

北海道中小企業家同友会景況調査報告 (2018 年 01～03 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

景況感大きく後退

—次期見通しは改善傾向も楽観視は危ない—

北海道中小企業家同友会 2018 年第 1 期 (1～3 月) の業況判断 DI (前年同期比) は、前回調査のマイナス 1.2 からマイナス 13.3 へと大幅な悪化を示した。2 期連続の悪化である。前回のレポートにおいても、2018 年前半は景気後退局面が続く可能性を示したが、その通りの結果となった。

今期の業況判断 DI の動向と、日銀短観や中同協 DOR の結果を比較してみると、日銀短観とは大きく異なるものの、日銀札幌支店取りまとめによる短観 (北海道)、中同協 DOR とは似たような結果となっている。特に、日銀短観 (全産業) においては、今期においても景況感の改善が見られているが、そうした他調査の結果と、本調査のギャップをどのように理解すればよいか、考えてみる必要がある。

売上高、採算、採算の水準、業況水準といった他の主要な景気判断項目に目を向けると、程度の差はあるものの、いずれの指標においても悪化を示した。特に気になるのが、業界の景気水準を測る「業況水準」も、業況判断と同様に大幅な悪化を示していることである。次期は改善の見通しではあるものの、各指標がどのように推移を示すのか注意が必要である。また、採算の水準に関しても、今期において 30 ポイント以上の悪化を示している。しかし、採算の水準は、毎年 1-3 月期は大きく落ち込み、4-6 月期に大きく改善する動きを示している。次期でどのように推移するかがポイントである。

今期の景況感が悪化した理由として考えられるのは、「売上高の減少」である。これに関しては、先ほど触れた売上高 DI が 10 ポイント以上の大幅な悪化を示していること、「1 人あたり売上高」や「1 人あたり付加価値額」も、ともに 1 大幅な悪化を示していることから説明が可能である。そのほか、販売単価 DI と仕入単価 DI のギャップが徐々に拡大しており、利益を圧迫している側面があるのではないかと考えられる。

業種別に主要指標を見ていくと、昨期において景況感の停滞が懸念されていた建設業はやや改善を示したものの、流通商業とサービス業で大幅な悪化となった。また、製造業では 3 期連続の悪化を示しており、業種ごとの景況感のばらつきが顕著である。

次に、経営上の問題点についてである。「従業員の不足」(41.0%)、「人件費の増加」(34.6%)、「民間需要の停滞」(34.0%) が、回答割合の高かった上位 3 項目である。これらの項目に関しては、回答割合の変動はあるものの、順位は変わっていない。中小企業経営において人・人材に関する項目が課題として強く認識

されていることがよくわかる。そのほか、「熟練技術者の確保難」、「仕入単価の上昇」といった項目も、高まりを見せてきていることは補足しておいた方がよいだろう。また、次期の経営上の力点に関しては、「人材確保」(47.4%)、「新規受注(顧客)の確保」(47.4%)、「付加価値の増大」(40.4%)、「社員教育」(39.7%)が上位項目に上がっている。それ以外のところでは、「人件費以外の経費節減」、「財務体質の強化」といった項目の割合が高まりを見せている。仕入単価の上昇や需要の低迷が企業財務に対して影響を及ぼしつつある傾向と考えられる。景況感の次期見通しでは改善の方向性だということはすでに述べたが、決して楽観視はしない方がよいだろう。

《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》

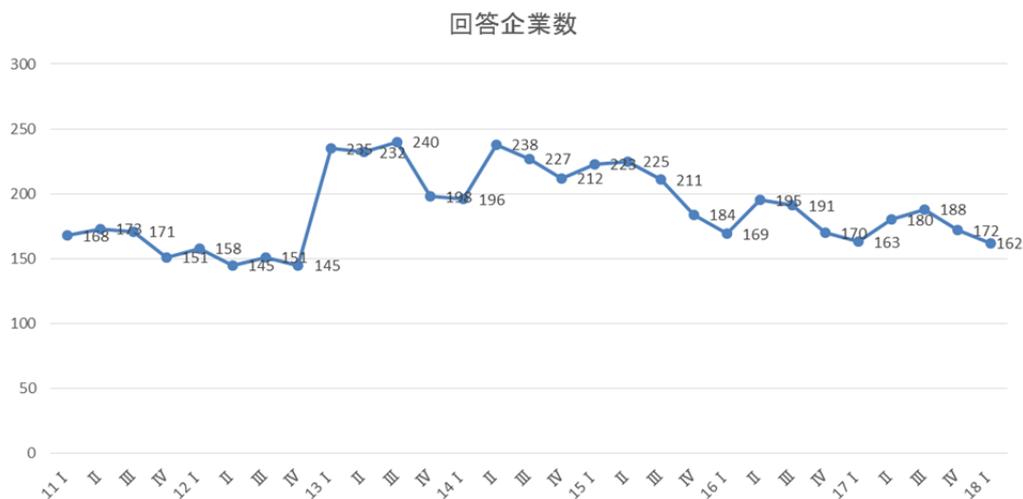
- ・DI 値は、「良い」と回答した割合 (%) から「悪い」と回答した割合 (%) を引いた数値です。
- ・「良い」と回答した企業が多ければ多いほど DI は高水準で推移するが、その逆もしかり。
- ・景況調査では、**(1) DI 値の水準 (プラスかマイナスか、また水準ほどの程度か)、(2) 前回調査からの好転幅、悪化幅の大きさ**を主に見ていきます。
- ・DI 値の変化幅について
 - ①1 ポイント以内の場合：「**ほぼ横ばい**」と表現します。
 - ②1~5 ポイントの場合：「**やや**」という言葉が、好転・悪化の前に付きます。
 - ③10 ポイント以上の場合：「**大幅な**」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 162 社 (札幌 68、帯広 21、旭川 13、函館 9、釧路 18 北見 7、日胆 18、小樽 8) 前回比：-10

【業種別】 建設業：35、製造業：42、流通商業：62、サービス業：23、その他：0

【規模別】 20 人未満：63、20 人-50 人：54、50 人-100 人：22、100 人以上：16、不明：7

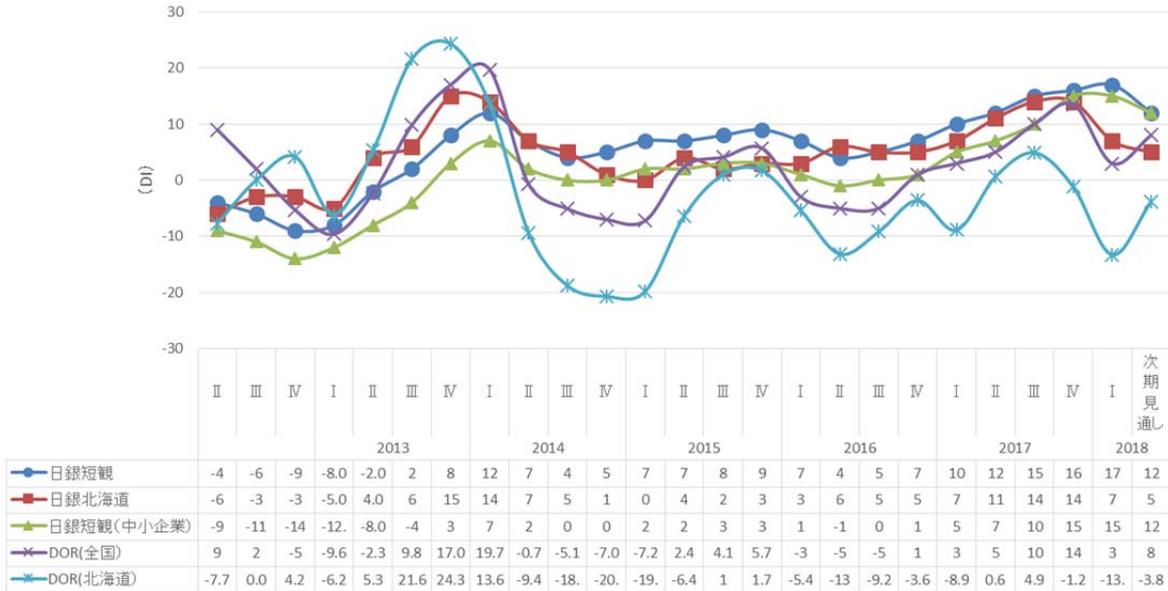


1. 全体の動向

1-1. 業況判断DI（前年同期比）は12.1Ptの大幅な悪化：▲1.2から▲13.3へ

日銀短観（全産業）では1ptの改善、日銀短観（中小企業）は横ばい；日銀北海道、DOR（全国）DOR（北海道）は悪化幅が大きい。→次期見通しは、短観で悪化見通し、DORで改善の見通し

1.業況判断DIの推移



出所：日銀短観、中間協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】 9.7Ptの悪化（5.3→▲4.4）（次期：9.7Ptの改善見通し（▲4.4→5.3））

