

業況判断D I 10月~12月は4.8と2期ぶりにプラス

【2023年10月~12月期の業況判断D I】

今回調査期間における全業種総合の業況判断D Iは前回調査比で7.2ポイント上昇し4.8となりました。業種別では卸売業と不動産業以外の業種において業況判断D Iが前回調査比プラスとなっており、年末年始の消費マインド向上によるものと考えられます。

【2024年1月~3月期の予想業況判断D I】

次回調査期間における全業種総合の予想業況判断D Iは今回調査比で2.0ポイント低下し、2.8の見込みとなっています。

業種名	時期	2023年 7月~9月	2023年 10月~12月		2024年 1月~3月 (予想)	
全業種総合		☁ Δ2.4	➡ 7.2	☁ 4.8	➡ Δ2.0	☁ 2.8
製造業		☁ 5.0	➡ 12.5	☁ 17.5	➡ 10.0	☁ 27.5
卸売業		☁ 22.8	➡ Δ9.2	☁ 13.6	➡ Δ13.7	☁ Δ0.1
小売業		☁ Δ7.9	➡ 7.9	☁ 0.0	➡ Δ10.6	☁ Δ10.6
サービス業		☁ 1.5	➡ 2.9	☁ 4.4	➡ Δ4.5	☁ Δ0.1
建設業		☁ Δ14.1	➡ 17.3	☁ 3.2	➡ Δ1.6	☁ 1.6
不動産業		☁ Δ11.8	➡ Δ5.8	☁ Δ17.6	➡ 11.7	☁ Δ5.9

