

(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△21.3で前期比0.7ポイント増と前期並の厳しさが続いた。売上額は△7.8で0.8ポイント増と前期並の減少が続き、受注残は△7.0で2.8ポイント増とやや減少幅が縮小し、収益は△24.0で8.8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、業況は低調感がわずかに強まり、売上額はやや減少が強まり、受注残、収益はともに幾分改善する見込み。

業種別でみると、業況は「一般機械器具・金型」は大幅に上向き、「金属製品・建設用金属製品」は若干厳しさが和らぎ、「電気機械器具」は大きく低調感が強まった。売上額は、「一般機械器具・金型」、「電気機械器具」はともに前期並の減少が続き、「金属製品・建設用金属製品」はやや減少幅が拡大した。受注残は、「一般機械器具・金型」は大幅に持ち直し、「電気機械器具」はわずかに減少幅が縮小し、「金属製品・建設用金属製品」は増加から減少に転じた。収益は、「一般機械器具・金型」、「電気機械器具」はともにかなり減益幅が拡大し、「金属製品・建設用金属製品」は増加から減益に転じた。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は7.5で4.9ポイント減とやや上昇が弱まり、原材料価格は53.7で6.4ポイント増と大きく上昇幅が拡大し、在庫は△5.5で3.3ポイント減とわずかに不足感が強まった。来期の見通しについては、販売価格は上昇傾向を多少強め、原材料価格は上昇が幾分弱まり、在庫は今期同様の不足感が続く見通し。

業種別でみると、販売価格は、「一般機械器具・金型」、「電気機械器具」はともに大幅に上昇傾向が弱まり、「金属製品・建設用金属製品」は上昇から下降に転じた。原材料価格は、「金属製品・建設用金属製品」は大きく上昇が弱まり、「一般機械器具・金型」はかなり上昇傾向が強まり、「電気機械器具」は極端に上昇幅が拡大した。在庫は、「金属製品・建設用金属製品」はやや不足感が強まり、「一般機械器具・金型」は過剰から品薄に転じ、「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△18.4で9.4ポイント減と大幅に窮屈感が強まった。借入難易度は0.0で6.4ポイント増と大きく厳しさが和らいだ。借入をした企業は12.3%で4.9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7.7%で2.6ポイント減少した。来期の見通しについて、資金繰りは窮屈感がやや緩和し、借入をする企業は今期同様で推移し、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、「一般機械器具・金型」、「電気機械器具」はともにかなり窮屈感が強まり、「金属製品・建設用金属製品」は厳しい状況に転じた。借入難易度は、「電気機械器具」は極端に容易さが増し、「金属製品・建設用金属製品」、「一般機械器具・金型」はともに増減なく推移した。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」はともに大幅に増加し、「電気機械器具」は幾分増加した。設備投資を実施した企業は、「一般機械器具・金型」はかなり増加し、「金属製品・建設用金属製品」、「電気機械器具」はともに大きく減少した。

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53.8%となった。次いで2位は「売上の停滞・減少」で41.5%、3位は「同業者間の競争の激化」で20.0%となった。以下、4位は「仕入先からの値上げ要請」で18.5%、5位は「利幅の縮小」で12.3%となった。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で56.9%となった。次いで2位は「販路を広げる」で55.4%、3位は「人材を確保する」で12.3%となった。以下、4位は「情報力を強化する」で9.2%、5位は「新製品・技術を開発する」で7.7%となった。

業種別動向

(1)金属製品、建設用金属製品

業況は△26.5で前期比5.3ポイント増と若干厳しさが和らいだ。売上額は△4.7で4.0ポイント減とやや減少幅が拡大し、収益は△17.7で33.8ポイント減、受注残は△19.1で25.5ポイント減とともに増加から減少・減益に転じた。今期の「金属製品、建設用金属製品」は、業況は改善し、売上額、収益、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△2.1で16.2ポイント減と上昇から下降に転じ、原材料価格は34.7で16.4ポイント減と大きく上昇が弱まった。在庫は△10.2で4.8ポイント減とやや不足感が強まった。資金繰りは△15.3で22.8ポイント減と厳しい状況に転じ、借入難易度は14.3と増減なく推移した。借入をした企業は25.0%と12.5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12.5%と12.5ポイント減少した。

来期の見通しについては、業況は大幅に上向く見込み。売上額、受注残、収益はいずれも増加に転じる見通し。価格動向については、販売価格は上昇に転じ、原材料価格は上昇傾向がやや弱まるとみられる。在庫は今期同様の不足感が続き、資金繰りは窮屈感がかなり緩和し、設備投資を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「原材料高」で75.0%、2位は「売上の停滞・減少」「工場・機械の狭小・老朽化」でともに25.0%、3位は「人手不足」「利幅の縮小」「人件費の増加」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「販路を広げる」で50.0%、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「不採算部門を整理・縮小する」「労働条件を改善する」でともに12.5%となった。

(2)一般機械器具、金型

業況は△11.2で前期比17.2ポイント増と大幅に上向いた。受注残は△18.2で9.4ポイント増と大幅に持ち直し、売上額は△8.4で0.3ポイント増と前期並の減少が続き、収益は△29.0で10.6ポイント減とかなり減益幅が拡大した。今期の「一般機械器具、金型」は、業況、受注残、売上額はいずれも改善し、収益は悪化した。価格動向については、販売価格は8.4で7.1ポイント減と大幅に上昇傾向が弱まり、原材料価格は38.2で9.7ポイント増とかなり上昇傾向が強まった。在庫は△10.6で13.6ポイント減と過剰から品薄に転じた。資金繰りは△20.0で6.1ポイント減とかなり窮屈感が強まり、借入難易度は14.3で増減なく推移した。借入をした企業は11.1%で11.1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11.1%で11.1ポイント増加した。

来期の見通しについては、業況は今期同様の厳しさが続く見込み。売上額、収益はともに大きく減少・減益幅が拡大し、受注残は今期同様の減少幅で推移する見通し。販売価格は上昇傾向がやや強まり、原材料価格は上昇がかなり強まるとみられる。在庫は不足感がわずかに強まり、資金繰りは窮屈感が多少緩和し、設備投資を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44.4%、2位は「原材料高」「仕入先からの値上げ要請」でともに33.3%、3位は「同業者間の競争の激化」「工場・機械の狭小・老朽化」「下請の確保難」でいずれも11.1%となった。重点経営施策については、1位が「販路を広げる」で44.4%、2位は「経費を節減する」で33.3%、3位は「新製品・技術を開発する」「提携先を見つける」「機械化を推進する」「人材を確保する」「教育訓練を強化する」でいずれも11.1%となった。

