

北海道中小企業家同友会景況調査報告 (2017年04～06月期)

文責：大貝健二

札幌市豊平区旭町4-1-40 北海学園大学経済学部

TEL:011-841-1161/E-mail:ogai@econ.hokkai-s-u.ac.jp

景況感の改善示すもまだら模様

—業種間、規模間で異なる様相、仕入単価の上昇に注意—

北海道中小企業家同友会 2017年第2期(4～6月)の業況判断DI(前年同期比)は、0.6と前回調査から9.4ポイント改善し、水面上に浮上した。業況判断DIがプラスになったのは、2015年第4期(10-12月)以来である。業種別にみると、流通商業で改善、建設業と製造業で大幅改善を示したものの、サービス業では大幅な悪化となっている。また、企業規模別では、20人以上50人未満規模でほぼ横ばいを示した以外は、10ポイント以上の大幅な改善となっている。

景況感は改善を示してはいるものの、決して楽観視できるものではない。と言うのも、売上高、採算、業況水準には、景況感の改善と連動していない指標も存在するからである。たとえば、全体の売上高DIはマイナス6.7から0.0へと改善を示したが、採算DI、業況水準DIは、それぞれマイナス5.7からマイナス5.8、マイナス5.0からマイナス5.2と前回調査からほぼ横ばいの推移でとどまっている。

業種別にみれば、売上高DIは、サービス業を除いて改善を示し、採算DIは、製造業と流通商業で改善を示す一方で、建設業で悪化、サービス業で大幅な悪化、業況水準DIでは、製造業で大幅な改善、建設業で横ばい、流通商業とサービス業では悪化を示している。また、規模別に各指標とみると、売上高DIは相対的に規模が大きくなるほど改善幅が大きくなっているのに対し、採算水準DIでは規模が大きくなるほど悪化幅が大きくなり、業況水準DIでは、20人以上50人未満規模企業が大幅な悪化を示したほか、100人以上規模でマイナス水準であるなど、まだら模様な結果となっている。次期見通しに関しては、全体では今期と同様改善の見通しが続くものの、業種別、規模別に細かくみると好転、悪化の指標が混在していることから、さらに動向を注視していく必要があると考えている。

今期の景況感の改善の要因を見ていくと、一人当たり売上高、付加価値ともにマイナスでの推移であるが改善を示したことが大きいと思われる。他方で、懸念されるのは仕入単価DIと販売単価DIの推移である。販売単価DIは4.0ポイントの上昇を示したが、仕入単価DIはそれを上回る7.1ポイントの上昇となっており、両DIのギャップが2016年第4期から拡大を続けている。このギャップが縮小傾向を占めるようになると、景況感の改善もより明確になるとと思われる。

また、今期の経営上の問題については、前回調査まで急速に高まり続けていた「従業員の不足」、「熟練技

術者の確保難」が一段落し、従来通りの「同業者間の価格競争の激化」、「民間需要の停滞」が最も高い割合となっている。しかし、問題点のいずれの項目も30%を上回ってはいないということが今期の特徴である。「人材の確保が困難である」というコメントが、「新卒者の定着」、「社員教育」とともに「経営上の力点」でひと際目を引くようになっている。「人」に関する問題が、今後も中小企業経営の最重要課題に上がることになるだろう。

《景況調査について》

- ・景況調査は、**回答者の意識・マインド**を基に景気動向を分析する調査です。
- ・特に、同友会が実施する景況調査は、**経営者の意識**を反映するものであるため、**景気動向がはっきりと表れやすい**と言われています。
- ・景況動向、および「次期見通し」を自社の**経営指針等の見直し等**に活用してください。

《DI 値について》

- ・DI 値は、「良い」と回答した割合 (%) から「悪い」と回答した割合 (%) を引いた数値です。
- ・「良い」と回答した企業が多ければ多いほどDIは高水準で推移するが、その逆もしかり。
- ・景況調査では、**(1) DI 値の水準 (プラスかマイナスか、また水準ほどの程度か)、(2) 前回調査からの好転幅、悪化幅の大きさ**を主に見ていきます。
- ・DI 値の変化幅について、
 - ①1 ポイント以内の場合：「**ほぼ横ばい**」と表現します。
 - ②1~5 ポイントの場合：「**やや**」という言葉が、好転・悪化の前に付きます。
 - ③10 ポイント以上の場合：「**大幅な**」という言葉が、好転・悪化の前に付きます。

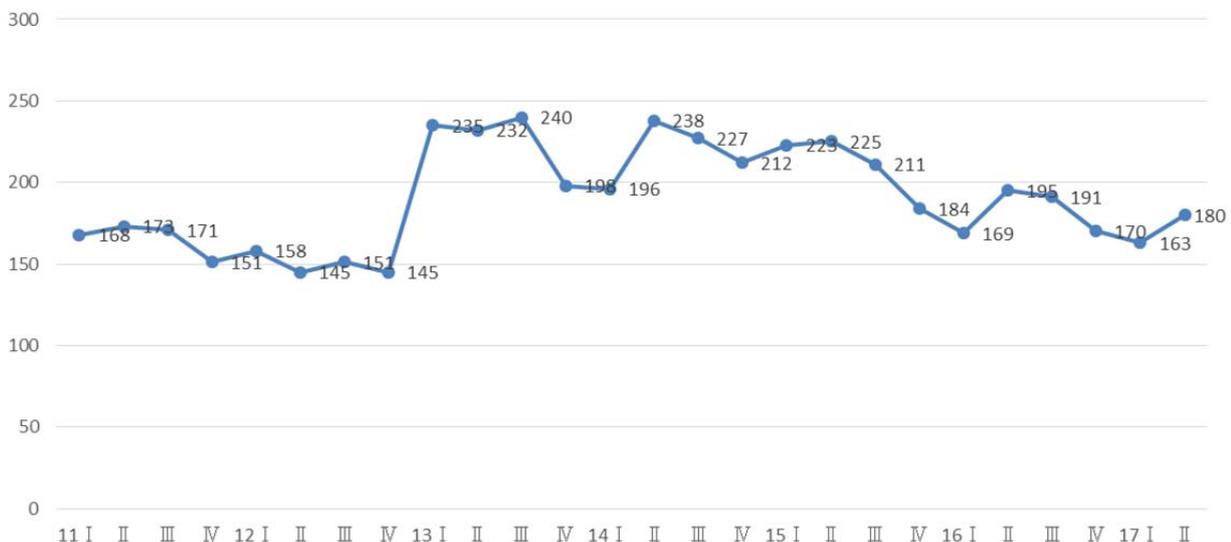
【回答企業数】

全体で180社（札幌89、帯広24、旭川11、函館10、釧路19、北見6、日胆13、小樽8）

【業種別】建設業：36、製造業：47、流通商業：71、サービス業：25、その他：1

【規模別】20人未満：61、20人以上50人未満：61、50人以上100人未満：30、100人以上：21、不明：7

1.回答企業数



1. 全体の動向

1-1. 業況判断DI（前年同期比）は9.4Ptの改善：▲8.9から0.9へ

※他調査（日銀短観等）との比較：いずれの調査においても改善しているが、本調査の改善幅が大きい。

→次期見通し：日銀短観では悪化見通しであるのに対し、本調査では「ほぼ横ばい」見通しである。

2. 業況判断DIの推移



出所：日銀短観、中同協DOR調査、北海道同友会DOR調査より作成。

1-2. 売上高DI、採算DI、採算水準、業況水準（前年同期比）

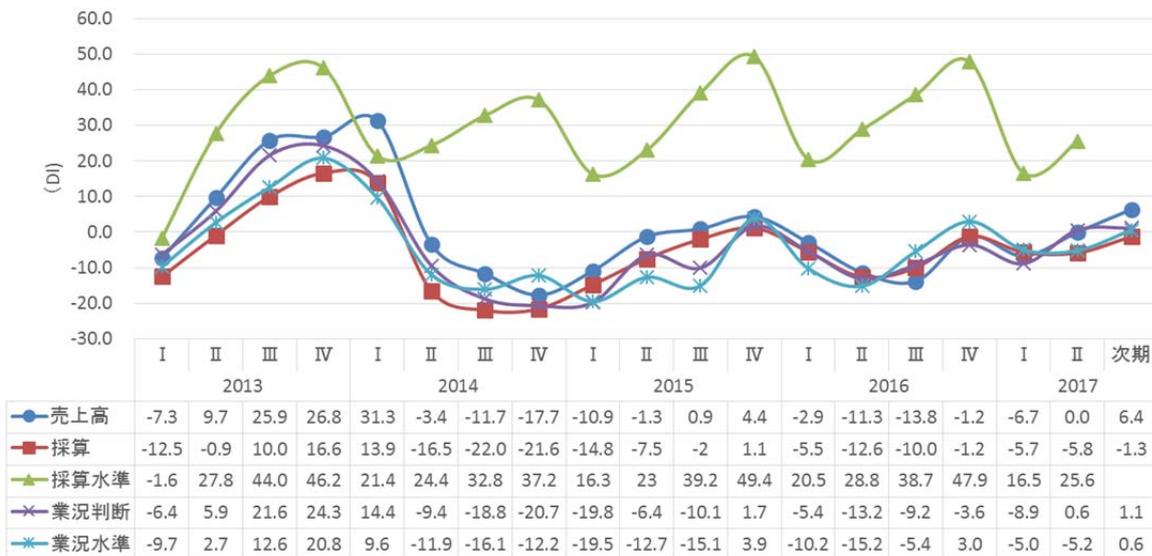
【売上高】6.7Ptの改善（▲6.7→0.0）（次期：6.4Ptの改善（0.0→6.4））

