

2025년 3/4분기 기업경기전망 조사 보고서

- 목 차 -

I. 조사 개요	1
II. 기업경기실사지수 조사 결과	2
1. 종합 실적/전망	2
2. 부문별 실적/전망	3
III. 기타 조사	4
1. 영업이익 목표 달성 여부	4
2. 사업 실적 대내외 리스크 요인	6
3. 주력사업(제품)의 시장 상황 평가	8

2025. 7.



대전상공회의소

I. 조사 개요

1. 조사 목적

- 지역 제조업체의 해당 분기 실적과 다음 분기 경기전망을 파악하여 개별 기업의 경영계획 및 정부의 경제정책 수립을 위한 참고 자료로 활용하기 위함

2. 조사 개요

- 조사기간 : 2025년 6월 2일 ~ 6월 26일
- 조사대상 : 대전상공회의소 관할지역 내 업종·규모별 추출 표본업체
- 조사방법 : 표본업체에 대한 우편, 팩스 및 이메일 조사

3. 조사 내용

- 체감경기 및 경영환경 실적/전망, 대내외 리스크 요인
- 2025년 2/4분기 대비 2025년 3/4분기 투자 수준 예상 및 영향 요인
- 주력사업(제품)의 시장 내 경쟁상황 평가
- 신사업에 대한 성과와 기대 및 취약 부분 평가

4. 기업경기 실사지수(BSI; Business Survey Index)

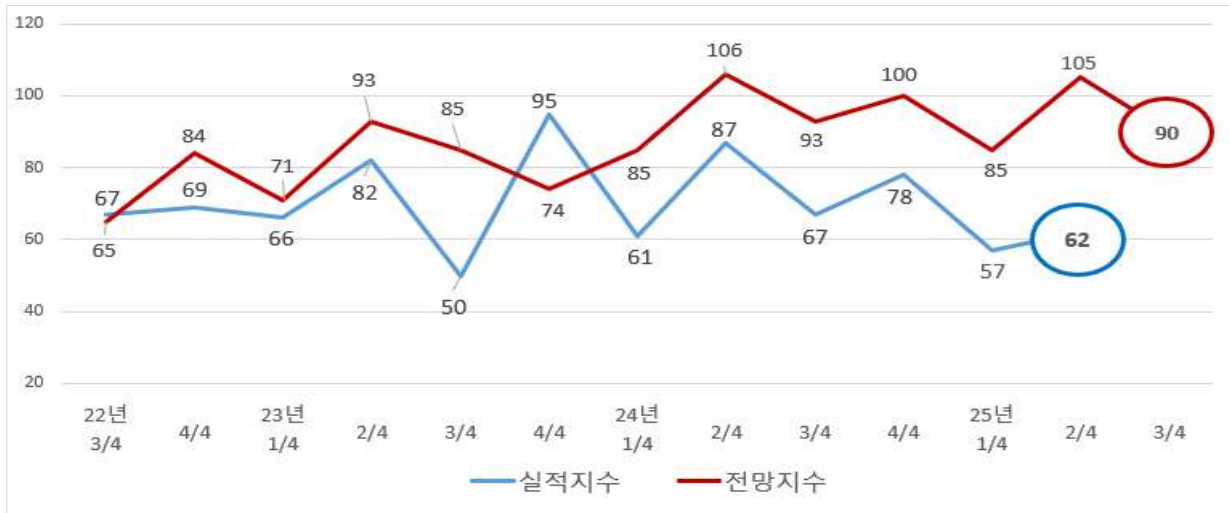
- 조사 대상 기업의 실적과 전망을 전분기와 대비해 ‘호전’, ‘불변’, ‘악화’ 등으로 표시하게 한 후, 이를 지수화함
- 기업경기실사지수는 다음 산식에 의하여 작성

$$\begin{aligned} * \text{기업경기실사지수} &= \frac{\text{긍정적 응답업체 수} - \text{부정적 응답업체 수}}{\text{전체 응답업체 수}} \times 100 + 100 \\ (0 \leq \text{BSI} \leq 200) \end{aligned}$$

- ※ 기업경기실사지수(BSI)는 기업들의 체감경기를 수치화한 것으로 0~200 사이로 표시되며, 100 이상의 경우 해당 분기 경기가 전 분기에 비해 호전될 것으로 예상하는 기업이 더 많음을 100 미만의 경우 그 반대를 나타냄

II. 기업경기실사지수 조사 결과

1. 종합 실적/전망



(BSI 기준 : 100, 전 분기 대비)

분 기	'22년		'23년				'24년				'25년		
	3/4	4/4	1/4	2/4	3/4	4/4	1/4	2/4	3/4	4/4	1/4	2/4	3/4
전망지수	65	84	71	93	85	74	85	106	93	100	85	105	90
실적지수	67	69	66	82	50	95	61	87	67	78	57	62	-

