

北海道中小企業家同友会景況調査報告 (2016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

景況感の低迷、長期化の懸念

—需要の停滞に加え、EUショックの反動に備えよ—

北海道中小企業家同友会 2016年第2期(4～6月)の業況判断DI(前年同期比)は、マイナス13.2であり、前回調査から2期連続での悪化となった。業種別業況判断DIの推移をみると、製造業では、マイナス18.8と前回調査から34.5ポイントの大幅な悪化を示すなど、サービス業を除いて悪化し、全業種で水面下へ沈み込む結果となっている。次期見通しに関しては、ほぼ全ての業種で改善の見通しであるが、EUショックの影響は、今回調査に反映されていないことから、先行きは非常に不透明であり、さらなる困難が生じる懸念を拭えない状況であると考えた方が良さだろう。

仕入単価DI、販売単価DIの推移では、仕入単価DIは4.4から10.3へ上昇したのに対し、販売単価DIは前回調査に引き続き、マイナス1.9からマイナス7.0へ下落した。2015年第3期調査から縮小傾向にあったギャップは、今期において拡大している。そのほか、1人当たり売上高、1人当たり付加価値では、1人当たり付加価値が若干の上昇を示したものの、両指標ともマイナス10前後での推移となっている。さらに、「経営上の問題点」では、「同業者間の価格競争の激化」や「民間需要の停滞」の回答割合がさらに高まりを示したほか、「官公需要の停滞」も割合が高まっている。需要が停滞するなかで、売上高も付加価値も高まらない状況にあることが推察される。

次期の経営上の力点では、「新規受注(顧客)の確保」や「付加価値の増大」に加え、「社員教育」が上位にきている。景況感の低迷に加え、先行き不安が高まる中で、足下の見直しやさらなる企業努力が求められることになるだろう。

最後に、今期の自由記述を紹介しておく。「最近レジの釣銭が増える。お客様は財布の隅々まで見て小銭を出している。景気に不安があるのでより慎重になっている。」(流通商業・札幌)、「大型工事のない中、民間の小工事及びリフォームに力を入れ、この先もその路線で行きたいと思う」(建設業・とかち)

《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》

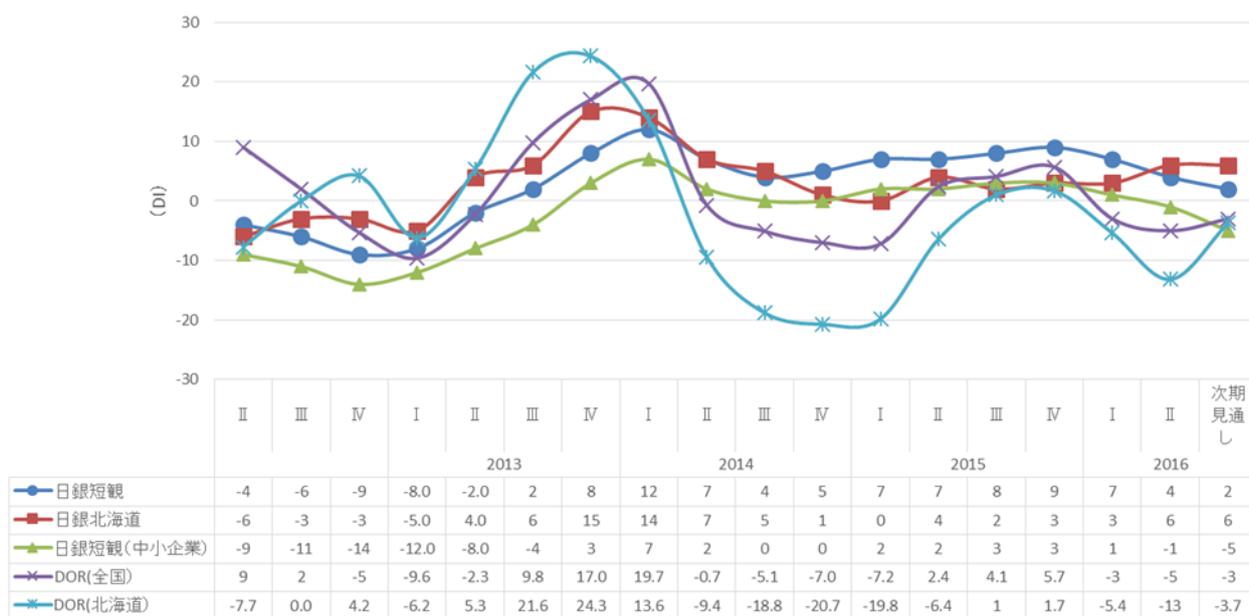
- ・DI 値は、「良い」と回答した割合 (%) から「悪い」と回答した割合 (%) を引いた数値
- ・「良い」と回答した企業が多ければ多いほど DI は高水準で推移するが、その逆もしかり。
- ・景況調査では、**(1) DI 値の水準 (プラスかマイナスか、また水準ほどの程度か)、(2) 前回調査からの好転幅、悪化幅の大きさ**を主に見ていきます。
- ・DI 値の変化幅について、
 - ①1 ポイント以内の場合：「**ほぼ横ばい**」と表現します。
 - ②1～5 ポイントの場合：「**やや**」という言葉が、好転・悪化の前に付きます。
 - ③10 ポイント以上の場合：「**大幅な**」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7.8Pt 悪化 (2期連続の悪化) : ▲5.4 から▲13.2へ

※他調査 (日銀短観等) との比較 : 北海道同友会調査の落ち込みが目立つ

→次期見通しでは、他調査では軒並み横ばいかやや悪化の見通しだが、本調査のみ改善見通し

1.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

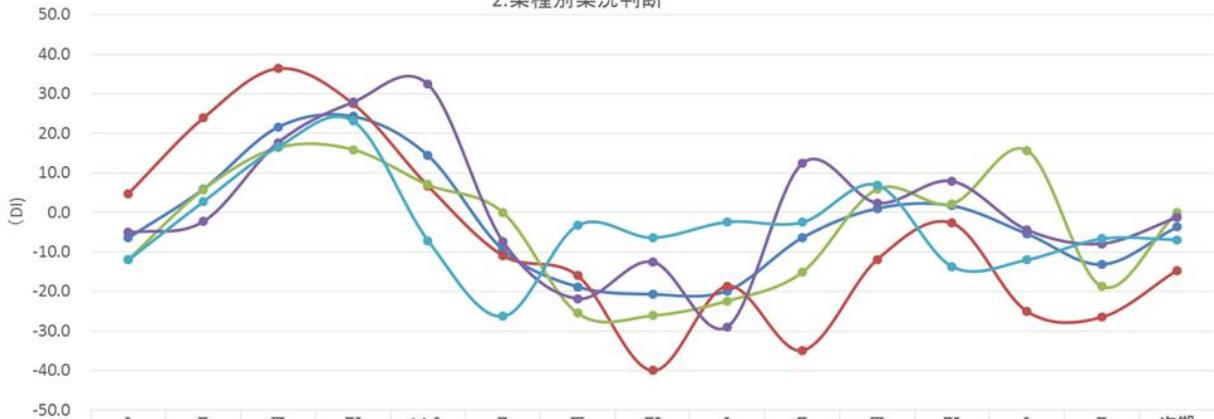
建設業：1.5Pt のやや悪化 (▲25.0→▲26.5)、製造業：34.5Pt の大幅な悪化 (15.7→▲18.8)

流通商業：3.5Pt のやや悪化 (▲4.4→▲7.9)、サービス業：5.3Pt の改善 (▲12.0→▲6.7)

次期見通し：サービス業を除いて改善（建設、製造は大幅改善）見通したが、希望的観測がないか？

→次期見通し DI (建設業：▲3.7、製造業：0.0、流通商業：▲1.3、サービス業：▲6.9)

2.業種別業況判断



	I	II	III	IV	14 I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	次期
	2013				2014				2015				2016		
●全体	-6.4	5.9	21.6	24.3	14.4	-9.4	-18.8	-20.7	-19.8	-6.4	1.0	1.7	-5.4	-13.2	-3.7
●建設業	4.8	23.9	36.4	27.5	6.7	-10.9	-16.0	-40.0	-18.6	-34.9	-11.9	-2.7	-25.0	-26.5	-14.7
●製造業	-11.9	5.8	16.4	15.9	7.0	0.0	-25.5	-26.1	-22.4	-15.1	5.9	2.2	15.7	-18.8	0.0
●流通商業	-5.1	-2.3	17.7	27.9	32.4	-7.3	-21.8	-12.5	-28.9	12.4	2.4	7.9	-4.4	-7.9	-1.3
●サービス業	-12.0	2.7	16.6	23.1	-7.1	-26.3	-3.3	-6.4	-2.4	-2.5	6.9	-13.7	-12.0	-6.7	-6.9

1-3. 規模別業況判断

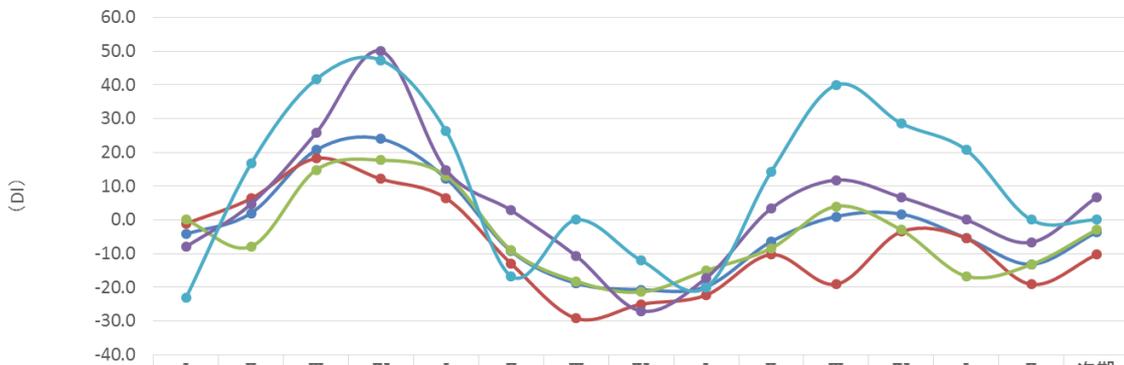
20人未満：13.6Pt の悪化 (▲5.5→▲19.1)、20～50人：3.5Pt のやや改善 (▲16.7→▲13.2)

