平成２８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２８年１月～平成２８年１２月

平成２９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３５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、四半期景況調査や円安・金融政策に関する影響、自然災害による被害調査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いています。

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２９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２８年情報連絡員報告総括 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１

Ⅰ　業種別平成２８年の状況 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・６

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 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１１
５．出版・印刷業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１１
６．窯業・土石製品製造業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１３
７．鉄鋼・金属製造業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１４
８．一般機械器具製造業・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１６
９．自動車・同附属品製造業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１６
１０．畳 製 造 業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１７
１１．卸　売　業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１７
１２．小　売　業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１８
１３．サービス業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・２３
１４．建　設　業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・２７
１５．運　輸　業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・２８

Ⅱ　業種別平成２９年の景況予測・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・３１

Ⅲ　中央会・行政庁への要望事項・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・３６

Ⅳ　その他資料・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・４１

平成 28 年情報連絡員報告総括

国内経済をみると、政府による経済対策や金融緩和政策等により、景気は緩やかな回復基調で推移したものの、中国をはじめとするアジア新興国や資源国等の下振れ、英国のＥＵ離脱や米国大統領にトランプ氏が当選（H29 年 1 月就任）するなどの世界経済の先行き不透明感から為替相場や株価が乱高下となった。また、熊本地震や鳥取中部地震、台風等の自然災害の影響もあり、個人消費や企業投資の伸びに力強さを欠いた。政府は、雇用・所得環境が改善する中、経済対策等の効果もあって景気は緩やかな回復に向かうことが見込まれるとしている。

日本銀行松江支店「山陰の金融経済動向」（平成 28 年 12 月分）概況によると、「山陰の景気は、基調として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、持ち直しの動きが続いている。設備投資は、企業収益が高めの水準で推移するもとで、増加している。公共投資は、持ち直してきている。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、「島根県倒産集計」は、平成 28 年負債総額 45 億 6,300 万円・倒産件数 41 件となった。倒産件数は昨年比 14.6%減、負債総額は昨年の 117 億 9,200 万円に対し 61.3%の減少となり、倒産件数は 3 年ぶりに前年を下回った。

「発注者別公共工事請負金額推移」をみると、総額で平成 28 年（請負金額：1,269 億 8,800 万円）は平成 27 年（請負金額：1,355 億 2,700 万円）に比べ 6.3%減少した。発注者別の平成 28 年請負金額の昨年対比内訳割合では、国が 27.4%、独立行政法人等が 22.9%とそれぞれ増加したが、島根県が 13.5%減少した。

「新設住宅着工数」は、消費税増税が延期となり需要停滞が懸念されたが低金利の影響により、平成 28 年は昨年に続き島根県、全国とも増加となった。（島根県：3,477 戸、全国：967,705 戸）

「労働需給状況（求人倍率:月別平均）」では、平成 28 年島根県新規 2.17、有効 1.46（全国新規：2.04・有効：1.36）で、平成 27 年島根県新規：1.88・有効：1.24（全国新規：1.80・有効 1.20）となっており、上昇傾向が続いている。

「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 28 年は対前年に比べ減少した。（平成 27 年：松江 315,354 円・平成 28 年:松江 289,418 円）

「消費者物価指数」をみると、平成 27 年を 100 とした場合、平成 28 年は松江が 99.7、全国が 99.9 となった。

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 28 年 1 月 DI 値：△38.5ﾎﾟｲﾝﾄ、平成 28 年 12 月 DI 値 5.6ﾎﾟｲﾝﾄとなった。収益状況／平成 28 年 1 月 DI 値：△15.4ﾎﾟｲﾝﾄ、平成 28 年 12 月 DI 値 16.7ﾎﾟｲﾝﾄとなっている。非製造業においては、売上高／平成 28 年 1 月 DI 値：△7.7ﾎﾟｲﾝﾄ、平成 28 年 12 月 DI 値:△5.9ﾎﾟｲﾝﾄ。収益状況／平成 28 年 1 月

DI 値 : △7.7ﾎﾟｲﾝﾄ、平成 28 年 12 月△17.6ﾎﾟｲﾝﾄとなった。

情報連絡員の年間業種別報告（抜粋）は以下の通り

1.食料品製造業

(1)菓子製造業　売上高・収益ともに減少している。昨年は松江城が国宝になり、観光客が増えたが、1年たって効果が薄れている。

(2)醤油等製造業　出荷量については、大手企業輸出の増加により、昨年対比100.8%と横ばいであったが、その他中小企業においては昨年対比 97.9%と減少した。

(3)水産練製品製造　売上高をみると、各社バラツキはあるが、総じて横ばいか若干の減少となった。収益面では、主原料すり身の価格が、需給バランスよりも為替の変動で変化するようになり、円高で 10～15%下げた 。

(4)酒類製造業　日本酒消費量が長期減少傾向の中で、本県においても同様な傾向であるが、近年、課税移出量は、2,400ｋℓ台で推移している。直近年度では、「一般酒」よりも「特定名称酒」の移出量が伸びており、次年度以降は、特定名称酒の売上が逆転する可能性が高い。

2.繊維・同製品製造業　売上高は前年並みだが、収益面は悪化している企業が多い。その要因として人手不足による人件費が高くなっていること、小ロット化が進んでいることや手の込んだ商品の縫製が多くなっていることから生産効率が悪化している。

3.木材・木製品製造業

(1)合板製造業　通年に亘り売上高、収益共に底堅く好調であった。これは、住宅着工数の伸びがその要因と考えられる（全国着工数　91 万戸→96 万戸）。就業者数は山陰両県で昨年より平均で 1%程度落ちた。新規採用が難しく、恒常的な人手不足となっている。

(2)製材業　売上高は新設住宅戸数及び木造率を反映し堅調であった。原木購入価格は全体的に前年並みであったが、秋には需給が引き締まりやや上向いてきた。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。

(3)家具製造業　売上高は前年比 85.3%で、売上減少に伴い収益減少となった。自社工場製品売上は、林野庁の木材利用ポイント制度終了の影響により前年を大きく下回った。全国的に家具の消費が落ち込んでいる。

4.紙・紙加工品製造業　売上高は、5 月以降減少していたが 11～12 月の売上が増加したことにより全体としては微減となった。原材料費は変わらないが、注文とロット数が減少している。

5.出版・印刷業　売上高は、「減少」28.6%（前回 40%）の割合が減った。収益状況では、「悪化」25%（前回 37.5%）の割合が減った。

6.窯業・土石製品製造業

(1)瓦製造業　出荷枚数は、前年累計比 98.7%の 45,089 千枚、県内出荷枚数は前年比 88.9%の 5,710 千枚で、県内出荷の全体に占める割合は減少した。平成 28 年の住宅着工は好調であったが、金属やスレート屋根材との競合はさらに激化している。

(2)生コンクリート製造　平成 28 年も前年比マイナスとなり依然として底が見え

ていない状況である。需要は公共事業が大きくウエイトを占めており、公共事業の減少は売上高に直結する。

7.鉄鋼・金属製造業

(1)鉄鋼製造業　売上高の面では、景気の不透明感が強く、発注も様子見が続き、公共工事、原発関連は低調に推移し、昨年対比 7.7%の減少となった。　一方、鉄骨関連では、大型物件や特殊鋼メーカーの設備投資が好調であった。

(2)鋳物製造業　輸送機械関係においては、売り上げが約 10%減少し、更に、次年度は 20～30%の減少が見込まれ非常に厳しい環境下にある。工作機械関係も約 10%～15%売り上げが減少し、一部で回復傾向もあるが、厳しい状況に変わりない。自動車部品関係においては、横ばい若しくは微減傾向となっている。建設機械・油圧機器については、回復傾向にある。

(3)非鉄金属製造業　自動車関連が好調なことや、新規取引との取引増加等により、過去最高の売り上げを計上した前年に比べさらに 10%増加した。自動車部品は、メーカーの海外工場の応援増産によるもので期間は限定される。

8.一般機械器具製造業　農業機械の国内需要停滞により前年度比 20%以上の減少となった。特に 11 月以降は、海外輸出用減産により春から夏に比べさらに減少となった。

9.自動車部分品・付属品製造業　売上高・収益の面では、円安・株高の影響で自動車業界全体が好調であった。

10.畳製造業　売上高の面では減少、収益の面では横ばいで推移している。平成 27、28 年度に島根県下の畳店で、警察宿舎の畳工事の共同受注を行った。

11.卸売業　今年度は春先以降、売上の鈍化がみられ前年比減少傾向が見られた。

12.小売業

(1)共同店舗　中山間地域の共同店舗では、消費人口の減少やコンビニ・ドラッグストア等との競合により、売上は昨年対比 98.5%、客数は昨年対比 97.9%と減少傾向で推移した。

(2)石油製品　売上数量は、ガソリンが 3.2%増えたものの燃料油全体では対前年比 0.8%減少した。また、異業種や県外業者の低廉販売に、地場量販志向店が価格追随した結果、多くの SS でマージンは下落した。

(3)商店街　駐車場の売り上げは、昨年に比べて来街者が昼夜とも減少し、対前年比 92%と大幅に減少した。

(4)時計・眼鏡・光学機械小売業　9 月に県外にオープンしたショッピングタウンに出店し、12 月末時点で売上の昨年対比が 105%となっているが、既存店ベースでは 90%程度となっている。

(5)鮮魚小売業　平成 28 年の水揚げ動向は、前年に比較して量は 11.2%増の 18,762 ㌧、金額は 20.5%増の 57 億 6363 万円で、漁獲量は約 2 千㌧増、水揚げ高は約 10 億円の増となったが、昨年の水揚げが悪かったために平年並みに戻ったというのが現実である。

(6)各種商品小売業

①お土産品小売業　売上高・収益は、1～5 月までは順調に伸び、6 月・7 月は同率、9～12 月は 30%以上割込む月もあり、年間では 10%減となった。

②ボランタリーチェーン　売上高の面では昨年を上回る企業が多く順調に推

移した。収益の面では原材料高騰による仕入価格値上げ、野菜の相場高等による店頭売価上昇要因と消費者の節約志向の高まりによる販売売価下降要因により厳しい経営を迫られる年となった。

(7)飲食料品小売業

①各種食料品小売業　売上高は対前年 116.9%、客数は対前年 119.1%と伸びた。一品単価はほぼ前年と変わらないが、買上点数は 98.6%と若干減少傾向があり、1 人当たりの買上単価も減少傾向になった。

②各種食料品小売業／業務用を含む　売上高は前年比 102.5%、売上総利益は 103.7%となった。生鮮食品（特に青果物）の相場による影響が大きかった。

13.サービス業

(1)宿泊業

①旅館・ホテル　11～12 月は鳥取中部地震の影響もあり、前年を割ったがそれ以外は前年同月比増となった。プレミアム商品券や高速道路の開通により、メディアで取り上げられることも多く、関心が高まったことが来県に繋がったといえる。

②ホテル　前期は松江城国宝の影響を受け、宿泊の売り上げが 5%上振れたが、後期は 10 月に鳥取中部地震の影響を受け、前年を 3%下振れる状況となり、トータルでは前年並みで終えた。

(2)情報サービス業　売上高・収益をみると、前年比 5%程度伸びており、順調に推移している。仕事の量は多くあるが、人手不足のため受注できない状況がある。

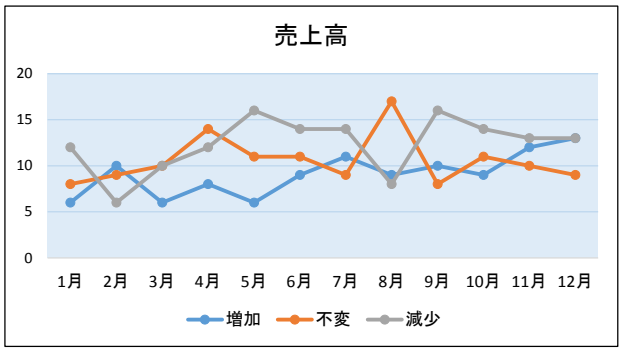
(3)ビルメンテナンス業　協同組合で、国、地方自治体及び民間施設の発注する施設管理、清掃業務を主とした業務を複数受託し、共同受注額（単年度ベースに置き換えた売り上げ）は、対前年度増加率は 8.9%見込みである。

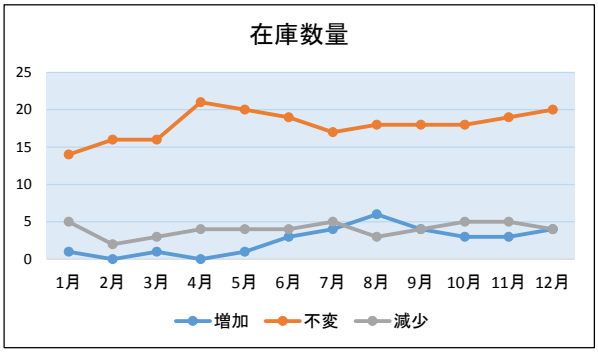
(4)道の駅　売上は昨年対比 4.8%の減、客数は 1.7%減となった。8 月までは堅調であったが、9 月以後が大幅ダウンとなった。出雲大社の入り込みの推移やコンビニの増加（3 店舗）の影響もある。

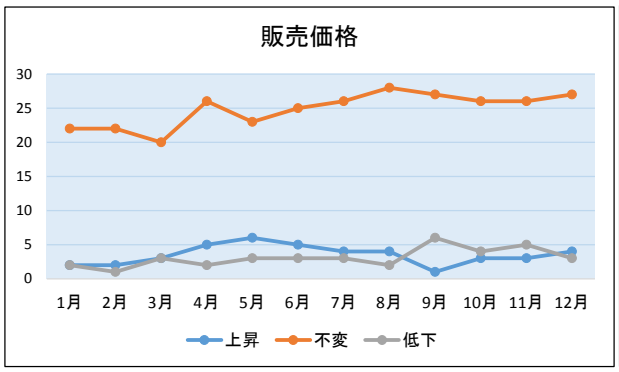
14.建設業　平成 28 年度国の公共事業予算は、当初予算ベースで対前年度比横ばいの 5.1 兆円となった。島根県の当初予算ベースでの公共事業予算は、対前年度比 2.5%減の 848 億円であった。

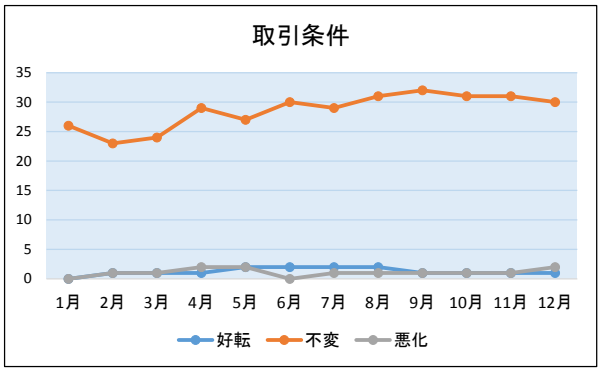
15.運輸業　売上高の面では、消費関連貨物及び生産関連貨物など国内貨物総輸送量は前年度水準を下回って推移した。当地の物流の現場では、全国的な貨物需要の減少傾向を受け、年を通じて荷動き及び稼働率ともに低調に推移した。

