

## (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 $\Delta 31.6$ で前期比0.4ポイント減と前期並の厳しさが続いた。売上額は $\Delta 20.9$ で16.3ポイント増、受注残は $\Delta 23.8$ で8.9ポイント増、収益は $\Delta 23.5$ で10.8ポイント増といずれも大きく減少・減益幅が縮小した。来期の見通しについては、業況は大幅に上向き、売上額は今期同様の減少が続き、受注残はかなり改善し、収益は減益幅がわずかに縮小する見込み。

業種別でみると、業況は、「一般機械器具・金型」は極端に悪化幅が縮小し、「金属製品・建設用金属製品」「電気機械器具」はともにやや厳しさが和らいだ。売上額は、「一般機械器具・金型」は増加に転じ、「金属製品・建設用金属製品」は極端に減少幅が縮小し、「電気機械器具」は若干持ち直した。受注残は、「一般機械器具・金型」は増加に転じ、「金属製品・建設用金属製品」は大きく減少幅が縮小し、「電気機械器具」は極端に低迷した。収益は、「一般機械器具・金型」は増加に転じ、「金属製品・建設用金属製品」「電気機械器具」はともに大きく減益幅が縮小した。

#### 価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は $\Delta 7.7$ で0.3ポイント増と前期同様の下降が続き、原材料価格は15.5で6.9ポイント増と大きく上昇傾向が強まり、在庫は $\Delta 9.0$ で0.2ポイント減と前期並の不足が続いた。来期の見通しについては、販売価格は下降傾向が幾分弱まり、原材料価格は上昇幅がやや縮小し、在庫は今期同様の不足感が続く見通し。

業種別でみると、販売価格は、「一般機械器具・金型」「電気機械器具」はともにかなり下降傾向が弱まり、「金属製品・建設用金属製品」は下降幅が大きく拡大した。原材料価格は、「電気機械器具」は大きく上昇傾向が強まり、「金属製品・建設用金属製品」は幾分落ち着きを見せ、「一般機械器具・金型」は上昇に転じた。在庫は、「電気機械器具」は大幅に品薄感が改善し、「金属製品・建設用金属製品」は過剰から品薄に転じ、「一般機械器具・金型」はかなり不足感が強まった。

#### 資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは $\Delta 22.7$ で5.2ポイント減とやや窮屈感が強まった。借入難易度は $\Delta 1.6$ で1.6ポイント減とわずかに厳しさが強まった。借入をした企業は8.2%で14.0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9.6%で2.7ポイント増加した。来期の見通しについて、資金繰りは窮屈感が多少緩和し、借入をする企業は今期並で推移し、設備投資を実施する企業は今期同様変わらない見込み。

業種別でみると、資金繰りは、「一般機械器具・金型」は大きく窮屈感が緩和し、「金属製品・建設用金属製品」は若干厳しさが増し、「電気機械器具」はかなり苦しさが強まった。借入難易度は、「一般機械器具・金型」はやや容易さが増し、「電気機械器具」はかなり後退し、「金属製品・建設用金属製品」は大幅に厳しさが強まった。今期借入をした企業は、「金属製品・建設用金属製品」「一般機械器具・金型」はともに前期並で推移し、「電気機械器具」は大幅に減少した。設備投資を実施した企業は、「一般機械器具・金型」は大幅に増加し、「金属製品・建設用金属製品」「電気機械器具」はともに前期同様変わらずであった。

## 経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」で54.8%となった。2位は「同業者間の競争の激化」で20.5%、3位は「原材料高」で17.8%となった。以下、4位は「利幅の縮小」が12.3%、5位は「人手不足」が8.2%となった。

重点経営施策では、1位は「販路を広げる」で53.4%となった。2位は「経費を節減する」で45.2%、3位は「情報力を強化する」で16.4%となった。以下、4位は「提携先を見つける」が9.6%、5位は「教育訓練を強化する」「新製品・技術を開発する」がともに6.8%となった。

## 業種別動向

### (1) 金属製品、建設用金属製品

業況は△18.3で前期比3.7ポイント増とやや厳しさが和らいだ。売上額は△8.1で37.3ポイント増と極端に減少幅が縮小し、収益は△15.6で9.1ポイント増、受注残は△16.9で7.0ポイント増とともに大きく減少・減益幅が縮小した。今期の「金属製品、建設用金属製品」は、業況、売上額、収益、受注残いずれも改善した。価格動向については、販売価格は△8.8で7.8ポイント減と下降幅が大きく拡大し、原材料価格は11.5で1.8ポイント減と幾分落ち着きを見せた。在庫は△4.8で15.5ポイント減と過剰から品薄に転じた。資金繰りは△11.2で2.0ポイント減と若干厳しさが増し、借入難易度は△12.5で12.5ポイント減と大幅に厳しさが強まった。借入をした企業は11.1%と前期並で推移した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は11.1%で前期同様変わらずであった。

来期の見通しについては、業況は厳しさがやや和らぐ見込み。受注残、収益はともに減少・減益幅が多少縮小し、売上額はかなり減少を強める見通し。販売価格は下降傾向が幾分弱まり、原材料価格は上昇幅が若干拡大すると見込まれる。在庫は今期並の不足感が続き、資金繰りは窮屈感が大きく緩和し、設備投資をする企業は今期同様変わらずの見込み。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で44.4%、2位は「原材料高」「工場・機械の狭小・老朽化」がともに22.2%、3位は「同業者間の競争の激化」「下請の確保難」「代金回収の悪化」がいずれも11.1%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44.4%、2位は「経費を節減する」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△7.5で前期比32.0ポイント増と極端に悪化幅が縮小した。収益は2.2で46.8ポイント増、受注残は3.1で46.7ポイント増、売上額は3.2で44.7ポイント増といずれも増加に転じた。今期の「一般機械器具、金型」は、業況、収益、受注残、売上額いずれも改善した。価格動向については、原材料価格は18.0で18.4ポイント増と上昇に転じ、販売価格は△0.5で8.0ポイント増と下降傾向が大きく弱まった。在庫は△6.7で6.6ポイント減とかなり不足感が強まった。資金繰りは△13.6で13.4ポイント増と大きく窮屈感が緩和し、借入難易度は33.3で4.7ポイント増とやや容易さが増した。借入をした企業は10.0%で1.1ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は10.0%と10.0ポイント増加した。

来期の見通しについては、業況は今期同様の悪化幅で推移する見込み。売上額、受注残は増加から大きく減少に転じ、収益はやや減益に転じる見通し。販売価格は上昇に転じ、原材料価格は上昇傾向が大きく弱まるとみられる。在庫は今期同様の不足感が続き、資金繰りは今期並の苦しさで推移し、設備投資をする企業は大きく増加する見込み。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で40.0%、2位は「利幅の縮小」で20.0%、3位は「人手不足」「同業者間の競争の激化」「原材料高」「為替レートの変動」がいずれも10.0%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50.0%、2位は「経費を節減する」で20.0%、3位は「新製品・技術を開発する」「機械化を推進する」「人材を確保する」「工場・機械を増設・移転する」がいずれも10.0%となった。

