

## (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△2.2で前期比4.2ポイント増とやや持ち直した。売上額は0.9で2.2ポイント増となり、やや改善した。受注残は1.1で1.6ポイント減となり、前期並みで、収益は△2.1で0.4ポイント増と前期と比べ変化はない。来期の見通しについては、業況、売上額、受注残、収益ともにかなり厳しさが増す見込み。

業種別でみると、業況は、「金属製品、建設用金属製品」、「電気機械器具」は大きく好転し、「一般機械器具、金型」は前期並みとなった。売上額は、「金属製品、建設用金属製品」は大きく増加から悪化に転じ、「電気機械器具」はやや持ち直し、「一般機械器具、金型」は大きく持ち直した。受注残は、「電気機械器具」は前期並み、「金属製品、建設用金属製品」「一般機械器具、金型」は大きく低迷した。収益は、「一般機械器具、金型」は前期並み、「電気機械器具」「金属製品、建設用金属製品」は大きく好転した。

#### 価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は△3.1で0.5ポイント減と前期並みとなった一方、原材料価格は13.6で4.3ポイント減とやや上昇幅が縮小した。在庫は4.8ポイント減の△1.0と若干過剰から品薄へと転じた。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、販売価格はやや下降幅が拡大する見込み。在庫は横ばいを予想している。

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」はやや上昇幅が縮小し、「電気機械器具」はやや上昇から下降へと転じており、「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」は大幅に上昇幅が縮小し、「電気機械器具」はやや上昇傾向を強め、「一般機械器具、金型」は大幅に下降に転じた。在庫は、「金属製品、建設用金属製品」は大幅に過剰感が緩和し、「一般機械器具、金型」は前期並み、「電気機械器具」はやや過剰感が緩和した。

#### 資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは△10.0で2.2ポイント減とやや厳しさが増した。借入難易度は△10.7で大きく厳しさが和らぎ、借入をした企業は27.2%で5.7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10.9%で前期並みとなった。来期の見通しについては、資金繰りは△12.3とやや厳しさが増し、借入をする企業は12.0%と大幅に減少、設備投資を実施する企業は11.0%と変化ない見込み。

業種別でみると、資金繰りは、「金属製品、建設用金属製品」、「一般機械器具、金型」で大幅に厳しさが和らぎ、「電気機械器具」ではやや厳しさが増した。

借入難易度は、「金属製品、建設用金属製品」で8.4ポイント増の0.0、「一般機械器具、金型」は11.1ポイント増の0.0、「電気機械器具」は12.5ポイント増の0.0といずれも大きく改善した。今期借入をした企業は、「金属製品、建設用金属製品」は33.3%で変化がなく、「一般機械器具、金型」は20.0%と7.3ポイント減少し、「電気機械器具」は38.9%と16.7ポイント増加した。設備投資を実施した企業は、「金属製品、建設用金属製品」で3.6ポイント増の25.0%でやや増加し、「一般機械器具、金型」は8.2ポイント減の10.0%で大幅に減少し、「電気機械器具」は5.5ポイント増の11.1%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38.7%となった。2位は「同業者間の競争の激化」で29.0%、3位は「利幅の縮小」で25.8%となった。以下、4位は「原材料高」で17.2%、5位は「人手不足」で11.8%となった。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で54.8%となった。2位は「販路を広げる」で49.5%、3位は「新製品・技術を開発する」で16.1%となった。以下、4位は「人材を確保する」で12.9%、5位は「情報力を強化する」で11.8%と続いた。

## 業種別動向

### (1) 金属製品・建設用金属製品

業況は△0.9で前期比12.5ポイント増と大きく持ち直した。売上額は7.3ポイント減の△6.2、受注残は13.5ポイント減の2.8と大きく後退した。収益は7.9ポイント増の7.8で大きく好転した。今期の「金属製品、建設用金属製品」は、業況、収益は持ち直し、売上額、受注残は減少している。

価格動向については、販売価格は2.2で4.1ポイント減とやや上昇が弱まり、原材料価格は12.6ポイント減の32.8と大幅に上昇幅が縮小した。在庫は16.8ポイント減の2.7となり、大きく過剰感が緩和した。資金繰りは△6.6で10.1ポイント増と大きく窮屈感が緩和した。借入難易度は8.4ポイント増の0.0と大きく厳しさが和らいた。借入をした企業は33.3%で変化がない。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%でやや増加した。

来期の見通しについては、業況は極端に悪化を強め、売上額は大きく減少を強め、収益、受注残は大きく増加から減少に転じる見込み。販売価格は前期並み、原材料価格は大きく上昇幅が縮小するとみられる。在庫はやや過剰感が強まり、資金繰りはやや厳しさが増し、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「利幅の縮小」で46.2%、2位は「同業者間の競争の激化」で38.5%、3位は「売上の停滞・減少」と「原材料高」で同率の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」と「機械化を推進する」で同率の15.4%となった。

### (2) 一般機械器具・金型

業況は1.4ポイント増の△9.9と前期並みとなった。売上額は6.9ポイント増の△2.4と大きく改善した。受注残は6.1ポイント減の△19.4となり、大きく減少を強めた。収益は1.3ポイント減の△9.1で前期並みとなった。今期の「一般機械器具、金型」は、業況、収益は前期並み、売上額は改善、受注残は悪化している。

価格動向については、販売価格は△16.6で5.2ポイント減とやや下降を強め、原材料価格は△7.8で17.1ポイント減と大きく上昇から下降に転じた。在庫は0.4ポイント減の△2.4と前期並みとなっている。資金繰りは10.4ポイント増の△4.3となり、大幅に厳しさが和らいた。借入難易度は11.1ポイント増の0.0となり、大きく改善した。借入をした企業は20.0%と7.3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10.0%で8.2ポイント減少した。

来期の見通しについては、業況、売上額、収益は前期並み、受注残はやや減少する見込みである。販売価格、原材料価格は横ばいを見込んでいる。在庫は横ばいで資金繰りはやや厳しさが増すとみられる。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」と「利幅の縮小」で同率の40.0%、2位は「輸入製品との競争の激化」で30.0%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」が50.0%、2位は「販路を広げる」で40.0%となった。

