

北海道中小企業家同友会景況調査報告 (2015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内

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

景況感の大幅改善も今後に注意 —流通商業、50人以上規模層が牽引—

北海道中小企業家同友会 2015年第2期(4~6月)の業況判断DI(前年同期比)は第1期の▲19.8から13.4ポイントの大幅な改善を示し、▲6.4となった。に悪化し13.6となった。次期見直しにはまだ弱さが感じられるが、2014年からの景気後退は2014年第4期がボトムだったとみて良いだろう。

業種別業況判断DIをみると、流通商業が牽引していることが明らかである。前期業況判断DIの▲28.9から12.4へと41.3ポイントもの大幅な改善を示し水面上へ浮上した。製造業でも▲22.4から▲15.1へ7.3ポイントの改善を示した。他方で、建設業では▲18.6から▲34.9へ16.3ポイントの大幅な悪化となった。次期見直しは、建設業で大幅な改善見直し(▲34.9→▲7.0)であるが、製造業では横ばい推移、流通商業、サービス業では大幅な悪化見直し(流通商業:12.4→▲4.9、サービス業:▲2.5→▲17.9)である。景況感の本格的改善に向けては、まだその力が弱いと思われる。

業況判断DIを規模別に見ると、全規模層で景況感の改善が見られるが、とりわけ50人以上規模企業において改善幅が大きい。50人以上100人未満規模で20.6ポイント(▲17.2→3.4)、100人以上規模で34.3ポイント(▲20.0→14.3)の大幅改善である。次期見直しでは、全業種で悪化見直しとなっており、先行きに関しては楽観視することはできない。同様に、ギリシャや中国市場の混乱も今後の景況動向に影響を与える可能性が十分にあるため、注視が必要であろう。

最後に、今期の経営上の努力として記述があったものをいくつか紹介しておく。「北海道産に力を入れ、地産地消と安全・安心をアピール」(日胆・サービス業)、「もっと働きたくなる職場づくり」を掲げ全社的に取り組んでいます。7月に「仕事改革発表会」を開催するなど、会社の連携を強めたい」(札幌・流通商業)

《景況調査について》

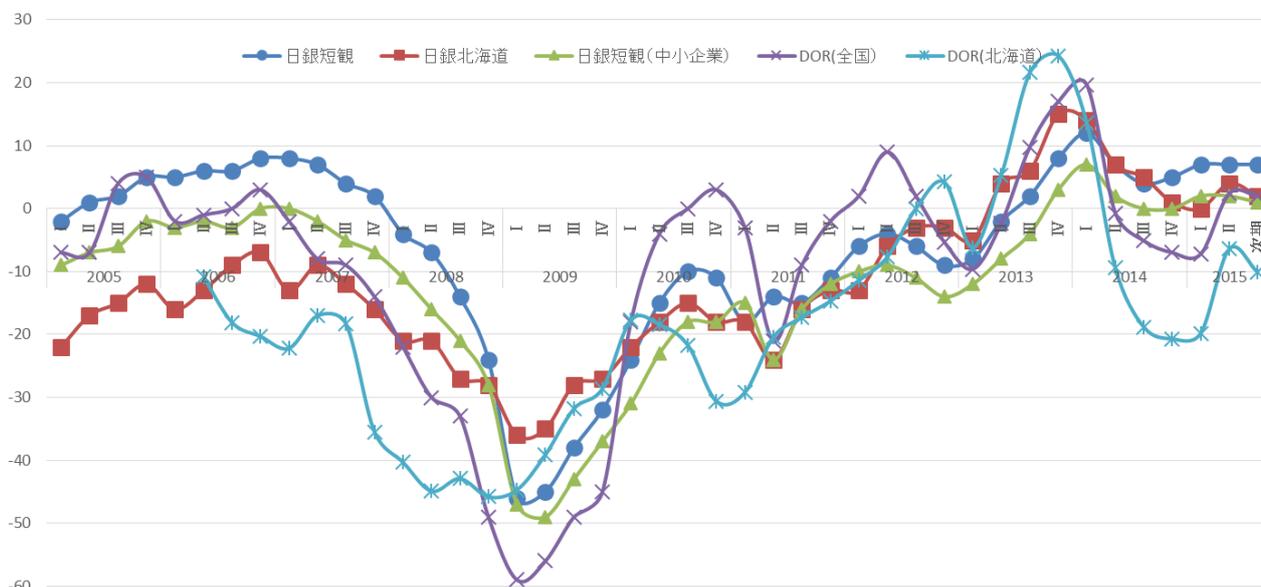
- ・景況調査は、**回答者の意識・マインド**を基に景気動向を分析する調査です。
- ・特に、同友会が実施する景況調査は、**経営者の意識**を反映するものであるため、**景気動向がはっきりと表れやすい**と言われています。
- ・景況動向、および「次期見通し」を自社の**経営指針等の見直し等**に活用してください。

《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。

1. 業況判断 DI (前年同期比) は 13.4Pt の大幅改善：▲19.8 から▲6.4 へ
 ※2 期連続改善：14 年第 4 期がボトム？次期見通しは 3.7Pt の悪化

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. 業種別業況判断

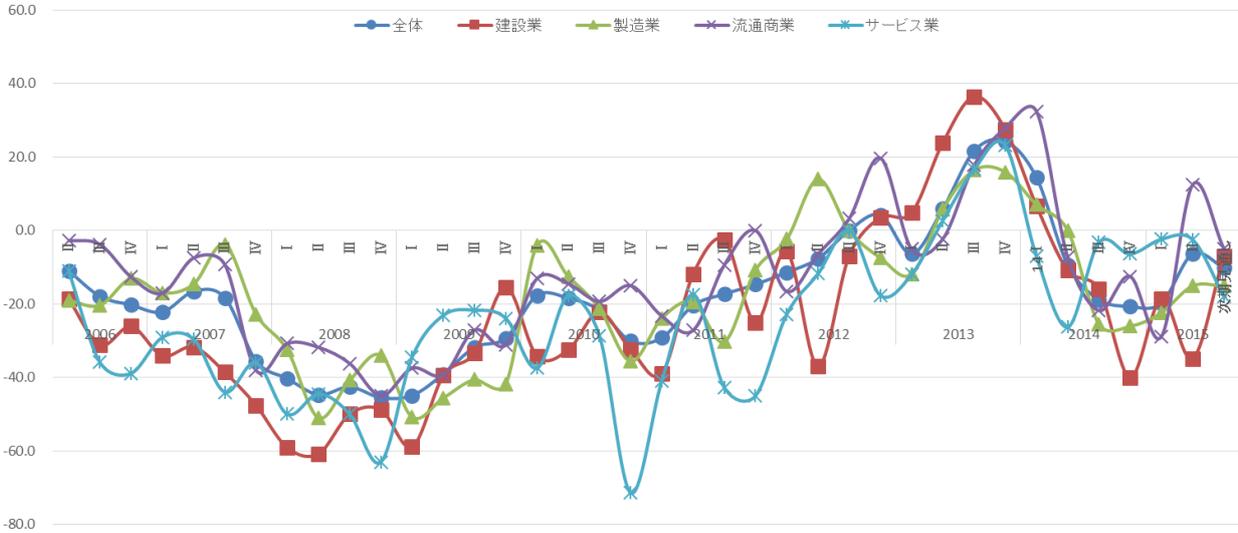
建設業：16.3Pt の大幅な悪化（▲18.6→▲34.9）、製造業：7.3Pt の改善（▲22.4→▲15.1）

