

北海道中小企業家同友会景況調査報告 (2018年7~9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

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

景況感の改善に停滞感

—次期は改善見通しも、懸念材料が目立つ—

北海道中小企業家同友会 2018 年第 3 期（7～9 月）の業況判断 DI（前年同期比）は、マイナス 6.3 と、前回調査のマイナス 2.4 から 3.9 ポイントのやや悪化を示した。前回調査においては、今期は改善を示し、景況感 は水面上に浮上する見通しであったが、そのような結果にはならなかった。また、業況判断 DI の次期見通しでは、マイナス 4.3 へと改善の見通しではあるが、その力は弱いと言わざるを得ない。

今期の動向を他の調査と比較してみると、日銀短観では全産業、および北海道調査（札幌支店）において 1～2 ポイントの悪化を示し、さらに次期においてとりわけ北海道調査において大幅な悪化見通しとなっている。他方で中同協 DOR では、前回調査からやや改善し、さらに次期ではさらに改善の見通しである。

このように、調査によって先行き見通しが異なっているが、北海道経済を取り巻く環境は大きく変化しており、従来にもまして注意が必要であると筆者は考えている。第 1 に、9 月 6 日に発生した北海道胆振東部地震による影響は、本調査にはほとんど加味されていない。地震やブラックアウトによる、農業や観光業の直接的被害に加えて、さらに風評被害とも言える状況が生じている。経済状況が震災前に戻るまでには、数年程度の時間を有するものと思われる。第 2 に、「トランプショック」ともいえる米中貿易摩擦や自動車関税の引き上げに加えて、中東の情勢不安によるインパクトが今後生じる可能性が十分にありえる。さらには、安倍政権が 2019 年 10 月に消費税 10%への引き上げを発表するなど、北海道経済が浮上するポジティブな材料が見当たらない。

業況判断のほか、売上高、採算、採算の水準、業況水準の主要景気判断項目を見てみると、今期は、採算の水準と業況水準で改善を示したが、売上高、採算の項目が悪化した。次期は、改善見通しではあるが、これらの指標が改善に向かうのかどうか、注視が必要である。

業種別に見ると、サービス業のみ改善する結果となった。特に、1-3 期まで好調だった建設業は 2 期連続の悪化を示し、次期も悪化見通しとなっている。また、前回調査で大幅に改善した製造業は今期では悪化を示すなど、業種間の動向も足並みが揃わない状況が続いている。

今期の経営上の問題点をみると、前回調査までの動向と同様に、「従業員の不足」（42.7%）と「人件費の増加」（34.4%）の割合が高く、さらに今期は、「熟練技術者の確保難」（28.5%）が次いでいる。次期の経営上

の力点に関しても、「人材確保」(48.6%)、「社員教育」(43.6%)の割合が高くなっている。「人手の過不足」状況を問うた項目では、調査開始以来、不足感(「やや不足」%と「不足」%の和)が60%を上回るなど、調査を重ねるたびに、「人」に関する問題が大きくなっている。自由記述においても、人材確保で四苦八苦されている回答が非常に多い。

中小企業経営を取り巻く環境は深刻の度を増している。当たり前のことしか書けないが、自社の立ち位置を改めて確認するとともに、組織的な同友会運動を展開することによって、現状を打破する方法を見つけ出すことが必要だろう。

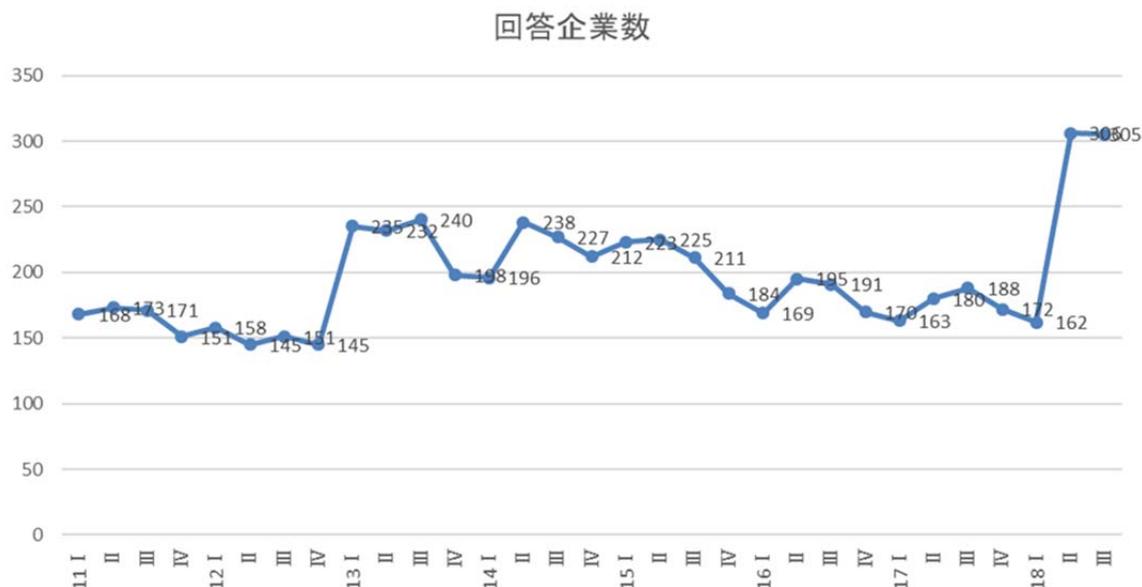
《景況調査について》

- ・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 (%) を引いた数値です。
- ・「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。

【回答企業数】



地域別回答企業数

	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III
札幌	80	97	94	81	88	89	88	86	68	131	122
帯広	24	26	25	22	19	24	28	19	21	29	39
旭川	9	17	16	11	11	11	15	15	13	39	34
函館	9	13	11	10	6	10	12	13	9	27	26
釧路	16	16	15	19	16	19	18	16	18	30	27
北見	6	6	7	6	6	6	4	5	7	13	12
日胆	15	12	13	15	10	13	14	12	18	15	20
小樽	9	8	10	6	7	8	9	6	8	22	25
不明	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
サンプル数	168	195	191	170	163	180	188	172	162	306	305

業種別回答企業数

	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III
建設業	34	37	42	39	35	36	39	38	35	62	69
製造業	38	49	44	37	41	47	45	40	42	75	76
流通商業	68	77	72	68	67	71	75	70	62	104	99
サービス業	26	30	31	25	19	25	28	23	23	60	56
その他	2	2	2	1	1	0	0	0	0	5	0
サンプル数	168	195	191	170	163	180	188	172	162	306	305

規模別回答企業数

	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III
20人未満	56	70	61	54	59	61	65	63	63	113	113
20人以上50人未満	60	71	71	60	55	61	61	51	54	84	90
50人以上100人未満	28	30	29	31	28	30	29	31	22	52	53
100人以上	18	21	22	19	16	21	25	21	16	40	38
不明	7	3	8	6	5	7	8	6	7	17	11
サンプル数	168	195	191	170	163	173	180	166	155	289	294

1. 全体の動向

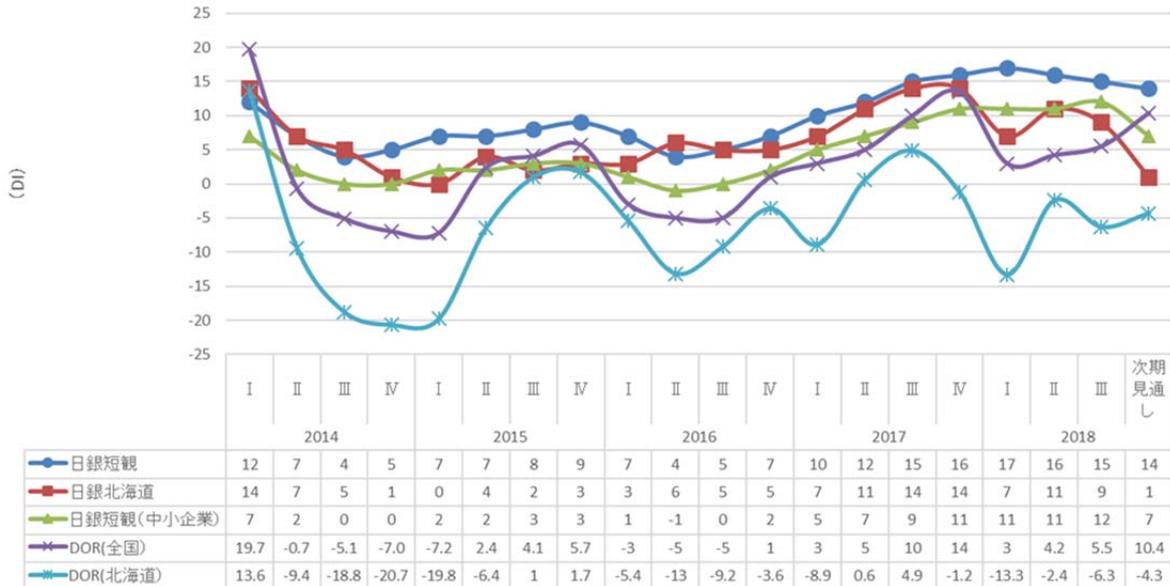
1-1. 業況判断DI（前年同期比）は3.9Ptのやや悪化：▲2.4から▲6.3へ

