

北海道中小企業家同友会景況調査報告 (2016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

景況感は改善を示すも、不安定感は拭えず —人手、人材不足問題を乗り越える取り組みを—

北海道中小企業家同友会 2016 年第 3 期（7～9 月）の業況判断 DI（前年同期比）は、マイナス 9.2 と、前回調査から 4.0 ポイントの「やや改善」となった。今期の景況感の改善は、建設業とサービス業での大幅な景況感の改善が、全体を底上げた結果となった（建設業：マイナス 26.5→マイナス 10.0、サービス業：マイナス 6.7→3.3）。今期の売上高、採算、業況水準等の指標をみると、全体では改善傾向を示してはいるが、いずれも水面下での弱い動きにとどまる。また、業種別、規模別にみれば、と悪化それぞれの指標が入り乱れており、景況感の改善が不安定なものであるとの印象がぬぐえない。さらに、次期見通しに関しては、業況判断において、今期大幅な改善を示した建設業とサービス業で悪化見通しとなっていることに加え、8 月下旬に相次いだ台風の影響がどこまで現れてくるのか、次期の景況感の動向に注視が必要である。

今期調査の「経営上の問題点」では、「民間需要の停滞」の回答割合が最も高いが、景気後退局面で高くなる「同業者間の価格競争の激化」や「官公需要の停滞」の割合は低下している。他方で、「人件費の増加」、「従業員不足」、「熟練技術者の確保難」、「下請業者の確保難」といった「人」に関連する項目の回答割合が軒並み上昇している。最低賃金の引上げが中小企業経営に対して影響を与えていることに加え、とにかく人の確保が困難である状況がうかがえる。人手不足が継続的に続く状況下でいかにして人材を確保するか、同友会運動として知恵を出し合いながら、困難を乗り越えていくことが求められているといえよう。

最後に、今期の自由記述を紹介しておく。「世代交代の推進と世代交代にともなう認識の一致を図り、若返りにともなうフォロー体制を充実させるべく検討している」（札幌・流通商業）、「台風の度重なる来襲。降雨日、雨量の増加等による工事条件、成果は良くない。今後少しずつでも回復していけるよう検討している」（釧路・建設業）

《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。

【回答企業数について】

全体で 191 社（札幌 94、帯広 25、旭川 16、函館 16、釧路 15、北見 7、日胆 13、小樽 10、不明 0）

【業種別】建設業：42、製造業：44、流通商業：72、サービス業：31、その他：2

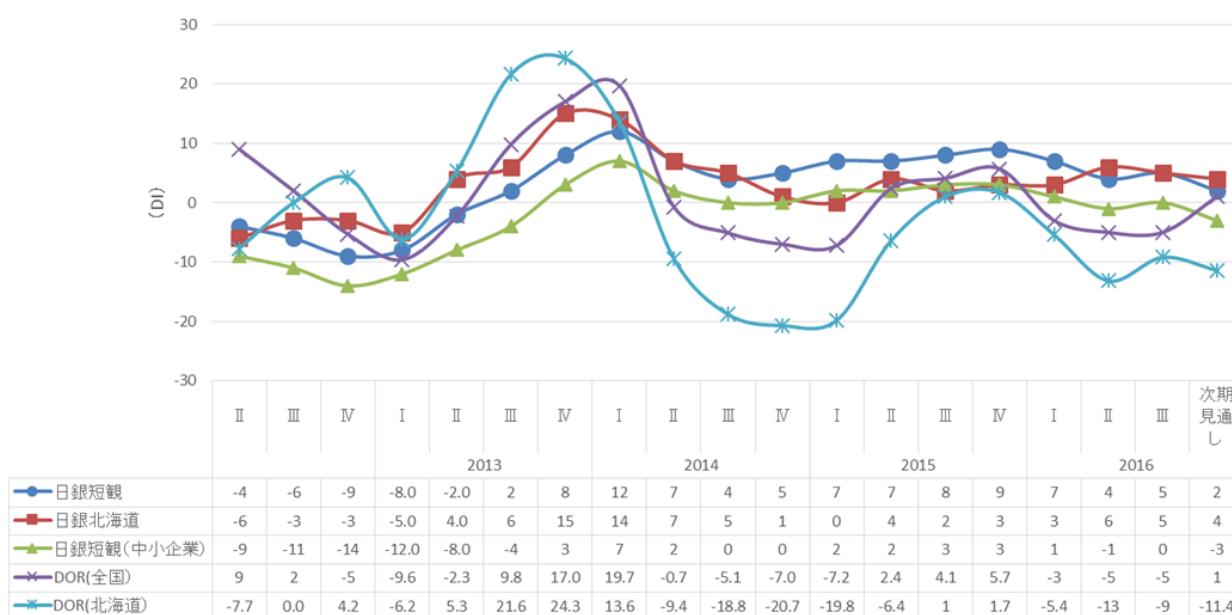
【規模別】20 人未満：61、20 人以上 50 人未満：71、50 人以上 100 人未満：29、100 人以上：22、不明：8

1. 業況判断 DI（前年同期比）は 4.0Pt のやや改善（3 期連続の悪化は免れる）：▲13.2 から▲9.2 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、他調査同様、やや悪化の見通しとなっている

