

北海道中小企業家同友会景況調査報告 (2023 年 4～6 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

需要回復も採算とれず、景況感は大幅悪化
仕入額や人件費の増加が足かせ 先行きも不透明

北海道中小企業家同友会が実施した 2023 年第 2 期（4-6 月）景況調査では、業況判断 DI（前年同期比）は前回調査から 12.1 ポイントもの大幅な悪化を示しマイナス 0.5 となった。同時期に行われている日本銀行「全国企業短期経済観測調査」（短観）や中小企業家同友会全国協議会 DOyukai Research（中同協 DOR）と比較してみると、短観では全産業で 3 ポイントの改善、北海道分調査においても 1 ポイントではあるが改善、中同協 DOR でも 2 ポイントの改善を示している。短観での景況感の改善に関しては、①半導体不足などの供給制約が緩和し、自動車産業での生産が回復したこと、②エネルギー価格の高騰が一息ついたこと、③インバウンド観光客の増加が飲食・宿泊業の景況感を大きく押し上げたことが指摘されている（日本経済新聞 7 月 3 日）。北海道 DOR のみが悪化を示した要因としては、景況感に地域差があること、調査対象企業の業種や規模に差異があることが考えられる。次期見通し（先行き）については、ほぼ横ばいで推移する見通しとなり、全国的な景況感の改善の一方で相変わらず先行きも不透明な状況が続くようである。

景況感を判断する主要指標を見てみると、今期はいずれも悪化を示した。売上高は 17 ポイント、採算は 11.7 ポイントといずれも大幅な悪化である。特に、採算が悪化した理由については、原材料費・商品仕入額の増加が 70%と高止まりするなかで、人件費の増加や外注費の増加といった要因の回答割合が大きく高まっていることが注視される。また、採算の水準に関しては、例年の傾向では 1 期で大きく落ち込んで 2 期から改善するというサイクルが見られなくなっている。次期以降でどのような推移を示すのか、こちらも注視が必要だと考えている。

続いて仕入単価 DI と販売単価 DI の推移を確認しておこう。2022 年 2 期から 80 を上回って高止まりしていた仕入単価 DI は、今期で 13 ポイントの低下を示した。大きな負担となっていた仕入価格の高騰は、少ばかり安定してきたと考えられる。しかし、依然として DI は 70.5 と高水準にあり、仕入価格の上昇分を販売単価へ転嫁できているかが採算の改善には重要である。ところが、販売単価 DI は 6.3 ポイントの低下を示した。両指標のギャップは縮小しているものの、販売単価の上昇によるものではないことが気付きである。次いで、1 人当たりの売上高、付加価値に目を向けると、1 人当たり売上高は 11.2 ポイントの大幅な悪化、1 人当たり付加価値は 4.8 ポイントのやや悪化と、両指標とも悪化を示している。本調査での景況感の悪化は、こ

これらの指標の悪化も伴っていることから、やはり次期以降の見通しもどちらかといえばネガティブなものにならざるを得ないところである。

そのほか、今期調査で気になった点を以下に挙げてみたい。第1に、採算の水準に関してである。前回の調査報告でも指摘したが、規模別に見たときに、100人以上規模と100人未満規模の各層でのギャップが拡大している。規模間のギャップは元から存在していたが、コロナ禍以降にさらに拡大する動きを示しており、特に小規模企業層で厳しい状況に陥っているのではないかと考えられる。第2に、人手の不足感の高止まりである。不足感が60%を上回りコロナ前水準に戻ったこと、なかでもサービス業で最も不足感が高まっていることなどが特徴である。コロナ後の需要回復に対して十分に対応できない、人手を確保するための人件費の増加が負担になるなど、需要回復による景況感の改善といった好循環に結び付いていない可能性が推察される。現代の中小企業問題の典型とも読み取れるが、この困難をいかに乗り越えるかが課題と言えるだろう。

《景況調査について》

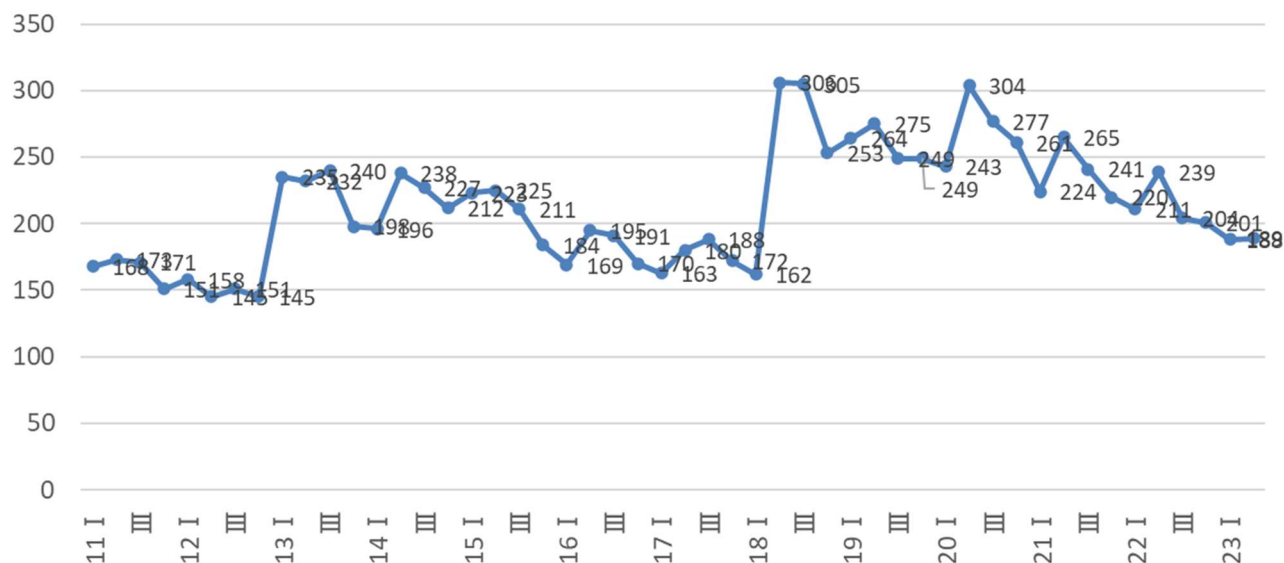
- ・景況調査は、**回答者の意識・マインド**を基に**景気動向**を分析する調査です。
- ・特に、同友会が実施する景況調査は、**経営者の意識**を反映するものであるため、**景気動向**がはっきりと表れやすいと言われています。
- ・景況動向、および「次期見通し」を**自社の経営指針等**の見直し等に活用してください。

《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】189社、前回調査から1社増。

回答企業数



地域別回答企業数

	19 I	II	III	IV	20 I	II	III	IV	21 I	II	III	IV	22 I	II	III	IV	23 I	II
札幌	105	120	113	106	106	134	121	113	96	110	103	99	89	101	82	80	81	78
帯広	28	28	22	29	28	31	30	29	28	33	23	19	18	36	26	26	20	23
旭川	28	27	25	25	20	27	25	22	19	30	17	20	18	16	19	17	16	12
函館	20	22	15	18	24	25	22	20	16	20	21	18	15	15	15	17	14	17
釧路	29	30	26	25	25	31	25	27	28	27	28	22	23	25	26	25	22	22
北見	16	9	12	12	8	11	9	11	10	10	11	7	12	11	9	10	8	10
日胆	17	16	20	11	14	20	19	15	11	16	13	12	13	14	12	10	11	11
小樽	21	23	16	23	18	25	26	24	18	19	25	23	23	21	15	16	16	16
不明	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
サンプル数	264	275	249	249	243	304	277	261	226	265	241	220	211	239	204	201	188	189

業種別回答企業数

	19 I	II	III	IV	20 I	II	III	IV	21 I	II	III	IV	22 I	II	III	IV	23 I	II
建設業	60	63	58	62	62	71	69	60	55	58	54	55	54	53	48	46	39	40
製造業	67	65	65	60	55	79	70	62	50	69	62	56	51	56	51	49	46	47
流通商業	88	94	81	82	81	93	88	88	70	85	74	63	69	74	72	65	69	65
サービス業	43	48	43	42	41	59	46	48	48	50	48	43	35	38	29	36	31	35
その他	6	5	2	3	3	2	4	3	3	3	3	3	2	4	4	5	3	2
不明														14	0	0		0
サンプル数	264	275	249	249	243	304	277	261	226	265	241	220	211	239	204	201	188	189

規模別回答企業数

	19 I	II	III	IV	20 I	II	III	IV	21 I	II	III	IV	22 I	II	III	IV	23 I	II
20人未満	110	105	96	97	87	113	97	91	97	100	92	79	74	84	67	65	69	71
20人以上50人未満	70	64	65	61	71	78	83	77	57	64	66	62	61	56	58	62	48	51
50人以上100人未満	44	48	39	44	42	54	44	50	39	44	41	37	33	43	39	30	31	33
100人以上	30	40	34	40	33	44	40	32	29	41	32	32	33	33	33	31	31	29
不明	10	18	15	7	10	15	13	11	4	16	10	10	10	23	7	13	9	5
サンプル数	264	275	249	249	243	304	277	261	226	265	241	220	211	239	204	201	188	189

