

中間報告

令和元年度
景気観測調査
報告書

令和2年3月

玉造商工会



【目 次】

I. 調査概要

II. 調査結果

1. 業況判断

2. 業況判断（前年度比較）

3. 業種別業況判断の主な理由

4. 次期の業況見込み

5. 次期の業況見込み（前年度比較）

6. 業種別次期の業況見込みの主な理由

7. 設備投資の動向

8. 設備投資の主な内容

III. 調査票

I. 調査概要

1. 調査目的 : 当地を代表する観光産業の景気動向を把握し、今後の地元観光産業の基礎資料として活用することを目的とする。

2. 調査対象者 : 玉造商工会会員事業所（法人・個人含む）で、観光産業に関連する事業所の経営者、または経営に携わる方。

※業種と対象者数

・ 木地漆器業	5 事業者
・ 小売業	12 事業者
・ 料理、飲食業	9 事業者
・ 旅館、ホテル業	9 事業者
合計	35 事業者

(※事業者の選定は任意)

3. 調査方法 : 上記対象者に対する留置きパネル調査

4. 調査期間 : 四半期毎
3月～5月 (第1期)
6月～8月 (第2期)
9月～11月 (第3期)
12月～2月 (第4期)

5. 調査項目 : ①当期の景況感についての判断及びその判断理由
②次期の景況感についての見込み及びその判断理由
③設備投資の有無及びその理由

6. 集計方針 : 調査項目の①、②は、「景気がよい」「やや景気がよい」と判断した回答の構成比合計から、「やや景気が悪い」「景気が悪い」と判断した回答の構成比合計を差し引いた数値で業況判断の指数 (Diffusion Index) としている。なお、「例年と変わらない」はカウントしない。
また、各事業所の業況判断の理由を踏まえ、指数と照合し相対的に各期の景気動向を解釈する。
調査項目の③は、業種ごとの設備投資の有無とその理由について、相対的に検討し業況判断を行う。

7. その他

- : ①集計結果については、回収数を母数とし地域全体の代表性を表すものではない。
- ②集計時の構成比は、小数点以下2位を四捨五入しているため合計が必ずしも100%にならない場合があるが、表記は100.0%としている。
- ③報告書作成においては、集計方針を受けて有用と判断されるものを採択し掲載することとする。
- ④本報告書は、年間4回の調査を集約したものである。
- ⑤調査結果1. 及び4. に掲載している年間ポイントは、本事業継続を前提とすることにおいて、以後の年度ごとにその業況感の向上・回復や下降・下落の変遷を比較することを狙いとしている。

II. 調査結果

1. 四半期ごとの業況判断

業況としては、木地漆器業が第3四半期プラスに転じ、小売業、料理・飲食業、旅館・ホテル業は、各期とも水面下で推移しているものの、小売業、料理・飲食業に改善が見られる。特に、料理・飲食業は大幅に改善している。

【図表1 四半期ごとの業況判断】

区分	木地漆器業	小売業	料理・飲食業	旅館・ホテル業
第1期	やや不調	やや不調	不調	やや不調
第2期	やや不調	不調	不調	やや不調
第3期	やや好調	不調	やや不調	やや不調
第4期				
年間 ポイント	-0.5	-2.5	-2.5	-1.5

