

(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 $\Delta 15.2$ で前期比5.9ポイント増と大きく改善した。売上額は $\Delta 12.0$ で6.1ポイント増、受注残は $\Delta 9.8$ で6.3ポイント増、収益は $\Delta 12.0$ で10.4ポイント増となり、いずれも大幅に改善した。今期の製造業は、売上額・受注残・収益ともに大幅に改善し、業況は大きく改善した。来期の見通しについては、売上額はわずかに改善、受注残は今期並、収益はわずかに悪化すると予想されており、業況は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」は大幅に改善したものの、「電気機械器具」は大きく悪化した。売上額は、「一般機械器具、金型」はかなり改善したが、「金属製品、建設用金属製品」と「電気機械器具」は前期並となった。受注残は、「一般機械器具、金型」は非常に改善し、「電気機械器具」は大きく改善し、「金属製品、建設用金属製品」は幾分改善した。収益は、「金属製品、建設用金属製品」は非常に大きく改善し、「一般機械器具、金型」と「電気機械器具」は大幅に改善した。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は $\Delta 4.4$ で6.0ポイント増と大きく下降幅が縮小したが、原材料価格は19.0で8.4ポイント増と上昇が強まった。在庫は1.7ポイント減の $\Delta 1.9$ と不足感が強まった。来期の見通しについては、原材料価格は今期並の上昇、販売価格は今期並の下降が続き、在庫は今期並の不足感が続く見込み。

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」は下降幅が縮小、「一般機械器具、金型」は3期ぶりに上昇に転じ、「電気機械器具」は下降幅が拡大した。原材料価格は、「金属製品、建設用金属製品」は上昇に転じ、「一般機械器具、金型」は上昇傾向を強め、「電気機械器具」は上昇幅が縮小した。在庫は、「金属製品、建設用金属製品」と「一般機械器具、金型」は在庫過剰へと転じ、「電気機械器具」は不足感が強まった。

資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは $\Delta 12.6$ で7.7ポイント増と大きく厳しさが和らいだ。借入難易度は $\Delta 9.4$ で大幅に厳しさが強まり、借入をした企業は19.6%で2.6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5.1%で前期並となった。来期の見通しについては、資金繰りは $\Delta 12.1$ と今期並となり、借入をする企業は19.6%で今期と同水準となり、設備投資を実施する企業は5.2%で今期並の実施となる見込み。

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」で窮屈感が緩和し、「一般機械器具、金型」では窮屈感を脱した。

借入難易度は、「一般機械器具、金型」は25.0で前期の0.0から大幅に容易となり、「金属製品、建設用金属製品」は0.4ポイント増の $\Delta 6.2$ で前期並、「電気機械器具」は21.8ポイント減の $\Delta 5.2$ と2期ぶりにマイナスに転じた。今期借入をした企業は、「金属製品、建設用金属製品」は16.7%で4.9ポイント増加、「電気機械器具」は23.8%で3.8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0.0%だったが今期5.6%に増加、「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14.3%で前期並となった。

経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点は、1位は「同業者間の競争の激化」で48.0%となった。2位は「売上の停滞・減少」で44.9%、3位は「利幅の縮小」で29.6%となった。以下、4位は「原材料高」で19.4%、5位は「販売納入先からの値下げ要請」で8.2%となった。前期3位だった「仕入先からの値上げ要請」は6.1%で7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58.2%となった。2位は「販路を広げる」で55.1%、3位は「情報力を強化する」で17.3%となった。前期から1位と2位が入れ替わった。以下、4位は「新製品・技術を開発する」で14.3%、5位は「提携先を見つける」で7.1%と続いた。

業種別動向

(1) 金属製品・建設用金属製品

業況は△32.8で前期比13.8ポイント増と大きく改善した。収益は23.7ポイント増の△18.3と大幅に改善、受注残は2.4ポイント増の△22.3と幾分改善した。売上額は1.0ポイント減の△34.4で前期並となった。今期の「金属製品、建設用金属製品」は、売上額は前期並となったが、受注残、収益が改善し、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△13.4で13.1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23.9ポイント増の21.0と2期ぶりに上昇に転じた。在庫は4.9ポイント増の1.7となり、在庫過剰に転じた。資金繰りは△22.6で15.5ポイント増と大きく厳しさが和らいだ。借入難易度は0.4ポイント増の△6.2で前期並となった。借入をした企業は16.7%で4.9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前期0.0%だったが今期5.6%に増加した。

来期の見通しについては、売上額は大きく改善、収益はやや改善、受注残は今期並となり、業況は今期同様の厳しさが続く見込み。販売価格はやや下降幅が縮小し、原材料価格もわずかに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、資金繰りは幾分厳しさが和らぎ、設備投資をする企業は今期並で推移するとみられる。

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61.1%、2位は「売上の停滞・減少」で33.3%、3位は「利幅の縮小」で27.8%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50.0%、2位は「販路を広げる」で33.3%、3位は「情報力を強化する」で22.2%となった。

(2) 一般機械器具・金型

業況は14.3で15.3ポイント増と大きく改善し、3期ぶりにプラスに転じた。売上額は7.9で7.6ポイント増、収益は8.3で7.8ポイント増となり、いずれも大幅に改善した。受注残は19.7ポイント増の9.0と非常に大きく改善し、過去2年間で初めて増加に転じた。今期の「一般機械器具、金型」は、受注残が増加に転じ、売上額、収益がいずれも大幅に改善し、業況も大きく改善した。

価格動向については、販売価格は2.2で9.2ポイント増と3期ぶりに上昇に転じ、原材料価格は13.5で8.7ポイント増と上昇傾向を強めた。在庫は13.1ポイント増の8.0となり、3期ぶりに在庫過剰に転じた。資金繰りは17.5ポイント増の5.9となり、3期ぶりに窮屈感を脱した。借入難易度は25.0で前期の0.0から大幅に容易となり、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・収益ともに幾分悪化するものの、業況はわずかに改善する見込み。販売価格は上昇幅が拡大、原材料価格は上昇幅が縮小するとみられる。在庫はやや過剰感が緩和、資金繰りは大幅に容易さが増すとみられる。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「親企業による選別の強化」「利幅の縮小」「原材料高」「販売納入先からの値下げ要請」「仕入先からの値上げ要請」「生産能力の不足」が12.5%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75.0%、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25.0%となった。

