

北海道中小企業家同友会景況調査報告 (2015年07~09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

3期連続の景況改善でプラスに転じる

—規模間格差、先行き不透明感、今後の動向に注意—

北海道中小企業家同友会 2015年第3期(7~9月)の業況判断DI(前年同期比)は、前回調査の▲6.4から7.4ポイントの改善を示し1.0となった。水面上に浮上したのは、14年第1期調査以来であり、3期連続の改善である。次期見通しは2.0とやや改善の見通しであるものの改善幅は大きくない。今後の景気動向に対して注意が必要であろう。

業種別に業況判断DIの推移を見ると、流通商業が12.4から2.4へ10ポイントの大幅な悪化を示した。それに対し、建設業、製造業では20ポイントを上回る大幅な改善を示した。特に製造業で水面上に浮上したほか、サービス業でも2013年第4期以来ぶりにプラスに転じている。次期見通しでは、サービス業を除いてやや改善の見通しであるが、その力は強くない。

規模別業況判断では、20人以上規模層で軒並み改善し水面上へ浮上した一方で、20人未満規模層のみ悪化を示し、▲20水準まで落ち込んでいる。全体的には回復基調であるが、規模間の差異を伴ったものであることは留意しておいた方がよいだろう。

今期の景況感の改善は、①仕入単価DIと販売単価DIギャップの縮小、②1人当たり売上高DIと付加価値DIが2015年第1期から好転し続けていることに端的に示されている。特に、燃料価格の高止まりといった、これまでの足かせがなくなりつつあることに加え、売上高、付加価値が増加していることがプラスに作用している。

しかし、この景況感の長続きするかどうかに関しては懸念材料がある。経営上の問題点において、本来であれば景気後退局面で上昇する項目(官公需要の停滞、同業者間の価格競争)の回答割合が高まっている。そのほかにも、中国経済リスクなどの外部の不安定要因や、「プレミアム商品券」による需要の先食い感がある。また、人手の不足感がかなり高まっている。決して楽観視することなく、足元を固める経営の実践が求められる。

《景況調査について》

- ・景況調査は、**回答者の意識・マインド**を基に景況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、**景況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。

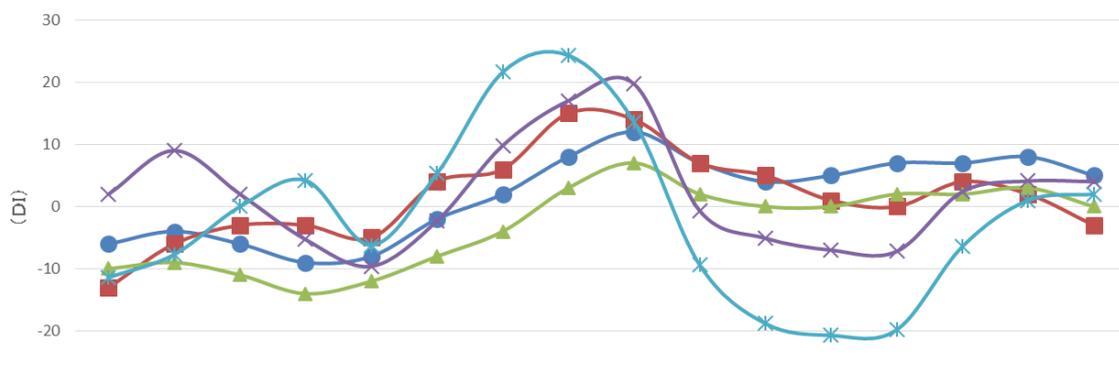
《DI 値について》

- ・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7.4Pt 改善し水面上へ：▲6.4から1.0へ

※3 期連続改善：次期見通しは2.0へ (プラス1.0改善)、前回調査の時期見通しと今期結果のズレ

業況判断DIの推移



	2012				2013				2014				2015			次期見通し
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	
● 日銀短観	-6	-4	-6	-9	-8.0	-2.0	2	8	12	7	4	5	7	7	8	5
■ 日銀北海道	-13	-6	-3	-3	-5.0	4.0	6	15	14	7	5	1	0	4	2	-3
▲ 日銀短観(中小企業)	-10	-9	-11	-14	-12.0	-8.0	-4	3	7	2	0	0	2	2	3	0
✕ DOR(全国)	2	9	2	-5	-9.6	-2.3	9.8	17.0	19.7	-0.7	-5.1	-7.0	-7.2	2.4	4	4
✱ DOR(北海道)	-11.4	-7.7	0.0	4.2	-6.2	5.3	21.6	24.3	13.6	-9.4	-18.8	-20.7	-19.8	-6.4	1	2

