（２）今期の景況と来期の見通し

製　造　業

業況・売上額・収益・受注残

製造業の主要指標をみると、業況は△15.7 で前期比 0.9 ポイント増と前期並みだが、改善傾向にある。売上額は△11.1 で 0.5 ポイント減、受注残は△9.9 で 0.8 ポイント減となり、変化はない。収益は△12.2 で 3.1 ポイント増とやや厳しさが和らいだ。来期の見通しについては、収益は改善し、売上額・受注残はいずれも厳しさが和らぐと予想されており、業況は持ち直す見込み。

業種別でみると、業況は、「電気機械器具」は前期並み、「一般機械器具、金型」は大幅に改善した。売上額は、「金属製品、建設用金属製品」が大幅に低迷し、「電気機械器具」はやや持ち直し、「一般機械器具、金型」は大幅に好転した。受注残は、「金属製品、建設用金属製品」がやや低迷し、「電気機械器具」は前期並み、「一般機械器具、金型」は大幅に悪化した。収益は、「電気機械器具」はやや持ち直し、「一般機械器具、金型」は大幅に水面下に落ち込んだ。「金属製品、建設用金属製品」は大幅に減少している。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は△6.9 で 0.6 ポイント増と下落傾向が一服した一方、原材料価格は 24.3 で 5.2 ポイント減と幾分上昇幅が縮小した。在庫は 0.8 ポイント減の 4.1 と前期並みだが、過剰感が改善された。来期の見通しについては、原材料価格は大幅に上昇幅が縮小、販売価格は前期並みで、在庫はやや調整が進む見込み。

業種別でみると、販売価格については、「金属製品、建設用金属製品」は下降幅が大きく拡大し、「電気機械器具」は前期並みとなり、「一般機械器具、金型」は上昇から下降へと転じた。原材料価格は、「金属製品、建設用金属製品」は上昇幅が縮小し、「電気機械器具」はやや上昇傾向を強め、「一般機械器具、金型」は大きく落ち着きをみせた。在庫は、「金属製品、建設用金属製品」はかなり在庫が積み増し、「一般機械器具、金型」はやや過剰感が強まり、「電気機械器具」はやや過剰感が緩和した。

資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは△16.5 で 1.7 ポイント減の前期並みとなっている。借入難易度は△14.2 でやや苦しさが強まり、借入をした企業は 16.0%で 1.5 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 6.2%で前期と同水準となった。来期の見通しについては、資金繰りは△15.2 と前期並となり、借入をする企業は 16.0%と同じく前期並みとなった。設備投資を実施する企業は 6.3%で前期並みの見込み。

業種別でみると、資金繰りは、全業種で悪化し、「一般機械器具、金型」では非常に苦しさが強まった。

借入難易度は、「金属製品、建設用金属製品」は 9.0 ポイント減の△21.5 でかなり厳しさが増し、「一般機械器具、金型」は 0.0 で前期と同様となり、「電気機械器具」は 0.9 ポイント減の△5.5 と前期並となった。今期借入をした企業は、「金属製品、建設用金属製品」は 29.4%で 7.2 ポイント増加、「電気機械器具」は 9.5%で 17.8 ポイント減少となり、「一般機械器具、金型」は 0.0%で前期と同様に今期もなかった。設備投資を実施した企業は、「金属製品、建設用金属製品」と「一般機械器具、金型」は 0.0%で前期と同様に今期もなかった。「電気機械器具」は前期 4.5%から 4.8%に増加した。

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 45.5%となった。２位は「同業者間の競争の激化」で 33.3%、３位は「原材料高」で 21.2%となった。以下、４位は「利幅の縮小」で 19.2%、５位は「仕入先からの値上げ要請」と「親企業による選別の強化」で 9.1%となった。

重点経営施策では、１位は「販路を広げる」で 56.6%となった。２位は「経費を削減する」で 53.5%、３位は「新製品・技術を開発する」で 13.1%となった。以下、４位は「提携先を見つける」で 9.1%、５位は「人材を確保する」で 8.1%と続いた。

業種別動向

（１）金属製品・建設用金属製品

業況は△21.2 で前期比 6.0 ポイント増と大きく改善した。売上額は 7.2 ポイント減の△22.0 と大きく低迷している。受注残は 2.5 ポイント減の△15.3 とやや低迷した。収益は 9.8 ポイント減の△38.6 で大きく悪化した。今期の「金属製品、建設用金属製品」は、収益が大幅に低迷し、売上額、受注残も同様に減少を強めている。業況は改善傾向にある。

価格動向については、販売価格は△17.0 で 14.8 ポイント減と下落幅が大きく拡大し、原材料価格は 6.9 ポイント減の 29.8 とかなり上昇幅が縮小した。在庫は 11.4 ポイント増の 16.9 となり、過剰感が強まった。資金繰りは△37.2 で 8.8 ポイント減と大幅に窮屈感が強まった。借入難易度は 9.0 ポイント減の△21.5 で大幅に厳しさが増した。借入をした企業は 29.4%で 7.2 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 0.0%で前期と同様に今期もなかった。

来期の見通しについては、売上額と収益が極端に改善し、受注残も大幅に改善している。業況はやや深刻さを増す見込み。販売価格はやや下降幅が縮小し、原材料価格は極端に上昇幅が縮小するとみられる。在庫は過剰感が大きく緩和し、資金繰りはやや厳しさが和らぎ、設備投資をする企業は大幅に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 35.3%、２位は「原材料高」と「利幅の縮小」が同率で 29.4%、３位は「同業者間の競争の激化」で 23.5%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 41.2%、２位は「経費を節減する」で 35.3%、３位は「不採算部門を整理・縮小する」で 17.6%となった。

（２）一般機械器具・金型

業況は 10.2 ポイント増の 3.1 と大きく好転した。売上額は 7.6 ポイント増の△0.6 と大きく改善した。受注残は 15.9 ポイント減の△25.4 となり、大幅に減少を強めた。収益は 10.9 ポイント減の△5.0 で大きく増加から減少に転じた。今期の「一般機械器具、金型」は、売上額が大きく改善し、受注残、収益がいずれも悪化した。業況は改善している。

価格動向については、販売価格は△8.1 で 10.0 ポイント減と大幅に上昇から下降へと転じ、原材料価格は 7.9 で 8.9 ポイント減と大きく上昇幅が縮小した。在庫は 3.5 ポイント増の 4.8 とやや在庫が積みました。資金繰りは 21.2 ポイント減の△22.5 となり、極端に厳しさが増した。借入難易度は 0.0%で前期と同様に今期もなく、借入をした企業も同様に 0.0%で前期と同様に今期もなかった。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%で前期と同様に今期もなかった。

来期の見通しについては、業況がかなり厳しさを強め、売上額は前期並みとなる見込みである。受注残は前期並で推移するが、収益が大幅に改善する見込み。販売価格はやや下降を強め、原材料価格は大きく下降する見込みである。在庫はほぼ前期並みとなり、資金繰りは非常に改善するとみられる。設備投資をする企業は 0.0%で今期と同様の見込み。

経営上の問題点については、１位は「売上の停滞・減少」で 62.5%、２位は「同業者間の競争の激化」で 37.5%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」が 75.0%、２位は「販路を広げる」と「提携先を見つける」が同率で 37.5%となり、１位は前期と同様の結果となった。

