

北海道中小企業家同友会景況調査報告 (2022 年 1～3 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@hgu.jp

1. 業況判断 (前年同期比) : 15.9Pt の大幅な悪化、短観、中同協DORも軒並み悪化。
 - ・ 地政学リスクの高まりや資源価格の高騰による企業マインドの冷え込み (日本経済新聞、2022/04/01)
 - ・ 仕入価格高騰、価格転嫁が喫緊の課題、ウクライナ危機はビジネスに異変を起す (中同協 DOR (速報)、2022/04/12)※前年同期比を指標として見ることの難しさ → 今期も継続して業況水準、採算の水準などを重視
2. 売上高、採算、1人当たりの売上高・付加価値は悪化、ないしは大幅な悪化、仕入単価は上昇続く
 - ・ 前年同期と比較しても、コロナ+ウクライナ情勢などリスクが高まっていることを反映
 - 特に、仕入単価 DI の水準は、世界同時不況期に迫る。販売単価 DI の上昇が追いつかない
3. 資金繰りの動向
 - ・ 2021 年第 I 期をボトムに、窮屈感がじわりと高まり続けていることに注視
4. 業種別・採算の水準、業況水準
 - ・ 採算の水準：全業種で悪化、流通商業、サービス業のマイナス水準 (5-1)
 - ・ 業況水準：全業種で大幅な悪化、最もマシな建設業でもマイナス 10 台 (6-1)
5. 規模別・採算の水準、業況水準
 - ・ 採算の水準：100 人以上と 100 人未満での水準の乖離、特に 20 人未満は苦しい状況
 - ・ 業況水準：採算の水準と同様に、規模間の格差がかなり鮮明に出ている
6. その他
 - ・ 自由記述 (今期の経営上の努力) に、「廃業」という言葉がでてきた
 - ・ 景況調査の数値に表れてこないところで、深刻な変化が出てきていないか
 - 回答企業のうち、20 人未満規模層の回答数が他規模と比べて減少していることも併せてどう考えるか

《景況調査について》

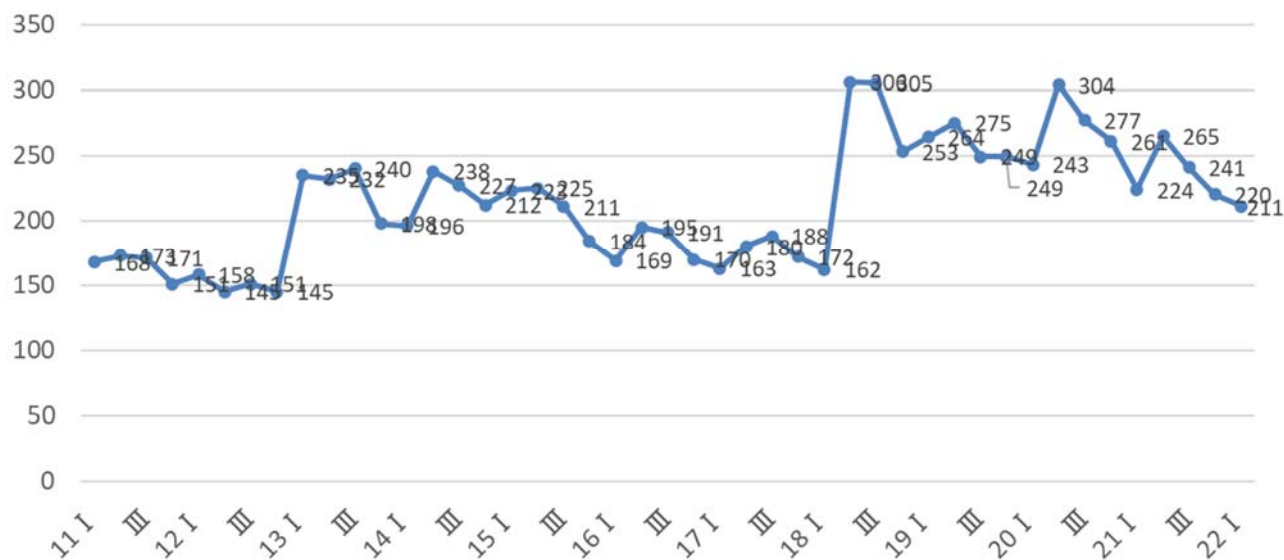
- ・景況調査は、**回答者の意識・マインド**を基に景気動向を分析する調査です。
- ・特に、同友会が実施する景況調査は、**経営者の意識を反映**するものであるため、**景気動向がはっきりと表れやすい**と言われています。
- ・景況動向、および「次期見通し」を**自社の経営指針等の見直し等**に活用してください。

《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】

回答企業数



地域別回答企業数

	18 I	II	III	IV	19 I	II	III	IV	20 I	II	III	IV	21 I	II	III	IV	22 I
札幌	68	131	122	102	105	120	113	106	106	134	121	113	96	110	103	99	89
帯広	21	29	39	30	28	28	22	29	28	31	30	29	28	33	23	19	18
旭川	13	39	34	24	28	27	25	25	20	27	25	22	19	30	17	20	18
函館	9	27	26	19	20	22	15	18	24	25	22	20	16	20	21	18	15
釧路	18	30	27	29	29	30	26	25	25	31	25	27	28	27	28	22	23
北見	7	13	12	10	16	9	12	12	8	11	9	11	10	10	11	7	12
日胆	18	15	20	16	17	16	20	11	14	20	19	15	11	16	13	12	13
小樽	8	22	25	23	21	23	16	23	18	25	26	24	18	19	25	23	23
不明	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
サンプル数	162	306	305	253	264	275	249	249	243	304	277	261	226	265	241	220	211

業種別回答企業数

	18 I	II	III	IV	19 I	II	III	IV	20 I	II	III	IV	21 I	II	III	IV	22 I
建設業	35	62	69	56	60	63	58	62	62	71	69	60	55	58	54	55	54
製造業	42	75	76	68	67	65	65	60	55	79	70	62	50	69	62	56	51
流通商業	62	104	99	86	88	94	81	82	81	93	88	88	70	85	74	63	69
サービス業	23	60	56	38	43	48	43	42	41	59	46	48	48	50	48	43	35
その他	0	5	0	4	6	5	2	3	3	2	4	3	3	3	3	3	2
サンプル数	162	306	305	253	264	275	249	249	243	304	277	261	226	265	241	220	211

規模別回答企業数

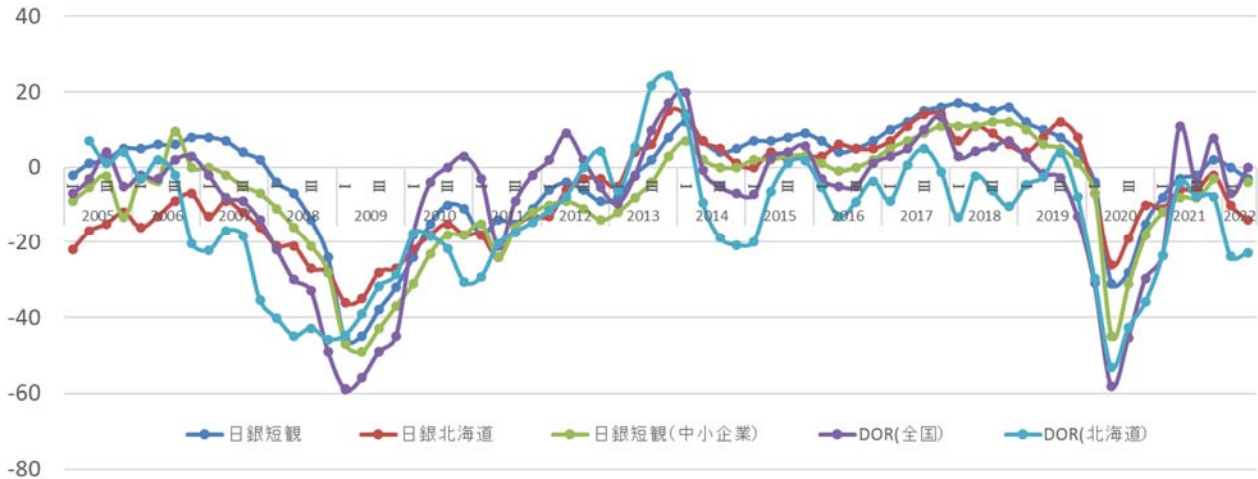
	18 I	II	III	IV	19 I	II	III	IV	20 I	II	III	IV	21 I	II	III	IV	22 I
20人未満	63	113	113	102	110	105	96	97	87	113	97	91	97	100	92	79	74
20人以上50人未満	54	84	90	64	70	64	65	61	71	78	83	77	57	64	66	62	61
50人以上100人未満	22	52	53	37	44	48	39	44	42	54	44	50	39	44	41	37	33
100人以上	16	40	38	35	30	40	34	40	33	44	40	32	29	41	32	32	33
不明	7	17	11	15	10	18	15	7	10	15	13	11	4	16	10	10	10
サンプル数	162	306	305	253	264	275	249	249	243	304	277	261	226	265	241	220	211

※20人未満規模の回答数が21年II期から大きく減少か。

1. 全体の動向

- 1-1. 業況判断DI（前年同期比）は15.9Ptの大幅悪化（他調査と比べ悪化幅大きい）、次期はやや改善見通し
 日銀短観（全国・全産業）は2.0Ptの悪化；日銀北海道は8Pt悪化、中同協DORは14.8Ptの大幅悪化
 ・次期見通しは、日銀短観でいずれの指標も悪化見通し、中同協DORは改善見通しとなっている

1. 業況判断DI



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. 売上高DI、採算DI、採算水準、業況水準（前年同期比）

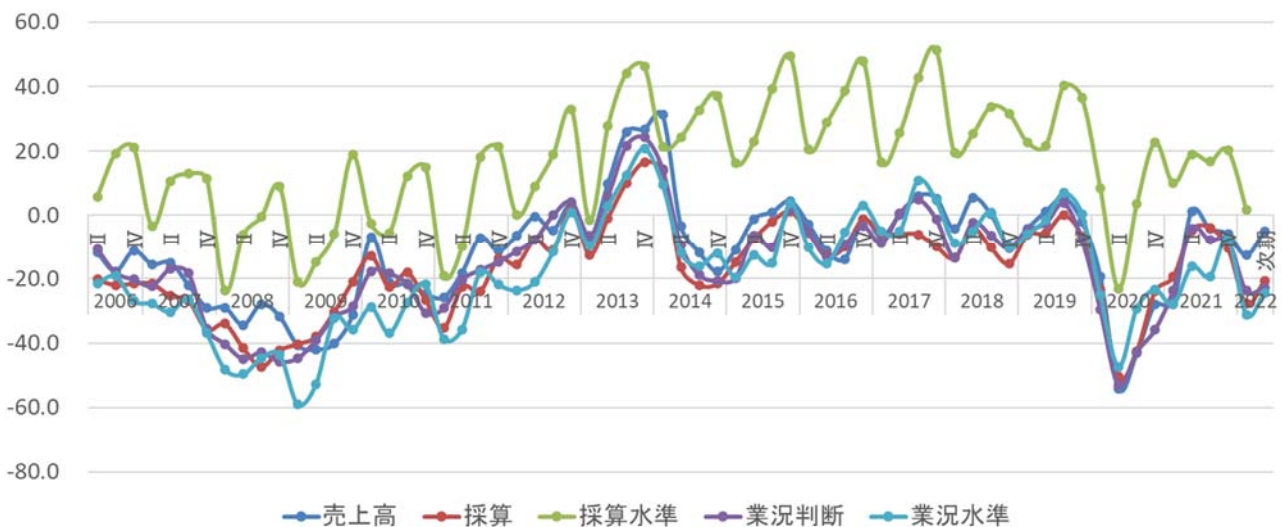
【売上高】 6.7Ptの悪化（▲6.0→▲12.7）（次期：7.6Ptの改善見通し（▲12.7→▲5.1））

