

(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△20.6で前期比10.5ポイント減と大幅に悪化幅が拡大した。売上額は△14.9で9.6ポイント減となり大きく低迷した。受注残は7.0ポイント減の△15.9となり、収益は△16.7で7.2ポイント減と大幅に減少を強めた。来期の見通しについては、業況、売上額は幾分か持ち直し、受注残は大きく持ち直し、収益はわずかに改善する見込み。

業種別でみると、業況は、「金属製品、建設用金属製品」は水面下ながら大きく改善し、「一般機械器具、金型」は非常に低迷し、「電気機械器具」は非常に大きく悪化に転じた。売上額も、「金属製品、建設用金属製品」、「一般機械器具、金型」は大幅に低迷し、「電気機械器具」は大きく水面下に落ち込んだ。受注残は、「金属製品、建設用金属製品」で大きく減少し、「一般機械器具、金型」でやや減少幅が拡大し、「電気機械器具」はほぼ前期並みとなった。収益は、「金属製品、建設用金属製品」、「電気機械器具」は大きく回復の兆しが見え、「一般機械器具、金型」は非常に大きく増加から減少に転じた。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は△3.0で0.5ポイント増と前期並みとなった。原材料価格は8.6で4.8ポイント増とわずかに上昇幅が拡大した。在庫は2.1ポイント増の1.2とわずかに在庫過多に転じている。来期の見通しについては、原材料価格はほぼ横ばい、販売価格は上昇に転じる見込み。在庫は前期並みとなっている。

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」は大きく下降幅が縮小し、「一般機械器具、金型」は大幅に下降を強めた。「電気機械器具」はやや上昇幅が弱まった。原材料価格は、「金属製品、建設用金属製品」は大幅に厳しい状況に転じ、「一般機械器具、金型」も大きく上昇に転じ、「電気機械器具」は大きく上昇が弱まった。在庫は、「金属製品、建設用金属製品」は大きく在庫過多に転じ、「一般機械器具、金型」は過剰感が緩和され、「電気機械器具」はやや品薄感が緩和している。

資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは△11.4で1.5ポイント増とやや改善した。借入難易度も△13.6でほぼ横ばいとなり、借入をした企業は21.3%で1.8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11.2%でやや減少した。来期の見通しについては、資金繰りは△11.0と前期並みの苦しさとなり、借入をする企業は15.7%と大きく減少する見込み。設備投資を実施する企業は12.6%とほぼ横ばいの見通し。

業種別でみると、資金繰りは、「金属製品、建設用金属製品」でかなり厳しさが和らぎ、「一般機械器具、金型」では非常に大きく、「電気機械器具」では大きくそれぞれ厳しさが増した。

借入難易度は、「金属製品、建設用金属製品」16.7ポイント増の0.0と容易になった。「一般機械器具、金型」は△11.1で11.1ポイント減少し、厳しい状態に転じた。「電気機械器具」は2.1ポイント増の△13.3とやや容易にとなった。今期借入をした企業は、「金属製品、建設用金属製品」は18.8%で1.2ポイント減少し、「電気機械器具」は35.3%で8.6ポイント増加となり、「一般機械器具、金型」は27.3%で大幅に増加した。設備投資を実施した企業は、「金属製品、建設用金属製品」は大きく増加し、「一般機械器具、金型」は大きく減少する見込み。

具、金型」、「電気機械器具」は大幅に減少した。

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42.7%となった。2位は「同業者間の競争の激化」で27.0%、3位は「利幅の縮小」で24.7%となった。以下、4位は「原材料高」で14.6%、5位は「販売納入先からの値下げ要請」で11.2%となった。

重点経営施策では、1位は「販路を広げる」は50.6%となった。2位は「経費を節減する」で46.1%、3位は「情報力を強化する」で20.2%となった。以下、4位は「新製品・技術を開発する」で15.7%、5位は「教育訓練を強化する」で7.9%と続いた。

業種別動向

(1) 金属製品・建設用金属製品

業況は△25.1で前期比12.1ポイント増と水面下ながら大きく持ち直した。一方、売上額は14.0ポイント減の△28.7、受注残は15.1ポイント減の△32.5と大きく減少した。収益は12.3ポイント増の△9.7で大幅に改善した。今期の「金属製品、建設用金属製品」は、業況、収益については増加、売上額、受注残は減少している。

価格動向については、販売価格は△1.0で10.0ポイント増と厳しさが和らぎ、原材料価格は24.3ポイント増の7.2と非常に大きく厳しい状況に転じた。在庫は10.2ポイント増の6.6となり、大きく在庫過剰に転じた。資金繰りは△1.3で17.3ポイント増と大幅に窮屈感が緩和した。借入難易度は16.7ポイント増の0.0で大幅に改善した。借入をした企業は18.8%で1.2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31.3%で大きく増加した。

来期の見通しについては、業況、収益については横ばいに推移する見通し。売上額はやや持ち直し、受注残は非常に大きく改善する見込み。販売価格は大きく上昇幅が拡大し、原材料価格はやや落ち着きを見せるとみられる。在庫はほぼ変化ない見通し。資金繰りはやや厳しさが増し、設備投資をする企業はやや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37.5%、2位は「同業者間の競争の激化」で31.3%、3位は「利幅の縮小」、「原材料高」、「工場・機械の狭小・老朽化」で同率の18.8%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43.8%、2位は「経費を節減する」で37.5%、3位は「新製品・技術を開発する」で18.8%となった。

(2) 一般機械器具・金型

業況は35.8ポイント減の△39.7と非常に大きく落ち込んだ。売上額は14.3ポイント減の△23.4と大きく減少を強めた。受注残は3.1ポイント減の△23.5となり、やや減少した。収益は42.7ポイント減の△36.5と非常に大きく水面下に落ち込んだ。今期の「一般機械器具、金型」は、業況、売上額、受注残、収益のいずれも悪化した。

価格動向については、販売価格は△17.5で13.8ポイント減と大きく下降を強め、原材料価格は10.6で12.1ポイント増と大きく厳しい状況に転じた。在庫は3.9ポイント減の△0.1と過剰から品薄へと転じた。資金繰りは25.5ポイント減の△21.1となり、非常に厳しい状況に転じた。借入難易度は11.1ポイント減少し、大幅に厳しくなった。借入をした企業は27.3%で大幅に増加した。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%で大きく減少した。

来期の見通しについては、業況はやや持ち直すが、売上額は横ばいの見通し。受注残はさらに悪化を強め、収益は大きく改善する見込みである。販売価格はやや厳しさが和らぎ、原材料価格は落ち着きをみせる見込みである。在庫はほぼ横ばいとなり、資金繰りはかなり厳しさが和らぐとみられる。設備投資をする企業は大幅に増加する見通し。

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「同業者間の競争の激化」「利幅の縮小」、「工場・機械の狭小・老朽化」が同率で27.3%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63.6%、2位は「経費を節減する」で36.4%となった。