### (3)電気機械器具

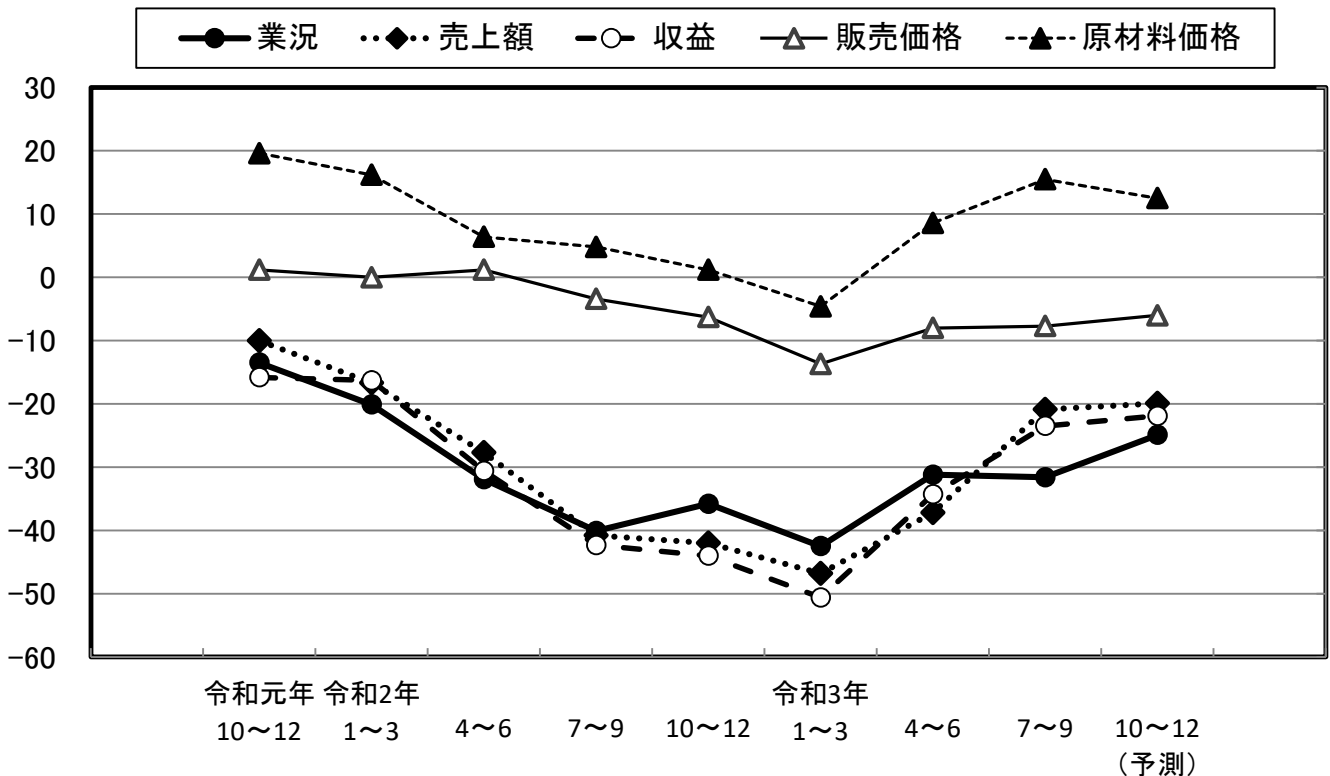
業況は△11.4で前期比2.4ポイント増とやや厳しさが和らいだ。収益は△15.3で8.7ポイント増と大きく減益幅が縮小し、売上額は△20.1で2.0ポイント増と若干持ち直し、受注残は△35.3で25.7ポイント減と極端に低迷した。

価格動向については、原材料価格は27.4で19.2ポイント増と大きく上昇傾向が強まり、販売価格は△7.7で14.3ポイント増とかなり下降傾向が弱まった。在庫は△8.4で6.5ポイント増と大幅に品薄感が改善した。資金繰りは△19.0で18.6ポイント減とかなり苦しさが強まり、借入難易度は10.0で6.7ポイント減とかなり後退した。借入をした企業は7.7%で34.0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7.7%と0.6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が続く見込み。受注残は極端に改善し、売上額、収益はともに大きく減少・減益幅が拡大する見通し。販売価格は下降幅が大幅に縮小し、原材料価格は上昇傾向がかなり弱まるとみられる。在庫は不足感がやや強まり、資金繰りは窮屈感が幾分強まり、設備投資を実施する企業は大きく減少する見込み。

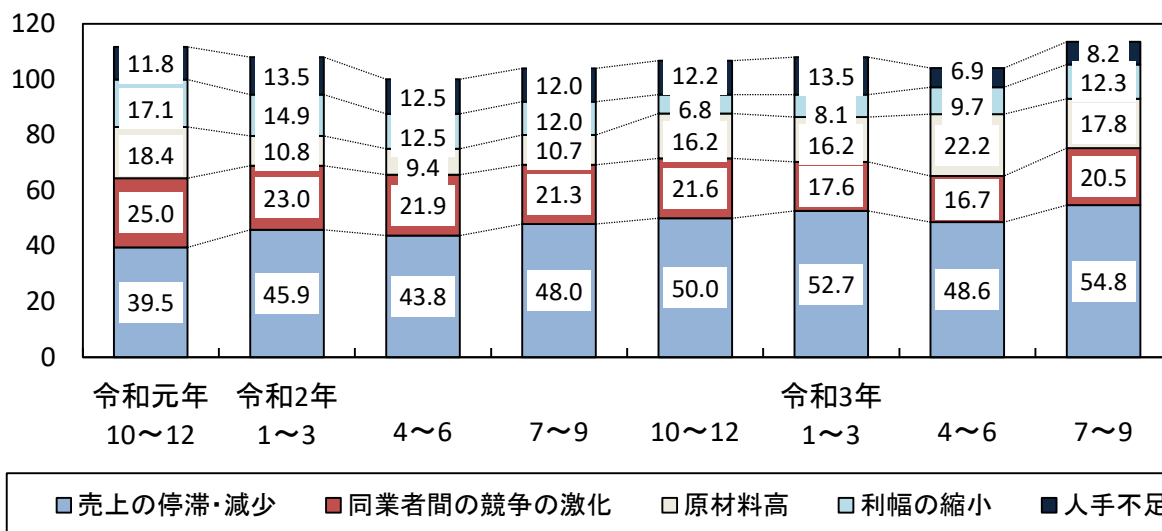
経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で61.5%、2位は「原材料高」で30.8%、3位は「利幅の縮小」で23.1%となった。重点経営施策については、1位は「経費を節減する」で53.8%、2位は「販路を広げる」で46.2%、3位は「情報力を強化する」で23.1%となった。

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

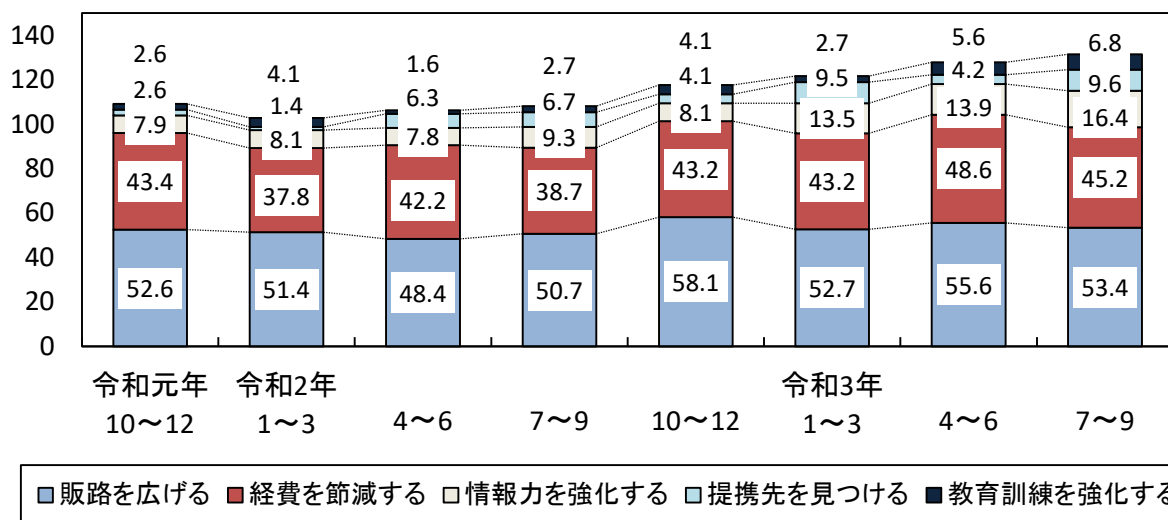


## 製造業 経営上の問題点（％）

	令和2年10月～12月期	令和3年1月～3月期	令和3年4月～6月期	令和3年7月～9月期
第1位	売上の停滞・減少 50.0％	売上の停滞・減少 52.7％	売上の停滞・減少 48.6％	売上の停滞・減少 54.8％
第2位	同業者間の競争の激化 21.6％	同業者間の競争の激化 17.6％	原材料高 22.2％	同業者間の競争の激化 20.5％
第3位	原材料高 16.2％	原材料高 16.2％	同業者間の競争の激化 16.7％	原材料高 17.8％
第4位	人手不足 12.2％	人手不足 13.5％	販売納入先からの値下げ要請 11.1％	利幅の縮小 12.3％
第5位	利幅の縮小 6.8％	利幅の縮小 8.1％	利幅の縮小 9.7％	人手不足 8.2％



