

## (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△31.9で前期比11.8ポイント減とかなり悪化を強めた。売上額は△27.7で11.0ポイント減、受注残は△21.8で9.7ポイント減、収益は△30.6で14.3ポイント減といずれも大きく減少・減益を強めた。来期の見通しについては、業況は今期同様の低調感が続き、収益は減益幅がわずかに縮小し、受注残、売上額はともに減少幅がやや拡大する見込み。

業種別でみると、業況は、「一般機械器具・金型」は大きく悪化に転じ、「電気機械器具」は大きく低調感が強まり、「金属製品・建設用金属製品」は極端に悪化に転じた。売上額は、「電気機械器具」は大きく増加に転じ、「一般機械器具・金型」はやや減少を強め、「金属製品・建設用金属製品」は増加から減少に転じた。受注残は、「電気機械器具」はやや減少が強まり、「金属製品・建設用金属製品」「一般機械器具・金型」はともに大きく減少幅が拡大した。収益は、「一般機械器具・金型」はやや減益幅が縮小し、「電気機械器具」は大きく減益を強め、「金属製品・建設用金属製品」は極端に減益幅が拡大した。

#### 価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は1.2で1.2ポイント増と前期並となり、原材料価格は6.4で9.8ポイント減と大きく上昇傾向が弱まった。在庫は△5.6で4.5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、販売価格は上昇から下降に転じ、原材料価格は上昇傾向がやや弱まり、在庫は不足感が大きく強まる見通し。

業種別でみると、販売価格については、「電気機械器具」は上昇に転じ、「一般機械器具・金型」はやや上昇幅が縮小し、「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、「電気機械器具」「金属製品・建設用金属製品」「一般機械器具・金型」はいずれも大きく上昇傾向が弱まった。在庫は、「一般機械器具・金型」はやや不足感が改善して適正水準となり、「金属製品・建設用金属製品」「電気機械器具」はともに適正水準から品薄に転じた。

#### 資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは△23.9で9.8ポイント減と大きく厳しさが増した。借入難易度は△1.7で3.0ポイント増とやや厳しさが和らいだ。借入をした企業は14.1%で6.2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9.4%で2.8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、設備投資を実施する企業はともにやや増加する見通し。

業種別でみると、資金繰りは、「一般機械器具・金型」は容易となり、「金属製品・建設用金属製品」は厳しい状況に転じ、「電気機械器具」は大きく窮屈感が強まった。借入難易度は、「電気機械器具」は大きく厳しさが和らぎ、「一般機械器具・金型」はやや容易さが増し、「金属製品・建設用金属製品」は前期並となった。今期借入をした企業は、「金属製品・建設用金属製品」は大きく増加し、「電気機械器具」はやや減少し、「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」は大きく増加し、「電気機械器具」「一般機械器具・金型」はともに大幅に減少した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」で43.8%となった。2位は「同業者間の競争の激化」で21.9%、3位は「利幅の縮小」「人手不足」とともに12.5%となった。以下、4位は「原材料高」「大手企業との競争の激化」がともに9.4%、5位は「仕入先からの値上げ要請」が7.8%となった。

重点経営施策では、1位は「販路を広げる」で48.4%となった。2位は「経費を節減する」で42.2%、3位は「人材を確保する」で10.9%となった。以下、4位は「新製品・技術を開発する」「情報力を強化する」がともに7.8%、5位は「提携先を見つける」が6.3%となった。

## 業種別動向

### (1) 金属製品、建設用金属製品

業況は△31.3で前期比32.2ポイント減と悪化に転じた。受注残は△8.5で6.6ポイント減と大きく減少幅が拡大し、売上額は△20.6で26.4ポイント減と増加から減少に転じ、収益は△31.4で28.3ポイント減と極端に減益幅が拡大した。今期の「金属製品、建設用金属製品」は、業況、売上額、受注残、収益いずれも悪化した。価格動向については、販売価格は△3.0で4.1ポイント減と上昇から下降に転じ、原材料価格は0.3で16.2ポイント減と大きく上昇傾向が弱まった。在庫は△10.1で11.6ポイント減と適正水準から品薄に転じた。資金繰りは△11.1で17.2ポイント減と厳しい状況に転じ、借入難易度は10.0で1.1ポイント減と前期並となった。借入をした企業は10.0%で10.0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、業況は厳しさが大きく和らぐ見込み。売上額、受注残、収益はいずれも減少・減益幅が大きく拡大する見通し。販売価格、原材料価格はともに今期同様の水準で推移すると見込まれる。在庫は今期同様の不足感が続き、資金繰りは今期同様の厳しさで推移し、設備投資をする企業は今期同様とみられる。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で50.0%、2位は「利幅の縮小」「原材料高」でともに20.0%、3位は「同業者間の競争の激化」「工場・機械の狭小・老朽化」「大手企業・工場の縮小・撤退」でいずれも10.0%となった。重点経営施策については、1位は「経費を削減する」で50.0%、2位は「販路を広げる」で20.0%、3位は「情報力を強化する」「不採算部門を整理・縮小する」「提携先を見つける」でいずれも10.0%となった。

### (2) 一般機械器具、金型

業況は△3.4で前期比12.5ポイント減と悪化に転じた。収益は△9.1で3.4ポイント増とやや減益幅が縮小し、売上額は△8.1で4.2ポイント減と若干減少を強め、受注残は△12.5で10.2ポイント減と大きく減少幅が拡大した。今期の「一般機械器具、金型」は、収益は改善し、業況、受注残、売上額はいずれも悪化している。価格動向については、販売価格は3.3で4.3ポイント減とやや上昇幅が縮小し、原材料価格は0.1で19.2ポイント減と大きく上昇傾向が弱まった。在庫は△0.1で3.5ポイント増とやや不足感が改善して適正水準となった。資金繰りは9.4で22.3ポイント増と容易となり、借入難易度は16.7で2.4ポイント増とやや容易さが増した。借入をした企業は0.0%で30.0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0.0%で10.0ポイント減少した。

来期の見通しについては、業況は低調感が大きく強まる見込み。売上額は減少幅が大きく拡大し、受注残は今期同様の減少で推移し、収益は減益幅がやや拡大する見通し。販売価格は上昇傾向がやや弱まり、原材料価格は今期同様の水準で推移するとみられる。在庫は今期同様の適正水準で推移し、資金繰りは容易さがやや縮小し、設備投資をする企業は今期同様の水準で推移すると予想されている。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」「利幅の縮小」「販売納入先からの値下げ要請」「仕入先からの値上げ要請」でいずれも14.3%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42.9%、2位は「経費を節減する」で14.3%となった。

