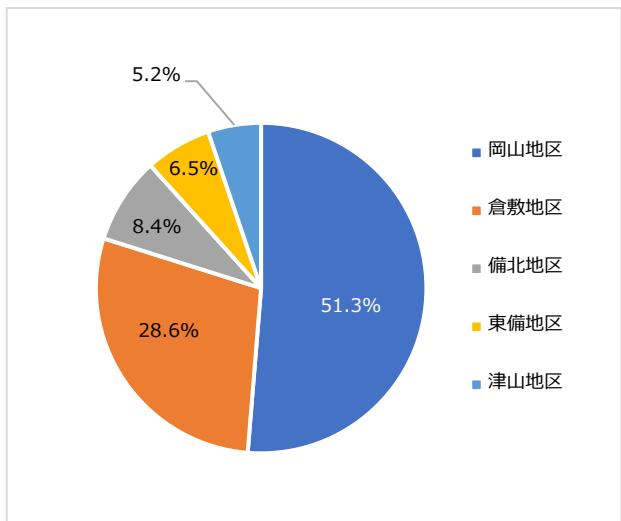


岡山県中小企業家同友会景況調査【2025年10月-12月期】

※小数点第2位四捨五入処理のため、構成比の合計が100%にならない場合があります。

- 実施期間：2025年12月15日-2026年1月23日
- 調査対象：岡山県中小企業家同友会会員企業
- 対象期間：2025年10月-12月期
- 調査方法：会員専用サイトアンケートにて配信、自記記入を求めた
- 回答企業数：494社のうち154社
- 回答率：31.2%

【1-1】地域内訳／本社所在地



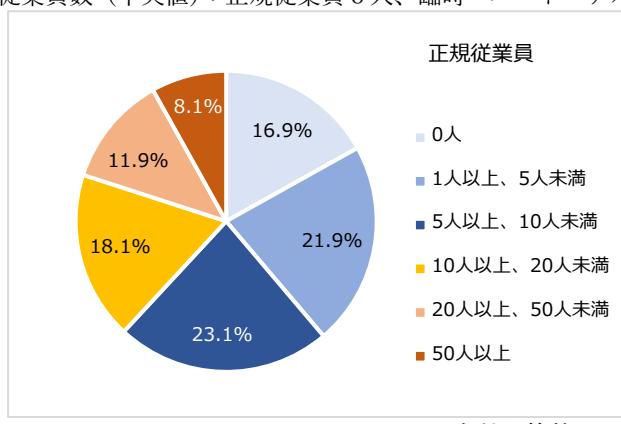
有効回答数 154

地域	件数
岡山地区	79
倉敷地区	44
備北地区	13
東備地区	10
津山地区	8
合計	154

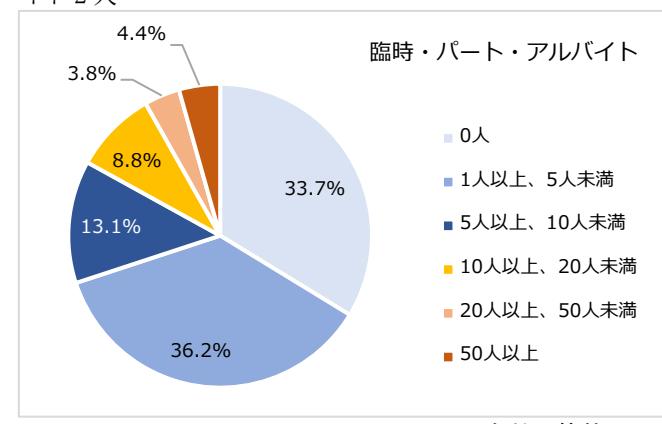
有効回答数 154

【1-2】従業員数

従業員数（中央値）：正規従業員8人、臨時・パート・アルバイト2人

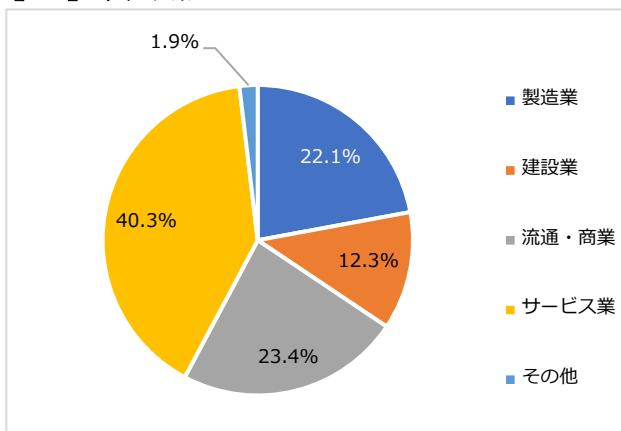


有効回答数 154



有効回答数 154

【1-3】業種内訳

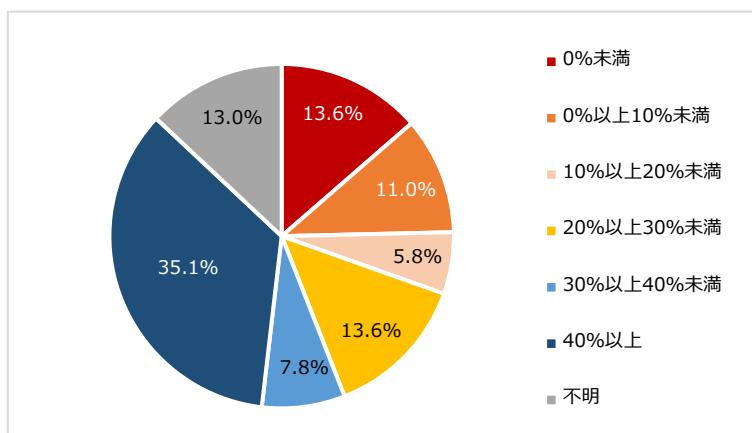


有効回答数 154

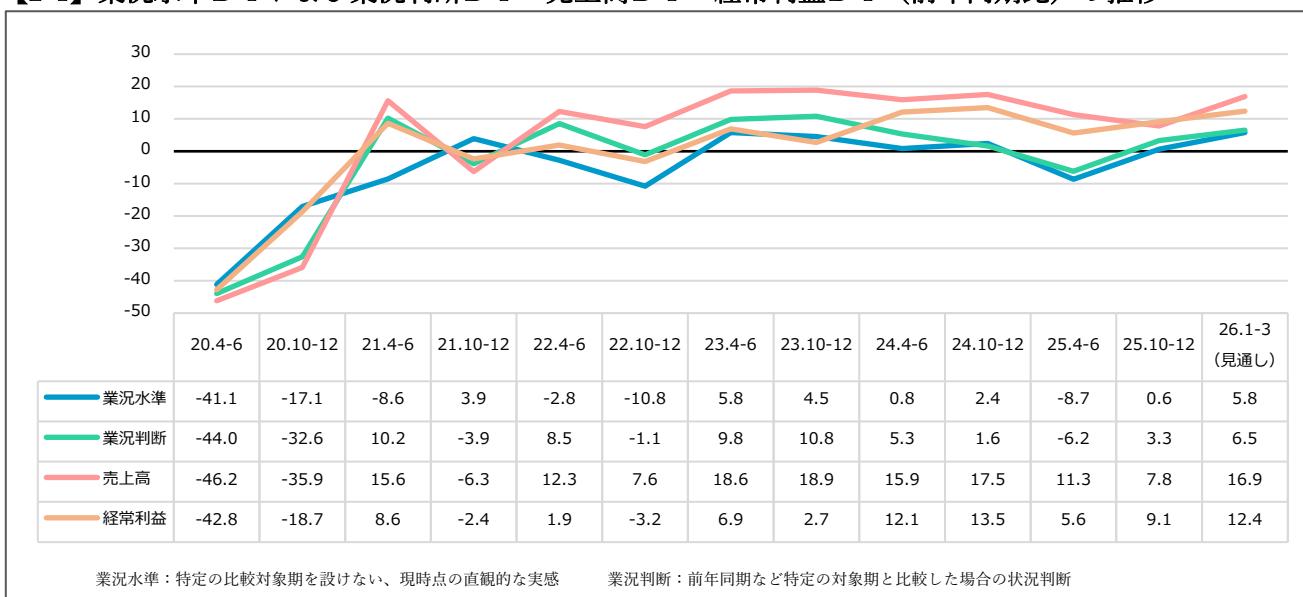
【1-4】直近の決算における自己資本比率

項目	件数
0%未満	21
0%以上 10%未満	17
10%以上 20%未満	9
20%以上 30%未満	21
30%以上 40%未満	12
40%以上	54
不明	20
合計	154

