（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△16.4 で前期比 1.0 ポイント減と前期並で推移した。売上額は△13.4 で 2.8 ポイント減とわずかに悪化し、受注残は△11.5 で 1.0 ポイント減、収益は△14.5 で 0.7 ポイント減と、いずれも前期並となった。今期の製造業は、売上額がわずかに悪化し、受注残、収益においては前期並となり、業況も前期並で推移した。来期の見通しについては、売上額はかなり改善し、受注残はわずかに改善、収益はやや改善しており、業況もやや改善する見込み。

業種別でみると、業況は、「金属製品、建設用金属製品」と「一般機械器具、金型」はいずれも大幅に改善し、「電気機械器具」はかなり悪化した。売上額は、「金属製品、建設用金属製品」ではわずかに悪化し、「一般機械器具、金型」は大きく改善し、「電気機械器具」は前期並となった。受注残は、「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」のいずれも改善した。収益は、「金属製品、建設用金属製品」はほぼ横ばいで推移し、「一般機械器具、金型」と「電気機械器具」は改善した。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は△6.9 で 1.9 ポイント増と前期並となり、原材料価格は 18.8 で 6.3 ポイント増とかなり上昇傾向が強まった。在庫は 2.1 で 4.5 ポイント増加した。来期の見通しについては、販売価格はやや厳しさが和らぐが、原材料価格はわずかに上昇傾向が強まり、在庫は今期並の水準が続く見込み。

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」と「電気機械器具」では前期並となり、「一般機械器具、金型」は上昇に転じた。原材料価格は、「金属製品、建設用金属製品」で上昇傾向が強まり、「一般機械器具、金型」と「電気機械器具」では上昇に転じた。在庫は、「金属製品、建設用金属製品」では前期並で推移し、「一般機械器具、金型」ではかなり過剰感が強まり、「電気機械器具」は品薄感がかなり改善された。

資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは△17.3 で 3.0 ポイント減とわずかに窮屈感が強まった。借入難易度は△9.3 で 6.3 ポイント増と大きく改善し、借入をした企業は 18.8%で 3.8 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 7.0%で 4.0 ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは△19.1 と今期並となり、借入をする企業は 16.2 で 2.6 ポイント減少し、設備投資を実施する企業は 9.0 で 2.0 ポイント増加する見込み。

業種別でみると、資金繰りは、「金属製品、建設用金属製品」は窮屈感がやや緩和し、「一般機械器具、金型」では窮屈感を脱し、「電気機械器具」では前期並の窮屈感となった。

借入難易度は、「金属製品、建設用金属製品」は△12.5 で 5.1 ポイント増とやや改善、「一般機械器具、金型」は 25.0 で前期の 0.0 から大幅に改善し、「電気機械器具」は△5.5 で 13.5 ポイント増とかなり厳しさが緩和された。今期借入をした企業は、「金属製品、建設用金属製品」は 5.3%で前期 0.0%から増加し、「一般機械器具、金型」は 22.2%で横ばいとなり、「電気機械器具」は 25.0%で 6.8 ポイント増加した。設備投資を実施した企業は「金属製品、建設用金属製品」は 15.8%と 10.2 ポイント増加し、「一般機械器具、金型」は引き続きなかった。「電気機械器具」は前期なかったが今期は 5.0%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 59.8%となった。次いで２位は「同業者間の競争の激化」で 47.1%、3 位は「利幅の縮小」で 24.5%となり、上位３位までに順位の変動はなかった。以下、4 位は「原材料高」で 13.7%、5 位は「大手企業との競争の激化」が 8.8%となった。

重点経営施策では、１位は「販路を広げる」で 63.7%となった。次いで２位は「経費を節減する」で 55.9%、3 位は「情報力を強化する」で 17.6%となった。以下、4 位は「新製品・技術を開発する」で 12.7%、5 位は「提携先を見つける」で 7.8%と続いた。「販路を広げる」は前期 2 位から上昇し、「経費を節減する」は 1 位から後退し、４位と５位も入れ替わった。

業種別動向

（1）金属製品・建設用金属製品

業況は△29.2 で前期比 9.5 ポイント増と水面下ながら大幅に改善した。受注残は△8.6 で 6.8 ポイント増とかなり改善した。売上額は△26.7 で 2.2 ポイント減とわずかに悪化し、収益は△21.0 で 0.1 ポイント減とほぼ横ばいで推移した。今期の「金属製品、建設用金属製品」は、受注残はかなり改善し、売上額はわずかに悪化、収益はほぼ横ばいで推移した。業況は水面下ながら大幅に改善した。

価格動向については、販売価格は△8.4 で 1.3 ポイント増と前期並となり、原材料価格は 28.0 で 5.9 ポイント増と上昇傾向が強まった。在庫は 2.3 で 1.2 ポイント減と前期並で推移した。資金繰りは△27.4 で 3.9 ポイント増と窮屈感がやや緩和した。借入難易度は△12.5 で 5.1 ポイント増とやや改善し、借入をした企業は 5.3%で前期 0.0%から増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 15.8%と前期 5.6%から 10.2 ポイント増加した。

来期の見通しについては、売上額、受注残、収益のいずれも改善し、業況も水面下ながら大幅に持ち直す見込み。販売価格はわずかに厳しさが和らぎ、原材料価格は上昇幅がやや縮小するとみられる。在庫は今期並となり、資金繰りは大幅に悪化し、設備投資をする企業に変化はない。

経営上の問題点については、1 位は「売上の停滞・減少」で 73.7%、2 位は「同業者間の競争の激化」で 47.4%、3 位は「利幅の縮小」と「輸入製品との競争の激化」、「販売納入先からの値下げ要請」が 15.8%で並んだ。重点経営施策については、1 位は「販路を広げる」で 52.6%、2 位は「経費を節減する」で 47.4%、3 位は「情報力を強化する」で 31.6%となった。

（2）一般機械器具・金型

業況は 8.2 で 15.8 ポイント増と大幅に改善し、売上額は 6.0 で 17.8 ポイント増、受注残は△7.8 で 13.5 ポイント増、収益は 12.3 で 15.1 ポイント増と、いずれも大きく改善した。今期の「一般機械器具、金型」は、売上額、受注残、収益のいずれも大きく改善し、業況も大幅に改善した。

価格動向については、販売価格は 4.5 で 9.7 ポイント増と上昇に転じ、原材料価格も 13.8 で 6.1 ポイント増と上昇に転じた。在庫は 13.4 で 12.7 ポイント増とかなり過剰感が強まった。資金繰りは 12.9 で 15.3 ポイント増と窮屈感を脱した。借入難易度は 25.0 で前期の 0.0 から大幅に改善され、借入をした企業は 22.2%で横ばいとなった。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は引き続きなかった。

来期の見通しについては、売上額、受注残は今期並で推移し、収益はわずかに悪化、業況もわずかに悪化する見込み。販売価格は今期並、原材料価格は上昇幅がかなり拡大するとみられる。在庫、資金繰りはそれぞれ今期並で推移する。設備投資をする企業は 0.0%で今期同様の見込み。

経営上の問題点については、1 位は「売上の停滞・減少」で 66.7%、2 位は「同業者間の競争の激化」で 55.6%、3位は「利幅の縮小」で 22.2%となった。重点経営施策については、1 位は「販路を広げる」が 66.7%、2 位は「経費を節減する」で 44.4%、3 位は「新製品・技術を開発する」と「提携先を見つける」、「労働条件を改善する」が 11.1%で並んだ。