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。

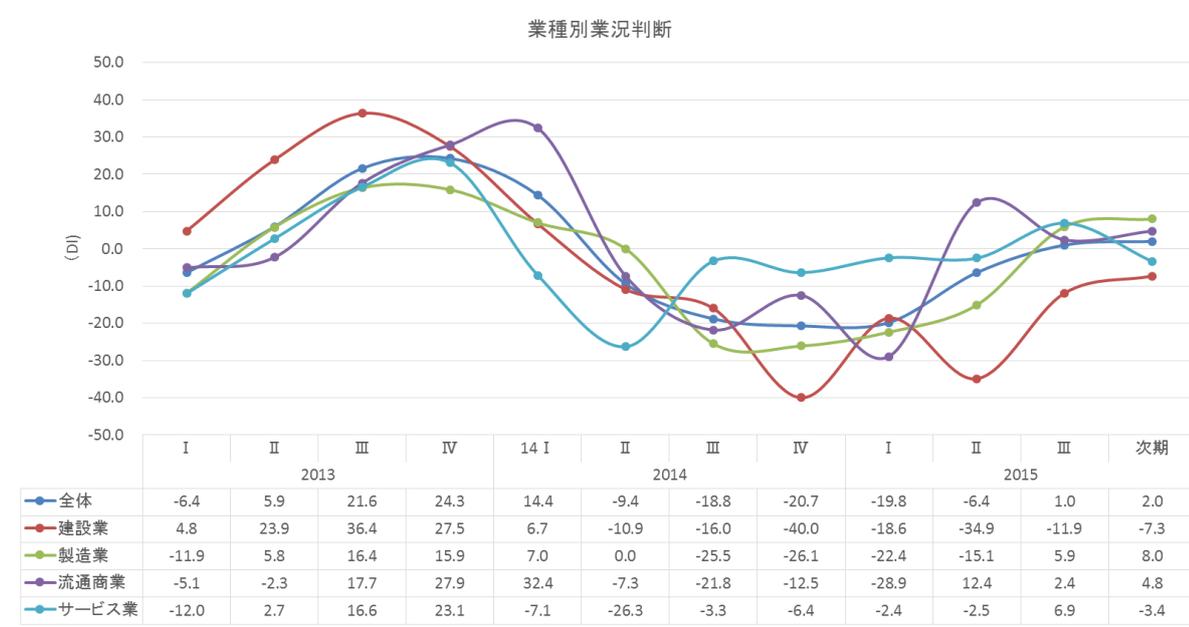
1-2. 業種別業況判断

建設業：23.0Pt の大幅な改善（▲34.9→▲11.9）、製造業：21.0Pt の大幅な改善（▲15.1→5.9）

流通商業：10.0Pt の大幅な悪化（12.4→2.4）、サービス業：9.4Pt の改善（▲2.5→6.9）

次期見通し：建設業、製造業、流通商業でやや改善、サービス業で大幅な悪化見通し

→次期見通し DI（建設業：▲7.3、製造業：8.0、流通商業：4.8、サービス業：▲3.4）



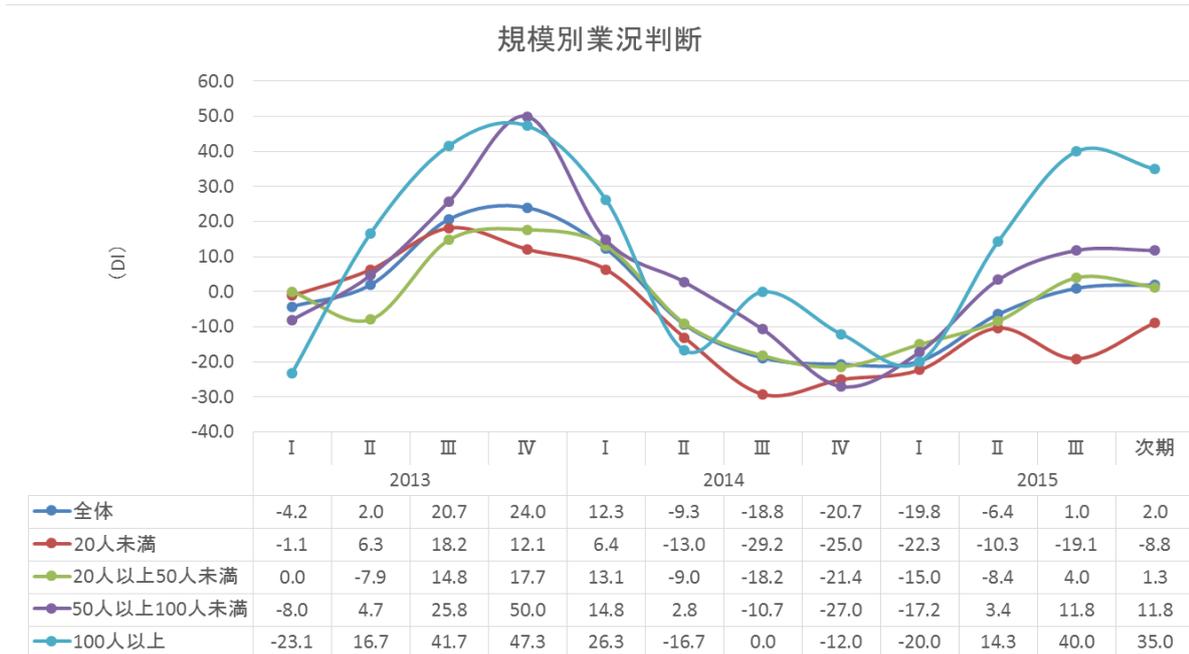
1-3. 規模別業況判断

20人未満：8.8Pt の悪化（▲10.3→▲19.1）、20～50人：12.4Pt の大幅な改善（▲8.4→4.0）

50～100人：8.4Pt の改善（3.4→11.8）、100人以上：25.7Pt の大幅な改善（14.3→40.0）

次期見通し：企業規模によって異なる

→次期見通し DI（20人未満：▲8.8、20～50人：1.3、50～100人：11.8、100人以上：35.0）



2. 売上高DI、採算DI、採算水準、業況水準（前年同期比）

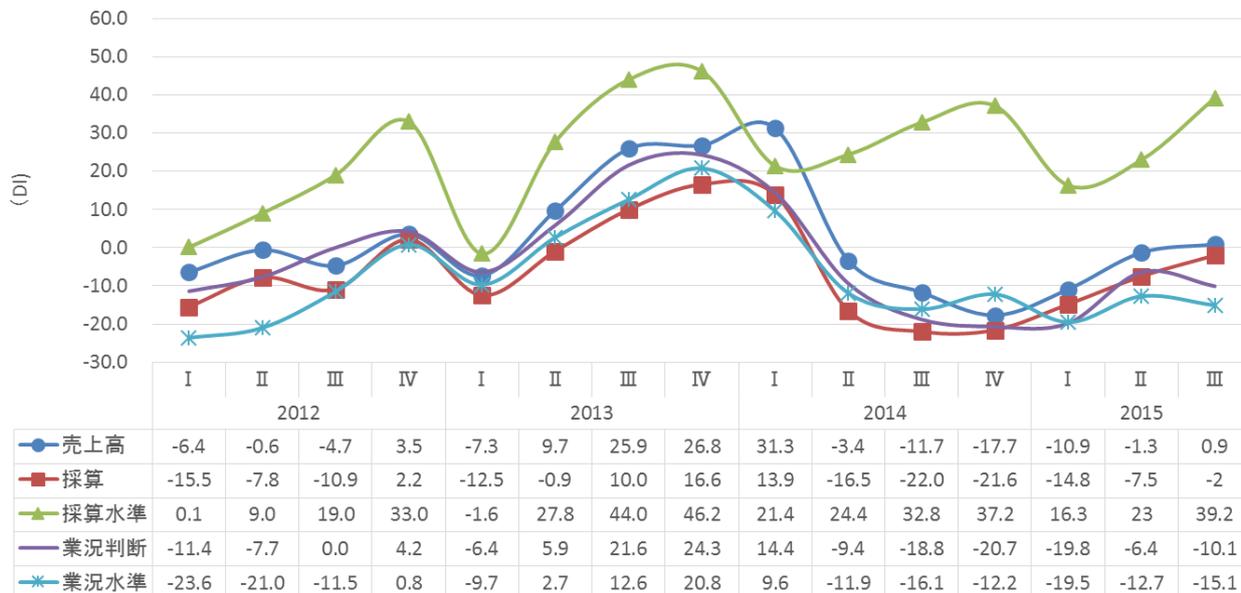
【売上高】全体：5.6Ptの改善（▲1.3→4.3）（次期：1.3Ptのやや悪化（4.3→3.0））

【採算】全体：5.5Ptの改善（▲7.3→▲2.0）（次期：ほぼ横ばい見通し；▲2.0→▲1.6）

【採算水準】全体：39.2Ptの改善（23.0→39.2）

【業況水準】全体：20.9Ptの大幅改善、次期は12.6Ptの大幅な悪化（▲12.7→8.2→▲4.4）

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



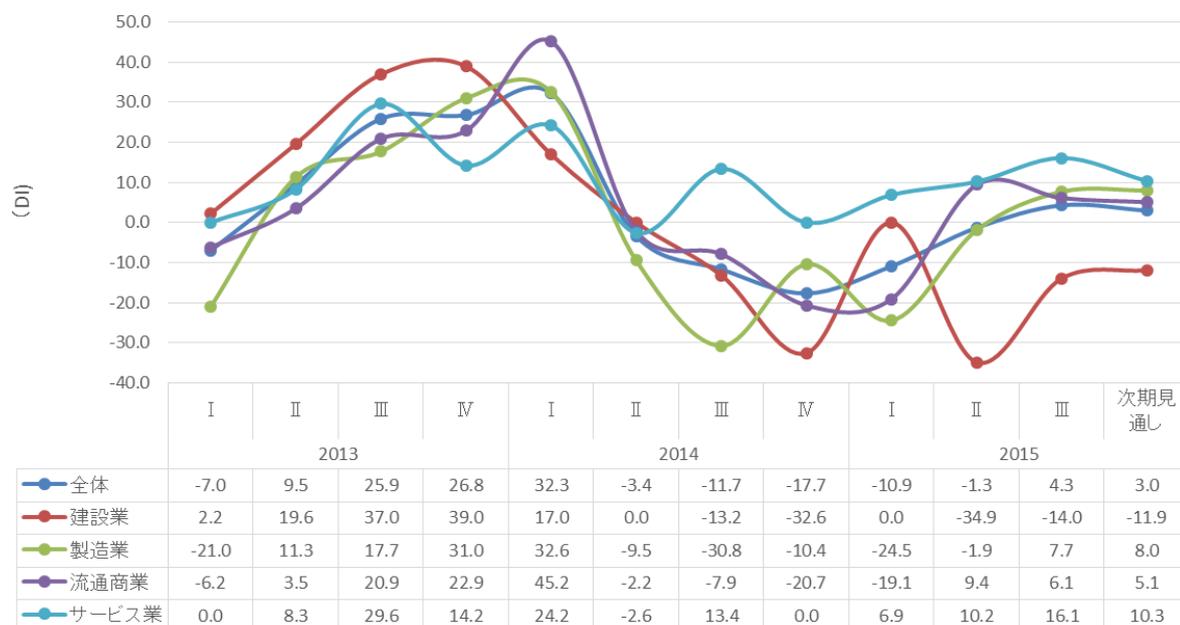
2-1. 流通商業を除いて改善、流通商業でやや悪化；製造業、流通商業、サービス業で水面上推移

