（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△13.5 で前期比 1.9 ポイント減とやや低調感が強まった。受注残は△1.4 で 1.9 ポイント減と増加から減少に転じ、収益は△6.3 で 2.5 ポイント増とわずかに改善し、売上額は 0.3 で 10.2 ポイント増と増加に転じた。来期の見通しについては、業況は大幅に持ち直し、売上額は増加幅が多少拡大し、受注残は増加に転じ、収益は幾分改善する見込み。

業種別でみると、業況は「電気機械器具」はかなり好調感が後退し、「一般機械器具・金型」は若干低調感が強まり、「金属製品・建設用金属製品」は極端に厳しさが増した。売上額は、「金属製品・建設用金属製品」は増加から減少に転じ、「電気機械器具」はやや減少幅が拡大し、「一般機械器具・金型」は大幅に低迷した。受注残は、「金属製品・建設用金属製品」は増加から減少に転じ、「一般機械器具・金型」はわずかに減少幅が拡大し、「電気機械器具」は大きく減少を強めた。収益は、「電気機械器具」は減益に転じ、「金属製品・建設用金属製品」「一般機械器具・金型」はともに大幅に低迷した。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は 26.7 で 6.4 ポイント増、原材料価格は 58.6 で 7.1 ポイント増とともに大きく上昇傾向が強まり、在庫は△4.0 で 6.5 ポイント減と過剰から品薄に転じた。来期の見通しについては、販売価格は上昇傾向がやや弱まり、原材料価格は上昇幅がかなり縮小し、在庫は不足から適正水準となる見通し。

業種別でみると、販売価格は、「金属製品・建設用金属製品」は大幅に上昇傾向が強まり、「電気機械器具」は多少上昇が弱まり、「一般機械器具・金型」は大きく上昇幅が縮小した。原材料価格は、「一般機械器具・金型」は極端に上昇傾向が強まり、「電気機械器具」はかなり上昇幅が拡大し、「金属製品・建設用金属製品」は前期並の上昇が続いた。在庫は、「金属製品・建設用金属製品」「一般機械器具・金型」はともに適正範囲に保たれ、「電気機械器具」は過剰から品薄に転じた。

資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは△16.8 で 5.9 ポイント減と大きく厳しさが増した。借入難易度は 0.0 で 2.0 ポイント減とやや容易さが縮小した。借入をした企業は 19.3％で 5.7 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 12.5％で 7.4 ポイント増加した。来期の見通しについて、資金繰りは窮屈感が多少緩和し、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」「一般機械器具・金型」はともにかなり窮屈感が強まり、「電気機械器具」は極端に厳しさが増した。借入難易度は、「電気機械器具」は前期並の容易な状況となり、「一般機械器具・金型」は大幅に容易さが縮小し、「金属製品・建設用金属製品」は厳しい状況に転じた。今期借入をした企業は、「一般機械器具・金型」は大きく増加し、「金属製品・建設用金属製品」「電気機械器具」はともにかなり減少した。設備投資を実施した企業は、「一般機械器具・金型」は大幅に増加し、「金属製品・建設用金属製品」「電気機械器具」は前期同様変わらずとなった。

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」「売上の停滞・減少」でともに 42.1%となった。次いで 2 位は「利幅の縮小」で 26.3%、3 位は「仕入先からの値上げ要請」で 15.8%となった。以下、4 位は「同業者間の競争の激化」「人手不足」でともに 14.0%、5 位は「人件費の増加」で 7.0%となった。

重点経営施策では、1位は「販路を広げる」で 59.6%となった。次いで2位は「経費を節減する」で 57.9%、3 位は「人材を確保する」で 10.5%となった。以下、4 位は「新製品・技術を開発する」で 7.0%、5 位は「工場・機械を増設・移転する」「機械化を推進する」でともに 5.3%となった。

業種別動向

(1)金属製品、建設用金属製品

業況は△27.4 で前期比 26.8 ポイント減と極端に厳しさが増した。売上額は△4.0 で 15.5 ポイント減、受注残は△8.8 で 20.0 ポイント減とともに増加から減少に転じ、収益は△13.3 で 10.7 ポイント減と大幅に低迷した。今期の「金属製品、建設用金属製品」は、業況、売上額、受注残、収益はいずれも悪化した。価格動向については、販売価格は 31.0 で 6.6 ポイント増と大幅に上昇傾向が強まり、原材料価格は 41.1 で 0.2 ポイント減と前期並の上昇が続いた。在庫は 1.1 で 2.0 ポイント増と適正範囲に保たれた。資金繰りは△24.7 で 9.9 ポイント減とかなり窮屈感が強まり、借入難易度は△20.0 で 53.3 ポイント減と厳しい状況に転じた。借入をした企業は 0.0%で 12.5 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%で前期同様変わらずとなった。

来期の見通しについては、業況は厳しさがやや和らぐ見込み。収益は減益幅が多少縮小し、売上額、受注残はともに減少幅が大きく拡大する見通し。価格動向については、販売価格、原材料価格はともに上昇傾向が大幅に弱まるとみられる。在庫は適正範囲に保たれ、資金繰りは窮屈感がかなり強まり、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」「原材料高」でともに 50.0%、2 位は「利幅の縮小」で 37.5%、3 位は「人件費以外の経費の増加」で 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 75.0%、2 位は「経費を節減する」「人材を確保する」でともに 25.0%、3 位は「新製品・技術を開発する」「機械化を推進する」「労働条件を改善する」でいずれも 12.5%となった。

(2)一般機械器具、金型

業況は△35.2 で前期比 2.2 ポイント減と若干低調感が強まった。受注残は△25.5 で 5.2 ポイント減とわずかに減少幅が拡大し、売上額は△31.1 で 8.7 ポイント減、収益は△41.2 で 13.1 ポイント減とともに大幅に低迷した。今期の「一般機械器具、金型」は、業況、売上額、受注残、収益はいずれも悪化した。価格動向については、販売価格は 12.8 で 15.4 ポイント減と大きく上昇幅が縮小し、原材料価格は 68.5 で 21.0 ポイント増と極端に上昇傾向が強まった。在庫は 1.9 で 2.7 ポイント増と適正範囲に保たれた。資金繰りは△15.6 で 5.5 ポイント減とかなり窮屈感が強まり、借入難易度は 20.0 で 13.3 ポイント減と大幅に容易さが縮小した。借入をした企業は 20.0%で 20.0 ポイント増加し、設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 20.0%で 8.9 ポイント増加した。

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、収益はいずれも増加に転じる見通し。販売価格は上昇傾向が大きく強まり、原材料価格は上昇幅がやや拡大するとみられる。在庫は過剰感が大幅に強まり、資金繰りは窮屈感がかなり緩和し、設備投資を実施する企業は大きく減少する見込み。

経営上の問題点については、1 位は「原材料高」で 60.0%、2 位は「売上の停滞・減少」「仕入先からの値上げ要請」でともに 40.0%、3位は「同業者間の競争の激化」「利幅の縮小」でともに 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」で 50.0%、2 位は「経費を節減する」で 40.0%、3 位は「機械化を推進する」で 20.0%となった。

