

(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△10.1で前期比12.5ポイント減と大きく悪化に転じた。売上額は△5.3で10.6ポイント減となり、大きく増加から減少に転じた。受注残は△8.9で12.2ポイント減、収益は△9.5で12.5ポイント減といずれも大きく水面下に落ち込んだ。来期の見通しについては、業況、売上額、受注残、収益ともにさらに厳しさが増す見込み。

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」は非常に大きく低迷し、「一般機械器具、金型」は大幅に悪化に転じた一方、「電気機械器具」はやや上向いた。売上額は、「金属製品、建設用金属製品」はやや減少幅が拡大し、「電気機械器具」はわずかに増加幅が縮小し、「一般機械器具、金型」は増加から減少に転じた。受注残は、「電気機械器具」「金属製品、建設用金属製品」「一般機械器具、金型」ともに大きく減少した。収益は、「一般機械器具、金型」は増勢が一服し、「電気機械器具」は大きく増加から減少に転じ、「金属製品、建設用金属製品」は大きく低迷した。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は△3.5で1.5ポイント減とやや下降傾向を強めた。原材料価格は9.1ポイント減の3.8と大幅に上昇が弱まり、在庫については0.2ポイント増の△0.9と前期並みとなった。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、販売価格、在庫はほぼ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」はやや下降傾向を強め、「電気機械器具」は大きく上昇に転じ、「一般機械器具、金型」はわずかに水面下に落ち込んだ。原材料価格は、「金属製品、建設用金属製品」はほぼ横ばい、「電気機械器具」は大幅に上昇幅が縮小し、「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」はやや品薄感が緩和され、「一般機械器具、金型」は大幅に在庫過剰に転じ、「電気機械器具」はやや品薄感が強まった。

資金繰り・借入金・設備投資動向

資金繰りは△12.9で3.0ポイント減とやや厳しさが増した。借入難易度は△14.9と前期とほぼ横ばいとなり、借入をした企業は19.5%で4.4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14.6%とわずかに増加した。来期の見通しについては、資金繰りは△14.7とやや厳しさが増し、借入をする企業は10.3%と大幅に減少、設備投資を実施する企業は13.5%とほぼ横ばいの見込み。

業種別でみると、資金繰りは、「金属製品、建設用金属製品」で大きく改善し、「一般機械器具、金型」はかなり容易になり、「電気機械器具」では大幅に厳しさが増した。

借入難易度は、「一般機械器具、金型」は14.3ポイント増の0.0と大幅に改善し、「金属製品、建設用金属製品」は10.0ポイント減の△16.7、「電気機械器具」は15.4ポイント減の△15.4といずれも大幅に厳しさが増した。今期借入をした企業は、「金属製品、建設用金属製品」は20.0%と3.5ポイント減少し、「一般機械器具、金型」は11.1ポイント減の11.1%、「電気機械器具」は26.7%と2.7ポイント減少した。設備投資を実施した企業は、「金属製品、建設用金属製品」で8.2ポイント増の20.0%、「一般機械器具、金型」は11.1ポイント増の22.2%、「電気機械器具」は15.6ポイント増の26.7%といずれも大幅に増加した。

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40.4%となった。2位は「同業者間の競争の激化」で32.6%、3位は「利幅の縮小」で22.5%となった。以下、4位は「原材料高」で15.7%、5位は「仕入先からの値上げ要請」で11.2%となった。

重点経営施策では、1位は「販路を広げる」で51.7%となった。2位は「経費を節減する」で48.3%、3位は「新製品・技術を開発する」で14.6%となった。以下、4位は「提携先を見つける」で11.2%、5位は「情報力を強化する」で9.0%と続いた。

業種別動向

(1) 金属製品・建設用金属製品

業況は△37.2で前期比25.2ポイント減と非常に大きく低迷した。売上額は5.4ポイント減の△14.7とやや減少幅が拡大し、受注残は10.6ポイント減の△17.4と大きく減少した。収益は17.3ポイント減の△22.0と大幅に低迷した。今期の「金属製品、建設用金属製品」は、業況、売上額、受注残、収益すべてにおいて減少している。

価格動向については、販売価格は△11.0で3.3ポイント減と多少下降傾向を強め、原材料価格は0.5ポイント増の△17.1と前期並みとなった。在庫は2.0ポイント増の△3.6となり、やや品薄感が緩和された。資金繰りは△18.6で8.9ポイント増とかなり窮屈感が緩和した。借入難易度は10.0ポイント減の△16.7と厳しさが大幅に増した。借入をした企業は20.0%で3.5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20.0%で大幅に増加した。

来期の見通しについては、業況、売上額は悪化傾向が強まり、収益、受注残も減少する見込み。販売価格は下降を強め、原材料価格はわずかに改善するとみられる。在庫は幾分か品薄感が緩和され、資金繰りは多少厳しさが和らぎ、設備投資をする企業は大幅に減少するとみられる。

経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で46.7%、2位は「利幅の縮小」で33.3%、3位は「原材料高」で26.7%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60.0%、2位は「販路を広げる」で46.7%、3位は「新製品・技術を開発する」、「提携先を見つける」、「パート化を図る」、「不動産の有効活用を図る」で同率の13.3%となった。

(2) 一般機械器具・金型

業況は7.0ポイント減の△3.9とかなり厳しさを強めた。売上額は11.8ポイント減の△9.1と大きく増加から減少に転じた。受注残は10.1ポイント減の△20.4となり、大きく減少を強めた。収益は14.0ポイント減の6.2で増加傾向が一服した。今期の「一般機械器具、金型」は、業況、売上額、受注残、収益すべてにおいて悪化している。

価格動向については、販売価格は△3.7で3.7ポイント減と下降へ転じて厳しさをやや強め、原材料価格は△1.5で11.9ポイント減と大きく上昇から下降へと転じた。在庫は13.5ポイント増の3.8と大幅に在庫過多に転じた。資金繰りは18.3ポイント増の4.4となり、大幅に窮屈感を脱した。借入難易度は14.3ポイント増の0.0となり、大幅に厳しさが和らいだ。借入をした企業は11.1%と11.1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22.2%で11.1ポイント増加した。

来期の見通しについては、業況はやや持ち直し、売上額は大きく好転する見込み。受注残は増加し、収益は大きく増加から減少に転じる見込みである。販売価格はやや下降傾向を強め、原材料価格は上昇に転じる見込みである。在庫は横ばいで資金繰りは多少容易さが縮小するとみられる。設備投資をする企業は大きく増加する見込み。

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」で44.4%、3位は「売上の停滞・減少」で33.3%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55.6%、2位は「販路を広げる」で44.4%となった。

