

## 第47回 景気動向レポート

2023年7~9月期

### ○概要

調査時期 令和5年9月上旬  
 調査地域 平塚市、厚木市、相模原市、大和市、  
 伊勢原市、秦野市、座間市、  
 海老名市、茅ヶ崎市、高座郡、愛甲郡  
 全調査先 当金庫取引先 319先  
 回答先数 当金庫取引先 315先  
 (内訳) 製造業：62先  
 卸売業：18先  
 小売業：47先  
 サービス業：74先  
 建設業：84先  
 不動産業：30先  
 回答率 98.7%

### ○調査方法

当金庫職員による面接聞き取り方式、または、  
 調査先による直接記入・回収方式

### ○分析方法

DI (Diffusion Index)  
 DIとは、各質問項目に対して「良い(増加・上昇)」  
 と回答された企業の割合から「悪い(減少・下降)」  
 と回答された企業の割合を差引いて算出した指標です。  
 DIがプラスであれば上向き、0であれば現状維持、  
 マイナスであれば下向きというように判断できます。

### 業況DIの推移 (業種別DI天気図)

	2022年 7-9月期	2022年 10-12月期	2023年 1-3月期	2023年 4-6月期 (前期)	2023年 7-9月期 (当期)	2023年 10-12月期 (予想)
製造業	↗ ☁	↗ ☁	↘ ☁	↘ ☁	↔ ☁	↗ ☁
卸売業	↘ ⬆	↗ ☁	↗ ☁	↘ ☁	↗ ☁	↗ ☁
小売業	↘ ⬆	↗ ☁	↗ ☁	↗ ☁	↘ ☁	↔ ☁
サービス業	↘ ☁	↗ ☁	↘ ☁	↗ ☁	↘ ☁	↗ ☁
建設業	↗ ☁	↗ ☁	↗ ☁	↘ ☁	↘ ☁	↗ ☁
不動産業	↔ ☁	↘ ☁	↗ ☁	↘ ☁	↗ ☁	↘ ☁
全業種	↘ ☁	↗ ☁	↘ ☁	↗ ☁	↗ ☁	↗ ☁



# 全業種

今期：業況・収益DIは改善、売上DIは悪化  
 来期：業況・売上・収益DI共に改善の見込み

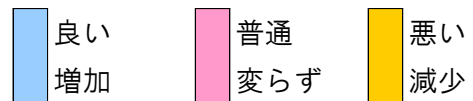
2023年7～9月期の当金庫営業地区内における業況DIは、対前期比+1.3ポイントの0.6と改善。卸売業・不動産業が改善、製造業が横這い、小売業・サービス業・建設業は悪化となりました。

売上DIについては、対前期比▲0.5ポイントの6.1となり、収益DIは対前期比+4.1ポイントの▲2.2となりました。

その他のDIでは、販売・料金・請負価格DIは対前期比▲1.2ポイントの19.1となり3期連続の低下、仕入・原材料・材料価格DIは対前期比▲4.2ポイントの48.7となり2期連続の低下、資金繰りDIは対前期比+4.8ポイントの▲3.8と2期連続の上昇となりました。

来期（2023年10～12月期）の業況予想では、製造業・卸売業・サービス業・建設業で改善、小売業で横這い、不動産業で悪化を予想しており、全業種総合業況DIは、対当期比+6.7ポイントの7.3と改善を見込んでいます。

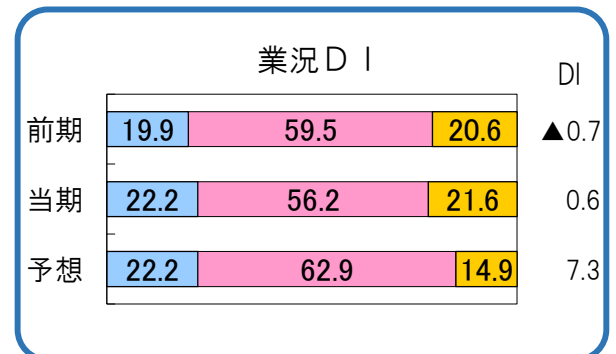
## 主要DI構成



### ○業況DI



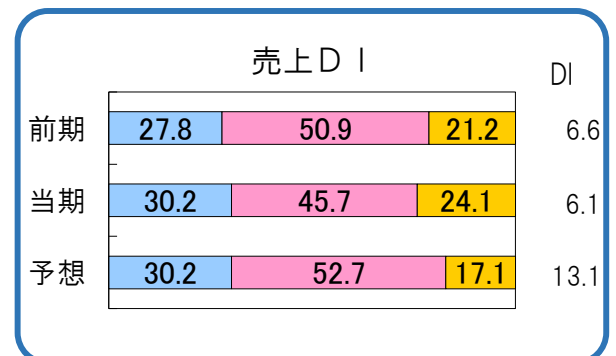
業況DIは、対前期比+1.3ポイントの0.6(前年同期▲10.2・前回予想との差▲0.3)と2期連続の改善となりました。今後の業況DIは、製造業・卸売業・サービス業・建設業で改善、小売業で横這い、不動産業で悪化を予想しており、対当期比+6.7ポイントの7.3と改善を見込んでいます。



### ○売上DI



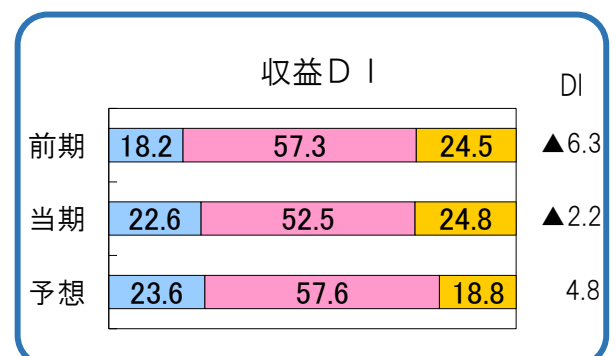
売上DIは、対前期比▲0.5ポイントの6.1（前年同期▲1.9・前回予想との差▲6.0）の悪化となりました。今後の売上DIは、対当期比+7.0ポイントの13.1と改善を見込んでいます。



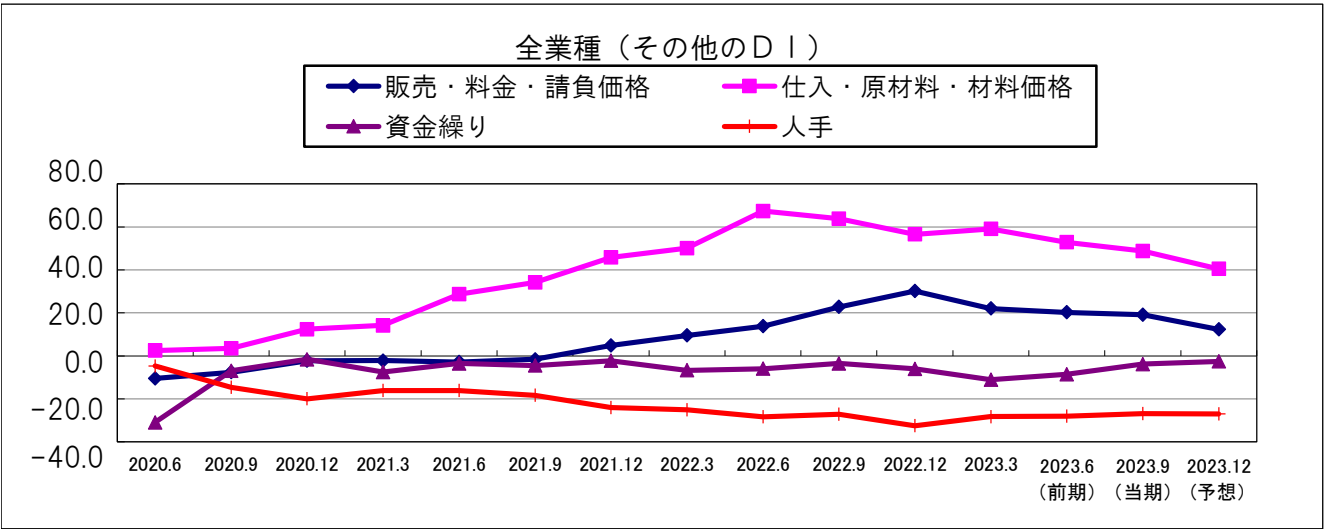
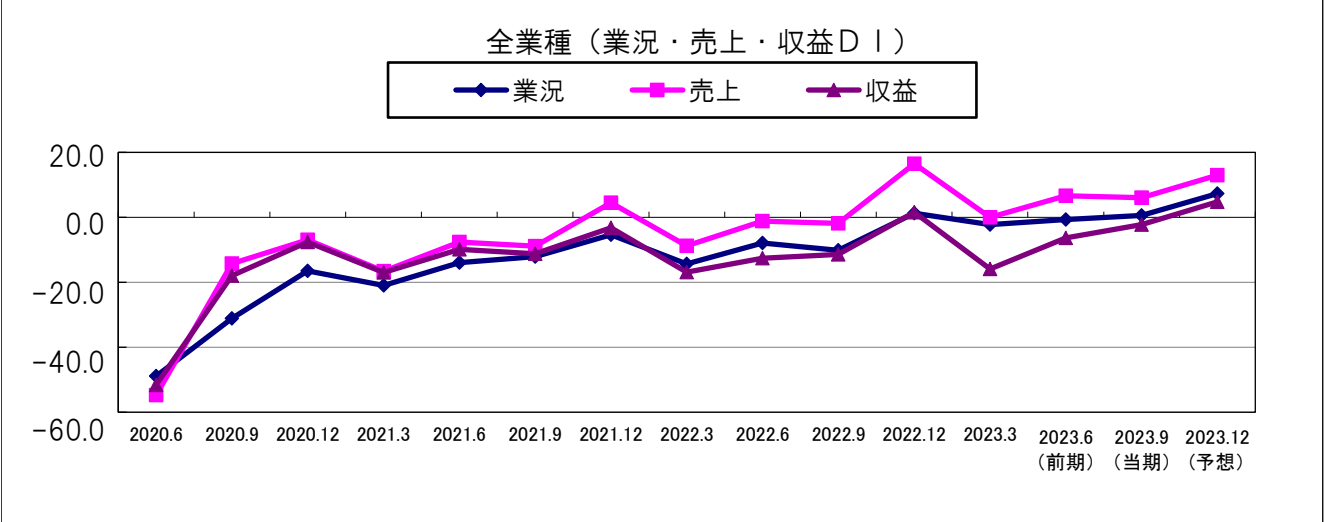
### ○収益DI



収益DIは、対前期比+4.1ポイントの▲2.2(前年同期▲11.4・前回予想との差▲3.7)と2期連続の改善となりました。今後の収益DIは、対当期比+7.0ポイントの4.8と改善を見込んでいます。



DIの推移



経営サポートセンターNEWS

『ひらしんBig Advance』において、インボイス制度にも対応した請求書発行システム『ちゃんと請求書』の運用を開始！

「請求書業務、なんでそんなに時間がかかるの？」  
なんてもう言わせない!!