【採算】 3.7Ptのやや悪化（▲9.8→▲13.5）（次期：12.2Ptの大幅な改善見通し（▲13.5→▲1.4））

【採算の水準】 31.9Ptの大幅な悪化（51.4→19.4）

【業況水準】 13.5Ptの大幅な悪化（4.7→▲8.8）（次期：1.9Ptのやや改善見通し（▲8.8→▲6.9））

2.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

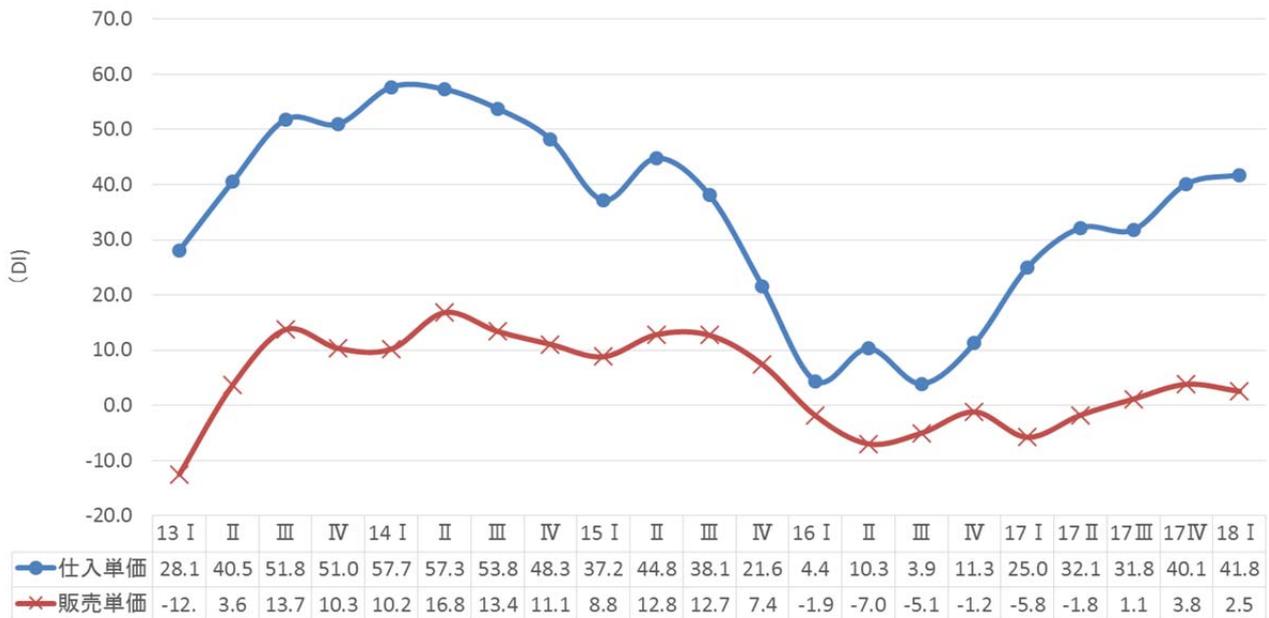


1-3. 仕入・販売単価、

- ・仕入単価 DI：前回調査から 1.7Pt のやや上昇（40.1→41.8）
- ・販売単価 DI：前回調査から 1.3Pt のやや下降（3.8→2.5）

※仕入単価 DI と販売単価 DI のギャップは、2 期連続で拡大し 4.4Pt 拡大し、39.2（前回は 36.3）。

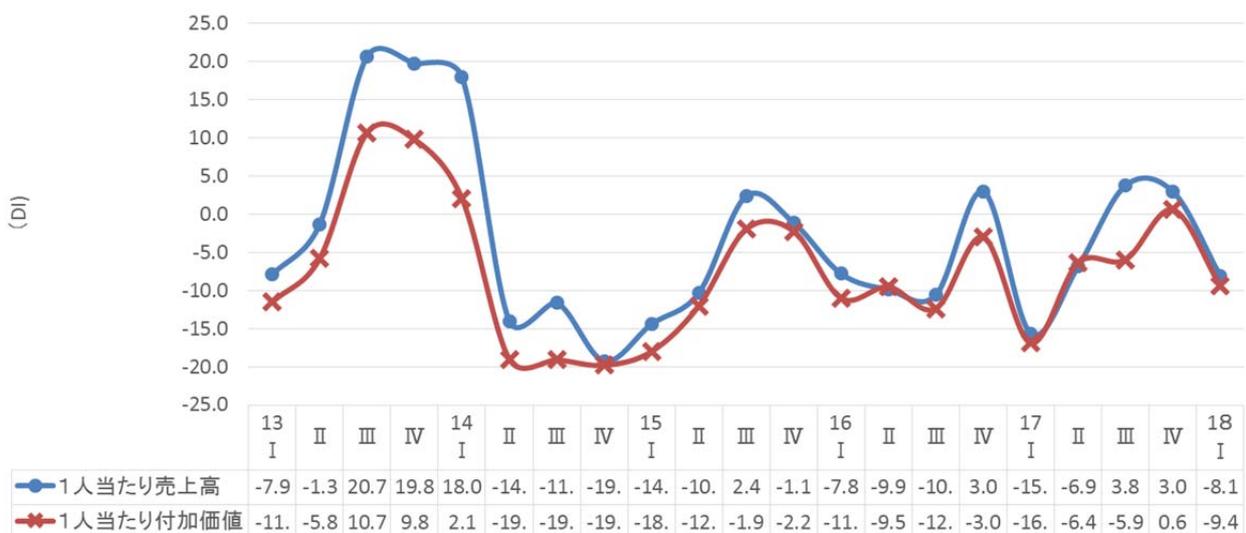
3.仕入単価・販売単価DI(前年同期比)



1-4. 1人当たり売上高、付加価値額

- ・1人当たり売上高：11.1Pt の大幅な悪化（3.0→▲8.1）
- ・1人当たり付加価値額：10.0Pt の大幅な悪化（0.6→▲9.4）

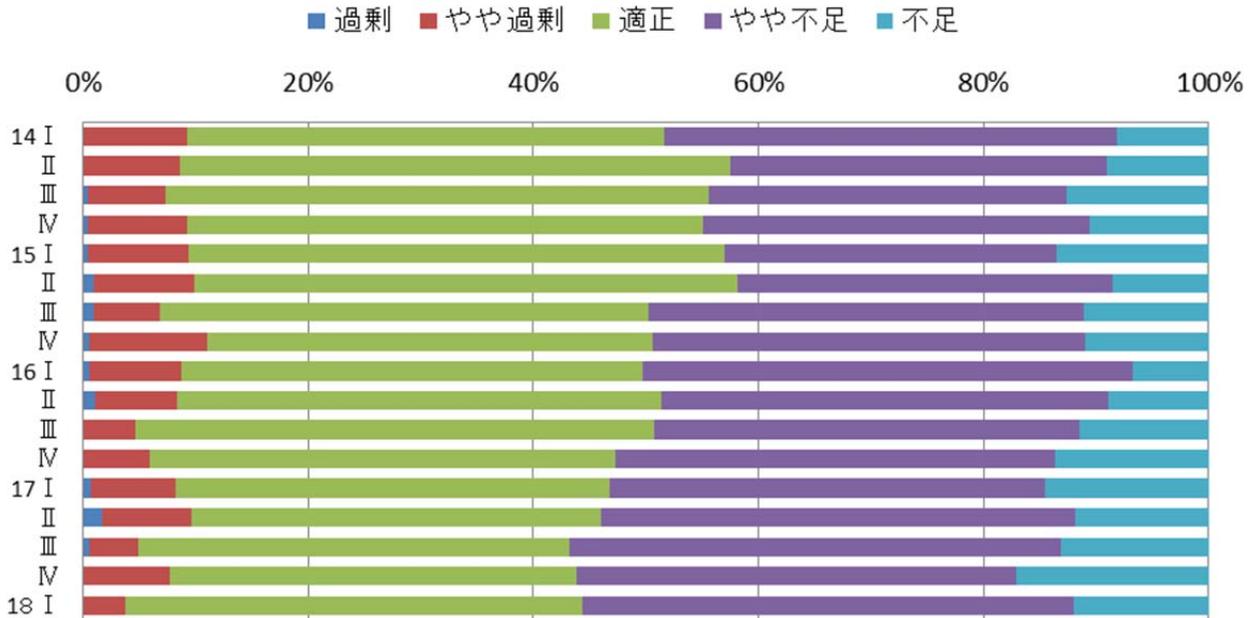
4.1人当たり売上高・付加価値(前年同期比)