(3) 電気機械器具

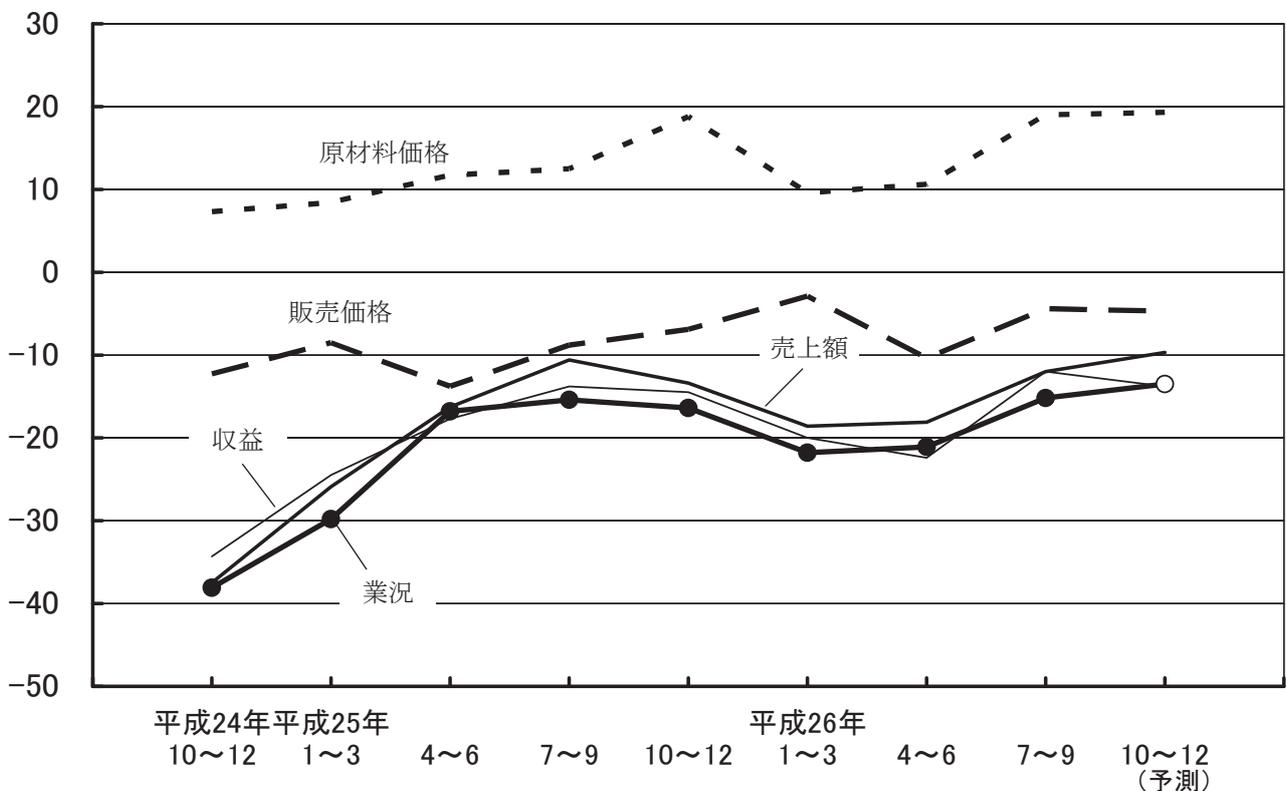
業況は△18.8で5.7ポイント減と大きく悪化した。売上額は0.1ポイント減の△13.9と前期並だったが、受注残は△9.8で7.2ポイント増、収益は△10.5で6.6ポイント増となり、いずれも大きく改善した。今期の「電気機械器具」は、受注残、収益がともに大きく改善したものの、売上額が前期並となり、業況は大きく悪化した。

価格動向については、原材料価格が3.0ポイント減の17.7と上昇幅がわずかに縮小したものの、販売価格は2.8ポイント減の△7.1で下降幅が幾分拡大した。在庫は9.1ポイント減の△9.5と大幅に不足感が強まった。資金繰りは6.7ポイント増の△9.3と大幅に窮屈感が緩和した。借入難易度は21.8ポイント減の△5.2と2期ぶりにマイナスに転じたが、借入をした企業は23.8%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0.7ポイント減の14.3%で前期並となった。

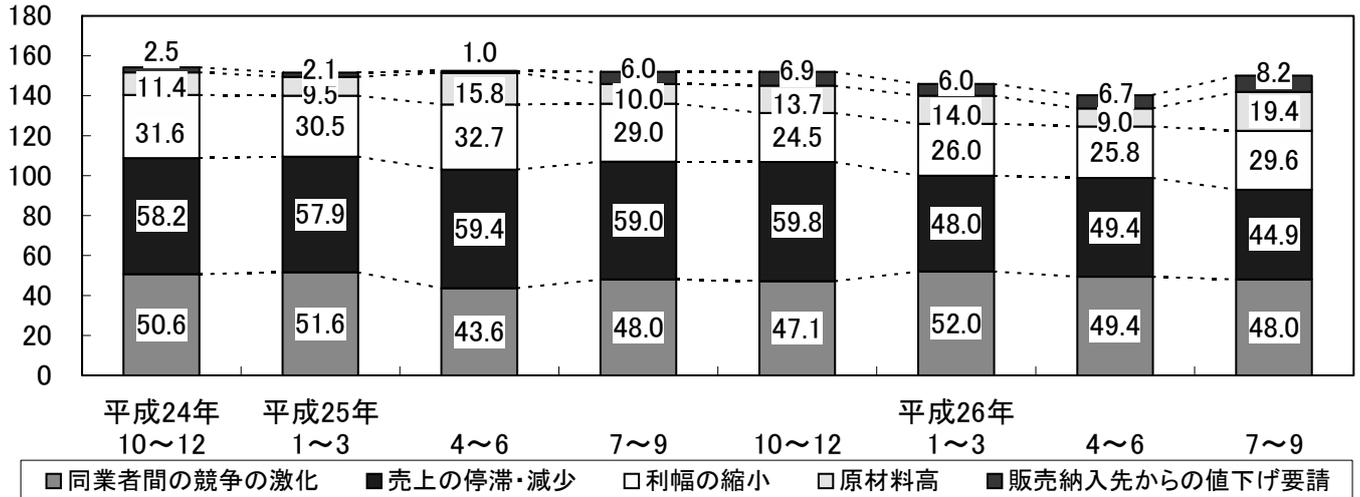
来期の見通しについては、受注残、収益がいずれも今期並となるが、売上額は幾分改善し、業況も大幅に改善する見込み。販売価格は下降幅がやや縮小し、原材料価格は大きく上昇幅が拡大するとみられる。在庫は幾分品薄感が緩和する見込み。資金繰りはやや厳しさが和らぎ、設備投資を実施する企業は若干減少する見込み。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で61.9%、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38.1%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71.4%、2位は「販路を広げる」で47.6%、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

