

## (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 $\Delta 16.4$ で前期比3.3ポイント減とやや低調感が強まった。売上額は $\Delta 16.3$ で9.1ポイント減、受注残は $\Delta 13.3$ で6.4ポイント減、収益は $\Delta 15.1$ で7.8ポイント減と、いずれも大きく低迷した。来期の見通しについては、業況は厳しさがわずかに和らぎ、売上額は減少が大きく弱まり、受注残、収益はいずれも若干持ち直す見込み。

業種別でみると、業況は、「金属製品、建設用金属製品」は大きく厳しさが和らぎ、「一般機械器具、金型」は前期同様の良好感が続き、「電気機械器具」は極端に水面下に落込んだ。売上額は、「一般機械器具、金型」はやや増加幅が拡大し、「金属製品、建設用金属製品」はかなり減少が弱まり、「電気機械器具」は増加から減少に極端に転じた。受注残は、「一般機械器具、金型」はやや増加が強まり、「金属製品、建設用金属製品」は大きく増加に転じ、「電気機械器具」は増加から減少に極端に転じた。収益は、「一般機械器具、金型」はやや増加が強まり、「金属製品、建設用金属製品」は大きく増加に転じ、「電気機械器具」は大きく減少に転じた。

#### 価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は $\Delta 5.4$ で3.3ポイント減とやや下降が強まった。原材料価格は10.7で6.0ポイント増と大きく上昇が強まった。在庫は2.1で2.4ポイント増とわずかに過剰に転じた。来期の見通しについては、販売価格は下降幅がわずかに縮小し、原材料価格は上昇傾向がやや弱まる見込み。在庫は今期同様で推移する見通し。

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」は大きく上昇に転じ、「一般機械器具、金型」はやや上昇が弱まり、「電気機械器具」は上昇から下降に大きく転じた。原材料価格は、「金属製品、建設用金属製品」は極端に上昇に転じ、「電気機械器具」は幾分上昇幅が拡大し、「一般機械器具、金型」はやや上昇が弱まった。在庫は、「金属製品、建設用金属製品」はわずかに不足感が改善し、「一般機械器具、金型」「電気機械器具」はいずれも大きく過剰感が強まった。

#### 資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは $\Delta 10.9$ で2.5ポイント減とわずかに窮屈感が強まった。借入難易度は $\Delta 10.5$ で3.0ポイント増とやや厳しさが和らいだ。借入をした企業は16.3%で0.7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10.5%で前期並となった。

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する見込み。設備投資を実施する企業はほぼ横ばいの見通し。

業種別でみると、資金繰りは、「電気機械器具」は大きく窮屈感が緩和し、「金属製品、建設用金属製品」で大きく容易さが縮小し、「一般機械器具、金型」でわずかに窮屈感が強まった。

借入難易度は、「電気機械器具」で大きく厳しさが和らぎ、「金属製品、建設用金属製品」「一般機械器具、金型」でいずれも前期並となった。今期借入をした企業は、「一般機械器具、金型」で大きく増加、「金属製品、建設用金属製品」「電気機械器具」でいずれも大きく減少した。設備投資を実施した企業は、「電気機械

器具」で横這い、「金属製品、建設用金属製品」でやや減少、「一般機械器具、金型」で大きく減少した。

## 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44.8%となった。2位は「利幅の縮小」で28.7%、3位は「同業者間の競争の激化」で21.8%となった。以下、4位は「原材料高」で16.1%、5位は「人手不足」で11.5%となった。

重点経営施策では、1位は「販路を広げる」で54.0%となった。2位は「経費を節減する」で47.1%、3位は「情報力を強化する」で14.9%となった。以下、4位は「新製品・技術を開発する」「提携先を見つける」が同率の11.5%で続いた。

## 業種別動向

### (1) 金属製品、建設用金属製品

業況は△8.7で前期比12.1ポイント増と大きく厳しさが和らいだ。売上額は△8.6で9.2ポイント増とかなり減少が弱まり、受注残は1.0で15.8ポイント増、収益は5.8で13.4ポイント増といずれも大きく増加に転じた。今期の「金属製品、建設用金属製品」は、業況、売上額、受注残、収益いずれも増加している。

価格動向については、販売価格は5.6で13.3ポイント増と大きく上昇に転じ、原材料価格は31.1で35.8ポイント増と極端に上昇に転じた。在庫は△2.5で2.2ポイント増とわずかに不足感が改善した。資金繰りは0.7で7.6ポイント減と大きく容易さが縮小し、借入難易度は△25.0で増減なく前期同様の厳しさが続いた。借入をした企業は7.7%で5.6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15.4%で4.6ポイント減少した。

来期の見通しについては、業況は厳しさが幾分和らぎ、受注残は増加幅が大きく拡大し、売上額はかなり持ち直す見込み。一方、収益は増加から減少に転じる見通し。販売価格は上昇傾向がやや強まり、原材料価格は上昇幅が大きく縮小すると見込まれる。在庫は今期同様の水準で推移し、資金繰りは容易さが大きく増し、設備投資をする企業は大きく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35.7%、2位は「同業者間の競争の激化」で21.4%、3位は「販売納入先からの値下げ要請」「生産能力の不足」が同率の14.3%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」が同率の42.9%、3位は「情報力を強化する」で21.4%となった。

### (2) 一般機械器具、金型

業況は7.8で前期比0.3ポイント増と前期同様の良好感が続いた。売上額は18.4で3.3ポイント増とやや増加幅が拡大し、受注残は10.2で4.1ポイント増、収益は5.0で1.5ポイント増といずれもやや増加が強まった。今期の「一般機械器具、金型」は、業況は前期並、売上額、受注残、収益はいずれも増加している。

価格動向については、販売価格は4.0で1.9ポイント減、原材料価格は7.8で2.7ポイント減といずれもやや上昇傾向が弱まった。在庫は18.0で10.5ポイント増と大きく過剰感が強まった。資金繰りは△4.8で2.3ポイント減とわずかに窮屈感が強まった。借入難易度は0.0で増減なく前期同様となった。借入をした企業は18.2%で18.2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9.1%で9.1ポイント減少した。

来期の見通しについては、業況は好調感が幾分強まる一方、売上額は増加がかなり弱まり、収益はやや弱含む見込み。受注残は増加から減少に大きく転じる見通し。原材料価格は上昇幅が大きく拡大し、販売価格は上昇傾向が若干強まるとみられる。在庫は今期同様で推移し、資金繰りは容易な状況となり、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「利幅の縮小」で36.4%、2位は「売上の停滞・減少」で27.3%、

3位は「同業者間の競争の激化」「工場・機械の狭小・老朽化」が同率で18.2%となった。重点経営施策については、1位は「販路を広げる」で54.5%、2位は「経費を節減する」で36.4%、3位は「情報力を強化する」で18.2%となった。