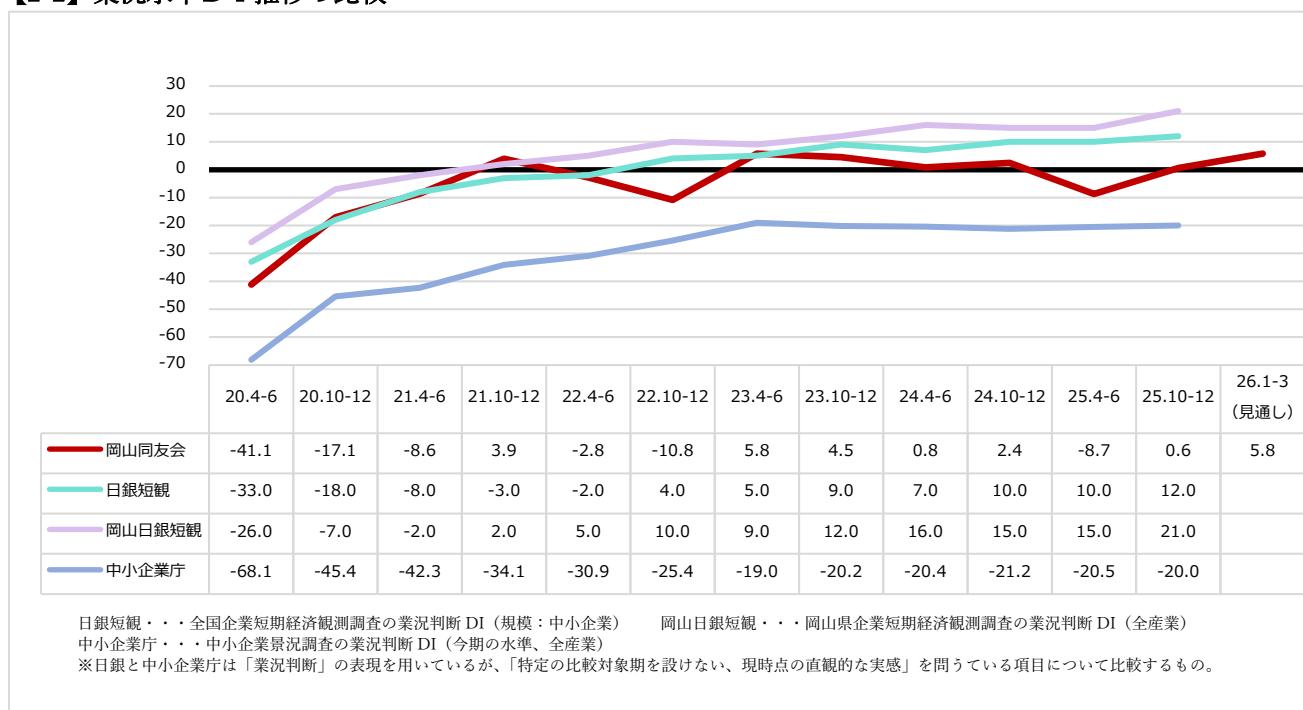
有効回答数 154



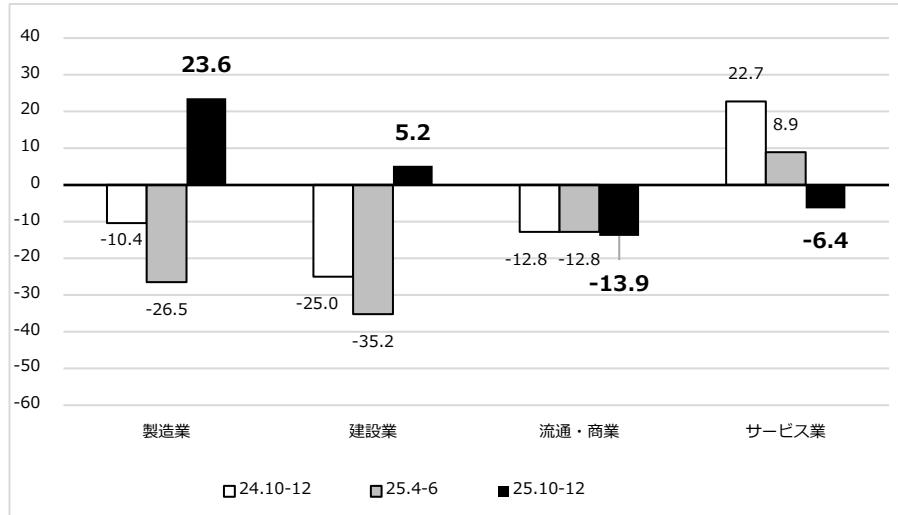
【2-1】業況水準D I および業況判断D I・売上高D I・経常利益D I（前年同期比）の推移



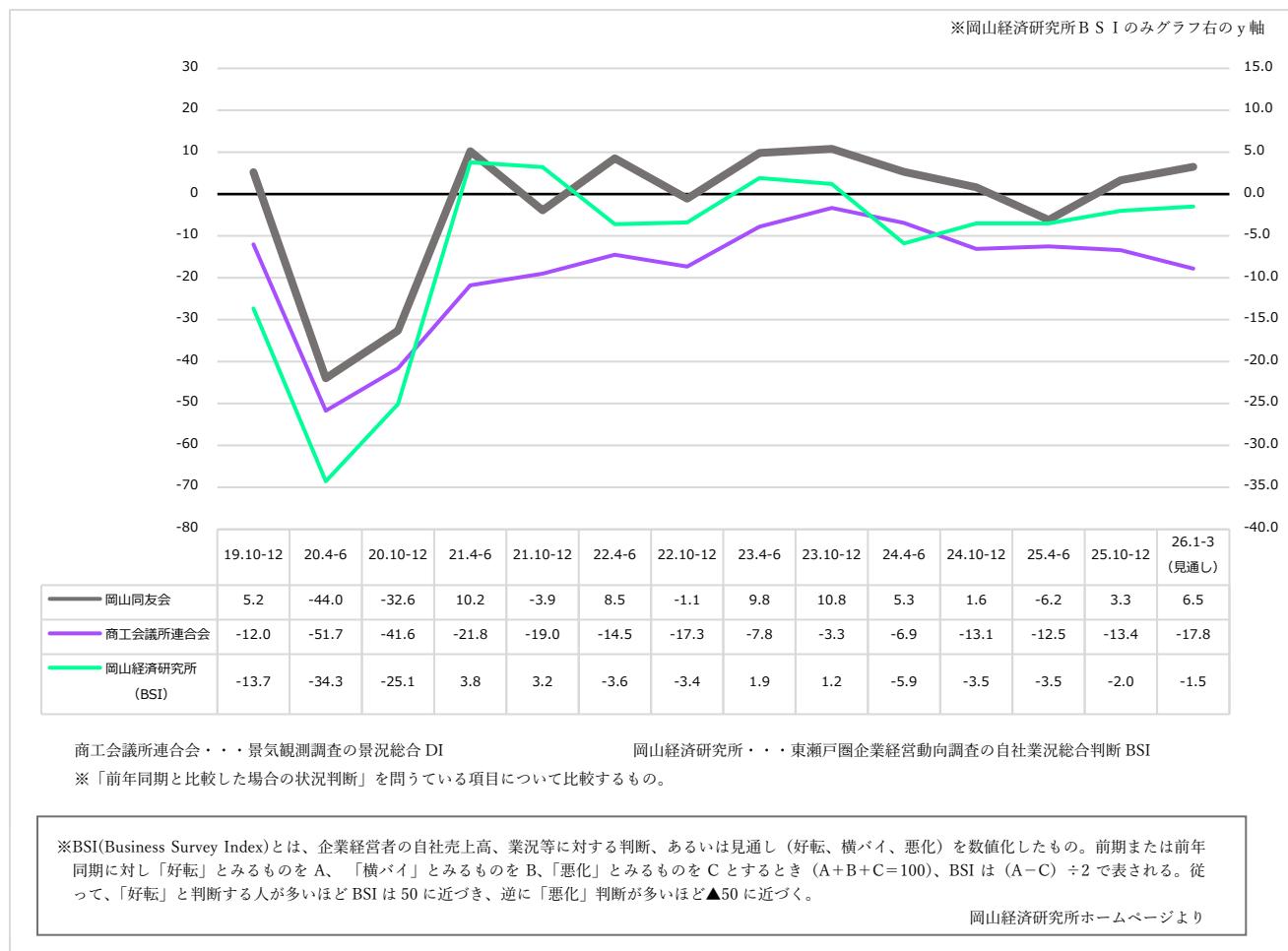
【2-2】業況水準D I 推移の比較



【2-3】業況水準D I (業種別)

