

## (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△9.6で前期比3.9ポイント増とやや厳しさが和らいだ。売上額は6.2で5.9ポイント増と大きく増加幅が拡大し、受注残は5.2で6.6ポイント増、収益は7.4で13.7ポイント増とともに増加に転じた。来期の見通しについては、業況は厳しさが幾分和らぎ、売上額は増加幅がかなり拡大し、受注残はわずかに好調さを強め、収益は多少後退する見込み。

業種別でみると、業況は「電気機械器具」は悪化に転じ、「金属製品・建設用金属製品」「一般機械器具・金型」はともに極端に厳しさが和らいだ。売上額は、「一般機械器具・金型」は増加に転じ、「電気機械器具」は大幅に改善し、「金属製品・建設用金属製品」は若干持ち直した。受注残は、「一般機械器具・金型」は増加に転じ、「金属製品・建設用金属製品」「電気機械器具」はともに大幅に改善した。収益は、「金属製品・建設用金属製品」「電気機械器具」はともに増加に転じ、「一般機械器具・金型」は極端に減益幅が縮小した。

#### 価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は21.2で5.5ポイント減と大きく上昇幅が縮小し、原材料価格は54.1で4.5ポイント減とやや上昇傾向が弱まり、在庫は0.9で4.9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、販売価格はわずかに上昇幅が拡大し、原材料価格は上昇傾向が大幅に弱まり、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、「一般機械器具・金型」はかなり上昇傾向が強まり、「金属製品・建設用金属製品」は幾分上昇傾向が弱まり、「電気機械器具」は大きく上昇幅が縮小した。原材料価格は、「金属製品・建設用金属製品」は極端に上昇傾向が強まり、「電気機械器具」は大幅に上昇幅が拡大し、「一般機械器具・金型」は大きく上昇が弱まった。在庫は、「金属製品・建設用金属製品」「一般機械器具・金型」はともに適正水準から過剰となり、「電気機械器具」は過剰に転じた。

#### 資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは△13.7で3.1ポイント増と多少改善した。借入難易度は2.2で2.2ポイント増とやや容易さが増した。借入をした企業は15.3%で4.0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10.2%で2.3ポイント減少した。来期の見通しについて、資金繰りは今期並の苦しさで推移し、借入をする企業は大きく減少し、設備投資を実施する企業はわずかに減少する見込み。

業種別でみると、資金繰りは、「電気機械器具」は極端に窮屈感が緩和し、「一般機械器具・金型」は前期並の苦しさとなり、「金属製品・建設用金属製品」は若干窮屈感が強まった。借入難易度は、「一般機械器具・金型」は大幅に容易さが増し、「金属製品・建設用金属製品」は好転し、「電気機械器具」は厳しい状況に転じた。今期借入をした企業は、「金属製品・建設用金属製品」は極端に増加し、「電気機械器具」は幾分減少し、「一般機械器具・金型」は極端に減少した。設備投資を実施した企業は、「金属製品・建設用金属製品」「電気機械器具」はともに大幅に増加し、「一般機械器具・金型」は極端に減少した。

## 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55.9%となった。次いで2位は「売上の停滞・減少」で39.0%、3位は「利幅の縮小」で23.7%となった。以下、4位は「人手不足」で16.9%、5位は「人件費の増加」で15.3%となった。

重点経営施策では、1位は「販路を広げる」で64.4%となった。次いで2位は「経費を節減する」で57.6%、3位は「人材を確保する」で15.3%となった。以下、4位は「新製品・技術を開発する」で11.9%、5位は「提携先を見つける」で10.2%となった。

## 業種別動向

### (1) 金属製品、建設用金属製品

業況は△3.2で前期比24.2ポイント増と極端に厳しさが和らいだ。収益は15.1で28.4ポイント増と増加に転じ、受注残は△2.5で6.3ポイント増と大幅に改善し、売上額は△0.4で3.6ポイント増と若干持ち直した。今期の「金属製品、建設用金属製品」は、業況、売上額、受注残、収益はいずれも改善した。価格動向については、販売価格は27.0で4.0ポイント減と幾分上昇傾向が弱まり、原材料価格は63.3で22.2ポイント増と極端に上昇傾向が強まった。在庫は4.3で3.2ポイント増と適正水準から過剰となった。資金繰りは△26.5で1.8ポイント減と若干窮屈感が強まり、借入難易度は25.0で45.0ポイント増と好転した。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10.0%で10.0ポイント増加した。

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。収益は増加幅が大きく縮小し、売上額、受注残はともに増加に転じる見通し。価格動向については、販売価格は上昇傾向が大幅に強まり、原材料価格は上昇傾向がわずかに弱まるとみられる。在庫は過剰感がかなり強まり、資金繰りは窮屈感が大きく緩和し、設備投資を実施する企業は大幅に増加する見込み。

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」で40.0%、3位は「利幅の縮小」で30.0%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60.0%、2位は「経費を節減する」で30.0%、3位は「新製品・技術を開発する」「人材を確保する」でともに20.0%となった。

### (2) 一般機械器具、金型

業況は△10.7で前期比24.5ポイント増と極端に厳しさが和らいだ。売上額は10.5で41.6ポイント増、受注残は8.8で34.3ポイント増とともに増加に転じ、収益は△11.9で29.3ポイント増と極端に減益幅が縮小した。今期の「一般機械器具、金型」は、業況、売上額、受注残、収益はいずれも改善した。価格動向については、販売価格は19.2で6.4ポイント増とかなり上昇傾向が強まり、原材料価格は55.1で13.4ポイント減と大きく上昇が弱まった。在庫は9.9で8.0ポイント増と適正水準から過剰となった。資金繰りは△14.2で1.4ポイント増と前期並の苦しさとなり、借入難易度は33.3で13.3ポイント増と大幅に容易さが増した。借入をした企業は0.0%で20.0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20.0ポイント減少した。

来期の見通しについては、業況は厳しさがやや和らぐ見込み。売上額、受注残はともに増加から減少に転じ、収益は減益幅が大きく拡大する見通し。販売価格は上昇傾向がかなり弱まり、原材料価格は今期並の上昇が続くとみられる。在庫は過剰感がわずかに強まり、資金繰りは今期同様の厳しさで推移し、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「原材料高」で71.4%、2位は「売上の停滞・減少」で57.1%、3

位は「仕入先からの値上げ要請」で 28.6%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 57.1%、2 位は「販路を広げる」で 42.9%、3 位は「機械化を推進する」で 28.6%となった。