景況
天気図
の目安

D I
好調 ←

☁
30
以上

☁
10以上
30未満

☁
0以上
10未満

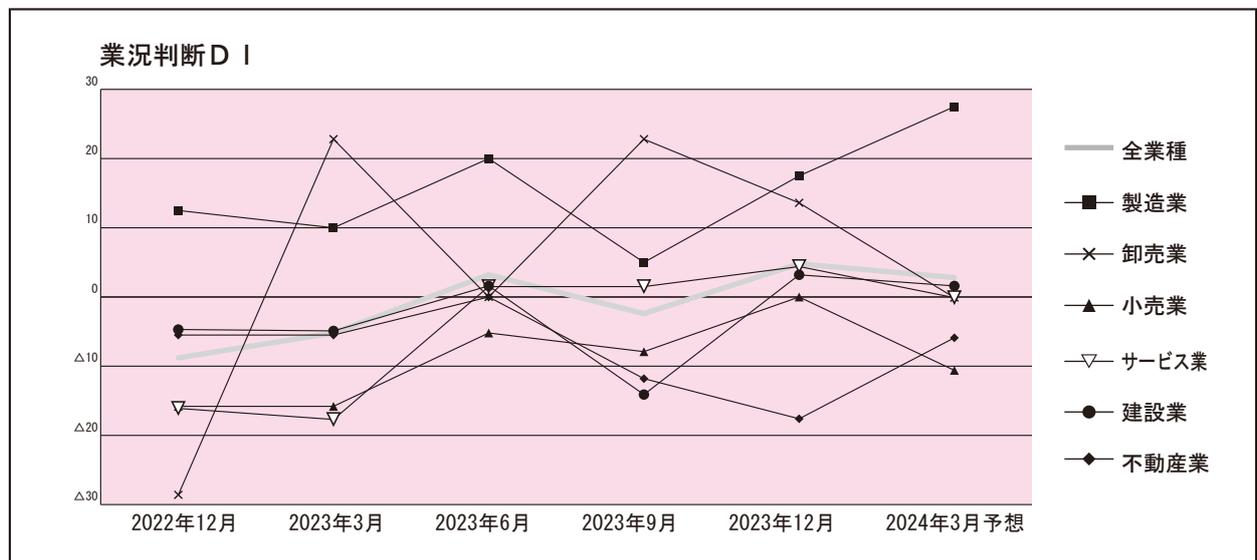
☁
Δ10以上
0未満

☁
Δ30以上
Δ10未満

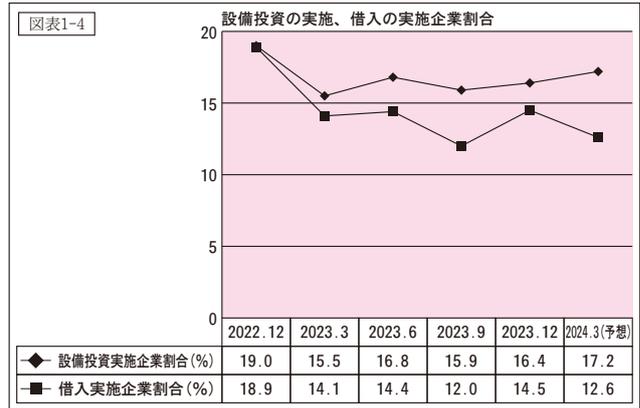
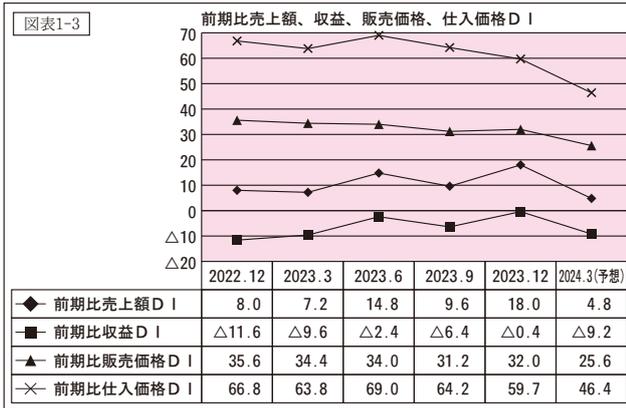
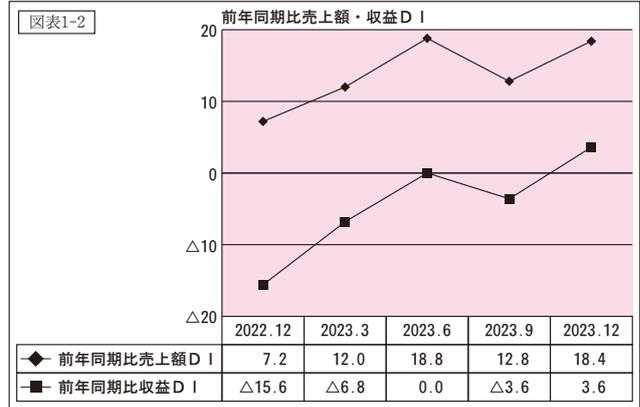
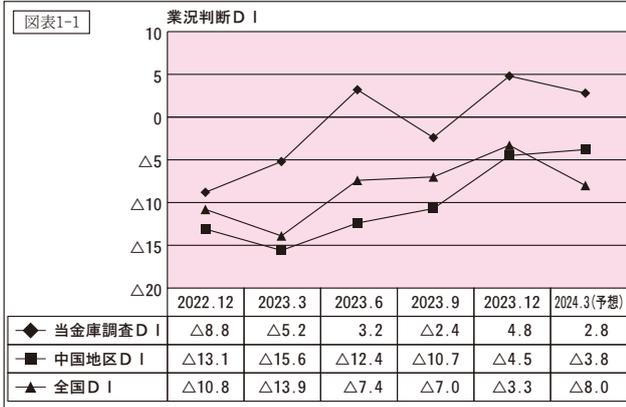
☁
Δ30
未満