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

次期見通し：100人規模以上を除いて、改善の見通し

→次期見通し DI (20人未満：▲10.3、20～50人：▲2.9、50～100人：6.7、100人以上：0.0)

3.規模別業況判断



	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	次期
	2013				2014				2015				2016		
●全体	-4.2	2.0	20.7	24.0	12.3	-9.3	-18.8	-20.7	-19.8	-6.4	1.0	1.7	-5.4	-13.2	-3.7
●20人未満	-1.1	6.3	18.2	12.1	6.4	-13.0	-29.2	-25.0	-22.3	-10.3	-19.1	-3.5	-5.5	-19.1	-10.3
●20人以上50人未満	0.0	-7.9	14.8	17.7	13.1	-9.0	-18.2	-21.4	-15.0	-8.4	4.0	-3.0	-16.7	-13.2	-2.9
●50人以上100人未満	-8.0	4.7	25.8	50.0	14.8	2.8	-10.7	-27.0	-17.2	3.4	11.8	6.7	0.0	-6.7	6.7
●100人以上	-23.1	16.7	41.7	47.3	26.3	-16.7	0.0	-12.0	-20.0	14.3	40.0	28.6	20.7	0.0	0.0

2. 売上高DI、採算DI、採算水準、業況水準（前年同期比）

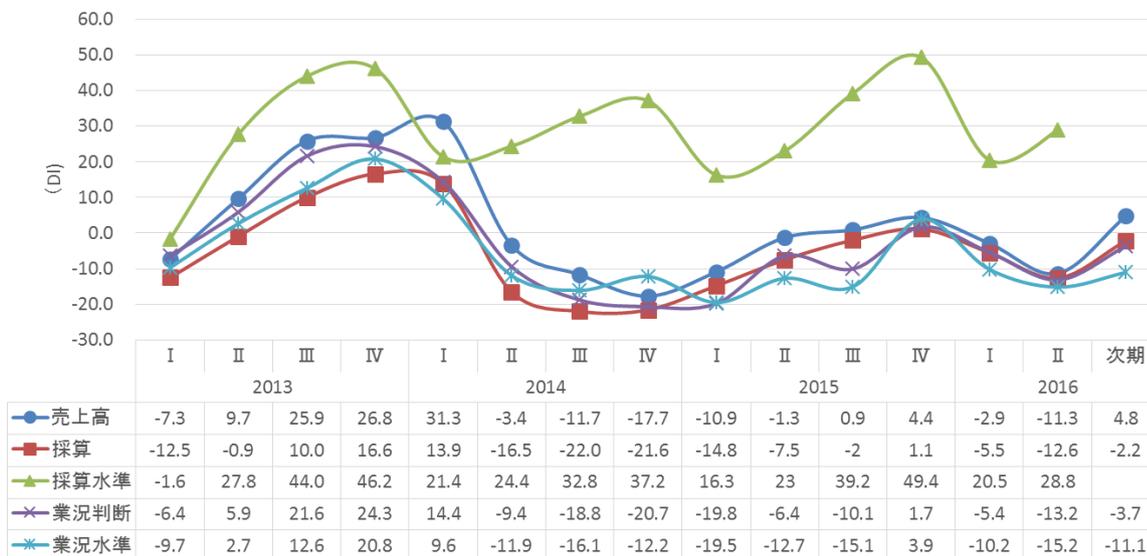
【売上高】全体：8.4Ptの悪化（▲2.9→▲11.3）（次期：16.1Ptの大幅な改善（▲11.3→4.8））

【採算】全体：7.1Ptの悪化（▲5.5→▲12.6）（次期：10.5Ptの大幅な改善見通し；▲12.6→▲2.2）

【採算水準】全体：8.3Ptの改善（20.5→28.8）

【業況水準】全体：5.0Ptの悪化（▲10.2→▲15.2）（次期：4.1Ptのやや改善（▲15.2→▲11.1））

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. 業種別売上高：流通商業を除き改善、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

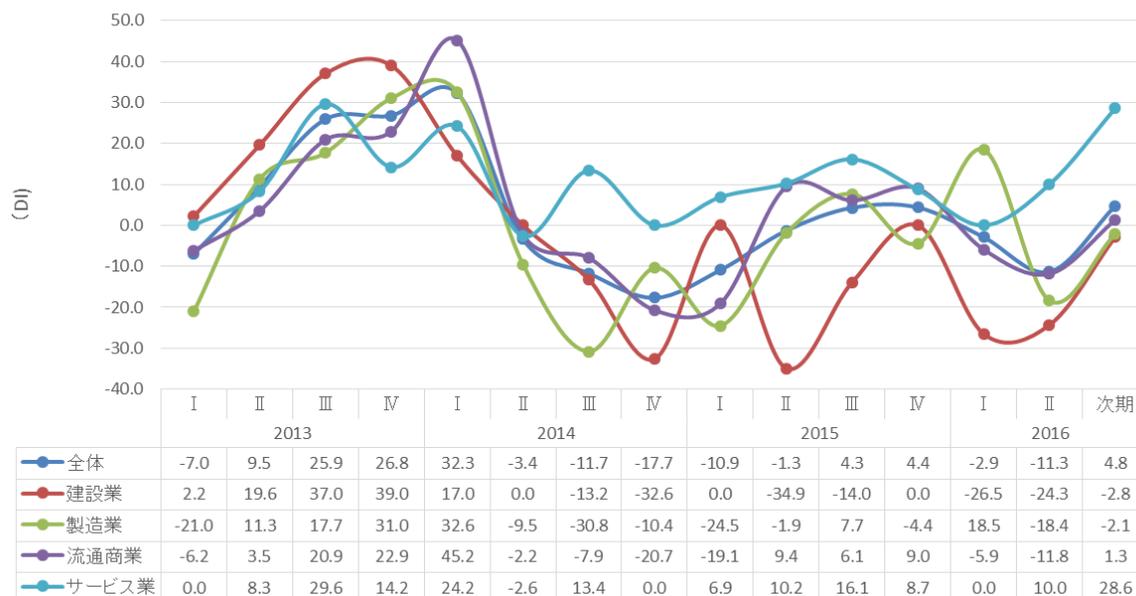
建設業：2.2Ptのやや改善（▲26.5→▲24.3）、製造業：36.9Ptの大幅な悪化（18.5→▲18.4）

流通商業：5.9Ptの悪化（▲5.9→▲11.8）、サービス業：10.0Ptの大幅な改善（0.0→10.0）

次期見通し：全業種で大幅な改善見通し（改善見通しが強くなる要因は？）

→（建設業：▲2.8、製造：▲2.1、流通商業：1.3、サービス：28.6）

5. 業種別売上高（前年同期比）



2-2. 規模別売上高：全規模層で悪化、とりわけ20人未満で大幅な悪化

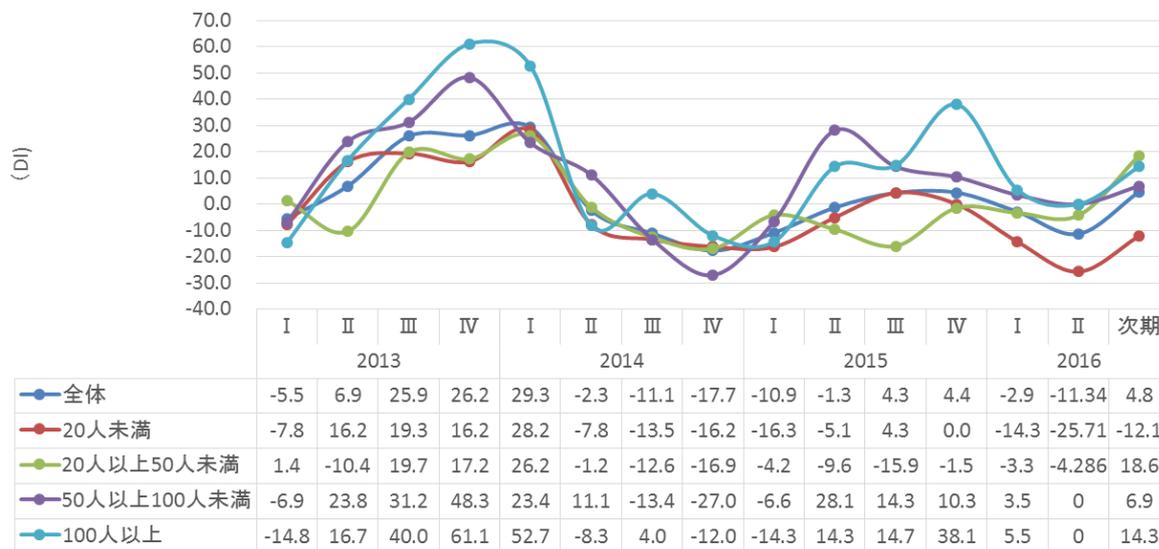
20人未満：11.4Ptの大幅な悪化（▲14.3→▲25.7）、20～50人：1.0Ptのやや悪化（▲3.3→▲4.3）

