北海道中小企業家同友会景況調査報告 (2014 年 10~12 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内 TEL:011-841-1161/E-mail:ogai@econ.hokkai-s-u.ac.jp

長期不況への突入懸念

先行きに明るい展望なし、状況把握の徹底を!!

北海道中小企業家同友会 2014 年第IV期(10~12 月)の業況判断 DI(前年同期比)は前期調査の ▲18.8 から▲20.7 ~ 1.9 ポイントとやや悪化した。悪化幅は大きくないものの、▲20 水準まで落ち込んでしまった。危惧されるのは、次期(2015 年 1·3 月期)見通しが 10.3 ポイントもの大幅な悪化を示し、▲31.0 まで急降下していることである。今期調査における次期見通しは、その他ほぼ全ての指標でマイナス推移を示しており、不況が長期化する懸念が高まっている。消費増税の影響は半年で収束するどころか、深刻な需要の低下を引き起こしている。また、政策的な円安誘導や、北電による電気料金の値上げは着実に実施され、北海道経済や中小企業経営に対して非常に大きなインパクトを与えている。全く明るい見通しが持てない状況下で、いかに難局を乗り切るかが課題となるであろう。

業種別業況判断 DI では、前期で悪化した流通商業が 9.3 ポイントの改善を示したが、水面下での推移となった($\blacktriangle21.8 \rightarrow \blacktriangle12.5$)。他方で、建設業では 24.0 ポイントの大幅な悪化を示している($\blacktriangle16.0 \rightarrow \blacktriangle40.0$)。次期見通しは、全業種で悪化の見通しである。特に、流通商業、サービス業で大幅な悪化見通しとなっている。

今期の経営上の問題点の上位3項目では、「民間需要の停滞」が急上昇したことや、「仕入単価の上昇」が高止まりしていることに加え、回答割合としては低下しているものの「同業者間の価格競争の激化」しており、本格的な不況局面に突入していることがうかがえる。「もうこれ以上の経営努力は無理。賃金カット、賞与ゼロと我慢の限界に達してしまった」(札幌・流通商業)、「売上強化を計っているが、ザルで水を汲んでいる様な思いがするくらい市場が縮小している」(旭川・流通商業)といった悲鳴にも近い声が上がっている。自社の立ち位置を見直すことはもちろんであるが、北海道経済の状況を客観的に把握し、実践に活かすための学び合いを行ってもらいたい。

≪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
- ・「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、また水準はどの程度か)、(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。
- 1. 業況判断 DI (前年同期比) が-18.8 から-20.7 へやや悪化 (1.9Pt の悪化)、4 期連続の悪化 ※悪化幅は大きくないが、前回同様他調査とのかい離が大きいことに注目!! ※次期見通しは-31.0(10.3ポイントの大幅な悪化);先行きが不透明という次元の話ではない!!



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. 業種別業況判断

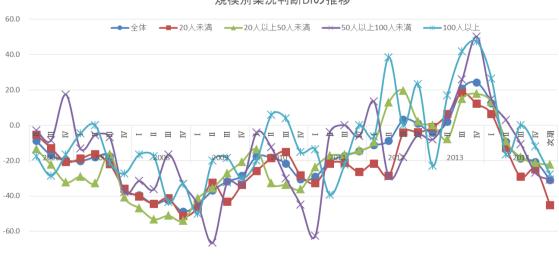
建設業: 24.0Pt の大幅な悪化 (▲16.0→▲40.0)、製造業:ほぼ横ばい (▲25.5→▲26.1) 流通商業:9.3Ptの改善(▲21.8→▲12.5)、サービス業:3.1Ptのやや悪化(▲3.3→▲6.4) 次期見通し:全業種で悪化する見通し、なかでも流通商業、サービス業で大幅な悪化見通し

業況判断 DI (次期見通し) (建設: ▲42.2、製造: ▲30.5、流通商業: ▲28.7、サービス: ▲19.4)