（3）電気機械器具

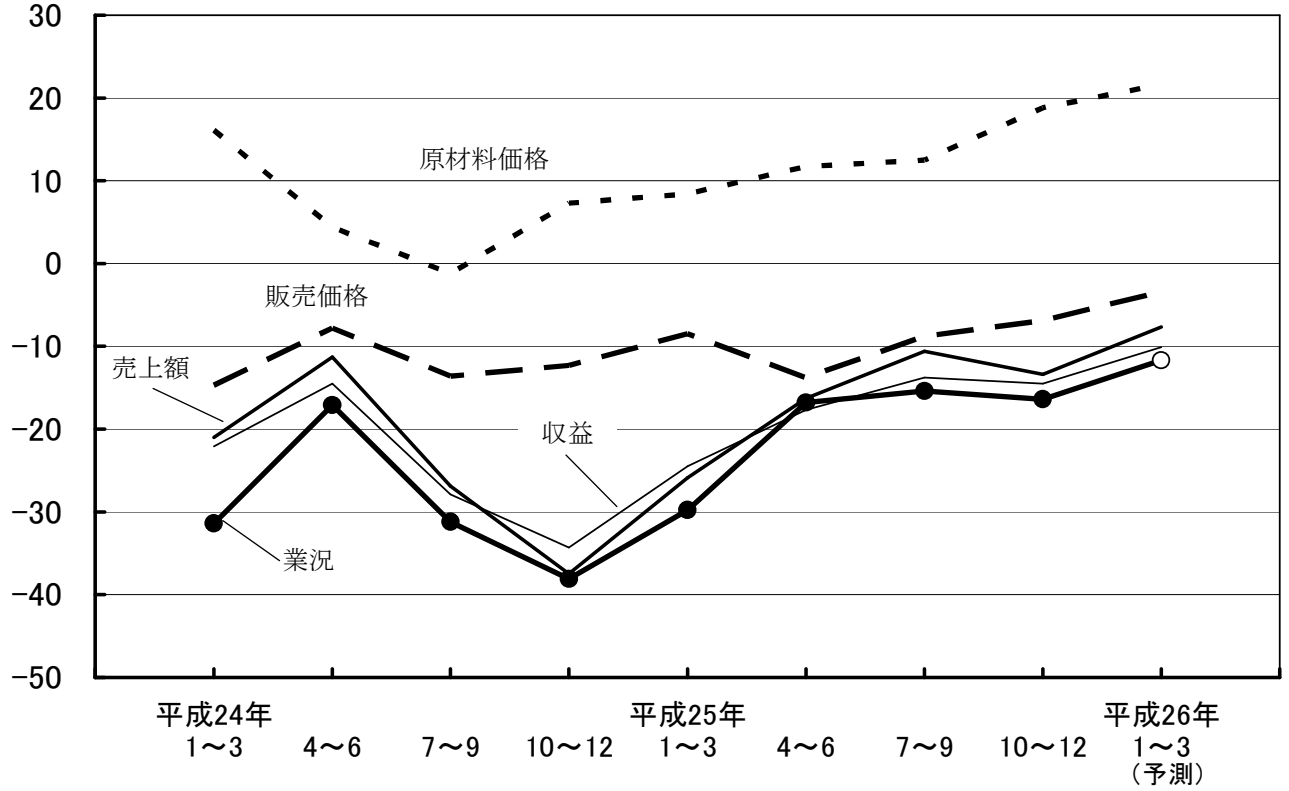
業況は△16.2 で 6.9 ポイント減とかなり悪化した。売上額は△8.7 で 1.2 ポイント増と前期並となり、受注残は△8.8 で 4.8 ポイント増、収益は△2.7 で 5.2 ポイント増とそれぞれやや改善した。今期の「電気機械器具」は、売上額は前期並となり、受注残、収益ともにやや改善し、業況はかなり悪化した。

価格動向については、販売価格は△5.5 で 1.0 ポイント増と前期並となり、原材料価格は 9.2 で 8.0 ポイント増と上昇に転じた。在庫は 0.8 で 10.5 ポイント増と品薄感がかなり改善された。資金繰りは△9.2 で 1.6 ポイント減と前期並の窮屈感となった。借入難易度は△5.5 で 13.5 ポイント増とかなり厳しさが緩和され、借入をした企業は 25.0%で 6.8 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前期なかったが今期は 5.0%となった。

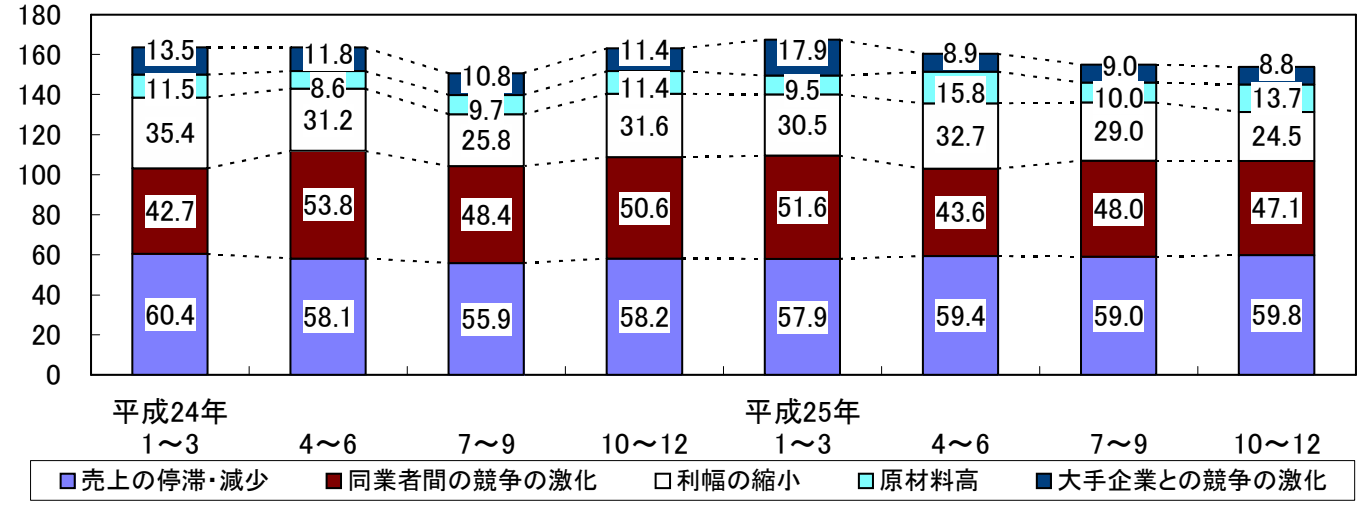
来期の見通しについては、売上額、受注残、収益のいずれも大幅に改善し、業況も水面下ながら大きく改善する見込み。販売価格はかなり好転し、原材料価格は上昇傾向が引き続き強まるとみられる。在庫はやや品薄感が強まる見込み。資金繰りはわずかに厳しさが増し、設備投資を実施する企業は今期同様で推移する見込み。

経営上の問題点については、１位は「売上の停滞・減少」で 57.1%、２位は「同業者間の競争の激化」で 47.6%、３位は「利幅の縮小」で 23.8%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 57.1%、２位は「経費を節減する」で 52.4%、３ 位は「情報力を強化する」で 33.3%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

