（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△21.8 で前期比 5.4 ポイント減とやや悪化した。売上額は△18.6 で 5.2 ポイント減、受注残は△16.7 で 5.2 ポイント減といずれもわずかに悪化した。収益は△20.0 で 5.5 ポイント減と大きく悪化した。今期の製造業は、売上額、受注残がわずかに悪化、収益が大きく悪化し、業況もやや悪化した。来期の見通しについては、売上額、受注残、収益ともに今期並で推移すると予想されており、業況も今期並となる見込み。

業種別でみると、業況は、「電気機械器具」はかなり改善したものの、「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」は非常に大きく悪化した。売上額は、「電気機械器具」は前期並となったが、「金属製品、建設用金属製品」は大きく悪化し、「一般機械器具、金型」は非常に悪化した。受注残は、「一般機械器具、金型」と「電気機械器具」がわずかに悪化、「金属製品、建設用金属製品」は非常に悪化した。収益は、「電気機械器具」は前期並だったが、「金属製品、建設用金属製品」はかなり悪化し、「一般機械器具、金型」は非常に大きく悪化した。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は△2.9 で 4.0 ポイント増とやや下降幅が縮小、原材料価格は 9.6 で 9.2 ポイント減と大幅に上昇傾向が弱まった。在庫は 1.8 ポイント減の 0.3 となり、ほぼ適正水準となった。来期の見通しについては、販売価格は今期並の下降が続くものの、原材料価格はわずかに上昇傾向が強まり、在庫はやや過剰感が強まる見込み。

業種別でみると、販売価格については、「電気機械器具」は下降幅が縮小、「金属製品、建設用金属製品」は下降幅が拡大、「一般機械器具、金型」は下降に転じた。原材料価格は、「金属製品、建設用金属製品」で上昇幅が非常に縮小し、「電気機械器具」は前期並の上昇が続き、「一般機械器具、金型」は下降に転じた。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、「電気機械器具」はやや品薄気味となり、「一般機械器具、金型」は過剰から品薄へと転じた。

資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは△18.7 で 1.4 ポイント減と前期並の厳しさが続いた。借入難易度は△9.5 で前期並となり、借入をした企業は 13.1%で 5.7 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 8.2%で前期並の実施となった。来期の見通しについては、資金繰りは△18.5 と今期並となり、借入をする企業は 11.1%で 2.0 ポイント減少し、設備投資を実施する企業は 8.3%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」では窮屈感が強まり、「一般機械器具、金型」では 41.3 ポイント減の△28.4 と厳しい状況に転じた。

借入難易度は、「金属製品、建設用金属製品」は 0.0 で 12.5 ポイント増と大きく改善、「一般機械器具、金型」は 25.0 ポイント減の 0.0 と前期から大幅に悪化し、「電気機械器具」は△16.6 で 11.1 ポイント減とかなり厳しさが強まった。今期借入をした企業は、「金属製品、建設用金属製品」は 6.3%で横ばいとなり、「一般機械器具、金型」は 12.5%で 9.7 ポイント減少、「電気機械器具」は 14.3%で 10.7 ポイント減少した。設備投資を実施した企業は「金属製品、建設用金属製品」は前期 15.8%だったが今期はなく、「一般機械器具、金型」では前期はなかったが今期は 11.1%に増加、「電気機械器具」は 15.0%と 10.0 ポイント増加した。

経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点は、１位は「同業者間の競争の激化」で 52.0%となった。次いで２位は「売上の停滞・減少」で 48.0%、３位は「利幅の縮小」で 26.0%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「原材料高」で 14.0%、５位は「大手企業との競争の激化」が 11.0%となった。

重点経営施策では、１位は「販路を広げる」で 63.0%となった。次いで２位は「経費を節減する」で 61.0%、３ 位は「情報力を強化する」で 18.0%となった。以下、４ 位は「新製品・技術を開発する」で 13.0%、５位は「提携先を見つける」で 9.0%と続いた。１位から５位まで順位の変動はなかった。

業種別動向

（1）金属製品・建設用金属製品

業況は△41.2 で前期比 12.0 ポイント減と大幅に悪化した。受注残は△30.7 で 22.1 ポイント減と非常に悪化した。売上額は△38.6 で 11.9 ポイント減、収益は△31.1 で 10.1 ポイント減となり、いずれ大きく悪化した。今期の「金属製品、建設用金属製品」は、売上額、受注残、収益ともに悪化し、業況も一段と厳しさを増した。

価格動向については、販売価格は△11.9 で 3.5 ポイント減と下降幅が拡大し、原材料価格は 24.7 ポイント減の 3.3 と上昇傾向が非常に縮小した。在庫は 5.9 で 3.6 ポイント増とやや過剰感が強まった。資金繰りは△33.3 で 5.9 ポイント減と窮屈感が強まった。借入難易度は 12.5 ポイント増の 0.0 と大きく改善したが、借入をした企業は 6.3%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前期 15.8%だったが今期はなかった。

来期の見通しについては、売上額と収益は非常に大幅に改善、受注残は大幅に改善し、業況も水面下ながら大きく持ち直す見込み。販売価格は今期並の下降が続き、原材料価格は上昇幅がかなり拡大するとみられる。在庫はやや過剰感が弱まり、資金繰りはやや厳しさが和らぎ、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」と「同業者間の競争の激化」が 62.5%で並び、2 位は「利幅の縮小」で 31.3%、3 位は「大手企業との競争の激化」で 12.5%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 56.3%、2 位は「販路を広げる」で 50.0%、3 位は「情報力を強化する」で 25.0%となった。

（2）一般機械器具・金型

業況は△26.7 で 34.9 ポイント減と非常に大きく悪化し、売上額は△19.8 で 25.8 ポイント減、収益は△23.1 で 35.4 ポイント減と、いずれも非常に悪化した。受注残は△11.2 で 3.4 ポイント減とわずかに悪化した。今期の「一般機械器具、金型」は、売上額、受注残、収益のいずれも悪化し、業況も非常に大きく悪化した。

価格動向については、販売価格は△12.2 で 16.7 ポイント減と下降に転じ、原材料価格も△6.9 で 20.7 ポイント減と下降に転じた。在庫は△7.2 で 20.6 ポイント減と過剰から品薄へと転じた。資金繰りは△28.4 で 41.3 ポイント減と厳しい状況に転じた。借入難易度は 25.0 ポイント減の 0.0 と前期から非常に大幅に悪化し、借入をした企業は 12.5%で 9.7 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前期なかったが今期は 11.1%に増加した。

来期の見通しについては、売上額、受注残、収益ともに大きく悪化、業況も大幅に悪化する見込み。販売価格、原材料価格はともに下降幅が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 11.1%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 33.3%、３位は「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」「地場産業の衰退」が 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」が 77.8%、2 位は「経費を節減する」で 66.7%、3 位は「情報力を強化する」「新製品・技術を開発する」「提携先を見つける」が 11.1%で並んだ。