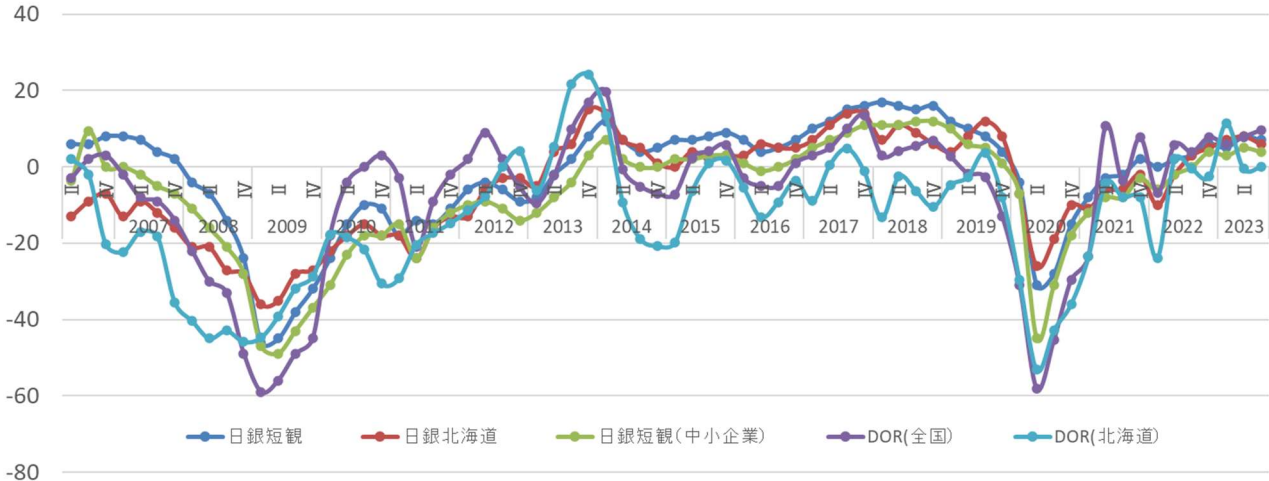
1. 全体の動向

1-1. 業況判断DI（前年同期比）は大幅な悪化（11.5→▲0.5）。次期はほぼ横ばい見通し

日銀短観（全国・全産業）は3Ptの改善；日銀北海道は1Pt改善、中同協DORは2Ptの改善

※他調査は軒並み改善しているのに対して、北海道DORのみ大幅な悪化。この推移をどう見るか？

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. 業況判断DI、売上高DI、採算DI、採算水準、業況水準（前年同期比）

【業況判断】 12.1Ptの大幅な悪化（11.5→▲0.5）（次期：ほぼ横ばい推移（▲0.5→0.0））

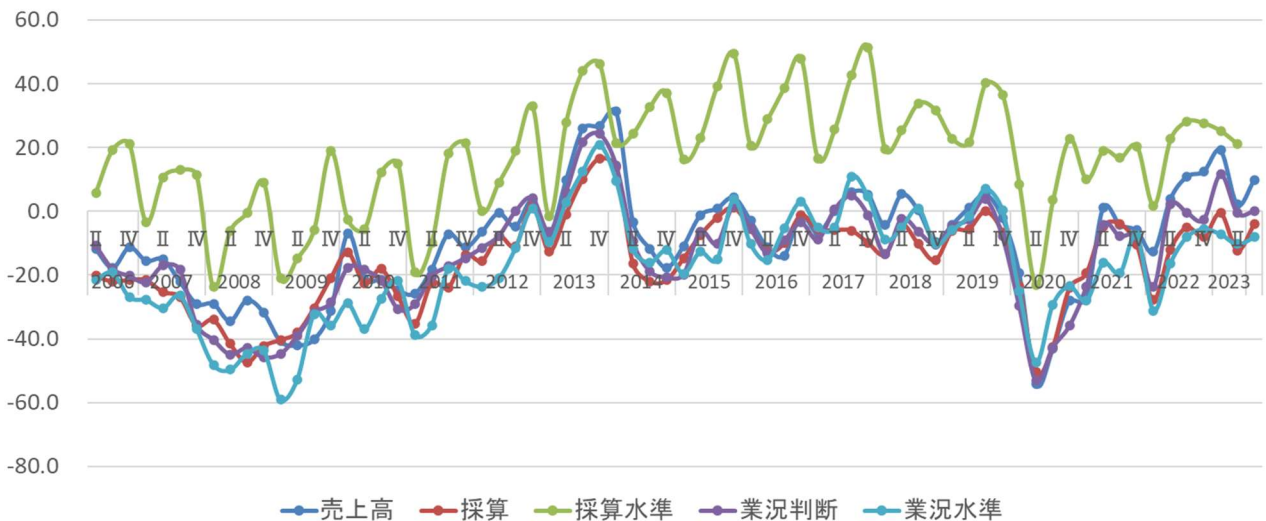
【売上高】 17.0Ptの大幅な悪化（19.1→2.1）（次期：改善見通し（2.1→9.8））

【採算】 11.7Ptの大幅な悪化（▲0.6→▲12.2）（次期：改善見通し（▲12.2→▲4.1））

【採算の水準】 4.2Ptのやや悪化（25.2→21.0）

【業況水準】 3.1Ptのやや悪化（▲7.1→▲10.3）（次期：やや改善見通し（▲10.3→▲8.2））

2. 売上高・採算・採算の水準・業況水準

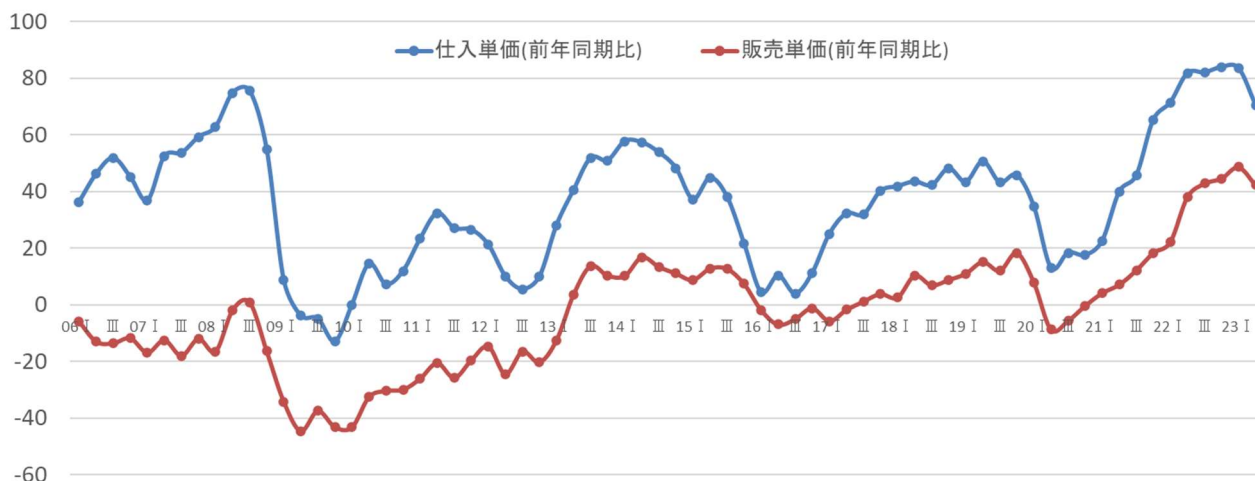


1-3. 仕入・販売単価

- ・仕入単価 DI : 13.0Pt の大幅低下 (83.5→70.5)
- ・販売単価 DI : 6.3Pt の低下 (48.6→42.3)

※仕入単価 DI と販売単価 DI のギャップ : 28.2 と前回調査から 6.7Pt 縮小 (34.9→28.2)

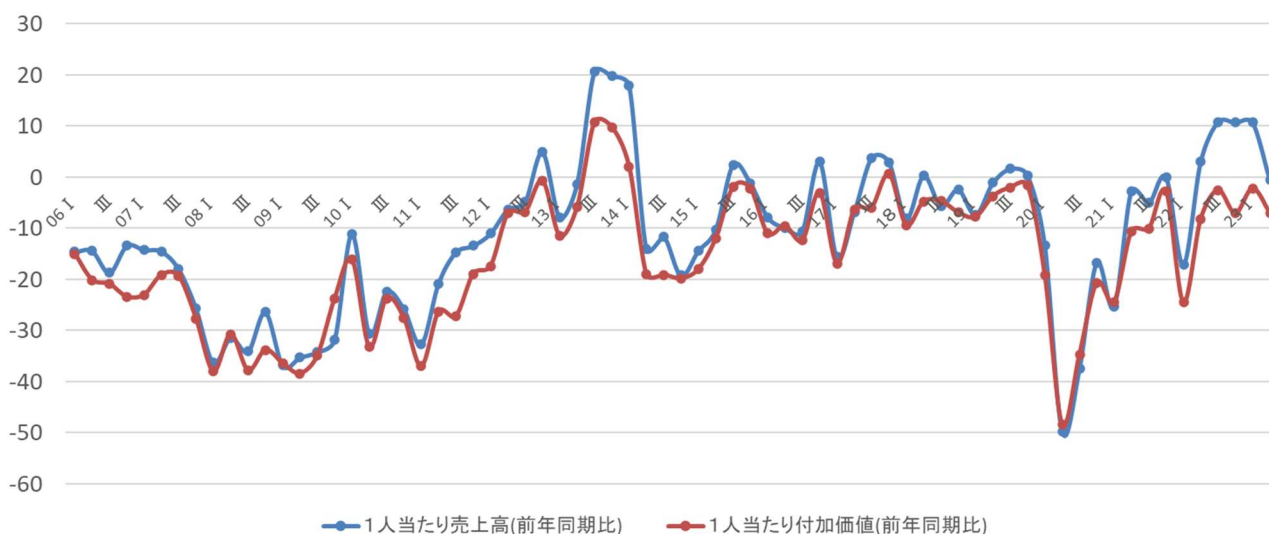
3.仕入単価DI、販売単価DI



1-4. 1人当たり売上高、付加価値額

- ・1人当たり売上高 : 11.2Pt の大幅な悪化 (10.7→▲0.5)
- ・1人当たり付加価値額 : 4.8Pt のやや悪化 (▲2.2→▲7.0)