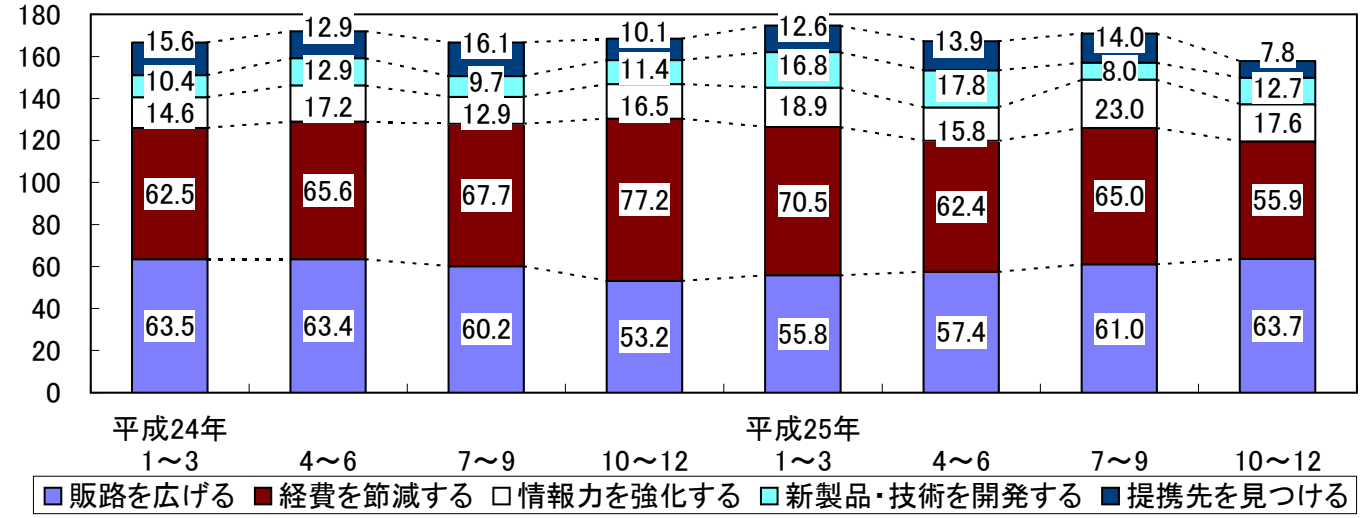


製造業　経営上の問題点（％）



	25年1～3月期	25年4～6月期	25年7～9月期	25年10～12月期
第1位	売上の停滞・減少　57.9 %	売上の停滞・減少　59.4 %	売上の停滞・減少　59.0 %	売上の停滞・減少　59.8 %
第2位	同業者間の競争の激化　51.6 %	同業者間の競争の激化　43.6 %	同業者間の競争の激化　48.0 %	同業者間の競争の激化　47.1 %
第3位	利幅の縮小　30.5 %	利幅の縮小　32.7 %	利幅の縮小　29.0 %	利幅の縮小　24.5 %
第4位	大手企業との競争の激化　17.9 %	原材料高　15.8 %	原材料高　10.0 %	原材料高　13.7 %
第5位	原材料高　9.5 %	大手企業との競争の激化　8.9 %	親企業による選別の強化　9.0 % 大手企業との競争の激化　9.0 %	大手企業との競争の激化　8.8 %

製造業　重点経営施策（％）



	25年1～3月期	25年4～6月期	25年7～9月期	25年10～12月期
第1位	経費を節減する　70.5 %	経費を節減する　62.4 %	経費を節減する　65.0 %	販路を広げる　63.7 %
第2位	販路を広げる　55.8 %	販路を広げる　57.4 %	販路を広げる　61.0 %	経費を節減する　55.9 %
第3位	情報力を強化する　18.9 %	新製品・技術を開発する　17.8 %	情報力を強化する　23.0 %	情報力を強化する　17.6 %
第4位	新製品・技術を開発する　16.8 %	情報力を強化する　15.8 %	提携先を見つける　14.0 %	新製品・技術を開発する　12.7 %
第5位	提携先を見つける　12.6 %	提携先を見つける　13.9 %	新製品・技術を開発する　8.0 %	提携先を見つける　7.8 %

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△2.7 で 7.0 ポイント増と大きく改善した。売上額は 3.4 で 7.0 ポイント増とかなり改善し、収益は△6.6 で 7.2 ポイント減と水面下に落ち込んだ。今期の卸売業は、売上額は改善したが、収益は悪化した。業況は大きく改善した。来期の見通しについては、売上額、収益ともに大幅に改善し、業況は今期並となる見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は△9.5 で 4.1 ポイント減と下降傾向が強まり、仕入価格は 8.6 で 1.8 ポイント増とほぼ横ばいとなった。在庫は 3.2 で 1.9 ポイント増加した。来期の見通しについては、販売価格は今期並で推移し、仕入価格はかなり上昇傾向を強め、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

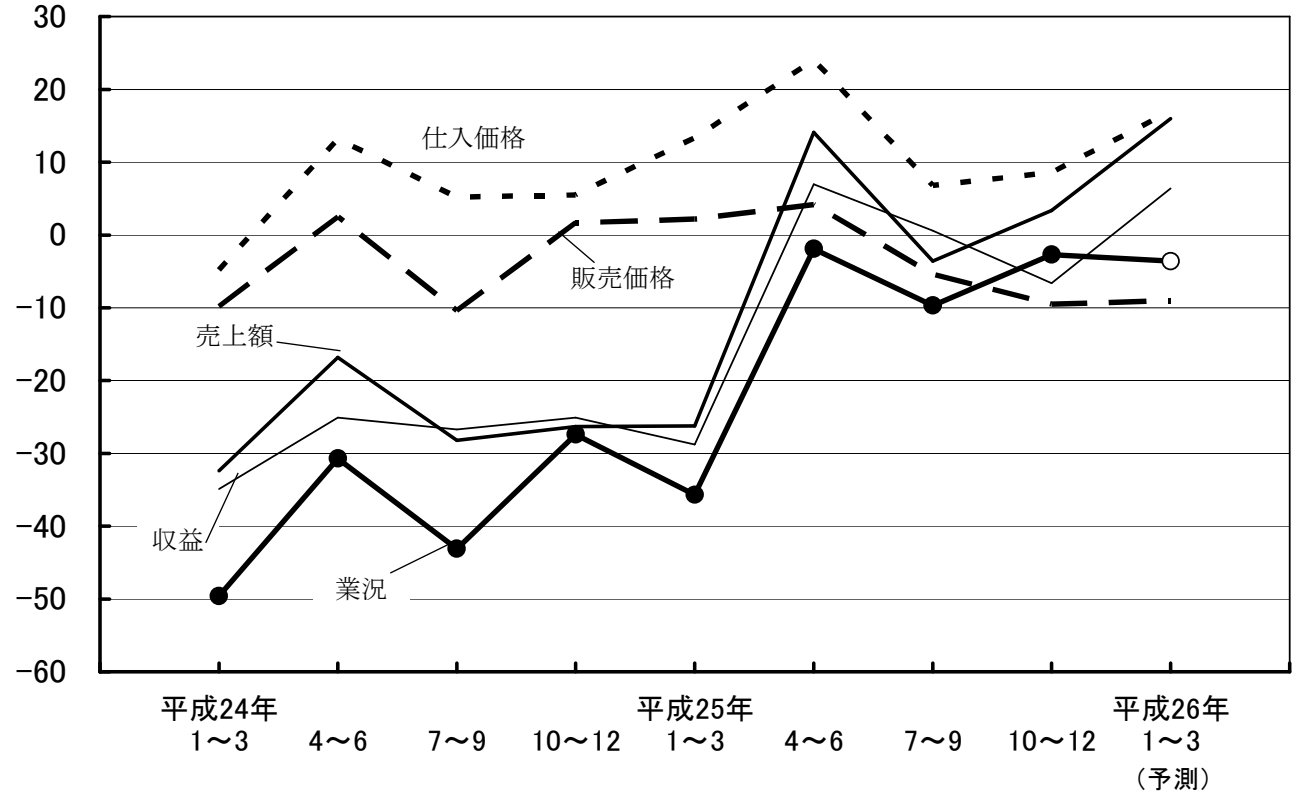
資金繰りは△10.1 で 11.5 ポイント減と大幅に悪化し厳しい状況に転じた。借入難易度は 12.0 で 7.6 ポイント増と容易となり、借入をした企業は 25.9%で 4.5 ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 3.6%で 3.5 ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは△14.9 とやや悪化し、借入をする企業は 11.1%と大幅に減少する見込み。設備投資をする企業については 10.7%とかなり増加する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