（3）電気機械器具

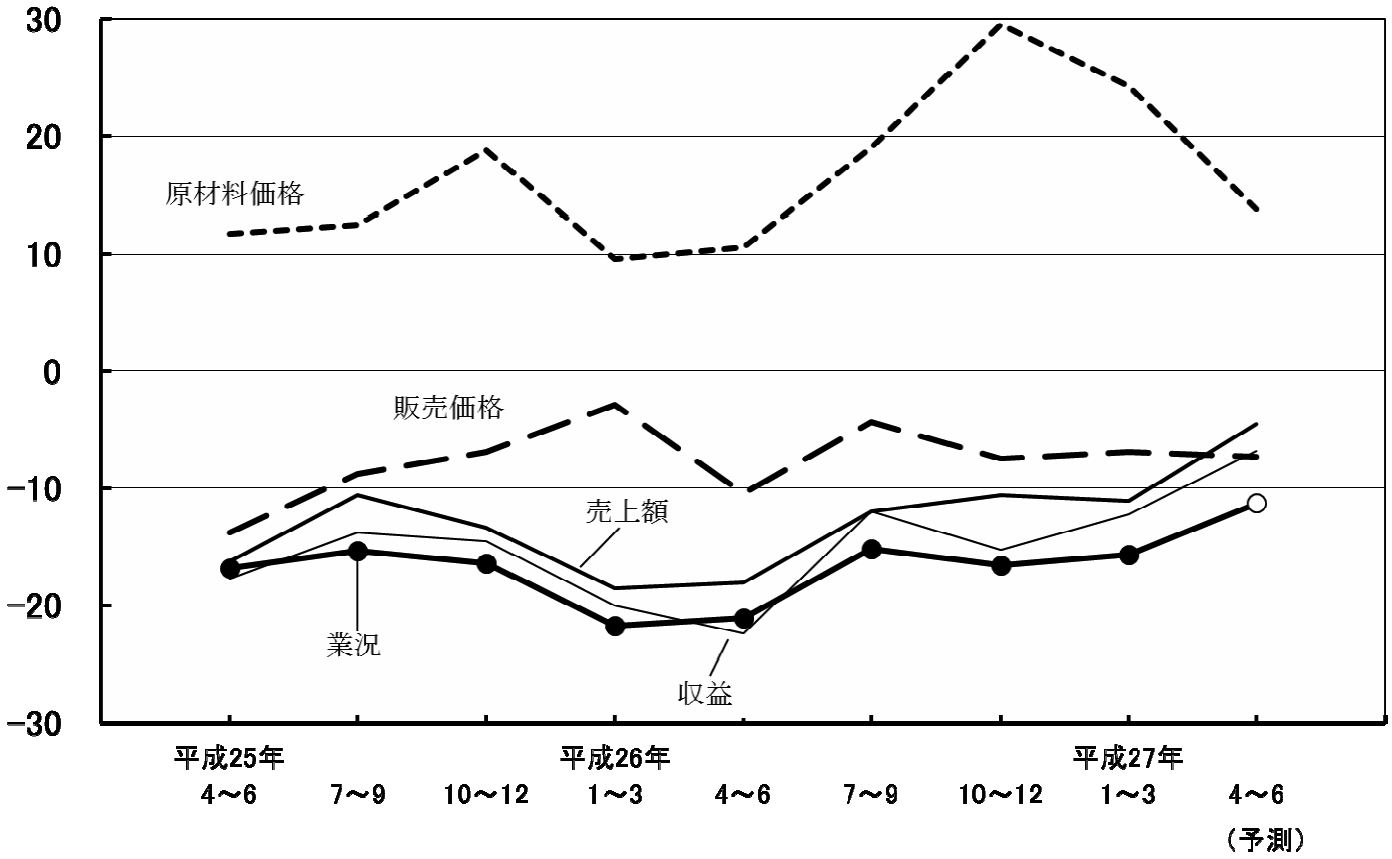
業況は△14.1 で 1.6 ポイント減と前期並みとなった。売上額は 2.4 ポイント増の△13.8 とわずかに改善した。受注残は△13.8 で 1.6 ポイント減と前期並みとなった。収益は 4.0 ポイント増の△7.7 で前期並とやや回復の兆しが見られた。今期の「電気機械器具」は、売上額と収益は明るさが見え、受注残と業況は前期並みに推移している。

価格動向については、販売価格が 1.1 ポイント増の 1.1 と前期並みになった一方、原材料価格は 5.0 ポイント増の 31.5 とやや上昇幅が拡大した。在庫は 5.4 ポイント減の 0.2 となり、幾分過剰感が改善された。資金繰りは 3.6 ポイント減の△16.7 と幾分窮屈感が強まった。借入難易度は 0.9 ポイント減の△5.5 と前期並となったが、借入をした企業は 9.5%で 17.8 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 0.3 ポイント増の 4.8%となった。

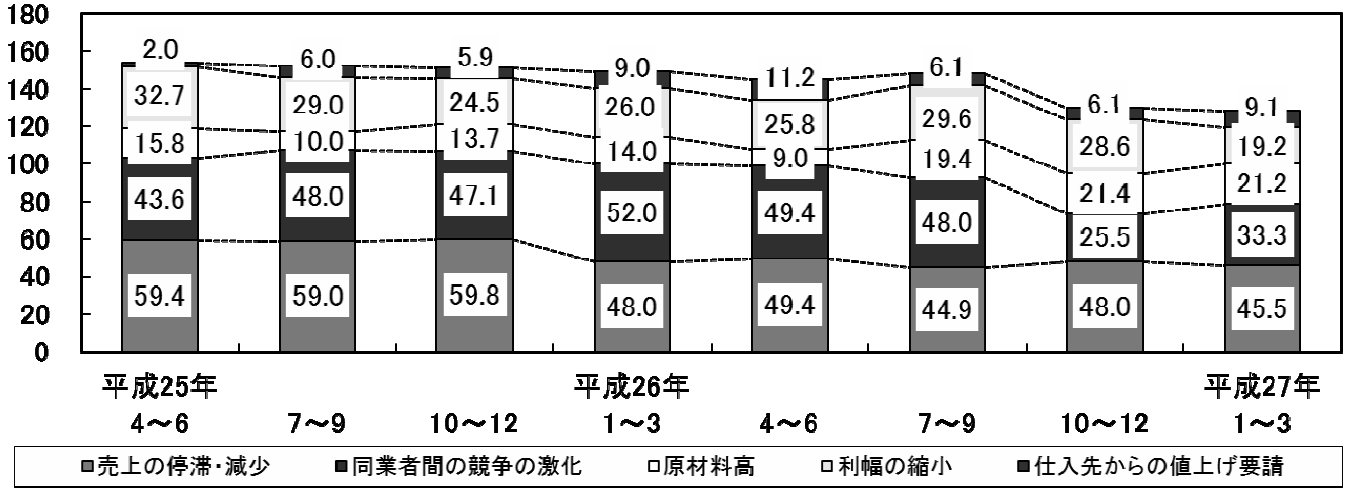
来期の見通しについては、売上額、収益、受注残、業況ともに大きく改善する見込みである。販売価格は前期並みで、原材料価格は大きく上昇幅が減少するとみられる。在庫はやや過剰から品薄へと転じ、資金繰りは前期並み、設備投資を実施する企業は大幅に増加する見込み。

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「同業者間の競争の激化」で 27.3%、３位は「原材料高」で 22.7%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 45.5%、３位は「新製品・技術を開発する」で 13.6%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

