

## (2) 今期の景況と来期の見通し

### 製 造 業

#### 業況・売上額・受注残・収益

製造業の主要指標をみると、業況は $\Delta 11.8$ で前期比 3.9 ポイント減とやや低調感が強まった。受注残は 1.4 で 0.4 ポイント減と前期並の水準となり、売上額は $\Delta 5.9$ で 11.4 ポイント減と増加から減少に転じ、収益は $\Delta 16.0$ で 11.0 ポイント減と大きく減益幅が拡大した。来期の見通しについては、業況は低調感がやや強まり、受注残は今期同様の水準で推移し、収益は減益幅が多少縮小し、売上額はわずかに低迷する見込み。

業種別でみると、業況は「金属製品・建設用金属製品」はやや好調感が強まり、「電気機械器具」は大きく厳しさが和らぎ、「一般機械器具・金型」は極端に低調感が強まった。売上額は、「電気機械器具」はかなり好調さを強め、「金属製品・建設用金属製品」は大幅に後退し、「一般機械器具・金型」は極端に低迷した。受注残は、「金属製品・建設用金属製品」はかなり好調さを強め、「電気機械器具」は増加に転じ、「一般機械器具・金型」は大きく減少幅が拡大した。収益は、「金属製品・建設用金属製品」は増加から減益に転じ、「一般機械器具・金型」は前期並の減益が続き、「電気機械器具」は大幅に低迷した。

#### 価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は 18.2 で 2.4 ポイント増、原材料価格は 54.4 で 1.5 ポイント増とともにやや上昇幅が拡大し、在庫は 1.5 で 3.1 ポイント増と適正水準が続いた。来期の見通しについては、販売価格はわずかに上昇幅が縮小し、原材料価格は上昇傾向が大きく弱まり、在庫は適正水準が続く見通し。

業種別でみると、販売価格は、「金属製品・建設用金属製品」、「電気機械器具」はともにかなり上昇幅が拡大し、「一般機械器具・金型」は大幅に上昇傾向が弱まった。原材料価格は、「金属製品・建設用金属製品」はかなり上昇幅が拡大し、「一般機械器具・金型」は前期並の上昇が続き、「電気機械器具」は極端に上昇傾向が弱まった。在庫は、「一般機械器具・金型」、「電気機械器具」はともに不足から適正水準となり、「金属製品・建設用金属製品」は前期並の不足感が続いた。

#### 資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは $\Delta 12.6$ で 0.8 ポイント増と前期並の苦しさとなった。借入難易度は 2.1 で 5.6 ポイント減と大きく容易さが縮小した。借入をした企業は 13.3%で 0.8 ポイント減少した。設備投資を実施した企業は 8.3%で 2.6 ポイント減少した。来期の見通しについて、資金繰りは今期同様の厳しさで推移し、借入をする企業はかなり減少し、設備投資を実施する企業はやや減少する見込み。

業種別でみると、資金繰りは、「金属製品・建設用金属製品」はわずかに容易さが増し、「電気機械器具」は多少窮屈感が緩和し、「一般機械器具・金型」は極端に窮屈感が強まった。借入難易度は、「金属製品・建設用金属製品」は極端に容易になり、「一般機械器具・金型」、「電気機械器具」はともに大きく容易さが縮小した。今期借入をした企業は、「金属製品・建設用金属製品」、「一般機械器具・金型」はともに大幅に減少し、「電気機械器具」は幾分減少した。設備投資を実施した企業は、「金属製品・建設用金属製品」、「一般機械器具・金型」、「電気機械器具」でいずれもかなり減少した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点は、1位は「原材料高」で49.2%となった。次いで2位は「売上の停滞・減少」で39.3%、3位は「同業者間の競争の激化」で16.4%となった。以下、4位は「仕入先からの値上げ要請」で14.8%、5位は「利幅の縮小」で13.1%となった。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で57.4%となった。次いで2位は「販路を広げる」で55.7%、3位は「人材を確保する」で11.5%となった。以下、4位は「情報力を強化する」で8.2%、5位は「新製品・技術を開発する」で6.6%となった。

## 業種別動向

### (1) 金属製品、建設用金属製品

業況は12.5で前期比4.3ポイント増とやや好調感が強まった。受注残は19.6で13.1ポイント増とかなり好調さを強め、売上額は12.8で8.6ポイント減と大幅に後退し、収益は△7.6で11.8ポイント減と増加から減益に転じた。今期の「金属製品、建設用金属製品」は、業況、受注残は改善し、売上額、収益は悪化した。価格動向については、販売価格は38.5で17.6ポイント増、原材料価格は73.8で8.6ポイント増とともにかなり上昇幅が拡大した。在庫は△5.6で0.1ポイント増と前期並の不足感が続いた。資金繰りは6.5で3.8ポイント増とわずかに容易さが増し、借入難易度は40.0で28.9ポイント増と極端に容易となった。借入をした企業は0.0%で11.1ポイント減少し、設備投資動向については、設備投資を実施した企業は0.0%で11.1ポイント減少した。

来期の見通しについては、業況は悪化に転じる見込み。売上額は増加幅がわずかに拡大し、受注残は今期同様の増加が続き、収益は減益幅が多少縮小する見通し。価格動向については、販売価格は今期同様の上昇が続き、原材料価格は上昇傾向が極端に弱まるとみられる。在庫は今期同様の不足感が続き、資金繰りは厳しい状況に転じ、設備投資を実施する企業は今期並となる見込み。

経営上の問題点については、1位は「原材料高」で75.0%、2位は「売上の停滞・減少」で37.5%、3位は「同業者間の競争の激化」「工場・機械の狭小・老朽化」でともに25.0%となった。重点経営施策については、1位は「販路を広げる」で62.5%、2位は「人材を確保する」で37.5%、3位は「経費を節減する」で25.0%となった。

### (2) 一般機械器具、金型

業況は△51.3で前期比40.0ポイント減と極端に低調感が強まった。収益は△24.6で1.4ポイント減と前期並の減益が続き、受注残は△30.1で14.5ポイント減と大きく減少幅が拡大し、売上額は△44.1で40.5ポイント減と極端に低迷した。今期の「一般機械器具、金型」は、収益は前期並、業況、売上額、受注残はいずれも悪化した。価格動向については、販売価格は13.1で7.5ポイント減と大幅に上昇傾向が弱まり、原材料価格は50.5で0.9ポイント増と前期並の上昇が続いた。在庫は0.7で11.4ポイント増と不足から適正水準となった。資金繰りは△30.1で22.8ポイント減と極端に窮屈感が強まり、借入難易度は14.3で10.7ポイント減と大きく容易さが縮小した。借入をした企業は0.0%で9.1ポイント減少し、設備投資動向については、設備投資を実施した企業は10.0%で8.2ポイント減少した。

来期の見通しについては、業況は厳しさが大幅に和らぐ見込み。売上額、受注残はともに減少幅がかなり縮小し、収益は減益幅がやや縮小する見通し。販売価格は上昇から下降に転じ、原材料価格は上昇傾向がわずかに弱まるとみられる。在庫は今期同様適正範囲に保たれ、資金繰りは今期同様の苦しさで推移し、設備投資を実施する企業は今期並となる見込み。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で60.0%、2位は「原材料高」で40.0%、3

位は「仕入先からの値上げ要請」で 20.0%となった。重点経営施策については、1 位は「販路を広げる」「経費を節減する」でともに 50.0%、2 位は「新製品・技術を開発する」で 20.0%、3 位は「提携先を見つける」「機械化を推進する」「工場・機械を増設・移転する」でいずれも 10.0%となった。

