

北海道中小企業家同友会景況調査報告 (2016 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内

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

景気失速は免れず

—新規事業の展開、事業分野の絞り込みなど戦略的展開を—

北海道中小企業家同友会 2016 年第 1 期（1～3 月）の業況判断 DI（前年同期比）は、前回調査から 7.1 ポイント悪化し、マイナス 5.4 となった。前回調査（2015 年 10-12 月期）における次期見通しほどの落ち込み（マイナス 9.5）ではなかったものの、今期調査において 2015 年第 2 期ぶりのマイナス推移である。業種別の業況判断 DI 推移をみると、建設業がマイナス 2.7 からマイナス 25.0、流通商業が 7.9 からマイナス 4.4 へと大幅に悪化した。それに対し、製造業では 2.2 から 15.7 へ 13.5 ポイントの大幅な改善を、サービス業ではマイナス 13.7 からマイナス 12.0 へとやや改善を示した。次期見通しは、サービス業で大幅な改善見通したが、製造業で大幅な悪化見通しを示しているほか、全体でもマイナス 2.4（改善幅：3.0）とその力は強くはない。

仕入単価 DI、販売単価 DI の推移では、前回調査に引き続き、仕入単価 DI は 21.6 から 4.4 へ大きく後退したほか、販売単価 DI も後退している。そのほか、1 人当たり売上高、1 人当たり付加価値の指標を見ても、両指標ともに下落していることに加え、その下落幅が拡大していることは注意しておく必要がある。さらに、「経営上の問題点」では、「民間需要の停滞」や「同業者間の価格競争の激化」といった、景気後退局面において回答割合が高まってきている。以上のことから、2016 年に入ってから景気後退局面に突入したとみてほぼ間違いはないだろう。

そうした中での次期の経営上の力点では、「新規受注の確保」や「付加価値の増大」に加え、「人材確保」は高止まり、「社員教育」、「新規事業の展開」、「得意分野の絞り込み」といった回答が高まりを見せている。アベノミクスの効果も薄く、景気失速の懸念は、現実的なものとなり、今後とも我慢が続くそうである。自社の強みを活かせる事業分野の開拓・確立とともに、長期的視点に立ち、人材確保と社員教育の強化を図り、続けることが不可欠であろう。

《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》

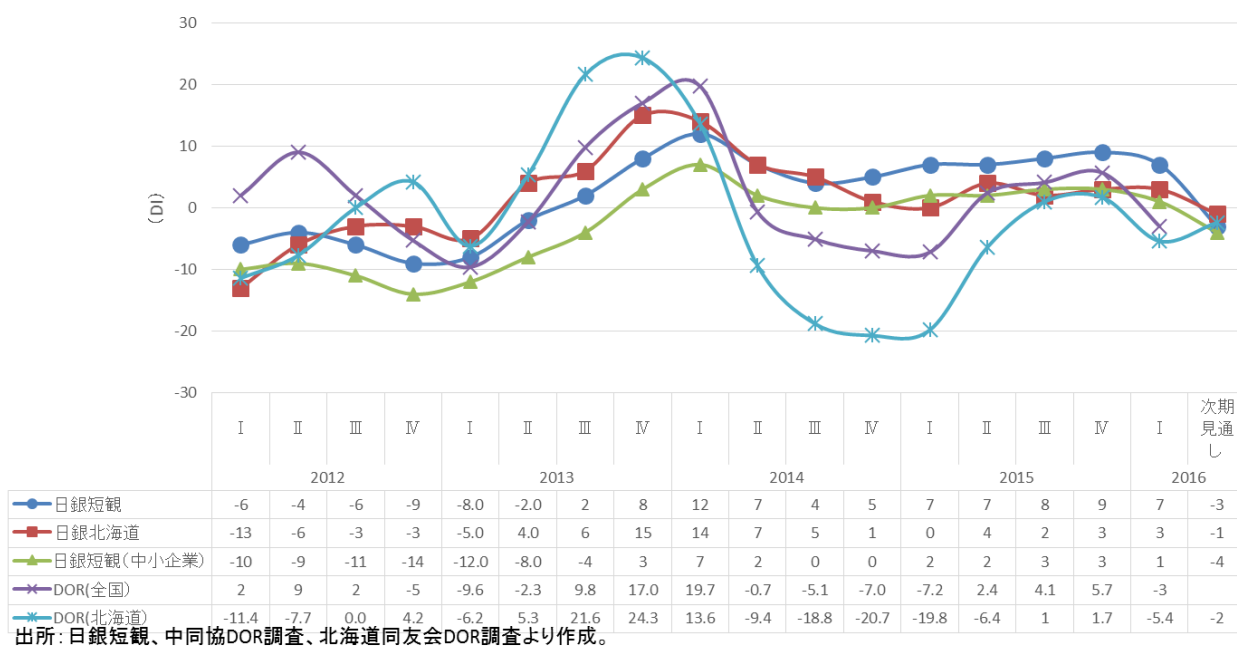
- ・DI 値は、「良い」と回答した割合（％）から「悪い」と回答した割合（％）を引いた数値
- ・「良い」と回答した企業が多ければ多いほど DI は高水準で推移するが、その逆もしかり。
- ・景況調査では、**（１）DI 値の水準（プラスかマイナスか、また水準はどの程度か）、（２）前回調査からの好転幅、悪化幅の大きさ**を主に見ていきます。
- ・DI 値の変化幅について、
 - ①1 ポイント以内の場合：「**ほぼ横ばい**」と表現します。
 - ②1～5 ポイントの場合：「**やや**」という言葉が、好転・悪化の前に付きます。
 - ③10 ポイント以上の場合：「**大幅な**」という言葉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