日銀短観（全産業）は2期連続悪化；短観（北海道）も悪化、中同協DORは改善

→次期見通しは、短観で軒並み悪化見通し、特に日銀北海道、短観（中小企業）で悪化幅が大きい

→他方で、DORは、中同協、北海道ともに改善見通し

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

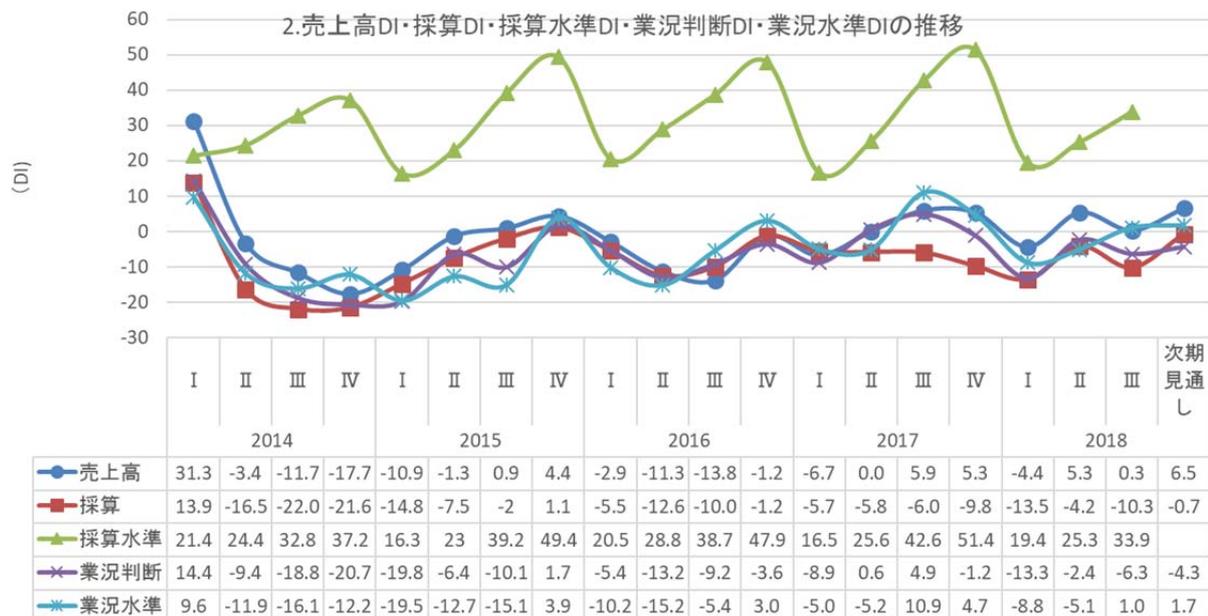
1-2. 売上高DI、採算DI、採算水準、業況水準（前年同期比）

【売上高】 5.0Ptの悪化（5.3→0.3）（次期：6.2Ptの改善見通し（0.3→6.5））

【採算】 6.1Ptの悪化（▲4.2→▲10.3）（次期：9.6Ptの改善（▲10.3→▲0.7））

【採算の水準】 8.6Ptの改善（25.3→33.9）

【業況水準】 6.1Ptの改善（▲5.1→1.0）（次期：ほぼ横ばい見通し（1.0→1.7））

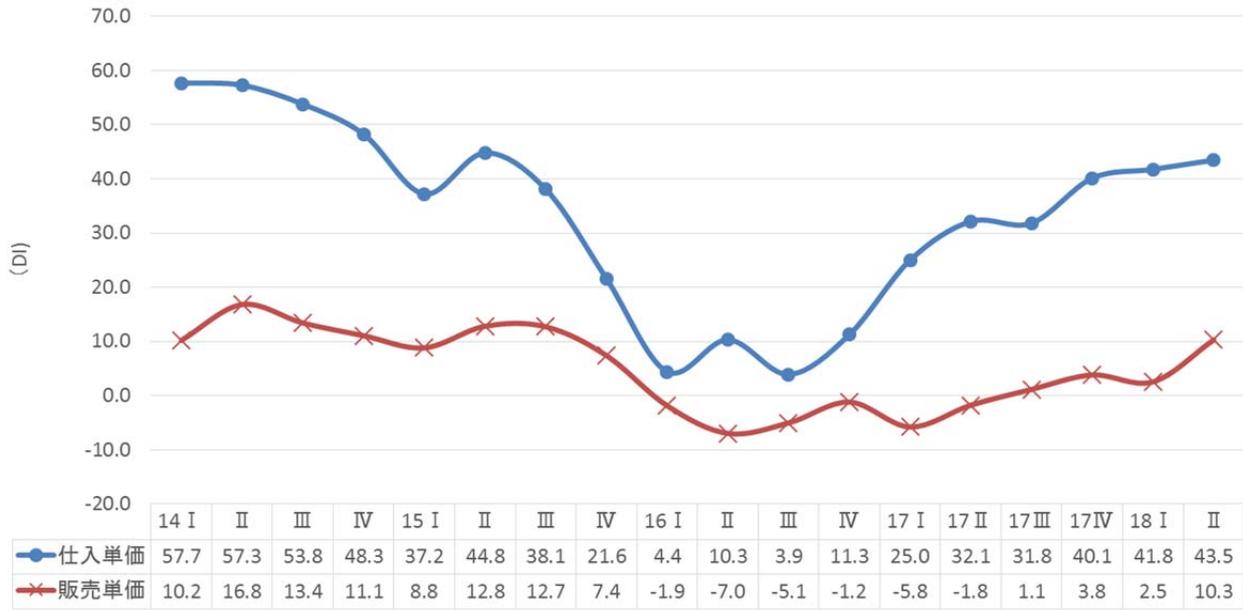


1-3. 仕入・販売単価

- ・仕入単価 DI：前回調査から 1.3Pt のやや下降（43.5→42.2）
- ・販売単価 DI：前回調査から 3.4Pt のやや下降（10.3→6.9）

※仕入単価 DI と販売単価 DI のギャップは 2.1Pt 拡大、両単価 DI とも下降を示すものの、販売単価 DI 下降幅の方が大きい。

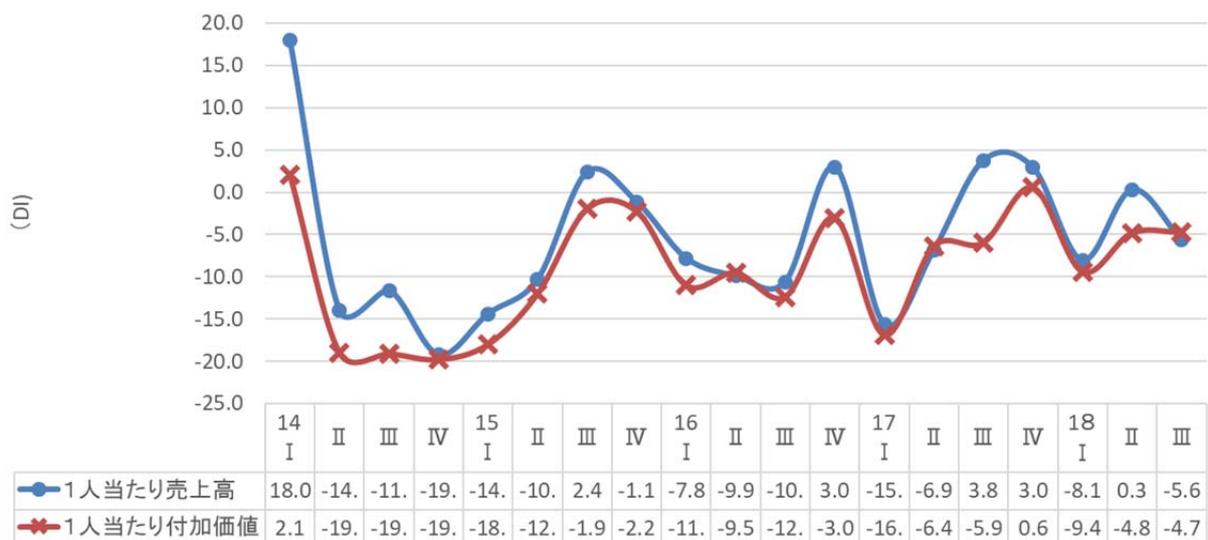
3.仕入単価・販売単価DI(前年同期比)



1-4. 1人当たり売上高、付加価値額

- ・1人当たり売上高：5.9Pt の悪化（0.3→▲5.6）
- ・1人当たり付加価値額：ほぼ横ばい（▲4.8→▲4.7）

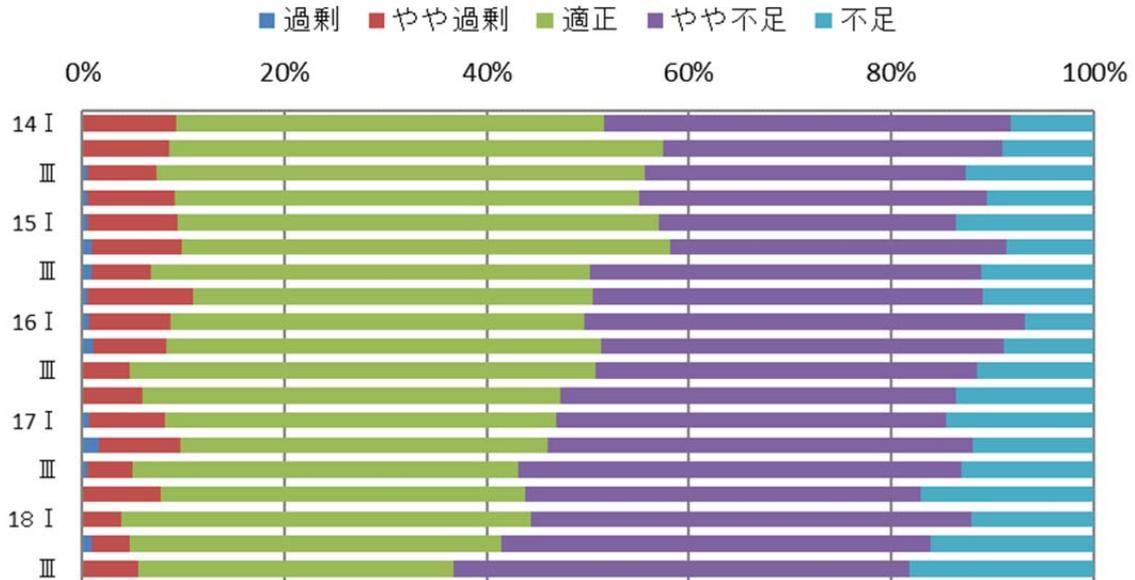
4.1人当たり売上高・付加価値(前年同期比)



1-5. 人手の過不足、資金繰り、設備の過不足

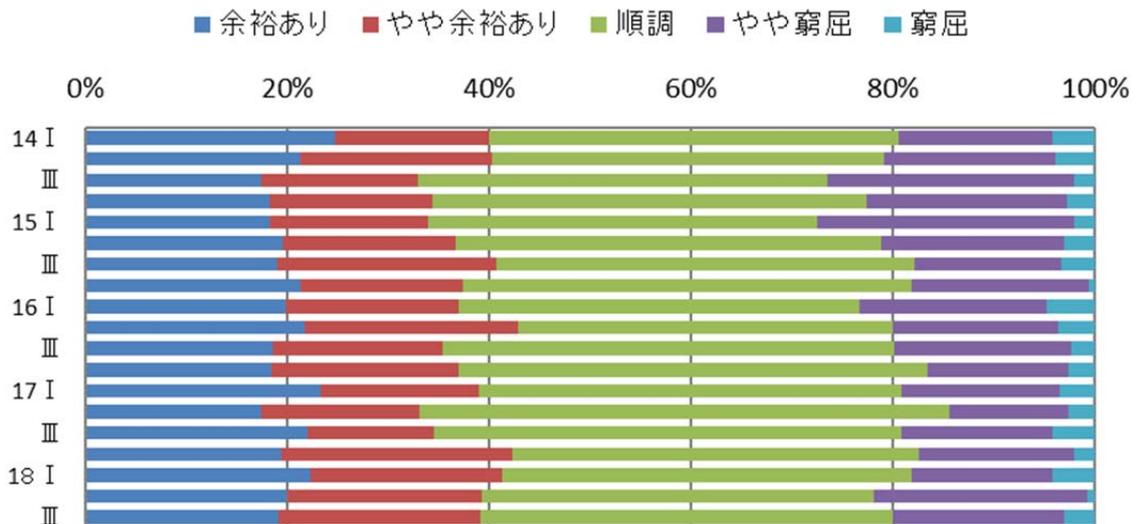
【人手の過不足】 不足感（不足（%）+やや不足（%））がついに60%を上回る

5. 人手の過不足



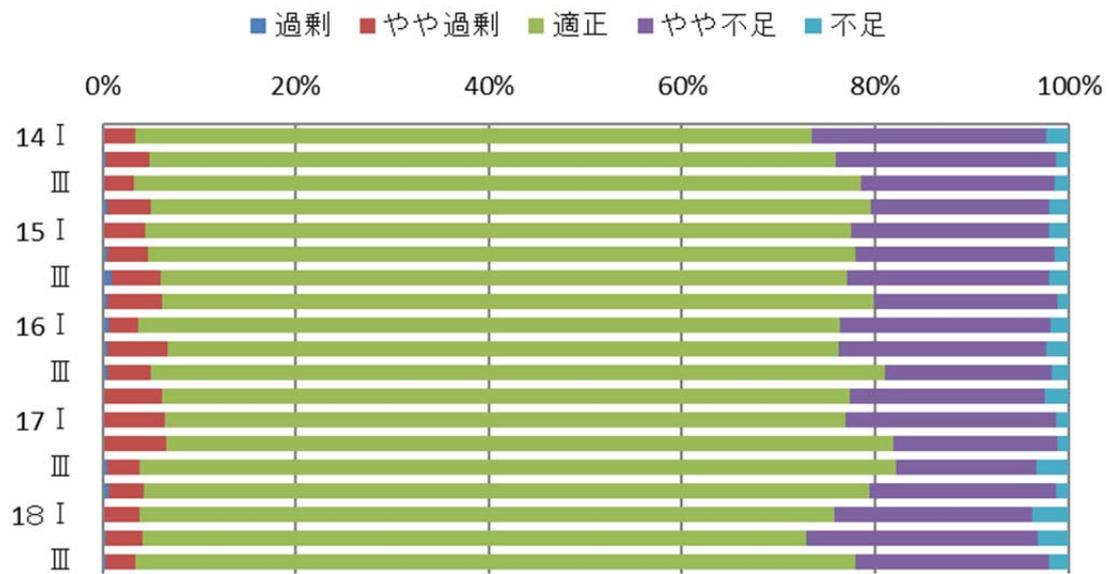
【資金繰りの状況】 特に大きな変化はなし

6. 資金繰りの状況



【設備の過不足】 不足感（不足（%）＋やや不足（%））の後退、適正感が大きく増加

7.設備の過不足



2. 業況判断

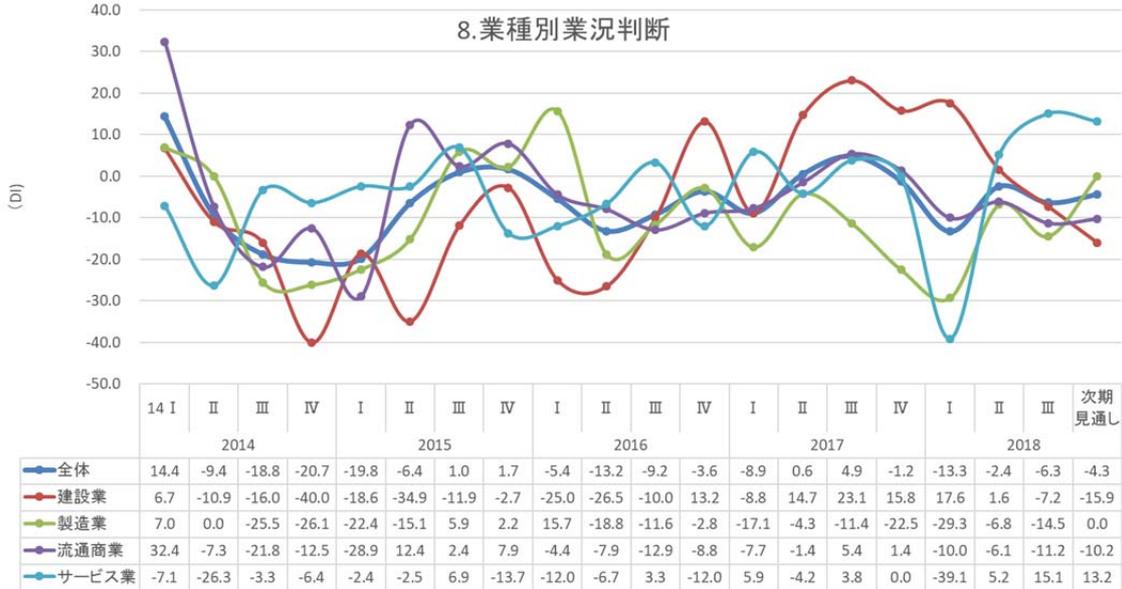
2-1. 業種別：サービス業のみ改善、他業種では5～9Ptの悪化。建設業は2期連続悪化

