

## (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 $\Delta 4.7$ で前期比 3.8 ポイント増とやや厳しさが和らいだ。売上額は $\Delta 2.4$ で 1.6 ポイント増、収益は $\Delta 3.7$ で前期比 1.1 ポイント増と前期同様の減少幅で推移し、受注残は $\Delta 0.2$ で 5.5 ポイント増と大きく減少幅が縮小した。来期の見通しについては、業況はやや厳しさが強まり、売上額は大きく減少幅が拡大し、受注残はやや減少幅が拡大し、収益は今期同様の水準で推移する見込み。

業種別でみると、業況は、「金属製品・建設用金属製品」は前期同様の低調感で推移し、「一般機械器具・金型」は大きく好調感が強まり、「電気機械器具」は大きく厳しさが強まった。売上額は、「金属製品・建設用金属製品」は大きく増加幅が縮小し、「一般機械器具・金型」はやや増加幅が拡大し、「電気機械器具」はやや減少幅が縮小した。受注残は、「金属製品・建設用金属製品」はやや増加幅が拡大し、「一般機械器具・金型」は大きく増加幅が縮小し、「電気機械器具」は減少から増加に転じた。収益は、「金属製品・建設用金属製品」は大きく増益幅が縮小し、「一般機械器具・金型」は大きく増加幅が拡大し、「電気機械器具」はやや減益幅が縮小した。

#### 価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は $\Delta 2.1$ で 0.9 ポイント減、原材料価格は 12.4 で 0.9 ポイント増と前期同様の水準で推移した。在庫は $\Delta 3.7$ で 1.2 ポイント減と前期同様の品薄感で推移した。来期の見通しについては、販売価格は今期同様の下降傾向で推移し、原材料価格はやや上昇が弱まる見込み。在庫は今期同様の品薄感で推移する見通し。

業種別でみると、販売価格は、「金属製品・建設用金属製品」は一気に上昇から下降に転じ、「一般機械器具・金型」は大きく上昇が強まり、「電気機械器具」は大きく下降が強まった。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」は大きく上昇が強まり、「電気機械器具」はやや上昇が強まった。在庫は、「金属製品・建設用金属製品」は大きく品薄感が強まり、「一般機械器具・金型」は品薄から適正水準に転じ、「電気機械器具」は一気に品薄から過剰に転じた。

#### 資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは $\Delta 14.5$ で 2.9 ポイント減とやや窮屈感が強まった。借入難易度は $\Delta 1.5$ で 1.4 ポイント増と前期同様の窮屈感で推移した。

借入をした企業は 16.5%で 3.2 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 12.7%で 4.2 ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りはやや窮屈感が弱まり、借入をする企業はやや減少する見込み。また設備投資を実施する企業は今期同様の見通し。

業種別でみると、資金繰りは、「金属製品・建設用金属製品」はやや窮屈感が強まり、「一般機械器具・金型」はやや容易さが強まり、「電気機械器具」は大きく窮屈感が強まった。借入難易度は、「金属製品・建設用金属製品」は非常に大きく容易さが弱まり、「一般機械器具・金型」は非常に大きく改善し一気に容易な状況に転じ、「電気機械器具」は前期同様の窮屈感で推移した。今期借入をした企業は、「金属製品・建設用金属製品」はやや減少し、「一般機械器具・金型」は大きく増加し、「電気機械器具」は非常に大きく増加し

た。設備投資を実施した企業は、「金属製品・建設用金属製品」はやや減少し、「一般機械器具・金型」「電気機械器具」は前期同様の水準で推移した。

## 経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点は、1位は「同業者間の競争の激化」で32.9%となった。2位は「売上の停滞・減少」で30.4%、3位は「人手不足」で20.3%となった。以下、4位は「利幅の縮小」で16.5%、5位は「原材料高」で12.7%となった。

重点経営施策では、1位は「販路を広げる」で53.2%となった。2位は「経費を節減する」で36.7%、3位は「人材を確保する」で17.7%となった。以下、4位は「情報力を強化する」で13.9%、5位は「新製品・技術を開発する」で7.6%となった。

## 業種別動向

### (1) 金属製品、建設用金属製品

業況は△0.8で前期比1.1ポイント増と前期同様の水準で推移した。売上額は4.0で18.2ポイント減と大幅に増加幅が縮小し、受注残は9.7で3.5ポイント増とやや増加幅が拡大した。収益は3.4で13.8ポイント減と大きく増益幅が縮小した。

価格動向については、販売価格は△5.9で17.2ポイント減と一気に上昇から下降に転じ、原材料価格は10.6で13.2ポイント減と大幅に上昇が弱まった。在庫は△9.6で9.2ポイント減と大きく品薄感が強まった。資金繰りは△5.7で2.0ポイント減とやや厳しさが強まり、借入難易度は0.0で22.2ポイント減と非常に大きく容易さが縮小した。借入をした企業は7.7%で2.3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15.4%で4.6ポイント減少した。

来期の見通しについては、業況は今期同様の水準で推移する見込み。売上額は増加から減少に転じ、受注残はやや増加幅が縮小し、収益はやや増益幅が拡大する見通し。販売価格は一気に上昇に転じ、原材料価格は大きく上昇が弱まると見込まれる。在庫は大きく品薄感が改善し適正水準に転じ、資金繰りは窮屈感から脱する見通し。設備投資をする企業は大きく減少するとみられる。

経営上の問題点については、1位は「同業者間の競争の激化」で30.8%、2位は「売上の停滞・減少」「人手不足」が同率で23.1%、3位は「工場・機械の狭小・老朽化」で15.4%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38.5%、2位は「販路を広げる」で30.8%、3位は「情報力を強化する」で23.1%となった。

### (2) 一般機械器具、金型

業況は28.3で前期比11.6ポイント増と大きく好調感が強まった。また、売上額は14.1で4.3ポイント増とやや増加幅が拡大し、受注残は9.2で6.0ポイント減と大きく増加幅が縮小し、収益は23.9で13.7ポイント増と大きく増益幅が拡大した。

価格動向については、販売価格は12.9で12.2ポイント増、原材料価格は9.6で8.8ポイント増といずれも大きく上昇した。在庫は0.5で3.5ポイント増と品薄から適正範囲に転じた。資金繰りは9.6で4.1ポイント増とやや容易さが強まり、借入難易度は25.0で34.1ポイント増と極端に改善し窮屈感から脱し容易さが強まった。借入をした企業は27.3%で5.9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9.1%で1.4ポイント増加した。

来期の見通しについては、業況は好調感が大きく後退する見込み。売上額、受注残は大きく増加幅が拡大し、収益はやや増益幅が減少する見通し。販売価格はやや上昇が弱まり、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、適正範囲に保たれ、資金繰りは大きく容易さが強まる見通し。設備投

資をする企業は大きく増加するとみられる。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」「同業者間の競争の激化」「工場・機械の狭小・老朽化」が同率で27.3%、2位は「利幅の縮小」18.2%、3位は「人手不足」「大手企業との競争の激化」「輸入製品との競争の激化」「原材料高」が同率で9.1%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54.5%、2位は「経費を節減する」で27.3%、3位は「情報力を強化する」「新製品・技術を開発する」「人材を確保する」で9.1%となった。