【採算】 17.4Ptの大幅な悪化（▲10.4→▲27.8）（次期：7.1Ptの改善見通し（▲27.8→▲20.7））

【採算の水準】 18.5Ptの大幅な悪化（20.3→1.8）

【業況水準】 23.7Ptの大幅な悪化（▲7.4→▲31.1）（次期：6.6Ptの改善見通し（▲31.1→▲24.5））

2. 売上高・採算・採算の水準・業況水準

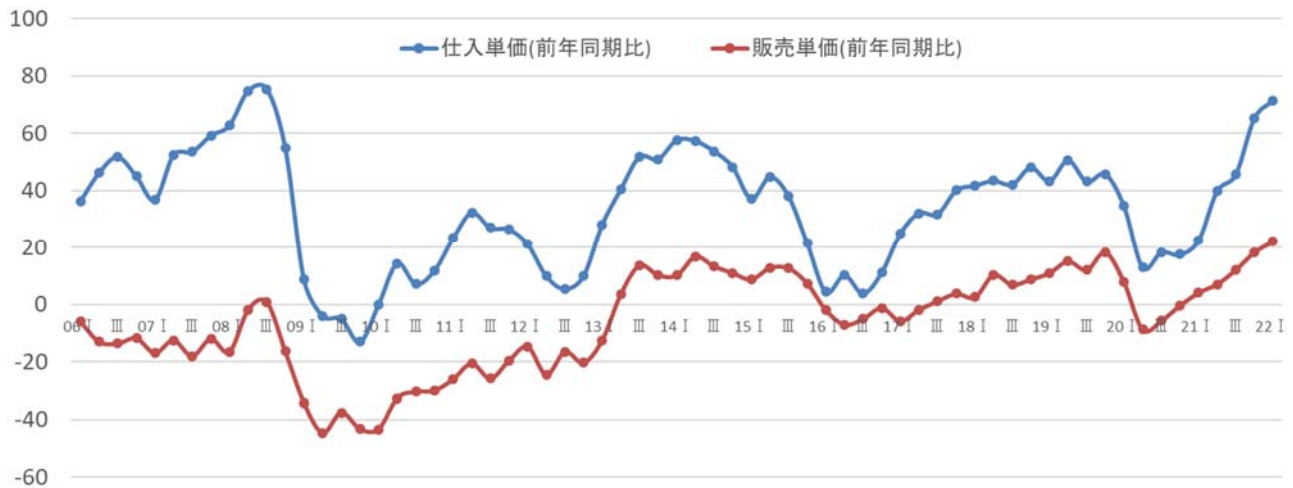


1-3. 仕入・販売単価

- ・仕入単価 DI：前回調査から 6.1Pt 上昇（65.3→71.4）
- ・販売単価 DI：前回調査から 3.9Pt 上昇（18.3→22.2）

※仕入単価 DI と販売単価 DI のギャップ：両指標とも上昇するなかで、ギャップは拡大

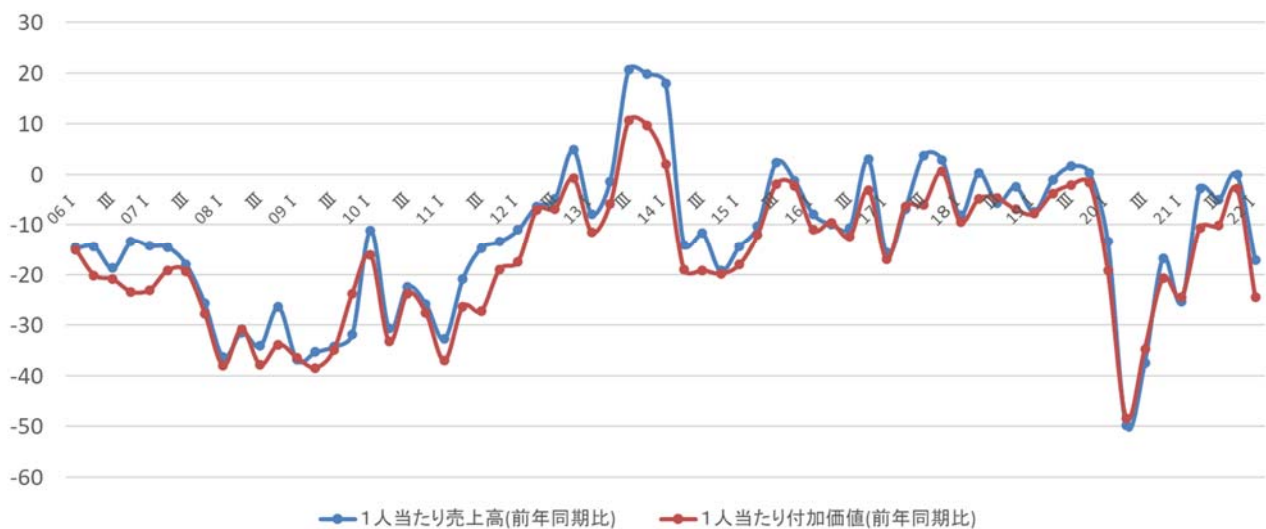
3.仕入単価DI、販売単価DI



1-4. 1人当たり売上高、付加価値額

- ・1人当たり売上高：17.1Pt の大幅な悪化（0.0→▲17.1）
- ・1人当たり付加価値額：21.7Pt の大幅な悪化（▲2.8→▲24.5）

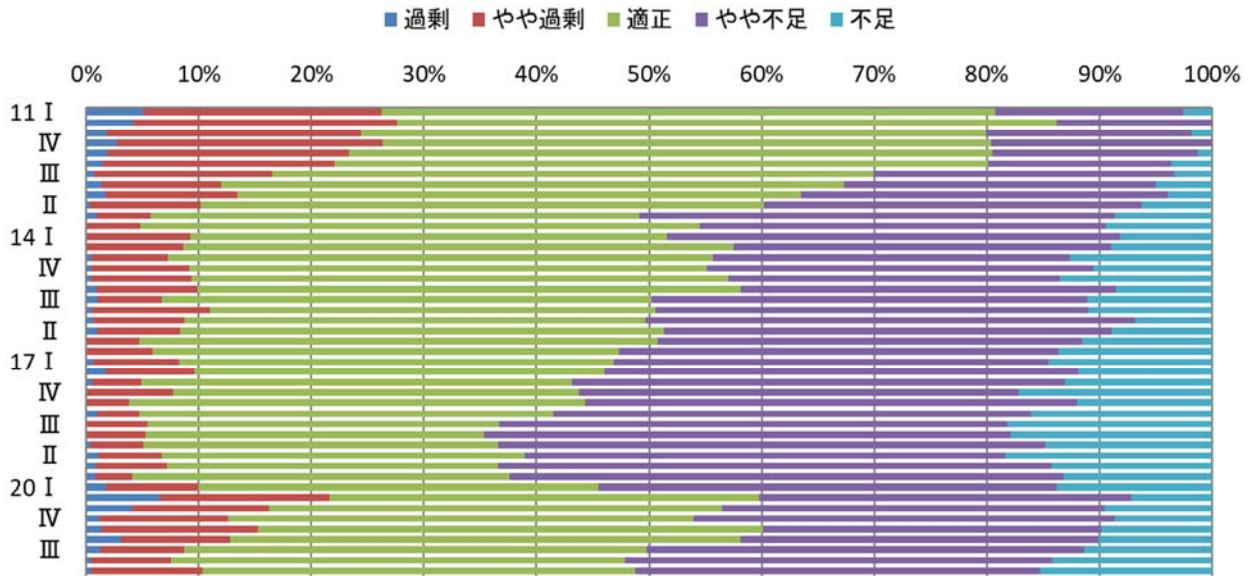
4.1人当たり売上高、1人当たり付加価値



1-5. 人手の過不足、資金繰り、設備の過不足

【人手の過不足】 コロナショック直後は低下した不足感が3期連続で50%を上回る。DIは▲40.9

5. 人手の過不足



【資金繰りの状況】 余裕感は40%を上回るも、DIは22.7から18.1へ推移。

※今期回答企業のうち、何%がこの項目の回答を拒否しているか、潜在的に窮屈感が高まっている可能性

6. 資金繰りの状況



【設備の過不足】【設備の過不足】「適正」割合が高まり続ける（69.5%→75.8%）、特に不足感が後退

7.設備の過不足



2. 業況判断

2-1. 業種別：サービス業を除いて大幅な悪化。建設業と流通商業の低水準が全体を押し下げている。

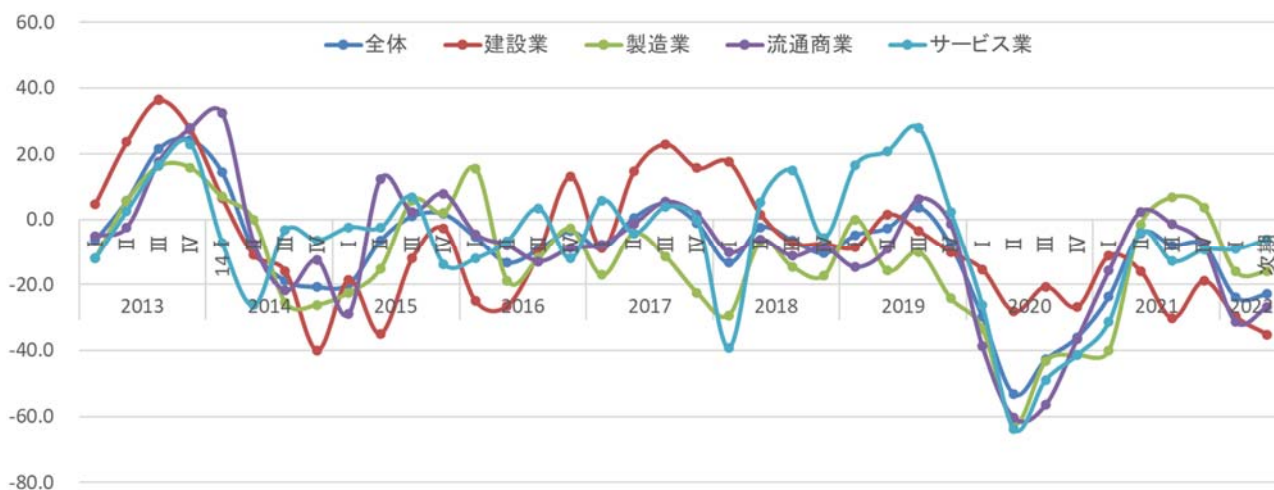
建設業：10.8Pt の大幅な悪化（▲18.9→▲29.6）、製造業：19.6Pt の大幅な悪化（3.6→▲16.0）