1-3. 規模別業況判断

20 人未満: 4.2Pt のやや改善 (▲29.2→▲25.0)、20~50 人: 3.2Pt のやや悪化 (▲18.2→▲21.4) 50~100 人:13.5Pt の大幅悪化(▲10.7→▲27.0)、100 人以上:12.0Pt の大幅な悪化(0→▲12.0) 次期見通し:程度の差はあるが、全規模で悪化見通し



規模別業況判断DIの推移

2. 売上高 DI、採算 DI、採算水準、業況水準(前年同期比)

【売上高】全体: 6.0Pt の悪化 (▲11.7→▲17.7) (次期: 8.8Pt の悪化 (▲17.7→▲26.5)

【採 算】全体: ほぼ横ばい (▲22.0→▲21.5) (次期: 11.3Pt の大幅悪化見通し; ▲21.5→▲32.8)

【採算水準】全体: 4.4Pt のやや改善(32.8→37.2)

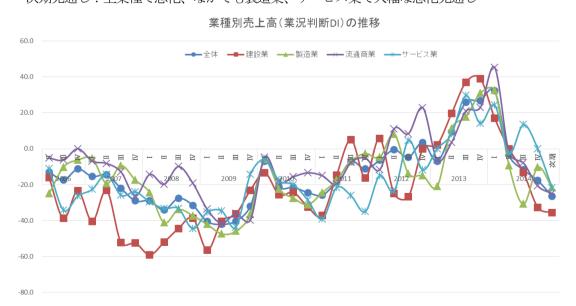
【業況水準】全体:3.9Ptのやや改善(▲16.1→▲12.2)(次期:11.7Ptの大幅な悪化;▲23.9)



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

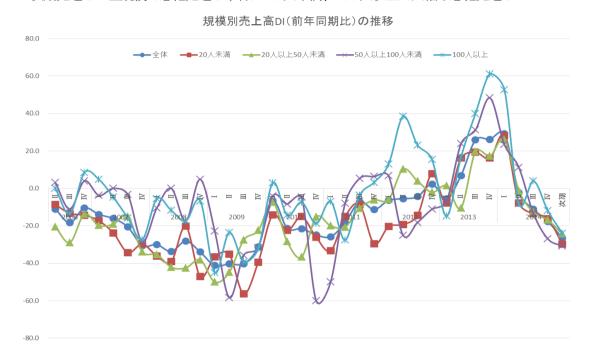
2-1. 業種別売上高:製造業を除き大幅な悪化、全業種で低位推移

建設業: 19.4Pt の大幅悪化(\blacktriangle 13.2 $\rightarrow \blacktriangle$ 32.6)、製造業: 20.4Pt の大幅改善(\blacktriangle 30.8 $\rightarrow \blacktriangle$ 10.4) 流通商業: 12.8Pt の大幅悪化(\blacktriangle 7.9 $\rightarrow \blacktriangle$ 20.7)、サービス業: 13.4Pt の大幅悪化(13.4 \rightarrow 0.0) 次期見通し: 全業種で悪化、なかでも製造業、サービス業で大幅な悪化見通し



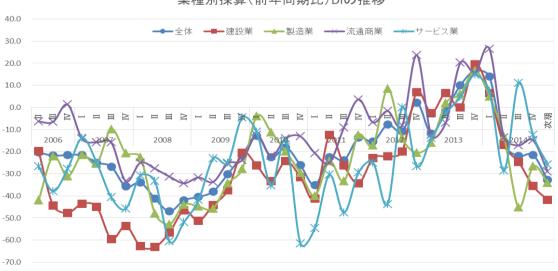
2-2. 規模別売上高:全規模層で悪化、50人以上規模層で大幅な悪化

20 人未満: 2.7Pt のやや悪化 (▲13.5→▲16.2)、20~50 人: 4.3Pt のやや悪化 (▲12.6→▲16.9) 50~100 人: 13.6Pt の大幅悪化 (▲13.4→▲27.0)、100 人以上: 16.0Pt の大幅悪化 (4.0→▲12.0) 次期見通し:全規模で悪化見通し;特に20人未満、100人以上で大幅な悪化見通し