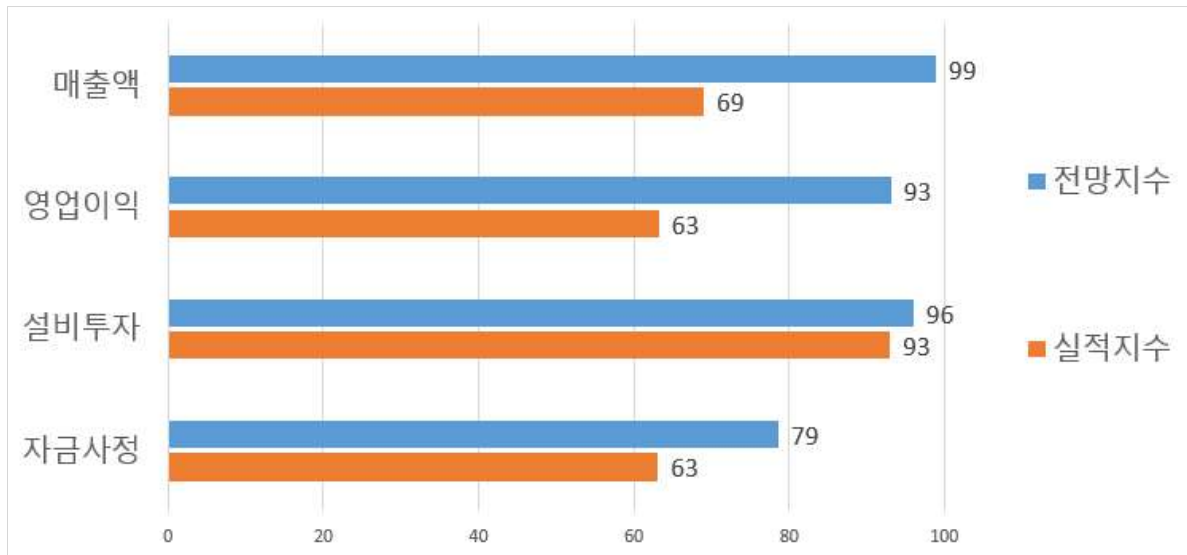
■ 2025년 3/4분기 기업경기 전망지수(BSI; Business Survey Index) : '90'

- 2025년 2/4분기 전망지수(105) 대비 15p 하락한 90을 기록하며, 전 분기 대비 기업들의 경기 전망이 다소 둔화될 것으로 보여짐
 - 고물가, 내수 부진 등 부담 요인이 지속되고 있으며, 글로벌 경기 불확실성과 국내 수요 위축 등이 영향을 미친 것으로 판단됨
 - 특히 환율, 원자재 가격 등 불안 요인과 더불어 고금리 장기화 우려가 부정적으로 작용한 것으로 보임

■ 2025년 2/4분기 기업경기 실적지수 : '62'

- 2025년 1/4분기 실적지수(57) 대비 5p 상승하였으나, 여전히 기준치(100)에 크게 미치지 못해 체감경기는 낮은 수준에 머무른 것으로 분석됨
 - 물가와 금리 부담, 원자재 가격 상승 등 복합적 악재로 인해 기업들의 체감 실적 개선은 미미한 수준에 그친 것으로 나타남

2. 부문별 실적/전망



(BSI 기준 : 100, 전 분기 대비)

부 문	매출액	영업이익	설비투자	자금사정
전망지수	99	93	96	79
실적지수	69	63	93	63

■ 2025년 3/4분기 기업경기 부문별 전망지수

- 매출액(99), 영업이익(93), 설비투자(96), 자금사정(79) 등 전 부문에서 전분기보다 소폭 상승하거나 비슷한 수준을 기록하였으나, 여전히 경기회복 시점은 도래하지 않음
- 매출액과 설비투자 전망은 각각 99와 97로 집계되었으나, 여전히 기준치를 밑돌아 기업들의 수익성과 투자 여건이 부진한 것으로 평가됨
- 자금사정 전망은 79로 낮은 수준에 머물며, 기업들의 유동성 부담이 심화될 것으로 보임

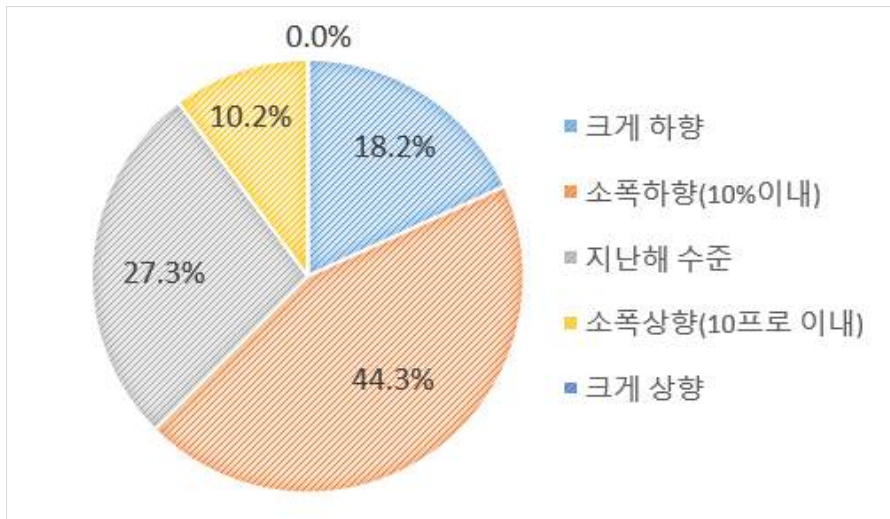
■ 2025년 3/4분기 기업경기 부문별 실적지수

- 매출액(69), 영업이익(63), 설비투자(93), 자금사정(63) 등 모든 부문에서 기준치(100)를 하회하며, 여전히 경기 회복세가 제한적인 모습을 나타냄
- 특히 영업이익과 자금사정은 낮은 수준을 유지하며, 원자재 가격 상승, 고금리, 내수 부진 등이 부담으로 작용한 것으로 분석됨
- 설비투자는 비교적 높은 수준(93)을 기록하며 다른 부문 대비 상대적으로 양호한 흐름을 보였으나, 여전히 기준치에는 미치지 못함

