

(2) 今期の景況と来期の見通し

製 造 業

業況・売上額・収益・受注残

製造業の主要指標をみると、業況は△16.8 で前期比 13.0 ポイント増と水面下ながら大きく改善した。売上額は△16.3 で 9.6 ポイント増、受注残は△12.0 で 9.3 ポイント増、収益は△17.7 で 6.8 ポイント増と、いずれも大きく改善した。今期の製造業は、売上額、受注残、収益の全てにおいて 2 期連続で大きく持ち直し、業況も 2 期連続で大きく持ち直し厳しさが和らいだ。来期の見通しについては、売上額、受注残はともに横ばい、収益がやや改善し、業況はやや悪化の見込みで水面下に変化はない。

業種別でみると、業況は、「電気機械器具」は非常に大きく改善し、「金属製品、建設用金属製品」「一般機械器具、金型」とも大きく持ち直した。売上額は、「金属製品、建設用金属製品」は非常に大きく改善し、「電気機械器具」と「一般機械器具、金型」も大きく改善した。受注残は、「金属製品、建設用金属製品」は非常に大きく改善、「一般機械器具、金型」「電気機械器具」も大きく改善し、3 業種ともに減少幅が縮小した。収益は、「金属製品、建設用金属製品」は大きく改善、「電気機械器具」と「一般機械器具、金型」は大幅に持ち直し、「一般機械器具、金型」は水面下を脱した。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は△13.8 で 5.3 ポイント減とわずかに低下し、原材料価格は 11.7 で 3.3 ポイント増とやや上昇幅が大きくなった。在庫は△3.6 で 0.3 ポイント減と前期並の不足感が続いた。

来期の見通しについては、販売価格はやや下降が和らぎ、原材料価格は上昇が大きく弱まり、在庫は今期並の不足感が続く見込み。

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」は大きく低下し、「電気機械器具」では下降が強まり、「一般機械器具、金型」は下降幅が大きく縮小した。原材料価格は、「金属製品、建設用金属製品」では上昇幅が大きく縮小した。「一般機械器具、金型」ではやや上昇が弱まった。「電気機械器具」では上昇に転じた。在庫は、「金属製品、建設用金属製品」では前期並でほぼ適正水準を維持した。「電気機械器具」は品薄感が大きく改善し、「一般機械器具、金型」ではやや過剰感が増した。

資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは△16.6 と 11.3 ポイント増と厳しさが大きく和らいだ。借入難易度は△9.0 と 8.1 ポイント増と大きく改善し楽になり、借入をした企業は 15.8%で 4.2 ポイント増とやや増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 6.1 %で 4.0 ポイント増となり、2 期連続の増加となった。

来期の見通しについては、資金繰りは△15.5 と今期並で、借入をする企業は 10.0%と大きく減少するが、設備投資を実施する企業は 6.1%で今期並の見込み。

業種別でみると、資金繰りについては、「金属製品、建設用金属製品」は厳しさが大きく和らいだ。「電気機械器具」と「一般機械器具、金型」はともに前期並の厳しい状況が続いた。

借入難易度は、「金属製品、建設用金属製品」は△22.2 で 7.9 ポイント減と大きく悪化、「電気機械器具」は△4.8 で 23.7 ポイント増と厳しさは非常に大きく緩和された。「一般機械器具、金型」は△14.3 で前期並の厳しさが続いた。借入をした企業は、「金属製品、建設用金属製品」は 11.1%で前期 0.0%から増加、「一般機械器具、金型」は前期同様の 25.0%、「電気機械器具」は 18.2%で 9.1 ポイント増加した。

設備投資動向については、「金属製品、建設用金属製品」は前期までの 4 四半期連続の 0.0%から 11.1%となり、「一般機械器具、金型」は前期同様 0.0%、「電気機械器具」は前期の 4.5%から 9.1%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59.4%となった。次いで2位は「同業者間の競争の激化」で43.6%、3位は「利幅の縮小」で32.7%、上位3位までに順位に変動はなかった。以下、「原材料高」(15.8%)、「大手企業との競争の激化」(8.9%)が続いた。「原材料高」は前期5位(9.5%)から上昇した。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で62.4%となった。次いで2位は「販路を広げる」で57.4%、3位は「新製品・技術を開発する」で17.8%となった。以下、4位「情報力を強化する」(15.8%)、5位「提携先を見つける」(13.9%)と続いた。上位2位に変化はなく、3位と4位が入れ替わった。

業種別動向

(1) 金属製品・建設用金属製品

業況は $\Delta 24.7$ で前期比15.3ポイント増と大きく改善した。受注残は $\Delta 2.7$ で26.0ポイント増と非常に大きく減少が弱まった。売上額も $\Delta 21.3$ で22.6ポイント増と非常に大きく改善し、収益は $\Delta 27.0$ で19.1ポイント増と大きく改善した。今期の「金属製品、建設用金属製品」は、受注残、売上額は減少幅が大きく縮小、収益も大きく改善し、業況は水面下ながらも大きく改善した。

価格動向については、販売価格は $\Delta 12.4$ で7.3ポイント減と大きく低下し、原材料価格は6.2で11.2ポイント減と上昇幅が大きく縮小した。在庫は1.1で0.9ポイント増と前期並となった。資金繰りについては $\Delta 31.2$ で14.5ポイント増と厳しさが大きく和らいだ。借入難易度は $\Delta 22.2$ で7.9ポイント減と大きく悪化し、借入をした企業は11.1%で前期0.0%から増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は前期までの4四半期連続で0.0%から11.1%となった。

来期の見通しについては、売上額は大きく改善、受注残は今期並、収益は大きく改善するが、業況は今期同様の厳しさが続く見込み。販売価格はやや下降幅が縮小し、原材料価格はやや上昇が強まるとみられる。在庫は適正からやや増加、資金繰りは窮屈感がやや弱まる見込み。設備投資は11.1%で今期同様の見込み。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で72.2%、2位は「同業者間の競争の激化」で55.6%、3位は「利幅の縮小」で27.8%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66.7%、2位は「販路を広げる」で44.4%、3位は「情報力を強化する」で22.2%となった。

(2) 一般機械器具・金型

業況は $\Delta 7.2$ で9.0ポイント増と水面下ながら大きく持ち直し、売上額は $\Delta 4.6$ で12.1ポイント増、受注残は $\Delta 2.1$ で13.4ポイント増、収益は3.8で18.5ポイント増と売上額、受注残ともに大きく改善し、厳しさが和らいだ。収益も大きく改善し、水面下を脱した。今期の「一般機械器具、金型」は、売上額、受注残、収益のいずれも大きく改善し、業況も大きく持ち直した。

価格動向については、販売価格は $\Delta 2.9$ で8.0ポイント増と下降幅が大きく改善し、原材料価格は12.6で1.7ポイント減とやや上昇が弱まった。在庫は6.2で4.5ポイント増とやや過剰感が増した。資金繰りは $\Delta 6.9$ で0.2ポイント増と前期並となった。借入難易度は $\Delta 14.3$ で1.8ポイント減と前期並、借入をした企業は前期同様の25.0%となった。設備投資を実施した企業は前期同様なかった。

来期の見通しについては、売上額、受注残、収益ともに大きく改善し、業況も大きく改善する見込み。販売価格は上昇に転じ、原材料価格はやや上昇が弱まるとみられる。在庫はやや過剰感が増し、資金繰りは窮屈感から脱する見込み。設備投資をする企業はない見込み。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で75.0%、2位は「同業者間の競争の激化」で62.5%、3位は「利幅の縮小」で37.5%、以下「大手企業との競争の激化」「親企業による選別の強化」、「輸入製品との競争の激化」が12.5%で続いた。重点経営施策については、1位は「経費を節減する」「販路を広げる」が75.0%、以下、「提携先を見つける」が37.5%、「新製品・技術を開発する」が25.0%と続いた。

(3) 電気機械器具

業況は△6.9 で 28.9 ポイント増と非常に大きく改善した。売上額は△7.0 で 11.7 ポイント増と大きく改善し、受注残は△5.9 で 8.4 ポイント増と大幅に改善し、収益も△5.4 で 13.2 ポイント増と大幅に持ち直した。今期の「電気機械器具」は、売上額、受注残、収益ともに大きく改善し、業況は水面下ながら非常に大きく改善した。

