

(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 $\Delta 6.4$ で前期比9.3ポイント増と大幅に持ち直した。売上額は $\Delta 1.3$ で9.8ポイント増となり大きく持ち直した。受注残は2.7で12.6ポイント増となり、大幅に好転し、収益は $\Delta 2.5$ で9.7ポイント増と大幅に下降幅が縮小した。来期の見通しについては、収益はやや悪化し、業況・売上額はわずかに改善すると予想されており、受注残は前期並みの見込み。

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、「電気機械器具」は前期並み、「一般機械器具、金型」は大幅に悪化した。売上額は、「金属製品、建設用金属製品」が非常に大きく改善し、「電気機械器具」は前期並み、「一般機械器具、金型」は大幅に低迷した。受注残は、「金属製品、建設用金属製品」が極端に改善し、「電気機械器具」と「一般機械器具、金型」は大きく改善した。収益は、「電気機械器具」は前期並み、「一般機械器具、金型」はやや低迷している。「金属製品、建設用金属製品」は非常に大きく改善している。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は $\Delta 2.6$ で4.3ポイント増とわずかに下降幅が縮小した一方、原材料価格は17.9で6.4ポイント減と大きく上昇幅が縮小した。在庫は0.3ポイント減の3.8と前期並みとなっている。来期の見通しについては、原材料価格はやや上昇幅が縮小、販売価格は前期並みで、在庫も前期並みとなっている。

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」は非常に大きく上昇に転じ、「電気機械器具」は前期並みとなり、「一般機械器具、金型」はやや下降を強めた。原材料価格は、「金属製品、建設用金属製品」は大幅に上昇が拡大し、「電気機械器具」は大きく上昇幅が縮小した。「一般機械器具、金型」は前期並みとなっている。在庫は、「金属製品、建設用金属製品」は過剰感がやや強まり、「一般機械器具、金型」はやや過剰が品薄へと転じ、「電気機械器具」は大幅に過剰感が強まった。

資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは $\Delta 7.8$ で8.7ポイント増と大幅に改善した。借入難易度は $\Delta 18.5$ でやや厳しさが増し、借入をした企業は21.5%で5.5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12.0%でやや増加した。来期の見通しについては、資金繰りは $\Delta 8.3$ と前期並となり、借入をする企業は16.3%とやや減少する見込み。設備投資を実施する企業は12.2%と変化なし。

業種別でみると、資金繰りは、「金属製品、建設用金属製品」で非常に厳しさが和らぎ、「一般機械器具、金型」、「電気機械器具」では大きく厳しさが和らいだ。

借入難易度は、「金属製品、建設用金属製品」13.1ポイント増の $\Delta 8.4$ で大幅に改善した。「一般機械器具、金型」は $\Delta 11.1$ ポイント減少し、「電気機械器具」は7.0ポイント減の $\Delta 12.5$ とそれぞれ大幅に厳しさが増した。今期借入をした企業は、「金属製品、建設用金属製品」は33.3%で3.9ポイント増加し、「電気機械器具」は22.2%で12.7ポイント増加となり、「一般機械器具、金型」は27.3%で非常に大幅に増加した。設備投資を実施した企業は、「金属製品、建設用金属製品」と「一般機械器具、金型」は大きく増加し、「電気機械器具」は0.8ポイント増の5.6%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「売上の停滞・減少」で45.2%となった。2位は「同業者間の競争の激化」で29.0%、3位は「原材料高」で21.5%となった。以下、4位は「利幅の縮小」で20.4%、5位は「人手不足」で9.7%となった。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で59.1%となった。2位は「販路を広げる」で52.7%、3位は「提携先を見つける」で14.0%となった。以下、4位は「新製品・技術を開発する」で11.8%、5位は「人材を確保する」で7.5%と続いた。

業種別動向

(1) 金属製品・建設用金属製品

業況は△13.4で前期比7.8ポイント増と大きく持ち直した。売上額は23.1ポイント増の1.1、受注残は31.6ポイント増の16.3とそれぞれ非常に大きく増加に転じた。収益は38.5ポイント増の△0.1で非常に大幅に改善した。今期の「金属製品、建設用金属製品」は、業況、収益、売上額、受注残ともに増加している。

価格動向については、販売価格は6.3で23.3ポイント増と非常に大きく上昇に転じ、原材料価格は15.6ポイント増の45.4と大幅に上昇が拡大した。在庫は2.6ポイント増の19.5となり、過剰感が強まった。資金繰りは△16.7で20.5ポイント増と極端に窮屈感が緩和した。借入難易度は13.1ポイント増の△8.4で大幅に改善した。借入をした企業は33.3%で3.9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21.4%で非常に大きく増加した。

来期の見通しについては、業況はやや改善し、収益、売上額は前期並み、受注残は大きく悪化する見込み。販売価格はやや上昇幅が拡大し、原材料価格は大きく上昇幅が縮小するとみられる。在庫は大幅に過剰感が緩和し、資金繰りはやや厳しさが和らぎ、設備投資をする企業は前期並みとみられる。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で33.3%、2位は「利幅の縮小」で26.7%、3位は「原材料高」と「人手不足」で同率の20.0%となった。重点経営施策については、1位は「販路を広げる」と「経費を節減する」で同率の53.3%、2位は「提携先を見つける」で20.0%、3位は「新製品・技術を開発する」と「人材を確保する」で同率の13.3%となった。

(2) 一般機械器具・金型

業況は14.4ポイント減の△11.3と大幅な悪化に転じた。売上額は8.7ポイント減の△9.3と大きく減少を強めた。受注残は12.1ポイント増の△13.3となり、大幅に持ち直した。収益は2.8ポイント減の△7.8でやや下降幅を拡大した。今期の「一般機械器具、金型」は、業況、売上額、収益がいずれも悪化した。受注残は大きく改善している。

価格動向については、販売価格は△11.4で3.3ポイント減とやや下降を強め、原材料価格は9.3で1.4ポイント増と前期並みとなっている。在庫は6.8ポイント減の△2.0とやや過剰が品薄へと転じた。資金繰りは7.8ポイント増の△14.7となり、大きく厳しさが和らいだ。借入難易度は11.1ポイント減少し、大幅に厳しくなった。借入をした企業も同様に27.3%で大幅に増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は18.2%で大幅に増加した。

来期の見通しについては、業況と売上額は大幅に改善し、受注残と収益はやや改善する見込みである。販売価格はやや下降幅が縮小し、原材料価格はやや上昇幅が縮小する見込みである。在庫はやや在庫過剰に転じ、資金繰りはやや厳しさが和らぐとみられる。設備投資をする企業は今期と同様を見込んでいる。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で54.5%、2位は「同業者間の競争の激化」で36.4%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「提携先を見つける」で45.5%となり、1位は前期と同様の結果となった。