（3）電気機械器具

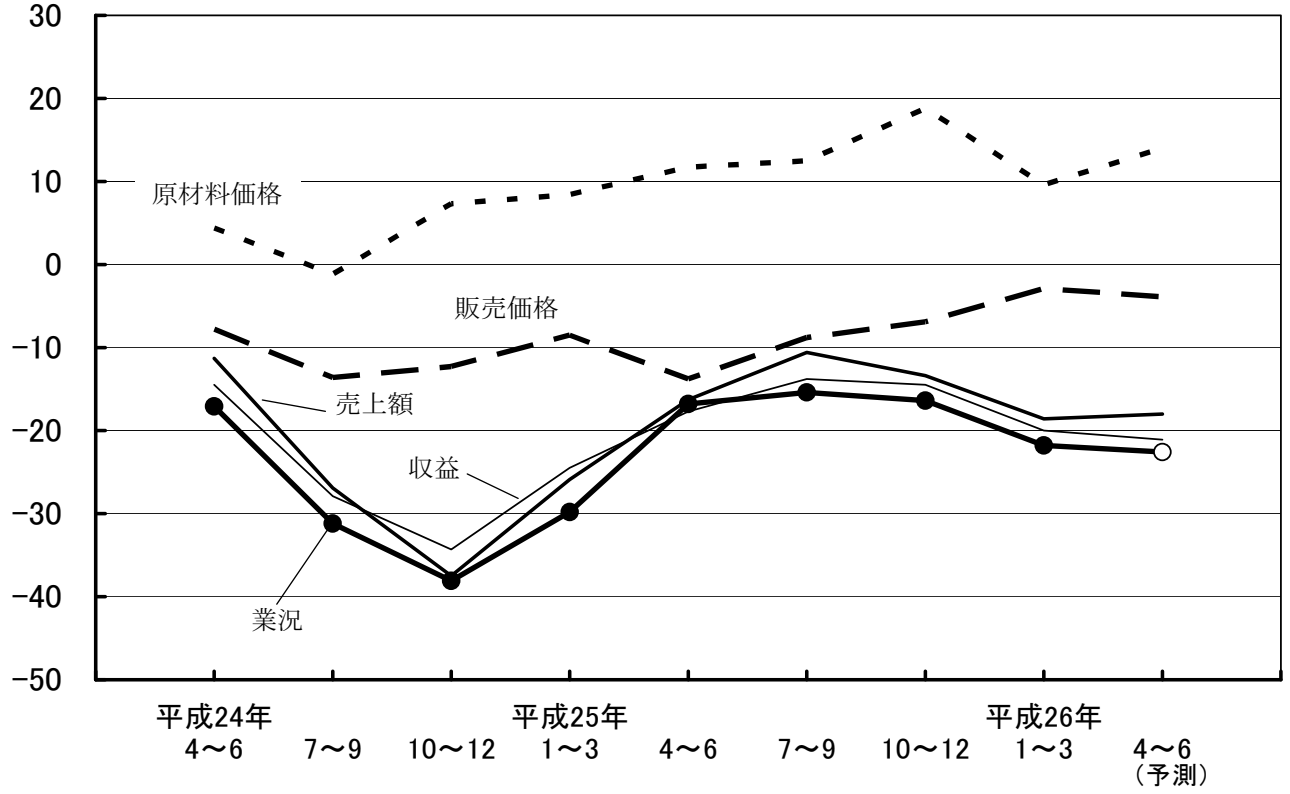
業況は△9.5 で 6.7 ポイント増とかなり改善した。売上額は△7.7 で 1.0 ポイント増、受注残は△10.4 で 1.6 ポイント減、収益は前期と変わらず△2.7 となり、それぞれ前期並となった。今期の「電気機械器具」は、売上額、収益ともに前期並、受注残はわずかに悪化した。業況はかなり改善した。

価格動向については、販売価格は 5.3 ポイント増の△0.2 と下降傾向が一服し、原材料価格は 9.7 で 0.5 ポイント増と前期並の上昇が続いた。在庫は△1.1 で 1.9 ポイント減とやや品薄気味となった。資金繰りは△17.9 で 8.7 ポイント減と大きく窮屈感が強まった。借入難易度は△16.6 で 11.1 ポイント減とかなり厳しさが強まり、借入をした企業は 14.3%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 15.0%と 10.0 ポイント増加した。

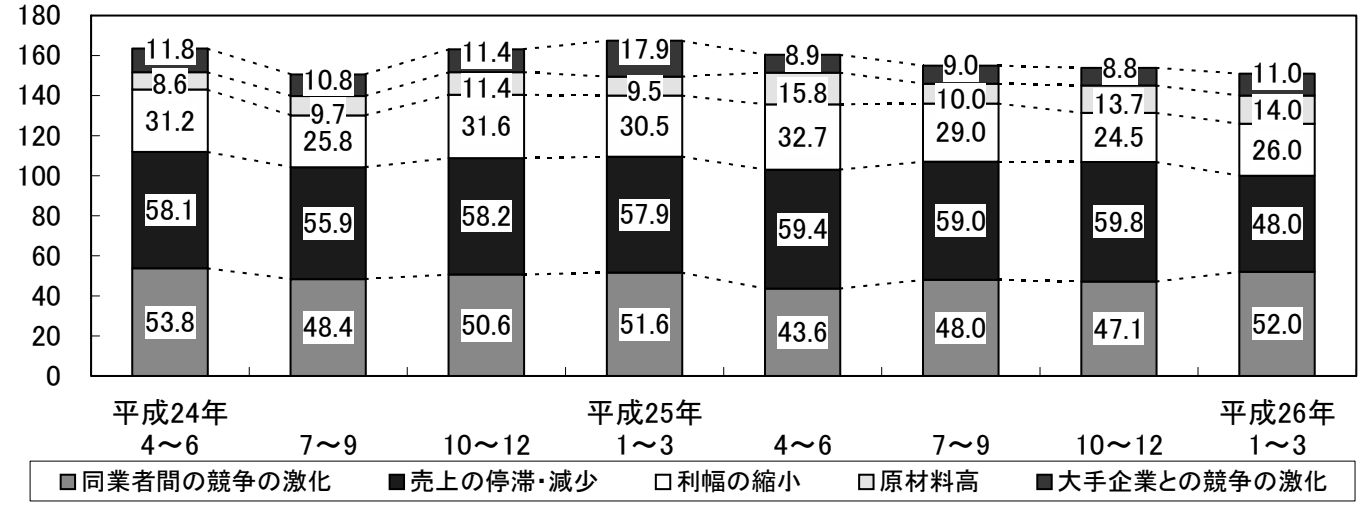
来期の見通しについては、売上額、受注残、収益はいずれも大きく悪化し、業況も大幅に悪化する見込み。販売価格は下降幅が拡大し、原材料価格は上昇傾向が強まるとみられる。在庫はやや品薄感が強まる見込み。資金繰りは幾分窮屈感が緩和し、設備投資を実施する企業はやや減少する見込み。

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 57.1%で並び、2 位は「利幅の縮小」で 28.6%、3 位は「大手企業との競争の激化」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 66.7%、2 位は「経費を節減する」で 61.9%、3 位は「情報力を強化する」で 38.1%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