1. 業況判断 DI（前年同期比）は 7.1Pt 悪化し水面下へ：1.7 から▲5.4 へ

※他調査（日銀短観等）との比較：全体的に横ばい推移か悪化；次期見通しは軒並み悪化

→北海道調査のみ、水面下推移ながらやや改善見通し（本当にそうなるのか？）

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。

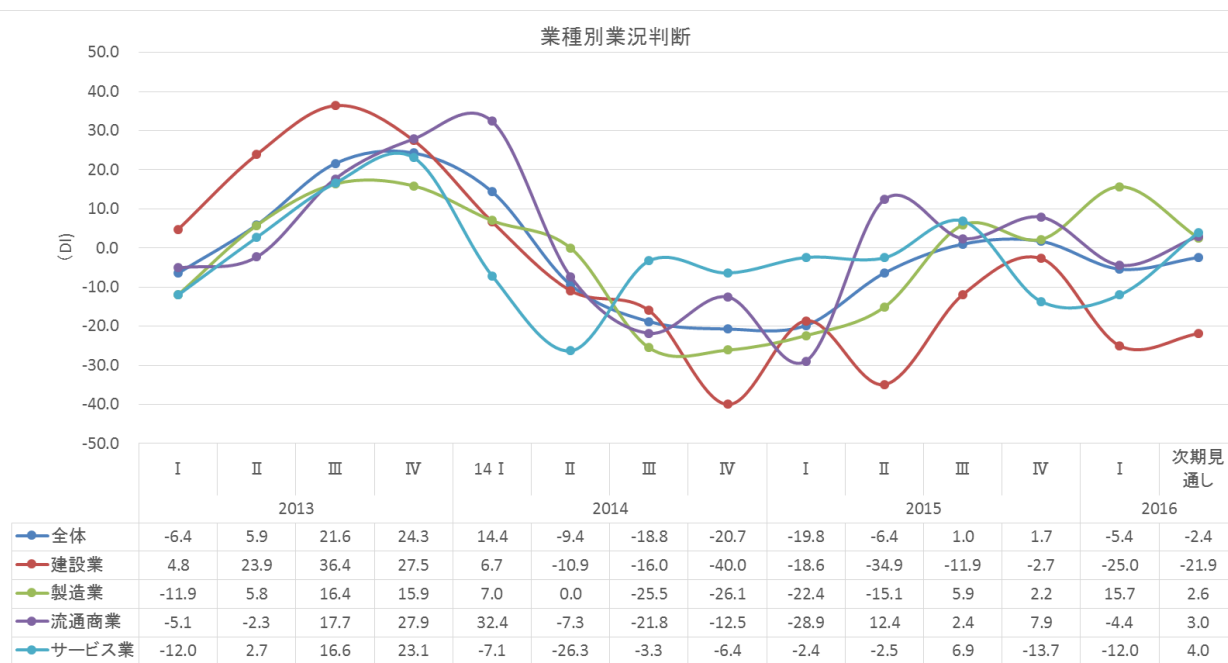
1-2. 業種別業況判断

建設業：22.3Pt の大幅な悪化（▲2.7→▲25.0）、製造業：13.5Pt の大幅な改善（2.2→15.7）

流通商業：12.3Pt の大幅な悪化（7.9→▲4.4）、サービス業：1.7Pt のやや改善（▲13.7→▲12.0）

次期見通し：流通商業、サービス業で改善、製造業で大幅な悪化見通しながら水面上へ、建設業は低位推移

→次期見通し DI（建設業：▲21.9、製造業：2.6、流通商業：3.0、サービス業：4.0）



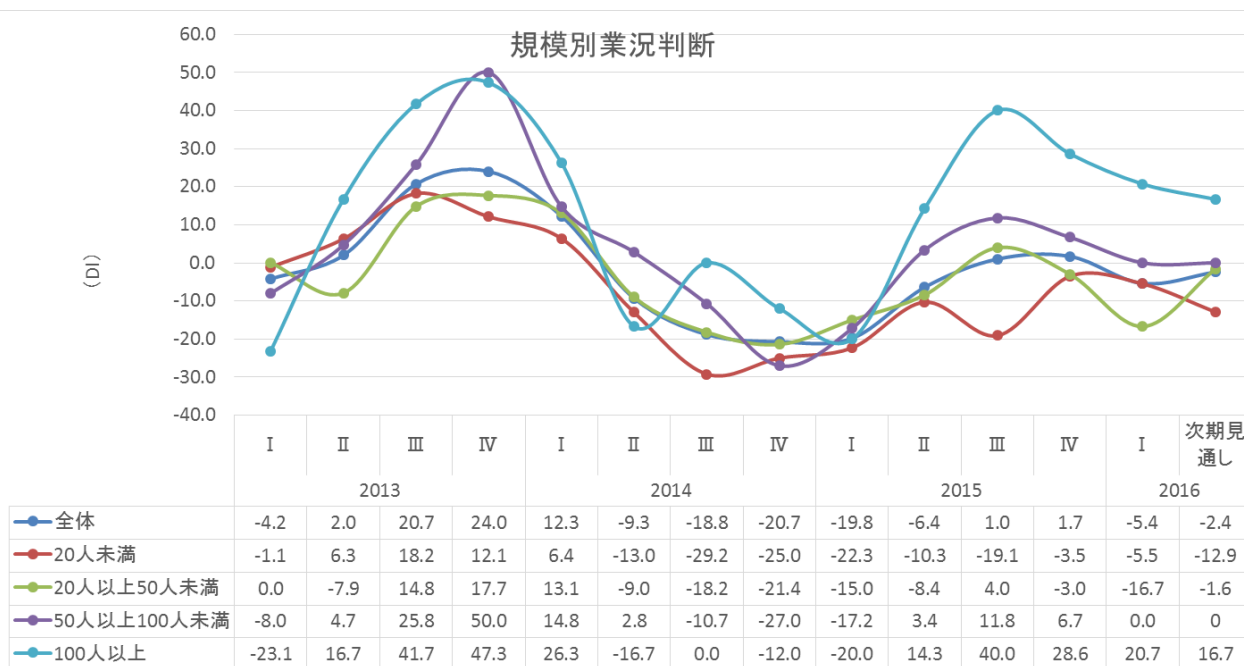
1-3. 規模別業況判断

20 人未満：2.0Pt のやや悪化（▲3.5→▲5.5）、20～50 人：13.7Pt の大幅な悪化（▲3.0→▲16.7）

50～100 人：6.7Pt の悪化（6.7→0.0）、100 人以上：7.9Pt の大幅な悪化（28.6→20.7）

次期見通し：20 人未満規模と 20 人以上規模での差異

→次期見通し DI（20 人未満：▲12.9、20～50 人：▲1.6、50～100 人：0.0、100 人以上：16.7）