2-3. 業種別採算:製造業、流通商業で改善したが、水面下で低水準

建設業: 11.0Pt の大幅な悪化 (▲24.6→▲35.6)、製造業: 18.4Pt の大幅な改善 (▲45.1→▲26.7) 流通商業: 2.3Pt とやや改善 (▲17.2→▲14.9)、サービス業: 23.6Pt の大幅悪化 (11.1→▲12.5) 次期:全業種で悪化見通し(建設:▲41.8、製造:▲34.1、流通商業:▲29.1、サービス:▲25.8)



2-4. 規模別採算:水面下の深いところで幅が小さい変化;次期見通しの数値が深刻

20 人未満: 1.9Pt のやや改善(▲24.3→▲22.4)、20~50 人:ほぼ横ばい(▲22.1→▲22.7) 50~100 人: 1.1Pt やや悪化(▲14.3→▲15.4)、100 人以上:12.0Pt の大幅悪化(▲20.0→▲32.0) 次期見通し: (20 人未満: ▲30.8、20~50 人: ▲34.7、50~100 人: ▲32.0、100 人以上: ▲40.0)

規模別採算(前年同期比)DIの推移



2-5. 業種別採算水準:建設業での悪化と製造業での大幅改善が対照的

-80.0

建設業: 7.1Pt の悪化 (29.0→21.9)、製造業: 17.1Pt の大幅な改善 (17.1→35.0) 流通商業: 5.3Pt の改善 (45.5→50.8)、サービス業: 1.6Pt のやや改善 (29.6→31.2)

 第種別 採算の水準DI

 600

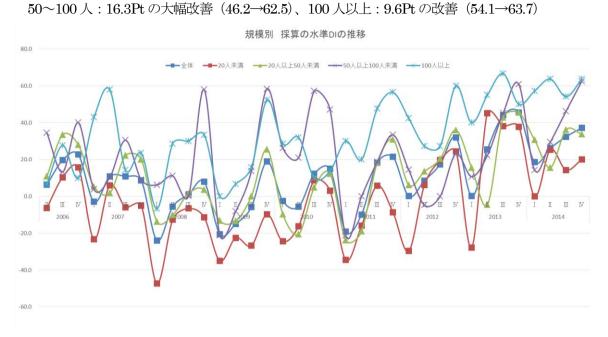
 40.0

 20.0

 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1
 1</

2-6. 規模別採算の水準: 20~50 人規模を除いて改善

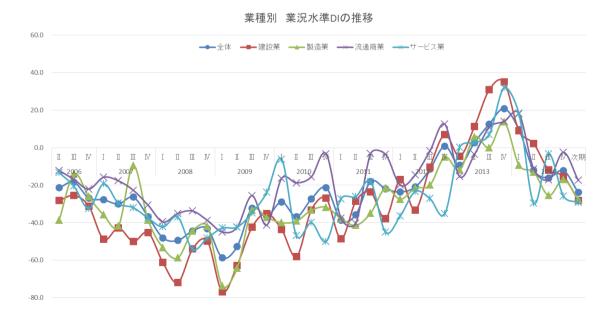
20 人未満: 5.7Pt の改善 (14.3→20.0)、20~50 人: 2.3Pt のやや悪化 (36.1→33.8)



2-7. 業種別業況水準:製造業、流通商業で改善するも、依然として全業種水面下推移

建設業: 3.5Pt のやや悪化($\blacktriangle 11.8 \rightarrow \blacktriangle 15.3$)、製造業: 8.5Pt の改善($\blacktriangle 25.5 \rightarrow \blacktriangle 17.0$) 流通商業: 14.7Pt の大幅改善($\blacktriangle 17.2 \rightarrow \blacktriangle 2.5$)、サービス業: 22.5Pt の大幅悪化($\blacktriangle 3.3 \rightarrow \blacktriangle 25.8$)