**ちゃんと請求書**  
なら、大丈夫!

見やすい画面  
操作がかんたん!  
インボイス制度対応

マンガで分かりやすくご紹介!

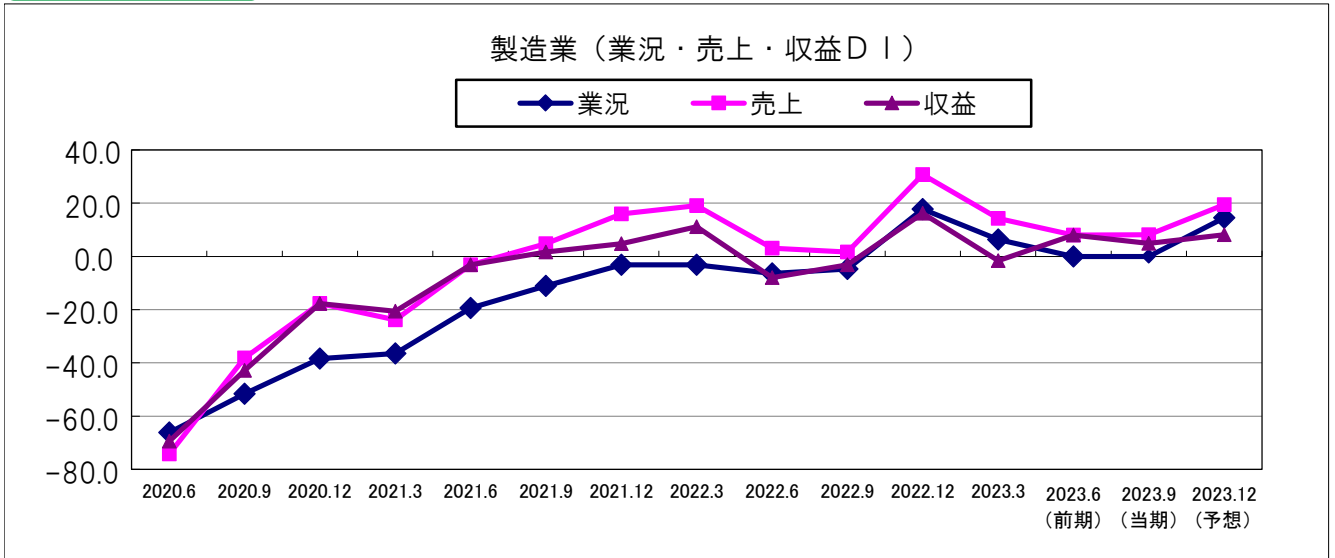
QRコード

ひらしん Big Advance  
会員特別料金  
月額 **1,100** 円(税込)  
※2023年1月サービス開始

# 製造業

今期：業況・売上DIは横這い、収益DIは悪化  
 来期：業況・売上・収益DI共に改善の見込み

## 主要DI推移



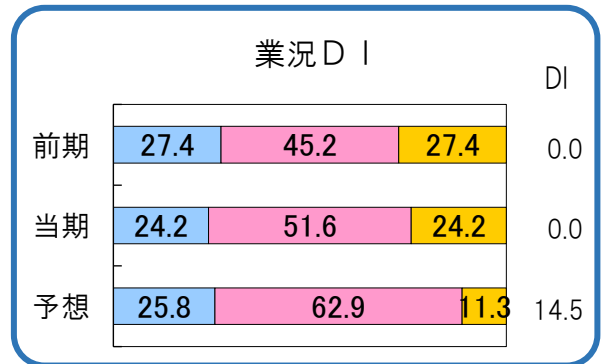
## 主要DI構成



### ○業況DI



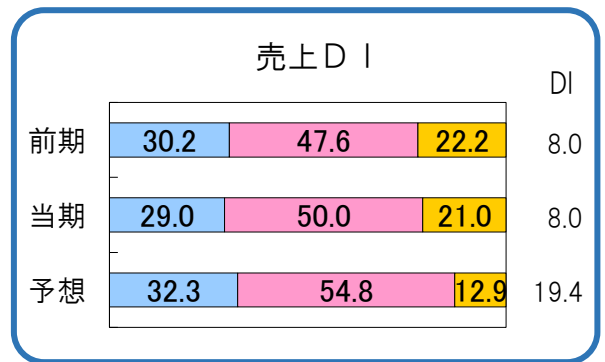
業況DIは、対前期比±0.0ポイントの0.0(前年同期▲4.8・前回予想との差▲8.0)の横這いとなりました。今後の業況DIについては、対当期比+14.5ポイントの14.5と大幅な改善を見込んでいます。



### ○売上DI



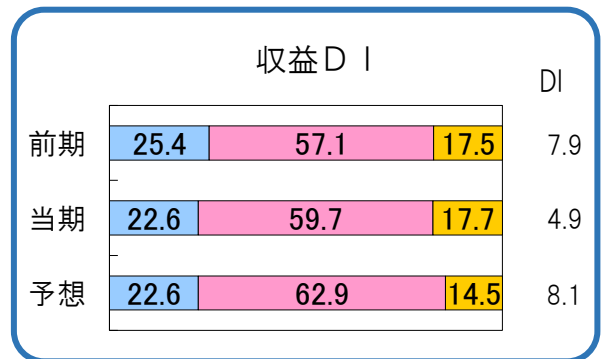
売上DIは、対前期比±0.0ポイントの8.0(前年同期1.6・前回予想との差▲15.8)の横這いとなりました。今後の売上DIについては、対当期比+11.4ポイントの19.4と大幅な改善を見込んでいます。



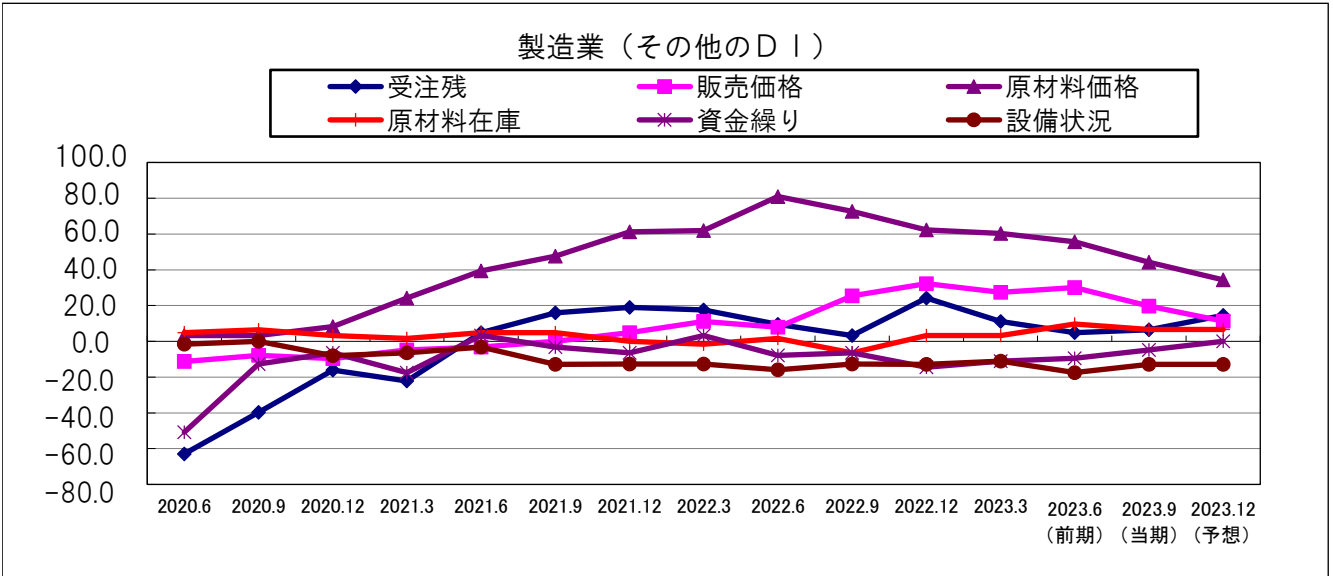
### ○収益DI



収益DIは、対前期比▲3.0ポイントの4.9(前年同期▲3.2・前回予想との差▲11.0)の悪化となりました。今後の収益DIについては、対当期比+3.2ポイントの8.1と改善を見込んでいます。



その他のD | 推移

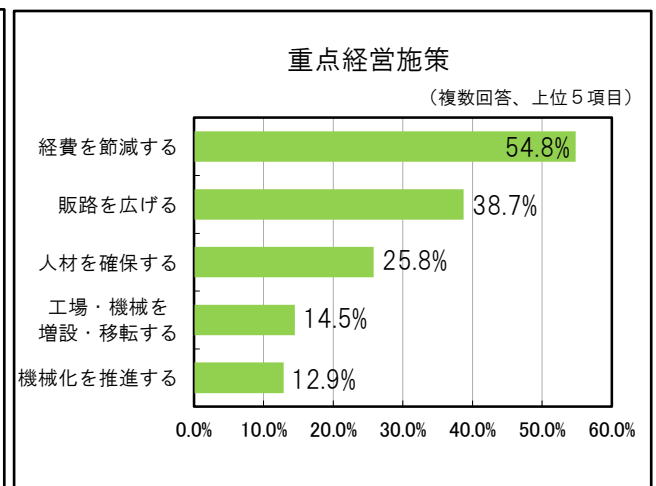
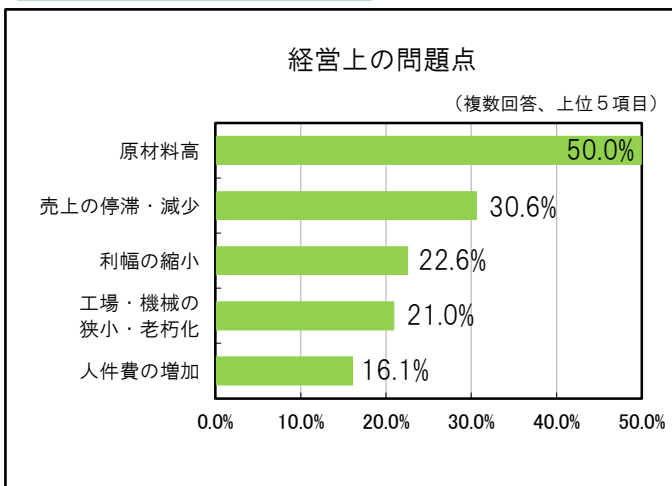


