

(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 2.4 で前期比 4.6 ポイント増とやや改善した。売上額は 5.3 で 4.4 ポイント増となり、やや増加幅が拡大した。受注残は 2.2 ポイント増の 3.3 とやや良化し、収益は 3.0 で 5.1 ポイント増とわずかに増加に転じた。来期の見通しについては、業況、売上額、受注残、収益ともに大幅に厳しさを強める見込み。

業種別でみると、業況については、「金属製品、建設用金属製品」は悪化した一方、「一般機械器具、金型」「電気機械器具」は好転した。売上額については、「金属製品、建設用金属製品」は減少を強め、「一般機械器具、金型」「電気機械器具」は好転した。受注残については、「金属製品、建設用金属製品」は増加から減少に転じ、「一般機械器具、金型」「電気機械器具」は増加した。収益については、「金属製品、建設用金属製品」は増加から減少へ、「一般機械器具、金型」は減少から増加へそれぞれ転じ、「電気機械器具」は前期並みとなった。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は 1.1 ポイント増の $\Delta 2.0$ 、原材料価格は 0.7 ポイント減の 12.9、在庫については 0.1 ポイント減の $\Delta 1.1$ となり、それぞれ前期並みとなった。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する見込み。販売価格、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」は上昇から下降へ転じ、「一般機械器具、金型」は好転し、「電気機械器具」は前期並みとなった。原材料価格は、「金属製品、建設用金属製品」は下降へと転じ、「一般機械器具、金型」「電気機械器具」は上昇した。在庫は、「金属製品、建設用金属製品」「電気機械器具」で品薄へと転じ、「一般機械器具、金型」は品薄感が強まった。

資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは $\Delta 9.9$ で 0.1 ポイント増と前期並みとなった。借入難易度は $\Delta 15.6$ でやや厳しさが増し、借入をした企業は 23.9% 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 11.8% 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 $\Delta 10.0$ と前期並みで、借入をする企業は 10.8% と大幅に減少、設備投資を実施する企業は 13.0% 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」で厳しさが増し、「電気機械器具」では改善した。

借入難易度は、「金属製品、建設用金属製品」「一般機械器具、金型」で厳しさが増し、「電気機械器具」は前期並となった。今期借入をした企業は、「金属製品、建設用金属製品」「電気機械器具」で減少し、「一般機械器具、金型」で増加した。設備投資を実施した企業は、「金属製品、建設用金属製品」で減少し、「一般機械器具、金型」は増加し、「電気機械器具」は前期並みとなっている。

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 44.1% となった。2 位は「同業者間の競争の激化」と「利幅の縮小」が同率の 28.0%、3 位は「原材料高」で 17.2% となった。以下、4 位は「工場・機械の狭小・老朽化」で 10.8%、5 位は「仕入先からの値上げ要請」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 47.3%、3 位は「新製品・技術を開発する」で 15.1% となった。以下、4 位は「人材を確保する」で 10.8%、5 位は「情報力を強化する」で 8.6% と続いた。

業種別動向

(1) 金属製品・建設用金属製品

業況は $\Delta 12.0$ で前期比 11.1 ポイント減とかなり厳しさを増した。売上額は 3.1 ポイント減の $\Delta 9.3$ とやや減少を強め、受注残は 9.6 ポイント減の $\Delta 6.8$ と大きく後退した。収益は 12.5 ポイント減の $\Delta 4.7$ で大きく水面下に落ち込んだ。今期の「金属製品、建設用金属製品」は、業況、売上額、受注残、収益ともに減少している。

価格動向については、販売価格は $\Delta 7.7$ で 9.9 ポイント減と大幅に上昇から下降へと転じ、原材料価格は 50.4 ポイント減の $\Delta 17.6$ と極端に下降へ転じた。在庫は 8.3 ポイント減の $\Delta 5.6$ となり、大幅に品薄へと転じた。資金繰りは $\Delta 27.5$ で 20.9 ポイント減と非常に窮屈感が強まった。借入難易度は 6.7 ポイント減の $\Delta 6.7$ とかなり厳しい状況に転じた。借入をした企業は 23.5%で 9.8 ポイント減と大幅に減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 11.8%で大幅に減少した。

来期の見通しについては、業況、受注残は大きく悪化を強め、売上額、収益は非常に減少幅が拡大する見込み。販売価格は前期並み、原材料価格はわずかに良好感が強まる見込み。在庫、資金繰りは前期並みで、設備投資をする企業は大幅に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 58.8%、2 位は「利幅の縮小」で 41.2%、3 位は「原材料高」で 17.6%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 70.6%、2 位は「販路を広げる」で 47.1%、3 位は「提携先を見つける」と「人材を確保する」で同率の 17.6%となった。

(2) 一般機械器具・金型

業況は 13 ポイント増の 3.1 と大幅に改善した。売上額は 5.1 ポイント増の 2.7 と若干好転した。受注残は 9.1 ポイント増の $\Delta 10.3$ となり、大きく減少幅が縮小した。収益は 29.3 ポイント増の 20.2 で水面下を脱して非常に大きく増加に転じた。今期の「一般機械器具、金型」は、業況・売上額は好転、収益は良化し、受注残は持ち直している。

価格動向については、販売価格は 0.0 で 16.6 ポイント増と大きく好転し、原材料価格は 10.4 で 18.2 ポイント増とかなり厳しい状況に転じた。在庫は 7.3 ポイント減の $\Delta 9.7$ と大幅に品薄感が強まっている。資金繰りは 9.6 ポイント減の $\Delta 13.9$ となり、かなり厳しさが増した。借入難易度は 14.3 ポイント減の $\Delta 14.3$ となり大きく水面下に落ち込んだ。借入をした企業は 22.2%と 2.2 ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 11.1%で 1.1 ポイント増加した。

来期の見通しについては、業況、売上額、受注残は前期並みで、収益は非常に増加から減少に転じる見込み。販売価格は大きく下降へ転じて厳しさを強め、原材料価格は幾分上昇が弱まり落ち着きを見せる見込み。在庫は横ばいで、資金繰りはやや窮屈感が緩和するとみられる。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「利幅の縮小」で 55.6%、2 位は「同業者間の競争の激化」と「輸入製品との競争の激化」で同率の 33.3%、3 位は「売上の停滞・減少」、「人手不足」、「工場・機械の狭小・老朽化」で同率の 22.2%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 55.6%、2 位は「新製品・技術を開発する」、「提携先を見つける」、「機械化を推進する」、「人材を確保する」、「パート化を図る」、「労働条件を改善する」で同率の 11.1%となった。

(3) 電気機械器具

業況は 14.2 で 19.4 ポイント増と大幅に好転した。売上額は 20.2 ポイント増の 11.1 と非常に大きく良化した。受注残は 7.9 で 8.5 ポイント増と大きく水面下を脱し、収益は 1.2 ポイント減の 2.0 で前期並みとなった。今期の「電気機械器具」は、収益は前期並みとなり、業況、売上額、受注残は増加傾向に転じている。