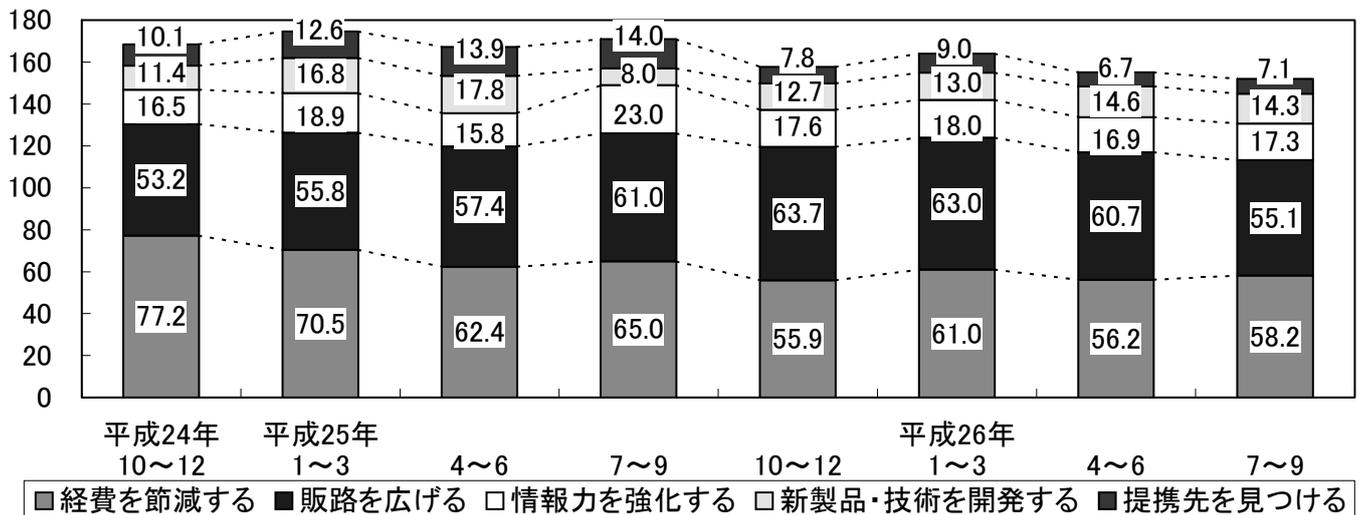


製造業 経営上の問題点（％）



	25年10～12月期	26年1～3月期	26年4～6月期	26年7～9月期
第1位	売上の停滞・減少 59.8 %	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 %
第2位	同業者間の競争の激化 47.1 %	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 %
第3位	利幅の縮小 24.5 %	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 %
第4位	原材料高 13.7 %	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 %
第5位	大手企業との競争の激化 8.8 %	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 %

製造業 重点経営施策（％）



	25年10～12月期	26年1～3月期	26年4～6月期	26年7～9月期
第1位	販路を広げる 63.7 %	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 %
第2位	経費を節減する 55.9 %	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 %
第3位	情報力を強化する 17.6 %	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 %
第4位	新製品・技術を開発する 12.7 %	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 %
第5位	提携先を見つける 7.8 %	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 %

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 0.3 ポイント増の $\Delta 5.3$ と前期並の厳しさが続いた。売上額は 2.0 で 1.5 ポイント減とやや悪化し、収益は $\Delta 8.1$ で 2.1 ポイント減と幾分悪化した。今期の卸売業は、売上額・収益がともに悪化し、業況は前期並の厳しさとなった。来期の見通しについては、売上額、収益ともに悪化するものの、業況は幾分改善する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は 8.2 で 0.3 ポイント増と前期並の上昇幅が続いたが、仕入価格は 2.7 ポイント減の 14.0 とわずかに上昇幅が縮小した。在庫は 0.3 ポイント減の $\Delta 0.6$ と前期並の不足感が続いた。来期の見通しについては、販売価格は下降に転じ、仕入価格はやや上昇傾向が弱まり、在庫はやや不足感が強まる見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

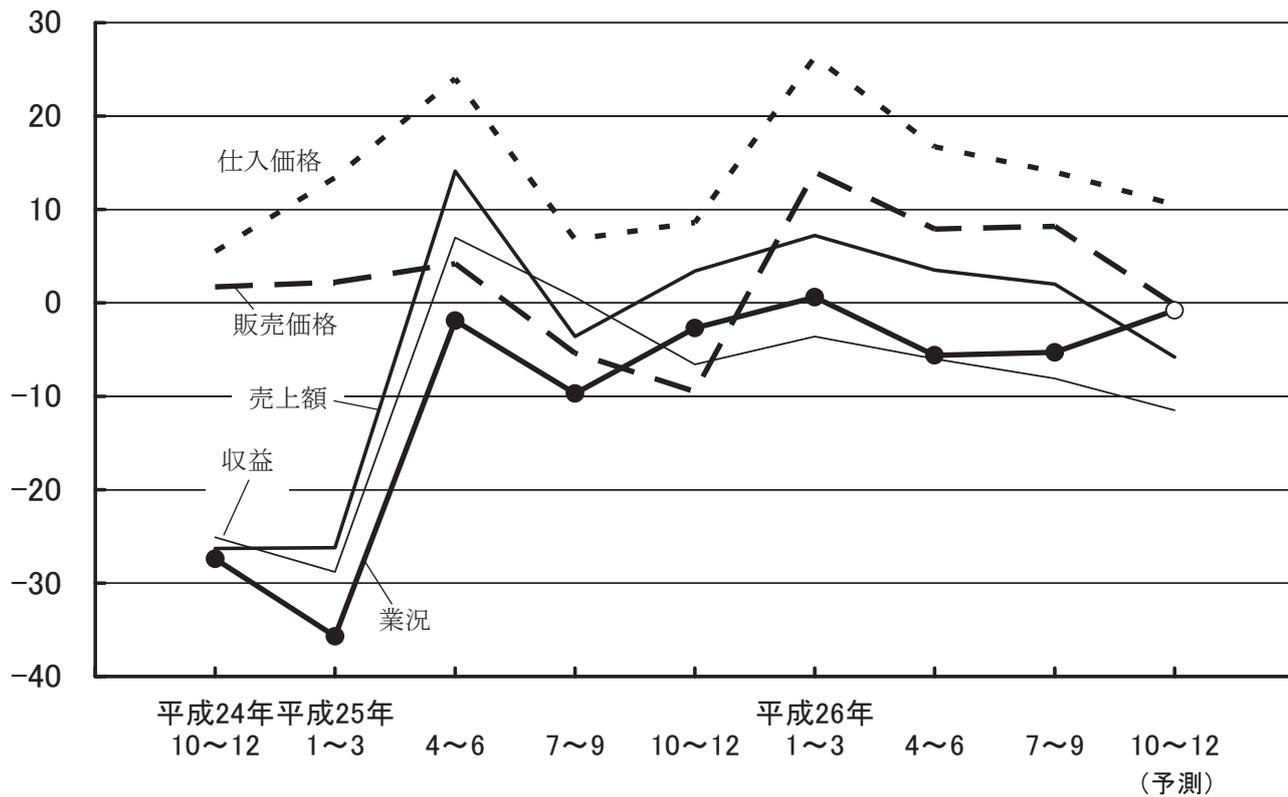
資金繰りは $\Delta 4.9$ で 9.9 ポイント増と大幅に改善した。借入難易度は 6.9 ポイント増の 16.0 と大幅に改善し、借入をした企業は 25.0%で 5.0 ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 7.1%と 3.1 ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは $\Delta 8.7$ とやや厳しさが増し、借入をする企業は 17.9%と大幅に減少する見込み。設備投資をする企業については 0.0%と大きく減少する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