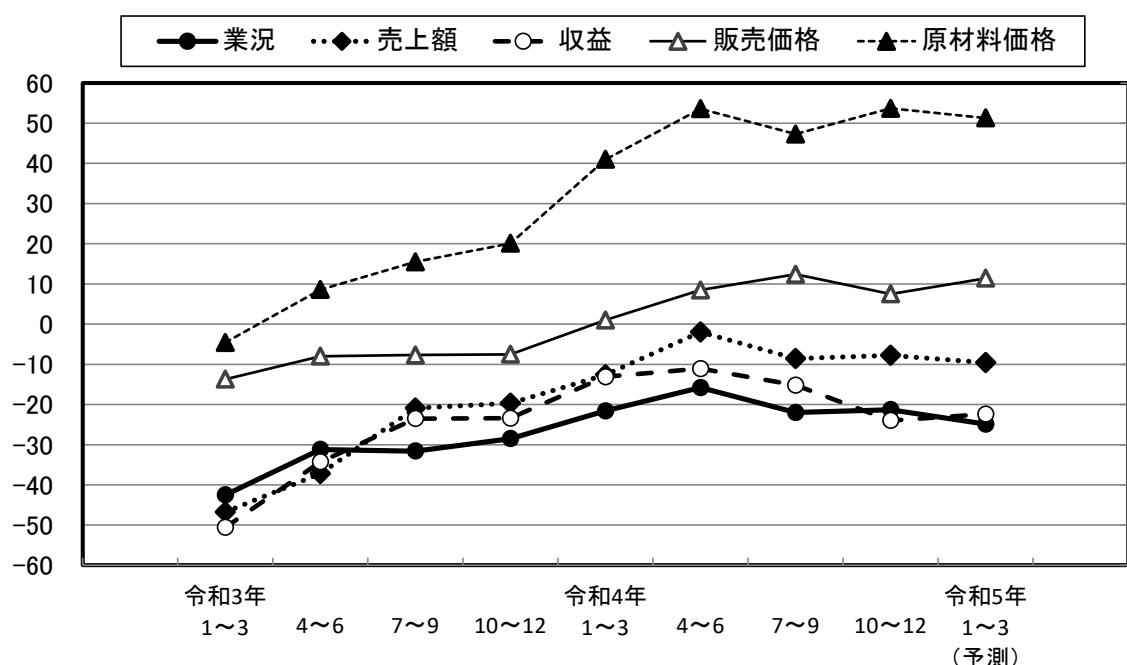
(3)電気機械器具

業況は△28.1で前期比14.2ポイント減と大きく低調感が強まった。受注残は△1.1で2.7ポイント増とわずかに減少幅が縮小し、収益は△45.7で14.8ポイント減とかなり減益幅が拡大し、売上額は△3.4で増減なく前期並の減少が続いた。今期の「電気機械器具」は、受注残は改善し、業況、収益はともに悪化し、売上額は前期同様で推移した。価格動向については、販売価格は16.8で6.6ポイント減と大幅に上昇傾向が弱まり、原材料価格は85.4で22.7ポイント増と極端に上昇幅が拡大した。在庫は8.6で9.2ポイント増と過剰に転じた。資金繰りは△23.3で16.8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20.0ポイント増と極端に容易さが増した。借入をした企業は20.0%で4.6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0.0%で15.4ポイント減少した。

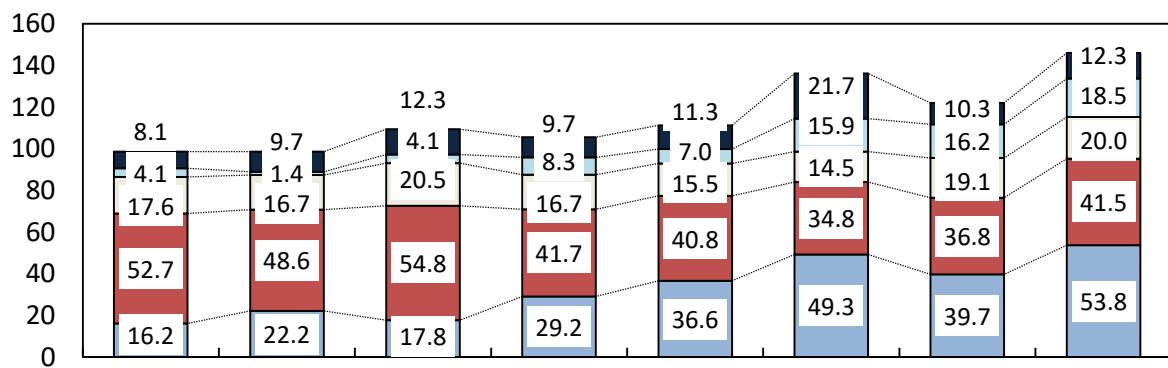
来期の見通しについては、業況は今期同様の厳しさが続く見込み。受注残は増加に転じ、売上額は減少幅がやや縮小し、収益は今期同様の減益が続く見通し。販売価格、原材料価格はともに今期同様の上昇が続くとみられる。在庫は過剰感がわずかに強まり、資金繰りは今期同様の苦しさが続き、設備投資を実施する企業は今期同様変わらない見込み。

経営上の問題点については、1位は「原材料高」で40.0%、2位は「売上の停滞・減少」「利幅の縮小」「仕入先からの値上げ要請」でいずれも30.0%、3位は「人手不足」「大手企業との競争の激化」でともに20.0%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80.0%、2位は「販路を広げる」で60.0%、3位は「人材を確保する」で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



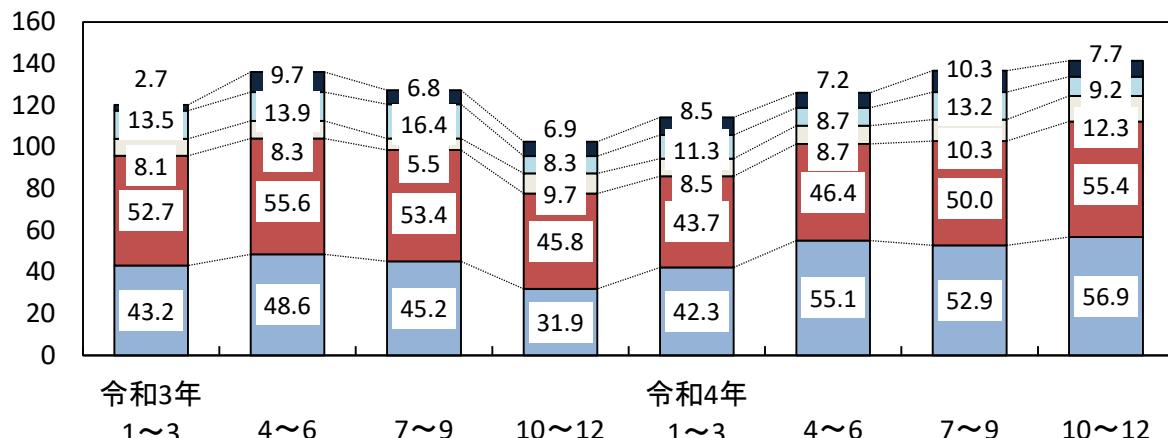
製造業 経営上の問題点（%）



■原材料高 ■売上の停滞・減少 □同業者間の競争の激化 □仕入先からの値上げ要請 ■利幅の縮小

	令和4年1月～3月期	令和4年4月～6月期	令和4年7月～9月期	令和4年10月～12月期
第1位	売上の停滞・減少 40.8 %	原材料高 49.3 %	原材料高 39.7 %	原材料高 53.8 %
第2位	原材料高 36.6 %	売上の停滞・減少 34.8 %	売上の停滞・減少 36.8 %	売上の停滞・減少 41.5 %
第3位	同業者間の競争の激化 15.5 %	利幅の縮小 21.7 %	同業者間の競争の激化 19.1 %	同業者間の競争の激化 20.0 %
第4位	利幅の縮小 11.3 % 人手不足 11.3 %	仕入先からの値上げ要請 15.9 %	仕入先からの値上げ要請 16.2 %	仕入先からの値上げ要請 18.5 %
第5位	大手企業との競争の激化 8.5 % 販売納入先からの値下げ要請 8.5 %	同業者間の競争の激化 14.5 %	利幅の縮小 10.3 %	利幅の縮小 12.3 %

製造業 重点経営施策（%）



■経費を節減する ■販路を広げる □人材を確保する □情報力を強化する ■新製品・技術を開発する

	令和4年1月～3月期	令和4年4月～6月期	令和4年7月～9月期	令和4年10月～12月期
第1位	販路を広げる 43.7 %	経費を節減する 55.1 %	経費を節減する 52.9 %	経費を節減する 56.9 %
第2位	経費を節減する 42.3 %	販路を広げる 46.4 %	販路を広げる 50.0 %	販路を広げる 55.4 %
第3位	情報力を強化する 11.3 %	人材を確保する 8.7 %	情報力を強化する 13.2 %	人材を確保する 12.3 %
第4位	人材を確保する 8.5 % 新製品・技術を開発する 8.5 %	新製品・技術を開発する 7.2 %	人材を確保する 10.3 % 新製品・技術を開発する 10.3 %	情報力を強化する 9.2 %
第5位	提携先を見つける 5.6 % 機械化を推進する 5.6 % 教育訓練を強化する 5.6 % 工場・機械を増設・移転する 5.6 %	教育訓練を強化する 5.8 %	教育訓練を強化する 4.4 %	新製品・技術を開発する 7.7 %