☁
☁
☁

→ 低調



全業種総合



景況 ～業況判断D Iは4.8で2期ぶりのプラス～

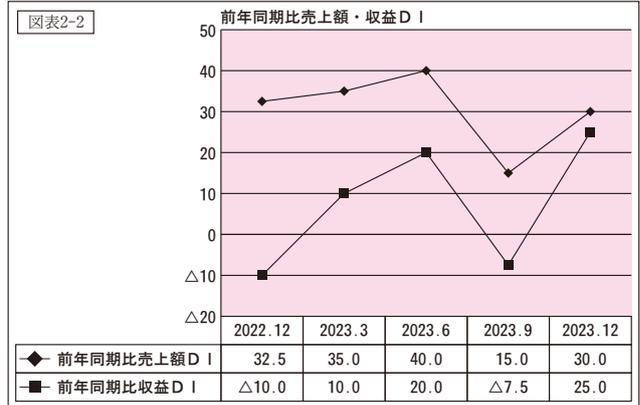
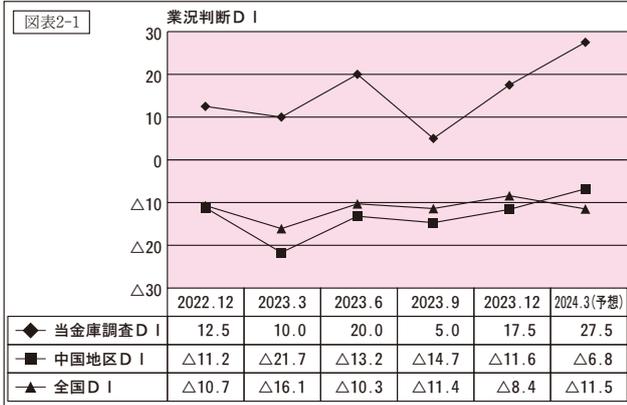
今期の業況判断D Iは全業種総合で△2.4→4.8と前回調査比で**7.2ポイント上昇**しました。年末にかけての需要増加から多くの業種において業況判断について改善したものと考えられます。中国地区D I (△4.5)、全国D I (△3.3)と比較して当金庫営業エリアにおける景況感が高めに推移しています。次回調査期間(2024年1月～3月)の予想業況判断D Iは4.8→2.8と、今回調査比で**2.0ポイント低下する見込み**となっているものの、業況判断D I自体はプラスの見込みとなっています(図表1-1)。

前年同期比売上額D Iは18.4、同収益D Iは3.6となっています。1年前と比較して増収増益となっており、物価高騰に係る価格転嫁の効果と年末にかけての需要増加の影響が出ているものと思われ(図表1-2)。

今回調査期間で設備投資を実施した企業の割合は16.4%となり、前回調査比0.5ポイントの上昇。借入を実施した企業の割合は14.5%となり、前回調査比2.5ポイントの上昇となりました。次回調査期間に設備投資を予定している企業の割合は17.2%であり、今回調査期間に設備投資を実施した企業の割合と比較して1.3ポイントの上昇となっています。また、次回調査期間に借入を予定している企業の割合は12.6%であり、今回調査期間に借入を実施した企業の割合と比較して1.1ポイントの低下となっています(図表1-4)。

また、設備状況の見通しが「やや不足」「不足」と判断している企業のうち、設備投資をおこなわないと回答している企業が50.0%(前回調査比+10.0ポイント)となっており、半数の企業が設備投資を実施する意向であることが窺えます。

製造業



景況 ～今期上昇 次回調査期間も上昇の見込み～

今期の業況判断D Iは5.0→17.5と前回調査比12.5ポイントの上昇となりました。また、次回調査期間の予想業況判断D Iは17.5→27.5と10.0ポイント上昇の見込みとなっています（図表2-1）。

今回調査期間中に日本銀行より発表された岡山県金融経済月報によると、県内主要製造業の生産は「海外経済の回復ペース鈍化の影響を受けつつも、供給制約の影響が和らぐもとで、横ばい圏内の動き」との判断となっていますが、個別に確認すると化学は弱めの動き、電気機械は減少となっており、生産種別により差が出ています。

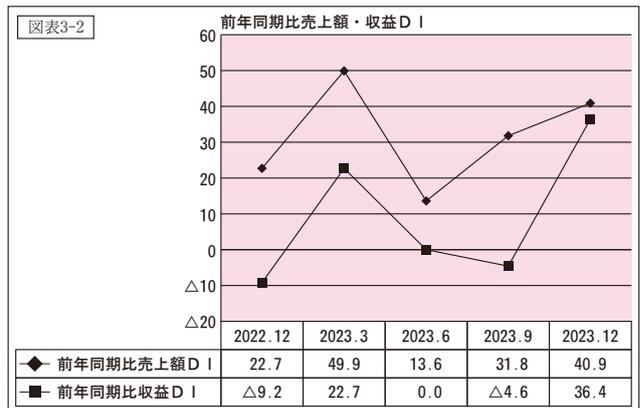
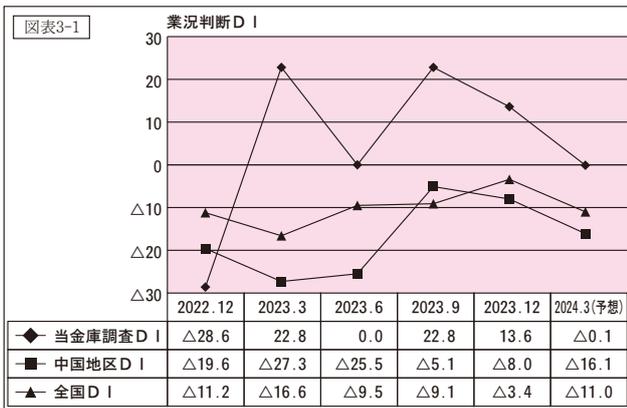
当面の重点経営施策では「販路を広げる」と回答する企業が増加し、最も多くなっており、経営上の問題点の「売上の停滞・減少」に対応する施策と考えられます。