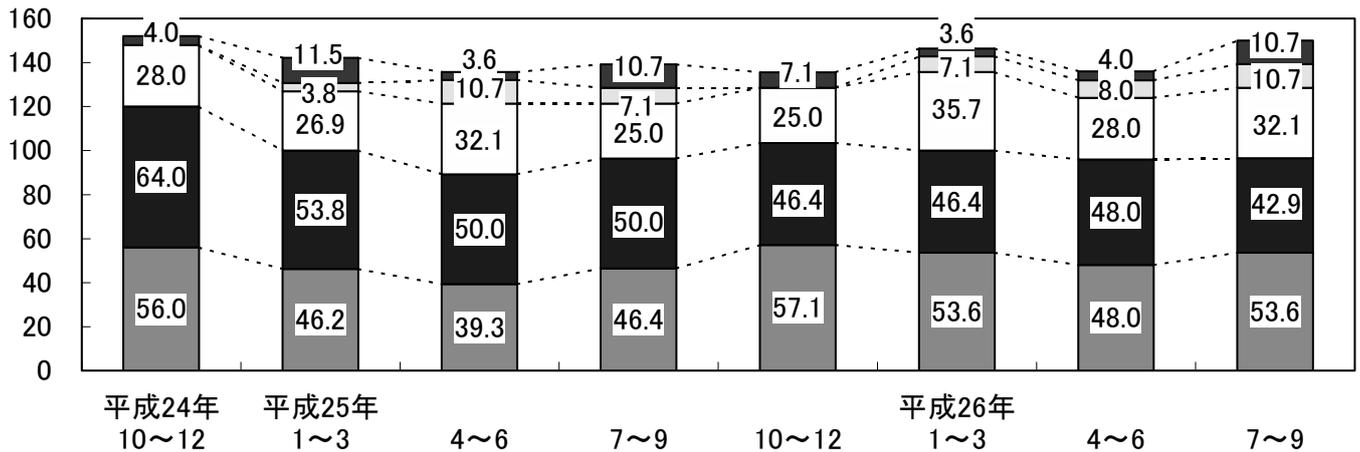
経営上の問題点は、1 位は「同業者間の競争の激化」で 53.6%となった。次いで 2 位は「売上の停滞・減少」で 42.9%、3 位は「利幅の縮小」で 32.1%となった。4 位は「為替レートの変動」「取引先の減少」「輸入品との競争の激化」「合理化の不足」が 10.7%で並び、5 位は「流通経路の変化による競争の激化」「販売商品の不足」が同率の 7.1%で続いた。

重点経営施策は、1 位は「経費を節減する」と「販路を広げる」が同率の 67.9%で並んだ。次いで 2 位は「情報力を強化する」で 39.3%、3 位は「品揃えを充実する」で 25.0%となった。4 位は「新しい事業を始める」で 14.3%、5 位は「人材を確保する」が 10.7%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



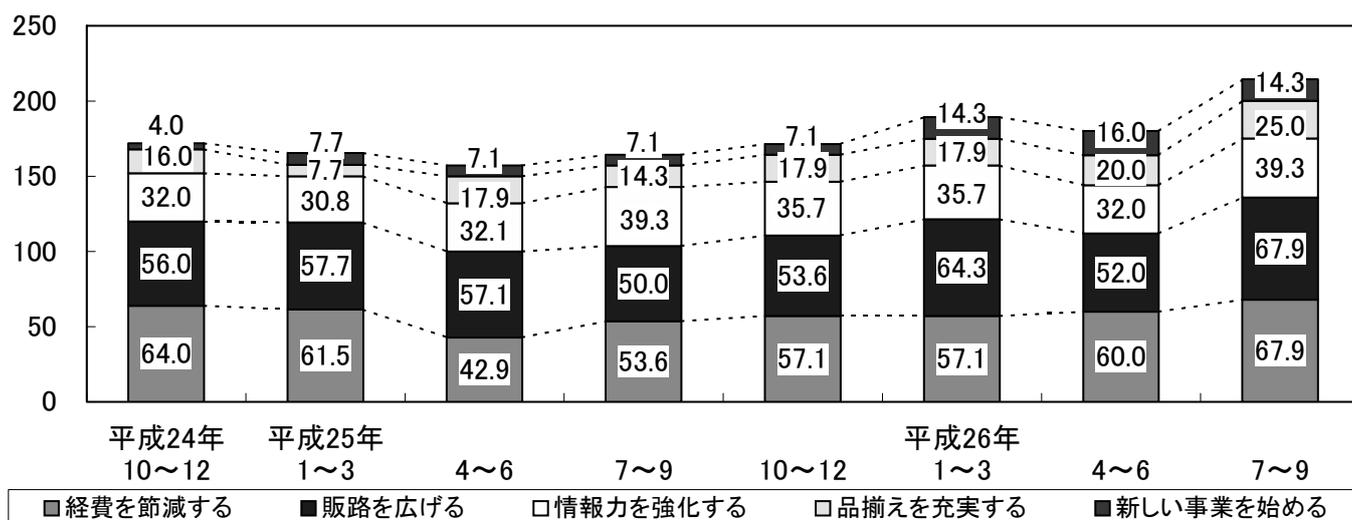
卸売業 経営上の問題点（％）



同業者間の競争の激化
 売上の停滞・減少
 利幅の縮小
 為替レートの変動
 取引先の減少

	25年10~12月期	26年1~3月期	26年4~6月期	26年7~9月期
第1位	同業者間の競争の激化 57.1 %	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 %
第2位	売上の停滞・減少 46.4 %	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 %
第3位	利幅の縮小 25.0 %	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 %
第4位	仕入先からの値上げ要請 14.3 %	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 %
第5位	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 %	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 %

卸売業 重点経営施策（％）



	25年10~12月期	26年1~3月期	26年4~6月期	26年7~9月期
第1位	経費を節減する 57.1 %	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 67.9 %
第2位	販路を広げる 53.6 %	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 %
第3位	情報力を強化する 35.7 %	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 %
第4位	品揃えを充実する 17.9 %	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 %
第5位	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 %	新しい事業を始める 14.3 %	人材を確保する 16.0 % 新しい事業を始める 16.0 %	人材を確保する 10.7 %

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 $\Delta 26.6$ で1.8ポイント増とわずかに改善した。売上額は $\Delta 21.2$ で3.7ポイント減、収益は $\Delta 25.2$ で4.5ポイント減と、いずれも幾分悪化した。今期の小売業は、売上額、収益ともに幾分悪化した。業況はわずかに改善した。来期の見通しについては、売上額、収益ともに大きく改善し、業況はやや改善する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は1.3ポイント増の7.4と前期並の上昇幅となった。仕入価格は16.1で3.4ポイント増とわずかに上昇幅が拡大した。在庫は7.2ポイント減の1.0で大幅に調整が進んだ。来期の見通しについては、販売価格は4.5、仕入価格は11.1といずれもやや上昇傾向を弱め、在庫は4.2となり幾分過剰感が強まる見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