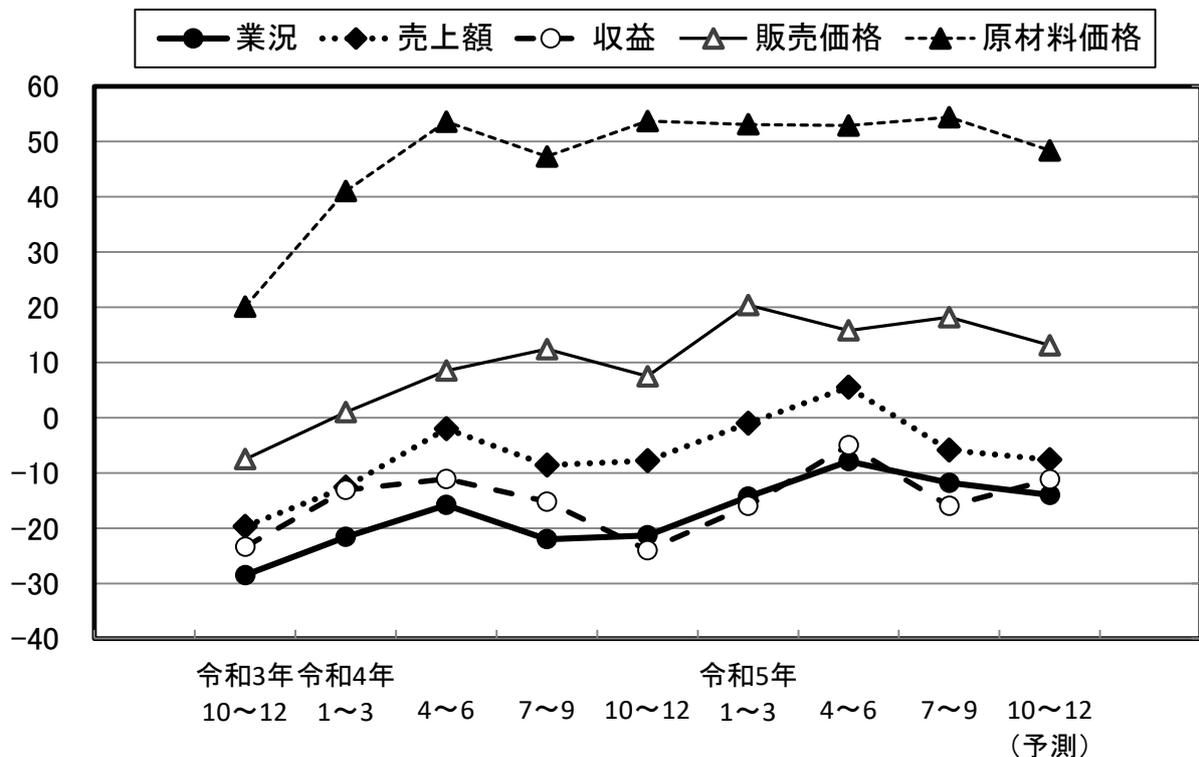
### (3)電気機械器具

業況は△4.4 で前期比 14.6 ポイント増と大きく厳しさが和らいだ。売上額は 27.4 で 6.0 ポイント増とかなり好調さを強め、受注残は 16.6 で 16.9 ポイント増と増加に転じ、収益は△25.6 で 13.7 ポイント減と大幅に低迷した。今期の「電気機械器具」は、業況、売上額、受注残はいずれも改善し、収益は悪化した。価格動向については、販売価格は 40.7 で 7.0 ポイント増とかなり上昇幅が拡大し、原材料価格は 40.0 で 33.4 ポイント減と極端に上昇傾向が弱まった。在庫は△2.2 で 4.4 ポイント増と不足から適正水準となった。資金繰りは△26.8 で 3.7 ポイント増と多少窮屈感が緩和し、借入難易度は 0.0 で 11.1 ポイント減と大きく容易さが縮小した。借入をした企業は 25.0%で 5.0 ポイント減少し、設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 0.0%で 10.0 ポイント減少した。

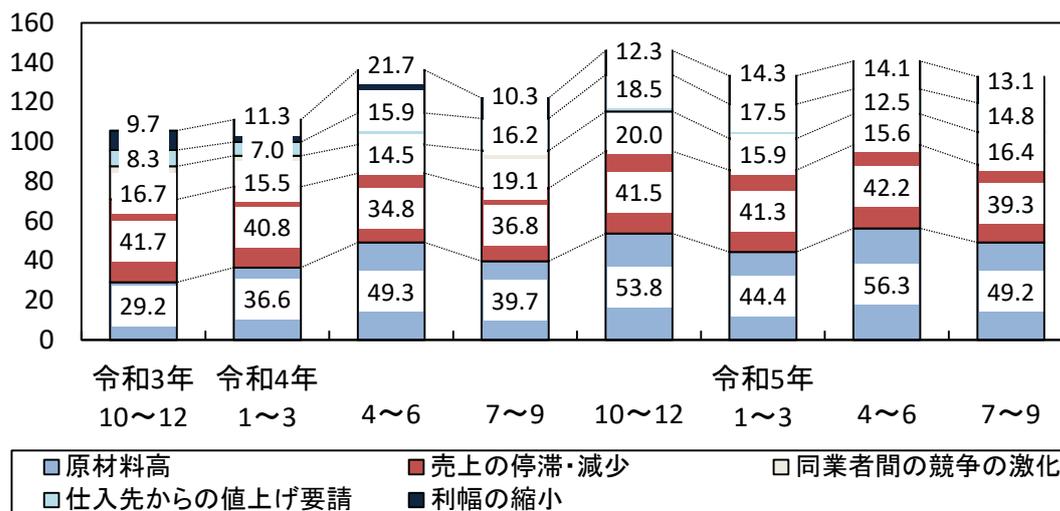
来期の見通しについては、業況は好転する見込み。売上額、受注残はともに増加幅がかなり縮小し、収益は増加に転じる見通し。販売価格はやや上昇が弱まり、原材料価格は上昇傾向が若干強まるとみられる。在庫は適正水準から不足となり、資金繰りは窮屈感が大幅に緩和し、設備投資を実施する企業は今期同様変わらない見込み。

経営上の問題点については、1 位は「売上の停滞・減少」「利幅の縮小」でともに 37.5%、2 位は「原材料高」「販売納入先からの値下げ要請」でともに 25.0%、3 位は「人手不足」「大手企業との競争の激化」「同業者間の競争の激化」「輸入製品との競争の激化」「仕入先からの値上げ要請」でいずれも 12.5%となった。重点経営施策については、1 位は「経費を節減する」で 100.0%、2 位は「販路を広げる」で 12.5%となった。