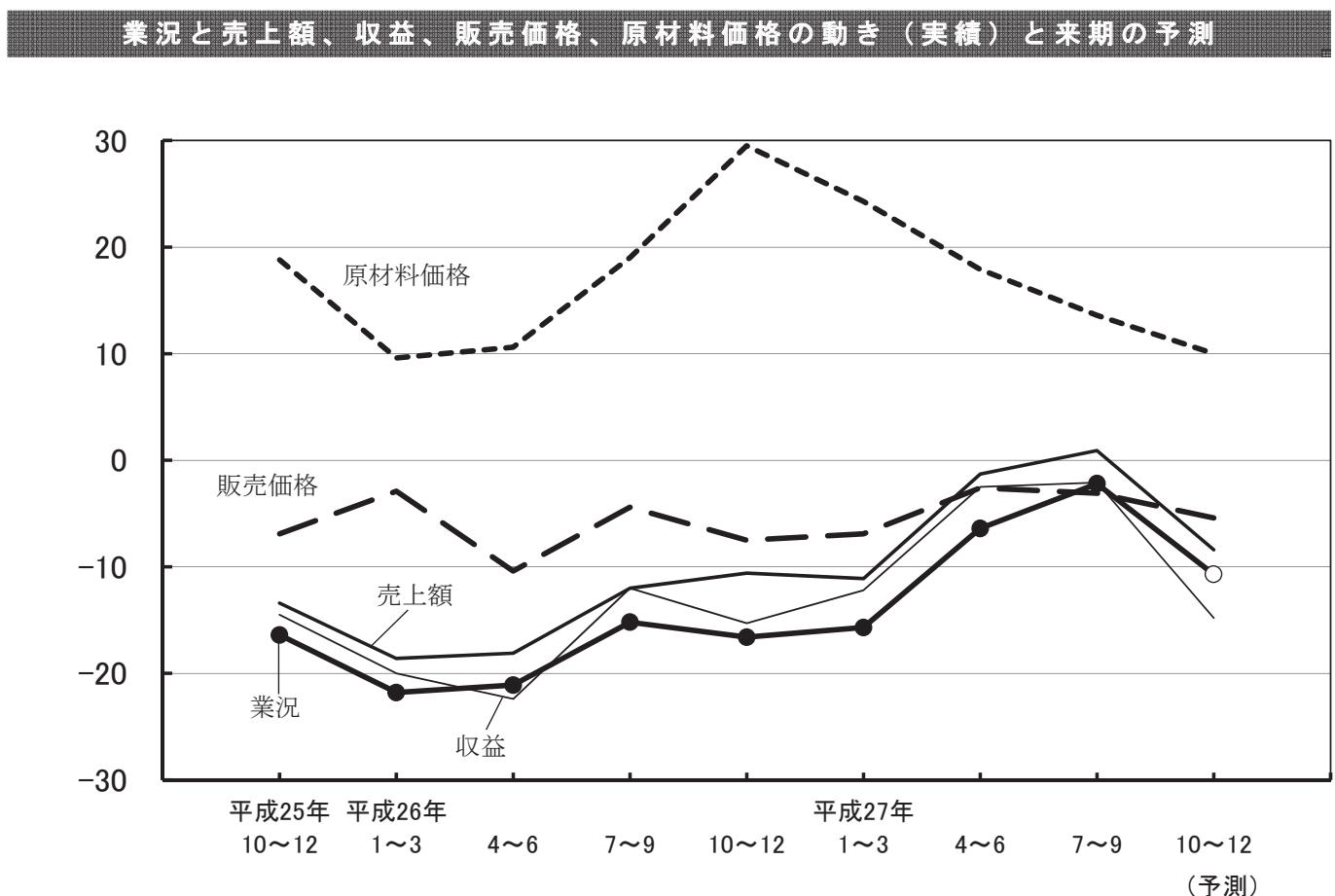
### (3) 電気機械器具

業況は△5.2で7.1ポイント増と大幅に持ち直した。売上額は4.1ポイント増の△9.1とやや改善した。受注残は△0.6で0.9ポイント増と前期並みとなった。収益は12.6ポイント増の3.2で大幅に好転した。今期の「電気機械器具」は、受注残は前期並みとなったが、業況、売上額、収益は明るさが見えている。

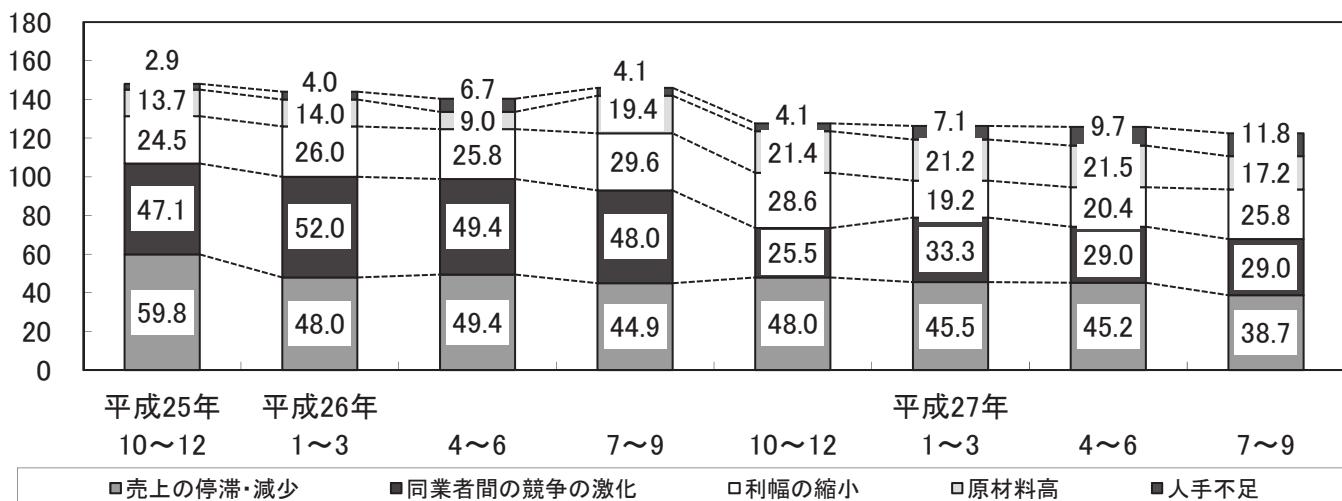
価格動向については、販売価格が3.5ポイント減の△1.3と幾分上昇から下降へと転じた。一方、原材料価格は4.0ポイント増の20.3とやや上昇傾向を強めた。在庫は5.0ポイント減の2.4となり、やや過剰感が緩和した。資金繰りは3.0ポイント減の△13.7とやや厳しさが増した。借入難易度は12.5ポイント増の0.0と大きく改善し、借入をした企業は38.9%と16.7ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は5.5ポイント増の11.1%となった。

来期の見通しについては、業況は大きく改善し、売上額はやや改善する見込みとなっている。一方、収益、受注残は大きく悪化する見込みである。販売価格は若干下降を強め、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。在庫は大きく過剰から品薄へと転じ、資金繰りは大幅に厳しさが和らぎ、設備投資を実施する企業は大幅に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33.3%、2位は「大手企業との競争の激化」と「利幅の縮小」で同率の27.8%、3位は「同業者間の競争の激化」で16.7%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44.4%、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22.2%となった。

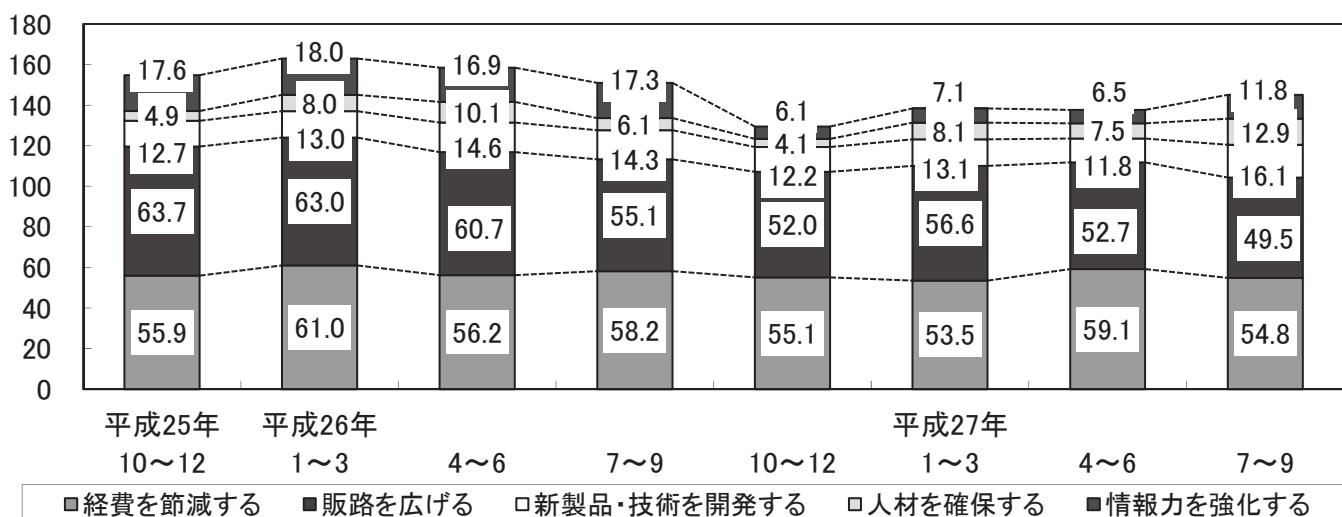


## 製造業 経営上の問題点（%）



	26年10~12月期	27年1~3月期	27年4~6月期	27年7~9月期
第1位	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 %	売上の停滞・減少 38.7 %
第2位	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 %	同業者間の競争の激化 29.0 %
第3位	同業者間の競争の激化 25.5 %	原材料高 21.2 %	原材料高 21.5 %	利幅の縮小 25.8 %
第4位	原材料高 21.4 %	利幅の縮小 19.2 %	利幅の縮小 20.4 %	原材料高 17.2 %
第5位	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 %	人手不足 11.8 %	