建設業：8.9Ptの悪化（1.6→▲7.2）、製造業：7.6Ptの悪化（▲6.8→▲14.5）

流通商業：5.2Ptの悪化（▲6.1→▲11.2）、サービス業：9.9Ptの改善（5.2→15.1）

次期見通し：製造業で大幅改善の見通しの一方で、建設業でさらに悪化見通し

→次期見通しDI（建設業：▲15.9、製造業：0.0、流通商業：▲10.2、サービス業：13.2）



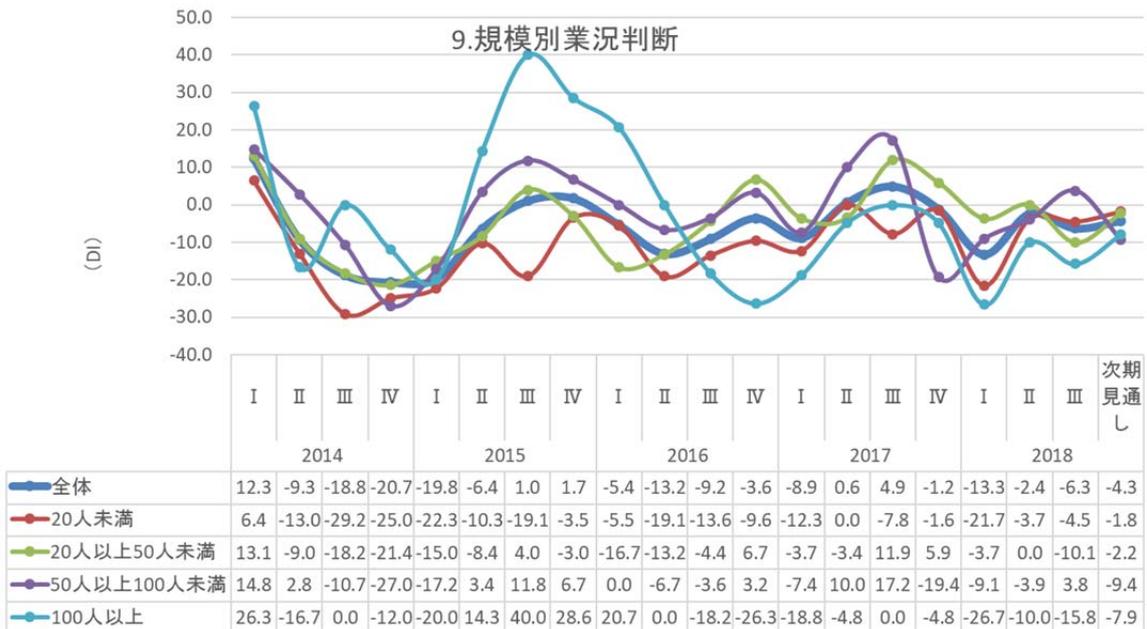
2-2. 規模別：50人以上100人未満規模層を除いてマイナス推移、20人以上50人未満で大幅悪化

20人未満：ほぼ横ばい推移（▲3.7→▲4.5）、20～50人：10.1Ptの大幅悪化（0.0→▲10.1）

50～100人：7.7Ptの改善（▲3.9→3.8）、100人以上：5.8Ptの悪化（▲10.0→▲15.8）

次期見通し：今期改善した50人以上100人未満規模層で大幅悪化の見通し、他規模は改善見通し

→次期見通しDI（20人未満：▲1.8、20～50人：▲10.1、50～100人：▲9.4、100人以上：▲7.9）



3. 売上高

3-1. 業種別：建設業の大幅な悪化（前回調査も 18.6Pt の大幅悪化）、サービス業のみの改善

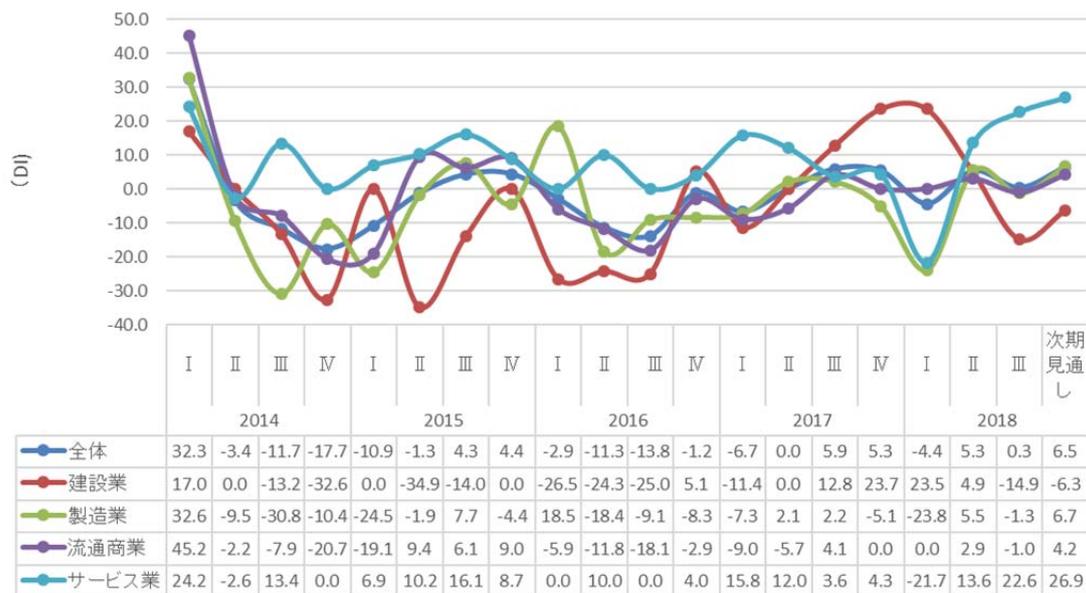
建設業：19.8Pt の大幅な悪化（4.9→▲14.9）、製造業：6.8Pt の悪化（5.5→▲1.3）

流通商業：4.0Pt のやや悪化（2.9→▲1.0）、サービス業：9.1Pt の改善（13.6→22.6）

次期見通し：全業種で改善見通し

→（建設業：▲6.3、製造業：6.7、流通商業：4.2、サービス：26.9）

10.業種別売上高(前年同期比)



3-2. 規模別：50人以上規模層での改善、20~50人規模で4期連続悪化

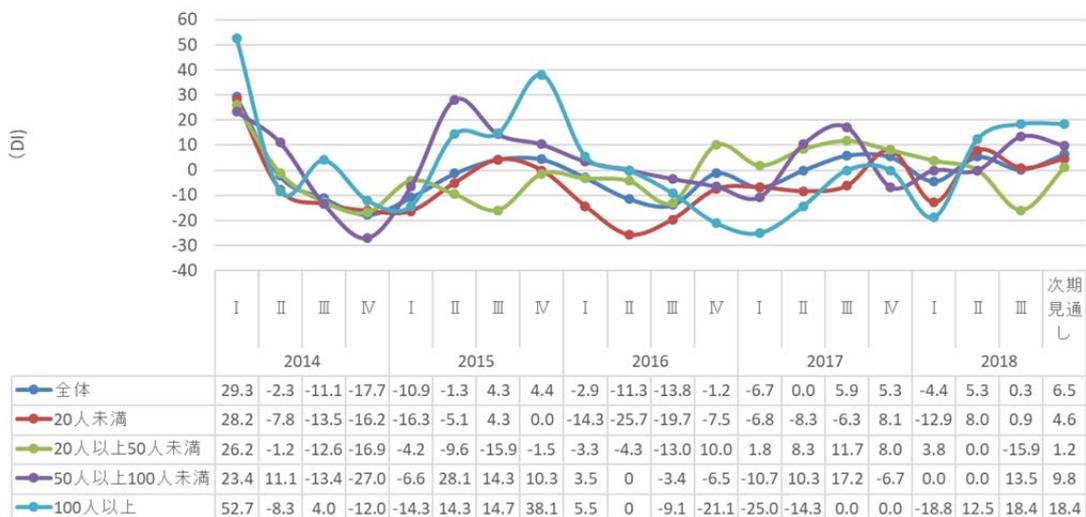
20人未満：7.0Pt の悪化（8.0→0.9）、20~50人：15.9Pt の大幅悪化（0.0→▲15.9）

50~100人：13.5Pt の大幅改善（0.0→13.5）、100人以上：5.9Pt の改善（12.5→18.4）

次期見通し：50人以上規模層を除いて改善見通し

→（20人未満：4.6、20~50人：1.2、50~100人：9.8、100人以上：18.4）

11.規模別売上高(前年同期比)



4. 採算

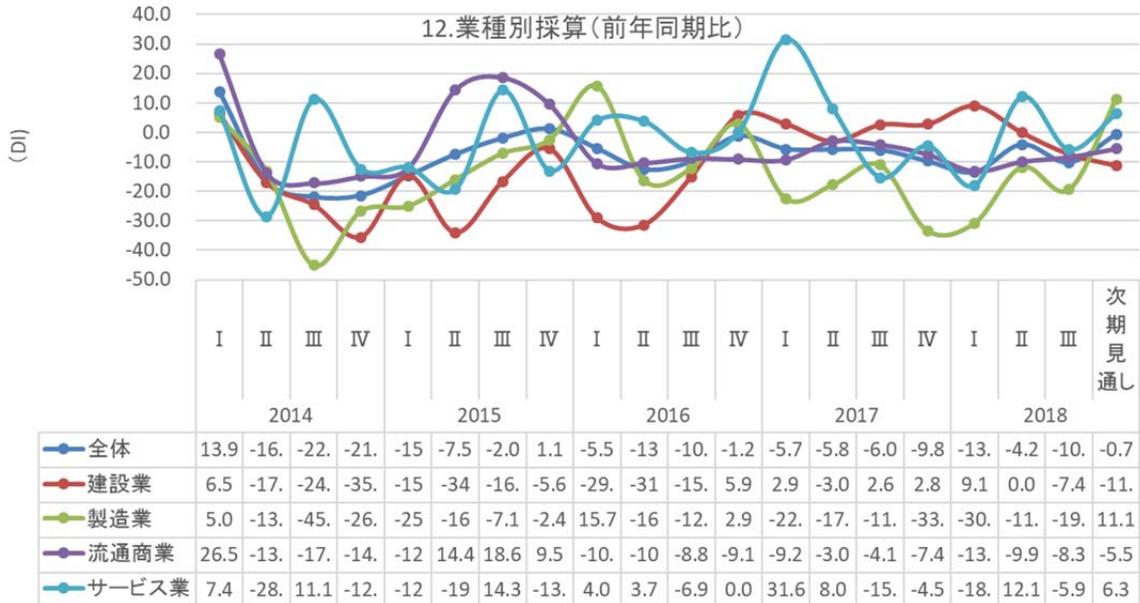
4-1. 業種別：流通商業を除いて悪化、とりわけサービス業では大幅な悪化

建設業：7.4Ptの悪化（0.0→▲7.4）、製造業：7.7Ptの悪化（▲11.8→▲19.4）

流通商業：1.6Ptのやや改善（▲9.9→▲8.3）、サービス業：18.0Ptの大幅悪化（12.1→▲5.9）

次期見通し：建設業を除き改善見通し、とりわけ製造業で大幅改善見通し（前回は大幅改善見通しだった）

→（建設業：▲11.3、製造業：11.1、流通商業：▲5.5、サービス業：6.3）



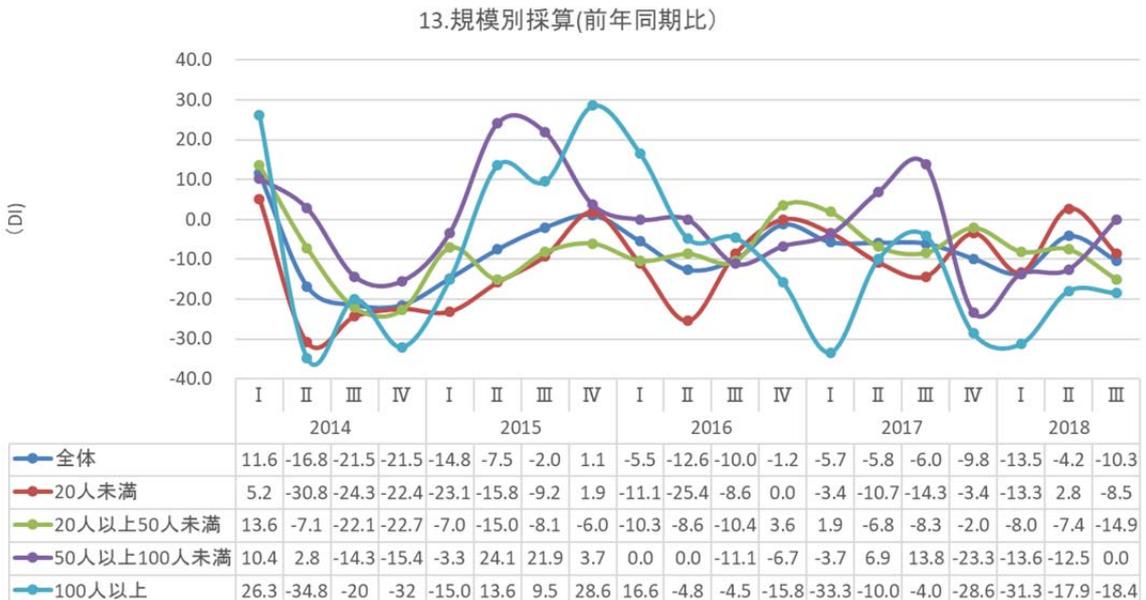
4-2. 規模別：50人以上100人未満規模層のみ改善、規模が小さいほど悪化幅が大きい