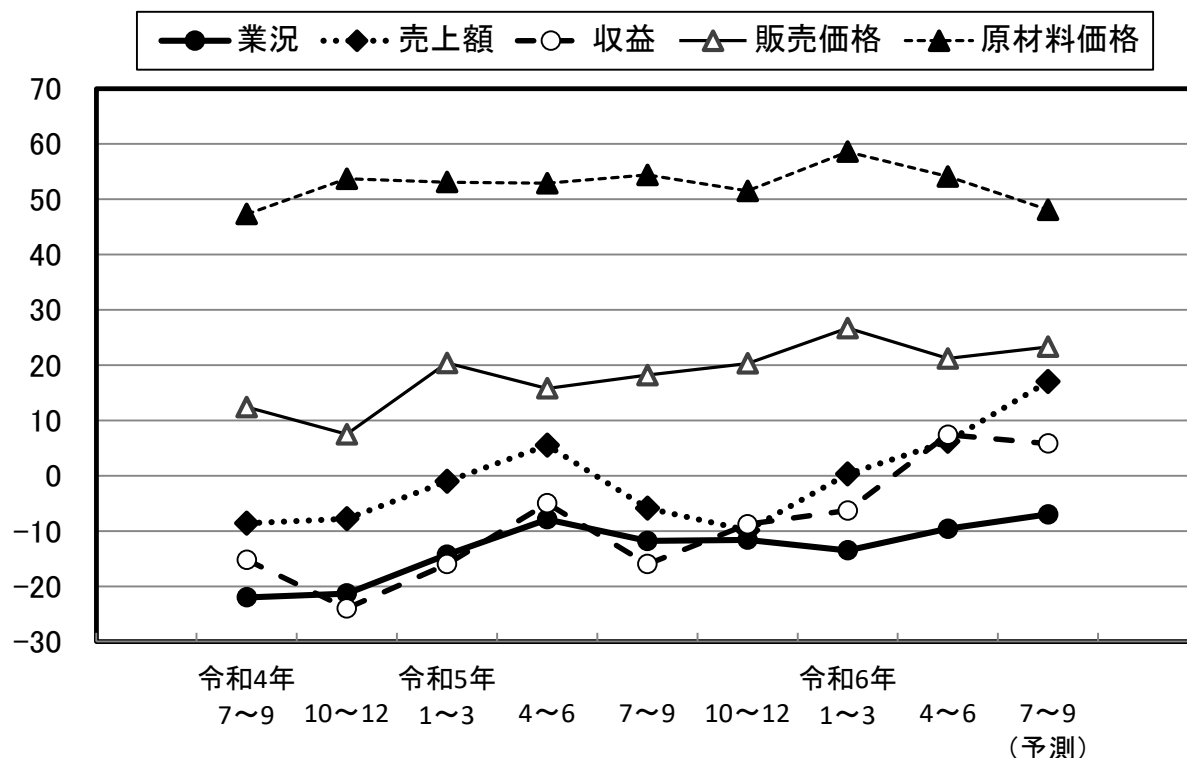
### (3)電気機械器具

業況は△8.4 で前期比 10.6 ポイント減と悪化に転じた。収益は 11.2 で 14.1 ポイント増と増加に転じ、売上額は△0.4 で 11.6 ポイント増、受注残は△2.6 で 17.1 ポイント増とともに大幅に改善した。今期の「電気機械器具」は、売上額、受注残、収益はいずれも改善し、業況は悪化した。価格動向については、販売価格は 25.4 で 6.3 ポイント減と大きく上昇幅が縮小し、原材料価格は 53.1 で 7.8 ポイント増と大幅に上昇幅が拡大した。在庫は 5.4 で 27.7 ポイント増と過剰に転じた。資金繰りは△12.9 で 22.2 ポイント増と極端に窮屈感が緩和し、借入難易度は△25.0 で 39.3 ポイント減と厳しい状況に転じた。借入をした企業は 20.0%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 20.0%で 7.5 ポイント増加した。

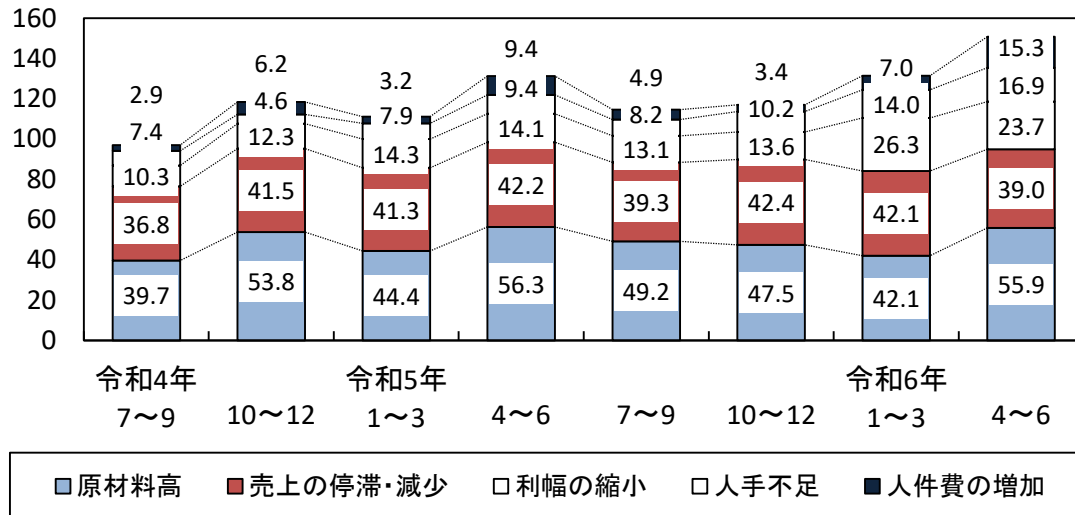
来期の見通しについては、業況は好転する見込み。収益は増加幅がかなり拡大し、売上額、受注残はともに増加に転じる見通し。販売価格は今期並の上昇が続き、原材料価格は上昇傾向が極端に弱まるとみられる。在庫は今期同様の過剰感が続き、資金繰りは窮屈感がやや強まり、設備投資を実施する企業は極端に減少する見込み。

経営上の問題点については、1 位は「売上の停滞・減少」「原材料高」でともに 50.0%、2 位は「利幅の縮小」で 40.0%、3 位は「大手企業との競争の激化」「輸入製品との競争の激化」「人件費の増加」でいずれも 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 70.0%、2 位は「経費を節減する」で 60.0%、3 位は「新製品・技術を開発する」「提携先を見つける」でともに 20.0%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