## 製造業 重点経営施策（%）



	26年10~12月期	27年1~3月期	27年4~6月期	27年7~9月期
第1位	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 %	経費を節減する 54.8 %
第2位	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 %	販路を広げる 49.5 %
第3位	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 %	新製品・技術を開発する 16.1 %
第4位	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 %	人材を確保する 12.9 %
第5位	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 %	情報力を強化する 11.8 %

## 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 10.1 ポイント増の 1.6 と大幅に好転した。売上額は 13.9 ポイント増の 18.9 となり大きく増加傾向を強めた。収益は 5.0 で 5.2 ポイント増となり、やや好転した。来期の見通しについては、業況、収益、売上額ともに大幅に悪化する見込み。

### △価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は 4.8 で 12.0 ポイント増と大幅に上昇に転じ、仕入価格は 10.4 ポイント増の 11.7 ポイントと大きく上昇幅が拡大した。在庫については 5.3 ポイント減の 2.2 とやや過剰感が緩和した。来期の見通しについては、仕入価格は落ち着きを見せ、販売価格、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

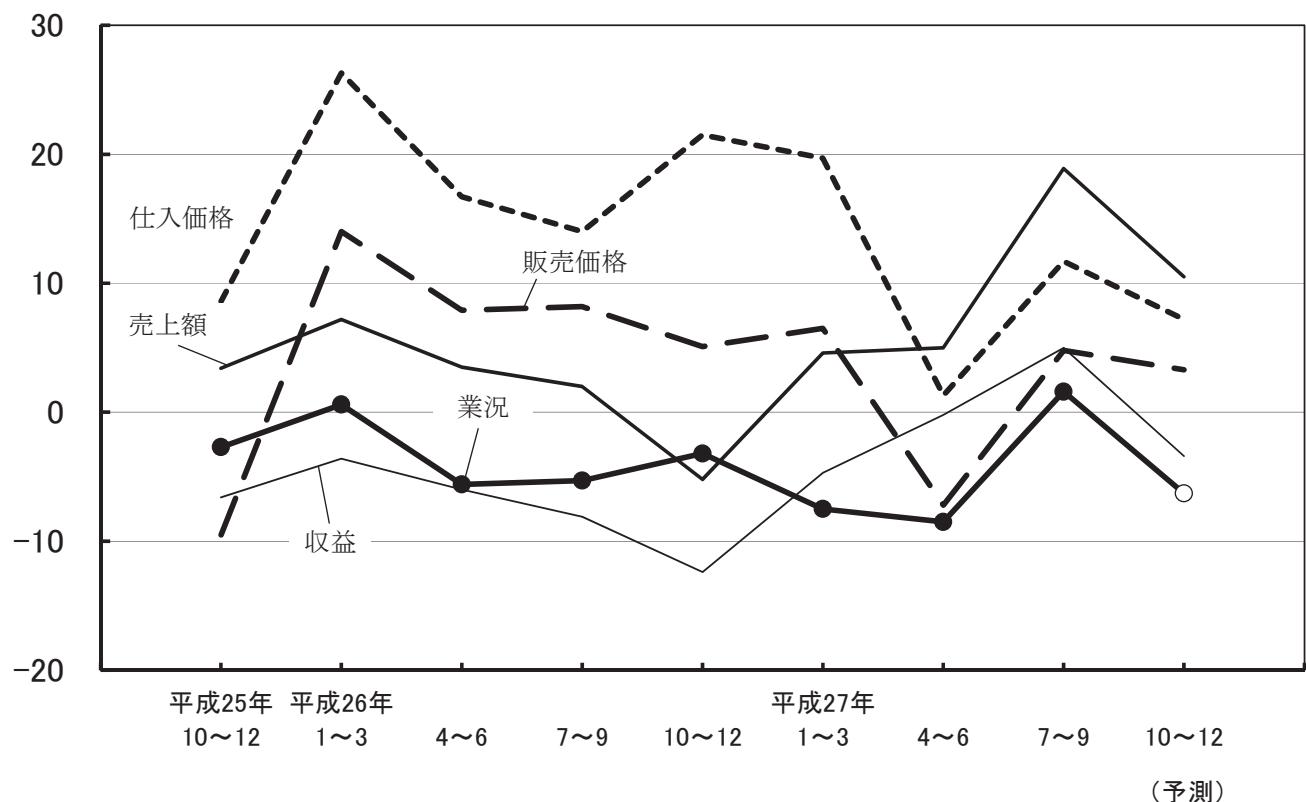
資金繰りは 5.5 で 8.6 ポイント増と大きく窮屈感を脱した。借入難易度は 0.1 ポイント増の 3.8 と前期並みとなり、借入をした企業は 25.0% で 3.6 ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 18.5% と 6.5 ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは △1.2 と苦しさが大きく強まり、借入をする企業は 17.9% と大幅に減少する見込み。設備投資をする企業については 18.5% と横ばいとなる見込み。

### △経営上の問題点・重点経営施策

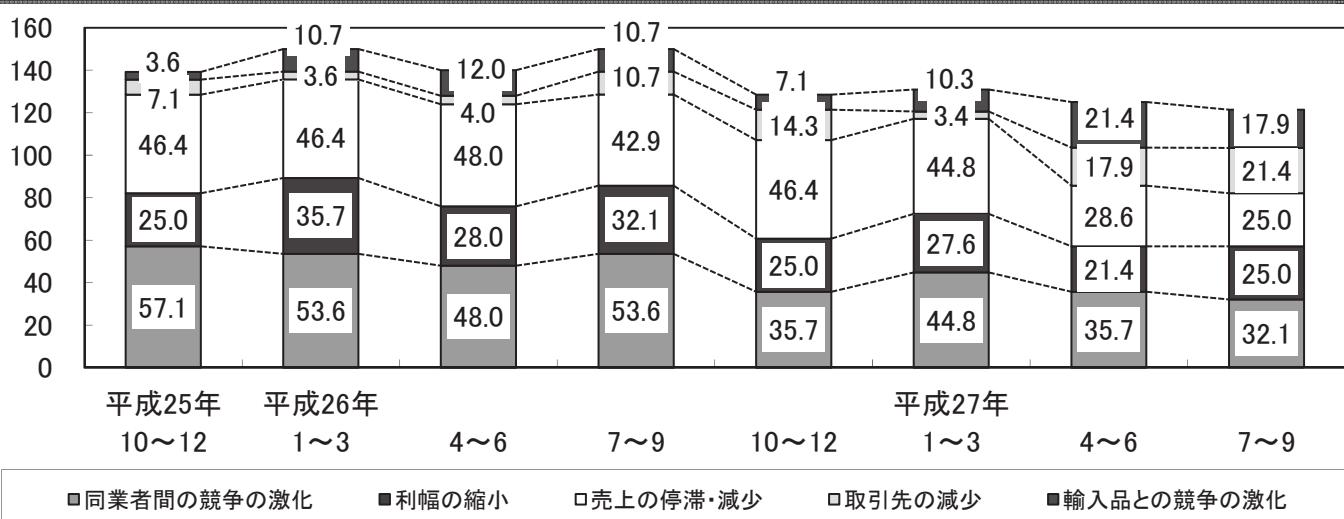
経営上の問題点は、1位は「同業者間の競争の激化」で 32.1% となった。2位は「売上の停滞・減少」と「利幅の縮小」で同率の 25.0% となった。3位は「取引先の減少」で 21.4% となった。4位は「輸入品との競争の激化」で 17.9%、5位は「人手不足」と「合理化の不足」と「仕入先からの値上げ要請」が同率で 10.7% と続いた。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」で 42.9% となった。2位は「販路を広げる」で 35.7% となった。3位は「情報力を強化する」で 21.4% となった。4位は「流通経路の見直しをする」が 14.3%、5位は「品揃えを充実する」と「取引先を支援する」と「不動産の有効活用を図る」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