## 製造業 重点経営施策（％）



	令和2年10月～12月期	令和3年1月～3月期	令和3年4月～6月期	令和3年7月～9月期
第1位	販路を広げる 58.1％	販路を広げる 52.7％	販路を広げる 55.6％	販路を広げる 53.4％
第2位	経費を節減する 43.2％	経費を節減する 43.2％	経費を節減する 48.6％	経費を節減する 45.2％
第3位	情報力を強化する 8.1％	情報力を強化する 13.5％	情報力を強化する 13.9％	情報力を強化する 16.4％
第4位	人材を確保する 6.8％	提携先を見つける 9.5％	新製品・技術を開発する 9.7％	提携先を見つける 9.6％
第5位	不採算部門を整理・縮小する 4.1％	人材を確保する 8.1％	人材を確保する 8.3％	教育訓練を強化する 6.8％
	提携先を見つける 4.1％			新製品・技術を開発する 6.8％
	教育訓練を強化する 4.1％			

# 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 $\Delta 34.2$ で前期比4.4ポイント増と多少厳しさが和らいだ。売上額は $\Delta 26.4$ で7.3ポイント増、収益は $\Delta 20.3$ で12.5ポイント増とともに大幅に減少・減益幅が縮小した。来期の見通しについては、業況は今期同様の苦しさで推移し、売上額は減少幅がやや縮小し、収益は減益幅が大きく拡大する見込み。

## 価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は $\Delta 0.9$ で2.0ポイント減と上昇から下降に転じ、仕入価格は0.7で9.8ポイント減と大幅に上昇傾向が弱まった。在庫は $\Delta 13.1$ で1.0ポイント減と前期並の不足感が続いた。来期の見通しについては、販売価格は下降傾向がかなり強まり、仕入価格は上昇から下降に大きく転じる見通し。在庫は不足感がわずかに改善する見込み。

## 資金繰り・借入金・設備投資動向

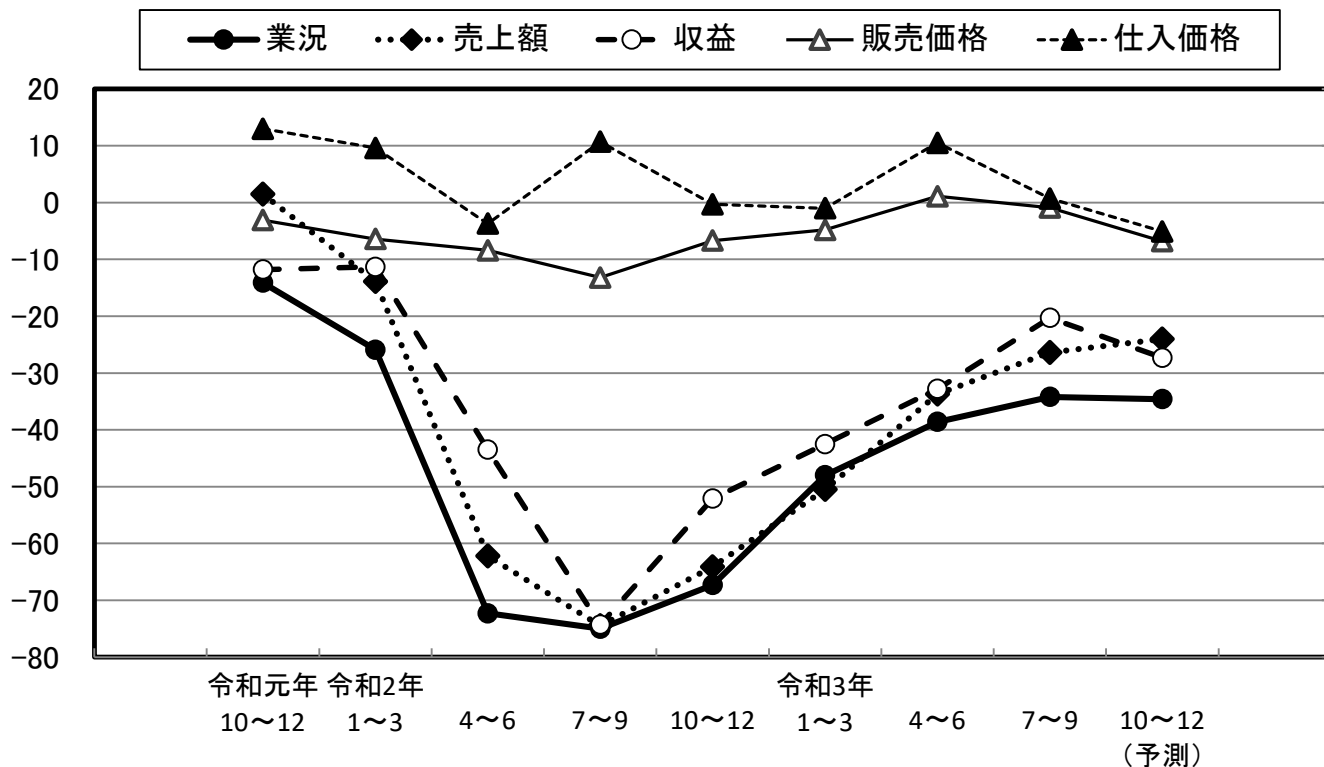
資金繰りは $\Delta 11.4$ で0.1ポイント減と前期並の苦しさが続く、借入難易度は25.0で15.4ポイント増と大きく容易さが増した。借入をした企業は9.5%で9.5ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は4.8%で0.8ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは今期同様の厳しさを推移し、借入をする企業はやや増加し、設備投資をする企業は幾分減少する見込み。

## 経営上の問題点・重点経営施策

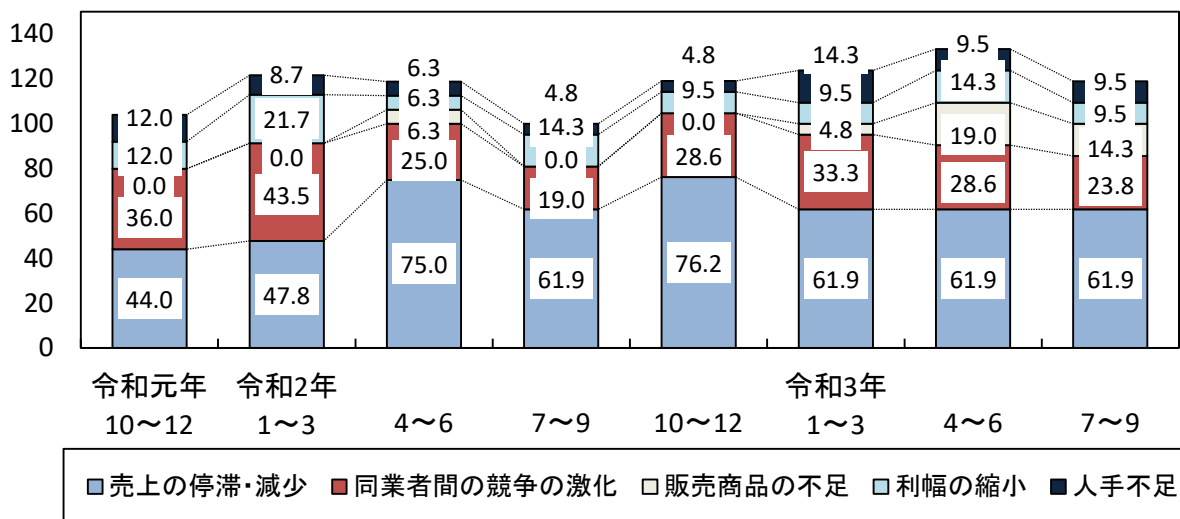
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」で61.9%となった。次いで2位は「同業者間の競争の激化」で23.8%、3位は「販売商品の不足」で14.3%となった。以下、4位は「利幅の縮小」「人手不足」がともに9.5%、5位は「小口注文・多頻度配送の増加」「取扱商品の陳腐化」「仕入先からの値上げ要請」「取引先の減少」「為替レートの変動」がいずれも4.8%となった。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」で57.1%となった。次いで2位は「経費を節減する」が42.9%、3位は「品揃えを充実する」が28.6%となった。以下、4位は「人材を確保する」「情報力を強化する」がともに14.3%、5位は「提携先を見つける」「流通経路の見直しをする」「取引先を支援する」がいずれも4.8%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