### (3) 電気機械器具

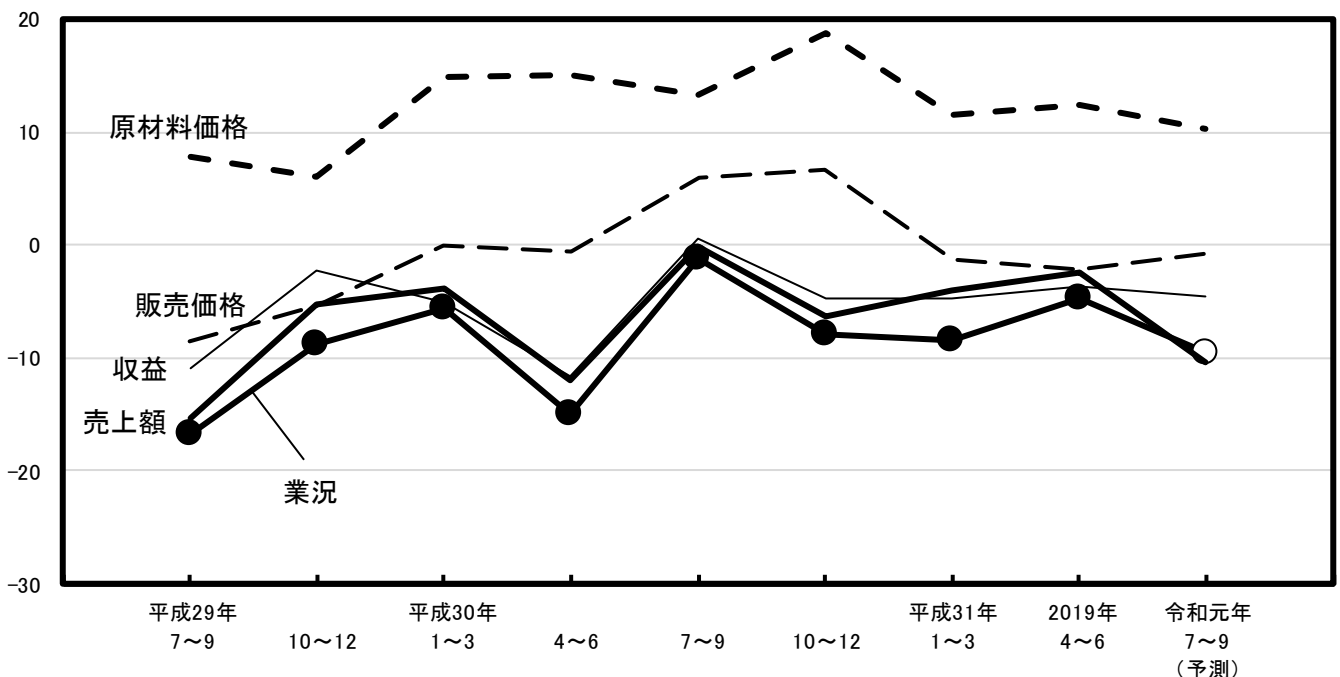
業況は△14.7で前期比7.0ポイント減と大きく厳しさが強まった。売上額は△12.1で3.9ポイント増、収益は△8.2で5.2ポイント増とやや減少・減益幅が縮小し、受注残は1.1で7.2ポイント増と減少から増加に転じた。

価格動向については、販売価格は△8.0で5.8ポイント減と大きく下降が強まり、原材料価格は20.0で5.0ポイント増とやや上昇が強まった。在庫は5.8で14.0ポイント増と一気に品薄から過剰に転じた。資金繰りは△9.2で6.0ポイント減と大きく窮屈感が強まり、借入難易度は△10.0で0.9ポイント減と前期同様の窮屈感で推移した。借入をした企業は54.5%で29.5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9.1%で0.8ポイント増加した。

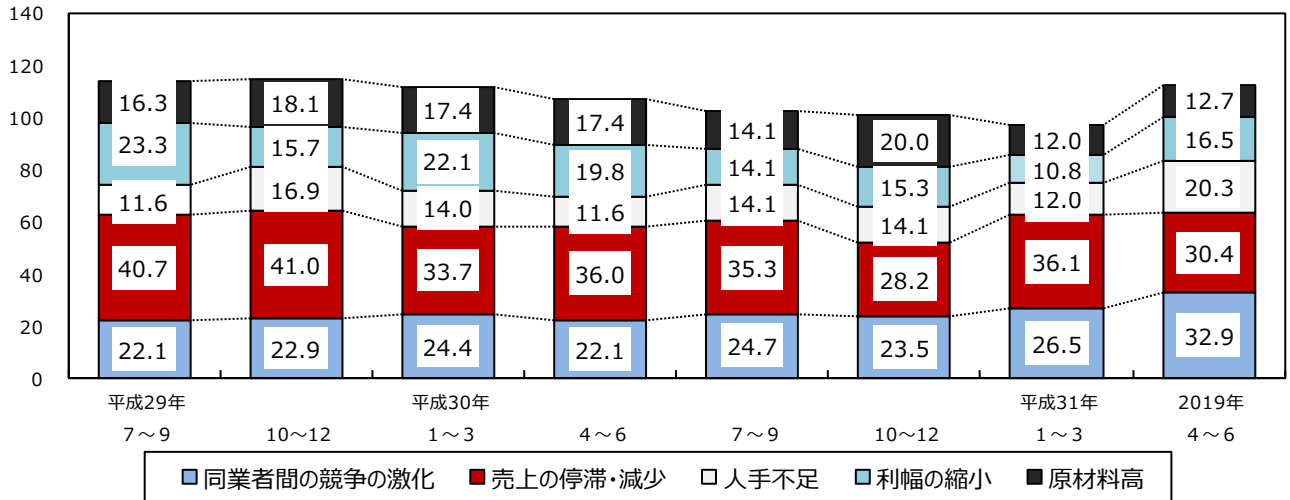
来期の見通しについては、業況は大きく厳しさが和らぐ見込み。売上額、収益はやや減少幅が拡大し、受注残はやや増加幅が拡大する見通し。販売価格、原材料価格は今期同様の水準で推移する見通し。在庫は今期同様の過剰感で推移し、資金繰りは今期同様の窮屈感で推移する見通し。設備投資を実施する企業は大きく増加するとみられる。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で54.5%、2位は「利幅の縮小」で27.3%、3位は「人手不足」「同業者間の競争の激化」が同率で18.2%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63.6%、2位は「販路を広げる」で45.5%、3位は「人材を確保する」で27.3%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

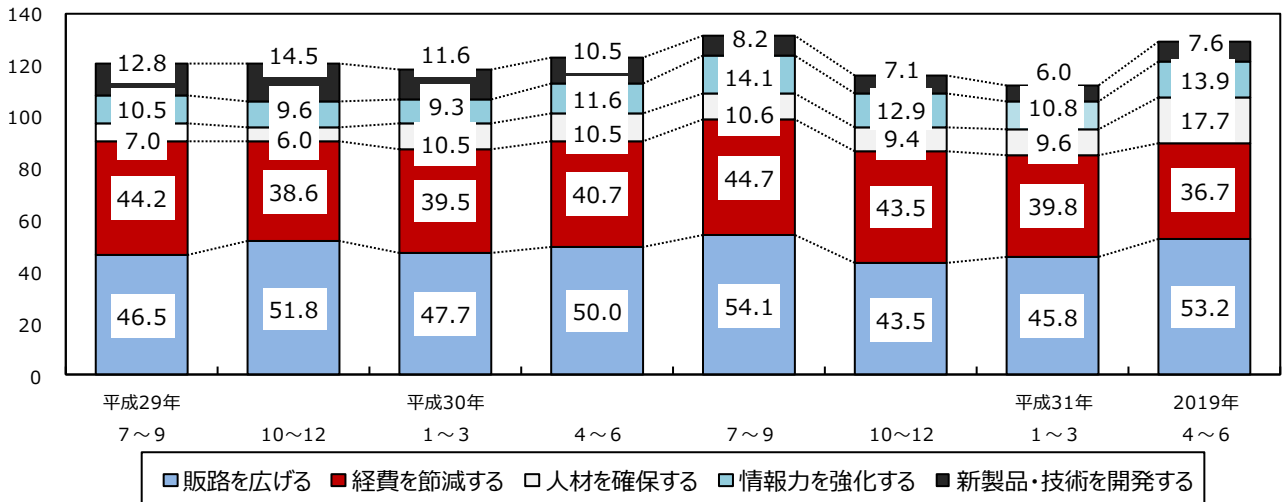


## 製造業 経営上の問題点（％）



	平成30年7～9月期	平成30年10～12月期	平成31年1～3月期	2019年4～6月期
第1位	売上の停滞・減少 35.3％	売上の停滞・減少 28.2％	売上の停滞・減少 36.1％	同業者間の競争の激化 32.9％
第2位	同業者間の競争の激化 24.7％	同業者間の競争の激化 23.5％	同業者間の競争の激化 26.5％	売上の停滞・減少 30.4％
第3位	人手不足 14.1％ 原材料高 14.1％ 利幅の縮小 14.1％	原材料高 20.0％	人手不足 12.0％ 原材料高 12.0％	人手不足 20.3％
第4位	販売納入先からの値下げ要請 11.8％	利幅の縮小 15.3％	利幅の縮小 10.8％	利幅の縮小 16.5％
第5位	工場・機械の狭小・老朽化 10.6％	人手不足 14.1％	工場・機械の狭小・老朽化 8.4％	原材料高 12.7％

