

(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 $\Delta 13.5$ で前期比4.8ポイント減とやや厳しさが強まった。売上額は $\Delta 10.0$ で5.3ポイント減とやや減少幅が拡大し、収益は $\Delta 15.8$ で前期比9.7ポイント減と大きく減益幅が拡大し、受注残は $\Delta 7.2$ で1.9ポイント減とやや減少幅が拡大した。来期の見通しについては、業況は今期同様の厳しさを推移し、売上額、収益はともにやや減少幅・減益幅が縮小し、受注残は今期同様の減少幅で推移する見込み。

業種別でみると、業況は、「金属製品・建設用金属製品」は大きく厳しさが強まり、「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」は前期同様の厳しさを推移した。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」は大きく減少から増加に転じ、「電気機械器具」は大きく減少幅が拡大した。受注残は、「金属製品・建設用金属製品」は大きく増加から減少に転じ、「一般機械器具・金型」は大きく減少から増加に転じ、「電気機械器具」は大きく減少幅が拡大した。収益は、「金属製品・建設用金属製品」は大きく増益から減益に転じ、「一般機械器具・金型」は増益から減益に転じ、「電気機械器具」はやや減益幅が拡大した。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は1.2で4.0ポイント増と下降から上昇に転じ、原材料価格は19.6で3.2ポイント増とやや上昇が強まった。在庫は $\Delta 0.4$ で0.4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、原材料価格はやや上昇が弱まる見込み。在庫は適正範囲から品薄に転じる見通し。

業種別でみると、販売価格は、「金属製品・建設用金属製品」は大きく下降から上昇に転じ、「一般機械器具・金型」はやや上昇が強まり、「電気機械器具」は大きく下降から上昇に転じた。原材料価格は、「金属製品・建設用金属製品」は大きく上昇が強まり、「一般機械器具・金型」は前期同様の上昇傾向で推移し、「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」は品薄から過剰に転じ、「一般機械器具・金型」は過剰から適正範囲に転じ、「電気機械器具」は過剰から適正範囲に転じた。

資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは $\Delta 8.6$ で8.9ポイント増と大きく窮屈感が弱まり、借入難易度は $\Delta 7.4$ で4.3ポイント減とやや窮屈感が強まった。借入をした企業は22.4%で7.4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11.8%で0.7ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りはやや窮屈感が強まり、借入をする企業は大きく減少する見込み。また設備投資を実施する企業はやや減少する見通し。

業種別でみると、資金繰りは、「金属製品・建設用金属製品」は大きく容易に転じ、「一般機械器具・金型」はやや容易さが強まり、「電気機械器具」はやや窮屈感が強まった。借入難易度は、「金属製品・建設用金属製品」「電気機械器具」はともに前期同様の容易さで推移し、「一般機械器具・金型」は極端に厳しい状況に転じた。今期借入をした企業は、「金属製品・建設用金属製品」はやや増加し、「一般機械器具・金型」は極端に増加し、「電気機械器具」はやや減少した。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「売上の停滞・減少」で39.5%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「原材料高」で18.4%となった。以下、4位は「利幅の縮小」で17.1%、5位は「人手不足」で11.8%と続いた。

重点経営施策では、1位は「販路を広げる」で52.6%となった。次いで2位は「経費を節減する」で43.4%、3位は「人材を確保する」「新製品・技術を開発する」「情報力を強化する」が同率で7.9%となった。以下、4位は「機械化を推進する」で6.6%、5位は「不採算部門を整理・縮小する」「提携先を見つける」「教育訓練を強化する」で2.6%と続いた。

業種別動向

(1) 金属製品、建設用金属製品

業況は△16.1で前期比8.4ポイント減と大きく厳しさが強まった。売上額は4.7で17.4ポイント減と大きく増加幅が縮小し、受注残は△5.4で14.4ポイント減、収益は△15.7で19.2ポイント減と大幅に増加・増益から減少・減益に転じた。

価格動向については、販売価格は2.1で9.7ポイント増と大きく下降から上昇に転じ、原材料価格は30.0で16.9ポイント増と大きく上昇が強まった。在庫は6.5で8.7ポイント増と品薄から過剰に転じた。資金繰りは9.8で10.1ポイント増と大きく容易に転じ、借入難易度は12.5で1.4ポイント増と前期同様の容易さで推移した。借入をした企業は10.0%で1.7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0.0%で8.3ポイント減少した。

来期の見通しについては、業況は今期同様の厳しさを推移する見込み。売上額はやや増加幅が拡大し、受注残はやや減少幅が縮小し、収益は今期同様の減益幅で推移する見通し。販売価格は上昇から下降に転じ、原材料価格は大きく上昇が弱まると見込まれる。在庫は今期同様の過剰感で推移し、資金繰りは大きく容易さが弱まる見通し。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」「原材料高」が同率で30.0%、次いで2位は「利幅の縮小」で20.0%、3位は「輸入製品との競争の激化」「仕入先からの値上げ要請」「工場・機械の狭小・老朽化」が同率で10.0%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」で40.0%、2位は「販路を広げる」で20.0%、3位は「不採算部門を整理・縮小する」で10.0%となった。

(2) 一般機械器具、金型

業況は16.4で前期比13.4ポイント増と大きく好調感が強まった。売上額は8.4で12.7ポイント増、受注残は3.3で9.7ポイント増と、ともに大きく減少から増加に転じたが、収益は△1.5で2.6ポイント減と増益から減益に転じた。

価格動向については、販売価格は5.6で2.8ポイント増とやや上昇が強まり、原材料価格は10.6で0.5ポイント減と前期同様の上昇傾向で推移した。在庫は0.6で2.7ポイント減と過剰から適正範囲に転じた。資金繰りは8.5で4.6ポイント増とやや容易さが強まり、借入難易度は△8.4で28.4ポイント減と極端に厳しい状況に転じた。借入をした企業は28.6%で20.9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14.3%で14.3ポイント増加した。

来期の見通しについては、業況は大きく好調感が弱まる見込み。売上額はやや増加幅が縮小し、受注残は今期同様の増加傾向で推移し、収益は今期同様の減益幅で推移する見通し。販売価格はやや上昇が強まり、

原材料価格は今期同様の上昇傾向で推移するとみられる。在庫は適正範囲を保ち、資金繰りはやや容易さが弱まる見通し。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「売上の停滞・減少」で28.6%、2位は「利幅の縮小」で21.4%、3位は「同業者間の競争の激化」「原材料高」が同率で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28.6%、3位は「新製品・技術を開発する」「機械化を推進する」が同率で14.3%となった。