(3) 電気機械器具

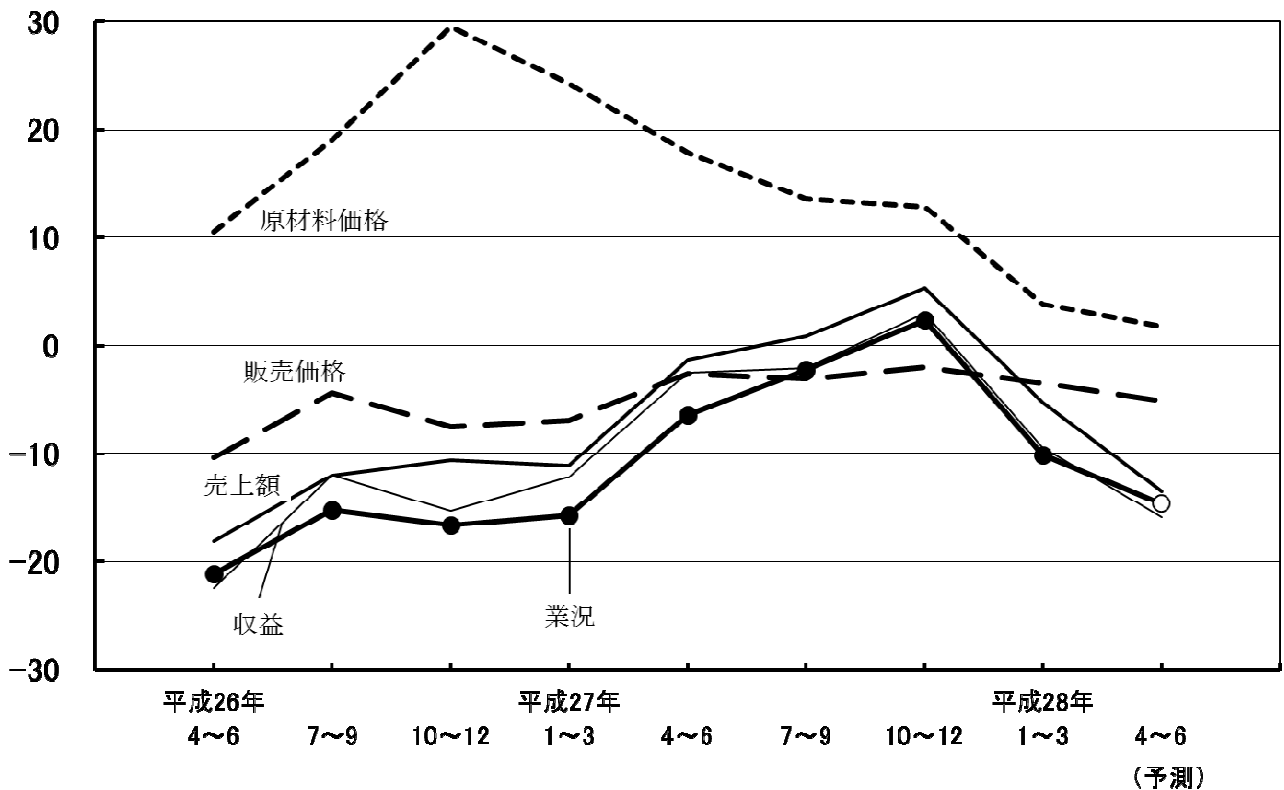
業況は 18.1 で 3.9 ポイント増と多少良好感が強まった。売上額は 3.7 ポイント減の 7.4 と幾分増加傾向が一服した。受注残は△2.0 で 9.9 ポイント減と大きく減少した。収益は 13.6 ポイント減の△11.6 で増加から大幅に減少に転じた。今期の「電気機械器具」は、業況では明るさが見えているが、売上額、受注残、収益はいずれも減少した。

価格動向については、販売価格が 8.2 ポイント増の 6.0 と上昇に転じた。一方原材料価格は 15.0 ポイント減の 17.0 と上昇が大幅に弱まり、落ち着きを見せた。在庫は 3.4 ポイント減の△5.5 となり、わずかに品薄感が増した。資金繰りは 7.0 ポイント減の△9.1 とかなり厳しさが増した。借入難易度は 15.4 ポイント減の△15.4 と大幅に厳しさが増し、借入をした企業は 26.7%と 2.7 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 15.6 ポイント増の 26.7%となった。

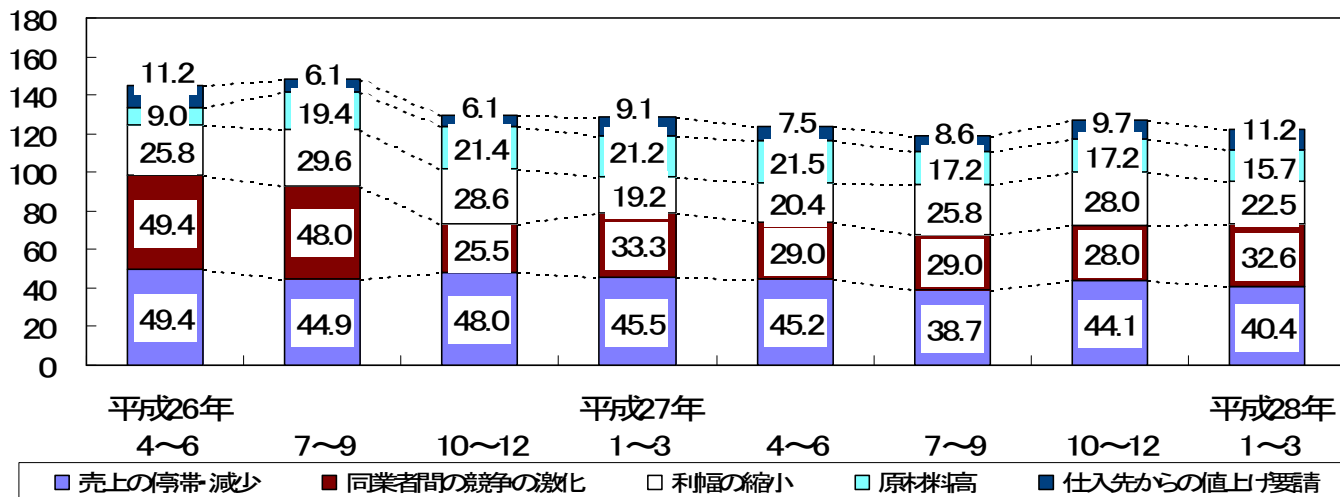
来期の見通しについては、業況、売上額は大きく悪化する見通しとなっている。一方、収益、受注残はやや改善する見込みである。販売価格は幾分か落ち着きを見せ、原材料価格はかなり上昇幅が縮小する見込みとなっている。在庫は大多少品薄感が緩和され、資金繰りは大幅に窮屈感を脱し、設備投資を実施する企業はかなり減少する見込みである。

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」、「同業者間の競争の激化」、「利幅の縮小」、「販売納入先からの値下げ要請」で同率の 20.0%となった。重点経営施策については、1位は「販路を広げる」で 60.0%、2位は「経費を節減する」で 26.7%、3位は「提携先を見つける」で 20.0%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