※判断基準：好調 = 50%以上

やや好調 = 1%～50%未満

やや不調 = 0～-50%未満

不調 = -50%以下

※年間ポイント：好調 = 1ポイント

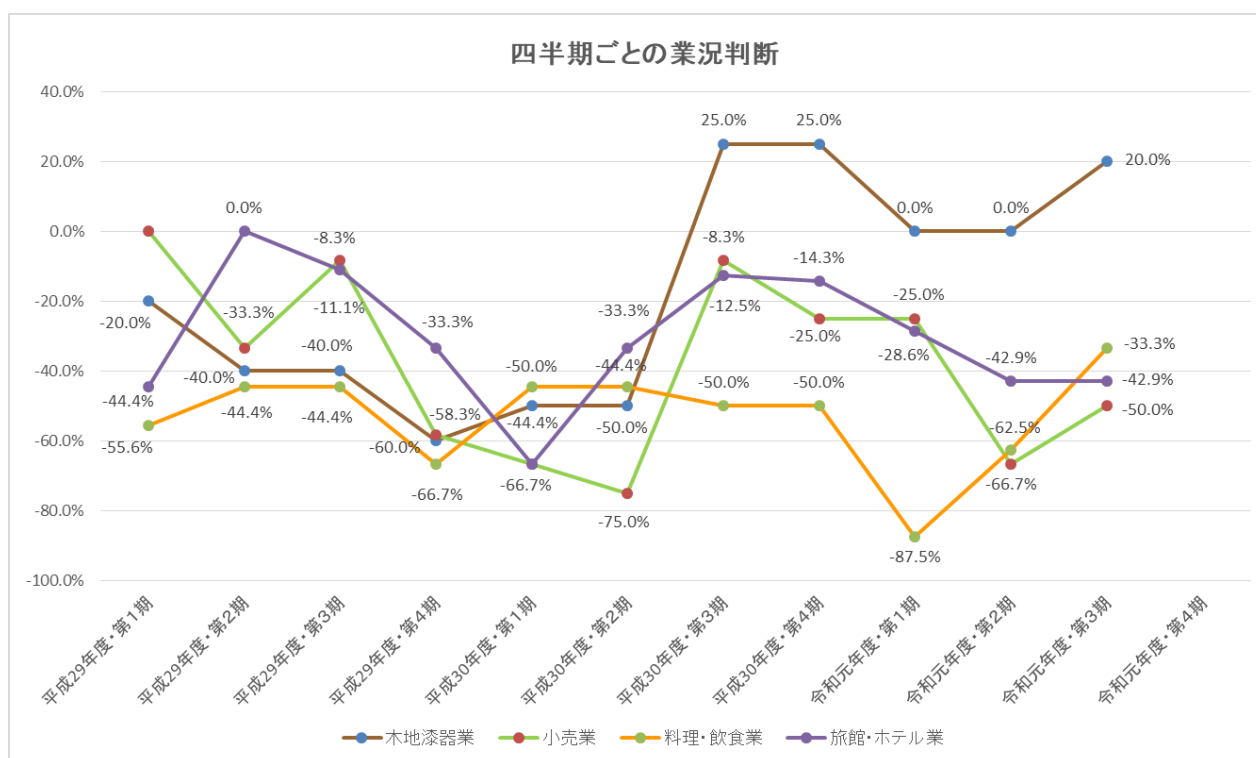
やや好調 = 0.5ポイント

やや不調 = -0.5ポイント

不調 = -1ポイント

の加減

(最高点=4ポイント 最低点=-4ポイント)