流通商業：23.3Pt の大幅な悪化（▲8.1→▲31.3）、サービス業：ほぼ横ばい（▲9.3→▲9.1）

次期見通し：次期の改善の力は弱い。

→次期見通し DI（建設業：▲35.2、製造業：▲16.0、流通商業：▲26.9、サービス業：▲6.1）

8.業種別・業況判断



2-2. 規模別：全規模層で悪化。とりわけ 20 人未満規模で大幅な悪化。

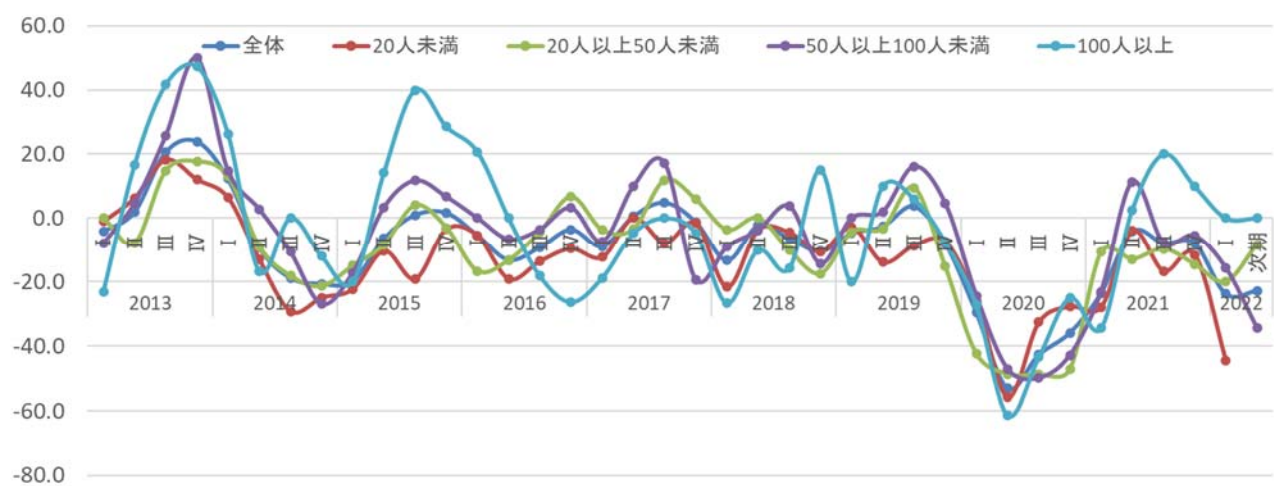
20 人未満：32.9Pt の大幅な悪化（▲11.5→▲44.4）、20～50 人：5.5Pt の悪化（▲14.5→▲20.0）

50～100 人：10.1Pt の大幅な悪化（▲5.6→▲15.6）、100 人以上：10.0Pt の大幅な悪化（▲10.0→▲0.0）

次期見通し：50 人未満の各規模で改善見通しも、50-100 人規模層で大幅な悪化見通し。

→次期見通し DI（20 人未満：▲38.9、20～50 人：▲8.3、50～100 人：▲34.4、100 人以上：0.0）

9.規模別・業況判断



2-3. 地域別：道北で大幅な改善、その他の地域はいずれも大幅な悪化。

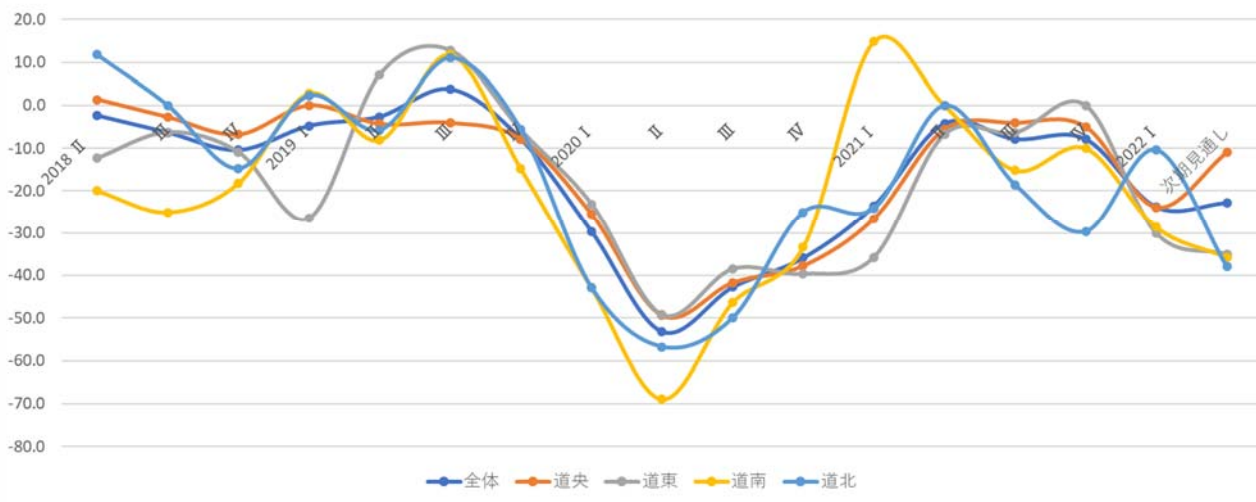
道 央：18.9Pt の大幅な悪化（▲5.0→▲23.9）、道 東：30.0Pt の大幅な悪化（0.0→▲30.0）

道 南：18.6Pt の大幅な悪化（▲10.0→▲28.6）、道 北：19.3Pt の大幅な改善（▲29.6→▲10.3）

次期見通し：道央では大幅改善見通し、他地域では悪化見通し。

→次期見通しDI（道 央：▲11.0、道 東：▲35.0、道 南：▲35.7、道 北：▲37.9）

10. 地域別・業況判断（前年同期比）



3. 売上高

3-1. 業種別：サービス業を除いて悪化。建設業の低位推移が気になる。

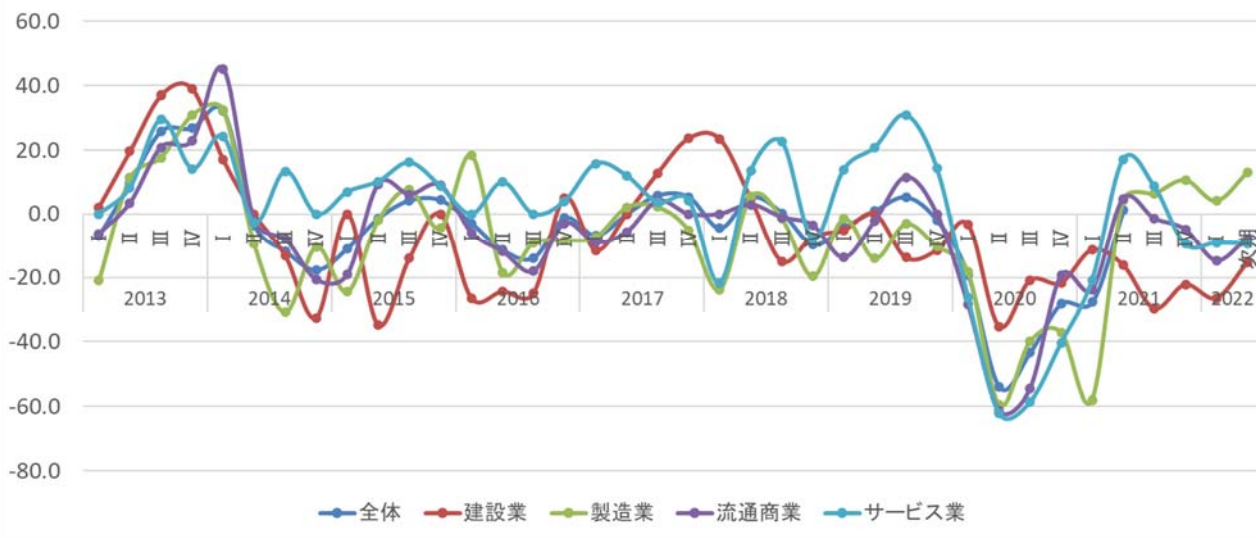
建設業：4.2Pt のやや悪化（▲22.2→▲26.4）、製造業：6.5Pt の悪化（10.7→4.2）

流通商業：9.9Pt の悪化（▲4.8→▲14.7）、サービス業：ほぼ横ばい（▲9.5→▲9.1）

次期見通し：サービス業を除いて改善見通しだが、動向を注視する必要あり。

→（建設業：▲15.4、製造業：13.0、流通商業：▲7.7、サービス業：▲9.4）

11. 業種別・売上高



3-2. 規模別：20～50人規模で大幅な改善も、他規模では悪化。とりわけ20人未満で大幅な悪化。

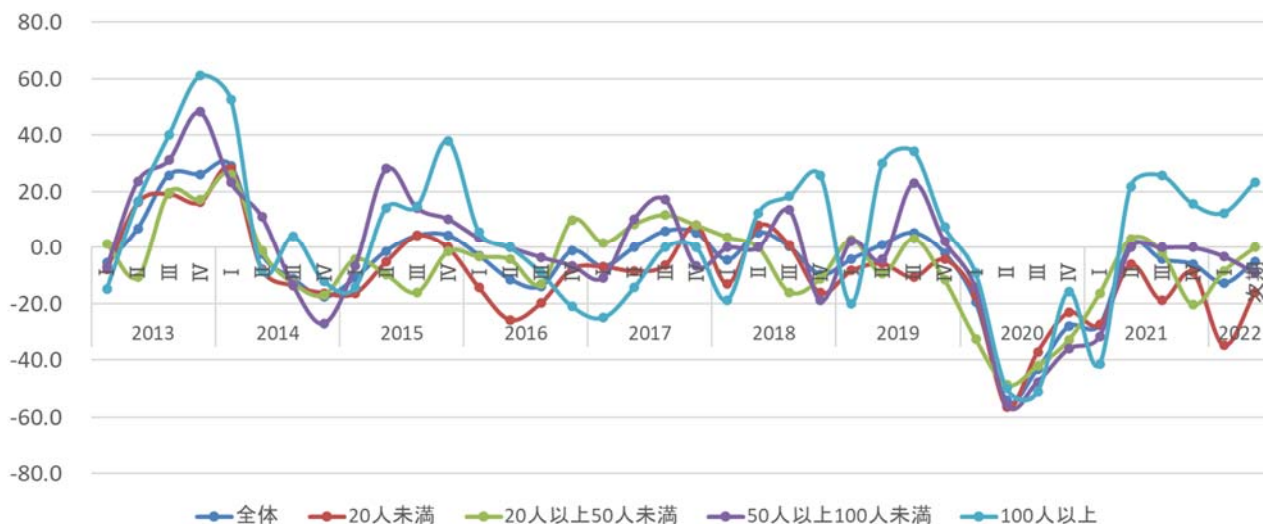
20人未満：25.9Ptの大幅な悪化（▲8.9→▲34.7）、20～50人：11.9Ptの大幅な改善（▲20.3→▲8.5）

50～100人：3.1Ptのやや悪化（0.0→▲3.1）、100人以上：3.1Ptのやや悪化（15.6→12.5）

次期見通し：50-100人規模を除いて改善見通し。

→（20人未満：▲16.2、20～50人：0.0、50～100人：▲9.1、100人以上：23.3）

12. 規模別・売上高



3-3. 地域別：道北で大幅な改善、その他地域では悪化。特に道東は大幅な悪化。

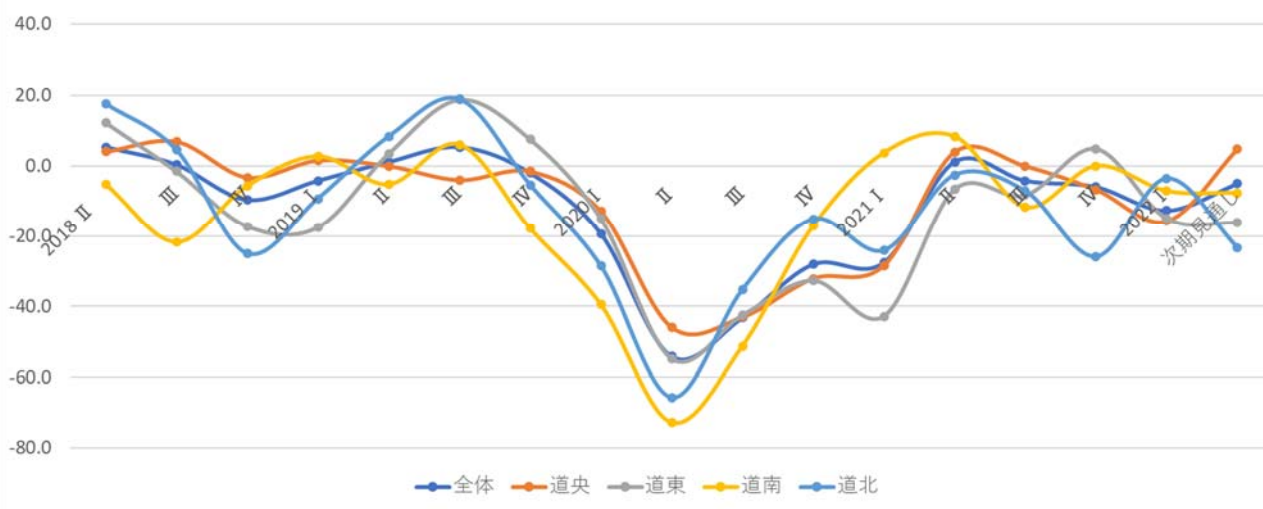
道 央：9.0Ptの悪化（▲6.7→▲15.7）、道 東：19.9Ptの大幅な悪化（4.9→▲15.0）