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。

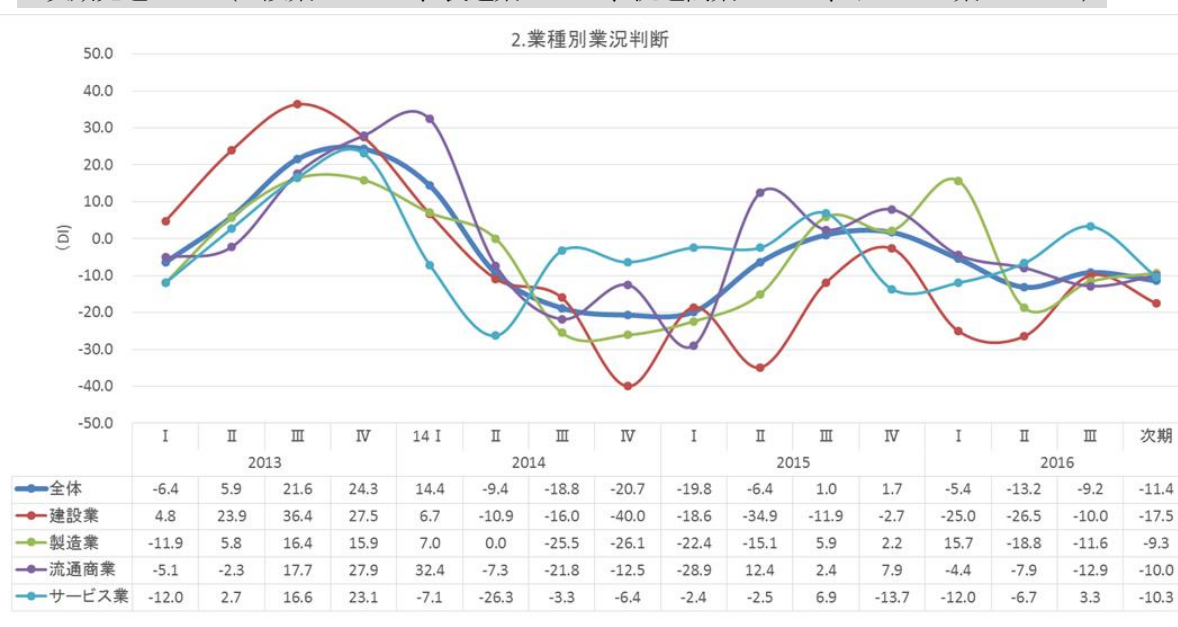
1-2. 業種別業況判断

建設業：16.5Pt の大幅な改善（▲26.5→▲10.0）、製造業：7.1Pt の改善（▲18.8→▲11.6）

流通商業：5.0Pt の悪化（▲7.9→▲12.9）、サービス業：10.0Pt の大幅な改善（▲6.7→3.3）

次期見通し：業種ごとの見通しの差異が大きい。建設業、サービス業で悪化見通し

→次期見通し DI（建設業：▲17.5、製造業：▲9.3、流通商業：▲5.0、サービス業：▲10.3）



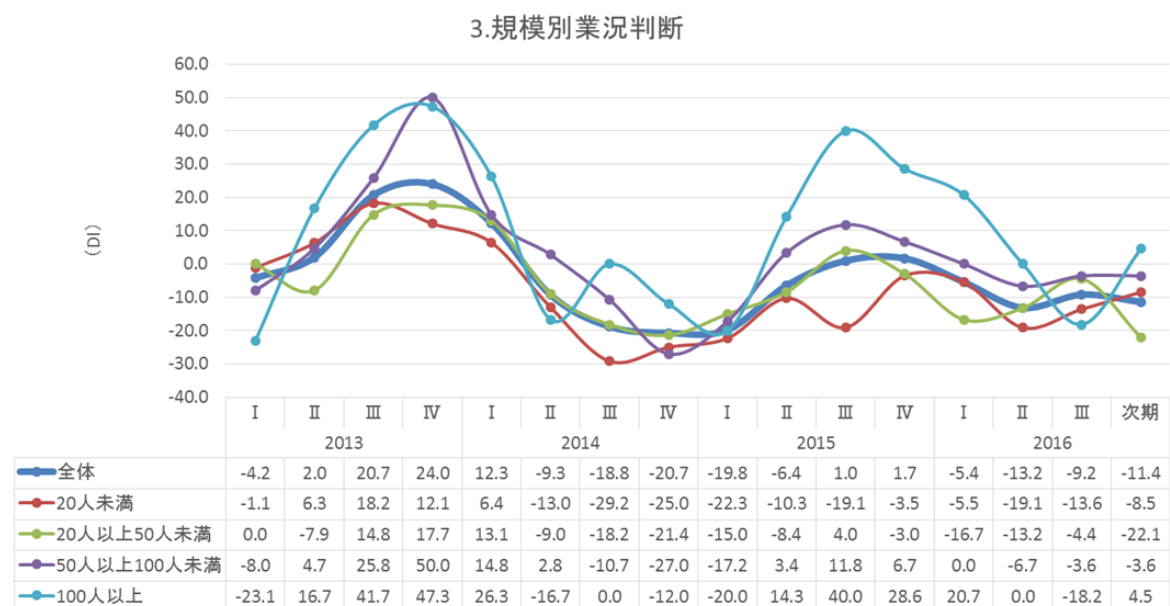
1-3. 規模別業況判断

20人未満：5.6Pt の改善（▲19.1→▲13.6）、20～50人：8.8Pt の改善（▲13.2→▲4.4）

50～100人：3.1Pt のやや改善（▲6.7→▲3.6）、100人以上：18.2Pt の大幅な悪化（0.0→▲18.2）

次期見通し：20人以上50人未満規模のみ大幅な悪化、それ以外の規模は横ばいか改善見通し

→次期見通し DI（20人未満：▲8.5、20～50人：▲22.1、50～100人：▲3.6、100人以上：4.5）



2. 売上高DI、採算DI、採算水準、業況水準（前年同期比）

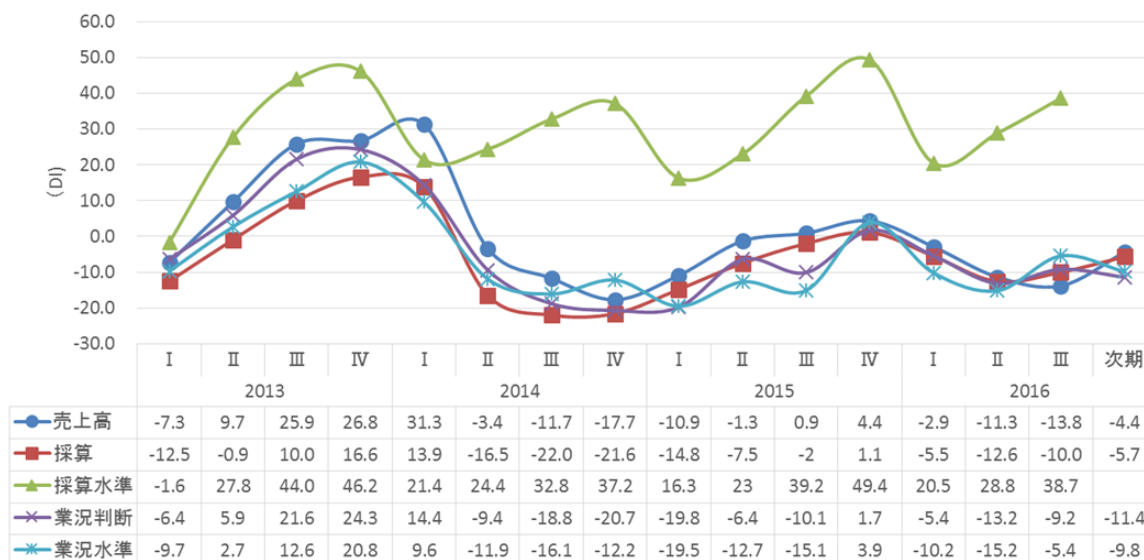
【売上高】全体：2.5Ptの悪化（▲11.3→▲13.8）（次期：9.4Ptの改善（▲13.8→▲4.4））

【採算】全体：2.6Ptのやや改善（▲12.6→▲10.0）（次期：4.3Ptのやや改善見通し；▲10.0→▲5.7）

【採算水準】全体：9.9Ptの改善（28.8→38.7）

【業況水準】全体：9.7Ptの改善（▲15.2→▲5.4）（次期：4.4Ptのやや悪化（▲5.4→▲9.8））

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：製造業で改善、他の業種は程度の差はあるが悪化（サービス業を除いて水面下推移）

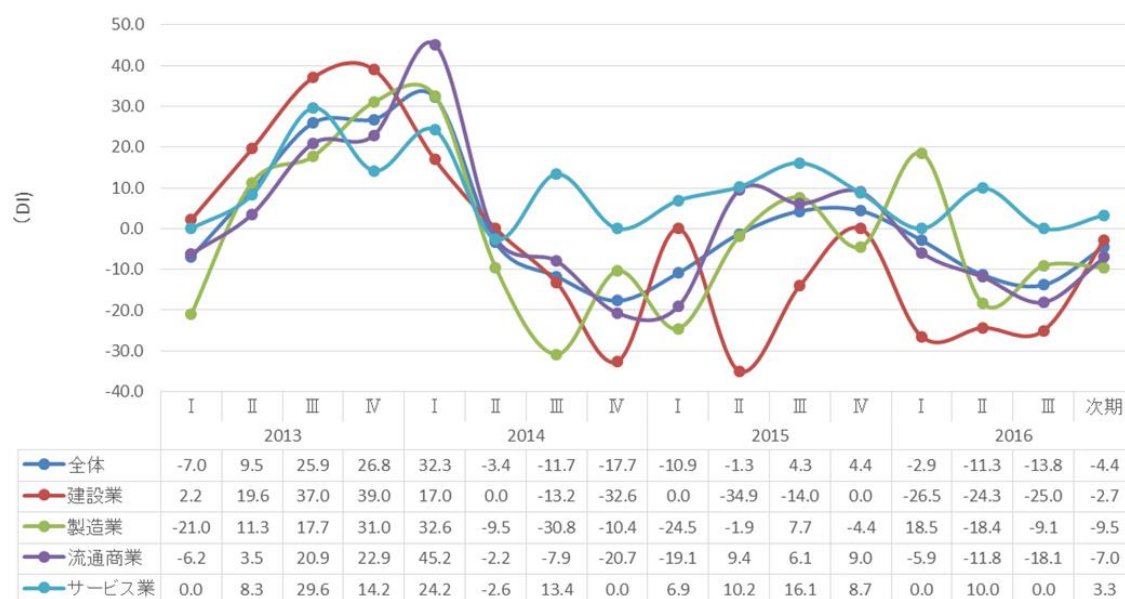
建設業：ほぼ横ばい（▲24.3→▲25.0）、製造業：9.3Ptの改善（▲18.4→▲9.1）

流通商業：6.2Ptの悪化（▲11.8→▲18.1）、サービス業：10.0Ptの大幅な悪化（10.0→0.0）

次期見通し：建設業、流通商業で大幅な改善見通し

→（建設業：▲2.7、製造業：▲9.5、流通商業：▲7.0、サービス：3.3）

5. 業種別売上高（前年同期比）



2-2. 規模別売上高：20人未満規模で水面下推移ながら改善、他の規模層では悪化

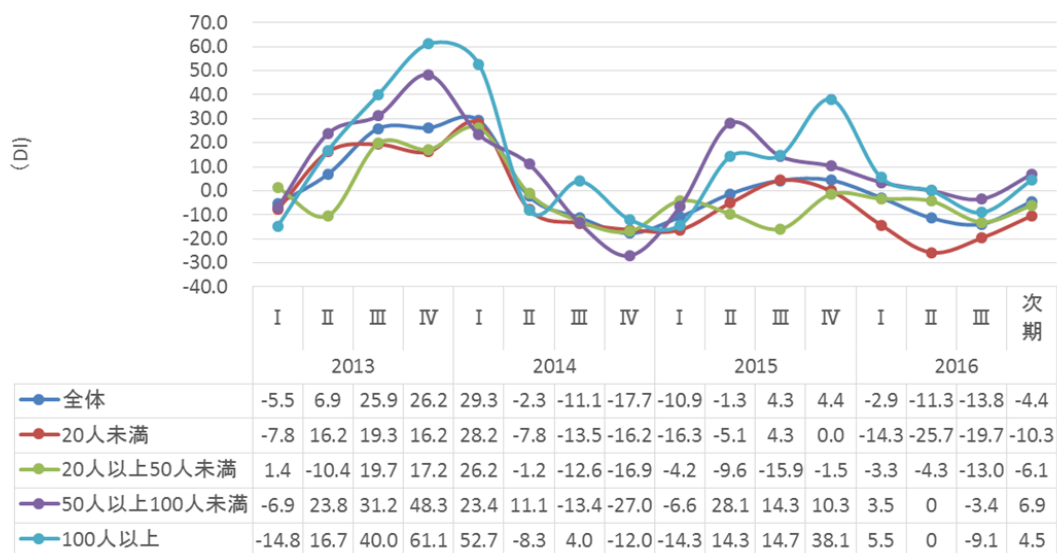
20人未満：6.0Ptの改善（▲25.7→▲19.7）、20～50人：8.8Ptの悪化（▲4.3→▲13.0）

50～100人：3.4Ptのやや悪化（0.0→▲3.4）、100人以上：9.1Ptの悪化（0.0→▲9.1）

次期見通し：全規模層で改善見通し、規模が大きくなるほど、改善幅も大きい

→（20人未満：▲10.3、20～50人：▲6.1、50～100人：6.9、100人以上：4.5）

6. 規模別売上高(前年同期比)