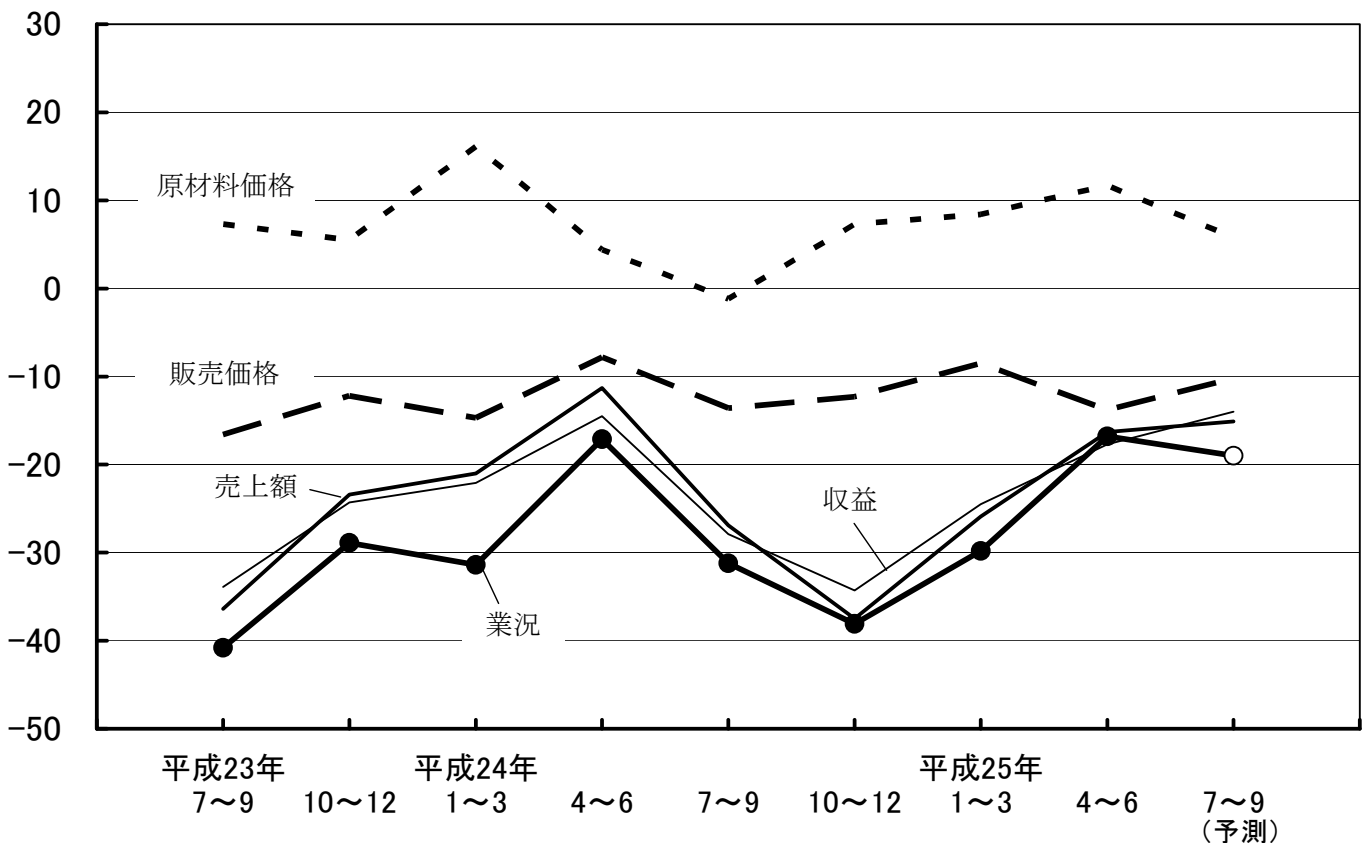
価格動向については、販売価格は△9.7 で 4.3 ポイント減と下降が強まり、原材料価格は 5.9 で 9.3 ポイント増と上昇に転じた。在庫は△2.5 で 5.5 ポイント増と品薄感が大きく弱まった。資金繰りは△24.0 で 0.8 ポイント減と前期並の窮屈感となった。借入難易度は△4.8 で 23.7 ポイント増と厳しさは非常に緩和され、借入をした企業は 18.2%で 9.1 ポイント増加した。設備投資を実施した企業は前期 4.5%から 9.1%となった。

来期の見通しについては、売上額、受注残、収益のいずれも大きく悪化し、業況も大きく悪化する見込み。販売価格は今期並の低下基調が続き、原材料価格は下降に転じるとみられる。在庫は今期並のやや品薄の状況が続く見込み。資金繰りは今期並の厳しさが続き、設備投資を実施する企業は 4.8%に減少する見通し。

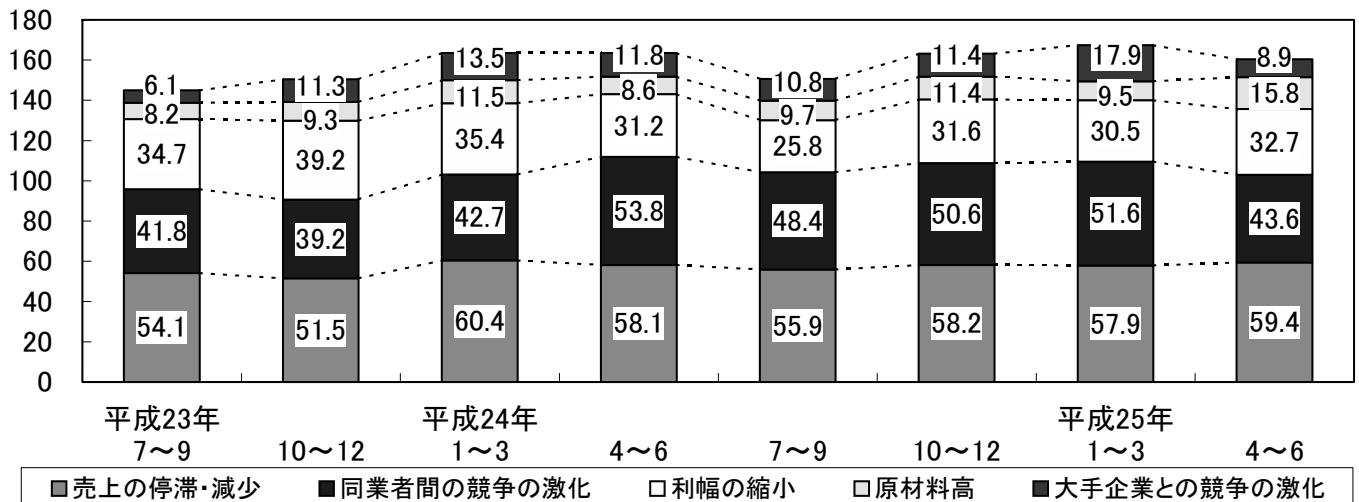
経営上の問題点については、1 位が「売上の停滞・減少」で 54.5%、2 位が「同業者間の競争の激化」で 36.4%、3 位が「利幅の縮小」で 27.3%となった。

重点経営施策については、1 位が「経費を節減する」で 54.5%、2 位が「販路を広げる」で 50.0%、3 位が「情報力を強化する」で 36.4%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