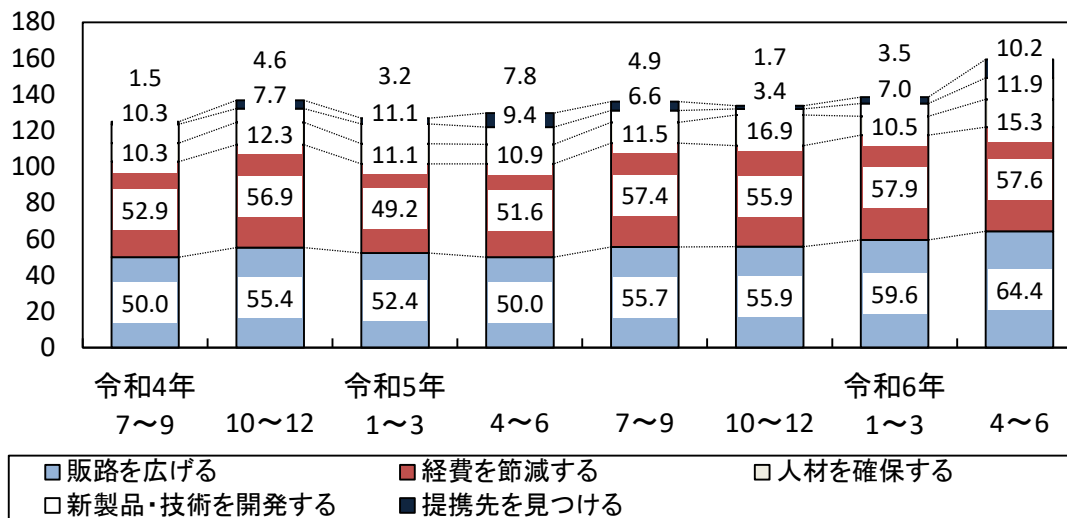


## 製造業 経営上の問題点（％）



	令和5年7月～9月期	令和5年10月～12月期	令和6年1月～3月期	令和6年4月～6月期
第1位	原材料高 49.2 %	原材料高 47.5 %	原材料高 42.1 %	原材料高 55.9 %
第2位	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 %	売上の停滞・減少 39.0 %
第3位	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 %	利幅の縮小 23.7 %
第4位	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 16.9 %
第5位	利幅の縮小 13.1 %	工場・機械の狭小・老朽化 10.2 %	人件費の増加 7.0 %	人件費の増加 15.3 %
		人手不足 10.2 %		
		同業者間の競争の激化 10.2 %		

## 製造業 重点経営施策（％）



	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	令和6年4月～6月期
第1位	経費を節減する 57.4 %	経費を節減する 55.9 %	販路を広げる 59.6 %	販路を広げる 64.4 %
		販路を広げる 55.9 %		
第2位	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 %	経費を節減する 57.6 %
第3位	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 %	人材を確保する 15.3 %
第4位	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 %	新製品・技術を開発する 11.9 %
第5位	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 5.3 %	提携先を見つける 10.2 %
		工場・機械を増設・移転する 5.1 %	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△12.1 で前期比 0.5 ポイント減と前期同様の厳しさが続いた。売上額は△5.0 で 1.8 ポイント増とわずかに持ち直し、収益は△22.6 で 6.3 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、業況は低調感が大幅に強まり、売上額、収益はともに増加に転じる見込み。

### 価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は 20.7 で 0.2 ポイント増と前期並の上昇が続き、仕入価格は 49.3 で 2.5 ポイント増とやや上昇幅が拡大した。在庫は 10.5 で 4.1 ポイント増と多少過剰感が強まった。来期の見通しについては、販売価格は幾分上昇幅が縮小し、仕入価格は上昇傾向がかなり弱まり、在庫は過剰感が大幅に強まる見込み。

### 資金繰り・借入金・設備投資動向

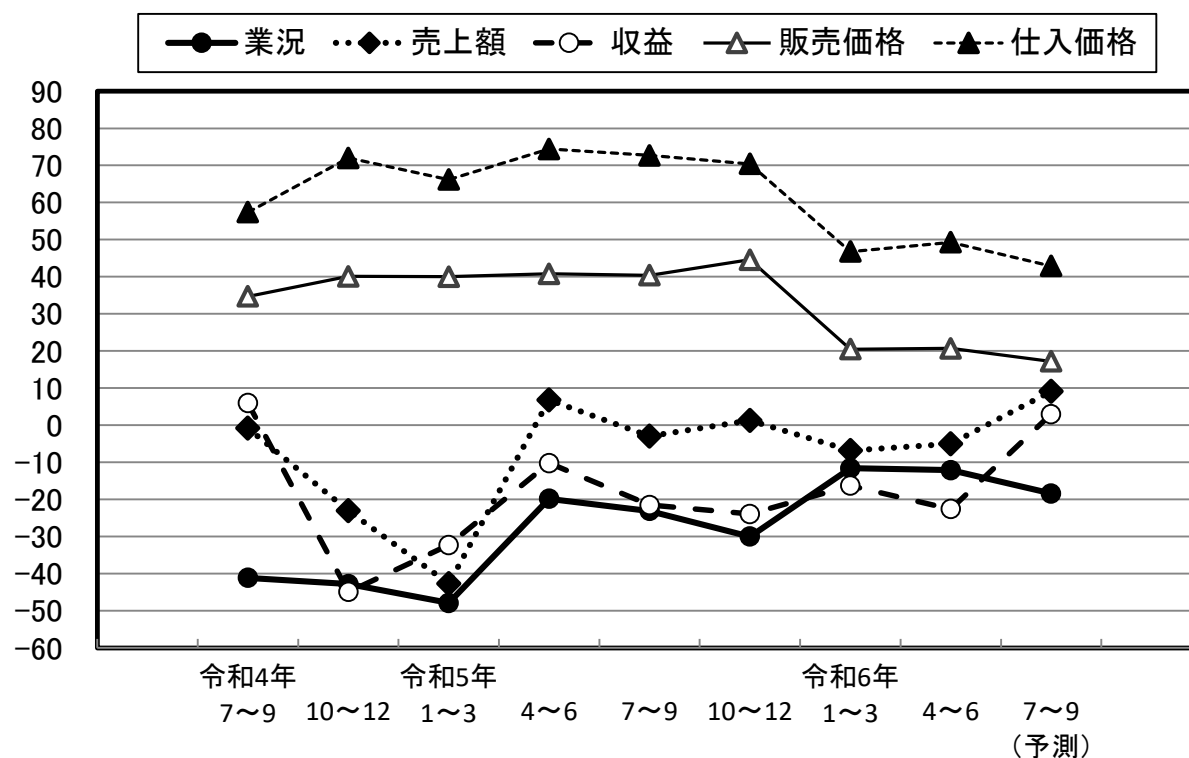
資金繰りは 1.6 で 11.0 ポイント増と容易となり、借入難易度は 0.0 で 23.5 ポイント増と極端に厳しさが和らいだ。借入をした企業は 15.8%で 1.5 ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 21.1%で 11.6 ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは今期同様変わらず推移し、借入をする企業は今期並となり、設備投資を実施する企業は大きく減少する見込み。