2-3. 業種別採算：建設業で大幅な改善、サービス業で大幅な悪化、製造業、流通商業でやや改善

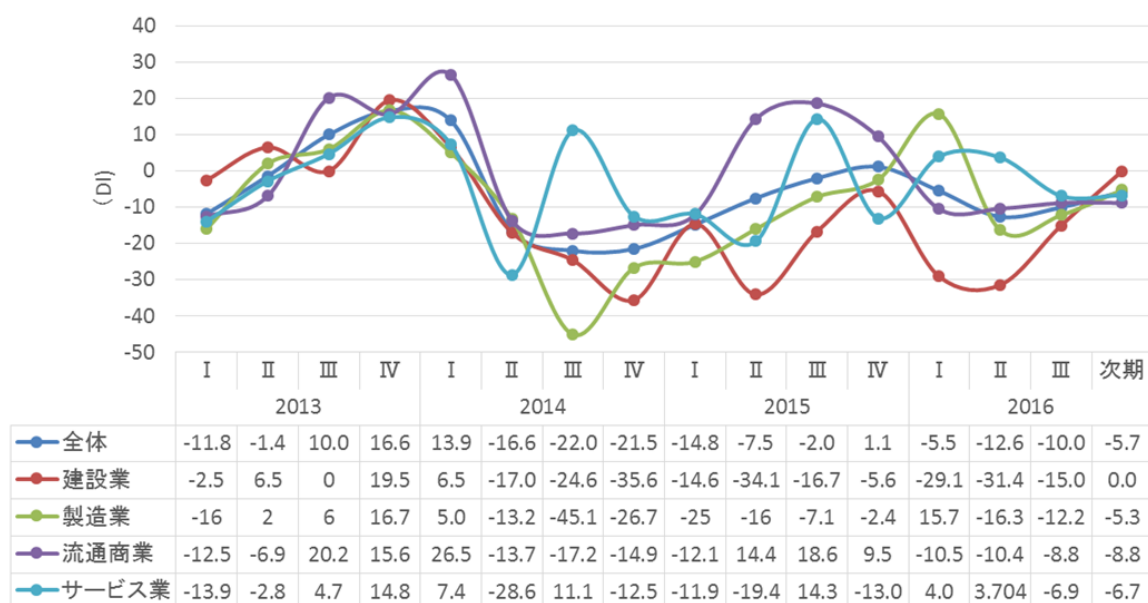
建設業：16.4Ptの大幅な改善（▲31.4→▲15.0）、製造業：4.1のやや改善（▲16.3→▲12.2）

流通商業：1.6Ptのやや改善（▲10.4→▲8.8）、サービス業：10.6Ptの大幅な悪化（3.7→▲6.9）

次期見通し：全業種で改善見通し、とりわけ建設業で改善見通し幅が大きい

→（建設業：0.0、製造業：▲5.3、流通商業：▲8.8、サービス：▲6.7）

7. 業種別採算(前年同期比)



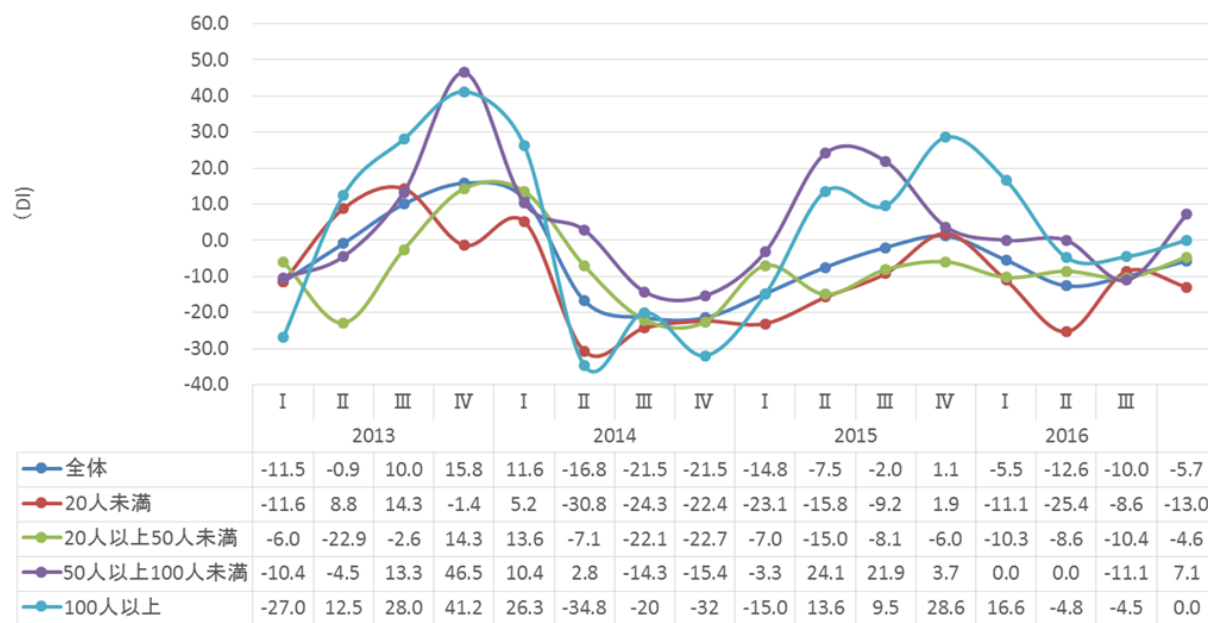
2-4. 規模別採算：20人未満規模で大幅な改善、50人以上100人未満規模で大幅な悪化

20人未満：16.8Ptの大幅な改善（▲25.4→▲8.6）、20～50人：1.9Ptのやや悪化（▲8.6→▲10.4）

50～100人：11.1Ptの大幅な悪化（0.0→▲11.1）、100人以上：ほぼ横ばい（▲4.8→▲4.5）

次期見通し：20人未満規模層を除いて改善見通し、とりわけ50人以上100人未満規模で大幅な改善見通し
→（20人未満：▲13.0、20～50人：▲4.6、50～100人：7.1、100人以上：0.0）

8. 規模別採算(前年同期比)