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△42.8で前期比1.7ポイント減と多少低調感が強まった。売上額は△23.0で22.2ポイント減と極端に減少幅が拡大し、収益は△44.9で50.9ポイント減と増加から減益に転じた。来期の見通しについては、厳しさが大きく和らぎ、売上額は減少幅が大幅に拡大し、収益は今期同様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40.1で5.4ポイント増と幾分上昇幅が拡大し、仕入価格は72.0で14.6ポイント増とかなり上昇が強まった。在庫は△2.6で9.6ポイント増と大きく不足感が改善した。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弱まる見込み。在庫は過剰に転じる見込み。

／資金繰り・借入金・設備投資動向

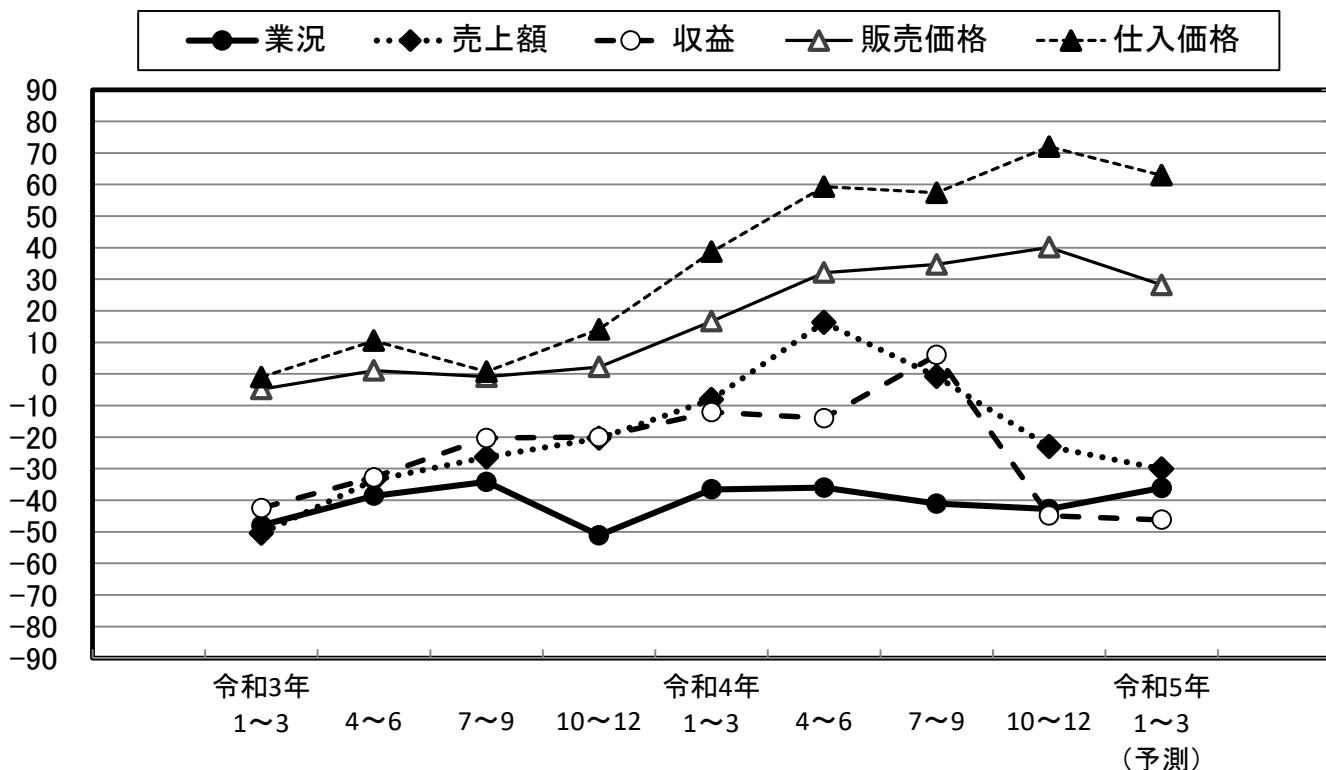
資金繰りは△13.0で8.3ポイント増とかなり窮屈感が緩和し、借入難易度は△22.2で7.2ポイント減と大幅に厳しさが強まった。借入をした企業は10.5%と14.5ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は0.0%で5.0ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは窮屈感が大きく緩和し、借入をする企業、設備投資をする企業はともに大きく増加する見込み。

／経営上の問題点・重点経営施策

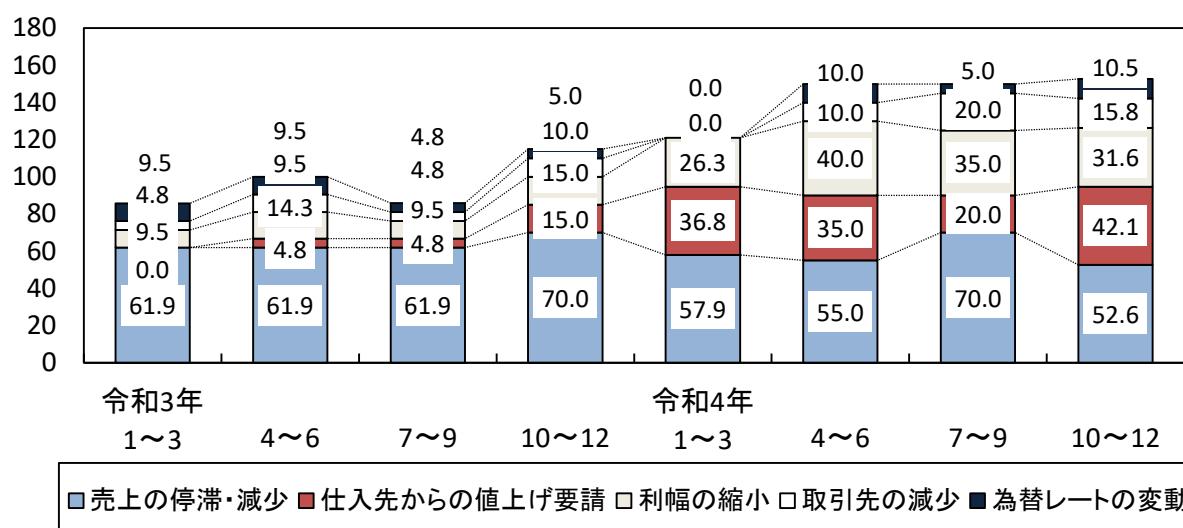
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」で52.6%となった。次いで2位は「仕入先からの値上げ要請」で42.1%、3位は「利幅の縮小」で31.6%となった。以下、4位は「取引先の減少」で15.8%、5位は「為替レートの変動」「同業者間の競争の激化」とともに10.5%となった。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」で57.9%となった。次いで2位は「販路を広げる」で36.8%、3位は「品揃えを充実する」で31.6%となった。以下、4位は「流通経路の見直しをする」「新しい事業を始める」とともに10.5%、5位は「情報力を強化する」「提携先を見つける」「機械化を推進する」でいずれも5.3%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

