

北海道中小企業家同友会景況調査報告 (2023 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

アフターコロナの様相も不安要素多い
景況感の改善も先行きは見通せず

北海道中小企業家同友会が実施した 2023 年第 1 期 (1-3 月) 景況調査では、業況判断 DI (前年同期比) は前回調査から 14.1 ポイントもの大幅な改善を示し 11.5 となった。同様に業況判断 DI で改善を示したのは、「全国企業短期経済観測調査」(短観)の北海道調査のみであり、短観や中小企業家同友会全国協議会 DOyukai Research (中同協 DOR) では悪化を示しており、景況感の地域差が反映されているものと考えている。また、全国の景況感について、日本経済新聞 (2023 年 4 月 3 日) では、製造業の 5 期連続の悪化の要因として、「資源価格やエネルギー価格の高騰が景況感を下押しする構図」である一方で、対個人サービスに関しては「新型コロナウイルスの感染対策の緩和で人の流れが回復していることが景況感を押し上げた」とみている。中同協 DOR (速報) では、2023 年は「足踏み経済」であり、「世界的な金融不安が先行きに影を落と」していると捉えている。本調査においても、先行き感は 3 期連続でほぼ全ての指標で悪化見通しとなっており、前年の同時期と比較して景況感は改善しているものの、先が見通せない状況が続いているとみてよいだろう。

景況感を判断する主要指標を見てみると、今期は、売上高、採算、業況判断の前年同期比 DI で改善を示した一方で、採算の水準、業況水準の各 DI は、「やや悪化」となった。前回調査までは、売上高 DI は改善を示しても採算 DI が悪化していたことを踏まえると、先行きが見えない状況であるとはいえ、環境の変化に対応できつつあるのではないだろうか。仕入単価と販売単価それぞれの DI (前年同期比) の推移を見ても、仕入単価 DI は 80 台で依然として高止まりしているのに対して、販売単価 DI も少しずつではあるが上昇を続けている。両指標のギャップは依然として 30 ポイント以上あるものの、2022 年 1 期調査から 15 ポイント縮小している。仕入価格の上昇分を販売価格へ転嫁が一定程度可能になっているととらえられるのではないだろうか。

とはいえ、今期調査では今後注視が必要な動きもいくつか確認できた。第 1 に、採算の水準 DI の推移に關してである。北海道 DOR において、採算の水準は第 4 期から第 1 期にかけて大きく悪化する動きを示してきたが、今期はその傾向が該当しない。次期調査において、同 DI がいかに推移するかを改めて注視したい。第 2 に、同じく採算の水準に關して、正規従業員数規模別にみると、動向の差異が明確に現れており、20 人未満規模の採算の水準の悪化が目立っている。全体的には価格転嫁など環境の変化に対応できつつあるのではな

いかと指摘したが、規模が小さいほど困難があると考えられる。

第3に、主要指標を地域別に見たときに、今期は道南地域（日胆、函館）がいずれも大幅な悪化を示していることである。悪化幅が大きいことについては、そもそも道南地域企業の回答数が25社と少ないためではある。しかし、今期の動向は、他地域とは真逆であり、道南地域の経済状況について掘り下げる必要があるように思われる。

第4に、景況感とは別の論点になるが、回答企業数が3期連続で減少していることがある。景況調査の回答数の増減に関して、急激に景況感が悪化した際に回答したくないことから回答数が減る、あるいは景況感の改善により忙しくなることから回答数が減ると言われている。景況調査の目的は、良い経営環境を創り出すための政策的根拠であるのみならず、経営者自身が自社の経営状況を把握できているか、自社を取り巻く外部環境の変化を確認できているかを問うものでもある。回答数が増えることを願ってやまない。

《景況調査について》

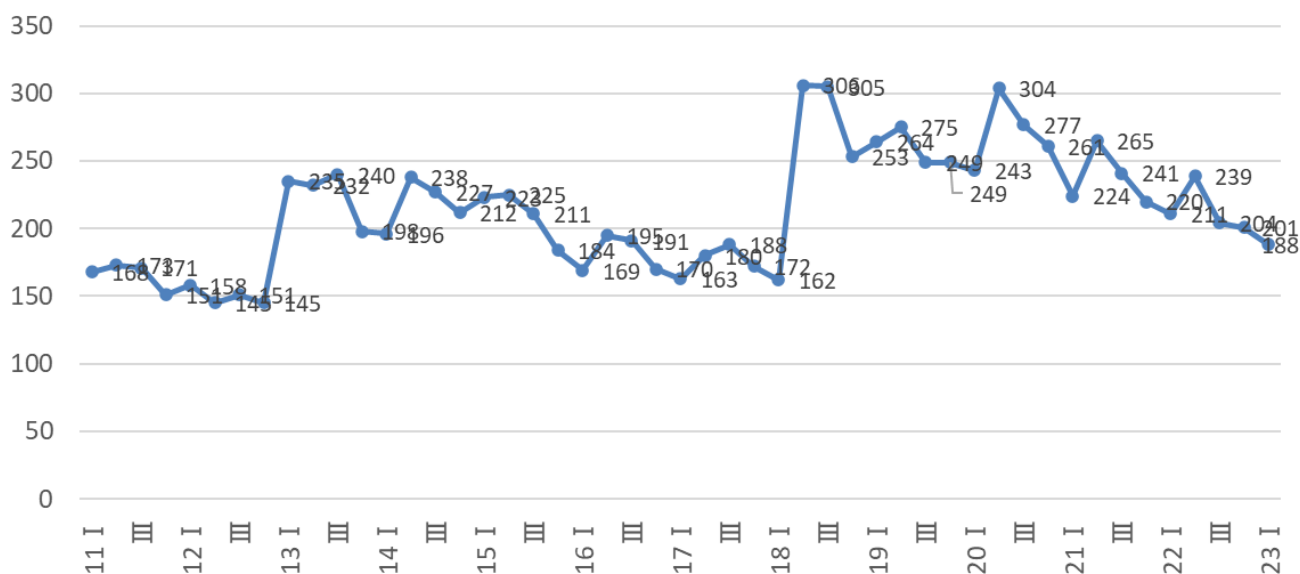
- ・景況調査は、**回答者の意識・マインド**を基に景気動向を分析する調査です。
- ・特に、同友会が実施する景況調査は、**経営者の意識**を反映するものであるため、**景気動向がはっきりと表れやすい**と言われています。
- ・景況動向、および「次期見通し」を**自社の経営指針等の見直し等**に活用してください。

《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】188社、前回調査から13社減。

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	II	III	IV	23 I
札幌	68	131	122	102	105	120	113	106	106	134	121	113	96	110	103	99	89	101	82	80	81
帯広	21	29	39	30	28	28	22	29	28	31	30	29	28	33	23	19	18	36	26	26	20
旭川	13	39	34	24	28	27	25	25	20	27	25	22	19	30	17	20	18	16	19	17	16
函館	9	27	26	19	20	22	15	18	24	25	22	20	16	20	21	18	15	15	15	17	14
釧路	18	30	27	29	29	30	26	25	25	31	25	27	28	27	28	22	23	25	26	25	22
北見	7	13	12	10	16	9	12	12	8	11	9	11	10	10	11	7	12	11	9	10	8
日胆	18	15	20	16	17	16	20	11	14	20	19	15	11	16	13	12	13	14	12	10	11
小樽	8	22	25	23	21	23	16	23	18	25	26	24	18	19	25	23	23	21	15	16	16
不明	0	0	0	0	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	239	204	201	188

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	II	III	IV	23 I
建設業	35	62	69	56	60	63	58	62	62	71	69	60	55	58	54	55	54	53	48	46	39
製造業	42	75	76	68	67	65	65	60	55	79	70	62	50	69	62	56	51	56	51	49	46
流通商業	62	104	99	86	88	94	81	82	81	93	88	88	70	85	74	63	69	74	72	65	69
サービス業	23	60	56	38	43	48	43	42	41	59	46	48	48	50	48	43	35	38	29	36	31
その他	0	5	0	4	6	5	2	3	3	2	4	3	3	3	3	3	2	4	4	5	3
不明																		14	0	0	
サンプル数	162	306	305	253	264	275	249	249	243	304	277	261	226	265	241	220	211	239	204	201	188

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	II	III	IV	23 I
20人未満	63	113	113	102	110	105	96	97	87	113	97	91	97	100	92	79	74	84	67	65	69
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	56	58	62	48
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	43	39	30	31
100人以上	16	40	38	35	30	40	34	40	33	44	40	32	29	41	32	32	33	33	33	31	31
不明	7	17	11	15	10	18	15	7	10	15	13	11	4	16	10	10	10	23	7	13	9
サンプル数	162	306	305	253	264	275	249	249	243	304	277	261	226	265	241	220	211	239	204	201	179

1. 全体の動向

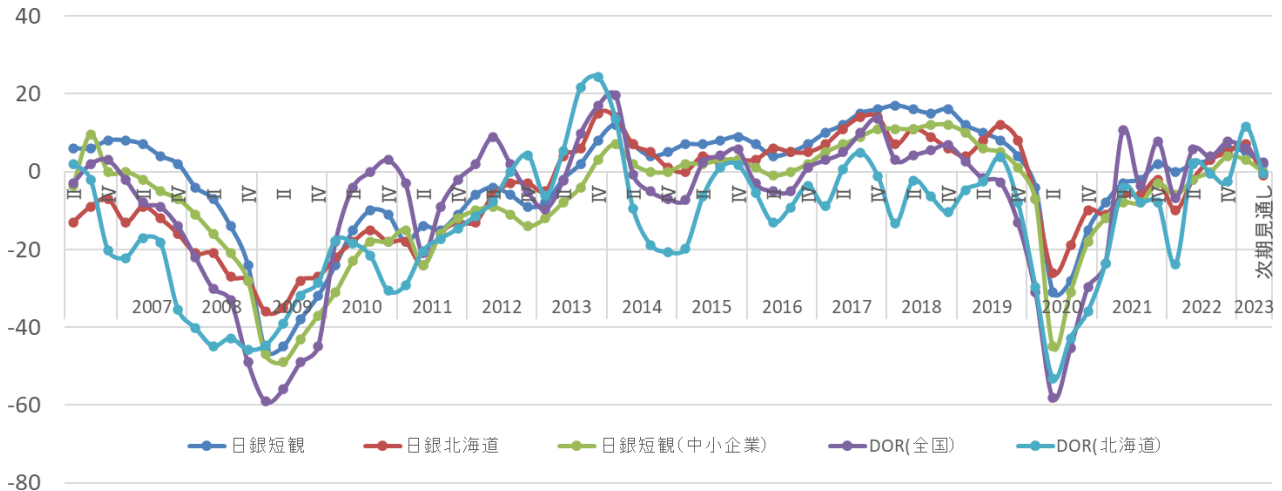
1-1. 業況判断DI（前年同期比）は大幅な改善（-2.6→11.5）。次期は大幅な悪化見通し

日銀短観（全国・全産業）は1Ptの悪化；日銀北海道は2Pt改善、中同協DORは1.9Ptのやや悪化

※北海道DORの改善幅が大きいことが特徴。しかし、次期見通しはいずれも悪化見通しである。

同時に、回答数が減少していることをどう見るか？

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）

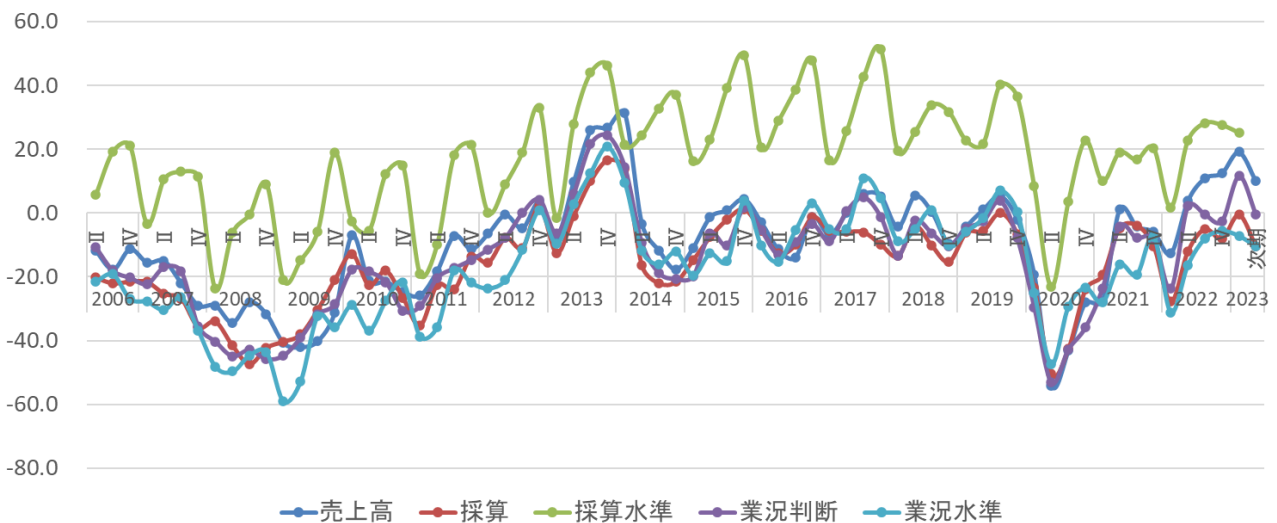
【売上高】 6.6Ptの改善（12.6→19.1）（次期：悪化見通し（19.1→9.9））