経営上の問題点・当面の重点経営施策

※色付きは前回より回答率が上昇した項目(10ポイント以上上昇は濃)

経営上の問題点	1		2		3	
	回答内容	回答率	回答内容	回答率	回答内容	回答率
経営上の問題点	原材料高	50.0%	人手不足	40.0%	売上の停滞・減少	32.5%
当面の重点経営施策	販路を広げる	55.0%	経費を節減する	45.0%	人材を確保する	37.5%

卸売業



景況 ～今期低下 次回調査期間も低下の見込み～

今期の業況判断D Iは22.8→13.6と前回調査比9.2ポイントの低下となりました。また、次回調査期間の予想業況判断D Iは13.6→△0.1と13.7ポイント低下の見込みとなっています（図表3-1）。

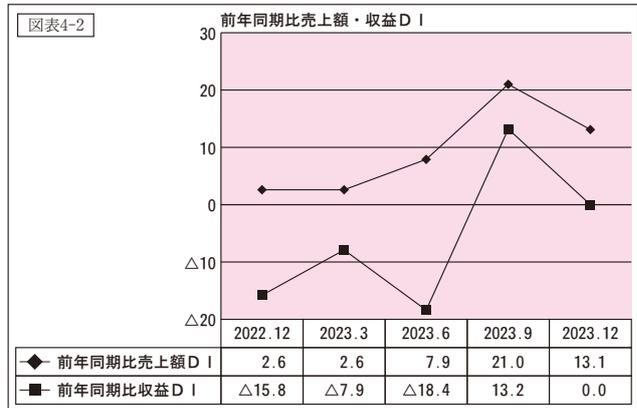
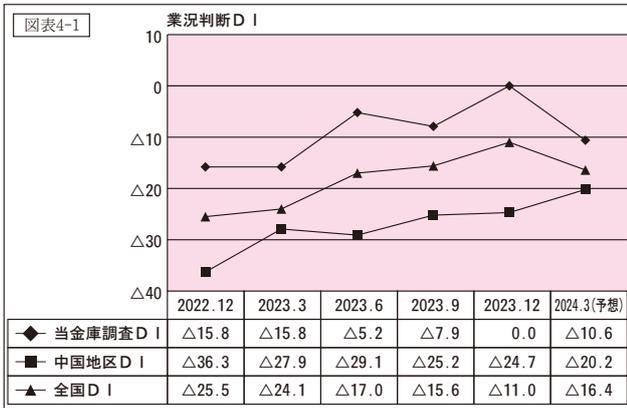
経営上の問題点としては「売上の停滞・減少」の回答が増加し最も多くなっています。それらに対応するため「販路を広げる」を重点経営施策とする企業が最も多くなっています。

経営上の問題点・当面の重点経営施策

※色付きは前回より回答率が上昇した項目(10ポイント以上上昇は濃)

経営上の問題点	1		2		3	
	回答内容	回答率	回答内容	回答率	回答内容	回答率
経営上の問題点	売上の停滞・減少	45.5%	同業者間の競争の激化	40.9%	仕入先からの値上げ要請	27.3%
当面の重点経営施策	販路を広げる	81.8%	経費を節減する	45.5%	情報力を強化する	27.3%

小 売 業



景 況 ～今期上昇 次回調査期間は低下の見込み～

今期の業況判断D Iは△7.9→0.0と前回調査比**7.9ポイントの上昇**となりました。また、次回調査期間の予想業況判断D Iは0.0→△10.6と**10.6ポイント低下する見込み**となっています（図表4-1）。

