

(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 $\Delta 16.6$ で前期比1.4ポイント減と前期並となった。売上額は $\Delta 10.6$ で1.4ポイント増、受注残は $\Delta 9.1$ で0.7ポイント増となり、いずれも前期並で推移した。収益は $\Delta 15.3$ で3.3ポイント減とわずかに悪化した。今期の製造業は、売上額・受注残がともに前期並、収益がわずかに悪化し、業況は前期並となった。来期の見通しについては、収益は今期並となるものの、売上額・受注残がいずれも幾分悪化すると予想されており、業況はやや悪化する見込み。

業種別でみると、業況は、「金属製品、建設用金属製品」と「電気機械器具」は大きく改善したものの、「一般機械器具、金型」は非常に悪化し水面下に落ち込んだ。売上額は、「金属製品、建設用金属製品」が非常に改善、「電気機械器具」はやや悪化、「一般機械器具、金型」はかなり悪化した。受注残は、「金属製品、建設用金属製品」が大きく改善し、「電気機械器具」はやや悪化、「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」は前期並、「一般機械器具、金型」はやや悪化、「金属製品、建設用金属製品」は大きく悪化した。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は $\Delta 7.5$ で3.1ポイント減とわずかに下降幅が拡大した一方、原材料価格は29.5で10.5ポイント増と大幅に上昇が強まった。在庫は6.8ポイント増の4.9と在庫過剰に転じた。来期の見通しについては、原材料価格はかなり上昇幅が縮小、販売価格はやや下降幅が縮小し、在庫は幾分過剰感が緩和する見込み。

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」は下降幅が大きく縮小、「電気機械器具」は下降から横ばいとなり、「一般機械器具、金型」はほぼ横ばいで推移した。原材料価格は、「金属製品、建設用金属製品」「電気機械器具」「一般機械器具、金型」はいずれも上昇幅が拡大した。在庫は、「金属製品、建設用金属製品」は過剰感が強まり、「一般機械器具、金型」は過剰感が緩和、「電気機械器具」は在庫過剰に転じた。

資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは $\Delta 14.8$ で2.2ポイント減と幾分厳しさが増した。借入難易度は $\Delta 11.1$ でやや苦しさが強まり、借入をした企業は17.5%で2.1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5.1%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 $\Delta 14.1$ と今期並となり、借入をする企業は14.6%とやや減少し、設備投資を実施する企業は7.2%でわずかに増加する見込み。

業種別でみると、資金繰りは、「金属製品、建設用金属製品」と「電気機械器具」で窮屈感が強まり、「一般機械器具、金型」で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6.3ポイント減の $\Delta 12.5$ で厳しさが増し、「一般機械器具、金型」は0.0で前期の25.0から大幅に難しくなり、「電気機械器具」は0.6ポイント増の $\Delta 4.6$ 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22.2%で5.5ポイント増加、「電気機械器具」は27.3%で3.5ポイント増加となり、「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」は前期5.6%から今期0.0%に減少、「一般機械器具、金型」は0.0%で前期と同様に今期もなく、「電気機械器具」は前期14.3%から今期4.5%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48.0%となった。2位は「利幅の縮小」で28.6%、3位は「同業者間の競争の激化」で25.5%となった。以下、4位は「原材料高」で21.4%、5位は「親企業による選別の強化」で9.2%となった。前期1位だった「同業者間の競争の激化」は22.5ポイント減少の25.5%で3位に低下した。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で55.1%となった。2位は「販路を広げる」で52.0%、3位は「新製品・技術を開発する」で12.2%となった。以下、4位は「提携先を見つける」と「情報力を強化する」が同率で6.1%、5位は「人材を確保する」で4.1%と続いた。

業種別動向

(1) 金属製品・建設用金属製品

業況は△27.2で前期比5.6ポイント増と大きく改善した。売上額は19.6ポイント増の△14.8と非常に改善、受注残は9.5ポイント増の△12.8と大きく改善した。収益は10.5ポイント減の△28.8で大きく悪化した。今期の「金属製品、建設用金属製品」は、収益は大きく悪化した。売上額、受注残が改善し、業況も水面下ながら大きく改善した。

価格動向については、販売価格は△2.2で11.2ポイント増と下降幅が大きく縮小した一方、原材料価格は15.7ポイント増の36.7とかなり上昇幅が拡大した。在庫は3.8ポイント増の5.5となり、過剰感が強まった。資金繰りは△28.4で5.8ポイント減と大幅に窮屈感が強まった。借入難易度は6.3ポイント減の△12.5で大幅に厳しさが増した。借入をした企業は22.2%で5.5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前期5.6%から今期0.0%となった。

来期の見通しについては、受注残は大幅に悪化、売上額と収益はやや悪化となり、業況は大幅に厳しさを増す見込み。販売価格は今期並の下降幅で推移し、原材料価格は大きく上昇幅が縮小するとみられる。在庫はやや過剰感が弱まり、資金繰りは幾分厳しさが増し、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44.4%、2位は「同業者間の競争の激化」と「利幅の縮小」で27.8%、3位は「親企業による選別の強化」「輸入製品との競争の激化」「合理化の不足」「原材料高」「販売納入先からの値下げ要請」で11.1%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44.4%、2位は「販路を広げる」で38.9%、3位は「情報力を強化する」と「不採算部門を整理・縮小する」で11.1%となった。

(2) 一般機械器具・金型

業況は21.4ポイント減の△7.1と非常に悪化し水面下に落ち込んだ。売上額は16.1ポイント減の△8.2、受注残は18.5ポイント減の△9.5となり、いずれも増加から減少に転じた。収益は2.4ポイント減の5.9でやや悪化した。今期の「一般機械器具、金型」は、売上額、受注残がいずれも減少に転じ、収益がやや悪化し、業況は非常に悪化した。

価格動向については、販売価格は1.9で0.3ポイント減とほぼ横ばいで推移し、原材料価格は16.8で3.3ポイント増とやや上昇幅が拡大した。在庫は6.7ポイント減の1.3と大きく過剰感が緩和した。資金繰りは7.2ポイント減の△1.3となり、厳しい状況に転じた。借入難易度は0.0で前期の25.0から大幅に難しくなり、借入をした企業は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、売上額・受注残はともに今期並で推移するが、収益が幾分悪化し、業況はわずかに悪化する見込み。販売価格は今期並の上昇、原材料価格は上昇幅が縮小するとみられる。在庫はほぼ適正水準となり、資金繰りは窮屈感を脱するとみられる。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「人手不足」と「生産能力の不足」で25.0%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50.0%、2位は「販路を広げる」で25.0%となり、前期から1位と2位が入れ替わった。

