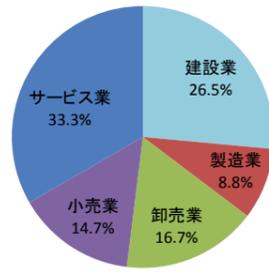


弘前地域企業短期景況観測調査 10月調査(7月~9月期分) 結果報告

【調査概要】

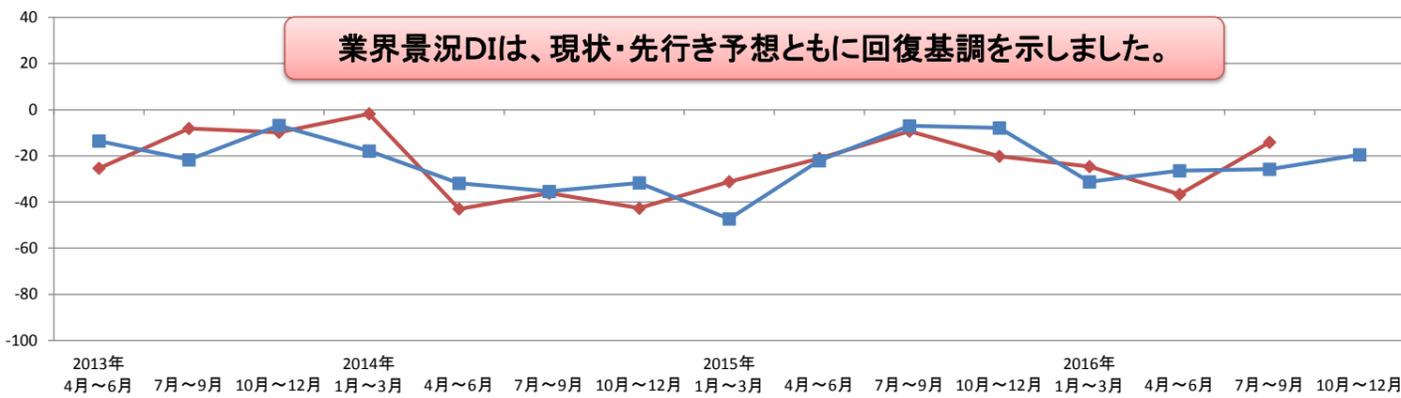
- 1) 調査対象企業 弘前商工会議所会員、議員、部会役員、小規模企業振興委員
旅館・ホテル組合役員、石油卸売業の各企業
- 2) 調査対象期間 平成28年7月~9月期
- 3) 調査時期、方法 平成28年10月3日 調査票発送(FAX)
平成28年10月21日 調査票回収締め切り(FAX)
- 4) 結果報告方法 弘前かいぎしよTODAY11月号に折り込み全会員に発送
- 5) 回答企業の業種割合 (右の円グラフをご参照ください。)



※DI値とは、
ディフュージョン・インデックス(Diffusion Index)
の略で、景気動向を示す指標です。
増加・好転など「良い」の回答割合から
減少・悪化など「悪い」の回答割合を差し引いて
計算される景況判断指数です。
プラスの値は景気の上向きの傾向を、マイナス
の値は下向きの傾向を示し、強気・弱気などの
景気感を数値化することができます。