【採算】ほぼ横ばい（▲5.7→▲5.8）（次期：4.6Ptのやや改善見通し；▲5.8→▲1.3）

【採算水準】前回調査から9.1Ptの改善（16.5→25.6）

【業況水準】ほぼ横ばい（▲5.0→▲5.2）（次期：5.7Ptの改善（▲5.2→0.6））

3. 売上高DI・採算DI・採算水準DI・業況判断DI・業況水準DIの推移

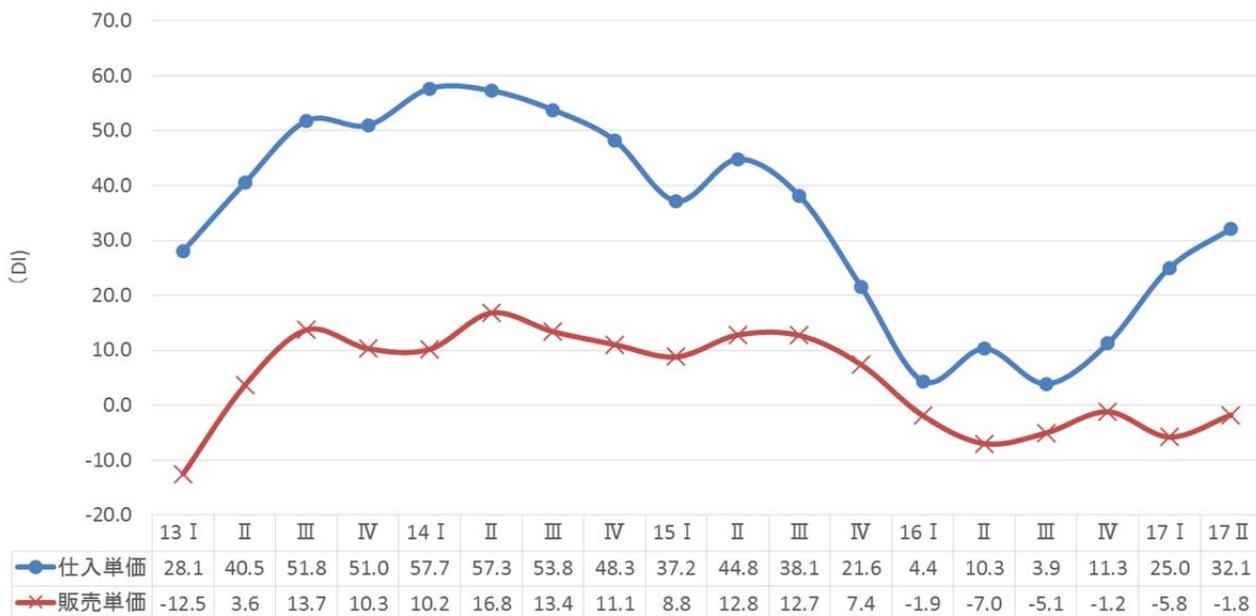


1-3. 仕入・販売単価、1人当たり売上高、1人当たり付加価値額

- ・仕入単価 DI：前回調査から 7.1Pt の上昇（25.0→32.1）
- ・販売単価 DI：前回調査から 4.0Pt のやや上昇（▲5.8→▲1.8）

※仕入単価 DI と販売単価 DI のギャップは 33.9 に、2017 年に入ってから拡大持続

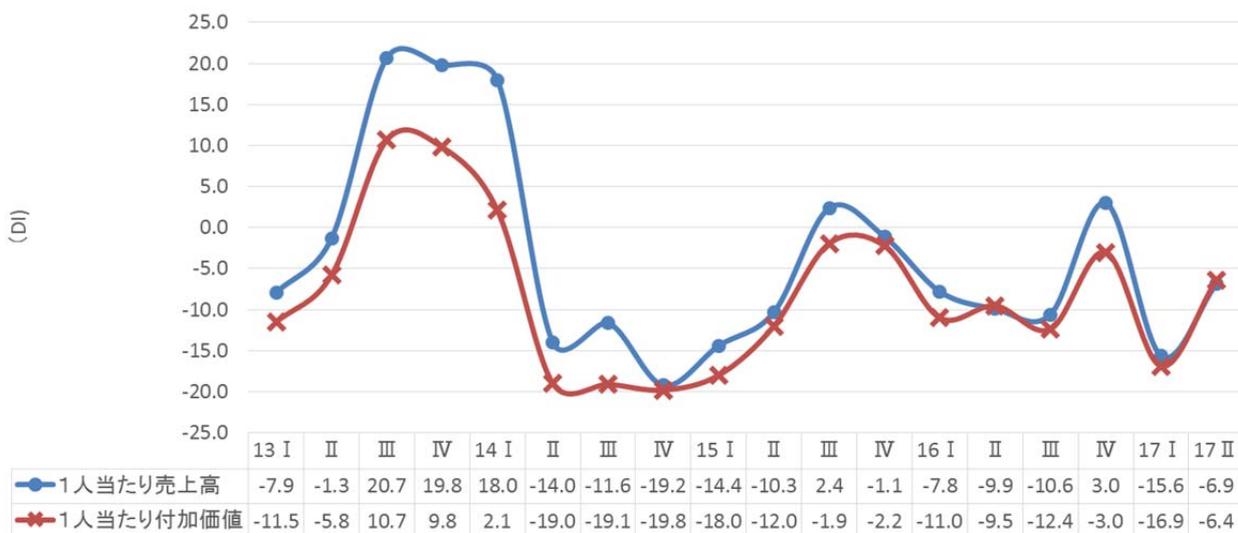
4.仕入単価・販売単価DI(前年同期比)



1-4. 1人当たり売上高、付加価値額

- ・1人当たり売上高：▲15.6→▲6.9（前回調査より 8.8Pt の上昇）
- ・1人当たり付加価値額：▲16.9→▲6.4（前回調査より 10.5Pt の大幅な上昇）

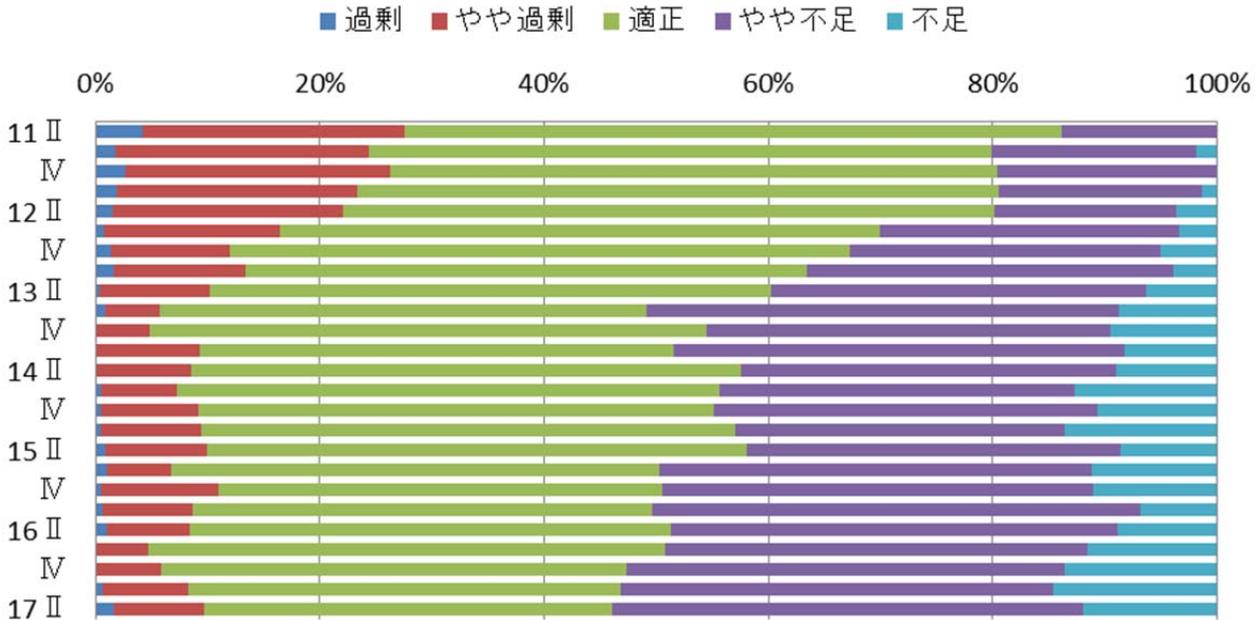
5.1人当たり売上高・付加価値(前年同期比)



1-5. 人手の過不足、資金繰り、設備の過不足

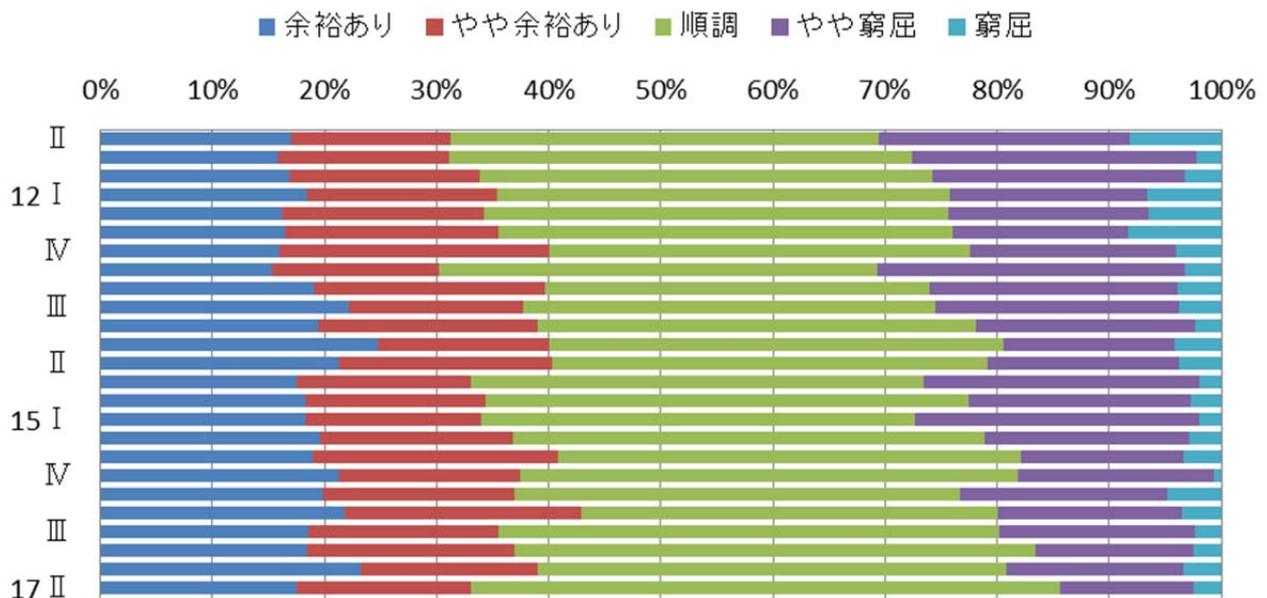
【人手の過不足】不足感の更新が続く (54.0)、他方で過剰感も 16 年 3 期から上昇中。