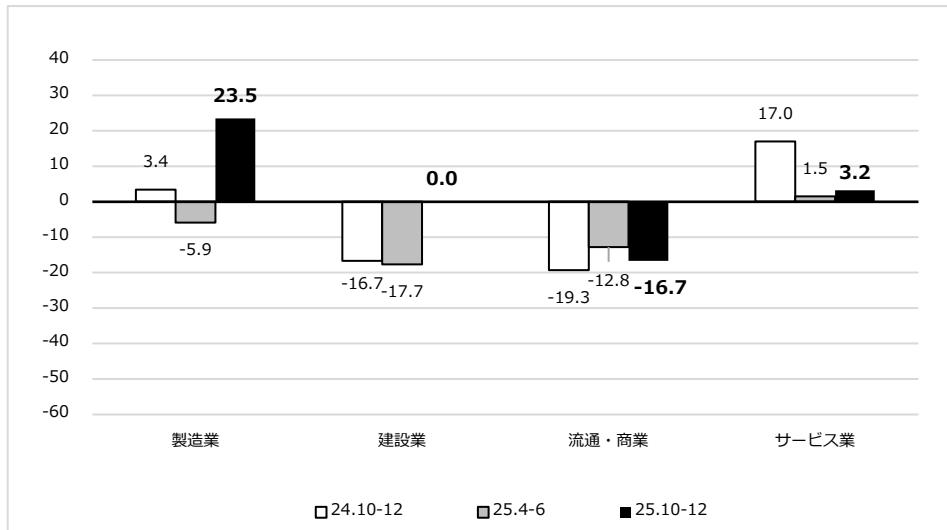


【2-4】業況判断D I推移／前年同期比

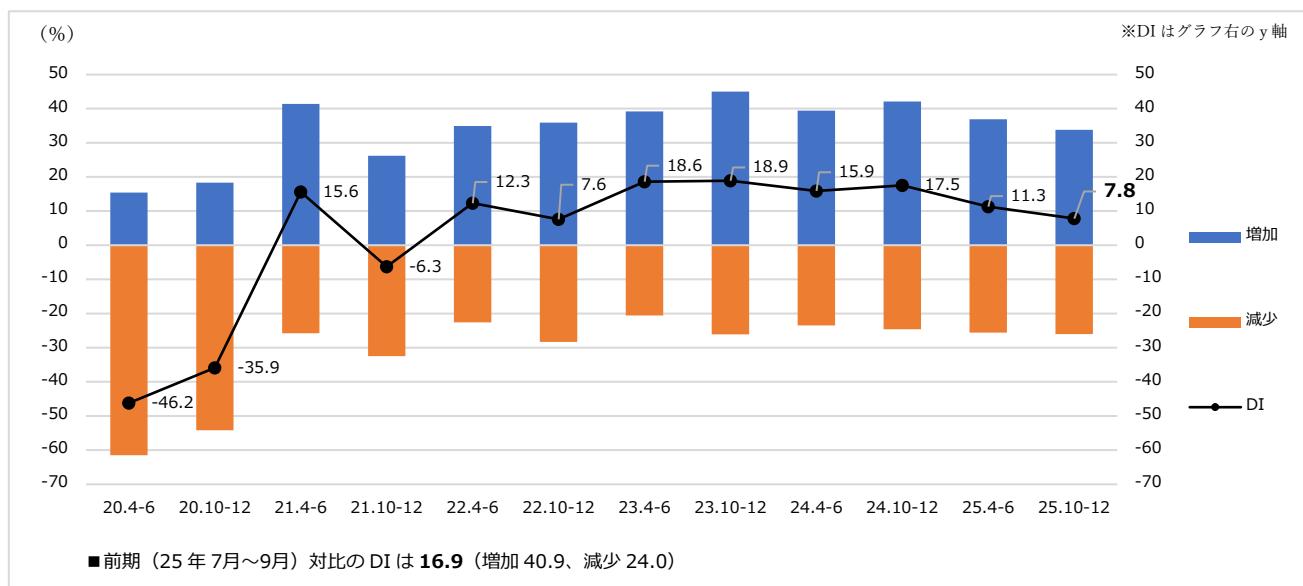


- 前期 (25年7月～9月) 対比のD I は 7.8 (好転 31.2、悪化 23.4)
- 次々期 (26年4月～6月) の見通し D I は前年同期比で 12.3 (好転 27.9、悪化 15.6)

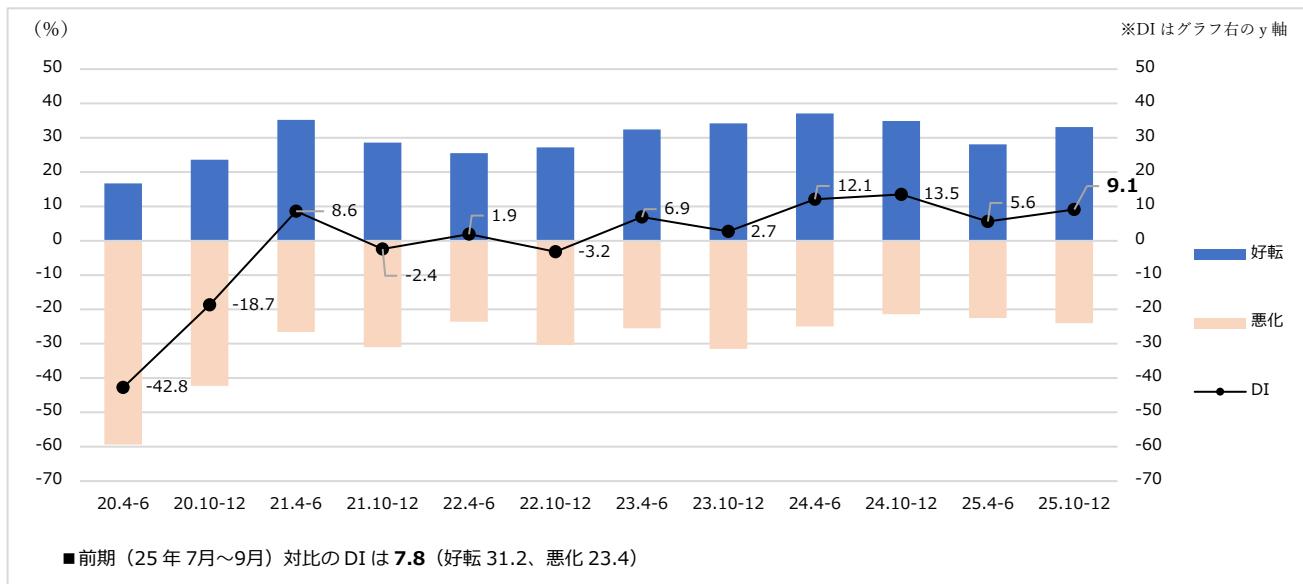
【2-5】業況判断DI（業種別）



【2-6】売上高増減の推移／前年同期比



【2-7】経常利益増減の推移／前年同期比



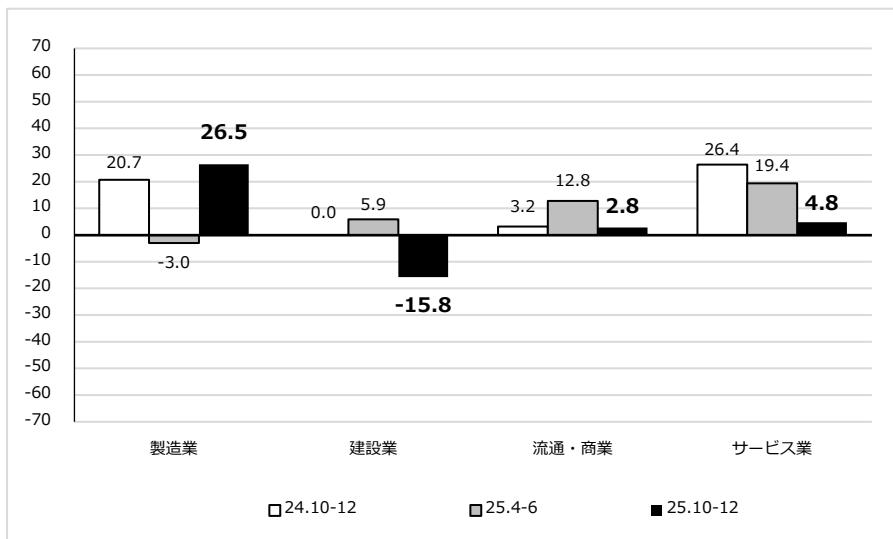
【2-8】2025年10月～12月の経常利益（前年同期比）増減の理由（複数選択）

