

## (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 $\Delta 13.1$ で前期比3.6ポイント増と水面下ながらやや改善した。売上額は $\Delta 7.2$ で7.8ポイント増とかなり改善した。受注残は2.0ポイント増の $\Delta 6.9$ となり、収益は $\Delta 7.3$ で3.7ポイント増とやや持ち直した。来期の見通しについては、業況はほぼ横ばい、売上額はかなり減少幅が縮小する見通し。受注残はわずかに増加し、収益はやや増加する見込み。

業種別でみると、業況は「金属製品、建設用金属製品」は大きく改善し、「一般機械器具、金型」は非常に大きく好転した。「電気機械器具」もかなり改善した。売上額は「金属製品、建設用金属製品」は幾分か持ち直し、「一般機械器具、金型」は極端に増加に転じ、「電気機械器具」もわずかに良化した。受注残は、「金属製品、建設用金属製品」でかなり改善し、「一般機械器具、金型」では極端に増加した。「電気機械器具」もかなり増加を強めた。収益は、「金属製品、建設用金属製品」、「一般機械器具、金型」で非常に大きく増加したが、一方で「電気機械器具」は大幅に増加傾向が一服した。

#### 価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は $\Delta 2.1$ で0.6ポイント減とほぼ横ばいとなった。原材料価格は4.7で7.7ポイント減と上昇幅が大きく縮小した。在庫は3.5ポイント増の $\Delta 0.3$ とやや品薄感が改善した。来期の見通しについては、販売価格、原材料価格はほぼ横ばい、在庫はわずかに増加する見込みとなっている。

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」はかなり下降を強め、「一般機械器具、金型」は非常に大きく好転した。「電気機械器具」はほぼ横ばいとなった。原材料価格は、「金属製品、建設用金属製品」では大幅に下降に転じ好感が出た。「一般機械器具、金型」では大きく厳しい状況に転じ、「電気機械器具」では大幅に上昇が弱まり、落ち着きを見せた。在庫は、「金属製品、建設用金属製品」はわずかに品薄感が改善し、「一般機械器具、金型」は大幅に在庫過多に転じ、「電気機械器具」はわずかに在庫過剰に転じた。

#### 資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは $\Delta 8.4$ で1.0ポイント減と前期並みとなった。借入難易度も $\Delta 13.5$ でほぼ横ばいとなり、借入をした企業は15.6%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10.0%でやや減少した。来期の見通しについては、資金繰りは $\Delta 4.4$ と幾分厳しさが和らぎ、借入をする企業は13.3%とわずかに減少する見込み。設備投資を実施する企業は10.2%とほぼ横ばいの見通し。

業種別でみると、資金繰りは「金属製品、建設用金属製品」ではやや容易さが増し、「一般機械器具、金型」では大幅に窮屈感を脱したが、「電気機械器具」では大幅に窮屈感が強まった。

借入難易度は、「金属製品、建設用金属製品」は非常に大きく厳しさが増し、「一般機械器具、金型」は前期から変化なかった。「電気機械器具」は大きく悪化した。今期借入をした企業は、「金属製品、建設用金属製品」は13.3%で10.2ポイント、「一般機械器具、金型」は0.0%で16.7ポイント、「電気機械器具」は27.8%で1.6ポイントとそれぞれ減少した。設備投資を実施した企業は、「金属製品、建設用金属製品」はかなり増加し、「一般機械器具、金型」はやや増加し、「電気機械器具」は大幅に減少した。

## 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48.9%となった。2位は「同業者間の競争の激化」で24.4%、3位は「利幅の縮小」で14.4%となった。以下、4位は「人手不足」と「原材料高」が同率で11.1%、5位は「工場・機械の狭小・老朽化」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54.4%となった。2位は「販路を広げる」で47.8%、3位は「新製品・技術を開発する」で15.6%となった。以下、4位は「提携先を見つける」で13.3%、5位は「情報力を強化する」と「人材を確保する」が同率で6.7%と続いた。

## 業種別動向

### (1) 金属製品・建設用金属製品

業況は△20.8で前期比9.7ポイント増と大きく改善した。売上額は4.0ポイント増の△17.8と幾分か持ち直し、受注残は6.1ポイント増の△14.8とかなり改善した。収益は19.9ポイント増の△7.6で非常に大きく縮小幅が縮小した。今期の「金属製品、建設用金属製品」は、業況、売上額、受注残、収益のいずれにおいても水面下ながら改善し、収益に至っては非常に大きく持ち直している。

価格動向については、販売価格は△7.7で5.5ポイント減とかなり下降を強め、原材料価格は17.9ポイント減の△4.7と大幅に下降に転じ好感が出た。在庫は2.4ポイント増の△4.7となり、わずかに品薄感が改善した。資金繰りは8.3で5.1ポイント増とやや容易さが増した。借入難易度は△25.0で25.0ポイント減と厳しさが増し、借入をした企業は13.3%で10.2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20.0%でかなり増加した。

来期の見通しについては、業況、収益についてはやや持ち直し、売上額については多少低迷する見込み。受注残は非常に大きく増加し、販売価格はやや減少する見込み。原材料価格は厳しい状況に転じることが見込まれる。在庫、資金繰りはほぼ横ばいの見通し。設備投資をする企業はかなり増加するとみられる。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で46.7%、2位は「同業者間の競争の激化」で33.3%、3位は「人手不足」、「工場・機械の狭小・老朽化」が同率で20.0%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60.0%、2位は「販路を広げる」で53.3%、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」が同率で13.3%となった。

### (2) 一般機械器具・金型

業況は32.7ポイント増の7.5と非常に大きく好転した。売上額は42.1ポイント増の15.1、受注残は26.0ポイント増の6.1と極端に増加に転じた。収益は43.0ポイント増の3.5と非常に大きく好転した。今期の「一般機械器具、金型」は、業況、売上額、売上額、受注残、収益すべてにおいて大幅に良化している。

価格動向については、販売価格は5.9で26.3ポイント増と非常に大きく好転し、原材料価格は10.5で11.2ポイント増と大きく厳しい状況に転じた。在庫は16.6ポイント増の7.5と大幅に在庫過多に転じ、資金繰りは18.0ポイント増の△2.5となり、大幅に窮屈感が緩和した。借入難易度は0.0で前期から変化はなかった。借入をした企業は0.0%と16.7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18.2%で1.5ポイント増加した。

来期の見通しについては、業況はほぼ横ばいとなっており、売上額はやや後退する見込み。受注残はかなり減少し、収益はやや減少する見通し。販売価格はやや上昇傾向を強め、原材料価格は大きく下降に転じ好感が出ることを見込んでいる。在庫は横ばいで、資金繰りは大きく窮屈感を脱するとみられる。設備投資をする企業は横ばいを見込んでいる。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で36.4%、2位は「同業者間の競争の激化」と「工場・機械の狭小・老朽化」が同率で27.3%、3位は「大手企業との競争の激化」と「利幅の縮小」で18.2%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」が63.6%、2位は「販路を広げる」と「提携先を見つける」が同率で36.4%、3位は「新製品・技術を開発する」で18.2%となった。