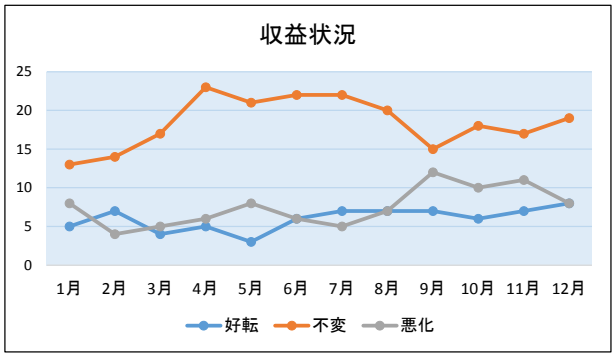
情報連絡員月次景況調査（平成 28 年 1 月～12 月：前年同月比）

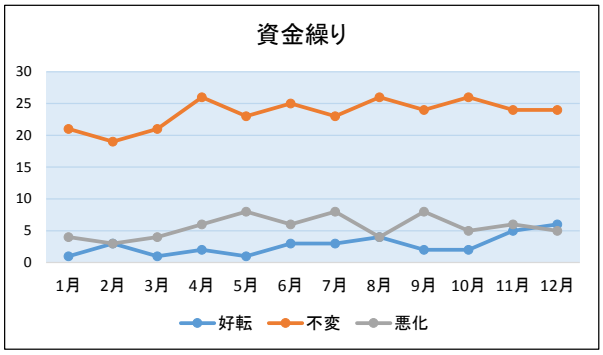


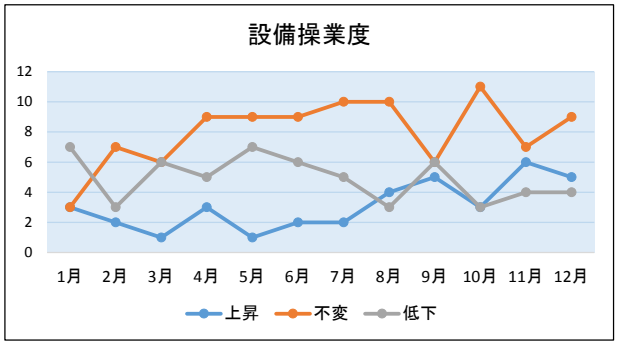


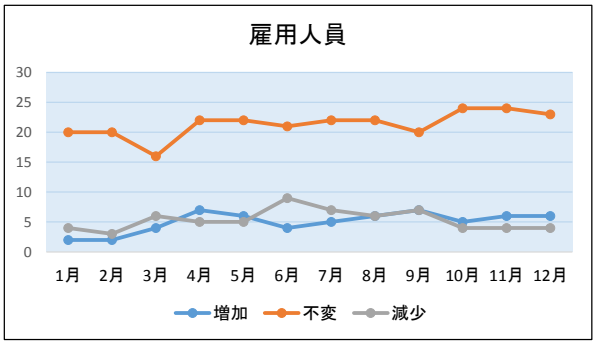


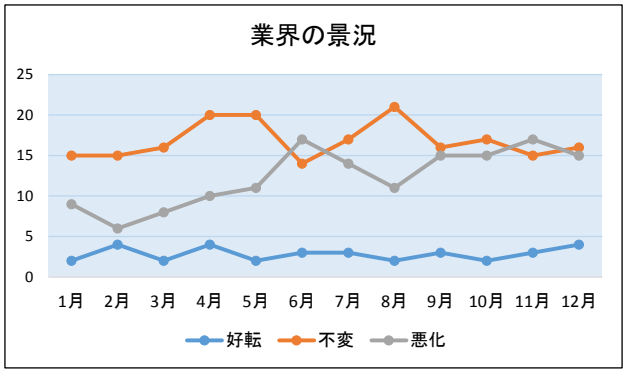




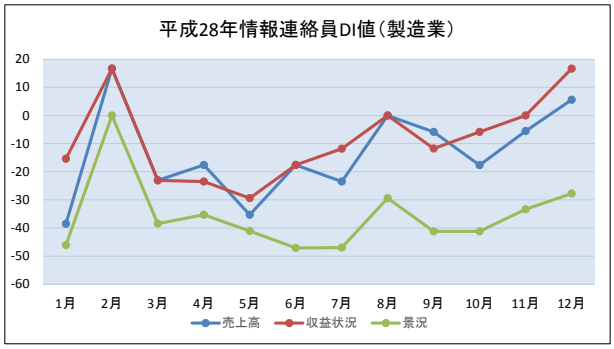


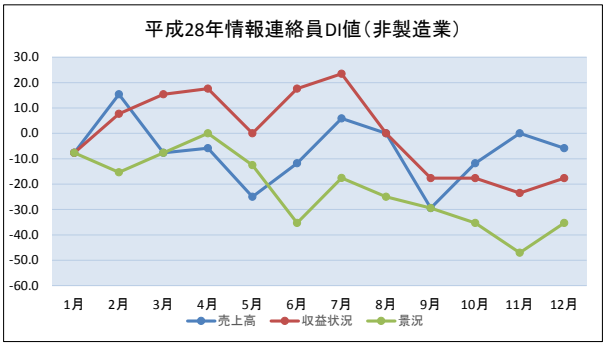






Ⅰ　業種別平成 28 年の状況





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。特に秋以降は良くない。昨年は松江城が国宝になり、観光客が増えたが、1 年たって効果が薄れている。観光客に頼らない売上を考えている。

価格の面では、今のところ値上げの動きはないが、今秋小豆の産地である北海道が台風の被害等により不作で、小豆の価格が上がれば今後値上げも必要となる。値上げをしたいところだが取引先の要望も考慮した対応になる。

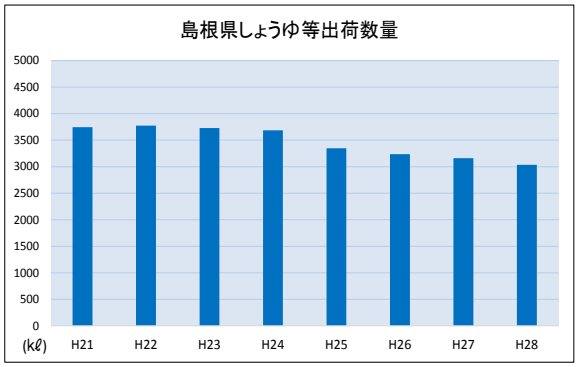
操業度の面についても売上の減少に伴い下がっている。新しい販路開拓を模索している。

雇用の面では、募集しても集まらない。60 歳代の社員の雇用を延長して対応した。

このような状況の下、静岡県で開催された「世界お茶まつり」へ参加し、また不昧公没後 200 年祭に向けて準備に取り組んだ。

平成 29 年 4 月には三重県伊勢市で第 27 回全国菓子博覧会が開催される。

（2）醤油製造業



醤油業界では、出荷量については、大手企業輸出の増加により、昨年対比 100.8%と横ばいであったが、その他中小企業においては、昨年対比 97.9%と減少した。全体では 99.5%となった。中小企業の減少傾向は止まらず、売上も同様の傾向が続いている。

背景には、人口の減少、少子高齢化、食の多様化による調味料の多様化及び核家族化による中食の増加などが挙げられる。

そうした要因に対応するため、和食の良さをアピールし、輸出の促進、容器の少量化、多

品種化を図った。

価格の面では、販売価格は変化せず、特売による価格下落もしばしばあり、少量容器化、高付加価値商品で対応するも需要全体が減少した。引き続き少量容器、鮮度保持容器で高価格販売を目指している。

操業度の面では、出荷量が減少し、少量容器販売等で減少傾向にある。特色あるこだわり商品の開発が必要となっている。

雇用の面では、ほとんどの工場は家内工場であり、変化は見られない。

そうした中、「しょうゆもの知り博士」の人数が増加し、対象小学校数も増加した。和食の良さをアピールしている。

事業承継については、若手後継者がいる工場も散見されるが、いない工場が大半を占める。

（3）水産練製品製造業

水産練製品業界では、売上高をみると、各社バラツキはあるが、総じて横ばいか若干の減少となった。収益面では、主原料すり身の価格が、需給バランスよりも為替の変動で変化するようになり、円高で 10～15%下げたが、パート人件費等のアップで横ばいか減少となった。

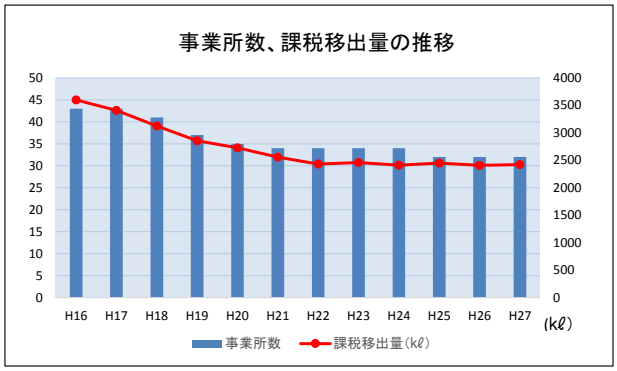
価格については、年始めの春商品値上げの交渉が円高でほとんどなくなってしまった。前の水準での価格が続いている。各社競争が激しく最初に単独で値上げを行う会社は少ない。

操業度の面では、前年並みかやや下がった。

雇用の面では、パート賃金が増加した。必要なときに必要な人員の確保が難しくなっており、パート賃金を必要な時に相場以上の価格で提示する必要がある。

このような状況の中、揖屋地区では松江商業高校等と一緒に練製品業界の調査・研究を行っている。

（4）酒類製造業



全国的に日本酒消費量が長期減少傾向の中で、本県においても同様な傾向であるが、近年、課税移出量は、2,400ｋℓ台で推移している。また、直近年度では、「一般酒」よりも付加価値の高い吟醸酒、純米酒等の「特定名称酒」の移出量が、一般酒とほぼ同量（特定名称酒比率 49.9%）と伸びており、次年度以降は、特定名称酒の売上が逆転する可能性が高い。さらに、原料の酒米購入についても、対前年比で 8.4%増｛87ｔ（1,458 俵）｝となっている。こうした状況から県内蔵元には、売上増となる事業所も見込まれる。

価格面では、特定名称酒の売上比重は増加すると見込まれるものの、製品単価の上昇は、酒類間競争等の影響もあり厳しい状況と思われる。

このような中、組合で国の支援事業「JAPAN ブランド支援事業」の採択を受け、高い経済成長率、和食文化の拡大を背景に東南アジアへの島根の清酒輸出を推進するための事業を今

年度より 4 年間取り組むこととしている。また、県外での島根の地酒 PR 事業として毎年東京で開催していたが、10 月に関西地区で初めての「地酒フェア」を大阪で開催した。来場者数は 700 名余に及び、東京での 1,000 人超の来場者と併せて今後の拡販事業戦術の参考とする必要がある。この他、中央会の業界別持続化支援事業に取り組み、酒造業界、蔵元の事業持続・継続化のために、事業経営者、後継者にアンケート調査を行い、今後の事業促進策等の参考とする。

全国団体・酒造業界では、清酒の消費拡大を目指して、特に若年層・女性、インバウンド向けにも注力しており、事業費補助や全国一斉日本酒で乾杯デイ（毎年 10 月 1 日）を実施している。また近年、海外での清酒醸造、海外見本市の開催等が拡大しており、本県清酒業界においても日本酒（和食）のグローバル化への対応が一層重要となる。

2.繊維・同製品製造業

繊維・同製品業界では、売上高は前年並みだが、収益面は悪化している企業が多い。その要因として人手不足による人件費が高くなっていること、小ロット化が進んでいることや手の込んだ商品の縫製が多くなっていることから生産効率が悪化していること、ロットが大きく簡単な製品は工賃を上げてもらえないこと等が挙げられる。

価格交渉については、徐々にではあるが、やりやすくなってきている。工賃の合わない製品については、価格交渉ないしは受注を断ることができるようになってきている。仕事を断ったことで次の仕事をもらえない状態はなくなりつつある。ただしこちらが希望するまでの工賃アップの交渉は難しい状態である。

操業度の面では、安定してきている。学生服、作業服、下着類等は前年に比べても安定した操業状態である。しかしながら、デパート向けなど天候に関係のある製品を縫製している企業は苦しい状態が続いている。普段は手掛けていないような製品をスポット的に投入してなんとか凌いでいる企業もある。

雇用の面では、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。平成 28 年 11 月に新しい技能実習制度が公布され、省令案が示された。パブリックコメント募集後、省令ができ次第、技能実習制度が施行される運びである。申請書類の重複や新たな手数料の徴収など技能実習生の受入にこれまで以上に費用と事務が必要となる制度になっている。低開発地域の技術移転による国際貢献なのか、人手不足の解消の為なのか目的が曖昧になっている。有識者の間で制度の矛盾について多くの意見が聞かれる現状である。

今年も技能実習制度に関する勉強会､講習会に参加したが､今後は事業承継に関すること、生産改善に関すること等将来を見据えた勉強会を開く必要がある。また、大手ジーンズ製造販売メーカーが国内生産工場において生産改善の取組により実績を上げていることから、国内縫製業もアジア諸国に負けないものづくりができると考える。

当組合において 2～3 年以内に廃業を考えている企業が 30%程度ある。後継者がいない企業では、縫製に興味のある人材を求め、後継者として育てて一定の条件のもとに企業継承が出来ないか話し合いをしている。26 年度に事業継承（親族外承継）した企業では、売上高が倍増し、利益も 3 倍に増加したケースもある。こうした成功例を基にして事業継承につなげて

いきたい。

3. 木材・木製品製造業

（1）合板製造業

合板業界では、通年に亘り売上高、収益共に底堅く好調であった。年間販売量は 27 年度とほぼ同等であったが、売上高は 105%を確保した。これは、住宅着工数の伸びがその要因と考えられる（全国着工数　91 万戸→96 万戸）。 国産材を使用した構造用、造作用の針葉樹合板が広く認知され利用が進んでいることに因ると思われる。業界では国産材（主に杉）合板は強度が低いという不安を払拭すべく弱点を補強する対策、研究が進められている。

価格の面では、年初から単価はじりじり上昇し、年初から年末に掛け約 6%の上昇となった。これは、住宅着工の堅実な推移が要因と考える。需要が供給を上回る状況が続いた。

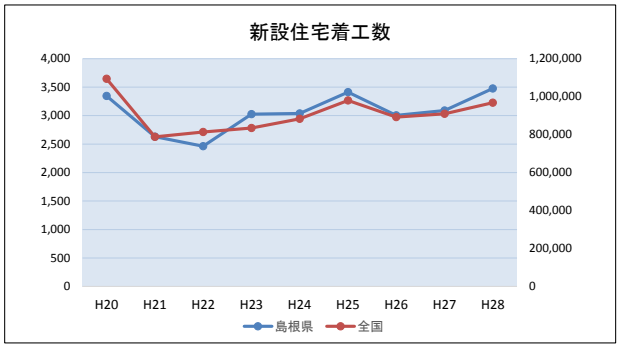
操業度は、ほぼ 100%を維持した。人手不足の中、需要に応えるために残業で計画の生産量を維持した。

雇用面をみると、就業者数は山陰両県で昨年より平均で 1%程度落ちた。新規採用が難しく、恒常的な人手不足となっている。対応としては、現状の勤務態勢、給与、福利厚生など総合的な検討・見直しを進め、工場の自動化、省力化が急がれる。

このような状況の中、業界では国産材（地域材）利用の拡大対策、高付加価値化のための研究、開発をおこなうとともに、フロアー台板、コンパネなど構造用合板以外の新たな商品開発に取り組んだ。また、原材料となる国産材の供給安定化を国に要望し続けている。

この他、JAS 規格の改定について、国産材合板の適正利用、及び利用拡大を図るためにきめ細やかな基準の作成を業界として働きかけている。また、慢性的なトラック不足、消費地が遠いための運送費の負担が課題であり、船舶（内航）輸送の検討が本格化している。

（2）製材業



木材業界では、県内の新設住宅着工戸数は、低金利や緩やかな景気回復を反映して 3,477 戸となり、対前年比 12.6%増となった。1～2 月の着工戸数は低迷したもののその後増加し、11 月には対前年比 70%の大幅増となった。製材品を多く使用する木造住宅は 2,486 戸と対前年比 8.7%増となり、木造率は 71.5%と高かった。全国の新設住宅着工戸数の対前年比は 6.4%増、木造住宅は 8.3%増となり、県内の増加率はいずれも全国を上回った。売上高は新設住宅戸数及び木造率を反映し堅調であった。木材乾燥を徹底した製材所は品質が評価され、安定的な需要により売上も好調であった。

価格の面では、原木購入価格は全体的に前年並みであったが、秋には需給が引き締まりやや上向いてきた。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。

