

平成 26 年県内企業の景況を振り返って -情報連絡員年間報告-

平成 26 年 1 月～平成 26 年 12 月

平成 27 年 3 月

島根県中小企業団体中央会

ま え が き

当会では、県内中小企業の動向、問題点、要望を迅速かつ的確に把握すべく、中小企業団体情報連絡員制度を昭和49年に発足させ、地域別、業種別に勘案して33名の委員を委嘱し、毎月、情報の提供をお願いいたしているところです。

この制度を活用して、四半期景況調査や消費税増税・円安影響などの緊急調査にも対応するなど、ここで集められた業界の動向、要望などについては、適宜関係機関に報告し、また当会としてもそれらを基に組織化支援をはじめとする関連事業に活用させていただきます。

情報連絡員制度は、当会が中小企業及び業界との接点になり、多方面との円滑な交流を図る役割を担っており、今後益々その必要性が高くなっていくものと存じます。

皆様方におかれましても、この趣旨について十分にご理解を賜り、一層のご協力をお願い申し上げる次第です。

平成27年3月

島根県中小企業団体中央会
会長 杉 谷 雅 祥

目 次

平成26年情報連絡員報告総括	1
I 業種別平成26年の状況	5
1. 食料品製造業	6
2. 繊維・同製品製造業	7
3. 木材・木製品製造業	8
4. 紙・紙加工品製造業	11
5. 出版・印刷業	11
6. 窯業・土石製品製造業	12
7. 鉄鋼・金属製造業	15
8. 非鉄金属製造業	16
9. 自動車・同附属品製造業	16
10. 畳製造業	17
11. 卸売業	18
12. 小売業	18
13. サービス業	24
14. 建設業	30
15. 運輸業	32
II 業種別平成27年の景況予測	
1. 食料品製造業	36
2. 繊維・同製品製造業	36
3. 木材・木製品製造業	36
4. 紙・紙加工品製造業	37
5. 出版・印刷業	37
6. 窯業・土石製品製造業	37
7. 鉄鋼・金属製造業	37
8. 非鉄金属製造業	38
9. 自動車・同附属品製造業	38
10. 畳製造業	38
11. 卸売業	38
12. 小売業	38
13. サービス業	39
14. 建設業	40
15. 運輸業	40

Ⅲ 中央会・行政庁への要望事項

1. 金融・税制支援、施策関係、その他・・・・・・・・・・・・・・・・・・41

Ⅳ その他資料・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・45

平成 26 年情報連絡員報告総括

国内経済をみると、4月に消費税の税率が17年ぶりに引き上げられた。引き上げ後に駆け込み需要の反動減などにより大きく落ち込んで以降、持ち直しの動きがみられるものの、そのペースは緩慢になっている。平成27年10月の消費税率10%への引き上げは延期されることとなった。

日本銀行松江支店「山陰の金融経済動向」(平成26年12月分)概況によると、「山陰の景気は、一部に弱い動きもみられるが、基調としては緩やかな回復を続けている。最終需要についてみると、個人消費は、雇用・所得環境が着実に改善するもとで、基調的に底堅く推移しており、駆け込み需要の反動の影響は全体として和らいでいる。住宅投資も駆け込み需要の反動がみられるが、基調としては底堅く推移している。設備投資は、企業収益が改善するもとで緩やかに増加している。公共投資はこれまでの増加傾向が一服し、横ばい圏内の動きとなっている。こうした中、生産は、一部業種で在庫調整圧力がなお残っているが、全体としては下げ止まりつつある。」としている。

島根県の経済をみると、「過去5年間の倒産件数・負債総額」は、平成26年負債総額106.1億円・倒産件数48件となっており、負債総額、件数とも平成25年(35.3億円・22件)と比べ増加となった。「発注者別公共工事請負金額推移」をみると、総額で平成26年(請負金額:160,670百万円)は平成25年(請負金額:144,855百万円)に比べ増加した。発注者別の平成26年請負金額の昨年対比内訳割合では、独立行政法人等が前年の大幅削減に続きさらに減少(△約64.7%)となったが、その他の発注先は増加に転じた。「新設住宅着工数」は、3年連続で増加となっていたが、消費税増税前の駆け込み需要の反動から減少となった。

(平成26年島根県:3,003戸、全国:892,260戸)島根県の着工数(注文住宅等の一戸建て住宅)の「持ち家」は1,547戸であった。

「労働需給状況(求人倍率)」では、平成26年島根県新規1.81、有効1.19(全国新規:1.66・有効:1.09)で、平成25年島根県新規:1.69・有効:1.06(全国新規:1.50・有効0.93)となっており、改善傾向にある。「大型小売店販売額(百貨店+スーパー)」は、前年と比較し島根、全国ともに減少となっている。

「勤労者世帯家計消費支出」をみると、平成26年は対前年に比べ減少した。(平成25年:松江343,120円・平成26年:松江304,185円)「消費者物価指数」をみると、平成22年を100とした場合、平成26年(松江)は上昇した。(平成26年:松江103.1、全国102.8)

情報連絡員報告の業界全体の「売上高・収益状況・景況」の推移をみると、製造業は売上高/平成25年1月DI値:△68.8ポイント、平成26年12月DI値△31.3ポイントとなった。収益状況/平成25年1月DI値:△62.5ポイント、平成26年12月DI値0ポイントとなっている。非製造業においては、売上高/平成25年1月DI値:△46.2ポイント、平成26年12月DI値△41.2ポイント。収益状況/平成25年1月DI値:△46.2ポイント、平成26年12月△29.4ポイントとなった。

情報連絡員報告の年間業種別報告をみると、食料品製造業において、【菓子業界】では、売上高について1~4月までは平成25年5月からの出雲大社遷宮の効果があったが、それ以降は落ち着いてきた。売り上げの増加により収益も増加し

たが、卸値を下げられ原材料が高騰したので、それほどの伸びは無かった。【醤油業界】では、大手会社の出荷量は昨年比横ばいであったが、その他中小企業においては 2.5%の減少となった。円安により原材料の価格が高騰し、収益を圧迫している。特に、脱脂大豆については 1.15 倍、丸大豆については 1.65 倍の価格上昇となっている。【水産練製品業界】では、日配品のため、消費税増税による大きな影響はなかった。しかし、競争が激化しているため、売り上げは横ばいとなっている。年末商戦に関しては、ギフト関連は順調であったが、量販店においては最後の発注の伸びがなかった。

繊維・同製品業界では、売り上げについては、消費税増税の影響はなく、仕事も増え増加している。工賃交渉は少しずつではあるが、交渉に応じる企業が出てきており、実際に工賃が上がっている企業もある。外国人技能実習生は中国から東南アジアのベトナム、ミャンマーなどにシフトしている。

木材・木製品製造業において、【合板業界】では、消費税増税の引き上げに対し、住宅については緩和措置が図られたものの、駆け込み需要とその反動により住宅着工数は大きく変動し、売上高も連動した。ただ、年間を通じての売上高は前年に対し 4%伸びている。【木材業界】では、新規住宅着工戸数は消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動により 3,003 戸になり、対前年比 -12%と減少した。木造率は 81%と全国の 55%より高く、国による木材利用ポイント事業、県、市町村による木造住宅建築支援等による効果が大きかった。売上高については、4 月以降、新規住宅着工戸数の対前年同月比が減少するに伴い減少した。【家具業界】において、売上高は前年比 116%となった。特に、上半期は消費税増税前の駆け込み需要の影響で前年対比 122%となったが、後半はその反動で、小売部門は前年比 94%と落ち込んだ。

紙・紙加工品製造業において、売り上げを見ると、今年の観光客数は昨年より減少し、土産品や旅館関係での資材使用量は減少したが他の業種が堅調のため微増した。

出版・印刷業界では、売上高が増加したと答えた組合員が 13.3%（前年 40%）で、減少が 50%（20%）と大幅に逆転した。減少の要因は 7 月以降で消費税増税が影響していることである。また、売上高に占める官公需受注額の割合は、88.9%の組合員が受注有りと回答し、内 33.3%が売上高の 30%以上を官公需受注が占める。このことにより、組合員事業所の官公需の比重の高さが表れている。

窯業・土石製品製造業において、瓦業界では、売上高については、1～3 月が駆け込み需要により対前年比 130%を超えていたため、上期は 99.6%となったが、下期については 76.2%と大幅に減少した。

生コンクリート業界では、平成 26 年の大型物件として、官需では松江総合体育館、安来市消防庁舎、山陰自動車道、港湾事業の制作物、災害復旧等が、民需では島根原発関連、日立鋼設備基礎、風力発電基礎、益田日赤病院等の工事があった。

鉄鋼・金属製造業において、【鉄鋼・金属業界】では、売上高は対前年比 3～4%増加した。増加の理由として、「ものづくり補助金」による設備投資の増加が挙げられる。また、鉄骨関連の物件が増え、鋼材の動きが活発であった。【鋳物業界】では、売上高は前年 9 月以降の回復基調が本年も続き月ごとの差はあるものの、前年比を 3%と僅かではあるが上回り、結果、組合員全社の売上高はリー

マンション前を 100 とすると、80%の 226 億円となった。

非鉄金属業界では、売上高の面では、建設機械は底をつき微増傾向、農業機械もメーカーにより差があるが微増、自動車は新型車の連続発表効果もあり、過去最高の生産量を継続している企業もある。価格の面では、円安の影響により材料、電力、LP ガス等の値上がり等でかなり収益が圧迫されたため、平成 26 年 1 月に値上げを申請し、大半の客先にて了解を得られた。

自動車・同附属品業界では、売上高の面では、円安の影響があり前年比 17%増と大幅に増加した。価格の面については、不採算部品の改善として、不採算部品の価格改定協力依頼要請を行い価格増額となった。

畳業界では、売上高の面では、消費税増税の影響により 1～4 月までは例年の 10～20%売上増となった。しかし、その反動により 5～7 月は大幅な減少（約 10%）が続き、秋口からは景気低迷の影響もあり、年間を通し 10～15%の落ち込みとなった。

卸売業界では、売上高の面については、前年比でみると減少しているが、5 年のスパンで考えれば徐々に良くなってきている。価格の面では、価格・販売条件ともに大半は前年と変わらない。収益の面についても、売上高の減少に伴い減少の傾向が見られる。

小売業をみると、中山間地域の共同店舗では、消費税増税と外税方式の導入により、1～3 月は駆け込み需要が予測されていたが、売上面では大きな変化がなかった。売り上げの推移は 4 月が対前年比 94.2%でその他の月は 97.8～101.7%だった。消費税増税の影響は非食品関連では動きがあったが、食品関連では大きな動きはなかった。外税方式に変更したが大きな影響もなかったように思料する。

石油業界をみると、売上数量は消費税・地球温暖化対策税の W 増税、省燃費車の普及、小売価格の高止まり等でガソリンを中心に大きく減少し、燃油計で前年比約 10%減少した。慢性的な減販を実感した。

商店街をみると、【松江地区の商店街】では、駐車場の売り上げが前年比 86.8%と大幅に落ち込み、前年の出雲大社の効果減に加え、消費税増税が響いている。また、来街者も大幅に落ち込んでいる。【出雲地区の商店街】では、ある店舗では、消費税増税のあおりを受け売り上げが落ち込んだ。収益の面では、毎年、少しずつ純利益が減っており、商品だけでは儲けがない状態に等しい。付随した工事関連がある商品でないと、利益が出ない。しかし、その工事関係の金額も低くなっている。

時計・眼鏡・工学機械小売業界をみると、売上高の面において、消費税増税による影響では、駆け込み需要の影響よりも 4 月以降の反動の方が影響が大きく、対前年 90%で推移した。価格の面では、消費税増税前までは高額品が売れたが、増税後 3 月以降 11 月までは単価が下がった。12 月に入り、少し単価が上がり始めている。

鮮魚小売業界をみると、売上高について、浜田漁港の水揚げは、量が前年比 24.2%増の 1 万 9200 トン、金額は 8.8%増の 56 億 8200 万円となった。いずれも過去最低だった平成 25 年から回復し、3 年ぶりに前年実績を上回った。その要因は、まき網船の伸びが大きく影響したものである。

各種商品小売業界をみると、売上高の面について、H26.1～3 月は前年を上回

ったものの、4～12月は軒並みダウン（月2～40%減）した。出雲大社の遷座祭が起点となっているようで、消費税の増税や、秋からのバス料金の引上げ等も影響しているもよう。

サービス業をみると、【旅館業界】では、平成25年度は大遷宮ということもあり、過去10年に比べ最高の集客となり、平成26年度は前年比90%と若干減少したが、過去10年と比べたら昨年に次ぐ集客率となった。価格の面では、主体は低価格志向が依然と根強く、繁忙期・閑散期の差はあるが横ばい状態にある。【ホテル業界】では、1～4月は遷宮効果が続き対前年を6%上回っていたが5～12月は3%ほど下回っている。消費税の増税も影響がある。価格の面については前年と変わらない。【自動車整備業界】では、売上高の面では、業務量の定着化、安価基調の価格等により、減少している。価格の面では、安価基調が継続しており、昨年と比べても特段の変化はないと考えられる。若年労働者は不足しており、雇用人員は減少傾向にあると考えられる。【情報サービス業界】では、対前年比109%と売上は大幅増となった。労働集約型のソフト系IT業界では、非常に大きな伸びであった。収益面では、売上げの伸びに伴い、対前年比約120%程度となった。【ビルメンテナンス業界】では、平成23年1月に知事登録業務をそれまでの1業務から建築物環境衛生総合管理業等3業務に増加し活動能力の向上を図るとともに、平成25・26年度の島根県の入札参加資格審査において同総合管理業業者として登録された。【道の駅】では、売上高をみると、出雲大社の大遷宮も終わりに近づき、観光客が約16%減少となり、売上高は12%の減少となった。原材料費については、資材関係も含め約6%値上がりをしている。収益は、売上の大幅減に伴い12～15%減少した。

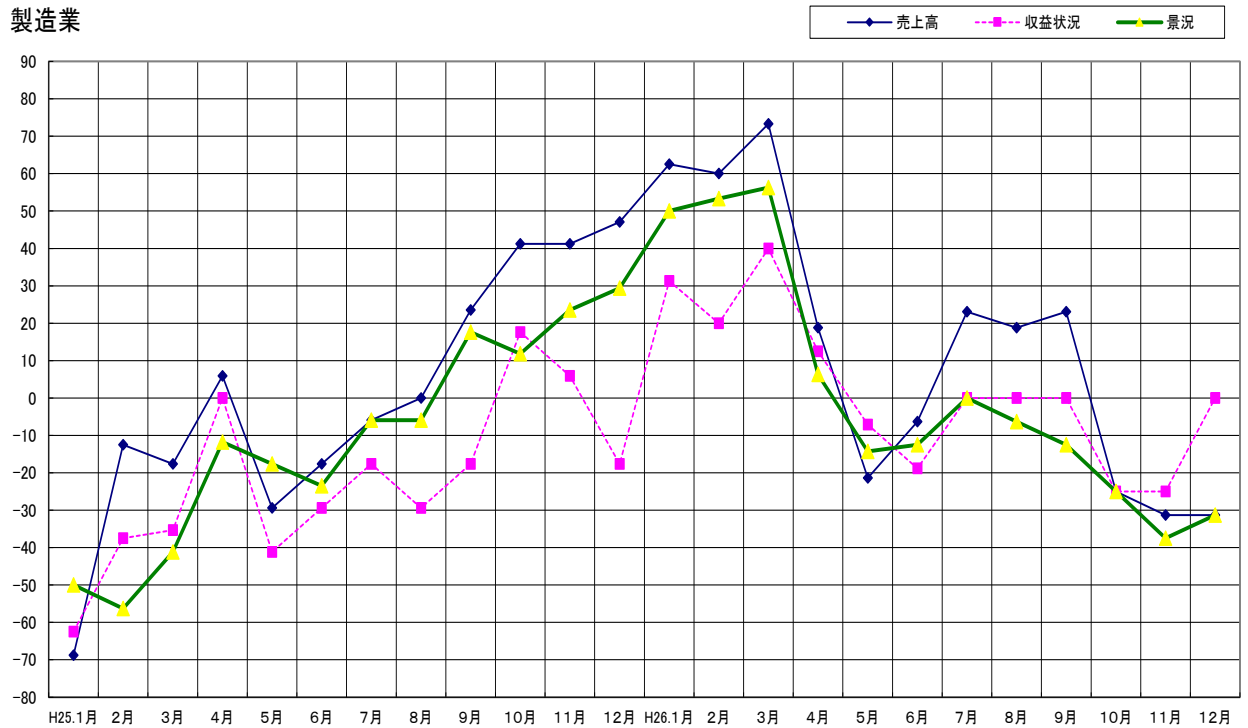
建設業をみると、【総合工事業】において、島根県の当初予算ベースでの公共事業予算は、対前年度比1.9%増の870億円であった。西日本建設業保証(株)の今年度の保証実績（4～12月累計）をみると、島根県内の公共事業全体の契約高は1,253億円と前年度比で5.2%増と若干増加した。【電気工事業界】では、公共工事は例年より件数は多く発注されており、大型工事も少ないものの出ている。業界では売上高は増えたと思われる。省エネ関連の工事也大分普及が進んだものの、ここへ来て太陽光発電は、電力会社の買い取り制度の見直し案を打ち出してきたため躊躇するお客様が出てきている。

運輸業をみると、道路貨物運送業界では、1～3月期は、政府の経済政策による公共工事への積極的な取り組みや民間設備投資需要の増加、また、消費税増税前の駆け込み需要に伴う経済活動の活発化等により、全国的に物流量が急増した。島根県の一般貨物トラックの貨物輸送量は、増税前の平成26年1～3月期では平均で前年対比6.6%増、以降増税後の反動により景気の落ち込みが続き、4～11月の平均で前年対比1.17%減となった。

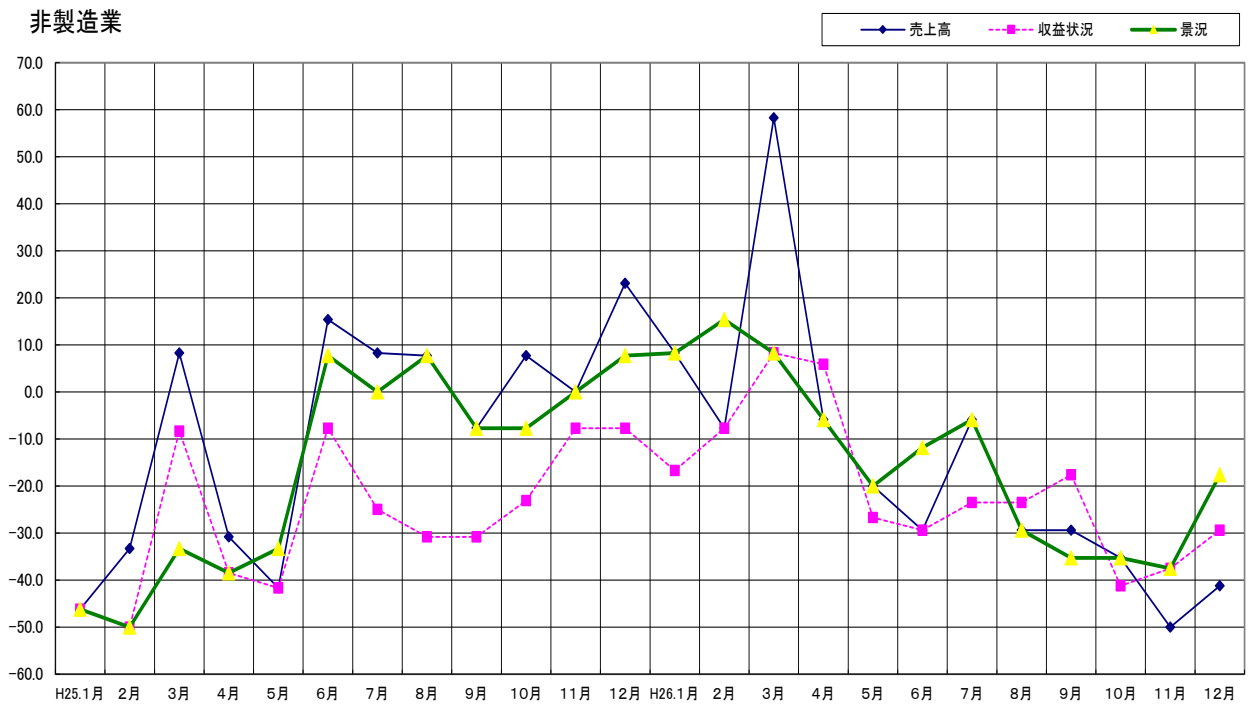
平成 26 年中小企業団体情報連絡員年間報告

I 業界別平成 26 年の状況

製造業



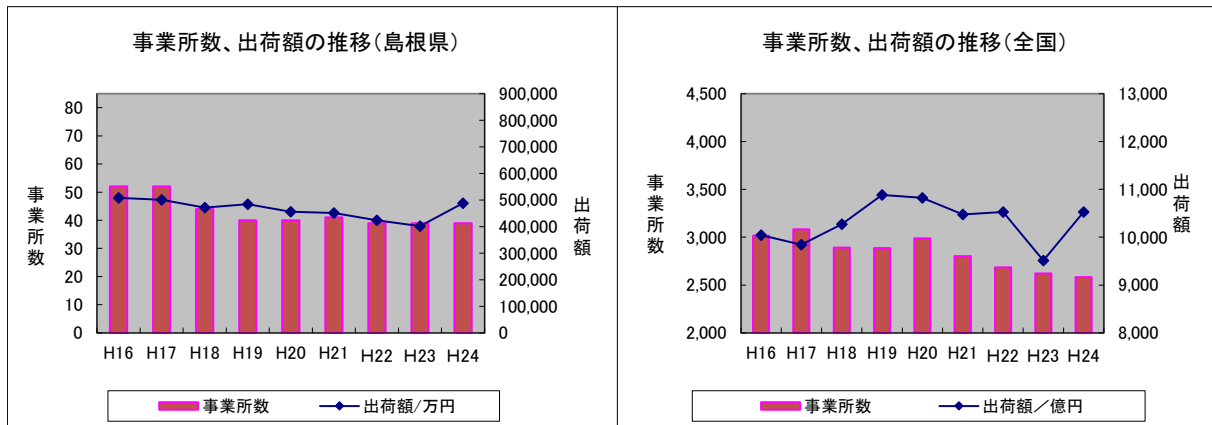
非製造業



—業種別平成 26 年の状況—

1. 食料品製造業

(1) 菓子製造業



菓子業界は、売上高について1～4月までは平成25年5月からの出雲大社遷宮の効果があつたが、それ以降は落ち着いてきた。

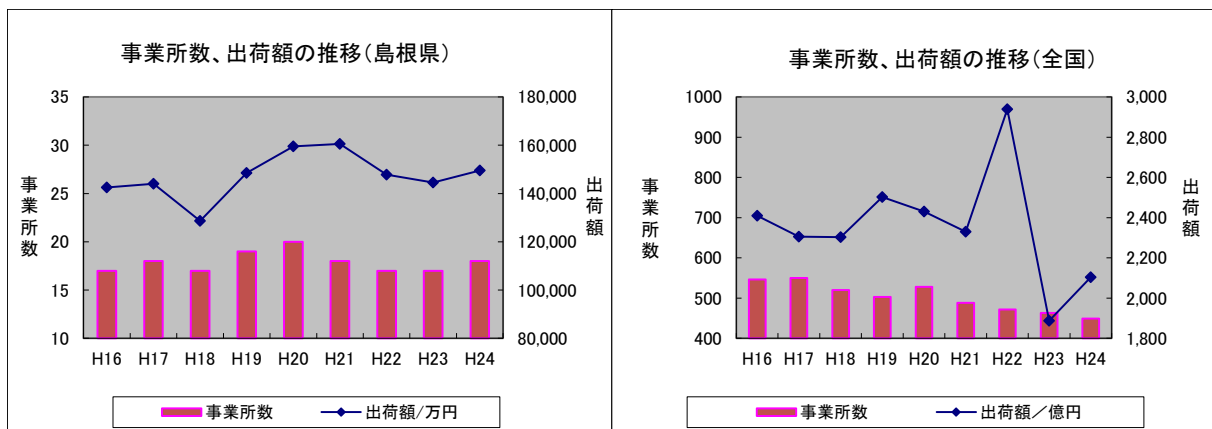
価格の面では、原材料高騰のため値上げをしたいところだが、いまだデフレから脱却していない状態で価格は据え置きのお店が多い。逆に、卸問屋や帳合先から卸値を下げるように言われ、下げざるを得ない状況になった。