20人未満：11.3Ptの大幅な悪化（2.8→▲8.5）、20～50人：7.5Ptの悪化（▲7.4→▲14.9）

50～100人：12.5Ptの大幅な改善（▲12.5→0.0）、100人以上：ほぼ横ばい（▲17.9→▲18.4）

次期見通し：50-100人規模層を除いて改善見通し、20-50人、100人以上で改善見通し幅が大きい

→（20人未満：▲1.9、20～50人：0.0、50～100人：▲2.0、100人以上：5.3）



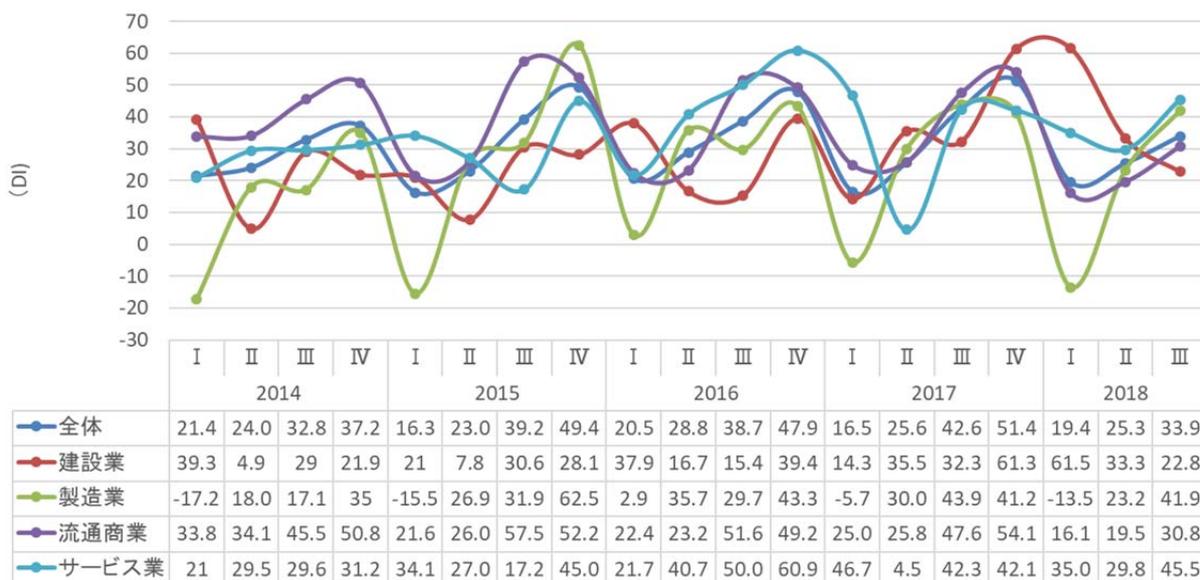
5. 採算の水準

5-1. 業種別：建設業を除いて大幅な改善

建設業：10.5Pt の大幅な悪化（33.3→22.8）、製造業：18.7Pt の大幅な改善（23.2→41.9）

流通商業：11.2Pt の大幅な改善（19.5→30.8） サービス業：15.7Pt の大幅な改善（29.8→45.5）

14.業種別採算の水準

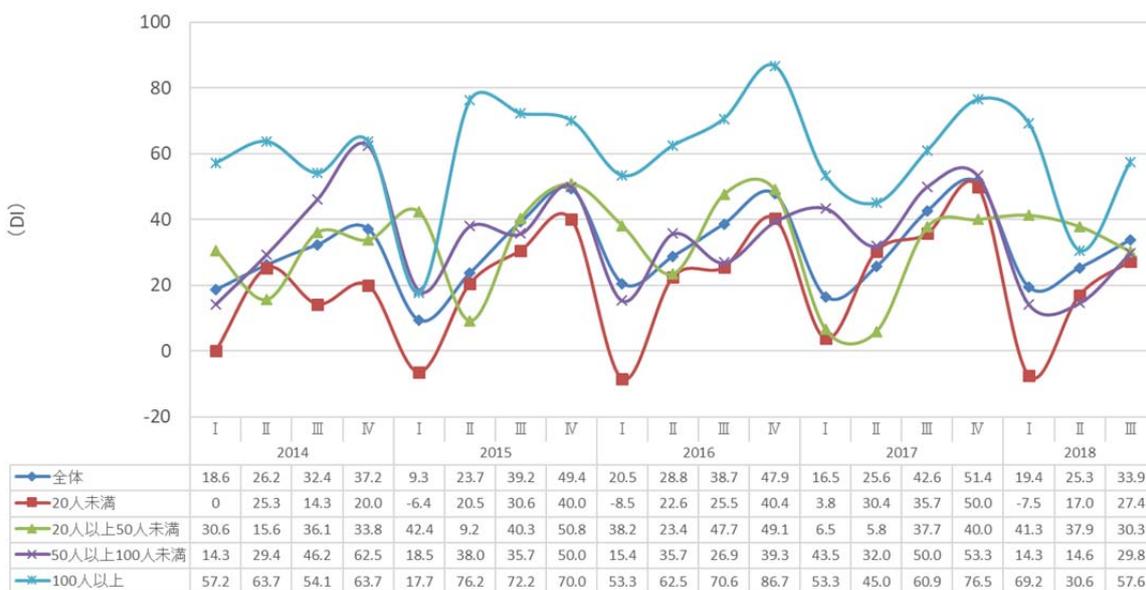


5-2. 規模別：20人以上50人未満層で悪化、それ以外では大幅な改善

20人未満：10.3Pt の大幅な改善（17.0→27.4）、20～50人：7.6Pt の悪化（37.9→30.3）

50～100人：15.2Pt の大幅な改善（14.6→29.8）、100人以上：27.0Pt の大幅な改善（38.7→57.6）

15.規模別採算の水準



6. 業況水準

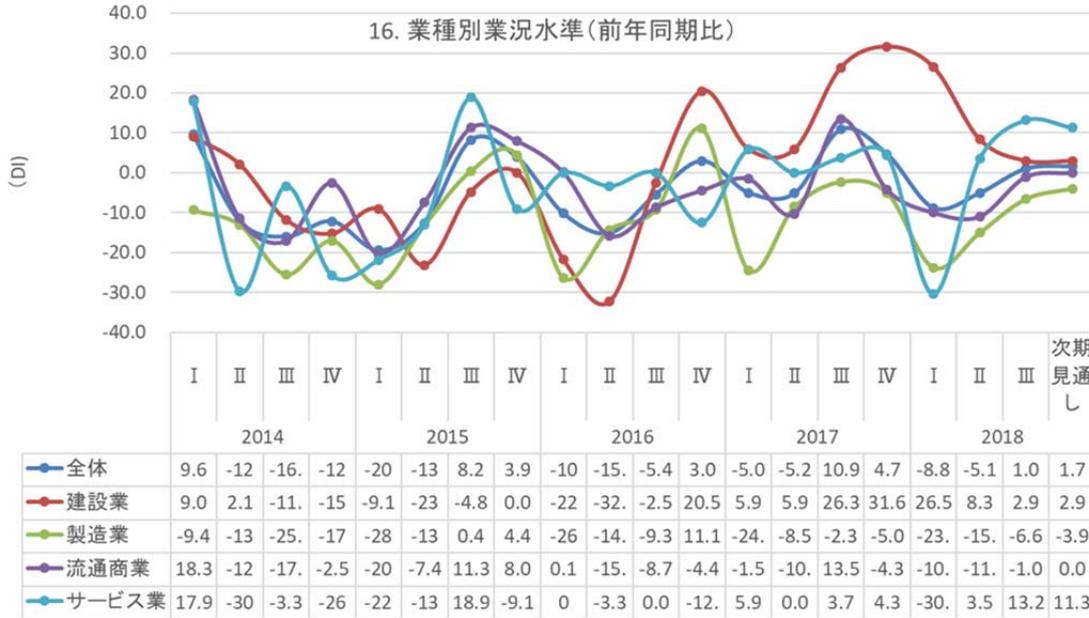
6-1. 業種別：建設業を除いて改善、建設業は3期連続で悪化

建設業：5.4Ptの悪化（8.3→2.9）、製造業：8.5Ptの改善（▲15.1→▲6.6）

流通商業：10.0の大幅な改善（▲11.0→▲1.0）、サービス業：9.7Ptの改善（3.5→13.2）

次期見通し：特に大きな変化は見られない。全業種で3.0Pt内での変化

→（建設業：2.9、製造業：▲3.9、流通商業：0.0、サービス業：11.3）



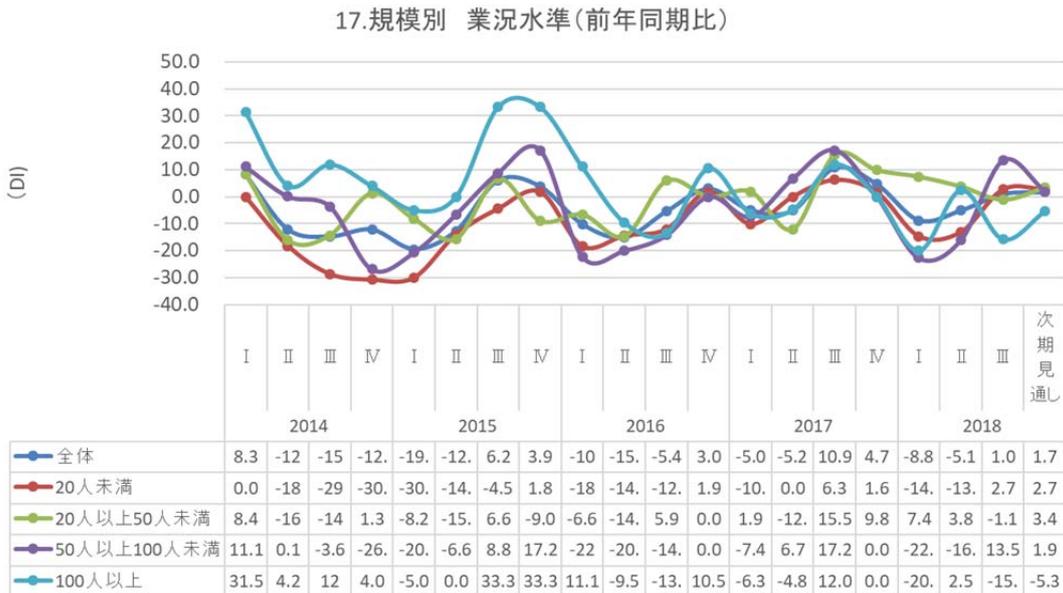
6-2. 規模別：20人未満、50人以上100人未満で大幅な改善、100人以上で大幅な悪化