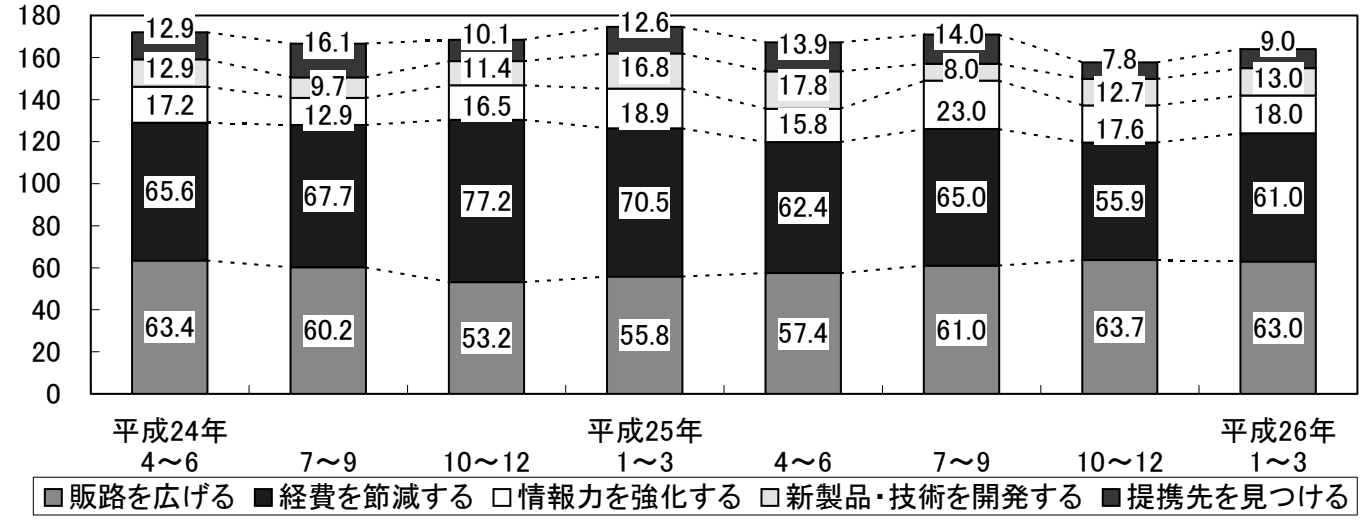


製造業　経営上の問題点（％）



	25年4～6月期	25年7～9月期	25年10～12月期	26年1～3月期
第1位	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 ％	同業者間の競争の激化　52.0 ％
第2位	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 ％	売上の停滞・減少　48.0 ％
第3位	利幅の縮小　32.7 ％	利幅の縮小　29.0 ％	利幅の縮小　24.5 ％	利幅の縮小　26.0 ％
第4位	原材料高　15.8 ％	原材料高　10.0 ％	原材料高　13.7 ％	原材料高　14.0 ％
第5位	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 ％	大手企業との競争の激化　11.0 ％

製造業　重点経営施策（％）



	25年4～6月期	25年7～9月期	25年10～12月期	26年1～3月期
第1位	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 ％	販路を広げる　63.0 ％
第2位	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 ％	経費を節減する　61.0 ％
第3位	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 ％	情報力を強化する　18.0 ％
第4位	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 ％	新製品・技術を開発する　13.0 ％
第5位	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 ％	提携先を見つける　9.0 ％

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 3.3 ポイント増の 0.6 となり、過去 2 年間で初めてプラスに転じた。売上額は 7.2 で 3.8 ポイント増と幾分改善し、収益は△3.6 で 3.0 ポイント増とやや改善した。今期の卸売業は、売上額、収益ともに改善した。業況は 2 期連続で改善しプラスに転じた。来期の見通しについては、売上額、収益ともに悪化し、業況はかなり悪化する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は 14.0 で 23.5 ポイント増と 3 期ぶりに上昇に転じ、仕入価格は 26.3 で 17.7 ポイント増と大きく上昇幅が拡大した。在庫は 1.0 で 2.2 ポイント減少した。来期の見通しについては、販売価格は幾分上昇幅が縮小、仕入価格はやや上昇傾向を強め、在庫は過剰から品薄に転じる見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

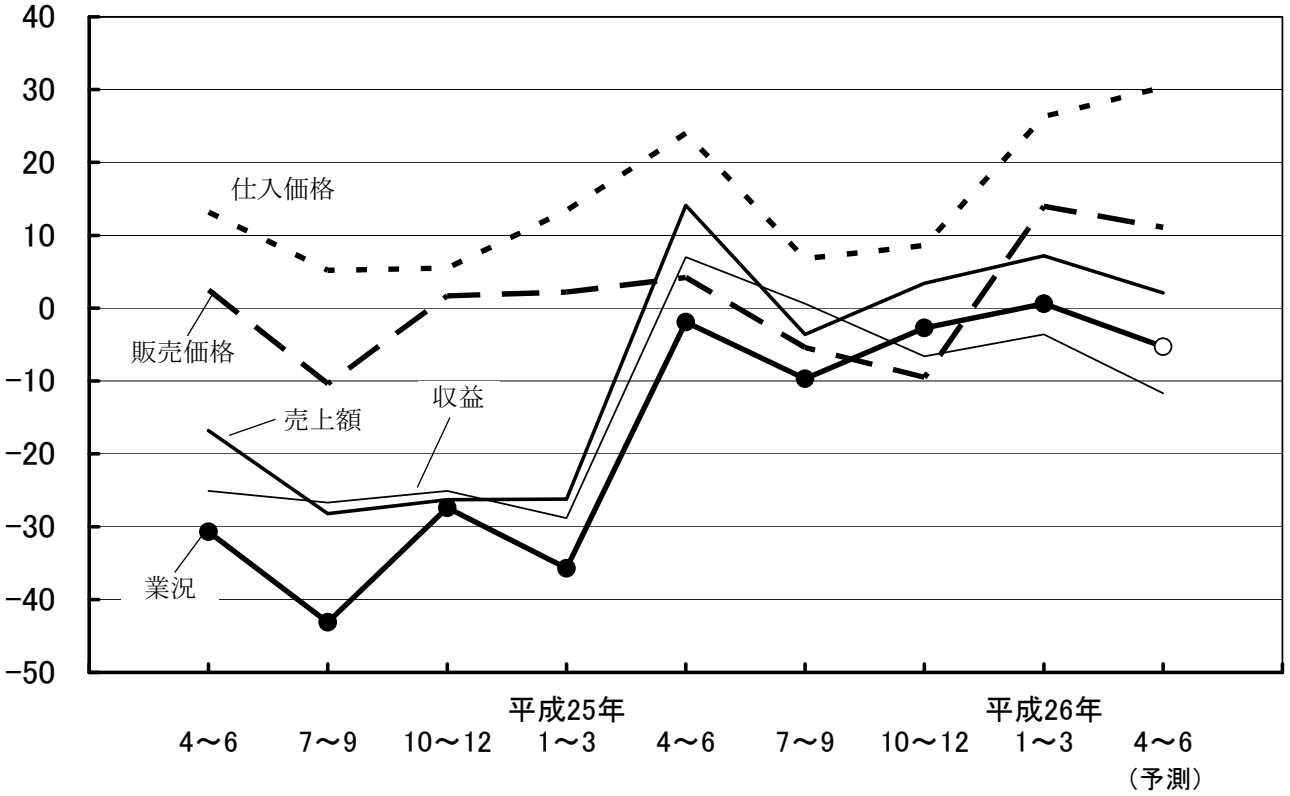
資金繰りは△17.0 で 6.9 ポイント減と大幅に悪化した。借入難易度は 12.0 で前期と同水準となり、借入をした企業は 21.4%で 4.5 ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 3.8%で前期並となった。来期の見通しについては、資金繰りは△15.3 とやや改善し、借入をする企業は 21.4%と今期と同水準の見込み。設備投資をする企業については 11.5%とかなり増加する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