【地域企業の景況DI】

●2013年4月~6月期~2016年10月~12月期までの業界景況(先行予想含む)の推移

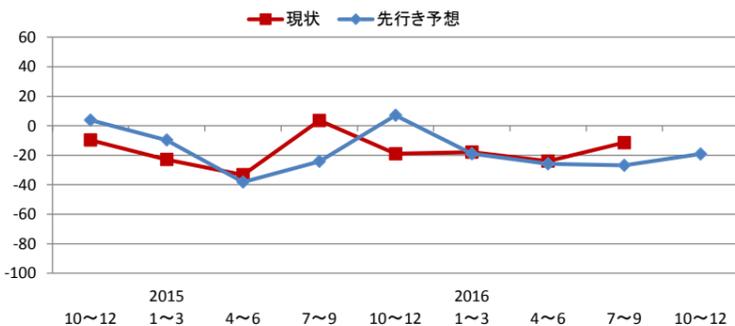


◇弘前地域の景況は、
全産業合計のDI(前年同期比)が
前回調査(4~6月期:▲36.7)より
マイナス幅が22.6ポイント縮小して
▲14.1となりました。

◇先行き(10~12月期)の予想については、
前回調査(7~9月期:▲25.8)より
マイナス幅が6.2ポイント縮小して
▲19.6となりました。

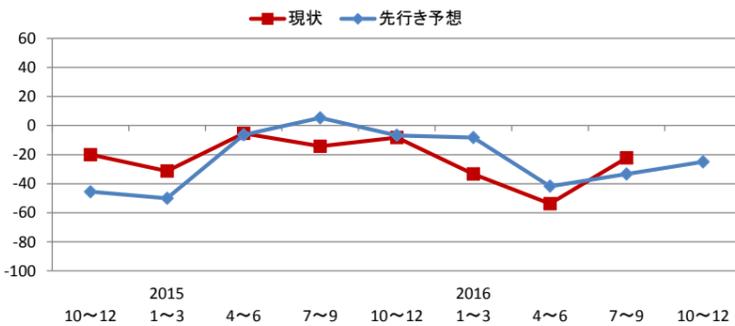
【地域企業の業種別景況DI】

建設業



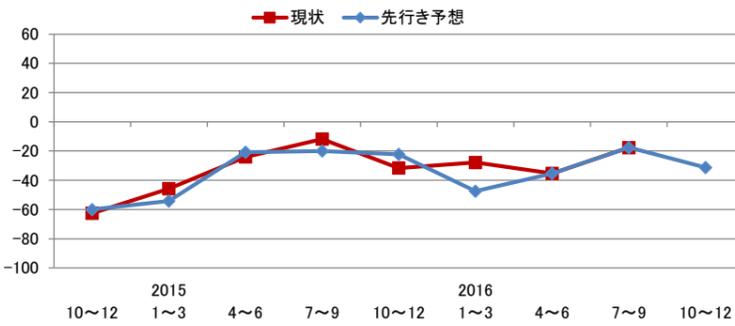
現状・先行き予想ともに回復基調
を示しました。
◇DI(前年同期比)が前回調査
(4~6月期:▲24.0)よりマイナス幅が
12.5ポイント縮小して▲11.5となりました。
◇先行き(10~12月期)の予想については、
前回調査(7~9月期:▲26.9)より
マイナス幅が7.7ポイント縮小して
▲19.2となりました。

製造業



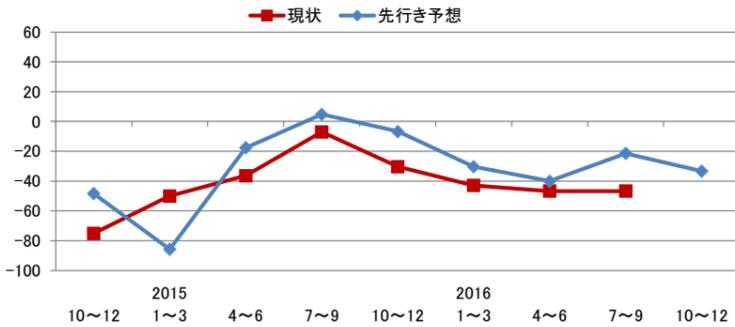
現状・先行き予想ともに回復基調
を示しました。
◇DI(前年同期比)が前回調査
(4~6月期:▲53.8)よりマイナス幅が
31.6ポイント縮小して▲22.2となりました。
◇先行き(10~12月期)の予想については、
前回調査(7~9月期:▲33.3)より
マイナス幅が8.3ポイント縮小して
▲25.0となりました。

卸売業



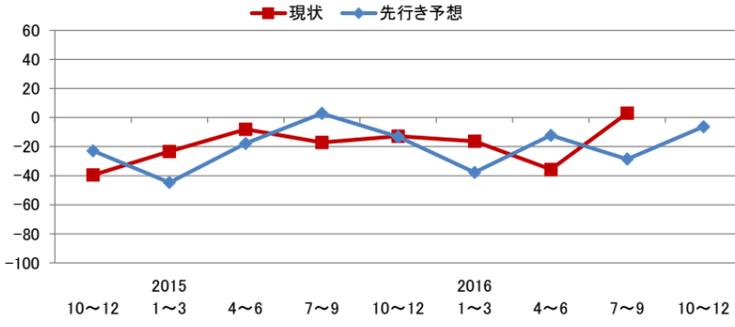
現状は回復基調、先行き予想は悪化
を示しました。
◇DI(前年同期比)が前回調査
(4~6月期:▲35.3)よりマイナス幅が
17.7ポイント縮小して▲17.6となりました。
◇先行き(10~12月期)の予想については、
前回調査(7~9月期:▲17.6)より
マイナス幅が13.7ポイント拡大して
▲31.3となりました。

小売業



現状は変わらず、先行き予想は悪化
を示しました。
◇DI(前年同期比)が前回調査
(4~6月期:▲46.7)から変わらず
▲46.7となりました。
◇先行き(10~12月期)の予想については、
前回調査(7~9月期:▲21.4)より
マイナス幅が11.9ポイント拡大して
▲33.3となりました。

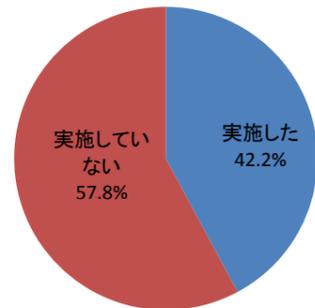
サービス業



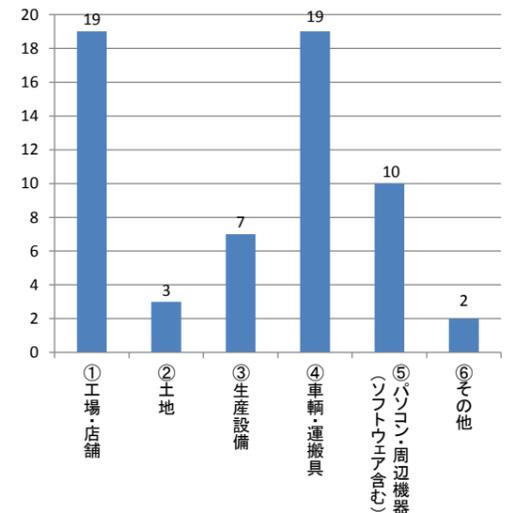
現状・先行き予想ともに回復基調
を示しました。
◇DI(前年同期比)が前回調査
(4~6月期:▲35.7)よりマイナス幅が
38.8ポイント縮小して3.1となりました。
◇先行き(10~12月期)の予想については、
前回調査(7~9月期:▲28.6)より
22.3ポイント縮小して▲6.3となりました。