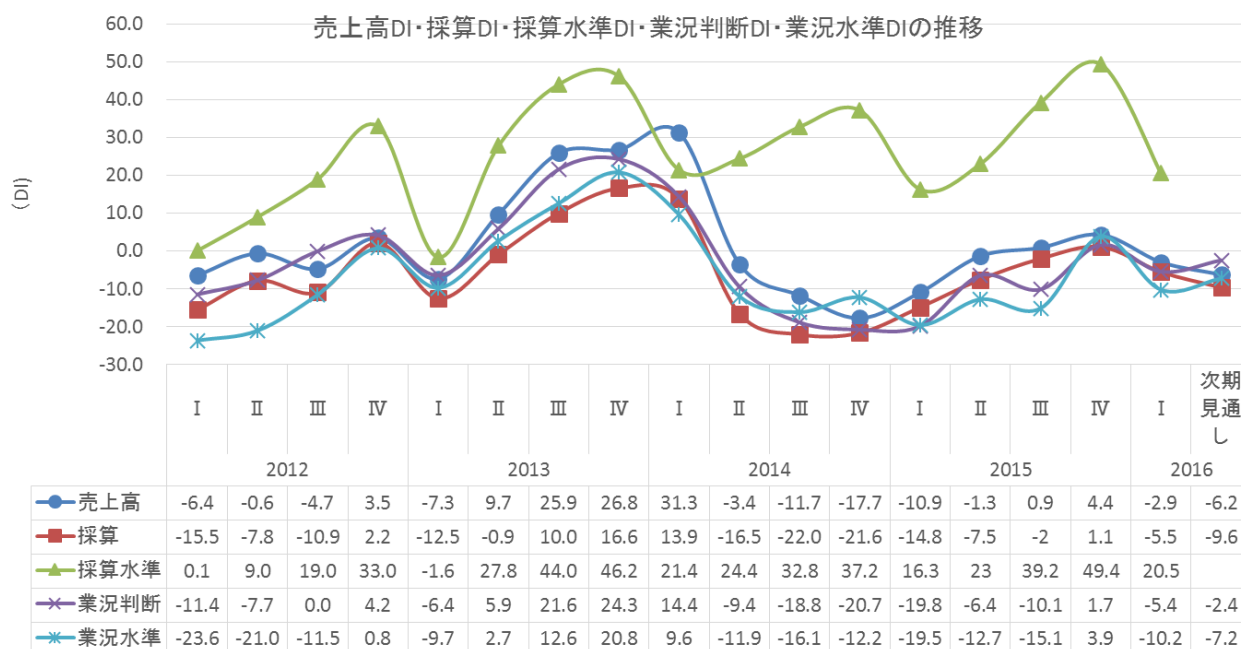
2. 売上高DI、採算DI、採算水準、業況水準（前年同期比）

【売上高】全体：7.3Ptの悪化（4.4→▲2.9）（次期：3.3Ptのやや悪化（▲2.9→▲6.2））

【採算】全体：6.6Ptの悪化（1.1→▲5.5）（次期：9.6Ptの悪化（▲5.5→▲9.6））

【採算水準】全体：28.9Ptの大幅な悪化（49.4→20.5）

【業況水準】全体：14.1Ptの大幅な悪化、次期は3.0Ptのやや改善（▲10.2→▲7.2）

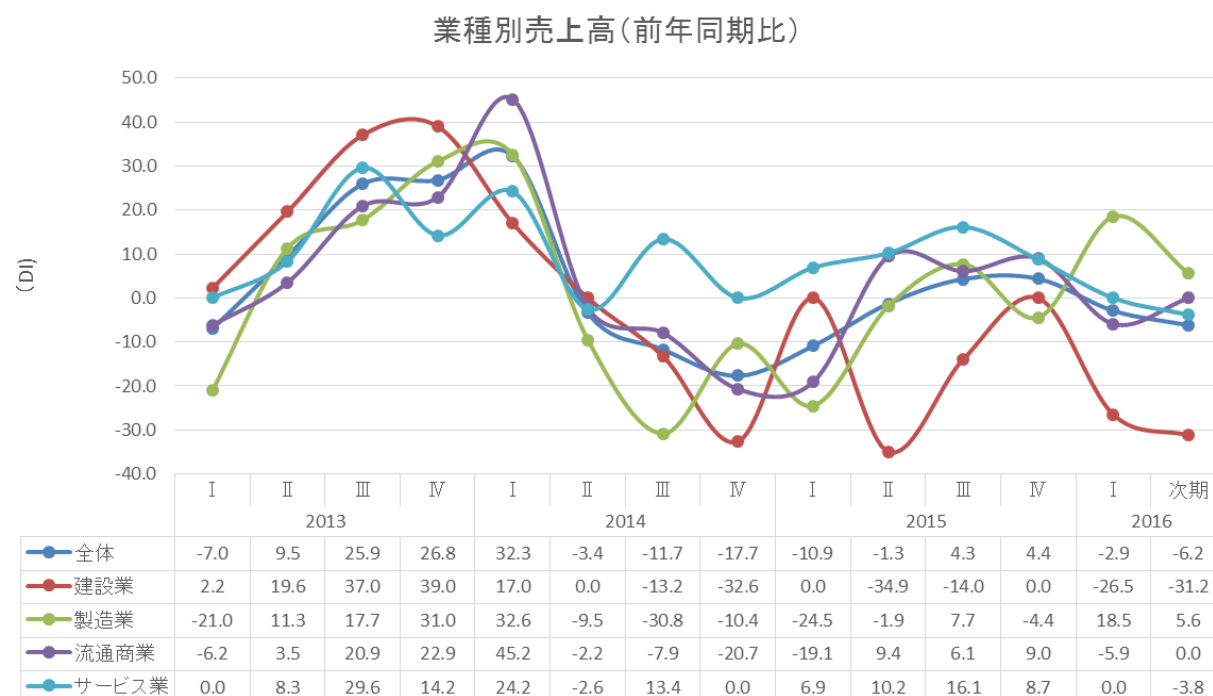


2-1. 業種別売上高：製造業を除いて悪化

建設業：26.5Ptの大幅な悪化（0.0→▲26.5）、製造業：22.9Ptの大幅な改善（▲4.4→18.5）

流通商業：14.9Ptの大幅な悪化（9.0→▲5.9）、サービス業：8.7Ptの悪化（8.7→0.0）

次期見通しDI（建設業：▲31.2、製造業：5.6、流通商業：0.0、サービス業：▲3.8）



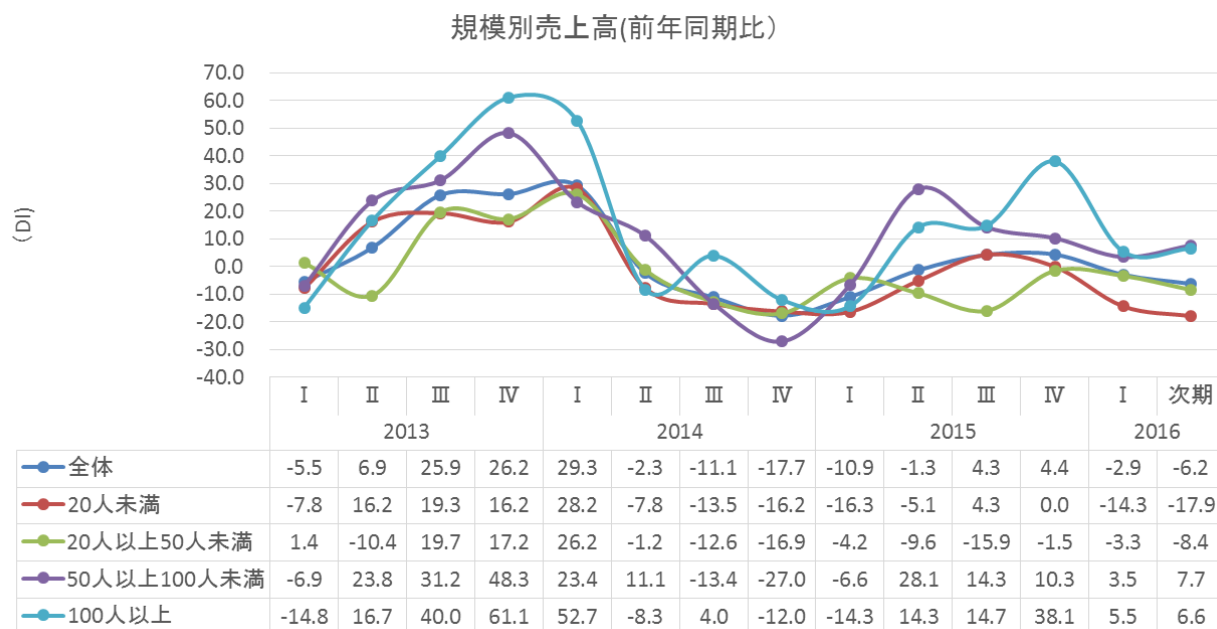
2-2. 規模別売上高：全規模層で悪化

20人未満：14.3Ptの大幅な悪化（0.0→▲14.3）、20～50人：1.8tのやや悪化（▲1.5→▲3.3）

50～100人：6.8Ptの悪化（10.3→3.5）、100人以上：32.6Ptの大幅な悪化（38.1→5.5）

次期見通し：50人以上規模層は水面上、50人未満規模層は水面下推移

→（20人未満：▲17.9、20～50人：▲8.4、50～100人：7.7、100人以上：6.6）