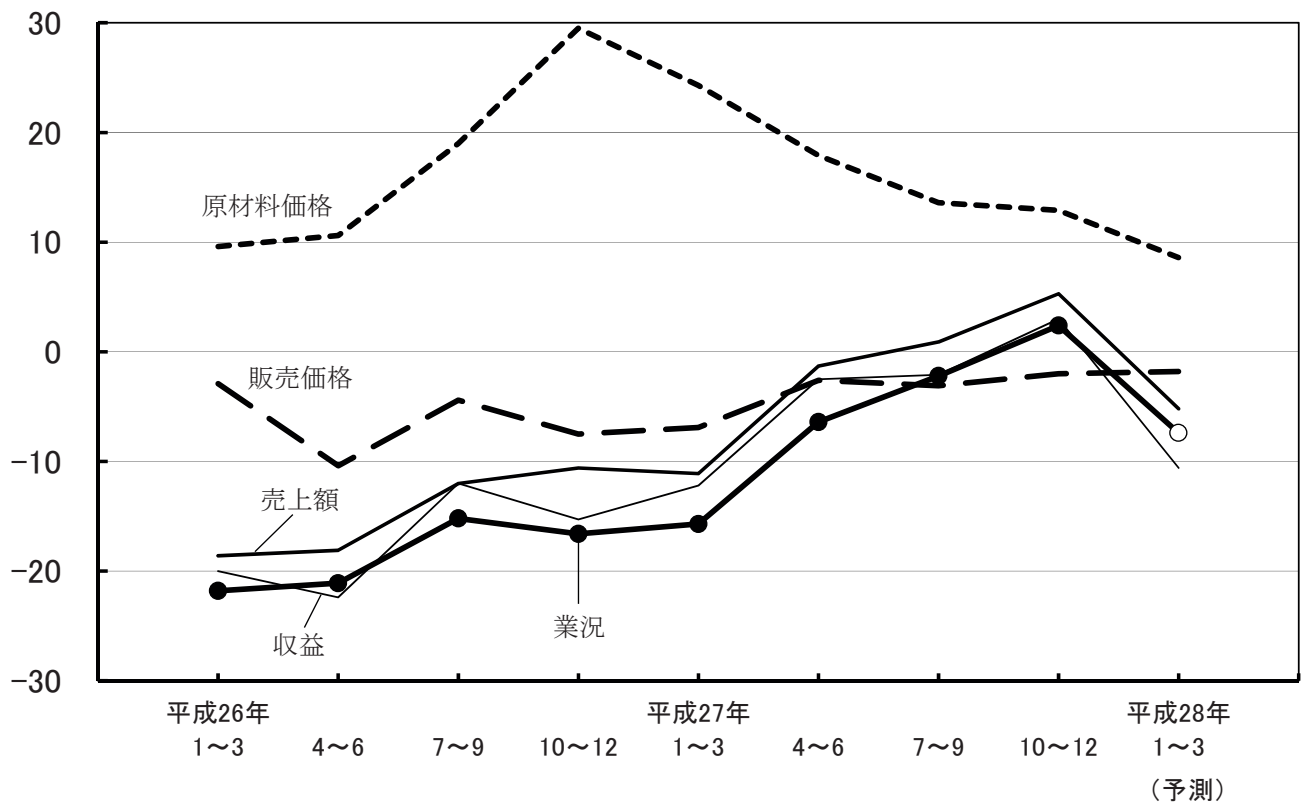
価格動向については、販売価格が 0.9 ポイント減の $\Delta 2.2$ と前期並みとなった。一方、原材料価格は 11.7

ポイント増の32.0と大きく上昇が強まった。在庫は4.5ポイント減の△2.1となり、若干過剰から品薄へと転じた。資金繰りは11.6ポイント増の△2.1と大幅に改善した。借入難易度は0.0と前期同様変わらず、借入をした企業は29.4%と△9.5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前期と同様の11.1%となった。

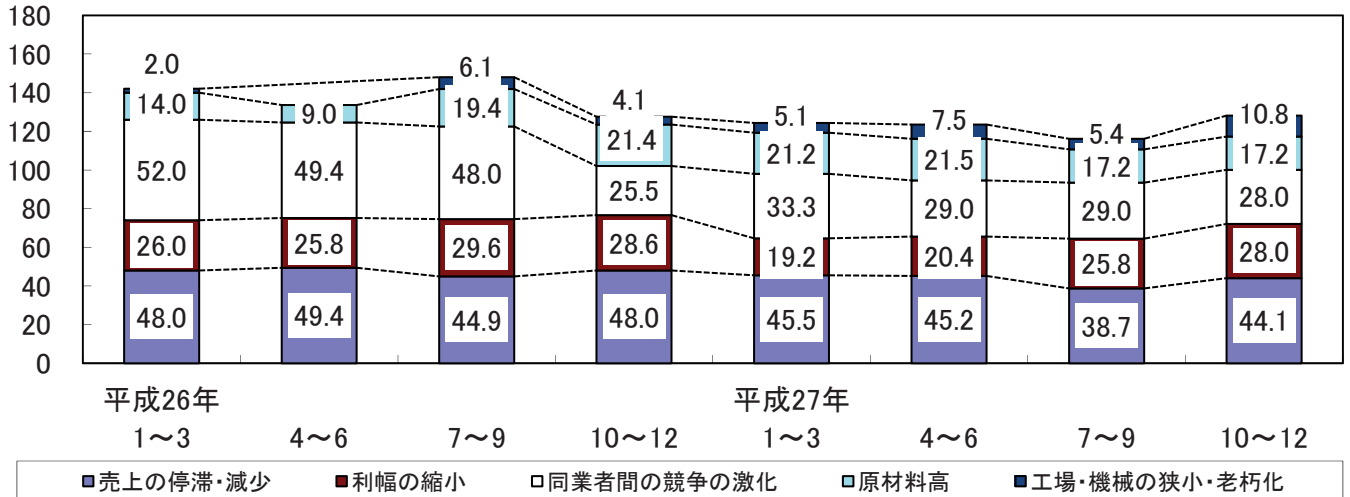
来期の見通しについては、業況と受注残は後退し、売上額は前期並みとなる見込み。一方、収益は水面下に落ち込む見込みとなっている。販売価格は前期並みで、原材料価格は大幅に上昇が弱まり、落ち着きを見せる見込みとなっている。在庫はやや不足感が強まり、資金繰りは大きく窮屈感を脱し、設備投資を実施する企業は前期並みとなる見込みとなっている。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で44.4%、2位は「同業者間の競争の激化」と「利幅の縮小」で同率の22.2%、3位は「合理化の不足」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