(3) 電気機械器具

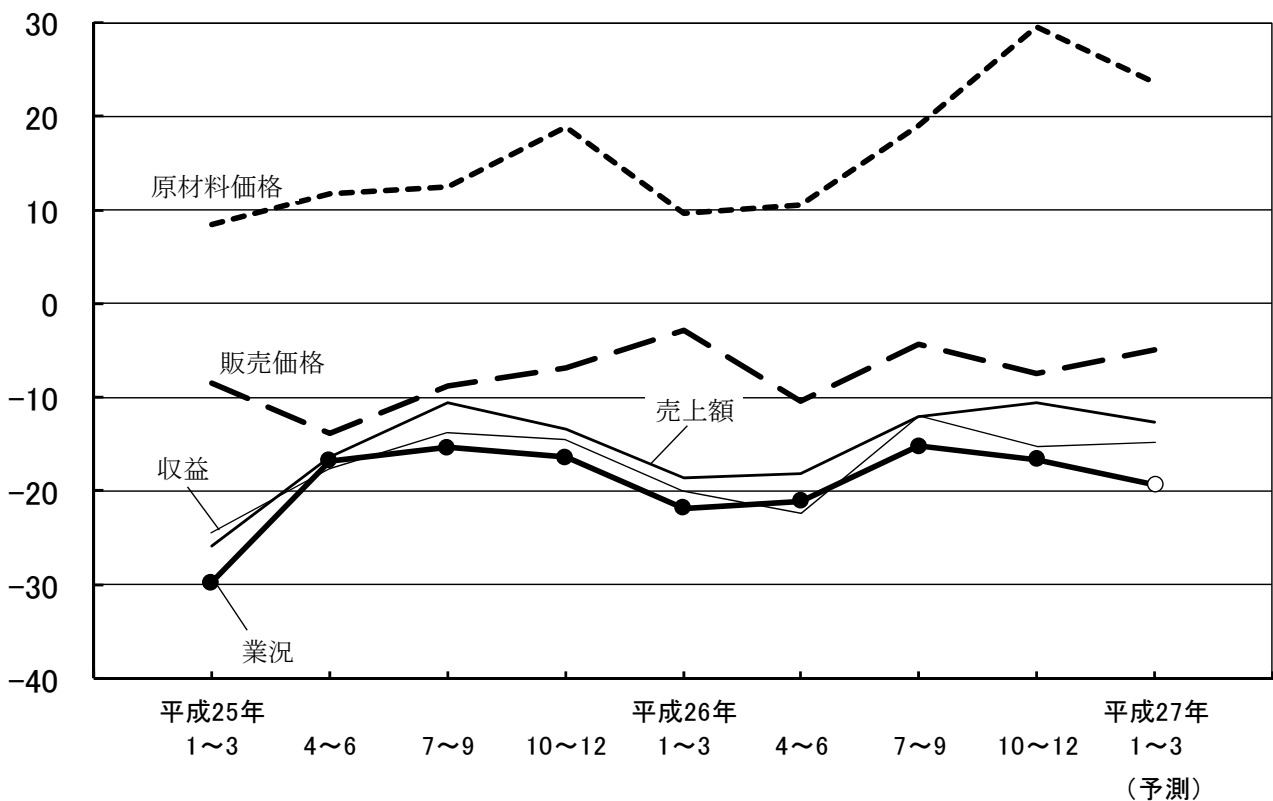
業況は△12.5で6.3ポイント増と大きく改善した。売上額は2.3ポイント減の△16.2、受注残は△12.2で2.4ポイント減といずれもやや悪化した、収益は1.2ポイント減の△11.7で前期並となった。今期の「電気機械器具」は、売上額、受注残がやや悪化したものの、収益は前期並となった。業況は大きく改善した。

価格動向については、販売価格が7.1ポイント増の0.0と下降から横ばいとなったものの、原材料価格は8.8ポイント増の26.5と上昇幅が大きく拡大した。在庫は15.1ポイント増の5.6となり、4期ぶりに在庫過剰に転じた。資金繰りは3.8ポイント減の△13.1と幾分窮屈感が強まった。借入難易度は0.6ポイント増の△4.6と前期並となったが、借入をした企業は27.3%で3.5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9.8ポイント減の4.5%となった。

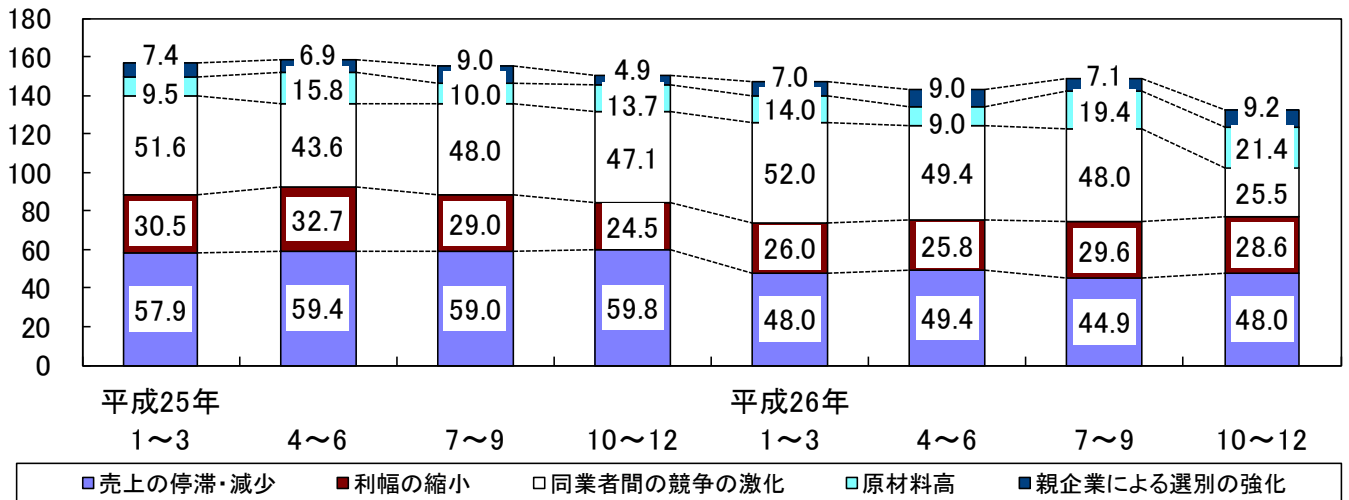
来期の見通しについては、売上額、収益がいずれも大きく改善、受注残はわずかに改善するとみられる。業況は今期同様の厳しさが続く見込み。販売価格は上昇に転じ、原材料価格は大きく上昇幅が縮小するとみられる。在庫は適正水準になり、資金繰りはやや厳しさが和らぎ、設備投資を実施する企業は大幅に増加する見込み。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で45.5%、2位は「利幅の縮小」で27.3%、3位は「同業者間の競争の激化」と「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「経費を節減する」で45.5%、2位は「販路を広げる」で40.9%、3位は「新製品・技術を開発する」で18.2%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

