

(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 $\Delta 15.4$ で前期比 1.4 ポイント増と水面下ながらわずかに改善した。売上額は $\Delta 10.6$ で 5.7 ポイント増、受注残は $\Delta 10.5$ で 1.5 ポイント増、収益は $\Delta 13.8$ で 3.9 ポイント増と、いずれも改善した。今期の製造業は、売上額、受注残、収益の全てにおいて 3 期連続で回復し、業況も 3 期連続で上向き、厳しさが和らいだ。来期の見通しについては、売上額、受注残ともに横ばい、収益はわずかに改善となり、業況は前期並の見込みで水面下に変化はない。

業種別でみると、業況は、「金属製品、建設用金属製品」は大幅に悪化し、「一般機械器具、金型」はほぼ横ばい、「電気機械器具」はわずかに悪化した。売上額は、「金属製品、建設用金属製品」と「電気機械器具」はやや減少し、「一般機械器具、金型」も大きく減少に転じた。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」のいずれも大きく減少した。収益は、「金属製品、建設用金属製品」はかなり改善し、「一般機械器具、金型」は大幅に減少し水面下に落ち込んだ。「電気機械器具」はわずかに低迷した。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は $\Delta 8.8$ で 5.0 ポイント増とやや上昇に転じ、原材料価格は 12.5 で 0.8 ポイント増とほぼ横ばいとなった。在庫は $\Delta 2.4$ で 1.2 ポイント増と前期より適正水準に近づいた。来期の見通しについては、販売価格は今期並で、原材料価格は上昇がわずかに弱まり、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」ではわずかに上昇し厳しさが和らぎ、「一般機械器具、金型」はわずかに下降した。原材料価格は、「金属製品、建設用金属製品」では大きく上昇幅が拡大した。「一般機械器具、金型」と「電気機械器具」ではいずれもわずかに下降した。在庫は、「金属製品、建設用金属製品」ではやや過剰感が強まり、「一般機械器具、金型」ではかなり過剰感が緩和され、「電気機械器具」は品薄感がかなり強まった。

資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは $\Delta 14.3$ で 2.3 ポイント増とやや窮屈感が緩和した。借入難易度は $\Delta 15.6$ で 6.6 ポイント減と大きく悪化し、借入をした企業は 15.0%で 0.8 ポイント減とほぼ横ばいで推移した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 3.0%で 3.1 ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは $\Delta 14.6$ と今期並となり、借入をする企業は 12.1 で 2.9 ポイント減、設備投資を実施する企業は 1.0 で 2.0 ポイント減と、いずれも減少する見込み。

業種別でみると、資金繰りについては、「金属製品、建設用金属製品」は前期同様に推移し、「一般機械器具、金型」ではやや窮屈感が和らぎ、「電気機械器具」では大幅に窮屈感が和らいだ。

借入難易度は、「金属製品、建設用金属製品」は $\Delta 17.6$ で 4.6 ポイント増とやや改善、「一般機械器具、金型」は 0.0 で 14.3 ポイント増と大幅に改善し、「電気機械器具」は $\Delta 19.0$ で 14.2 ポイント減とかなり厳しさが増した。借入をした企業は、「金属製品、建設用金属製品」は 0.0%で前期 11.1%から減少、「一般機械器具、金型」は 22.2%で 2.8 ポイント減少し、「電気機械器具」は 18.2%で横ばいだった。

設備投資を実施した企業は「金属製品、建設用金属製品」は 5.6%と 5.5 ポイント減少し、「一般機械器具、金型」は引き続きなかった。「電気機械器具」は 0.0%で前期 9.1%から減少した。

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59.0%となった。次いで2位は「同業者間の競争の激化」で48.0%、3位は「利幅の縮小」で29.0%、上位3位までに順位に変動はなかった。以下、4位は「原材料高」で10.0%、5位は「親企業による選別の強化」と「大手企業との競争の激化」が9.0%で並んだ

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で65.0%となった。次いで2位は「販路を広げる」で61.0%、3位は「情報力を強化する」で23.0%となった。以下、4位「提携先を見つける」で14.0%、5位「新製品・技術を開発する」で8.0%と続いた。上位2位に変化はなく、「情報力を強化する」は前期4位から、「提携先を見つける」は前期5位から順位は上昇し、「新製品・技術を開発する」は前期3位から5位に後退した。

業種別動向

(1) 金属製品・建設用金属製品

業況は $\Delta 38.7$ で前期比14.0ポイント減と大幅に悪化した。受注残は $\Delta 15.4$ で12.7ポイント減と大きく減少した。売上額は $\Delta 24.5$ で3.2ポイント減とやや減少し、収益は $\Delta 20.9$ で6.1ポイント増と4期連続で改善した。今期の「金属製品、建設用金属製品」は、受注残は大幅に減少、売上額はやや減少となり、いずれも悪化し、収益は大きく改善した。業況は改善から悪化に転じた。

価格動向については、販売価格は $\Delta 9.7$ で2.7ポイント増とわずかに上昇し、原材料価格は22.1で15.9ポイント増と厳しい状況に転じた。在庫は3.5で2.4ポイント増とやや過剰感が強まった。資金繰りについては $\Delta 31.3$ で0.1ポイント減と前期同様で推移した。借入難易度は $\Delta 17.6$ で4.6ポイント増とやや改善し、借入をした企業は0.0%で前期11.1%から減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は5.6%と前期11.1%から5.5ポイント減少した。

来期の見通しについては、売上額はやや悪化、受注残はほぼ横ばい、収益はやや悪化するが、業況は水面下ながら大きく持ち直す見込み。販売価格はやや下降し厳しさを強め、原材料価格は今期並で推移するとみられる。在庫はわずかに過剰感が緩和され、資金繰りは変化なく推移し、設備投資をする企業はない見込み。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で77.8%、2位は「同業者間の競争の激化」で44.4%、3位は「利幅の縮小」で16.7%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61.1%、2位は「販路を広げる」で44.4%、3位は「情報力を強化する」で33.3%となった。

(2) 一般機械器具・金型

業況は $\Delta 7.6$ で0.4ポイント減とほぼ横ばい、売上額は $\Delta 11.8$ で7.2ポイント減、受注残は $\Delta 21.3$ で19.2ポイント減、収益は $\Delta 2.8$ で6.6ポイント減と、売上額、受注残ともに前期の増加から大きく減少に転じた。収益も大幅に減少し2期ぶりに水面下に落ちこんだ。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減少に転じ、業況はほぼ横ばいで推移した。

価格動向については、販売価格は $\Delta 5.2$ で2.3ポイント減とわずかに下降し、原材料価格は7.7で4.9ポイント減と下降傾向が続いた。在庫は0.7で5.5ポイント減とかなり過剰感が緩和された。資金繰りは $\Delta 2.4$ で4.5ポイント増とやや窮屈感が和らいだ。借入難易度は0.0で14.3ポイント増と大幅に改善され、借入をした企業は22.2%で2.8ポイント減となった。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、収益ともに大きく改善し、業況はほぼ横ばいで推移する見込み。販売価格は横ばい、原材料価格はわずかに上昇するとみられる。在庫はわずかに品薄感が増し、資金繰りは窮屈感が強まる。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」と「同業者間の競争の激化」が55.6%で並び、

以下「利幅の縮小」で44.4%、「大手企業との競争の激化」「合理化の不足」「地場産業の衰退」が11.1%で続いた。重点経営施策については、1位は「経費を節減する」が66.7%、2位は「販路を広げる」が55.6%、3位は「情報力を強化する」が33.3%となった。