※割合：回答者数に対する割合

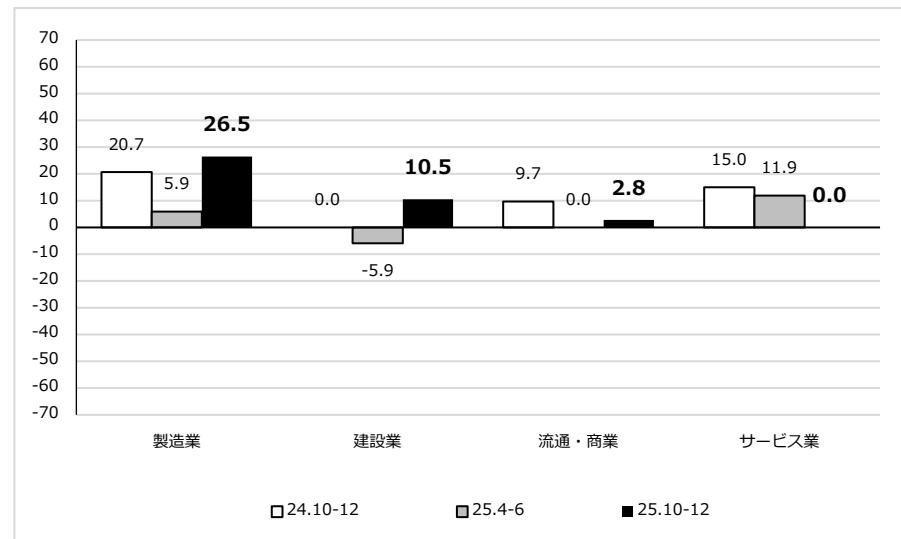
採算(経常利益)が好転した理由 回答者数：51	選択者数	割合	採算(経常利益)が悪化した理由 回答者数：37	選択者数	割合
売上数量・客数の増加	38	74.5%	売上数量・客数の減少	26	70.3%
売上単価・客単価の上昇	28	54.9%	売上単価・客単価の低下	3	8.1%
人件費の低下	6	11.8%	人件費の増加	19	51.4%
原材料費・商品仕入額の低下	2	3.9%	原材料費・商品仕入額の増加	13	35.1%
外注費の減少	4	7.8%	外注費の増加	2	5.4%
金利負担の減少	1	2.0%	金利負担の増加	0	0.0%
本業以外の部門の収益好転	2	3.9%	本業以外の部門の収益悪化	0	0.0%
その他	2	3.9%	その他	4	10.8%