1-5. 人手の過不足、資金繰り、設備の過不足

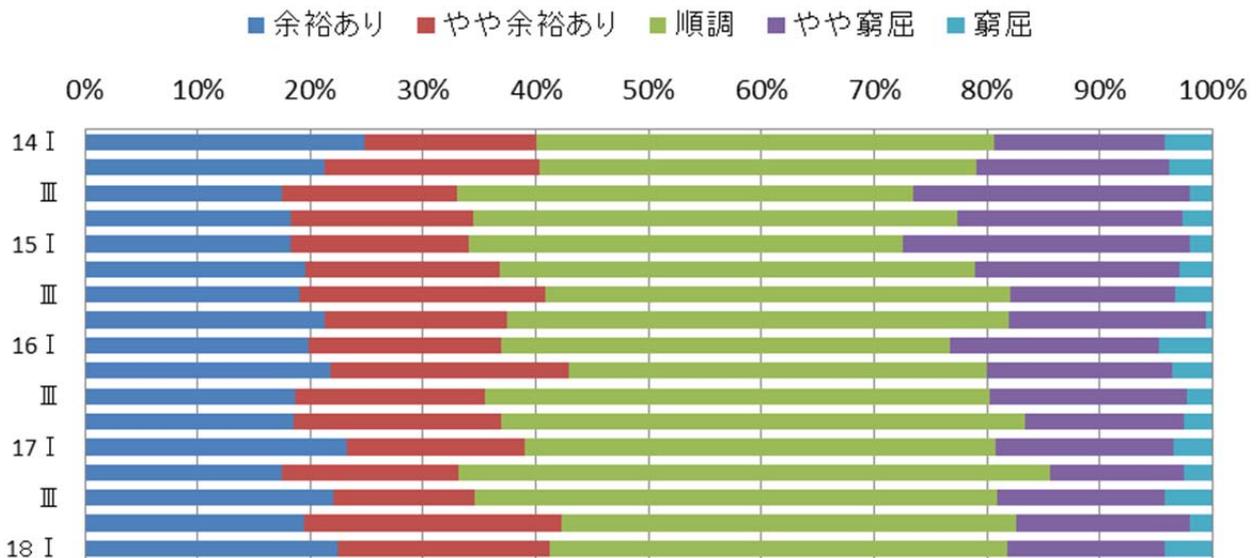
【人手の過不足】 不足感（不足（%）＋やや不足（%））の高止まり（56.2）

5. 人手の過不足



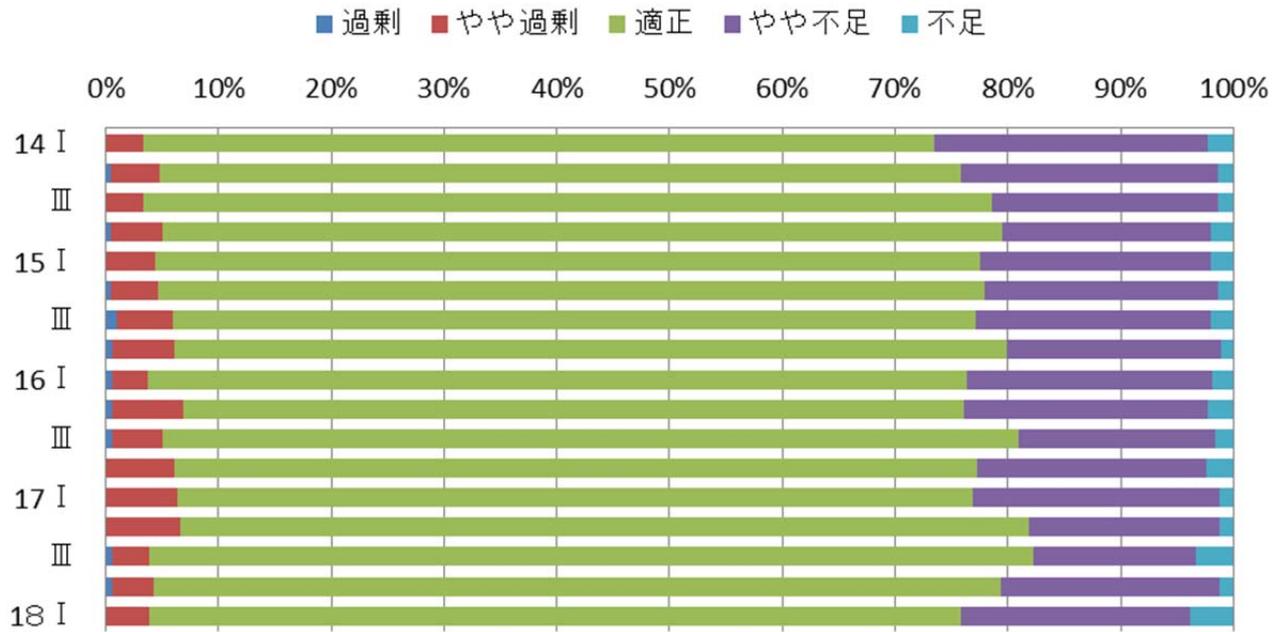
【資金繰りの状況】 余裕感としてはほぼ前回調査と同様（余裕ありが 22.4%、やや余裕が 18.9%）

6. 資金繰りの状況



【設備の過不足】 不足感（不足（%）+やや不足（%））が17Ⅲ期の調査をボトムに徐々に上昇

7.設備の過不足



2. 業況判断

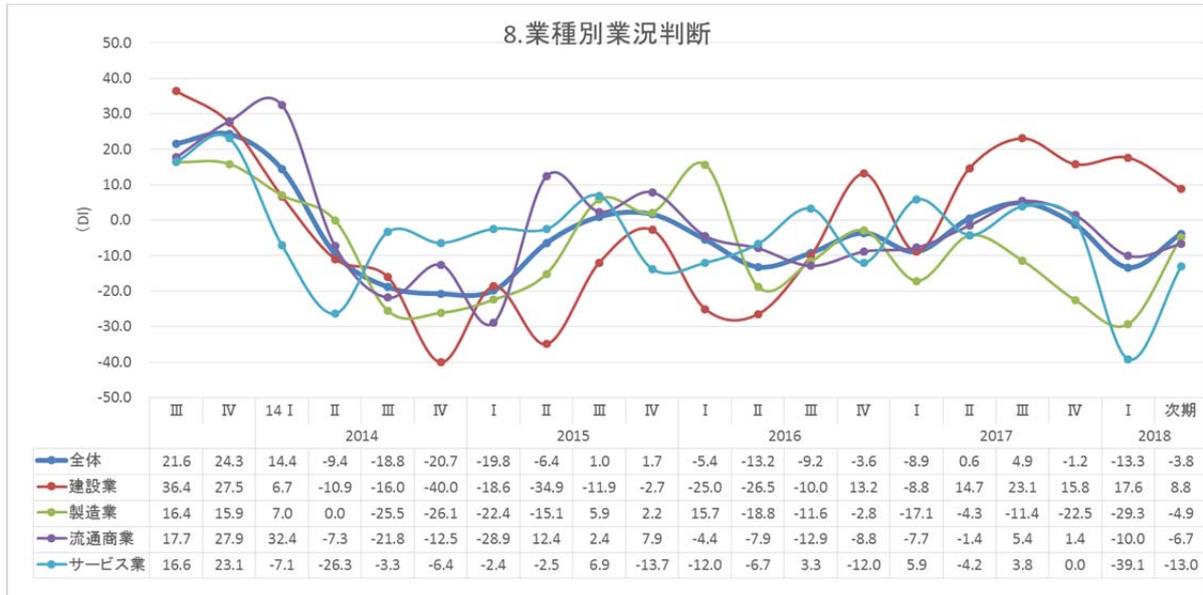
2-1. 業種別：建設業を除き悪化。流通商業、サービス業での悪化幅が大きい。製造業は3期連続の悪化。

建設業：1.9のやや改善（15.8→17.6）、製造業：6.8Ptの悪化（▲22.5→▲29.3）

流通商業：11.4の大幅な悪化（1.4→▲10.0）、サービス業：39.1Ptの大幅な悪化（0.0→▲39.1）

次期見通し：建設業で大幅な悪化見通し、それ以外は改善（特に製造業、サービス業は大幅な改善）見通し

→次期見通しDI（建設業：8.8、製造業：▲4.9、流通商業：▲6.7、サービス業：▲13.0）



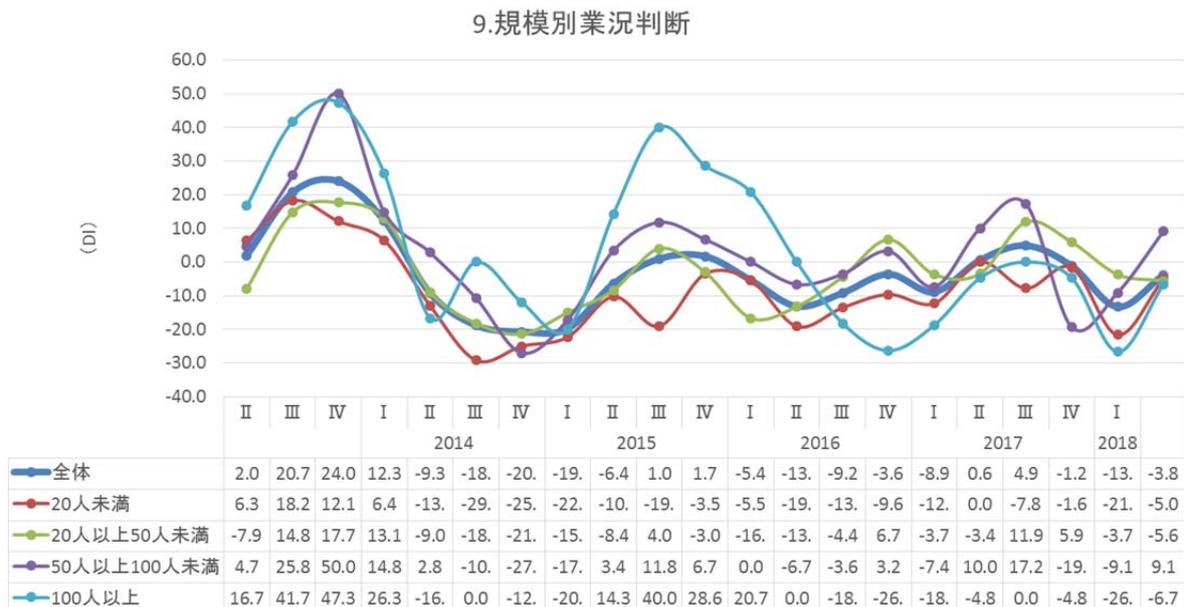
2-2. 規模別：50人以上100人未満規模層を除いて悪化、特に20人未満、100人以上規模層は大幅な悪化

20人未満：20.1Ptの大幅な悪化（▲1.6→▲21.7）、20～50人：9.6Ptの悪化（5.9→▲3.7）

50～100人：10.3Ptの大幅な改善（▲19.4→▲9.1）、100人以上：21.9Ptの大幅な悪化（▲4.8→▲26.7）

次期見通し：20-50人でやや悪化見通し、それ以外では大幅な改善見通し

→次期見通しDI（20人未満：▲3.8、20～50人：▲5.0、50～100人：▲5.6、100人以上：▲6.7）



3. 売上高

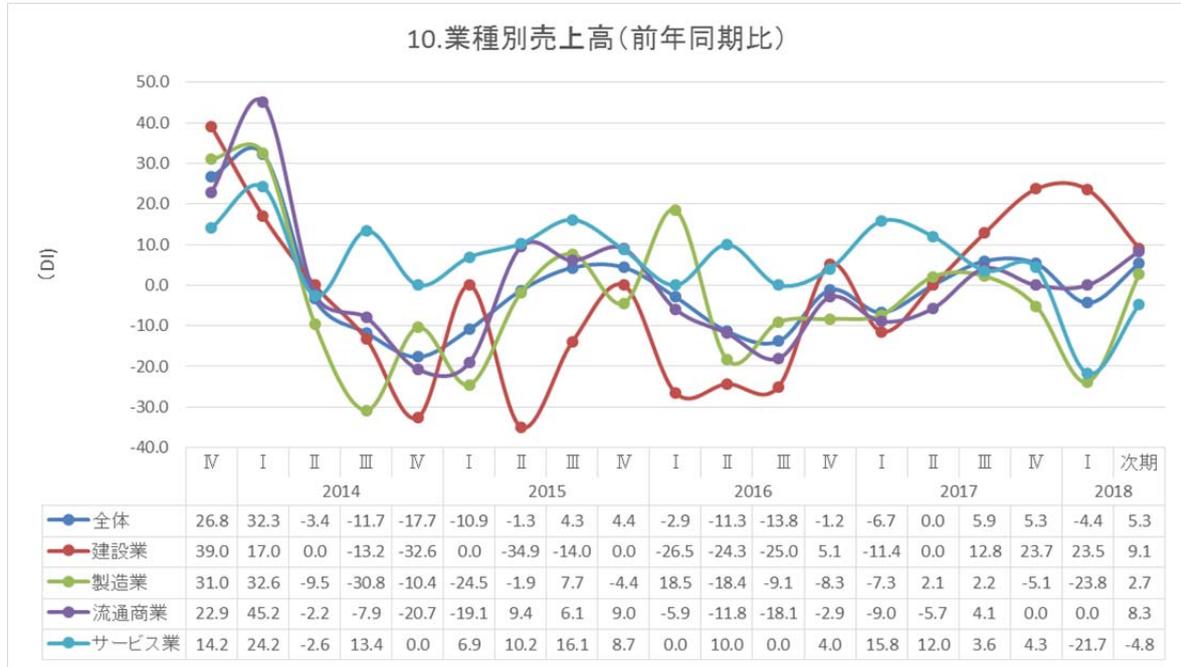
3-1. 業種別：製造業、サービス業で大幅な悪化、建設業、流通商業はほぼ横ばい推移