6. 人手の過不足



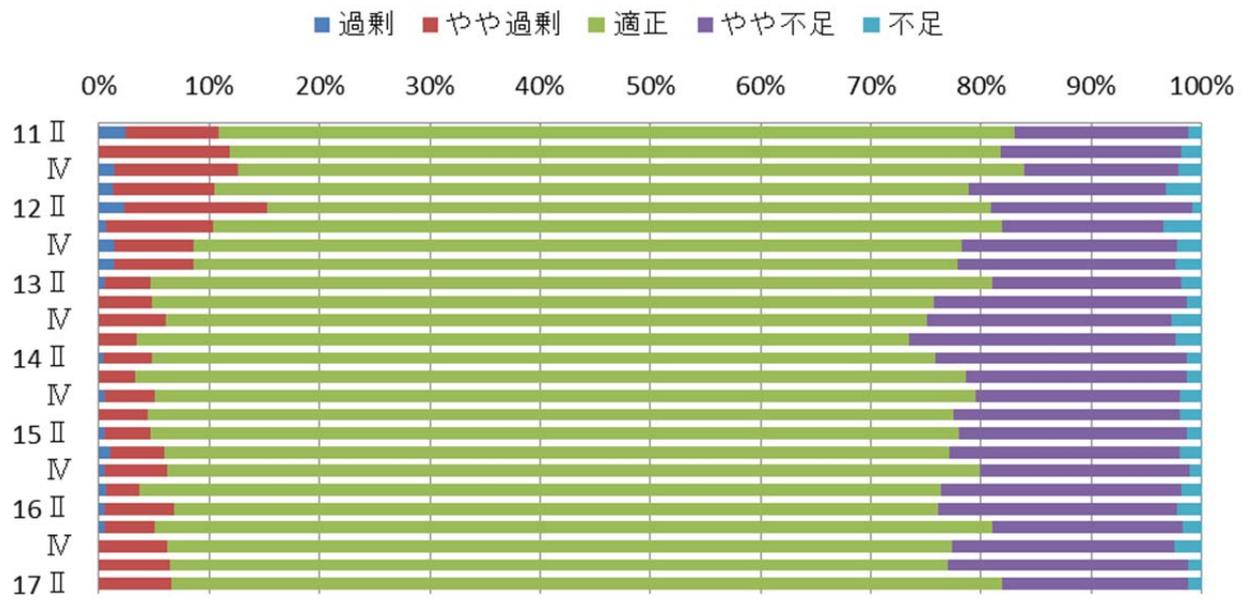
【資金繰りの状況】順調が初めて 50% を上回る。余裕感と窮屈感の後退。

7. 資金繰りの状況



【設備の過不足】 ほぼ横ばい推移

8.設備の過不足



2. 業種別動向

2-1. 業況判断：サービス業以外、とりわけ建設業、製造業で大幅な改善を示すが、サービス業は大幅な悪化

建設業：23.5Pt の大幅な改善（▲8.8→14.7）、製造業：12.8Pt の大幅な改善（▲17.1→▲4.3）

流通商業：6.2Pt の改善（▲7.7→▲1.4）、サービス業：10.0Pt の大幅な悪化（5.9→▲4.2）

次期見通し：全体ではほぼ横ばい、建設業で悪化、サービス業でやや悪化見通し；流通商業の緩やかな改善

→次期見通しDI（建設業：5.9、製造業：2.1、流通商業：1.4、サービス業：▲8.3）



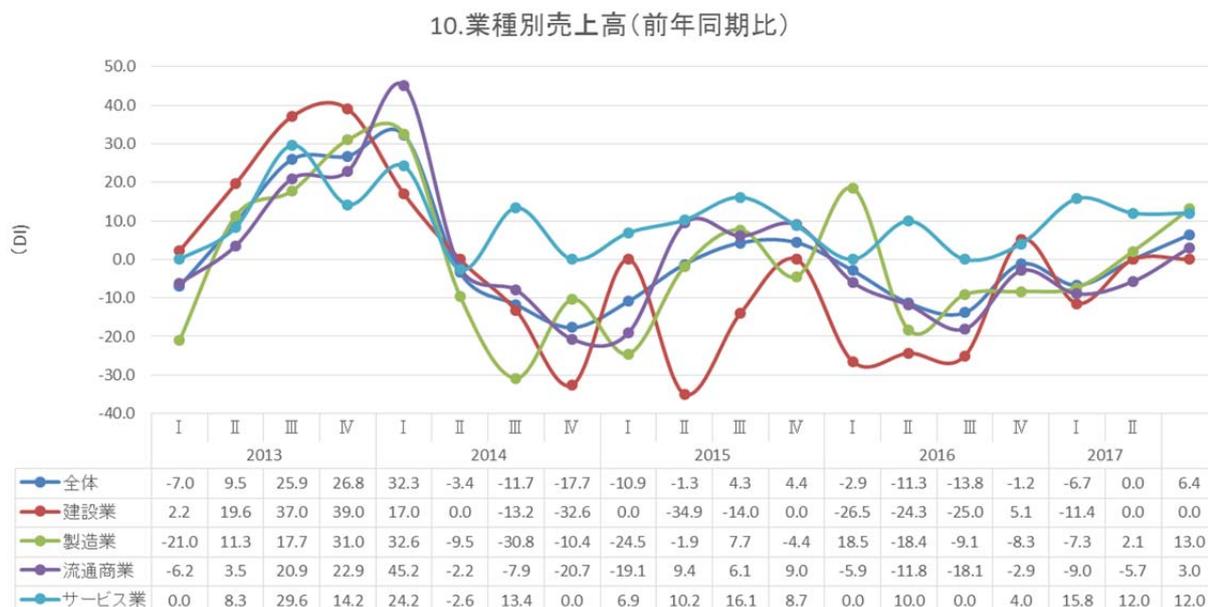
2-2. 売上高：建設業での大幅な改善、サービス業を除いて改善

建設業：11.4Pt の大幅な改善（▲11.4→0.0）、製造業：9.4Pt の改善（▲7.3→2.1）

流通商業：3.2Pt のやや改善（▲9.0→▲5.7）、サービス業：3.8Pt のやや悪化（15.8→12.0）

次期見通し：建設業とサービス業で変化なしも、全体では改善の見通し

→（建設業：0.0、製造業：13.0、流通商業：3.0、サービス：12.0）



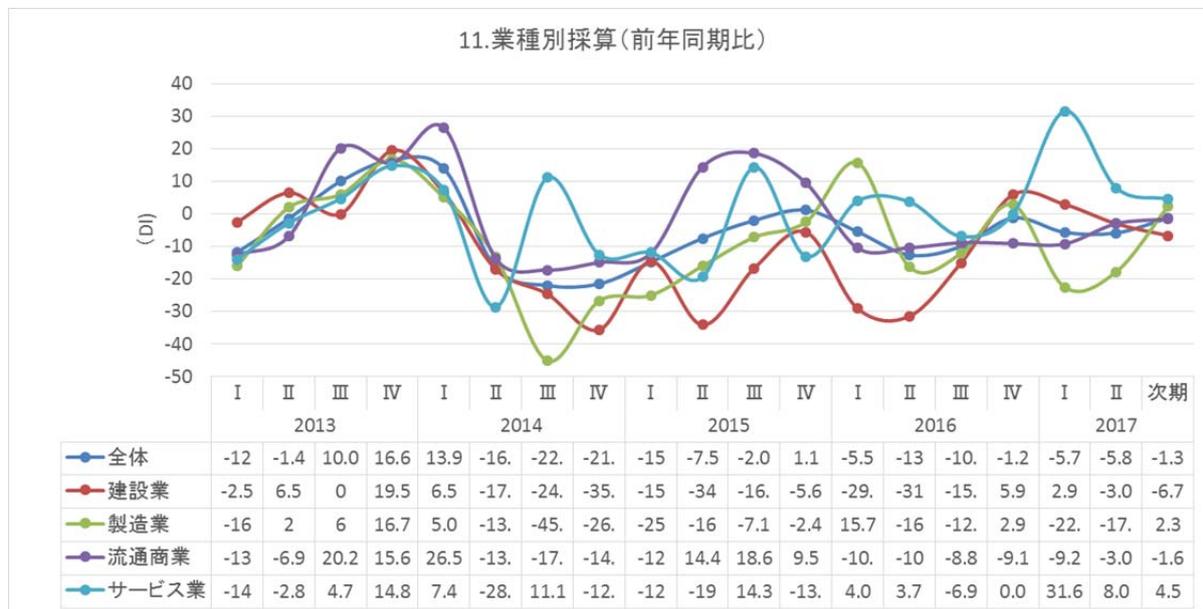