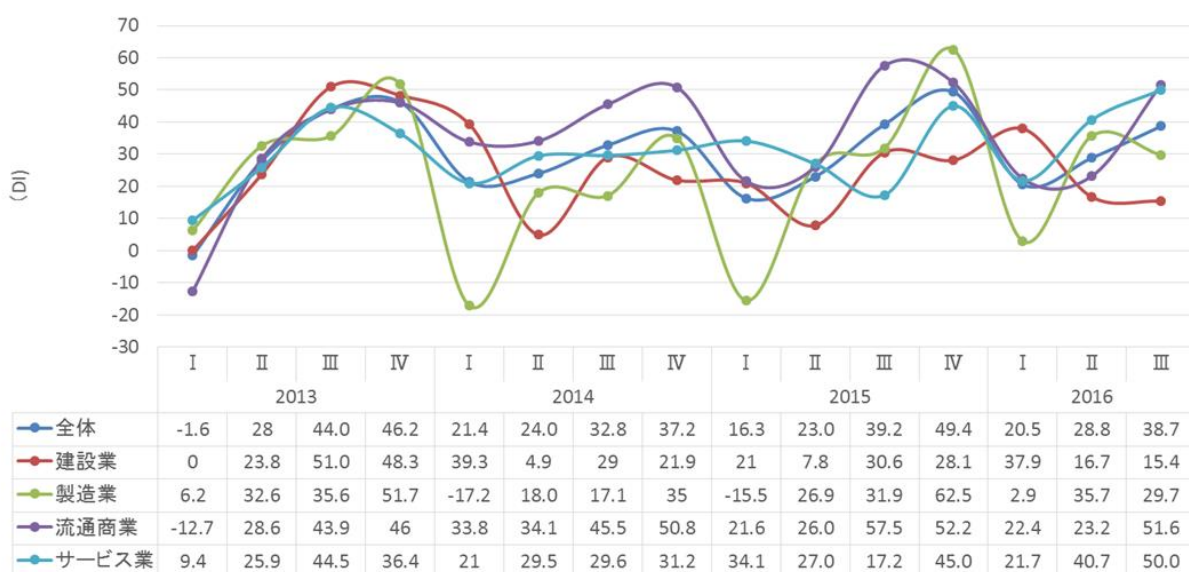


2-5. 業種別採算水準：流通商業で大幅な改善、サービス業で改善、建設業でやや悪化、製造業で悪化

建設業：1.3Ptのやや悪化（16.7→15.4）、製造業：6.0Ptの悪化（35.7→29.7）

流通商業：28.4Ptの大幅な改善（23.2→51.6）、サービス業：9.3Ptの改善（40.7→50.0）

9. 業種別採算の水準

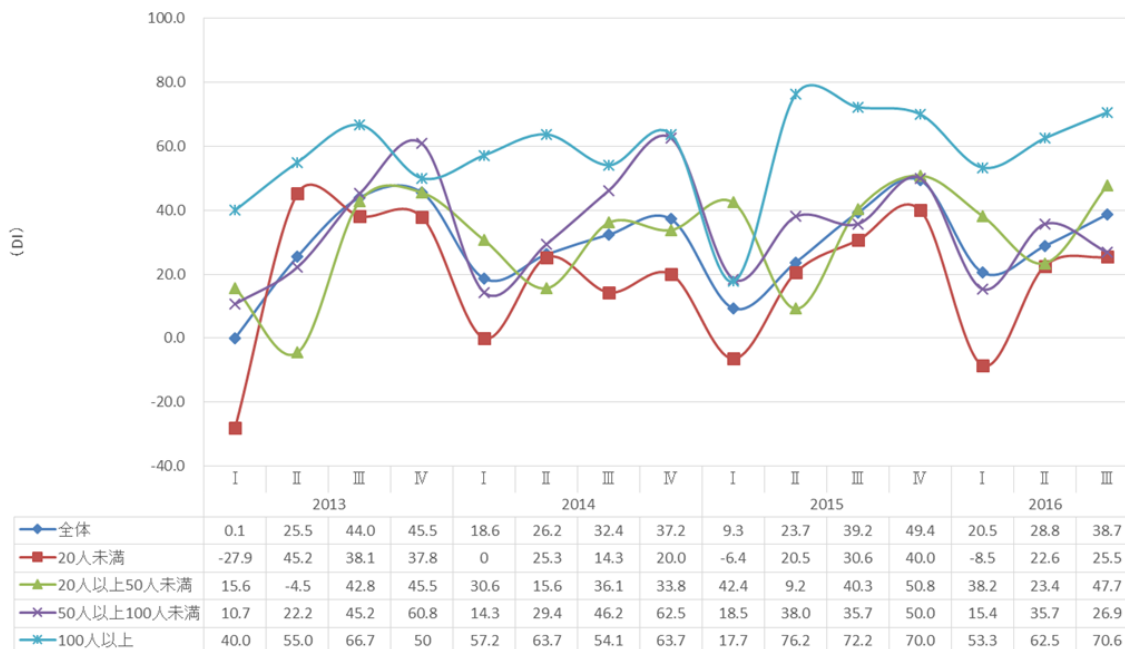


2-6. 規模別採算の水準：50人以上100人未満規模を除いて改善

20人未満：2.9Ptのやや改善（22.6→25.5）、20～50人：24.3Ptの大幅な改善（23.4→47.7）

50～100人：8.8Ptの悪化（35.7→26.9）、100人以上：8.1Ptの改善（62.5→70.6）

10. 規模別採算の水準



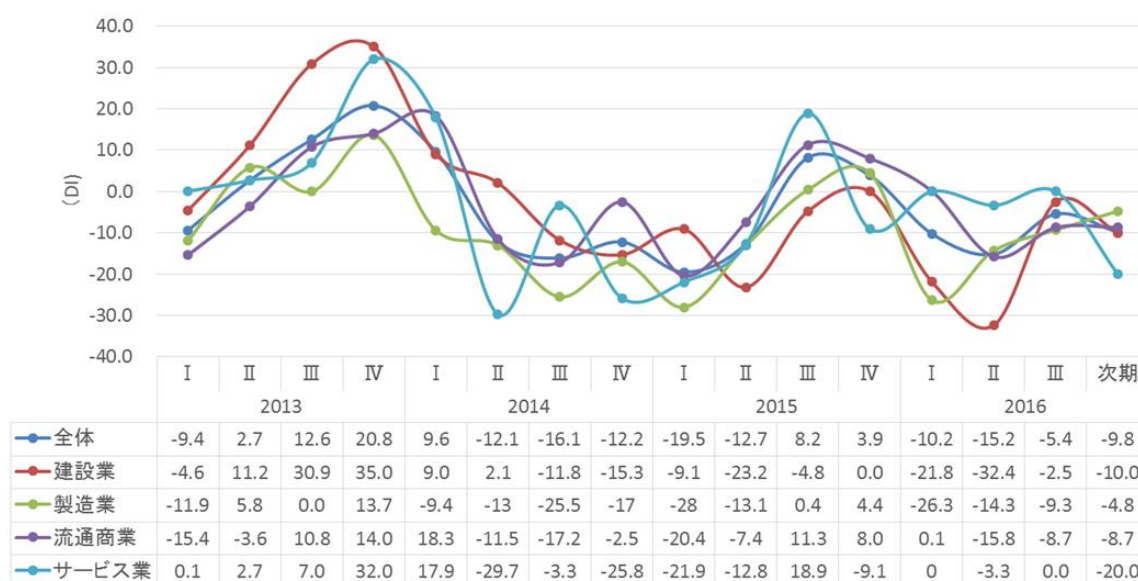
2-7. 業種別業況水準：全業種で改善、とりわけ建設業での改善幅が大きい

建設業：29.9Ptの大幅な改善（▲32.4→▲2.5）、製造業：5.0Ptの改善（▲14.3→▲9.3）

流通商業：7.1Ptの改善（▲15.8→▲8.7）、サービス業：3.3Ptのやや改善（▲3.3→0.0）

次期見通し：建設業とサービス業で悪化見通し、とりわけサービス業では大幅な悪化見通し
→（建設業：▲10.0、製造業：▲10.0、流通商業：▲8.7、サービス業：▲20.0）

11. 業種別業況水準（前年同期比）



2-8. 規模別業況水準：100人以上規模を除いて改善傾向、とりわけ20～50人規模層で改善幅が大きい

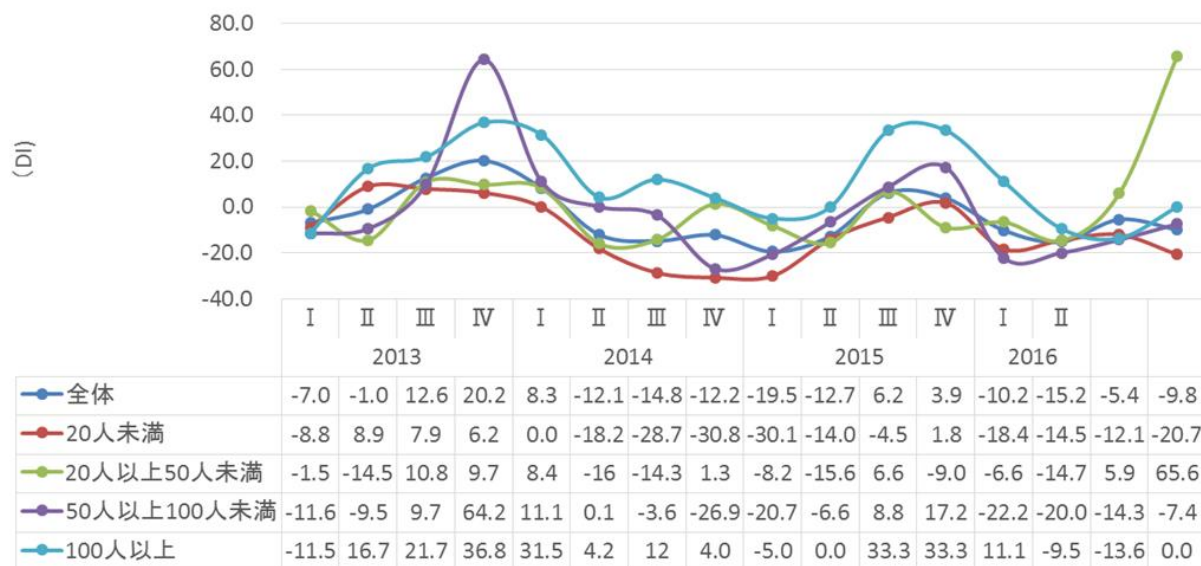
20人未満：2.4Ptのやや改善（▲14.5→▲12.1）、20～50人：20.6Ptの大幅な改善（▲14.7→5.9）