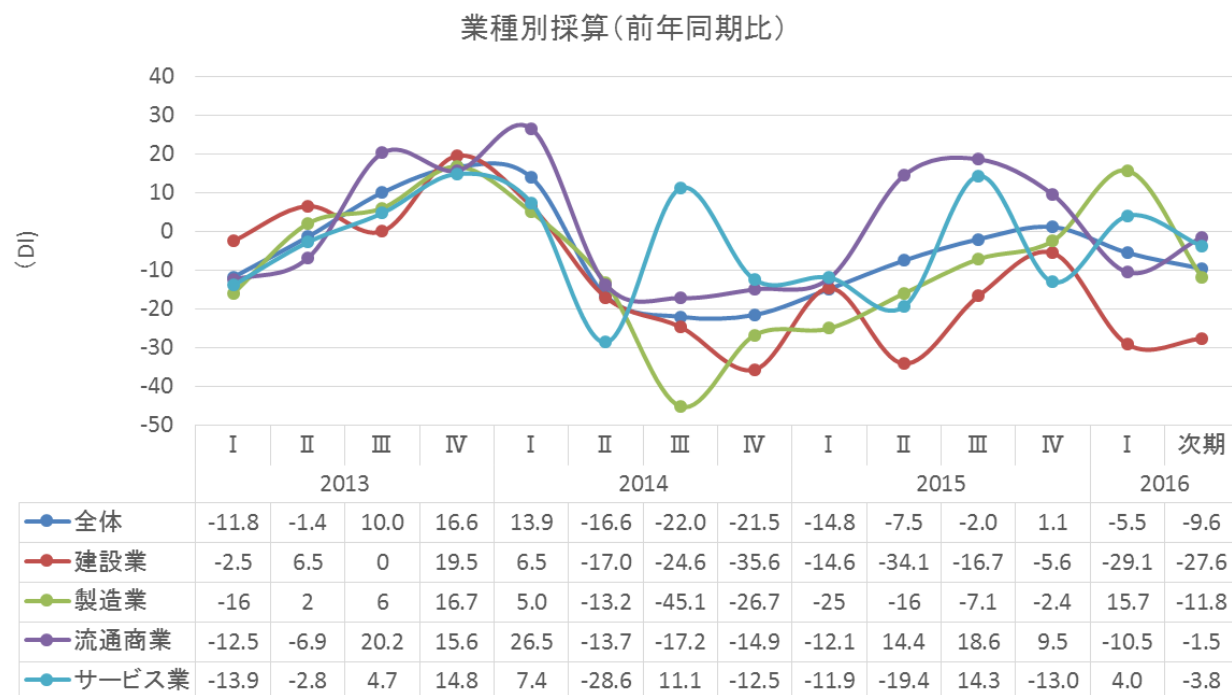


2-3. 業種別採算：製造業とサービス業で好転、建設業と流通商業で大幅な悪化

建設業：23.5Ptの大幅な悪化（▲5.6→▲29.1）、製造業：18.1Ptの大幅な改善（▲2.4→15.7）

流通商業：20.0Ptの大幅な悪化（9.5→▲10.5）、サービス業：17.0Ptの大幅な改善（▲13.0→4.0）

次期見通し（建設業：▲27.6、製造業：▲11.8、流通商業：▲1.5、サービス業：▲3.8）

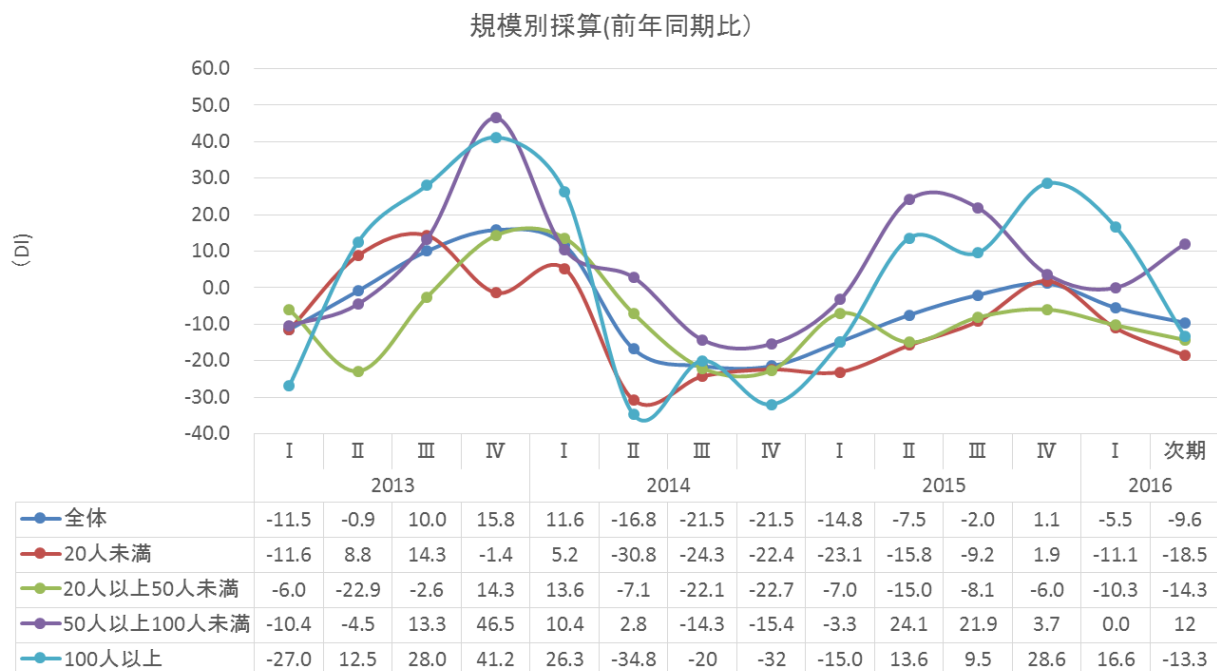


2-4. 規模別採算：全規模層で悪化 水準は50人を境に異なる

20人未満：13.0Ptの大幅な悪化（1.9→▲11.1）、20～50人：4.3Ptのやや悪化（▲6.0→▲10.3）

50～100人：3.7Ptのやや悪化（3.7→0.0）、100人以上：12.0Ptの大幅な悪化（28.6→16.6）

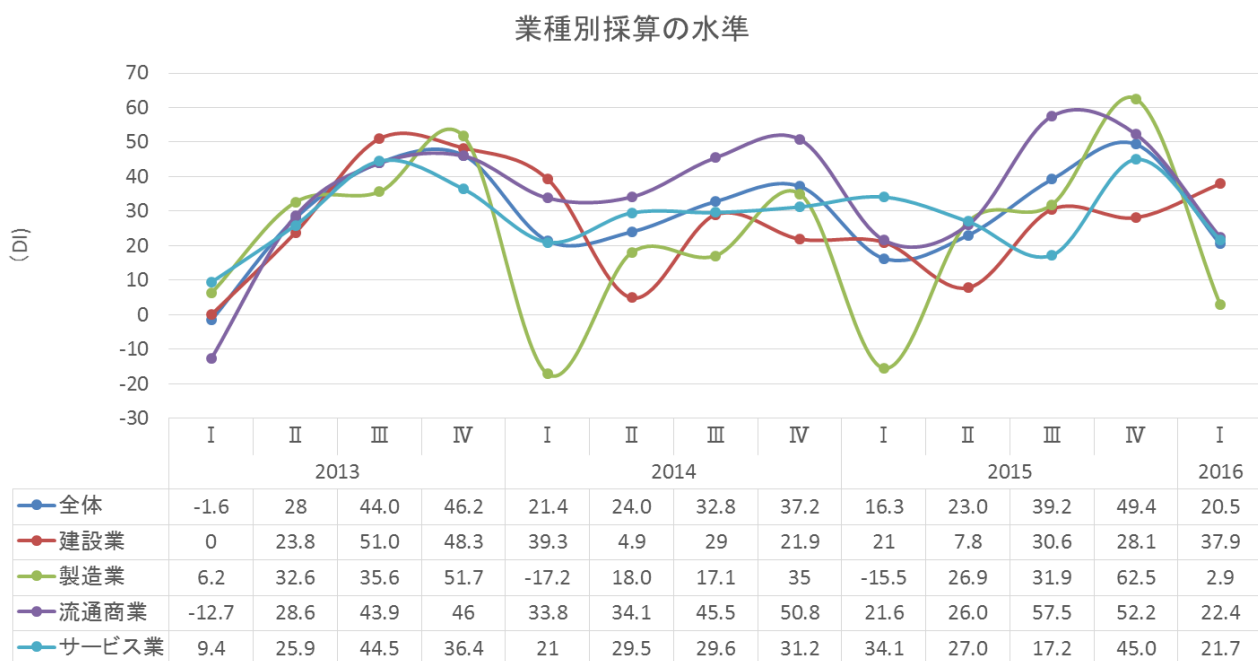
次期見通し（20人未満：▲18.5、20～50人：▲14.3、50～100人：12.0、100人以上：▲13.3）



2-5. 業種別採算水準：建設業を除いて軒並み悪化（周期的な要素が強い）

建設業：9.8Ptの改善（28.1→37.9）、製造業：59.6Ptの大幅な悪化（62.5→2.9）

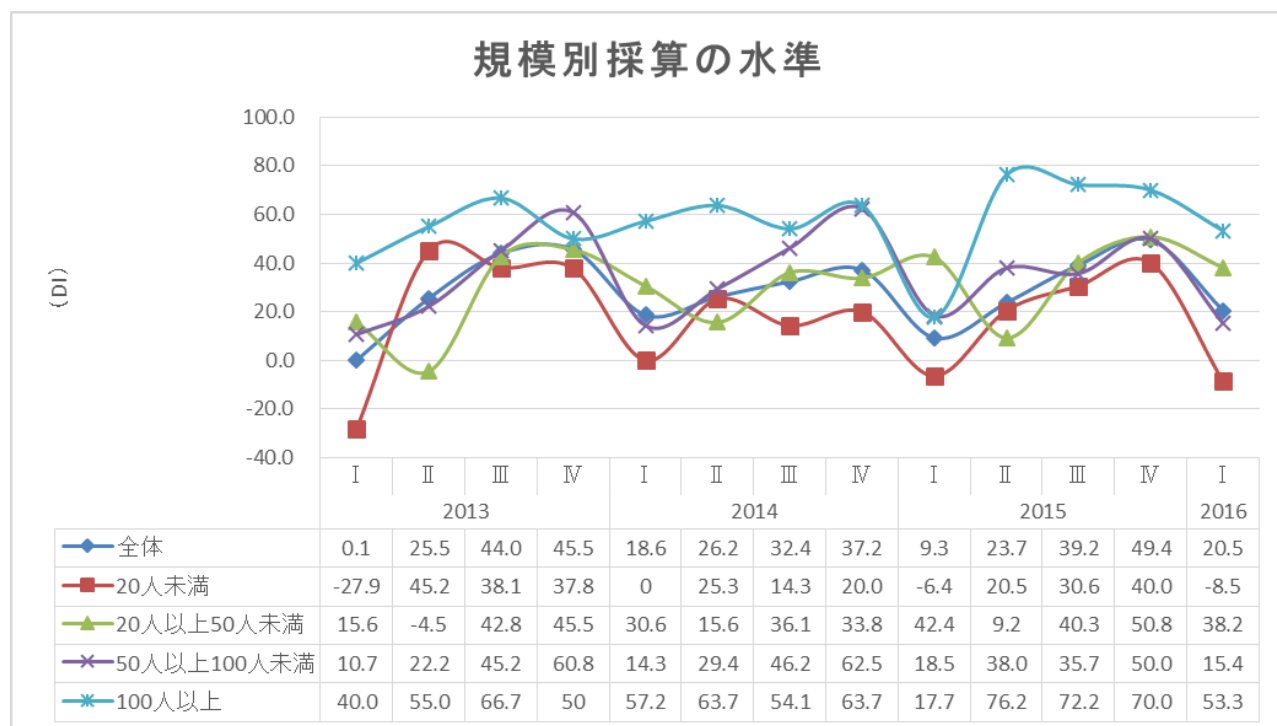
流通商業：29.8Ptの大幅な悪化（52.2→22.4）、サービス業：23.3Ptの大幅な悪化（45.0→21.7）