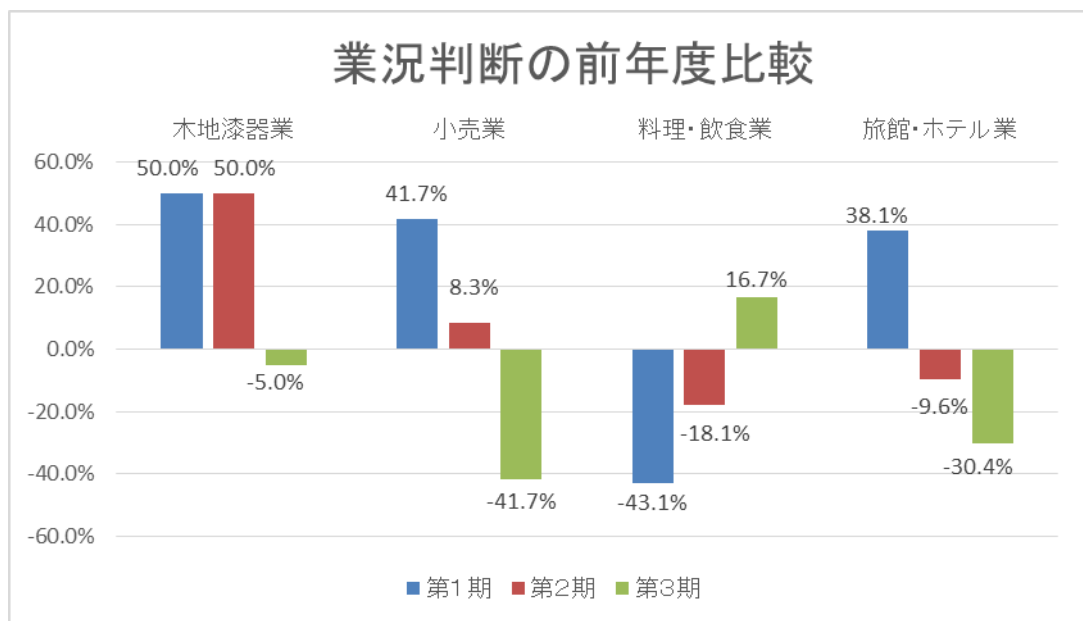


2. 業況判断（前年度比較）

木地漆器業に大きな変化は見られず、料理・飲食業は改善傾向にある。一方、小売業、旅館・ホテル業は、悪化傾向にある。

【図表 2 業況判断の前年度比較】

区分	木地漆器業	小売業	料理・飲食業	旅館・ホテル業
第1期	50.0%	41.7%	-43.1%	38.1%
第2期	50.0%	8.3%	-18.1%	-9.6%
第3期	-5.0%	-41.7%	16.7%	-30.4%
第4期				



3. 業種別業況判断の主な理由

①第1期（3月～5月）

- ・お客様の買い物志向が以前と変わり、今までの売上商品と少し変わってきました。
- ・昨年よりギャラリーに見えるお客さんが少ない。記念品等の注文も少ない。
- ・去年に比べて売上が下がっています。ホテル関係、道の駅などの大型店の卸が落ちている。観光客が少なくなっている為ではないでしょうか。
- ・来客数も少なく、商品単価も低く、慎重な買い方をされるお客様が多い。
- ・納品先により売上に大きく差がついている。注文受注が減っている。
- ・3月に入ってからの降雪量が少なく、天気にも恵まれ、観光客相手の土産品等の動きが若干良かったのと、令和の10連休の天気も恵まれた。しかし、3～4月の地元客相手の新学期商品、年度変わりの文具類の動きが、年々減少している。
- ・3月から4月下旬は例年より来客数、売上はやや落ち込んだが、10連休のゴールデンウィークは例年を上回り、その後は再び下降したもののトータルで見ると例年通りでした。

- ・客数が少ない（特に地元消費者）。観光客が街に出て来ない（ホテル宿泊者）。
- ・来客数及び販売量の動きから例年と変わらない。
- ・年度変わりに伴うお客様のご利用が今年は多かったです。ゴールデンウィークは、10連休のわりに期待したほどではなかったが、まあまあ例年通りでした。
- ・来館者の減少による為。
- ・10連休前後の買い控えで、トータルとしては、マイナスとなった。
- ・観光客が減少してきている。客単価が下がっている。
- ・貸し切り等の団体客が減少したため。
- ・ゴールデンウィークは良かったが、他の日は、宿泊客が少ない。車検、漏水と予想外の出費があったため。
- ・5月の大型連休はいくらかお客さんも多かったが、その後ひどく低迷した。
- ・ゴールデンウィークの大型連休は大きな山となり好調であったが、その前後が例年より動きが悪く、結果としては、例年よりもやや下回る事となった。
- ・宿泊客数の動き⇒土日祝祭日以外に平日の客数増加。
- ・3月と4月は予約数、来客数ともに悪かった。他の店も低価格にする所が多くなった。5月連休は、客数が例年より多かった。その後は、2週間くらい土曜日のお客さんが入らなかった。
- ・お客様の評価が高いのが予約増に結び付いた。
- ・売上の減少。
- ・宿泊客数の動向。
- ・観光産業なので天候、祝休日に左右される。3月は雪が少なく、4月5月が10連休と休日が多かったため、来客数の増が考えられる。一般的には低調である。

②第2期（6月～8月）

- ・オリジナル商品を新規開発したり、他の店に無い物を売ることが売上に結び付いたと思う。
- ・人口減少やインバウンドの落ち込み等で、非常に景気の動きが鈍い。
- ・一人当たりの消費額が減少傾向にある。
- ・客数の減少
- ・来客数、売上の状況から、例年と変わらないと判断している。
- ・6月の記録的な売上減で大幅減収。
- ・街の中を観光客があまり歩いていない。何か、岩出山町内での名物、当店ならではの新商品開発。
- ・数字的には少し落ちていますが、ほぼ昨年と売上の動きにも変わりなく、来客数も、層も同等位です。ただ、仕入金額が上がり、利益はダウンしています。
- ・常連客中心で、団体予約が例年より少なかったため
- ・ゴールデンウィーク以降のお客様の動きが例年より少ない。
- ・需要が思うように伸びない。
- ・宿泊客数の動向