建設業：20.9Ptの大幅悪化（▲34.9→▲14.0）、製造業：9.6Ptの改善（▲1.9→7.7）

流通商業：3.3Ptのやや悪化（9.4→6.1）、サービス業：5.9Ptの改善（10.2→16.1）

次期見通し：流通商業、サービス業で悪化見通しだが、建設業を除いて水面上推移

業種別売上高（前年同期比）



2-2. 規模別売上高：20人未満で改善、20人～100人未満で悪化、100人以上で横ばい推移

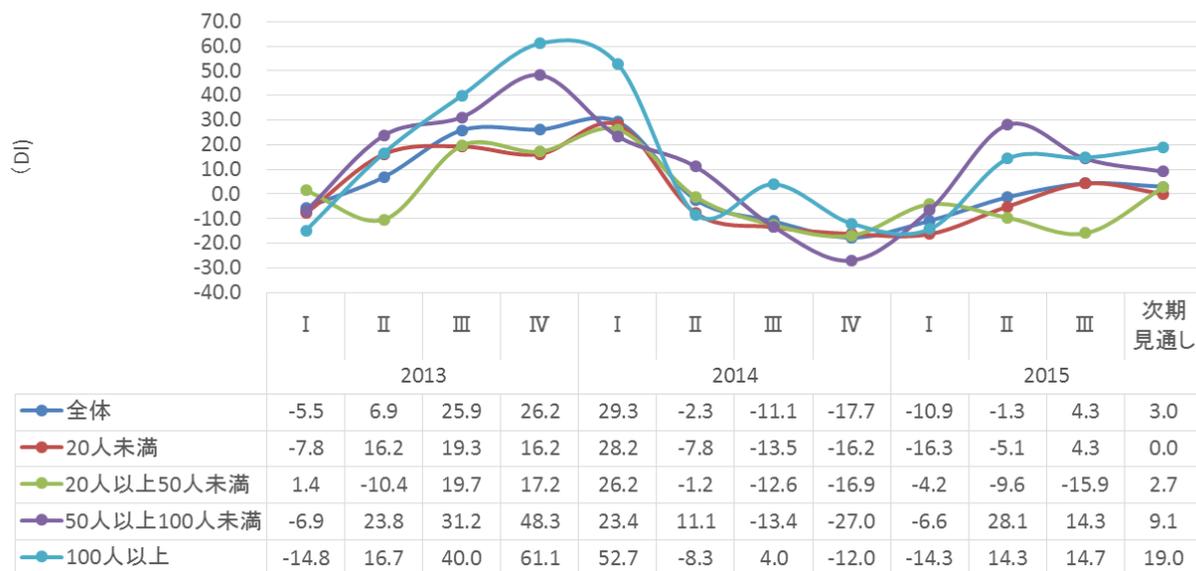
20人未満：9.4Ptの改善（▲5.1→4.3）、20～50人：6.3Ptの悪化（▲9.6→▲15.9）

50～100人：13.8Ptの大幅な悪化（26.6→14.3）、100人以上：ほぼ横ばい（14.3→14.7）

次期見通し：規模層によって異なるが、全業種水面上に

→（20人未満：0.0、20～50人：2.7、50～100人：9.1、100人以上：19.0）

規模別売上高(前年同期比)



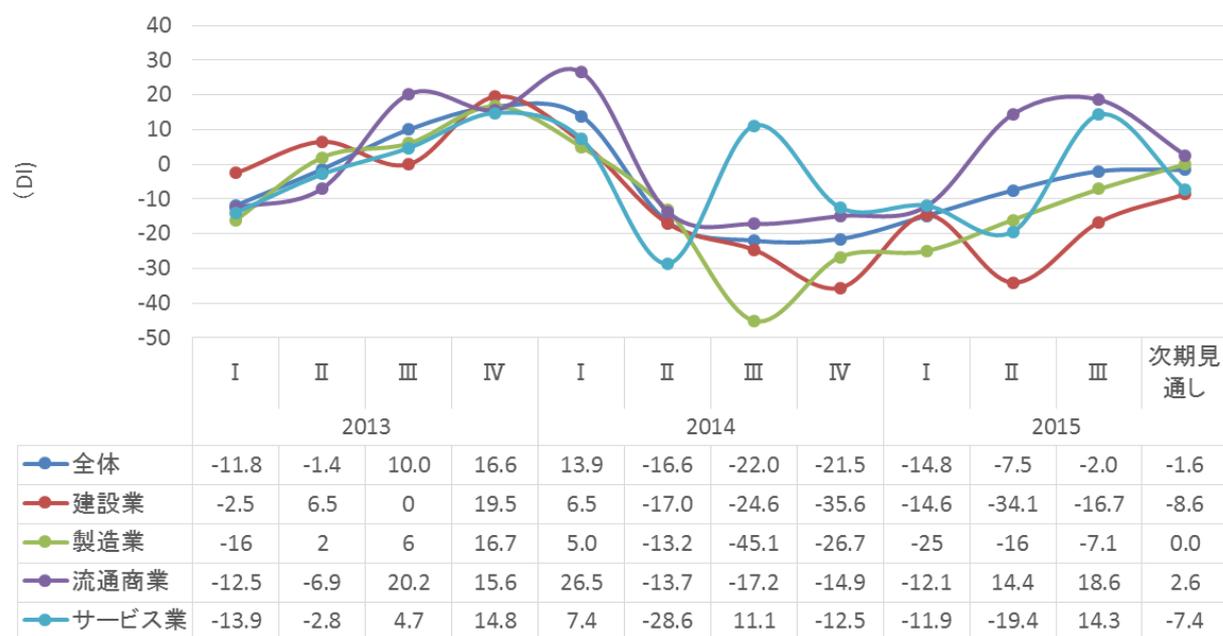
2-3. 業種別採算：流通商業を除いて大幅な改善、流通商業で大幅な悪化、次期はサービス業で大幅悪化

建設業：17.9Ptの大幅な改善（▲34.1→▲16.2）、製造業：6.2Ptの改善（▲16.0→▲9.8）

流通商業：10.7Ptの大幅な悪化（14.4→3.8）、サービス業：29.4Ptの大幅な改善（▲19.4→10.0）

次期見通し：（建設：▲8.6、製造：0.0、流通商業：2.6、サービス：▲7.4）

業種別採算(前年同期比)