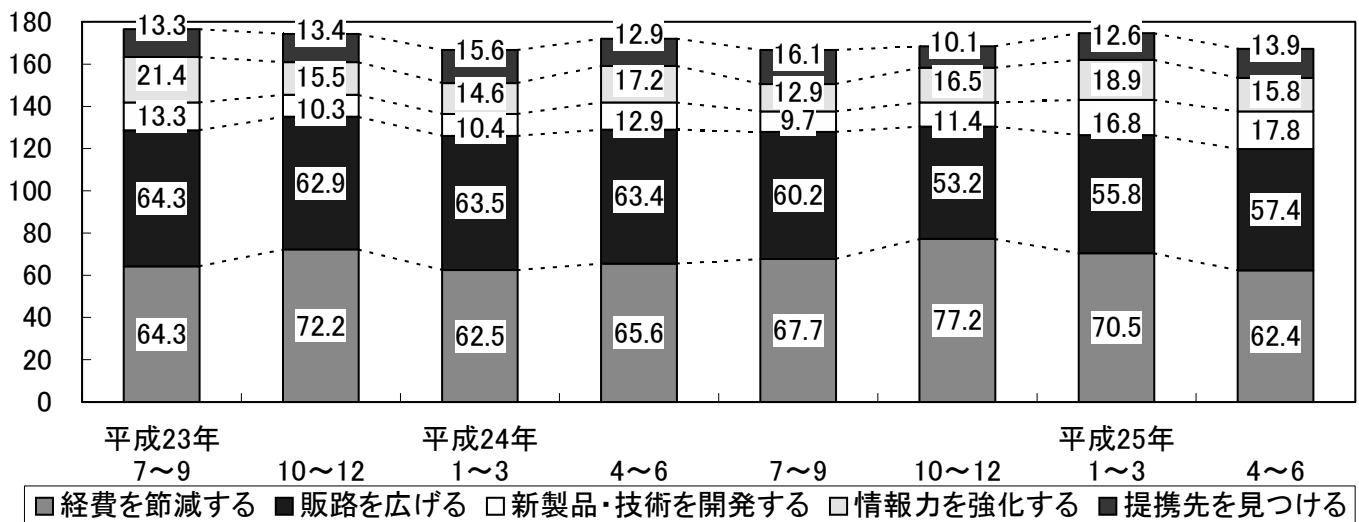


製造業 経営上の問題点（％）



	24年7～9月期	24年10～12月期	25年1～3月期	25年4～6月期
第1位	売上停滞・減少 55.9 %	売上停滞・減少 58.2 %	売上停滞・減少 57.9 %	売上停滞・減少 59.4 %
第2位	同業者間の競争の激化 48.4 %	同業者間の競争の激化 50.6 %	同業者間の競争の激化 51.6 %	同業者間の競争の激化 43.6 %
第3位	利幅の縮小 25.8 %	利幅の縮小 31.6 %	利幅の縮小 30.5 %	利幅の縮小 32.7 %
第4位	大手企業との競争の激化 10.8 %	大手企業との競争の激化 11.4 % 原材料高 11.4 %	大手企業との競争の激化 17.9 %	原材料高 15.8 %
第5位	原材料高 9.7 % 親企業による選別の強化 9.7 %	輸入製品との競争の激化 6.3 %	原材料高 9.5 %	大手企業との競争の激化 8.9 %

製造業 重点経営施策（％）



	24年7～9月期	24年10～12月期	25年1～3月期	25年4～6月期
第1位	経費を節減する 67.7 %	経費を節減する 77.2 %	経費を節減する 70.5 %	経費を節減する 62.4 %
第2位	販路を広げる 60.2 %	販路を広げる 53.2 %	販路を広げる 55.8 %	販路を広げる 57.4 %
第3位	提携先を見つける 16.1 %	情報力を強化する 16.5 %	情報力を強化する 18.9 %	新製品・技術を開発する 17.8 %
第4位	情報力を強化する 12.9 %	新製品・技術を開発する 11.4 %	新製品・技術を開発する 16.8 %	情報力を強化する 15.8 %
第5位	新製品・技術を開発する 9.7 %	提携先を見つける 10.1 %	提携先を見つける 12.6 %	提携先を見つける 13.9 %

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 $\Delta 1.9$ で33.8ポイント増と悪化幅は非常に大きく縮小した。売上額は14.1で40.3ポイント増、収益は7.0で35.8ポイント増となり、ともに非常に大きく改善した。今期の卸売業は、売上額、収益ともに水面下を脱し、業況はまだ水面下ながらも明るさが見えた。

来期の見通しについては、売上額は大きく後退し、収益は再び水面下となり、業況は今期並となる見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は4.2で2.0ポイント増とやや上昇し、仕入価格は24.0で10.6ポイント増と2期連続で大きく上昇した。在庫は3.1で0.5ポイント減と前期並の過剰感であった。

来期の見通しについては、販売価格、仕入価格ともにやや上昇が弱まり、在庫はやや過剰の水準で推移する見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは $\Delta 10.1$ で8.0ポイント増と大幅に厳しさが和らいだ。借入難易度は17.4で22.4ポイント増と非常に楽になり、今期借入をした企業は25.0%で13.0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7.1%と前期並となった。

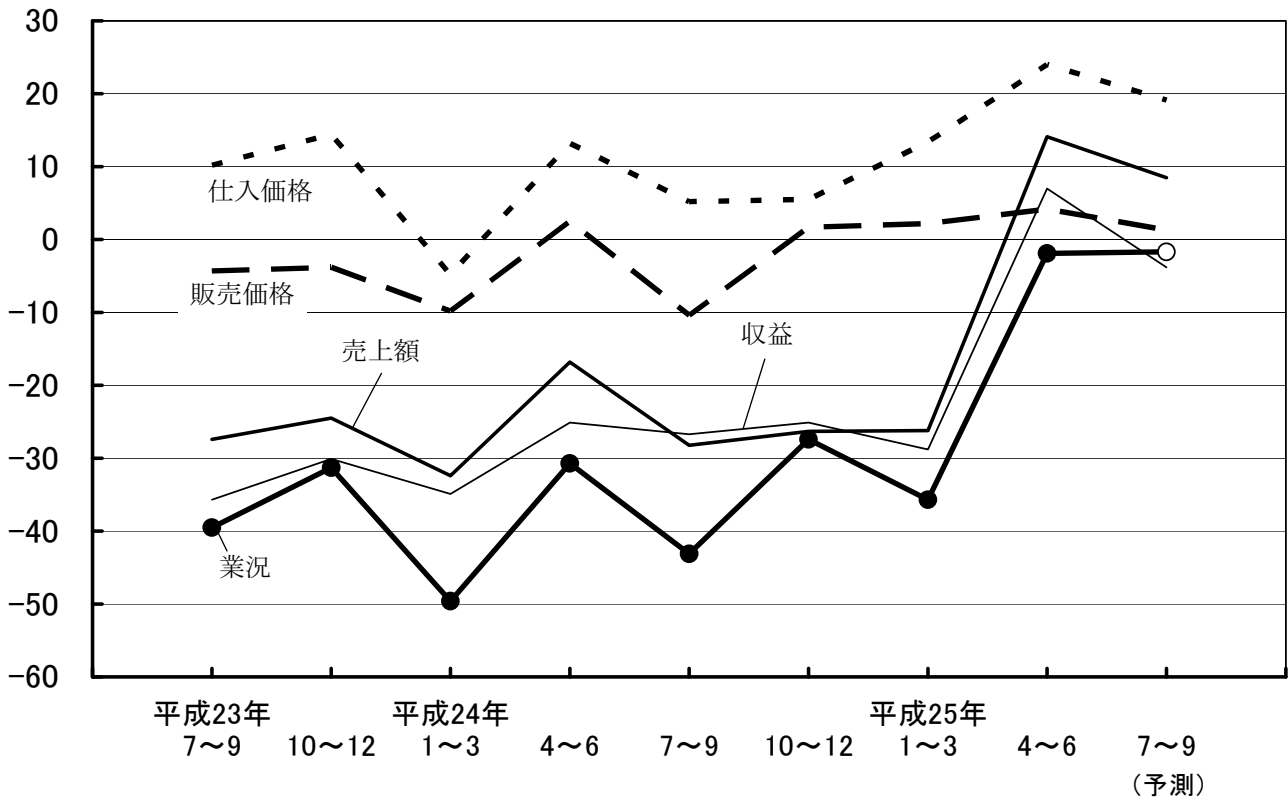
来期の見通しについては、資金繰りはやや改善し、借入をする企業はやや減少する見込み。設備投資をする企業については、今期並の見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