建設業：ほぼ横ばい（23.7→23.5）、製造業：18.7Ptの大幅な悪化（▲5.1→▲23.8）

流通商業：ほぼ横ばい（0.0→0.0）、サービス業：26.1Ptの大幅な悪化（4.3→▲21.7）

次期見通し：大幅な悪化を示した製造業、サービス業で大幅な改善見通し、建設業で大幅な悪化見通し

→（建設業：9.1、製造業：2.7、流通商業：8.3、サービス：▲4.8）



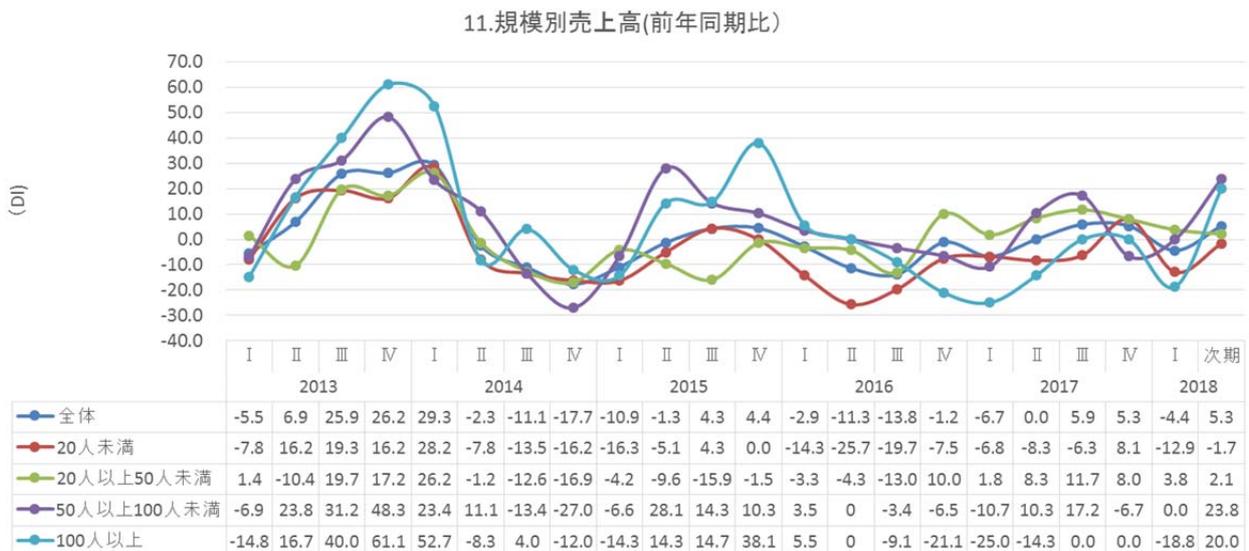
3-2. 規模別：20人未満、100人以上規模層で大幅な悪化、50人以上100人未満規模層で改善