50～100人：3.5Ptのやや悪化（3.5→0.0）、100人以上：5.5Ptの悪化（5.5→0.0）

次期見通し：50～100人規模を除いて、大幅な改善見通し

→（20人未満：13.6、20～50人：22.9、50～100人：6.9、100人以上：14.3）

6. 規模別売上高(前年同期比)



2-3. 業種別採算：製造業で大幅な悪化、流通商業、サービス業でほぼ横ばい

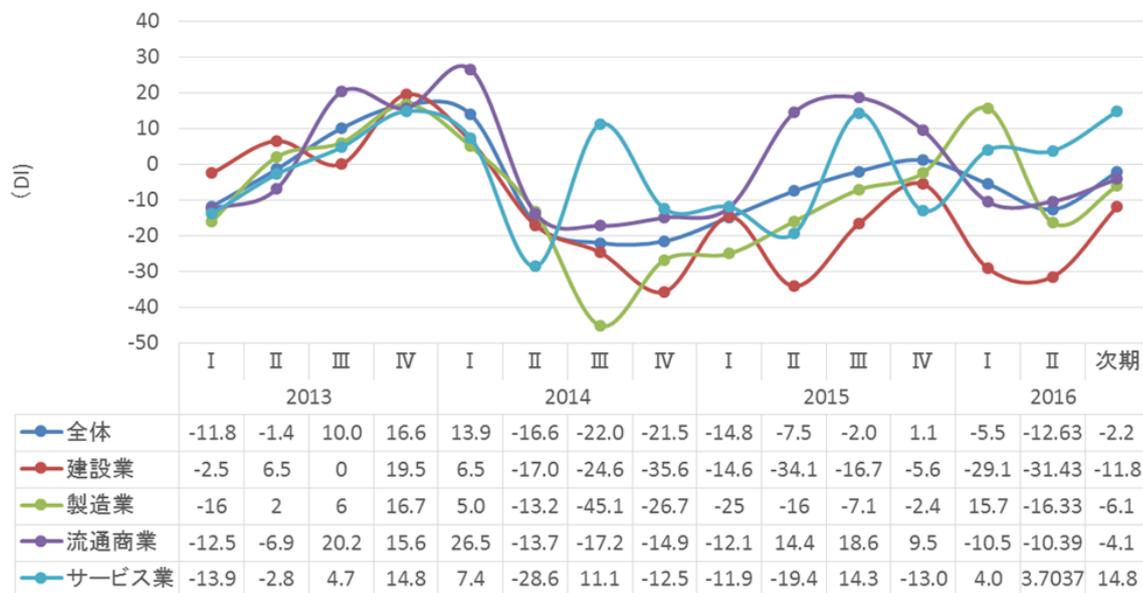
建設業：2.3Ptのやや悪化（▲29.1→▲31.4）、製造業：32.0Ptの大幅な悪化（15.70→▲16.3）

流通商業：ほぼ横ばい（▲10.5→▲10.4）、サービス業：ほぼ横ばい（4.0→3.7）

次期見通し：流通商業を除いて大幅な改善見通し

→（建設業：▲11.8、製造業：▲6.1、流通商業：▲4.1、サービス：14.8）

7. 業種別採算(前年同期比)



2-4. 規模別採算：20人未満、100人以上規模層で大幅な悪化

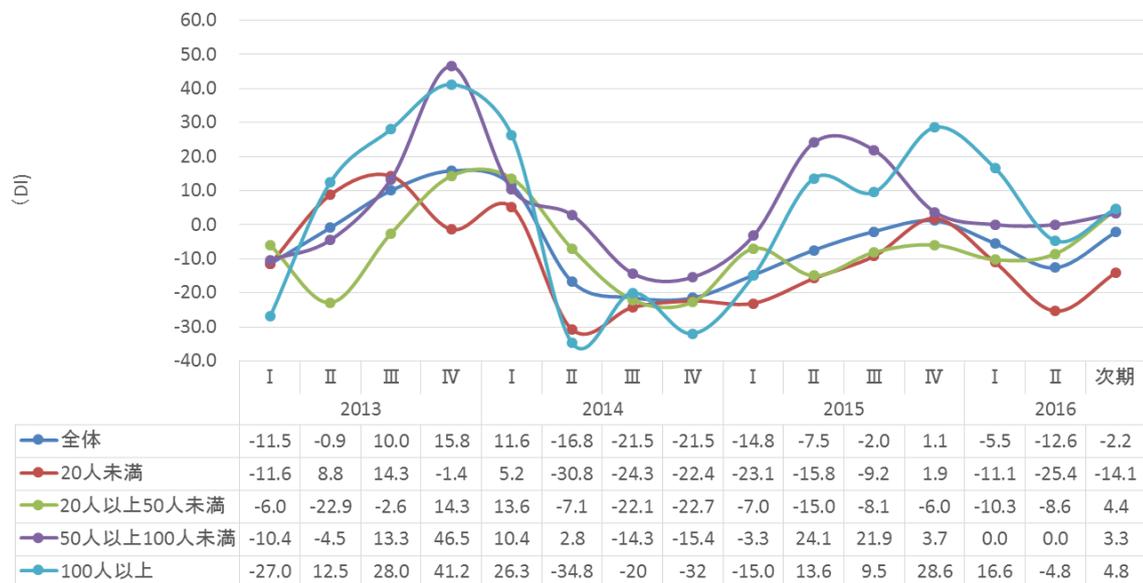
20人未満：14.3Ptの大幅な悪化（▲11.1→▲25.4）、20～50人：1.7Ptのやや改善（▲10.3→▲8.6）

50～100人：横ばい推移（0.0→0.0）、100人以上：21.4Ptの大幅な悪化（16.6→▲4.8）

次期見通し：全規模層で改善見通し

→（20人未満：▲14.1、20～50人：4.4、50～100人：3.3、100人以上：4.8）

8. 規模別採算(前年同期比)