(3) 電気機械器具

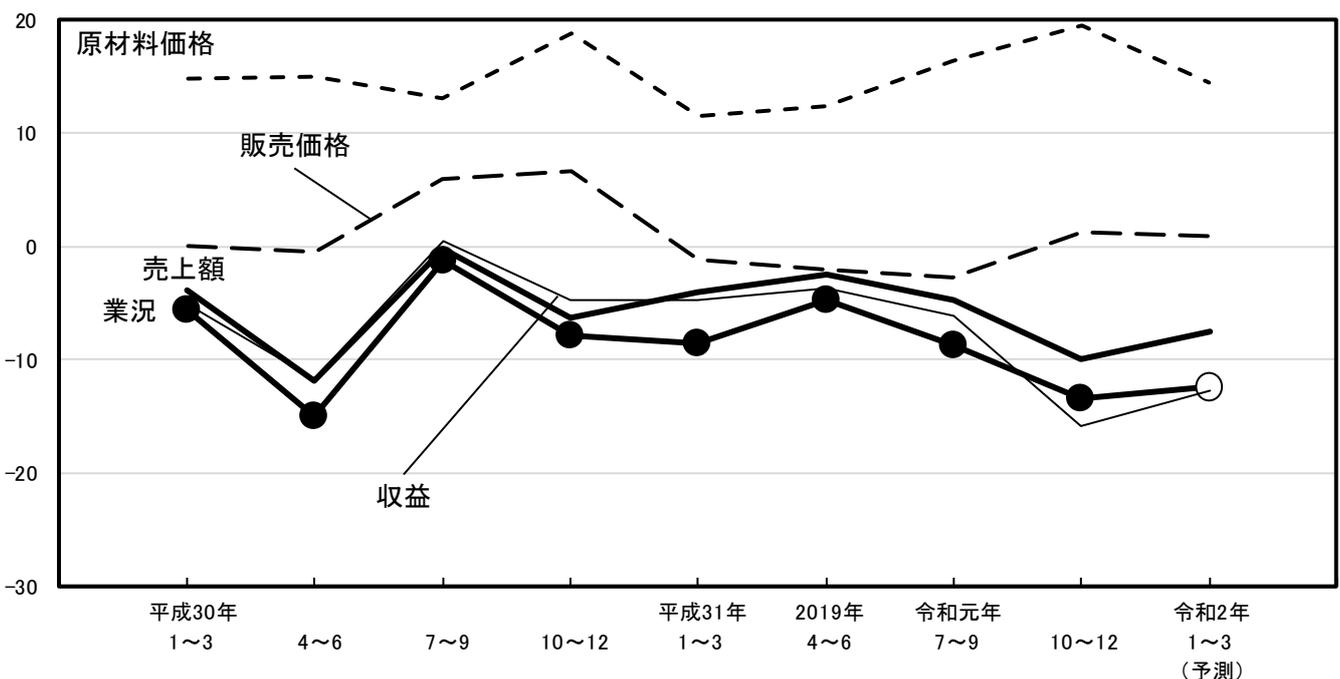
業況は△15.8で前期比0.5ポイント増と前期同様の厳しさを推移した。売上額は△16.0で6.4ポイント減、受注残は△14.1で5.6ポイント減と、ともに大きく減少幅が拡大し、収益は△18.1で5.1ポイント減とやや減益幅が拡大した。

価格動向については、販売価格は1.6で10.6ポイント増と大きく下降から上昇に転じ、原材料価格は24.7で1.6ポイント増とやや上昇が強まった。在庫は1.7で8.9ポイント減と過剰から適正範囲に転じた。資金繰りは△10.7で5.0ポイント減とやや窮屈感が強まり、借入難易度は12.5でポイント増減なしと前期同様の容易さで推移した。借入をした企業は45.5%で4.5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9.1%で0.9ポイント減少した。

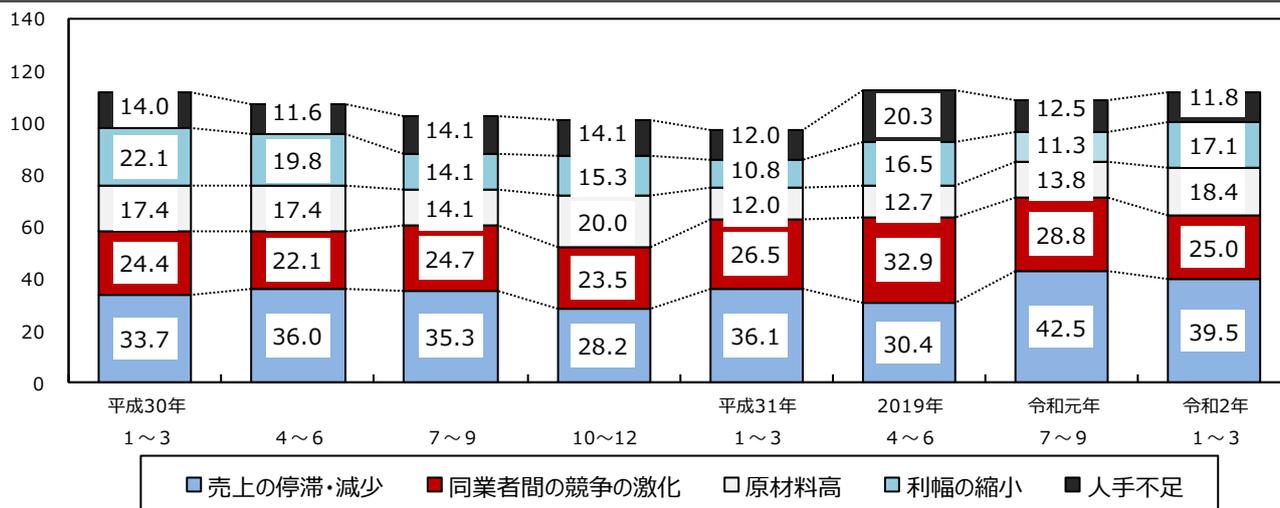
来期の見通しについては、業況は大きく厳しさが強まる見込み。売上額はやや減少幅が拡大し、受注残・収益はともにやや減少幅・減益幅が縮小する見通し。販売価格は今期同様の上昇傾向で推移し、原材料価格は大きく上昇が弱まる見通し。在庫は今期同様の適正範囲で推移し、資金繰りはやや窮屈感が弱まる見通し。設備投資を実施する企業は大きく減少するとみられる。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で63.6%、2位は「人手不足」「同業者間の競争の激化」が同率で18.2%、3位は「大手企業との競争の激化」「利幅の縮小」「原材料高」「販売納入先からの値下げ要請」「人件費の増加」「工場・機械の狭小・老朽化」「生産能力の不足」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63.6%、2位は「経費を節減する」で54.5%、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

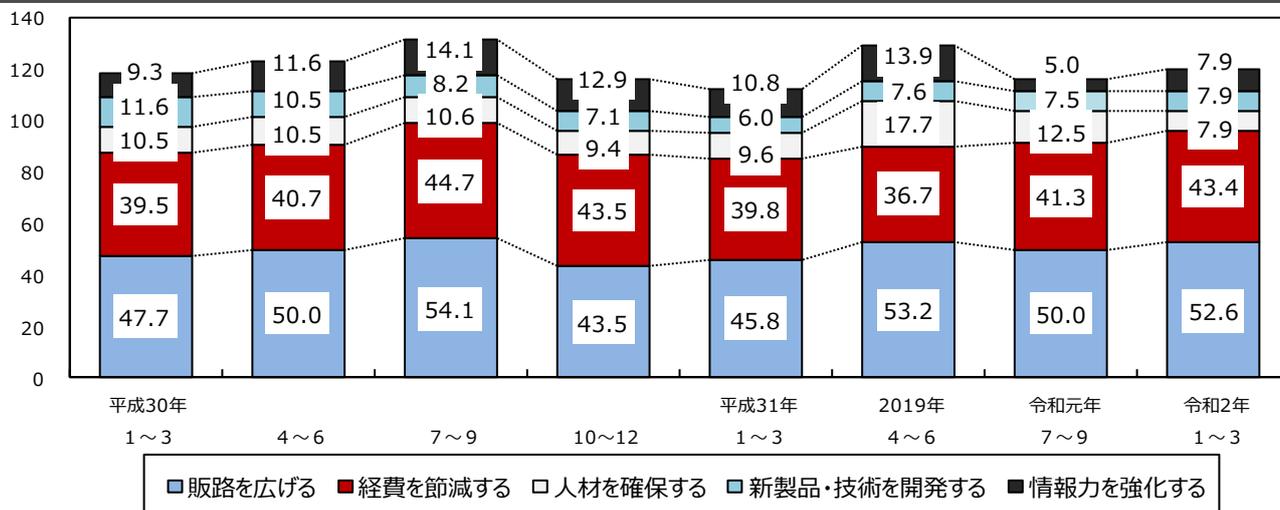


製造業 経営上の問題点（％）



	平成31年1～3月期	2019年4～6月期	令和元年7～9月期	令和元年10～12月期
第1位	売上の停滞・減少 36.1％	同業者間の競争の激化 32.9％	売上の停滞・減少 42.5％	売上の停滞・減少 39.5％
第2位	同業者間の競争の激化 26.5％	売上の停滞・減少 30.4％	同業者間の競争の激化 28.8％	同業者間の競争の激化 25.0％
第3位	原材料高 12.0％ 人手不足 12.0％	人手不足 20.3％	原材料高 13.8％ 工場・機械の狭小・老朽化 13.8％	原材料高 18.4％
第4位	利幅の縮小 10.8％	利幅の縮小 16.5％	人手不足 12.5％	利幅の縮小 17.1％
第5位	工場・機械の狭小・老朽化 8.4％	原材料高 12.7％	利幅の縮小 11.3％	人手不足 11.8％