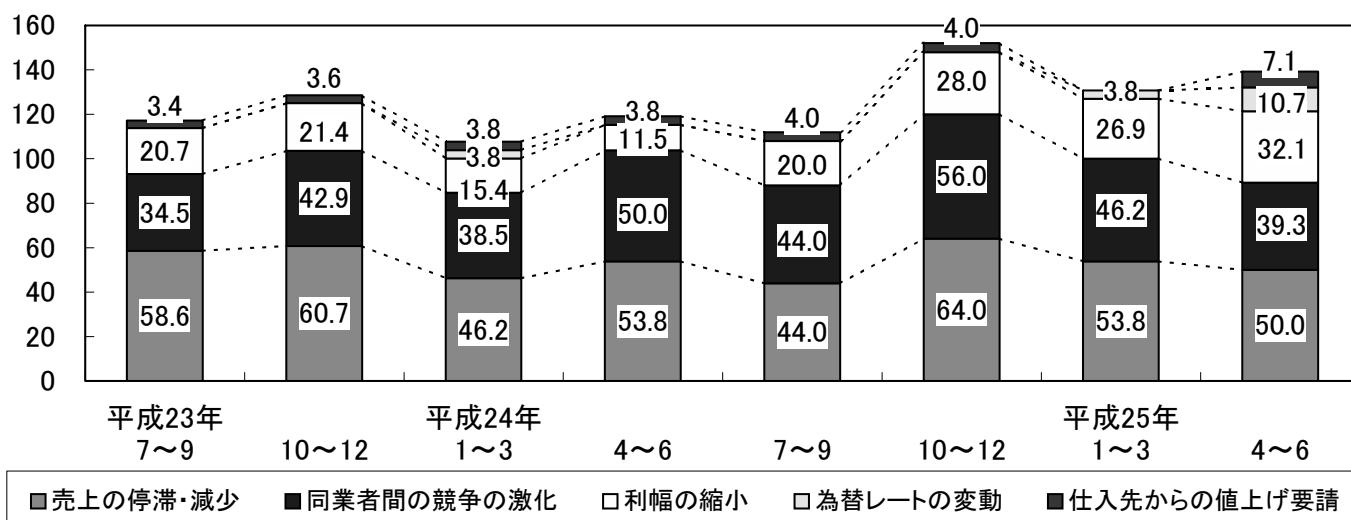
経営上の問題点は、1位は「売上の停滞・減少」で50.0%となった。次いで2位は「同業者間の競争の激化」で39.3%、3位は「利幅の縮小」で32.1%となった。以下、「為替レートの変動」が10.7%（前期3.8%）、「仕入先からの値上げ要請」が7.1%と続いた。

重点経営施策では、1位は「販路を広げる」で57.1%となった。次いで2位は「経費を節減する」で42.9%、3位は「情報力を強化する」で32.1%となり、前期の1位と2位が入れ替わった。4位の「品揃えを充実する」は17.9%で前期から大幅に増加した。

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



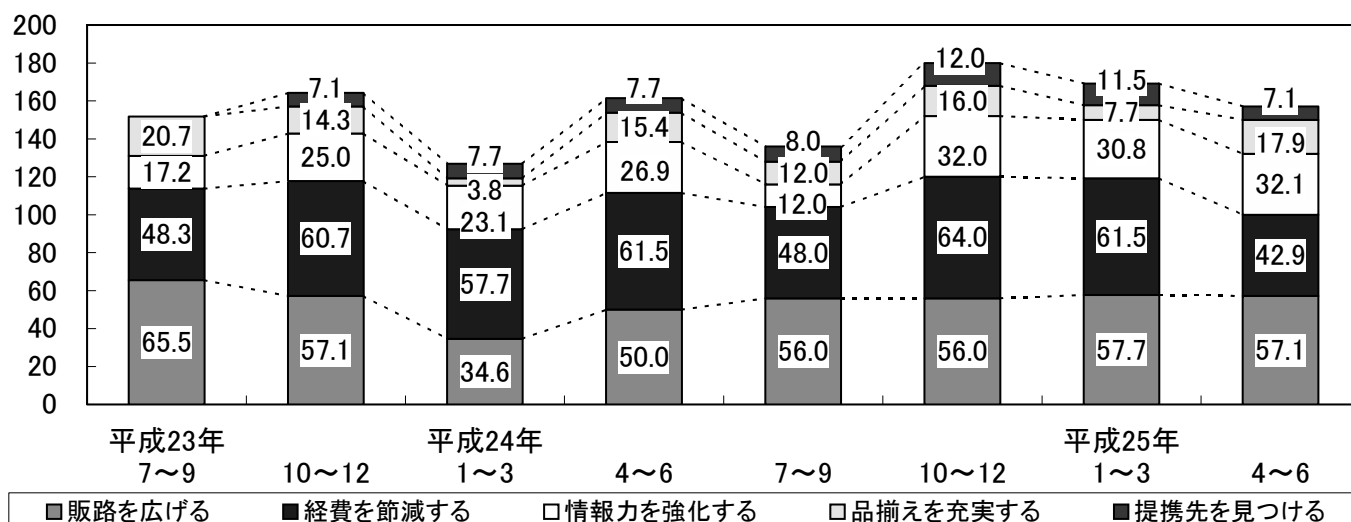
卸売業 経営上の問題点（％）



	24年7～9月期	24年10～12月期	25年1～3月期	25年4～6月期
第1位	売上上の停滞・減少 44.0 % 同業者間の競争の激化 44.0 %	売上上の停滞・減少 64.0 %	売上上の停滞・減少 53.8 %	売上上の停滞・減少 50.0 %
第2位	利幅の縮小 20.0 %	同業者間の競争の激化 56.0 %	同業者間の競争の激化 46.2 %	同業者間の競争の激化 39.3 %
第3位	代金回収の悪化 8.0 % 取引先の減少 8.0 % 流通経路の変化による競争の激化 8.0 %	利幅の縮小 28.0 %	利幅の縮小 26.9 %	利幅の縮小 32.1 %
第4位	販売納入先からの値下げ要請 4.0 % 仕入先からの値上げ要請 4.0 % 地場産業の衰退 4.0 % 天候の不順 4.0 % 取扱商品の陳腐化 4.0 %	代金回収の悪化 12.0 %	取引先の減少 11.5 %	為替レートの変動 10.7 %
第5位	(該当なし)	販売納入先からの値下げ要請 8.0 % 地場産業の衰退 8.0 % 輸入品との競争の激化 8.0 %	合理化の不足 7.7 %	仕入先からの値上げ要請 7.1 %

注)24年4～6月期の第5位は「人件費の増加」「仕入先からの値上げ要請」「販売納入先からの値下げ要請」「流通経路の変化による競争の激化」「天候の不順」「地場産業の衰退」の6項目

卸売業 重点経営施策（％）



	24年7~9月期		24年10~12月期		25年1~3月期		25年4~6月期	
第1位	販路を広げる	56.0 %	経費を節減する	64.0 %	経費を節減する	61.5 %	販路を広げる	57.1 %
第2位	経費を節減する	48.0 %	販路を広げる	56.0 %	販路を広げる	57.7 %	経費を節減する	42.9 %
第3位	情報力を強化する	12.0 %	情報力を強化する	32.0 %	情報力を強化する	30.8 %	情報力を強化する	32.1 %
	品揃えを充実する	12.0 %						
第4位	提携先を見つける	8.0 %	品揃えを充実する	16.0 %	提携先を見つける	11.5 %	品揃えを充実する	17.9 %
第5位	新しい事業を始める	4.0 %	提携先を見つける	12.0 %	新しい事業を始める	7.7 %	提携先を見つける	7.1 %
					品揃えを充実する	7.7 %	新しい事業を始める	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 $\Delta 17.0$ で8.6ポイント増と大きく改善した。売上額は $\Delta 8.7$ で15.5ポイント増、収益は $\Delta 15.8$ で9.1ポイント増と、ともに大きく改善した。今期の小売業は、売上額、収益ともに減少幅が縮小し、業況は大きく持ち直した。

来期の見通しについては、売上額、収益のいずれも大幅に悪化し、業況は大きく低迷する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は $\Delta 7.1$ で4.3ポイント減とやや下降した。仕入価格は7.3で6.9ポイント減と上昇幅が大幅に縮小した。在庫は9.0で6.5ポイント増と過剰感が増した。

来期の見通しについては、販売価格は今期並の下降幅で、仕入価格も今期並の上昇が続き、在庫は今期同様の過剰の状態が続く見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは $\Delta 11.4$ で9.0ポイント増と厳しさがかなり和らいだ。借入難易度は11.2で1.8ポイント増加し、前期並の状況が続き、今期に借入をした企業は8.6%で4.3ポイント増加した。