20人未満：21.0Ptの大幅な悪化（8.1→▲12.9）、20～50人：4.2Ptのやや悪化（8.0→3.8）

50～100人：6.7Ptのやや改善（▲6.7→0.0）、100人以上：18.8Ptの大幅な悪化（0.0→▲18.8）

次期見通し：20人以上50人未満規模層でやや悪化、他の規模層では大幅な改善見通し

→（20人未満：▲1.7、20～50人：2.1、50～100人：23.8、100人以上：20.0）



4. 採算

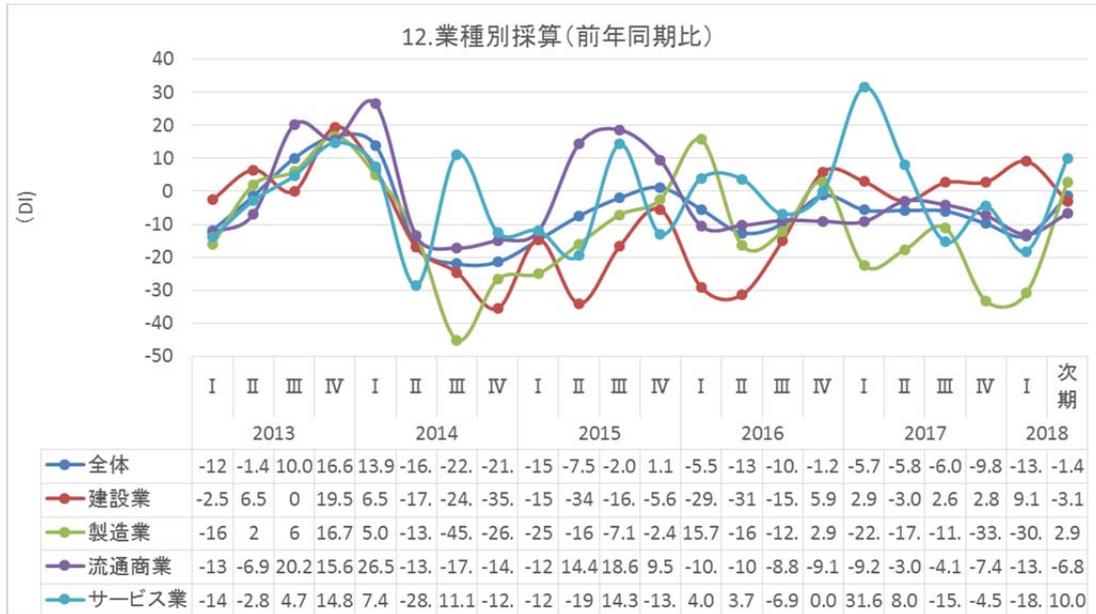
4-1. 業種別：流通商業、サービス業で悪化／建設業、製造業で改善

建設業：6.3Ptの改善（2.8→9.1）、製造業：2.6Ptのやや改善（▲33.3→▲30.8）

流通商業：5.8Ptの悪化（▲7.4→▲13.1）、サービス業：13.6Ptの大幅な悪化（▲4.5→▲18.2）

次期見通し：建設業を除いて（大幅な）改善見通し／建設業で大幅な悪化見通し

→（建設業：3.1、製造業：2.9、流通商業：▲6.8、サービス業：10.0）



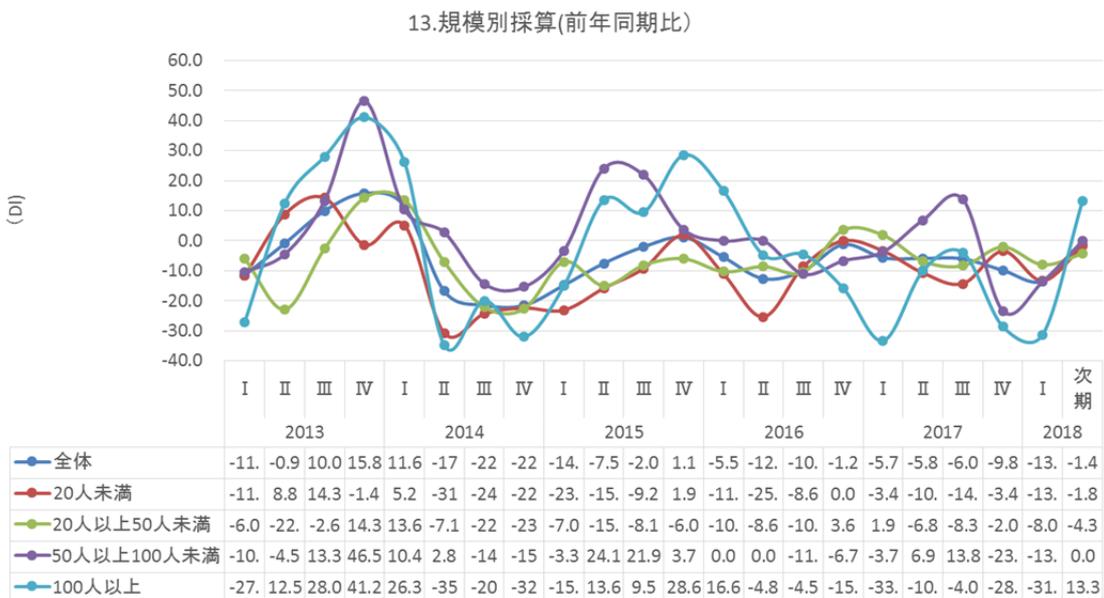
4-2. 規模別：50人以上100人未満で改善、それ以外の規模層では悪化

20人未満：9.9Ptの悪化（▲3.4→▲13.3）、20～50人：6.0Ptの悪化（▲2.0→▲8.0）

50～100人：9.7Ptの改善（▲23.3→▲13.6）、100人以上：2.7Ptのやや悪化（▲28.6→▲31.3）

次期見通し：全規模層で改善見通し、とりわけ20-50人規模層以外で大幅な改善見通し

→（20人未満：▲1.8、20～50人：▲4.3、50～100人：0.0、100人以上：13.3）

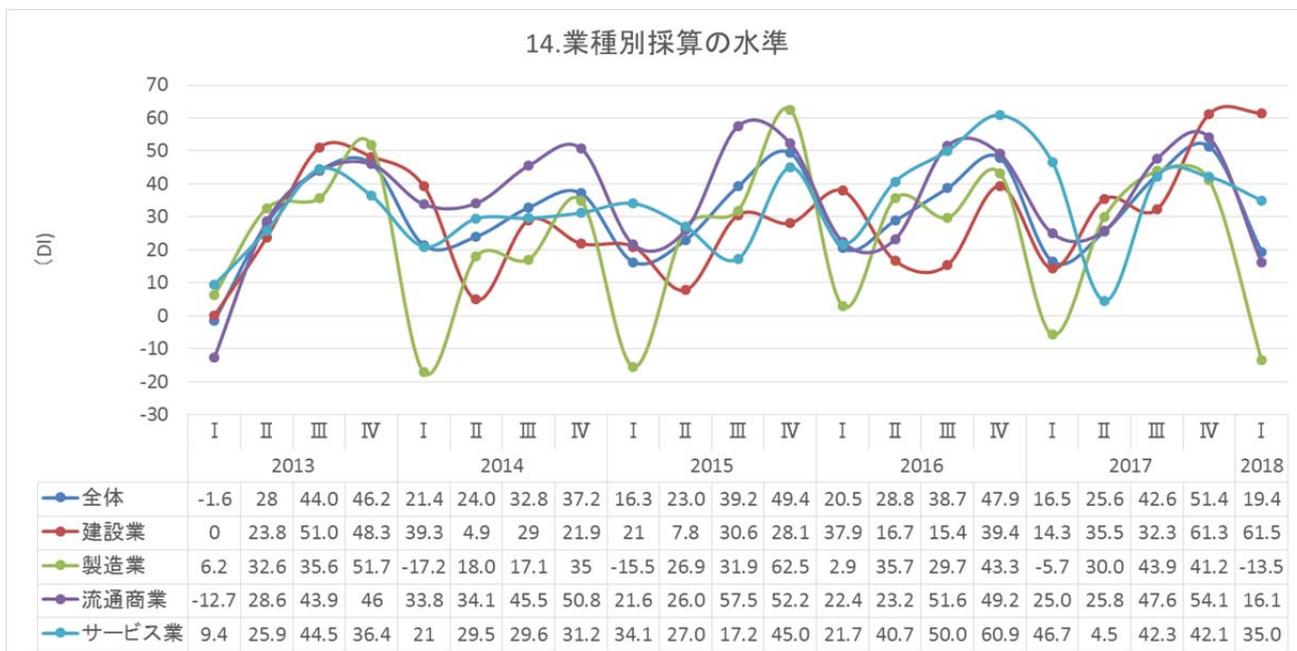


5. 採算の水準

5-1. 業種別：製造業、流通商業で大幅な悪化

建設業：ほぼ横ばい（61.3→61.5）、製造業：54.7Ptの大幅な悪化（41.2→▲13.5）

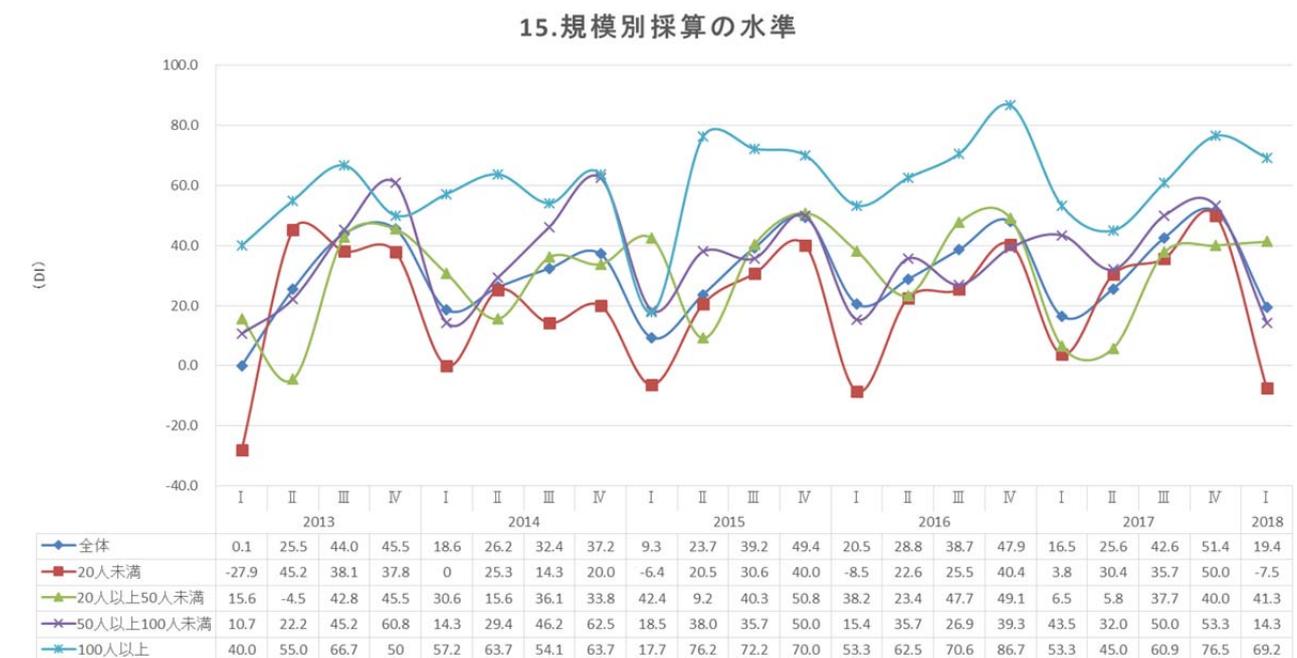
流通商業：38.0Ptの大幅な悪化（54.1→16.1）サービス業：7.1Ptの悪化（42.1→35.0）



5-2. 規模別：20-50人の規模層を除き悪化（とりわけ、20人未満、50-100人規模層で悪化幅が大きい）

20人未満：57.5Ptの大幅な悪化（50.0→▲7.5）、20～50人：1.3Ptのやや改善（40.0→41.3）

50～100人：39.0Ptの大幅な悪化（53.3→14.3）、100人以上：7.2Ptの悪化（76.5→69.2）



6. 業況水準

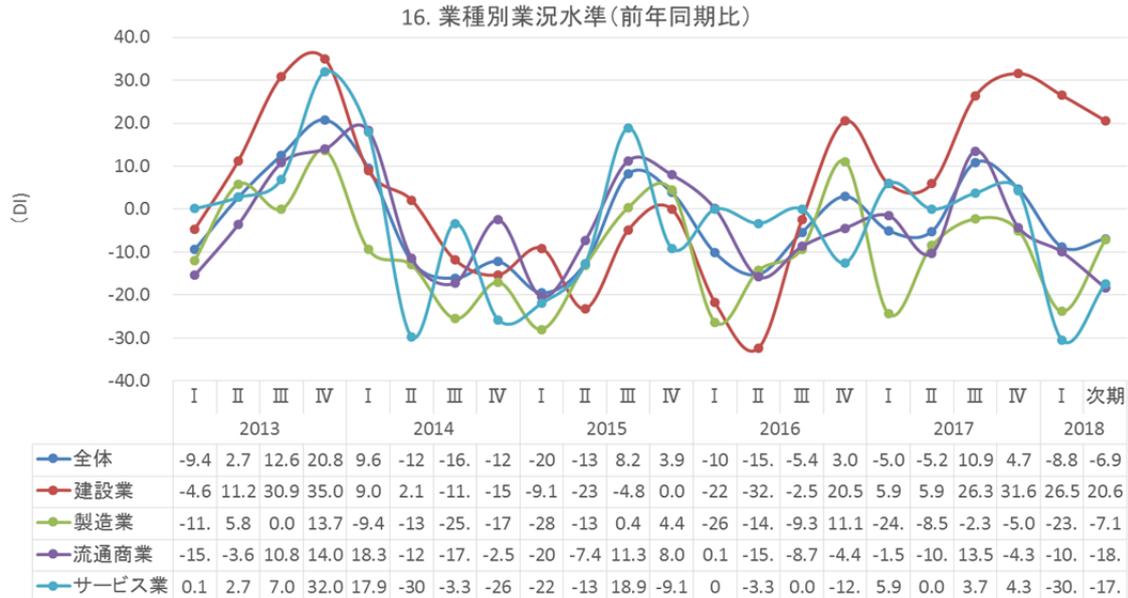
6-1. 業種別：全業種で悪化、とりわけ製造業、サービス業での悪化幅が大きい

建設業：5.1Ptの悪化（31.6→26.5）、製造業：18.8Ptの大幅な悪化（▲5.0→▲23.8）

流通商業：5.7Ptの悪化（▲4.3→▲10.0）、サービス業：34.8Ptの大幅な悪化（4.3→▲30.4）

次期見通し：製造業、サービス業で大幅な改善見通し、建設業、流通商業で悪化見通し

→（建設業：20.6、製造業：▲7.1、流通商業：▲18.3、サービス業：▲17.4）



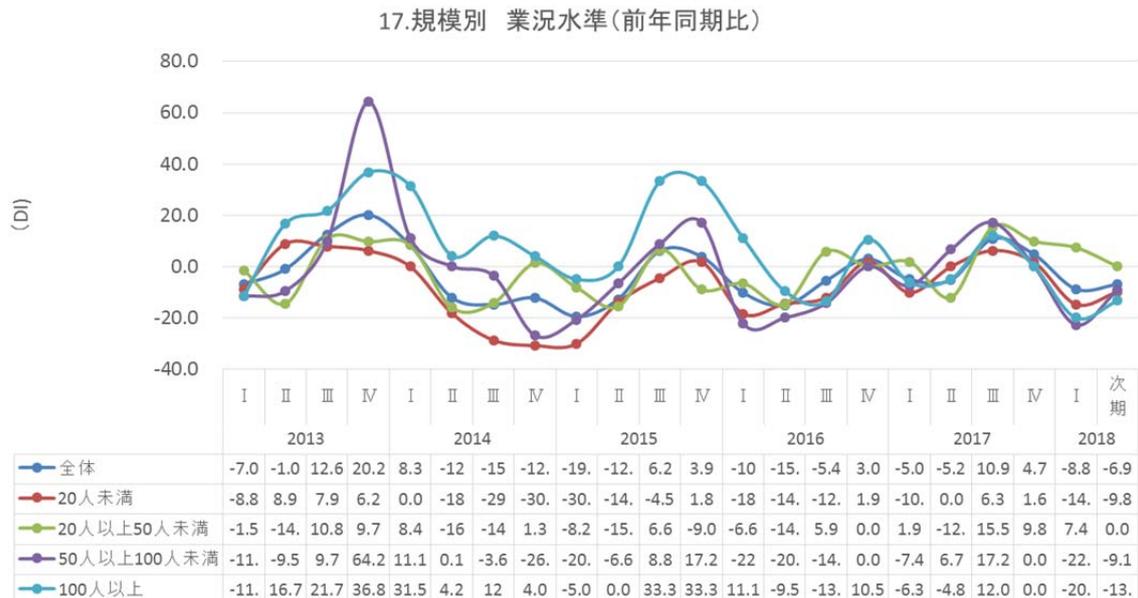
6-2. 規模別：全規模層で悪化、20-50人規模層を除き大幅な悪化

20人未満：16.3Ptの大幅な悪化（1.6→▲14.8）、20~50人：2.4Ptのやや悪化（9.8→7.4）

50~100人：22.7Ptの大幅な悪化（0.0→▲22.7）、100人以上：20.0Ptの大幅な悪化（0.0→▲20.0）

次期見通し：20-50人規模層を除いて改善見通し

→（20人未満：▲9.8、20~50人：0.0、50~100人：▲9.1、100人以上：▲13.3）



※建設業（官需中心、民需中心）による業況判断及び、業況水準

業況判断(前年同期比)