2-6. 規模別採算の水準：全規模層で悪化

20人未満：48.5Ptの大幅な悪化（40.0→▲8.5）、20～50人：12.7Ptの大幅な悪化（50.8→38.2）

50～100人：34.6Ptの大幅な悪化（50.0→15.4）、100人以上：16.7Ptの大幅な悪化（70.0→53.3）



2-7. 業種別業況水準：サービス業を除いて悪化（特に、建設業、製造業は大幅な悪化）

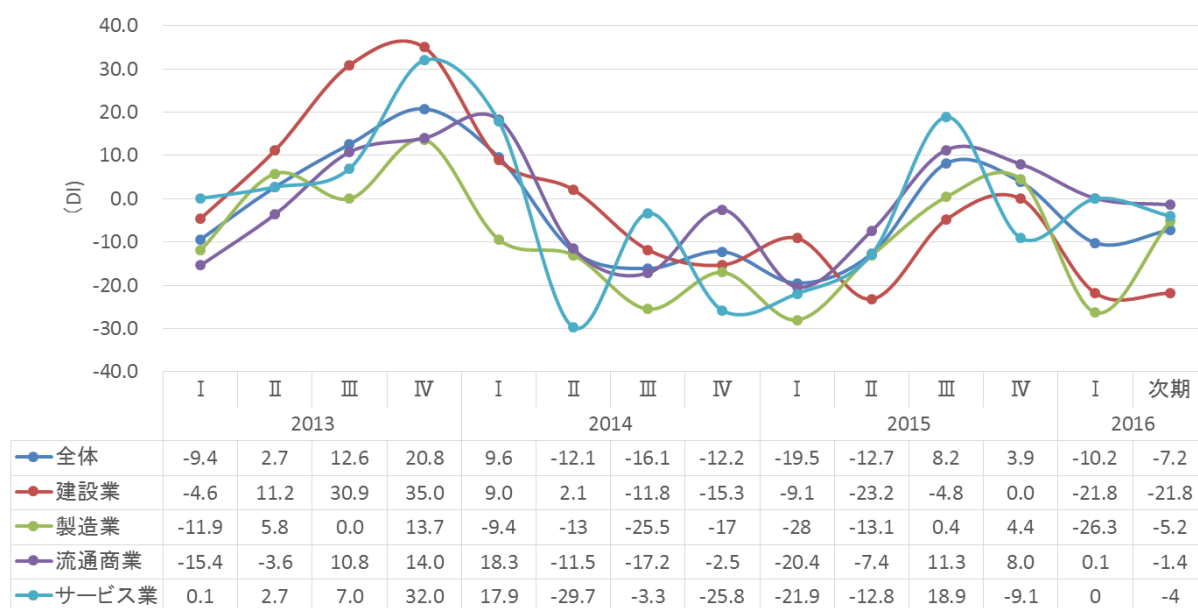
建設業：21.8Ptの大幅な悪化（0.0→▲21.8）、製造業：30.7Ptの大幅な悪化（4.4→▲26.3）