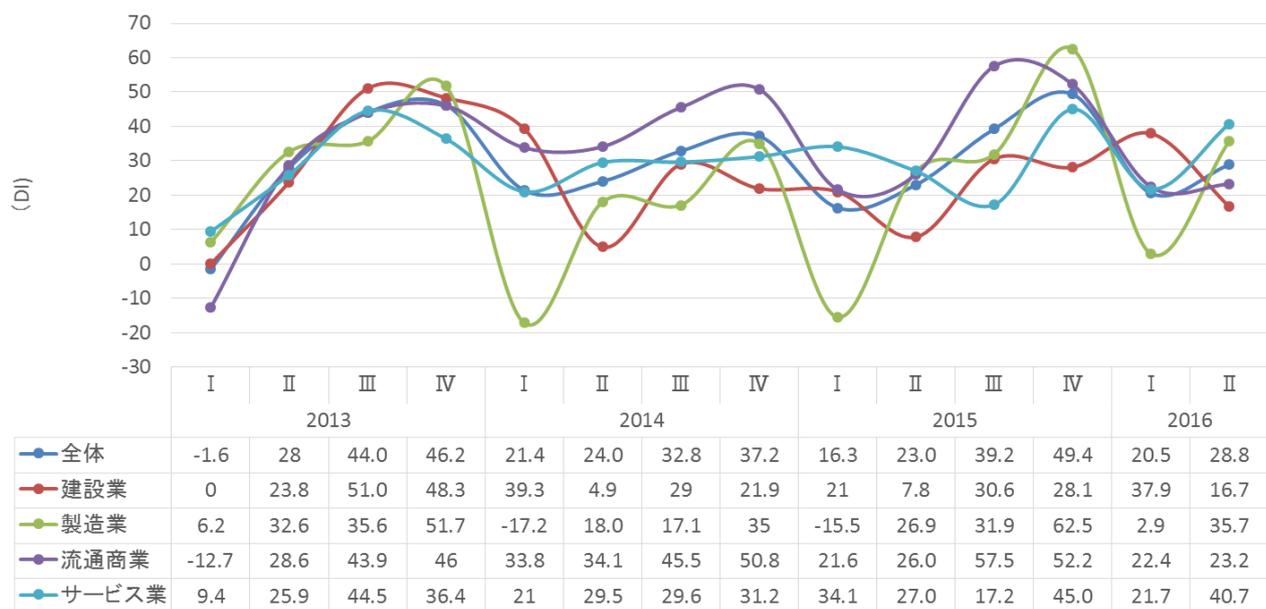


2-5. 業種別採算水準：製造業、サービス業での大幅な改善、建設業で大幅な悪化

建設業：21.3Ptの大幅な悪化（37.9→16.7）、製造業：32.8Ptの大幅な改善（2.9→35.7）

流通商業：ほぼ横ばい（22.4→23.2）、サービス業：19.0Ptの大幅な改善（21.7→40.7）

9. 業種別採算の水準

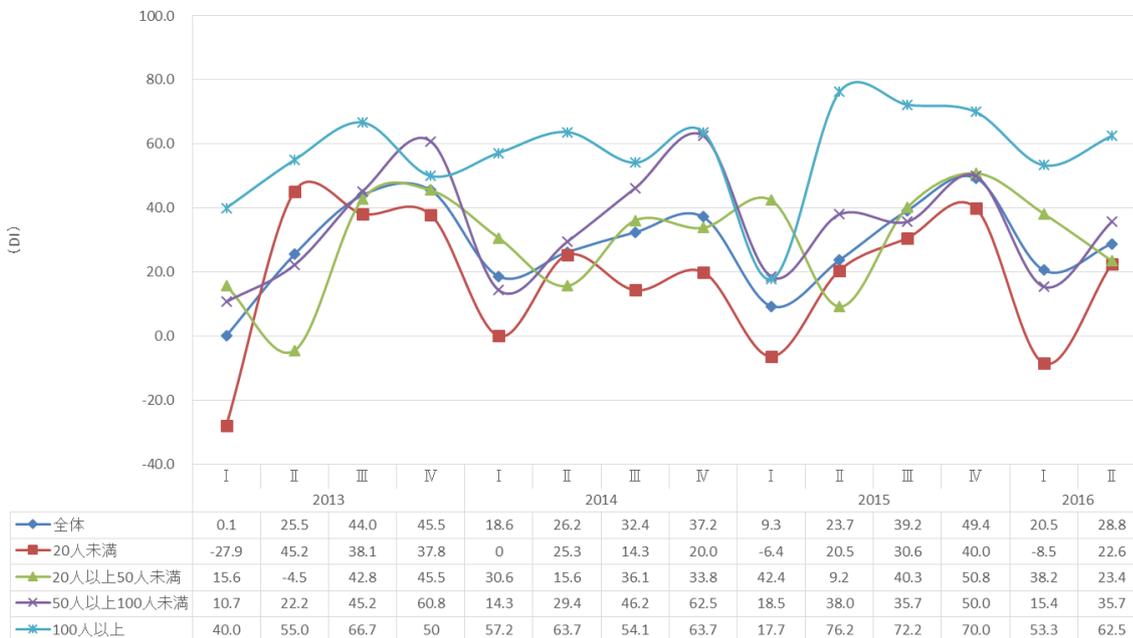


2-6. 規模別採算の水準：20人以上50人未満規模層を除き改善

20人未満：31.1Ptの大幅な改善（▲8.5→22.6）、20～50人：14.7Ptの大幅な悪化（38.2→23.4）

50～100人：20.3Ptの大幅な改善（15.4→35.7）、100人以上：9.2Ptの改善（53.3→62.5）

10. 規模別採算の水準



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

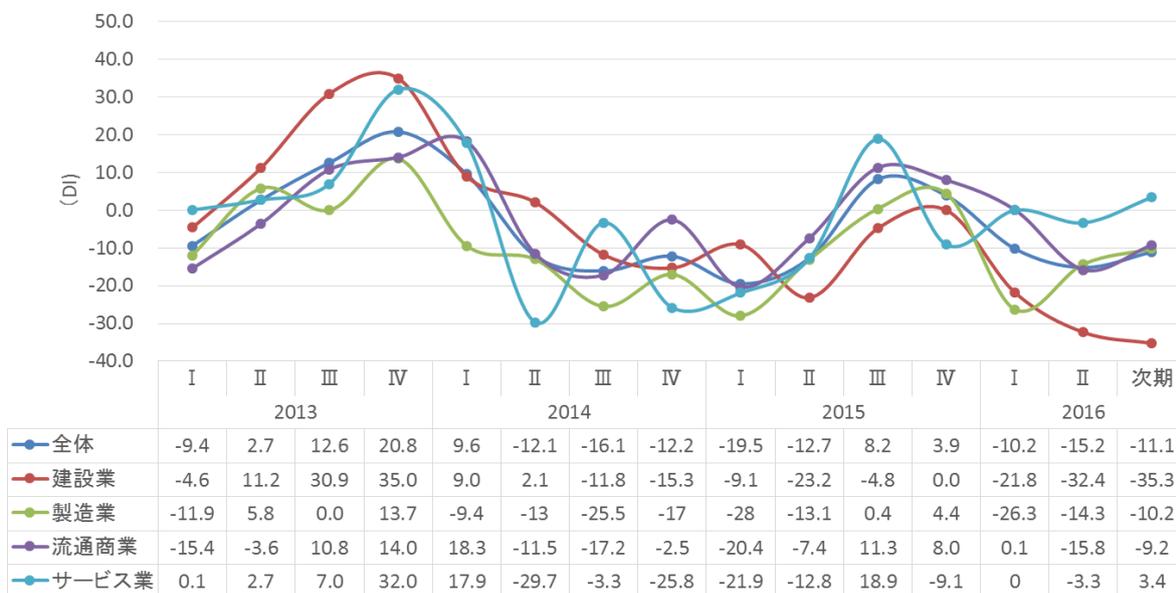
建設業：10.6Ptの大幅な悪化（▲21.8→▲32.4）、製造業：12.0Ptの大幅な改善（▲26.3→▲14.3）

流通商業：15.9Ptの大幅な悪化（0.1→▲15.8）、サービス業：3.3Ptのやや悪化（0.0→▲3.3）

次期見通し：建設業を除いて改善の見通しとはいえ、サービス業を除いて水面下推移

→（建設業：▲35.3、製造業：▲10.2、流通商業：▲9.2、サービス業：3.4）

11. 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、100人以上規模で大幅な悪化

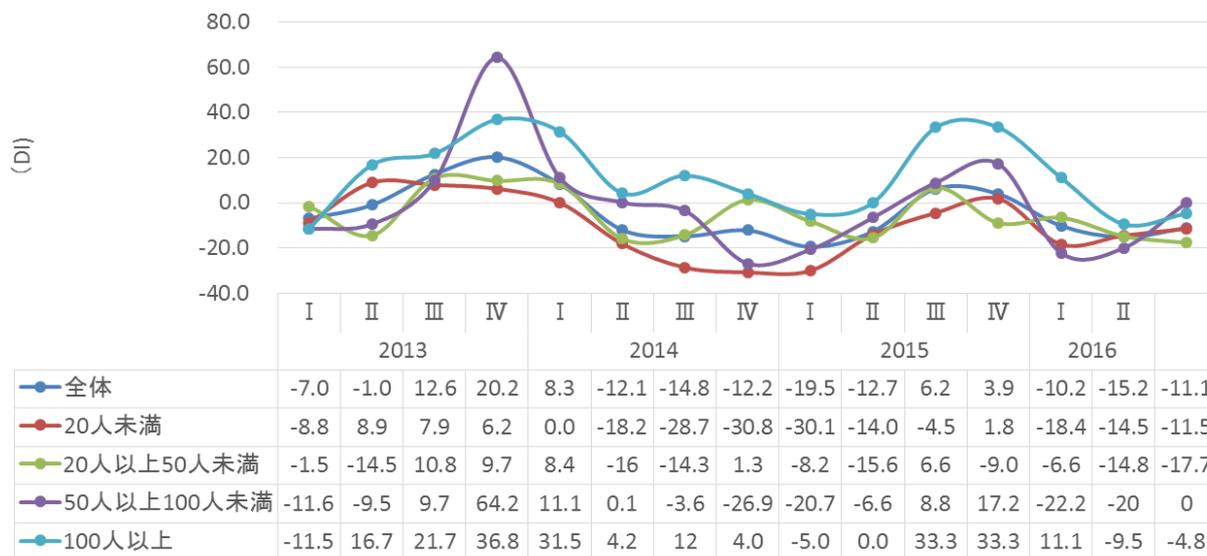
20人未満：3.9Ptのやや改善（▲18.4→▲14.5）、20～50人：8.1Ptの悪化（▲6.6→▲14.7）

50～100人：2.2Ptのやや改善（▲22.2→▲20.0）、100人以上：20.6Ptの大幅な悪化（11.1→▲9.5）

次期見通し：20人以上50人未満規模を除いて改善の見通しとはいえ、水面下推移が目立つ

→（20人未満：▲11.6、20～50人：▲17.6、50～100人：0.0、100人以上：▲4.8）

12. 規模別 業況水準(前年同期比)