経営上の問題点において、「売上の停滞・減少」の回答が増加し最も多くなっています。「仕入先からの値上げ要請」と回答する企業も増加しており、減収減益となることが懸念されます。

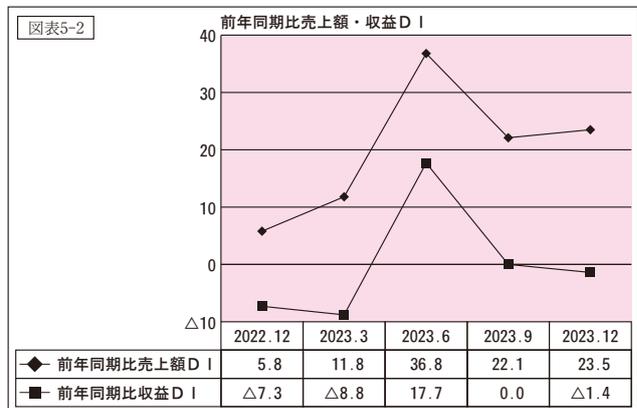
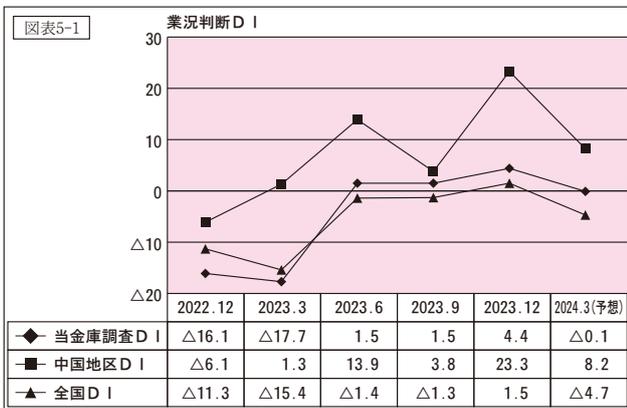
当面の重点経営施策では「販路を広げる」、「宣伝・広告を強化する」の回答が増加しており、売上の増加を目指す企業が多くなっています。

経営上の問題点・当面の重点経営施策

※色付きは前回より回答率が上昇した項目(10ポイント以上上昇は濃)

	1		2		3	
	回答内容	回答率	回答内容	回答率	回答内容	回答率
経営上の問題点	売上の停滞・減少	39.5%	仕入先からの値上げ要請	23.7%	利幅の縮小	21.1%
当面の重点経営施策	経費を節減する	50.0%	販路を広げる 宣伝・広告を強化する	28.9% 28.9%	売れ筋商品を取扱う	21.1%

サービ ス 業



景 況 ～今期上昇 次回調査期間は低下の見込み～

今期の業況判断D Iは1.5→4.4と前回調査比**2.9ポイントの上昇**となりました。また、次回調査期間の予想業況判断D Iは4.4→△0.1と**4.5ポイント低下する見込み**となっています（図表5-1）。

経営上の問題点として「売上の停滞・減少」の回答が最も多くなっています。また「材料価格の上昇」の回答も依然として多く、「利幅の縮小」の回答が増加しています。

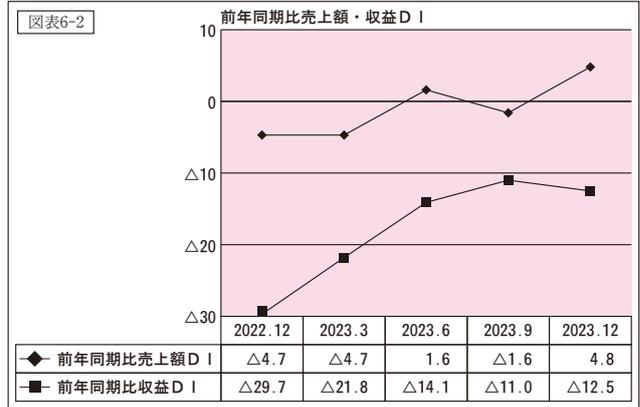
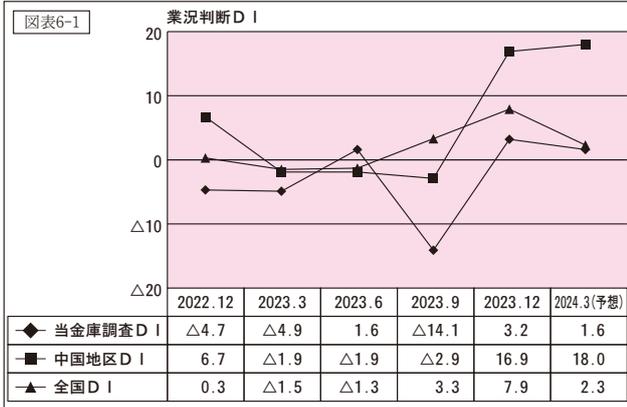
当面の重点経営施策としては「経費を節減する」の回答が最も多くなっています。材料価格の上昇により利幅が減少しており、固定費削減によって利益確保を目指す企業が多いことが分かります。