設備投資を実施した企業は5.6%であった。

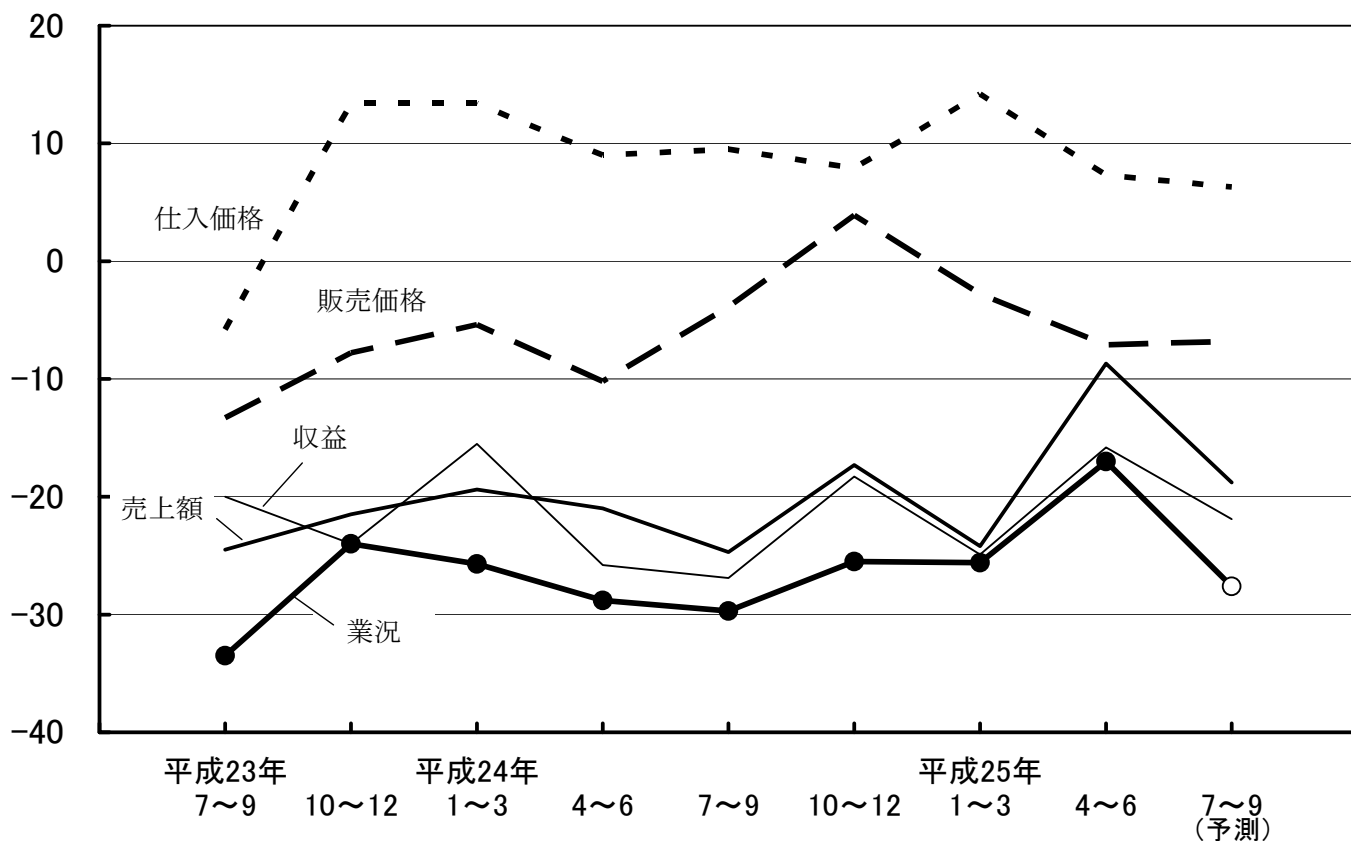
来期の見通しについては、資金繰りはかなり厳しさが増し、借入をする企業は10.5%と今期並で、設備投資をする企業は7.3%と今期並となる見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

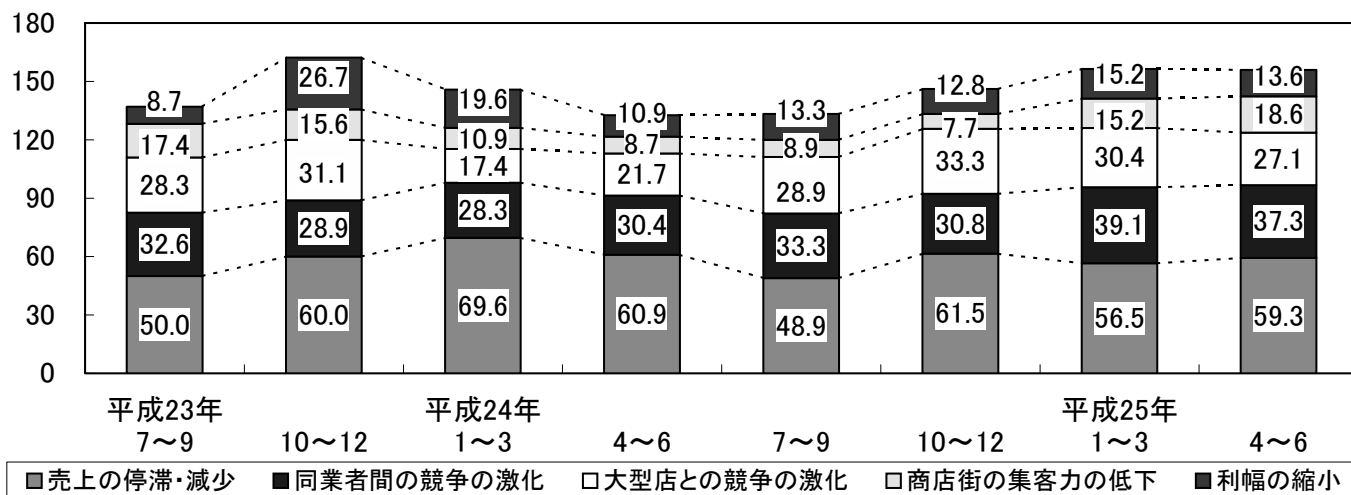
経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で59.3%となった。次いで2位は「同業者間の競争の激化」で37.3%、3位は「大型店との競争の激化」で27.1%となり、順位に変動はなかった。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で45.8%となった。次いで2位は「品揃えを改善する」で32.2%、3位には「売れ筋商品を取扱う」が22.0%で前期10.9%の5位から順位を上げた。

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

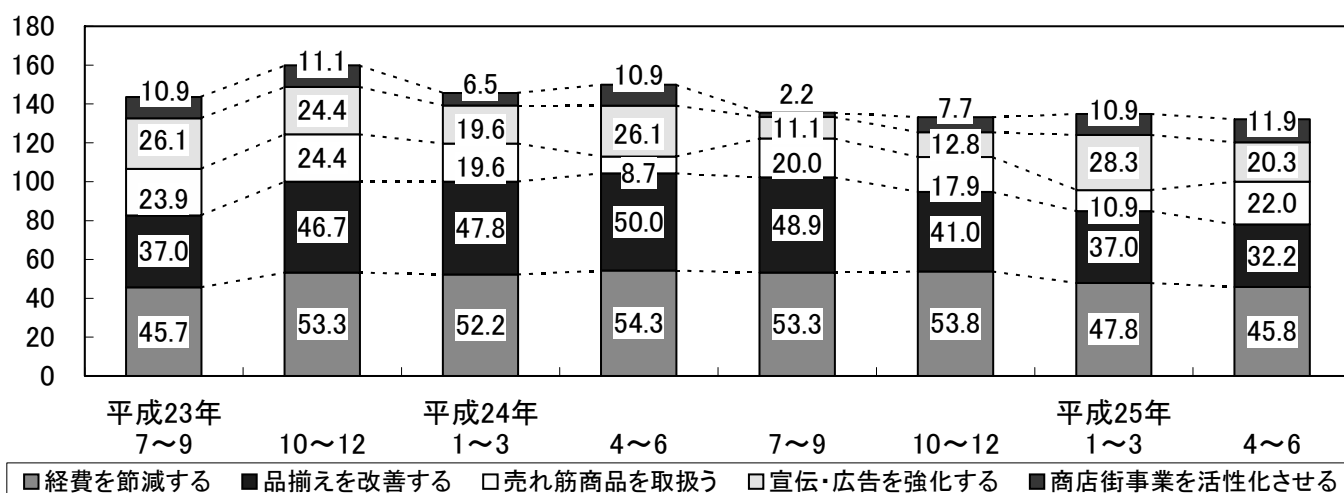


小売業 経営上の問題点（％）



	24年7~9月期	24年10~12月期	25年1~3月期	25年4~6月期
第1位	売上の停滞・減少 48.9 %	売上の停滞・減少 61.5 %	売上の停滞・減少 56.5 %	売上の停滞・減少 59.3 %
第2位	同業者間の競争の激化 33.3 %	大型店との競争の激化 33.3 %	同業者間の競争の激化 39.1 %	同業者間の競争の激化 37.3 %
第3位	大型店との競争の激化 28.9 %	同業者間の競争の激化 30.8 %	大型店との競争の激化 30.4 %	大型店との競争の激化 27.1 %
第4位	利幅の縮小 13.3 %	利幅の縮小 12.8 %	商店街の集客力の低下 15.2 %	商店街の集客力の低下 18.6 %
			取引先の減少 15.2 %	
			利幅の縮小 15.2 %	
第5位	商店街の集客力の低下 8.9 %	商店街の集客力の低下 7.7 %	輸入製品との競争の激化 6.5 %	利幅の縮小 13.6 %
		取引先の減少 7.7 %		