【設備投資動向について】

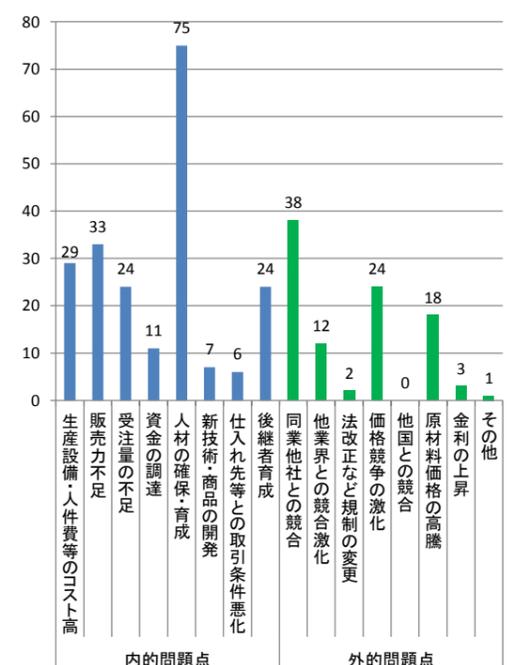
1) 7月~9月の間に設備投資を
(実施した/実施していない)



2) 設備投資の内容について(複数回答可)



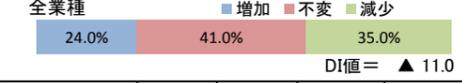
【経営上の問題点について】(複数回答可)



景況動向調査

1)「売上」について

・7月～9月の「売上」は、昨年同期と比較して

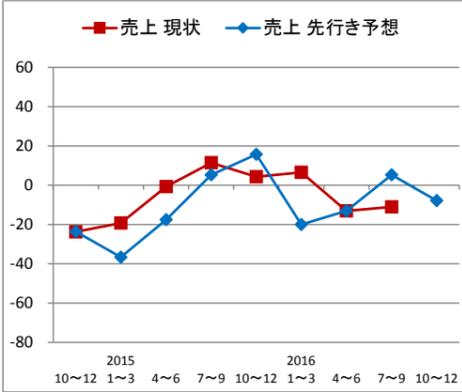


(業種別)	増加	不変	減少	DI値
建設業	19.2%	73.1%	7.7%	11.5
製造業	33.3%	11.1%	55.6%	▲ 22.2
卸売業	17.6%	17.6%	64.7%	▲ 47.1
小売業	6.7%	40.0%	53.3%	▲ 46.7
サービス業	36.4%	36.4%	27.3%	9.1

・10月～12月の「売上予想」は、昨年同期と比較して



(業種別)	増加	不変	減少	DI値
建設業	29.6%	44.4%	25.9%	3.7
製造業	22.2%	33.3%	44.4%	▲ 22.2
卸売業	5.9%	47.1%	47.1%	▲ 41.2
小売業	6.7%	73.3%	20.0%	▲ 13.3
サービス業	23.5%	55.9%	20.6%	2.9



2)「採算」について

・7月～9月の「採算」は、昨年同期と比較して

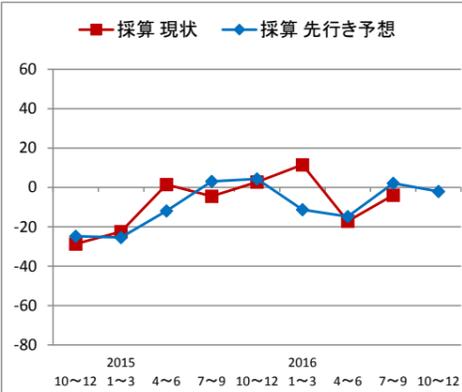


(業種別)	好転	不変	悪化	DI値
建設業	0.0%	88.9%	11.1%	▲ 11.1
製造業	22.2%	55.6%	22.2%	0.0
卸売業	5.9%	70.6%	23.5%	▲ 17.6
小売業	6.7%	60.0%	33.3%	▲ 26.7
サービス業	42.4%	33.3%	24.2%	18.2

・10月～12月の「採算予想」は、昨年同期と比較して

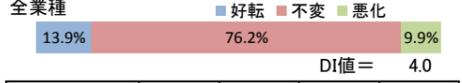


(業種別)	好転	不変	悪化	DI値
建設業	3.7%	81.5%	14.8%	▲ 11.1
製造業	22.2%	66.7%	11.1%	11.1
卸売業	0.0%	88.2%	11.8%	▲ 11.8
小売業	0.0%	86.7%	13.3%	▲ 13.3
サービス業	23.5%	61.8%	14.7%	8.8



3)「資金繰り」について

・7月～9月の「資金繰り」は、昨年同期と比較して

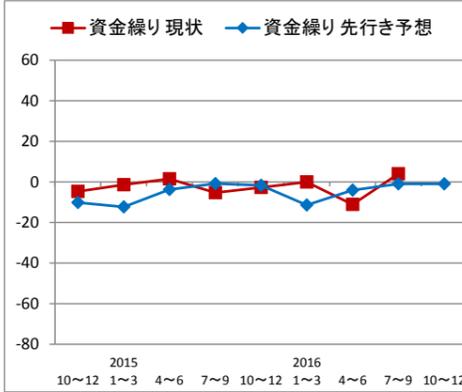


(業種別)	好転	不変	悪化	DI値
建設業	0.0%	96.3%	3.7%	▲ 3.7
製造業	33.3%	66.7%	0.0%	33.3
卸売業	17.6%	82.4%	0.0%	17.6
小売業	0.0%	80.0%	20.0%	▲ 20.0
サービス業	24.2%	57.6%	18.2%	6.1