Ⅲ. 기타 조사

1. 경영실적 목표 달성 여부 및 대내외 리스크 요인

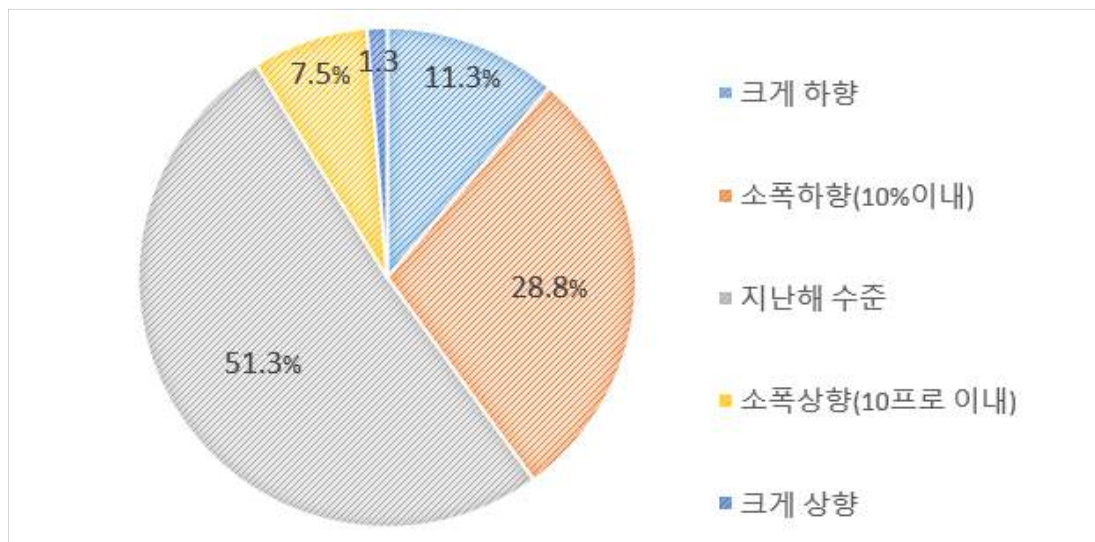
(1) 영업이익 목표치 달성 여부



구분	비중(%)
크게 하향	18.2
소폭하향(10%이내)	44.3
지난해 수준	27.3
소폭상향(10% 이내)	10.2
크게 상향	-

- ‘응답 비중은 소폭 하향(10% 이내)’ 이 44.3%로 가장 높게 나타났으며, 이어 ‘지난해 수준’ 27.3%, ‘크게 하향’ 18.2%, ‘소폭 상향(10% 이내)’ 10.2% 순으로 집계됨
- ‘소폭 하향’과 ‘지난해 수준’ 응답 비중이 전체의 약 70%를 차지하여, 기업들이 실적 개선에 대한 기대감을 다소 보수적으로 유지하고 있는 것으로 분석됨
- 특히 ‘크게 하향’ 응답은 18.2%로 나타나, 일부 기업은 원자재 가격 상승, 고금리 등 대외 리스크에 따른 부담을 크게 느끼고 있는 것으로 보임
- 반면 ‘소폭 상향’ 응답 비중은 10.2%로 상대적으로 낮았으며, ‘크게 상향’ 응답은 나타나지 않아 전반적으로 보수적인 실적 전망 기조가 이어지고 있는 것으로 판단됨