流通商業：7.9Ptの悪化（8.0→0.1）、サービス業：9.1Ptの善（▲9.1→0.0）

次期見通し：製造業で大幅改善見通しも、全業種で水面下推移見通し

（建設業：▲21.8、製造業：▲5.2、流通商業：▲1.4、サービス業：▲4.0）

業種別業況水準（前年同期比）



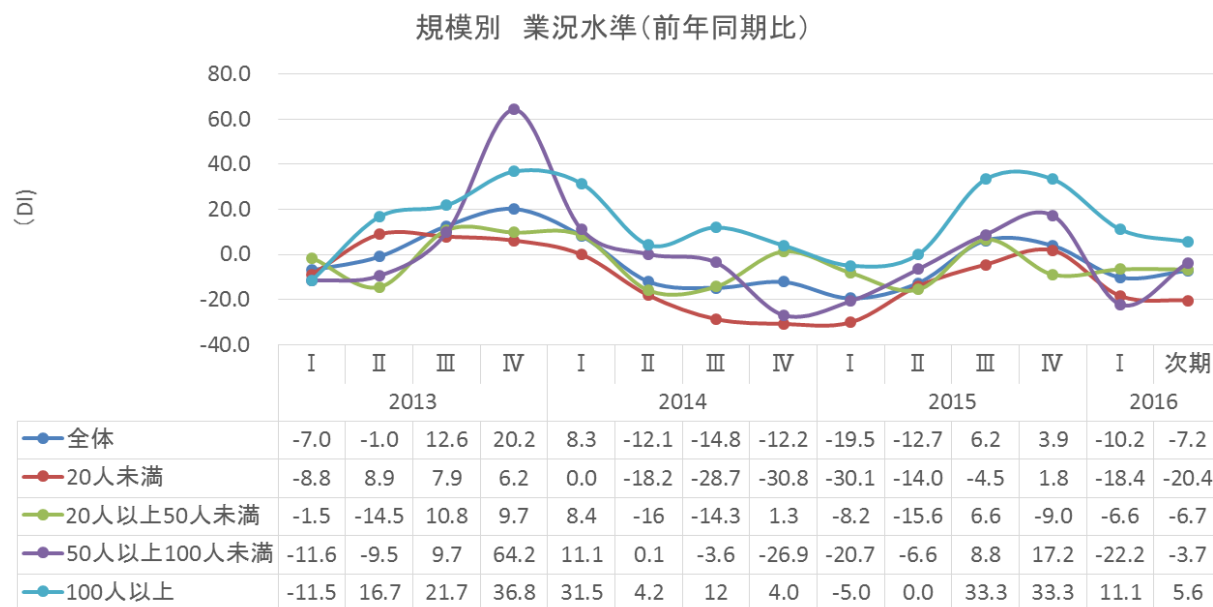
2-8. 規模別業況水準：20人～50人規模層を除いて大幅な悪化

20人未満：20.2Ptの大幅な悪化（1.8→▲18.4）、20～50人：2.4Ptのやや改善（▲9.0→▲6.6）

50～100人：39.4Ptの大幅な悪化（17.2→▲22.2）、100人以上：22.2Ptの大幅な悪化（33.3→11.1）

次期見通し：50～100人規模層のみ大幅な改善、100人以上規模を除いて水面下推移見通し

→（20人未満：▲20.4、20～50人：▲6.7、50～100人：▲3.7、100人以上：5.6）

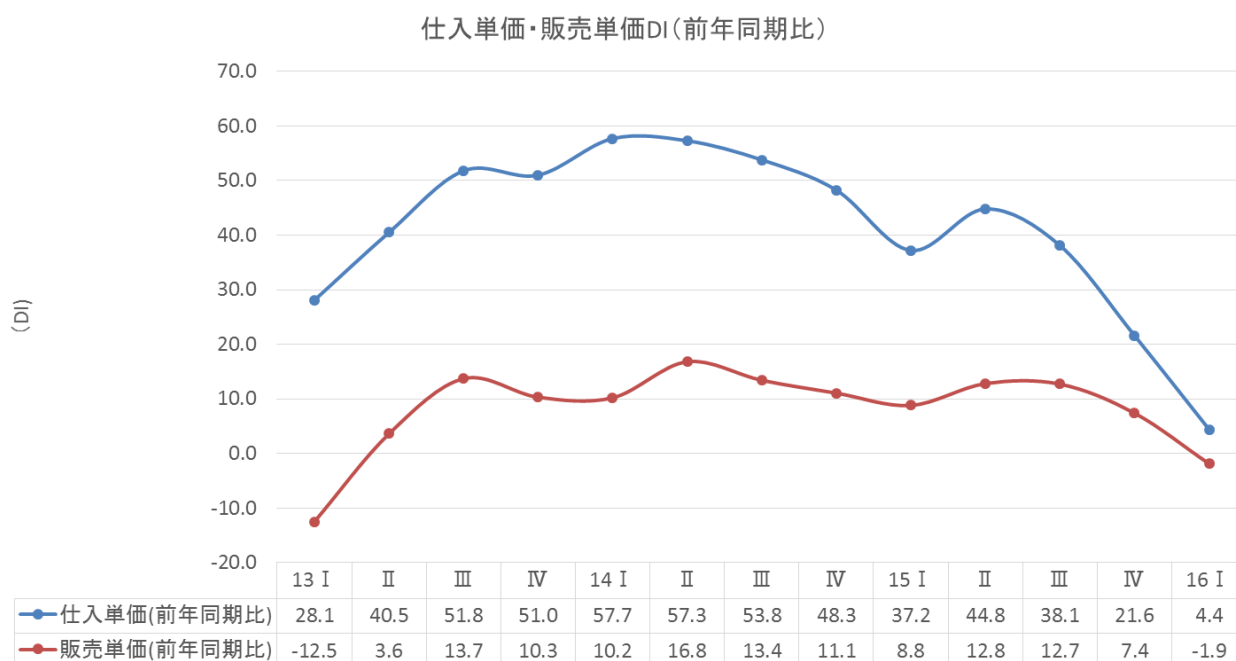


3. 仕入・販売単価、1人当たり売上高、1人当たり付加価値額

3-1. 仕入単価DI：前回調査から17.2ポイント低下（21.6→4.4）

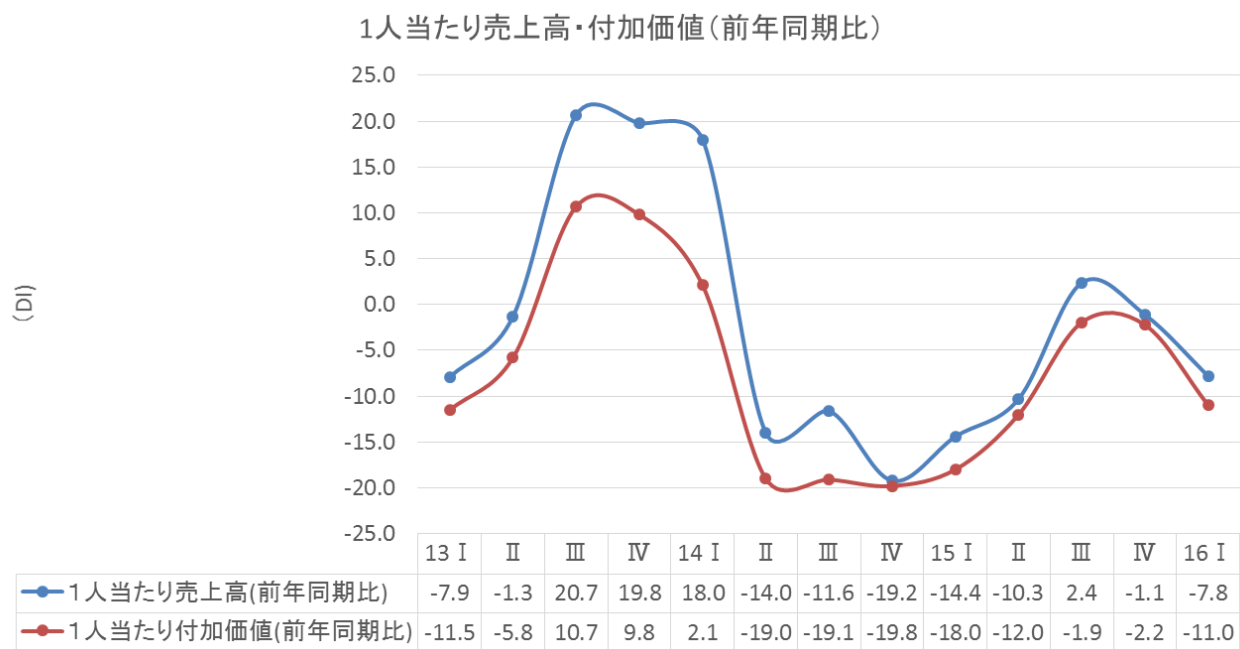
販売単価DI：前回調査から9.3ポイント低下（7.4→▲1.9）

※仕入単価DIと販売単価DIのギャップは、仕入単価DIの大幅下落により縮小して、6.3へ



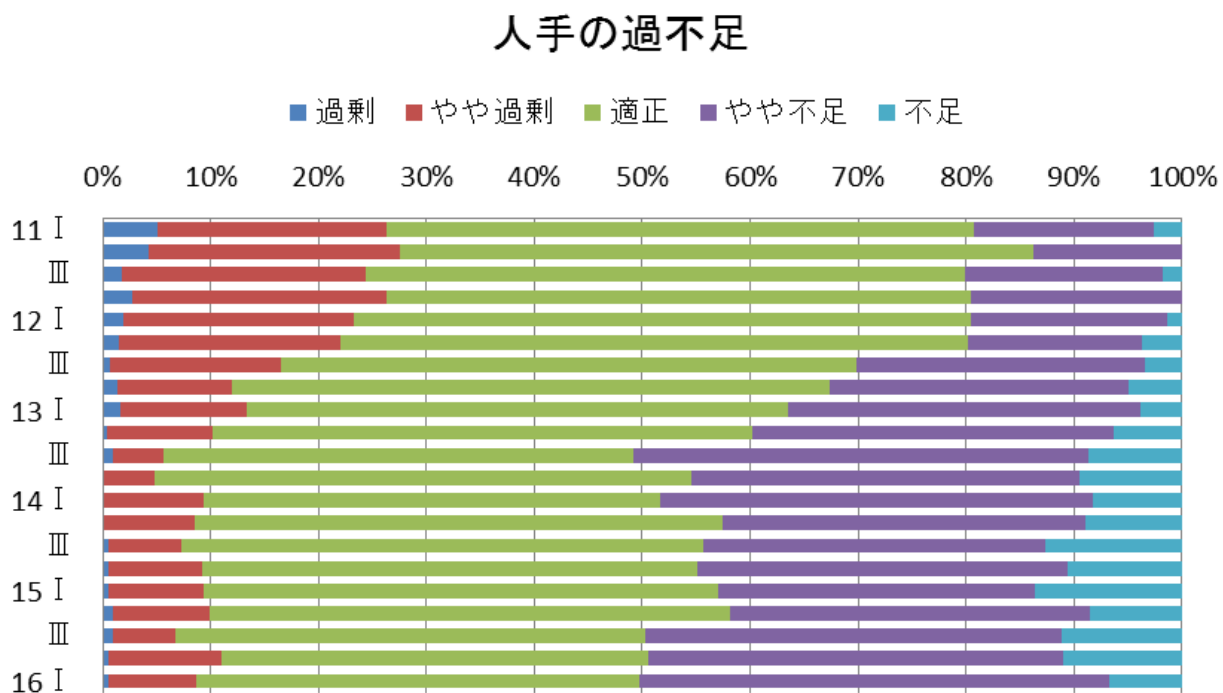
3-2. 1人当たり売上高:前回より6.7ポイント低下(▲1.1→▲7.8)

1人当たり付加価値額:前回調査より8.8ポイント低下(▲2.2→▲11.0)



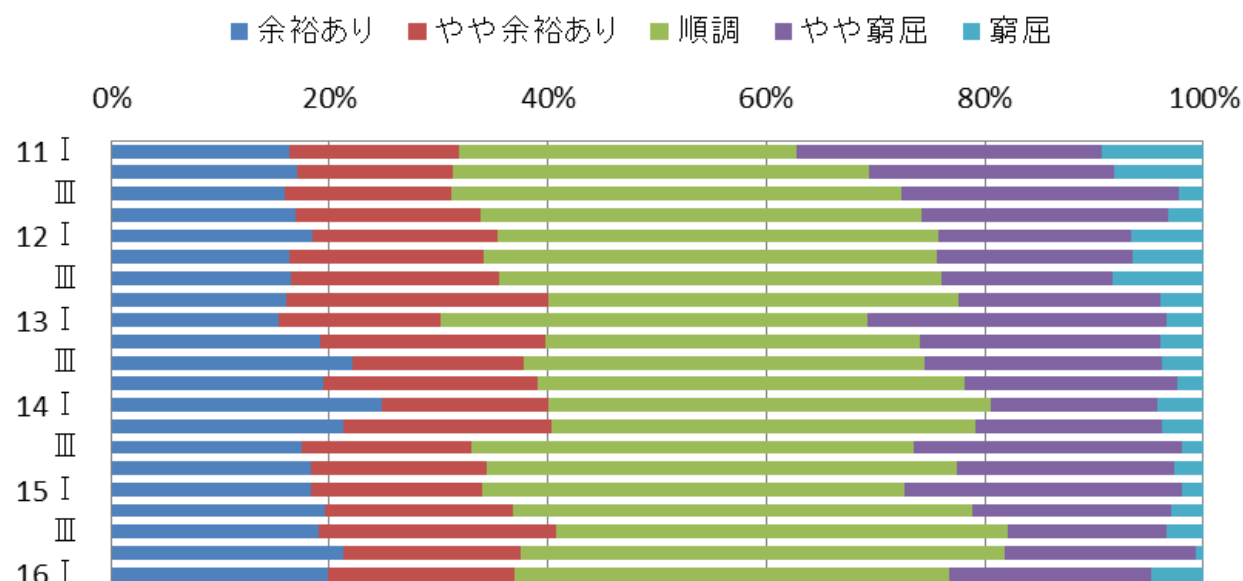
4. 人手の過不足、資金繰りの状況、設備の過不足

【人手の過不足】不足感(やや不足+不足)が約50%で高止まり(3期連続)