③第3期（9月～11月）

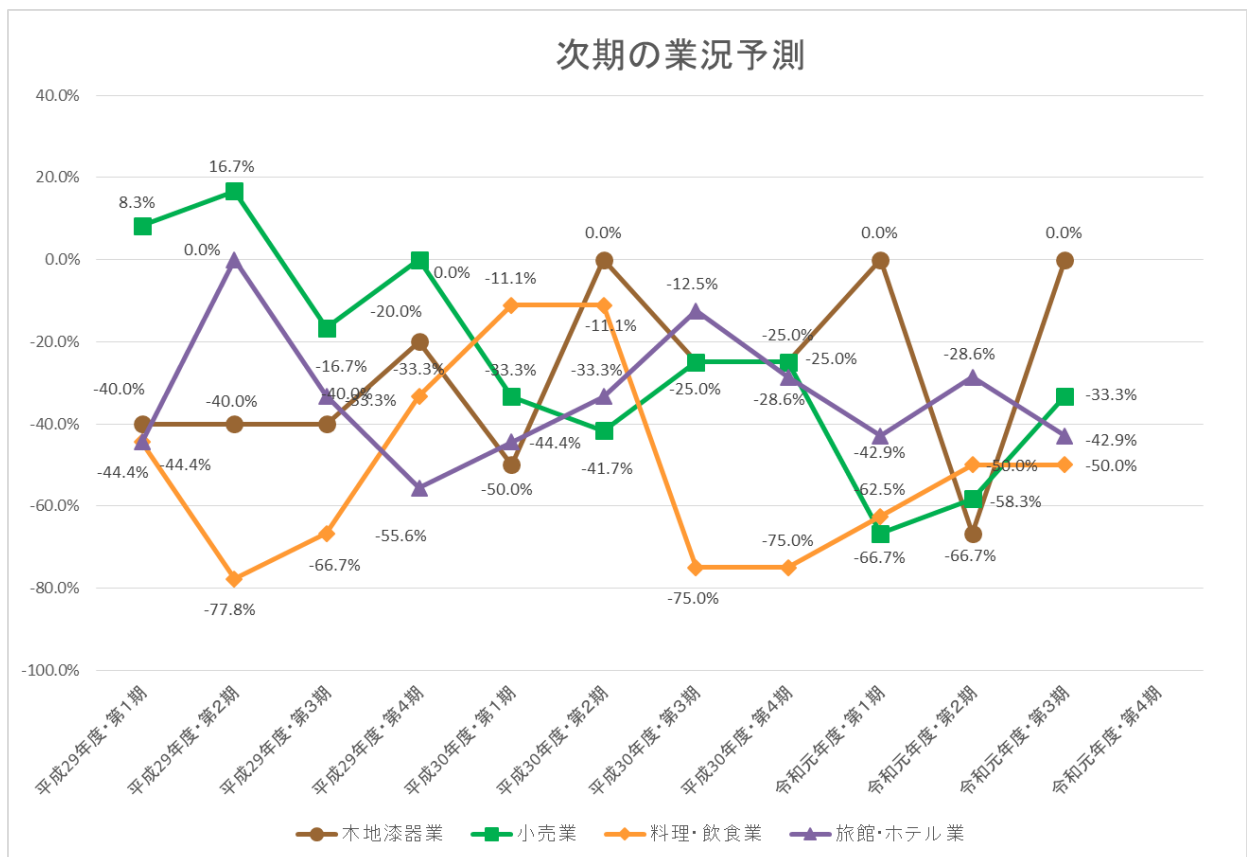
- ・自分の店のオリジナル商品を作り売っているので、オリジナル商品の売上が伸びている。
- ・店に入るお客様が少ない上、買物するお客様も少ない。
- ・ここ10年間位で、お客様の質が大きく変わってきている。地域全体での見直しが必要ではないか。
- ・台風、選挙、消費増税等で悪かったと思う。
- ・自然災害等（台風）の影響で、秋の繁忙期にお客様が減少し、それが景気の悪さに繋がった。

