

## 業況判断D I 10月~12月は13.3と9期連続でプラス

### 【2025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12.0ポイント上昇し13.3となりました。業種別の業況判断D Iは全6業種においてプラスとなっています。

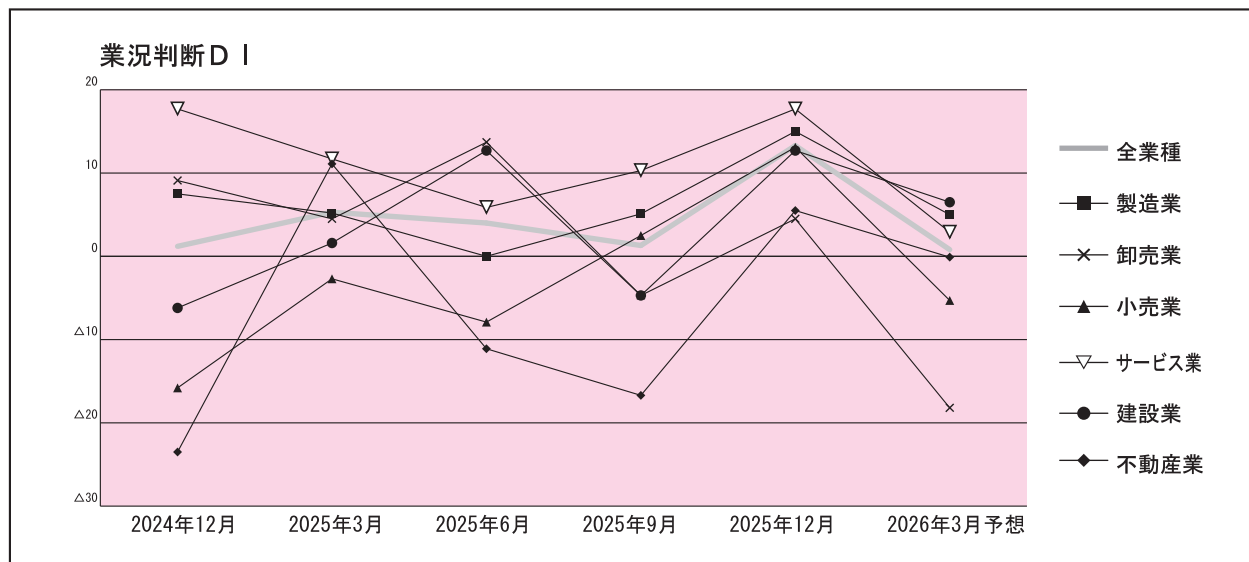
### 【2026年1月~3月期の予想業況判断D I】

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12.5ポイント低下し、0.8の見込みとなっています。

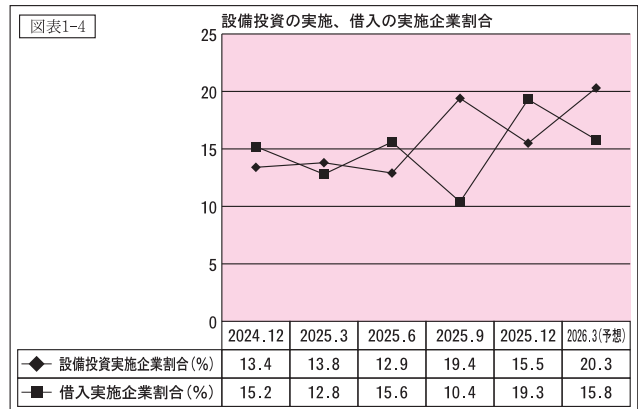
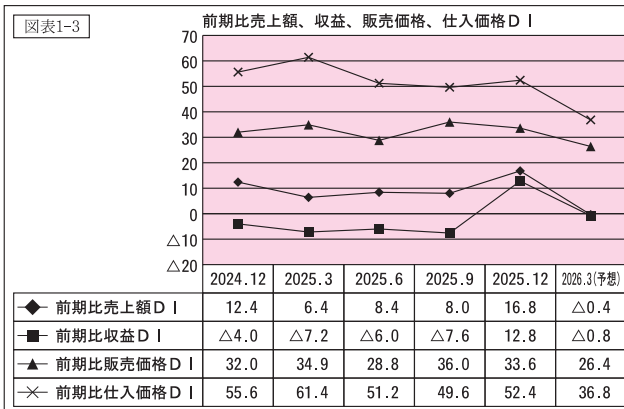
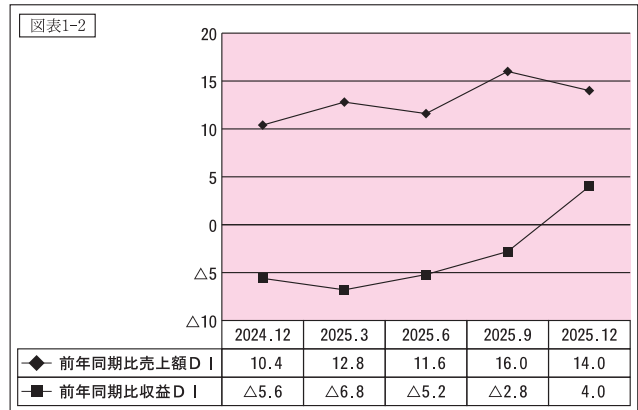
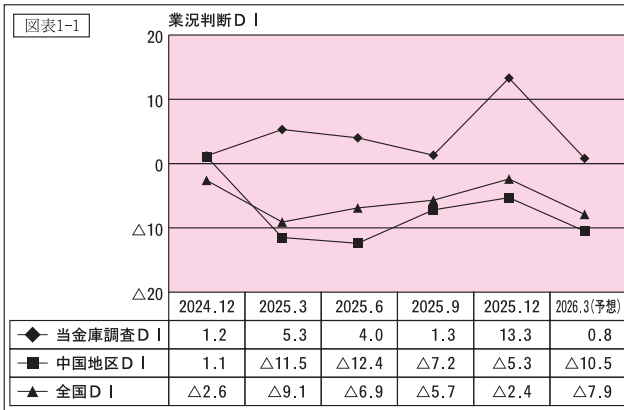
業種名	時期	2025年 7月~9月	2025年 10月~12月	2026年 1月~3月 (予想)
全業種総合		☁ 1.3	➡ 12.0	☁ 0.8
製造業		☁ 5.1	➡ 9.9	☁ 5.0
卸売業		☁ △4.7	➡ 9.2	☂ △18.2
小売業		☁ 2.5	➡ 10.6	☁ △5.3
サービス業		☁ 10.3	➡ 7.4	☁ 2.9