―業種別平成 28 年の状況―

操業度の面では、1～2 月には先行き不安な面もあったが、その後低金利の影響により徐々に操業度も上がり全体的には上向いてきた。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、長期的には県内の人口減少、新設住宅着工戸数の減少傾向により、今後の需要減少を懸念し慎重になっている。しかし、一部の製材所では、製材技術の維持及び高齢化に対応するため、人材確保が急がれるところもあった。ただし、実際求人を行っても他業種との競合により人材確保が困難な状況であった。

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、名古屋市、東京都）で開催された各種展示会に参加し、県産木材製品の展示・商談会を行い、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）や県産クロマツを使用した木材製品など多くの種類を展示した。

9 月 25 日（日）くにびきメッセで「しまね WOOD フェア 2016」を開催し、製材業者、工務店など 34 業者から出展があった。来場者は 4,185 人と多くの方々にご覧いただき、県産木材製品、木造住宅、木工品等の PR ができた。

木材の加工流通対策及び木造住宅助成についての要望を国、県等に行い、特に島根県の「木の家ですくすく子育て応援事業」についての予算の増額を要望した。この他、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

家具業界をみると、売上高は前年比 85.3%で、売上減少に伴い収益減少となった。自社工場製品売上は、林野庁の木材利用ポイント制度終了の影響により前年比 55.5%となり、対策として新製品投入や展示会出展により販売店も増加したが、補うまでには至らなかった。特販部門は、大型物件が取れなかったため前年比 46%、小売部門では 8 月以降、来客数の減少も目立ち、売上が前年比 96.2%となった（前期：102%、後期：91%）。対応策として、イベントの増加、販売商品のグレードアップなどに取り組んだ。全国的に家具の消費が落ち込んでいる。

価格の面では、自社製品、国産の仕入商品での変化はなく、輸入商品については円高の影響で、価格が下がった。常に価格を見ながら自社製品においては新製品を投入し、仕入についても商品の切り替えを行っている。特に輸入商品についての円相場の影響を受けるので価格変動に対応するため商品を調整している。

操業度は、売上減少に伴い低下し、対策として外注加工の内製化に取り組んだ。

雇用については、増減がなく、定年後の再雇用やパートを増やすことで対応している。

4.紙・紙加工品製造業

紙・紙加工品業界をみると、売上高は、5 月以降減少していたが 11～12 月の売上が増加したことにより全体としては微減となった。原材料費は変わらないが、注文とロット数が減少している。減少の要因としては、季節的な生産物や観光客の減少があり、小ロット多品種化を進めることで対応している。価格面についての変動はないが、大手との価格競争はあるので、付加価値商品やサービスの提供で差別化が必要となる。顧客の要望に対応した商品開発に力を入れている。

操業度、雇用の面についても年間を通して推移に変化はなかった。

5.出版・印刷業

アンケート調査を H29 年 1 月に実施し、38 事業所中 28 事業所から回答があった。(回収率 73.7%、前回 67.6%)

売上高は、「不変」が 46.4%（前回 36%)、「減少」が 28.6%（前回 40%)、「増加」が 25%（前回 24%）であり、減少の割合が減った。収益状況では、「不変」が 50%（前回 58.3%)、「悪化」が 25%（前回 37.5%)、「好転」が 25%（前回 4.2%）であり、悪化の割合が減った。

なお、売上高に占める官公需受注額の割合は、38 事業所中 25 事業所から回答があった。(回答率 65.8%、前回 64.8%）それによると、25 事業所中 24 事業所で官公需の受注が有り（96%、前回 91.7%)、売上に占める割合は 3 割以上が 10 事業所（30%～80%）で、回答事業所の 40%（前回 25%）を占め、回答事業所の受注割合の平均は 26.4%（前回 21.6%）であった。また、島根県の入札参加資格者は 38 事業所中 21 事業所（55.3%）で、東京都の入札参加資格者が 1,200 事業所中 66 事業所（5.5%）と比較しても官公需問題対策の重要性が窺える。

経営上の問題点（21 項目）として、主に「1.販売不振・受注の減少」17%（前回 14.9%)「2.同業他社との競争激化」15%（前回 18.9%)「3.製品（加工）単価の低下・上昇難」15%（前回 14.9%)「4.生産設備の不足・老朽化」13%（前回 10.7%）が挙げられる。＜1.～4.の合計は全体の 60%(前回 59.4%)を占める＞　なお、中小印刷業界の景況は、「変わらなかった」が 57.7%（前回 40.9%)、「悪化したが」42.3%（前回 59.1%)「好転した」が 0%（前回 0%）であり、前回に比べて悪化の割合が減少した。

一方、初めての調査として、事業所の総合的な業況判断は、「良かった」が 3.7%、「まあ良かった」が 22.3%、「普通だった」が 33.3%、「やや悪かった」が 33.3%、「悪かった」が 7.4%であり、業況判断は景況判断よりは良いと言える。

販売価格は、「不変」が 71.4%（前回 68%)、「低下」が 28.6%（前回 32%)、「上昇」が 0%（前回 0%）であり、「不変」の割合が多く低下の割合が減少したとはいえ、「低下」の割合は依然として高いと言える。経営上の問題として、「同業他社との競争激化」(15%）に加えて、「製品（加工）単価の低下・上昇難」(15%）の合計が経営上の問題点の 30%を占める事から、価格が低い状態で推移していると思われる。

設備操業度は、「不変」が 67.9%（前回 45.8%)、「低下」が 25%（前回 45.8%)、「上昇」が 7.1%（前回 8.4%）であり、低下の割合が減少した。低下の割合が減少した要因は、売上高の減少が前回 40%から 28.6%に減少したことと関連していると思われる。

―業種別平成 28 年の状況―

新規設備投資は平成 28 年では、回答があった 28 事業所中 13 事業所の 46.4%（前回 11 事業所、44%）が実施しており、平成 29 年では回答が有った 23 事業所中 10 事業所の 43.5%（前回 7 事業所 28%）が計画している。

雇用については、就業人員（常勤役員+従業員+嘱託・パート等）は「不変」が 78.6%（前回 70.9%）、「減少」が 14.3%（前回 20.8%）、「増加」が 7.1%（前回 8.3%）であり、組合全体としての就業人員は 87 人減少した。

平成 30 年春の採用計画は、回答があった 26 事業所中 5 事業所（前回 25 事業所 6 事業所）で採用計画があった。平成 26 年 8 月～28 年 7 月に亘って取組んだ、「中小企業労働環境向上事業」（所管　厚労省　島根労働局）の目的は、「人材の確保」と「従業員の職場定着」であった。

平成 28 年 10 月 1 日に 1 社が新規加入し、組合員数は 38 で就業人員は 669 人となり、平成 27 年 4 月 1 日との対比では就業人員は 35 人の減少となった。

このような中、全日本印刷工業組合（全印工連）は新たな産業成長戦略提言書として、「全印工連 2025 計画」～新しい印刷産業へのリ・デザイン～を平成 28 年 5 月に発行した。今回の提言書は、会員企業（平成 28 年 4 月 1 日現在組合員 4,930）各社に変革の方向性やロードマップを示してきた従来までのさまざまな全印工連ビジョンとは性質が全く異なっており、「環境」、「地域創生」、「女性活躍」、「ダイバーシティ」、「CSR」の 5 つの分野とマクロ指標・予測数値を通じて、10 年後の印刷産業の姿を描き出すとともに、紙の印刷業という枠にとらわれず、人から人へと情報を伝える「INSATSU」の担い手であることを広く社会に示し、印刷産業の新たな事業領域を定義している。そして、印刷産業が今後 10 年間、どこに目標を置いて社会に貢献するのか、そのために何が出来る産業であるのか、その進む方向性を集約し、その思いと考え方を共有するとともに、地域社会や行政、政治に対する提言書として取り纏めている。

業界で実施した新たな取組としては、全印工連は経済産業省より平成 28 年度コンテンツ産業強化対策支援事業（中小印刷産業の知財活用に関する調査事業）を受託した。背景として、印刷業界では、昨今のデジタル化に応じた印刷の発注におけるニーズの変化により、単なる印刷物の製造ではなく、企画・デザイン等も含めた発注が行われるようになってきており、印刷等の請負契約において、知的財産の取り扱いを適切に行うことが重要となってきている。特に、国・自治体との契約数も多い地域の中小印刷会社においては、官公需を中心とした契約における知的財産権の整理や、その取扱いに通じた人材の育成が急務である。このような観点から、官公需を中心とした印刷等の請負契約時に生じる知的財産権の取扱い等について調査・分析を行い、適切な契約のあり方について整理するとともに、中小印刷会社に対して情報提供を行うことが本事業の目的となる。ヒアリング調査は、課題把握のため、国内の関係団体・印刷会社等 10 者程度に対して行われた。

この他、10 月に開催された「2016 全日本印刷文化典ふくしま大会」では 700 名が一堂に会し、2025 計画の中心となる、業界としての持続的な成長・発展を目指すための戦略を示し、全印工連の進める、志あふれる印刷産業に進むための大会となった。

また、当県においては、島根県の助成事業「平成 28 年度経営持続化ビジョン策定事業」（所

管　島根県中小企業団体中央会）の採択を受け、平成 28 年 6 月より経営持続化ビジョン策定事業として、事業承継の課題解決に取組んだ。今回は事業承継計画作成の前段として、事業承継への理解を深める為に事業承継アンケート調査を実施し、その集計結果を報告書として取り纏めた。

6.窯業・土石製品製造業

（1）瓦製造業

瓦業界をみると、出荷枚数は、27 年累計比 98.7%の 45,089 千枚、県内出荷枚数は前年比 88.9%の 5,710 千枚で、県内出荷の全体に占める割合は減少（H27：14.1%→H28：12.7%）した。平成 28 年 1 月～12 月の住宅着工は、対前年比 112.6%（内、持ち家：107.7%）と好調であったが、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、特に石州瓦の耐久性・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#2」を制作した。

価格の面では、平成 27 年は春先の価格見直しで若干上昇したが、平成 28 年の販売価格は横ばい、あるいはやや弱含みであった。

雇用については、年々減少傾向にあったが、熊本地震以降一部商品（棟修理向け）の品不足を発生させないため、また、加えて 10 月の鳥取中部地震においても、少量生産ラインの一部商品（棟修理向け）の品不足を発生させないよう対応したことから、4 月以降は 9 名増となり、前年末比 7 名増の 102.1%となった。

業界としては、「しまね企業交流会」、「しまね WOOD フェア」、「九州住まいの建材・設備フェア」、島根県立古代歴史博物館での「企画展”いわみもの”」など県内外への出展を行った。また、「グラントワ発着”石州瓦の旅”」実行委員会に参画し、3 月にモニターツアーを実施、9 月に広島県から団体ツアー受入を行った。この他、新聞等メディアにも数多く取り上げられ、「しまねの家研究会」で特別テレビ番組を制作放映し情報発信を行った。

話題性のある物件への石州瓦等採用としては、県内ではパレット江津、首都圏の外資系ホテルや公共施設等、県外での実績もあった。

石州瓦を利用した建物で、国の重要文化財に指定されている旧 JR 大社駅や出雲大社の参道入り口にあるご縁横丁、一畑電車出雲大社前駅、松江城大手前にある島根ふるさと館など赤色以外の瓦があることがあまり知られていないので今後 PR していきたい。

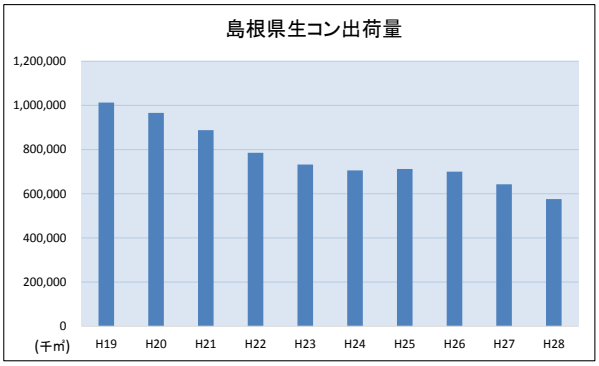
パレット江津

旧ＪＲ大社駅

島根ふるさと館

―業種別平成 28 年の状況―

（2）生コンクリート製造業



生コンクリート業界をみると、売上高・収益の面については､平成 12 年度以降需要の漸減傾向が続いているが､平成 28 年も前年比マイナスとなり依然として底が見えていない状況である｡平成 28 年の生コン出荷量を地域別で見ると松江で 28%、出雲で 2%の増加となったものの、雲南で 14%、隠岐で 33%、隠岐で 2%、県央で 35%、浜田で 28%、益田で 28%の減少となり、県下全域の出荷実績は前年比 89.6%で、10.4%の減少となった。需要は公共事業が大きくウエイトを占めており、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、収益ともに減少した。

価格の面では、経費の節減に努めたものの、需要の減少に伴ない工場を維持するために益田では価格改定を行った。

操業度をみると、松江地区では上昇したものの、他の地区では需要の減少に伴い大きく低下した。

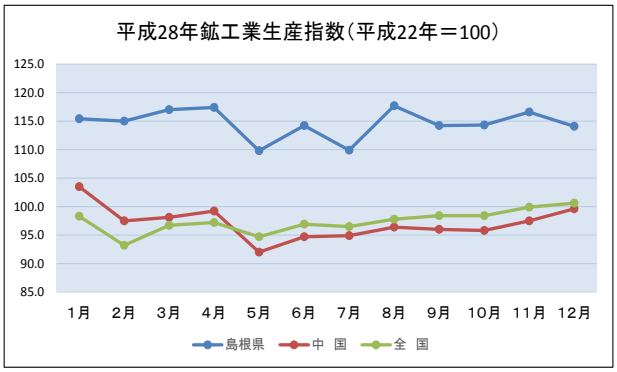
雇用については、生コン需要が低迷していること、また、既に集約化時に適正規模に人員削減を実施していることなどから大きな変化はなく微減に止まった。

このような状況の中、国土交通省、島根県に対して、コンクリート舗装採用の要望活動を実施した。教育情報提供として、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、ミキサー車運転業務従事者研修会を開催した。品質管理の面では、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向上を確保した。

この他、業界トピックスとしては、浜田地区で高速道路の上を横断する跨道橋の壁高欄に瓦コンクリートが使用され、また益田地区で工場の構内舗装と大田地区で市道の管渠舗装本復旧工事で、それぞれ早期交通開放型コンクリート（1DAY PAVE）が採用された。

7.鉄鋼・金属製造業

（1）鉄鋼製造業



売上高の面では、7 年ぶりに 100 億円となった昨年と比べ,景気の不透明感が強く、発注も様子見が続き、公共工事、原発関連は低調に推移し、7.7%の減少となった。

一方、鉄骨関連では、大型物件や特殊鋼メーカーの設備投資が好調であった。製造業においても、ものづくり補助金の活用や底堅い設備投資により順調に推移した。

価格の面では、鉄鋼関連は全般に弱含みで推移したが、昨年の中頃よりメーカーが店売り価格の値上げを打ち出したことを受け、上昇基調で推移している。その要因は、原料炭、鉄

鉱石の急騰によるものであり、国内マーケットも市中在庫は少ない状況であるので、流通も在庫調整し、需給調整に努めている。

雇用の面では､職員の高齢化及び退職者への対応､部門業務補完のために新規と中途採用、有期・短時間雇用により対応した。来春も採用を予定しており、早期採用計画を立案し広報活動を行っている。

そのような状況の下、全国の鉄鋼メーカー、商社、機械メーカー等が一堂に会して親睦、絆を深める交流会を実施した。また、ユーザーである組合員との親睦を深める目的で組合員交流事業を新たに実施した。