経営上の問題点・当面の重点経営施策

※色付きは前回より回答率が上昇した項目(10ポイント以上上昇は濃)

	1		2		3	
	回答内容	回答率	回答内容	回答率	回答内容	回答率
経営上の問題点	売上の停滞・減少	32.4%	材料価格の上昇	29.4%	利幅の縮小	25.0%
当面の重点経営施策	経費を節減する	47.1%	販路を広げる	38.2%	人材を確保する	23.5%

建設業



景況 ～今期上昇 次回調査期間は低下の見込み～

今期の業況判断D Iは△14.1→3.2と前回調査比**17.3ポイントの上昇**となりました。また、次回調査期間の予想業況判断D Iは3.2→1.6と**1.6ポイント低下する見込み**となっています(図表6-1)。

経営上の問題点として「材料価格の上昇」との回答が引き続き最も多くなっています。「同業者間の競争の激化」による「売上の停滞・減少」の回答も依然として多くなっています。

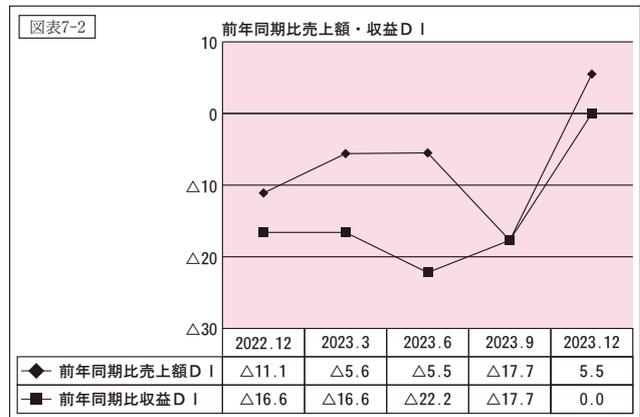
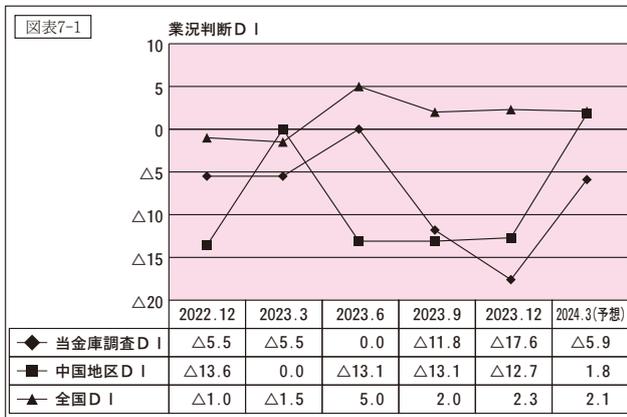
当面の重点経営施策としては売上確保のため「販路を広げる」、利益確保のため「経費を節減する」、と回答をする企業が引き続き多くなっています。また「情報力を強化する」の回答も増加しており、他社状況や人材情報の収集を重点施策とする企業が増えています。

経営上の問題点・当面の重点経営施策

※色付きは前回より回答率が上昇した項目(10ポイント以上上昇は濃)

	1		2		3	
	回答内容	回答率	回答内容	回答率	回答内容	回答率
経営上の問題点	材料価格の上昇	48.4%	売上の停滞・減少	35.9%	同業者間の競争の激化	29.7%
当面の重点経営施策	販路を広げる	46.9%	経費を節減する	40.6%	情報力を強化する	31.3%