業況と売上額、収益、販売価格、原材料価格の動き（実績）と来期の予測

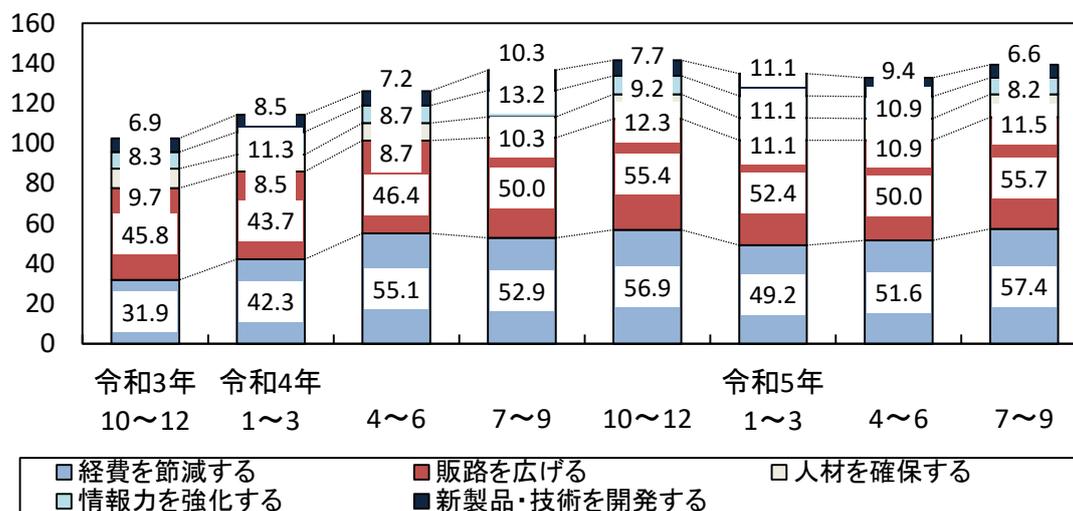


## 製造業 経営上の問題点（％）



	令和4年10月～12月期	令和5年1月～3月期	令和5年4月～6月期	令和5年7月～9月期
第1位	原材料高 53.8 %	原材料高 44.4 %	原材料高 56.3 %	原材料高 49.2 %
第2位	売上の停滞・減少 41.5 %	売上の停滞・減少 41.3 %	売上の停滞・減少 42.2 %	売上の停滞・減少 39.3 %
第3位	同業者間の競争の激化 20.0 %	仕入先からの値上げ要請 17.5 %	同業者間の競争の激化 15.6 %	同業者間の競争の激化 16.4 %
第4位	仕入先からの値上げ要請 18.5 %	同業者間の競争の激化 15.9 %	利幅の縮小 14.1 %	仕入先からの値上げ要請 14.8 %
第5位	利幅の縮小 12.3 %	利幅の縮小 14.3 %	仕入先からの値上げ要請 12.5 %	利幅の縮小 13.1 %

## 製造業 重点経営施策（％）



	令和4年10月～12月期	令和5年1月～3月期	令和5年4月～6月期	令和5年7月～9月期
第1位	経費を節減する 56.9 %	販路を広げる 52.4 %	経費を節減する 51.6 %	経費を節減する 57.4 %
第2位	販路を広げる 55.4 %	経費を節減する 49.2 %	販路を広げる 50.0 %	販路を広げる 55.7 %
第3位	人材を確保する 12.3 %	人材を確保する 11.1 %	人材を確保する 10.9 %	人材を確保する 11.5 %
		新製品・技術を開発する 11.1 %	情報力を強化する 10.9 %	
		情報力を強化する 11.1 %		
第4位	情報力を強化する 9.2 %	不採算部門を整理・縮小する 6.3 %	新製品・技術を開発する 9.4 %	情報力を強化する 8.2 %
第5位	新製品・技術を開発する 7.7 %	不動産の有効活用を図る 4.8 %	提携先を見つける 7.8 %	新製品・技術を開発する 6.6 %

# 卸 売 業

## 業況・売上額・収益

卸売業の主要指標をみると、業況は $\Delta 23.1$ で前期比 3.3 ポイント減と多少低調感が強まった。売上額は $\Delta 2.9$ で 9.7 ポイント減と増加から減少に転じ、収益は $\Delta 21.5$ で 11.3 ポイント減とかなり減益幅が拡大した。来期の見通しについては、業況は厳しさが幾分和らぎ、売上額はやや増加に転じ、収益は減益幅が大きく縮小する見込み。

## 価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は 40.4 で 0.4 ポイント減と前期並の上昇が続き、仕入価格は 72.7 で 1.7 ポイント減とやや上昇傾向が弱まった。在庫は 9.6 で 1.0 ポイント減と前期並の過剰感が続いた。来期の見通しについては、販売価格はわずかに上昇幅が縮小し、仕入価格は上昇傾向が多少強まり、在庫は今期同様の過剰感が続く見込み。

## 資金繰り・借入金・設備投資動向

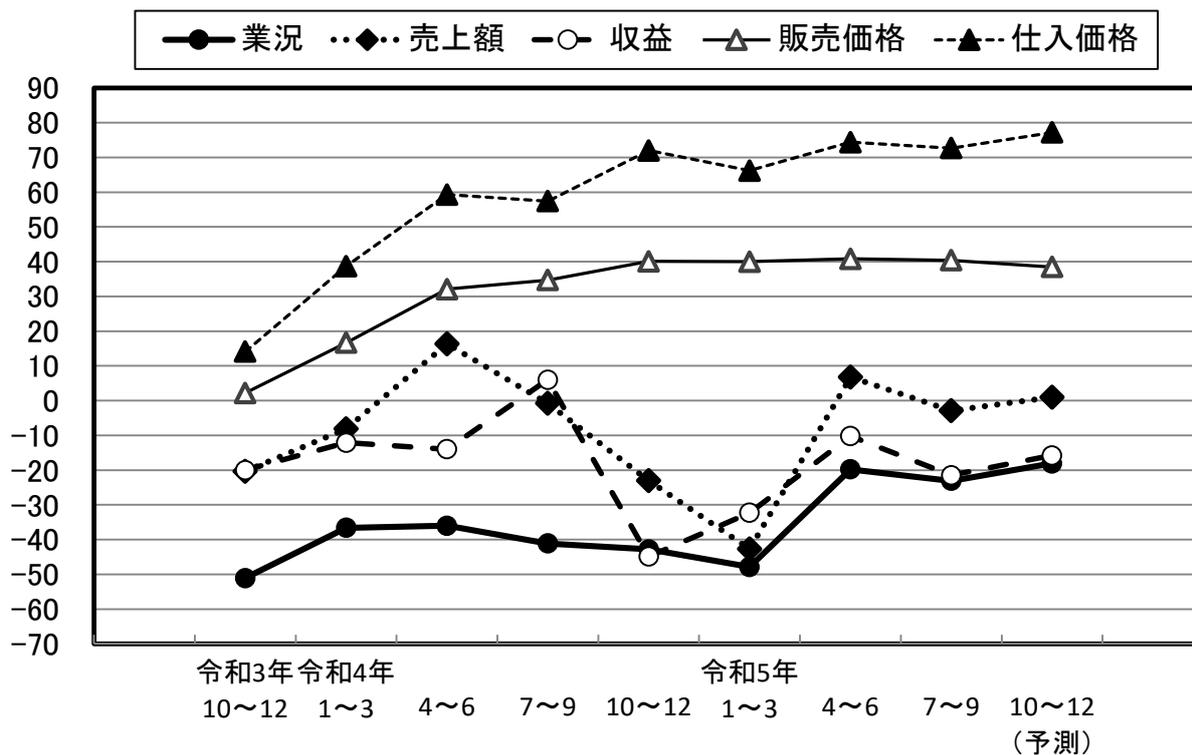
資金繰りは $\Delta 15.9$ で 0.9 ポイント増と前期同様の厳しさが続き、借入難易度は $\Delta 5.0$ で 0.3 ポイント増と前期同様の厳しさとなった。借入をした企業は 10.0%で 9.0 ポイント減少した。設備投資を実施した企業は 0.0%で 4.8 ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは今期同様の苦しさで推移し、借入をする企業は幾分増加し、設備投資を実施する企業は今期同様で推移する見込み。