製造業 重点経営施策（％）



	平成31年1～3月期	2019年4～6月期	令和元年7～9月期	令和元年10～12月期
第1位	販路を広げる 45.8％	販路を広げる 53.2％	販路を広げる 50.0％	販路を広げる 52.6％
第2位	経費を節減する 39.8％	経費を節減する 36.7％	経費を節減する 41.3％	経費を節減する 43.4％
第3位	情報力を強化する 10.8％	人材を確保する 17.7％	人材を確保する 12.5％	人材を確保する 7.9％ 新製品・技術を開発する 7.9％ 情報力を強化する 7.9％
第4位	人材を確保する 9.6％	情報力を強化する 13.9％	新製品・技術を開発する 7.5％	機械化を推進する 6.6％
第5位	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％	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％

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 $\Delta 14.1$ で前期比1.0ポイント増と前期同様の厳しさを推移した。売上額は1.5で2.0ポイント増と減少から増加に転じたが、収益は $\Delta 11.8$ で15.7ポイント減と大きく増益から減益に転じた。来期の見通しについては、業況は大きく厳しさが和らぎ、売上額はやや増加幅が拡大し、収益は大きく減益幅が縮小する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は $\Delta 3.1$ で14.8ポイント減と大きく上昇から下降に転じ、仕入価格は13.0で14.2ポイント減と大きく上昇が弱まった。在庫は11.7で8.2ポイント増と大きく過剰感が強まった。来期の見通しについては、販売価格は大きく下降から上昇に転じ、仕入価格は今期同様の上昇傾向で推移する見通し。在庫はやや過剰感が弱まる見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

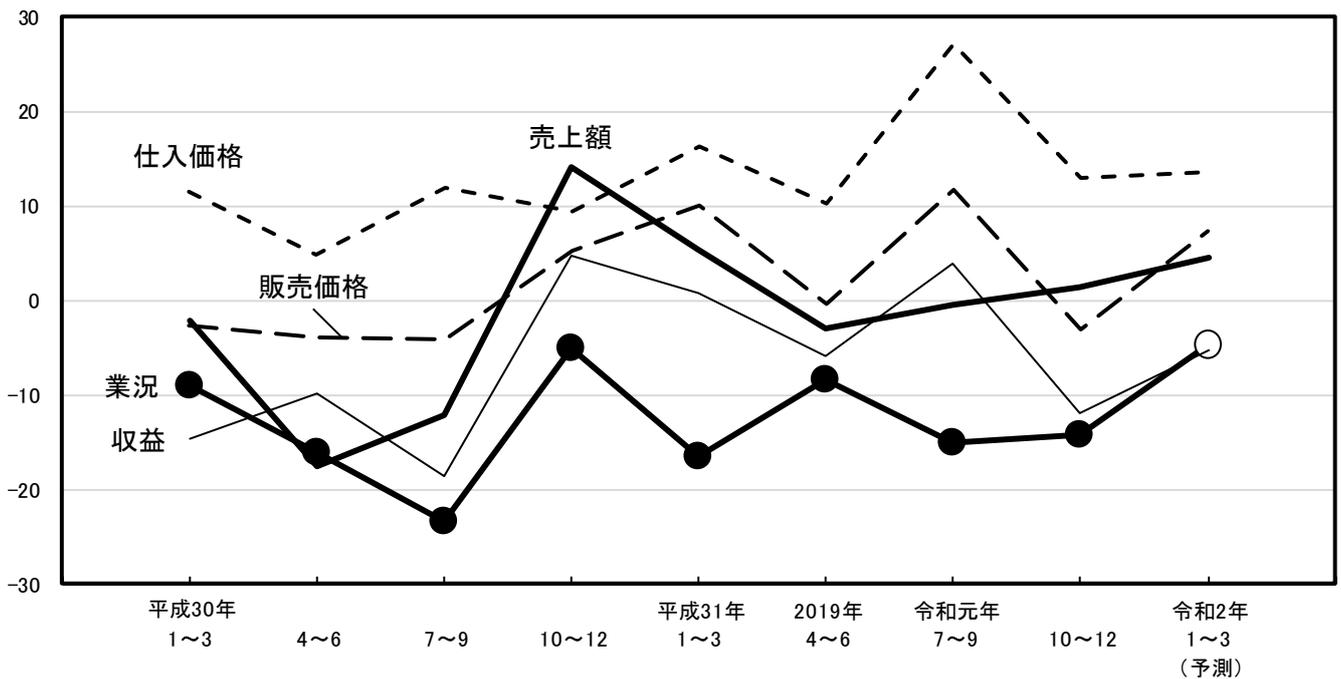
資金繰りは $\Delta 0.7$ で4.9ポイント増とやや窮屈感が弱まり、借入難易度は13.7で3.7ポイント増とやや容易さが強まった。借入をした企業は24.0%で7.3ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は0.0%と4.3ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは今期同様の窮屈感を推移し、借入をする企業は大きく減少し、設備投資をする企業はやや増加する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

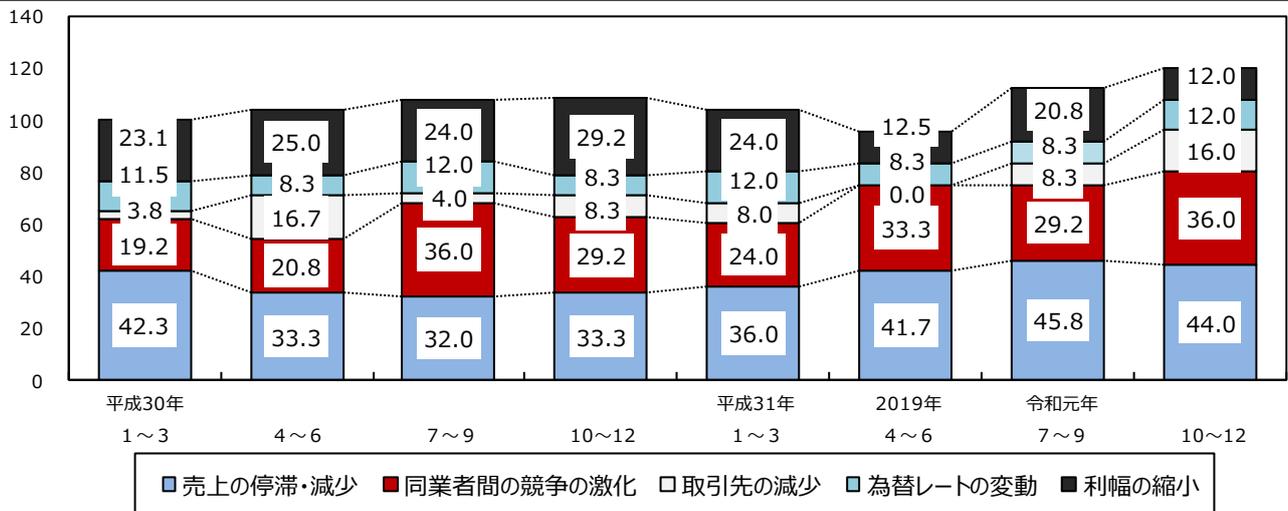
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」で44.0%となった。次いで2位は「同業者間の競争の激化」で36.0%、3位は「取引先の減少」で16.0%となった。以下、4位は「為替レートの変動」「利幅の縮小」「人手不足」が同率で12.0%、5位は「仕入先からの値上げ要請」「天候の不順」が同率で8.0%と続いた。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」で60.0%となった。次いで2位は「経費を節減する」で56.0%、3位は「品揃えを充実する」で28.0%となった。以下、4位は「人材を確保する」「情報力を強化する」が同率で12.0%、5位は「提携先を見つける」で8.0%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

