

平成27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27年1月～平成27年12月

平成28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ます。

平成28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27年情報連絡員報告総括	1
I 業種別平成27年の状況	5
1. 食料品製造業	6
2. 繊維・同製品製造業	8
3. 木材・木製品製造業	9
4. 紙・紙加工品製造業	12
5. 出版・印刷業	12
6. 窯業・土石製品製造業	13
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	28
15. 運輸業	29
II 業種別平成28年の景況予測	
1. 食料品製造業	32
2. 繊維・同製品製造業	32
3. 木材・木製品製造業	32
4. 紙・紙加工品製造業	33
5. 出版・印刷業	33
6. 窯業・土石製品製造業	33
7. 鉄鋼・金属製造業	33
8. 非鉄金属製造業	33
9. 自動車・同附属品製造業	33
10. 畳製造業	33
11. 卸売業	34
12. 小売業	34
13. サービス業	34
14. 建設業	35
15. 運輸業	35

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・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 36

Ⅳ その他資料・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 40

## 平成 27 年情報連絡員報告総括

国内経済をみると、平成 26 年 6 月以降、円安が続き平成 27 年 6 月には 1 ドル 123 円にまで進み、各方面にて原材料価格の上昇等多大な影響を与えた。また一方では、平成 26 年末以降の原油価格の下落等により、国の交易条件は改善し実質所得の大幅な増加に寄与している。平成 29 年 4 月には、引き延ばされていた消費税率 10%への引き上げが予定されており、今後駆け込み需要やその反動が起きるのではないかと予想される。

日本銀行松江支店「山陰の金融経済動向」(平成 27 年 12 月分)概況によると、「山陰の景気は、緩やかな回復を続けている。最終需要を見ると、個人消費は勢いを欠く面もみられるが、雇用・所得環境の着実な改善を背景に、全体としては底堅く推移している。住宅投資は、持ち直しの動きが見られる。設備投資は、企業収益が改善するもとで増加している。一方、公共投資は減少している。こうした需要動向のもとで、生産は、振れを伴いつつも持ち直している。」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 27 年負債総額 117.9 億円・倒産件数 48 件となっており、倒産件数は昨年と同数ながら、負債総額は昨年の 106.1 億円に対し約 10%の増加となった。「発注者別公共工事請負金額推移」をみると、総額で平成 27 年(請負金額:135,527 百万円)は平成 26 年(請負金額:160,670 百万円)に比べ減少した。発注者別の平成 27 年請負金額の昨年対比内訳割合では、一部の発注先については 10.9%増加したが、島根県が約 20%減少と大幅に減少となり、その他の発注先についても全て減少に転じた。「新設住宅着工数」は、平成 26 年は消費税増税前の駆け込み需要の反動から減少となったが、平成 27 年については微増ではあるが増加に転じた。(平成 27 年島根県:3,088 戸、全国:909,299 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 1,435 戸であった。

「労働需給状況(求人倍率)」では、平成 27 年島根県新規:1.81・有効:1.24(全国新規:1.66・有効:1.20)で、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)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 27 年は対前年に比べ増加した。(平成 26 年:松江 304,158 円・平成 27 年:松江 315,354 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 27 年(松江)は上昇した。(平成 27 年:松江 103.9、全国 103.5)

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 26 年 1 月 DI 値:62.5 ポイント、平成 27 年 12 月 DI 値△21.4 ポイントとなった。収益状況/平成 26 年 1 月 DI 値:31.3 ポイント、平成 27 年 12 月 DI 値 7.1 ポイントとなっている。非製造業においては、売上高/平成 26 年 1 月 DI 値:8.3 ポイント、平成 27 年 12 月 DI 値:18.75 ポイント。収益状況/平成 26 年 1 月 DI 値:△16.7 ポイント、平成 27 年 12 月 0 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、出雲大社遷宮の効果が薄れ、売上高・収益ともに減少している。原材

料価格が上昇しているが、製品価格については据え置きにしている。【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2.6%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。【水産練製品業界】では、円安による主原料の価格上昇が収益を圧迫しており、売上高についても原料価格上昇分の転嫁を抑えたため、現状維持となっている。【酒造業界】では、売上高・収益共に例年と大きな変動はない。しかし、地域を中心とした市場を展開している小企業は先細り感が否めない。

繊維・同製品業界では、業界としての売上高については変わらないが、企業の減少により一社あたりの売上は多くなっている。工賃交渉は昨年を引き続き、交渉がしやすくなっており、交渉内容に応じて仕事を選ぶことができるようになった。

木材・木製品製造業において、【合板業界】では、昨年中旬より徐々に市況が悪くなっていたが、生産調整等を実施し年末に向けて少しずつ持ち直した。売上ボリュームは横ばいとなったが、収益率は前年比50%以下となった。【製材業界】では、新規住宅着工戸数は緩やかな景気回復を反映し3,088戸となり、対前年比2.8%の増となった。4～5月の新設住宅着工戸数が大きく落ち込み、売上高の面においても影響が大きかった。【家具業界】において、売上高は前年比99%となった。小売部門においては消費税増税の駆け込み需要の反動が対前年比90%であったが、卸売り部門においては対前年比121%となった。

紙・紙加工品製造業においては、例年と大幅に変わることはなく、仕入及び販売価格については変動がなかった。

出版・印刷業界では、売上高が増加したと答えた組合員が24%（前年13.3%）に対し、減少が40%（50%）であるため、僅かではあるが好転している。売上高に占める官公需受注額の割合は、91.7%の組合員が受注有りとし、内25%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、前年累計比87.1%（上期77.4%、下期99.4%）となった。昨年の消費税増税の駆け込み需要の反動以降、9月頃まで落ち込んだままだった。

生コンクリート業界では、県下全域の出荷実績は対前年比91.9%となり、7地区中5地区の出荷量が減少となっている。需要の減少や原材料及び車両費等の高騰により、一部地域では価格改定をせざるを得なかった。

鉄鋼・金属製造業において、【鉄鋼・金属業界】では、売上高は月間目標金額を多少上回る実績となり、平均的に推移した。建築関連は民間の設備投資により活発であったが、対して特に土木関連は低調であった。ものづくり補助金・エコ補助金を利用した設備投資が好調であった。【鋳物業界】では、全体を通して一部を除き生産量、売上高ともマイナスとなった。

非鉄金属業界では、売上高の面では、自動車部品が好調だったことにより過去最高の売上・収益を計上した。自動車部品が好調であった前半に対し、後半は中国からの国内回帰品が目立ち、その対応に投資をした。

自動車・同附属品業界では、売上高の面では、対前年比2.5%増、利益率は対前年比31.8%増となった。円安による原材料・部品等の価格上昇があるが、原油安の恩恵が大きい。

量業界では、売上高については、以前よりも減少幅は小さくなったが緩やかに落ち込んでいる。市場が小さくなっていること、原材料の生産農家が減少していることを受け、価格は上げざるを得ない状況となっている。

卸売業界では、売上高の面については、消費税増税の影響により減少した中、少しずつ回復しつつある。しかし、まだ予断を許さない状況にある。

小売業をみると、中山間地域の共同店舗では、売上・収益ともにほぼ横ばいで推移した。食品関連は比較的安定した売上が推移したが、季節商品については季節要因による影響が大きかった。大型連休は好天に恵まれたため、客足は良かった。

石油業界をみると、若者の車離れ、省燃費車の普及などによりガソリンを中心に売上数量は対前年比5%の減少となった。一部のSSが数量確保のため安売りをを行い、これまで比較的安定地域と言われてきた県西部においても平成27年後半は市場が乱れた。

商店街をみると、駐車場の売り上げについて上期は好調であったが、下期は対前年を大幅に減少した。

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は、105%で推移し、収益は微増となった。一部の商品については高額品が売れたが、全体的には客単価は下がっている。

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13%減の1万6,869トン、金額は15.9%減の47億3,959万円となった。昨年は対前年比を上回っていたが、今年は夏場が旬で競り値が跳ね上がる「どんちっちアジ」の漁獲量が減少したため、地元外の大中型まき網の入港が減ったことが大きく影響した。

各種商品小売業界をみると、【お土産品】では、出雲大社遷宮の効果が薄れ、観光客数も減少しているため、売上高についても減少している。【ボランティアチェーン】では、原材料費高騰を受け商品の値上げにより売上高については増加で推移しているが、販売点数は伸び悩みの傾向にある。

サービス業をみると、【旅館業界】では、出雲大社遷宮効果も薄れ、上期は対前年比80%台であったが、7月に松江城国宝化が決定し観光客数も伸びてきた。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、対前年比で見るとマイナスに転じているが、遷宮前と比較した場合は10%の増となっている。全国的に平均単価は大きく上昇しているが、松江に関しては上がらない状態が続いている。【情報サービス業界】では、幅広い業種でIT投資が活発であり、特に自治体はマイナンバー導入もあり、例年の2倍程度のIT投資となっている。売上高は対前年比107%となる見込みである。【ビルメンテナンス業界】では、県有庁舎施設管理業務を平成25年度及び平成26年度より6地区受託（3カ年契約）しており、県有庁舎清掃業務（1カ年契約）についても平成27年度は県内12地区のうち11地区を受託している。売上高については、平成24年度以降、順調に増加している。【道の駅】では、売上高の面については、夏季の好天による夏季商戦が好調だったため、前年対比105%、利益ベースで前年対比128.9%で推移した。やまなみ街道の開通効果により、県外車の増加が目立ち、道の駅の県外車比率は40%近い入り込みで

あった。

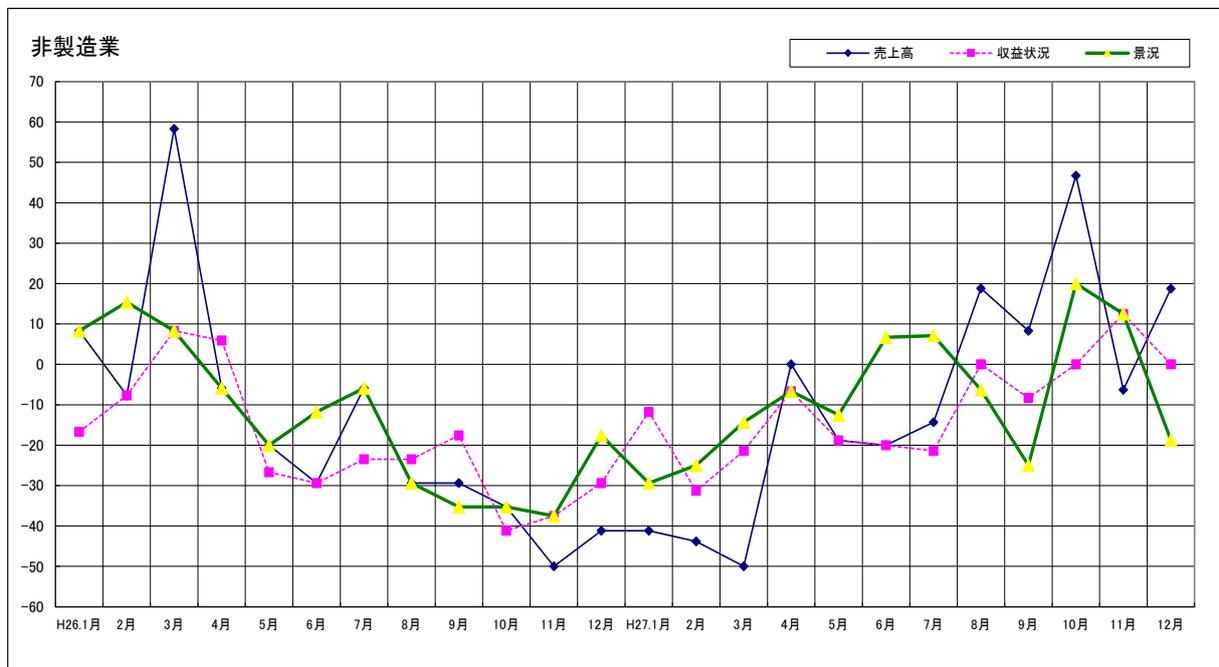
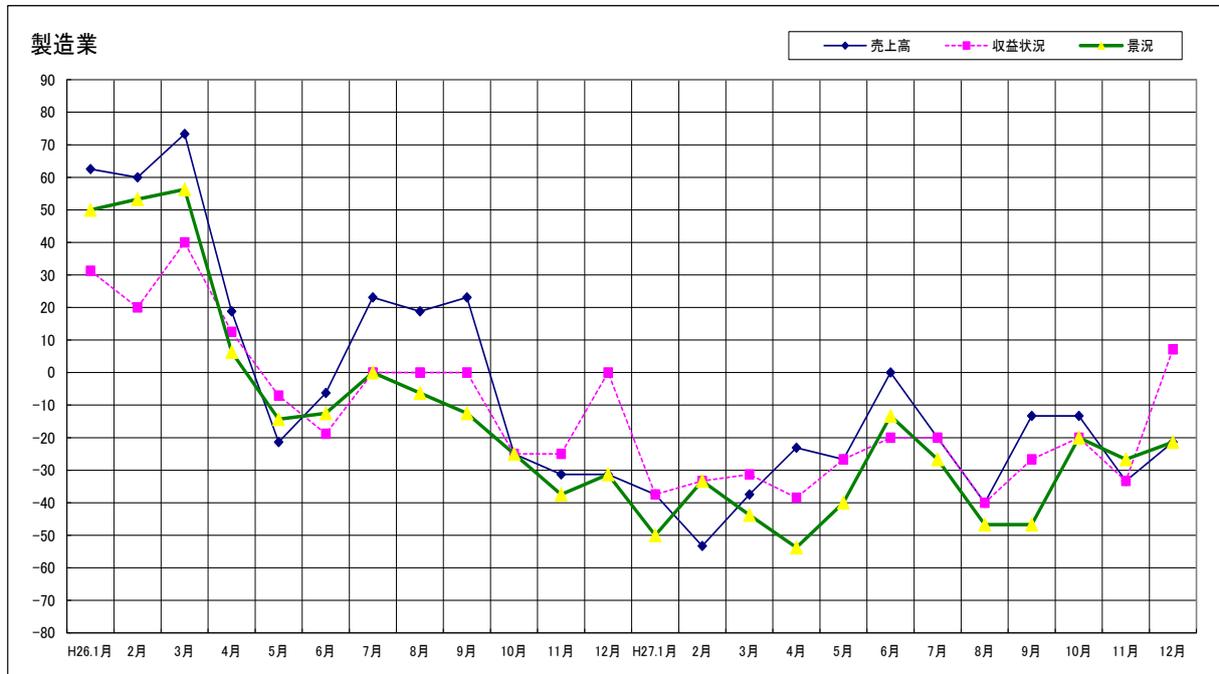
**建設業**をみると、【総合工事業】において、島根県の当初予算ベースでの公共事業予算は、対前年度比横ばいの870億円であった。西日本建設業保証(株)の今年度の保証実績(4~12月累計)をみると、島根県内の公共事業全体の契約高は1,109億円と前年度比で11.5%減となった。【電気工事業界】では、売上高・収益共に完成工事高が増えており、利益も同様である。官庁からの大型工事が完成したこと、民間での発注が盛んであったことが要因として挙げられる。

**運輸業**をみると、道路貨物運送業界では、消費増税の影響が和らぎ、原油下落や政府による経済及び金融政策等により企業収益や雇用情勢の改善がみられ、景況感も改善傾向で推移するも、実態経済への波及は未だ限定的となっている。中国地方の一般貨物トラックの貨物輸送量は、1~9月の平均で前年対比3.43%の減となった。

平成 27 年中小企業団体情報連絡員年間報告

I 業界別平成 27 年の状況

(文中グラフについては商業動態・工業統計調査等データにて作成)



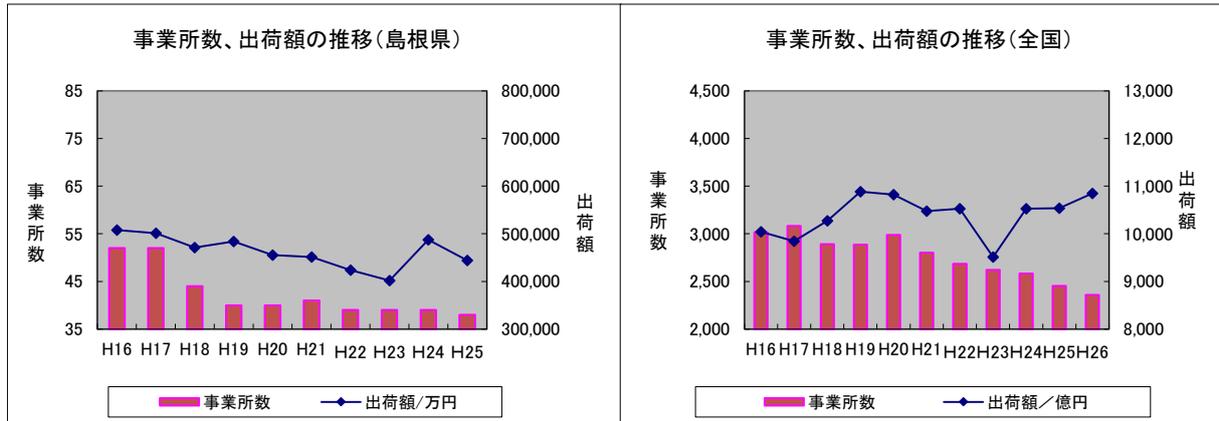
情報連絡員の毎月の報告より景況感を表したグラフ (DI)

「良い」の回答数から「悪い」の回答数を差し引いた後、総回答数で割った数値。

DI 値は、景気拡張局面では 50%を上回り、後退局面では下回る傾向がある。

## 1. 食料品製造業

### (1) 菓子製造業



菓子業界は、売上高・収益ともに減少している。出雲大社の遷宮から2年が経過し、観光客が減っている。松江城の国宝化が良いニュースとなったが、土産品はあまり購入されていない。

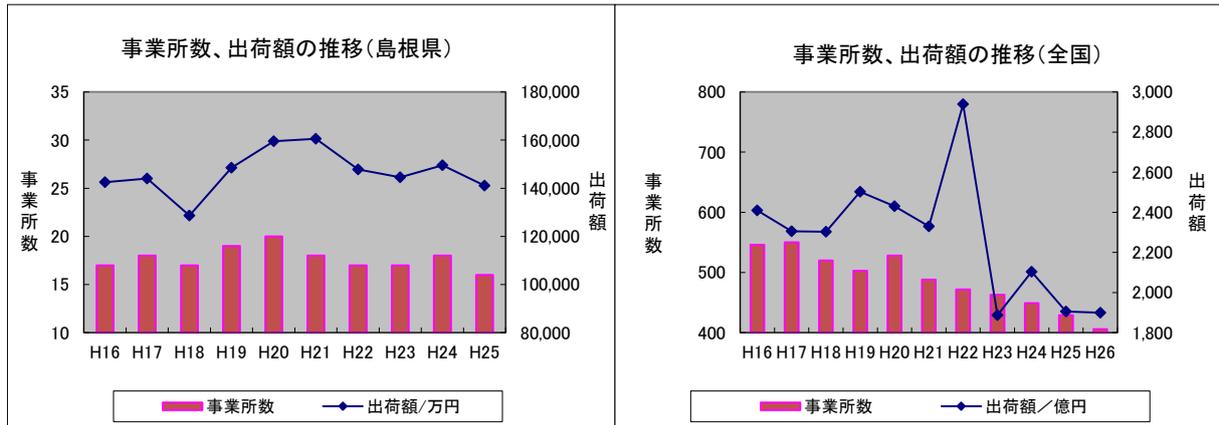
価格の面では、原材料等は価格が上昇し続けているが、製品売価は据え置きになっている。このような状況で、卸問屋等からは卸値の値下げを要請されており、これに対し、一部商品の値上げを検討している。

