

北海道中小企業家同友会景況調査報告 (2015 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

景況感の改善は今期まで

—景気後退のシグナル強く、ほぼ全ての指標で次期は悪化—

北海道中小企業家同友会 2015 年第 4 期（10～12 月）の業況判断 DI（前年同期比）は、前回調査とほぼ横ばいの 1.7 にとどまった（前回調査は 1.0）。また、次期見通しはマイナス 9.5 と今期調査から 11.2 ポイントもの大幅な悪化予想である。前回調査ですでに景況感の先行き不透明感が表れていたが、今期調査ではさらに不透明感が強まった。15 年第 1 期から続いた景況感の改善は今期までとなり、次期以降は、景気後退局面に突入することは、ほぼ間違いないだろう。

業種別に業況判断 DI の推移では、建設業がマイナス 11.9 からマイナス 2.7 へ、流通商業が 2.4 から 7.9 へと改善を示した。他方で、製造業では 5.9 から 2.2 へやや悪化し、サービス業では、6.9 からマイナス 13.7 へ大幅な悪化となった。今期までの動向は業種別に異なっているが、次期は全業種で悪化する見通しである。とりわけ、製造業、流通商業、サービス業で大幅な悪化見通しである。

前回調査まで、景況感の改善は、①仕入単価 DI と販売単価 DI のギャップ縮小と、②1 人当たり売上高 DI と付加価値 DI がともに好転していたことにも示される。今期では、①仕入単価 DI が大幅に下降し、ギャップは縮小しているものの、同時に販売単価 DI も下降しているほか、②1 人当たり売上高と付加価値 DI も悪化し始めている。これらの指標が下降、ないしは悪化し始めるときは、景気後退局面に突入するときであることは、過去の推移を見れば明らかである。

「経営上の問題点」では、需要の停滞感（「民間需要の停滞」、「観光需要の停滞」の高まり）が表れているほか、「従業員の不足」、「熟練技術者の確保難」などが急上昇している。

そのほか、国内外の情勢不安、中国や新興国の経済停滞など、景気後退への懸念材料は枚挙にいとまがない。しばらくは、情勢の注視と我慢の経営が強いられそうである。

《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》

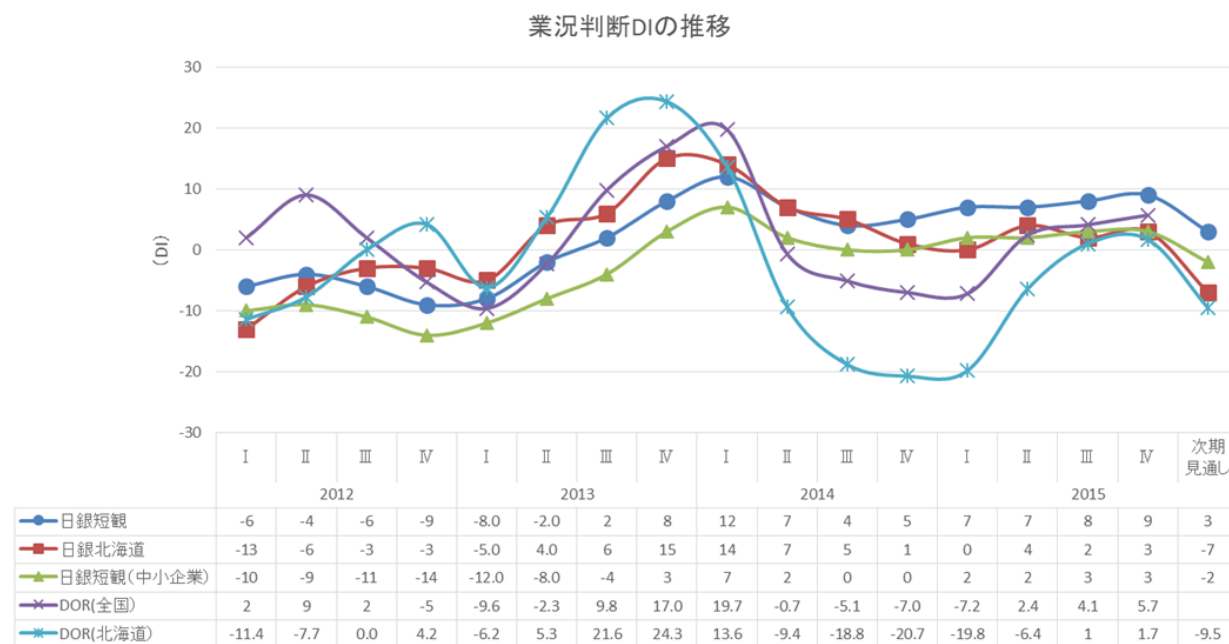
- ・DI 値は、「良い」と回答した割合（％）から「悪い」と回答した割合（％）を引いた数値
- ・「良い」と回答した企業が多ければ多いほど DI は高水準で推移するが、その逆もしかり。
- ・景況調査では、**（１）DI 値の水準（プラスかマイナスか、また水準はどの程度か）、（２）前回調査からの好転幅、悪化幅の大きさ**を主に見ていきます。
- ・DI 値の変化幅について、
 - ①1 ポイント以内の場合：「**ほぼ横ばい**」と表現します。
 - ②1～5 ポイントの場合：「**やや**」という言葉が、好転・悪化の前に付きます。
 - ③10 ポイント以上の場合：「**大幅な**」という言葉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

0-1 回答企業数

- ・全体で 184 社（札幌 85、帯広 29、旭川 15、函館 12、釧路 15、北見 6、日胆 13、小樽 9、不明 0）
- 【業種別】建設業：37、製造業：45、流通商業：78、サービス業：23、その他：1
- 【規模別】20 人未満：57、20 人以上 50 人未満：68、50 人以上 100 人未満：30、100 人以上：21、不明：8