## 経営上の問題点・重点経営施策

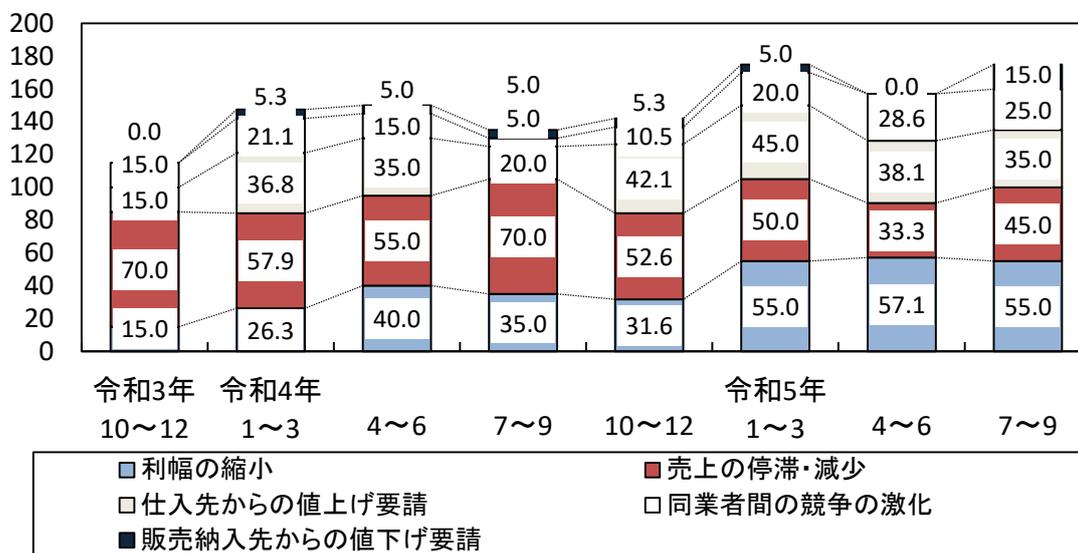
経営上の問題点は、1 位は「利幅の縮小」で 55.0%となった。次いで 2 位は「売上の停滞・減少」で 45.0%、3 位は「仕入先からの値上げ要請」で 35.0%となった。以下、4 位は「同業者間の競争の激化」で 25.0%、5 位は「販売納入先からの値下げ要請」「人手不足」でともに 15.0%となった。

重点経営施策は、1 位は「販路を広げる」で 65.0%となった。次いで 2 位は「経費を節減する」で 55.0%、3 位は「品揃えを充実する」で 20.0%となった。以下、4 位は「流通経路の見直しをする」「情報力を強化する」でともに 15.0%、5 位は「人材を確保する」で 10.0%となった。

業況と売上額、収益、販売価格、仕入価格の動き（実績）と来期の予測

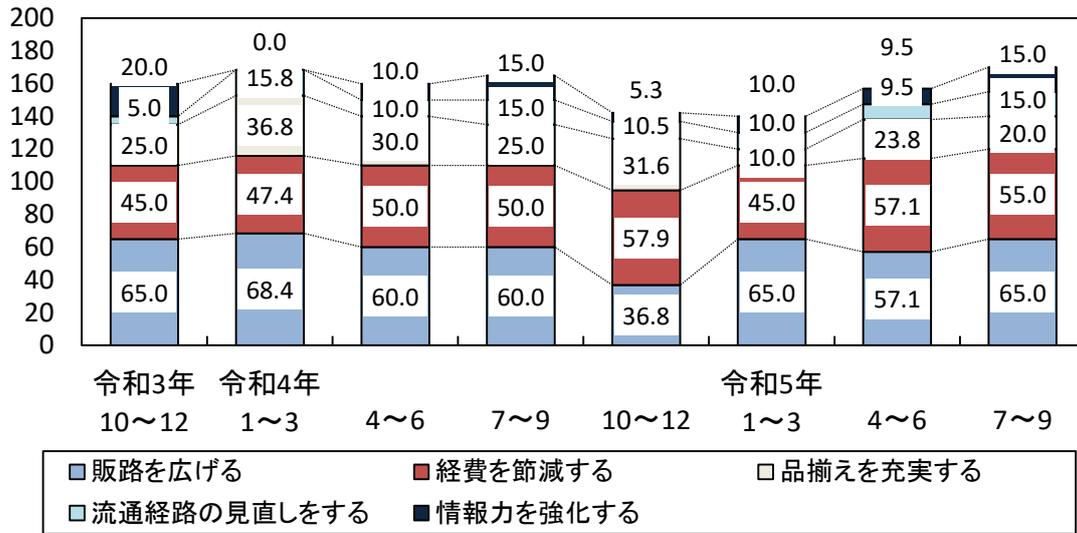


卸売業 経営上の問題点（％）



	令和4年10月～12月期	令和5年1月～3月期	令和5年4月～6月期	令和5年7月～9月期
第1位	売上の停滞・減少 52.6 %	利幅の縮小 55.0 %	利幅の縮小 57.1 %	利幅の縮小 55.0 %
第2位	仕入先からの値上げ要請 42.1 %	売上の停滞・減少 50.0 %	仕入先からの値上げ要請 38.1 %	売上の停滞・減少 45.0 %
第3位	利幅の縮小 31.6 %	仕入先からの値上げ要請 45.0 %	売上の停滞・減少 33.3 %	仕入先からの値上げ要請 35.0 %
第4位	取引先の減少 15.8 %	取引先の減少 20.0 %	同業者間の競争の激化 28.6 %	同業者間の競争の激化 25.0 %
第5位	為替レートの変動 10.5 %	人手不足 10.0 %	取引先の減少 19.0 %	販売納入先からの値下げ要請 15.0 %
	同業者間の競争の激化 10.5 %	取扱商品の陳腐化 10.0 %		人手不足 15.0 %

卸売業 重点経営施策（％）



	令和4年10月～12月期	令和5年1月～3月期	令和5年4月～6月期	令和5年7月～9月期
第1位	経費を節減する 57.9 %	販路を広げる 65.0 %	経費を節減する 57.1 % 販路を広げる 57.1 %	販路を広げる 65.0 %
第2位	販路を広げる 36.8 %	経費を節減する 45.0 %	品揃えを充実する 23.8 %	経費を節減する 55.0 %
第3位	品揃えを充実する 31.6 %	不動産の有効活用を図る 15.0 %	人材を確保する 14.3 %	品揃えを充実する 20.0 %
第4位	流通経路の見直しをする 10.5 %	流通経路の見直しをする 10.0 %	流通経路の見直しをする 9.5 %	流通経路の見直しをする 15.0 %
	新しい事業を始める 10.5 %	人材を確保する 10.0 % 品揃えを充実する 10.0 % 情報力を強化する 10.0 %	情報力を強化する 9.5 % 新しい事業を始める 9.5 % パート化を図る 9.5 %	情報力を強化する 15.0 %
第5位	情報力を強化する 5.3 %	新しい事業を始める 5.0 %	提携先を見つける 4.8 %	人材を確保する 10.0 %
	提携先を見つける 5.3 %		不動産の有効活用を図る 4.8 %	
	機械化を推進する 5.3 %			

## 小 売 業

### 業況・売上額・収益

小売業の主要指標をみると、業況は2.5で前期比2.0ポイント増と若干好調感が強まった。売上額は△1.9で7.2ポイント減と増加から減少に転じ、収益は△11.4で1.8ポイント減とやや減益幅が拡大した。来期の見通しについては、業況は悪化に転じ、売上額は今期同様の水準で推移し、収益は減益幅がわずかに縮小する見込み。

### 価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は26.2で2.2ポイント減と多少上昇が弱まり、仕入価格は58.6で17.2ポイント増と大きく上昇傾向が強まった。在庫は5.1で3.7ポイント増と幾分過剰感が強まった。来期の見通しについては、販売価格は今期同様の上昇で推移し、仕入価格は上昇傾向が大幅に弱まり、在庫は今期同様の過剰感が続く見込み。