### (3) 電気機械器具

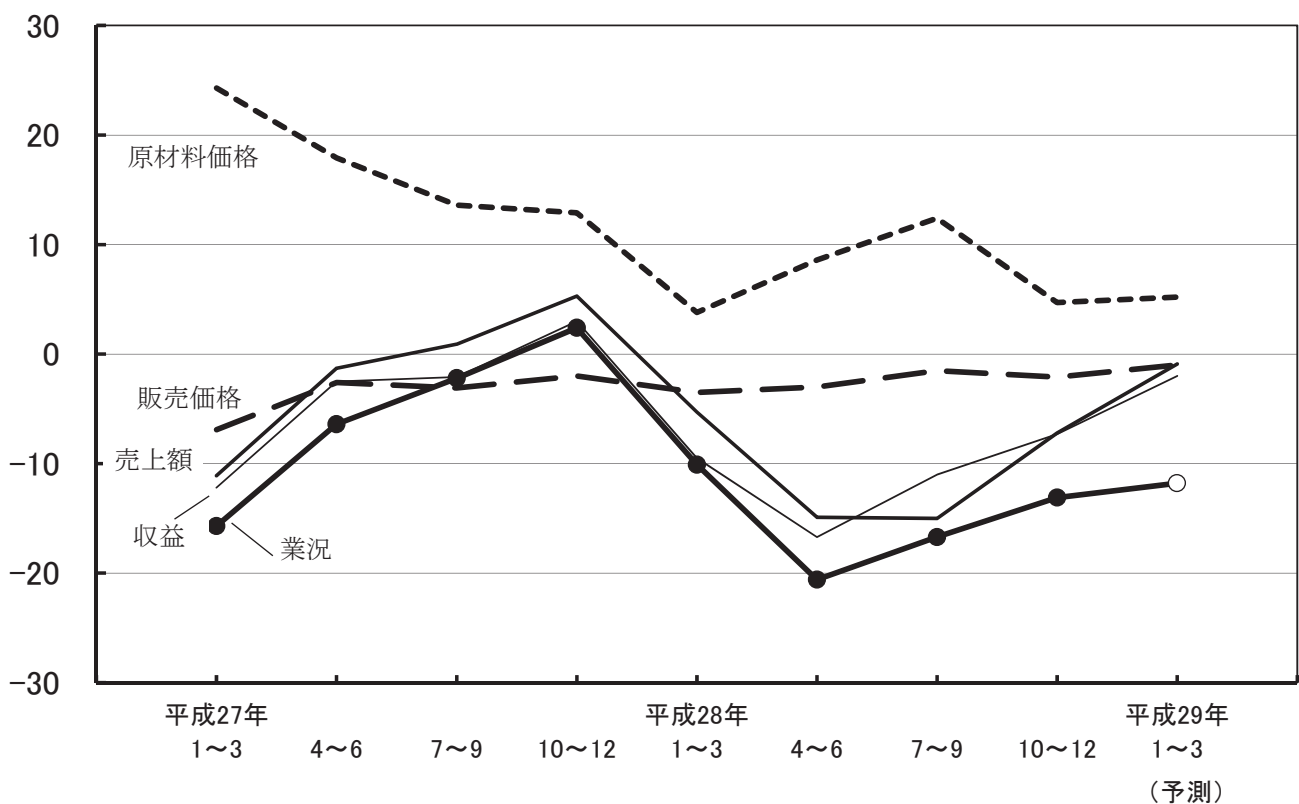
業況は0.3で6.4ポイント増とかなり改善し、売上額は2.4ポイント増の8.1とわずかに増加傾向を強めた。受注残は8.6で5.6ポイント増とかなり増加を強めた。収益は13.6ポイント減の0.6で大幅に増加傾向が後退した。今期の「電気機械器具」は、業況、売上額、受注残では明るさが見えているが、収益は大幅に減少した。

価格動向については、販売価格が1.2ポイント減の4.2とほぼ横ばいとなった。一方、原材料価格は16.2ポイント減の4.9と大幅に上昇が弱まり、落ち着きを見せた。在庫は4.9ポイント増の2.9となり、わずかに在庫過剰に転じた。資金繰りは14.0ポイント減の△16.9と大幅に窮屈感が強まった。借入難易度は11.7ポイント減の△18.8と大きく悪化し、借入をした企業は27.8%と1.6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18.3ポイント減の11.1%となった。

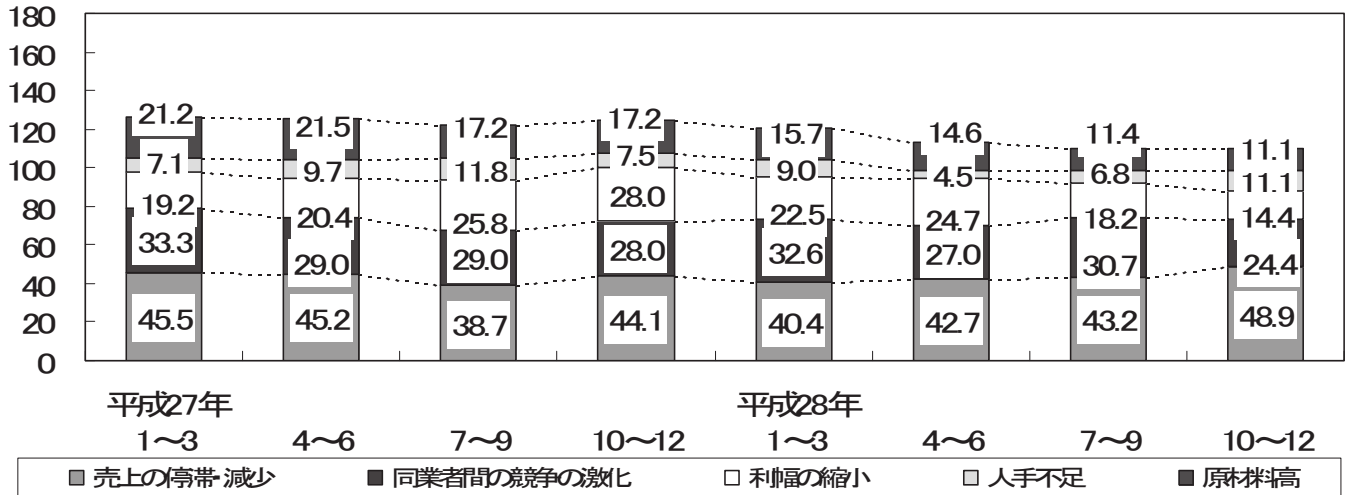
来期の見通しについては、業況、売上額はほぼ横ばいの見通しとなっている。受注残はかなり減少し、収益はかなり増加傾向を強める見込みである。販売価格、原材料価格はほぼ横ばい見込みとなっている。資金繰りはわずかに改善し、設備投資を実施する企業はかなり減少する見込みである。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で61.1%、2位は「同業者間の競争の激化」で16.7%となった。3位は「合理化の不足」、「利幅の縮小」、「工場・機械の狭小・老朽化」、「為替レートの変動」が同率で11.1%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44.4%、2位は「販路を広げる」で38.9%、3位は「新製品・技術を開発する」と「提携先を見つける」が同率で16.7%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

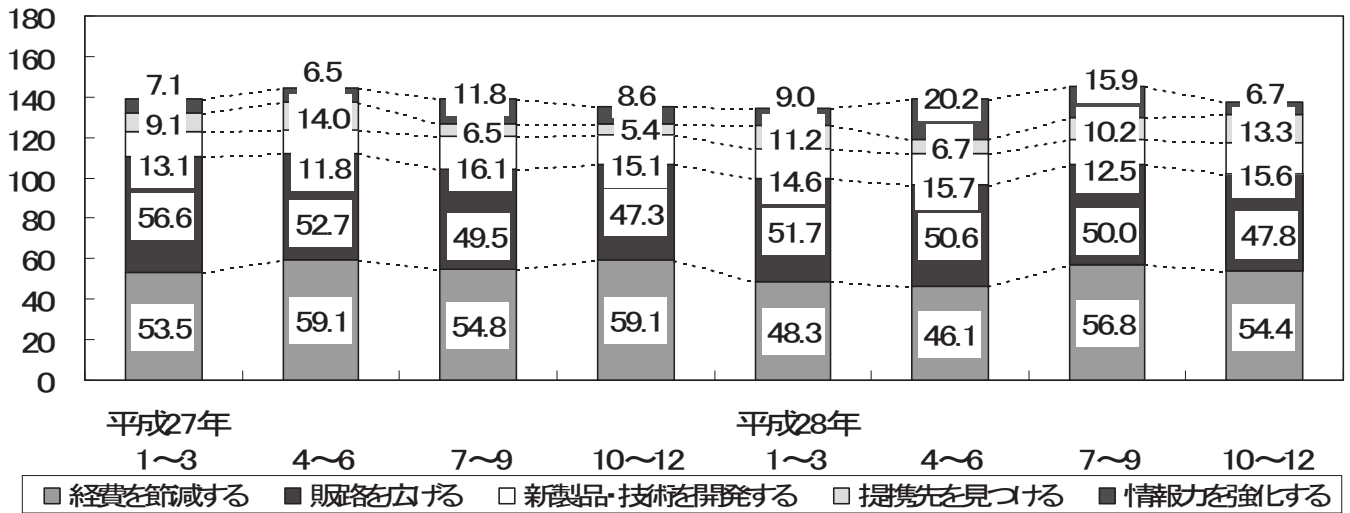


製造業 経営上の問題点（％）



	28年1～3月期	28年4～6月期	28年7～9月期	28年10～12月期
第1位	売上の停滞・減少 40.4 %	売上の停滞・減少 42.7 %	売上の停滞・減少 43.2 %	売上の停滞・減少 48.9 %
第2位	同業者間の競争の激化 32.6 %	同業者間の競争の激化 27.0 %	同業者間の競争の激化 30.7 %	同業者間の競争の激化 24.4 %
第3位	利幅の縮小 22.5 %	利幅の縮小 24.7 %	利幅の縮小 18.2 %	利幅の縮小 14.4 %
第4位	原材料高 15.7 %	原材料高 14.6 %	販売納入先からの値下げ要請 12.5 %	人手不足 11.1 % 原材料高 11.1 %
第5位	仕入先からの値上げ要請 11.2 %	販売納入先からの値下げ要請 11.2 %	原材料高 11.4 % 大手企業との競争の激化 11.4 %	工場・機械の狭小・老朽化 10.0 %