建設業		☁ △4.7	➡ 17.4	☁ 6.5
不動産業		☂ △16.7	➡ 22.2	☁ △0.1

景況判断の目安

DI 好調 ← 30以上 ☀ 10以上30未満 ☁ 0以上10未満 ☁ △10以上0未満 ☁ △30以上△10未満 ☂ △30未満 ☂ → 低調



# 全業種総合



## 景況 ～業況判断D Iは13.3で9期連続のプラス～

今期の業況判断D Iは全業種総合で1.3→13.3と前回調査比で**12.0ポイント上昇**し、9期連続でのプラスとなりました。業種別においても全6業種の業況判断D Iがプラスとなっており、全体として景況感が高めで推移しています。中国地区D I（△5.3）、全国D I（△2.4）との比較では、当金庫営業エリアにおける景況感のほうが高めに推移しています。次回調査期間（2026年1月～3月）の予想業況判断D Iは13.3→0.8と、今回調査比で**12.5ポイント低下するものの、業況判断D Iはプラスになる見込み**となっています（図表1-1）。

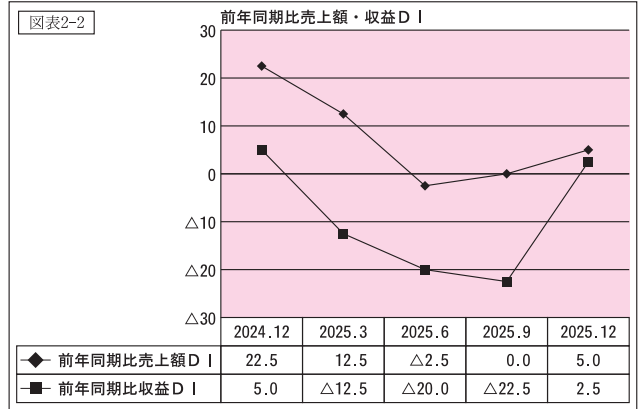
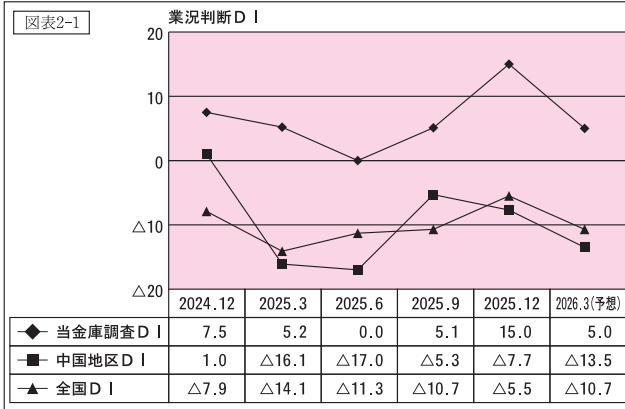
前年同期比売上額D Iは14.0、同収益D Iは4.0となり、増収増益となっています。年末に向けて業況が好調で、利益確保できる企業が増えているものと思われます（図表1-2）。