	合計	好転	不変	悪化	DI
全体	158 100.0	29 18.4	79 50.0	50 31.6	-13.3
官需中心	18 100.0	4 22.2	10 55.6	4 22.2	0.0
民需中心	35 100.0	10 28.6	19 54.3	6 17.1	11.4

業況判断(次期見通し)

	合計	好転	不変	悪化	DI
全体	158 100.0	28 17.7	96 60.8	34 21.5	-3.8
官需中心	18 100.0	4 22.2	10 55.6	4 22.2	0.0
民需中心	35 100.0	10 28.6	19 54.3	6 17.1	11.4

業況水準

	合計	良い	やや良い	そこそこ	やや悪い	悪い	DI
全体	159 100.0	11 6.9	28 17.6	67 42.1	38 23.9	15 9.4	-8.8
官需中心	18 100.0	2 11.1	4 22.2	7 38.9	4 22.2	1 5.6	5.6
民需中心	35 100.0	5 14.3	10 28.6	13 37.1	4 11.4	3 8.6	22.9

業況水準(次期見通し)

	合計	良い	やや良い	そこそこ	やや悪い	悪い	DI
全体	159 100.0	10 6.3	23 14.5	82 51.6	31 19.5	13 8.2	-6.9
官需中心	18 100.0	1 5.6	3 16.7	10 55.6	4 22.2	0 0.0	0.0
民需中心	35 100.0	5 14.3	8 22.9	17 48.6	3 8.6	2 5.7	22.9

4月19日に行われた景況調査分析会議では、建設業の官需、民需別の景況感についての意見が、前回の会議に続いて出された。そこで、建設業の官需・民需別の業況判断と業況水準を上に示した。2018年1-3月期は、建設業が予想に反して好調だった訳だが、事業分野別にみると「官需中心」よりも、「民需中心」の方が業況判断、業況水準ともに大きくプラスであることがわかる。実際に、会議においても民需部門でまだ動きがあるとの意見が出されている。

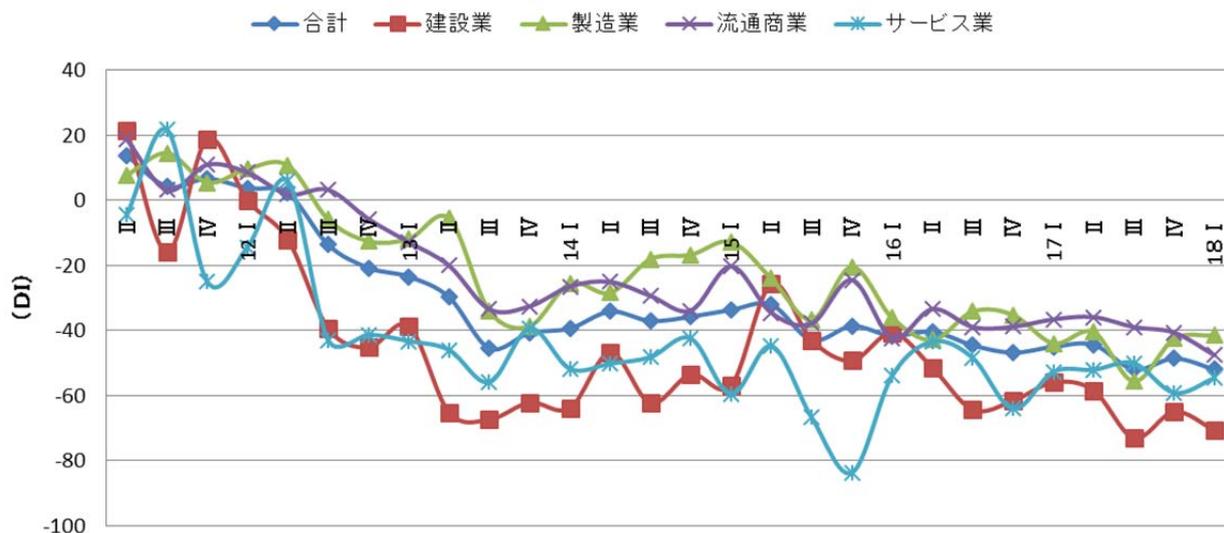
景況調査報告では、景況判断に用いる主要指標（売上高・採算・採算水準・業況判断・業況水準）の単純集計、クロス集計（業種別・規模別）を掲載しているが、上記のようにより詳細に分析していくことも可能である。実際に、分析会議では、道内各地域×建設業の事業分野×業況判断といったクロス分析も行ったが、サンプル数が少なく、分析に耐えることが出来なかった。

景況調査で回答頂いた項目については、詳細に分析していくことは可能であり、詳細に分析できれば景況感の把握の仕方についても多様な見方が提示できるものと思われる。しかし、そのためには、より多くの回答が必要となる。このジレンマをどのように解消すればよいだろうか。

7. 人手の過不足、資金繰り、設備の過不足

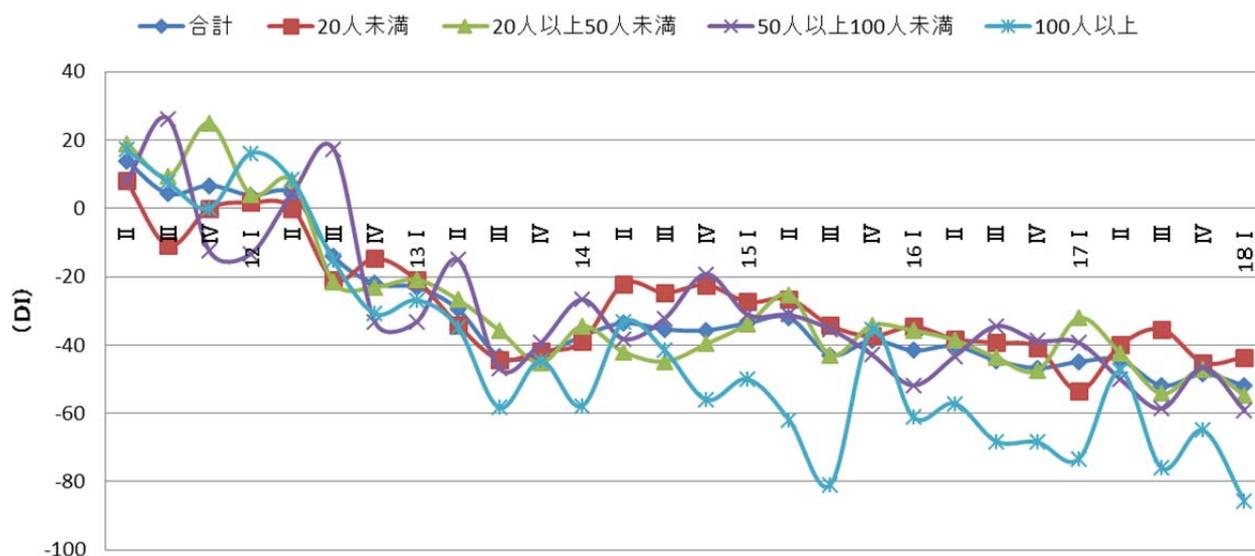
7-1. 業種別人手の過不足：人手不足の高止まり、建設業で▲70を下回る

18.業種別・人手の過不足



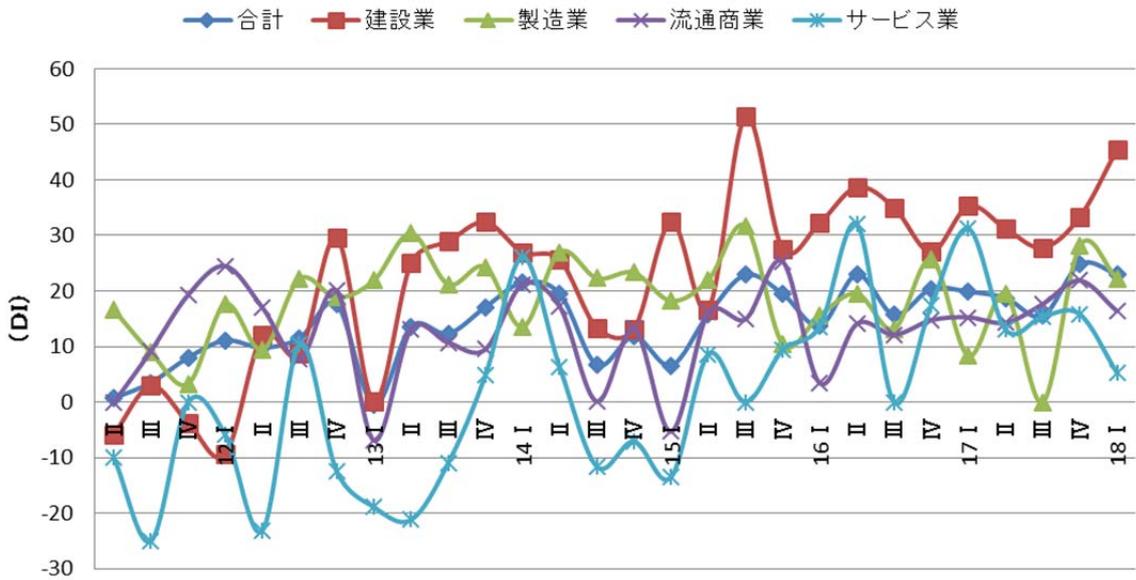
7-2. 規模別人出の過不足：100人以上規模での著しい不足感の進行 (▲65.0→▲85.7)