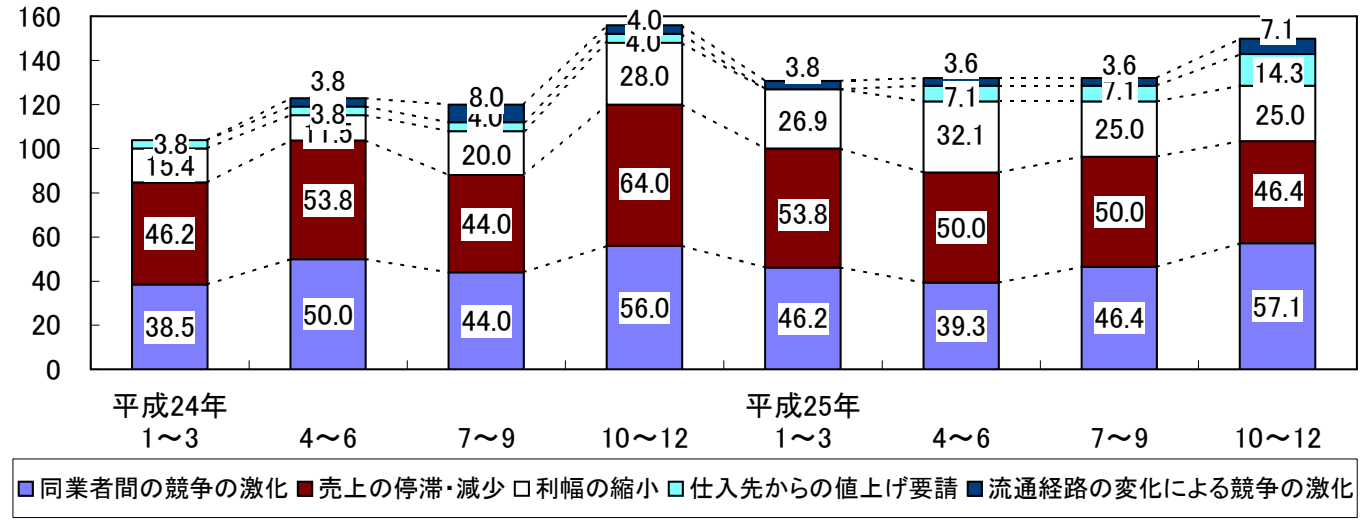
経営上の問題点は、１位は「同業者間の競争の激化」で 57.1%となった。次いで２位は「売上の停滞・減少」で 46.4%、３位は「利幅の縮小」で 25.0%となった。４位は「仕入先からの値上げ要請」で 14.3%、以下、「流通経路の変化による競争の激化」「取引先の減少」が 7.1%で続いた。

重点経営施策では、１ 位は「経費を節減する」で 57.1%となった。次いで ２ 位は「販路を広げる」で 53.6%、３位は「情報力を強化する」で 35.7%となり、上位３位に変動はなかった。以下、「品揃えを充実する」が 17.9%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

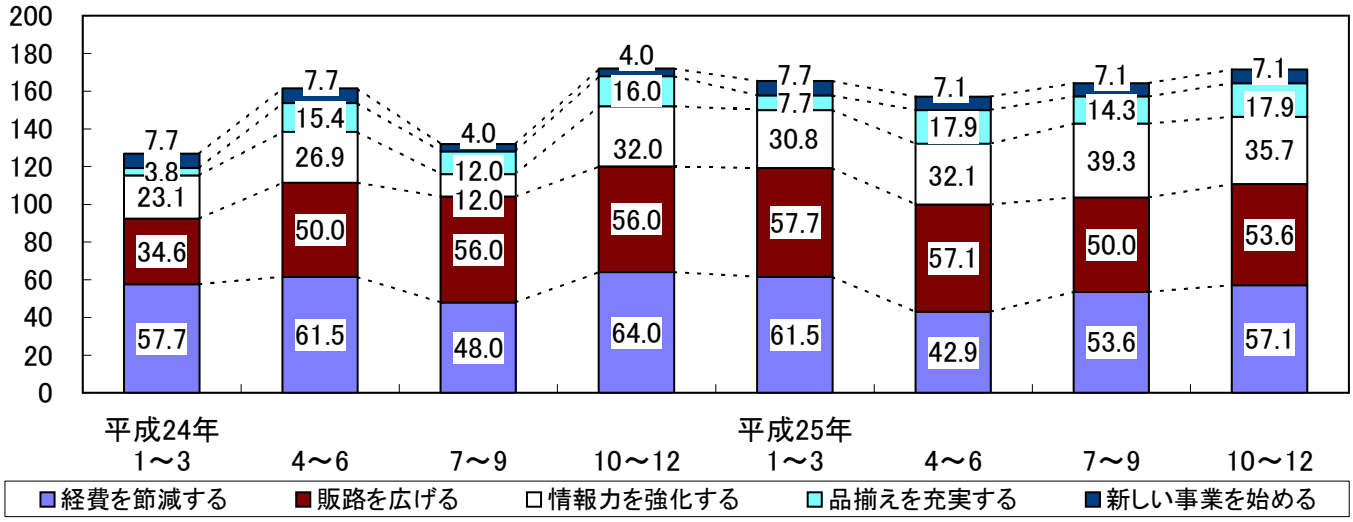


卸売業　経営上の問題点（％）



	25年1～3月期	25年4～6月期	25年7～9月期	25年10～12月期
第1位	売上の停滞・減少 53.8 %	売上の停滞・減少 50.0 %	売上の停滞・減少 50.0 %	同業者間の競争の激化 57.1 %
第2位	同業者間の競争の激化 46.2 %	同業者間の競争の激化 39.3 %	同業者間の競争の激化 46.4 %	売上の停滞・減少 46.4 %
第3位	利幅の縮小 26.9 %	利幅の縮小 32.1 %	利幅の縮小 25.0 %	利幅の縮小 25.0 %
第4位	取引先の減少 11.5 %	為替レートの変動 10.7 %	取引先の減少 10.7 %	仕入先からの値上げ要請 14.3 %
第5位	合理化の不足 7.7 %	仕入先からの値上げ要請 7.1 %	為替レートの変動 7.1 % 仕入先からの値上げ要請 7.1 %	取引先の減少 7.1 % 流通経路の変化による競争の激化 7.1 %

卸 売 業　重 点 経 営 施 策 （ % ）



	25年1～3月期	25年4～6月期	25年7～9月期	25年10～12月期
第1位	経費を節減する 61.5 %	販路を広げる 57.1 %	経費を節減する 53.6 %	経費を節減する 57.1 %
第2位	販路を広げる 57.7 %	経費を節減する 42.9 %	販路を広げる 50.0 %	販路を広げる 53.6 %
第3位	情報力を強化する 30.8 %	情報力を強化する 32.1 %	情報力を強化する 39.3 %	情報力を強化する 35.7 %
第4位	提携先を見つける 11.5 %	品揃えを充実する 17.9 %	提携先を見つける 14.3 % 品揃えを充実する 14.3 %	品揃えを充実する 17.9 %
第5位	新しい事業を始める 7.7 % 品揃えを充実する 7.7 %	提携先を見つける 7.1 % 新しい事業を始める 7.1 %	新しい事業を始める 7.1 %	人材を確保する 7.1 % 提携先を見つける 7.1 % 新しい事業を始める 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△20.8 で 4.6 ポイント増とやや改善した。売上額は△13.1 で 0.2 ポイント増とほぼ横ばいで推移し、収益は△11.3 で 6.6 ポイント増と持ち直した。今期の小売業は、売上額はほぼ横ばいとなり、収益はかなり改善、業況もやや改善した。来期の見通しについては、売上額、収益ともにやや改善し、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△1.1 で 5.1 ポイント増とやや厳しさが和らいだ。仕入価格は 5.9 で 0.2 ポイント増とほぼ横ばいで推移した。在庫は 1.5 で 3.0 ポイント減とわずかに過剰感が緩和した。来期の見通しについては、販売価格は△1.4 と今期並の水準となり、仕入価格は 10.8 と上昇傾向を強め、在庫は 1.5 で今期と変化なく推移する見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