【採算】 7.5Ptの改善（▲8.0→▲0.6）（次期：10.0Ptの大幅な悪化見通し（▲0.6→▲10.5））

【採算の水準】 2.4Ptのやや悪化（27.6→25.2）

【業況水準】 1.5Ptのやや悪化（▲5.6→▲7.1）（次期：3.3Ptのやや悪化見通し（▲7.1→▲10.4））

2. 売上高・採算・採算の水準・業況水準

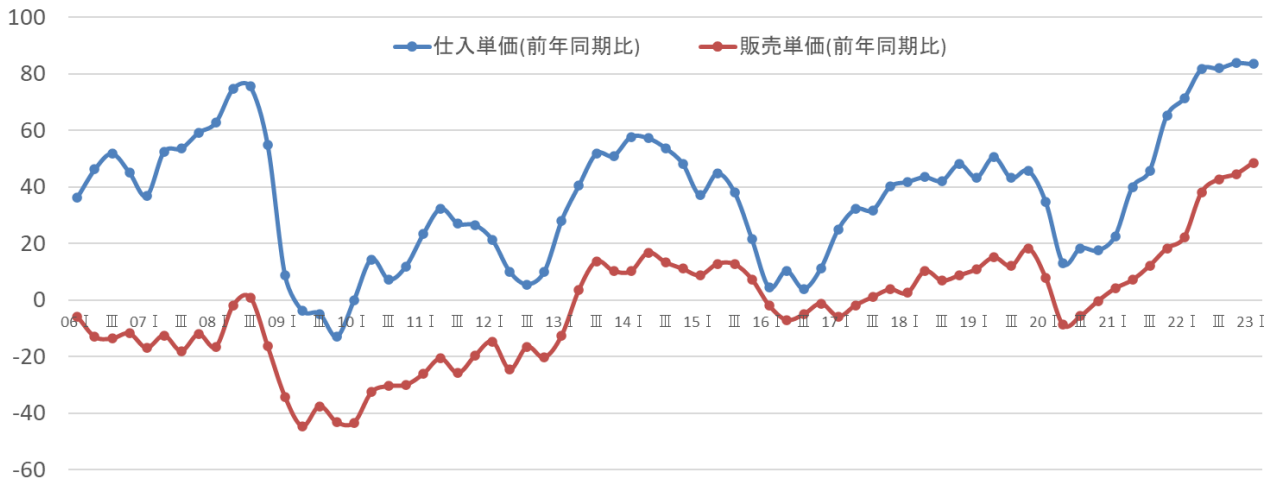


1-3. 仕入・販売単価

- ・仕入単価 DI : ほぼ横ばい (83.9→83.5) ほぼ横ばいとはいえ、0.4Pt の低下
- ・販売単価 DI : 4.0Pt の上昇 (44.6→48.6)

※仕入単価 DI と販売単価 DI のギャップ : 前回調査から 4.4Pt 縮小 (39.3→34.9)

3.仕入単価DI、販売単価DI

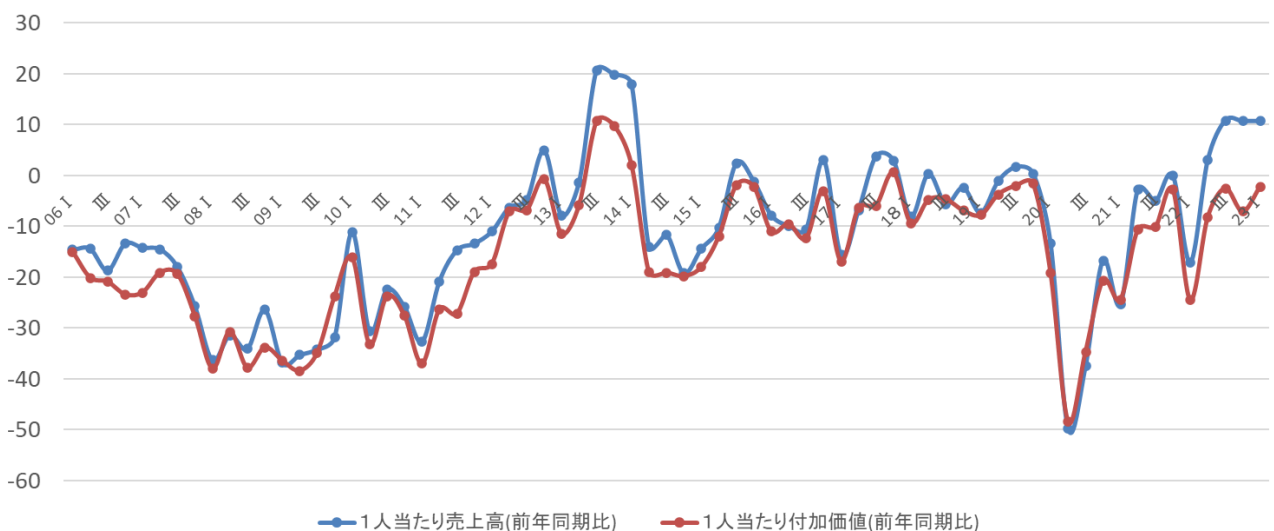


1-4. 1人当たり売上高、付加価値額

- ・1人当たり売上高 : 横ばい推移 (10.7→10.7)
- ・1人当たり付加価値額 : 4.9Pt の改善 (▲7.1→▲2.2)

※売上高は 22 年 3 期から同水準、付加価値額の改善が弱い。

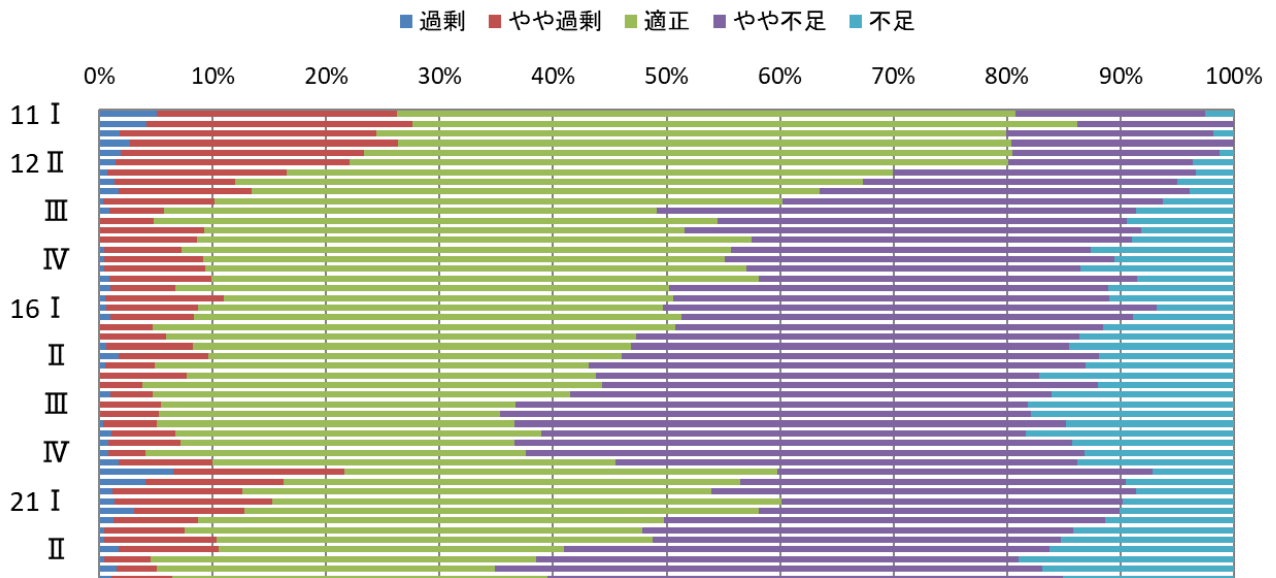
4.1人当たり売上高、1人当たり付加価値



1-5. 人手の過不足、資金繰り、設備の過不足

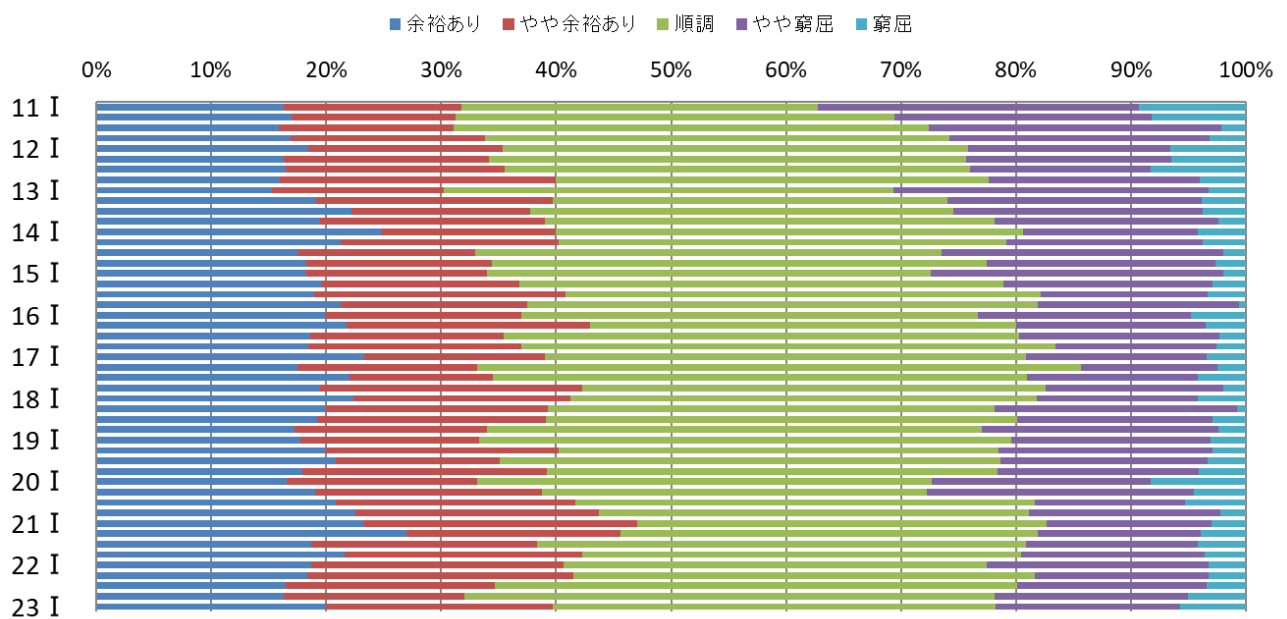
【人手の過不足】 不足感がやや後退。DIは-60.0から-54.1へ。

5. 人手の過不足



【資金繰りの状況】 窮屈感は前回調査から継続して 20%を上回る。DIは改善 (10.1→17.9)

6. 資金繰りの状況



【設備の過不足】 不足感が低下し、「適正」割合が70%水準に戻る。

7.設備の過不足



2. 業況判断

2-1. 業種別：製造業を除いて大幅な改善。建設業も大幅改善も DI 水準は他業種と乖離あり

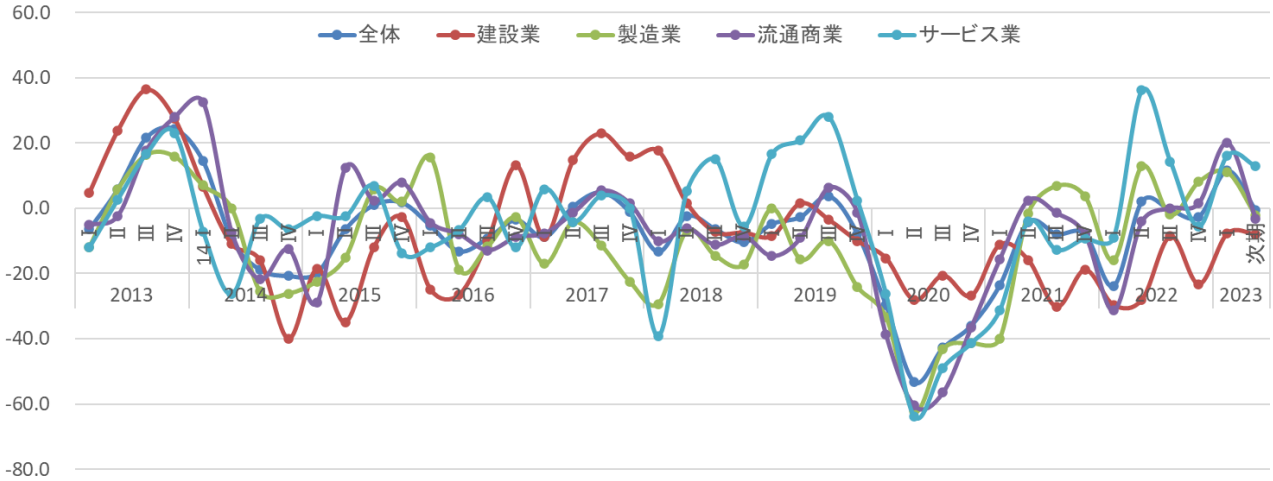
建設業：15.6Pt の大幅な改善（▲23.3→▲7.7）、製造業：2.9Pt のやや善（8.2→11.1）

流通商業：18.4Pt の大幅な改善（1.6→20.0）、サービス業：21.7Pt の大幅な改善（▲5.6→16.1）

次期見通し：建設業とサービス業を除いて大幅な悪化見通し、建設業はほぼ横ばい、サービスはやや悪化

→次期見通し DI（建設業：▲7.9、製造業：▲2.2、流通商業：▲3.1、サービス業：12.9）

8. 業種別・業況判断



2-2. 規模別：20 人未満、100 人以上で大幅な改善。20~50 人、50~100 人は改善も相対的に変化幅が小さい。

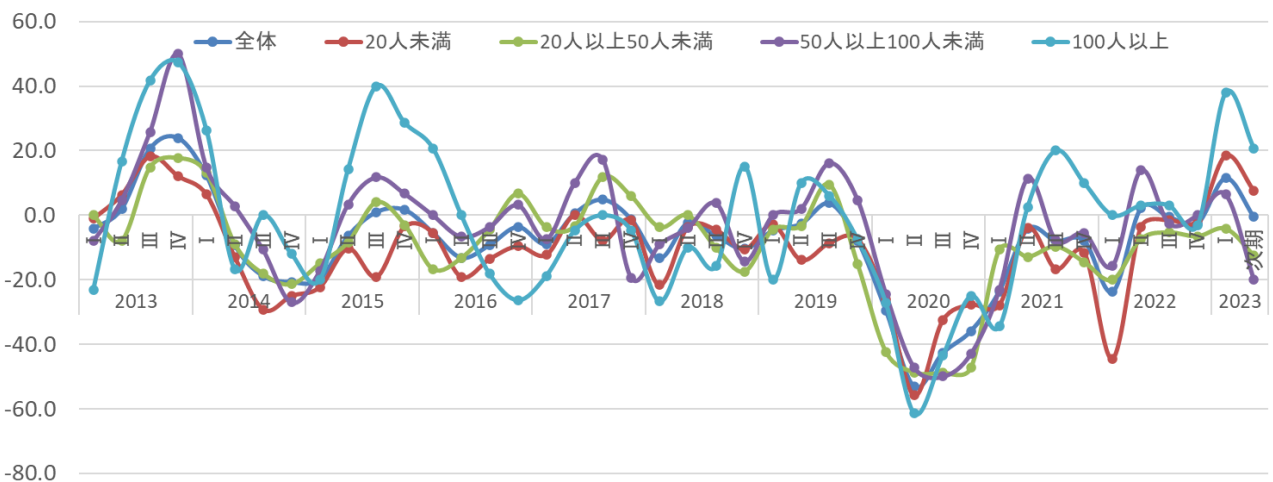
20 人未満：20Pt の大幅な改善（▲1.6→18.5）、20~50 人：2.4Pt のやや改善（▲6.6→▲4.2）