2-3. 採算：サービス業で大幅な悪化が目立つ

建設業：6.0Ptの悪化（2.9→▲3.0）、製造業：4.7Ptのやや改善（▲22.5→▲17.8）

流通商業：6.2Ptの改善（▲9.2→▲3.0）、サービス業：23.6Ptの大幅な悪化（31.6→8.0）

次期見通し：建設業、サービス業でやや悪化見通し（建設業は3期連続悪化見通し）

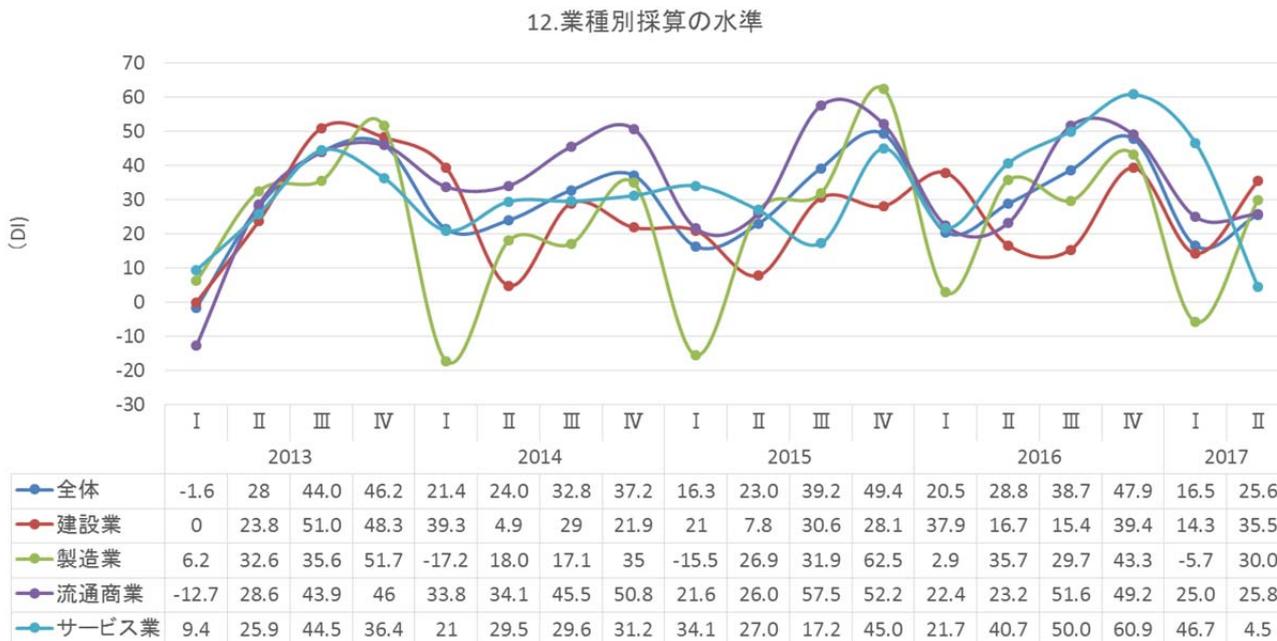
→（建設業：▲6.7、製造業：2.3、流通商業：▲1.6、サービス：4.5）



2-4. 採算の水準：建設業、製造業で大幅な改善、サービス業で大幅な悪化

建設業：21.2Ptの大幅な改善（14.3→35.5）、製造業：35.7Ptの大幅な改善（▲5.7→30.0）

流通商業：ほぼ横ばい（25.0→25.8）、サービス業：42.1Ptの大幅な悪化（46.7→4.5）



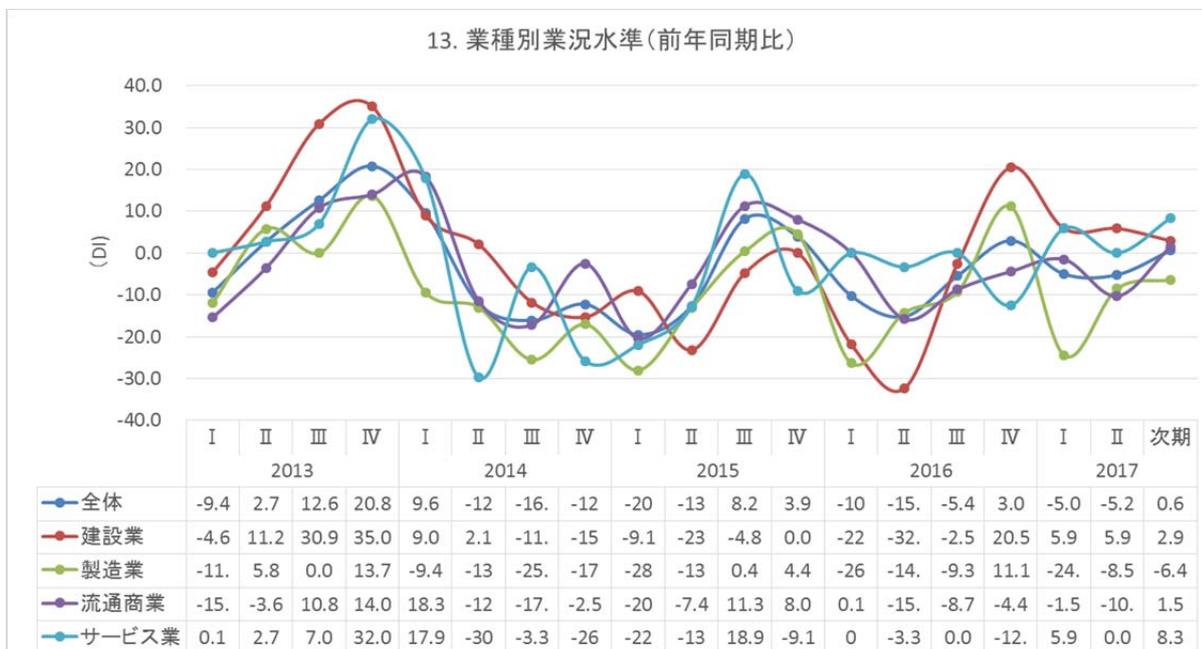
2-5. 業況水準：製造業での大幅改善、流通商業、サービス業での悪化

建設業：横ばい推移（5.9→5.9）、製造業：15.9Pt の大幅な改善（▲24.4→▲8.5）

流通商業：8.8Pt の悪化（▲1.5→▲10.3）、サービス業：5.9Pt の悪化（5.9→0.0）

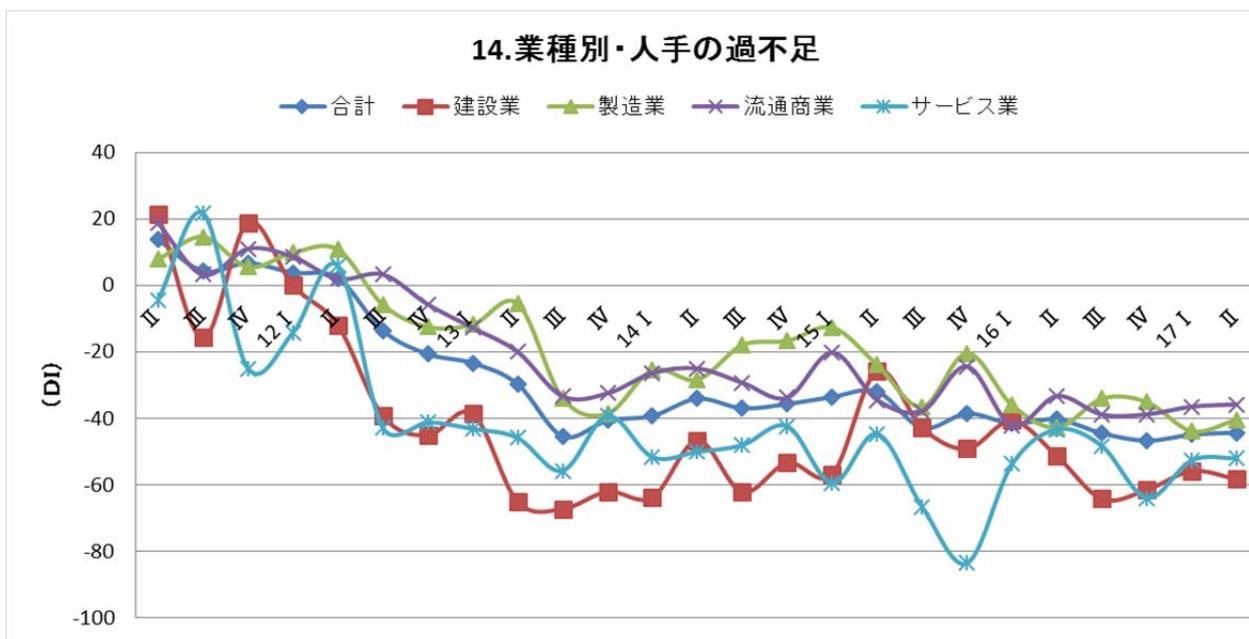
次期見通し：建設業を除いて改善見通し

→（建設業：2.9、製造業：▲6.4、流通商業：1.5、サービス業：8.3）