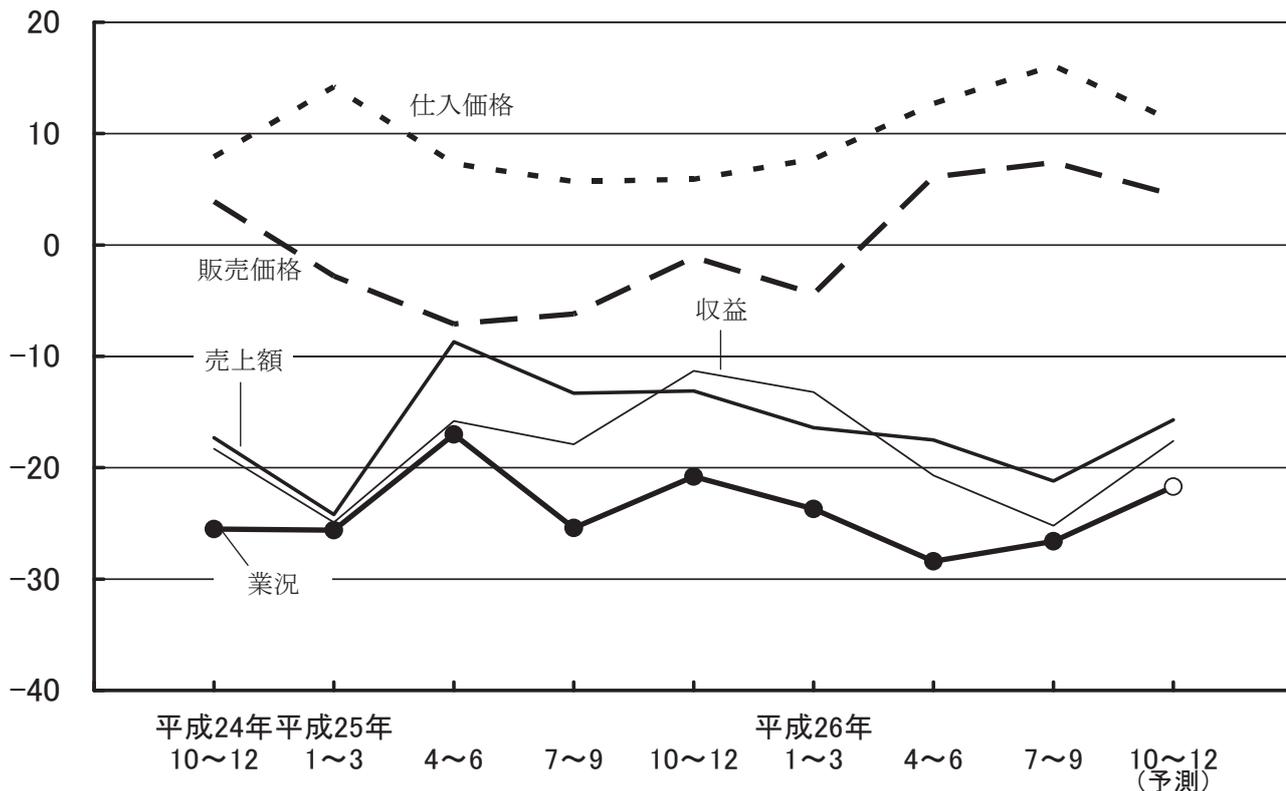
資金繰りは $\Delta 27.0$ で3.0ポイント増と厳しさが若干和らいだ。借入難易度は $\Delta 4.7$ で前期の0.0からわずかに厳しさが強まり、借入をした企業は0.2ポイント減の5.8%で前期並となった。設備投資動向については、設備投資をした企業は8.2%で前期と同水準となった。来期の見通しについては、資金繰りは $\Delta 21.2$ と大きく厳しさが和らぐが、借入をする企業は3.8%と若干減少し、設備投資をする企業は6.1%とわずかに減少する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

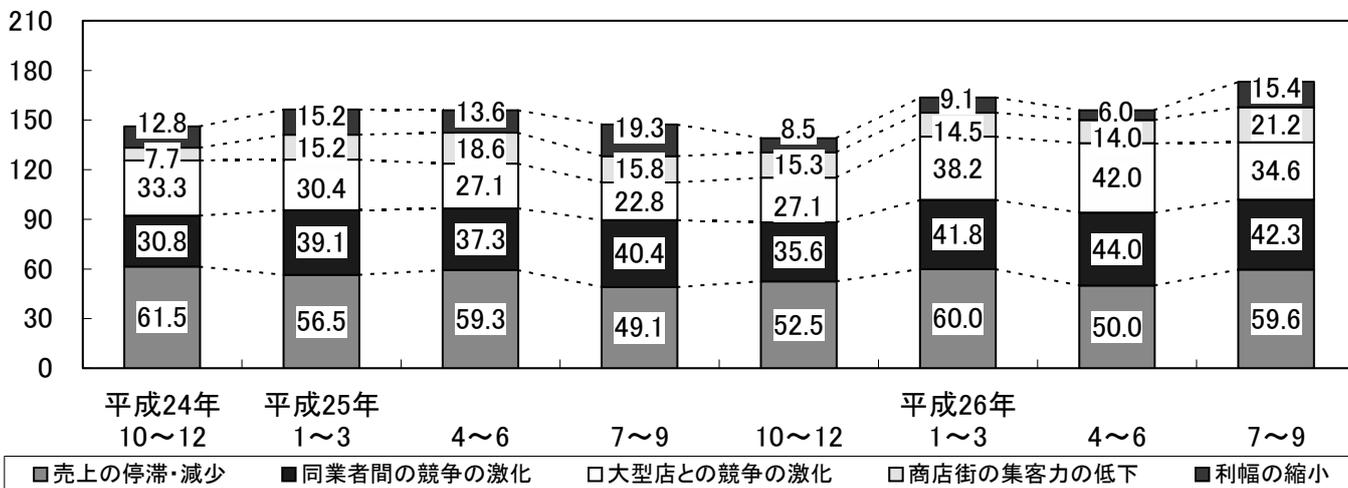
経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で59.6%となった。次いで2位は「同業者間の競争の激化」で42.3%、3位は「大型店との競争の激化」で34.6%、4位は「商店街の集客力の低下」で21.2%となり、上位4位に変動はなかった。以下、5位は「利幅の縮小」で15.4%と続いた。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で48.1%となった。次いで2位は「品揃えを改善する」で44.2%、3位は「宣伝・広告を強化する」で34.6%となり、前期から1位と2位が入れ替わった。以下、4位は「売れ筋商品を取扱う」で21.2%、5位は「商店街事業を活性化させる」で15.4%が続いた。

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

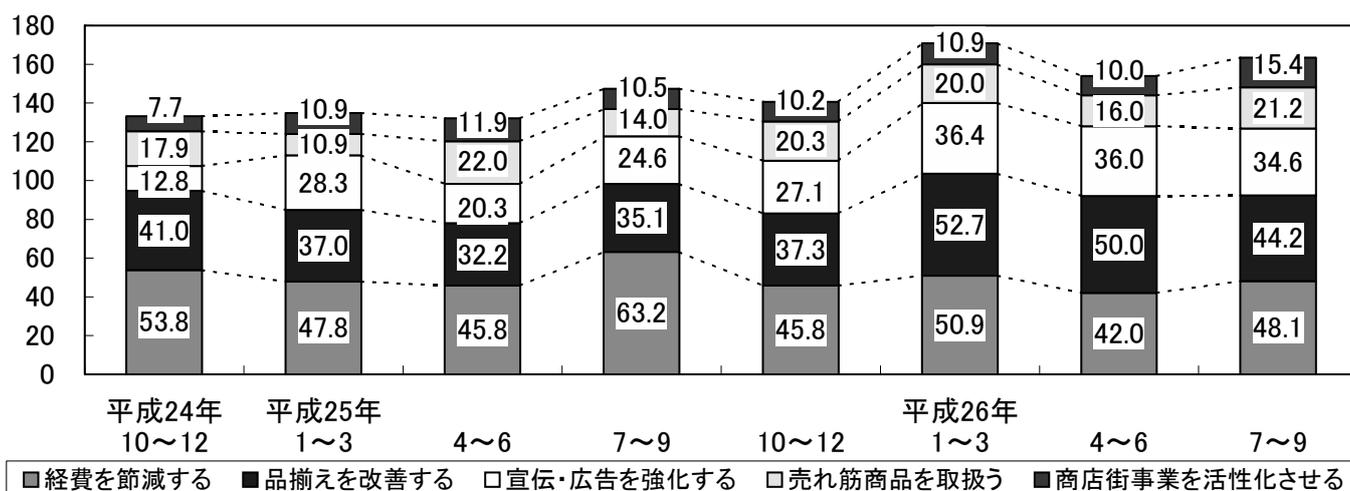


小売業 経営上の問題点（％）



	25年10~12月期	26年1~3月期	26年4~6月期	26年7~9月期
第1位	売上の停滞・減少 52.5 %	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 %
第2位	同業者間の競争の激化 35.6 %	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 %
第3位	大型店との競争の激化 27.1 %	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 %
第4位	商店街の集客力の低下 15.3 %	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 %
第5位	取引先の減少 8.5 % 利幅の縮小 8.5 %	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 %