(3) 電気機械器具

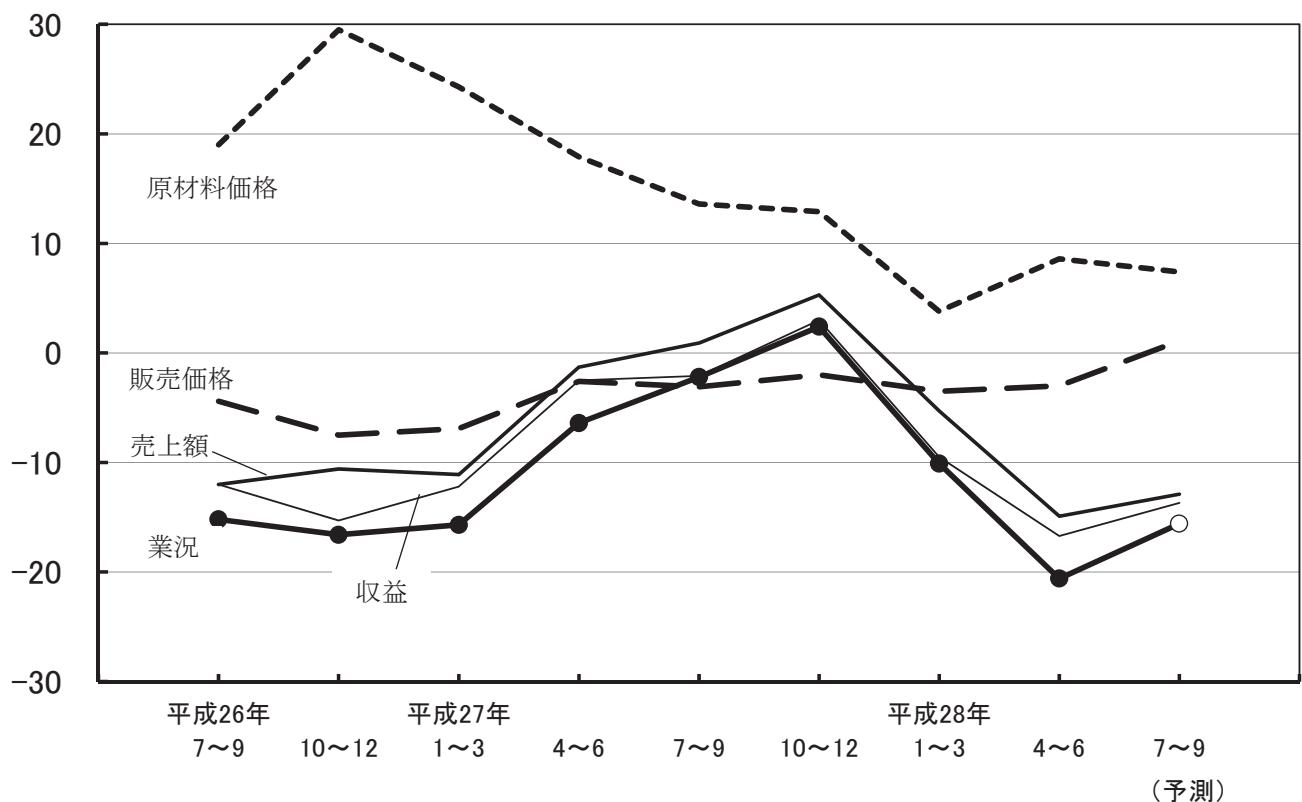
業況は△13.6で31.7ポイント減と非常に大きく厳しさを強めた。売上額は14.0ポイント減の△6.6と大きく増加から減少に転じている。受注残は△1.9で0.1ポイント増と前期並みとなった。収益は8.4ポイント増の△3.2で大きく持ち直した。今期の「電気機械器具」は、業況と売上額は厳しさを強め、受注残は前期並み、収益は増加傾向にある。

価格動向については、販売価格が3.0ポイント減の3.0とやや上昇が弱まり、原材料価格は6.6ポイント減の10.4とかなり落ち着きを見せた。在庫は4.1ポイント増の△1.4となり、やや緩和された。資金繰りは7.0ポイント減の△16.1と大きく厳しさが増した。借入難易度は2.1ポイント増の△13.3とやや厳しさが和らいだ。借入をした企業は35.3%で8.6ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は20.8ポイント減の5.9%と大幅に減少した。

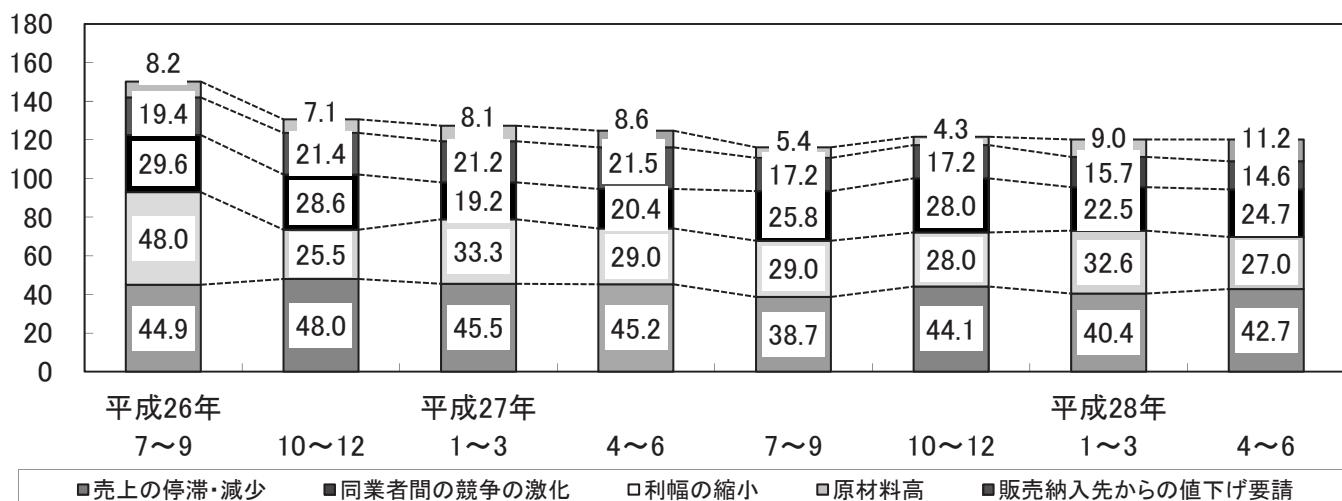
来期の見通しについては、業況と売上額、収益はやや改善し、受注残はやや増加する見込みとなっている。販売価格はやや上昇傾向を強め、原材料価格は幾分か落ち着きを見せる見込みとなっている。在庫と資金繰りは前期並みで、設備投資を実施する企業は大幅に増加する見込み。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で41.2%、2位は「利幅の縮小」で29.4%、3位は「合理化の不足」で17.6%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47.1%、2位は「経費を節減する」で29.4%、3位は「新製品・技術を開発する」で23.5%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

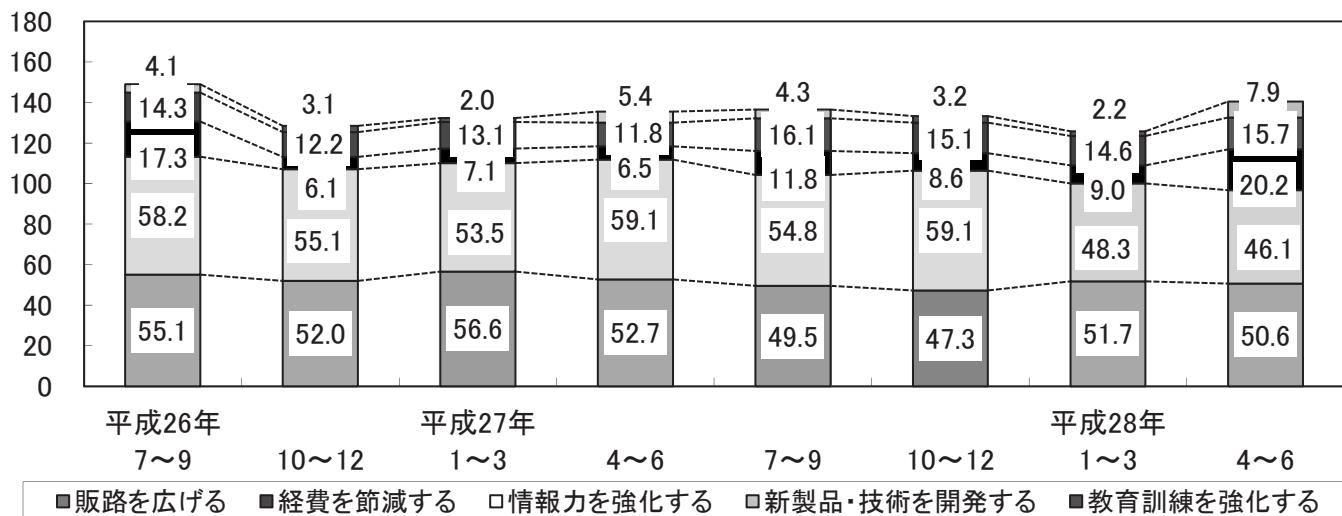


製造業 経営上の問題点（%）



	27年7~9月期	27年10~12月期	28年1~3月期	28年4~6月期
第1位	売上の停滞・減少 38.7 %	売上の停滞・減少 44.1 %	売上の停滞・減少 40.4 %	売上の停滞・減少 42.7 %
第2位	同業者間の競争の激化 29.0 %	利幅の縮小 28.0 % 同業者間の競争の激化 28.0 %	同業者間の競争の激化 32.6 %	同業者間の競争の激化 27.0 %
第3位	利幅の縮小 25.8 %	原材料高 17.2 %	利幅の縮小 22.5 %	利幅の縮小 24.7 %
第4位	原材料高 17.2 %	工場・機械の狭小・老朽化 10.8 %	原材料高 15.7 %	原材料高 14.6 %
第5位	人手不足 11.8 %	仕入先からの値上げ要請 9.7 %	仕入先からの値上げ要請 11.2 %	販売納入先からの値下げ要請 11.2 %

