

県内企業景気動向調査報告（2023年7～9月期）

今期の「業況判断」は上昇、来期は下降する見通し

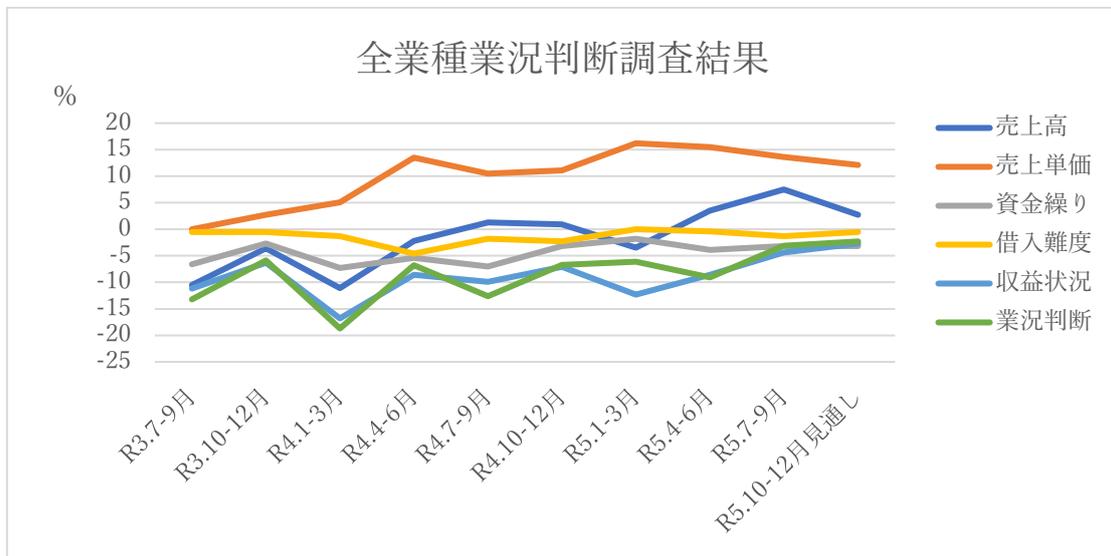
調査対象 鳥取県内企業（鳥取県下4商工会議所の調査による）

回収数 114社【製造業32社、非製造業82社（建設業24社、卸売業19社、小売業21社、サービス業18社）】

＜今期・来期の状況＞

全業種における今期の状況は「売上高」「資金繰り」「収益状況」「業況判断」の4つの項目で前期よりも上昇している。最も上昇を示したのは「収益状況」で、前期から4.2ポイント上昇した。業種別の「業況判断」では、製造業が前期から8.8ポイント上昇、非製造業が5.0ポイントの上昇を示した。非製造業は建設業、小売業、サービス業が上昇傾向を示しており、最も上昇が大きかったのは建設業で、前期から14.6ポイントの上昇となっている。

来期の見通しについては、「売上高」、「売上単価」で上昇、「資金繰り」が横ばい、「借入難度」、「収益状況」、「業況判断」で下降が見込まれている。中でも「売上高」は4.8ポイントと最も大きい下降が予測されている。業種別の「業況判断」では、製造業、建設業、小売業で上昇、卸売業とサービス業で下降する見通しとなり、最も下降が大きかったのは卸売業の8ポイントであった。



業種	回収数	前年同期比*()内は2022. 7～9月期の数字						来期(2023. 10～12期)見通し*()内は前年同期の数字					
		売上高	売上単価	資金繰り	借入難度	収益状況	業況判断	売上高	売上単価	資金繰り	借入難度	収益状況	業況判断
全産業合計		75 (13)	136 (105)	-32 (-70)	-13 (-18)	-44 (-99)	-31 (-126)	27 (09)	121 (122)	-32 (-57)	-05 (-22)	-27 (-65)	-23 (-74)
製造業		172 (110)	219 (172)	-63 (-109)	-63 (-31)	32 (00)	16 (-47)	94 (141)	156 (172)	-16 (-65)	-47 (-16)	47 (16)	47 (00)
非製造業		37 (-24)	104 (78)	-19 (-55)	-19 (-13)	-73 (-137)	-49 (-157)	00 (-42)	106 (102)	-39 (-55)	13 (-25)	-57 (-96)	-50 (-102)
(建設業)		-125 (-80)	-42 (-40)	-63 (-20)	-63 (63)	-167 (-180)	-104 (-140)	21 (25)	21 (-80)	-63 (-40)	-21 (21)	-42 (-80)	-63 (-80)
(卸売業)		184 (-84)	290 (194)	27 (-56)	27 (00)	27 (-167)	27 (-206)	53 (-28)	184 (278)	-28 (-28)	28 (00)	-84 (-28)	-53 (-28)
(小売業)		-24 (-75)	96 (143)	-95 (-119)	-95 (-119)	-191 (-119)	-191 (-214)	-75 (-150)	125 (167)	-100 (-95)	-25 (-95)	-150 (-215)	-125 (-238)
(サービス業)		167 (150)	111 (53)	94 (-27)	94 (00)	84 (-75)	110 (-75)	00 (-100)	118 (106)	-67 (-53)	100 (-28)	59 (-50)	59 (-50)

BSI=1/2(X-Z)、X=上昇・増加、Y=横ばい、Z=減少・下降、ただし(X+Y+Z=100)

＜直面している経営上の問題点＞

- 1位：原材料・仕入価格上昇 (20.00%)
- 2位：経費の増加 (17.19%)
- 3位：人手不足 (13.75%)
- 4位：売上・受注の減少 (10.63%)
- 5位：消費・需要の停滞 (8.13%)

<業種別の問題点等>

◆建設業

- ・公共工事発注の停滞により先行き不透明な経営環境が予想され、昨今の物価上昇を勘案すれば安定受注がないと賃上げに相当影響を及ぼす

◆製造業

- ・単価改定（値上げ）に対するエビデンスの提出等の煩雑さに人手がかかる
- ・川上（製造業）→川中（卸売業）は当たり前値上げできても川下（末端ユーザー・行政、民間含め）は予算上値上げを受け入れられない場面が多い。食の質の低下も懸念される
- ・手形支払いから現金支払いに徐々に移行するため資金繰り難が予測される
- ・インボイスを理由に支払先から振込料負担依頼文書が届きだした。とはいえ得意先に負担をお願いしても難しい。結局、売り先・買い先両方の振込料を負担することになる

◆卸売業◆

- ・販売先の減少・スーパー等の閉鎖

◆小売業◆

- ・仕入価格と販売価格が上昇している現状では、商品修理に価格転嫁できない
- ・資材、原料高騰が止まりません。価格設定がとても難しいです
- ・インボイスの対応が大変、円安傾向に心配が付きにくい

◆サービス業

- ・物価の上昇に伴う経費の増加のみならず、社内オペレーションの変更に伴う新規契約による経費の増加も多く、経費が大幅に増加しています。予約も伸びがなく、資金繰りへの影響が懸念されます
- ・仕入れ価格の値上げにより販売価格を値上げするか迷っている