(3) 電気機械器具

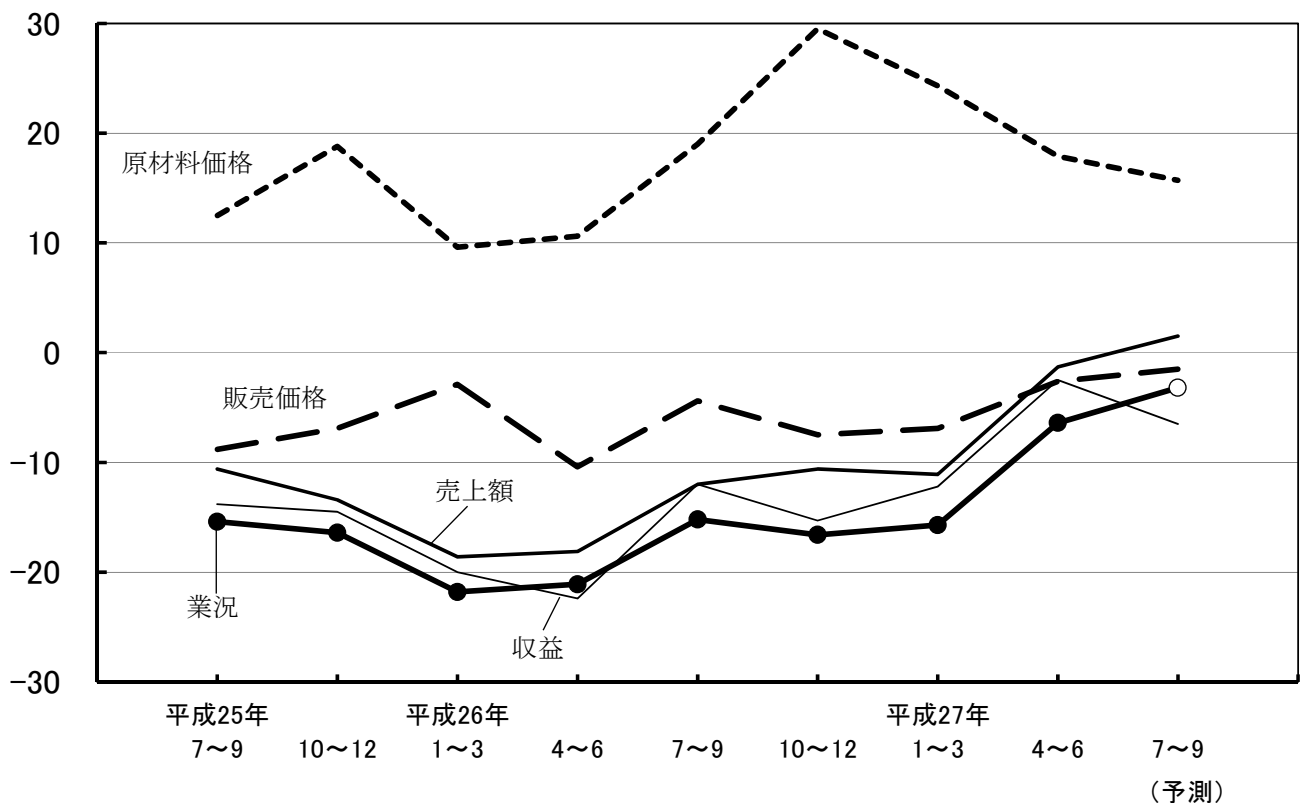
業況は△12.3で1.8ポイント増と前期並みとなった。売上額は0.6ポイント増の△13.2と前期並みとなっている。受注残は△1.5で12.3ポイント増と大きく改善した。収益は1.7ポイント減の△9.4で前期並となっている。今期の「電気機械器具」は、業況と売上額と受注残は明るさが見え、収益は前期並みであるものの減少傾向にある。

価格動向については、販売価格が1.1ポイント増の2.2と前期並みになった一方、原材料価格は15.2ポイント減の16.3と大きく上昇幅が縮小した。在庫は7.2ポイント増の7.4となり、大幅に過剰感が強まった。資金繰りは6.0ポイント増の△10.7と大きく改善した。借入難易度は7.0ポイント減の△12.5と大きく悪化したが、借入をした企業は22.2%で12.7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0.8ポイント増の5.6%となった。

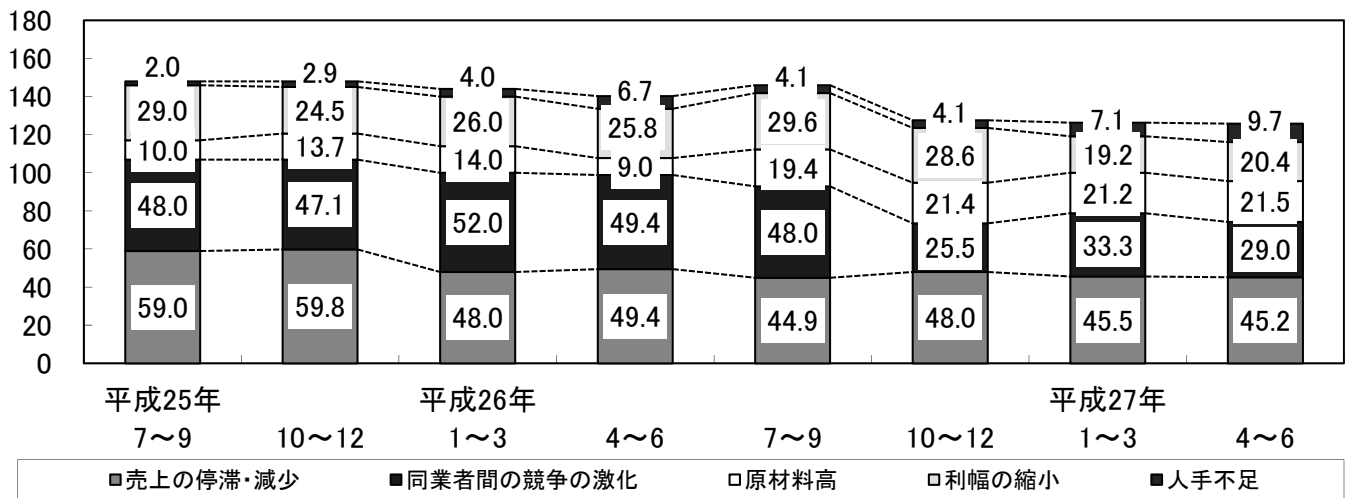
来期の見通しについては、業況と売上額は大きく改善し、収益はやや持ち直し、受注残はやや減少幅が拡大する見込みとなっている。販売価格は若干上昇から下降へと転じ、原材料価格はやや上昇幅が縮小する見込みとなっている。在庫と資金繰りは前期並みで、設備投資を実施する企業は大幅に増加する見込み。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で44.4%、2位は「同業者間の競争の激化」で22.2%、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「販路を広げる」で55.6%、2位は「経費を節減する」で38.9%、3位は「新製品・技術を開発する」、「提携先を見つける」、「人材を確保する」でそれぞれ同率の11.1%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

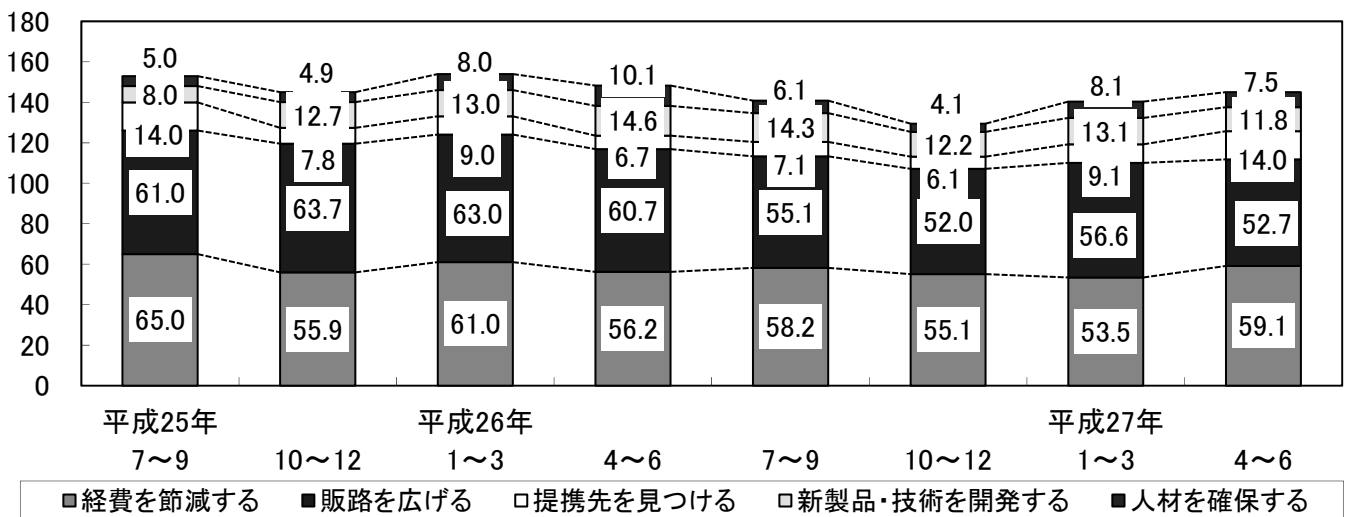


製造業 経営上の問題点（％）



	26年7～9月期	26年10～12月期	27年1～3月期	27年4～6月期
第1位	同業者間の競争の激化 48.0 %	売上の停滞・減少 48.0 %	売上の停滞・減少 45.5 %	売上の停滞・減少 45.2 %
第2位	売上の停滞・減少 44.9 %	利幅の縮小 28.6 %	同業者間の競争の激化 33.3 %	同業者間の競争の激化 29.0 %
第3位	利幅の縮小 29.6 %	同業者間の競争の激化 25.5 %	原材料高 21.2 %	原材料高 21.5 %
第4位	原材料高 19.4 %	原材料高 21.4 %	利幅の縮小 19.2 %	利幅の縮小 20.4 %
第5位	販売納入先からの値下げ要請 8.2 %	親企業による選別の強化 9.2 %	仕入先からの値上げ要請 9.1 % 親企業による選別の強化 9.1 %	人手不足 9.7 %