・10月～12月の「資金繰り予想」は、昨年同期と比較して



(業種別)	好転	不変	悪化	DI値
建設業	0.0%	96.3%	3.7%	▲ 3.7
製造業	11.1%	77.8%	11.1%	0.0
卸売業	5.9%	82.4%	11.8%	▲ 5.9
小売業	0.0%	100.0%	0.0%	0.0
サービス業	14.7%	73.5%	11.8%	2.9



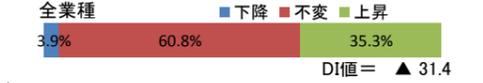
4)「仕入単価」について

・7月～9月の「仕入単価」は、昨年同期と比較して

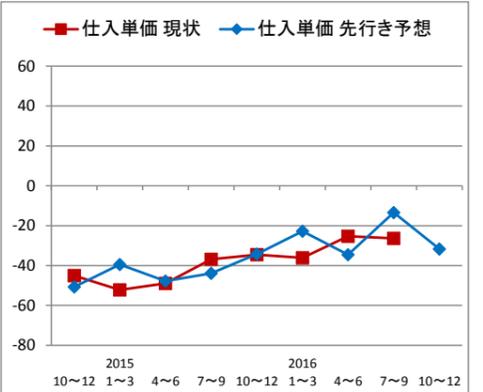


(業種別)	下降	不変	上昇	DI値
建設業	0.0%	63.0%	37.0%	▲ 37.0
製造業	22.2%	44.4%	33.3%	▲ 11.1
卸売業	6.3%	31.3%	62.5%	▲ 56.3
小売業	0.0%	73.3%	26.7%	▲ 26.7
サービス業	9.1%	75.8%	15.2%	▲ 6.1

・10月～12月の「仕入単価予想」は、昨年同期と比較して



(業種別)	下降	不変	上昇	DI値
建設業	0.0%	55.6%	44.4%	▲ 44.4
製造業	22.2%	66.7%	11.1%	11.1
卸売業	0.0%	41.2%	58.8%	▲ 58.8
小売業	0.0%	73.3%	26.7%	▲ 26.7
サービス業	5.9%	67.6%	26.5%	▲ 20.6



5)「在庫」について

・7月～9月の「在庫」は、昨年同期と比較して

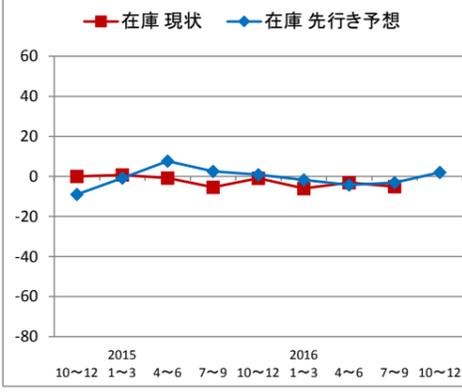


(業種別)	不足	適当	過剰	DI値
建設業	11.5%	88.5%	0.0%	11.5
製造業	0.0%	66.7%	33.3%	▲ 33.3
卸売業	0.0%	82.4%	17.6%	▲ 17.6
小売業	6.7%	66.7%	26.7%	▲ 20.0
サービス業	6.1%	90.9%	3.0%	3.0

・10月～12月の「在庫予想」は、昨年同期と比較して



(業種別)	不足	適当	過剰	DI値
建設業	11.5%	88.5%	0.0%	11.5
製造業	11.1%	88.9%	0.0%	11.1
卸売業	5.9%	94.1%	0.0%	5.9
小売業	0.0%	73.3%	26.7%	▲ 26.7
サービス業	5.9%	91.2%	2.9%	2.9



6)「従業員」について

・7月～9月の「従業員」は、昨年同期と比較して

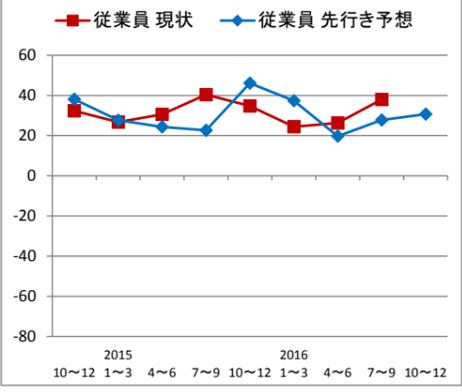


(業種別)	不足	適当	過剰	DI値
建設業	55.6%	44.4%	0.0%	55.6
製造業	44.4%	55.6%	0.0%	44.4
卸売業	17.6%	76.5%	5.9%	11.8
小売業	26.7%	73.3%	0.0%	26.7
サービス業	39.4%	60.6%	0.0%	39.4

・10月～12月の「従業員予想」は、昨年同期と比較して



(業種別)	不足	適当	過剰	DI値
建設業	59.3%	37.0%	3.7%	55.6
製造業	33.3%	55.6%	11.1%	22.2
卸売業	11.8%	82.4%	5.9%	5.9
小売業	13.3%	86.7%	0.0%	13.3
サービス業	32.4%	67.6%	0.0%	32.4