道 南：7.1Ptの悪化（0.0→▲7.1）、道 北：22.4Ptの大幅な改善（▲25.9→▲3.6）

次期見通し：道央で大幅改善見通し、道北で大幅な悪化見通し。

→次期見通しDI（道 央：4.8、道 東：▲16.2、道 南：▲7.7、道 北：▲23.3）

13. 地域別・売上高（前年同期比）



4. 採算

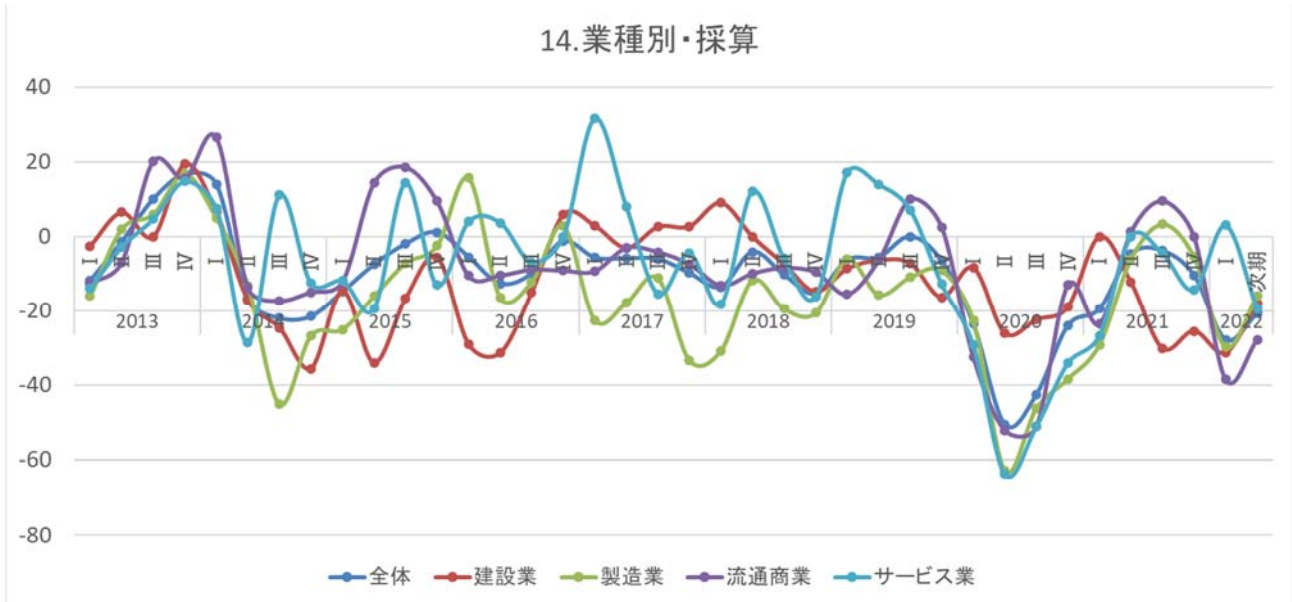
4-1. 業種別：サービス業で大幅な改善も、製造業、流通商業で大幅な悪化が全体を押し下げる。

建設業：5.9Ptの悪化（▲25.5→▲31.4）、製造業：24.3Ptの大幅な悪化（▲5.5→▲31.4）

流通商業：38.5Ptの大幅な悪化（0.0→▲38.5）、サービス業：17.3Ptの大幅な改善（▲14.3→3.0）

次期見通し：サービス業を除いて大幅な改善見通し。

→（建設業：▲18.0、製造業：▲15.9、流通商業：▲27.9、サービス業：▲19.4）



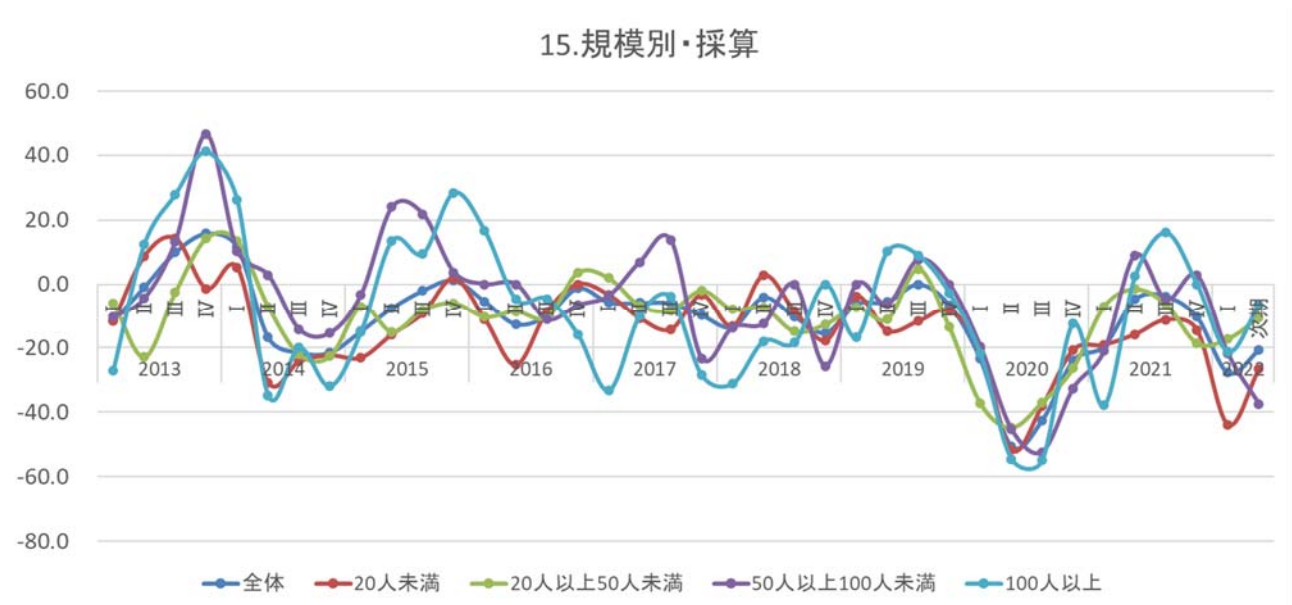
4-2. 規模別：20-50人規模を除いて大幅な悪化

20人未満：29.5Ptの大幅な悪化（▲14.5→▲43.9）、20～50人：1.4Ptのやや改善（▲18.6→▲17.2）

50～100人：24.6Ptの大幅な悪化（2.7→▲21.9）、100人以上：21.2Ptの大幅な悪化（0.0→▲21.2）

次期見通し：50-100人規模で大幅な悪化。他規模は改善見通しも水準はマイナス10-20

→（20人未満：▲26.7、20～50人：▲10.5、50～100人：▲37.5、100人以上：▲6.7）



4-3. 地域別：道北地域を除いて大幅な悪化

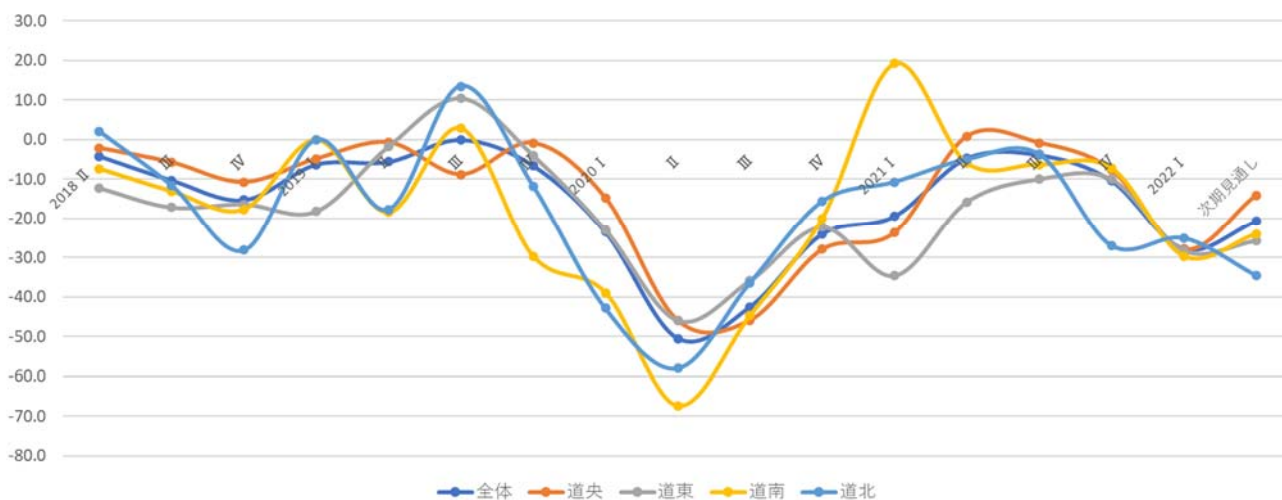
道 央：20.3Pt の大幅な悪化（▲10.4→▲27.8） 道 東：18.2Pt の大幅な悪化（▲10.0→▲28.2）

道 南：22.5Pt の大幅な悪化（▲7.1→▲29.6）、道 北：1.9Pt のやや改善（▲26.9→▲25.0）

次期見通し：道央で大幅改善見通し、道北で悪化見通し。（他の項目と同様の動き）

→次期見通しDI（道 央：▲14.1、道 東：▲25.7、道 南：▲24.0、道 北：▲34.5）

16. 地域別・採算（前年同期比）



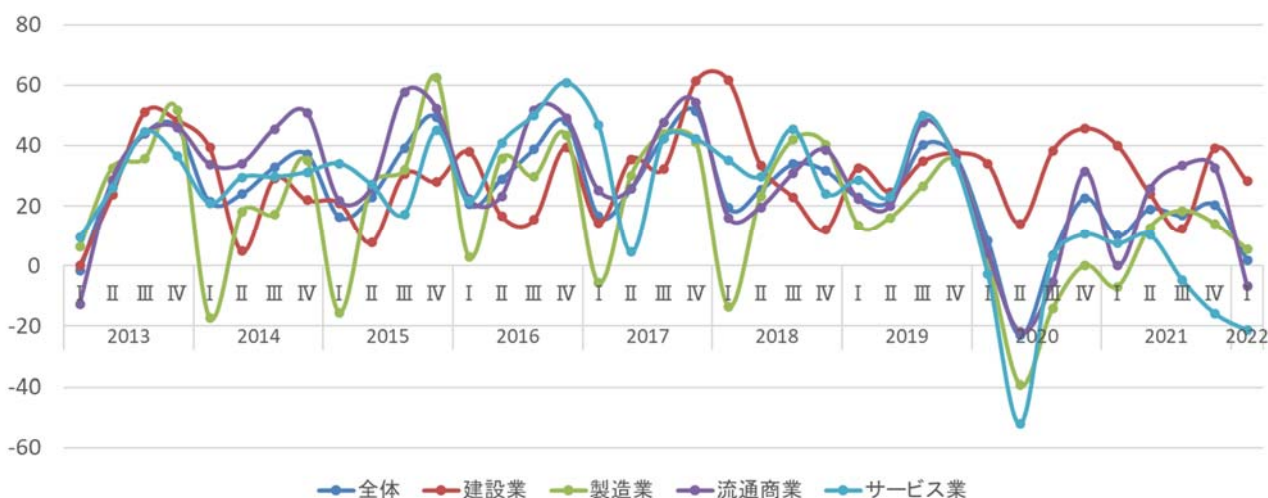
5. 採算の水準

5-1. 業種別：全業種で悪化。特に流通商業で大幅な悪化

建設業：10.8Pt の大幅な悪化（39.0→28.2）、製造業：8.5Pt の悪化（14.0→5.4）

流通商業：39.6Pt の大幅な悪化（32.7→▲6.9）、サービス業：5.6Pt の悪化（▲15.8→▲21.4）

17. 業種別・採算の水準



5-2. 規模別：全規模層で悪化。特に20人未満、50-100人規模で20ポイント以上の大幅な悪化
 20人未満：24.7Ptの大幅な悪化（10.9→▲13.8）、20～50人：18.5Ptの大幅な悪化（25.0→6.5）
 50～100人：20.5Ptの大幅な悪化（13.3→▲7.1）、100人以上：5.1Ptの悪化（38.5→33.3）