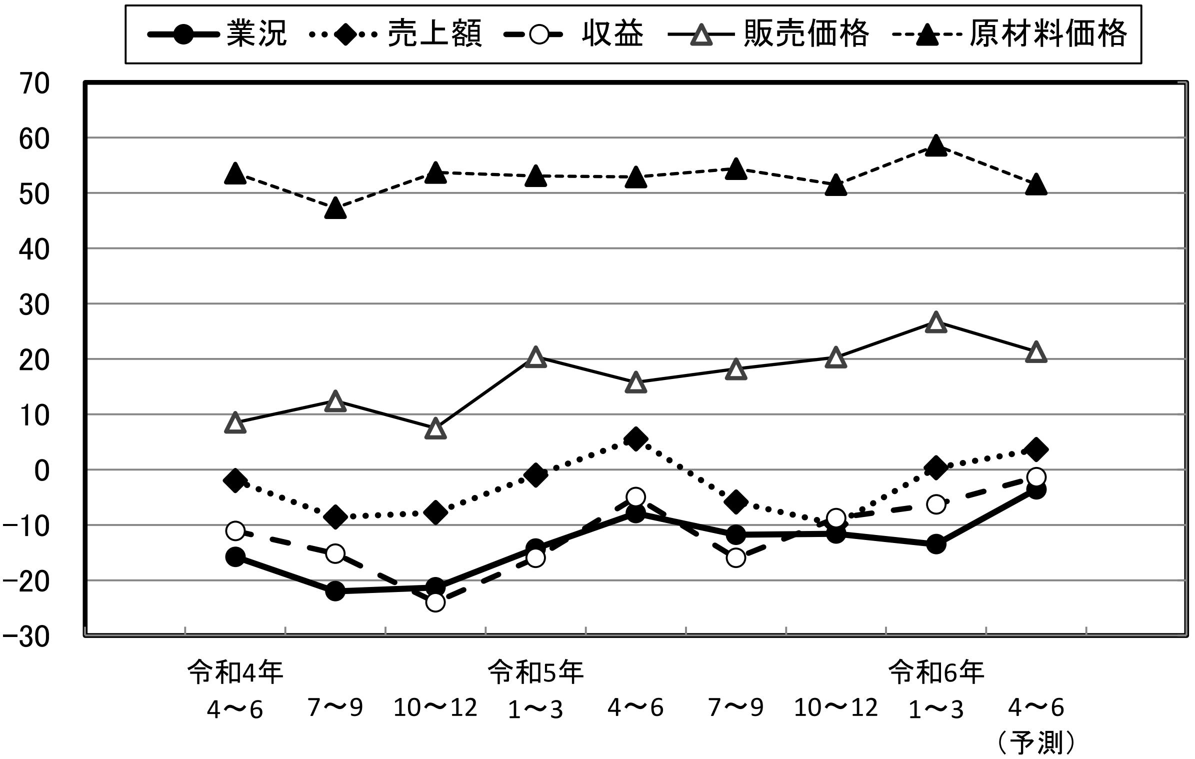
（3）電気機械器具

業況は 2.2 で前期比 6.9 ポイント減とかなり好調感が後退した。収益は△2.9 で 7.4 ポイント減と増加から減益に転じ、売上額は△12.0 で 3.3 ポイント減とやや減少幅が拡大し、受注残は△19.7 で 10.5 ポイント減と大きく減少を強めた。今期の「電気機械器具」は、業況、売上額、受注残、収益はいずれも悪化した。価格動向については、販売価格は 31.7 で 1.5 ポイント減と多少上昇が弱まり、原材料価格は 45.3 で 10.2 ポイント増とかなり上昇幅が拡大した。在庫は△22.3 で 30.5 ポイント減と過剰から品薄に転じた。資金繰りは△35.1 で 29.4 ポイント減と極端に厳しさが増し、借入難易度は 14.3 で前期並の容易な状況となった。借入をした企業は 25.0%で 12.5 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 12.5%で前期同様変わらずとなった。

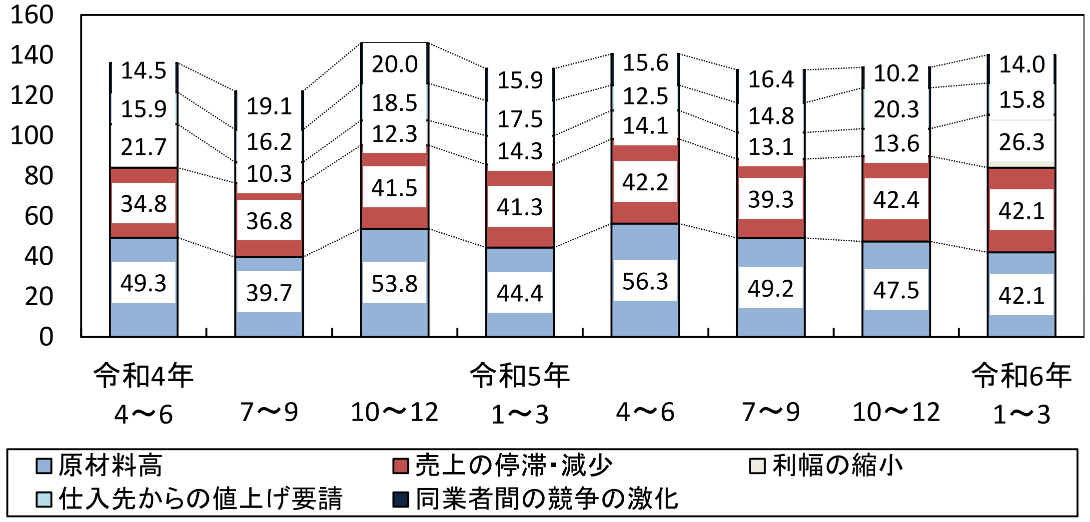
来期の見通しについては、業況は好調感がやや強まる見込み。売上額、受注残、収益はいずれも増加に転じる見通し。販売価格、原材料価格はともに上昇傾向が大きく弱まるとみられる。在庫は不足感がかなり改善し、資金繰りは今期同様の苦しさで推移し、設備投資を実施する企業は大幅に減少する見込み。

経営上の問題点については、1 位は「売上の停滞・減少」で 50.0%、2 位は「利幅の縮小」で 37.5%、3 位は「原材料高」「人件費の増加」でともに 25.0%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 87.5%、2 位は「販路を広げる」で 62.5%、3 位は「新製品・技術を開発する」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

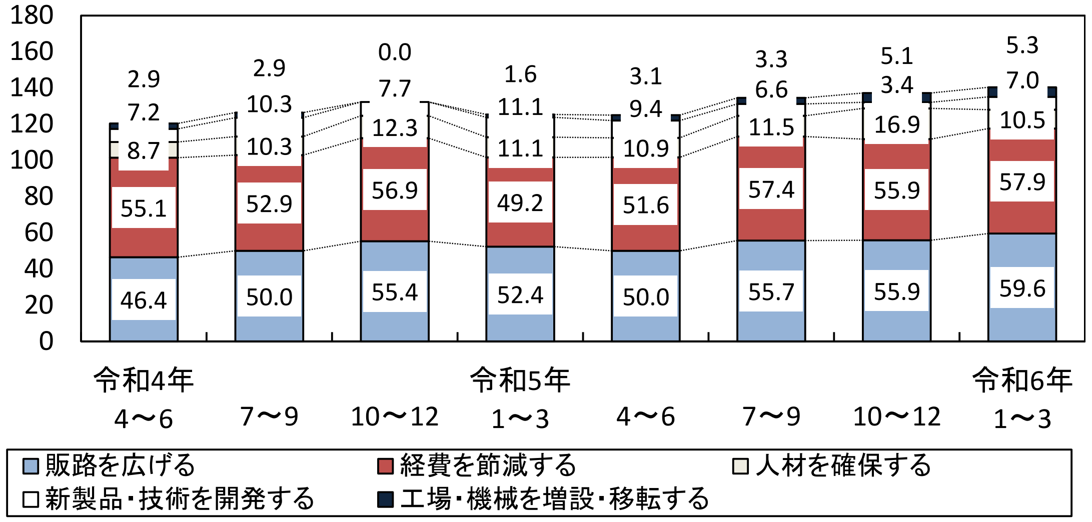


製 造 業　経 営 上 の 問 題 点 （ % ）



	令和5年4月～ 6月期	令和5年7月～ 9月期	令和5年10月～ 12月期	令和6年1月～ 3月期
第1位	原材料高 56.3 %	原材料高 49.2 %	原材料高 47.5 %	原材料高 42.1 % 売上の停滞･減少 42.1 %
第2位	売上の停滞･減少 42.2 %	売上の停滞･減少 39.3 %	売上の停滞･減少 42.4 %	利幅の縮小 26.3 %
第3位	同業者間の競争の激化 15.6 %	同業者間の競争の激化 16.4 %	仕入先からの値上げ要請 20.3 %	仕入先からの値上げ要請 15.8 %
第4位	利幅の縮小 14.1 %	仕入先からの値上げ要請 14.8 %	利幅の縮小 13.6 %	同業者間の競争の激化 14.0 % 人手不足 14.0 %
第5位	仕入先からの値上げ要請 12.5 %	利幅の縮小 13.1 %	工場･機械の狭小･老朽化 10.2 % 人手不足 10.2 % 同業者間の競争の激化 10.2 %	人件費の増加 7.0 %