50~100 人：6.5Pt の改善（0.0→6.5）、100 人以上：41.2Pt の大幅な改善（▲3.2→37.9）

次期見通し：全規模層で悪化見通し、とりわけ 20~50 人規模を除いて大幅な悪化見通し。

→次期見通し DI（20 人未満：7.6、20~50 人：▲12.5、50~100 人：▲20.0、100 人以上：20.7）

9. 規模別・業況判断



2-3. 地域別：道央、道東で大幅な改善、道南で大幅な悪化道

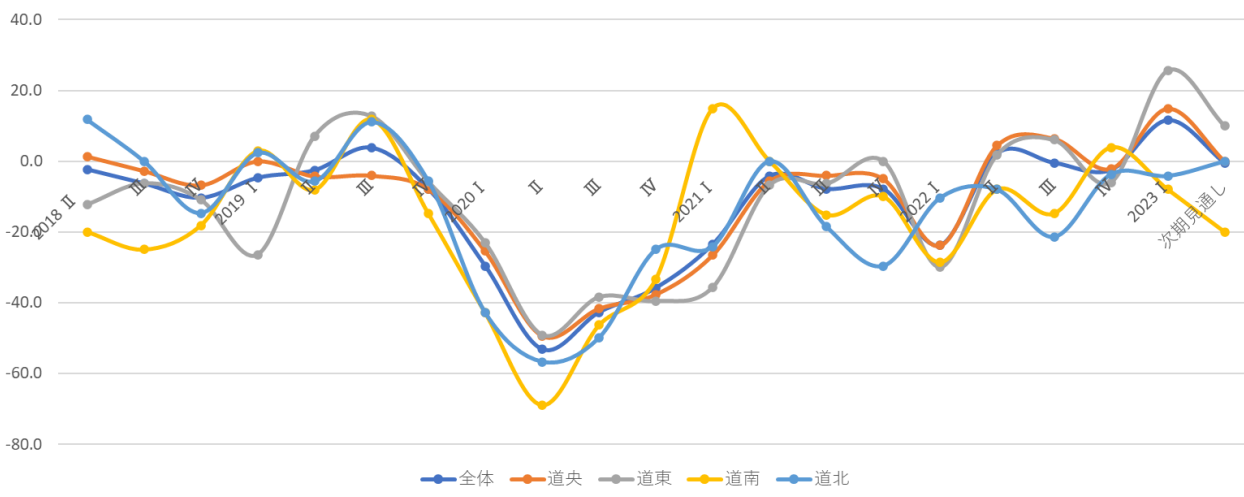
道 央：17.0Pt の大幅な改善 (▲2.2→14.9)、道 東：31.6Pt の大幅な改善 (▲6.0→25.6)

道 南：11.8Pt の大幅な悪化 (3.8→▲8.0)、道 北：ほぼ横ばい推移 (▲3.7→▲4.2)

次期見通し：道北を除いて大幅な悪化見通し

→次期見通しDI (道 央：0.0、道 東：10.0、道 南：▲20.0、道 北：▲4.2)

10. 地域別・業況判断 (前年同期比)



3. 売上高

3-1. 業種別：サービス業で大幅な改善、建設業で悪化し水面下へ。製造業、流通商業は4~6Pt の改善

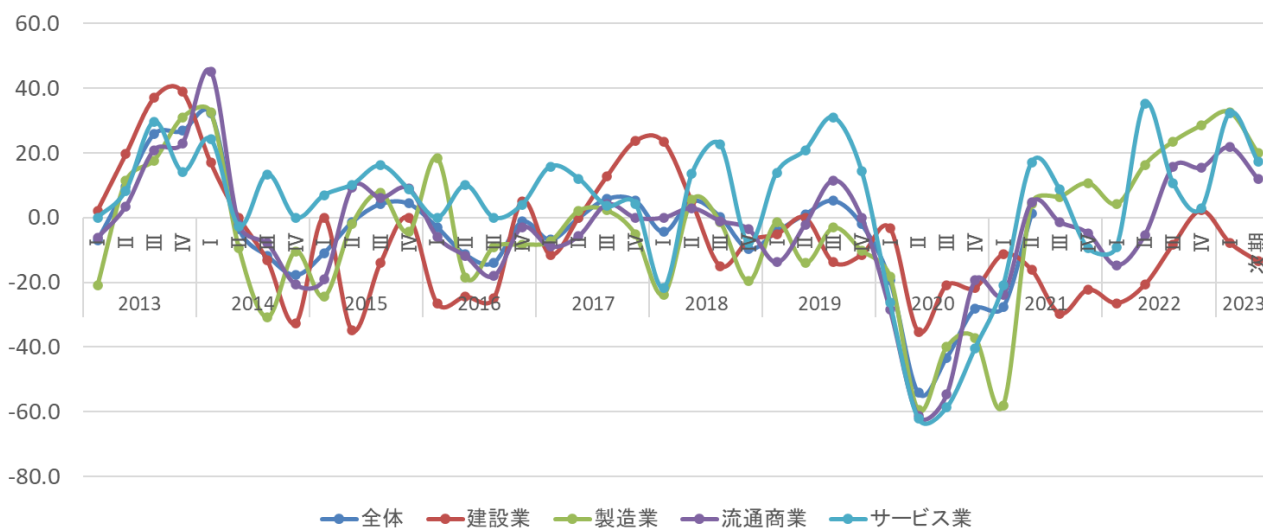
建設業：9.9Pt の悪化 (2.2→▲7.7)、製造業：4.0Pt のやや改善 (28.6→32.6)

流通商業：6.4Pt の改善 (15.4→21.7)、サービス業：29.4Pt の大幅な改善 (2.9→32.3)

次期見通し：全業種で悪化見通し、とりわけ製造業、サービス業で大幅な悪化見通し

→ (建設業：▲13.5、製造業：20.0、流通商業：11.9、サービス業：17.2)

11. 業種別・売上高



3-2. 規模別：20～50人を除いて大幅な改善、20～50人は悪化

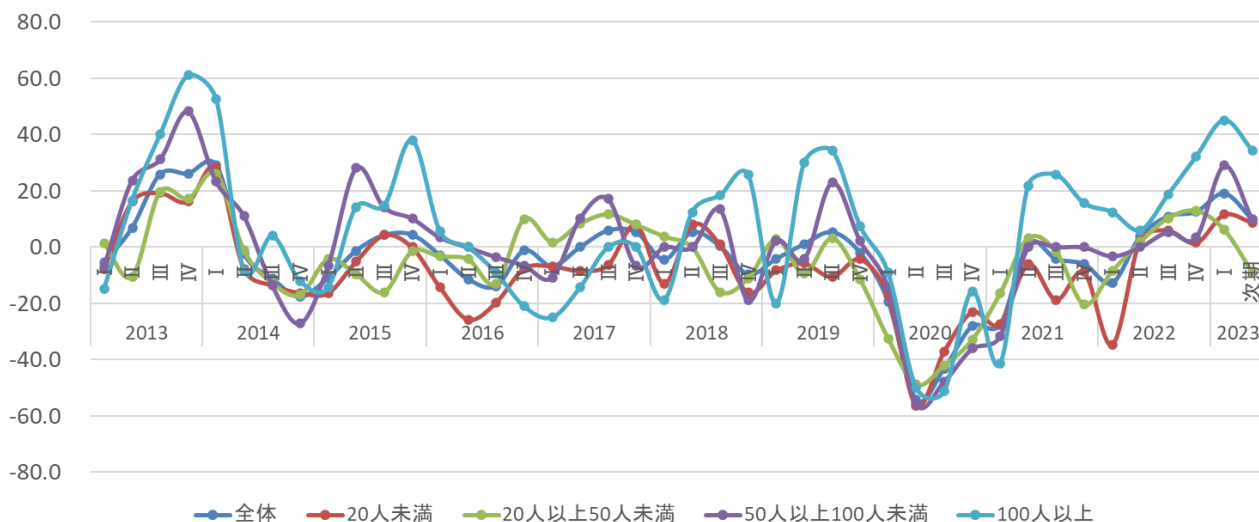
20人未満：10.1Ptの大幅な改善（1.5→11.6）、20～50人：6.7Ptの悪化（12.9→6.3）

50～100人：25.6Ptの大幅な改善（3.4→29.0）、100人以上：12.9Ptの大幅な改善（32.3→45.2）

次期見通し：20人未満を除いて大幅な悪化見通し、20人未満はやや悪化見通し

→（20人未満：8.8、20～50人：▲8.9、50～100人：10.0、100人以上：34.5）

12. 規模別・売上高



3-3. 地域別：道南を除いて改善、特に、道東、道北で大幅な改善

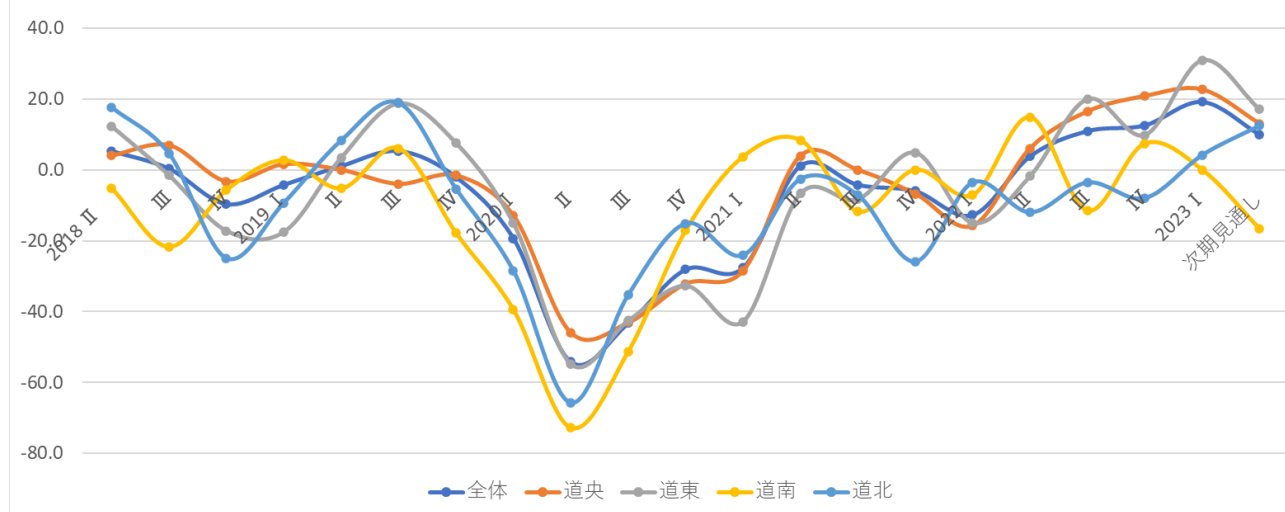
道央：1.8Ptのやや改善（20.8→22.7）、道東：21.1Ptの大幅な改善（9.8→31.0）

道南：7.4Ptの悪化（7.4→0.0）、道北：12.2Ptの大幅な改善（▲8.0→4.2）

次期見通し：道北を除いて悪化見通し

→次期見通しDI（道央：13.0、道東：17.1、道南：▲16.7、道北：12.5）

13. 地域別・売上高（前年同期比）



4. 採算

4-1. 業種別：建設業と流通商業で大幅な改善も、製造業で大幅な悪化。流通商業を除いてマイナス水準。

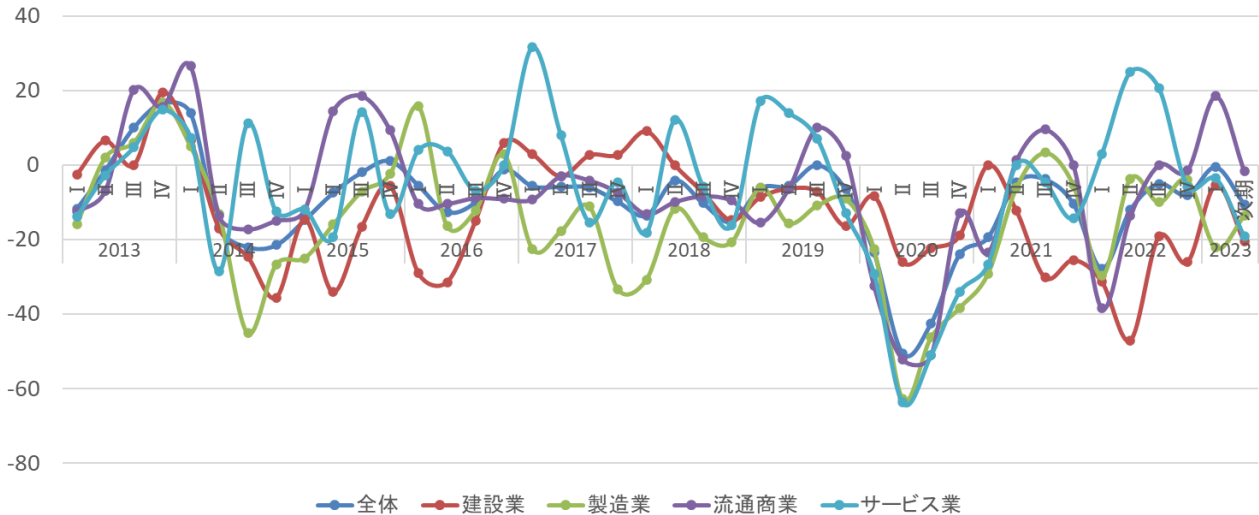
建設業：20.8Pt の大幅な改善（▲26.1→▲5.3）、製造業：18.1Pt の大幅な悪化（▲4.1→▲22.2）