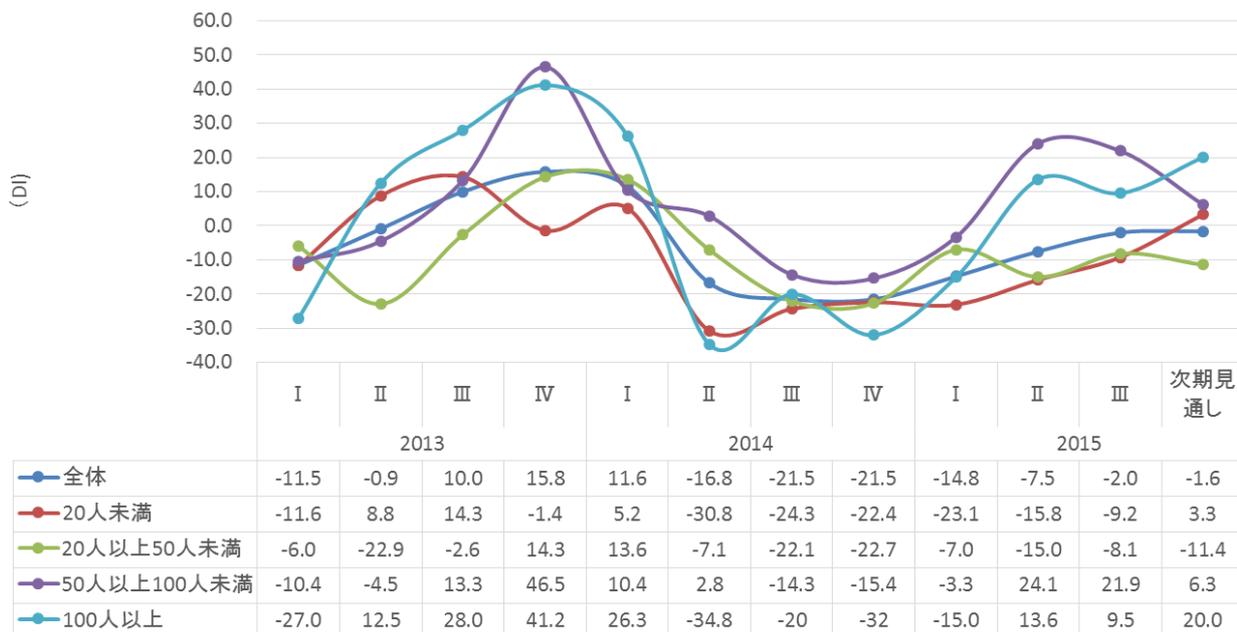


2-4. 規模別採算：50人未満規模で大幅改善し、水準自体も向上

20人未満：10.1Ptの大幅改善（20.5→30.6）、20～50人：31.1Ptの大幅改善（9.2→40.3）

50～100人：2.3Ptのやや悪化（38.0→35.7）、100人以上：4.0Ptのやや悪化（76.2→72.2）

規模別採算(前年同期比)