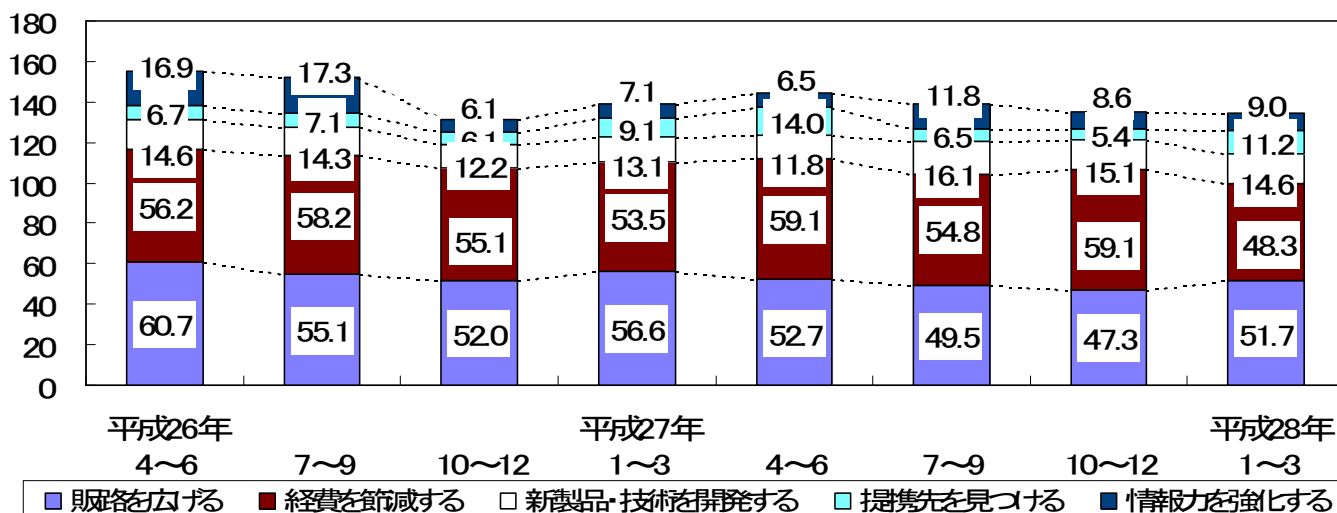


製造業 経営上の問題点（％）



	27年4～6月期	27年7～9月期	27年10～12月期	28年1～3月期
第1位	売上停滞・減少 45.2 %	売上停滞・減少 38.7 %	売上停滞・減少 44.1 %	売上停滞・減少 40.4 %
第2位	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 %	同業者間の競争の激化 32.6 %
第3位	原材料高 21.5 %	利幅の縮小 25.8 %	原材料高 17.2 %	利幅の縮小 22.5 %
第4位	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 %	原材料高 15.7 %
第5位	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 %	仕入先からの値上げ要請 11.2 %

製造業 重点経営施策（％）



	27年4～6月期	27年7～9月期	27年10～12月期	28年1～3月期
第1位	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 %	販路を広げる 51.7 %
第2位	販路を広げる 52.7 %	販路を広げる 49.5 %	販路を広げる 47.3 %	経費を節減する 48.3 %
第3位	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 %	新製品・技術を開発する 14.6 %
第4位	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 %	提携先を見つける 11.2 %
第5位	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 %	情報力を強化する 9.0 %

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0.7ポイント減の△2.2と前期並みとなった。売上額は16.4ポイント減の1.0となり増加幅が大幅に縮小した。収益は△1.0で6.1ポイント減となり、増加から大きく減少に転じた。来期の見通しについては、業況は大幅に悪化し、収益は横ばい、売上額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0.1で14.0ポイント減と大幅に上昇幅が縮小し、仕入価格は16.7ポイント減の4.1と上昇幅が大きく縮小した。在庫については5.5ポイント減の0.2とやや過剰感が改善した。来期の見通しについては、仕入価格は落ち着きを見せ、販売価格は大きな変化はなく、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

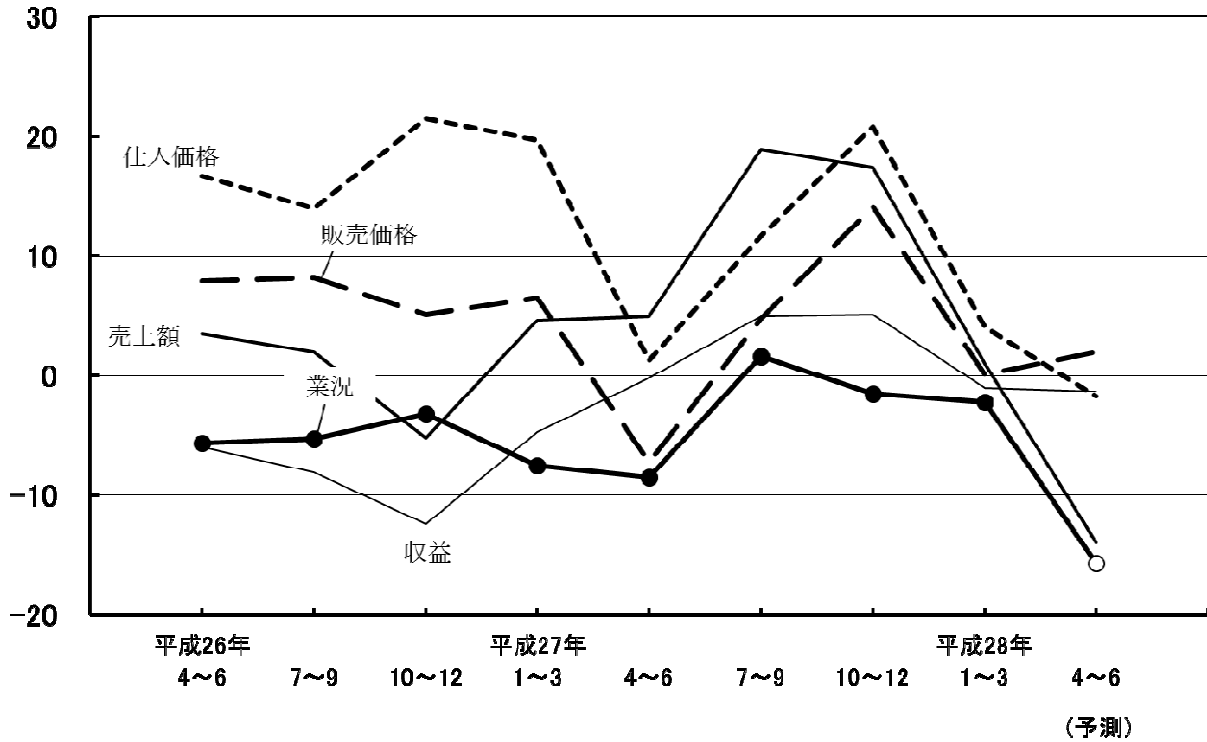
資金繰りは△9.4で3.3ポイント減とやや窮屈感が強まった。借入難易度は0.1ポイント増の3.9と前期並みとなり、借入をした企業は21.4%で7.2ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は7.1%と7.2ポイント減少した。来期の見通しについては、資金繰りは△4.9と苦しさが和らぎ、借入をする企業は17.9%とわずかに減少する見込み。設備投資をする企業については14.3%とかなり増加する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