【2-9】売上高DI・経常利益DI／前年同期比（業種別）

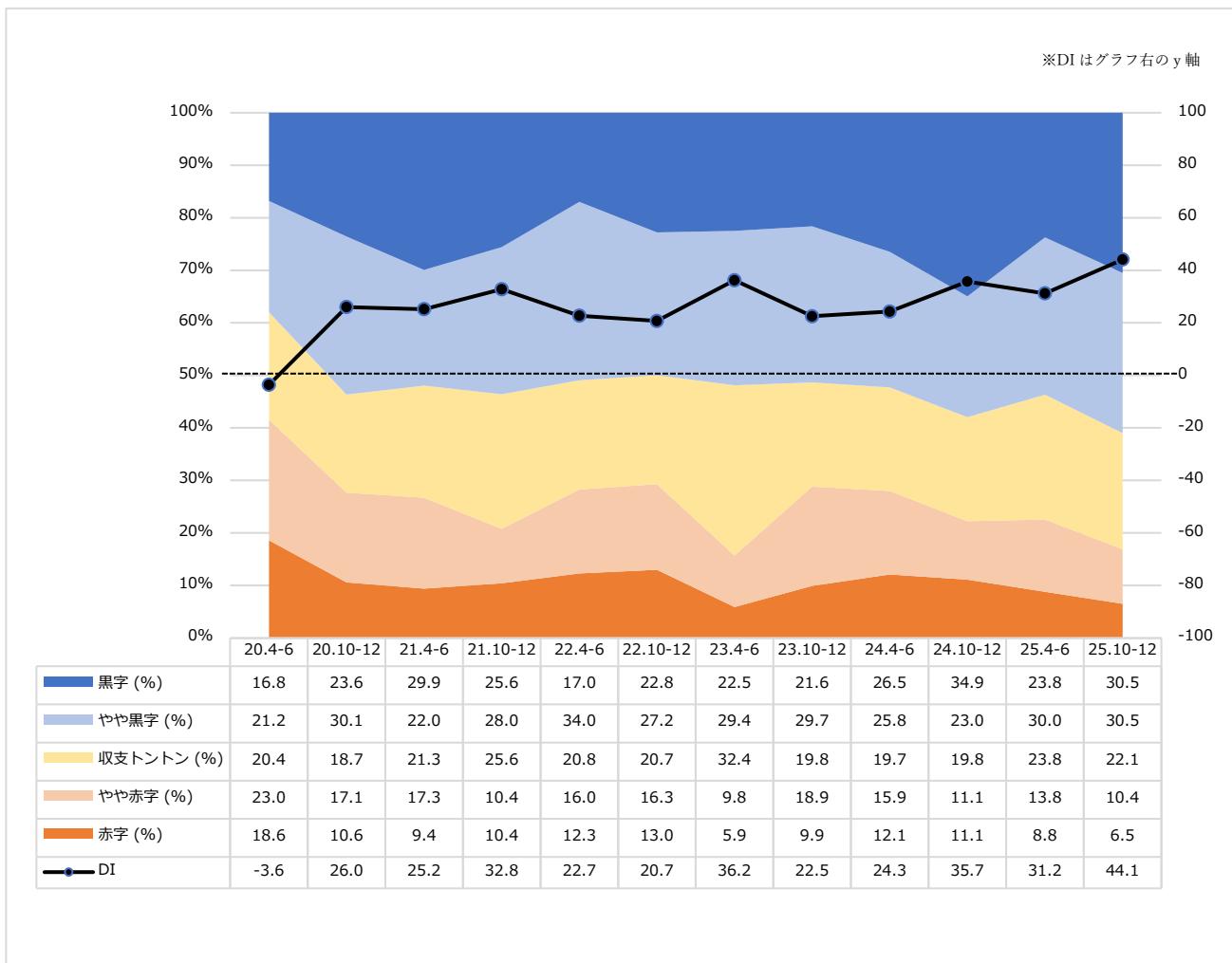
＜売上高DI＞



＜経常利益DI＞



【2-10】採算水準の推移

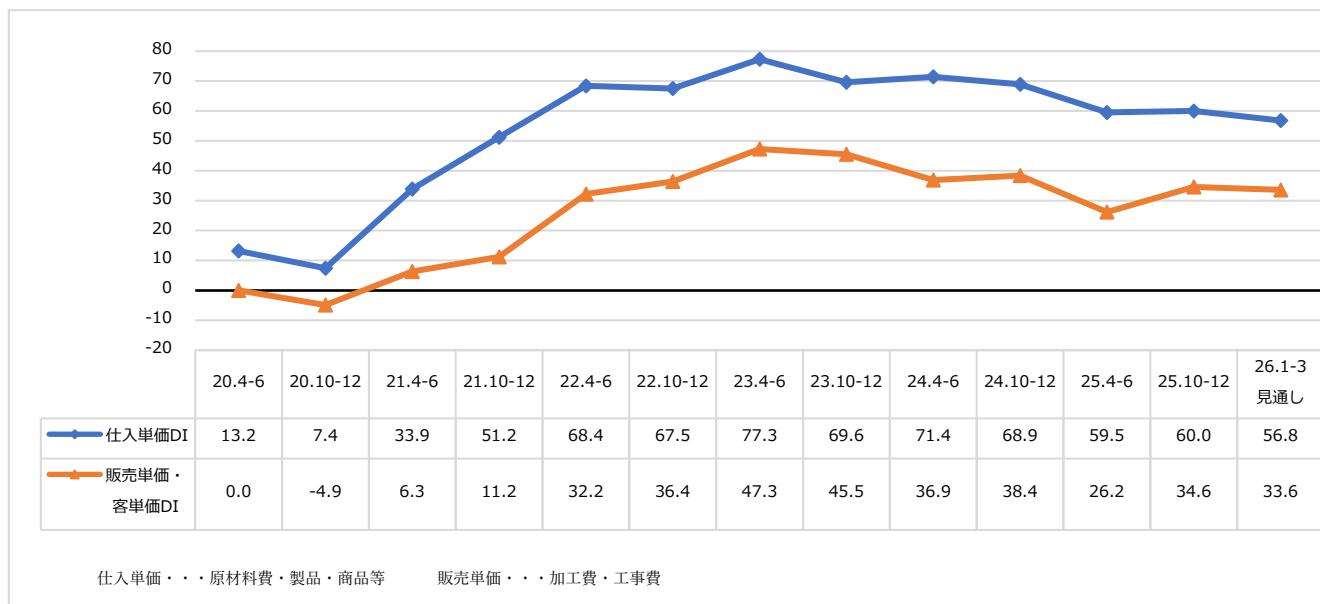


【2-11】業種別の採算水準の割合

(%)

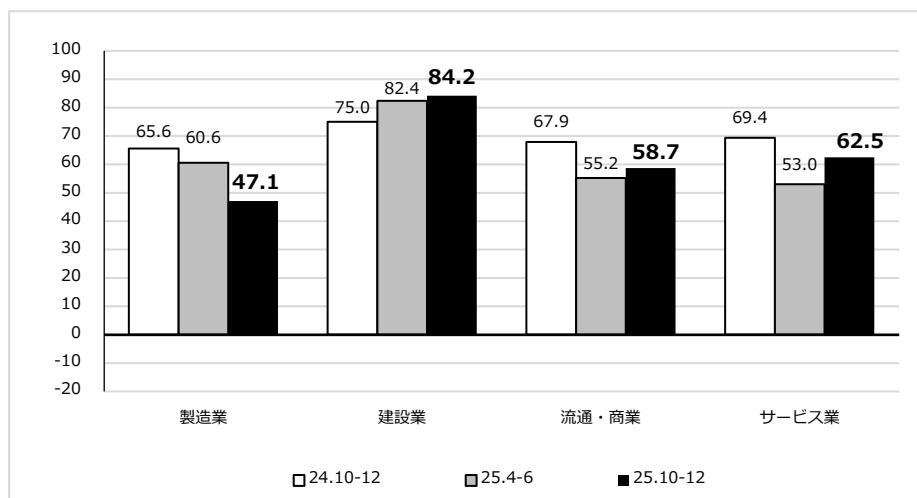
	黒字		やや黒字		収支トントン		やや赤字		赤字	
	25 4-6	25 10-12								
全体	23.8	30.5	30.0	30.5	23.8	22.1	13.8	10.4	8.8	6.5
製造業	17.6	29.4	23.5	38.2	29.4	17.6	17.6	11.8	11.8	2.9
建設業	41.2	36.8	23.5	15.8	23.5	31.6	5.9	10.5	5.9	5.3
流通・商業	30.8	27.8	25.6	38.9	28.2	16.7	10.3	8.3	5.1	8.3
サービス業	19.4	29.0	37.3	27.4	19.4	25.8	14.9	11.3	9.0	6.5

【3-1】仕入単価DIと販売単価・客単価DIの推移／前年同期比

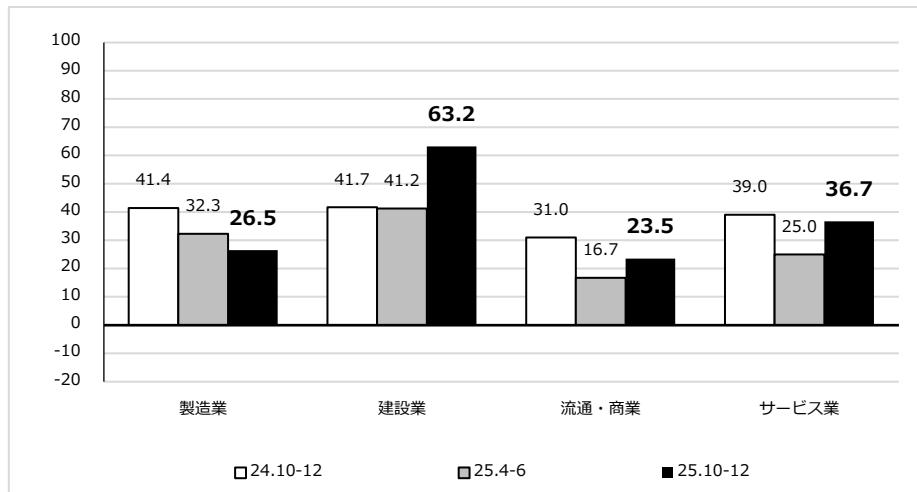


【3-2】仕入単価DIと販売単価・客単価DI／前年同期比（業種別）

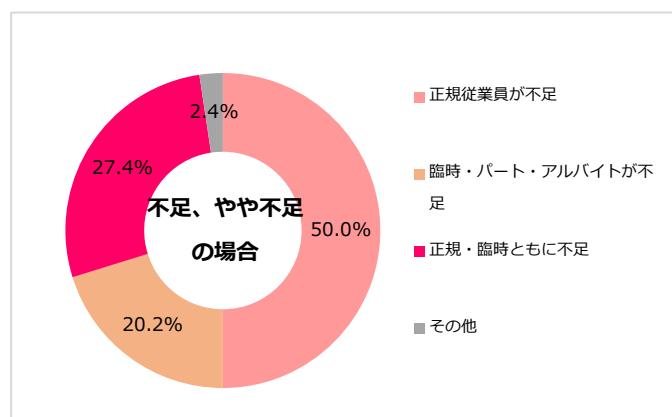
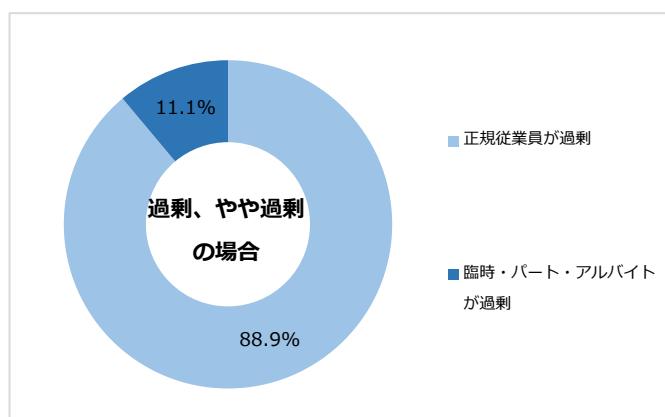
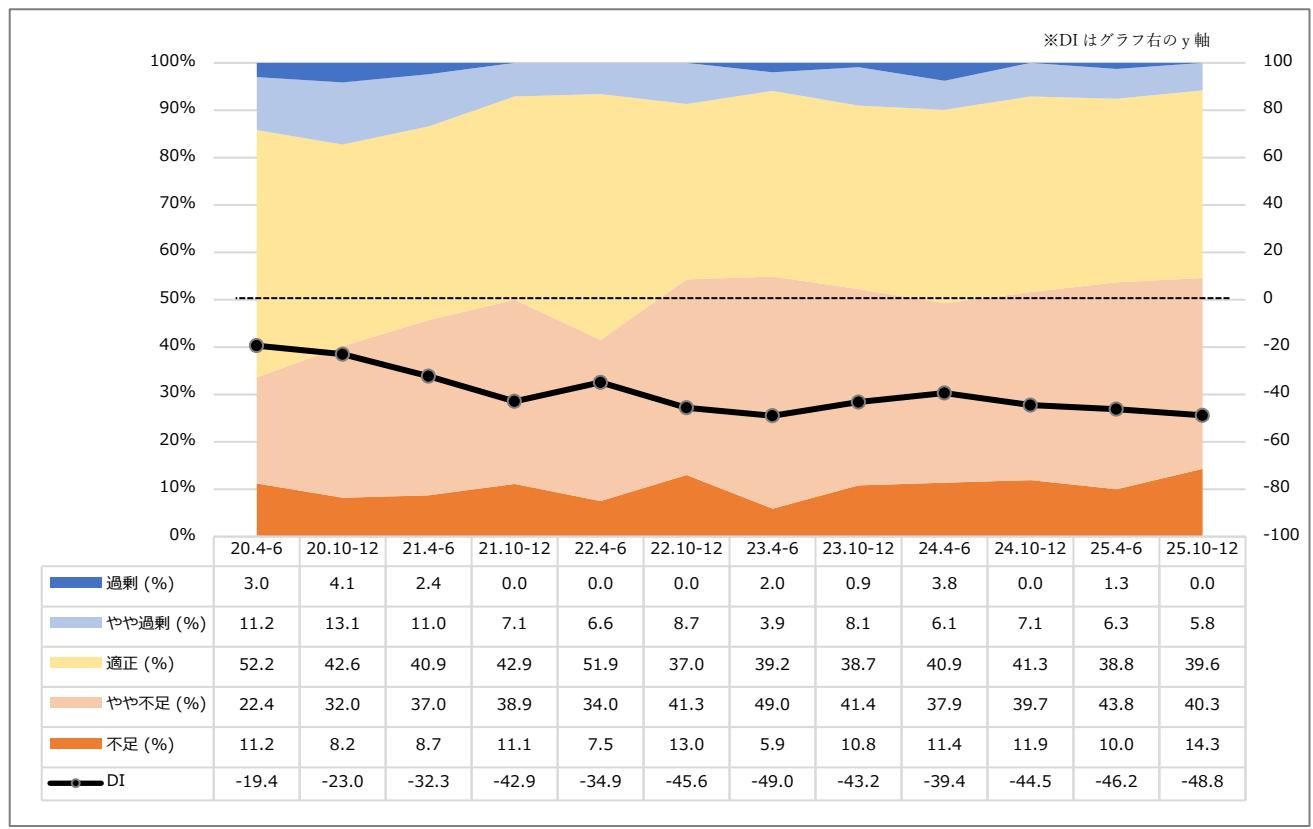
＜仕入単価DI＞