製 造 業　重 点 経 営 施 策 （ % ）



	令和5年4月～ 6月期	令和5年7月～ 9月期	令和5年10月～ 12月期	令和6年1月～ 3月期
第1位	経費を節減する 51.6 %	経費を節減する 57.4 %	経費を節減する 55.9 % 販路を広げる 55.9 %	販路を広げる 59.6 %
第2位	販路を広げる 50.0 %	販路を広げる 55.7 %	人材を確保する 16.9 %	経費を節減する 57.9 %
第3位	人材を確保する 10.9 % 情報力を強化する 10.9 %	人材を確保する 11.5 %	情報力を強化する 10.2 %	人材を確保する 10.5 %
第4位	新製品･技術を開発する 9.4 %	情報力を強化する 8.2 %	機械化を推進する 6.8 %	新製品･技術を開発する 7.0 %
第5位	提携先を見つける 7.8 %	新製品･技術を開発する 6.6 %	労働条件を改善する 5.1 % 工場･機械を増設･移転する 5.1 %	工場･機械を増設･移転する 5.3 % 機械化を推進する 5.3 %

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△11.6 で前期比 18.4 ポイント増とかなり上向いた。売上額は△6.8 で 8.1 ポイント減と増加から減少に転じ、収益は△16.3 で 7.6 ポイント増と大きく減益幅が縮小した。来期の見通しについては、業況は低調感が多少強まり、収益は減益幅がかなり縮小し、売上額はやや持ち直す見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は 20.5 で 24.1 ポイント減、仕入価格は 46.8 で 23.6 ポイント減とともに極端に上昇傾向が弱まった。在庫は 6.4 で 3.9 ポイント減とわずかに過剰感が改善した。来期の見通しについては、販売価格、仕入価格はともに上昇傾向が大幅に強まり、在庫は過剰から適正水準となる見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

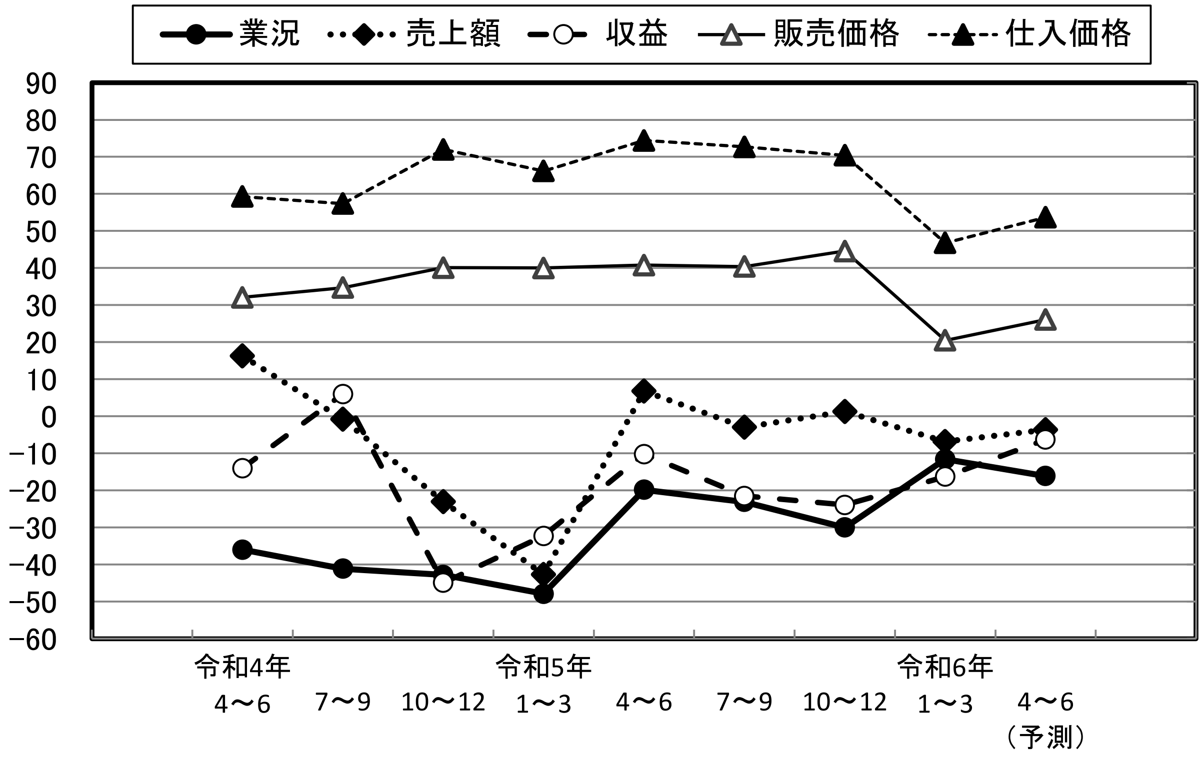
資金繰りは△9.4 で 3.7 ポイント減とやや厳しさが増し、借入難易度は△23.5 で 1.3 ポイント減と前期同様の厳しさとなった。借入をした企業は 14.3%で 4.3 ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 9.5%で 9.5 ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは今期並の苦しさで推移し、借入をする企業、設備投資を実施する企業はともに今期同様変わらない見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

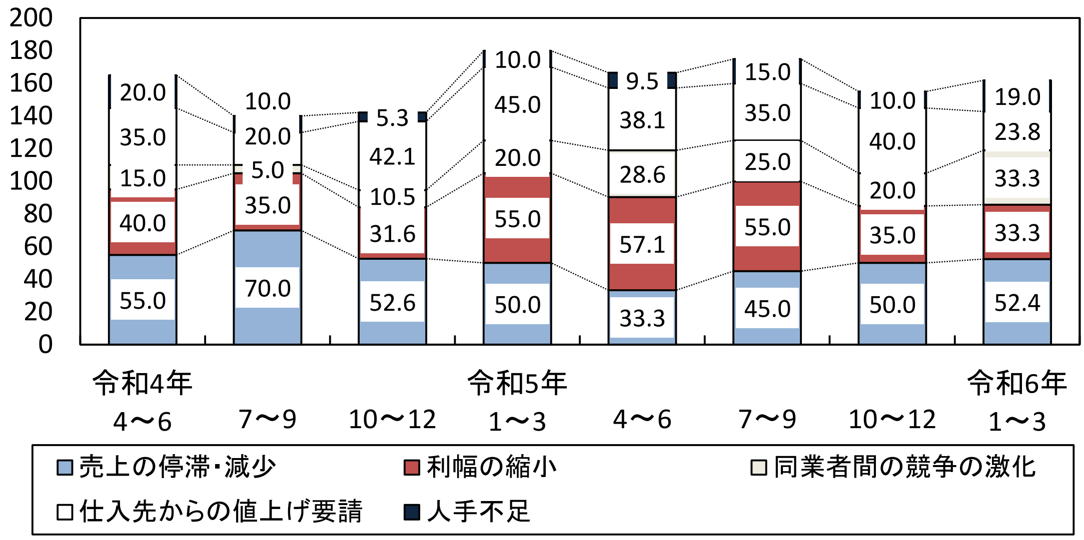
経営上の問題点は、1 位は「売上の停滞・減少」で 52.4%となった。次いで２位は「利幅の縮小」「同業者間の競争の激化」でともに 33.3%、3 位は「仕入先からの値上げ要請」で 23.8%となった。以下、4 位は「人手不足」で 19.0%、5位は「取引先の減少」「為替レートの変動」でともに 14.3%となった。

