

(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 $\Delta 7.9$ で前期比6.7ポイント減と大きく低調感が強まった。売上額は $\Delta 6.3$ で6.1ポイント減と大きく減少幅が拡大し、受注残は $\Delta 3.6$ で6.0ポイント減と大きく増加から減少に転じ、収益は $\Delta 4.8$ で5.3ポイント減と水面下に落込んだ。来期の見通しについては、業況は今期同様の低調感で推移し、売上額、受注残、収益はいずれも減少・減益がやや強まる見込み。

業種別でみると、業況は、「金属製品・建設用金属製品」は大きく水面下に落込み、「一般機械器具・金型」は極端に悪化に転じ、「電気機械器具」はかなり低調感が強まった。売上額は、「電気機械器具」は大きく増加に転じ、「金属製品・建設用金属製品」はかなり伸び悩み、「一般機械器具・金型」は極端に水面下に落込んだ。受注残は、「金属製品・建設用金属製品」は前期同様の増加が続き、「電気機械器具」は増加から減少に転じ、「一般機械器具・金型」は極端に水面下に落込んだ。収益は、「金属製品・建設用金属製品」はかなり伸び悩み、「電気機械器具」はわずかに減益が弱まり、「一般機械器具・金型」は極端に水面下に落込んだ。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は6.6で0.6ポイント増と前期同様の上昇が続き、原材料価格は18.8で5.6ポイント増と大きく上昇が強まった。在庫は0.1で5.1ポイント減と幾分過剰感が改善して適正水準となった。来期の見通しについては、販売価格は上昇がやや弱まり、原材料価格は上昇幅が大きく縮小する見込み。在庫は今期同様の適正水準で推移する見通し。

業種別でみると、販売価格は、「金属製品・建設用金属製品」は前期同様の上昇が続き、「一般機械器具・金型」はかなり下降が強まり、「電気機械器具」は大きく下降に転じた。原材料価格は、「金属製品・建設用金属製品」はかなり上昇が強まり、「電気機械器具」は大きく上昇に転じ、「一般機械器具・金型」は下降に転じた。在庫は、「金属製品・建設用金属製品」は過剰感が大きく改善して適正水準となり、「一般機械器具・金型」は前期同様の適正水準が続き、「電気機械器具」は多少不足感が改善して適正水準となった。

資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは $\Delta 6.4$ で3.1ポイント増とやや窮屈感が緩和した。借入難易度は $\Delta 8.0$ で6.7ポイント減と大きく厳しさが強まった。

借入をした企業は11.9%で5.7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13.3%で6.1ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは窮屈感がわずかに強まり、借入をする企業はやや減少する見込み。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」はやや容易さが増し、「電気機械器具」はかなり窮屈感が緩和し、「一般機械器具・金型」は厳しい状況に転じた。借入難易度は、「金属製品・建設用金属製品」は大きく容易さが増し、「一般機械器具・金型」はかなり容易さが縮小し、「電気機械器具」は厳しい状況に大きく転じた。今期借入をした企業は、「金属製品・建設用金属製品」「一般機械器具・金型」「電気機械器具」いずれも大きく減少した。設備投資を実施した企業は、「金属製品・建設用金属製品」は極端に増加し、「一般機械器具・金型」は大きく増加し、「電気機械器具」はやや増加した。

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28.2%となった。2位は「同業者間の競争の激化」で23.5%、3位は「原材料高」が20.0%となった。以下、4位は「利幅の縮小」が15.3%、5位は「人手不足」が14.1%となった。

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43.5%となった。2位は「情報力を強化する」で12.9%、3位は「人材を確保する」で9.4%となった。以下、4位は「新製品・技術を開発する」が7.1%、5位は「提携先を見つける」「機械化を推進する」がともに4.7%となった。

業種別動向

(1) 金属製品、建設用金属製品

業況は $\Delta 0.4$ で前期比6.4ポイント減と大きく水面下に落込んだ。売上額は6.2で15.8ポイント減、収益は1.2で7.5ポイント減とともにならかなり伸び悩み、受注残は7.1で0.4ポイント減と前期同様の増加となった。今期の「金属製品、建設用金属製品」は、受注残は前期同様、業況、売上額、収益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14.0で0.1ポイント減と前期同様の上昇が続き、原材料価格は40.9で17.3ポイント増とかなり上昇が強まった。在庫は $\Delta 1.2$ で14.2ポイント減と過剰感が大きく改善して適正水準となった。資金繰りは9.2で3.2ポイント増とやや容易さが増し、借入難易度は15.4で15.4ポイント増と大きく容易さが増した。借入をした企業は7.7%で7.7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30.8%で30.8ポイント増加した。

来期の見通しについては、業況は好転する見込み。収益は増加がやや強まるものの、売上額は増加幅がわずかに縮小し、受注残は増加から減少に大きく転じる見通し。販売価格は上昇がわずかに強まり、原材料価格は上昇がかなり弱まると見込まれる。在庫は不足感がやや強まり、資金繰りは容易さが大きく縮小する見通し。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「工場・機械の狭小・老朽化」が35.7%、2位は「売上の停滞・減少」「原材料高」がともに21.4%、3位は「人手不足」「同業者間の競争の激化」「合理化の不足」がいずれも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」「経費を節減する」がともに28.6%、2位は「情報力を強化する」「人材を確保する」がともに14.3%となった。

(2) 一般機械器具、金型

業況は $\Delta 0.9$ で前期比23.6ポイント減と極端に悪化に転じた。売上額は $\Delta 1.5$ で25.1ポイント減、受注残は $\Delta 1.0$ で20.9ポイント減、収益は $\Delta 0.4$ で29.7ポイント減と、いずれも極端に水面下に落込んだ。今期の「一般機械器具、金型」は、業況、売上額、受注残、収益全て悪化している。

価格動向については、販売価格は $\Delta 6.0$ で5.8ポイント減とかなり下降が強まり、原材料価格は $\Delta 2.7$ で3.4ポイント減と下降に転じた。在庫は0.6で0.8ポイント減と前期同様の適正水準が続いた。資金繰りは $\Delta 4.2$ で6.4ポイント減と厳しい状況に転じ、借入難易度は0.0で9.1ポイント減とかなり容易さが縮小した。借入をした企業は7.7%で7.7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7.7ポイント増加した。

来期の見通しについては、業況は大きく好転する見込み。売上額、収益はともに増加に転じ、受注残は今期同様の水準で推移する見通し。販売価格は下降がやや弱まり、原材料価格は下降がわずかに強まると見込まれる。在庫は過剰感が大きく強まり、資金繰りは窮屈感が幾分強まる見通し。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」がともに23.1%、2位は「同業者間の競争の激化」「原材料高」がともに15.4%となった。重点経営施策については、1位は「販路を

広げる」「経費を節減する」がともに38.5%、2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」がいずれも7.7%となった。