小売業 重点経営施策（％）



	25年10～12月期	26年1～3月期	26年4～6月期	26年7～9月期
第1位	経費を節減する 45.8 %	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 %
第2位	品揃えを改善する 37.3 %	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 %
第3位	宣伝・広告を強化する 27.1 %	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 %
第4位	売れ筋商品を取扱う 20.3 %	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 %
第5位	商店街事業を活性化させる 10.2 %	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 %

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 $\Delta 8.9$ で2.5ポイント増とわずかに改善した。売上額は0.5ポイント減の $\Delta 6.0$ で前期並となったものの、収益は4.3ポイント増の $\Delta 8.2$ と幾分改善した。今期のサービス業は、売上額が前期並で推移したが、収益は幾分改善し、業況もわずかに改善した。来期の見通しについては、売上額がわずかに改善するものの、収益は前期並となり、業況も前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3.1ポイント減の $\Delta 1.1$ となり、3期ぶりに下降に転じた。材料価格は19.5で5.9ポイント増と大きく上昇幅が拡大した。来期の見通しについては、料金価格は $\Delta 5.4$ でやや下降幅が拡大する一方、材料価格は10.3ポイント減の9.2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

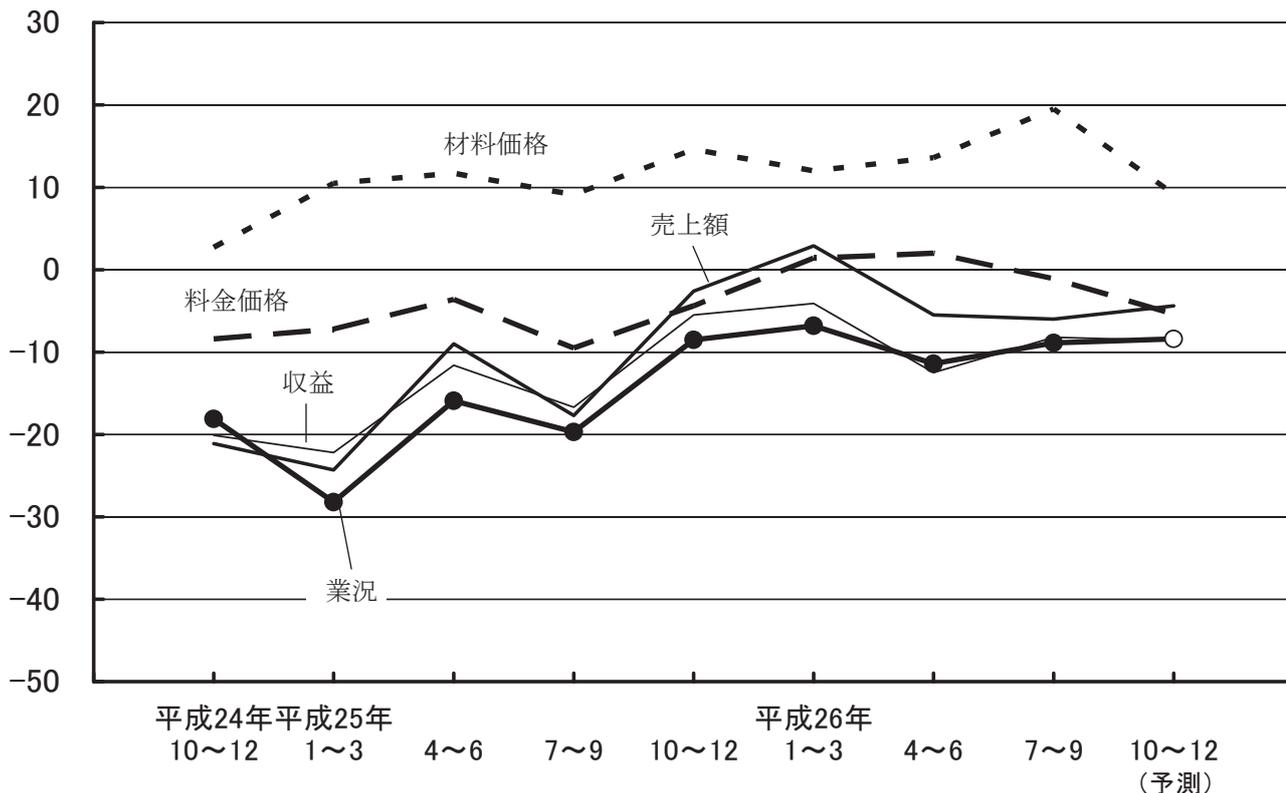
資金繰りは、 $\Delta 3.9$ で2.5ポイント増とわずかに厳しさが和らいだ。借入難易度は3.9ポイント減の $\Delta 3.9$ とわずかに窮屈感が強まった。借入をした企業は9.8%で2.1ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資をした企業は12.1%で前期並となった。来期の見通しについては、資金繰りは前期並の厳しさが続くものの、借入をする企業は大幅に増加、設備投資をする企業は前期と同水準となる見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

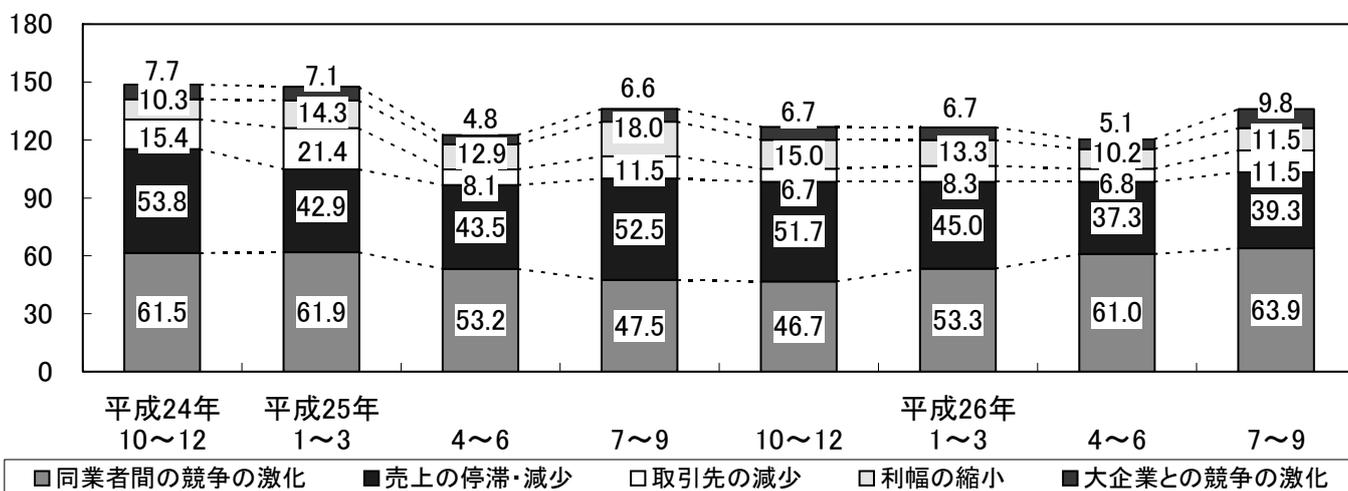
経営上の問題点は、1位は「同業者間の競争の激化」で63.9%、2位は「売上の停滞・減少」で39.3%、3位は「取引先の減少」と「利幅の縮小」が11.5%で並んだ。以下、4位は「大企業との競争の激化」で9.8%、5位は「人手不足」の8.2%が続いた。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で60.7%、2位は「販路を広げる」で42.6%、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」で14.8%となり、上位4位に変動はなかった。以下、5位は「教育訓練を強化する」の11.5%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