流通商業：20.0Pt の大幅な改善（▲1.5→18.5）、サービス業：2.1Pt のやや改善（▲5.7→▲3.6）

次期見通し：製造業を除いて大幅な悪化見通し。製造業は改善見通し。

→（建設業：▲20.6、製造業：▲13.6、流通商業：▲1.6、サービス業：▲19.2）

14.業種別・採算



4-2. 規模別：20~50人規模層を除いて改善。特に、20人未満、100人以上規模層で大幅な改善。

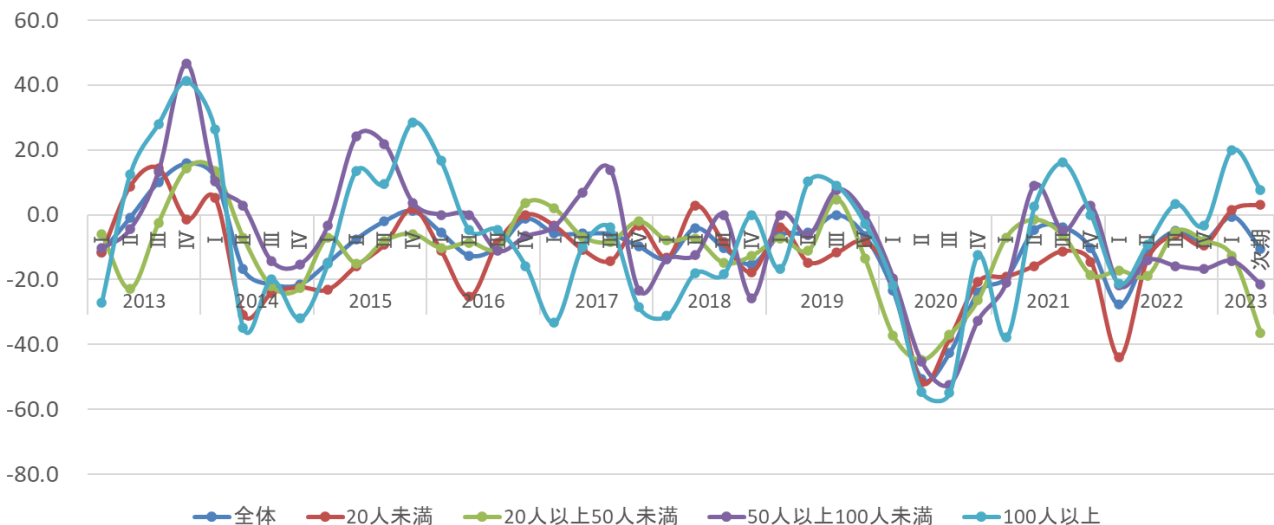
20人未満：10.9Pt の大幅な改善（▲9.4→1.5）、20~50人：4.7Pt のやや悪化（▲8.1→▲12.8）

50~100人：2.4Pt のやや改善（▲16.7→▲14.3）、100人以上：23.2Pt の大幅な改善（▲3.2→20.0）

次期見通し：20人未満ではやや改善見通しも、他の規模層は悪化見通し。

→（20人未満：3.1、20~50人：▲36.4、50~100人：▲21.4、100人以上：7.7）

15.規模別・採算



4-3. 地域別：前回大幅に改善した道南、道北で大幅な悪化、道央、道南は大幅な改善

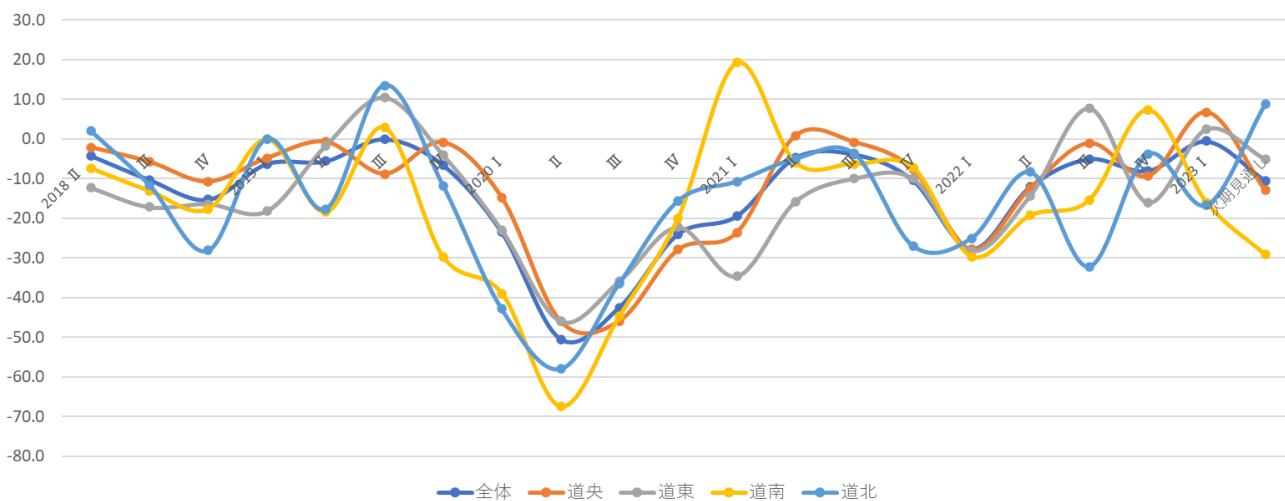
道 央：16.1Pt の大幅な改善 (▲9.4→6.7) 道 東：18.4Pt の大幅な改善 (▲16.0→2.4)

道 南：23.4Pt の大幅な悪化 (7.4→▲16.0)、道 北：12.8Pt の大幅な悪化 (▲3.8→▲16.7)

次期見通し：道北を除いて (大幅な) 悪化見通し

→次期見通しDI (道 央：▲12.9、道 東：▲5.1、道 南：▲29.2、道 北：8.7)

16. 地域別・採算 (前年同期比)



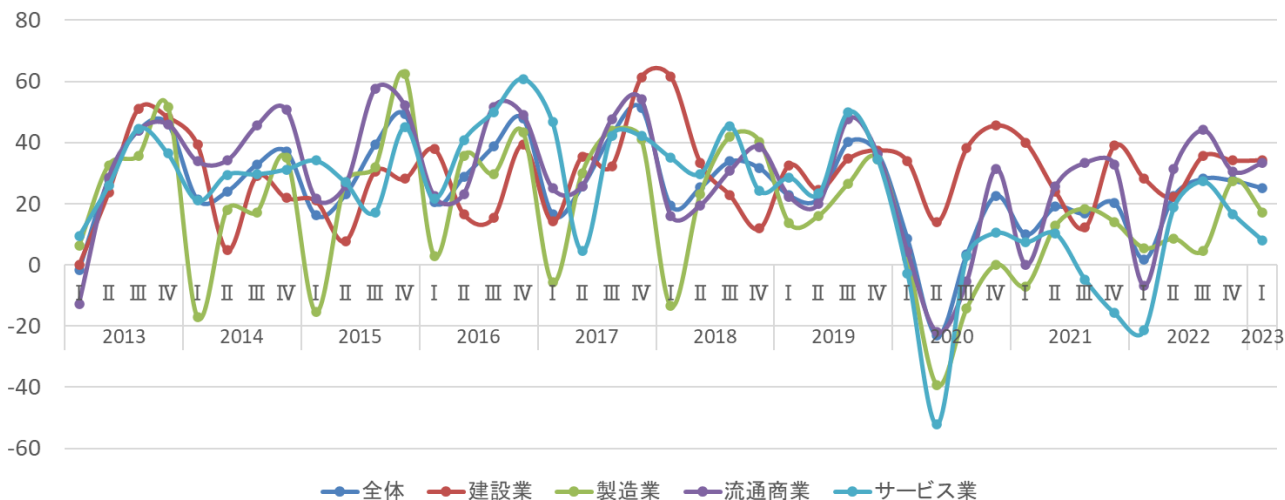
5. 採算の水準

5-1. 業種別：製造業とサービス業で悪化。建設業、流通商業で改善も改善幅は小さい。

建設業：ほぼ横ばい (34.1→34.3)、製造業：10.4Pt の大幅な悪化 (27.5→17.1)

流通商業：2.8Pt のやや改善 (30.5→33.3)、サービス業：8.7Pt の悪化 (16.7→8.0)