1. 業況判断 DI（前年同期比）はほぼ横ばい：1.0→1.7

※4 期連続改善：次期見通しは▲9.5 へ（マイナス 11.2 ポイントの大幅な悪化見通し）



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。

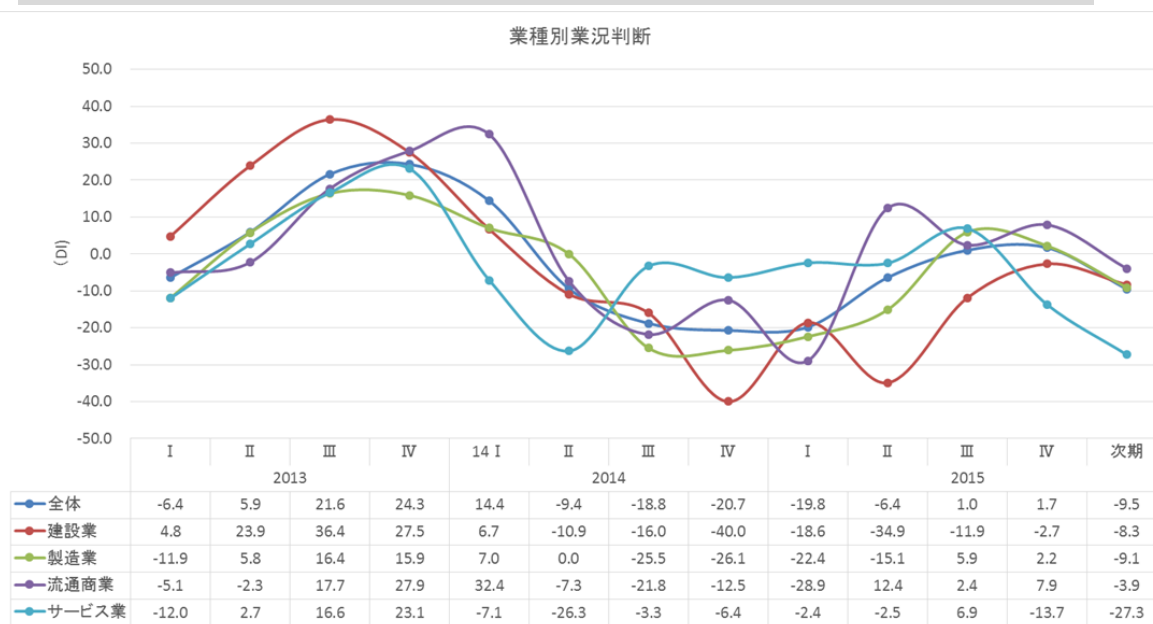
1-2. 業種別業況判断

建設業：9.2Pt の改善（▲11.9→▲2.7）、製造業：3.7Pt のやや悪化（5.9→2.2）

流通商業：5.5Pt の改善（2.4→7.9）、サービス業：20.6Pt の大幅な悪化（6.9→▲13.7）

次期見通し：全業種で悪化の見通し（なかでも、製造業、流通商業、サービス業で大幅悪化の見通し）

→次期見通し DI（建設業：▲8.3、製造業：▲9.1、流通商業：▲3.9、サービス業：▲27.3）



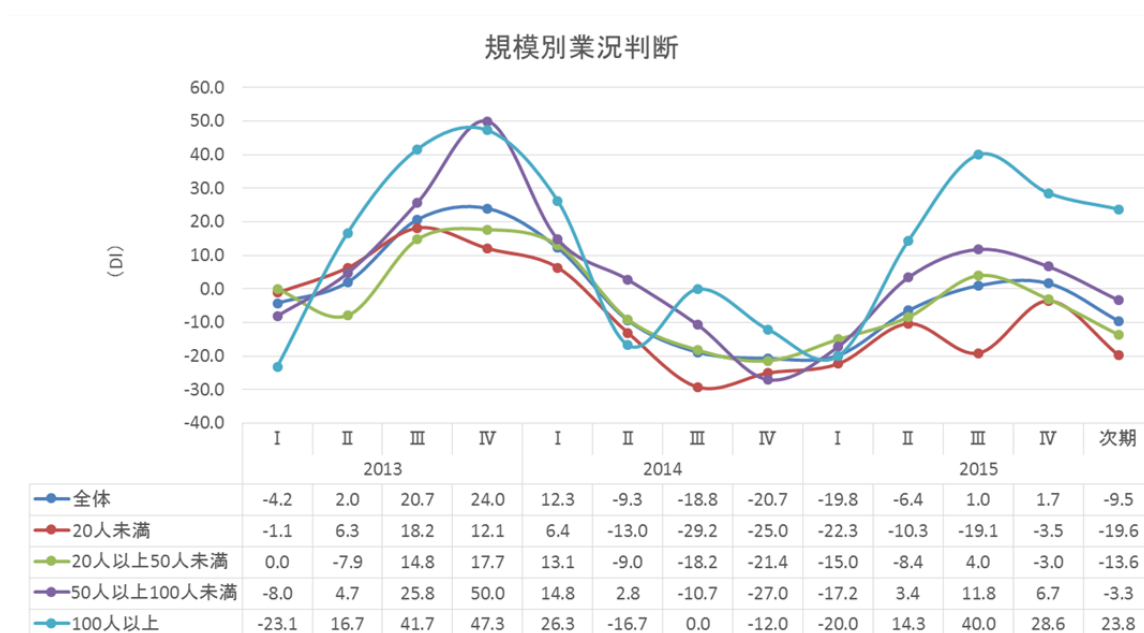
1-3. 規模別業況判断

20人未満：15.6Pt の大幅な改善（▲19.1→▲3.5）、20～50人：7.0Pt の悪化（4.0→▲3.0）

50～100人：5.1Pt の悪化（11.8→6.7）、100人以上：11.4Pt の大幅な悪化（40.0→28.6）

次期見通し：全規模で悪化見通したが、100人以上規模と100人未満規模とでは水準が大きく異なる

→次期見通し DI（20人未満：▲19.6、20～50人：▲13.6、50～100人：▲3.3、100人以上：23.8）



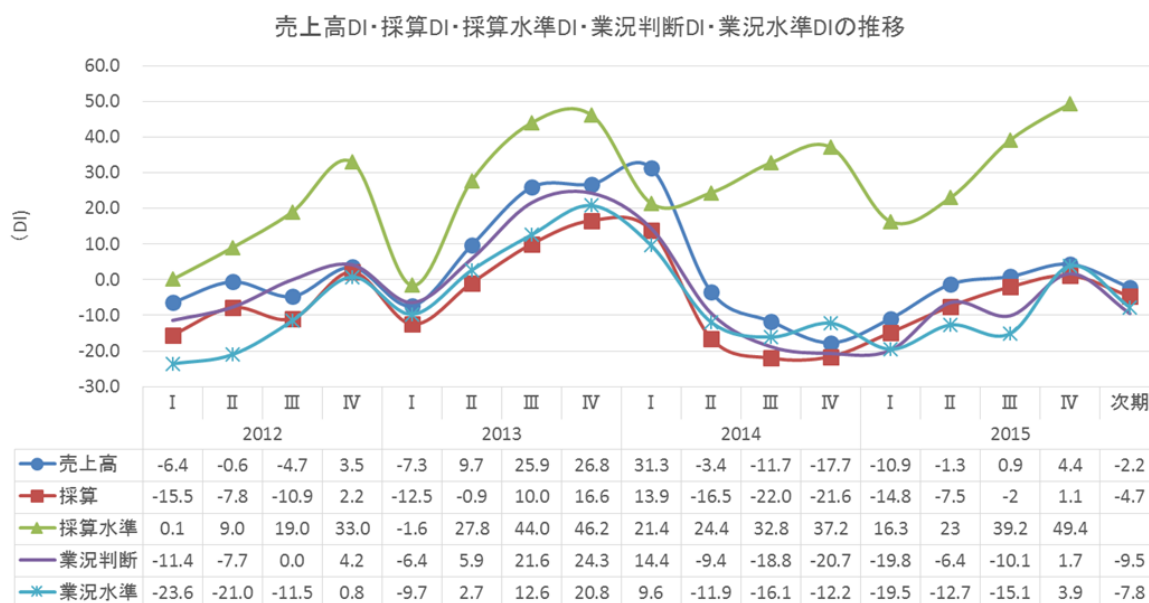
2. 売上高DI、採算DI、採算水準、業況水準（前年同期比）

【売上高】全体：ほぼ横ばい（4.3→4.4）（次期：6.6Ptの悪化（4.4→▲2.2））

【採算】全体：3.2Ptのやや改善（▲2.0→1.1）（次期：5.8Ptの悪化見通し；1.1→▲4.7）

【採算水準】全体：10.1Ptの大幅な改善（39.2→49.4）

【業況水準】全体：4.3Ptのやや悪化、次期は11.7Ptの大幅な悪化（8.2→3.9→（▲7.8））



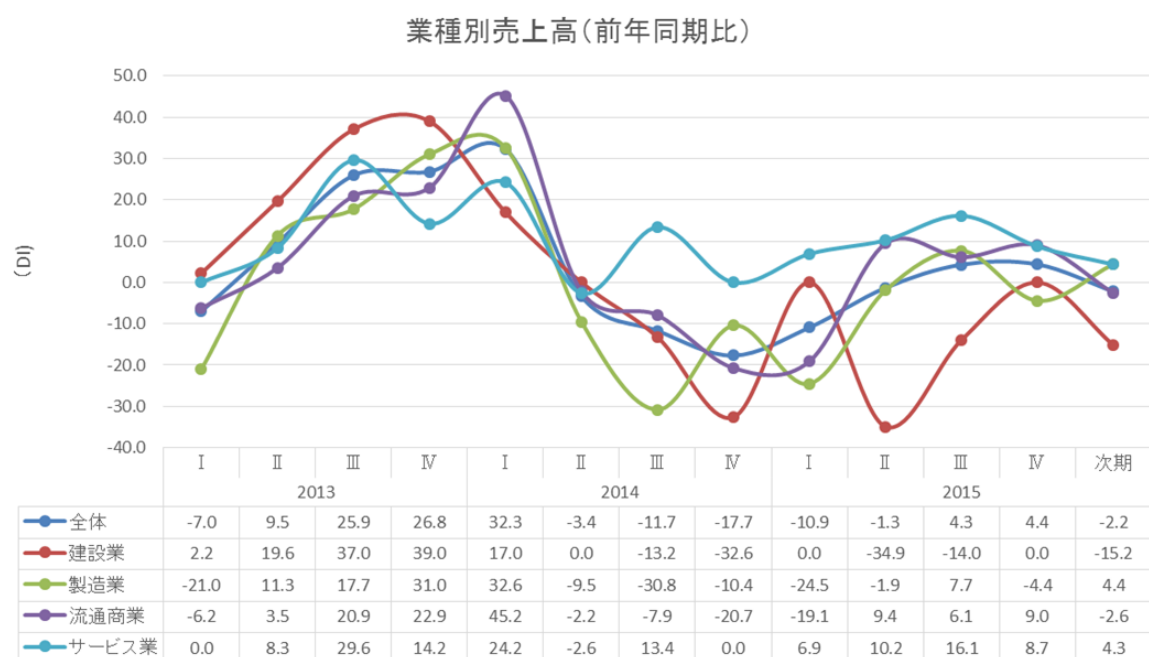
2-1. 業種別売上高：建設業で大幅改善、流通商業で改善、製造業で大幅悪化、サービス業で悪化