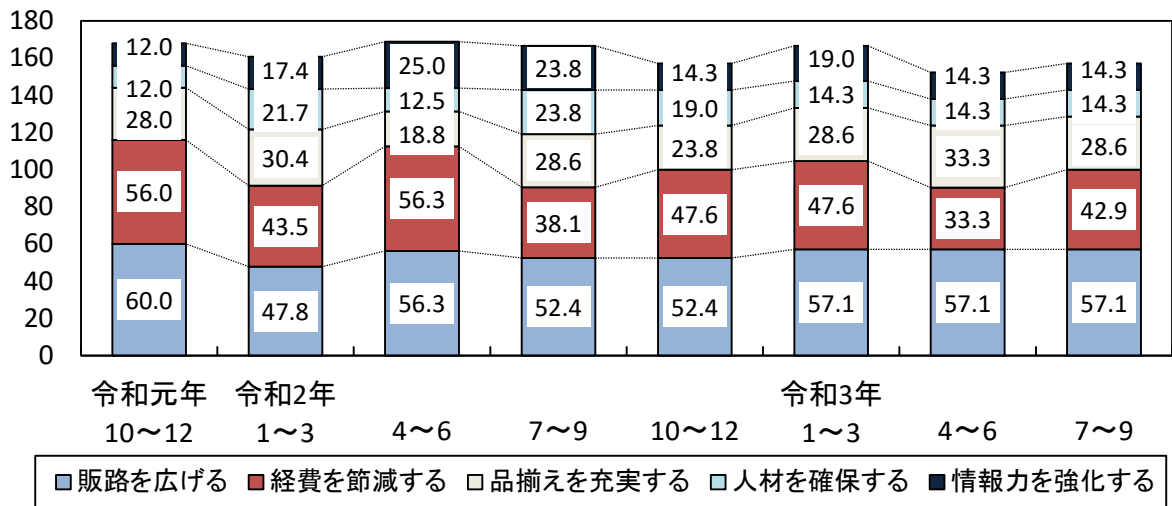


卸売業 経営上の問題点 (%)



	令和2年10月～12月期	令和3年1月～3月期	令和3年4月～6月期	令和3年7月～9月期
第1位	売上の停滞・減少 76.2 %	売上の停滞・減少 61.9 %	売上の停滞・減少 61.9 %	売上の停滞・減少 61.9 %
第2位	同業者間の競争の激化 28.6 %	同業者間の競争の激化 33.3 %	同業者間の競争の激化 28.6 %	同業者間の競争の激化 23.8 %
第3位	販売納入先からの値下げ要請 14.3 %	人手不足 14.3 %	販売商品の不足 19.0 %	販売商品の不足 14.3 %
第4位	為替レートの変動 9.5 %	為替レートの変動 9.5 %	利幅の縮小 14.3 %	利幅の縮小 9.5 %
	取引先の減少 9.5 %	利幅の縮小 9.5 %		人手不足 9.5 %
	利幅の縮小 9.5 %			
第5位	人手不足 4.8 %	合理化の不足 4.8 %	為替レートの変動 9.5 %	小口注文・多頻度配送の増加 4.8 %
	取扱商品の陳腐化 4.8 %	小口注文・多頻度配送の増加 4.8 %	取扱商品の陳腐化 9.5 %	取扱商品の陳腐化 4.8 %
	人件費の増加 4.8 %	取扱商品の陳腐化 4.8 %	取引先の減少 9.5 %	仕入先からの値上げ要請 4.8 %
	天候の不順 4.8 %	販売商品の不足 4.8 %	人手不足 9.5 %	取引先の減少 4.8 %
		人件費の増加 4.8 %		為替レートの変動 4.8 %
		取引先の減少 4.8 %		
		店舗の狭小・老朽化 4.8 %		

**卸売業 重点経営施策（％）**



	令和2年10月～12月期	令和3年1月～3月期	令和3年4月～6月期	令和3年7月～9月期
第1位	販路を広げる 52.4 %	販路を広げる 57.1 %	販路を広げる 57.1 %	販路を広げる 57.1 %
第2位	経費を節減する 47.6 %	経費を節減する 47.6 %	品揃えを充実する 33.3 %	経費を節減する 42.9 %
第3位	品揃えを充実する 23.8 %	品揃えを充実する 28.6 %	人材を確保する 14.3 %	品揃えを充実する 28.6 %
			情報力を強化する 14.3 %	
第4位	人材を確保する 19.0 %	情報力を強化する 19.0 %	提携先を見つける 9.5 %	人材を確保する 14.3 %
第5位	情報力を強化する 14.3 %	人材を確保する 14.3 %	機械化を推進する 4.8 %	提携先を見つける 4.8 %
			流通経路の見直しをする 4.8 %	
			取引先を支援する 4.8 %	
			取引先を支援する 4.8 %	

## 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△16.4で前期比5.5ポイント増と大きく厳しさが和らいだ。売上額は△13.4で8.6ポイント増とかなり改善し、収益は△12.6で5.1ポイント増と幾分減益幅が縮小した。来期の見通しについては、業況は低調感が大きく強まり、売上額、収益はともに減少・減益幅がわずかに拡大する見込み。

### 価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は0.0で0.6ポイント減と微減となり、仕入価格は7.0で6.7ポイント増と大幅に上昇傾向が強まった。在庫は△0.6で4.6ポイント減と過剰から適正水準となった。来期の見通しについては、販売価格はほぼ横ばいで推移し、仕入価格は今期並の上昇が続き、在庫は不足感がやや強まる見通し。

### 資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは△2.1で11.7ポイント増と大きく窮屈感が緩和した。借入難易度は0.0で前期から増減なく推移した。借入をした企業は16.7%で4.9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8.1%で2.5ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは窮屈感がかなり強まり、借入をする企業は大幅に減少し、設備投資をする企業は多少減少する見込み。