次期見通し:全業種で悪化、水面下から浮上する兆しが見られない



2-8. 規模別業況水準:動向は異なる;20~50人規模のみ改善、水面上へ

20 人未満: 2.1Pt のやや悪化 (▲28.7→▲30.8)、20~50 人: 15.6Pt の大幅な善 (▲14.3→1.3)

50~100 人: 23.3Pt の大幅な悪化 (▲3.6→▲26.9)、100 人以上: 8.0Pt の悪化 (12.0→4.0)

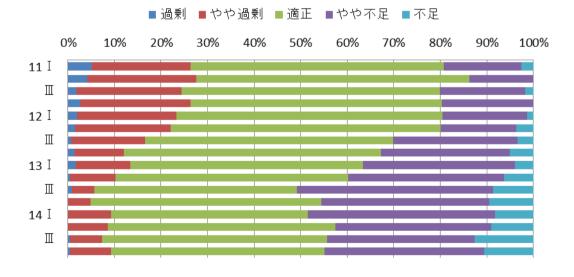
次期見通し:全規模で悪化見通し、なかでも50~100人規模を除いて大幅な悪化



3. 人手の過不足、資金繰りの状況、設備の過不足

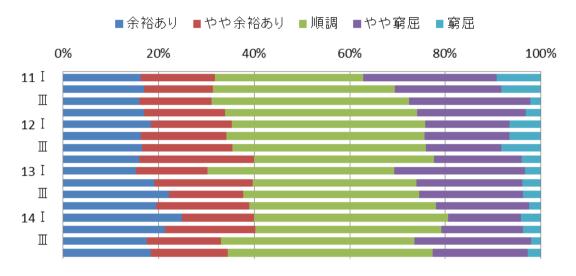
【人手の過不足】依然として不足感が40%を上回る状況が続いている(2年前から同様の傾向)