(3) 電気機械器具

業況は△9.3で2.4ポイント減とわずかに悪化した。売上額は△9.9で2.9ポイント減とやや減少し、受注残は△13.6で7.7ポイント減と大幅に減少、収益も△7.9で2.5ポイント減とわずかに低迷した。今期の「電気機械器具」は、売上額、受注残ともに減少に転じ、業況はわずかに落ち込んだ。

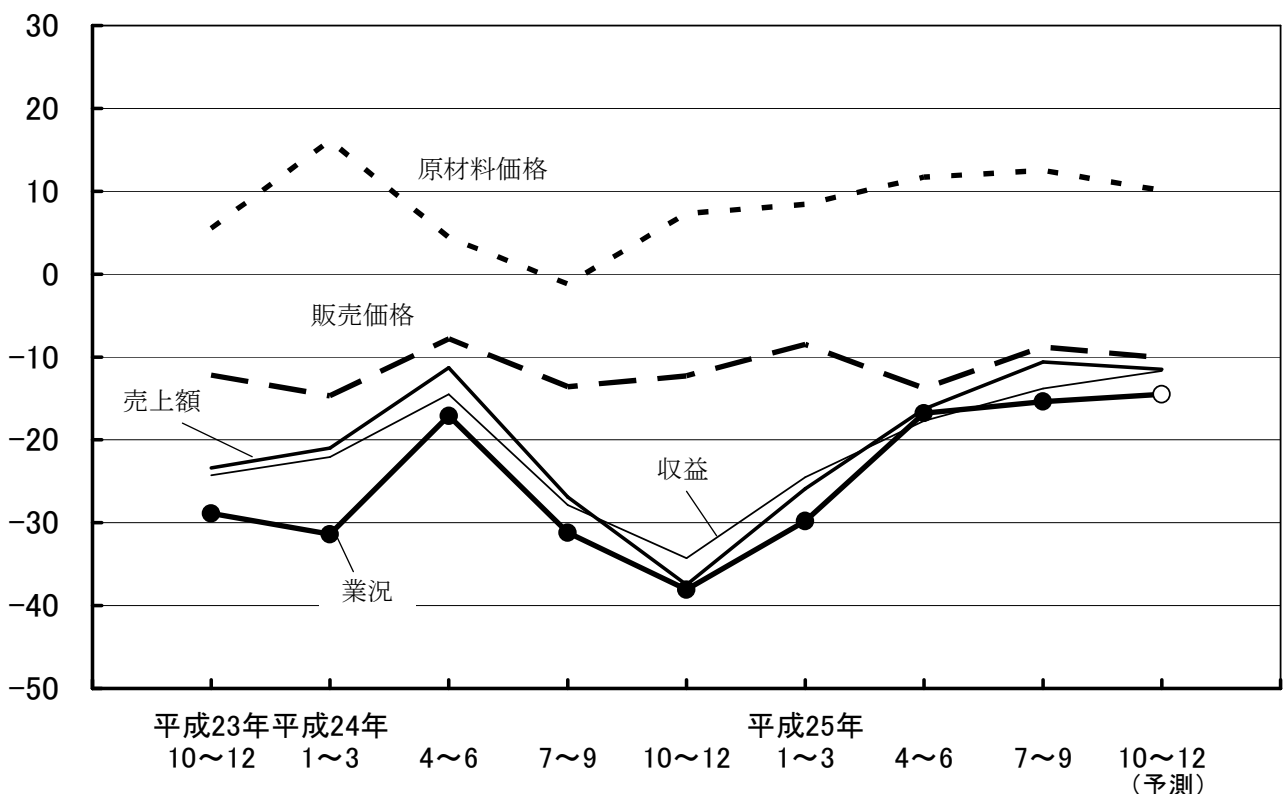
価格動向については、販売価格は△6.5で3.2ポイント増とわずかに厳しさを和らぎ、原材料価格は1.2で4.7ポイント減と下降に転じた。在庫は△9.7で7.2ポイント減と品薄感がかなり強まった。資金繰りは△7.6で16.4ポイント増と大幅に窮屈感が緩和された。借入難易度は△19.0で14.2ポイント減とかなり厳しさが増し、借入をした企業は18.2%で横ばいだった。設備投資を実施した企業は前期9.1%だったが今期はなかった。

来期の見通しについては、売上額はやや改善し、受注残、収益のいずれも横ばいで推移する見込み。販売価格は今期並の低下基調となり、原材料価格は横ばいで推移するとみられる。在庫は品薄感がやや改善する見込み。資金繰りは今期並の厳しさが続き、設備投資を実施する企業は今期同様ない見込み。

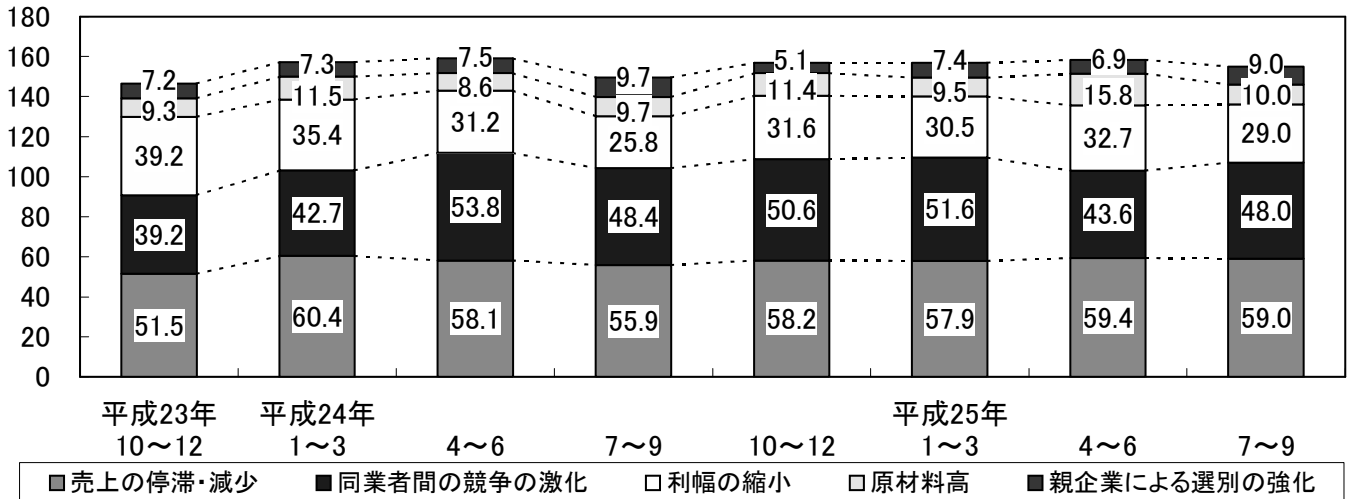
経営上の問題点については、1位が「売上の停滞・減少」で54.5%、2位が「同業者間の競争の激化」で40.9%、3位が「利幅の縮小」で27.3%となった。

重点経営施策については、1位が「販路を広げる」で63.6%、2位が「経費を節減する」で54.5%、3位が「情報力を強化する」で36.4%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