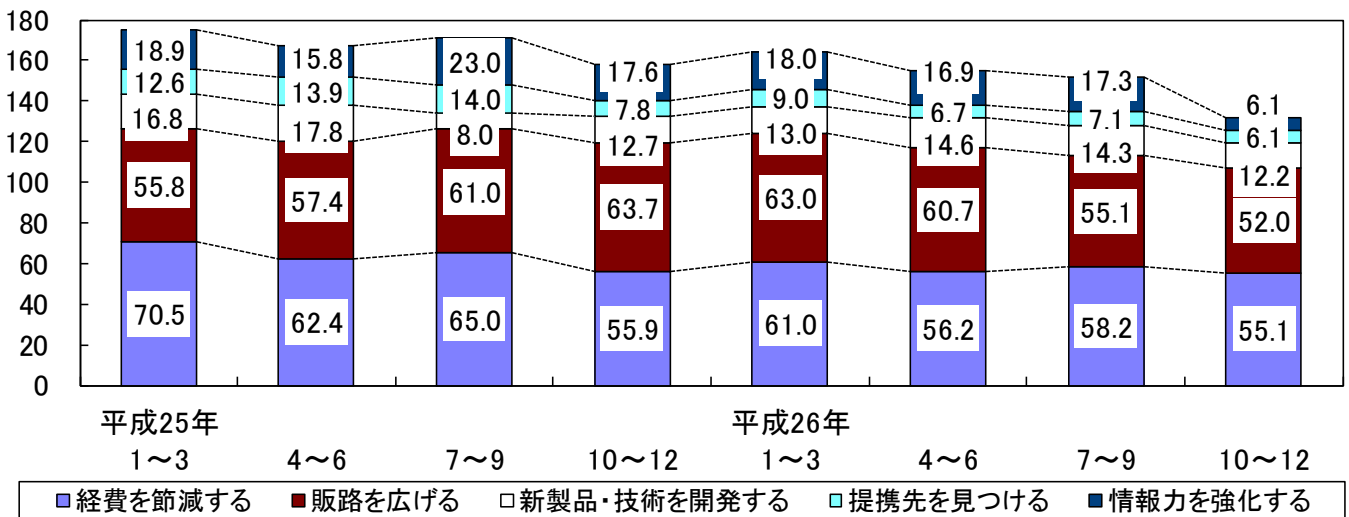


製造業 経営上の問題点（％）



	26年1～3月期	26年4～6月期	26年7～9月期	26年10～12月期
第1位	同業者間の競争の激化 52.0 %	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 %
第2位	売上の停滞・減少 48.0 %	利幅の縮小 25.8 %	売上の停滞・減少 44.9 %	利幅の縮小 28.6 %
第3位	利幅の縮小 26.0 %	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 %
第4位	原材料高 14.0 %	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 %
第5位	大手企業との競争の激化 11.0 %	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 %

製造業 重点経営施策（％）



	26年1～3月期	26年4～6月期	26年7～9月期	26年10～12月期
第1位	販路を広げる 63.0 %	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 %
第2位	経費を節減する 61.0 %	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 %
第3位	情報力を強化する 18.0 %	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 %
第4位	新製品・技術を開発する 13.0 %	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 %
第5位	提携先を見つける 9.0 %	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 %

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 2.1 ポイント増の△3.2 とわずかに改善した。売上額は 7.2 ポイント減の△5.2 となり、5 期ぶりに悪化に転じた。収益は△12.4 で 4.3 ポイント減と幾分悪化した。今期の卸売業は、売上額が悪化に転じ、収益が幾分悪化を強めた。業況はわずかに改善した。来期の見通しについては、収益がやや改善するものの、売上額及び業況は幾分悪化する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は 5.1 で 3.1 ポイント減とやや上昇幅が縮小した一方、仕入価格は 7.5 ポイント増の 21.5 と大きく上昇幅が拡大した。在庫は 7.1 ポイント増の 6.5 となり、在庫過剰に転じた。来期の見通しについては、販売価格は今期並の上昇が続き、仕入価格は大きく上昇傾向が弱まり、在庫は適正水準となる見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

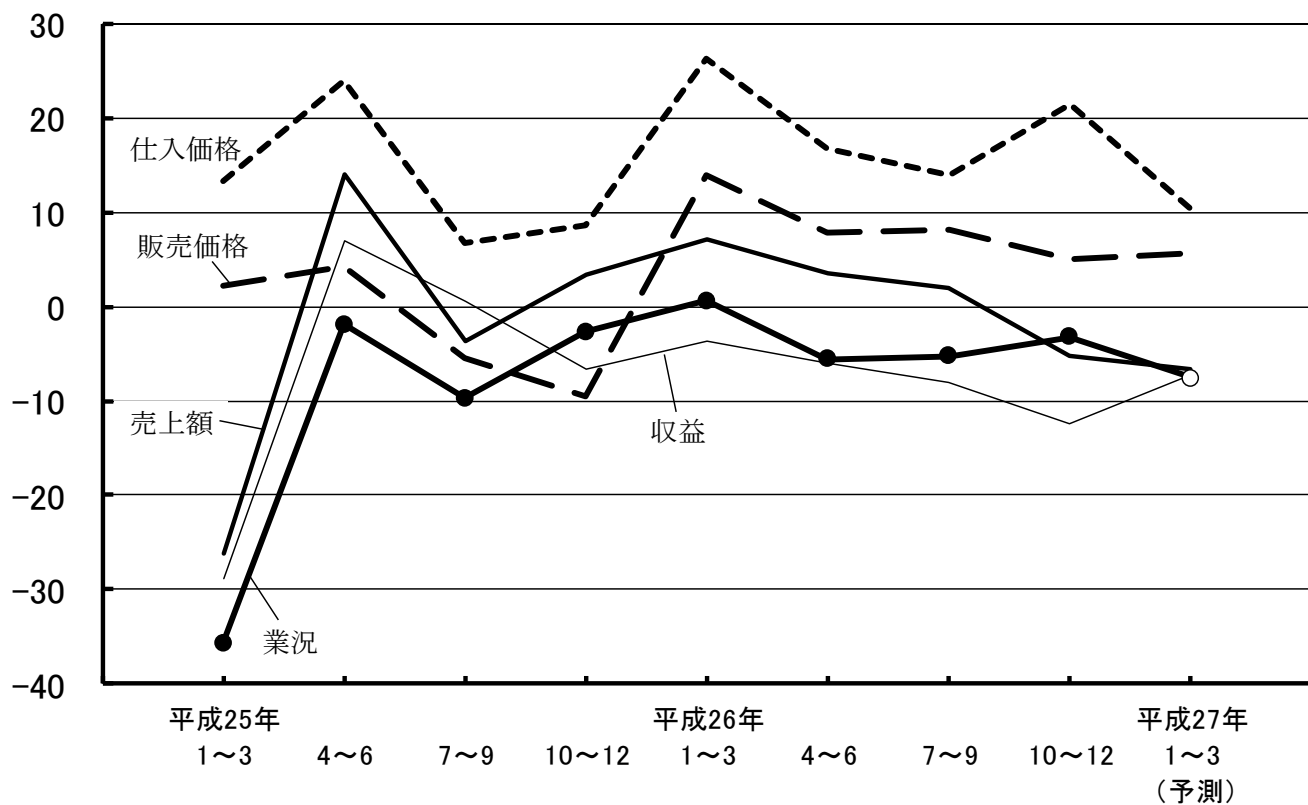
資金繰りは△6.8 で 1.9 ポイント減とやや厳しさが増した。借入難易度は 11.7 ポイント減の 4.3 と大幅に悪化し、借入をした企業は 17.9%で 7.1 ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 3.6%と 3.5 ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは△5.0 とやや厳しさが和らぎ、借入をする企業は 14.3%と幾分減少する見込み。設備投資をする企業については 3.7%と今期並の水準で推移する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

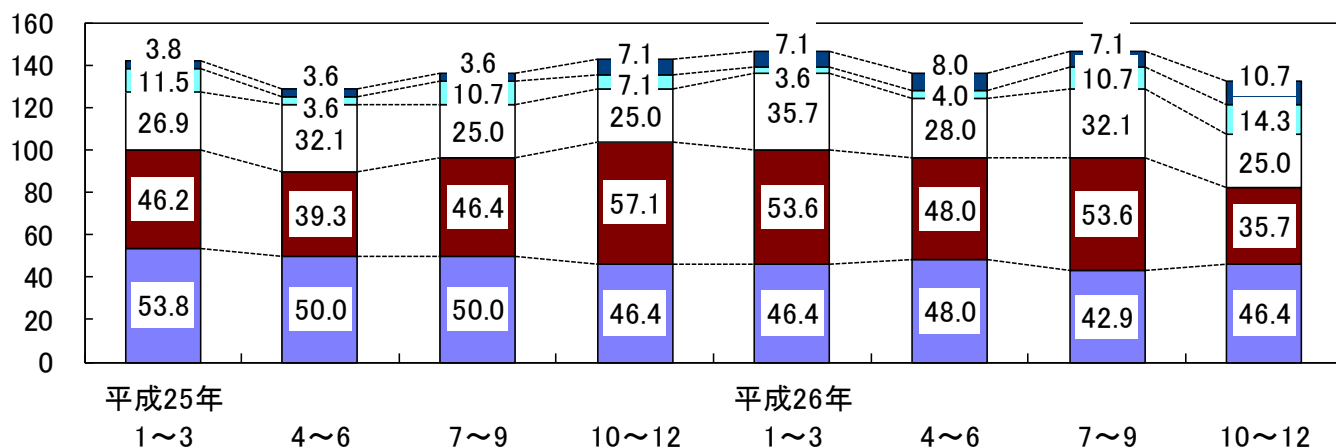
経営上の問題点は、1 位は「売上の停滞・減少」で 46.4%となった。次いで 2 位は「同業者間の競争の激化」で 35.7%、3 位は「利幅の縮小」で 25.0%となった。前期の 1 位と 2 位が入れ替わった。4 位は「取引先の減少」で 14.3%、5 位は「流通経路の変化による競争の激化」が 10.7%で続いた。