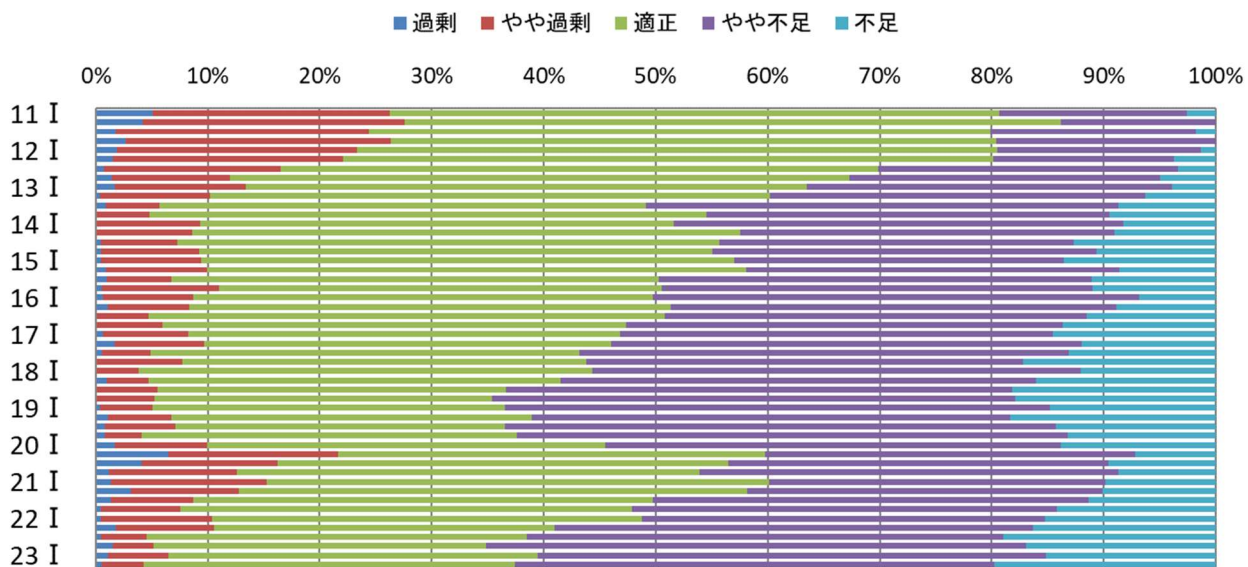
4.1人当たり売上高、1人当たり付加価値



1-5. 人手の過不足、資金繰り、設備の過不足

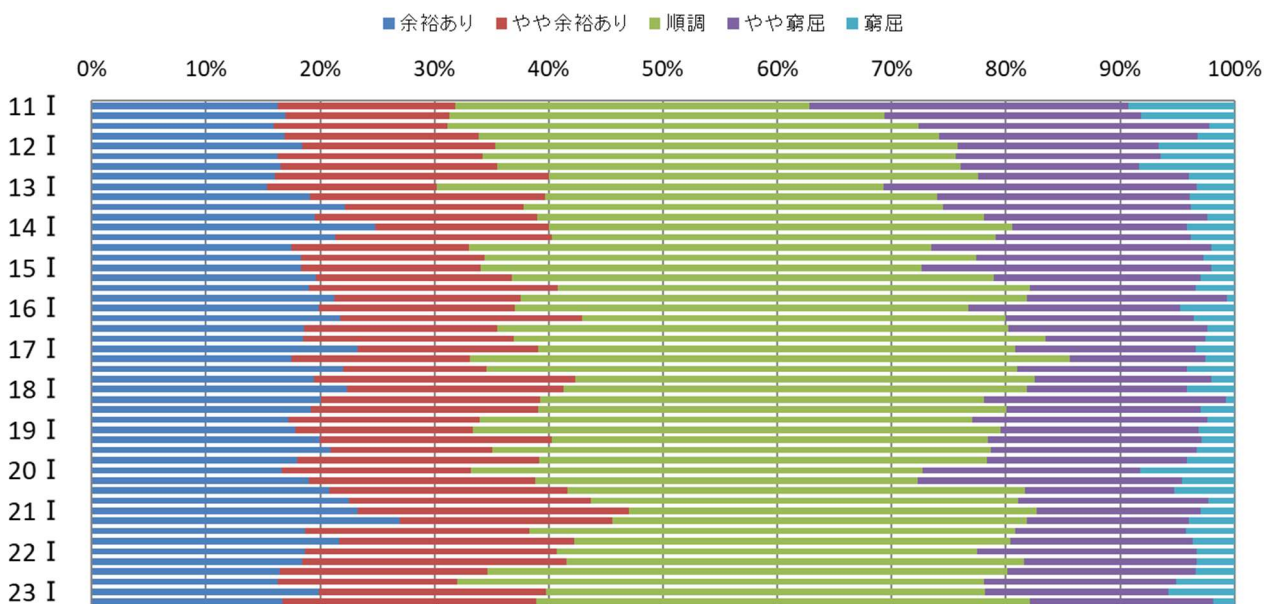
【人手の過不足】「不足」が4Pt 上昇。DIは-54.1から-58.3へ。

5. 人手の過不足



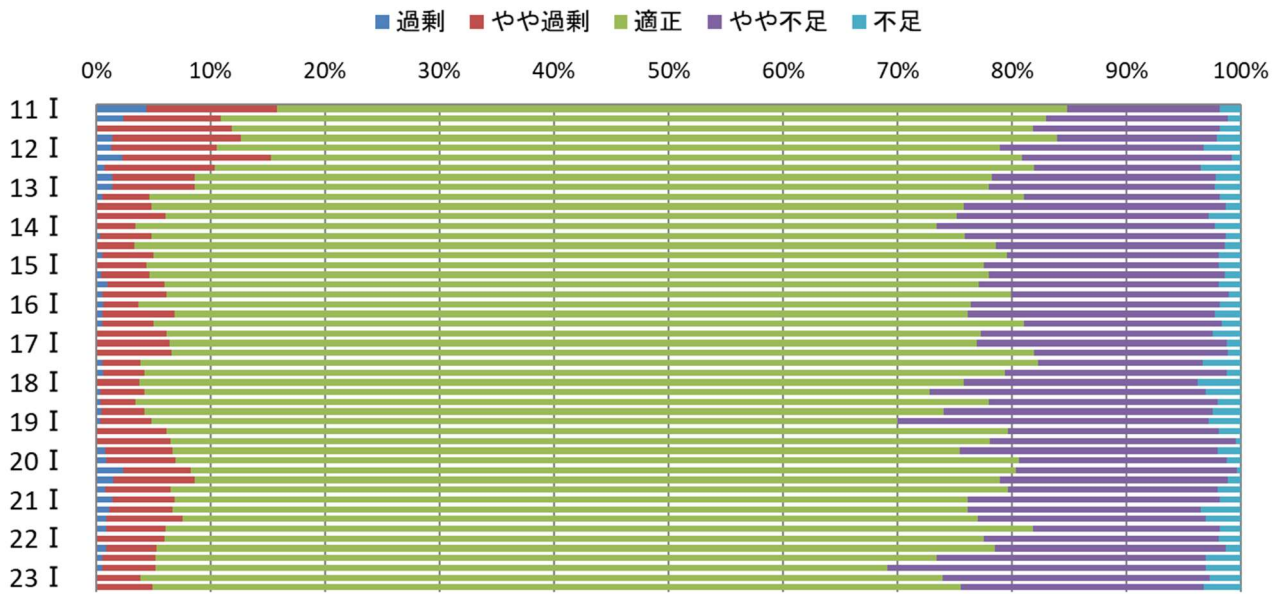
【資金繰りの状況】20%を上回っていた窮屈感が後退、DIも21.0へと2期連続の改善（17.9→21.0）。

6. 資金繰りの状況



【設備の過不足】「適正」割合は70%台で推移、DIは2期連続で改善（-22.2→19.6）

7.設備の過不足



2. 業況判断

2-1. 業種別：ほぼ全業種で悪化。とりわけ製造業、サービス業での悪化幅が大きい。

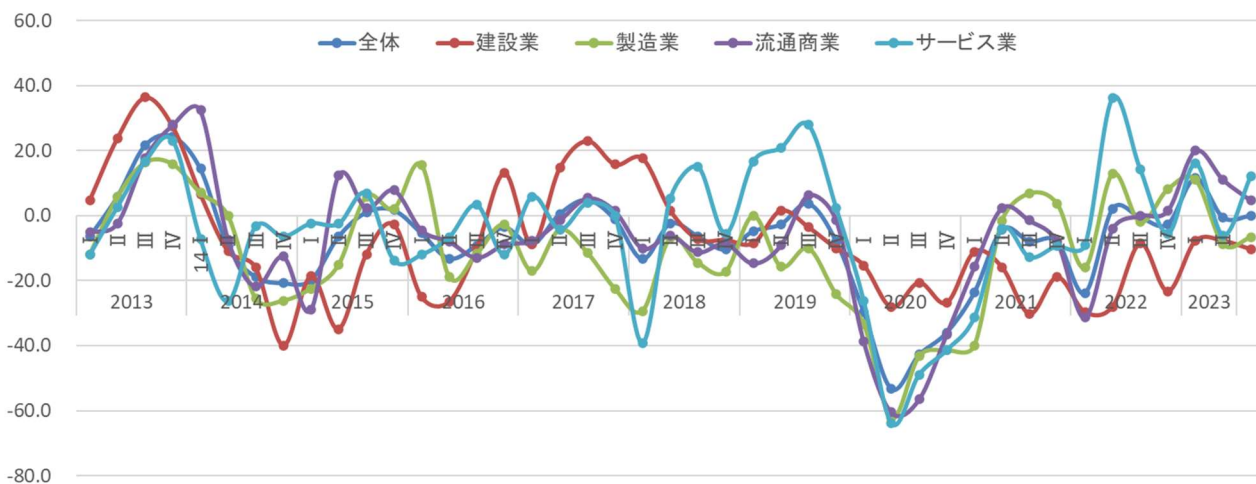
建設業：横ばいすいい（▲7.7→▲7.7）、製造業：19.8Ptの大幅な悪化（11.1→▲8.7）