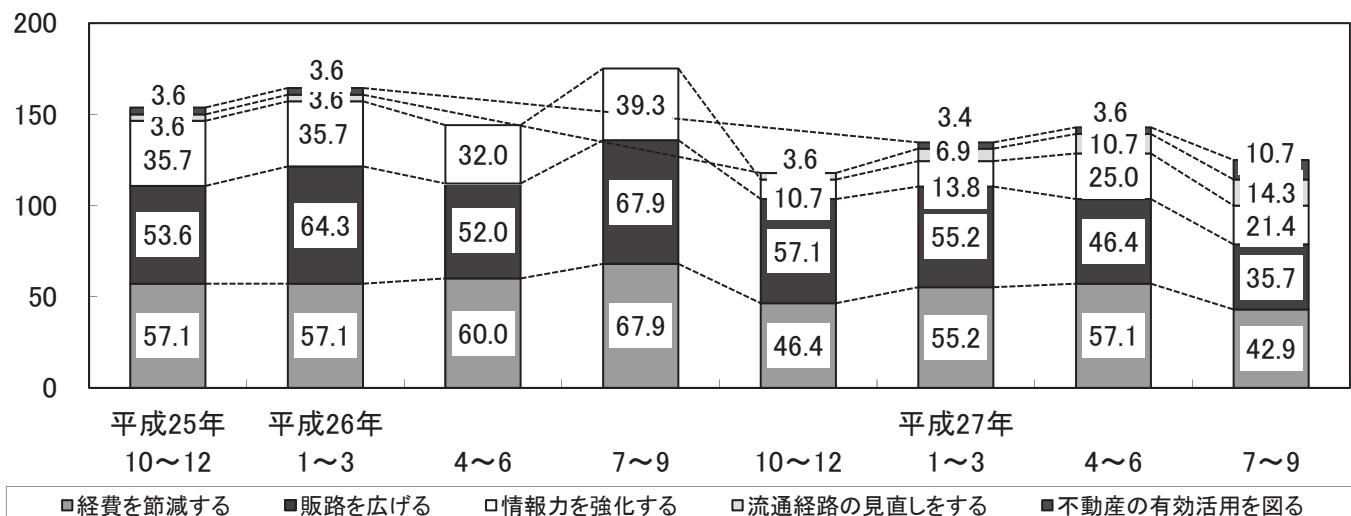
## 卸売業 経営上の問題点（%）



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

	26年10~12月期	27年1~3月期	27年4~6月期	27年7~9月期
第1位	売上上の停滞・減少 46.4 %	同業者間の競争の激化 44.8 % 売上上の停滞・減少 44.8 %	同業者間の競争の激化 35.7 %	同業者間の競争の激化 32.1 %
第2位	同業者間の競争の激化 35.7 %	利幅の縮小 27.6 %	売上上の停滞・減少 28.6 %	利幅の縮小 25.0 % 売上上の停滞・減少 25.0 %
第3位	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 %	取引先の減少 21.4 %
第4位	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 %	輸入品との競争の激化 17.9 %
第5位	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 %	人手不足 10.7 % 合理化の不足 10.7 % 仕入先からの値上げ要請 10.7 %

## 卸売業 重点経営施策（%）



	26年10~12月期	27年1~3月期	27年4~6月期	27年7~9月期
第1位	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 %	経費を節減する 42.9 %
第2位	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 %	販路を広げる 35.7 %
第3位	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 %	情報力を強化する 21.4 %
第4位	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 %	流通経路の見直しをする 14.3 %
第5位	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 %	不動産の有効活用を図る 10.7 % 取引先を支援する 10.7 % 品揃えを充実する 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△15.8で4.8ポイント減とわずかに悪化幅が拡大した。売上額は△10.4で0.3ポイント減と前期並み、収益は△16.5で10.1ポイント減と大幅に悪化した。来期の見通しについては、売上額はほぼ横這いで、収益はやや減少を強め、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7.1ポイント増の2.2と大幅に下降から上昇に転じ、仕入価格は15.0で12.7ポイント増とかなり上昇が強まった。在庫は6.9ポイント減の△4.1と、過剰から品薄へと転じた。来期の見通しについては、販売価格は△1.4と下降に転じ、仕入価格は13.8と上昇が弱まり、在庫は△3.6と前期並みの不足感が続く見込み。

## △資金繰り・借入金・設備投資動向

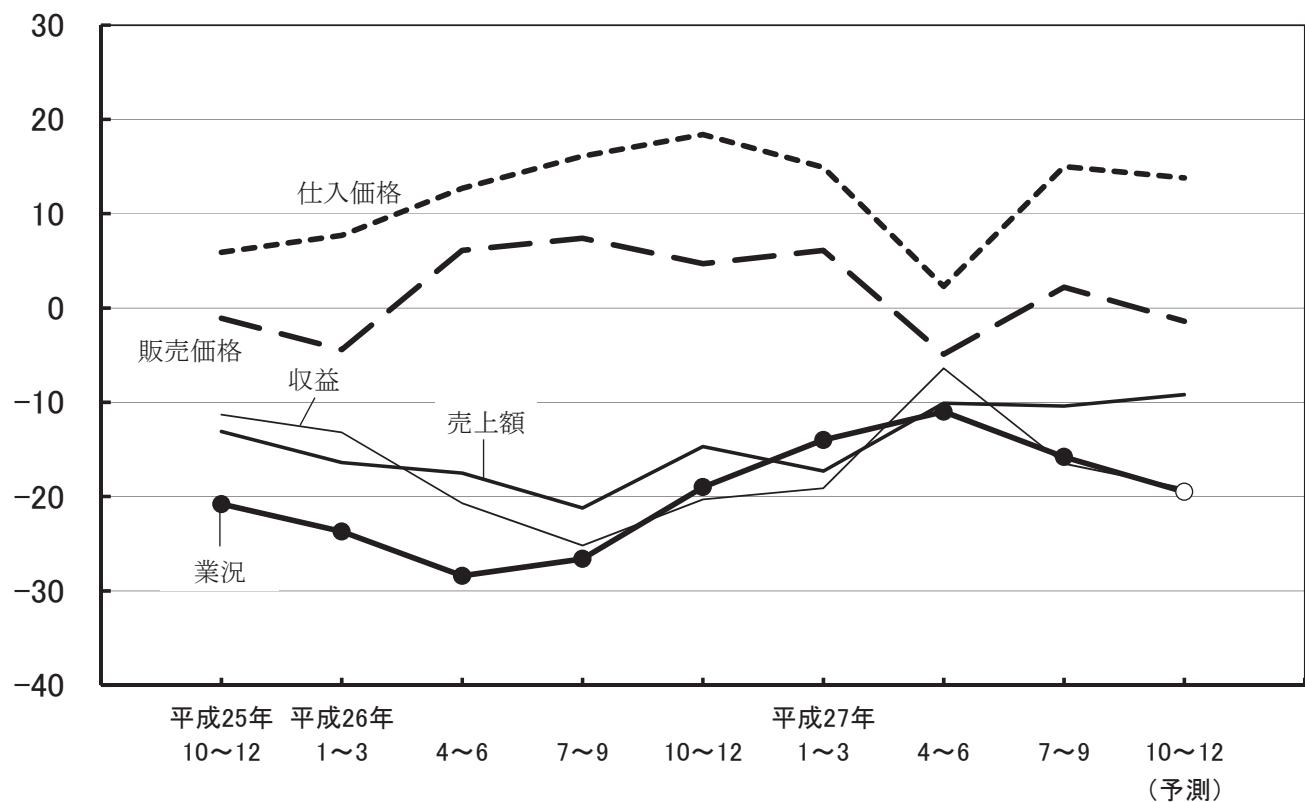
資金繰りは△10.0で3.1ポイント増とやや厳しさが和らいた。借入難易度は5.0ポイント増の△2.7とやや窮屈感が和らぎ、借入をした企業は6.1%で1.9ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は6.3%でわずかに減少した。来期の見通しについては、資金繰りは△12.1とやや苦しさが強まり、借入をする企業は6.1%と今期並みで推移し、設備投資をする企業は2.2%とやや減少する見込み。