収益の面では、売り上げの増加により収益も増加したが、卸値を下げられ原材料が高騰したので、それほどの伸びは無かった。

操業度については、売り上げの増加により上がった。

その他、ある企業は他業種他社と連携、海外展開をし、好評を博している。

(2) 醤油製造業



醤油業界では、大手会社の出荷量は対前年比横ばいであったが、その他中小企業においては2.5%の減となった。前年と変わらず減少傾向が続き、従って売上高も同様の傾向になっている。

価格については、全体的に店頭価格は横ばいであり、ディスカウント店では県外の商品が低価格で販売され、県内市場に参入している。生醤油用ボトルの開発により、少ない容量で売り上げを上げる方法も模索しているが、効果はなかなか現れていない。

収益の面では、出荷量、売り上げにおいて減少が続く中、同様に収益も減少が続いている。さらに、円安により原材料の価格が高騰し、収益を圧迫している。特に、脱脂大豆について

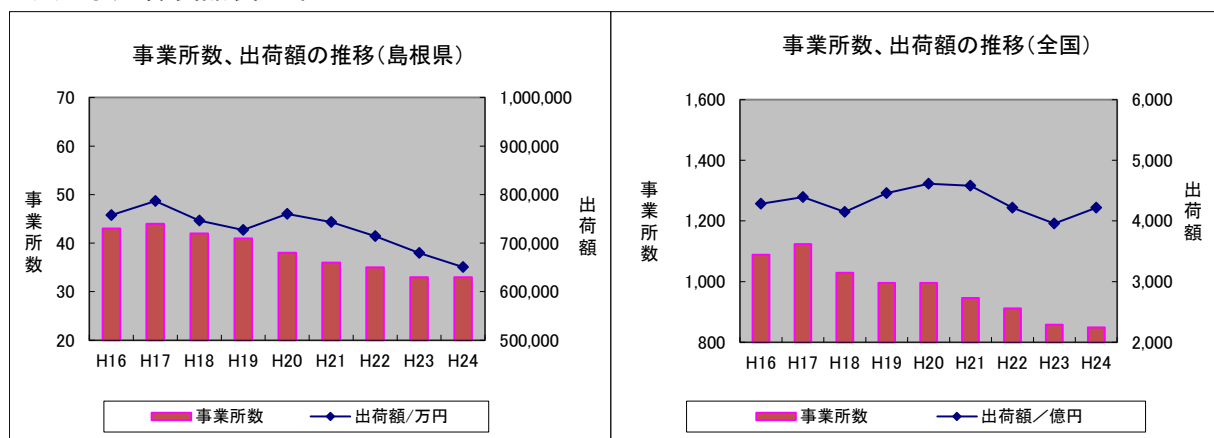
は 1.15 倍、丸大豆については 1.65 倍の価格上昇となっている。

操業度については、醤油の出荷量が減少する中で、醤油加工品の需要増を図りたいが、全体的に横ばいか減少傾向にある。

雇用の面では、退職者の補充が出来る事業所もあるが、ほとんどの事業所は家内工業であり、雇用は低迷、減少傾向にある。

こうした中、日本食の世界無形遺産登録により、“健康にもヘルシー”な日本食レシピを紹介する中で、醤油の使い方も共に紹介している。また、醤油情報センターによるしょうゆ食育プロジェクトとして、「しょうゆもの知り博士」による学校での「出前授業」を実施している。

(3) 水産練製品製造業



水産練製品業界では、日配品のため、消費税増税による大きな影響はなかった。しかし、競争が激化しているため、売り上げは横ばいとなっている。年末商戦に関しては、ギフト関連は順調であったが、量販店においては最後の発注の伸びがなかった。

価格の面では、5月の連休明けと秋口に製品の値上げの動きがあり、一部商品の値上げは出来た。しかし、大手の足並みが揃わず、また中小は販売の確保のため全商品に対して値上げが出来ず、苦しい展開となった。

収益の面では、為替の円安の影響をダイレクトに受け、主原料すり身の価格が上昇している。今年度の後半に一段と円安が進んだため、平成 27 年度の原材料価格の約 10%のアップが見込まれ、収益面では厳しい状況となる。製品の値上げは、平成 27 年度では必ず実現しなければ、この価格上昇分を吸収することが出来ない。ただ、原油価格が下がり、今後それに関連する重油、資材の価格が下がると収益面でのアップが期待出来る。

2. 繊維・同製品製造業

売り上げについては、消費税増税の影響はなく、仕事も増え増加している。

価格の面では、工賃交渉が今までのものと少し変わってきた。少しずつではあるが、交渉に応じる企業が出てきており、実際に工賃が上がっている企業もある。また、工賃を含め取引条件の合わない取引は断ることが出来るなど、少しずつではあるが改善の兆しが見えてきている。

収益の面では、ほとんどの企業が加工賃での仕事であるため、売り上げが多くなれば収益面も改善される。そのためには、納期・品質の面で得意先と信頼関係を築いていく必要がある。信頼関係が構築できれば、あまり無理を言われることもなければ、仕事の投入の面でも安定し、計画生産が出来るようになるので、改善される企業が多い。

操業度の面では、1 年を通じ安定して投入されていた。毎月各企業を訪問しているが、どの企業からも仕事がなく困っているという報告は出ていない。

雇用の面では、ほとんどの企業が外国人技能実習生に依存しており、今までは中国人の技能実習生が多かった。しかし、当組合でも募集面接において苦勞し、中国人の入国を予定しているが、他の組合では、中国からの受け入れが難しく、東南アジアのベトナム、ミャンマーなどから受け入れており、段々その割合が多くなる傾向にある。

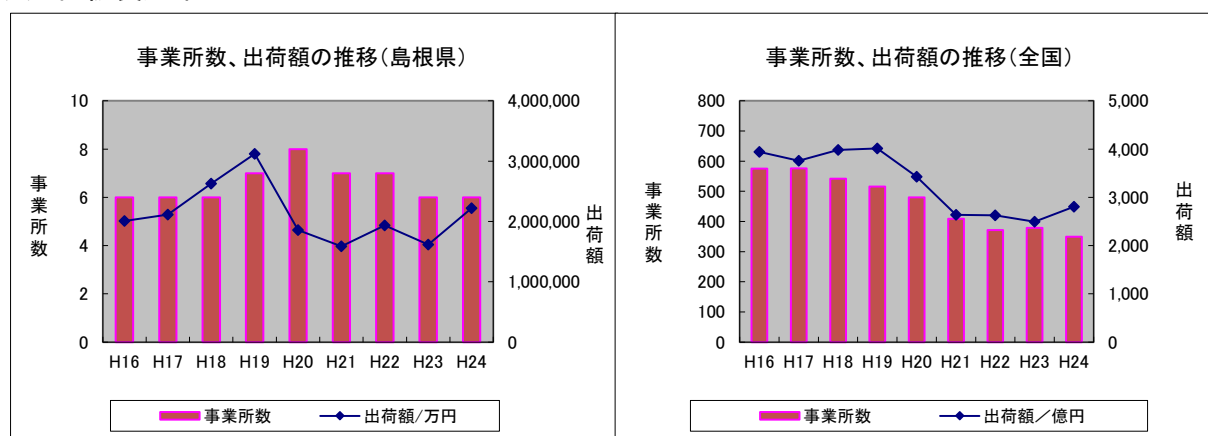
このような状況の中、「監査の実地方法等に関する研修会」「技能実習保険説明」「集合規則の見直し」「技能実習生がサイバー犯罪に巻き込まれないために」「自転車の乗り方」等の研修会を実施し、また、外国人受入協議会会長による外国人受入の現況報告があった。

島根県の縫製組合では、中国での賃金の上昇、中国国内の縫製人口の減少、円安などの影響により、中国での募集に対し応募者がいないため、ベトナムからの実習生が 25 人程度入国している。今後、ベトナムやミャンマー等の東南アジアからの受け入れにシフトする企業が多くなるのではないかと予想され、今までと違う国からの受け入れが各企業にとってどのような変化をもたらすのか注視している。

また、上記の中国での要因に加え、現在生き残っている国内企業の生産性、技術力、納品の速さなど日本の縫製工場の良さが見直され、国内生産が多くなってきている。消費者の好みの変化や国産の衣料品への注目度の上昇もあり、最近のアパレル業界では、従来の外国産の生地を使った衣料品も含まれる「日本製」といった原産国表示から、①織や編み②染色③縫製が日本で行われている製品に「Jクオリティー」というブランド名を冠し、「純国産」の製品を消費者にアピールしていこうとする動きがある。

3. 木材・木製品製造業

(1) 合板製造業



合板業界では、消費税増税の引き上げに対し、住宅については緩和措置が図られたものの、駆け込み需要とその反動により住宅着工数は大きく変動し、売上高も連動した。ただ、年間

を通じての売上高は前年に対し 4%伸びている。

価格の面では、各工場生産調整（在庫積み増し）をしながら適正価格の維持に努めた。期中のピーク月と不振月の価格差は 10%程度あった。しかし、年間を通じての平均単価は前年に対して 1%程度上昇した。

価格の面については、上半期は高収益であったが、年末にかけ厳しくなった。在庫を抱えながら何とか数字上は利益を計上しているが、今後の在庫の動きが大きなカギとなっている。

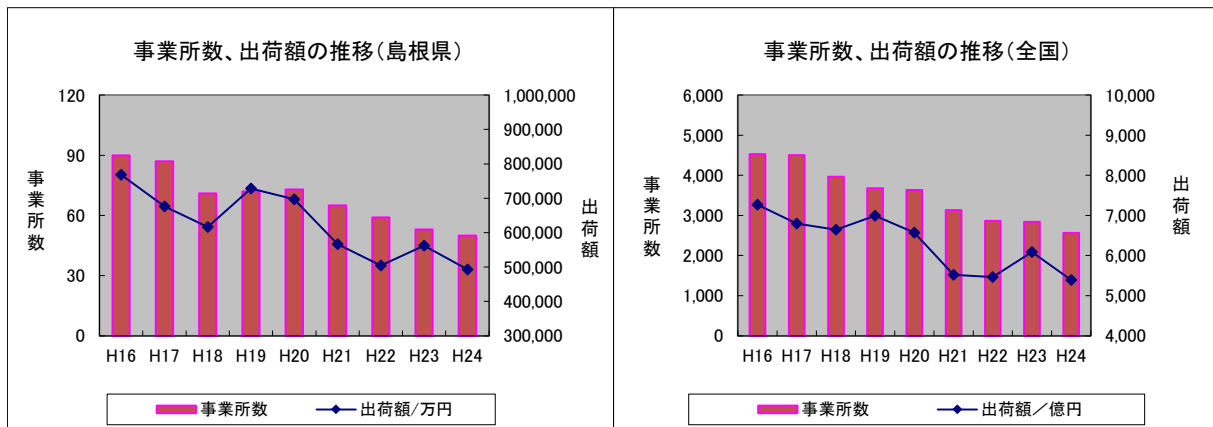
操業度の面では、生産量は即コストに影響するため、操業度を落とすのは致命傷となる。なんとか通常の操業度を維持している。

雇用の面では、山陰両県で前年に比べ 1%程度伸びた。

このような状況の中、昨年に引き続き、国産材（地域材）利用の拡大対策、林業再生事業の継続、高付加価値の研究、開発を行った。また、構造用合板の利用促進の講習会なども開催した。原材料となる国産材の供給安定化を省庁に要望し続けている。その他、販路開拓・PR として東京、広島での展示会に参加出展した。

また、今年は輸送用のトラックが用意できず納品できない事態が度々発生した。繁忙期のトラック不足は全国的な問題と聞いている。最大の消費地である関東への販売はトラック運賃が掛かりすぎ、利益の確保が難しく、輸送方法に何らかの対策が必要となっている。

(2) 製材業



木材業界では、新規住宅着工戸数は消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動により 3,003 戸になり、対前年比-12%と減少した。木造率は 81%と全国の 55%より高く、国による木材利用ポイント事業、県・市町村による木造住宅建築支援等による効果が大きかった。売上高については、4 月以降、新規住宅着工戸数の対前年同月比が減少するに伴い減少した。このような中、松などの地域材にこだわった製材所では安定的な売り上げを確保した。

価格の面では、全国的に原木購入価格は木材需給の逼迫、円安による外材原木価格の上昇、消費税増税などにより杉を中心に前年に比べ高く推移している。このため、製材品価格も前年に比べ上昇した。

収益の面では、前年より製材品の注文数が減ったものの、価格上昇の浸透により前年並みとなった。

操業度の面では、消費税増税の影響により製材品の注文数が減ったため、特に 4 月以降は

低下した。

雇用の面では、国の補助を受けた設備投資により一部雇用が増加したところもあるが、一般的に操業度が低くなってきた。製材技術の維持を図るため、人材育成は重要である。このため、中長期的な観点から雇用は現状維持をとる。

このような状況の中、「県外出荷しまね事業体連合」（19 事業体）として、県外（大阪、名古屋、東京、広島）で開催された各種イベントに参加し、県産木材製品の展示・商談を行い、県産木材製品の PR と新規需要の開拓に努めた。個別事業体では、国の補助事業等を活用して木材加工体制の整備を図った。木材の加工流通対策及び需要拡大対策の充実・強化について、林野庁、県、県議会、市町村等に対し陳情を行った。特に、県に対しては「県産木材を生かした木造住宅づくり支援事業」等各種の住宅建築支援策を次年度以降も継続実施してもらうよう要望した。公共建築物の木造化・木質化の設計において、参考にしてもらえるよう県産木材単価表を作成し、公表した。

（3）家具製造業

家具業界において、売上高は前年比 116%となった。特に、上半期は消費税増税前の駆け込み需要の影響で前年対比 122%となったが、後半はその反動で、小売部門は前年比 94%と落ち込んだ。しかし、製造卸売部門が「木材利用ポイント制度」の交換商品出荷増で、全体では前年対比 110%と、外部環境の大きな影響を受けて売り上げが増加した。内部環境としては、島根県産材と調湿木炭を使った「炭入り健康ベッド」がヒット商品となり売り上げアップに貢献した。

価格の面では、円安が進み、原材料高また輸入品の仕入れ価格アップにより、販売価格を 5～15%程度値上げすることとなった。値上げ価格に対して 8%の消費税が加わることにより、販売価格は大きな値上げとなった。

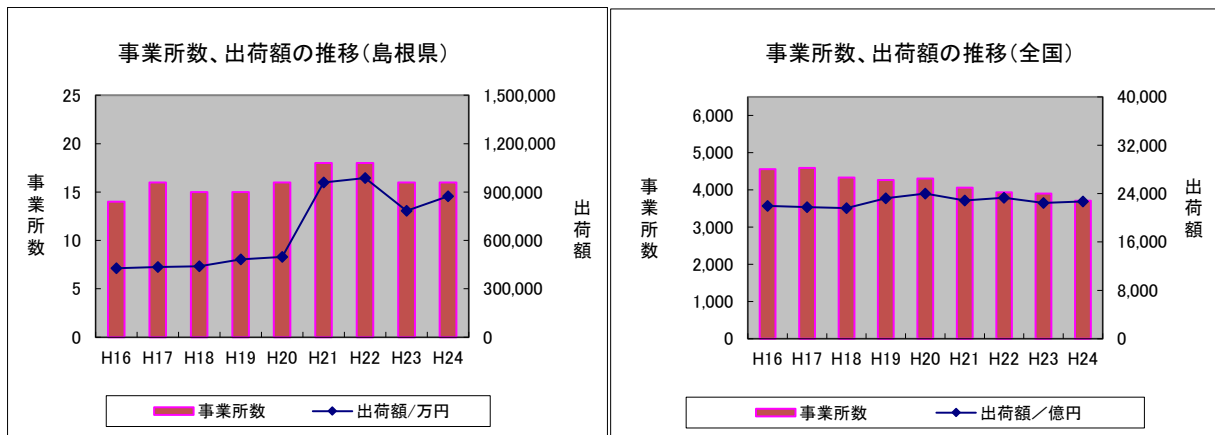
収益の面では、売り上げが増加したため、収益も増加した。特に木材利用ポイント制度による出荷金額は、粗利益率が通常卸売価格よりも 40%高く、大きく収益面に貢献した。

操業度の面では、出雲工場は、毎日残業するほどのフル稼働だった。

雇用の面について、工場に関してはパートを 3 名増員した。

業界としては、家具の「国産家具表示」を実施。日本家具産業振興会が、4 月から国産家具の認定表示制度を開始しており、「安全・安心・環境」という点に配慮した国産家具を生産している事業者を 55 社認定し、県内企業も認定を受けた。また、「出雲ブランド」商品を認定し、業界外だが、炭入り健康ベッドが平成 26 年度「出雲ブランド」商品に認定された。

4. 紙・紙加工品製造業



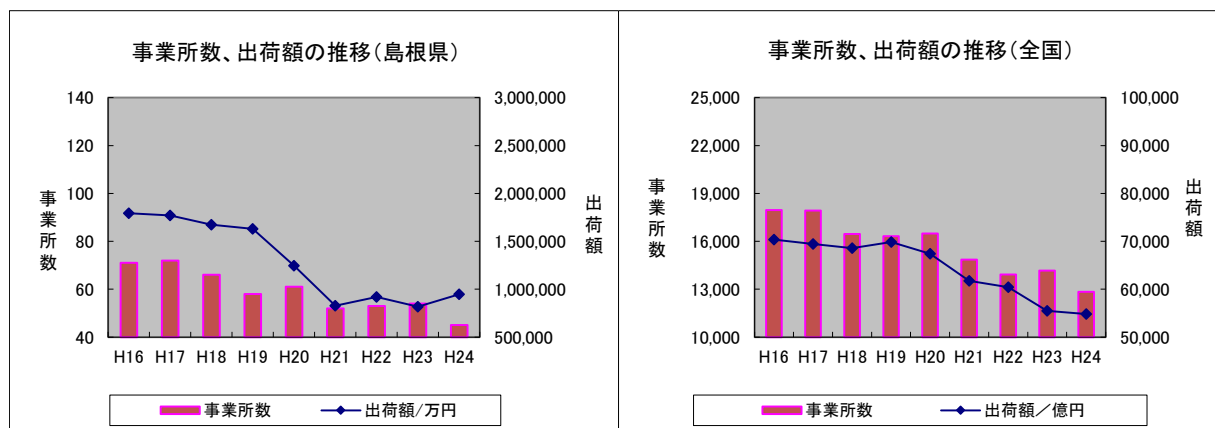
紙・紙加工品業界では、売り上げをみると、今年の観光客数は昨年より減少し、土産品や旅館関係での資材使用量は減少したが他の業種が堅調のため微増した。

価格の面では、石油関連の商品は 10%前後の値上げがあった。仕入れに関する運送費が上昇するが、きちんと転嫁できている。

収益の面では、改善の方向に向かいつつあり、売り上げとともに 5%程度アップした。

操業度は、社内製造品の増加により上がっている。

5. 出版・印刷業



出版・印刷業界において、売上高が増加したと答えた組合員が 13.3%（前年 40%）で、減少が 50%（前年 20%）と大幅に逆転した。減少の要因は 7 月以降で消費税増税が影響していることである。また、売上高に占める官公需受注額の割合は、88.9%の組合員が受注有りと回答し、内 33.3%が売上高の 30%以上を官公需受注が占める。このことにより、組合員事業所の官公需の比重の高さが表れている。

価格の面では、販売価格が上昇した組合員が 3.3%（前年 4%）、不変が 80%（前年 64%）、低下が 16.7%（前年 32%）であり、不変の割合が多い。

しかし、重要度の高い経営上の問題点として「製品（加工）単価の低下・上昇難」が挙げられており、実態は適正な価格といえない状況で推移していると思料される。

収益の面では、好転が 10%（前年 17%）、不変が 43.3%（前年 50%）、悪化が 46.7%（前年 33%）であり、悪化の割合が僅かに多く、収益環境が悪化していることが懸念される。

なお、年末の製紙メーカーの「印刷用紙の値上げ」は、原油価格が大幅に下落している状況ではとうてい容認出来ず、印刷業界としても断固反対の申し入れをしている。原材料の約 7 割を印刷用紙が占めるだけに印刷業者にとっては死活問題である。

操業度の面では、不変が 55.2%（前年 72%）、低下が 34.5%（前年 12%）であり、不変の割合が多いが、低下の割合が大幅に増加しており、売上高の減少と関連している。

雇用の面では、就業人員（常勤役員+従業員+パート等）は、増加が 10%（前年 4%）、不変が 63.3%（前年 80%）、減少が 26.7%（前年 16%）で、不変の割合が多いが、減少の割合が増え、増加の増加率を上回っており、全体の就業人員は減少している。

