

恵庭商工会議所

役員・議員並びに会員の皆様へ

恵庭商工会議所

恵庭市内景況（マインド）調査へのご協力のお礼について

毎々、標記調査にご協力を頂きまして、誠にありがとうございます。つきましては、前回調査集計結果の概要についてご報告申し上げます。詳細やご不明な点等がございましたら、商工会議所（TEL 34-1111：経営支援課）までお気軽にお問合せください。

サンプル数の状況

調査年月	調査数	回答数	商業	工業	建設業	サービス業
H28.07月	140	93	16	35	24	18
		66.4%	17.2%	37.6%	25.8%	19.4%

(注) ※ DI値（景況判断指数）について

DIとは、ディフュージョン・インデックス（Diffusion Index）の略で、「増加」・「上昇」・「好転」したとする企業割合から、「減少」・「低下」・「悪化」したとする企業割合を差し引いた値です。

DI = (増加・好転などの回答割合) - (減少・悪化などの回答割合)

【 業況・採算：(好転) - (悪化) 売上：(増加) - (減少) 】

～ 本件に関するお問い合わせ先 ～

※ 印刷の不鮮明等がございましたら、お気軽にお問い合わせください。

〒061-1444

恵庭市京町80番地

恵庭商工会議所 経営支援課

TEL 34-1111番

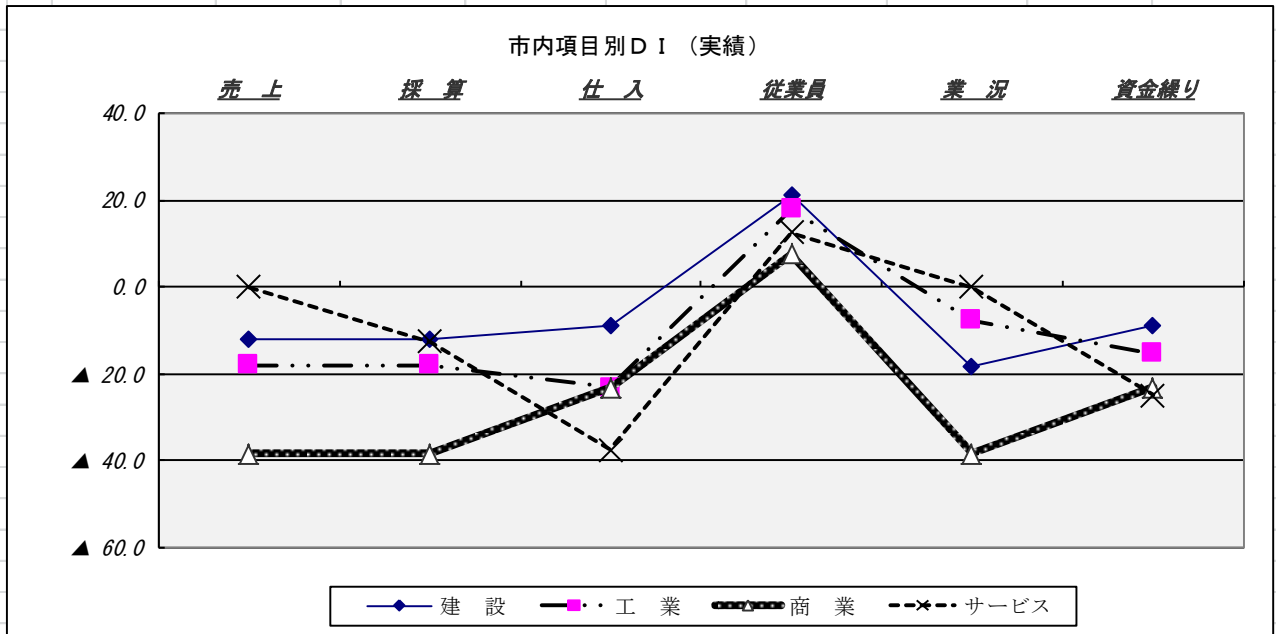
FAX 34-0133番

ファクシール 0120-982-062

Eメール

eniwacci@eniwa-cci.or.jp

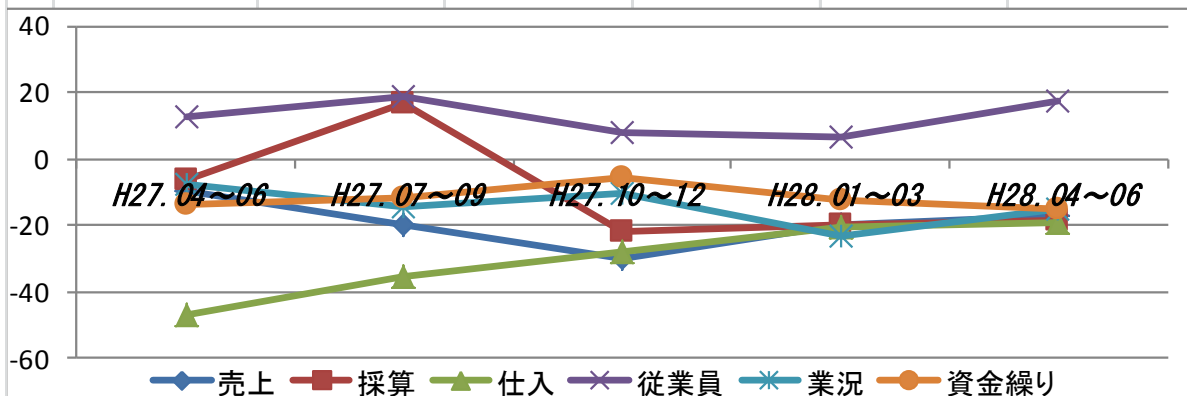
恵庭市内産業別DI(前年同月比実績:平成28年4月～平成28年6月)



	売上	採算	仕入	従業員	業況	資金繰り
建設	▲ 12.1	▲ 12.1	▲ 9.1	21.2	▲ 18.2	▲ 9.1
工業	▲ 17.9	▲ 17.9	▲ 23.1	17.9	▲ 7.7	▲ 15.4
商業	▲ 38.5	▲ 38.5	▲ 23.1	7.7	▲ 38.5	▲ 23.1
サービス	0.0	▲ 12.5	▲ 37.5	12.5	0.0	▲ 25.0

実績の推移の状況（全業種）

				前々回	前回
	H27. 04～06	H27. 07～09	H27. 10～12	H28. 01～03	H28. 04～06
売上	-9.4	-19.8	-30.2	-19.5	-17.2
採算	-6.3	16.7	-22.1	-19.5	-18.3
仕入	-46.9	-35.1	-27.9	-20.7	-19.4