製造業 重点経営施策（％）



	28年1～3月期	28年4～6月期	28年7～9月期	28年10～12月期
第1位	販路を広げる 51.7 %	販路を広げる 50.6 %	経費を節減する 56.8 %	経費を節減する 54.4 %
第2位	経費を節減する 48.3 %	経費を節減する 46.1 %	販路を広げる 50.0 %	販路を広げる 47.8 %
第3位	新製品・技術を開発する 14.6 %	情報力を強化する 20.2 %	情報力を強化する 15.9 %	新製品・技術を開発する 15.6 %
第4位	提携先を見つける 11.2 %	新製品・技術を開発する 15.7 %	新製品・技術を開発する 12.5 %	提携先を見つける 13.3 %
第5位	情報力を強化する 9.0 %	教育訓練を強化する 7.9 %	提携先を見つける 10.2 %	情報力を強化する 6.7 % 人材を確保する 6.7 %

## 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 11.2 ポイント減の $\Delta 5.0$ と大きく悪化に転じた。売上額は 0.2 ポイント減の $\Delta 3.3$ とほぼ横ばいとなった。収益は 7.8 で 16.2 ポイント増となり、大幅に増加に転じた。来期の見通しについては、業況、収益は大きく悪化し、売上額はほぼ横ばいとなる見込み。

### 価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は $\Delta 6.2$ で前期から変化なく、仕入価格は 3.6 ポイント増の 8.0 とやや上昇が強まった。在庫については 5.5 ポイント増の 8.9 とかなり過多感が増した。来期の見通しについては、販売価格、仕入価格はほぼ横ばいとなり、在庫は過剰から品薄へと転じる見込み。

### 資金繰り・借入金・設備投資動向

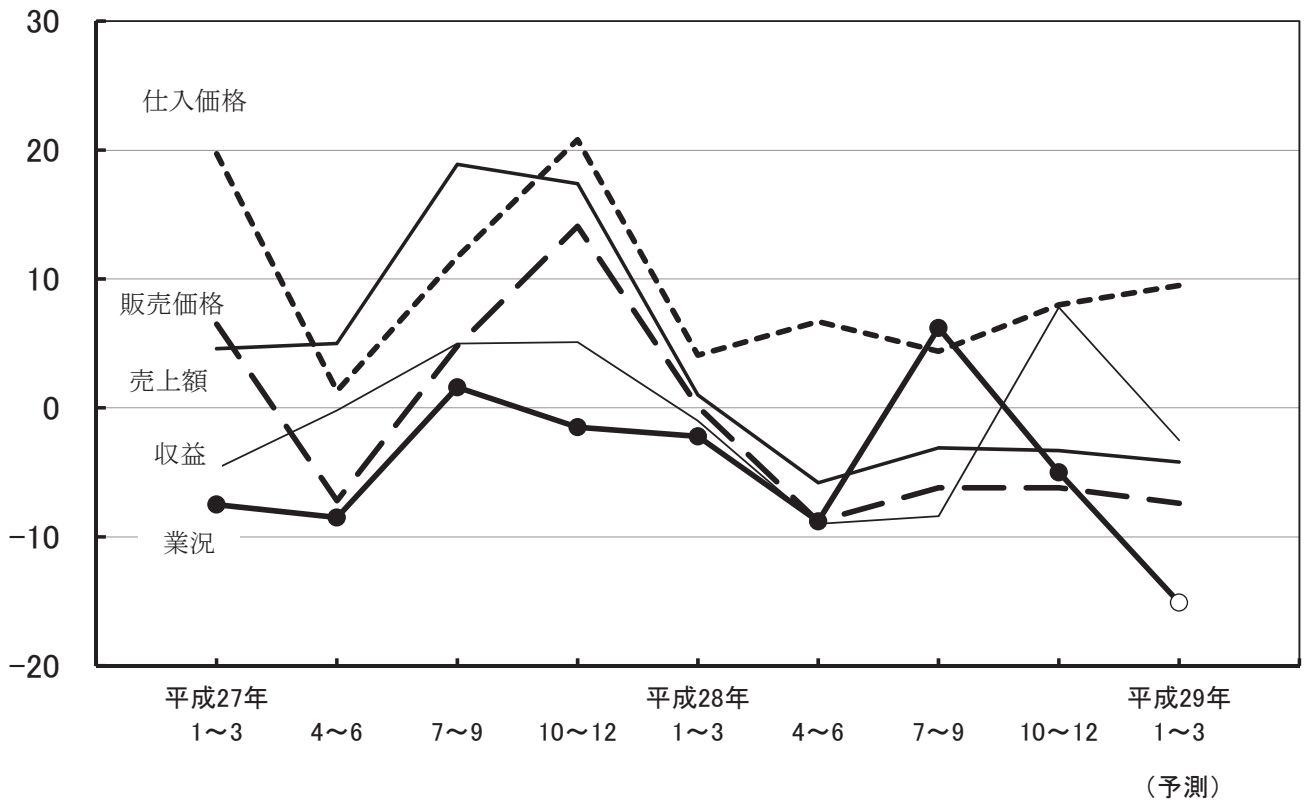
資金繰りは $\Delta 5.0$ で 9.3 ポイント減とかなり厳しい状況に転じた。借入難易度は 12.0 ポイント増の 4.3 と大きく窮屈感を脱し、借入をした企業は 11.5%で 7.7 ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 11.5%と 0.4 ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは 2.3 と容易に転じ、借入をする企業は横ばいの見込み。設備投資をする企業については 7.7%とやや減少する見込み。

### 経営上の問題点・重点経営施策

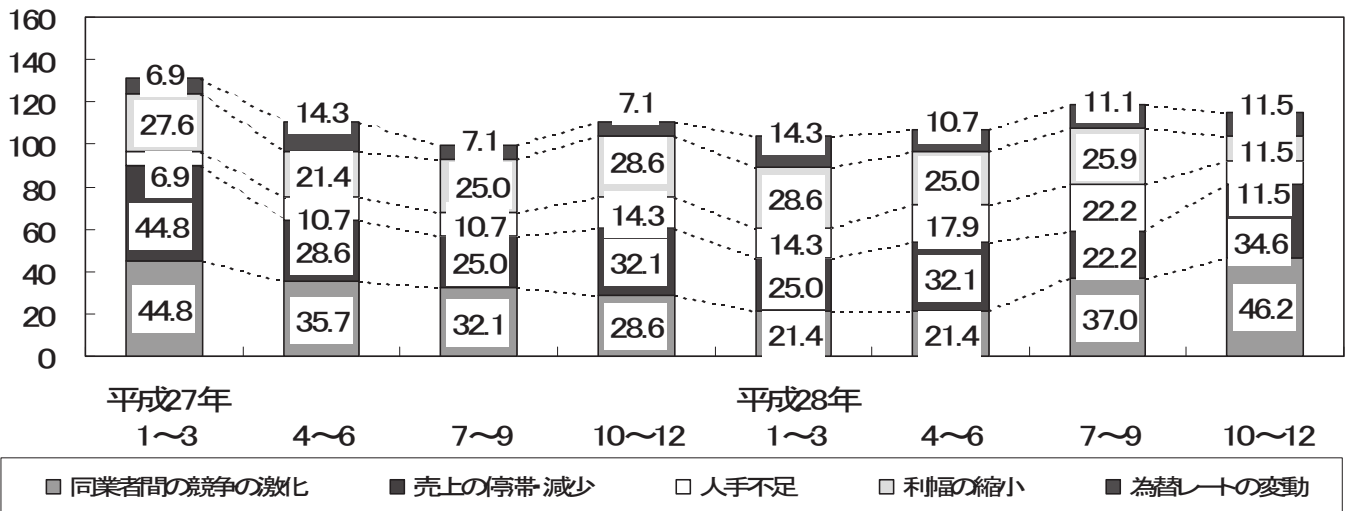
経営上の問題点は、1位は「同業者間の競争の激化」で 46.2%となった。2位は「売上の停滞・減少」で 34.6%、3位は「人手不足」、「利幅の縮小」、「為替レートの変動」が同率で 11.5%となった。4位は「人件費の増加」、「取引先の減少」、「天候の不順」が同率で 7.7%となった。5位は「輸入品との競争の激化」、「流通経路の変化による競争の激化」、「小口注文・多頻度配送の増加」、「販売商品の不足」、「大手企業・工場の縮小・撤退」が同率で 3.8%と続いた。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」で 57.7%となった。2位は「経費を節減する」で 53.8%となった。3位は「情報力を強化する」で 30.8%となった。4位は「品揃えを充実する」で 15.4%、5位は「提携先を見つける」で 11.5%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