### 経営上の問題点・重点経営施策

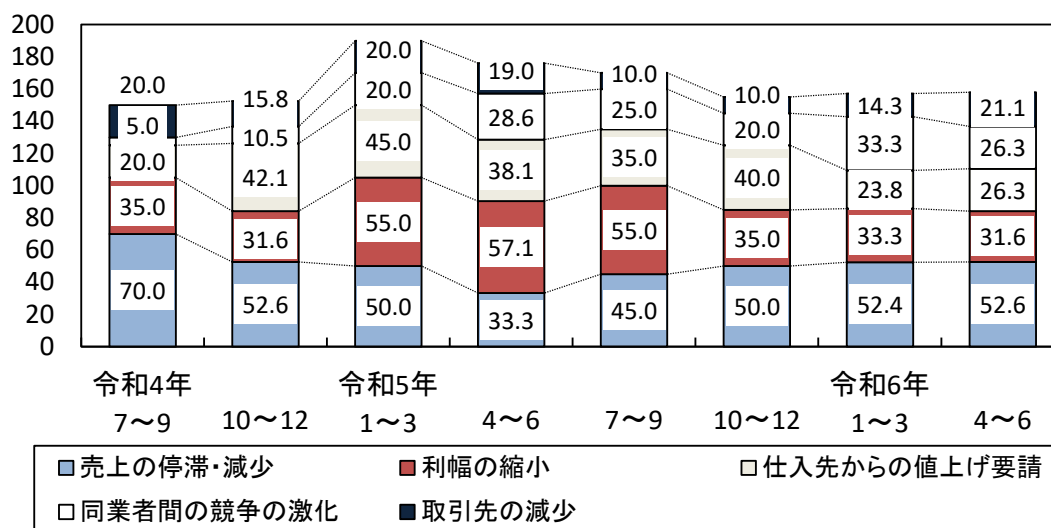
経営上の問題点は、1 位は「売上の停滞・減少」で 52.6%となった。次いで 2 位は「利幅の縮小」で 31.6%、3 位は「仕入先からの値上げ要請」「同業者間の競争の激化」でともに 26.3%となった。以下、4 位は「取引先の減少」で 21.1%、5 位は「人手不足」「取扱商品の陳腐化」でともに 15.8%となった。

重点経営施策は、1 位は「販路を広げる」で 63.2%となった。次いで 2 位は「経費を節減する」で 52.6%、3 位は「流通経路の見直しをする」で 21.1%となった。以下、4 位は「新しい事業を始める」で 15.8%、5 位は「提携先を見つける」「品揃えを充実する」でともに 10.5%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

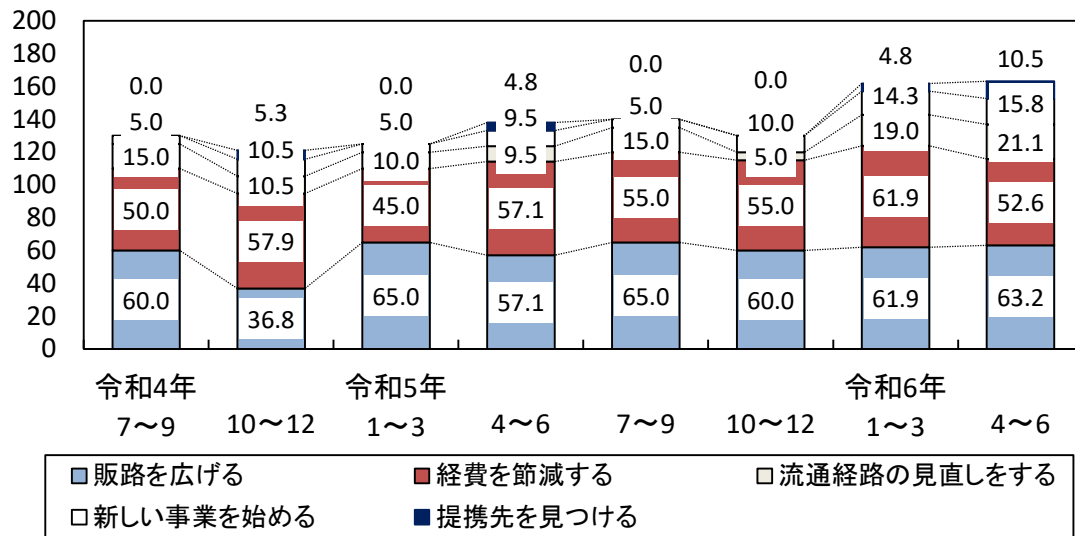


卸売業 経営上の問題点（％）



	令和5年7月～9月期		令和5年10月～12月期		令和6年1月～3月期		令和6年4月～6月期	
第1位	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 %	売上の停滞・減少	52.6 %
第2位	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 %	利幅の縮小	31.6 %
					同業者間の競争の激化	33.3 %		
第3位	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 %	仕入先からの値上げ要請	26.3 %
							同業者間の競争の激化	26.3 %
第4位	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 %	取引先の減少	21.1 %
第5位	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	15.8 %
	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	15.8 %
			取扱商品の陳腐化	10.0 %				

卸 売 業 重 点 経 営 施 策 ( % )



	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		令和6年4月～6月期	
第1位	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	63.2 %
第2位	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 %	経費を節減する	52.6 %
第3位	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 %	流通経路の見直しをする	21.1 %
第4位	流通経路の見直しをする	15.0 %	人材を確保する	15.0 %	情報力を強化する	9.5 %	新しい事業を始める	15.8 %
第5位	情報力を強化する	15.0 %	情報力を強化する	10.0 %	提携先を見つける	4.8 %	提携先を見つける	10.5 %
	人材を確保する	10.0 %	新しい事業を始める	10.0 %	人材を確保する	4.8 %	品揃えを充実する	10.5 %
			情報力を強化する	10.0 %	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△13.1 で前期比 7.2 ポイント減とかなり低調感が強まった。売上額は 4.6 で 1.5 ポイント減とやや増加幅が縮小し、収益は△8.5 で 1.3 ポイント減と前期並の減益が続いた。来期の見通しについては、業況は厳しさがわずかに和らぎ、売上額は増加から減少に転じ、収益は今期並の減益が続く見込み。

### 価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は 38.3 で 1.0 ポイント増と前期並の上昇が続き、仕入価格は 58.7 で 5.5 ポイント増と大きく上昇傾向が強まった。在庫は△6.6 で 1.5 ポイント減とやや不足感が強まった。来期の見通しについては、販売価格、仕入価格はともに今期並の上昇が続き、在庫は今期同様の不足感で推移する見込み。

### 資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは△4.9 で 2.4 ポイント増と若干窮屈感が緩和した。借入難易度は 9.5 で 9.5 ポイント増と大幅に容易さが増し、借入をした企業は 28.1%で 12.9 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 16.7%で 13.6 ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは今期同様変わらず推移し、借入をする企業、設備投資を実施する企業はともにかなり減少する見込み。