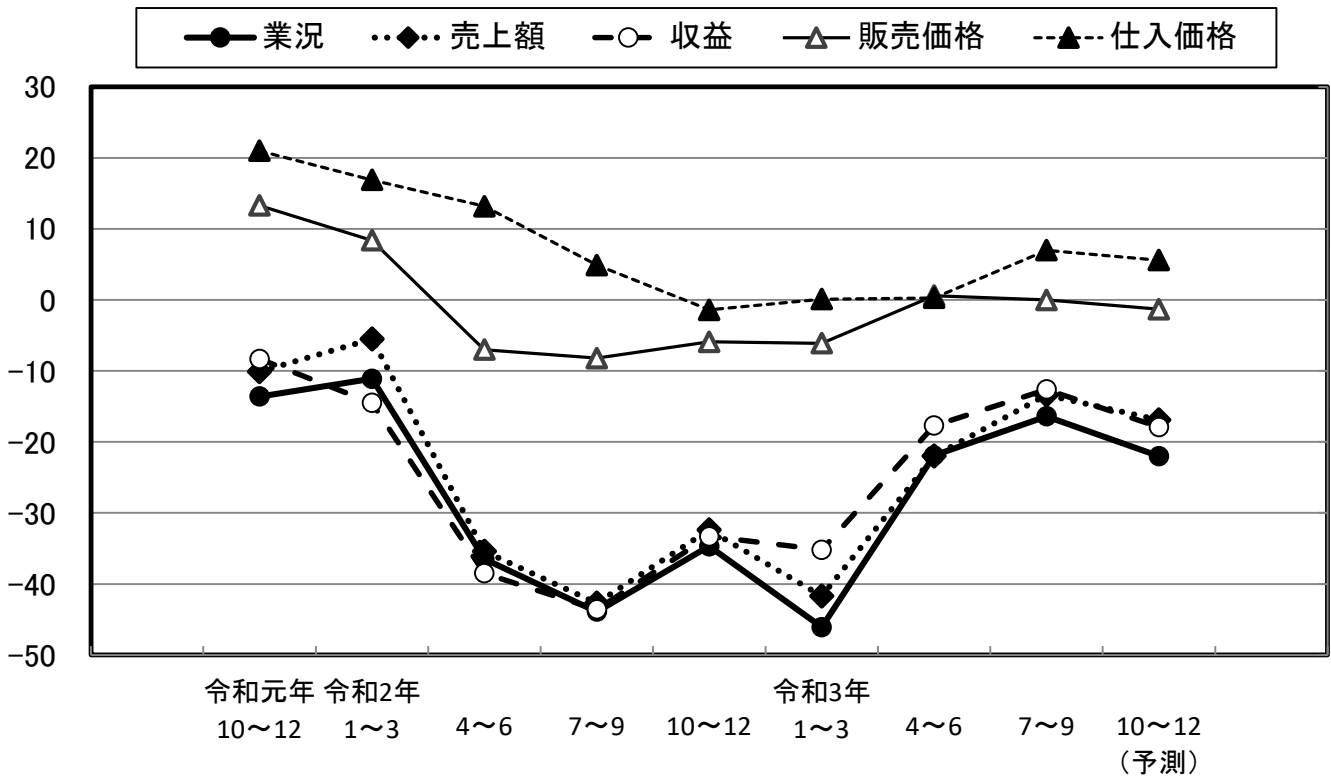
### 経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で48.6%、2位は「大型店との競争の激化」「同業者間の競争の激化」でともに13.5%、3位は「天候の不順」で10.8%となった。以下、4位は「商店街の集客力の低下」「商圈人口の減少」がともに8.1%、5位は「人手不足」「利幅の縮小」「仕入先からの値上げ要請」「取引先の減少」「店舗の狭小・老朽化」がいずれも5.4%と続いた。

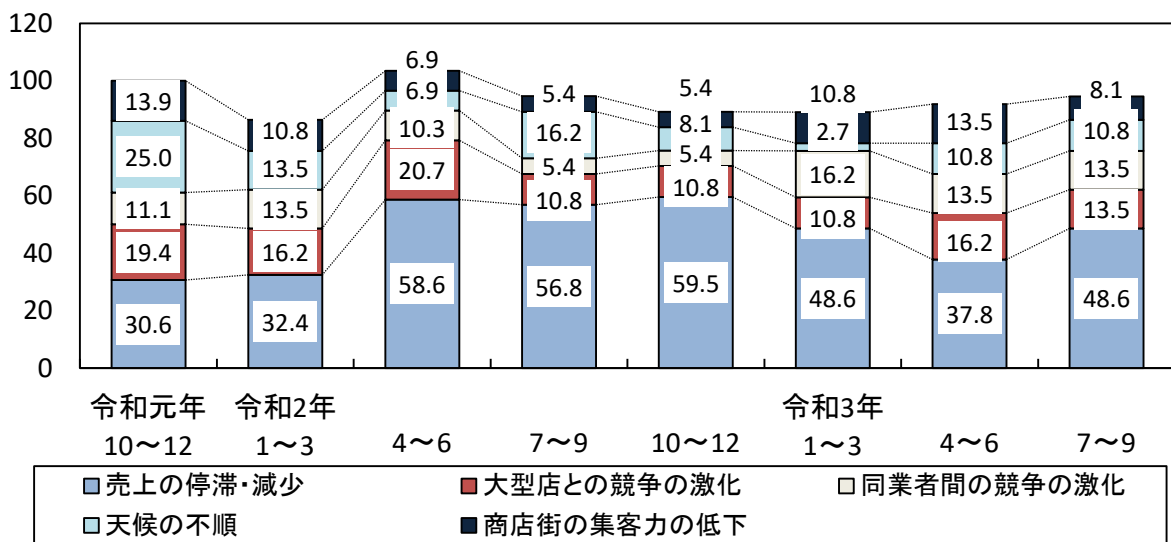
重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で37.8%、2位は「品揃えを改善する」で32.4%、3位は「宣伝・広告を強化する」が18.9%となった。以下、4位は「売れ筋商品を取り扱う」で13.5%、5位は「商店街事業を活性化させる」で8.1%と続いた。



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

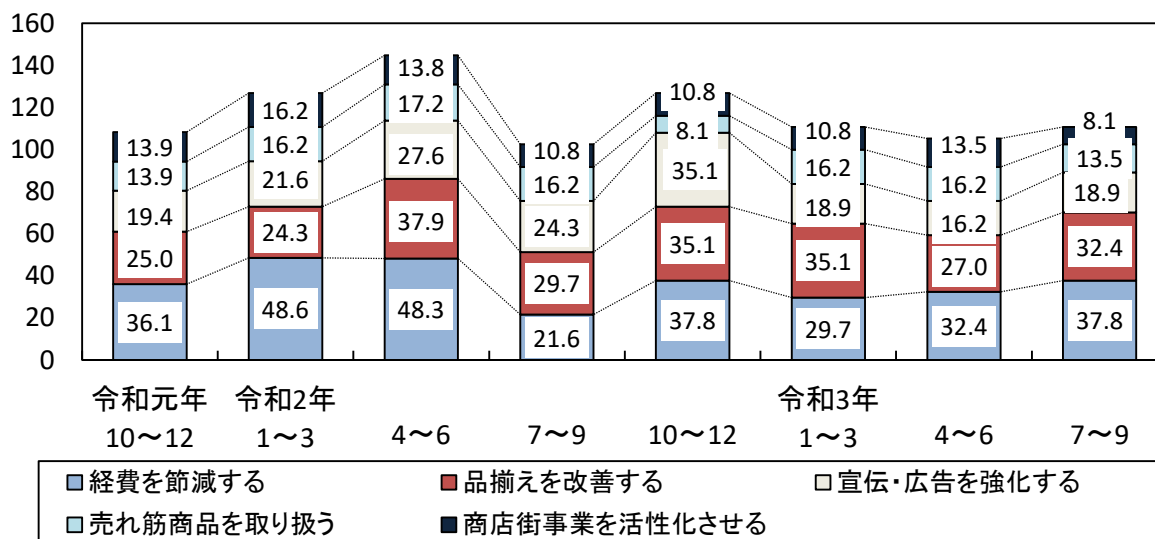


小売業 経営上の問題点 (%)



	令和2年10月～12月期	令和3年1月～3月期	令和3年4月～6月期	令和3年7月～9月期
第1位	売上の停滞・減少 59.5 %	売上の停滞・減少 48.6 %	売上の停滞・減少 37.8 %	売上の停滞・減少 48.6 %
第2位	店舗の狭小・老朽化 10.8 %	同業者間の競争の激化 16.2 %	大型店との競争の激化 16.2 %	大型店との競争の激化 13.5 %
	取引先の減少 10.8 %			同業者間の競争の激化 13.5 %
	大型店との競争の激化 10.8 %			
第3位	天候の不順 8.1 %	商店街の集客力の低下 10.8 %	商店街の集客力の低下 13.5 %	天候の不順 10.8 %
	人手不足 8.1 %	大型店との競争の激化 10.8 %	同業者間の競争の激化 13.5 %	
	利幅の縮小 8.1 %			
第4位	同業者間の競争の激化 5.4 %	人手不足 8.1 %	天候の不順 10.8 %	商店街の集客力の低下 8.1 %
	取扱商品の陳腐化 5.4 %			商圏人口の減少 8.1 %
	商圏人口の減少 5.4 %			
	商店街の集客力の低下 5.4 %			
第5位	販売商品の不足 2.7 %	利幅の縮小 5.4 %	店舗の狭小・老朽化 8.1 %	人手不足 5.4 %
	人件費以外の経費の増加 2.7 %	仕入先からの値上げ要請 5.4 %		
	代金回収の悪化 2.7 %	取引先の減少 5.4 %		
	駐車場の確保難 2.7 %	店舗の狭小・老朽化 5.4 %		
			仕入先からの値上げ要請 5.4 %	
			取引先の減少 5.4 %	
			店舗の狭小・老朽化 5.4 %	