流通商業：8.9Ptの悪化（20.0→11.1）、サービス業：22.2Ptの大幅な悪化（16.1→▲6.1）

次期見通し：サービス業で大幅な改善見通したが、他業種は悪化ないしは改善見通しでも力は弱い

→次期見通しDI（建設業：▲10.3、製造業：▲6.7、流通商業：4.8、サービス業：12.1）

8.業種別・業況判断



2-2. 規模別：全規模層で悪化。なかでも20人未満、100人以上で悪化幅が大きい。

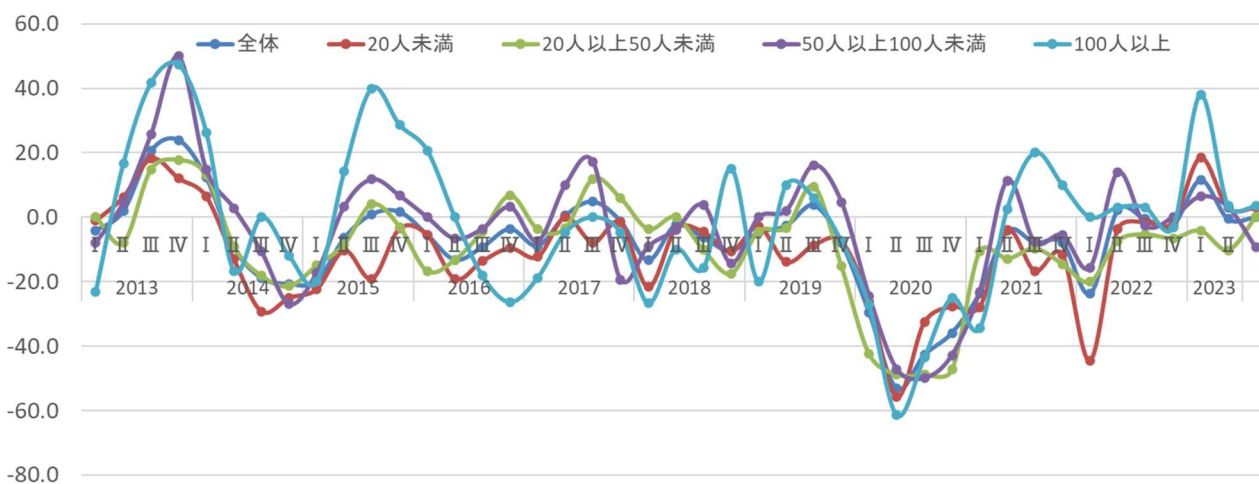
20人未満：15.6Ptの大幅な悪化（18.5→2.9）、20～50人：6.0Ptの悪化（▲4.2→▲10.2）

50～100人：3.3Ptのやや悪化（6.5→3.1）、100人以上：34.5Ptの大幅な悪化（37.9→3.4）

次期見通し：20人未満、100人以上規模では横ばい見通し、50-100人で大幅な悪化見通し

→次期見通しDI（20人未満：2.9、20～50人：0.0、50～100人：▲9.4、100人以上：3.4）

9.規模別・業況判断



2-3. 地域別：道北地域は大幅な改善も、全体として大幅な悪化基調

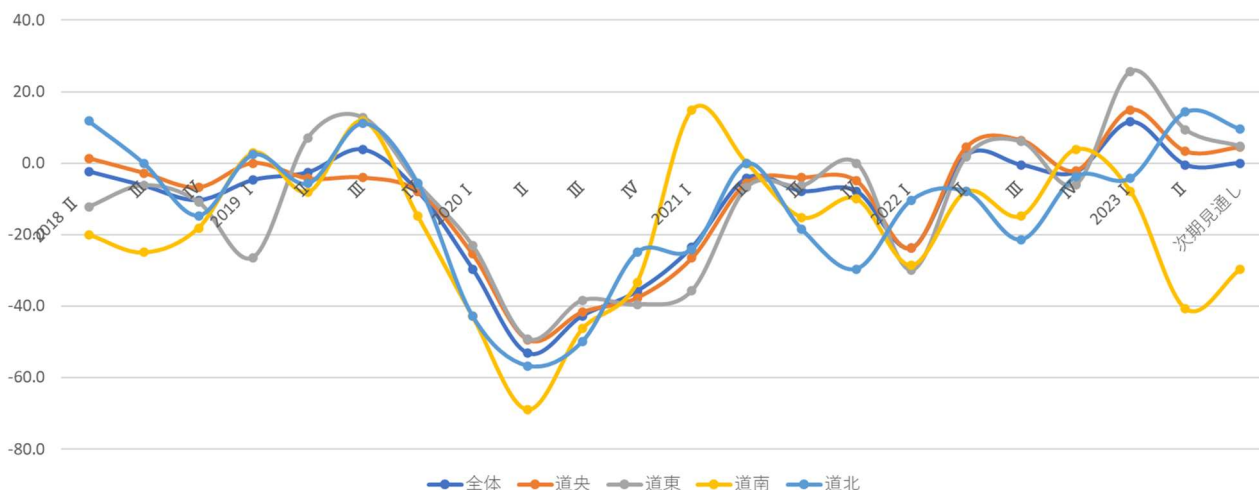
道 央：11.6Pt の大幅な悪化（14.9→3.3）、道 東：16.3Pt の大幅な悪化（25.6→9.3）

道 南：32.7Pt の大幅な悪化（▲8.0→▲40.7）、道 北：18.5Pt の大幅な改善（▲4.2→14.3）

次期見通し：道東、道北でやや悪化見通したが、道南のマイナス水準も気がかりである

→次期見通しDI（道 央：4.4、道 東：4.7、道 南：▲29.6、道 北：9.5）

10. 地域別・業況判断（前年同期比）



3. 売上高

3-1. 業種別：全業種で悪化、特に製造業とサービス業では 30 ポイント以上の大幅な悪化

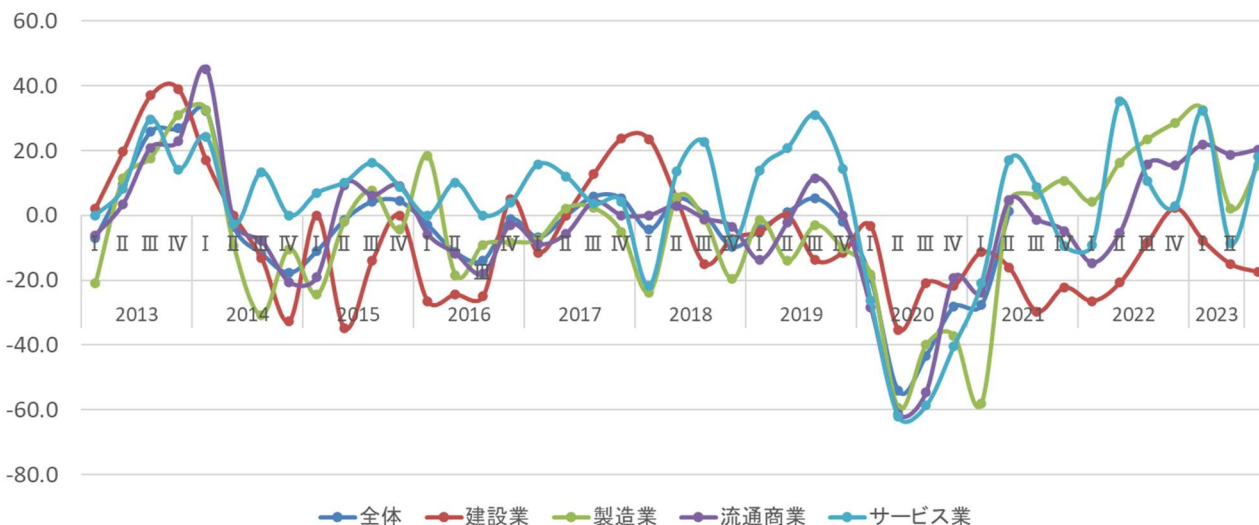
建設業：7.3Pt の悪化（▲7.7→▲15.0）、製造業：30.4Pt の大幅な悪化（32.6→2.2）

流通商業：3.0Pt のやや悪化（21.7→18.8）、サービス業：40.8Pt の大幅な悪化（32.3→▲8.6）

次期見通し：建設業を除いて改善見通し

→（建設業：▲17.5、製造業：15.6、流通商業：20.3、サービス業：18.2）

11. 業種別・売上高



3-2. 規模別：50-100人規模を除いて大幅な悪化。

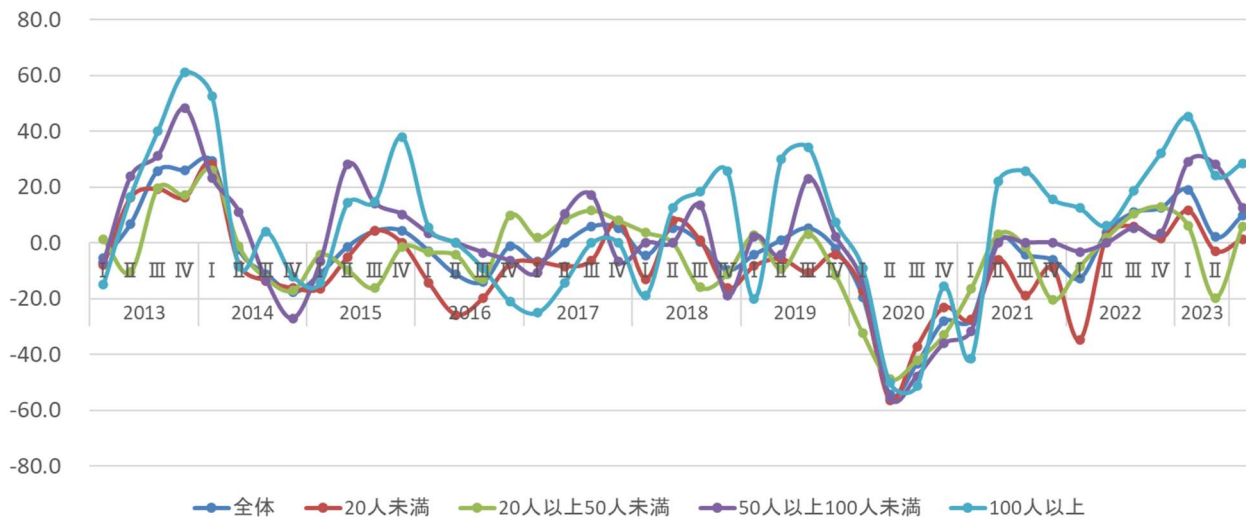
20人未満：14.5Ptの大幅な悪化（11.6→▲2.9）、20～50人：25.9Ptの大幅な悪化（6.3→▲19.6）