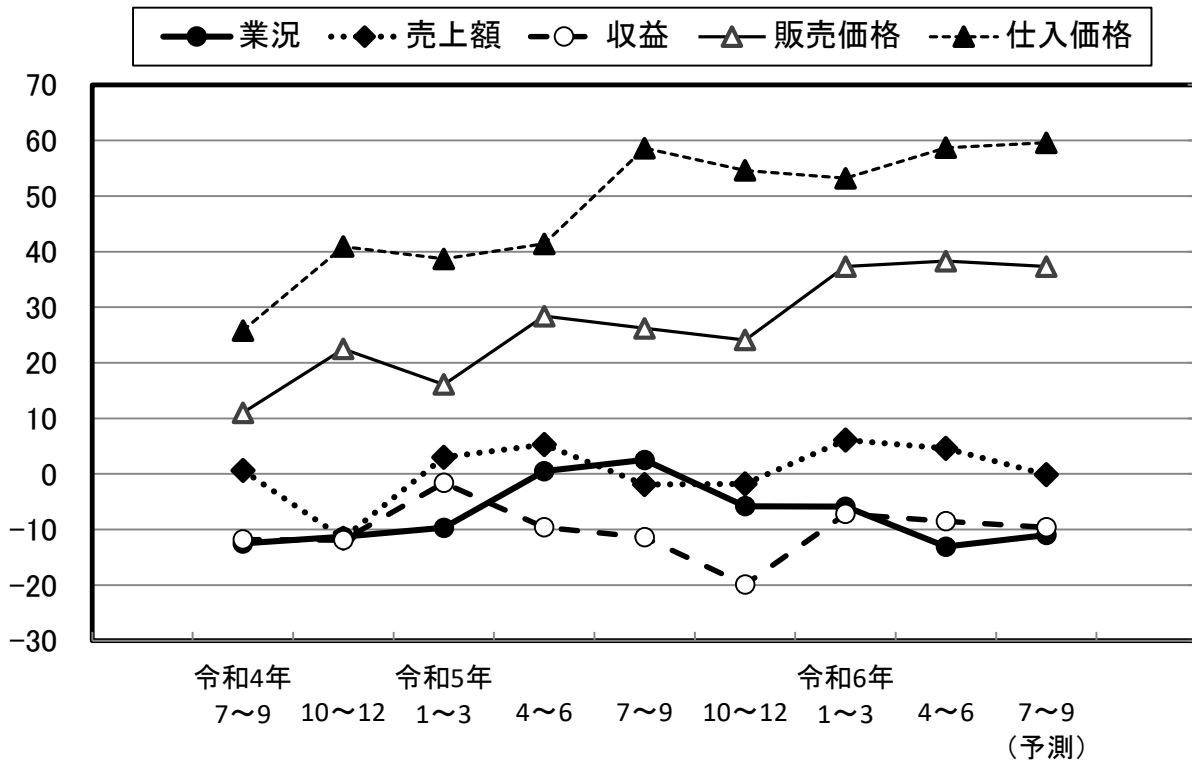
### 経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点については、1 位は「同業者間の競争の激化」で 37.5%となった。次いで 2 位は「売上の停滞・減少」で 31.3%、3 位は「仕入先からの値上げ要請」で 28.1%となった。以下、4 位は「利幅の縮小」で 21.9%、5 位は「大型店との競争の激化」で 15.6%となった。

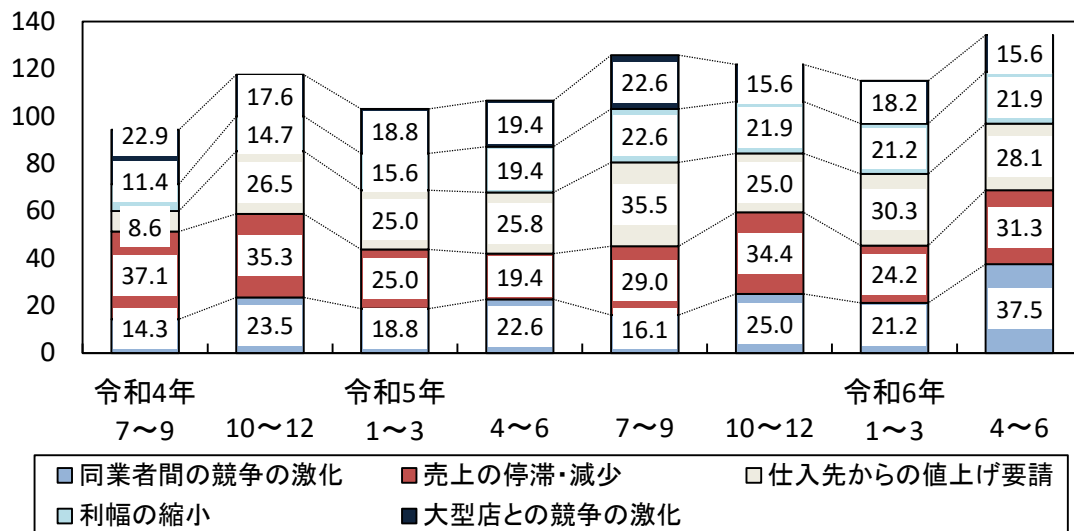
重点経営施策では、1 位は「経費を節減する」で 50.0%となった。次いで 2 位は「品揃えを改善する」で 37.5%、3 位は「売れ筋商品を取り扱う」で 25.0%となった。以下、4 位は「宣伝・広告を強化する」で 21.9%、5 位は「仕入先を開拓・選別する」で 15.6%となった。



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

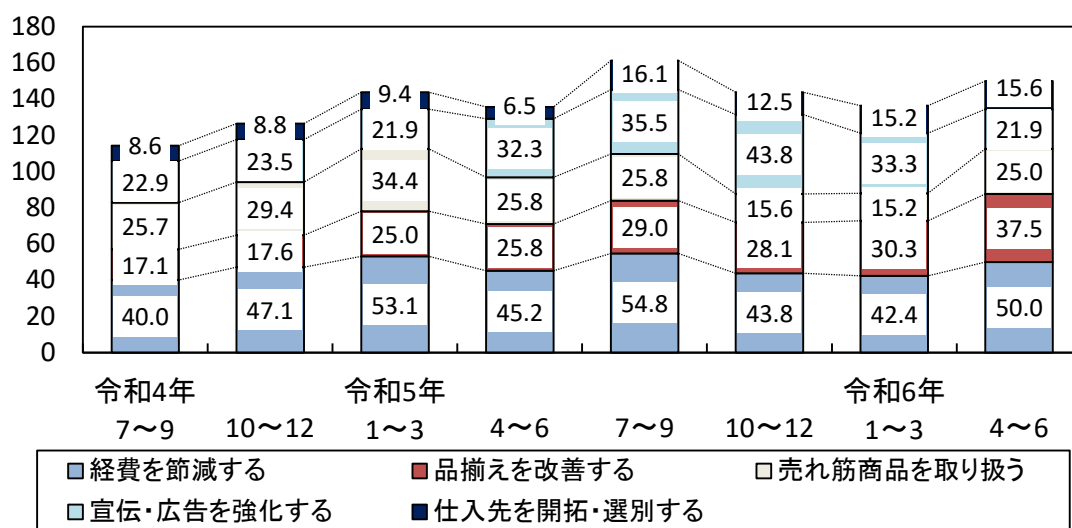


小売業 経営上の問題点（％）



	令和5年7月～9月期	令和5年10月～12月期	令和6年1月～3月期	令和6年4月～6月期
第1位	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 %	同業者間の競争の激化 37.5 %
第2位	売上の停滞・減少 29.0 %	仕入先からの値上げ要請 25.0 % 同業者間の競争の激化 25.0 %	売上の停滞・減少 24.2 %	売上の停滞・減少 31.3 %
第3位	利幅の縮小 22.6 % 大型店との競争の激化 22.6 %	利幅の縮小 21.9 %	利幅の縮小 21.2 % 同業者間の競争の激化 21.2 %	仕入先からの値上げ要請 28.1 %
第4位	商店街の集客力の低下 16.1 % 同業者間の競争の激化 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 %	利幅の縮小 21.9 %
第5位	商圈人口の減少 9.7 % 店舗の狭小・老朽化 9.7 %	商店街の集客力の低下 12.5 %	人件費の増加 9.1 % 商店街の集客力の低下 9.1 %	大型店との競争の激化 15.6 %