なお、平成 28 年春の採用計画は、計画ありが 3 事業所の 10.3%（前年 17%）で、計画なしが 26 事業所の 89.7%（前年 83%）であり、計画ありと回答があった 3 事業所では、それぞれが 1 人であり、雇用状況は依然として厳しい状況といえる。

給与の面では、平成 26 年にベースアップを実施した事業所は 44.8%であり、平成 27 年にベースアップを予定している事業所は 34.5%である。

このような状況の中、「第 5 回官公需問題懇談会」を開催。「官公需における県内中小企業者への優先発注」を主要テーマとし、その具体策について意見交換を行った。今回の要望事項の一つとして、平成 25 年 1 月から適用となった、入札参加資格審査申請書の「印刷設備保有状況」について、「DTP 設備」「印刷設備・カラー印刷機、モノクロ印刷機、プリントオンデマンド機」「製本設備」の各項目の記載状況の情報公開を要望したところ、しかるべき手続きを指示してもらい、要望が実現した。また、島根県より「官公需における県内中小企業者への優先発注について（依頼）」を商工労働部長名で、年内に本庁各課・室長、各地方機関の長及び県の外郭団体並びに各市町村長（官公需担当課）に通知された。なお、平成 25 年 2 月に県中小企業課では、「官公需における県内中小企業者への優先発注のための入札参加資格者名簿の確認方法」について、通知文が配布された。官公需問題対策については年々進展が図られている。

また、「中小企業労働環境向上事業」（厚生労働省 島根労働局）を、人材確保、従業員の職場定着を目的とし、①職場環境の改善、②福利厚生の充実、③募集・採用の改善、④教育訓練の充実、⑤その他雇用管理の改善に取り組んだ。

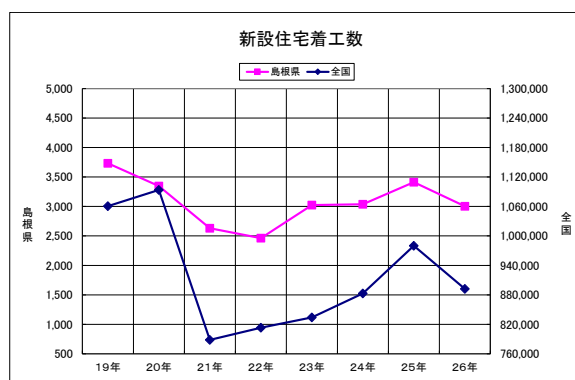
このほか、全日本印刷工業組合連合会は、印刷産業成長戦略ビジョン 2013『印刷道』～ソリューション・プロバイダーへの深化～について、理解を深めるため、各県工組で『印刷道』実践セミナー～それぞれの企業に即した印刷道の展開を目指して～を開催した。

6. 窯業・土石製品製造業

(1) 瓦製造業

瓦製造業において、売上高については、1～3 月が駆け込み需要により対前年比 130%を超えていたため、上期は 99.6%となったが、下期については 76.2%と大幅に減少した。

価格の面では、平成 24 年の価格見直しで



若干上昇して以降は変更がない。

収益の面では、出荷枚数減による操業度の低下、燃料・釉薬原材料価格上昇など製造原価のアップにより、収益に反映させるのが難しい。

操業度の面については、出荷枚数が減少しているため、設備生産能力に対し操業度は 70% 程度となっている。

雇用の面については、前年比 94.7% となり、年々減少傾向にある。

業界で実施した対策として、島根県内市場創出支援助成金事業として、関連業界と連携し「石州瓦利用促進(H26 から新築・購入に限定)」、「県産木材を生かした木造住宅づくり促進(木材協会が窓口)」両支援事業の広報、工事完了の確認と証明、助成金交付の業務を行った。

成果(4-12 月の実績)として、「石州瓦利用促進」事業は 283 件の申込があった。展示会への参加として、住宅祭など県内 5 会場、ひろしま住宅・建築フェスティバルや全国町並みゼミ佐賀大会など県外 13 会場、計 18 会場に出展した。また、組合員メーカー(5 販社)単独事業として、①県内 2 会場／県外 46 会場／海外 1 会場(モスクワ、ロシア施工業者&浜田市 LIB 社)の計 49 会場に出展、②関係団体との連携による自社展示場を活かしたイベントを 29 回開催した。海外市場については、3 回目のシンガポール、最も実績のある台湾についても平成 22 年以来の市場調査を行った。

海外輸出実績は、平成 23 年 182 千枚→平成 24 年 162 千枚→平成 25 年 210 千枚(中国瀋陽市開発プロジェクト 120 千枚含む)→平成 26 年 182 千枚で推移し、平成 26 年の国別は台湾 94 千枚・ロシア 40 千枚・フィリピン 31 千枚・中国 17 千枚であった。

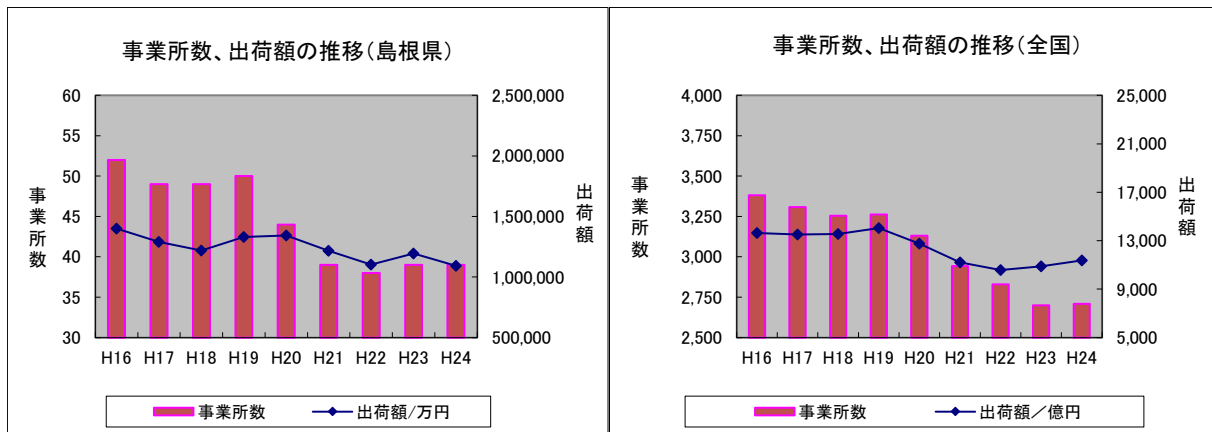
石州瓦ブランド化戦略策定事業として、「石州ブランドとは、地域ブランド登録の意義、その訴求先と方法」をテーマに意見交換・情報収集を行い、その成果として『石州瓦ブランドロゴ(マーク)』を選定した。

共同研究開発事業として、生産技術の高度化に対応するために、各組合員が生産技術習得や生産技術改良等の課題について研究・開発を行い、組合内で情報の共有化を図っている。

「共同粘土採掘」事業として、平成 18 年より、良質な原料土の枯渇化対策の一環として関係機関の協力のもとに粘土採掘事業を行った。調査・試掘試験の後に平成 26 年 4 月～7 月で採掘を行い、2 社へ納入した。

また、ある企業では、瓦素材を活かしたオリジナル床タイル、壁タイルが東京の高級ホテルや仙台市の復興木造住宅に採用された他、モスクワの住宅、中国瀋陽市の開発プロジェクト、茨城県牛久市の公園トイレ棟や埼玉県行田市の駅前交番など新市場での石州瓦が採用された。

(2) 生コンクリート製造業



生コンクリート業界では、平成 26 年の大型物件として、官需では松江総合体育館、安来市消防庁舎、山陰自動車道、港湾事業の制作物、災害復旧等が、民需では島根原発関連、日立鋼設備基礎、風力発電基礎、益田日赤病院等の工事があった。

地域別に出荷量をみると、隠岐で 1%、石東で 3%、浜田で 21%、益田で 30%増となった一方、松江で 18%、出雲で 12%、雲南で 17%の大幅な減となった。県下全域の合計出荷実績は前年比 98.3%で、1.7%の減となった。売上高は、大幅な出荷量減となった県東部の影響が大きく、全体として漸減した。

価格の面では、松江地区及び雲南地区で生コン価格の値上げを行った。

収益の面では、一部地区で増加したものの、全体としてはやや減少した。

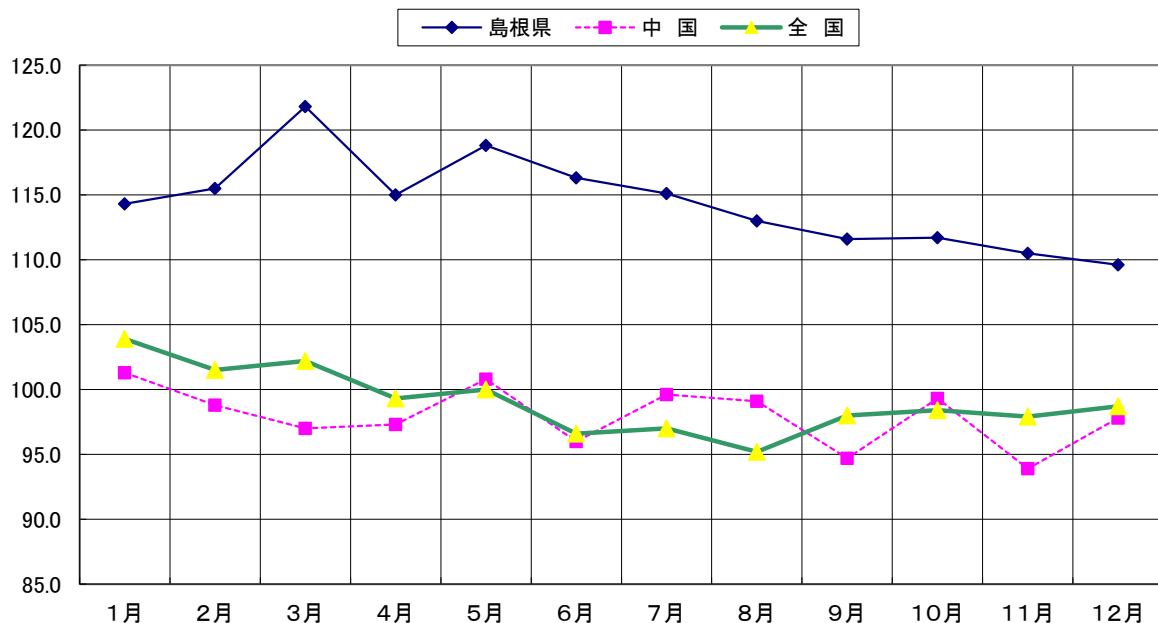
操業度の面では、浜田地区及び益田地区では上昇したが、全体としてはやや低下した。

雇用の面では、生コン需要が低迷していること、既に集約化時に適正規模に人員削減を実施していることなどから、大きな変化はなかった。

こうした中、国土交通省、県土木部、県土整備事務所に対して、コンクリート舗装採用の要望を行った。また、経営者セミナー、社員研修会、技術研修会、技術係資格受験講習会を開催したり、産官学体制による全国統一品質管理監査を実施して、生コンの品質確保向上に努めた。生コン車の使用にあたり、繁閑調整を行った。

7. 鉄鋼・金属製造業

平成26年鉱工業生産指数(平成22年＝100)



(1) 鉄鋼・金属業界をみると、売上高は対前年比 3～4%増加した。増加の理由として、「ものづくり補助金」による設備投資の増加が挙げられる。また、鉄骨関連の物件が増え、鋼材の動きが活発であった。

価格の面では、鋼材価格に関しては大きな変動はなく、1 年間を通して安定していた。設備、工具関係も同様であった。

収益の面では、鋼材に関しては一部にメーカーの値上げもあり、仕入れ価格が上昇したため、売上高は増加したものの収益は横ばいであった。

雇用については、退職者はあったものの、中途採用にて補充したため増減はなかった。

このような状況の中で、「ものづくり補助金」を活用するため、工作機械業界では日本工作機械見本市を東京ビッグサイトにて開催した。見学ツアーを企画し、展示会を見学することで、設備意欲を促し活性化を図った。

(2) 鋳物製造業

鋳物業界をみると、売上高は前年 9 月以降の回復基調が本年も続き月ごとの差はあるものの、前年比を 3%と僅かではあるが上回り、組合員全社の売上高はリーマンショック前を 100 とすると、80%の 226 億円となった。

価格の面では、材料費、電力料、人件費等生産費のコストアップを受注価格に転嫁し、受注単価の上昇の努力が一部の企業で見られるが、発注元よりのコストダウンの要求は引き続き強く、価格は総じて横ばいの中、一部上昇傾向が見られた。

収益の面では、毎月の調査によると企業別、月別に収益状況の悪化も見られるが、全体としてはやや回復している状況にある。

—業種別平成 26 年の状況—

操業度の面では、1～3 月は前年比上昇、4～6 月は低下、7～12 月は不変であった。

雇用の面では、各企業とも雇用の維持に努めるなか、3～5 月は減少、10 月は増加の傾向にあった。

このような状況の中、平成 24 年 6 月に産学官が連携して設立した島根県鋳造関連産業振興協議会の事業を継続して実施した。内容は人材育成、環境対策、省エネ対策等の取り組みを行った。また、10 月に島根県により砂を積層して鋳型を造型する 3D プリンターが導入され、組合が管理、運営を行い試作品のスピード化による受注拡大と業界の振興を図ることとなった。

8. 非鉄金属製造業

売上高の面では、建設機械は底をつき微増傾向、農業機械もメーカーにより差があるが微増、自動車は新型車の連続発表効果もあり、過去最高の生産量を継続している企業もある。

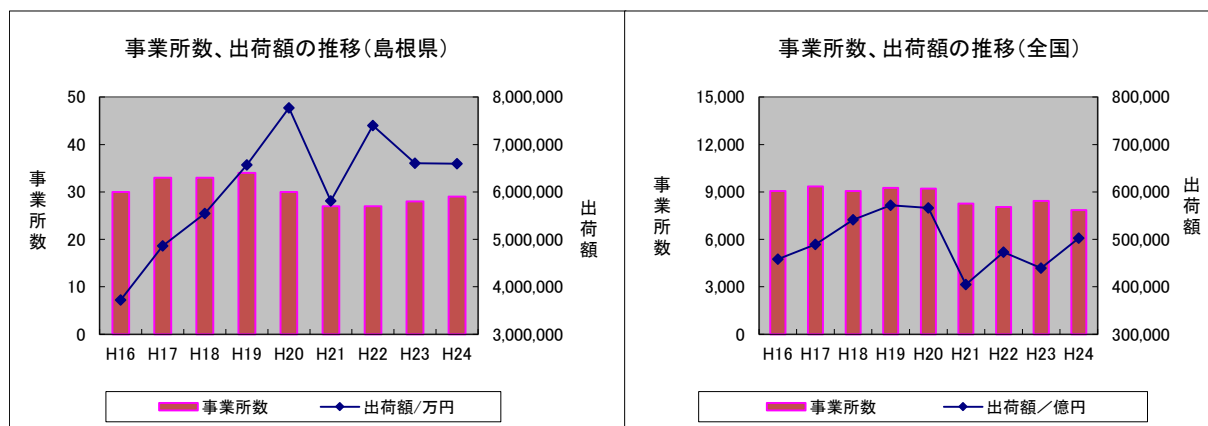
価格の面では、円安の影響により材料、電力、LP ガス等の値上がり等でかなり収益が圧迫されたため、平成 26 年 1 月に値上げを申請し、大半の客先にて了解を得られた。下期に入り、LP ガスが値下がりしたが、逆に各社の値下げ要求が予想される。

収益の面では、増産効果と値上がりにより、かなり改善されてきたが、予断は許されない。このタイミングで生産合理化に投資し、体質強化に取り組む考えである。

操業度の面では、年間を通じて自動車関連は高操業であった。

雇用の面では、高操業の影響もあったのか、例年に比べると退職者が多かった。増員もしているが、世界情勢が不安定な中、正社員の増員ばかりは不安のため派遣社員で増産の対応をしている。

9. 自動車・同附属品製造業



売上高の面では、円安の影響があり前年比 17%増と大幅に増加した。

価格の面については、不採算部品の改善として、不採算部品の価格改定協力依頼要請を行い価格増額となった。

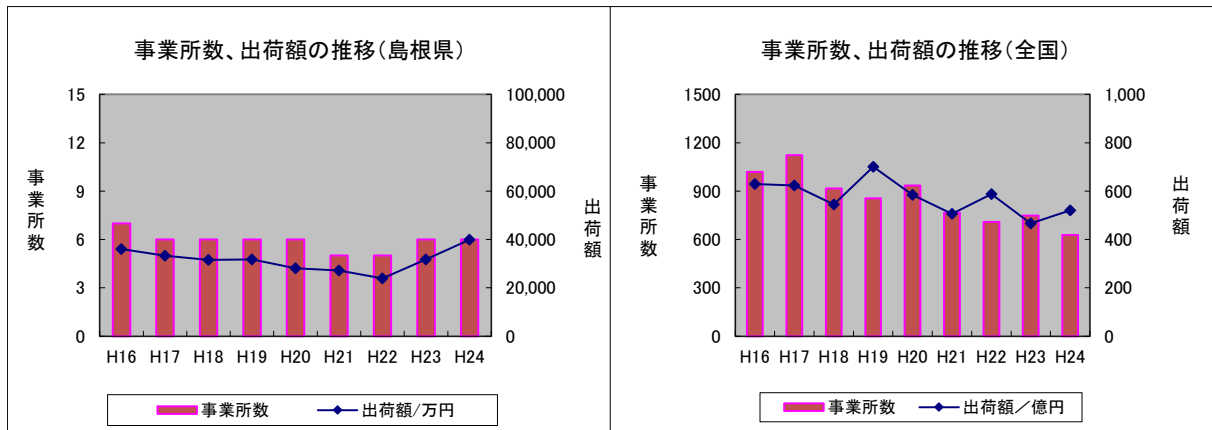
収益の面については、売上高の増加と同様に円安の影響により前年比 300%増と大幅に増加した。

操業度の面については、売り上げの増加に伴い稼働率も上がった。

雇用の面については、技術者の高齢化が進み後継者の育成が急務だが、求人も含めミスマッチが起こっている。

このような状況の中、企業は海外進出を視野に置き、キックオフをした。島根県の補助事業もあり、5月にタイでサブコンタイランド企画に出展をした。会社方針としては、3年以内に現地で技術者育成のため当社において受け入れ教育をし、経営の状況により3年後は現地で生産もしくは支店機能を作る。

10. 畳製造業



畳業界において、売上高の面では、消費税増税の影響により1～4月までは例年の10～20%売上増となった。しかし、その反動により5～7月は大幅な減少(約10%)が続き、秋口からは景気低迷の影響もあり、年間を通し10～15%の落ち込みとなった。

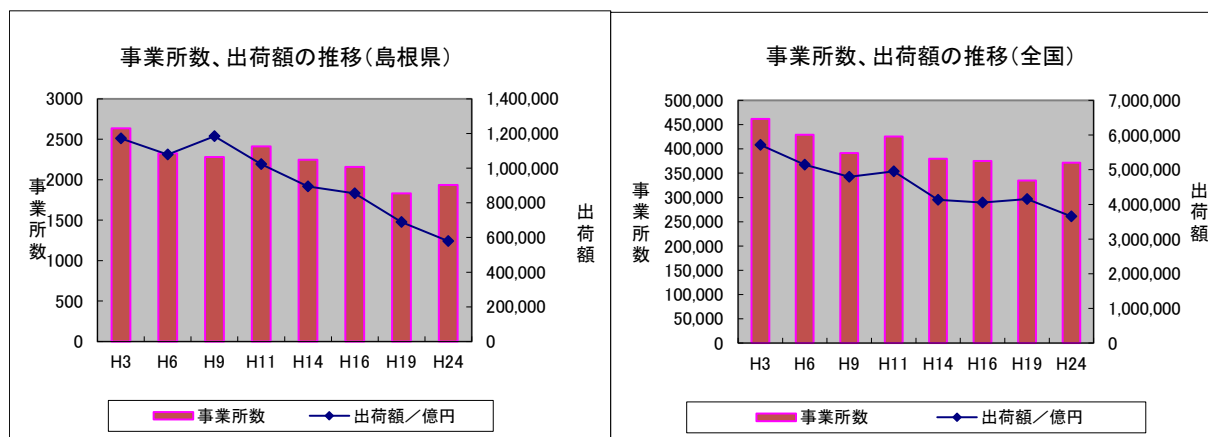
価格の面では、下請工事においては、価格の値上げがままならない状況が続き、一般工事は5月頃より約10%前後の値上げを依頼している。

収益の面では、新築物件の工事は現状価格での元請発注のため、資材の値上がりの影響もあり、利益率は5～10%の減少となっている。また、一般家庭の新調、表替工事は価格改定により10%程度の増益となった。

操業度の面では、新築住宅では生活様式の変化によるのか、和室の減少が続き、一棟に一室(6帖間)があれば良い、という状況にある。また、下期9月以降は例年以上の操業の減少(10%)だった。