（2）鋳物製造業

鋳物業界をみると、輸送機械関係においては、過去の船腹過剰傾向が引き続きあるのに加え、世界的な海上輸送量の減と、輸送コスト割れにより海運業界の悪化が深刻化している。こうした影響から売り上げが約 10%減少し、更に、次年度は 20～30%の減少が見込まれ非常に厳しい環境下にある。工作機械関係も、需要の減少や投資の控え等の影響もあり、約 10%～15%売り上げが減少し、一部で回復傾向もあるが、厳しい状況に変わりない。自動車部品関係においては、横ばい若しくは微減傾向となっている。建設機械・油圧機器については、回復傾向にあり、県内の一部企業では、操業状態は良好に推移している所が見受けられる。

原材料価格が軒並み上昇傾向にあり、懸念材料となってくる事が想定される。

価格の面では、横ばいの状態が続いている。グループ企業においては親会社からの協力を得ながら一時的に部分改訂を試みながら、年度内の収益見通しを補う状況も見られる。

操業度の面では、大幅に受注量が減少し、第 4 四半期においては定時操業割れをきたす状況が数社の企業で発生する状況が見受けられる。一方で中期展望に期待する状況もあり、人材を一定確保しながらの操業を余儀なくされるものと想定する。

雇用の面では、新規雇用を欲する企業は多いが、労働人口の少ない県内環境を反映し、鋳物業に対する新卒者の求人環境は非常に厳しい状況にある。今春の新卒採用に関しては、各社希望の人員確保はできている。県の商工労働部と協賛し、大学・高専・職業高校向けに、島根の基幹産業である鋳物産業を PR すると共に､工場見学を実施し業界への興味を浸透させる活動を展開中である。今後も地道な活動として、地域への産業 PR 活動を継続発展させ、積極的な鋳物産業への理解と興味を待たせる活動を展開する。

労働人口の少ない県において､人材の確保が企業経営･事業継続として大きな問題となる。各社における労働環境改善の継続を図り、作業負荷を低減するための設備投資を本格的かつ具体的に計画し、実行する必要がある。これにより新たな労働力として女性の活躍の場を広げ、産業の維持継続と発展が得られるものと考える。

このような状況の下、県内大学・高専・専門学校が主催した県内最大規模の「オールしまね COC+事業」の大交流会へ鋳物組合と鋳物関連産業振興会とが協業で展示 PR を行い、新たに「鉄のふるさとしまね　鋳物イメージコンテスト」を開催し、各学校の生徒へイメージを募集し、入賞提案作品について、3D プリンター（積層鋳型造型機）を用いて製作し、表彰を行う事業を進めている。

―業種別平成 28 年の状況―

県内東部・西部の鋳物メーカーへ人材確保を目的に、県・組合協業で地域の高専・高校の生徒を引率し、工場見学を行った。

3D プリンターで成形した鋳型

製作された鋳造作品

（3）非鉄金属製造業

非鉄金属業界をみると、売上高の面では、自動車関連が好調なことや、新規取引との取引増加等により、過去最高の売り上げを計上した前年に比べさらに 10%増加した。自動車部品は、メーカーの海外工場の応援増産によるもので期間は限定される。価格の面では、特に変化はない。

操業度の面では、例年 2～3 月は高操業度になるが、今年は 6 月頃より高操業度が続き、特に 9～12 月にかけて高く、増員や一部夜勤体制を実施して対応した。

雇用の面では、増産に対応するため、ハローワーク等に募集を出し、増員した。暑い時期に高操業が続いたことから体調不良等で人員が不足し、募集を出してもなかなか集まらず苦労した。労働環境改善への設備投資に対する助成が求められる。

その他、事業承継への準備として、後継者を養成する研修等へ参加した。

8.一般機械器具製造業

売上高については、農業機械の国内需要停滞により前年度比 20%以上の減少となった。特に 11 月以降は、海外輸出用減産により春から夏に比べさらに 20%以上の減少となった。収益については､夏場までは前年度比では大きく変わらなかったものの 11 月以降は悪化となった。農業機械加工メーカーの競争激化に応じ、今後も伸びる傾向は無いと予測される。

販売価格は特に変わらないものの、価格値下げ要請は今後も引き続きあると思われる。

操業度については、農業機械関係の加工が減少する中で、これ以外の付加価値加工に取り組んでいることから操業度はアップしている｡既存設備での対応には限界があると考えるが、設備導入出来ない現在においては更に稼働アップが予想される。

雇用については、仕事の内容によって加工工程が増えるため一部設備では増員した。

このような状況の中、新規受注、引き合い獲得のための営業と情報交換に力を入れて取り組んだ。

9.自動車・同附属品製造業

売上高・収益の面では、円安・株高の影響で自動車業界全体が好調であった。当社においては、主要取引先メーカーの売り上げが好調であったが、それ以外の受注は伸びていないこ

とから、主要取引先以外にも営業の促進が必要である。また、新商品、新規事業の開発が急務であり、時代を先読みし、ニーズに応える経営戦略が必要になっている。価格の面では、大きな変化はない。操業度は増加し、自動機等合理化を推進した。

雇用の面では、人材難であり、今後の対策が必要である。独自の託児所の設置により、30代子育て世代の取り込み、社員寮、社宅等福利厚生の充実、海外人材の活用等が対策として考えられる。

そうした中、新規取引先の開拓を行い、海外展開の取り組みにおいては、人材確保の道筋、業者間の情報交流、営業先の発掘等の活動ができた。社内においては、合理化の推進、後継者人材育成が進んだ。一方で、技術職の人材が不足し、技術継承ができない状況にある。

10. 畳製造業

畳業界をみると、売上高の面では、減少、収益の面では横ばいで推移している。畳の減少は否めないものの、畳離れが定着したわけではなく、畳の利用拡大を推進し、利益率の向上を目指している。

価格の面は横ばいで推移している。各畳店の販売価格帯はあまり変わらないが、一部で低価格のチラシ販売による業者との価格競争に巻き込まれている。チラシ販売業者の販売方法については対応が必要である。公営、公共住宅の退去時に修繕畳工事を県外の安売りチラシ販売業者が行っていることは問題に感じる。

受注数が減少すれば操業度も低下する。畳の厚みの変化等構造上の種類が増えているので、従来の設備が稼働しない場合もある。畳の減少に合わせバリエーションが増加し、設備投資が難しい状況にある。

雇用の面では、家内工業の店舗が大半を占めるが、社員の高齢化、人材不足による就職売り手市場で雇用が難しくなっている。魅力ある仕事、ものづくりが必要と考える。

こうした中、平成 27、28 年度に島根県下の畳店で、警察宿舎の畳工事の共同受注を行った。

全国組織の動きとして、全日本畳事業協同組合による畳の公正競争規約の策定が続いている。

11. 卸売業

卸売業界をみると、組合で実施している景況動向調査結果から、売上高は昨年比でやや「減少」、収益面は「横ばい」乃至「不変」の状況となった。今年度は春先以降、売上の鈍化がみられ、前年比減少傾向が見られた。

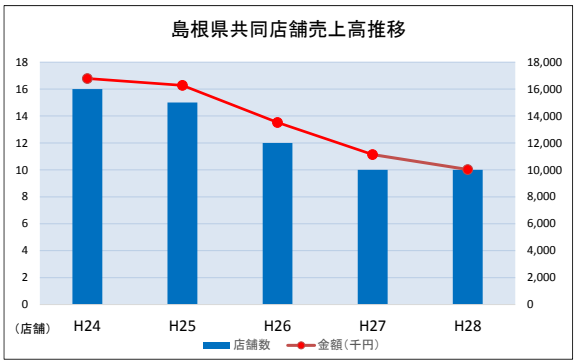
価格の面では、「不変」が太宗を占め、26 年度は「上昇」と回答した先が多かったが 27、28 年と 2 年連続で「不変」の企業数が多い結果となった。「低下」とした企業数には変化は見られなかった。デフレ脱却の様子までには至っていないと思われる。販売条件については概ね変わりなく、「不変」とする企業が大半を占めた。

雇用については、全体的には「増加」の傾向が見られるが、「不変」と回答した先が 2/3 近くを占めている。このような中、組合青年部では「女性の雇用促進を図るためのセミナー」を実施し、女性が働きやすい職場づくりや待遇の面等について知識と理解を深めた。

―業種別平成 28 年の状況―

12. 小売業

（1）共同店舗

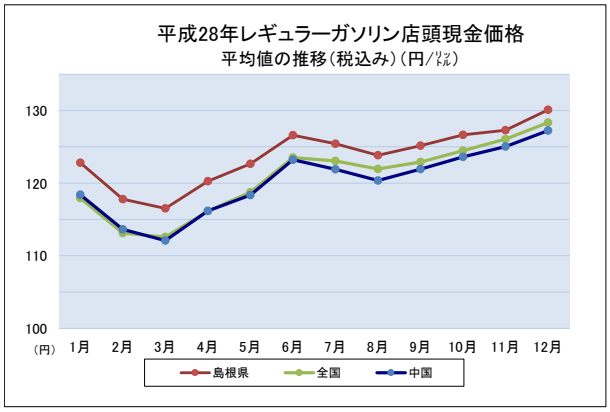


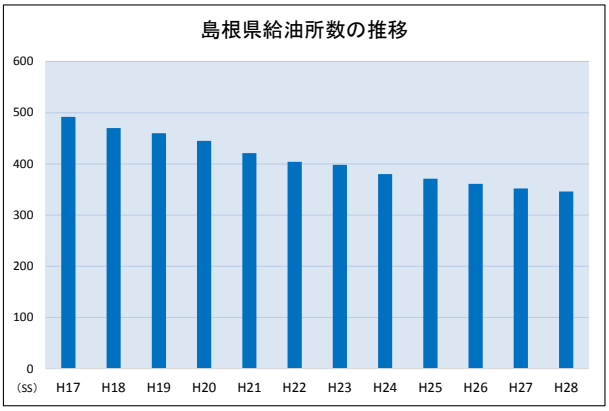
中山間地域の共同店舗では、消費人口の減少やコンビニ・ドラッグストア等との競合により、売上は昨年対比 98.5%、客数は昨年対比 97.9%と減少傾向で推移した。1 月は積雪もなく比較的良かったが、5 月のゴールデンウィークは強風と悪天候により町外からの入り込み客が少なかった。シルバーウィークも天候不順で客足が伸びず、12 月は比較的、好天に恵まれ歳末商戦ムードも盛り上がると予測したが低調であった。集客をアップの対応策として、賑わい事業（100 縁まつり、土曜夜市、地域既存店との連携事業等）を実施した。

価格の面では、地震・台風災害等による野菜・果物の被害による市場価格の高騰が続き、量目を調整等することで対応した。

このような中、買物弱者支援事業の一環として、地域包括支援センター・介護施設・リハビリ専門学校との連携による「ショッピングリハビリ事業」に新たに取り組んだ。今後、本事業を地域に密着した共同店舗の主力事業にしていきたいと考えている。

（2）石油製品





石油業界をみると、人口減、少子高齢化、過疎化の進展などの社会的要因や低燃費車の普及などにより、売上数量は、ガソリンが 3.2%増えたものの燃料油全体では対前年比 0.8%減少した。また、異業種や県外業者の低廉販売に、地場量販志向店が価格追随した結果、多くの SS でマージンは下落した。

低廉販売を行う異業種などが立地する地域の組合支部ごとに、量にこだわらず、採算販売を意識・徹底するよう意思統一が図ったが、なかなか一枚岩にはならなかった。また、低廉販売を行う異業種に対し、自粛を申し入れるとともに公正取引委員会に要請したが、異業種にあっては一向に改善する様子がみられず、公正取引委員会の指導の動きもなかった。

価格の面では、1 月に 30 ドルを割っていた原油価格が、春から徐々に上昇し、11 月 30 日の OPEC 原油減産合意を契機に、年末には約 55 ドルとなった。1 月に 120 円前後でスタート

したガソリン小売価格を、原油価格上昇に連動して上げるよう取り組みがなされたが、低廉価格に追随した SS を中心に、十分な価格転嫁ができない状況にある。

雇用の面では、平成 28 年は、全部廃止 5SS（H27：7SS)、一部廃止 5SS（H27：3SS)、新規 2SS（H27：2SS）で、前年に比べ 8SS の減少となり、これに伴う雇用が失われた。カーケア分野など油外事業以外への経営の多角化を目指すが、雇用の縮小傾向は変わらなかった。

また、県教育委員会に対して学校現場での官公需の推進について要望を行った。

（3）商店街

商店街をみると、駐車場の売り上げは、昨年に比べて来街者が昼夜とも減少し、対前年比 92%と大幅に減少した。景気の後退を感じている。価格の面については、変化は無い。

雇用の面についても変化が無い。

インバウンド対応で、店舗を紹介する看板の設置を検討している。商店街内に Wi-Fi 設置を検討したが、費用が高額だったので断念した。

当商店街では 290 周年を迎え、記念誌を作成し、振り返ると 1970～80 年代の賑わっていた当時の様子が伺える。長い歴史を持つ商店街として、核となるブランディングの構築に取り組みたいと考え、11 月に補助事業を活用してセミナー勉強会を開催した。今後トータルプランの作成に繋げていきたいと考えている。

2 ヶ月に 1 回「こっころサンデー」を継続実施しており、チラシ印刷以外の経費はかけないよう工夫をしている。今年度より松江水郷祭が 3 日間開催となり、期間中イベントを実施した。

（4）時計・眼鏡・光学機械小売業

9 月に県外にオープンしたショッピングタウンに出店し、12 月末時点で売上の昨年対比が 105%となっているが、既存店ベースでは 90%程度となっている。都市部の店舗で競争が激しく売上が伸び悩み、店舗数は増えたが思うような売上増とはなってはいない。

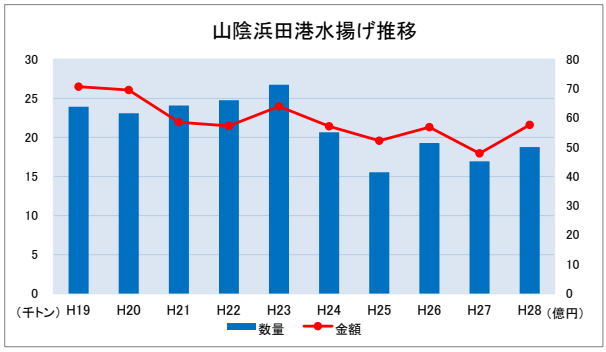
価格の面では、極力値引きではなく、ヘビーユーザーに購入してもらう手段として、クレジットの無金利回数を増やす提案のイベントを多く開催し、購入に繋げているため、極端な価格の落ち込み等は感じられず、取扱品すべてにおいて、ほぼ前年と変わらない価格で販売できているが、『売る』ための経費は増加している。

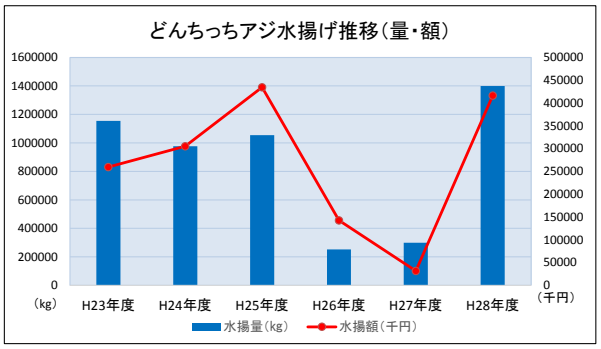
雇用については、若者の定着率は低く、60 歳以上の再雇用者は増えながら定着している。30 代～40 代前半の女性の人材不足がネックである。退社に伴う人員補充や新店舗の人材確保がなかなか思うように進まない事が多い。都市部のハローワークにも直接出向き担当者と会う機会を作っているが、ハローワークだけでは力不足のため、有料の求人媒体を利用したりして人材確保をしている。

衰退していく宝飾業界の中では、特に目立った新たな取り組みは目にしなかったように思われる。自社ブランドを充実させ、販売することが生き残る 1 つの手段であり、今後伸ばしていくべき要素であると思われる。宝飾品だけでなくバッグや財布などの小物を一緒に展示