## 製造業 重点経営施策（％）



	平成30年7～9月期	平成30年10～12月期	平成31年1～3月期	2019年4～6月期
第1位	販路を広げる 54.1％	販路を広げる 43.5％ 経費を節減する 43.5％	販路を広げる 45.8％	販路を広げる 53.2％
第2位	経費を節減する 44.7％	情報力を強化する 12.9％	経費を節減する 39.8％	経費を節減する 36.7％
第3位	情報力を強化する 14.1％	人材を確保する 9.4％	情報力を強化する 10.8％	人材を確保する 17.7％
第4位	人材を確保する 10.6％	新製品・技術を開発する 7.1％	人材を確保する 9.6％	情報力を強化する 13.9％
第5位	新製品・技術を開発する 8.2％	提携先を見つける 4.7％ 機械化を推進する 4.7％	新製品・技術を開発する 6.0％ 提携先を見つける 6.0％ 教育訓練を強化する 6.0％	新製品・技術を開発する 7.6％

## 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 $\Delta 8.4$ で前期比8.0ポイント増と大きく厳しさが和らいだ。売上額は $\Delta 3.0$ で8.5ポイント減、収益は $\Delta 5.9$ で6.8ポイント減といずれも増加から減少に転じた。来期の見通しについては、業況は大きく厳しさが和らぎ、売上額は今期同様の水準で推移し、収益は大きく改善し減益から増益に転じる見込み。

### 価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は $\Delta 0.3$ で10.4ポイント減と上昇から下降に転じ、仕入価格は10.4で5.9ポイント減と大きく上昇が弱まった。在庫は1.3で3.3ポイント増と適正範囲を保った。来期の見通しについては、販売価格は今期同様の水準で推移し、仕入価格は大きく上昇が弱まる見通し。在庫は今期同様の水準が続く見込み。

### 資金繰り・借入金・設備投資動向

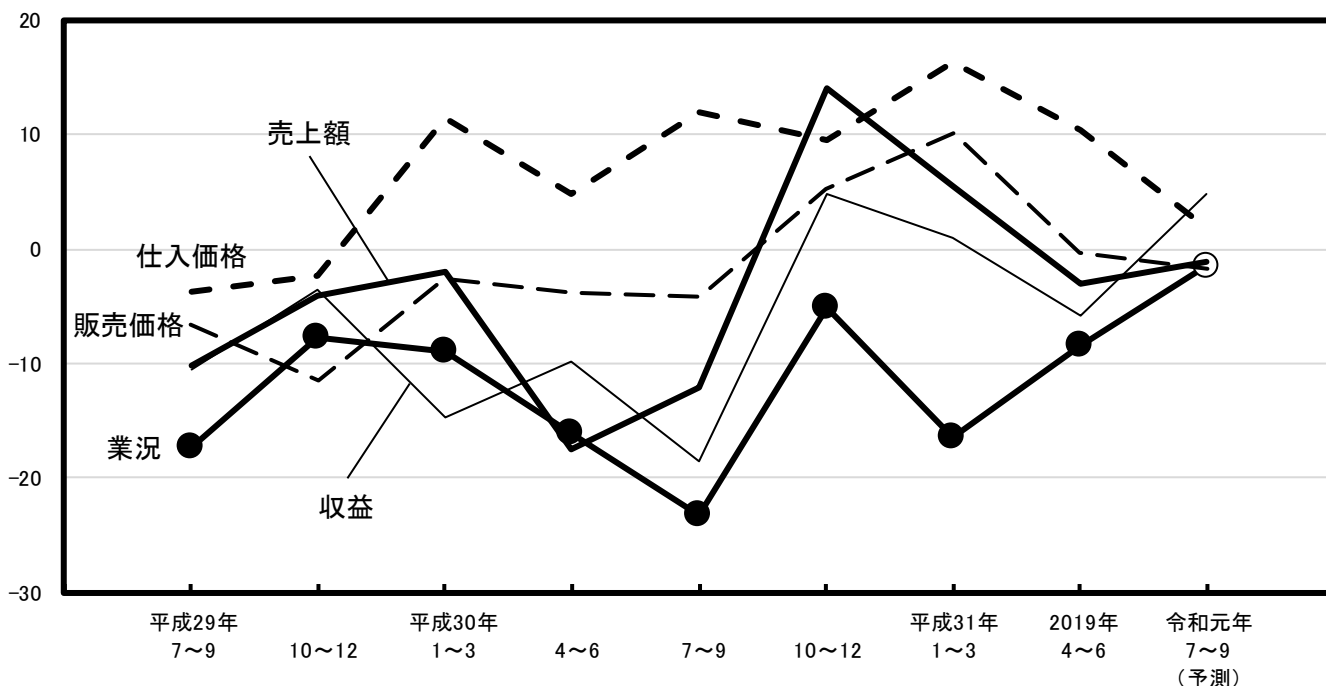
資金繰りは $\Delta 9.9$ で9.8ポイント減と大きく窮屈感が強まり、借入難易度は4.4で13.8ポイント減と大きく容易さが縮小した。借入をした企業は29.2%で2.8ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は16.7%と0.7ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りはやや窮屈感が弱まり、借入をする企業はやや減少し、設備投資をする企業は大きく減少する見込み。

### 経営上の問題点・重点経営施策

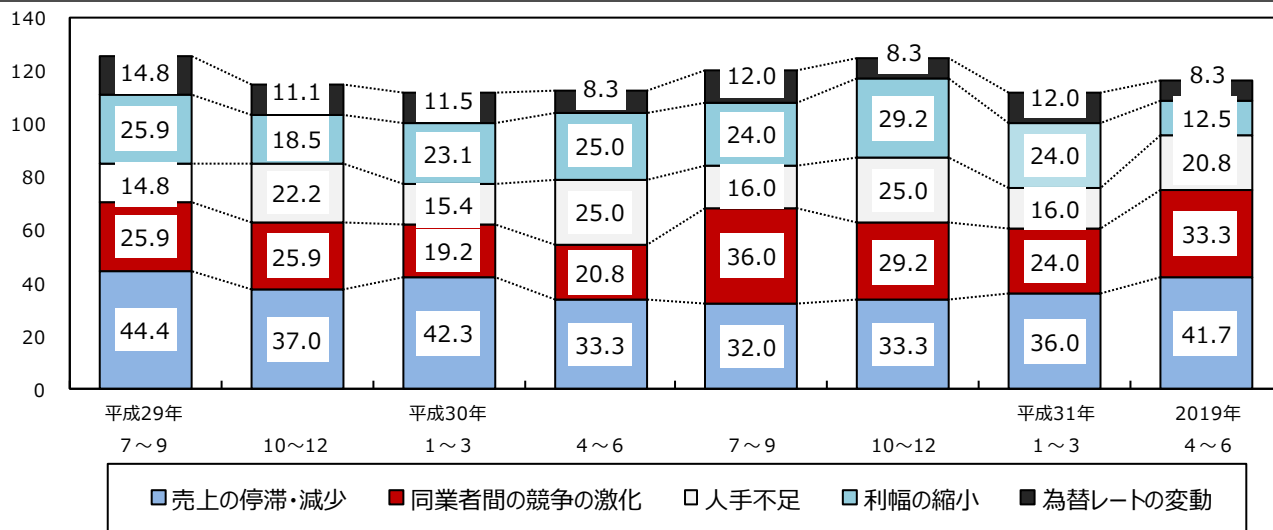
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」で41.7%となった。次いで2位は「同業者間の競争の激化」で33.3%、3位は「人手不足」で20.8%となった。以下、4位は「利幅の縮小」で12.5%、5位は「為替レートの変動」「販売納入先からの値下げ要請」「仕入先からの値上げ要請」で8.3%と続いた。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」「販路を広げる」が同率で54.2%となった。次いで2位は「情報力を強化する」「品揃えを充実する」が同率で20.8%、3位は「人材を確保する」で16.7%となった。以下、4位は「機械化を推進する」で8.3%、5位は「提携先を見つける」で4.2%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