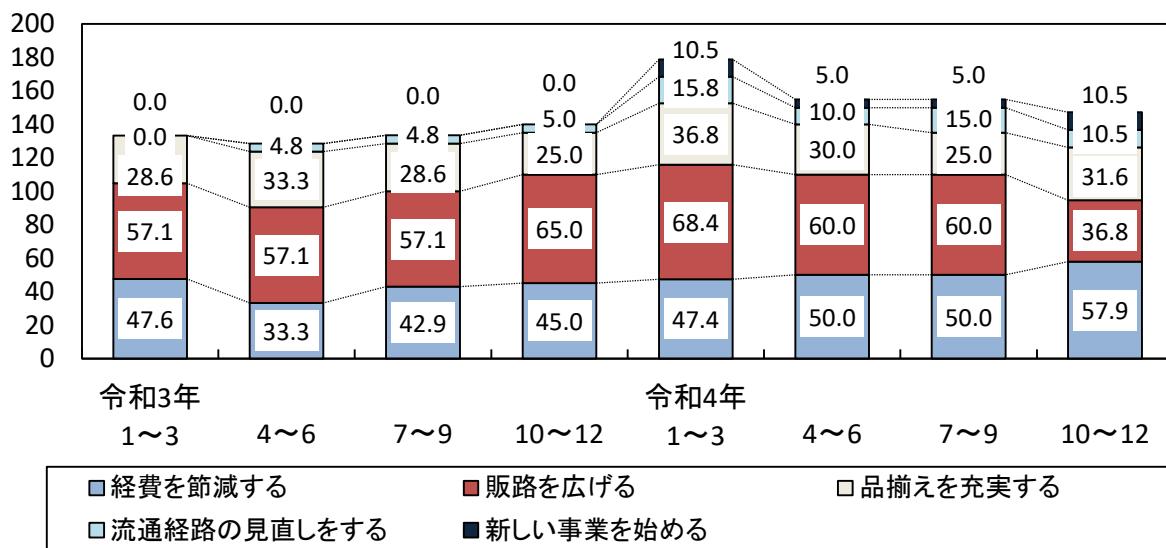


卸売業 経営上の問題点（%）



	令和4年1月～3月期	令和4年4月～6月期	令和4年7月～9月期	令和4年10月～12月期
第1位	売上の停滞・減少 57.9 %	売上の停滞・減少 55.0 %	売上の停滞・減少 70.0 %	売上の停滞・減少 52.6 %
第2位	仕入先からの値上げ要請 36.8 %	利幅の縮小 40.0 %	利幅の縮小 35.0 %	仕入先からの値上げ要請 42.1 %
第3位	利幅の縮小 26.3 %	仕入先からの値上げ要請 35.0 %	取引先の減少 20.0 %	利幅の縮小 31.6 %
第4位	同業者間の競争の激化 21.1 %	人手不足 20.0 %	輸入品との競争の激化 10.0 %	取引先の減少 15.8 %
	人手不足 21.1 %		人手不足 10.0 %	
第5位	取扱商品の陳腐化 10.5 %	同業者間の競争の激化 15.0 %	同業者間の競争の激化 5.0 %	為替レートの変動 10.5 %
	販売商品の不足 10.5 %		合理化の不足 5.0 %	同業者間の競争の激化 10.5 %
			小口注文・多頻度配送の増加 5.0 %	
			取扱商品の陳腐化 5.0 %	
			販売商品の不足 5.0 %	
			販売納入先からの値下げ要請 5.0 %	
			天候の不順 5.0 %	
			為替レートの変動 5.0 %	

卸売業 重点経営施策（%）



	令和4年1月～3月期	令和4年4月～6月期	令和4年7月～9月期	令和4年10月～12月期
第1位	販路を広げる 68.4 %	販路を広げる 60.0 %	販路を広げる 60.0 %	経費を節減する 57.9 %
第2位	経費を節減する 47.4 %	経費を節減する 50.0 %	経費を節減する 50.0 %	販路を広げる 36.8 %
第3位	品揃えを充実する 36.8 %	品揃えを充実する 30.0 %	品揃えを充実する 25.0 %	品揃えを充実する 31.6 %
第4位	流通経路の見直しをする 15.8 %	不動産の有効活用を図る 15.0 %	流通経路の見直しをする 15.0 %	流通経路の見直しをする 10.5 %
	人材を確保する 15.8 %		情報力を強化する 15.0 %	新しい事業を始める 10.5 %
第5位	新しい事業を始める 10.5 %	流通経路の見直しをする 10.0 %	新しい事業を始める 5.0 %	情報力を強化する 5.3 %
		情報力を強化する 10.0 %	機械化を推進する 5.0 %	提携先を見つける 5.3 %
			人材を確保する 5.0 %	機械化を推進する 5.3 %
			パート化を図る 5.0 %	
			教育訓練を強化する 5.0 %	
			労働条件を改善する 5.0 %	
			不動産の有効活用を図る 5.0 %	

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△11.3で前期比1.2ポイント増と前期同様の厳しさが続いた。売上額は△11.6で12.2ポイント減と水面下に落込み、収益は△11.9で0.1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、業況は厳しさが幾分和らぎ、売上額は今期同様の減少が続き、収益は減益幅が大きく拡大する見込み。

／価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は22.5で11.5ポイント増、仕入価格は40.9で15.1ポイント増とともに大幅に上昇を強めた。在庫は2.4で2.8ポイント増と過剰に転じた。来期の見通しについては、販売価格はやや落ち着きを見せ、仕入価格は上昇幅が大幅に縮小し、在庫は過剰から品薄に転じる見込み。

／資金繰り・借入金・設備投資動向

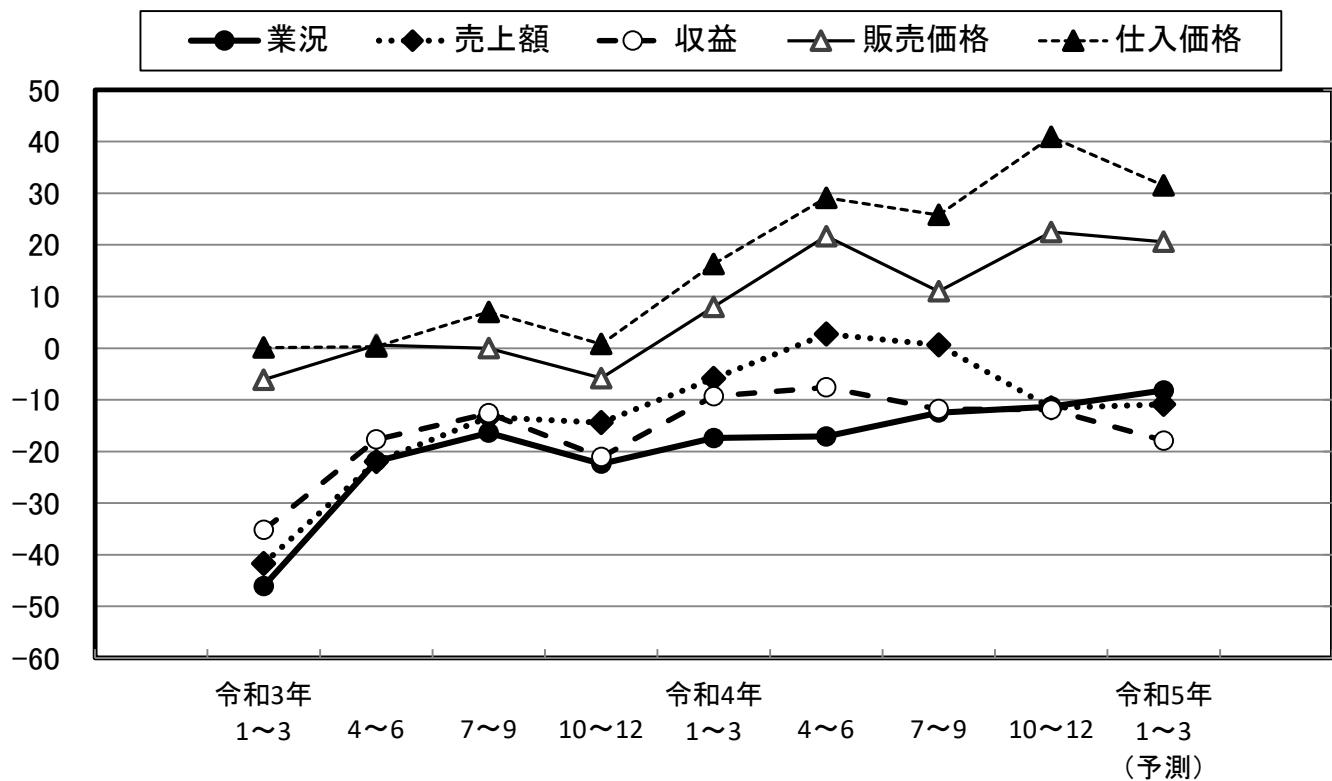
資金繰りは△14.6で0.2ポイント増と前期並の苦しさで推移した。借入難易度は6.7で3.0ポイント増と容易さがやや増した。借入をした企業は26.5%で6.5ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資をした企業は12.1%で3.3ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは今期同様の厳しさが続き、借入をする企業は大きく減少し、設備投資をする企業は幾分減少する見込み。