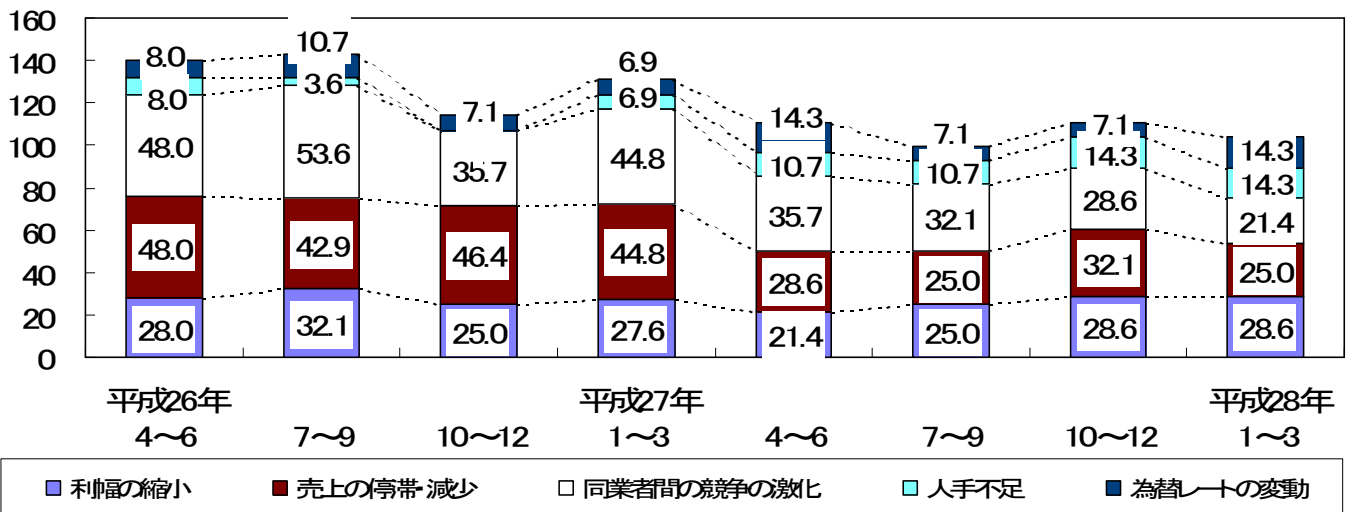
経営上の問題点は、1位は「利幅の縮小」で28.6%となった。2位は「売上の停滞・減少」で25.0%で、3位は「同業者間の競争の激化」で21.4%となった。4位は「人手不足」と「為替レートの変動」が同率で14.3%、5位は「輸入品との競争激化」と「合理化の不足」と「仕入先からの値上げ要請」が同率で10.7%と続いた。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」と「経費を節減する」が同率で42.9%となった。2位は「情報力を強化する」で21.4%となった。3位は「品揃えを充実する」で17.9%となり、4位は「取引先を支援する」で14.3%、5位は「流通経路の見直しをする」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

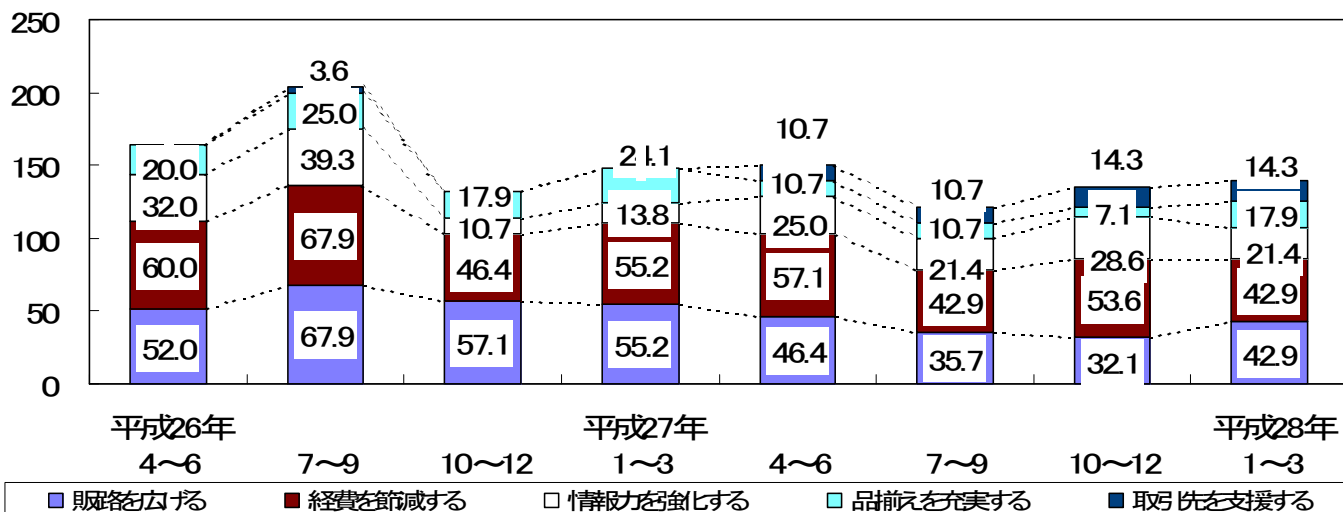


卸売業 経営上の問題点（％）



	27年4~6月期	27年7~9月期	27年10~12月期	28年1~3月期
第1位	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 %	利幅の縮小 28.6 %
第2位	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 %	売上の停滞・減少 25.0 %
第3位	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 %	同業者間の競争の激化 21.4 %
第4位	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 %	人手不足 14.3 % 為替レートの変動 14.3 %
第5位	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 %	輸入品との競争の激化 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（％）



	27年4~6月期	27年7~9月期	27年10~12月期	28年1~3月期
第1位	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 42.9 % 経費を節減する 42.9 %
第2位	販路を広げる 46.4 %	販路を広げる 35.7 %	販路を広げる 32.1 %	情報力を強化する 21.4 %
第3位	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 %	品揃えを充実する 17.9 %
第4位	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 %	取引先を支援する 14.3 %	取引先を支援する 14.3 %
第5位	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 %	不動産の有効活用を図る 7.1 % 輸入品の取扱いを増やす 7.1 % 流通経路の見直しをする 7.1 % 人材を確保する 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 %	流通経路の見直しをする 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 $\Delta 19.8$ で8.1ポイント増加し、大きく上向きとなった。売上額は $\Delta 11.1$ で4.0ポイント増、収益は $\Delta 11.5$ で5.1ポイント増といずれもやや回復の兆しが見られた。来期の見通しについては、業況はほぼ横ばい、売上額はやや減少を強め、収益はほぼ横ばいとなる見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、販売価格は5.1ポイント減の $\Delta 0.9$ と上昇から下降へと転じ、仕入価格は5.2で、13.1ポイント減と上昇が弱まった。在庫は7.4ポイント増の5.4と、在庫過剰に転じた。来期の見通しについては、販売価格は $\Delta 6.5$ と下降を強め、仕入価格は2.3とやや落ち着きを見せ、在庫は $\Delta 2.1$ と過剰からやや品薄へと転じる見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