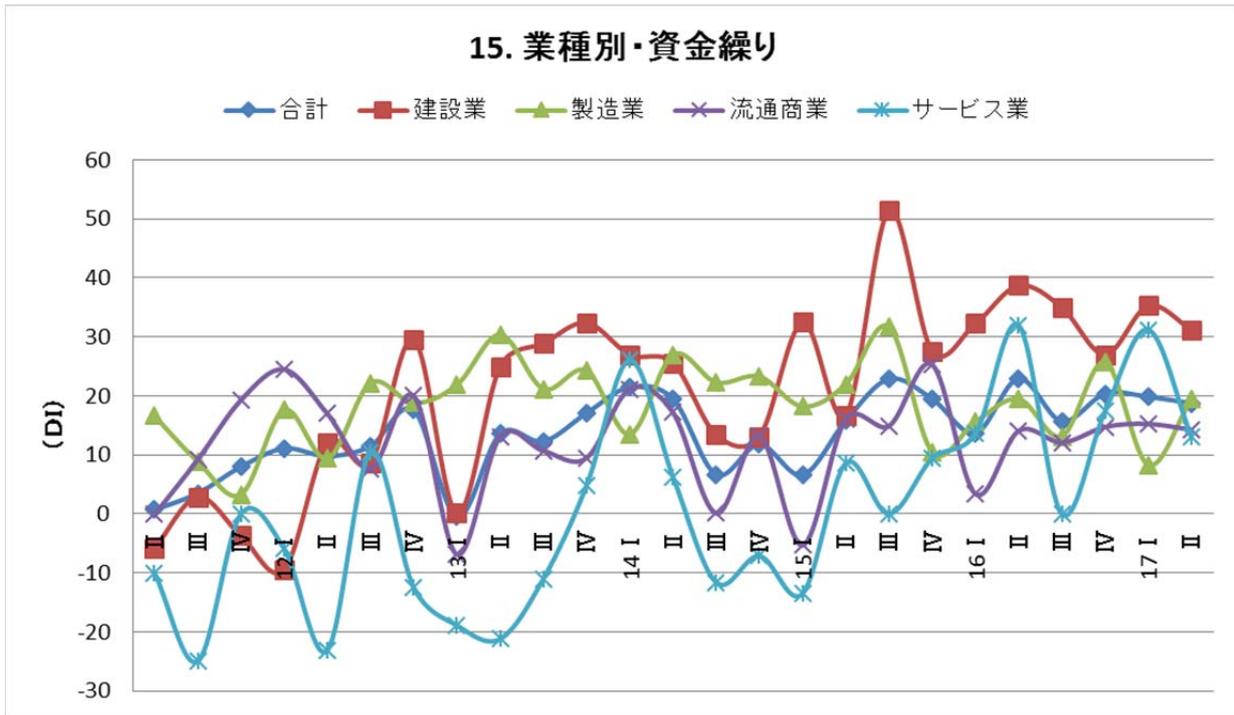


2-6. 人手の過不足、資金繰り、設備の過不足

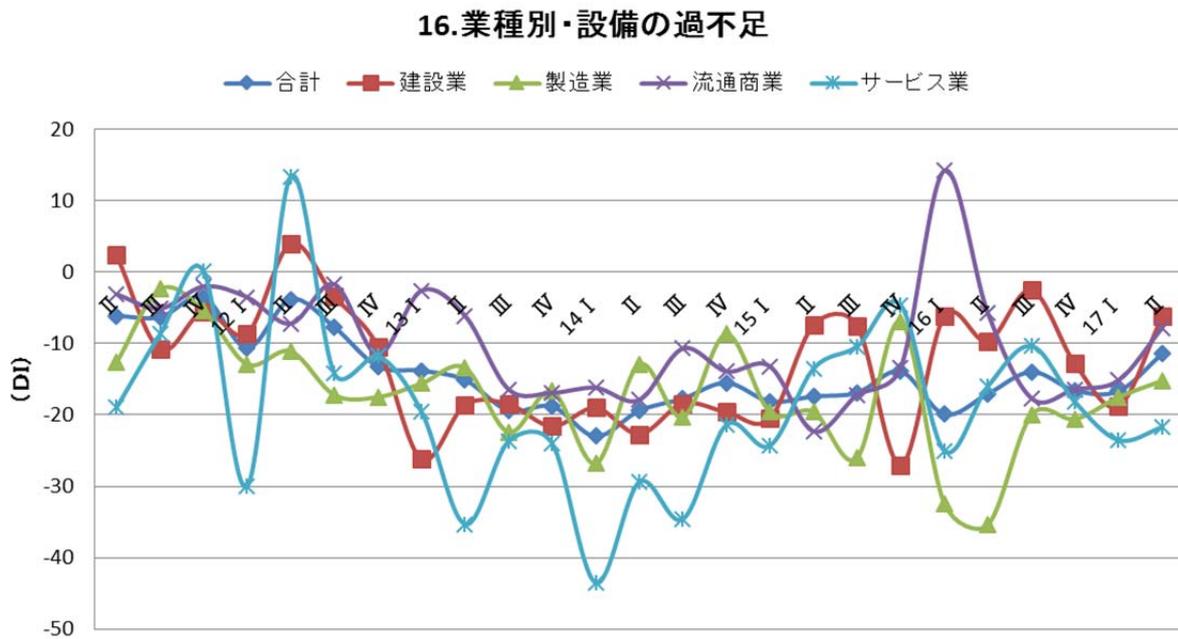
【人手の過不足】建設業、サービス業で▲50台（前回同様）。他の業種でも▲30～40台。人手不足が顕著



【資金繰りの状況】 サービス業で大幅な悪化を示した以外は、堅調に推移？



【設備の過不足】 サービス業で不足感の高止まり継続、他業種では改善。



3. 規模別動向

3-1. 業況判断：全規模層で改善（但し、20人以上50人以上規模はほぼ横ばい）、かつ改善幅は大きい

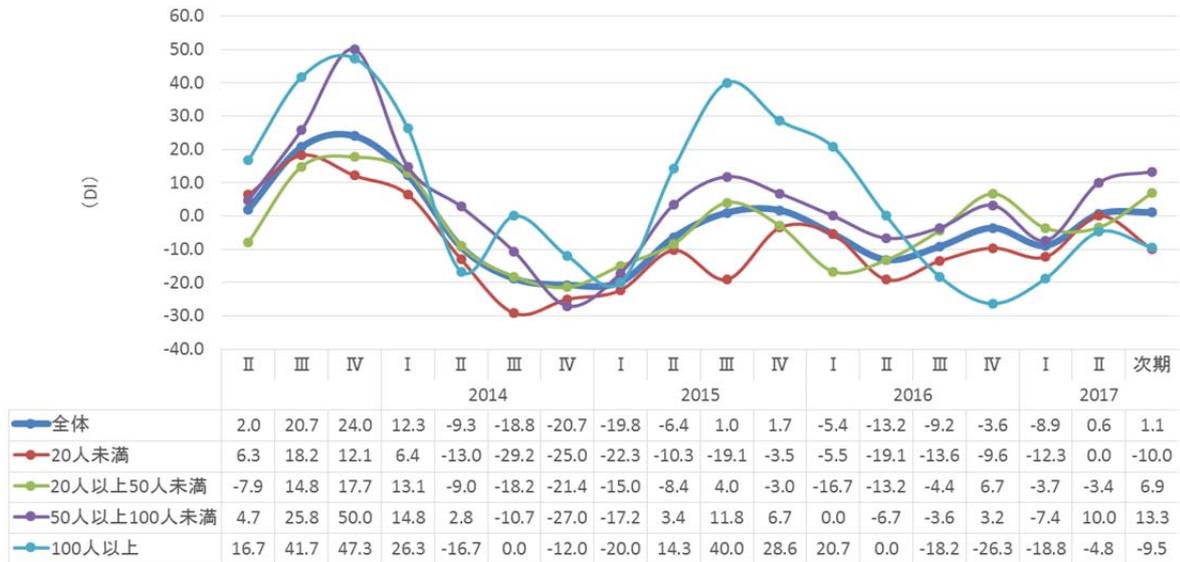
20人未満：12.3Ptの大幅な改善（▲12.3→0.0）、20～50人：ほぼ横ばい（▲3.7→▲3.4）

50～100人：17.4Ptの大幅な改善（▲7.4→10.0）、100人以上：14.0Ptの改善（▲18.8→▲4.8）

次期見通し：20人以上50人未満規模のみ大幅な改善見通し、20人未満、100人以上規模での悪化見通し

→次期見通しDI（20人未満：▲10.0、20～50人：6.9、50～100人：13.3、100人以上：▲9.5）

17.規模別業況判断



3-2. 売上高：20人未満規模層を除いて改善（規模が大きい方が改善幅が大きい）

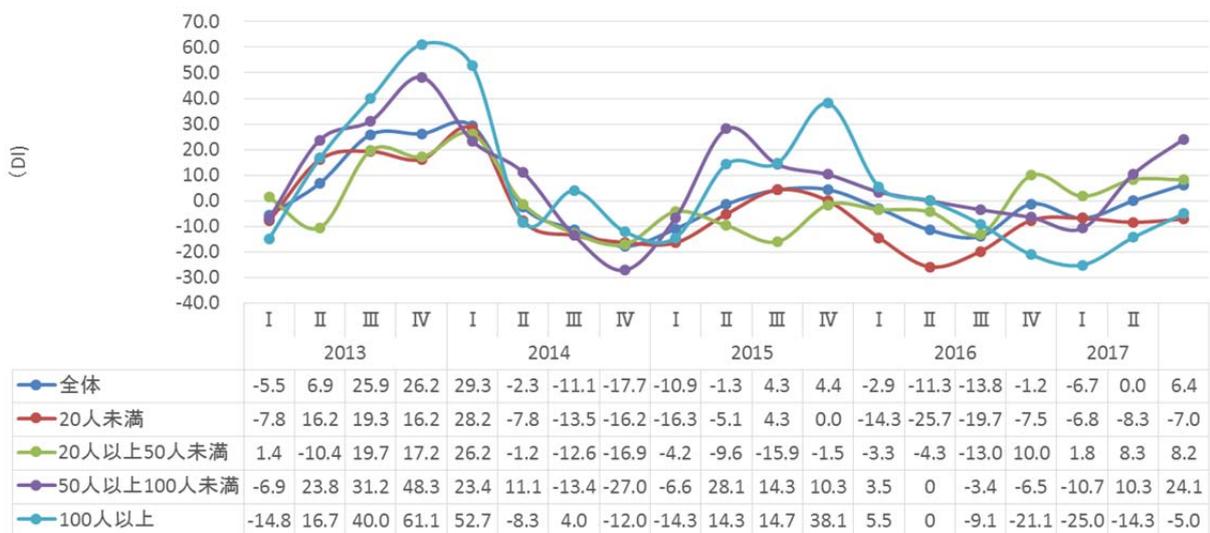
20人未満：1.6Ptのやや悪化（▲6.8→▲8.3）、20～50人：6.5Ptの改善（1.8→8.3）

