

## (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△20.1で前期比6.6ポイント減と大きく悪化を強めた。売上額は△16.7で6.7ポイント減とかなり減少を強め、受注残は△12.1で4.9ポイント減とやや減少幅が拡大し、収益は△16.3で0.5ポイント減と前期同様の減益となった。来期の見通しについては、業況はやや改善し、受注残はかなり減少が弱まり、売上額、収益はともに多少持ち直す見込み。

業種別でみると、業況は、「金属製品・建設用金属製品」は大きく好転し、「一般機械器具・金型」は大きく好調感が後退し、「電気機械器具」は前期同様の厳しさとなった。売上額は、「金属製品・建設用金属製品」は前期同様の増加となり、「電気機械器具」は大きく持ち直し、「一般機械器具・金型」は増加から減少に大きく転じた。受注残は、「電気機械器具」は大きく持ち直し、「金属製品・建設用金属製品」はやや減少幅が縮小し、「一般機械器具・金型」は増加から減少に転じた。収益は、「金属製品・建設用金属製品」「電気機械器具」はともに大きく改善し、「一般機械器具・金型」は減益がかなり強まった。

#### 価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は0.0で1.2ポイント減と前期同様の水準で推移し、原材料価格は16.2で3.4ポイント減とやや上昇傾向が弱まった。在庫は△1.1で0.7ポイント減と前期同様の適正水準となった。来期の見通しについては、販売価格は今期同様で推移し、原材料価格は上昇傾向がやや弱まる見込み。在庫は今期同様の水準で推移する見通し。

業種別でみると、販売価格については、「一般機械器具・金型」はわずかに上昇が強まり、「金属製品・建設用金属製品」は前期同様で推移し、「電気機械器具」は上昇から下降に転じた。原材料価格は、「一般機械器具・金型」は上昇幅がかなり拡大し、「金属製品・建設用金属製品」「電気機械器具」はともに大きく上昇傾向が弱まった。在庫は、「金属製品・建設用金属製品」はやや過剰感が改善して適正水準となり、「電気機械器具」は前期同様の適正水準となり、「一般機械器具・金型」は過剰から品薄に転じた。

#### 資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは△14.1で5.5ポイント減と大きく厳しさが増した。借入難易度は△4.7で2.7ポイント増とやや厳しさが和らいだ。借入をした企業は20.3%で2.1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12.2%で0.4ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは今期同様の窮屈感が続き、借入をする企業も今期同様の見込み。設備投資を実施する企業はやや減少する見通し。

業種別でみると、資金繰りは、「金属製品・建設用金属製品」はやや容易さが縮小し、「電気機械器具」は大きく窮屈感が緩和し、「一般機械器具・金型」は厳しい状況に極端に転じた。借入難易度は、「一般機械器具・金型」は極端に好転し、「金属製品・建設用金属製品」は前期同様の容易さが続き、「電気機械器具」は厳しい状況に極端に転じた。今期借入をした企業は、「一般機械器具・金型」は前期同様で推移し、「金属製品・建設用金属製品」はかなり減少し、「電気機械器具」は特に大きく減少した。設備投資を実施した企業は、「金属製品・建設用金属製品」「電気機械器具」はともに前期同様で推移し、「一般機械器具・金型」はやや減少した。

## 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45.9%となった。2位は「同業者間の競争の激化」で23.0%、3位は「利幅の縮小」で14.9%となった。以下、4位は「人手不足」が13.5%、5位は「原材料高」が10.8%となった。

重点経営施策では、1位は「販路を広げる」で51.4%となった。2位は「経費を節減する」で37.8%、3位は「人材を確保する」で12.2%となった。以下、4位は「情報力を強化する」が8.1%、5位は「機械化を推進する」が5.4%となった。

## 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17.0ポイント増と大きく好転した。売上額は5.8で1.1ポイント増と前期同様の増加となり、収益は△3.1で12.6ポイント増と大きく持ち直し、受注残は△1.9で3.5ポイント増とやや減少幅が縮小した。今期の「金属製品、建設用金属製品」は、業況、受注残、収益いずれも改善したが、売上額は前期同様となっている。価格動向については、販売価格は1.1で1.0ポイント減と前期同様で推移し、原材料価格は16.5で13.5ポイント減と大きく上昇傾向が弱まった。在庫は1.5で5.0ポイント減とやや過剰感が改善し、適正水準となった。資金繰りは6.1で3.7ポイント減とやや容易さが縮小し、借入難易度は11.1で1.4ポイント減と前期同様の容易さが続いた。借入をした企業は0.0%で10.0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0.0%で前期同様となった。

来期の見通しについては、業況は悪化に大きく転じる見込み。売上額は増加から減少に大きく転じ、受注残、収益はともに減少・減益がかなり強まる見通し。販売価格は今期同様で推移し、原材料価格は上昇がやや弱まると見込まれる。在庫は今期同様の適正水準で推移し、資金繰りは容易さがやや縮小する見通し。設備投資をする企業は今期同様とみられる。

経営上の問題点については、1位は「同業者間の競争の激化」が33.3%、2位は「利幅の縮小」が22.2%、3位は「売上の停滞・減少」「原材料高」「工場・機械の狭小・老朽化」「地場産業の衰退」でいずれも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33.3%、2位は「経費を削減する」「不採算部門を整理・縮小する」でともに11.1%となった。

### (2) 一般機械器具、金型

業況は9.1で前期比7.3ポイント減と大きく好調感が後退した。売上額は△3.9で12.3ポイント減、受注残は△2.3で5.6ポイント減と、ともに増加から減少に大きく転じた。収益は△12.5で11.0ポイント減とかなり減益が強まった。今期の「一般機械器具、金型」は、業況、売上額、受注残、収益はいずれも悪化している。価格動向については、販売価格は7.6で2.0ポイント増とわずかに上昇が強まり、原材料価格は19.3で8.7ポイント増と上昇幅がかなり拡大した。在庫は△3.6で4.2ポイント減と過剰から品薄に転じた。資金繰りは△12.9で21.4ポイント減と極端に厳しい状況に転じ、借入難易度は14.3で22.7ポイント増と極端に好転した。借入をした企業は30.0%で1.4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10.0%で4.3ポイント減少した。

来期の見通しについては、業況は好調感が大きく後退する見込み。売上額、受注残、収益はいずれも今期同様の減少・減益が続く見通し。販売価格は今期同様の上昇幅で推移し、原材料価格は上昇がやや弱まるとみられる。在庫は今期同様の品薄感が続き、資金繰りは窮屈感がやや緩和し、設備投資をする企業は今期同様の水準で推移すると予想されている。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」が40.0%、2位は「人手不足」「大手企業との競争の激化」「合理化の不足」「利幅の縮小」「原材料高」「仕入先からの値上げ要請」「人件費の増加」「工場・機械の狭小・老朽化」がいずれも10.0%となった。重点経営施策については、1位は「販路を広げる」

が40.0%、2位は「情報力を強化する」「人材を確保する」がともに20.0%、3位は「経費を節減する」「新製品・技術を開発する」「教育訓練を強化する」がいずれも同率の10.0%となった。