18. 規模別・採算の水準

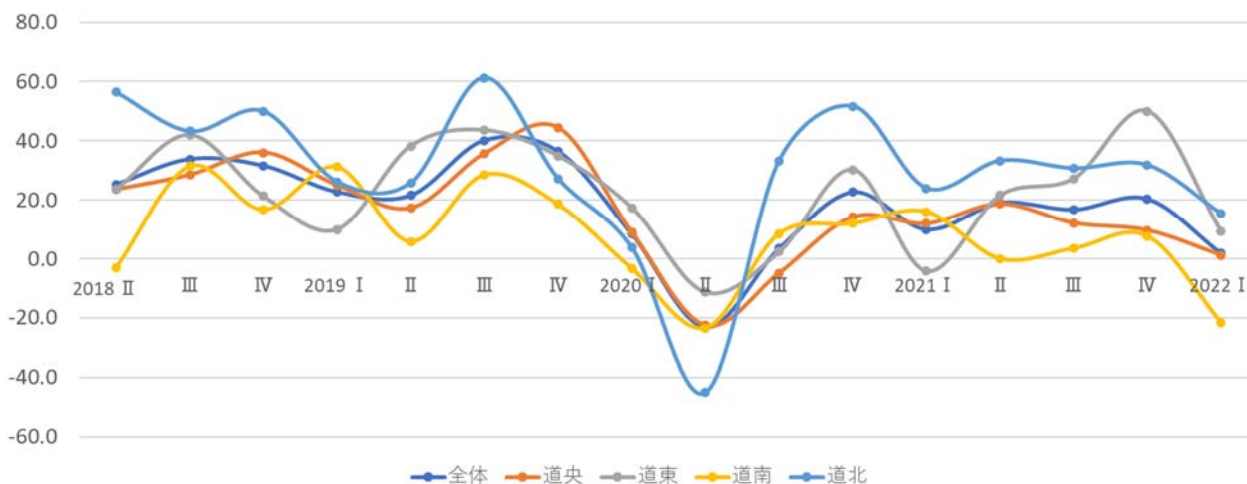


※採算の水準に関しては、業種別よりも、規模別の方が動向をつかみやすい

5-3. 地域別：全地域で悪化。特に、道東、道南の悪化幅が大きい。

道 央：8.5Ptの悪化（9.7→1.2）、道 東：40.6Ptの大幅な悪化（50.0→9.4）
 道 南：29.4Ptの大幅な悪化（7.7→▲21.7）、道 北：16.4Ptの大幅な悪化（31.8→15.4）

19. 地域別・採算の水準



6. 業況水準

6-1. 業種別：全業種で大幅な悪化。とりわけ流通商業で30ポイント以上の悪化。

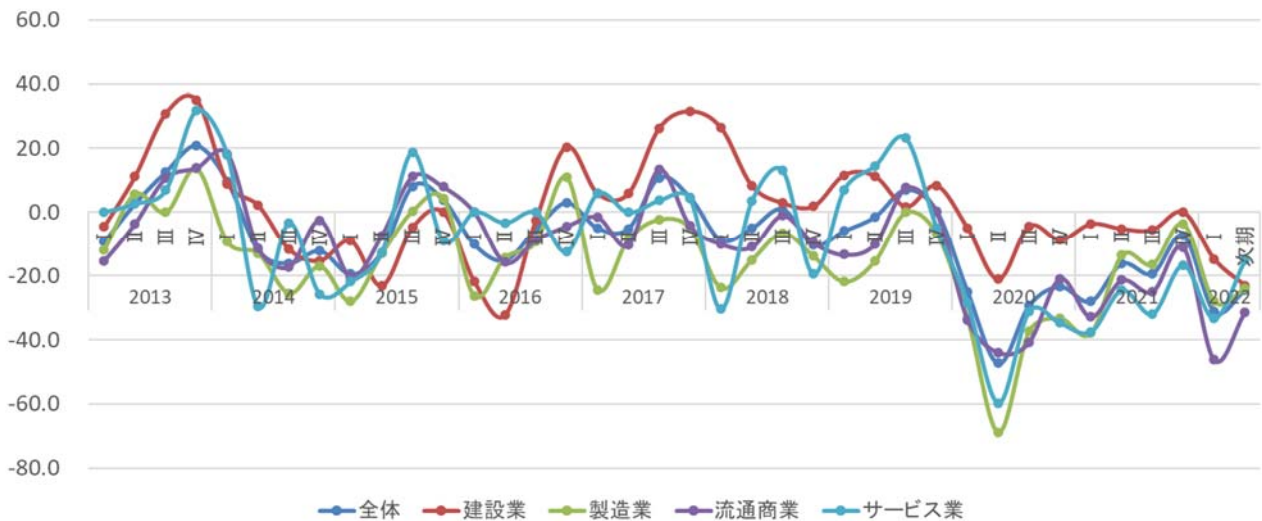
建設業：14.8Ptの大幅な悪化（0.0→▲14.8）、製造業：24.4Ptの大幅な悪化（▲3.6→▲28.0）

流通商業：35.2Ptの大幅な悪化（▲11.1→▲46.3）、サービス業：16.7Ptの大幅な悪化（▲16.7→▲33.3）

次期見通し：建設業を除いて改善見通し。特に、流通商業、サービス業で大幅改善見通し。

→（建設業：▲23.1、製造業：▲24.0、流通商業：▲31.3、サービス業：▲15.2）

20.業種別・業況水準



6-2. 規模別：全規模層で大幅な悪化。20人未満、50-100人規模で30ポイント以上の悪化。

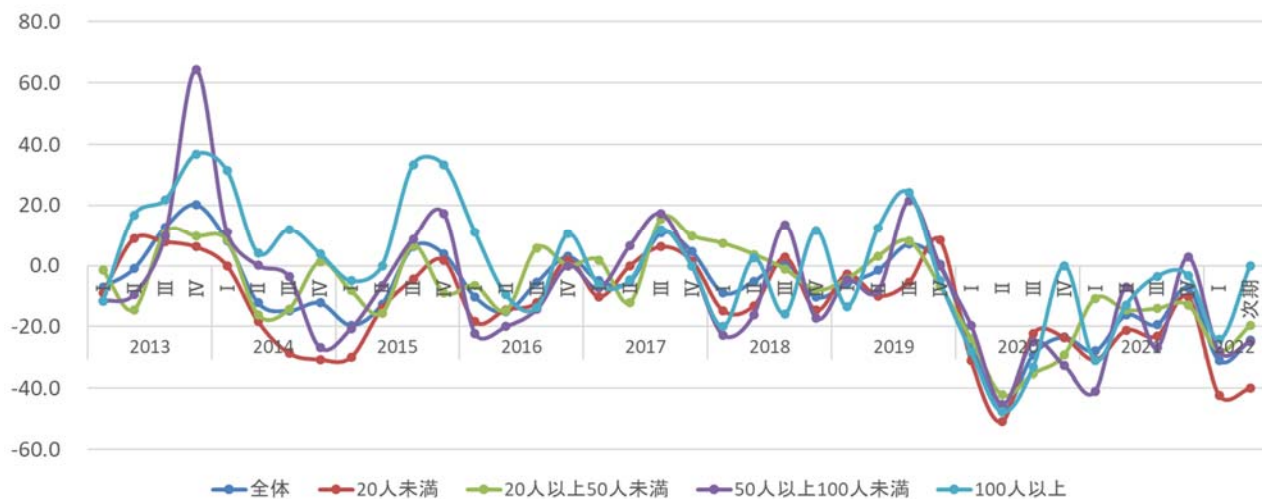
20人未満：32.0Ptの大幅な悪化（▲10.3→▲42.3）、20～50人：15.0Ptの大幅な悪化（▲12.9→▲27.9）

50～100人：30.9Ptの大幅な悪化（2.8→▲28.1）、100人以上：21.0Ptの大幅な悪化（▲3.2→▲24.2）

次期見通し：全規模層で改善見通し、特に100人以上で大幅改善見通し

→（20人未満：▲40.0、20～50人：▲19.7、50～100人：▲25.0、100人以上：0.0）

21.規模別・業況水準



6-3. 地域別：道北で大幅な改善、その他の地域では大幅な悪化。道央地域の悪化幅が大きい。

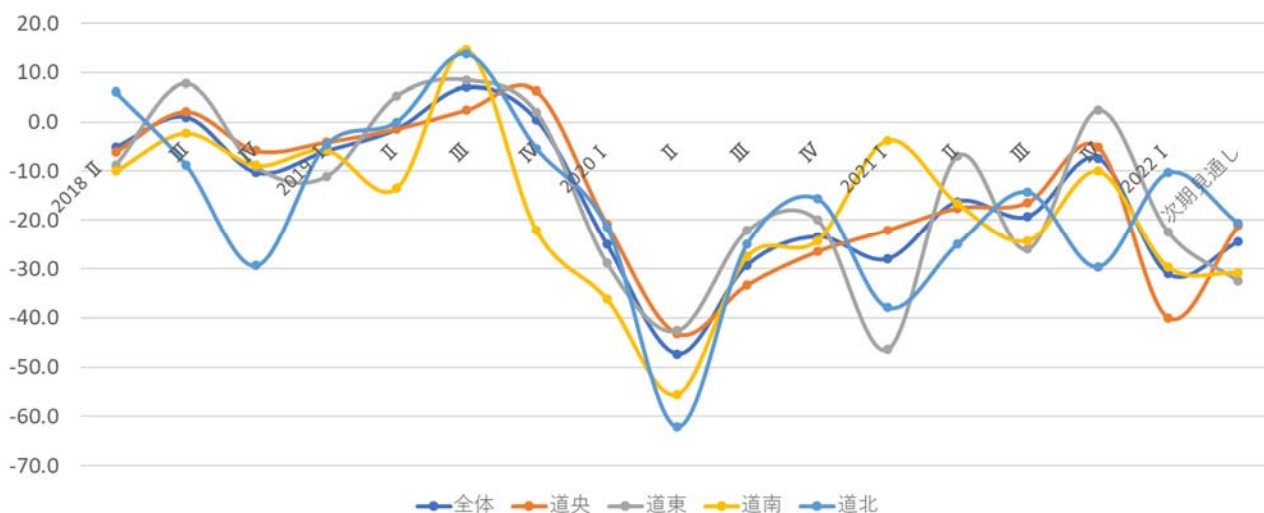
道 央：35.0Pt の大幅な悪化（▲5.0→▲40.0）、道 東：24.9Pt の大幅な悪化（2.4→▲22.5）