50～100人：21.1Ptの大幅な改善（▲10.7→10.3）、100人以上：10.7Ptの大幅な改善（▲25.0→▲14.3）

次期見通し：全体的に改善基調（20-50人規模層はほぼ横ばい）

→（20人未満：▲7.0、20～50人：8.2、50～100人：24.1、100人以上：▲5.0）

18.規模別売上高(前年同期比)



3-3. 採算：50人以上規模で改善幅が大きく、50人未満規模では悪化

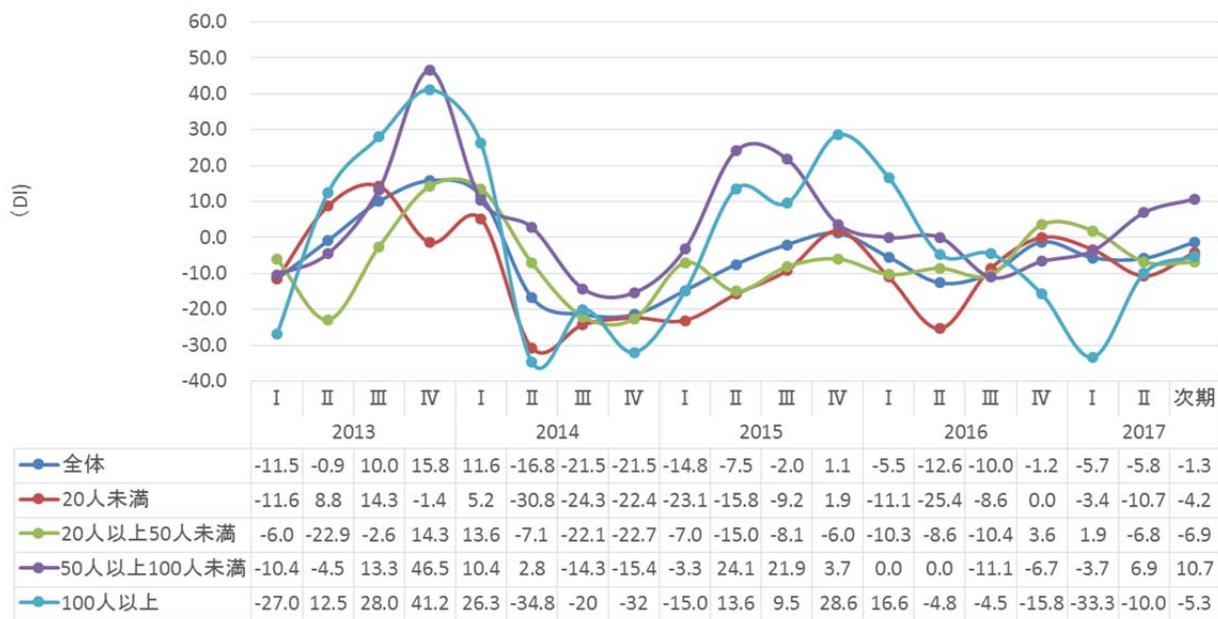
20人未満：7.3Ptの悪化（▲3.4→▲10.7）、20～50人：8.7Ptの悪化（1.9→▲6.9）

50～100人：10.6Ptの大幅な改善（▲3.7→6.9）、100人以上：23.3Ptの大幅な改善（▲33.3→▲10.0）

次期見通し：緩やかではあるが、全体的に改善の見通し

→（20人未満：▲4.2、20～50人：▲6.9、50～100人：10.7、100人以上：23.3）

19.規模別採算(前年同期比)



3-4. 採算の水準：全体では9.1Ptの改善だが、50人以上規模での悪化が目立つ

20人未満：26.6Ptの大幅な改善（3.8→30.4）、20～50人：ほぼ横ばい（6.5→5.8）

50～100人：11.5Ptの大幅な悪化（43.5→32.0）、100人以上：8.3Ptの悪化（53.3→45.0）

20.規模別採算の水準



3-5. 業況水準：20人以上50人未満を除いて改善、20人以上50人未満規模は大幅な悪化

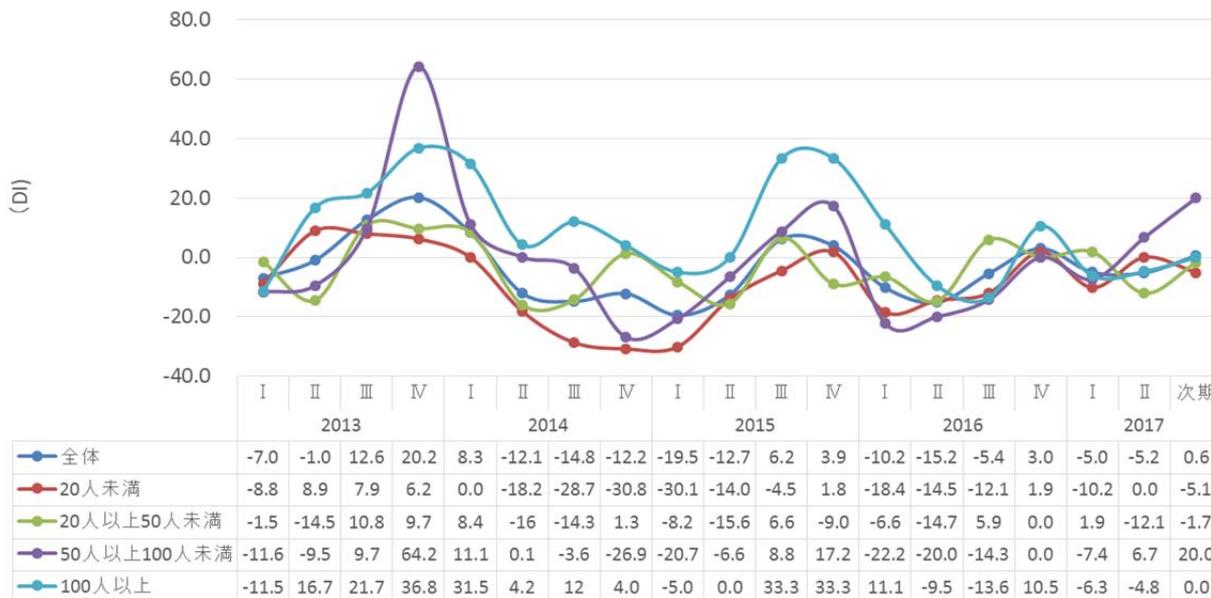
20人未満：10.2Ptの大幅な改善（▲10.2→0.0）、20～50人：13.9Ptの大幅な悪化（1.9→▲12.1）

50～100人：14.1Ptの大幅な改善（▲7.4→6.7）、100人以上：1.5Ptのやや改善（▲6.3→▲4.8）

次期見通し：20人未満規模を除いて改善の見通し

→（20人未満：▲5.1、20～50人：▲1.7、50～100人：20.0、100人以上：0.0）

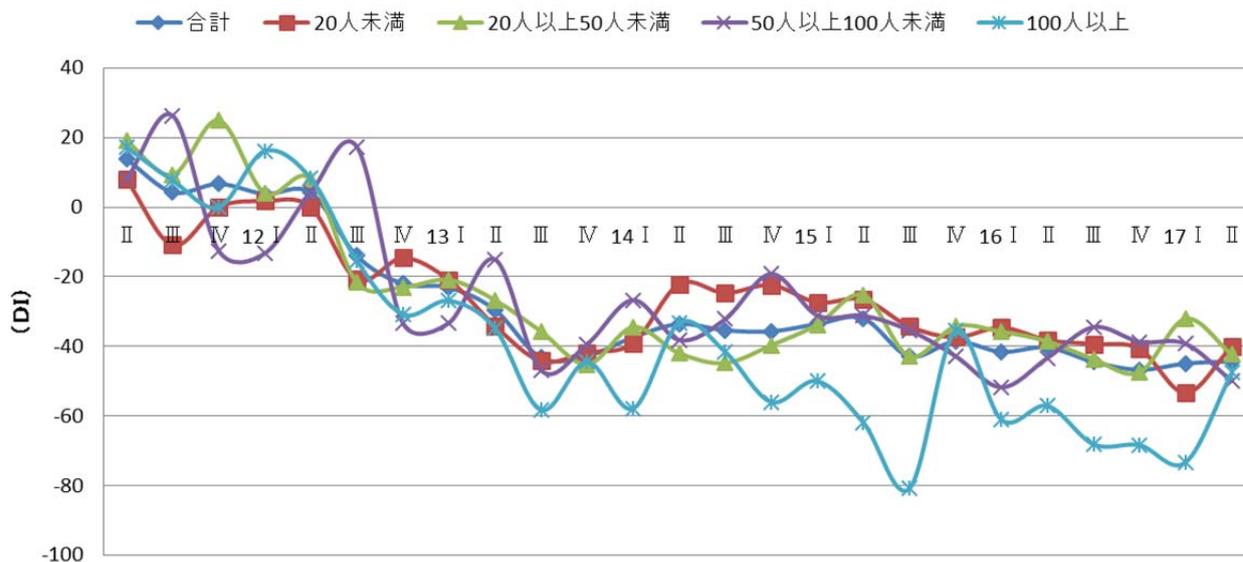
21.規模別 業況水準(前年同期比)