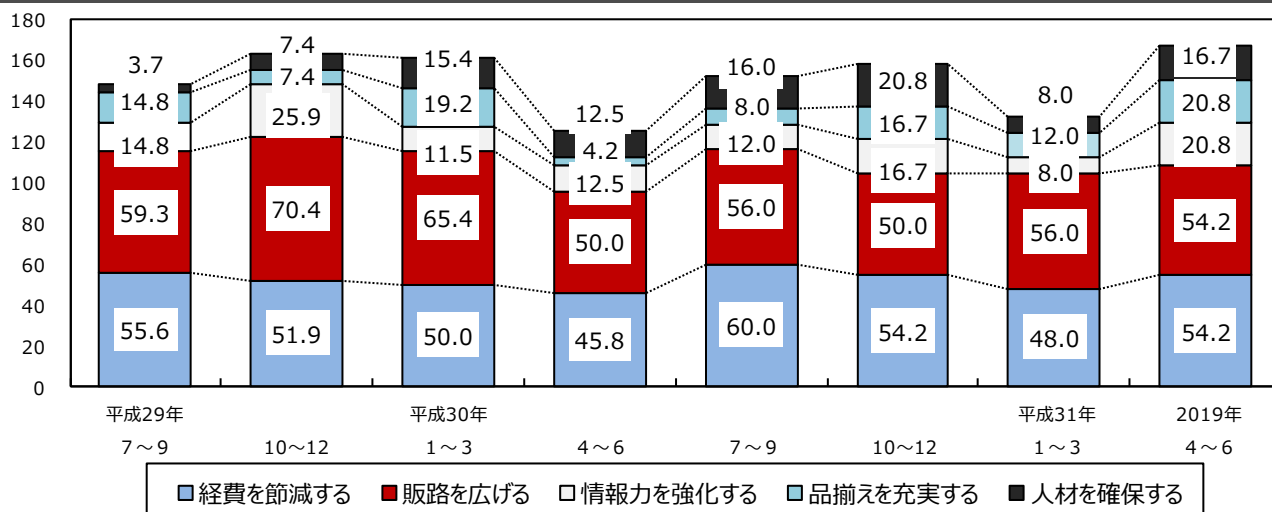


## 卸売業 経営上の問題点（％）



	平成30年7~9月期	平成30年10~12月期	平成31年1~3月期	2019年4~6月期
第1位	同業者間の競争の激化 36.0 %	売上の停滞・減少 33.3 %	売上の停滞・減少 36.0 %	売上の停滞・減少 41.7 %
第2位	売上の停滞・減少 32.0 %	同業者間の競争の激化 29.2 % 利幅の縮小 29.2 %	同業者間の競争の激化 24.0 % 利幅の縮小 24.0 %	同業者間の競争の激化 33.3 %
第3位	利幅の縮小 24.0 %	人手不足 25.0 %	人手不足 16.0 %	人手不足 20.8 %
第4位	人手不足 16.0 %	為替レートの変動 8.3 % 取引先の減少 8.3 %	為替レートの変動 12.0 %	利幅の縮小 12.5 %
第5位	為替レートの変動 12.0 %	仕入先からの値上げ要請 4.2 % 人件費の増加 4.2 % 小口注文・多頻度配送の増加 4.2 % 天候の不順 4.2 % 販売商品の不足 4.2 %	取引先の減少 8.0 %	為替レートの変動 8.3 % 仕入先からの値上げ要請 8.3 % 販売納入先からの値下げ要請 8.3 %

## 卸売業 重点経営施策（％）



	平成30年7～9月期	平成30年10～12月期	平成31年1～3月期	2019年4～6月期
第1位	経費を節減する 60.0 %	経費を節減する 54.2 %	販路を広げる 56.0 %	経費を節減する 54.2 % 販路を広げる 54.2 %
第2位	販路を広げる 56.0 %	販路を広げる 50.0 %	経費を節減する 48.0 %	情報力を強化する 20.8 % 品揃えを充実する 20.8 %
第3位	人材を確保する 16.0 %	人材を確保する 20.8 %	品揃えを充実する 12.0 %	人材を確保する 16.7 %
第4位	情報力を強化する 12.0 %	情報力を強化する 16.7 % 品揃えを充実する 16.7 %	情報力を強化する 8.0 % 人材を確保する 8.0 % 機械化を推進する 8.0 % 提携先を見つける 8.0 %	機械化を推進する 8.3 %
第5位	品揃えを充実する 8.0 % 機械化を推進する 8.0 % 提携先を見つける 8.0 % 教育訓練を強化する 8.0 %	提携先を見つける 12.5 %	取引先を支援する 4.0 %	提携先を見つける 4.2 %

## 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 $\Delta 14.7$ で前期比0.6ポイント減と前期並みの厳しさが続いた。売上額は $\Delta 11.7$ で1.9ポイント減と前期同様の減少が続き、収益は $\Delta 9.1$ で6.1ポイント増と大きく減少幅が縮小した。来期の見通しについては、業況はやや厳しさが強まり、売上額はやや減少幅が縮小し、収益は今期同様の減少が続く見込み。

### 価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は4.8で7.0ポイント増と下降から上昇に転じ、仕入価格は17.9で6.2ポイント増と大きく上昇が強まった。在庫は3.2で2.4ポイント増とやや過剰感が強まった。来期の見通しについては、販売価格、仕入価格は今期同様の水準で推移し、在庫も今期同様の過剰感が続く見込み。

### 資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは $\Delta 11.8$ で8.2ポイント増と大きく窮屈感が弱まり、借入難易度は $\Delta 6.6$ で9.8ポイント減と厳しい状況に転じた。借入をした企業は13.5%で3.0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5.6%で4.9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やや減少する見込み。