重点経営施策は、1 位は「経費を節減する」「販路を広げる」でともに 61.9%となった。次いで２位は「流通経路の見直しをする」で 19.0%、3 位は「新しい事業を始める」「品揃えを充実する」でともに 14.3%となった。以下、4 位は「情報力を強化する」で 9.5%、5 位は「提携先を見つける」「人材を確保する」「パート化を図る」「不動産の有効活用を図る」でいずれも 4.8%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

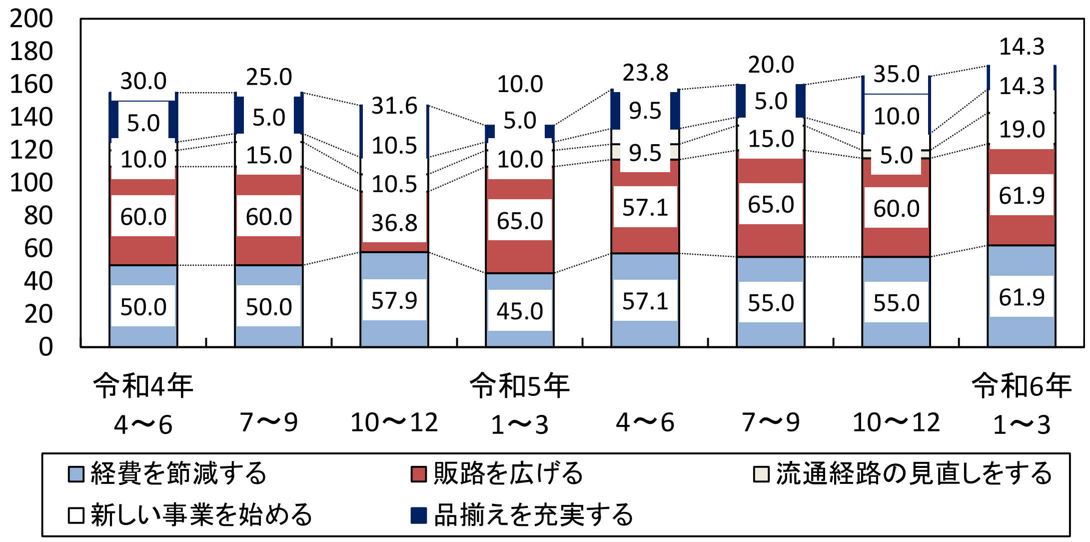


卸売業　経営上の問題点（％）



	令和5年4月～ 6月期		令和5年7月～ 9月期		令和5年10月～ 12月期		令和6年1月～ 3月期	
第1位	利幅の縮小	57.1 %	利幅の縮小	55.0 %	売上の停滞･減少	50.0 %	売上の停滞･減少	52.4 %
第2位	仕入先からの値上げ要請	38.1 %	売上の停滞･減少	45.0 %	仕入先からの値上げ要請	40.0 %	利幅の縮小	33.3 %
							同業者間の競争の激化	33.3 %
第3位	売上の停滞･減少	33.3 %	仕入先からの値上げ要請	35.0 %	利幅の縮小	35.0 %	仕入先からの値上げ要請	23.8 %
第4位	同業者間の競争の激化	28.6 %	同業者間の競争の激化	25.0 %	同業者間の競争の激化	20.0 %	人手不足	19.0 %
第5位	取引先の減少	19.0 %	販売納入先からの値下げ要請	15.0 %	取引先の減少	10.0 %	取引先の減少	14.3 %
			人手不足	15.0 %	人手不足	10.0 %	為替レートの変動	14.3 %
					取扱商品の陳腐化	10.0 %		

卸　売　業　　重　点　経　営　施　策　（　％　）



	令和5年4月～ 6月期	令和5年7月～ 9月期	令和5年10月～ 12月期	令和6年1月～ 3月期
第1位	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 %	販路を広げる 60.0 %	経費を節減する 61.9 % 販路を広げる 61.9 %
第2位	品揃えを充実する 23.8 %	経費を節減する 55.0 %	経費を節減する 55.0 %	流通経路の見直しをする 19.0 %
第3位	人材を確保する 14.3 %	品揃えを充実する 20.0 %	品揃えを充実する 35.0 %	新しい事業を始める 14.3 % 品揃えを充実する 14.3 %
第4位	流通経路の見直しをする 9.5 % 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 %	流通経路の見直しをする 15.0 % 情報力を強化する 15.0 %	人材を確保する 15.0 %	情報力を強化する 9.5 %
第5位	提携先を見つける 4.8 % 不動産の有効活用を図る 4.8 %	人材を確保する 10.0 %	新しい事業を始める 10.0 % 情報力を強化する 10.0 %	提携先を見つける 4.8 % 人材を確保する 4.8 % パート化を図る 4.8 % 不動産の有効活用を図る 4.8 %

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△5.9 で前期比 0.1 ポイント減と前期並の厳しさが続いた。売上額は6.1 で 7.9 ポイント増と増加に転じ、収益は△7.2 で 12.7 ポイント増と大きく減益幅が縮小した。来期の見通しについては、業況は今期同様の悪化幅で推移し、売上額は増加幅がやや拡大し、収益は減益幅が大幅に縮小する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は 37.3 で 13.2 ポイント増とかなり上昇傾向が強まり、仕入価格は 53.2 で 1.4 ポイント減と前期並の上昇が続いた。在庫は△5.1 で 7.6 ポイント減と過剰から品薄に転じた。来期の見通しについては、販売価格は上昇傾向が大きく強まり、仕入価格はわずかに落ち着きを見せ、在庫は不足から適正水準となる見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