建設業：14.0Ptの大幅悪化（▲14.0→0.0）、製造業：12.1Ptの大幅な悪化（7.7→▲4.4）

流通商業：2.9Ptのやや改善（6.1→9.0）、サービス業：7.4Ptの悪化（16.1→8.7）

次期見通し：製造業を除いて悪化見通し；建設業と流通商業で水面下へ沈み込む

→次期見通し（建設：▲15.2、製造：4.4、流通商業：▲2.6、サービス：4.3）



2-2. 規模別売上高：20人以上50人未満、100人以上規模で大幅な改善

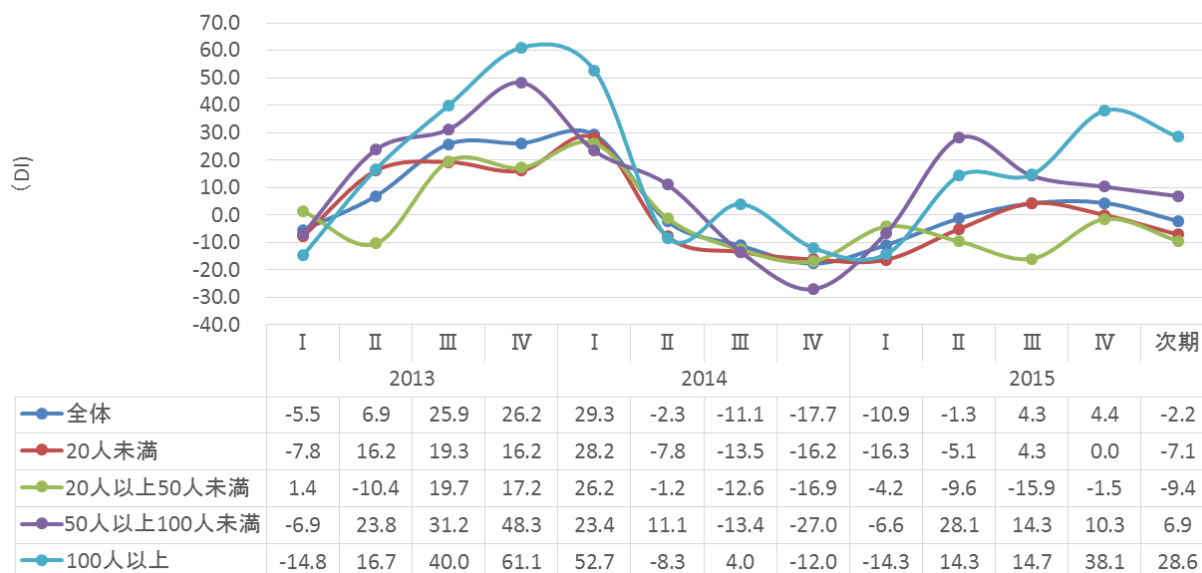
20人未満：4.3Ptの悪化（4.3→0.0）、20～50人：14.5tの大幅何改善（▲15.9→▲1.5）

50～100人：4.0Ptのやや悪化（14.3→10.3）、100人以上：23.4Ptの大幅な改善（14.7→38.1）

次期見通し：全規模層で悪化見通し；50人未満規模で水面下推移

→（20人未満：▲7.1、20～50人：▲9.4、50～100人：6.9、100人以上：28.6）

規模別売上高(前年同期比)



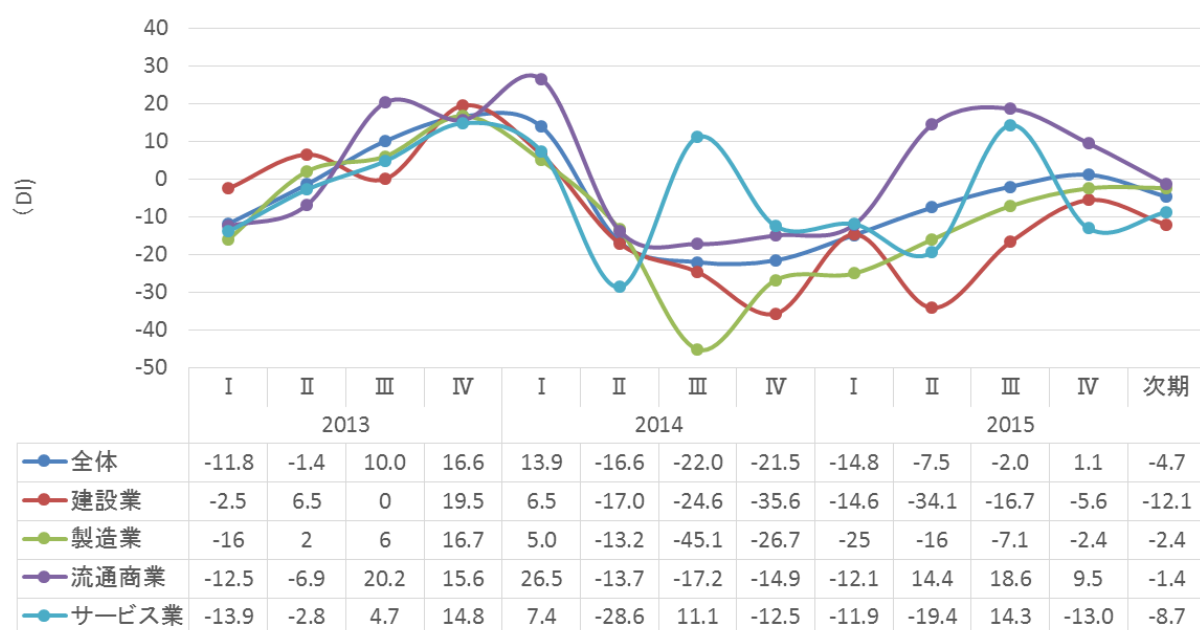
2-3. 業種別採算：建設業、製造業で改善：流通商業、サービス業で悪化

建設業：11.1Ptの大幅な改善（▲16.7→▲5.6）、製造業：4.7Ptの改善（▲7.1→▲2.4）

流通商業：9.1Ptの悪化（18.6→9.5）、サービス業：27.3Ptの大幅な悪化（14.3→▲13.0）

次期見通し：（建設：▲12.1、製造：2.4、流通商業：▲1.4、サービス：▲8.7）

業種別採算(前年同期比)