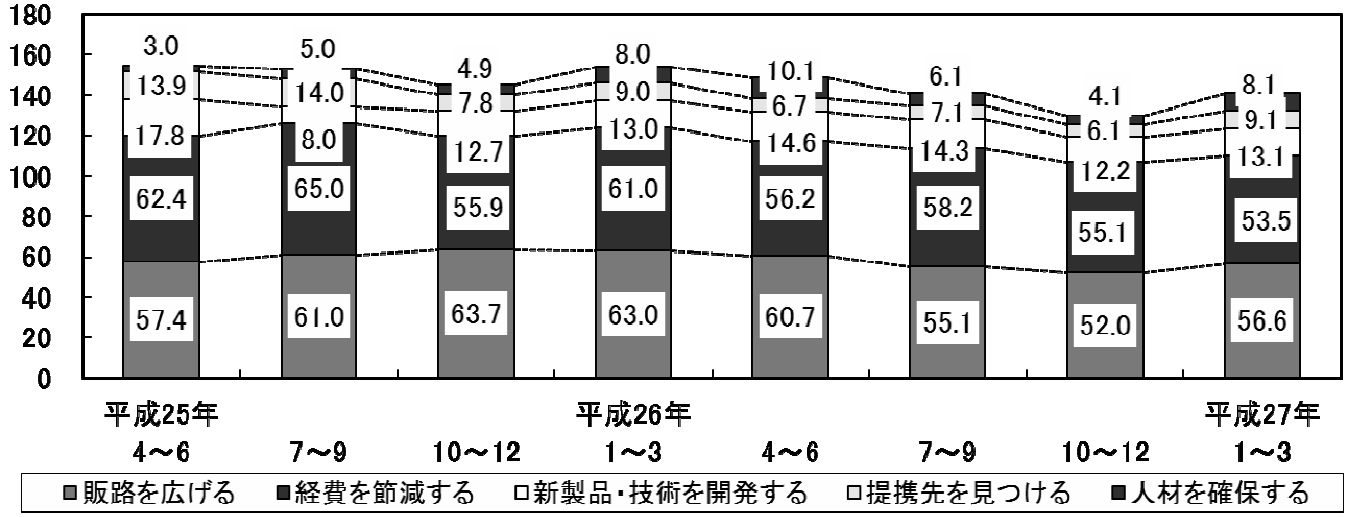


製造業　経営上の問題点（％）



	26年4～6月期	26年7～9月期	26年10～12月期	27年1～3月期
第1位	同業者間の競争の激化 49.4 % 売上の停滞・減少 49.4 %	同業者間の競争の激化 48.0 %	売上の停滞・減少 48.0 %	売上の停滞・減少 45.5 %
第2位	利幅の縮小 25.8 %	売上の停滞・減少 44.9 %	利幅の縮小 28.6 %	同業者間の競争の激化 33.3 %
第3位	仕入先からの値上げ要請 11.2 %	利幅の縮小 29.6 %	同業者間の競争の激化 25.5 %	原材料高 21.2 %
第4位	原材料高 9.0 % 親企業による選別の強化 9.0 %	原材料高 19.4 %	原材料高 21.4 %	利幅の縮小 19.2 %
第5位	人手不足 6.7 % 大手企業との競争の激化 6.7 % 輸入製品との競争の激化 6.7 % 販売納入先からの値下げ要請 6.7 %	販売納入先からの値下げ要請 8.2 %	親企業による選別の強化 9.2 %	仕入先からの値上げ要請 9.1 % 親企業による選別の強化 9.1 %

製造業　重点経営施策（％）



	26年4～6月期	26年7～9月期	26年10～12月期	27年1～3月期
第1位	販路を広げる 60.7 %	経費を節減する 58.2 %	経費を節減する 55.1 %	販路を広げる 56.6 %
第2位	経費を節減する 56.2 %	販路を広げる 55.1 %	販路を広げる 52.0 %	経費を節減する 53.5 %
第3位	情報力を強化する 16.9 %	情報力を強化する 17.3 %	新製品・技術を開発する 12.2 %	新製品・技術を開発する 13.1 %
第4位	新製品・技術を開発する 14.6 %	新製品・技術を開発する 14.3 %	提携先を見つける 6.1 % 情報力を強化する 6.1 %	提携先を見つける 9.1 %
第5位	人材を確保する 10.1 %	提携先を見つける 7.1 %	人材を確保する 4.1 %	人材を確保する 8.1 %

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 4.3 ポイント減の△7.5 とやや悪化が強まった。売上額は 9.8 ポイント増の 4.6 となり、大幅に増加幅が拡大した。収益は△4.7 で 7.7 ポイント増となった。来期の見通しについては、収益がやや減少が強め、売上額は大幅に水面下に落ち込む。業況はやや明るさが見える見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は 6.5 で 1.4 ポイント増と前期並みで、仕入価格も同様 1.8 ポイント減の 19.7 と前期並みとなっている。在庫についても 0.8 ポイント増の 7.3 と前期同様となっている。来期の見通しについては、販売価格と仕入価格はともに大きく上昇から下降へと転じている。在庫はやや減少する見込み。

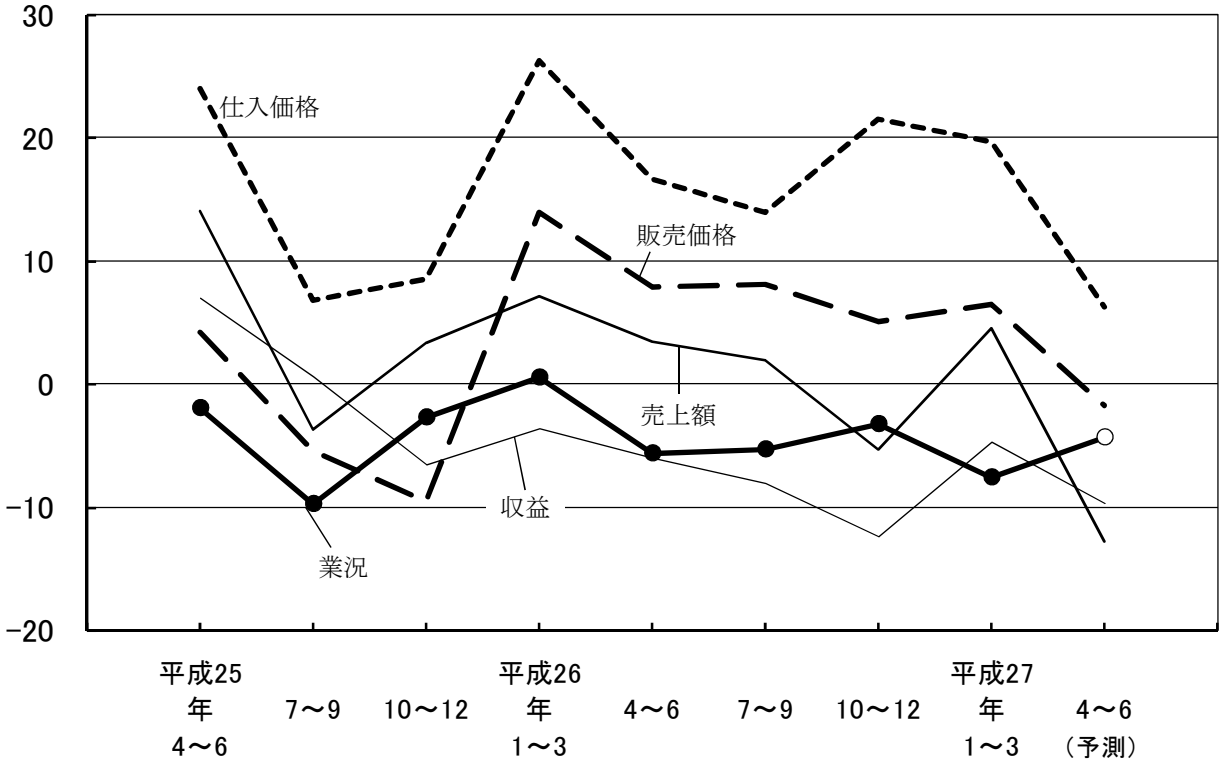
資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは△0.2 で 6.6 ポイント増と大きく厳しさが和らいだ。借入難易度も 0.1 ポイント増の 4.4 と前期並みとなり、借入をした企業は 20.7%で 2.8 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 6.9%と 3.3 ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは△7.6 と大きく苦しさが強まる。借入をする企業は 13.8%とかなり容易さが縮小する見込み。設備投資をする企業については 7.4%と前期並の水準で推移する見込み。

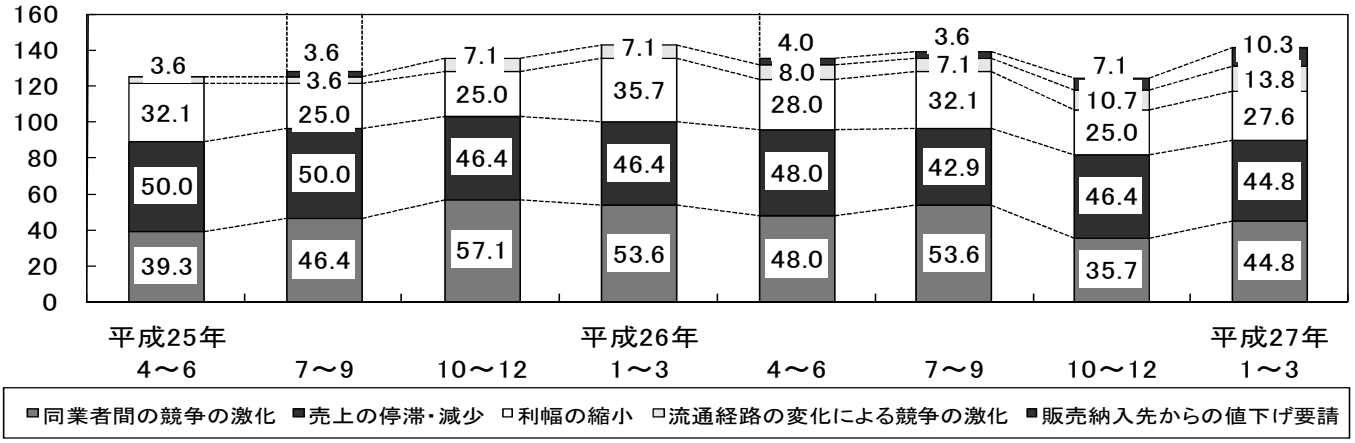
経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点は、１位は「売上の停滞・減少」で 44.8%となった。同率 1 位で「同業者間の競争の激化」で 44.8%、２位は「利幅の縮小」で 27.6%となった。３ 位は「流通経路の変化による競争の激化」で 13.8%となった。4 位は「輸入品との競争の激化」と「販売の納入先からの値下げ要請」が同率で 10.3%、5 位は「人手不足」、「合理化の不足」、「小口注文・多頻度配送の増加」、「為替レートの変動」が 6.9%で続いた。重点経営施策は、1 位は「販路を広げる」で 55.2%となった。同率 1 位で「経費を節減する」で 55.2%、２位は「品揃えを充実する」で 24.1%となった。３位は「新しい事業を始める」で 17.2%となった。4 位は「情報力を強化する」で 13.8%、５位は「人材を確保する」が 10.3%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