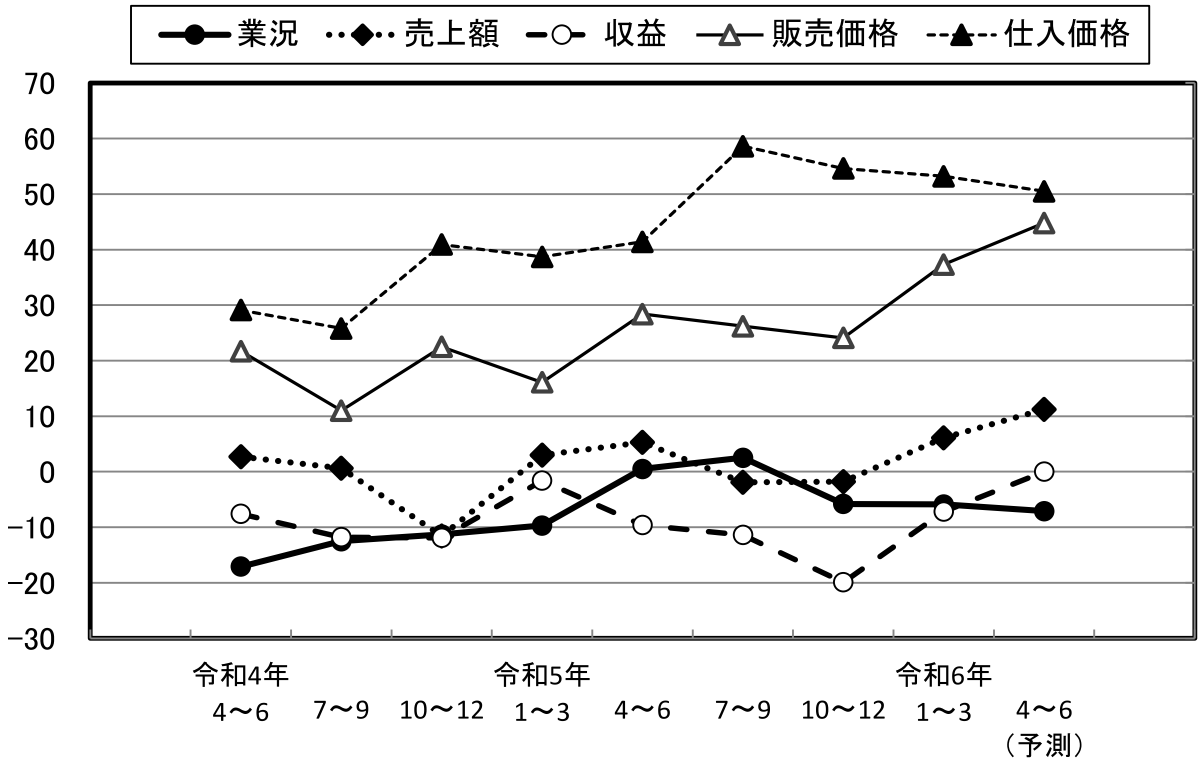
資金繰りは△7.3 で 7.5 ポイント減と厳しい状況に転じた。借入難易度は 0.0 で 4.5 ポイント増と多少厳しさが和らぎ、借入をした企業は 15.2%で 6.7 ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 3.1%で 13.6 ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは窮屈感が幾分緩和し、借入をする企業、設備投資を実施する企業はともに今期並となる見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

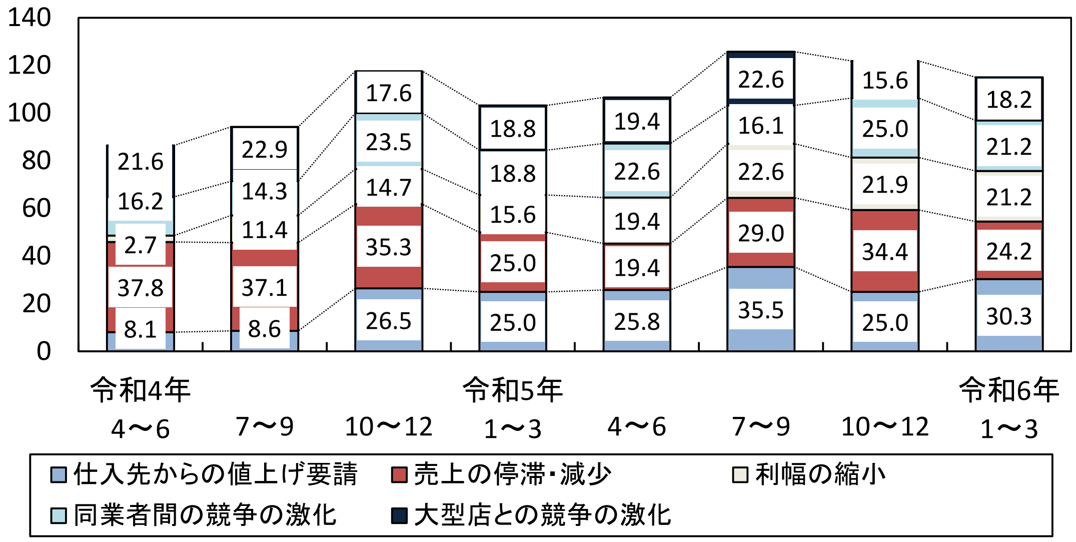
経営上の問題点については、１位は「仕入先からの値上げ要請」で 30.3%となった。次いで２位は「売上の停滞・減少」で 24.2%、３位は「利幅の縮小」「同業者間の競争の激化」でともに 21.2%となった。以下、４位は「大型店との競争の激化」で 18.2%、５位は「人件費の増加」「商店街の集客力の低下」でともに 9.1%となった。

重点経営施策では、１位は「経費を節減する」で 42.4%となった。次いで２位は「宣伝・広告を強化する」で 33.3%、３位は「品揃えを改善する」で 30.3%となった。以下、４位は「売れ筋商品を取り扱う」「仕入先を開拓・選別する」でともに 15.2%、５位は「新しい事業を始める」「機械化を推進する」でともに 9.1%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

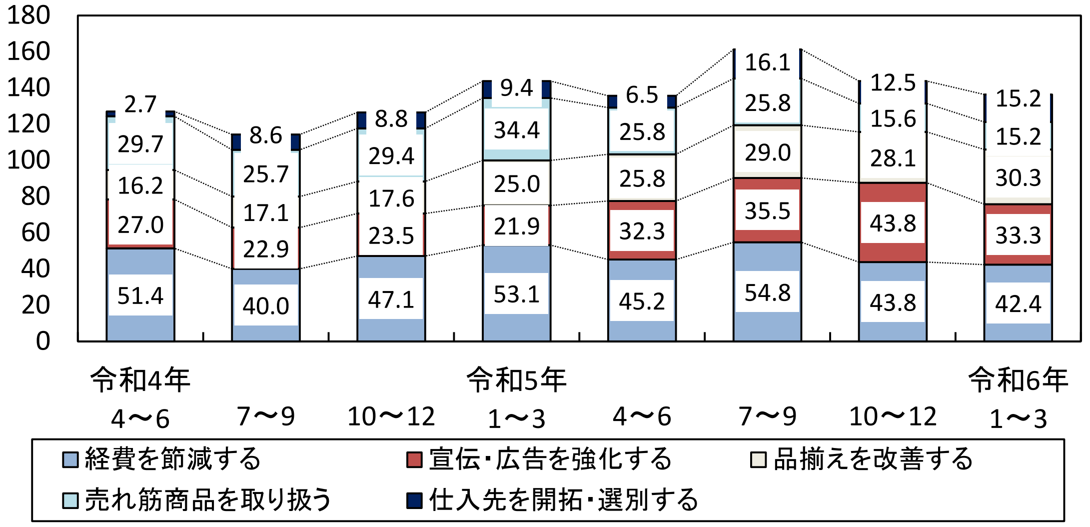


小売業　経営上の問題点（％）



	令和5年4月～ 6月期		令和5年7月～ 9月期		令和5年10月～ 12月期		令和6年1月～ 3月期	
第1位	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 %	売上の停滞・減少	34.4 %	仕入先からの値上げ要請	30.3 %
第2位	商店街の集客力の低下	22.6 %	売上の停滞・減少	29.0 %	仕入先からの値上げ要請	25.0 %	売上の停滞・減少	24.2 %
	同業者間の競争の激化	22.6 %			同業者間の競争の激化	25.0 %		
第3位	利幅の縮小	19.4 %	利幅の縮小	22.6 %	利幅の縮小	21.9 %	利幅の縮小	21.2 %
	大型店との競争の激化	19.4 %	大型店との競争の激化	22.6 %			同業者間の競争の激化	21.2 %
	売上の停滞・減少	19.4 %						
第4位	人手不足	9.7 %	商店街の集客力の低下	16.1 %	大型店との競争の激化	15.6 %	大型店との競争の激化	18.2 %
	商圏人口の減少	9.7 %	同業者間の競争の激化	16.1 %				
	店舗の狭小・老朽化	9.7 %						
	天候の不順	9.7 %						
第5位	取扱商品の陳腐化	6.5 %	商圏人口の減少	9.7 %	商店街の集客力の低下	12.5 %	人件費の増加	9.1 %
			店舗の狭小・老朽化	9.7 %			商店街の集客力の低下	9.1 %