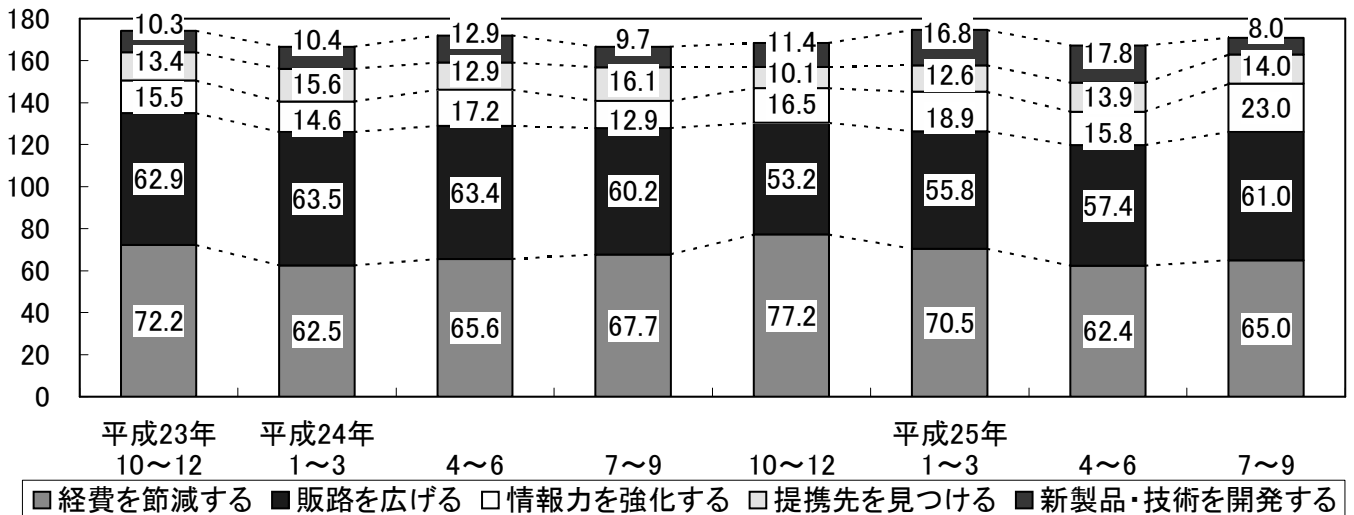


製造業 経営上の問題点（％）



	24年10~12月期	25年1~3月期	25年4~6月期	25年7~9月期
第1位	売上停滞・減少 58.2 %	売上停滞・減少 57.9 %	売上停滞・減少 59.4 %	売上停滞・減少 59.0 %
第2位	同業者間の競争の激化 50.6 %	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 %
第3位	利幅の縮小 31.6 %	利幅の縮小 30.5 %	利幅の縮小 32.7 %	利幅の縮小 29.0 %
第4位	大手企業との競争の激化 11.4 % 原材料高 11.4 %	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 %
第5位	輸入製品との競争の激化 6.3 %	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 %

製造業 重点経営施策（％）



	24年10~12月期	25年1~3月期	25年4~6月期	25年7~9月期
第1位	経費を節減する 77.2 %	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 %
第2位	販路を広げる 53.2 %	販路を広げる 55.8 %	販路を広げる 57.4 %	販路を広げる 61.0 %
第3位	情報力を強化する 16.5 %	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 %
第4位	新製品・技術を開発する 11.4 %	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 %
第5位	提携先を見つける 10.1 %	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 %

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 $\Delta 9.7$ で7.8ポイント減と大きく悪化した。売上額は $\Delta 3.6$ で17.7ポイント減、収益は0.6で6.4ポイント減とともに大きく悪化した。今期の卸売業は、売上額、収益ともに悪化に転じ、業況も大きく悪化に転じ低迷した。来期の見通しについては、売上額はやや悪化し、収益は再び水面下となり、業況は多少悪化する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は $\Delta 5.4$ で9.6ポイント減、仕入価格は6.8で17.2ポイント減といずれも4期ぶりに大幅に悪化した。在庫は1.3で1.8ポイント減と適正範囲となった。来期の見通しについては、販売価格、仕入価格ともにほぼ横ばいで推移し、在庫は今期並の水準が続く見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

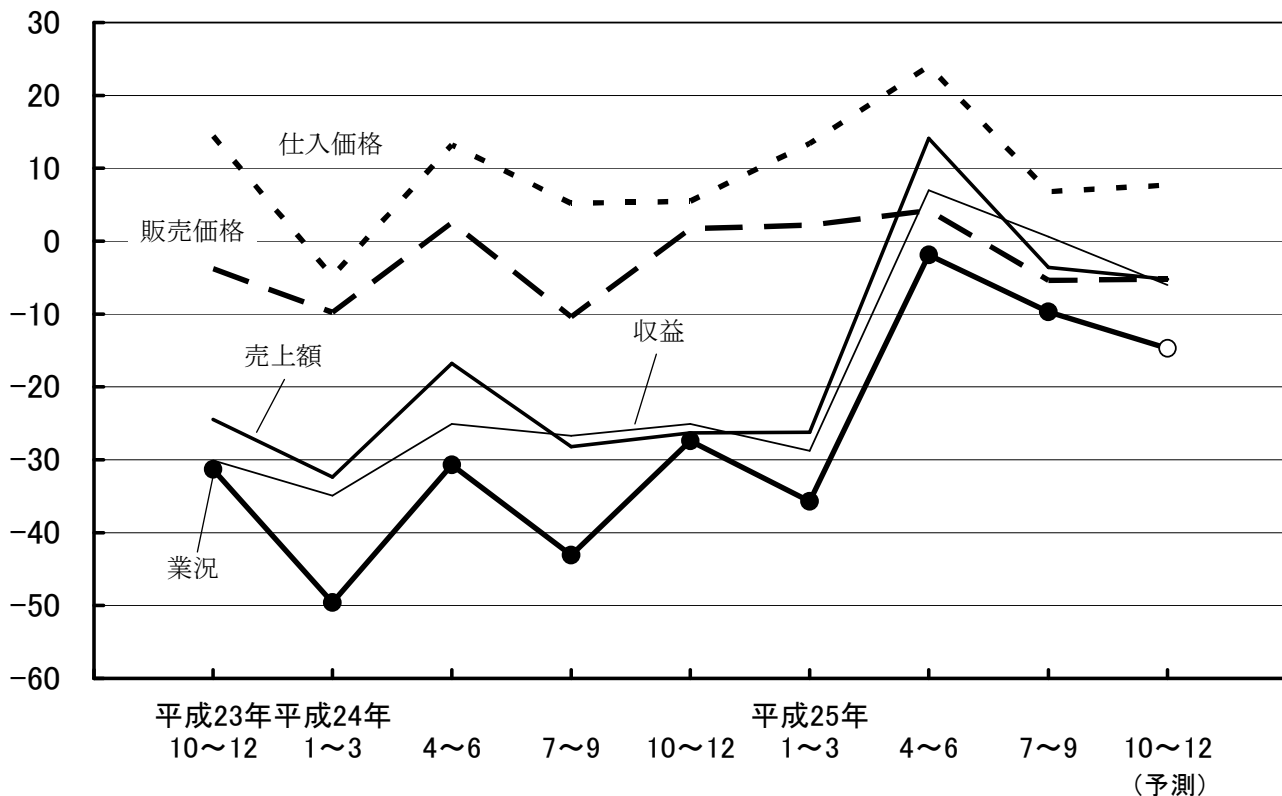
資金繰りは1.4で11.5ポイント増と大きく改善し窮屈感を脱した。借入難易度は4.4で13.0ポイント減とかなり苦しくなり、今期借入をした企業は21.4%で3.6ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は7.1%で横ばいとなった。来期の見通しについては、資金繰りは $\Delta 2.3$ とわずかに悪化し、借入をする企業14.3%と大きく減少する見込み。設備投資をする企業については7.1%と横ばいで推移する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