50～100人：5.7Ptの改善（▲20.0→▲14.3）、100人以上：4.1Ptのやや悪化（▲9.5→▲13.6）

次期見通し：20人未満規模を除いて改善見通し

→（20人未満：▲20.7、20～50人：65.6、50～100人：▲7.4、100人以上：0.0）

12. 規模別 業況水準（前年同期比）

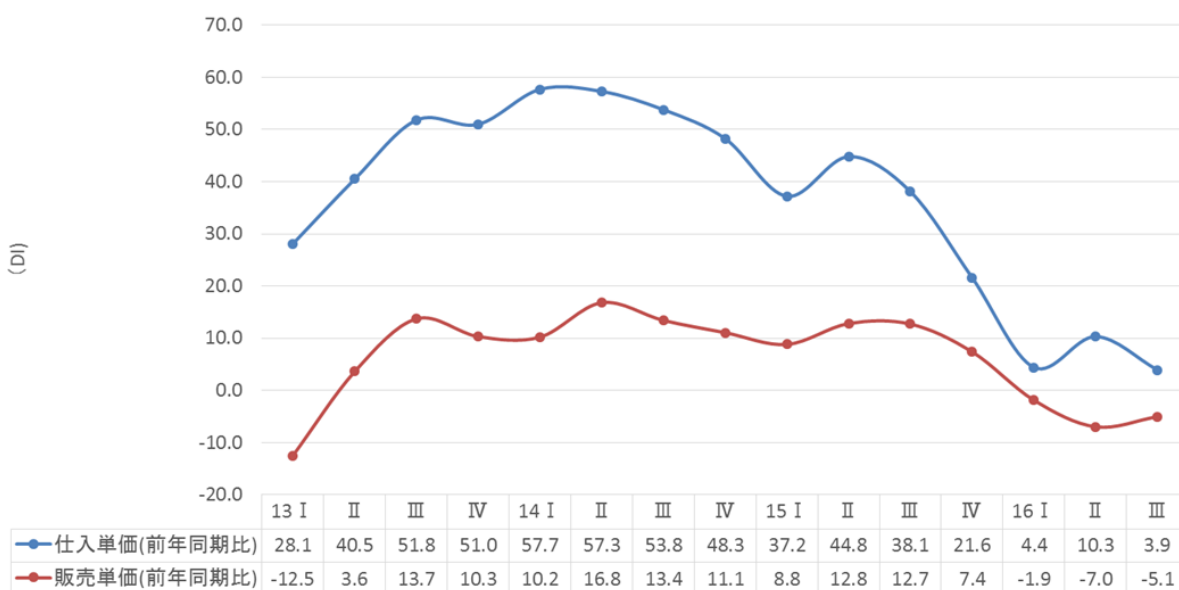


3. 仕入・販売単価、1人当たり売上高、1人当たり付加価値額

3-1. 仕入単価DI：前回調査から6.4Pt低下（10.3→3.9）

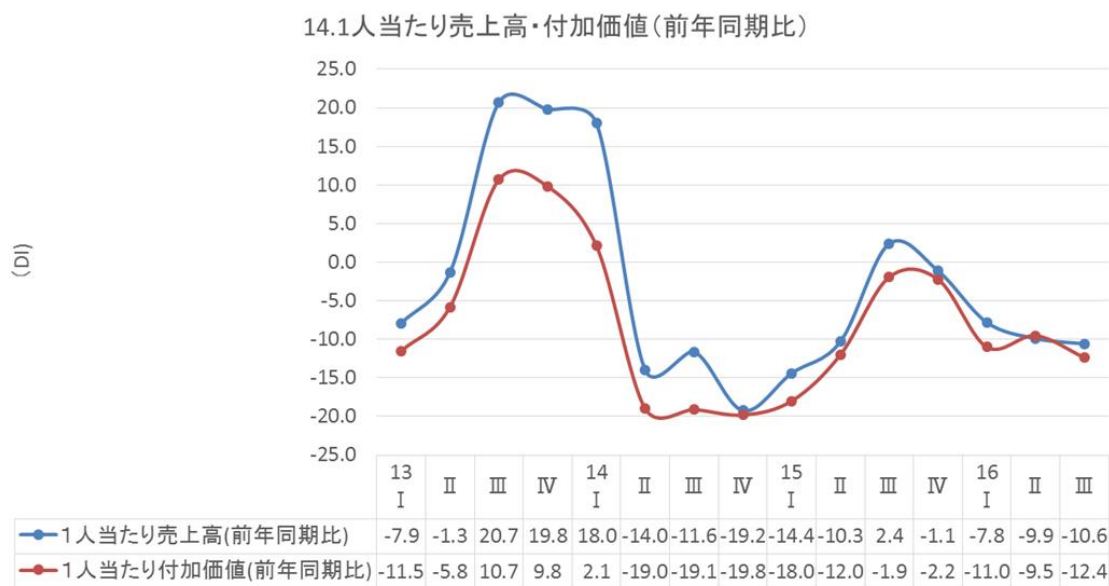
販売単価DI：前回調査から1.9Pt上昇（▲7.0→▲5.1）

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：▲9.9→▲10.6（前回調査より0.7Pt 低下）

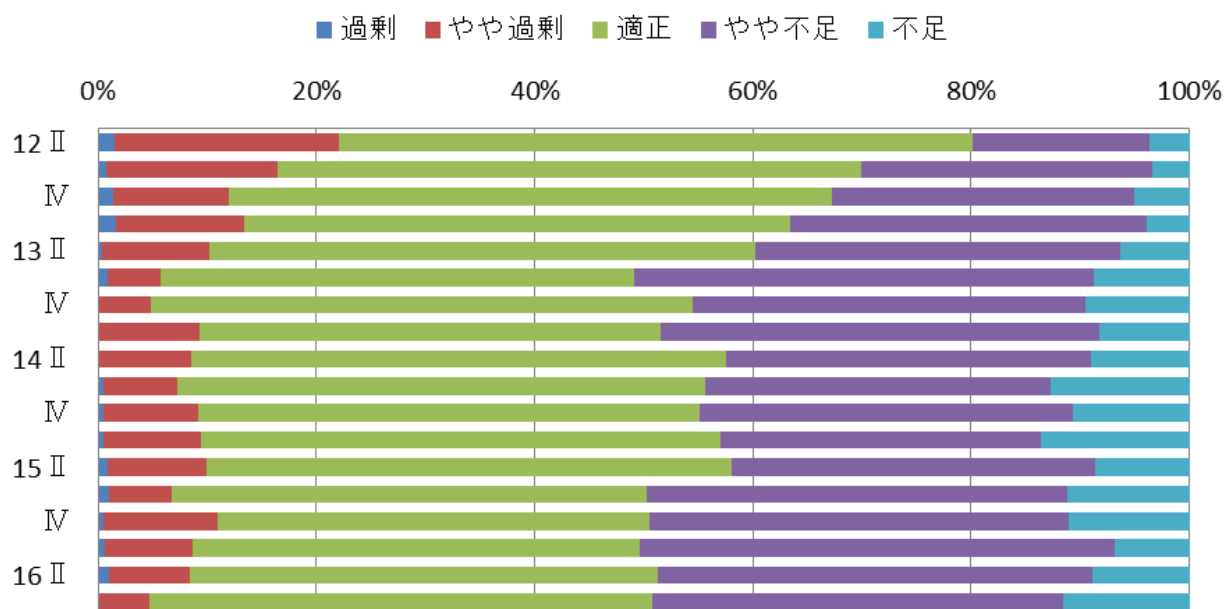
1人当たり付加価値額：▲9.5→▲12.4（前回調査より2.8Pt 低下）



4. 人手の過不足、資金繰りの状況、設備の過不足

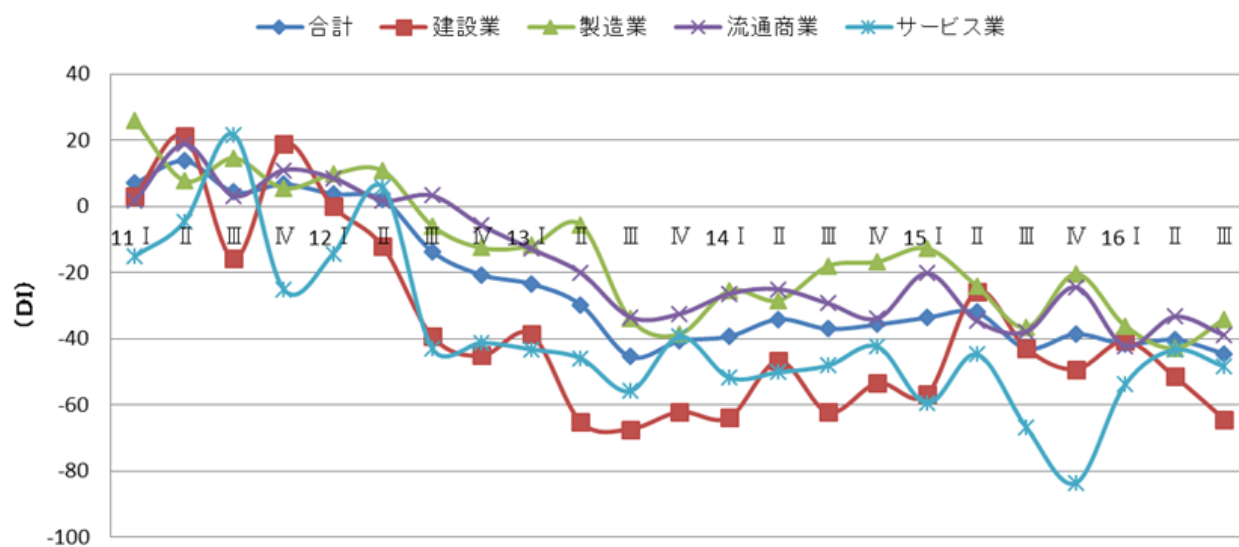
【人手の過不足】過剰感（過剰＋やや過剰）が8.3%→4.7%へ：全体として不足感が高い

15. 人手の過不足



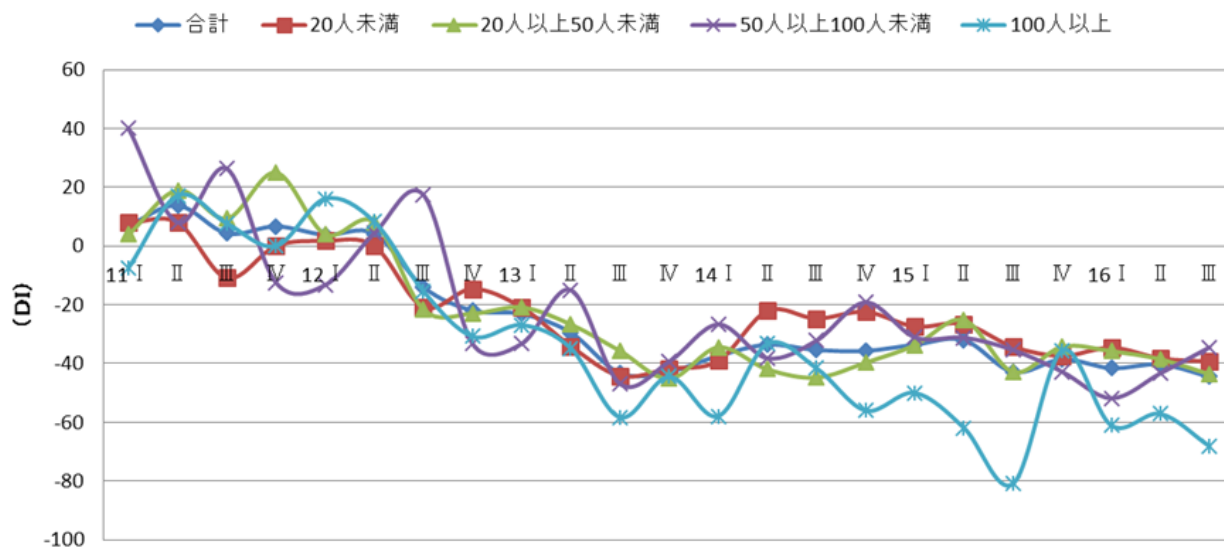
[業種別] 建設業で不足感が顕著（前回から継続）（-64.3）、他の業種も不足感は-40水準である。

