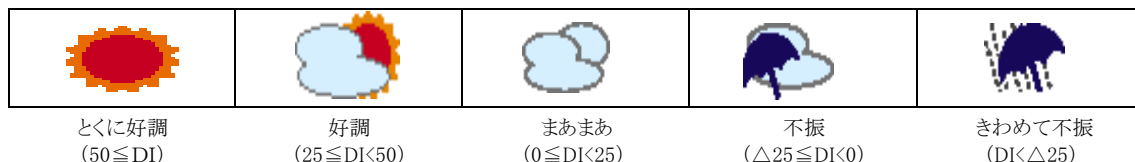


# 1. 平成28年10月～12月期の景気動向

今期のDI平均値は△38.6ポイントで、前期(7～9月期)の△35.2ポイントから3.4ポイントマイナスとなった。  
 前期好調だった卸売業のDI値が下がったが、サービス業、製造業がやや上向きとなり、建設業、小売業は依然と厳しい状況が続いている。

業種 項目		建設業		製造業		卸売業		小売業		サービス業	
		10～12月	1～3月	10～12月	1～3月	10～12月	1～3月	10～12月	1～3月	10～12月	1～3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		△ 43 (△ 39) 	△ 36 (△ 39) 	△ 23 (△ 20) 	△ 27 (△ 16) 	△ 22 (14) 	△ 34 (0) 	△ 63 (△ 62) 	△ 58 (△ 34) 	△ 46 (△ 43) 	△ 20 (△ 44) 
採算		△ 50 (△ 54) 	△ 36 (△ 43) 	△ 14 (△ 32) 	△ 27 (△ 28) 	△ 11 (△ 15) 	△ 22 (△ 12) 	△ 54 (△ 59) 	△ 50 (△ 48) 	△ 43 (△ 40) 	△ 29 (△ 37) 
資金繰り		△ 29 (△ 15) 	△ 29 (△ 31) 	△ 14 (△ 21) 	△ 21 (△ 25) 	△ 11 (0) 	△ 11 (0) 	△ 35 (△ 33) 	△ 28 (△ 26) 	△ 23 (△ 19) 	△ 23 (△ 19) 
業況		△ 57 (△ 50) 	△ 43 (△ 38) 	△ 27 (△ 36) 	△ 22 (△ 17) 	△ 22 (0) 	△ 11 (△ 25) 	△ 54 (△ 50) 	△ 52 (△ 39) 	△ 33 (△ 40) 	△ 22 (△ 46) 
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		消費者ニーズの変化への対応		需要の停滞	
	2位	民間需要の停滞		製品ニーズの変化への対応		店舗・倉庫の狭隘・老朽化		需要の停滞		店舗施設の狭隘・老朽化	
	3位	材料価格の上昇		従業員の確保難		販売単価の低下		購買力の他地域への流出		利用者ニーズの変化への対応	
業種別 コメント		官公庁、民間需要の停滞に加え、材料価格の上昇から利益確保が難しいために今期の状況は、採算以外の項目でマイナスが大幅に増加している。 また、請業者の確保難を挙げる事業所が増加していることから、来期に向けての受注及び人材の確保を併せて取り組まなければならない。		今期の売上高は3ポイント悪化したものの仕入単価は落ち着き、引き合い数増加から、全体的にプラスに転じた。 来期は需要の停滞他原油価格の高騰が予想され、仕入価格の上昇により、来期の業況は厳しくなることが予想される。 今後、自社の経営基盤を強化するには、受注、利益確保のため市外、県外への営業が更に必要である。		好調だった前期と比べ、今期は来期の見通しと共に大幅なマイナスとなった。 要因として仕入単価には変化がないものの、引き合い数の減少に比例し、売上が減少。業況が悪化した。 同時に、受注の先行が不透明のため、来期の見通しもマイナスとなった。メーカー進出による競争の激化を問題点に挙げる事業所もあり、価格以外の商品提案力の強化が必要となる。		今期状況は前年同期とほぼ横ばいである。 年末商戦を迎えたものの期待感薄く、依然として売上、客数の減少が目立つ。また、仕入単価の上昇と見込み仕入の誤差から在庫の増加が重なり経営を圧迫している事業所は少なくない。 消費者ニーズへの対応や購買力の地域外への流出を抑えるために顧客へのサービスや商品提供以外でのコミュニケーションの強化が必要である。		今期は、全体的に横ばいとなっている。 来期見通しについては、新年会、歓送迎会等による、年度末の需要を見込めることや、野菜等の仕入単価の落ち着きから若干プラスに転じた。また、問題視されていた、鳥インフルエンザによる仕入等の影響は少ない。 顧客のリピート率を上げるための対策が今後の課題である。	



※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