製造業 重点経営施策（%）



	27年7~9月期	27年10~12月期	28年1~3月期	28年4~6月期
第1位	経費を節減する 54.8 %	経費を節減する 59.1 %	販路を広げる 51.7 %	販路を広げる 50.6 %
第2位	販路を広げる 49.5 %	販路を広げる 47.3 %	経費を節減する 48.3 %	経費を節減する 46.1 %
第3位	新製品・技術を開発する 16.1 %	新製品・技術を開発する 15.1 %	新製品・技術を開発する 14.6 %	情報力を強化する 20.2 %
第4位	人材を確保する 12.9 %	人材を確保する 10.8 %	提携先を見つける 11.2 %	新製品・技術を開発する 15.7 %
第5位	情報力を強化する 11.8 %	情報力を強化する 8.6 %	情報力を強化する 9.0 %	教育訓練を強化する 7.9 %

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 6.6 ポイント減の△8.8 と大幅に悪化幅が拡大した。売上額は 6.8 ポイント減の△5.8 と大きく水面下に落ち込んだ。収益は△9.0 で 8.0 ポイント減となり、大幅に低迷した。来期の見通しについては、収益、売上額、業況ともにわずかではあるが減少幅が拡大する見込み。

▲価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は△8.8 で 8.9 ポイント減と大幅に上昇から下降に転じ、仕入価格は 2.6 ポイント増の 6.7 とやや上昇が強まった。在庫については 6.9 ポイント減の△6.7 と大きく過剰から品薄へ転じた。来期の見通しについては、販売価格は、幾分下降傾向が一服し、仕入価格はやや上昇が弱まり、在庫は多少品薄感が強まる見込み。

▲資金繰り・借入金・設備投資動向

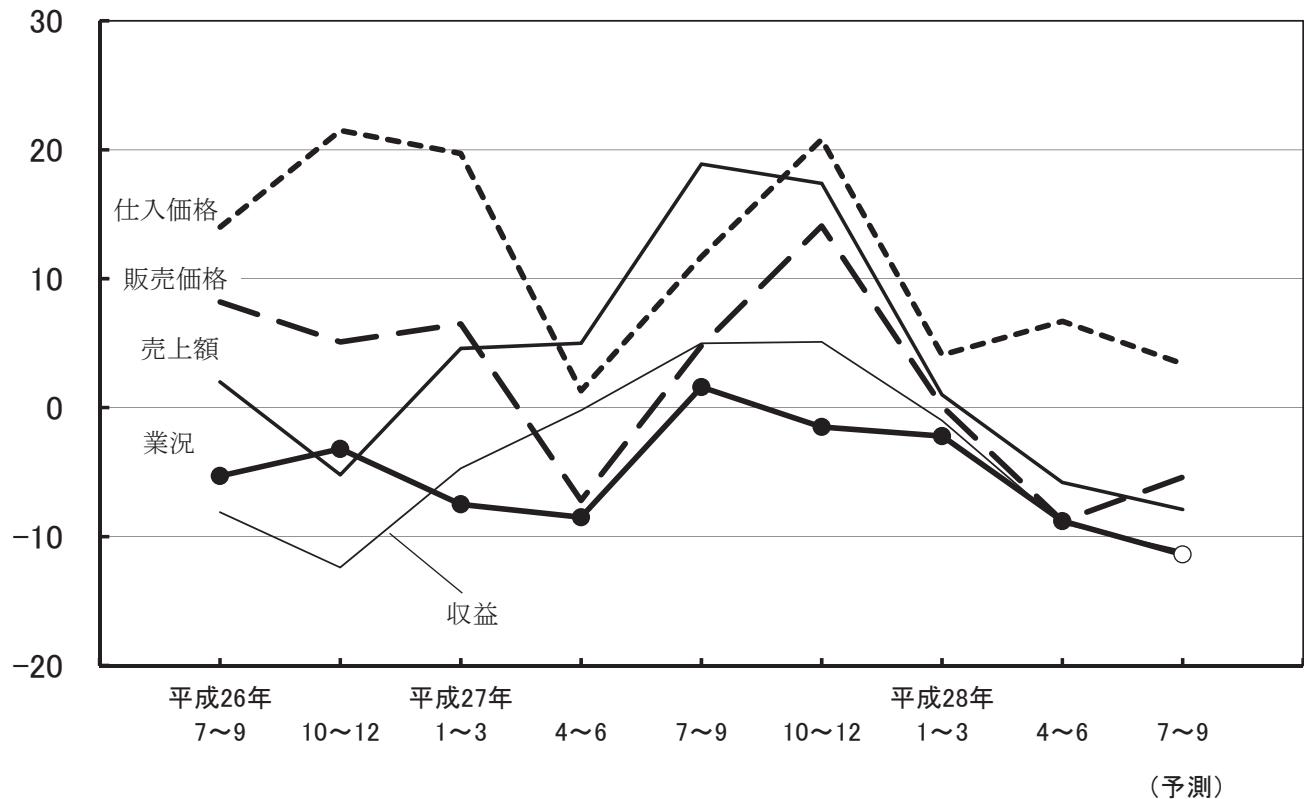
資金繰りは△12.5 で 3.1 ポイント減とやや窮屈感が強まった。借入難易度は 0.1 ポイント減の 3.8 と前期並みとなり、借入をした企業は 10.7% で 10.7 ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 18.5% と 11.4 ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは△10.7 とやや厳しさが和らぎ、借入をする企業は 14.3% とやや増加する見込み。設備投資をする企業については 14.3% とわずかに減少する見込み。

▲経営上の問題点・重点経営施策

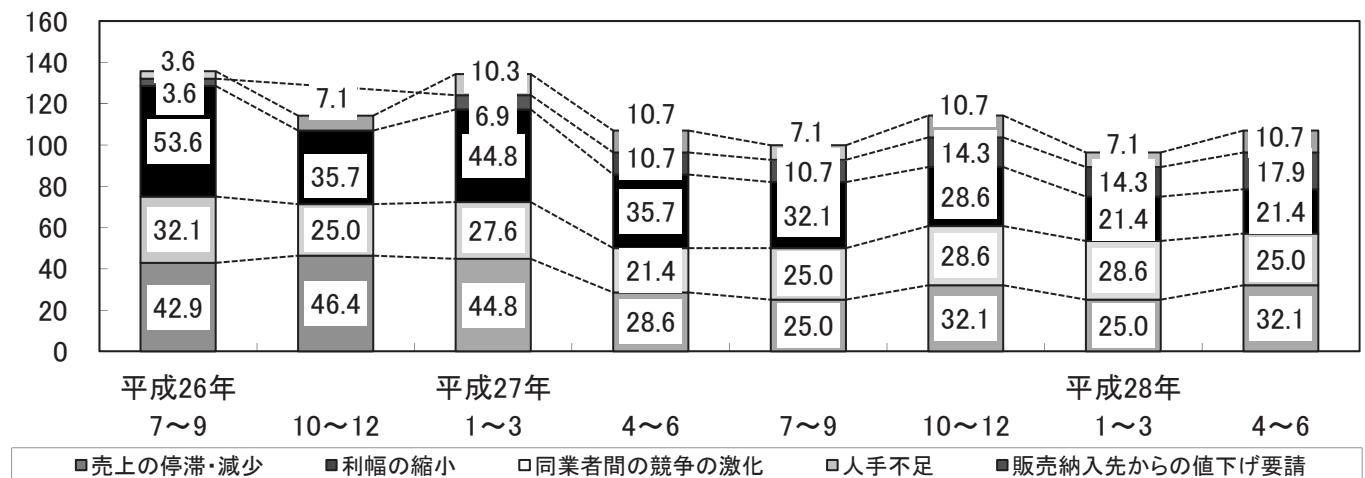
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」で 32.1% となった。2位は「利幅の縮小」で 25.0% となった。3位は「同業間の競争の激化」で 21.4%、4位は「人手不足」で 17.9% となった。5位は「販売納入先からの値下げ要請」、「仕入先からの値上げ要請」、「取引先の減少」、「為替レートの変動」が同率で 10.7% と続いた。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」で 64.3% となった。2位は「経費を節減する」で 50.0% となった。3位は「品揃えを充実する」、「提携先を見つける」が同率で 17.9% となった。4位は「情報力を強化する」で 14.3%、5位は「人材を確保する」で 10.7% 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