### (3) 電気機械器具

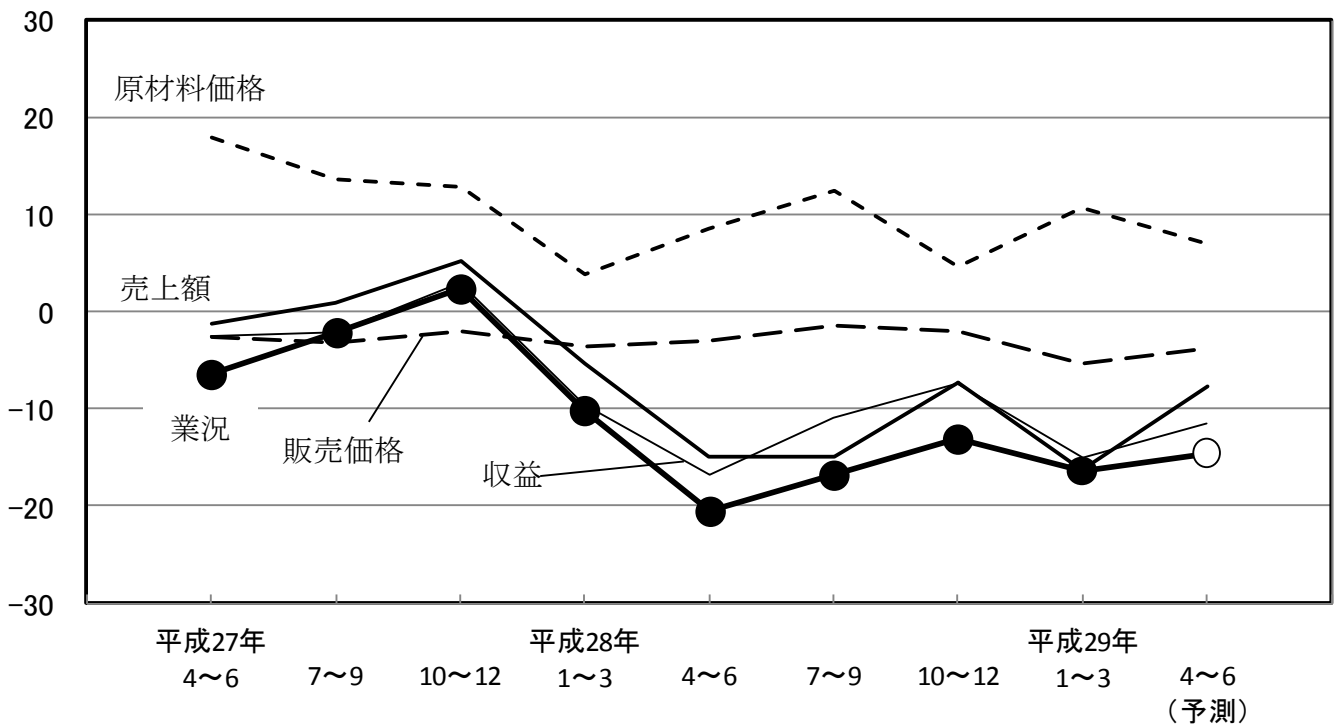
業況は△25.2で前期比25.5ポイント減と極端に水面下に落込んだ。売上額は△12.2で20.3ポイント減、受注残は△13.4で22.0ポイント減といずれも増加から減少に極端に転じ、収益は△11.8で12.4ポイント減と増加から減少に大きく転じた。今期の「電気機械器具」は、業況、売上額、受注残、収益はいずれも悪化している。

価格動向については、販売価格は△1.5で5.7ポイント減と上昇から下降に大きく転じ、原材料価格は9.7で4.8ポイント増と幾分上昇幅が拡大し、在庫は12.2で9.3ポイント増と大きく過剰感が強まった。資金繰りは△7.5で9.4ポイント増と大きく窮屈感が緩和し、借入難易度は△5.9で12.9ポイント増と大きく厳しさが和らいだ。借入をした企業は22.2%で5.6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11.1%と増減なく推移した。

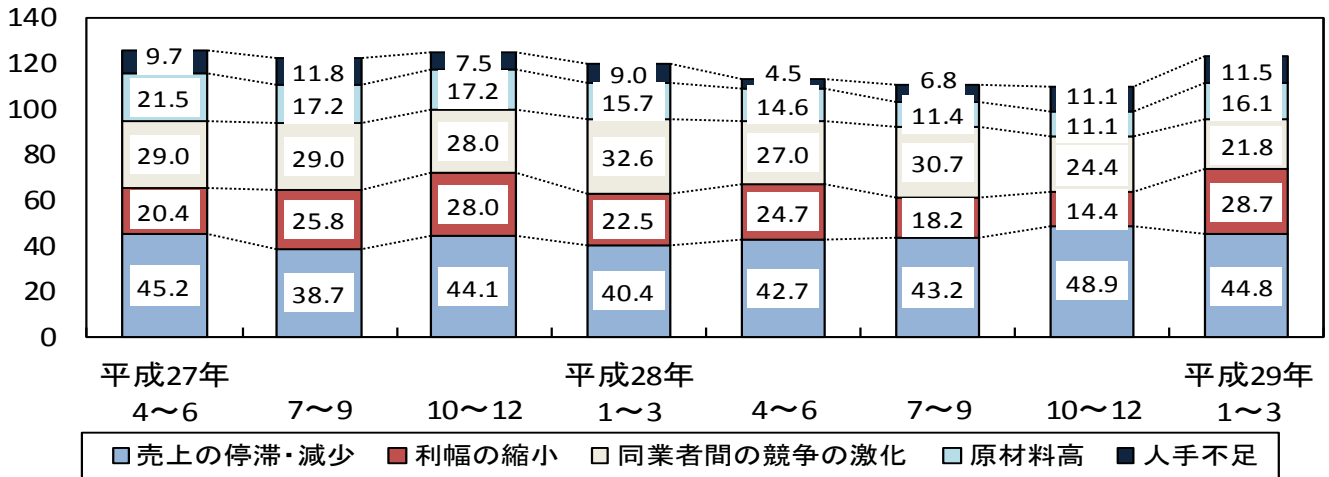
来期の見通しについては、業況は厳しさがかなり和らぎ、売上額は増加に大きく転じる見込み。受注残、収益はいずれも減少・減益幅が大きく縮小する見通し。販売価格は今期同様の下降幅で推移し、原材料価格は上昇傾向がわずかに弱まるとみられる。在庫は過剰感が大きく改善し、資金繰りは今期同様の窮屈感で推移し、設備投資を実施する企業は多少増加する見込み。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で61.1%、2位は「利幅の縮小」で33.3%と、3位以下を大きく引き離している。重点経営施策については、1位は「販路を広げる」で66.7%、2位は「経費を節減する」で38.9%と、こちらも3位以下を大きく引き離している。