人手の過不足



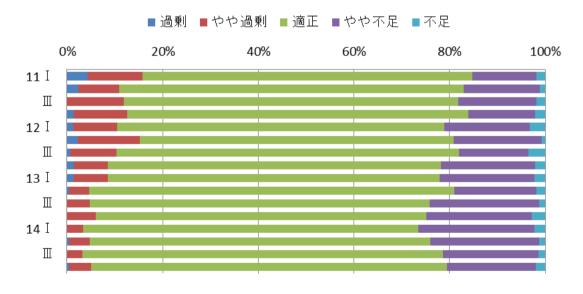
【資金繰りの状況】窮屈感が若干後退を示す

資金繰りの状況



【設備の過不足】前回調査とほぼ同様の傾向

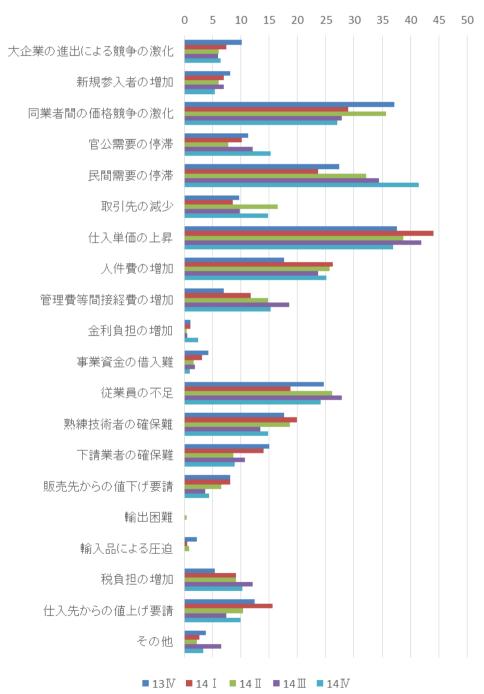
設備の過不足



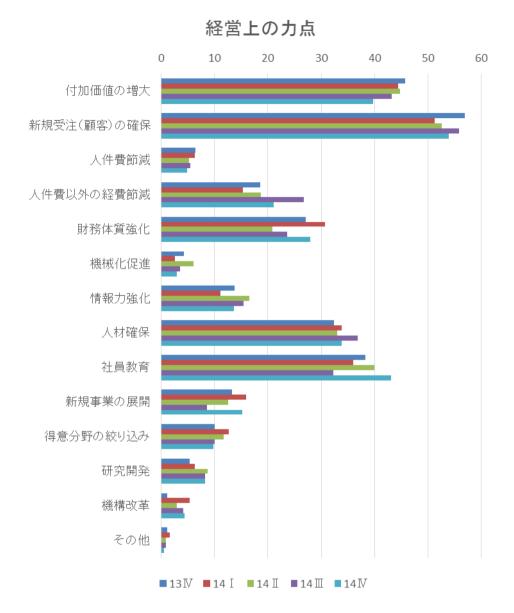
4. 経営上の問題点、次期の経営上の力点

「需要の停滞」(民間需要・官公需要) の急上昇、「仕入れ単価の上昇」の高止まり、「間接経費の増加」、「人件費の増加」、「税負担の増加」など、前回調査よりも割合が下がるものの高止まり →需要の停滞が顕著になってきている;長期不況の様相





経営上の力点:「社員教育」の上昇に加え、「財務体質の強化」、「新規事業の展開」も高まる



経営上の努力・コメント一覧

	業種	主な仕事の内容	正規従業者数	経営上の努力
草	流涌商業		X	新規 ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・
札幌	製造業			幹部教育,販路拡大の商品開発,労働環境整備
札幌	建設業	電気通信工 事業	54	54 新規事業の取組み
札幌	製造業	麺類製造卸 業務用	23	従業不足で残業続きだったので募集内容等改め、何とか集めたが単価がどうしても上がってしまうので困っている。
札幌	製造業	製造業	49	将来の需要動向を見据え、環境に適合した経営形態を再構築するスタートの年だと考え、新たな考え・方策を持って事業計画 を作成・実施するつもりである。
札幌	製造業	食品製造業		87 小さな値上 (7商品)~リニューアルで,売上拡大~付加価値商品の提供・販売
札幌	流通商業	不動産仲介 業	8	社内組織力の向上,市場の開拓,業界の今後の方向性の模索
札幌	製造業	食料品製造 業	115	品質向上による付加価値アップ。
札幌	サービス業			美容業で人件費が売上の40%で消費税の負担(人件費が製造コスである)人件費の内8%をコストしたい。
札幌	流通商業	観光土産品 卸	6	もうこれ以上の経営努力は無理。賃金カット、賞与ゼロと我慢の限界に達してしまった。中小零細にも血の通う施しを。あとは廃 業あるのみか。益々東京一極集中で地方は衰退するだけ。ふる里は今世紀で消滅するだろう!
札幌	製造業	産業機械製 造	7	経営コンサルタントによる社内勉強会,全社的目標の共有する。
札幌	建設業	リフォーム・ 建築設備・ ネットショップ		27 地域の知名度アップのための告知(チラン・広告),社員の意識アップ
札幌	流通商業			毎年読者が減少しているため、カラー印刷機を導入し、減少の歯止めをかける。
札幌	建設業		43	43 人材育成
札幌	流通商業	運輸(郵便輸送)		 186 社員教育, 品質の向上,人材の確保と定着率の向上 以上は来年以降も継続する。
札幌	流通商業	米穀集荷販 売·肥料農 薬販売	8	時代の変化に対応できる経営。
札幌	流通商業	一般貨物自 動車運送業		人件費以外の経費を見直し、大幅な削減を達成しました。今後はさらに製造原価の削減や人員を増員した売上アップを計りた い。
		食品製造業		38 今期は設備投資、人材投資に力点をおいたが、来期は付加価値の増大をはかり経営改善をはかりたい。
帯広	流通商業	衣料品小売		4 消費税で頭を痛めています。問屋まで外税で、なぜ小売店も外税だと、行政で指導しないのか、納得できない。
		土木建築業	(,)	35 受注の確保
帯広		金属製品製 造業		84 オリジナル製品の販売に力を入れることと、既存の製品にも付加価値をつけていべ(技術・開発等)。
		ゴム戦品のまた。		
帯広	流通商業	加工・即, 电 動産業機器 の販売		10 組織体制の強化,キャッシュフロー経営の強化。