し販売することで、若者層の売上を伸ばしたブランド店もある。

(5) 鮮魚小売業





鮮魚小売業界をみると、平成 28 年の水揚げ動向は、前年に比較して量は 11.2%増の 18,762 トンで、金額は 20.5%増の 57 億 6,363 万円となった。金額は約 10 億円の増ではあるが、平成 27 年の水揚げが悪かったために平年並みに戻ったというのが現実である。

増となった要因は、アジ・サバ・ブリなどを獲る「まき網漁」が前年より約 9 億 2,000 万円増えており、中でも「どんちっちアジ」が前年より 1,100 トン多い 1,399 トンで、ブランド化を始めた平成 14 年以降で 2 番目となる漁獲量となった。金額は、どんちっちアジを含むアジ類が魚種別の金額で 19.4%占める 11 億 1,874 万円だった。第 2 位はイカ類だが、スルメイカの不漁から量は 29.2%減の 1,385 トンで、金額も 16.4%減の 8 億 782 万円だったが、全国的に不漁となったことから、キロ当たりの平均単価は 80 円値上がりした。ふるさと納税のお返しとして平成 27 年に人気のあった「のどぐろ」は前年より増えて 377 トンの漁獲があり、金額は 16.1%増え 4 億 1,570 万円となったが、ふるさと納税の自治体が増えたことや熊本・鳥取地震などの影響からか前年の 20 億から 14 億円程度に下がった。その影響からかキロ当たりの平均単価は、454 円減の 1,104 円となった。浜田漁港のもう一つの稼ぎ頭である底引き網漁は、現在 5 か統が操業を続けており、全船リシップ完了後漁獲高は堅調に推移しており、前年より数量は 132 トン増え、3,228 トンで金額は、前年より 2 億円多い、18 億 3,281 万円だった。また、底曳生産者は、少しでも鮮度の良い魚を持ち帰り単価アップにつなげようと、帰港前日に獲った単価の取れる魚種を中心に 5 度以下に冷やしこみ「沖獲れ一番」と銘打った特別仕立ての箱を作るなどの努力が、実を結びつつあるように見受けらる。

売上高・収益の面では、前年よりも漁獲量は約 2 千トンの増、水揚げ高は、約 10 億円の増となったことから平年並みに戻ったということで、今後の水揚げ状況が気になるところである。鮮魚・小売事業者は「どんちっちアジ」が前年よりかなり多く獲れたため、売上高・収益とも改善されているが、水産加工については、ふるさと納税が減少したことや加工原料の減少による単価の上昇でシビアな経営が続くと予想される。

価格の面では、浜値は前年に比べ全魚種のキロ当たり平均単価が上昇した。これは、どんちっちアジの漁獲量が増えた事や底引きの加工原料の減少によるもので、対策としては漁獲量を増やすことである。

操業度については、海の操業であり、時化による休漁が少し増えた。最近の気候は、台風

などが大型化になっているようで、また、集中的なゲリラ豪雨などで気象庁の予報が広範囲に大きく報じられるため、時化を見越して帰港すれば 2～3 日休漁するが、結果は何も被害がなく休漁しなくても良かったのではというケースが 2 度ほどあった。

雇用の面では、漁船員、特に底引きで不足している。底引きは 1 操業日数が 7 日であり日本の若者は採用してもすぐに辞めてしまうため、外国人に頼らざるを得ない状況にある。鮮魚卸も昨年のようにまき網の魚が獲れれば出荷作業に手間がないという声がある。鮮魚卸は、毎日決まった仕事があるわけではなく、時化が続けば仕事がないため、雇用主とすればパート雇用で対応したいが、それでは人が来ないという状況にある。

業界としては、先般、浜田市が実施した「瀬戸ケ島埋立地における水産事業実行可能性調査」の中間報告が出され、これが実行できれば良いと考えている。

（6）各種商品小売業

①お土産品小売業

売上高・収益は、1～5 月までは順調に伸び、6 月・7 月は同率、9～12 月は 30%以上割込む月もあり、年間では 10%減となった。7 月までは松江城国宝化の影響が大きく出たのではないかと思われる。昨年はシルバーウィークが 5 連休だったことやプレミアム宿泊・お土産券、プレミアム商品券の発行があったことが 9 月以降の落ち込みの要因と思われる。以降は対策もなく団体・個人客とも大幅減となった。

価格の面では、菓子の業者の一部で変動があったが、これは仕入（製造）原価の高騰によるもので、販売側としては小売価格の高騰を最小限に抑えるよう要望している。

②ボランタリーチェーン

売上高の面では昨年を上回る企業が多く順調に推移した年となった。収益の面では原材料高騰による仕入価格値上げ、野菜の相場高等による店頭売価上昇要因と消費者の節約志向の高まりによる販売売価下降要因により厳しい経営を迫られる年となった。対応策としては、加工食品は高く売らない事、そして生鮮 4 品は販売方法、加工方法等工夫をし、高利益商品を多く作っていくことと考える。

価格の面では、年前半は円安の影響で原材料費高騰による仕入価格の値上げが続き、店頭販売価格も上昇していたが、後半は消費者の強い節約志向の影響で店頭での販売が振るわず、再び販売価格が下降するデフレ傾向になった。また、10 月頃からの野菜の卸値高騰は年内まで続いた。

このような中、加工食品全般は仕入値によってある程度売価が決まってしまうので、生鮮 4 品を強化することで対応し、特に惣菜は研修会を開く等、重点的に強化を図った。

売上・経営の厳しい加盟企業に向けた支援事業を充実させ、売上対策や資金繰りなど仕入・販売・支払までの改善策を加盟企業と一体となって策定に取り組んだ。

雇用の面については、求人を出してもなかなか人が集まらない状況が続いている。金銭面での待遇向上に取り組むほか、現状の人員のままで効率化を図ることで対応している。惣菜であればスチームコンベクションの導入、レジにおいては、セミセルフレジ導入による精算

作業の軽減、POS レジと連動した自動発注の導入など、作業の自動化による効率的な運営を推進した。

(7)飲食料品小売業

①各種食料品小売業

売上高は対前年 116.9%、客数は対前年 119.1%と伸びた。5 月に国道沿いにあった食品スーパーが 2 店舗閉店し、それまでは対前年 100%だったが、10%程度伸びた。9 月に閉店した店舗跡に自店を出店したことにより、全体の売上が伸びた。10 月にもう一方の店舗跡にディスカウントスーパーが出店したため、競合状況は結果的には以前と変わらない形になっている。

価格面をみると、一品単価はほぼ前年と変わらないが、買上点数は 98.6%と若干減少傾向があり、1 人当たりの買上単価も減少傾向になった。ディスカウントストアやドラッグストアなどの低価格路線の店舗が増えたことからナショナルブランド商品などの販売価格は下がっており、価格戦争に巻き込まれない独自性のある商品、生鮮品や総菜などの部門強化を図り、売上高志向から荒利額志向に変えて対応している。

雇用については、幸いにして新卒 2 名が入社し、元気に仕事に取り組んでいる。中途採用も募集すれば、何とか確保できる状況にある。産休、育休のスタッフについては、保育園がみつかれば全員復帰を希望してもらっている。自社の取組みとして、子育て支援策として対象者には土日を休みにしたり､高齢者の方も本人の了解を得ながら 70 歳くらいまでは働いてもらえるようにしたり、有給も積極的に利用できる環境づくりをしている。29 年の新卒も 3 名確保しているが、パートから正社員に雇用形態が変化してきている。ただし業界全体をみると募集しても応募自体が少なくなっており非常に苦慮している。

②各種食料品小売業／業務用含む

売上高は前年比 102.5%、売上総利益は 103.7%となった。5 月、9 月の休日数減による来店客数の減少、売上規模の大きい年末商戦で 27 日～30 日が平日である為に商戦のピークが短期間で集中し、来店客数が減少する恐れがあり、売上高減少リスクを想定して以下の対策に取り組んだ。

5 月、9 月については、単月で売上減少をカバーすることは難しいと考え、年間を通してチラシの新聞折り込み回数を増やした（月 2 回⇒月 3 回、自社制作することで経費は抑えた)。

結果的に客数は対前年比 99.8%となったが、主力部門の青果物や水産物が夏場から秋にかけて品不足していた状況を踏まえると対応できたのではないかと思っている。

年末商戦は、12 月 23 日の祝日～25 日のクリスマス商戦も曜日的にスーパーは売上を作りにくいと予想しており､12 月前半で集客と売上の見込めるイベントを開催や年末商材を早めに展開するなど対応した結果、12 月は前年比で売上高 101.3%、客数 100.2%となった。

売上増の要因としては､生鮮食品（特に青果物）の相場による影響が大きかった。この他、7 月に松江市に県外資本のディスカウントチェーンが出店したが､棲み分けができつつあり、大きな影響を受けることが少なくなってきたと思われる。

価格の面では、夏から秋口の天候不順などの影響で 10 月～12 月にかけて青果物を中心に

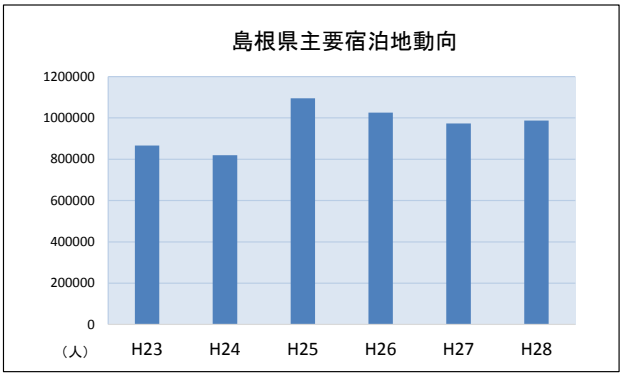
価格が上昇した。全体の 1 品単価は昨年と比べ 10 月は 9 円、11 月は 6 円、12 月は 8 円高くなった（年間平均では 5 円高かった）。こうしたことから客単価が 100 円上昇した。また、畜産物（主に和牛など国産牛）や水産物について生産量・漁獲量が少なく相場高が続いているが、需給関係が崩れて値下がりしている物も出てきた。対応策としては、調達先の新規開拓を考えている。

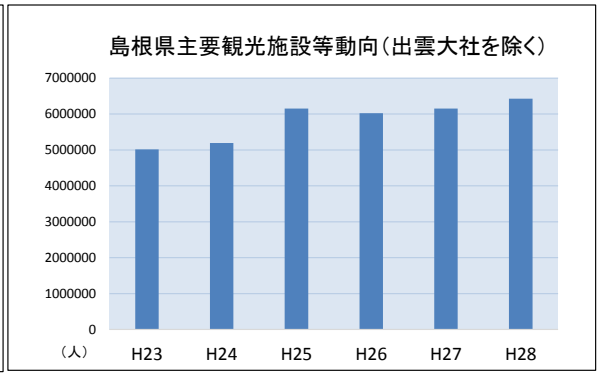
雇用について、変化はないが、繁忙期の短期アルバイトや欠員補充など以前より集まりにくくなった。

業界動向としては、大手スーパーのオーガニック専門店や業界 1 位の総合スーパーの冷食専門店など小規模ながら新しいフォーマットの店が出てきた。

13. サービス業

（1）宿泊業





①旅館・ホテル

1 月は島根県プレミアム商品券の利用があり、宿泊者数が前年同月比 115%と好転した。冬季は減少する宿泊者数が尾道・松江線利用の影響か、四国からの旅行客の増加により好転となった。3 月～7 月までは天候も穏やかで、宿泊客数も前年同月より増加傾向にあった。8 月は中国高校総体があり宿泊客数も増加し、9 月は夏季休暇の終了と台風の影響もあり前月よりは宿泊客数が減少したが、前年よりは微増となった。10 月は鳥取中部地震によりキャンセルが出る施設もあったが、観光シーズンで前年よりは増加した。11～12 月は鳥取中部地震の影響もあり、前年を割る数値となった。年間を通し生鮮野菜の価格高騰により、収益は上がったとはいえない。

プレミアム商品券や高速道路の開通により、メディアで取り上げられることも多く、関心が高まったことが来県に繋がったといえる。今後も島根県を PR し、来県につなげたい。鳥取中部地震の際、島根県の被害はなかったものの、隣県ということで敬遠される方も多く、安全であるという PR が必要であったと考える。

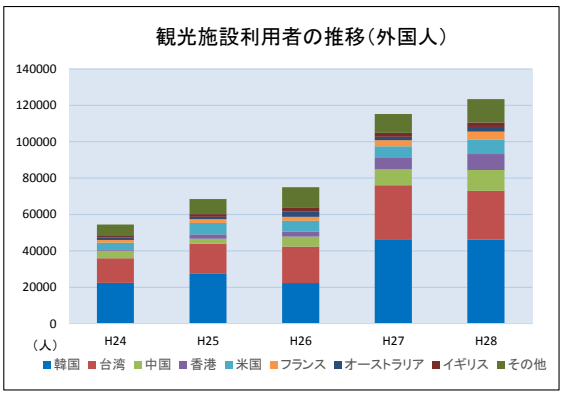
価格の面では、繁忙期、閑散期と価格帯を分ける施設が多く、主体は低価格志向が根強いが、良質で高額な施設の集客が伸びている。利用者のニーズは多様化しており、ターゲットを絞ったサービス、価格帯で良質なものを提供している施設が集客を伸ばしている。

雇用については、確保に苦慮して状況が続いている。パートやアルバイトで対応しているが、インターンシップを活用している施設もある。長期間従事し、経営に参画出来る人材が

就職するような流れができ、助成金等受けられるようにしていただきたい。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、助成支援等をして頂きたい。

このような状況の中、島根県、県議連との島根県観光施策懇談会を実施した。また、平成 28 年 4 月に設立された山陰インバウンド機構に地元観光団体として参画している。

②ホテル



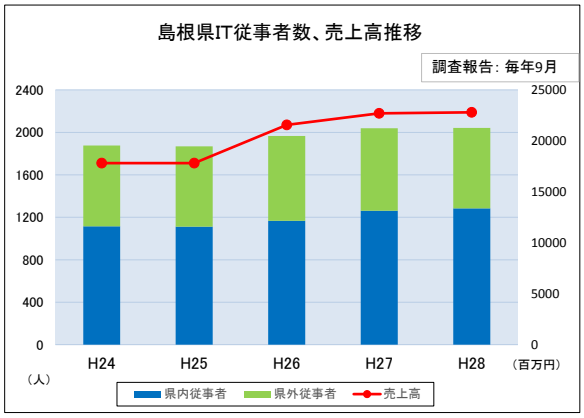
前期は松江城国宝の影響を受け、宿泊の売り上げが 5%上振れた。しかし、後期 10 月に鳥取中部地震の影響を受け、前年を 3%下振れる状況となり、トータルでは前年並みで終えた。震災対策として、行政と一体となった施策（エージェント、ネットエージェントに対するインセンティブ）を実施することとしている。

価格の面では、例年並みで推移した。対応策として付加価値投資を行い、価格上昇施策を取っているが効果の程は限定的である。

雇用については、不足している状況が続いている。新卒採用を強化し、説明会やガイダンスに出席して対応している。

今年度は従来から取り組んでいるインバウンド強化として、広島・松江間の高速バスをワンコイン（500 円）で乗車できる取り組みや山陰インバウンド機構との連携を図った。

（2）情報サービス業



情報サービス業界では、売上高・収益をみると、前年比 5%程度伸びており、順調に推移している。仕事の量は多くあるが、人手不足のため受注できない状況がある。価格の面では、年間を通じての変動はない。

操業度はシステム開発の場合、エンジニアの稼働率に相当すると考えるが、やや高くなっている。

雇用の面では、中途採用については非常に困難であり、新卒採用もなかなか難しい状況である。首都圏・開催県の業績が良いと、そちらに新卒を取られる傾向となる。地元に就職する学生の数が減少している。松江高専や島根大学の COC+の活動に期待したい。このような中、継続して高専の情報工学科向けに企業説明会を実施している。島根大学とは、キャリアセンターを通して、企業説明会や学生の会社訪問の機会を設けている。