製造業 重点経営施策（％）



	26年7～9月期	26年10～12月期	27年1～3月期	27年4～6月期
第1位	経費を節減する 58.2 %	経費を節減する 55.1 %	販路を広げる 56.6 %	経費を節減する 59.1 %
第2位	販路を広げる 55.1 %	販路を広げる 52.0 %	経費を節減する 53.5 %	販路を広げる 52.7 %
第3位	情報力を強化する 17.3 %	新製品・技術を開発する 12.2 %	新製品・技術を開発する 13.1 %	提携先を見つける 14.0 %
第4位	新製品・技術を開発する 14.3 %	提携先を見つける 6.1 %	提携先を見つける 9.1 %	新製品・技術を開発する 11.8 %
第5位	提携先を見つける 7.1 %	人材を確保する 4.1 %	人材を確保する 8.1 %	人材を確保する 7.5 %

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 1.0 ポイント減の $\Delta 8.5$ と前期並みの厳しさが続いた。売上額は 0.4 ポイント増の 5.0 となり、前期同様、増加が続いた。収益は $\Delta 0.2$ で 4.5 ポイント増となり、わずかに改善した。来期の見通しについては、収益はやや減少幅が拡大し、売上額は増加から減少に転じるが、業況はやや明るさが見える見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は $\Delta 7.2$ で 13.7 ポイント減と大幅に上昇から下降に転じ、仕入価格も、18.4 ポイント減の 1.3 とかなり上昇が弱まった。在庫については 0.2 ポイント増の 7.5 と前期同様の過剰感が続いている。来期の見通しについては、販売価格は、幾分厳しさが和らぎ、仕入価格はほぼ横ばい、在庫は横ばいとなる見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

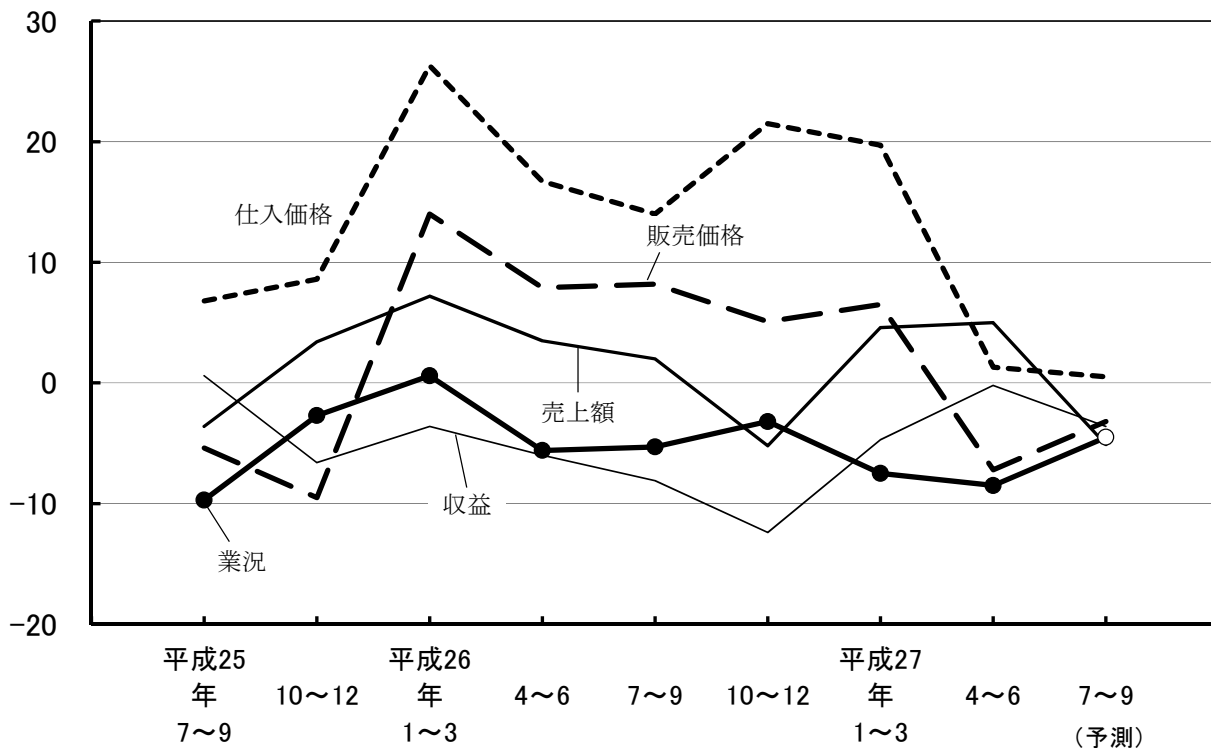
資金繰りは $\Delta 3.1$ で 2.9 ポイント減とわずかに厳しさが増した。借入難易度は 0.7 ポイント減の 3.7 と前期並みとなり、借入をした企業は 28.6%で 7.9 ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 25.0%と 18.1 ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは $\Delta 8.4$ と大きく苦しさが強まるが、借入をする企業は 21.4%とかなり減少する見込み。設備投資をする企業については 20.0%とわずかに減少する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

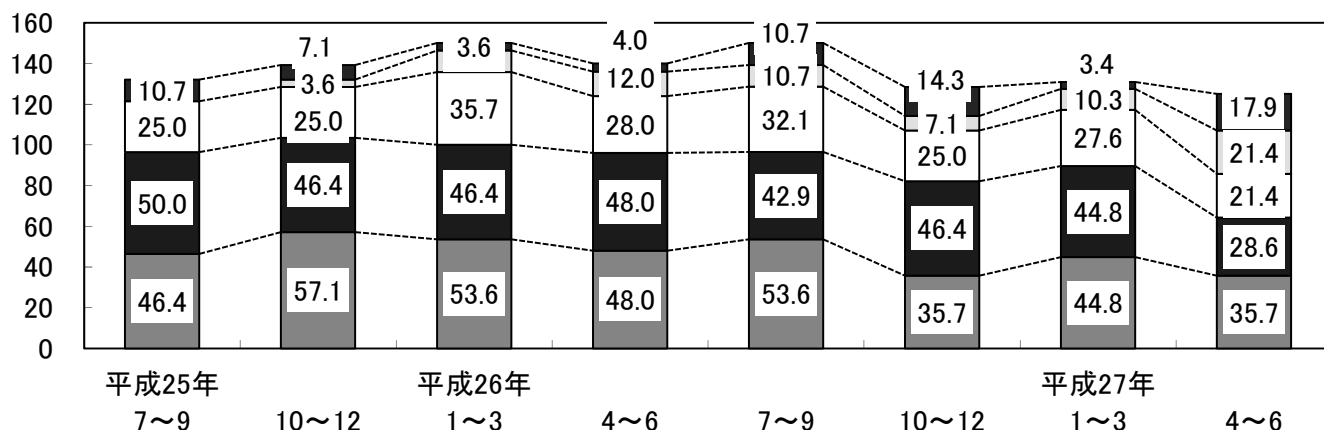
経営上の問題点は、1 位は「同業間の競争の激化」で 35.7%となった。2 位は「売上の停滞・減少」で 28.6%となった。3 位は「輸入品との競争の激化」、「利幅の縮小」が同率で 21.4%となった。4 位は「取引先の減少」で 17.9%、5 位は「為替レートの変動」、「問題なし」が同率で 14.3%と続いた。