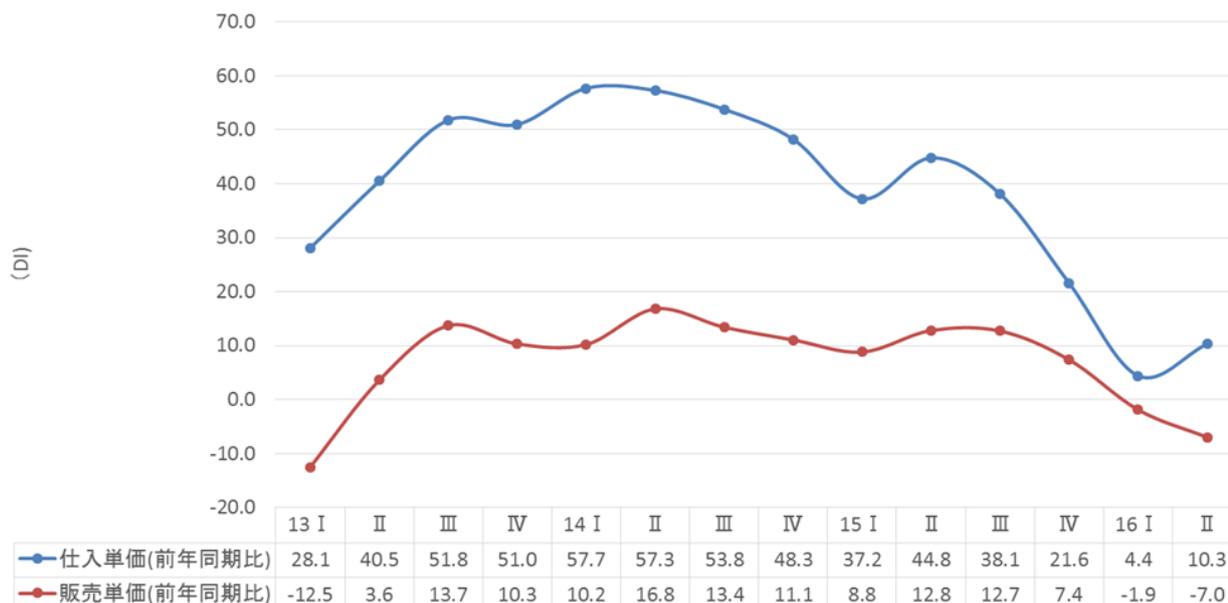
3. 仕入・販売単価、1人当たり売上高、1人当たり付加価値額

3-1. 仕入単価DI：前回調査から5.9Pt上昇（4.4→10.3）

販売単価DI：前回調査から5.1Pt低下（▲1.9→▲7.0）

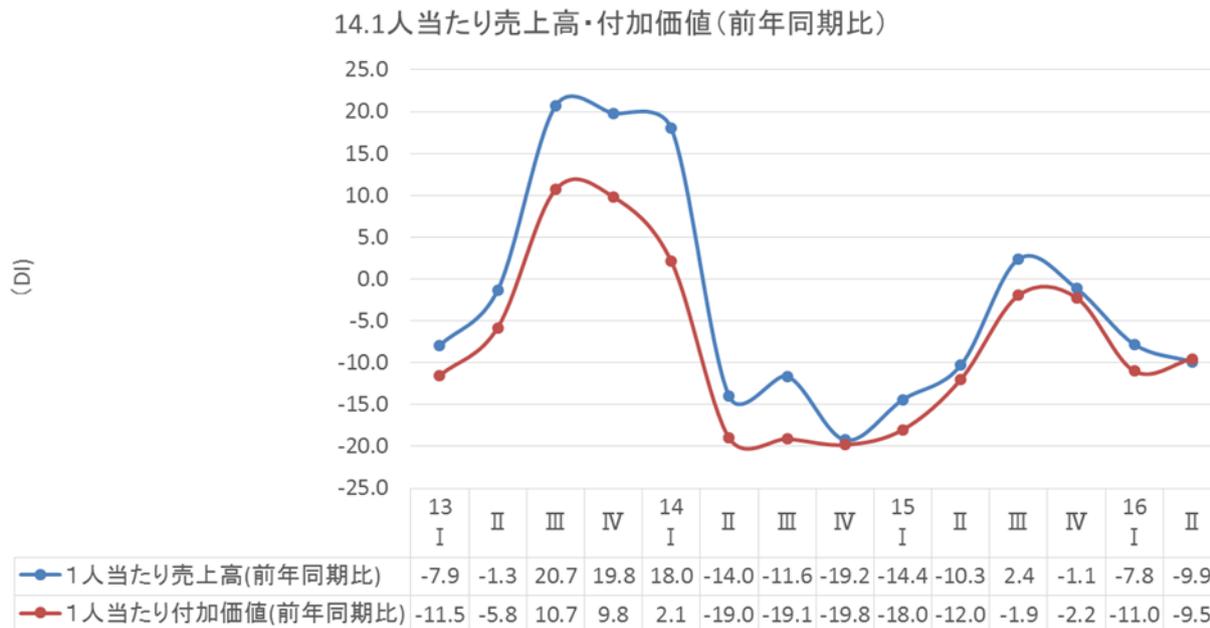
※販売単価がマイナス推移を示すのは、13年I期以来ぶり

13. 仕入単価・販売単価DI(前年同期比)