重点経営施策は、1 位は「販路を広げる」で 57.1%となった。次いで 2 位は「経費を節減する」で 46.4%、3 位は「新しい事業を始める」と「品揃えを充実する」で 17.9%となった。4 位は「情報力を強化する」で 10.7%、5 位は「人材を確保する」と「教育訓練を強化する」が同率の 7.1%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



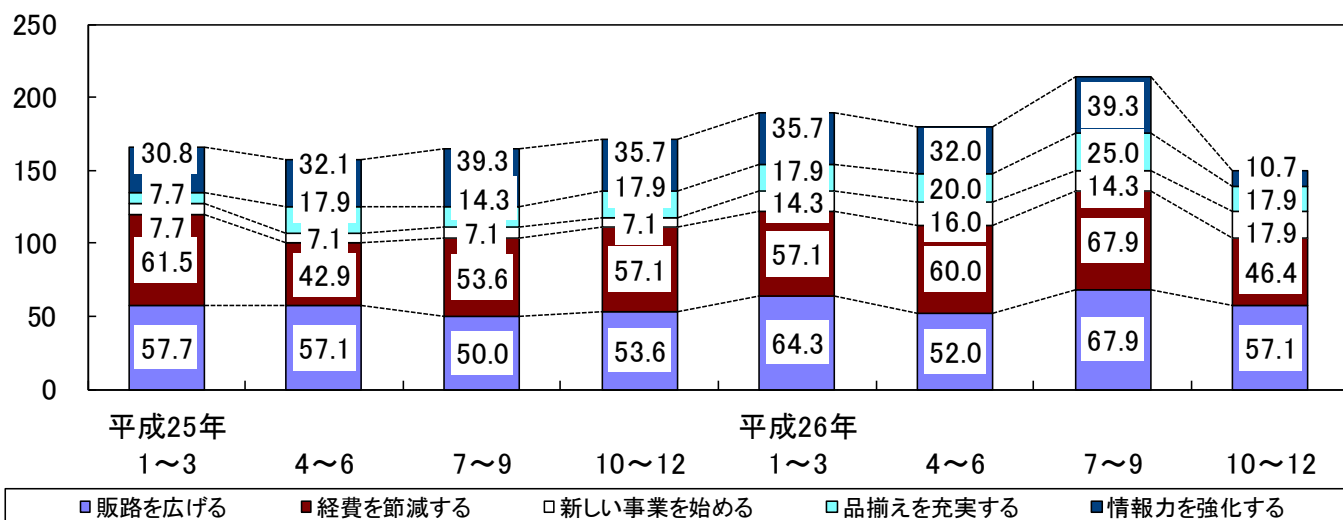
卸売業 経営上の問題点（％）



■ 売上の停滞・減少 ■ 同業者間の競争の激化 □ 利幅の縮小 □ 取引先の減少 ■ 流通経路の変化による競争の激化

	26年1～3月期	26年4～6月期	26年7～9月期	26年10～12月期
第1位	同業者間の競争の激化 53.6 %	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 %
第2位	売上の停滞・減少 46.4 %	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 %
第3位	利幅の縮小 35.7 %	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 %
第4位	合理化の不足 10.7 % 輸入品との競争の激化 10.7 %	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 %
第5位	流通経路の変化による競争の激化 7.1 % 仕入先からの値上げ要請 7.1 % 為替レートの変動 7.1 %	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 %

卸売業 重点経営施策（％）



	26年1～3月期		26年4～6月期		26年7～9月期		26年10～12月期	
第1位	販路を広げる	64.3 %	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 %
第2位	経費を節減する	57.1 %	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 %
第3位	情報力を強化する	35.7 %	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 %
第4位	品揃えを充実する	17.9 %	品揃えを充実する	20.0 %	新しい事業を始める	14.3 %	品揃えを充実する	17.9 %
第5位	新しい事業を始める	14.3 %	人材を確保する	16.0 %	人材を確保する	10.7 %	新しい事業を始める	17.9 %
			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 $\Delta 19.0$ で7.6ポイント増と大幅に改善した。売上額は $\Delta 14.7$ で6.5ポイント増と大きく改善、収益は $\Delta 20.3$ で4.9ポイント増と幾分改善した。今期の小売業は、売上額が大きく改善、収益は幾分改善し、業況は大幅に改善した。来期の見通しについては、売上額がやや改善、収益が大きく改善し、業況は今期並で推移する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は2.7ポイント減の4.7とやや上昇幅が縮小した。仕入価格は18.4で2.3ポイント増とわずかに上昇幅が拡大した。在庫は2.5ポイント減の $\Delta 1.5$ と、過剰から品薄へと転じた。来期の見通しについては、販売価格は0.5とやや上昇幅が縮小、仕入価格は11.5と大きく上昇傾向を弱め、在庫は $\Delta 2.4$ となり今期並の不足感が続く見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