道 南：19.6Pt の大幅な悪化（▲10.0→▲29.6）、道 北：19.3Pt の大幅な改善（▲29.6→▲10.3）

次期見通し：道央で大幅な改善見通し、道東、道北で大幅な悪化見通し

→次期見通しDI（道 央：▲21.1、道 東：▲32.5、道 南：▲30.8、道 北：▲20.7）

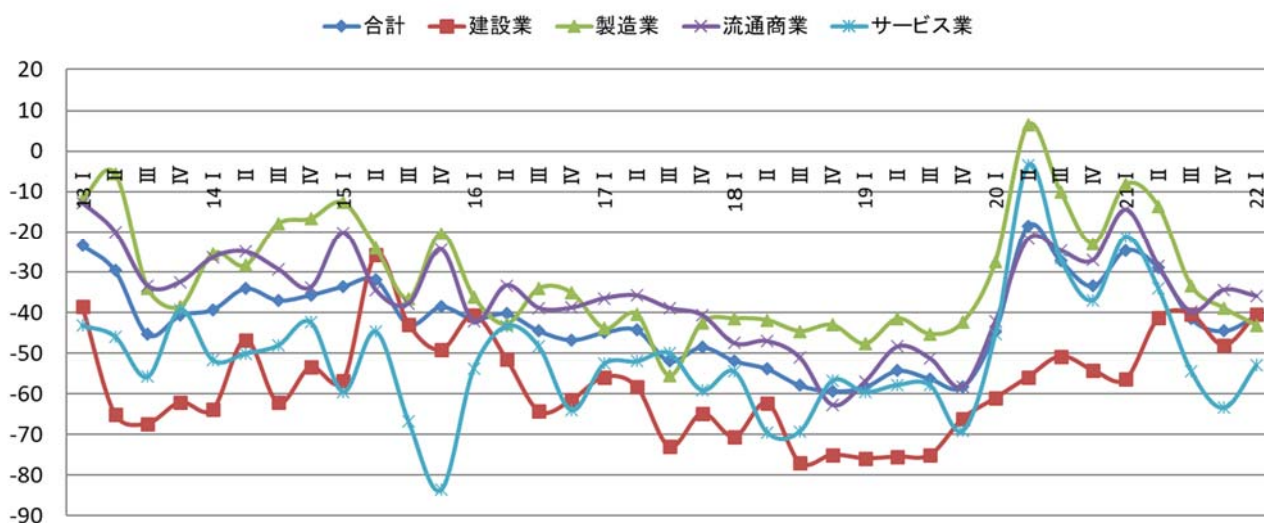
22. 地域別・業況水準



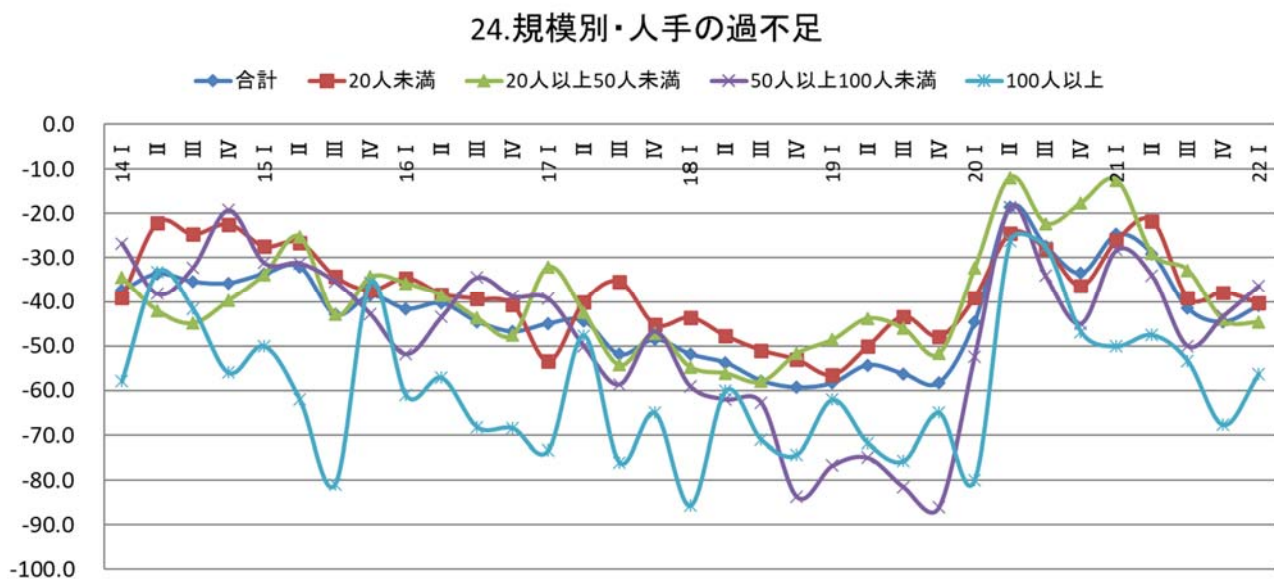
7. 人手の過不足

7-1. 業種別：建設業とサービス業で改善。全体の水準は、マイナス 40 台。

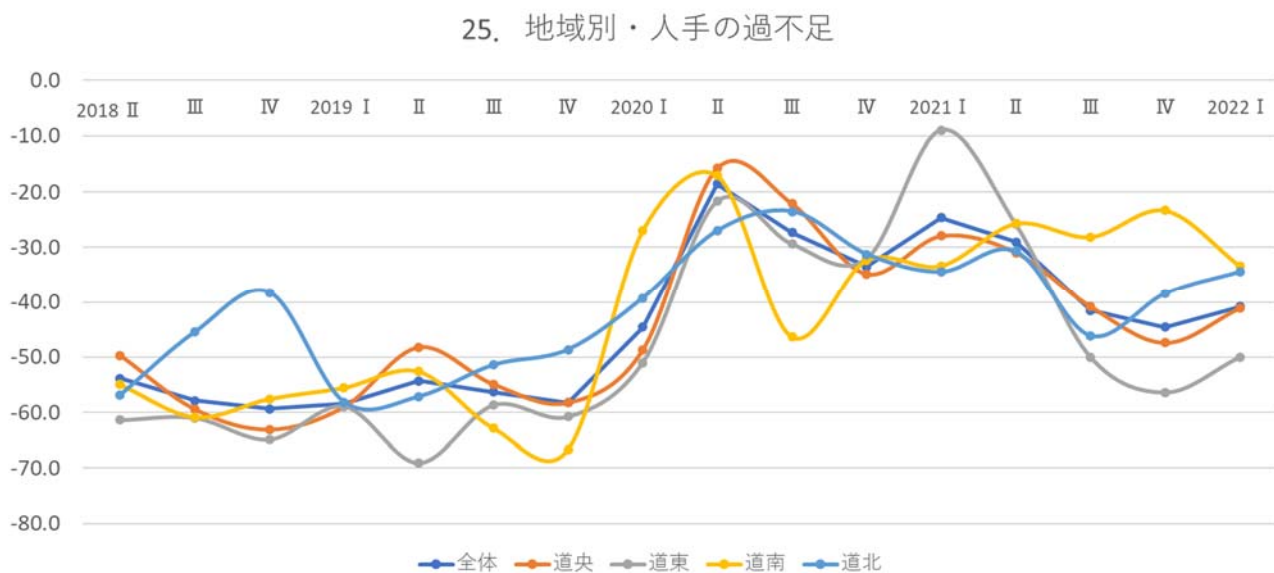
23. 業種別・人手の過不足



7-2. 規模別：100人以上で大幅改善。



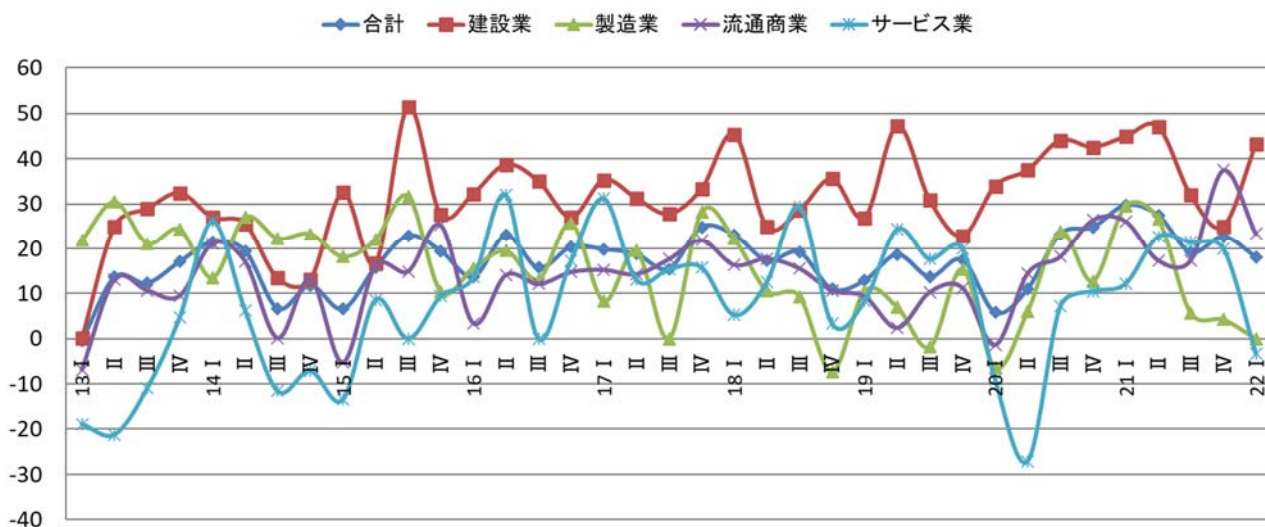
7-3. 地域別：道南で大幅な悪化、他の地域で改善。



8. 資金繰りの状況