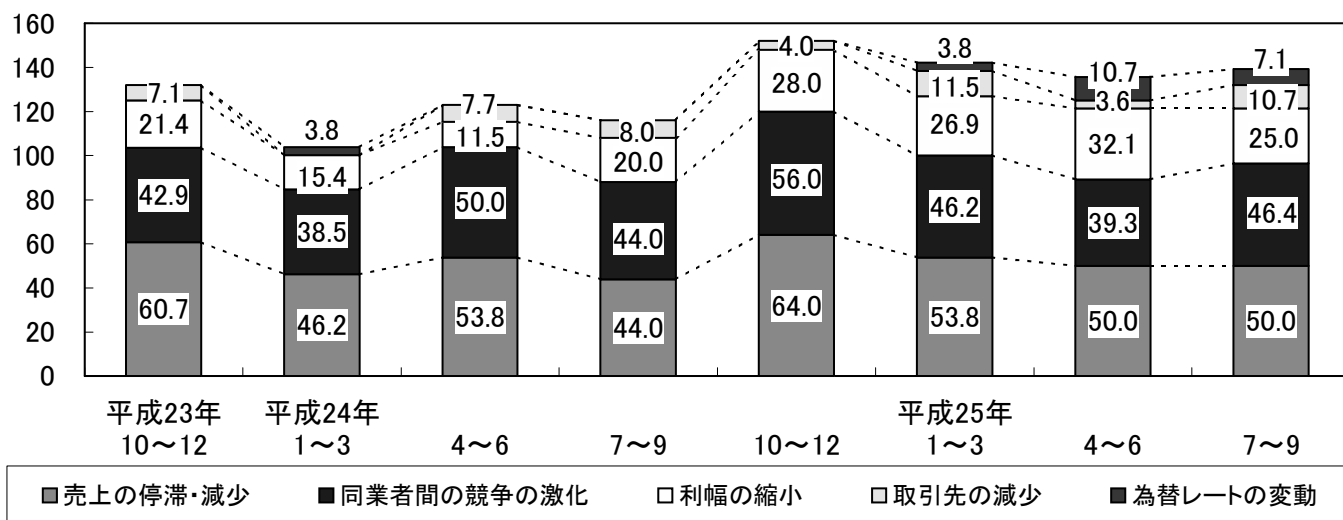
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」で50.0%となった。次いで2位は「同業者間の競争の激化」で46.4%、3位は「利幅の縮小」で25.0%となった。以下、「取引先の減少」が10.7%、「為替レートの変動」「仕入先からの値上げ要請」が7.1%と続いた。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で53.6%となった。次いで2位は「販路を広げる」で50.0%、3位は「情報力を強化する」で39.3%となり、前期の1位と2位が入れ替わった。以下、「提携先を見つける」（前期5位）、「品揃えを充実する」が14.3%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



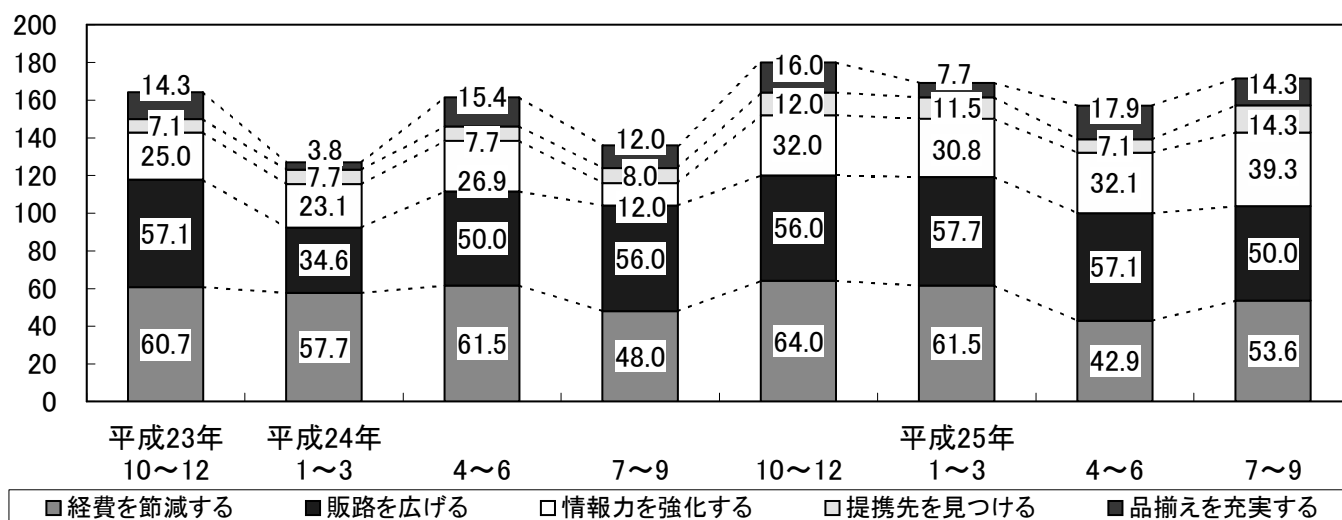
卸売業 経営上の問題点（％）



	24年10~12月期	25年1~3月期	25年4~6月期	25年7~9月期
第1位	売上の停滞・減少 64.0 %	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 %
第2位	同業者間の競争の激化 56.0 %	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 %
第3位	利幅の縮小 28.0 %	利幅の縮小 26.9 %	利幅の縮小 32.1 %	利幅の縮小 25.0 %
第4位	代金回収の悪化 12.0 %	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 %
第5位	販売納入先からの値下げ要請 8.0 %	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 %
	地場産業の衰退 8.0 %			仕入先からの値上げ要請 7.1 %
	輸入品との競争の激化 8.0 %			

注) 24年4~6月期の第5位は「人件費の増加」「仕入先からの値上げ要請」「販売納入先からの値下げ要請」「流通経路の変化による競争の激化」「天候の不順」「地場産業の衰退」の6項目

卸売業 重点経営施策（％）



	24年10~12月期	25年1~3月期	25年4~6月期	25年7~9月期
第1位	経費を節減する 64.0 %	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 %
第2位	販路を広げる 56.0 %	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 %
第3位	情報力を強化する 32.0 %	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 %
第4位	品揃えを充実する 16.0 %	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 %
第5位	提携先を見つける 12.0 %	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 %

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 $\Delta 25.4$ で8.4ポイント減と大きく悪化した。売上額は $\Delta 13.3$ で4.6ポイント減、収益は $\Delta 17.9$ で2.1ポイント減と、ともにやや悪化した。今期の小売業は、売上額、収益ともに減少に転じ、業況も大きく悪化に転じた。来期の見通しについては、売上額はやや悪化するが、収益はわずかに持ち直し、業況は水面下ながら大きく改善する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は $\Delta 6.2$ で0.9ポイント増とほぼ横ばいで推移した。仕入価格は5.7で1.6ポイント減と2期連続で上昇が弱まった。在庫は4.5で4.5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、販売価格は $\Delta 5.6$ とほぼ横ばいで推移し、仕入価格は7.4でわずかに上昇、在庫は5.0と今期同様の過剰感が続く見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