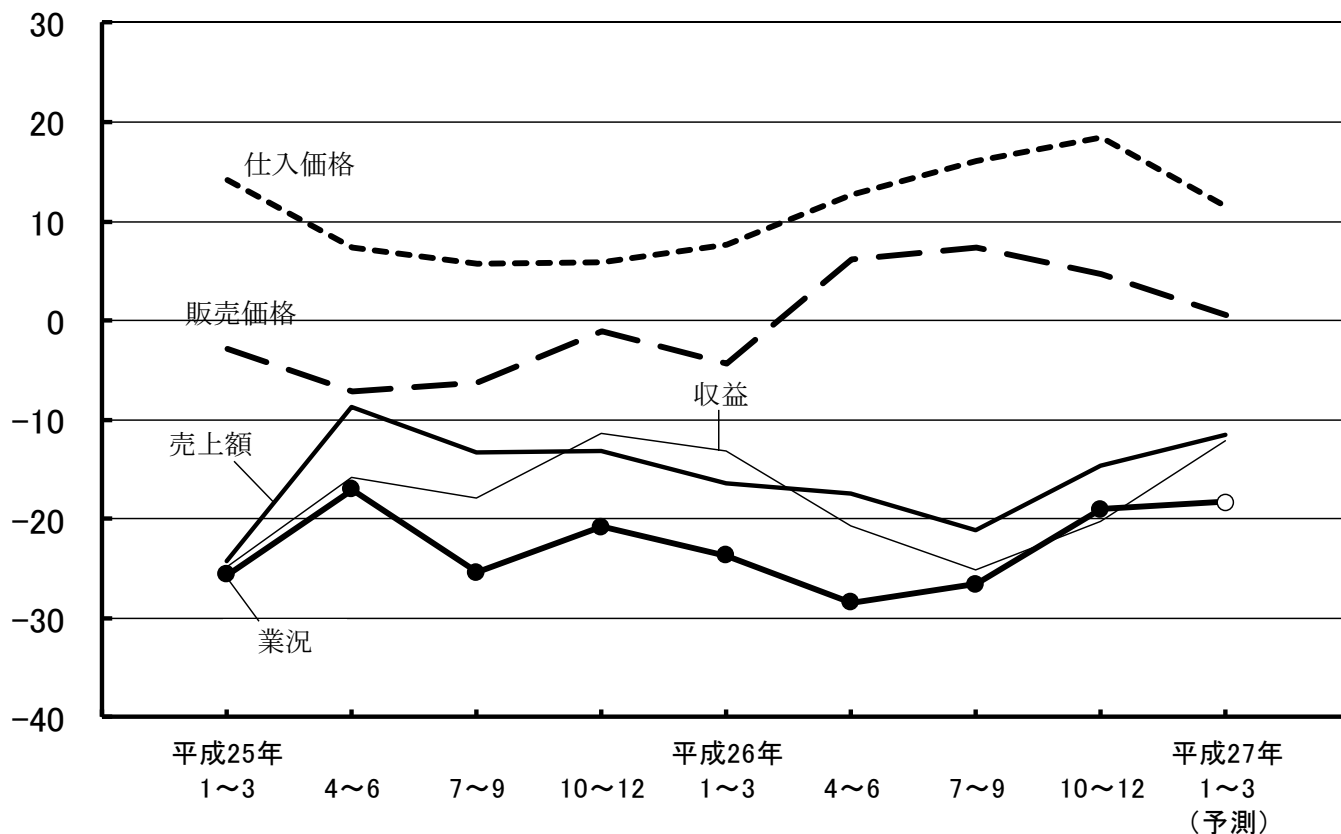
資金繰りは $\Delta 32.7$ で5.7ポイント減と大幅に厳しさが増した。借入難易度は2.1ポイント増の $\Delta 2.6$ と若干窮屈感が緩和し、借入をした企業は7.7%で1.9ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資をした企業は6.0%で2.2ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは $\Delta 27.6$ とわずかに厳しさが和らぐが、借入をする企業は3.8%と若干減少し、設備投資をする企業は2.0%とわずかに減少する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

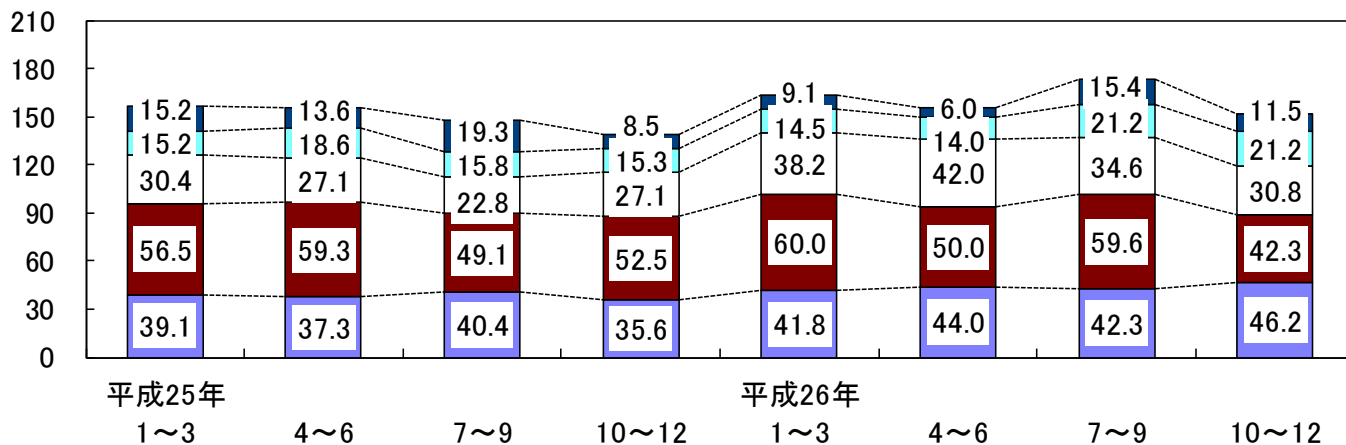
経営上の問題点については、1位は「同業者間の競争の激化」で46.2%となった。次いで2位は「売上の停滞・減少」で42.3%、3位は「大型店との競争の激化」で30.8%、4位は「商店街の集客力の低下」で21.2%、5位は「利幅の縮小」で11.5%と続いた。前期1位だった「売上の停滞・減少」は17.3ポイント減少して2位となった。

重点経営施策では、1位は「品揃えを改善する」で48.1%となった。次いで2位は「経費を節減する」で46.2%、3位は「宣伝・広告を強化する」で25.0%となり、前期から1位と2位が入れ替わった。以下、4位は「商店街事業を活性化させる」と「売れ筋商品を取扱う」が同率で15.4%、5位は「仕入先を開拓・選別する」と「人材を確保する」が同率の5.8%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



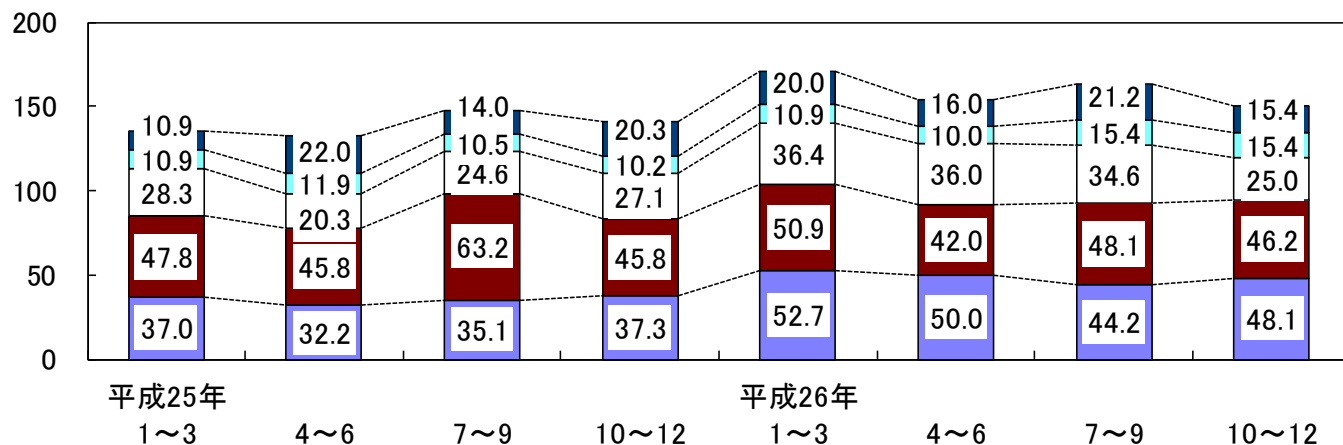
小売業 経営上の問題点（％）



■同業者間の競争の激化 ■売上の停滞・減少 □大型店との競争の激化 ■商店街の集客力の低下 ■利幅の縮小

	26年1~3月期	26年4~6月期	26年7~9月期	26年10~12月期
第1位	売上の停滞・減少 60.0 %	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 %
第2位	同業者間の競争の激化 41.8 %	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 %
第3位	大型店との競争の激化 38.2 %	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 %
第4位	商店街の集客力の低下 14.5 %	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 %
第5位	利幅の縮小 9.1 %	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 %

小 売 業 重 点 経 営 施 策 (%)