3-6. 人手の過不足、資金繰り、設備の過不足

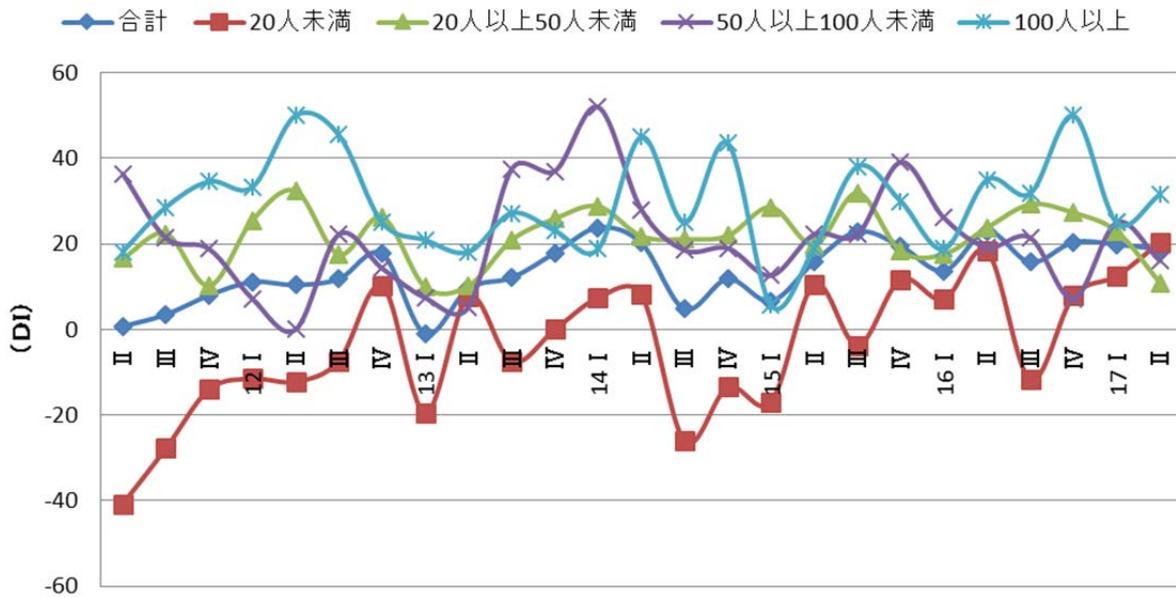
【人手の過不足】100人以上規模での著しい不足感は緩和（▲73.3→▲47.6）