### 資金繰り・借入金・設備投資動向

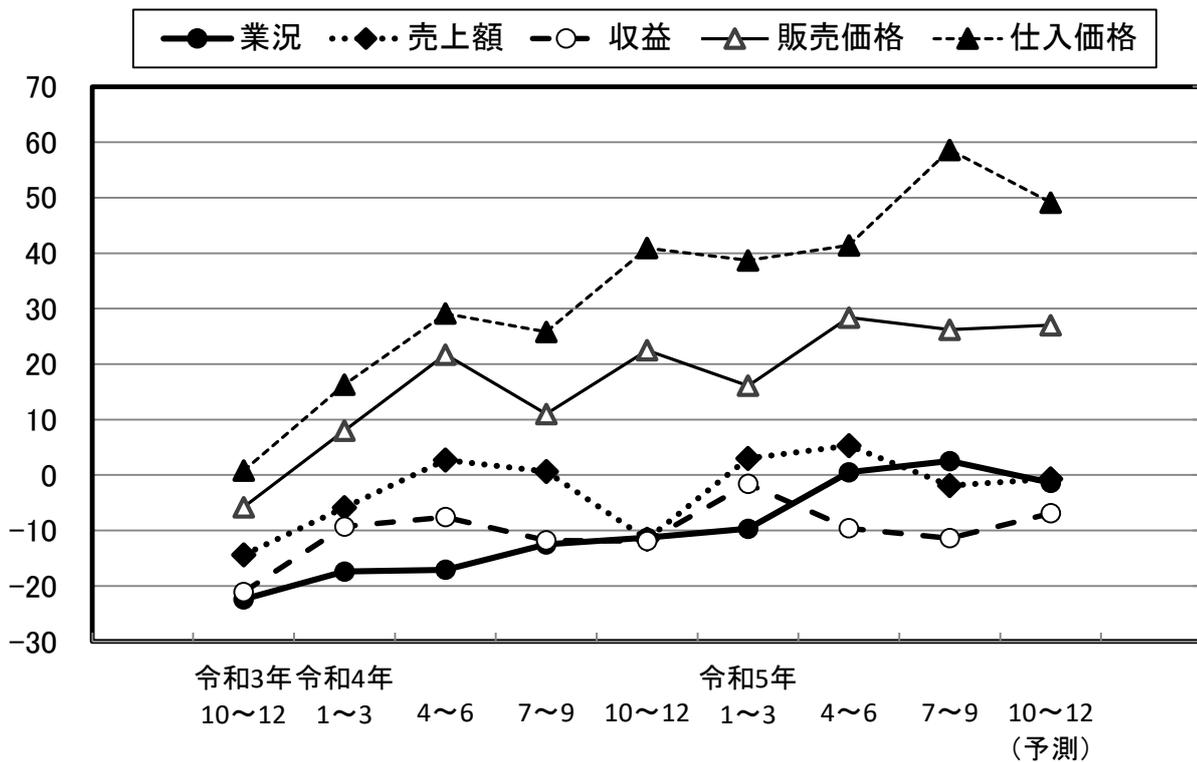
資金繰りは3.6で3.9ポイント増と容易となった。借入難易度は9.5で3.5ポイント減と若干容易さが縮小し、借入をした企業は25.8%で3.2ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は10.0%で3.5ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは容易さがやや増し、借入をする企業はかなり減少し、設備投資を実施する企業はわずかに増加する見込み。

### 経営上の問題点・重点経営施策

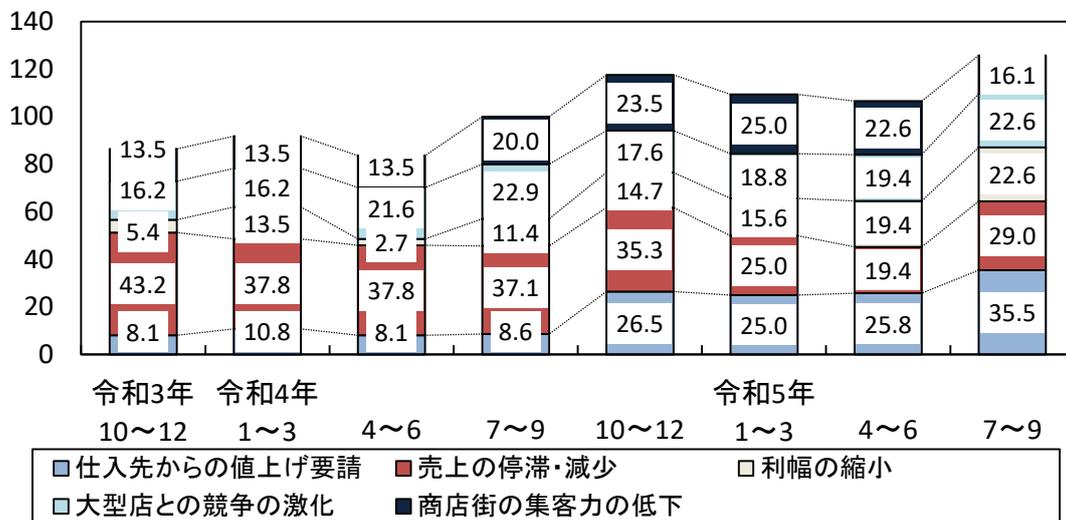
経営上の問題点については、1位は「仕入先からの値上げ要請」で35.5%となった。次いで2位は「売上の停滞・減少」で29.0%、3位は「利幅の縮小」「大型店との競争の激化」でともに22.6%となった。以下、4位は「商店街の集客力の低下」「同業者間の競争の激化」でともに16.1%、5位は「商圈人口の減少」「店舗の狭小・老朽化」でともに9.7%となった。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で54.8%となった。次いで2位は「宣伝・広告を強化する」で35.5%、3位は「品揃えを改善する」で29.0%となった。以下、4位は「売れ筋商品を取り扱う」で25.8%、5位は「商店街事業を活性化させる」で19.4%となった。

業況と売上額、収益、販売価格、仕入価格の動き（実績）と来期の予測

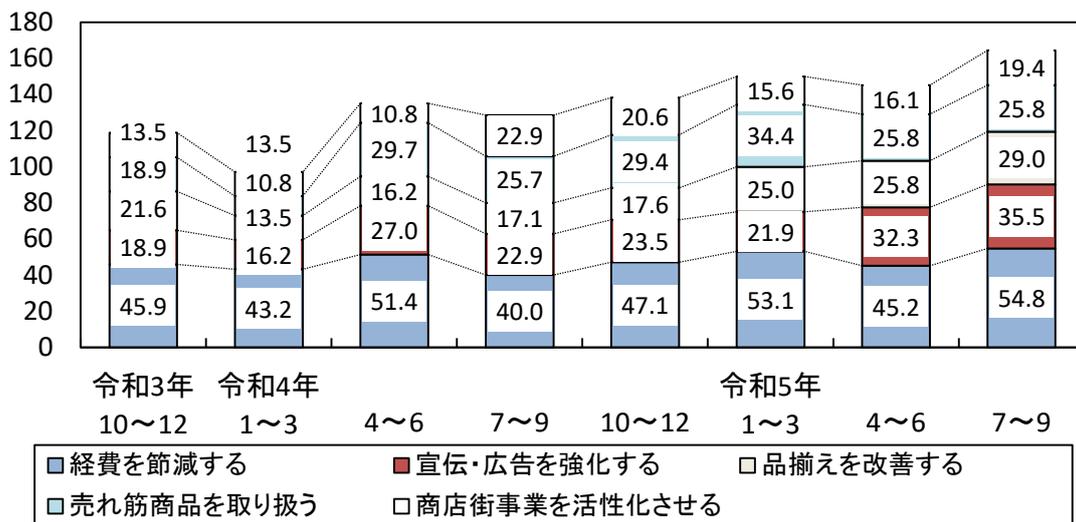


小売業 経営上の問題点（%）



	令和4年10月～12月期	令和5年1月～3月期	令和5年4月～6月期	令和5年7月～9月期
第1位	売上の停滞・減少 35.3 %	商店街の集客力の低下 25.0 % 仕入先からの値上げ要請 25.0 % 売上の停滞・減少 25.0 %	仕入先からの値上げ要請 25.8 %	仕入先からの値上げ要請 35.5 %
第2位	仕入先からの値上げ要請 26.5 %	大型店との競争の激化 18.8 % 同業者間の競争の激化 18.8 %	商店街の集客力の低下 22.6 % 同業者間の競争の激化 22.6 %	売上の停滞・減少 29.0 %
第3位	商店街の集客力の低下 23.5 % 同業者間の競争の激化 23.5 %	利幅の縮小 15.6 %	利幅の縮小 19.4 % 大型店との競争の激化 19.4 % 売上の停滞・減少 19.4 %	利幅の縮小 22.6 % 大型店との競争の激化 22.6 %
第4位	大型店との競争の激化 17.6 %	人手不足 12.5 % 取引先の減少 12.5 % 商圈人口の減少 12.5 %	人手不足 9.7 % 商圈人口の減少 9.7 % 店舗の狭小・老朽化 9.7 % 天候の不順 9.7 %	商店街の集客力の低下 16.1 % 同業者間の競争の激化 16.1 %
第5位	利幅の縮小 14.7 % 取引先の減少 14.7 %	店舗の狭小・老朽化 9.4 %	取扱商品の陳腐化 6.5 %	商圈人口の減少 9.7 % 店舗の狭小・老朽化 9.7 %