このような状況の中で、隔月に全員協議会で問題点や情報交換を行い、組合としての受注体制の強化と技能向上(技能研修)を目的とする事業を行っている。

11. 卸売業



卸売業界では、売上高の面については、前年比でみると減少しているが、5 年のスパンで考えれば徐々に良くなってきている。

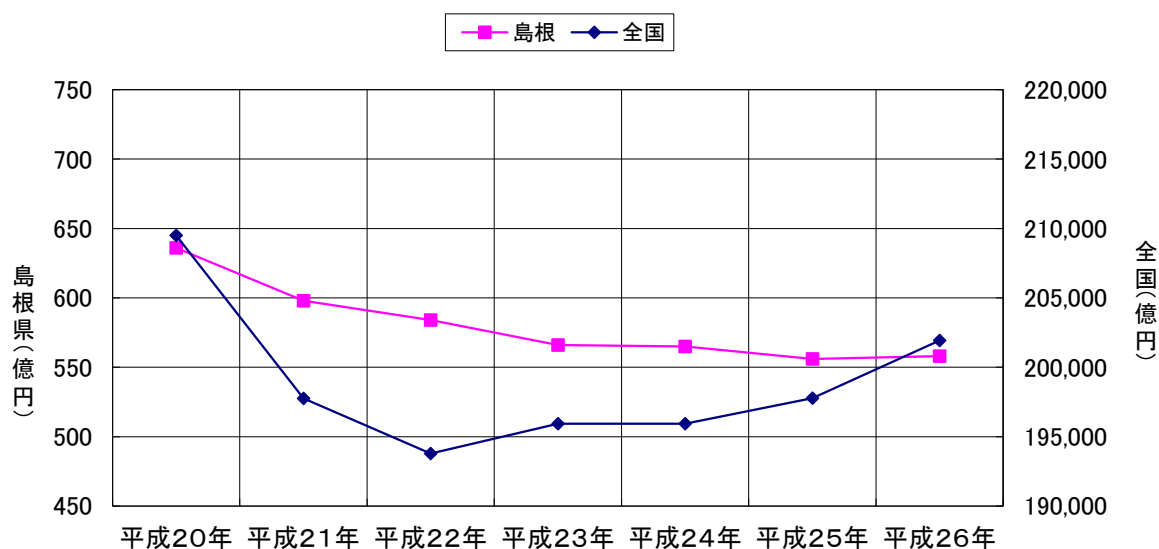
価格の面では、価格・販売条件ともに大半は前年と変わらない。

収益の面についても、売上高の減少に伴い減少の傾向が見られる。

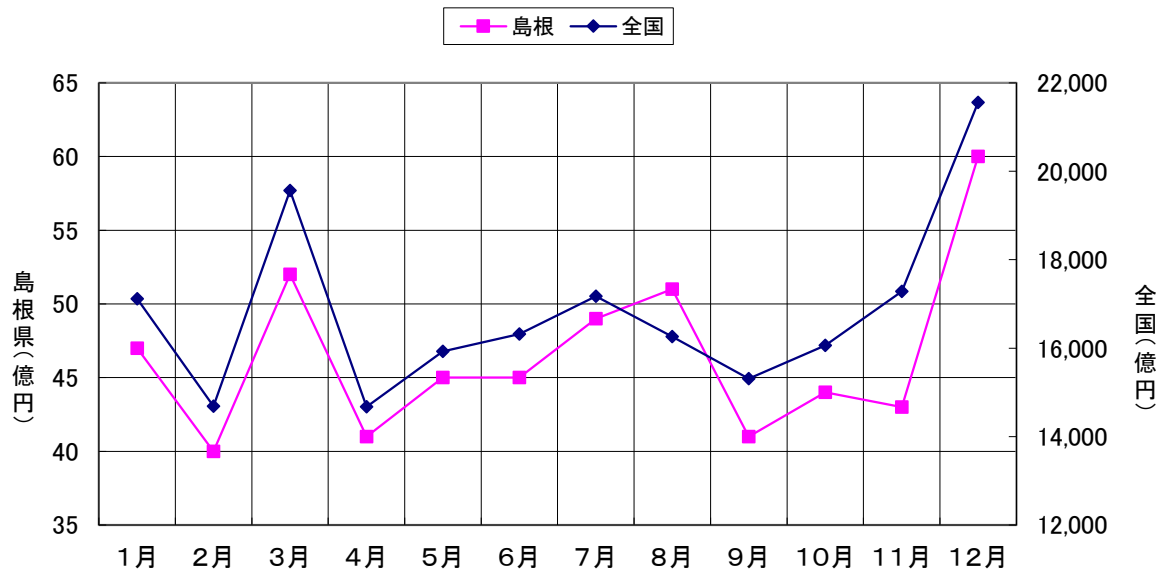
このような状況の中、教育情報事業として「税制改正セミナー」「事業承継セミナー」「ビジネスマナー研修」「パソコン研修」「財務経理担当者セミナー」「応急手当講習」等の研修・セミナーを実施した。また、前年度策定した組合 BCP の「教育訓練・維持管理計画」に基づき演習を実施した。

12. 小売業

大型小売店販売額(百貨店+スーパー)

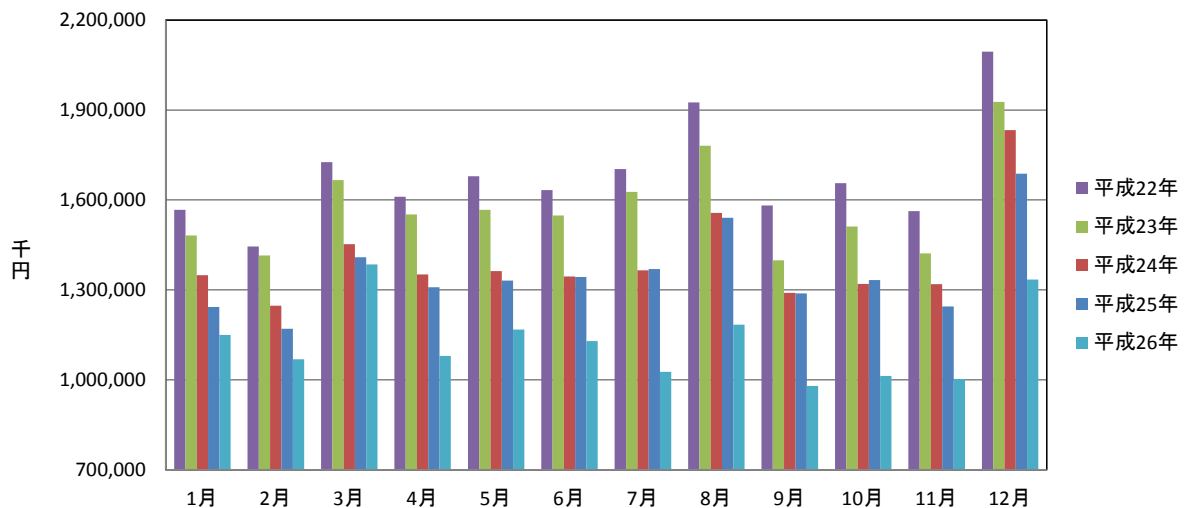


平成26年大型小売店販売額(百貨店+スーパー)



(1) 共同店舗

島根県内共同店舗売上高推移表



中山間地域の共同店舗では、消費税増税と外税方式の導入により、1～3月は駆け込み需要が予測されていたが、売上面では大きな変化がなかった。売り上げの推移は4月が対前年同月比94.2%でその他の月は97.8～101.7%だった。消費税増税の影響は非食品関連では動きがあったが、食品関連では大きな動きはなかった。外税方式に変更したが大きな影響もなかったように思料する。昨年来、ドラッグストアの出店、今年はコンビニの出店と競合が激しくなってきた。地域の商業集積度は高まっているが、商圈の拡大には繋がっていない。

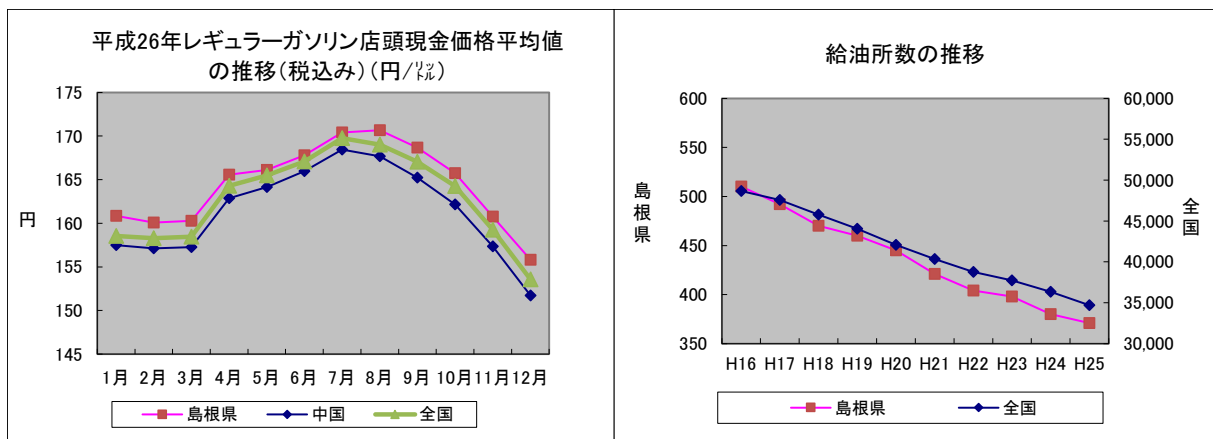
価格の面では、消費税増税と原材料の高騰等により食品関係は仕切価格が値上がりした。

また、量目の減量等にも動きがあった。

収益の面では、消費税増税に伴う価格転嫁もほぼ移行でき、粗利益率はほぼ確保出来ている。経費面では夏場の光熱費が抑制できたため若干コスト削減が出来た。

このような状況の中、集客を高め売上促進を図るため地域商店街活性化事業（にぎわい補助金）を活用し、「土曜夜市」「100 円まつり」を実施しイベント事業を行った。また、安全・安心を確保するため、まちづくり事業を活用し POS レジの更新・防犯カメラの設置・非常放送設備防火設備の更新・除雪車の購入等の事業を行った。

（2）石油製品



石油業界の売上高をみると、売上数量は消費税・地球温暖化対策税の W 増税、省燃費車の普及、小売価格の高止まり等でガソリンを中心に大きく減少し、燃油計で対前年比約 10%減少した。慢性的な減販を実感した。

価格の面では、小売価格は原油価格が年始めは高めでスタートし 6 月まで小幅に変動しながら上昇したが、円安により原油下落効果は薄まったものの、年後半から大幅な下落があり、レギュラーガソリンは 160 円台でスタートし、7、8 月は 170 円台まで上昇したものの年末には 151 円台まで下落した。需要が縮小する中、量販試行の SS や異業種が運営する SS や異業種により市況は乱れ、県内は西高東低の価格模様で東部と西部、中山間部と平坦部の価格差が目立つ。

収益の面では、需給緩和により、SS 運営は市況低迷・収益減少・資金繰り悪化の三重苦となっている。特に、県東部の低価格地域ではこの傾向が強い。また、仕切価格が高止まりしているときに値下げにより数量確保に走る SS があり、収益重視を維持することに不安と困難さがある。

雇用の面では、平成 26 年は 11SS が廃止した。このうち、2SS は一部店舗の閉鎖であった。廃止 SS は前年比 2SS 減、また、需要の減少により、カーケア分野等への多角化するも雇用は縮小傾向にある。

このような状況の中、SS のコスト削減を支援するため、廃油の共同回収を 11 月から開始した。灯油需要の拡大を図るため、石油連盟と共同で市町村への石油燃焼機器導入要請を行った。次世代 SS をテーマに経営者・幹部社員・スタッフ・青年部別に、カーケア分野への進

出事例・ハイブリッド車のメンテナンス講習など各種講演会・セミナーを実施した。

また、島根県防災訓練に初参加するとともに、SS の災害時対応能力の向上を図るための環境整備に取り組んだ。その他、予算・税制改正の要望活動、石油増税反対総決起大会（平成 26 年 11 月）に参加した。

（3）商店街

松江地区の中心市街地商店街では、売り上げのバロメーターである駐車場の売り上げが前年比 86.8%と大幅に落ち込み、前年の出雲大社の効果減に加え、消費税増税が響いている。また、来街者も大幅に落ち込んでいる。

価格の面については、消費税増税に伴い、価格は上昇しているが、売り上げは減少している。地代も消費税増税後は上昇している。

収益の面では、駐車場の集積は売上減に加え、消費税増税に伴う地代の値上がりがあり悪化している。

雇用の面については、収益の悪化に伴い、駐車場管理人の人員体制を大幅に縮小した。

出雲地区の中心市街地商店街をみると、3月までは消費税増税の影響があったが、4～5月はその反動により物販の売り上げが下がった。近年は、出雲市は病院施設が充実しているためか、マンションやアパートが即完売する。雲南や大田などから高齢者が出てきて、購入する傾向がある。

ある店舗については、消費税増税のあおりを受け全体的に20%位前半の売り上げが落ち込んだ。期待していた夏場商戦も冷夏の関係もあり販売台数が例年より20～30%少なくなり、後半もこれといった目玉商品もなく厳しい1年だった。期待の4Kテレビ等もまだまだ番組等の供給が無く、これからの商品だと消費者の反応が見られ、売り上げには反映しない状態である。

価格の面では、最近では量販店などの大型店より通販、ネット販売の価格が新製品も最初から下落しており厳しい価格競争が続いている。買う側もインターネットで最新の販売価格を調べ、商品は量販店で見て判断し購入している傾向が見受けられ、一般小売店との価格差がどんどん開いている。メーカーからの卸価格よりも安い販売価格が多くなっていると感じており、純利益が大変低くなっている。

収益の面では、毎年、少しずつ純利益が減っており、商品だけでは儲けがない状態に等しい。付随した工事関連がある商品でないと、利益が出ない。しかし、その工事関係の金額も低くなっている。なるべく付加価値の高い商品を手売りたいが、景気が都会に比べ地方はまだまだ厳しく、低価格の商品の購入が多い。

雇用の面について、後継者問題が一番の問題で、一度は継いでも1年も経たずに辞める店舗が大変多くなっている。毎年、個店が減っており、高齢になり後継者もおらず仕方なく廃業されていく。このままでは町の電器屋さんが無くなってしまう状況なので、最近そういった店舗再生の為にやる気のある方の育成や、近くの系列店に顧客を託す方法をメーカーと模索している。

このような状況の中、数年前から家まるごとリフォームを提案している。仕事上、家の台

所、居間はもちろん寝室、天井裏、床下、ありとあらゆる家の隅々まで知っている間柄なので安心して任せられるこれからの提案型商売だと考える。もちろん長年の信頼関係がないと出来ない。

(4) 時計・眼鏡・工学機械小売業

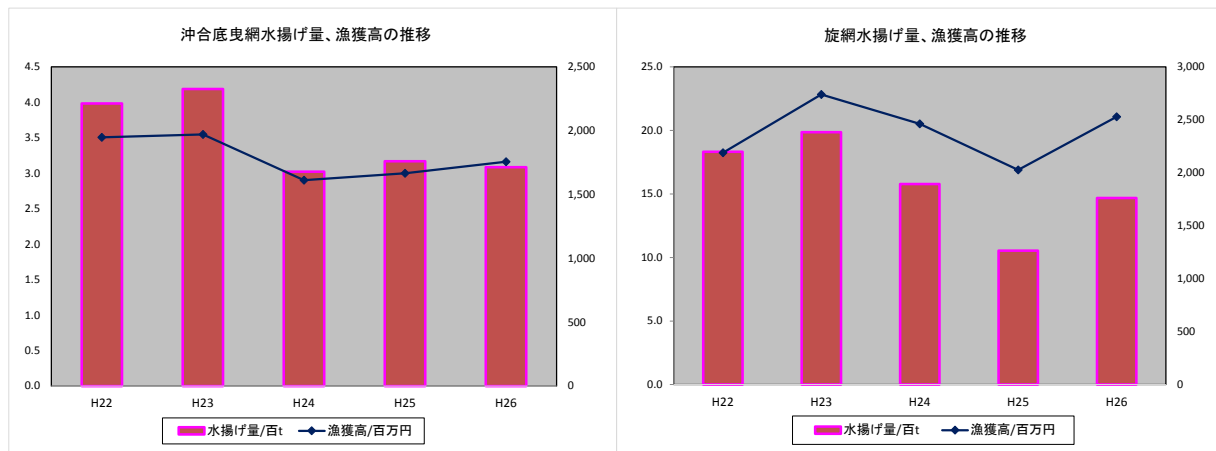
売上高の面において、消費税増税による影響は、駆け込み需要の影響よりも 4 月以降の反動の方が大きかった。未だに消費も含め地域に活気がないように感じる。売り上げは対前年 90%で推移した。

価格の面では、消費税増税前までは高額品が売れたが、増税後 3～11 月は単価が下がった。12 月に入り、少し単価が上がり始めている。長く使え、安心安全なもの、自分の価値観に合うものであれば、少し予算を上げてでも買おうとする傾向があるように感じる。

収益の面では、人件費を削ることは出来ないため、売り上げが減少してもあまり変わらない固定費の削減に努めている。その削減部分が利益に変わっている。

雇用の面については、社員募集をかけても中々応募がないが、来年度については新卒 2 名を採用出来た。今後、景気が回復すればますます人が都市部へ流出し、現在でも厳しい人材確保がさらに厳しくなるだろうと懸念している。地方は人口減少が加速し、特に石見地域は深刻な問題になるだろうと思われる。

(5) 鮮魚小売業



売上高について、浜田漁港の水揚げは、量が前年比 24.2%増の 1 万 9200 トン、金額は 8.8%増の 56 億 8200 万円となった。いずれも過去最低だった平成 25 年から回復し、3 年ぶりに前年実績を上回った。その要因は、まき網船の伸びが大きく影響したことである。前年に大幅に落ち込んだ境港を中心とした大型船の水揚げは、量が 17.9%増の 8500 トン、金額が 2%増の 14 億 900 万円となり、地元まき網 2 船団は時化が少なかったことなどから、量は 60.7%増の 4300 トン、額は 59.1%増の 8 億 6300 万円に、また、隠岐の中型まき網船団も量が 320%の 1700 トン、額が約 230%の 2 億 5600 万円と伸びた。一方、地元の沖合底引き網 5 船団は、水揚げ量が 4.1%減の 2700 トンにとどまったものの、額は 5.2%増の 15 億 3900 万円となった。

価格の面について、底引き網漁の魚価アップの原因は、国、県、市の支援を受けて実施し

た船体のリシップ事業による漁獲物の高鮮度化に取り組んだ事により、鮮魚扱いできる魚種を増やすなどの活動が功を奏したと考えられる。また、ノドグロについては年間を通じて高値で推移しているが、昨年秋以降プロテニスプレイヤー錦織圭氏の、帰国時「島根に帰ったらノドグロが食べたい」との発言を受け都会地からの引き合いが増えた結果、品薄状態に拍車がかかり、平均単価が前年の 1,931 円から 2,823 円に大幅に上昇している。

収益の面について、浜田市は、他市同様「ふるさと納税」を推奨しており、昨年は約 6 億円の寄付があり、1 万円以上寄付された方には、5 千円相当の特産品を進呈しており、昨年の進呈件数は全体で約 6 万 6 千件、内水産物（加工品や鮮魚）の進呈件数は約 3 万 1 千件、金額にして約 1 億円（送料は控除）程度が水産物の売り上げに寄与しており、加工業者の収益は上がっていると判断している。鮮魚に関しては、まき網で漁獲されるアジ、サバについてはかなりの量が小魚で養殖魚の餌として凍結した上で国内への出荷や輸出されるため、回収に時間が掛かるが、漁獲量が増えればそれなりに収益は上がる。

操業度について、昨年は、11 月までは比較的に時化が少なく、地元まき船の操業日数も比較的が多かったが、12 月に入り時化続きで操業日数が数日しかなかった。また、12 月には県外の大型まき網船がブリを狙うも魚影が無く、島根県沖でアジサバが獲れ始めた矢先の 12 月 24 日に長崎県の第一源福丸が益田沖で沈没すると云う痛ましい事故が起きた。

雇用の面では、水産業界は生産者、加工、小売りを含め、なかなか人が集まらない。加工業においては、現在中国を中心に技能実習生を入れているが、中国もレベルが上がってきており希望者を集めるのが難しい状況となりつつあり、ベトナムや、カンボジアなどに変更しつつある。また、底引き網船の船員はフィリピンから受け入れをしていたが、現在は、インドネシアから 5 船団に 29 名を受け入れている。地元のまき網船には、浜田水産高校から年に 1～2 名程度が採用されている。加工業においては、廃業が出るなど減少の傾向にある。

（6）各種商品小売業

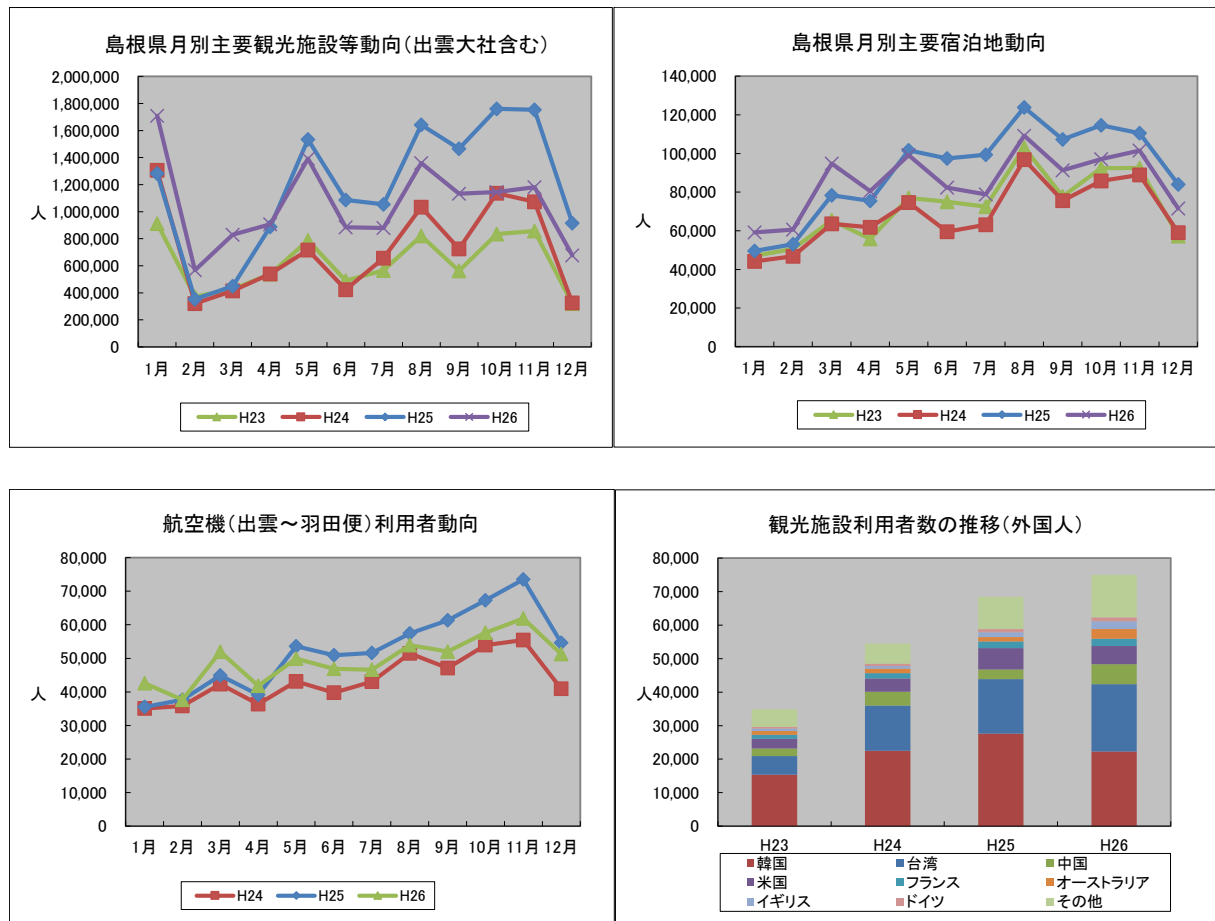
売上高の面について、H26.1～3 月は前年を上回ったものの、4～12 月は軒並みダウン（月 2～40%減）した。出雲大社の遷座祭が起点となっているようで、消費税の増税や、秋からのバス料金の引上げ等も影響しているもよう。