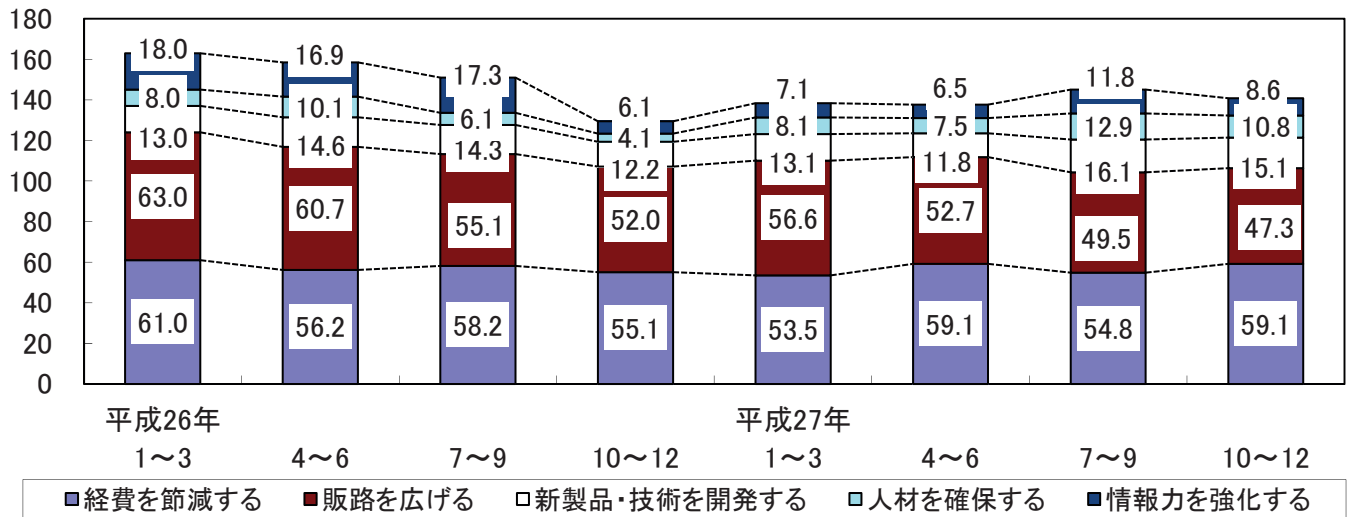


製造業 経営上の問題点（％）



	27年1～3月期	27年4～6月期	27年7～9月期	27年10～12月期
第1位	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％	売上の停滞・減少 44.1％
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 29.0％	同業者間の競争の激化 29.0％	利幅の縮小 28.0％ 同業者間の競争の激化 28.0％
第3位	原材料高 21.2％	原材料高 21.5％	利幅の縮小 25.8％	原材料高 17.2％
第4位	利幅の縮小 19.2％	利幅の縮小 20.4％	原材料高 17.2％	工場・機械の狭小・老朽化 10.8％
第5位	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％	仕入先からの値上げ要請 9.7％

製造業 重点経営施策（％）



	27年1～3月期	27年4～6月期	27年7～9月期	27年10～12月期
第1位	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％	経費を節減する 59.1％
第2位	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％	販路を広げる 47.3％
第3位	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％	新製品・技術を開発する 15.1％
第4位	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％	人材を確保する 10.8％
第5位	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％	情報力を強化する 8.6％

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 3.1 ポイント減の $\Delta 1.5$ と若干悪化に転じた。売上額は 1.5 ポイント減の 17.4 となり、横ばいとなった。収益は 5.1 で 0.1 ポイント増と前期並みとなった。来期の見通しについては、業況は前期並みだが、売上額は増加傾向が大幅に後退し、収益は大きく水面下に落ち込む見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は 14.1 で 9.3 ポイント増と大幅に上昇傾向を強め、仕入価格は 9.1 ポイント増の 20.8 ポイントと大きく上昇が強まった。在庫については 3.5 ポイント増の 5.7 とやや過剰感が強まった。来期の見通しについては、仕入価格、販売価格は落ち着きを見せ、在庫は大きく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

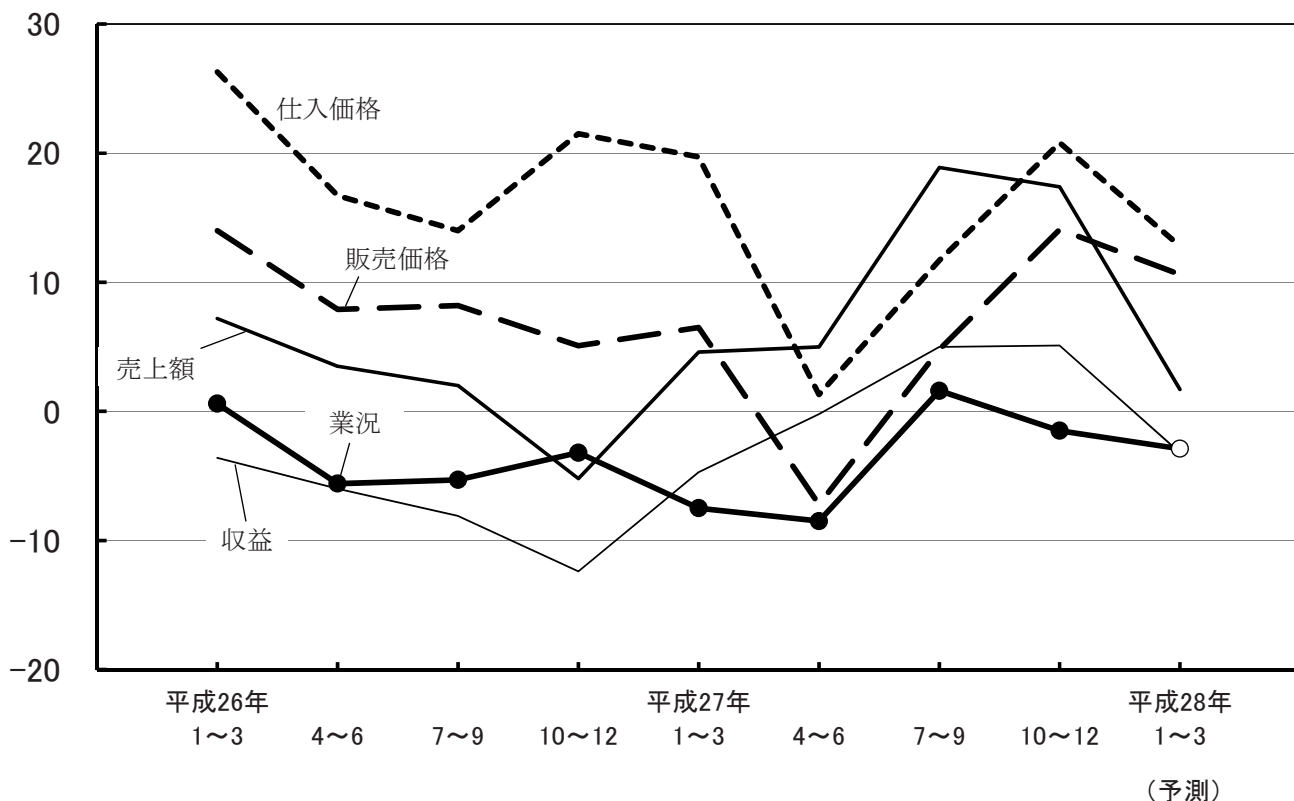
資金繰りは $\Delta 6.1$ で 11.6 ポイント減と大幅に厳しい状況に転じた。借入難易度は 3.8 と前期と同様で、借入をした企業は 28.6%で 3.6 ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 14.3%と 4.2 ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは $\Delta 8.9$ と苦しさやや強まり、借入をする企業は 15.4%と大幅に減少する見込み。設備投資をする企業は、22.2%と大幅に増加する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