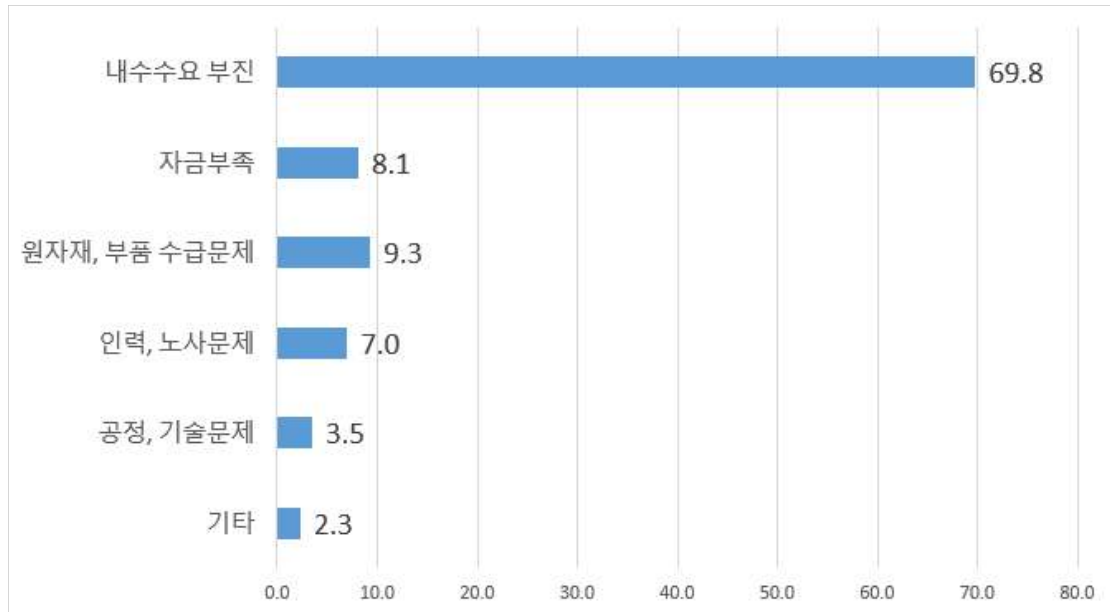
(2) 투자실적 목표치 달성 여부



구분	비중(%)
크게 하향	11.3
소폭하향(10%이내)	28.8
지난해 수준	51.3
소폭상향(10% 이내)	7.5
크게 상향	1.3

- 응답 비중은 ‘지난해 수준’ 이 51.3%로 가장 높게 나타났으며, 이어 ‘소폭 하향 (10% 이내)’ 28.8%, ‘크게 하향’ 11.3%, ‘소폭 상향(10% 이내)’ 7.5%, ‘크게 상향’ 1.3% 순으로 집계됨
- 전반적으로 투자 실적이 지난해 수준에 머물고 있다는 인식이 우세한 가운데, 상향 응답과 하향 응답 간의 분포는 다소 보수적인 평가가 반영된 것으로 해석됨
- 특히 ‘지난해 수준’ 응답 비중이 과반을 넘어, 기업들이 투자 여력 개선보다는 현상 유지를 선택한 것으로 보임
- ‘크게 상향’ 응답은 1.3%로 매우 낮아, 전반적으로 적극적인 투자 확대 계획은 제한적인 상황임을 시사함

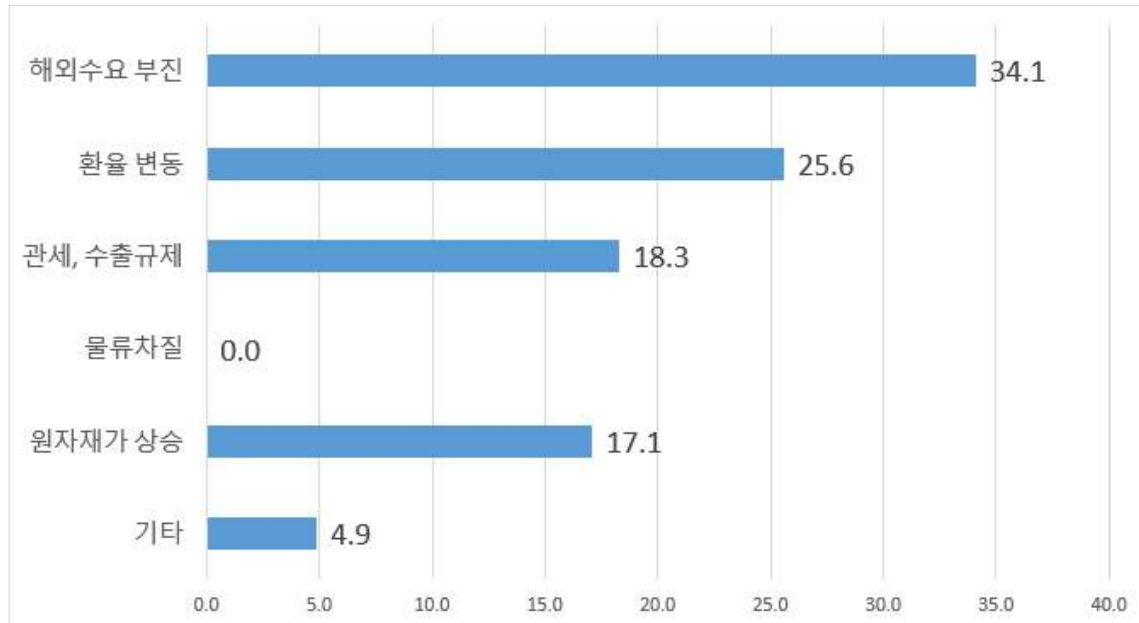
7-1. 올 상반기 기업 경영과 실적에 가장 큰 영향을 미친 대내 요인



구분	비중(%)
내수수요 부진	69.8
자금부족	8.1
원자재, 부품 수급문제	9.3
인력, 노사문제	7.0
공정, 기술문제	3.5
기타	2.3

- 2025년 상반기 실적에 영향을 미친 대내외 요인 조사 결과, ‘내수수요 부진’이 69.8%로 가장 큰 비중을 차지한 것으로 나타남
- 그 뒤를 이어 ‘원자재·부품 수급 문제(9.3%)’, ‘자금 부족(8.1%)’, ‘인력·노사 문제(7.0%)’, ‘공정·기술 문제(3.5%)’, ‘기타(2.3%)’ 순으로 집계됨
- 내수 부진과 비용 부담 등이 복합적으로 작용하며, 전반적으로 대내외 불확실성이 기업 실적 회복에 부담을 준 것으로 분석됨