### (3) 電気機械器具

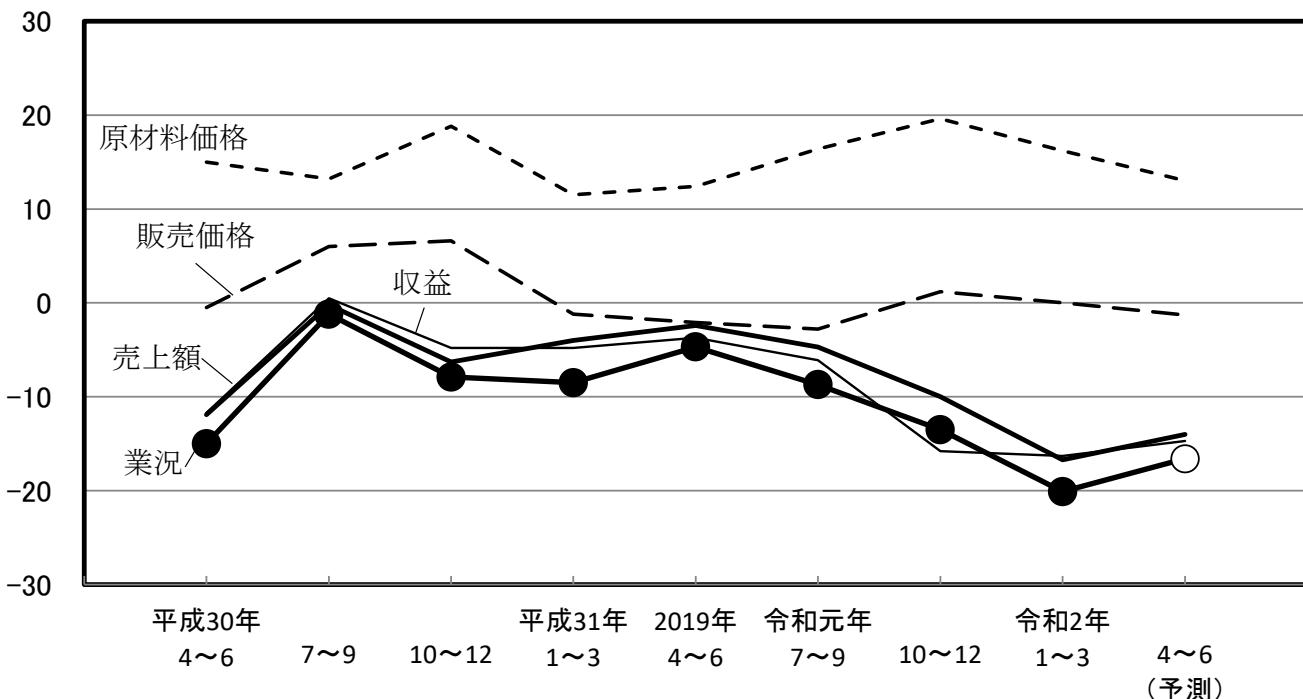
業況は△15.5で前期比0.3ポイント増と前期同様の厳しさとなった。売上額は△0.9で15.1ポイント増、受注残は△4.3で9.8ポイント増、収益は△3.4で14.7ポイント増といずれも大きく持ち直した。今期の「電気機械器具」は、業況は前期並、売上額、受注残、収益はいずれも改善している。

価格動向については、販売価格は△2.4で4.0ポイント減と上昇から下降に転じ、原材料価格は16.3で8.4ポイント減と大きく上昇が弱まった。在庫は1.1で0.6ポイント減と前期同様の適正水準となった。資金繰りは△5.0で5.7ポイント増と大きく窮屈感が緩和し、借入難易度は△10.0で22.5ポイント減と厳しい状況に極端に転じた。借入をした企業は23.1%で22.4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%と前期同様で推移した。

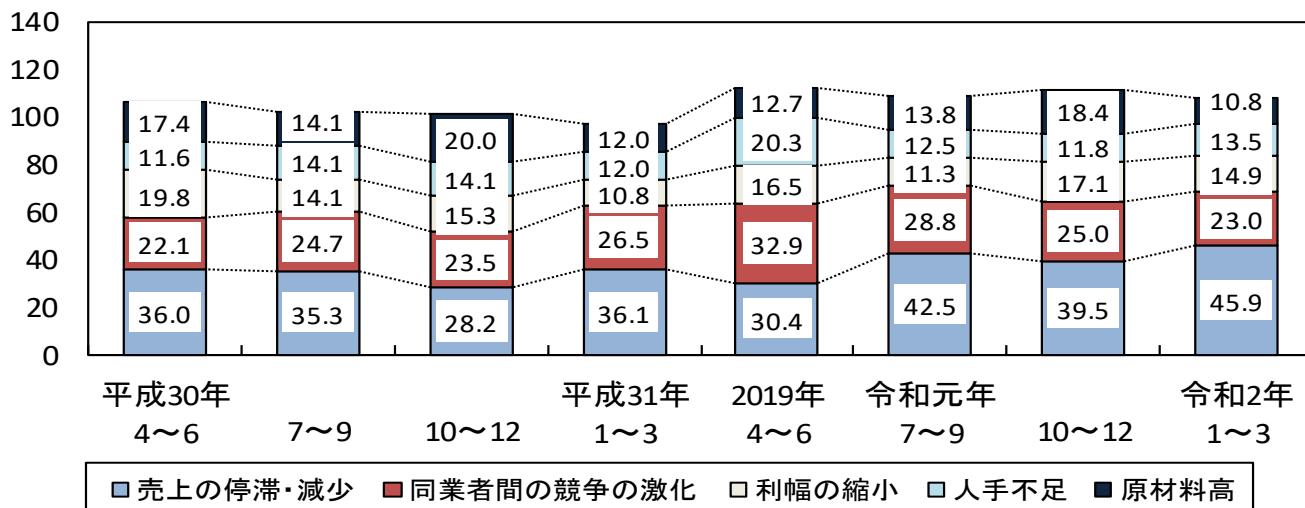
来期の見通しについては、業況は厳しさが大きく和らぐ見込み。売上額、収益はともに減少・減益がかなり強まり、受注残は減少幅がやや縮小する見通し。販売価格は今期同様の下降幅で推移し、原材料価格は上昇傾向が大きく強まる見込み。在庫は今期同様の適正水準で推移し、資金繰りは今期同様の厳しさが続き、設備投資を実施する企業は今期同様となる見込み。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」が61.5%、2位は「人手不足」「同業者間の競争の激化」「利幅の縮小」がいずれも15.4%、3位は「大手企業との競争の激化」「親企業による選別の強化」「販売納入先からの値下げ要請」「人件費の増加」「工場・機械の狭小・老朽化」「生産能力の不足」がいずれも7.7%となった。重点経営施策については、1位は「販路を広げる」「経費を節減する」でともに38.5%、2位は「人材を確保する」で23.1%、3位は「情報力を強化する」「機械化を推進する」「パート化を図る」でいずれも7.7%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

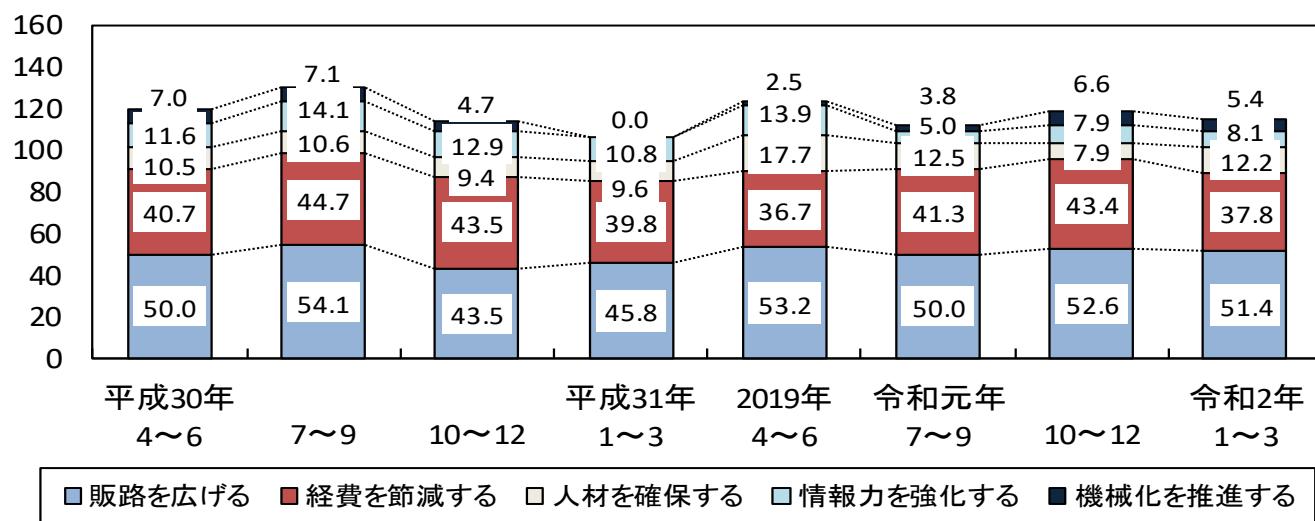


## 製造業 経営上の問題点（%）



	2019年4月～6月期	令和元年7月～9月期	令和元年10月～12月期	令和2年1月～3月期
第1位	同業者間の競争の激化 32.9 %	売上の停滞・減少 42.5 %	売上の停滞・減少 39.5 %	売上の停滞・減少 45.9 %
第2位	売上の停滞・減少 30.4 %	同業者間の競争の激化 28.8 %	同業者間の競争の激化 25.0 %	同業者間の競争の激化 23.0 %
第3位	人手不足 20.3 %	原材料高 13.8 % 工場・機械の狭小・老朽化 13.8 %	原材料高 18.4 %	利幅の縮小 14.9 %
第4位	利幅の縮小 16.5 %	人手不足 12.5 %	利幅の縮小 17.1 %	人手不足 13.5 %
第5位	原材料高 12.7 %	利幅の縮小 11.3 %	人手不足 11.8 %	原材料高 10.8 %