50～100人：ほぼ横ばい（29.0→28.1）、100人以上：21.0Ptの大幅な悪化（45.2→24.1）

次期見通し：改善見通しが強いが、50-100人未満は大幅な悪化見通し

→（20人未満：1.4、20～50人：6.0、50～100人：12.5、100人以上：28.6）

12. 規模別・売上高



3-3. 地域別：道北地域で改善も全体としては大幅な悪化基調

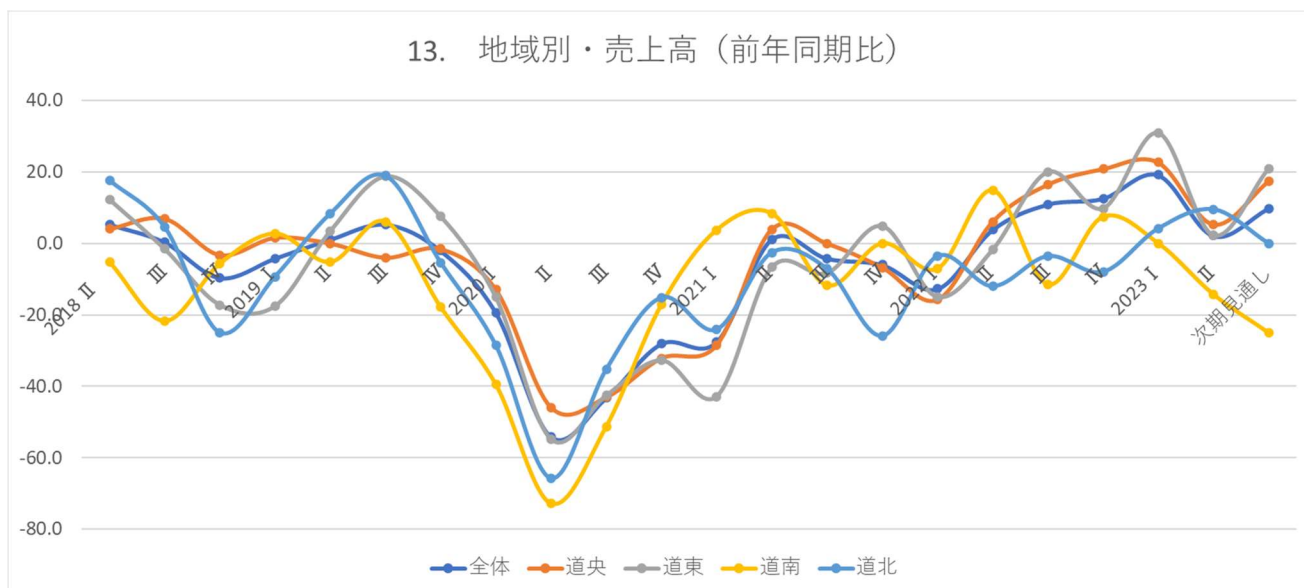
道 央：17.4Ptの大幅な悪化（22.7→5.3）、道 東：28.7Ptの大幅な悪化（31.0→2.3）

道 南：14.3Ptの大幅な悪化（0.0→▲14.3）、道 北：5.4Ptの改善（4.2→9.5）

次期見通し：道南、道北で悪化見通しだが、道南地域の落ち込みが気になる。

→次期見通しDI（道 央：17.4、道 東：20.9、道 南：▲25.0、道 北：0.0）

13. 地域別・売上高（前年同期比）



4. 採算

4-1. 業種別：製造業でほぼ横ばいも、建設業、流通商業、サービス業で（大幅な）悪化。

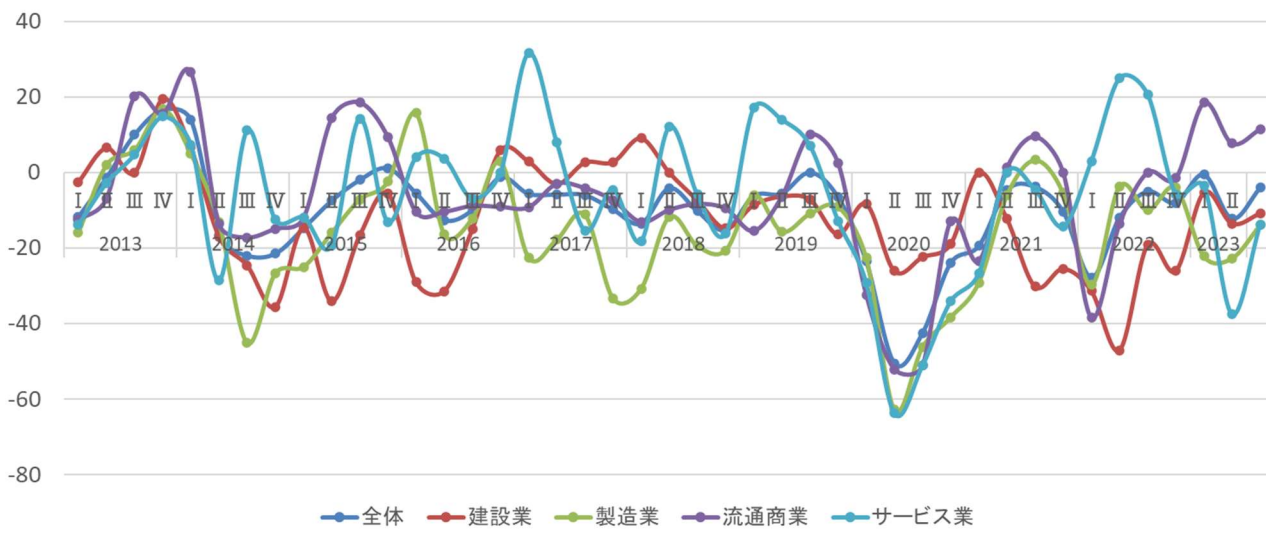
建設業：8.3Ptの悪化（▲5.3→▲13.5）、製造業：ほぼ横ばい（▲22.2→▲22.7）

流通商業：10.8Ptの大幅な悪化（18.5→7.7）、サービス業：33.9Ptの大幅な悪化（▲3.6→▲37.5）

次期見通し：全業種で改善見通し。特にサービス業で改善幅が大きくなるか？

→（建設業：▲10.8、製造業：▲14.0、流通商業：11.5、サービス業：▲13.8）

14.業種別・採算



4-2. 規模別：50-100人規模は大幅な改善。他規模層は大幅な悪化。

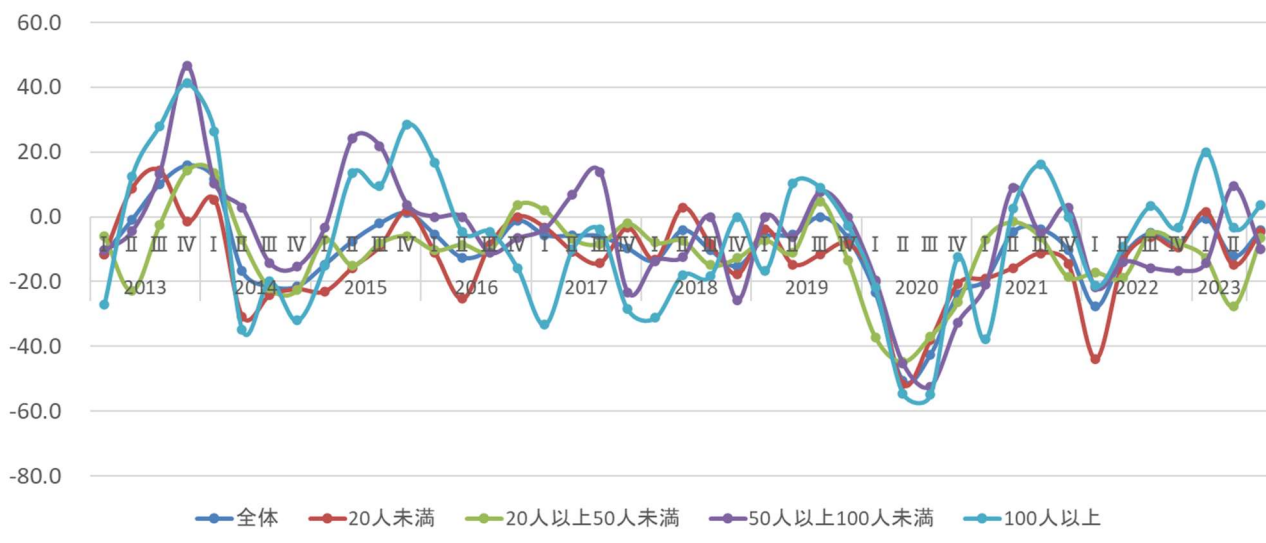
20人未満：16.5Ptの大幅な悪化（1.5→▲14.9）、20~50人：14.9Ptの大幅な悪化（▲12.8→▲27.7）

50~100人：23.7Ptの大幅な改善（▲14.3→9.4）、100人以上：23.4Ptの大幅な悪化（20.0→▲3.4）

次期見通し：50-100規模で大幅な悪化見通し、他規模層は（大幅な）改善見通し

→（20人未満：▲4.7、20~50人：▲6.7、50~100人：▲10.0、100人以上：3.6）

15.規模別・採算



4-3. 地域別：道北で改善も、全体としては大幅な悪化基調。

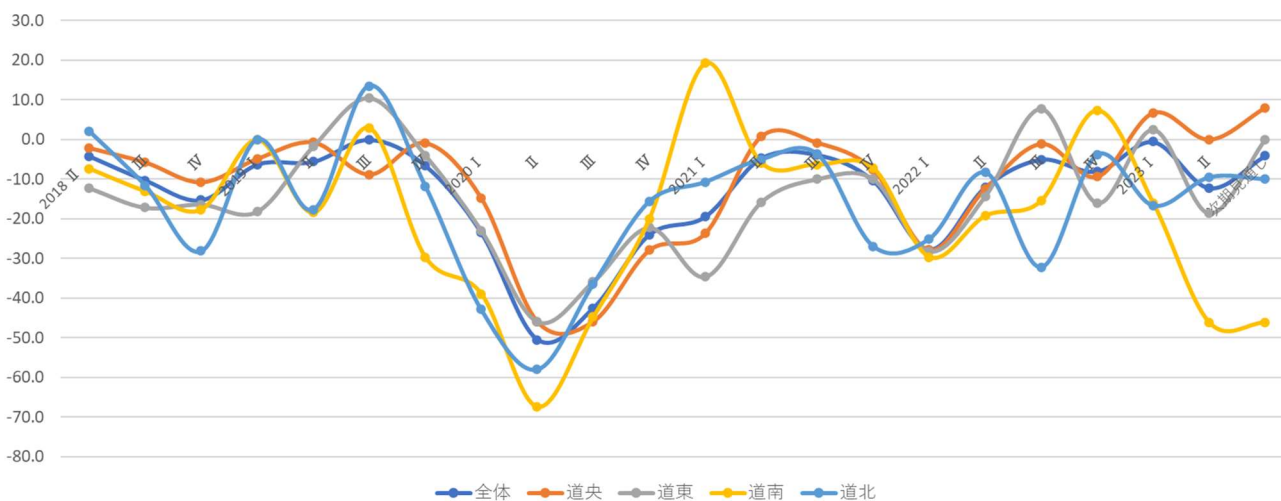
道 央：6.7Pt の悪化 (6.7→0.0) 道 東：21.0Pt の大幅な悪化 (2.4→▲18.6)