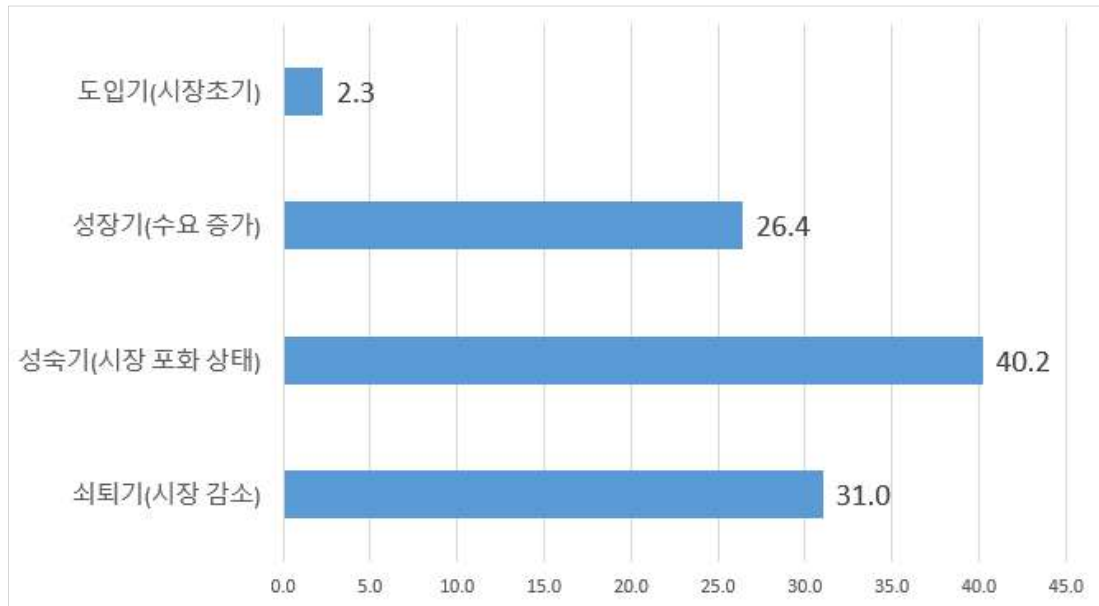
7-2. 올 상반기 기업 경영과 실적에 가장 큰 영향을 미친 대외 요인



구분	비중(%)
해외수요 부진	34.1
환율 변동	25.6
관세, 수출규제	18.3
물류차질	0.0
원자재가 상승	17.1
기타	4.9

- 2025년 상반기 실적에 영향을 미친 대외 요인 조사 결과, ‘해외수요 부진’이 34.1%로 가장 큰 비중을 차지한 것으로 나타남
- 그 뒤를 이어 ‘환율 변동(25.6%)’, ‘관세·수출규제(18.3%)’, ‘원자재가 상승(17.1%)’, ‘기타(4.9%)’ 순으로 집계됨
- 해외 수요 둔화와 환율 등 외부 환경 불확실성이 복합적으로 작용하며, 수출 여건 악화와 비용 부담이 기업 실적에 부정적인 영향을 미친 것으로 보여짐

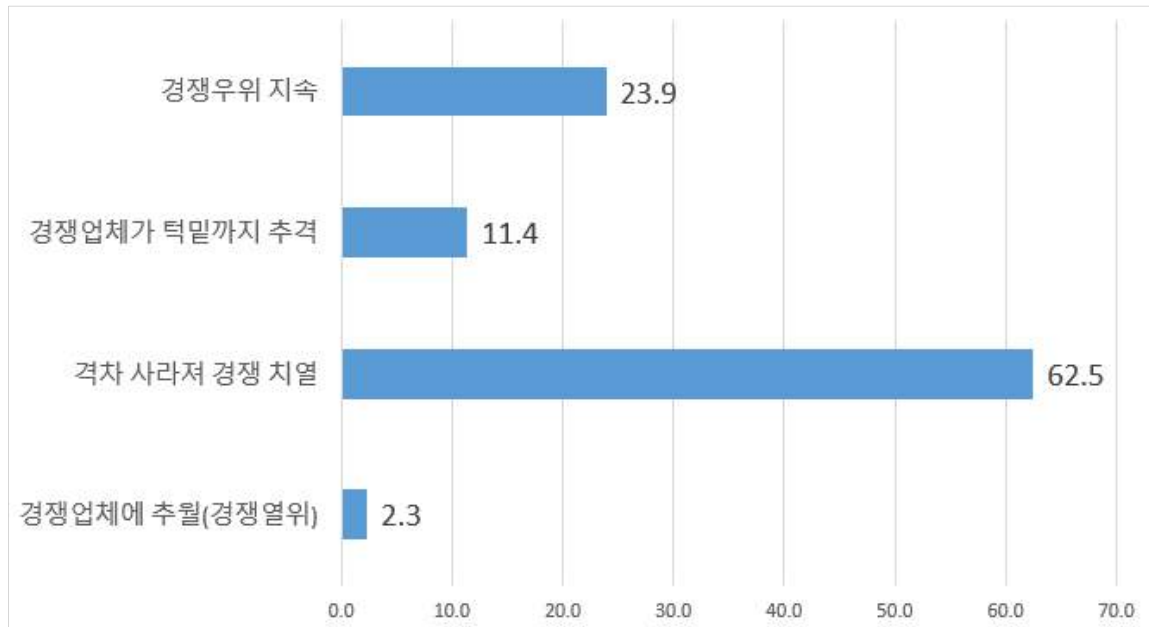
8. 현 시점 주력사업(제품)의 전반적인 시장 상황 평가



구분	비중(%)
도입기(시장초기)	2.3
성장기(수요 증가)	26.4
성숙기(시장 포화 상태)	40.2
쇠퇴기(시장 감소)	31.0

- 2025년 상반기 주력사업(제품)의 시장 상황에 대한 조사 결과, ‘성숙기(시장 포화 상태)’로 응답한 비중이 40.2%로 가장 높게 나타남
- 그 뒤를 이어 ‘쇠퇴기(시장 감소)’ 31.0%, ‘성장기(수요 증가)’ 26.4%, ‘도입기(시장 초기)’ 2.3% 순으로 조사됨
- 조사 결과를 보면, 많은 기업들이 시장을 성숙 또는 쇠퇴 단계로 인식하며 성장 여력이 제한적이라고 평가하는 것으로 나타남