7)「自社景況」について

・7月～9月の「自社景況」は、昨年同期と比較して

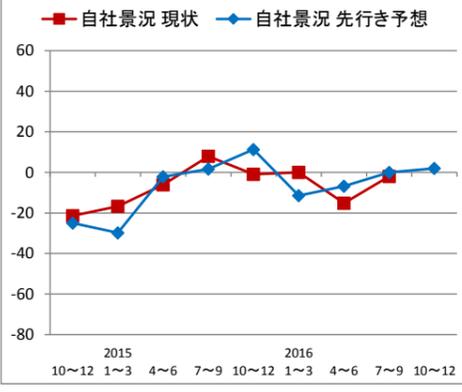


(業種別)	好転	不変	悪化	DI値
建設業	0.0%	92.6%	7.4%	▲ 7.4
製造業	12.5%	50.0%	37.5%	▲ 25.0
卸売業	17.6%	52.9%	29.4%	▲ 11.8
小売業	6.7%	66.7%	26.7%	▲ 20.0
サービス業	31.3%	59.4%	9.4%	21.9

・10月～12月の「自社景況予想」は、昨年同期と比較して



(業種別)	好転	不変	悪化	DI値
建設業	14.8%	74.1%	11.1%	3.7
製造業	22.2%	55.6%	22.2%	0.0
卸売業	5.9%	70.6%	23.5%	▲ 17.6
小売業	6.7%	86.7%	6.7%	0.0
サービス業	23.5%	64.7%	11.8%	11.8



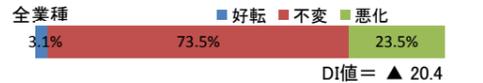
8)「業界景況」について

・7月～9月の「業界景況」は、昨年同期と比較して

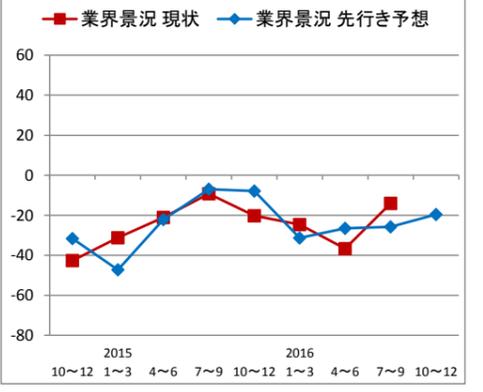


(業種別)	好転	不変	悪化	DI値
建設業	0.0%	88.9%	11.1%	▲ 11.1
製造業	11.1%	55.6%	33.3%	▲ 22.2
卸売業	17.6%	47.1%	35.3%	▲ 17.6
小売業	0.0%	53.3%	46.7%	▲ 46.7
サービス業	18.8%	65.6%	15.6%	3.1

・10月～12月の「業界景況予想」は、昨年同期と比較して



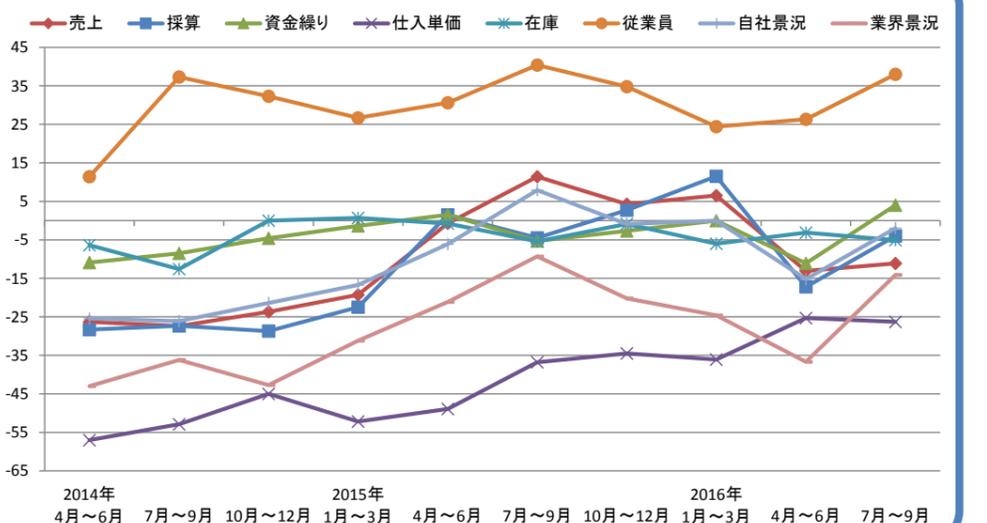
(業種別)	好転	不変	悪化	DI値
建設業	0.0%	77.8%	22.2%	▲ 22.2
製造業	0.0%	75.0%	25.0%	▲ 25.0
卸売業	0.0%	68.8%	31.3%	▲ 31.3
小売業	0.0%	66.7%	33.3%	▲ 33.3
サービス業	9.4%	75.0%	15.6%	▲ 6.3