価格の面については、増税とともにほとんどの商品を値上げした。一部の商品は消費者の便宜を図ったり、売れる価格帯の維持のため据え置いたものもある。大遷座祭の 2 年目に当ることもあり売り上げの減少がどれだけそれに起因しているかは分からない。客単価は月マイナス 15～プラス 10%とまちまちだった。

収益の面について、利幅は一定の為、ダウンした売り上げ分だけ減収となっている。

このような状況の中、平成 28 年 3 月で遷宮もいよいよ終わりとなり、印象が薄れていくと思われる。「縁結び」のくくりで商品は残っていくであろうが、大社とはまた変わった方向性が必要になるだろう。

13. サービス業



(1) 宿泊業

旅館業界では、平成 25 年度は大遷宮ということもあり、過去 10 年に比べ最高の集客となり、平成 26 年度は前年比 90%と若干減少したが、過去 10 年と比べたら昨年に次ぐ集客率となった。島根県の実施している「ご縁の国しまね」キャンペーン、10 月には千家國麿氏、高円宮典子様のご成婚により出雲大社の注目度も上がり、集客も増加した。各地でイベントを開催し、冬季、梅雨時期の集客確保に努力をしている。9 月、10 月は週末台風に見舞われることもあり、キャンセルが全県に渡って発生した。しかし、順次回復をみせ大きな被害には至らなかった。

価格の面では、主体は低価格志向が依然と根強く、繁忙期・閑散期の差はあるが横ばい状態にある。

収益の面では、平成 25 年はここ 20 年で最高の実績だった。前年に比べると今年は若干減少しているものの、昨年に続く実績だった。

雇用の面では、他業種の求人が増えているため、雇用確保に苦慮している。退職者も増え、一部パートやアルバイトで対応している。

このような状況の中、島根県、県観議連、県観光連盟との島根県観光施策懇談会を実施。県外観光客の誘致策として昨年に引き続き県外各地でのキャラバンを実施した。インバウン

ド対策として海外でのキャンペーンを実施した。全旅連青年部松江支部が「第 22 回全国大会アワード」最優秀賞を受賞した。10 年前から「縁結び」を設定、「神話の国縁結び観光協会」の発足、出雲空港の愛称を「出雲縁結び空港」とする提案など行政機関や地域を巻き込んで「縁結びブランド」を確立した成果が表彰された。

ホテル業界では、売上高をみると、1～4 月は遷宮効果が続き対前年を 6%上回っていたが 5～12 月は 3%程度下回っている。消費税増税も影響がある。

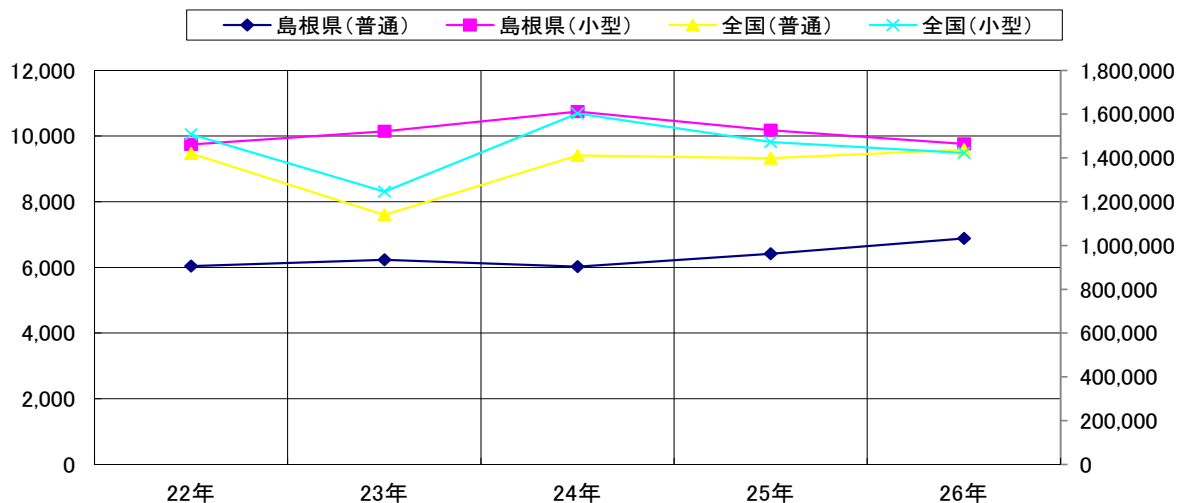
価格の面については前年と変わらない。

収益の面について、消費税増税後価格転嫁が出来ない商品もあり、増税分の 3%は負担になっている。また、電気代など経費が上がり収益を阻害している。

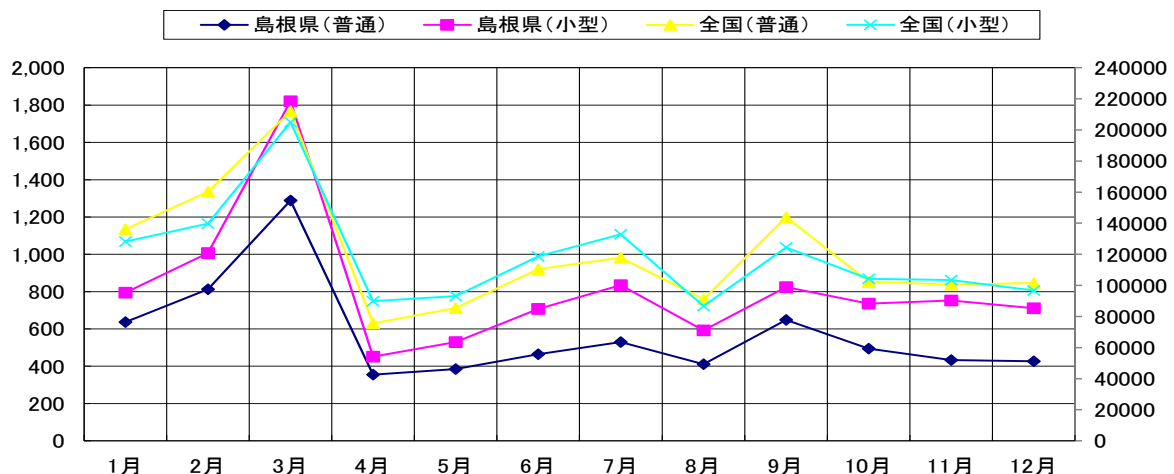
雇用の面については、募集をしても中々人材は集まらない。新卒も集まりにくい状況にある。

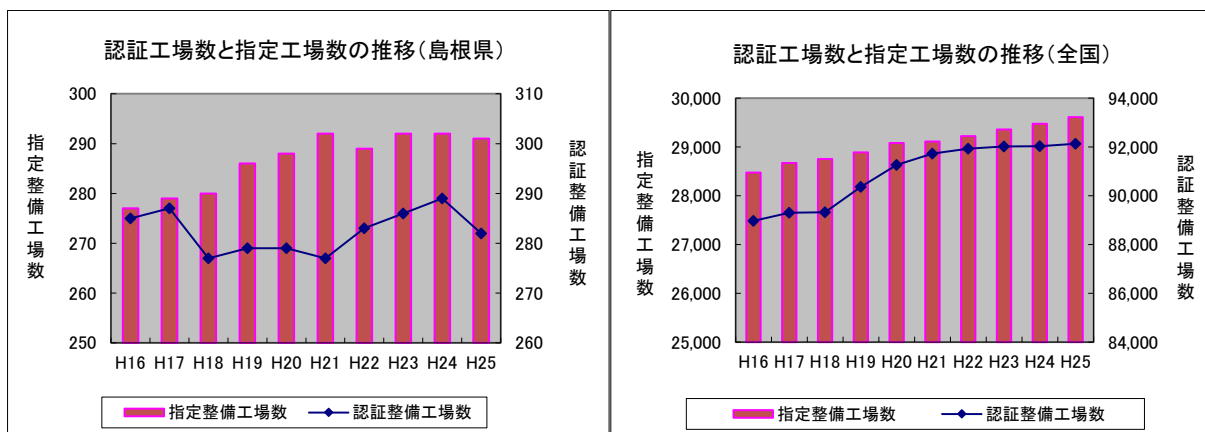
(2) 自動車整備業

新車新規登録台数の推移(軽自動車を除く)



平成26年新車新規登録台数の推移(軽自動車を除く)





自動車整備業界をみると、売上高の面では、業務量の定着化、安価基調の価格等により、減少している。

価格の面では、安価基調が継続しており、昨年と比べても特段の変化はないと考えられる。

収益の面では、全体的に昨年並みの厳しい状況の組合員が多く、また、企業間での格差が続くと考えられる。なお、組合員数については、新規加入はなく、脱退 5 組合員という状況で、前年の脱退 12 組合員に比べると変動幅は少なく、倒産に起因する脱退はなかった。

雇用の面では、新卒採用で業界に入ってくる人数も減少し、定着率も高くない。専業事業者においては高齢化率が高い。全体として若年労働者は不足しており、雇用人員は減少傾向にあると考えられる。

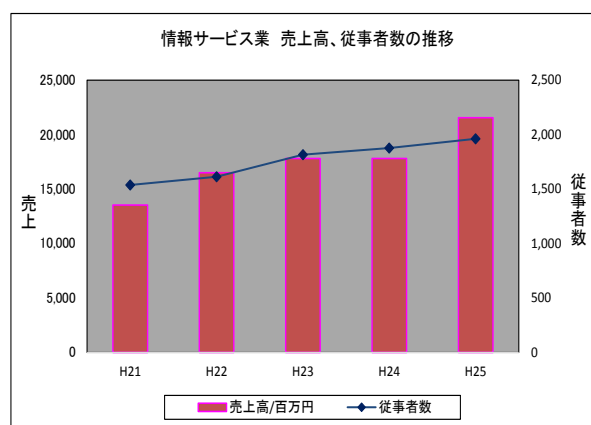
このような状況の中、マイカー点検教室、8～10 月にかけてマイカー点検キャンペーン等を実施した。また、マスコミ広告の実施（ユーザーの保守管理責任、点検設備の必要性についてラジオ広告等）、フロントセミナーの開催、街頭車両検査への協力や研修会の実施、環境対策等に取り組んだ。

(3) 情報サービス業

情報サービス業界では、対前年比 109%と売上は大幅増となった。労働集約型のソフト系 IT 業界では、非常に大きな伸びであった。

価格の面では、顧客との価格交渉は、自治体関連は予算の関係で厳しいものがあるが、他の業種は少し和らいだ。

収益面では、売り上げの伸びに伴い、対前年比約 120%程度となった。



操業度の面では、労働集約型であるため、社員の稼働率が大幅に高くなった。1 人あたりの残業時間が月平均 10 時間程度増加した。

雇用の面では、業界全体が積極的に採用に取り組んでおり、人材難となっている。中途の採用に関しては例年と変わらず 2 名ほど採用している。

こうした中で、雇用拡大に向け、島根県や定住財団の開催する IT エンジニア向け UI ターンフェアに参加した。（東京 2 回、大阪 1 回）また、島根県からの半額補助を情報産業協会で

受け、技術研修会を約 25 回開催した。

(4) ビルメンテナンス業

ビルメンテナンス業界では、平成 23 年 1 月に知事登録業務をそれまでの 1 業務から建築物環境衛生総合管理業等 3 業務に増加し活動能力の向上を図るとともに、平成 25・26 年度の島根県の入札参加資格審査において同総合管理業業者として登録された。

こうした中、平成 25 年度に島根県が実施した平成 25 年度から平成 27 年度までを契約期間とする県有庁舎施設管理業務（松江合同庁舎等県下 6 地区）の提案協議に参加し全地区において提案が採択された。また、同年度の県有庁舎清掃業務において県下 8 地区のうち 5 地区における契約を締結し、共同受注額（売上高）は平成 24 年度の 155,000 千円に対し 322,000 千円と約 2.1 倍の伸び率を示した。

平成 26 年度は、平成 25 年度に締結した長期継続契約を引き続き履行するとともに島根県が平成 26 年 4 月業務開始を目指して新規募集した平成 26 年度から平成 28 年度を期間とする県庁地区及び隠岐地区に係る県有庁舎施設管理業務委託の提案協議に参加し 2 地区とも採択され、県下 8 地区すべての施設管理業務を受託することができた。

また、単年度契約である県有庁舎清掃業務においても、協同組合は前年度より拡大した県下 12 地区中 11 地区の同受託契約を締結することができ、清掃業務における売上高を大幅に伸ばすことができた。

さらに、平成 26 年度に新たに発注された同年 10 月を業務開始とする島根県職員宿舍総合管理業務の提案協議には島根県住宅供給公社と共同企業体を構築して提案協議に臨み、提案が採択され長期継続契約を締結した。（H26.10～H29.9）

これらの実績のほか、国、地方公共団体及び民間施設の発注する清掃業務を主とした委託物件を複数受託し、共同受注額（単年度ベースに置き換えた売り上げ）は、平成 26 年 4 月末現在で平成 25 年度の約 322,000 千円から約 500,000 千円となり対前年度増加率は 55.3%であった。また、同年 10 月末現在での契約額は約 540,000 千円であり、同じく増加率は 67.7%となった。

協同組合は東西に細長く離島を有する県土において、優秀な労働力や高い技術力を有する組合員が各地に存在し、地域に密着した迅速・的確なサービスの提供等が可能となっている。

島根県と県有庁舎施設管理業務委託に関し「平成 25 年度から平成 28 年度までの期間とする長期継続契約」を締結した。また、同じく島根県が行った、平成 25 年 4 月 1 日を業務開始日とする清掃業務委託契約について、一般競争入札（単年度契約）に参加し、県下 8 地区のうち 5 地区について契約を獲得した。これらの契約により共同受注額は、前年度の約 155,000 千円から約 167,000 千円増加し合計 322,000 千円となった。これは金額で対前年度比約 2.1 倍である。

価格の面では、清掃業務等役務提供契約における価格は、業界を取り巻く過度の低価格競争により低いままでの現状維持若しくは低落の傾向にある。とりわけ、典型的な労働集約産業であり、人件費がコストのほとんどを占めているビルメンテナンス業においては価格の弾力性が乏しく、このことが企業経営を圧迫する大きな要因となっている。また、本年度提唱

されている賃金の改善等についても、現状では施主との契約金額そのものの増額変更(改善)が必要であり、重要な検討課題となっている。

ビルメンテナンス業は、コストのほとんどを人件費が占めている。このため、企業経営は弾力性を欠いており、「業務受託額の多寡」が直接経営を左右する大きな要因となっている。しかし、現状は長期に亘る「過度の低価格競争」により価格(受託額)は低迷を続け、企業経営のみならず従業員の経済生活への影響も懸念されている。

こうした中、平成 26 年度に一部の契約事案において発注者による最低制限価格の設定等が行われ、行き過ぎた価格競争の是正や品質確保への舵取り等が行われているものと伺うことができた。そして、こうした措置により前年度を上回る金額で契約締結に至った例もあるが、全体的には依然として厳しい情勢にあり、引き続き「良好な品質確保のための適正価格」を目指し、自ら知識・技術の向上を図るとともに委託者等への働きかけ等に努力したい。

収益の面では、売上額は増加したが契約内容別にみると人件費等の経費にその大部分を要し、収益の増加は期待できない状況にある。平成 26 年度においても当協同組合の売上額は前年度以上に増加した。しかし、個別の契約内容を見ると、そのほとんどが人件費であり、収益(売上高)の増加に応じた利益の増加は多く期待できない状況にある。

雇用の面では、当該受注額の増減が地域の雇用に大きな影響を与えているが、平成 25 年度は県有庁舎施設管理業務等を受託することができたため、設備管理関係技術者を中心に雇用(業務遂行組合員企業による雇用)は増加した。

このほか、企業従業員の資質や技術力の向上を目指し、平成 25 年 6 月に一般社団法人島根ビルメンテナンス協会とタイアップして「清掃作業従事者研修会」を開催し人材育成を図った。

ビルメンテナンス業は、地元密着型の産業でもある。

そのため、当該受注額の増減が地域の雇用に大きな影響を与えている。こうした中、当協同組合は平成 25 年度に引き続き県有庁舎施設管理業務等のまとまった長期継続契約(3 年)を受託することができ、設備管理関係技術者を中心に雇用(業務遂行組合員企業による雇用)は増加している。

ビルメンテナンス業は、役務提供のサービス産業である。そのため、最も重要なことは顧客の信頼確保であり、顧客への確実かつ良質なサービスの提供である。

協同組合では、「よりよい品質の確保はよりよい人材の育成から」として、組合企業従業員の資質や技術力の向上を目指し、強い連携関係にある(一社)島根ビルメンテナンス協会とタイアップして各種研修会を共同で、若しくは支援する方法で開催し人材育成を図った。

島根県が募集した島根県職員宿舎総合管理業務の提案協議への参加のため、島根県住宅供給公社と共同企業体を構築し、新規分野に進出した。

(5) 道の駅

売上高をみると、出雲大社の大遷宮も終わりに近づき、観光客が約 16%減少となり、売上高は 12%の減少となった。原材料費については、資材関係も含め約 6%値上がりをしている。

価格の面については横ばい状態である。

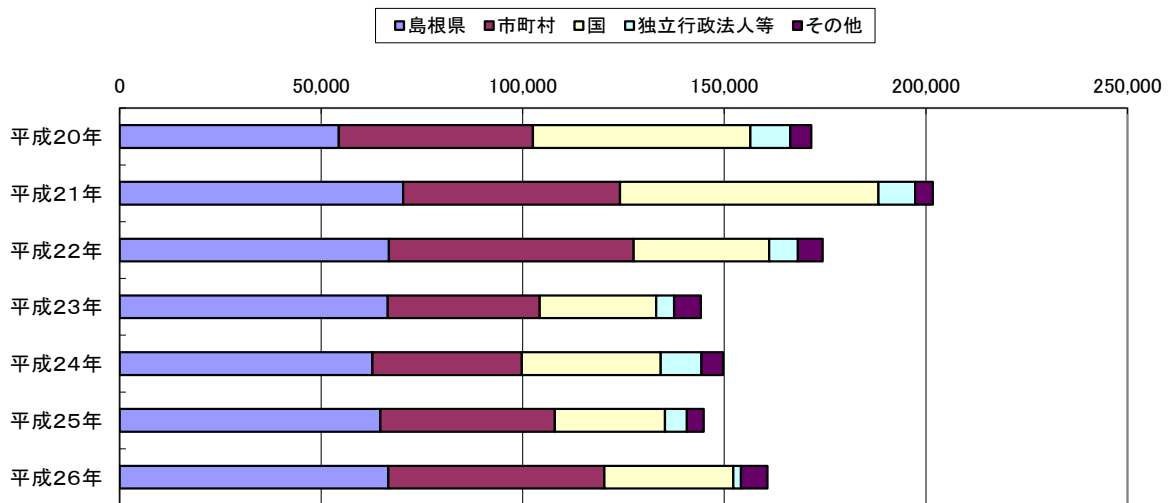
収益の面では、売り上げの大幅減に伴い減少した。12～15%の減少となっており、設備面においてはコストが上昇している。

雇用の面については、地域では若手労働不足、サービス業では労働環境の問題により確保が難しくなっている。パートについて確保は困難を極めている。

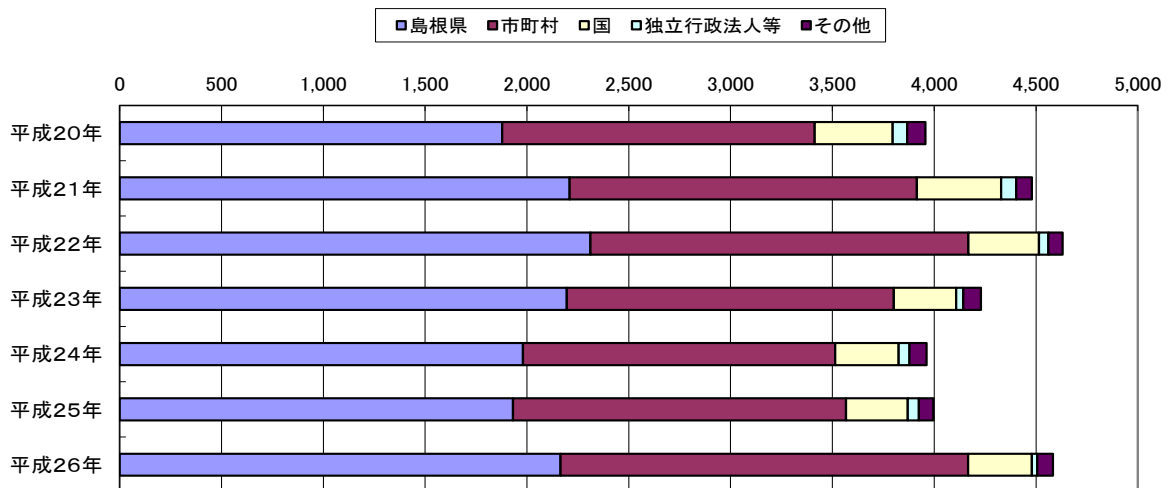
このような状況の中、島根県にある道の駅 23 駅にて合同のイベントを春と秋の 2 回開催した。

14. 建設業

発注者別公共工事請負金額推移



発注者別公共工事請負件数推移



(1) 総合工事業

売上高の面では、平成 26 年度国の公共事業予算は、対前年度比 2%増の 5.1 兆円と当初予算ベースで微増となった。島根県の当初予算ベースでの公共事業予算は、対前年度比 1.9%増の 870 億円であった。西日本建設業保証(株)の今年度の保証実績（4～12 月累計）をみると、島根県内の公共事業全体の契約高は 1,253 億円と前年度比で 5.2%増と若干増加した。その内訳は、国が 218 億円（107.3%）、西日本高速道路、大学を含む独立行政法人関係が 16 億円（30.4%）、島根県が 497 億円（99.3%）、市町村が 475 億円（119.0%）、その他の公共団体が 47 億円（141.0%）となっている。

価格の面では、一昨年の津和野町、江津市、浜田市、邑南町を中心とする災害の復旧工事や維持修繕系の土木工事を中心に、不調・不落工事が毎月数件程度発生している。平成 25 年度の完成工事高営業利益率は 1.14%と 9 年ぶりにプラスに転じた。（前年より+1.91 ポイン

ト)

収益の面では、完成工事高経常利益率は、1.74%と前年に比べ0.89ポイント増加した。

雇用の面では、平成 23 年度より会員企業の現状調査を実施しているが、それによると現場の管理業務を行う技術者も若干不足傾向にある。また、現場の専門的な業務を行う、鉄筋工、型枠工、大工、石工、交通誘導員を中心にかなり不足となっている職種もでてきている。