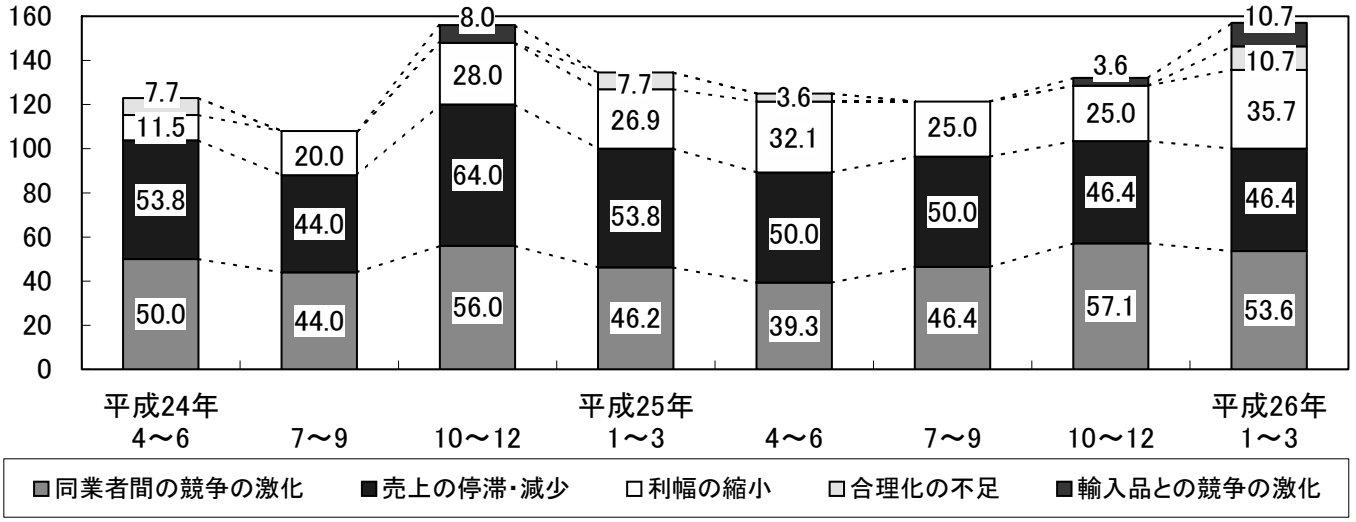
経営上の問題点は、1 位は「同業者間の競争の激化」で 53.6%となった。次いで 2 位は「売上の停滞・減少」で 46.4%、3 位は「利幅の縮小」で 35.7%となった。4 位は「合理化の不足」と「輸入品との競争の激化」が 10.7%で並び、以下、「流通経路の変化による競争の激化」「仕入先からの値上げ要請」「為替レートの変動」が 7.1%で続いた。

重点経営施策では、1 位は「販路を広げる」で 64.3%となった。次いで 2 位は「経費を節減する」で 57.1%、3 位は「情報力を強化する」で 35.7%となり、1 位と 2 位の順位が入れ替わった。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

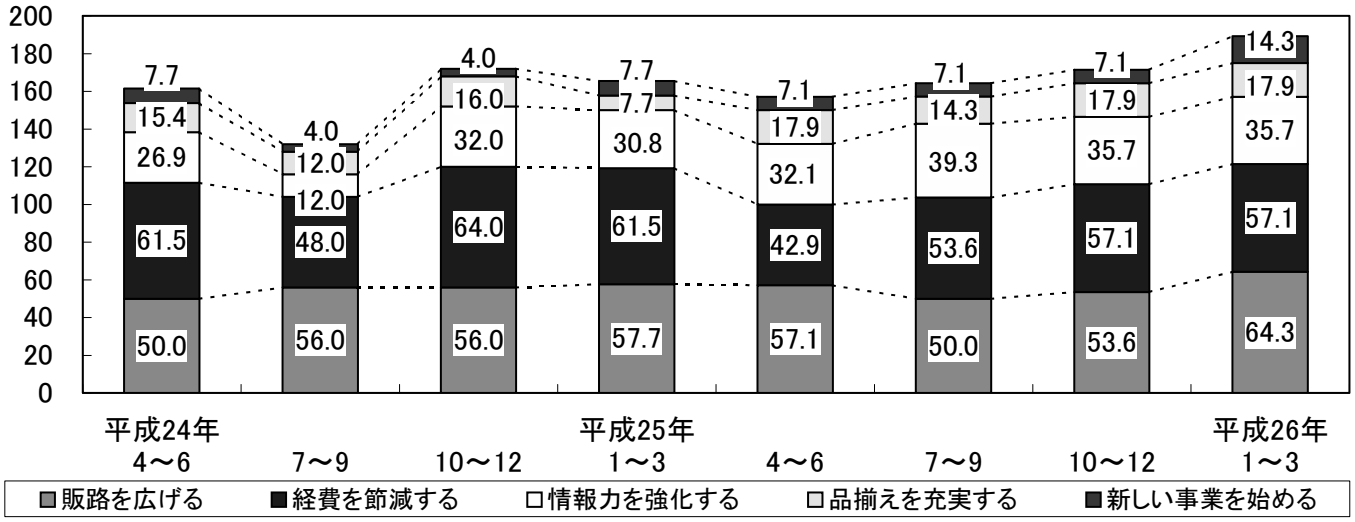


卸売業　経営上の問題点（％）



	25年4～6月期	25年7～9月期	25年10～12月期	26年1～3月期
第1位	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 %	同業者間の競争の激化 53.6 %
第2位	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 %	売上の停滞・減少 46.4 %
第3位	利幅の縮小 32.1 %	利幅の縮小 25.0 %	利幅の縮小 25.0 %	利幅の縮小 35.7 %
第4位	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 %	合理化の不足 10.7 % 輸入品との競争の激化 10.7 %
第5位	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 %	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 %

卸 売 業　重 点 経 営 施 策 （ % ）



	25年4～6月期	25年7～9月期	25年10～12月期	26年1～3月期
第1位	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 %	販路を広げる 64.3 %
第2位	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 %	経費を節減する 57.1 %
第3位	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 %	情報力を強化する 35.7 %
第4位	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 %	品揃えを充実する 17.9 %
第5位	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 %	新しい事業を始める 14.3 %

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△23.7 で 2.9 ポイント減とやや悪化した。売上額は△16.4 で 3.3 ポイント減、収益は△13.2 で 1.9 ポイント減と、いずれもわずかに悪化した。今期の小売業は、売上額、収益ともにわずかに悪化、業況もやや悪化した。来期の見通しについては、売上額がやや悪化、収益が大きく悪化し、業況はやや悪化する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は△4.4 で 3.3 ポイント減とやや下降幅が拡大した。仕入価格は 7.7 で 1.8 ポイント増とやや上昇幅が拡大した。在庫は 5.5 で 4.0 ポイント増とわずかに過剰感が強まった。来期の見通しについては、販売価格は 3.5 と 6 期ぶりにプラスに転じ、仕入価格は 20.1 と大幅に上昇傾向を強め、在庫は 7.5 でやや過剰感が強まる見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