(3) 電気機械器具

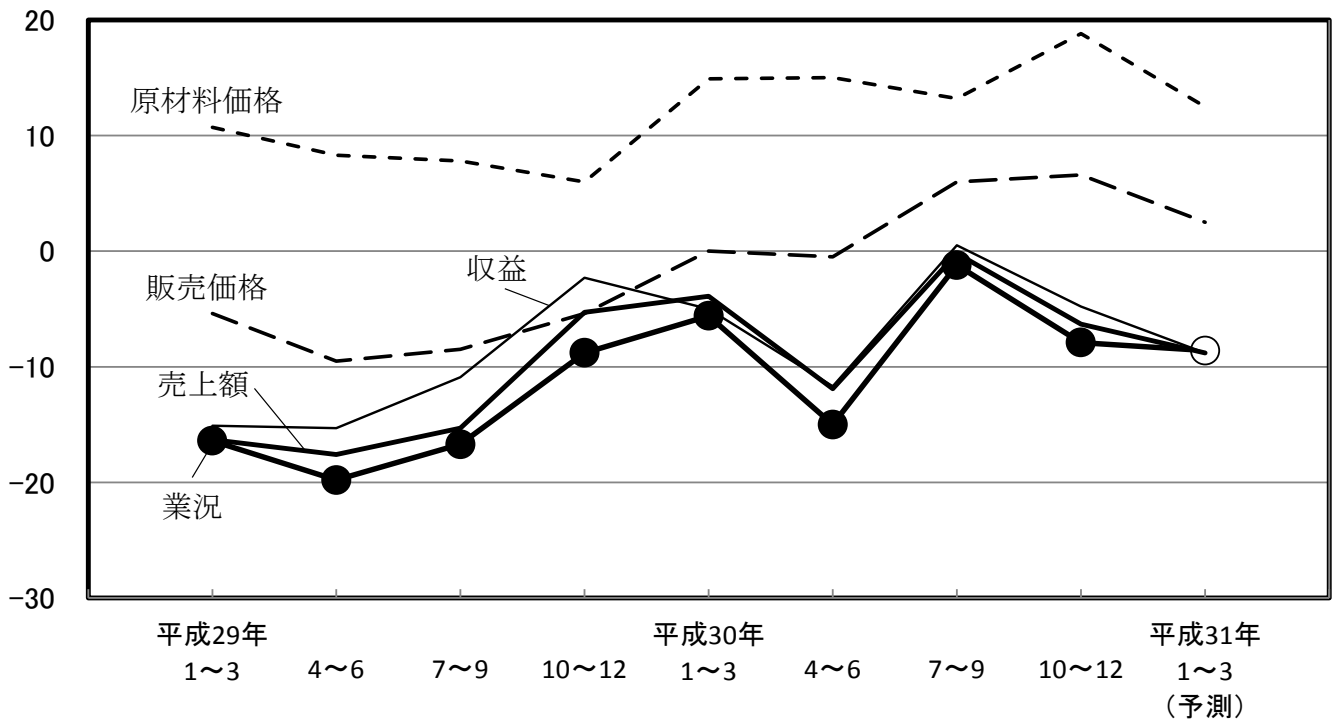
業況は△12.2で前期比8.3ポイント減とかなり低調感が強まった。売上額は0.2で7.0ポイント増と大きく増加に転じ、収益は0.0で2.1ポイント増とわずかに減益が弱まった一方、受注残は△5.7で6.6ポイント減と増加から減少に転じた。今期の「電気機械器具」は、売上額、収益はともに改善し、業況、受注残はともに悪化している。

価格動向については、販売価格は△4.7で13.2ポイント減と大きく下降に転じ、原材料価格は10.5で15.8ポイント増と大きく上昇に転じた。在庫は△0.9で4.7ポイント増と多少不足感が改善して適正水準となった。資金繰りは△7.9で12.4ポイント増とかなり窮屈感が緩和し、借入難易度は△6.6で15.0ポイント減と厳しい状況に大きく転じた。借入をした企業は6.3%で前期より9.1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12.5%と4.8ポイント増加した。

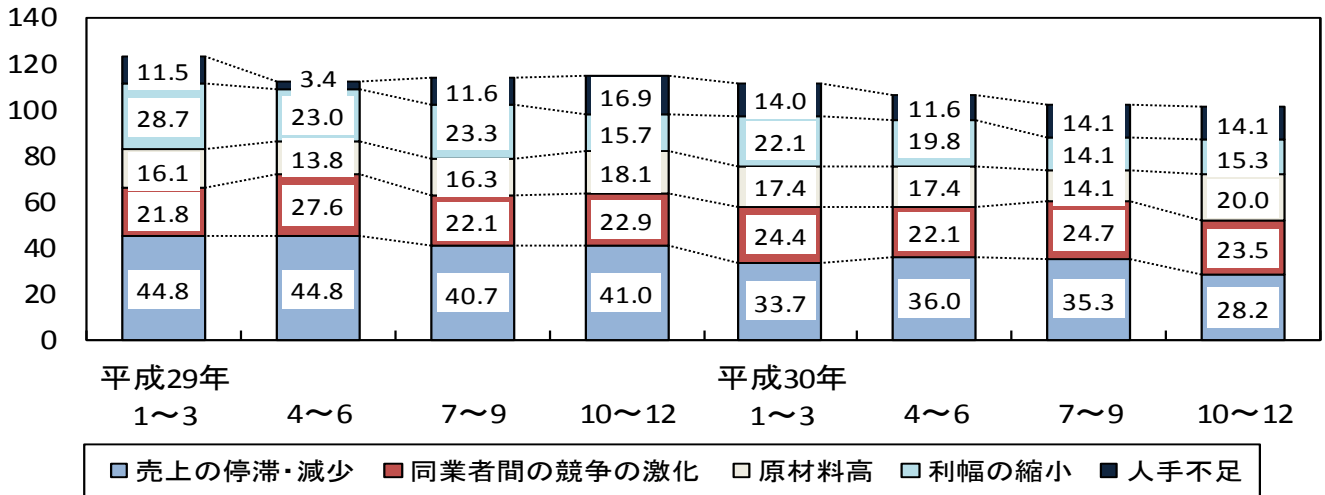
来期の見通しについては、業況は厳しさがやや和らぐ見込み。売上額は増加から減少に大きく転じ、受注残、収益はともに減少・減益がかなり強まる見通し。販売価格は今期同様の下降幅で推移し、原材料価格は今期同様の上昇が続くとみられる。在庫は不足感が大きく強まり、資金繰りは窮屈感がやや強まり、設備投資を実施する企業は今期同様の見込み。

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37.5%、2位は「売上の停滞・減少」で31.3%、3位は「人手不足」で25.0%となった。重点経営施策については、1位は「販路を広げる」「経費を節減する」でともに50.0%、2位は「情報力を強化する」「人材を確保する」でともに18.8%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

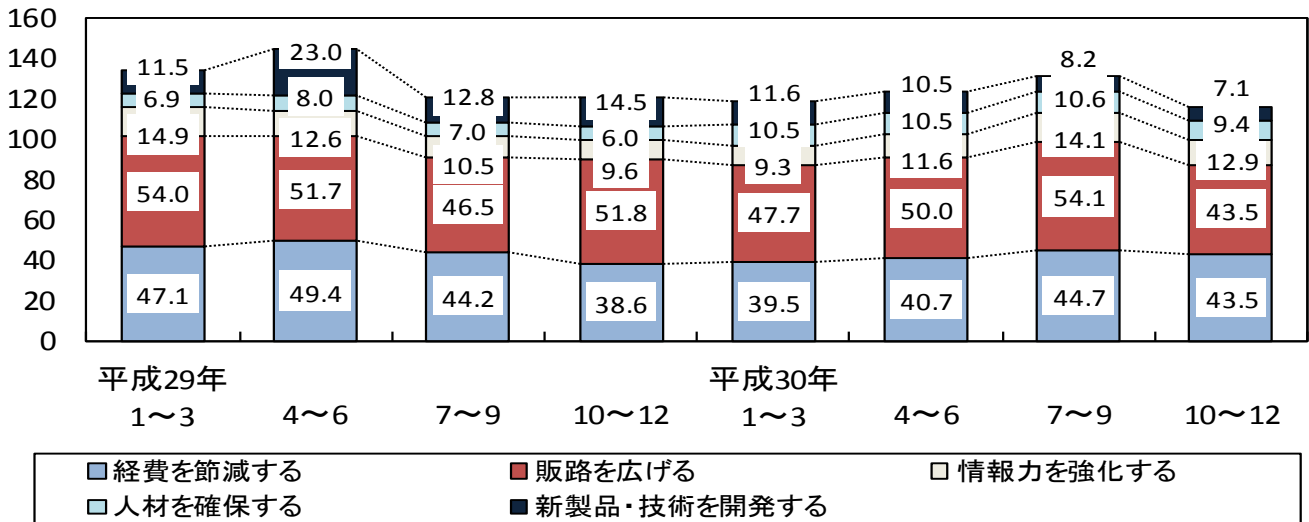


製造業 経営上の問題点（％）



	30年1～3月期		30年4～6月期		30年7～9月期		30年10～12月期	
第1位	売上停滞・減少	33.7 %	売上停滞・減少	36.0 %	売上停滞・減少	35.3 %	売上停滞・減少	28.2 %
第2位	同業者間の競争の激化	24.4 %	同業者間の競争の激化	22.1 %	同業者間の競争の激化	24.7 %	同業者間の競争の激化	23.5 %
第3位	利幅の縮小	22.1 %	利幅の縮小	19.8 %	原材料高	14.1 %	原材料高	20.0 %
					利幅の縮小	14.1 %		
					人手不足	14.1 %		
第4位	原材料高	17.4 %	原材料高	17.4 %	販売納入先からの値下げ要請	11.8 %	利幅の縮小	15.3 %
第5位	人手不足	14.0 %	人手不足	11.6 %	工場・機械の狭小・老朽化	10.6 %	人手不足	14.1 %