## △経営上の問題点・重点経営施策

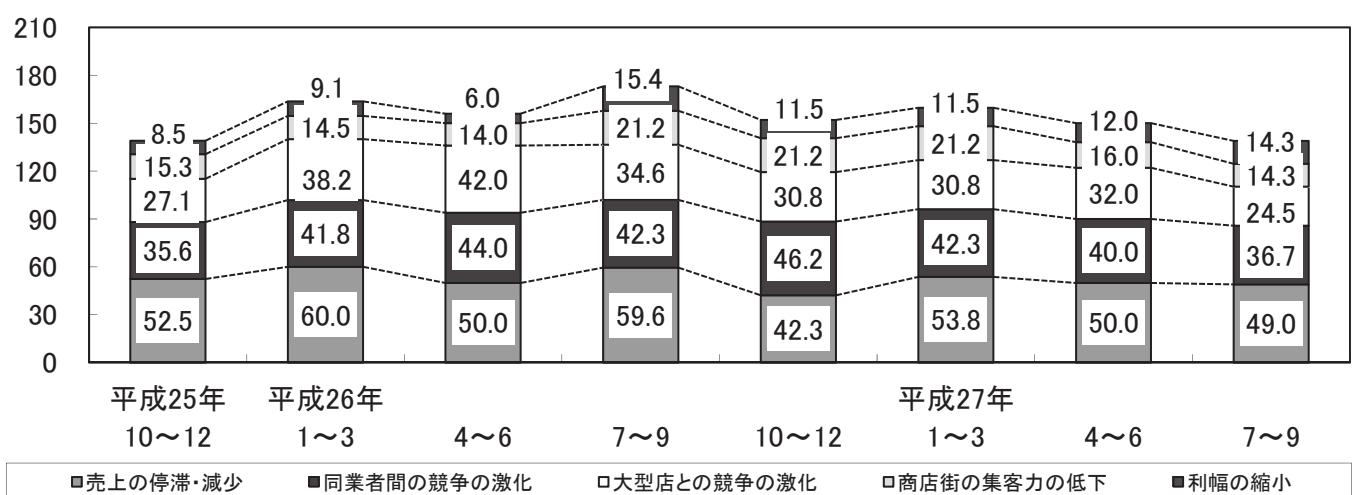
経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で49.0%となった。次いで2位は「同業者間の競争の激化」で36.7%、3位は「大型店との競争の激化」で24.5%と続いた。以下、4位は「利幅の縮小」「商店街の集客力の低下」が同率で14.3%、5位は「販売商品の不足」「商圈人口の減少」が同率で10.2%と続いた。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で55.1%となった。次いで2位は「品揃えを改善する」で38.8%、3位は「宣伝・広告を強化する」で34.7%となった。以下、4位は「売れ筋商品を取扱う」が20.4%、5位は「商店街事業を活性化させる」が18.4%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

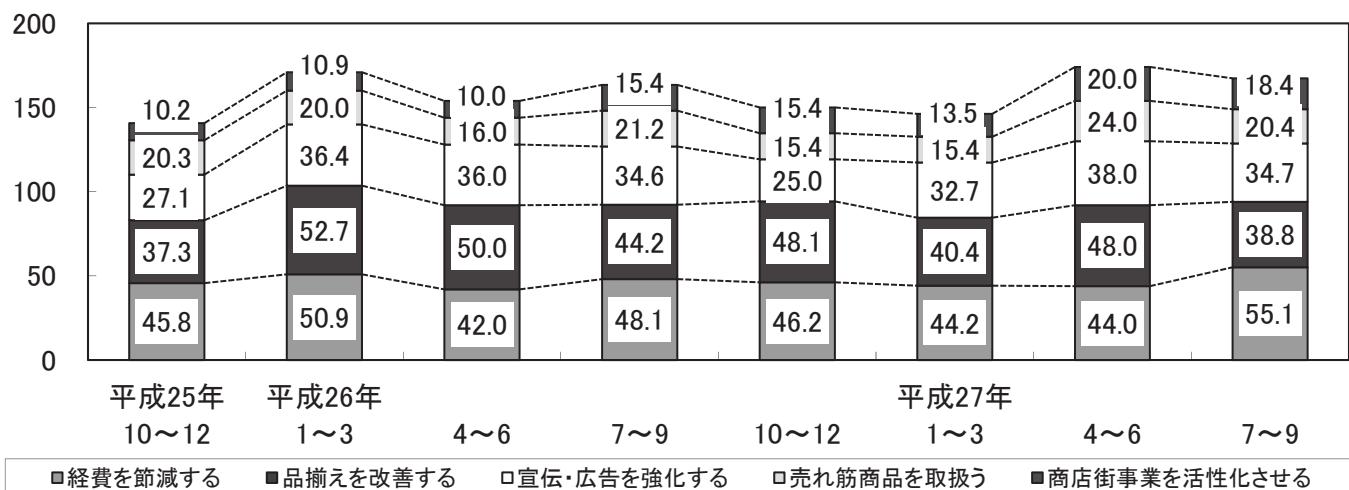


## 小売業 経営上の問題点（%）



	26年10~12月期	27年1~3月期	27年4~6月期	27年7~9月期
第1位	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 %	売上の停滞・減少 49.0 %
第2位	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 %	同業者間の競争の激化 36.7 %
第3位	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 %	大型店との競争の激化 24.5 %
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 16.0 %	商店街の集客力の低下 14.3 % 利幅の縮小 14.3 %
第5位	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 %	販売商品の不足 10.2 % 商圈人口の減少 10.2 %

## 小売業 重点経営施策（%）



■経費を節減する ■品揃えを改善する □宣伝・広告を強化する □売れ筋商品を取扱う ■商店街事業を活性化させる

	26年10~12月期	27年1~3月期	27年4~6月期	27年7~9月期
第1位	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 %	経費を節減する 55.1 %
第2位	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 %	品揃えを改善する 38.8 %
第3位	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 %	宣伝・広告を強化する 34.7 %
第4位	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 %	売れ筋商品を取扱う 20.4 %
第5位	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 %	商店街事業を活性化させる 18.4 %