地域企業の声

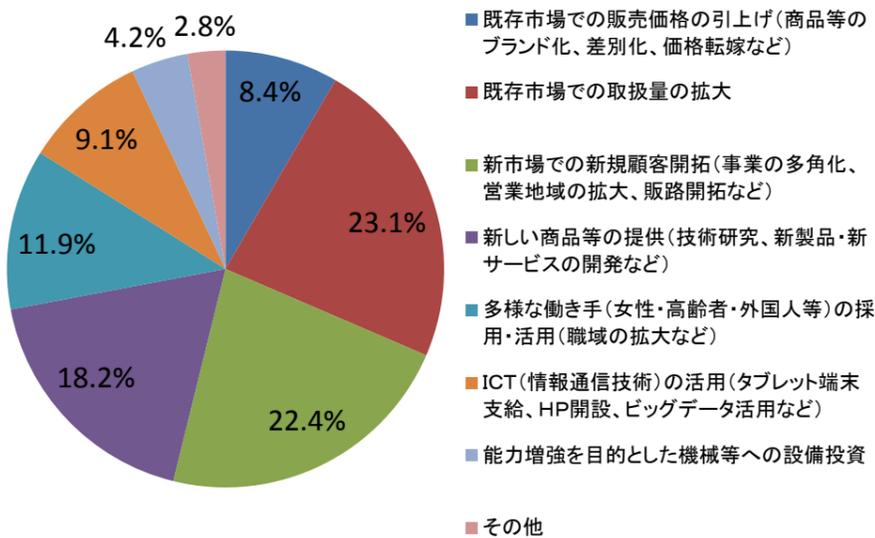
- ・価格競争が年々激しくなっている。人材の育成、育成にかかる人件費等のバランスが難しい。(卸売業)
- ・同業他社との価格競争が激しくなっている。一部ダンピング状態となっている。(建設業)
- ・売上単価の競争が激化し、その上金利が高止まりのため、ギリギリの損益が続き賃上げが出来ない状況となっている。(サービス業)
- ・若手技術者、若手作業員をハローワークに求人申込みしても応募が無い状況。(建設業)
- ・後継者育成に関し、家族関係に後継者がいない状況となっている。(サービス業)
- ・人材の育成が思うように進んでいない。(卸売業)
- ・人出不足と人件費の高騰によりコストがアップし、以前の単価にするのが難しい。(建設業)
- ・従来客の需要減が売上高に反映してきている。人口減少や人手不足などの諸問題を含みながら未だにデフレ経済を脱却できない地方企業として経営を考えていかなければならない。(製造業)

全業種の各DI推移(2014年4月以降)



◆労働生産性に関する実態調査

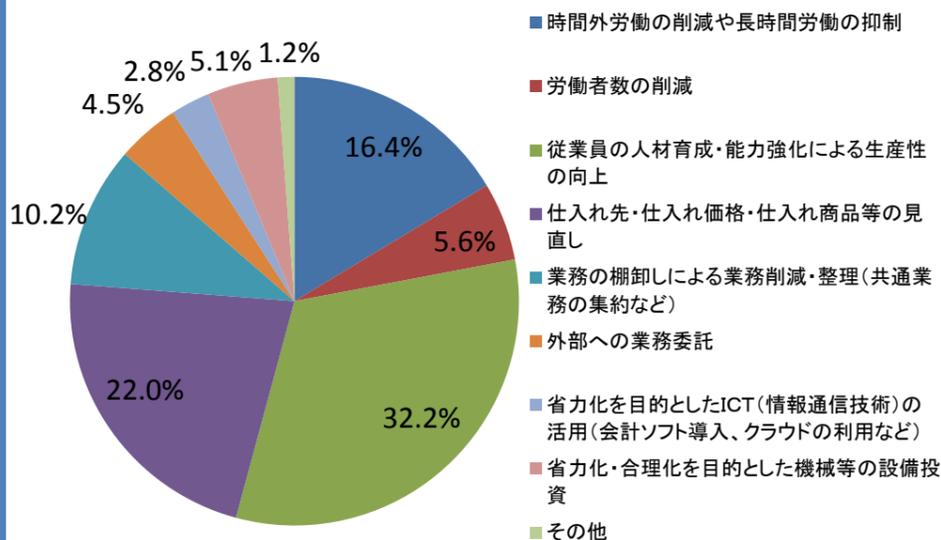
売上の増加および収益力の向上の取り組みについて



<業種全体>

- ・「既存市場での取扱量の拡大」と回答した事業所が最も多く、23.1%であった。
- ・「新市場での新規顧客開拓(事業の多角化、営業地域の拡大、販路開拓など)」と回答した事業所は22.4%であり、既存市場ではなく新市場の開拓を図った事業所が約2割みられた。
- ・「新しい商品等の提供(技術研究、新製品・新サービスの開発など)」や、「多様な働き手(女性・高齢者・外国人等)の採用・活用(職域の拡大など)」といった労働力や新商品の提供をした事業所は、合わせて30.1%という結果となった。

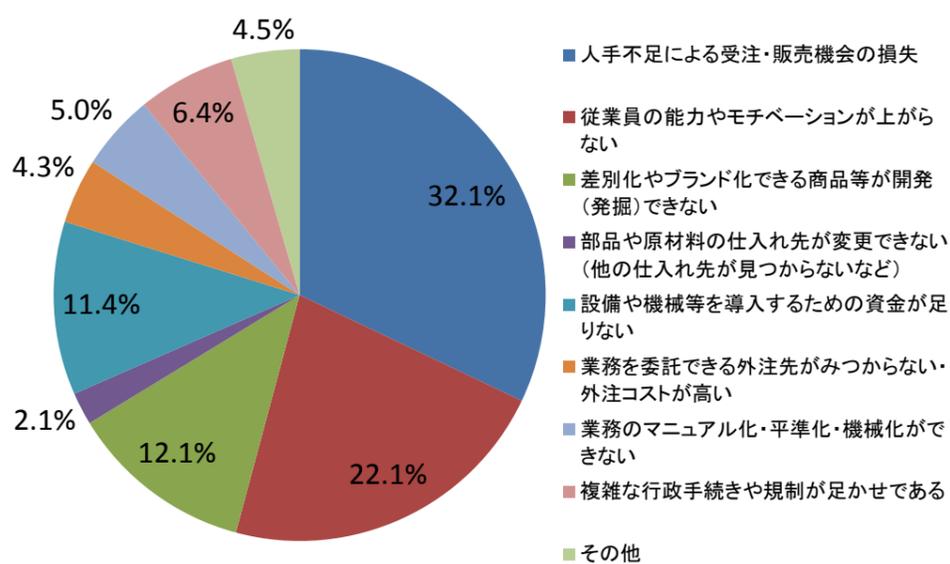
コストの削減の取り組みについて



<業種全体>

- ・「従業員の人材育成・能力強化による生産性の向上」と回答した事業所が最も多く、32.2%であった。
- ・「時間外労働の削減や長時間労働の抑制」や、「労働者数の削減」といった人件費の削減に関する取り組みを行った事業所が合わせて22.0%となった。
- ・「業務の棚卸しによる業務削減・整理(共通業務の集約など)」と回答した事業所が10.2%となっており、業務改善を図る事業所がみられた。