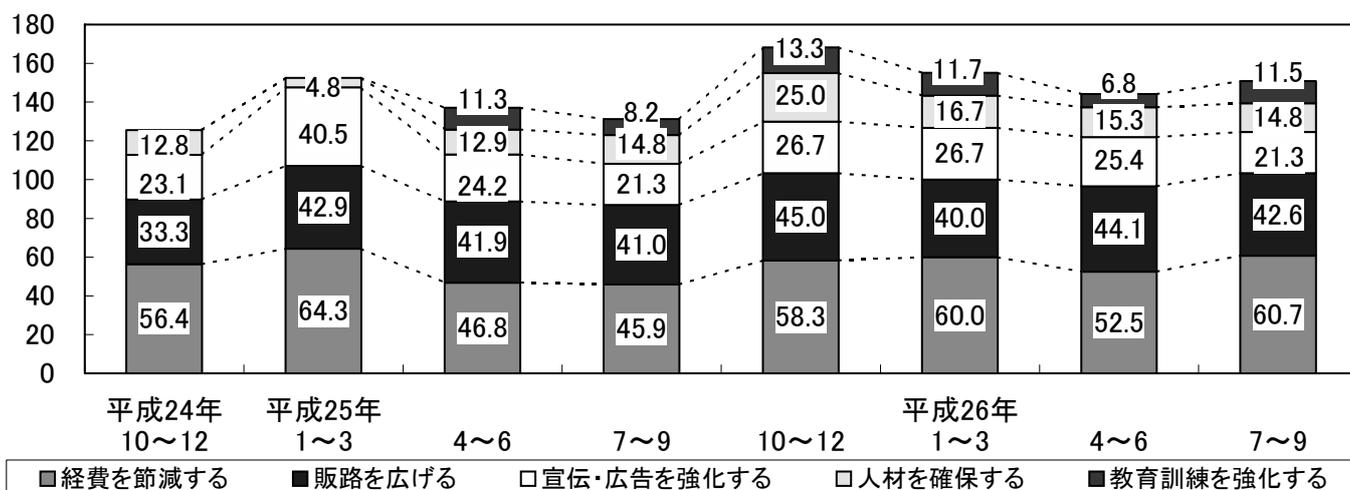


サービス業 経営上の問題点（％）



	25年10~12月期	26年1~3月期	26年4~6月期	26年7~9月期
第1位	売上の停滞・減少 51.7 %	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 %
第2位	同業者間の競争の激化 46.7 %	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 %
第3位	利幅の縮小 15.0 %	材料価格の上昇 15.0 %	人手不足 15.3 %	取引先の減少 11.5 %
第4位	人手不足 13.3 %	利幅の縮小 13.3 %	材料価格の上昇 10.2 %	大企業との競争の激化 9.8 %
第5位	人件費の増加 10.0 %	取引先の減少 8.3 %	利幅の縮小 10.2 %	人手不足 8.2 %
		人手不足 8.3 %	人件費の増加 8.5 %	

サービス業 重点経営施策（％）



	25年10~12月期	26年1~3月期	26年4~6月期	26年7~9月期
第1位	経費を節減する 58.3 %	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 %
第2位	販路を広げる 45.0 %	販路を広げる 40.0 %	販路を広げる 44.1 %	販路を広げる 42.6 %
第3位	宣伝・広告を強化する 26.7 %	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 %
第4位	人材を確保する 25.0 %	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 %
第5位	教育訓練を強化する 13.3 %	教育訓練を強化する 11.7 % 提携先を見つける 11.7 %	技術力を強化する 8.5 %	教育訓練を強化する 11.5 %

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 8.6 で 4.6 ポイント増とわずかに改善した。売上額は 12.7 で 9.6 ポイント減、受注残は 10.3 で 8.3 ポイント減といずれも大きく悪化したが、収益は 8.9 で 1.4 ポイント減と前期並、施工高は 18.0 で 2.7 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、受注残、施工高、収益はいずれも大幅に悪化し、業況も幾分悪化する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、請負価格は 7.9 ポイント増の 7.5 と 2 期ぶりに上昇に転じ、材料価格は 10.5 ポイント増の 49.3 と大きく上昇幅が拡大した。在庫については $\Delta 2.8$ で 0.5 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、請負価格はわずかに上昇幅が縮小する一方、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

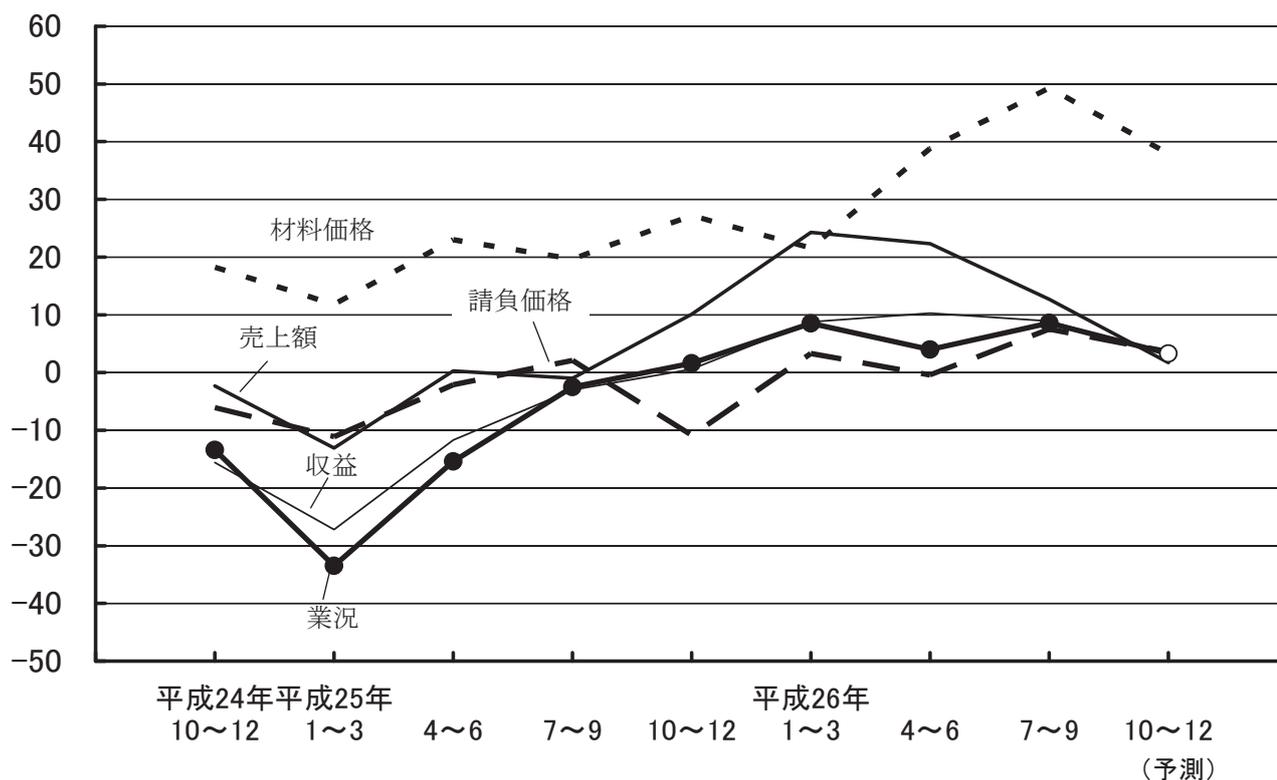
資金繰りは、 $\Delta 15.9$ で 1.8 ポイント減とやや厳しさが増した。借入難易度は 7.9 ポイント減の $\Delta 2.6$ と 2 期ぶりにマイナスに転じ、借入をした企業は 22.5% で 9.2 ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 2.6% で 4.9 ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは $\Delta 11.4$ とやや厳しさが和らぐが、借入をする企業は 12.5% と大きく減少するとみられる。設備投資を実施する企業は 2.6% で今期と同水準となる見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