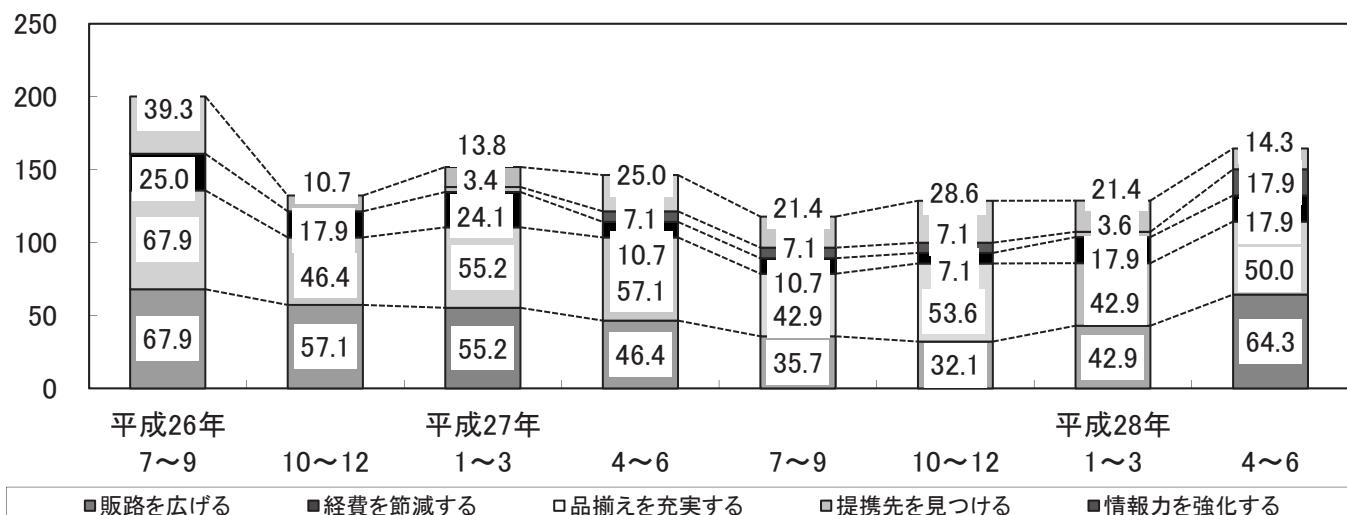


卸売業 経営上の問題点（%）



	27年7~9月期		27年10~12月期		28年1~3月期		28年4~6月期	
第1位	同業者間の競争の激化	32.1 %	売上の停滞・減少	32.1 %	利幅の縮小	28.6 %	売上の停滞・減少	32.1 %
第2位	利幅の縮小	25.0 %	利幅の縮小	28.6 %	売上の停滞・減少	25.0 %	利幅の縮小	25.0 %
	売上の停滞・減少	25.0 %	同業者間の競争の激化	28.6 %				
第3位	取引先の減少	21.4 %	仕入先からの値上げ要請	17.9 %	同業者間の競争の激化	21.4 %	同業者間の競争の激化	21.4 %
第4位	輸入品との競争の激化	17.9 %	合理化の不足	14.3 %	人手不足	14.3 %	人手不足	17.9 %
			輸入品との競争の激化	14.3 %	為替レートの変動	14.3 %		
			人手不足	14.3 %				
第5位	人手不足	10.7 %	流通経路の変化による競争の激化	10.7 %	輸入品との競争の激化	10.7 %	販売納入先からの値下げ要請	10.7 %
	合理化の不足	10.7 %	販売納入先からの値下げ要請	10.7 %	合理化の不足	10.7 %	仕入先からの値上げ要請	10.7 %
	仕入先からの値上げ要請	10.7 %			仕入先からの値上げ要請	10.7 %	取引先の減少	10.7 %
							為替レートの変動	10.7 %

卸売業 重点経営施策（%）



	27年7~9月期		27年10~12月期		28年1~3月期		28年4~6月期	
第1位	経費を節減する	42.9 %	経費を節減する	53.6 %	販路を広げる	42.9 %	販路を広げる	64.3 %
第2位	販路を広げる	35.7 %	販路を広げる	32.1 %	情報力を強化する	21.4 %	経費を節減する	50.0 %
第3位	情報力を強化する	21.4 %	情報力を強化する	28.6 %	品揃えを充実する	17.9 %	品揃えを充実する	17.9 %
第4位	流通経路の見直しをする	14.3 %	取引先を支援する	14.3 %	取引先を支援する	14.3 %	情報力を強化する	14.3 %
第5位	不動産の有効活用を図る	10.7 %	不動産の有効活用を図る	7.1 %	流通経路の見直しをする	10.7 %	人材を確保する	10.7 %
	取引先を支援する	10.7 %	輸入品の取扱いを増やす	7.1 %				
	品揃えを充実する	10.7 %	流通経路の見直しをする	7.1 %				
			人材を確保する	7.1 %				
			機械化を推進する	7.1 %				
			提携先を見つける	7.1 %				
			品揃えを充実する	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△20.0で0.2ポイント減と前期並みの悪化幅となり、売上額も△12.1で1.0ポイント減と前期並みの減少が続いた。収益は△17.5で6.0ポイント減と大幅に減少を強めた。来期の見通しについては、業況、売上額は幾分か持ち直し、収益は大幅に改善する見通し。

△価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は2.0ポイント増の1.1とやや上昇に転じ、仕入価格は13.3で8.1ポイント増と大きく上昇傾向が強まった。在庫は0.6ポイント減の4.8と、前期並みの過多感となった。来期の見通しについては、販売価格は△0.9とわずかに上昇から下降へと転じ、仕入価格は14.5とほぼ横ばいの見通し。在庫は0.3とやや過剰感が緩和する見込み。