20人未満：15.8Ptの大幅な改善（▲13.1→2.7）、20～50人：4.9Ptのやや悪化（3.8→▲1.1）

50～100人：29.5Ptの大幅な改善（▲16.0→13.5）、100人以上：18.3Ptの大幅な悪化（2.5→▲15.8）

次期見通し：20人以上50人未満、100人以上で改善見通し

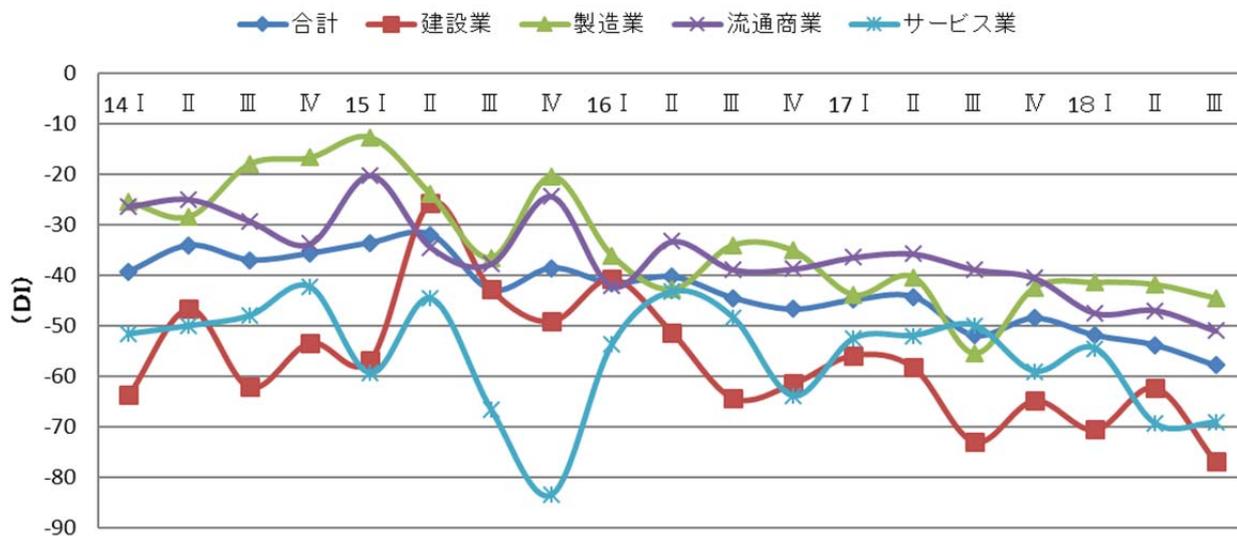
→（20人未満：2.7、20～50人：3.4、50～100人：1.9、100人以上：▲5.3）



7. 人手の過不足、資金繰り、設備の過不足

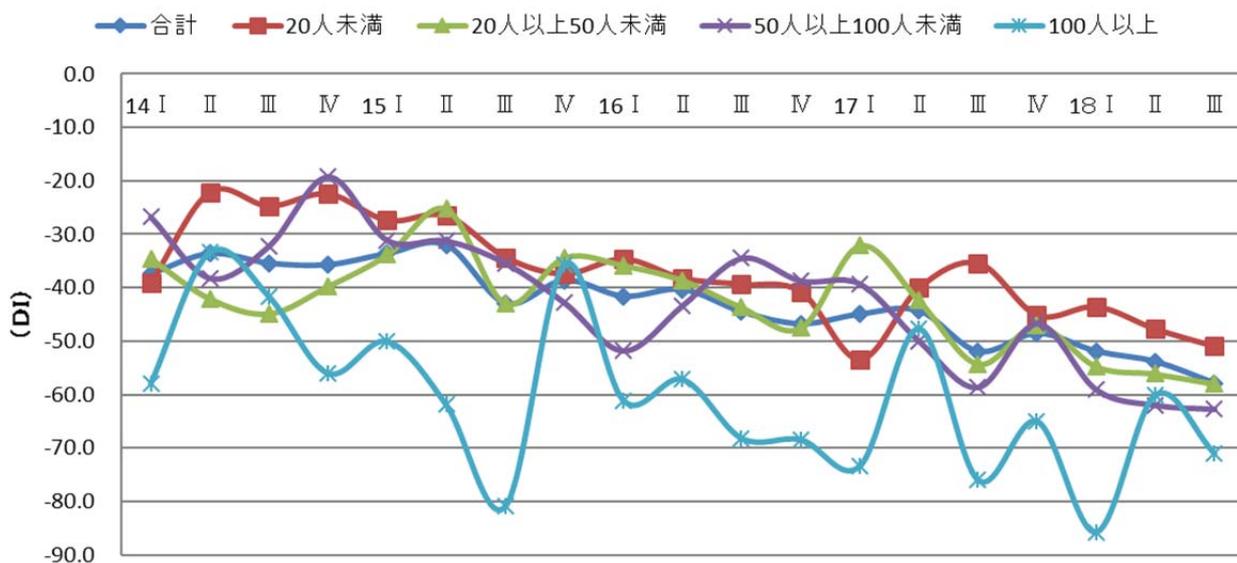
7-1. 業種別人手の過不足：建設業で▲76.9（過去最低）、サービス業でも▲70手前で推移

18.業種別・人手の過不足



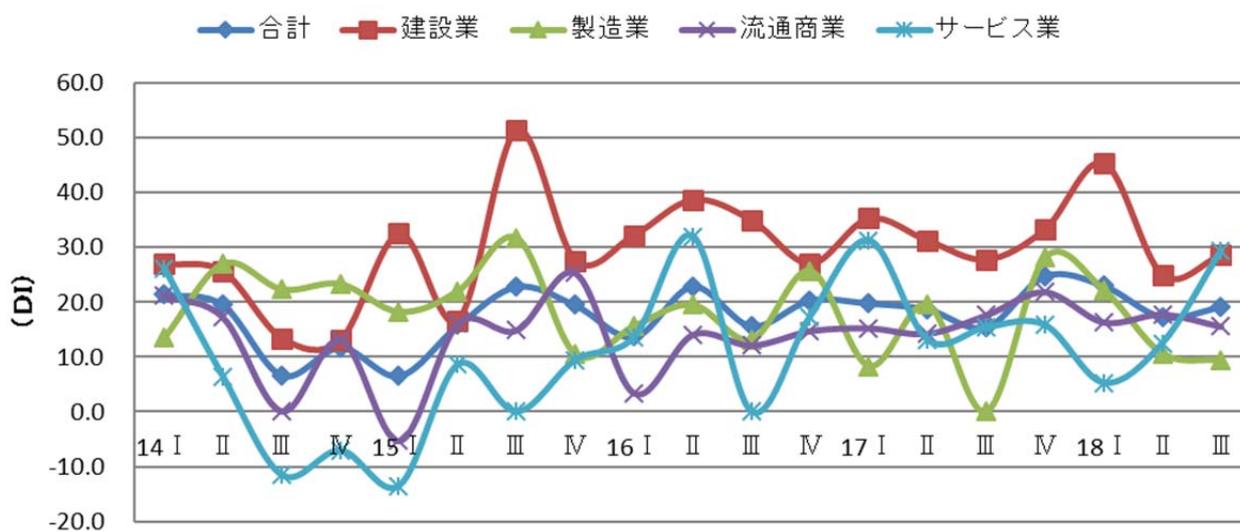
7-2. 規模別入出の過不足：100人以上規模で▲70台へ

19.規模別・人手の過不足



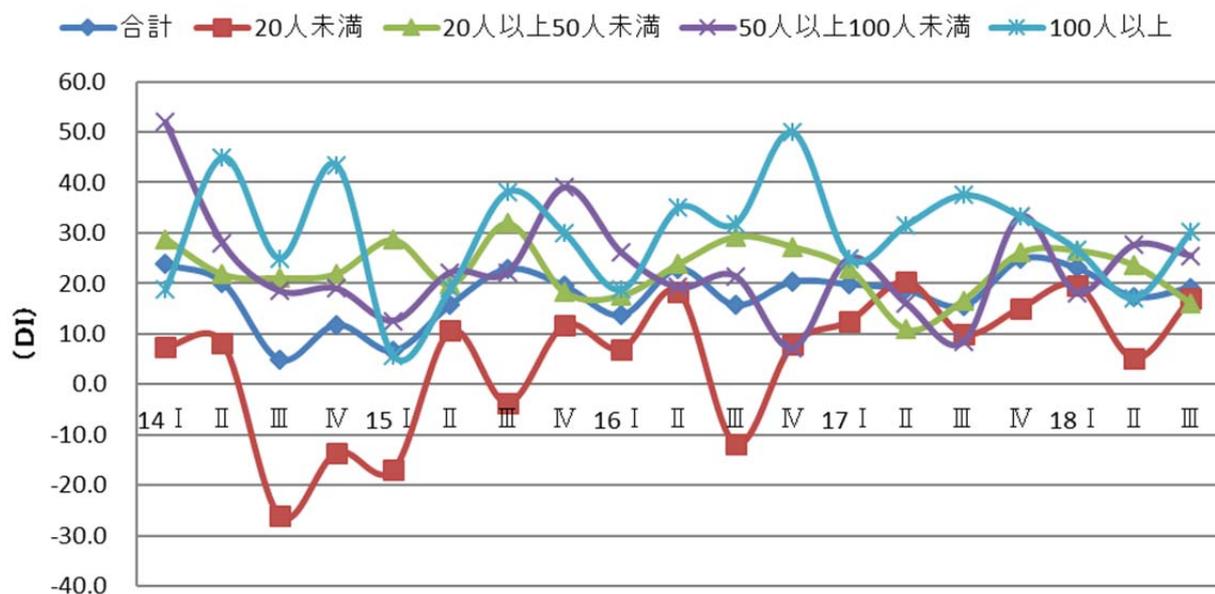
7-3. 業種別資金繰り：製造業での悪化（前回から3期連続の後退）に注視（次期で改善するかどうか）

20.業種別・資金繰り



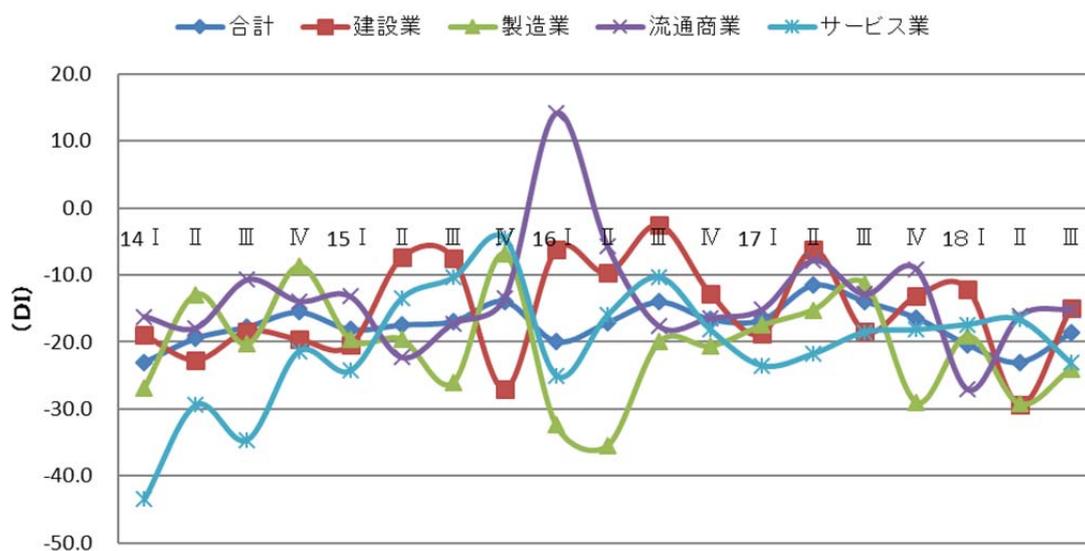
7-4. 規模別資金繰り：20人以上50人未満規模層のDI値の後退が少し気になる