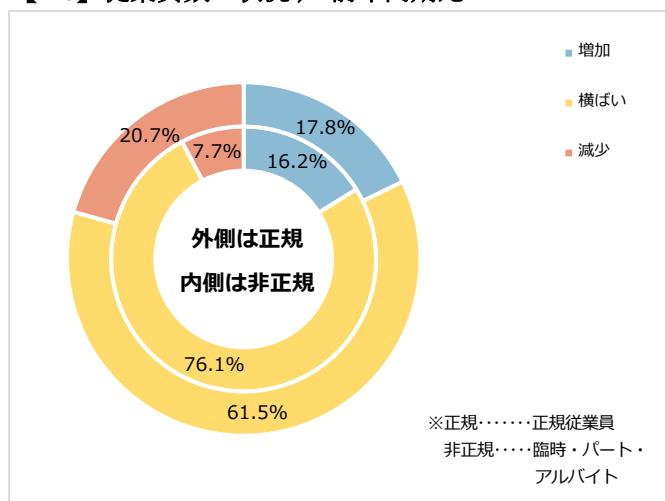
＜販売単価・客単価DI＞



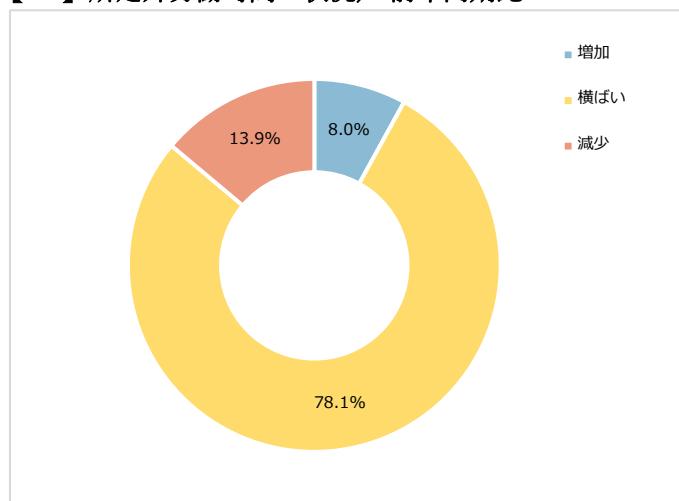
【4-1】人手の過不足の推移



【4-3】従業員数の状況／前年同期比



【4-4】所定外労働時間の状況／前年同期比

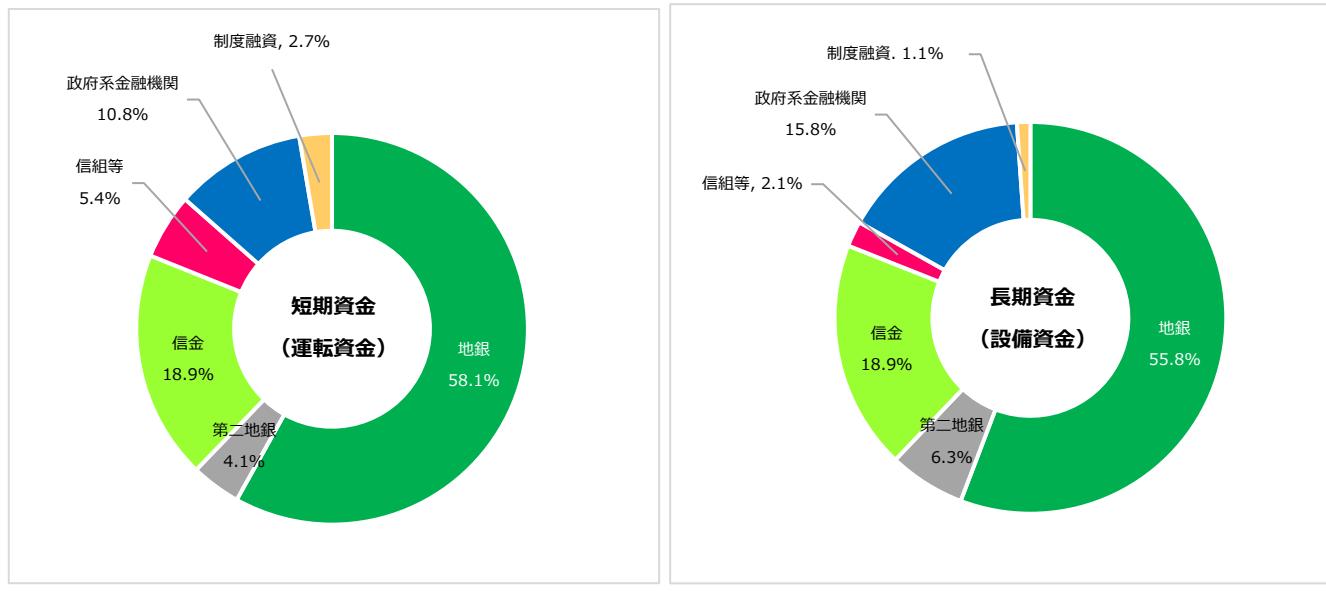


【5-1】借入金の状況

借入金あり	短期資金（運転資金）	119 件	77.3
	長期資金（設備資金）	24 件	—
	短期資金と長期資金の両方	45 件	—
借入金なし		50 件	—
		35 件	22.7