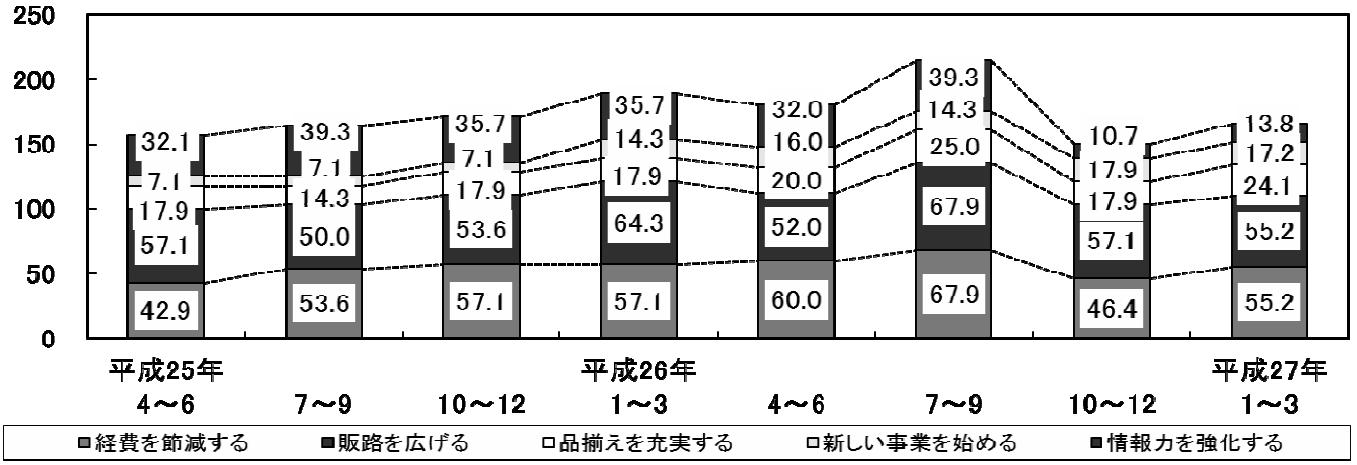


卸売業　経営上の問題点（％）



	26年4～6月期	26年7～9月期	26年10～12月期	27年1～3月期
第1位	同業者間の競争の激化 48.0 % 売上の停滞・減少 48.0 %	同業者間の競争の激化 53.6 %	売上の停滞・減少 46.4 %	同業者間の競争の激化 44.8 % 売上の停滞・減少 44.8 %
第2位	利幅の縮小 28.0 %	売上の停滞・減少 42.9 %	同業者間の競争の激化 35.7 %	利幅の縮小 27.6 %
第3位	仕入先からの値上げ要請 12.0 % 販売商品の不足 12.0 % 輸入品との競争の激化 12.0 %	利幅の縮小 32.1 %	利幅の縮小 25.0 %	流通経路の変化による競争の激化 13.8 %
第4位	流通経路の変化による競争の激化 8.0 % 為替レートの変動 8.0 % 人手不足 8.0 % 店舗の狭小・老朽化 8.0 %	為替レートの変動 10.7 % 取引先の減少 10.7 % 輸入品との競争の激化 10.7 % 合理化の不足 10.7 %	取引先の減少 14.3 %	販売納入先からの値下げ要請 10.3 % 輸入品との競争の激化 10.3 %
第5位	合理化の不足 4.0 % 取引先の減少 4.0 % 販売納入先からの値下げ要請 4.0 % 人件費の増加 4.0 %	流通経路の変化による競争の激化 7.1 % 販売商品の不足 7.1 %	流通経路の変化による競争の激化 10.7 %	人手不足 6.9 % 合理化の不足 6.9 % 小口注文・多頻度配送の増加 6.9 % 為替レートの変動 6.9 %

卸 売 業　重 点 経 営 施 策 （ % ）



	26年4～6月期		26年7～9月期		26年10～12月期		27年1～3月期	
第1位	経費を節減する	60.0 %	経費を節減する	67.9 %	販路を広げる	57.1 %	経費を節減する	55.2 %
			販路を広げる	67.9 %			販路を広げる	55.2 %
第2位	販路を広げる	52.0 %	情報力を強化する	39.3 %	経費を節減する	46.4 %	品揃えを充実する	24.1 %
第3位	情報力を強化する	32.0 %	品揃えを充実する	25.0 %	新しい事業を始める	17.9 %	新しい事業を始める	17.2 %
					品揃えを充実する	17.9 %		
第4位	品揃えを充実する	20.0 %	新しい事業を始める	14.3 %	情報力を強化する	10.7 %	情報力を強化する	13.8 %
第5位	人材を確保する	16.0 %	人材を確保する	10.7 %	人材を確保する	7.1 %	人材を確保する	10.3 %
	新しい事業を始める	16.0 %			教育訓練を強化する	7.1 %		

小　　売　　業

業況・売上額・収益

小売業の主要指標をみると、今期の業況は△14.0 で 5.0 ポイント増とわずかに上向いた。売上額は△17.3 で 2.6 ポイント減とやや減少を強め、収益は△19.1 で 1.2 ポイント増と前期並みの減少が続いた。来期の見通しについては、売上額、収益ともに大きく改善するものの、業況はやや低迷する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は 1.4 ポイント増の 6.1 と前期同様の上昇で、仕入価格は 14.9 で 3.5 ポイント減とわずかに上昇が弱まった。在庫は 5.1 ポイント増の 3.6 と、やや在庫過剰に転じた。来期の見通しについては、販売価格は△1.3 と大幅に上昇から下降に転じ、仕入価格は 4.5 とかなり上昇が弱まり、在庫は 3.1 と前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