／経営上の問題点・重点経営施策

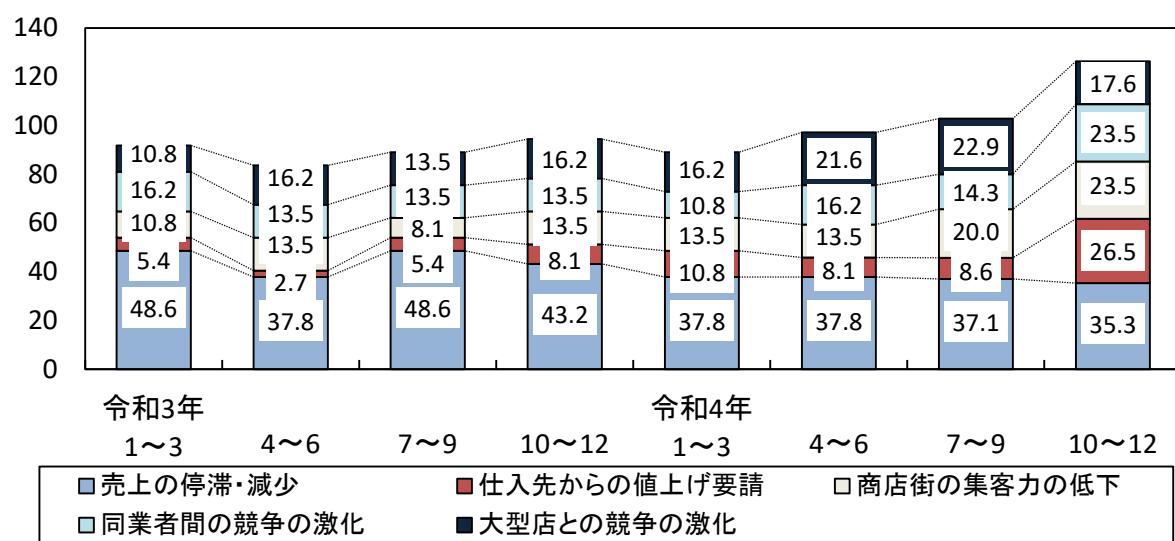
経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で35.3%となった。次いで2位は「仕入先からの値上げ要請」で26.5%、3位は「商店街の集客力の低下」「同業者間の競争の激化」でともに23.5%となった。以下、4位は「大型店との競争の激化」で17.6%、5位は「利幅の縮小」「取引先の減少」でともに14.7%となった。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で47.1%となった。次いで2位は「売れ筋商品を取り扱う」で29.4%、3位は「宣伝・広告を強化する」で23.5%となった。以下、4位は「商店街事業を活性化させる」で20.6%、5位は「品揃えを改善する」で17.6%となった。

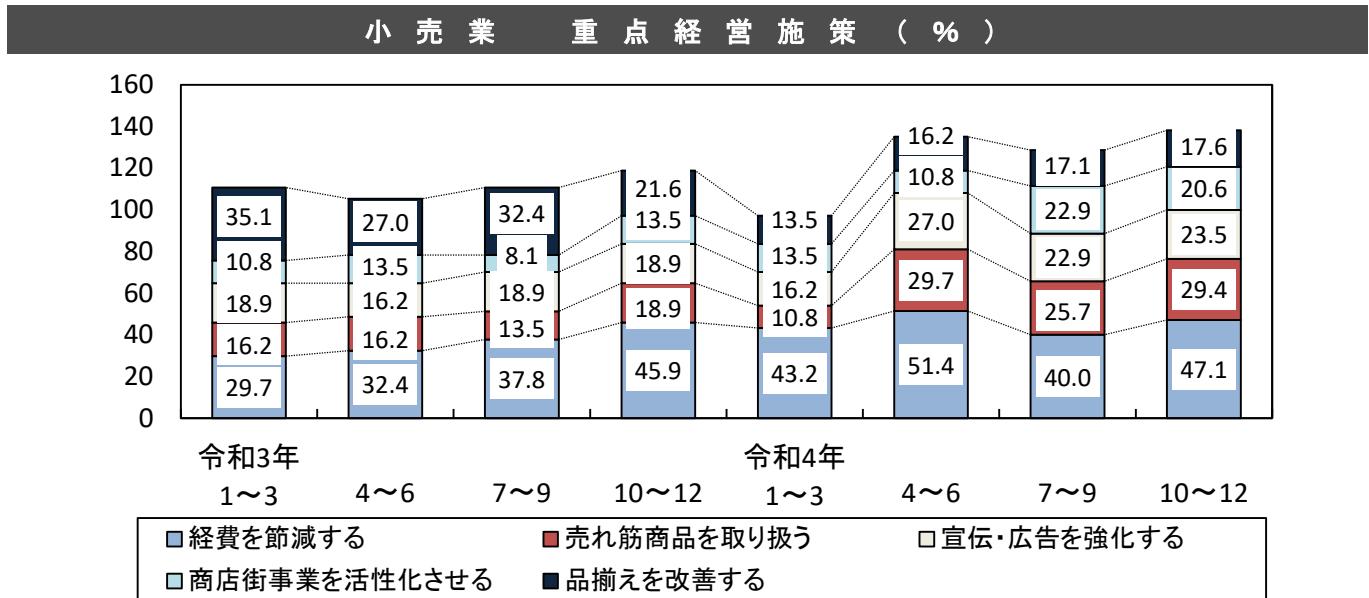
業況と売上額、収益、販売価格、仕入価格の動き（実績）と来期の予測



小売業 経営上の問題点（%）



	令和4年1月～3ヶ月		令和4年4月～6ヶ月		令和4年7月～9ヶ月		令和4年10月～12ヶ月	
第1位	売上の停滞・減少	37.8 %	売上の停滞・減少	37.8 %	売上の停滞・減少	37.1 %	売上の停滞・減少	35.3 %
第2位	大型店との競争の激化	16.2 %	大型店との競争の激化	21.6 %	大型店との競争の激化	22.9 %	仕入先からの値上げ要請	26.5 %
第3位	商店街の集客力の低下 利幅の縮小	13.5 % 13.5 %	同業者間の競争の激化	16.2 %	商店街の集客力の低下	20.0 %	商店街の集客力の低下 同業者間の競争の激化	23.5 % 23.5 %
第4位	仕入先からの値上げ要請 人手不足 同業者間の競争の激化	10.8 % 10.8 % 10.8 %	店舗の狭小・老朽化 商店街の集客力の低下	13.5 % 13.5 %	同業者間の競争の激化	14.3 %	大型店との競争の激化	17.6 %
第5位	店舗の狭小・老朽化	8.1 %	仕入先からの値上げ要請	8.1 %	利幅の縮小	11.4 %	利幅の縮小 取引先の減少	14.7 % 14.7 %



