

製造業

- ◇パン…新年から、パン業界、特に組合関係は厳しく、静岡でのノロウイルスや全国各地での異物混入など大変なスタートとなった。衛生業務に関しては十分な対応が必要で、安心安全な給食を子供たちに提供し、食育に役立つよう日夜努力していきたい。
- ◇酒…12月の課税移出数量は前年比100.2%とようやく回復した。特に吟醸・純米酒の伸びが顕著であった。輸出については全国的に順調な伸び。焼酎乙類は持ち直しが感じられず12月は97.9%に留まる。国際空港免税エリアでの國酒キャンペーンは当初の予想を上回り順調。4国際空港の来店者平均481人、総売上額43百万円、空港会社から5月連休明けまで延長の申出があった。清酒大手メーカーの値上げ発表後、当県蔵元も今年度中には値上げが完了し、同時に消費税増税分について「消費税転嫁カルテル」を導入する。
- ◇納豆…円安による光熱費や原材料の高騰、各種厚生福利費の上昇などで経営を圧迫。中小規模の企業は合理化の余地が乏しく、値上げができないため、ますます苦しくなっている。一部、独創的な商品や新販路などで頑張っている小規模メーカーもある。
- ◇菓子…例年通り、中旬までは年始用の詰め合わせ和菓子の売れ行きが良かった。それ以降になると消費者の財布のひもも固くなり、売れ行きが鈍り、景況は保合傾向であった。
- ◇繊維製品(袋物)…アベノミクスによる賃金増加傾向が見られる。加工代アップが望まれるところである。
- ◇繊維製品(縫製)…稼働日数は減少したが、売上高は若干増加した。安価製品の増加により需要も増え、残業も増加した。
- ◇木材…消費税増税を見込んだ駆け込み需要により近年にない活況で年越した。国産材の品薄、欠品状態は1月に入っても続いており、プレカット加工品の納期遅れが見られる。仕事量が出る一方で職人不足やそれに伴う工期遅れ資材高がマイナス要因となっている。
- ◇プレカット…1月は稼働日数が少ないのと、納品の遅れなどにより目標が達成できなかった。2月は加工予定もまだ余裕があり、昨年の勢いが無い。製品価格は一部値上げ、欠品等がまだある。
- ◇段ボール…昨年より悪くないと思うところが多くなってきた。消費税の前倒しなのか、景気が良くなってきているのか、判断するにはもう少し時間が必要。大手メーカーが我々の一部の組合員の顧客に安い見積りを提示しており、今後、収益の悪化が懸念される。

- ◇総合印刷…円安による原材料価格の値上がりでは、二次、三次の厳しい要求が来ており、事業環境は益々厳しさを増している。
- ◇プラスチック製品…総じて大きな変化は無かったが、組合員の中には取引先から4月以降の実質3%以上の値上げ要請があり、現在価格交渉に苦慮している状況。
- ◇焼物…徐々に震災から復興しており、今後は、震災が弊害となってできなかったことを実行していきたい。
- ◇鍍金…受注量、機械の操業度は前年より増えている。自動車・建機・家電部品関係は芳しくないが、建設用資材へのメッキは好調。業界全体の景況は前年より好転しているが、消費増税前の駆け込み需要の可能性が高く、冷静に対処している。金属材料(銅・ニッケル・亜鉛等)、工業薬品とも価格は落ち着いている。
- ◇重電…親企業の統合により、この先の仕事量について不透明な点が多く、先行き不安を感じている事業所がある。
- ◇電化機器…当月の生産高は全体で対前年同月比108百万円(14.3%)となり、自動車関連部門の前年同月比27.7%増が主たる要因。各事業所での生産量の増減には格差が見られ、今後に対し不安が垣間見える。家電関連は、12月、1月共に前年同月比マイナスであるが先行きの受注に明るいものがあり、生産高は上昇するものと思われる。
- ◇昇降機…3月末で組合員1名が脱退する。
- ◇工業団地(農機部品)…組合員7社中4社が売上増、3社が売上減となり、全体では前年同月比147%。人・設備・稼働時間等での対応で発注先に迷惑の掛からない様部品供給している。然しながら、足下の状況はあくまで消費税増税によるものであり4月以降は間違いなく反動減がある旨フォーキャストされており難しい局面でもある。

非製造業

- ◇セメント卸…袋セメントの出荷袋数は前年同月比104%と増加。年度末を控え、公共工事の増加と補正予算の追加もあり、出荷増となったものと思われる。
- ◇水産卸…精算所取扱高は前年同月比5.78%の増。仕入単価の上昇により、販売価格も値上がり傾向。冷蔵倉庫は電気料金アップでコスト高となり収益を圧迫している。
- ◇食品卸売…野菜・果実共に高値で推移した前年に引き続き、年明け後も単価高にて推移したが、入荷量の回復に伴い平均並みの単価へと戻りつつある状況。
- ◇県南地区卸売…仕入価格が上昇しつつある中で、