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

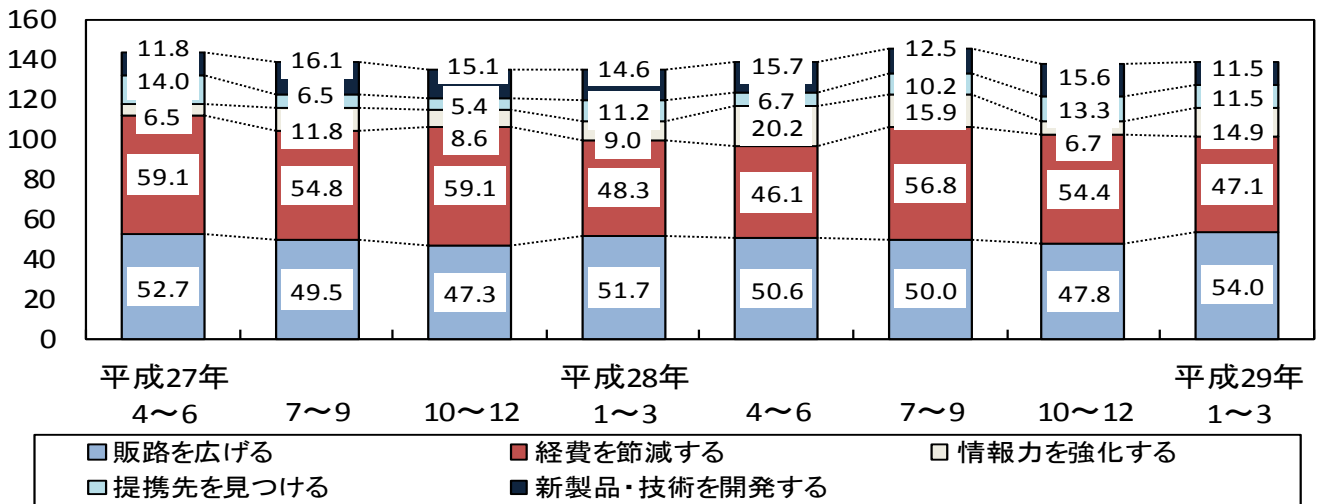


## 製造業 経営上の問題点（％）



	28年4～6月期		28年7～9月期		28年10～12月期		29年1～3月期	
第1位	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 %	売上の停滞・減少	44.8 %
第2位	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 %	利幅の縮小	28.7 %
第3位	利幅の縮小	24.7 %	利幅の縮小	18.2 %	利幅の縮小	14.4 %	同業者間の競争の激化	21.8 %
第4位	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	16.1 %
第5位	販売納入先からの値下げ要請	11.2 %	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 %	人手不足	11.5 %

## 製造業 重点経営施策（％）



	28年4～6月期		28年7～9月期		28年10～12月期		29年1～3月期	
第1位	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 %	販路を広げる	54.0 %
第2位	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 %	経費を節減する	47.1 %
第3位	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 %	情報力を強化する	14.9 %
第4位	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 %	提携先を見つける	11.5 %
第5位	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	6.9 %

# 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 $\Delta 13.8$ で前期比 8.8 ポイント減と大きく厳しさが強まった。売上額は $\Delta 10.0$ で 6.7 ポイント減とかなり減少が強まった。収益は $\Delta 7.8$ で 15.6 ポイント減と増加から減少に大きく転じた。来期の見通しについては、業況は悪化幅がわずかに縮小し、売上額は多少持ち直し、収益は大きく増加に転じる見込み。

## 価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は $\Delta 8.9$ で 2.7 ポイント減とやや下降が強まり、仕入価格は 9.3 で 1.3 ポイント増と前期同様の上昇が続いた。在庫は 12.0 で 3.1 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、販売価格は下降幅がわずかに縮小し、仕入価格は上昇が大きく弱まり、在庫は過剰感が多少改善する見込み。

## 資金繰り・借入金・設備投資動向

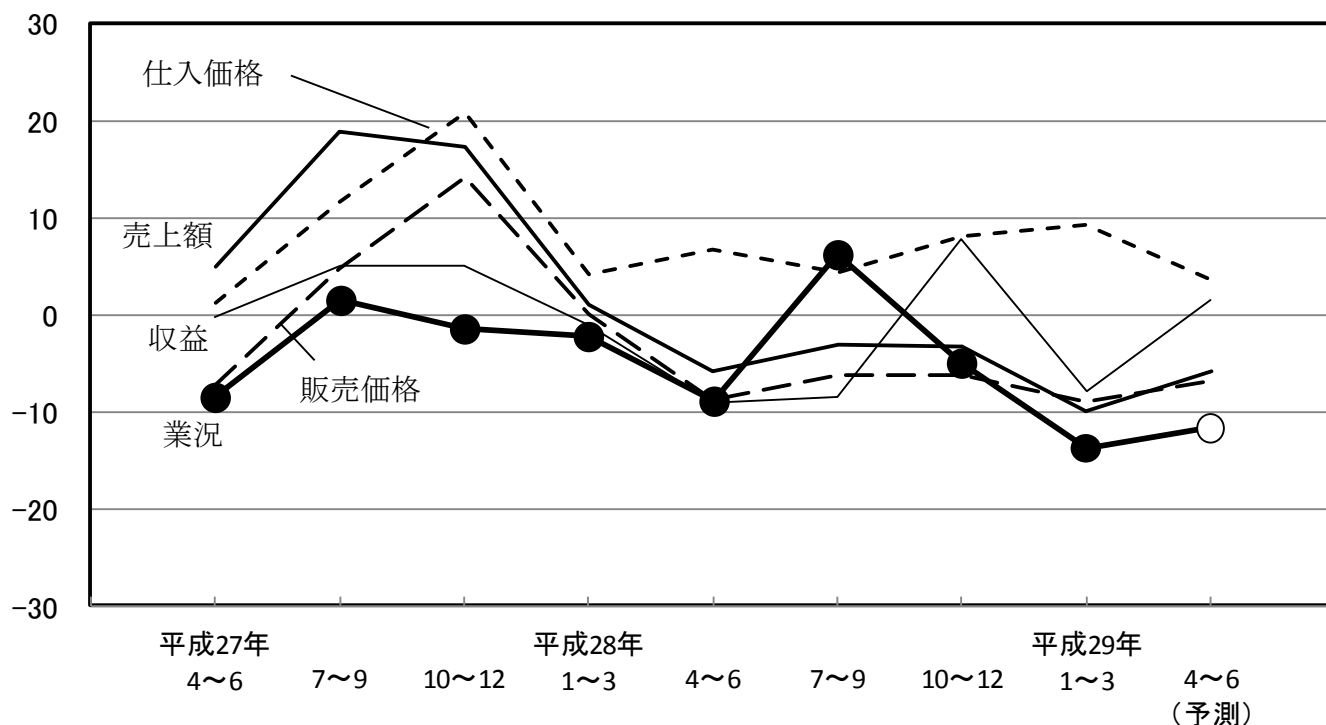
資金繰りは $\Delta 4.2$ で 0.8 ポイント増と前期同様の窮屈感が続いた。借入難易度は $\Delta 4.1$ で 8.4 ポイント減と厳しい状況に大きく転じた。借入をした企業は 19.2%で 7.7 ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 19.2%と 7.7 ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りは窮屈感がやや強まり、借入をする企業、設備投資をする企業はいずれも大きく減少する見込み。