○その他のD |

対前期比でみると、受注残DIは+1.7ポイントの6.5、販売価格DIは▲10.5ポイントの19.7、原材料価格DIは▲11.4ポイントの44.3、原材料在庫DIは▲3.1ポイントの6.6、資金繰りDIは+4.7ポイントの▲4.8、設備状況DIは+4.6ポイントの▲12.9となりました。

今後は、受注残DI・資金繰りDIは上昇、原材料在庫DI・設備状況DIは横這い、販売価格DI・原材料価格DIは低下を見込んでいます。

経営課題・重点施策



【経営課題】

経営上の問題点として挙げられたのは「原材料高」が50.0%と最も多く、次いで「売上の停滞・減少」30.6%、「利幅の縮小」22.6%、「工場・機械の狭小・老朽化」21.0%、「人件費の増加」16.1%となりました。

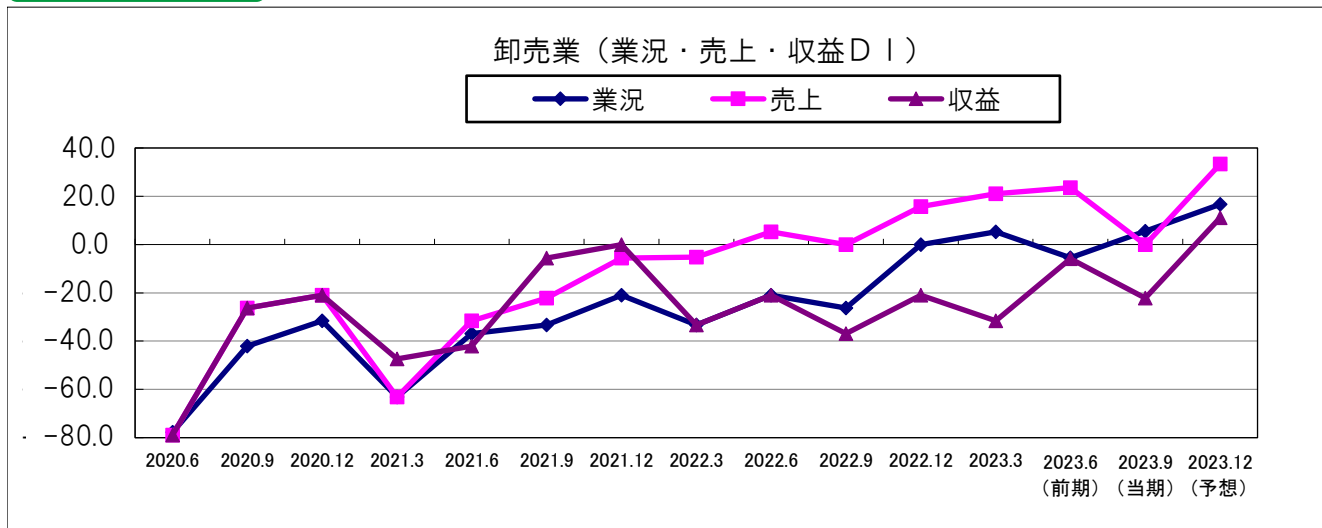
【重点施策】

当面の重点経営施策として挙げられたのは「経費を節減する」が54.8%と最も多く、次いで「販路を広げる」38.7%、「人材を確保する」25.8%、「工場・機械を増設・移転する」14.5%、「機械化を推進する」が12.9%となりました。

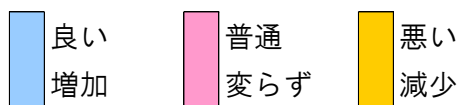
# 卸売業

今期：業況DIは改善、売上・収益DIは悪化  
 来期：業況・売上・収益DI共に改善の見込み

## 主要DI推移



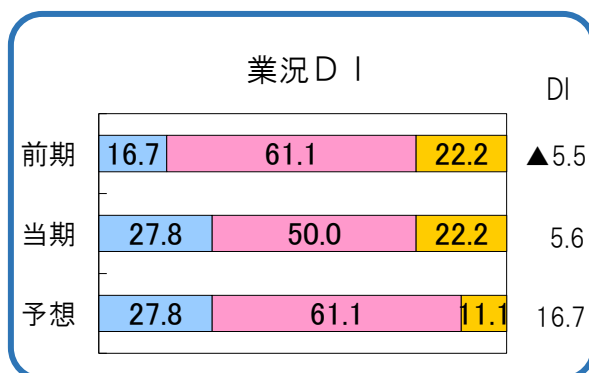
## 主要DI構成



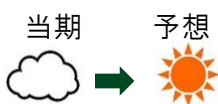
### ○業況DI



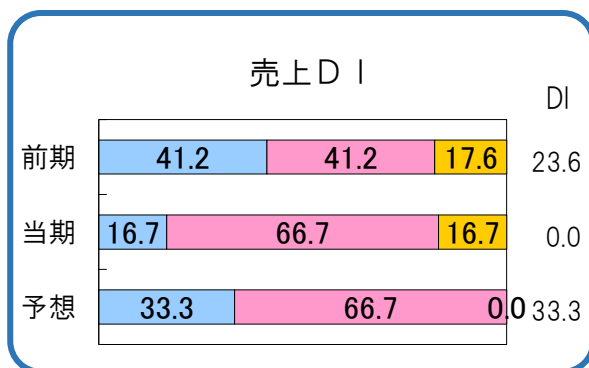
業況DIは、対前期比+11.1ポイントの+5.6(前年同期▲26.3・前回予想との差+11.2)と大幅な改善となりました。今後の業況DIについては、対当期比+11.1ポイントの16.7と大幅な改善を見込んでいます。



### ○売上DI



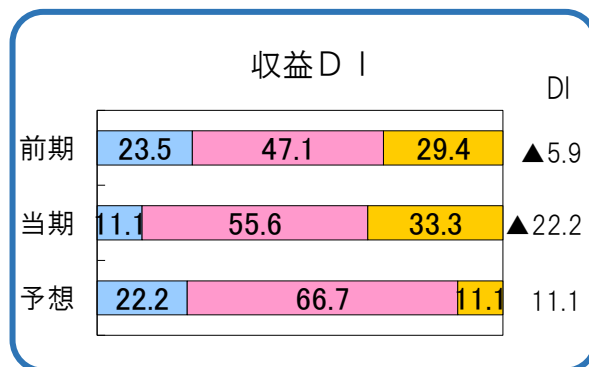
売上DIは、対前期比▲23.6ポイントの0.0(前年同期0.0・前回予想との差▲17.6)と4期ぶりの悪化となりました。今後の売上DIについては、対当期比+33.3ポイントの33.3と大幅な改善を見込んでいます。



### ○収益DI

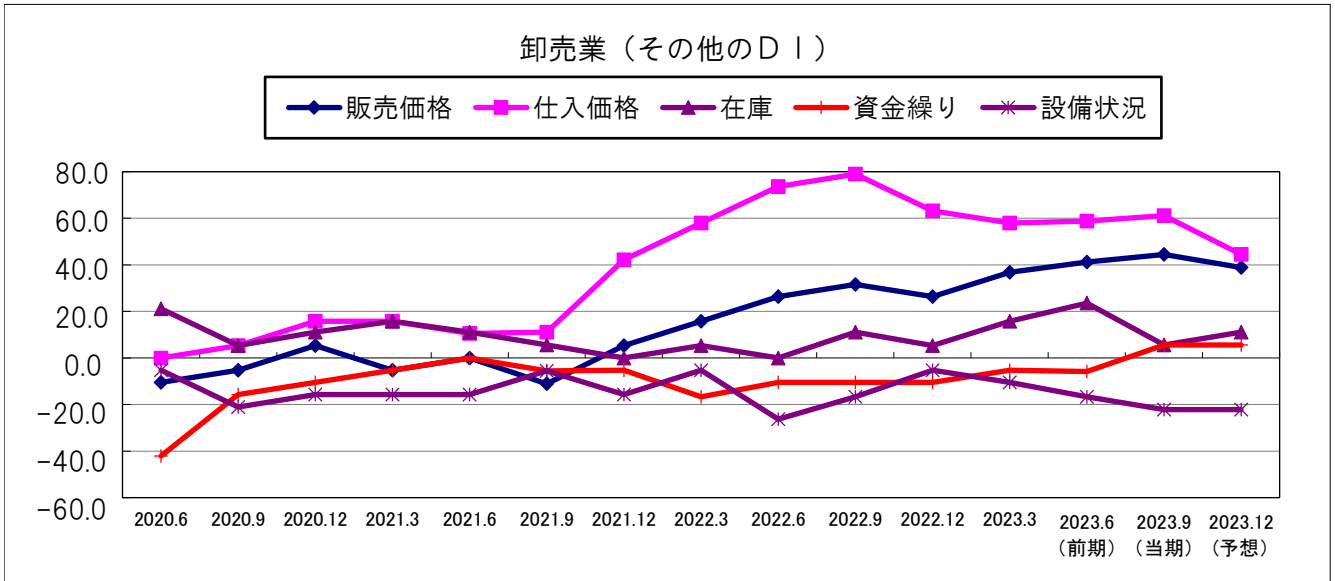


収益DIは、対前期比▲16.3ポイントの▲22.2(前年同期▲36.8・前回予想との差▲10.5)と大幅な悪化となりました。今後の収益DIについては、対当期比+33.3ポイントの11.1と大幅な改善を見込んでいます。