道 南：30.2Pt の大幅な悪化 (▲16.0→▲46.2) 道 北：7.1Pt の改善 (▲16.7→▲9.5)

次期見通し：全体では改善の見通しだが、大幅に悪化した道南は横ばい推移見通し

→次期見通しDI (道 央：8.0、道 東：0.0、道 南：▲46.2、道 北：▲10.0)

16. 地域別・採算 (前年同期比)



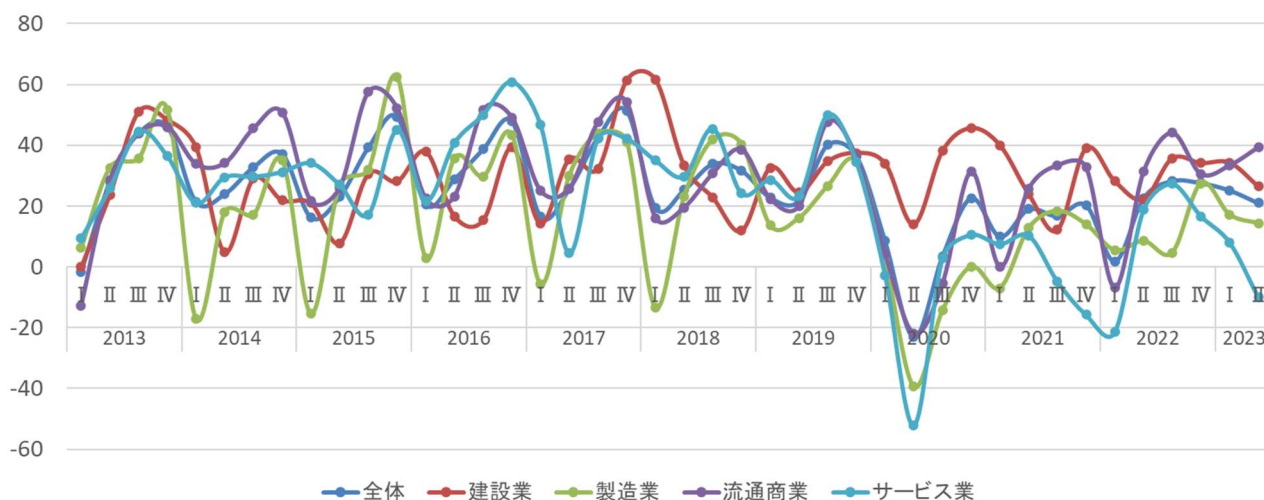
5. 採算の水準

5-1. 業種別：流通商業で改善も、他業種では悪化。特にサービス業で悪化幅が大きい。

建設業：7.8Pt の悪化 (34.3→26.5)、製造業：2.9Pt のやや悪化 (17.1→14.3)

流通商業：6.0Pt の改善 (33.3→39.3)、サービス業：18.0Pt の大幅な悪化 (8.0→▲10.0)

17. 業種別・採算の水準



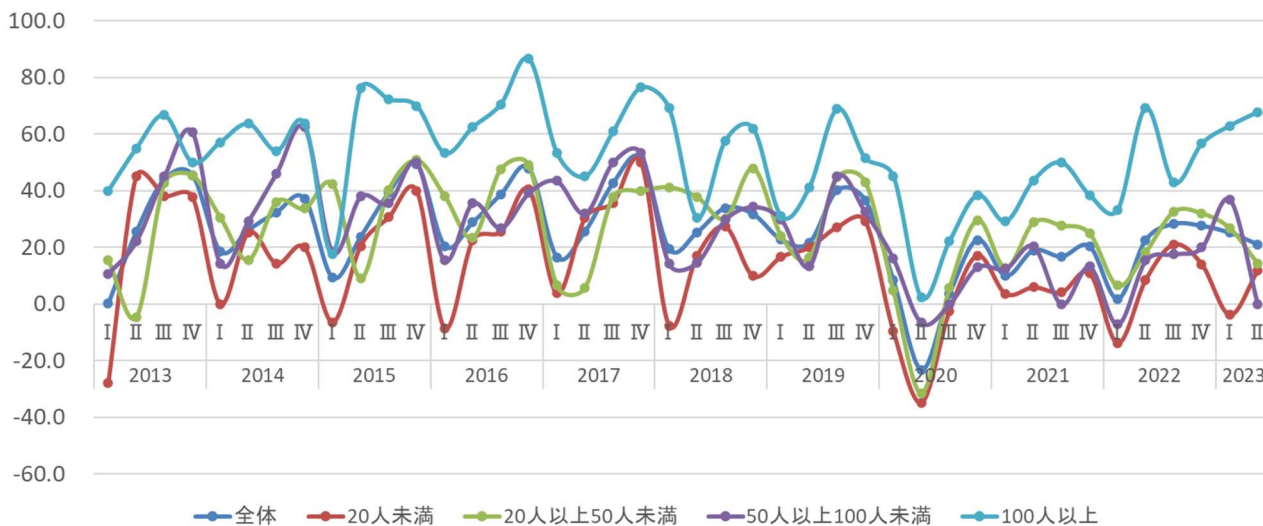
5-2. 規模別：20人未満、100人以上規模で改善、20-50人未満、50-100人未満の中間層で大幅な悪化。

※100人以上規模と、100人未満の各規模層のギャップが40ポイント以上に拡大

20人未満：15.6Ptの大幅な改善（▲3.8→11.9）、20～50人：12.5Ptの大幅な悪化（26.8→14.3）

50～100人：37.0Ptの大幅な悪化（37.0→0.0）、100人以上：4.9Ptのやや改善（63.0→67.9）

18. 規模別・採算の水準

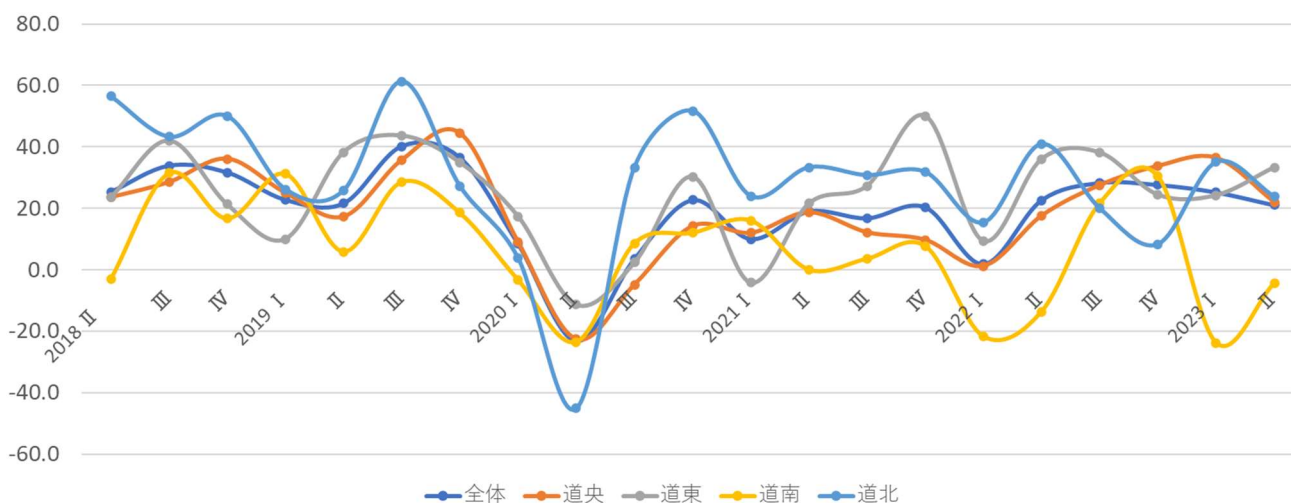


5-3. 地域別：道央、道北で大幅な悪化。他方で道南地域では大幅な改善

道 央：14.4Ptの大幅な悪化（36.4→22.0）、道 東：9.1Ptの改善（24.2→33.3）

道 南：19.5Ptの大幅な悪化（▲23.8→▲4.3）、道 北：11.2Ptの大幅な悪化（35.0→23.8）

19. 地域別・採算の水準



6. 業況水準

6-1. 業種別：流通商業を除いて悪化。特に製造業とサービス業で大幅な悪化。

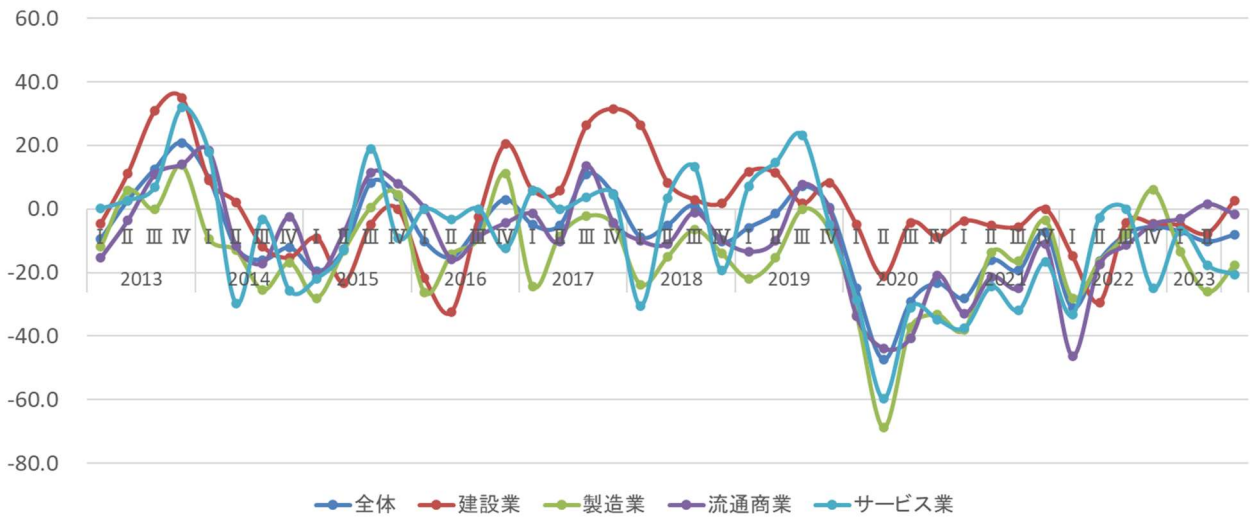
建設業：2.6Pt のやや悪化（▲5.1→▲7.7）、製造業：12.8Pt の大幅な悪化（▲13.3→▲26.1）