流通商業：41.3Pt の大幅な改善（▲28.9→12.4）、サービス業：ほぼ横ばい（▲2.4→▲2.5）

次期見通し：建設業で大幅な改善、流通商業、サービス業で大幅な悪化見通し（反動的？）

→次期見通し DI（建設業：▲7.0、製造業：▲15.1、流通商業：▲4.9、サービス業：▲17.9）

業種別業況判断DIの推移



1-3. 規模別業況判断

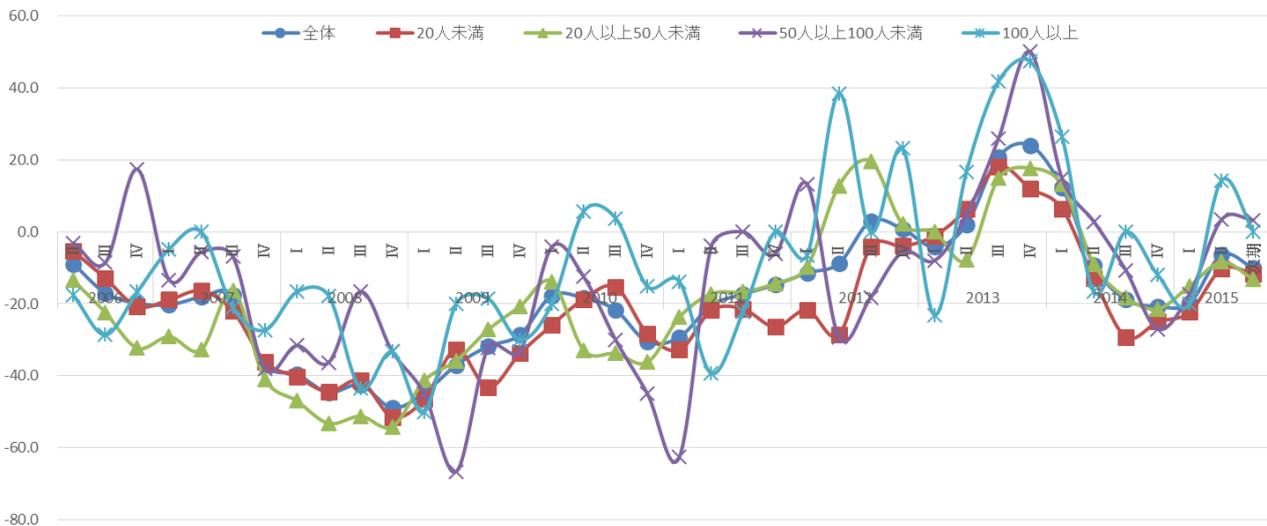
20人未満：12.0Pt の大幅な改善（▲22.3→▲10.3）、20～50人：6.6Pt の改善（▲15.0→▲8.4）

50～100人：20.6Pt の大幅改善（▲17.2→3.4）、100人以上：34.3Pt の大幅改善（▲20.0→14.3）

次期見通し：全規模層で悪化見通し（反動的？）

→次期見通し DI（20人未満：▲11.6、20～50人：▲13.2、50～100人：3.3、100人以上：0.0）

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）

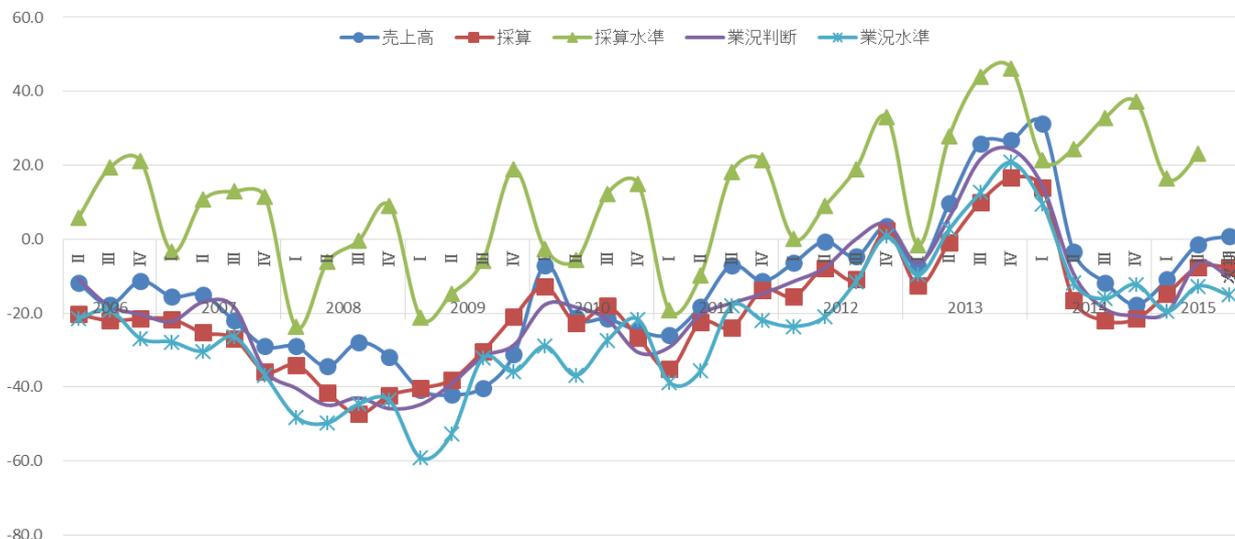
【売上高】全体：9.6Ptの改善（▲10.9→▲1.3）（次期：2.2Ptのやや改善（▲1.3→0.9））

【採算】全体：7.3Ptの改善（▲14.8→▲7.3）（次期：2.6Ptのやや改善見通し；▲7.3→4.9）

【採算水準】全体：6.7Ptの改善（16.3→23.0）

【業況水準】全体：6.8Ptの改善、次期は2.4Ptのやや悪化（▲19.5→▲12.7→▲15.1）

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、流通商業で大幅改善、建設業で大幅悪化；流通商業とサービス業で水面上推移

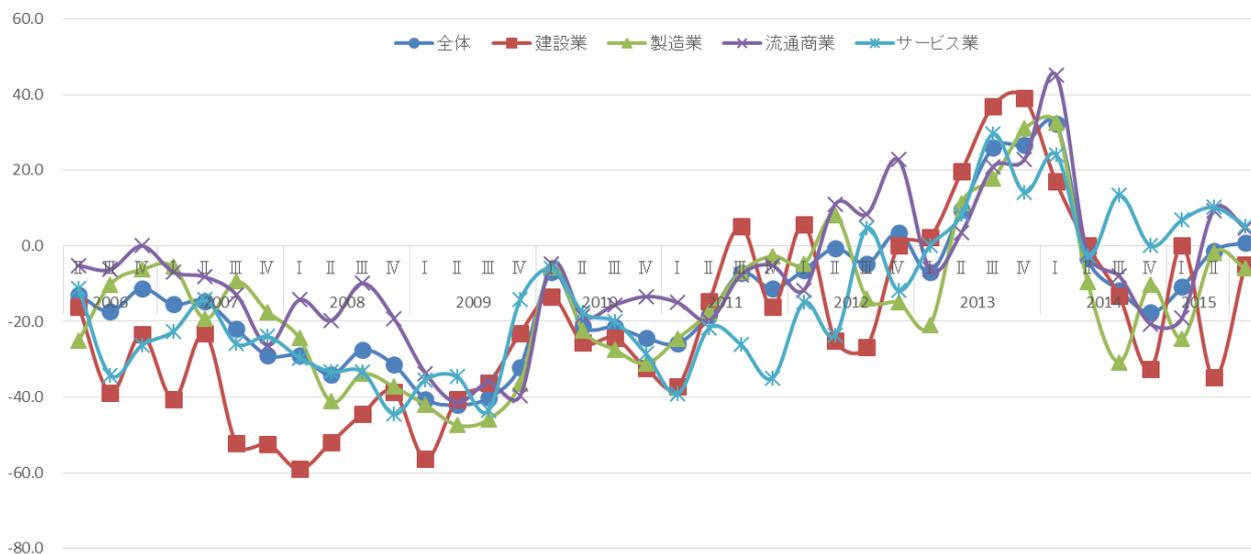
建設業：34.9Ptの大幅悪化（0.0→▲34.9）、製造業：22.6Ptの大幅改善（▲24.5→▲1.9）

