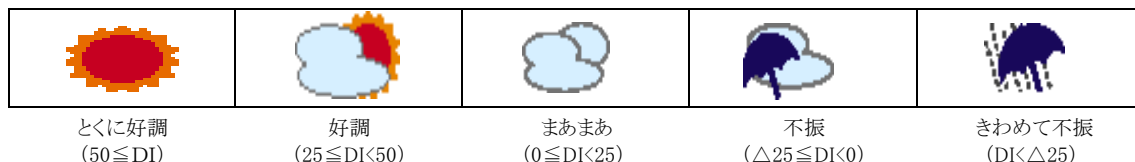


# 1. 平成28年7月～9月期の景気動向

今期のDI平均値は△35.2ポイントで、4期連続でマイナスとなった前期(4～6月期)の△41.4ポイントから6.2ポイントプラスに転じた。

今期は特に卸売業の改善が大きく、来期の見通しも回復傾向にあるが、その他の業種については依然厳しい状況である。

業種 項目		建設業		製造業		卸売業		小売業		サービス業	
		7～9月	10～12月	7～9月	10～12月	7～9月	10～12月	7～9月	10～12月	7～9月	10～12月
		今期状況	見通し	今期状況	見通し	今期状況	見通し	今期状況	見通し	今期状況	見通し
売上高		△ 39 (△ 64) 	△ 39 (△ 29) 	△ 20 (△ 25) 	△ 16 (△ 9) 	14 (△ 22) 	0 (25) 	△ 62 (△ 67) 	△ 34 (△ 45) 	△ 43 (△ 47) 	△ 44 (△ 47) 
採算		△ 54 (△ 57) 	△ 43 (△ 36) 	△ 32 (△ 39) 	△ 28 (△ 9) 	△ 15 (△ 22) 	△ 12 (0) 	△ 59 (△ 59) 	△ 48 (△ 41) 	△ 40 (△ 41) 	△ 37 (△ 41) 
資金繰り		△ 15 (△ 43) 	△ 31 (△ 23) 	△ 21 (△ 11) 	△ 25 (△ 10) 	0 (△ 22) 	0 (△ 13) 	△ 33 (△ 33) 	△ 26 (△ 33) 	△ 19 (△ 24) 	△ 19 (△ 18) 
業況		△ 50 (△ 43) 	△ 38 (△ 8) 	△ 36 (△ 22) 	△ 17 (△ 3) 	0 (△ 33) 	△ 25 (12) 	△ 50 (△ 62) 	△ 39 (△ 44) 	△ 40 (△ 47) 	△ 46 (△ 38) 
経営上の 当面する 問題点	1位	官公需要の停滞		需要の停滞		需要の停滞		購買力の他地域への流出		店舗施設の狭隘・老朽化	
	2位	民間需要の停滞		製品ニーズの変化への対応		人件費以外の経費の増加		消費者ニーズの変化への対応		需要の停滞	
	3位	請負単価の低下		従業員の確保難		販売単価の低下		需要の停滞		新規参入企業の増加	
業種別 コメント		業況は前期に比べ7ポイントのマイナスとなっている。需要停滞に加え、ハウスメーカーによる着工が目立ち、市内工務店等の受注は依然厳しい状況である。材料高の上昇等による取引条件の悪化を問題点に挙げる事業所も増えてきており、価格転嫁により売上高は前回より回復しているものの景気の上向きは感じられない。		売上高のポイントが若干増加したものの、仕入単価の上昇により利益を圧迫し、業況は前期に比べ14ポイントのマイナスとなった。先行きの不透明さから来期状況も見通しが立たない事業所が多い。しかし、市外、県外に向けた営業を強化している事業所は引き合い、受注が増加しており、営業強化力は必須である。		商品仕入単価に落ち着きが見られ、販売も好転したことから前期に比べ各項目とも大きく上向きとなった。来期見通しについて、需要停滞が問題点に挙げられているが、引き合い件数を見込み、景気は回復傾向にある。問題点として経費の増加、販売単価の低下が挙げられ、仕入価格の上昇が生じた場合、景気後退の可能性が高く、継続した営業力強化が必要である。		今期状況は、ほぼ横ばいだが、来期見通しは年末商戦に向けての期待感から、全体的にややプラスとなっている。しかし、依然として景気感は薄く、地域内での買い回りは減少している。要因としてインターネット通販の利用増加が挙げられ、購買スタイルの変化が見られる。個店の購買率の高低を把握し、効率の良い仕入と在庫管理の強化がより必要となる。		今期状況は全体的に昨年に比べほぼ横ばいである。台風他異常気象の影響により仕入単価が上昇し、業況は依然厳しい状況である。年末に向け、忘年会等、各店とも集客に向けた販促が求められる。新規参入事業の増加や、大企業進出による競争激化を懸念する事業所があり、メニュー、価格構成等工夫が必要である。	



※当所では分析にあたってD・I(好転したとする企業割合から悪化したとする企業割合を差し引いた値)を採用しました。

※( )は前回調査時のD・I値