### 小売業 重点経営施策（％）



	令和2年10月～12月期	令和3年1月～3月期	令和3年4月～6月期	令和3年7月～9月期
第1位	経費を節減する 37.8 %	品揃えを改善する 35.1 %	経費を節減する 32.4 %	経費を節減する 37.8 %
第2位	宣伝・広告を強化する 35.1 %	経費を節減する 29.7 %	品揃えを改善する 27.0 %	品揃えを改善する 32.4 %
	品揃えを改善する 35.1 %			
第3位	商店街事業を活性化させる 10.8 %	宣伝・広告を強化する 18.9 %	売れ筋商品を取り扱う 16.2 %	宣伝・広告を強化する 18.9 %
第4位	売れ筋商品を取り扱う 8.1 %	売れ筋商品を取り扱う 16.2 %	商店街事業を活性化させる 13.5 %	売れ筋商品を取り扱う 13.5 %
	仕入先を開拓・選別する 8.1 %			
第5位	店舗・設備を改装する 2.7 %	商店街事業を活性化させる 10.8 %	仕入先を開拓・選別する 8.1 %	商店街事業を活性化させる 8.1 %
	機械化を推進する 2.7 %			
	人材を確保する 2.7 %			
	教育訓練を強化する 2.7 %			
	輸入品の取扱いを増やす 2.7 %			

## 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 $\Delta 47.6$ で前期比6.7ポイント増とかなり悪化幅が縮小した。売上額は $\Delta 32.2$ で11.4ポイント増、収益は $\Delta 33.1$ で13.7ポイント増とともに大幅に減少・減益幅が縮小した。来期の見通しについては、業況は大きく上向き、売上額、収益はともに今期同様の減少・減益が続く見込み。

### 価格・在庫動向

価格動向については、料金価格は $\Delta 11.5$ で8.8ポイント減とかなり下降傾向が強まり、材料価格は6.2で6.8ポイント減と大幅に上昇が弱まった。来期の見通しについては、料金価格は下降傾向がやや弱まり、材料価格は上昇が若干弱まる見込み。

### 資金繰り・借入金・設備投資動向

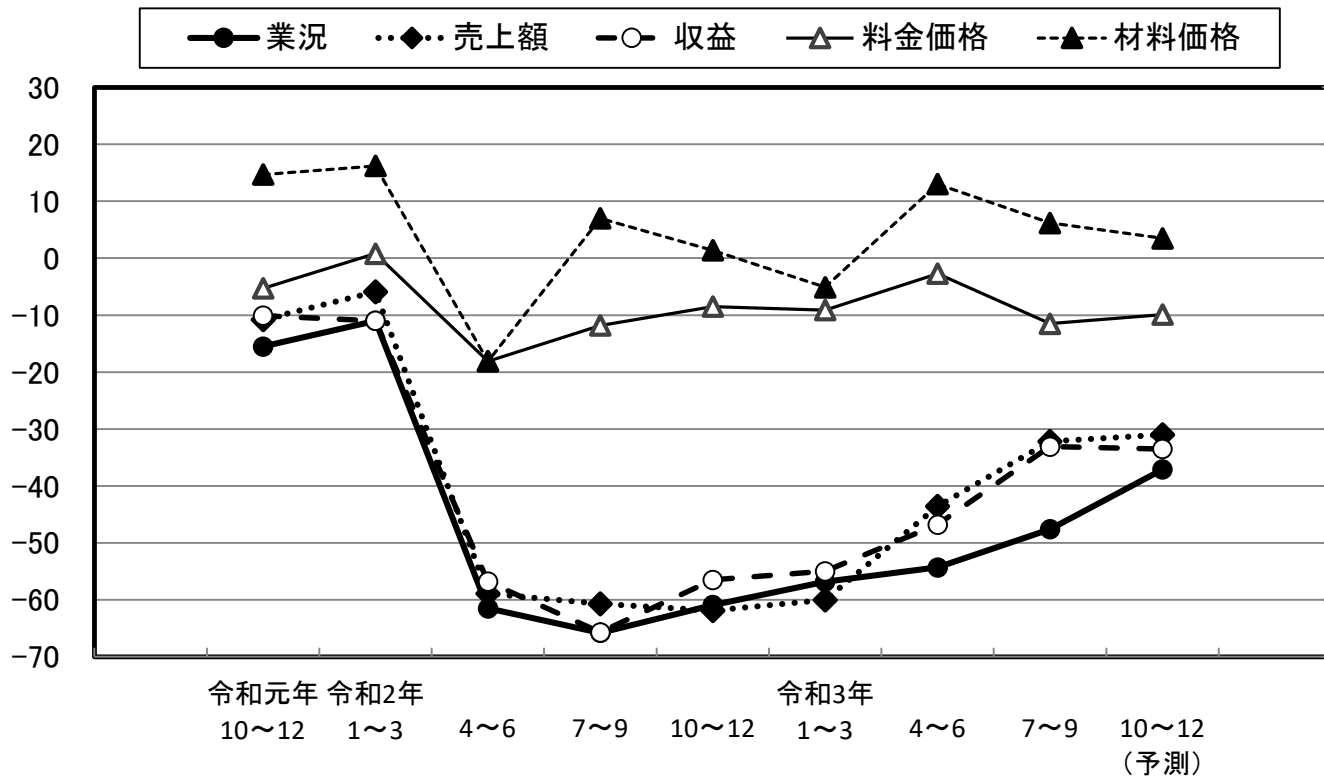
資金繰りは $\Delta 24.6$ で4.2ポイント減とやや厳しさが増し、借入難易度は5.2で2.5ポイント減とわずかに容易さが縮小した。借入をした企業は8.3%と4.2ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は8.3%と2.0ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは窮屈感がわずかに緩和し、借入をする企業は今期同様で推移し、設備投資を実施する企業は幾分増加する見通し。

### 経営上の問題点・重点経営施策

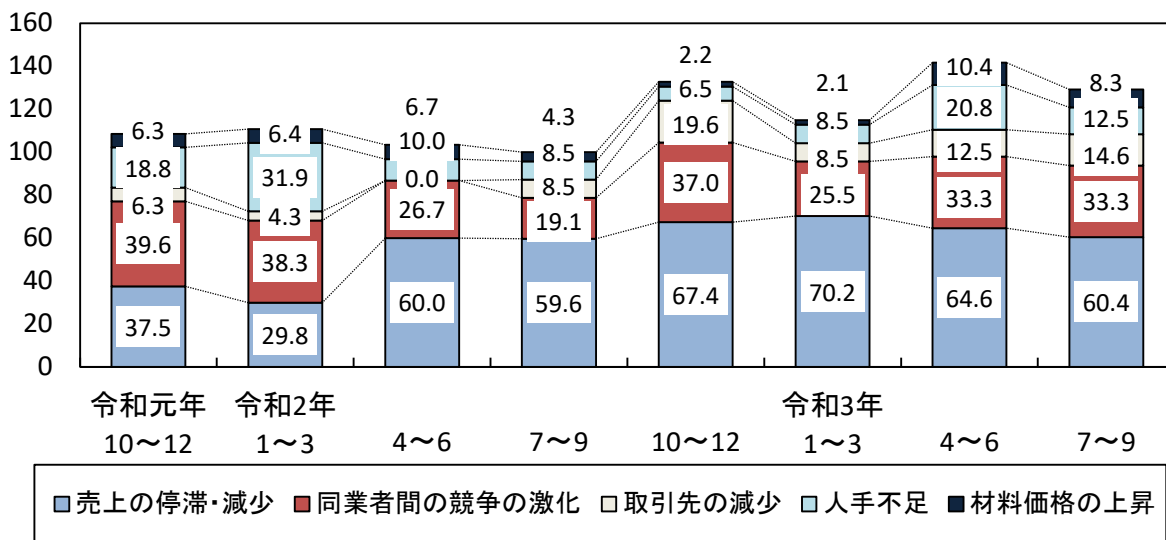
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」で60.4%、2位は「同業者間の競争の激化」で33.3%、3位は「取引先の減少」で14.6%となった。以下、4位は「人手不足」が12.5%、5位は「材料価格の上昇」で8.3%と続いた。