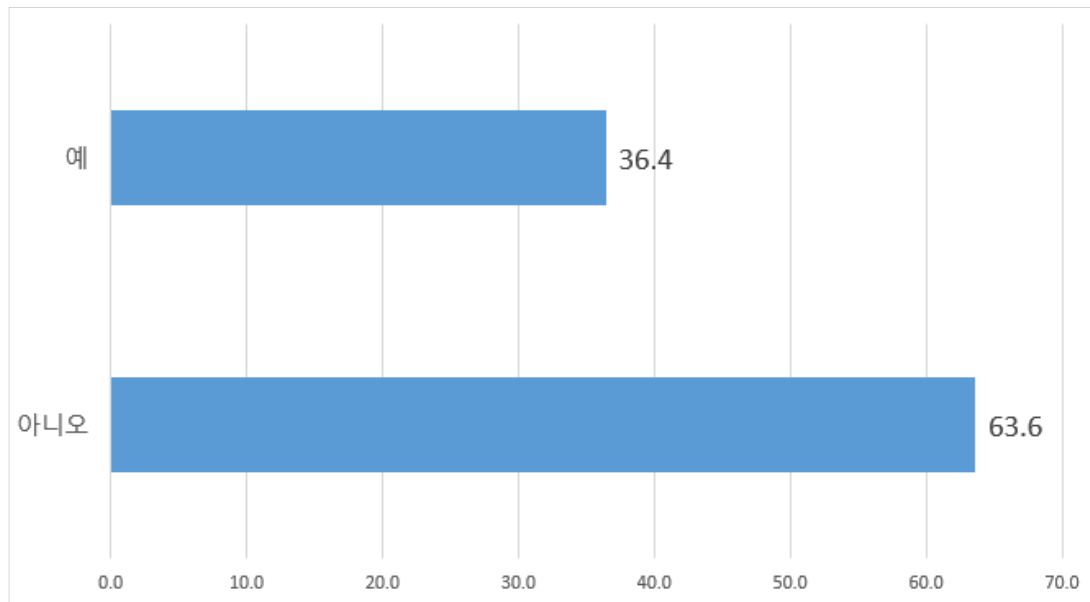
9. 현 시점 주력상품(제품)의 시장 내 경쟁상황 평가



구분	비중(%)
경쟁우위 지속	23.9
경쟁업체가 턱밑까지 추격	11.4
격차 사라져 경쟁 치열	62.5
경쟁업체에 추월(경쟁열위)	2.3

- 시장 내 경쟁상황에 대해 ‘격차 사라져 경쟁 치열’ 이라고 응답한 비중이 62.5%로 가장 높게 나타남
- 그 뒤를 이어 ‘경쟁우위 지속’ 23.9%, ‘경쟁업체가 턱밑까지 추격’ 11.4%, ‘경쟁업체에 추월(경쟁열위)’ 2.3% 순으로 조사됨
- 응답 내용을 종합하면, 기업들은 경쟁 격차가 축소되고 시장 경쟁 강도가 높아졌다고 인식하는 것으로 보임

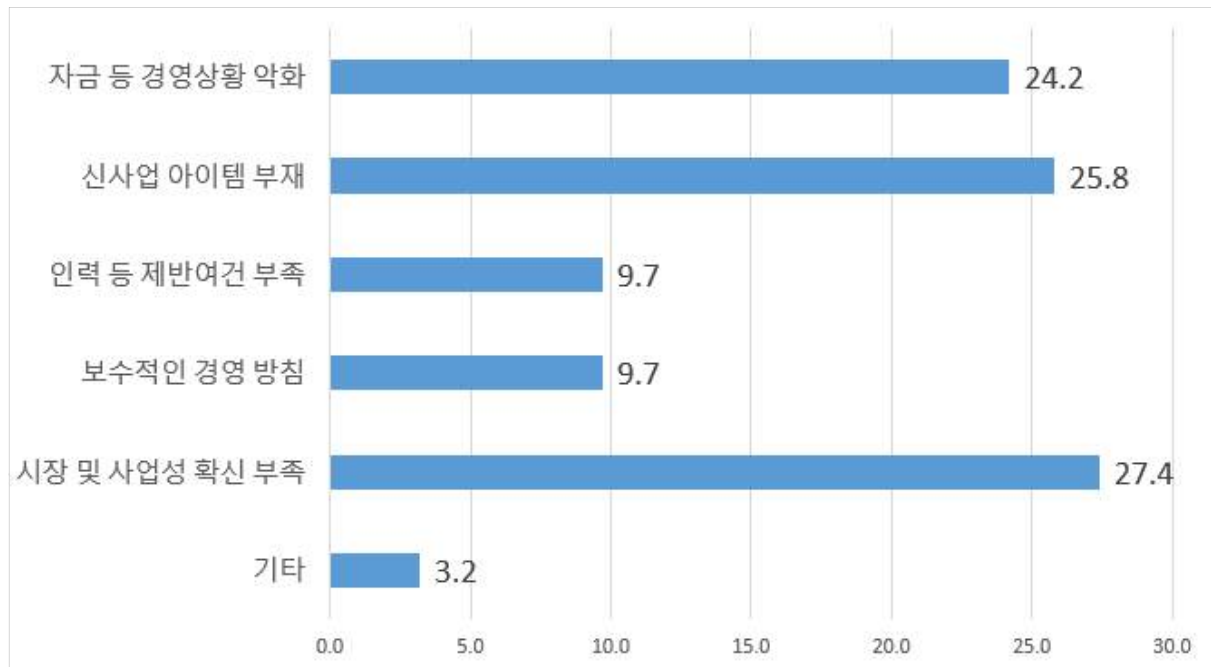
10. 시장 포화·쇠퇴에 대비한 신사업 착수 여부



구분	비중(%)
예	36.4
아니오	63.6

- 시장 포화 또는 쇠퇴에 대비해 신사업을 착수했다고 응답한 비중은 36.4%로 나타남
- 반면, 착수하지 않았다고 응답한 비중은 63.6%로 조사됨
- 많은 기업들이 보수적인 경영 기조를 유지하며 신사업 추진에 신중한 태도를 보이고 있는 것으로 해석됨