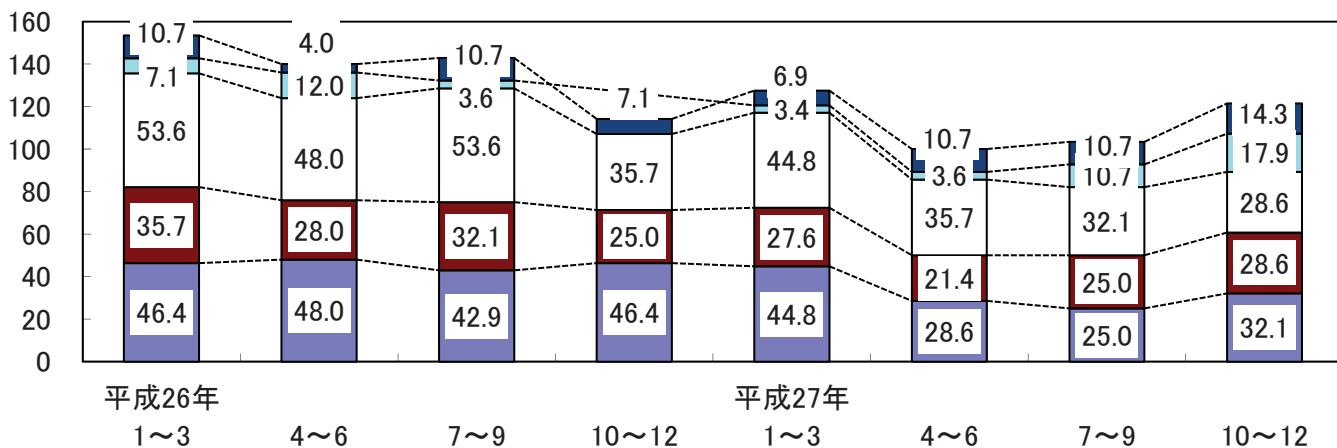
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」で 32.1%となった。2位は「同業者間の競争の激化」と「利幅の縮小」で同率の 28.6%となった。3位は「仕入先からの値上げ要請」で 17.9%となった。4位は「人手不足」、「輸入品との競争の激化」、「合理化の不足」で同率の 14.3%、5位は「流通経路の変化による競争の激化」と「販売納入先からの値下げ要請」が同率で 10.7%と続いた。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」で 53.6%、2位は「販路を広げる」で 32.1%となった。3位は「情報力を強化する」で 28.6%、4位は「取引先を支援する」で 14.3%、5位は「品揃えを充実する」、「提携先を見つける」、「機械化を推進する」、「人材を確保する」、「流通経路の見直しをする」、「輸入品の取扱いを増やす」、「不動産の有効活用を図る」が同率で 7.1%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



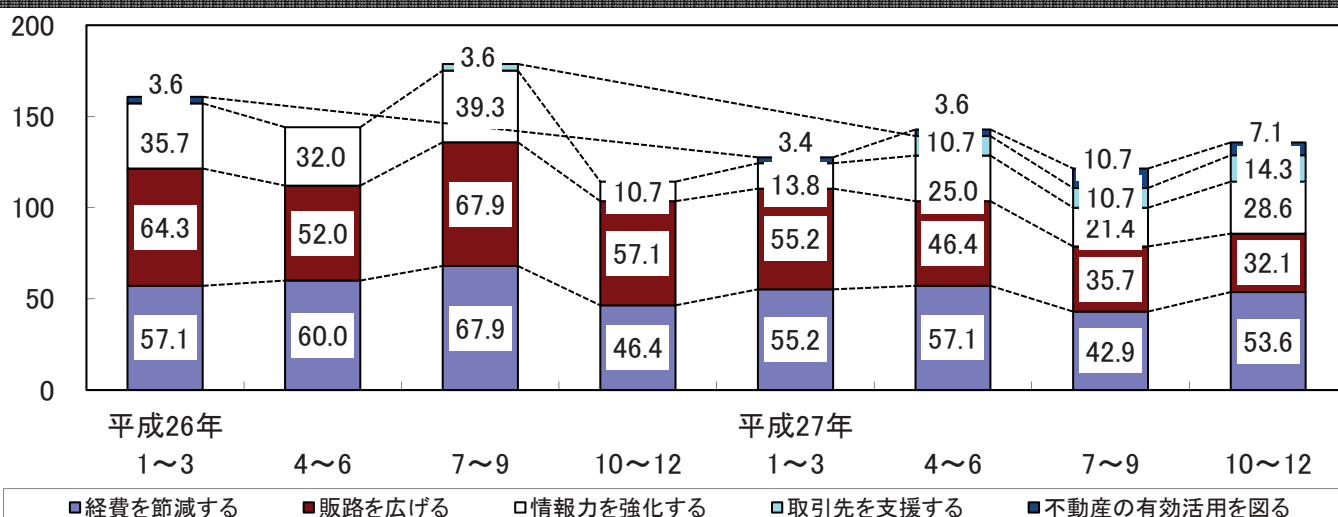
卸売業 経営上の問題点（％）



■ 売上の停滞・減少 ■ 利幅の縮小 □ 同業者間の競争の激化 □ 仕入先からの値上げ要請 ■ 合理化の不足

	27年1~3月期	27年4~6月期	27年7~9月期	27年10~12月期
第1位	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 %	同業者間の競争の激化 32.1 %	売上の停滞・減少 32.1 %
第2位	利幅の縮小 27.6 %	売上の停滞・減少 28.6 %	利幅の縮小 25.0 % 売上の停滞・減少 25.0 %	利幅の縮小 28.6 % 同業者間の競争の激化 28.6 %
第3位	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 %	仕入先からの値上げ要請 17.9 %
第4位	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 %	合理化の不足 14.3 % 輸入品との競争の激化 14.3 % 人手不足 14.3 %
第5位	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 %	流通経路の変化による競争の激化 10.7 % 販売納入先からの値下げ要請 10.7 %

卸売業 重点経営施策（％）



	27年1～3月期		27年4～6月期		27年7～9月期		27年10～12月期	
第1位	経費を節減する	55.2 %	経費を節減する	57.1 %	経費を節減する	42.9 %	経費を節減する	53.6 %
	販路を広げる	55.2 %						
第2位	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 %	販路を広げる	32.1 %
第3位	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 %	情報力を強化する	28.6 %
第4位	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	14.3 %	取引先を支援する	14.3 %
			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	10.3 %	提携先を見つける	7.1 %	不動産の有効活用を図る	10.7 %	不動産の有効活用を図る	7.1 %
			機械化を推進する	7.1 %	取引先を支援する	10.7 %	輸入品の取扱いを増やす	7.1 %
			人材を確保する	7.1 %	品揃えを充実する	10.7 %	流通経路の見直しをする	7.1 %
			パート化を図る	7.1 %			人材を確保する	7.1 %
			輸入品の取扱いを増やす	7.1 %			機械化を推進する	7.1 %
							提携先を見つける	7.1 %
							品揃えを充実する	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 $\Delta 27.9$ で12.1ポイント減と大幅に悪化幅が拡大した。売上額は $\Delta 15.1$ で4.7ポイント減とやや低迷し、収益は $\Delta 16.6$ で0.1ポイント減と前期並みとなった。来期の見通しについては、売上額と収益は大幅に減少を強め、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2.0ポイント増の4.2とやや上昇幅が拡大し、仕入価格も18.3で3.3ポイント増とわずかに上昇が強まった。在庫は2.1ポイント増の $\Delta 2.0$ と、やや不足感が改善した。来期の見通しについては、販売価格と仕入価格はやや上昇幅が縮小、在庫は2.5ポイント増の0.5とやや在庫過多に転じる見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