## 製造業 重点経営施策（%）



	2019年4月～6月期	令和元年7月～9月期	令和元年10月～12月期	令和2年1月～3月期
第1位	販路を広げる 53.2 %	販路を広げる 50.0 %	販路を広げる 52.6 %	販路を広げる 51.4 %
第2位	経費を節減する 36.7 %	経費を節減する 41.3 %	経費を節減する 43.4 %	経費を節減する 37.8 %
第3位	人材を確保する 17.7 %	人材を確保する 12.5 %	情報力を強化する 7.9 % 新製品・技術を開発する 7.9 % 人材を確保する 7.9 %	人材を確保する 12.2 %
第4位	情報力を強化する 13.9 %	新製品・技術を開発する 7.5 %	機械化を推進する 6.6 %	情報力を強化する 8.1 %
第5位	新製品・技術を開発する 7.6 %	教育訓練を強化する 6.3 %	不採算部門を整理・縮小する 2.6 % 提携先を見つける 2.6 % 教育訓練を強化する 2.6 %	機械化を推進する 5.4 %

# 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△25.9で前期比11.8ポイント減とかなり低迷した。売上額は△13.9で15.4ポイント減と増加から減少に大きく転じ、収益は△11.3で0.5ポイント増と前期同様の減益となった。来期の見通しについては、業況は厳しさが大きく和らぎ、売上額はかなり持ち直す一方、収益は減益が大きく強まる見込み。

## ／価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は△6.4で3.3ポイント減とやや下降が強まり、仕入価格は9.6で3.4ポイント減と上昇幅が多少縮小した。在庫は△7.5で19.2ポイント減と過剰から品薄に大きく転じた。来期の見通しについては、販売価格は下降が大きく弱まり、仕入価格は今期同様の上昇が続く見通し。在庫は今期同様の不足感で推移する見込み。

## ／資金繰り・借入金・設備投資動向

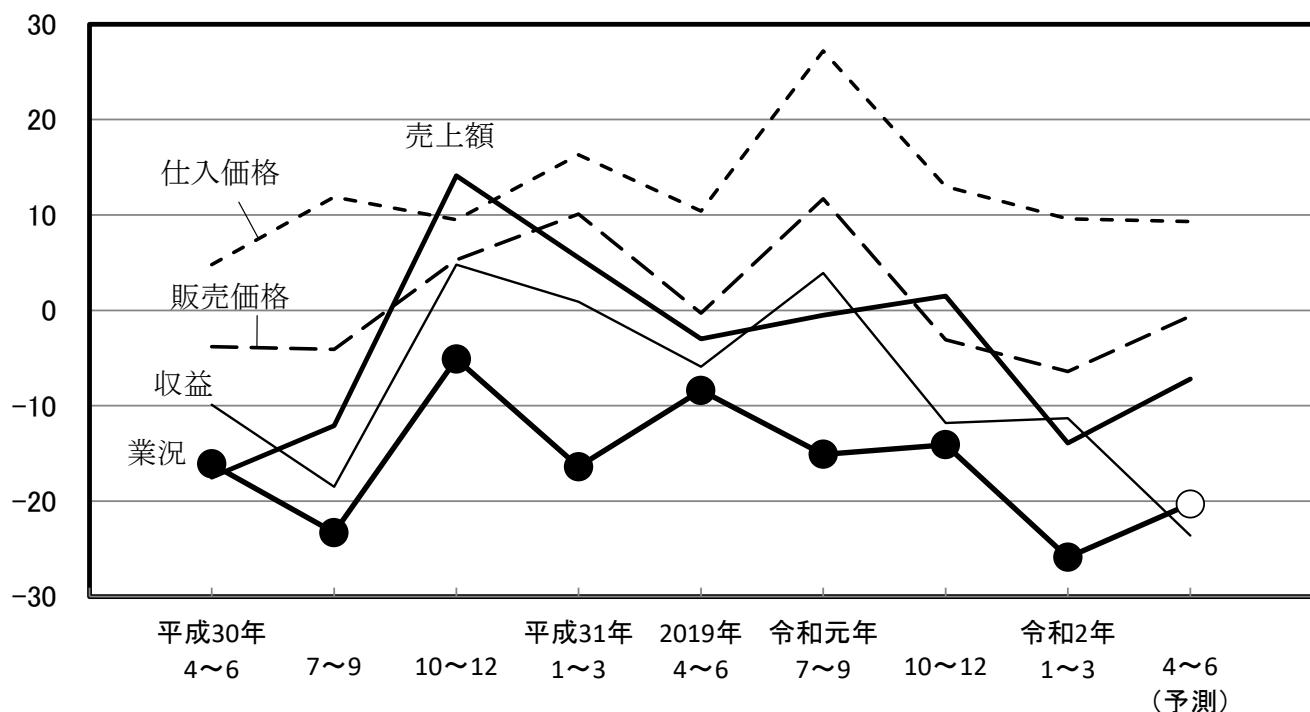
資金繰りは△14.7で14.0ポイント減と大きく窮屈感が強まり、借入難易度は14.2で0.5ポイント増と前期同様の容易さとなった。借入をした企業は26.1%で2.1ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は9.1%と9.1ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは窮屈感がやや緩和し、借入をする企業は大きく減少して、設備投資をする企業は今期同様の見込み。

## ／経営上の問題点・重点経営施策

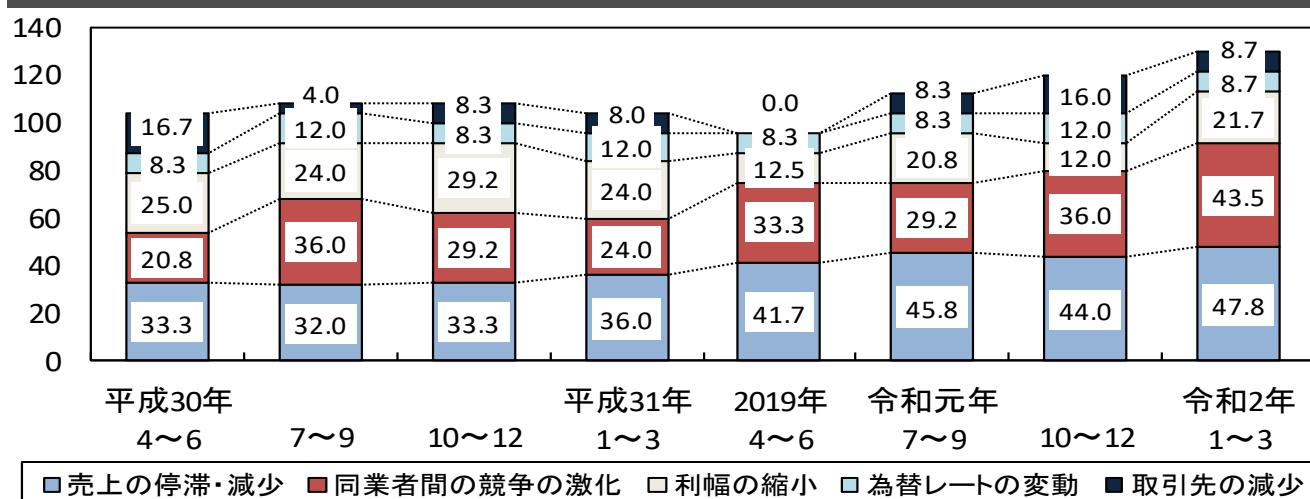
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」で47.8%となった。次いで2位は「同業者間の競争の激化」で43.5%、3位は「利幅の縮小」で21.7%となった。以下、4位は「為替レートの変動」「取引先の減少」「人手不足」「取扱商品の陳腐化」「人件費の増加」がいずれも同率の8.7%、5位は「輸入品との競争の激化」「仕入先からの値上げ要請」「天候の不順」で4.3%と続いた。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」で47.8%となった。次いで2位は「経費を節減する」で43.5%、3位は「品揃えを充実する」で30.4%となった。以下、4位は「人材を確保する」が21.7%、5位は「情報力を強化する」が17.4%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