17. 業種別・採算の水準

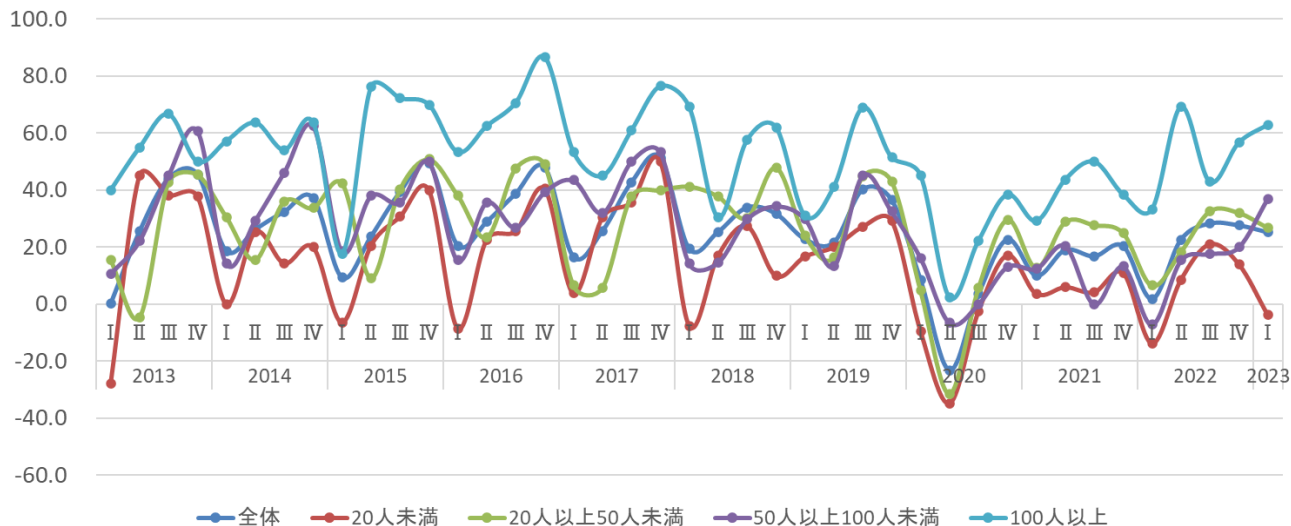


5-2. 規模別：前回に引き続き、規模間の差異がみられる。50人未満規模で悪化、50人以上で改善

20人未満：17.8Ptの大幅な悪化（14.0→▲3.8）、20～50人：5.2Ptの悪化（32.1→26.8）

50～100人：17.0Ptの大幅な改善（20.0→37.0）、100人以上：6.3Ptの改善（56.7→63.0）

18. 規模別・採算の水準

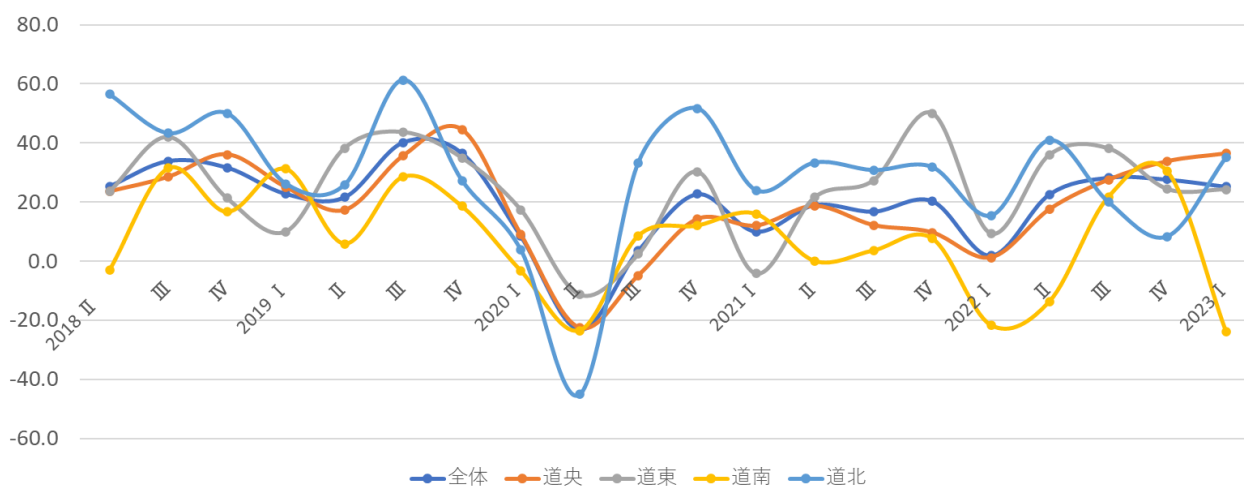


5-3. 地域別：道南で大幅な悪化。（DOR全体の悪化は道南地域の悪化によるもの）

道央：2.6Ptのやや改善（33.7→36.4）、道東：ほぼ横ばい推移（24.4→24.2）

道南：54.2Ptの大幅な悪化（30.4→▲23.8）、道北：26.7Ptの大幅な改善（8.3→35.0）

19. 地域別・採算の水準



6. 業況水準

6-1. 業種別：前回調査で改善を示した製造業で大幅な悪化、悪化を示したサービス業で大幅な改善

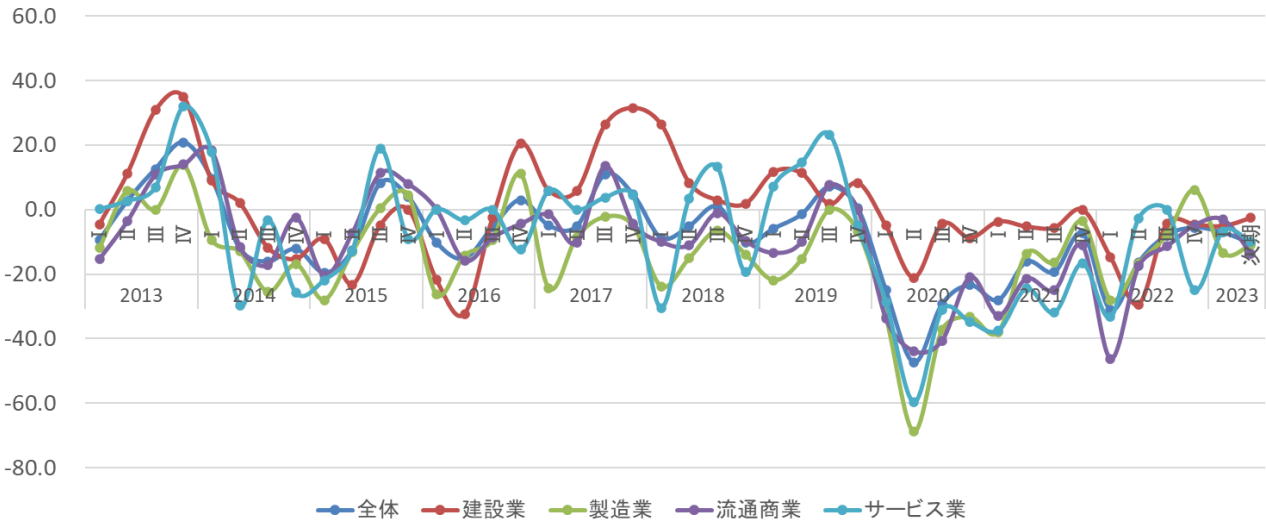
建設業：ほぼ横ばい（▲4.7→▲5.1）、製造業：19.5Ptの大幅な悪化（6.1→▲13.3）

流通商業：1.7Ptのやや改善（▲4.8→▲3.0）、サービス業：18.3Ptの大幅な改善（▲25.0→▲6.7）

次期見通し：流通商業、サービス業で悪化見通し、建設業、製造業で改善見通しも変化幅は小さい。

→（建設業：▲2.6、製造業：▲11.1、流通商業：▲13.6、サービス業：▲10.0）

20.業種別・業況水準



6-2. 規模別：100人以上で大幅な改善も、20人未満、50-100人でやや悪化。

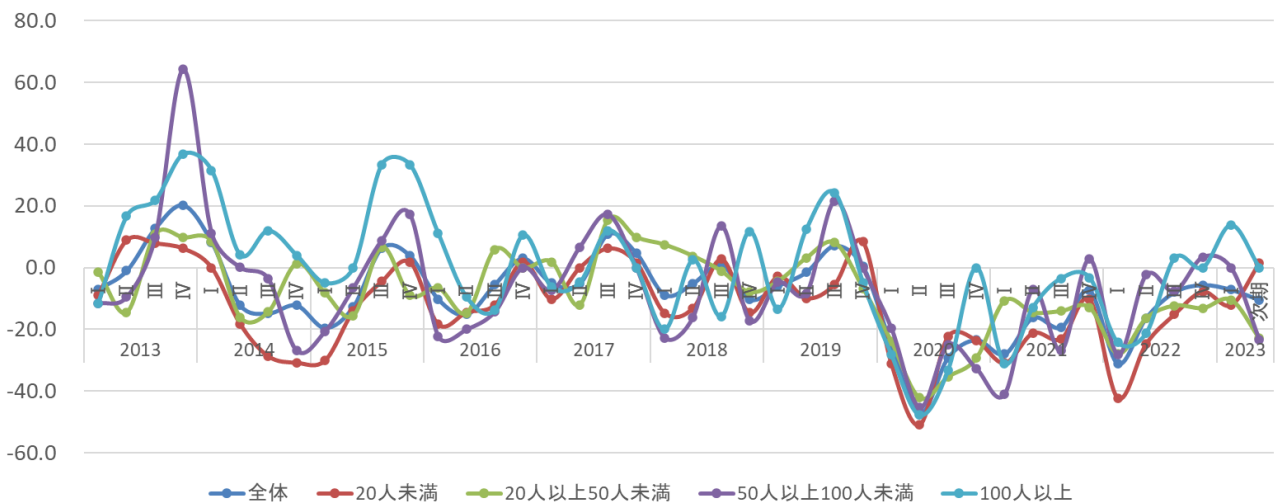
20人未満：4.3Ptのやや悪化（▲7.8→▲12.1）、20~50人：2.7Ptのやや改善（▲13.1→▲10.4）

50~100人：3.4Ptのやや悪化（3.4→0.0）、100人以上：13.8Ptの大幅な改善（0.0→13.8）

次期見通し：20人未満規模は大幅な改善見通し、他の規模は大幅な悪化見通し

→（20人未満：1.5、20~50人：▲22.9、50~100人：▲23.3、100人以上：0.0）

21.規模別・業況水準



6-3. 地域別：道北で大幅な改善も、他地域は悪化。特に道南で大幅な悪化。

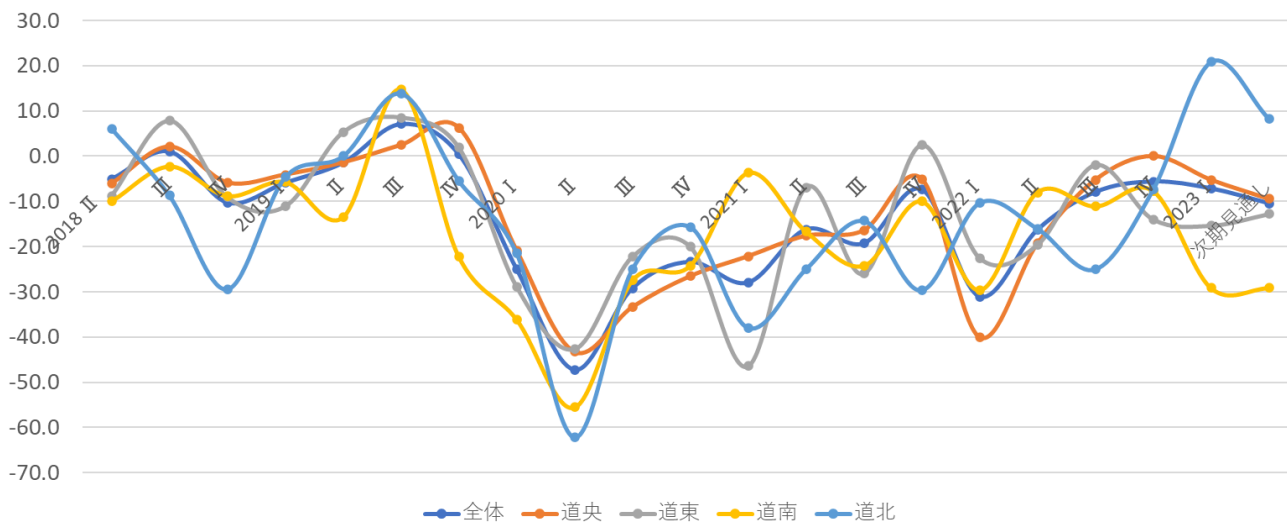
道 央：5.3Pt の悪化 (0.0→▲5.3)、道 東：1.4Pt のやや悪化 (▲14.0→▲15.4)

道 南：21.5Pt の大幅な悪化 (▲7.7→▲29.2)、道 北：28.2Pt の大幅な改善 (▲7.4→20.8)

次期見通し：道北で大幅な悪化見通し

→次期見通しDI (道 央：▲9.5、道 東：▲12.8、道 南：▲29.2、道 北：8.3)

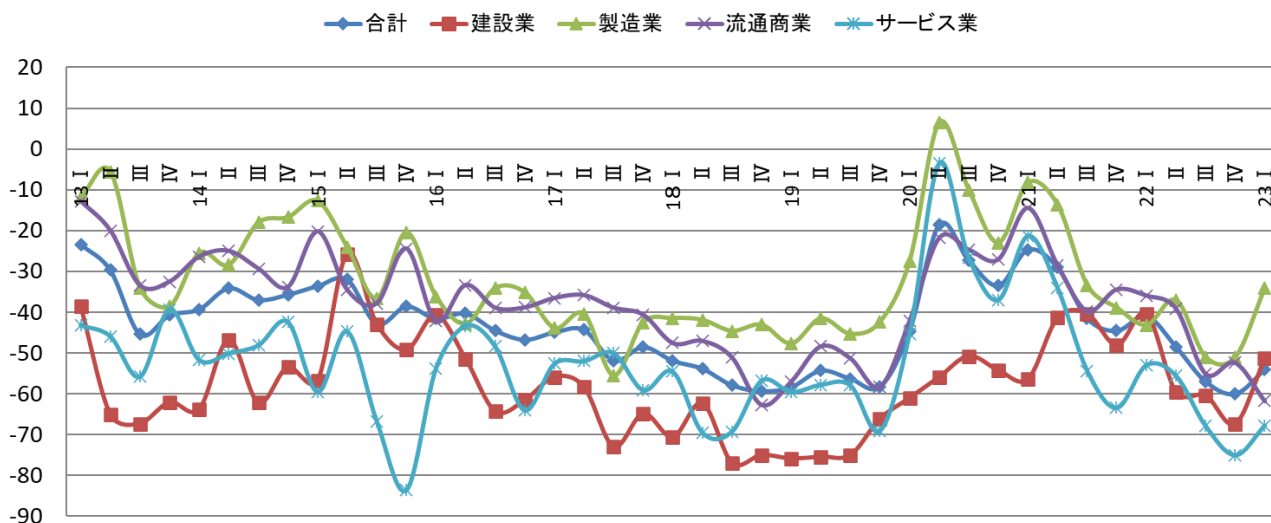
22. 地域別・業況水準



7. 人手の過不足

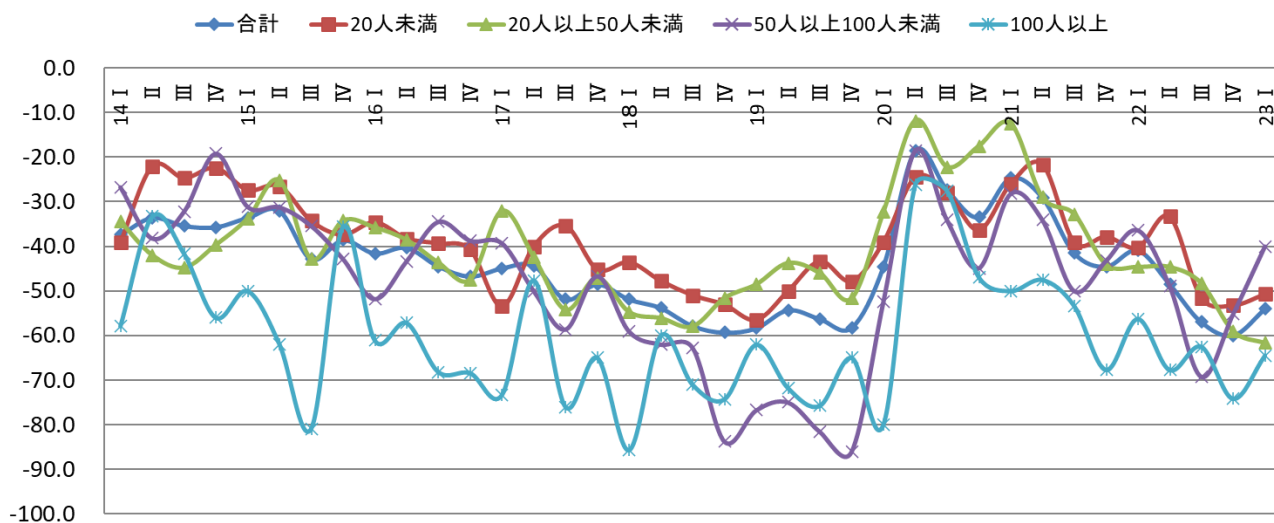
7-1. 業種別：建設業、製造業、サービス業で改善。流通商業で悪化。流通商業、サービス業でマイナス 60 を下回っている。

23. 業種別・人手の過不足



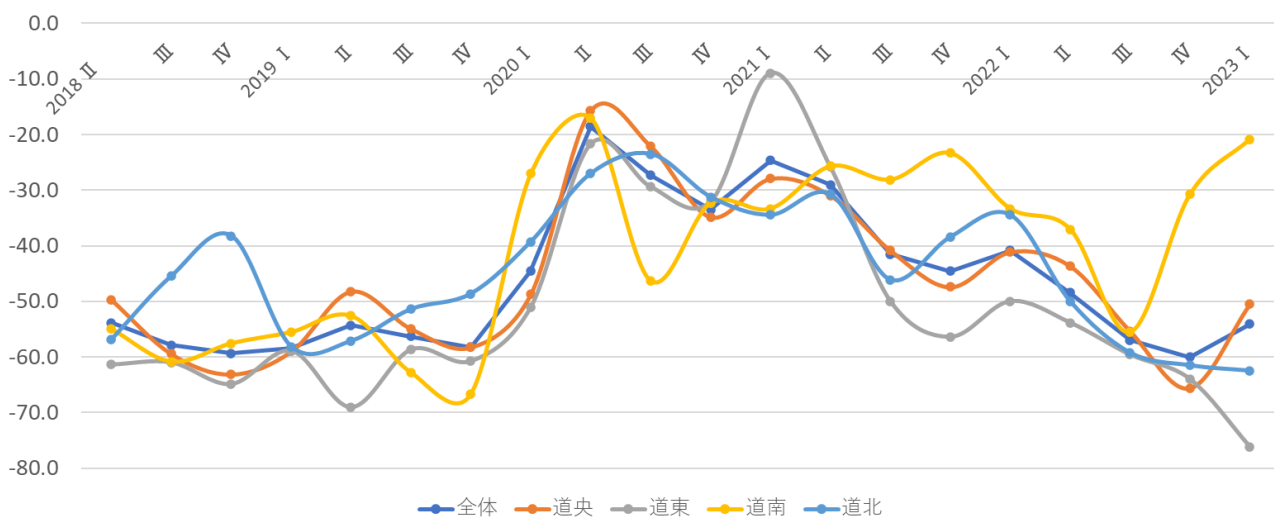
7-2. 規模別：20-50人規模を除いて改善。100人以上は今期改善もマイナス60台