重点経営施策は、1 位は「経費を節減する」で 57.1%となった。2 位は「販路を広げる」で 46.4%となった。3 位は「情報力を強化する」で 25.0%となった。4 位は「特になし」が 14.3%、5 位は「品揃えを充実する」、「流通経路の見直しをする」、「取引先を支援する」が同率で 10.7%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



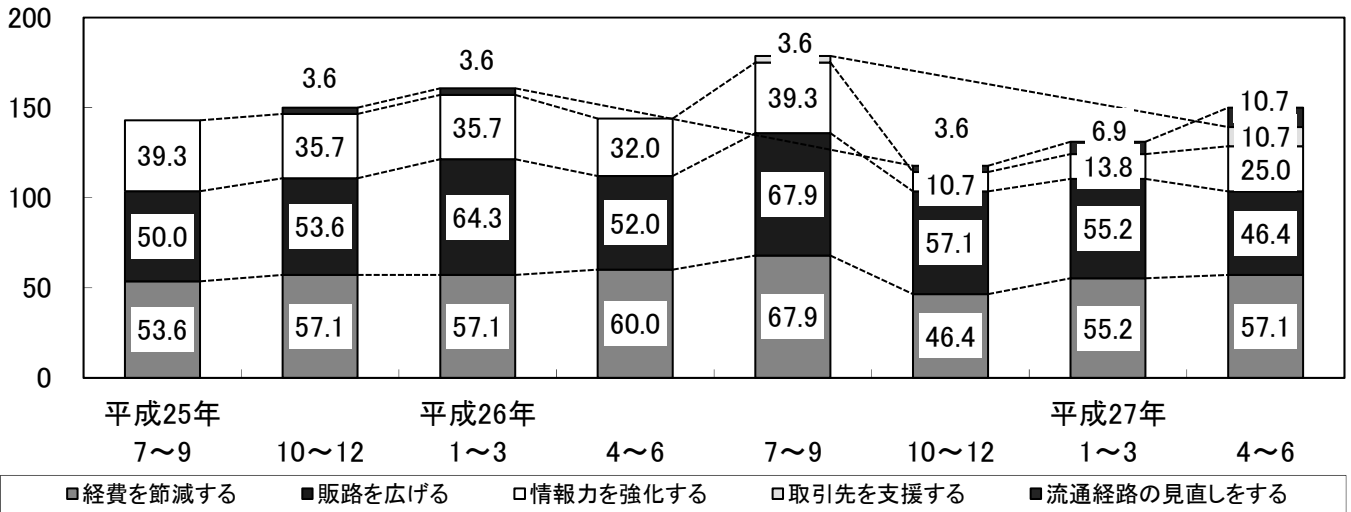
卸売業 経営上の問題点（％）



■同業者間の競争の激化 ■売上の停滞・減少 □利幅の縮小 □輸入品との競争の激化 ■取引先の減少

	26年7~9月期	26年10~12月期	27年1~3月期	27年4~6月期
第1位	同業者間の競争の激化 53.6 %	売上の停滞・減少 46.4 %	同業者間の競争の激化 44.8 % 売上の停滞・減少 44.8 %	同業者間の競争の激化 35.7 %
第2位	売上の停滞・減少 42.9 %	同業者間の競争の激化 35.7 %	利幅の縮小 27.6 %	売上の停滞・減少 28.6 %
第3位	利幅の縮小 32.1 %	利幅の縮小 25.0 %	流通経路の変化による競争の激化 13.8 %	利幅の縮小 21.4 % 輸入品との競争の激化 21.4 %
第4位	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 %	取引先の減少 14.3 %	販売納入先からの値下げ要請 10.3 % 輸入品との競争の激化 10.3 %	取引先の減少 17.9 %
第5位	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 %	流通経路の変化による競争の激化 10.7 %	人手不足 6.9 % 合理化の不足 6.9 % 小口注文・多頻度配送の増加 6.9 % 為替レートの変動 6.9 %	為替レートの変動 14.3 %

卸売業 重点経営施策（％）



	26年7~9月期	26年10~12月期	27年1~3月期	27年4~6月期
第1位	経費を節減する 67.9 % 販路を広げる 67.9 %	販路を広げる 57.1 %	経費を節減する 55.2 % 販路を広げる 55.2 %	経費を節減する 57.1 %
第2位	情報力を強化する 39.3 %	経費を節減する 46.4 %	品揃えを充実する 24.1 %	販路を広げる 46.4 %
第3位	品揃えを充実する 25.0 %	新しい事業を始める 17.9 % 品揃えを充実する 17.9 %	新しい事業を始める 17.2 %	情報力を強化する 25.0 %
第4位	新しい事業を始める 14.3 %	情報力を強化する 10.7 %	情報力を強化する 13.8 %	取引先を支援する 10.7 % 流通経路の見直しをする 10.7 % 品揃えを充実する 10.7 %
第5位	人材を確保する 10.7 %	人材を確保する 7.1 % 教育訓練を強化する 7.1 %	人材を確保する 10.3 %	提携先を見つける 7.1 % 機械化を推進する 7.1 % 人材を確保する 7.1 % パート化を図る 7.1 % 輸入品の取扱いを増やす 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 $\Delta 11.0$ で3.0ポイント増とやや上向いた。売上額は $\Delta 10.1$ で7.2ポイント増とかなり改善し、収益は $\Delta 6.4$ で12.7ポイント増と大幅に持ち直した。来期の見通しについては、売上額はやや減少を強め、収益は大幅に低迷し、業況は幾分厳しさを増す見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は11.0ポイント減の $\Delta 4.9$ と大幅に上昇から下降に転じ、仕入価格は2.3で12.6ポイント減と大きく上昇幅が減少した。在庫は0.8ポイント減の2.8と、横ばいとなった。来期の見通しについては、販売価格は $\Delta 2.2$ とわずかに下降幅が減少し、仕入価格は7.9と大きく上昇が強まり、在庫は $\Delta 2.2$ とやや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