21.規模別・資金繰り



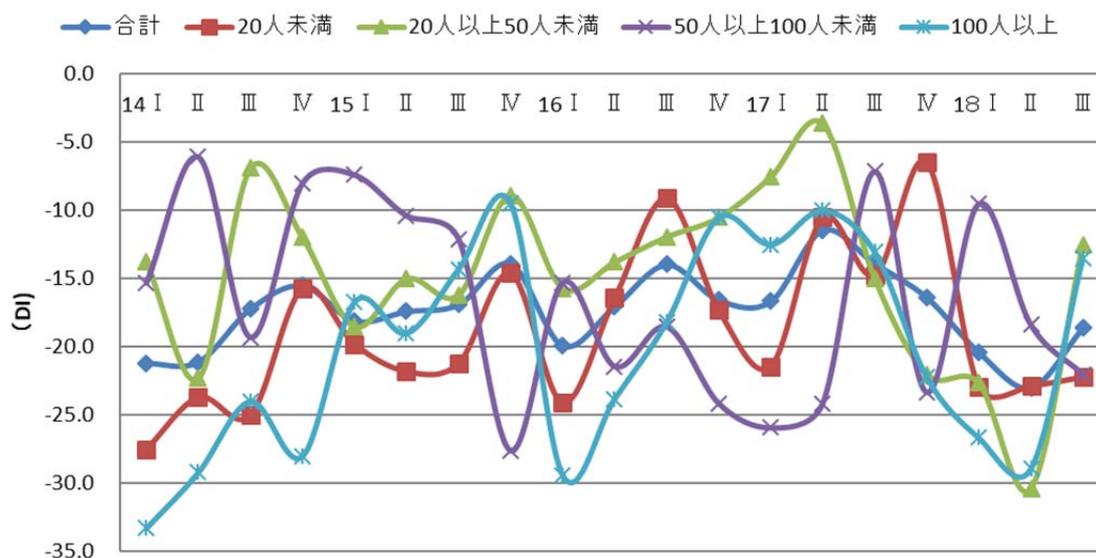
7-5. 業種別設備の過不足：サービス業を除いてDIは上昇傾向

22.業種別・設備の過不足



7-6. 規模別設備の過不足：50人以上100人未満規模層を除いてDIは窮屈感が後退か

23.規模別・設備の過不足



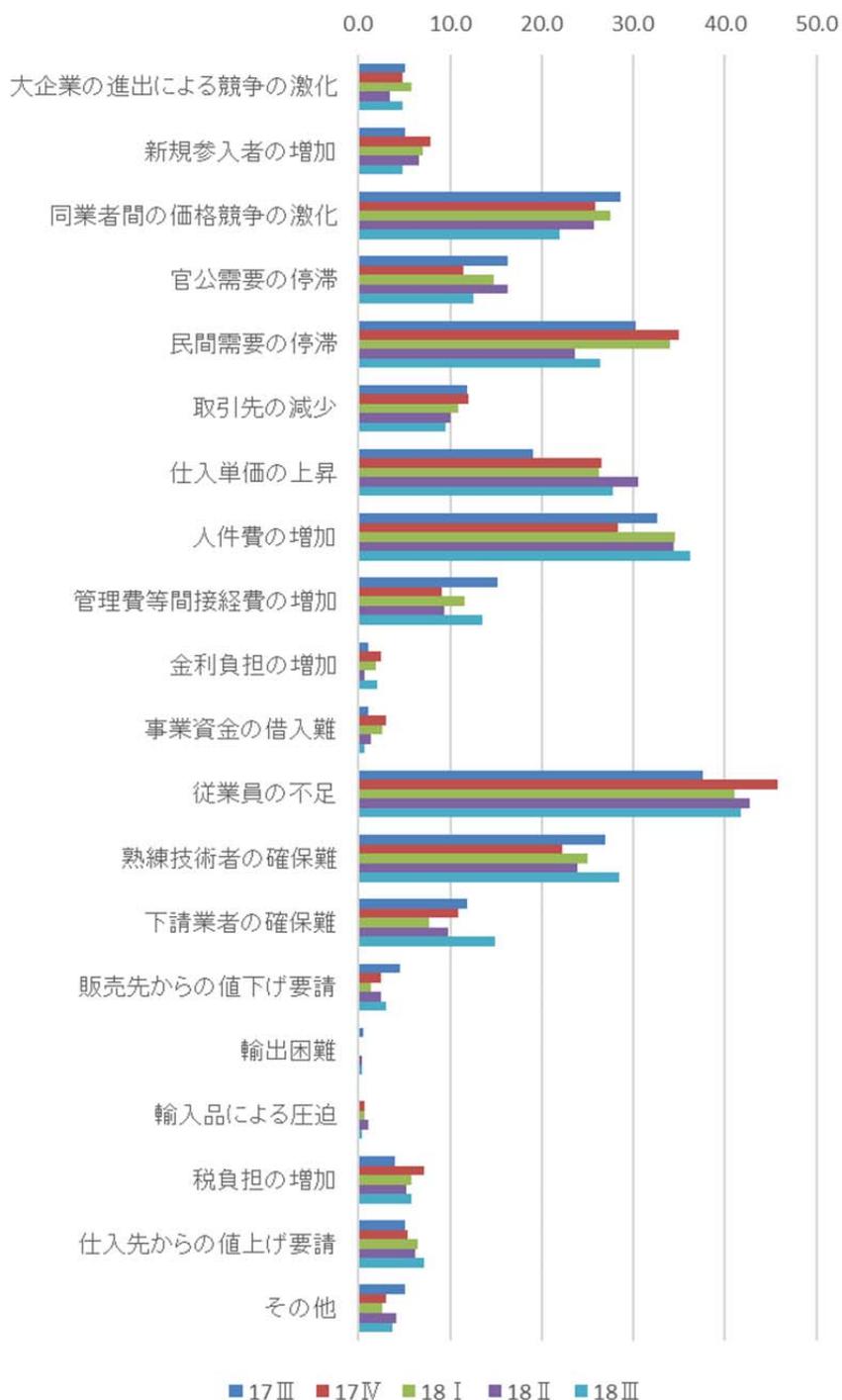
8. 経営上の問題点、次期の経営上の力点

【経営上の問題点】

上位3項目：従業員不足（41.7%）、人件費の増加（36.3%）、熟練技術者の確保難（28.5%）

→「人」に関する項目が上位3位を占める。「下請業者の確保難」も上昇。「民間需要の停滞」、「管理費等間接経費の増加」がじわりと高まっていることも注目。

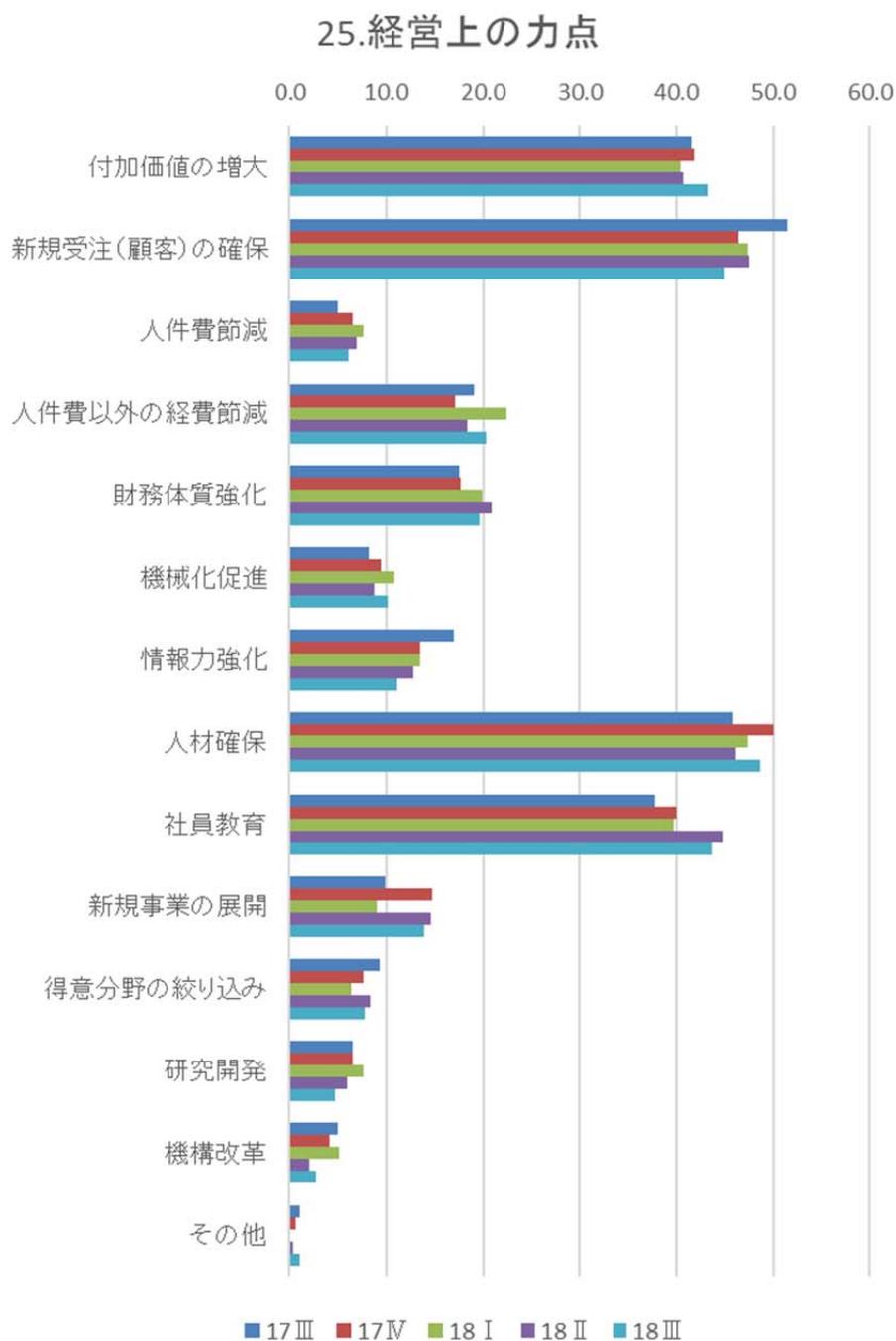
24. 経営上の問題点



【経営上の力点】

人材確保（48.6%）、新規受注（顧客）の確保（44.9%）、社員教育（43.6%）

→こちらも「人」に関する割合が高い。1年前と比較すると、より問題が明確になる



※参考

業種別：経営上の問題点

	合計	大企業の進出による競争の激化	新規参入者の増加	同業者相互の価格競争の激化	官公需要の停滞	民間需要の停滞	取引先の減少	仕入れ単価の上昇	人件費の増加	管理費等間接経費の増加	金利負担の増加
全体	295 100.0	14 4.7	14 4.7	65 22.0	37 12.5	78 26.4	28 9.5	82 27.8	107 36.3	40 13.6	6 2.0
建設業	68 100.0	1 1.5	3 4.4	9 13.2	18 26.5	17 25.0	6 8.8	13 19.1	17 25.0	7 10.3	0 0.0
製造業	74 100.0	2 2.7	2 2.7	9 12.2	3 4.1	23 31.1	4 5.4	28 37.8	31 41.9	11 14.9	1 1.4
流通商業	96 100.0	7 7.3	5 5.2	37 38.5	11 11.5	30 31.3	14 14.6	30 31.3	30 31.3	12 12.5	2 2.1
サービス業	53 100.0	4 7.5	4 7.5	10 18.9	5 9.4	8 15.1	4 7.5	10 18.9	25 47.2	8 15.1	3 5.7
その他	4 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 25.0	4 100.0	2 50.0	0 0.0

	事業資金の借入難	従業員の不足	熟練技術者の確保難	下請業者の確保難	販売先からの値下げ要請	輸出困難	輸入品による圧迫	税負担の増加	仕入れ先からの値上げ要請	その他
全体	2 0.7	123 41.7	84 28.5	44 14.9	9 3.1	1 0.3	1 0.3	17 5.8	21 7.1	11 3.7
建設業	0 0.0	36 52.9	31 45.6	29 42.6	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 2.9	3 4.4	1 1.5
製造業	0 0.0	21 28.4	21 28.4	6 8.1	7 9.5	1 1.4	0 0.0	6 8.1	13 17.6	3 4.1
流通商業	2 2.1	34 35.4	15 15.6	4 4.2	2 2.1	0 0.0	1 1.0	4 4.2	4 4.2	6 6.3
サービス業	0 0.0	31 58.5	14 26.4	5 9.4	0 0.0	0 0.0	0 0.0	5 9.4	1 1.9	1 1.9
その他	0 0.0	1 25.0	3 75.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0

業種別：次期の経営上の力点

	合計	付加価値の増大	新規受注の確保	人件費節減	人件費以外の経費節減	財務体質の強化	機械化促進	情報力強化	人材確保	社員教育	新規事業の展開
全体	296 100.0	128 43.2	133 44.9	18 6.1	60 20.3	58 19.6	30 10.1	33 11.1	144 48.6	129 43.6	41 13.9
建設業	68 100.0	29 42.6	34 50.0	0 0.0	9 13.2	15 22.1	6 8.8	9 13.2	44 64.7	33 48.5	4 5.9
製造業	74 100.0	38 51.4	36 48.6	5 6.8	19 25.7	14 18.9	13 17.6	6 8.1	25 33.8	23 31.1	8 10.8
流通商業	98 100.0	41 41.8	47 48.0	7 7.1	18 18.4	22 22.4	5 5.1	11 11.2	40 40.8	50 51.0	19 19.4
サービス業	52 100.0	20 38.5	15 28.8	6 11.5	14 26.9	5 9.6	5 9.6	6 11.5	34 65.4	21 40.4	10 19.2
その他	4 100.0	0 0.0	1 25.0	0 0.0	0 0.0	2 50.0	1 25.0	1 25.0	1 25.0	2 50.0	0 0.0

	得意分野の絞り込み	研究開発	機構改革	その他
全体	23 7.8	14 4.7	8 2.7	3 1.0
建設業	7 10.3	3 4.4	1 1.5	0 0.0
製造業	4 5.4	9 12.2	3 4.1	1 1.4
流通商業	7 7.1	1 1.0	3 3.1	2 2.0
サービス業	5 9.6	1 1.9	1 1.9	0 0.0
その他	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0

※参考

業況(前年同期比)

