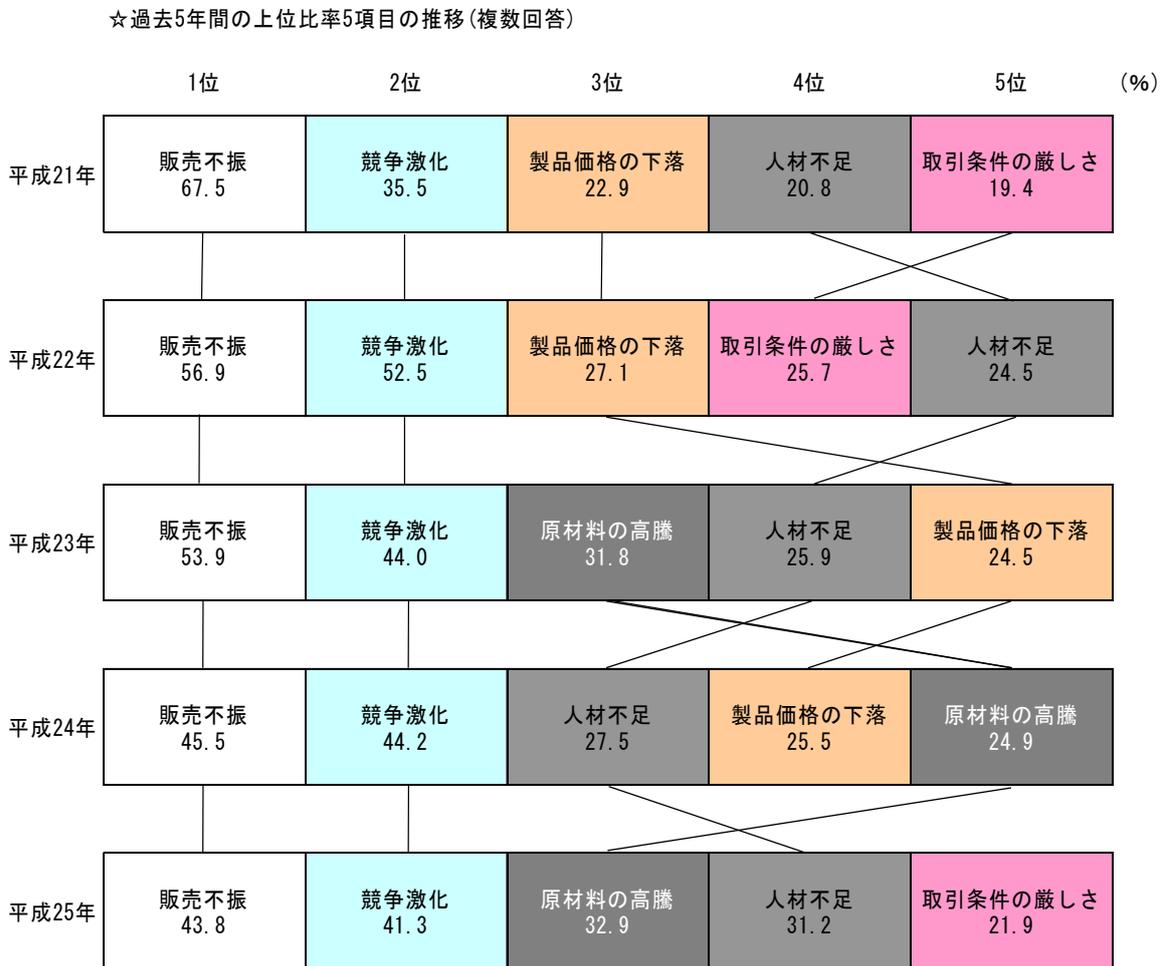


5. 経営上のあい路

経営上のあい路については、「販売不振」が43.8%で第1位、「競争激化」が41.3%で第2位と5年連続して同じ順位となっており、「原材料の高騰」が32.9%で前年の5位から第3位に浮上した。次いで、「人材不足」31.2%、「取引条件の厳しさ」21.9%の順となっている。

第8図表 経営上のあい路



業種別にみると、製造業では「販売不振」が50.6%で第1位、以下「原材料の高騰」38.1%、「競争激化」31.5%となっている。

一方、非製造業では、「競争激化」が51.0%で第1位、以下「販売不振」37.3%、「人材不足」36.9%の順となっている。

第9図表 経営上のあい路（上位3位：業種別）

| 上位 ← | | → 下位 | | |
|-----------|----------------|------------------|-------------------|------------------|
| 全産業 | 販売不振 43.8 | 競争激化 41.3 | 原材料の高騰 32.9 | |
| 製造業 | 販売不振 50.6 | 原材料の高騰 38.1 | 競争激化 31.5 | |
| 食料品 | 原材料の高騰 66.7 | 販売不振 48.1 | 競争激化 29.6 | |
| 繊維工業 | 販売不振 56.7 | 原材料の高騰 33.3 | 人材不足 26.7 | 取引条件の厳しさ 26.7 |
| 木材・木製品 | 原材料の高騰 56.3 | 販売不振 43.8 | 競争激化 43.8 | |
| 印刷・同関連 | 競争激化 59.1 | 販売不振 54.5 | 原材料の高騰 36.4 | |
| 窯業・土石 | 原材料の高騰 53.8 | 販売不振 50.0 | 製品価格の下落 46.2 | |
| 化学工業 | 販売不振 56.5 | 原材料の高騰 43.5 | 人材不足 34.8 | |
| 金属・同製品 | 販売不振 55.8 | 取引条件の厳しさ 48.1 | 競争激化 30.8 | |
| 機械器具 | 販売不振 46.9 | 人材不足 40.6 | 取引条件の厳しさ 34.4 | |
| その他製造業 | 原材料の高騰 48.3 | 取引条件の厳しさ 48.3 | 販売不振 37.9 | |
| 非製造業 | 競争激化 51.0 | 販売不振 37.3 | 人材不足 36.9 | |
| 情報通信業 | 人材不足 64.3 | 販売不振 35.7 | 開発力・販売力不足 28.6 | 製品価格の下落 28.6 |
| 運輸業 | 原材料の高騰 54.8 | 人材不足 41.9 | 競争激化 38.7 | |
| 総合工事業 | 競争激化 72.4 | 原材料の高騰 41.4 | 販売不振 31.0 | |
| 職別工事業 | 競争激化 57.1 | 販売不振 45.7 | 人材不足 37.1 | |
| 設備工事業 | 競争激化 58.6 | 人材不足 51.7 | 原材料の高騰 31.0 | |
| 卸売業 | 競争激化 51.1 | 販売不振 48.9 | 原材料の高騰 35.6 | |
| 小売業 | 販売不振 64.0 | 競争激化 48.0 | 人材不足 32.0 | 人件費の増大 32.0 |
| 対事業所サービス業 | 競争激化 54.3 | 販売不振 42.9 | 人材不足 22.9 | 原材料の高騰 22.9 |
| 対個人サービス業 | 人材不足 60.0 | 競争激化 40.0 | 人件費の増大 30.0 | |

(%)