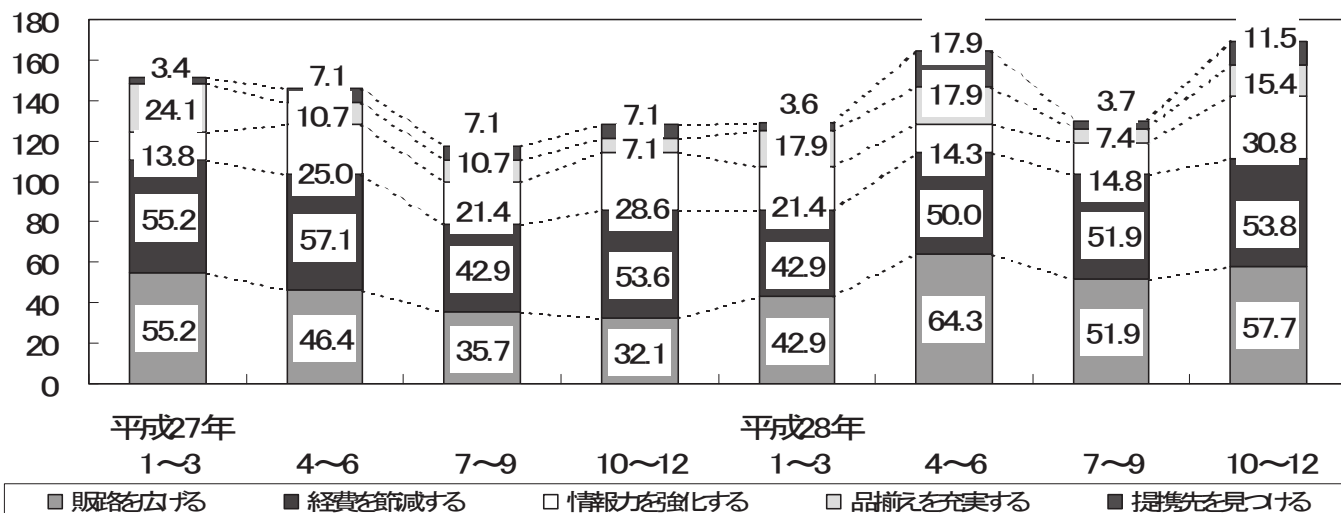


卸売業 経営上の問題点（％）



	28年1～3月期		28年4～6月期		28年7～9月期		28年10～12月期	
第1位	利幅の縮小	28.6 %	売上の停滞・減少	32.1 %	同業者間の競争の激化	37.0 %	同業者間の競争の激化	46.2 %
第2位	売上の停滞・減少	25.0 %	利幅の縮小	25.0 %	利幅の縮小	25.9 %	売上の停滞・減少	34.6 %
第3位	同業者間の競争の激化	21.4 %	同業者間の競争の激化	21.4 %	売上の停滞・減少	22.2 %	人手不足	11.5 %
					人手不足	22.2 %	利幅の縮小	11.5 %
							為替レートの変動	11.5 %
第4位	人手不足	14.3 %	人手不足	17.9 %	輸入品との競争の激化	18.5 %	人件費の増加	7.7 %
	為替レートの変動	14.3 %					取引先の減少	7.7 %
							天候の不順	7.7 %
第5位	輸入品との競争の激化	10.7 %	販売納入先からの値下げ要請	10.7 %	合理化の不足	11.1 %	輸入品との競争の激化	3.8 %
	合理化の不足	10.7 %	仕入先からの値上げ要請	10.7 %	為替レートの変動	11.1 %	流通経路の変化による競争の激化	3.8 %
	仕入先からの値上げ要請	10.7 %	取引先の減少	10.7 %			小口注文・多頻度配送の増加	3.8 %
			為替レートの変動	10.7 %			販売商品の不足	3.8 %
							大手企業・工場の縮小・撤退	3.8 %

卸売業 重点経営施策（％）



	28年1～3月期		28年4～6月期		28年7～9月期		28年10～12月期	
第1位	販路を広げる	42.9 %	販路を広げる	64.3 %	販路を広げる	51.9 %	販路を広げる	57.7 %
	経費を節減する	42.9 %			経費を節減する	51.9 %		
第2位	情報力を強化する	21.4 %	経費を節減する	50.0 %	情報力を強化する	14.8 %	経費を節減する	53.8 %
					取引先を支援する	14.8 %		
第3位	品揃えを充実する	17.9 %	品揃えを充実する	17.9 %	機械化を推進する	11.1 %	情報力を強化する	30.8 %
			提携先を見つける	17.9 %	人材を確保する	11.1 %		
					流通経路の見直しをする	11.1 %		
第4位	取引先を支援する	14.3 %	情報力を強化する	14.3 %	品揃えを充実する	7.4 %	品揃えを充実する	15.4 %
					パート化を図る	7.4 %		
					輸入品の取扱いを増やす	7.4 %		
第5位	流通経路の見直しをする	10.7 %	人材を確保する	10.7 %	提携先を見つける	3.7 %	提携先を見つける	11.5 %
					労働条件を改善する	3.7 %		

## 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 $\Delta 9.4$ で16.1ポイント増と大幅に持ち直した。売上額は $\Delta 5.5$ で9.2ポイント増、収益は $\Delta 12.0$ で9.3ポイント増とかなり減少幅が縮小した。来期の見通しについては、業況、売上額はやや持ち直し、収益はかなり改善する見込み。

### 価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は2.6ポイント増の4.8とわずかに上昇幅が拡大し、仕入価格も13.7で2.3ポイント増とわずかに上昇が強まった。在庫は6.0ポイント減の1.0とかなり過剰感が緩和した。来期の見通しについては、販売価格は $\Delta 0.7$ と上昇から下降へと転じ、仕入価格は10.2と落ち着きを見せ、在庫はほぼ横ばいとなる見込み。

### 資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは $\Delta 19.9$ で3.3ポイント減とわずかに厳しさが増した。借入難易度は5.4ポイント増の $\Delta 8.9$ とやや窮屈感が和らぎ、借入をした企業は13.0%で2.6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11.4%でわずかに減少した。来期の見通しについては、資金繰りは $\Delta 15.3$ とやや窮屈感が弱まり、借入をする企業は6.5%とかなり減少する見通し。設備投資をする企業は9.3%とわずかに減少する見込み。