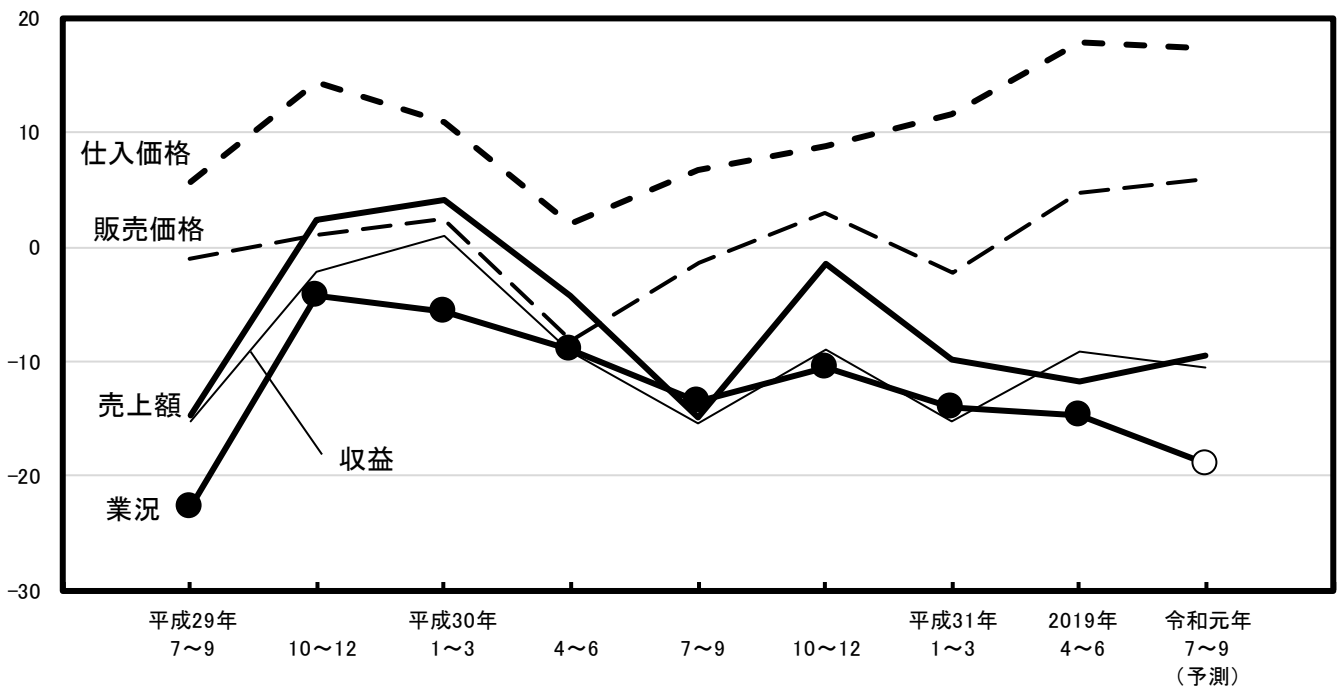
### 経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で29.7%、2位は「人手不足」で24.3%、3位は「商店街の集客力の低下」で21.6%となった。以下、4位は「大型店との競争の激化」で16.2%、5位は「天候の不順」で13.5%と続いた。

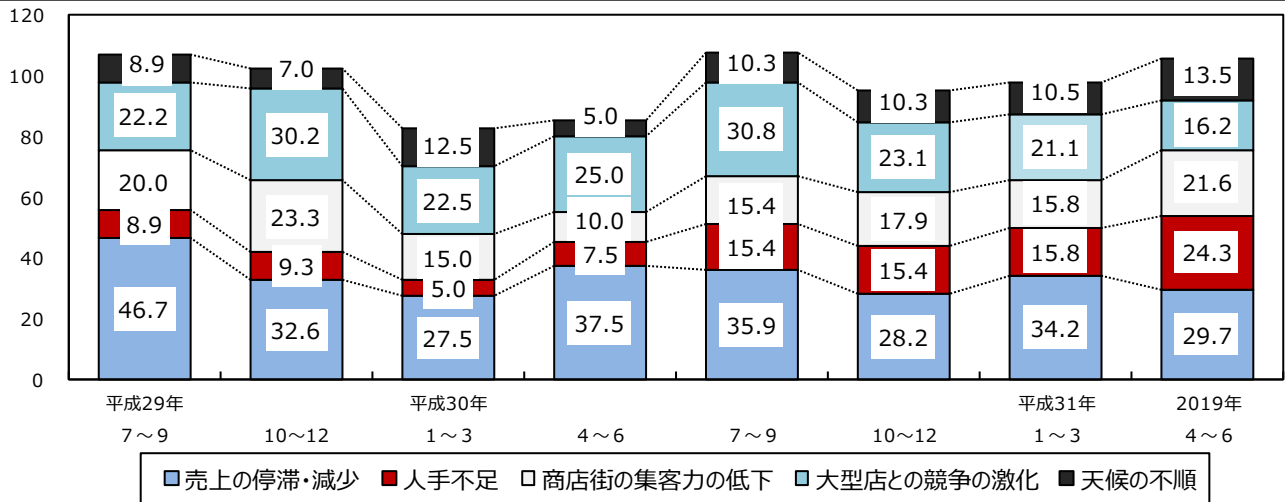
重点経営施策では、1位は「経費を節減する」「品揃えを改善する」が同率で32.4%、2位は「商店街事業を活性化させる」「仕入先を開拓・選別する」が同率で18.9%、3位は「売れ筋商品を取り扱う」「宣伝・広告を強化する」が同率で16.2%となった。以下、4位は「人材を確保する」で13.5%、5位は「新しい事業を始める」「店舗・設備を改装する」が同率で5.4%と続いた。



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

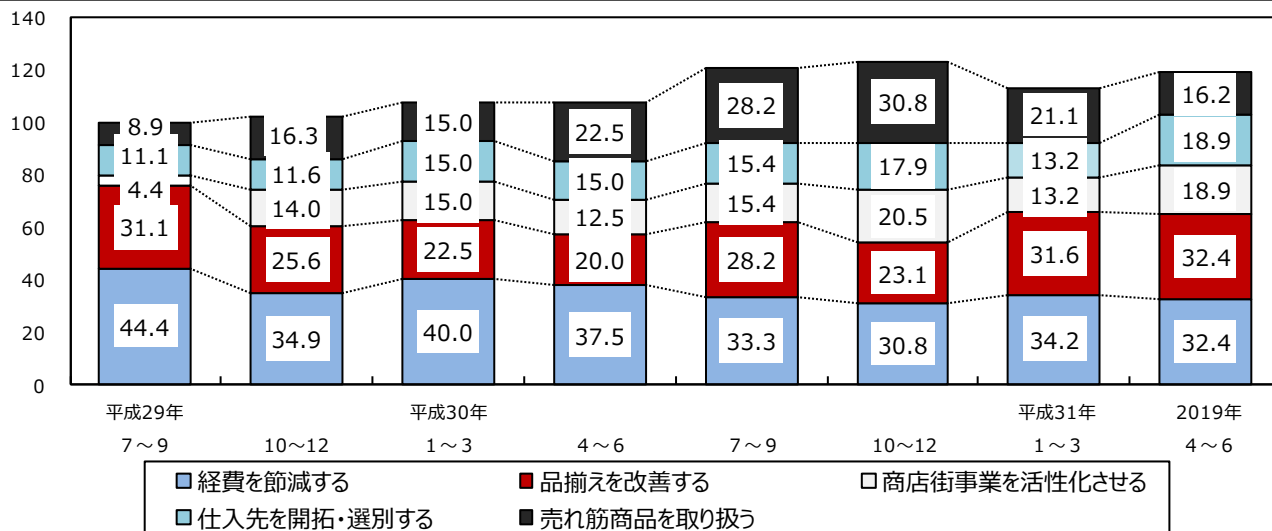


小売業 経営上の問題点（％）



	平成30年7~9月期	平成30年10~12月期	平成31年1~3月期	2019年4~6月期
第1位	売上の停滞・減少 35.9 %	売上の停滞・減少 28.2 %	売上の停滞・減少 34.2 %	売上の停滞・減少 29.7 %
第2位	大型店との競争の激化 30.8 %	大型店との競争の激化 23.1 %	大型店との競争の激化 21.1 %	人手不足 24.3 %
第3位	同業者間の競争の激化 23.1 %	商店街の集客力の低下 17.9 %	商店街の集客力の低下 15.8 %	商店街の集客力の低下 21.6 %
第4位	人手不足 15.4 %	人手不足 15.4 %	同業者間の競争の激化 13.2 %	大型店との競争の激化 16.2 %
	商店街の集客力の低下 15.4 %		利幅の縮小 13.2 %	
第5位	利幅の縮小 12.8 %	同業者間の競争の激化 12.8 %	天候の不順 10.5 %	天候の不順 13.5 %