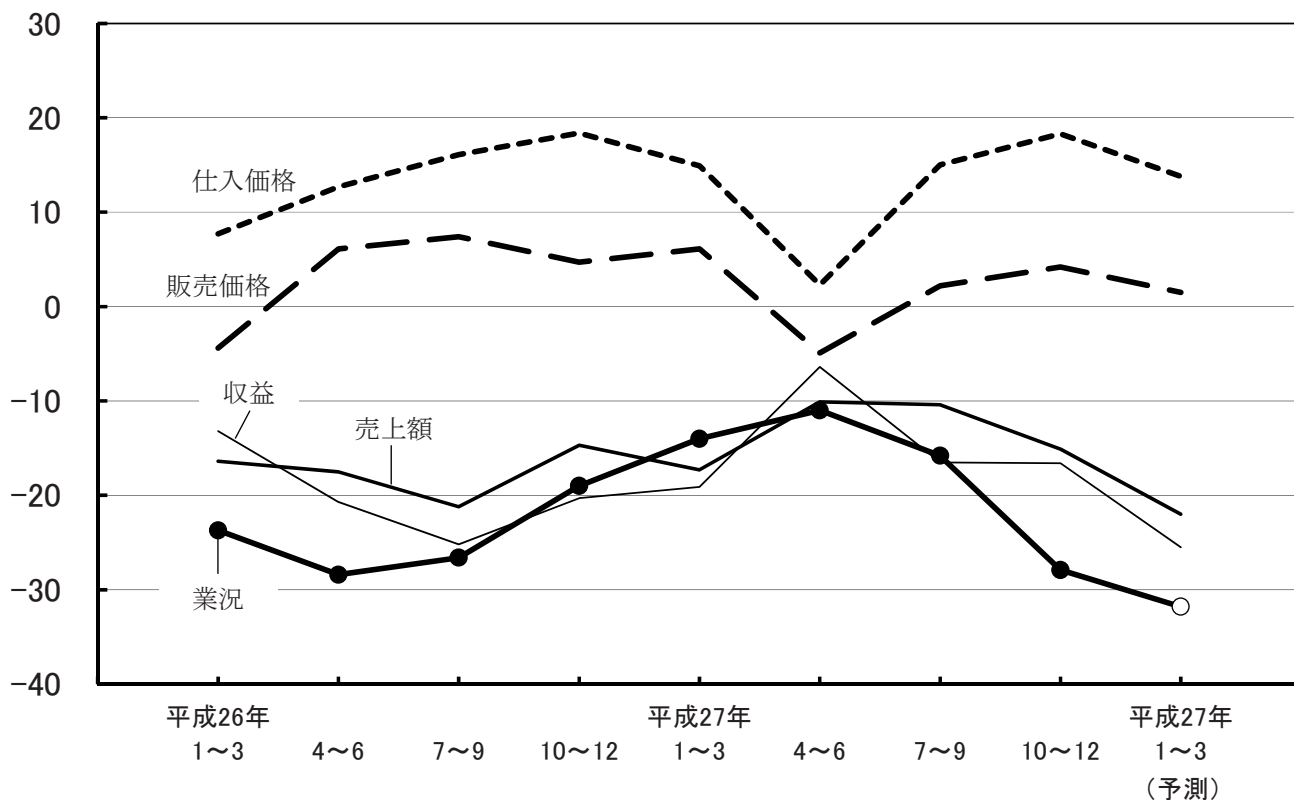
資金繰りは $\Delta 25.3$ で15.3ポイント減と大幅に厳しさが増した。借入難易度は8.4ポイント減の $\Delta 11.1$ と大きく窮屈感が強まり、借入をした企業は6.4%で0.3ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は8.3%でわずかに増加した。来期の見通しについては、資金繰りは $\Delta 28.7$ とやや苦しさが強まり、借入をする企業と設備投資をする企業はやや減少する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

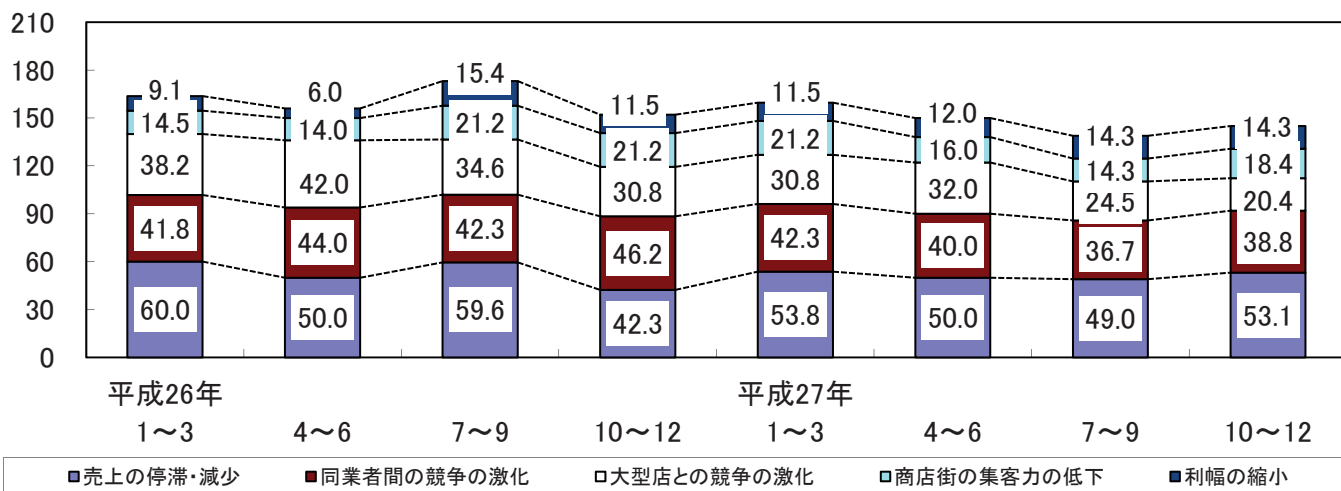
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」で53.1%となった。次いで2位は「同業者間の競争の激化」で38.8%、3位は「大型店との競争の激化」で20.4%と続いた。以下、4位は「商店街の集客力の低下」で18.4%、5位は「利幅の縮小」で14.3%と続いた。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で44.9%となった。次いで2位は「品揃えを改善する」で40.8%、3位は「宣伝・広告を強化する」で30.6%となった。以下、4位は「売れ筋商品を取扱う」で24.5%、5位は「商店街事業を活性化させる」で12.2%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

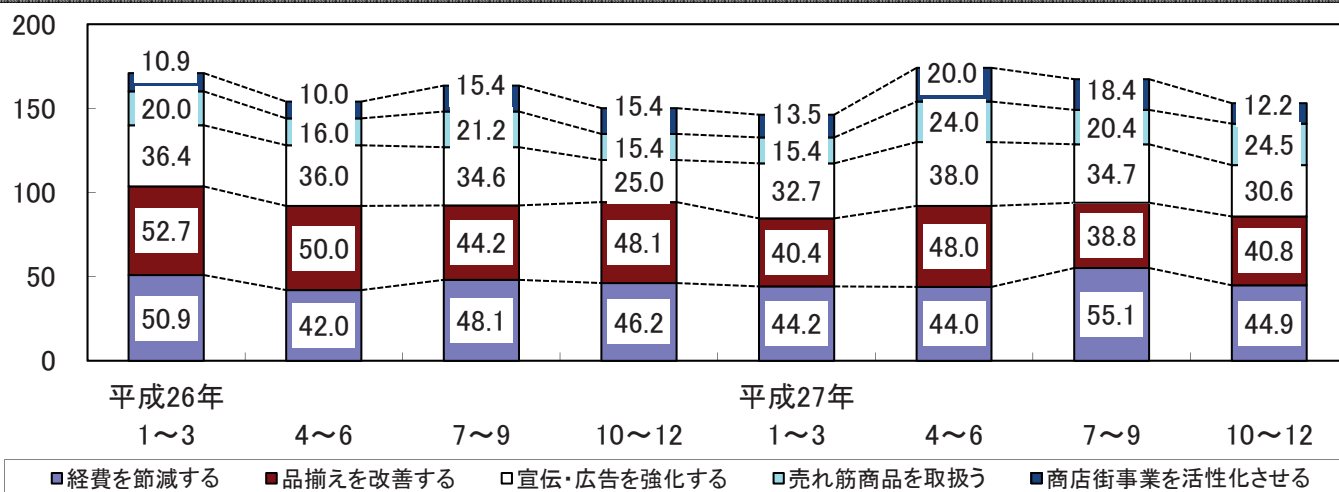


小売業 経営上の問題点（％）



	27年1~3月期	27年4~6月期	27年7~9月期	27年10~12月期
第1位	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 %	売上の停滞・減少 53.1 %
第2位	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 %	同業者間の競争の激化 38.8 %
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 32.0 %	大型店との競争の激化 24.5 %	大型店との競争の激化 20.4 %
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 16.0 %	商店街の集客力の低下 14.3 %	商店街の集客力の低下 18.4 %
第5位	利幅の縮小 11.5 %	仕入先からの値上げ要請 12.0 %	販売商品の不足 10.2 %	利幅の縮小 14.3 %
		利幅の縮小 12.0 %	商圏人口の減少 10.2 %	