操業度については悪化している。新商品の開発や営業活動を通じて販路開拓する必要がある。

雇用の面では、過不足はない。しかし、短期アルバイトやパートについては募集をかけても応募がないため、時給を上げること検討している。

その他、業界としては、平成30年の不昧公没後200年祭に向けて準備を進めていく。

### (2) 醤油製造業



醤油業界では、出荷量については、大手会社は昨年比横ばいであったが、その他中小においては2.6%の減となった。減少傾向は止まらず、従って売上も同様の傾向となっている。要因としては、食の多様化による調味料の多様化や外食・中食の増加が挙げられる。

価格の面については、販売価格は上昇せず、特売による下落もしばしばあった。輸入原料の価格が円安により高騰し、高止まりしている。一部の会社では特色化、高級化を打ち出し

て対応しており、また、ボトルの形状を工夫して商品開発を行っている企業もあるが、中々奏功していない。

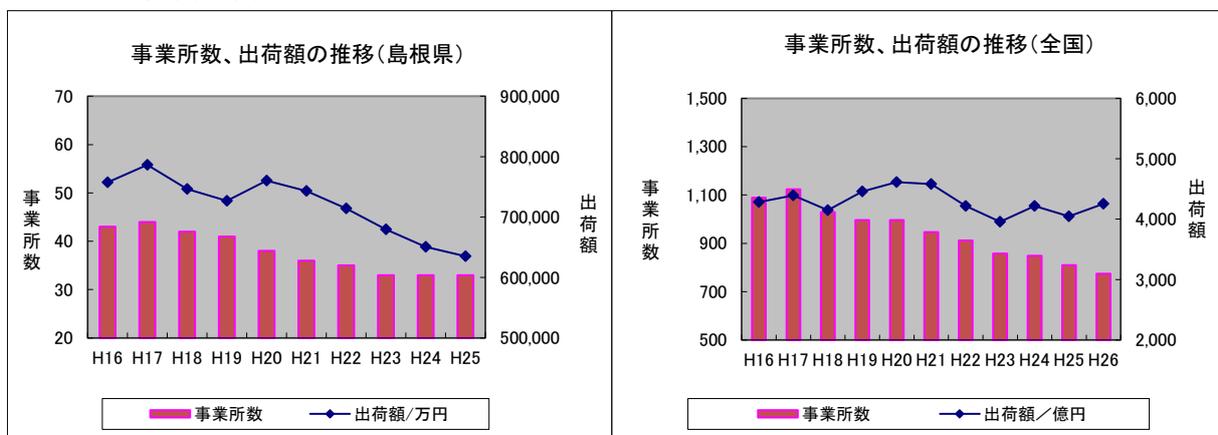
操業度については、出荷量が減少しているため、それに伴い減少傾向にある。新たな「つゆ」や「だし」の模索をしている。

雇用については、ほとんどの工場は家内工業であり、雇用は低迷している。

事業承継については、一部の会社では後継者がいるところもあるが、全体的に事業承継離れが続いている。

業界で実施した新たな取り組みとしては、全国的に希望が増加しつつある「しょうゆもの知り博士」による学校での「出前授業」を実施した。

### (3) 水産練製品製造業



水産練製品業界では、売上高・収益の面について、平成 27 年前半の主原料すり身の価格上昇は後半の収益を圧迫したと思われる。売上は原料価格の上昇分を製品に転嫁することを極力抑えたため、現状維持の状況となっている。原料価格上昇の原因は、為替の円安によるものであり、15%~20%ほど価格が上昇している。

価格の面では、ほぼ横ばいであるが、一部の商品については 5%程度の値上げがあった。製品価格の値上げが難しいのは、企業間の競争が激しいためである。対応策として、こだわりの商品及びこまめな販売ルートの開拓が必要である。

操業度については、ほぼ横ばいの現状維持をしており、今後も販売ルートの新規開拓が必要になる。

雇用の面では、維持をしているが、パート労働者が集まり難くなっている。パート賃金のアップ、労働時間及び時間帯へのこまめな条件対応をすることで労働力を確保しなければならない。

### (4) 酒類製造業

酒造業界としては、和食が世界から注目され、「國酒」である日本酒に関心が高まりつつある。政府はクールジャパン戦略の一環として、日本産酒類の総合的な輸出環境整備について政府全体の施策として國酒の輸出振興に支援している。県内企業も羽田国際空港での試飲販売会に参加した。TPP 交渉の大筋合意により酒類の輸出で関税撤廃が期待され、輸出には追

い風となっている。

酒造好適米について、平成 26 年産米から不足に対応するため、生産目標数量の枠外での生産が可能となり安定的確保が出来た。本県の酒造好適米購入数量は平成 27 年産 14,157 俵、平成 26 年産 11,997 俵で前年対比 118%となっている。

売上高・収益の面では、ともに大きな変動はないと思われるが、小企業は地域を中心とした市場を展開しているが先細り感が否めない。中規模は県外首都圏等を目指し頑張っている。近年、特定名称酒の製造割合が高く、一般酒製造は減少した。特定名称酒は高価格の酒米を使用するため、蔵元の収益性は減少している。現時点では、酒米価格の安定や資材の高騰がなく、価格変動はない。酒の価格は、大手の値上げに準じて行うが、一度値上げすれば数年間殆ど変動はない。しかし、今後、安売り大型店の進出により、地元蔵元は価格競争に巻き込まれる可能性があるため、新商品開発や経営改善の工夫が必要である。

操業度の面では、山口県の瀬祭のように四季醸造（年中醸造する）する場合を除き、県内蔵元は 11 月頃から 3 月末にかけ仕込む寒造りである。その後は販路開拓等に励むというサイクルが一般的である。

雇用の面では、以前は農閑期の農業者の人材を季節雇用していたが、近年季節雇用の確保が困難であり、年間雇用となった。農業者の高齢化により、季節雇用者がいなくなったことや、農業者も農業収入のみでは生活出来ず、周年雇用に移行したことにより、季節雇用の人材確保が困難となっている。

事業承継については、平成 27 年に 3 蔵元において社長が交代し、若い社長に代替わりしている。後継者は時代の変化に対応した「事業の意義・魅力・価値」の維持・発展をするため、事業承継の研修が必要である。

業界の中で、蔵元毎に新商品を開発したり、東南アジアへ海外進出をしたりしている。また、島根県立大学生を対象に日本酒講座、島根県立図書館で日本酒に関する展示を実施した。

## 2. 繊維・同製品製造業

全体的にみると前年と比較して売上高については変わらないが、企業の減少等により 1 社あたりの売上は多くなっている。収益の面においても、縫製業はほとんどの企業において加工賃仕事が多いため、売上が多くなれば収益面でも改善されていく。縫製企業の減少、中国の人件費の高騰、円安等により仕事が環流されてきている。

価格の面では、前年に引き続き徐々にではあるが交渉がしやすくなってきており、工賃の合わない製品については、価格の交渉、及び断ることが出来るようになってきている。仕事を断ると次の仕事を受注出来ない状態はなくなりつつある。品質管理、納期管理がしっかりすることにより、まだまだ改善する余地は、十分にあると考えている。

操業度については、全体的に安定して投入されている。仕事がないという情報はなく、最近では、主力の取引先と年間を通じて一定の仕事について契約し、縫製の余力のある月に 2 番手、3 番手の企業から仕事を請ける企業が増えてきている。

雇用の面について、島根県の縫製企業はほとんど外国人技能実習生に依存している。今ま

では中国人の技能実習生が多かったが、中国での賃金の高騰、縫製従事者の減少、高齢化など良質な実習生が集まり難くなっている。業界の中でも、来年の実習生募集の参考にするために、平成 27 年 11 月にベトナムに視察に行ったが、年齢も若く、教育も充実しており、島根県内のある縫製組合が中国から東南アジアのベトナム、ミャンマーなどに実習生の受け入れを切り替えている理由はここにあった。

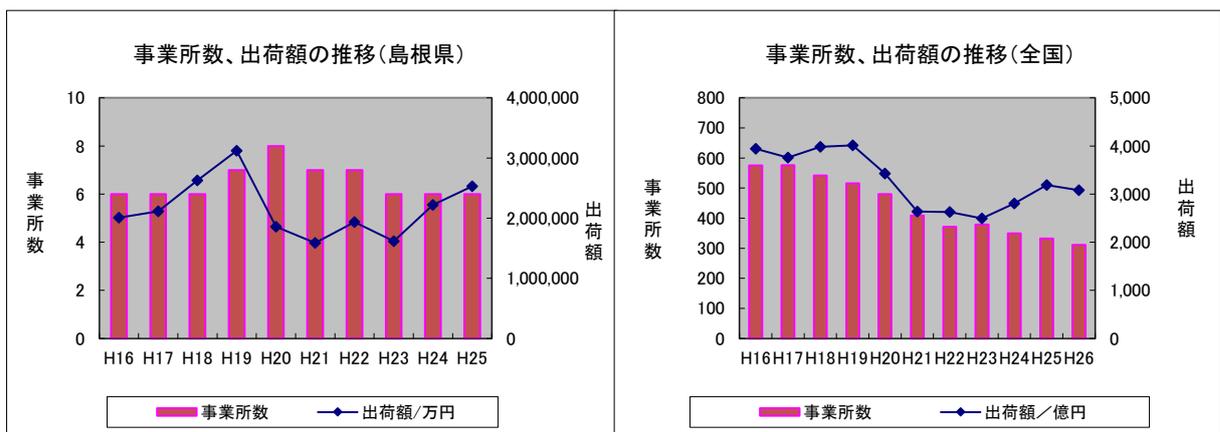
事業承継については、6 割の企業は後継者が決まっているか、事業主がまだ若く事業承継を検討する必要がない状況である。しかし、4 割の企業では、自分の代で廃業を考えているか、承継予定者はいるがハッキリしない状況になっている。

事業承継者がいない企業では、縫製に興味のある人材を求め、事業承継者として育てていき、一定の条件のもとに事業承継していくことを考え事業主と話し合っている。平成 26 年 4 月には、事業主が高齢で引退した企業の従業員が後を引き継ぎ、今まで以上の売上を計上しており、引退した事業主も体力に応じその工場で働いており、工場も賃貸契約し家賃収入を得ている企業がある。事業を引き継いだ人も経済的、精神的に安定した生活を送っている。このような成功事例もあるため、本人の努力次第では、より多くの収入を得ることができ、事業主も今まで築いたものを引き継ぐことができ、経済的にも精神的にも良い環境が出来るのではないかと考えられる。

その他、経済産業省は TPP の大筋合意を受け、国内の繊維産業への支援を拡充することとし、現在国内生産比率が金額ベースで 23%に留まるのを、将来的には 40~50%に高めることを目指す方針と発表している。東南アジア及びアメリカ、オーストラリアとの輸出入の関税撤廃により、他国との品質の差別化による産業振興を図る方針と受けとり、この機会を利用し縫製産業をより拡大して行きたい。

### 3. 木材・木製品製造業

#### (1) 合板製造業



合板業界では、平成 26 年秋より平成 27 年 6 月に向けて徐々に市況は悪くなり、単価下落、在庫は増加と危機的状況になった。これを受け、各工場は減産を行い、また生産調整を行っていることをアピールした。その効果もあり、秋から暮れに向けて市況は少しずつ持ち直した。結果、年平均価格は昨年に比べ 12%ダウン、売上ボリュームは横ばいとなり、年末の在

—業種別平成 27 年の状況—

庫量は正常値に戻った様子である。収益率は前年比 50%以下であった。

消費税増税の駆け込み需要の反動が思いの外長期化し、及びその影響を恐れる不況感が要因かと思われる。生産調整（5月、8月の休みを拡大し、20%程度で減産）で対応した。また、新規ユーザーの開拓を行った。

価格の面については、年初から単価は少しずつ下がり7月には1月の85%まで落ち込んだが、年末にかけて次第に持ち直し12月は1月の95%までに回復した。しかし年間の平均単価は平成26年比88%となり厳しい状況であった。

先行きの不況感（単価が下がっていく）の中では流通は中間在庫を抑え、発注を絞る、工場は受注が減ると在庫が増える、工場在庫が増えると価格を下げるという悪循環に落ちたのが最大の要因と考えられる。一方で、生産調整とそれを公表したことが効果的であったと思われる。住宅着工数もそれほど落ちておらず、出荷ボリュームもそれなりにあったが、トラックの手配が出来ず出荷できない月もあった模様である。

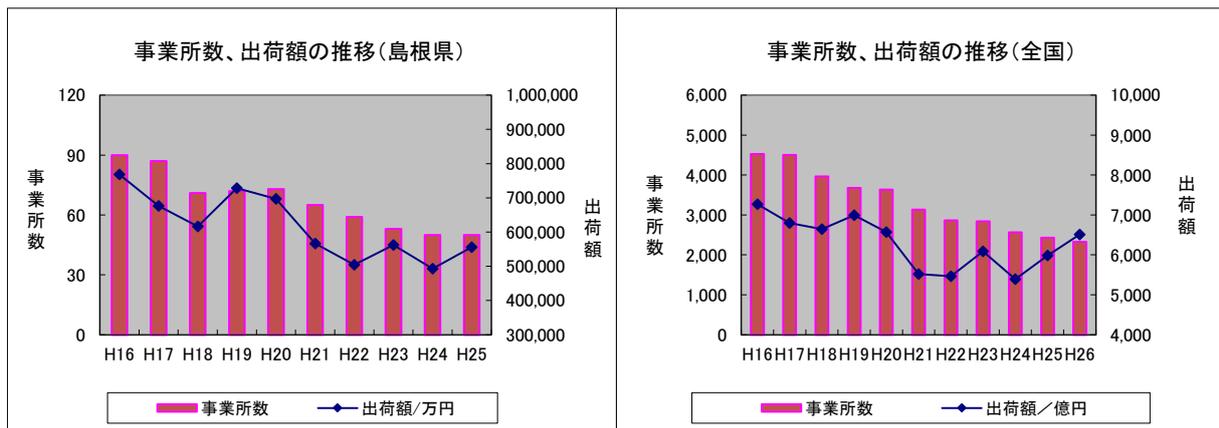
操業度の面について、生産量は即コストに影響するので、操業度を落とすのは致命傷となるが、今期は価格維持のため5月から生産調整に入った。ただ、秋口からは次第に受注も回復し、生産量も常態に戻った。

雇用の面では、就業者数は山陰両県で昨年より平均で5%程度落ちた。新規採用の定着率が悪く、常態的な人手不足となっている。これは、24時間稼働の生産工場で夜勤があることも一因となると思われ、工場の自動化が急がれる。

事業承継については、各企業とも時代を担う幹部職員の不足を感じている。給与体系などの見直しも含め、大卒（幹部候補者）の獲得対策を模索中である。

その他、トラック不足は全国的に慢性的な問題となっており、船舶（内航）輸送の検討が本格化してきた。

(2) 製材業



木材業界では、新設住宅着工戸数は、緩やかな景気回復を反映して3,088戸となり、対前年比2.8%の増となった。製材品を多く消費する木造住宅は2,287戸と対前年比6.4%減少（木造率の低下）した。4～5月の新設住宅着工戸数が大きく落ち込み、売上高の面においても影響が大きかった。7月から増加に転じたものの全国が3月から増加に転じたことを考えると景気回復のテンポは遅かった。売上高は新設住宅着工戸数及び木造率を反映し、昨年並みで

あった。木造乾燥を徹底した製材所は品質が評価され、安定的な需要があり売上也堅調であった。

価格の面では、原木購入価格は対前年比若干の下落であったが、合板用原木価格との比較により下げ渋りがあった。また、製材品価格は外材との競合や産地間競争により厳しい状況であるが、昨年並みで推移した。

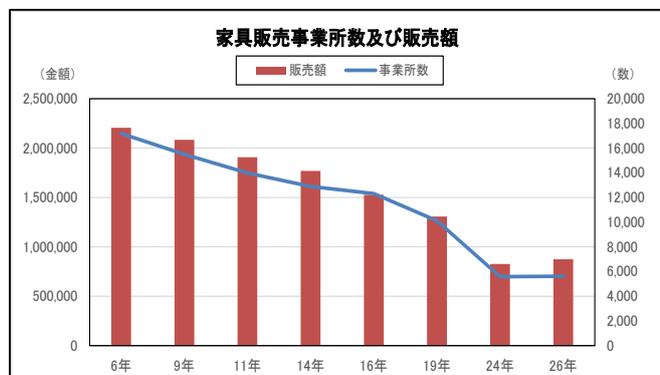
操業度の面においては、春頃には先行き不安な面もあったが、夏頃から徐々に操業度も上がり、全体的に昨年並みであった。良品質な製材品を供給している製材所は県外出荷を積極的に行い操業度は上昇した。

雇用の面では、人口減少、新設住宅着工戸数の伸び悩みにより、今後の需要減少を懸念している。そのため、雇用の面でも慎重にならざるを得ない。製材技術の維持を図っていくことは認識しており、人材育成の必要性も理解しているものの、新たな雇用は売上高や収益からみると困難な状況である。

このような状況の中、「県外出荷しまね事業体連合」として、県外（大阪府、東京）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。展示品としては新商品である 3 層パネル（スギ板材をヒノキ板材でサンド）や県産黒松を使用した木材製品など多くの種類を展示した。また、9 月 27 日にはくにびきメッセで「しまね WOOD フェア」が開催され、製材業者、工務店など 33 業者から出展があった。来場者は 4,162 人であり、県産木材製品、木造住宅、木工品などの PR ができた。

### (3) 家具製造業

家具業界において、売上高は対前年比 99%となった。小売部門が対前年比 90%であったのに対し、卸売り部門に関しては対前年比 121%となった。小売部門に関しては、平成 26 年度消費税増税の駆け込み需要の反動によるものと思われる。卸売り部門に関しては、木材利用ポイントが大きな要因となった。日本家具産業振興会認定による「国産家具表示」や出雲市認定の「出雲ブランド商品」を活用し販促を行っている。

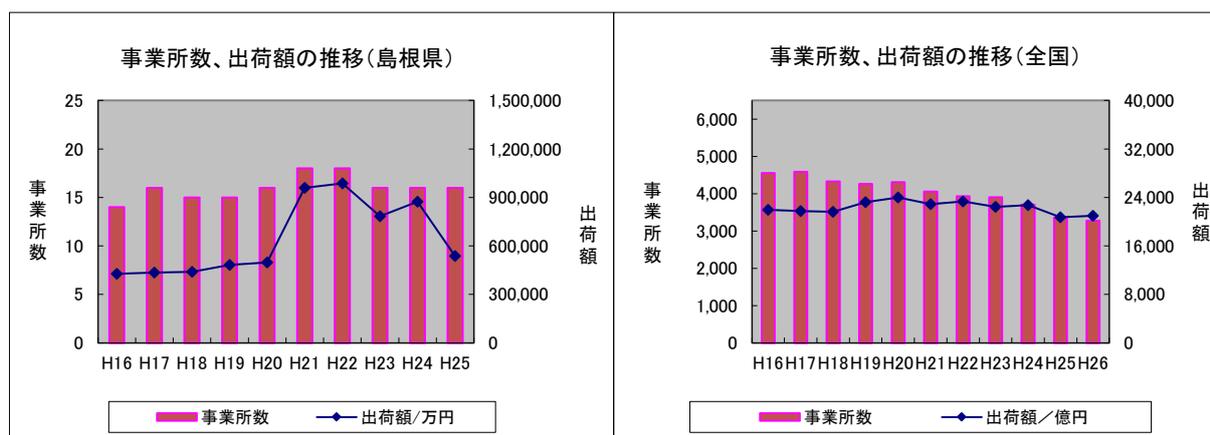


価格については、小売は仕入価格、販売価格ともに 10%~20%上昇している。原材料仕入価格上昇については主に円安が要因となり、輸入商品価格の上昇については円安及び商品価格上昇が要因となっている。