### 小 売 業 重 点 経 営 施 策 ( % )



	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	令和6年4月～6月期
第1位	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 43.8 %	経費を節減する 42.4 %	経費を節減する 50.0 %
第2位	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 %	品揃えを改善する 37.5 %
第3位	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 %	売れ筋商品を取り扱う 25.0 %
第4位	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 % 仕入先を開拓・選別する 12.5 %	売れ筋商品を取り扱う 15.2 % 仕入先を開拓・選別する 15.2 %	宣伝・広告を強化する 21.9 %
第5位	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 % 機械化を推進する 6.3 % 人材を確保する 6.3 %	新しい事業を始める 9.1 % 機械化を推進する 9.1 %	仕入先を開拓・選別する 15.6 %

## 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 6.8 で前期比 20.3 ポイント増と好転した。売上額は 12.0 で 10.4 ポイント増と大きく増加幅が拡大し、収益は 0.7 で 6.2 ポイント増と増加に転じた。来期の見通しについては、業況は好調感が大幅に後退し、売上額は増加幅がわずかに縮小し、収益は増加傾向が多少強まる見込み。

### 価格・在庫動向

価格動向については、料金価格は 22.5 で 0.7 ポイント増と前期並の上昇が続き、材料価格は 47.8 で 8.0 ポイント増とかなり上昇傾向が強まった。来期の見通しについては、料金価格は今期並の上昇が続き、材料価格は上昇傾向が大きく弱まる見込み。

### 資金繰り・借入金・設備投資動向

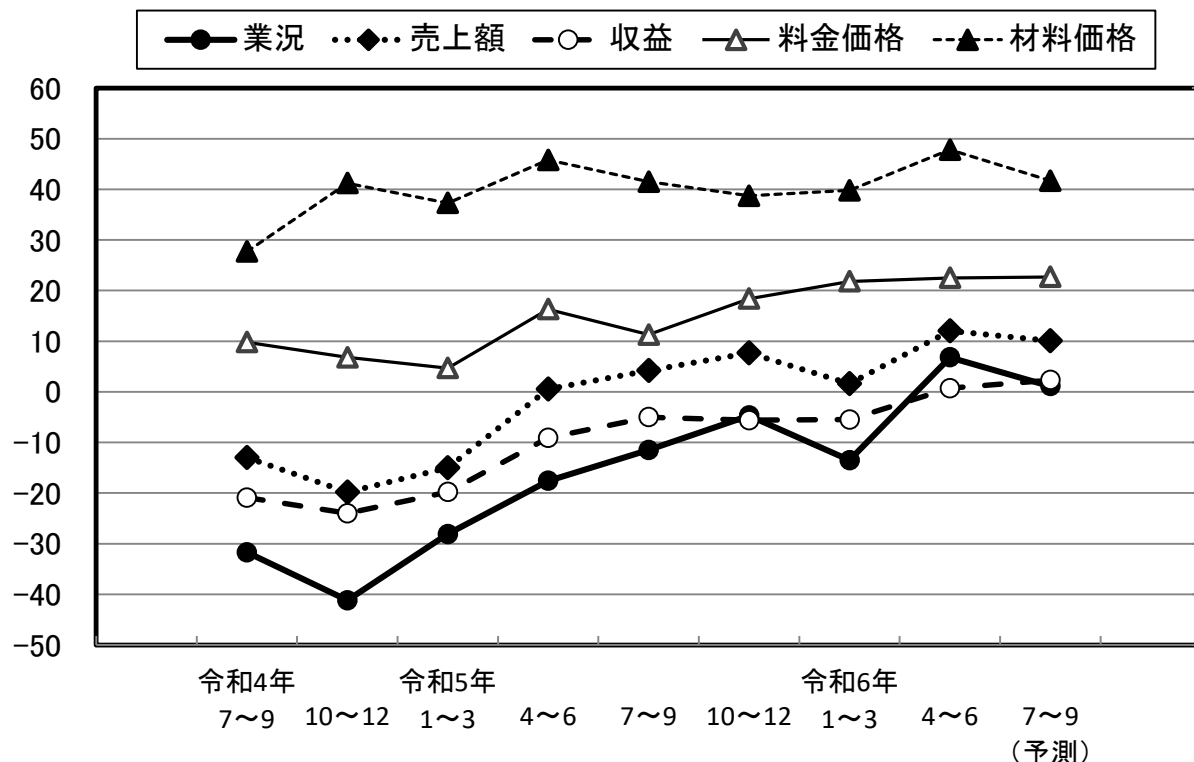
資金繰りは 3.1 で 10.5 ポイント増と容易となり、借入難易度は  $\Delta 8.3$  で 0.9 ポイント減と前期並の苦しさが続いた。借入をした企業は 2.5% で 10.0 ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 17.9% で 7.9 ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは容易さが幾分縮小し、借入をする企業は若干増加し、設備投資を実施する企業はやや減少する見込み。

### 経営上の問題点・重点経営施策

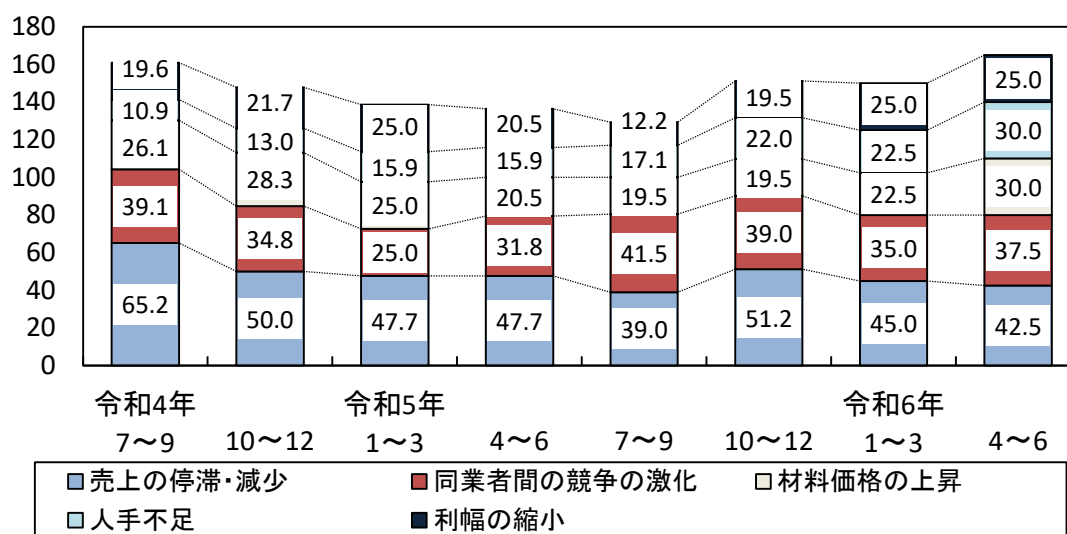
経営上の問題点は、1 位は「売上の停滞・減少」で 42.5% となった。次いで 2 位は「同業者間の競争の激化」で 37.5%、3 位は「材料価格の上昇」「人手不足」でともに 30.0% となった。以下、4 位は「利幅の縮小」で 25.0%、5 位は「人件費の増加」で 15.0% となった。