### (3) 電気機械器具

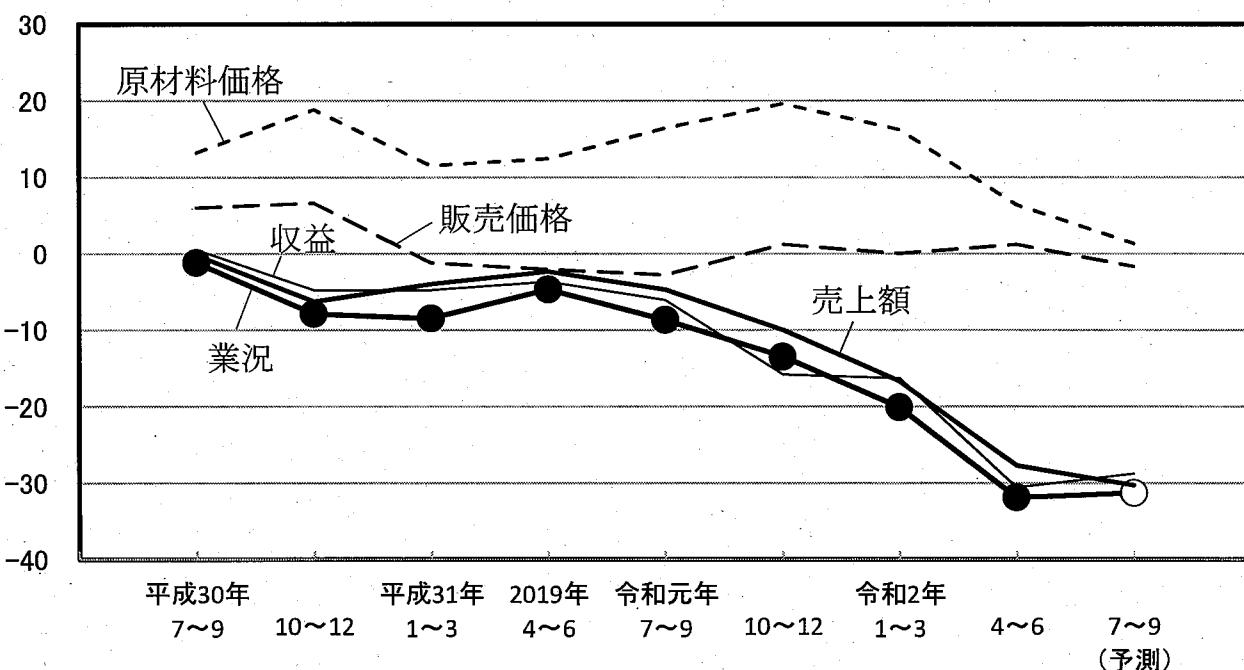
業況は△30.3で前期比14.8ポイント減と大きく低調感が強まった。売上額は6.2で7.1ポイント増と増加に転じ、受注残は△7.0で2.7ポイント減とやや減少が強まり、収益は△16.4で13.0ポイント減と大きく減益幅が拡大した。

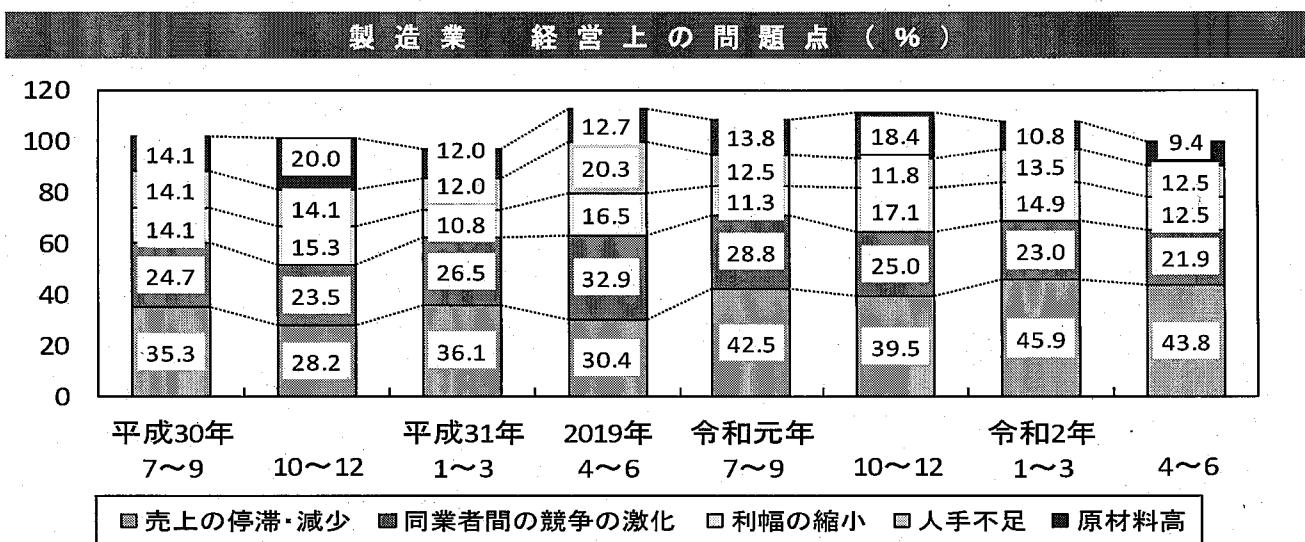
価格動向については、販売価格は1.4で3.8ポイント増と上昇に転じ、原材料価格は3.6で12.7ポイント減と大きく上昇傾向が弱まった。在庫は△17.6で18.7ポイント減と適正水準から品薄に大きく転じた。資金繰りは△15.7で10.7ポイント減と大きく窮屈感が強まり、借入難易度は0.0で10.0ポイント増と大きく厳しさが和らいた。借入をした企業は18.2%で4.9ポイント減少し、設備投資動向については、設備投資を実施した企業は0.0%と7.7ポイント減少した。

来期の見通しについては、業況は低調感がやや強まる見込み。売上額は増加から減少に転じ、受注残、収益はともに減少・減益幅がやや拡大する見通し。販売価格は上昇から下降に転じ、原材料価格は今期同様で推移するとみられる。在庫は今期同様の不足感で推移し、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今期より大きく増加すると予想される。

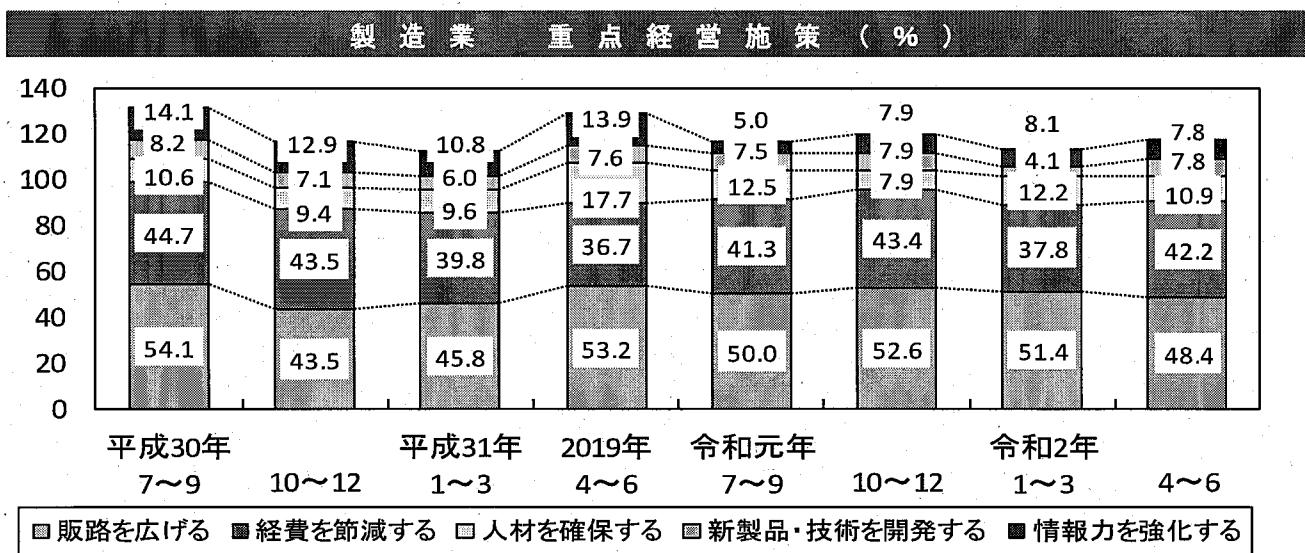
経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で45.5%、2位は「同業者間の競争の激化」で27.3%、3位は「人手不足」で18.2%となった。重点経営施策については、1位は「販路を広げる」で45.5%、2位は「経費を節減する」「人材を確保する」でともに27.3%、3位は「新製品・技術を開発する」「教育訓練を強化する」でともに9.1%となった。