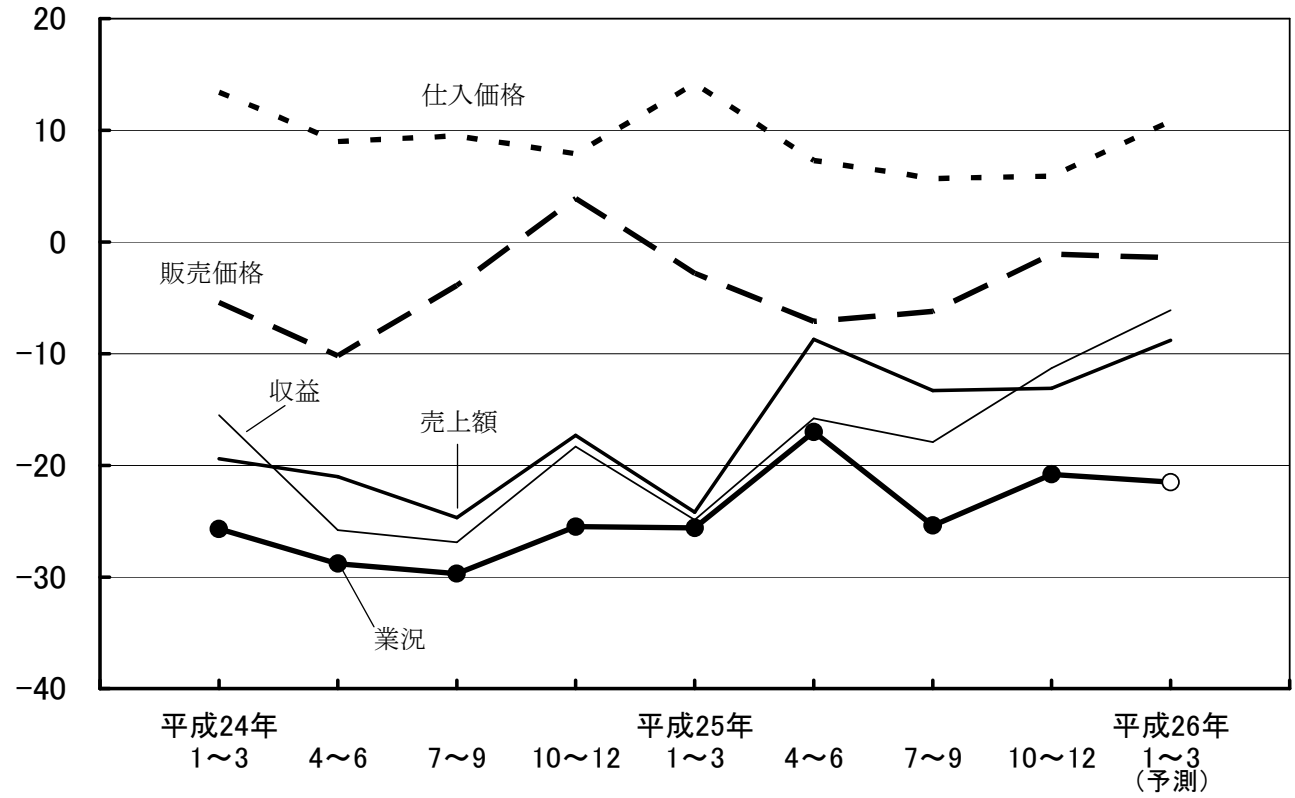
資金繰りは△17.4 で 4.9 ポイント増と窮屈感がやや緩和した。借入難易度は 2.2 で前期の 0.0 からやや厳しさが和らぎ、借入をした企業は 13.8%で 8.3 ポイント増加した。設備動向については、設備投資をした企業は 5.3%でほぼ横ばいとなった。来期の見通しについては、資金繰りは△20.5 とやや悪化、借入をする企業は 8.8%とやや減少し、設備投資をする企業は 7.3%とわずかに増加する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

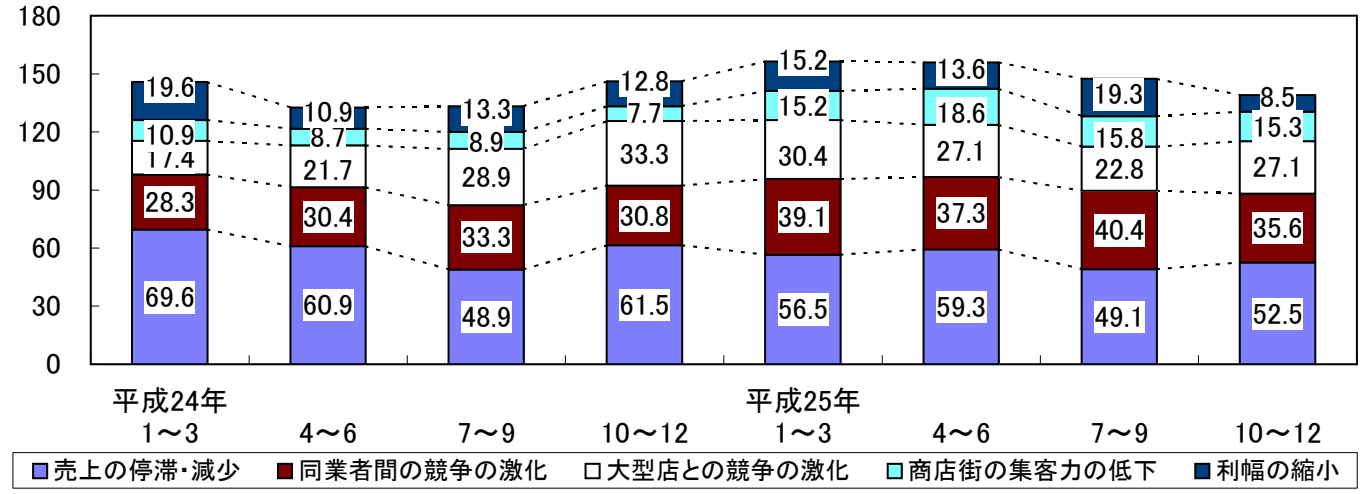
経営上の問題点については、１位は「売上の停滞・減少」で 52.5%となった。次いで２位は「同業者間の競争の激化」で 35.6%、3 位は「大型店との競争の激化」で 27.1%となり、上位３位に変動はなかった。以下、4 位は「商店街の集客力の低下」で 15.3%と続いた。

重点経営施策では、1 位は「経費を節減する」で 45.8%となった。２位は「品揃えを改善する」で 37.3%、3 位は「宣伝・広告を強化する」で 27.1%となり、上位３位に変動はなかった。4 位は「売れ筋商品を取り扱う」が 20.3%となり、5 位は「商店街事業を活性化させる」が 10.2%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

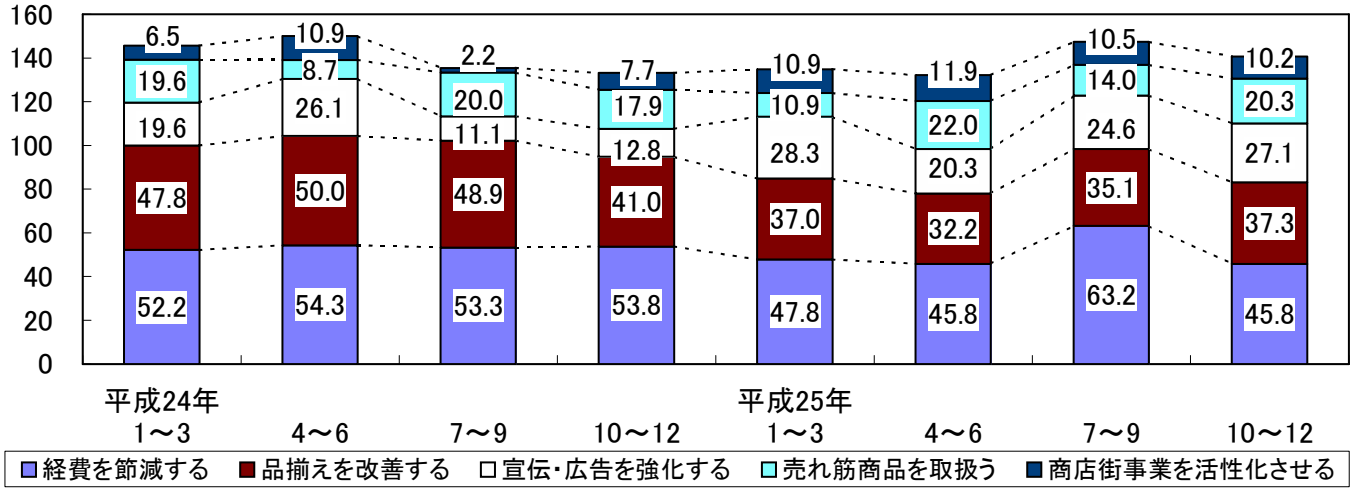


小売業　経営上の問題点（％）



	25年1～3月期	25年4～6月期	25年7～9月期	25年10～12月期
第1位	売上の停滞・減少　56.5 %	売上の停滞・減少　59.3 %	売上の停滞・減少　49.1 %	売上の停滞・減少　52.5 %
第2位	同業者間の競争の激化　39.1 %	同業者間の競争の激化　37.3 %	同業者間の競争の激化　40.4 %	同業者間の競争の激化　35.6 %
第3位	大型店との競争の激化　30.4 %	大型店との競争の激化　27.1 %	大型店との競争の激化　22.8 %	大型店との競争の激化　27.1 %
第4位	商店街の集客力の低下　15.2 % 取引先の減少　15.2 % 利幅の縮小　15.2 %	商店街の集客力の低下　18.6 %	利幅の縮小　19.3 %	商店街の集客力の低下　15.3 %
第5位	輸入製品との競争の激化　6.5 %	利幅の縮小　13.6 %	商店街の集客力の低下　15.8 %	取引先の減少　8.5 % 利幅の縮小　8.5 %