帯広	流通商業	生花小売業	 在庫の適正化 いくつもりです	在庫の適正化,配達料の見直し,来年も引き続き経費の節減とともにスタッフが効率のよい仕事ができるように社員教育もして いくつもりです。
旭川	サービス業	地域の情報 誌の発行	40 経営環境の激	経営環境の激変(インフレ)に備えた全天候型企業づくり
旭川	流通商業	木製品製造	25 外部との協業	外部との協業によるデザインカアップ。
釧路	流通商業	医療機器· 介護用品販 売	25 販路拡大策.鱼	販路拡大策,金融機関等のアドバイス指導を活用していきたい。
小樽	流通商業	昆布小売専 門店	22 <u>仕入・人件費</u> ましたが、今た	仕入・人件費・水道光熱費の増加に伴い収益性が低下。新商品開発に向けて収益性の高いものの開発をしたいと努力してきましたが、今だ実が結びません。
札幌	サービス業	建設業	23 原価増大をくし	23 原価増大をくいとめるため密かな社内打ち合わせをした。
札幌	サービス業	経営コンサルティン	3 55活動により	5S活動により業務効率代をすすめていくこと。
札幌	サービス業	産業廃棄物 処理業	72 不採算部門の	不採算部門の要因分析・効率化に着手し、継続中。
帯広	建設業		受注をどんど/ の段階でリセ たため、今期(受注をどんどん増やして従業員に頑張ってもらいたいが、あまりにも忙し過ぎてつらそうだったため、ハードルを下げて来年3月 の段階でリセットしようと今、手持ちの工事を確実に仕上げ、利益を出して、4月からの準備をしっかりやっておこうと方針を決め たため、今期の売り上げは目標通りの予定で、来年のスタートダッシュを素晴らしくする。
函館	サービス業	カレーレトル ト製造	120 電気料他の原	電気料他の原材料の値上げに対し、光熱費等の削減徹底。本店宴会事務の定休日を設けることにした。
釧路	製造業	発泡スチ ロール容器 製造・販売	6 版売性品目の 0 かけ地元に貢	販売性品目の絞り込みに依り売れる品目の売上増。原材料の値上がり又、電気料の値上がりで経営は苦しいが、生き残りを かけ地元に貢献していきたい。
田田	製造業	プラスチック 機器製造業	27 経費節減(各社	節滅(各社内規定の見直し)営業力強化(人材増)
旭川	流通商業		7 - 販売先確保	·安い仕入先
+	建設業	住宅建築、 商業施設、 宅地建物取 引	11 人材不足を力	・不足を力バーする為、少人数を間接、直接かかわらず、全員で多忙部門に対応していった
札幌	サービス業	建設コンサ ルタント(土 木設計)	56 社員教育	
木し中晃	建設業	電気工事 業、電気通 信業	 25 人材確保及U	人村確保及び社員教育を行わなければ会社を維持することが出来なくなる。
旭川	流通商業	化学工業製 品卸	12 <u>ホ</u> 上の減少が ハしており対算	売上の減少が続いていることを踏まえ、売上の強化を計っていますが、ザルで水を汲んでいる様な思いがするくらい市場が縮 小しており対策が追い着かない状態。アベノミクスは大企業だけは良いでしょうが、私共にとっては最悪。
札幌	建設業	左官·防水 工事業	27 冬期間の利益	間の利益の減少をおぎなう事が出来る程の利益を繁忙期に確保しておきたい。