カテゴリ	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III
DI	14.4	-9.4	-18.8	-20.7	-19.8	-6.4	1.0	1.7	-5.4	-13.2	-9.2	-3.6	-8.9	0.6	4.9	-1.2	-13.3	-2.4	-6.3
好転	34.7	23.8	19.5	19.7	18.3	24.7	25.4	25.0	25.3	17.9	21.1	21.4	19.0	25.1	27.2	25.1	18.4	21.4	21.7
不変	44.2	43.0	41.8	39.9	43.6	44.3	50.2	51.7	44.0	51.1	48.6	53.6	53.2	50.3	50.5	48.5	50.0	54.9	50.3
悪化	21.1	33.2	38.6	40.4	38.1	31.1	24.4	23.3	30.7	31.1	30.3	25.0	27.8	24.6	22.3	26.3	31.6	23.7	28.0
サンプル数 (%ベース)	190	235	220	203	218	219	205	180	166	190	185	168	158	175	184	171	158	295	300

売上高(前年同期比)

カテゴリ	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III
DI	31.3	-3.4	-11.7	-17.7	-10.9	-1.3	0.9	4.4	-2.9	-11.3	-13.8	-1.2	-6.7	0.0	5.9	5.3	-4.4	5.3	0.3
増加	47.7	27.5	25.2	20.6	26.8	28.4	30.1	32.8	31.0	23.7	23.4	28.4	23.9	28.8	31.2	30.2	25.0	29.3	27.9
横ばい	35.9	41.6	38.1	41.1	35.5	41.9	44.0	38.8	35.1	41.2	39.4	42.0	45.4	42.4	43.5	45.0	45.6	46.7	44.6
減少	16.4	30.9	36.7	38.3	37.7	29.7	25.8	28.4	33.9	35.1	37.2	29.6	30.7	28.8	25.3	24.9	29.4	24.0	27.5
サンプル数 (%ベース)	195	233	226	209	220	222	209	183	168	194	188	168	163	177	186	169	160	300	298

採算(前年同期比)

カテゴリ	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III
DI	13.9	-16.5	-22.0	-21.6	-14.8	-7.5	-2.0	1.1	-5.5	-12.6	-10.0	-1.2	-5.7	-5.8	-6.0	-9.8	-13.5	-4.2	-10.3
好転	33.9	20.3	17.4	16.2	20.5	24.9	24.1	24.6	23.2	17.9	20.0	23.6	22.6	24.0	21.9	21.5	16.1	20.4	17.8
横ばい	45.4	42.9	42.9	46.1	44.2	42.7	49.7	52.0	48.2	51.6	50.0	51.6	49.1	46.2	50.3	47.2	54.2	55.0	54.1
悪化	20.8	36.8	39.7	37.7	35.3	32.4	26.1	23.4	28.7	30.5	30.0	24.8	28.3	29.8	27.9	31.3	29.7	24.6	28.1
サンプル数 (%ベース)	183	231	219	204	215	213	199	175	164	190	180	152	159	171	183	163	155	289	292

採算水準

カテゴリ	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III
DI	21.4	24.4	32.8	37.2	16.3	23.0	39.2	49.4	20.5	28.8	38.7	47.9	16.5	25.6	42.6	51.4	19.4	25.3	33.9
黒字	23.3	22.1	23.0	21.9	17.3	19.5	22.6	28.1	20.5	22.4	22.0	25.3	20.1	16.7	25.9	29.5	24.5	19.9	28.6
やや黒字	26.7	29.0	31.0	33.9	29.9	29.3	37.1	33.8	30.8	30.6	35.7	38.4	27.3	31.4	32.1	33.6	22.3	29.9	27.3
収支トントン	20.7	22.1	24.0	25.7	21.8	25.4	19.9	25.6	17.8	22.9	23.2	20.5	21.6	29.5	26.5	25.3	25.9	25.7	22.0
やや赤字	16.7	14.3	13.5	12.6	16.2	15.1	14.0	9.4	17.8	11.2	14.9	11.6	18.7	14.1	8.0	4.8	12.2	15.4	16.7
赤字	12.7	12.4	8.5	6.0	14.7	10.7	6.5	3.1	13.0	12.9	4.2	4.1	12.2	8.3	7.4	6.8	15.1	9.1	5.3
サンプル数 (%ベース)	150	217	200	183	197	205	186	160	146	170	168	146	139	156	162	146	139	241	245

1人当たり売上高(前年同期比)

カテゴリ	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III
DI	18.0	-14.0	-11.6	-19.2	-14.4	-10.3	2.4	-1.1	-7.8	-9.9	-10.6	3.0	-15.6	-6.9	3.8	3.0	-8.1	0.3	-5.6
増加	37.6	22.6	22.4	16.3	22.8	22.4	27.5	25.7	25.3	19.8	18.5	27.1	18.8	22.3	27.4	30.4	20.5	23.0	21.5
横ばい	42.8	40.9	43.5	48.1	40.0	44.8	47.3	47.5	41.6	50.5	52.4	48.8	46.9	48.6	48.9	42.3	50.9	54.4	51.5
減少	19.6	36.6	34.1	35.6	37.2	32.7	25.1	26.8	33.1	29.7	29.1	24.1	34.4	29.1	23.7	27.4	28.6	22.6	27.1
サンプル数 (%ベース)	194	235	223	208	215	223	207	179	166	192	189	166	160	175	186	168	161	296	303

1人当たり付加価値(前年同期比)

カテゴリ	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III
DI	2.1	-19.0	-19.1	-19.8	-18.0	-12.0	-1.9	-2.2	-11.0	-9.5	-12.4	-3.0	-16.9	-6.4	-5.9	0.6	-9.4	-4.8	-4.7
増加	28.1	16.5	17.7	17.3	18.0	19.0	24.3	25.6	20.1	18.5	17.7	21.8	16.3	21.4	21.1	26.9	18.1	21.9	22.1
横ばい	45.8	48.1	44.5	45.5	46.0	50.0	49.5	46.7	48.8	53.4	52.2	53.3	50.6	50.9	51.9	46.7	54.4	51.4	51.2
減少	26.0	35.5	37.7	37.1	36.0	31.0	26.2	27.8	31.1	28.0	30.1	24.8	33.1	27.7	27.0	26.3	27.5	26.7	26.8
サンプル数 (%ベース)	192	231	220	202	211	216	206	180	164	189	186	165	160	173	185	167	160	292	299

仕入単価(前年同期比)

カテゴリ	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III
DI	57.7	57.3	53.8	48.3	37.2	44.8	38.1	21.6	4.4	10.3	3.9	11.3	25.0	32.1	31.8	40.1	41.8	43.5	42.2
上昇	59.8	60.0	60.6	54.2	44.9	51.9	44.8	31.3	20.9	17.3	12.8	21.3	30.8	35.1	34.7	42.6	45.6	47.3	45.3
横ばい	38.1	37.3	36.2	39.8	47.3	41.0	48.5	59.1	62.7	75.7	78.2	68.8	63.5	61.9	62.5	54.9	50.6	48.8	51.6
下降	2.1	2.7	3.3	6.0	7.7	7.1	6.7	9.7	16.5	7.0	8.9	10.0	5.8	3.0	2.8	2.5	3.8	3.9	3.1
サンプル数 (%ベース)	189	225	213	201	207	212	194	176	158	185	179	160	156	168	176	162	158	283	287

販売単価(前年同期比)

カテゴリ	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III
DI	10.2	16.8	13.4	11.1	8.8	12.8	12.7	7.4	-1.9	-7.0	-5.1	-1.2	-5.8	-1.8	1.1	3.8	2.5	10.3	6.9
上昇	21.6	26.1	23.4	23.6	21.1	23.3	23.4	19.9	12.7	8.1	8.4	11.2	11.7	11.9	11.9	13.9	13.9	19.5	20.1
横ばい	67.0	64.6	67.5	63.8	66.7	66.2	66.0	67.6	72.6	76.8	78.1	76.4	70.8	74.4	77.4	75.9	74.7	71.3	66.7
下降	11.4	9.3	9.1	12.6	12.3	10.5	10.7	12.5	14.6	15.1	13.5	12.4	17.5	13.7	10.7	10.1	11.4	9.2	13.2
サンプル数 (%ベース)	185	226	209	199	204	210	197	176	157	185	178	161	154	168	177	158	158	282	288

人手の過不足

カテゴリ	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III
DI	-39.3	-34.1	-37.0	-35.7	-33.6	-32.0	-42.9	-38.6	-41.6	-40.3	-44.5	-46.7	-44.9	-44.3	-51.9	-48.5	-51.9	-53.8	-57.9
過剰	0.0	0.0	0.5	0.5	0.5	0.9	1.0	0.5	0.6	1.0	0.0	0.0	0.6	1.7	0.5	0.0	0.0	1.0	0.0
やや過剰	9.3	8.6	6.8	8.7	8.9	9.0	5.8	10.4	8.1	7.3	4.7	5.9	7.6	8.0	4.4	7.7	3.8	3.7	5.5
適正	42.3	48.9	48.4	45.9	47.7	48.2	43.5	39.6	41.0	42.9	46.1	41.4	38.6	36.4	38.3	36.1	40.5	36.8	31.2
やや不足	40.2	33.5	31.7	34.3	29.4	33.3	38.6	38.5	43.5	39.8	37.7	39.1	38.6	42.0	43.7	39.1	43.7	42.5	45.2
不足	8.2	9.0	12.7	10.6	13.6	8.6	11.1	11.0	6.8	8.9	11.5	13.6	14.6	11.9	13.1	17.2	12.0	16.1	18.2
サンプル数 (%ベース)	194	233	221	207	214	222	207	182	161	191	191	169	158	176	183	169	158	299	292

資金繰りの状況

カテゴリ	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III
DI	21.5	19.5	6.7	11.8	6.6	15.8	22.9	19.5	13.7	22.9	15.7	20.4	19.9	18.8	15.5	24.8	23.1	17.4	19.2
余裕あり	24.8	21.3	17.5	18.3	18.3	19.6	19.0	21.3	19.9	21.8	18.6	18.5	23.3	17.5	22.0	19.5	22.4	20.0	19.2
やや余裕あり	15.2	19.0	15.5	16.1	15.7	17.2	21.8	16.3	17.1	21.2	16.9	18.5	15.8	15.6	12.5	22.8	18.9	19.2	19.9
順調	40.6	38.9	40.5	43.0	38.6	42.2	41.3	44.4	39.7	37.1	44.8	46.5	41.8	52.5	46.4	40.3	40.6	38.9	41.0
やや窮屈	15.2	17.1	24.5	19.9	25.4	18.1	14.5	17.5	18.5	16.5	17.4	14.0	15.8	11.9	14.9	15.4	14.0	21.1	17.0
窮屈	4.2	3.8	2.0	2.7	2.0	2.9	3.4	0.6	4.8	3.5	2.3	2.5	3.4	2.5	4.2	2.0	4.2	0.8	3.0
サンプル数 (%ベース)	165	211	200	186	197	204	179	160	146	170	172	157	146	160	168	149	143	265	271

設備の過不足感

カテゴリ	14 I	II	III	IV	15 I	II	III	IV	16 I	II	III	IV	17 I	II	III	IV	18 I	II	III
DI	-23.0	-19.4	-17.7	-15.5	-18.1	-17.4	-16.9	-13.9	-19.9	-17.0	-14.0	-16.6	-16.7	-11.4	-13.9	-16.4	-20.4	-23.0	-18.6
過剰	0.0	0.4	0.0	0.5	0.0	0.5	1.0	0.6	0.6	0.6	0.6	0.0	0.0	0.0	0.6	0.6	0.0	0.3	0.3
やや過剰	3.4	4.4	3.3	4.5	4.4	4.2	5.0	5.6	3.1	6.3	4.5	6.1	6.4	6.6	3.3	3.6	3.8	3.8	3.1
適正	70.1	71.1	75.2	74.5	73.2	73.2	71.1	73.7	72.7	69.3	76.0	71.2	70.5	75.3	78.3	75.2	72.0	68.6	74.5
やや不足	24.3	22.8	20.0	18.5	20.5	20.7	20.9	19.0	21.7	21.6	17.3	20.2	21.8	16.9	14.4	19.4	20.4	24.0	20.0
不足	2.3	1.3	1.4	2.0	2.0	1.4	2.0	1.1	1.9	2.3	1.7	2.5	1.3	1.2	3.3	1.2	3.8	3.1	2.1
サンプル数 (%ベース)	177	228	210	200	205	213	201	179	161	176	179	163	156	166	180	165	157	287	290