売上の増加および収益力の向上やコストの削減の取り組む上での問題点について

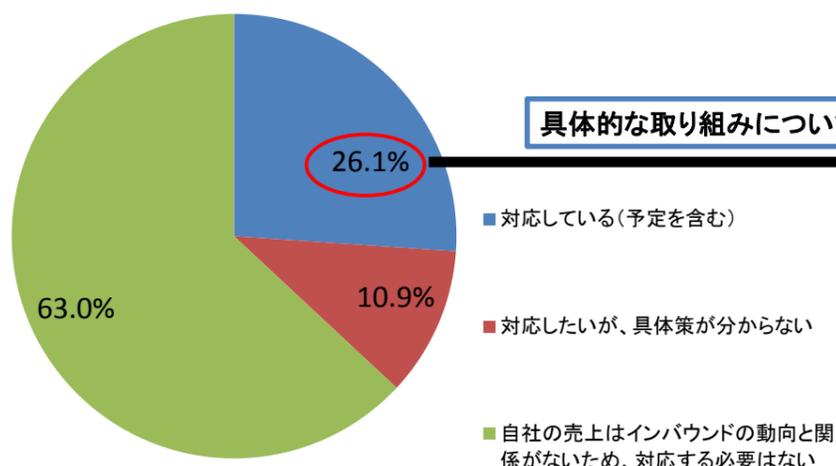


<業種全体>

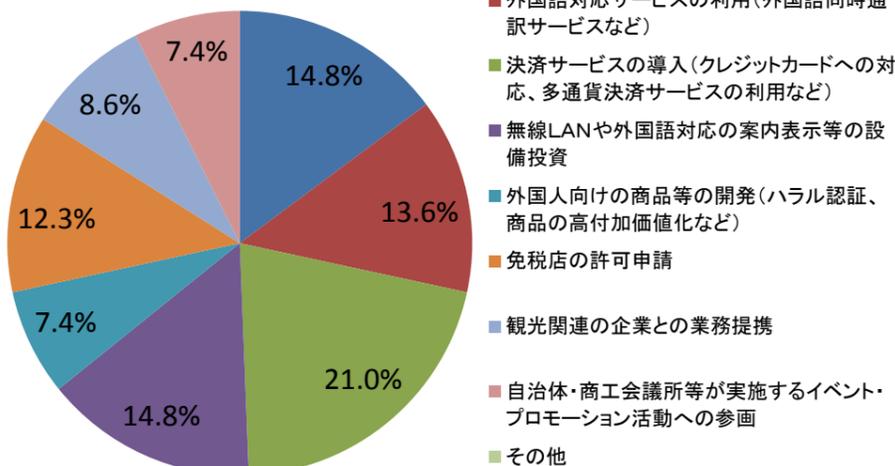
- ・「人手不足による受注・販売機会の損失」と回答した事業所が最も多く、32.1%であり、人手不足の問題が現れた結果となった。
- ・「従業員の能力やモチベーションが上がらない」と回答した事業所が22.1%であり、賃金の更なる底上げや福利厚生充実等従業員のモチベーションアップを図る必要があるという事業所がみられた。
- ・「差別化やブランド化できる商品等が開発(発掘)できない」と回答した事業所が12.1%となっており、約1割の事業所で新たな商品等についての開発に苦労しているという結果となった。