	令和4年1月～3ヶ月		令和4年4月～6ヶ月		令和4年7月～9ヶ月		令和4年10月～12ヶ月	
第1位	経費を節減する	43.2 %	経費を節減する	51.4 %	経費を節減する	40.0 %	経費を節減する	47.1 %
第2位	宣伝・広告を強化する	16.2 %	売れ筋商品を取り扱う	29.7 %	売れ筋商品を取り扱う	25.7 %	売れ筋商品を取り扱う	29.4 %
第3位	商店街事業を活性化させる 品揃えを改善する	13.5 % 13.5 %	宣伝・広告を強化する	27.0 %	商店街事業を活性化させる 宣伝・広告を強化する	22.9 % 22.9 %	宣伝・広告を強化する	23.5 %
第4位	売れ筋商品を取り扱う 店舗・設備を改装する	10.8 % 10.8 %	品揃えを改善する	16.2 %	品揃えを改善する	17.1 %	商店街事業を活性化させる	20.6 %
第5位	仕入先を開拓・選別する 人材を確保する	8.1 % 8.1 %	商店街事業を活性化させる	10.8 %	仕入先を開拓・選別する 人材を確保する	8.6 % 8.6 %	品揃えを改善する	17.6 %

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△41.2で前期比9.5ポイント減と大幅に低迷した。売上額は△19.8で6.8ポイント減とかなり減少を強め、収益は△24.0で3.1ポイント減と若干減益幅が拡大した。来期の見通しについては、業況は大幅に上向き、売上額は減少幅がやや縮小し、収益は大きく改善する見込み。

／価格・在庫動向

価格動向については、料金価格は6.8で3.0ポイント減とわずかに上昇傾向が弱まり、材料価格は41.2で13.5ポイント増と大幅に上昇が強まった。来期の見通しについては、料金価格は今期同様の上昇が続き、材料価格は上昇傾向がかなり弱まる見込み。

／資金繰り・借入金・設備投資動向

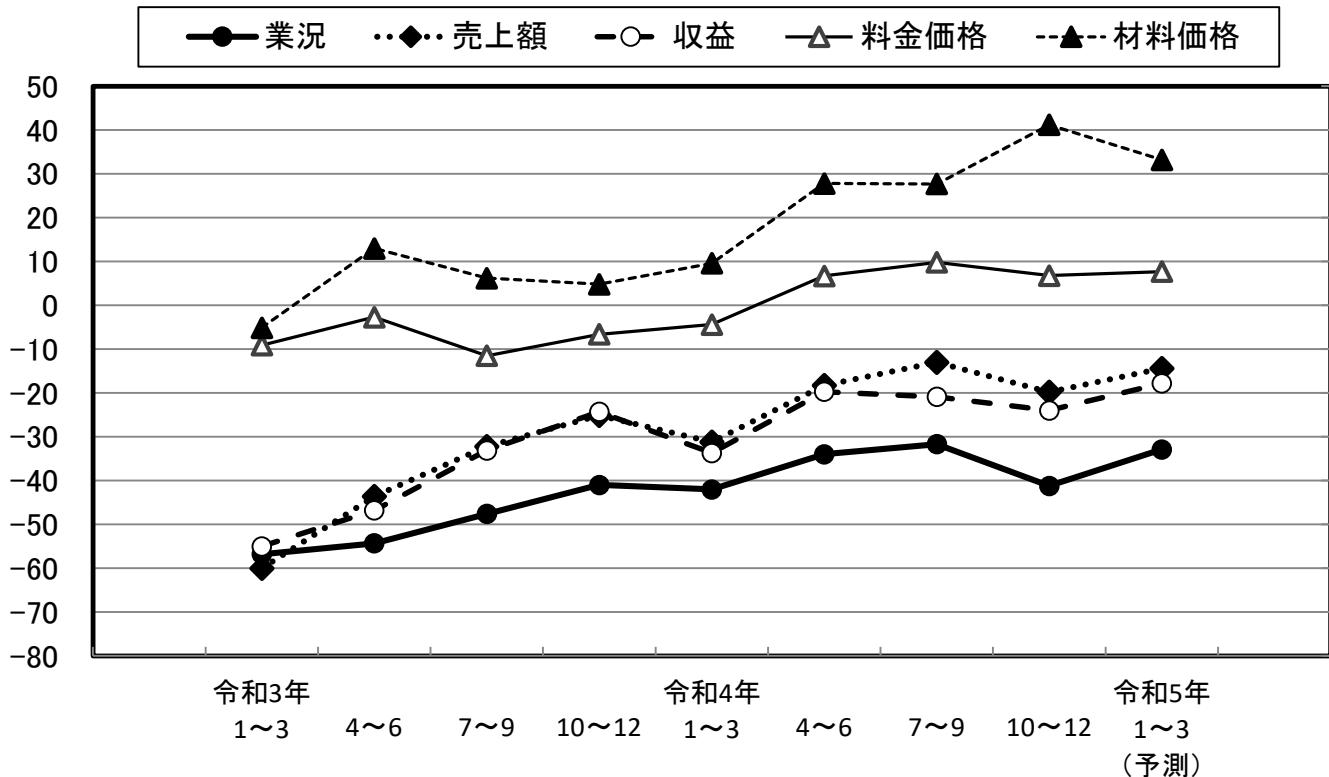
資金繰りは△18.8で7.3ポイント減と大きく厳しさが増し、借入難易度は△5.4で6.4ポイント増と幾分容易さが増した。借入をした企業は13.3%と0.3ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は13.3%と1.9ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは窮屈感がやや強まり、借入をする企業はかなり減少し、設備投資を実施する企業はわずかに増加する見通し。

／経営上の問題点・重点経営施策

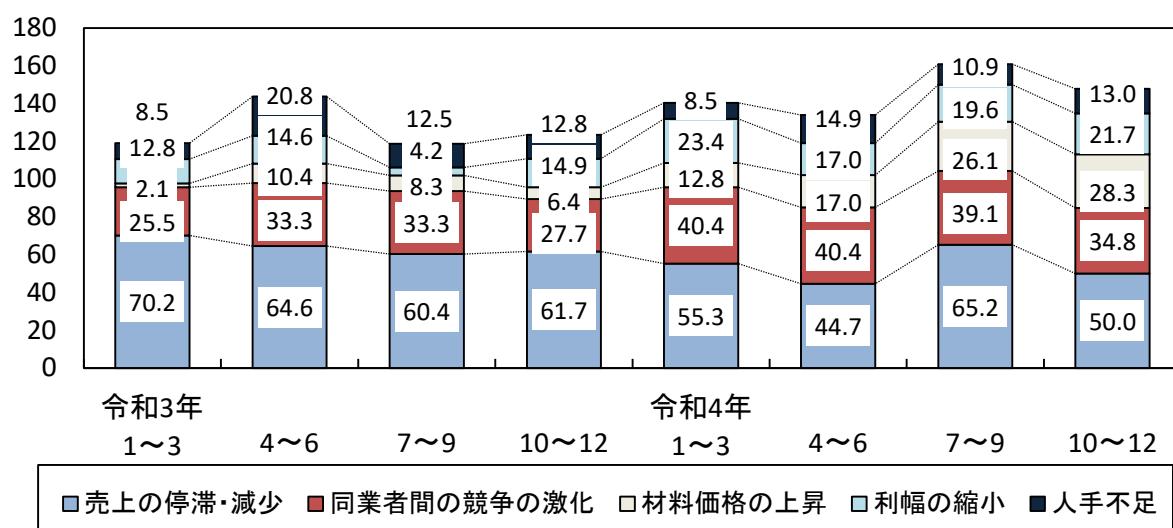
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」で50.0%となった。次いで2位は「同業者間の競争の激化」で34.8%、3位は「材料価格の上昇」で28.3%となった。以下、4位は「利幅の縮小」で21.7%、5位は「人手不足」で13.0%となった。