## 経営上の問題点・重点経営施策

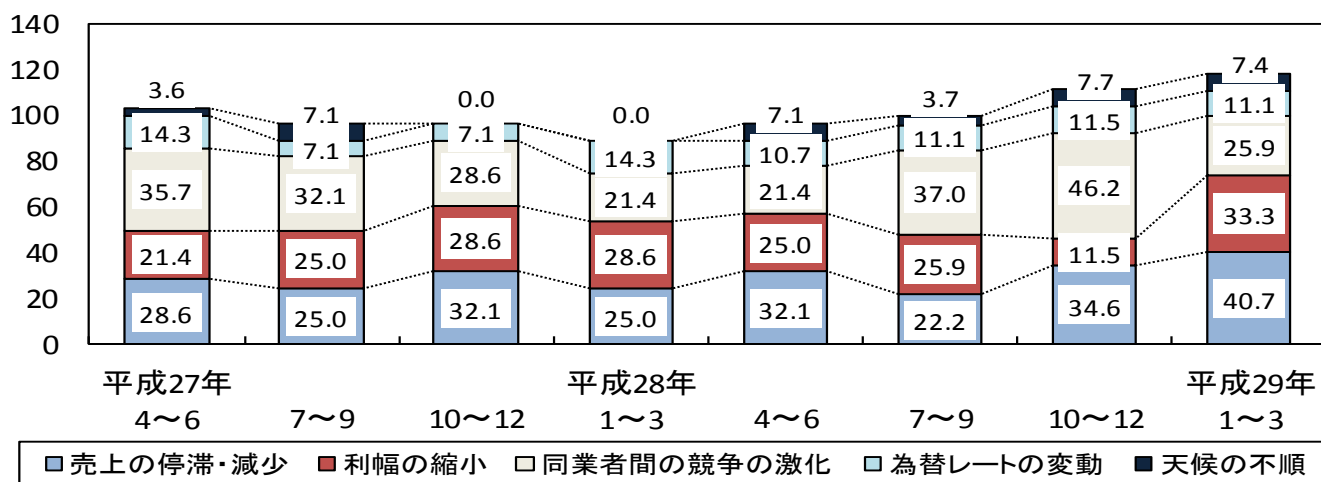
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」で 40.7%となった。2位は「利幅の縮小」で 33.3%、3位は「同業者間の競争の激化」で 25.9%、4位は「為替レートの変動」で 11.1%となった。5位は「天候の不順」「輸入品との競争の激化」「人件費以外の経費の増加」が同率で 7.4%と続いた。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」で 63.0%となった。2位は「販路を広げる」で 51.9%、3位は「情報力を強化する」で 29.6%、4位は「提携先を見つける」で 18.5%、5位は「品揃えを充実する」で 14.8%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

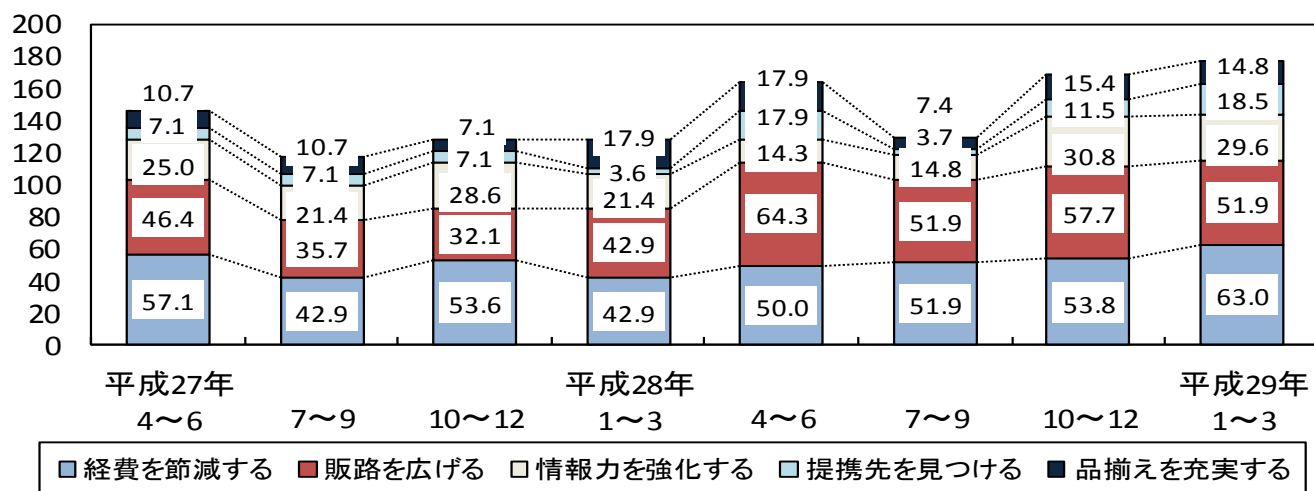


卸売業 経営上の問題点（％）



	28年4~6月期	28年7~9月期	28年10~12月期	29年1~3月期
第1位	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 %	売上の停滞・減少 40.7 %
第2位	利幅の縮小 25.0 %	利幅の縮小 25.9 %	売上の停滞・減少 34.6 %	利幅の縮小 33.3 %
第3位	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 22.2 %	人手不足 11.5 % 利幅の縮小 11.5 % 為替レートの変動 11.5 %	同業者間の競争の激化 25.9 %
第4位	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 % 取引先の減少 7.7 % 天候の不順 7.7 %	為替レートの変動 11.1 %
第5位	販売納入先からの値下げ要請 10.7 % 仕入先からの値上げ要請 10.7 % 取引先の減少 10.7 % 為替レートの変動 10.7 %	合理化の不足 11.1 % 為替レートの変動 11.1 %	輸入品との競争の激化 3.8 % 流通経路の変化による競争の激化 3.8 % 小口注文・多頻度配送の増加 3.8 % 販売商品の不足 3.8 % 大手企業・工場の縮小・撤退 3.8 %	天候の不順 7.4 % 輸入品との競争の激化 7.4 % 人件費以外の経費の増加 7.4 %

## 卸売業 重点経営施策（％）



	28年4～6月期		28年7～9月期		28年10～12月期		29年1～3月期	
第1位	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	63.0 %
			経費を節減する	51.9 %				
第2位	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 %	販路を広げる	51.9 %
			取引先を支援する	14.8 %				
第3位	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 %	情報力を強化する	29.6 %
	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	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 %	提携先を見つける	18.5 %
			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	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 %	品揃えを充実する	14.8 %
			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、業況は $\Delta 18.5$ で前期比9.1ポイント減と大きく悪化が強まった。売上額は $\Delta 9.4$ で3.9ポイント減とやや減少が強まり、収益は $\Delta 18.7$ で6.7ポイント減と大幅に減益が強まった。来期の見通しについては、業況はやや改善し、売上額、収益はいずれも大きく持ち直す見込み。

### 価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は2.8で2.0ポイント減とわずかに上昇が弱まり、仕入価格は13.5で0.2ポイント減と前期同様の上昇幅で推移した。在庫は1.9で0.9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、販売価格は上昇から下降に大きく転じ、仕入価格は上昇傾向が大きく弱まる見通し。在庫は過剰感がわずかに強まる見込み。

### 資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは $\Delta 13.7$ で6.2ポイント増と大きく窮屈感が緩和した。借入難易度は $\Delta 12.2$ で3.3ポイント減とやや厳しさが強まり、借入をした企業は15.6%で2.6ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資をした企業は6.7%で4.7ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは今期同様の窮屈感で推移し、借入をする企業は大きく減少し、設備投資をする企業はやや増加する見込み。