不動産業



景況 ～今期低下 次回調査期間は上昇の見込み～

今期の業況判断D Iは△11.8→△17.6と前回調査比**5.8ポイントの低下**となりました。また、次回調査期間の予想業況判断D Iは△17.6→△5.9と**11.7ポイント上昇の見込み**となっています(図表7-1)。

経営上の問題点として「売上の停滞・減少」の回答が増加し、最も多くなっています。「商品物件の高騰」、「商品物件の不足」による「同業者間の競争の激化」も引き続き多い状況です。

重点経営施策として「情報力を強化する」との回答が最も多くなっています。また増収増益のため「経費を節減する」、「販路を広げる」との回答も増加しています。

経営上の問題点・当面の重点経営施策

※色付きは前回より回答率が上昇した項目(10ポイント以上上昇は濃)

	1		2		3	
	回答内容	回答率	回答内容	回答率	回答内容	回答率
経営上の問題点	売上の停滞・減少	50.0%	商品物件の高騰 商品物件の不足	38.9% 38.9%	同業者間の競争の激化	33.3%
当面の重点経営施策	情報力を強化する	55.6%	経費を節減する	38.9%	販路を広げる 宣伝・広告を強化する	27.8% 27.8%

調査先企業の声

製造業

- ・原材料高騰の影響大きく、利益率減少傾向。加えて従業員の高齢化に伴い、人材の確保が課題となっている。【機械部品】
- ・価格転嫁以上に製造原価が高騰。引き続き取引先への価格交渉を強化する。またコロナ融資の返済も始まったため計画的な資金繰りが必要。【エンジン部品】
- ・発注元からの値下げ要請続いており、材料・光熱費の上昇も続いているため厳しい状況。【金型】

卸売業

- ・数年前から事業の多角化を進めていたが、リソース不足から収益事業にならず撤退を検討している。【紙類】
- ・百貨店への販売減少が続いており、業況厳しい。【雑貨】
- ・運送業の2024年問題の影響から配送コストの増加を懸念している。【青果】

小売業

- ・海外向け販売順調で増収増益傾向。在庫確保のため原材料の仕入先拡大を検討している。【茶葉】
- ・業歴長く固定客は多いものの高齢化も進んでおり、今後の新規顧客獲得が必要となってくる。【薬局】
- ・優良顧客が多く、売上安定している。今後も順調に推移していく見込み。【自動車】

サービス業

- ・業況まずまず順調のため、組織力を高めるためにも人材育成に力を入れていく。【産廃処理運搬】
- ・技術面に定評あり、コンスタントに整備依頼を受けている状況。今後は電気自動車の整備に力を入れていく方針。【自動車整備】
- ・主に官公庁からの受注が多く安定している。物価上昇に対しては価格転嫁できている。【測量】

建設業

- ・民間工事主体に受注安定しているが、経費全般が上昇傾向であり、価格転嫁できるかが課題と考えている。【土木工事】
- ・個人向けの建売需要は減少傾向のため、今後は事業先や収益物件の案件に注力していく。【建築・デザイン】
- ・メイン取引先であった大手ゼネコンの一時撤退により見通しは悪くなると予想。【内装仕上げ】

不動産業

- ・好立地の物件を所有しており、入居状況は安定。現状懸念は無い。【不動産賃貸】
- ・土地、建物の購入を増やしており商品数安定。購入相談も増加しつつある。【不動産仲介】
- ・綿密かつ幅広い営業活動をおこない、他社より早い情報収集に努めている。【不動産仲介】

おかやましんきんビジネスローン 「夢応援団」のご案内

おかやま信用金庫では、法人のお客さま専用にあらゆる事業性資金にスピード対応できる商品を取扱いしております。ご利用に関するお問い合わせは、お取引いただいております当金庫営業部店または価値創造部までご連絡ください。

記

<商品の特徴>

- ・スピード審査（仮審査は、15:00までの受付は当日回答）
- ・担保不要
- ・信用保証協会対象外業種である農林水産業の法人もご利用可能
- ・「期限一括返済」が可能
- ・一定の条件を満たせば、創業資金への対応可能
- ・3段階の金利設定