■ 品揃えを改善する
 ■ 経費を節減する
 □ 宣伝・広告を強化する
 ■ 商店街事業を活性化させる
 ■ 売れ筋商品を取扱う

	26年1~3月期		26年4~6月期		26年7~9月期		26年10~12月期	
第1位	品揃えを改善する	52.7 %	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 %
第2位	経費を節減する	50.9 %	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 %
第3位	宣伝・広告を強化する	36.4 %	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 %
第4位	売れ筋商品を取扱う	20.0 %	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 %
第5位	商店街事業を活性化させる	10.9 %	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 %

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 $\Delta 1.2$ で7.7ポイント増と大きく改善した。売上額は11.7ポイント増の5.7と、3期ぶりに増加に転じ、収益は7.1ポイント増の $\Delta 1.1$ と大幅に改善した。今期のサービス業は、売上額が大きく改善して増加に転じ、収益は大幅に改善し、業況も大きく改善した。来期の見通しについては、売上額がわずかに悪化するものの、収益は今期並となり、業況も今期並で推移する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、料金価格は6.0ポイント増の4.9となり、2期ぶりに上昇に転じた。材料価格は21.2で1.7ポイント増と若干上昇幅が拡大した。来期の見通しについては、料金価格は0.5でやや上昇幅が縮小し、材料価格は9.3ポイント減の11.9と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

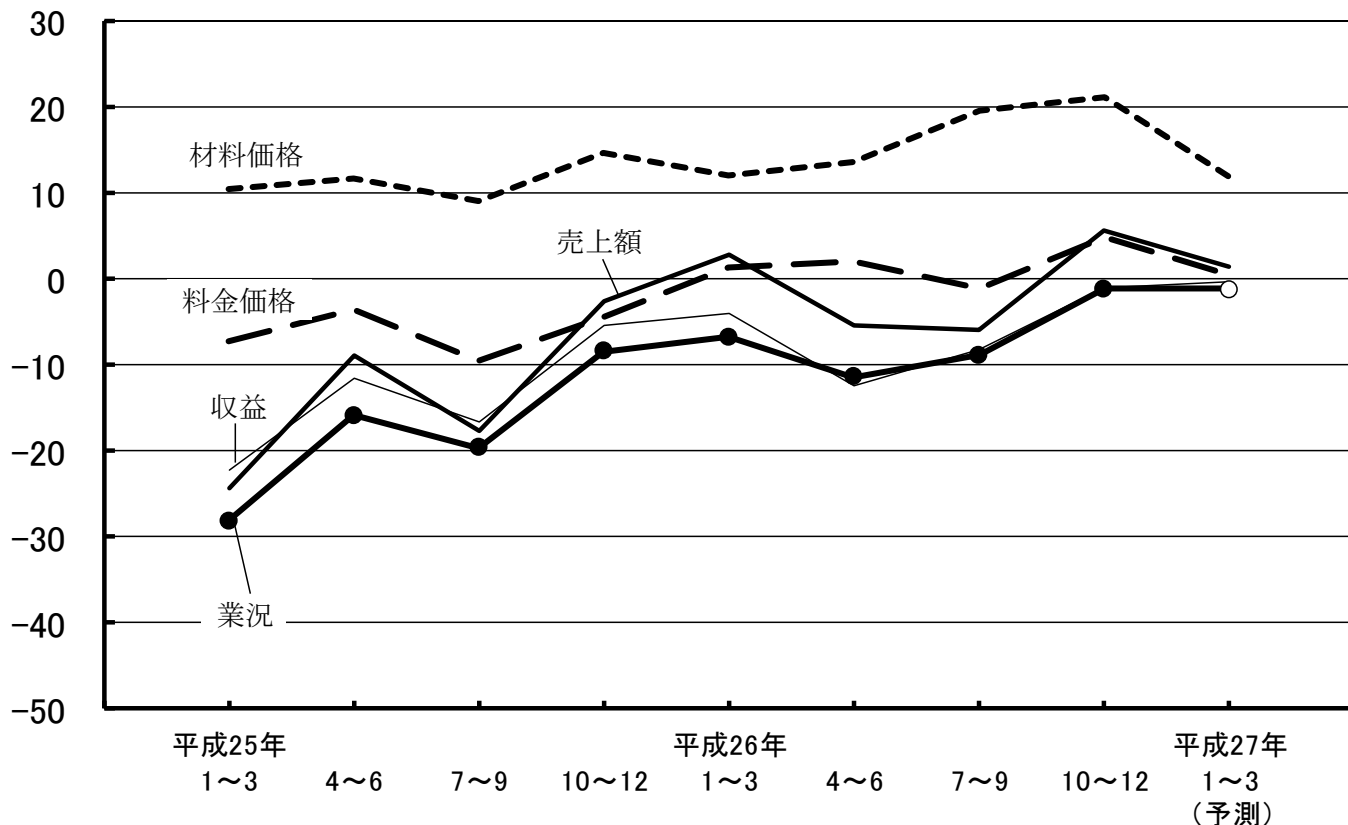
資金繰りは、 $\Delta 10.6$ で6.7ポイント減と大幅に厳しさが増した。借入難易度は3.9ポイント増の0.0とわずかに窮屈感が弱まった。借入をした企業は15.3%で5.5ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資をした企業は14.5%で2.4ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは今期並の厳しさが続くものの、借入をする企業はやや減少、設備投資をする企業はわずかに減少する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

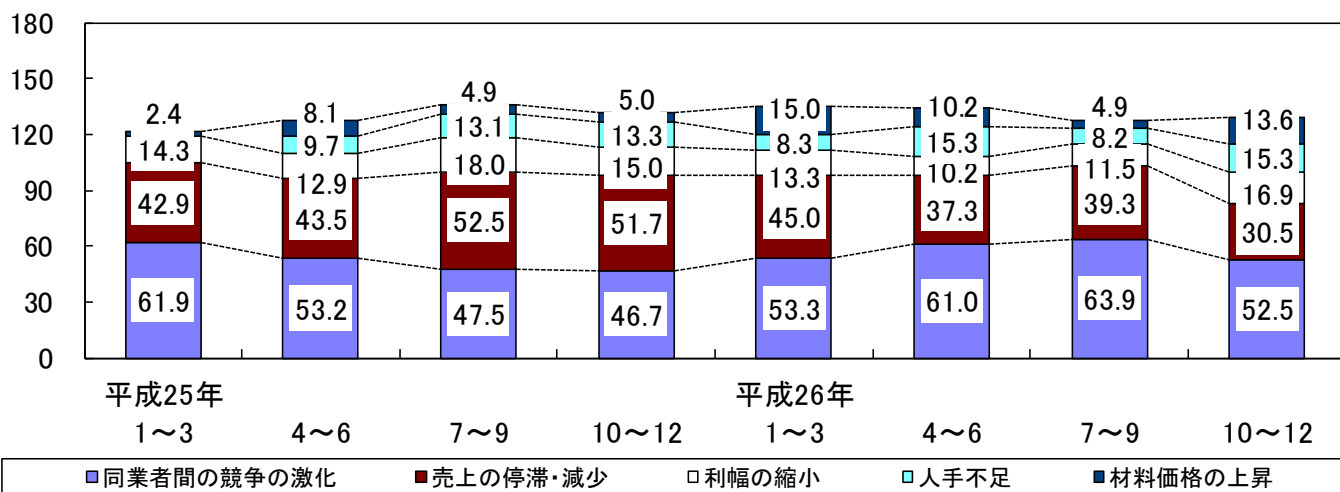
経営上の問題点は、1位は「同業者間の競争の激化」で52.5%、2位は「売上の停滞・減少」で30.5%、3位は「利幅の縮小」で16.9%となった。以下、4位は「人手不足」で15.3%、5位は「材料価格の上昇」の13.6%が続いた。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」と「販路を広げる」が同率の47.5%で並んだ。2位は「宣伝・広告を強化する」で23.7%、3位は「教育訓練を強化する」で13.6%となった。以下、4位は「提携先を見つける」で11.9%、5位は「技術力を強化する」と「人材を確保する」が同率の10.2%が続いた。