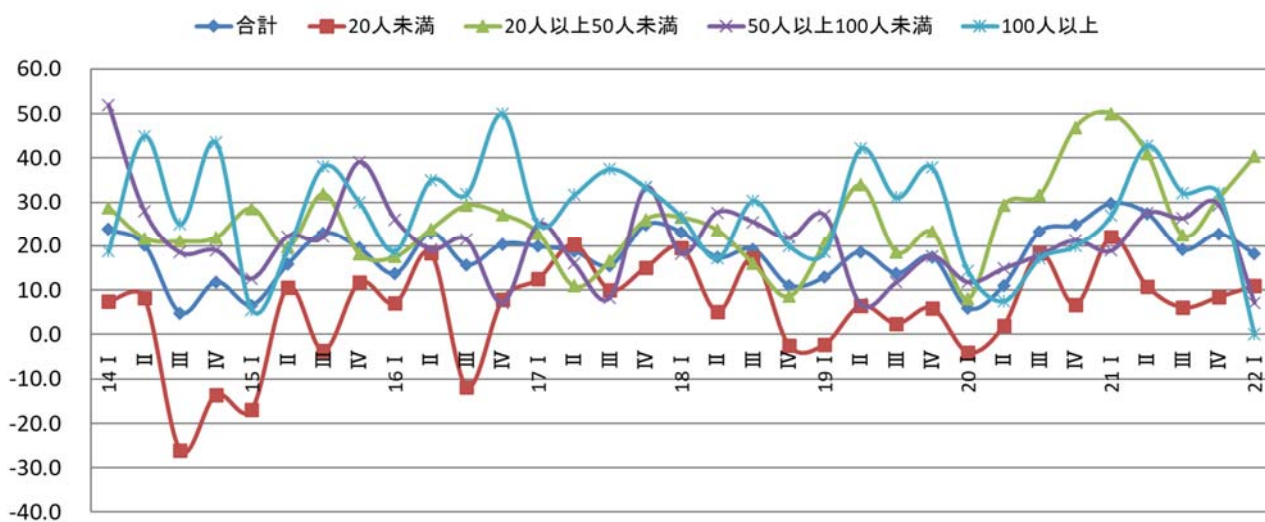
8-1. 業種別：建設業で大幅な改善、他方で流通商業、サービス業で大幅な悪化。

26.業種別・資金繰り



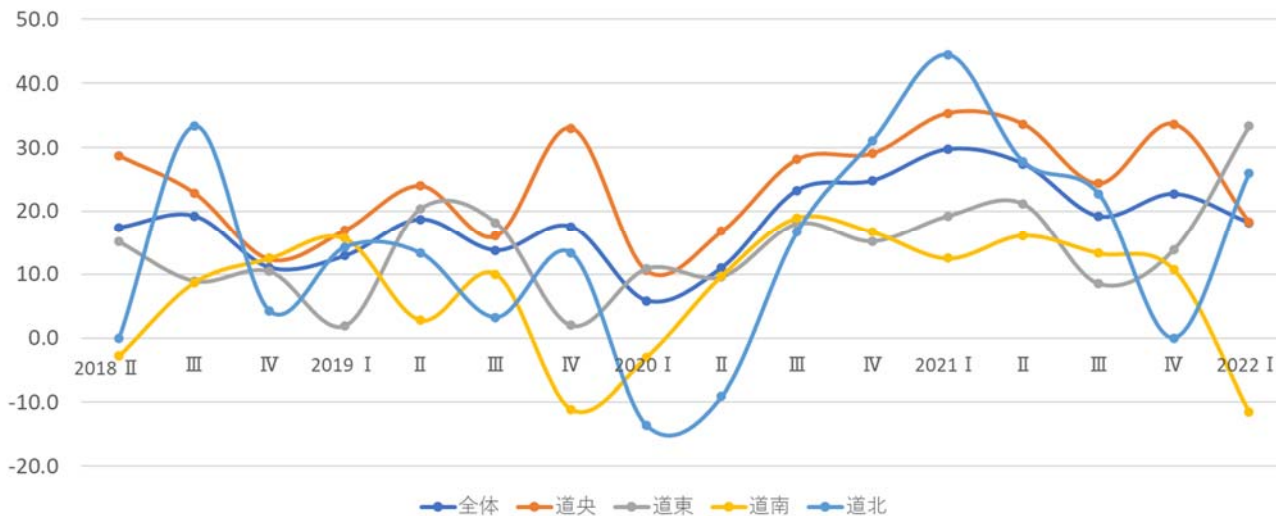
8-2. 規模別：50人未満の各規模で改善、50人以上の各規模で大幅な悪化。

27.規模別・資金繰り



8-3. 地域別：道東と道北で大幅な改善。道央と道南で大幅な悪化。

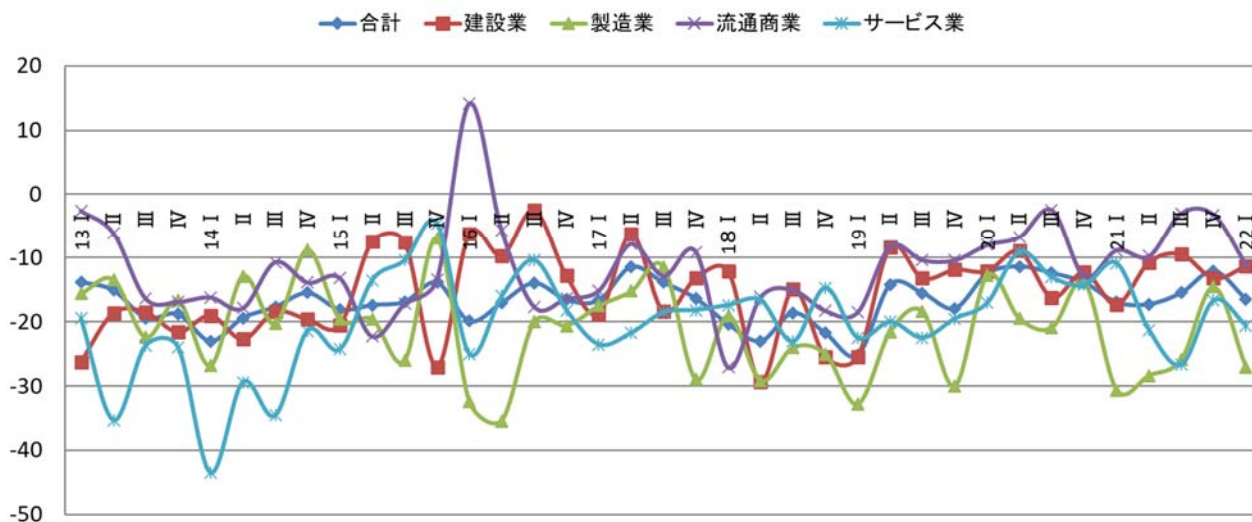
28. 地域別・資金繰り



9. 設備の過不足

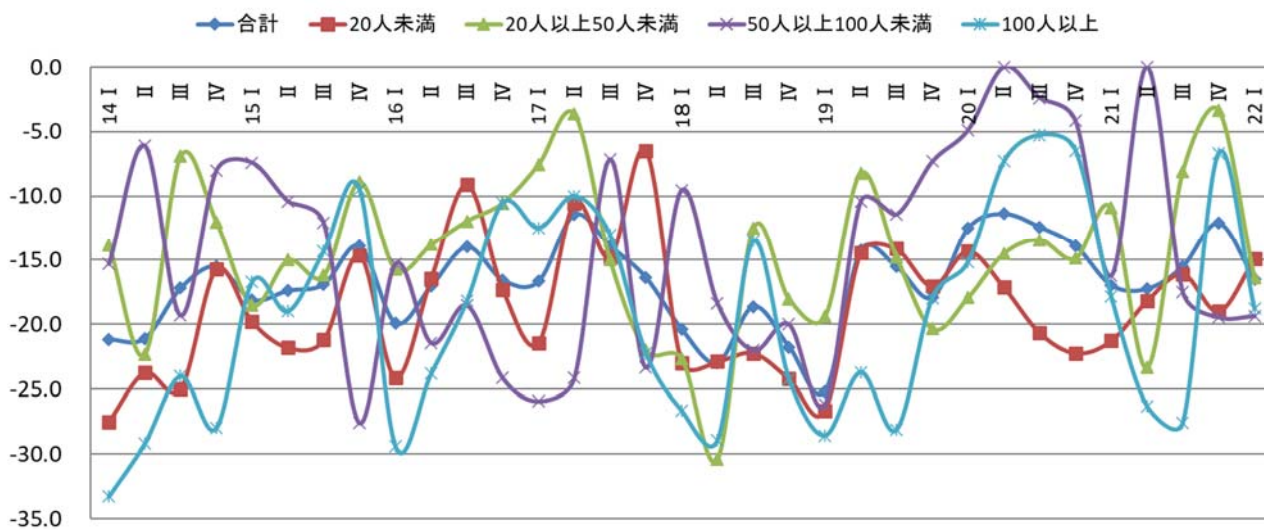
9-1. 業種別：建設業を除いて悪化、不足感が強まる。特に製造業とサービス業

29. 業種別・設備の過不足



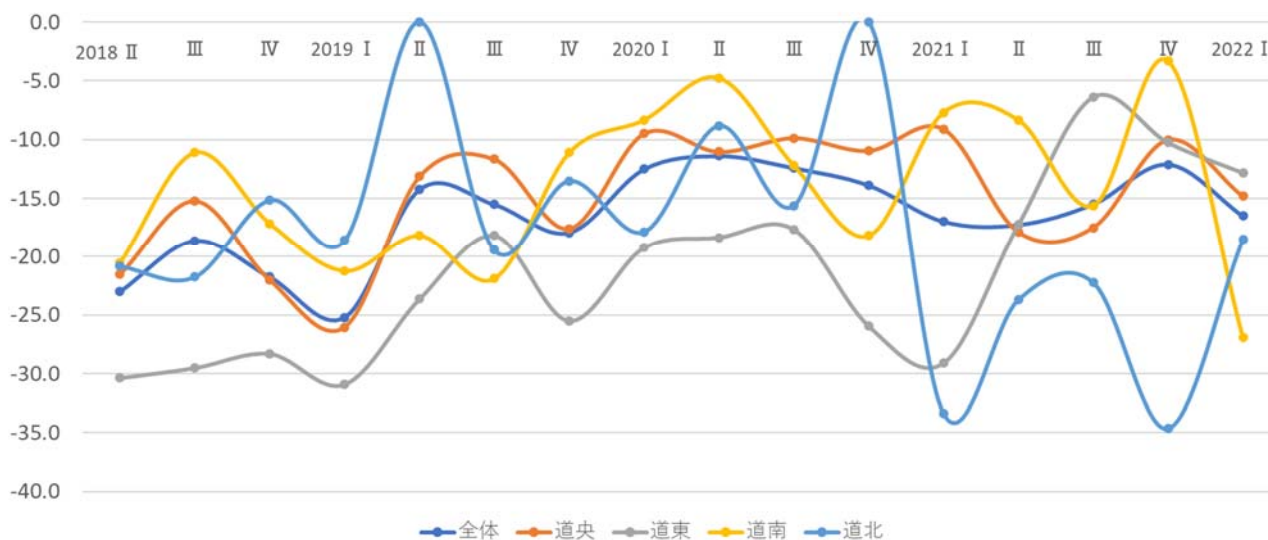
9-2. 規模別：各期の振れ幅が大きいが、今期は20-50人、100人以上で大幅な悪化。