## 小 売 業 重 点 経 営 施 策 ( % )



	平成30年7~9月期		平成30年10~12月期		平成31年1~3月期		2019年4~6月期	
第1位	経費を節減する	33.3 %	経費を節減する	30.8 %	経費を節減する	34.2 %	経費を節減する	32.4 %
			売れ筋商品を取り扱う	30.8 %			品揃えを改善する	32.4 %
第2位	品揃えを改善する	28.2 %	品揃えを改善する	23.1 %	品揃えを改善する	31.6 %	商店街事業を活性化させる	18.9 %
	売れ筋商品を取り扱う	28.2 %					仕入先を開拓・選別する	18.9 %
第3位	商店街事業を活性化させる	15.4 %	商店街事業を活性化させる	20.5 %	宣伝・広告を強化する	23.7 %	売れ筋商品を取り扱う	16.2 %
	仕入先を開拓・選別する	15.4 %	宣伝・広告を強化する	20.5 %			宣伝・広告を強化する	16.2 %
第4位	宣伝・広告を強化する	12.8 %	仕入先を開拓・選別する	17.9 %	売れ筋商品を取り扱う	21.1 %	人材を確保する	13.5 %
第5位	人材を確保する	7.7 %	人材を確保する	7.7 %	商店街事業を活性化させる	13.2 %	店舗・設備を改装する	5.4 %
	新しい事業を始める	7.7 %			仕入先を開拓・選別する	13.2 %	新しい事業を始める	5.4 %

## 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 $\Delta 14.3$ で前期比3.7ポイント減とやや厳しさが強まった。売上額は $\Delta 3.1$ で6.1ポイント増と大きく減少幅が縮小し、収益は $\Delta 11.8$ で1.0ポイント減と前期同様の減少が続いた。来期の見通しについては、業況はやや厳しさが弱まり、売上額はやや減少幅が拡大し、収益は今期同様の減少が続く見込み。

### 価格・在庫動向

価格動向については、料金価格は $\Delta 4.7$ で2.3ポイント減とやや下降が強まり、材料価格は10.9で1.3ポイント減と前期同様の上昇が続いた。来期の見通しについては、料金価格はやや下降が弱まり、材料価格はやや上昇傾向が強まる見込み。

### 資金繰り・借入金・設備投資動向

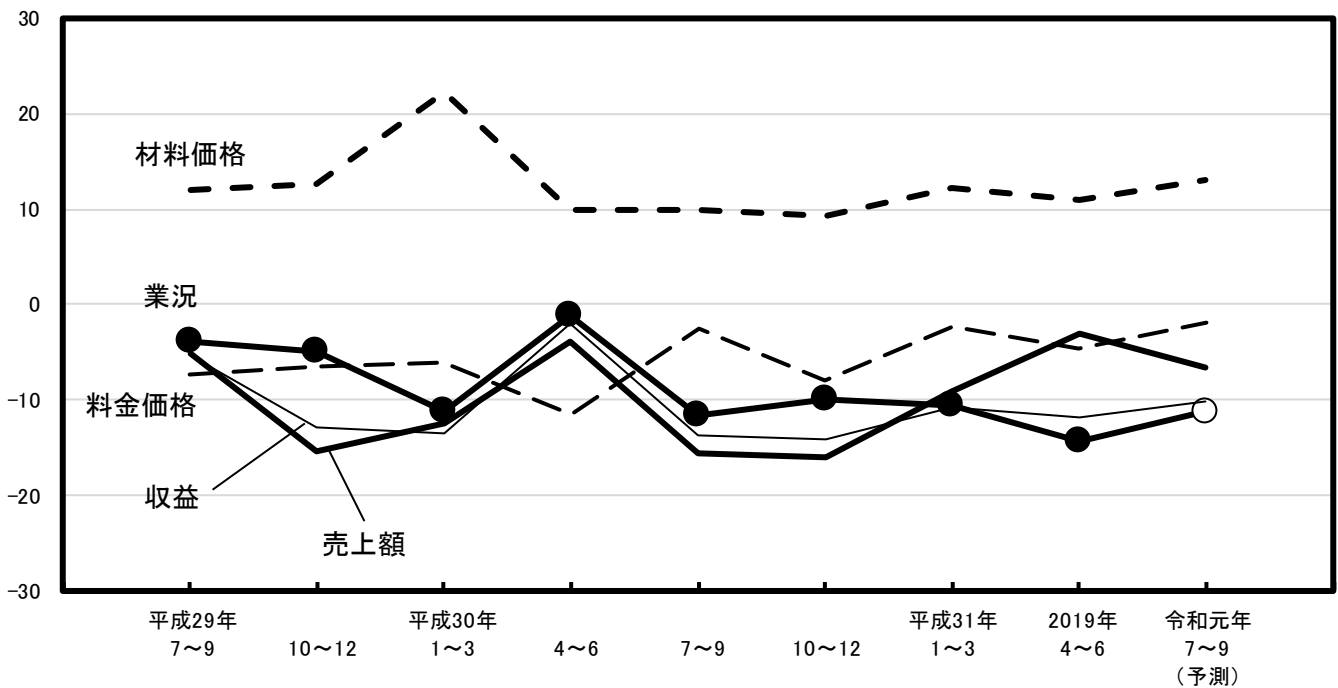
資金繰りは $\Delta 8.6$ で7.6ポイント増と大きく窮屈感が弱まり、借入難易度は $\Delta 7.0$ で4.3ポイント減とやや厳しさが強まった。借入をした企業は11.8%で6.2ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は31.4%で13.4ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りはやや厳しさが強まり、借入をする企業は大きく増加し、設備投資を実施する企業は大きく減少する見込み。

### 経営上の問題点・重点経営施策

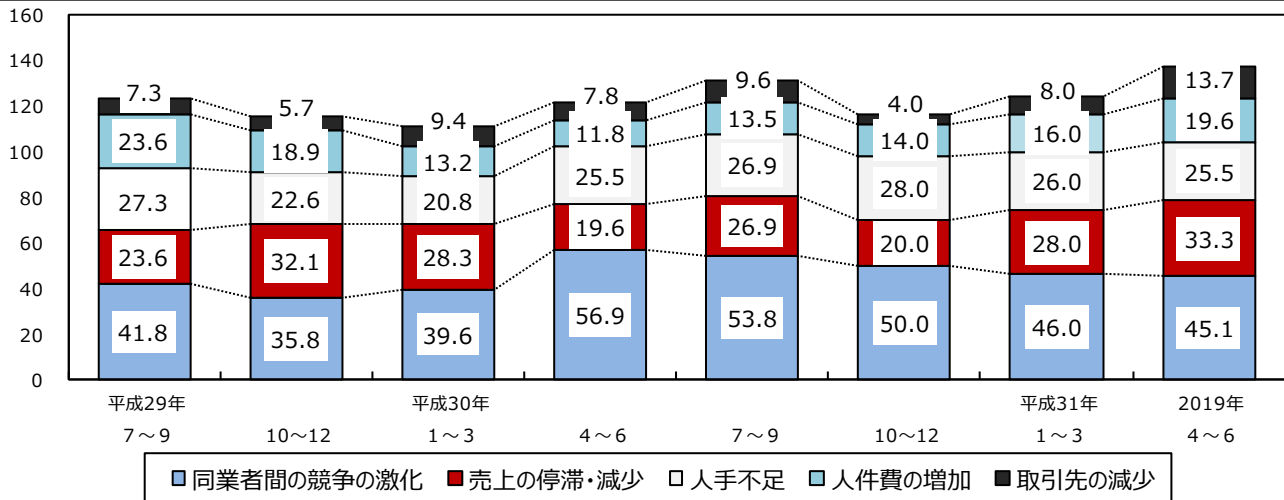
経営上の問題点は、1位は「同業者間の競争の激化」で45.1%、2位は「売上の停滞・減少」で33.3%、3位は「人手不足」で25.5%となった。以下、4位は「人件費の増加」で19.6%、5位は「取引先の減少」で13.7%と続いた。

重点経営施策では、1位は「販路を広げる」で51.0%、2位は「経費を節減する」で31.4%、3位は「人材を確保する」で29.4%となった。以下、4位は「宣伝・広告を強化する」で17.6%、5位は「技術力を強化する」「新しい事業を始める」が同率で9.8%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