## 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、△13.5で8.5ポイント増と大幅に持ち直した。売上額は14.2ポイント増の△5.1と、かなり持ち直し、収益は6.5ポイント増の△8.4と大幅に改善した。来期の見通しについては、売上額、収益、業況はいずれも前期並みとなる見込み。

### 価格・在庫動向

価格動向については、料金価格は10.0ポイント減で△10.0となり、大幅に下降を強めた。材料価格は6.5ポイント減の8.8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3.0ポイント増の△7.0とやや下降幅が縮小し、材料価格は1.4ポイント増の10.2と、前期並みの上昇が続く見込み。

### 資金繰り・借入金・設備投資動向

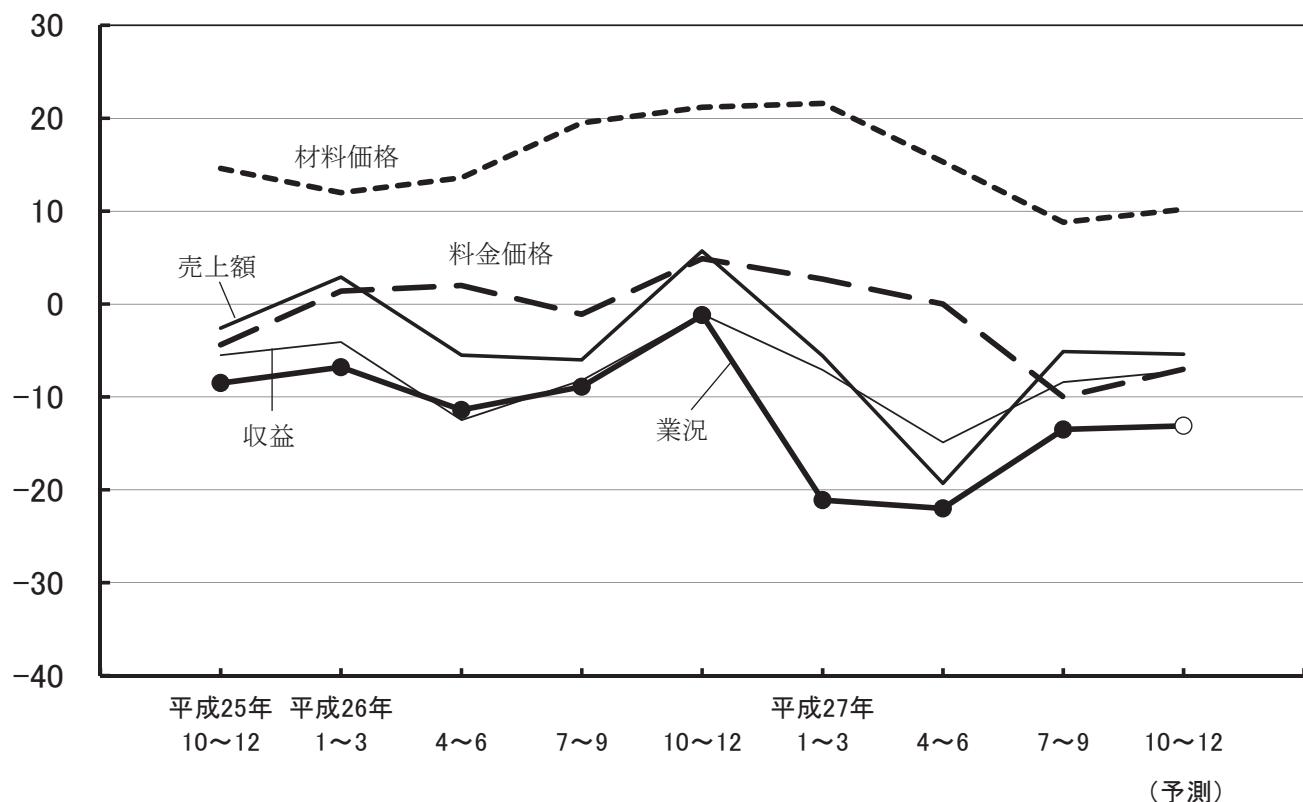
資金繰りは、△8.9で0.6ポイント増と前期同様変化なく、借入難易度は4.2ポイント減の△6.1と幾分厳しさが増した。借入をした企業は16.1%で2.1ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資をした企業は12.3%で3.8ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りはやや厳しさが和らぎ、借入をする企業は減少、設備投資をする企業は横ばいの見込み。

### 経営上の問題点・重点経営施策

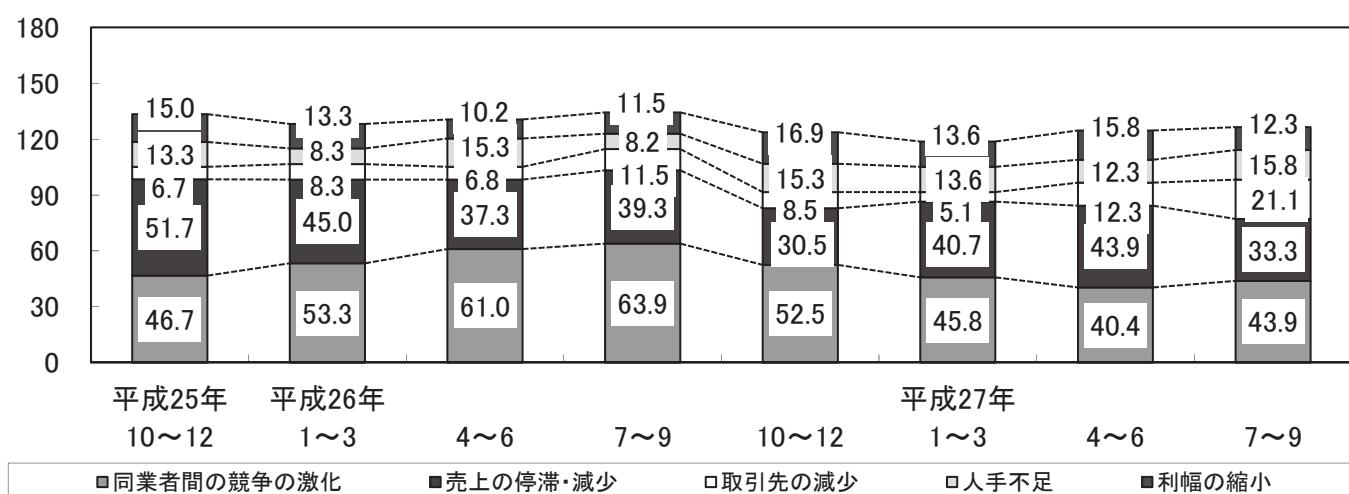
経営上の問題点は、1位は「同業者間の競争の激化」で43.9%、2位は「売上の停滞・減少」で33.3%、3位は「取引先の減少」で21.1%となった。以下、4位は「人手不足」で15.8%、5位は、「利幅の縮小」で12.3%と続いた。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で43.9%、2位は「販路を広げる」で42.1%、3位は「宣伝・広告を強化する」で28.1%となった。以下、4位は「人材を確保する」で12.3%、5位は、「提携先をみつける」「技術力を強化する」「教育訓練を強化する」が同率で8.8%となった。