3-2. 1人当たり売上高：▲7.8→▲9.9（前回調査より2.1Pt 低下）

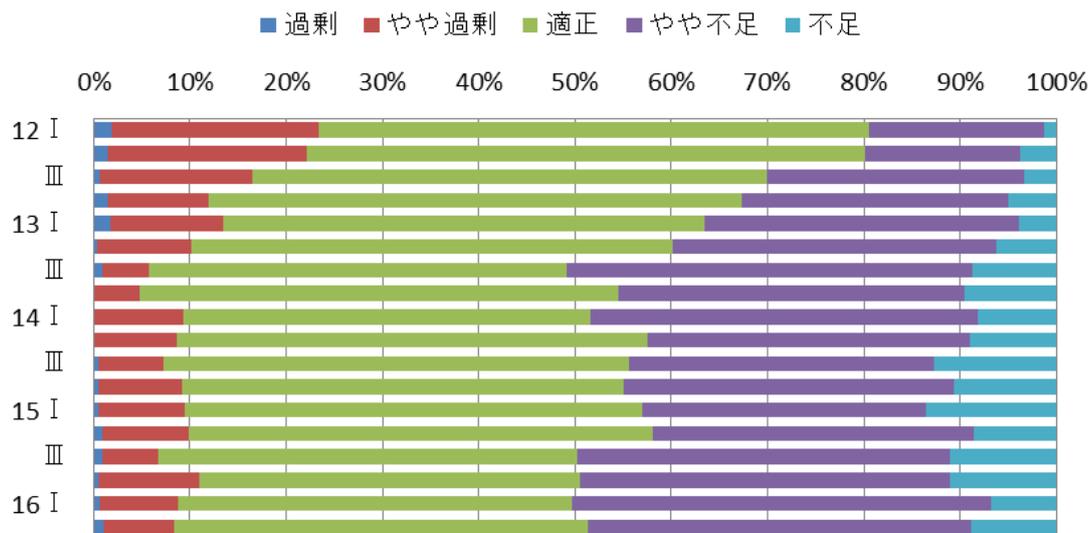
1人当たり付加価値額：▲11.0→▲9.5（前回調査より1.5Pt 上昇）



4. 人手の過不足、資金繰りの状況、設備の過不足

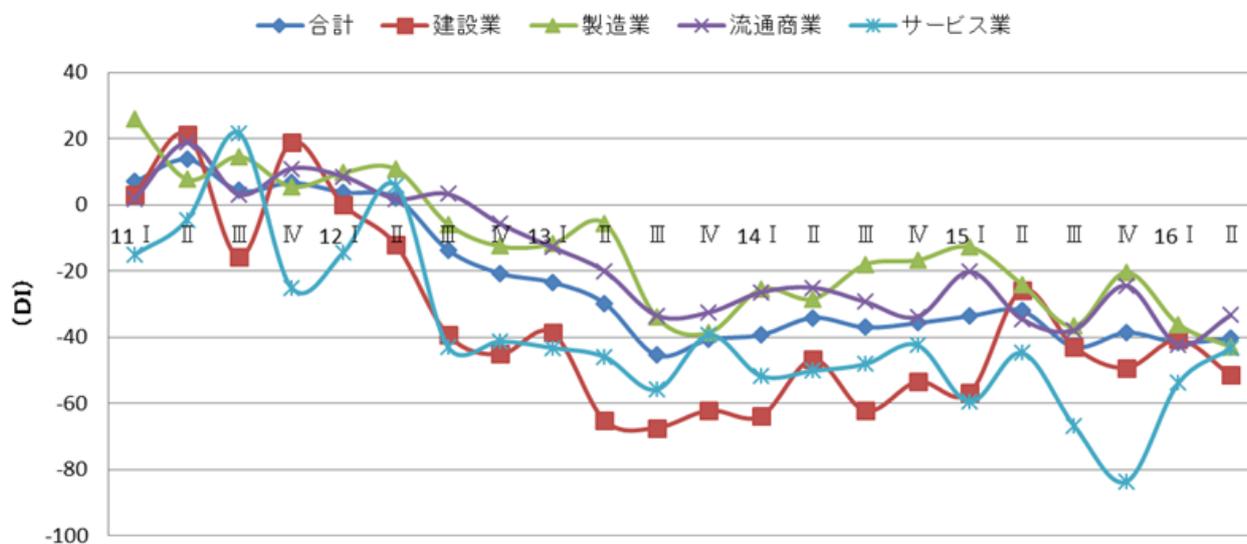
【人手の過不足】 不足感（やや不足+不足）が約50%水準を継続

15. 人手の過不足



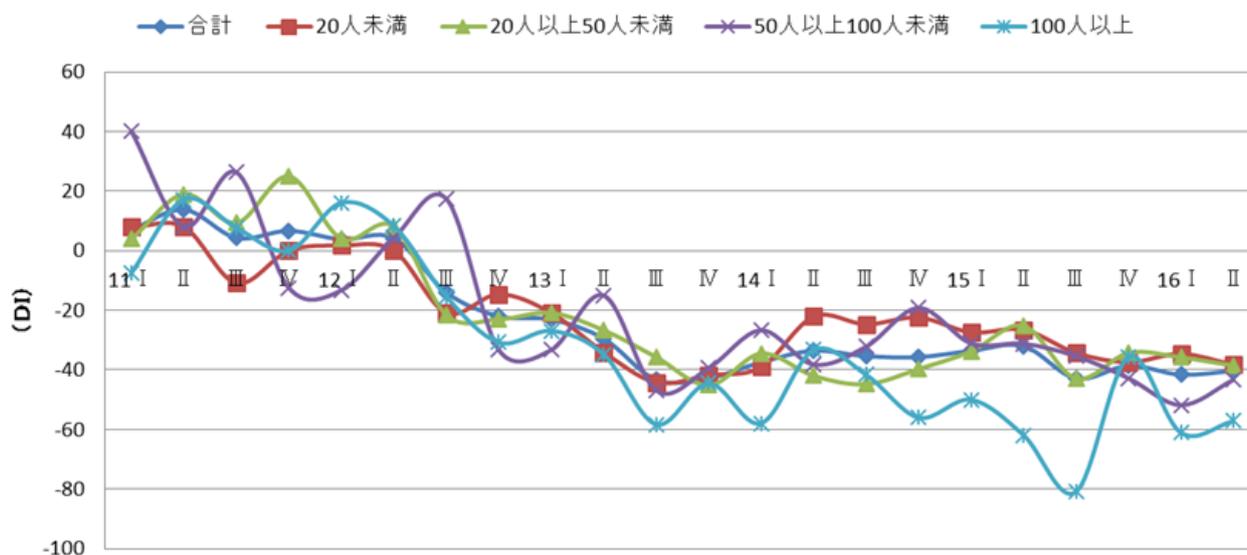
[業種別] 建設業で不足感が顕著、サービス業は低水準とはいえ改善傾向が続く

16.業種別・人手の過不足



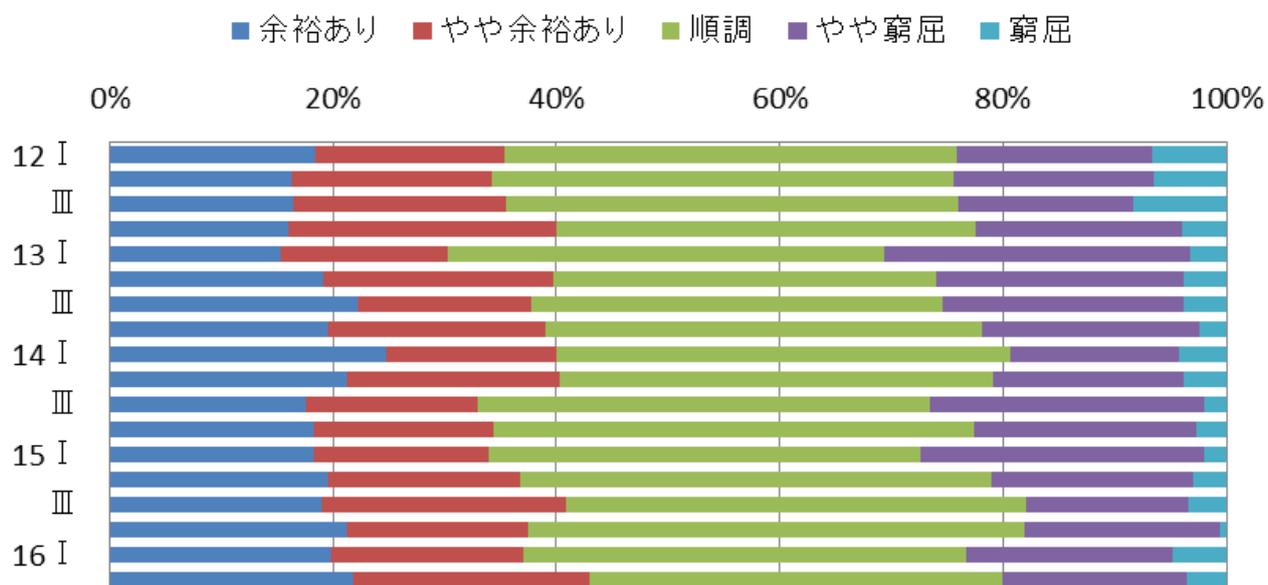
[規模別] 100人以上規模での著しい不足感が続く。

17.規模別・人手の過不足



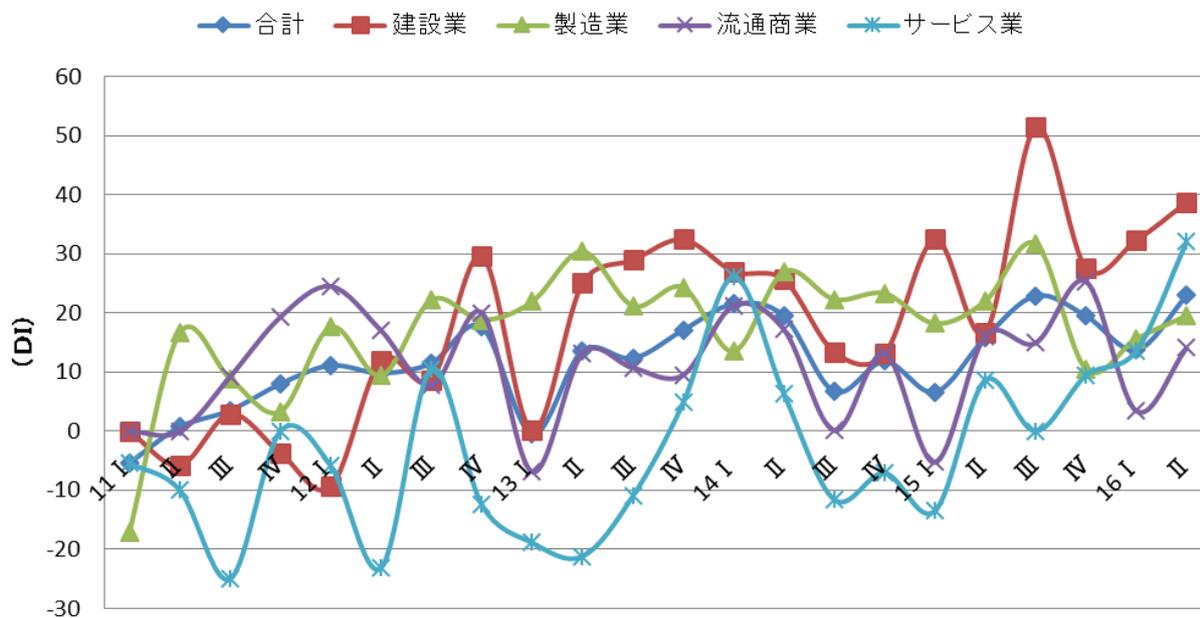
【資金繰りの状況】 余裕感が高まる

18.資金繰りの状況



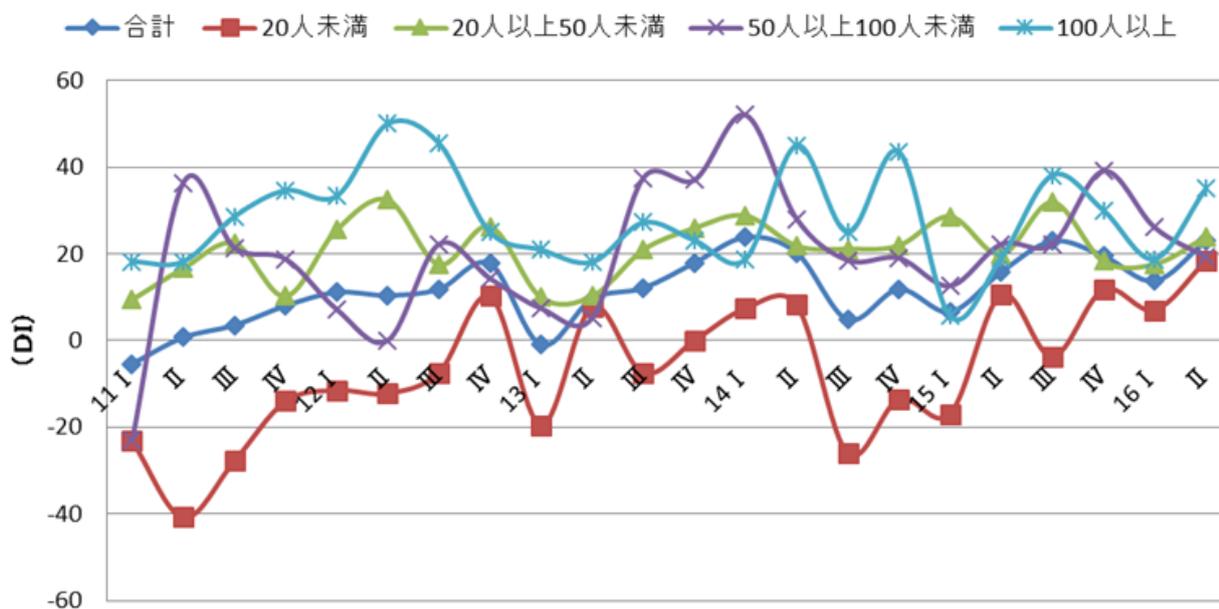
[業種別] 全業種で余裕感が高まる

19.業種別・資金繰り



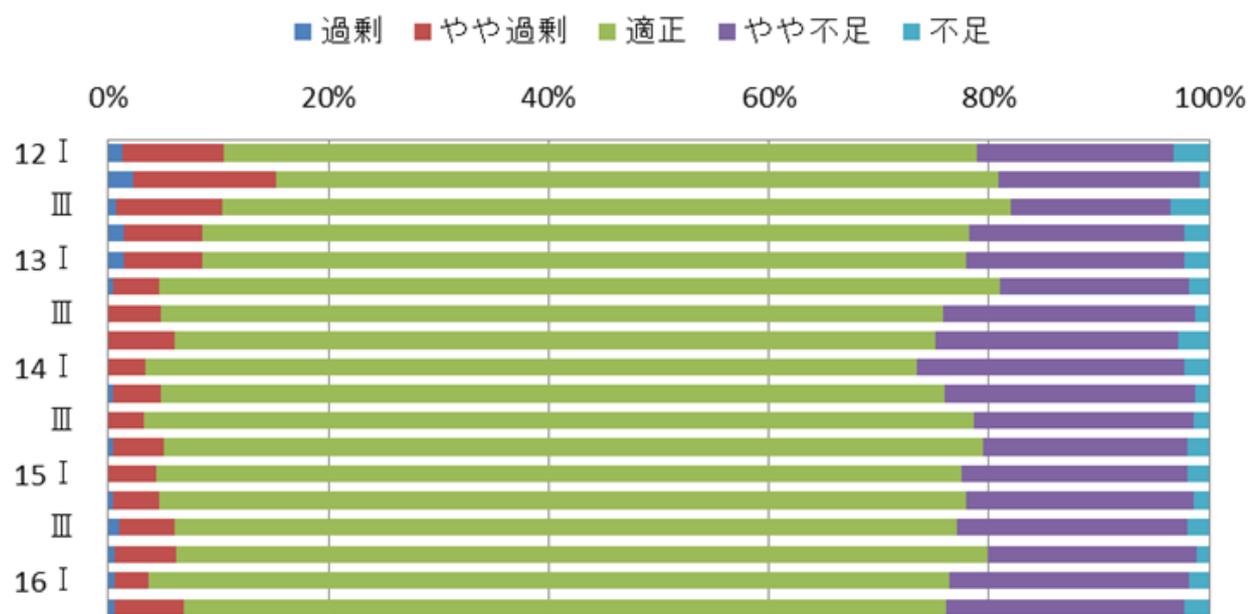
【規模別】 50人以上100人未満規模のみ窮屈感が高まるが、全体としてプラス20あたりに落ち着く？