小 売 業　重 点 経 営 施 策 （ % ）



	25年1～3月期	25年4～6月期	25年7～9月期	25年10～12月期
第1位	経費を節減する 47.8 %	経費を節減する 45.8 %	経費を節減する 63.2 %	経費を節減する 45.8 %
第2位	品揃えを改善する 37.0 %	品揃えを改善する 32.2 %	品揃えを改善する 35.1 %	品揃えを改善する 37.3 %
第3位	宣伝・広告を強化する 28.3 %	売れ筋商品を取扱う 22.0 %	宣伝・広告を強化する 24.6 %	宣伝・広告を強化する 27.1 %
第4位	仕入先を開拓・選別する 15.2 %	宣伝・広告を強化する 20.3 %	売れ筋商品を取扱う 14.0 % 仕入先を開拓・選別する 14.0 %	売れ筋商品を取扱う 20.3 %
第5位	商店街事業を活性化させる 10.9 % 売れ筋商品を取扱う 10.9 %	商店街事業を活性化させる 11.9 %	商店街事業を活性化させる 10.5 %	商店街事業を活性化させる 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△8.5 で 11.2 ポイント増と大幅に改善した。売上額は△2.6 で 15.1 ポイント増、収益は△5.5 で 11.2 ポイント増と、ともに大きく持ち直した。今期のサービス業は、売上額、収益のいずれも改善し、業況も大幅に改善した。来期の見通しについては、売上額、収益ともに水面下を脱し、業況は水面下ながらもやや改善する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、料金価格は△4.4 で 5.1 ポイント増とやや厳しさが和らぎ、材料価格は 14.6 で 5.5 ポイント増と上昇に転じた。来期の見通しについては、料金価格は△1.9 で下降傾向が改善し、材料価格は 17.1 で上昇幅が拡大する見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

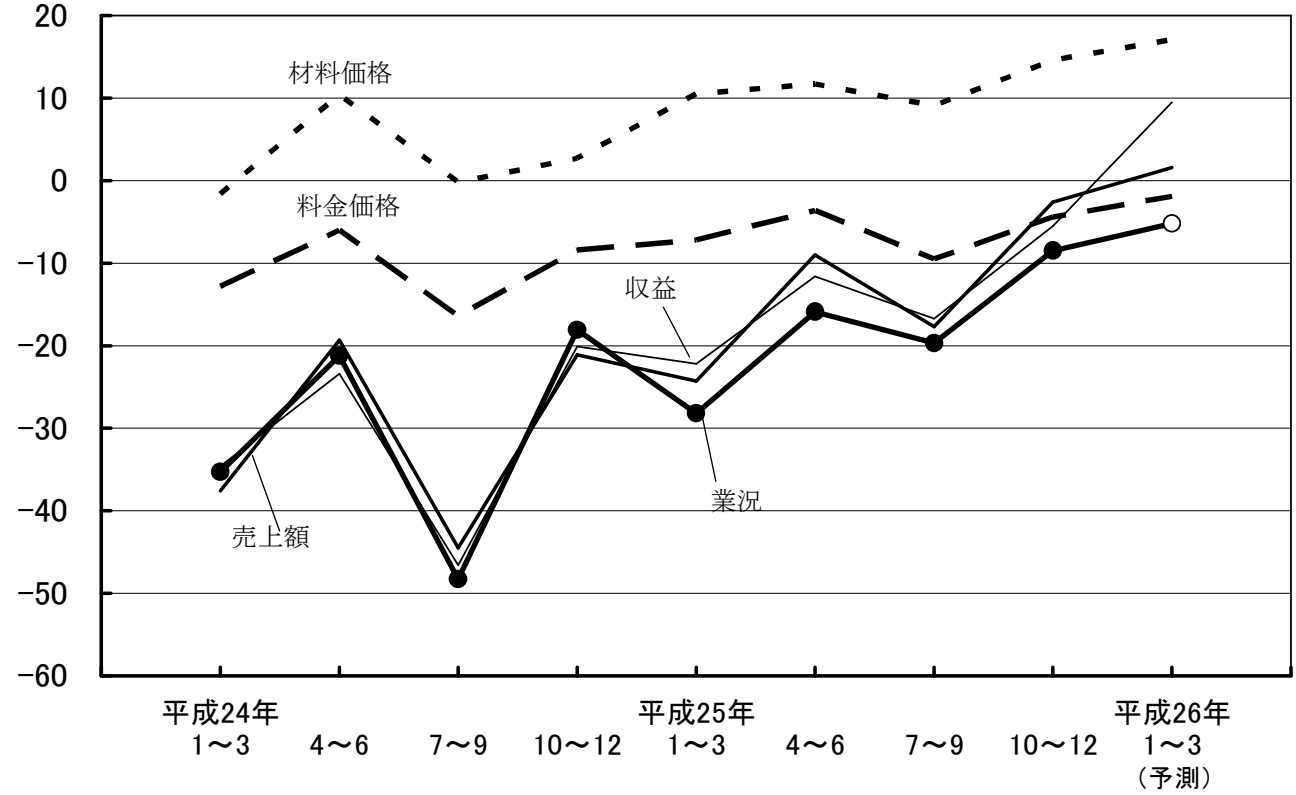
資金繰りは、△12.5 で 1.2 ポイント減と前期並の厳しさが続いた。借入難易度は△2.1 で 3.9 ポイント増とやや窮屈感が和らいだ。借入をした企業は 15.0%で 1.4 ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資をした企業は 10.3%でほぼ横ばいとなった。来期の見通しについては、資金繰りはやや改善され、借入をする企業はわずかに減少し、設備投資をする企業は今期並で推移する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

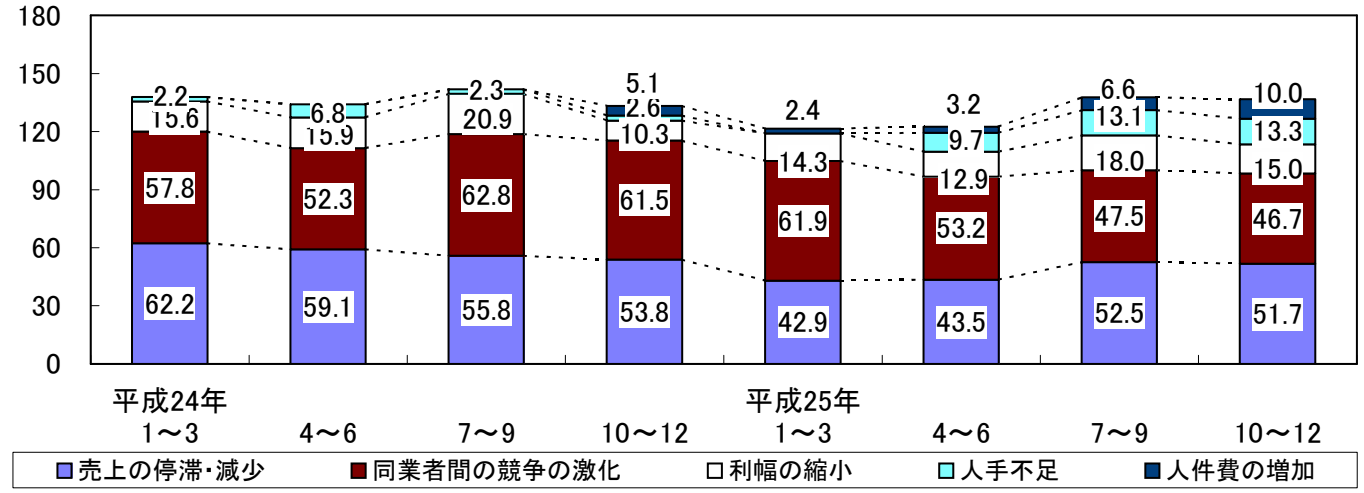
経営上の問題点は、1 位は「売上の停滞・減少」で 51.7%、2 位は「同業者間の競争の激化」で 46.7%、3 位は「利幅の縮小」で 15.0%となり、上位 3 位に変動はなかった、以下、4 位は「人手不足」が 13.3%、5 位は「人件費の増加」で 10.0%となった。