小 売 業　　重 点 経 営 施 策 （ % ）



	令和5年4月～ 6月期		令和5年7月～ 9月期		令和5年10月～ 12月期		令和6年1月～ 3月期	
第1位	経費を節減する	45.2 %	経費を節減する	54.8 %	宣伝・広告を強化する	43.8 %	経費を節減する	42.4 %
					経費を節減する	43.8 %		
第2位	宣伝・広告を強化する	32.3 %	宣伝・広告を強化する	35.5 %	品揃えを改善する	28.1 %	宣伝・広告を強化する	33.3 %
第3位	売れ筋商品を取り扱う	25.8 %	品揃えを改善する	29.0 %	売れ筋商品を取り扱う	15.6 %	品揃えを改善する	30.3 %
	品揃えを改善する	25.8 %						
第4位	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 %	商店街事業を活性化させる	12.5 %	売れ筋商品を取り扱う	15.2 %
					仕入先を開拓・選別する	12.5 %	仕入先を開拓・選別する	15.2 %
第5位	店舗・設備を改装する	9.7 %	商店街事業を活性化させる	19.4 %	店舗・設備を改装する	6.3 %	新しい事業を始める	9.1 %
	人材を確保する	9.7 %			機械化を推進する	6.3 %	機械化を推進する	9.1 %
					人材を確保する	6.3 %		

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△13.5 で前期比 8.8 ポイント減とかなり低調感が強まった。売上額は 1.6 で 6.1 ポイント減と大きく増加幅が縮小し、収益は△5.5 で 0.1 ポイント増と前期並の減益が続いた。来期の見通しについては、業況は厳しさが若干和らぎ、売上額は増加幅が大幅に拡大し、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 21.8 で 3.4 ポイント増とやや上昇傾向が強まり、材料価格は 39.8 で 1.1 ポイント増と前期並の上昇が続いた。来期の見通しについては、料金価格は上昇幅がかなり拡大し、材料価格は上昇傾向がわずかに弱まる見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

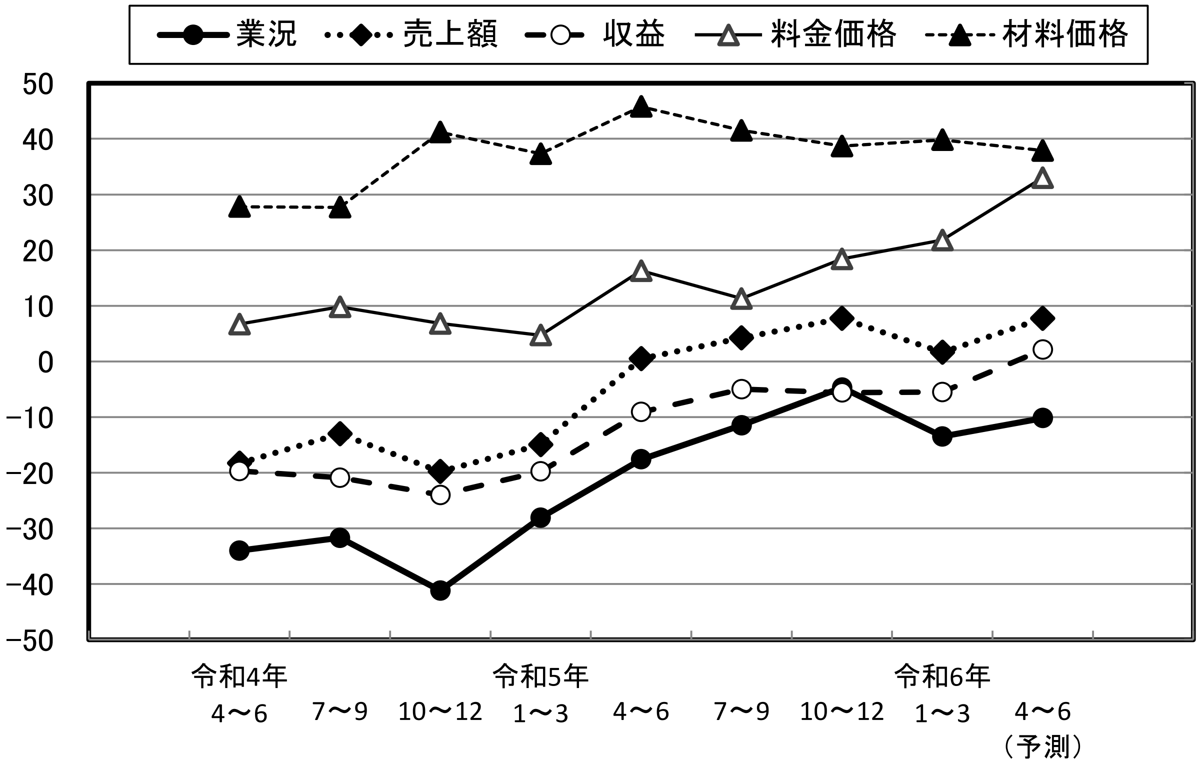
資金繰りは△7.4 で 6.2 ポイント減と大幅に窮屈感が強まり、借入難易度は△7.4 で 1.7 ポイント増と多少厳しさが和らいだ。借入をした企業は増減なく 12.5%となった。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 10.0%で 0.2 ポイント増と前期並となった。来期の見通しについては、資金繰りは窮屈感が幾分緩和し、借入をする企業は若干減少し、設備投資を実施する企業はやや増加する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

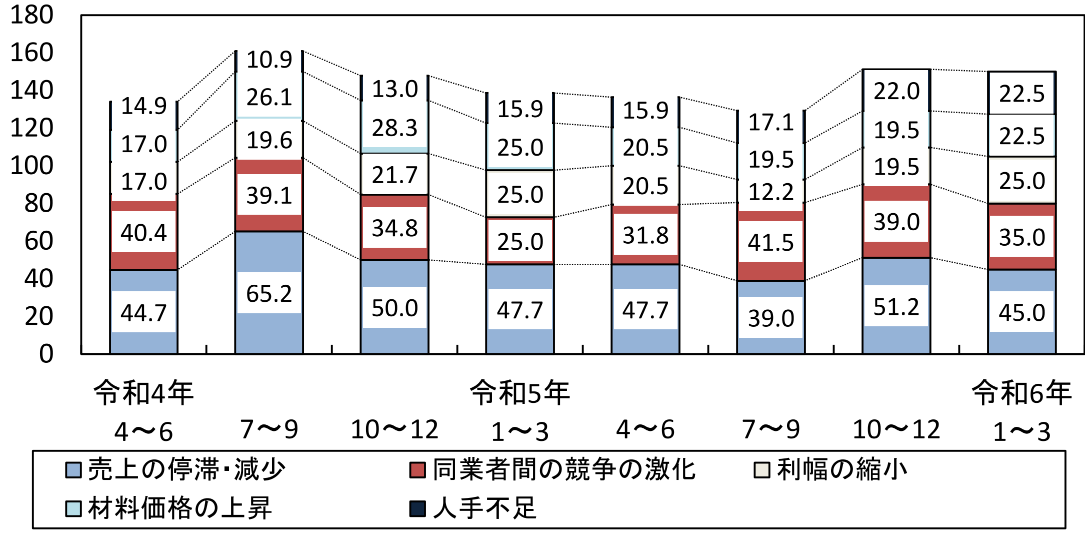
経営上の問題点は、1 位は「売上の停滞・減少」で 45.0%となった。次いで 2 位は「同業者間の競争の激化」で 35.0%、3 位は「利幅の縮小」で 25.0%となった。以下、4 位は「材料価格の上昇」「人手不足」でともに 22.5%、5 位は「取引先の減少」で 10.0%となった。