重点経営施策では、1位は「販路を広げる」で47.8%となった。次いで2位は「経費を節減する」で37.0%、3位は「宣伝・広告を強化する」で19.6%となった。以下、4位は「教育訓練を強化する」「人材を確保する」「技術力を強化する」でいずれも15.2%、5位は「提携先を見つける」で8.7%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

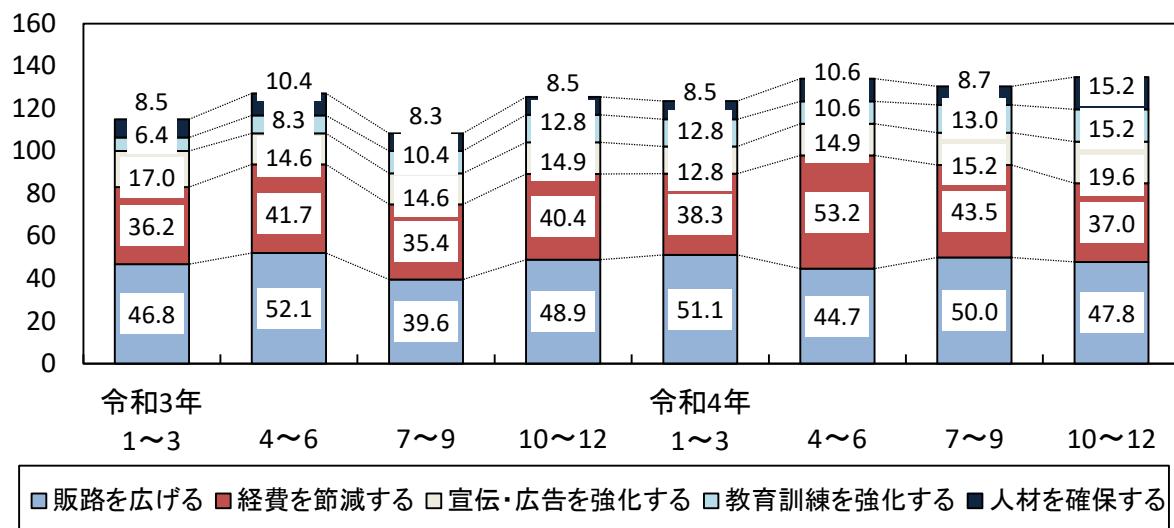


サービス業 経営上の問題点（%）



	令和4年1月～3月期	令和4年4月～6月期	令和4年7月～9月期	令和4年10月～12月期
第1位	売上の停滞・減少 55.3 %	売上の停滞・減少 44.7 %	売上の停滞・減少 65.2 %	売上の停滞・減少 50.0 %
第2位	同業者間の競争の激化 40.4 %	同業者間の競争の激化 40.4 %	同業者間の競争の激化 39.1 %	同業者間の競争の激化 34.8 %
第3位	利幅の縮小 23.4 %	材料価格の上昇 17.0 %	材料価格の上昇 26.1 %	材料価格の上昇 28.3 %
	利幅の縮小 17.0 %			
第4位	材料価格の上昇 12.8 %	人手不足 14.9 %	利幅の縮小 19.6 %	利幅の縮小 21.7 %
第5位	人手不足 8.5 %	人件費の増加 10.6 %	人件費の増加 13.0 %	人手不足 13.0 %

サービス業 重点経営施策（%）



	令和4年1月～3ヶ月期	令和4年4月～6ヶ月期	令和4年7月～9ヶ月期	令和4年10月～12ヶ月期
第1位	販路を広げる 51.1 %	経費を節減する 53.2 %	販路を広げる 50.0 %	販路を広げる 47.8 %
第2位	経費を節減する 38.3 %	販路を広げる 44.7 %	経費を節減する 43.5 %	経費を節減する 37.0 %
第3位	教育訓練を強化する 12.8 %	宣伝・広告を強化する 14.9 %	宣伝・広告を強化する 15.2 %	宣伝・広告を強化する 19.6 %
	提携先を見つける 12.8 %			
	宣伝・広告を強化する 12.8 %			
第4位	人材を確保する 8.5 %	教育訓練を強化する 10.6 %	教育訓練を強化する 13.0 %	教育訓練を強化する 15.2 %
		人材を確保する 10.6 %	提携先を見つける 13.0 %	人材を確保する 15.2 %
		技術力を強化する 10.6 %		技術力を強化する 15.2 %
第5位	技術力を強化する 4.3 %	提携先を見つける 4.3 %	技術力を強化する 10.9 %	提携先を見つける 8.7 %
	機械化を推進する 4.3 %			

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△9.4で前期比1.0ポイント減と前期並の厳しさが続いた。売上額は11.1で22.0ポイント増、受注残は3.0で4.5ポイント増、施工高は21.1で22.7ポイント増といずれも増加に転じ、収益は△17.5で2.7ポイント増とわずかに減益幅が縮小した。来期の見通しについて、業況は低調感がやや強まる見込み。売上額は増加幅が大きく縮小し、受注残は増加から減少に転じ、施工高は今期同様の増加が続き、収益は大幅に低迷する見通し。

／価格・在庫動向

価格動向については、請負価格は34.8で11.3ポイント増とかなり上昇傾向が強まり、材料価格は67.0で0.5ポイント増と前期並の上昇が続いた。在庫は△8.7で5.7ポイント増と大きく不足感が改善した。来期の見通しについては、請負価格は上昇がやや強まり、材料価格は上昇幅がやや縮小し、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

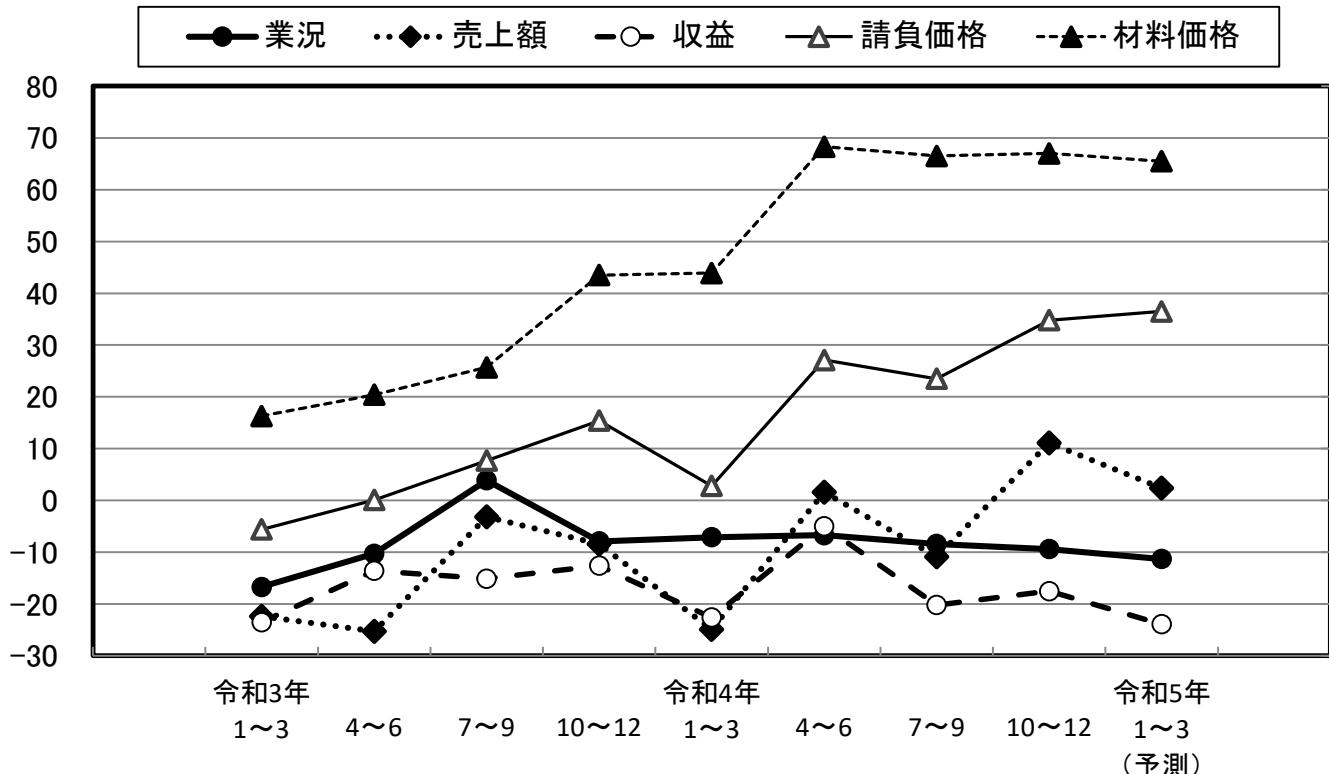
資金繰りは8.0で11.3ポイント増と容易となり、借入難易度は△7.1で10.8ポイント減と大幅に厳しさが増した。借入をした企業は12.9%と10.4ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は9.7%と7.0ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは容易さがやや縮小し、借入をする企業は多少減少し、設備投資を実施する企業は幾分増加する見通し。