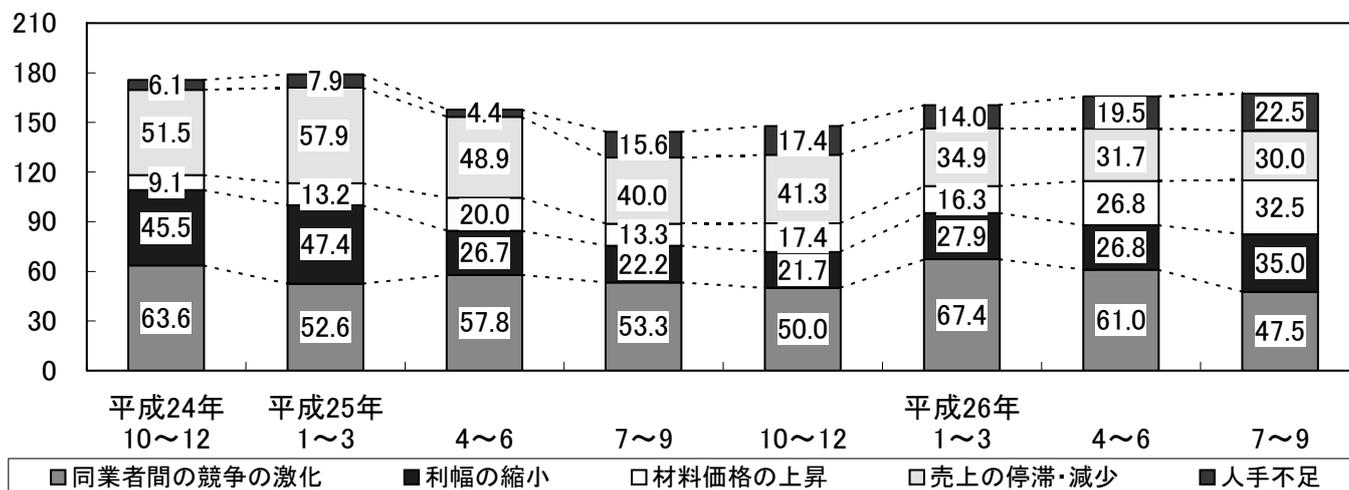
経営上の問題点は、1 位は「同業者間の競争の激化」で 47.5% となったが、前期より 13.5 ポイント減少した。次いで 2 位は「利幅の縮小」で 35.0%、3 位は「材料価格の上昇」で 32.5% となった。以下、4 位は「売上の停滞・減少」で 30.0%、5 位は「人手不足」で 22.5% となった。

重点経営施策は、1 位は「経費を節減する」で 60.0%、2 位は「販路を広げる」で 50.0%、3 位は「人材を確保する」で 35.0% となった。以下、4 位は「情報力を強化する」で 20.0%、5 位は「技術力を高める」が 15.0% で続いた。前期と比べて 1 位と 2 位が入れ替わり、1 位の「経費を節減する」は 11.2 ポイント増加した。

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

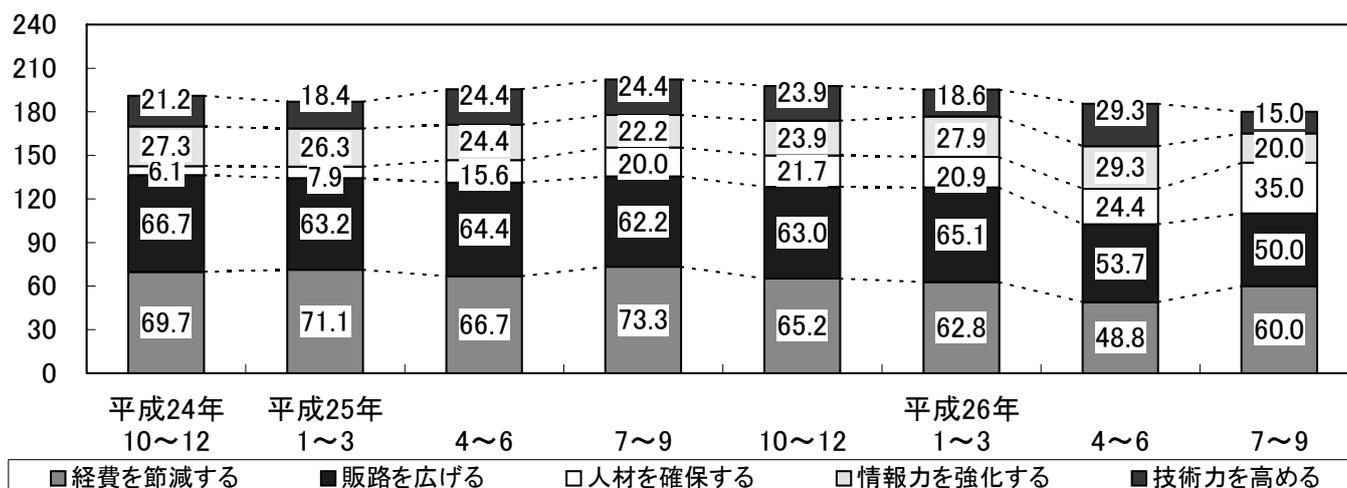


建設業 経営上の問題点（％）



	25年10~12月期	26年1~3月期	26年4~6月期	26年7~9月期
第1位	同業者間の競争の激化 50.0 %	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 %
第2位	売上の停滞・減少 41.3 %	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 %
第3位	利幅の縮小 21.7 %	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 %
第4位	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 %	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 %
第5位	人件費の増加 10.9 %	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 %

建設業 重点経営施策（％）



	25年10~12月期	26年1~3月期	26年4~6月期	26年7~9月期
第1位	経費を節減する 65.2 %	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 %
第2位	販路を広げる 63.0 %	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 %
第3位	技術力を高める 23.9 % 情報力を強化する 23.9 %	情報力を強化する 27.9 %	技術力を高める 29.3 % 情報力を強化する 29.3 %	人材を確保する 35.0 %
第4位	人材を確保する 21.7 %	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 %
第5位	教育訓練を強化する 4.3 %	技術力を高める 18.6 %	新しい工法を導入する 2.4 % 教育訓練を強化する 2.4 % 不動産の有効活用 2.4 %	技術力を高める 15.0 %