### 小売業 重点経営施策（％）



	令和4年10月～12月期	令和5年1月～3月期	令和5年4月～6月期	令和5年7月～9月期
第1位	経費を節減する 47.1 %	経費を節減する 53.1 %	経費を節減する 45.2 %	経費を節減する 54.8 %
第2位	売れ筋商品を取り扱う 29.4 %	売れ筋商品を取り扱う 34.4 %	宣伝・広告を強化する 32.3 %	宣伝・広告を強化する 35.5 %
第3位	宣伝・広告を強化する 23.5 %	品揃えを改善する 25.0 %	売れ筋商品を取り扱う 25.8 % 品揃えを改善する 25.8 %	品揃えを改善する 29.0 %
第4位	商店街事業を活性化させる 20.6 %	宣伝・広告を強化する 21.9 %	商店街事業を活性化させる 16.1 %	売れ筋商品を取り扱う 25.8 %
第5位	品揃えを改善する 17.6 %	商店街事業を活性化させる 15.6 %	店舗・設備を改装する 9.7 % 人材を確保する 9.7 %	商店街事業を活性化させる 19.4 %

## サービス業

### 業況・売上額・収益

サービス業の主要指標をみると、業況は $\Delta 11.5$ で前期比6.1ポイント増と大幅に厳しさが和らいだ。売上額は4.2で3.7ポイント増とわずかに増加幅が拡大し、収益は $\Delta 5.0$ で4.1ポイント増と多少改善した。来期の見通しについては、業況は今期同様の厳しさが続き、売上額は増加幅が大きく拡大し、収益は増加に転じる見込み。

### 価格・在庫動向

価格動向については、料金価格は11.3で5.0ポイント減、材料価格は41.5で4.3ポイント減とともにやや上昇傾向が弱まった。来期の見通しについては、料金価格は上昇傾向が大幅に強まり、材料価格は上昇幅がわずかに縮小する見込み。

### 資金繰り・借入金・設備投資動向

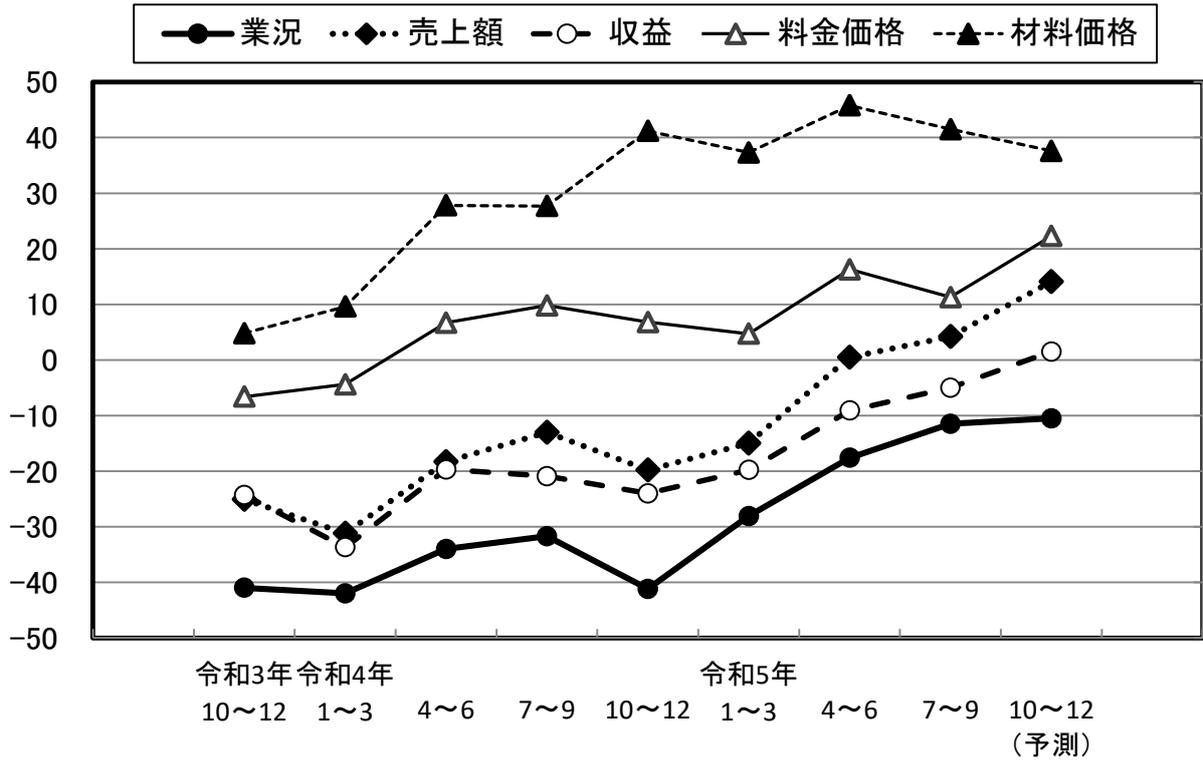
資金繰りは、2.9で15.6ポイント増と容易となり、借入難易度は $\Delta 6.3$ で6.3ポイント減とかなり厳しさが強まった。借入をした企業は9.8%で3.0ポイント増加した。設備投資を実施した企業は5.0%で6.4ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは厳しい状況に転じ、借入をする企業、設備投資を実施する企業はともに幾分減少する見通し。

### 経営上の問題点・重点経営施策

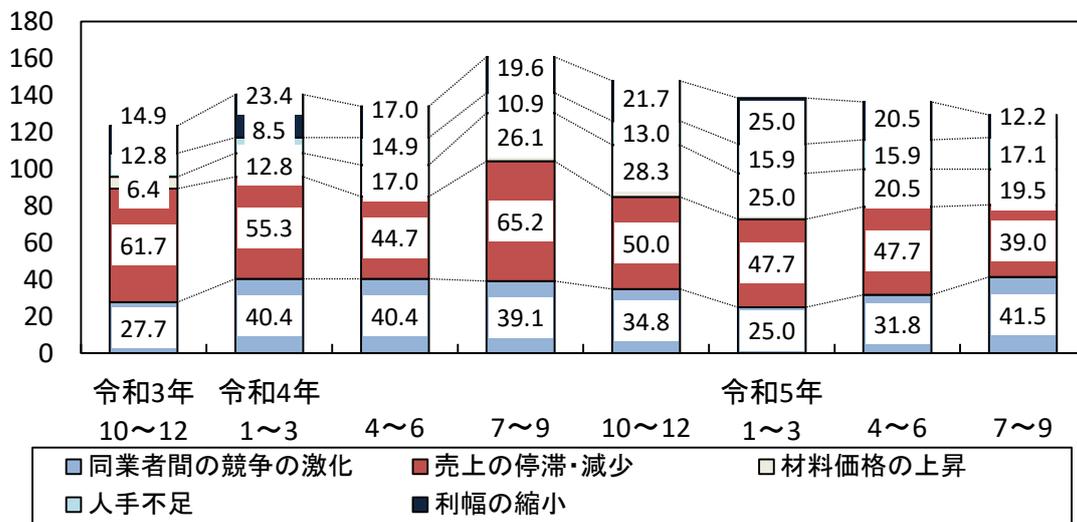
経営上の問題点は、1位は「同業者間の競争の激化」で41.5%となった。次いで2位は「売上の停滞・減少」で39.0%、3位は「材料価格の上昇」で19.5%となった。以下、4位は「人手不足」で17.1%、5位は「利幅の縮小」で12.2%となった。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で51.2%となった。次いで2位は「販路を広げる」で41.5%、3位は「提携先を見つける」「宣伝・広告を強化する」でともに14.6%となった。以下、4位は「人材を確保する」で9.8%、5位は「教育訓練を強化する」「労働条件を改善する」でともに7.3%となった。