流通商業：28.5Ptの大幅改善（▲19.1→9.4）、サービス業：3.3Ptのやや改善（6.9→10.2）

次期見通し：建設業で大幅な改善見通し（▲4.9）、他の業種はやや悪化見通し

→（建設：▲4.9、製造：▲5.9、流通商業：4.8、サービス：5.3）

業種別売上高（業況判断DI）の推移



2-2. 規模別売上高：50人以上規模層での改善幅が大きい。

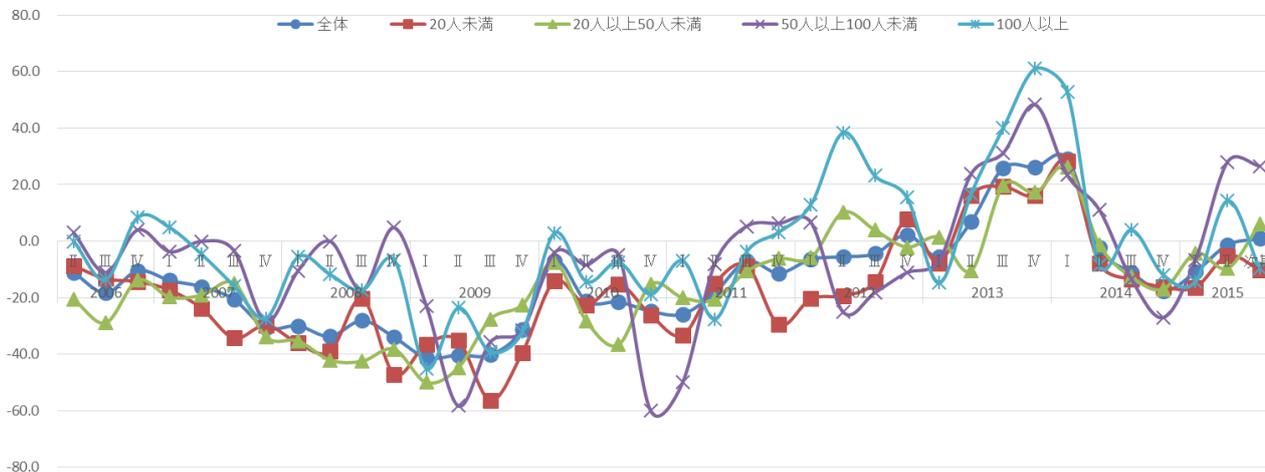
20人未満：ほぼ横ばい（▲16.2→▲16.3）、20～50人：12.7Ptの大幅改善（▲16.9→▲4.2）

50～100人：20.4Ptの大幅改善（▲27.0→▲6.6）、100人以上：やや悪化（▲12.0→▲14.3）

次期見通し：20人以上50人未満規模層を除き改善見通し；特に50人以上100人未満層で顕著

→（20人未満：▲8.3、20～50人：▲8.7、50～100人：20.7、100人以上：▲9.6）

規模別売上高DI(前年同期比)の推移



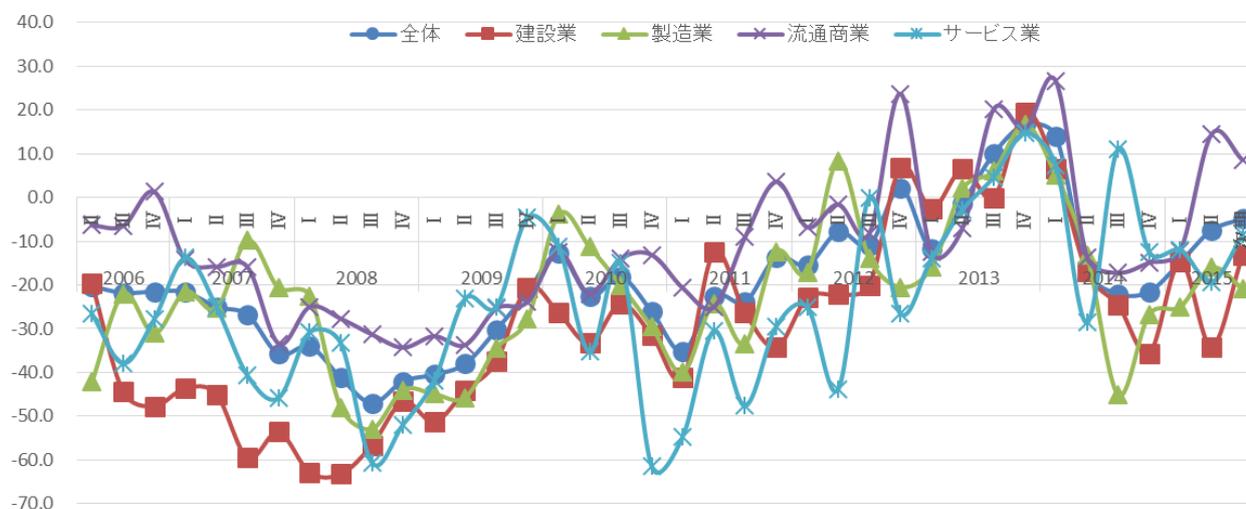
2-3. 業種別採算：流通商業で大幅改善、建設業で大幅悪化、次期は建設業とサービス業で大幅改善見通し

建設業：19.5Ptの大幅な悪化（▲14.6→▲34.1）、製造業：9.0Ptの改善（▲25.0→▲16.0）

流通商業：26.5Ptの大幅な改善（▲12.1→14.4）、サービス業：7.5Ptの悪化（▲11.9→▲19.4）

次期見通し：（建設：▲13.2、製造：▲20.8、流通商業：8.6、サービス：▲8.6）

業種別採算(前年同期比)DIの推移



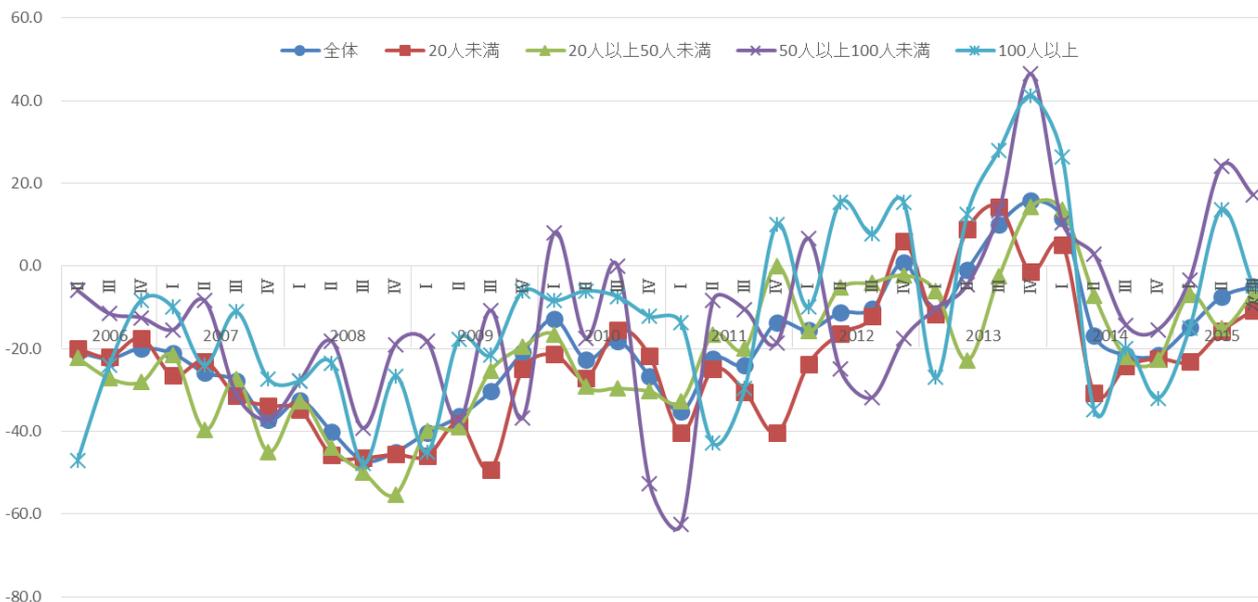
2-4. 規模別採算：「20人以上50人未満」規模で悪化、50人以上規模層で大幅な改善