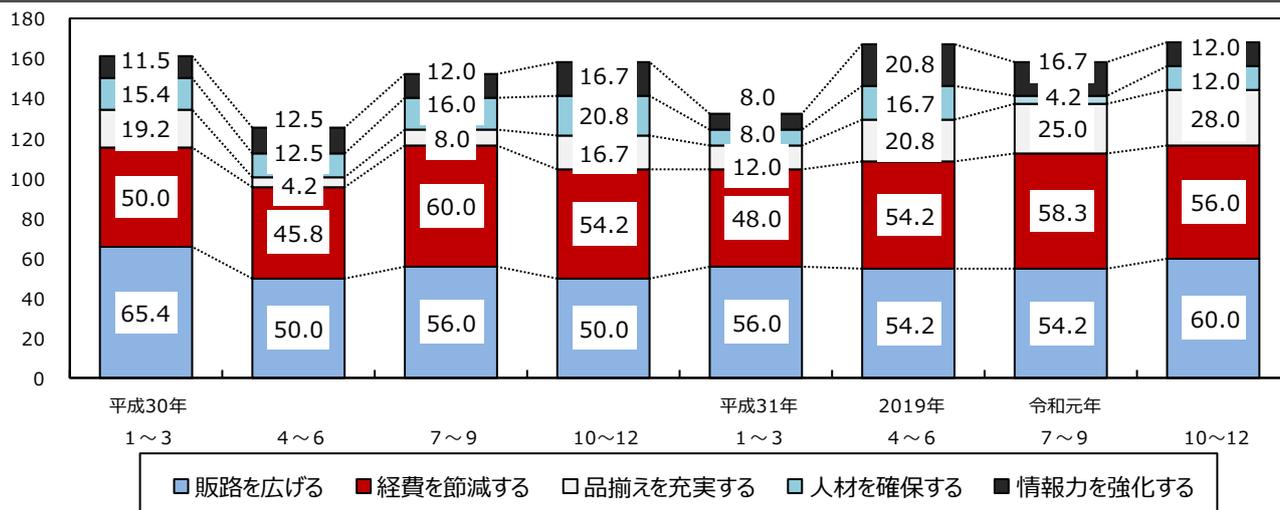


卸売業 経営上の問題点（％）



	平成31年1~3月期	2019年4~6月期	令和元年7~9月期	令和元年10~12月期
第1位	売上の停滞・減少 36.0 %	売上の停滞・減少 41.7 %	売上の停滞・減少 45.8 %	売上の停滞・減少 44.0 %
第2位	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 %	同業者間の競争の激化 29.2 %	同業者間の競争の激化 36.0 %
第3位	人手不足 16.0 %	人手不足 20.8 %	利幅の縮小 20.8 %	取引先の減少 16.0 %
第4位	為替レートの変動 12.0 %	利幅の縮小 12.5 %	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 %
第5位	取引先の減少 8.0 %	為替レートの変動 8.3 % 販売納入先からの値下げ要請 8.3 % 仕入先からの値上げ要請 8.3 %	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 %

卸売業 重点経営施策（％）



	平成31年1～3月期		2019年4～6月期		令和元年7～9月期		令和元年10～12月期	
第1位	販路を広げる	56.0 %	経費を節減する	54.2 %	経費を節減する	58.3 %	販路を広げる	60.0 %
			販路を広げる	54.2 %				
第2位	経費を節減する	48.0 %	品揃えを充実する	20.8 %	販路を広げる	54.2 %	経費を節減する	56.0 %
			情報力を強化する	20.8 %				
第3位	品揃えを充実する	12.0 %	人材を確保する	16.7 %	品揃えを充実する	25.0 %	品揃えを充実する	28.0 %
第4位	人材を確保する	8.0 %	機械化を推進する	8.3 %	情報力を強化する	16.7 %	人材を確保する	12.0 %
	情報力を強化する	8.0 %					情報力を強化する	12.0 %
	提携先を見つける	8.0 %						
	機械化を推進する	8.0 %						
第5位	取引先を支援する	4.0 %	提携先を見つける	4.2 %	提携先を見つける	8.3 %	提携先を見つける	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△13.6で前期比2.8ポイント減とやや厳しさが強まった。売上額は△10.1で9.4ポイント減と大きく減少幅が拡大し、収益は△8.3で4.1ポイント減とやや減益幅が拡大した。来期の見通しについては、業況は今期同様の厳しさを推移し、売上額、収益はともにやや減少幅・減益幅が縮小する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は13.3で13.2ポイント増と大きく上昇が強まり、仕入価格は21.0で14.0ポイント増と大きく上昇が強まった。在庫は4.4で4.6ポイント増と適正範囲から過剰に転じた。来期の見通しについては、販売価格、仕入価格はともに今期同様の上昇傾向で推移し、在庫は過剰から適正範囲に転じる見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

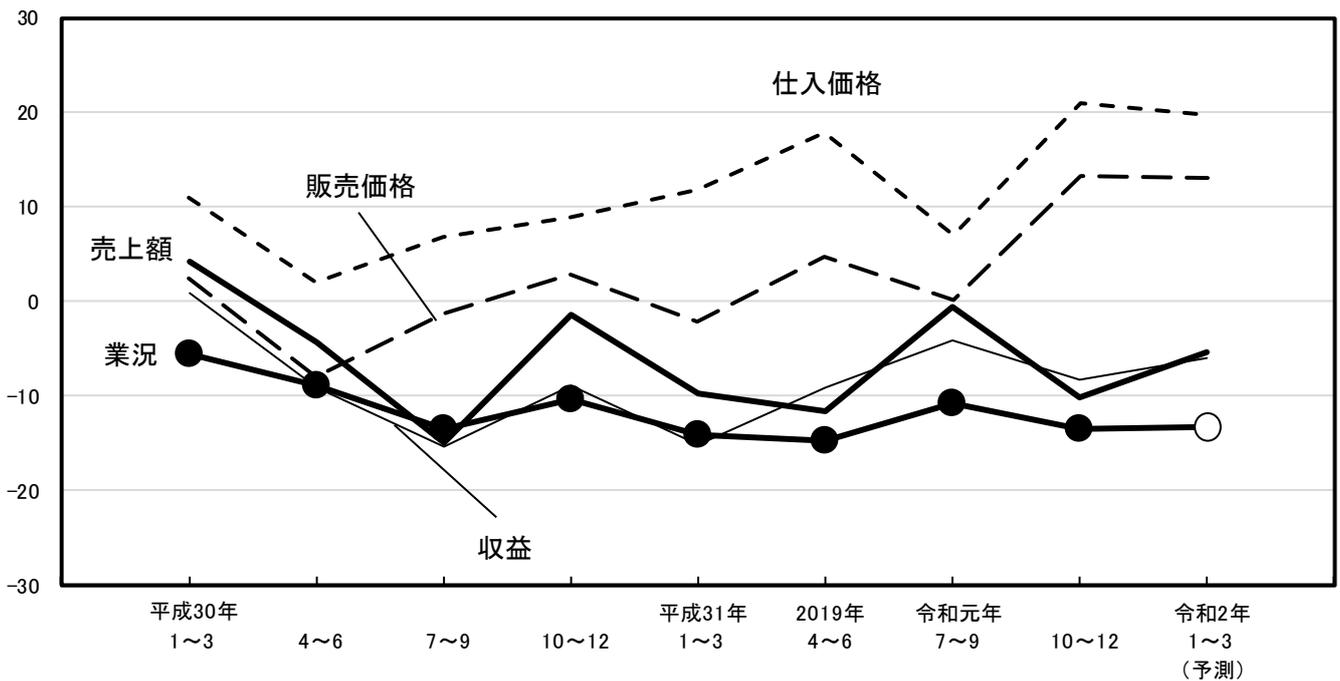
資金繰りは△6.1で5.4ポイント増とやや窮屈感が弱まり、借入難易度は9.7で9.7ポイント増と大きく容易さが強まった。借入をした企業は25.0%で6.1ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資をした企業は5.6%で0.2ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りはやや窮屈感が弱まり、借入をする企業は大きく減少し、設備投資をする企業はやや増加する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