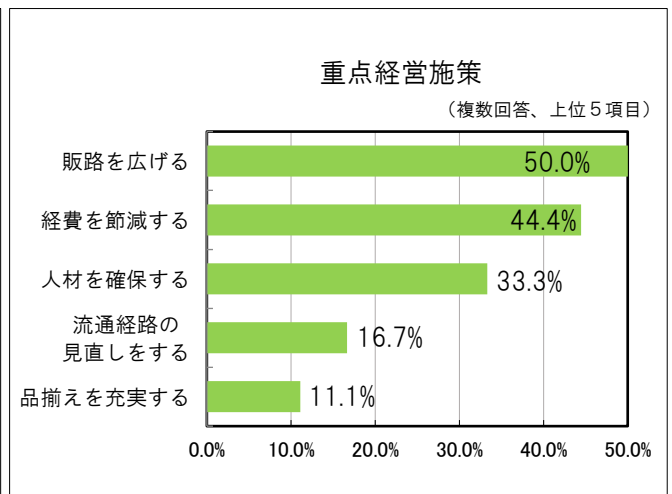
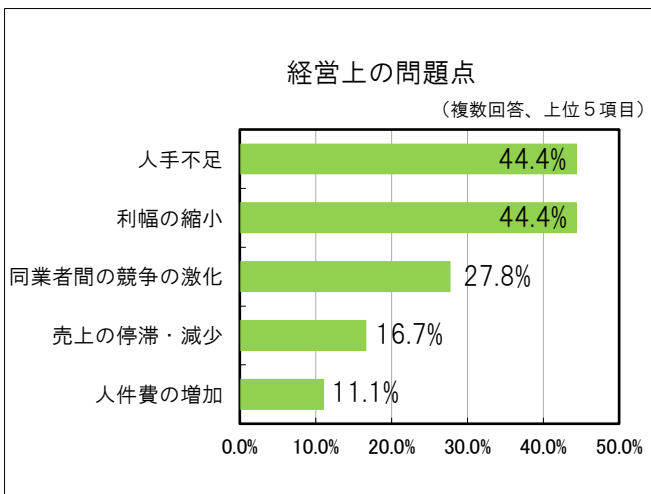
その他のD I 推移



○その他のD I

対前期比で見ると、販売価格DIは+3.2ポイントの44.4、仕入価格DIは+2.3ポイントの61.1、在庫DIは▲17.9ポイントの5.6、資金繰りDIは+11.5ポイントの5.6、設備状況DIは▲5.5ポイントの▲22.2となりました。今後は、在庫DIは上昇、資金繰りDI・設備状況DIは横這い、販売価格DI・仕入価格DIは低下を見込んでいます。

経営課題・重点施策



【経営課題】

経営上の問題点として挙げられたのは「人手不足」「利幅の縮小」が共に44.4%と最も多く、次いで「同業者間の競争の激化」27.8%、「売上の停滞・減少」16.7%、「人件費の増加」11.1%となりました。

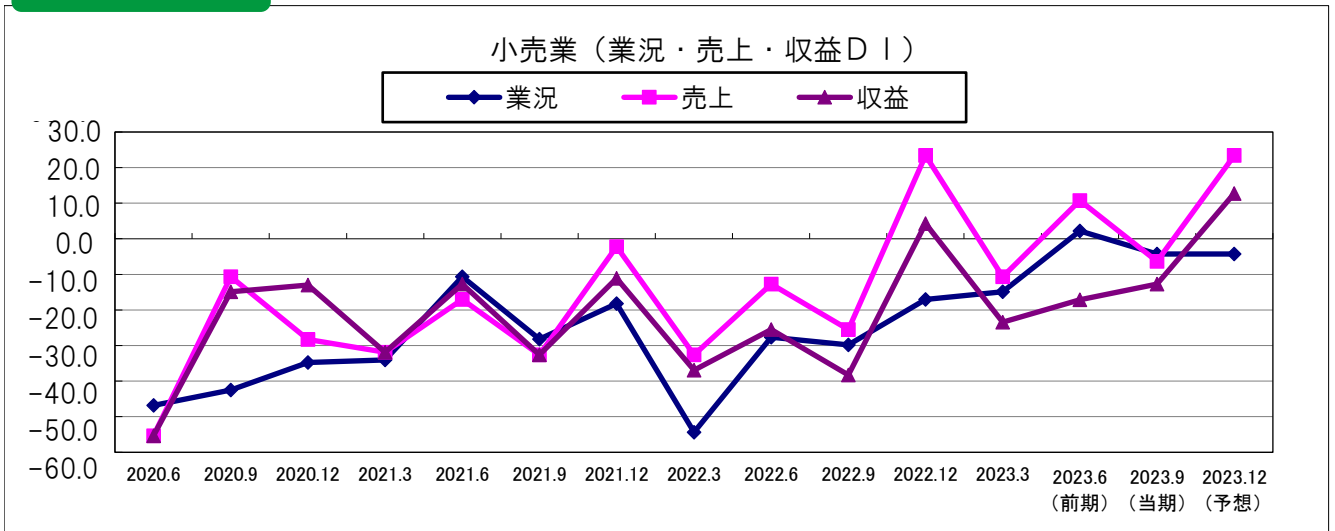
【重点施策】

当面の重点経営施策として挙げられたのは「販路を広げる」が50.0%と最も多く、次いで「経費を節減する」44.4%、「人材を確保する」33.3%、「流通経路の見直しをする」16.7%「品揃えを充実する」11.1%となりました。

# 小売業

今期：収益DIは改善、業況・売上DIは悪化  
 来期：収益・売上DIは改善、業況DIは横這いの見込み

## 主要DI推移



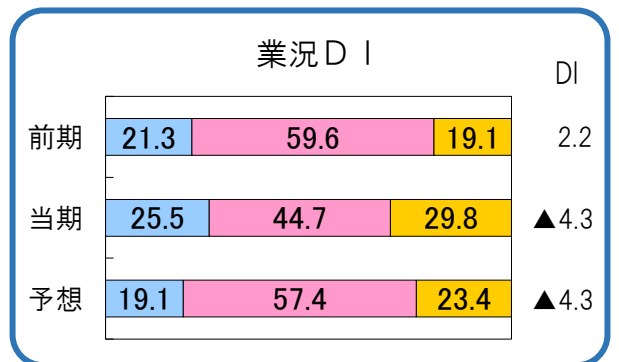
## 主要DI構成



### ○業況DI



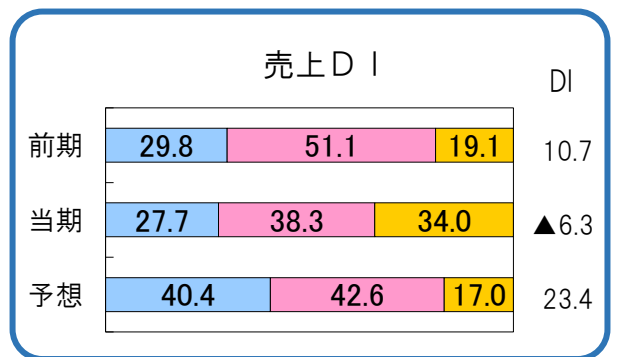
業況DIは、対前期比▲6.5ポイントの▲4.3(前年同期▲29.8・前回予想との差+2.1)と4期ぶりの悪化となりました。今後の業況DIについては、対当期比±0.0ポイントの▲4.3と横這いを見込んでいます。



### ○売上DI



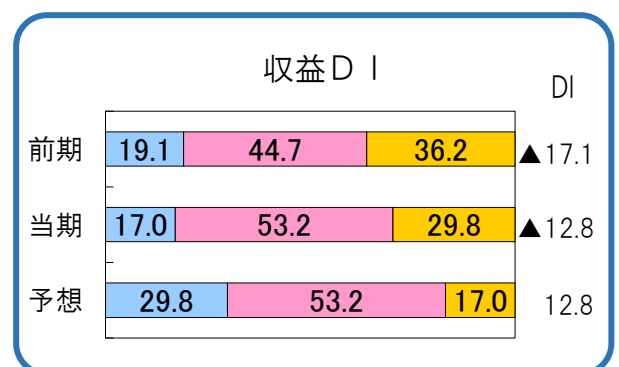
売上DIは、対前期▲17.0ポイントの▲6.3(前年同期▲25.5・前回予想との差▲10.5)と大幅な悪化となりました。今後の売上DIについては、対当期比+29.7ポイントの23.4と大幅な改善を見込んでいます。



### ○収益DI

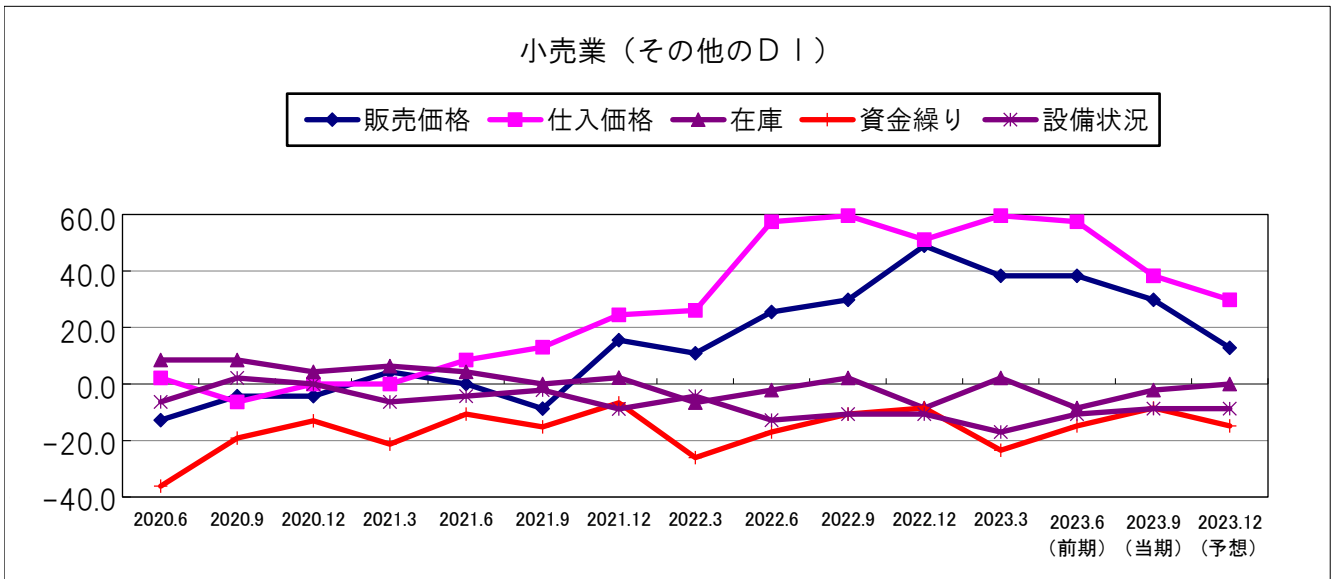


収益DIは、対前期比+4.3ポイントの▲12.8(前年同期▲38.3・前回予想との差▲10.6)と2期連続の改善となりました。今後の収益DIについては、対当期比+25.6ポイントの12.8と大幅な改善を見込んでいます。