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





	令和元年7月～9月期	令和元年10月～12月期	令和2年1月～3月期	令和2年4月～6月期
第1位	売上の停滞・減少 42.5 %	売上の停滞・減少 39.5 %	売上の停滞・減少 45.9 %	売上の停滞・減少 43.8 %
第2位	同業者間の競争の激化 28.8 %	同業者間の競争の激化 25.0 %	同業者間の競争の激化 23.0 %	同業者間の競争の激化 21.9 %
第3位	原材料高 13.8 % 工場・機械の狭小・老朽化 13.8 %	原材料高 18.4 %	利幅の縮小 14.9 %	利幅の縮小 12.5 % 人手不足 12.5 %
第4位	人手不足 12.5 %	利幅の縮小 17.1 %	人手不足 13.5 %	原材料高 9.4 % 大手企業との競争の激化 9.4 %
第5位	利幅の縮小 11.3 %	人手不足 11.8 %	原材料高 10.8 %	仕入先からの値上げ要請 7.8 %



	令和元年7月～9月期	令和元年10月～12月期	令和2年1月～3月期	令和2年4月～6月期
第1位	販路を広げる 50.0 %	販路を広げる 52.6 %	販路を広げる 51.4 %	販路を広げる 48.4 %
第2位	経費を節減する 41.3 %	経費を節減する 43.4 %	経費を節減する 37.8 %	経費を節減する 42.2 %
第3位	人材を確保する 12.5 %	情報力を強化する 7.9 % 新製品・技術を開発する 7.9 % 人材を確保する 7.9 %	人材を確保する 12.2 %	人材を確保する 10.9 %
第4位	新製品・技術を開発する 7.5 %	機械化を推進する 6.6 %	情報力を強化する 8.1 %	新製品・技術を開発する 7.8 % 情報力を強化する 7.8 %
第5位	教育訓練を強化する 6.3 %	不採算部門を整理・縮小する 2.6 % 提携先を見つける 2.6 % 教育訓練を強化する 2.6 %	機械化を推進する 5.4 %	提携先を見つける 6.3 %

## 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△72.3で前期比46.4ポイント減と極端に低調感が強まった。売上額は△62.2で48.3ポイント減、収益は△43.5で32.2ポイント減とともに極端に減少・減益幅が拡大した。来期の見通しについては、業況は厳しさが大きく和らぎ、売上額、収益はともに減少・減益幅がやや縮小する見込み。

### ／価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は△8.4で2.0ポイント減とやや下降傾向が強まり、仕入価格は△3.7で13.3ポイント減と上昇から下降に転じた。在庫は12.8で20.3ポイント増と過剰に転じた。来期の見通しについては、販売価格は今期同様の下降幅で推移し、仕入価格は下降傾向がやや強まる見通し。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

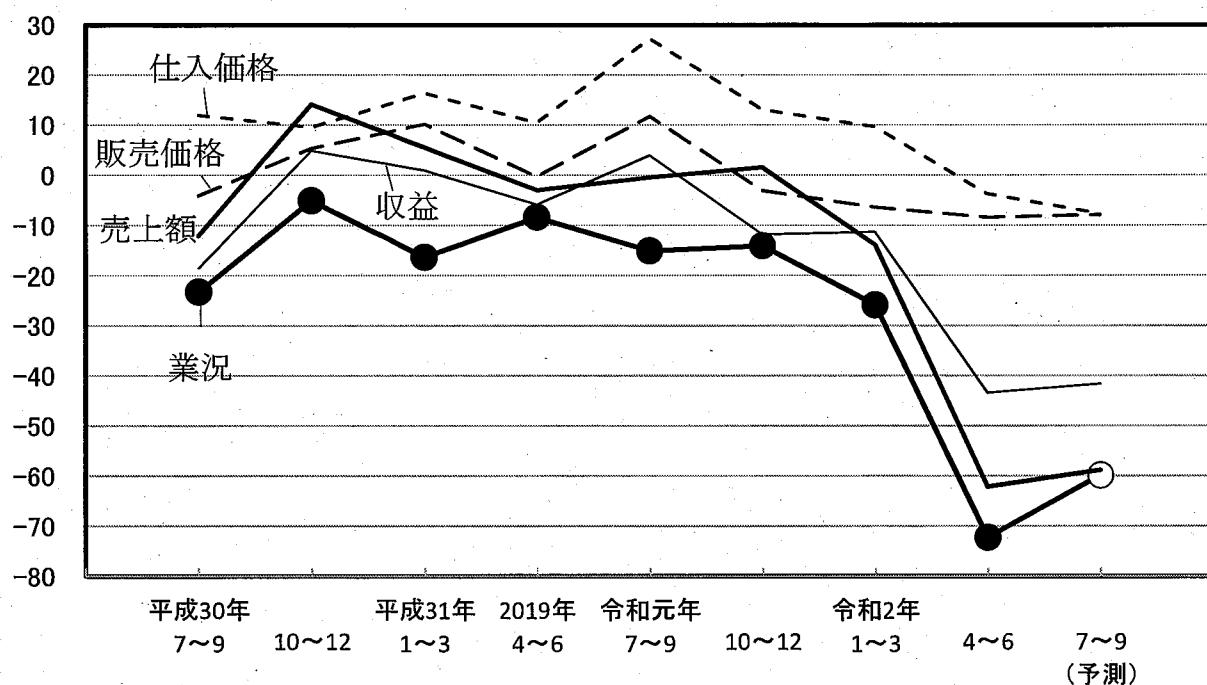
資金繰りは△53.0で38.3ポイント減と極端に窮屈感が強まり、借入難易度は20.0で5.8ポイント増と大きく容易さが増した。借入をした企業は43.8%で17.7ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は6.3%と2.8ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは窮屈感が大きく緩和し、借入をする企業は大きく減少して、設備投資をする企業は今期同様の見込み。

### ／経営上の問題点・重点経営施策

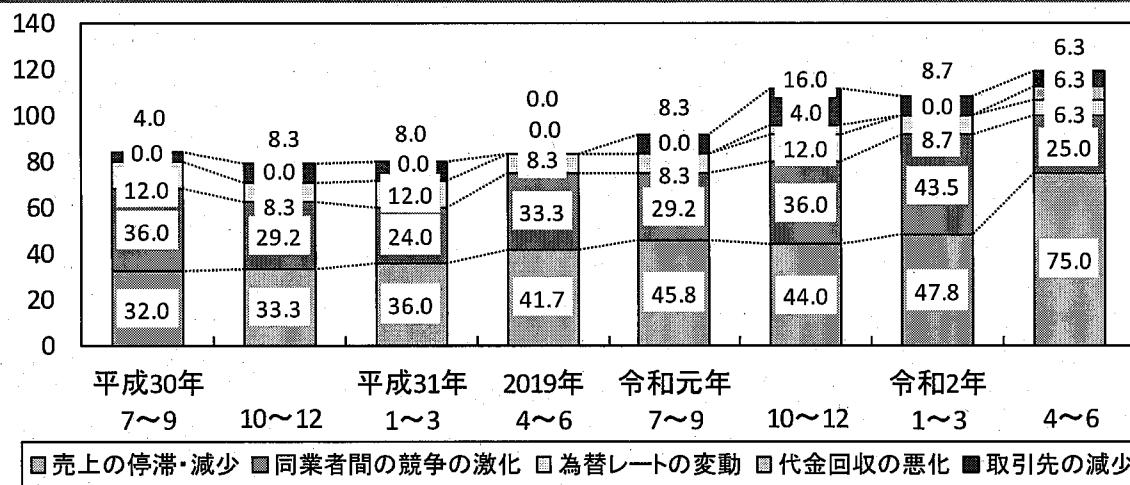
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」で75.0%となった。次いで2位は「同業者間の競争の激化」で25.0%、3位は「為替レートの変動」「代金回収の悪化」「取引先の減少」「人件費の増加」「人件費以外の経費の増加」「人手不足」「取扱商品の陳腐化」「販売商品の不足」「販売納入先からの値下げ要請」「利幅の縮小」でいずれも6.3%となった。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」「販路を広げる」でともに56.3%となった。次いで2位は「情報力を強化する」で25.0%、3位は「品揃えを充実する」で18.8%となった。以下、4位は「人材を確保する」で12.5%、5位は「新しい事業を始める」「機械化を推進する」「取引先を支援する」でいずれも6.3%で続いた。