重点経営施策では、1位は「販路を広げる」で39.6%、2位は「経費を節減する」で35.4%、3位は「提携先を見つける」で18.8%となった。以下、4位は「技術力を強化する」で16.7%、5位は「宣伝・広告を強化する」で14.6%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

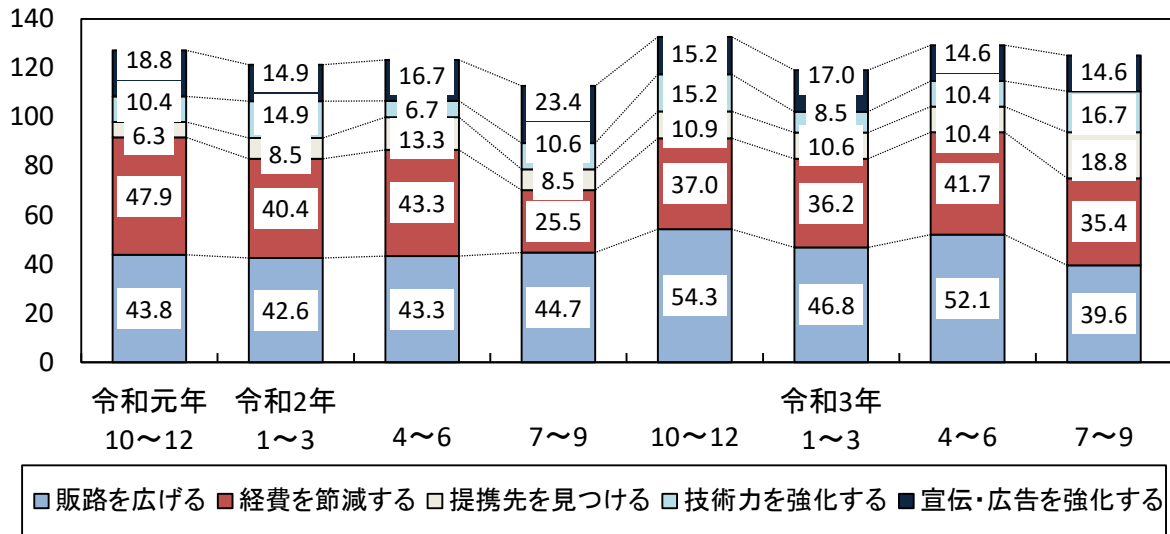


サービス業 経営上の問題点 (%)



	令和2年10月～12月期	令和3年1月～3月期	令和3年4月～6月期	令和3年7月～9月期
第1位	売上の停滞・減少 67.4 %	売上の停滞・減少 70.2 %	売上の停滞・減少 64.6 %	売上の停滞・減少 60.4 %
第2位	同業者間の競争の激化 37.0 %	同業者間の競争の激化 25.5 %	同業者間の競争の激化 33.3 %	同業者間の競争の激化 33.3 %
第3位	取引先の減少 19.6 %	利幅の縮小 12.8 %	人手不足 20.8 %	取引先の減少 14.6 %
第4位	人件費の増加 8.7 %	取引先の減少 8.5 %	利幅の縮小 14.6 %	人手不足 12.5 %
第5位	大企業との競争の激化 6.5 %	人件費の増加 6.4 %	取引先の減少 12.5 %	材料価格の上昇 8.3 %
	人手不足 6.5 %			

サービス業 重点経営施策（％）



	令和2年10月～12月期		令和3年1月～3月期		令和3年4月～6月期		令和3年7月～9月期	
第1位	販路を広げる	54.3 %	販路を広げる	46.8 %	販路を広げる	52.1 %	販路を広げる	39.6 %
第2位	経費を節減する	37.0 %	経費を節減する	36.2 %	経費を節減する	41.7 %	経費を節減する	35.4 %
第3位	技術力を強化する	15.2 %	宣伝・広告を強化する	17.0 %	宣伝・広告を強化する	14.6 %	提携先を見つける	18.8 %
	宣伝・広告を強化する	15.2 %						
第4位	人材を確保する	10.9 %	店舗・設備を改装する	12.8 %	人材を確保する	10.4 %	技術力を強化する	16.7 %
	提携先を見つける	10.9 %			技術力を強化する	10.4 %		
第5位	労働条件を改善する	8.7 %	提携先を見つける	10.6 %	教育訓練を強化する	8.3 %	宣伝・広告を強化する	14.6 %

## 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 3.9 で前期比 14.2 ポイント増と好転した。売上額は△3.2 で 22.1 ポイント増と極端に減少幅が縮小し、受注残は 2.6 で 20.4 ポイント増と増加に転じ、施工高は△1.3 で 4.9 ポイント増と幾分持ち直し、収益は△15.1 で 1.5 ポイント減と多少減益を強めた。来期の見通しについて、業況は好調感が若干後退する見込み。売上額は減少幅がわずかに縮小し、受注残は今期同様の上昇が続く、施工高は今期同様の水準で推移し、収益は減益幅がやや縮小する見通し。

### 価格・在庫動向

価格動向については、請負価格は 7.7 で 7.6 ポイント増と大きく上昇幅が拡大し、材料価格は 25.7 で 5.3 ポイント増とわずかに上昇傾向が強まった。在庫は 1.3 で 0.1 ポイント減と適正範囲に保たれた。来期の見通しについては、請負価格、材料価格はともに上昇傾向が幾分強まり、在庫は今期同様の適正水準となる見込み。

### 資金繰り・借入金・設備投資動向

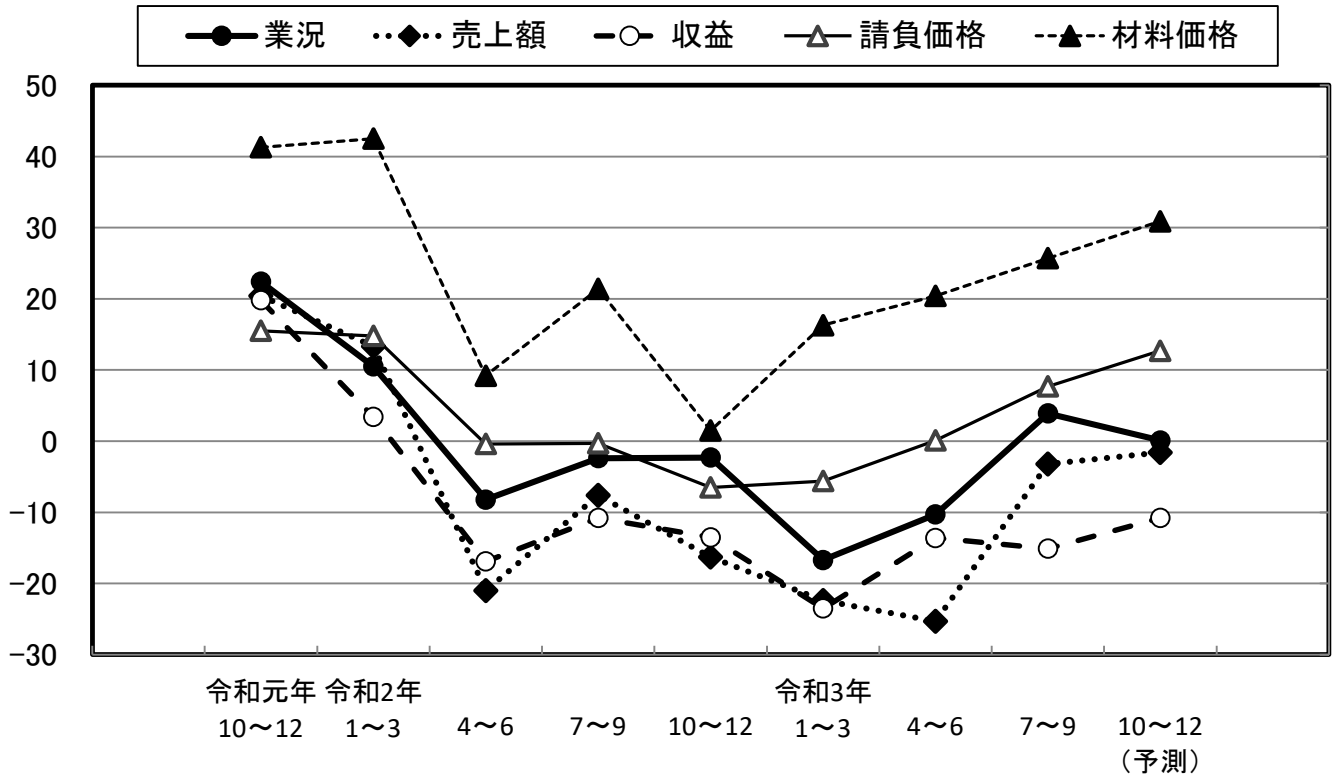
資金繰りは△2.5 で 6.7 ポイント増とかなり窮屈感が緩和し、借入難易度は 14.8 で 7.9 ポイント増と大きく容易さが増した。借入をした企業は 19.4%と前期同様となった。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 10.0%と 3.3 ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは今期同様変わらず、借入をする企業は大きく減少し、設備投資を実施する企業は変動なく推移する見通し。