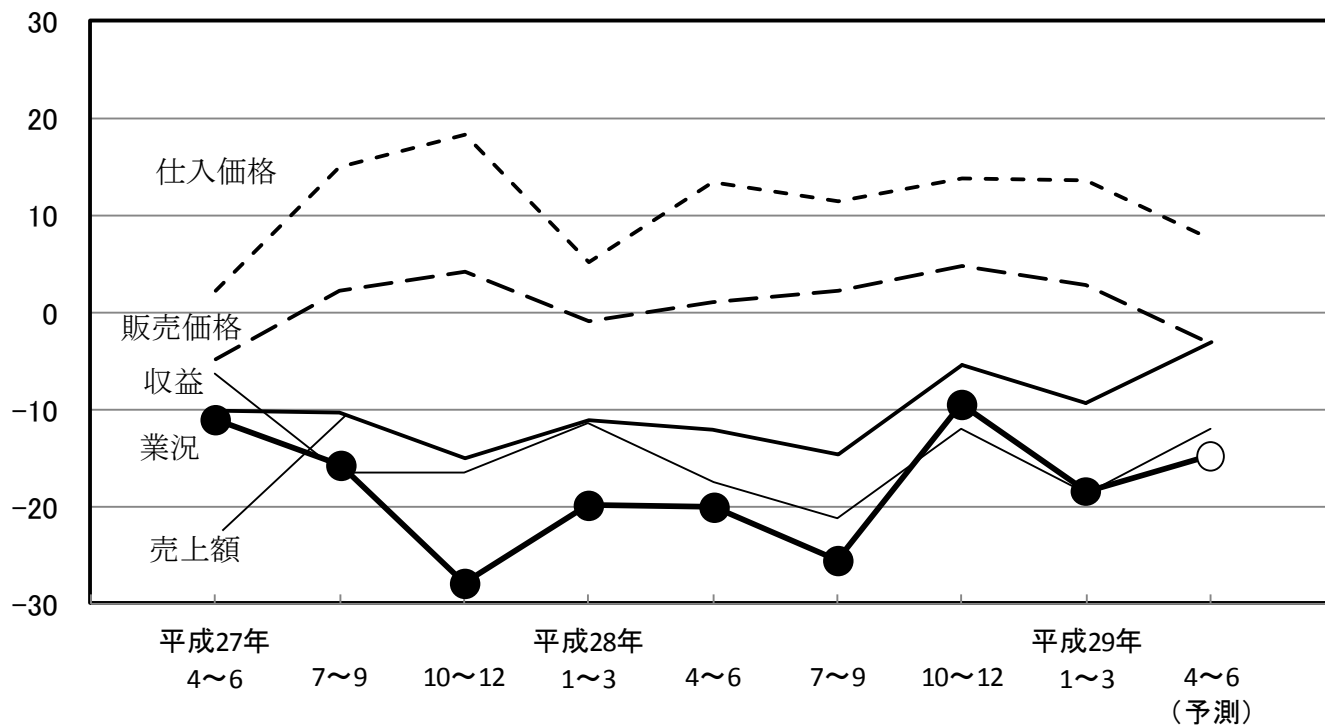
### 経営上の問題点・重点経営施策

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で43.5%となった。次いで2位は「同業者間の競争の激化」で37.0%、3位は「大型店との競争の激化」で23.9%となった。以下、4位は「利幅の縮小」で19.6%、5位は「商店街の集客力の低下」で15.2%と続いた。

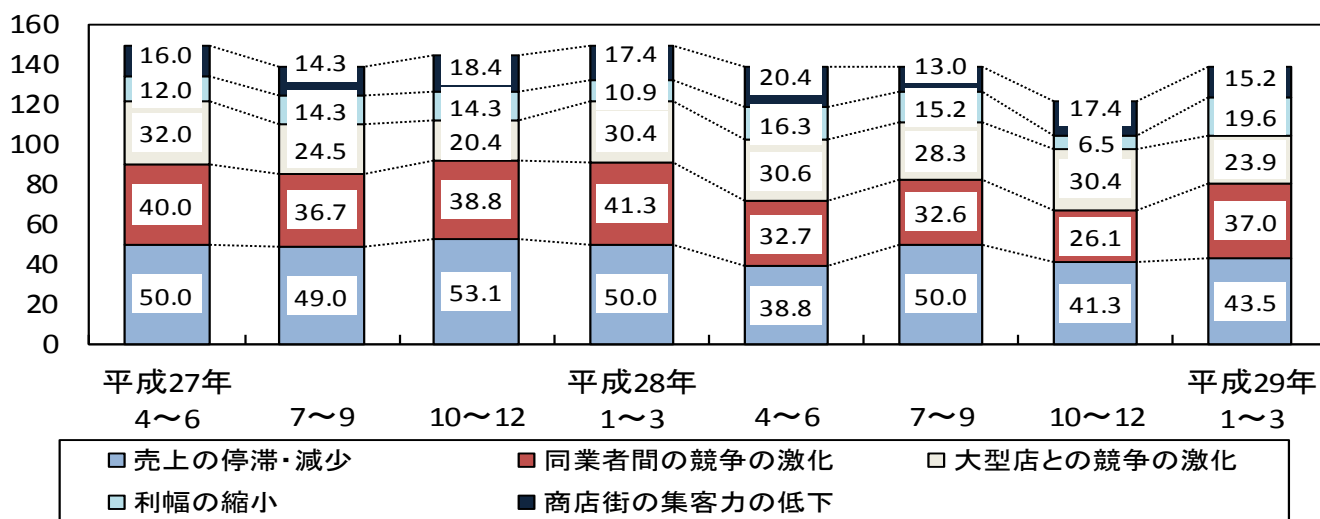
重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で45.7%となった。次いで2位は「品揃えを改善する」で32.6%、3位は「売れ筋商品を取扱う」で21.7%となった。以下、4位は「宣伝・広告を強化する」で19.6%、5位は「人材を確保する」「商店街事業を活性化させる」が同率で13.0%と続いた。



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

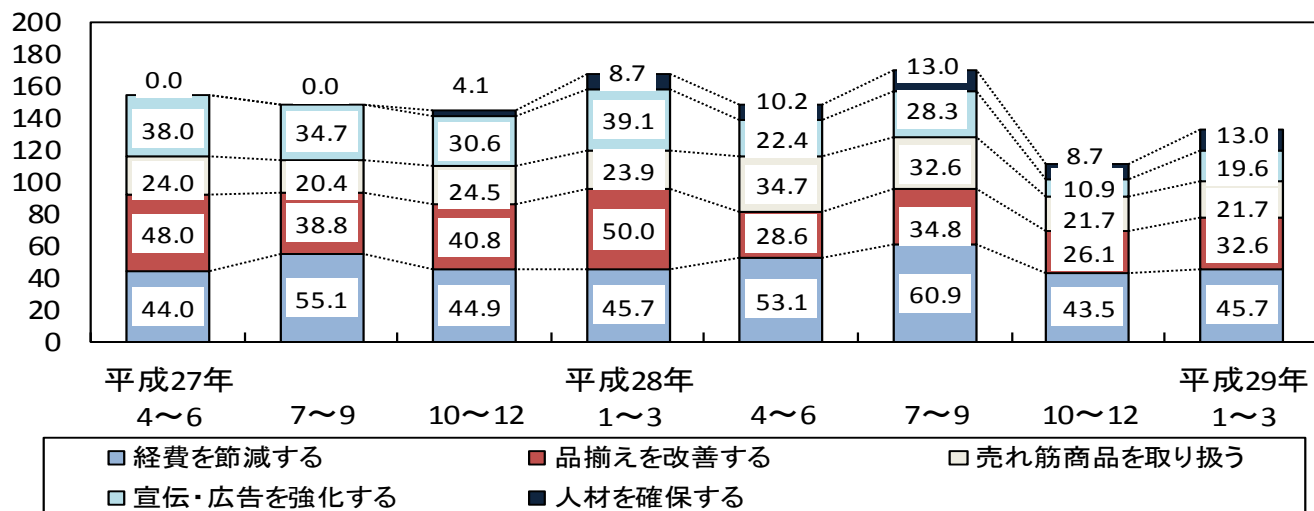


小売業 経営上の問題点（％）



	28年4~6月期		28年7~9月期		28年10~12月期		29年1~3月期	
第1位	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 %	売上の停滞・減少	43.5 %
第2位	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 %	同業者間の競争の激化	37.0 %
第3位	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 %	大型店との競争の激化	23.9 %
第4位	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	19.6 %
			利幅の縮小	15.2 %				
			天候の不順	15.2 %				
第5位	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 %	商店街の集客力の低下	15.2 %