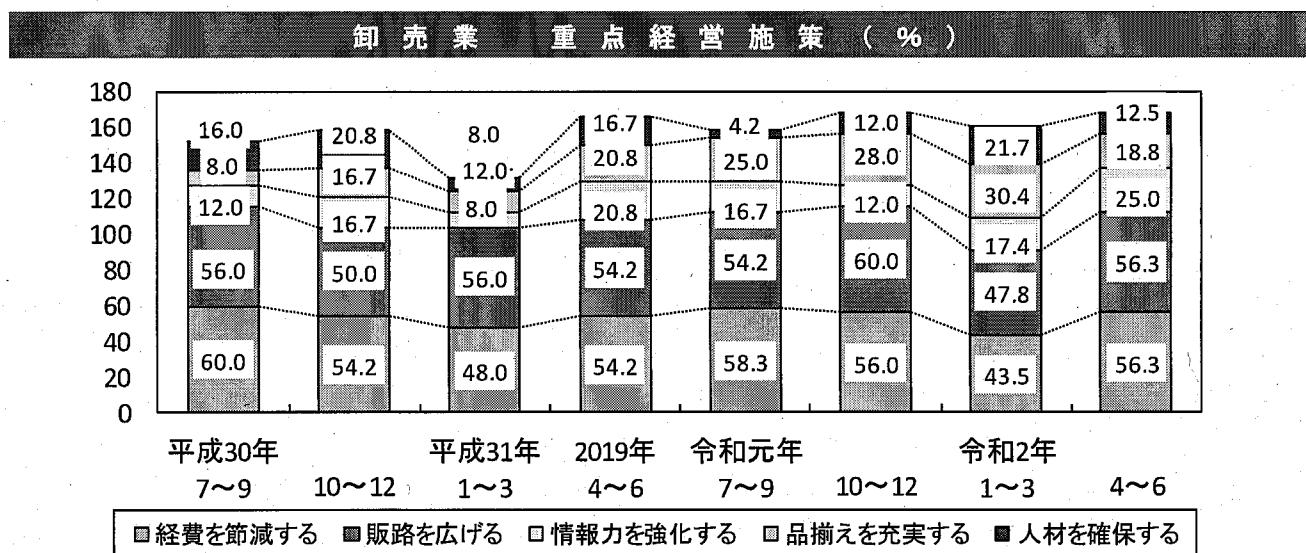
## 業況と売上額、収益、販売価格、仕入価格の動き（実績）と来期の予測



## 卸売業 経営上の問題点（%）



	令和元年7月～9月期	令和元年10月～12月期	令和2年1月～3月期	令和2年4月～6月期
第1位	売上の停滞・減少 45.8 %	売上の停滞・減少 44.0 %	売上の停滞・減少 47.8 %	売上の停滞・減少 75.0 %
第2位	同業者間の競争の激化 29.2 %	同業者間の競争の激化 36.0 %	同業者間の競争の激化 43.5 %	同業者間の競争の激化 25.0 %
第3位	利幅の縮小 20.8 %	取引先の減少 16.0 %	利幅の縮小 21.7 %	為替レートの変動 6.3 % 代金回収の悪化 6.3 % 取引先の減少 6.3 % 人件費の増加 6.3 % 人件費以外の経費の増加 6.3 % 人手不足 6.3 % 取扱商品の陳腐化 6.3 % 販売商品の不足 6.3 % 販売納入先からの値下げ要請 6.3 % 利幅の縮小 6.3 %
第4位	為替レートの変動 8.3 % 取引先の減少 8.3 % 人手不足 8.3 %	為替レートの変動 12.0 % 利幅の縮小 12.0 % 人手不足 12.0 %	為替レートの変動 8.7 % 取引先の減少 8.7 % 人手不足 8.7 % 取扱商品の陳腐化 8.7 % 人件費の増加 8.7 %	
第5位	合理化の不足 4.2 % 販売商品の不足 4.2 % 販売納入先からの値下げ要請 4.2 % 仕入先からの値上げ要請 4.2 % 人件費の増加 4.2 % 人件費以外の経費の増加 4.2 % 天候の不順 4.2 %	仕入先からの値上げ要請 8.0 % 天候の不順 8.0 %	輸入品との競争の激化 4.3 % 仕入先からの値上げ要請 4.3 % 天候の不順 4.3 %	



	令和元年7月～9月期	令和元年10月～12月期	令和2年1月～3月期	令和2年4月～6月期
第1位	経費を節減する 58.3 %	販路を広げる 60.0 %	販路を広げる 47.8 %	経費を節減する 56.3 % 販路を広げる 56.3 %
第2位	販路を広げる 54.2 %	経費を節減する 56.0 %	経費を節減する 43.5 %	情報力を強化する 25.0 %
第3位	品揃えを充実する 25.0 %	品揃えを充実する 28.0 %	品揃えを充実する 30.4 %	品揃えを充実する 18.8 %
第4位	情報力を強化する 16.7 %	情報力を強化する 12.0 %	人材を確保する 21.7 %	人材を確保する 12.5 %
第5位	提携先を見つける 8.3 %	提携先を見つける 8.0 %	情報力を強化する 17.4 %	新しい事業を始める 6.3 % 機械化を推進する 6.3 % 取引先を支援する 6.3 %

## 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△36.5で前期比25.4ポイント減と極端に低調感が強まった。売上額は△35.4で29.9ポイント減、収益は△38.5で24.0ポイント減とともに極端に減少・減益幅が拡大した。来期の見通しについては、業況は厳しさが大きく和らぎ、売上額、収益はともに減少・減益が大きく弱まる見込み。

### ／価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は△7.0で15.4ポイント減と上昇から下降に転じ、仕入価格は13.2で3.7ポイント減とやや上昇傾向が弱まった。在庫は6.7で0.9ポイント減と前期同様の過剰感が続いた。来期の見通しについては、販売価格は下降傾向がやや弱まり、仕入価格は上昇幅が大きく縮小し、在庫は過剰感が大きく改善して適正水準となる見通し。