流通商業：4.6Pt のやや改善（▲3.0→1.6）、サービス業：11.0Pt の大幅な悪化（▲6.7→▲17.6）

次期見通し：建設業、製造業で改善見通し、流通商業、サービス業でやや悪化見通し

→（建設業：2.6、製造業：▲17.8、流通商業：▲1.6、サービス業：▲20.6）

20.業種別・業況水準



6-2. 規模別：20人未満でやや改善。規模層が大きくなるにつれ悪化幅が大きくなっている。

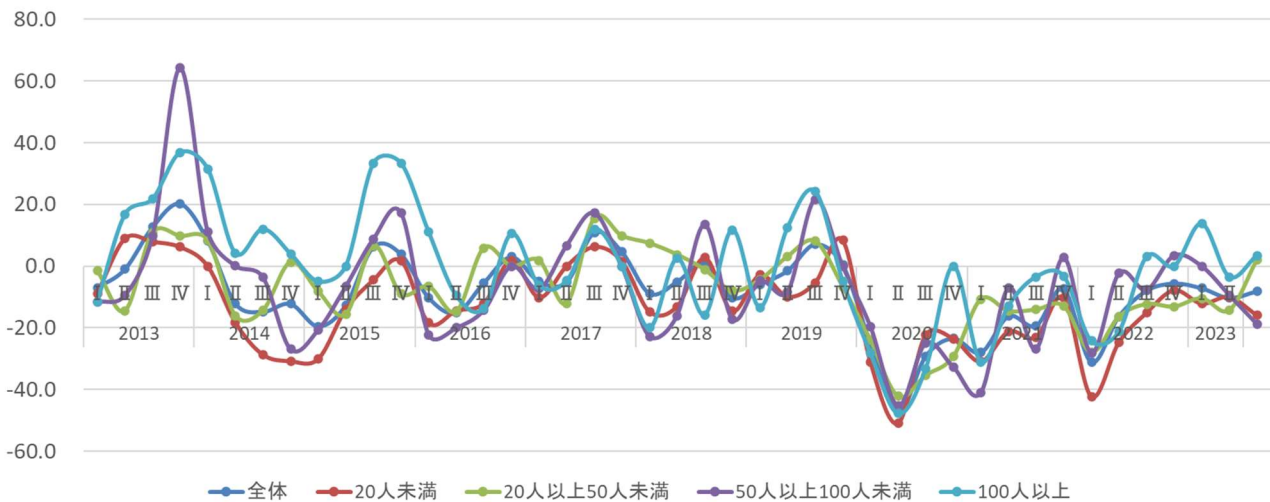
20人未満：2.1Pt のやや改善（▲12.1→▲10.0）、20～50人：3.9Pt のやや悪化（▲10.4→▲14.3）

50～100人：9.4Pt の悪化（0.0→▲9.4）、100人以上：17.2Pt の大幅な悪化（13.8→▲3.4）

次期見通し：20-50人規模で大幅な改善見通し、20人未満、50-100人規模で悪化見通し

→（20人未満：▲15.9、20～50人：2.0、50～100人：▲18.8、100人以上：3.4）

21.規模別・業況水準



6-3. 地域別：道北の大幅な悪化が目立つが、水準では道南が低位推移。他地域とのギャップが大きい。

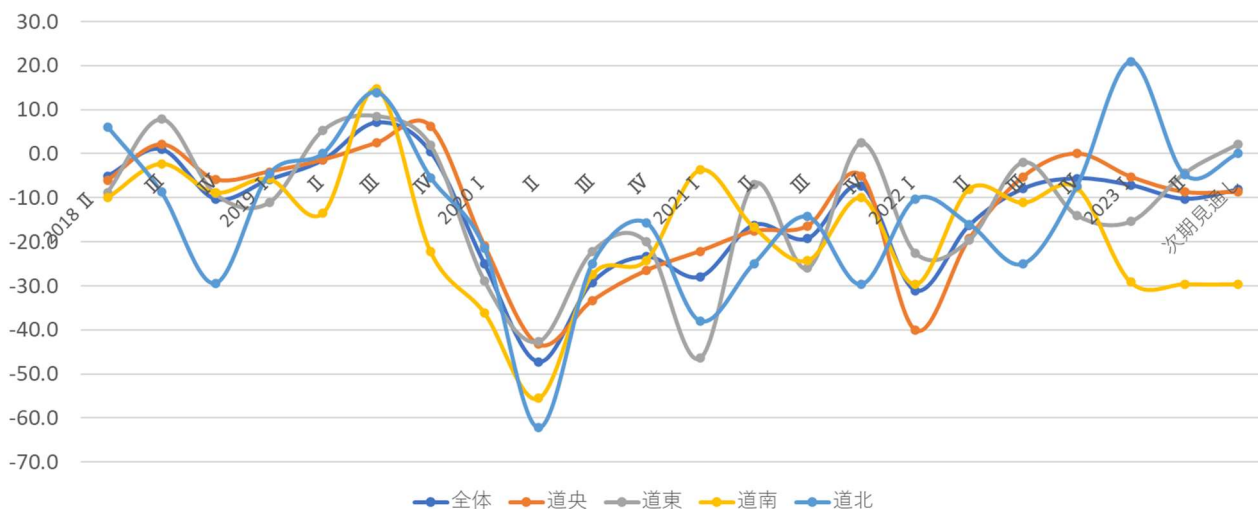
道 央：3.4Pt のやや悪化 (▲5.3→▲8.7)、道 東：10.9Pt の大幅な改善 (▲15.4→▲4.4)

道 南：ほぼ横ばい推移 (▲29.2→▲29.6)、道 北：25.6Pt の大幅な悪化 (20.8→▲4.8)

次期見通し：横ばい推移か、やや改善。改善の力は弱い。

→次期見通しDI (道 央：▲8.7、道 東：2.2、道 南：▲29.6、道 北：0.0)

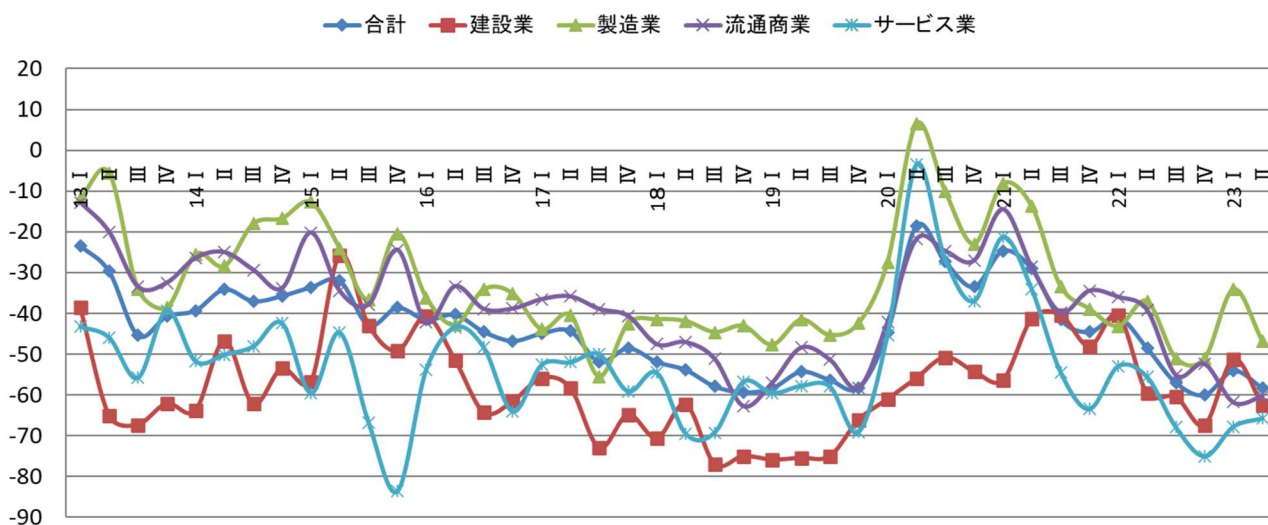
22. 地域別・業況水準



7. 人手の過不足

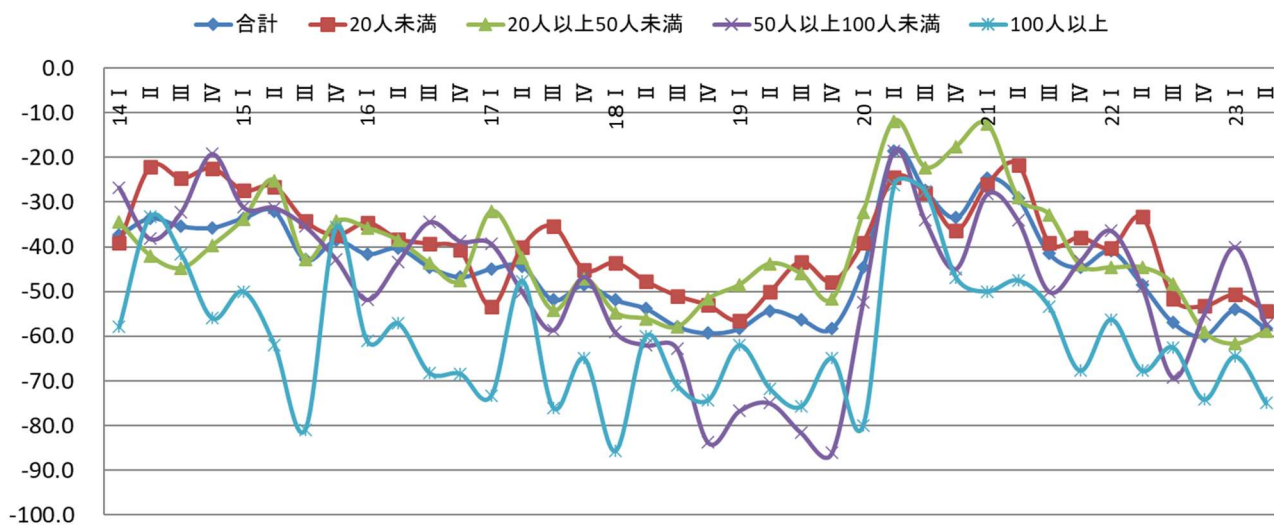
7-1. 業種別：建設業、製造業で大幅な悪化。水準は、製造業を除いてマイナス 60 台で推移。