4. 次期の業況見込み

次期の業況見込みとして、全業種、各期において水面下の見込みとなった。特に、木地漆器業の見込みについては、水面下ながら大幅な改善見込みとなった。

【図表2 業況判断の前年度比較】

区分	木地漆器業	小売業	料理・飲食業	旅館・ホテル業
第1期→第2期	やや不調	不調	不調	やや不調
第2期→第3期	不調	不調	不調	やや不調
第3期→第4期	やや不調	やや不調	不調	やや不調
第4期→翌1期				

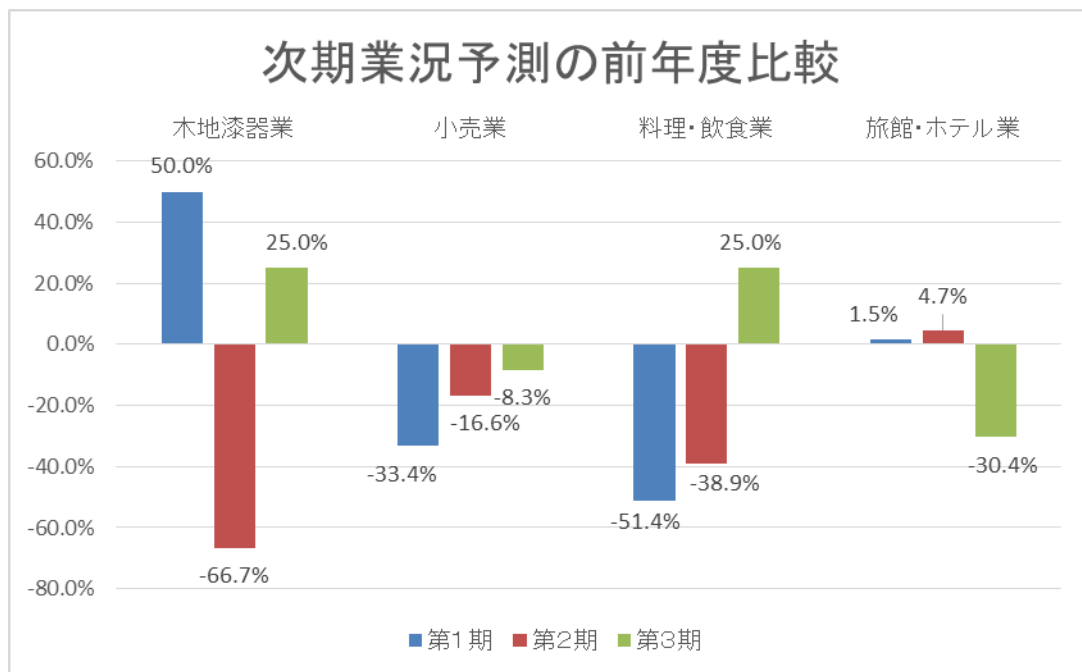


5. 次期の業況見込み（前年度比較）

木地漆器業、小売業、料理・飲食業は改善傾向にあり、旅館・ホテル業は悪化傾向にある。

【図表4 次期業況予測の前年度比較】

区分	木地漆器業	小売業	料理・飲食業	旅館・ホテル業
第1期	50.0%	-33.4%	-51.4%	1.5%
第2期	-66.7%	-16.6%	-38.9%	4.7%
第3期	25.0%	-8.3%	25.0%	-30.4%
第4期				



6. 業種別次期の業況見込みの主な理由

①第1期（3月～5月）

- ・他の店に無い物を作ったりして、自分の店のオリジナル商品を多くしていることで、お客さんに喜ばれている。
- ・漆器販売につき考え中。
- ・消費税が上がる前の駆け込み需要も考えられないので、あまり良くないと予想しています。原材料が値上げしていますので、商品単価をどのようにしていけばよいのか、消費税もあるので難しいと思っています。
- ・次期四半期も同じような状況が続きそうです。
- ・個店も地域全体として来客数が落ちている。
- ・消費税10%の影響。
- ・令和の10連休の反動で、観光客の宿泊施設の予約等が減少しており、土産品の売上があまり望めない。人口減少に伴い、地元客の売上もあまり望めない。