業界として、3K 職場の払拭のために島根県と連携した様々な取り組みを行った。1. 若手による建設産業魅力発信等研究会による提言 2. 県民目線による協会 HP のリニューアル、フェイスブックの立上げ、新たな戦略的広告の検討 3. 建設業のイメージアップのためのカレンダーの製作と、中学校への配布等 4. 雇用促進のための高校生の現場見学会の実施 5. 雇用促進のための建設企業による企業説明会開催（2～3 月に実施） 6. 各関係機関との意見交換会を実施した。

その他、平成 26 年 4 月より、一般社団法人鹿足建設業協会が一般社団法人島根県建設業協会に加入することとなり、全県下を会員企業でカバーできる体制となった。また、平成 26 年 4 月に策定した協会・将来ビジョン「地域とともに、地域のために」の理念に基づいて、災害や除雪対応等、地域への使命をしっかりと果たしていきたい。

（2）電気工事

電気工事業界では、公共工事は例年より件数は多く発注されており、大型工事も少ないものの出ている。業界では売上高は増えたと思われる。省エネ関連の工事也大分普及が進んだものの、ここへ来て太陽光発電は、電力会社の買い取り制度の見直し案を打ち出してきたため躊躇する消費者が出てきている。

価格の面では、官庁工事は価格の変化はないが、民間では相変わらず厳しいものがある。

収益の面については、民間の下請け受注が厳しいと言うことに変わりは無いが、業界特有の新商品、省エネ商品等の元請受注で補完している。経営に不安があるという情報は聞いておらず、各社そこそこの利益を生み出していると思われる。

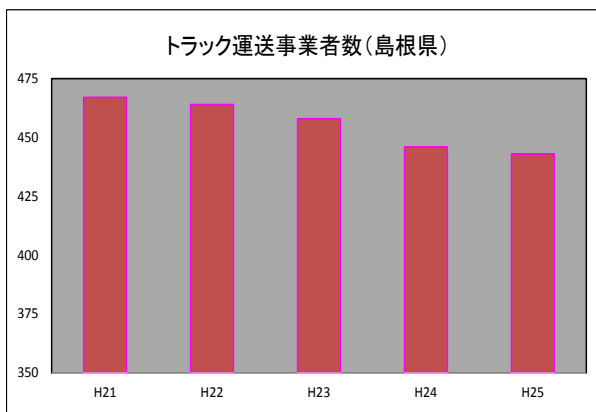
雇用の面については、例年 4～6 月にかなりの余剰感があったが、今年はそれなりに多忙とはいかないまでも仕事量は十分にあった。10 月頃から仕事は繁忙期を迎え、年明けから年度末にかけて人手不足となる。特に現場作業員よりも現場管理者が不足している。ハローワークに求人を出しても資格と経験のある者はいない。

この状況の中、電気工事に必要な国家資格者を増やすため、毎年受験対策用の講習会を行っている。また、メーカーによる新商品の説明会も定期的に開催している。

また、11 月に電気工事工業組合の全国組織が初めての試みで開催した「第 1 回電気工事技能協議全国大会」において中国ブロックの 2 名枠を独占した島根県選手がそれぞれ金賞と銅賞を獲得し、レベルの高さを全国に広めることができた。

15. 運輸業

道路貨物運送業界において、売上高の面では、1～3 月期は、政府の経済政策による公共工事への積極的な取組みや民間設備投資需要の増加、また、消費税増税前の駆け込み需要に伴う経済活動の活発化等により、全国的に物流量が急増した。これに伴い、当地の物流の現場でも、荷動き及び稼働率は増加傾向で推移し、帰り荷不足による非効率的な運行があるも売り上げは小幅ながら増加に転じたが、ドライバー不足や車両不足により需要に対応できない場面も多く見受けられた。しかし、4 月に入ると消費税導入後の反動減による貨物量の減少や円安の進行による燃料費の値上がり、新高速料金の影響等を受け、一転して荷動き、稼働率ともに落ち込むこととなった。一般貨物トラック輸送に対してダンプ関連では県西部の災害復旧工事や高速道路建設に伴う輸送需要があり、年を通して活発な動きが見られた。



中国運輸局統計によると島根県の一般貨物トラックの貨物輸送量は、増税前の平成 26 年 1～3 月期では平均で前年対比 6.6%増、以降増税後の反動により景気の落ち込みが続き、4～11 月の平均で前年対比 1.17%減となった。

価格面では、運賃・料金（売り上げ）は、荷主企業側もトラック運送事業者が燃料価格の高騰に苦しんでいることに対し一定の理解を示すも荷主企業側も同様に円安の影響を受け原材料費の高騰分を価格転嫁が出来ない状況があり、燃料価格高騰による輸送コスト上昇分を運賃転嫁することを困難にした。また、中小運送会社がほとんどを占める当地では、運賃交渉の際、荷主企業との力関係で劣るため、コストダウンや契約解除を申し渡される不安が付きまとい、運賃改定を申し入れしづらい環境があることも運賃転嫁を難しくしている一因となっている。また、消費税増税分の転嫁については、（公社）全日本トラック協会より公取委に対し、転嫁・表示カルテルの届け出が受理されており、適正に転嫁が進んだ。こうした状況の中で、恒常的なドライバー不足や車両不足もあって、消費税増税前の駆け込み需要時、繁忙期や一時的な受注への対応など、荷主企業においても車両を確保することが段々と困難になってきているという危機感から、荷主企業側より運賃値上げの話しも一部であるなど、全体的には改善の兆しが見え始めているようだが、燃料費高騰分を解消できる程の改善には到底至っておらず、現段階では据え置きが大勢を占めているのが現状となっている。運賃の改善では、新規の荷物については軽油価格高騰分をある程度踏まえた運賃を収受している例もあるが、特に定期便については中々運賃を上げてもらえない傾向があるようで、運賃は安くとも安定した仕事の確保を優先するなど、運送事業者の経営環境は厳しさが続いている。また、業界最大手の日通の運賃・料金の値上げ改定が業界全体へ波及することを期待するが、元請に連なる多くの下請け事業者にも運賃値上げの恩恵がもたらされるのかという懸念もある。いずれにしてもこうした動きが業界全体の大きな動きとなって、日本の物流の危機的局面を回避しなくてはならない。

また、燃料価格（軽油）は、8 月以降 5 ヶ月連続して値下がりし、12 月価格では今期の最高値であった 7 月価格と比較して 25 円程度下がった。運送事業者も一息付けた感はあるようだが、まだ高止まりには変わりなく、これまでに蓄積したダメージを解消するに至っていない。原油価格の下落により燃料価格は下がってきてはいるが、先行きは予断を許さない状況にある。

収益の面では、輸送需要の伸び悩みによる売り上げの減少、燃料価格の高騰・高止まりによるコスト増、安全・環境対策に係るコスト増、車両価格の上昇、消費税引き上げや温暖化対策税、種々の自動車関係諸税や高速道路料金等が事業者にとって非常に大きな負担となっており、運送原価の上昇要因が目立っている。その一方で、原価に見合った運賃を収受できないケースが多く、エコドライブ、各種費用削減はもとより、人件費を圧縮するなど収支の確保に努めてはいるが、多くが営業利益段階で赤字が続いている状況にある。トラック運送事業は、典型的な労働集約型の事業であり、運送コストの内、人件費の比率が最も高く（40%弱）、次いで燃料費の順になっているが、今やその燃料費が輸送コストに占める比率は 20%を越え、特に長距離輸送のトラック事業者はその比率が 40%に達するなど、走れば走るほど利益が減少するという状況に陥っている。

また、長距離ドライバーの労働時間を規制した「改善基準告示」の遵守に係る監査や行政処分等が一段と強化されていることも長距離輸送事業者減少の一因となっており、運賃の改善が進まない中、高速道路料金も実運送者側の負担となっている現状では、燃料費比率が低い中近距離輸送、地場輸送にシフトする事業者が増加する傾向となっている。昨年 3 月に全日本トラック協会が行った燃料高騰分の転嫁に関する実態調査では、運賃転嫁の収受状況において、全く転嫁できていないとする回答が 9 割弱であったのに対し、本年 6～7 月調査時では、同回答は 3 割弱となり一部でも収受できているとする回答が約 7 割（収受額の割合は 1 割未満と 1～3 割が半数以上を占める）となっている。収受できた要因として、運送会社の実情、原価や厳しい状況を理解されたこと、社会情勢の変化によるもの、長年の取引による信頼関係がある等の回答が示されているが、当地では、運賃値上げ交渉に成功したのは一部に過ぎず、大半は消費税増税分のアップのみという厳しい実態となっている。加えてドライバーの高齢化、少子高齢化時代の中で若手ドライバーの確保が困難になりつつあるなど、効率的な運行計画や徹底した省エネ運行の実施など必死の自助努力にも拘らず、トラック業界は重い課題を抱え、事業存続の危機に直面している。

こうした厳しい経営環境ではあるが、原油価格の下落により 8 月以降値下がりが続けている燃料価格は燃料コストを少しずつ下げることになっているが、一方では労働力確保に伴う人件費増やコンプライアンスに向けたコストの上昇が続いていることから、燃料サーチャージの交渉やトラック運送契約の書面化の推進等も含め、引き続き粘り強い運賃交渉を続けていかななくてはならない。

操業度の面では、島根県の一般貨物トラックの貨物輸送量及び荷動き・稼働率等については、売り上げの面でも示した通りだが、消費税増税前の駆け込み特需後は、全体的には貨物需要が落ち込み気味となったことに加え、当地着の帰り荷の確保が難しく、空車で運行を余儀なくされるなど、効率の悪い運行によって売り上げが減少した。また、ここ数年間に亘

って車両不足の状態が恒常的に続いており、消費税増税前の駆け込み需要や繁忙期又は建設特需等の突発的な物流の増加への対応を困難にしている。中でも資材関係を運ぶ平ボディ車については、車両が極端に不足している関係で需要が多く、帰り荷もあり、運賃も他車種より上がっている。同様に高速道路建設需要など公共工事等大型物件の集中により西部地区におけるダンプ車も不足しており、車両の確保が困難な状況となっている。また、不足している平ボディ車やダンプ車を増車のため新車で購入しようとしても納車までに半年～1 年以上かかるということで、燃料価格の動向や深刻さを増すドライバー不足等、先行きの経済情勢の予測がつかない中では、新車購入には踏み切れない状況となっている。

現在の運賃水準では、車両不足につながるドライバー不足を補うためのコストを吸収できず、サービスレベルの維持や収益性への影響が懸念される。

また、4 月から実施された新たな高速道路料金では、物流対策としてトラックに配慮した割引の拡充もあったが、一方では時間帯割引においては廃止または大幅な縮小がなされ、利用事業者の負担は大幅に増加することになり、燃料費高騰による負担に加え、高速道路の利用料金分を収受できにくい現状では高速道路の利用を控えざるを得ない状況も生まれた。全線を高速利用できないとなると乗務員の労働時間等に関わる法令の遵守が困難となることもあって、当地のような地方部の長距離輸送事業者にあっては、長距離輸送からの更なる撤退が進み、輸送サービスの低下、輸送の安全確保が難しくなることが懸念される。

雇用の面では、大型ドライバーの高齢化や若年ドライバーの離職・転職、新たな応募がないことなど、業界全体としてドライバー不足が深刻な問題となっている。ドライバーを安定的に確保するため、運賃転嫁を大きな経営課題とし、労務時間の問題、賃金や労働時間などの労働条件面で他産業との格差の是正等の課題の克服、中型免許制度の見直しに伴う新たな免許制度の創設など、関係団体と連携しながら対応している。

ドライバー不足の要因として、労働環境において、運送業務だけでなく倉庫への搬入や積み込みのための荷さばき業務など、拘束時間は長く、総実労働時間は全産業と比較して 2 割以上長い状況にあること、また他産業と比較して給与水準が低く（所得額で全産業平均より 53 万円低く、労働時間は 516 時間も長い、時給で 600 円弱の格差）、労働条件が劣位にあることなどが挙げられている。国交省の報告によると、こうした格差が埋まらない場合は、2015 年度には全国で 14 万人のトラックドライバーが不足すると予測しており、団塊の世代の一斉退職や若年ドライバー離れなど、ここ 8 年間だけで 8 万人も減っている。当地においてもトラックドライバーの年齢は全国平均を上回っており、50～60 歳代の比率は年を追う毎に高まってきており、若い人材が集まらない中でドライバーの高齢化が進んでいる。

ドライバー不足を補うため、募集しても応募が少なく採用できない状況が長期間続いているが、業界の大半を占める 50 台以下の中小トラック事業者の約 6 割が営業赤字という調査結果もある状況では、ドライバーの給与を引き上げたくても引上げることができず、魅力ある労働条件を提示できないことがその背景にある。

また、自動車運転者の労働時間を規制した「改善基準告示」の遵守を受け、運転時間の短縮を求められたことによる収入減が長距離輸送ドライバーの確保を困難にしていることや給与面ほか労働条件等の良い職種に転職する傾向も一因に挙げられる。更に平成 19 年 6 月より

交通事故抑制のため施行された中型免許制度（新普通免許では総重量 5 トン未満の車両しか運転できなくなった）では高校新卒者はすぐに中型車を運転できないことや 2 トン車でも冷凍ユニット等を備えると 5 トン超となり、普通免許で運転できなくなることも、ドライバー不足の原因の一つになっている（現在、同免許制度改正を要請しており、近く同課題に対応した新免許区分の創設が予定されている）。

いずれにしてもドライバー不足の問題は、業界内の問題にとどまらず、物流が国民生活、経済活動に必要な基幹インフラであり、需要期など物が届かない未着や遅配が現実が発生するなど、今後は当たり前のように物が運べない物流危機がいよいよ現実味を帯びてきたことから、安定したトラック輸送の確保のためには、手遅れになる前に国を挙げた早急な対策を望む。

こうした状況を受け、効率的な運行計画や省エネ運転の実施、燃料サーチャージ導入や運送契約書面化の推進、荷主交渉のための運送原価計算の研修会の開催など、運賃転嫁への取組み及び経営コスト対応策に取り組んだ。また、行政、関係団体と連携し、様々な諸問題に対し、要望活動や意見交換を積極的に展開し、その解決に向けた対策、諸施策の実現を目指した。

業界として行った主な要望活動として、7～8 月には燃料価格の高騰に苦しむ窮状を打破するために、公益法人全日本トラック協会と各都道府県トラック協会は、「軽油価格の高騰に苦しむトラック運送事業業界に係る署名活動」を行い、目標の 100 万人を上回る 207 万人超の署名が集ったことから、直接国政に訴えるために 11 月には「トラック業界の要望を実現する会」を開催し、政府与党に対し、1. 軽油引取税旧暫定税率の廃止等負担の軽減、2. 高速道路料金における大口・多頻度割引の継続、3. 自動車税における環境性能課税（環境性能割）の軽減などの 3 点を強く要望した結果、与党側より要望された対策の実現に全力を上げることが約束された。

当組合としても、こうした要望活動に連携するとともに、当組合の主要事業である「高速道路料金割引制度に関する要望」については、上部団体である日本貨物運送協同組合連合会と連名で協同組合の立場で、地元選出国會議員に陳情を実施した。

Ⅱ 業種別平成 27 年の景況予測

1. 食料品製造業

(1) 菓子業界は、遷宮効果も収束し、春に北陸新幹線が開通することで、北陸や関東へ人が流れ、さらに厳しくなるだろう。

(2) 醤油業界は、今後も醤油の消費量は減少傾向が続くと予測されるため、新商品の開発及び輸出商品の検討が更に必要となる。

(3) 水産練製品業界は、円安による一段の主原料高が問題となっている。海外からの主原料すり身の買い負け等円安による負の影響がより一層顕著となるだろう。原油価格が下がっていることが唯一のプラス要因である。為替も原油価格も営業努力で太刀打ち出来るものではないため、あらゆる状況にも対応出来る体質を作る必要がある。

2. 繊維・同製品製造業

繊維・同製品業界では、平成 26 年度と比較すると、仕事の投入に関してはあまり変わらないか多少増える程度になるのではないと思われる。しかし、東南アジアから受け入れをしている企業は、今までの中国人実習生と比較して技術面で大分劣ること、初めての受け入れのため意思の疎通などで苦労することが多く、注文があっても受注できない面があるのではないかと予想される。

3. 木材・木製品製造業

(1) 合板業界では、住宅着工数は消費税増税の駆け込み需要で平成 25 年は 98 万戸から、平成 26 年は 89 万戸になると見込まれている。平成 27 年に関しては 84~86 万戸と予想され、現状の厳しい状況が続くと思われる。

また、円安による輸入材の高騰、バイオマス発電が始まることによる国産材の奪い合い（高騰）も懸念される。

住宅需要は年々落ちていく社会状況は変わらず、公共建築物等の木造化の促進など将来への対策が期待される。

(2) 木材業界は、消費税増税が 1 年半先送り（平成 29 年 4 月）となったため、平成 27 年は新規住宅着工戸数や木材製品の需給は前年並みになるとと思われる。

また、平成 27 年 4 月から県内の 2 カ所でバイオマス発電が開始される。原材料である木材は低質な材や枝等の未利用材を中心に大量に使用される。このため、低質材を中心に木材需要量は増大する。製材品の原木とは競合しないといえども、価格への影響が少なからずあると思われる。

県や市町村の木材住宅建築支援策を活用して、住宅需要における県産木材需要の比率を高めていく努力が求められる。

公共建築物の木造化や内装の木質化等の大規模な需要に対して、円滑に品質・性能の安定した製品を供給することが出来るよう JAS 製品や強度の明らかな製品の供給に努める必要がある。

(3) 家具業界は、悪くなるとと思われる。特に家具メーカーが強く懸念している。

4. 紙・紙加工品製造業

原紙の値上げをメーカーは検討しているが、需要との関係で時期は未定。また原油が下がれば時期の先送りの可能性がある。

5. 出版・印刷業

出版・印刷業界では、組合員に対する実態調査によると、業界の景況について、次のような回答があった。「好転する」0%（前年 10%）、「変わらない」34.5%（前年 71%）、「悪化する」65.5%（前年 19%）となり、悪化の予測が大幅に増えた。一方、組合員事業所の業況については、「好転する」が 0%（16%）で、「変わらない」が 46.7%（64%）、「悪化する」が 53.3%（20%）で、大変厳しい見通しとなっている。

6. 窯業・土石製品製造業

（1）瓦製造業では、12 の民間調査機関（みずほ総合研究所、三菱総合研究所、伊藤忠経済研究所、農林中金総合研究所など）による平成 27 年の新設住宅着工戸件数予想（平均値）は、前年度と同レベルという情報がある。新設住宅減（予想）により工事がリフォーム・屋根葺き替え需要に向くことが期待できるので、特に西日本市場におけるリフォーム需要掘り起こしに注力する。

コンスタントな出荷増が続いている北陸、新たな需要先となった新潟県や北海道への継続的出荷、被災地北関東から東北での微増が期待できるが、あくまでも販路開拓途上の域であり、西日本市場でのシェア奪回、需要喚起策を継続的に講ずることが第一である。

海外市場については、実績のあるロシアや台湾・フィリピンなど東南アジア、一昨年初出荷そして昨年市場調査を実施したシンガポール、中国東北エリアにおける動向の情報収集を継続することで、石州瓦の品質性能が屋根外装材の付加価値として評価される市場創出を図る。特にロシアについては、モスクワなど西部地方の富裕層向け住宅設計を手掛ける日本国内設計者から複数の問い合わせがあり、和風外観瓦屋根について情報交換が進行している。

（2）生コンクリートについては、県下全域で生コン出荷量が前年を下回るものと予測しており、特に県東部では一層厳しくなるものと予測している。（よって、景況は良くないものと思われる。）

7. 鉄鋼・金属製造業

（1）鉄鋼業界（県全体）では、引き続き底堅い状況にあるものの、製造業で一部廃業する企業もあり、その影響も懸念される。また、「ものづくり補助金」を利用した設備投資に期待する。

（2）鋳物業界は、消費税増税後の景気回復の兆しは見られず、急速な円安の進行による原材料価格の上昇の可能性などの不安要因、また発注元の海外調達のスタンスは変わらず今後の景況感の悪化は続くものと考えられ、予断を許さないものと予測される。

8. 非鉄金属製造業

非鉄金属業界では、若干の底上げ傾向を感じる。海外からの回帰現象（特に中国）が出ており、それに関連した受注が入ってきている。しかし、競争は厳しく、対応力・技術力をしっかり維持していないと淘汰され生き残れない。

9. 自動車・同附属品製造業

当社は、円安株高の影響で元請が景気回復し景況が良くなった分売り上げも伸びた。現況において、今後海外製品との価格競争に優位にあることから、国内においても海外においても商品の競争力があり営業促進し販売の好機とみている。

10. 畳製造業

畳業界では、引き続き厳しい状況が続くと思われる。

11. 卸売業

景況は総じて悪化の傾向が見られる。

12. 小売業

(1) 共同店舗では、平成 27 年度は、消費税増税（8%から 10%）の延期により消費者マインドも若干は緩和されると考察するが、円安が長引けば原材料の高騰に繋がり食品関連の値上がり懸念されるところである。

また、少子高齢化が続き地域によっては集落の存続が危ぶまれ、買い物弱者対策が早急に望まれるところである。

(2) 石油製品業界では、省エネ車のさらなる普及や家庭の電化等燃料転換が予想されており、需要縮小の傾向は一段と進むことが見込まれるため、これまで以上の売上数量減と価格競争による収益減が予想され、厳しさが一段と増す。

(3) 松江地区の商店街は、依然として厳しい状況が続くと予測し、それに対応した諸々の見直しが必要となる。

(4) 出雲地区の商店街は、引き続き厳しい状態だと予測される。高齢化社会になり購買力が少しずつ落ちてきている。核家族化しており、代が変わると顧客数にも影響が出る。消費税 10%のからみもあり、消費者の購買時期が難しく、店舗からのはっきりした提案が難しい状況にある。

(5) 時計・眼鏡・光学機械小売業では、都市部、政令都市は特に活気が出ると思うが、地方特に西部の景気は危機感を覚える。ただし、地方には地方のやり方があるため、都市部の景気回復とはいかないが、生き残る術はあると思う。

(6) 鮮魚小売業では、近年、地球温暖化の影響による水温の変化からか、回遊魚の動きが読めず、3年前頃から盆過ぎから秋にかけて、浜田沖での漁場形成が出来ず境港を基地とする大