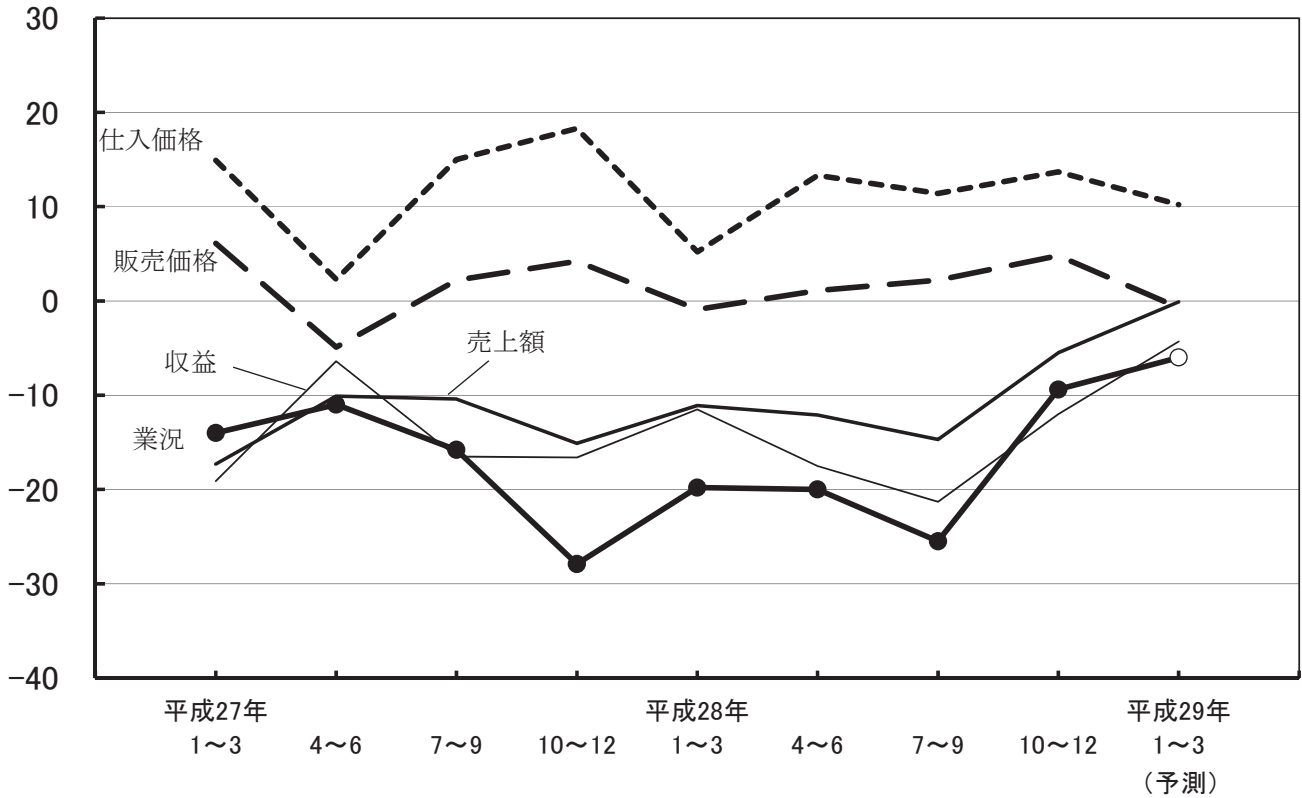
### 経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で41.3%となった。次いで2位は「大型店との競争の激化」で30.4%、3位は「同業者間の競争の激化」で26.1%と続いた。以下、4位は「商店街の集客力の低下」で17.4%、5位は「人手不足」で15.2%と続いた。

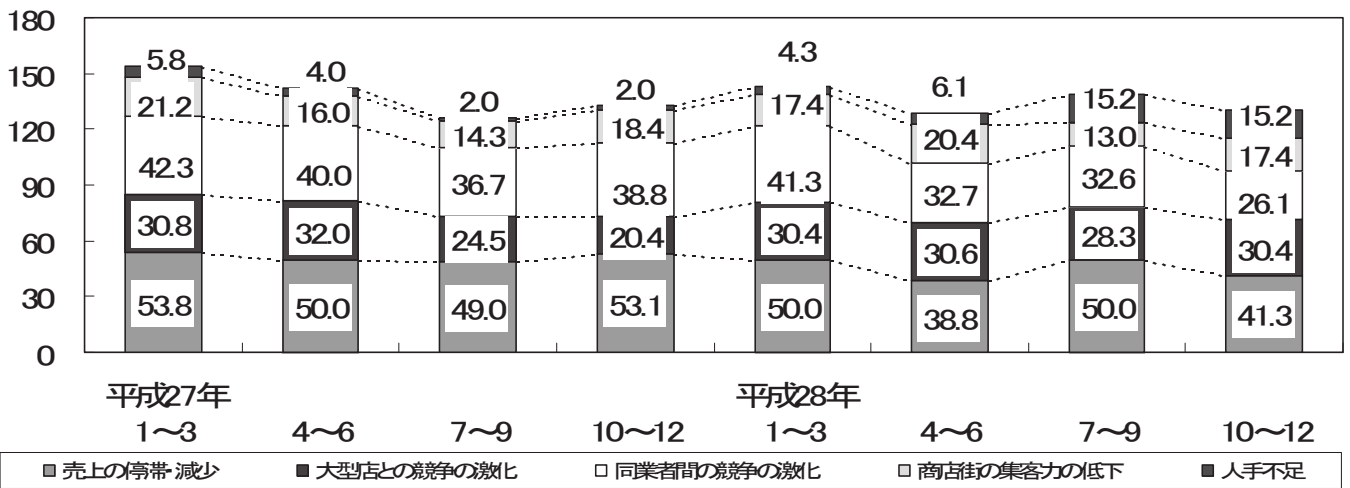
重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で43.5%となった。次いで2位は「品揃えを改善する」で26.1%、3位は「売れ筋商品を取扱う」で21.7%となった。以下、4位は「仕入先を開拓・選別する」が13.0%、5位は「宣伝・広告を強化する」と「商店街事業を活性化させる」が10.9%と続いた。



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

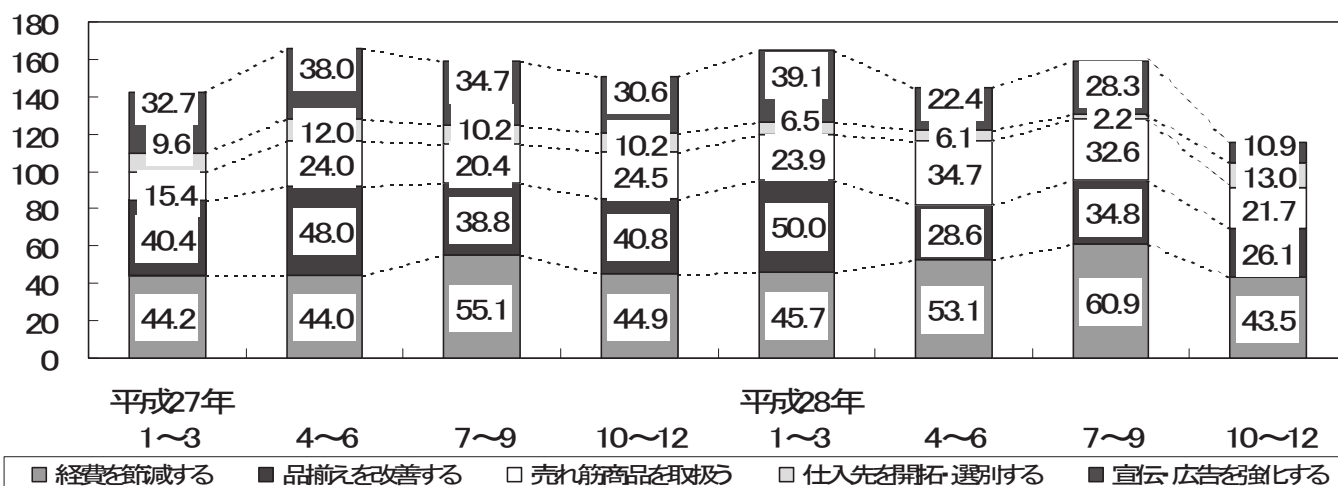


小売業 経営上の問題点（％）



	28年1~3月期	28年4~6月期	28年7~9月期	28年10~12月期
第1位	売上の停滞・減少 50.0 %	売上の停滞・減少 38.8 %	売上の停滞・減少 50.0 %	売上の停滞・減少 41.3 %
第2位	同業者間の競争の激化 41.3 %	同業者間の競争の激化 32.7 %	同業者間の競争の激化 32.6 %	大型店との競争の激化 30.4 %
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 30.6 %	大型店との競争の激化 28.3 %	同業者間の競争の激化 26.1 %
第4位	商店街の集客力の低下 17.4 %	商店街の集客力の低下 20.4 %	人手不足 15.2 %	商店街の集客力の低下 17.4 %
			利幅の縮小 15.2 %	
			天候の不順 15.2 %	
第5位	利幅の縮小 10.9 %	利幅の縮小 16.3 %	商店街の集客力の低下 13.0 %	人手不足 15.2 %