## 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

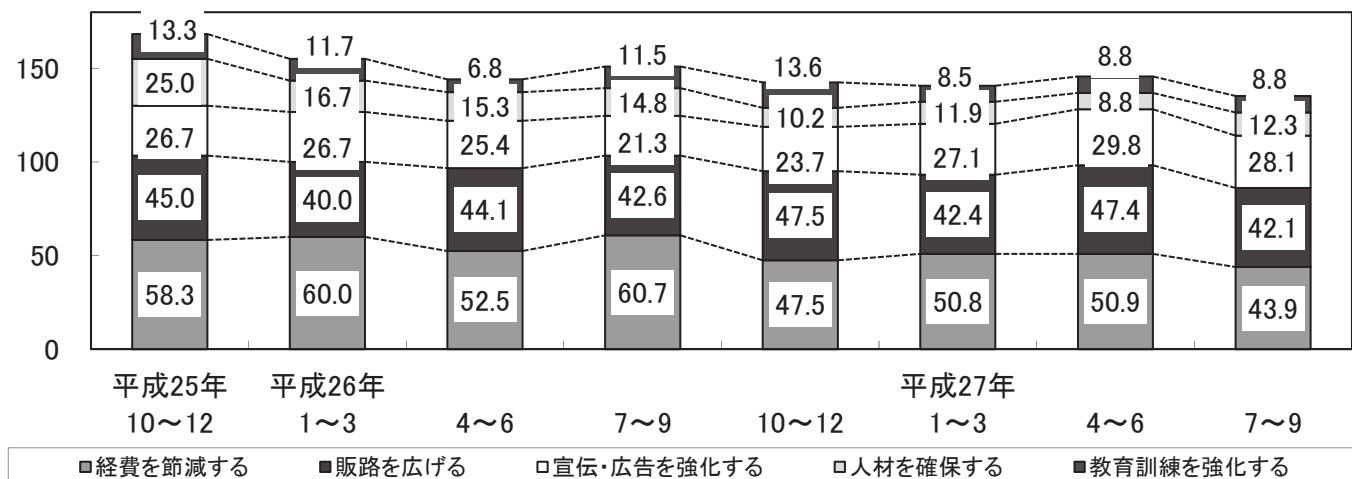


## サービス業 経営上の問題点（%）



	26年10~12月期	27年1~3月期	27年4~6月期	27年7~9月期
第1位	同業者間の競争の激化 52.5 %	同業者間の競争の激化 45.8 %	売上の停滞・減少 43.9 %	同業者間の競争の激化 43.9 %
第2位	売上の停滞・減少 30.5 %	売上の停滞・減少 40.7 %	同業者間の競争の激化 40.4 %	売上の停滞・減少 33.3 %
第3位	利幅の縮小 16.9 % 人手不足 13.6 %	利幅の縮小 13.6 % 人手不足 13.6 %	利幅の縮小 15.8 %	取引先の減少 21.1 %
第4位	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 %	人手不足 15.8 %
第5位	材料価格の上昇 13.6 %	商圈人口の減少 10.2 % 材料価格の上昇 10.2 %	材料価格の上昇 10.5 %	利幅の縮小 12.3 %

## サービス業 重点経営施策（%）



	26年10~12月期		27年1~3月期		27年4~6月期		27年7~9月期	
第1位	経費を節減する 販路を広げる	47.5 % 47.5 %	経費を節減する 販路を広げる	50.8 % 42.4 %	経費を節減する 販路を広げる	50.9 % 47.4 %	経費を節減する 販路を広げる	43.9 % 42.1 %
第2位	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 %	販路を広げる	42.1 %
第3位	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 %	宣伝・広告を強化する	28.1 %
第4位	提携先を見つける	11.9 %	人材を確保する 提携先を見つける	11.9 % 11.9 %	技術力を強化する	12.3 %	人材を確保する	12.3 %
第5位	技術力を強化する 人材を確保する	10.2 % 10.2 %	教育訓練を強化する	8.5 %	提携先を見つける	10.5 %	教育訓練を強化する 技術力を強化する 提携先を見つける	8.8 % 8.8 % 8.8 %

## 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 4.0 で 9.4 ポイント減と大幅に悪化した。売上額は 9.7 で 13.5 ポイント減、収益は△1.1 で 16.1 ポイント減と、ともに大幅に厳しさを強めた。施工高は 9.8 で 7.2 ポイント減、受注残も 5.4 で 10.4 ポイント減と増加幅が縮小した。来期の見通しについては、売上額は、9.7 から 13.4 とわずかに増加し、収益は△1.1 から 9.2 と大幅に増加に転じ、施工高は横這い、受注残は大幅に増加となり、業況は大きく好調感が強まる見込み。

### 価格・在庫動向

価格動向については、請負価格は 13.9 ポイント減の 7.0 と上昇幅が大きく縮小し、材料価格は 3.1 ポイント減の 43.2 と上昇幅がやや縮小した。在庫については 5.9 で 2.3 ポイント増とやや過剰感が強まった。来期の見通しについては、請負価格、材料価格、いずれも上昇傾向が強まる見込み。

### 資金繰り・借入金・設備投資動向

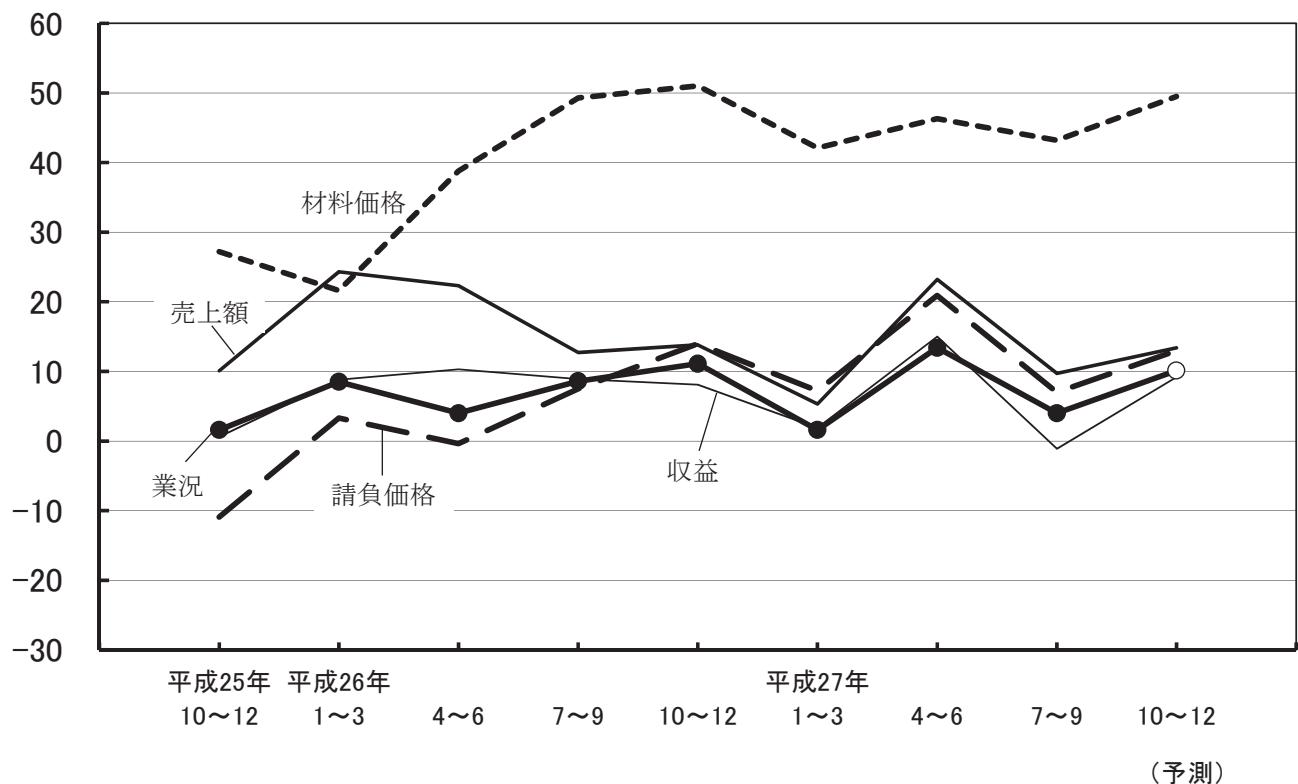
資金繰りは、△2.7 で 0.1 ポイント増、借入難易度は 2.7 と前期同様変化なく、借入をした企業は 7.3 ポイント増の 28.9 で前期よりも大幅に増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 10.5% で大幅に増加した。来期の見通しについては、資金繰りは 1.8 とやや容易になり、借入をする企業は 23.7% と若干減少するとみられる。設備投資を実施する企業はやや減少し 7.9% となる見込み。