製造業 重点経営施策（％）



	30年1～3月期		30年4～6月期		30年7～9月期		30年10～12月期	
第1位	販路を広げる	47.7 %	販路を広げる	50.0 %	販路を広げる	54.1 %	経費を節減する	43.5 %
							販路を広げる	43.5 %
第2位	経費を節減する	39.5 %	経費を節減する	40.7 %	経費を節減する	44.7 %	情報力を強化する	12.9 %
第3位	新製品・技術を開発する	11.6 %	情報力を強化する	11.6 %	情報力を強化する	14.1 %	人材を確保する	9.4 %
第4位	人材を確保する	10.5 %	人材を確保する	10.5 %	人材を確保する	10.6 %	新製品・技術を開発する	7.1 %
			新製品・技術を開発する	10.5 %				
第5位	情報力を強化する	9.3 %	提携先を見つける	7.0 %	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	7.0 %			機械化を推進する	4.7 %

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 $\Delta 5.1$ で前期比18.2ポイント増と大きく厳しさが和らいだ。売上額は14.1で26.2ポイント増、収益は4.8で23.3ポイント増と、ともに極端に増加に転じた。来期の見通しについては、業況は大きく好転し、売上額、収益はともにやや増加が強まる見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は5.3で9.4ポイント増と上昇に転じ、仕入価格は9.5で2.4ポイント減とわずかに上昇が弱まった。在庫は5.2で6.8ポイント減と大きく過剰感が改善した。来期の見通しについては、販売価格は上昇をやや強め、仕入価格は上昇がわずかに弱まる見通し。在庫は過剰感が多少改善する見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは $\Delta 6.6$ で8.9ポイント減と厳しい状況に転じ、借入難易度は9.1で0.4ポイント増と前期同様の容易さが続いた。

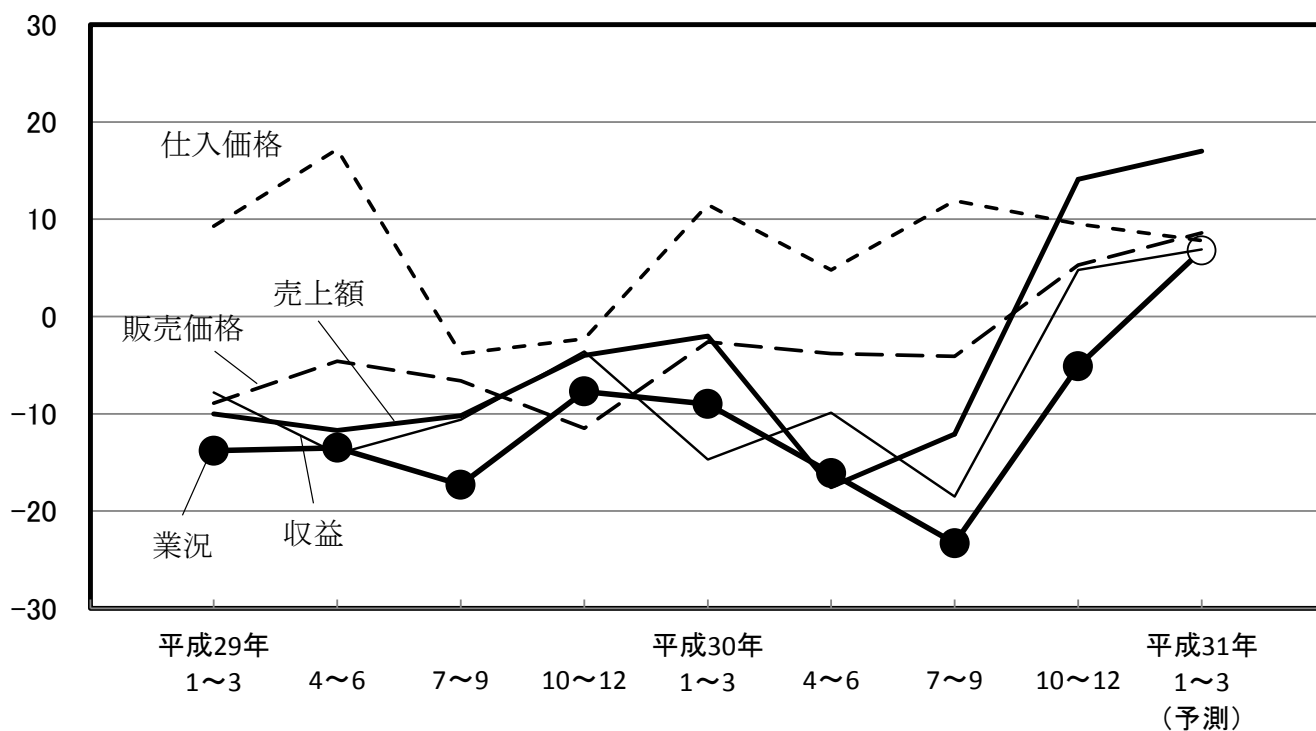
借入をした企業は34.8%で2.8ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は8.7%と0.7ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは今期同様の窮屈感で推移し、借入をする企業は大きく減少して、設備投資をする企業はやや減少する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

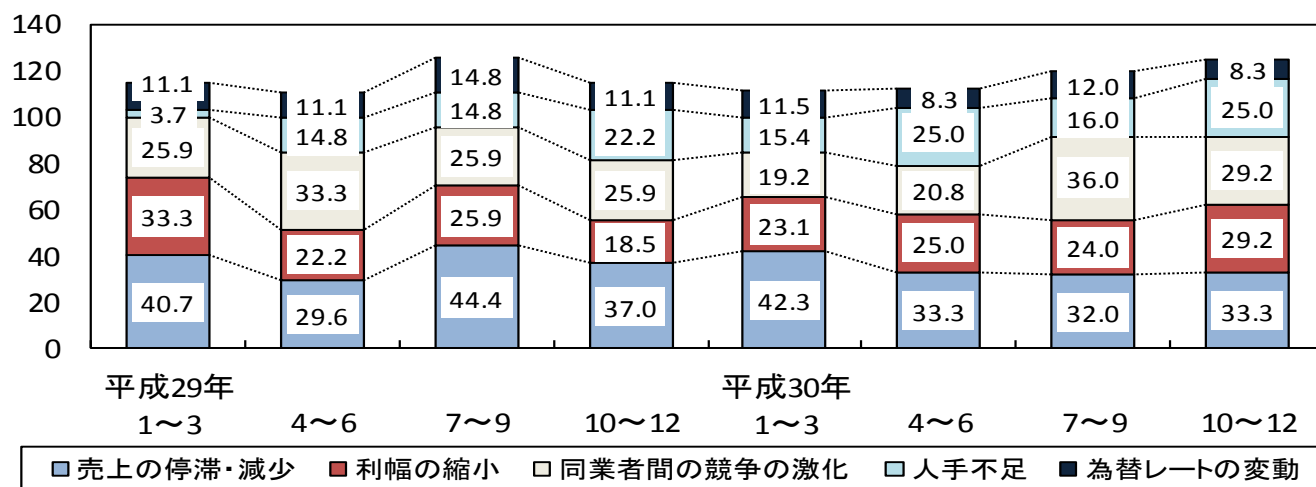
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」で33.3%となった。次いで2位は「利幅の縮小」「同業者間の競争の激化」がともに同率で29.2%、3位は「人手不足」で25.0%となった。以下、4位は「為替レートの変動」「取引先の減少」がともに8.3%、5位は「小口注文・多頻度配送の増加」「販売商品の不足」「仕入先からの値上げ要請」「人件費の増加」「天候の不順」がいずれも4.2%で続いた。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」で54.2%となった。次いで2位は「販路を広げる」で50.0%、3位は「人材を確保する」で20.8%となった。以下、4位は「情報力を強化する」「品揃えを充実する」がともに16.7%、5位は「提携先を見つける」が12.5%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