20人未満：7.3Ptの改善（▲23.1→▲15.8）、20～50人：8.0Ptの悪化（▲7.0→▲15.0）

50～100人：27.4Ptの大幅改善（▲3.3→24.1）、100人以上：28.6Ptの大幅改善（▲15.0→13.6）

次期見通し：（20人未満：▲10.7、20～50人：▲6.7、50～100人：17.2、100人以上：▲4.8）

規模別採算(前年同期比)DIの推移

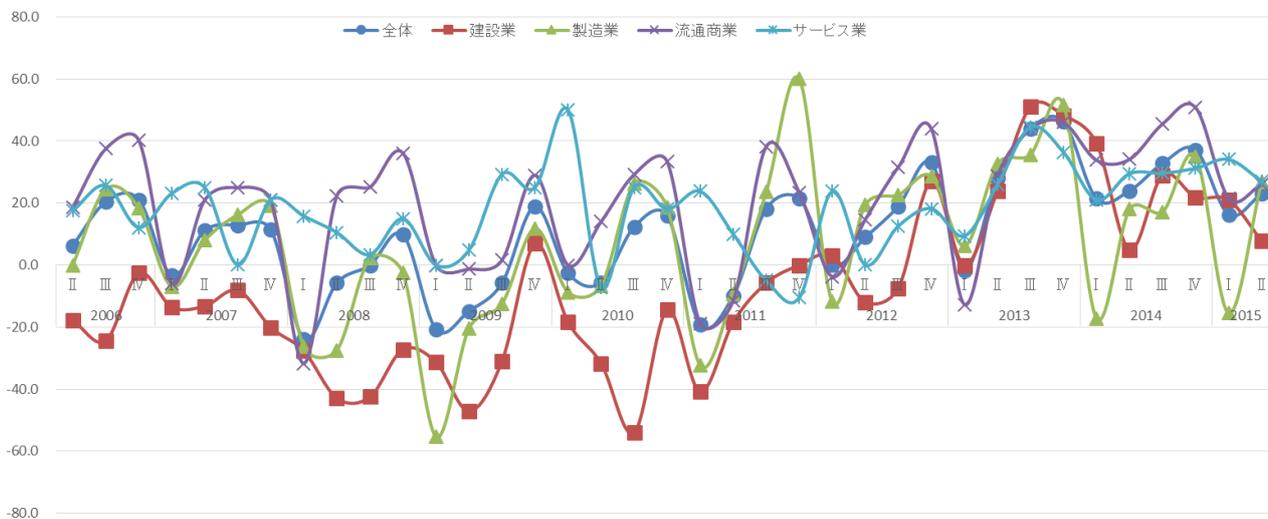


2-5. 業種別採算水準：製造業で大幅な改善と建設業での大幅な悪化（第1期は製造業で悪化するサイクル）

建設業：13.2Ptの大幅悪化（21.0→7.8）、製造業：42.4Ptの大幅改善（▲15.5→26.9）

流通商業：4.4Ptのやや改善（21.6→26.0）、サービス業：7.1Ptの悪化（34.1→27.0）

業種別 採算の水準DI

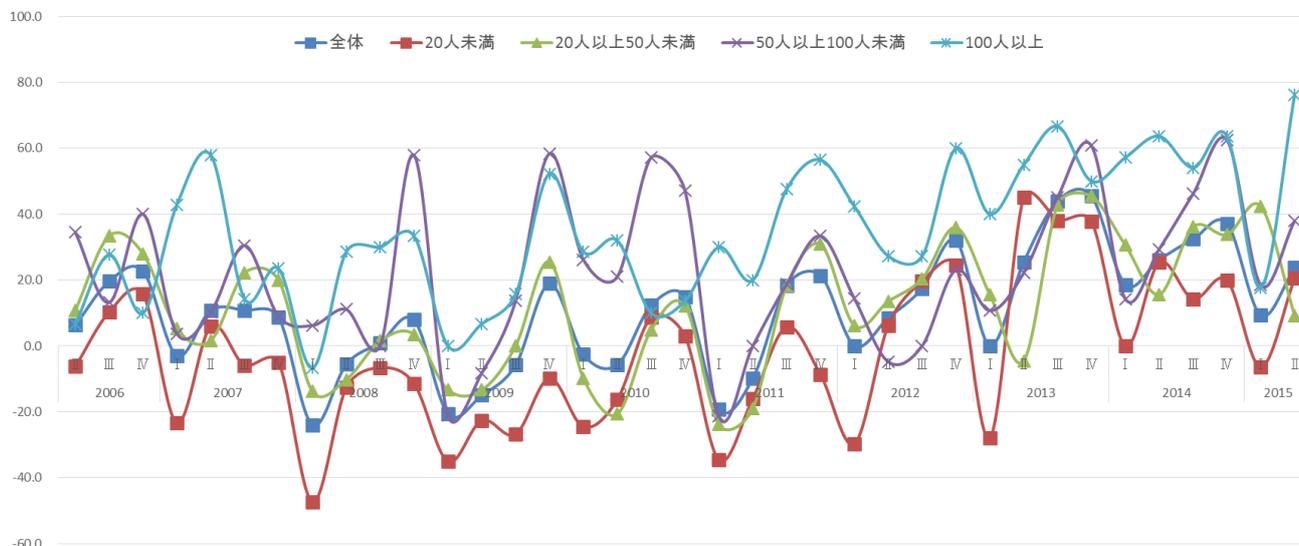


2-6. 規模別採算の水準：「20～50人」規模を除いて大幅な改善（前回調査と真逆の動き）

20人未満：26.9Ptの大幅改善（▲6.4→20.5）、20～50人：33.2Ptの大幅悪化（42.4→9.2）

50～100人：19.5Ptの大幅改善（18.5→38.0）、100人以上：58.5Ptの大幅改善（17.7→76.2）

規模別 採算の水準DIの推移