※参考2

地域別：景況判断項目

業況判断 (前年同期比)				業況水準 (前年同期比)			
	2018 II	III	次期見通し		2018 II	III	次期見通し
全体	-2.4	-6.3	-4.3	全体	-5.1	1.0	1.7
道央	1.4	-2.7	-0.7	道央	-6.1	2.1	3.5
札幌	0.0	-4.9	-0.8	札幌	-6.2	0.8	2.5
小樽	10.5	8.3	0.0	小樽	-5.3	8.3	8.3
道東	-12.3	-6.3	0.0	道東	-8.8	7.8	9.4
帯広	-7.1	-10.3	-7.7	帯広	7.1	7.7	2.6
釧路	-17.2	0.0	12.0	釧路	-24.1	8.0	20.0
道南	-20.0	-25.0	-13.6	道南	-10.0	-2.3	-4.5
函館	-26.9	-20.0	-16.0	函館	-26.9	-8.0	-16.0
日胆	-7.1	-31.6	-10.5	日胆	21.4	5.3	10.5
道北	11.8	0.0	-13.0	道北	6.1	-8.7	-8.7
旭川	18.4	8.8	-14.7	旭川	8.3	-8.8	-8.8
北見	-7.7	-25.0	-8.3	北見	0.0	-8.3	-8.3

売上高 (前年同期比)				採算 (前年同期比)				採算の水準		
	2018 II	III	次期見通し		2018 II	III	次期見通し		2018 II	III
全体	5.3	0.3	6.5	全体	-4.2	-10.3	-0.7	全体	25.3	33.9
道央	4.1	6.9	14.4	道央	-2.1	-5.8	7.7	道央	23.5	28.5
札幌	9.4	3.3	15.4	札幌	0.0	-7.6	8.0	札幌	23.5	27.6
小樽	9.5	25.0	9.1	小樽	-15.8	4.8	5.6	小樽	23.5	33.3
道東	12.3	-1.6	12.7	道東	-12.3	-17.2	-8.3	道東	23.5	42.0
帯広	-13.8	0.0	16.2	帯広	-20.7	-21.1	-2.9	帯広	38.5	40.6
釧路	-6.7	-3.8	7.7	釧路	-3.6	-11.5	-16.0	釧路	8.0	44.4
道南	-5.3	-21.7	-8.7	道南	-7.3	-13.0	-10.9	道南	-3.1	31.4
函館	3.7	-7.7	-7.7	函館	-7.7	-7.7	-7.7	函館	-10.5	45.0
日胆	-13.3	-40.0	-10.0	日胆	-6.7	-20.0	-15.0	日胆	7.7	13.3
道北	17.6	4.5	-11.4	道北	2.0	-11.6	-4.8	道北	56.4	43.2
旭川	25.6	15.6	-9.4	旭川	7.9	-6.5	-3.3	旭川	51.9	40.0
北見	-8.3	-25.0	-16.7	北見	-18.2	-25.0	-8.3	北見	66.7	50.0

1人当たり売上高			1人当たり付加価値		
	2018 II	III		2018 II	III
全体	0.3	-5.6	全体	-4.8	-4.7
道央	3.4	1.4	道央	-0.7	2.8
札幌	-1.6	-3.3	札幌	-3.3	0.0
小樽	33.3	25.0	小樽	14.3	16.7
道東	-10.3	-12.1	道東	-24.6	-9.4
帯広	-10.3	-10.3	帯広	-31.0	-7.9
釧路	-10.3	-14.8	釧路	-17.9	-11.5
道南	-2.6	-19.6	道南	-12.8	-19.6
函館	-4.0	-15.4	函館	-20.0	-19.2
日胆	0.0	-25.0	日胆	0.0	-20.0
道北	5.8	-4.3	道北	11.5	-6.7
旭川	5.1	2.9	旭川	15.4	-3.0
北見	7.7	-25.0	北見	0.0	-16.7

仕入単価（前年同期比）

販売単価（前年同期比）

	2018 II	III	次期見通し		2018 II	III	次期見通し
全体	43.5	42.2	37.0	全体	10.3	6.9	9.3
道央	39.3	42.6	37.3	道央	6.5	10.6	15.7
札幌	38.7	43.6	36.6	札幌	5.1	9.4	15.2
小樽	42.9	37.5	40.9	小樽	14.3	16.7	18.2
道東	50.9	50.8	37.9	道東	19.3	14.8	3.4
帯広	50.0	50.0	38.2	帯広	21.4	17.6	2.9
釧路	51.7	51.9	37.5	釧路	17.2	11.1	4.2
道南	37.8	26.8	35.7	道南	-2.6	-16.3	-2.3
函館	30.4	31.8	34.8	函館	-4.2	-17.4	-4.2
日胆	50.0	21.1	36.8	日胆	0.0	-15.0	0.0
道北	51.0	43.2	35.7	道北	20.4	7.0	9.3
旭川	45.9	43.8	35.5	旭川	13.5	3.2	6.3
北見	66.7	41.7	36.4	北見	41.7	16.7	18.2

人手の過不足

資金繰りの状況

設備の過不足

	2018 II	III		2018 II	III		2018 II	III
全体	-53.8	-57.9	全体	17.4	19.2	全体	-23.0	-18.6
道央	-49.7	-59.4	道央	28.7	22.8	道央	-21.5	-15.2
札幌	-51.2	-59.7	札幌	29.3	26.9	札幌	-21.6	-17.4
小樽	-40.9	-58.3	小樽	25.0	0.0	小樽	-21.1	-4.3
道東	-61.4	-61.0	道東	15.1	8.9	道東	-30.4	-29.5
帯広	-58.6	-68.6	帯広	10.7	9.1	帯広	-40.7	-37.8
釧路	-64.3	-50.0	釧路	20.0	8.7	釧路	-20.7	-16.7
道南	-55.0	-60.9	道南	-2.9	8.7	道南	-20.5	-11.1
函館	-36.0	-65.4	函館	9.5	15.4	函館	-12.0	-16.0
日胆	-86.7	-55.0	日胆	-21.4	0.0	日胆	-35.7	-5.0
道北	-56.9	-45.5	道北	0.0	33.3	道北	-20.8	-21.7
旭川	-55.3	-45.5	旭川	-6.7	32.3	旭川	-22.9	-23.5
北見	-61.5	-45.5	北見	18.2	36.4	北見	-15.4	-16.7

9. 経営上の努力コメント（業種別）

【建設業】

- ・とにかく新卒社員獲得の為努力
- ・技術力を高めることによって難易度が高く付加価値の大きい工事の受注を心がけている
- ・経営上の努力は特にしていないが、土木工事業を営んでおり天候により工事進捗が影響し遅れなどの次の受注工事に着手できない また新規工事の受注も厳しい状況であり 10~12月の売上がどのようになるのか不安 最終売上高は前年と変わらずも経常利益を上げる努力をしていく
- ・新規顧客開拓のための営業強化
- ・消費税増税後の不況を予測し若手で次世代経営チームを作った 毎月二回次年度以降の経営計画戦略を立案していく
- ・他分野での研究試行（養殖事業の実施 検証）
- ・新規顧客の確保 新規事業の展開
- ・外注先の確保 安定的に当社の仕事をしてくれる先を確保する
- ・資格取得の促進 設備投資（建設車両 倉庫新設）
- ・設計事務所への営業
- ・働き方改革に向けて人事評価や勤怠管理などの見直しを行うことにした 今現在いる社員の福利厚生を考えている
- ・人材の確保に向けて行動したが、なかなか成果が出ない。行動の方法を改善することを考えている。
- ・当社は事業承継中であり、役員・幹部も昇格、定年退職、新卒の採用等人事の若返り中である。業務の引き継ぎ、社業・顧客の継承と社員教育、育成に力点を置いている。財務内容の強化も中・長期計画にて確実に関係者と進めている。企業の活力を増す為に、多角的な視点のもと大きく動いている。舵取り役（リーダーとサブリーダー郡）の腕の見せ所である。
- ・予定していた工事の入札が遅れ日程のズレが生じたため民間工事の割合を増やし作業日程調整を行い、円滑な会社運営に務めていきます。
- ・人材確保の為にインターンシップの積極的な受け入れ。中・高・大幅広く受け入れ、ものづくりの仕事を知ってもらい将来の人材確保に向けた（自社だけではなく業界として）留学生の受け入れも実施し、幅広い人材確保を目指す。
- ・働き方改革の一つとして就業規則を見直しを進めています。
- ・人事評価及びキャリア制度の充実（内容の精査）

【製造業】

- ・人材確保の為に日雇い紹介 留学生派遣新規活用→外国人技能実習生の増員
- ・販路拡大をして営業活動を強化
- ・人材確保 売上金回収強化
- ・自然災害時の世の中の景気低迷時の仕事づくりや天候等に左右されない自社独自の製品の開発 既存の製品の高度化など ありがとうございました
- ・新商品の投入 売り上げ確保
- ・SEO（WEB集客力）の強化を行う

- ・7~9月に限らず一年中無駄な経費はつかわないお客様に対しては迅速対応、とにかくマメに連絡をしすぐ施工できなくても安心して頂くよう心掛けている 努力というより当たり前のことをしており今後も変わらない
- ・6月にグループ内合併したため計数は動いています。7~9月は合併後のシステム統合・事務効率化に向けた取り組みに注力。
- ・何はともあれ人材確保を最優先課題として取り組んでいる。
- ・新製品の開発に力点をおく
- ・新規事業立上げの調査、研究。 ・事業承継（10年後）の準備。 ・来年以降受注物件の営業。
- ・製造ラインの見直し（効率化）

【流通商業】

- ・社員教育 参加型経営
- ・働きやすい環境づくりの更なる向上を
- ・天候の影響が極めて大です ガソリン・自動車用品・洗車すべて未達成
- ・人材採用の為求人ツールの多様化
- ・現実を顧みない政治の横暴極まりない法律はやめてもらいたい 国民を管理拘束し自分の思うがままに動かそうとする 独裁者のやることで一握りの大手企業だけの特典で国を支えている 一般国民中小企業の現状を無視している 自由なはずの日本が安倍政権のロボットに作り替えられようとしている この調査の意味が理解に苦しむ
- ・社員教育 新規顧客への営業
- ・幹部研修の初の実施 在庫管理コンサルタントの契約導入による社内PTの発足（3年計画） 既存の営業販売手法以外の販促導入
- ・時期的に売上が上がらず きめ細かい対応に徹する
- ・社員数を適正値にする為の積極採用での人材確保 自社物件の仕入れ強化で仕入れ物件販売準備
- ・地道に丁寧に仕事をする 顧客に向き合う
- ・新商品の開発
- ・通常の営業活動の強化に努める一方、4月から新たに取り組み始めた事業の体制整備に注力している 本社を始めとして各事業所ごとにイメージアップ活動に取り組み、それぞれの地域における存在感の確立と向上に努めている
- ・燃料が高騰している為、省エネに対し強化した。同時に、売上の確保と合わせ、自社の稼働をあげるよう運営している。当面、厳しい状況が続くと予想されるので、上記運営を継続して行っていく。
- ・ベトナムの関連会社でも仕入単価のコスト削減を継続。商材の付加価値の増大等をこれまで以上に努力する。
- ・人材確保の為 地元大学や工業高校への採用P.Rを実施。
- ・低下していた販売単価も消費者の安心、安全志向の高まりで上昇傾向、同時に粗利率も上がっている。在庫削減効果で物流の生産性が高まり運賃値上げ分を吸収している。
- ・9月6日早期に発表した大震災により、弊社の年間最大の催事が延期になり、9月の売上高が大幅にダウンする見込みである。急遽、10月~11月に対応する計画です。
- ・経費削減 ・パート従業員の募集 ・資金調達（借入）
- ・季節商品は、天候に影響されやすいので、販売目標の季節商品のウェートを下げ、通期商品の販売に力を入れ

る。

- ・人材確保に向けて、採用専用のHPを計画中。
- ・仕入れ価格の交渉 ・新規顧客の確保 ・交通事故撲滅への呼びかけ
- ・市場の変化が激しく対応が大変です。その対応には人材が大事です。我々中小企業には対応する人材が集まりません。現在の社員の育成が大事です。

【サービス業】

- ・毎年冬は暇になるので弁当販売に力を入れる それに向け夏の内から弁当を始めた 冬期間の夜は売り上げが落ちるので低価格高品質で新規客を増やす
- ・評価基準の検討等内部統制管理
- ・共育 従業員の積極採用
- ・中期的（5年未満）な事業承継とそれに伴う機構改革を進めている
- ・来年度からの新規利用契約者の獲得 業務効率化の為の人事異動 法人独自の広報誌の発行（定期）
- ・新入社員を入れたが短期で退職となってしまった 新たな人材確保を模索し社員教育の徹底を行う 経営理念を浸透させる
- ・社員教育を強化した
- ・社員一人一人の生産性を高める 一日一日の社員の動きを風通し良く全員に分かるようにする 社員同士の協力体制をきちんと作ることで効率化を図っていききたい
- ・現在いる職員が転職しないようにする
- ・社員（若手）の技術力向上
- ・同業者との差別化の追求、新サービス導入準備
- ・手作りである歯科技工の機械化、アナログからデジタルへの移行を研究・開発して働き方改革への対応と作業時間の短縮と効率化を目差している。
- ・残業意識改革の推進
- ・得意分野をさらに伸ばす