16.業種別・人手の過不足



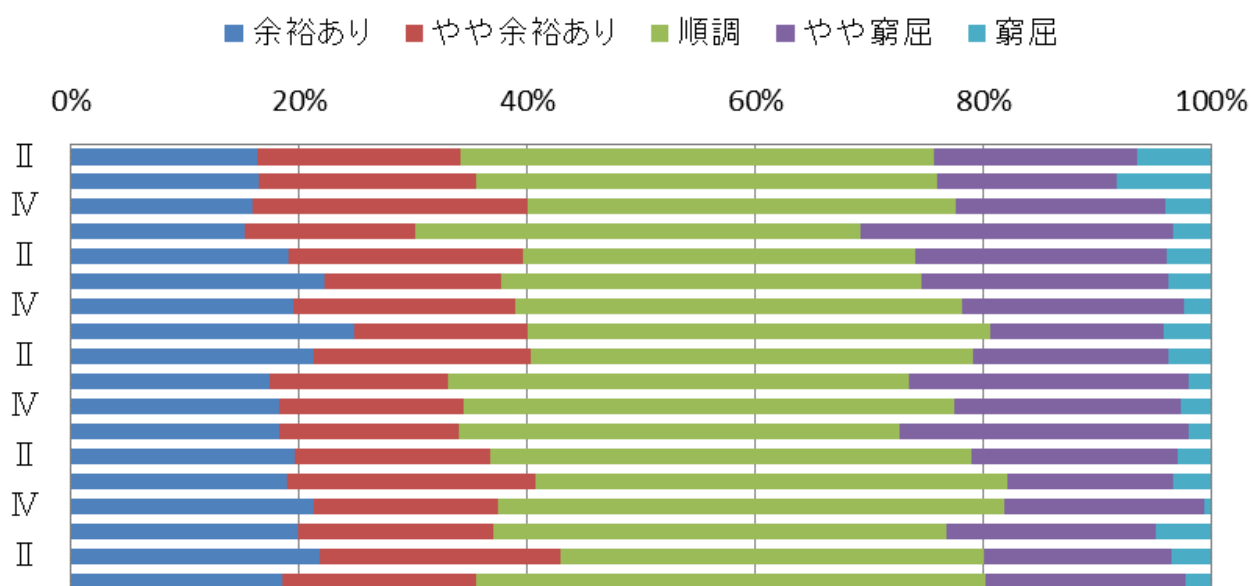
[規模別] 100人以上規模での著しい不足感が3期連続で続いている（-68.2）。

