

# 福知山市商工会 企業業況調査

令和元年7月調査結果(9月実績 調査対象 80件) (令和元年10月20日公表)

## ■景況感

	今回調査数	現状		先行3ヶ月		先行1年		
		今回	前回	今回	前回	今回	前回	
全体	80	40.3	40.9	40.6	41.2	36.9	35.7	
地域別	三和	18	27.8	38.2	33.3	39.5	34.7	36.8
	夜久野	26	39.4	38.5	40.4	43.3	37.5	32.7
	大江	36	47.2	43.9	44.4	40.5	37.5	37.2
業種別	製造業	22	45.5	45.7	45.5	50.0	38.6	44.6
	建設業	22	56.8	54.5	53.4	51.1	46.6	38.6
	卸小売業	15	25.0	27.5	30.0	32.1	23.3	25.0
	サービス業	21	28.6	31.5	29.8	28.3	34.5	30.4

景況感DIの算出方法

回答構成比(%)に、以下の点数を乗じてDIを算出

良い+1.0、やや良い+0.75、どちらともいえない+0.5、  
やや悪い+0.25、悪い+0.0  
(すべてが「どちらともいえない」と回答した場合、DIは「50.0」)

景況感DIの現状は40.3と前回調査よりも0.6ポイントのプラスになったものの、横ばいで推移している。地域別では、夜久野、大江がそれぞれ0.9ポイント、3.3ポイントとわずかながらアップしているものの、三和については、マイナス10.4ポイントと減少幅が大きくなっている。建設業が2.3ポイント増となっている以外は、3業種とも微増で推移している。先行調査においては、先行3ヶ月が40.6と前回調査よりマイナス0.6ポイントと微減、先行1年は逆に1.2ポイントの微増となっており、現状維持の方向で進むものと思われる。業種別では、建設業の好調が伺え、先行3ヶ月が2.3ポイントの微増、先行1年は8ポイントの増と順調である。

## ■経営動向

### ○製造業・建設業

	今期		前年同期比		前期比	
	今回	前回	今回	前回	今回	前回
引合			-4.5	-13.3	-4.5	-26.7
売上			-9.5	4.4	-6.8	-13.3
採算	13.6	±0	-11.4	-8.9	-6.8	-15.6
資金繰り	-2.3	-2.2				
業況	-13.6	-15.6				

経営動向DIの算出方法

「良い」とみる割合(%)から、「悪い」とみる割合(%)を引いてDIを算出

(「良い」と「悪い」の割合が同じ場合、DIは「0」)

(製造業・建設業)グループと、(卸小売業・サービス業)グループに分類して集計をしている。

### ○卸小売業・サービス業

	今期		前年同期比		前期比	
	今回	前回	今回	前回	今回	前回
売上			-30.6	-24.3	-16.7	-21.6
客数			-38.9	-37.8	-16.7	-27.0
客単価			-19.4	-18.9	-19.4	-13.5
採算	-11.1	-13.5				
資金繰り	-27.8	-27.0				
業況	-36.1	-40.5				

### ★今期の経営動向

採算においては、製造業・建設業のプラス13.6ポイントで前回比プラス13.6ポイント、卸小売業・サービス業のマイナス11.1ポイントでプラス2.4ポイントと堅調さが出ている。

また、資金繰りは前回比横ばい、業況は前回比プラスとなっている。

### ★前年同期比、前期比

前年同期比について、製造業・建設業においては、引合い8.8ポイント改善しているものの、売上及び採算はそれぞれマイナス13.9ポイント、2.5ポイントと悪化している。卸小売業・サービス業においては、売上、客数、客単価すべてに対してそれぞれ6.3ポイント、1.1ポイント、0.5ポイントのマイナスと製造業・建設業同様悪化傾向にある。

前期比については、製造業・建設業においては、引合いがプラス22.2ポイント、売上がプラス6.5ポイント、採算がプラス8.8ポイントと季節的要因は考えられるものの大幅に改善している。一方、卸小売業・サービス業においては、客単価でマイナス5.9ポイントとなっているものの、売上でプラス4.9ポイント、客数でプラス10.3ポイントとなっており、経営状況もある程度改善方向が伺える。

## ■今期直面している経営上の問題点 (業種別上位5項目 項目の後の()は前回順位、業種の後の数字は選択された数)

	製造業(55)		建設業(53)		卸小売業(31)		サービス業(56)	
1位	従業員の確保難(1)	16.4%	従業員の確保難(1)	24.5%	需要の停滞(2)	18.2%	仕入価格の上昇(3)	23.9%
2位	設備の不足、老朽化(2)	16.4%	仕入価格の上昇(2)	13.2%	競争の激化(1)	15.2%	設備の不足、老朽化(1)	15.2%
3位	人件費の増加	14.5%	人件費の増加	13.2%	仕入価格の上昇(3)	12.2%	人件費の増加	13.0%
4位	経費の増加(4)	10.9%	設備の不足、老朽化(3)	7.5%	消費者ニーズの変化への対応(4)	12.1%	従業員の確保難(2)	10.9%
5位	需要の停滞(3)	7.3%	競争の激化(5)	7.5%	経費の増加	9.1%	需用の停滞(4)競争の激化(7)	10.9%

全体的な傾向としては、前回調査でも上位にあげられた事項が今回も上位を占めているものの、製造業、建設業、サービス業において、前回5位以下であった人件費の増加が上位に表れる結果となっている。製造業及び建設業については、従業員雇用が解消が生産性を上げるための必須条件となっており、卸小売業及びサービス業については、需要の開拓と仕入れ単価上昇への対応が急務となっている。