◆訪日外国人旅行者への対応に関する実態調査

訪日外国人旅行者需要の獲得に向けた対応状況と具体的な取り組みについて

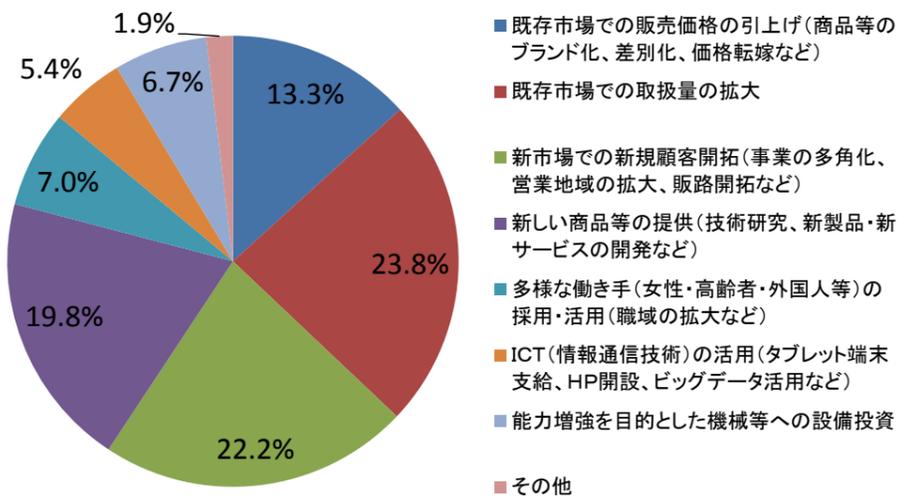


具体的な取り組みについて



◆労働生産性に関する実態調査

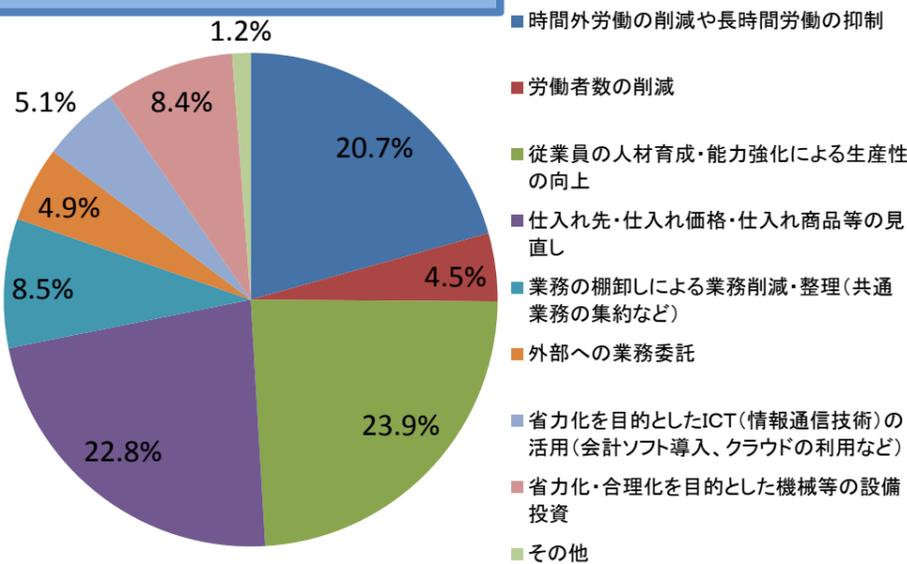
売上の増加および収益力の向上の取り組みについて



<業種全体>

- ・「既存市場での取扱量の拡大」と回答した事業所が最も多く、23.8%であった。
- ・「新市場での新規顧客開拓(事業の多角化、営業地域の拡大、販路開拓など)」と回答した事業所は22.2%であり、弘前の地域企業とほぼ同じ割合という結果となった。
- ・「新しい商品等の提供(技術研究、新製品・新サービスの開発など)」や、「多様な働き手(女性・高齢者・外国人等)の採用・活用(職域の拡大など)」といった労働力や新商品の提供をした事業所は、合わせて26.8%であり、弘前の地域企業と比べ3.3%下回る結果となった。

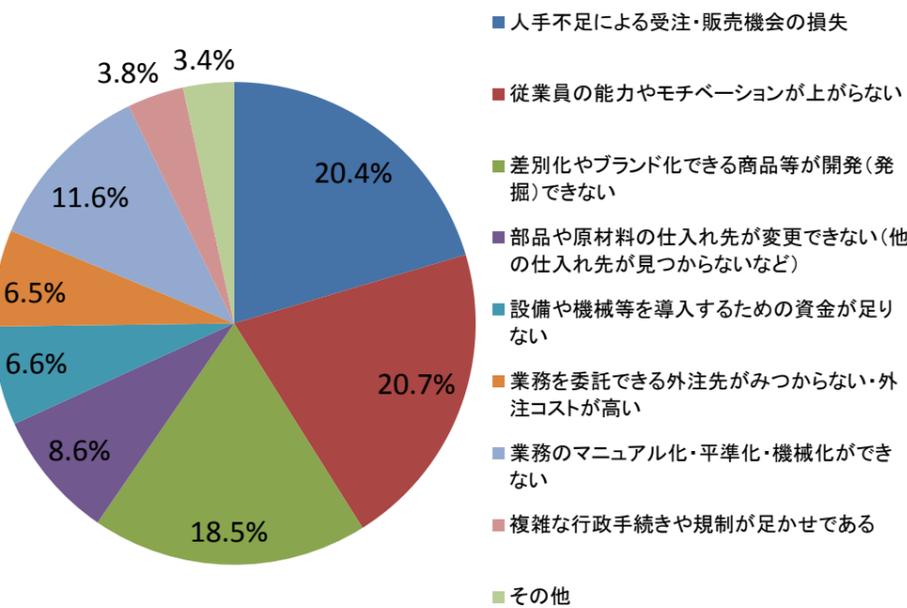
コストの削減の取り組みについて



<業種全体>

- ・「従業員の人材育成・能力強化による生産性の向上」と回答した事業所が最も多く、23.9%であり、弘前の地域企業と比べると8.3%下回る結果となった。
- ・「時間外労働の削減や長時間労働の抑制」や、「労働者数の削減」と回答した事業所は合わせて25.2%となり、弘前の地域企業と比べると3.2%上回る結果となった。

売上の増加および収益力の向上やコストの削減の取り組む上での問題点について



<業種全体>

- ・「従業員の能力やモチベーションが上がらない」と回答した事業所が最も多く、20.7%であった。
- ・「人手不足による受注・販売機会の損失」や、「従業員の能力やモチベーションが上がらない」と回答した事業所が合わせて41.1%であり、人材育成ならびに人材採用への課題が浮き彫りとなった。
- ・「差別化やブランド化できる商品等が開発(発掘)できない」と回答した事業所が18.5%となっており、弘前の地域企業と比べて6.4%を上回っており、全国的にも事業所で新たな商品等についての開発に苦労しているという結果となった。

◆訪日外国人旅行者への対応に関する実態調査

訪日外国人旅行者需要の獲得に向けた対応状況と具体的な取り組みについて