## 小 売 業 重 点 経 営 施 策 ( % )



	28年4~6月期		28年7~9月期		28年10~12月期		29年1~3月期	
第1位	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 %	経費を節減する	45.7 %
第2位	売れ筋商品を取り扱う	34.7 %	品揃えを改善する	34.8 %	品揃えを改善する	26.1 %	品揃えを改善する	32.6 %
第3位	品揃えを改善する	28.6 %	売れ筋商品を取り扱う	32.6 %	売れ筋商品を取り扱う	21.7 %	売れ筋商品を取り扱う	21.7 %
第4位	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 %	宣伝・広告を強化する	19.6 %
第5位	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 %	商店街事業を活性化させる	13.0 %
			人材を確保する	13.0 %	商店街事業を活性化させる	10.9 %	人材を確保する	13.0 %

## 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、業況は $\Delta 11.5$ で7.9ポイント増と水面下ながら大きく改善し、売上額は $\Delta 8.3$ で3.9ポイント増と多少減少が弱まった。収益は $\Delta 6.0$ で10.7ポイント増と大きく持ち直した。来期の見通しについては、業況は厳しさがかなり和らぎ、売上額、収益は増加に大きく転じる見込み。

### 価格・在庫動向

価格動向については、料金価格は $\Delta 13.7$ で1.6ポイント減とわずかに下降が強まった。材料価格は8.2で0.9ポイント減と前期同様の上昇が続いた。来期の見通しについては、料金価格は今期同様の下降幅で推移し、材料価格は上昇傾向がやや弱まる見込み。

### 資金繰り・借入金・設備投資動向

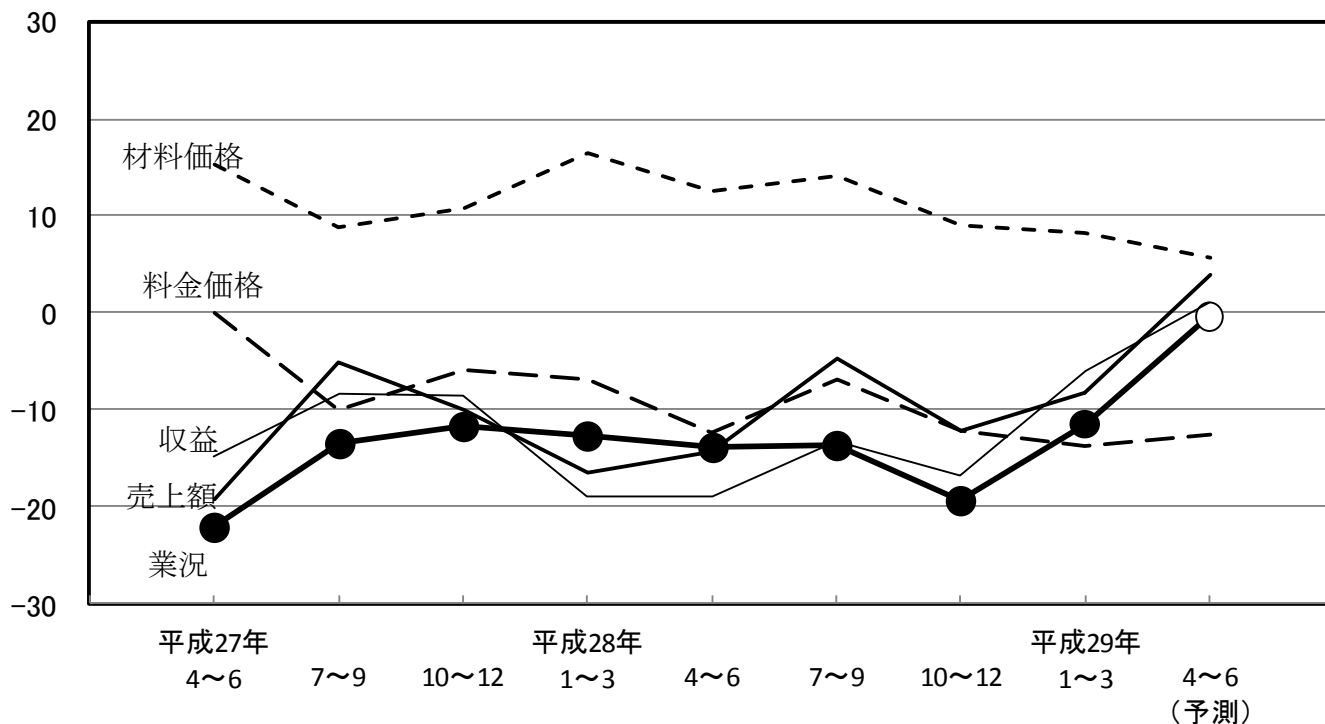
資金繰りは $\Delta 4.6$ で8.3ポイント増と大幅に窮屈感が緩和し、借入難易度は $\Delta 4.5$ で4.5ポイント減と幾分厳しさを強めた。借入をした企業は18.9%と0.4ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資をした企業は21.2%と13.8ポイント増加した。来期の見通しについては、借入をする企業はかなり増加し、設備投資をする企業は大幅に減少する見込み。

### 経営上の問題点・重点経営施策

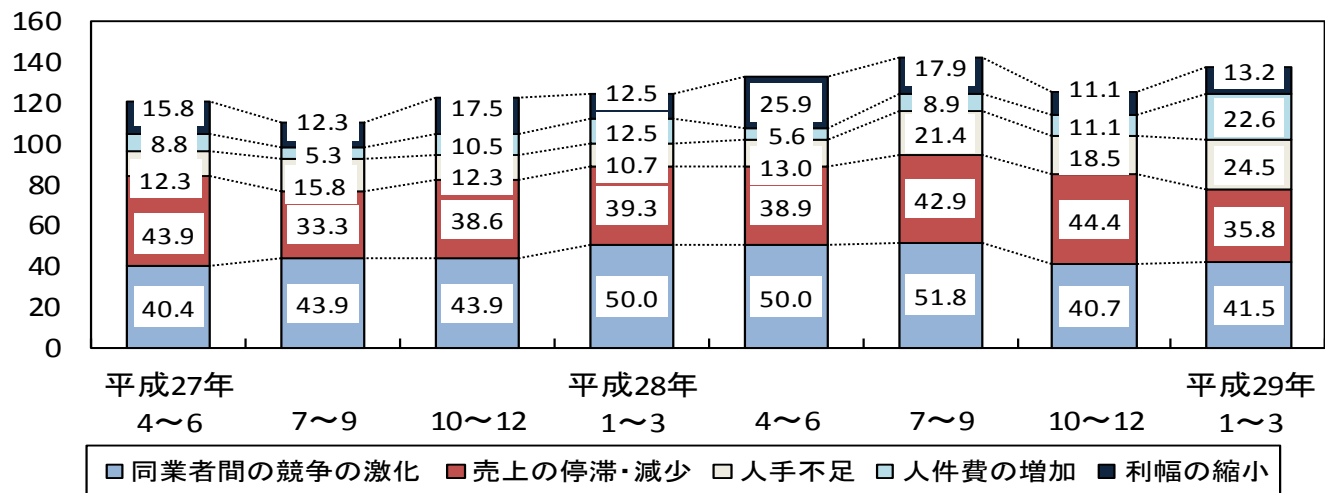
経営上の問題点は、1位は「同業者間の競争の激化」で41.5%、2位は「売上の停滞・減少」で35.8%、3位は「人手不足」で24.5%となった。以下、4位は「人件費の増加」が22.6%、5位は「利幅の縮小」で13.2%と続いた。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で43.4%、2位は「販路を広げる」で32.1%、3位は「宣伝・広告を強化する」で24.5%となった。以下、4位は「人材を確保する」で18.9%、5位は、「技術力を強化する」で11.3%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