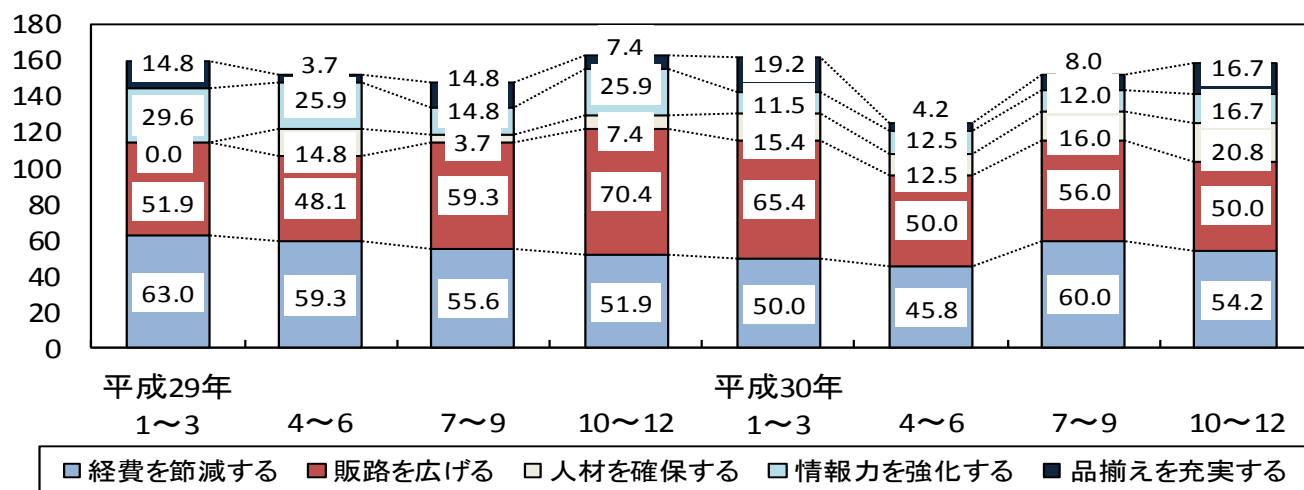


卸売業 経営上の問題点（％）



	30年1~3月期		30年4~6月期		30年7~9月期		30年10~12月期	
第1位	売上の停滞・減少	42.3 %	売上の停滞・減少	33.3 %	同業者間の競争の激化	36.0 %	売上の停滞・減少	33.3 %
第2位	利幅の縮小	23.1 %	利幅の縮小	25.0 %	売上の停滞・減少	32.0 %	利幅の縮小	29.2 %
			人手不足	25.0 %	同業者間の競争の激化	29.2 %	同業者間の競争の激化	29.2 %
第3位	同業者間の競争の激化	19.2 %	同業者間の競争の激化	20.8 %	利幅の縮小	24.0 %	人手不足	25.0 %
第4位	人手不足	15.4 %	取引先の減少	16.7 %	人手不足	16.0 %	為替レートの変動	8.3 %
							取引先の減少	8.3 %
第5位	為替レートの変動	11.5 %	仕入先からの値上げ要請	12.5 %	為替レートの変動	12.0 %	小口注文・多頻度配送の増加	4.2 %
							販売商品の不足	4.2 %
							仕入先からの値上げ要請	4.2 %
							人件費の増加	4.2 %
							天候の不順	4.2 %

卸売業 重点経営施策（％）



	30年1～3月期		30年4～6月期		30年7～9月期		30年10～12月期	
第1位	販路を広げる	65.4 %	販路を広げる	50.0 %	経費を節減する	60.0 %	経費を節減する	54.2 %
第2位	経費を節減する	50.0 %	経費を節減する	45.8 %	販路を広げる	56.0 %	販路を広げる	50.0 %
第3位	品揃えを充実する	19.2 %	提携先を見つける	16.7 %	人材を確保する	16.0 %	人材を確保する	20.8 %
第4位	人材を確保する	15.4 %	人材を確保する	12.5 %	情報力を強化する	12.0 %	情報力を強化する	16.7 %
	提携先を見つける	15.4 %	情報力を強化する	12.5 %			品揃えを充実する	16.7 %
第5位	情報力を強化する	11.5 %	機械化を推進する	8.3 %	教育訓練を強化する	8.0 %	提携先を見つける	12.5 %
			教育訓練を強化する	8.3 %	品揃えを充実する	8.0 %		
					提携先を見つける	8.0 %		
					機械化を推進する	8.0 %		

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 $\Delta 10.5$ で前期比3.0ポイント増とやや厳しさが和らいだ。売上額は $\Delta 1.5$ で13.4ポイント増、収益は $\Delta 9.0$ で6.5ポイント増とともに大きく改善した。来期の見通しについては、業況は今期同様の厳しさが続き、売上額は今期同様の水準で推移し、収益は減益がわずかに弱まる見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は2.9で4.2ポイント増と上昇に転じ、仕入価格は8.9で2.1ポイント増とわずかに上昇が強まった。在庫は $\Delta 3.1$ で0.9ポイント減と前期同様の不足感となった。

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、仕入価格は上昇がわずかに弱まり、在庫は今期同様の不足感で推移する見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは $\Delta 9.2$ で5.9ポイント増とかなり窮屈感が緩和し、借入難易度は0.0で5.7ポイント増と大きく厳しさが和らいだ。