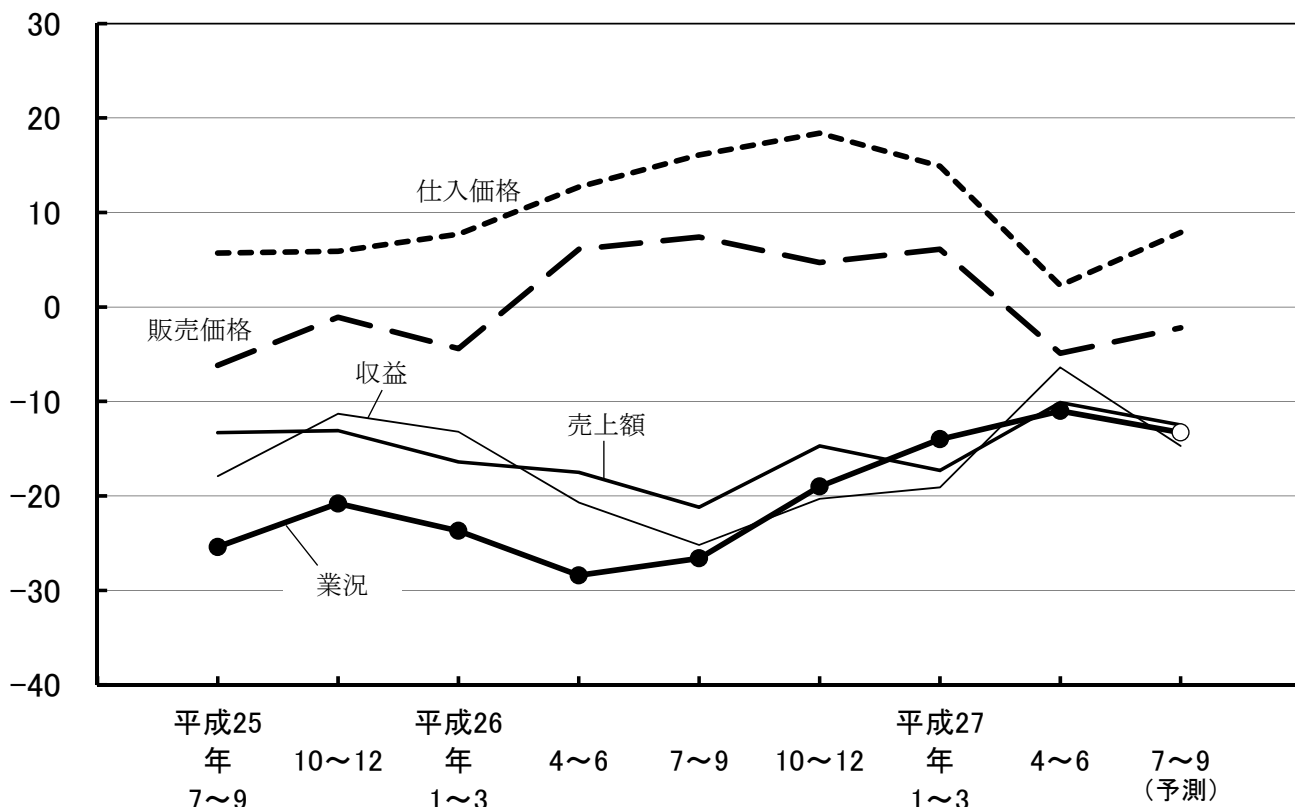
資金繰りは $\Delta 13.1$ で6.5ポイント増とかなり改善した。借入難易度は2.3ポイント減の $\Delta 7.7$ とやや窮屈感が強まり、借入をした企業は8.0%で6.1ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資をした企業は8.7%でわずかに増加した。来期の見通しについては、資金繰りは $\Delta 20.9$ とかなり苦しさが強まり、借入をする企業は6.3%と今期並みで推移し、設備投資をする企業は11.4%とやや増加する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

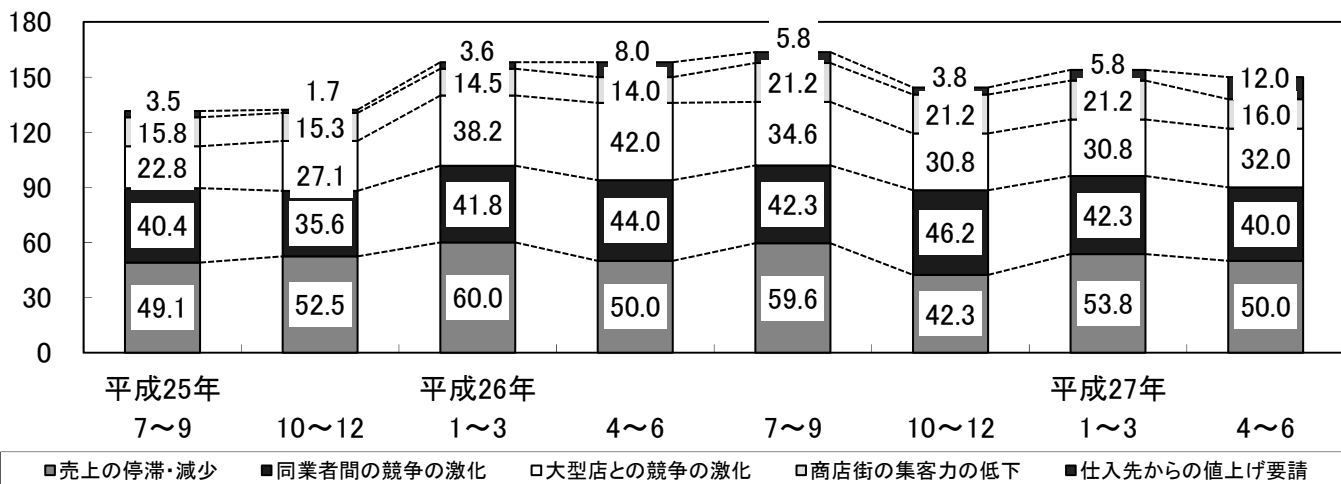
経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で50.0%となった。次いで2位は「同業者間の競争の激化」で40.0%、3位は「大型店との競争の激化」で32.0%と続いた。以下、4位は「商店街の集客力の低下」で16.0%、5位は「利幅の縮小」、「仕入先からの値上げ要請」が同率で12.0%と続いた。

重点経営施策では、1位は「品揃えを改善する」で48.0%となった。次いで2位は「経費を節減する」で44.0%、3位は「宣伝・広告を強化する」で38.0%となった。以下、4位は「売れ筋商品を取扱う」が24.0%、5位は「商店街事業を活性化させる」が20.0%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

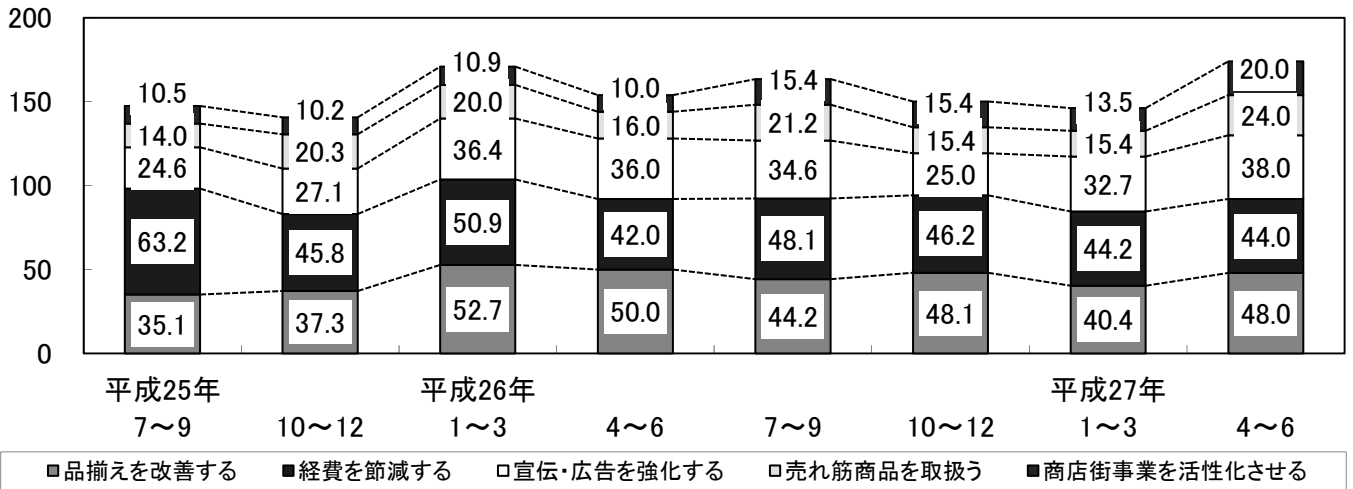


小売業 経営上の問題点（％）



	26年7~9月期		26年10~12月期		27年1~3月期		27年4~6月期	
第1位	売上の停滞・減少	59.6 %	同業者間の競争の激化	46.2 %	売上の停滞・減少	53.8 %	売上の停滞・減少	50.0 %
第2位	同業者間の競争の激化	42.3 %	売上の停滞・減少	42.3 %	同業者間の競争の激化	42.3 %	同業者間の競争の激化	40.0 %
第3位	大型店との競争の激化	34.6 %	大型店との競争の激化	30.8 %	大型店との競争の激化	30.8 %	大型店との競争の激化	32.0 %
第4位	商店街の集客力の低下	21.2 %	商店街の集客力の低下	21.2 %	商店街の集客力の低下	21.2 %	商店街の集客力の低下	16.0 %
第5位	利幅の縮小	15.4 %	利幅の縮小	11.5 %	利幅の縮小	11.5 %	仕入先からの値上げ要請	12.0 %
							利幅の縮小	12.0 %