今回調査期間で設備投資を実施した企業の割合は15.5%となり、前回調査3.9ポイントの低下となりました。借入を実施した企業の割合は19.3%となり、前回調査比8.9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20.3%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4.8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15.8%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3.5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22.7ポイント低下）となっており、半数以上の企業が設備投資を控える意向であることが窺えます。

# 製造業



## 景況 ～今期上昇 次回調査期間は低下の見込み～

今期の業況判断D Iは5.1→15.0と前回調査比9.9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15.0→5.0と10.0ポイント低下する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「一部に弱めの動きがみられるが、持ち直している。」との判断となっています。生産種別で個別に確認すると、電気機械について「A I 関連需要等を背景に、緩やかに持ち直している。」となっています。

経営上の問題点としては「同業者間の競争の激化」と回答する企業が増加しています。

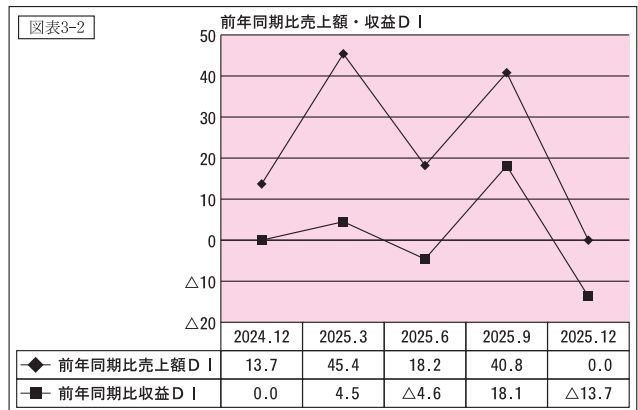
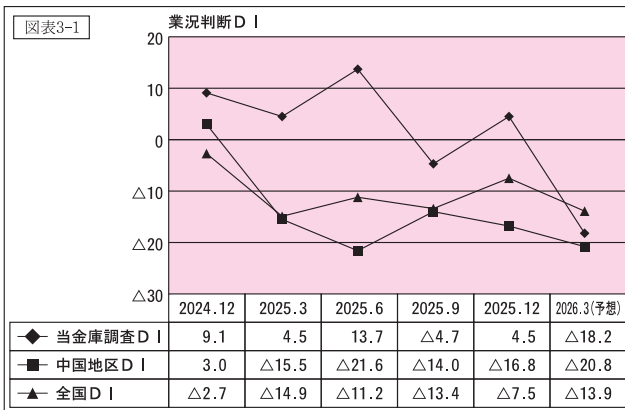
当面の重点経営施策においては「機械化を推進する」と回答する企業が増加しており、人手不足等に対応するため生産性の向上を目指している企業が増えていることがうかがえます。

## 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	52.5%	人手不足	30.0%	売上の停滞・減少 同業者間の競争の激化	27.5%
当面の重点経営施策	販路を広げる 経費を節減する	45.0%	人材を確保する	27.5%	機械化を推進する	20.0%

# 卸売業



## 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△4.7→4.5と前回調査比9.2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4.5→△18.2と22.7ポイント低下する見込みとなっています(図表3-1)。