19.規模別・人手の過不足



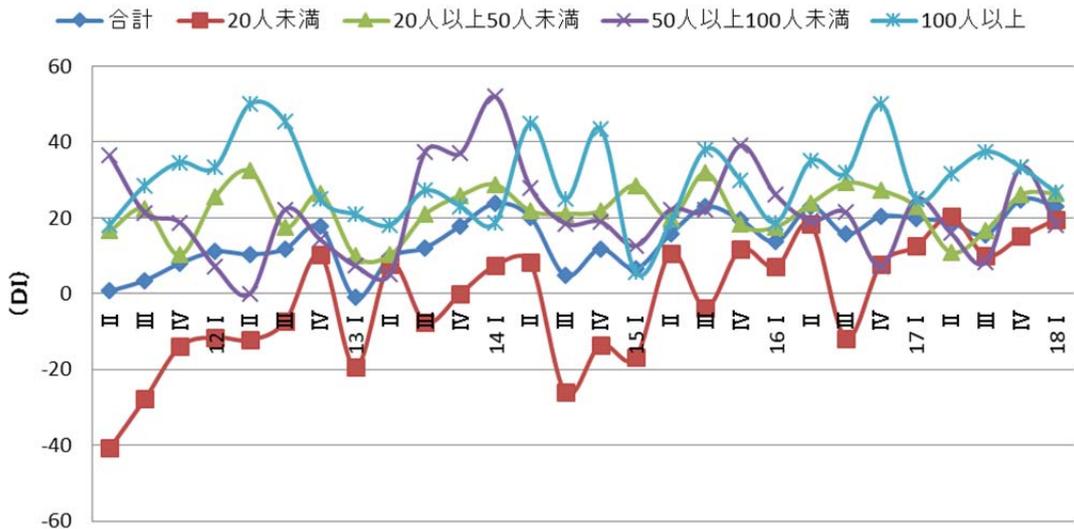
7-3. 業種別資金繰り：建設業で大幅な改善（33.3→45.5）、サービス業で大幅な悪化（15.8→5.3）

20.業種別・資金繰り



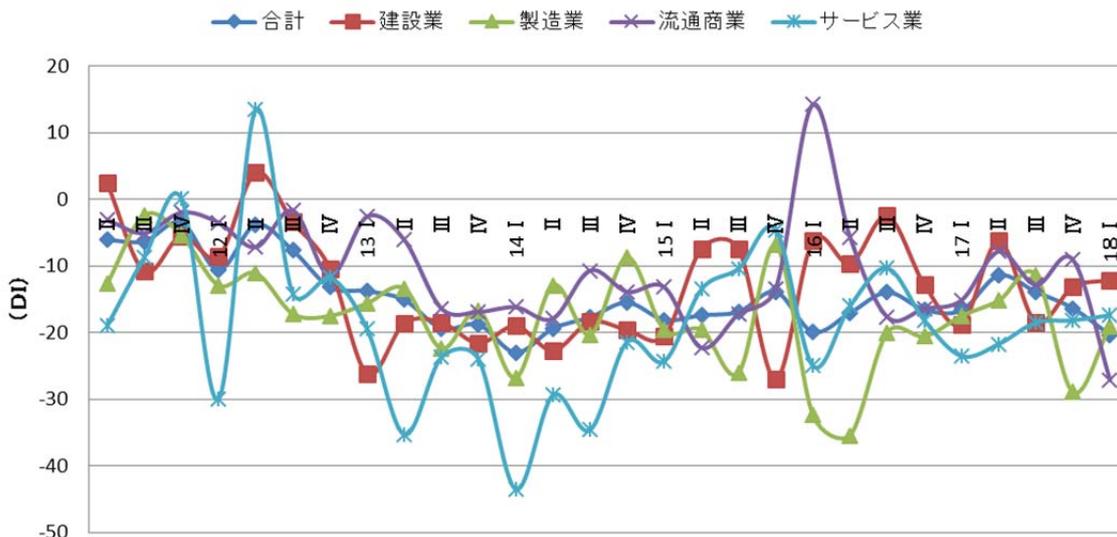
7-4. 規模別資金繰り：50-100人規模層で大幅な悪化、100人以上規模層で悪化、50人未満規模層ではやや改善

21.規模別・資金繰り



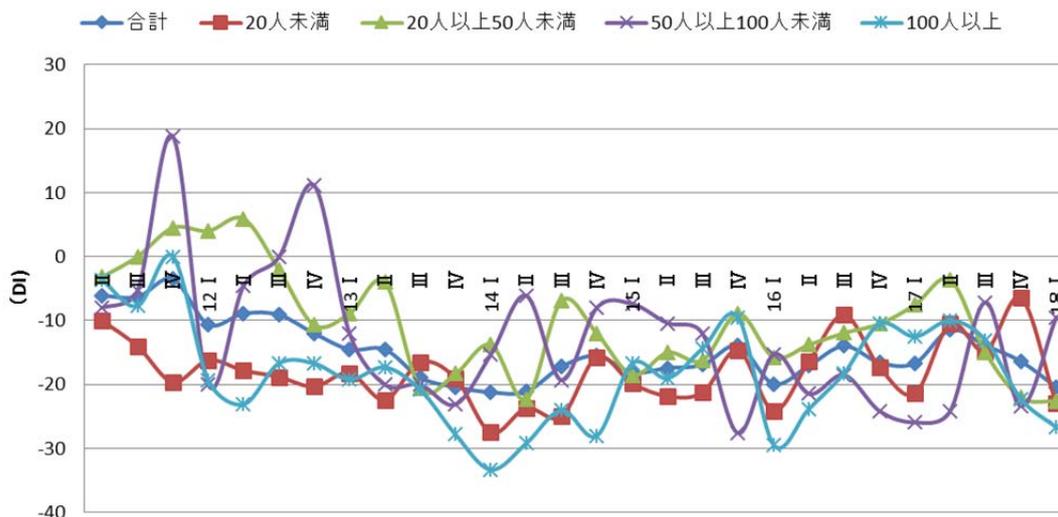
7-5. 業種別設備の過不足：全体ではやや不足感が高まる、製造業で不足感弱まる、流通商業で急速に不足感が高まる