20.規模別・資金繰り



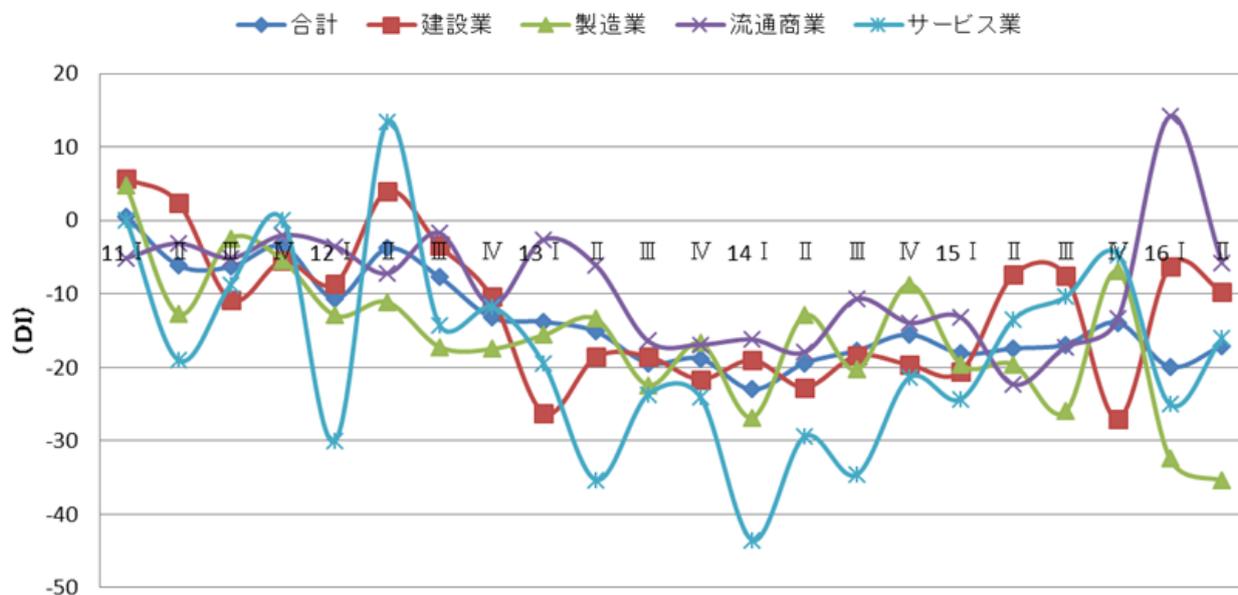
【設備の過不足】 前回調査とほぼ同様、適正感が70%を上回る。

21.設備の過不足



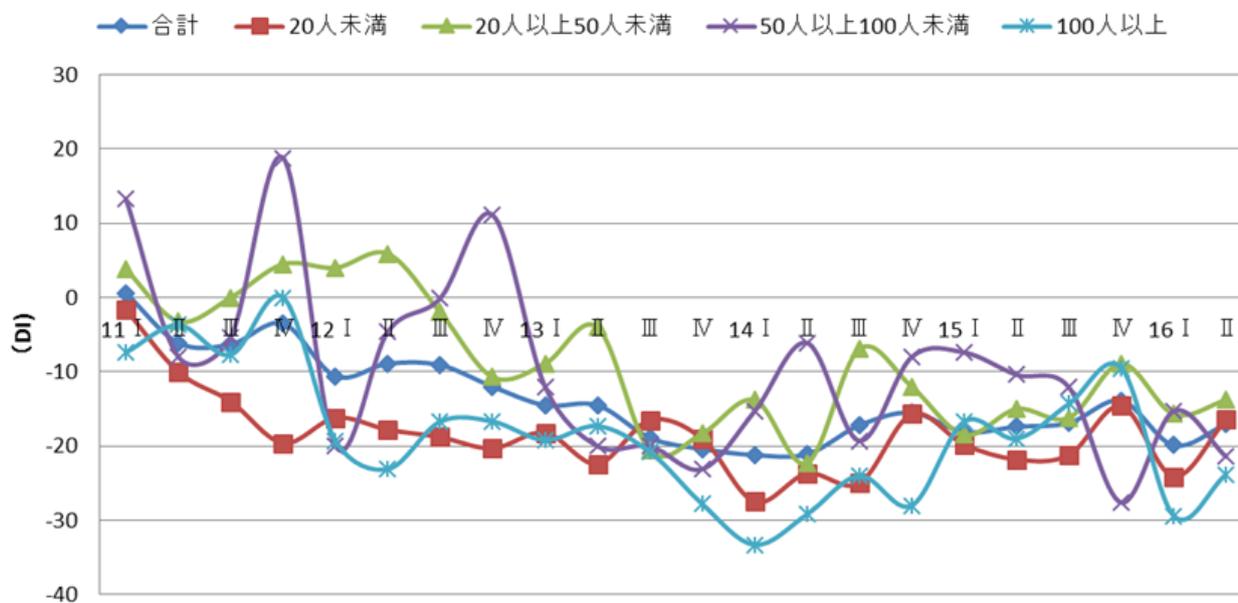
[業種別] 製造業で不足感が著しい。

22.業種別・設備の過不足



[規模別] 特に大きな変化はない。

23.規模別・設備の過不足



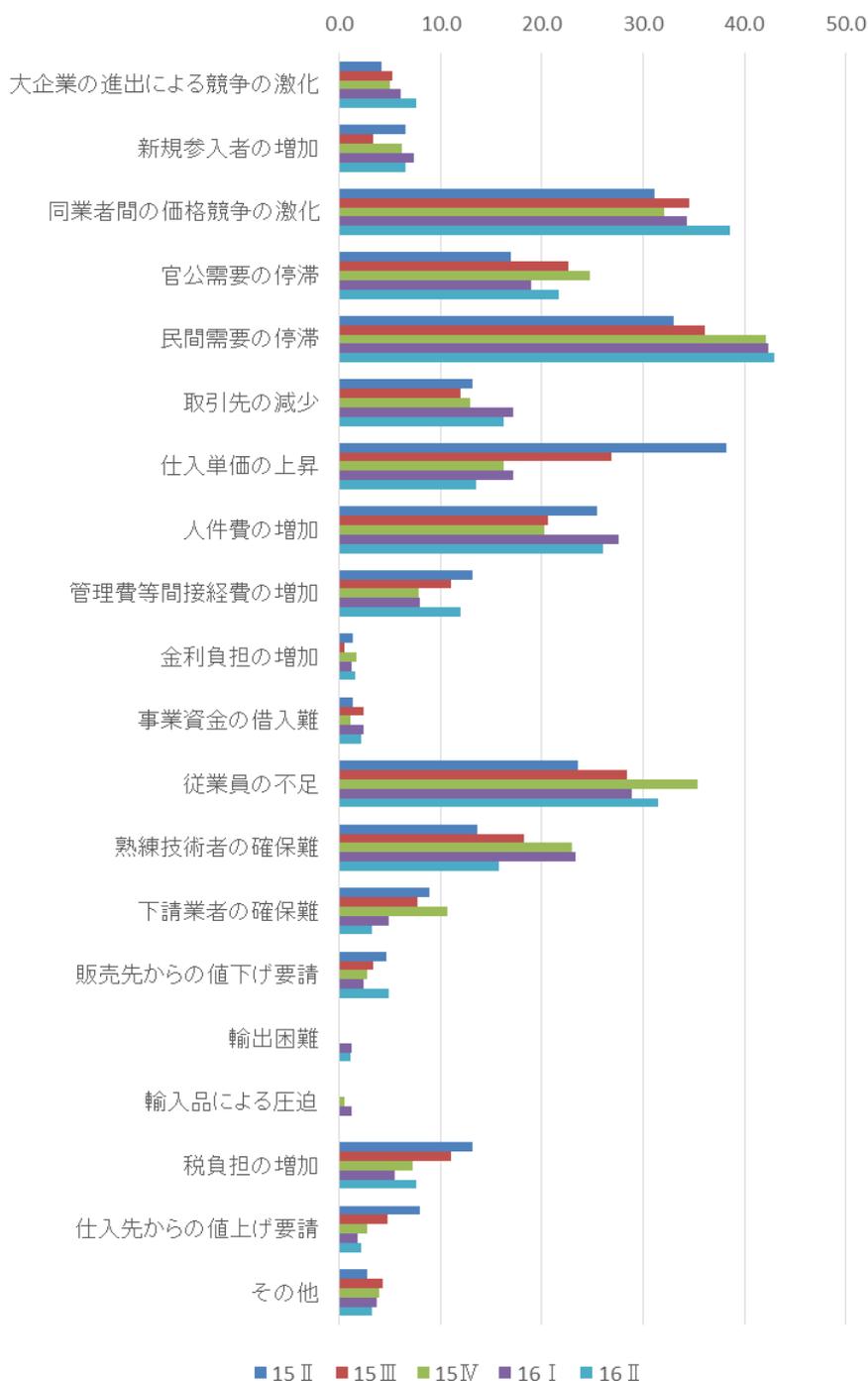
4. 経営上の問題点、次期の経営上の力点

【経営上の問題点】

「同業者間の価格競争の激化」(38.6%)、「民間需要の停滞」(42.9%)、「従業員の不足」(31.5%)が上位3項目であり、前回調査と比べて回答割合が高まっている。