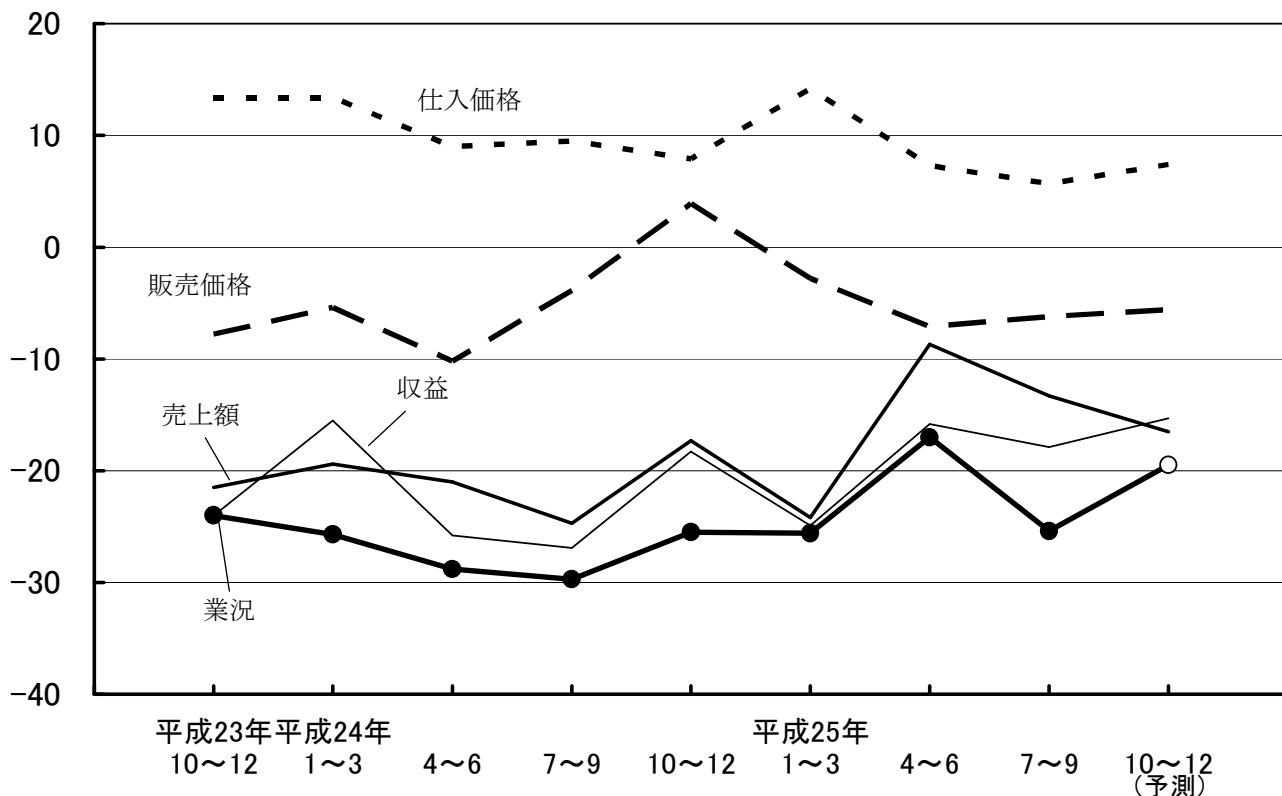
資金繰りは $\Delta 22.3$ で10.9ポイント減と大きく減少し、厳しさが増した。借入難易度は0.0で11.2ポイント減と大幅に減少し、今期に借入をした企業は5.5%で3.1ポイント減少した。設備投資をした企業は5.5%でほぼ横ばいとなった。来期の見通しについては、資金繰りは $\Delta 19.7$ とわずかに厳しさが和らぎ、借入をする企業は8.9%とやや増加し、設備投資をする企業は5.7%とほぼ変化なく推移する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

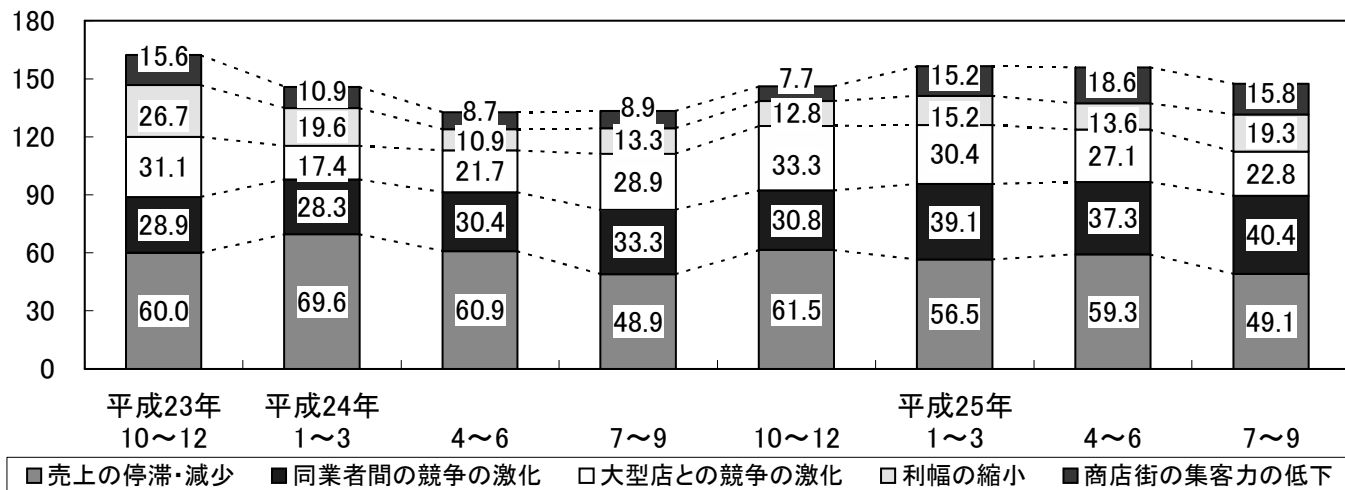
経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で49.1%となった。次いで2位は「同業者間の競争の激化」で40.4%、3位は「大型店との競争の激化」で22.8%となり、順位に変動はなかった。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で63.2%となった。次いで2位は「品揃えを改善する」で35.1%、3位は「宣伝・広告を強化する」で24.6%となり、前期の4位から上昇した。上位2位に順位の変動はなかった。

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

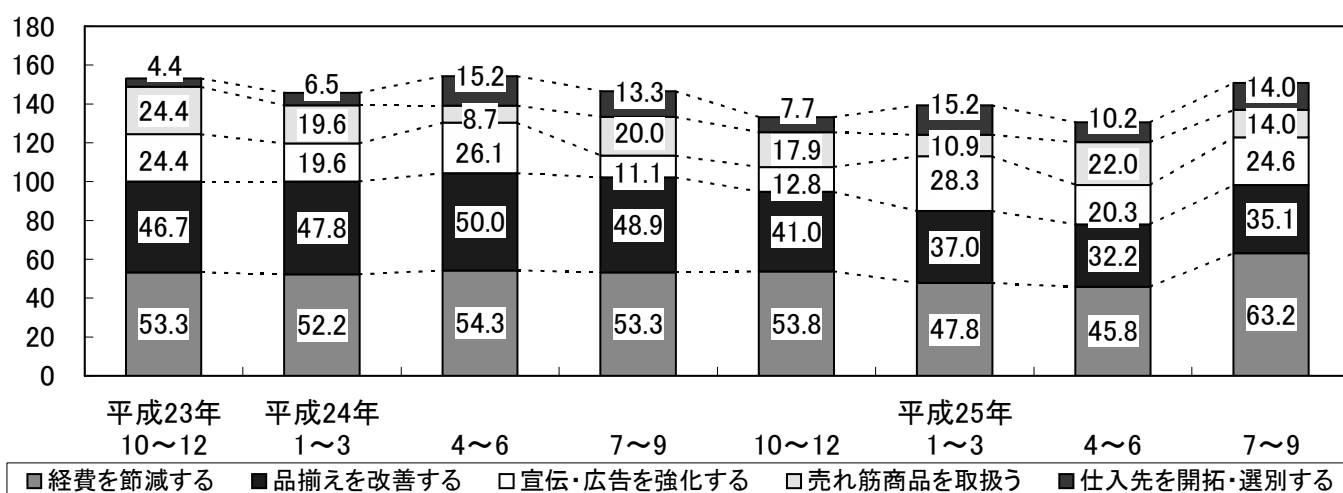


小売業 経営上の問題点（％）



	24年10~12月期	25年1~3月期	25年4~6月期	25年7~9月期
第1位	売上の停滞・減少 61.5 %	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 %
第2位	大型店との競争の激化 33.3 %	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 %
第3位	同業者間の競争の激化 30.8 %	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 %
第4位	利幅の縮小 12.8 %	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 %
第5位	商店街の集客力の低下 7.7 % 取引先の減少 7.7 %	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 %