<商品説明>

1. 商品名
おかやましんきんビジネスローン「夢応援団」（株式会社クレディセゾン保証付）
2. 対象者
以下の要件を全て満たし、株式会社クレディセゾンの保証が受けられる法人のお客様
 - ・原則として当金庫に口座を保有している業歴2年以上の法人
 - ※業歴2年未満でも、商工会議所や商工会などの創業支援組織に加盟し、当金庫が推薦する場合は可とします
 - ・信用保証協会対象業種であること。ただし、農林水産業も可とします
 - ・当金庫の営業区域内に本店または支店を置く法人
 - ・反社会的勢力に該当しない方
 - ・当金庫の会員であること
3. 資金用途
事業資金（借換も可）
4. 融資限度額
10万円以上500万円以下（1万円単位）、ただし業歴2年未満の場合は200万円を上限とします
5. 融資期間
6ヵ月以上10年以内（業歴2年未満の場合は5年以内）
※期日一括返済の場合は最長1年以内
6. 返済方法
毎月5千円以上の元金均等返済、または、期日一括返済（毎月利払い、最終期限に元金一括返済）
7. 融資利率（保証料込み）
固定金利
 - ・パターン1／年4.00% ・パターン2／年7.00% ・パターン3／年11.00%※金利については、審査のうえで決定させていただきます
8. 担保
不要
9. 連帯保証人
法人代表者様（実質的支配者であり、申込時年齢が20歳以上の方）
10. 保証会社
株式会社クレディセゾン

以 上

調査の要領

- 1) 調査時点 2023年12月1日～7日
- 2) 調査対象期間 2023年10月～12月
- 3) 調査対象 250企業（有効回答数250企業・回答率100.0%）
- 4) 調査方法 おかやま信用金庫各営業部店の職員による聞き取り調査
- 5) 分析方法 各質問事項で「良い」（上昇）とした企業が全体に占める構成比と、「悪い」（低下）とした企業の構成比との差（判断DI）を中心に分析
※DI＝ディフュージョン・インデックスの略
一般にプラスは好調、マイナスは不調を示す（仕入価格DIについては逆）
- 6) その他 全国DIならびに中国地区DIは、全国の信用金庫が中小企業約16,000先を対象として調査し、信金中央金庫が取りまとめた数値を使用

回答率

（単位：先、%）

	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
回答企業数	40	22	38	68	64	18
回答率	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

従業員数

（単位：先）

業種 (単位：人)	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業	計	構成比
0～9	22	13	33	46	49	16	179	71.6%
10～19	6	4	2	9	9	2	32	12.8%
20～29	5	4	0	4	5	0	18	7.2%
30～49	2	0	3	5	1	0	11	4.4%
50以上	5	1	0	4	0	0	10	4.0%
計	40	22	38	68	64	18	250	100.0%
構成比	16.0%	8.8%	15.2%	27.2%	25.6%	7.2%	100.0%	

資本金

（単位：先）

業種 (単位：千円)	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業	計	構成比
10,000未満	20	7	24	36	34	8	129	51.6%
10,000～49,999	17	15	13	29	30	10	114	45.6%
50,000～99,999	3	0	1	2	0	0	6	2.4%
100,000以上	0	0	0	1	0	0	1	0.4%
計	40	22	38	68	64	18	250	100.0%
構成比	16.0%	8.8%	15.2%	27.2%	25.6%	7.2%	100.0%	

編集後記

今回調査期間における全業種総合の業況判断DIは前回調査比で7.2ポイント上昇し4.8となりました。卸売業と不動産業以外の業種において業況判断DIが前回調査比プラスとなり、全体として改善傾向となっています。今回調査は年末年始に向けた消費マインドの改善が影響したものと思われ、次回調査以降の推移を引き続き注視する必要があります。おかやま信用金庫では引き続き、地元岡山の中小企業の皆様の実情をしっかりと把握したうえで、迅速で最適な支援をおこない地域経済を支えてまいります。



おかやま信用金庫
価値創造部

— 2024.3 —

〒700-8639 岡山市北区柳町1丁目11番21号
TEL:フリーダイヤル 0120-173-299(ガイダンス番号5)
FAX:086-226-2288
http://www.shinkin.co.jp/okayama/
e-mail:sien@okayama.shinkin.jp