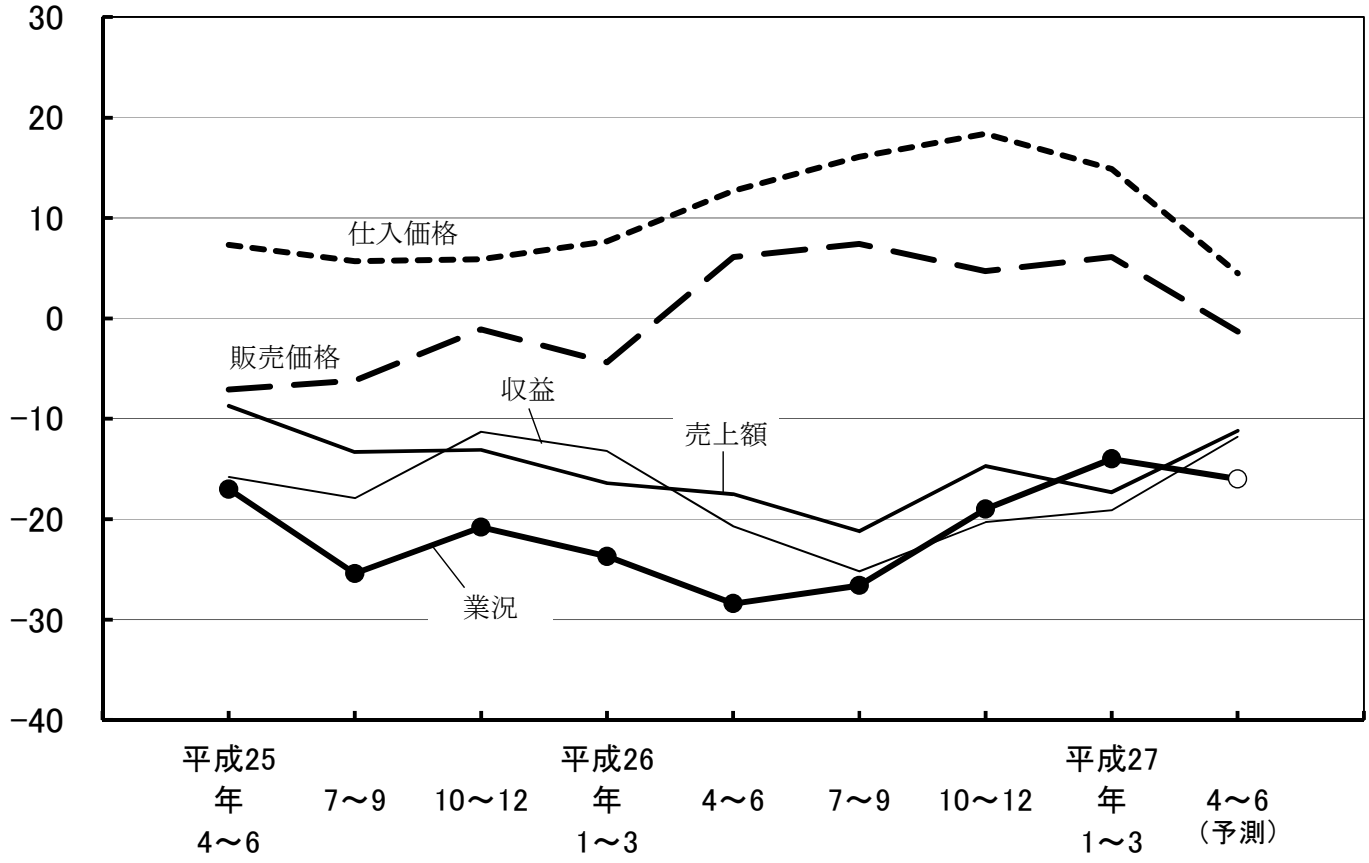
資金繰りは△19.6 で 13.1 ポイント増とかなり改善した。借入難易度は 2.8 ポイント減の△5.4 とやや窮屈感が強まり、借入をした企業は 1.9%で 5.8 ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資をした企業は 6.0%で前期と変わりない。来期の見通しについては、資金繰りは△21.0 と前期同様の厳しさが続くが、借入をする企業は 5.8%とやや増加し、設備投資をする企業は 8.0%とわずかに増加する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

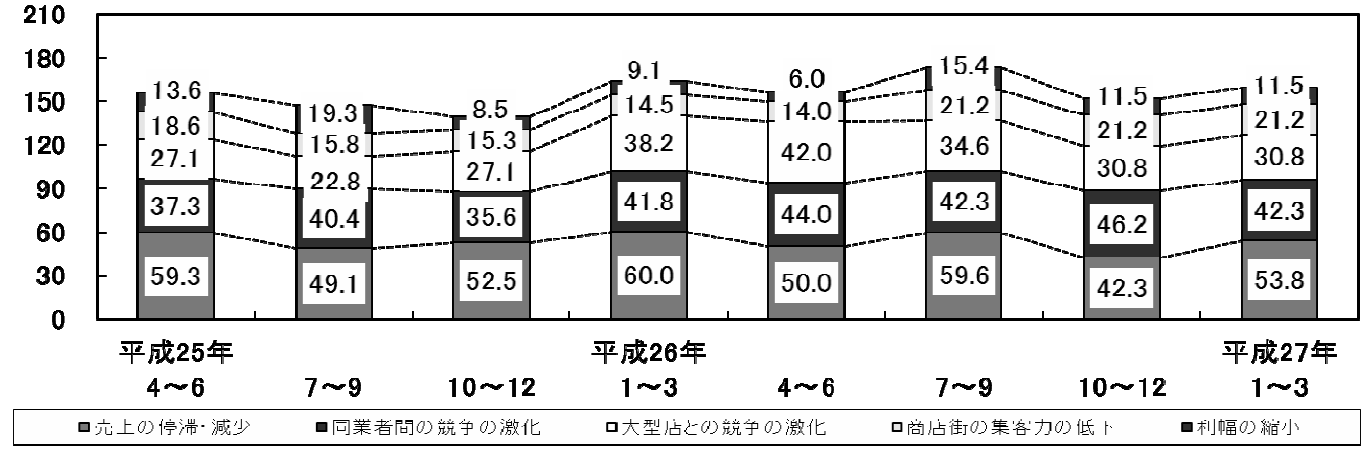
経営上の問題点については、１位は「売上の停滞・減少」で 53.8%となった。次いで２位は「同業者間の競争の激化」で 42.3%、３位は「大型店との競争の激化」で 30.8%と続いた。以下、４位は「商店街の集客力の低下」で 21.2%、５位は「利幅の縮小」で 11.5%と続いた。

重点経営施策では、１位は「経費を節減する」で 44.2%となった。次いで２位は「品揃えを改善する」で 40.4%、３位は「宣伝・広告を強化する」で 32.7%となり、前期から１位と２位が入れ替わった。以下、４位は「売れ筋商品を取扱う」が 15.4%、５位は「商店街事業を活性化させる」が 13.5%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

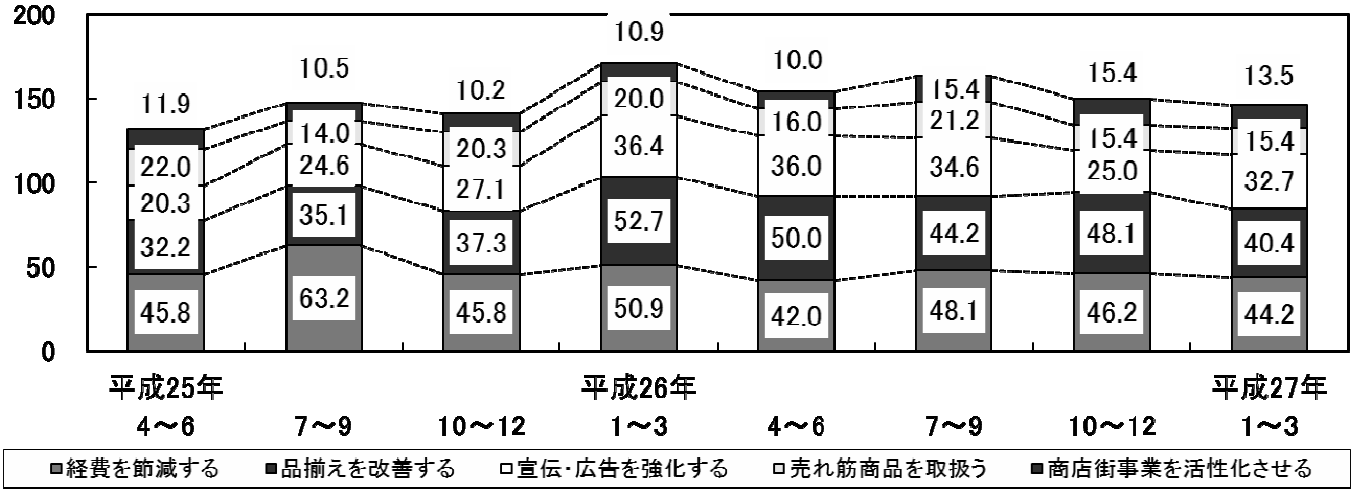


小売業　経営上の問題点（％）



	26年4～6月期	26年7～9月期	26年10～12月期	27年1～3月期
第1位	売上の停滞・減少　50.0 %	売上の停滞・減少　59.6 %	同業者間の競争の激化　46.2 %	売上の停滞・減少　53.8 %
第2位	同業者間の競争の激化　44.0 %	同業者間の競争の激化　42.3 %	売上の停滞・減少　42.3 %	同業者間の競争の激化　42.3 %
第3位	大型店との競争の激化　42.0 %	大型店との競争の激化　34.6 %	大型店との競争の激化　30.8 %	大型店との競争の激化　30.8 %
第4位	商店街の集客力の低下　14.0 %	商店街の集客力の低下　21.2 %	商店街の集客力の低下　21.2 %	商店街の集客力の低下　21.2 %
第5位	仕入先からの値上げ要請　8.0 %	利幅の縮小　15.4 %	利幅の縮小　11.5 %	利幅の縮小　11.5 %