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

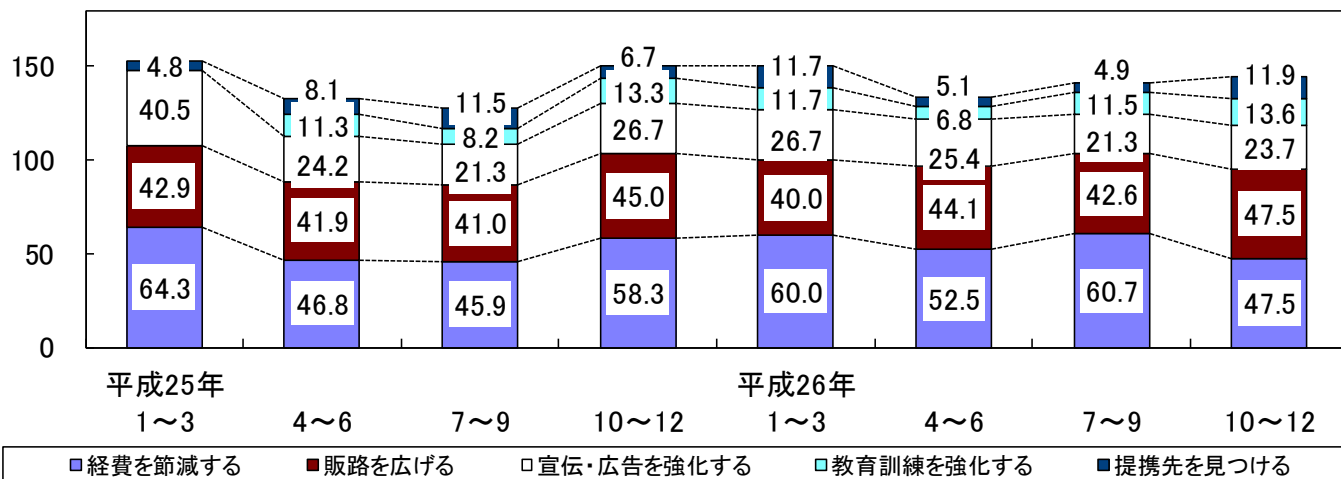


サービス業 経営上の問題点（%）



	26年1~3月期	26年4~6月期	26年7~9月期	26年10~12月期
第1位	同業者間の競争の激化 53.3 %	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 %
第2位	売上の停滞・減少 45.0 %	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 %
第3位	材料価格の上昇 15.0 %	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 %
第4位	利幅の縮小 13.3 %	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 %
第5位	取引先の減少 8.3 % 人手不足 8.3 %	人件費の増加 8.5 %	人手不足 8.2 %	材料価格の上昇 13.6 %

サービス業 重点経営施策（％）



	26年1～3月期		26年4～6月期		26年7～9月期		26年10～12月期	
第1位	経費を節減する	60.0 %	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 %
第2位	販路を広げる	40.0 %	販路を広げる	44.1 %	販路を広げる	42.6 %	販路を広げる	47.5 %
第3位	宣伝・広告を強化する	26.7 %	宣伝・広告を強化する	25.4 %	宣伝・広告を強化する	21.3 %	宣伝・広告を強化する	23.7 %
第4位	人材を確保する	16.7 %	人材を確保する	15.3 %	人材を確保する	14.8 %	人材を確保する	11.9 %
第5位	教育訓練を強化する	11.7 %	技術力を強化する	8.5 %	教育訓練を強化する	11.5 %	教育訓練を強化する	10.2 %
	提携先を見つける	11.7 %					提携先を見つける	10.2 %

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 11.1 で 2.5 ポイント増とわずかに改善した。売上額は 13.8 で 1.1 ポイント増、収益は 8.1 で 0.8 ポイント減となり、いずれも前期並となった。施工高は 19.8 で 1.8 ポイント増と幾分改善、受注残は 18.0 で 7.7 ポイント増と大きく改善した。来期の見通しについては、売上額、施工高、収益はいずれも幾分改善、受注残は大幅に改善、業況はわずかに改善する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、請負価格は 6.5 ポイント増の 14.0 と上昇幅が拡大し、材料価格は 1.7 ポイント増の 51.0 とわずかに上昇幅が拡大した。在庫については $\Delta 1.6$ で 1.2 ポイント増と前期並の不足感が続いた。来期の見通しについては、請負価格は今期並の上昇で推移する一方、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

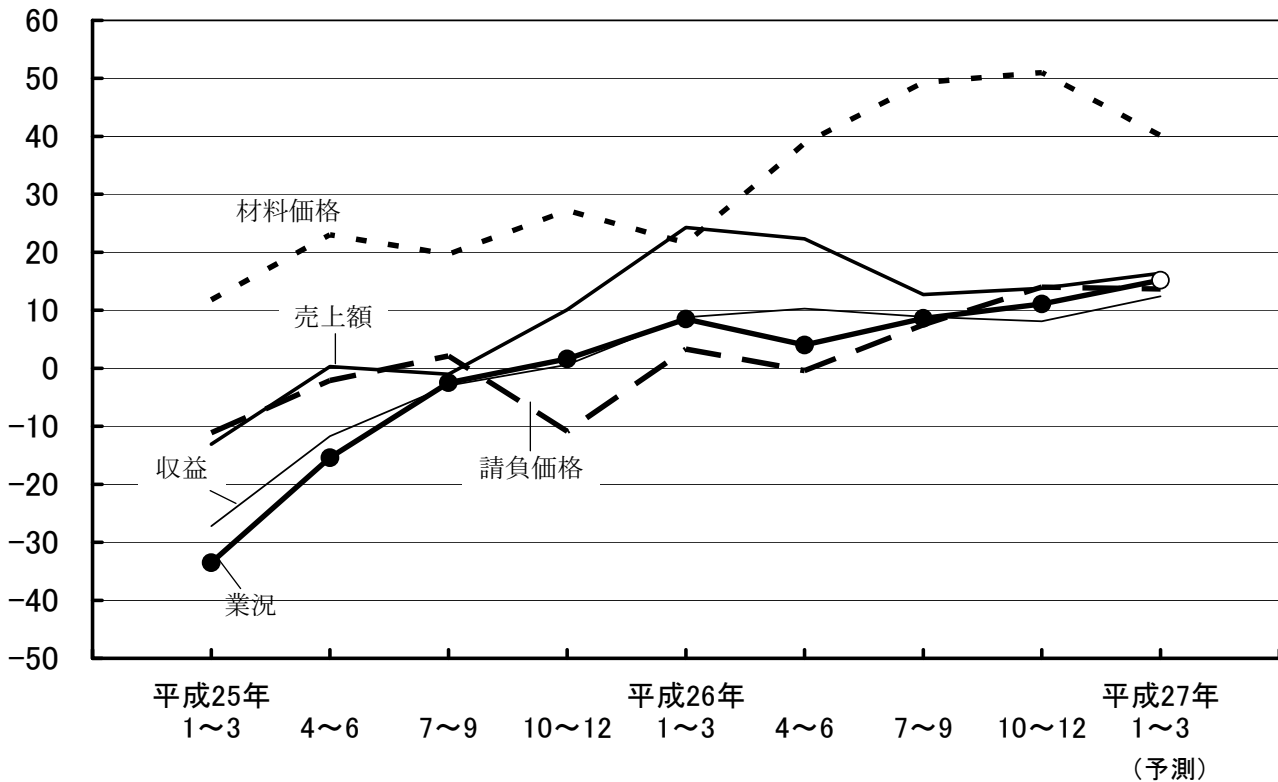
資金繰りは、 $\Delta 1.7$ で 14.2 ポイント増と大幅に厳しさが和らいだ。借入難易度は 14.7 ポイント増の 12.1 と 2 期ぶりにプラスに転じ、借入をした企業は 1.3 ポイント増の 23.8% で前期並の水準だった。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 4.8% で 2.2 ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは 6.0 と窮屈感を脱し、借入をする企業は 11.9% と大きく減少するとみられる。設備投資を実施する企業はわずかに減少し 0.0% となる見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