### ／資金繰り・借入金・設備投資動向

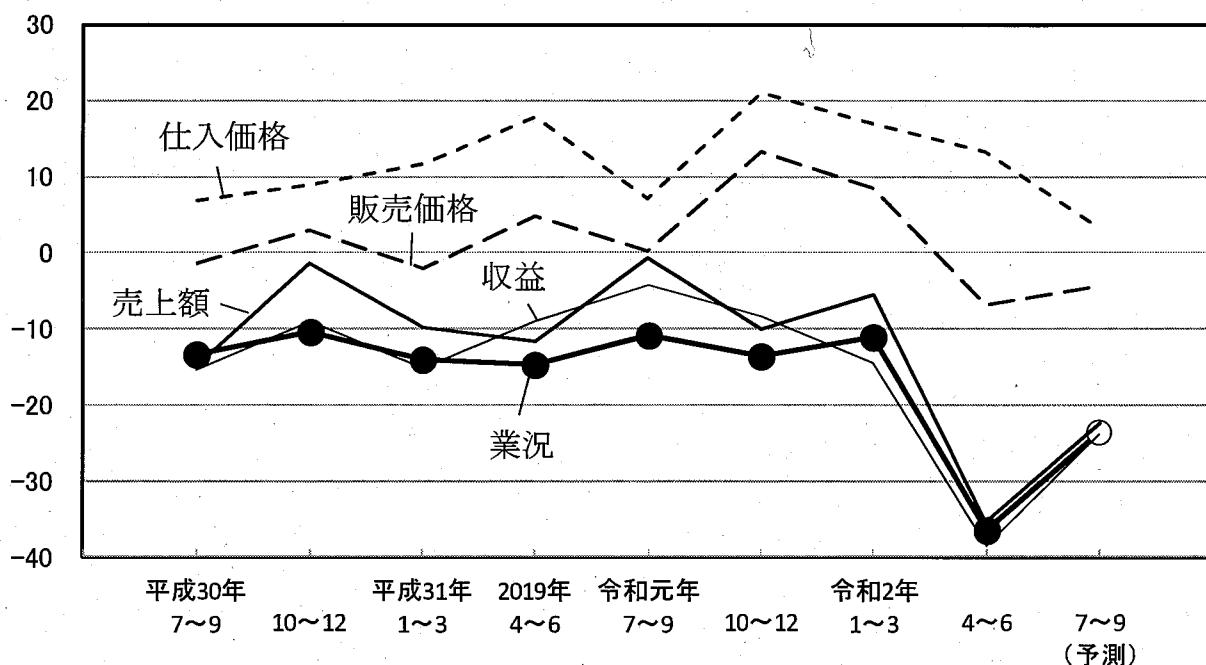
資金繰りは△20.4で9.5ポイント減と大きく窮屈感が強まった。借入難易度は0.0で9.3ポイント増と厳しさが大きく和らいた。借入をした企業は17.2%で1.0ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資をした企業は7.1%で6.4ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは窮屈感が大きく緩和し、借入をする企業はやや減少し、設備投資をする企業は今期同様の見込み。

### ／経営上の問題点・重点経営施策

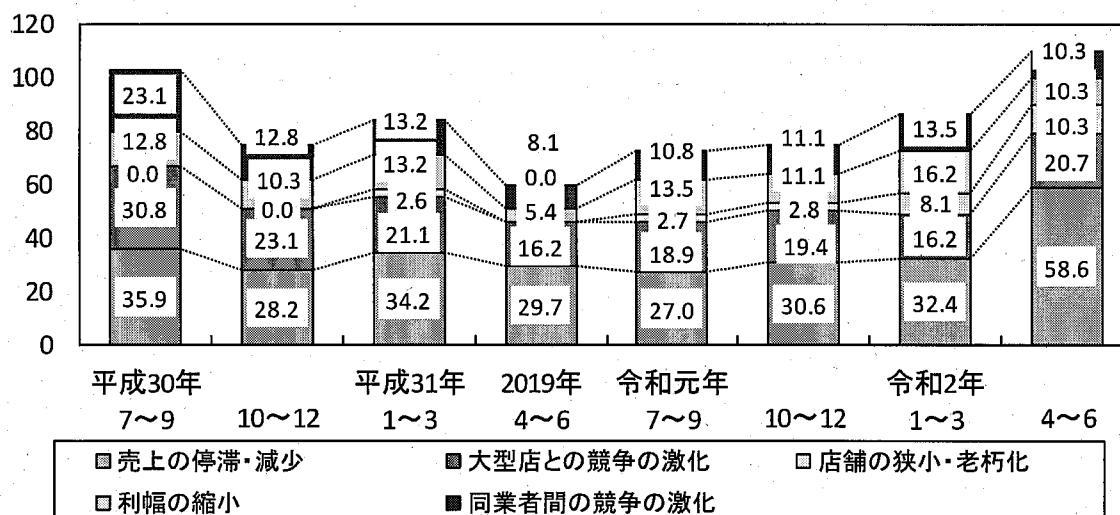
経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で58.6%、2位は「大型店との競争の激化」で20.7%、3位は「店舗の狭小・老朽化」「利幅の縮小」「同業者間の競争の激化」でいずれも10.3%となった。以下、4位は「取引先の減少」「商圏人口の減少」「商店街の集客力の低下」「天候の不順」でいずれも6.9%、5位は「人手不足」「取扱商品の陳腐化」「仕入先からの値上げ要請」「代金回収の悪化」でいずれも3.4%と続いた。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で48.3%、2位は「品揃えを改善する」で37.9%、3位は「宣伝・広告を強化する」で27.6%となった。以下、4位は「売れ筋商品を取り扱う」で17.2%、5位は「商店街事業を活性化させる」で13.8%と続いた。

### 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

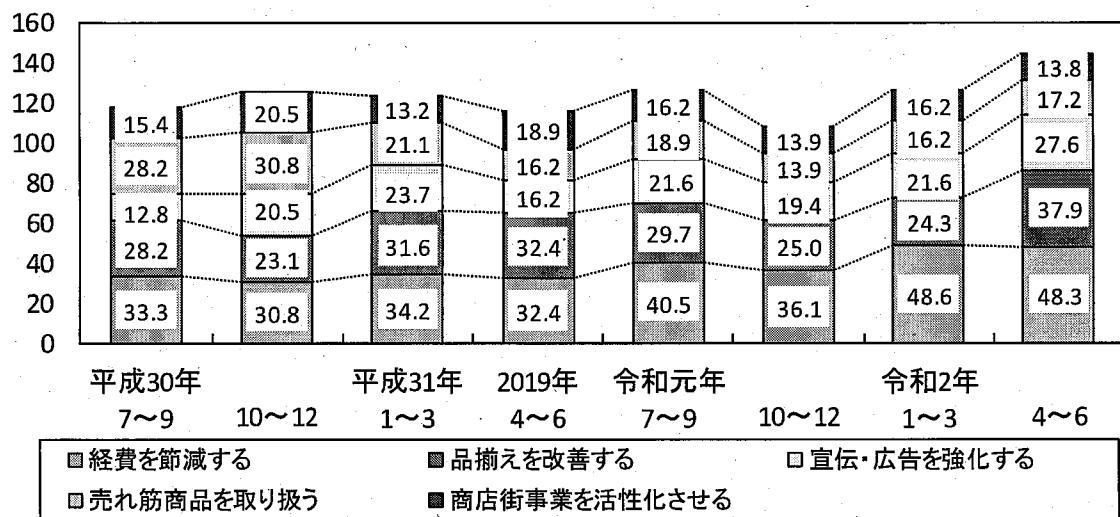


### 小売業経営上の問題点（%）



	令和元年7月～9月期	令和元年10月～12月期	令和2年1月～3月期	令和2年4月～6月期
第1位	売上の停滞・減少 27.0 %	売上の停滞・減少 30.6 %	売上の停滞・減少 32.4 %	売上の停滞・減少 58.6 %
第2位	商店街の集客力の低下 24.3 %	天候の不順 25.0 %	利幅の縮小 16.2 % 大型店との競争の激化 16.2 %	大型店との競争の激化 20.7 %
第3位	天候の不順 18.9 % 大型店との競争の激化 18.9 %	大型店との競争の激化 19.4 %	天候の不順 13.5 % 同業者間の競争の激化 13.5 % 人手不足 13.5 %	店舗の狭小・老朽化 10.3 % 利幅の縮小 10.3 % 同業者間の競争の激化 10.3 %
第4位	人手不足 16.2 %	商店街の集客力の低下 13.9 %	商店街の集客力の低下 10.8 %	取引先の減少 6.9 % 商圏人口の減少 6.9 % 商店街の集客力の低下 6.9 % 天候の不順 6.9 %
第5位	利幅の縮小 13.5 %	利幅の縮小 11.1 % 同業者間の競争の激化 11.1 %	仕入先からの値上げ要請 8.1 % 人件費の増加 8.1 % 店舗の狭小・老朽化 8.1 %	人手不足 3.4 % 取扱商品の陳腐化 3.4 % 仕入先からの値上げ要請 3.4 % 代金回収の悪化 3.4 %