／経営上の問題点・重点経営施策

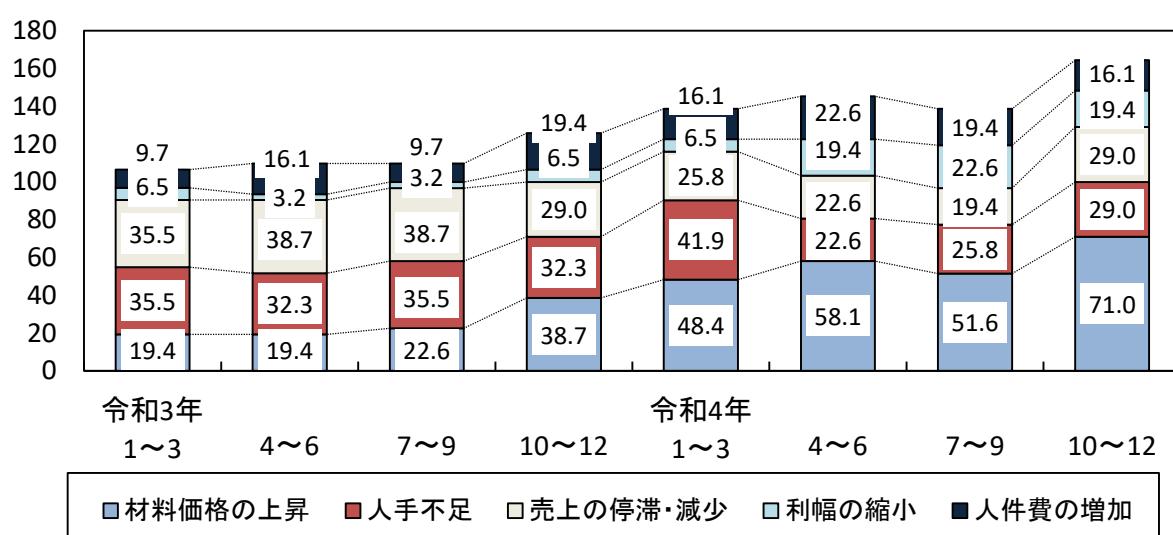
経営上の問題点は、1位は「材料価格の上昇」で71.0%となった。次いで2位は「人手不足」「売上の停滞・減少」でともに29.0%、3位は「利幅の縮小」で19.4%となった。以下、4位は「人件費の増加」で16.1%、5位は「同業者間の競争の激化」で12.9%と続いた。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」で48.4%となった。次いで2位は「販路を広げる」で38.7%、3位は「人材を確保する」で32.3%となった。以下、4位は「技術力を高める」で29.0%、5位は「情報力を強化する」で12.9%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

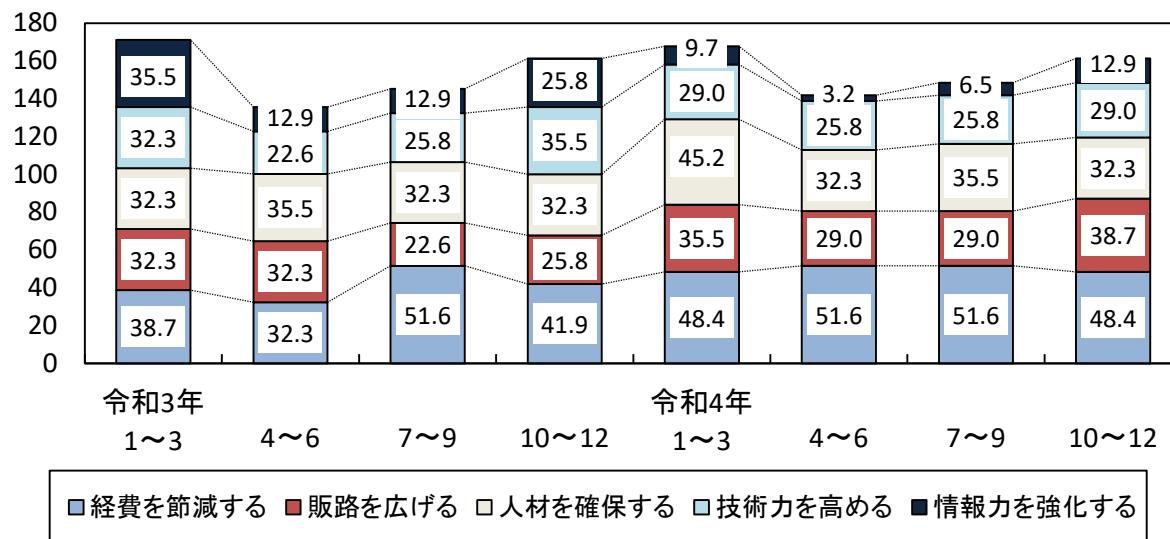


建設業 経営上の問題点（%）



	令和4年1月～3月期	令和4年4月～6月期	令和4年7月～9月期	令和4年10月～12月期
第1位	材料価格の上昇 48.4 %	材料価格の上昇 58.1 %	材料価格の上昇 51.6 %	材料価格の上昇 71.0 %
第2位	人手不足 41.9 %	人件費の増加 22.6 % 人手不足 22.6 % 売上の停滞・減少 22.6 %	人手不足 25.8 %	人手不足 29.0 % 売上の停滞・減少 29.0 %
第3位	同業者間の競争の激化 29.0 %	利幅の縮小 19.4 %	利幅の縮小 22.6 %	利幅の縮小 19.4 %
第4位	売上の停滞・減少 25.8 %	同業者間の競争の激化 12.9 %	人件費の増加 19.4 % 売上の停滞・減少 19.4 %	人件費の増加 16.1 %
第5位	人件費の増加 16.1 %	大手企業との競争の激化 6.5 % 下請の確保難 6.5 %	大手企業との競争の激化 12.9 %	同業者間の競争の激化 12.9 %

建設業 重点経営施策（%）



	令和4年1月～3月期	令和4年4月～6月期	令和4年7月～9月期	令和4年10月～12月期
第1位	経費を節減する 48.4 %	経費を節減する 51.6 %	経費を節減する 51.6 %	経費を節減する 48.4 %
第2位	人材を確保する 45.2 %	人材を確保する 32.3 %	人材を確保する 35.5 %	販路を広げる 38.7 %
第3位	販路を広げる 35.5 %	販路を広げる 29.0 %	販路を広げる 29.0 %	人材を確保する 32.3 %
第4位	技術力を高める 29.0 %	技術力を高める 25.8 %	技術力を高める 25.8 %	技術力を高める 29.0 %
第5位	情報力を強化する 9.7 %	教育訓練を強化する 9.7 %	教育訓練を強化する 9.7 %	情報力を強化する 12.9 %