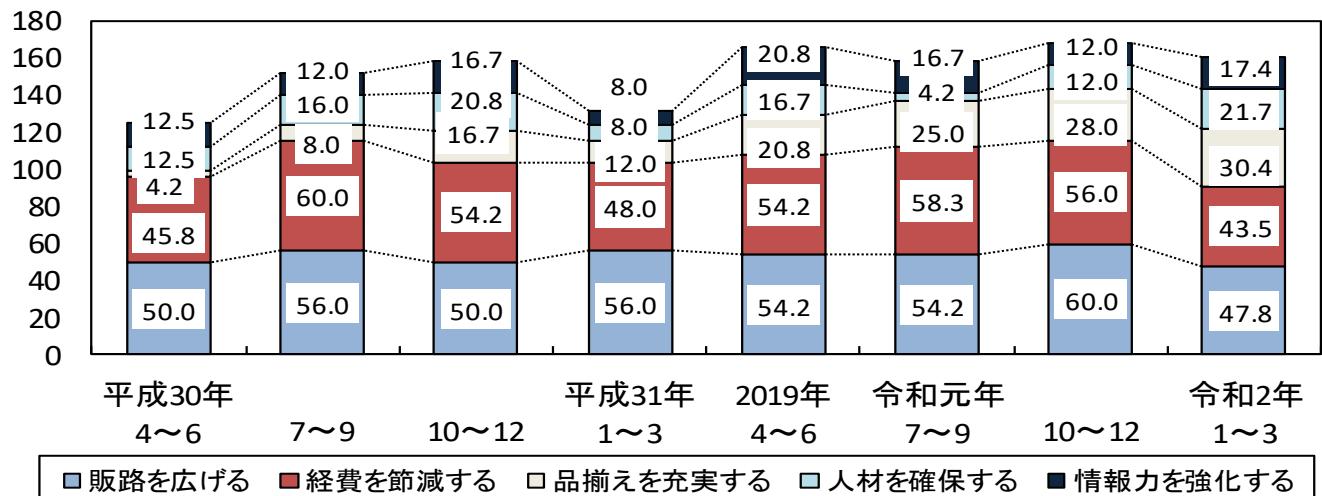


## 卸売業 経営上の問題点（%）



	2019年4月～6月期	令和元年7月～9月期	令和元年10月～12月期	令和2年1月～3月期
第1位	売上の停滞・減少 41.7 %	売上の停滞・減少 45.8 %	売上の停滞・減少 44.0 %	売上の停滞・減少 47.8 %
第2位	同業者間の競争の激化 33.3 %	同業者間の競争の激化 29.2 %	同業者間の競争の激化 36.0 %	同業者間の競争の激化 43.5 %
第3位	人手不足 20.8 %	利幅の縮小 20.8 %	取引先の減少 16.0 %	利幅の縮小 21.7 %
第4位	利幅の縮小 12.5 %	為替レートの変動 8.3 % 取引先の減少 8.3 % 人手不足 8.3 %	為替レートの変動 12.0 % 利幅の縮小 12.0 % 人手不足 12.0 %	為替レートの変動 8.7 % 取引先の減少 8.7 % 人手不足 8.7 % 取扱商品の陳腐化 8.7 % 人件費の増加 8.7 %
第5位	為替レートの変動 8.3 % 販売納入先からの値下げ要請 8.3 % 仕入先からの値上げ要請 8.3 %	合理化の不足 4.2 % 販売商品の不足 4.2 % 販売納入先からの値下げ要請 4.2 % 仕入先からの値上げ要請 4.2 % 人件費の増加 4.2 % 人件費以外の経費の増加 4.2 % 天候の不順 4.2 %	仕入先からの値上げ要請 8.0 % 天候の不順 8.0 %	輸入品との競争の激化 4.3 % 仕入先からの値上げ要請 4.3 % 天候の不順 4.3 %

## 卸売業 重点経営施策（%）



	2019年4月～6月期	令和元年7月～9月期	令和元年10月～12月期	令和2年1月～3月期
第1位	販路を広げる 54.2 %	経費を節減する 58.3 %	販路を広げる 60.0 %	販路を広げる 47.8 %
	経費を節減する 54.2 %			
第2位	品揃えを充実する 20.8 %	販路を広げる 54.2 %	経費を節減する 56.0 %	経費を節減する 43.5 %
	情報力を強化する 20.8 %			
第3位	人材を確保する 16.7 %	品揃えを充実する 25.0 %	品揃えを充実する 28.0 %	品揃えを充実する 30.4 %
第4位	機械化を推進する 8.3 %	情報力を強化する 16.7 %	情報力を強化する 12.0 %	人材を確保する 21.7 %
第5位	提携先を見つける 4.2 %	提携先を見つける 8.3 %	提携先を見つける 8.0 %	情報力を強化する 17.4 %

# 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△11.1で前期比2.5ポイント増とわずかに厳しさが和らいだ。売上額は△5.5で4.6ポイント増とやや減少が弱まり、収益は△14.5で6.2ポイント減と減益幅がかなり拡大した。来期の見通しについては、業況は低調感がかなり強まり、売上額は減少がやや強まり、収益は減益が大きく強まる見込み。

## ／価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は8.4で4.9ポイント減、仕入価格は16.9で4.1ポイント減とともに若干上昇が弱まった。在庫は7.6で3.2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、販売価格、仕入価格はともに今期同様の上昇幅で推移し、在庫は過剰感がやや改善する見込み。

## ／資金繰り・借入金・設備投資動向

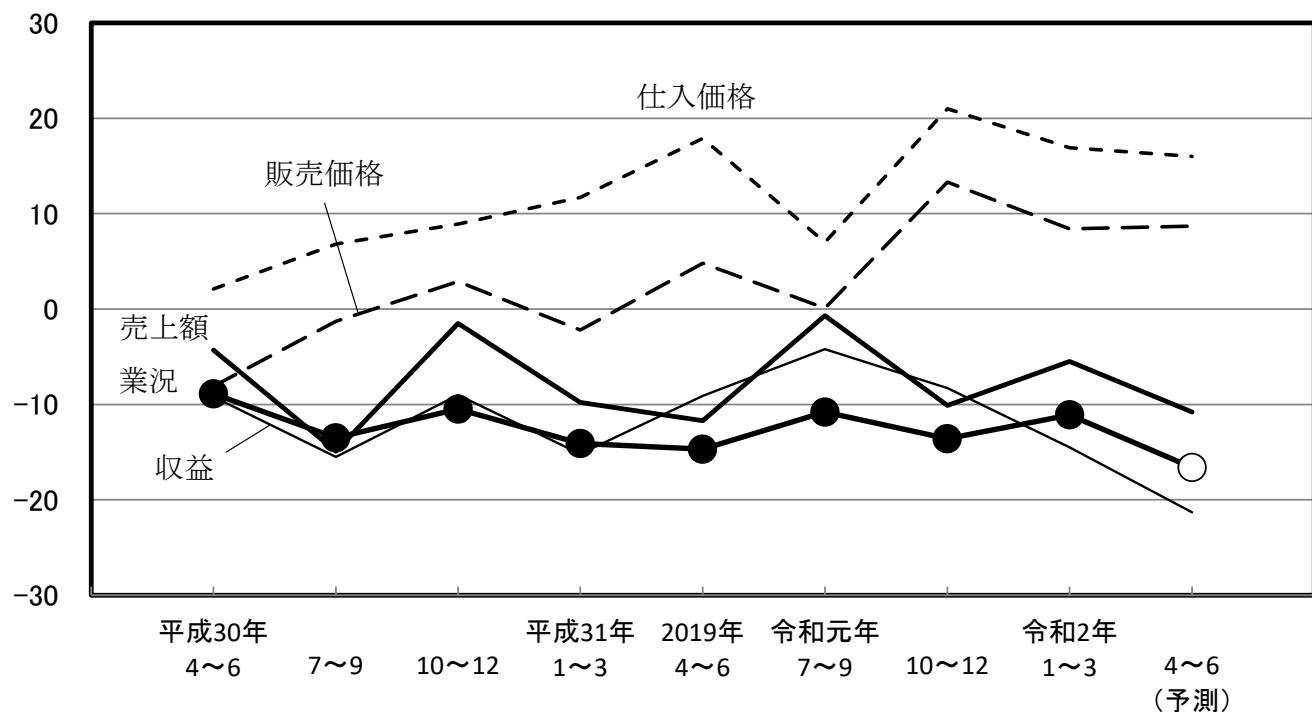
資金繰りは△10.9で4.8ポイント減とやや窮屈感が強まった。借入難易度は△9.3で19.0ポイント減と厳しい状況に転じた。借入をした企業は16.2%で8.8ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資をした企業は13.5%で7.9ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは窮屈感がやや強まり、借入をする企業はやや減少し、設備投資をする企業は今期同様の見込み。