小売業 重点経営施策（％）



	26年7～9月期	26年10～12月期	27年1～3月期	27年4～6月期
第1位	経費を節減する 48.1 %	品揃えを改善する 48.1 %	経費を節減する 44.2 %	品揃えを改善する 48.0 %
第2位	品揃えを改善する 44.2 %	経費を節減する 46.2 %	品揃えを改善する 40.4 %	経費を節減する 44.0 %
第3位	宣伝・広告を強化する 34.6 %	宣伝・広告を強化する 25.0 %	宣伝・広告を強化する 32.7 %	宣伝・広告を強化する 38.0 %
第4位	売れ筋商品を取扱う 21.2 %	商店街事業を活性化させる 15.4 % 売れ筋商品を取扱う 15.4 %	売れ筋商品を取扱う 15.4 %	売れ筋商品を取扱う 24.0 %
第5位	商店街事業を活性化させる 15.4 %	仕入先を開拓・選別する 5.8 % 人材を確保する 5.8 %	商店街事業を活性化させる 13.5 %	商店街事業を活性化させる 20.0 %

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、 $\Delta 22.0$ で0.9ポイント減と前期並みの低迷となった。売上額は13.7ポイント減の $\Delta 19.3$ と、かなり減少幅が拡大し、収益は7.8ポイント減の $\Delta 14.9$ と大幅に低迷した。来期の見通しについては、売上額がわずかに改善し、収益はやや回復の兆しとなることで、業況は幾分上向き見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、料金価格は2.7ポイント減で0.0となり、やや上昇幅が縮小した。材料価格動向については、料金価格は6.3ポイント減の15.3となり、大きく上昇幅が縮小した。来期の見通しについては、料金価格は3.8ポイント増の3.8、材料価格は2.2ポイント増の17.5と、いずれもやや上昇傾向が強まる見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

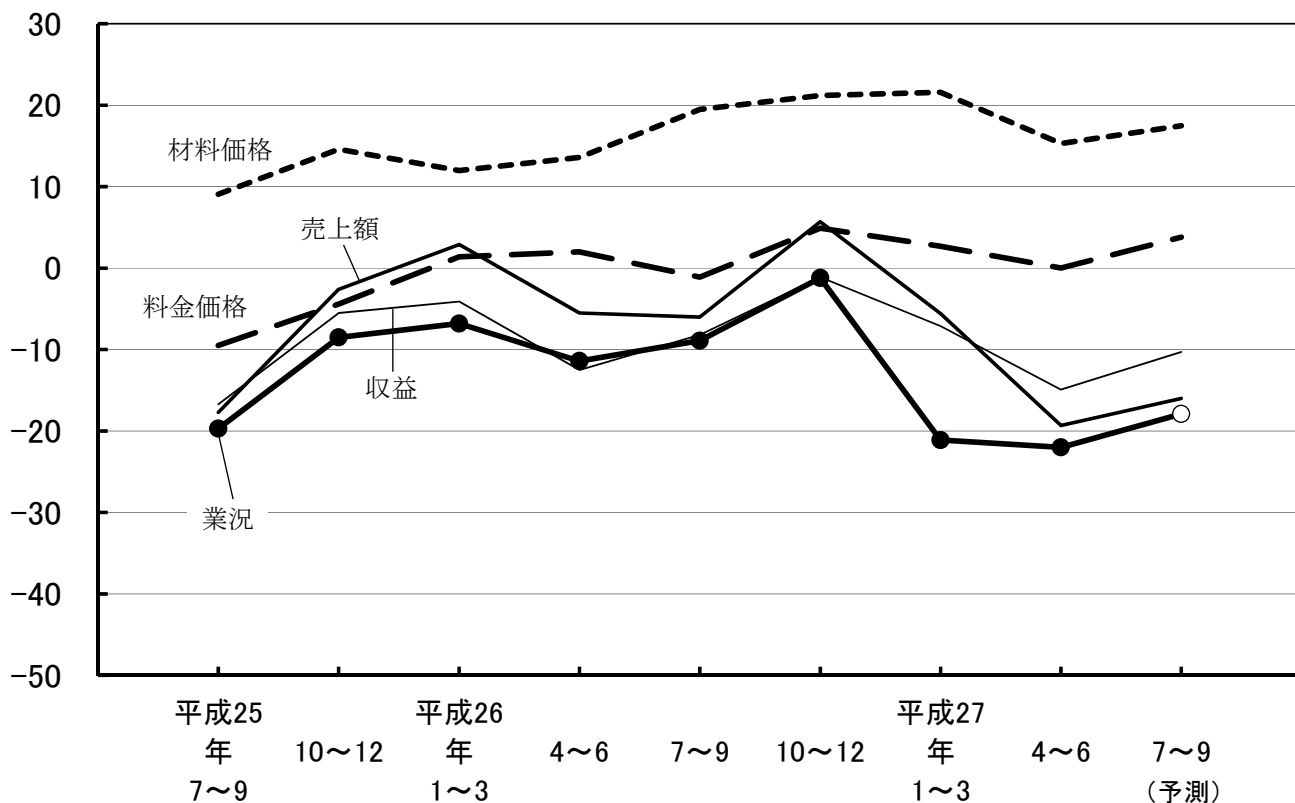
資金繰りは、 $\Delta 9.5$ で5.9ポイント増と大幅に厳しさが和らいだ。借入難易度は2.3ポイント増の $\Delta 1.9$ と幾分厳しさが和らいだ。借入をした企業は14.0%で2.9ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資をした企業は16.1%で5.6ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りはやや厳しさが増し、借入をする企業、設備投資をする企業は、いずれも横ばいの見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

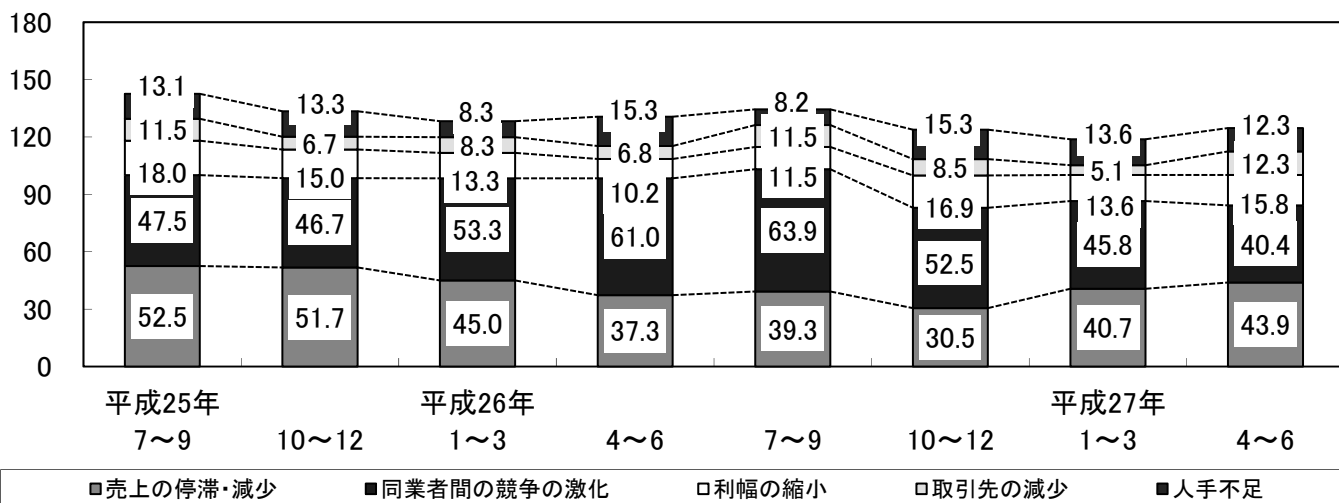
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」で43.9%、2位は「同業者間の競争の激化」で40.4%、3位は「利幅の縮小」で15.8%となった。以下、4位は「人手不足」、「取引先の減少」が同率の12.3%、5位は、「材料価格の上昇」で10.5%と続いた。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で50.9%、2位は「販路を広げる」で47.4%、3位は「宣伝・広告を強化する」で29.8%となった。以下、4位は「技術力を強化する」12.3%、5位は、「提携先を見つける」で10.5%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