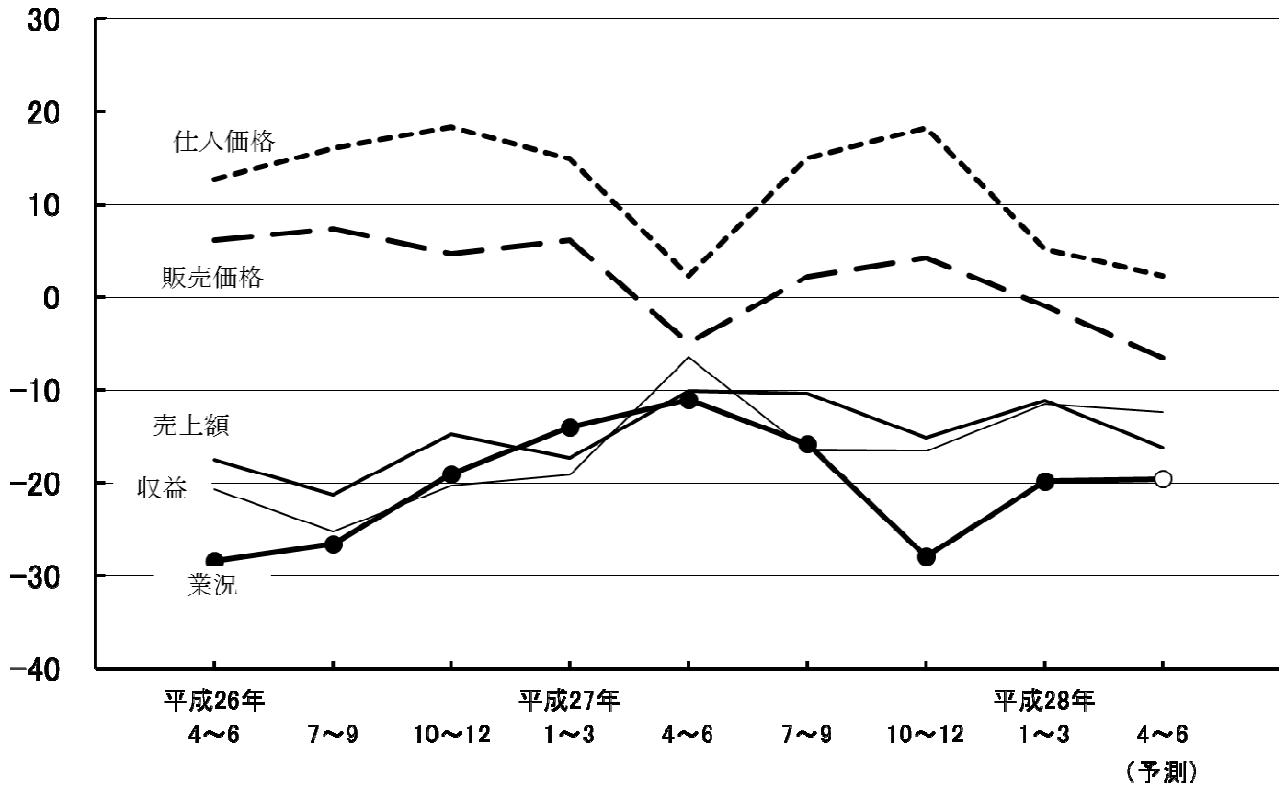
資金繰りは $\Delta 16.7$ で8.6ポイント増と大幅に窮屈感が緩和した。借入難易度は8.1ポイント増の $\Delta 3.0$ とかなり厳しさが和らいだ。借入をした企業は8.9%で2.5ポイント増加した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は9.3%でわずかに増加した。来期の見通しについては、資金繰りは $\Delta 18.1$ と変化なく、借入をする企業は8.9%と横ばいで推移し、設備投資をする企業は11.9%とやや増加する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

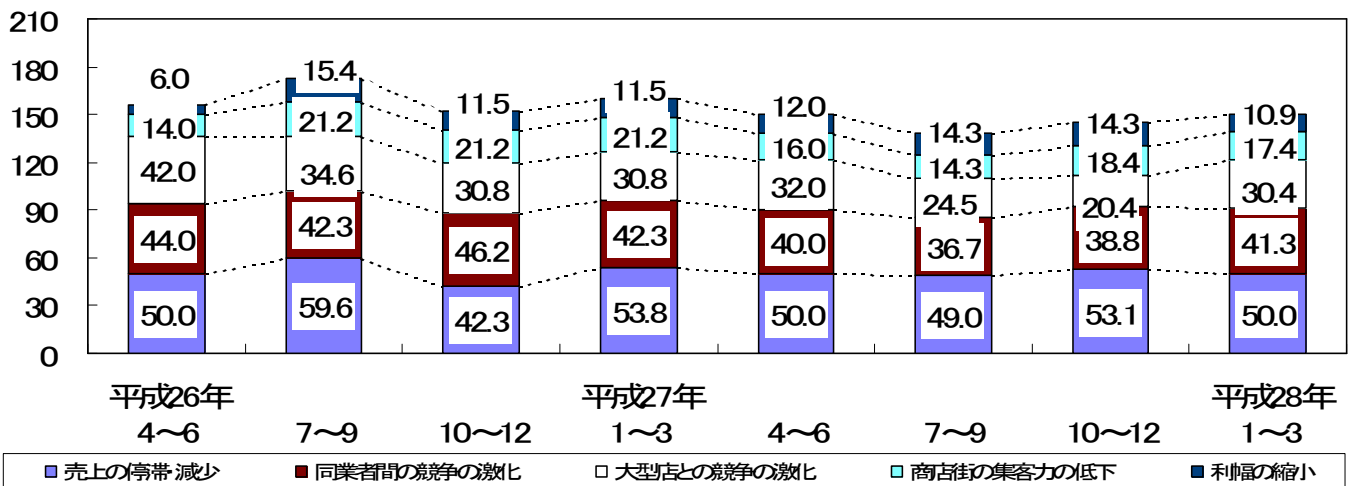
経営上の問題点については、1位は「売上の停滞・減少」で50.0%となった。次いで2位は「同業者間の競争の激化」で41.3%、3位は「大型店との競争の激化」で30.4%と続いた。以下、4位は「商店街の集客力の低下」が17.4%、5位は「利幅の縮小」が10.9%と続いた。

重点経営施策では、1位は「品揃えを改善する」で50.0%、次いで2位は「経費を節減する」で45.7%となった。3位は「宣伝・広告を強化する」で39.1%となった。以下、4位は「売れ筋商品を取扱う」が23.9%、5位は「商店街事業を活性化させる」が15.2%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

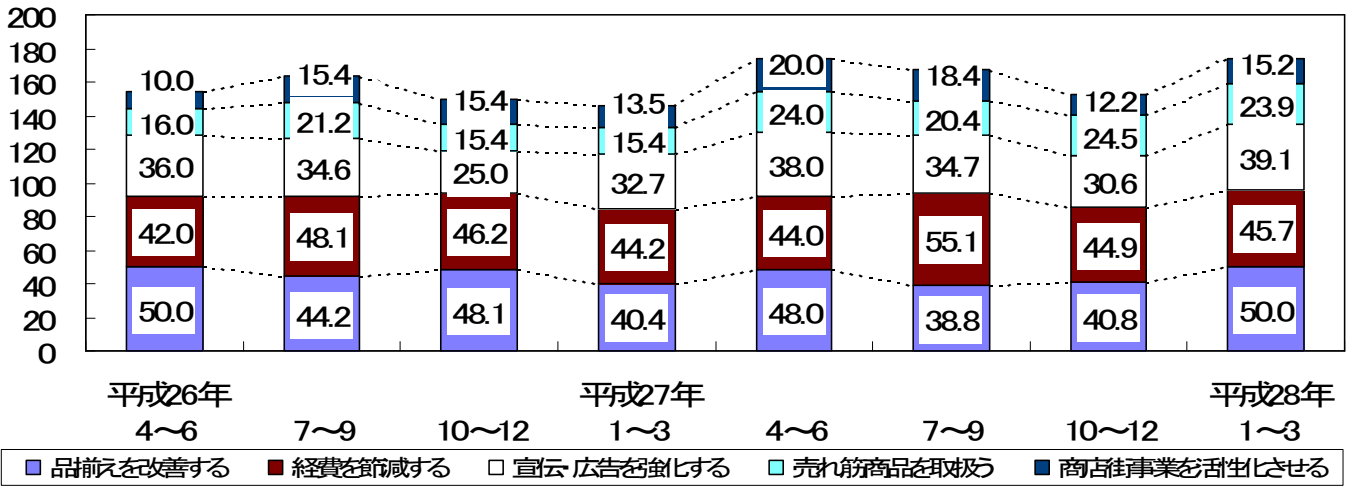


小売業 経営上の問題点（％）



	27年4~6月期	27年7~9月期	27年10~12月期	28年1~3月期
第1位	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 %	売上の停滞・減少 50.0 %
第2位	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 %	同業者間の競争の激化 41.3 %
第3位	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 %	大型店との競争の激化 30.4 %
第4位	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 %	商店街の集客力の低下 17.4 %
		利幅の縮小 14.3 %		
第5位	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 10.9 %
	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4～6月期	27年7～9月期	27年10～12月期	28年1～3月期
第1位	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 %	品揃えを改善する 50.0 %
第2位	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 %	経費を節減する 45.7 %
第3位	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 %	宣伝・広告を強化する 39.1 %
第4位	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 %	売れ筋商品を取扱う 23.9 %
第5位	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 %	商店街事業を活性化させる 15.2 %