重点経営施策では、1 位は「経費を節減する」で 50.0% となった。次いで 2 位は「販路を広げる」で 40.0%、3 位は「人材を確保する」で 22.5% となった。以下、4 位は「技術力を強化する」「店舗・設備を改装する」でともに 15.0%、5 位は「宣伝・広告を強化する」で 12.5% 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

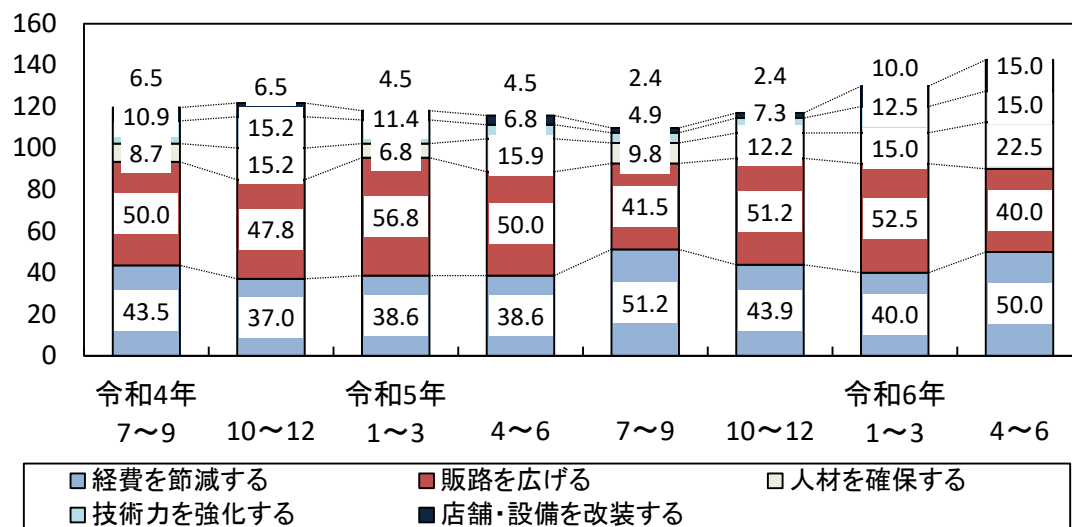


## サービス業 経営上の問題点（％）



	令和5年7月～9月期		令和5年10月～12月期		令和6年1月～3月期		令和6年4月～6月期	
第1位	同業者間の競争の激化	41.5 %	売上停滞・減少	51.2 %	売上停滞・減少	45.0 %	売上停滞・減少	42.5 %
第2位	売上停滞・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 %	同業者間の競争の激化	37.5 %
第3位	材料価格の上昇	19.5 %	人手不足	22.0 %	利幅の縮小	25.0 %	材料価格の上昇	30.0 %
							人手不足	30.0 %
第4位	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	25.0 %
			利幅の縮小	19.5 %	人手不足	22.5 %		
第5位	利幅の縮小	12.2 %	人件費の増加	9.8 %	取引先の減少	10.0 %	人件費の増加	15.0 %
			取引先の減少	9.8 %				

## サービス業 重点経営施策（％）



	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		令和6年4月～6月期	
第1位	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 %	経費を節減する	50.0 %
第2位	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 %	販路を広げる	40.0 %
第3位	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 %	人材を確保する	22.5 %
	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	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 %	技術力を強化する	15.0 %
							店舗・設備を改装する	15.0 %
第5位	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 %	宣伝・広告を強化する	12.5 %
	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 %		
					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3.1で前期比9.4ポイント減とかなり好調感が後退した。売上額は9.2で5.9ポイント増と大きく増加幅が拡大し、受注残は11.1で2.0ポイント増とわずかに好調さを強め、施工高は10.0で6.6ポイント減と大幅に後退し、収益は△8.0で4.7ポイント減とやや低迷した。来期の見通しについて、業況は好調感が大幅に強まる見込み。施工高は多少後退し、受注残は増加幅がかなり縮小し、売上額は増加から減少に転じ、収益は大きく低迷する見通し。

### 価格・在庫動向

価格動向については、請負価格は38.3で8.2ポイント増と大幅に上昇傾向が強まり、材料価格は75.6で21.9ポイント増と極端に上昇幅が拡大した。在庫は6.3で7.2ポイント増と適正水準から過剰となった。来期の見通しについては、請負価格は上昇傾向が幾分弱まり、材料価格はかなり上昇幅が縮小し、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

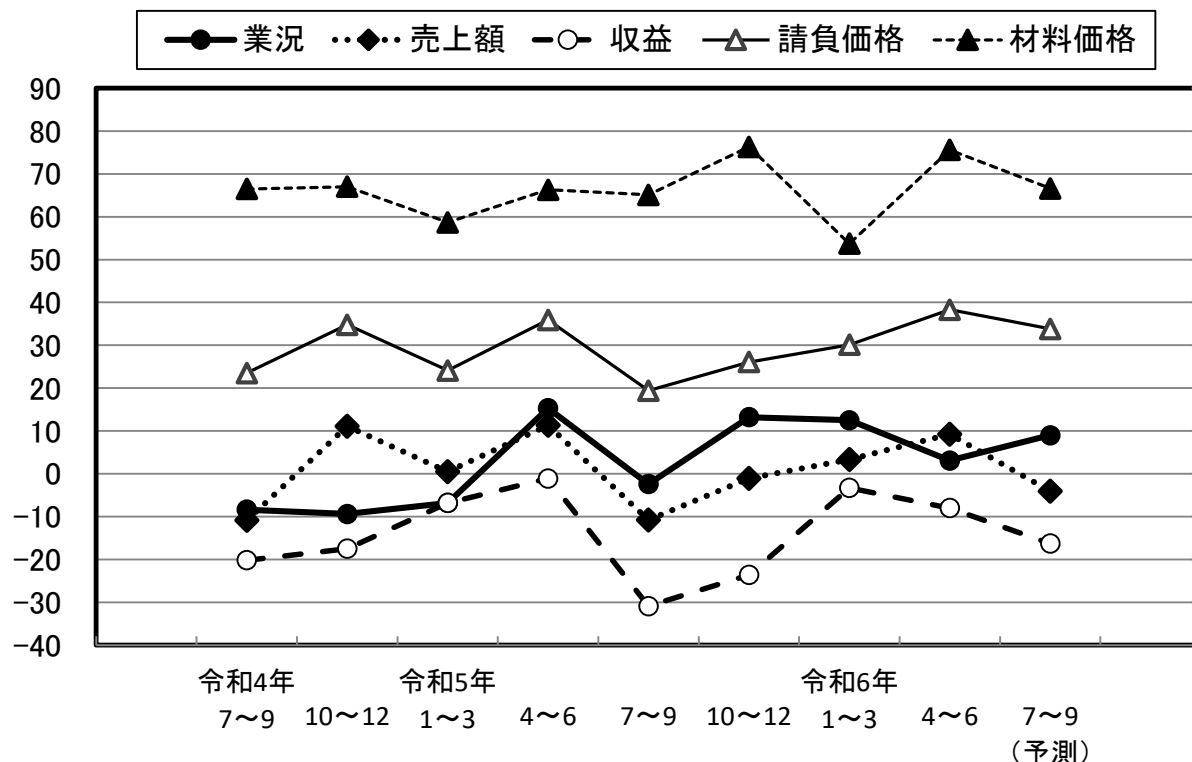
資金繰りは3.1で5.3ポイント減と多少容易さが縮小し、借入難易度は4.6で0.1ポイント減と前期並の容易な状況となった。借入をした企業は13.3%で9.6ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は16.7%で6.0ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは厳しい状況に転じ、借入をする企業は大きく減少し、設備投資を実施する企業は若干減少する見込み。