重点経営施策では、1 位は「経費を節減する」で 58.3%、2 位は「販路を広げる」で 45.0%、3 位は「宣伝・広告を強化する」で 26.7%となり、上位 3 位に変動はなかった。4 位は「人材を確保する」で 25.0%となり、5 位は「教育訓練を強化する」で 13.3%となった。

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

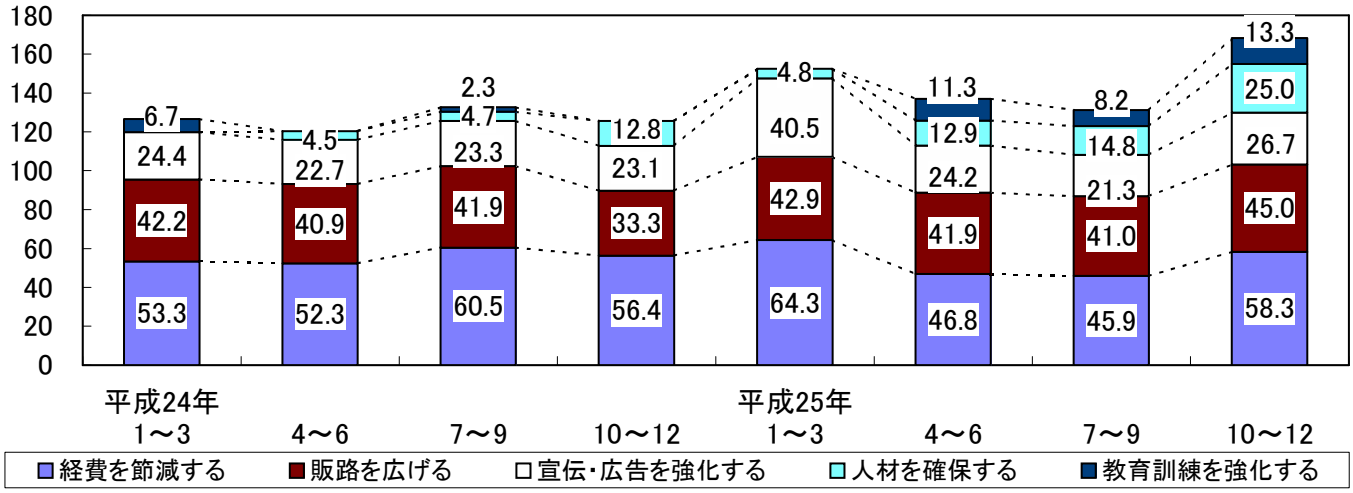


サービス業　経営上の問題点（％）



	25年1～3月期	25年4～6月期	25年7～9月期	25年10～12月期
第1位	同業者間の競争の激化　61.9 %	同業者間の競争の激化　53.2 %	売上の停滞・減少　52.5 %	売上の停滞・減少　51.7 %
第2位	売上の停滞・減少　42.9 %	売上の停滞・減少　43.5 %	同業者間の競争の激化　47.5 %	同業者間の競争の激化　46.7 %
第3位	取引先の減少　21.4 %	利幅の縮小　12.9 %	利幅の縮小　18.0 %	利幅の縮小　15.0 %
第4位	利幅の縮小　14.3 %	料金の値下げ要請　9.7 % 人手不足　9.7 %	人手不足　13.1 %	人手不足　13.3 %
第5位	店舗・設備の狭小・老朽化　7.1 % 人件費以外の経費の増加　7.1 % 大企業との競争の激化　7.1 %	材料価格の上昇　8.1 % 取引先の減少　8.1 %	取引先の減少　11.5 %	人件費の増加　10.0 %

サービス業　重点経営施策（％）



	25年1～3月期	25年4～6月期	25年7～9月期	25年10～12月期
第1位	経費を節減する　64.3 ％	経費を節減する　46.8 ％	経費を節減する　45.9 ％	経費を節減する　58.3 ％
第2位	販路を広げる　42.9 ％	販路を広げる　41.9 ％	販路を広げる　41.0 ％	販路を広げる　45.0 ％
第3位	宣伝・広告を強化する　40.5 ％	宣伝・広告を強化する　24.2 ％	宣伝・広告を強化する　21.3 ％	宣伝・広告を強化する　26.7 ％
第4位	人材を確保する　4.8 ％ 提携先を見つける　4.8 ％	人材を確保する　12.9 ％	人材を確保する　14.8 ％	人材を確保する　25.0 ％
第5位	新しい事業を始める　2.4 ％ 店舗・設備を改装する　2.4 ％	教育訓練を強化する　11.3 ％	技術力を強化する　13.1 ％	教育訓練を強化する　13.3 ％

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 4.1 ポイント増とやや改善した。売上額は 10.1 で 11.1 ポイント増と大きく持ち直し、収益は 0.6 で 3.6 ポイント増とわずかに改善した。施工高は 7.6 で 9.6 ポイント増、受注残は 16.8 で 17.0 ポイント増といずれも大幅に改善した。来期の見通しについては、受注残はやや改善、売上額、施工高、収益のいずれも大きく改善し、業況も大幅に改善する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、請負価格は△10.9 で 13.0 ポイント減とかなり下降し、材料価格は 27.2 で 7.5 ポイント増と上昇幅が拡大した。在庫については 0.4 で 0.5 ポイント減とほぼ横ばいとなった。来期の見通しについては、請負価格、材料価格のいずれも今期並で推移する見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

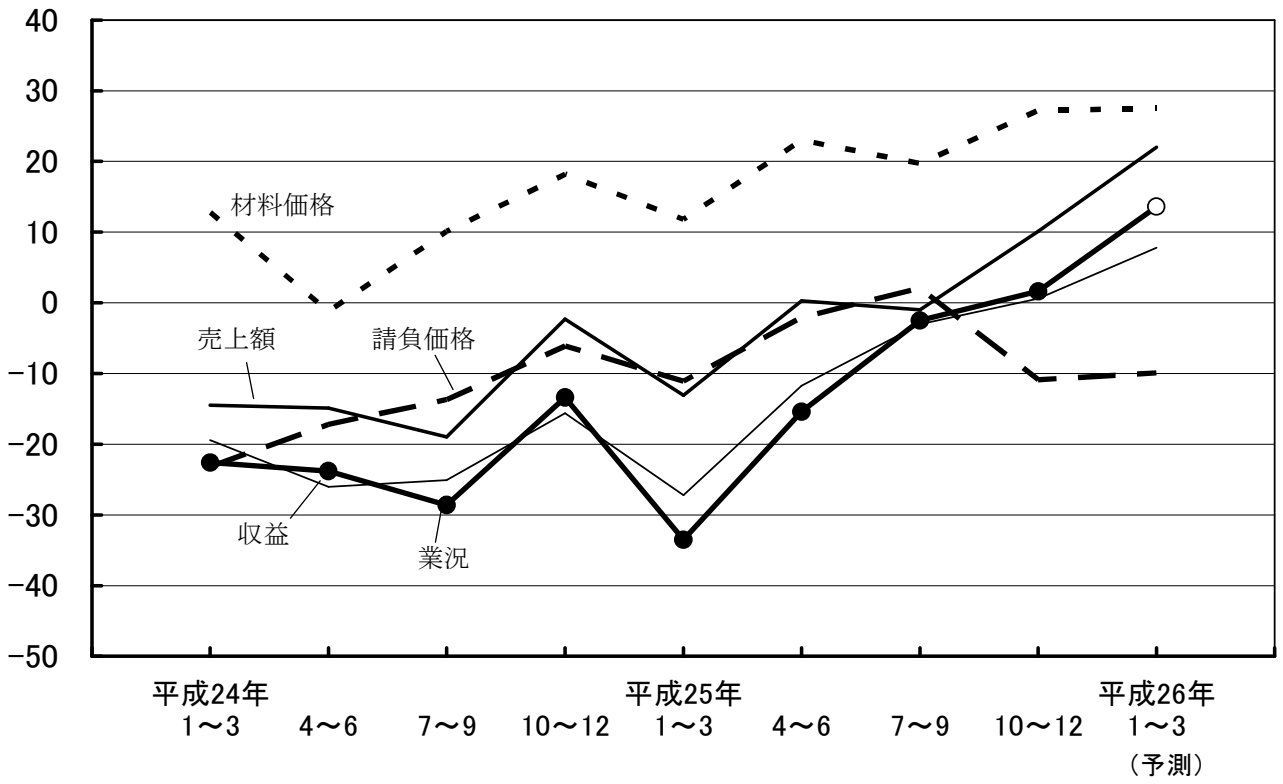
資金繰りは、△10.7 で 0.8 ポイント減と前期並の厳しさが続いた。借入難易度は 0.0 で 15.0 ポイント増と大きく改善し、借入をした企業は 28.9%で 2.2 ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 8.7%で 1.9 ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは△12.5 とほぼ今期並で推移し、借入をする企業は 20.5% とかなり減少すると見られる。設備投資を実施する企業は 10.9%とわずかに増加する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