### 経営上の問題点・重点経営施策

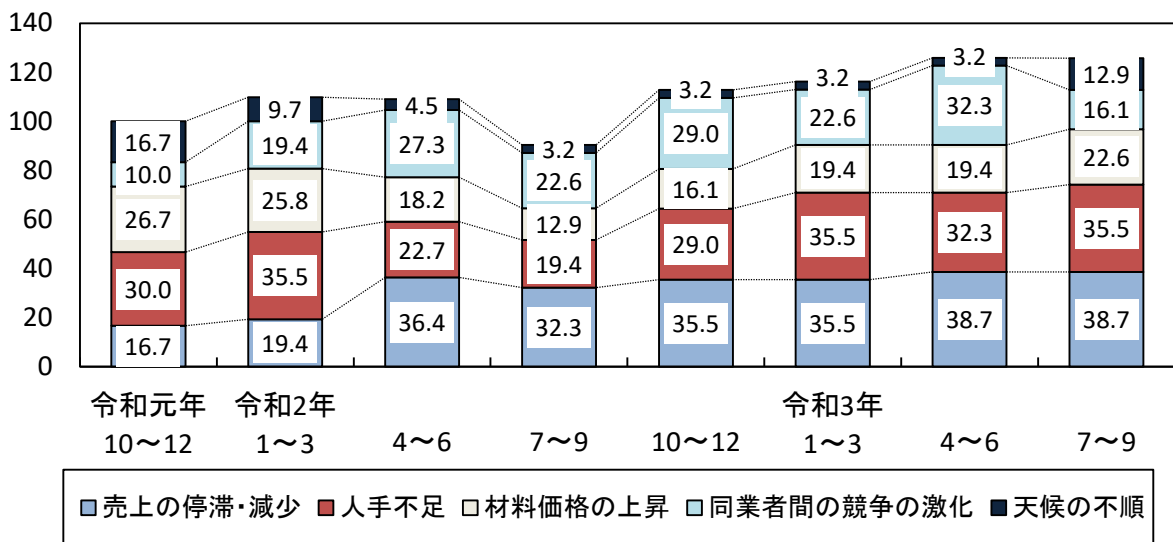
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」が 38.7%となった。次いで2位は「人手不足」で 35.5%、3位は「材料価格の上昇」で 22.6%となった。以下、4位は「同業者間の競争の激化」で 16.1%、5位は「天候の不順」「下請の確保難」がともに 12.9%と続いた。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」で 51.6%となった。次いで2位は「人材を確保する」で 32.3%、3位は「技術力を高める」が 25.8%となった。以下、4位は「販路を広げる」で 22.6%、5位は「情報力を強化する」で 12.9%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

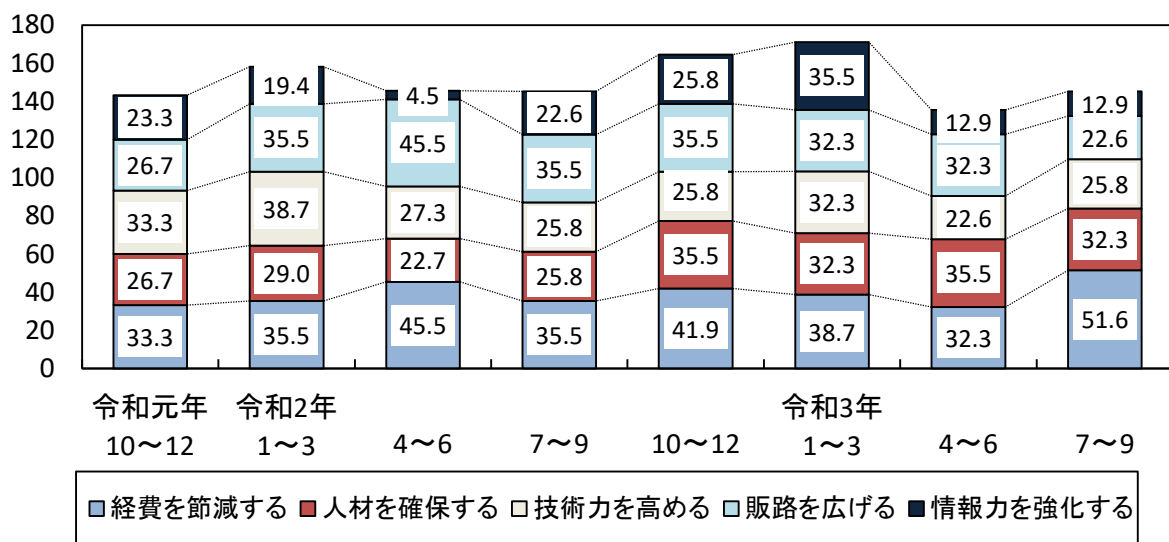


建設業 経営上の問題点（%）



	令和2年10月～12月期	令和3年1月～3月期	令和3年4月～6月期	令和3年7月～9月期
第1位	売上の停滞・減少 35.5 %	人手不足 35.5 % 売上の停滞・減少 35.5 %	売上の停滞・減少 38.7 %	売上の停滞・減少 38.7 %
第2位	同業者間の競争の激化 29.0 % 人手不足 29.0 %	同業者間の競争の激化 22.6 %	同業者間の競争の激化 32.3 % 人手不足 32.3 %	人手不足 35.5 %
第3位	下請の確保難 19.4 %	材料価格の上昇 19.4 %	材料価格の上昇 19.4 %	材料価格の上昇 22.6 %
第4位	材料価格の上昇 16.1 %	人件費の増加 9.7 % 大手企業との競争の激化 9.7 % 下請の確保難 9.7 %	人件費の増加 16.1 %	同業者間の競争の激化 16.1 %
第5位	人件費の増加 12.9 %	利幅の縮小 6.5 %	下請の確保難 12.9 %	天候の不順 12.9 % 下請の確保難 12.9 %

### 建設業 重点経営施策（％）



	令和2年10月～12月期	令和3年1月～3月期	令和3年4月～6月期	令和3年7月～9月期
第1位	経費を節減する 41.9 %	経費を節減する 38.7 %	人材を確保する 35.5 %	経費を節減する 51.6 %
第2位	人材を確保する 35.5 % 販路を広げる 35.5 %	情報力を強化する 35.5 %	経費を節減する 32.3 % 販路を広げる 32.3 %	人材を確保する 32.3 %
第3位	技術力を高める 25.8 % 情報力を強化する 25.8 %	人材を確保する 32.3 % 技術力を高める 32.3 % 販路を広げる 32.3 %	技術力を高める 22.6 %	技術力を高める 25.8 %
第4位	教育訓練を強化する 6.5 %	教育訓練を強化する 9.7 %	情報力を強化する 12.9 %	販路を広げる 22.6 %
第5位	新しい工法を導入する 3.2 % 労働条件を改善する 3.2 % 不動産の有効活用を図る 3.2 %		教育訓練を強化する 9.7 %	情報力を強化する 12.9 %