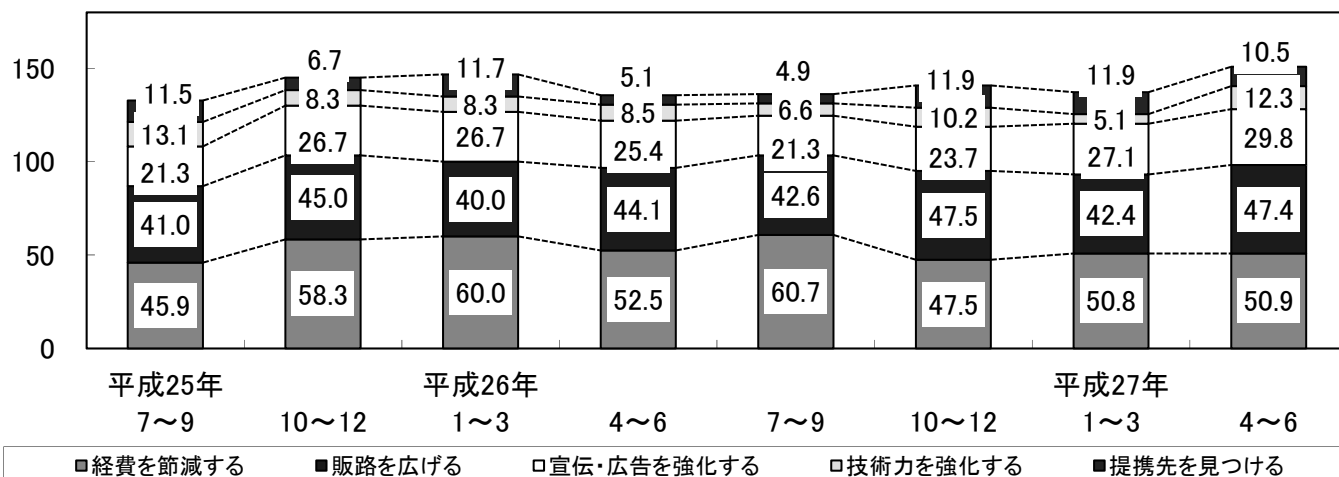


サービス業 経営上の問題点（％）



	26年7~9月期	26年10~12月期	27年1~3月期	27年4~6月期
第1位	同業者間の競争の激化 63.9 %	同業者間の競争の激化 52.5 %	同業者間の競争の激化 45.8 %	売上停滞・減少 43.9 %
第2位	売上停滞・減少 39.3 %	売上停滞・減少 30.5 %	売上停滞・減少 40.7 %	同業者間の競争の激化 40.4 %
第3位	取引先の減少 11.5 % 利幅の縮小 11.5 %	利幅の縮小 16.9 %	利幅の縮小 13.6 % 人手不足 13.6 %	利幅の縮小 15.8 %
第4位	大企業との競争の激化 9.8 %	人手不足 15.3 %	人件費の増加 11.9 %	取引先の減少 12.3 % 人手不足 12.3 %
第5位	人手不足 8.2 %	材料価格の上昇 13.6 %	商圏人口の減少 10.2 % 材料価格の上昇 10.2 %	材料価格の上昇 10.5 %

サービス業 重点経営施策（％）



	26年7～9月期	26年10～12月期	27年1～3月期	27年4～6月期
第1位	経費を節減する 60.7 %	経費を節減する 47.5 % 販路を広げる 47.5 %	経費を節減する 50.8 %	経費を節減する 50.9 %
第2位	販路を広げる 42.6 %	宣伝・広告を強化する 23.7 %	販路を広げる 42.4 %	販路を広げる 47.4 %
第3位	宣伝・広告を強化する 21.3 %	教育訓練を強化する 13.6 %	宣伝・広告を強化する 27.1 %	宣伝・広告を強化する 29.8 %
第4位	人材を確保する 14.8 %	提携先を見つける 11.9 %	人材を確保する 11.9 % 提携先を見つける 11.9 %	技術力を強化する 12.3 %
第5位	教育訓練を強化する 11.5 %	技術力を強化する 10.2 % 人材を確保する 10.2 %	教育訓練を強化する 8.5 %	提携先を見つける 10.5 %

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13.4で11.8ポイント増と大幅に改善した。売上額は23.2で17.9ポイント増、収益は15.0で13.1ポイント増と、ともに増加幅が拡大した。施工高は17.0で5.2ポイント増とやや改善し、受注残は15.8で9.9ポイント増と大幅に改善した。来期の見通しについては、売上額は、23.2から22.5と減少し、収益は15.0から10.9とやや増加幅が縮小、受注残と施工高においては、いずれも大幅に上向くことから、業況はかなり良好感が強まる見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、請負価格は13.7ポイント増の20.9と大幅に上昇傾向を強め、材料価格は4.2ポイント増の46.3とわずかに上昇幅が拡大した。在庫については3.6で5.5ポイント増と大幅に過剰に転じた。来期の見通しについては、請負価格、材料価格、いずれも大きく上昇が弱まる見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

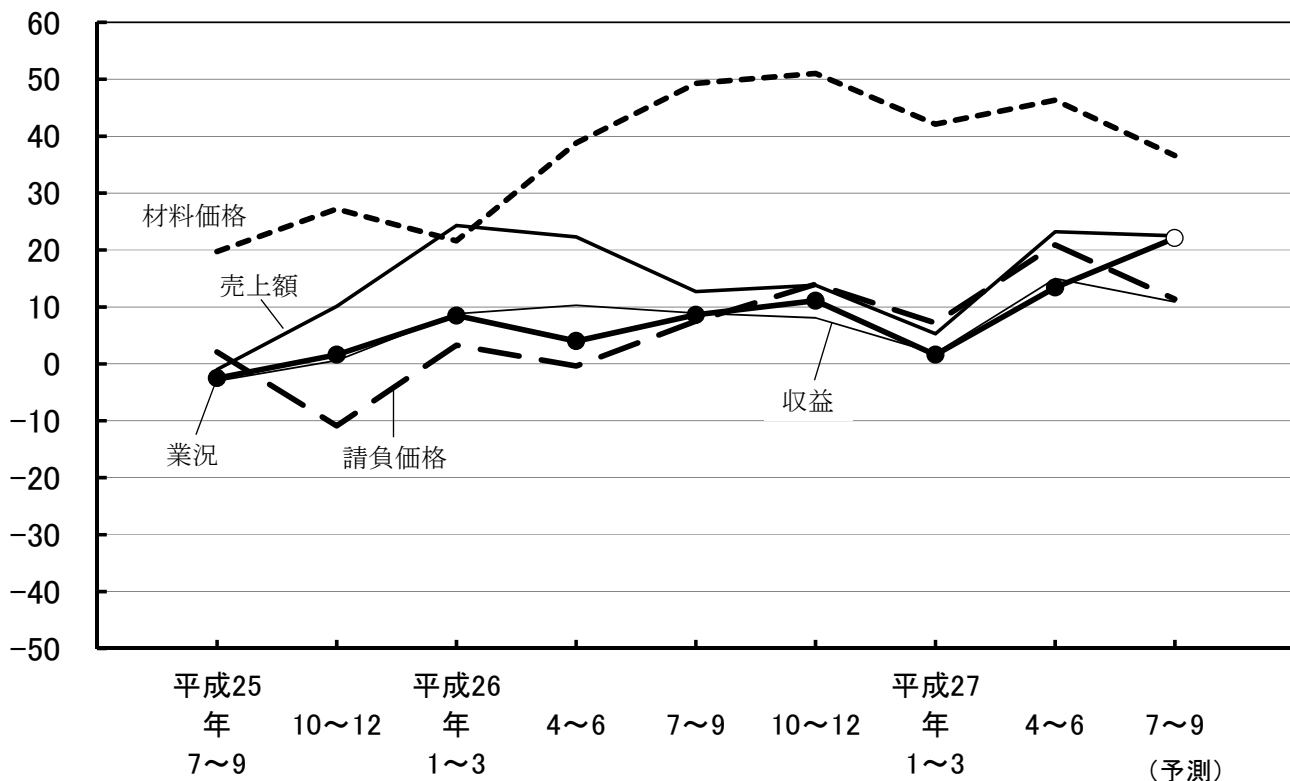
資金繰りは、 $\Delta 2.8$ で8.0ポイント増と大幅に改善した。借入難易度は5.4ポイント減の2.7とわずかに容易さが縮小し、借入をした企業は2.1ポイント増の21.6で前期よりもやや増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は2.8%で前期並みであった。来期の見通しについては、資金繰りは $\Delta 2.9$ と今期同様の苦しさとなり、借入をする企業は13.5%と大きく減少するとみられる。設備投資を実施する企業はやや増加し5.6%となる見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