## ／経営上の問題点・重点経営施策

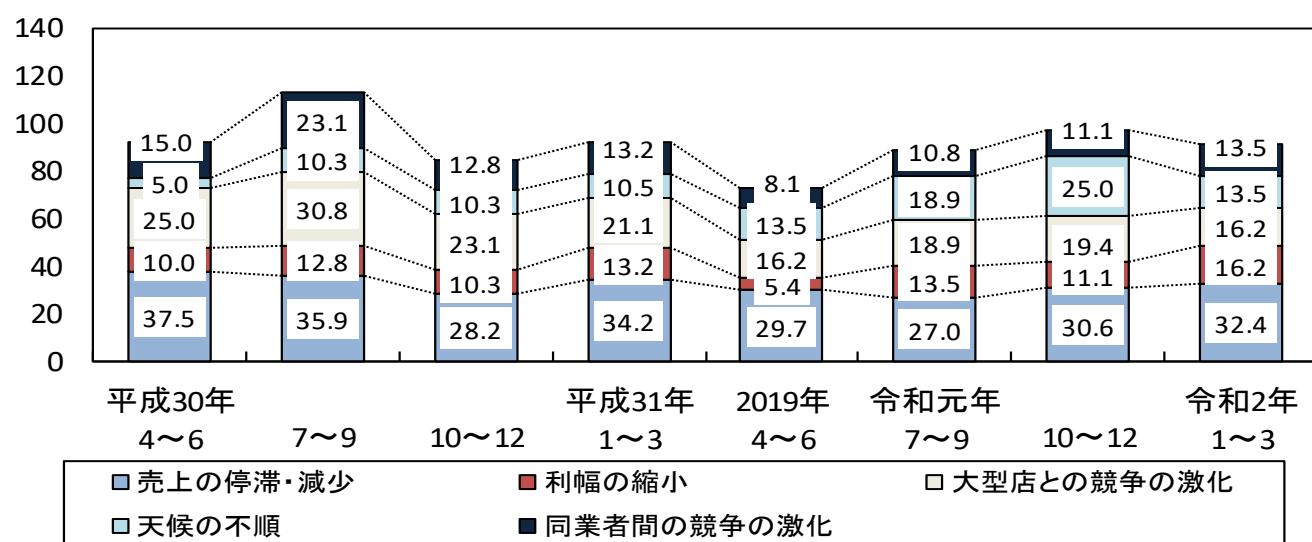
経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で32.4%、2位は「利幅の縮小」「大型店との競争の激化」がともに16.2%、3位は「天候の不順」「同業者間の競争の激化」「人手不足」がいずれも13.5%となった。以下、4位は「商店街の集客力の低下」で10.8%、5位は「仕入先からの値上げ要請」「人件費の増加」「店舗の狭小・老朽化」でいずれも8.1%と続いた。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で48.6%、2位は「品揃えを改善する」で24.3%、3位は「宣伝・広告を強化する」で21.6%となった。以下、4位は「商店街事業を活性化させる」「売れ筋商品を取り扱う」がともに同率の16.2%、5位は「新しい事業を始める」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

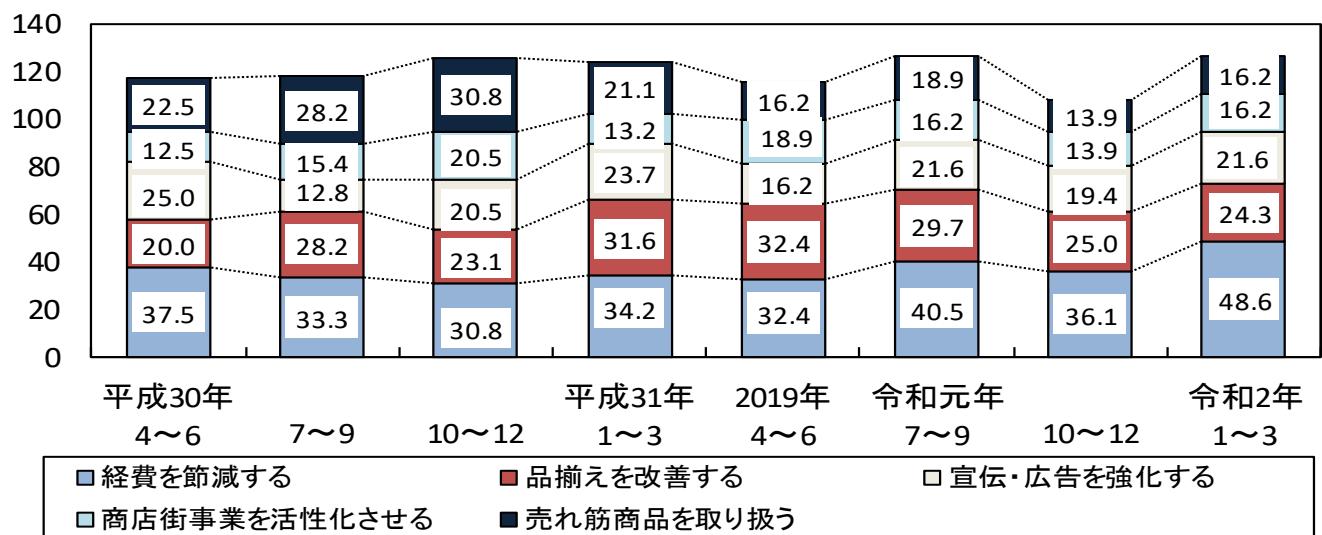


## 小売業 経営上の問題点（%）



	2019年4月～6月期	令和元年7月～9月期	令和元年10月～12月期	令和2年1月～3月期
第1位	売上の停滞・減少 29.7 %	売上の停滞・減少 27.0 %	売上の停滞・減少 30.6 %	売上の停滞・減少 32.4 %
第2位	人手不足 24.3 %	商店街の集客力の低下 24.3 %	天候の不順 25.0 %	利幅の縮小 16.2 %
				大型店との競争の激化 16.2 %
第3位	商店街の集客力の低下 21.6 %	天候の不順 18.9 %	大型店との競争の激化 19.4 %	天候の不順 13.5 %
		大型店との競争の激化 18.9 %		同業者間の競争の激化 13.5 %
				人手不足 13.5 %
第4位	大型店との競争の激化 16.2 %	人手不足 16.2 %	商店街の集客力の低下 13.9 %	商店街の集客力の低下 10.8 %
第5位	天候の不順 13.5 %	利幅の縮小 13.5 %	利幅の縮小 11.1 %	仕入先からの値上げ要請 8.1 %
			同業者間の競争の激化 11.1 %	人件費の増加 8.1 %
				店舗の狭小・老朽化 8.1 %