17.規模別・人手の過不足



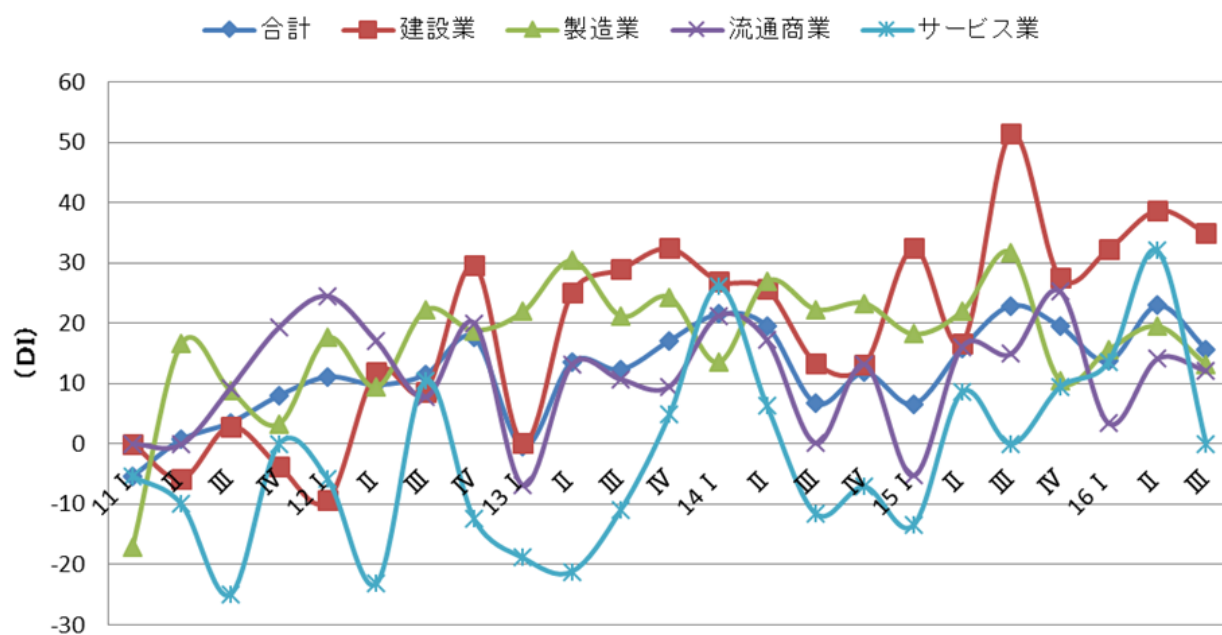
【資金繰りの状況】 余裕感（余裕＋やや余裕）が後退し、「順調」割合が高まる。

18.資金繰りの状況



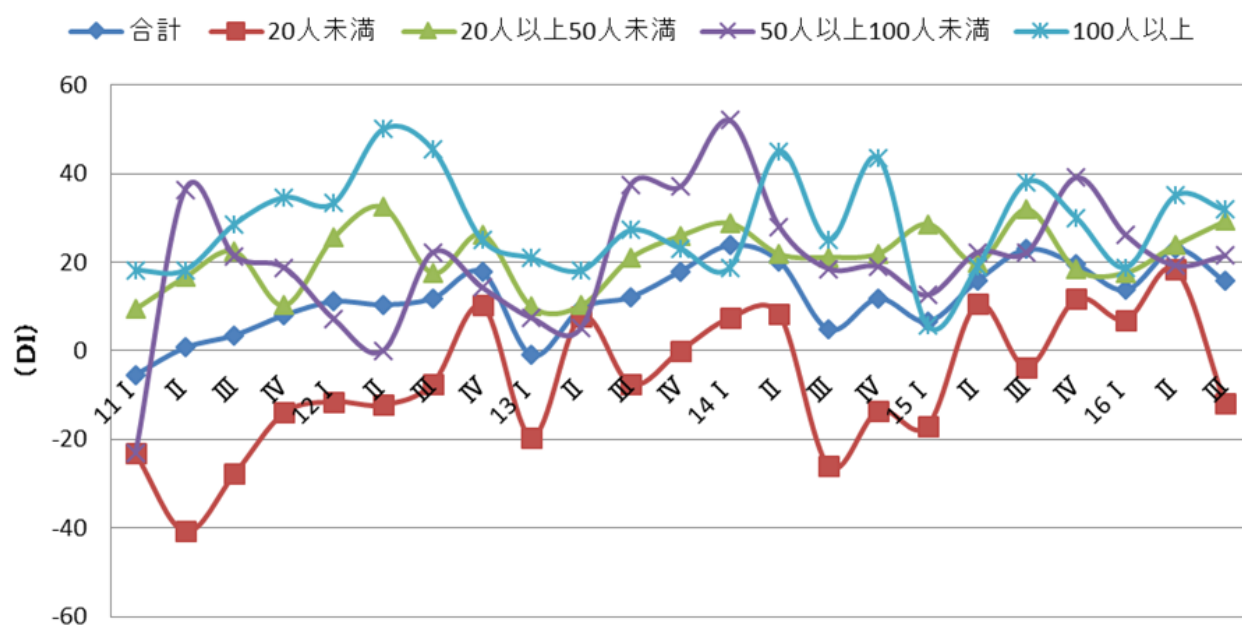
〔業種別〕 全業種でDIは後退、とりわけサービス業で大幅な後退を示す。

19.業種別・資金繰り



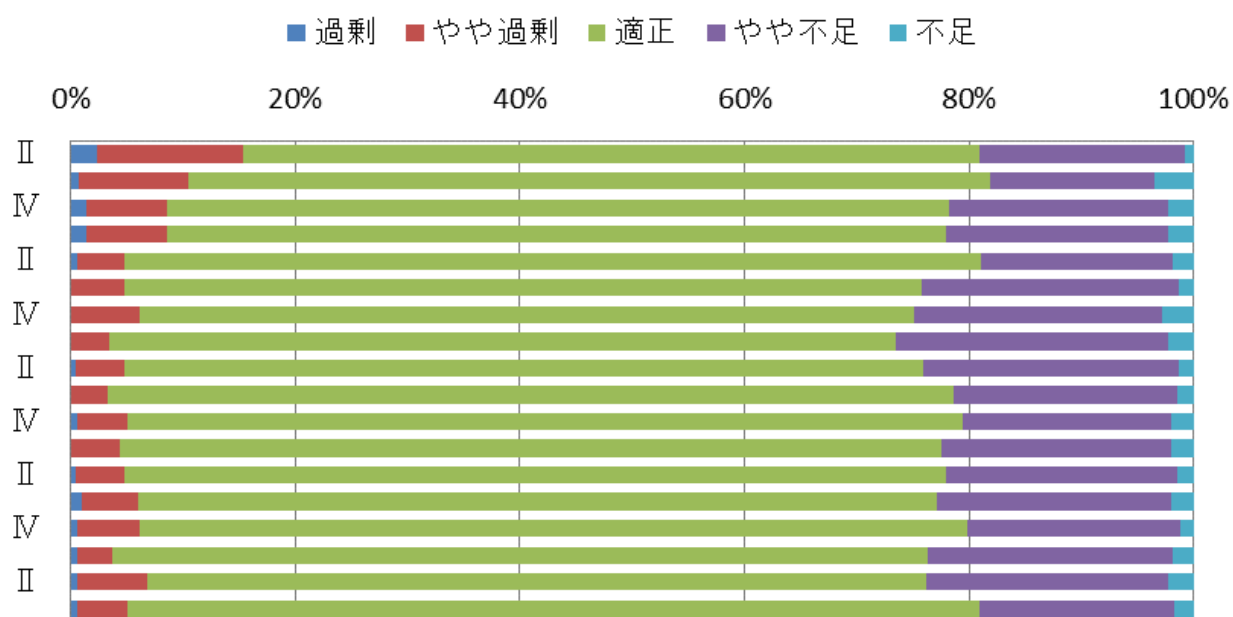
【規模別】 20 人未満規模で大幅な後退を示し、マイナス推移となった。

20.規模別・資金繰り



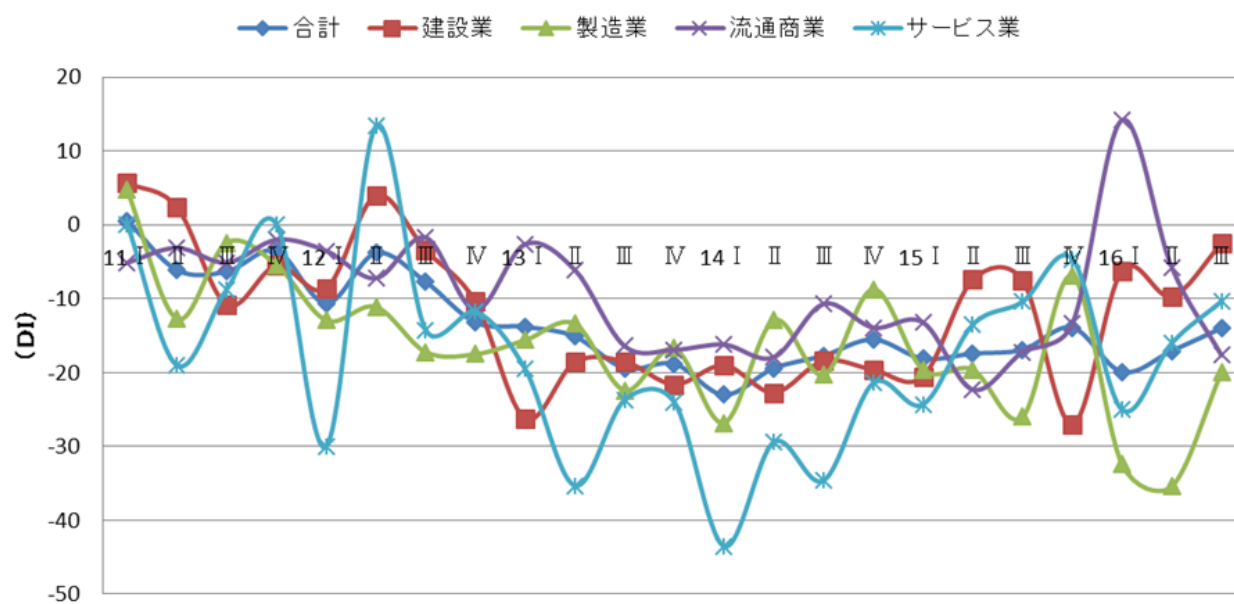
【設備の過不足】 過剰感、不足感ともに後退し、適正感が拡大する。

21.設備の過不足



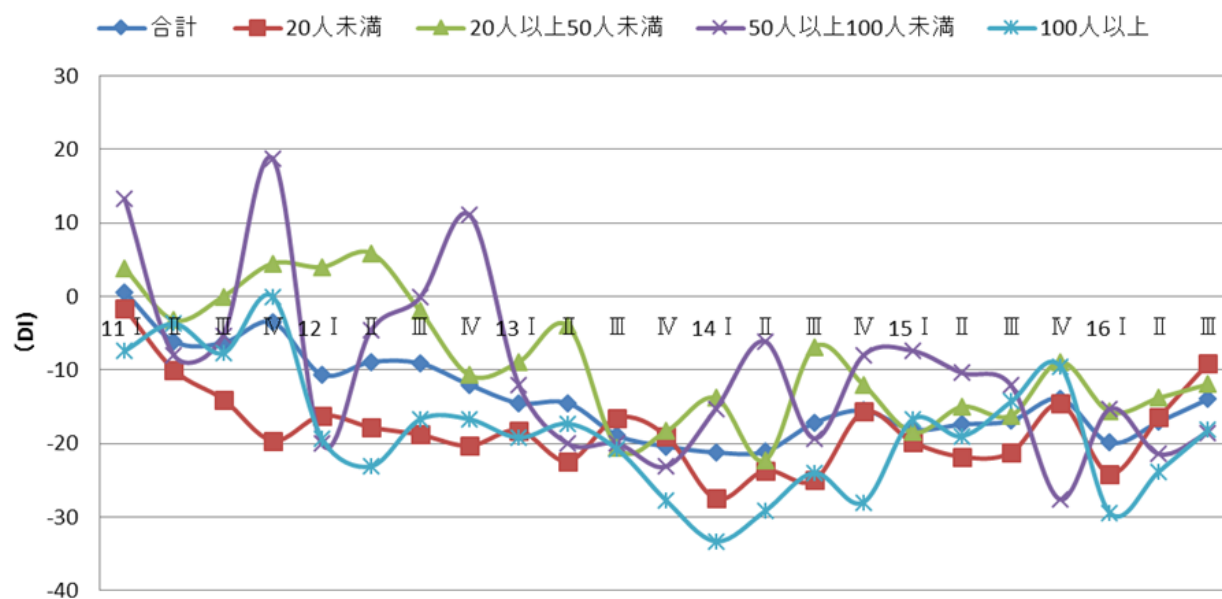
[業種別] 製造業では、今期で水面下ながら大幅に改善へ、流通商業で不足感が急速に高まりマイナスへ