操業度については上昇しており、中古機械導入や外注加工により対応をしている。

業界としては、販売店のナショナルチェーン化、業態化が進んでいる（ニトリ、ナフコ、良品計画他）。全国的に家具専門店の売上は毎年減少しており、平成 6 年対比 60%減、平成 19 年比 33%減となっている。

#### 4. 紙・紙加工品製造業



紙・紙加工品業界では、年間を通じて特別な需要もなく、仕入及び販売価格の変動もなかった。新商品の提案を行うが商品化には至らなかったため、引き続き調整を行っている。

価格の面では、同等の材質商品にて安価なものを提案している。

操業度については、下請け等の人員不足等により操業度が低下しており、機械化の検討も必要だが、設備費負担増の問題があるためすぐに進めることはできない。

雇用の面では、先行き不透明なため、変更はない。

#### 5. 出版・印刷業

アンケート調査を実施し、25 事業所から回答があった。

売上高・収益の面では、「売上高」は減少が 40%（前回 50%）、不変が 36%（前回 36.7%）、増加が 24%（前回 13.3%）であった。「収益」は悪化が 37.5%（前回 46.7%）、不変が 58.3%（前回 43.3%）、好転が 4.2%（前回 10%）となった。売上高に占める官公需受注額の割合は、91.7%の組合員が受注有りと回答し、内 25%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、回答事業所の受注割合は平均して 21.6%であり、官公需問題対策の重要性が窺える。経営上の問題点として、特に販売不振・受注の減少、同業他社との競争激化、製品ニーズへの対応が挙げられる。収益面での問題点は、用紙等の値上げによる原材料価格の上昇や製品（加工）単価の低下・上昇難が挙げられる。

価格の面では、低下が 32%（前回 16.7%）、不変が 68%（前回 80%）上昇は 0 であり、低下の割合が前回比で約 1.9 倍になった。これは、同業他社との競争激化に加え、製品（加工）単価の低下・上昇難が主な要因である。

操業度については、低下が 45.8%（前回 34.5%）、不変が 45.8%（前回 55.2%）、上昇が 8.4%（前回 10%）であり、低下と不変が同率であるが、低下の割合が前年に比べ増加している。売上高・収益の面で挙げた要因に加え、生産設備の不足・老朽化が要因と考えられる。新規設備投資は、平成 27 年では 44%の事業所が実施し、平成 28 年では 28%の事業所が計画をしている。

雇用の面では、就業人員は減少が 20.8%（前回 26.7%）、不変が 70.9%（前回 63.3%）、増加

が 8.3%（前回 10.3%）であるが、組合全体としての就業人員は大幅に減少した。来年の採用は 24%の事業所で計画をしている。「人材確保」と「従業員の職場定着」は経営の最優先課題でもある。

事業承継について、回答があった 33 事業所のうち、後継者のいる事業所は 46%、後継者がいない事業所は 42.4%となっている。後継者のいる事業所のうち、約半数は子息や身内が後継者となっている。一方で、後継者がいない事業所については、35.7%が現状では廃業を検討している。事業内容が不透明だとし、継続していくことが良いのかと迷っている事業所もある。

業界で実施した新たな取り組みについて、全日本印刷工業組合連合会が「印刷産業の再定義」を最終目標に据え、「全印工連 2025 計画策定プロジェクト」の準備を開始し、平成 28 年 3 月に計画を発表予定である。また、「災害時における支援協力に関する基本協定」について、島根県・岡山県・鳥取県の 3 工組は標記に関する協定を締結した。

その他、全日本印刷工業組合連合会は印刷の主材料である印刷用紙をはじめとする諸資材の価格動向並びに官公需問題に関するアンケート調査を全国 47 工組の組合員を対象に実施し、その結果を経済産業省をはじめ関係機関等に提出し、根本的な問題の改善等に役立てることとした。アンケート集計結果は 2～3 月に掛けて開催される各地区印刷協議会で公表される。

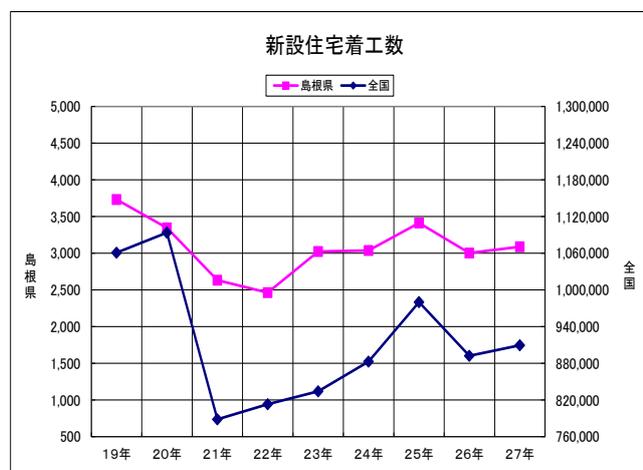
## 6. 窯業・土石製品製造業

### (1) 瓦製造業

瓦製造業において、前年累計比 87.1%の 45,670 千枚（上期 77.4%、下期 99.4%）、県内出荷枚数は前年比 89.1%の 6,422 千枚（上期 89.4%、下期 88.8%）となった。消費税駆け込みがあった平成 26 年 1～3 月に対する落ち込みは予想した通りであったが、4 月以降、特に第 2～3 四半期の需要期に回復しなかったことは予想外であった。

10 月以降については、南九州を中心とする台風被害（個々の屋根被害は小規模なものであったが）補修もあり、対前年並に回復した。しかし、低水準の平成 26 年並であり、平成 25 年以前並には届いていない。住宅着工は平成 25 年を除く平成 21～24 年及び平成 26 年並に回復しているが、内持ち家については、各年比 90%前半台に止まり、金属やスレート屋根材との競合はさらに激化している。粘土瓦の耐風・耐震工法並びに石州瓦の耐久性、ライフサイクルコストの優位性訴求の為、一般消費者向け販促物「やねノート」制作などを行った。

価格については、平成 24 年に続く平成 27 年春先の価格見直しで若干上昇した。しかし、平成 26 年来の燃料・釉薬・梱包材等価格高騰により収益は圧迫されている。



—業種別平成 27 年の状況—

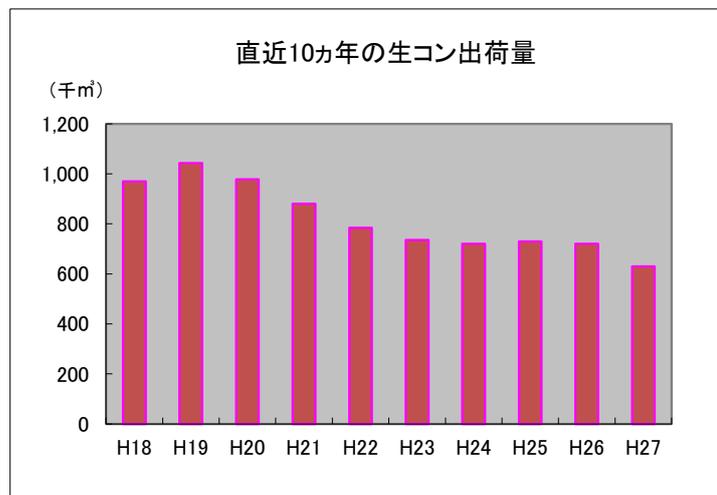
操業度については、生産枚数は平成 26 年比 76.6%の 40,582 千枚、在庫枚数は平成 26 年 12 月末在庫比 89.7%の 25,342 千枚となった。出荷枚数減少に伴う生産調整、設備生産能力に対して操業度は 75%と想定される。

雇用の面では、平成 27 年 9 月に組合員企業の事務所閉鎖、工場操業停止により 27 名の希望退職により大きく減少した。各企業において操業度に応じた人員削減を行ったため、平成 27 年末比 63 名減の 84%となり、年々減少傾向にある。

業界として、一般消費者への情報発信・交流を行った。また、若年建築士・デザイナー候補者への情報発信・交流として、県内外の学生がそれぞれ工場見学や情報交換を行った。東日本市場における話題性のある物件や北海道の伝統的建造物へ石州瓦等の採用があった。

(2) 生コンクリート製造業

生コンクリート業界では、地域別に出荷量を見ると、出雲で 15%、益田で 10%の増となったものの、対して、松江で 17%、雲南で 5%、隠岐で 2%、石東で 32%、浜田で 19%の減となり、県下全域の出荷実績は対前年比 91.9%で、8.1%の減となった。需要は公共事業が大きくウェイトを占めており、公共事業の減少は売上高に直結する。コンクリート舗装採用の要望活動など



需要拡大に向けた取り組みを行ったものの、需要の減少により売上高は減少した。

価格の面では、経費の節減に努めたものの、需要の減少、原材料及び車両費等の高騰が大きく響き、工場を維持するために出雲地区、県央地区及び浜田地区では価格改定をせざるを得なかった。

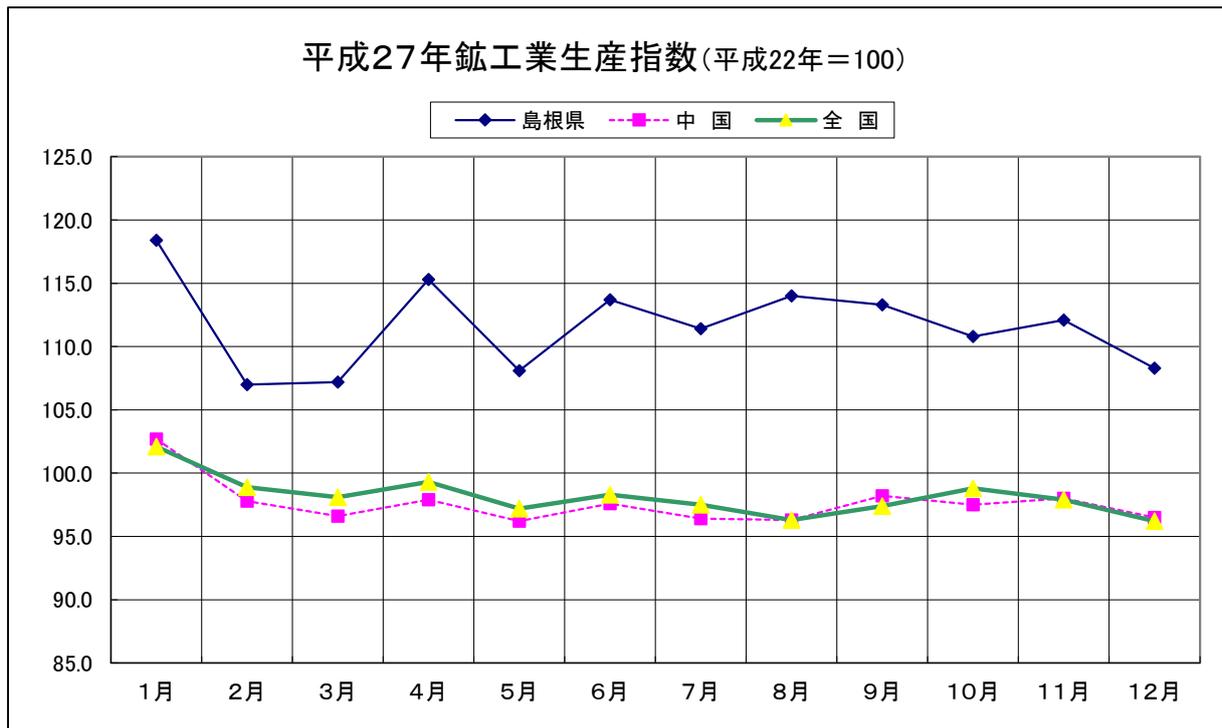
操業度については、出雲地区及び益田地区はやや上昇したが、他の地区は需要の減少に伴い操業度は低下した。

雇用の面では、生コン需要が低迷していること、また、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く微減に止まった。

事業承継の面では、少子高齢化、人口減少の進行を背景に生コン需要は減少し、平成 12 年度以降は漸減傾向となり、現在でも歯止めがかかっていない。平成 27 年は平成 12 年の約 4 割にまで落ち込んだ。一方、生コンは建設基礎資材として必要不可欠な資材であり、更なる集約化、工場維持のための価格改定等により維持していかなければならない。

こうした中、国土交通省浜田河川国道事務所では、瓦コンクリートにより橋梁桁が施工された。また、益田地区において、24 時間で交通解放が可能な早期交通開放型コンクリートによるエプロン舗装を行った。

## 7. 鉄鋼・金属製造業



(1) 鉄鋼・金属業界をみると、売上高はほぼ月間目標金額を多少上回る実績となり、大きな変動もなく平均的に推移した。アベノミクスによる公共工事等の需要増は期待ほどでなく、特に土木関連は低調であった。しかし、建築関連は商業施設をはじめとする民間の設備投資が活発であった。また、安来市にある大手鉄鋼メーカーの設備投資が好調であった他、ものづくり補助金・エコ補助金を利用した設備投資が好調であった。

価格の面では、鋼材をはじめとする鉄鋼関連商品は全般に弱含みで推移した。世界における中国経済の減速をはじめ、国内外の需要の減少や、原油、鉄鋼原材料、スクラップなどの値下がりが必要となり、製品価格も値下がりした。メーカーは生産調整などをして価格の維持を図り、流通においても在庫調整などにより対応をした。

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、全国の鉄鋼メーカー・機械工具メーカー・商社、島根県の行政、金融機関等が一堂に会して親睦、絆を深めるために交流会を実施した。

### (2) 鋳物製造業

鋳物業界をみると、売上高は一部において昨年を上回るところがあるが、全体として生産量、売上高ともマイナスとなった。収益も悪化の傾向で推移した。これは、自動車の落ち込みが主要因となっている。

価格の面では、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なか一部下降傾向が見られた。

操業の面では、1~3月は対前年比不変、4~12月は低下の状況であった。

雇用の面では、各企業とも雇用の維持に努めるなか、年間を通じ雇用人員は横ばいの傾向

である。

事業承継について、技術者、技能者の高齢化と若手の人材の育成が課題となっている。この現状に対し、組合主催による技術の勉強会や研修会を開催した。また、人材育成の研究会を開催し、各社の状況や今後の取り組みについての意見交換を行い意識の高揚に努めた。

業界としては、島根県の委託事業として組合が地域の若者を有期雇用契約にて雇い入れ、昨年導入した 3D プリンターの操作研修を受講させ、鋳物産業メーカー等への試作提案を行う事業に取り組んでいる。また、オールしまね COC+事業に産学官が連携して参加した。

## 8. 非鉄金属製造業

売上高の面では、自動車部品について 1 月から 7 月までは好調であり、過去最高の売上・収益を計上した。これは、自動車部品の好調が要因だと思われる。後半は農業機械部品（中国からの引き上げ部品が多数）の動きが出て、自動車のマイナスをカバーした。

価格の面については、安定していた。後半になると、各取引先の収益減により、いくつか価格の話が出ているが、まだ具体的な要望は出ていない。要因としては、受注量の減少がある。これらへの対策として、具体的な要望までは出ていないが、社内としては仕入価格の見直しと社内コストの低減努力が考えられる。また、取引先の拡大も必要である。

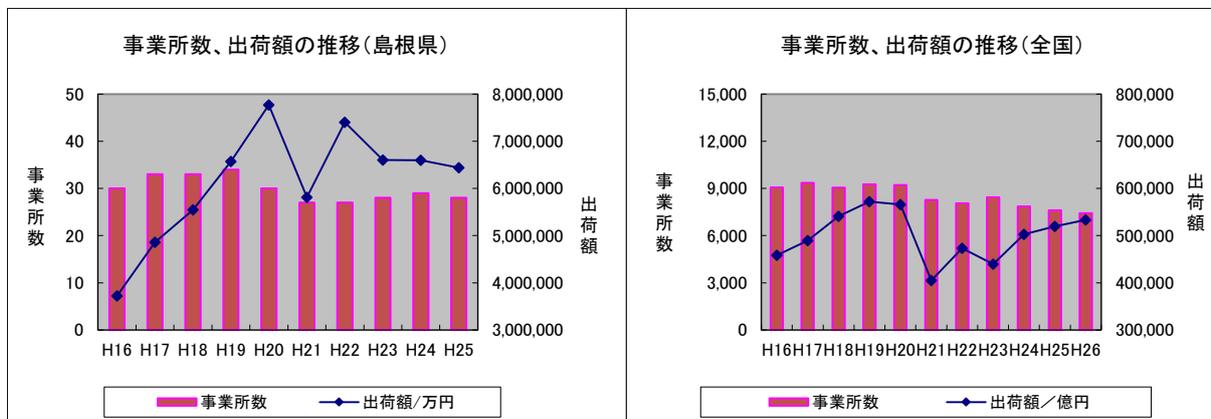
操業度については、対前年比 10%アップとなった。自動車に限らず、前半は総合的に好調であり、後半は中国からの国内回帰品が目立ったため、その対応に投資をした。

雇用については、総合的にボリュームアップしてきているため、雇用は増やしている。しかし、まだ不安定な状況のため、派遣労働者で対応をしている。

事業承継については、現在準備期間中であり、徐々に責任の幅・量を増やし、全体を把握し、判断する能力を身につけさせる予定である。

業界としては、最先端企業への工場見学等で、今後の方向性、取り組みを勉強する企業や企業統合が出始めている。

## 9. 自動車・同附属品製造業



売上高及び収益の面では、売上は前年対比 2.5%増、利益率は前年対比 31.8%増となった。

価格の面については、円安で原材料・部品等の価格上昇があるが、原油安の恩恵は大きい。今後は、価格上昇分は取引先に価格転嫁交渉が必要である。

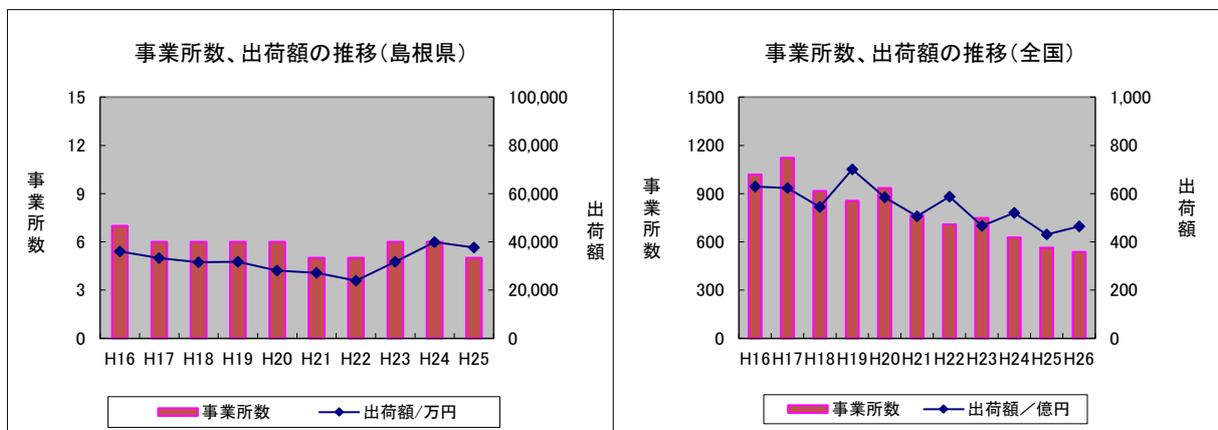
操業度の面では、売上に伴い稼働率も上がっている。

雇用については、2名増員をした。

事業承継においては、代表取締役後継者の育成はもちろん、従業員の後継者作りも実施している。

業界での取り組みとして、海外展開プロジェクトチームの発足とともに海外人材の雇用を1名実施。また、ある大手建設企業と造園関係及び仮設資材部品の共同特許を取得し、土木学会で発表をされた。その他、島根県主催のタイサブコンタイランドに出展した。

## 10. 畳製造業



畳業界において、売上高の面では、減少幅は小さくなりつつも、減少が続いている。同様に収益の面では、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、利益率は減少となっている