・新規客確保の為、外部公共施設での展示会を開催する←継続を考えている ・グループ会社合同による新卒者採用試験・面接の実施←継続 企業説明会・セミナーへの参加をしたい	お客様のニーズを探す	化石燃料高騰と人件費、物価高はどこまで上るか、又税制はどうなるのか、中小企業はやって行けない!!	自社の技術サービスに対して、正当な評価(受注価格)をして頂けない取引先は取引を控えるのと、客先に必要とされる付加 価値を上げる努力を行う。	ホームページが何年も更新しておらず、情報発信の見直しの為、ホームページの改定に着手し、現在進行形です	官需は今がピークと思われる。この時機に財務を強化して、人材育成に務め、いずれ来る、またふるいにかかる時代に備えたい。堅実な努力による積み重ねが、社歴につながる経済が我が国には望ましいと考えるし、地方に生きる中小零細企業の生き方そのものであると思う。今の一喜一憂にとらわれ過ぎず、時代の流れを読みながら社員・家族・地域を大切にする会社でありたい。	/10~19目/①尚業 トロ言短層をターゲットコ たご短 品販売 洗水 レネの 新押 販売 生 小売 庄 の間 拓玄 アハキオー ⑦ 姓 変 脈	・1とカノリコ米土は甲間月とケーノノバーのこの段間級が近週1とことが刺光級が近からが近から出現をしています。 〈主体ですので販売担当者中心に人材教育を多くしています。〈来年〉今年消費税増税のため反動で4月~5月	上がダウンしたので来年は4月~6月対策で新しい販売強化策を実施する。	社員の経営意識向上の働きかけ	・経費の削減 ・人材の確保がなかなか進まず ・販売拡大につながる人材育成・確保	人材の育成、賃金の引上げ、新規事業の開拓	1.新規の顧客開拓 2.稼働率の低い部門の廃止、転かん	原料の高騰により、経営圧迫、少しでも安価の原料手配に苦慮しています。	一時的に工事が重なる事が多く、消化するのに人手不足で苦労してます(一時的ですので)		若手の育成と、きめ細かく、大胆に行動できる営業体制を組む	ムリをしないこと。		各中小地域の現状は流通業に於いて、大型店、FC店の進出により、中小商店飲食店はぼぼ壊滅状態です。この地域の実体 39 を調査いただき、如何にこの事により地方より企業は減少しているのかを検証いただければと思います。私自身、佐渡へ行き、 この小さい地での30年前と今の姿を見聞して参りました。是非同友会組織として調査検証出来ればと思います。
35	15	45	15	87	11		28		14	18	14	214	22	7		15	43	38	39
自動車販 売・修理	弁当製造小 売		各種プラント 設備設計製 作設置	介護事業		服飾品(着物,字飾品,	27ドバシー	ク・毛皮コート) 部小売業	\	土壌改良剤 の卸売業	紙卸	印刷業	食品製造卸 販売	通信設備機 器の販売及 び施工	カーテンと	じゅうたんの 企画・開発・		農機具製 造、販売	建設用資材 の販売、事 業所用品の 販売
流通商業	サービス業	サービス業	製造業	サービス業	建設業		流通商業		サービス業	流通商業	無			建設業		流通商業	建設業		流通商業
搬十	田田	十勝	北見	札幌	釧路		札幌		札幌	北見	札幌	札幌	田田	旭川		札幌	田田田田田田田田田田田田田田田田田田田田田田田田田田田田田田田田田田田田田田田	十勝	