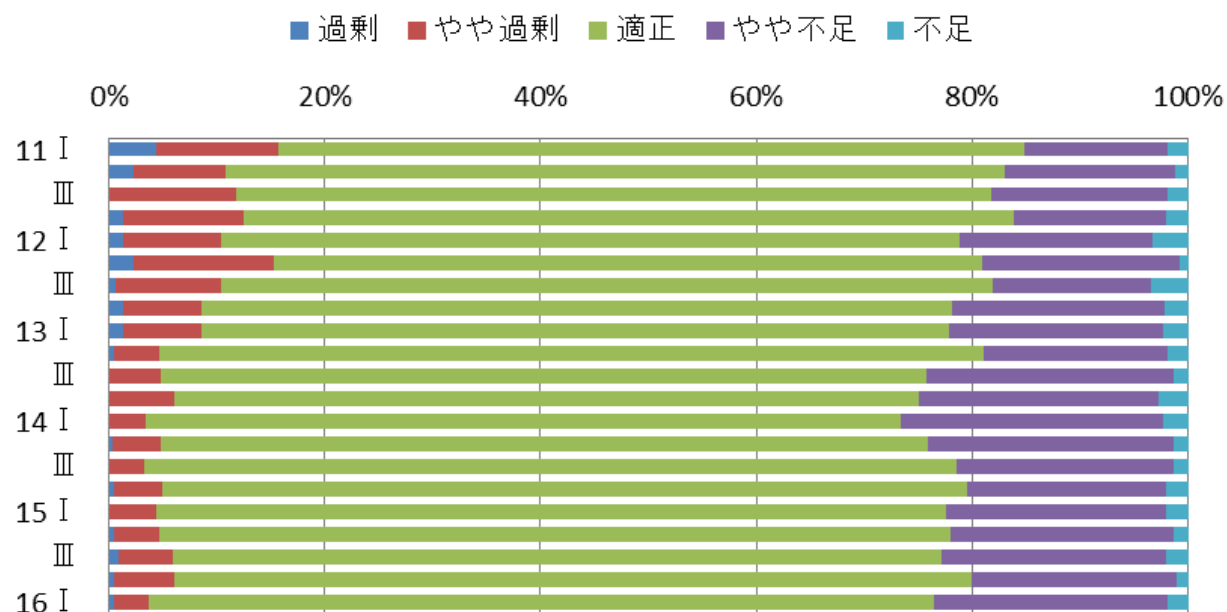
【資金繰りの状況】窮屈感がやや高まる。

資金繰りの状況



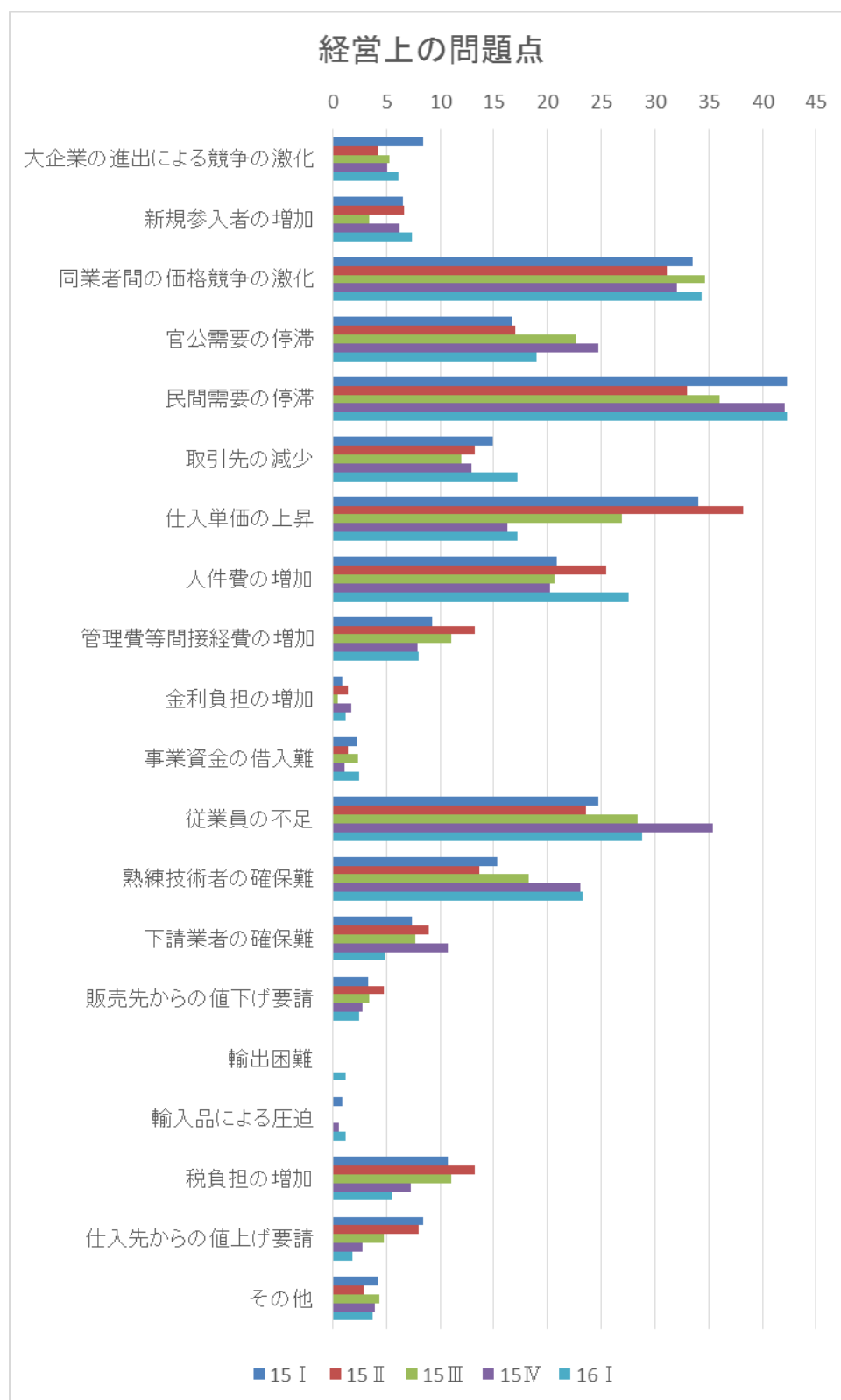
【設備の過不足】前回調査とほぼ同様、適正感が70%を上回る。

設備の過不足

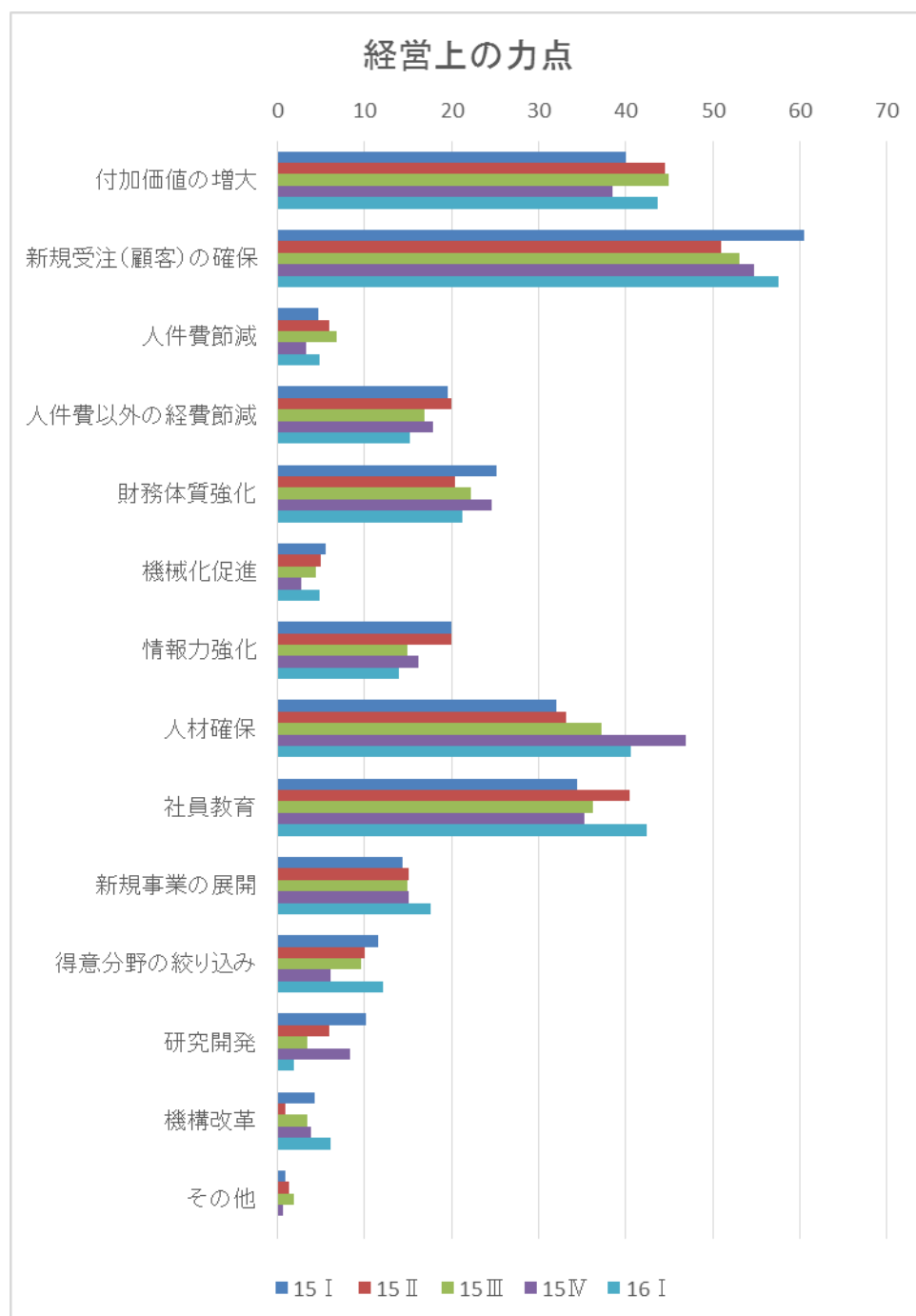


4. 経営上の問題点、次期の経営上の力点

経営上の問題点：「民間需要の停滞」（42.3%）、「同業者間の価格競争の激化」（34.4%）、「従業員の不足」（28.8%）が上位3項目。「取引先の減少」、「人件費の増加」の割合が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」に加え、「社員教育」が上位3項目。