### 経営上の問題点・重点経営施策

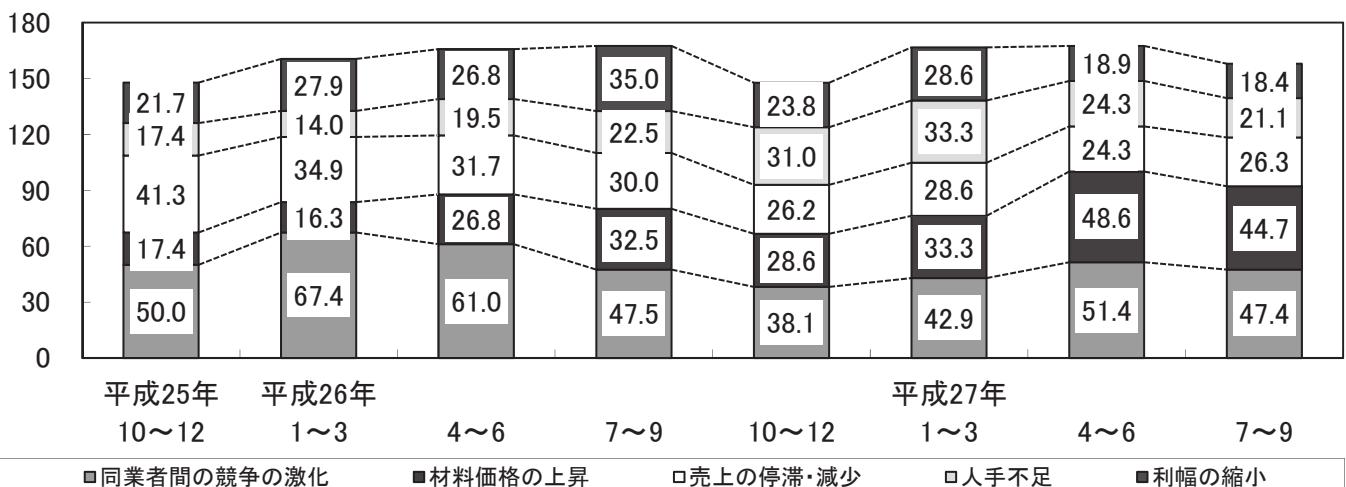
経営上の問題点は、1 位は「同業者間の競争の激化」で 47.4% となった。次いで 2 位は「材料価格の上昇」で 44.7%、3 位は「売上の停滞・減少」で 26.3% となった。以下、4 位は「人手不足」で 21.1%、5 位は、「利幅の縮小」で 18.4% と続いた。

重点経営施策は、1 位は「販路を広げる」で 57.9%。2 位は「経費を節減する」で 50.0%、3 位は「人材を確保する」で 34.2% だった。以下、4 位は「情報力を強化する」で 18.4%、5 位は、「技術力を高める」で 13.2% 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

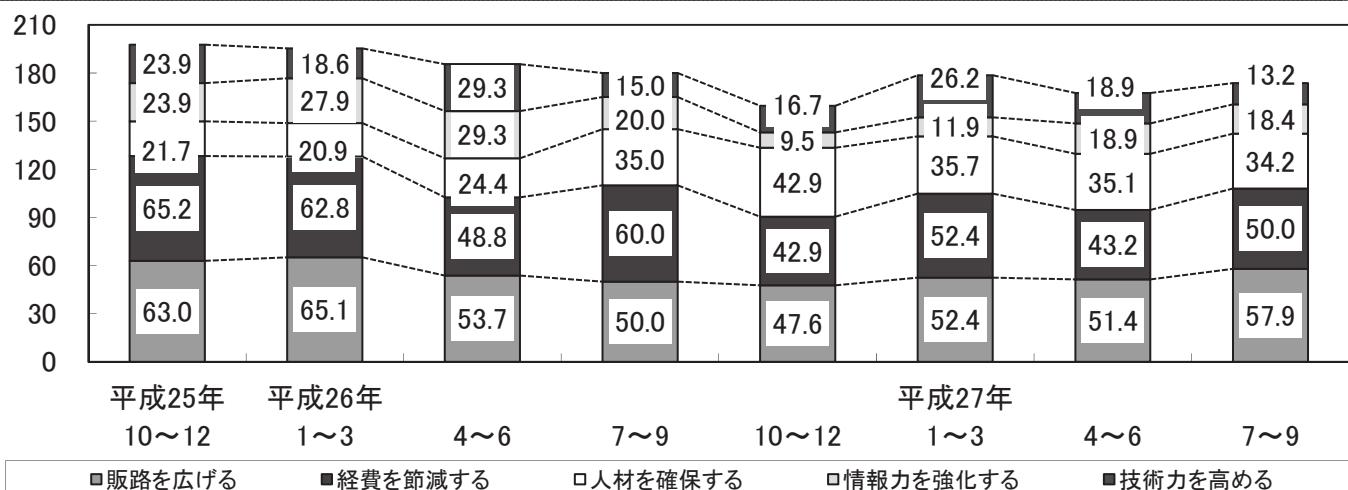


## 建設業 経営上の問題点（%）



	26年10~12月期	27年1~3月期	27年4~6月期	27年7~9月期
第1位	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 %	同業者間の競争の激化 47.4 %
第2位	人手不足 31.0 %	材料価格の上昇 33.3 % 人手不足 33.3 %	材料価格の上昇 48.6 %	材料価格の上昇 44.7 %
第3位	材料価格の上昇 28.6 %	利幅の縮小 28.6 % 売上の停滞・減少 28.6 %	人手不足 24.3 % 売上の停滞・減少 24.3 %	売上の停滞・減少 26.3 %
第4位	売上の停滞・減少 26.2 %	大手企業との競争激化 9.5 % 下請の確保難 9.5 %	利幅の縮小 18.9 %	人手不足 21.1 %
第5位	利幅の縮小 23.8 %	合理化の不足 4.8 % 人件費の増加 4.8 % 天候の不順 4.8 % 親企業による選別の強化 4.8 %	下請の確保難 13.5 % 人件費の増加 13.5 %	利幅の縮小 18.4 %

## 建設業 重点経営施策（%）



	26年10~12月期	27年1~3月期	27年4~6月期	27年7~9月期
第1位	販路を広げる 47.6 %	経費を節減する 52.4 % 販路を広げる 52.4 %	販路を広げる 51.4 %	販路を広げる 57.9 %
第2位	人材を確保する 42.9 % 経費を節減する 42.9 %	人材を確保する 35.7 %	経費を節減する 43.2 %	経費を節減する 50.0 %
第3位	技術力を高める 16.7 %	技術力を高める 26.2 %	人材を確保する 35.1 %	人材を確保する 34.2 %
第4位	情報力を強化する 9.5 %	情報力を強化する 11.9 %	技術力を高める 18.9 % 情報力を強化する 18.9 %	情報力を強化する 18.4 %
第5位	教育訓練を強化する 4.8 %	新しい工法を導入する 2.4 % 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 %	新しい工法を導入する 5.4 %	技術力を高める 13.2 %