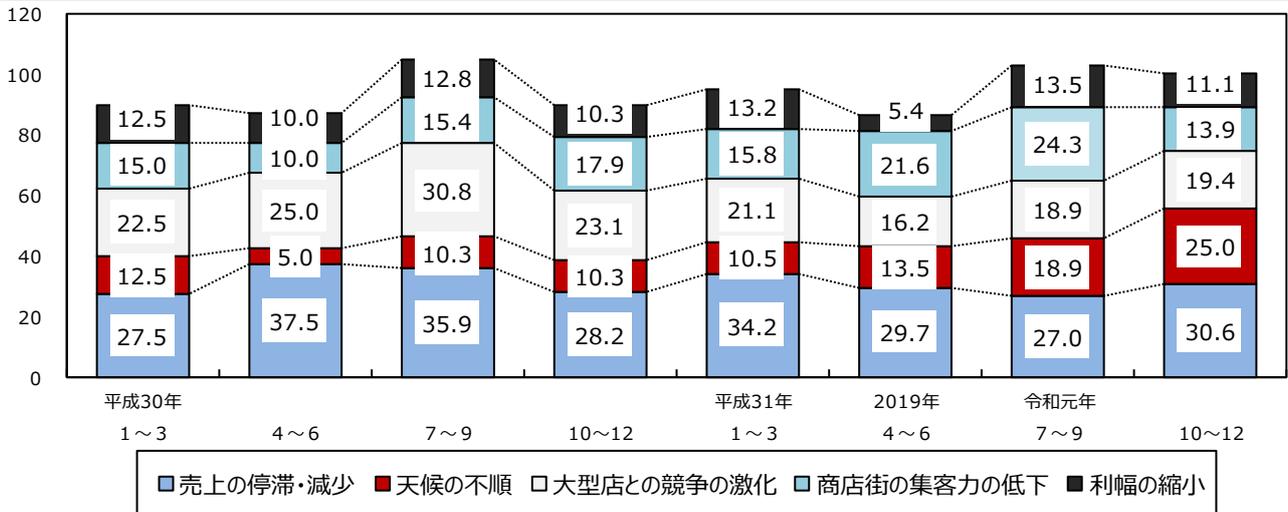
経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で30.6%となった。次いで2位は「天候の不順」で25.0%、3位は「大型店との競争の激化」で19.4%となった。以下、4位は「商店街の集客力の低下」で13.9%、5位は「利幅の縮小」「同業者間の競争の激化」が同率で11.1%と続いた。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で36.1%となった。次いで2位は「品揃えを改善する」で25.0%、3位は「宣伝・広告を強化する」で19.4%となった。以下、4位は「商店街事業を活性化させる」「売れ筋商品を取り扱う」が同率で13.9%、5位は「店舗・設備を改装する」「仕入先を開拓・選別する」が同率で8.3%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

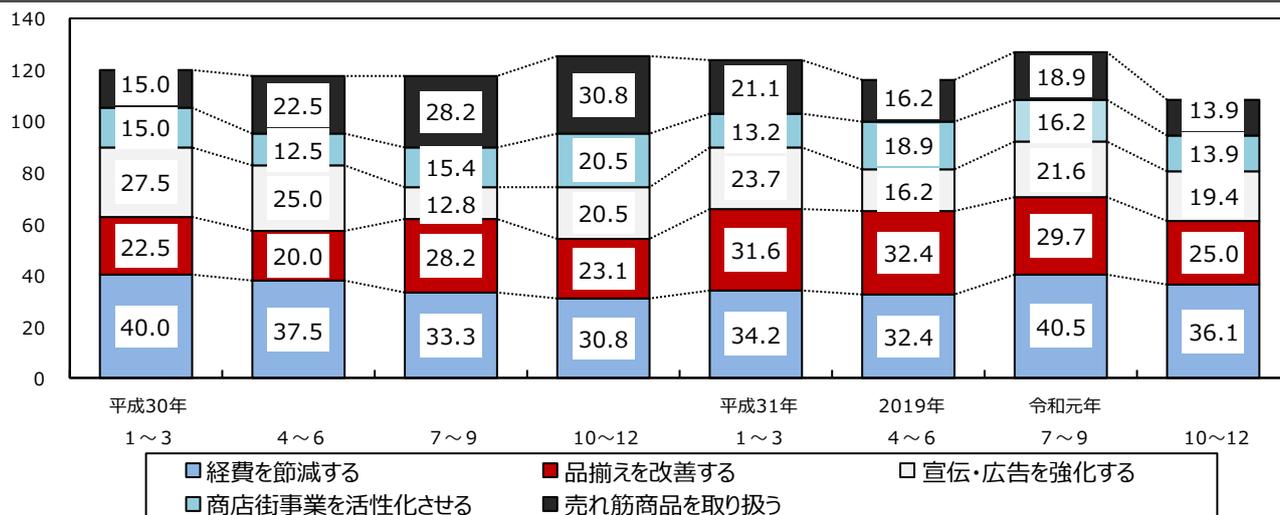


小売業 経営上の問題点（％）



	平成31年1~3月期		2019年4~6月期		令和元年7~9月期		令和元年10~12月期	
第1位	売上の停滞・減少	34.2 %	売上の停滞・減少	29.7 %	売上の停滞・減少	27.0 %	売上の停滞・減少	30.6 %
第2位	大型店との競争の激化	21.1 %	人手不足	24.3 %	商店街の集客力の低下	24.3 %	天候の不順	25.0 %
第3位	商店街の集客力の低下	15.8 %	商店街の集客力の低下	21.6 %	天候の不順	18.9 %	大型店との競争の激化	19.4 %
	人手不足	15.8 %			大型店との競争の激化	18.9 %		
第4位	同業者間の競争の激化	13.2 %	大型店との競争の激化	16.2 %	人手不足	16.2 %	商店街の集客力の低下	13.9 %
	利幅の縮小	13.2 %						
第5位	天候の不順	10.5 %	天候の不順	13.5 %	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 %

小 売 業 重 点 経 営 施 策 (%)