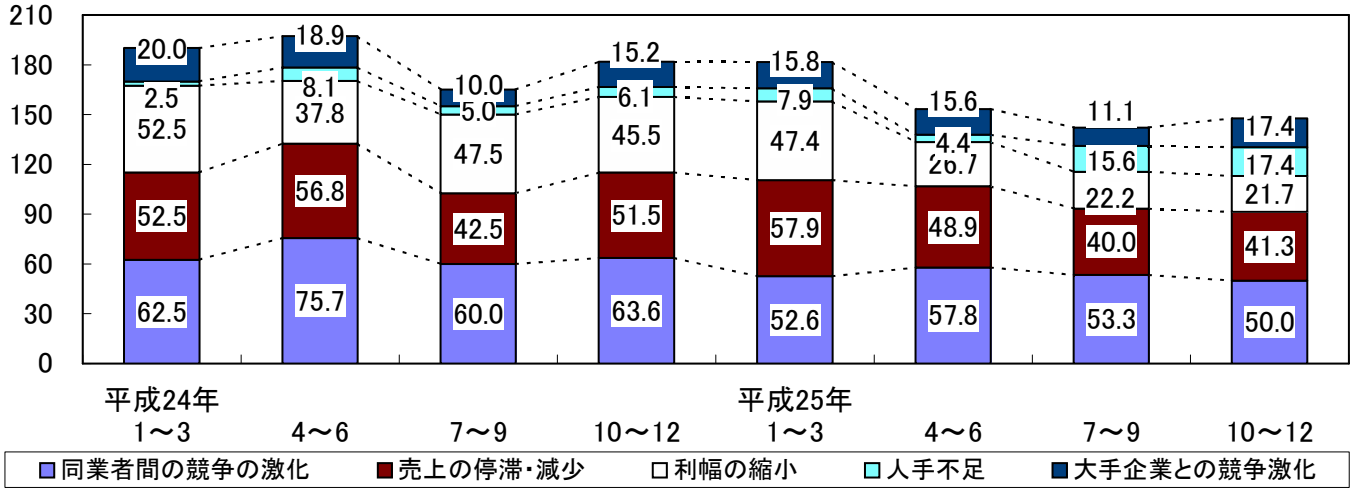
経営上の問題点は、１位は「同業者間の競争の激化」で 50.0%となった。次いで２位は「売上の停滞・減少」で 41.3%、３位は「利幅の縮小」で 21.7%となり、順位に変動はなかった。次いで４位は「人手不足」と「大手企業との競争激化」、「材料価格の上昇」が 17.4%で並んだ。

重点経営施策は、１位は「経費を節減する」で 65.2%、２位は「販路を広げる」で 63.0%、３位は「情報力を強化する」と「技術力を高める」が 23.9%で並んだ。次いで４位は前期５位の「人材を確保する」で 21.7%となった。

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

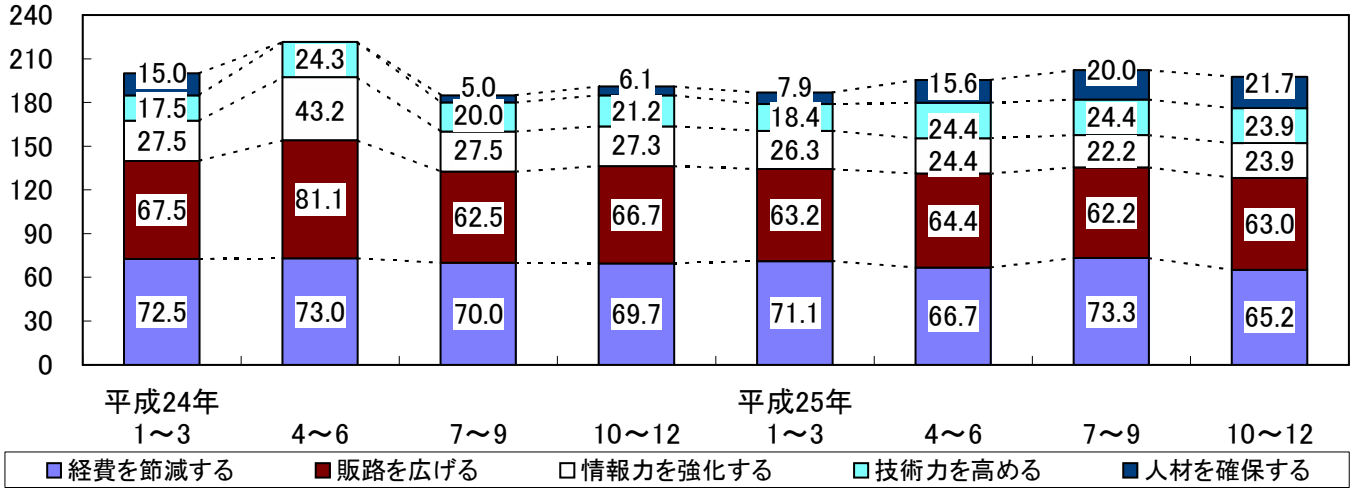


建設業　経営上の問題点（％）



	25年1～3月期	25年4～6月期	25年7～9月期	25年10～12月期
第1位	売上の停滞・減少　57.9 %	同業者間の競争の激化　57.8 %	同業者間の競争の激化　53.3 %	同業者間の競争の激化　50.0 %
第2位	同業者間の競争の激化　52.6 %	売上の停滞・減少　48.9 %	売上の停滞・減少　40.0 %	売上の停滞・減少　41.3 %
第3位	利幅の縮小　47.4 %	利幅の縮小　26.7 %	利幅の縮小　22.2 %	利幅の縮小　21.7 %
第4位	大手企業との競争激化　15.8 %	材料価格の上昇　20.0 %	下請の確保難　15.6 % 人手不足　15.6 %	材料価格の上昇　17.4 % 大手企業との競争激化　17.4 % 人手不足　17.4 %
第5位	材料価格の上昇　13.2 %	大手企業との競争激化　15.6 %	材料価格の上昇　13.3 %	人件費の増加　10.9 %

建設業　重点経営施策（％）



	25年1～3月期		25年4～6月期		25年7～9月期		25年10～12月期	
第1位	経費を節減する	71.1 %	経費を節減する	66.7 %	経費を節減する	73.3 %	経費を節減する	65.2 %
第2位	販路を広げる	63.2 %	販路を広げる	64.4 %	販路を広げる	62.2 %	販路を広げる	63.0 %
第3位	情報力を強化する	26.3 %	技術力を高める	24.4 %	技術力を高める	24.4 %	技術力を高める	23.9 %
			情報力を強化する	24.4 %			情報力を強化する	23.9 %
第4位	技術力を高める	18.4 %	人材を確保する	15.6 %	情報力を強化する	22.2 %	人材を確保する	21.7 %
第5位	人材を確保する	7.9 %	不動産の有効活用	2.2 %	人材を確保する	20.0 %	教育訓練を強化する	4.3 %
			教育訓練を強化する	2.2 %				
			新しい工法を導入する	2.2 %				