従業員	12.5	18.9	8.1	6.9	17.2
業況	-7.3	-14.6	-10.6	-23.0	-15.1
資金繰り	-13.5	-11.7	-5.8	-12.6	-15.1



～ 自由記述ご回答 ～

《H28年4月～6月の実績：昨年と比べて》

【工・製造業】

- ・前年同期対比で売上、利益共に130%位の増収・増益となる見通しとなった。例年この時期は厳しいけれど本州方面（関東・東北）などの好況に下支えされている。
- ・新商品の発売によりやや上昇傾向であったが、天候要因などにより概ね前年並み。
- ・農業土木パイプ販売不振。
- ・天候により左右される工場で、予測とは違い厳しい状況。

【卸・小売業】

- ・毎年のことですが、この時期は当社にとって一番悪い3ヶ月です。官公庁の3月年度末が例年以上に厳しい状況で、今後に期待。
- ・（売上高減少に対して）7月度の売り上げで戻せると思います。
- ・夏場の商戦は、天候不順により販売数量が減少。車輛販売は好調です。
- ・取引先が多少増加したことで売上高が増えた。

【建設業】

- ・春先工事受注により、人材確保及び資金繰りが良好となる。
- ・全体を通して天候の悪さが工事に悪影響を与えている。

【サービス業等】

- ・国の公共事業が例年より早く受注できました。人材不足は深刻です。

～ 自由記述ご回答 ～

《H28年7月～9月の見通し：昨年と比べて》

【工・製造業】

- ・年内分の受注はほぼ確保できたと思われる。好調の要因はいくつかあるけれど創業15年ようやく経営が安定してきた感じです。何とかこの時期を逃さずに人材育成をすすめて行きたい。
- ・昨年から徐々に高付加価値商品にシフトしつつあったが、ここにきて営業からは低単価商品の要望が強くなってきている。
- ・天候不順による農作物への影響により、弊社製品の生産量・販売量減が見込まれる。
- ・特に大きな変動要因はない。
- ・天候次第ではあるが、若干回復感が見られる。
- ・人員不足と客数の減少

【卸・小売業】

- ・高額商品の売れが弱く、中古品を買う人が多くなっている。
- ・売上の減少は、洗浄他取扱部門を別会社にて運営している為。
- ・官公庁からの受注が例年通りの見込みではありませんが、競合会社との価格競争にて収益がかなり落ち込む予測。新規取引先への売上も見込めますが、収益は？
- ・受注件数が増加による販売数量・販売高。車両販売は平年並み見込む。
- ・商品価格の値上がり急なので、高価商品が売れず、修理・中古品を買う人が増えた。

【サービス業等】

- ・繁忙期に入るので、昨年同様の売上高を見込んでいます。