小売業 重点経営施策（％）



	24年10~12月期	25年1~3月期	25年4~6月期	25年7~9月期
第1位	経費を節減する 53.8 %	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 %
第2位	品揃えを改善する 41.0 %	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 %
第3位	売れ筋商品を取扱う 17.9 %	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 %
第4位	宣伝・広告を強化する 12.8 %	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 %
第5位	仕入先を開拓・選別する 7.7 % 商店街事業を活性化させる 7.7 %	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 %

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 $\Delta 19.7$ で3.8ポイント減とやや悪化した。売上額は $\Delta 17.7$ で8.7ポイント減、収益は $\Delta 16.7$ で5.1ポイント減と、ともに大きく悪化した。今期のサービス業は、売上額、収益のいずれも減少に転じ、業況も悪化に転じ落ち込んだ。来期の見通しについては、売上額、収益ともに大幅に回復し、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

料金価格は $\Delta 9.5$ で5.9ポイント減と大きく下降し、材料価格は9.1で2.6ポイント減とわずかに上昇が弱まった。来期の見通しとしては、料金価格は $\Delta 9.6$ 、材料価格は8.0でともに今期並となる見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

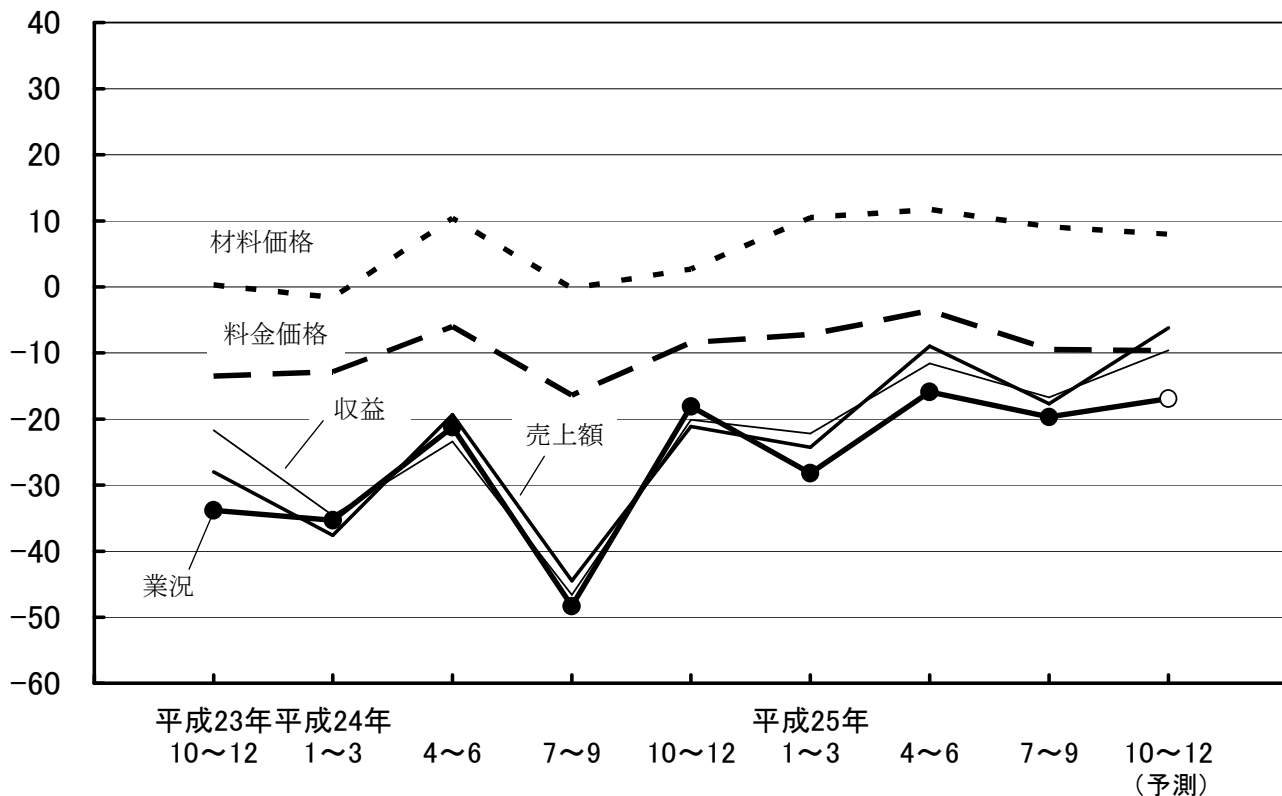
資金繰りについては、 $\Delta 11.3$ で1.3ポイント増と前期並の厳しさが続いた。借入難易度は $\Delta 6.0$ で1.3ポイント増加し、前期並となった。借入をした企業は16.4%で5.9ポイント増加した。設備投資をした企業は前期12.7%から10.0%となった。来期の見通しについては、資金繰りはほぼ変化なく推移し、設備投資をする企業は今期並で、借入をする企業はかなり減少する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

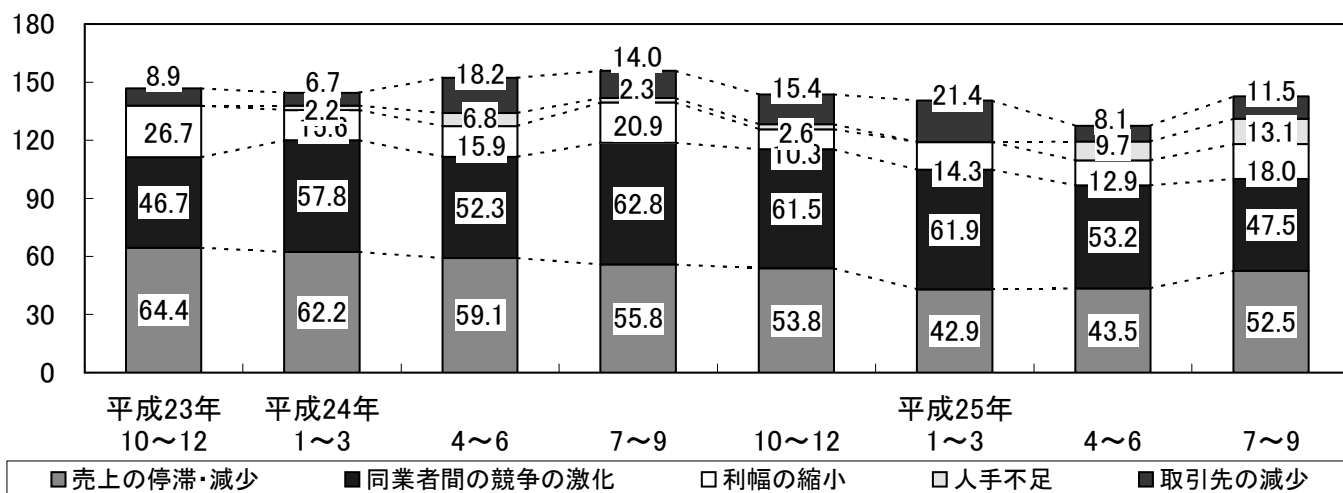
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」で52.5%、2位は「同業者間の競争の激化」で47.5%となり順位が入れ替わった。3位は「利幅の縮小」で18.0%、4位は「人手不足」が13.1%、5位は「取引先の減少」で11.5%となった。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で45.9%、2位は「販路を広げる」で41.0%、3位は「宣伝・広告を強化する」で21.3%、4位は「人材を確保する」14.8%となり、順位に変動はなかった。