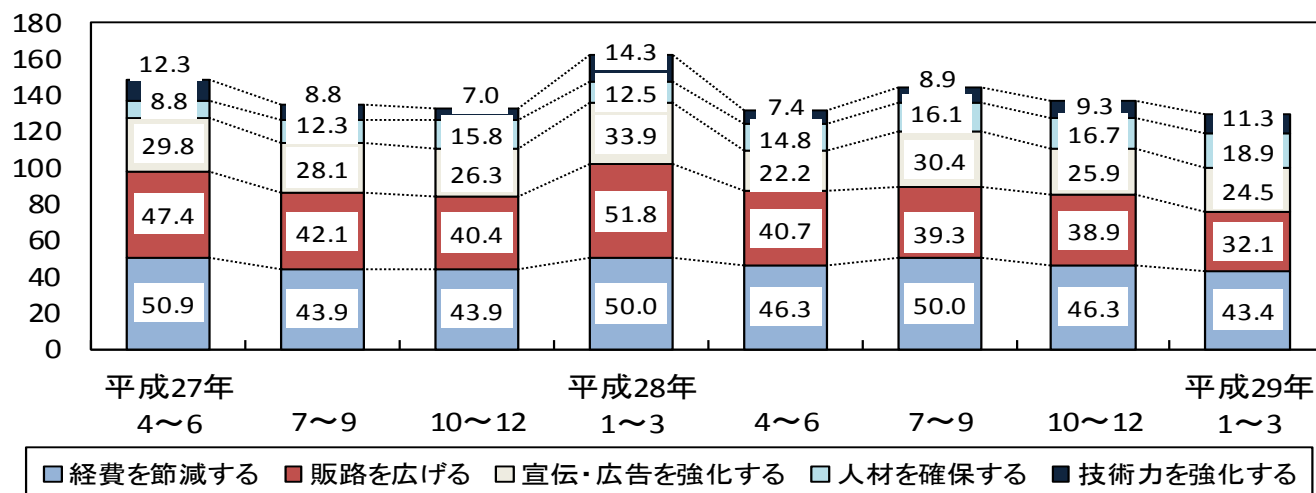


サービス業 経営上の問題点（％）



	28年4~6月期		28年7~9月期		28年10~12月期		29年1~3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	51.8 %	売上の停滞・減少	44.4 %	同業者間の競争の激化	41.5 %
第2位	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 %	売上の停滞・減少	35.8 %
第3位	利幅の縮小	25.9 %	人手不足	21.4 %	人手不足	18.5 %	人手不足	24.5 %
第4位	人手不足	13.0 %	利幅の縮小	17.9 %	利幅の縮小	11.1 %	人件費の増加	22.6 %
	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	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 %	利幅の縮小	13.2 %
					取引先の減少	7.4 %		

サービス業 重点経営施策（％）



	28年4～6月期	28年7～9月期	28年10～12月期	29年1～3月期
第1位	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 %	経費を節減する 43.4 %
第2位	販路を広げる 40.7 %	販路を広げる 39.3 %	販路を広げる 38.9 %	販路を広げる 32.1 %
第3位	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 %	宣伝・広告を強化する 24.5 %
第4位	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 %	人材を確保する 18.9 %
	教育訓練を強化する 14.8 %			
第5位	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 %	技術力を強化する 11.3 %
	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 11.9 で 4.9 ポイント減と若干好調感が後退した。売上額は 5.6 で 16.5 ポイント減、受注残は 4.6 で 15.9 ポイント減、施工高は 10.3 で 14.2 ポイント減、収益は 9.3 で 7.1 ポイント減と、いずれも大きく増加幅が縮小した。来期の見通しについては、業況は今期同様の好調感で推移し、売上額、受注残、施工高は増加幅がかなり拡大し、収益はやや強含む見込み。

## 価格・在庫動向

価格動向については、請負価格は 22.0 で 2.4 ポイント増とやや上昇幅が拡大し、材料価格は 37.0 で 6.9 ポイント増と大きく上昇が強まった。在庫は 0.1 で 3.3 ポイント減と多少過剰感が改善した。来期の見通しについては、請負価格は上昇がわずかに弱まり、材料価格は今期同様の上昇幅で推移する見込み。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

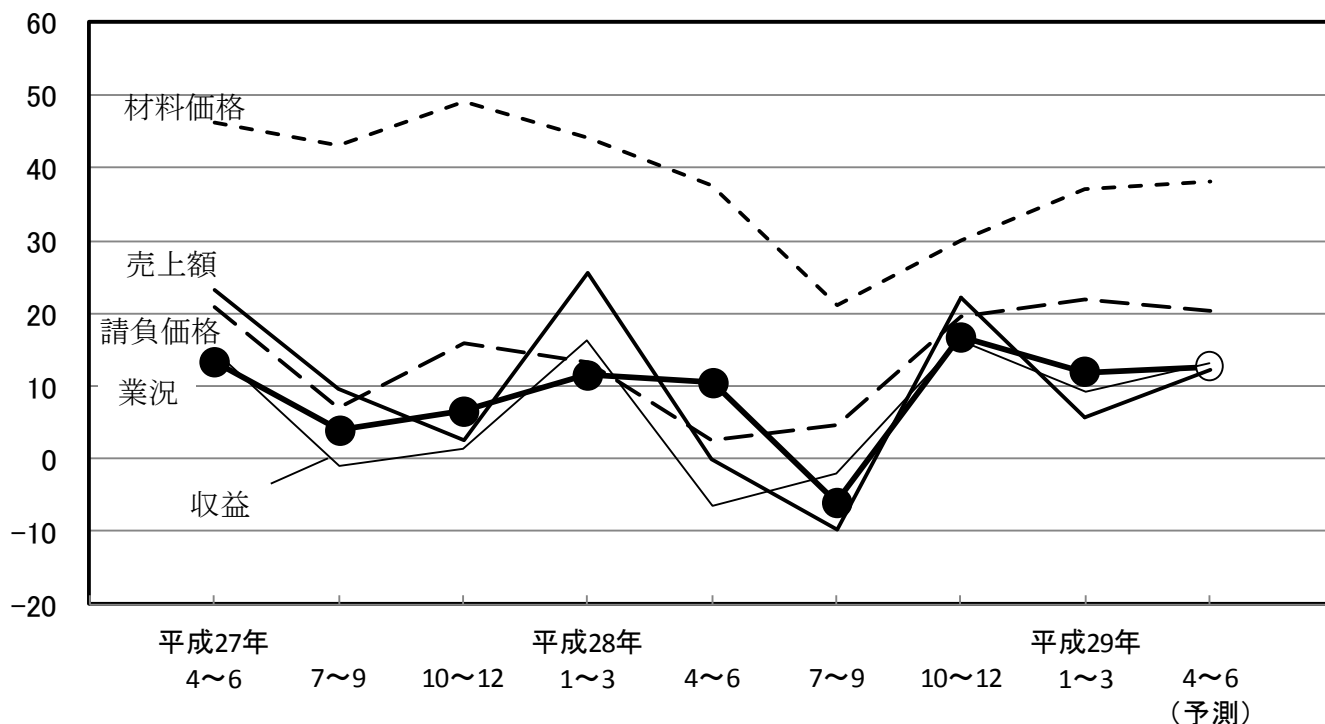
資金繰りは  $\Delta 1.4$  で 0.2 ポイント増と前期同様変化なく、借入難易度は  $\Delta 6.5$  で 9.6 ポイント減と厳しい状況に大きく転じた。借入をした企業は 21.2%と 11.2 ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 11.8%と 8.9 ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りはやや容易となる見込み。借入をする企業は大きく減少し、設備投資を実施する企業はやや減少する見通し。