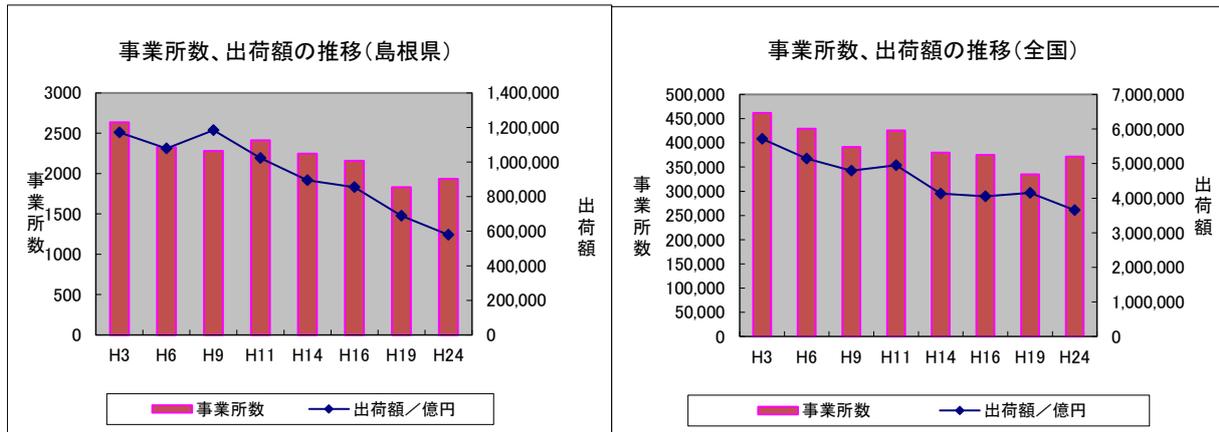
価格の面では、市場が小さくなってきていること、原材料であるイグサを生産する農家が国内外問わず減少しているため、上昇している。

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、一棟に一室あれば良い、という状況にある。また、県外の格安業者が参入していることもあり、県内の市場に多大な影響を与えている。

事業承継については、平成 27 年については 2 名ほど組合脱退があり、この 2 名については今後廃業すると思われる、今後、後継者不在が一因となる廃業は潜在的にあると思われる。

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



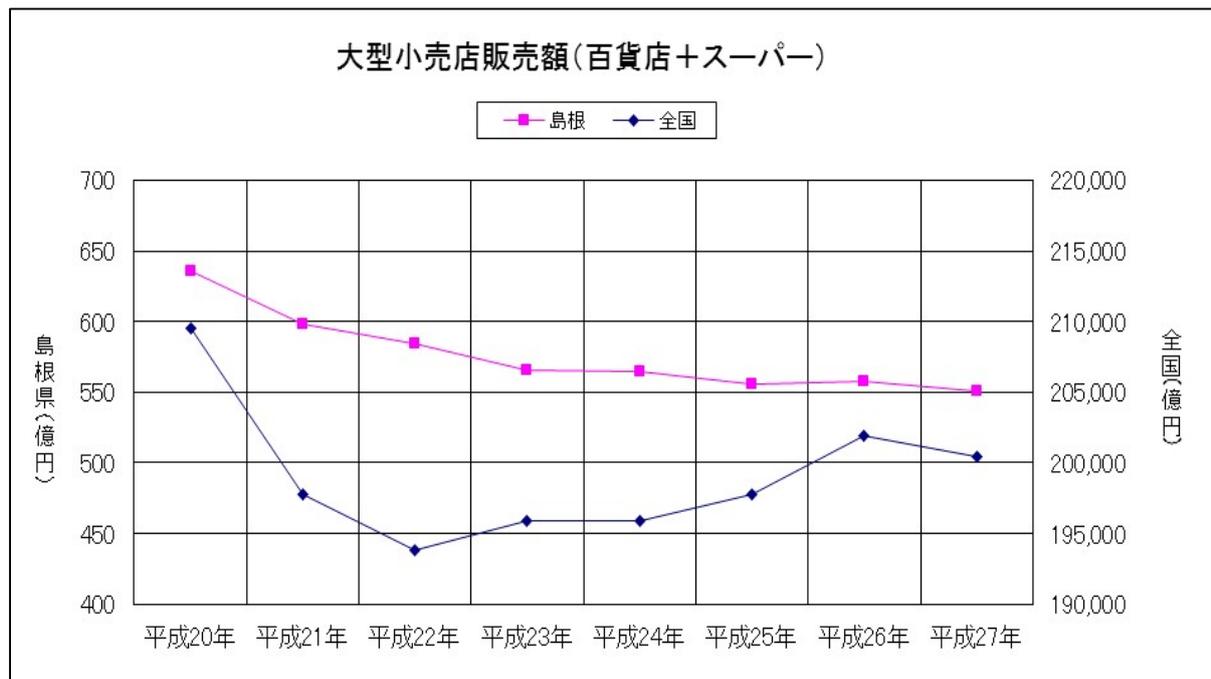
卸売業界では、売上高・収益ともに近年では平成 25 年が良かった。昨年度は消費税増税もあり、景気に水を差した格好になった。今期についてはその分少し回復しつつあるが、まだ予断を許さない状況である。

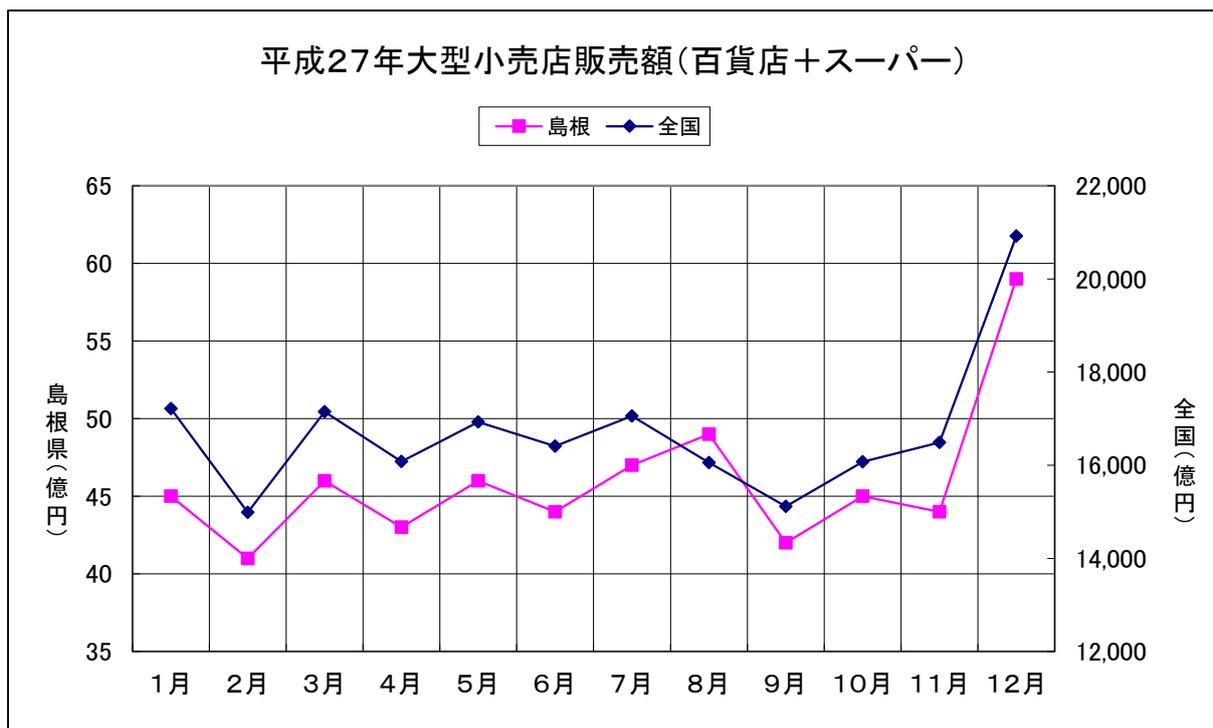
価格の面については、ほぼ前年と変わらない。デフレ脱却の様子が若干窺えるが、完全とまでは至っていない。もう少し様子見をしなければならない。

雇用については、ほぼ変わらない。

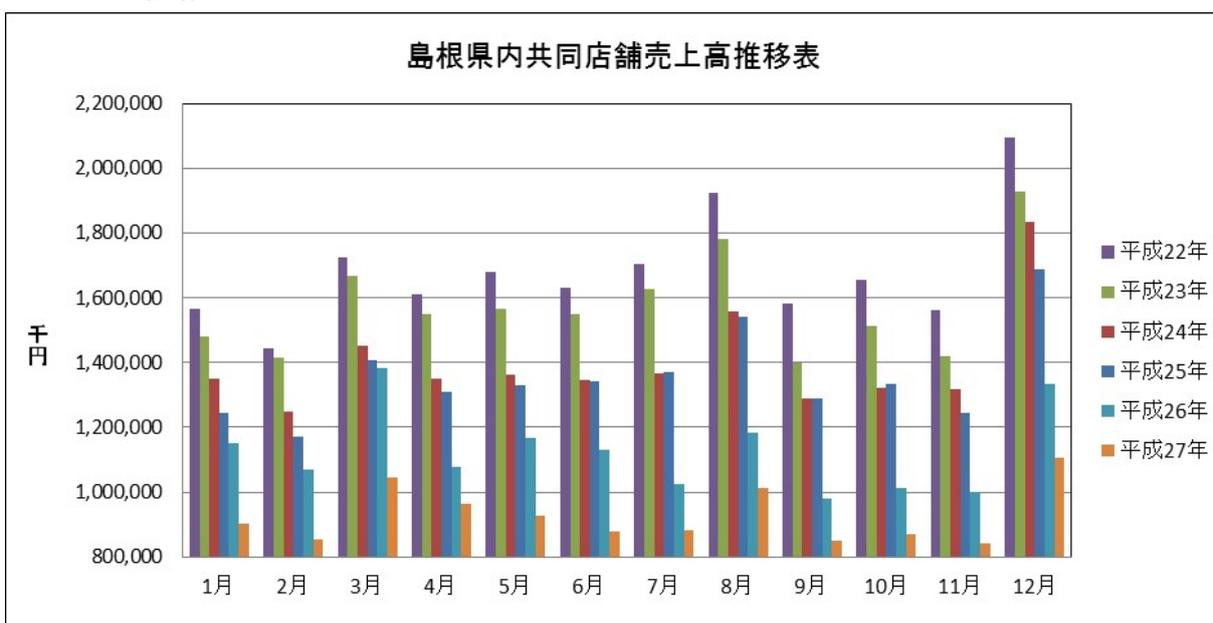
事業承継について、当組合については順調に行われている。この近年で 40 代の若手社長が相次いで誕生しており、事業承継もできている。若い経営者が出てきた事による組合への貢献度合いが気になるところであるが、当組合の場合青年部出身の社長ということもあり、その点はクリアしている。

## 12. 小売業





(1) 共同店舗



※店舗数

平成23年末17社、平成24年末16社、平成25年末15社、平成26年末12社、平成27年末10社

中山間地域の共同店舗では、売上・収益ともほぼ横ばいで推移した。食品関連は、比較的安定した売上を推移したが、季節商品(特に衣料・靴関連)は季節要因による影響が大きかった。5月のゴールデンウィークは好天に恵まれ売上前年比104.3%、9月のシルバーウィークは大型連休により客足がよく売上前年比105.3%、12月は雪がなく特に年末の客足がよく売上前年比105.1%となった。店舗全体では売上・収益とも、ほぼ横ばいで推移した。食品関連

—業種別平成 27 年の状況—

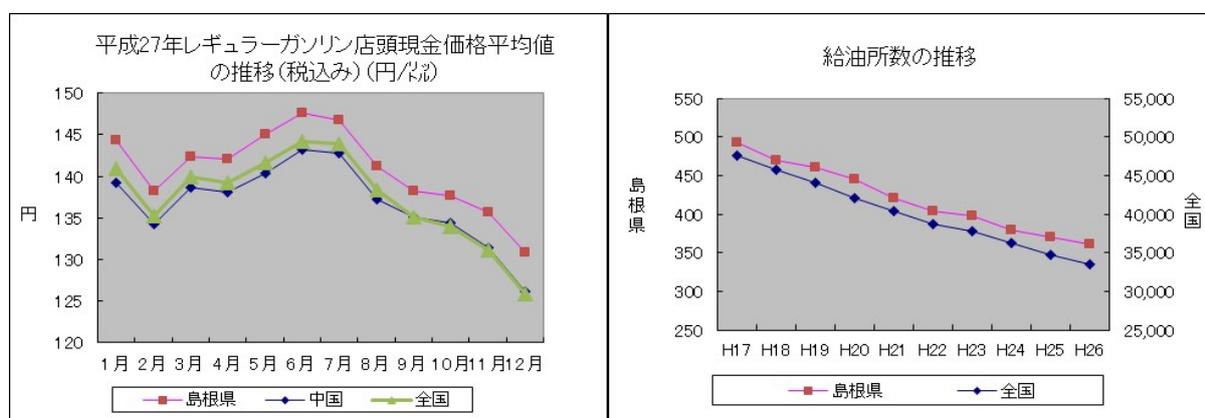
は比較的安定した売上を推移したが、季節商品（特に衣料・靴関連）は季節要因による影響が大きかった。

価格の面では、精肉全般に仕入価格の高騰が続いた。青果物については異常気象による生産地の被害等により価格の高騰・品薄があり、価格変動が大きかった。

雇用については、ほぼ適正な人員であった。事業承継については、経営者の平均年齢が 65～68 歳であり、事業承継対応に取り組む必要がある。今後、数年後を予測しながら対応策を講じる。

このような中、プレミアム商品券の販売強化に取り組んだり、「100 縁」祭りを実施したりし、集客を狙うイベントを実施した。

(2) 石油製品



人口減、若者の車離れ、省燃費車の普及などによりガソリンを中心に売上数量は対前年比約 5%減少した。加えて、一部の SS が数量確保のため安売りをを行い、これに追従せざるを得ない SS もあり、これまで比較的安定地域と言われてきた県西部においても平成 27 年後半に市場が乱れた。

価格の面では、原油価格が一時若干上がった時期もあったが、徐々に下がり、年末には 30 ドル近い価格となり、これに連動し、小売価格も 150 円台でスタートしたものが年末には 120 円台まで大きく下落した。

雇用の面では、全部廃止 7SS、一部廃止 3SS、新規 2SS であった。SS 数は対前年比 3 減少、廃止 SS は対前年比 1 減少となっている。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。

事業承継については、比較的大きい会社では順調に事業承継されるものと考えられるが、小規模な会社や個人経営の事業者では後継者の確保が徐々に難しくなっていき、廃業せざるを得ない SS が今後増えるものと考えられる。

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

売上のバロメーターである駐車場の売上は、上期は好調であったが、11 月度より対前年比が大幅に減少した。

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、売上は減少している。地代も消費税増税後は上昇している。

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

その他、プレミアム商品券を活用した誘客への取り組みを行った。

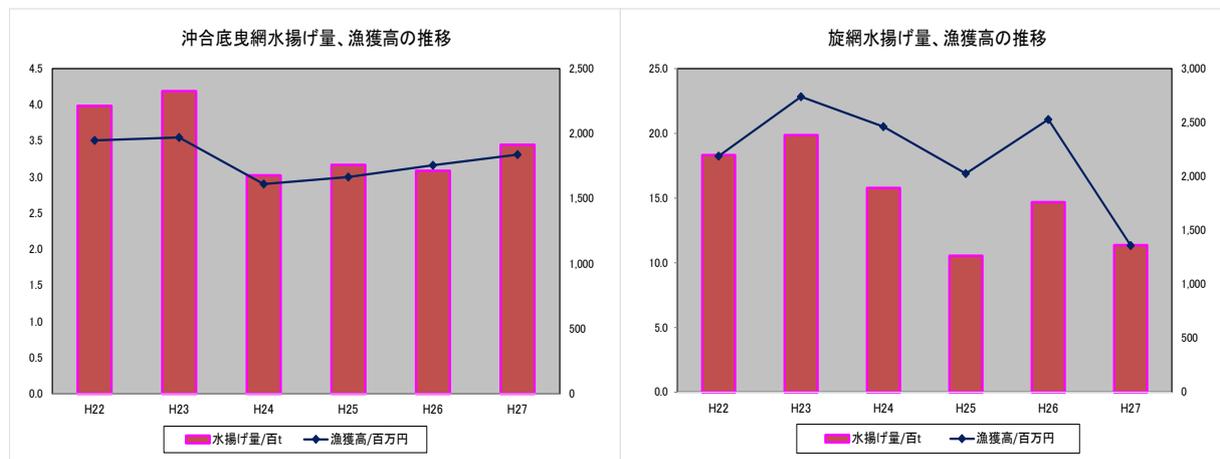
### (4) 時計・眼鏡・工学機械小売業

売上高の面においては、105%で推移し、収益は微増となった。年間を通して実施した店外催事が好調だったが、同時に開催するための費用もかかった。

価格の面では、一部の商品については高額品が売れたが、全体的には客単価は上がっていない。今後も客単価は上がりにくいと見極める必要がある。

雇用については、社員の高齢化、人口減少と地方の典型であるゆえ、若い人の雇用を継続させていく。今後も引き続き、新卒と中途採用を積極的に行う。

### (5) 鮮魚小売業



浜田市の水産業の中心である生産者の底引き網漁は、5 統全船リシップし、水揚げは堅調に推移しているが、まき網漁 2 統は、量は前年より増えたものの「どんちっちアジ」を含むアジの漁獲量が減少したため、金額は前年の 3 割減少した。買受人関係では、築地などへ鮮魚を送る鮮魚部会関係者の経営が厳しいものとなった。水産加工については、どんちっち 3 魚（アジ、ノドグロ、カレイ）の干物セットに支障が出たが、ノドグロについては、浜田市のふるさと納税のプレゼント商品としての注文が平均 2 位であり、12 月末時点での寄付額が 19 億円であることから、水産加工品の売上にかなり貢献している。小売は、地元密着型が中

心だが、中には京阪神などの料理屋・居酒屋などへ直販している店舗もあり、これらの店舗は売上を伸ばしている。

売上高について、平成 27 年の水揚げ量は、前年比 13% (2425t) 減の 16869t で、金額は 15.9% (9 億 80 万円) 減の 47 億 8198 万円だった。内訳としては、底曳きが量は 11.7% (361t) 増えたが、額は 4.7% しか伸びず 18 億 3959 万円となった。まき網漁は、全体で量は 22.6% 減で 1 万 1360t、額は 46.2% (11 億 6837 万円) 減の 13 億 6064 万円となった。大きく減少した原因は夏場が旬で競り値が跳ね上がる「どんちっちアジ」の漁獲が減少したため、地元外の大中型まき網の入港が減ったことが大きく影響した。地元のまき網は、量は 18.8% 伸びたものの、額は 30.9% (2 億 6652 万円) 減の 5 億 9653 万円だった。また、魚種別で見たとき、どんちっちアジを含むアジの漁獲は、平成 26 年の量が 6894t、額は 13 億 8007 万円に対し、平成 27 年は量が 4070t、額は 4 億 8574 万円と前年の 3 分の 1 まで落ち込んだ。ちなみに「どんちっちアジ」に限定して比較すると平成 26 年は 1 億 4242 万円、平成 27 年は 3173 万円となった。サバは前年比約 300t 増えているが、鮮魚として出荷出来る大きさが少なく、kg 単価は下がっている。今後、主要魚種がアジからサバやイワシに交代していくのではないと思われる。その他の漁業種別では、イカ釣り、定置網、一本釣、採貝藻などは量・金額とも微増だった。

まき網は自然を相手にしており、獲れる獲れないは出てみないと分からない。地元外の船団を誘致するには、陸上施設（冷蔵庫）などの整備が必要。また、底曳き網は燃油安が続いていることから、堅調に推移している。船団の申し合わせにより、魚価の高いノドグロについては小さいもの（メッキン）が漁獲された場所は資源保護のためしばらくは引かない事を決めた。

