

6. 備北商工会管内の景況（平成 29 年 4～6 月：前年同期比較）

（1）業況判断 DI

小売・サービスの売上高、売上単価は前年同期より改善。逆に製造・建設は悪化。収益状況や業況判断は改善傾向であるが依然として厳しい状況。資金繰り・借入難度は若干改善傾向。製造・建設の人手不足が引き続き深刻な状況。

		29年4～6月のDI	29年7～9月のDI	トレンド
売上高	製造・建設	-20.0%	-30.0%	悪化
	小売・サービス	-45.0%	-55.0%	悪化
売上単価	製造・建設	-30.0%	-40.0%	悪化
	小売・サービス	0.0%	-20.0%	悪化
仕入単価	製造・建設	-40.0%	0.0%	改善
	小売・サービス	-45.0%	-35.0%	改善
在庫	製造・建設	-20.0%	-40.0%	悪化
	小売・サービス	-11.1%	-30.0%	悪化
資金繰り	製造・建設	-20.0%	0.0%	改善
	小売・サービス	-25.0%	-50.0%	悪化
借入難度	製造・建設	10.0%	20.0%	改善
	小売・サービス	-6.3%	-11.1%	悪化
収益状況 (経常利益)	製造・建設	-30.0%	-10.0%	改善
	小売・サービス	-50.0%	-47.4%	改善
貴社の業況判断	製造・建設	-20.0%	-10.0%	改善
	小売・サービス	-50.0%	-42.1%	改善
雇用人員(人手)	製造・建設	-70.0%	-60.0%	改善
	小売・サービス	-15.0%	-11.1%	改善

※「D.I.」(ディー・アイ)とは、Diffusion Index (ディフュージョン・インデックス)の略で、企業の業況感や設備、雇用人員の過不足などの各種判断を指数化したもの。

D.I. = (増加・好転等の回答社数構成百分比) - (悪化・減少等の回答社数構成百分比)

(2) 今期直面している経営上の問題点について

製造・建設では人と競争激化に関する問題点、小売・サービスでは需要に関する問題点が高くなっている。

(n=30)

	製造・建設			小売・サービス		
	一位	二位	三位	一位	二位	三位
1 民間需要の停滞	11.1%	11.1%	12.5%	40.0%	15.4%	0.0%
2 官公庁需要の停滞	22.2%	0.0%	0.0%	0.0%	7.7%	27.3%
3 大企業・大型店等の進出による競争の激化	11.1%	0.0%	0.0%	6.7%	15.4%	0.0%
4 他社(大手以外)の市場参入による競争の激化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%
5 既存の同業者間の競争激化	0.0%	33.3%	0.0%	13.3%	0.0%	9.1%
6 販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%
7 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	11.1%	22.2%	0.0%	13.3%	0.0%	18.2%
8 燃料費・物流費など経費の増加	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	7.7%	0.0%
9 人件費の増加	11.1%	11.1%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%
10 人手不足・確保難	33.3%	11.1%	37.5%	6.7%	7.7%	9.1%
11 労働力の過剰	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.7%	18.2%
12 在庫(製品、商品等)の過剰	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
13 店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	0.0%	0.0%	0.0%	6.7%	7.7%	9.1%
14 店舗、工場(生産設備)、倉庫の過剰	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
15 消費者(製品)ニーズへの対応	0.0%	0.0%	12.5%	6.7%	15.4%	0.0%
16 資金繰りの悪化	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%
17 金利負担の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
18 その他()	0.0%	11.1%	12.5%	6.7%	0.0%	0.0%

(3) 貴社が現在(今後)進めている(いく)経営改善対策について

製造・建設では受注・出荷増加が高く、小売・サービスでも同様となっている。

(n=30)

	製造・建設			小売・サービス		
	一位	二位	三位	一位	二位	三位
1 販売・受注・出荷数量の増加	33.3%	0.0%	25.0%	41.2%	0.0%	7.1%
2 生産・販売設備の増強	11.1%	12.5%	0.0%	0.0%	5.9%	0.0%
3 競合他社との差別化	11.1%	25.0%	0.0%	11.8%	5.9%	7.1%
4 販売単価の引上げ	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	14.3%
5 仕入単価の圧縮	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.8%	7.1%
6 経費の削減	0.0%	12.5%	37.5%	17.6%	17.6%	21.4%
7 在庫調整	0.0%	0.0%	0.0%	5.9%	11.8%	0.0%
8 新商品・新製品の開発	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	14.3%
9 広告宣伝の強化	0.0%	0.0%	0.0%	5.9%	17.6%	0.0%
10 人材の育成	22.2%	12.5%	0.0%	11.8%	11.8%	7.1%
11 雇用の拡大	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	11.8%	0.0%
12 人員の整理	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
13 財務体質の改善	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	7.1%
14 新分野への事業展開	11.1%	0.0%	12.5%	5.9%	5.9%	7.1%
15 その他()	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%