22.業種別・設備の過不足



7-6. 規模別設備の過不足：20人未満規模層で不足感が強まる

23.規模別・設備の過不足

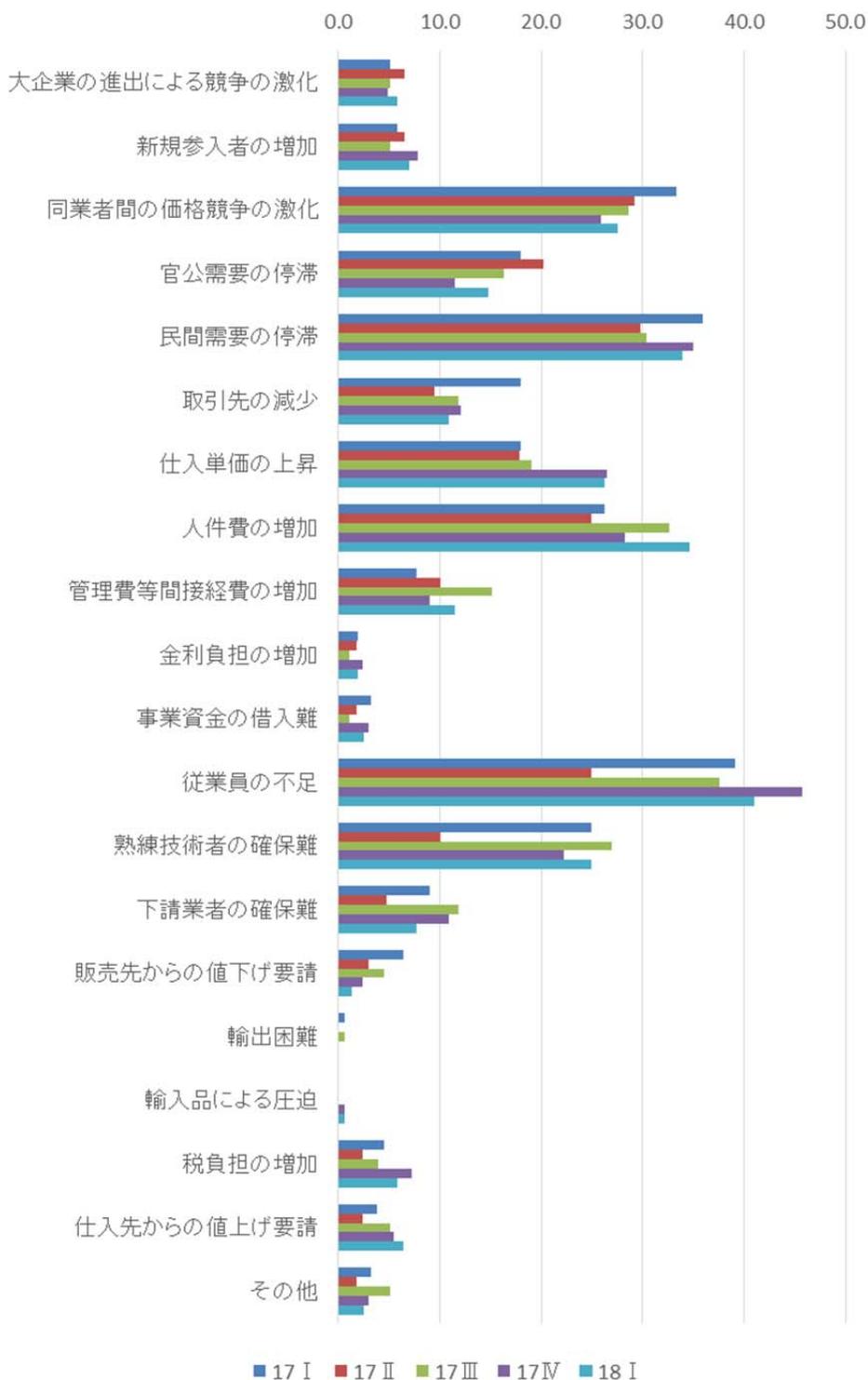


8. 経営上の問題点、次期の経営上の力点

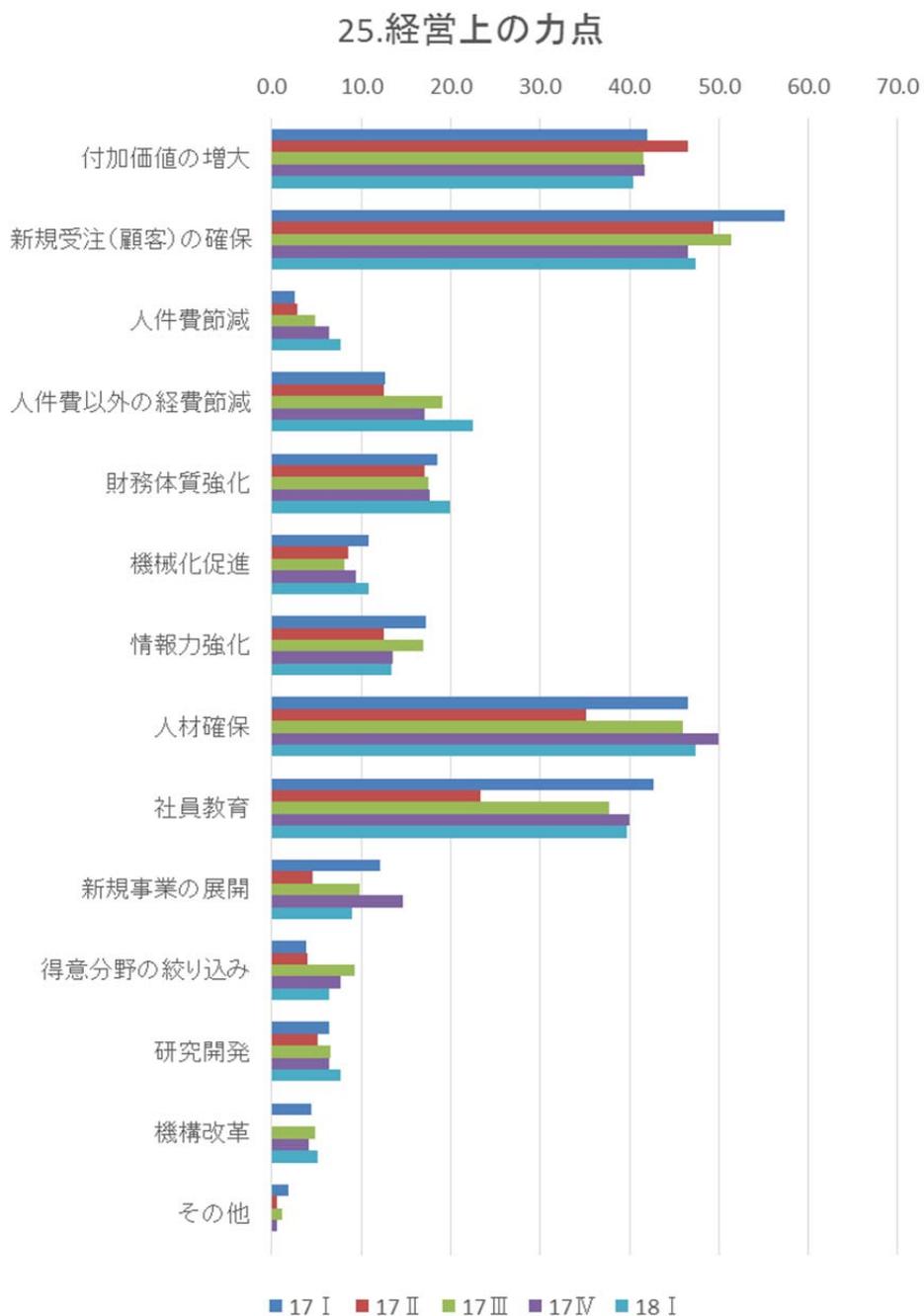
【経営上の問題点】上位3項目：従業員の不足（41.0%）、人件費の増加（34.6%）、民間需要の停滞（34.0%）

「人件費の増加」の急上昇／仕入単価の上昇、熟練技術者の確保難の高止まりにも注意

24.経営上の問題点



【経営上の力点】・人材確保（47.4%）、新規受注（顧客）の確保（47.4%）、付加価値の増大（40.4%）、社員教育（39.7%）：人件費以外の経費節減、財務体質の強化の割合が高まってきていることにも注意



※参考1：業種別経営上の問題点

	合計	大企業の 進出による競争の 激化	新規参入 者の増加	同業者相 互の価格 競争の激 化	官公需要 の停滞	民間需要 の停滞	取引先の 減少	仕入れ単 価の上昇	人件費の 増加	管理費等 間接経費 の増加	金利負担 の増加
全体	156 100.0	9 5.8	11 7.1	43 27.6	23 14.7	53 34.0	17 10.9	41 26.3	54 34.6	18 11.5	3 1.9
建設業	34 100.0	1 2.9	3 8.8	7 20.6	7 20.6	6 17.6	2 5.9	6 17.6	12 35.3	2 5.9	0 0.0
製造業	41 100.0	2 4.9	1 2.4	8 19.5	2 4.9	17 41.5	4 9.8	18 43.9	14 34.1	5 12.2	1 2.4
流通商業	59 100.0	4 6.8	4 6.8	20 33.9	8 13.6	22 37.3	8 13.6	13 22.0	19 32.2	7 11.9	2 3.4
サービス業	22 100.0	2 9.1	3 13.6	8 36.4	6 27.3	8 36.4	3 13.6	4 18.2	9 40.9	4 18.2	0 0.0

	事業資金 の借入難	従業員の 不足	熟練技術 者の確保 難	下請業者 の確保難	販売先か らの値下 げ要請	輸出困難	輸入品に よる圧迫	税負担の 増加	仕入れ先 からの値 上げ要請	その他
全体	4 2.6	64 41.0	39 25.0	12 7.7	2 1.3	0 0.0	1 0.6	9 5.8	10 6.4	4 2.6
建設業	0 0.0	17 50.0	21 61.8	11 32.4	1 2.9	0 0.0	0 0.0	2 5.9	1 2.9	1 2.9
製造業	1 2.4	18 43.9	9 22.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 2.4	1 2.4	4 9.8	2 4.9
流通商業	3 5.1	19 32.2	6 10.2	1 1.7	1 1.7	0 0.0	0 0.0	4 6.8	4 6.8	1 1.7
サービス業	0 0.0	10 45.5	3 13.6	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 9.1	1 4.5	0 0.0

※参考2：業種別次期の経営上の力点

	合計	付加価値 の増大	新規受注 の確保	人件費節 減	人件費以 外の経費 節減	財務体質 の強化	機械化促 進	情報力強 化	人材確保	社員教育
全体	156 100.0	63 40.4	74 47.4	12 7.7	35 22.4	31 19.9	17 10.9	21 13.5	74 47.4	62 39.7
建設業	34 100.0	12 35.3	14 41.2	0 0.0	6 17.6	7 20.6	5 14.7	5 14.7	21 61.8	21 61.8
製造業	42 100.0	20 47.6	21 50.0	5 11.9	7 16.7	1 2.4	10 23.8	5 11.9	19 45.2	10 23.8
流通商業	58 100.0	23 39.7	30 51.7	5 8.6	16 27.6	17 29.3	1 1.7	5 8.6	23 39.7	22 37.9
サービス業	22 100.0	8 36.4	9 40.9	2 9.1	6 27.3	6 27.3	1 4.5	6 27.3	11 50.0	9 40.9

	新規事業 の展開	得意分野 の絞り込 み	研究開発	機構改革	その他
全体	14 9.0	10 6.4	12 7.7	8 5.1	0 0.0
建設業	0 0.0	2 5.9	0 0.0	1 2.9	0 0.0
製造業	5 11.9	3 7.1	10 23.8	5 11.9	0 0.0
流通商業	8 13.8	1 1.7	1 1.7	2 3.4	0 0.0
サービス業	1 4.5	4 18.2	1 4.5	0 0.0	0 0.0

経営上の問題点、次期の経営上の力点を業種別にみると、やはり業種ごとの特徴が現れてくる。全体の平均%よりも回答割合が高いものを太字で示しているのご確認頂きたい。

9. 経営上の努力コメント（業種別）

【建設業】

- ・働き方改革による業務の効率化、見える化を行い生産性を上げる事
- ・社員教育の実施 情報の収集
- ・新規顧客（予定）への営業
- ・無借金経営を目指し継続させる
- ・人件費以外の経費の削減
- ・働き方改革への対応と今年度の会社方針の発表と部門方針作成の指示
- ・大学新卒者の採用を目指し内定はあったが結局辞退された 親の意志により中小企業が敬遠されている 同友会も親に対するアピールに力を入れるべき
- ・リスク分散の為に新規事業への参入を考えている
- ・①経費削減 ②人材募集
- ・事業承継中なので後継者を支える人材の育成に努めている。仕事確保の営業手法の習得。
- ・年度内工期物件を全社をあげて竣工すること。
- ・人材の確保と新規受注。
- ・人材確保のために学校等への求人活動
- ・拠点の新設。それによって顧客の信頼、安心感の向上へとつなげる。
- ・社内全体の働き方改革を目指し、機構改革を昨年から準備してきており、1～3月に社員説明（内容）をしている最中

【製造業】

- ・冬期間仕事の少ない中受注に努力
- ・昨年から従業員を増やして残業を少なくしているが、原材料単価の上昇があり価格に転嫁出来ず苦しくなっている
- ・季節性（漁獲量）があり繁忙期と閑散期の差が大きく休日を冬に多くし夏に少なくする事を実行している。自然相手ですり合わせが難しいが一年を通じ調整を上手く行いたい
- ・質問事項が多過ぎます。減らしていただけない場合忙しい時には対応いたしかねます。
- ・原料不足で大変ではありますがニュービジネスにチャレンジをする。
- ・在庫を減らす。製造アイテムの絞込み。新商品開発

【流通商業】

- ・売上案件の取り込みと金融機関との関係継続
- ・ネット通販等、今までなかった販売が出てきて今後どのようなようになるのか
- ・五カ年計画で売上げを上げ借入金を返済する 後継者はいるが会社の借金が多いため後を継ぐことをためらっている
- ・不動産の活用
- ・人材確保 事業承継
- ・財務内容の見直し準備

- ・昨年9月、後継者不在のため、M&A実施。北海道中央バス（札幌一部上場）の子会社となった。それにより、上記子会社が15社あるので、各社への営業活動を強化している。
- ・新たな収益が出るしくみづくりに①自社の強みを生かした新業態への挑戦 ②SNSの活用 ③ホームページの作り換え等々
- ・営業活動強化と今後の市場拡大
- ・魅力ある商品づくりと納得のいく販売促進の展開。
- ・在庫の適正化、商品ロスの減少
- ・事業についてはまずである。しかし後継者の問題、当面の人材不足には苦慮している

【サービス業】

- ・社会保障費と税金と人件費の方が売上より高いから辞めたい
- ・人材不足が全てで解決法が見つからない
- ・4月以降へ向けての業務体制、人員配置など社内整備
- ・新商品開発