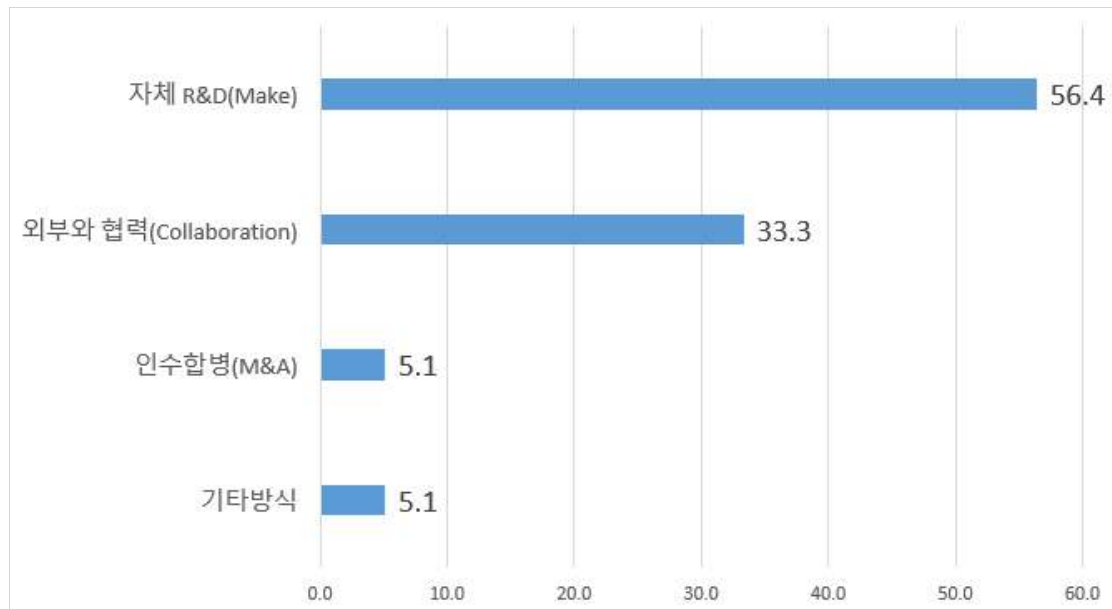
10-1. 신규 사업을 추진하지 않는 가장 큰 이유



구분	비중(%)
자금 등 경영상황 악화	24.2
신사업 아이템 부재	25.8
인력 등 제반여건 부족	9.7
보수적인 경영 방침	9.7
시장 및 사업성 확신 부족	27.4
기타	3.2

- 신규 사업을 추진하지 않는 이유로는 ‘시장 및 사업성 확신 부족’ 이 27.4%로 가장 높은 비중을 차지함
- 그 뒤를 이어 ‘신사업 아이템 부재’ 25.8%, ‘자금 등 경영상황 악화’ 24.2%, ‘인력 등 제반여건 부족’ 9.7%, ‘보수적인 경영 방침’ 9.7%, ‘기타’ 3.2% 순으로 조사됨
- 시장성과 아이템 부족 등이 신규 사업 추진을 가로막는 주요 요인으로 파악됨