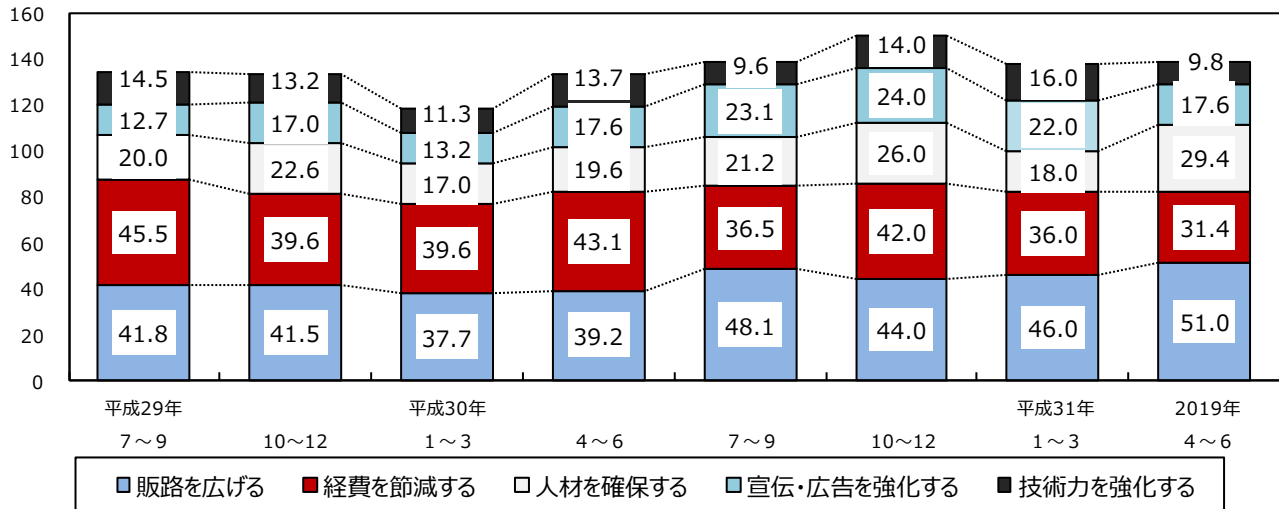


## サービス業 経営上の問題点（％）



	平成30年7~9月期	平成30年10~12月期	平成31年1~3月期	2019年4~6月期
第1位	同業者間の競争の激化 53.8 %	同業者間の競争の激化 50.0 %	同業者間の競争の激化 46.0 %	同業者間の競争の激化 45.1 %
第2位	売上の停滞・減少 26.9 % 人手不足 26.9 %	人手不足 28.0 %	売上の停滞・減少 28.0 %	売上の停滞・減少 33.3 %
第3位	人件費の増加 13.5 %	売上の停滞・減少 20.0 %	人手不足 26.0 %	人手不足 25.5 %
第4位	店舗・設備の狭小・老朽化 11.5 %	人件費の増加 14.0 %	人件費の増加 16.0 %	人件費の増加 19.6 %
第5位	取引先の減少 9.6 % 利幅の縮小 9.6 %	大企業との競争の激化 12.0 %	利幅の縮小 12.0 %	取引先の減少 13.7 %

## サービス業 重点経営施策（％）



	平成30年7～9月期		平成30年10～12月期		平成31年1～3月期		2019年4～6月期	
第1位	販路を広げる	48.1 %	販路を広げる	44.0 %	販路を広げる	46.0 %	販路を広げる	51.0 %
第2位	経費を節減する	36.5 %	経費を節減する	42.0 %	経費を節減する	36.0 %	経費を節減する	31.4 %
第3位	宣伝・広告を強化する	23.1 %	人材を確保する	26.0 %	宣伝・広告を強化する	22.0 %	人材を確保する	29.4 %
第4位	人材を確保する	21.2 %	宣伝・広告を強化する	24.0 %	人材を確保する	18.0 %	宣伝・広告を強化する	17.6 %
第5位	新しい事業を始める	11.5 %	技術力を強化する	14.0 %	技術力を強化する	16.0 %	技術力を強化する	9.8 %
			新しい事業を始める	14.0 %			新しい事業を始める	9.8 %

## 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 18.6 で前期比 14.0 ポイント減と大きく好調感が弱まった。売上額は 22.8 で 2.6 ポイント減、収益は 25.7 で 2.4 ポイント減、施工高は 25.3 で 2.0 ポイント減とやや増加幅が縮小し、受注残は 17.3 で 14.3 ポイント減と大きく増加幅が縮小した。来期の見通しについては、業況はやや好調感が強まる見込み。売上額、収益、施工高は大きく増加幅が縮小し、受注残は今期同様の水準で推移する見通し。

### 価格・在庫動向

価格動向については、請負価格は 12.0 でポイント増減なしと前期同様の上昇が続き、材料価格は 34.6 で 3.9 ポイント減とやや上昇が弱まった。在庫は 4.2 で 1.5 ポイント増と前期同様の過剰感が続いた。

来期の見通しについては、請負価格はやや上昇が弱まり、材料価格は大きく上昇が弱まる見込み。在庫は今期同様の過剰感で推移する見通し。

### 資金繰り・借入金・設備投資動向

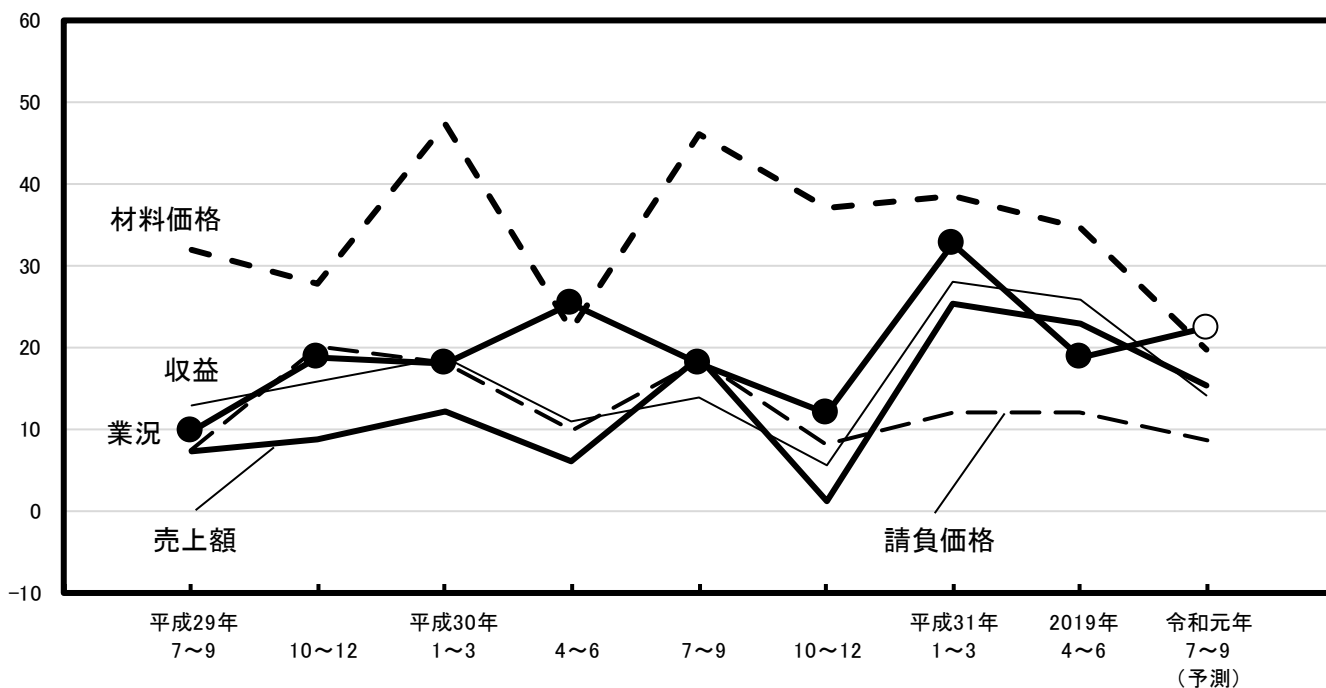
資金繰りは 14.6 でポイント増減なしと前期同様の容易さで推移し、借入難易度は 4.2 で 10.6 ポイント減と大きく容易さが縮小した。借入をした企業は 3.2%と 12.9 ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 19.4%と 6.1 ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りはやや容易さが縮小する見込み。借入をする企業は大きく増加し、設備投資を実施する企業は今期同様の見通し。