24. 規模別・人手の過不足



7-3. 地域別：道央で大幅に改善した一方で、道東では大幅な悪化。

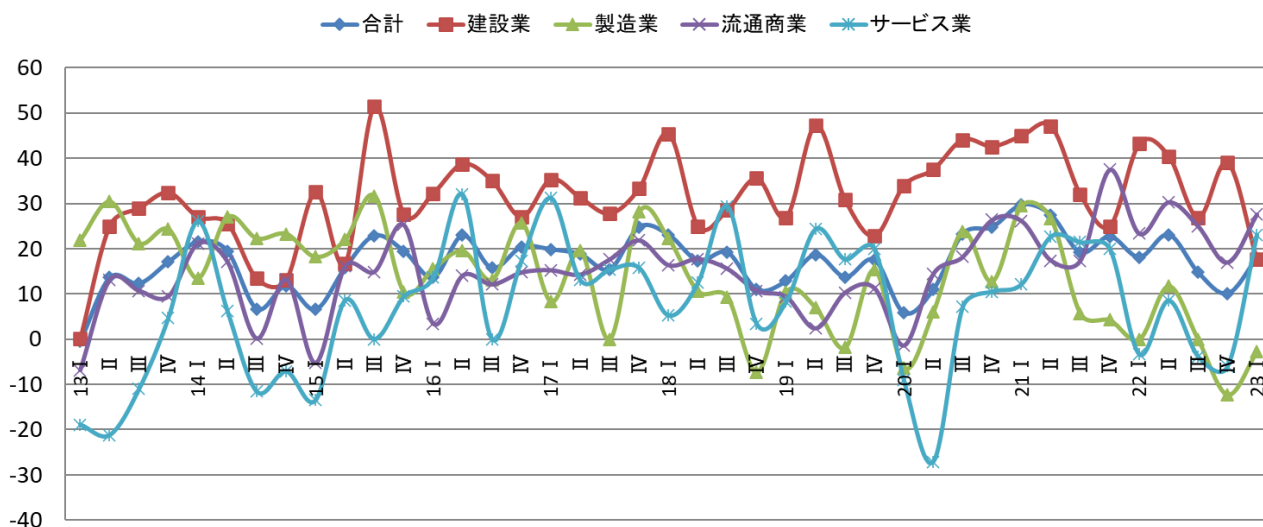
25. 地域別・人手の過不足



8. 資金繰りの状況

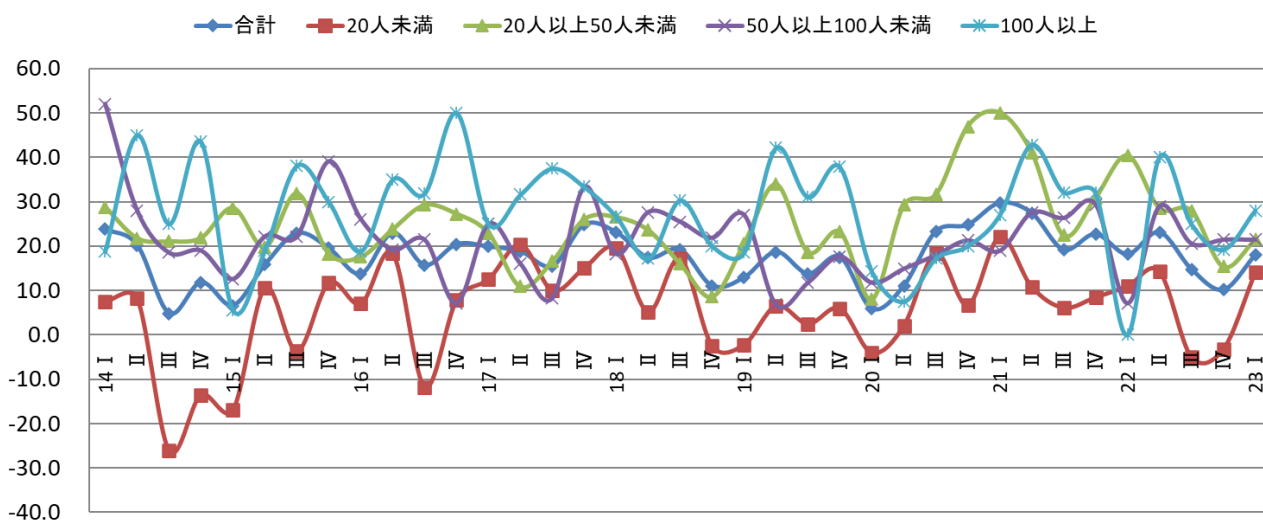
8-1. 業種別：建設業で大幅な悪化。従来のサイクルではIV→Iは改善。次期の推移に注意が必要か。

26.業種別・資金繰り



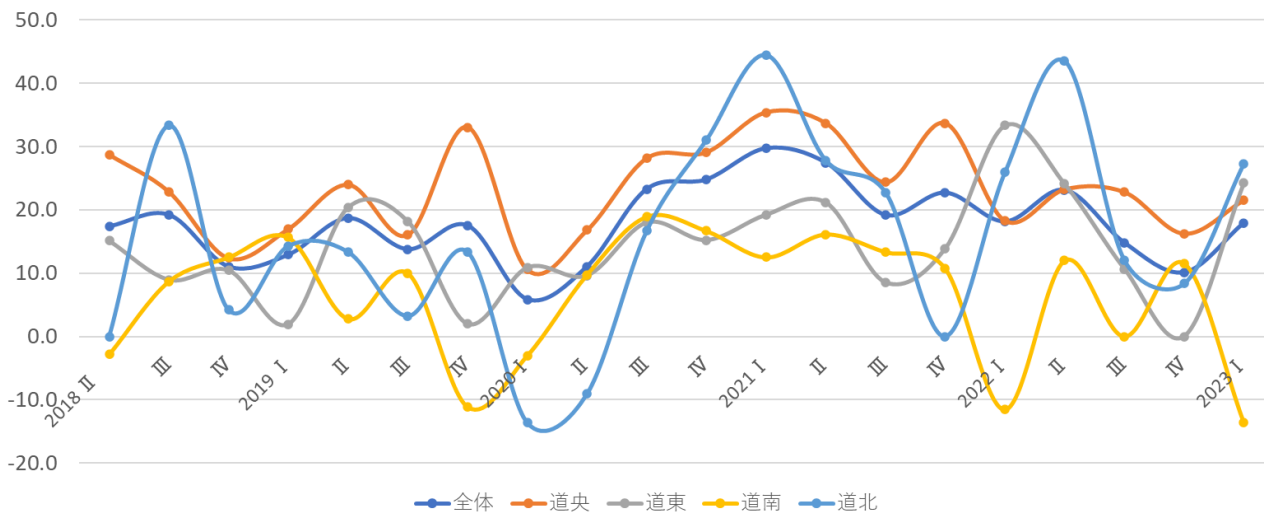
8-2. 規模別：低位推移だった20人未満で大幅な改善。

27.規模別・資金繰り



8-3. 地域別：道南での大幅な悪化、さらにその水準が気になる。

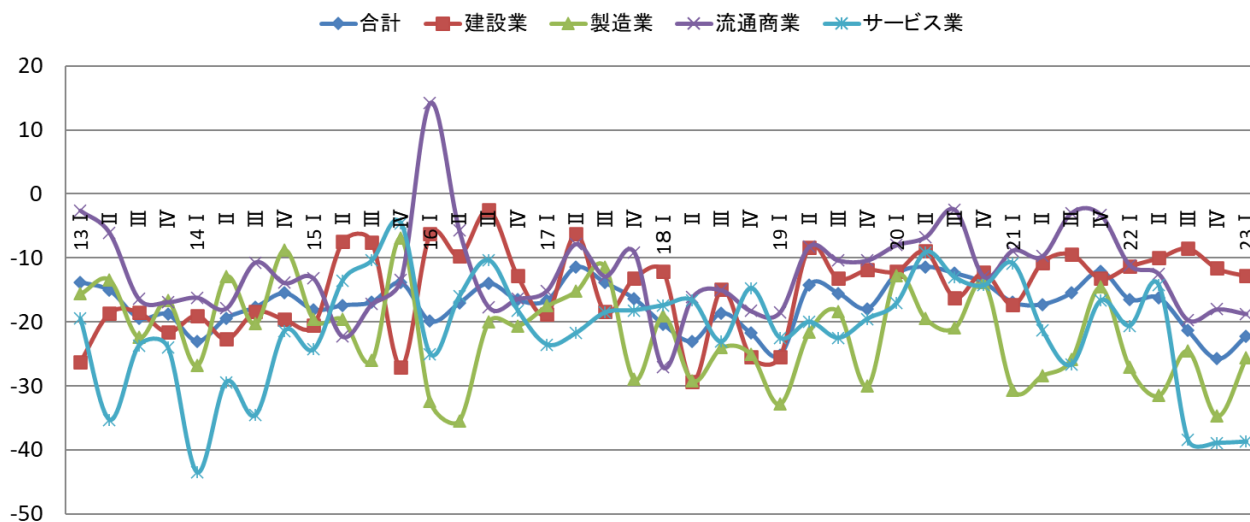
28. 地域別・資金繰り



9. 設備の過不足

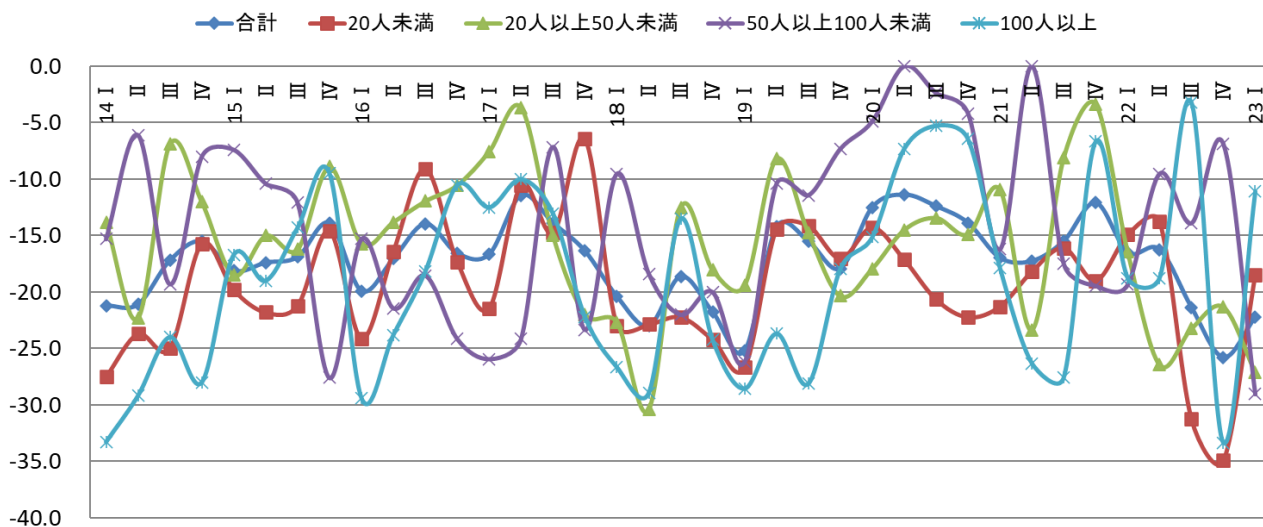
9-1. 業種別：製造業で改善した他は、ほぼ横ばい推移。サービス業の低位推移（設備不足感が高い）が続く。

29. 業種別・設備の過不足



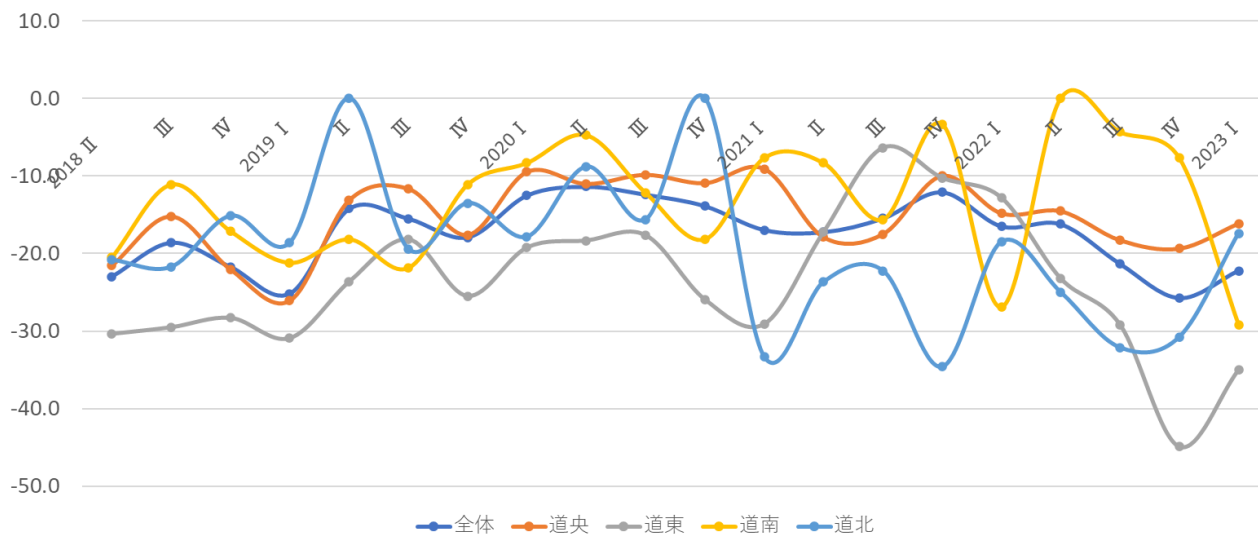
9-2. 規模別：20人未満、100人以上で大幅な改善。50-100人規模で大幅な悪化。