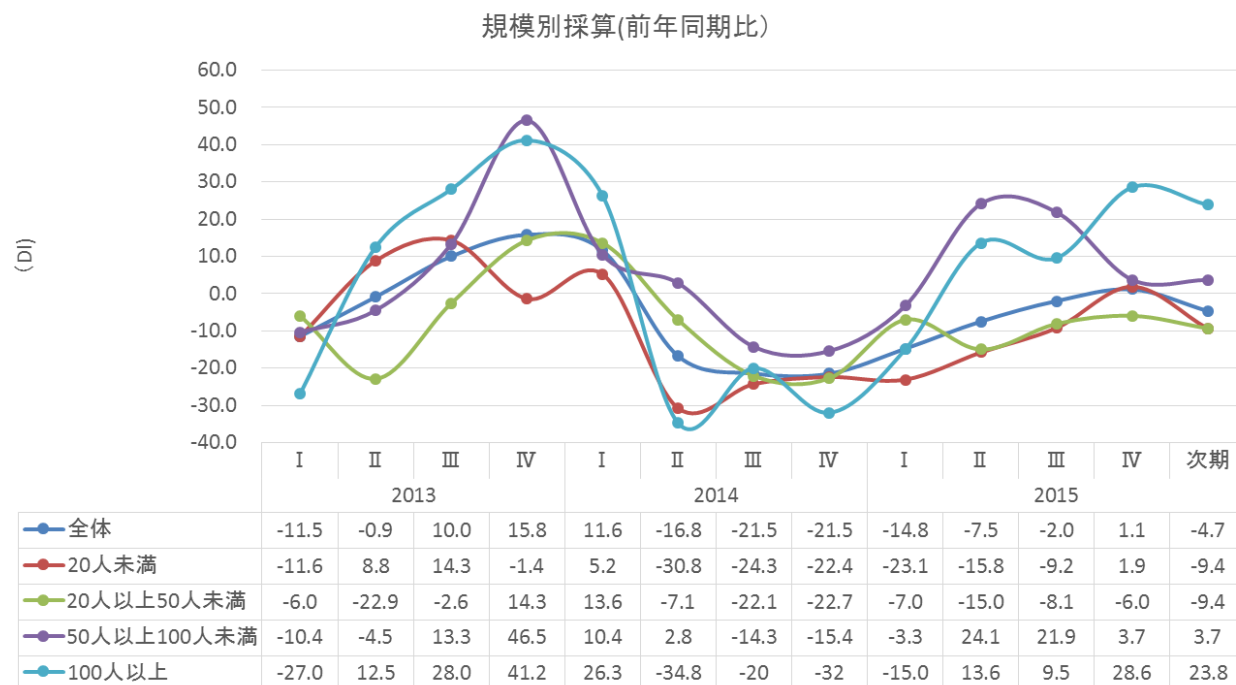


2-4. 規模別採算：100人以上か未満かで、動向が異なる：100人未満規模では、0.0～2.0に収れん

20人未満：11.1Ptの大幅な改善（▲9.2→1.9）、20～50人：2.1Ptのやや改善（▲8.1→▲6.0）

50～100人：18.2Ptの大幅な悪化（21.9→3.7）、100人以上：19.0Ptの大幅な改善（9.5→28.6）

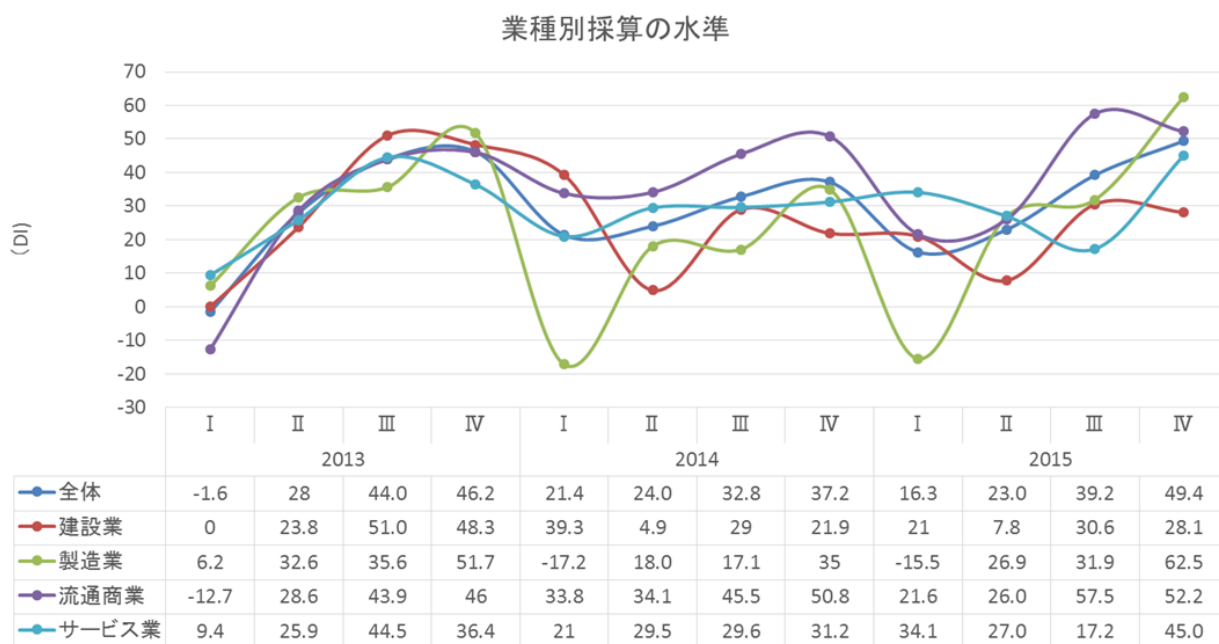
次期見通し：（20人未満：▲9.4、20～50人：▲9.4、50～100人：3.7、100人以上：23.8）