## 経営上の問題点・重点経営施策

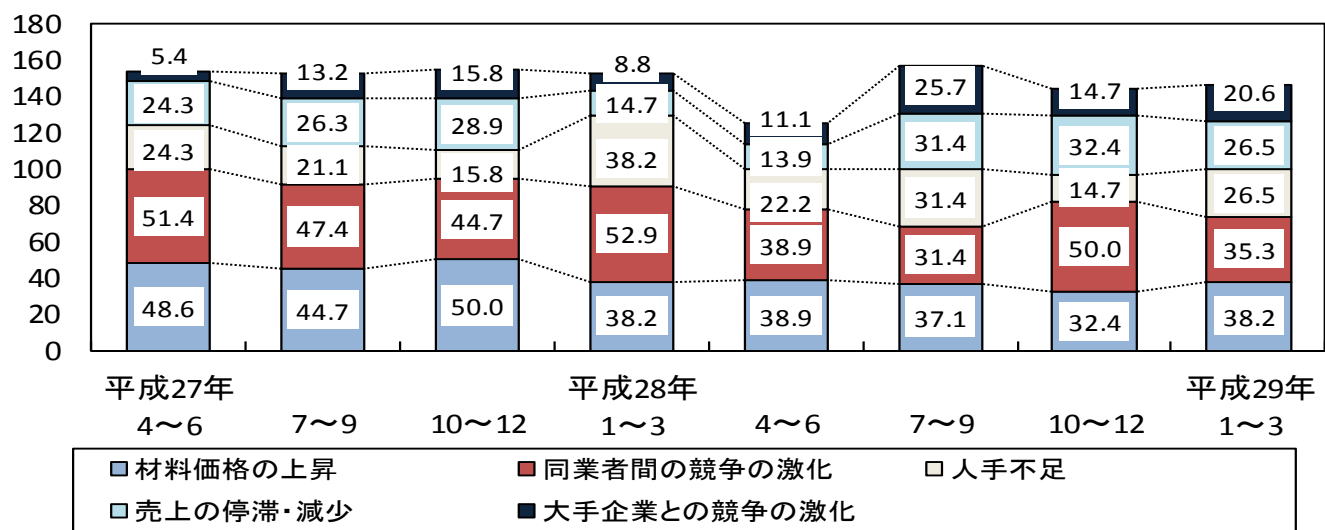
経営上の問題点は、1位は「材料価格の上昇」で 38.2%となった。次いで2位は「同業者間の競争の激化」で 35.3%、3位は「人手不足」「売上の停滞・減少」が同率の 26.5%で並んだ。以下、4位は「大手企業との競争の激化」で 20.6%、5位は「利幅の縮小」「人件費の増加」が同率の 14.7%で続いた。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」で 44.1%となった。2位は「経費を節減する」で 41.2%、3位は「人材を確保する」「情報力を強化する」が同率の 26.5%で並んだ。以下、4位は「技術力を高める」で 17.6%、5位は「新しい工法を導入する」「教育訓練を強化する」が同率の 8.8%で続いた。

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

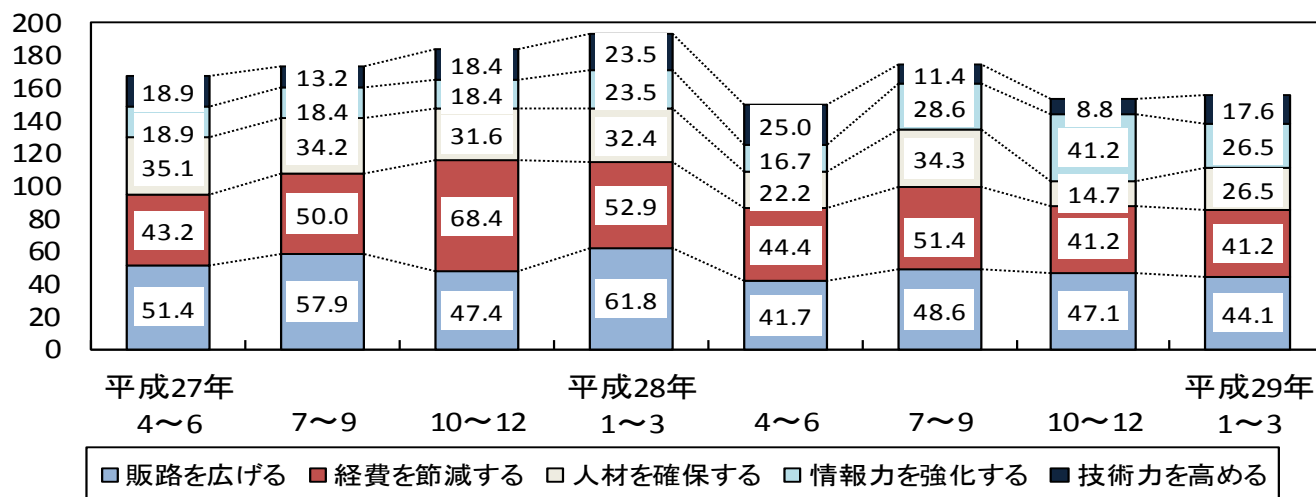


建設業 経営上の問題点（％）



	28年4~6月期	28年7~9月期	28年10~12月期	29年1~3月期
第1位	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 %	材料価格の上昇 38.2 %
第2位	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 %	同業者間の競争の激化 35.3 %
第3位	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 %	売上の停滞・減少 26.5 % 人手不足 26.5 %
第4位	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 % 大手企業との競争の激化 14.7 % 利幅の縮小 14.7 %	大手企業との競争の激化 20.6 %
第5位	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 %	利幅の縮小 14.7 % 人件費の増加 14.7 %

## 建設業 重点経営施策（％）



	28年4～6月期		28年7～9月期		28年10～12月期		29年1～3月期	
第1位	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 %	販路を広げる	44.1 %
第2位	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 %	経費を節減する	41.2 %
					情報力を強化する	41.2 %		
第3位	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 %	情報力を強化する	26.5 %
							人材を確保する	26.5 %
第4位	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 %	技術力を高める	17.6 %
第5位	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 %	新しい工法を導入する	8.8 %
					不動産の有効活用を図る	2.9 %	教育訓練を強化する	8.8 %