## 小売業 重点経営施策（%）



	令和元年7月～9月期	令和元年10月～12月期	令和2年1月～3月期	令和2年4月～6月期
第1位	経費を節減する 40.5 %	経費を節減する 36.1 %	経費を節減する 48.6 %	経費を節減する 48.3 %
第2位	品揃えを改善する 29.7 %	品揃えを改善する 25.0 %	品揃えを改善する 24.3 %	品揃えを改善する 37.9 %
第3位	宣伝・広告を強化する 21.6 %	宣伝・広告を強化する 19.4 %	宣伝・広告を強化する 21.6 %	宣伝・広告を強化する 27.6 %
第4位	売れ筋商品を取り扱う 18.9 %	売れ筋商品を取り扱う 13.9 %	商店街事業を活性化させる 13.9 %	売れ筋商品を取り扱う 17.2 %
第5位	商店街事業を活性化させる 16.2 %	店舗・設備を改裝する 8.3 %	新しい事業を始める 8.1 %	商店街事業を活性化させる 13.8 %
	仕入先を開拓・選別する 8.3 %			

## 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△61.5で前期比50.5ポイント減と極端に低調感が強まった。売上額は△58.9で53.0ポイント減、収益は△56.8で45.8ポイント減とともに極端に減少・減益幅が拡大した。来期の見通しについては、業況は厳しさが大きく和らぎ、売上額、収益はともに減少・減益が極端に弱まる見込み。

### ／価格・在庫動向

価格動向については、料金価格は△18.1で18.9ポイント減と下降に転じて厳しさを強め、材料価格は△18.1で34.3ポイント減と上昇から下降に転じた。来期の見通しについては、料金価格、材料価格ともに下降傾向がやや弱まる見込み。

### ／資金繰り・借入金・設備投資動向

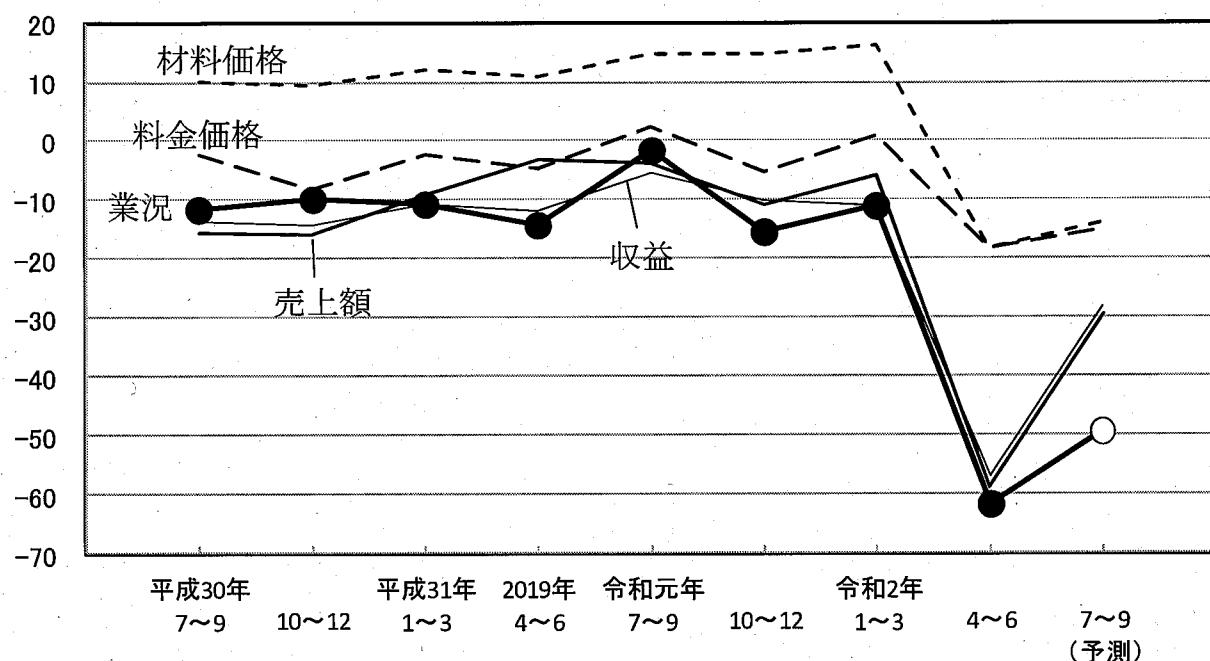
資金繰りは△47.5で45.3ポイント減と極端に窮屈感が強まり、借入難易度は12.5で12.5ポイント増と大きく容易さが増した。借入をした企業は13.3%と1.6ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は10.0%と14.4ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは窮屈感がかなり緩和し、借入をする企業は大きく増加し、設備投資を実施する企業は今期同様の見通し。

### ／経営上の問題点・重点経営施策

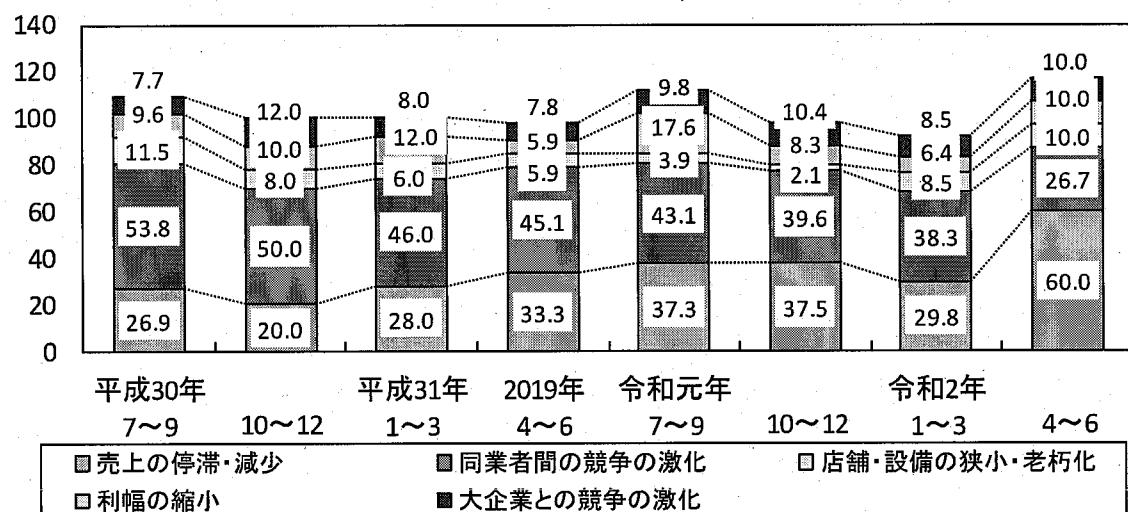
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」で60.0%、2位は「同業者間の競争の激化」で26.7%、3位は「店舗・設備の狭小・老朽化」「利幅の縮小」「大企業との競争の激化」「人手不足」でいずれも10.0%となった。以下、4位は「材料価格の上昇」で6.7%、5位は「合理化の不足」「料金の値下げ要請」「人件費の増加」「技術力の不足」「商圏人口の減少」「地価の高騰」「地場産業の衰退」でいずれも3.3%と続いた。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」「販路を広げる」でともに43.3%、2位は「宣伝・広告を強化する」で16.7%、3位は「提携先を見つける」「店舗・設備を改装する」でともに13.3%となった。以下、4位は「教育訓練を強化する」で10.0%、5位は「技術力を強化する」「労働条件を改善する」でともに6.7%と続いた。