△資金繰り・借入金・設備投資動向

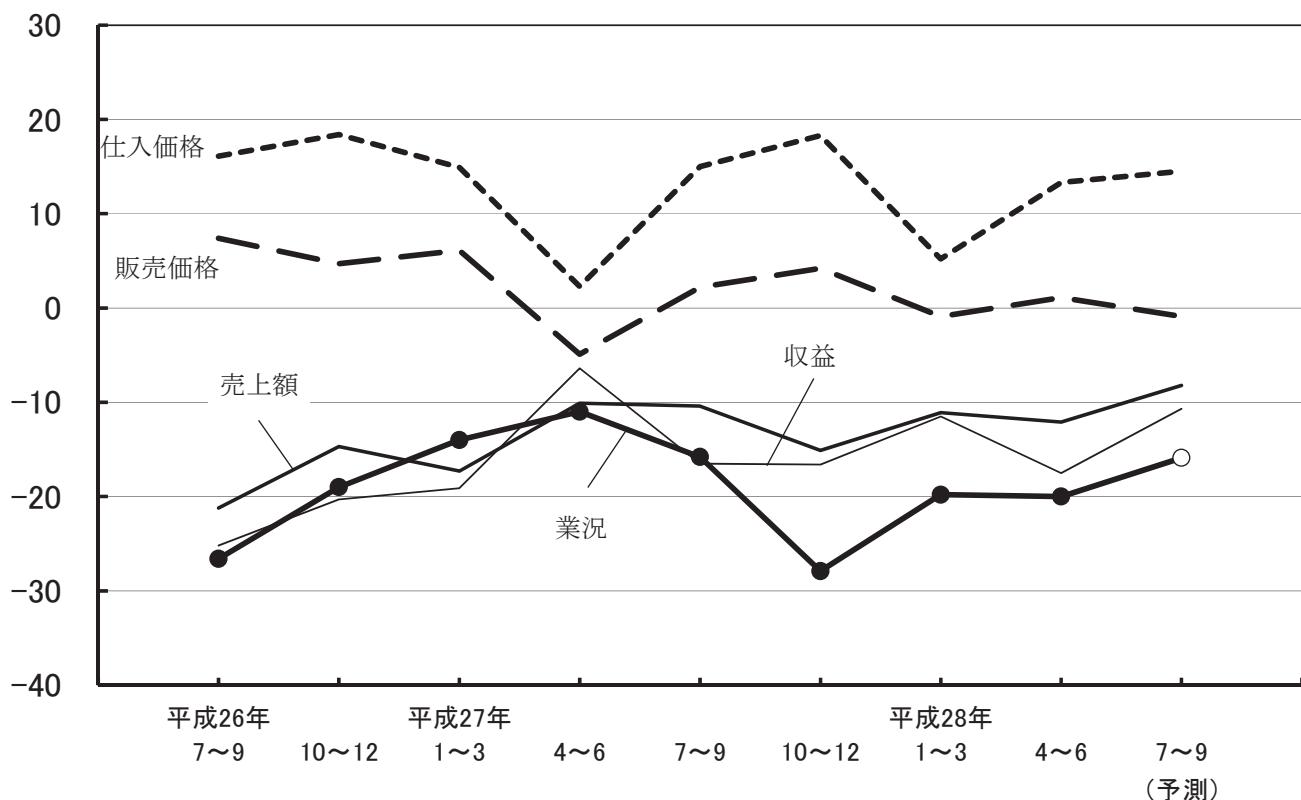
資金繰りは△10.7で6.0ポイント増と大幅に窮屈感が緩和した。借入難易度は6.8ポイント減の△9.8とかなり窮屈感が強まり、借入をした企業は14.3%で5.4ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資をした企業は6.4%でやや減少した。来期の見通しについては、資金繰りは△9.0とほぼ横ばい、借入をする企業は12.2%とやや減少し、設備投資をする企業は13.0%と大きく増加する見込み。

△経営上の問題点・重点経営施策

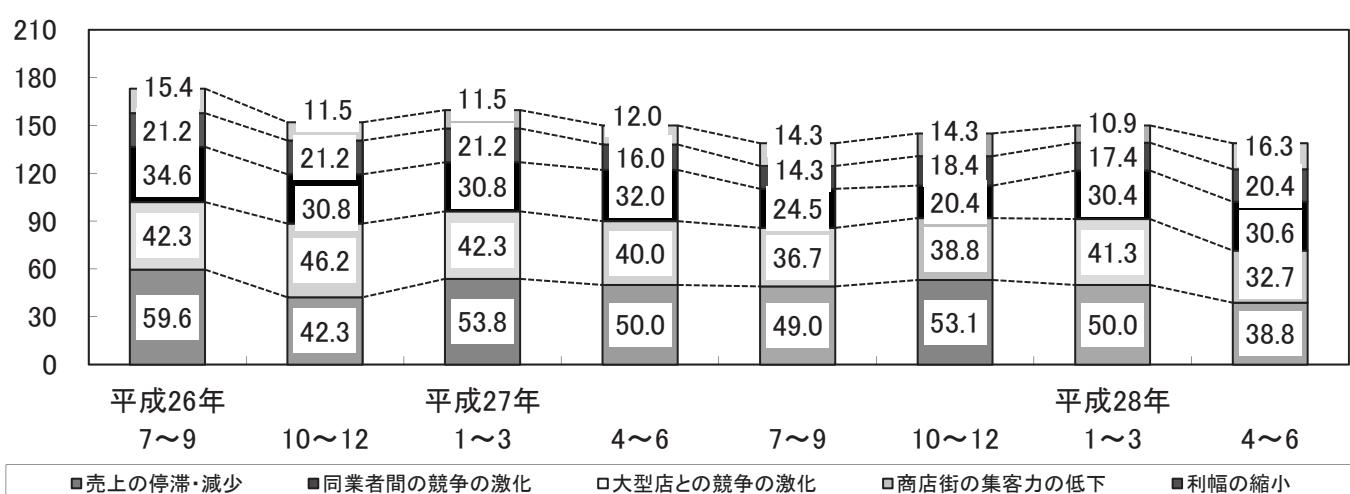
経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で38.8%となった。次いで2位は「同業者間の競争の激化」で32.7%、3位は「大型店との競争の激化」で30.6%と続いた。以下、4位は「商店街の集客力の低下」で20.4%、5位は「利幅の縮小」で16.3%と続いた。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で53.1%となった。次いで2位は「売れ筋商品を取扱う」で34.7%、3位は「品揃えを改善する」で28.6%となった。以下、4位は「宣伝・広告を強化する」で22.4%、5位は「人材を確保する」で10.2%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

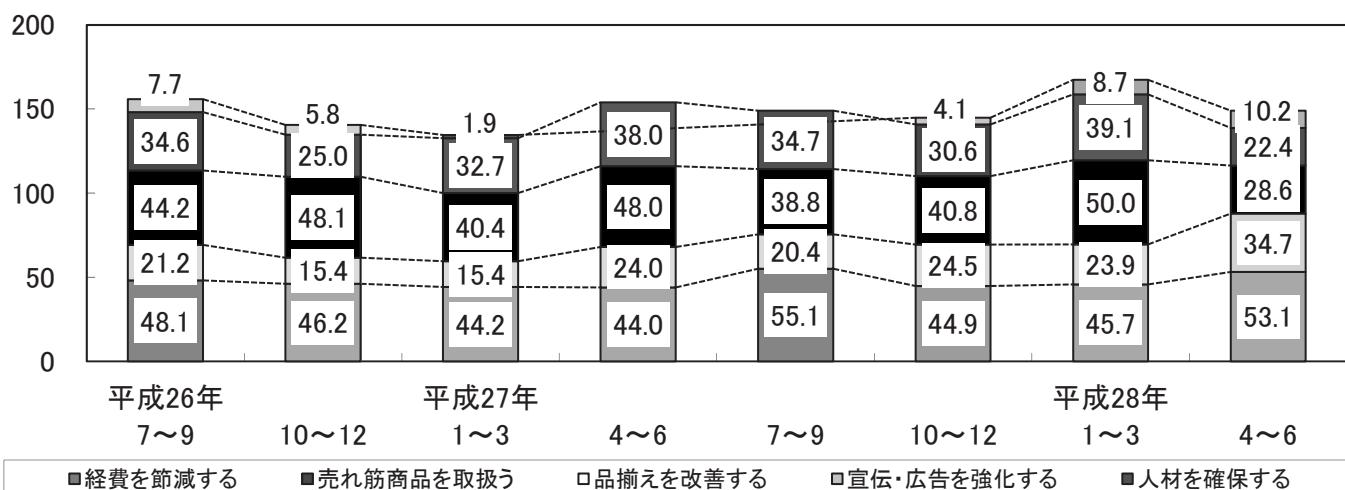


小売業 経営上の問題点（%）



	27年7~9月期		27年10~12月期		28年1~3月期		28年4~6月期	
第1位	売上の停滞・減少 49.0 %		売上の停滞・減少 53.1 %		売上の停滞・減少 50.0 %		売上の停滞・減少 38.8 %	
第2位	同業者間の競争の激化 36.7 %		同業者間の競争の激化 38.8 %		同業者間の競争の激化 41.3 %		同業者間の競争の激化 32.7 %	
第3位	大型店との競争の激化 24.5 %		大型店との競争の激化 20.4 %		大型店との競争の激化 30.4 %		大型店との競争の激化 30.6 %	
第4位	商店街の集客力の低下 14.3 %		商店街の集客力の低下 18.4 %		商店街の集客力の低下 17.4 %		商店街の集客力の低下 20.4 %	
第5位	利幅の縮小 14.3 %							
	販売商品の不足 10.2 %		利幅の縮小 14.3 %		利幅の縮小 10.9 %		利幅の縮小 16.3 %	
	商圈人口の減少 10.2 %							