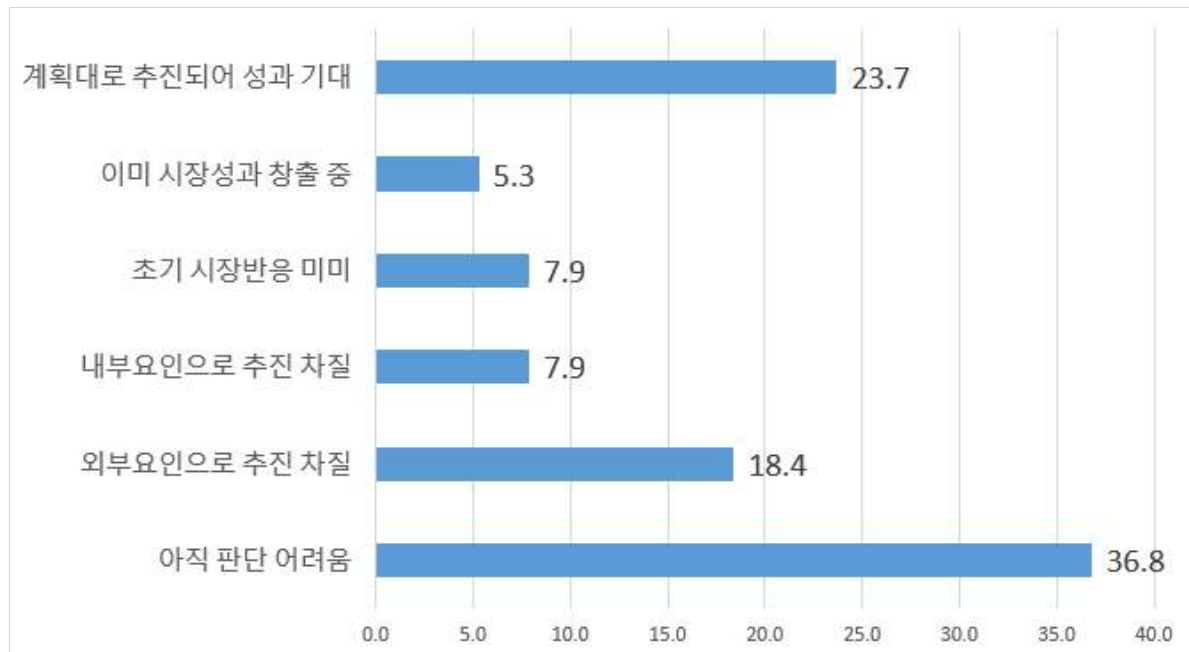
10-2. 추진 중인 신규 사업의 주된 형태



구분	비중(%)
자체 R&D(Make)	56.4
외부와 협력(Collaboration)	33.3
인수합병(M&A)	5.1
기타방식	5.1

- 추진 중인 신규 사업의 형태로는 ‘자체 R&D’가 56.4%로 가장 높은 비중을 차지함
- 이어 ‘외부와 협력’ 33.3%, ‘인수합병(M&A)’과 ‘기타방식’이 각각 5.1% 순으로 조사됨
- 많은 기업들이 기술 내재화와 독자 역량 강화를 중심으로 신규 사업을 추진하고 있는 것으로 나타남

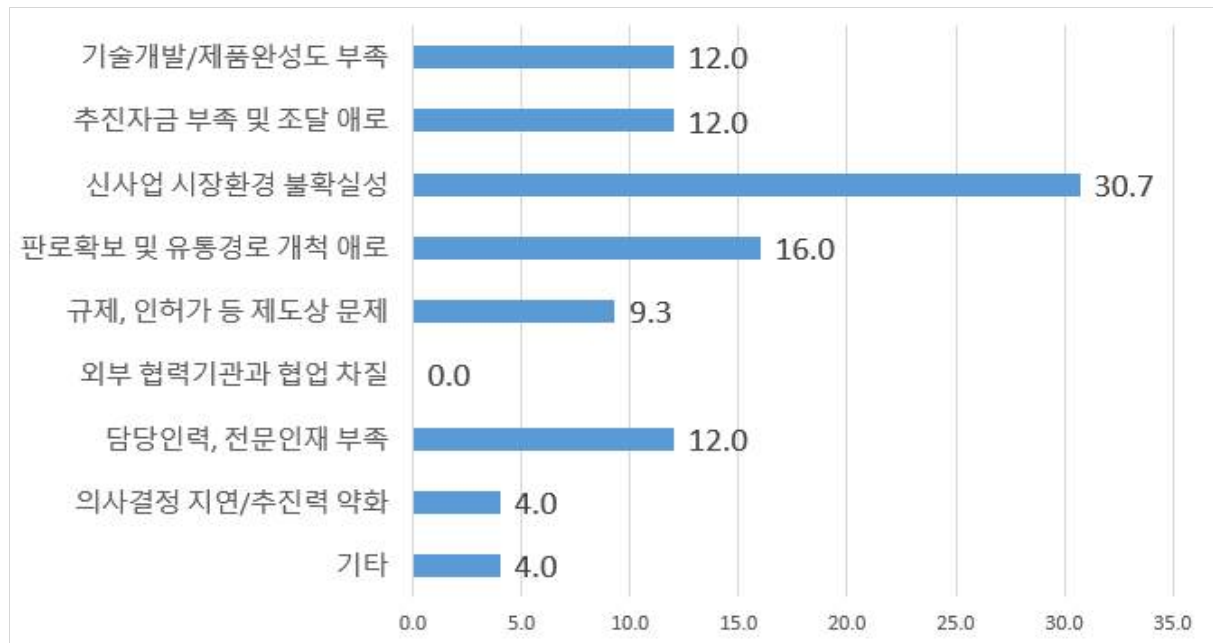
10-3. 추진 중인 신규 사업의 성과와 기대



구분	비중(%)
계획대로 추진되어 성과 기대	23.7
이미 시장성과 창출 중	5.3
초기 시장반응 미미	7.9
내부요인으로 추진 차질	7.9
외부요인으로 추진 차질	18.4
아직 판단 어려움	36.8

- 신규 사업의 성과와 기대 측면에서는 ‘계획대로 추진되어 성과를 기대한다’는 응답이 23.7%로 나타남
- 이어 ‘외부요인으로 추진 차질’ 18.4%, ‘아직 판단 어려움’ 36.8%, ‘초기 시장 반응 미미’ 7.9%, ‘내부요인으로 추진 차질’ 7.9%, ‘이미 시장성과 창출 중’ 5.3% 순으로 조사됨
- 많은 기업들이 불확실성 속에서 신사업 성과를 확신하기 어렵다고 인식하는 것으로 보여짐

11. 신사업 추진과정에서 가장 취약한 부분



구분	비중(%)
기술개발/제품완성도 부족	12.0
추진자금 부족 및 조달 애로	12.0
신사업 시장환경 불확실성	30.7
판로확보 및 유통경로 개척 애로	16.0
규제, 인허가 등 제도상 문제	9.3
외부 협력기관과 협업 차질	0.0
담당인력, 전문인재 부족	12.0
의사결정 지연/추진력 약화	4.0
기타	4.0

- 신사업 추진과정에서 가장 취약한 부분으로는 ‘신사업 시장환경 불확실성’ 이 30.7%로 가장 높은 비중을 차지함
- 그 뒤를 이어 ‘판로확보 및 유통경로 개척 애로’ 16.0%, ‘기술개발/제품완성도 부족’ 과 ‘추진자금 부족 및 조달 애로’ 가 각각 12.0%, ‘담당인력·전문인력 부족’ 12.0%, ‘규제·인허가 등 제도상 문제’ 9.3% 순으로 조사됨
- 기업들이 시장 진입 단계에서의 불확실성과 판로 개척 부담을 가장 큰 걸림돌로 인식하는 것으로 보여짐