### ■向こう1年間の設備投資の計画

あり（17事業者25案件）					なし
上段：投資金額		下段：投資対象			
1000万以上	～1000万	～500万	～100万	車両	63事業者
6	2	4	4		
土地	建物	機械重機	什器備品		
3	8	7	3	4	

(実施事業者数/事業者数)

業種別	地域別		
製造業	8/22	三和	5/18
建設業	5/22	夜久野	3/26
卸小売業	2/15	大江	9/36
サービス業	2/21		
合計	17/80	合計	17/80

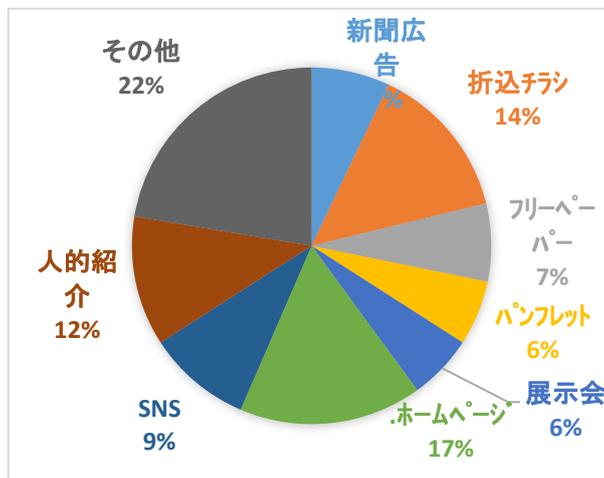
全体の21%である17事業者が、向こう1年間に17案件の設備投資を計画しており、内、6事業者で総額1000万円を超える計画を有している。設備投資の対象としては、製造業や建設業での計画が多いこともあり、機械重機の割合が若干多くなっている。業種別では卸小売業の計画が少なく、製造業では、経営上の問題点として上位にある「設備の不足・老朽化」対策への投資と考えられる。地域別については、大江の事業者の投資意欲が高い結果となっている。

### ■過去1年間に実施した販路開拓ツール

(15個の選択肢から複数個選択回答 項目の後の数字は選択された数)

過去1年間に実施した販路開拓ツールとしては、80事業者の内、40事業者(50%)から、85点の販路開拓ツールを利用した旨の回答をであり、実施した販路開拓ツール数が平均2.1点であった。

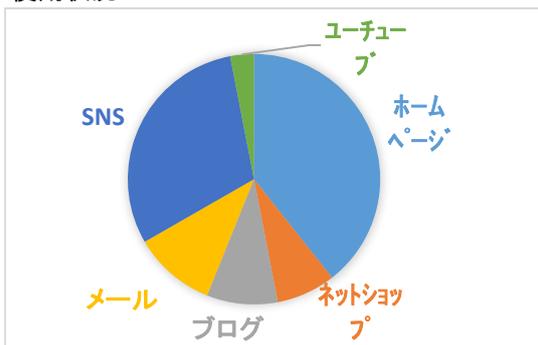
業種別では、製造業では、ホームページ・展示会・折込チラシ、建設業では、ホームページ・人的紹介・折込チラシ、卸小売業では、折込チラシ・人的紹介・ホームページ、サービスでは、ホームページ・SNS・折込チラシがベスト3である。業種による特色はあるが、ホームページについては、全業種とも使用している割合が高く、販路開拓の必須ツールとなっている。



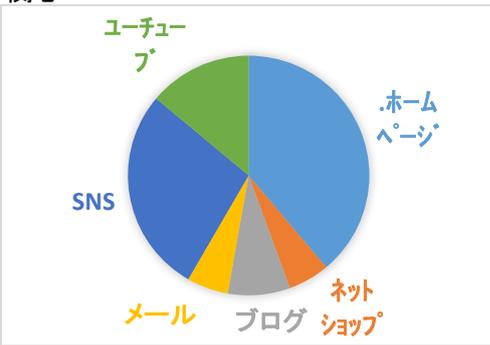
### ■インターネットツールの使用状況と関心

(複数個選択回答 項目の後の数字は選択された数)

使用状況



関心



(使用ITツール 単位%)

使用ITツール	製	建	小	サ
ホームページ	33	60	57	29
SNS	13	21	30	50
メール	20	13	14	4

(検討ITツール 単位%)

検討ITツール	製	建	小	サ
ホームページ	67	67	63	10
SNS	25	33	13	90
メール	8	0	13	0

※製＝製造業、建＝建設業、小＝卸小売業、サ＝サービス業

36事業者から、66点のインターネットツールの使用状況の回答を得た。概ね平均2つのツールを使用しているとの結果となっている。使用が多いツールとしては、製造業、建設業、卸小売業ではホームページがトップであり、サービスでは、SNSがトップとなっている。

ツールへの関心があると回答した事業者は、現在使用している事業者と重なっている。このことから、現時点でインターネットツールを使用していない事業者の多くでは、今後も使用しない可能性が高いと推定される。関心があるツールとしては、現在使用されているインターネットツールと同様の結果となっている。

この調査は、福知山市商工会会員事業所を対象として、景気判断や経営動向等を明らかにし、売上向上を目指した事業計画の策定、販路開拓や商品開発、事業承継、経営改善等経営力向上を推進する基礎資料として活用することを目的に実施しています。

次回は令和元年10月～12月の状況について、令和2年1月に調査する予定です。商工会の支援員が調査にお伺いしますので、調査対象の事業所様には引き続きご協力のほど、よろしくお願い申し上げます。