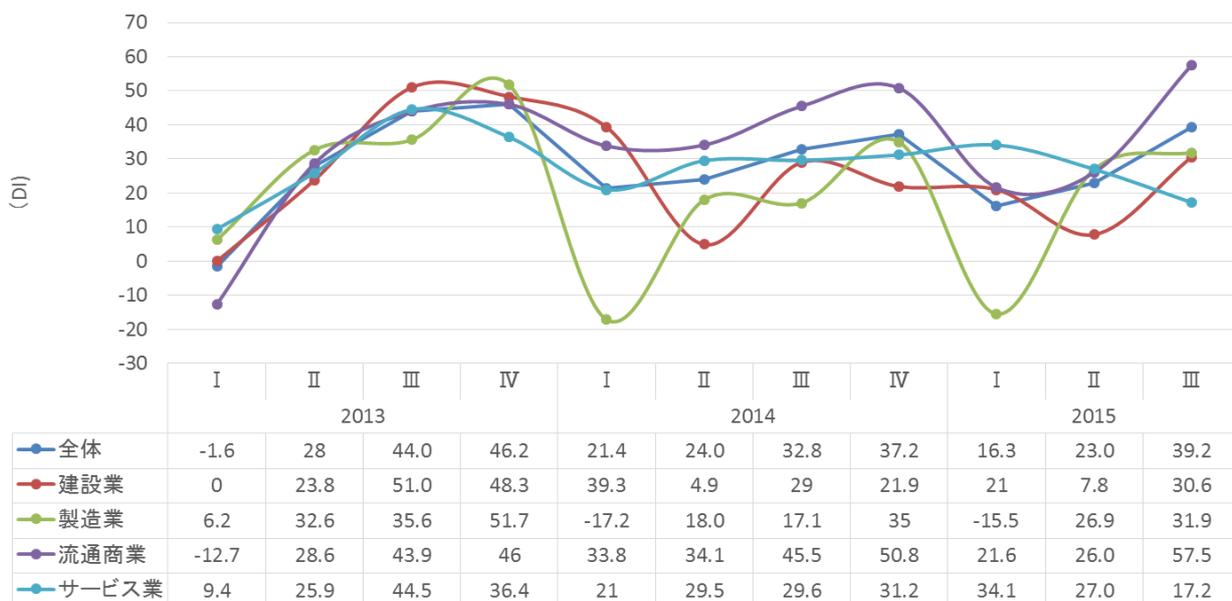


2-5. 業種別採算水準：建設業、流通商業で大幅な改善、サービス業で悪化

建設業：22.8Ptの大幅改善（7.8→30.6）、製造業：5.0Ptの改善（26.9→31.9）

流通商業：31.5Ptの大幅改善（26.0→57.5）、サービス業：9.8Ptの悪化（27.0→17.2）

業種別採算の水準

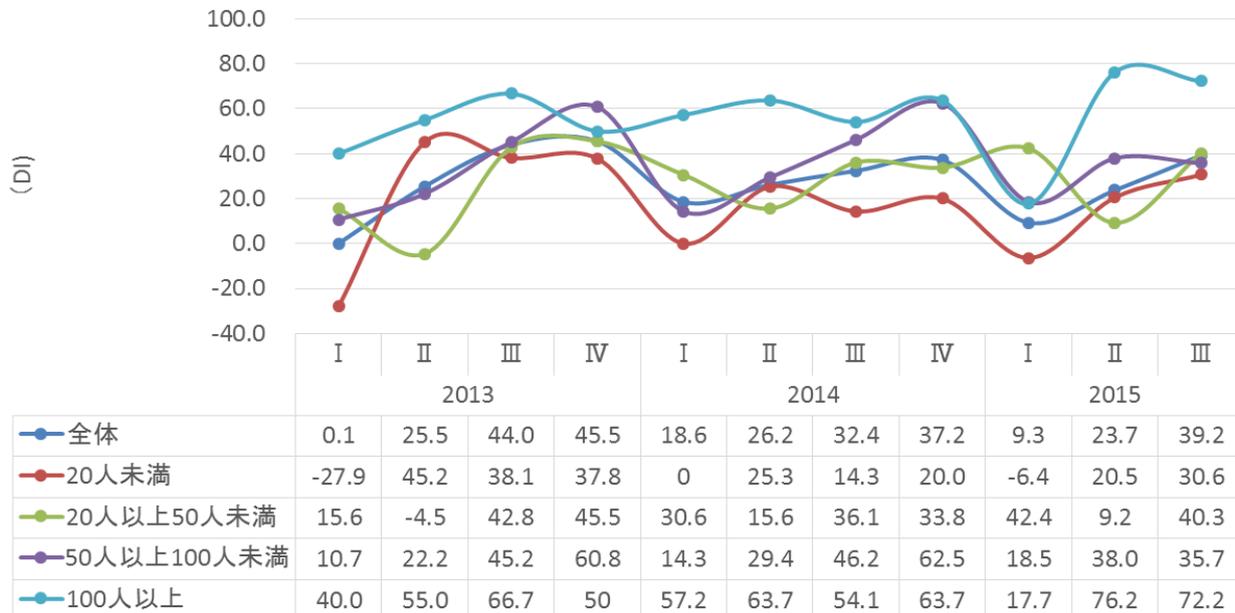


2-6. 規模別採算の水準：50人未満規模で大幅改善し、水準自体も向上

20人未満：10.1Ptの大幅改善（20.5→30.6）、20～50人：31.1Ptの大幅改善（9.2→40.3）

50～100人：2.3Ptのやや悪化（38.0→35.7）、100人以上：4.0Ptのやや悪化（76.2→72.2）

規模別採算の水準（前年同期比）



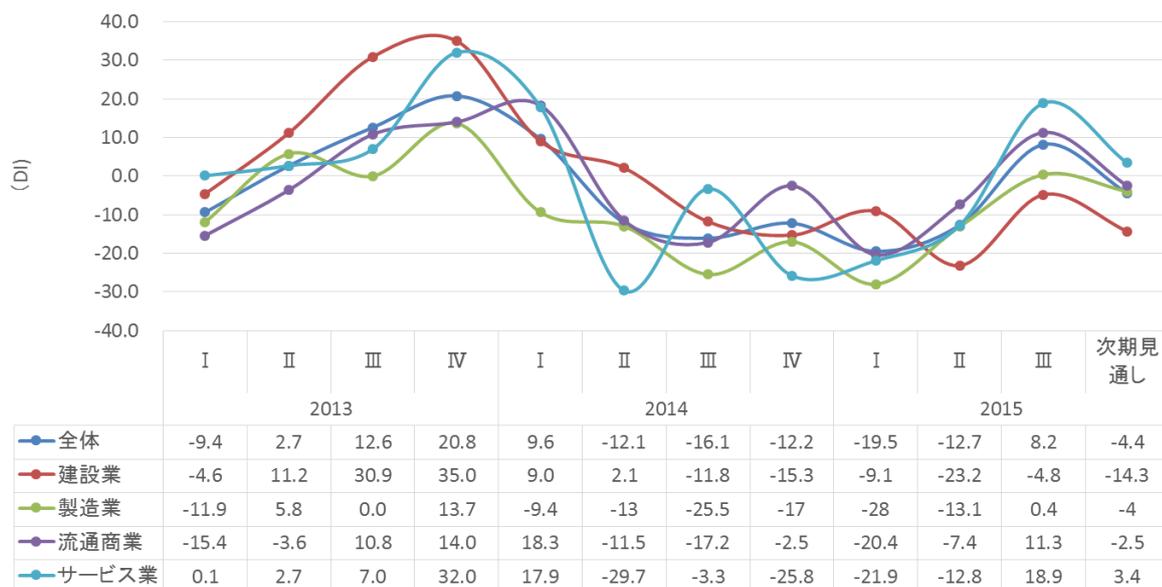
2-7. 業種別業況水準：変化幅が全業種で大きい（大幅な改善）、建設業を除いて水面上へ

建設業：18.4Ptの大幅な改善（▲23.2→▲4.8）、製造業：13.5Ptの大幅な改善（▲13.1→0.4）

流通商業：18.7Ptの大幅な改善（▲7.4→11.3）、サービス業：31.7Ptの大幅な改善（▲12.8→18.9）

次期見通し：全業種で悪化の見通し（建設：▲14.3、製造：▲4.0、流通商業：▲2.5、サービス：3.4）

業種別業況水準（前年同期比）



2-8. 規模別業況水準：20人未満で改善、20人以上規模層で大幅な改善

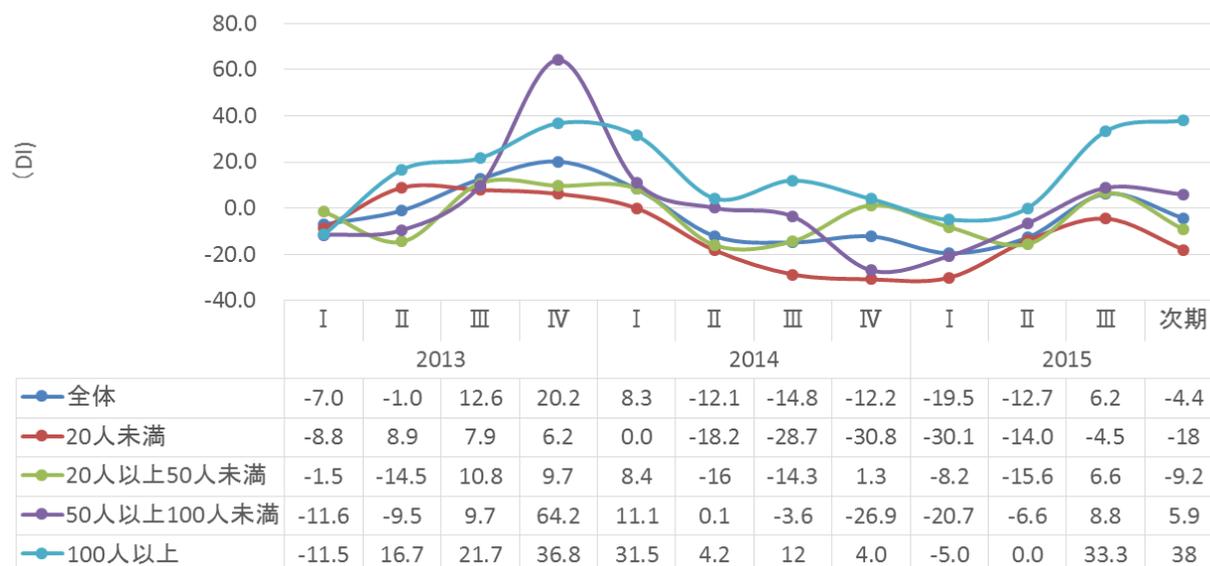
20人未満：9.5Ptの大幅改善（▲14.0→▲4.5）、20～50人：22.2Ptの大幅な改善（▲15.6→6.6）

50～100人：15.4Ptの大幅改善（▲6.6→8.8）、100人以上：33.3Ptの大幅な改善（0.0→33.3）

次期見通し：100人以上規模のみやや改善、100人未満で悪化、とりわけ50人未満で大幅な悪化見通し

→（20人未満：▲18.0、20～50人：▲9.2、50～100人：5.9、100人以上：38.0）

規模別業況水準(前年同期比)