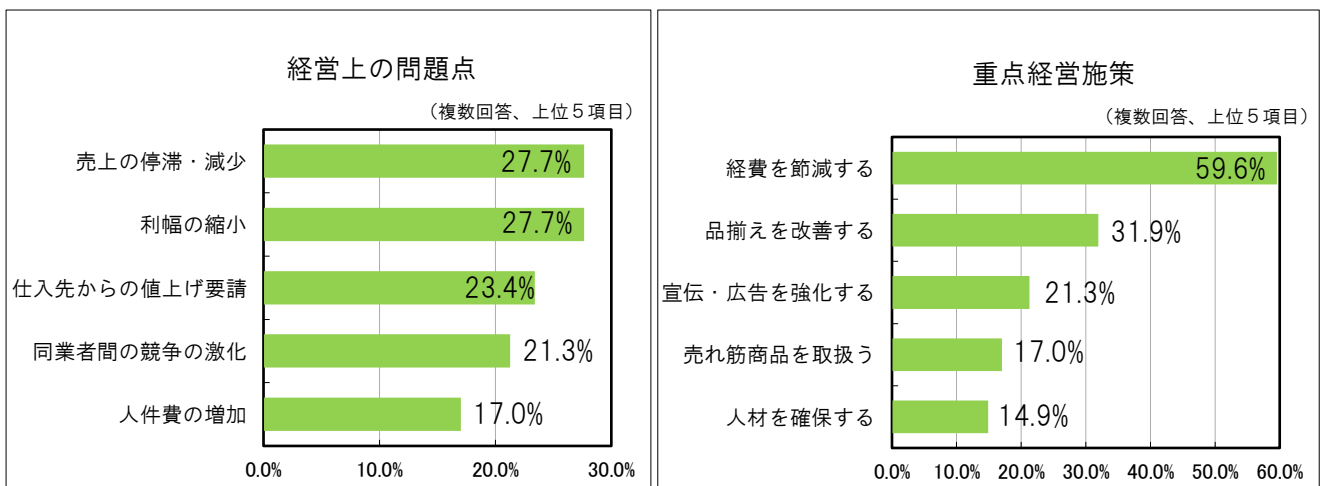
その他のD I 推移



○その他のD I

対前期比で見ると、販売価格DIは▲8.5ポイントの29.8、仕入価格DIは▲19.1ポイントの38.3、在庫DIは+6.4ポイントの▲2.1、資金繰りDIは+6.4ポイントの▲8.5、設備状況DIは+1.9ポイントの▲8.7となりました。今後は、在庫DIは上昇、設備状況DIは横這い、販売価格DI・仕入価格DI・資金繰りDIは低下を見込んでいます。

経営課題・重点施策



【経営課題】

経営上の問題点として挙げられたのは「売上の停滞・減少」「利幅の縮小」が共に27.7%と最も多く、次いで「仕入先からの値上げ要請」23.4%、「同業者間の競争の激化」21.3%、「人件費の増加」17.0%となりました。

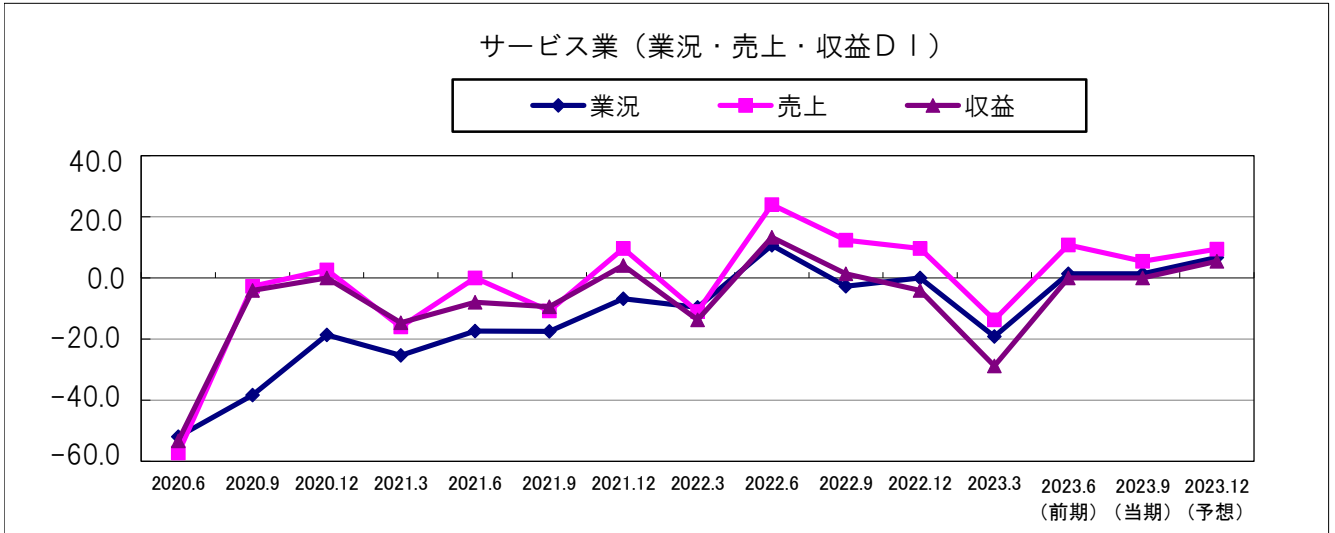
【重点施策】

当面の重点経営施策として挙げられたのは「経費を節減する」が59.6%と最も多く、次いで「品揃えを改善する」31.9%、「宣伝・広告を強化する」21.3%、「売れ筋商品を取扱う」17.0%、「人材を確保する」14.9%となりました。

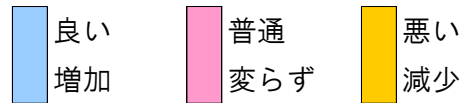
# サービス業

今期：収益DIは横這い、業況・売上DIは悪化  
 来期：業況・売上・収益DI共に改善の見込み

## 主要DI推移



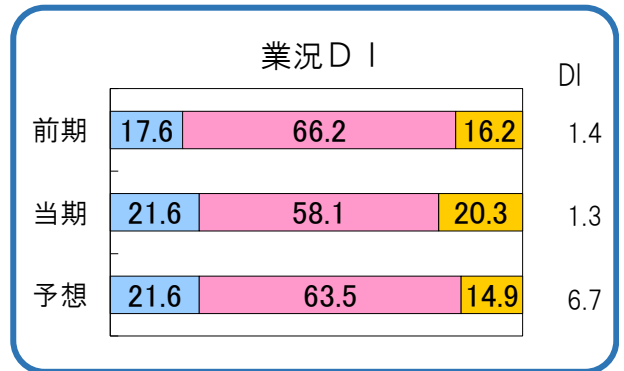
## 主要DI構成



### ○業況DI



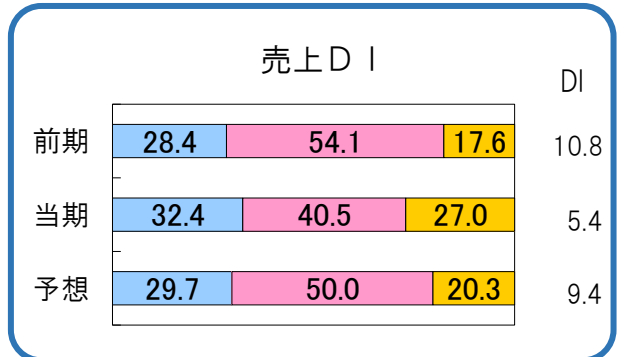
業況DIは、対前期比▲0.1ポイントの1.3(前年同期▲2.7・前回予想との差▲8.2)の悪化となりました。今後の業況DIについては、対当期比+5.4ポイントの6.7と改善を見込んでいます。



### ○売上DI



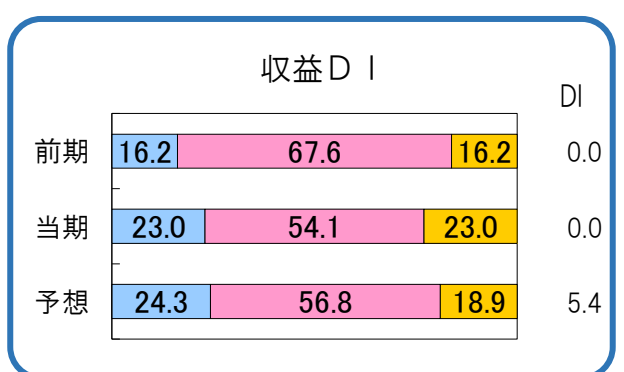
売上DIは、対前期比▲5.4ポイントの5.4(前年同期12.3・前回予想との差▲9.6)の悪化となりました。今後の売上DIについては、対当期比+4.0ポイントの9.4と改善を見込んでいます。