30. 規模別・設備の過不足



9-3. 地域別：道北で大幅な改善、道南で大幅な悪化。

31. 地域別・設備の過不足

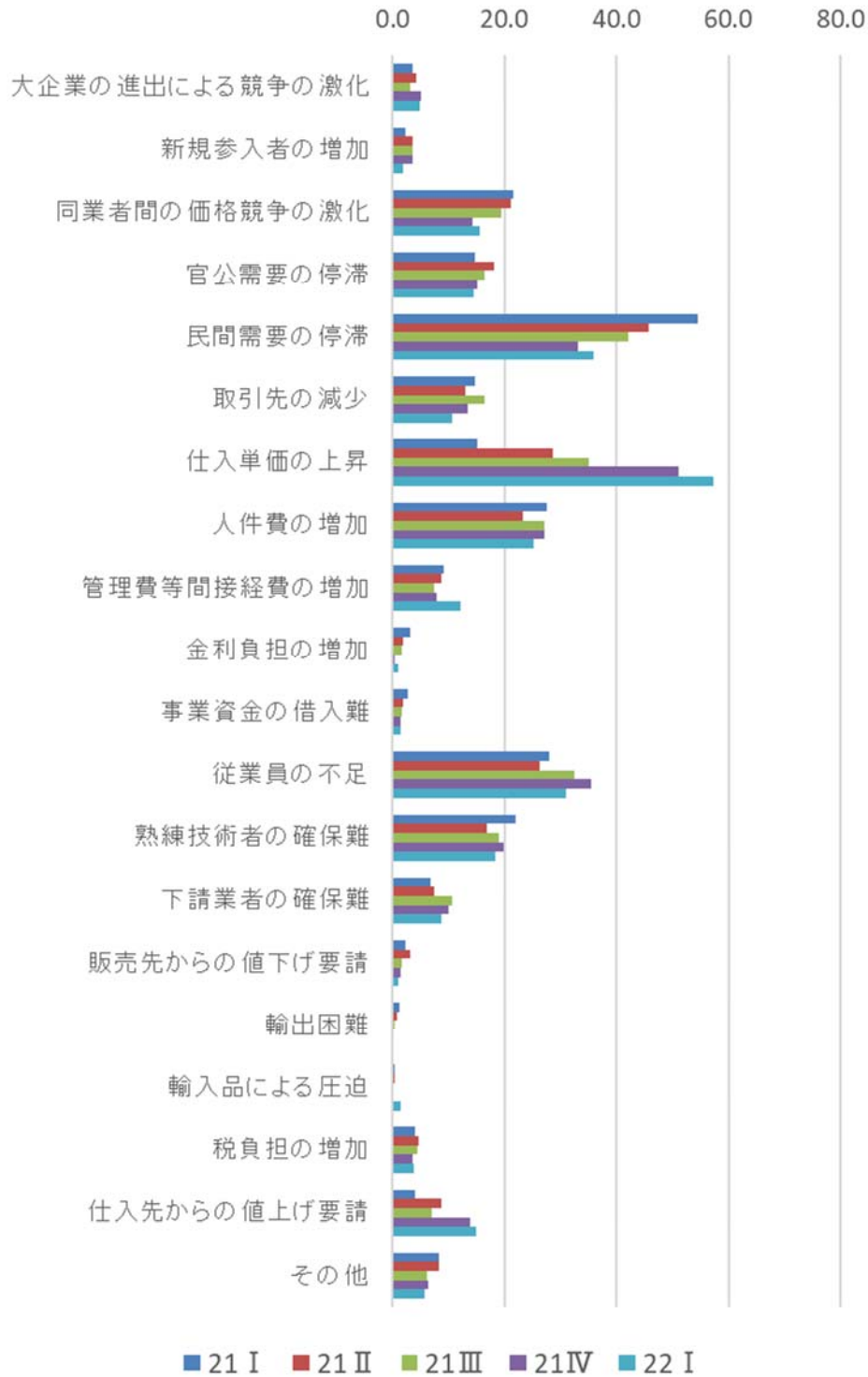


10. 経営上の問題点、次期の経営上の力点

【経営上の問題点】：仕入単価の上昇が57.3%と突出。民間需要の停滞、従業員の不足が続く。

「管理費等間接経費の増加」、「仕入先からの値上り要請」も回答割合が上昇している

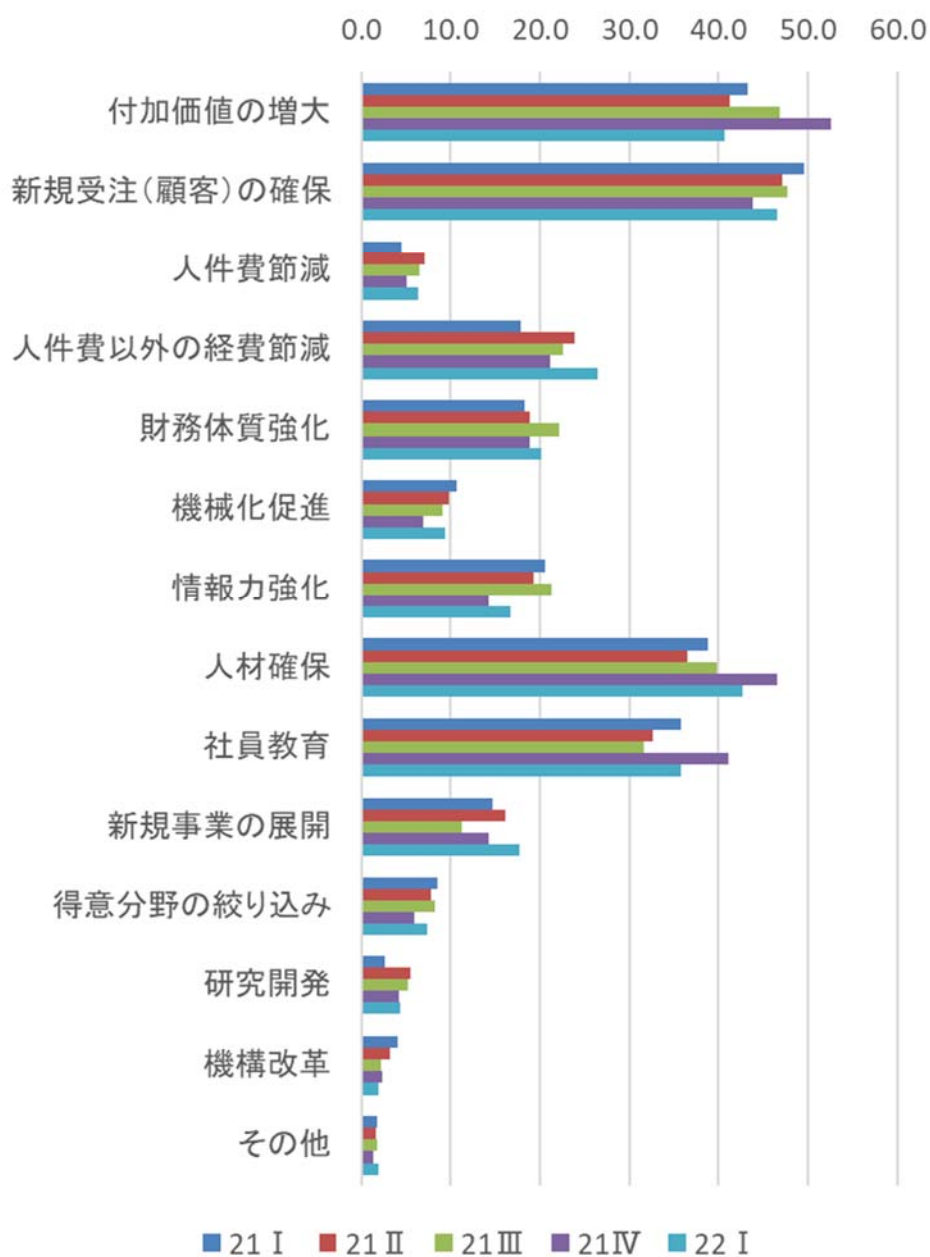
32. 経営上の問題点



【経営上の力点】

- ・上位3項目は、新規受注（顧客）の確保、人材確保、付加価値の増大。
しかし、付加価値の増大は、前回から10ポイント以上低下。
「人件費以外の経費節減」、「新規事業の展開」などがじわりと上昇。

33.経営上の力点



特別調査

調達難や調達価格上昇に関し、直面している問題

全体	資材、部品等の調達難	資材、部品等の価格上昇	ガソリン価格の上昇	販売品の調達難	販売品の仕入価格上昇	製造コストの上昇	外注価格の上昇	取引先の生産縮小	受注した仕事の納期遅れ	注文した機械・設備の納期遅れ	自社には影響はない	その他
100.0	33.7	58.9	69.8	10.9	36.6	24.3	16.3	8.4	10.9	13.9	1.0	2.5
202	68	119	141	22	74	49	33	17	22	28	2	5

経営への影響

全体	深刻な影響がある	大きな影響がある	多少影響がある	現在影響はないが 今後は影響がでる	影響はない
100.0	13.4	39.1	35.1	10.4	2.0
202	27	79	71	21	4

いつまで続くと考えるか

全体	2022年前半	2022年後半	2023年	数年続く	高値が定着する	わからない	資材、部品等によって異なる
100.0	2.0	12.4	16.8	25.2	15.3	24.8	3.5
202	4	25	34	51	31	50	7

現在実施していること

全体	販売価格を上げ価格転嫁を図る	調達コスト以外のコストを下げる	調達先をかえる	調達品をかえる	調達品の在庫を増やす	調達を一時的に控える	製品設計やビジネスのやり方を変える	調達品の利用を節約する	対応できることはない	対応の必要はない	その他
100.0	57.4	27.7	17.8	8.9	10.9	5.9	11.4	7.9	14.4	2.5	2.0
202	116	56	36	18	22	12	23	16	29	5	4

経営上の努力コメント（業種別）

【建設業】

- ・新規事業（新商品）の研究開発 特許実施権取得 販売施工ルートの調査 組織づくりを行い今後市場への営業体制と実績作りへ展開する
- ・得意分野の展開
- ・前年度に引き続き業務の効率化に取り組んでいる
- ・コロナによる取引先の事業延期など昨年より投資が延期している 2022.04～からは延期分が一括事業化する 本年度は前年実績の3倍程度の受注予定
- ・営業の強化
- ・最大の課題は人材の確保と人材育成なので、出来る限りのことを行っています。今までやっていたこと以外にも有効と思われることは積極的に取り入れてまずはやってみる

【製造業】

- ・情報収集 社員の待遇改善 健康管理
- ・客業務の効率化（DXの取組） 今後は属人化の解消と各管理の一元化
- ・パート人員削減
- ・労働力としての海外の研修生が入国できず 工場の作業員の確保→まもなく入るであろう（20数名）
- ・生産体制変更
- ・売上を上げるよう努力します
- ・原材料 エネルギー 人件費の高騰分を製品に転嫁する→値上げ交渉 なかなか厳しい状況だが
- ・生産効率を高める努力をしているが難しい
- ・主要材料の紙は、1月より10%~15%の値上りと品不足が続いている。しかしこの現象は、北海道地区のみが先行しており、主要得意先である首都圏市場では、これからの話となっている。元々の北海道価格が他地域より高いことに加えての一方的な値上げは、経営を直撃している。都内紙商からの用紙購入ができないか、探っているが、排他的な慣習が強く、困難さがあるが、取り組んでいる。
- ・販売価格は厚生省で決定した枠の中での事 即ち法で決められているため利益を上げる事は難しい 医療の一環としての仕事なので保険料のしめつけが厳しいため神経をとがらしている業界の中で検討中でもある
- ・コロナ対策、感染者を出さない様に最大限の措置を取った。人員減を代替する。スタッフの確保と教育研修。及び機械化の推進による、効率化。
- ・コロナ対策に力を入れた。数人の感染者はでたものの、それ以上は感染拡大することなく、生産ラインに影響を及ぼすことはなかった。
- ・外注加工を少なくして、自社加工に切変える

【流通商業】

- ・価格 仕入ルートなどの見直し
- ・収支の見直し（事業毎）全事業の個別の収支の洗い出し 経費の圧縮（これまで取り組んだことのない給茶機の廃止、新聞購読の廃止等 調達先の変更 新規事業へのチャレンジ
- ・より一層数字を大切に経営に活かせるよう努力しています

- ・値上げ
- ・雇用の安定
- ・先が一段と見通し出来ず廃業を考えるようになってしまった 残念！
- ・①自社主催の展示会の延期 ②大都市への出張を制限 ③経営トップの営業活動（御得意先訪問など） ④引き続き、在庫圧縮と荒利益率向上のための様々な対策。
- ・新規受注の確保

【サービス業】

- ・設備投資及び社員教育に力を入れている また人材確保は常に行っているが確保できない状態が続いているので今後は人材確保の方法を検討していく
- ・地域での認知度を高めるために商品の価値良さを伝える試みとしてスポット的に地域の催事へ出店した 今後は閑散期限定で出店を考える
- ・人材の再配置 働き方の改革 今後は更なる生産性の向上を目指す
- ・新規事業展開の具体化を進めている
- ・人事評価の方法を改革中、次年度（R4.4～R5.3）には、正式運用する。・社風を人事評価運用により、社内で完結出来る体制を目指す。・社員教育、技術の承継や社会の常識など内製化出来るようなシステム、それに伴う社内風土の形成をしていきたい。最終目的は生産性の向上であり、より高いDXの構築である。
- ・大雪による交通マヒに対して、納期確保のお願い。・受注・納品のデリバリー化。・コロナ感染対策の徹底 ・仕入が困難な材料や価格高騰材料に対して顧客先に代替材料の提案を実施しているところです。