## 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

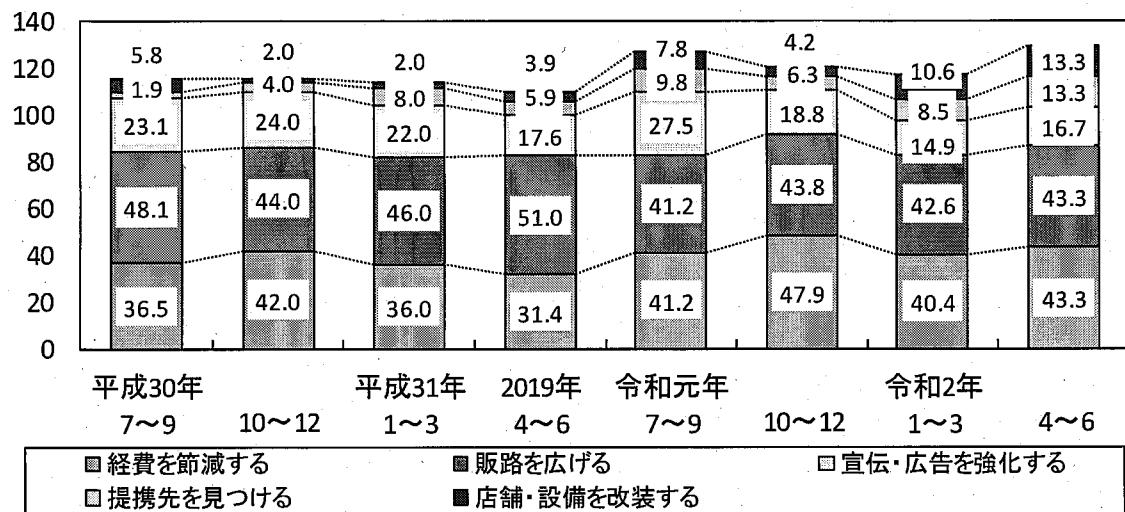


## サービス業 経営上の問題点（%）



	令和元年7月～9月期	令和元年10月～12月期	令和2年1月～3月期	令和2年4月～6月期
第1位	同業者間の競争の激化 43.1 %	同業者間の競争の激化 39.6 %	同業者間の競争の激化 38.3 %	売上の停滞・減少 60.0 %
第2位	売上の停滞・減少 37.3 %	売上の停滞・減少 37.5 %	人手不足 31.9 %	同業者間の競争の激化 26.7 %
第3位	利幅の縮小 17.6 %	人手不足 18.8 %	売上の停滞・減少 29.8 %	店舗・設備の狭小・老朽化 10.0 % 利幅の縮小 10.0 % 大企業との競争の激化 10.0 % 人手不足 10.0 %
第4位	人件費の増加 15.7 %	人件費の増加 16.7 %	人件費の増加 17.0 %	材料価格の上昇 6.7 %
第5位	人手不足 13.7 %	大企業との競争の激化 10.4 %	店舗・設備の狭小・老朽化 8.5 % 大企業との競争の激化 8.5 %	合理化の不足 3.3 % 料金の値下げ要請 3.3 % 人件費の増加 3.3 % 技術力の不足 3.3 % 商圏人口の減少 3.3 % 地価の高騰 3.3 % 地場産業の衰退 3.3 %

## サービス業 重点経営施策（%）



	令和元年7月～9月期	令和元年10月～12月期	令和2年1月～3月期	令和2年4月～6月期
第1位	販路を広げる 41.2 %	経費を節減する 47.9 %	販路を広げる 42.6 %	経費を節減する 43.3 %
	経費を節減する 41.2 %		販路を広げる 43.3 %	
第2位	宣伝・広告を強化する 27.5 %	販路を広げる 43.8 %	経費を節減する 40.4 %	宣伝・広告を強化する 16.7 %
第3位	技術力を強化する 13.7 %	宣伝・広告を強化する 18.8 %	人材を確保する 19.1 %	提携先を見つける 13.3 %
			店舗・設備を改装する 13.3 %	
第4位	人材を確保する 11.8 %	人材を確保する 16.7 %	技術力を強化する 14.9 %	教育訓練を強化する 10.0 %
			宣伝・広告を強化する 14.9 %	
第5位	提携先を見つける 9.8 %	教育訓練を強化する 12.5 %	店舗・設備を改装する 10.6 %	技術力を強化する 6.7 %
	教育訓練を強化する 9.8 %			労働条件を改善する 6.7 %

## 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△8.2で前期比18.7ポイント減と大きく悪化に転じた。売上額は△21.0で34.3ポイント減、受注残は△13.0で23.3ポイント減、収益は△16.9で20.3ポイント減といずれも極端に水面下に落込み、施工高は△10.3で18.2ポイント減と大きく減少に転じた。来期の見通しについては、業況は今期同様の悪化が続く見込み。売上額、受注残、施工高、収益はいずれも減少・減益幅が大きく縮小する見通し。

### ／価格・在庫動向

価格動向については、請負価格は△0.4で15.2ポイント減と上昇から下降に転じ、材料価格は9.2で33.3ポイント減と極端に上昇傾向が弱まった。在庫は△6.4で3.7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、請負価格は上昇に転じ、材料価格は上昇傾向が大きく強まり、在庫は不足感がやや改善する見通し。

### ／資金繰り・借入金・設備投資動向

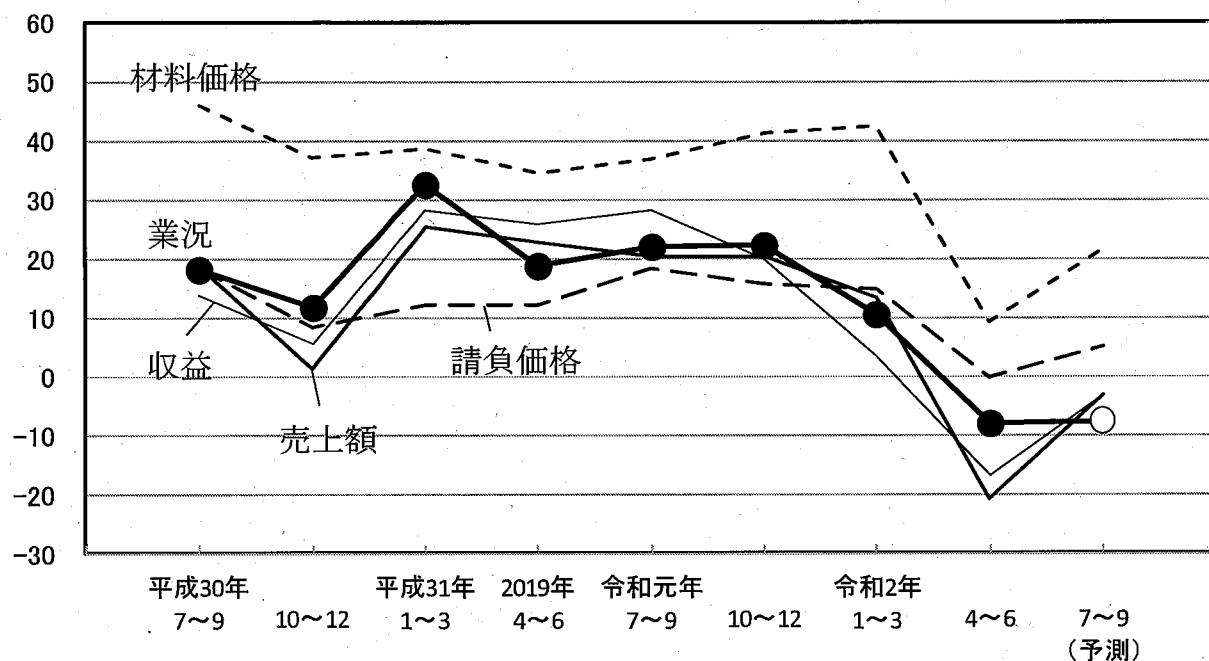
資金繰りは△27.7で31.0ポイント減と厳しい状況に転じ、借入難易度は9.5で1.8ポイント増とやや容易さが増した。借入をした企業は22.7%と0.1ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は14.3%と5.1ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは窮屈感が大きく緩和する見込み。借入をする企業はやや減少し、設備投資を実施する企業は多少増加する見通し。