22.業種別・設備の過不足



[規模別] 特に大きな変化は見られない。

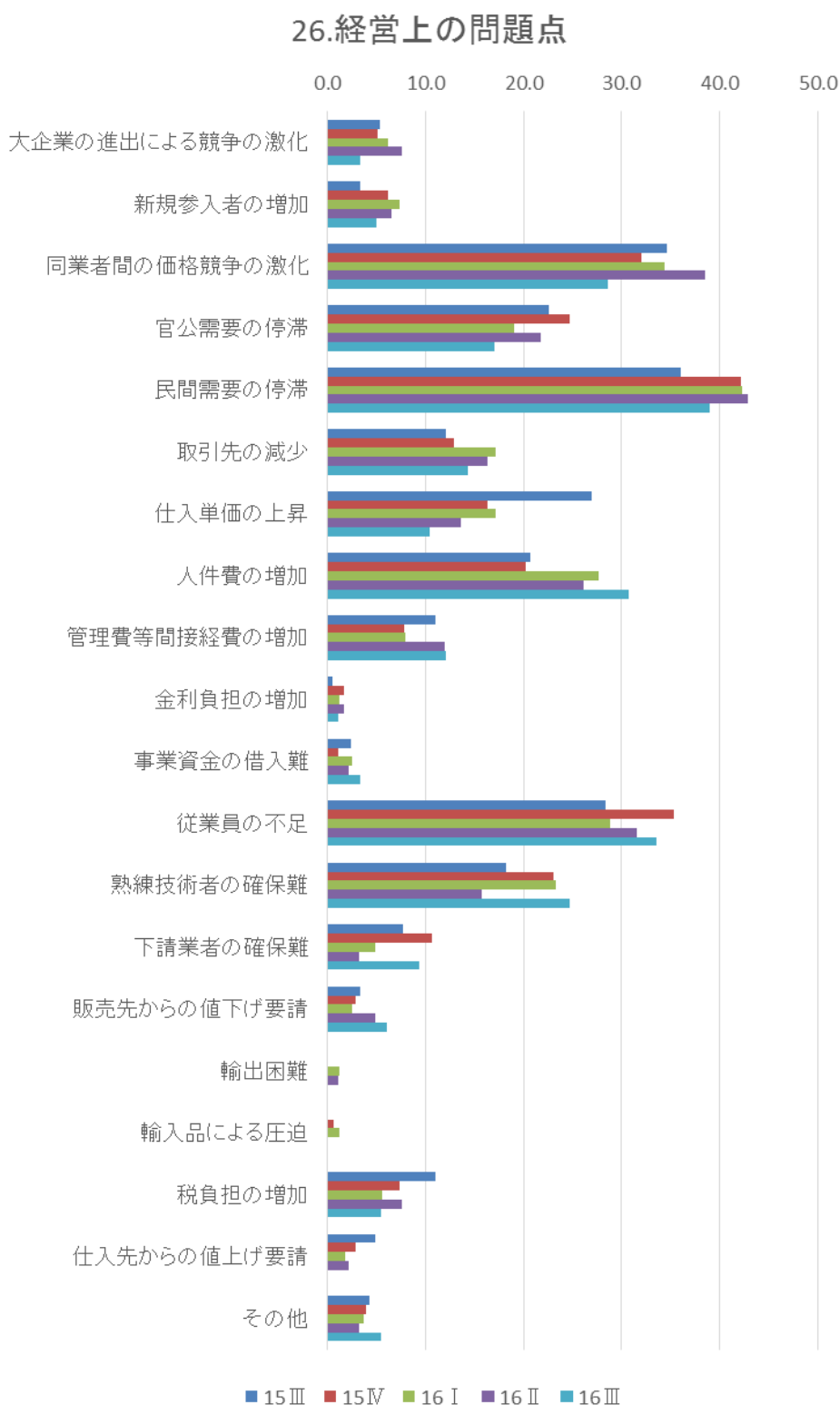
23.規模別・設備の過不足



4. 経営上の問題点、次期の経営上の力点

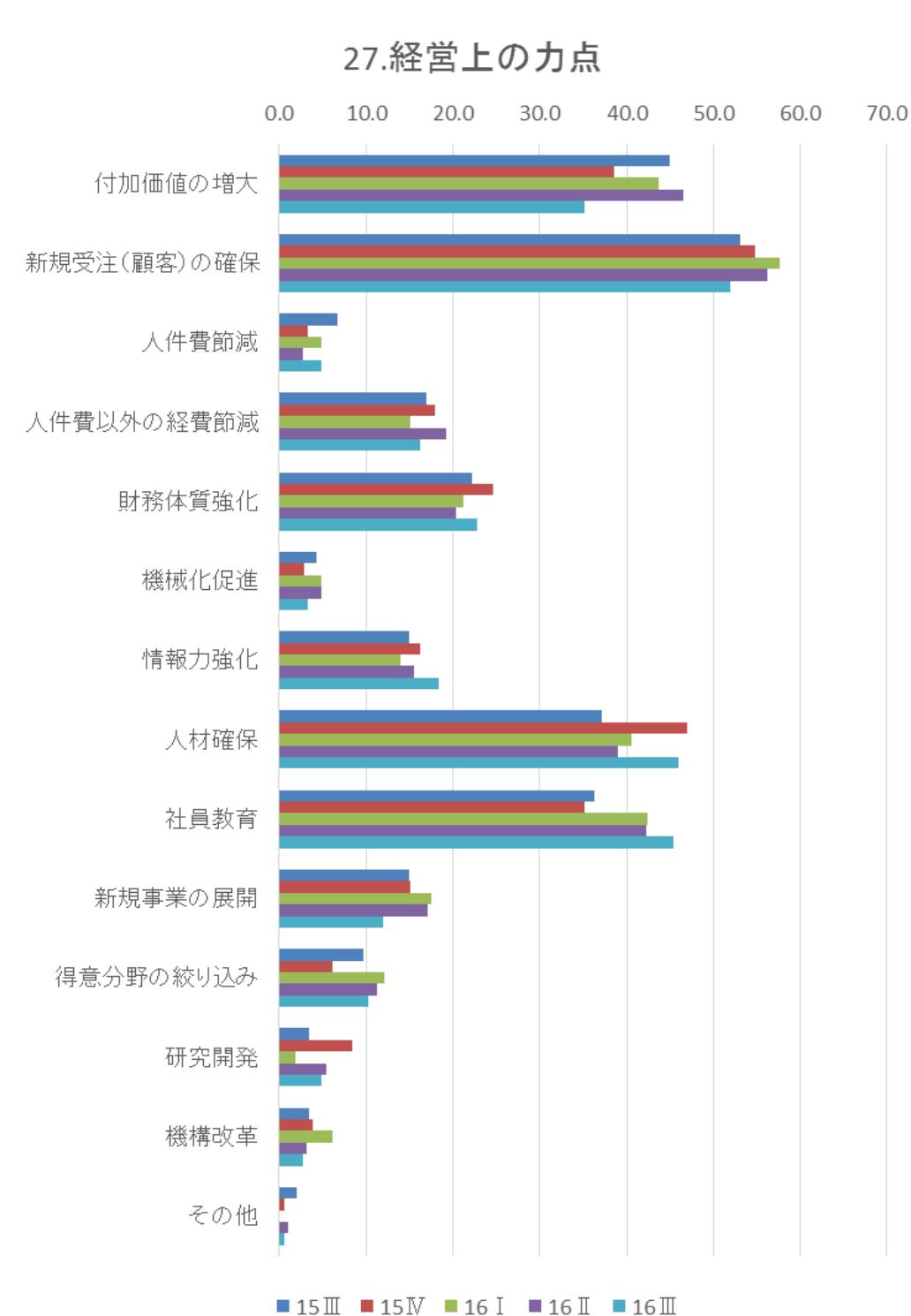
【経営上の問題点】

「民間需要の停滞」(39.0%)、「従業員の不足」(33.5%)、「人件費の増加」(30.8%)が上位3項目。前回調査と比べて、競争・需要面での回答割合が低下、「熟練技術者の確保難」等も加えた「人」に関する割合が上昇。



【経営上の力点】

人材確保」(45.9%)、「社員教育」(45.4%)といった項目の割合が高まっている。



経営上の努力・コメント一覧

地域	業種	7－9月期の経営上の努力
旭川	製造業	社内における業務の見直し 作業効率見直しの為の検討
旭川	サービス業	個々のクライアントの広告予算が下がっている 店舗も徐々に減少 地域の経済力が徐々に弱まっている クライアントの接点を増やしどんな仕事でもします、受けますという姿勢で営業している
札幌	流通商業	本業関連の新規事業を検討していく
札幌	建設業	競争激化の為新規の顧客確保を継続して行っていく
札幌	サービス業	施設の増設
帯広	サービス業	民需(建築)関連にウェイトをおき力を入れている
釧路	サービス業	経費の削減(人件費以外)
釧路	建設業	生産力のアップ 省力化 溶接ロボットの導入により効率化を図る
日胆	流通商業	新商品開発
札幌	流通商業	新規顧客の開拓
札幌	製造業	現在工場建設中ですが雇用創造の助成制度の活用を検討しています
帯広	建設業	経営会議の内容を業績報告会から部門別損益発表と目標未達や修正計画立案PDCAサイクルを回す会議へ変更して全員参加型経営を目指している
帯広	流通商業	新入社員の教育 受注仕事をお客様にご迷惑をかけない様に協力して対応する事(若手社員の急死で業務をこなすのがやっとの状況)
旭川	建設業	得意分野の更なる絞り込みを行い小工事にも対応を密にして付加価値を増やすように努力する
小樽	流通商業	新規採用者の選別
札幌	流通商業	台風が8月だけで3個上陸 被害額500億円以上 水産・農業・観光全でお先真っ暗 交通網も各地で寸断、流通がストップ じっと耐えるのみか
札幌	流通商業	世代交代の推進と世代交代に伴う認識の一致を図り、若返りに伴うフォロー体制を充実させるべく検討している
帯広	サービス業	・客先への訪問(特段の用件がなくても) ・提供する情報の強化・充実(メルマガとペーパーニュース)
札幌	流通商業	従来より温度管理を必要とする商品輸送は備車にて対応して来たが9月21日より車輛を10台購入し自社対応することとした。 道内スーパー大手チェーンに対する納品開始に伴い。以上
札幌	製造業	財務バランスの改善
札幌	流通商業	ワーク・ライフバランスの実践効果をあげて、全社の結束力を強化して行きたい。
日胆	製造業	デリバリ費の大幅値上げ(ヤマト・郵便局運賃)要請、重さから大きさを運賃が決まる、出来る限り小さなギフトの開発により、コストを下げる工夫が大変である。年間2,000万円程度のupが見込まれる。
札幌	流通商業	お客様への深交、人材育成
札幌	サービス業	特に8月は売上減となり資金繰りが苦しい。
札幌	流通商業	将来のコストダウンを図るため、物流の外注加工を止め、自前化を図る。一時的に経費増となるが、円高による利益率のアップが見えて来たので増加する分を吸収する。
北見	製造業	技術職、技能職の人材確保(新卒、中途)の為、企業説明会に参加又有料サイトに申込みを行ったが、募集が無し。次の手段を検討中だが、上記は継続して募集活動を行う。
札幌	流通商業	経費節減。
釧路	建設業	台風の渡重なる来しゅう。降雨日、雨量の増大等工事条件、成果は良くない。今後少しでも回復の様検討している。
札幌	サービス業	資産売却、長期借入金完済、拠点の転拠等。
日胆	建設業	人材確保に向けて学校、その他企業説明会等に今まで以上に取り組んでいますが、反応がないのが現状です。
帯広	製造業	従来、冬季にご利用いただく機械の生産がなかったが、今期よりOEMでの生産を開始することとした。
札幌	流通商業	・新規商品の開発。 ・新規仕入先の開拓。
北見	流通商業	新規顧客の確保に努めた お客様への情報力強化
日胆	流通商業	状況の変化が著しい中、企業として残っていくに対応出来る人材が絶対に必要である。当社はいつの時点でも出来る人材を集め、在籍する社員の教育が今までも課題、これからも課題である