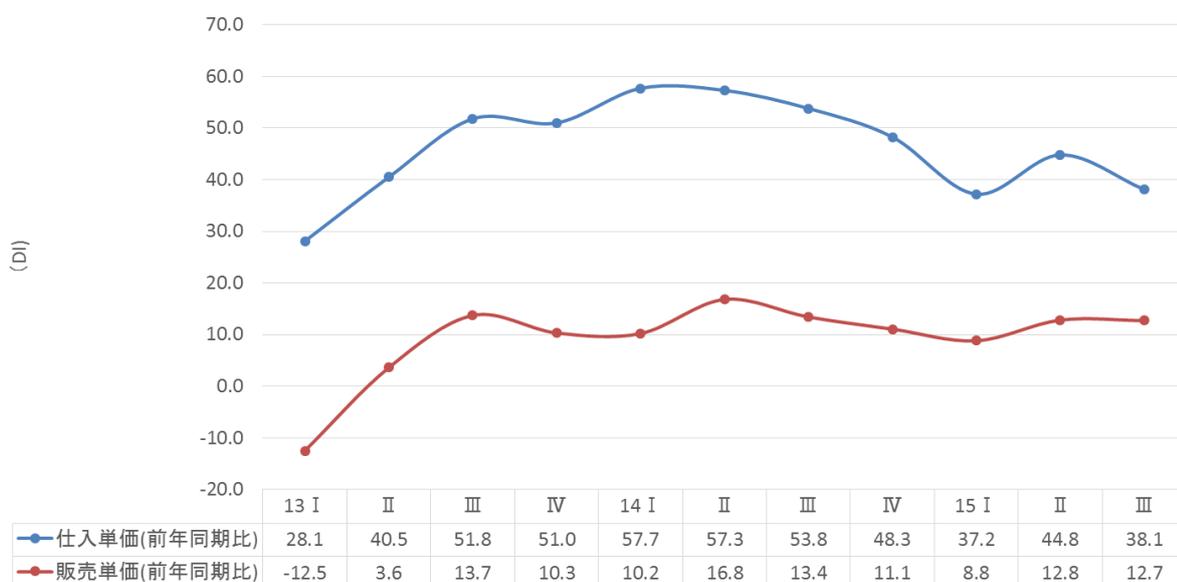
3. 仕入・販売単価、1人当たり売上高、1人当たり付加価値額

3-1. 仕入単価DI：前回調査から6.7ポイント低下（44.8→38.1）

販売単価DI：前回調査からほぼ横ばい（12.8→12.7）

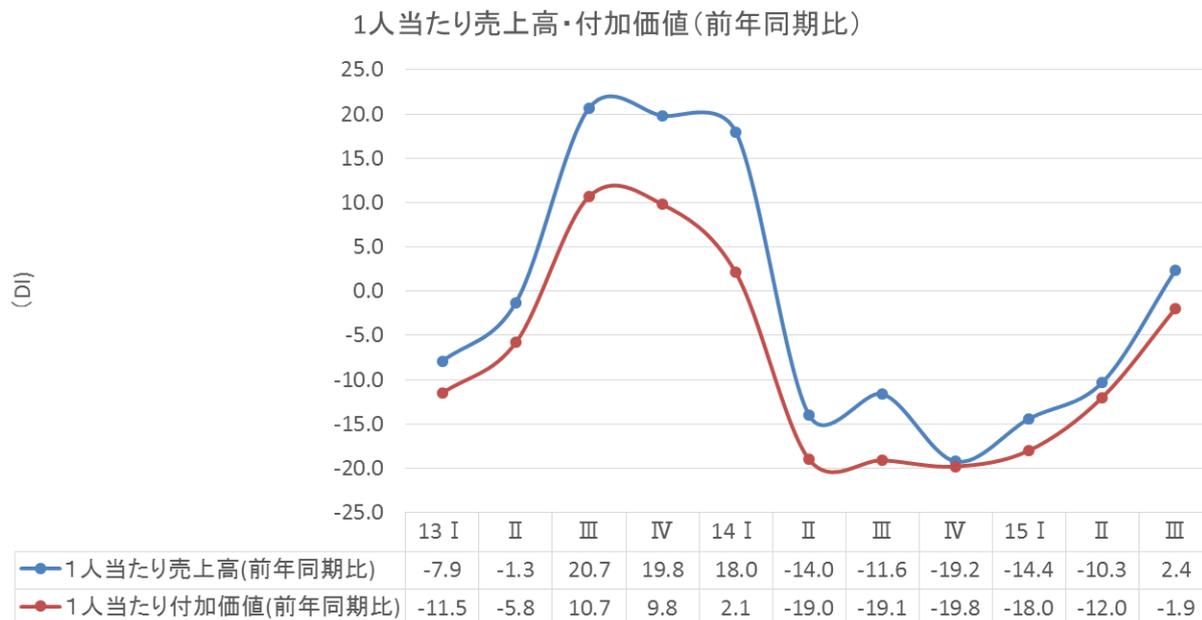
※仕入単価DIと販売単価DIのギャップは、仕入単価DIが低下したことにより縮小し25.4へ

仕入単価・販売単価DI(前年同期比)



3-2. 1人当たり売上高: ▲10.3→2.4 (前回調査より 12.7Pt 上昇)

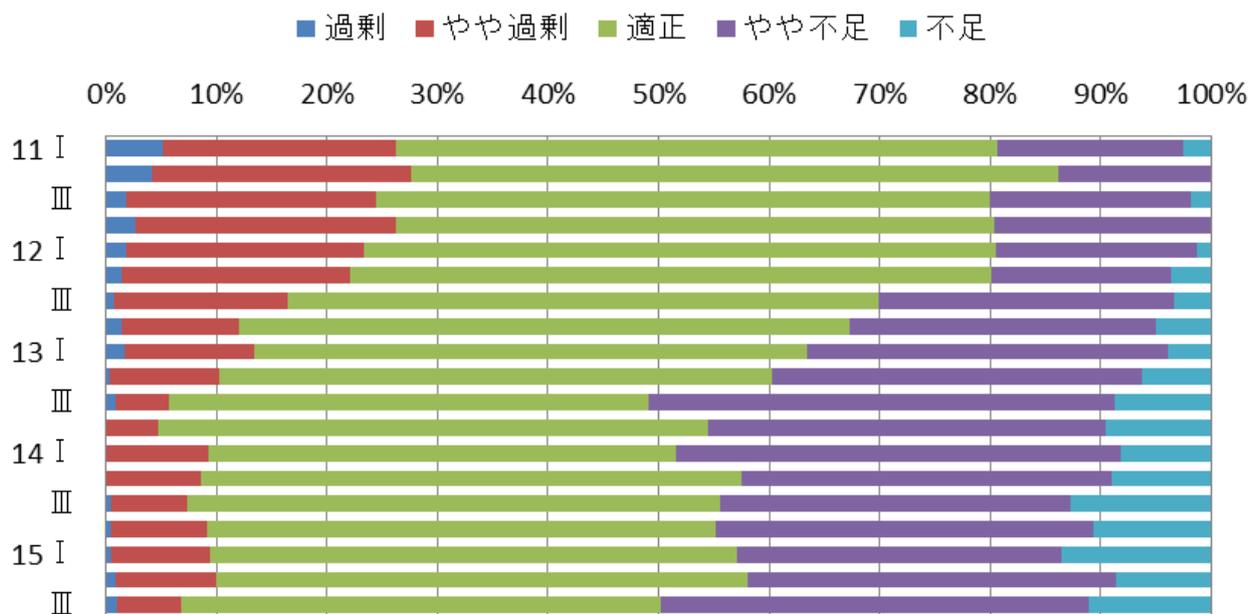
1人当たり付加価値額: ▲12.0→▲1.9 (前回調査より 10.1ポイント上昇)



4. 人手の過不足、資金繰りの状況、設備の過不足

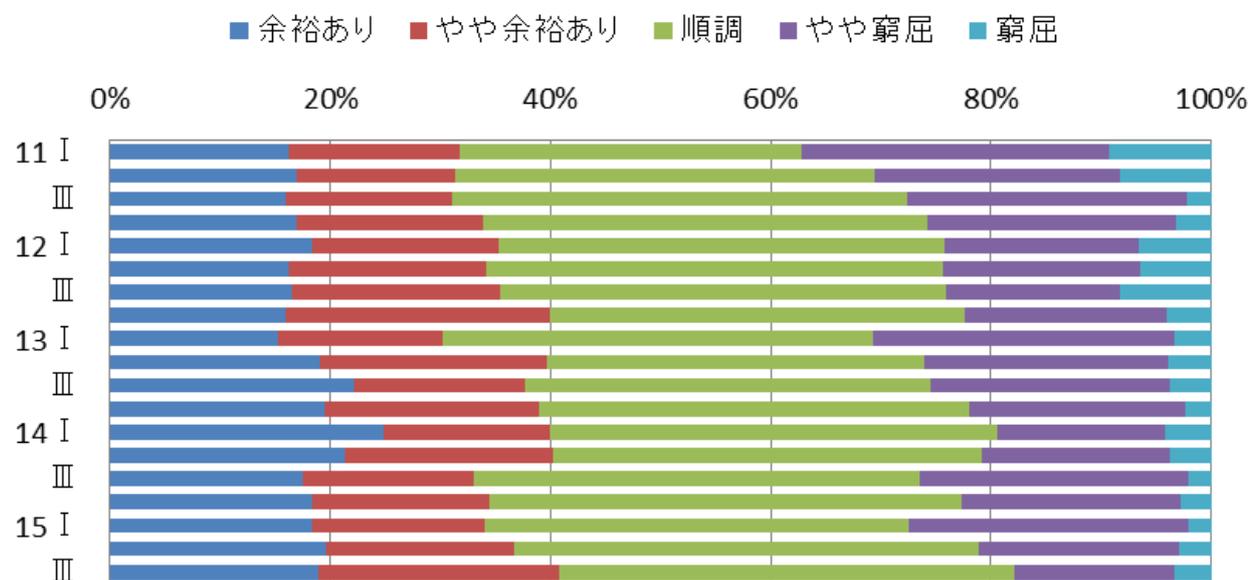
【人手の過不足】 不足感 (やや不足+不足) が約 50%に : 正規従業員が特に不足