（3）ビルメンテナンス業

ビルメンテナンス業界では、協同組合で、国、地方自治体及び民間施設の発注する施設管理、清掃業務を主とした業務を複数受託し、共同受注額（単年度ベースに置き換えた売り上げ）は、平成 27 年度の約 6 億 2,000 万円から平成 28 年度は約 6 億 7,500 万円となる見込み（対前年度増加率は 8.9%）である。

内容としては、県有庁舎施設管理業務（県庁･隠岐地区）を平成 26 年度から 3 年契約で県から受託、平成 28 年度から県有庁舎施設管理業務（松江合同庁舎等県内 6 地区）を 3 年契約で県から受託、平成 26 年 10 月から 3 年契約で島根県職員宿舎総合管理業務を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。この他、単年度契約である県有庁舎清掃業務についても、平成 28 年度は、県内 12 地区のうち 11 地区を県から受託している。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・的確なサービスの提供等が可能となっている。こうした長所等が、契約締結に結実したものと思料される。

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 27 年度には、清掃業務など人件費が中心を占める業務委託について、最低制限価格の設定等が行われる等、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た結果、平成 28 年度においても当協同組合の売上額は増加している。全体的には依然として厳しい情勢にあるものの、平成 27 年度には県が発注する一部業務について、最低制限価格が本格導入されるなど、売上高の増加に応じた利益の増加が期待できる状況が整いつつある。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。

雇用については、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 28 年度も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。前述した県が発注する業務委託の価格競争の是正や品質確保への取り組みが強化されたことが雇用面においても好循環をもたらしている。

ビルメンテナンス業は、典型的な労働集約産業であるとともに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、（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若しくは支援する方法で開催し、人材育成を図っている。また、官公需検査委員会を組織し、県からの受注業務を中心に、自主点検・自主検査を行い、作業品質の向上に努めているが、平成 28 年度から新たに、（一社）島根ビルメンテナンス協会に委託し、有資格者（インスペクター）による第三者評価の取り組みを開始したところである。

この他、松江の秋の風物詩となっている「松江水燈路」に連携し、島根県庁が平成 25 年から参加している「県庁庭園水燈路（結いとうろ）」（H28.10.14～16）に 3 年連続で参加し、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。おしるこ等の提供のほかポリッシャーの実演コーナー等を設け子供達に体験してもらうとともに、ピカタン（ビルメンテナンスのシンボルキャラ）グッズを記念品として配付し、好評を博した。また、「県有施設管理業務の一元化」と題して、取組みについて、第 10 回西日本サミット(H28.6 松江市)、沖縄県官公需適格組合協議会研修会（H28.8 浦添市）、沖縄県ビルメンテナンス協同組合 9 月度例会（H28.9 浦添市）」、東北･信越ブロック会議（H28.10 山形市）において、講演活動を行った。

女性活躍に向けた取組としては、平成 28 年 11 月 21 日付けで、「しまね女性の活躍応援企業」に登録された。

（4）道の駅

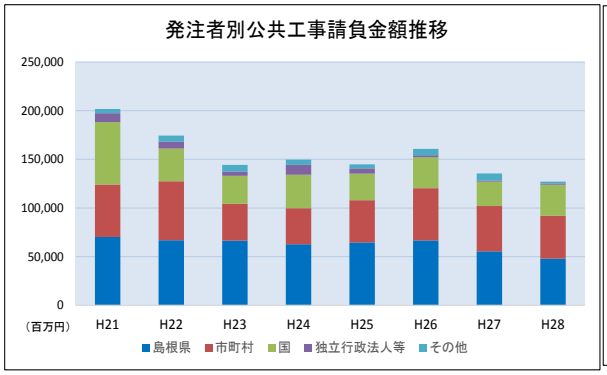
島根県内全体として大きな観光イベントもなく誘客力の弱い年であった。熊本地震、鳥取中部地震、9 月は台風風評被害等々自然災害に大きく左右された年であった。道の駅開業以来このように自然災害を思い知らされた年はなかった。このような状況から、売上は昨年対比 4.8%の減、客数は 1.7%減となった。8 月までは堅調であったが、9 月以後が大幅ダウンとなった。出雲大社の入り込みの推移やコンビニの増加（3 店舗）の影響もある。上期の利益で後半を繋いだ状況であった。対応策として、誘客への販促活動の強化に取り組み、特に尾道・松江線沿線への活動に重点を置いた。こまめな情報の発信として SNS の活用や外部催事への積極的に出店するなど、PR 活動を年間 12 回(県内 11 回県外 1 回)実施した。価格面では、大きな変化はなく推移した。

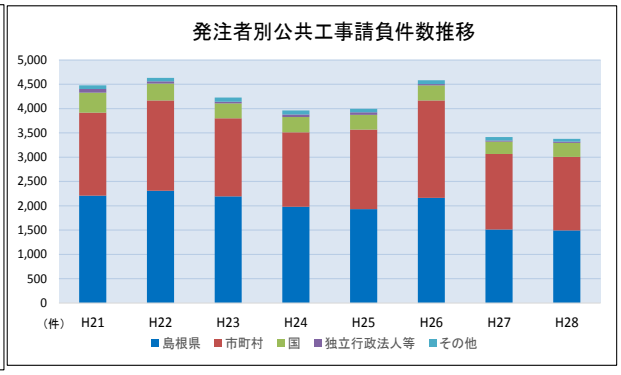
雇用については、大型店の開店で人員確保に大変苦慮したが、3 名の確保ができ、乗り切った。来年度の新卒者も 2 名確保できた。採用については、こまめに情報をとり、足で稼ぎ、確保に繋げた。パートタイマーは不足しており、今後ともこの傾向は慢性的に続くと思われる。

業界で実施した取り組みとしては、「尾道・松江沿線道の駅」含む海の幸、山の幸等々の特産品販売会、道の駅「特産品秋のコンテスト」の 10/1 から 10/31 までの 1 カ月間開催、島根県道の駅交流会を東部地区、西部地区それぞれ開催し、県外への視察研修会を行った。

女性活躍に向けた取り組みとして、道の駅の職員女性幹部育成セミナーを重点的に年 3 回開催しており、次年度も継続して実施する。

14. 建設業





平成28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 2.5%減の 848 億円であった。

西日本建設業保証㈱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 1,036 億円と前年度比で 6.6%減となった。その内訳は、国が 225 億円(106.8%)、西日本高速道路、大学を含む独立行政法人関係が 11 億円(116.1%)、島根県が 381 億円(87.0%)、市町村が 403 億円（103.6%)、その他の公共団体が 16 億円（25.2%）となっている。

平成 27 年度の完成工事高営業利益率は 2.30%と前年に比べ 0.41 ポイント増加した。完成工事高経常利益率は、3.04%と前年に比べ 0.25 ポイント増加した。

第１四半期（4 月～6 月）の公共事業の契約高が前年度比 5.5%増となった。国の積極的な前倒し発注、島根県の県債を活用した前倒し発注が功を奏した結果であり、7 月・11 月・12 月には若干契約高の落ち込みが見られたが、全体と通して言えば、発注の平準化が図られたといえる。9 月・11 月に合わせて 114 億円余りの大型補正が組まれ、当初予算の前倒し発注が行われても、年間を通しての発注の平準化につながると思われる。

価格の面では、材料費は型枠（ラワン合材)、鉄筋、H 鋼、ハット型鋼矢板がやや上昇傾向にあるが、その他は横ばいで推移した。

雇用の面では、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気味となっている。鉄筋工については、人材不足を解消するため、今年度から教育訓練を実施している。

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、昨年度山陰中央新報に毎月 1 回掲載した特集記事の編集冊子を作成し（12,000 部)、県内全高校へ配付した。また、「島根県土木等技術職員の建設工事現場派遣研修」では、新規職員（経験年数 1～2 年）を対象に 30 現場で受け入れ、それぞれ 3 日間の現場研修を行った。

この他、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果たしていきたいと考えている。県民にわかりやすい協会 HP・フェイスブックによる PR や建設業のイメージアップのためのカレンダーを製作し、県内すべての中学校への配布を行っている。また、高校生の現場見学会や雇用促進のための建設企業による合同企業説明会、若手技術者を対象とした資格取

得支援講習会の実施、生産性向上の手段としての ICT 活用工事の現場見学会を行った。

15.運輸業

道路貨物運送業界において、売上高の面では、消費関連貨物及び生産関連貨物など国内貨物総輸送量は前年度水準を下回って推移した。当地の物流の現場では、全国的な貨物需要の減少傾向を受け、年を通じて荷動き及び稼働率ともに低調に推移した。全日本トラック協会が行った全国の景況感調査（平成 28 年 1 月～9 月平均）における一般貨物輸送数量では「減少」とする事業者は 36.7%、「横ばい」は 43.5%、営業収入（売上高）では「減少」とする事業者が 37.4%、「横ばい」は 39.3%となり、当地においては地域格差等により同数値を更に下回るものと予想される。また、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 28 年 1 月～6 月の平均で前年対比 3.64%減（以降データ未集計）、石油連盟による県別石油製品販売総括における島根県の平成 28 年 1 月～12 月の軽油販売数量は対前年 96%となっているが、年後半 7 月頃より当組合の行う高速道路通行料金利用実績及び燃料共同購入実績（軽油数量）、全国の求荷求車情報ネットワーク運用実績において僅かではあるが持ち直しが見られ、年前半の落込みを取り戻すような改善傾向が伺えた。

収益の面では、トラック運送事業者の収益に最も大きな影響を与える燃料価格については、世界的な供給過剰感から原油価格は低迷が続き、軽油等燃料価格も産油国政情不安や 9 月の減産合意以降上昇傾向にあったものの比較的低価格を維持した状態で推移したことは少なからず利益率の改善につながった。しかし、その一方では輸送需要の低迷による売上の減少や山陰という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、車両不足やドライバー不足等による新規受注の機会損失、高水準な高速道路料金の負担、労務時間や環境・安全規則等の法令遵守に係る諸経費負担増、環境対応車両の高額化、依然改善の見られない低運賃、深刻なドライバー確保のための採用費・給与面改善費や傭車費等のコスト上昇、運送需要の減少傾向に伴う同業者間競争、物流業界における荷主、元請、下請けといった複雑な多層構造による運賃低下等の障害等々、多くの問題・課題が山積し、極めて厳しい経営環境が続いた。

価格面では、運賃・料金（売上）は、運送需要が低迷する中、軽油等燃料価格が比較的低水準を維持していた状態において、一部運賃の値下げ要請が見受けられるなど、現状では運賃改善への期待がしにくい状況にあるが、大半は横ばいで推移した。ただ、一方で深刻な車両不足やドライバー不足傾向が継続していることに加え、荷主企業は 2019 年 10 月予定の消費税再増税による駆け込み需要が重なることで自社の荷物が運べなくなるという事態に備え、車両を確保しておく思惑もあり、運賃値下げの動きはあまり見受けられなかった。いずれにしても業界が抱える種々の懸念材料は運賃の改善なくして解消されることはないことから、ドライバー処遇改善のための運賃交渉のチャンスと捉え、適正運賃収受に向けた取組みが重要になってくる。

県下運送事業者の運賃額の推移については、運賃が荷主企業によって契約形態や地域毎の対応が異なることや車建て運賃、個建て運賃など多岐にわたるほか、複数の運送事業者を起用していることもあり、定量的に表すことは難しいが、運賃の直近の傾向について、当組合

及び所属組合員の多くが参加し、積極的に利用している全国の求荷求車情報ネットワーク（WebKIT）における実運送事業者の成約運賃をもとに概括的に指数化（平成 22 年 4 月を 100 とする）したものが公表されており、H28 年 1 月（115 ポイント）と 12 月（121 ポイント）を比較すると 6 ポイント増、年を通しての平均指数は 114.9 ポイント（前年対比 1.68 ポイント減）と僅かに下がっているが依然として高い指数で推移した。また、昨期同様、恒常的な車両不足の影響を受け、荷物登録件数が増加傾向を示す一方でその成約率が低いことは、低運賃の荷物、帰り荷の付きにくい地域への輸送、積込み・荷卸しの待機時間の長い荷主、自社の都合を優先する荷主は運送事業者に敬遠されていく傾向が数値に表れている。

また、燃料価格（軽油）は、H28 年 1 月から H28 年 12 月までの年間価格変動幅は 8.9 円上昇、11 月末の OPEC 総会での減産合意を受け、原油価格が騰勢を強め、本年最安値（2 月）と最高値（12 月）の価格差は 13.9 円上昇となった。今後、OPEC・米国等産油国の動向、石油元売り大手の国内製品市場における採算確保策や合併再編する大手石油元売会社の寡占化による価格への影響が懸念されるため、運送事業者の経営に大きく影響を与える燃料価格の動向について注視していかなくてはならない。

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、日通総研による国内向け出荷量実績の中国地域における荷動き指数でもマイナスポイントが続いており、回復の足取りは依然として鈍い。中央はもとより山陽と山陰という地域的・経済的格差においてもそのマイナス幅は更に拡がっており、帰り荷不足が改善されることが難しい中、一運行にかかる利益効率の低下が収益面に影響を与えている。また、燃料費負担や労働時間等の「改善基準告示」の遵守による負担の蓄積、長距離ドライバー不足、帰り荷不足による非効率的な運行、高速道路料金の負担、改善の進まない低運賃水準等々によって、輸送コストが増す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んでおり、今後、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。

一般貨物関連では、熊本地震の影響により大手自動車メーカーの生産停止等、自動車産業のサプライチェーンの混乱が長期化したことに加え、国内大手自動車メーカーの偽装データ問題による出荷の停止等が国内全体の荷動きに影響を及ぼし、当地においても比較的輸送需要の多い自動車関連荷物の停滞を余儀なくされることになった。

また、発注の遅れから 7 月頃まで停滞していた県西部の高速道路建設等公共工事に伴うダンプ関連の仕事及びこれに関わる資材関連貨物の輸送が 8 月頃よりようやく本格稼働し、ダンプ車両の手配に苦慮する場面もあるなど活発な動きとなった。しかし、工事完工が近づくにつれ、その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、トラックドライバーの高齢化が年々進行しており（40 歳以上は 50%強、内 50 歳以上は 30%に）、人口の減少、少子・高齢化の進展により、労働集約型産業であるトラック運送事業では、トラックドライバーの業務は荷役を伴うことから、質が高く若い労働者をいかに確保していくかが喫緊の課題となっているが、輸送の現場では「募集してもトラックドライバーが集まらない、反応さえない」という声が日増しに高まっている。

こうした状況を生む最大の要因としては、他産業に比較して長時間労働で低賃金という厳しい労働条件にあることや不規則な就業形態、積み卸し等の荷役作業負担、交通事故や労働災害の危険性等々により、若年層のみならず中高年層の転職先としても選択されることが少ないのが実態となっている。こうしたトラックドライバーの人材確保・育成に向け、昨年に続き「トラック輸送における取引環境・労働時間改善島根県地方協議会」において、県内のトラック輸送の現状や改善に係る取組み事例の把握や情報共有等、労働力確保の取組みについて検討が行われた。更に人手不足と高齢化、小口配送の激増等を受けて、国交省は流通業務に必要な労働力の確保に支障が生じつつあることへの対応を図る目的とした「改正物流総合効率化法」を平成 28 年 10 月 1 日に施行して対応を図ることにしている。

また、人材確保対策として平成 29 年 3 月より準中型免許制度が施行されることになり、ドライバー不足の原因の一つであり、また、高卒新卒者の採用にとって障害とされていた中型免許問題（高校新卒者はすぐに中型車を運転できないことや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かったこと等）が解決され、高校新卒者の採用が期待されている。

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、経済活動に必要不可欠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に発生するなど、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ている。安定したトラック輸送の確保のためには、トラックドライバーの労働実態に見合った運賃アップ、荷役作業の軽減や長時間労働の削減等が改善されるか否かにかかっており、そのためには荷主企業や消費者を含めた社会全体の理解と協力が不可欠となってくる。

こうした状況を受け、行政、関係団体と連携し、様々な諸問題に対し、以下の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。