型旋網船などは北海道周辺まで北上している。

しかしながら、本年は現在のところ時化などもあるが、地元船も一度出漁すれば一晩でサバやアジなどの漁獲量が二桁となる日があり、4月頃からのどんちっち味の豊漁を期待している。

(7) 各種商品小売業では、北陸新幹線の開通により、関西・関東方面から長野・富山・石川方面へは観光が盛んになるだろう。尾道までの松江道全線開通により広島だけでなく、四国からの観光客の入り込みが期待されるが、プラスマイナス0になるのではないかと予測される。

13. サービス業

(1) 旅館業界では、平成 27 年度も引き続き「ご縁の国しまね」キャンペーンが行われ、女性客の集客は続くものと思われる。しかし、平成 25・26 年度は大遷宮により集客が見込めていたが、平成 27 年度は前年程の集客は難しいのではないかと思う。

平成 26 年度末に全面開通予定の松江尾道線により、島根県が近いということを発信し、山陽方面からの旅行者、広島空港を経由したインバウンドの誘致が出来ると、平成 27 年度以降も集客が見込められると思われる。

(2) ホテル業界では、遷宮の反動が多少はあると思われる。外的要因としては、北陸新幹線、USJ、高野山 1200 年、善光寺などフューチャーされる先がこの地域から変わり、観光は厳しくなる。(約 10%以上) また、尾道松江道の開通により、山陽四国から観光客が増えると思われるが、限定的になると予測される。

(3) 自動車整備業界を見ると、車検台数の横ばい予測等から前年実績を維持できれば良いと考えている。また、高齢化、後継者不在等により脱退する組合員は、前年程度(5 事業者)はあると予測する。ディーラーの新車販売については、軽自動車のエコカー減税が導入された場合には、シフト化に拍車がかかることが予想され、登録車はその分落ち込むことが考えられる。景気動向、税制改正動向等から全体で昨年実績を維持するのは困難と考えられる。

(4) 情報サービス業界では、約 3~5 年程度は IT 投資が積極的であると予測される。①IoT: 全てのものがインターネットに繋がり、便利になる。ネット関連のシステム開発。②クラウドの拡大(IT コストの削減) ③マイナンバーの導入。個人の特定が容易になり。利便性が増す。④モバイル系デバイス(スマホ・ウェアラブル等)が業務システムに利用されようとしている。⑤ビッグデータやセンサーなどから、未来予測を行い、効率的な仕組みを作る。

(5) ビルメンテナンス業界では、平成 25 年度及び同 26 年度において売上高の大半を占める長期継続契約を締結しており、平成 27 年度は当該契約(複数)の継続履行期間となる。これにより平成 26 年度とほぼ同額の売上高は確保できるものと予測される。

その他、「公共工事の品質確保の促進に関する法律」の一部改正により、その基本理念に“完成後の「維持管理」”が明記され平成 27 年 4 月から運用開始される。これによりこれまで以上に「品質確保」が重要視され、良質なサービスの提供をモットーとする協同組合の事業理念が広く理解されて受託に繋がるものと期待している。

また、ビルメンテナンス業界の景況を最も大きく左右するのはそのマーケットの規模や建築物の種別等であり、これに直結するのが公共工事の多寡である。マスコミ等により平成 27 年度の国や地方公共団体の公共事業関係予算の増額等が報道(予測)されており、一般に景気は今年度よりさらに良くなるのではないかと考えられる。ただし、建築物の新築等による

市場の拡大は建築物が完成するまでに比較的時間を要するため即時性は乏しいと言える。

(6) 道の駅については、尾道松江線開通により、山陽側からの集客増により平成 26 年度比 5%程度の増加を予定している。

14. 建設業

(1) 総合工事業界では、まず、地方創成政策による地域建設業の景気の回復を期待する。

また、平成 26 年 6 月に成立した、工事ごとに適正な利潤を確保することや中長期的な担い手の確保・育成を目的とする担い手 3 法が、平成 27 年 4 月から本格的に施行されることとなっており、この法の理念が一日も早く発注者、受注者の現場担当レベルまで周知・徹底され、業界の景気が回復するよう期待する。

(2) 電気工事業界では、安定政権による公共投資に大いに期待している。再生可能エネルギーの買い取り制度の見直しは、太陽光発電の需要が急激に冷え込みそうである。

15. 運輸業

日通総合研究所が 12 月に発表した平成 27 年度の国内貨物総輸送量の見通しは、前年度比 0.5%減の 46 億 1350 万トン（消費関連貨物：1.4%増、生産関連貨物：1.8%増、建設関連貨物：3.5%減）と水面下の推移が続くとした。また、地元新聞社が行った山陰の主要企業アンケートの景況予測調査では、消費の低迷、円安による原油や原材料費の上昇などの下押し要因の影響が続く、業況は 30%が悪化、回復の見通しは遠いとしている。

当地における貨物動向も、こうした予測に近い動きとなるだろうが、中小零細企業が 99%を占めるトラック事業者にとって、経営収支や労働条件に大きく影響を及ぼす軽油価格が、採算のとれる価格域に落ち着いてほしいと願うばかりだが、産油国の動向、中東地域を巡る突発的な紛争等の地政学リスクも顕在化していることもあり、組合としては原油の動向や市場動向及び国内元売り各社の対応等を注視しながら、燃料価格の低廉化を図っていかなくてはならない。加えて、燃料サーチャージ制導入の促進や運送契約書面化の推進を図るとともに、これからの運賃交渉等に対応するため原価管理の徹底による経営体質改善も図っていかなくてはならない。

また、来年 3 月に中国横断自動車道尾道松江線が全線開通することに伴い、物流移動時間の短縮や輸送費削減、貨物取扱量の増加に期待したい。

業界として要望していた高速道路料金の拡充については、与党側より公共的輸送を担うトラックの負担軽減に配慮するため、大口・多頻度割引制度の最大割引率 50%への拡大措置を平成 27 年度も継続（1 年限りの措置）されることになり、また、燃料費対策事業として環境対応型ディーゼルトラックへの補助やインタンク施設導入への助成事業が創設されることになった。

平成 27 年も引き続き厳しい経営を強いられることになるが、取り巻く多くの諸課題の解決に向け、自社の経営改善を積極的に図ることはもとより、事業者が必要とする分野への要望・陳情活動及び社会からの理解を求める広報活動の展開等、関係諸団体と協調した対応を推進していく。

Ⅲ 中央会、行政庁への要望事項

昨年４月の消費税増税後、一段と景気が悪化してきたので、10%への消費税増税は景気回復後に実施して欲しい。行きすぎた円安は海外からの原材料の高騰に直結するため、何とかして欲しい。

【菓子業界】

平成 26 年 6 月 24 日に「日本再興戦略」が閣議決定された。その中で、外国人技能実習制度の根本的な見直しについて、国際貢献を目的とするという趣旨を徹底するため、対象職種拡大、技能実習期間の延長、受け入れ枠の拡大など外国人技能実習制度の抜本的な見直しを行い、所要の法案を提出する、等の報道があった。今年 1 月の通常国会において法案が提出され、審議されるのではないかと期待しているが、情報が一向に入ってこないため、情報があれば教えてほしい。

【縫製業】

- 国産材の安定価格と安定供給がされる包括的な施策を進めて欲しい。植林、育成、伐採、利用の循環がダイナミックに動き、経済活動の核となる森林になるよう林業施策を進めて欲しい。
- 高速通信回線が隅々まで行き渡るように勧告指導をして欲しい。三瓶の事務所には未だ ISDN 回線しか開通していない。有線放送の回線があるという情報を聞いたが、企業間 LAN を組むことが難しく（経費ばかり掛かってくる）、やはり同一系統（NTT など）での回線サービスが待たれる。

【合板製造業】

- 「しまねの木」建築利用促進事業の平成 27 年度以降の継続実施
- 公共建築物等における木造化・木質化のさらなる推進
- 木材の生産・加工・流通体制の整備に対する支援策の充実

【製材業】

日本の国産材供給率は、平成 14 年を底に増加傾向にある一方で、木材輸入量は減少傾向にある。木材の国産材試行が強まる中、メーカーも、学童机を中心に国産針葉樹を使った商品開発が徐々に増えてきている。平成 26 年度の「木材利用ポイント」制度は、森林保全を進めるため、国産または針葉樹の商品開発を後押しするためにも是非、林野庁の「木材利用ポイント」制度の延長をお願いする。

【家具】

中小印刷業界を取り巻く厳しい経営環境の下、諸課題の解決には、島根県及び中央会なら

—中央会・行政庁への要望事項—

びに関連諸団体との連携が不可欠である。今後ともより一層の連携強化（定期的な懇談会及びセミナー等の開催並びに陳情等）を要請する。

【印刷】

建物における屋根・壁の果たす役割をアピール（外部環境整備）

- ・「建築物（住宅・公共施設）における屋根・壁の役割」の視点をアピール
⇒建物を覆う屋根・壁は、建物の寿命を護る（ライフサイクルコストの視点）
- ・「景観における屋根・壁の役割（ルーフスケープ）」の視点をアピール
- ・「長期優良住宅づくり」の推進
⇒石州瓦は長期優良住宅に最適な高耐久屋根材（ライフサイクルコストの視点）
- ・「住宅の耐震化」推進⇒重い瓦屋根は地震に弱いという認識の払拭
- ・公共事業における規格外瓦・廃瓦リサイクル品利用促進
- ・燃料価格の安定化

島根県支援事業の継続

- ・「石州瓦」利用促進助成事業
- ・「しまねの木」建築利用促進助成事業

【瓦】

- 公共事業の早期発注及び計画に基づいた継続的公共事業の発注
- 全国統一品質管理監査合格工場の優先使用
- ライフサイクルコスト面で優れたセメントコンクリート舗装の採用

【生コンクリート】

地元企業への支援策の強化をお願いしたい。

【鐵工・金属業界】

経済の動きを感じている。現状の設備導入の助成制度は是非継続して欲しい。また、まだまだ投資の決断には不安を感じており、後押しを出来るよう支援して欲しい。

【非鉄金属製造業】

中小企業従業員の所得を確実に増やすためにも、中小企業に対して消費税増税の据え置きを2年間実施し、据え置き増加分3%の内1.5%を賃金増に当て、残り1.5%を企業の基盤に当ててほしい。

【自動車・同附属品】

分離発注など、公共工事のきめ細やかな支援をお願いしたい。

【畳】

- 中山間地域における買い物不便者に対する行政と小売業との連携による対策支援を望む。
- 県内の共同店舗は築後 30 年が経過しているところがかかなり多いと思われる。建物・設備等の老朽化・空き店舗の発生等から商業施設としての魅力度が半減している状況と考える。これから更に地域密着型店舗経営の役割を担う共同店舗への支援を切に要望する。
- 法人事業税の外形標準課税の中小企業への適用拡大に絶対反対する。
- まちづくり補助金・にぎわい補助金事業の継続・拡充を強く希望する。また補助金の適用対象範囲の拡充を望む。

【共同店舗】

行政に対して、浜田市の基幹産業が水産業であることから、卸売市場へ上場する魚の確保をお願いしたい。また、安心安全な市場の改修や受け皿となる冷蔵庫などについて検討をお願いしたい

【鮮魚小売業】

今までと変わらず、国、県からの最新情報の提供をお願いしたい。

【出雲地区商店街】

- 松江尾道線全面開通にあたり、島根県の魅力発信をしてほしい。
- 建物耐震改修の促進に関する法律を一部改正する法律が施行された。耐震工事に対する補助金制度、現在対象になっている施設以外の耐震診断、耐震工事に対する補助金制度を行ってほしい。

【旅館ホテル】

- ビジネスを進めていく上では、交通インフラが整備されていることが必須。県内高速道路の料金が他の地域に比べて割高であるため、低料金化を進めて欲しい。
- また、東京の最終便の時間が早く、会議等で終了前に帰らなければいけなかったり、一泊余計に宿泊費が必要になったりする。企業がコストダウンに対応するためにも、早期の価格引き下げと出雲空港の夜間利用時間の拡大が望まれる。

【情報サービス】

ビルメンテナンス業は典型的な地域に密着した労働集約産業であり、雇用をはじめ地域の経済活動のみならず社会発展に極めて大きな関係がある。さらに、現在の高齢化社会や福祉社会において一定の役割が期待されている。しかも、ビルメンテナンスの対象施設は地域の政治、行政、文化、生活における重要拠点であることが多く、地域共有の財産であり、施設の快適利用や保全・長寿命化のためにもビルメンテナンス業は地域にとって無くてはならない存在となっている。行政や中央会においては、こうしたビルメンテナンス業を地域の必要産業（地場産業）として育成してほしい。

ビルメンテナンス業務の適正な育成や適格な履行確保のためには、社会全体でダンピング

—中央会・行政庁への要望事項—

受注の防止を図り、適切な維持管理を実施するための契約条件を含めた環境づくりが必要であり、当該環境形成や意識醸成のために引き続き支援をお願いしたい。

【ビルメンテナンス】

誘客を目指すために高速道路の料金の減額やETC割引について拡大をお願いする。

【道の駅】

- 企業が設備投資や新規雇用などの経営戦略が立てられるよう中長期的に安定した公共事業予算の確保（国土強靱化計画等による事業規模の提示等）
- 担い手３法の理念の現場担当レベルへの早期周知・徹底
- 技能者育成のための職業訓練施設の新設

【総合工事】

官庁工事発注の時期、量とも年間を通しての平準化を強く要望する。

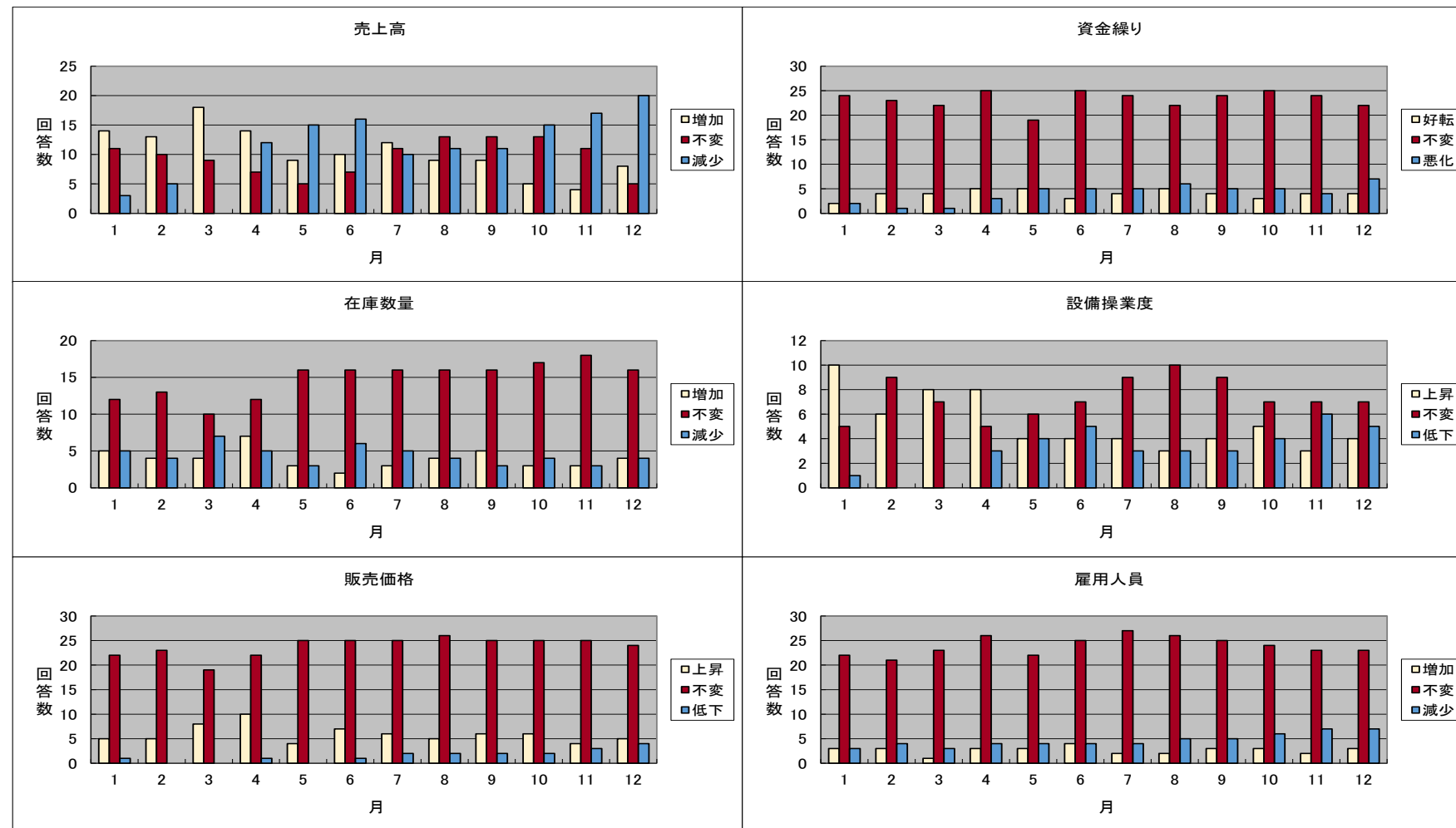
【電気工事】

- 輸送コスト軽減のため、高速道路料金の更なる引下げ（大口多頻度割引制度の継続、長距離輸送事業者が利用しやすい深夜割引の拡充など）を要望する。
- 深刻さを増しているドライバー確保の問題に向けては、賃上げなどの労働条件の改善が不可欠であり、実運送事業者の経営改善を図るためにも、その基となる適正な運賃の見直しに向けた方策、支援策をお願いしたい。
- 大手石油元売り会社に対し、石油製品価格の監視強化と不当な価格への指導を要請し、外的要因による極端な価格変動によって、事業者の経営が脅かされることなく、安定した価格を維持できるような施策を講じてほしい。
- 来年４月より中小企業等協同組合法の一部改正に伴い、これまで国土交通省の所管していた組合員事業者の所管が都道府県となることについて、燃料の高騰、ドライバー不足、労働時間の問題等々、多くの諸問題を抱える中での所管移動は強く不安を感じる事が予測されるため、事業者及び協同組合に対し、十分な理解と配慮をお願いしたい。