	平成31年1~3月期		2019年4~6月期		令和元年7~9月期		令和元年10~12月期	
第1位	経費を節減する	34.2 %	経費を節減する	32.4 %	経費を節減する	40.5 %	経費を節減する	36.1 %
第2位	品揃えを改善する	31.6 %	商店街事業を活性化させる	18.9 %	品揃えを改善する	29.7 %	品揃えを改善する	25.0 %
			仕入先を開拓・選別する	18.9 %				
第3位	宣伝・広告を強化する	23.7 %	宣伝・広告を強化する	16.2 %	宣伝・広告を強化する	21.6 %	宣伝・広告を強化する	19.4 %
			売れ筋商品を取り扱う	16.2 %				
第4位	売れ筋商品を取り扱う	21.1 %	人材を確保する	13.5 %	売れ筋商品を取り扱う	18.9 %	商店街事業を活性化させる	13.9 %
							売れ筋商品を取り扱う	13.9 %
第5位	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 %	商店街事業を活性化させる	16.2 %	店舗・設備を改装する	8.3 %
	仕入先を開拓・選別する	13.2 %	新しい事業を始める	5.4 %			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 $\Delta 15.5$ で前期比 13.8 ポイント減と大きく厳しさが強まった。売上額は $\Delta 10.8$ で 6.9 ポイント減と大きく減少幅が拡大し、収益は $\Delta 10.1$ で 4.8 ポイント減とやや減益幅が拡大した。来期の見通しについては、業況はやや厳しさが和らぐが、売上額、収益はともに今期同様の厳しさを推移する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、料金価格は $\Delta 5.3$ で 7.7 ポイント減と上昇から下降に転じ、材料価格は 14.7 で 0.1 ポイント減と前期同様の上昇傾向で推移した。来期の見通しについては、料金価格はやや下降が弱まり、材料価格は今期同様の上昇傾向で推移する見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

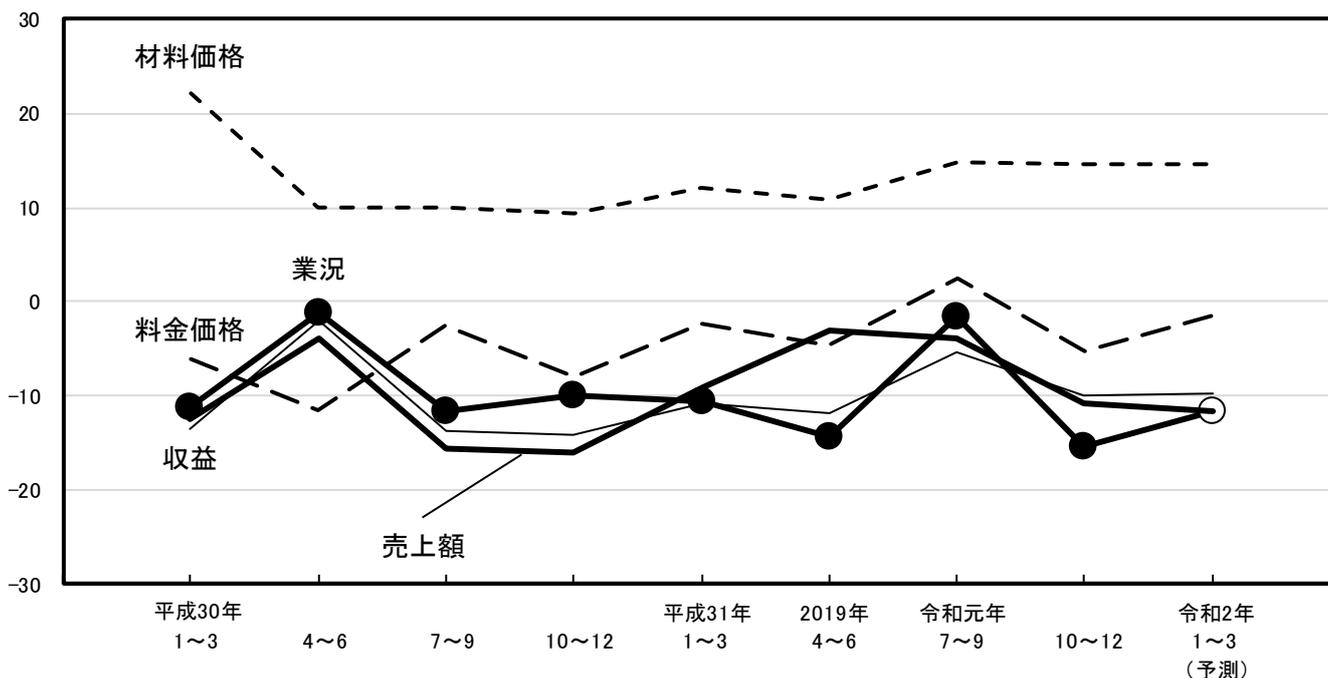
資金繰りは $\Delta 8.6$ で 5.5 ポイント増と大きく窮屈感が弱まり、借入難易度は 4.9 で 7.3 ポイント増と窮屈感を脱し容易になった。借入をした企業は 18.8%で 5.1 ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 18.8%で 5.2 ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは今期同様の厳しさを推移し、借入をする企業は大きく減少し、設備投資を実施する企業はやや減少する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

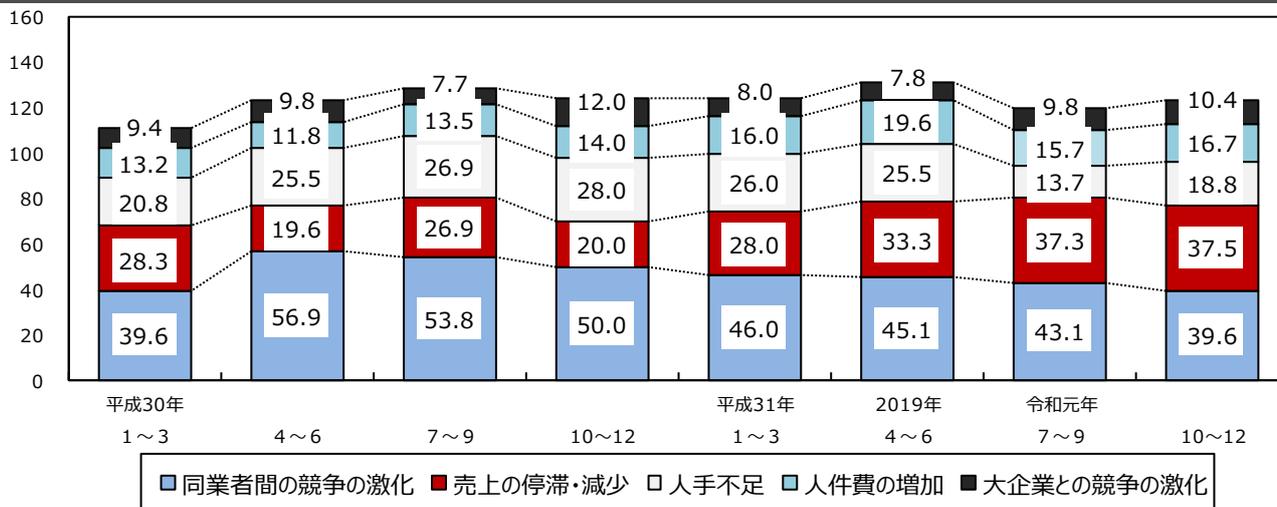
経営上の問題点は、1位は「同業者間の競争の激化」で 39.6%となった。次いで2位は「売上の停滞・減少」で 37.5%、3位は「人手不足」で 18.8%となった。以下、4位は「人件費の増加」で 16.7%、5位は「大企業との競争の激化」で 10.4%と続いた。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で 47.9%となった。次いで2位は「販路を広げる」で 43.8%、3位は「宣伝・広告を強化する」で 18.8%となった。以下、4位は「人材を確保する」で 16.7%、5位は「教育訓練を強化する」で 12.5%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