2-5. 業種別採算水準：製造業、サービス業で大幅な改善

建設業：2.4Ptのやや悪化（30.6→28.1）、製造業：30.6Ptの大幅な改善（31.9→62.5）

流通商業：5.3Ptの悪化（57.5→52.2）、サービス業：27.8Ptの大幅な改善（17.2→45.0）

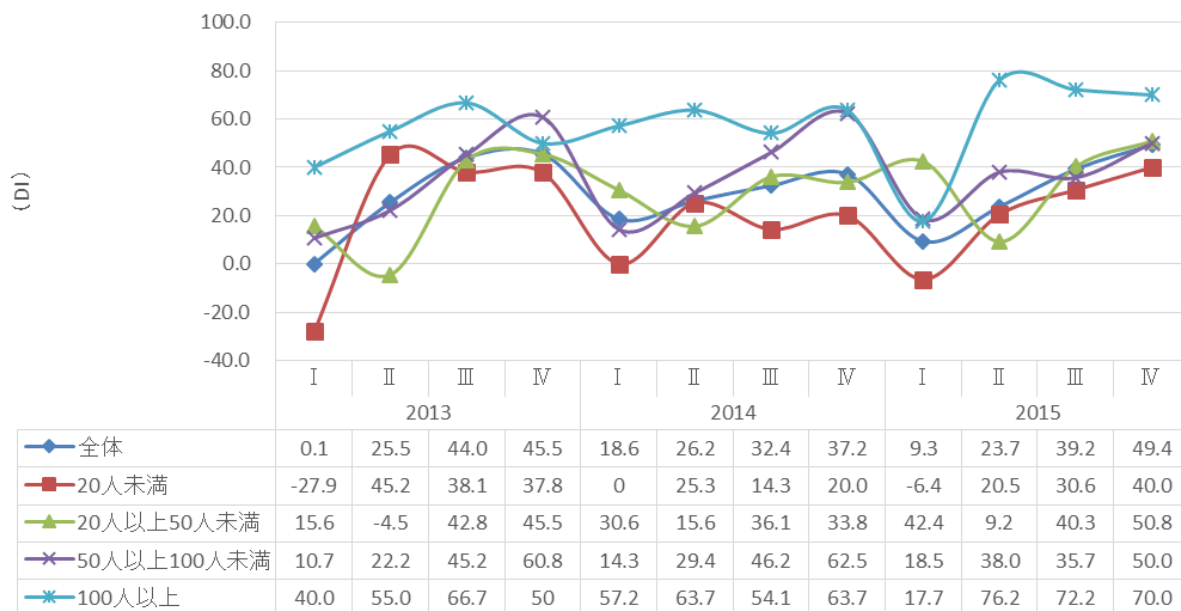


2-6. 規模別採算の水準：全規模層で改善傾向だが、高水準で推移していた 100 人以上規模でやや悪化

20 人未満：9.4Pt の改善（30.6→40.0）、20～50 人：10.6Pt の大幅改善（40.3→50.8）

50～100 人：14.3Pt の大幅な改善（35.7→50.0）、100 人以上：2.2Pt のやや悪化（72.2→70.0）

規模別採算の水準



2-7. 業種別業況水準：建設業、製造業でやや改善、流通商業でやや悪化、サービス業で大幅な悪化

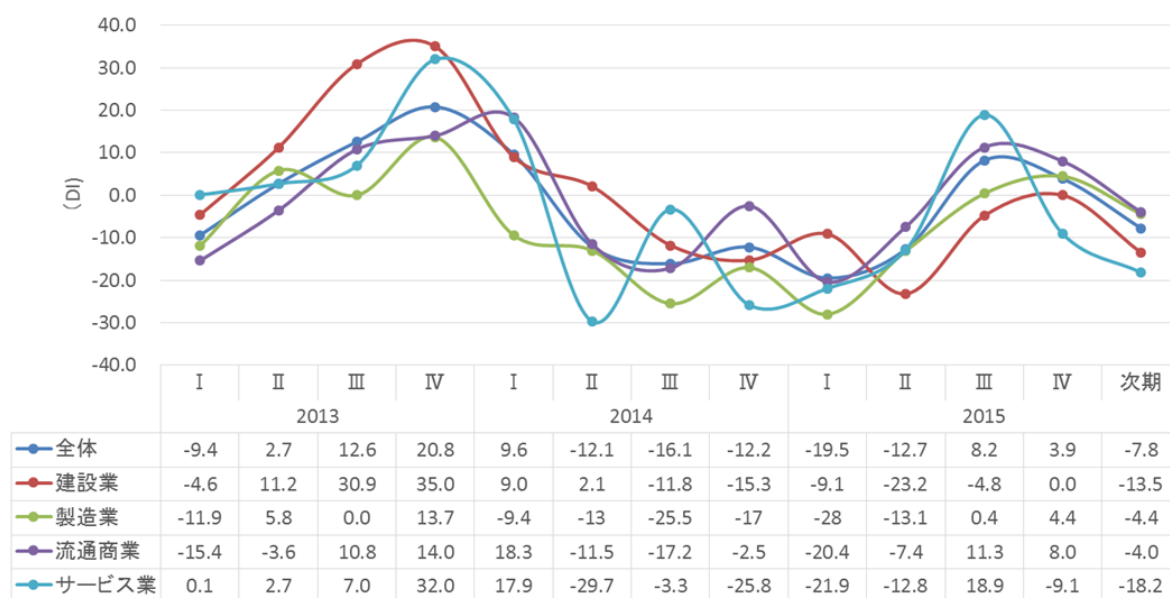
建設業：4.8Pt のやや改善（▲4.8→0.0）、製造業：4.0Pt のやや改善（0.4→4.4）

流通商業：3.3Pt のやや悪化（11.3→8.0）、サービス業：28.0Pt の大幅な悪化（18.9→▲9.1）

次期見通し：前回調査に引き続き、全業種で悪化の見通し（悪化幅も小さくはない）

→（建設：▲13.5、製造：▲4.4、流通商業：▲4.0、サービス：▲18.2）

業種別業況水準（前年同期比）



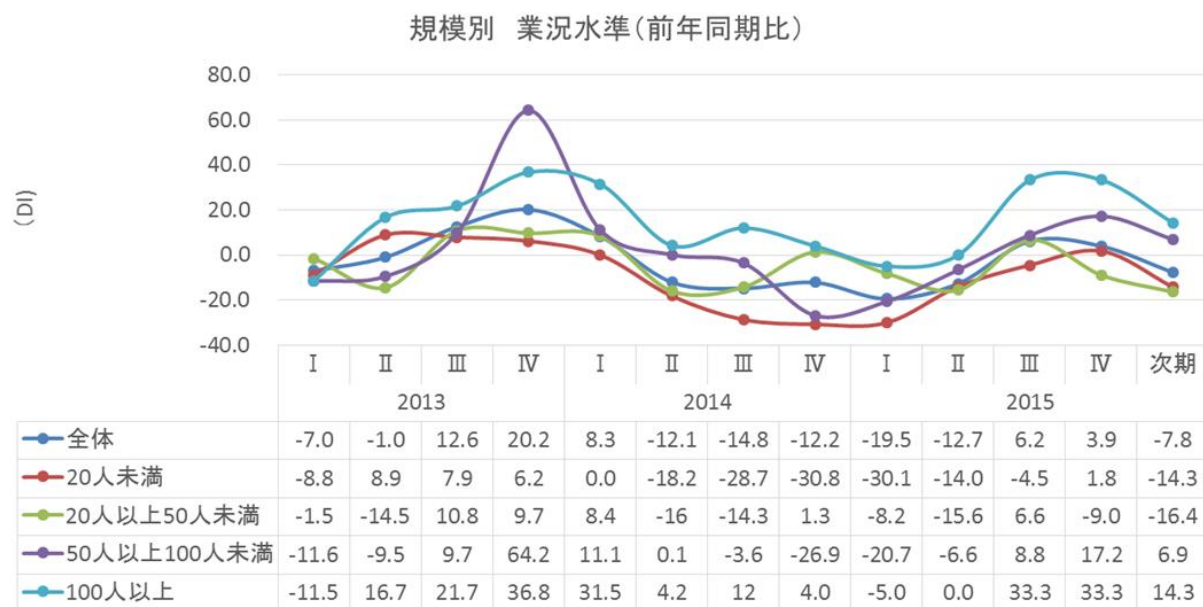
2-8. 規模別業況水準：20人以上50人未満で大幅な悪化、それ以外では改善傾向