### ／経営上の問題点・重点経営施策

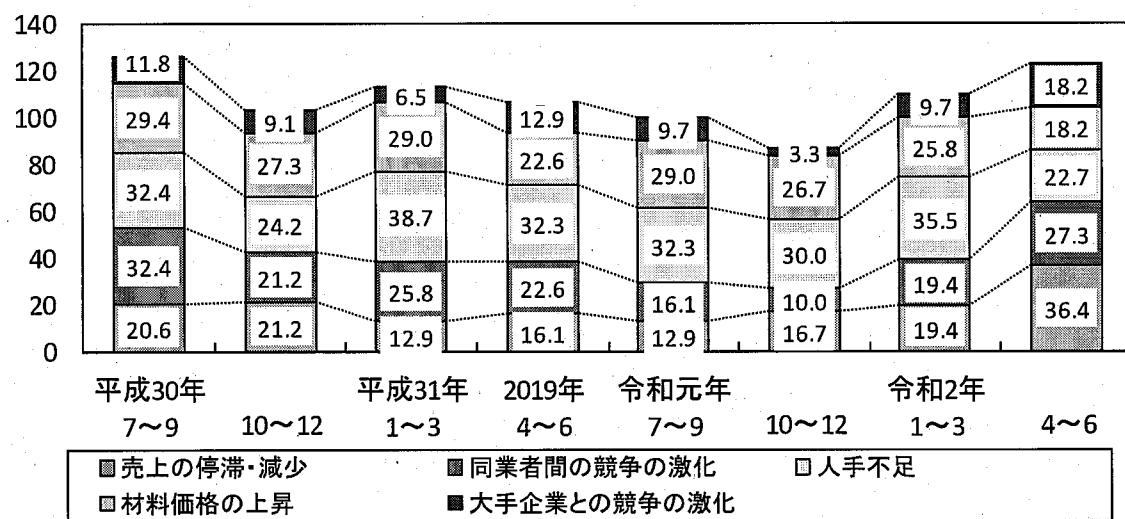
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」で36.4%となった。次いで2位は「同業者間の競争の激化」で27.3%、3位は「人手不足」で22.7%となった。以下、4位は「材料価格の上昇」「大手企業との競争の激化」でともに18.2%、5位は「人件費の増加」が13.6%と続いた。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」「販路を広げる」でともに45.5%となった。次いで2位は「技術力を高める」で27.3%、3位は「人材を確保する」で22.7%となった。以下、4位は「新しい手法を導入する」で13.6%、5位は「情報力を強化する」「労働条件を改善する」でともに4.5%であった。

## 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

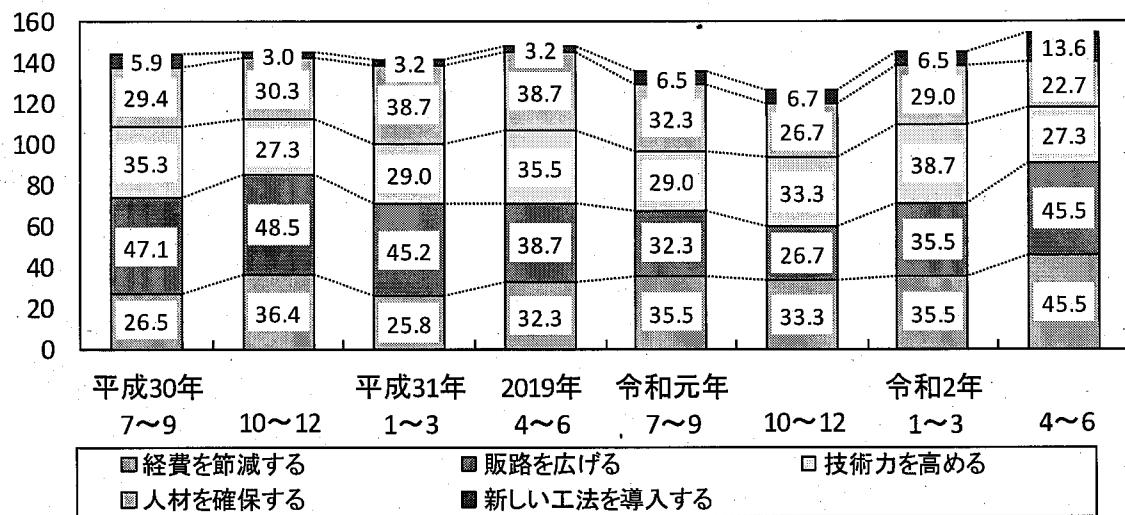


## 建設業 経営上の問題点（%）



	令和元年7月～9月期	令和元年10月～12月期	令和2年1月～3月期	令和2年4月～6月期
第1位	人手不足 32.3 %	人手不足 30.0 %	人手不足 35.5 %	売上の停滞・減少 36.4 %
第2位	材料価格の上昇 29.0 %	材料価格の上昇 26.7 %	材料価格の上昇 25.8 %	同業者間の競争の激化 27.3 %
第3位	同業者間の競争の激化 16.1 %	天候の不順 16.7 %	利幅の縮小 16.7 %	人手不足 22.7 %
	利幅の縮小 12.9 %	人件費の増加 10.0 %	同業者間の競争の激化 19.4 %	
	売上の停滞・減少 12.9 %	売上の停滞・減少 16.7 %	売上の停滞・減少 19.4 %	
第4位	天候の不順 12.9 %	同業者間の競争の激化 10.0 %	大手企業との競争の激化 9.7 %	材料価格の上昇 18.2 %
	利幅の縮小 12.9 %	人件費の増加 10.0 %	人件費の増加 9.7 %	大手企業との競争の激化 18.2 %
	売上の停滞・減少 12.9 %	天候の不順 9.7 %	天候の不順 9.7 %	
第5位	人件費の増加 9.7 %	下請の確保難 6.7 %	下請の確保難 6.5 %	人件費の増加 13.6 %
	下請の確保難 9.7 %	技術力の不足 6.7 %		
	大手企業との競争の激化 9.7 %			

## 建設業 重点経営施策(%)



	令和元年7月～9月期	令和元年10月～12月期	令和2年1月～3月期	令和2年4月～6月期
第1位	経費を節減する 35.5 %	経費を節減する 33.3 % 技術力を高める 33.3 %	技術力を高める 38.7 %	経費を節減する 45.5 % 販路を広げる 45.5 %
第2位	販路を広げる 32.3 % 情報力を強化する 32.3 % 人材を確保する 32.3 %	販路を広げる 26.7 % 人材を確保する 26.7 %	経費を節減する 35.5 % 販路を広げる 35.5 %	技術力を高める 27.3 %
第3位	技術力を高める 29.0 %	情報力を強化する 23.3 %	人材を確保する 29.0 %	人材を確保する 22.7 %
第4位	新しい工法を導入する 6.5 %	新しい工法を導入する 6.7 %	情報力を強化する 19.4 %	新しい工法を導入する 13.6 %
第5位	教育訓練を強化する 3.2 %	教育訓練を強化する 3.3 % 労働条件を改善する 3.3 %	労働条件を改善する 9.7 %	情報力を強化する 4.5 % 労働条件を改善する 4.5 %