5. 経営上の努力（自由回答）

地域コード	業種(統合)	経営上の努力
不明	流通商業	新規事業(海外展開)
十勝	製造業	当社配送車の看板デザインを変更し、当社製品の差別化を目で見て直ぐわかり易くした。
札幌	建設業	自社ブランドの構築
札幌	流通商業	アベノミックスの効果が当地では遠く、通常の域を出ない。その中での経営で苦慮している。人材面でもこの地域、この業績では大変に苦しい。この地域の持つ特色を生かした発展策があると思うが、企業者の合同取りくみがほしい。
札幌	製造業	新規取引先への取り組みと新工場建設の準備
十勝	流通商業	計画的に数値で仕入れコントロールをして不良在庫が少なくなり、売り上げも10%上がった。昨年の2月内税から外税にした分とも思われるので今後慎重に経営していきたい
札幌	流通商業	採用の強化
十勝	流通商業	人材確保、社員教育
札幌	流通商業	今後は売り上げの増加(新規ユーザー獲得)、現業職員の獲得に重点を置きたい
札幌	流通商業	事業分野ごとの新規開拓先ピックアップ訪問活動中
十勝	製造業	自社製品のブランド化、マーケットの拡大、民需へのウェイトシフト
十勝	建設業	目標と実績の差異管理を早目早目に行い目標達成の実績をした
小樽	-	人材確保と商品開発。高齢化と急激な人口減で売手市場となり、人手不足から引き抜き合戦が始まった。その中でも若者の定着率の悪化と使い物にならない若者の増加で小さい企業はもたなくなるのではないだろうか。
札幌	建設業	大工等短期失業させない、除雪等のお客様からの要望に応える仕事でも引き受ける。冬でもできる仕事の確保
札幌	製造業	工数不具合を外作
釧路	建設業	夏場に忙しくなるので先に加工できるものは加工していく前段取りをするように心がけている
日胆	流通商業	仕入先の新規開拓
札幌	流通商業	①情勢に見合った方針に ②意思統一のレベルアップを更に追求
札幌	製造業	業務効率を改善するために乳を一時保管可能なバファータンクを2月中旬に設置した。
釧路	建設業	今年2月に創業50周年を迎え、事業承継と幹部社員の世代交代を視野に入れ多重人員費の負担になるが頑張り時である。また、小さい会社ではあるが高校新卒も採用し、社員教育から得る先輩社員の指導力UP等組織力の強化に取り組んでいる。市場の動向は変化しても社内組織力は常に強化せねばならない。
札幌	製造業	原料供給、OEM部門の販路拡大・定着に取り組んだ。今後、直営部門の営業施策の見直しに取り組みたい。
釧路	建設業	決算予測をし、今後の対応を会計事務所と打合せた。
十勝	製造業	経営理念は一度は作った事はあるが、毎週の朝礼を伝えるだけでお互文化できない状態である。もう一度みなおして見る必要がある。
北見	流通商業	・人材の確保 ・在庫管理の徹底(ムダのない発注) ・交通事故防止の意識づけ
日胆	流通商業	アベノミックスの効果が当地では遠く、通常の域を出ない。その中での経営で苦慮している。人材面でもこの地域、この業績では大変に苦しい。この地域の持つ特色を生かした発展策があると思うが、企業者の合同取りくみがほしい。
札幌	流通商業	新年度(2月決算、3月新年度)に向けて、戦略検討。
釧路	建設業	1. 新社建設による経営環境と労働環境改善及び長期計画への実践
札幌	サービス業	役員報酬のカット、顧問料カット、他経ヒ節減
札幌	サービス業	販売チャネルの拡大を常に経営上考えている。大型チャネルとの契約に成功
北見	製造業	熟練技能者が多数定年退職して、新卒で毎年の様に入社しているが定着しない。各機関が行う合同企業説明会や、Web等で求人活動を行っている。売手市場で厳しいが、求人活動を続けて行く。(会社存続)
札幌	流通商業	1～3月期は入社7年以内の採用した社員を対象としたキャリア向上の為の研修を新年度からスタートするになり、対象者の意識アンケート調査、ヒアリングを行い準備を終えた。4月より実施開始となる。
札幌	流通商業	人事、人材の強化
日胆	流通商業	役員における経営指針の手引書の勉強会と現況の到達点のかくにん。中短期計画の見なおし
日胆	サービス業	商品力アップ(地産地消も含む)で他社と差別化
札幌	流通商業	経営指針の実践の結果は、数字で中々表われません。少なくとも社員・幹部・経営者が一丸となって懸命に仕事に取り組んでいることは間違いありません。そして事業継続ができています。
札幌	サービス業	〔社長の想い〕の幹部研修の実践
釧路	サービス業	閑散期に入るので収支バランスをとる。生産性を上げていきたい。
札幌	流通商業	市場の開拓、商品の拡大を重点的に実施する。

経営理念の有無(MA)								
全体	作成した	社内公開した	社外公開した	作成途中	ない	不明	非該当	n
100.0	47.2	37.9	17.4	6.8	8.7			161
161	76	61	28	11	14	8	0	

経営方針の有無(MA)								
全体	作成した	社内公開した	社外公開した	作成途中	ない	不明	非該当	n
100.0	40.6	32.9	6.5	18.1	14.2			155
155	63	51	10	28	22	14	0	

経営計画の有無(MA)									
全体	作成した	社内公開した	毎月到達点を確認	社外公開した	作成途中	ない	不明	非該当	n
100.0	47.8	33.1	18.5	3.8	11.5	7.0			157
157	75	52	29	6	18	11	12	0	

経営指針の社内共有方法(MA)									
全体	社内に経営理念を提示	社内報などに掲載	朝礼などで唱和	会議などで不定期に周知	「企業変革支援プログラム」などを活用した勉強会の開催	年間計画にもとづいた会議の開催	採用時に説明	作成過程から幹部が参画	作成過程から社員も参画
100.0	52.7	13.3	36.0	44.0	0.0	36.0	25.3	13	6.0
150	79	20	54	66	0	54	38	19	9

日常業務に生かすための仕組みを構築	定期的な指標分析を実施	顧客、取引先、金融機関への説明力の強化	お客様アンケートなど対外的評価の収集と社内還元	成文化したが共有できていない	その他	不明	非該当	n
5.3	6.0	3.3	1.3	8.0	0.7			150
8	9	5	2	12	1	19	0	

経営指針の実践結果(MA)									
全体	取引先や関係者からの評価が高まった	顧客ニーズに対応した企画力・営業力が向上した	生産・提供体制が合理化された	間接部門の業務が改善した	取引先との関係が強化された	新事業の取り組みにつながった	財務体質が強化された	人材の採用が容易になった	人材育成につながった
100.0	16.9	25.7	12.5	8.1	5.9	7.4	12.5	4	43.4
136	23	35	17	11	8	10	17	6	59

労働環境改善につながった	金融機関との関係が良好になった	制度・施策の利用が容易になった	ISO取得認定作業が容易になった	効果なし	作成したが使っていない	その他	不明	非該当	n
10.3	5.1	3.7	8.8	11.0	5.1	8.1			136.0
14	7	5	12	15	7	11	33	0	

実践結果が売上高の増加につながったか(SA)						
全体	はい	いいえ	わからない	不明	非該当	n
100.0	30.0	17.1	52.9			140
140	42	24	74	29	0	

実践結果が採算の向上につながったか(SA)						
全体	はい	いいえ	わからない	不明	非該当	n
100.0	35.7	15.0	49.3			140
140	50	21	69	29	0	

○回答企業数について

- ・全体 169 社（札幌 80、帯広 24、旭川 9、函館 9、釧路 16、北見 6、日胆 15、小樽 9、不明 1）
 ※前回調査（184 社）との比較：札幌-5、帯広-5、旭川-6、函館-3、釧路+1、北見±0、日胆+2、小樽±0
 ※15 年第Ⅱ期（225 社）との比較：札幌-28、帯広-7、旭川-4、函館-7、釧路-10、北見-2、日胆±0、小樽+1
- ・【業種別】建設業 34 社（-9）、製造業 38 社（-17）、流通商業 68 社（-10）、サービス業 26 社（-13）
 ※（ ）内は、2015 年第Ⅱ期との比較
- ・【規模別】20 人未満：56 社（-24）、20 人以上 50 人未満：60 社（-17）、50 人以上 100 人未満 28 社（-5）、100 人以上：18 社（-4）、不明：7 社（±0）
 ※景況感が悪化すると、回答数が減少するが、より規模が小さい企業からの回答が減少？