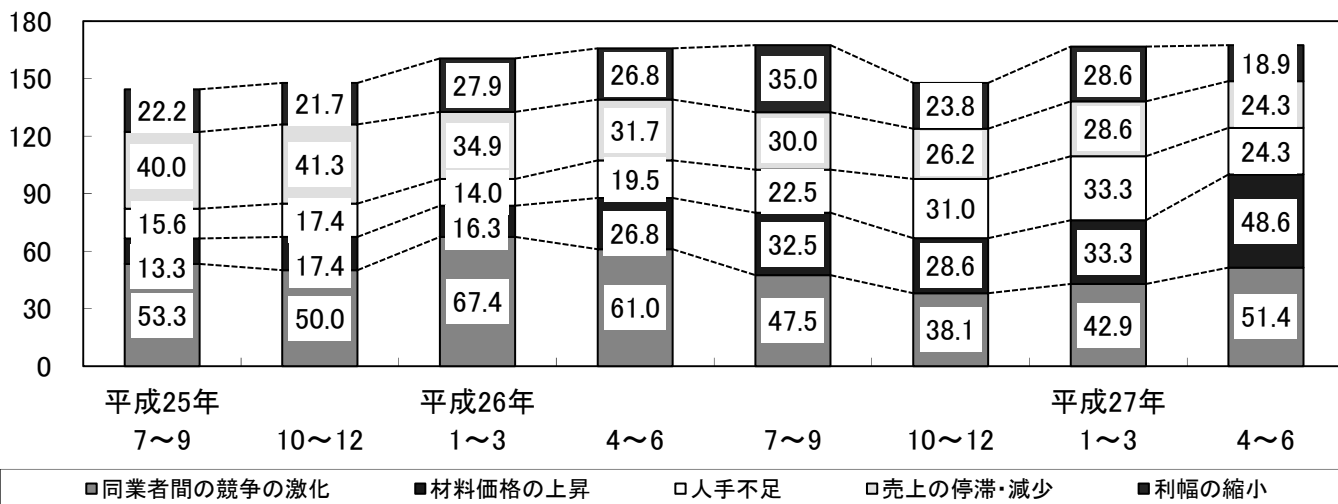
経営上の問題点は、1位は「同業者間の競争の激化」で51.4%となった。次いで2位は「材料価格の上昇」48.6%、3位は「売上の停滞・減少」と「人手不足」が同率の24.3%で並んだ。以下、4位は「利幅の縮小」で18.9%、5位は、「下請けの確保難」、「人件費の増加」が同率で13.5%と続いた。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」51.4%。2位は「経費を節減する」が43.2%、3位は「人材を確保する」で35.1%だった。以下、4位は「情報力を強化する」、「技術力を高める」が同率の18.9%、5位は、「新しい工法を導入する」5.4%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

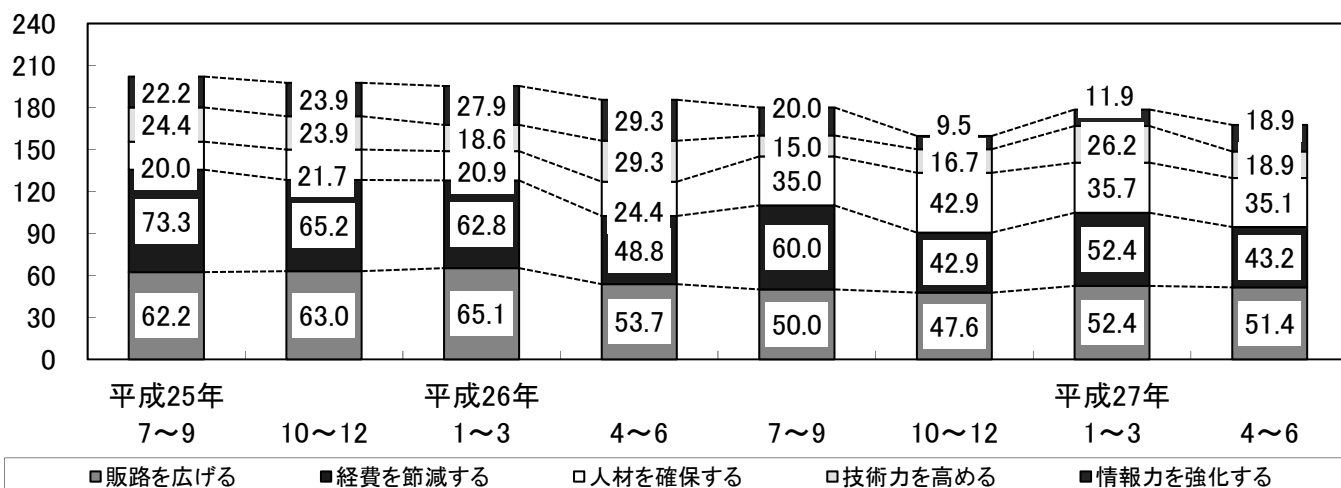


建設業 経営上の問題点（％）



	26年7~9月期	26年10~12月期	27年1~3月期	27年4~6月期
第1位	同業者間の競争の激化 47.5 %	同業者間の競争の激化 38.1 %	同業者間の競争の激化 42.9 %	同業者間の競争の激化 51.4 %
第2位	利幅の縮小 35.0 %	人手不足 31.0 %	材料価格の上昇 33.3 %	材料価格の上昇 48.6 %
第3位	材料価格の上昇 32.5 %	材料価格の上昇 28.6 %	利幅の縮小 28.6 %	人手不足 24.3 %
第4位	売上の停滞・減少 30.0 %	売上の停滞・減少 26.2 %	売上の停滞・減少 28.6 %	売上の停滞・減少 24.3 %
第5位	人手不足 22.5 %	利幅の縮小 23.8 %	大手企業との競争激化 9.5 %	利幅の縮小 18.9 %
			下請の確保難 9.5 %	
			合理化の不足 4.8 %	下請の確保難 13.5 %
			人件費の増加 4.8 %	人件費の増加 13.5 %
			天候の不順 4.8 %	
			親企業による選別の強化 4.8 %	

建設業 重点経営施策（％）



	26年7～9月期		26年10～12月期		27年1～3月期		27年4～6月期	
第1位	経費を節減する	60.0 %	販売を広げる	47.6 %	経費を節減する	52.4 %	販売を広げる	51.4 %
第2位	販売を広げる	50.0 %	人材を確保する	42.9 %	人材を確保する	35.7 %	経費を節減する	43.2 %
第3位	人材を確保する	35.0 %	経費を節減する	42.9 %	技術力を高める	26.2 %	人材を確保する	35.1 %
第4位	情報力を強化する	20.0 %	技術力を高める	16.7 %	情報力を強化する	11.9 %	技術力を高める	18.9 %
第5位	技術力を高める	15.0 %	情報力を強化する	9.5 %	情報力を強化する	9.5 %	情報力を強化する	18.9 %
			教育訓練を強化する	4.8 %	新しい工法を導入する	2.4 %	新しい工法を導入する	5.4 %
					労働条件を改善する	2.4 %		
					教育訓練を強化する	2.4 %		
					不動産の有効活用	2.4 %		