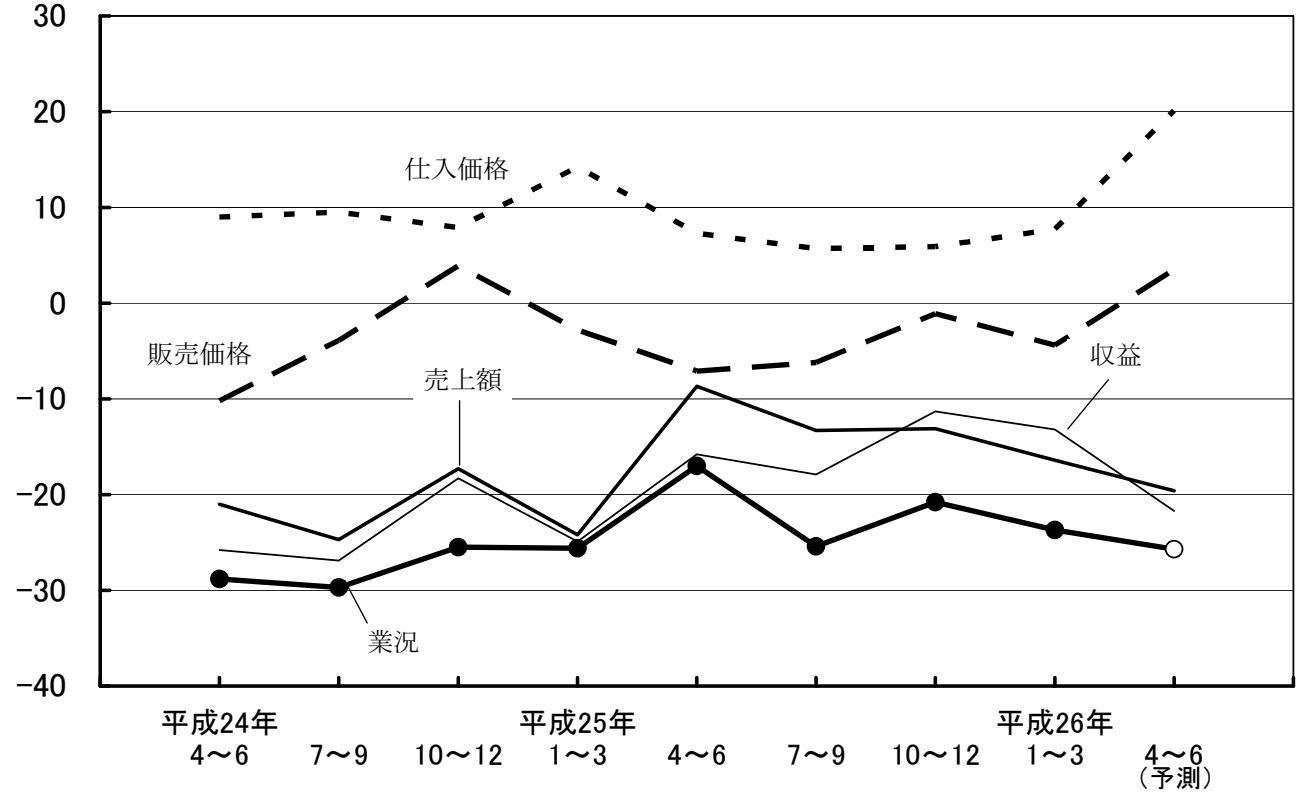
資金繰りは△22.4 で 5.0 ポイント減と厳しさが幾分増した。借入難易度は△11.9 で前期の 2.2 から大きく厳しさが強まり、借入をした企業は 3.7%で 10.1 ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資をした企業は 7.8%でやや増加した。来期の見通しについては、資金繰りは△24.7 とやや悪化、借入をする企業は 5.7%と若干増加し、設備投資をする企業は 8.2%と今期並で推移する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

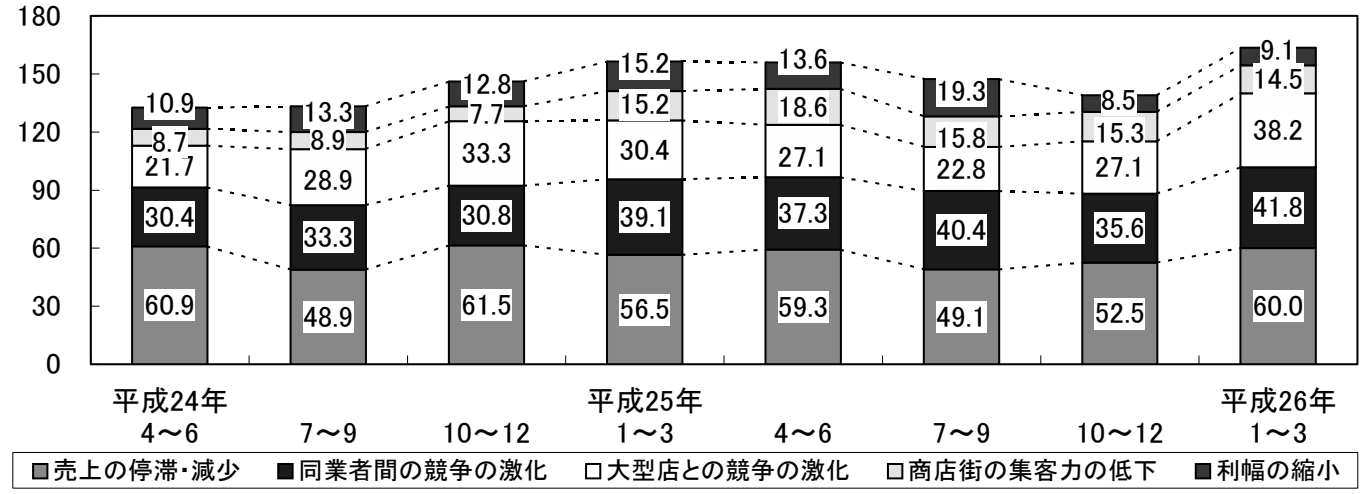
経営上の問題点については、１位は「売上の停滞・減少」で 60.0%となった。次いで２位は「同業者間の競争の激化」で 41.8%、3 位は「大型店との競争の激化」で 38.2%となり、上位３位に変動はなかった。以下、4 位は「商店街の集客力の低下」で 14.5%と続いた。

重点経営施策では、1 位は「品揃えを改善する」で 52.7%となった。2 位は「経費を節減する」で 50.9%、3 位は「宣伝・広告を強化する」で 36.4%となった。前期 2 位の「品揃えを改善する」が 15.4 ポイント増加し、順位が 1 位に上昇した。4 位は「売れ筋商品を取り扱う」が 20.0%となり、5 位は「商店街事業を活性化させる」が 10.9%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

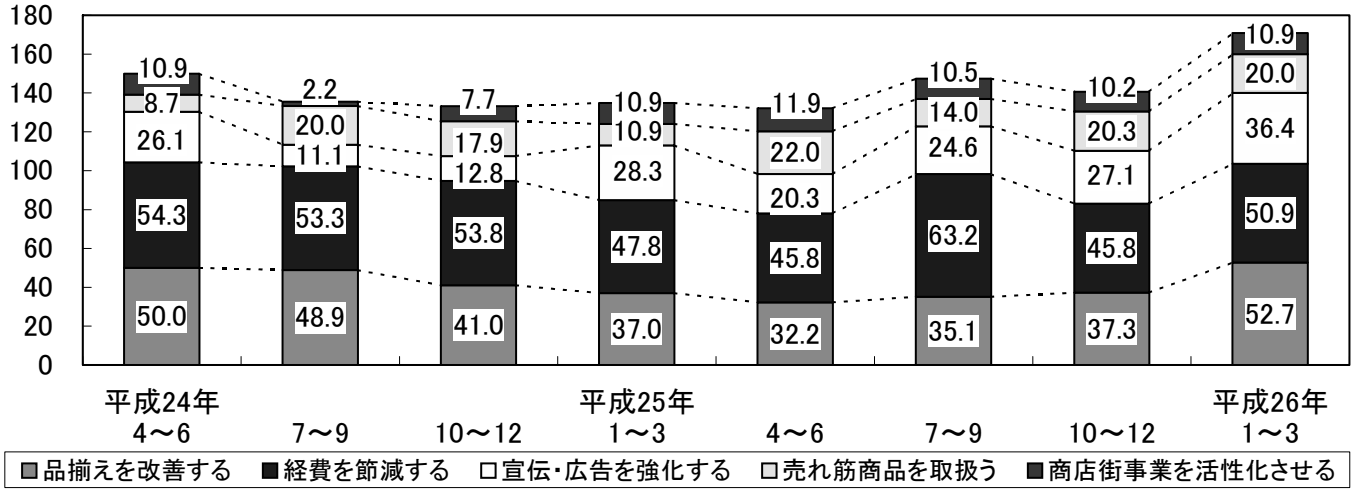


小売業　経営上の問題点（％）



	25年4～6月期	25年7～9月期	25年10～12月期	26年1～3月期
第1位	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 %	売上の停滞・減少　60.0 %
第2位	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 %	同業者間の競争の激化　41.8 %
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　22.8 %	大型店との競争の激化　27.1 %	大型店との競争の激化　38.2 %
第4位	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 %	商店街の集客力の低下　14.5 %
第5位	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 %	利幅の縮小　9.1 %