有効回答数：154

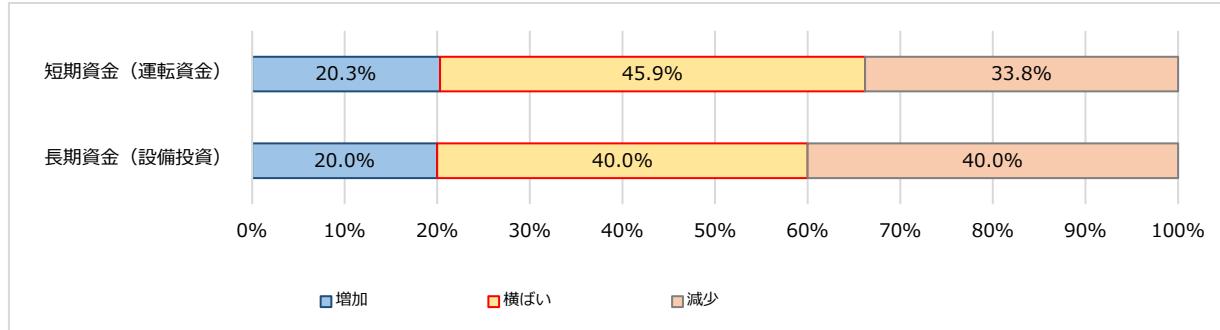
【5-2】主な借入先



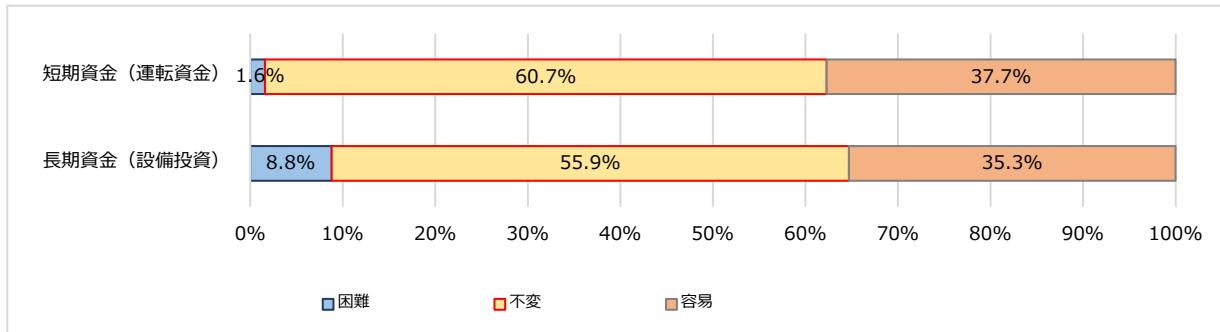
有効回答数 74

有効回答数 95

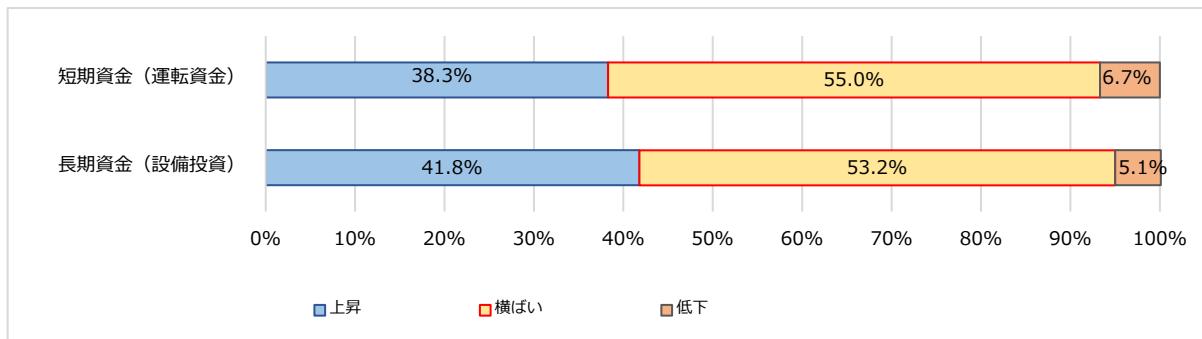
【5-3】借入金の増減／前年同期比



【5-4】借入難度の変化／前年同期比



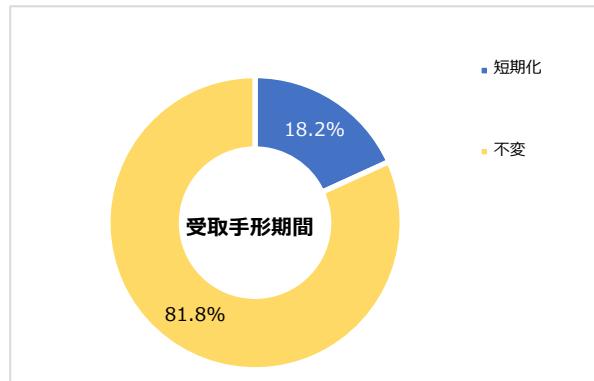
【5-5】借入金利の変化（2025年の7月～9月と比べて）



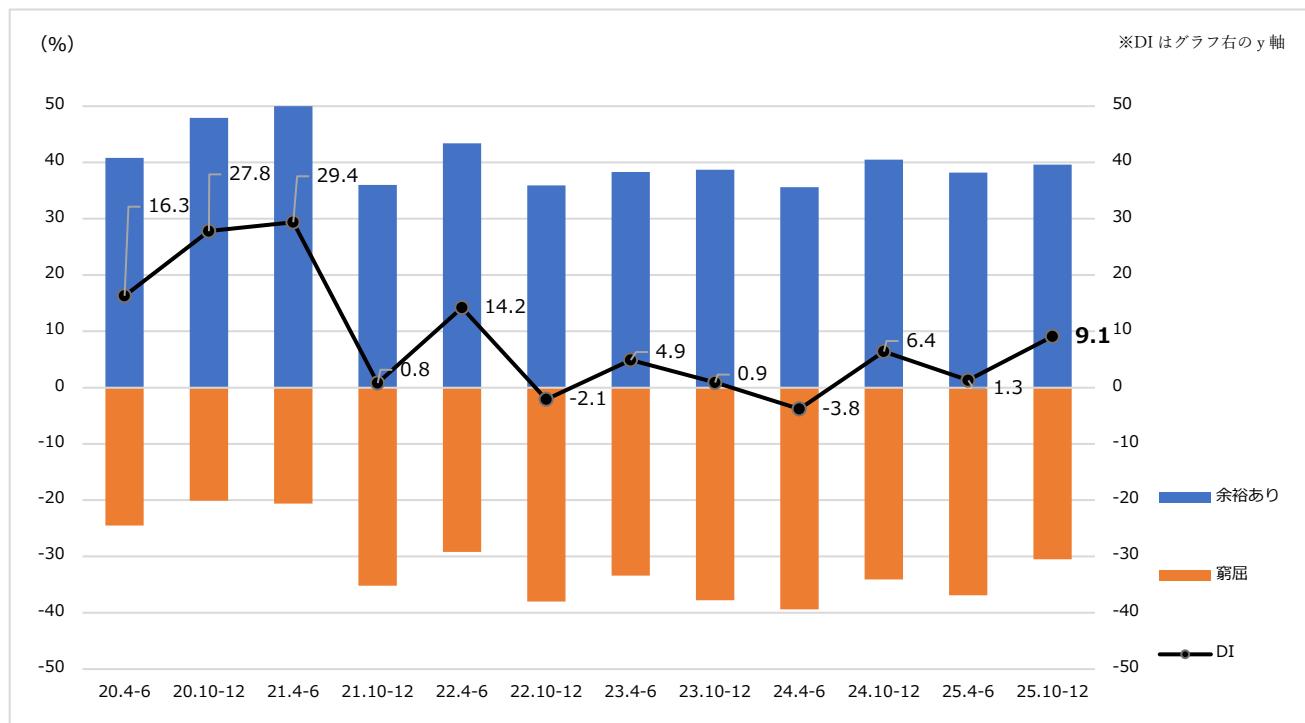
【5-6】受取手形期間（2025年の7～9と比べて）

項目	件数
短期化	10
不变	45
長期化	0
手形取引なし／比較できない	99
合計	154

有効回答数 55

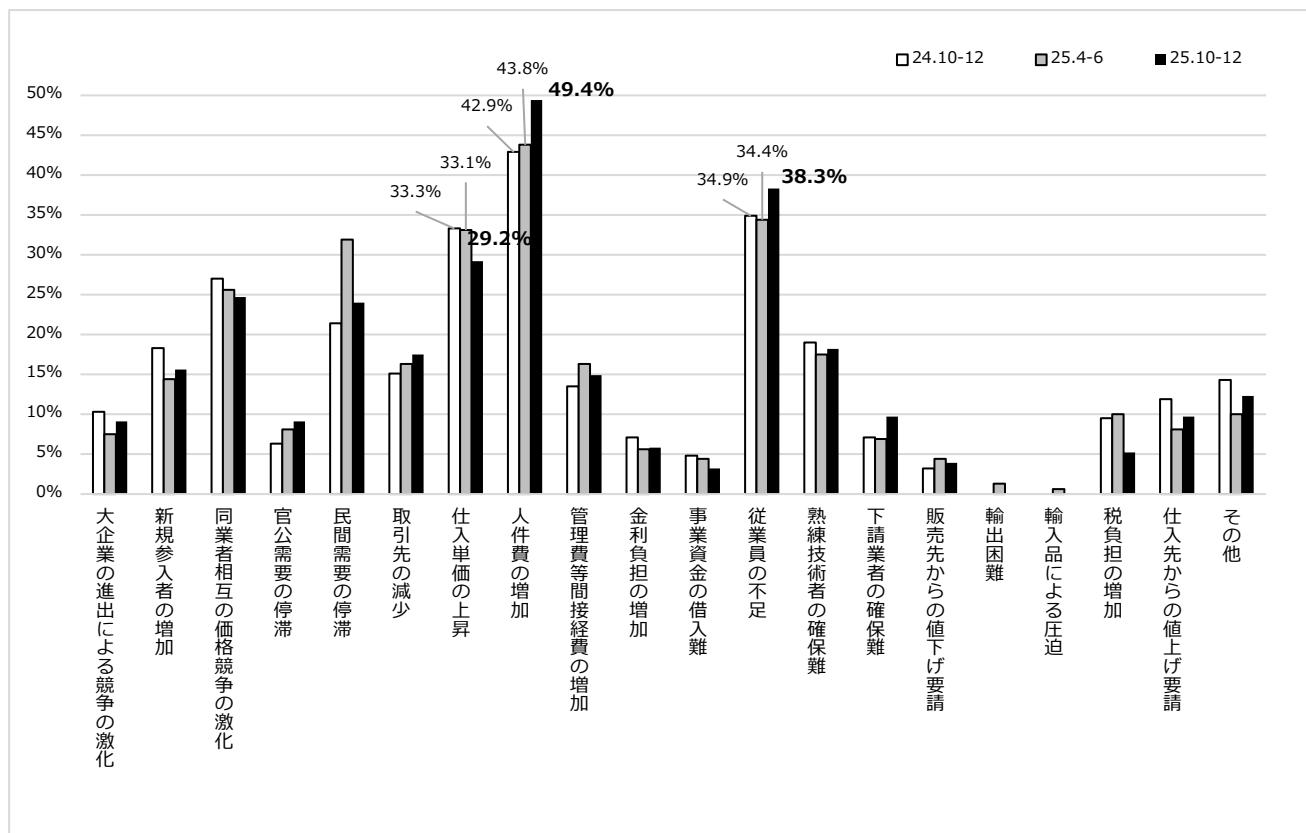


【5-7】現在の資金繰りの状況



【6】2025年10月～12月の経営上の問題点（複数選択※上位3つ）

154社の回答



回答の内訳と回答者数に対する割合

回答者数：154

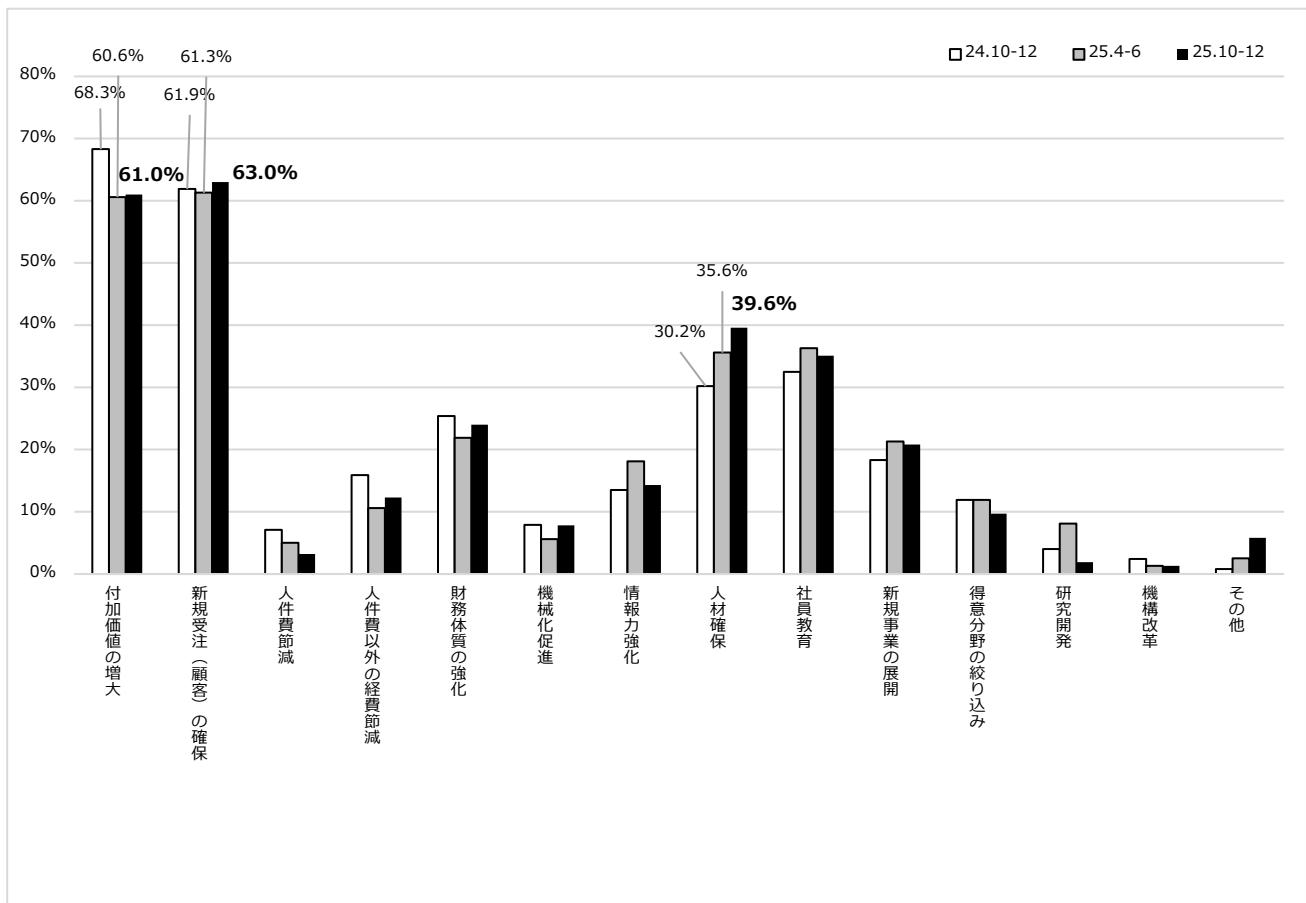
項目	選択者数	割合	項目	選択者数	割合
大企業の進出による競争の激化	14	9.1%	事業資金の借入難	5	3.2%
新規参入者の増加	24	15.6%	従業員の不足	59	38.3%
同業者相互の価格競争の激化	38	24.7%	熟練技術者の確保難	28	18.2%
官公需要の停滞	14	9.1%	下請業者の確保難	15	9.7%
民間需要の停滞	37	24.0%	販売先からの値下げ要請	6	3.9%