業況と売上額、収益、料金価格、材料価格の動き（実績）と来期の予測

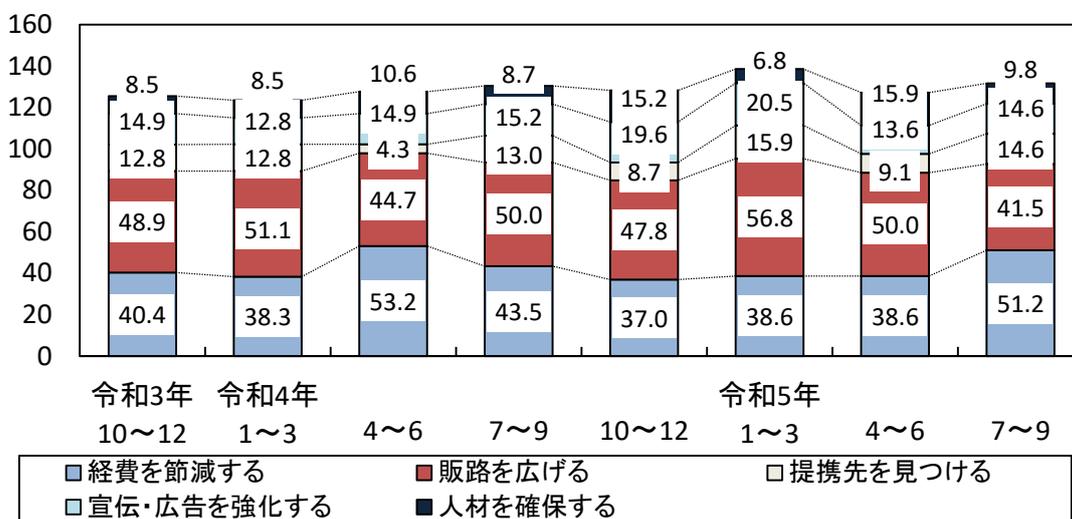


サービス業 経営上の問題点（％）



	令和4年10月～12月期	令和5年1月～3月期	令和5年4月～6月期	令和5年7月～9月期
第1位	売上の停滞・減少 50.0 %	売上の停滞・減少 47.7 %	売上の停滞・減少 47.7 %	同業者間の競争の激化 41.5 %
第2位	同業者間の競争の激化 34.8 %	材料価格の上昇 25.0 % 利幅の縮小 25.0 % 同業者間の競争の激化 25.0 %	同業者間の競争の激化 31.8 %	売上の停滞・減少 39.0 %
第3位	材料価格の上昇 28.3 %	人手不足 15.9 %	材料価格の上昇 20.5 % 利幅の縮小 20.5 %	材料価格の上昇 19.5 %
第4位	利幅の縮小 21.7 %	大企業との競争の激化 9.1 %	人手不足 15.9 %	人手不足 17.1 %
第5位	人手不足 13.0 %	人件費の増加 6.8 % 取引先の減少 6.8 % 商圏人口の減少 6.8 %	人件費の増加 11.4 % 取引先の減少 11.4 %	利幅の縮小 12.2 %

### サービス業 重点経営施策（％）



	令和4年10月～12月期	令和5年1月～3月期	令和5年4月～6月期	令和5年7月～9月期
第1位	販路を広げる 47.8 %	販路を広げる 56.8 %	販路を広げる 50.0 %	経費を節減する 51.2 %
第2位	経費を節減する 37.0 %	経費を節減する 38.6 %	経費を節減する 38.6 %	販路を広げる 41.5 %
第3位	宣伝・広告を強化する 19.6 %	宣伝・広告を強化する 20.5 %	人材を確保する 15.9 %	提携先を見つける 14.6 % 宣伝・広告を強化する 14.6 %
第4位	教育訓練を強化する 15.2 % 人材を確保する 15.2 % 技術力を強化する 15.2 %	提携先を見つける 15.9 %	宣伝・広告を強化する 13.6 %	人材を確保する 9.8 %
第5位	提携先を見つける 8.7 %	技術力を強化する 11.4 %	労働条件を改善する 9.1 % 新しい事業を始める 9.1 % 提携先を見つける 9.1 %	教育訓練を強化する 7.3 % 労働条件を改善する 7.3 %

# 建設業

## 業況・売上額・収益・受注残・施工高

建設業の主要指標をみると、業況は $\Delta 2.4$ で前期比 17.7 ポイント減と悪化に転じた。施工高は 3.1 で 23.2 ポイント減と特に大きく後退し、売上額は $\Delta 10.8$ で 22.1 ポイント減、受注残は $\Delta 13.8$ で 31.4 ポイント減とともに増加から減少に転じ、収益は $\Delta 30.9$ で 29.8 ポイント減と極端に減益幅が拡大した。来期の見通しについて、業況は低調感が若干強まる見込み。施工高は増加幅がやや拡大し、売上額、収益はともに大きく改善し、受注残は減少幅がわずかに縮小する見通し。

## 価格・在庫動向

価格動向については、材料価格は 65.1 で 1.2 ポイント減と前期並の上昇が続き、請負価格は 19.4 で 16.5 ポイント減と大幅に上昇傾向が弱まった。在庫は $\Delta 15.4$ で 7.5 ポイント減とかなり不足感が強まった。来期の見通しについては、請負価格は上昇傾向が多少弱まり、材料価格は今期同様の上昇で推移し、在庫は今期同様の不足感が続く見込み。

## 資金繰り・借入金・設備投資動向

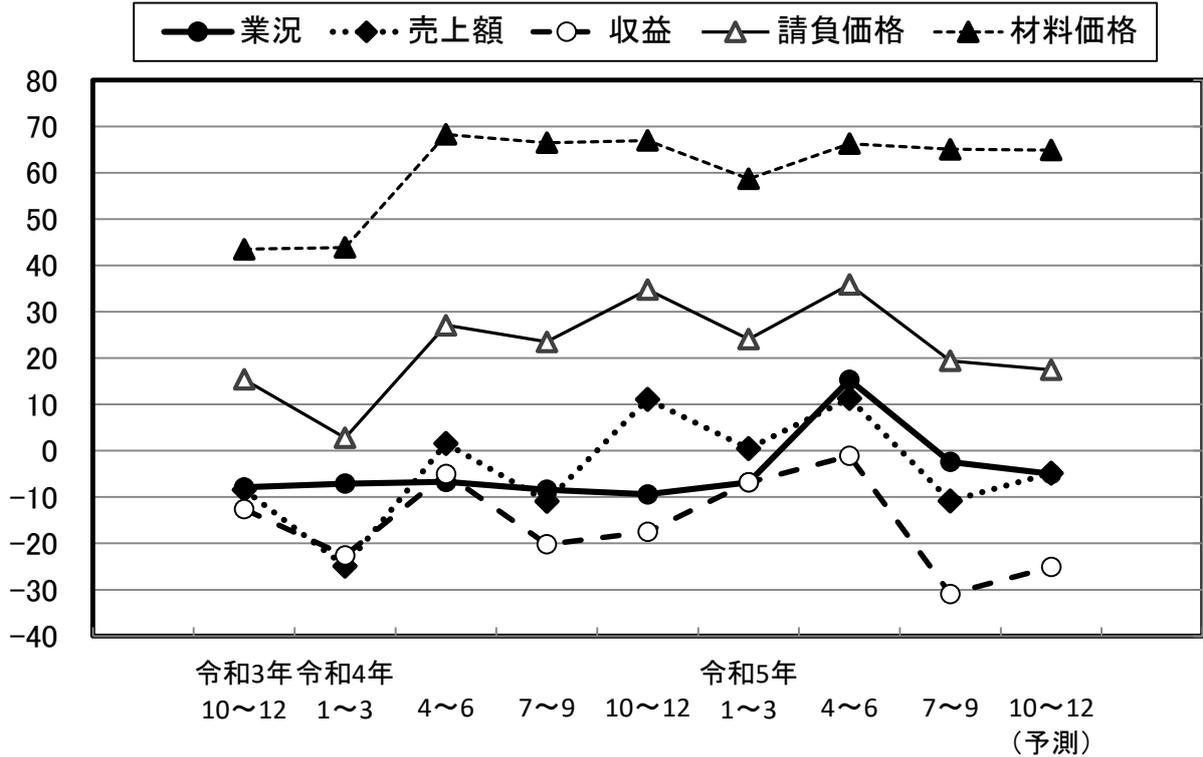
資金繰りは 1.5 で 4.9 ポイント減と幾分容易さが縮小し、借入難易度は 13.7 で 9.7 ポイント増と大きく容易さが増した。借入をした企業は 12.9%で 0.4 ポイント減と前期同様で推移した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 16.1%で 3.9 ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは今期同様変わらず推移し、借入をする企業は大幅に減少し、設備投資を実施する企業は幾分減少する見通し。