価格の面では、まき網漁で獲れるイワシ、アジ、サバなどの小型回遊魚の平均単価は、前年割れをしたが、ブリなどの大型魚や底物のノドグロ、ヒラメ、カレイなどは若干上回った。

どんちっちアジが少なかったことや、アジ、サバなどのサイズが小さく鮮魚出荷に向かず、養殖魚の餌用向きが多かったことが原因。しかし、量が上がればそれなりに金額も付いてくるため、冷蔵庫など凍結保管施設の整備が必要。底曳きは戻り 1 日前の漁獲物を冷海水につけ 5℃ に保つ「高鮮度魚」として高値で売る努力を始めており、料理屋などへの売り込みに励んでいる。

操業度の面では、まき網は、春先から段々と脂がのってくるマアジの漁獲が少なかったことから、地元外の大中型まき網船団の入港が激減したが、地元船団は 11 月頃から豆サバの漁獲が増えてきている。底曳きは、大きな事故もなく、また、時化による帰港も数回程度で済んだ。まき網に関しては、浜田沖にマアジやイカの漁場が形成されなければ水揚げは増えないが、昨年暮れ頃から豆サバの漁獲が増えており、競り値は安くとも量を獲ればそれなりに経営は安定すると思われる。

雇用の面では、生産者や水産加工業、小売関係においては、就業者の確保に苦労しており、鮮魚送り業は水揚げが安定していない事から正社員の採用が課題となっている。水産高校の卒業生は、近年地元の水産関係に数名が就職しており、これを増やす努力をしなければならない。また、現実には、外国人実習生に頼らざるをえず、底曳き船にはインドネシアからの

実習生 28 人が雇用されており、水産加工には、中国、インドネシア、ベトナム、カンボジアから約 150 人が雇用されている。

事業承継については、生産者の底曳きに関しては、経営者が若く、船もリニューアルしたことから、課題は船員の確保となっている。まき網 1 統については継承しているが、他の 1 統は後継者が育っておらず先が見えない状況である。

#### (6) 各種商品小売業

お土産品等の小売について、売上高の面では、前年に引き続き軒並みダウンした。

価格の面については、円安の影響もあり原材料等は価格が上昇しているが、売れる価格帯の維持のため据え置いている。

収益の面について、利幅は一定の為、ダウンした売上分だけ減収となっている。

このような状況の中、出雲大社の遷宮から年数も経ち影響も薄れたが、松江城国宝化による新たなトピックスもできた。「縁結び」のくくりで商品は残っているが、今後は松江城にまつわる商品等が増えていくと思われる。

ボランティアチェーンについて、売上高・収益の面では、値上げにより売上高は増加で推移しているが、販売点数が伸び悩み傾向にある。“ただ安く売る”からの脱却のため、販売方法（売り場づくり）の研修会を実施したり、付加価値商品の掘り起こしを行ったりしている。

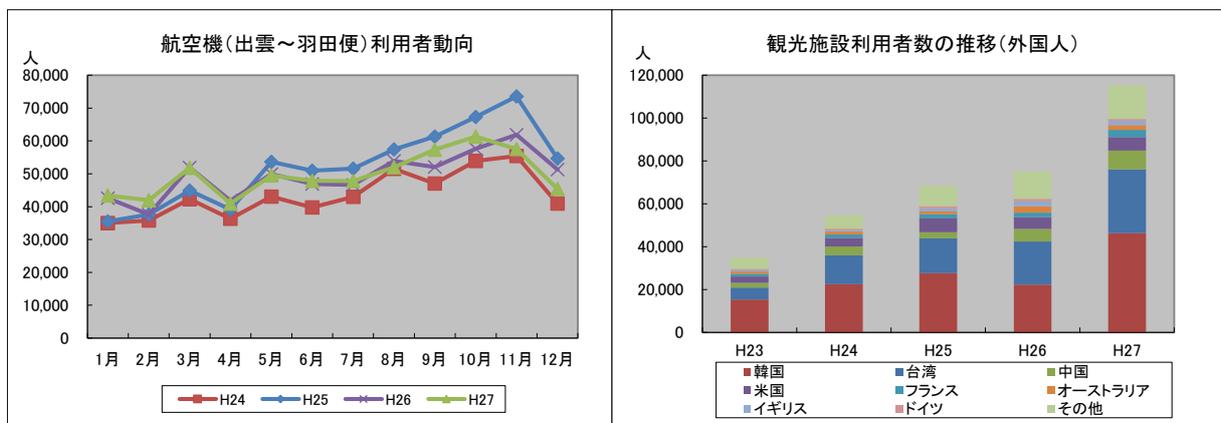
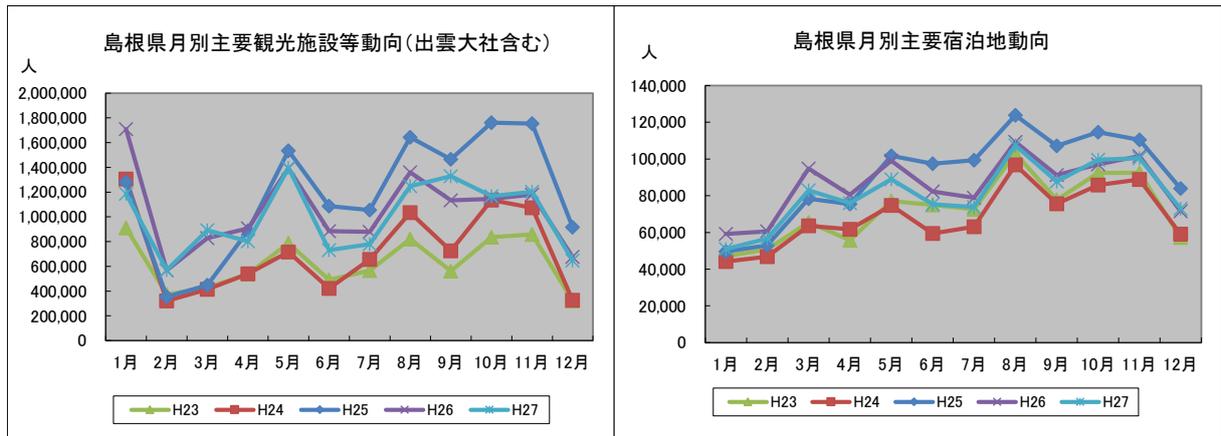
価格の面については、円安による原材料費高騰を受け、1 年を通して上昇している。お客様が値上げに対して理解し、慣れてきた感がある。

雇用については、求人難が続いている。セミセルフレジやオートパッカー等の導入を検討している。自動化で生産性を上げ、人手不足に対応していく必要がある。

事業承継については、オーナーの高齢化、後継者不足は深刻である。近隣組合員へ店舗（事業）譲渡するためのスキームを検討中である。

行政と連携、地域の公民館機能を活用し、地域住民の運営による小規模店舗（マイクロスーパー）の運営支援に取り組んだ。

13. サービス業



(1) 宿泊業

旅館業界では、1～6月は国内旅行が減少していること、平成の大遷宮の恩恵も少なくなり、前年同月に比べ80%台の集客率となったが、7月に松江城が国宝になることが決定し、観光客数も伸びてきた。東部は恩恵もあるが、西部は火力発電の点検の為宿泊施設が押さえられ、予約が取れない状況となっていた。10月、11月の観光シーズンは誰もが連休に宿泊を希望するため、問い合わせは多く、前年同月比100%を少し越える集客率ではあったが、平成25年には及ばなかった。12月も天候が荒れず温暖だったため、観光客の数は多かった。

1月、2月は天候により交通機関のキャンセルが出ると、宿泊客に影響が出る。このような期間に短期の日本人ではなく、長期のインバウンドで冬の島根県を楽しんでもらえるようなPRをしていけたらよいのではないかと考える。秋の行楽シーズンも一局集中で同じ日に宿泊を希望される方が多く、宿泊先がない状況だった。平日でも来ていただけるような努力も必要である。

価格の面では、繁忙期、閑散期と価格帯を分けている施設が多い。主体は低価格志向が根強いが、良質で高額でも集客が伸びている施設は多くある。ターゲットを絞ったサービス、価格帯で良質なものを提供しているところは集客が伸びているように感じる。

雇用については、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。パートやアルバイトで対応をしている。このような状況に対し、雇用確保としてインターンシップの活用をする施設もあるが、長期間従事し、経営に参画することが出来る人材が就職するような

流れができる助成金等を受けられるようにしてもらいたい。また、インバウンド対策として、外国人労働者に対する規制緩和、助成金等の対応をして欲しい。

事業承継については、数年前より後継者不足を危惧している。

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の実施、県外観光客の誘致策として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、また、島根県観光連盟が実施する MICE 誘致事業へ協力をしている。その他、島根県と若手旅館経営者との地方創生に係る意見交換会を行った。

ホテル業界では、売上高をみると、前年対比で見るとマイナスに転じているが、遷宮前と比較した場合は 10%増となっている。松江城国宝化により話題性の持続ができ、下げ止まっている。

価格の面については、全国的には平均単価が大きく上昇しているが、松江に関しては上がらない状態が続いている。レベニューマネジメントの強化が必要である。

雇用の面では、新卒・中途採用の応募が足りていない。市外・県外まで募集エリアを拡大している。

今年は、松江しんじ湖温泉旅館協議会にて、宍道湖をランナーの聖地にすべく『松江しんじ湖温泉グルメリレーマラソン』を開催した。てんてん手鞠から宍道湖ボールまでをリレー形式で 5 往復し、タイムを競う大会である。終了後は地域の食材を使った料理にて懇親会をした。初回で 1300 名を超える参加者で、市内からの参加者が 300 名、それ以外は市外・県外からの参加者だった。平成 28 年 4 月 24 日には第 2 回が開催される。

## (2) 情報サービス業

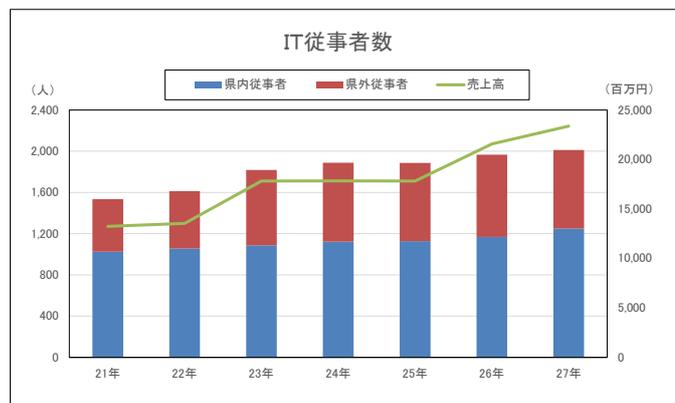
幅広い業種で IT 投資が活発であり、特に自治体はマイナンバー導入もあり、例年の 2 倍程度の IT 投資となっている。売上高については、前年比 107%程度になる見込みであるが、SE・プログラマーの要因不足が深刻である。そのため、商談はあるが、取りにいかないケースも発生している。

価格の面では、顧客への提示価格は景気の動向とは関係なく、通常の価格で行っているが、これは一企業としての姿勢である。

操業度については、残業時間に相当する部分は非常に高くなっている。採用増とアウトソーシングであるが、技術やノウハウが関係するため、短期の案件には向かない。

雇用の面については、ある企業では、新卒 8 名と中途 3 名、退職 5 名となっている。年度末の社員数は 200 名の予定である。4 月入社の新卒は、例年の 1.5 倍、12 名の予定である。

業界としては、島根県が情報産業向けに研究開発センターを新設し、その活用を推進している。ただし、仕事の多さにより、新たに研究開発に回す人員がいない状況である。また、



島根県情報産業協会への新規加入企業が増加している。平成 27 年に関しては 6 社増加し、会員数は 71 社となった。

### (3) ビルメンテナンス業

ビルメンテナンス業界では、県有庁舎施設管理業務について、松江地区ほか 5 地区を平成 25 年 4 月から 3 ヶ年受託し、県庁地区ほか 1 地区を平成 26 年 4 月から受託している。平成 26 年 10 月からは島根県職員宿舎総合管理業務を島根県ビルメンテナンス協同組合と島根県住宅供給公社との共同企業体で県から受託している。単年度契約である県有庁舎清掃業務についても、平成 27 年度は県内 12 地区のうち 11 地区を県から受託している。これらの県からの受託のほか、国、市町村及び民間の発注する清掃業務を主とする複数業務を受託している。

売上高については、平成 24 年度 171,715 千円、平成 25 年度 204,611 千円、平成 26 年度 415,822 千円、平成 27 年度 620,418 千円と順調に増加している。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かつ的確なサービスの提供等が可能となっている。こうした組合の長所等が、契約締結に結実したものと思われる。

価格の面では、ビルメンテナンス業は典型的な労働集約産業であり、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 25 年度以降、県が発注する業務において、発注者による最低制限価格の設定や発注単価の見直し等が行われ、行き過ぎた価格競争の是正や品質確保への取り組みが強化されてきている。全体的には依然として厳しい情勢にあるものの、適正価格での発注などの措置により、前年度を上回る金額で契約締結に至った例が増加しており、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。

雇用の面では、ビルメンテナンス業は典型的な労働集約産業であり、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、島根県ビルメンテナンス協同組合は平成 27 年度も引き続き県有庁舎施設監理業務等のまとまった長期継続契約を受託しており、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。当協同組合を構成する企業は、13 社（平成 24 年 10 月）から 18 社（平成 27 年 10 月）となり。従業員数も 2,086 人から 3,775 人に増えている。

ビルメンテナンス業において、最も重要な事は顧客の信頼関係であり、顧客への確実かつ良質なサービスの提供である。そのため、業界として、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もしくはは支援する方法で開催し人材育成を図った。また、組合では、官公需検査委員会を組織し、県からの受注業務を中心に、自主検査・自主点検を行い、作業品質の向上に努めている。

その他、「松江水燈路」に連携し、島根県庁が平成 25 年から実施している「県庁庭園水燈

路（結いとうろ）」に、島根県ビルメンテナンス協同組合として昨年度に続き参加し、県庁東庁舎駐車場において「おしるこ、団子」の提供を主とする屋台を出店したところ、昨年を大幅に上回る来場者があった。また、「おしるこ」等の提供のほかポリッシャーの体験コーナーを設けるとともにキャラクターグッズ「ピカタン」やホイッスルを記念品として配布し、連日好評を博した。今回の宣伝効果は多大であった。

#### （4）道の駅

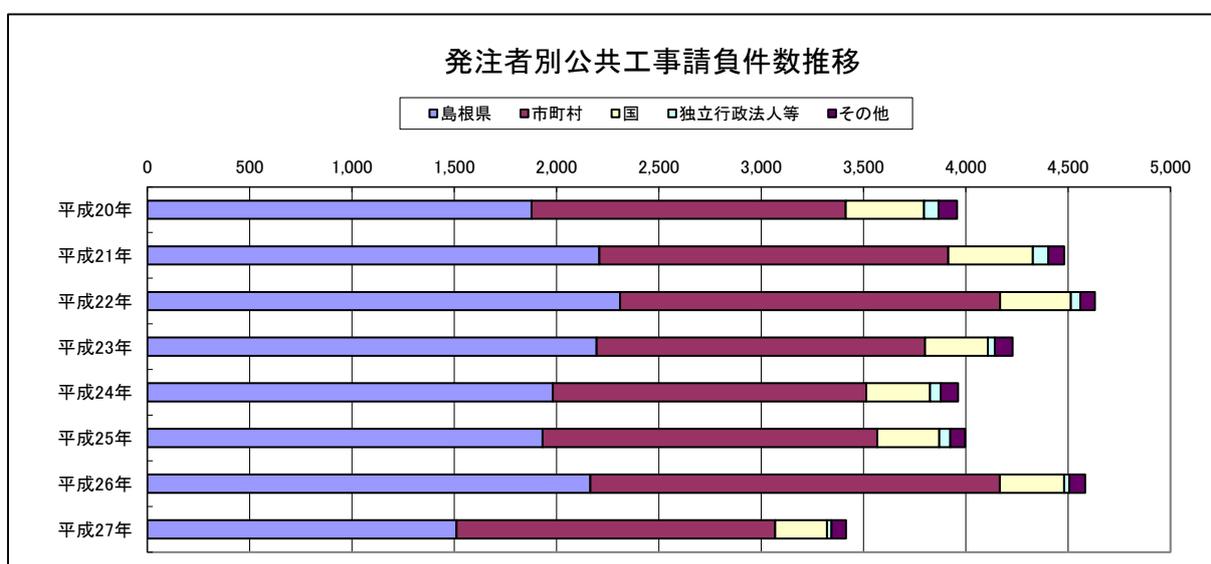
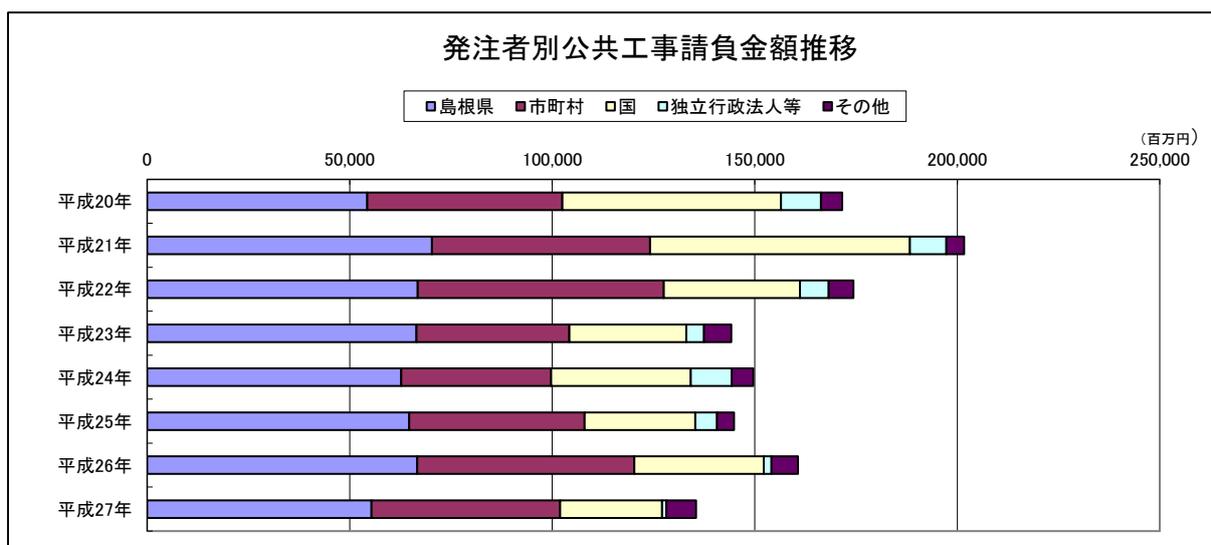
売上高をみると、出雲大社の大遷宮から 2 年が経過し、4～5 月の観光客の減少を懸念したが、夏季（7、8 月）の好天により夏季商戦が好調だったため、対前年比 105%、利益ベースで対前年比 128.9%で推移した。特記するイベントとしては、9 月にいちじく収穫祭を行ったが、いちじく生果が不良であったため不振に終わった。宿泊関係はシルバーウィークが好調であり、対前年比 110%をキープできた。年間の重点イベントとして、ゴールデンウィークカーニバル・いちじく収穫祭等があるが、前者は前年通りであったが、後者は減少した。やまなみ街道の開通効果により県外車、特に岡山、倉敷方面の増加が目立ち、道の駅の県外車比率は 40%近い入り込みであった。先行した販促活動については、「尾道松江線沿線ネットワーク会議」を活用し山陽方面 28 箇所に PR・デジタルサイネージの活用を行った。様々な販促を行ったが、まだ紙媒体の需要の方が多いようである。