人手の過不足



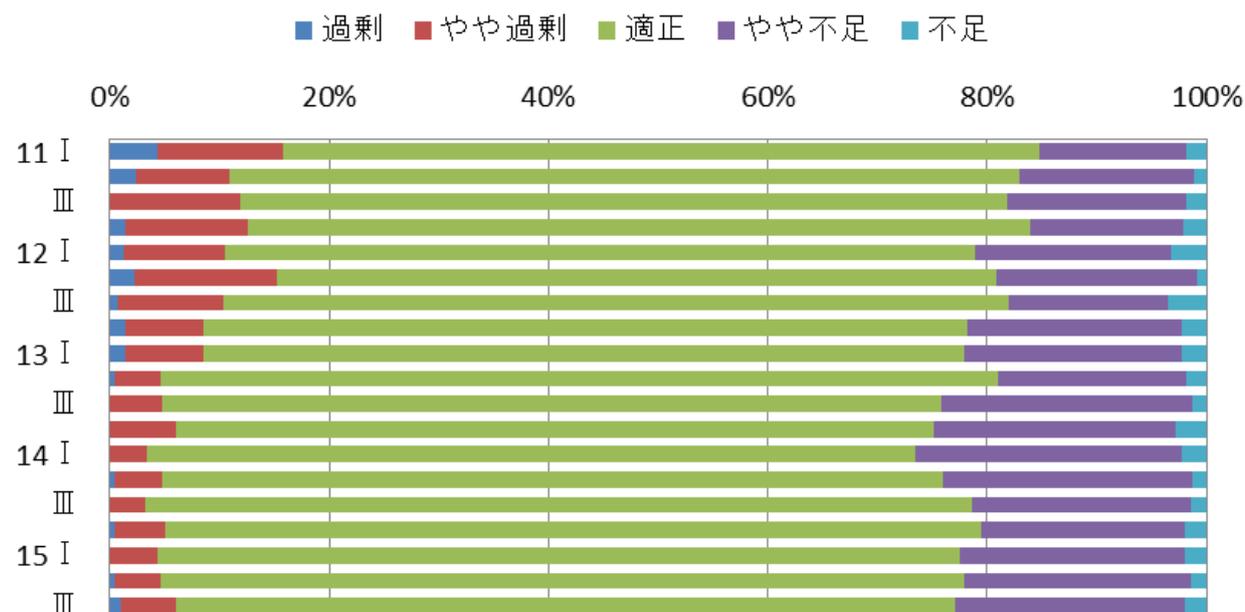
【資金繰りの状況】 前回調査に続き、余裕感が高まる

資金繰りの状況



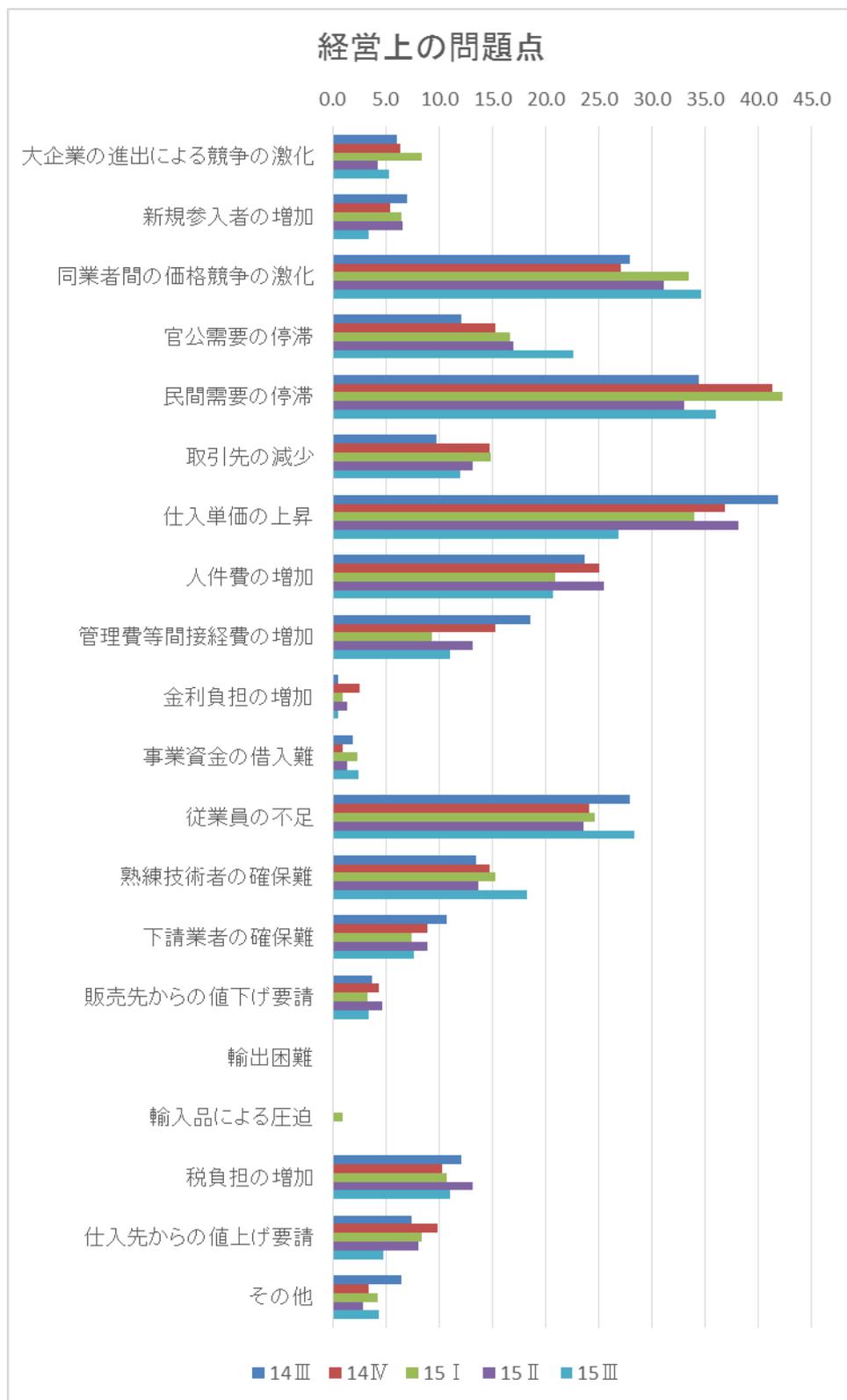
【設備の過不足】 前回調査とほぼ同様、適正感が70%を上回る。

設備の過不足

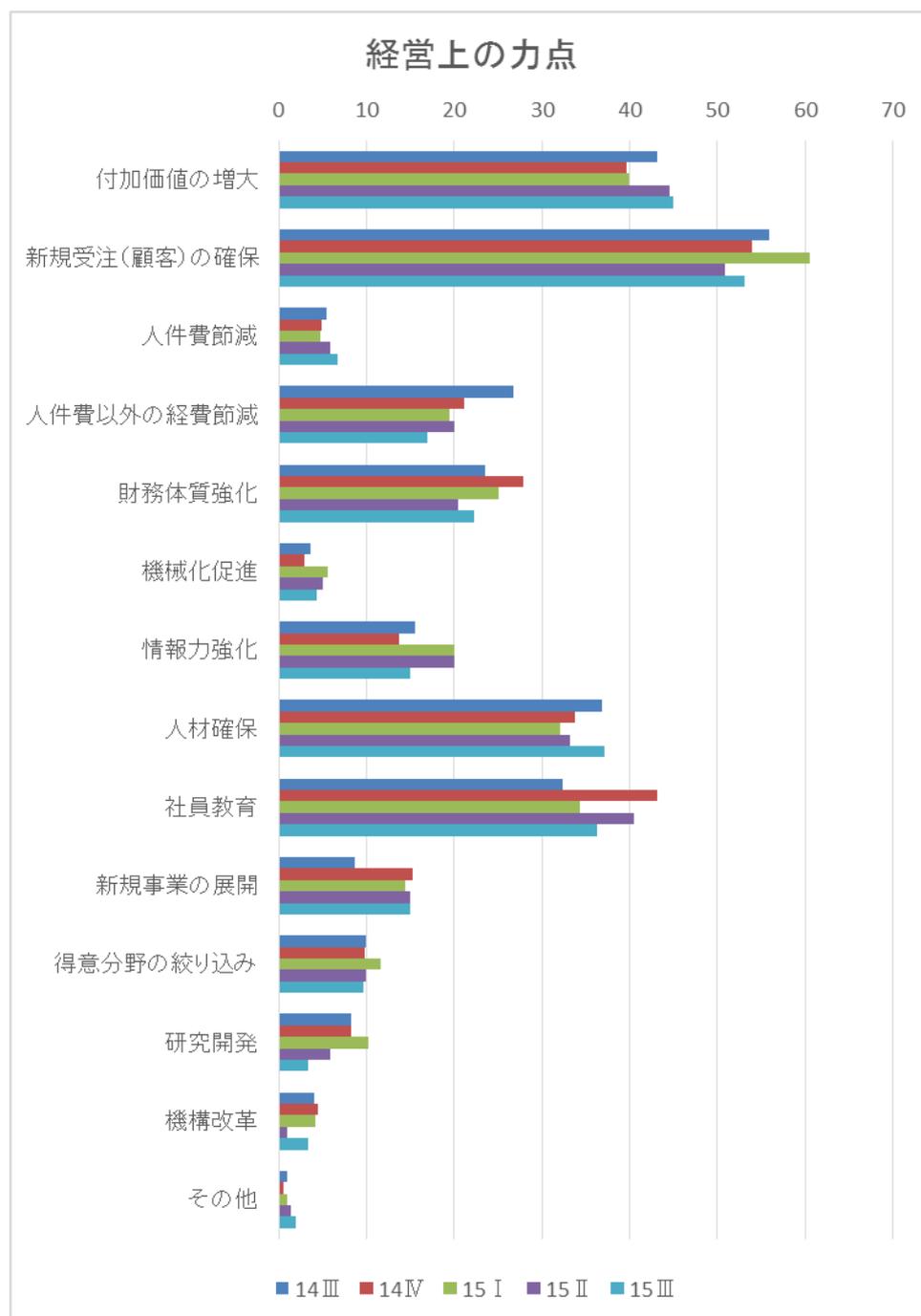


4. 経営上の問題点、次期の経営上の力点

経営上の問題点：「民間需要の停滞」（36.1%）、「同業者間の価格競争の激化」（34.6%）、「従業員の不足」（28.4%）が上位3項目。「官公需要の停滞」、「熟練技術者の確保難」の割合も上昇していることに注目



経営上の力点：「新規受注の確保」、「付加価値の増大」、「人材確保」が上位3項目。



地域コード	業種コード	正規従業者数	経営上の努力
旭川	流通商業	50人以上100人未満	ハイブリット車両への交換、ガソリンスタンドへの値下げ交渉と変更
釧路	製造業	20人未満	新規販売先の拡大
札幌	流通商業	100人以上	組織改編と役割・権限の見直し・制度見直し
札幌	流通商業	20人以上50人未満	新規得意先の開拓そして、既存得意先への昇格を狙う
札幌	建設業	20人以上50人未満	求人活動(求人サイトの利用)
札幌	流通商業	50人以上100人未満	市場の拡大・利益重視
札幌	建設業	20人以上50人未満	来年、春先からの工事受注確定
札幌	流通商業	20人以上50人未満	社長と若手がペアとなり、学校訪問、求人対応を強化した結果、来春、技術系(工業系)新卒2名の内定を得た。
札幌	流通商業	20人以上50人未満	・直販部門の強化 ・新規開拓 ・来年新卒の入社内定者の入社前研修
旭川	製造業	100人以上	・ブランディング強化 ・人材育成と採用、教育 ・人材確保、付加価値増強
札幌	流通商業	20人未満	業務の見直し、1人当たり付加価値の増加。
函館	流通商業	20人以上50人未満	年度経営計画の見直しと社員さんへの発表と徹底
帯広	製造業	100人以上	・新規販売先の開拓 ・原価管理システムの導入
日胆	サービス業	20人以上50人未満	「メイン商品を作る」を重点に努力
北見	流通商業	20人未満	常に新規顧客の獲得を行動の原点とする為の提案。情報力の強化、新商材の取扱い、お客様に必要とされる営業活動
札幌	サービス業	20人未満	売上確保と残業大幅さ減、商品の向上をとおこなう
北見	製造業	20人未満	若者の技能離れによる技能者不足が顕著に表れているので、各機関が開催する合同求人活動に参加、業界等でも啓蒙活動を検討中。
釧路	建設業	20人未満	銀行金利の低減に四苦八苦。銀行も金利を下げその代わりに、手数料とか保証料がずい分上がった。メイン銀行の変更も視野に入れて財務を考えたい。
日胆	流通商業	20人以上50人未満	マイナンバー制度は財源不足への対応だと思いますが、プライバシーの件との事で悪性であり心配です。