## 小売業 重点経営施策（%）



	2019年4月～6月期	令和元年7月～9月期	令和元年10月～12月期	令和2年1月～3月期
第1位	品揃えを改善する 32.4 % 経費を節減する 32.4 %	経費を節減する 40.5 %	経費を節減する 36.1 %	経費を節減する 48.6 %
第2位	仕入先を開拓・選別する 18.9 % 商店街事業を活性化させる 18.9 %	品揃えを改善する 29.7 %	品揃えを改善する 25.0 %	品揃えを改善する 24.3 %
第3位	宣伝・広告を強化する 16.2 % 売れ筋商品を取り扱う 16.2 %	宣伝・広告を強化する 21.6 %	宣伝・広告を強化する 19.4 %	宣伝・広告を強化する 21.6 %
第4位	人材を確保する 13.5 %	売れ筋商品を取り扱う 18.9 %	売れ筋商品を取り扱う 13.9 % 商店街事業を活性化させる 13.9 %	商店街事業を活性化させる 16.2 % 売れ筋商品を取り扱う 16.2 %
第5位	新しい事業を始める 5.4 % 店舗・設備を改装する 5.4 %	商店街事業を活性化させる 16.2 %	店舗・設備を改装する 8.3 % 仕入先を開拓・選別する 8.3 %	新しい事業を始める 8.1 %

## 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△11.0で前期比4.5ポイント増とやや厳しさが和らいだ。売上額は△5.9で4.9ポイント増と多少改善し、収益は△11.0で0.9ポイント減と前期同様の減益が続いた。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0.8で6.1ポイント増と上昇に転じ、材料価格は16.2で1.5ポイント増とわずかに上昇が強まった。来期の見通しについては、料金価格は今期同様の水準で推移し、材料価格は上昇がやや弱まる見込み。

### ／資金繰り・借入金・設備投資動向

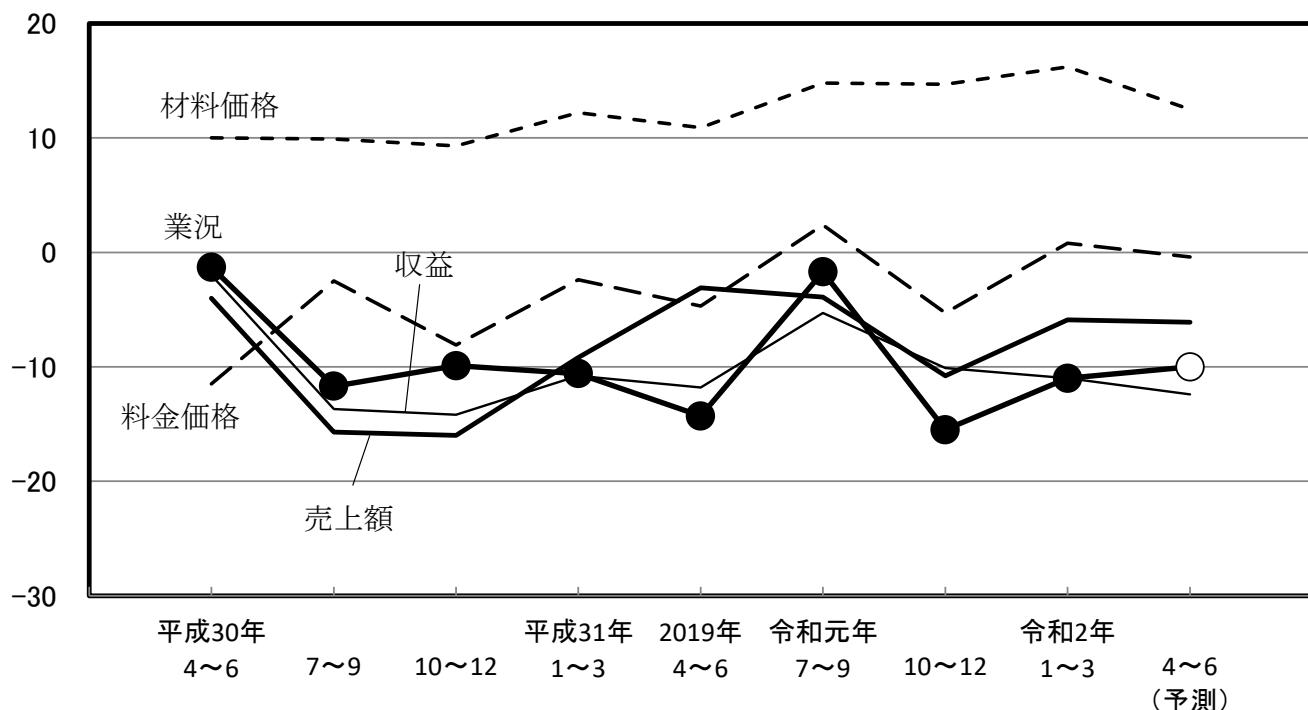
資金繰りは△2.2で6.4ポイント増と大きく窮屈感が緩和し、借入難易度は0.0で4.9ポイント減とやや容易さが縮小した。借入をした企業は14.9%と3.9ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は24.4%と5.6ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは窮屈感がやや強まり、借入をする企業は今期同様で、設備投資を実施する企業はやや減少する見込み。

### ／経営上の問題点・重点経営施策

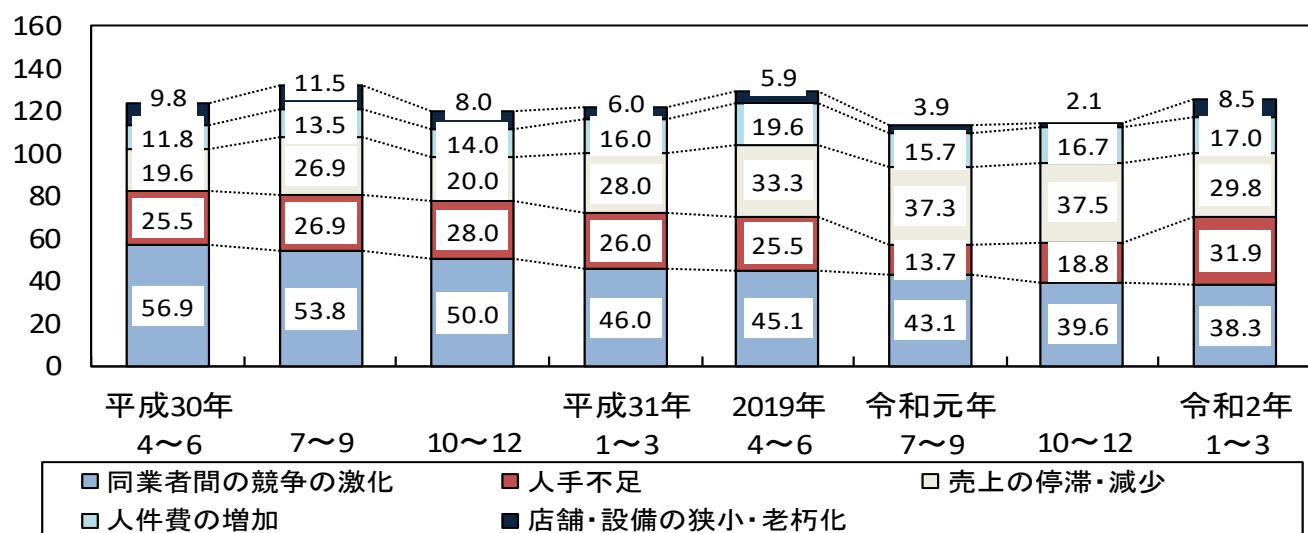
経営上の問題点は、1位は「同業者間の競争の激化」で38.3%、2位は「人手不足」で31.9%、3位は「売上の停滞・減少」で29.8%となった。以下、4位は「人件費の増加」で17.0%、5位は「店舗・設備の狭小・老朽化」「大企業との競争の激化」で8.5%と続いた。

重点経営施策では、1位は「販路を広げる」で42.6%、2位は「経費を節減する」で40.4%、3位は「人材を確保する」で19.1%となった。以下、4位は「技術力を強化する」「宣伝・広告を強化する」で14.9%、5位は「店舗・設備を改装する」が10.6%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