- ・6月に入ってからの観光客数が減少しているため来客数も減り、高額商品より安価商品の購入の客層になっているため。
- ・客数が少ない（特に地元消費者）。観光客が街に出て来ない（ホテル宿泊者）。
- ・現況から推測すると例年と変わらないと見通している。（現況の来客数や売上から見て）
- ・商品の品質上、梅雨時～真夏は、需要そのものが減少するから、例年を少しでも上回るようなら上々と思う。
- ・来館者増が見込めない。
- ・客足が減っている。出前の件数も若干減少してきているので、増加は考えられない。
- ・常連客中心の来店が見込まれるため。
- ・予約が少ない。
- ・来客数が期待できない。
- ・消費税増税も近づいてきているせいか、消費のメリハリがきつくなってきている。
- ・宿泊客数の動き⇒当館での滞在を自ら暮らしの一部として捉えている客数の増加がみられる。
- ・6月、7月にランチの客予約が入ってきている。ヨガ湯治の客数も増えそうな気配である。
- ・売上増進に努力しているが、やや苦戦している。
- ・売上の減少。
- ・先行受注状況。
- ・観光客増加が望めない。

②第2期（6月～8月）

- ・連休に台風が来たり、10月の一番の紅葉期に県会議員の選挙があったりで、街の中を歩く人が少ないようです。
- ・異常気象での観光客のキャンセルや、紅葉期に台風等の被害等で鳴子に訪れる人の減少が見込まれ、また、選挙などあり、好材料がない。
- ・今般の台風被害により、客足が大幅に減少するであろうから。
- ・品揃えの不足
- ・例年と変わらないと判断している。心配要素として、消費税アップが次期景況にどのように影響してくるか、注視している。
- ・消費税の問題などいろいろな要素がからみ、買い控えや生活の見直しなど良い点は見いだせないのではと思っております。高齢者での商売ですので、休業する頻度も多く、私事ですが、毎日コツコツ細く長く頑張っていきます。
- ・団体貸し切りの予約減少が見込まれるため
- ・消費税増税もあり、しばらくの間は手控え状態が続くのではないかと。

③第3期（9月～11月）

- ・お客さんが減少している傾向があるので大体、例年と同じくらいの売上だと思う。

- ・ 冬季シーズンにおいては、20 数年前とはまったく違う環境なので大きな期待はもてない。
- ・ 景気が良くなる要因が見当たらない。むしろ雪不足等で1～2月は例年より客足が減るのは必至と思われる。
- ・ 例年と変わらないと見ている。
- ・ 観光客数の減少等が考えられる。

7. 設備投資の動向

各期の設備投資の状況は、図表5のとおりとなった。

【図表5 各期の設備投資の状況】

区分	木地漆器業	小売業	料理・飲食業	旅館・ホテル業
第1期	0/5件 (0.0%)	4/12件 (33%)	1/9件 (11%)	3/9件 (33%)
第2期	1/5件 (20%)	2/12件 (16%)	2/9件 (22%)	2/9件 (22%)
第3期	1/5件 (20%)	4/12件 (33%)	1/9件 (11%)	1/9件 (11%)
第4期				
年平均割合				

※年平均割合＝設備投資を行った事業者数の期ごとの割合の平均値

なお、設備投資が無かった期は含めない

8. 設備投資の主な内容

①第1期（3月～5月）

- ・ 現設備が耐用年数を越えている。
- ・ 異常気象に対応。除菌、除湿対策。
- ・ まだ検討中だが、キャッシュレス対応の機械、店名入袋。
- ・ エアコン（老朽化）。たたみ（老朽化）
- ・ 当館の特性（良い湯に入り、何にもしない贅沢感）をより具体的に提示するため。
- ・ 個人客対応商品の整備（ダイニングレストラン改装工事）

②第2期（6月～8月）

- ・ レジスターで、商品管理ができるようにしたいです。
- ・ 製氷機、冷水器、たたみ
- ・ 冷房クーラー設備の更新

③第3期（9月～11月）

- ・ 店の看板が古くなってきたので、新しいのを作りたいと思う。
- ・ 機械設備が古くなっている。時間の問題！
- ・ 食品衛生表示法の改正に伴う設備対応
- ・ 業務拡大により売上を伸ばすためには、設備投資を行う必要があると考えている。
- ・ コンパスクラブ廃止に伴って、ホームページを新たに開設しなければならないかも。
- ・ 生産性アップ、設備の老朽化。