重点経営施策では、1 位は「販路を広げる」で 52.5%となった。次いで 2 位は「経費を節減する」で 40.0%、3 位は「人材を確保する」「新しい事業を始める」でともに 15.0%となった。以下、4 位は「技術力を強化する」で 12.5%、5 位は「宣伝・広告を強化する」「店舗・設備を改装する」「教育訓練を強化する」でいずれも 10.0%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

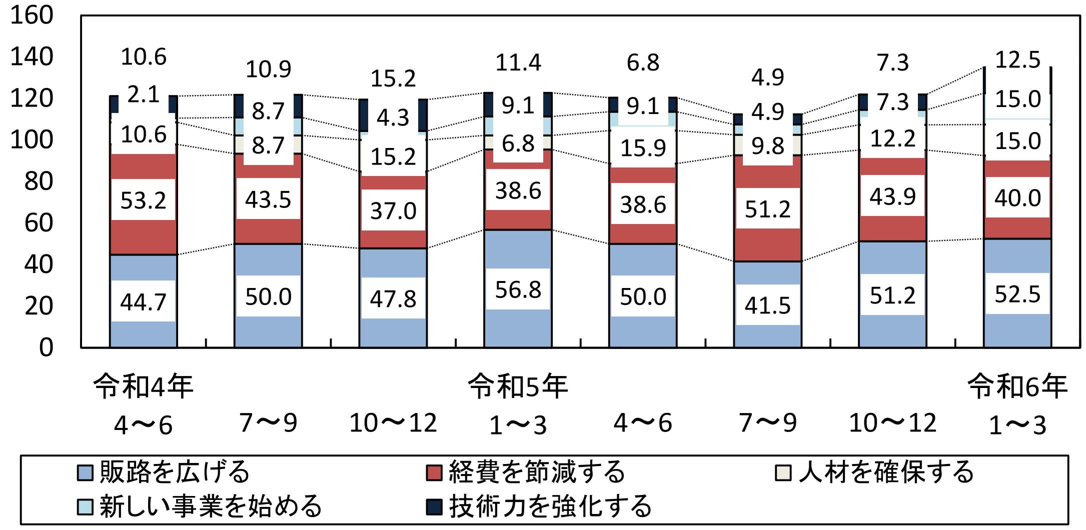


サービス業　経営上の問題点（％）



	令和5年4月～ 6月期		令和5年7月～ 9月期		令和5年10月～ 12月期		令和6年1月～ 3月期	
第1位	売上の停滞･減少	47.7 %	同業者間の競争の激化	41.5 %	売上の停滞･減少	51.2 %	売上の停滞･減少	45.0 %
第2位	同業者間の競争の激化	31.8 %	売上の停滞･減少	39.0 %	同業者間の競争の激化	39.0 %	同業者間の競争の激化	35.0 %
第3位	材料価格の上昇	20.5 %	材料価格の上昇	19.5 %	人手不足	22.0 %	利幅の縮小	25.0 %
	利幅の縮小	20.5 %						
第4位	人手不足	15.9 %	人手不足	17.1 %	材料価格の上昇	19.5 %	材料価格の上昇	22.5 %
					利幅の縮小	19.5 %	人手不足	22.5 %
第5位	人件費の増加	11.4 %	利幅の縮小	12.2 %	人件費の増加	9.8 %	取引先の減少	10.0 %
	取引先の減少	11.4 %			取引先の減少	9.8 %		

サービス業　重点経営施策（％）



	令和5年4月～ 6月期		令和5年7月～ 9月期		令和5年10月～ 12月期		令和6年1月～ 3月期	
第1位	販路を広げる	50.0 %	経費を節減する	51.2 %	販路を広げる	51.2 %	販路を広げる	52.5 %
第2位	経費を節減する	38.6 %	販路を広げる	41.5 %	経費を節減する	43.9 %	経費を節減する	40.0 %
第3位	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	22.0 %	人材を確保する	15.0 %
			宣伝･広告を強化する	14.6 %			新しい事業を始める	15.0 %
第4位	宣伝･広告を強化する	13.6 %	人材を確保する	9.8 %	人材を確保する	12.2 %	技術力を強化する	12.5 %
第5位	労働条件を改善する	9.1 %	教育訓練を強化する	7.3 %	労働条件を改善する	9.8 %	宣伝･広告を強化する	10.0 %
	新しい事業を始める	9.1 %	労働条件を改善する	7.3 %	提携先を見つける	9.8 %	店舗･設備を改装する	10.0 %
	提携先を見つける	9.1 %					教育訓練を強化する	10.0 %

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 12.5 で前期比 0.7 ポイント減と前期同様の水準となった。施工高は 16.6 で 8.4 ポイント増と大きく好調さを強め、受注残は 9.1 で 4.8 ポイント増とやや増加幅が拡大し、売上額は 3.3 で 4.4 ポイント増と増加に転じ、収益は△3.3 で 20.3 ポイント増と極端に改善した。来期の見通しについて、業況は好調感が大幅に後退する見込み。売上額は今期同様の増加が続き、施工高は増加幅がかなり縮小し、受注残は増加から減少に転じ、収益は減益幅がわずかに拡大する見通し。

価格・在庫動向

価格動向については、請負価格は 30.1 で 4.0 ポイント増と多少上昇幅が拡大し、材料価格は 53.7 で 22.6 ポイント減と極端に上昇傾向が弱まった。在庫は△0.9 で 1.9 ポイント増と適正水準となった。来期の見通しについては、請負価格、材料価格はともに今期同様の上昇が続き、在庫は適正水準から不足となる見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

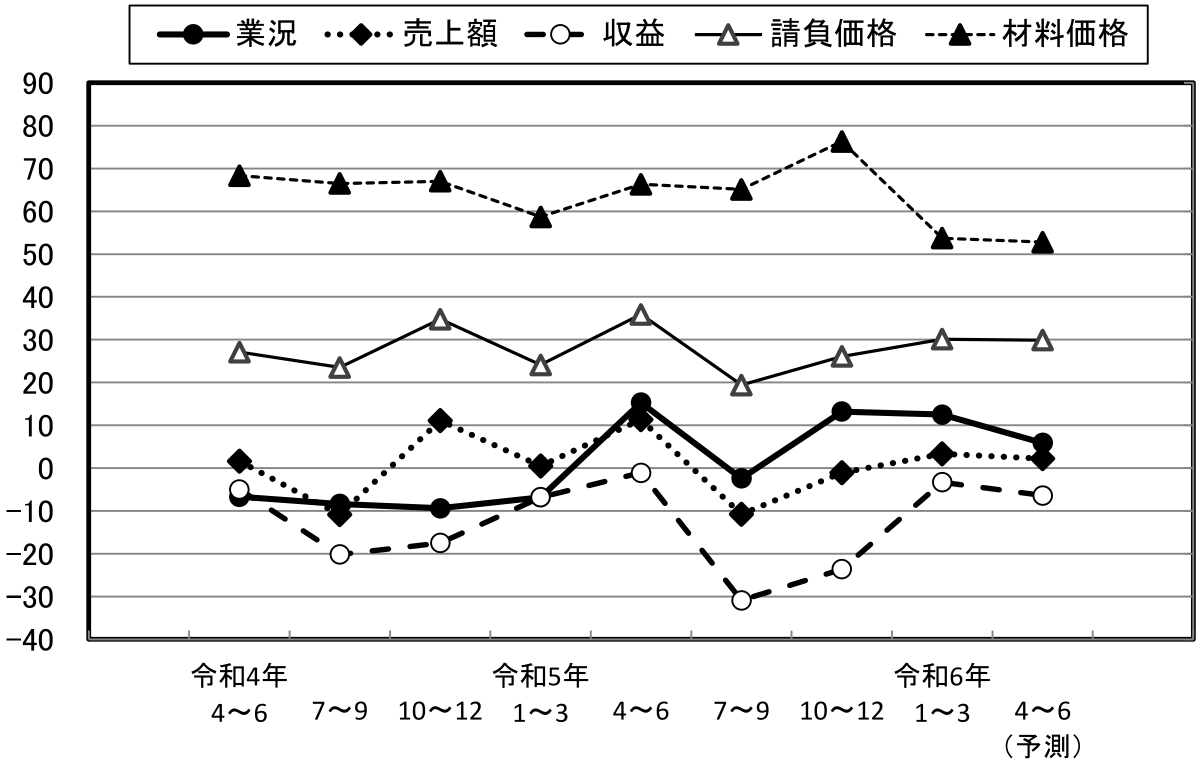
資金繰りは 8.4 で 3.5 ポイント減と幾分容易さが縮小し、借入難易度は 4.7 で 0.6 ポイント増と前期並の容易な状況となった。借入をした企業は 3.7%で 0.5 ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 10.7%で 5.4 ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは容易さが大きく縮小し、借入をする企業、設備投資を実施する企業はともにやや減少する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