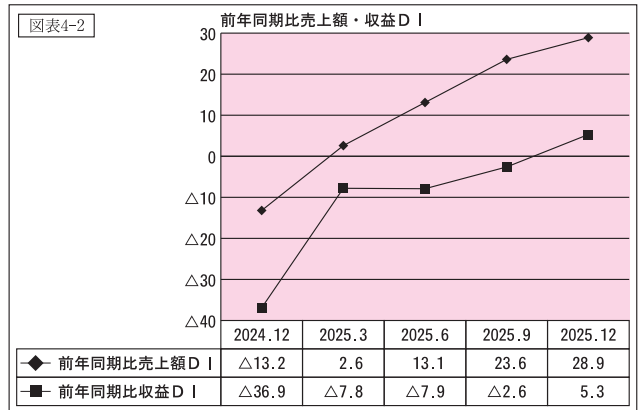
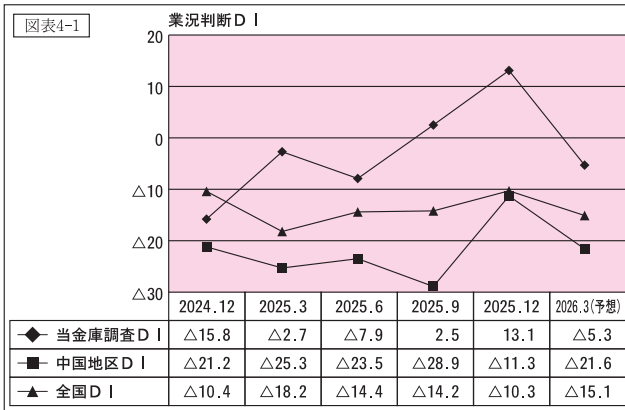
経営上の問題点としては「売上の停滞・減少」との回答が増加し、最も多くなっています。その問題点に対応するため、当面の重点経営施策では「販路を広げる」との回答が最も多くなっています。

## 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%	利幅の縮小	31.8%	人手不足 同業者間の競争の激化 仕入先からの値上げ要請	22.7%
当面の重点経営施策	販路を広げる	72.7%	経費を節減する	40.9%	提携先を見つける	22.7%

# 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2.5→13.1と前回調査比**10.6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13.1→△5.3と**18.4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、「仕入先からの値上げ要請」との回答が増加しています。

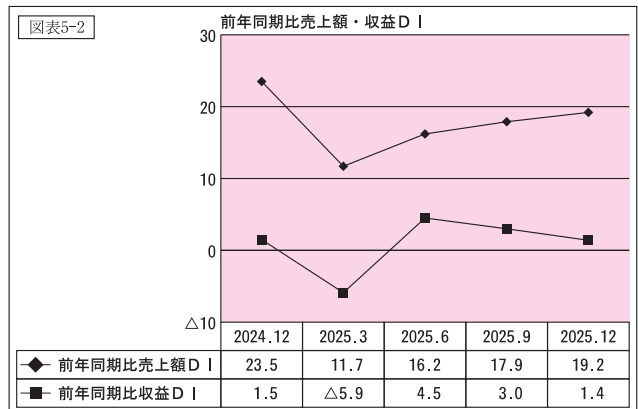
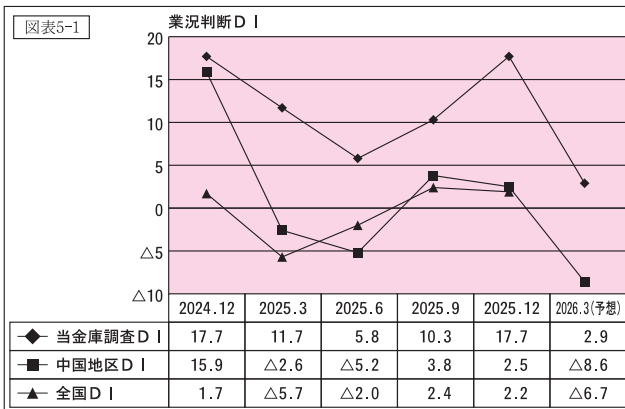
当面の重点経営施策では利益確保のため、「経費を節減する」との回答が増加しています。また、売上増加のため「売れ筋商品を取扱う」との回答も多くなっています。

## 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)

	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	34.2%	同業者間の競争の激化	23.7%	仕入先からの値上げ要請	21.1%
当面の重点経営施策	経費を節減する	55.3%	売れ筋商品を取扱う	23.7%	販路を広げる 宣伝・広告を強化する	21.1% 21.1%

# サービスマ



## 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10.3→17.7と前回調査比**7.4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17.7→2.9と**14.8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」の回答が増加し、最も多くなっています。「人件費の増加」、「人手不足」といった従業員に関する回答も依然として多く、人員確保に苦慮している事業者が多いものと想定されます。