小 売 業 重 点 経 営 施 策 (%)



	27年1~3月期		27年4~6月期		27年7~9月期		27年10~12月期	
第1位	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 %	経費を節減する	44.9 %
第2位	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 %	品揃えを改善する	40.8 %
第3位	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 %	宣伝・広告を強化する	30.6 %
第4位	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 %	売れ筋商品を取扱う	24.5 %
第5位	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 %	商店街事業を活性化させる	12.2 %

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、 $\Delta 11.6$ で1.9ポイント増とやや持ち直した。売上額は5.0ポイント減の $\Delta 10.1$ とやや減少を強め、収益は0.1ポイント減の $\Delta 8.5$ と前期並みとなった。来期の見通しについては、業況、収益はいずれも前期並みで、売上額はやや改善する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、料金価格は4.1ポイント増で $\Delta 5.9$ となり、やや下降幅が縮小した。材料価格は2.0ポイント増の10.8となり、やや上昇幅が拡大した。来期の見通しについては、料金価格は1.2ポイント増の $\Delta 4.7$ と前期並みで、材料価格は0.1ポイント増の10.9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

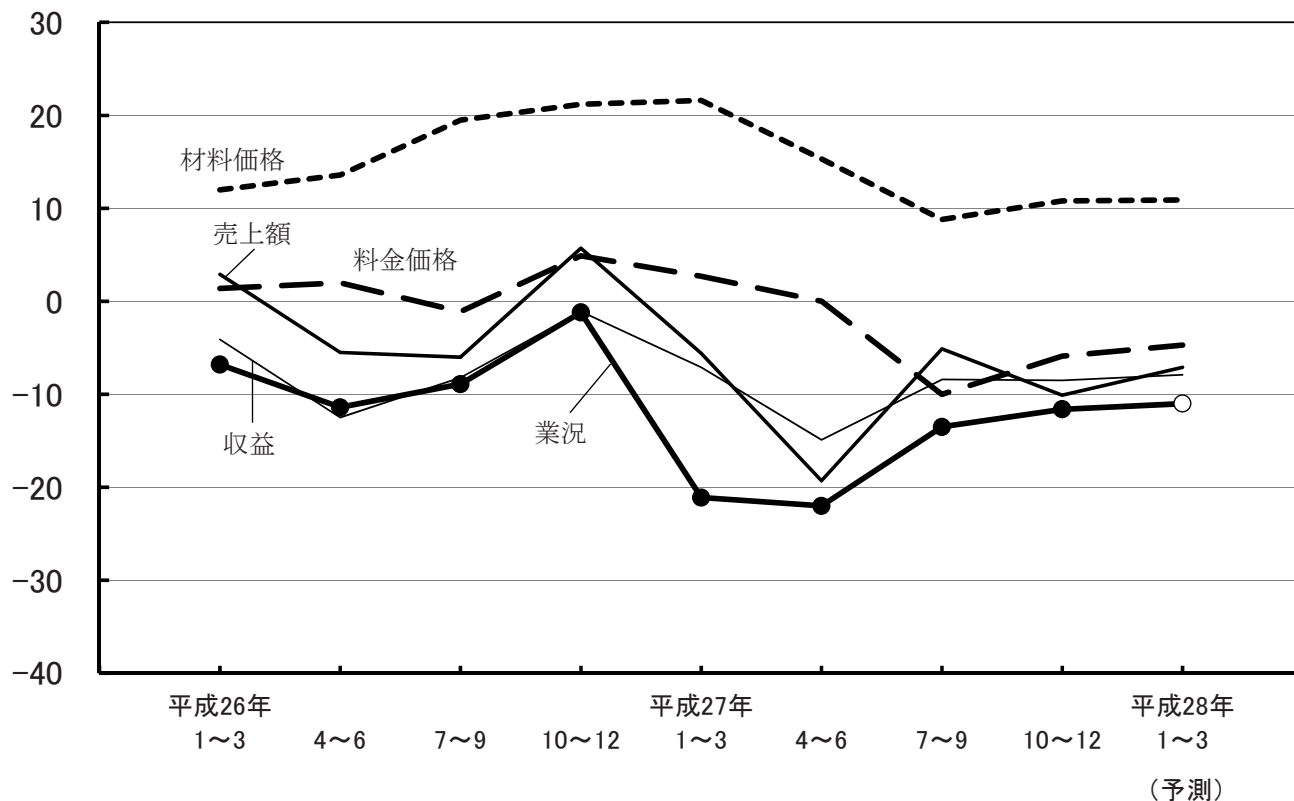
資金繰りは、 $\Delta 9.6$ で0.7ポイント減と前期同様変化なく、借入難易度は1.9ポイント減の $\Delta 8.0$ とやや厳しさを増した。借入をした企業は19.6%で3.5ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資をした企業は12.5%で0.2ポイント増と前期並みとなった。来期の見通しについては、資金繰りはやや厳しさが和らぎ、借入をする企業は大幅に減少し、設備投資をする企業はやや増加する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

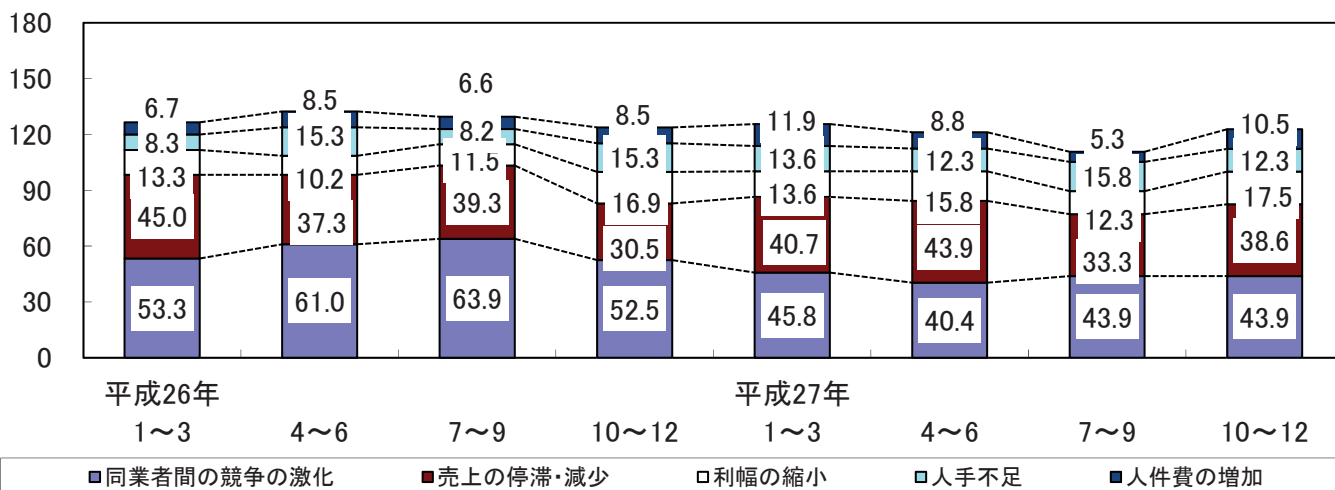
経営上の問題点は、1位は「同業者間の競争の激化」で43.9%、2位は「売上の停滞・減少」で38.6%、3位は「利幅の縮小」で17.5%となった。以下、4位は「人手不足」で12.3%、5位は、「料金の値下げ要請」、「人件費の増加」が同率で10.5%と続いた。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で43.9%、2位は「販路を広げる」で40.4%、3位は「宣伝・広告を強化する」で26.3%となった。以下、4位は「人材を確保する」で15.8%、5位は、「教育訓練を強化する」で12.3%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