小売業 重点経営施策（％）



	24年7~9月期	24年10~12月期	25年1~3月期	25年4~6月期
第1位	経費を節減する 53.3 %	経費を節減する 53.8 %	経費を節減する 47.8 %	経費を節減する 45.8 %
第2位	品揃えを改善する 48.9 %	品揃えを改善する 41.0 %	品揃えを改善する 37.0 %	品揃えを改善する 32.2 %
第3位	売れ筋商品を取扱う 20.0 %	売れ筋商品を取扱う 17.9 %	宣伝・広告を強化する 28.3 %	売れ筋商品を取扱う 22.0 %
第4位	仕入先を開拓・選別する 13.3 %	宣伝・広告を強化する 12.8 %	仕入先を開拓・選別する 15.2 %	宣伝・広告を強化する 20.3 %
第5位	宣伝・広告を強化する 11.1 %	仕入先を開拓・選別する 7.7 %	商店街事業を活性化させる 10.9 %	商店街事業を活性化させる 11.9 %
		商店街事業を活性化させる 7.7 %	売れ筋商品を取扱う 10.9 %	

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 $\Delta 15.9$ で12.3ポイント増と大きく持ち直した。売上額は $\Delta 9.0$ で15.3ポイント増、収益は $\Delta 11.6$ で10.6ポイント増と、ともに大きく改善した。今期のサービス業は、売上額、収益のいずれも厳しさが和らぎ、業況も水面下ながら改善した。来期の見通しについては、売上額、収益ともにやや減少幅が拡大し、業況は水面下ながらもやや改善する見込み。

価格・在庫動向

料金価格は $\Delta 3.6$ で3.6ポイント増と下降幅は縮小し、材料価格は11.7で1.2ポイント増と前期並となった。料金価格は緩やかながらも3期連続で下降幅が縮小したが、材料価格は3期連続で上昇が続いた。来期の見通しとしては、料金価格は前期並のやや下降が続き、材料価格は上昇がやや強まる見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

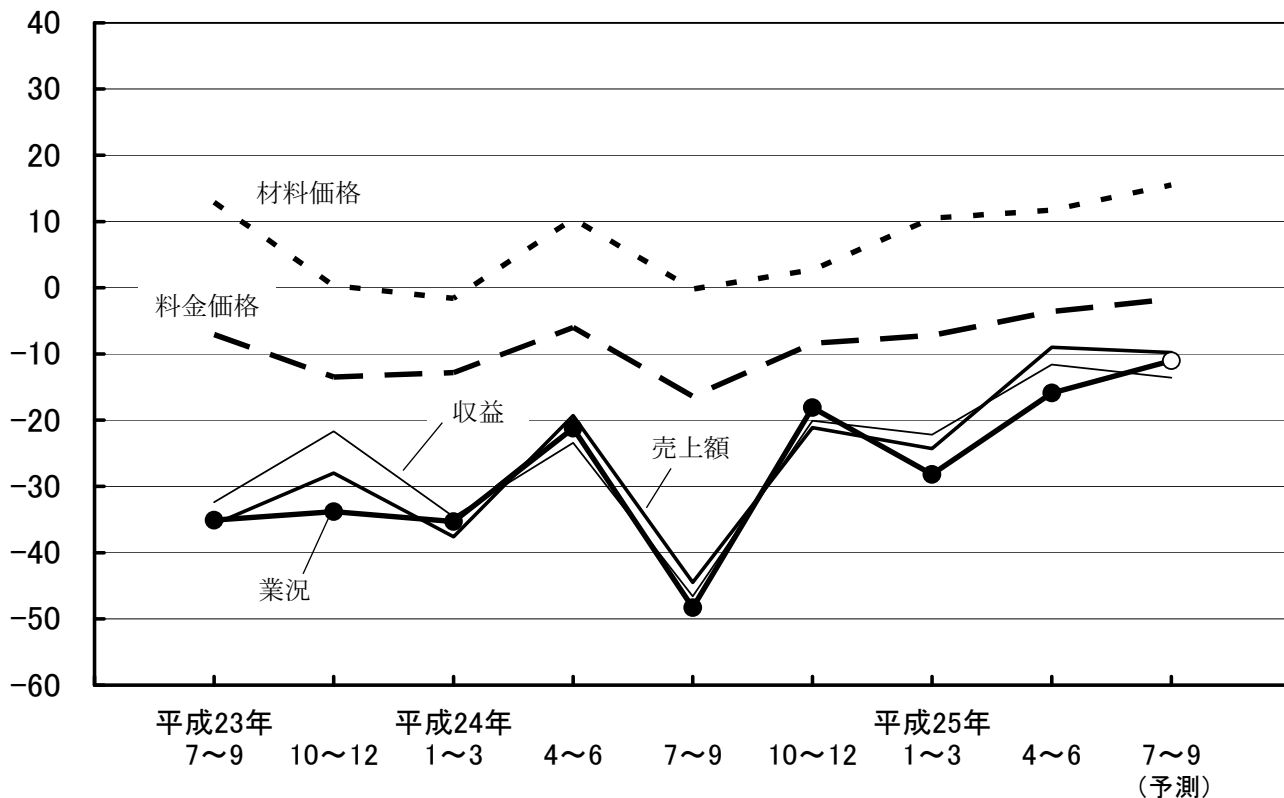
資金繰りについては、 $\Delta 12.6$ で8.6ポイント増と大幅に厳しさが和らいだ。借入難易度は $\Delta 7.3$ で5.6ポイント増加し、かなり緩和した。借入をした企業は10.5%で5.7ポイント増加した。設備投資をした企業は前期2.4%から12.7%となった。来期の見通しについては、資金繰りはやや改善し、設備投資をする企業は今期並で、借入をする企業はやや増加する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

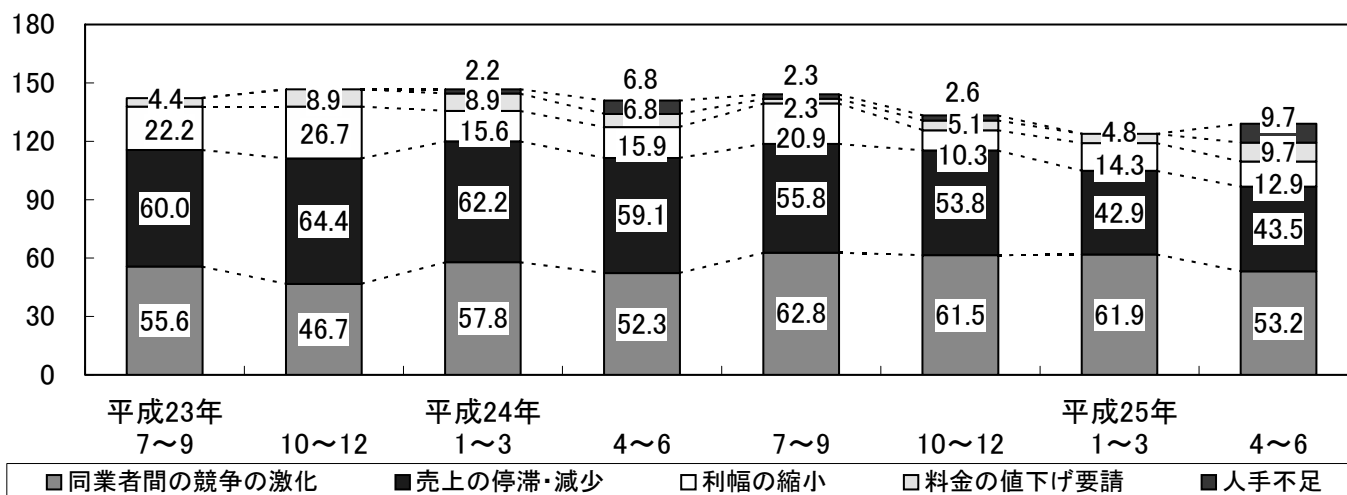
経営上の問題点は、1位は「同業者間の競争の激化」で53.2%、2位は「売上の停滞・減少」で43.5%、3位は「利幅の縮小」で12.9%、4位は「料金の値下げ要請」「人手不足」が9.7%で並び、5位は「材料価格の上昇」「取引先の減少」がともに8.1%で並んだ。