小 売 業　重 点 経 営 施 策 （ % ）



	26年4～6月期	26年7～9月期	26年10～12月期	27年1～3月期
第1位	品揃えを改善する 50.0 %	経費を節減する 48.1 %	品揃えを改善する 48.1 %	経費を節減する 44.2 %
第2位	経費を節減する 42.0 %	品揃えを改善する 44.2 %	経費を節減する 46.2 %	品揃えを改善する 40.4 %
第3位	宣伝･広告を強化する 36.0 %	宣伝･広告を強化する 34.6 %	宣伝･広告を強化する 25.0 %	宣伝･広告を強化する 32.7 %
第4位	売れ筋商品を取扱う 16.0 %	売れ筋商品を取扱う 21.2 %	商店街事業を活性化させる 15.4 % 売れ筋商品を取扱う 15.4 %	売れ筋商品を取扱う 15.4 %
第5位	商店街事業を活性化させる 10.0 %	商店街事業を活性化させる 15.4 %	仕入先を開拓･選別する 5.8 % 人材を確保する 5.8 %	商店街事業を活性化させる 13.5 %

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、今期の業況は、△21.1 で 19.9 ポイント減と非常に厳しさを増した。売上額は 11.3 ポイント減の△5.6 と、かなり水面下に落ち込み、収益は 6.0 ポイント減の△7.1 と大幅に低迷した。来期の見通しについては、売上額がわずかに改善し、収益は大幅に減少から一服することで、業況は大幅に持ち直す見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、料金価格は 2.7 で△2.2 ポイントとなり、やや上昇が弱まった。材料価格動向については、料金価格は 0.4 ポイント増の 21.6 となり、前期並みの上昇が続いた。来期の見通しについては、料金価格は△2.0 でわずかに下降に転じて厳しさを強め、材料価格は 11.6 ポイント減の 10.0 と大幅に仕入価格の上昇が弱まる見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

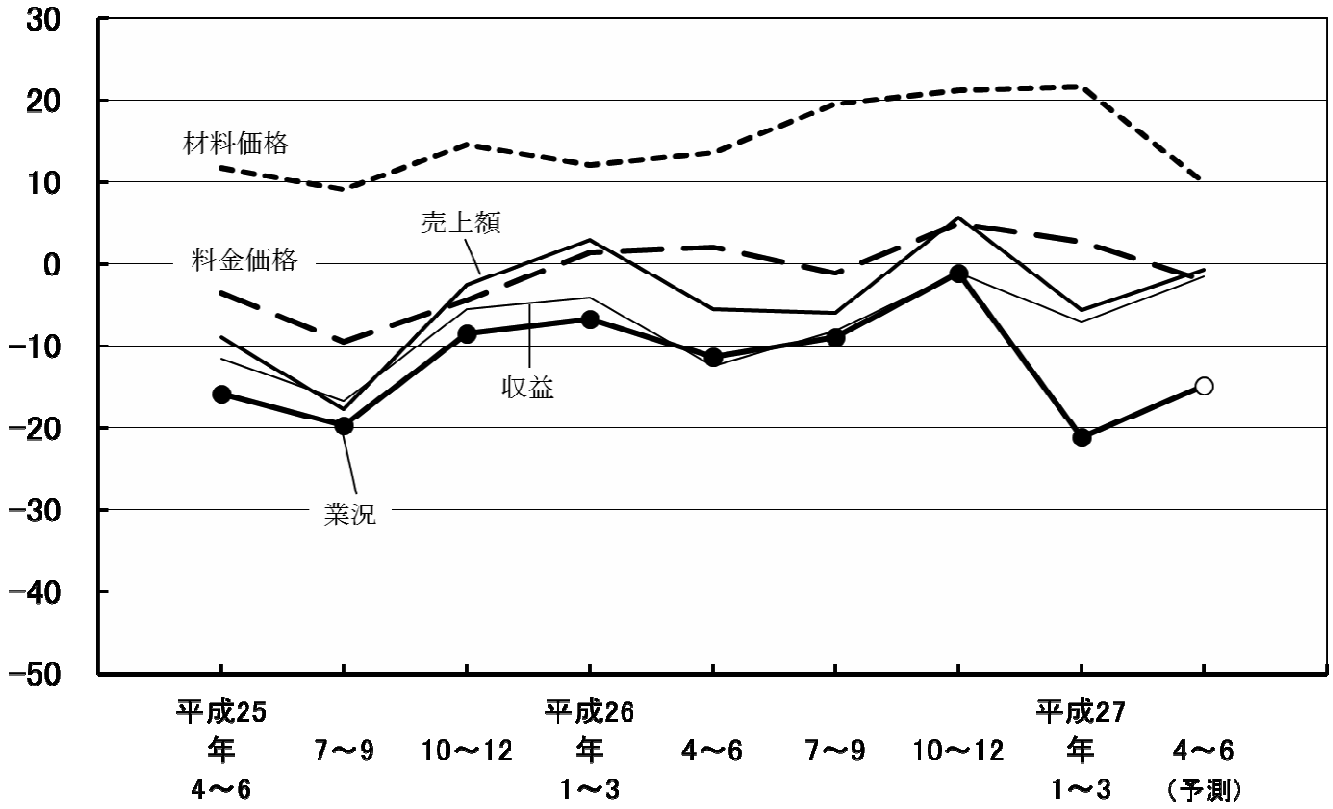
資金繰りは、△15.4 で 4.8 ポイント減とやや苦しさが強まった。借入難易度は 4.2 ポイント減の△4.2 と幾分厳しさが増した。借入をした企業は 16.9%で 1.6 ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資をした企業は 10.5%で 4.0 ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りはやや厳しさが和らぐものの、借入をする企業はかなり減少、設備投資をする企業はほぼ前期並みの見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

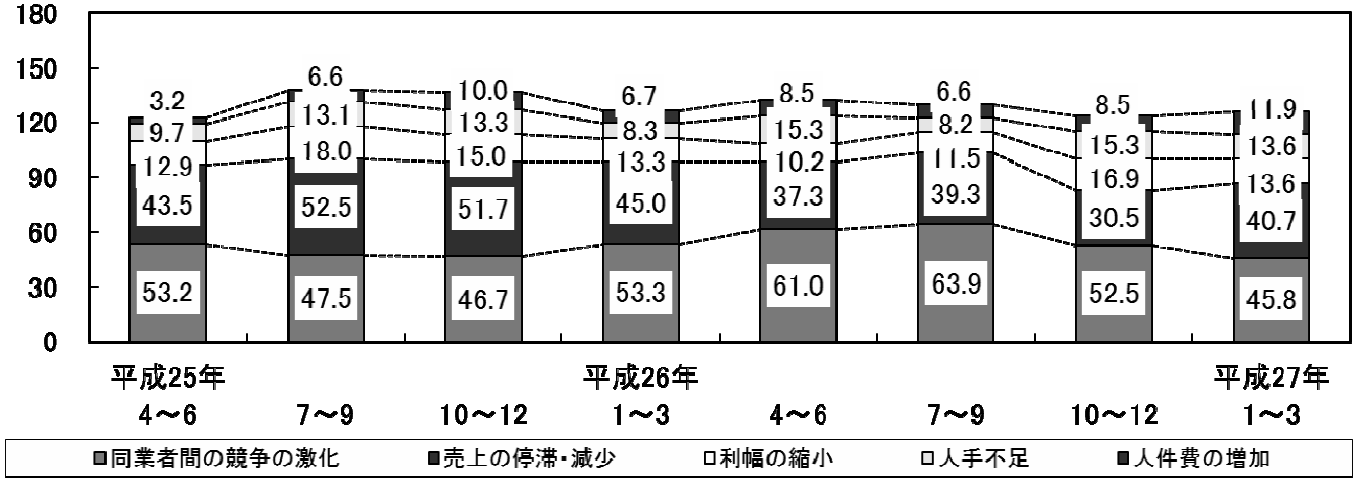
経営上の問題点は、1 位は「同業者間の競争の激化」で 45.8%、2 位は「売上の停滞・減少」で 40.7%、3 位は「人手不足」、「利幅の縮小」が同率で 13.6%となった。以下、4 位は「人件費の増加」で 11.9%、5 位は同率で「材料価格の上昇」、「商圏人口の減少」10.2%と続いた。