2-7. 業種別業況水準：水面下とはいえ製造業、流通商業、サービス業で大幅な改善、建設業で大幅な悪化

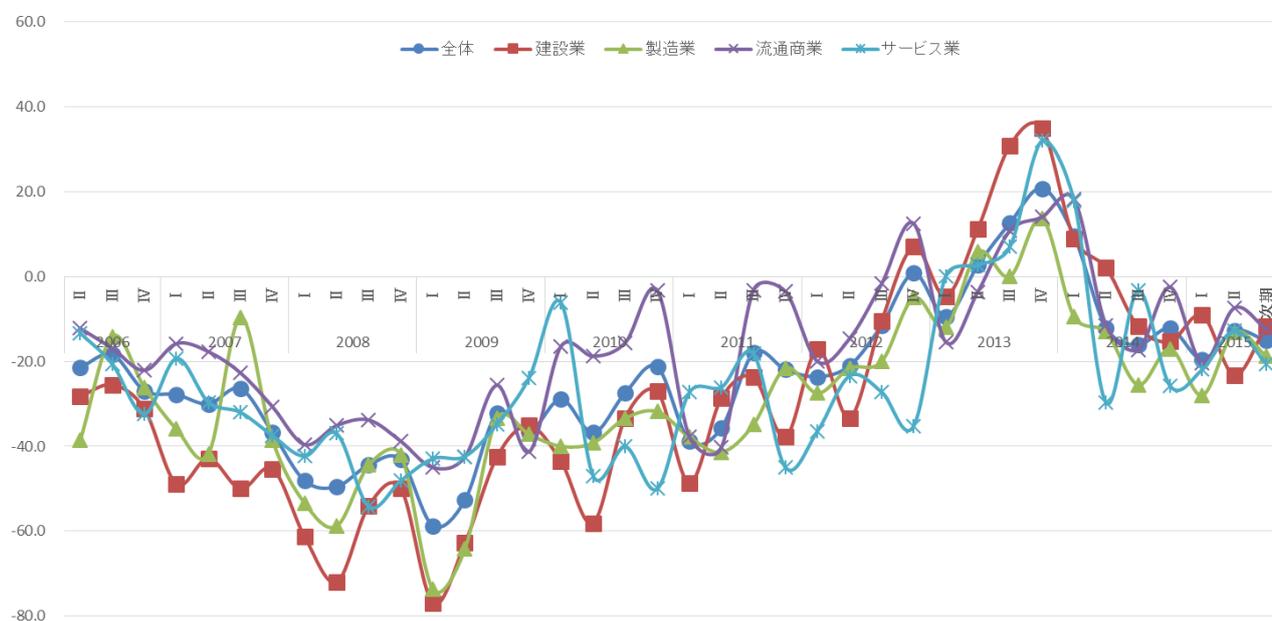
建設業：14.1Ptの大幅な悪化（▲9.1→▲23.2）、製造業：14.9Ptの大幅な改善（▲28.0→▲13.1）

流通商業：13.0Ptの大幅な改善（▲20.4→▲7.4）、サービス業：9.1Ptの大幅な改善（▲21.9→▲12.8）

次期見通し：今期の反動か、建設業を除いて悪化の見通し

→（建設：▲11.7、製造：▲18.8、流通商業：▲12.4、サービス：▲20.5）

業種別 業況水準DIの推移



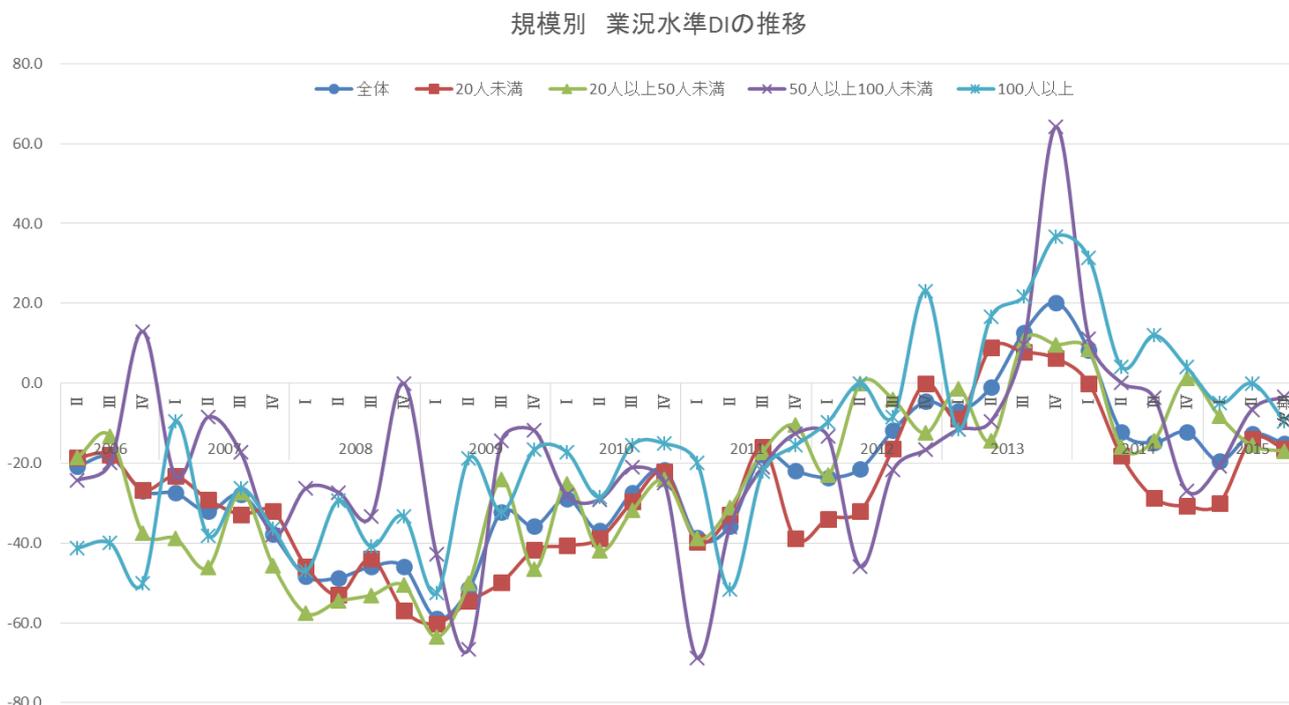
2-8. 規模別業況水準：「20~50人」規模を除いて改善、次期見通しは「やや悪化」

20人未満：16.1Ptの大幅改善（▲30.1→▲14.0）、20~50人：7.4Ptの悪化（▲8.2→▲15.6）

50~100人：14.1Ptの大幅改善（▲20.7→▲6.6）、100人以上：5.0Ptの改善（▲5.0→0.0）

次期見通し：「20~50人」規模を除いて悪化見通しだが、悪化見通し幅は大きくない

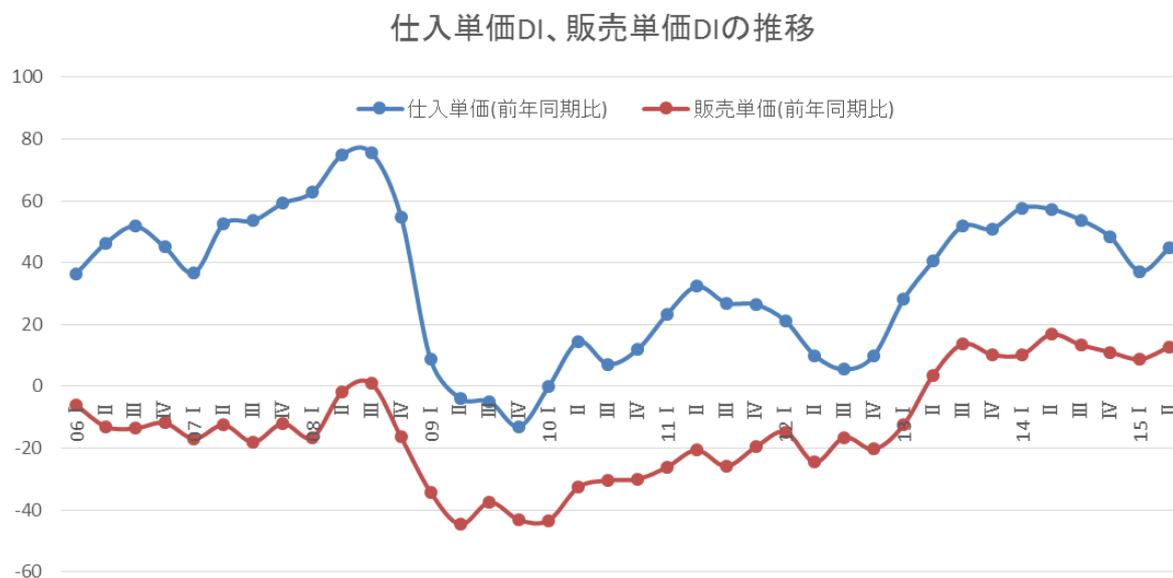
→ (20人未満：▲16.4、20~50人：▲17.0、50~100人：▲3.3、100人以上：▲9.5)