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、 $\Delta 12.7$ で1.1ポイント減とほぼ横ばいとなった。売上額は6.4ポイント減の $\Delta 16.5$ 、収益は10.5ポイント減の $\Delta 19.0$ といずれも大きく減少幅が拡大した。来期の見通しについては、業況、売上額、収益のいずれもわずかに改善する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、料金価格は1.0ポイント減で $\Delta 6.9$ となり、ほぼ前期並みとなった。材料価格は5.7ポイント増の16.5となり、上昇傾向を強めた。来期の見通しについては、料金価格は1.8ポイント減の $\Delta 8.7$ とほぼ横ばい。材料価格は5.4ポイント減の11.1と、やや上昇幅が縮小する見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

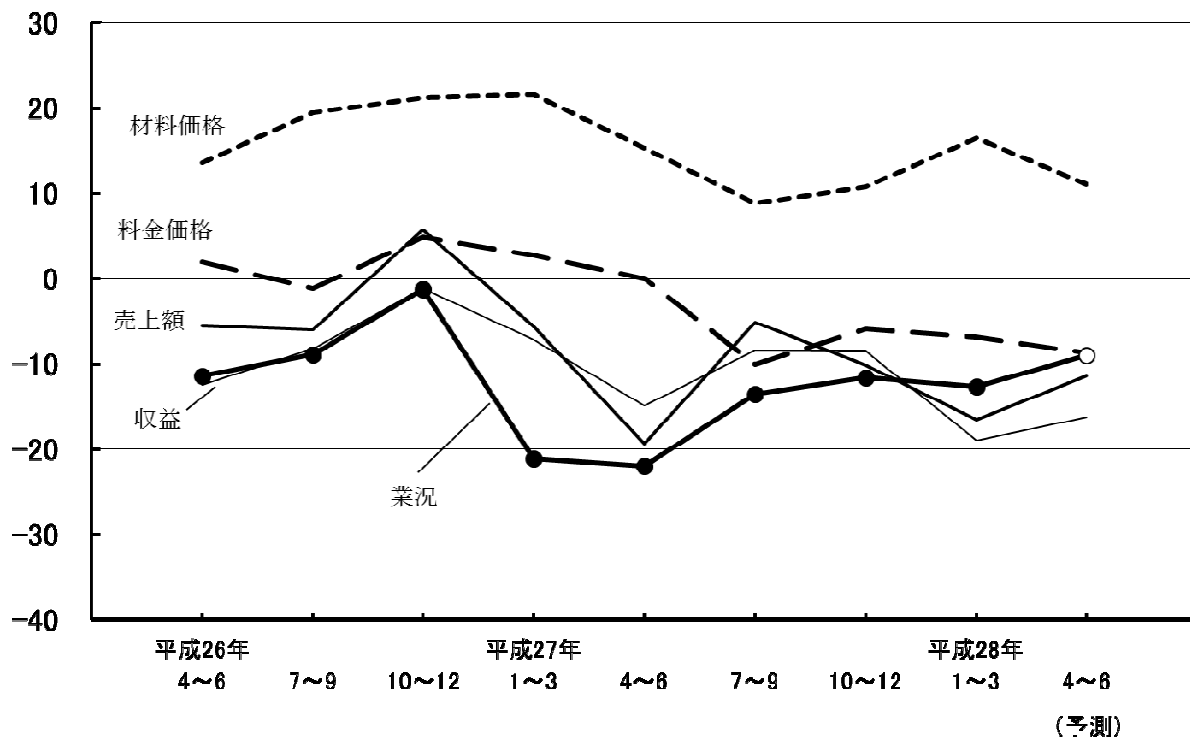
資金繰りは、 $\Delta 17.0$ で7.4ポイント減とかなり厳しさが増している。借入難易度は2.9ポイント減の $\Delta 10.9$ とわずかに厳しさが増した。借入をした企業は17.9%で1.7ポイント減少した。設備投資動向については、設備投資をした企業は16.4%で3.9ポイント増加した。来期の見通しについては、資金繰りはほぼ横ばいとなり、借入をする企業には大きな変化はなく、設備投資をする企業はやや増加する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

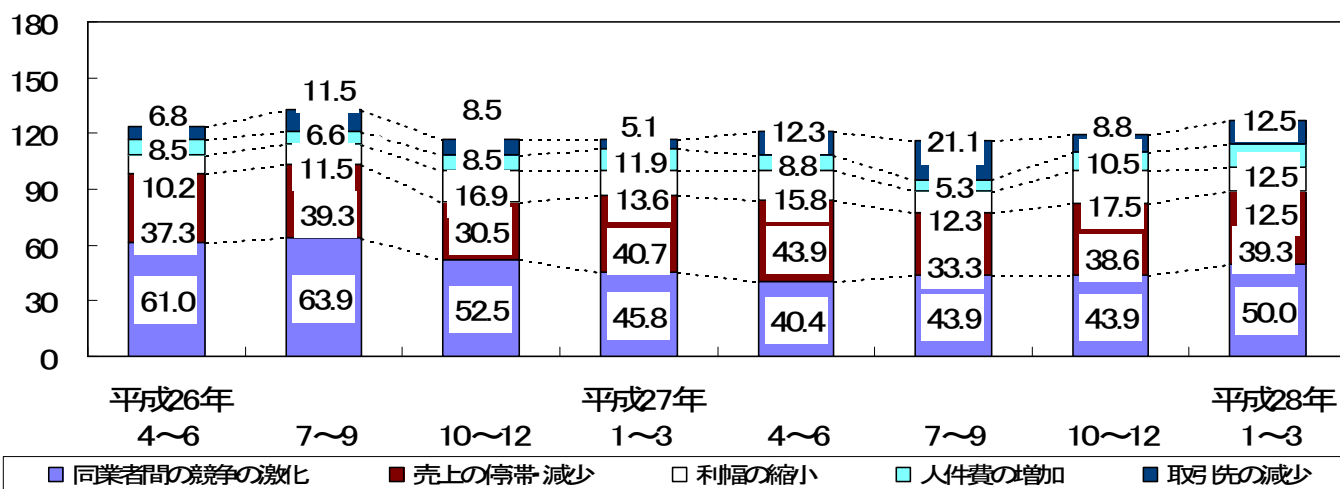
経営上の問題点は、1位は「同業者間の競争の激化」で50.0%、2位は「売上の停滞・減少」で39.3%、3位は「利幅の縮小」、「人件費の増加」、「取引先の減少」が同率で12.5%となった。以下、4位は「人手不足」、「大企業との競争の激化」で10.7%、5位は、「料金の値下げ要請」、「店舗・設備の狭小・老朽化」で7.1%と続いた。