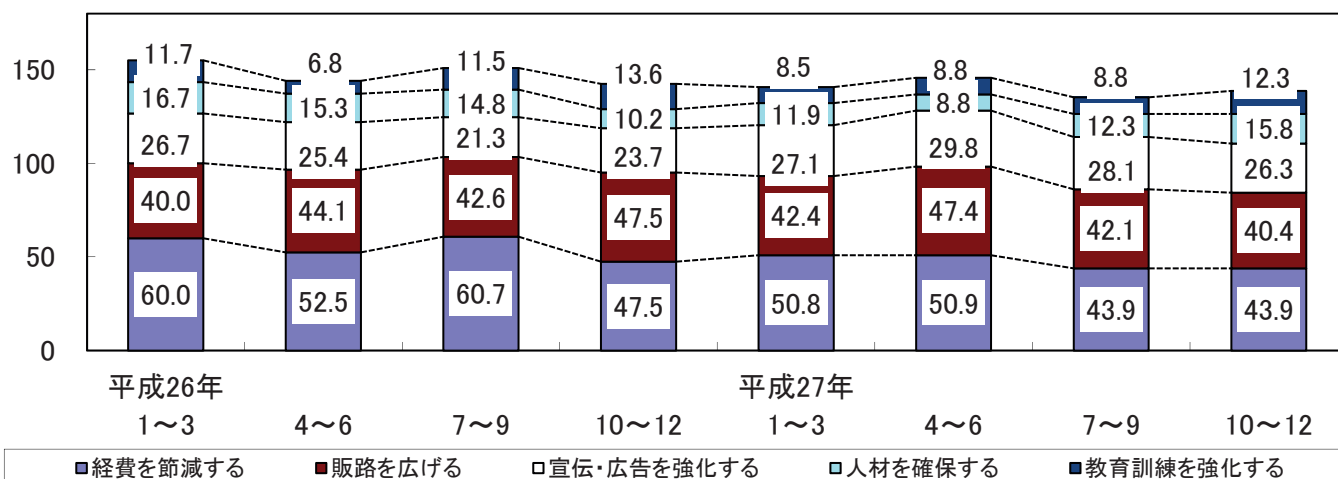


サービス業 経営上の問題点（％）



	27年1~3月期	27年4~6月期	27年7~9月期	27年10~12月期
第1位	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 %	同業者間の競争の激化 43.9 %
第2位	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 %	売上の停滞・減少 38.6 %
第3位	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 %	利幅の縮小 17.5 %
第4位	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 %	人手不足 12.3 %
第5位	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 %	利幅の縮小 12.3 %	人件費の増加 10.5 % 料金の値下げ要請 10.5 %

サービス業 重点経営施策（％）



	27年1～3月期	27年4～6月期	27年7～9月期	27年10～12月期
第1位	経費を節減する 50.8 %	経費を節減する 50.9 %	経費を節減する 43.9 %	経費を節減する 43.9 %
第2位	販路を広げる 42.4 %	販路を広げる 47.4 %	販路を広げる 42.1 %	販路を広げる 40.4 %
第3位	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 %	宣伝・広告を強化する 26.3 %
第4位	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 %	人材を確保する 12.3 %	人材を確保する 15.8 %
第5位	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 8.8 % 技術力を強化する 8.8 % 提携先を見つける 8.8 %	教育訓練を強化する 12.3 %

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 6.7 で 2.7 ポイント増とわずかに好感が強まった。売上額は 2.6 で 7.1 ポイント減と大きく伸び悩み、収益は 1.5 で 2.6 ポイント増とわずかに増加に転じた。施工高は 7.3 で 2.5 ポイント減とやや後退し、受注残は 8.2 で 2.8 ポイント増とわずかに上向いた。来期の見通しについては、収益はやや堅調さを強め、施工高、受注残はやや増加幅が拡大し、売上額、業況は大きく好調さが強まる見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、請負価格は 9.0 ポイント増の 16.0、材料価格は 6.0 ポイント増の 49.2 となり大きく上昇傾向を強めた。在庫については $\Delta 1.0$ で 6.9 ポイント減となり、大きく過剰から品薄へと転じた。来期の見通しについては、請負価格はやや上昇幅が拡大し、材料価格は前期並みとなる見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

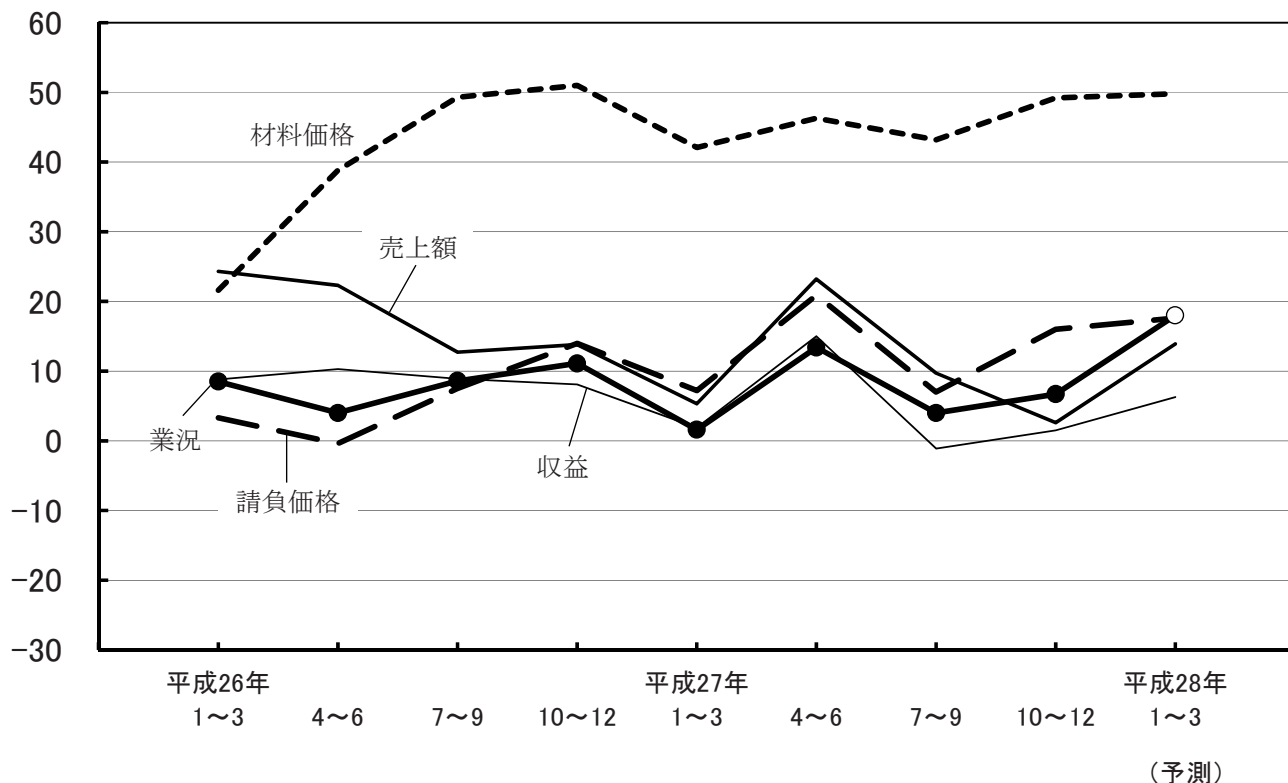
資金繰りは、 $\Delta 17.1$ で 14.4 ポイント減と大幅に厳しさが増し、借入難易度は 5.6 とやや楽になり、借入をした企業は 2.7 ポイント増の 31.6% で前期よりもわずかに増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 15.8% でやや増加した。来期の見通しについては、資金繰りは厳しさが大幅に和らぎ、借入をする企業は大きく減少するとみられる。設備投資を実施する企業はやや増加する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