小売業 重点経営施策（%）



	27年7~9月期	27年10~12月期	28年1~3月期	28年4~6月期
第1位	経費を節減する 55.1 %	経費を節減する 44.9 %	品揃えを改善する 50.0 %	経費を節減する 53.1 %
第2位	品揃えを改善する 38.8 %	品揃えを改善する 40.8 %	経費を節減する 45.7 %	売れ筋商品を取扱う 34.7 %
第3位	宣伝・広告を強化する 34.7 %	宣伝・広告を強化する 30.6 %	宣伝・広告を強化する 39.1 %	品揃えを改善する 28.6 %
第4位	売れ筋商品を取扱う 20.4 %	売れ筋商品を取扱う 24.5 %	売れ筋商品を取扱う 23.9 %	宣伝・広告を強化する 22.4 %
第5位	商店街事業を活性化させる 18.4 %	商店街事業を活性化させる 12.2 %	商店街事業を活性化させる 15.2 %	人材を確保する 10.2 %

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、△13.9で1.2ポイント減と横ばい、売上額は2.2ポイント増の△14.3とやや改善した。収益は0.1ポイント増の△18.9と前期並みの低迷となった。来期の見通しについては、業況、売上額は同様の厳しさが続き、収益はわずかに持ち直す見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、料金価格は5.4ポイント減で△12.3となり、やや下降傾向を強めた。材料価格動向については、3.9ポイント減の12.6となり、やや上昇幅が縮小した。来期の見通しについては、料金価格は3.6ポイント増の△8.7とやや下降傾向が一服し、材料価格は5.7ポイント減の6.9とかなり上昇幅は縮小する見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

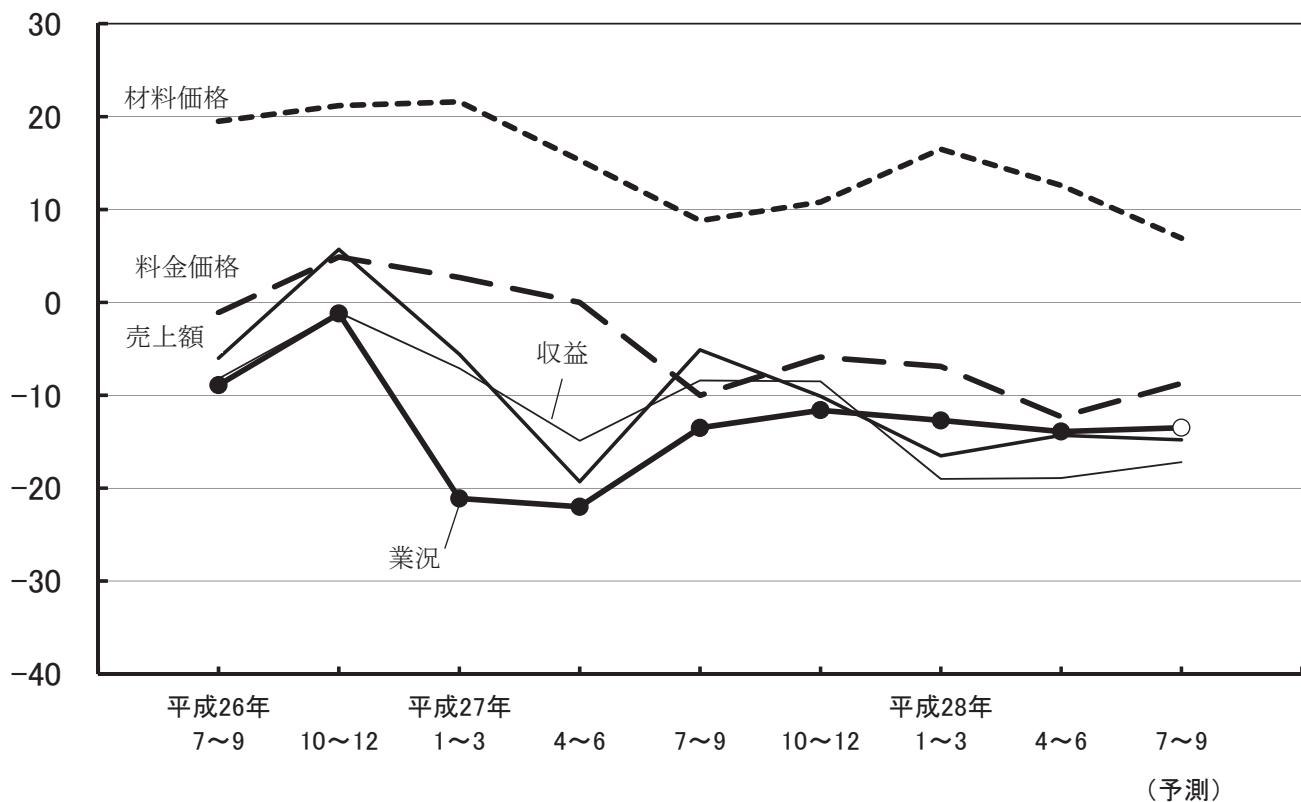
資金繰りは、△15.9で1.1ポイント増と前期並みの苦しさとなった。借入難易度は8.8ポイント増の△2.1と大幅に厳しさが和らいだ。借入をした企業は18.5%で0.6ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資をした企業は22.2%で5.8ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りはやや厳しさが和らぎ、借入をする企業は横ばい、設備投資をする企業は大幅に減少する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

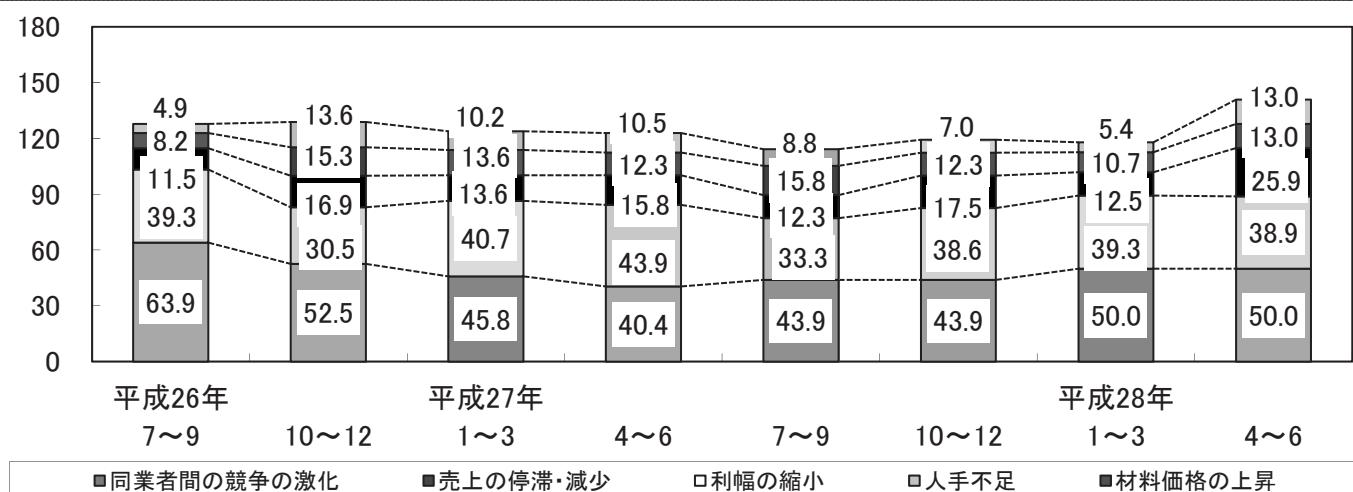
経営上の問題点は、1位は「同業者間の競争の激化」で50.0%、2位は「売上の停滞・減少」で38.9%、3位は「利幅の縮小」で25.9%となった。以下、4位は「人手不足」、「材料価格の上昇」、「取引先の減少」が同率の13.0%、5位は、「店舗・設備の狭小・老朽化」で9.3%と続いた。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で46.3%、2位は「販路を広げる」で40.7%、3位は「宣伝・広告を強化する」で22.2%となった。以下、4位は「人材を確保する」、「教育訓練を強化する」が同率で14.8%、5位は、「店舗・設備を改裝する」、「提携先を見つける」が同率で9.3%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