重点経営施策では、1位は「販路を広げる」で51.8%、2位は「経費を節減する」で50.0%、3位は「宣伝・広告を強化する」で33.9%となった。以下、4位は「技術力を強化する」で14.3%、5位は、「人材を確保する」で12.5%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

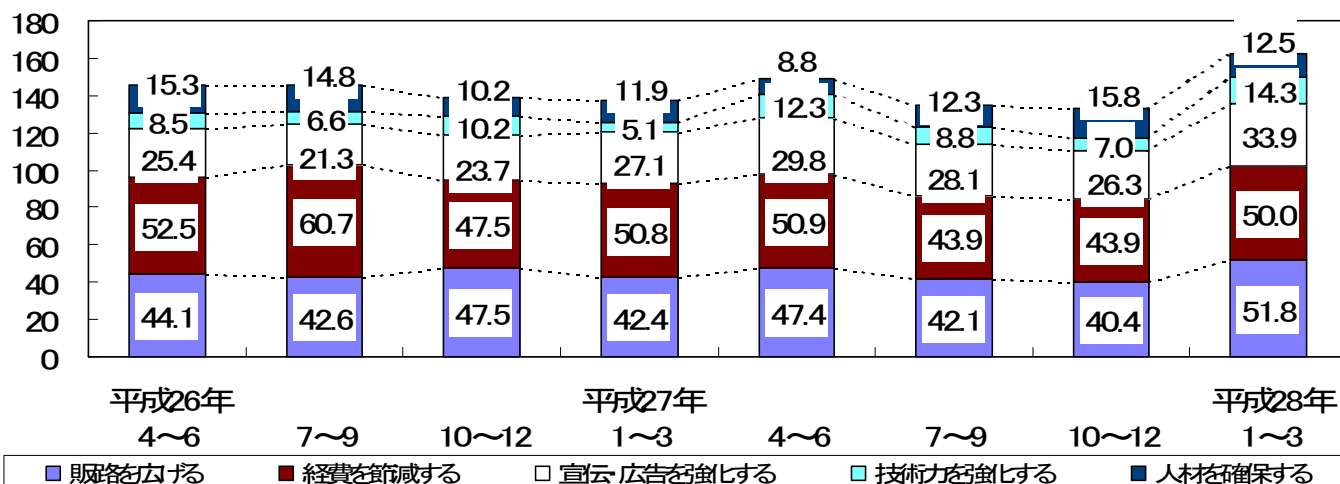


サービス業 経営上の問題点（％）



	27年4~6月期	27年7~9月期	27年10~12月期	28年1~3月期
第1位	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 %	同業者間の競争の激化 50.0 %
第2位	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 %	売上の停滞・減少 39.3 %
第3位	利幅の縮小 15.8 %	取引先の減少 21.1 %	利幅の縮小 17.5 %	利幅の縮小 12.5 % 人件費の増加 12.5 % 取引先の減少 12.5 %
第4位	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 %	人手不足 10.7 % 大企業との競争の激化 10.7 %
第5位	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 %	料金の値下げ要請 7.1 % 店舗・設備の狭小・老朽化 7.1 %

サービス業 重点経営施策（％）



	27年4～6月期	27年7～9月期	27年10～12月期	28年1～3月期
第1位	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 %	販路を広げる 51.8 %
第2位	販路を広げる 47.4 %	販路を広げる 42.1 %	販路を広げる 40.4 %	経費を節減する 50.0 %
第3位	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 %	宣伝・広告を強化する 33.9 %
第4位	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 %	技術力を強化する 14.3 %
第5位	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 %	人材を確保する 12.5 %

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 11.6 で 4.9 ポイント増とやや前期を上回った。売上額は 25.6 で 23.0 ポイント増と極端に増加幅を拡大した。収益は 16.2 で 14.7 ポイント増と、大幅に増加傾向を強めた。施工高は 19.2 で 11.9 ポイント増加し、受注残は 13.8 で 5.6 ポイント増となった。来期の見通しについては、売上額は 9.3 と大幅に減少を見込み、収益は△2.4 と大幅に水面下に落ち込む見込み。施工高、受注残も大幅に減少する見込みで、業況はやや好調感が後退する見込み。

価格・在庫動向

価格動向については、請負価格は 2.6 ポイント減の 13.4、材料価格は 5.1 ポイント減の 44.1 といずれも上昇幅がやや縮小した。在庫については 7.8 で 8.8 ポイント増と大きく在庫過剰に転じている。来期の見通しについては、請負価格、材料価格はいずれも上昇幅が縮小し、在庫は過剰感が緩和する見込み。

資金繰り・借入金・設備投資動向

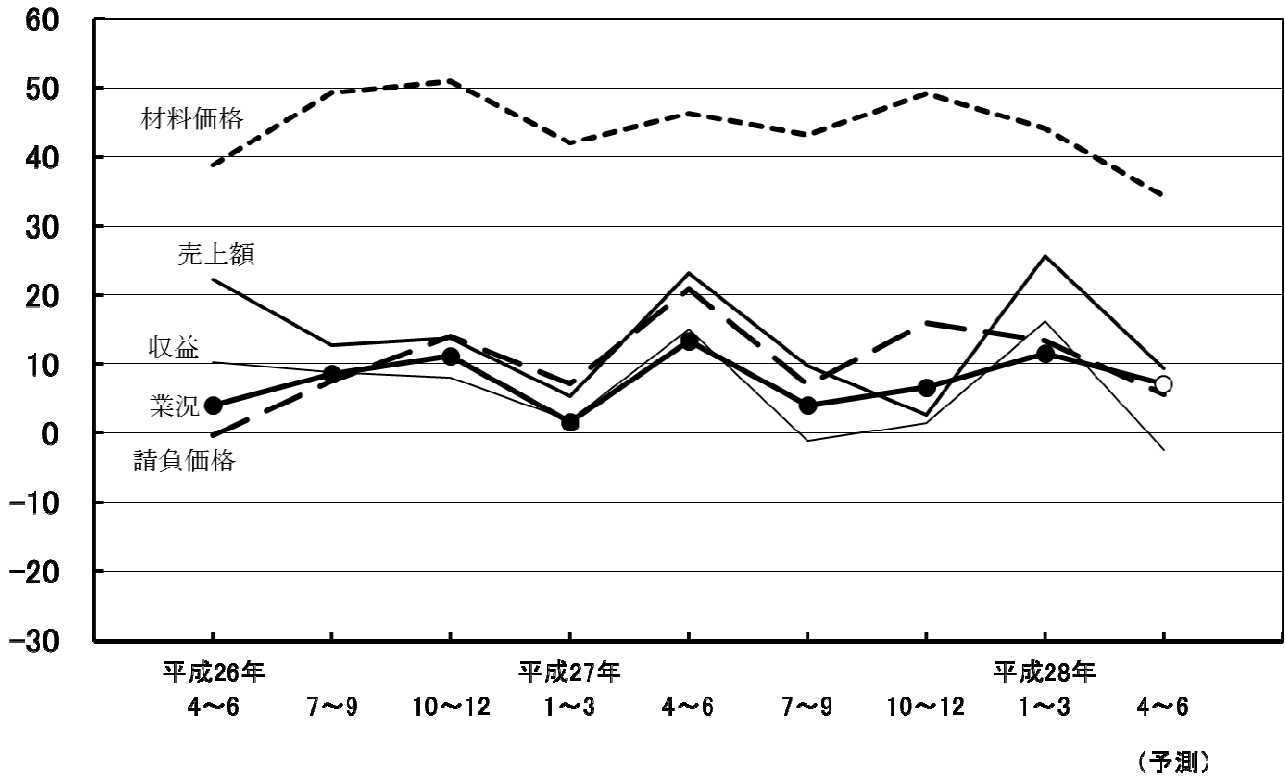
資金繰りは、△0.6 で 16.5 ポイント増加し、借入難易度は△6.3 と大きく下がった。借入をした企業は 8.1 ポイント減の 23.5 で前期よりもかなり減少した。設備投資動向については、設備投資を実施した企業は 17.6%でわずかに増加した。来期の見通しについては、資金繰りは△5.1 と厳しさが増し、借入をする企業は 20.6%、設備投資を実施する企業は 14.7%といずれもやや減少する見込み。