20人未満：6.3Ptの改善（▲4.5→1.8）、20～50人：15.6Ptの大幅な悪化（6.6→▲9.0）

50～100人：8.4Ptの改善（8.8→17.2）、100人以上：横ばい推移（33.3→33.3）

次期見通し：全規模で悪化見通し、水準では50人を境に格差が依然として存在

→（20人未満：▲14.3、20～50人：▲16.4、50～100人：6.9、100人以上：14.3）

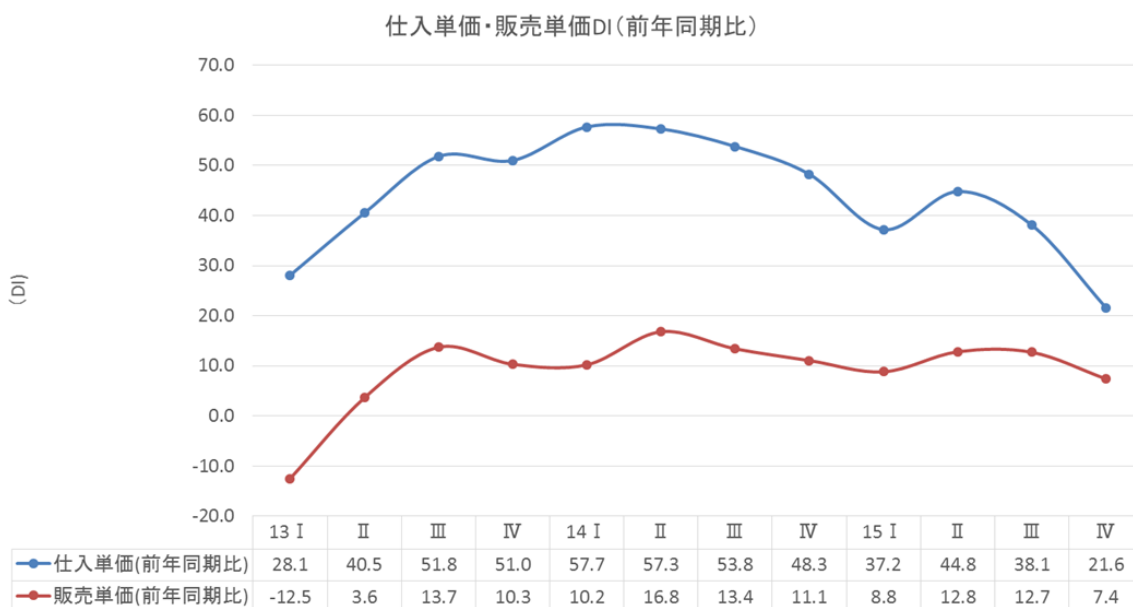


3. 仕入・販売単価、1人当たり売上高、1人当たり付加価値額

3-1. 仕入単価DI：前回調査から16.5ポイント低下（38.1→21.6）

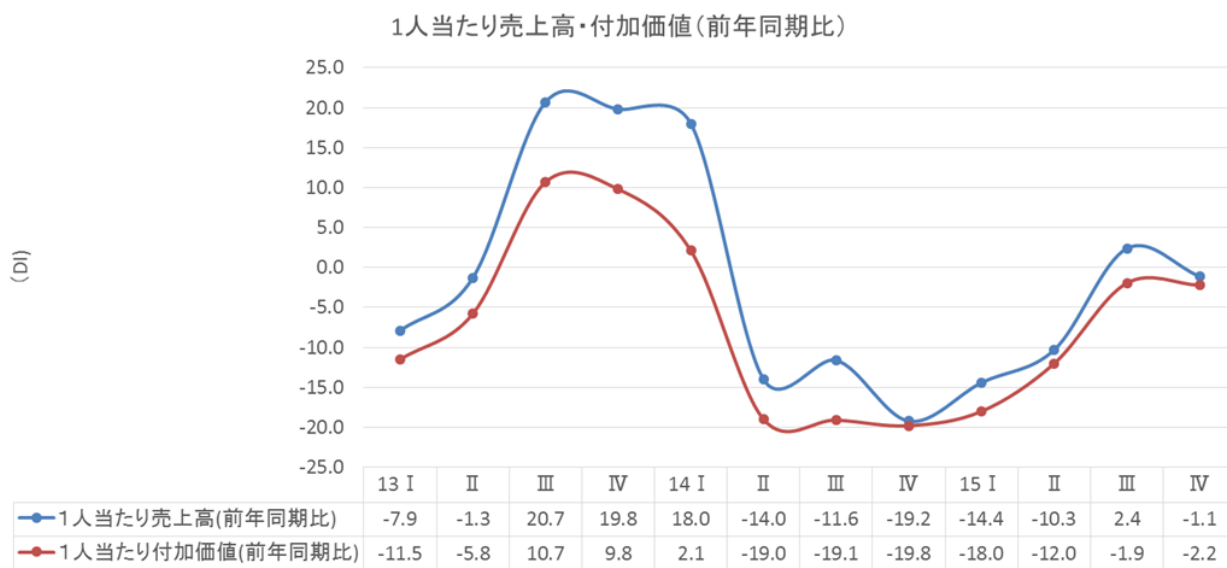
販売単価DI：前回調査から5.3ポイント低下（12.7→7.4）

※ 2015年第2期調査から大幅に低下し、仕入単価DIと販売単価DIのギャップは14.2へ



3-2. 1人当たり売上高：2.4→▲1.1（前回調査でプラスに転じたが、すぐにマイナスへ：3.5Pt 低下）

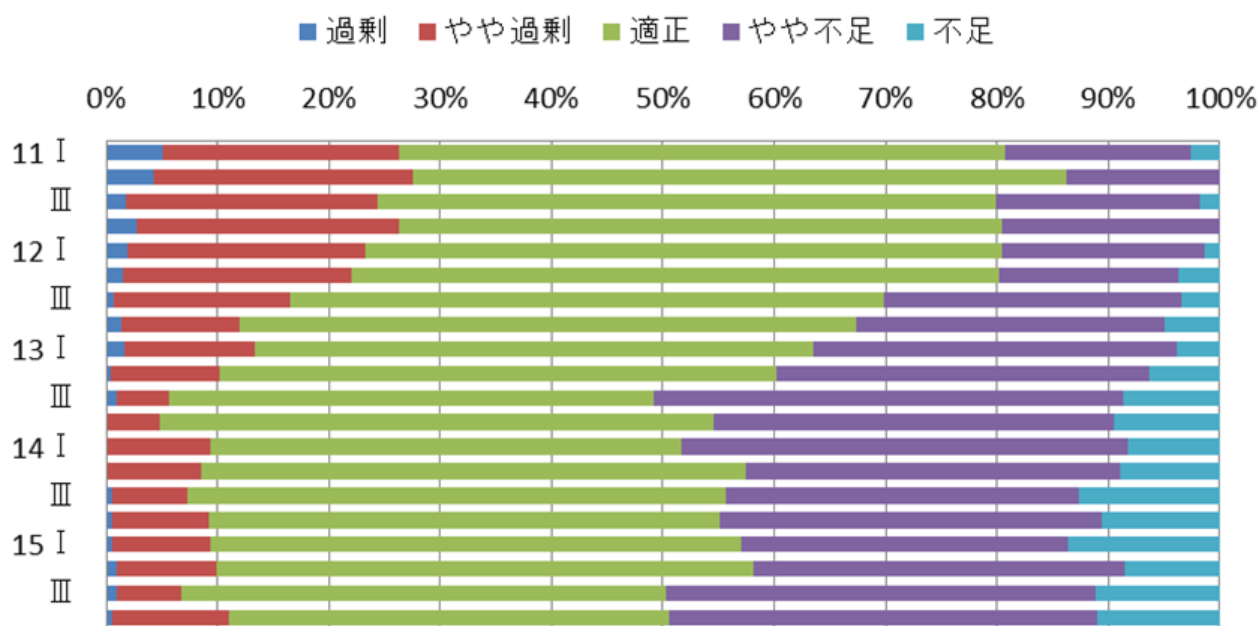
1人当たり付加価値額：▲1.9→▲2.2（前回調査とほぼ横ばい：0.3Pt 低下）