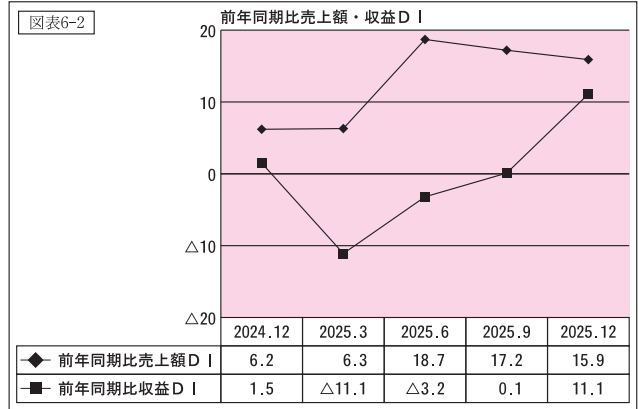
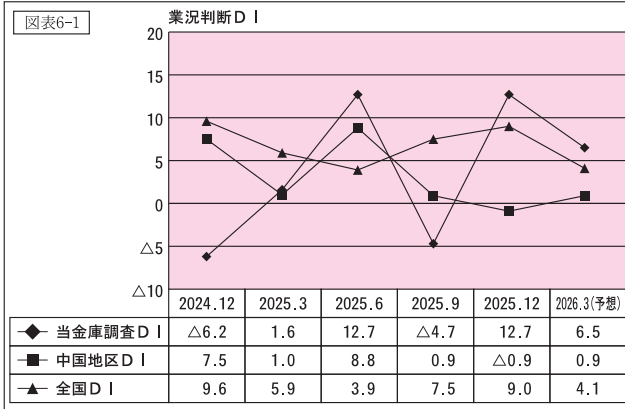
当面の重点経営施策では「経費を節減する」の回答が増加し、最も多くなっています。

## 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)

	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	29.4%	人件費の増加	27.9%	人手不足	26.5%
当面の重点経営施策	経費を節減する	47.1%	販路を広げる	42.6%	人材を確保する	30.9%

# 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△4.7→12.7と前回調査比17.4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12.7→6.5と6.2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おり、「人手不足」と回答する企業も増加しています。

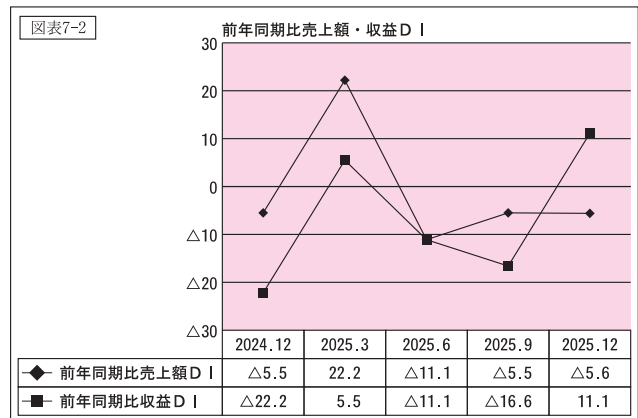
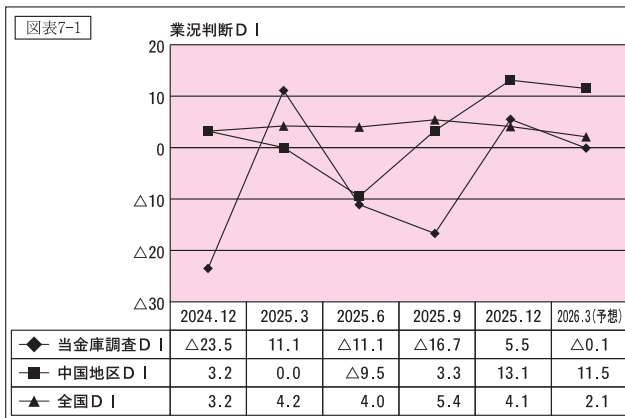
当面の重点経営施策としては問題点への対応として「経費を節減する」、「販路を広げる」との回答が引き続き多くなっており、「人材を確保する」との回答が増加しています。

## 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	材料価格の上昇	43.8%	売上の停滞・減少	35.9%	人手不足	29.7%
当面の重点経営施策	経費を節減する	48.4%	販路を広げる	45.3%	人材を確保する	34.4%