経営上の問題点・重点経営施策

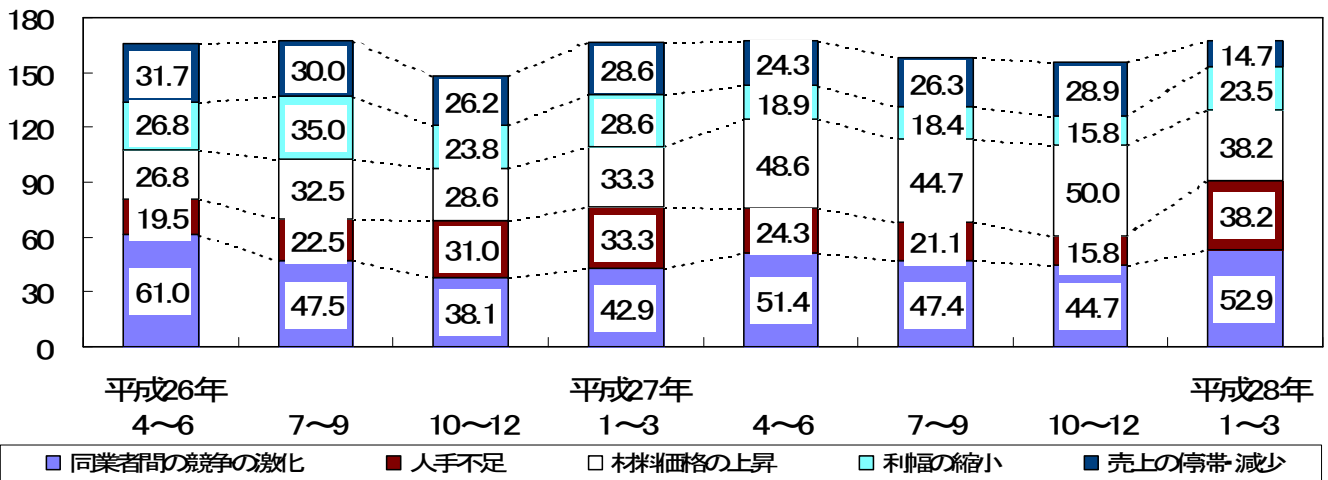
経営上の問題点は、1位は「同業者間の競争の激化」で 52.9%となった。次いで 2位は「人手不足」、
「材料価格の上昇」で 38.2%、3位は「利幅の縮小」で 23.5%となった。以下、4位は「売上の停滞・減少」で 14.7%、5位は、「下請の確保難」で 11.8%と続いた。

重点経営施策は、1位は「販路を広げる」で 61.8%。2位は「経費を節減する」で 52.9%、3位は「人材を確保する」で 32.4%だった。以下、4位は「情報力を強化する」、「技術力を高める」で 23.5%、5位は、「教育訓練を強化する」で 5.9%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

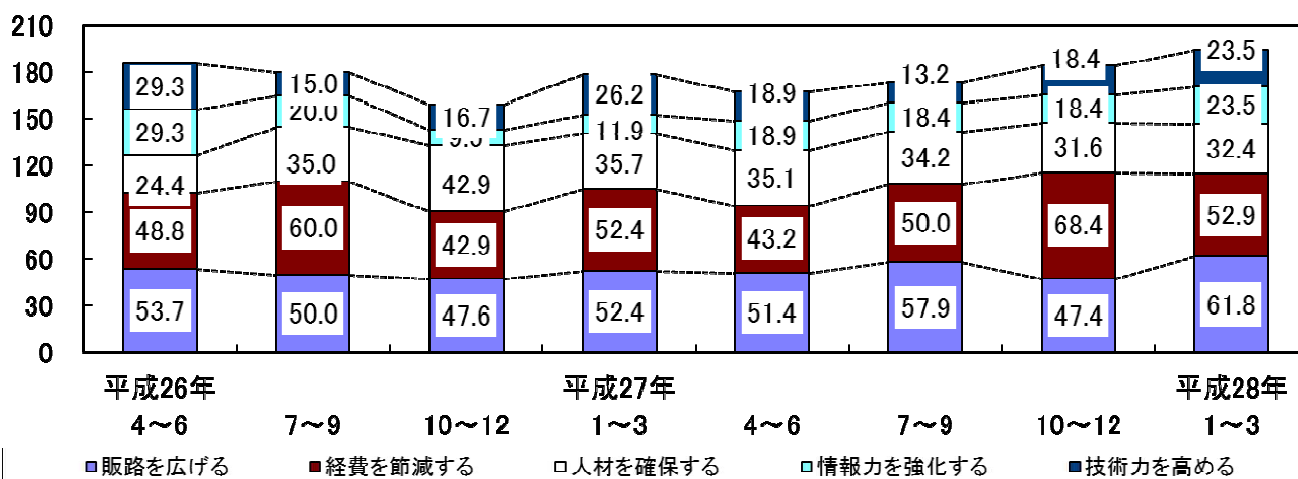


建設業 経営上の問題点（％）



	27年4~6月期	27年7~9月期	27年10~12月期	28年1~3月期
第1位	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 %	同業者間の競争の激化 52.9 %
第2位	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 %	人手不足 38.2 %
				材料価格の上昇 38.2 %
第3位	人手不足 24.3 %	売上の停滞・減少 26.3 %	売上の停滞・減少 28.9 %	利幅の縮小 23.5 %
	売上の停滞・減少 24.3 %			
第4位	利幅の縮小 18.9 %	人手不足 21.1 %	利幅の縮小 15.8 %	売上の停滞・減少 14.7 %
			大手企業との競争激化 15.8 %	
			人手不足 15.8 %	
第5位	下請の確保難 13.5 %	利幅の縮小 18.4 %	人件費の増加 13.2 %	下請の確保難 11.8 %
	人件費の増加 13.5 %			

建設業 重点経営施策（％）



	27年4~6月期		27年7~9月期		27年10~12月期		28年1~3月期	
第1位	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	61.8 %
第2位	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 %	経費を節減する	52.9 %
第3位	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 %	人材を確保する	32.4 %
第4位	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	23.5 %
	情報力を強化する	18.9 %			情報力を強化する	18.4 %	技術力を高める	23.5 %
第5位	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 %	教育訓練を強化する	5.9 %