価格の面では、微増の値上がりで、相対的に全ての商品が 3～8%ほど値上がり傾向にある。（為替動向も影響している）商談時に原価交渉を行っているが、仲卸が多いため良い結果はあまり得られていない。

雇用の面では、正社員・パートの募集を行ってもほとんど集まらない。特に出雲部は大型店の出店により、より困難をきたしている。また、パートは 880 円が標準となっており、賃金の上昇を危惧している。より良い条件を求め転職が増加しており、サービス業（土・日）営業を敬遠する傾向にある。このような状況に対し、従業員全員でハローワーク・紹介活動を行っている。将来を見越した新卒確保のために、学校訪問の機会を増やし勧誘と情報入手できるようにしている。

業界としては、尾道・松江線沿線ネットワークを更に強化し、40 箇所の PR 広報活動を行った。広島市内でテレビ局とのタイアップにて販促イベントを開催した。また、国土交通省・中国建設弘済会のバックアップにより、島根・広島の観光関係の共有部隊づくりを行い三次市にてフォーラムを開催した。

## 14. 建設業



### (1) 総合工事業

売上高の面では、平成 27 年度国の公共事業予算は、当初予算ベースで対前年度比横ばいの 5.1 兆円となった。島根県の当初予算ベースでの公共事業予算は、対前年度比横ばいの 870 億円となった。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 1,109 億円と前年度比で 11.5%減となった。その内訳は、国が 211 億円(96.7%)、西日本高速道路、大学を含む独立行政法人関係が 9 億円(58.1%)、島根県が 438 億円(88.1%)、市町村が 389 億円(81.9%)、その他の公共団体が 62 億円(131.5%)となっている。平成 26 年度の完成工事高営業利益率は 1.89%と前年に比べ 0.75 ポイント増加した。完成工事高経常利益率は、2.79%と前年に比べ 1.05 ポイント増加した。

第 1 四半期(4~6 月)の公共事業の契約高が前年度比約 25%減であったため、7 月末に島根県に対し、公共事業の継続的・安定的な予算の確保と年間を通じた発注の平準化の要望を行った。ちなみに、上半期(4~9 月)は前年度比約 20%減であった。11 月県議会において、約 29 億円の債務負担が承認され、平成 28 年度事業の前倒し発注の対応が可能になった。

価格の面では、平成 27 年度も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が、減少傾向にある。

雇用の面については、平成 27 年度も会員企業の現状調査を実施したが、それによると技術者が若干不足気味になっている。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不足となっている。鉄筋工については、人材不足を解消するため、来年度からの教育訓練の実施に向け、現在調査・検討を行っている。

事業承継については、協会の将来ビジョン「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、県内 11 地区協会と連携を図っている。地域のために努力する優良な企業が今後とも存続してもらえよう、建設業の役割などをわかりやすく県民に PR していきたい。

業界では、「建設産業イメージアップキャンペーン」として、住民の安全・安心を守り、縁の下の力持ちとして地域に貢献する建設業の姿を広く一般に知ってもらうため、地元山陰中央新報社と協力し、毎月 1 回のペースで建設業のイメージアップを図るよう、身近で分かりやすい特集記事を掲載した。

## (2) 電気工事業

電気工事業界では、売上高及び収益の面については、各社とも完成工事高は増えており、利益も同様と思われる。要因としては、官庁からの大型工事が完成したこと、民間での発注が盛んであったことが挙げられる。

価格の面については、民間では相変わらず安値が続いている。施主の建設予算が少ないにも拘わらず、設計では高品質なものを求められている。

雇用の面については、ここ数年、閑散期と呼ばれる 4 月から 6 月にかけても仕事量は落ちていない。秋口からは例年通り繁忙期を迎えやりに苦慮する状態となる。監理に当たる技術者の養成には時間がかかるが、高齢化が進み若年者の育成が追いつかない。加えて建設業界に入ってくる絶対量が少ない。地場の零細企業では、人余りを懸念して大手製造業のような大量入社は難しい。

このような状況の中、業界としては、例年、組合員各社の新入社員を対象に集合教育を実施している。

## 15. 運輸業

道路貨物運送業界において、売上高の面では、消費増税の影響が和らぎ、原油下落や政府による経済対策及び金融緩和策等の継続を背景に企業収益や雇用情勢の改善がみられ、景況感も改善傾向で推移するも、実態経済への波及は未だ限定的となっている。また、中国等振興国の景気減速に伴う輸出の減少懸念や当地における公共工事の削減、円安による物価上昇懸念から個人消費を取り巻く環境及び消費動向への不安要因等もあり、先行き不透明な状況が継続している。こうした経済情勢を受け、当地の物流の現場では貨物需要の落ち込みに伴い、年を通じて荷動き及び稼働率ともに低調に推移し、売上也減少傾向となった。中国運輸

局統計では中国地方の一般貨物トラックの貨物輸送量は、平成 27 年 1～9 月の平均で前年対比 3.43%減となった。また、新年度に入り県西部の高速道路建設に伴う公共事業関連の発注が大幅に遅れ、資材関連貨物の輸送やダンプ関係の仕事が 11 月頃からやっと稼働が始まるなど、約半年に亘る稼働率低下により売上は大幅減少となった。

また、その一方では、高速道路の建設が完工していくにつれ、残り少ない公共事業を巡る事業者間の競争が激しくなっている。こうした状況を受け、組合の行う燃料共同購入実績（軽油数量）では、対前年 90.5%、全国の求荷求車情報ネットワーク（WebKIT）運用実績として成約收受運賃（荷物提供）で対前年比 87.9%、成約支払い運賃（車両提供）で 87.1%と減少傾向を示した。

収益の面では、米国シェールオイル増産や OPEC 等産油国の供給過剰への懸念、原油価格が大幅に下落し、これに伴い軽油等燃料価格も大きく値を下げ収益状況は改善傾向に向かっているとの見方もある。しかし、一方では、大半の事業者にとっては輸送需要低迷により売上そのものが減少傾向にあるため、燃料価格値下がりの恩恵を受けきれていないのが実態となっている。加えてトラック運送業界の多層構造の中で、中規模事業者・小規模事業者は下請け・孫請けの位置付けにあることから運賃単価が大規模事業者のように改善されていない傾向にあり、軽油価格が下がったにも拘わらず、労務時間や安全規則等の法令遵守に係る諸経費負担増、ドライバー不足に伴う採用費・給与面改善費や備車費等のコスト上昇、恒常的な車両不足や人手不足による繁忙期や突発的な受注の機会損失、地域格差から生じる復路荷物不足の常態化による非効率的な運行、安全・環境対策に係るコスト増、種々の自動車関係諸税や高速道路料金等々、取り巻く経営環境は厳しい状況が続いている。

こうした中であって燃料費が輸送コストに占める比率が最も高い長距離輸送を主業に行うトラック運送事業者にとっては、燃料価格の値下がりには少なからず利益率の改善に繋がっており、一息吐けた感があるようだが、一方で輸送需要の落ち込みによって、燃料代が高くても荷物があつた時の方が良かったという声もある。いずれにしても業界の健全発展に向け、適正運賃が收受できれば大半の課題は解決するのだが、人材確保のためにもドライバーの処遇改善が必須となっている。

価格面では、運賃・料金（売上）は、ドライバー不足による需給関係もあり、燃料価格が下がったことで一部荷主企業からは運賃引き下げ要請もあるものの、現状では比較的安定している。また、ここ最近、前回消費税増税時には、車両不足及び深刻な人手不足と増税前の駆け込み需要が重なり、自社の荷物が運べなくなるという危機に直面した経験をもとに平成 29 年 4 月実施の再増税に向け車両を確保しておくための対応とも考えられるような傾向がみられる。また、燃料価格は、最安値となった平成 27 年 12 月と平成 27 年 1 月との価格差は 6.2 円安、本年最高値であった 6 月との価格差は 14.4 円安、リーマン後ここ最近の最高値であった平成 26 年 7 月比では 42.3 円下落した。ただ、値下がりした数字だけを見れば運送事業車も小休止の感はあるが、長期に亘る燃料価格の高騰・高止まりによる影響は、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のが実態である。

操業度の面では、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、売上の面でも示した通りだが、政府による金融政策・経済対策等の恩恵が当地経済にまで波及し

ていないことや中央と山陰との地域的・経済的格差は依然変わらない中で、帰り荷不足は常態化するなど輸送効率の悪い運行が続いた。平成 20 年にあった大幅な燃料価格の高騰やドライバーの労務時間を規制した「改善基準告知」遵守の負担等を受け、以降、車両の減車及び長距離輸送からの撤退または中近距離輸送への転換が進み、ここにきてまた更に長距離輸送を行う組合員の中から現状では採算が合わないとし、関東便等からの撤退を段階的に進めているところも見受けられるなど、物流の先行きを不安視するような現象が表れている。ダンプ関連の仕事も現在は県西部の高速道路建設や平成 25 年の災害復旧工事等の公共事業によって稼働維持している状態だが、工事完工後の公共工事関連の需要が懸念され、とりわけ公共事業への依存度が高いダンプ保有事業者は先行きの経営に不安を抱いている。

雇用の面では、労働集約型産業であるトラック運送事業では、大型ドライバーの高齢化、若年ドライバーの不足が深刻化している。要因としては、トラック運送事業者の 99.9%が中小企業であり、労働環境において全産業と比較して労働時間は 2 割以上（大型車 468 時間、中小型車 416 時間）も長く、その一方で年間所得は大型車 1 割以上（58 万円）、中小型車 3 割近く（105 万円）も低く、加えて不規則な就業形態、手待ち時間の負担、運送業務のみならず倉庫搬入や荷さばき業務等の力仕事などの常態化によって拘束時間が長いこと、適正な運賃収受がなされていないことも挙げられる。高卒新卒者の採用にとって障害となっていた中型免許問題は、道路交通法改正により「準中型免許」が創設されることで解決され、平成 29 年度早期の施行を期待しているところである。こうした深刻な労働力不足の状況を踏まえて、平成 27 年 5 月、政府（国土交通省と厚生労働省）は、現状認識の共有や相互の連携に向けた取組みについて検討を行い、トラックドライバーの人材確保・育成に向けて両省が連携して施策を実施していくこととした。

事業承継については、全組合員の中で 3 割程度しか後継者がいない状況となっている。50～60 代の社長は後継者を育てつつ、会社を継承していかなければいけない時期ではあるが、仕事が減る、儲けがないという状況の中では、後継者候補である子息等は自社以外の仕事に就いている場合が多く、事業継承してくれる後継者が育っていないのが現状となっている。トラック運送業界では、今後、厳しい経営環境の中で、儲からない、後継者がいないという理由での廃業・会社清算が増えていくものと推測され、将来的に日本の物流において、物を運ぶ会社がなくなるという事態にも繋がりがかねない。現経営者が早い時期から準備しておく重要な仕事であるという認識をもって、関係する諸団体が開催するセミナーや研修会に積極的に参加するなど早めの対応を図っていかねばならない。

## Ⅱ 業種別平成 28 年の景況予測

### 1. 食料品製造業

- (1) 菓子業界は、厳しい状況は変わらないと思われる。
- (2) 醤油業界では、醤油の消費量の減少が続くと思われる。新商品の開発及び輸出商品の検討が更に必要となる。新型ボトル（鮮度を保つ容器）の使用が主流になっていく。
- (3) 水産練製品業界は、高値安定の主原料であるが、燃料費等は若干下がってきている。為替等予測出来ないこともあり、景況は現状のままで推移すると思われる。
- (4) 酒類製造業界では、酒類市場は高価格商品と低価格商品の二極化が進行すると予測される。清酒は純米酒、吟醸酒が引き続き好調に推移すると思われる。  
人口減少、高齢化の進展により晩酌や居酒屋等で飲まれる普通酒の減少は継続するだろう。しかし、日本酒の底打感が高まっており、前年並かプラスも期待される。

### 2. 繊維・同製品製造業

繊維・同製品業界では、平成 27 年度と比較すると、仕事の投入に関しては増加し、収益の面でも改善されると思われる。

雇用の面では、中国人の技能実習生から東南アジアの実習生に変わり、実習生の指導方法、機械化の導入など効率の良い企業運営が出来るかどうかにより企業間での収益等格差が生じることが考えられる。

平成 28 年度は企業にとっての分岐点の年になるのではないかとと思われる。

### 3. 木材・木製品製造業

- (1) 合板業界では、合板の景況に直結する住宅着工数は第一次消費税駆け込み需要（平成 25 年、98 万戸）からの落ち込みで平成 26 年は 89 万戸、平成 27 年は 84～86 万戸と予想されていたが、結果は 91 万戸にはなると思われる。こうした流れから平成 28 年を予測すると、第二次消費税増税（平成 29 年 4 月）も目前のため、住宅着工は堅実に進み 95 万戸と予想されている。他の国際的、経済的要因が大きく作用しなければ、合板市況はそれなりの景況を保つものと思われる。

ただ、輸入合板、PB、MDF など競合品の動向、及びバイオマス発電の本格化による国産材供給動向（量の確保、価格の高騰）を注視する必要がある。

- (2) 木材業界は、消費税率アップ前の駆け込み需要が見込まれるため、製材品の需要も期待出来る。また、平成 27 年途中から県内の 2 箇所でバイオマス発電が開始され、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消費される。平成 28 年は年間を通しての木材消費となるため木材需要量は増大する。製材品の原木とは競合しないと言われるが、価格への影響が少なからずあると思われる。

県の木造住宅建築支援策が平成 28 年度から子育て世代を対象に充実され、引き続き県産木材の使用が条件となるため、安定的な木材需要が見込まれる。

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材品の供給に努める必要がある。

- (3) 家具業界は、前年並かマイナスになると思われる。小売については、季節商品の売上は減少するが、後半は平成 29 年 4 月の消費税増税前の駆け込み需要があるだろうと予測する。卸売りに関しては、木材利用ポイント制度終了により、売上の減少が確実である。

#### 4. 紙・紙加工品製造業

平成 28 年も景況は変わらないと思われる。

#### 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は、「好転する」0%（前年 0%）、「変わらない」44%（前回 34.5%）、「悪化する」56%（前年 65.5%）となり、一方、組合員事業所の業況については、「好転する」が 8%（前回 0%）で、「変わらない」が 60%（46.7%）、「悪化する」が 32%（53.3%）で、業界の景況と自社の業況予測ともに悪化する割合が減少している。

#### 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 28 年の新設住宅着工戸数予想（平均値）は、平成 29 年 4 月の消費税増税に向け、平成 27 年度（予測 930 千戸）比 102.6%（955 千戸）という情報があるが、低価格住宅指向、敷地面積（＝屋根面積）の狭小化、健康・省エネ住宅に向けた設備・内装部門のコスト増（＝屋根材を含めた外装部門のコスト削減）等々による屋根材選択の多様化が予想される中、粘土瓦市場は非常に厳しいものになると思われる。
- (2) 生コンクリートについては、官需、民需とも前年を下回るものと予測しており、業界を取り巻く環境は一段と厳しくなるものと思われる。

#### 7. 鉄鋼・金属製造業

- (1) 鉄鋼業界（県全体）では、平成 27 年より中国経済の減速が深刻な上、中国鉄鋼メーカーの過剰生産で輸出にかなり影響が出ており、先行きが読めない状況が続いている。しばらくは生産調整をし、様子を窺う展開が続く。
- (2) 鋳物業界は、昨年後半より景況感が急速に悪化してきた感がある。今後、大幅な落ち込みはないものと考えられるが、平成 28 年も景況感の悪化は続くものと思われる。

#### 8. 非鉄金属製造業

非鉄金属業界では、まだまだ不安定な状況で需要予測が難しい。しかし、積極的な技術提供には各メーカーからのオファーも多い。

#### 9. 自動車・同附属品製造業

自動車業界において景況は横ばいもしくは上振れ傾向にある。

#### 10. 量製造業

量業界では、引き続き厳しい状況が続くと思われる。

## 11. 卸売業

平成 27 年度と比較して悪化の傾向が予測される。

## 12. 小売業

- (1) 共同店舗では、平成 27 年とほぼ変わらないと予測する。平成 29 年 4 月からの消費税軽減税率対応が必要である。
- (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) 松江地区の商店街では、景気の低迷はまだ続く。商店街としての核となるビジョンを改めて作成すべく、アドバイザー制度を活用し、トータルプランを作成していきたい。
- (4) 時計・眼鏡・光学機械小売業では、都市部は繁栄、地方は衰退の加速がつくのではないかと思う。地方としては、まだまだやることがあるはずだと考える。
- (5) 鮮魚小売業では、例年 1 月 6 日の初市には近海物が僅かしかなかったが、今年の初市には県外船がブリを 80t 水揚げしたことから幸先の良いスタートとなった。しかし、例年にない寒波の到来と時化により地元船での水揚げのない日が続いている。  
一方で、豆サバの魚影が続いていることから例年より水揚げは増えるのではないかと期待している。
- (6) お土産小売では、平成 28 年は前年よりも悪化することを懸念している。
- (7) ボランティアチェーンでは、平成 27 年は売上前年クリアを続けてきたが、11 月頃から少しずつ状況悪化の傾向がある。平成 28 年は平成 27 年よりも悪化することを懸念している。

## 13. サービス業

- (1) 旅館業では、平成 27 年は「平成の大遷宮」の陰りが見えたが、松江尾道線の全線開通及び松江城の国宝化で客足は微減であった。平成 28 年は大きなイベントとしては 8 月に中国地方で開催されるインターハイで全国から選手、応援の来県が見込まれる。混雑も予想されるが、他県から来られた方に島根県を知っていただくチャンスでもある。また、インバウンドの誘致が全国最下位であることを逆手に取り、PR をすれば集客が見込めるのではないかとと思われる。
- (2) ホテル業界では、外国人観光客が地方都市にも流れてくるとと思われる。
- (3) 情報サービス業界では、情報産業に対する需要はしばらく継続すると考える。
- (4) ビルメンテナンス業界では、売上高の大半を占める長期継続契約のうち、平成 28 年 3 月で契約が満了する県有庁舎施設管理業務（松江地区ほか 5 地区）については、平成 28 年 4 月から 3 年間引き続き県から受託することが決定しており、他の長期継続契約分と合わせ、平成 27 年度と比較して、売上高の増額が確保できるものと思われる。  
また、「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た。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。
- (5) 道の駅では、年初より株価の大幅な値下がり、石油価格の下落等で経済状況悪化の中、より生活の防衛傾向が広がるのではないかとと思われる。観光・旅行等もよりローコストでさらに内容の充実が求められることとなる。また、観光バスの規制強化でのバス旅行の縮小が懸念されるが、下期については消費税増税による動向・駆け込み需要を期待したい。

## 14. 建設業

(1) 総合工事業界では、まず、平成 26 年 6 月に全会派一致で可決・成立した、工事ごとに適正な利潤を確保することや長中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たが、この法の理念が 1 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。

また、約 29 億円の債務負担による平成 28 年度事業の前倒し発注等、施工時期の平準化に期待する。

(2) 電気工事業界では、公共工事は減少していき、民間工事が中心となるだろう。ゼネコンの下請けに頼らず、お客様からの直接受注で収益を上げていく体質に注力していく企業が生き残ると思われる。

## 15. 運輸業

日通総合研究所が 12 月に発表した平成 28 年度の国内貨物総輸送量の内、トラック輸送量（総輸送量の 91.2%）の見通しでは、前年比 0.5%減の 42 億 8,790 万 t と予測し、消費関連貨物が 1%弱増、生産関連貨物が 2%強増、建設関連貨物は 3%強の落ち込みとなり、全体では 0.5%の微減とした。これにより営業用トラックでは建設関連貨物に 1%強の減少が予測される一方、消費関連貨物、生産関連貨物の増加を受けて、全体では 0.9%増と 2 年連続のプラスとなる見通しを示した。しかし、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、アベノミクスの波及効果は限定的とし、2016 年度の業況は 2 割が「改善」を上回る「悪化」と予測、景気先行きに警戒感を示す結果となった。