4. 人手の過不足、資金繰りの状況、設備の過不足

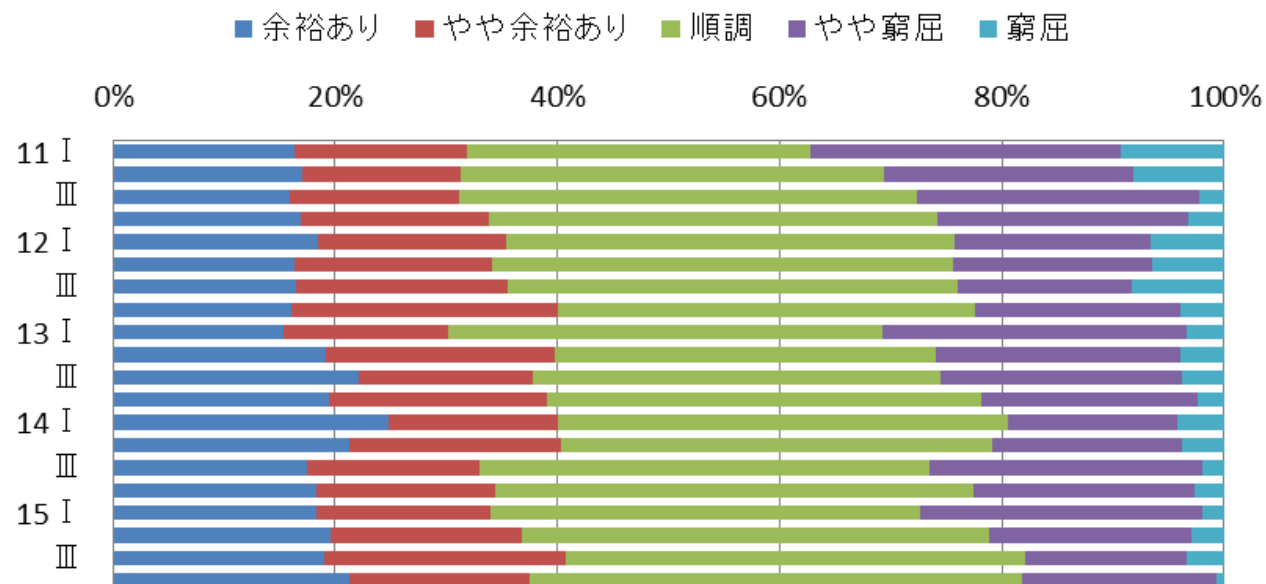
【人手の過不足】不足感（やや不足＋不足）が約50%であることは前回調査と同様

人手の過不足



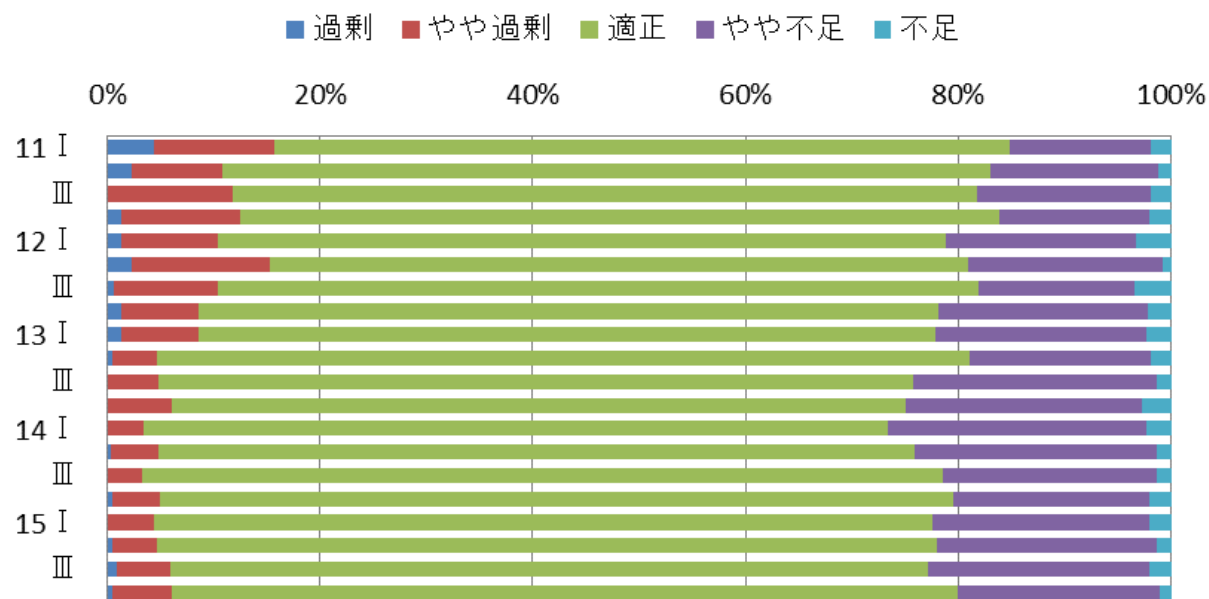
【資金繰りの状況】 わずかだが余裕感が後退し順調が拡大

資金繰りの状況



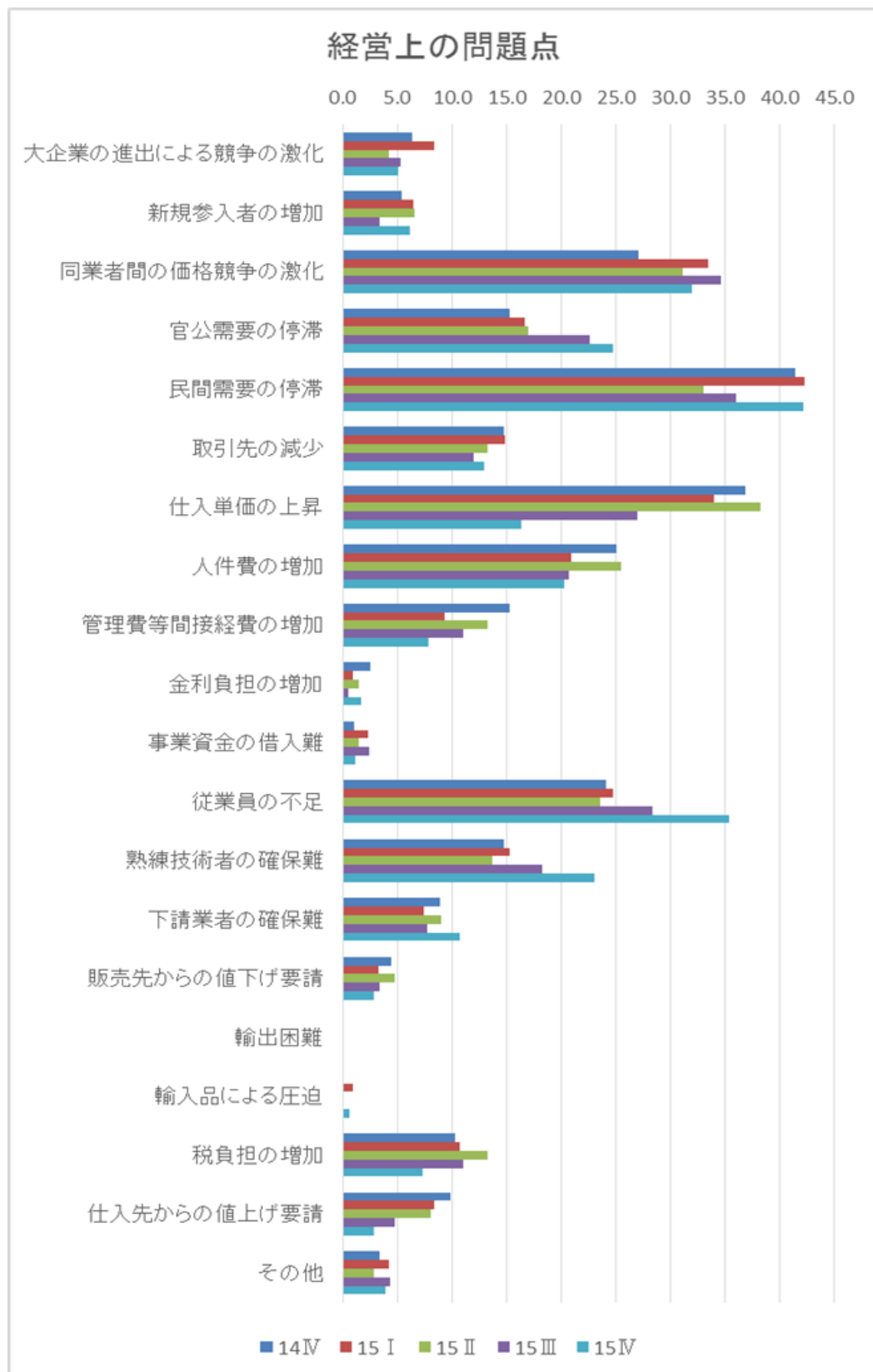
【設備の過不足】 前回調査とほぼ同様、適正感が70%を上回る。

設備の過不足

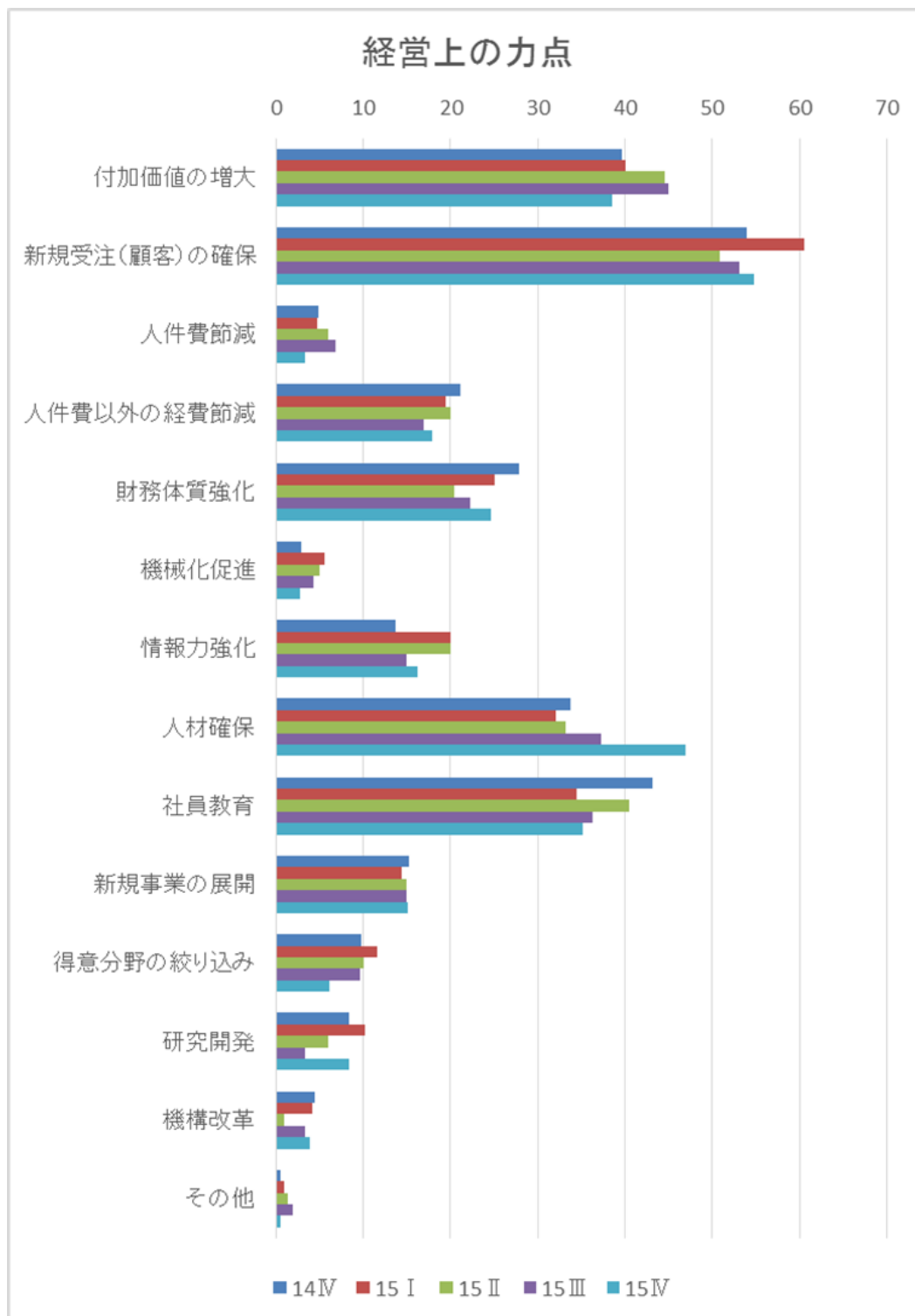


4. 経営上の問題点、次期の経営上の力点

経営上の問題点：「民間需要の停滞」（42.1%）、「従業員の不足」（35.4%）「同業者間の価格競争の激化」（32.0%）、が上位3項目。特に、「民間需要の停滞」と「従業員の不足」が急上昇していることに注目
また、「官公需要の停滞」、「熟練技術者の確保難」の割合も前回調査から継続して上昇している



経営上の力点：「新規受注の確保」(54.7%)、「人材確保」(46.9%)、「付加価値の増大」(38.5%)、が上位3項目だが、「人材確保」急上昇に注目



経営上の努力・コメント一覧

地域コード	業種(統合)	正規従業員数	経営上の努力
札幌	製造業	20人以上50人未満	売上自体は上がっているが円安の関係もあり色々経費が高くなっていて利益が取りずらくなっている中、賃上げが連日報道され人件費UPしないといけない風潮で利益を出にくい。
札幌	建設業	-	社員教育(新卒採用もあり、ベテラン社員といかにチームワーク良く仕事するかが課題)
帯広	建設業	20人以上50人未満	経営システムの変更。組織改編。
不明	製造業	100人以上	社員のスキルアップのためセミナー参加。職務互換性向上のための担当替え等
不明	建設業	20人未満	土木業が中心でしたが設備、建築も受注しております。
札幌	流通商業	20人以上50人未満	見込み客リストの導入と精査
札幌	製造業	20人以上50人未満	組織力の強化
札幌	製造業	100人以上	社内研修を増やした。また、得意先と直上げ交渉を実施、6割は終了
札幌	建設業	20人以上50人未満	民間の動きが鈍いので増税前のかげこみがあるかどうか不透明。販売価格が下がる傾向が見受けられる
札幌	流通商業	20人未満	社員教育
帯広	製造業	50人以上100人未満	設計折込み営業強化、経費削減
帯広	流通商業	20人未満	世代交代に合わせ組織強化と役割分担の強化。情報システム(コンピューター)の構築
旭川	建設業	20人未満	営業力の強化
函館	建設業	20人以上50人未満	早期の情報収集による受注方針の決定(元請・下請)
釧路	サービス業	20人未満	アベニクスは極端な政策でした。