販売価格に即転嫁することができず収益に影響してきている。

- ◇**東北地区共同店舗**…キーテナントでさえ壊滅的だったとの情報があり、月度指数の高い月だっただけに、落胆の度合いも大きく心慌意乱になる。
- ◇**県央地区共同店舗**…1年ぶりに売上昨対比を確保することができた。大手スーパーは消費増税前の売上予算を30%増で組んでいる。
- ◇**県南地区共同店舗**…アミューズ、宝石関連が大きく減少。全体で減少が続いており、年始需要も大きく低迷した。
- ◇**家電**…例年落ち込む1月の売上は前月比とほぼ同程度に推移した。前年同月比では約3割増加。理由としては省エネ指向、大型化指向に支えられ商品単価が高くなったことと、4月の消費税増税を見据えた前倒し購入があったためと見られる。
- ◇**中古自動車**…1月も出品台数・成約台数（成約率）ともに前年を上回り、オークション手数料も対前年480万円を上回ることができた。消費増税前の新車需要の増加とそれに伴う下取り車の動きが出ている。
- ◇**石油**…原油高、円安で推移しているため、ガソリンの販売価格は、前年同月比で10円値上がりしている。販売量が減少し、安値販売競争が続いているため、収益状況は悪化しており、廃業・休業等に追い込まれる組合員が増えている。
- ◇**ホテル旅館**…海沿いの施設の宿泊客は依然低迷が続いている。特に小規模旅館は震災前の30~50%程度で苦しい営業となっている。従業員の仕事への意欲も失われつつあり、悪循環に陥っているようである。消費増税分を料金に転嫁できない施設も多いようである。これ以上の経費削減もできず苦しんでいる。
- ◇**自動車整備**…組合員事業場の車両在庫状況指数である継続検査台数（持込検査）の対前年同月比は、普通車は100.3%、軽自動車は106.3%と軽自動車の伸びが著しい。

- ◇**総合建設**…公共工事の発注も年度内完成可能な小工事が主になり大規模工事の発注は少なかった。公共工事の繰越工事が例年より発注しやすくなったという話は聞くが、次年度初期の工事が発注されないことを危惧しており、次年度当初の工事施工量を確保するため無理な受注をすることが予測される。
- ◇**管工事(県南)**…売上は減少したが、収益、景況は不変であった。
- ◇**交通安全施設**…原材料の価格が上昇しているが、施工単価（下請工事）に上乗せできないでいる。
- ◇**東北地区運輸**…主要顧客の出荷物量は、昨年比横ばいとなっているも、荷動きは全体的に低調。その中で、燃料価格の高止まりが続いており、収益の悪化が継続している。
- ◇**県央地区運輸**…年始は生活用品、雑貨、衣料など荷が動いたが、後半は荷が減少した。消費増税を前に住宅メーカーや建材資材の動きは良い。軽油は上がり気味で経営は苦しいまま。

H26.1月の業界天気図

業種	指数	売上		収益状況	
		前年同月比		前年同月比	
食料品業		▲	50.0		▲ 33.3
その他製造業			30.0		▲ 20.0
卸売業			25.0		0.0
小売業(商店街を含む)		▲	27.3		▲ 18.2
サービス業			0.0		0.0
建設業		▲	50.0		▲ 25.0
運輸業		▲	50.0		▲ 50.0
全体		▲	4.1		▲ 20.4

【天気図の見方】県内情報連絡員から毎月いただいている情報連絡票の状況項目について、「増加」(又は、「好転」)業種割合から「減少」(又は「悪化」)業種割合を差し引いた値(0.1値)をもとに作成しています。その基準は、下図のとおりです。

30以上	10~30未満	10未満~▲10	▲10~▲30未満	▲30以上

※表の中の数値は0.1値



エコアクション21は、環境省が策定した中小企業にも取組みやすい環境経営システムです。

特定非営利活動法人『環境NPOいばらき』とは、

エコアクション21

「エコアクション21審査人」の茨城県内の有志で法人登録したスペシャリスト集団です。

事業等

1. エコアクション21の認証取得支援活動、並びにエコアクション21の普及活動
2. エコアクション21審査人として、認証取得を希望する企業の相談、並びにコンサルティング活動
3. エコアクション21審査人の育成教育
※「エコアクション21地域事務局いばらき(茨城県中小企業団体中央会)」の運営委員会の中に会員が委嘱され、エコアクション21の普及に努めています。

特定非営利活動法人環境NPOいばらき

*連絡先: 所在地: 〒310-0836 水戸市元吉田町2649-21 代表者: 飛田 秀幸
TEL: 029-247-4064 FAX: 029-248-2958 / Email: BYA05445@nifty.com
H P: <http://kankyounpo-ibaraki.com/> 何なりとお気軽にご一報ください。お待ちしております。