### 経営上の問題点・重点経営施策

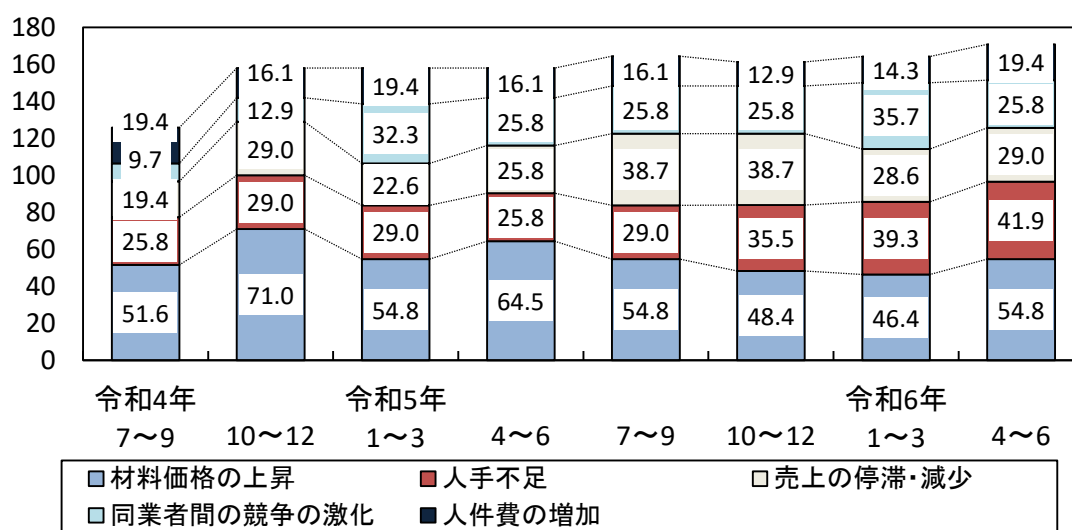
経営上の問題点は、1位は「材料価格の上昇」で54.8%となった。次いで2位は「人手不足」で41.9%、3位は「売上の停滞・減少」で29.0%となった。以下、4位は「同業者間の競争の激化」で25.8%、5位は「人件費の増加」で19.4%となった。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」で48.4%となった。次いで2位は「人材を確保する」「経費を節減する」でともに41.9%、3位は「技術力を高める」で19.4%となった。以下、4位は「労働条件を改善する」「情報力を強化する」でともに9.7%、5位は「教育訓練を強化する」「不動産の有効活用を図る」でともに6.5%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

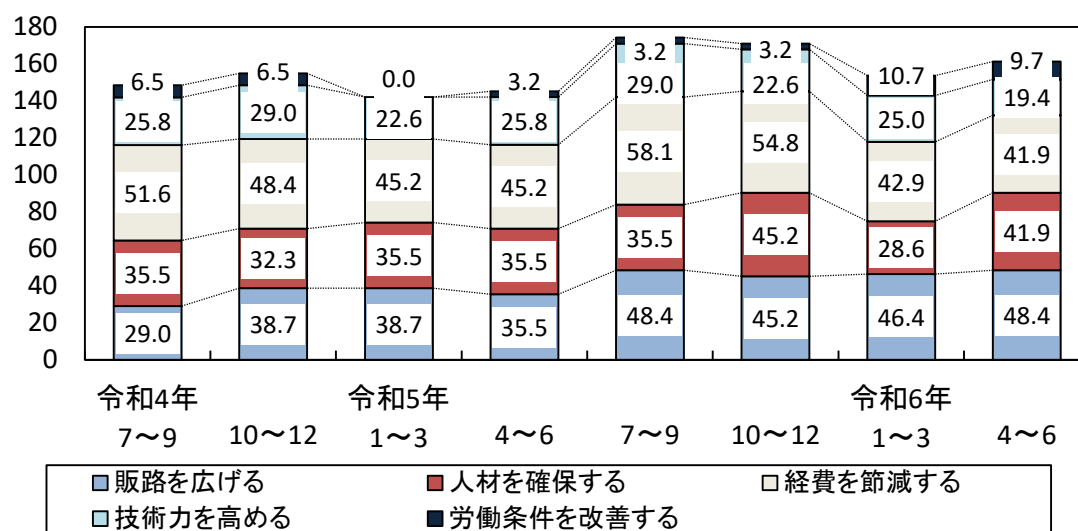


## 建設業 経営上の問題点（％）



	令和5年7月～ 9月期	令和5年10月～ 12月期	令和6年1月～ 3月期	令和6年4月～ 6月期
第1位	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 %	材料価格の上昇 54.8 %
第2位	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 41.9 %
第3位	人手不足 29.0 %	人手不足 35.5 %	同業者間の競争の激化 35.7 %	売上の停滞・減少 29.0 %
第4位	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 %	同業者間の競争の激化 25.8 %
第5位	利幅の縮小 19.4 %	下請の確保難 16.1 %	人件費の増加 14.3 %	人件費の増加 19.4 %
			利幅の縮小 14.3 %	

# 建設業 重点経営施策（％）



	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		令和6年4月～6月期	
第1位	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 %	販路を広げる	48.4 %
第2位	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 %	人材を確保する	41.9 %
			販路を広げる	45.2 %			経費を節減する	41.9 %
第3位	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 %	技術力を高める	19.4 %
第4位	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 %	労働条件を改善する	9.7 %
							情報力を強化する	9.7 %
第5位	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 %	教育訓練を強化する	6.5 %
	情報力を強化する	6.5 %			情報力を強化する	10.7 %	不動産の有効活用を図る	6.5 %