## 経営上の問題点・重点経営施策

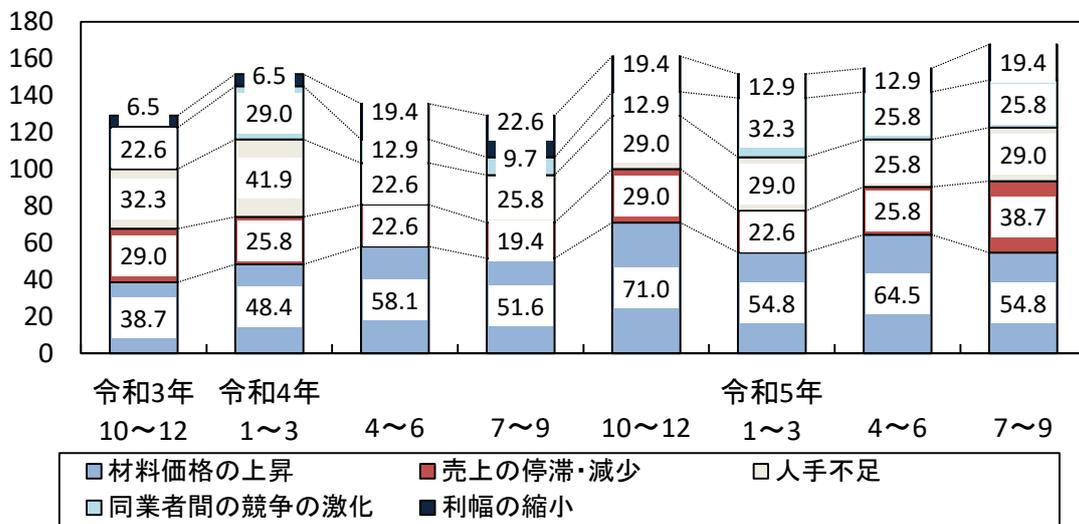
経営上の問題点は、1位は「材料価格の上昇」で 54.8%となった。次いで 2位は「売上の停滞・減少」で 38.7%、3位は「人手不足」で 29.0%となった。以下、4位は「同業者間の競争の激化」で 25.8%、5位は「利幅の縮小」で 19.4%と続いた。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」で 58.1%となった。次いで 2位は「販路を広げる」で 48.4%、3位は「人材を確保する」で 35.5%となった。以下、4位は「技術力を高める」で 29.0%、5位は「教育訓練を強化する」「情報力を強化する」でともに 6.5%と続いた。

業況と売上額、収益、請負価格、材料価格の動き（実績）と来期の予測

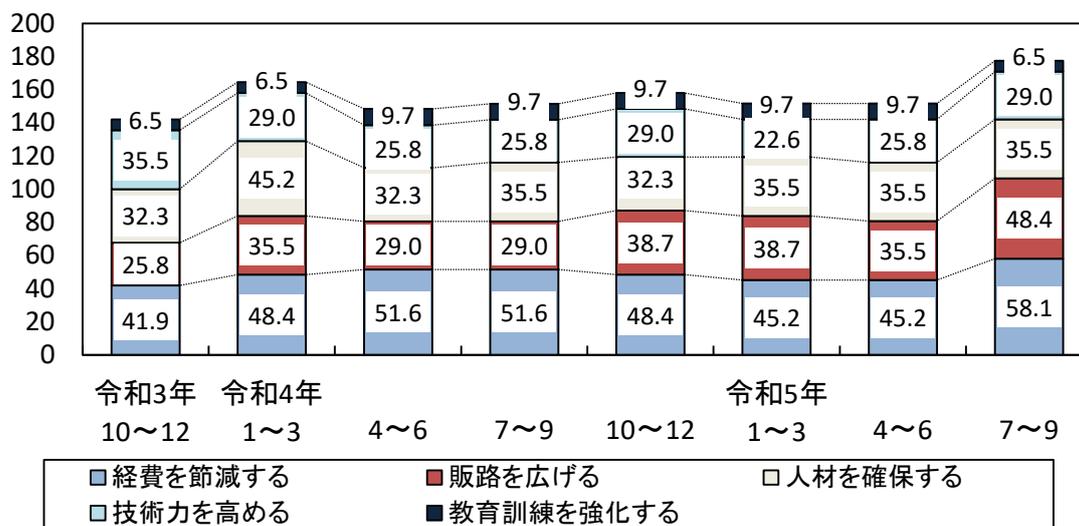


建設業 経営上の問題点（%）



	令和4年10月～12月期	令和5年1月～3月期	令和5年4月～6月期	令和5年7月～9月期
第1位	材料価格の上昇 71.0 %	材料価格の上昇 54.8 %	材料価格の上昇 64.5 %	材料価格の上昇 54.8 %
第2位	人手不足 29.0 % 売上の停滞・減少 29.0 %	同業者間の競争の激化 32.3 %	同業者間の競争の激化 25.8 % 人手不足 25.8 % 売上の停滞・減少 25.8 %	売上の停滞・減少 38.7 %
第3位	利幅の縮小 19.4 %	人手不足 29.0 %	人件費の増加 16.1 %	人手不足 29.0 %
第4位	人件費の増加 16.1 %	売上の停滞・減少 22.6 %	利幅の縮小 12.9 %	同業者間の競争の激化 25.8 %
第5位	同業者間の競争の激化 12.9 %	人件費の増加 19.4 %	大手企業との競争の激化 9.7 % 下請の確保難 9.7 %	利幅の縮小 19.4 %

## 建設業 重点経営施策（％）



	令和4年10月～12月期		令和5年1月～3月期		令和5年4月～6月期		令和5年7月～9月期	
第1位	経費を節減する	48.4 %	経費を節減する	45.2 %	経費を節減する	45.2 %	経費を節減する	58.1 %
第2位	販路を広げる	38.7 %	販路を広げる	38.7 %	人材を確保する	35.5 %	販路を広げる	48.4 %
					販路を広げる	35.5 %		
第3位	人材を確保する	32.3 %	人材を確保する	35.5 %	技術力を高める	25.8 %	人材を確保する	35.5 %
第4位	技術力を高める	29.0 %	技術力を高める	22.6 %	情報力を強化する	12.9 %	技術力を高める	29.0 %
第5位	情報力を強化する	12.9 %	情報力を強化する	16.1 %	教育訓練を強化する	9.7 %	教育訓練を強化する	6.5 %
							情報力を強化する	6.5 %