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

3-1. 仕入単価DI：2014年第Ⅱ期をピークに低下していたが、今期は上昇（37.2→44.8）

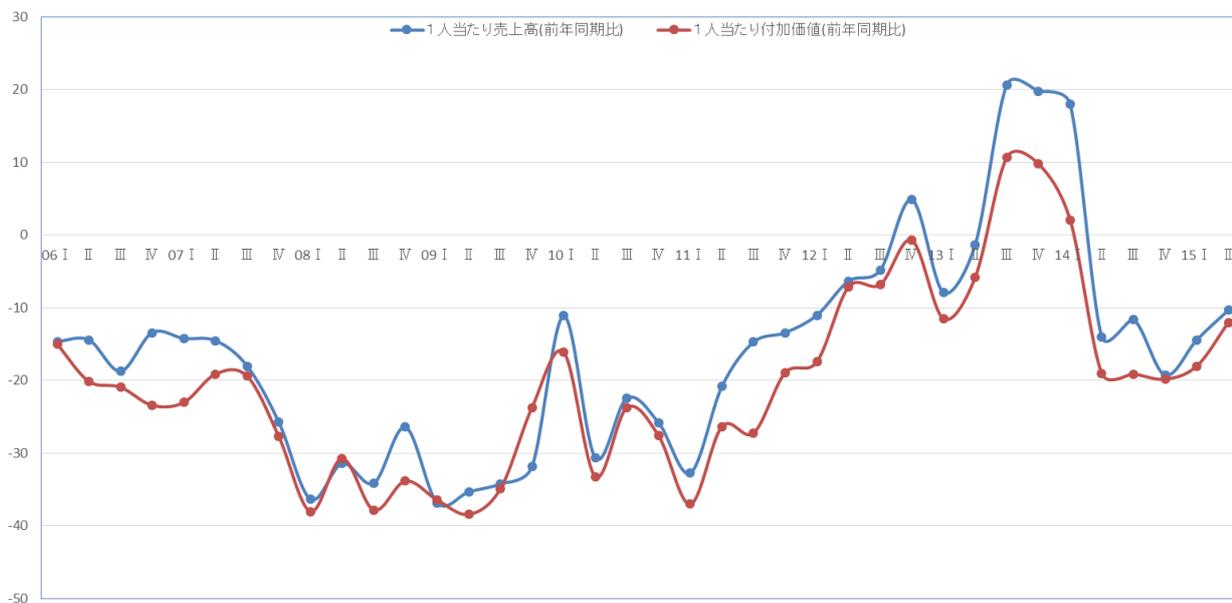
販売単価DI：2014年第Ⅱ期をピークに低下していたが、今期はやや上昇（12.8）



3-2. 1人当たり売上高：▲14.0→▲10.3（前回調査より3.7Pt上昇）

1人当たり付加価値額：▲18.0→▲12.0（前回調査より6.0ポイント上昇）

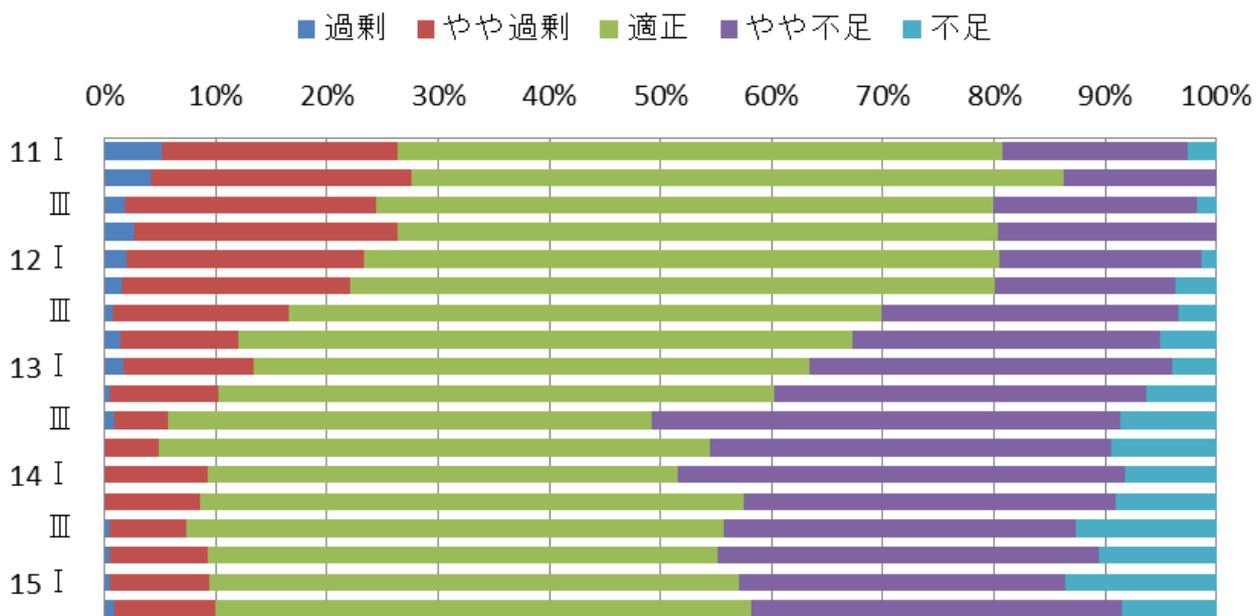
1人当たり売上高、付加価値額(前年同期比)DIの推移



4. 人手の過不足、資金繰りの状況、設備の過不足

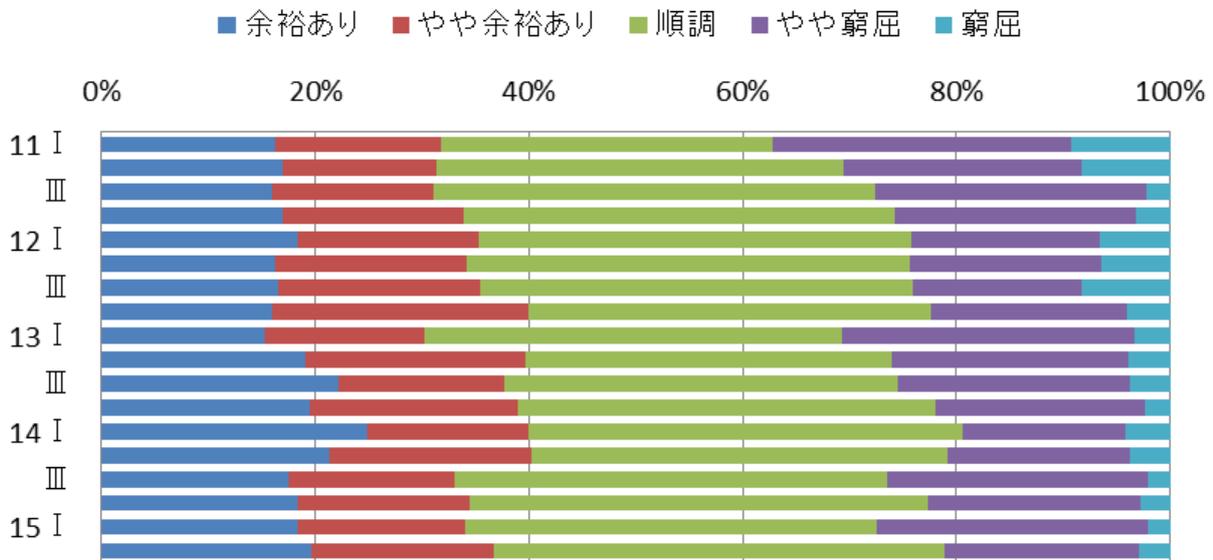
【人手の過不足】 前回調査と同様。全業種で不足感が高いが、建設業でDIが大きく改善。