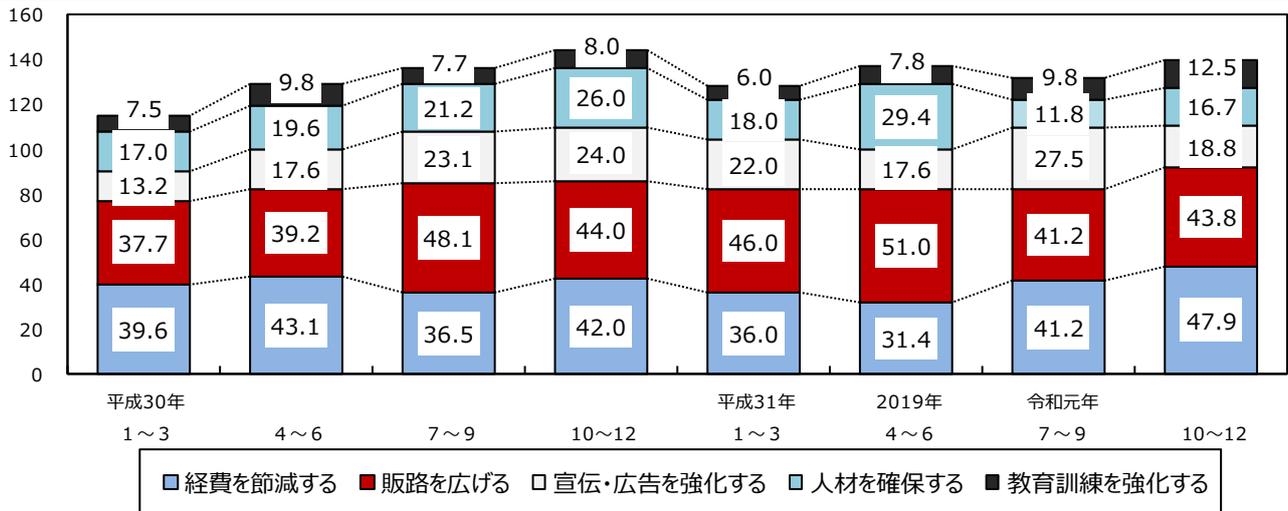


サービス業 経営上の問題点（％）



	平成31年1~3月期	2019年4~6月期	令和元年7~9月期	令和元年10~12月期
第1位	同業者間の競争の激化 46.0 %	同業者間の競争の激化 45.1 %	同業者間の競争の激化 43.1 %	同業者間の競争の激化 39.6 %
第2位	売上の停滞・減少 28.0 %	売上の停滞・減少 33.3 %	売上の停滞・減少 37.3 %	売上の停滞・減少 37.5 %
第3位	人手不足 26.0 %	人手不足 25.5 %	利幅の縮小 17.6 %	人手不足 18.8 %
第4位	人件費の増加 16.0 %	人件費の増加 19.6 %	人件費の増加 15.7 %	人件費の増加 16.7 %
第5位	利幅の縮小 12.0 %	取引先の減少 13.7 %	人手不足 13.7 %	大企業との競争の激化 10.4 %

サービス業 重点経営施策（％）



	平成31年1~3月期	2019年4~6月期	令和元年7~9月期	令和元年10~12月期
第1位	販路を広げる 46.0 %	販路を広げる 51.0 %	経費を節減する 41.2 % 販路を広げる 41.2 %	経費を節減する 47.9 %
第2位	経費を節減する 36.0 %	経費を節減する 31.4 %	宣伝・広告を強化する 27.5 %	販路を広げる 43.8 %
第3位	宣伝・広告を強化する 22.0 %	人材を確保する 29.4 %	技術力を強化する 13.7 %	宣伝・広告を強化する 18.8 %
第4位	人材を確保する 18.0 %	宣伝・広告を強化する 17.6 %	人材を確保する 11.8 %	人材を確保する 16.7 %
第5位	技術力を強化する 16.0 %	新しい事業を始める 9.8 % 技術力を強化する 9.8 %	教育訓練を強化する 9.8 % 提携先を見つける 9.8 %	教育訓練を強化する 12.5 %

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22.4で前期比0.3ポイント増と前期同様の好調感で推移した。売上額は20.4でポイント増減なしと前期同様の増加幅で推移し、受注残は13.8で3.7ポイント減とやや増加幅が縮小した。また収益は19.8で8.3ポイント減と大きく増益幅が縮小し、施工高は21.0で2.4ポイント増とやや増加幅が拡大した。来期の見通しについては、業況はやや好調感が弱まる見込み。売上額はやや増加幅が縮小し、受注残、収益、施工高は大きく増加幅・増益幅が縮小する見通し。

価格・在庫動向

価格動向については、請負価格は15.5で2.8ポイント減とやや上昇が弱まり、材料価格は41.3で4.6ポイント増とやや上昇が強まった。在庫は△3.1で8.1ポイント減と過剰から品薄に転じた。

来期の見通しについては、請負価格、材料価格はともに大きく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。

資金繰り・借入金・設備投資動向

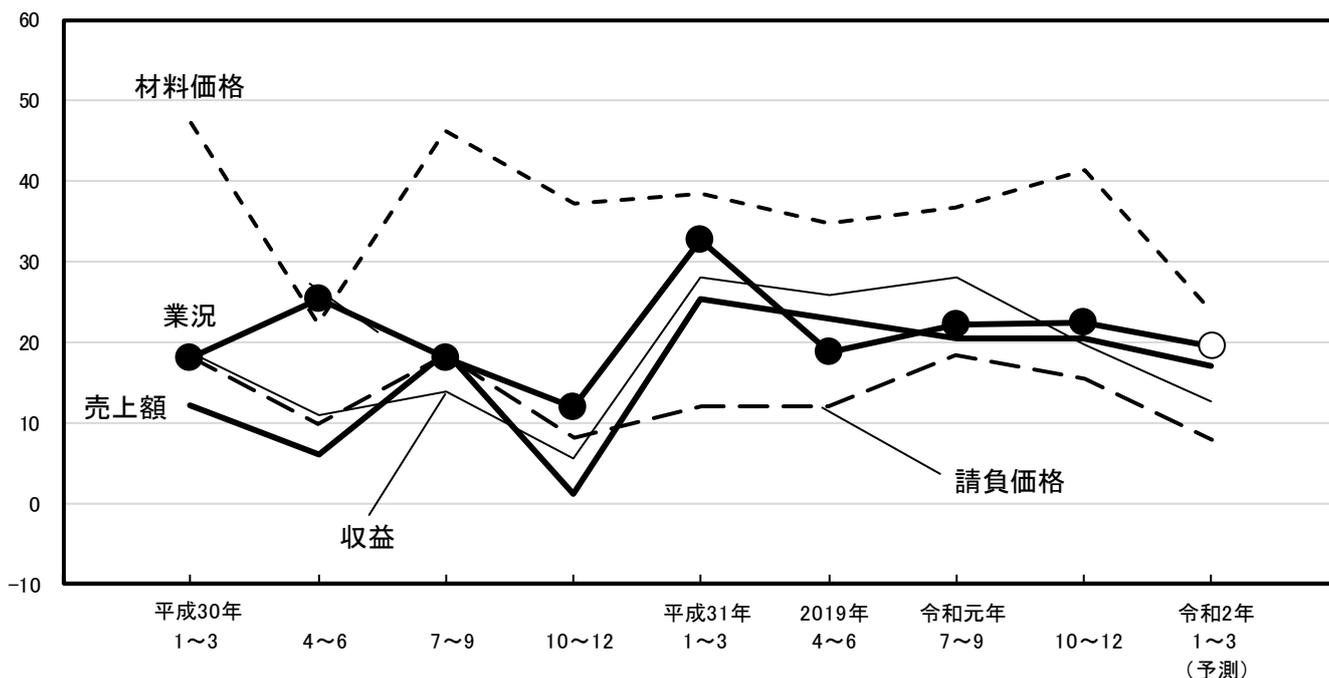
資金繰りは8.1で9.7ポイント減と大きく容易さが弱まり、借入難易度は△4.2で19.0ポイント減と大幅に厳しい状況に転じた。借入をした企業は33.3%と20.4ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は23.3%とポイント増減なしだった。来期の見通しについては、資金繰りはやや容易さが弱まる見込み。借入をする企業は大きく減少し、設備投資を実施する企業はやや減少する見通し。