小樽	流通商業	20人以上50人未満	人材育成。高校大学共に世間に出る。勤務する、給料を頂くということはどういうことかまるで解っていない若い若者ばかりになりました。早期離職に伴う人件費の増加が経営を圧迫。50年後は三等国に。
札幌	製造業	50人以上100人未満	生乳処理時間を短縮するため生乳受入設備を導入中。ボイラー燃料をA重油から天然ガスへ変更した
札幌	製造業	50人以上100人未満	老朽化設備更新、営業企画力の強化
日胆	流通商業	20人未満	財務体質の強化として借入等順次減少させていく予定。資金は他の投資へ向けていく。不動産も慎重に狙いを定めて投資対象を増やす方向
釧路	製造業	20人未満	新製品の開発と販路拡大
小樽	建設業	20人以上50人未満	官公需に対する信用維持
日胆	建設業	20人以上50人未満	今ある仕事に全力を！情報の収集と分析を間違わないこと。
札幌	流通商業	20人未満	資金繰りを圧迫させないための要素を前者社員で共通認識を築く
札幌	流通商業	50人以上100人未満	人材育成につとめ市場拡大に努力する
北見	流通商業	20人未満	営業力の強化
日胆	サービス業	20人以上50人未満	商品力アップ(ベスト3の商品をさらにレベルアップ)
日胆	製造業	20人以上50人未満	改善活動。多能工化に向け、専門家の力を借り、基礎づくりを行った。
帯広	建設業	20人未満	仕事需要時期のバランスが悪く、従業員に短期的に過度の負担を強いてしまいました。健康面等も十分に考慮する責任が会社にはあると考え、今後どのように社員との意思疎通をはかりながらやっていく事が重要だと思われま。
旭川	建設業	20人未満	工事の受注が予定通りに出来ません。同時に現場の方も何とか完成になり全社一体となり何とか進みました。今後は、さらに厳しくなりそうなので、営業努力が必要になります。
日胆	流通商業	20人以上50人未満	当社店舗部門は事業所とそこに働く人を販売対象としております。各地での状況と同一で大手ホームセンターの乱立で現金顧客が大幅減で掛け売りの分も含めております。当地は大手ホームセンターH社とK社の増床で大変です。この分野の規制改革なるもので地方の店舗はなくなります。政策に問題有りということです。
札幌	建設業	20人以上50人未満	就業規則の変更。昭和50年以來、大きな変更をしていなかったが、法対応、労使トラブルの予防、一か月単位労働時間制等を取り入れた規則に変更した。

釧路	建設業	20人未満	受注の確保。特に建築工事は官庁も民間も受注が厳しい。
函館	サービス業	20人以上50人未満	賞与の引き上げ発表によるモチベーションUP
北見	製造業	20人未満	低価格取付業者との取引を止めて、売上が減ったが採算は向上しているが、若い技術者と技能者が定着しないので、合同会社説明会に複数参加したが求人なし。今後は、高校大学等に積極的にPRしていくつもりである。
日胆	建設業	20人以上50人未満	共同出資による開発事業への参加。今後は協力会社の若手育成への取り組みが必要不可欠なので、それらを視野に入れた事業展開。
札幌	流通商業	100人以上	1. 徹底した無駄の撲滅 2. 内製化の徹底 3. 積極営業