貨物量が減少する中、対応策として求荷求車情報の収集を積極的に共有し、同業者間の連携、共同配車を行う組合による総合的な輸送力を発揮し、潜在的供給能力（積載効率を高める）の向上を図り、チャンスロスを防ぐことが運賃低下防止にも繋がってくる。

また、一番の懸念材料となっている「トラックドライバー不足問題」について、厚生労働省と国土交通省において、現状認識の共有や相互の連携に向けた取り組みについて検討を行い、トラックドライバーの人材確保・育成に向けて了承が連携して施策などを実施していくことになっている。これに併せ、行政の指導のもと中央及び全国都道府県に「トラック輸送における取引環境・労働時間改善協議会」が設置された。こうした行政が中心となって行われる労働力確保の取り組みが円滑に実行され、効果が表れることに期待したい。ただ、現実にはトラックドライバーの賃金面での労働条件の改善ができるか否かにかかっている。

### Ⅲ 中央会、行政庁への要望事項

#### 【菓子業界】

- 国宝となった松江城周辺の駐車場が不足している。
- 平成30年の不昧公没後200年祭への協力。

#### 【酒造業界】

一定の政策的配慮から、租税特別措置法において酒税法（税率）の例外として清酒等に係る酒税の税率の特例が設けられている。この措置法は小規模酒類業者に対する酒税額の軽減措置であり、特別措置法ではなく恒久法にして欲しい。

#### 【縫製業】

平成27年3月6日に「外国人の技能実習の適正な実施及び技能実習生の保護に関する法律案」を閣議決定し、通常国会に提出されているが、未だ審議もされていない状態である。少子高齢化により働く人口は、15年後には790万人減少し、深刻な人手不足になるのは目に見えているにも関わらず、未だ審議もされていない。1日も早く法案が審議されることを望んでいるが、平成27年9月15日には法務省において今後5年間の「出入国管理基本計画」が纏められた。単純労働者も含めた外国人全般についても「本格的に検討すべき時が来ている」と指摘されている。「実習制度」は様々な矛盾をはらんだ制度で、現実とはかけ離れた制度であるため、制度の見直しの実施をお願いしたい。

#### 【合板製造業】

- 人口減少によ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対策を具体的に進めて欲しい。
- 国産材の安定価格&安定供給に対する包括的な施策を進めてもらいたい。植林、育成、伐採、利用の循環がダイナミックに動くよう、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。現状、林業には各種補助金が用意されているが、それを利用して出材してもなかなか山元にはお金が残らない（利益は出ない）と言われている。

#### 【製材業】

- 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

#### 【木材家具】

現商品の販路開拓支援、新製品開発の支援（他社とのコラボによる商品開発）など、マッチング等ではなく、具体的な提案をして欲しい。

### 【印刷】

中小印刷業界を取り巻く経営環境は依然として厳しい状況下であり、諸課題の解決には業界単独の対応では限界があり、従来にも増して島根県及び中央会並びに関係諸団体との連携強化が必要不可欠である。また、営業努力ではとうてい解決できない、「用紙等諸資材価格値上げの根本的な問題の改善」や「競り下げ方式導入絶対反対」を貫く為には、政治力に訴えるしか他に方法がない。この点についても、各機関の連携と団結が何よりの力となる。

平成 27 年 12 月 1 日より施行された、島根県中小企業・小規模企業振興条例の趣旨に則り、島根県の企業の 99.9%を占める中小企業・小規模企業が一体となり、産・官・学が一層連携し、島根県がホンモノの地方創生の先駆けとなるよう、島根県を始め各行政庁並びに中央会を中心とする各関係機関のダイナミックなリーダーシップを強く要請する。

### 【瓦】

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）

- ・「健康・省エネ住宅（建築物）、ゼロ・エネ住宅（建築物）」と屋根・外壁材
- ・「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
- ・「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
- ・「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

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

### 【生コンクリート】

- 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

### 【鐵工・金属業界】

- ものづくり補助金の継続
- インフラの整備、公共事業の増を期待

### 【銑鉄鋳物】

人材確保に向けて、新たな事業展開を模索中であるため、引き続き支援をお願いしたい。

—中央会・行政庁への要望事項—

【非鉄金属製造業】

- 各企業に出向き、現場の状況、現状を肌で感じて欲しい
- 各メーカーの海外現地調達が気になる。(特にメキシコ、インド)

【共同店舗】

- 消費税軽減税率導入に伴い消費者に混乱がないような施策をお願いしたい
- 消費税総額表示の時限立法を廃止し、現状の外税方式を存続して欲しい。

【各種商品小売業】

中小事業者への手厚い支援を希望する。平成27年度補正予算の複数税率対応レジ導入支援も満足できる内容ではない。

【旅館ホテル】

現在、「民泊」を推し進める傾向にあるが、民業圧迫となる。トラブル等も聞かれるため、まずは旅館、ホテル、民宿等を推奨してもらいたい。

【ビルメンテナンス】

- 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。

【道の駅】

尾道・松江沿線「やまなみ街道」沿線強化策について、関係各団体のさらなる連帯が必要であり、一体となったPR・販促活動が求められる。松江、出雲地区がそれぞれ単体で動いているようにしか見えず、広島側から見れば狭い地区の事をバラバラで行っているように見えるとのこと（某テレビ局より）。なかなか民間だけで纏めることができず、行政と一体となった戦略が必要である。

【総合工事】

- 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）

- 防災・減災対策の推進
- 地元建設業への優先発注、適切な工期設定、発注の平準化、ダンピング対策の強化
- 担い手確保・育成支援
- 建設産業のキャリアパスの提示の検討

#### 【電気工事】

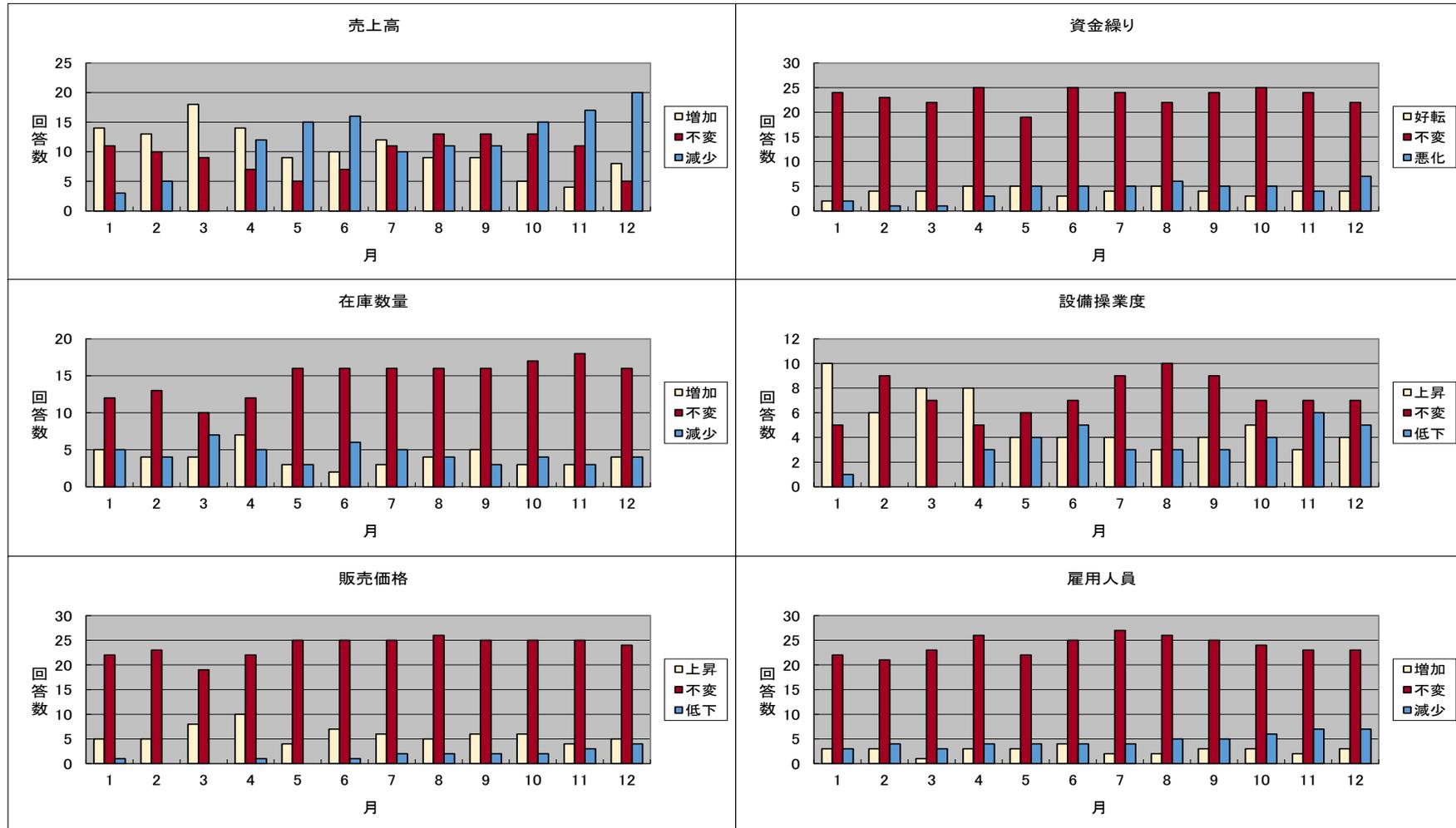
改善の兆しが見えているが、年間を通じての発注の平準化を更に進めていただきたい。

#### 【運輸】

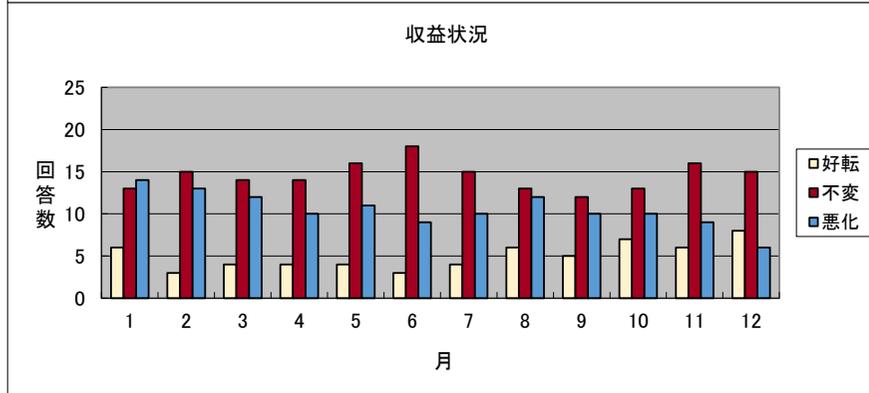
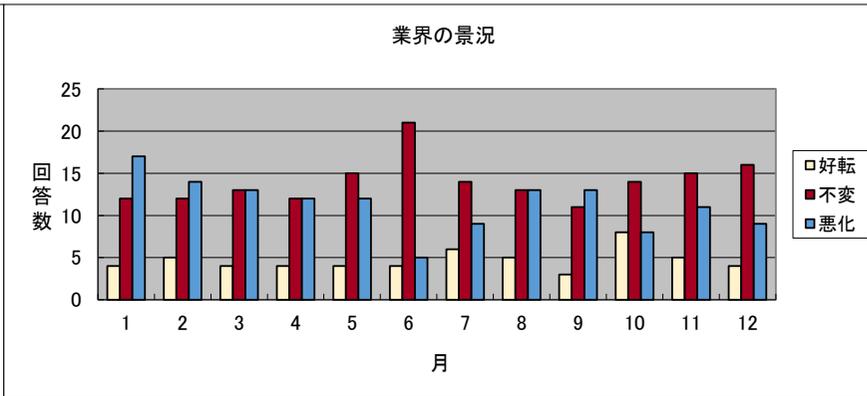
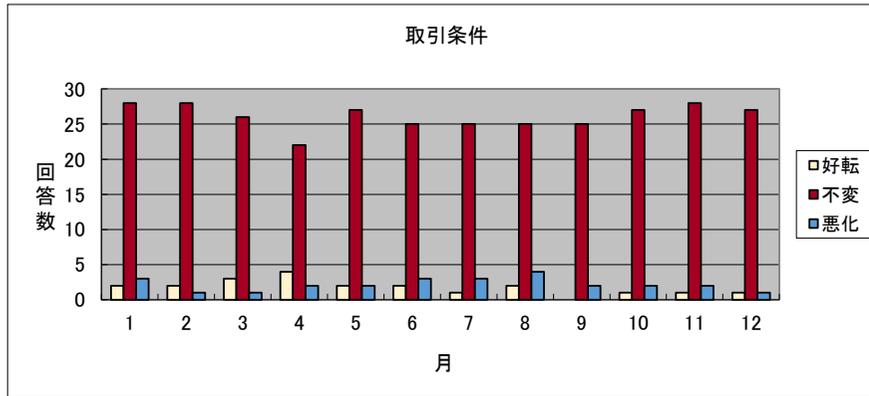
- 高速道路料金の大口・多頻度割引制度の最大割引率 50%が 1 年間だけ延長されたが、輸送コスト軽減と安定した経営維持のために、引き続き同制度の恒久化を要望する。また、同制度延長の条件とされた次世代型の自動料金収受システム「ETC2.0」車載器設置に要する高額負担に対し、その軽減及び普及促進するための支援（助成金）が高速道路会社及び高速道路保有・債務返済機構等において検討されているが、中小トラック運送事業者にとって新たな費用負担とならないよう最大限の支援策を要望する。
- 大手石油元売り会社に対し、系列仕切価格の決定、運用の透明化を下支えする「指標価格」を早急に確立し、利用者が適正な価格で購入できるよう、施策を講じてほしい。
- ドライバー不足問題に関連して、行政とともに労働条件等の改善策に取り組みだしたところであるが、同時に業界のおかれている現状と業界が果たす社会的意義を正しく伝え、社会への幅広い PR 活動に併せ、労働時間等の改善基準告示等に対する荷主業界、大手元請運送会社等の理解と協力を支援策として要望する。また、トラックの長距離輸送など実態に合った改善基準告示の見直しを求めるとともにトラックドライバーが休憩できるトラック専用のパーキングエリアや道の駅等の整備拡充を支援策として要望する。

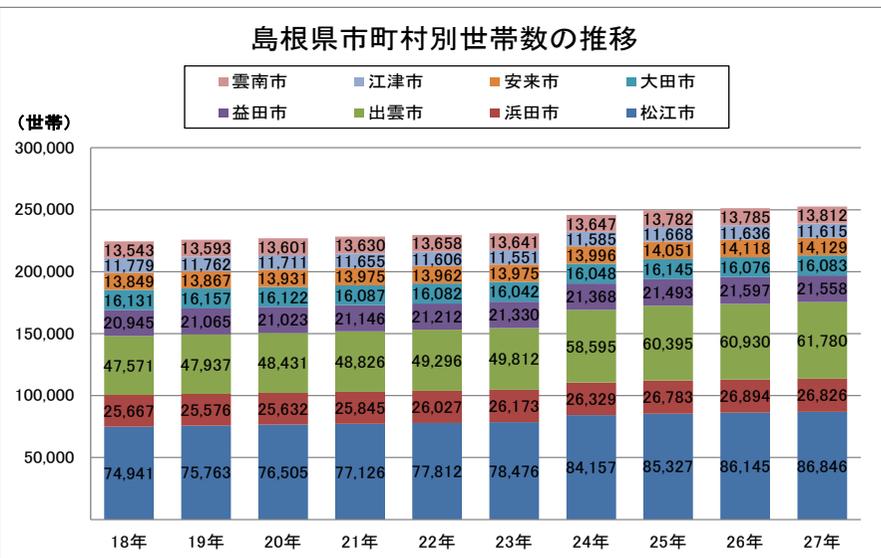
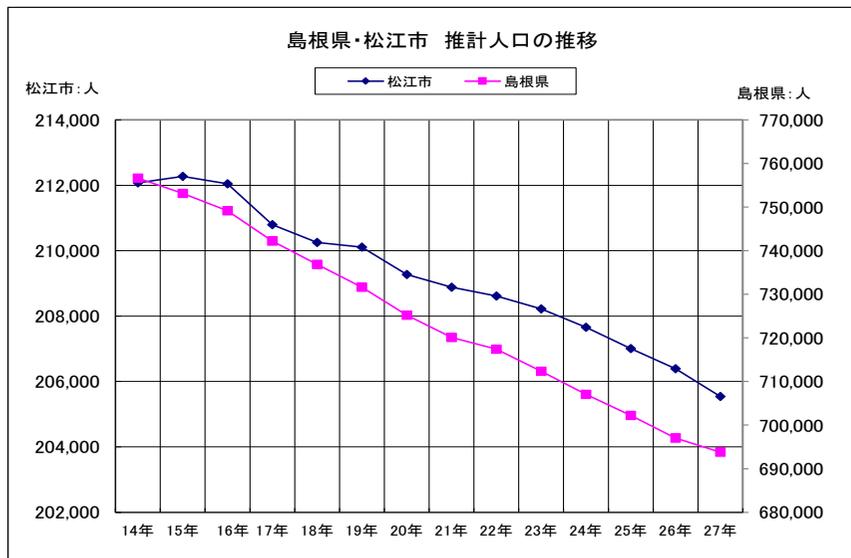
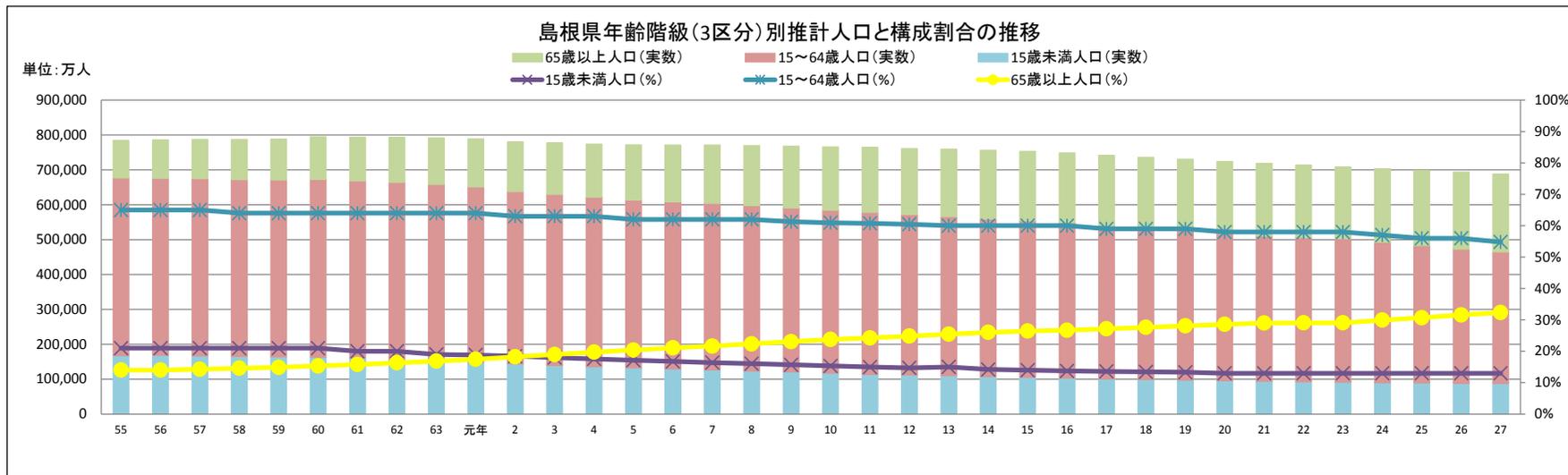
## IV その他資料