22.規模別・人手の過不足



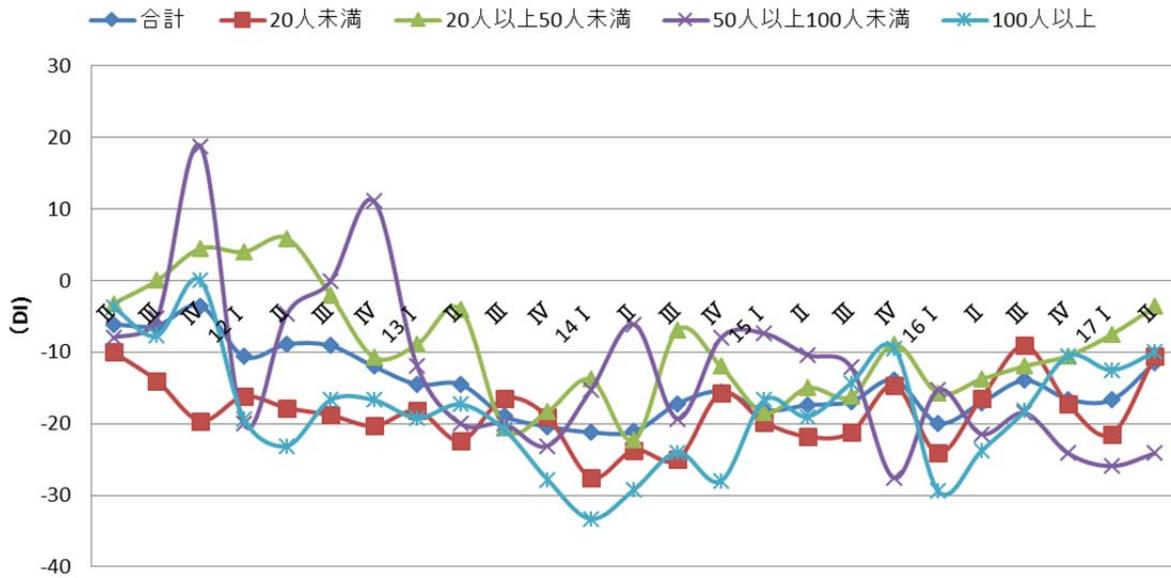
【資金繰りの状況】全体として10-20台で推移

23.規模別・資金繰り



【設備の過不足】50人以上100未満規模で不足感の高止まり

24.規模別・設備の過不足

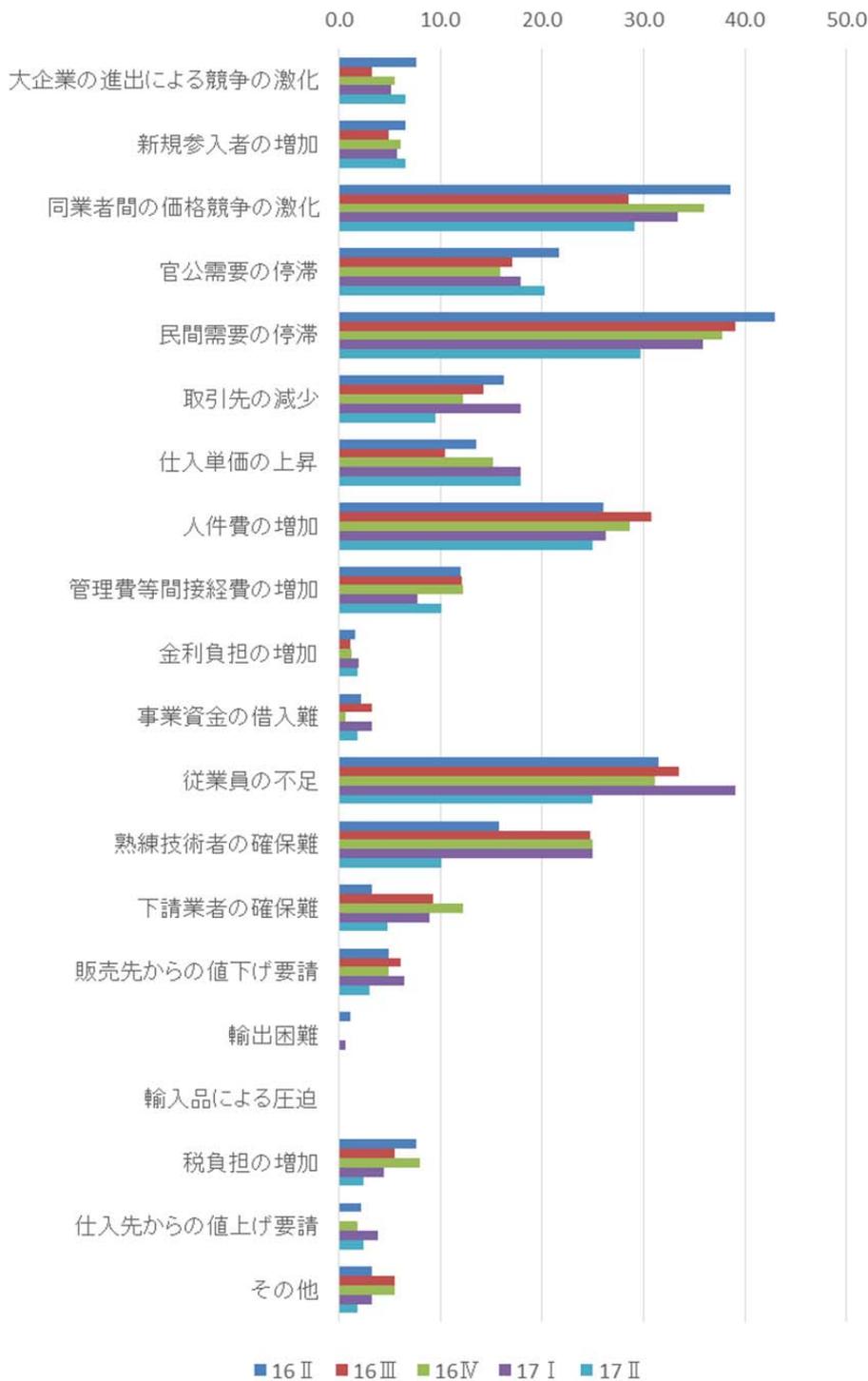


4. 経営上の問題点、次期の経営上の力点

【経営上の問題点】

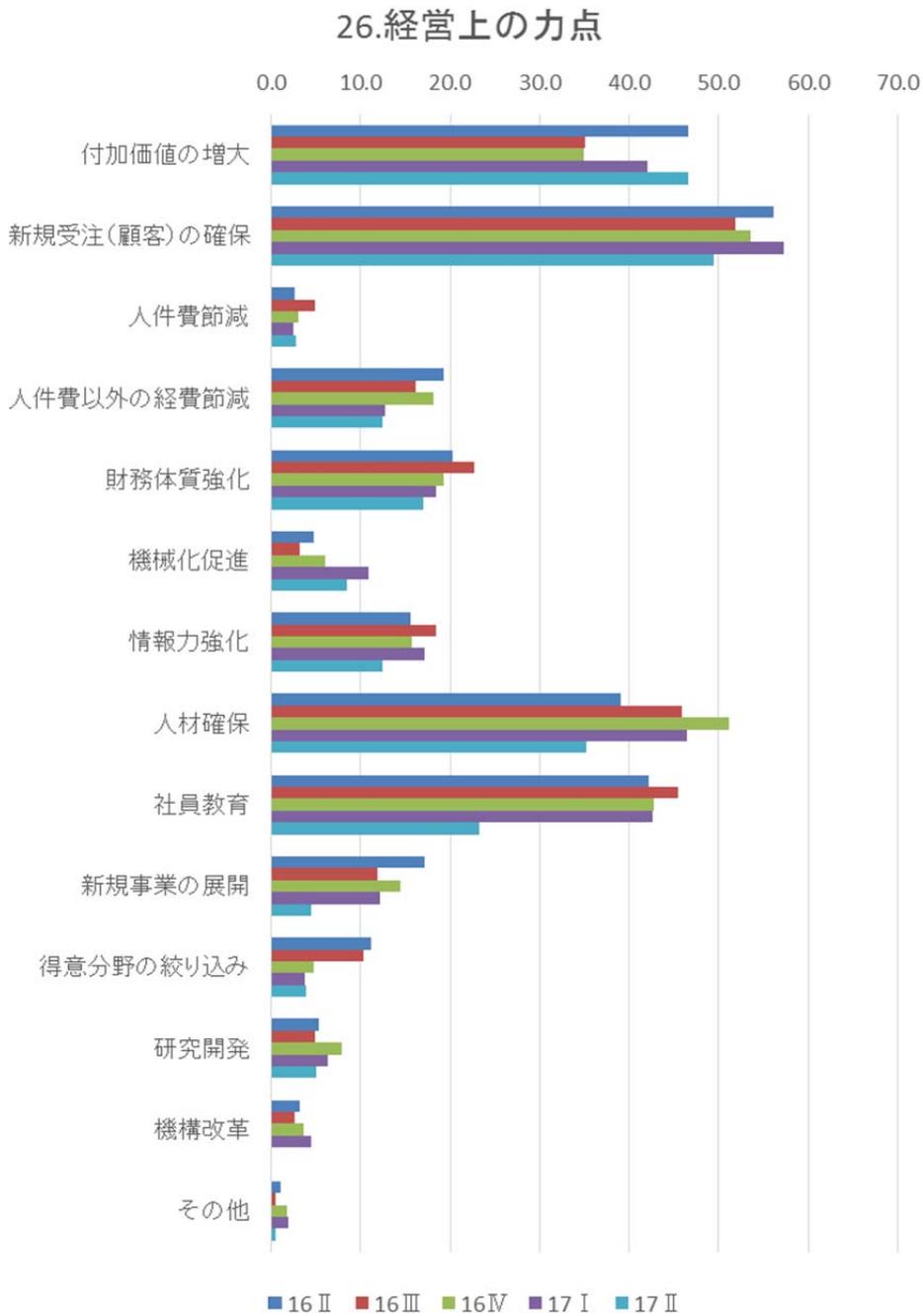
高まり続けていた「従業員の不足」が大きく低下した。今期の特徴は、珍しく30%を上回る項目がないということである。項目が分散したという印象か。上位3項目は、「民間需要の停滞」(29.8%)、「同業者間の価格競争の激化」(29.2%)、「人件費の増加」(25.0%)、「従業員の不足」(25.0%)である。

25.経営上の問題点



【経営上の力点】

人材確保、社員教育の回答割合が大きく低下。上位3項目は、「新規受注の確保」(49.4%)、「付加価値の増大」(46.6%)、「人材確保」(35.2%)。



5. 経営上の努力・コメント一覧

業種(統合)	地域	正規従業員数	経営上の努力
流通商業	札幌	20人未満	新規開拓の強化 提案営業の強化
建設業	札幌	-	就業規則の見直し 若年(新卒者)層の雇用
サービス業	札幌	20-49人	年度末に完成した新工場の早期定常稼働を目指す
流通商業	札幌	20人未満	政府日銀の景気判断に我々中小零細との間に大きなズレをいつも感じている 消費税10%になったらもっとズレを感じると思う 一体どこの国の話
流通商業	札幌	20-99人	社員教育
建設業	札幌	20-49人	労働時間短縮に向けての業務の効率化の手段をどうするかが今後の課題
製造業	札幌	100人以上	人材確保が急務 北海道は外国人スタッフ(潜在)の絶対数が本州、九州に比べものにならないくらい少なく、大学での積極的取組(交換留学)や日本語学校の創設など緊急対策が必要と考えている 是非とも働きかけを願いたい 外国人技能実習生の業種、業務の制限解除なども必要
流通商業	札幌	100人以上	セミナー受講の充実を図った ジャンルを問わず社員一人一人が自由に選べるようなもので会社に申告してもらえれば受講料は無料にしている。自己啓発の一環として
流通商業	札幌	20人未満	現有客との繋がりを更に深めるSNSの利用、発信
製造業	札幌	50-99人	昨年新工場を建設 今年度は本格操業に向けて努力中
流通商業	帯広	-	5月は予想以上の低温で客足が鈍った 暖かくなるのを待っています
流通商業	帯広	20人未満	人材確保
建設業	旭川	-	営業力を強化する 顧客に対する迅速な対応
製造業	旭川	100人以上	売上増強としての営業活動強化
サービス業	旭川	20-49人	足、目、耳をフルに動かし情報力を高める 顧客との接点の数を増やす
建設業	函館	50-99人	社内コミュニケーションの向上
サービス業	釧路	20人未満	人材確保困難
製造業	日胆	20-49人	生産効率化 増産 仕入安定化 増強
製造業	札幌	20人未満	営業力強化の人員増員
製造業	帯広	50-99人	建築評定の取得を通して営業力の強化を図る
建設業	日胆	20人未満	新分野に手を付け初めての為生産性が悪く現在も苦労しているが出来れば継続していきたいと考えている
製造業	札幌	100人以上	需要確保の為の広報、宣伝
流通商業	札幌	50-99人	海外での生産拠点を設け、仕入価格、生産性の向上、今後も、維持、強化する予定
流通商業	札幌	20-49人	公共工事の電子入札に注力。 今後は、販売部門の粗利率の向上を計りたい。
流通商業	札幌	100人以上	卸売業なので物流費の増大がネックになっており、対策を進めている。
建設業	札幌	20人未満	人材(新規)確保しましたが、社員教育と共に、経営者としてのスキルアップを現在しております。と共に事業継続の為の仕組みづくりを同時平行し協力してやっていかなければなりません。又、マーケティングのスキルも取り組み中で少しずつですが取り入れて事業の質の向上を目指します。
流通商業	札幌	20-49人	SNSを活用して企業PR、店舗PR、社員PR、商品PRを積極的に行った。更にSNSを使い顧客開拓、顧客との密着度をあげて行きます。
流通商業	札幌	50-99人	業界としての仕事量はありますが設備物件が少しずつ減少する。お客様に対しキメ細かい営業展開を重視する事(新規開拓にも)
サービス業	札幌	20人未満	今後、新規受注(客・商品)に取り組む
製造業	札幌	20人未満	原料不足(特に水産物)につき今まで利用したことのない原料や余り物を新しい商品に供せる様、研究しているが、まだ余り日の目を見ていない。これからも原料の再利用を考え無駄のない開発をして行きたい。
サービス業	札幌	20人未満	社員の再教育体制づくりに取り組む。
流通商業	札幌	20人未満	人件費以外の経費削減。商品の企画・開発(ものづくり)。
サービス業	札幌	20-49人	新事業の積極的な営業、退職者「0」を目指しES向上アンケートを実施
サービス業	札幌	100人以上	歯科技工物を製造するためには歯科技工士としての国家資格を有することが必要で、今春13名の歯科技工士を採用して新人教育、キャリアガイダンスを実施している。また、機械化が進んでいるといっても、まだまだ手作業が中心であり個人個人の力量で品質や製作量に大きく影響してくるので人時生産性の目標を明確にして作業効率のアップと改善を図っているところです。
製造業	帯広	100人以上	新規開拓、経費節減
サービス業	函館	20-49人	H28年度より、仕入を減らして自社で一貫生産する経営方針に切り替えた結果、これまでは、良い成果がでている。今後も海外の安い輸入品よりも原価を安くしていく事は、非常に難しいことだが、利益だけではなく、雇用促進に力をいれていきたいのでスタンスは変えることなくやっていく。
建設業	釧路	20人未満	受注窓口増の営業。社内組織連携の強化。財務内容の強化。
建設業	釧路	20人未満	新入社員確保。
製造業	釧路	20人未満	原材料の確保が大変難しいので一番の力点です
製造業	北見	20人未満	高校求人の申し込み。インターンシップの受入れ。これから求人活動の実施(合同説明会等)
流通商業	日胆	20-49人	新規社員の採用が出来ず大変です。ハローワーク、各学校へもお願いしておりますが良い人材が我々中小企業には来ません。親せき、知人を頼りながらの人員補完の状態です。学校でも職業人社会人としての教育が必要です。我々の社に来る人材はあまりにも幼稚です。
建設業	日胆	50-99人	新卒者の確保については、大学や専門学校への訪問を行い、選択肢に入れるような活動をし、今後も継続する。
建設業	日胆	20-49人	意識の改革