## 小 売 業 重 点 経 営 施 策 ( % )



	28年1~3月期	28年4~6月期	28年7~9月期	28年10~12月期
第1位	品揃えを改善する 50.0 %	経費を節減する 53.1 %	経費を節減する 60.9 %	経費を節減する 43.5 %
第2位	経費を節減する 45.7 %	売れ筋商品を取扱う 34.7 %	品揃えを改善する 34.8 %	品揃えを改善する 26.1 %
第3位	宣伝・広告を強化する 39.1 %	品揃えを改善する 28.6 %	売れ筋商品を取扱う 32.6 %	売れ筋商品を取扱う 21.7 %
第4位	売れ筋商品を取扱う 23.9 %	宣伝・広告を強化する 22.4 %	宣伝・広告を強化する 28.3 %	仕入先を開拓・選別する 13.0 %
第5位	商店街事業を活性化させる 15.2 %	人材を確保する 10.2 %	店舗・設備を改装する 13.0 %	宣伝・広告を強化する 10.9 %
			人材を確保する 13.0 %	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、 $\Delta 19.4$ で5.7ポイント減とかなり悪化幅が拡大し、売上額は7.5ポイント減の $\Delta 12.2$ とかなり減少幅を強めた。収益は3.4ポイント減の $\Delta 16.7$ とわずかに低迷した。来期の見通しについては、業況は水面下ながら幾分か改善し、売上額はかなり低迷する見通し。収益はほぼ横ばいとなる見込み。

### 価格・在庫動向

価格動向については、料金価格は5.3ポイント減で $\Delta 12.1$ とやや下降傾向を強めた。材料価格動向については、5.1ポイント減の9.1となり、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0.5ポイント減の $\Delta 12.6$ とほぼ横ばいとなり、材料価格は3.5ポイント減の5.6とやや上昇が弱まり落ち着きを見せる見込み。

### 資金繰り・借入金・設備投資動向

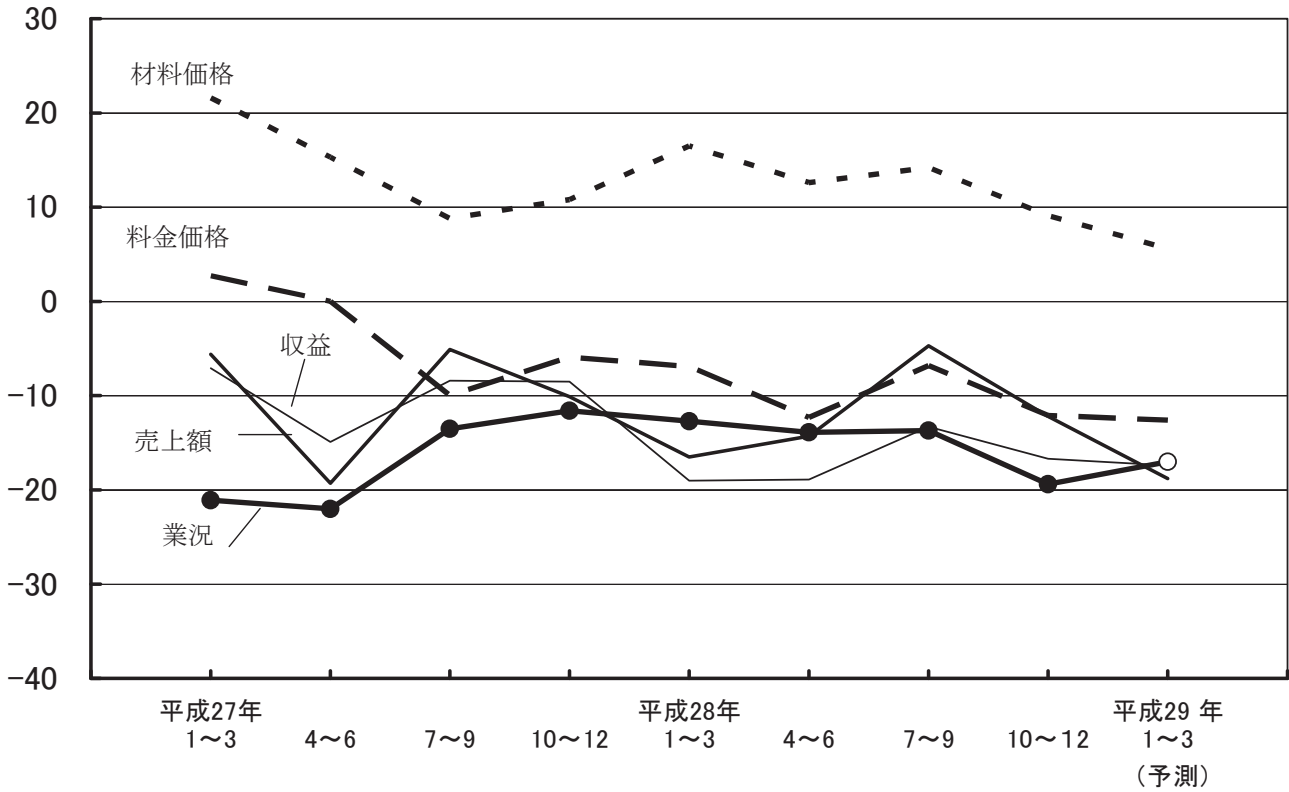
資金繰りは、 $\Delta 12.9$ で8.4ポイント減とかなり窮屈感が強まった。借入難易度は8.2ポイント増の0.0となり、かなり容易になった。借入をした企業は18.5%で4.2ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資をした企業は7.4%で16.2ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りはやや改善し、借入をする企業はかなり減少する見通し。設備投資をする企業はかなり増加する見込み。

### 経営上の問題点・重点経営施策

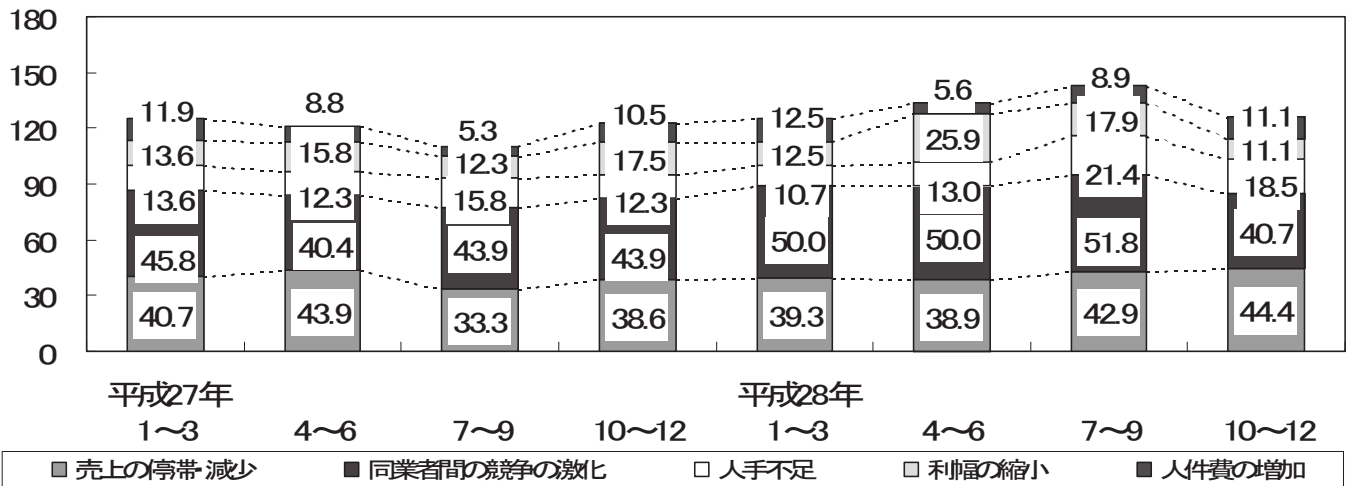
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」で44.4%、2位は「同業者間の競争の激化」で40.7%、3位は「人手不足」で18.5%となった。以下、4位は「利幅の縮小」、「人件費の増加」が同率で11.1%、5位は「大企業との競争の激化」、「取引先の減少」が同率で7.4%と続いた。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で46.3%、2位は「販路を広げる」で38.9%、3位は「宣伝・広告を強化する」で25.9%となった。以下、4位は「人材を確保する」で16.7%、5位は「技術力を強化する」で9.3%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