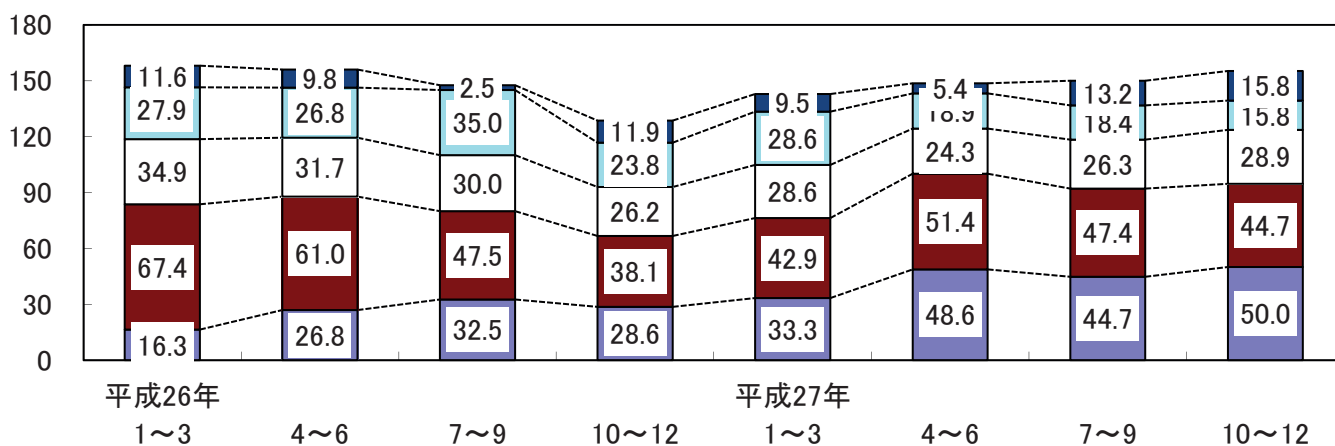
経営上の問題点は、1 位は「材料価格の上昇」で 50.0% となった。次いで 2 位は「同業者間の競争の激化」で 44.7%、3 位は「売上の停滞・減少」で 28.9% となった。以下、4 位は「人手不足」、「大手企業との競争の激化」「利幅の縮小」が同率で 15.8% と続いた。

重点経営施策は、1 位は「経費を節減する」で 68.4%。2 位は「販路を広げる」で 47.4%、3 位は「人材を確保する」で 31.6% となった。以下、4 位は「情報力を強化する」、「技術力を高める」が同率で 18.4% 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



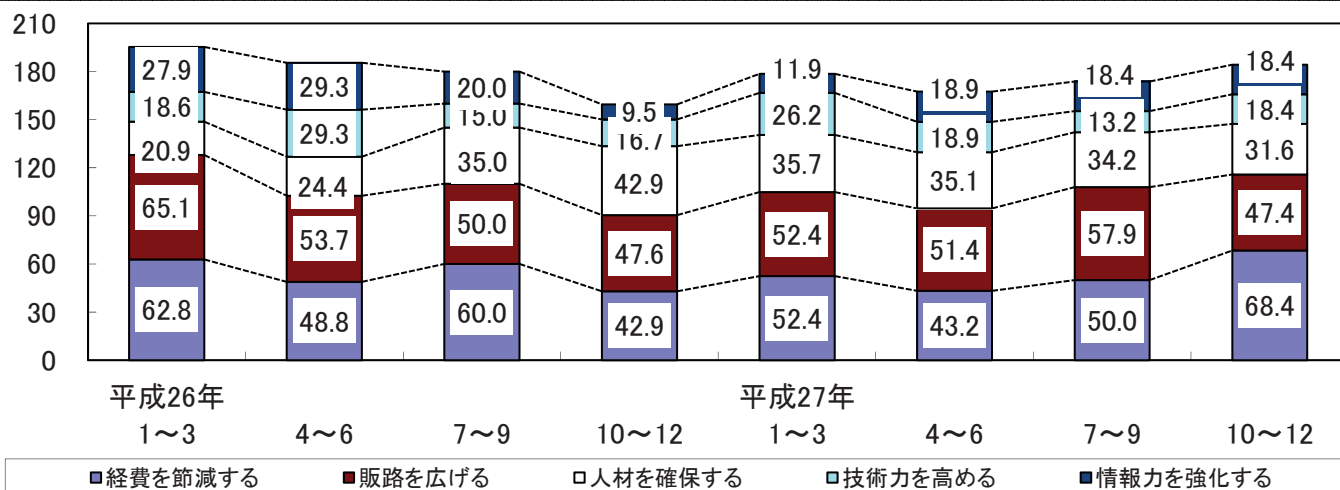
建設業 経営上の問題点（％）



■材料価格の上昇 ■同業者間の競争の激化 □売上の停滞・減少 □利幅の縮小 ■大手企業との競争激化

	27年1~3月期	27年4~6月期	27年7~9月期	27年10~12月期
第1位	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 %	材料価格の上昇 50.0 %
第2位	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 %	同業者間の競争の激化 44.7 %
第3位	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 %	売上の停滞・減少 28.9 %
第4位	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 %	利幅の縮小 15.8 % 大手企業との競争激化 15.8 % 人手不足 15.8 %
第5位	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 %	人件費の増加 13.2 %

建設業 重点経営施策（％）



	27年1～3月期		27年4～6月期		27年7～9月期		27年10～12月期	
第1位	経費を節減する	52.4 %	販路を広げる	51.4 %	販路を広げる	57.9 %	経費を節減する	68.4 %
	販路を広げる	52.4 %						
第2位	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 %	販路を広げる	47.4 %
第3位	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 %	人材を確保する	31.6 %
第4位	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	18.4 %	技術力を高める	18.4 %
			情報力を強化する	18.9 %			情報力を強化する	18.4 %
第5位	新しい工法を導入する	2.4 %	新しい工法を導入する	5.4 %	技術力を高める	13.2 %	不動産の有効活用	5.3 %
	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 %						