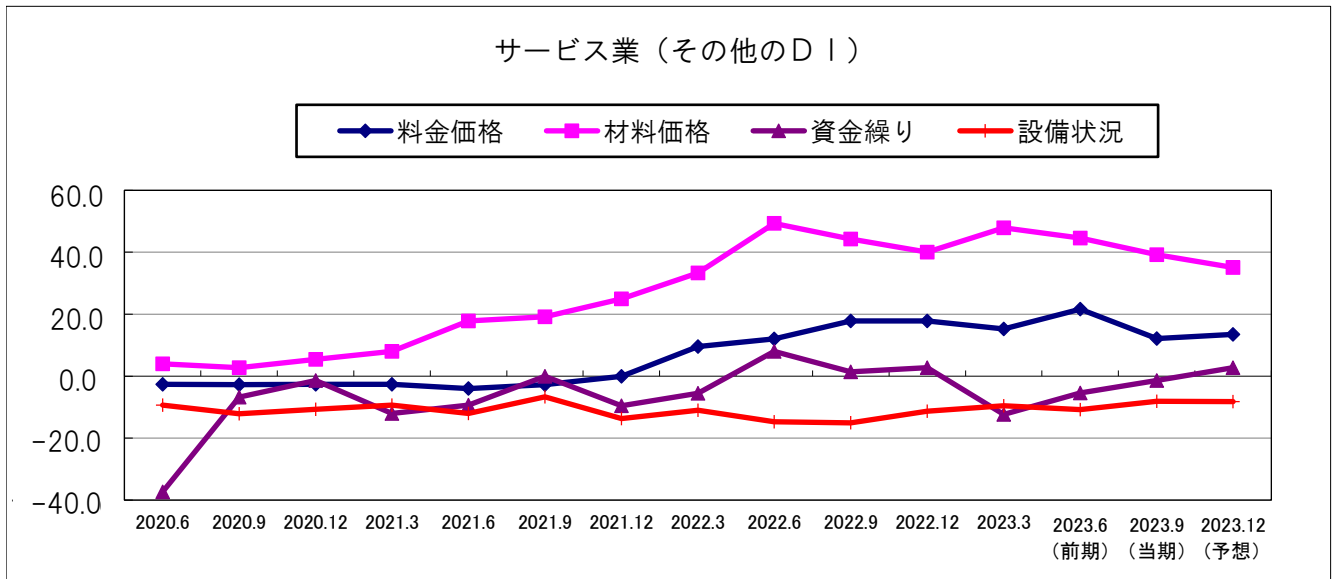
### ○収益DI



収益DIは、対前期比±0.0ポイントの0.0(前年同期1.4・前回予想との差▲12.3)の横這いとなりました。今後の収益DIについては、対当期比+5.4ポイントの5.4と改善を見込んでいます。



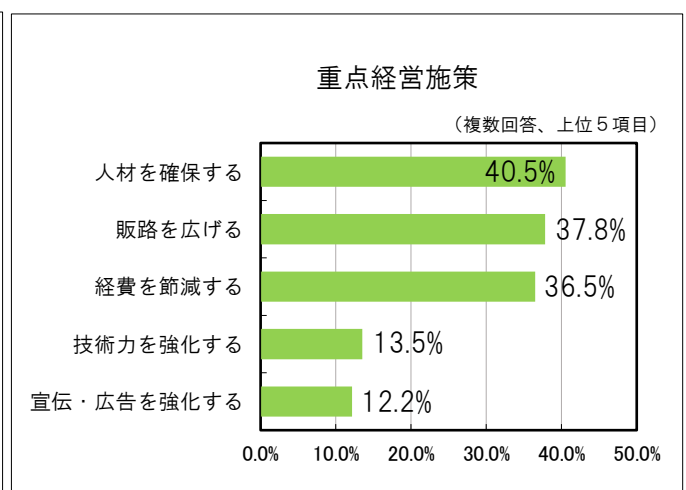
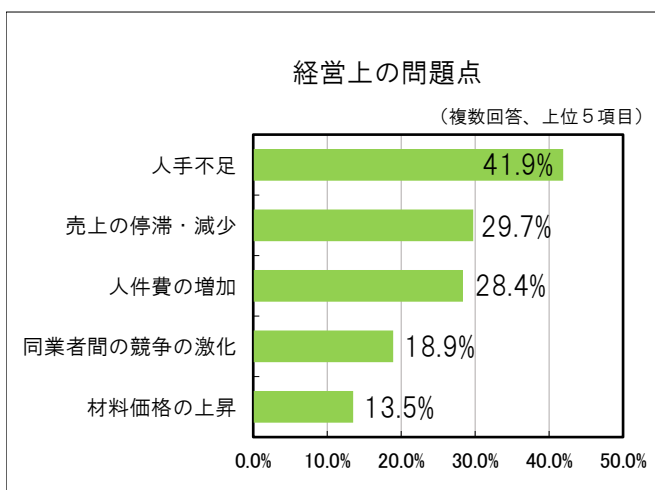
その他のD I 推移



○その他のD I

対前期比でみると、料金価格DIは▲9.4ポイントの12.2、材料価格DIは▲5.4ポイントの39.2、資金繰りDIは+4.0ポイントの▲1.4、設備状況DIは+2.7ポイントの▲8.1となりました。今後は、料金価格DI・資金繰りDIで上昇、材料価格DI・設備状況DIで低下を見込んでいます。

経営課題・重点施策



【経営課題】

経営上の問題点として挙げられたのは「人手不足」が41.9%と最も多く、次いで「売上の停滞・減少」29.7%、「人件費の増加」28.4%、「同業者間の競争の激化」18.9%、「材料価格の上昇」13.5%となりました。

【重点施策】

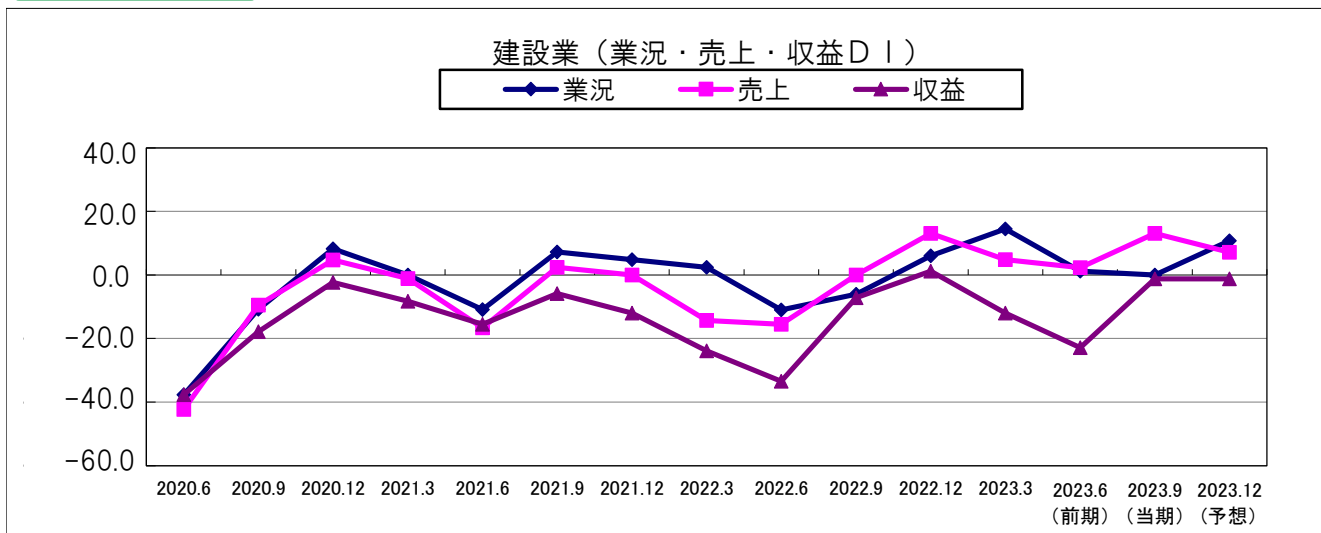
当面の重点経営施策として挙げられたのは「人材を確保する」が40.5%と最も多く、次いで「販路を広げる」37.8%、「経費を節減する」36.5%、「技術力を強化する」13.5%、「宣伝・広告を強化する」12.2%となりました。

# 建設業

今期：売上・収益D I共に改善、業況D Iは悪化

来期：業況D Iは改善、収益D Iは横這い、売上D Iは悪化の見込み

## 主要D I 推移



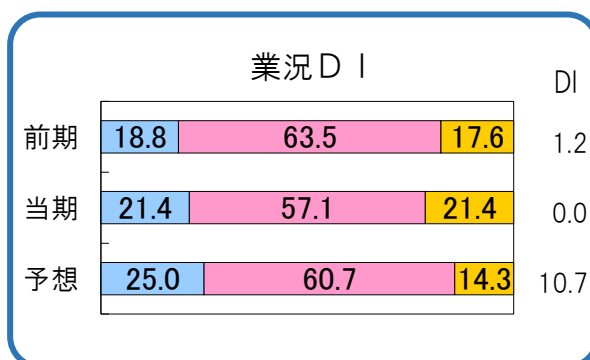
## 主要D I 構成

■ 良い 増加  
■ 普通 変らず  
■ 悪い 減少

### ○業況D I



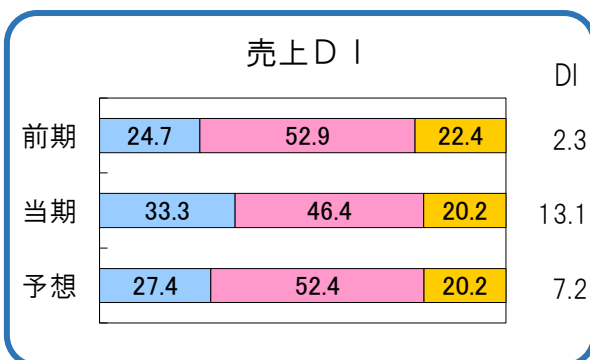
業況DIは、対前期比▲1.2ポイントの0.0(前年同期▲6.0・前回予想との差▲2.4)と2期連続の悪化となりました。今後の業況DIについては、対当期比+10.7ポイントの10.7と大幅な改善を見込んでいます



### ○売上D I



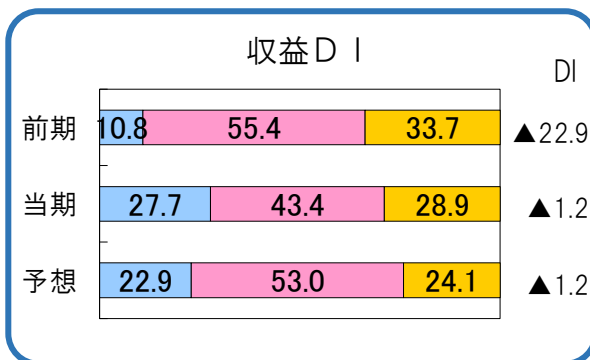
売上DIは、対前期比+10.8ポイントの13.1(前年同期±0.0・前回予想との差+0.1)と3期ぶりの改善となりました。今後の売上DIについては、対当期比▲5.9ポイントの7.2と悪化を見込んでいます。