# 不動産業



## 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△16.7→5.5と前回調査比22.2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5.5→△0.1と5.6ポイント低下する見込みとなっています（図表7-1）。

経営上の問題点として「商品物件の高騰」との回答が増加し、最も多くなっています。また、「商品物件の不足」との回答も増加しており、このことが商品物件の高騰に繋がっているものと思われます。

重点経営施策としては「情報力を強化する」との回答が最も多く、商品物件の確保のため情報収集を強化する企業が多いことがうかがえます。

## 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	商品物件の高騰	44.4%	同業者間の競争の激化	38.9%	売上の停滞・減少 商品物件の不足	33.3%
当面の重点経営施策	情報力を強化する	50.0%	経費を節減する 宣伝・広告を強化する	33.3%	販路を広げる	27.8%

## 調査先企業の声

### 製造業

- ・仕入値の高騰分は価格転嫁できている。現在後継者への技術承継をおこなっている。【プラスチック製品加工】
- ・同業者との競合が多いため差別化を図るべく日々改善をおこなっている。経費面については受付業務のパート化等により人件費削減を進めている。【携帯電話アクセサリ】
- ・業界全体でデジタル化、ペーパーレス化の影響を受け売上は停滞。設備更新が必要だが、今後の見通しが不透明であり様子を見ている。【印刷】

### 卸売業

- ・価格転嫁は実施しているがコスト上昇分を吸収するには至っておらず、粗利率が低下傾向となっている。【精肉】
- ・米取引価格は上昇しているが、価格交渉、価格転嫁を実施しており、売上利益共に確保できている。【米穀】
- ・資材高騰により利益率悪化。回復にはしばらく時間がかかると予想している。【建築資材】

### 小売業

- ・日中関係の悪化によるインバウンド効果の減少を非常に懸念している。【スイーツ】
- ・自社で商品開発をおこなっており、新商品の取扱い増加により売上順調に推移している。【服】
- ・調剤薬局部門を止め、漢方薬に特化した。来店客数は一時的に減少しているが、同業者との差別化を図り業況改善に努める。【薬局】

### サービス業

- ・受注増加傾向で売上増加。材料価格の値上がりは一服感があり、しばらくは現状での価格推移が見込まれる。【空調機保守】
- ・固定客を確保しており、売上については大きな変化は無い。人件費の見直しや設備の更新があるため利幅は減少する見込み。【理容】
- ・販売価格の値上げを実施したが、材料仕入価格の高騰が続いており、今後の値上げのタイミングを悩んでいる。キャッシュレス決済が増えており、資金繰りに影響が出ている。【中華料理】

### 建設業

- ・一定の受注は確保しているが、エクステリア関連の値上がりが続いており受注の減少が懸念される。【外構設計施工】
- ・個人顧客中心だが、一定数固定の法人顧客も確保している。材料費が高騰しているため資金繰りがやや気になっている。【水道】
- ・公共工事の受注に苦戦しており、民間工事受注の割合を増やすことが今後の課題と捉えている。【土木】

### 不動産業

- ・不動産価格高騰、借入金金利高騰により不動産販売部門が低調。【不動産販売・仲介】
- ・物価高騰に合わせ、価格転嫁により賃料収入も増加しているため前年より売上増加している。【不動産賃貸】
- ・リフォーム案件については新規開拓、仲介については情報交換会などへの参加により売上増加を図る。【不動産販売・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 2025年12月1日～5日
- 2) 調査対象期間 2025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D I）を中心に分析  
※D I＝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D Iについては逆）
- 6) その他 全国D Iならびに中国地区D I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	14	28	47	49	16	176	70.4%
10～19	8	4	5	7	9	2	35	14.0%
20～29	4	2	2	6	6	0	20	8.0%
30～49	2	1	2	4	0	0	9	3.6%
50以上	4	1	1	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	23	38	33	9	130	52.0%
10,000～49,999	17	15	14	27	31	9	113	45.2%
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D Iは前回調査比で12.0ポイント上昇し13.3となりました。業種別においても全6業種の業況判断D Iがプラスとなっており、全体として景況感が高めで推移しています。ただし、物価高騰による各種コスト負担の増加や、人材確保に苦慮している事業者も多く、次回調査以降も業況推移を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

— 2026.3 —  
〒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  
<https://www.shinkin.co.jp/okayama/>  
e-mail:sien@okayama.shinkin.jp