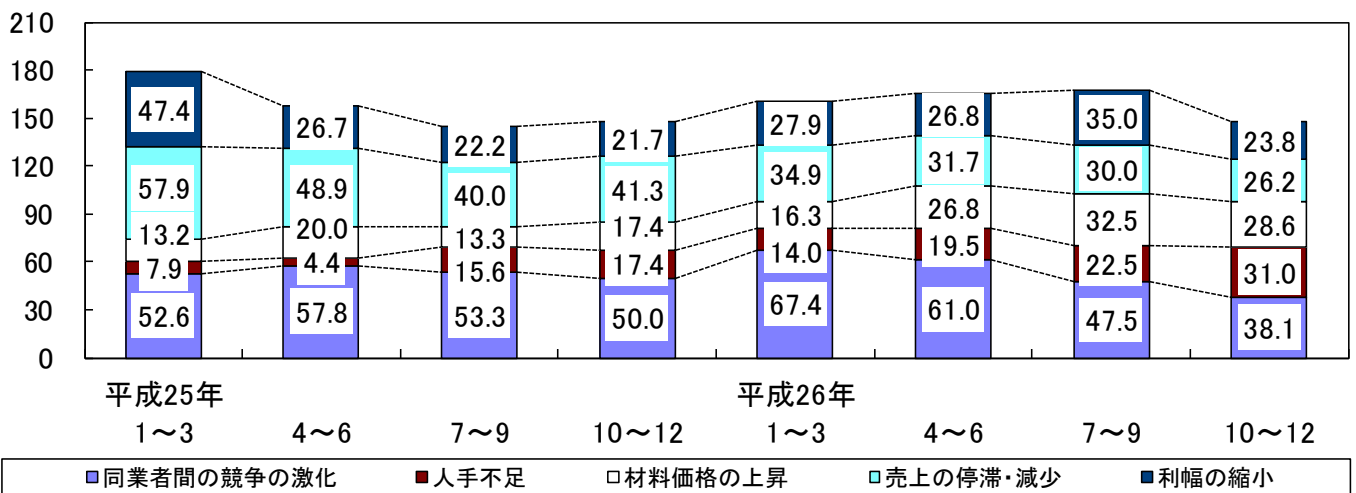
経営上の問題点は、1 位は「同業者間の競争の激化」で 38.1% となった。次いで 2 位は「人手不足」で 31.0%、3 位は「材料価格の上昇」で 28.6% となった。以下、4 位は「売上の停滞・減少」で 26.2%、5 位は「利幅の縮小」で 23.8% となった。前期 5 位だった「人手不足」が 2 位に上昇した一方、「利幅の縮小」は 2 位から 5 位に低下した。

重点経営施策は、1 位は「販路を広げる」で 47.6%、2 位は「人材を確保する」と「経費を節減する」が同率の 42.9% で並んだ。以下、3 位は「技術力を高める」で 16.7%、4 位は「情報力を強化する」で 9.5%、5 位は「教育訓練を強化する」が 4.8% で続いた。前期 1 位だった「経費を節減する」は 17.1 ポイント減少した。

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

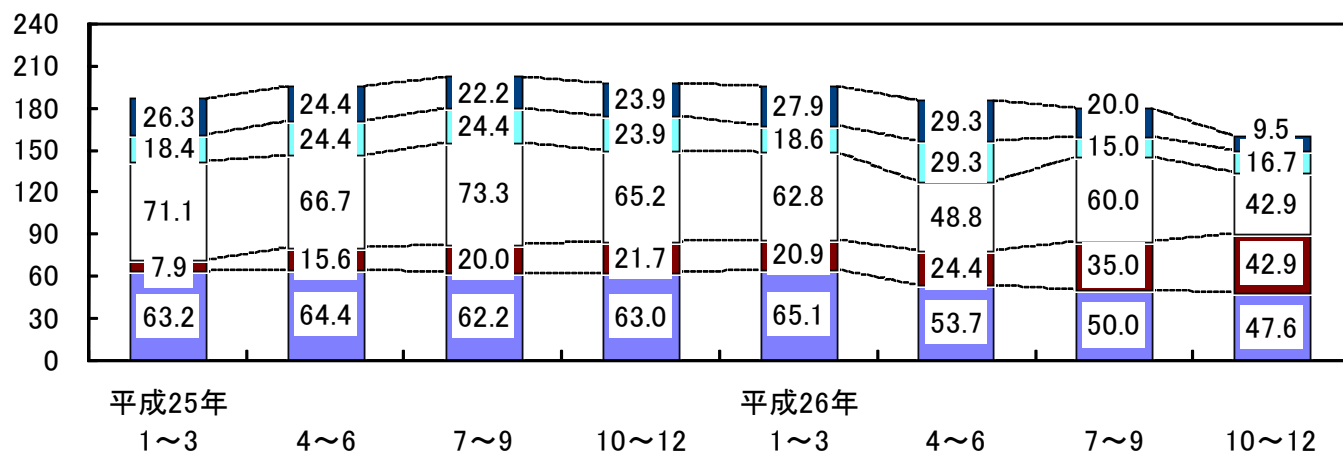


建設業 経営上の問題点（％）



	26年1~3月期	26年4~6月期	26年7~9月期	26年10~12月期
第1位	同業者間の競争の激化 67.4 %	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 %
第2位	売上の停滞・減少 34.9 %	売上の停滞・減少 31.7 %	利幅の縮小 35.0 %	人手不足 31.0 %
第3位	利幅の縮小 27.9 %	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 %
第4位	下請の確保難 16.3 % 材料価格の上昇 16.3 %	人手不足 19.5 %	売上の停滞・減少 30.0 %	売上の停滞・減少 26.2 %
第5位	人手不足 14.0 %	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 %

建設業 重点経営施策（％）



■販路を広げる ■人材を確保する □経費を節減する □技術力を高める ■情報力を強化する

	26年1～3月期		26年4～6月期		26年7～9月期		26年10～12月期	
第1位	販路を広げる	65.1 %	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 %
第2位	経費を節減する	62.8 %	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 %
第3位	情報力を強化する	27.9 %	技術力を高める	29.3 %	人材を確保する	35.0 %	経費を節減する	42.9 %
			情報力を強化する	29.3 %			技術力を高める	16.7 %
第4位	人材を確保する	20.9 %	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 %
第5位	技術力を高める	18.6 %	新しい工法を導入する	2.4 %	技術力を高める	15.0 %	教育訓練を強化する	4.8 %
			教育訓練を強化する	2.4 %				
			不動産の有効活用	2.4 %				