人手の過不足



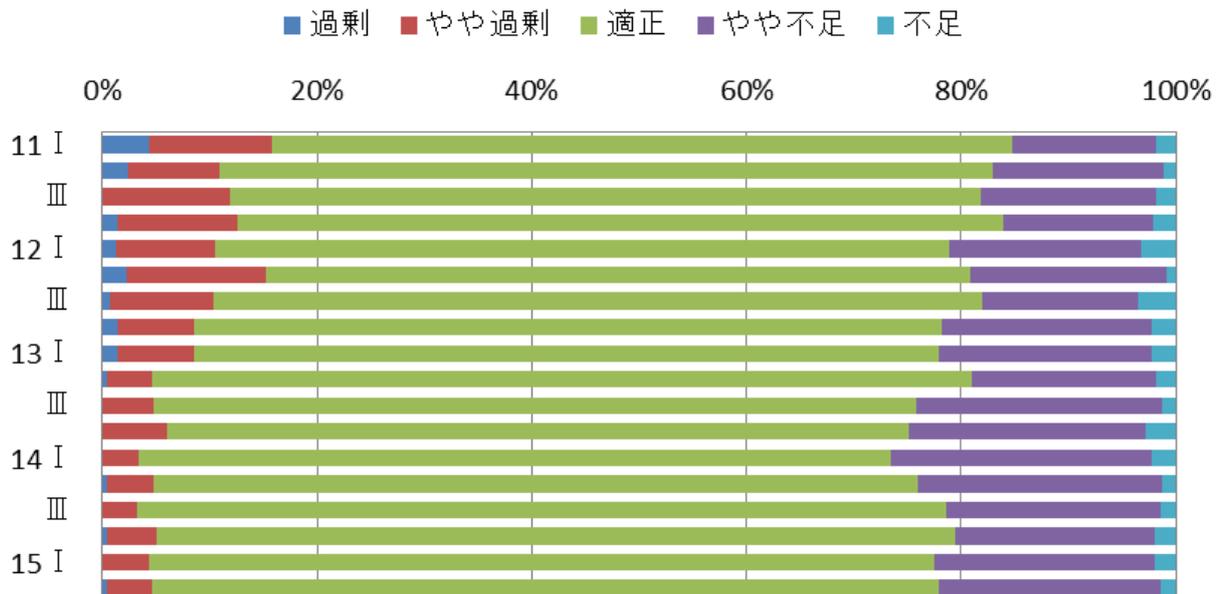
【資金繰りの状況】 窮屈感が後退し、余裕間がやや高まる

資金繰りの状況



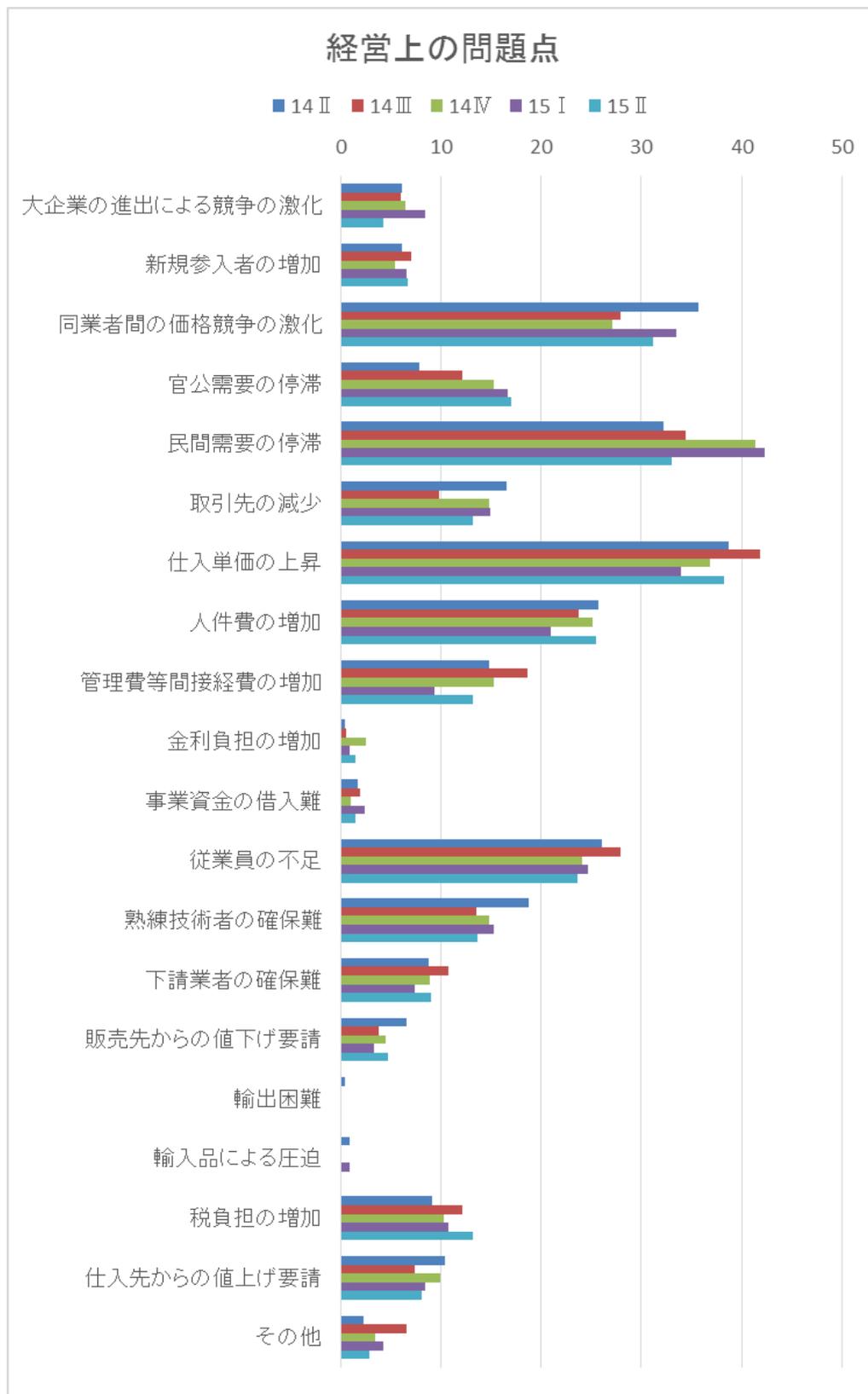
【設備の過不足】 前回調査とほぼ同様だが、建設業、サービス業で余裕感が、流通商業で不足感が高まる。