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

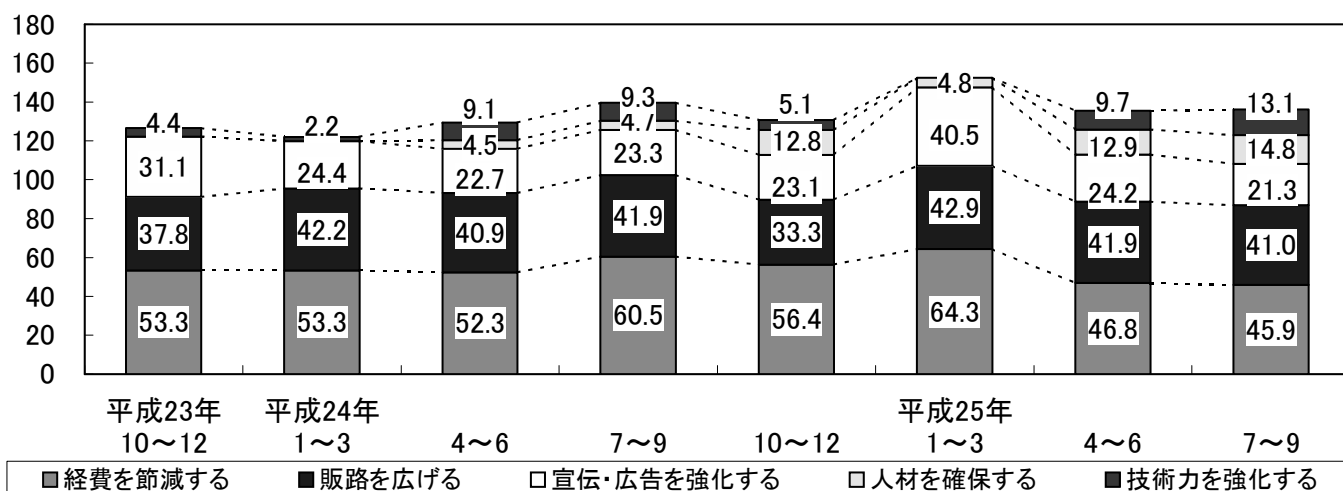


サービス業 経営上の問題点（%）



	24年10~12月期	25年1~3月期	25年4~6月期	25年7~9月期
第1位	同業者間の競争の激化 61.5 %	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 %
第2位	売上の停滞・減少 53.8 %	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 %
第3位	取引先の減少 15.4 %	取引先の減少 21.4 %	利幅の縮小 12.9 %	利幅の縮小 18.0 %
第4位	利幅の縮小 10.3 %	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 %
第5位	大企業との競争の激化 7.7 %	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 %

サービス業 重点経営施策（％）



	24年10~12月期	25年1~3月期	25年4~6月期	25年7~9月期
第1位	経費を節減する 56.4 %	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 %
第2位	販路を広げる 33.3 %	販路を広げる 42.9 %	販路を広げる 41.9 %	販路を広げる 41.0 %
第3位	宣伝・広告を強化する 23.1 %	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 %
第4位	人材を確保する 12.8 %	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 %
第5位	技術力を強化する 5.1 % 新しい事業を始める 5.1 %	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 %

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 $\Delta 2.5$ で12.9ポイント増と大幅に改善した。売上額は $\Delta 1.0$ で1.3ポイント減と前期並で推移、収益は $\Delta 3.0$ で8.7ポイント増と増加傾向が続き、施工高は $\Delta 2.0$ で0.7ポイント増と前期並となり、受注残は $\Delta 0.2$ で2.6ポイント増とわずかに改善した。来期の見通しについては、売上額は大きく改善し、施工高は横ばい、受注残、収益ともに水面下を脱し、業況はやや持ち直す見込み。

価格・在庫動向

請負価格は2.1で4.2ポイント増と改善し、材料価格は19.7で3.3ポイント減とやや下降した。在庫については0.9で0.8ポイント減とほぼ横ばいで推移した。来期の見通しについては、請負価格は今期並で推移し、材料価格はやや上昇が弱まる見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

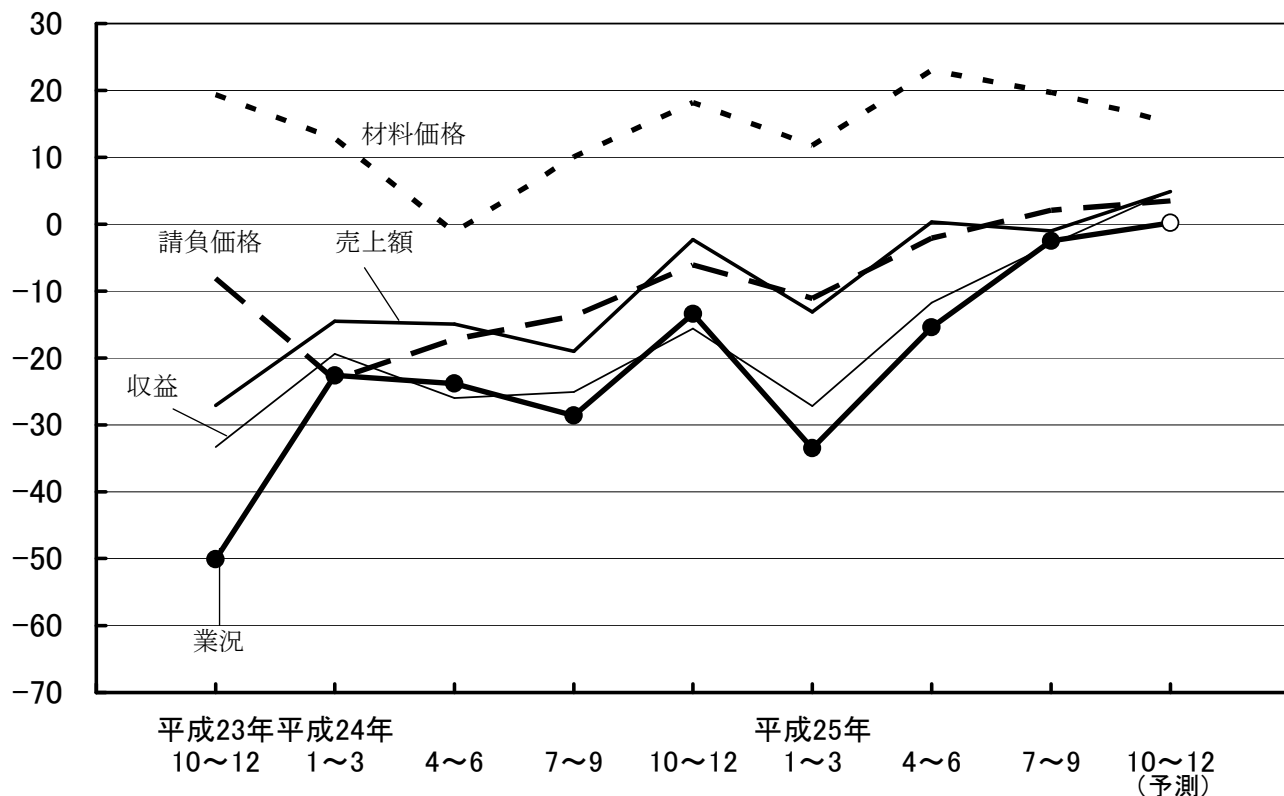
資金繰りについては、 $\Delta 9.9$ で5.8ポイント増とかなり厳しさが和らいだ。借入難易度は $\Delta 15.0$ で4.2ポイント悪化し、今期に借入をした企業は26.7%で2.9ポイント増加した。設備投資については、実施した企業は6.8%で2.7ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは $\Delta 12.8$ とやや窮屈感が強まり、借入をする企業は20.0とかなり減少すると見られる。設備投資を実施する企業は4.5%とやや減少する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