取引先の減少	27	17.5%	輸出困難	0	0.0%
仕入単価の上昇	45	29.2%	輸入品による圧迫	0	0.0%
人件費の増加	76	49.4%	税負担の増加	8	5.2%
管理費等間接経費の増加	23	14.9%	仕入先からの値上げ要請	15	9.7%
金利負担の増加	9	5.8%	その他	19	12.3%

＜その他の意見＞

- ・5～10年後の従業員の確保
- ・営業力の弱さ
- ・案件数の減少
- ・案件が増えない
- ・利用者減少
- ・値上げ交渉が難航
- ・設備の老朽化と設備投資
- ・仕入れ構造の変化
- ・発信力不足
- ・提供サービスの認知
- ・日中関係の悪化による渡航制限で旅行需要（航空券の販売、インバウンド、アウトバウンド）の減少が見込まれ、それをカバーする新たな事業を模索中
- ・事業承継
- ・在庫がなくなった
- ・AI活用

【7】2026年1月～3月の経営上の力点（複数選択※上位3つ）

154社の回答



回答の内訳と回答者数に対する割合

回答者数：154

項目	選択者数	割合	項目	選択者数	割合
付加価値の増大	94	61.0%	人材確保	61	39.6%
新規受注（顧客）の確保	97	63.0%	社員教育	54	35.1%
人件費節減	5	3.2%	新規事業の展開	32	20.8%
人件費以外の経費節減	19	12.3%	得意分野の絞り込み	15	9.7%
財務体质の強化	37	24.0%	研究開発	3	1.9%
機械化促進	12	7.8%	機構改革	2	1.3%
情報力強化	22	14.3%	その他	9	5.8%

<その他の意見>

- ・AI等の活用（3件）
- ・得意分野のさらなる展開
- ・日中関係の悪化による渡航制限で旅行需要（航空券の販売、インバウンド、アウトバウンド）の減少が見込まれ、それをカバーする新たな事業を模索中