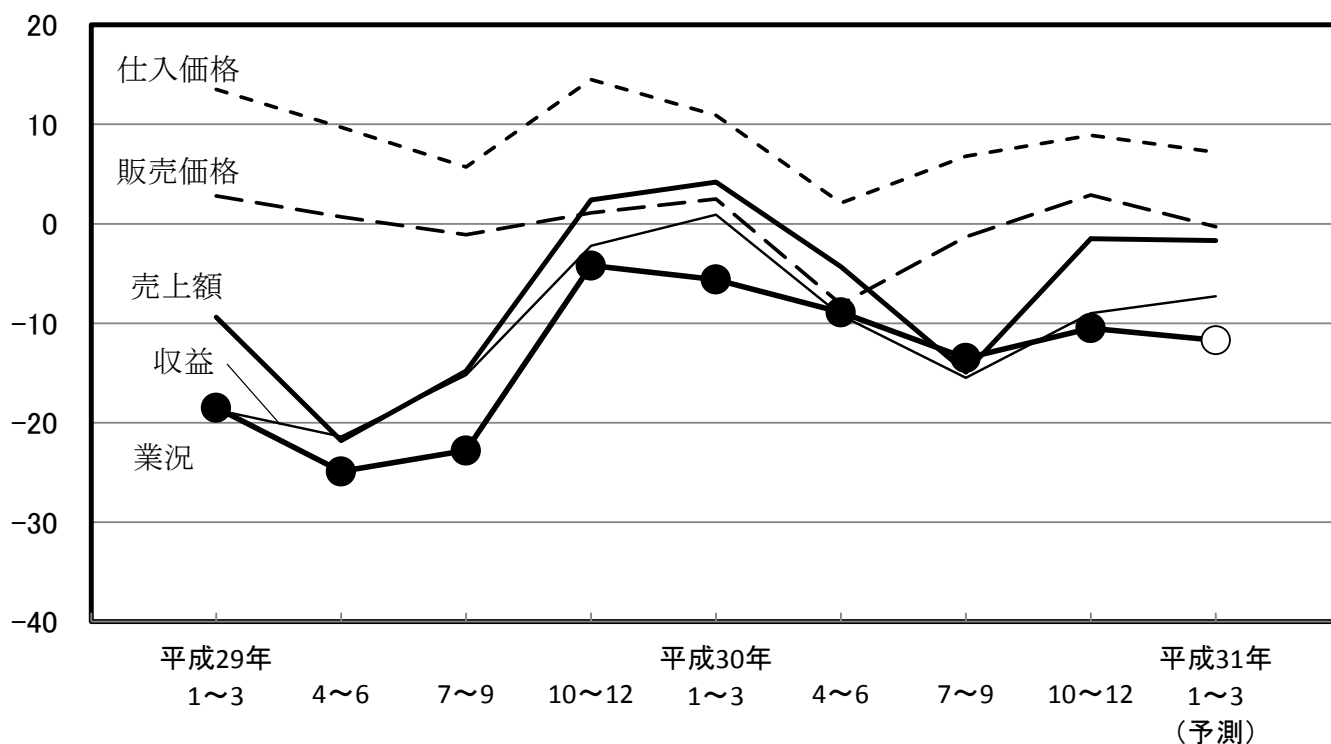
借入をした企業は12.8%で2.6ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資をした企業は2.6%で5.5ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは今期同様の窮屈感で推移し、借入をする企業はやや減少し、設備投資をする企業は大きく増加する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

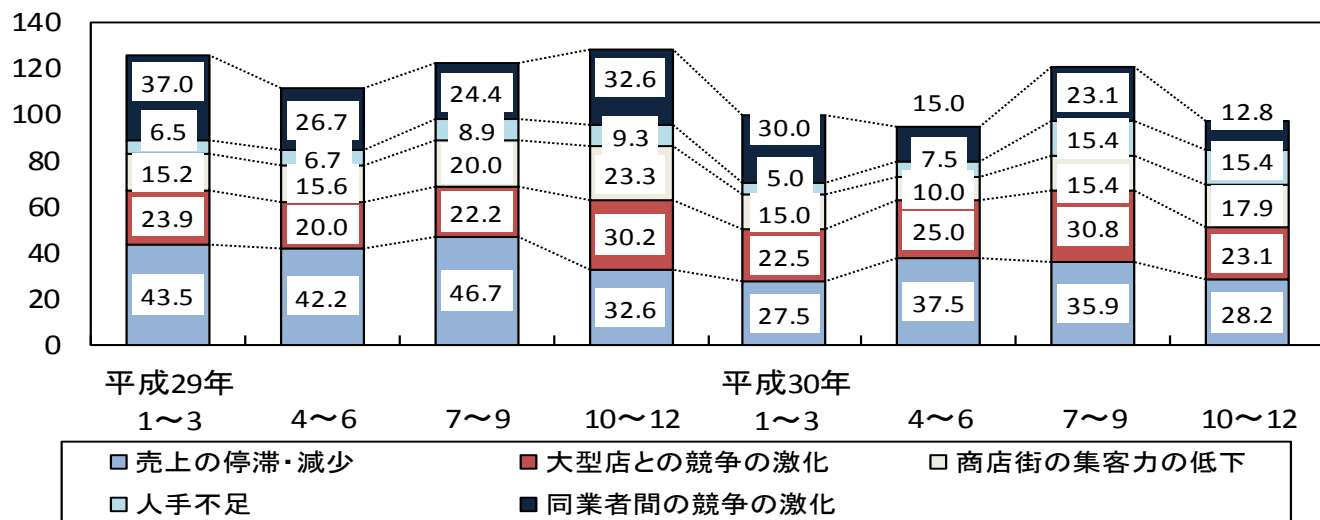
経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で28.2%、2位は「大型店との競争の激化」で23.1%、3位は「商店街の集客力の低下」で17.9%となった。以下、4位は「人手不足」が15.4%、5位は「同業者間の競争の激化」が12.8%と続いた。

重点経営施策では、1位は「売れ筋商品を取り扱う」「経費を節減する」でともに30.8%、2位は「品揃えを改善する」で23.1%、3位は「商店街事業を活性化させる」「宣伝・広告を強化する」でともに20.5%となった。以下、4位は「仕入先を開拓・選別する」が17.9%、5位は「人材を確保する」が7.7%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

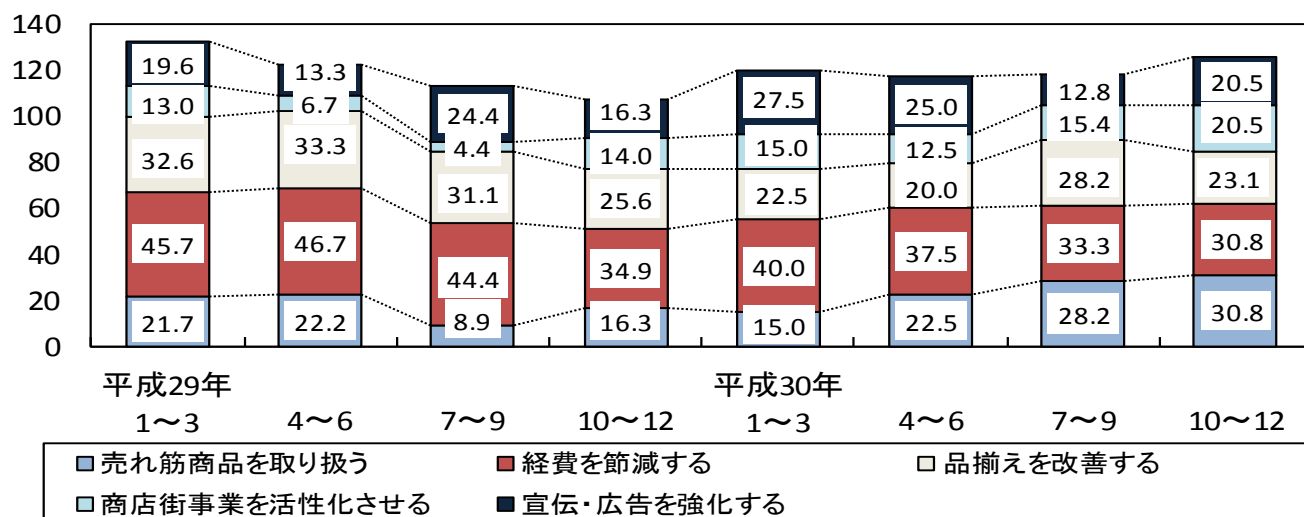


小売業 経営上の問題点（％）



	30年1~3月期		30年4~6月期		30年7~9月期		30年10~12月期	
第1位	同業者間の競争の激化	30.0 %	売上の停滞・減少	37.5 %	売上の停滞・減少	35.9 %	売上の停滞・減少	28.2 %
第2位	売上の停滞・減少	27.5 %	大型店との競争の激化	25.0 %	大型店との競争の激化	30.8 %	大型店との競争の激化	23.1 %
第3位	大型店との競争の激化	22.5 %	同業者間の競争の激化	15.0 %	同業者間の競争の激化	23.1 %	商店街の集客力の低下	17.9 %
第4位	商店街の集客力の低下	15.0 %	商店街の集客力の低下	10.0 %	商店街の集客力の低下	15.4 %	人手不足	15.4 %
第5位	天候の不順	12.5 %	利幅の縮小	10.0 %	人手不足	7.5 %	利幅の縮小	12.8 %
	利幅の縮小	12.5 %	取扱商品の陳腐化	7.5 %	取扱商品の陳腐化	7.5 %	取扱商品の陳腐化	7.5 %
			仕入先からの値上げ要請	7.5 %	仕入先からの値上げ要請	7.5 %	仕入先からの値上げ要請	7.5 %