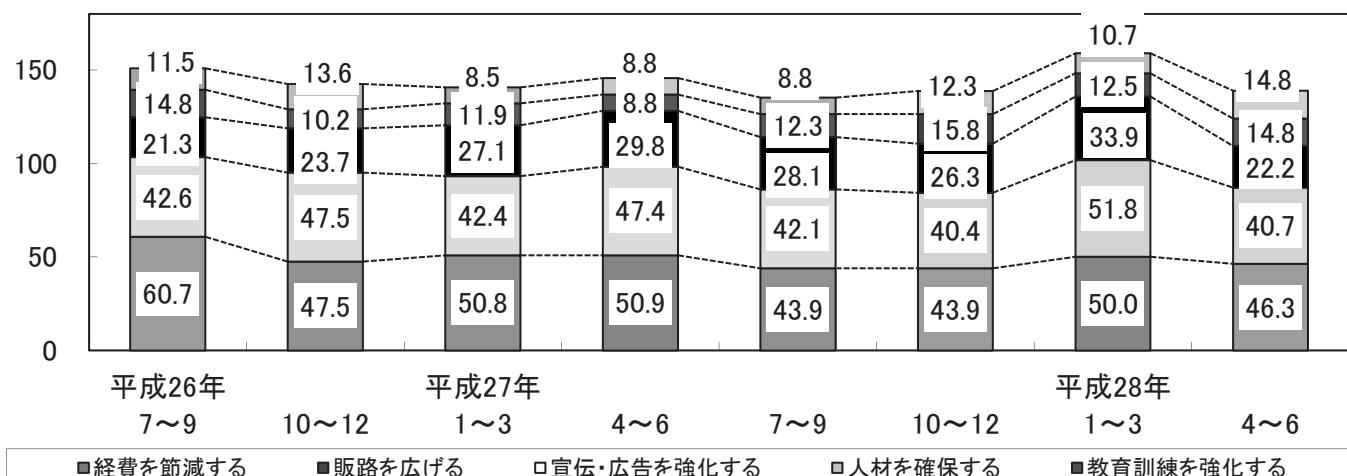


サービス業 経営上の問題点（%）



	27年7~9月期	27年10~12月期	28年1~3月期	28年4~6月期
第1位	同業者間の競争の激化 43.9 %	同業者間の競争の激化 43.9 %	同業者間の競争の激化 50.0 %	同業者間の競争の激化 50.0 %
第2位	売上の停滞・減少 33.3 %	売上の停滞・減少 38.6 %	売上の停滞・減少 39.3 %	売上の停滞・減少 38.9 %
第3位	取引先の減少 21.1 %	利幅の縮小 17.5 %	利幅の縮小 12.5 % 人件費の増加 12.5 % 取引先の減少 12.5 %	利幅の縮小 25.9 %
第4位	人手不足 15.8 %	人手不足 12.3 %	人手不足 10.7 % 大企業との競争の激化 10.7 %	人手不足 13.0 % 材料価格の上昇 13.0 % 取引先の減少 13.0 %
第5位	利幅の縮小 12.3 %	人件費の増加 10.5 % 料金の値下げ要請 10.5 %	料金の値下げ要請 7.1 % 店舗・設備の狭小・老朽化 7.1 %	店舗・設備の狭小・老朽化 9.3 %

サービス業 重点経営施策(%)



	27年7~9月期	27年10~12月期	28年1~3月期	28年4~6月期
第1位	経費を節減する 43.9 %	経費を節減する 43.9 %	販路を広げる 51.8 %	経費を節減する 46.3 %
第2位	販路を広げる 42.1 %	販路を広げる 40.4 %	経費を節減する 50.0 %	販路を広げる 40.7 %
第3位	宣伝・広告を強化する 28.1 %	宣伝・広告を強化する 26.3 %	宣伝・広告を強化する 33.9 %	宣伝・広告を強化する 22.2 %
第4位	人材を確保する 12.3 %	人材を確保する 15.8 %	技術力を強化する 14.3 %	人材を確保する 14.8 % 教育訓練を強化する 14.8 %
第5位	教育訓練を強化する 8.8 % 技術力を強化する 8.8 % 提携先を見つける 8.8 %	教育訓練を強化する 12.3 %	人材を確保する 12.5 %	店舗・設備を改装する 9.3 % 提携先を見つける 9.3 %

△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 10.4 で 1.2 ポイント減とほぼ横ばいとなった。売上額は 0.0 で 25.6 ポイント減と極端に増加傾向が後退し、収益は △6.4 で 22.6 ポイント減と、非常に大幅に水面下に落ち込んだ。施工高は 5.4 で 13.8 ポイント減と大幅に増加幅が縮小し、受注残は 0.7 で 13.1 ポイント減と大幅に減少した。来期の見通しについては、業況は 7.9 とやや悪化し、売上額は 1.0 とやや伸び悩み、収益は △3.5 とやや持ち直す見通し。受注残は 5.3 ポイントとやや増加し、施工高においてはほぼ横ばいの見込み。

△価格・在庫動向

価格動向については、請負価格は 10.9 ポイント減の 2.5 と上昇幅が大幅に縮小し、材料価格は 6.4 ポイント減の 37.7 と大きく上昇幅が縮小した。在庫については 3.5 で 4.3 ポイント減とやや過剰感が緩和した。来期の見通しについては、請負価格、材料価格、いずれもほぼ横ばいの見込み。

△資金繰り・借入金・設備投資動向

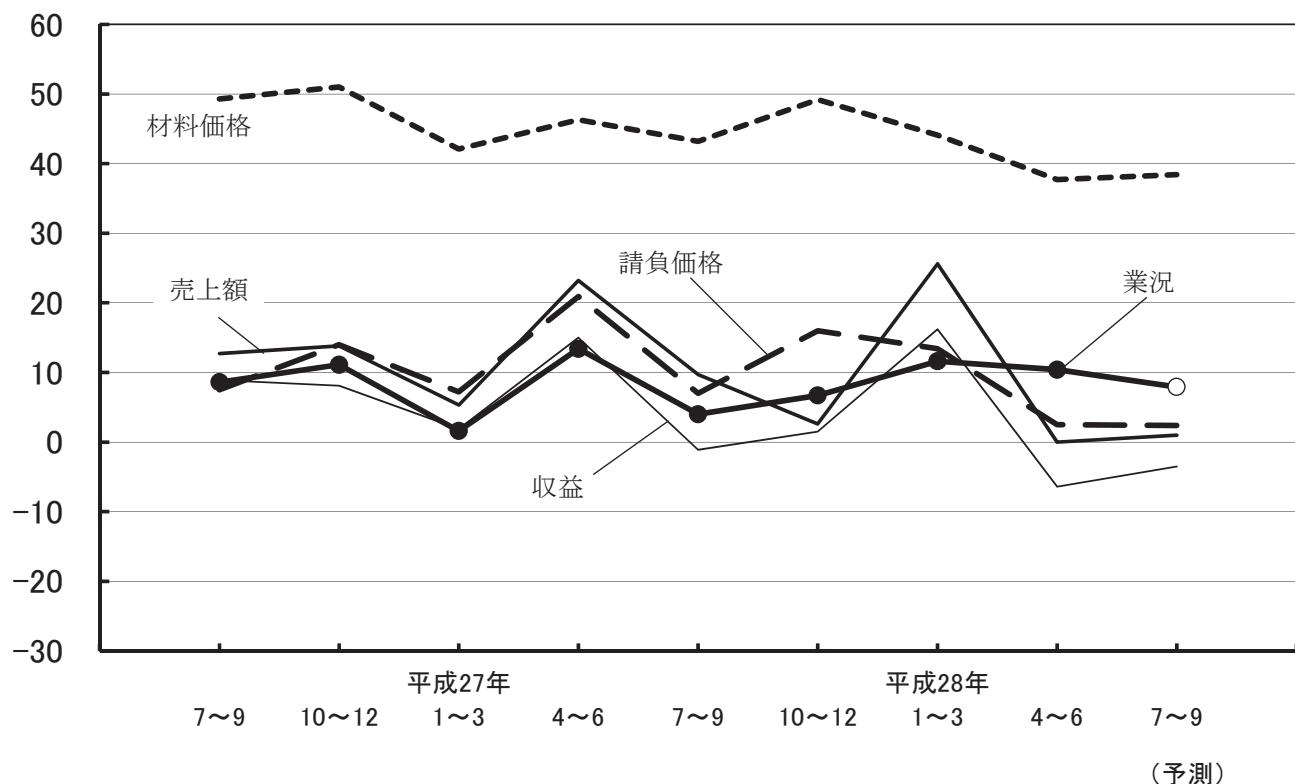
資金繰りは、△2.5 で 1.9 ポイント減とやや厳しさが増した。借入難易度は 12.5 ポイント増の 6.2 と大幅に窮屈感を脱した。借入をした企業は 1.3 ポイント減の 22.2 でほぼ横ばいとなった。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 11.8% で大きく減少した。来期の見通しについては、資金繰りは △5.4 とやや厳しさを増し、借入をする企業は 16.7% と大きく減少するとみられる。設備投資を実施する企業はやや減少する見込み。