重点経営施策では、1位は「経費を節減する」で46.8%、2位は「販路を広げる」で41.9%、3位は「宣伝・広告を強化する」で24.2%となった。上位の順位に変動はなかった。

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

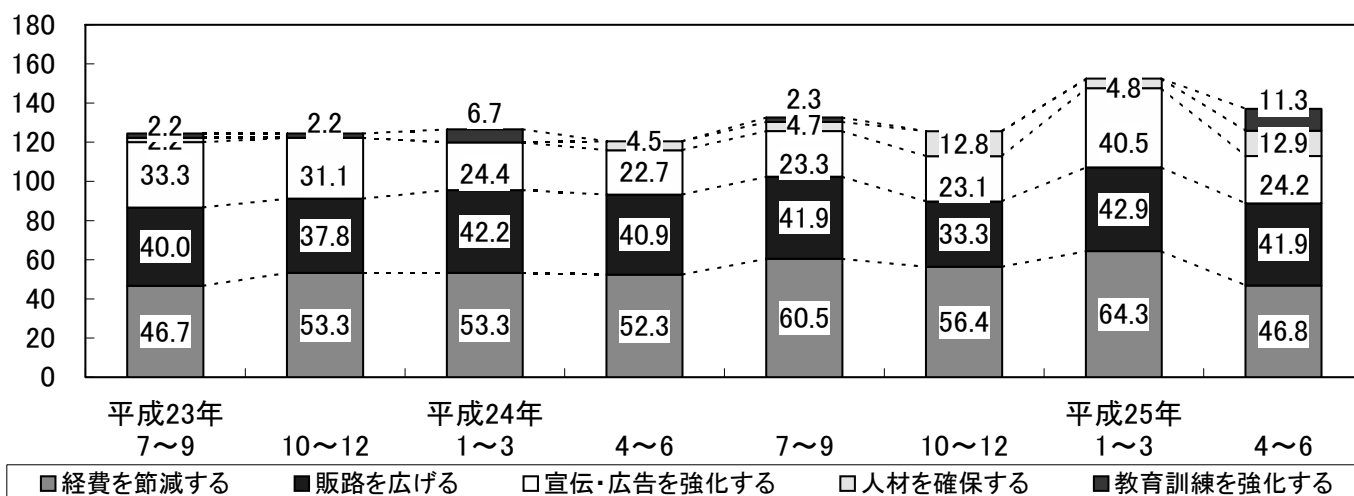


サービス業 経営上の問題点（％）



	24年7~9月期	24年10~12月期	25年1~3月期	25年4~6月期
第1位	同業者間の競争の激化 62.8 %	同業者間の競争の激化 61.5 %	同業者間の競争の激化 61.9 %	同業者間の競争の激化 53.2 %
第2位	売上の停滞・減少 55.8 %	売上の停滞・減少 53.8 %	売上の停滞・減少 42.9 %	売上の停滞・減少 43.5 %
第3位	利幅の縮小 20.9 %	取引先の減少 15.4 %	取引先の減少 21.4 %	利幅の縮小 12.9 %
第4位	取引先の減少 14.0 %	利幅の縮小 10.3 %	利幅の縮小 14.3 %	料金の値下げ要請 9.7 %
第5位	料金の値下げ要請 2.3 %	大企業との競争の激化 7.7 %	店舗・設備の狭小・老朽化 7.1 %	材料価格の上昇 8.1 %
	人手不足 2.3 %		人件費以外の経費の増加 7.1 %	取引先の減少 8.1 %
	材料価格の上昇 2.3 %		大企業との競争の激化 7.1 %	
	大企業との競争の激化 2.3 %			
	店舗・設備の狭小・老朽化 2.3 %			
	天候の不順 2.3 %			

サービス業 重点経営施策（％）



	24年7~9月期	24年10~12月期	25年1~3月期	25年4~6月期
第1位	経費を節減する 60.5 %	経費を節減する 56.4 %	経費を節減する 64.3 %	経費を節減する 46.8 %
第2位	販路を広げる 41.9 %	販路を広げる 33.3 %	販路を広げる 42.9 %	販路を広げる 41.9 %
第3位	宣伝・広告を強化する 23.3 %	宣伝・広告を強化する 23.1 %	宣伝・広告を強化する 40.5 %	宣伝・広告を強化する 24.2 %
第4位	提携先を見つける 16.3 %	人材を確保する 12.8 %	人材を確保する 4.8 % 提携先を見つける 4.8 %	人材を確保する 12.9 %
第5位	技術力を強化する 9.3 %	技術力を強化する 5.1 % 新しい事業を始める 5.1 %	新しい事業を始める 2.4 % 店舗・設備を改装する 2.4 %	教育訓練を強化する 11.3 %

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 $\Delta 15.4$ で18.1ポイント増と大幅に改善した。売上額は0.3で13.4ポイント増、収益は $\Delta 11.7$ で15.5ポイント増となり、ともに大きく改善した。施工高は $\Delta 2.7$ で20.3ポイント増と非常に大きく改善し、受注残は $\Delta 2.8$ で11.1ポイント増と大きく改善した。施工高、受注残ともに水面下ながら大きく改善した。

来期の見通しについては、売上額はやや改善し、施工高は大きく改善、受注残、収益はいずれも悪化幅がやや縮小し、業況は大きく持ち直しプラスに転じる見込み。

価格・在庫動向

請負価格は $\Delta 2.1$ で9.0ポイント増と水面下ながらも大きく改善し、材料価格は23.0で11.2ポイント増と大きく上昇した。在庫については1.7で15.1ポイント増と品薄から過剰に転じた。

来期の見通しについては、請負価格は水面下を脱し、材料価格はやや上昇が弱まる見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りについては、 $\Delta 15.7$ で6.6ポイント増とかなり厳しさが和らいだ。借入難易度は $\Delta 10.8$ で5.4ポイント増加し、今期に借入をした企業は23.8%で5.4ポイント増加した。設備投資については、実施した企業は9.5%で6.9ポイント増加した。

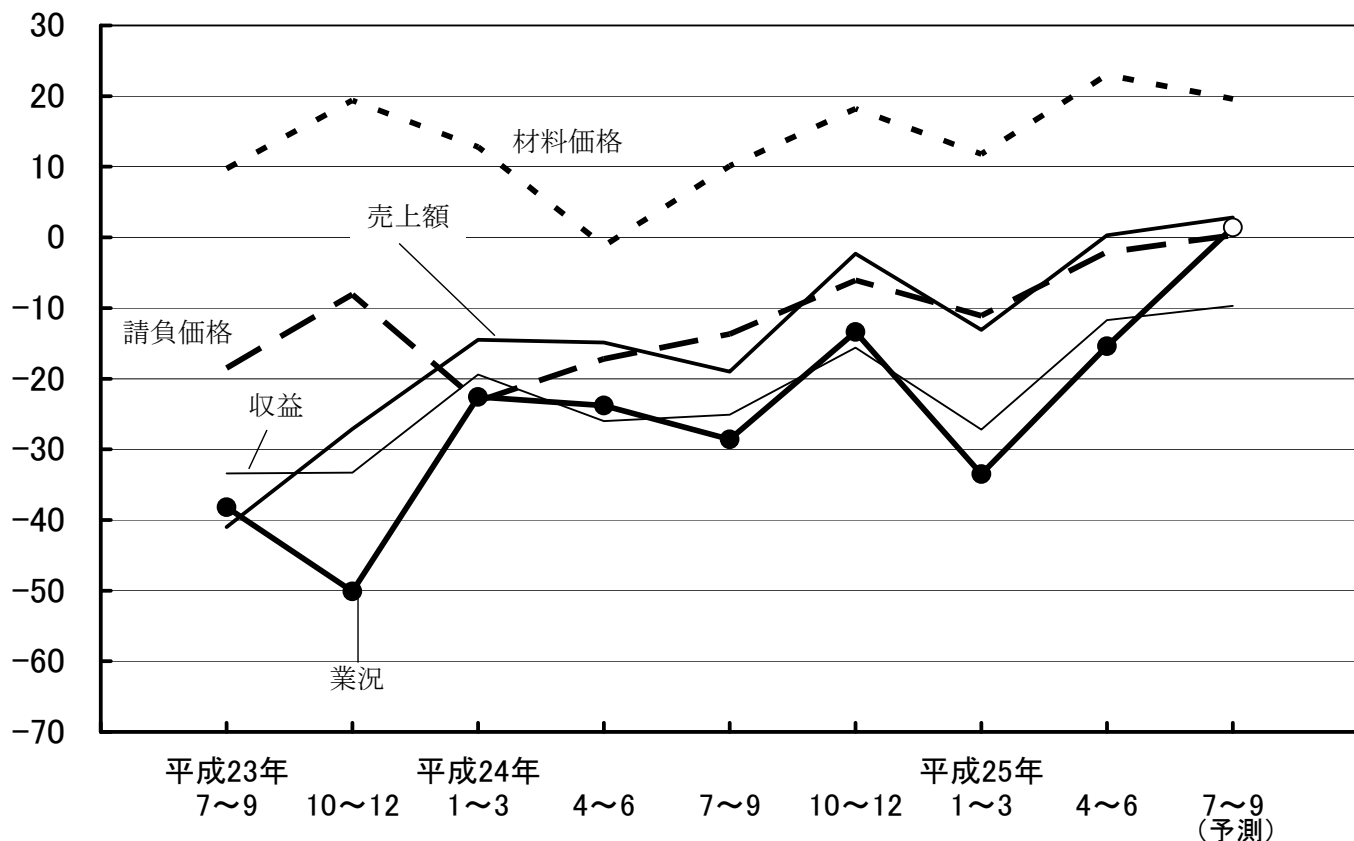
来期の見通しについては、資金繰りはかなり厳しさが和らぐが、借入をする企業はやや減少すると見られる。設備投資を実施する企業は4.8%に減少する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