小 売 業 重 点 経 営 施 策 (%)



	30年1~3月期		30年4~6月期		30年7~9月期		30年10~12月期	
第1位	経費を節減する	40.0 %	経費を節減する	37.5 %	経費を節減する	33.3 %	売れ筋商品を取り扱う	30.8 %
							経費を節減する	30.8 %
第2位	宣伝・広告を強化する	27.5 %	宣伝・広告を強化する	25.0 %	売れ筋商品を取り扱う	28.2 %	品揃えを改善する	23.1 %
					品揃えを改善する	28.2 %		
第3位	品揃えを改善する	22.5 %	売れ筋商品を取り扱う	22.5 %	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 %
					仕入先を開拓・選別する	15.4 %	宣伝・広告を強化する	20.5 %
第4位	商店街事業を活性化させる	15.0 %	品揃えを改善する	20.0 %	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	15.0 %						
	仕入先を開拓・選別する	15.0 %						
第5位	人材を確保する	7.5 %	仕入先を開拓・選別する	15.0 %	新しい事業を始める	7.7 %	人材を確保する	7.7 %
					人材を確保する	7.7 %		

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 $\Delta 9.9$ で前期比1.8ポイント増とわずかに改善した。売上額は $\Delta 16.0$ で0.3ポイント減、収益は $\Delta 14.2$ で0.5ポイント減とともに前期同様の減少・減益幅で推移した。来期の見通しについては、業況は厳しさが若干和らぎ、売上額、収益はともに大きく持ち直す見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、料金価格は $\Delta 8.1$ で5.6ポイント減とかなり下降が強まり、材料価格は9.3で0.6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、料金価格は下降が大きく弱まり、材料価格は今期同様の上昇幅で推移する見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは $\Delta 6.6$ で0.2ポイント減と前期同様の窮屈感が続き、借入難易度は $\Delta 4.8$ で7.2ポイント減と厳しい状況に大きく転じた。

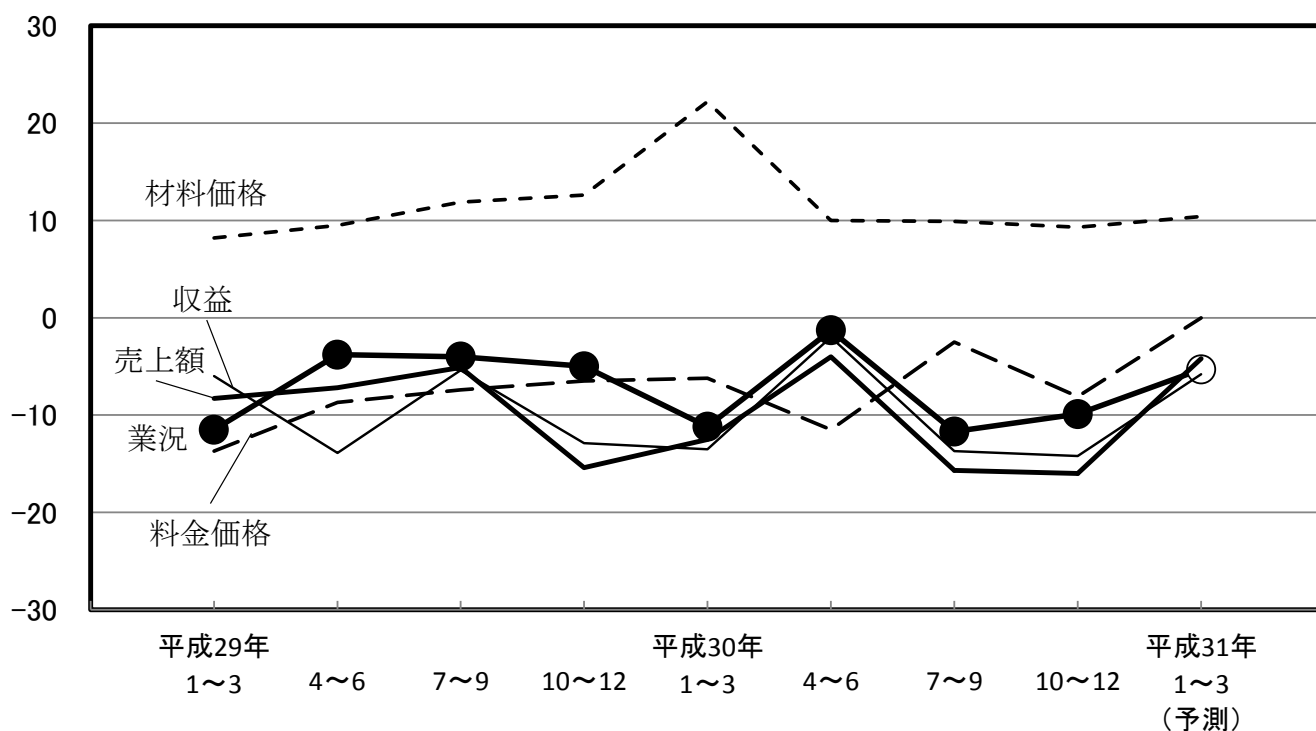
借入をした企業は18.0%と8.4ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は18.0%と5.1ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは容易となり、借入をする企業は大きく減少し、設備投資を実施する企業はやや増加する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

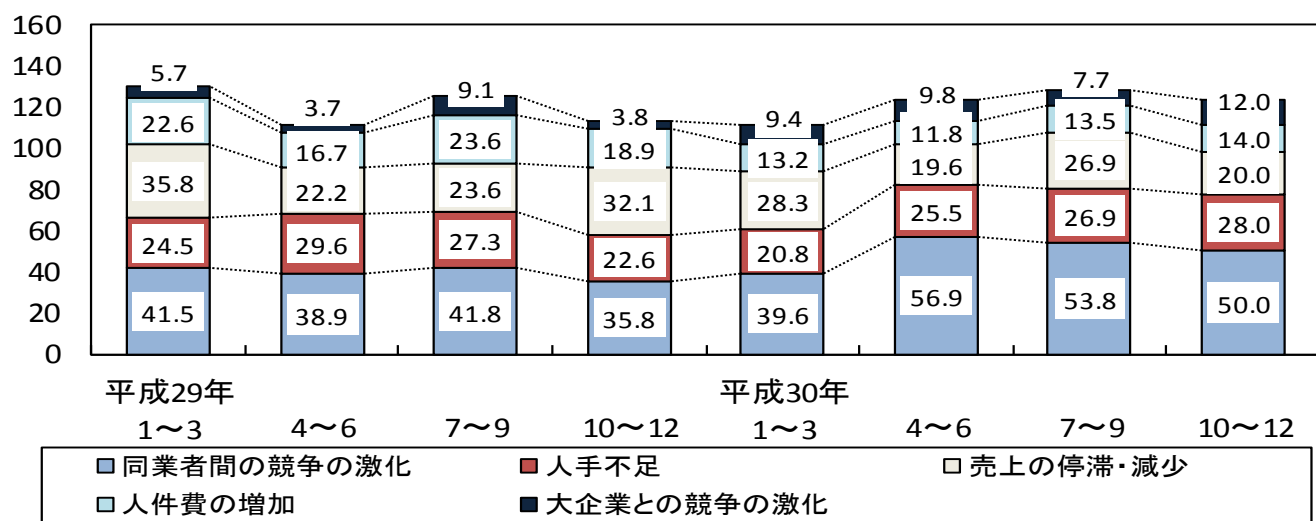
経営上の問題点は、1位は「同業者間の競争の激化」で50.0%、2位は「人手不足」で28.0%、3位は「売上の停滞・減少」で20.0%となった。以下、4位は「人件費の増加」が14.0%、5位は「大企業との競争の激化」が12.0%と続いた。