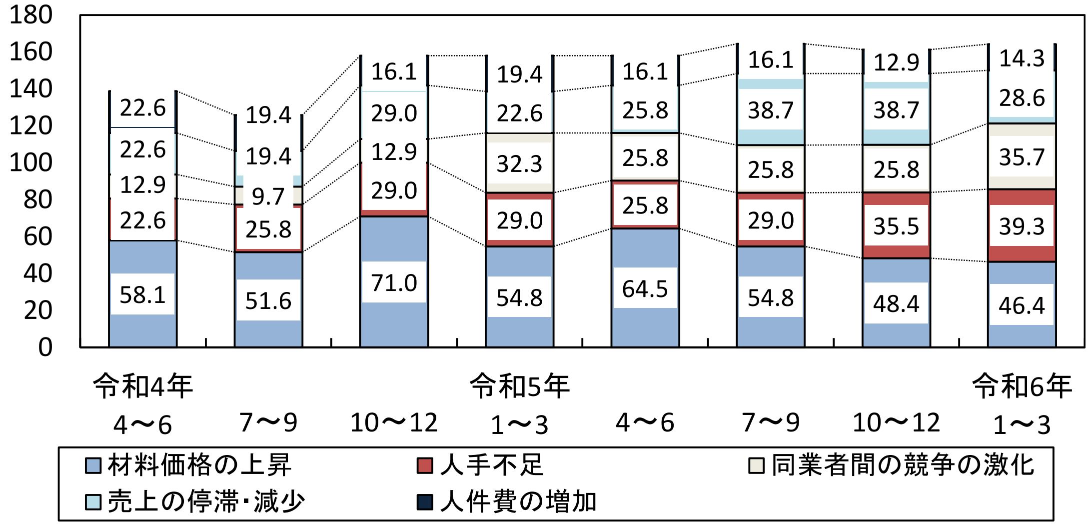
経営上の問題点は、1 位は「材料価格の上昇」で 46.4%となった。次いで 2 位は「人手不足」で 39.3%、3 位は「同業者間の競争の激化」で 35.7%となった。以下、4 位は「売上の停滞・減少」で 28.6%、5 位は「人件費の増加」「利幅の縮小」でともに 14.3%となった。

重点経営施策は、1 位は「販路を広げる」で 46.4%となった。次いで 2 位は「経費を節減する」で 42.9%、3 位は「人材を確保する」で 28.6%となった。以下、4 位は「技術力を高める」で 25.0%、5 位は「労働条件を改善する」「情報力を強化する」でともに 10.7%となった。

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

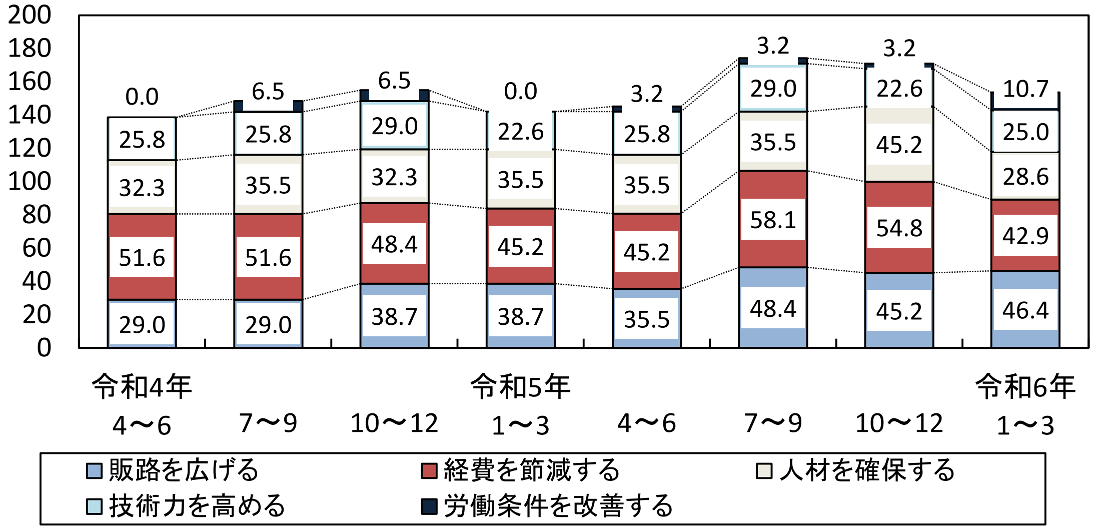


建設業　経営上の問題点（％）



	令和5年4月～ 6月期		令和5年7月～ 9月期		令和5年10月～ 12月期		令和6年1月～ 3月期	
第1位	材料価格の上昇	64.5 %	材料価格の上昇	54.8 %	材料価格の上昇	48.4 %	材料価格の上昇	46.4 %
第2位	同業者間の競争の激化	25.8 %	売上の停滞・減少	38.7 %	売上の停滞・減少	38.7 %	人手不足	39.3 %
	人手不足	25.8 %						
	売上の停滞・減少	25.8 %						
第3位	人件費の増加	16.1 %	人手不足	29.0 %	人手不足	35.5 %	同業者間の競争の激化	35.7 %
第4位	利幅の縮小	12.9 %	同業者間の競争の激化	25.8 %	同業者間の競争の激化	25.8 %	売上の停滞・減少	28.6 %
第5位	大手企業との競争の激化	9.7 %	利幅の縮小	19.4 %	下請の確保難	16.1 %	人件費の増加	14.3 %
	下請の確保難	9.7 %					利幅の縮小	14.3 %

建 設 業　　重 点 経 営 施 策 （ % ）



	令和5年4月～ 6月期			令和5年7月～ 9月期			令和5年10月～ 12月期			令和6年1月～ 3月期		
第1位	経費を節減する	45.2	%	経費を節減する	58.1	%	経費を節減する	54.8	%	販路を広げる	46.4	%
第2位	人材を確保する	35.5	%	販路を広げる	48.4	%	人材を確保する	45.2	%	経費を節減する	42.9	%
	販路を広げる	35.5	%				販路を広げる	45.2	%			
第3位	技術力を高める	25.8	%	人材を確保する	35.5	%	技術力を高める	22.6	%	人材を確保する	28.6	%
第4位	情報力を強化する	12.9	%	技術力を高める	29.0	%	情報力を強化する	12.9	%	技術力を高める	25.0	%
第5位	教育訓練を強化する	9.7	%	教育訓練を強化する	6.5	%	教育訓練を強化する	6.5	%	労働条件を改善する	10.7	%
				情報力を強化する	6.5	%				情報力を強化する	10.7	%