重点経営施策では、1 位は「経費を節減する」で 50.8%、2 位は「販路を広げる」で 42.4%、3 位は「宣伝・広告を強化する」で 27.1%となった。以下、4 位は「提携先を見つける」と「人材を確保する」で 11.9%、5 位は「教育訓練を強化する」が 8.5%で続いた。

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

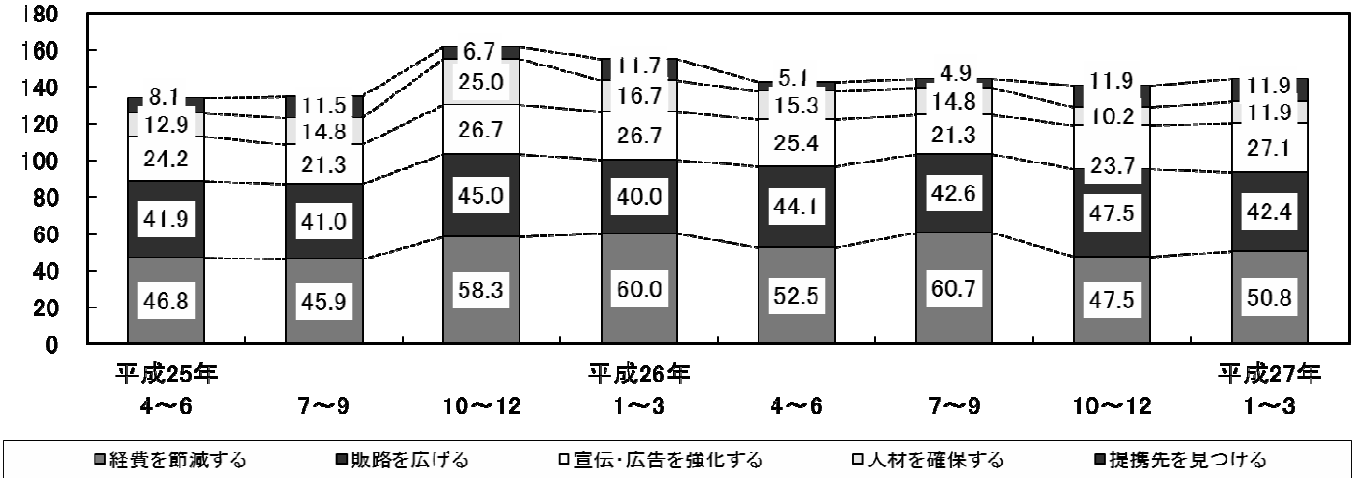


サービス業　経営上の問題点（％）



	26年4～6月期	26年7～9月期	26年10～12月期	27年1～3月期
第1位	同業者間の競争の激化 61.0 %	同業者間の競争の激化 63.9 %	同業者間の競争の激化 52.5 %	同業者間の競争の激化 45.8 %
第2位	売上の停滞・減少 37.3 %	売上の停滞・減少 39.3 %	売上の停滞・減少 30.5 %	売上の停滞・減少 40.7 %
第3位	人手不足 15.3 %	取引先の減少 11.5 % 利幅の縮小 11.5 %	利幅の縮小 16.9 %	利幅の縮小 13.6 % 人手不足 13.6 %
第4位	材料価格の上昇 10.2 % 利幅の縮小 10.2 %	大企業との競争の激化 9.8 %	人手不足 15.3 %	人件費の増加 11.9 %
第5位	人件費の増加 8.5 %	人手不足 8.2 %	材料価格の上昇 13.6 %	商圏人口の減少 10.2 % 材料価格の上昇 10.2 %

サービス業　重点経営施策（％）



	26年4～6月期	26年7～9月期	26年10～12月期	27年1～3月期
第1位	経費を節減する　52.5 %	経費を節減する　60.7 %	経費を節減する　47.5 % 販路を広げる　47.5 %	経費を節減する　50.8 %
第2位	販路を広げる　44.1 %	販路を広げる　42.6 %	宣伝・広告を強化する　23.7 %	販路を広げる　42.4 %
第3位	宣伝・広告を強化する　25.4 %	宣伝・広告を強化する　21.3 %	教育訓練を強化する　13.6 %	宣伝・広告を強化する　27.1 %
第4位	人材を確保する　15.3 %	人材を確保する　14.8 %	提携先を見つける　11.9 %	人材を確保する　11.9 % 提携先を見つける　11.9 %
第5位	技術力を強化する　8.5 %	教育訓練を強化する　11.5 %	技術力を強化する　10.2 % 人材を確保する　10.2 %	教育訓練を強化する　8.5 %

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 1.6 で 9.5 ポイント減とかなり悪化した。売上額は 5.3 で 8.5 ポイント減と大幅に増加傾向が一服し、収益は 1.9 で 6.2 ポイント減となり、かなり増加幅が縮小した。施工高は 11.8 で 8.0 ポイント減と好調感が大幅に後退し、受注残は 5.9 で 12.1 ポイント減と大幅に縮小した。来期の見通しについては、売上額と収益は大幅に改善、受注残と施工高においては、いずれもわずかに改善することから、業況は大きく改善する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、請負価格は 6.8 ポイント減の 7.2 と大きく上昇幅が縮小し、材料価格は 8.9 ポイント減の 42.1 と大きく上昇幅が弱まった。在庫については△1.9 で 0.3 ポイント減と前期並の適正水準が続いた。来期の見通しについては、請負価格はやや上昇傾向を強め、材料価格は大きく上昇幅が縮小する見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

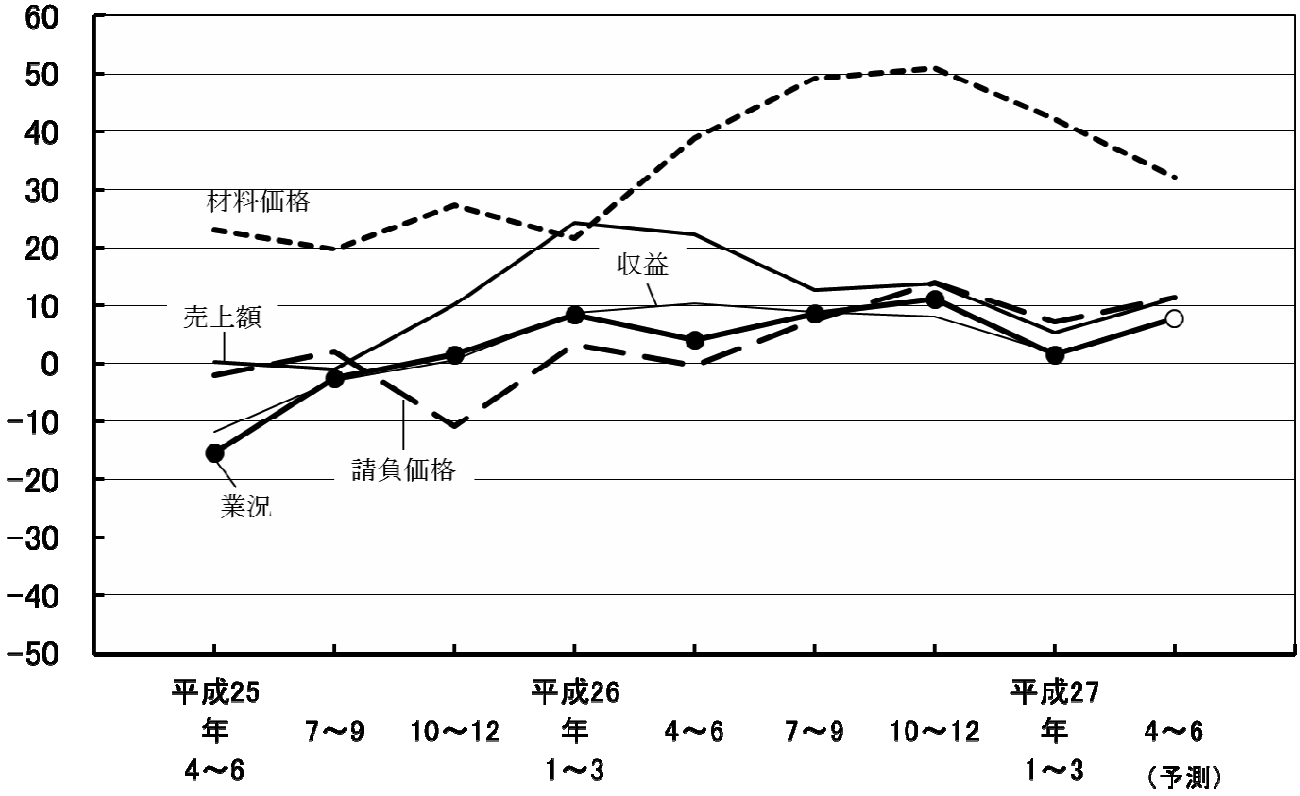
資金繰りは、△10.8 で 9.1 ポイント減と大幅に厳しさが増した。借入難易度は 4.0 ポイント減の 8.1 とわずかに容易さが縮小し、借入をした企業は 4.3 ポイント減の 19.5%で前期よりもやや減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 2.6%で 2.2 ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは△8.9 と今期同様の苦しさとなり、借入をする企業は 12.2%と大きく減少するとみられる。設備投資を実施する企業はやや増加し 5.1%となる見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