重点経営施策では、1位は「販路を広げる」で44.0%、2位は「経費を節減する」で42.0%、3位は「人材を確保する」で26.0%となった。以下、4位は「宣伝・広告を強化する」が24.0%、5位は「技術力を強化する」「新しい事業を始める」がともに14.0%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

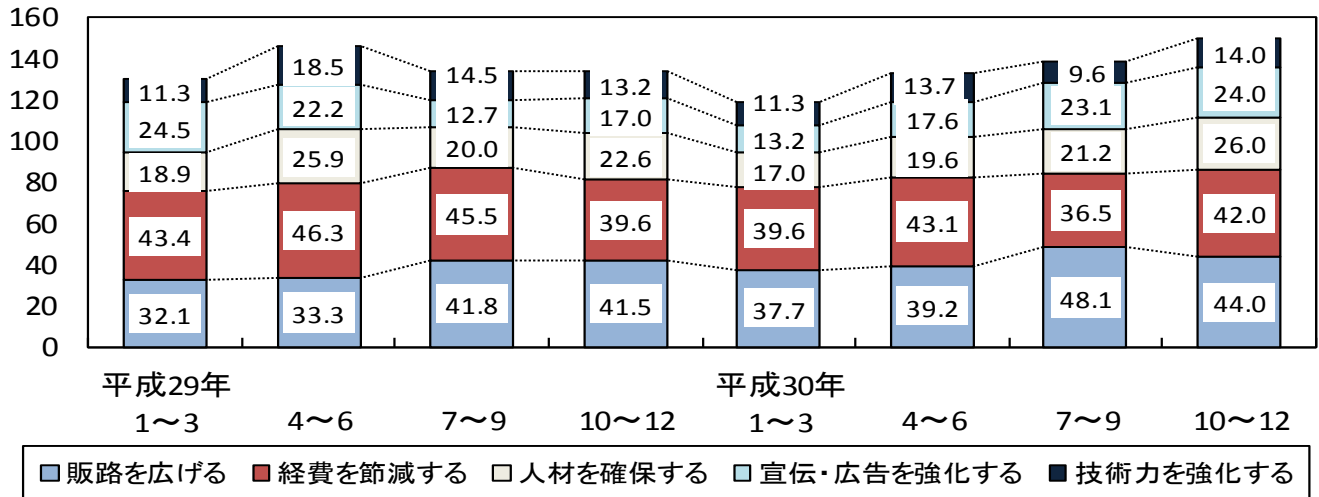


サービス業 経営上の問題点（％）



	30年1~3月期	30年4~6月期	30年7~9月期	30年10~12月期
第1位	同業者間の競争の激化 39.6 %	同業者間の競争の激化 56.9 %	同業者間の競争の激化 53.8 %	同業者間の競争の激化 50.0 %
第2位	売上の停滞・減少 28.3 %	人手不足 25.5 %	人手不足 26.9 %	人手不足 28.0 %
第3位	人手不足 20.8 %	売上の停滞・減少 19.6 %	売上の停滞・減少 26.9 %	売上の停滞・減少 20.0 %
第4位	人件費の増加 13.2 %	人件費の増加 11.8 %	人件費の増加 13.5 %	人件費の増加 14.0 %
第5位	材料価格の上昇 11.3 %	利幅の縮小 11.8 %	店舗・設備の狭小・老朽化 11.5 %	大企業との競争の激化 12.0 %
		大企業との競争の激化 9.8 %	利幅の縮小 9.6 %	
		店舗・設備の狭小・老朽化 9.8 %	料金の値下げ要請 9.6 %	
			取引先の減少 9.6 %	

サービス業 重点経営施策（％）



	30年1～3月期		30年4～6月期		30年7～9月期		30年10～12月期	
第1位	経費を節減する	39.6 %	経費を節減する	43.1 %	販路を広げる	48.1 %	販路を広げる	44.0 %
第2位	販路を広げる	37.7 %	販路を広げる	39.2 %	経費を節減する	36.5 %	経費を節減する	42.0 %
第3位	人材を確保する	17.0 %	人材を確保する	19.6 %	宣伝・広告を強化する	23.1 %	人材を確保する	26.0 %
第4位	宣伝・広告を強化する	13.2 %	宣伝・広告を強化する	17.6 %	人材を確保する	21.2 %	宣伝・広告を強化する	24.0 %
第5位	技術力を強化する	11.3 %	技術力を強化する	13.7 %	新しい事業を始める	11.5 %	技術力を強化する	14.0 %
	新しい事業を始める	11.3 %					新しい事業を始める	14.0 %

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 11.8 で前期比 6.2 ポイント減と大きく好調感が後退した。売上額は 1.2 で 17.5 ポイント減、受注残は 9.5 で 15.8 ポイント減、施工高は 13.9 で 10.0 ポイント減、収益は 5.6 で 8.2 ポイント減と、いずれも大きく増加幅が縮小した。来期の見通しについては、業況は今期同様の好調感で推移する見込み。収益は増加幅が多少拡大するものの、受注残、施工高はともに増加がかなり弱まり、売上額は増加から減少に転じる見通し。

価格・在庫動向

価格動向については、請負価格は 8.2 で 10.1 ポイント減、材料価格は 37.1 で 9.0 ポイント減とともに大きく上昇が弱まり、在庫は 4.9 で 3.3 ポイント減とやや過剰感が改善した。来期の見通しについては、請負価格は上昇が多少弱まり、材料価格は上昇幅が大きく縮小する見込み。在庫は過剰感がやや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

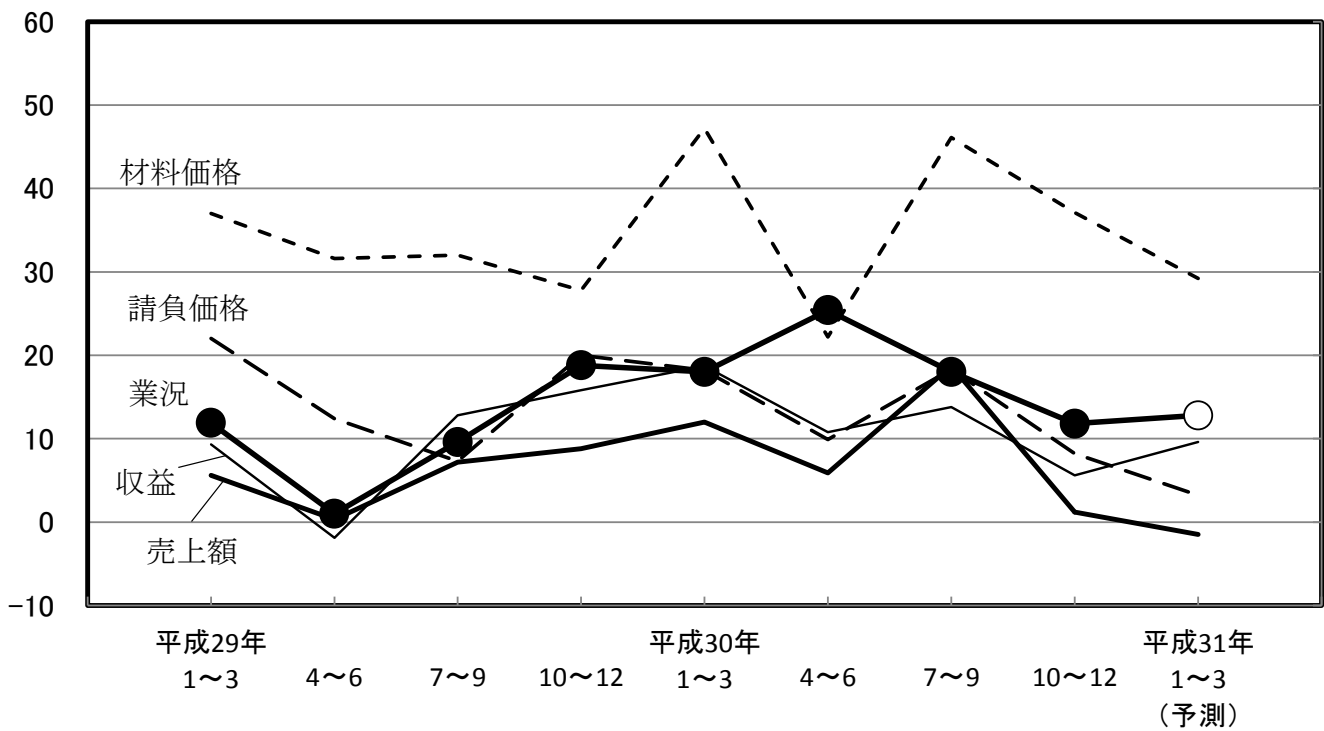
資金繰りは 6.8 で 10.9 ポイント減と大きく容易さが縮小し、借入難易度は 3.4 で 3.3 ポイント減とやや容易さが縮小した。借入をした企業は 24.2%と 18.1 ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 18.2%と 5.7 ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは厳しい状況に大きく転じる見込み。借入をする企業、設備投資を実施する企業はともにやや減少する見通し。