△経営上の問題点・重点経営施策

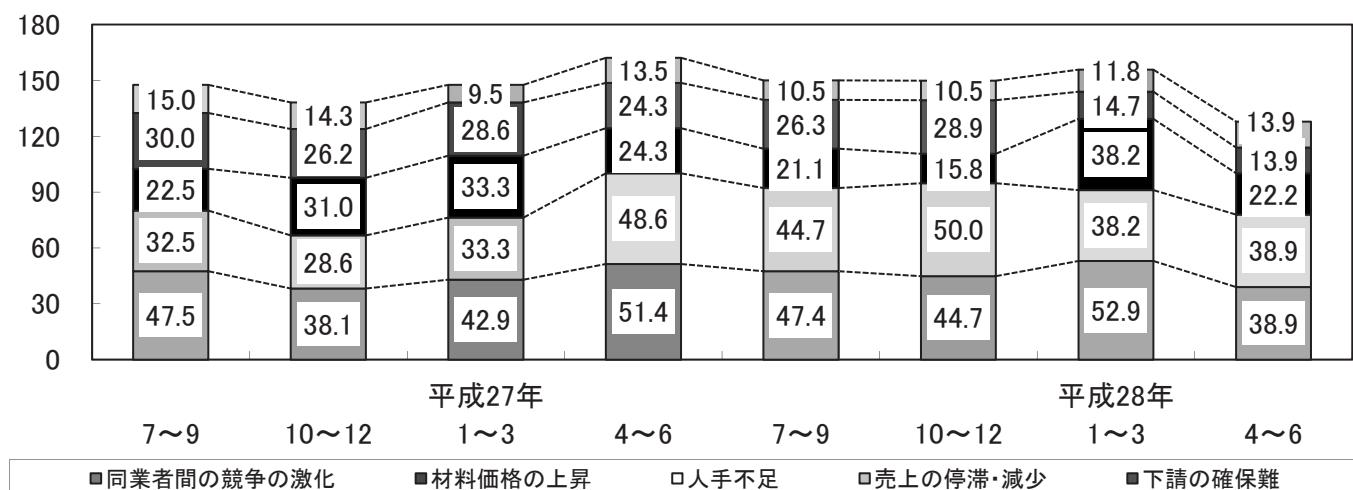
経営上の問題点は、1 位は「同業者間の競争の激化」、「材料価格の上昇」が同率で 38.9% となった。次いで 2 位は「人手不足」で 22.2%、3 位は「売上の停滞・減少」、「下請の確保難」が同率の 13.9% で並んだ。以下、4 位は「大手企業との競争激化」、「利幅の縮小」が同率で 11.1%、5 位は、「天候の不順」で 8.3% と続いた。

重点経営施策は、1 位は「経費を節減する」で 44.4%。2 位は「販路を広げる」で 41.7%、3 位は「技術力を高める」で 25.0% だった。以下、4 位は「人材を確保する」で 22.2%、5 位は「情報力を強化する」で 16.7% 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

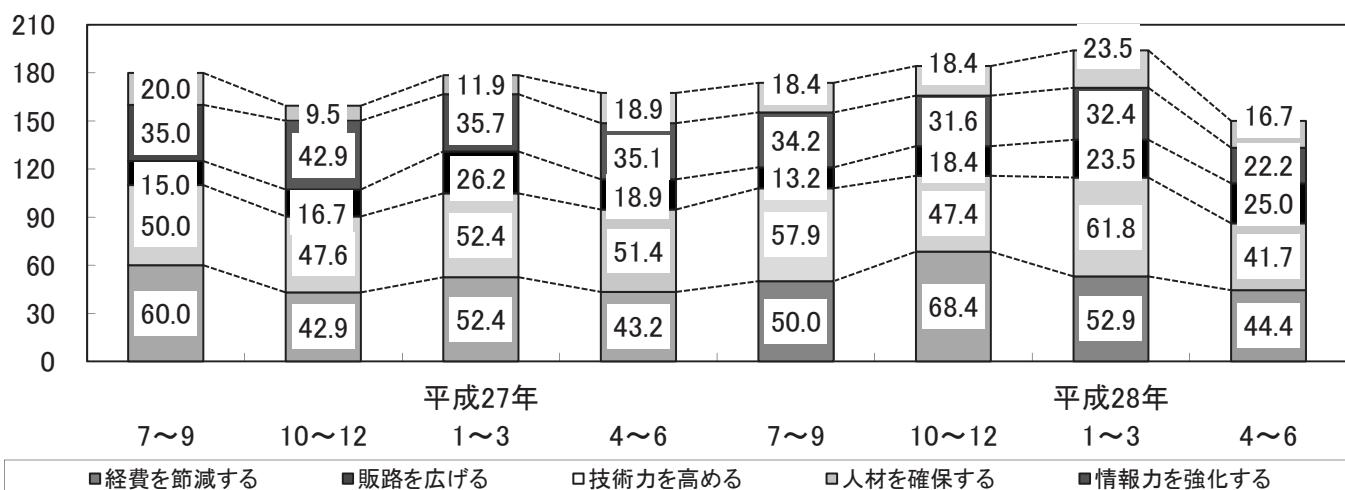


建設業 経営上の問題点（%）



	27年7~9月期	27年10~12月期	28年1~3月期	28年4~6月期
第1位	同業者間の競争の激化 47.4 %	材料価格の上昇 50.0 %	同業者間の競争の激化 52.9 %	同業者間の競争の激化 38.9 % 材料価格の上昇 38.9 %
第2位	材料価格の上昇 44.7 %	同業者間の競争の激化 44.7 %	人手不足 38.2 % 材料価格の上昇 38.2 %	人手不足 22.2 %
第3位	売上の停滞・減少 26.3 %	売上の停滞・減少 28.9 %	利幅の縮小 23.5 %	売上の停滞・減少 13.9 % 下請の確保難 13.9 %
第4位	人手不足 21.1 %	利幅の縮小 15.8 % 大手企業との競争激化 15.8 % 人手不足 15.8 %	売上の停滞・減少 14.7 %	大手企業との競争激化 11.1 % 利幅の縮小 11.1 %
第5位	利幅の縮小 18.4 %	人件費の増加 13.2 %	下請の確保難 11.8 %	天候の不順 8.3 %

建設業 重点経営施策(%)



	27年7~9月期	27年10~12月期	28年1~3月期	28年4~6月期
第1位	販路を広げる 57.9 %	経費を節減する 68.4 %	販路を広げる 61.8 %	経費を節減する 44.4 %
第2位	経費を節減する 50.0 %	販路を広げる 47.4 %	経費を節減する 52.9 %	販路を広げる 41.7 %
第3位	人材を確保する 34.2 %	人材を確保する 31.6 %	人材を確保する 32.4 %	技術力を高める 25.0 %
第4位	情報力を強化する 18.4 %	技術力を高める 18.4 %	技術力を高める 23.5 %	人材を確保する 22.2 %
第5位	技術力を高める 13.2 %	不動産の有効活用 5.3 %	教育訓練を強化する 5.9 %	情報力を強化する 16.7 %