１．深刻な労働力不足の状況を踏まえ、「トラック輸送における取引環境・労働時間改善島根地方協議会」を開催し、取引環境・長時間労働の改善に向けたパイロット事業（実証実験）についての協議を行った。

２．高速道路通行料金制度については、割引制度を含めた利用しやすい料金制度に係る要望を行った。結果、協同組合運営の柱の一つである「高速道路の大口・多頻度割引制度の最大割引率 50%の継続」については、国が進める国土全体の経済社会活動を支える高規格幹線道路等の広域的な高速交通ネットワークの整備・活用の観点から、ETC2.0 利用者限定で、同制度割引の最大 50%への拡充措置が平成 30 年 3 月末まで継続されることになった。一方では ETC2.0 車載器の装着が条件であることと、現行制度が将来的に維持される保証のない中で、一定のコスト負担は避けられず、燃料同様、中小トラック運送事業者にとって厳しい状況が続いている。

３.高速道路での車両制限令違反者に対する大口・多頻度割引停止措置等の見直しについて、違反車両に対する徹底した取り締まりと平成 29 年 4 月 1 日から割引停止措置等の強化策が公表されたことに対し、トラック事業者の努力だけでは法令遵守が困難であるという認識から、荷主の責任強化、軸重計の弾力的運用、累積期間の拡大等の要望を行った。

４．平成 29 年度税制改正に関する要望を行った。

Ⅱ　業種別平成 29 年の景況予測

1. 食料品製造業

(1) 菓子製造業　あまり良い話はない。各社が自助努力をするしかないと思われる。

(2) 醤油等製造

原料価格の高止まりで収益はさらに圧迫されると思われる。大手会社による輸出促進はさらに進み、国内需要はさらに減少すると思われる。

(3) 水産練製品製造

予測をすることが難しい状況である。良い物を作り続けて対処していくことが肝心である。

(4) 酒類製造業

日本酒の海外展開、外国人向けの日本酒 PR 事業の拡大等の期待もある中で、国内経済の低迷、海外情勢の不透明感、清酒売上長期減少、停滞傾向の中で各蔵元は、主力商品の販路拡大、雇用確保、地域経済の活性化等のため、一層の取り組みが求められる。(販売拡充策、経営コストの削減、新商品開発、海外展開の検討等)

2. 繊維・同製品製造業

仕事量は横ばいで、収益面では悪化すると予測する。

雇用の面では、中国で実習生募集において人が集まらない、技術面の低下、意欲の低下等により、アジア各国に募集が分散されていくと見られる。4～5 年前までの中国人実習生が持っていた技術に追いつくためには、機械化できるところはできるだけ機械化し、生産性改善に取り組んでいかなければならない。今までのやり方をそのまま踏襲するのではなく、常に生産性向上や収支改善のための現場改善を念頭においたものづくりを目指さなければいけないと考えている。

3. 木材・木製品製造業

(1) 合板製造業

平成 28 年は第二次消費税増税（29 年 4 月）も目前で住宅着工は堅実に進み 95 万戸と予想された。しかし増税は平成 31 年 10 月 1 日に延期されたにも関わらず住宅着工数は 96 万戸以上が見込まれている。この状況の下、昨年と同じように住宅が建設されるのか疑問である。アメリカのトランプ大統領の治世に因る影響はどうか、先が読めない年になりそうである。

合板業界はこの景況を背景に、また今後の市場の縮小に対応するため、各地で最新鋭の工場建設および設備の増設計画が聞かれ、近い将来、供給過多になる危惧が多分にある。

前半は昨年並みに進むように思われるが、後半は次第に厳しい景況になると思われる。

(2) 製材業

アメリカ大統領による為替発言、EU の動向等の不確実性が増し、景気予測が困難であるが、国内の低金利政策や住宅への助成が維持されるならば製材品の需要も安定的となり、業界においても徐々に景気の上向きが期待できる。

県内の 2 ヵ所でバイオマス発電が行われている。原材料である木材は低質な木材や製材所の端材等を中心に大量に消費される。平成 29 年も年間通しての木材消費となるため木材需要量は安定し、業界の収益にも良い影響がある。

県の木造住宅建築支援策が平成 29 年度も子育て世代を対象に実施される。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できるよう 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) 家具製造

インテリア家具市場アンケート結果（業界紙ホームリビング 1/15 号）をみると、「昨年と同じ」が 51%、「昨年より悪くなる」が 42%、「昨年より良くなる」が 7%で、「昨年と同じ」が、前年アンケートより 15 ポイント上回っている。「昨年より悪くなる」が、前年アンケートより 13 ポイント上回っている。

4. 紙・紙加工品製造業

製紙メーカーからの値上げの動きがある。

5. 出版・印刷業

組合員に対するアンケート調査によると景況については、「悪化する」が 53.6%（前回 56%）、「変わらない」が 46.4%（前回 44%）、「好転する」が 0%（前回 0%）となっている。一方、自社（事業所）の業況については、「変わらない」が 60.7%（前回 60%）、「悪化する」が 39.3%（前回 32%）、「好転する」が 0%（前回 8%）であり、業界の景況と自社の業況予測については、悪化する割合は業況（39.3%）が景況（53.6%）を下回っている。

6. 窯業・土石製品製造業

(1) 瓦製造業

消費増税先送りもあり、12 の民間調査機関による平成 29 年度の新設住宅着工戸数予想は、平成 28 年度の予測平均値 968 千戸比 96.5%の 934 千戸という情報があるが、大手ハウスメーカーの中高層都市型賃貸住宅指向も含まれており、瓦屋根が対象となる持家や分譲戸建て市場は対平成 28 年度を更に下回ることが予想される。加えて、昨年の熊本・鳥取地震被災住宅の復旧、建替えにおける瓦需要はあるものの、「瓦屋根は地震に弱い」という風評、低価格住宅指向、敷地面積（＝屋根面積）の狭小化、ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー住宅）、健康・省エネ住宅づくりに向けた設備・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更なる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ことが予想される。

(2) 生コンクリート製造

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) 鉄鋼製造

鉄鋼業界においては、中国の構造改革による過剰供給の削減、原料炭の高騰、OPEC の減産合意を受けて、鉄鋼メーカーは大幅な値上げ基調である。内需面では、大型プロジェクト、インフラ整備もあり、景気は上向くと思われる。

(2) 鋳物製造

非常に厳しい環境を迎えると思われる。生産受注量の大幅な減少が余儀なくされ、定時

操業を割る企業も多く発生することが想定される。
(3) 非鉄金属製造
28 年後半より建設機械関連が動き出しており、春まで徐々に伸びていく模様である。28 年は好調であった自動車関連部門とそれ以外で動きがわかれた年であったが、29 年は先が読みにくい。

8. 一般機械器具製造業

前年度に引き続き、農業機械加工の面では更に減少が予想される。

9. 自動車・同附属品製造業

8 月頃までは前年並みで推移し、9 月～12 月頃は景気の上昇を期待している。

10. 畳製造業

畳業界では､畳利用数の減少は否めないが､組合からの脱退や完全廃業する畳店が相次ぎ、畳工事店も減少すると予測する。一部畳店は受注が増える可能性もあると思われる。

11. 卸売業

今年度の景況感は総じて悪化の傾向が見られ、大幅に良くなるとは言えない。

12. 小売業

(1) 共同店舗　特に大きな変化はないと思われる。
(2) 石油製品
HV 車に加え、電気自動車などの省エネ車の普及や家庭のオール電化の進展などにより、需要縮小の傾向はさらに進むものと見込まれる。
(3) 時計・眼鏡・光学機械小売業
大都市と地方の消費の差がますます進んでいき、都市部はさらに競争の激化が進んでいくと思われる。一見のお客様をいかにして展示会などに呼び込めるような顧客づくり(自分のファンづくり)をしていくかが都市部の店での大きな課題となる。地方店は、高齢化に合わせた商品を扱うなど、高齢者を含めた若い世代の家族を一緒に顧客として、もっと増やしていかなければいけない。宝飾業界はさらに厳しい年となると思われる。
(4) 商店街
景気の低迷はまだ続くと予測する｡引き続き商店街のブランディングについて進めて行きたい。
(5) 鮮魚小売業
近年は、地球温暖化の影響からか「旬」が無くなったように思われる。浜田漁港のブランドアジは、平成14年にブランド化をはじめ14年を経過しているが、平成26・27年は漁獲が300トン以下でこれまでで最低を記録したが､昨年は約1,390トンと過去2番目の漁獲だった。回遊魚であり予測が立たない面もあるが､水産技術センターからは29年もある程度漁獲量が確保できるとの予測があるので期待している。浜田の場合、どんちっちアジの漁獲で10億の金額が上下する。スルメイカを中心としたイカ漁が激減していることは懸念材料である。

(6) 各種商品小売業

①お土産品小売業

今のところ、大きなイベント企画や商材もないことから、28年後半の状況が続けば、29年前半まで低迷すると予測している。以降も伸び悩みが懸念されるが前年並は確保したい。

②ボランタリーチェーン

販売価格の下降が続き、各加盟企業の利益を圧迫する。生鮮4品（青果・鮮魚・精肉・惣菜）に付加価値を付けていかに販売していくかが対応策になる。仕入に関しても、地場問屋が廃業等で無くなり、仕入先確保が困難になる小売店（仕入難民）が多く存在し、どこの組織にも属さない単独店（孤独店）の事業継続が厳しい状況が続いていく。

(7) 飲食料品小売業

①各種食料品小売業

コンビニ、ドラッグストア、ディスカウントストアなど食品を取り扱っている店舗が増えている。また、新たに大手コンビニチェーンが積極的に出店を実施しているので、食品を購入できる場所がさらに増えていき、競合は一層厳しくなっていくと思われる。

②各種食料品小売業／業務用を含む

実質経済低迷の影響で、より節約志向が高まる。その影響で業界的にはチラシ特売の頻度が高まり、加工食品のコモディティ食品を中心に価格競争が激しくなると思われる。競争が激化し『好調な店はより好調に、不調な店はより不調に』というように、2極化がより鮮明になってくると思われる。消費者に選ばれる為の明確な戦略が必要になってきた。

13. サービス業

(1) 宿泊業

①旅館・ホテル

平成 29 年に石見銀山世界遺産登録 10 周年を迎えることから、改めて石見銀山を PR し、目を向けてもらえるチャンスである。また、JR では豪華寝台列車「瑞風」が 6 月 17 日より運行開始となり、山陰コースもあるので PR するチャンスである。

②ホテル　主だった観光施策がない年なので下振れると予測している。

(2) 情報サービス業　好調に推移すると考えている。

(3) ビルメンテナンス業

売上高の大半を占める長期継続契約のうち、平成 26 年 4 月から 29 年 3 月までの長期継続契約が終了するものの、当該業務について平成 29 年 4 月から引き続き 5 年間受託できる見込みであり、他の長期継続契約分と合わせ、平成 28 年度と比較して、売上高の増額が確保できるものと思料される。

(4) 道の駅

観光客入込については、石見銀山世界遺産登録 10 周年に期待しており、当社としても大田市に積極的に協力すると申し入れしている。県上げての取組みがなければ昨年並みかプラス 3%と考える。29 年は休日、祭日連休回りに期待できるのはゴールデンウィークのみで、シルバーウィークは連休が少なく期待できないと考える。連休が少ないと観光産業には、大きな痛手となる。鳥取中部地震の復興が進むと山陰への入込も増加すると思われる。また、昨年、広島県観光連盟による「広島・島根の道の駅」スタンプラリーが好評だったので、29 年度版が実行されると立ち寄りが期待できる。また、JR の豪華寝台列車「瑞風」への期待が高まる。

14. 建設業

担い手 3 法の本格的実施から 3 年目を迎え、この法の理念を実現するため、工事発注の平準化や工期設定の実績調査、余裕工期の設定など様々な取り組みが行われた。建設産業を問わず、「働き方改革」に重点が置かれており、若年入職者を促すためにも積極的に取り組む必要がある。そのためには経営の安定化が図られるよう当初予算の一層の増額が望まれるところだが、この 2～3 年横ばい状態が続いており、経営者の意欲も上がらない状況にある。

15. 運輸業

物流に関するシンクタンクが 12 月に発表した平成 29 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 0.6%減の 42 億 4,300 万トンと予測し、消費関連貨物は個人消費がいくぶん上向くことと天候要因で前年度下押しされた農産品の持ち直しなどもあり 0.5%増、生産関連貨物は一般機械、石油製品等に減少が見込まれるが、自動車、鉄鋼、化学工業品などに小幅な増加が見込まれ、全体で 0.3%減と水面下の動きが続くと見込み、また、建設関連貨物は住宅投資前年度における大幅増の反動で減少に転じるほか、公共工事の規模に縮小が予想される中、全体で 1.6%減となり、総輸送量（0.9%減）を下押しすると予測している。

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、将来へ日貨取引信用保険不安による消費の低迷や人口減少に伴う市場の縮小、世界経済不安定化を背景に、2017 年の業況予測は「悪くなる」が最も多く前年同期比で 12.0 ポイント増の 33.1%（業種別では建設 51.9%、卸・小売 50.0%）となり、景気先行きに警戒感を示す結果となった。また、米国のトランプ政権が打ち出す経済対策や対日策如何により、輸出関連貨物等の受注にも影響を及ぼすことが懸念される。

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、貨物需要の停滞、深刻なドライバー不足に加え、山陰という地域的格差から帰り荷不足が改善されることは難しく、引き続き効率の悪い運行を強いられ、収益面で影響を受けることも予測される。

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、機会の損失を防ぐことが運賃低下防止にもつながってくる。

また、経営基盤の強化を目指すべく石油業界の再編が急速に進んでおり、国内大手石油元売り会社の統合の動きがみられる。こうした石油元売りの寡占化によって、我々軽油を主として使用せざるを得ないトラック運送事業者にあっては、不当不利益な価格体系を強いられることも予想されることから、経営収支や労働条件に大きく影響を及ぼす軽油価格に関わる動向に注視し、燃料の安定供給に努め、利用組合員のコスト削減を図っていかなくてはならない。

また、厳しい経営環境の中で、トラック運送事業経営者の高齢化の進展を受け、将来廃業や会社清算につながる大きな経営課題として事業承継の問題が差迫っており、この解決に向けた取組みが急務となっている。組合組織の維持という観点からも、今後の大きな課題として捉え、現経営者が元気なうちに早めの対応を図っていかねばならない。

平成 29 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

【菓子製造業】

松江城周辺の駐車場の確保と案内の方法を整備してほしい。

【酒類製造業】

清酒拡販に寄与する施策、制度の拡充を要望（設備更新支援策等）する。

【繊維・同製品製造業】

中小企業にとっては、人手不足を解消するためには、日本人が業種で安定して外国人労働者を確保する必要があると考える。28 年 11 月 28 日公布された外国人技能実習制度では、中小企業の人手不足には、とても対応できない。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」をまとめたが、そこでは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」と指摘されていた。「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。企業にとっても受け入れに費用が掛かると同時に、外国人労働者の想いにとってもかけ離れた制度である。国は新たな「労働者」としての法律を作ることを要望する。中央会は、制度を利用している県内企業の実情や声をもっと国へ届けてほしい。

今後、生産性向上や事業承継、国や県などの補助制度、諸外国の外国人労働者受け入れ制度などの勉強会を開催していくにあたっては、中央会にぜひ協力をいただきたい。

【合板製造業】

(1) 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を具体的に進めて欲しい。

(2) 国産材の安定価格と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にして欲しい。

(3) 至る所で人手不足という話を聞くが、外国人労働者を正規に雇用できる施策を進めて欲しい。また、外国人研修生制度も充実したシステムにして欲しい。現在、合板業界の研修期間は 1 年となっているが、実質業務を研修する期間は 6 ヶ月しかなく、充分な研修が出来ているとは思えない。