経営上の問題点・重点経営施策

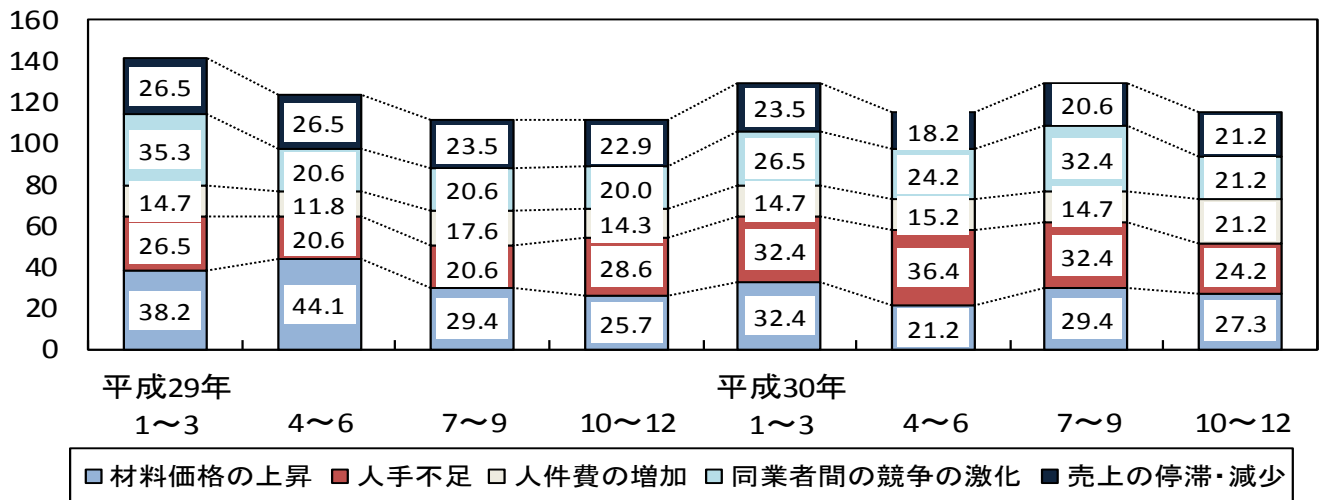
経営上の問題点は、1 位は「材料価格の上昇」で 27.3%となった。次いで 2 位は「人手不足」で 24.2%、3 位は「人件費の増加」「同業者間の競争の激化」「売上の停滞・減少」でいずれも 21.2%となった。以下、4 位は「下請けの確保難」「天候の不順」がともに 18.2%、5 位は「利幅の縮小」が 15.2%と続いた。

重点経営施策は、1 位は「販路を広げる」で 48.5%となった。次いで 2 位は「経費を節減する」で 36.4%、3 位は「人材を確保する」で 30.3%となった。以下、4 位は「技術力を高める」が 27.3%、5 位は「情報力を強化する」が 18.2%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

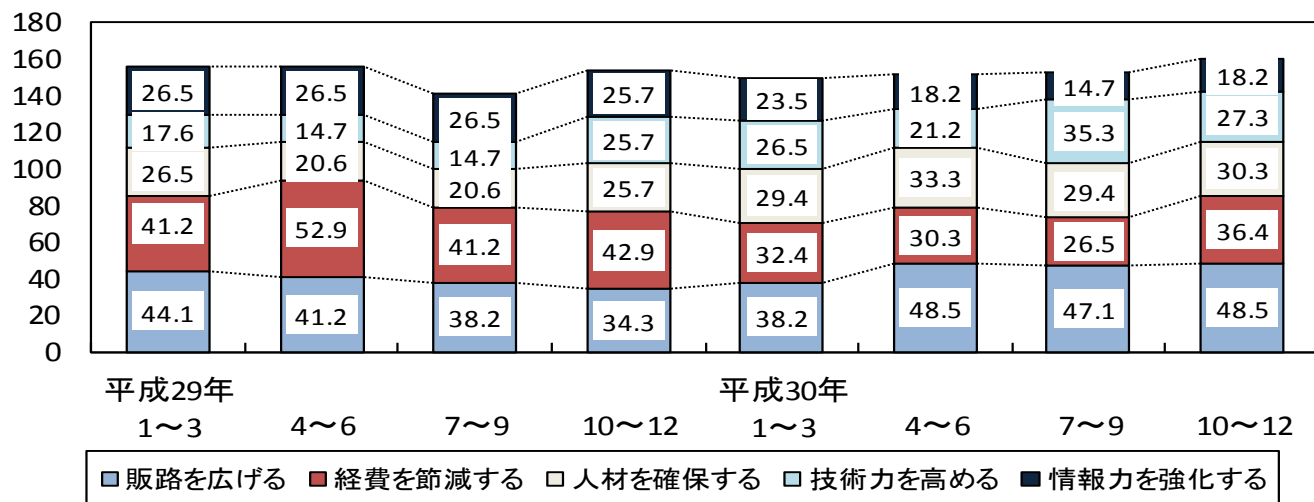


建設業 経営上の問題点（％）



	30年1~3月期		30年4~6月期		30年7~9月期		30年10~12月期	
第1位	材料価格の上昇	32.4 %	人手不足	36.4 %	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	32.4 %			人手不足	32.4 %		
第2位	同業者間の競争の激化	26.5 %	同業者間の競争の激化	24.2 %	材料価格の上昇	29.4 %	人手不足	24.2 %
第3位	売上の停滞・減少	23.5 %	材料価格の上昇	21.2 %	売上の停滞・減少	20.6 %	人件費の増加	21.2 %
							同業者間の競争の激化	21.2 %
							売上の停滞・減少	21.2 %
第4位	人件費の増加	14.7 %	売上の停滞・減少	18.2 %	人件費の増加	14.7 %	下請の確保難	18.2 %
							天候の不順	18.2 %
第5位	利幅の縮小	11.8 %	人件費の増加	15.2 %	大手企業との競争の激化	11.8 %	利幅の縮小	15.2 %
	下請の確保難	11.8 %	利幅の縮小	15.2 %	天候の不順	11.8 %		

建設業 重点経営施策（％）



	30年1～3月期		30年4～6月期		30年7～9月期		30年10～12月期	
第1位	販路を広げる	38.2 %	販路を広げる	48.5 %	販路を広げる	47.1 %	販路を広げる	48.5 %
第2位	経費を節減する	32.4 %	人材を確保する	33.3 %	技術力を高める	35.3 %	経費を節減する	36.4 %
第3位	人材を確保する	29.4 %	経費を節減する	30.3 %	人材を確保する	29.4 %	人材を確保する	30.3 %
第4位	技術力を高める	26.5 %	技術力を高める	21.2 %	経費を節減する	26.5 %	技術力を高める	27.3 %
第5位	情報力を強化する	23.5 %	情報力を強化する	18.2 %	情報力を強化する	14.7 %	情報力を強化する	18.2 %