30. 規模別・設備の過不足



9-3. 地域別：2022年Ⅱ期からの道南での悪化基調が気になる。他方で、今期は改善も道東の低水準も。

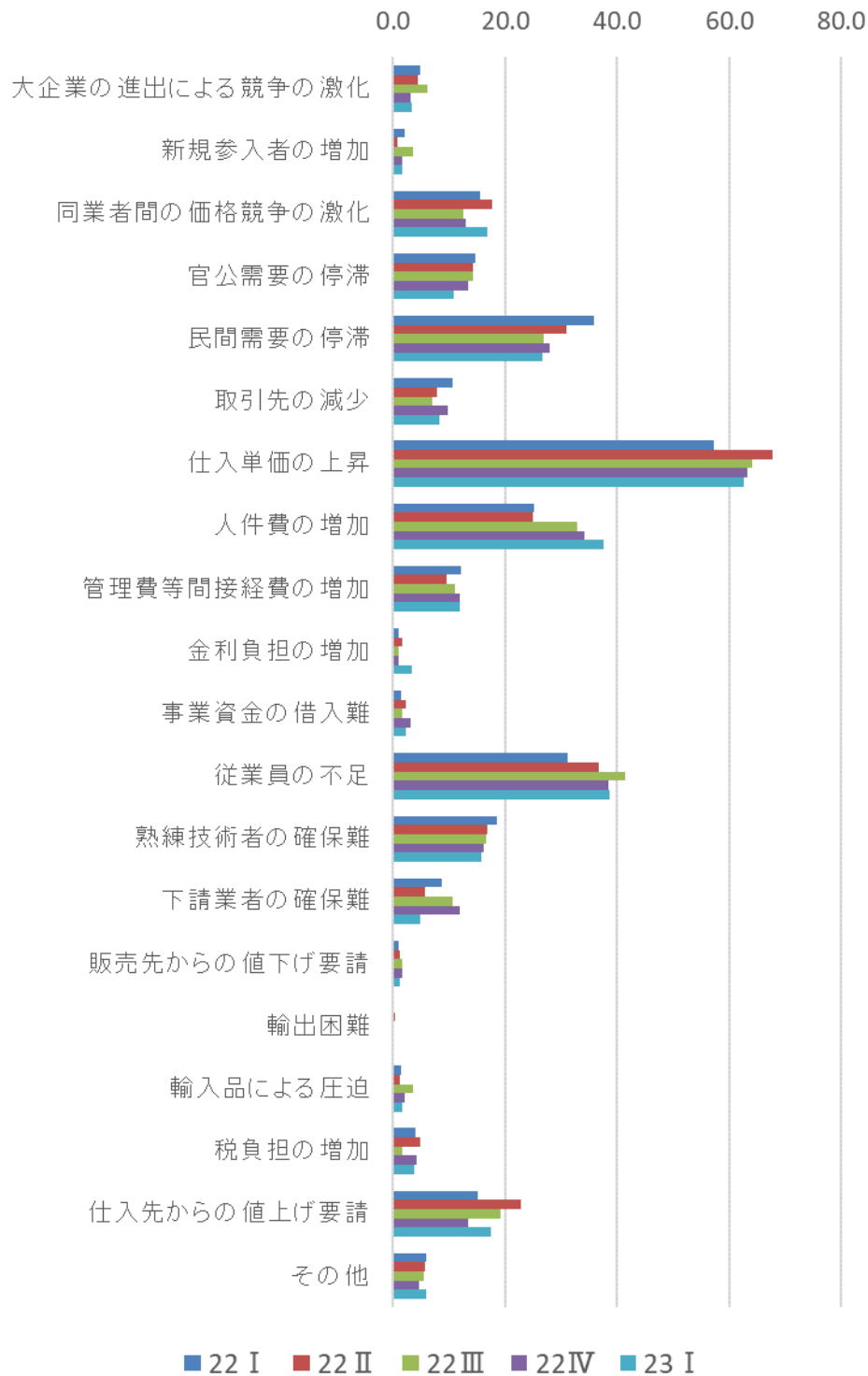
31. 地域別・設備の過不足



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（62.5%）が引き続き高止まり。従業員の不足が2番目（38.6%）、人件費の増加が3番目（37.5%）

32. 経営上の問題点



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	事業資金の借入難	従業員の不足	熟練技術者の確保の難	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	184 100.0	6 3.3	3 1.6	31 16.8	20 10.9	49 26.6	15 8.2	115 62.5	69 37.5	22 12.0	6 3.3	4 2.2	71 38.6	29 15.8	9 4.9	2 1.1	0 0.0	3 1.6	7 3.8	32 17.4	11 6.0
建設業	39 100.0	0 0.0	0 0.0	9 23.1	11 28.2	11 28.2	2 5.1	23 59.0	12 30.8	2 5.1	2 5.1	0 0.0	15 38.5	13 33.3	8 20.5	0 0.0	0 0.0	2 2.6	1 2.6	4 10.3	1 2.6
製造業	45 100.0	1 2.2	1 2.2	6 13.3	2 4.4	8 17.8	3 6.7	35 77.8	18 40.0	6 13.3	1 2.2	3 6.7	18 40.0	3 6.7	0 0.0	1 2.2	0 0.0	2 4.4	0 0.0	14 31.1	6 13.3
流通商業	66 100.0	1 1.5	0 0.0	12 18.2	2 3.0	24 36.4	10 15.2	37 56.1	24 36.4	10 15.2	1 1.5	1 1.5	26 39.4	7 10.6	0 0.0	1 1.5	0 0.0	0 0.0	1 1.5	13 19.7	3 4.5
サービス業	31 100.0	4 12.9	2 6.5	3 9.7	5 16.1	6 19.4	0 0.0	18 58.1	13 41.9	4 12.9	2 6.5	0 0.0	11 35.5	5 16.1	1 3.2	0 0.0	0 0.0	0 0.0	5 16.1	1 3.2	1 3.2

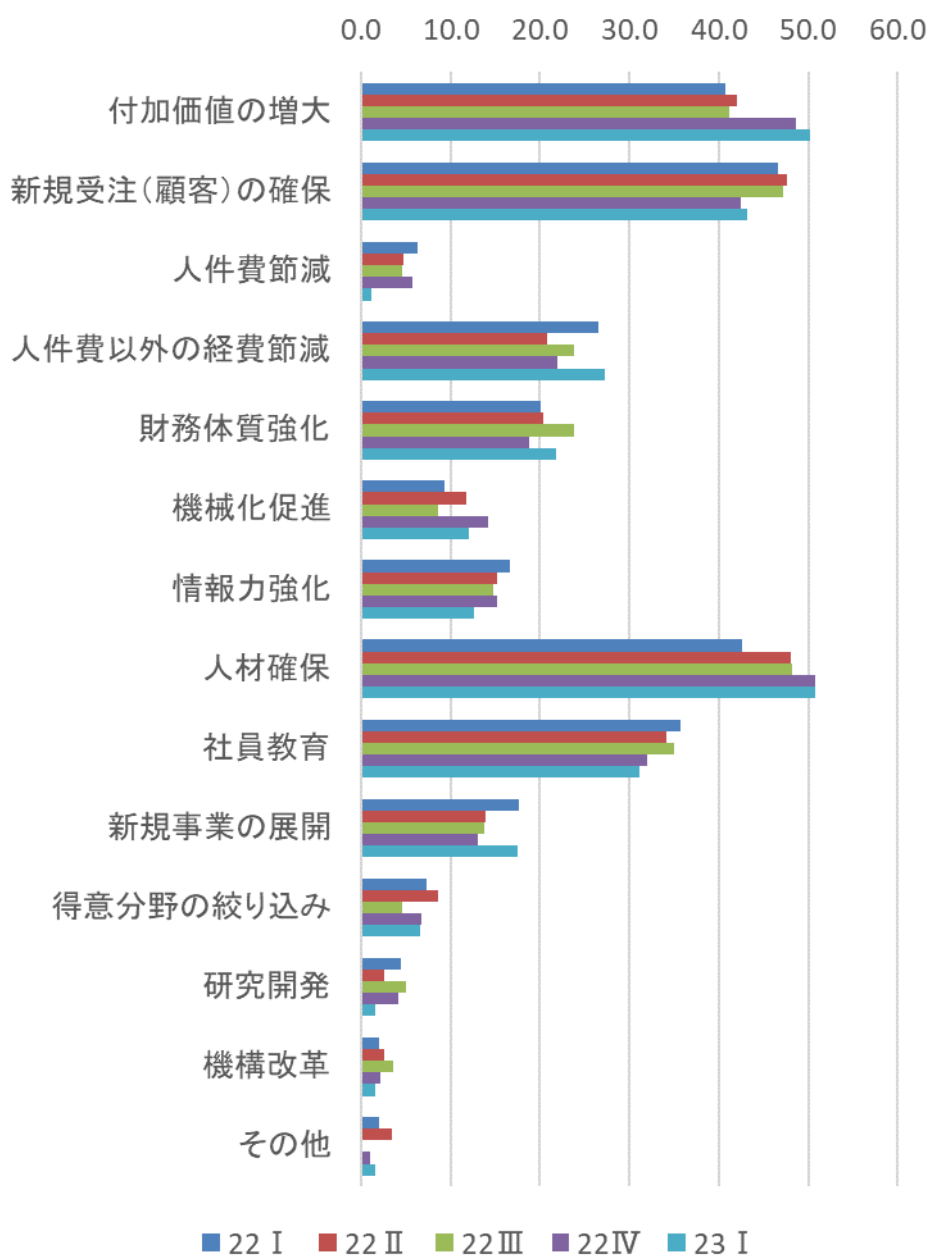
規模別 経営上の問題点

	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	事業資金の借入難	従業員の不足	熟練技術者の確保の難	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	184 100.0	6 3.3	3 1.6	31 16.8	20 10.9	49 26.6	15 8.2	115 62.5	69 37.5	22 12.0	6 3.3	4 2.2	71 38.6	29 15.8	9 4.9	2 1.1	0 0.0	3 1.6	7 3.8	32 17.4	11 6.0
20人未満	67 100.0	1 1.5	1 1.5	11 16.4	6 9.0	26 38.8	11 16.4	40 59.7	19 28.4	7 10.4	4 6.0	2 3.0	19 28.4	8 11.9	3 4.5	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 1.5	16 23.9	4 6.0
20人以上50人未満	48 100.0	3 6.3	2 4.2	8 16.7	9 18.8	13 27.1	0 0.0	33 68.8	18 37.5	4 8.3	0 0.0	1 2.1	22 45.8	8 16.7	3 6.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 4.2	5 10.4	1 2.1
50人以上100人未満	31 100.0	0 0.0	0 0.0	5 16.1	4 12.9	4 12.9	1 3.2	21 67.7	12 38.7	4 12.9	0 0.0	1 3.2	12 38.7	6 19.4	2 6.5	2 6.5	0 0.0	0 0.0	3 9.7	7 22.6	3 9.7
100人以上	29 100.0	2 6.9	0 0.0	5 17.2	1 3.4	5 17.2	2 6.9	16 55.2	16 55.2	6 20.7	1 3.4	0 0.0	12 41.4	5 17.2	1 3.4	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 6.9	2 6.9

【経営上の力点】

- ・4期連続で人材の確保が最上位（前回に引き続き50%を上回る）。次に「付加価値の増大」が続く（50.3%）。今期回答割合が大幅に伸びたのは、「人件費以外の経費節減」、「新規事業の展開」

33.経営上の力点



業種別 次期の経営の力点

	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	得意分野の絞り込み	研究開発	機構改革	その他
全体	183	92	79	2	50	40	22	23	93	57	32	12	3	3	3
	100.0	50.3	43.2	1.1	27.3	21.9	12.0	12.6	50.8	31.1	17.5	6.6	1.6	1.6	1.6
建設業	39	19	18	1	7	11	4	10	23	12	3	3	1	1	0
	100.0	48.7	46.2	2.6	17.9	28.2	10.3	25.6	59.0	30.8	7.7	7.7	2.6	2.6	0.0
製造業	45	26	20	0	18	8	9	2	18	8	11	3	1	1	2
	100.0	57.8	44.4	0.0	40.0	17.8	20.0	4.4	40.0	17.8	24.4	6.7	2.2	2.2	4.4
流通商業	65	34	30	0	13	13	3	4	35	26	14	3	0	0	0
	100.0	52.3	46.2	0.0	20.0	20.0	4.6	6.2	53.8	40.0	21.5	4.6	0.0	0.0	0.0
サービス業	31	12	11	1	10	8	5	7	14	10	4	3	0	1	1
	100.0	38.7	35.5	3.2	32.3	25.8	16.1	22.6	45.2	32.3	12.9	9.7	0.0	3.2	3.2

規模別 次期の経営の力点

	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	得意分野の絞り込み	研究開発	機構改革	その他
全体	183	92	79	2	50	40	22	23	93	57	32	12	3	3	3
	100.0	50.3	43.2	1.1	27.3	21.9	12.0	12.6	50.8	31.1	17.5	6.6	1.6	1.6	1.6
20人未満	67	31	37	0	19	17	2	7	27	19	17	6	3	0	2
	100.0	46.3	55.2	0.0	28.4	25.4	3.0	10.4	40.3	28.4	25.4	9.0	4.5	0.0	3.0
20人以上50人未満	48	26	20	1	11	13	7	5	27	15	5	3	0	2	0
	100.0	54.2	41.7	2.1	22.9	27.1	14.6	10.4	56.3	31.3	10.4	6.3	0.0	4.2	0.0
50人以上100人未満	30	17	12	0	9	3	5	8	16	7	4	0	0	0	0
	100.0	56.7	40.0	0.0	30.0	10.0	16.7	26.7	53.3	23.3	13.3	0.0	0.0	0.0	0.0
100人以上	29	13	8	1	9	4	6	2	18	12	5	2	0	0	1
	100.0	44.8	27.6	3.4	31.0	13.8	20.7	6.9	62.1	41.4	17.2	6.9	0.0	0.0	3.4