小 売 業　重 点 経 営 施 策 （ % ）



	25年4～6月期	25年7～9月期	25年10～12月期	26年1～3月期
第1位	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 %	品揃えを改善する 52.7 %
第2位	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 %	経費を節減する 50.9 %
第3位	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 %	宣伝・広告を強化する 36.4 %
第4位	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 %	売れ筋商品を取扱う 20.0 %
第5位	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 %	商店街事業を活性化させる 10.9 %

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△6.8 で 1.7 ポイント増とやや改善した。売上額は 5.5 ポイント増の 2.9 となり、過去 2 年間で初めてプラスに転じた。収益は 1.4 ポイント増の△4.1 と前期並で推移した。今期のサービス業は、売上額がプラスに転じ、収益が前期並となり、業況はやや改善した。来期の見通しについては、売上額、収益ともに大きく悪化し、業況はやや悪化が強まる見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、料金価格は 5.8 ポイント増の 1.4 となり、過去 2 年間で初めてプラスに転じた。材料価格は 12.0 で 2.6 ポイント減と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 3.3 でわずかに上昇傾向が強まるものの、材料価格は 20.3 と上昇幅が拡大する見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

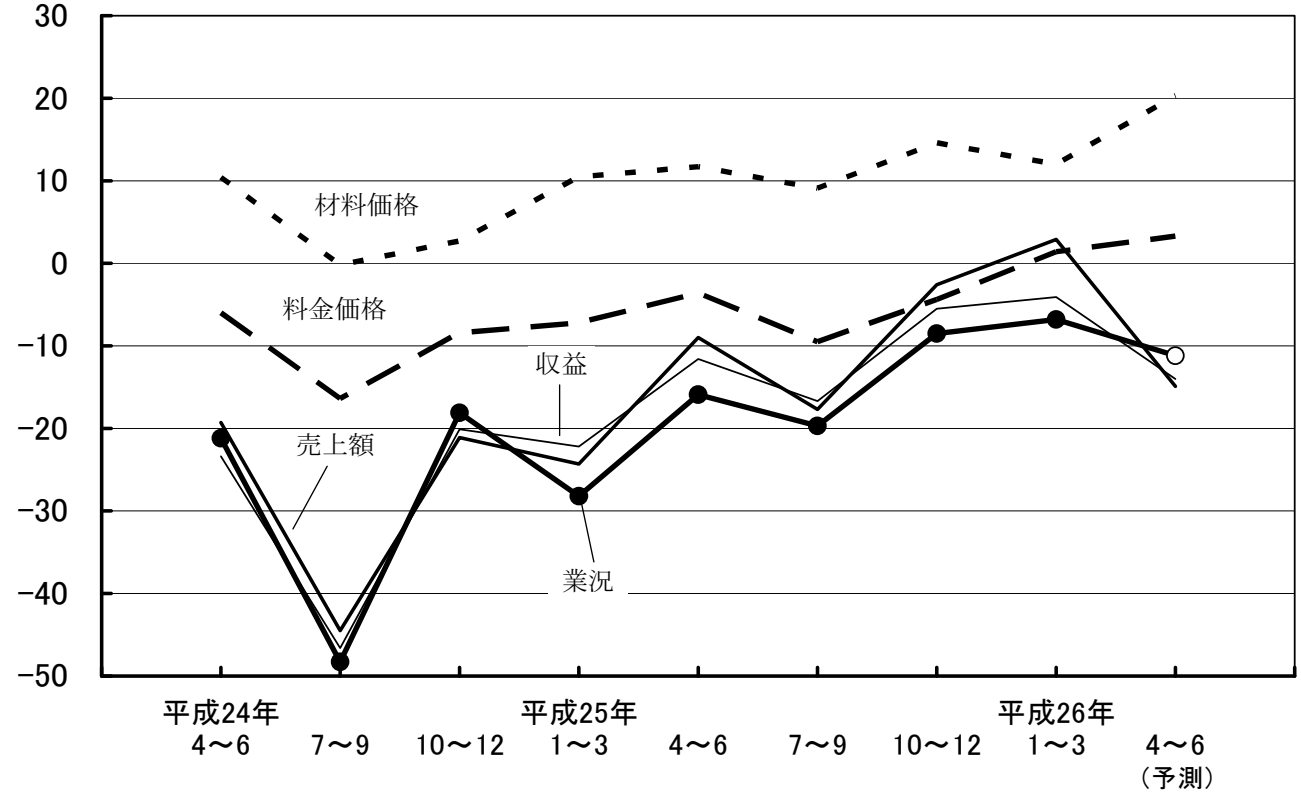
資金繰りは、△10.5 で 2.0 ポイント増とやや厳しさが和らいだ。借入難易度は△4.1 で 2.0 ポイント減とやや窮屈感が強まった。借入をした企業は 10.0%で 5.0 ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資をした企業は 8.5%でやや減少した。来期の見通しについては、資金繰りはやや悪化、借入をする企業は今期並で推移し、設備投資をする企業はやや増加する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

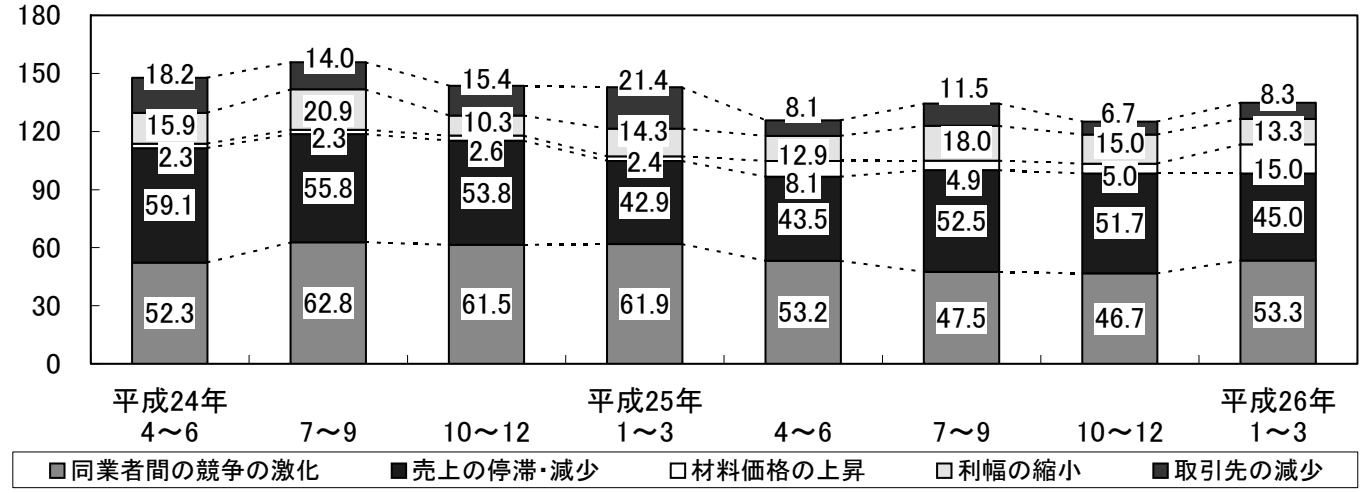
経営上の問題点は、1 位は「同業者間の競争の激化」で 53.3%、2 位は「売上の停滞・減少」で 45.0%、3 位は「材料価格の上昇」で 15.0%となった。以下、4 位は「利幅の縮小」が 13.3%、5 位は「取引先の減少」と「人手不足」が 8.3%で並んだ。1 位と 2 位が入れ替わり、前期 7 位だった「材料価格の上昇」が 3 位に上昇した。