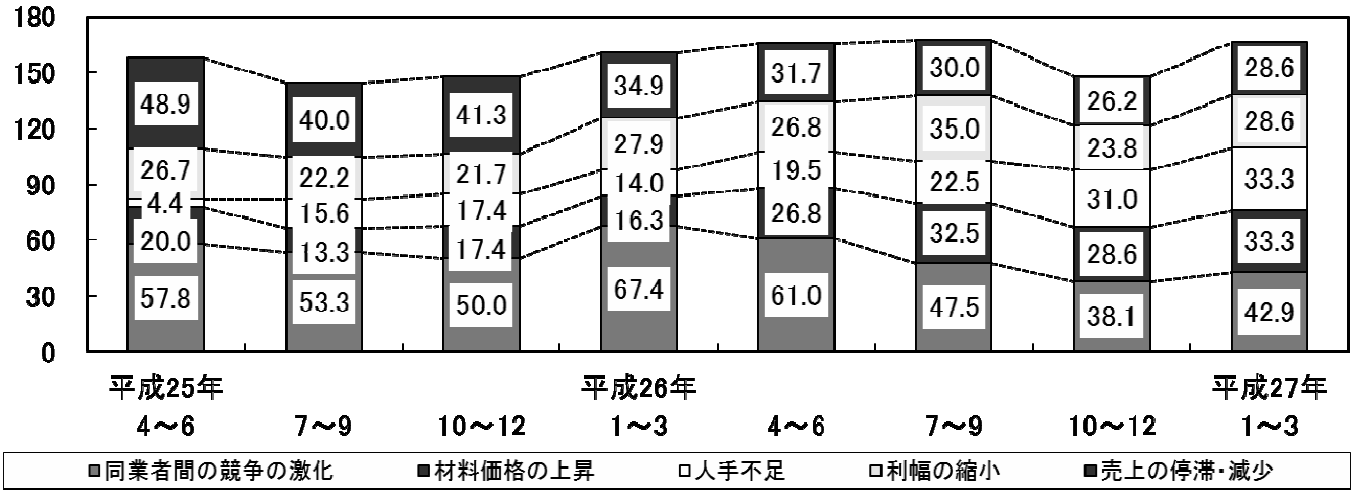
経営上の問題点は、1 位は「同業者間の競争の激化」で 42.9%となった。次いで 2 位は「人手不足」と「材料価格の上昇」が同率の 33.3%で並んだ。3 位は「売上の停滞・減少」と「利幅の縮小」が同率の 28.6%で並んだ。以下、4 位は「大企業との競争の激化」、「下請の確保難」で 9.5%と続いた。

重点経営施策は、1 位は「販路を広げる」と「経費を節減する」が同率の 52.4%で並んだ。2 位は「人材を確保する」が 35.7%、3 位は「技術力を高める」で 26.2%だった。4 位は「情報力を強化する」で 11.9%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

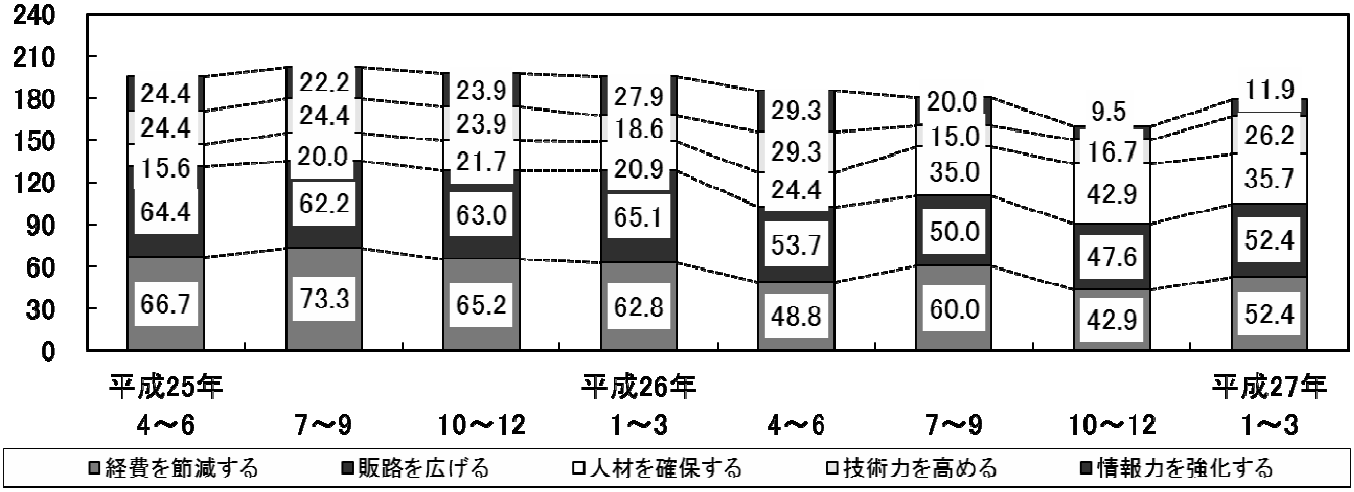


建設業　経営上の問題点（％）



	26年4～6月期	26年7～9月期	26年10～12月期	27年1～3月期
第1位	同業者間の競争の激化 61.0 %	同業者間の競争の激化 47.5 %	同業者間の競争の激化 38.1 %	同業者間の競争の激化 42.9 %
第2位	売上の停滞・減少 31.7 %	利幅の縮小 35.0 %	人手不足 31.0 %	材料価格の上昇 33.3 % 人手不足 33.3 %
第3位	材料価格の上昇 26.8 % 利幅の縮小 26.8 %	材料価格の上昇 32.5 %	材料価格の上昇 28.6 %	利幅の縮小 28.6 % 売上の停滞・減少 28.6 %
第4位	人手不足 19.5 %	売上の停滞・減少 30.0 %	売上の停滞・減少 26.2 %	大手企業との競争激化 9.5 % 下請の確保難 9.5 %
第5位	大手企業との競争激化 9.8 % 下請の確保難 9.8 %	人手不足 22.5 %	利幅の縮小 23.8 %	合理化の不足 4.8 % 人件費の増加 4.8 % 天候の不順 4.8 % 親企業による選別の強化 4.8 %

建設業　重点経営施策（％）



	26年4～6月期	26年7～9月期	26年10～12月期	27年1～3月期
第1位	販路を広げる　53.7 ％	経費を節減する　60.0 ％	販路を広げる　47.6 ％	経費を節減する　52.4 ％ 販路を広げる　52.4 ％
第2位	経費を節減する　48.8 ％	販路を広げる　50.0 ％	人材を確保する　42.9 ％ 経費を節減する　42.9 ％	人材を確保する　35.7 ％
第3位	技術力を高める　29.3 ％ 情報力を強化する　29.3 ％	人材を確保する　35.0 ％	技術力を高める　16.7 ％	技術力を高める　26.2 ％
第4位	人材を確保する　24.4 ％	情報力を強化する　20.0 ％	情報力を強化する　9.5 ％	情報力を強化する　11.9 ％
第5位	新しい工法を導入する　2.4 ％ 教育訓練を強化する　2.4 ％ 不動産の有効活用　2.4 ％	技術力を高める　15.0 ％	教育訓練を強化する　4.8 ％	新しい工法を導入する　2.4 ％ 労働条件を改善する　2.4 ％ 教育訓練を強化する　2.4 ％ 不動産の有効活用　2.4 ％