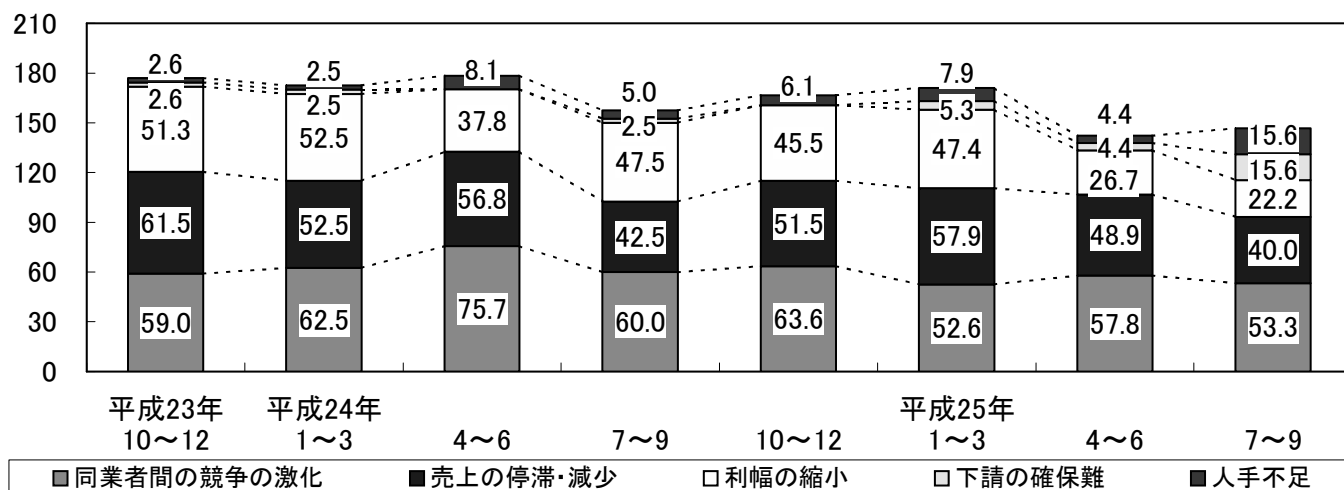
経営上の問題点は、1位は「同業者間の競争の激化」で53.3%となった。次いで2位は「売上の停滞・減少」で40.0%、3位は「利幅の縮小」で22.2%となり、順位に変動はなかった。次いで4位は「下請の確保難」「人手不足」が15.6%で並び、5位は前期4位の「材料価格の上昇」が13.3%となった。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」で73.3%、2位は「販路を広げる」で62.2%、3位は「技術力を高める」で24.4%となった。次いで4位は前期3位の「情報力を強化する」が22.2%、5位は前期4位の「人材を確保する」で20.0%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

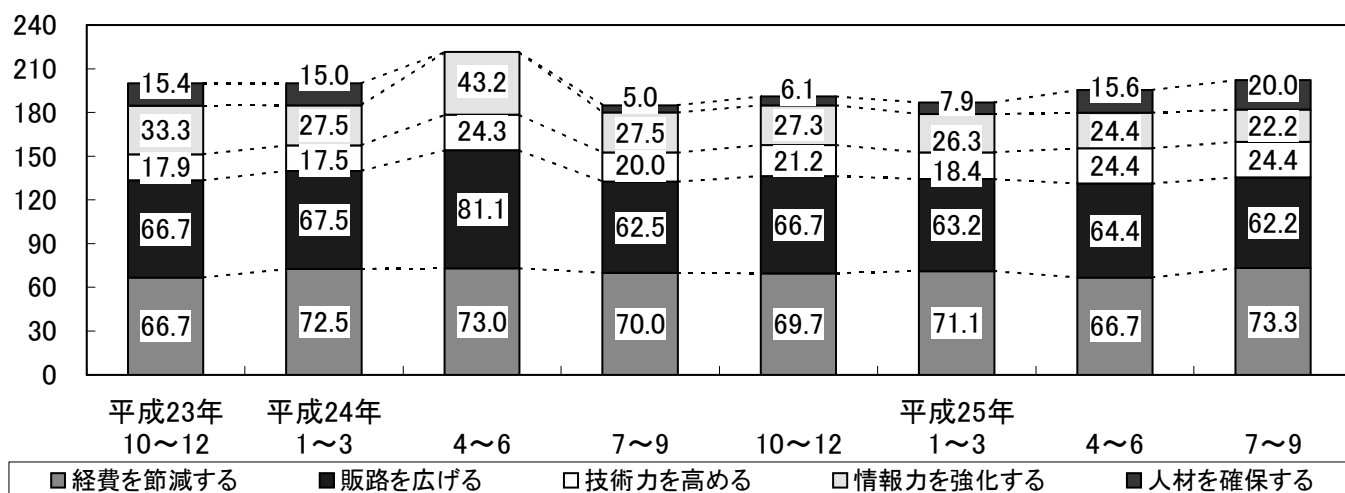


建設業 経営上の問題点（%）



	24年10~12月期	25年1~3月期	25年4~6月期	25年7~9月期
第1位	同業者間の競争の激化 63.6 %	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 %
第2位	売上の停滞・減少 51.5 %	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 %
第3位	利幅の縮小 45.5 %	利幅の縮小 47.4 %	利幅の縮小 26.7 %	利幅の縮小 22.2 %
第4位	大手企業との競争激化 15.2 %	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 %
第5位	材料価格の上昇 9.1 %	材料価格の上昇 13.2 %	大手企業との競争激化 15.6 %	人手不足 15.6 %
				材料価格の上昇 13.3 %

建設業 重点経営施策（％）



	24年10～12月期	25年1～3月期	25年4～6月期	25年7～9月期
第1位	経費を節減する 69.7 %	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 %
第2位	販路を広げる 66.7 %	販路を広げる 63.2 %	販路を広げる 64.4 %	販路を広げる 62.2 %
第3位	情報力を強化する 27.3 %	情報力を強化する 26.3 %	技術力を高める 24.4 % 情報力を強化する 24.4 %	技術力を高める 24.4 %
第4位	技術力を高める 21.2 %	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 %
第5位	人材を確保する 6.1 % 教育訓練を強化する 6.1 %	人材を確保する 7.9 %	不動産の有効活用 2.2 % 教育訓練を強化する 2.2 % 新しい工法を導入する 2.2 %	人材を確保する 20.0 %