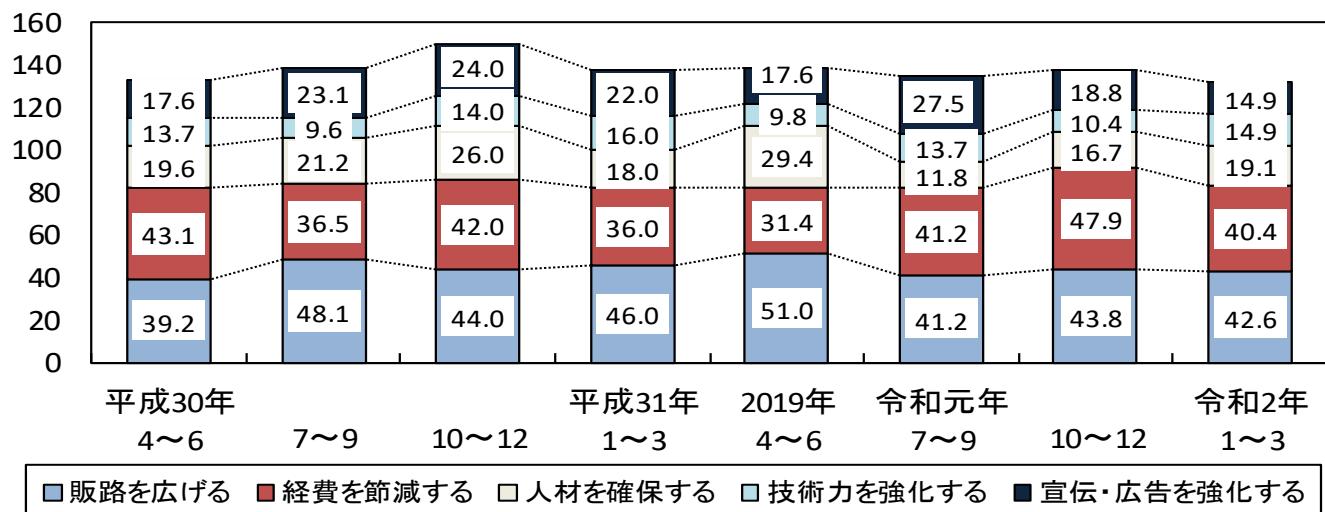


## サービス業 経営上の問題点（%）



	2019年4月～6月期	令和元年7月～9月期	令和元年10月～12月期	令和2年1月～3月期
第1位	同業者間の競争の激化 45.1 %	同業者間の競争の激化 43.1 %	同業者間の競争の激化 39.6 %	同業者間の競争の激化 38.3 %
第2位	売上の停滞・減少 33.3 %	売上の停滞・減少 37.3 %	売上の停滞・減少 37.5 %	人手不足 31.9 %
第3位	人手不足 25.5 %	利幅の縮小 17.6 %	人手不足 18.8 %	売上の停滞・減少 29.8 %
第4位	人件費の増加 19.6 %	人件費の増加 15.7 %	人件費の増加 16.7 %	人件費の増加 17.0 %
第5位	取引先の減少 13.7 %	人手不足 13.7 %	大企業との競争の激化 10.4 %	店舗・設備の狭小・老朽化 8.5 %
				大企業との競争の激化 8.5 %

## サービス業 重点経営施策（%）



	2019年4月～6月期	令和元年7月～9月期	令和元年10月～12月期	令和2年1月～3月期
第1位	販路を広げる 51.0 %	販路を広げる 41.2 % 経費を節減する 41.2 %	経費を節減する 47.9 %	販路を広げる 42.6 %
第2位	経費を節減する 31.4 %	宣伝・広告を強化する 27.5 %	販路を広げる 43.8 %	経費を節減する 40.4 %
第3位	人材を確保する 29.4 %	技術力を強化する 13.7 %	宣伝・広告を強化する 18.8 %	人材を確保する 19.1 %
第4位	宣伝・広告を強化する 17.6 %	人材を確保する 11.8 %	人材を確保する 16.7 %	技術力を強化する 14.9 % 宣伝・広告を強化する 14.9 %
第5位	新しい事業を始める 9.8 % 技術力を強化する 9.8 %	提携先を見つける 9.8 % 教育訓練を強化する 9.8 %	教育訓練を強化する 12.5 %	店舗・設備を改装する 10.6 %

## 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 10.5 で前期比 11.9 ポイント減と大きく好調感が後退した。売上額は 13.3 で 7.1 ポイント減、施工高は 7.9 で 13.1 ポイント減、収益は 3.4 で 16.4 ポイント減といずれも大きく増加幅が縮小し、受注残は 10.3 で 3.5 ポイント減とやや増加が弱まった。来期の見通しについては、業況は好調感がやや強まる見込み。受注残、収益は増加幅が大きく拡大し、売上額は増加が多少強まり、施工高は今期同様の増加が続く見通し。

### ／価格・在庫動向

価格動向については、請負価格は 14.8 で 0.7 ポイント減、材料価格は 42.5 で 1.2 ポイント増とともに前期同様の上昇が続いた。在庫は△2.7 で 0.4 ポイント増と前期同様の水準となった。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が大きく弱まり、在庫は今期同様の水準で推移する見通し。

### ／資金繰り・借入金・設備投資動向

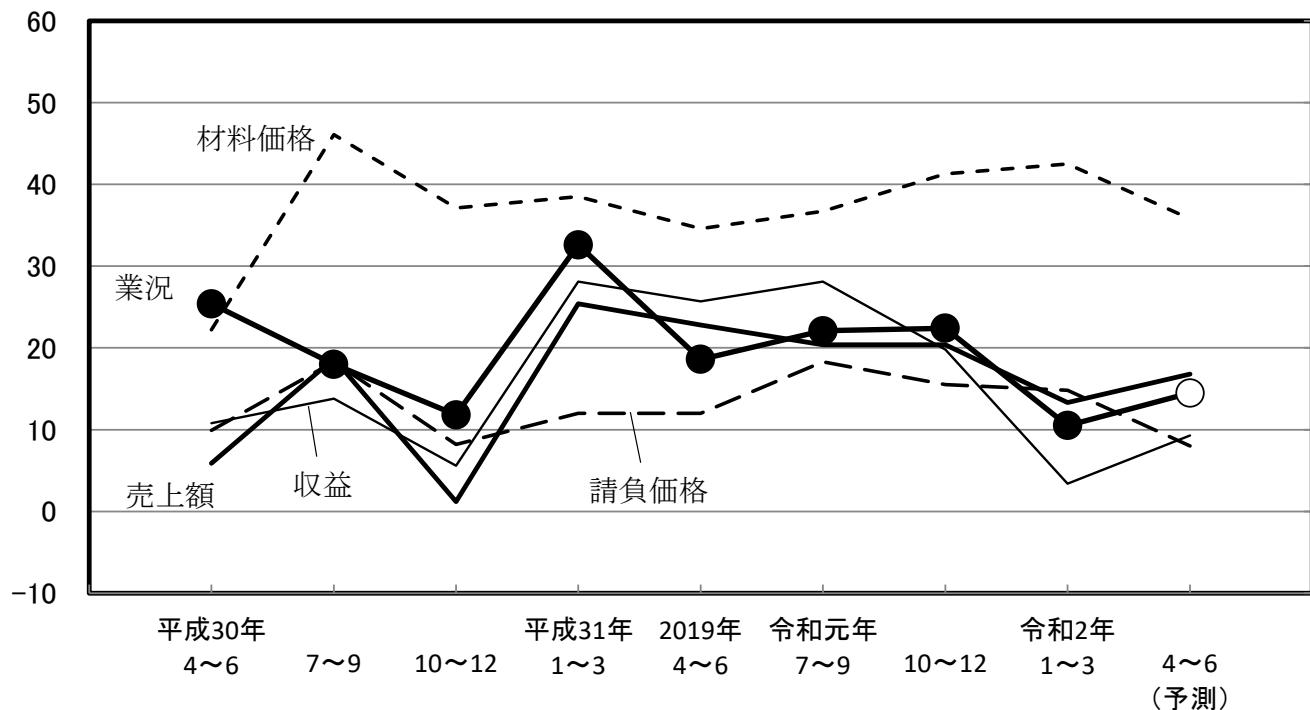
資金繰りは 3.3 で 4.8 ポイント減とやや容易さが縮小し、借入難易度は 7.7 で 11.9 ポイント増と大きく好転した。借入をした企業は 22.6% と 10.7 ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 19.4% と 3.9 ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは容易さがやや増す見込み。借入をする企業、設備投資を実施する企業はともに大きく減少する見通し。