情報連絡員月次景況調査（平成 27 年 1 月～12 月：前年同月比）

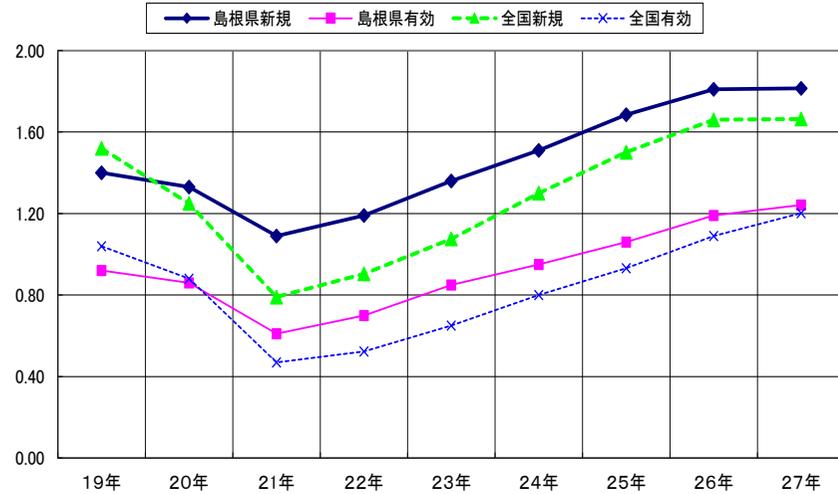


情報連絡員月次景況調査（平成 27 年 1 月～12 月：前年同月比）

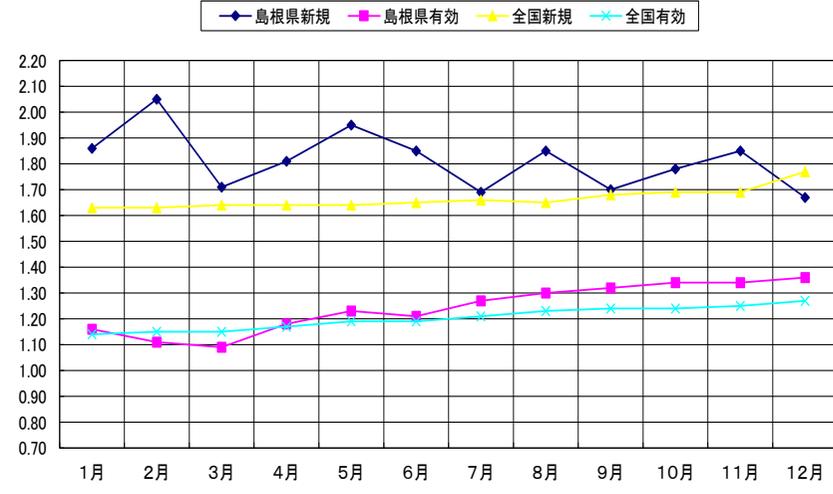




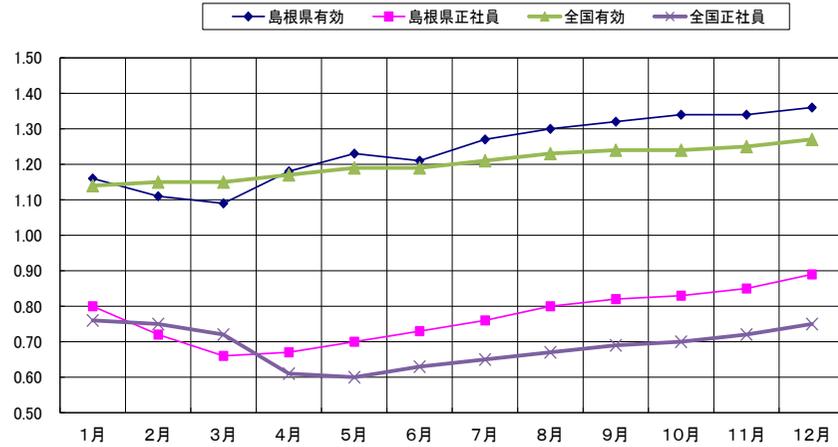
労働需給状況(求人倍率)



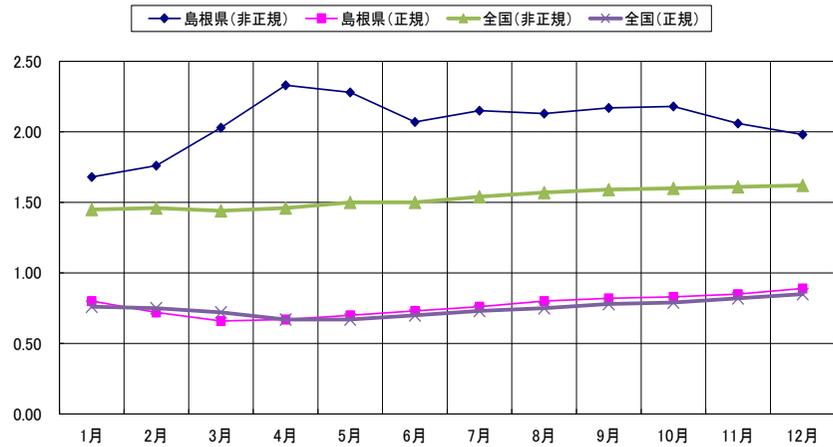
平成27年労働需給状況(求人倍率)



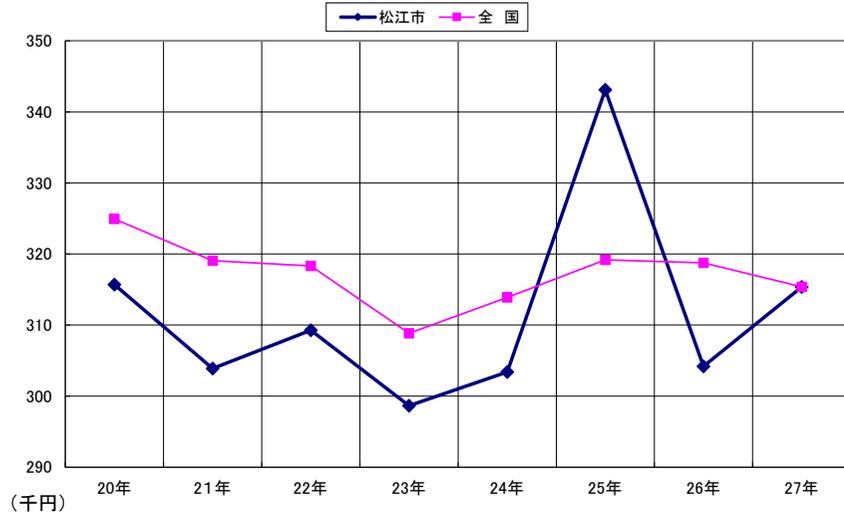
平成27年労働需給状況(求人倍率)



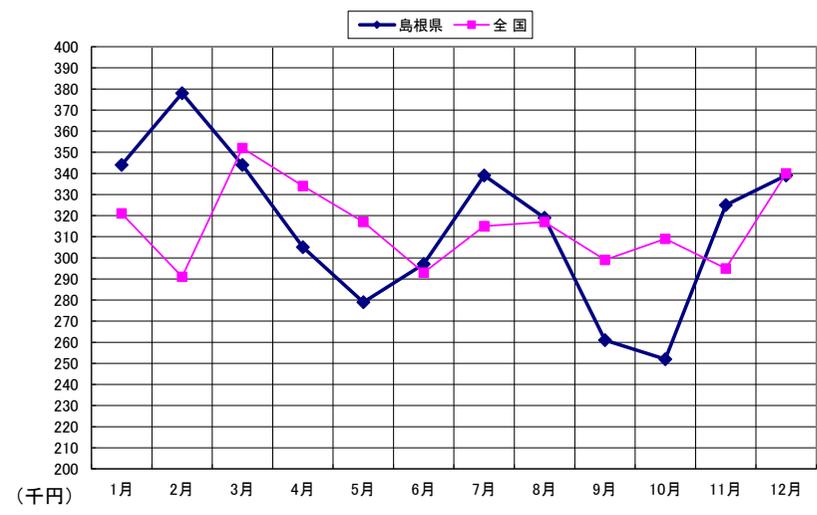
平成27年労働需給状況(正規・非正規求人倍率)



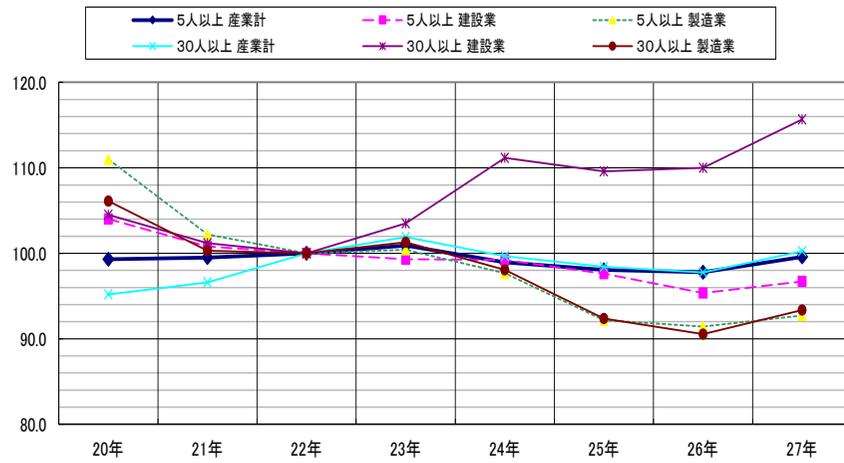
勤労者世帯家計消費支出



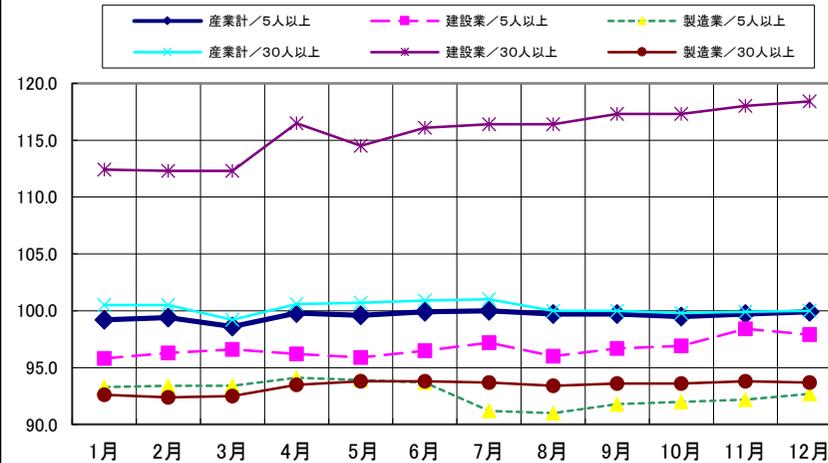
平成27年勤労者世帯家計消費支出

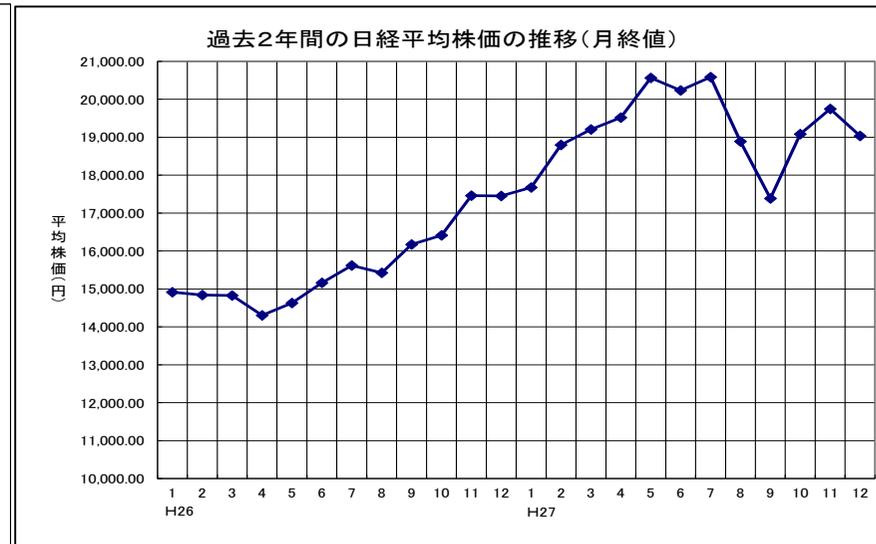
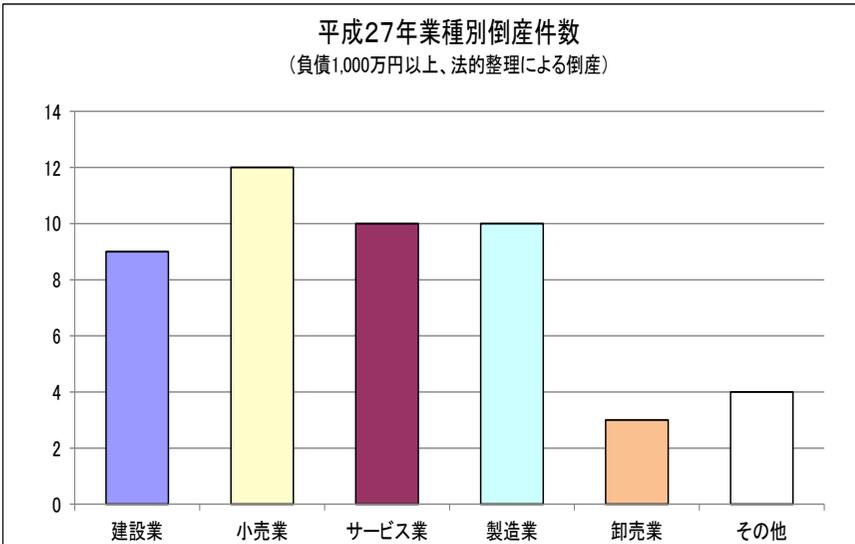
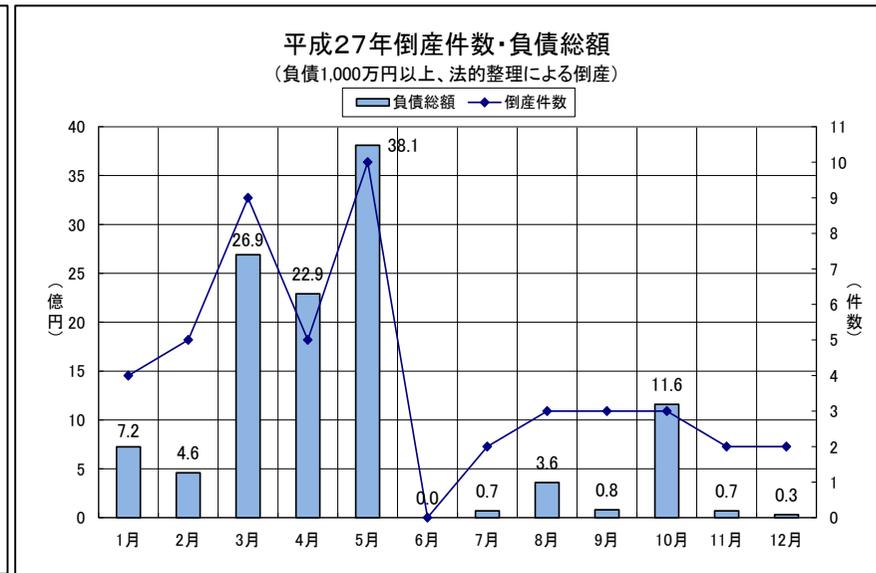
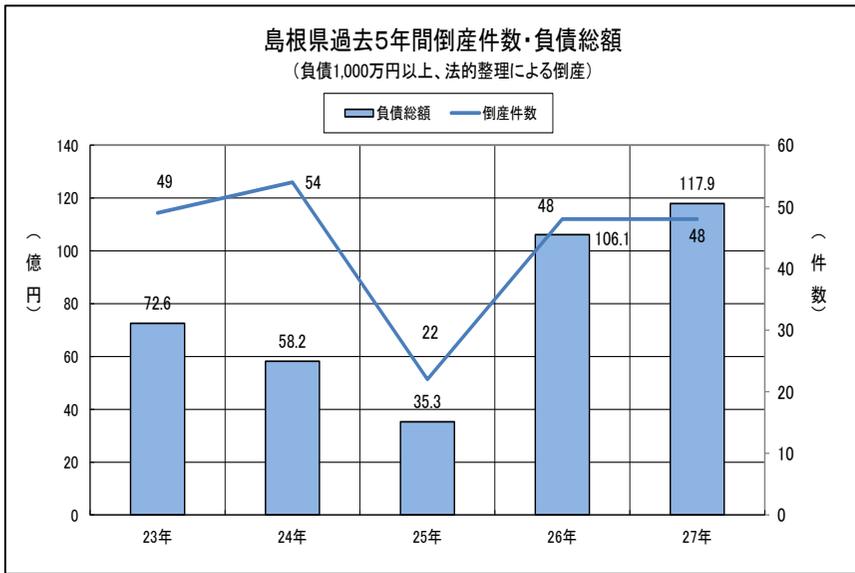


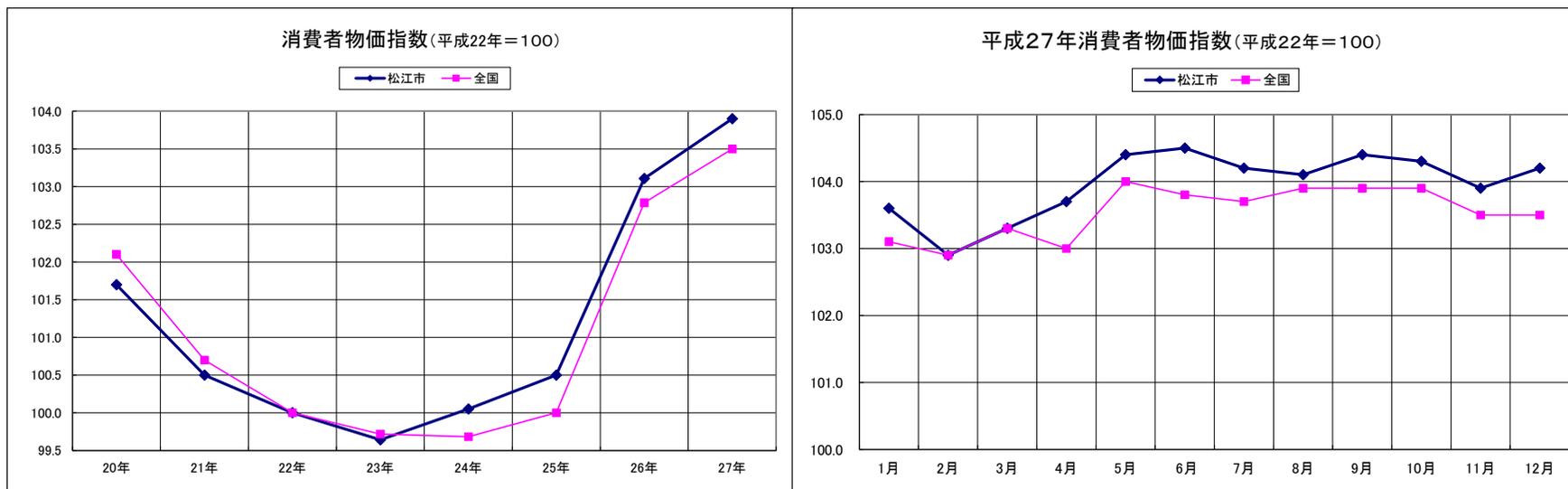
島根県常用労働者雇用指数 (平成22年=100)



平成27年島根県常用労働者雇用指数 (平成22年=100)







[グラフ統計資料等データ出所]

「平成27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」(※平成26年のデータに関しては速報値)
- ・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」
- ・厚生労働省「一般職業紹介状況」
- ・総務省統計局「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」
- ・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27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。