【製材業】

(1) 公共建築物等における木造化・木質化のさらなる推進を要望する。

(2) 木材の生産・加工・流通体制の整備に対する支援策の充実を要望する。

(3) 木の家ですくすく子育て応援事業予算の増額を要望する。

【印刷・出版業】

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にあり、諸課題の解決には業

界単独で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、経営努力では到底解決できない、「用紙等諸資材価格値上げの根本的な問題の改善」及び「競り下げ方式導入絶対反対」並びに「印刷等の請負契約時に生じる知的財産の取り扱いを適切に行う」等の問題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さらには発信力強化が重要であると考える。

【瓦製造業】

(1) 建物における屋根・壁の果たす下記の役割をアピールしてもらいたい。

①補強計画を伴わない改修（屋根の軽量化のみの改修）は万全ではなく、耐震診断による屋根荷重等建物の実態に応じた補強計画・実施が重要であることの訴求から「住宅の耐震化」の推進を要望する。

②石州瓦は長期優良住宅に最適な高耐久屋根材であり、ライフサイクルコストの視点から、「ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー住宅）化・長期優良住宅化」と「中古住宅の有効活用」推進という潮流における屋根・外壁材の耐久性能評価を要望する。

③建物を覆う屋根・壁は、建物の寿命を護ることから、「建築物（住宅・公共施設）における屋根・壁の役割」をアピールしてもらいたい。

④「地域景観における屋根・壁の役割（ルーフスケープ）」をアピールしてもらいたい。

(2) 下記の島根県支援事業の継続を要望する。

①「石州瓦」利用促進助成事業

②「しまねの木」建築利用促進助成事業

【生コンクリート製造業】

(1) 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を要望する。

(2) 全国統一品質管理監査合格工場の優先使用を要望する。

(3) 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を要望する。

【鉄鋼・金属業】

(1) ものづくり補助金の継続を要望する。

(2) インフラの整備と公共事業の増加を要望する。

【銑鉄鋳物】

鋳物産業では、生産量の減少・売上並びに利益の減少が見込まれる厳しい状況にあり、直接売上に反映しない環境改善投資については対応が出来ない状況にある。省エネや生産性改善並びに新工法・新技術開発等への補助はある程度あるものの、事業継続する上で必要不可欠な人材確保や環境改善投資への支援が非常に不足していると思われるため支援や補助を要望する。

また、建設業界では産廃費用をお客様へ価格転嫁する仕組みが認知されているが、鋳物業界においては自社でまかなわなければならず、この産廃費用も企業継続する中では大きな負

担となっているので、行政として産業廃棄物処理に関する費用の仕組みを考えて頂く事を希望する。

【自動車・同附属品製造業】
(1) 人材確保が困難である中､子育て世代に対応するため､託児所等の建設支援を要望する。
(2) 地域公共の住宅を建設し、低家賃で提供し、働く場の環境を整えてほしい。

【畳製造業】
上部団体と日本規格協会により、畳の公正競争規約のルール作りが進められており、運用を推し進めていく予定であり、畳業会の健全な発展と、国内のい草生産者の保護・発展のためにも業界外への周知をお願いしたい。

【共同店舗】
(1) まちづくり三法の改正（大店法の復活）
地域に根差した中小企業の保護政策（まちづくり）の一環として大手資本の抑制を図って頂きたい。
(2) 高度化事業制度の見直し
共同店舗再生に向けたハード整備及び共同店舗を中心としたコンパクトシティの支援を頂きたい。

【時計・眼鏡・光学機械小売業】
売上増につながるようなセミナーや、人材が定着するようなセミナーがあれば案内して頂きたい。

【お土産品小売業】
殿町のふるさと館前の道路拡幅により、いよいよ駐車場が狭くなり来客減が見込まれるため代替方法への支援をお願いしたい。

【ボランタリーチェーン】
(1) 中小企業向けの支援事業（補助金・講習会等）の充実を要望する。
ものづくり（製造業）向けでなく、商業向けの充実を図ってもらいたい。補助上限額が低くても、対象企業が広く、皆が応募できるものを望む。
(2) 支援事業活用の簡便化・簡略化（情報取得方法・申請方法等）を要望する。
中小企業庁 HP にミラサポがあるが、希望する補助金が探しづらい。手続きが面倒なので、申請をせず、リースや買い取りで対応してしまう。補助金活用の投げ掛けや告知、また手続きの代行や支援があると良い。

【各種食料品小売業】

アンケート調査を行うと従業員確保が難しい、後継者問題、売上や利益が減っているとか様々な状況がみられるが、各支援先からの支援策が上記の問題解決や支援になっているのかを検証してもらいたい。

また、保育園の入所が非常に難しいので、ぜひ入所先を増やしてほしい。

【ビルメンテナンス業】

⑴ 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なくてはならない存在となっている。行政や中央会におかれては、こうしたビルメンテナンス業の特性や果たしている役割等を踏まえてビルメンテナンス業を地域の必要産業（地場産業）として育成していただきたい。

⑵ ビルメンテナンス業務の適正な育成や的確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いただきたい。

【道の駅】

県西部地区をターゲットとした観光キャンペーンの実施が必要で、県と各行政、民間とのすり合わせを要望する。総花的なものは効果薄いので、具体的に色の濃いものでなければならない。

【建設業】

⑴ 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継続的・安定的公共事業当初予算の増額確保（国土強靭化計画等による事業規模の提示等）を要望する。

⑵ 山陰道の早期整備を要望する。

⑶ 防災・減災対策の推進を要望する。

⑷ 改正品確法の発注関係事務に関する運用指針の周知・徹底と適正な利潤の確保を要望する。

⑸ 地元建設業への優先発注を要望する。

⑹ 適切な工期設定を要望する。

⑺ 発注の平準化を要望する。

⑻ ダンピング対策の強化を要望する。

⑼ 設計労務単価の更なる引き上げを要望する。

⑽ 担い手確保・育成支援を要望する。

⑾ 建設産業のキャリアパスの提示の検討を要望する。

(12) 国土強靭化計画やインフラストックへの早急な対応と実現するための原資の特定財源化を要望する。

【運輸業】

(1) 高速道路料金の大口・多頻度割引制度の最大割引率50%がETC2.0車載器の装着を条件に平成30年3月末まで延長されたが、同措置については期限を設けていることから、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。

(2) 車両制限令違反者に対する大口・多頻度割引制度割引停止措置の見直しについて、法令遵守と道路保全は極めて重要ではあるが、貨物の積載には発注者である荷主事業者が深く関与しており、積載状態を確認できない国際海上コンテナ輸送や鋼材輸送など、トラック運送事業者の努力だけでは軸重超過など車減令違反を無くすのは極めて困難であるため、荷主責任の強化、双方に対する周知徹底、違反点数の累積期間の大幅拡大については準備期間や周知期間のための一定の猶予期間の設定等を要望する。

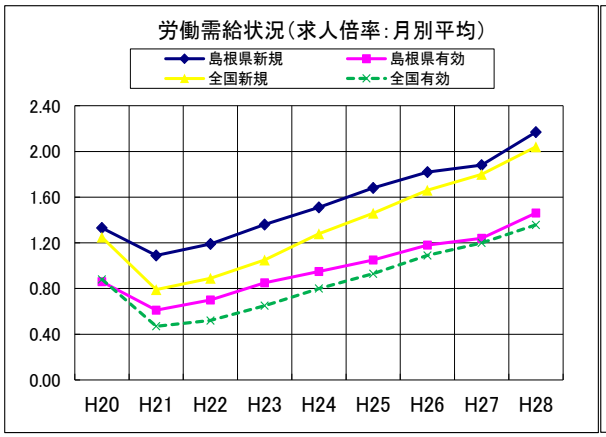
(3) 合併により寡占化した巨大石油元売り会社に対し、「石油製品価格の監視強化と消費者への影響などの注視を行い、不当な価格への指導・改善」を強く要望する。

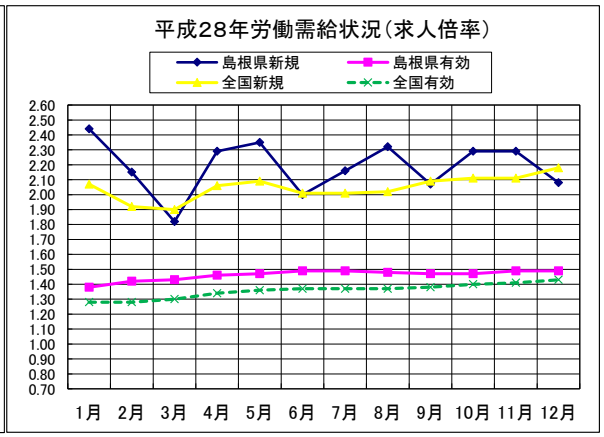
(4) トラックドライバー不足に対応した人材確保支援策を要望する。

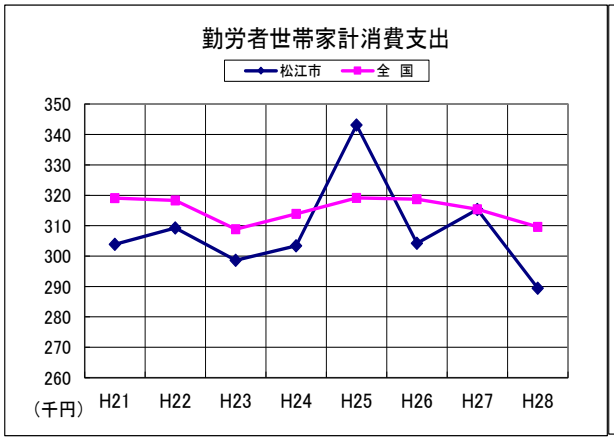
(5) トラックの長距離輸送など実態に合った改善基準告示の見直しを求める。

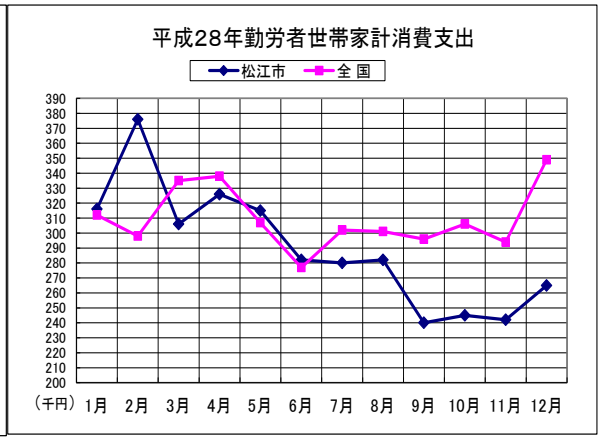
(6) 事業承継支援に係るセミナー等の開催を要望する。

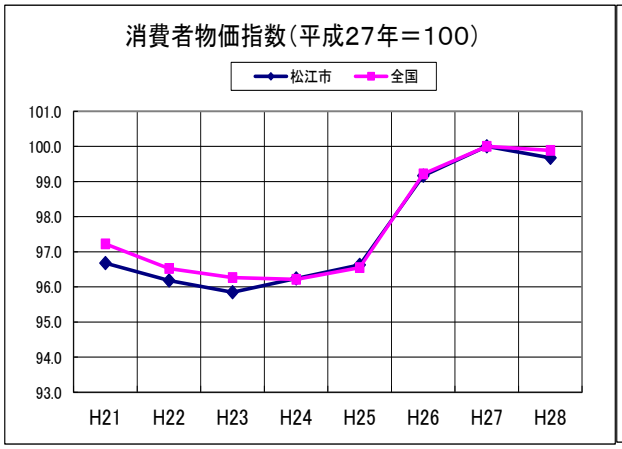
Ⅳ　その他資料

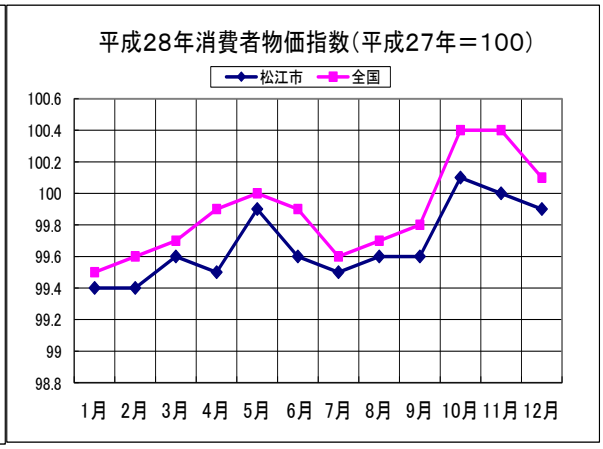

労働需給状況（求人倍率：月別平均）
島根県新規
島根県有効
全国新規
全国有効
2.40
2.00
1.60
1.20
0.80
0.40
0.00
H20 H21 H22 H23 H24 H25 H26 H27 H28

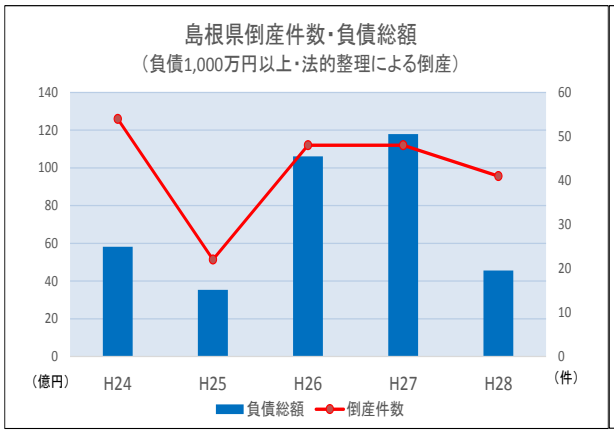

平成28年労働需給状況（求人倍率）
島根県新規
島根県有効
全国新規
全国有効
2.60
2.50
2.40
2.30
2.20
2.10
2.00
1.90
1.80
1.70
1.60
1.50
1.40
1.30
1.20
1.10
1.00
0.90
0.80
0.70
1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月

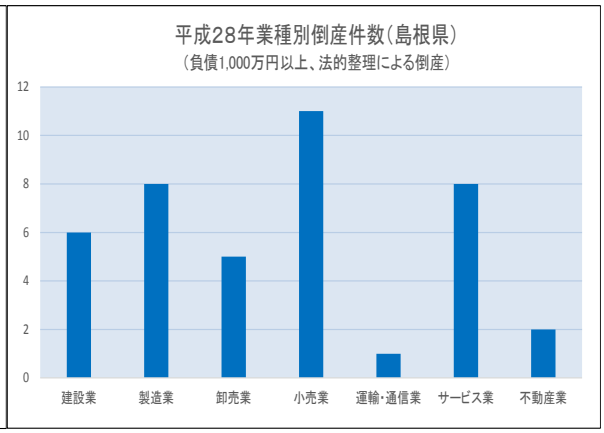

勤労者世帯家計消費支出
松江市
全 国
350
340
330
320
310
300
290
280
270
260
（千円）
H21 H22 H23 H24 H25 H26 H27 H28


平成28年勤労者世帯家計消費支出
松江市
全 国
390
380
370
360
350
340
330
320
310
300
290
280
270
260
250
240
230
220
210
200
（千円）
1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月


消費者物価指数（平成27年＝100）
松江市
全国
101.0
100.0
99.0
98.0
97.0
96.0
95.0
94.0
93.0
H21 H22 H23 H24 H25 H26 H27 H28


平成28年消費者物価指数（平成27年＝100）
松江市
全国
100.6
100.4
100.2
100
99.8
99.6
99.4
99.2
99
98.8
1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月





［グラフ統計資料等データ出所］

「平成 28 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。

・経済産業省「商業動態統計調査」、「工業統計調査」（※平成 28 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ーベース「家計調査」、「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」
・日本銀行松江支店「山陰の金融経済動向」
・しょうゆ情報センターSOYIC「醤油の統計資料」
・島根県酒造（協）、国税庁「酒のしおり」
・浜田市水産業振興協会「水揚げ推移」「どんちっちアジ水揚げ量、金額」
・（一社）島根県情報産業協会「ソフト系ＩＴ業界の実態調査報告」
・平成 28 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。