経営上の問題点・重点経営施策

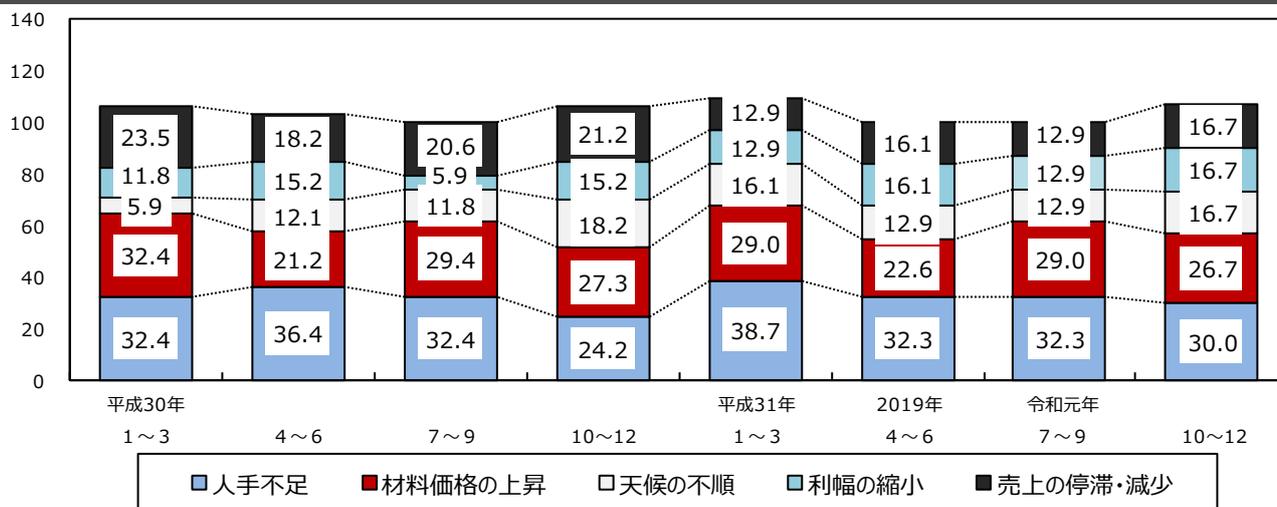
経営上の問題点は、1位は「人手不足」で30.0%となった。次いで2位は「材料価格の上昇」で26.7%、3位は「天候の不順」「利幅の縮小」「売上の停滞・減少」が同率で16.7%となった。以下、4位は「同業者間の競争の激化」「人件費の増加」が同率で10.0%、5位は「下請の確保難」「技術力の不足」が同率で6.7%と続いた。

重点経営施策は、1位は「技術力を高める」「経費を節減する」が同率で33.3%となった。次いで2位は「人材を確保する」「販路を広げる」が同率で26.7%、3位は「情報力を強化する」で23.3%となった。以下、4位は「新しい工法を導入する」で6.7%、5位は「教育訓練を強化する」「労働条件を改善する」が同率で3.3%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

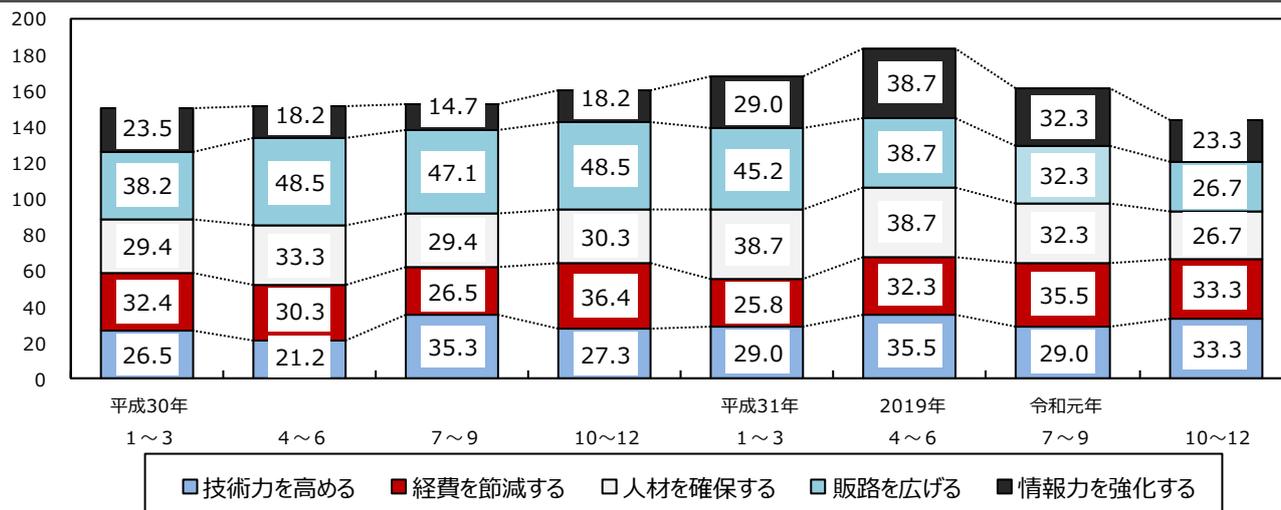


建設業 経営上の問題点（％）



	平成31年1~3月期		2019年4~6月期		令和元年7~9月期		令和元年10~12月期	
第1位	人手不足	38.7 %	人手不足	32.3 %	人手不足	32.3 %	人手不足	30.0 %
第2位	材料価格の上昇	29.0 %	材料価格の上昇	22.6 %	材料価格の上昇	29.0 %	材料価格の上昇	26.7 %
	同業者間の競争の激化	25.8 %	同業者間の競争の激化	22.6 %	同業者間の競争の激化	16.1 %	同業者間の競争の激化	16.7 %
第3位	同業者間の競争の激化	25.8 %	利幅の縮小	16.1 %	同業者間の競争の激化	16.1 %	天候の不順	16.7 %
			売上の停滞・減少	16.1 %	売上の停滞・減少	16.1 %	利幅の縮小	16.7 %
			下請の確保難	16.1 %	下請の確保難	16.1 %	売上の停滞・減少	16.7 %
第4位	天候の不順	16.1 %	天候の不順	12.9 %	天候の不順	12.9 %	同業者間の競争の激化	10.0 %
	人件費の増加	16.1 %	大手企業との競争の激化	12.9 %	利幅の縮小	12.9 %	人件費の増加	10.0 %
	下請の確保難	16.1 %			売上の停滞・減少	12.9 %		
第5位	利幅の縮小	12.9 %	人件費の増加	9.7 %	人件費の増加	9.7 %	下請の確保難	6.7 %
	売上の停滞・減少	12.9 %			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（％）



	平成31年1～3月期	2019年4～6月期	令和元年7～9月期	令和元年10～12月期
第1位	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 %	経費を節減する 35.5 %	技術力を高める 33.3 % 経費を節減する 33.3 %
第2位	人材を確保する 38.7 %	技術力を高める 35.5 %	人材を確保する 32.3 % 情報力を強化する 32.3 % 販路を広げる 32.3 %	人材を確保する 26.7 % 販路を広げる 26.7 %
第3位	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 %	技術力を高める 29.0 %	情報力を強化する 23.3 %
第4位	経費を節減する 25.8 %	教育訓練を強化する 9.7 %	新しい工法を導入する 6.5 %	新しい工法を導入する 6.7 %
第5位	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 %	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 %