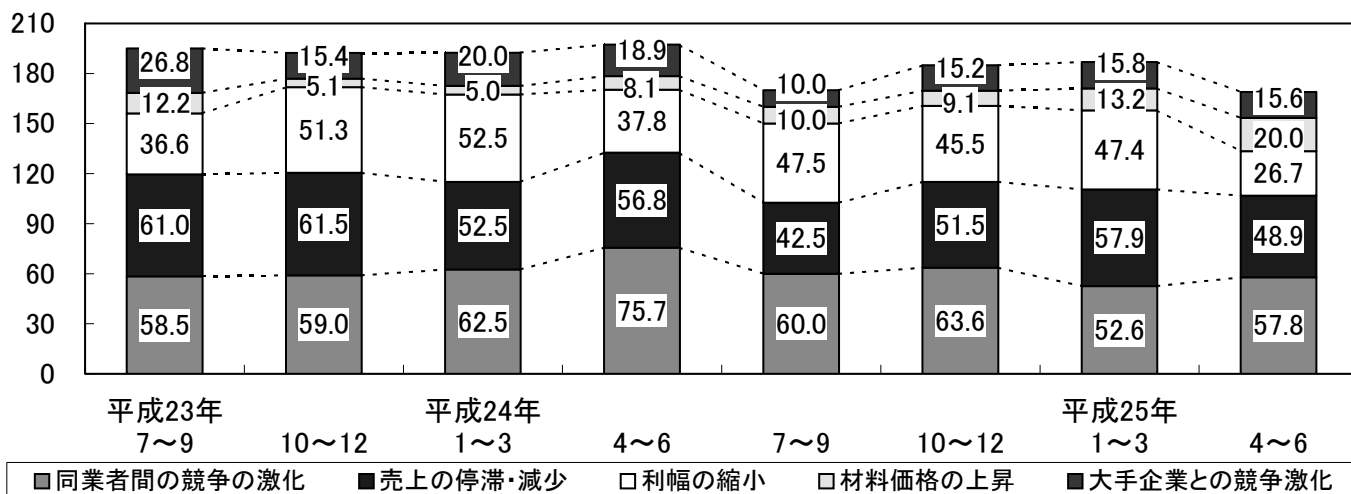
経営上の問題点は、1位は「同業者間の競争の激化」で57.8%となった。次いで2位は「売上の停滞・減少」で48.9%、3位は「利幅の縮小」で26.7%、4位は「材料価格の上昇」で20.0%となった。

重点経営施策は、1位は「経費を節減する」で66.7%となった。次いで2位は「販路を広げる」で64.4%、3位は「技術力を高める」「情報力を強化する」が24.4%で並んだ。

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

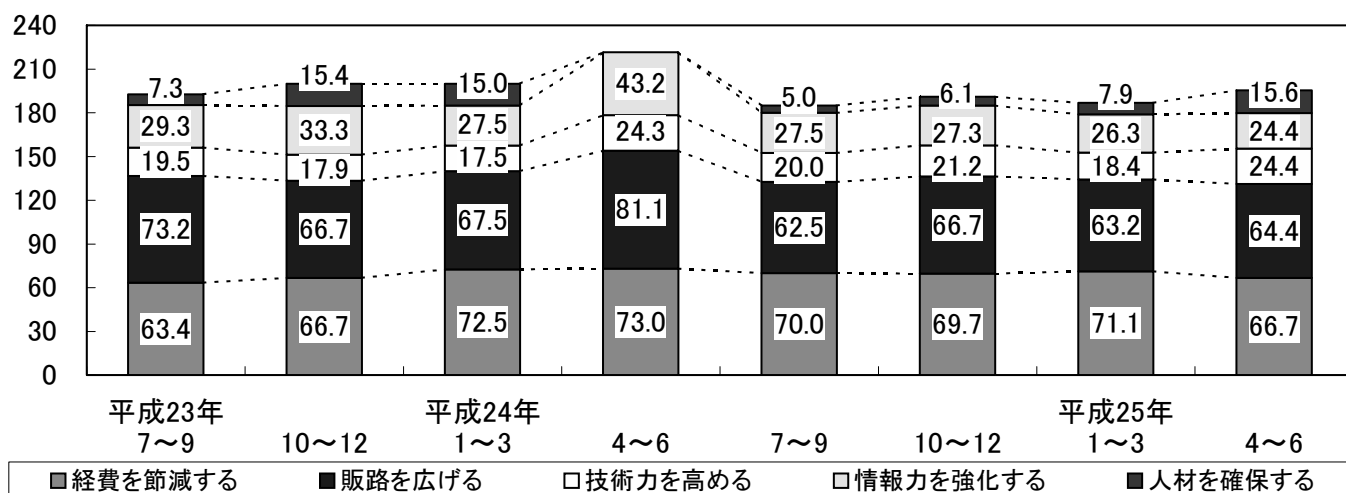


建設業 経営上の問題点（％）



	24年7~9月期	24年10~12月期	25年1~3月期	25年4~6月期
第1位	同業者間の競争の激化 60.0 %	同業者間の競争の激化 63.6 %	売上の停滞・減少 57.9 %	同業者間の競争の激化 57.8 %
第2位	利幅の縮小 47.5 %	売上の停滞・減少 51.5 %	同業者間の競争の激化 52.6 %	売上の停滞・減少 48.9 %
第3位	売上の停滞・減少 42.5 %	利幅の縮小 45.5 %	利幅の縮小 47.4 %	利幅の縮小 26.7 %
第4位	大手企業との競争激化 10.0 % 材料価格の上昇 10.0 %	大手企業との競争激化 15.2 %	大手企業との競争激化 15.8 %	材料価格の上昇 20.0 %
第5位	親企業による選別の強化 5.0 % 人手不足 5.0 % 代金回収の悪化 5.0 %	材料価格の上昇 9.1 %	材料価格の上昇 13.2 %	大手企業との競争激化 15.6 %

建設業 重点経営施策（％）



	24年7～9月期	24年10～12月期	25年1～3月期	25年4～6月期
第1位	経費を節減する 70.0 %	経費を節減する 69.7 %	経費を節減する 71.1 %	経費を節減する 66.7 %
第2位	販路を広げる 62.5 %	販路を広げる 66.7 %	販路を広げる 63.2 %	販路を広げる 64.4 %
第3位	情報力を強化する 27.5 %	情報力を強化する 27.3 %	情報力を強化する 26.3 %	技術力を高める 24.4 % 情報力を強化する 24.4 %
第4位	技術力を高める 20.0 %	技術力を高める 21.2 %	技術力を高める 18.4 %	人材を確保する 15.6 %
第5位	人材を確保する 5.0 %	人材を確保する 6.1 % 教育訓練を強化する 6.1 %	人材を確保する 7.9 %	不動産の有効活用 2.2 % 教育訓練を強化する 2.2 % 新しい工法を導入する 2.2 %