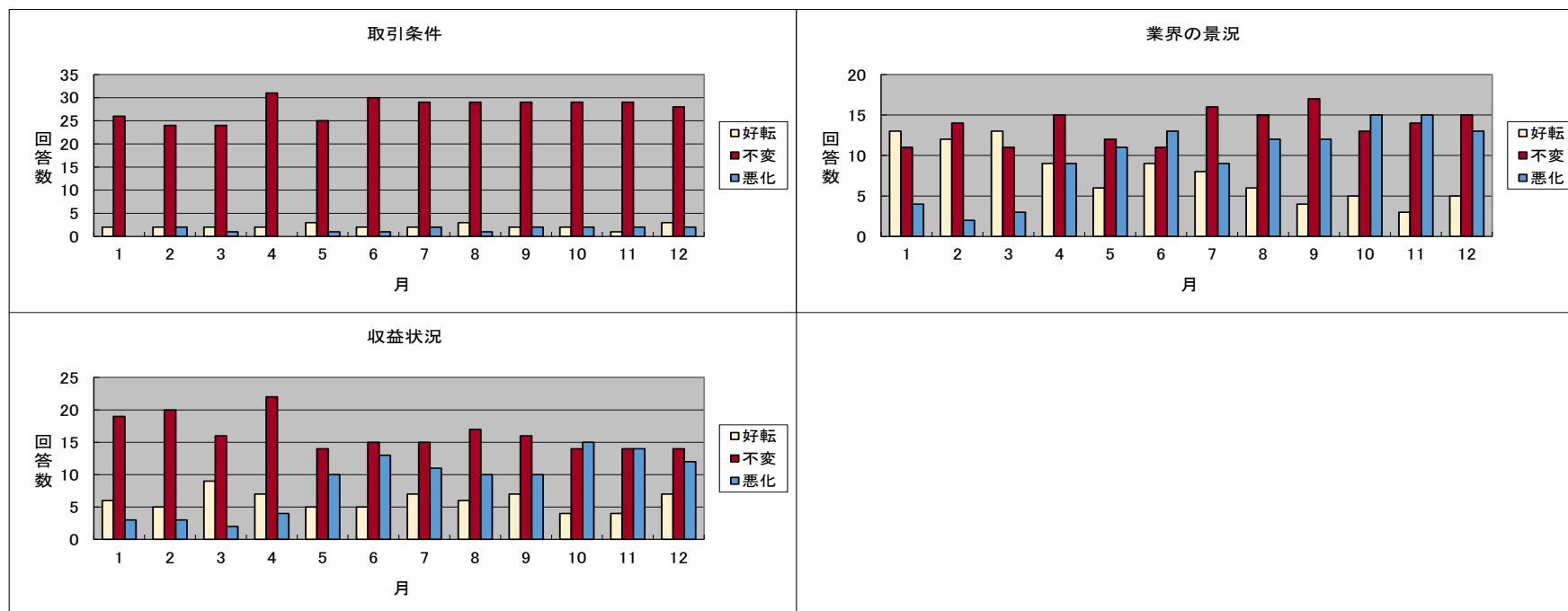
【運輸】

IV その他資料

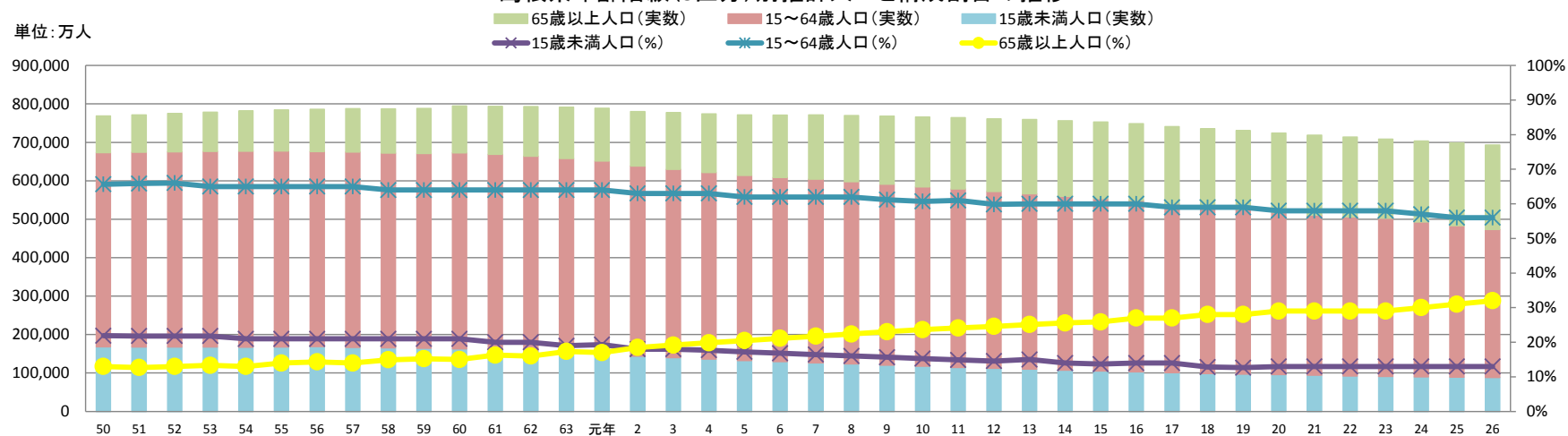
情報連絡員月次景況調査（平成 26 年 1 月～12 月：前年同月比）



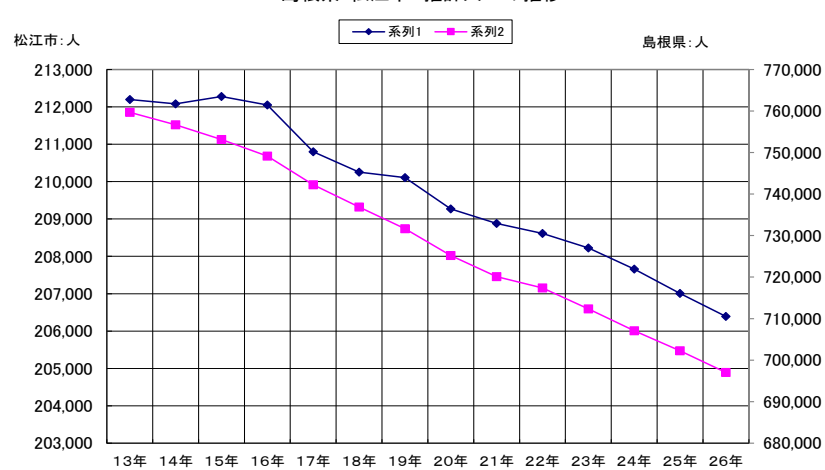
情報連絡員月次景況調査（平成 26 年 1 月～12 月：前年同月比）



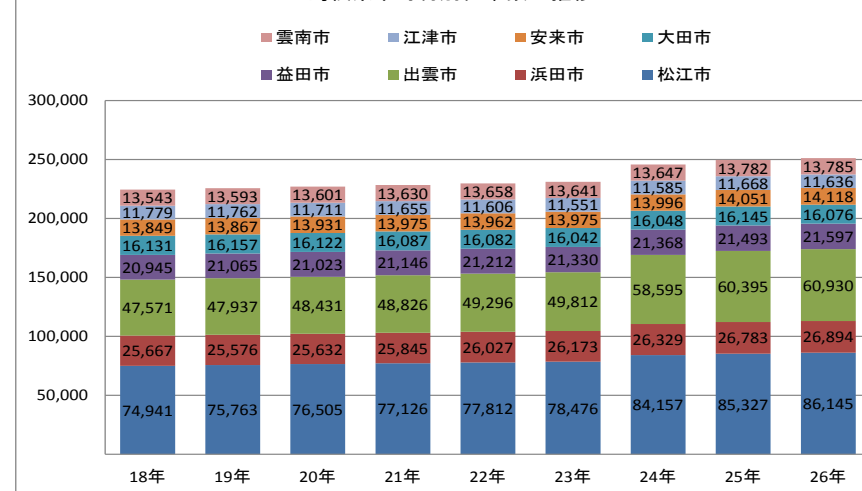
島根県年齢階級(3区分)別推計人口と構成割合の推移



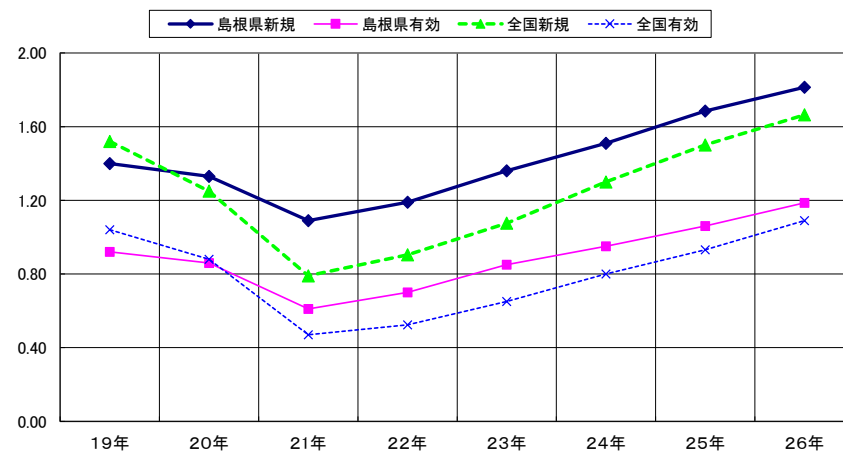
島根県・松江市 推計人口の推移



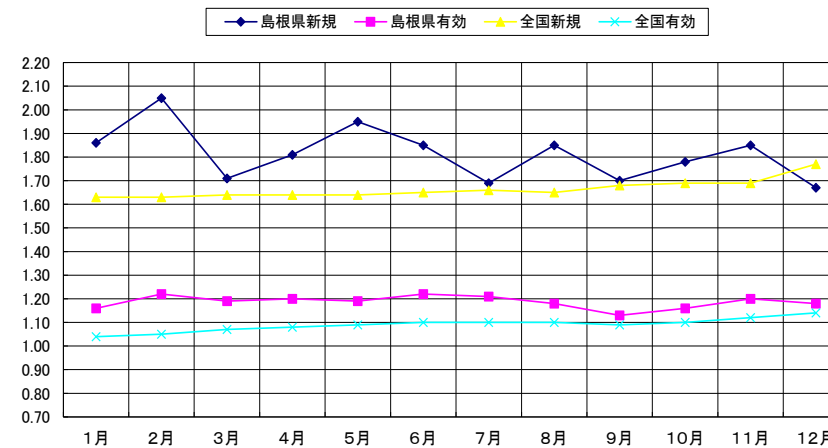
島根県市町村別世帯数の推移



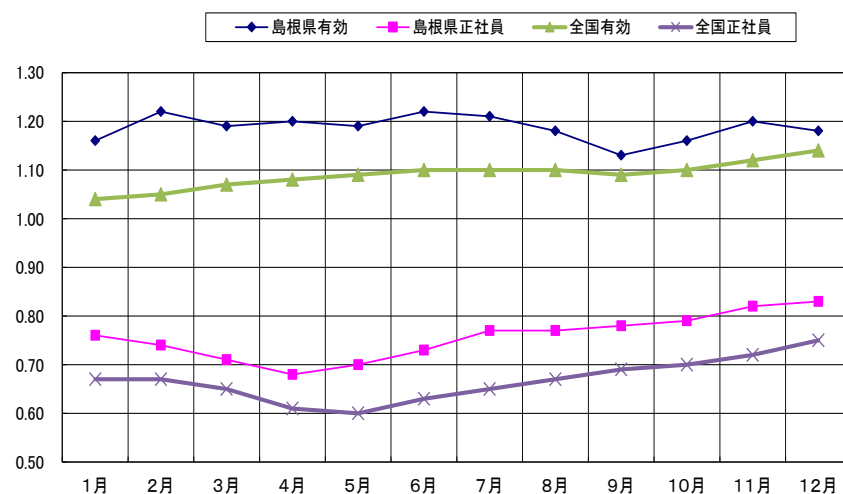
労働需給状況(求人倍率)



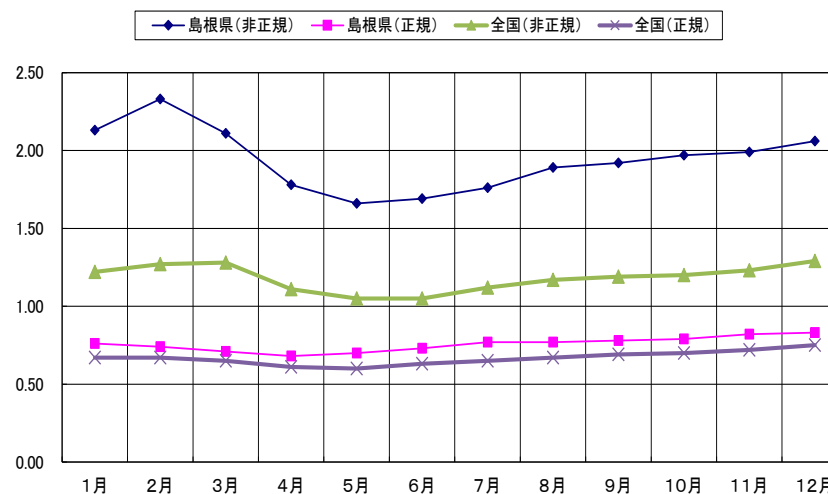
平成26年労働需給状況(求人倍率)



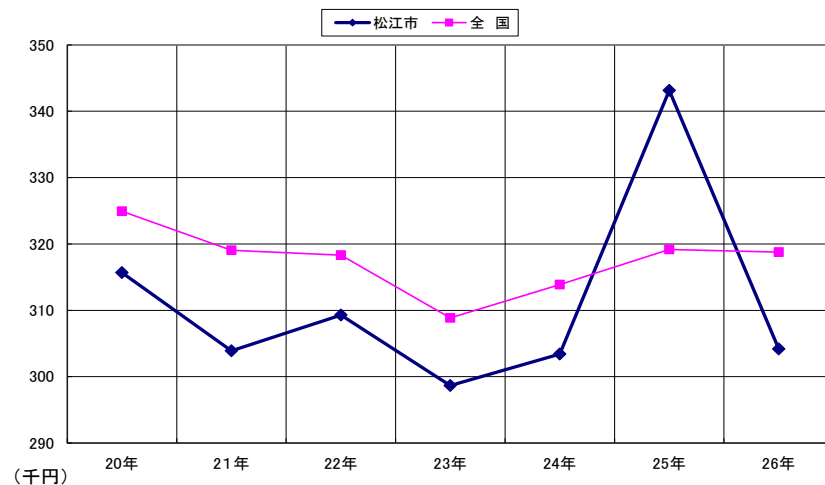
平成26年労働需給状況(求人倍率)



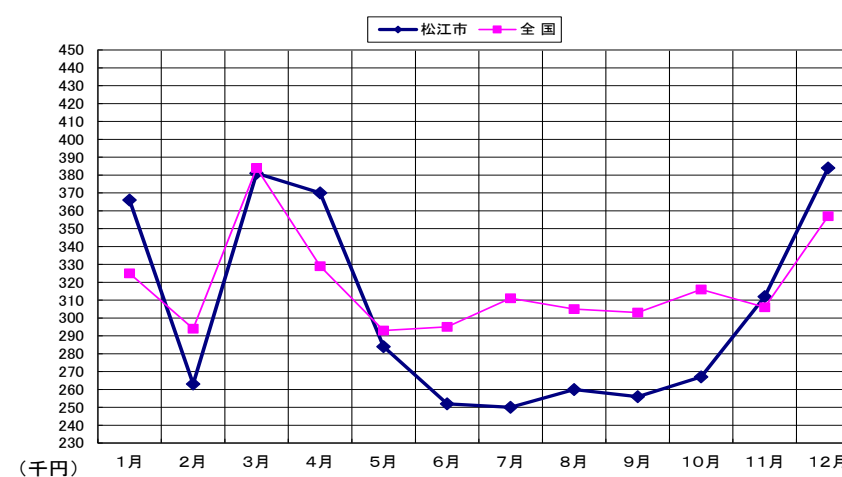
平成26年労働需給状況(正規・非正規求人倍率)



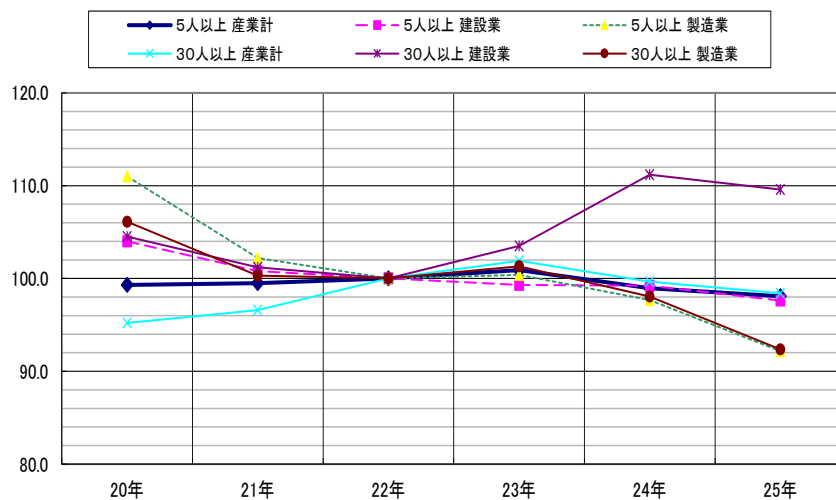
勤労者世帯家計消費支出



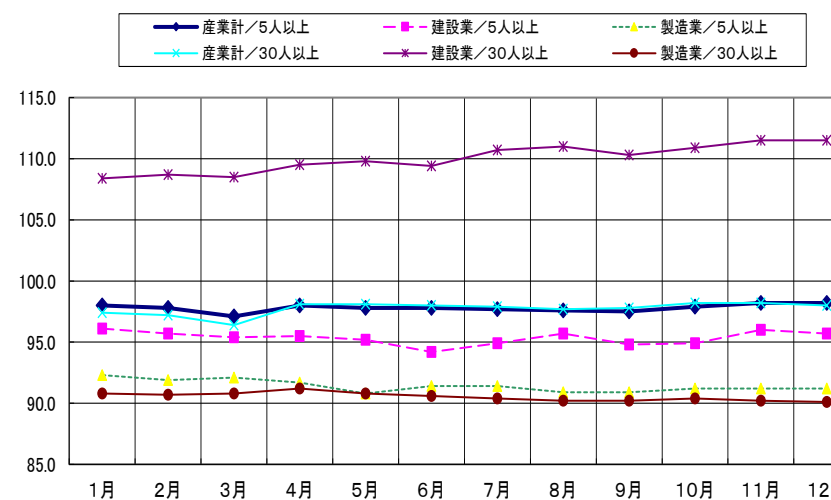
平成26年勤労者世帯家計消費支出



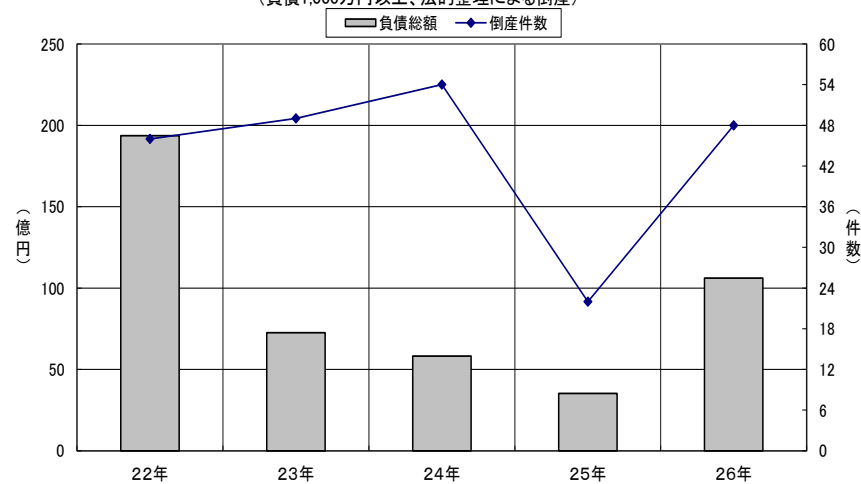
島根県常用労働者雇用指数(平成22年=100)



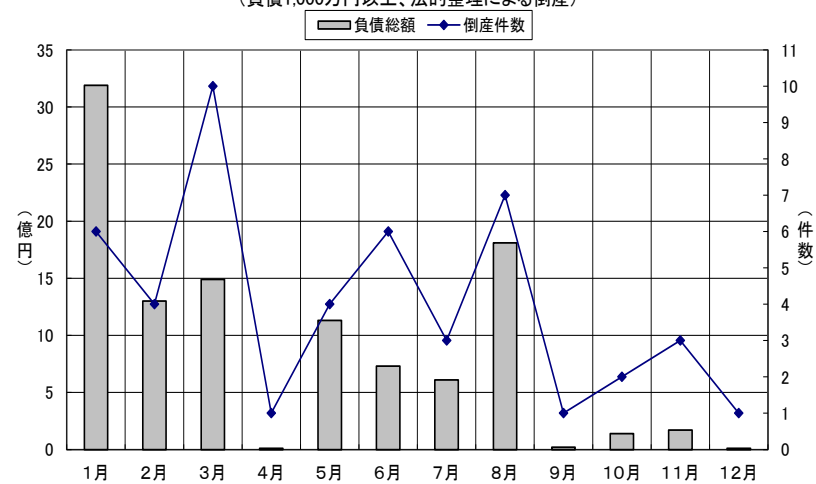
平成26年島根県常用労働者雇用指数(平成22年=100)



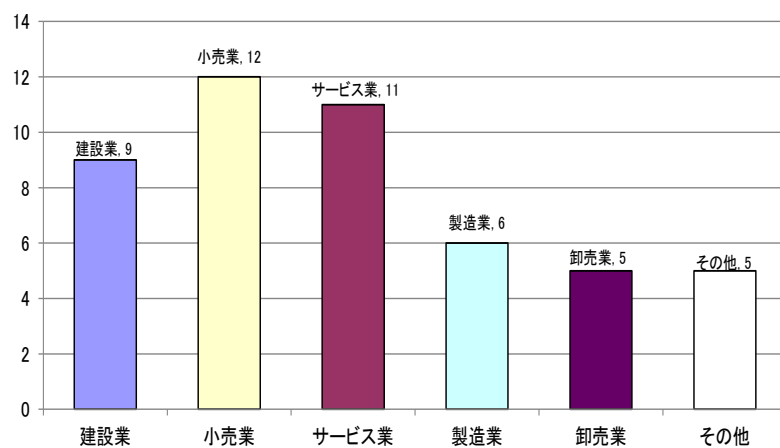
島根県過去5年間倒産件数・負債総額
(負債1,000万円以上、法的整理による倒産)



平成26年倒産件数・負債総額
(負債1,000万円以上、法的整理による倒産)



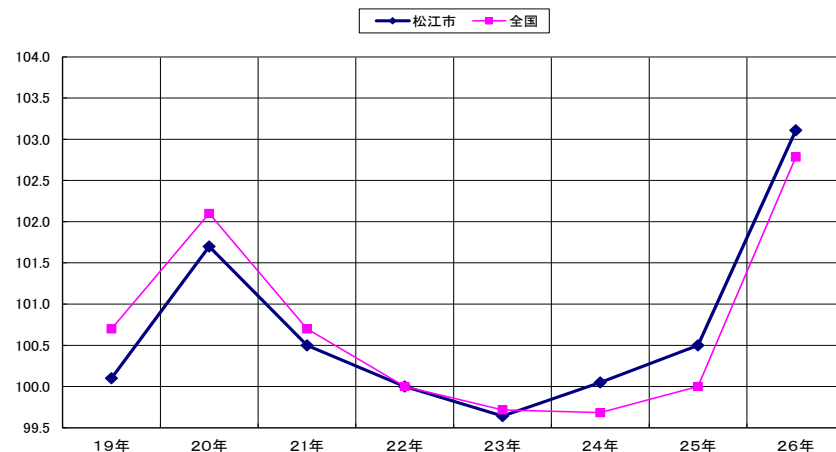
平成26年業種別倒産件数
(負債1,000万円以上、法的整理による倒産)



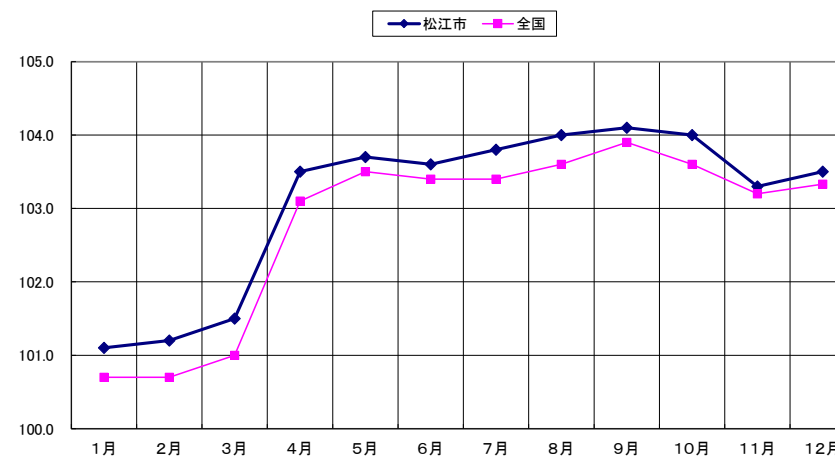
過去2年間の日経平均株価の推移(月終値)



消費者物価指数(平成22年=100)



平成26年消費者物価指数(平成22年=100)



[グラフ統計資料等データ出所]

「平成 26 年県内企業の景況動向を振り返って」で掲載したグラフ統計資料等についての出所は次の通り。

- ・内閣府「国民経済計算確報」、「県民経済計算」
- ・経済産業省「商業動態統計調査」、「工業統計調査」、資源エネルギー庁「石油製品価格調査」、「揮発油販売業者数及び給油所数の推移（登録ベース）」
- ・国土交通省「建築着工統計」、「認定工場数及び指定工場数の推移」
- ・厚生労働省「一般職業紹介状況」
- ・総務省統計局「平成 24 年経済センサスー活動調査」、「家計調査」
- ・島根労働局「島根の雇用情勢」
- ・しまね統計情報データベース「家計調査」、「推計人口」、「松江市消費者物価指数」、「毎月勤労統計調査」、「鉱工業生産指数」
- ・島根県商工労働部「共同店舗売上調査月報調査結果について」、島根県観光振興課「島根県観光動態調査」、「外国人観光客の状況について」
- ・(株) 帝国データバンク松江支店「週刊帝国ニュース山陰版 島根県倒産集計」
- ・西日本建設業保証(株)「公共工事動向」
- ・一般社団法人日本自動車販売協会連合会「新車・年別販売台数」
- ・国税庁、広島国税庁統計情報
- ・日本銀行松江支店「山陰の金融経済動向」
- ・平成 26 年情報連絡員報告 等

報告書記載の業種について県内中小企業を業種別、地域別、業態別に網掛けをし、精度の高い実態把握を狙いとしているため、弾力的な業種のとらえ方になっていることをご了承下さい。