札幌	サービス業	20人以上50人未満	販売チャネルの拡大、人材確保。
帯広	流通商業	100人以上	不採算な取り引きを洗い出し、取り引きを見直していく
日胆	建設業	20人以上50人未満	自社だけではなく他社とリスク分散しながら事業を創造していくこと。
札幌	製造業	20人未満	少人数の零細企業にHACCPやマイナンバー制度等管理業務が多くなり設備投資と採算を計算しながらの経営は大変厳しいです。廃業も視野に入れながらの薄水の経営です。
札幌	製造業	20人以上50人未満	週40時間体制を目指して頑張っているが中々難しい。
札幌	流通商業	20人未満	社員一名増員して、新規受注の確保に取り組みました。
札幌	流通商業	20人未満	経費見直し
札幌	流通商業	20人以上50人未満	〇〇〇力(〇〇等)の〇本からの見直し
札幌	製造業	20人以上50人未満	スキルUPのための研修を行っている。
札幌	流通商業	100人以上	新規顧客の確保、拡大
帯広	流通商業	20人未満	実用衣料でも、ほしい品といらない品の二極化が進んでいる。ほしい品は問屋もすぐに品切れるので、情報と自店の数値で早く確保したので、売上も微増ではあるが上がった。今後もほしい品の確保に全力を入れて行う。
帯広	製造業	-	当社では輸出向の製材を生産しています。現在中国の経済が崩壊寸前で輸出が鈍い状態です。今年から急激に落ち込む中、生産のコスト削減製品の歩留まりを止めるつもりです。
旭川	建設業	20人未満	営業力の強化
旭川	製造業	20人未満	打つ手なし、忍耐。全コスト見直し。
日胆	サービス業	20人未満	営業活動の活性化・新技術への取り組み・技術者確保・隣接事業への展開検討
札幌	製造業	20人未満	製造業はみな同じかもしれませんが、若い人の人材難を感じています。業界は高年齢化しています。
札幌	流通商業	20人以上50人未満	人材育成
札幌	製造業	50人以上100人未満	今期四月、チーズ増床工事完了し、計画通りチーズ増産を行い販売拡大。今季五月、業務用生乳で充填機を追加し、業務用生乳増産を行い販売開始。ボイラーの燃料をA重油から天然ガスへ転換するため現在工事中。
札幌	製造業	20人以上50人未満	機械設備の補修更新、仕入れ単価について取引先と交渉
帯広	建設業	20人以上50人未満	工事受注に向けて、情報収集。
帯広	流通商業	20人未満	木材乾燥機導入により、付加価値製品の増産体制
帯広	流通商業	20人未満	組織の見直し
函館	流通商業	20人未満	メーカーセールにさらに力を入れて販売拡大に努めている。人件費以外のコストダウン。
札幌	製造業	100人以上	代入単価が上昇しているので、今年度は商品にアップ分をのせて販売価格アップを交渉している。現在半分位終わったが、それならと終売したもの一割以上。
札幌	流通商業	20人未満	自社の強みを生かすために、更に〇〇分〇、市場の動向の深いつかみなどで更なる具体的チャレンジをすること。
札幌	製造業	20人未満	必要な対応策を、諸先生から指導を受ける。