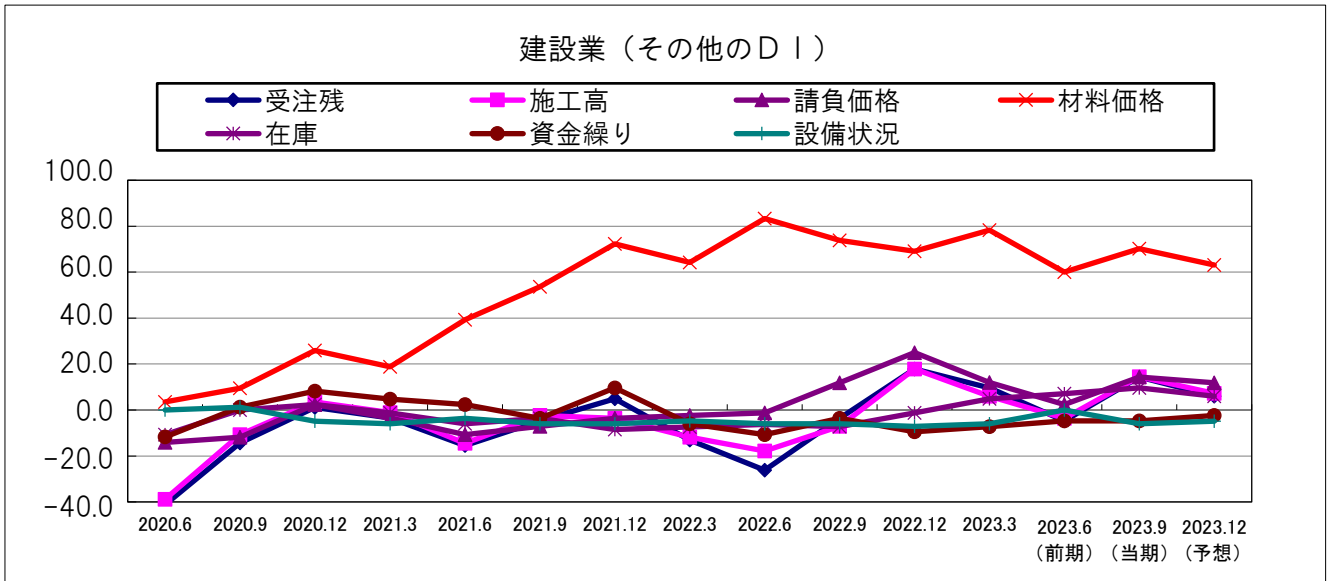
### ○収益D I



収益DIは、対前期比の+21.7ポイントの▲1.2(前年同期▲7.1・前回予想との差+10.8)と3期ぶりの改善となりました。今後の収益DIについては、対当期比±0.0ポイントの▲1.2と横這いを見込んでいます。



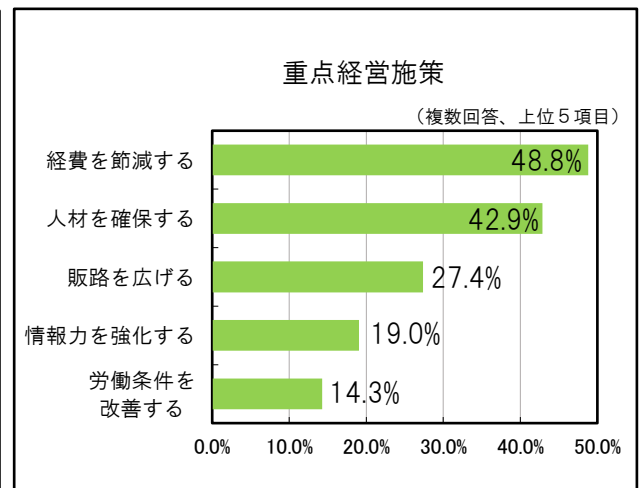
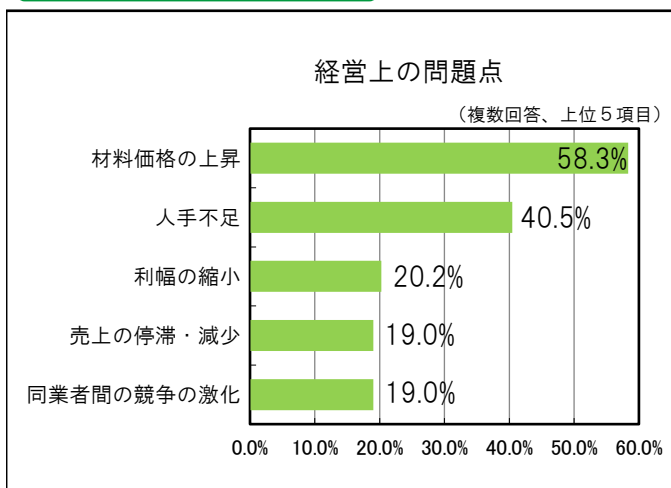
その他のD I 推移



○その他のD I

対前期比でみると、受注残DIは+19.0ポイントの14.3、施工高DIは+18.1ポイントの14.5、請負価格DIは+11.9ポイントの14.3、材料価格DIは+10.2ポイントの70.2、在庫DIは+2.5ポイントの9.6、資金繰りDIは±0.0ポイントの▲4.8、設備状況DIは▲6.0ポイントの▲6.0となりました。今後は、資金繰りDI・設備状況DIは上昇、受注残DI・施工高DI・請負価格DI・材料価格DI・在庫DIは低下を見込んでいます。

経営課題・重点施策



【経営課題】

経営上の問題点として挙げられたのは「材料価格の上昇」が58.3%と最も多く、次いで「人手不足」40.5%、「利幅の縮小」が20.2%、「売上の停滞・減少」「同業者間の競争の激化」が共に19.0%となりました。

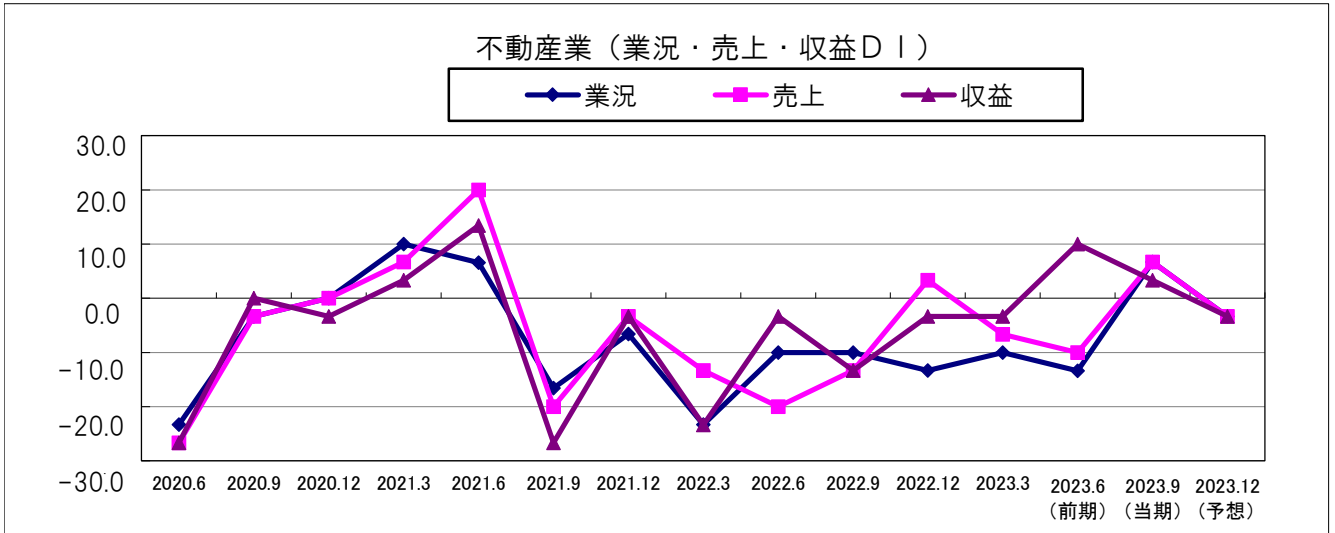
【重点施策】

当面の重点経営施策として挙げられたのは「経費を節減する」が48.8%と最も多く、次いで「人材を確保する」42.9%、「販路を広げる」27.4%、「情報力を強化する」19.0%、「労働条件を改善する」14.3%となりました。

# 不動産業

今期：業況・売上DIは改善、収益DIは悪化  
 来期：業況・売上・収益DIともに悪化の見込み

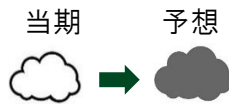
## 主要DI推移



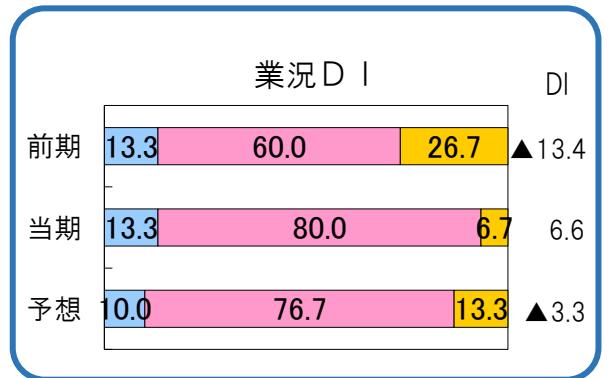
## 主要DI構成



### ○業況DI



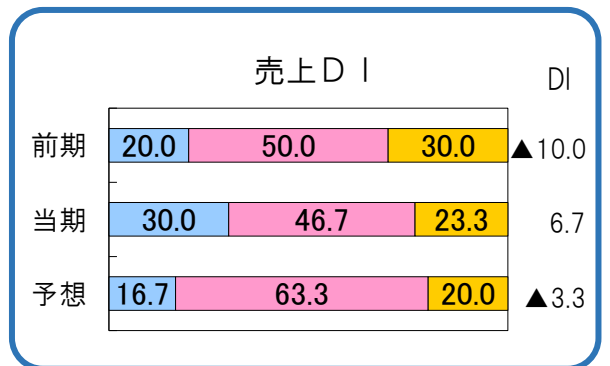
業況DIは、対前期比+20.0ポイントの6.6（前年同期▲10.0・前回予想との差+29.9）と大幅な改善となりました。今後の業況DIについては、対当期比▲9.9ポイントの▲3.3と悪化を見込んでいます。