設備の過不足

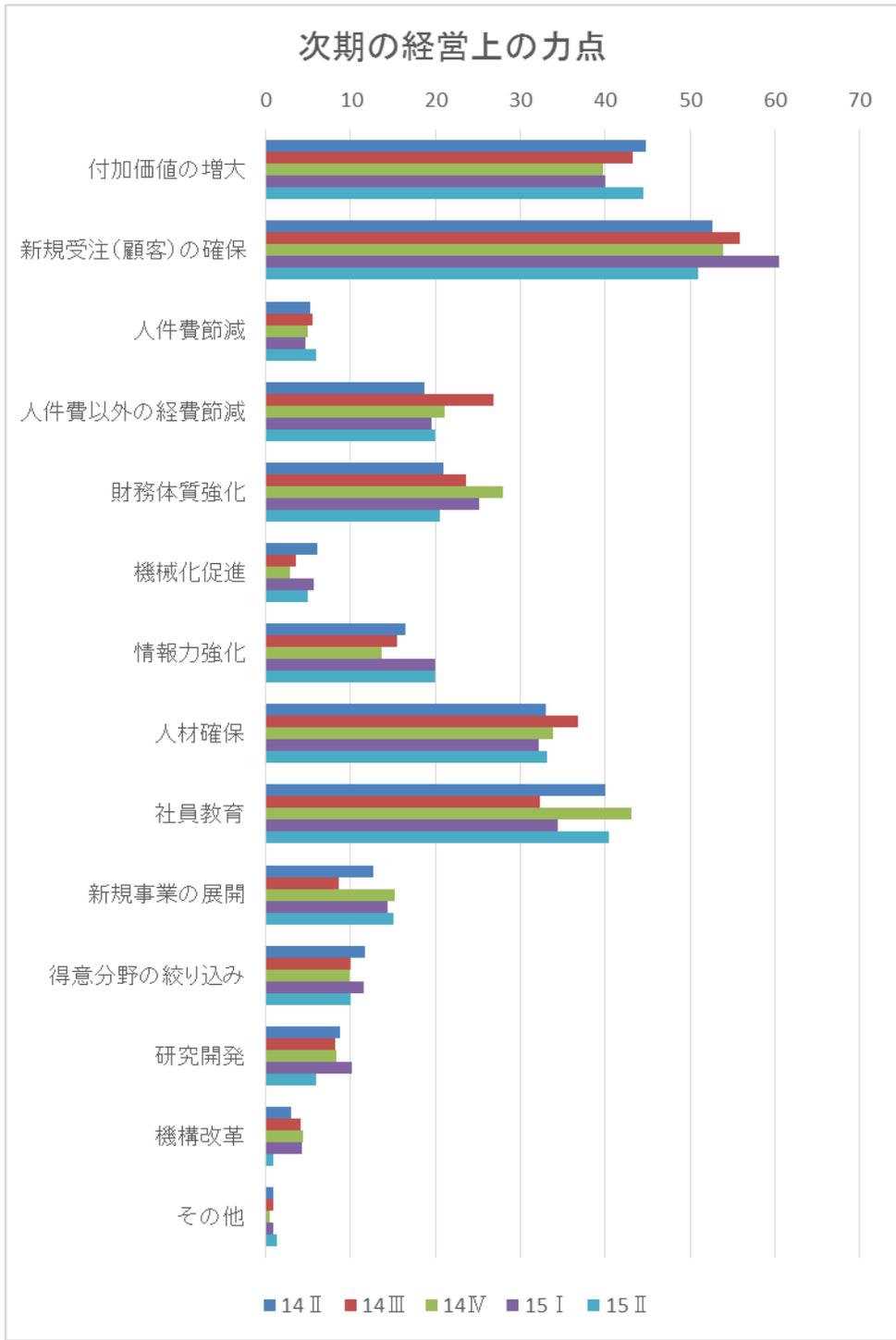


4. 経営上の問題点、次期の経営上の力点

経営上の問題点:「仕入単価の上昇」(38.2%)、「民間需要の停滞」(33.0%)、「同業者間の価格競争の激化」(31.1%)が上位3項目。「民間需要の停滞」の回答割合が大きく低下していることのほか、「人件費の増加」、「管理費等間接経費の増加」の回答割合が上昇していることが注目すべき点である。



経営上の力点：「付加価値の増大」、「社員教育」の割合が高まる。



経営上の努力・コメント一覧

地域	業種	4～6月の経営上の努力
札幌	流通商業	他車種との差別化を図り、広告での訴求ポイント、またクロージング効果の促進を狙う。
札幌	製造業	会社の人材募集でなかなか良い人が来なく、出入りが多い。
札幌	流通商業	配送ルート効率化、営業体制の見直し
札幌	建設業	エンドユーザー向けのイベント実施。しかし反応あまりなし。購買意欲が低下しているよう。
札幌	サービス業	業務内容の見直しによる改善、機械化により適正人員の把握と今後の採用計画
札幌	流通商業	設備投資(車両)を実施し、社員を積極的に採用して売上増加を計っている。
札幌	製造業	営業力、開発力の強化、更なる努力が必要と考えます。
札幌	サービス業	悪しき習慣からの脱却
帯広	流通商業	仕入れの調整、販売商品の付加価値をどうつけるか今後も継続。
釧路	流通商業	新規開拓、取引内容の充実
小樽	流通商業	小樽は外部からのお金を導入しなければ成立しない、観光客を増やすという形で。日本人観光客はむしろ減少気味。中国語圏のお客様に助けられている。今後はさらに外国人向けの商品開発と、中国人社員を増やすべく努力が必要。
札幌	流通商業	仕入先の充実と営業力強化、今後はさらに質を高めたい。
帯広	建設業	給与賞与の充実
帯広	建設業	売上を増やす為に営業職社員を中途採用し、リフォーム部門を拡充。社内においても社員の部門移動で営業職を増やした。
釧路	建設業	他地域の仕事の手伝い
釧路	サービス業	社内設備の検討、LEDへの変更等、実施は7月以降
札幌	建設業	新規受注の確保
札幌	流通商業	”もつと働きたくなる職場づくり”を揚げる社会的に取り組んでいます。これから7月に”仕事改革発表会”を開催するなどして社会的連携を強めたいと考えています。
札幌	流通商業	本年4月から改正フロン法でフロン排出抑制が強化された。管理者(機具使用者)の責任、罰則が明文化された。当社の持つ、12,000件のエンドユーザー情報をフル活用して保守・点検から更新需要の掘りおこしに注力している。
札幌	流通商業	①4月に5%昇給 ②6月に3人の女性契約社員を正社員に ③新サービスの開発
札幌	サービス業	新規開拓
札幌	サービス業	経営指針と実践するための仕組づくりへの取組開始
札幌	流通商業	・人件費以外の経費節減 ・商品・サービスの高付加価値化・ブランド化
札幌	流通商業	社員教育の強化

帯広	製造業	厚生省のもとに行っている事業であるため、法律のもとで拘束されている面があるので簡単ではないと思っている
帯広	サービス業	新しいサービスへの参入。具体的には、プラン提案（賃金制度、人事考課）により新分野を開拓。一昨年より開拓努力を続けているが、昨年より実を結びつつある。
釧路	建設業	新卒社員の採用と共に社員年令バランスの改善、部下教育、社内教育の充実、組織力の向上人材育成に力を入れている。また各銀行との打合せにより金利の低下交渉、財務内容の強化を目指して行動している。労賃・社員に対する事業主負担分の増加に対して、粗利益の向上の対応策に力を入れている。コンプライアンス、労働者保護、定年延長、各種保険金負担、事業主負担金の大幅増額、消費税及び各税の負担増等、中小企業経営者には大変厳しい時代に入っている感が加速されて来た。公平・平等、本当の意味の格差について熟考すべき時であると考ええる。
釧路	製造業	新商品の開発と販路開拓
釧路	流通商業	新店ボが、6/中にオープンします
釧路	サービス業	・収支改善 ・人材育成
釧路	サービス業	会員に対する生産奨励施策の提案（5百万規模）
北見	流通商業	・社員のモチベーションを高める方策の実施。 ・交通安全の重要を改めて強調する。
日胆	流通商業	当社は事業所とそこに働く人を対象とした金物、ワーク用品を中心とした2000㎡の店舗を有し、15名の営業（外回り）マンを持つ、店と営業の両方を持つ事業所です。当然一般のお客様もおおります。一般客事業所共に大手ホームセンターの乱立により、展開は大変です。どこの地域でもそうですか？大型店は地域を破壊し自らも競争の激化により撤退は当然です。条例により、規制が必要と考えます。
日胆	サービス業	北海道産に力を入れ地産地消と安全・安心をアピールして行く。