重点経営施策では、1 位は「経費を節減する」で 60.0%、2 位は「販路を広げる」で 40.0%、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 16.7%となり、5 位は「教育訓練を強化する」と「提携先を見つける」が 11.7%で並んだ。

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

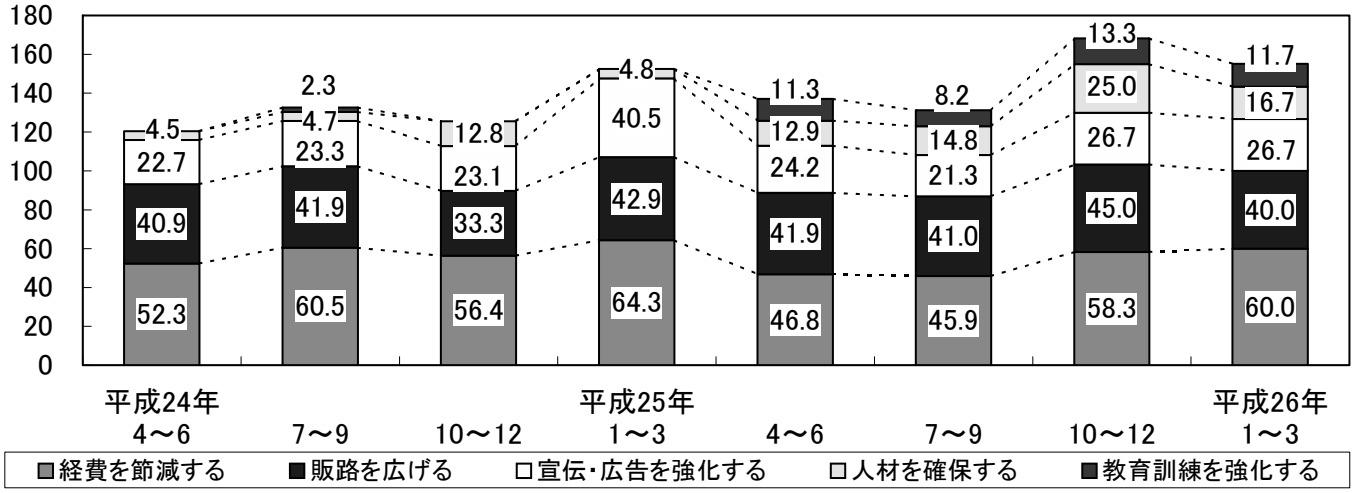


サービス業　経営上の問題点（％）



	25年4～6月期	25年7～9月期	25年10～12月期	26年1～3月期
第1位	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 %	同業者間の競争の激化　53.3 %
第2位	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 %	売上の停滞・減少　45.0 %
第3位	利幅の縮小　12.9 %	利幅の縮小　18.0 %	利幅の縮小　15.0 %	材料価格の上昇　15.0 %
第4位	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 %	利幅の縮小　13.3 %
第5位	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 %	取引先の減少　8.3 % 人手不足　8.3 %

サービス業　重点経営施策（％）



	25年4～6月期	25年7～9月期	25年10～12月期	26年1～3月期
第1位	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 ％	経費を節減する　60.0 ％
第2位	販路を広げる　41.9 ％	販路を広げる　41.0 ％	販路を広げる　45.0 ％	販路を広げる　40.0 ％
第3位	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 ％	宣伝・広告を強化する　26.7 ％
第4位	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 ％	人材を確保する　16.7 ％
第5位	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 ％	教育訓練を強化する　11.7 ％ 提携先を見つける　11.7 ％

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 8.5 で 6.9 ポイント増と大きく改善した。売上額は 24.3 で 14.2 ポイント増と強含みで推移し、収益は 8.8 で 8.2 ポイント増と大幅に改善した。施工高は 20.0 で 12.4 ポイント増、受注残は 25.3 で 8.5 ポイント増といずれも大きく改善した。来期の見通しについては、売上額、受注残、施工高、収益のいずれも大幅に悪化し、業況もかなり悪化する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、請負価格は 14.2 ポイント増の 3.3 と 2 期ぶりに上昇に転じ、材料価格は 5.6 ポイント減の 21.6 とかなり上昇幅が縮小した。在庫については△1.4 で 1.8 ポイント減と過剰から品薄へと転じた。来期の見通しについては、請負価格が下降に転じる一方、材料価格は上昇幅が拡大する見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

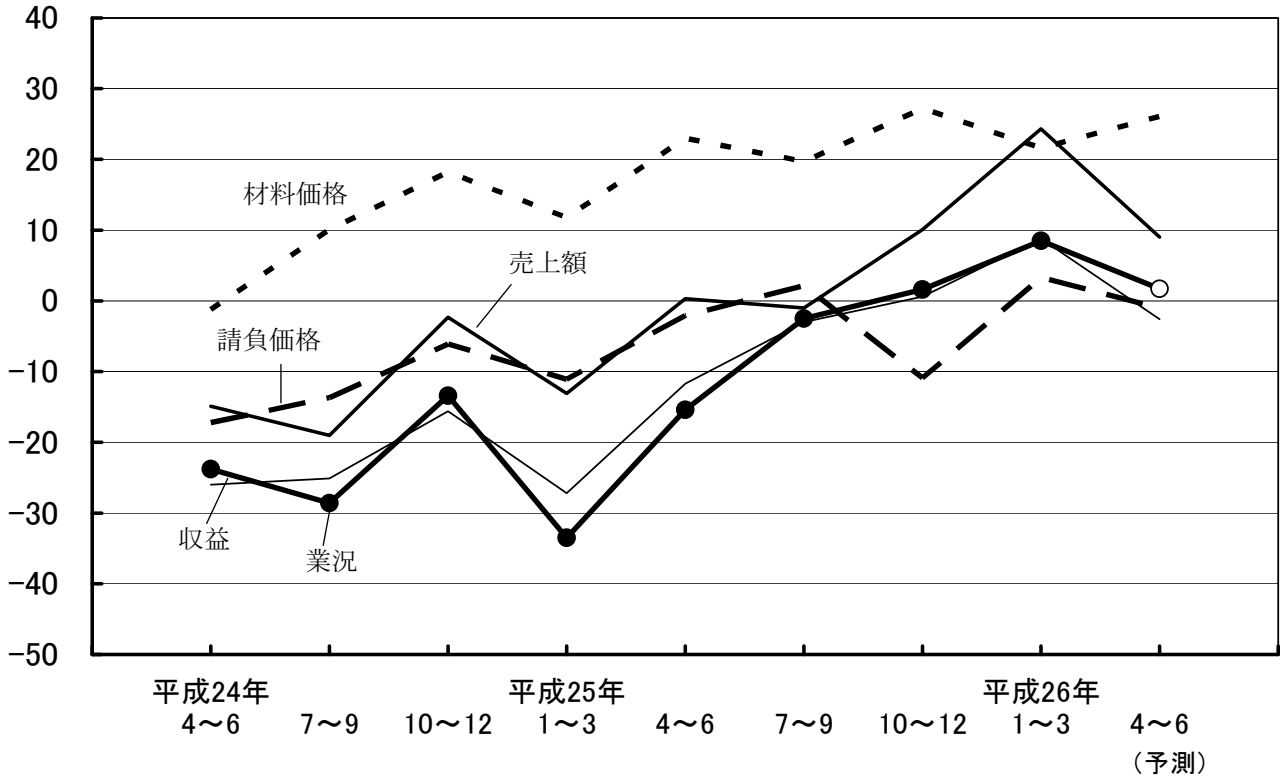
資金繰りは、△13.1 で 2.4 ポイント減とやや厳しさが増した。借入難易度は△2.4 と前期の 0.0 からわずかに悪化し、借入をした企業は 25.6%で 3.3 ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 7.1%で 1.6 ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは△13.3 とほぼ今期並で推移し、借入をする企業は 20.9%と幾分減少するとみられる。設備投資を実施する企業は 7.1%と今期と同水準となる見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