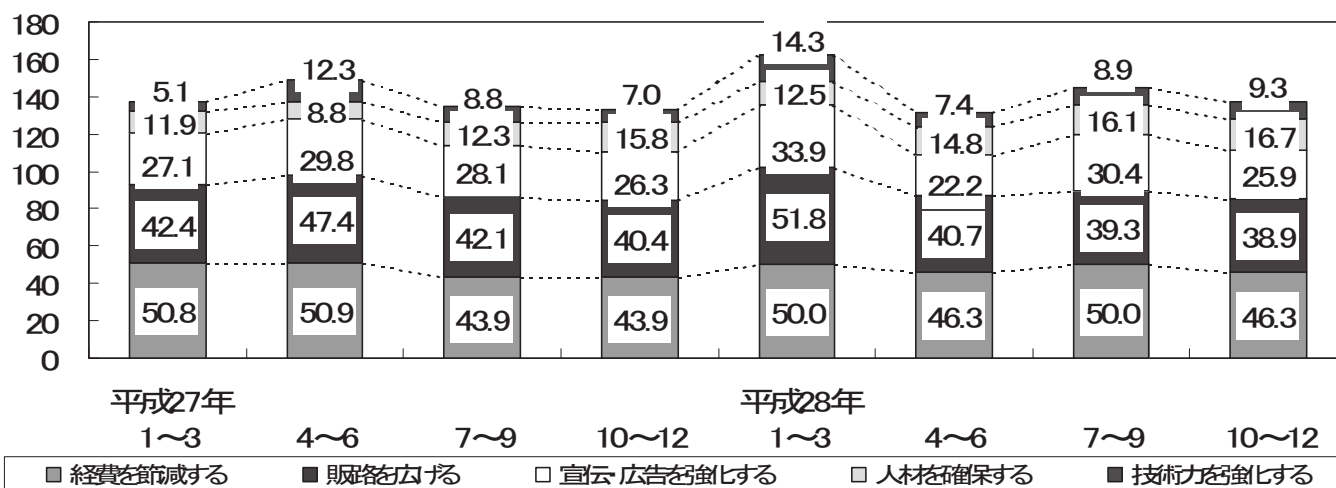


サービス業 経営上の問題点（％）



	28年1~3月期		28年4~6月期		28年7~9月期		28年10~12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	50.0 %	同業者間の競争の激化	51.8 %	売上の停滞・減少	44.4 %
第2位	売上の停滞・減少	39.3 %	売上の停滞・減少	38.9 %	売上の停滞・減少	42.9 %	同業者間の競争の激化	40.7 %
第3位	利幅の縮小	12.5 %	利幅の縮小	25.9 %	人手不足	21.4 %	人手不足	18.5 %
	人件費の増加	12.5 %						
	取引先の減少	12.5 %						
第4位	人手不足	10.7 %	人手不足	13.0 %	利幅の縮小	17.9 %	利幅の縮小	11.1 %
	大企業との競争の激化	10.7 %	材料価格の上昇	13.0 %			人件費の増加	11.1 %
			取引先の減少	13.0 %				
第5位	料金の値下げ要請	7.1 %	店舗・設備の狭小・老朽化	9.3 %	取引先の減少	10.7 %	大企業との競争の激化	7.4 %
	店舗・設備の狭小・老朽化	7.1 %					取引先の減少	7.4 %

サービス業 重点経営施策（％）



	28年1～3月期		28年4～6月期		28年7～9月期		28年10～12月期	
第1位	販路を広げる	51.8 %	経費を節減する	46.3 %	経費を節減する	50.0 %	経費を節減する	46.3 %
第2位	経費を節減する	50.0 %	販路を広げる	40.7 %	販路を広げる	39.3 %	販路を広げる	38.9 %
第3位	宣伝・広告を強化する	33.9 %	宣伝・広告を強化する	22.2 %	宣伝・広告を強化する	30.4 %	宣伝・広告を強化する	25.9 %
第4位	技術力を強化する	14.3 %	人材を確保する	14.8 %	人材を確保する	16.1 %	人材を確保する	16.7 %
			教育訓練を強化する	14.8 %				
第5位	人材を確保する	12.5 %	店舗・設備を改装する	9.3 %	技術力を強化する	8.9 %	技術力を強化する	9.3 %
			提携先を見つける	9.3 %	教育訓練を強化する	8.9 %		

## 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 16.8 で 22.7 ポイント増と非常に大きく好転した。売上額は 22.1 で 31.9 ポイント増と極端に増勢に転じ、受注残は 20.5 で 30.5 ポイント増と非常に大きく増加した。施工高は 24.5 で 34.8 ポイント増、収益は 16.4 で 18.5 ポイント増と大幅に好転した。来期の見通しについては、業況は 3.8 と大幅に好調感が後退し、売上額は 0.2 と非常に大きく増加幅が縮小する見込み。収益は△0.4 と大幅に増加から減少に転じる見通し。受注残は 0.9、施工高は 3.9 とそれぞれ極端に減少する見込み。

### 価格・在庫動向

価格動向については、請負価格は 15.0 ポイント増の 19.6、材料価格は 9.1 ポイント増の 30.1 とそれぞれかなり上昇傾向を強めた。在庫については 3.4 で 6.6 ポイント増と在庫過多へと転じた。来期の見通しについては、請負価格については大幅に下落し、材料価格はかなり上昇が弱まり落ち着きを見せる見込み。

### 資金繰り・借入金・設備投資動向

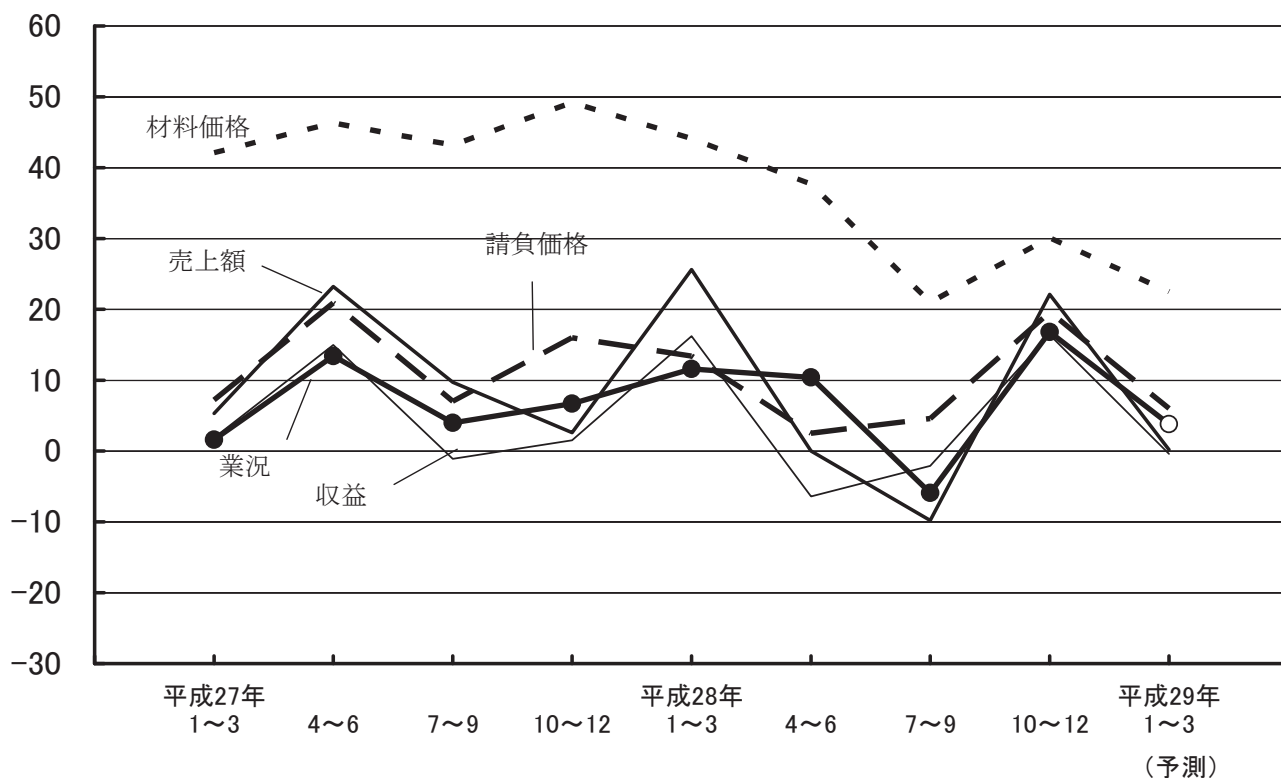
資金繰りは、△1.6 で 11.3 ポイント増とかなり厳しさが和らぎ、借入難易度は 0.1 ポイント減の 3.1 とほぼ横ばいとなった。借入をした企業は 6.7 ポイント増の 32.4 とかなり増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 2.9%でかなり減少した。来期の見通しについては、資金繰りは△0.8 とほぼ横ばいの見込みとなっており、借入をする企業は 20.6%と大きく減少するとみられる。設備投資を実施する企業は横ばいとなる見込み。