### ○売上DI



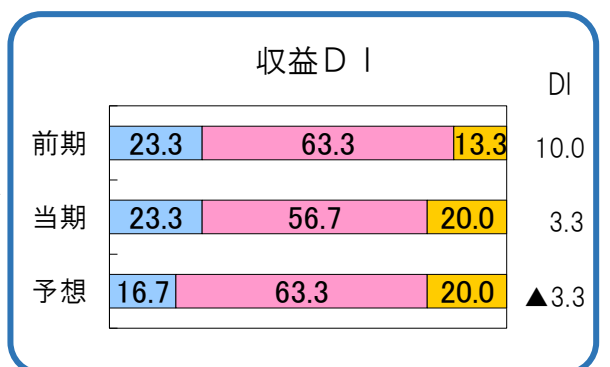
売上DIは、対前期比+16.7ポイントの6.7（前年同期▲13.3・前回予想との差+20.1）と大幅な改善となりました。今後の売上DIについては、対当期比▲10.0ポイントの▲3.3と大幅な悪化を見込んでいます。



### ○収益DI

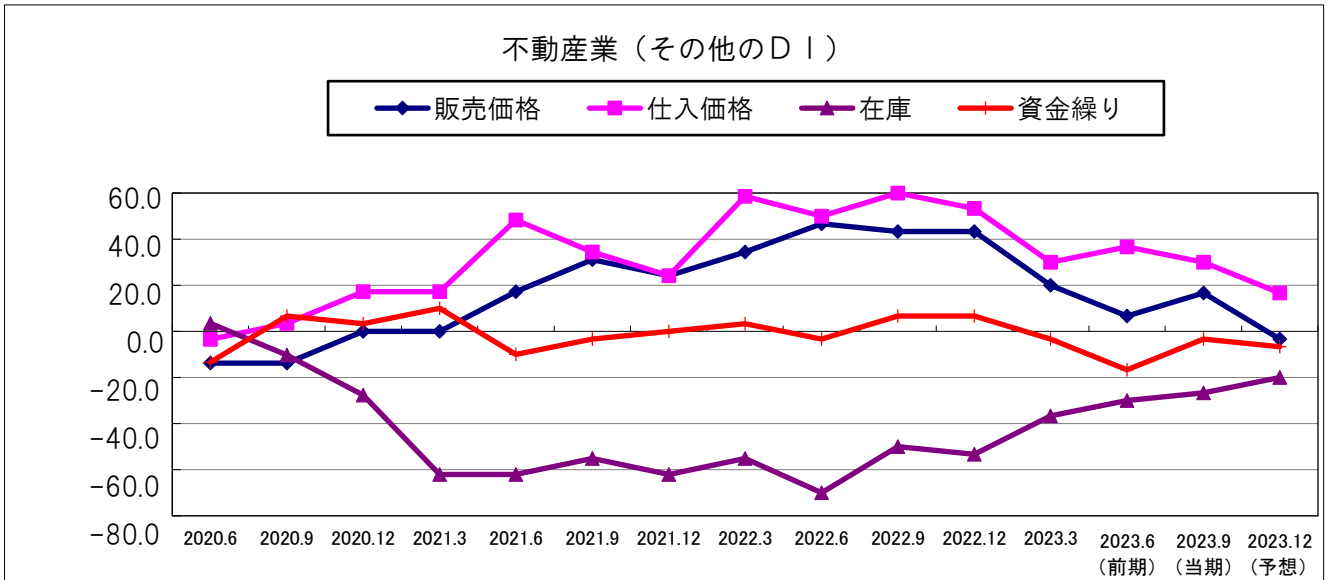


収益DIは、対前期比▲6.7ポイントの3.3（前年同期▲13.3・前回予想との差+6.7）の悪化となりました。今後の収益DIについては、対当期比▲6.6ポイントの▲3.3と悪化を見込んでいます。





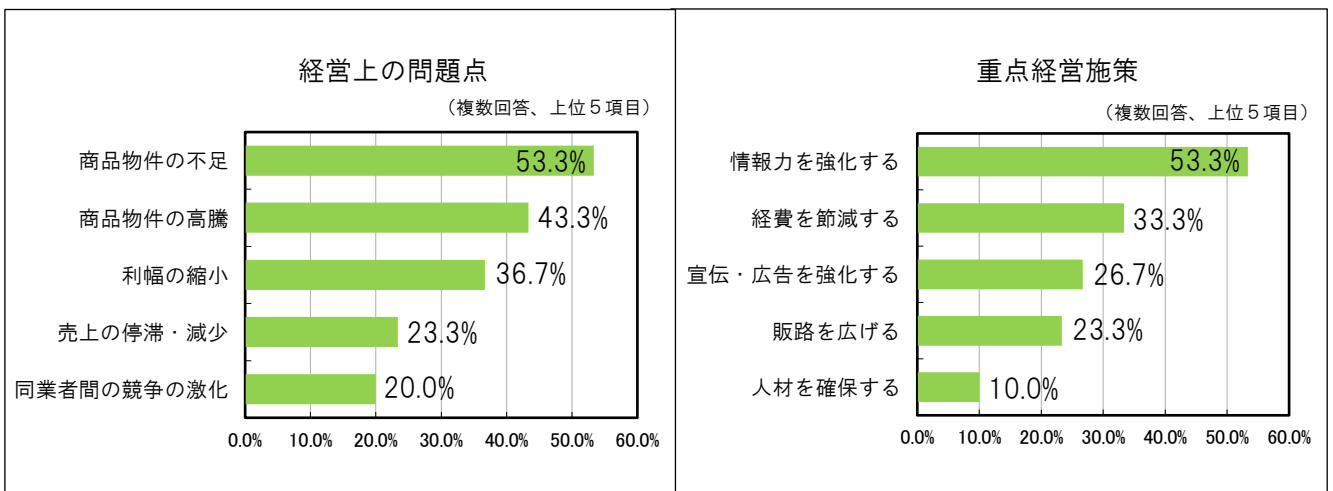
その他のD I 推移



○その他のD I

対前期比でみると、販売価格DIは+10.0ポイントの16.7、仕入価格DIは▲6.7ポイントの30.0、在庫DIは+3.3ポイントの▲26.7、資金繰りDIは+13.4ポイントの▲3.3となりました。今後は、在庫DIは上昇、販売価格DI・仕入価格DI・資金繰りDIは低下を見込んでいます。

経営課題・重点施策



【経営課題】

経営上の問題点として挙げられたのは「商品物件の不足」が53.3%と最も多く、次いで「商品物件の高騰」43.3%、「利幅の縮小」36.7%、「売上の停滞・減少」23.3%、「同業者間の競争の激化」20.0%となりました。

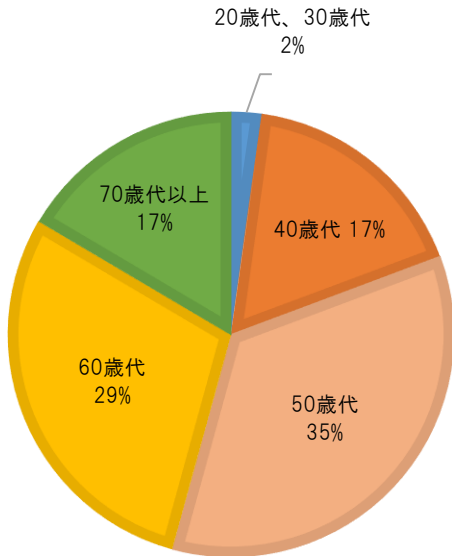
【重点施策】

当面の重点経営施策として挙げられたのは「情報力を強化する」が53.3%と最も多く、次いで「経費を節減する」が33.3%、「宣伝・広告を強化する」26.7%、「販路を広げる」23.3%、「人材を確保する」10.0%となりました。

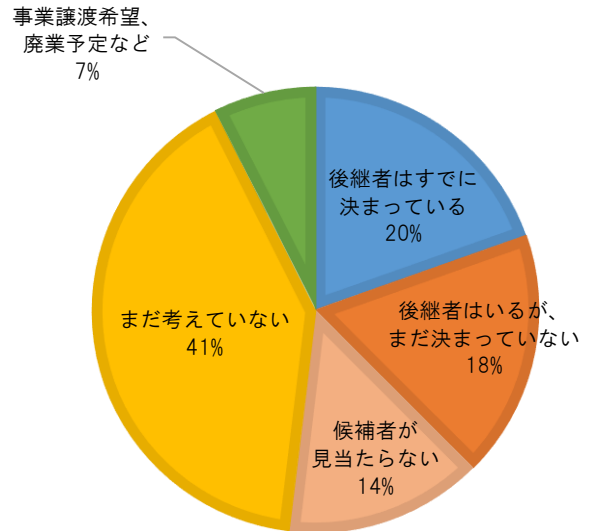
1

社長（代表者）の年齢階層はいずれに属しますか。  
また、後継者問題について最も当てはまるものをお答えください。

社長（代表者）の年齢階層

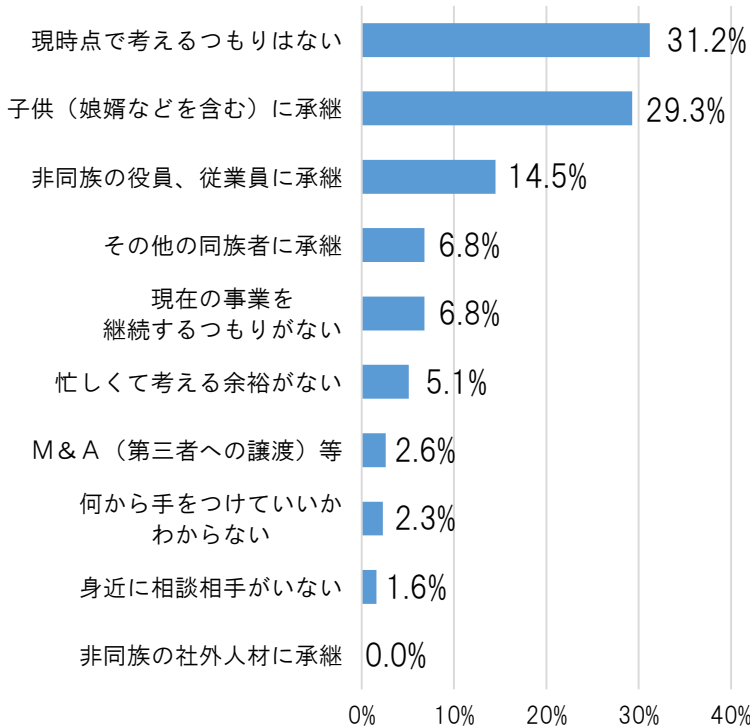


後継者問題について



2

現時点における事業承継の考え方についてお答えください。



3

事業承継を行おうとする際に、どのようなことが問題になると考えられますか。  
（最大3つまでの複数回答）