特別調査

インボイス・いずれの事業者か

	合計	適格請求書発 行事業者	簡易課税制度 適用事業者	免税事業者	わからない
全体	183 100.0	171 93.4	0 0.0	2 1.1	10 5.5
建設業	39 100.0	35 89.7	0 0.0	1 2.6	3 7.7
製造業	45 100.0	44 97.8	0 0.0	0 0.0	1 2.2
流通商業	65 100.0	61 93.8	0 0.0	1 1.5	3 4.6
サービス業	31 100.0	28 90.3	0 0.0	0 0.0	3 9.7
20人未満	66 100.0	60 90.9	0 0.0	2 3.0	4 6.1
20人以上50人未満	48 100.0	44 91.7	0 0.0	0 0.0	4 8.3
50人以上100人未満	31 100.0	29 93.5	0 0.0	0 0.0	2 6.5
100人以上	29 100.0	29 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
道央	94 100.0	89 94.7	0 0.0	0 0.0	5 5.3
道東	40 100.0	36 90.0	0 0.0	2 5.0	2 5.0
道北	24 100.0	23 95.8	0 0.0	0 0.0	1 4.2
道南	25 100.0	23 92.0	0 0.0	0 0.0	2 8.0

インボイス対応・依頼

	合計	インボイス制度説明会の実施	適格請求書発行事業者の登録依頼	簡易課税制度適用事業者の登録依頼	取引中止、縮小の示唆	価格調整の示唆	取引条件を変更しない	免税事業者に対する経営指導	取引先の税負担を自社で負担	対応していない	対応する必要がある	その他
全体	177 100.0	11 6.2	66 37.3	19 10.7	2 1.1	7 4.0	21 11.9	6 3.4	8 4.5	62 35.0	14 7.9	5 2.8
建設業	37 100.0	5 13.5	19 51.4	6 16.2	1 2.7	2 5.4	4 10.8	4 10.8	3 8.1	7 18.9	3 8.1	2 5.4
製造業	44 100.0	1 2.3	16 36.4	5 11.4	0 0.0	0 0.0	6 13.6	0 0.0	2 4.5	17 38.6	4 9.1	1 2.3
流通商業	64 100.0	1 1.6	21 32.8	4 6.3	1 1.6	5 7.8	7 10.9	1 1.6	2 3.1	28 43.8	4 6.3	2 3.1
サービス業	29 100.0	3 10.3	10 34.5	4 13.8	0 0.0	0 0.0	4 13.8	1 3.4	1 3.4	9 31.0	2 6.9	0 0.0
20人未満	64 100.0	3 4.7	22 34.4	5 7.8	1 1.6	4 6.3	9 14.1	2 3.1	3 4.7	22 34.4	6 9.4	1 1.6
20人以上50人未満	46 100.0	5 10.9	21 45.7	4 8.7	0 0.0	1 2.2	6 13.0	1 2.2	3 6.5	13 28.3	5 10.9	0 0.0
50人以上100人未満	31 100.0	2 6.5	10 32.3	8 25.8	1 3.2	1 3.2	2 6.5	1 3.2	2 6.5	13 41.9	2 6.5	1 3.2
100人以上	28 100.0	1 3.6	9 32.1	1 3.6	0 0.0	1 3.6	4 14.3	1 3.6	0 0.0	11 39.3	1 3.6	3 10.7
道央	91 100.0	3 3.3	38 41.8	11 12.1	1 1.1	2 2.2	11 12.1	3 3.3	7 7.7	26 28.6	7 7.7	4 4.4
道東	38 100.0	3 7.9	15 39.5	3 7.9	1 2.6	2 5.3	4 10.5	1 2.6	0 0.0	14 36.8	4 10.5	0 0.0
道北	23 100.0	2 8.7	6 26.1	1 4.3	0 0.0	2 8.7	5 21.7	0 0.0	0 0.0	11 47.8	2 8.7	0 0.0
道南	25 100.0	3 12.0	7 28.0	4 16.0	0 0.0	1 4.0	1 4.0	2 8.0	1 4.0	11 44.0	1 4.0	1 4.0

仕入税額控除

	合計	従来通り できる	一部だけ できる	ほとんど できない	わからな い
全体	181 100.0	124 68.5	29 16.0	4 2.2	24 13.3
建設業	39 100.0	28 71.8	6 15.4	1 2.6	4 10.3
製造業	44 100.0	30 68.2	7 15.9	0 0.0	7 15.9
流通商業	66 100.0	43 65.2	13 19.7	2 3.0	8 12.1
サービス業	29 100.0	20 69.0	3 10.3	1 3.4	5 17.2
20人未満	65 100.0	47 72.3	8 12.3	1 1.5	9 13.8
20人以上50人未満	47 100.0	33 70.2	5 10.6	3 6.4	6 12.8
50人以上100人未満	31 100.0	20 64.5	6 19.4	0 0.0	5 16.1
100人以上	29 100.0	17 58.6	9 31.0	0 0.0	3 10.3
道央	93 100.0	60 64.5	19 20.4	1 1.1	13 14.0
道東	40 100.0	29 72.5	3 7.5	2 5.0	6 15.0
道北	24 100.0	18 75.0	2 8.3	0 0.0	4 16.7
道南	24 100.0	17 70.8	5 20.8	1 4.2	1 4.2

インボイスで起こりうる変化

	合計	取引先の再編、選別	小規模事業者の廃業	新規参入事業者の増加	電子化・デジタル化の進展	従来の商慣習の縮小、廃止	発注元の優越的地位の濫用	取引先確保の困難	わからない	その他
全体	175 100.0	45 25.7	58 33.1	2 1.1	45 25.7	22 12.6	14 8.0	10 5.7	60 34.3	1 0.6
建設業	36 100.0	13 36.1	15 41.7	1 2.8	13 36.1	6 16.7	4 11.1	7 19.4	7 19.4	1 2.8
製造業	42 100.0	9 21.4	15 35.7	1 2.4	10 23.8	6 14.3	3 7.1	1 2.4	17 40.5	0 0.0
流通商業	64 100.0	22 34.4	21 32.8	0 0.0	11 17.2	7 10.9	3 4.7	2 3.1	23 35.9	0 0.0
サービス業	30 100.0	1 3.3	6 20.0	0 0.0	11 36.7	3 10.0	4 13.3	0 0.0	11 36.7	0 0.0
20人未満	62 100.0	16 25.8	22 35.5	1 1.6	14 22.6	6 9.7	6 9.7	5 8.1	18 29.0	1 1.6
20人以上50人未満	44 100.0	8 18.2	14 31.8	0 0.0	8 18.2	9 20.5	1 2.3	4 9.1	21 47.7	0 0.0
50人以上100人未満	31 100.0	12 38.7	10 32.3	0 0.0	9 29.0	3 9.7	2 6.5	1 3.2	8 25.8	0 0.0
100人以上	29 100.0	8 27.6	10 34.5	1 3.4	12 41.4	3 10.3	5 17.2	0 0.0	8 27.6	0 0.0
道央	87 100.0	24 27.6	34 39.1	2 2.3	26 29.9	10 11.5	11 12.6	5 5.7	25 28.7	0 0.0
道東	39 100.0	13 33.3	10 25.6	0 0.0	6 15.4	4 10.3	0 0.0	1 2.6	17 43.6	0 0.0
道北	24 100.0	3 12.5	6 25.0	0 0.0	6 25.0	3 12.5	1 4.2	2 8.3	7 29.2	1 4.2
道南	25 100.0	5 20.0	8 32.0	0 0.0	7 28.0	5 20.0	2 8.0	2 8.0	11 44.0	0 0.0

インボイス制度に関する課題

【建設業】

- ・電子化に伴う知識不足
- ・零細企業の下請が困窮する
- ・廃止すべき
- ・非対応業者との取引
- ・買い手側から見ると当社は登録事業者であり対応可能 売り手側としても取引企業の9割は登録している様であるため、課題としては事務的な作業量の増加によるソフト導入が必要なのか熟慮している。
- ・自社で対応が難しいので会計管理会社に委託することにしたので経費負担になると思います。
- ・取引先の対応がまだ進んでいないのが、これからの課題です。どこまで対応していくのかまだわかりません。
- ・免税事業者との対応
- ・経理ソフトでの課税、非課税の区分設定が面倒くさい
- ・取引先の廃業等による確保難の対応

- ・税負担など事務管理が増える

【製造業】

- ・特に問題ない
- ・小規模事業者へのヒアリング
- ・取引先の免税事業者の把握と今後の取引対応
- ・一次生産者からの仕入れが厳しくなりそう
- ・個人取引がある顧客に対する対応
- ・会計業務の負担増
- ・請求システム、伝票の改訂・整備。
- ・基幹システムの調整、社内教育
- ・免税事業者に対する対応の検討
- ・電子化に遅れをとっている。これから税理士事務所指導により、変えていきたい。

【流通商業】

- ・準備がおいついていない
- ・検討中
- ・未だ良く分かっていない
- ・免税事業化に対する対応
- ・仕入先へ適格請求書発行事務の申請をしてもらう
- ・小規模生産者で良質な商品、地域色豊かな商品が生産中止廃棄の可能性が出てくる
- ・発行事業者の登録はしたが、その後何をすればいいのか…
- ・免税事業者への対応
- ・副業や個人として行っている加工業者や仕立業者や修理業者は基本的には価格調整しか方法はないのか
- ・分からない？
- ・納税の観点から見ると納得出来るシステムだがそもそも論で考えると消費税導入時に作った免税業者の制度を見直すべきだと思う。きちんと消費税を納めている一般的な会社には負担を押し付ける悪法だと思います。現在、新たなシステム導入を検討中です。

【サービス業】

- ・不明な点が多いことに対する対応不備
- ・外注先の小規模事業者がインボイスの取得しなかった場合の当社の対応。個人事業主などに対する消費税の税負担増が読めない。
- ・事務処理規程の作成。
- ・特になし
- ・取引先への対応がどうなるか

1-3 月期の経営上の努力

【建設業】

- ・原材料の在庫を少し増やした 在庫分については今まで通りの単価とするが在庫が無い原材料については適正と考える単価に変更する
- ・DX化
- ・福利厚生面の充実をはかる為がん保険に加入した（全従業員対象）
- ・営業強化
- ・次年度に於ける受注拡大のため、情報収集の強化と新規顧客獲得のための営業展開を図った。
- ・営業力を強化しました。今後も力を入れて行きたいと思っています。
- ・これから多方面から考えていこうと思っています。
- ・情報収集を行い、必要な時期に最良の選択ができるようにしています。
- ・補助金などの利用を実施した。
- ・冬期除雪（道路維持）時の作業員、オペレーター不足対応。今後とも高令化進行により不足感は継続されるものと思われる。

【製造業】

- ・仕入れ単価の抑制 新商品開発
- ・在庫圧縮 経費削減の徹底
- ・仕入単価高騰に伴い価格転嫁
- ・教育
- ・新年度（4月）よりの価格改定への交渉 社員教育（外部委託）による能力の向上
- ・新しい機会を購入したことによる業務拡大のアナウンス 宣伝
- ・生産調整
- ・ネットのSEO対策 地道な営業と小売りも強化した
- ・営業力の向上
- ・価格改定
- ・経営状況の全社情報開示 ・大中小の会議の徹底 ・社員の意識改革への訴え
- ・リアル開催イベントへの出展とPR ・製造現場での生産性改善 ・人員増の為の採用活動 ・今後は輸出先との関係を強化し、売上高を増加させる。
- ・利益の少ない製品の製造凍結、価格の値上げ

【流通商業】

- ・新規顧客の確保 新規事業検討
- ・コロナ禍前の日常を取り戻すため3年ぶりにイベント再開
- ・仕入単価上昇に対する価格転嫁●●
- ・人材確保が難しく苦労しているが本部の推進している事業の強化を図ることが決定している ハチ、害虫駆除（主にネズミ、ノミ）
- ・コアコンピタンスの育成

- ・DX推進
- ・人件費増
- ・求人活動 新規事業の準備
- ・仕入価格の低減
- ・新領域、成長領域への挑戦、人材育成、物流最適
- ・①コロナ感染も下火になってきましたので責極的な営業活動を転開しました。 ②市のIT補助金を使い機関システムの新規更新を致しました。 ③新年度に向けて全社員との話し合を継続して行いました。
- ・自分の働きにて、収入アップ出来る状態でないと、仕事に対する魅力がなくなり真自面に仕事に取り組む人がいなくなってしまう。休みも良いけど、売上減少で給与が減り生活して行けない人が増加？現実、現場を知らない人達の考え方にはついて行けない限度がある。
- ・理不尽なインボイス、電子帳票対策として社員に負担をかけないシステムを検討中。
- ・○新規顧客の確保
- ・販売先に対して、納品価格の改定実施。

【サービス業】

- ・閑散期にあたる為販売強化に向けた新規施策の実施と販管費についての圧縮の取組
- ・社員教育が一巡し幹部候補の絞り込みが出来た 幹部候補に対する、幹部教育をどの様にしていくか、組織改定も含めて今後は考え、実行していくことになる。全社的には経営に於ける当事者意識の底上げを最重点に対処して行く。
- ・人手不足の解消及び若年者の長期的なキャリア形成のため、中途採用を実施し、2024年度新卒採用を計画した。
- ・特になにもしていない
- ・経営環境の改善 インターネット等 従業員不足の対応
- ・利用者の増 ・稼働率の改善
- ・値上げの実施