### 経営上の問題点・重点経営施策

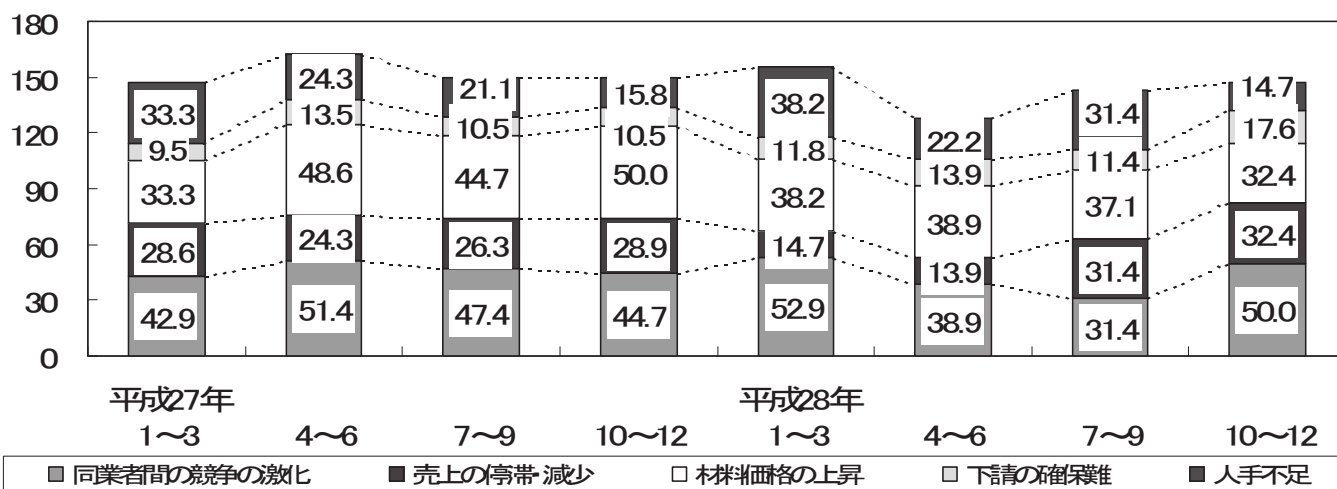
経営上の問題点は、1位は「同業者間の競争の激化」が 50.0%となった。次いで2位は「売上の停滞・減少」、「材料価格の上昇」が同率で 32.4%、3位は、「下請けの確保難」で 17.6%、4位は、「人手不足」、「大手企業との競争の激化」、「利幅の縮小」が同率で 14.7%と続いた。5位は、「人件費の増加」で 8.8%となった。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」で 47.1%。2位は「経費を節減する」、「情報力を強化する」が同率で 41.2%と続いた。3位は「人材を確保する」で 14.7%、4位は「技術力を高める」で 8.8%、5位は「新しい工法を導入する」と「不動産の有効活用を図る」が同率で 2.9%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

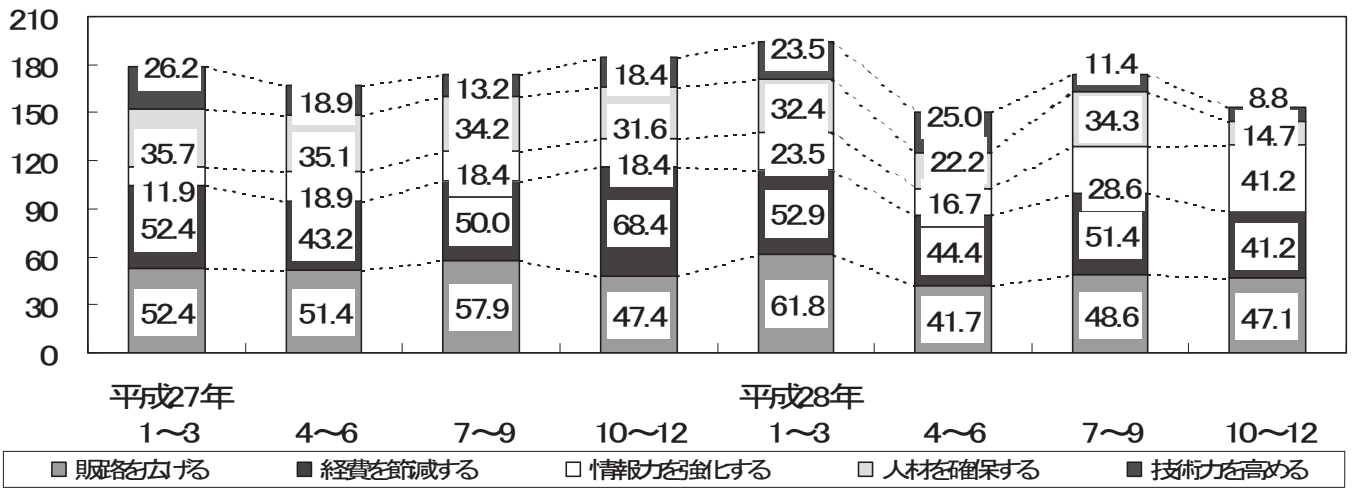


建設業 経営上の問題点（％）



	28年1~3月期	28年4~6月期	28年7~9月期	28年10~12月期
第1位	同業者間の競争の激化 52.9 %	同業者間の競争の激化 38.9 % 材料価格の上昇 38.9 %	材料価格の上昇 37.1 %	同業者間の競争の激化 50.0 %
第2位	人手不足 38.2 % 材料価格の上昇 38.2 %	人手不足 22.2 %	売上の停滞・減少 31.4 % 人手不足 31.4 % 同業者間の競争の激化 31.4 %	売上の停滞・減少 32.4 % 材料価格の上昇 32.4 %
第3位	利幅の縮小 23.5 %	売上の停滞・減少 13.9 % 下請の確保難 13.9 %	大手企業との競争の激化 25.7 %	下請の確保難 17.6 %
第4位	売上の停滞・減少 14.7 %	大手企業との競争の激化 11.1 % 利幅の縮小 11.1 %	利幅の縮小 11.4 % 下請の確保難 11.4 % 人件費の増加 11.4 %	人手不足 14.7 % 大手企業との競争激化 14.7 % 利幅の縮小 14.7 %
第5位	下請の確保難 11.8 %	天候の不順 8.3 %	人件費以外の経費の増加 5.7 % 天候の不順 5.7 %	人件費の増加 8.8 %

建設業 重点経営施策（％）



	28年1～3月期		28年4～6月期		28年7～9月期		28年10～12月期	
第1位	販路を広げる	61.8 %	経費を節減する	44.4 %	経費を節減する	51.4 %	販路を広げる	47.1 %
第2位	経費を節減する	52.9 %	販路を広げる	41.7 %	販路を広げる	48.6 %	経費を節減する	41.2 %
							情報力を強化する	41.2 %
第3位	人材を確保する	32.4 %	技術力を高める	25.0 %	人材を確保する	34.3 %	人材を確保する	14.7 %
第4位	技術力を高める	23.5 %	人材を確保する	22.2 %	情報力を強化する	28.6 %	技術力を高める	8.8 %
	情報力を強化する	23.5 %						
第5位	教育訓練を強化する	5.9 %	情報力を強化する	16.7 %	技術力を高める	11.4 %	新しい工法を導入する	2.9 %
							不動産の有効活用	2.9 %