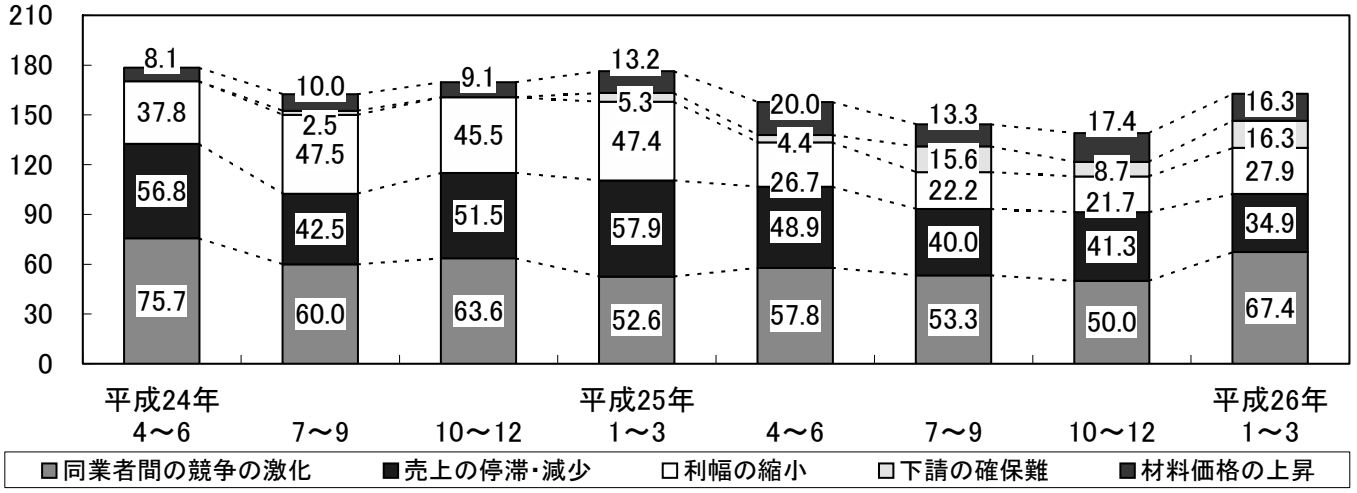
経営上の問題点は、１位は「同業者間の競争の激化」で 67.4%となった。次いで２位は「売上の停滞・減少」で 34.9%、３位は「利幅の縮小」で 27.9%となり、順位に変動はなかった。次いで４位は「下請の確保難」と「材料価格の上昇」が 16.3%で並んだ。

重点経営施策は、１位は「販路を広げる」で 65.1%、２位は「経費を節減する」で 62.8%、３位は「情報力を強化する」で 27.9%となった。次いで４位は「人材を確保する」で 20.9%となった。前期から１位と２位の順位が入れ替わった。

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

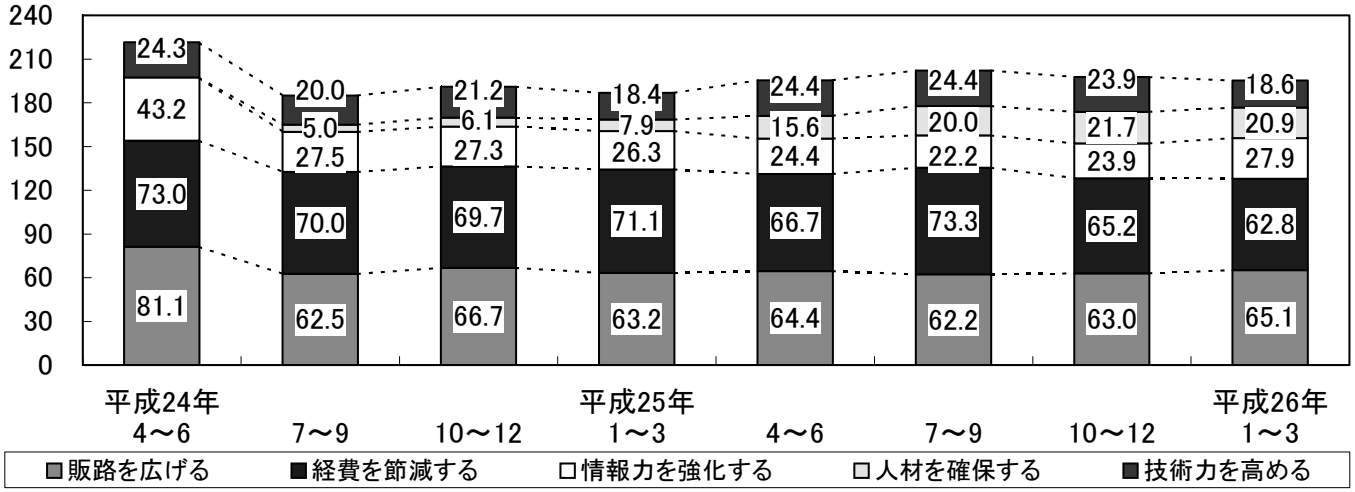


建設業　経営上の問題点（％）



	25年4～6月期	25年7～9月期	25年10～12月期	26年1～3月期
第1位	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 %	同業者間の競争の激化 67.4 %
第2位	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 %	売上の停滞・減少 34.9 %
第3位	利幅の縮小 26.7 %	利幅の縮小 22.2 %	利幅の縮小 21.7 %	利幅の縮小 27.9 %
第4位	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 %	下請の確保難 16.3 % 材料価格の上昇 16.3 %
第5位	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 %	人手不足 14.0 %

建設業　重点経営施策（％）



	25年4～6月期		25年7～9月期		25年10～12月期		26年1～3月期	
第1位	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 %	販路を広げる	65.1 %
第2位	販路を広げる	64.4 %	販路を広げる	62.2 %	販路を広げる	63.0 %	経費を節減する	62.8 %
第3位	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	27.9 %
	情報力を強化する	24.4 %			情報力を強化する	23.9 %		
第4位	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 %	人材を確保する	20.9 %
第5位	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 %	技術力を高める	18.6 %
	教育訓練を強化する	2.2 %						
	新しい工法を導入する	2.2 %						