### ／経営上の問題点・重点経営施策

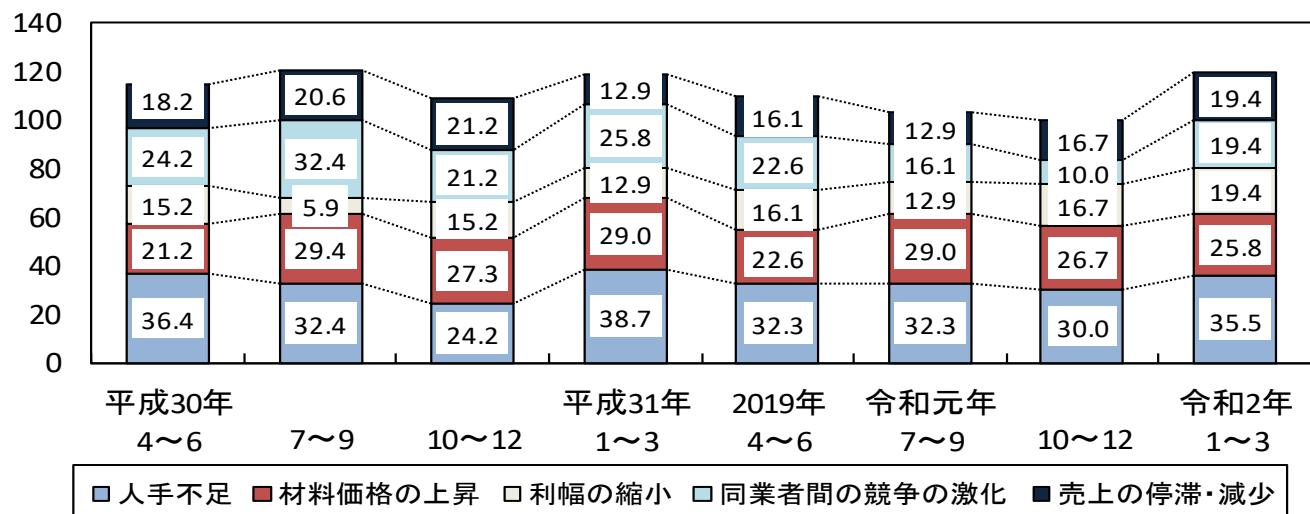
経営上の問題点は、1位は「人手不足」が 35.5% となった。次いで 2 位は「材料価格の上昇」で 25.8%、3 位は「利幅の縮小」「同業者間の競争の激化」「売上の停滞・減少」でいずれも同率で 19.4% となった。以下、4 位は「大手企業との競争の激化」「人件費の増加」「天候の不順」でいずれも同率で 9.7%、5 位は「下請の確保難」が 6.5% と続いた。

重点経営施策は、1 位は「技術力を高める」で 38.7% となった。次いで 2 位は「経費を節減する」「販路を広げる」でともに同率で 35.5%、3 位は「人材を確保する」で 29.0% となった。以下、4 位は「情報力を強化する」で 19.4%、5 位は「労働条件を改善する」で 9.7% であった。

## 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



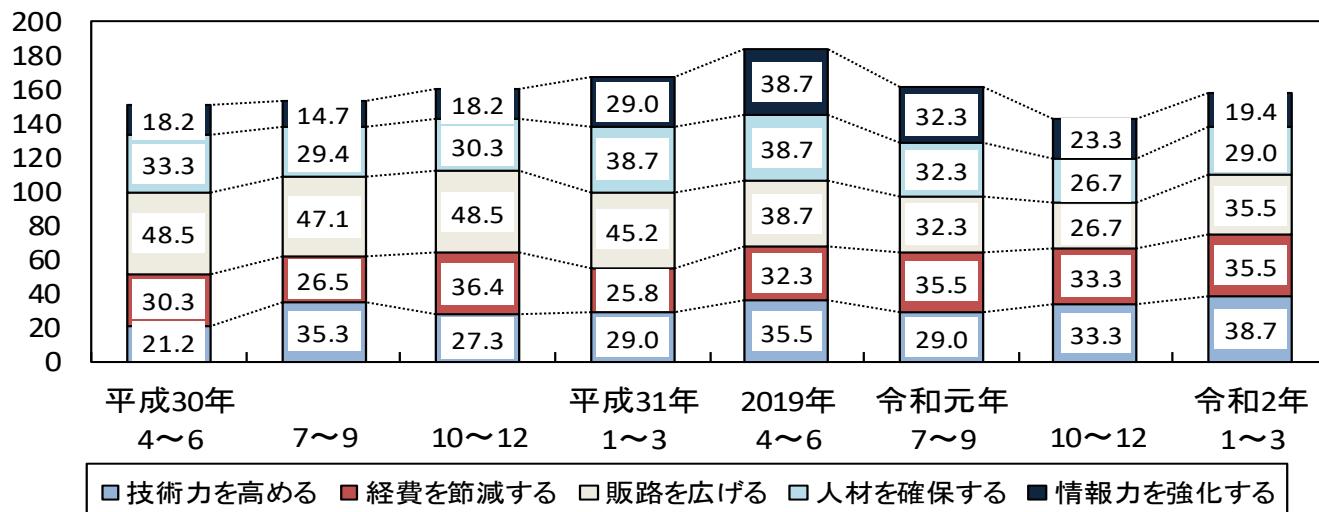
## 建設業経営上の問題点（%）



■人手不足 ■材料価格の上昇 □利幅の縮小 □同業者間の競争の激化 ■売上の停滞・減少

	2019年4月～6月期	令和元年7月～9月期	令和元年10月～12月期	令和2年1月～3月期
第1位	人手不足 32.3 %	人手不足 32.3 %	人手不足 30.0 %	人手不足 35.5 %
第2位	材料価格の上昇 22.6 % 同業者間の競争の激化 22.6 %	材料価格の上昇 29.0 %	材料価格の上昇 26.7 %	材料価格の上昇 25.8 %
第3位	利幅の縮小 16.1 % 売上の停滞・減少 16.1 % 下請の確保難 16.1 %	同業者間の競争の激化 16.1 % 利幅の縮小 16.1 % 売上の停滞・減少 16.1 %	天候の不順 16.7 % 利幅の縮小 16.7 % 売上の停滞・減少 16.7 %	利幅の縮小 19.4 % 同業者間の競争の激化 19.4 % 売上の停滞・減少 19.4 %
第4位	天候の不順 12.9 % 大手企業との競争の激化 12.9 %	天候の不順 12.9 % 利幅の縮小 12.9 % 売上の停滞・減少 12.9 %	同業者間の競争の激化 10.0 % 人件費の増加 10.0 %	大手企業との競争の激化 9.7 % 人件費の増加 9.7 % 天候の不順 9.7 %
第5位	人件費の増加 9.7 %	人件費の増加 9.7 % 下請の確保難 9.7 % 大手企業との競争の激化 9.7 %	下請の確保難 6.7 % 技術力の不足 6.7 %	下請の確保難 6.5 %

## 建設業 重点経営施策（%）



	2019年4月～6月期	令和元年7月～9月期	令和元年10月～12月期	令和2年1月～3月期
第1位	販路を広げる 38.7 %	経費を節減する 35.5 %	経費を節減する 33.3 %	技術力を高める 38.7 %
	情報力を強化する 38.7 %	技術力を高める 33.3 %		
	人材を確保する 38.7 %			
第2位	技術力を高める 35.5 %	販路を広げる 32.3 %	販路を広げる 26.7 %	経費を節減する 35.5 %
		情報力を強化する 32.3 %	人材を確保する 26.7 %	販路を広げる 35.5 %
		人材を確保する 32.3 %		
第3位	経費を節減する 32.3 %	技術力を高める 29.0 %	情報力を強化する 23.3 %	人材を確保する 29.0 %
第4位	教育訓練を強化する 9.7 %	新しい工法を導入する 6.5 %	新しい工法を導入する 6.7 %	情報力を強化する 19.4 %
第5位	新しい工法を導入する 3.2 %	教育訓練を強化する 3.2 %	教育訓練を強化する 3.3 %	労働条件を改善する 9.7 %
	労働条件を改善する 3.2 %		労働条件を改善する 3.3 %	
	不動産の有効活用を図る 3.2 %			