


景況調査 結果報告 Vol. 1 ~アンケート期間H28.7月~9月~

事業経営のベースとなる「売上」を増やすことは、利益を拡大させる事に繋がります。

今回景況調査アンケート結果をもとに、全国の調査結果と鳥栖の調査結果をD I 値にて比較しました。

景況調査（売上額D I 結果）全国版


	4-6月	7-9月	前期差
製造業	▲15.7	▲16.2	▲0.5
建設業	▲13.5	▲11.0	2.5
卸売業	▲16.1	▲16.4	▲0.3
小売業	▲27.7	▲27.0	0.7
サービス業	▲18.0	▲15.2	2.8

注目ポイント 

製造業、卸売業以外の業種で前期と比べてD I 値がプラスとなりました。
全業種の中で、建設業・サービス業の2つがD I 値の伸びが見られます。

景況調査（売上額D I 結果）鳥栖版

	4-6月	7-9月	前期差
製造業	0	0	0
建設業	▲75	▲50	15
卸売業	33.3	00	▲33.3
小売業	14.3	▲28.6	▲14.3
サービス業	0	▲18.2	▲18.2

注目ポイント 

製造業は変化なし、卸売業も前期と比べると変化なしとなりました。
小売業・サービス業は前期と比べて、マイナスとなりました。

●景況調査とは・・・

中小企業、小規模企業の景況を把握し、資料や情報の収集の為に四半期毎にアンケート方式で実施しています。

◇調査期間・・・平成28年7月～9月

◇調査対象数・・・鳥栖市内小規模事業 30事業所

◇業種・・・製造5、建設4、卸売3、小売7

サービス11 計30事業所

※小規模事業とは、商業・サービス業では 従業員5名

以下、それ以外の業種は20名以下の企業をいう。

●D I 値とは・・・

ゼロを基準として、プラスの値は上向き傾向を表し、マイナスの値は下向き傾向を表します。

D I = (増加・好転などの回答割合) - (減少・悪化などの割合)

《対策》

SNSを上手に活用し、情報発信をして顧客UPを目指すセミナーを開催します！

売上= (客単価×客数) に分解でき、売上をあげる為には顧客を増やすことが重要です。

SNSで上手にお店の情報を発信し、売上UPに活用しましょう。

内容は主に Facebook と LINE の活用方法です。

日程：11月8日(火)・10日(木)・15日(火)・17日(木) 各18:30～20:30 鳥栖商工会議所

なかなか人に聞くチャンスがない内容なので、ぜひこの機会に参加してみたいですか？



会議所からご提案

です！！

是非、ご参加下さい。