### 経営上の問題点・重点経営施策

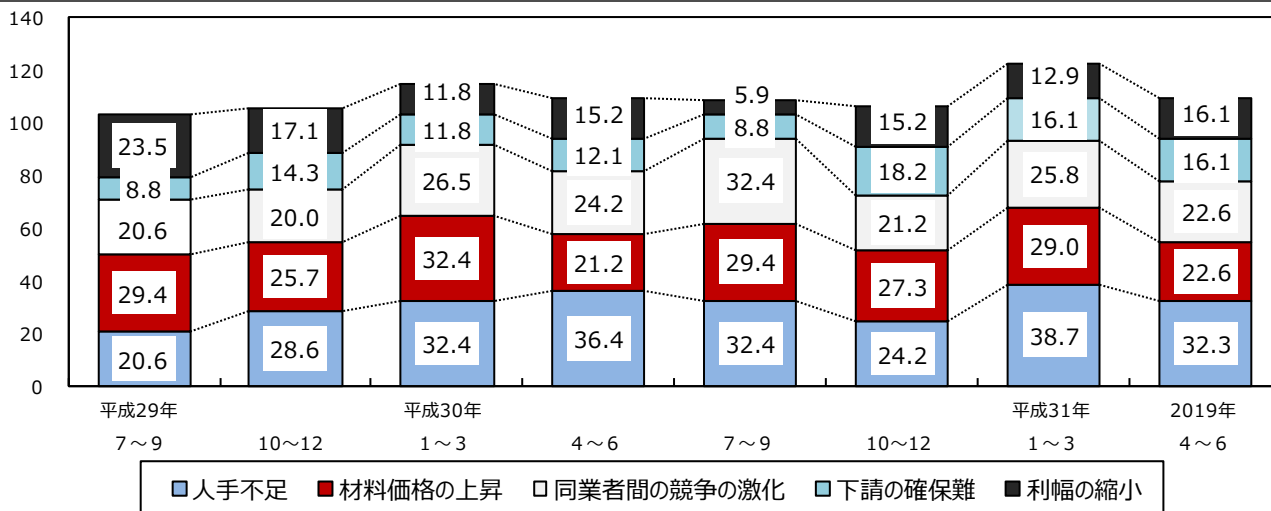
経営上の問題点は、1 位は「人手不足」で 32.3%、2 位は「材料価格の上昇」「同業者間の競争の激化」が同率で 22.6%、3 位は「下請の確保難」「利幅の縮小」「売上の停滞・減少」が同率で 16.1%となった。以下、4 位は「大手企業との競争の激化」「天候の不順」が同率で 12.9%、5 位は「人件費の増加」で 9.7%と続いた。

重点経営施策は、1 位は「販路を広げる」「人材を確保する」「情報力を強化する」で 38.7%、2 位は「技術力を高める」で 35.5%、3 位は「経費を節減する」で 32.3%となった。以下、4 位は「教育訓練を強化する」で 9.7%、5 位は「新しい工法を導入する」「労働条件を改善する」「不動産の有効活用を図る」が同率で 3.2%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

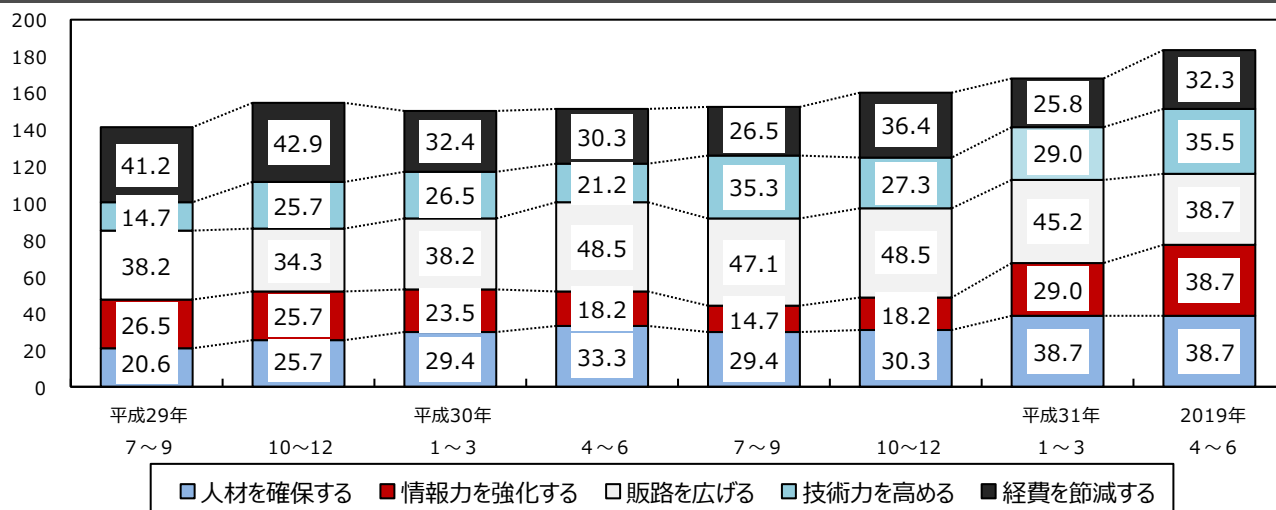


建設業 経営上の問題点（％）



	平成30年7~9月期	平成30年10~12月期	平成31年1~3月期	2019年4~6月期
第1位	人手不足 32.4 % 同業者間の競争の激化 32.4 %	材料価格の上昇 27.3 %	人手不足 38.7 %	人手不足 32.3 %
第2位	材料価格の上昇 29.4 %	人手不足 24.2 %	材料価格の上昇 29.0 %	材料価格の上昇 22.6 % 同業者間の競争の激化 22.6 %
第3位	売上の停滞・減少 20.6 %	同業者間の競争の激化 21.2 % 売上の停滞・減少 21.2 % 人件費の増加 21.2 %	同業者間の競争の激化 25.8 %	下請の確保難 16.1 % 利幅の縮小 16.1 % 売上の停滞・減少 16.1 %
第4位	人件費の増加 14.7 %	下請の確保難 18.2 % 天候の不順 18.2 %	下請の確保難 16.1 % 天候の不順 16.1 % 人件費の増加 16.1 %	天候の不順 12.9 % 大手企業との競争の激化 12.9 %
第5位	天候の不順 11.8 % 大手企業との競争の激化 11.8 %	利幅の縮小 15.2 %	売上の停滞・減少利幅の縮小 12.9 % 売上の停滞・減少 12.9 %	人件費の増加 9.7 %

## 建設業 重点経営施策（％）



	平成30年7～9月期	平成30年10～12月期	平成31年1～3月期	2019年4～6月期
第1位	販路を広げる 47.1 %	販路を広げる 48.5 %	販路を広げる 45.2 %	人材を確保する 38.7 % 情報力を強化する 38.7 % 販路を広げる 38.7 %
第2位	技術力を高める 35.3 %	経費を節減する 36.4 %	人材を確保する 38.7 %	技術力を高める 35.5 %
第3位	人材を確保する 29.4 %	人材を確保する 30.3 %	情報力を強化する 29.0 % 技術力を高める 29.0 %	経費を節減する 32.3 %
第4位	経費を節減する 26.5 %	技術力を高める 27.3 %	経費を節減する 25.8 %	教育訓練を強化する 9.7 %
第5位	情報力を強化する 14.7 %	情報力を強化する 18.2 %	労働条件を改善する 6.5 %	不動産の有効活用を図る 3.2 % 労働条件を改善する 3.2 % 新しい工法を導入する 3.2 %