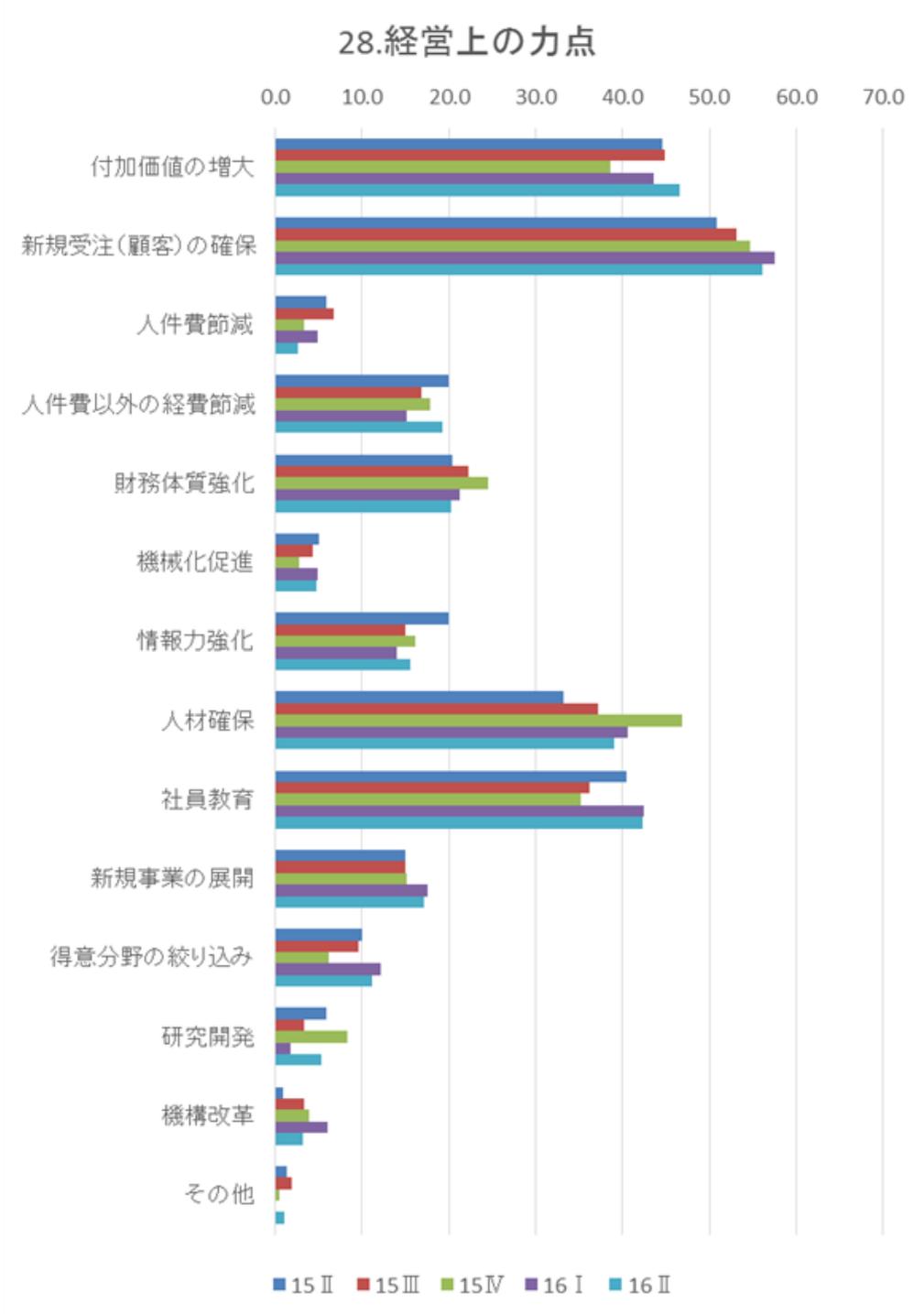
また、上位項目ではなく、回答割合が高まっているものは、「官公需要の停滞」(21.7%)、「管理費等間接経費の増加」(12.0%)、「販売先からの値下げ要請」(4.9%)、「税負担の増加」(7.6%)

27. 経営上の問題点



【経営上の力点】

「新規受注(顧客)の確保」(56.1%)、「付加価値の増大」(46.5%)、「社員教育」(42.2%)が上位3項目。



経営上の努力・コメント一覧

地域コード	業種(統合)	経営上の努力
札幌	流通商業	在庫の圧縮
札幌	流通商業	新規取引先の開拓→大口先を確保して効率を高めたい
札幌	製造業	工場建設、機器維持更新で能力増強をはかる
札幌	流通商業	最近レジの釣銭が増える、50年商売していてこんなことは経験がないお客様は財布の隅々まで見て小銭を出している。景気に不安があるのでより慎重になっている。政府は政策と共ににより安心感をもてるよう見通しを発信してほしい。
旭川	製造業	人材育成等社員教育を継続的に実施したい
旭川	サービス業	4月新入社員の教育をより深くより実践的に工夫した。売り上げをいそぐのではなく、お客様との接点を増やし。ニーズや変化に機敏になる。
釧路	サービス業	経費削減
日胆	建設業	新規お客様の開拓、設計事務所への営業
小樽	流通商業	①人材確保②教育③新商品開発 新卒者三名確保するも働く意欲の欠如が特に女性に強く外国人採用を計画中。人材確保の為に経費が増加(採用しても戦力になる人にめぐり会えず)
帯広	建設業	給与改定、期末手当の支給
帯広	製造業	設備投資、新規顧客の開拓
旭川	建設業	大型工事のない中、民間の小工事及びリフォームに力を入れこの先もその路線で行きたいと思います。
旭川	サービス業	販売勢力をしている割には結果が伴っていない
函館	建設業	新規顧客確保のための営業時間、金額を増やす
函館	建設業	新人研修の一環として若手職員研修を協会と一体となり実施した。8月12日にと2、3回目実施予定
札幌	製造業	残業時間減を目標として毎日計画的に製造しているが中々思うようにならず、機械化の促進も出来るものからしたいと思っている。
札幌	流通商業	返品を少なくするよう努力しているがなかなか難しい
札幌	流通商業	非正規雇用社員を正社員に転化した
札幌	流通商業	①戦術的制度のレベルアップに取り組み②社員の力を組織的發展を図る
日胆	サービス業	1、地場産業としてますます大企業にいじめられる 2、人件費(時給アップ)がパートと社員が同じにさせられる 3、パートの実働が月80時間以上社会保険加入義務付け 以上のことにより将来企業を維持するには困難と思われる
札幌	流通商業	需要減少の中、新しい需要創造のため、細めに情報収集し、たえずイノベーションです。
小樽	製造業	生産能力の向上
釧路	製造業	新製品の研究開発と販売開拓
日胆	製造業	・新規事業展開についての方向性を検討(補助事業等) ・新入社員(H29、4入社予定)の検討 ・昇給、賞与検討
札幌	建設業	人材確保、引き続き人材確保。
釧路	建設業	事業承継を目的とした人材採用をした。(3名) 新期採用人材を活用して企業の長期存続計画を実行して行きたい。
北見	流通商業	新規顧客の開拓
札幌	サービス業	売上向上、内部での計画的な業務ついで
札幌	サービス業	平成28年度事業方針を全職員に周知を徹底。4つの柱の進捗状況をチェックし、同じベクトルに向かうように指導する。全国的であろうと思いますが、定年その他で退職者の補充が出来ず人手不足は社員、パート共に大変です。パチンコ屋がいつも一ぱいの様ですが、働きたくない人が多く困ったものです。学校を含め、人間教育の必要性を感じます。
日胆	流通商業	4月は新たな新年度スタート月なので、経営方針に基づいて取り組みをスタートしている。来年の5月、新社屋建築移転に向けた準備や、材料の発注管理システムを導入して、社員がコスト意識を持ったコスト管理、段階の世代に向けた、義歯やインプラントの需要に向けた新製品の開発、労働時間の短縮と合理化を図るための機械化CAD/CAM機器の導入を押し進めて行く準備を進めている。また、歯科以外の製品開発も進んでいる。
札幌	流通商業	ワーク・ライフバランス(ES)の向上
帯広	サービス業	私の事務所の経営基盤は、顧問先事業所にあります。顧問先が増加し、あるいは減少せずに安定していると、月々安定した収入(売上げ)が確保できます。その経営基盤を強化するため、①情報の提供、②丁寧な対応を強めています。その結果、顧問先との安定的な関係が維持されています。
札幌	流通商業	物流の外部委託を止め自前化する。それに伴う大巾な人事移動、設備投資を行なう。
北見	製造業	熟練技術者不足による人材確保に対して求人活動の強化を計った。(有料求人に応募)、平成29年新卒採用活動を行う。
札幌	流通商業	訪問活動の強化、社員育成
札幌	流通商業	付加価値の増大
札幌	流通商業	仕事の効率化、社員教育

○回答企業数について

全体 195 社 (札幌 97、帯広 26、旭川 17、函館 13、釧路 16、北見 6、日胆 12、小樽 8、不明 0)

【業種別】 建設業：37、製造業：49、流通商業：77、サービス業：30、その他：2

【規模別】 20 人未満：70、20 人以上 50 人未満：71、50 人以上 100 人未満：30、100 人以上：21、不明：3