23. 業種別・人手の過不足



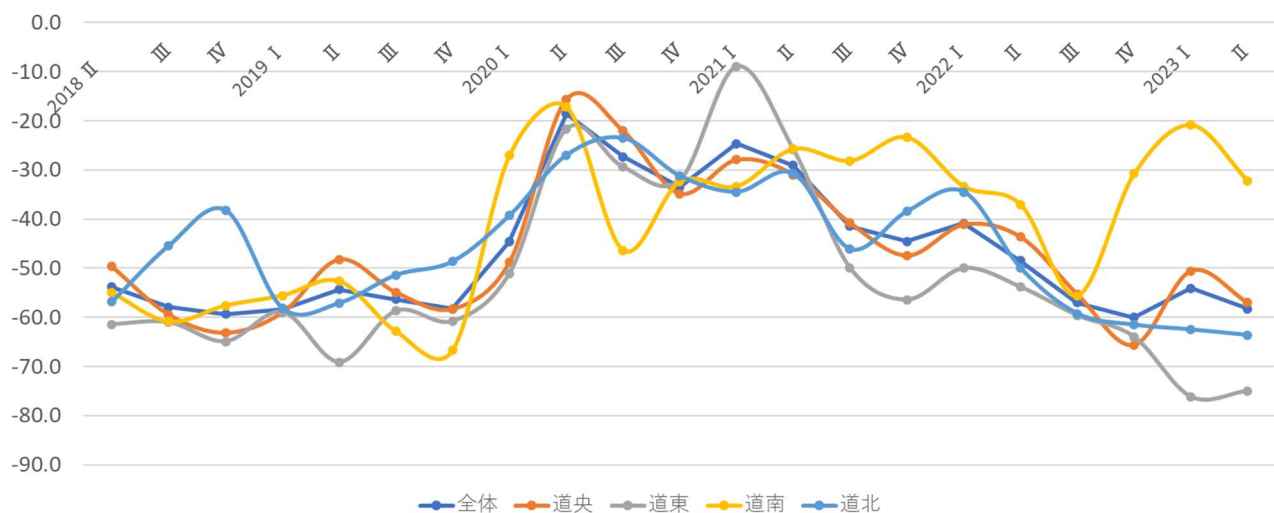
7-2. 規模別：50-100人、100人以上規模で大幅な悪化。100人以上はマイナス70台と人手不足感が顕著。

24. 規模別・人手の過不足



7-3. 地域別：道央、道南で不足に振れる一方で、道東はマイナス70台半ばで推移。

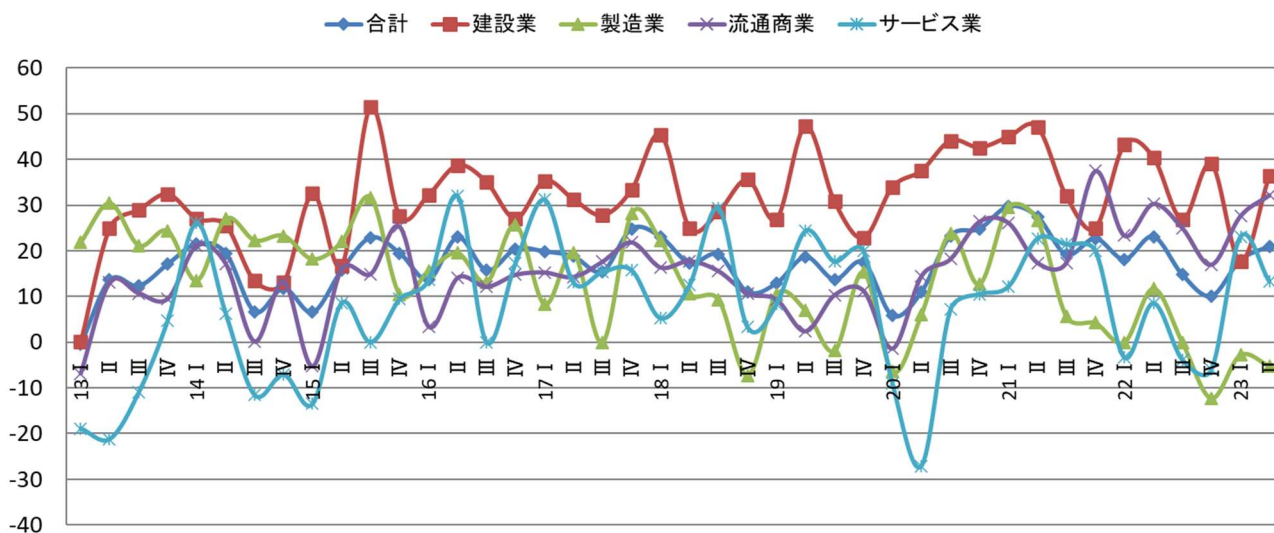
25. 地域別・人手の過不足



8. 資金繰りの状況

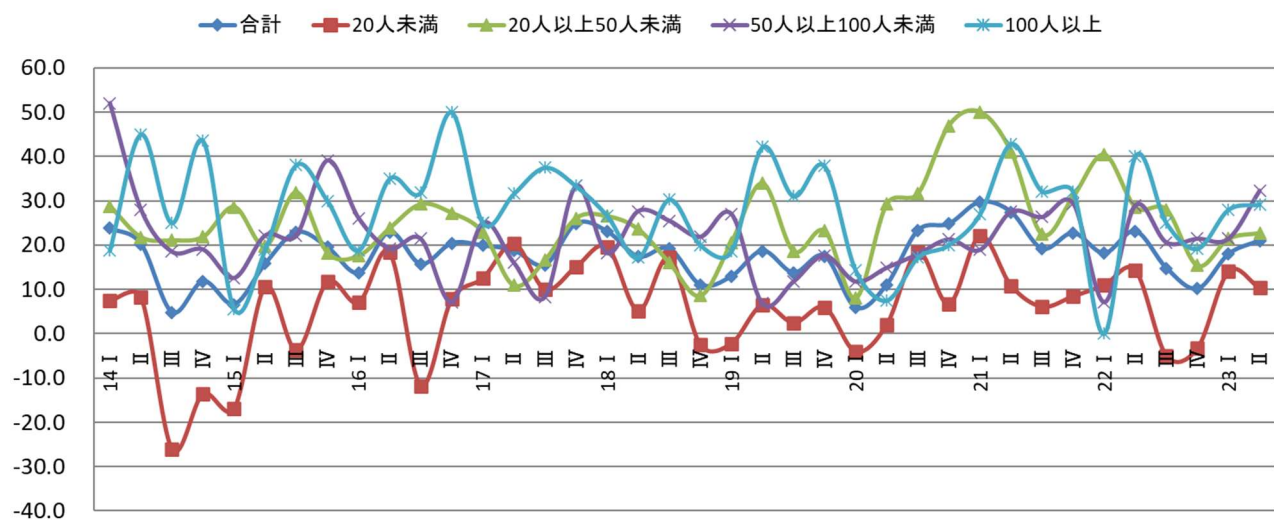
8-1. 業種別：前回調査で注視していた建設業は今期大幅な改善。製造業の21年第2期からの悪化推移、そしてマイナス推移に注視が必要。

26. 業種別・資金繰り



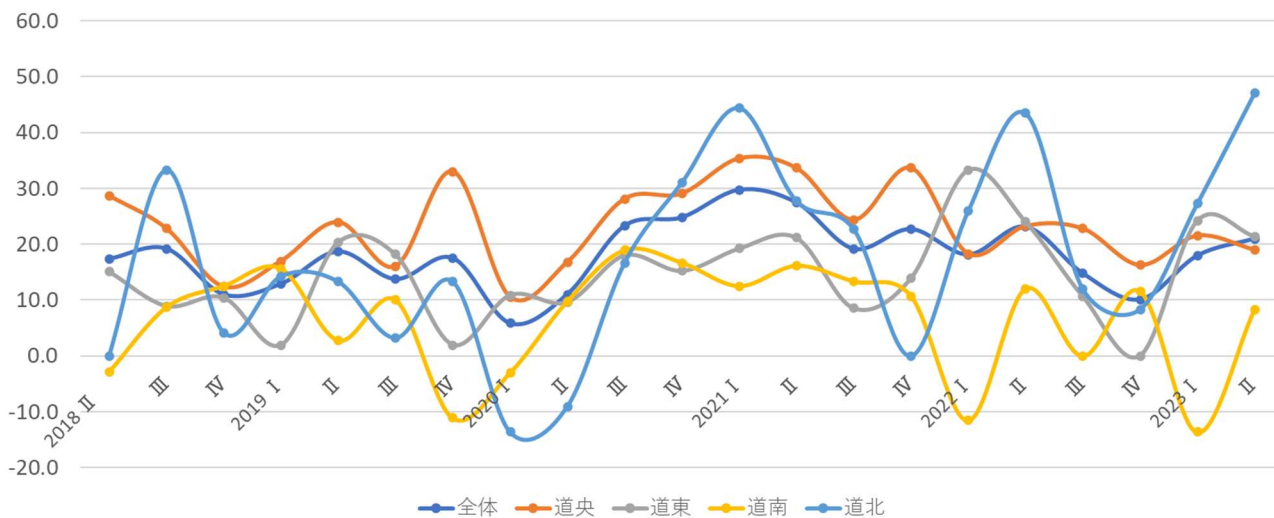
8-2. 規模別：全体として改善基調も、20人未満でやや悪化。

27. 規模別・資金繰り



8-3. 地域別：前回大幅に悪化した道南地域で大きく改善。道北も同様に大幅な改善。

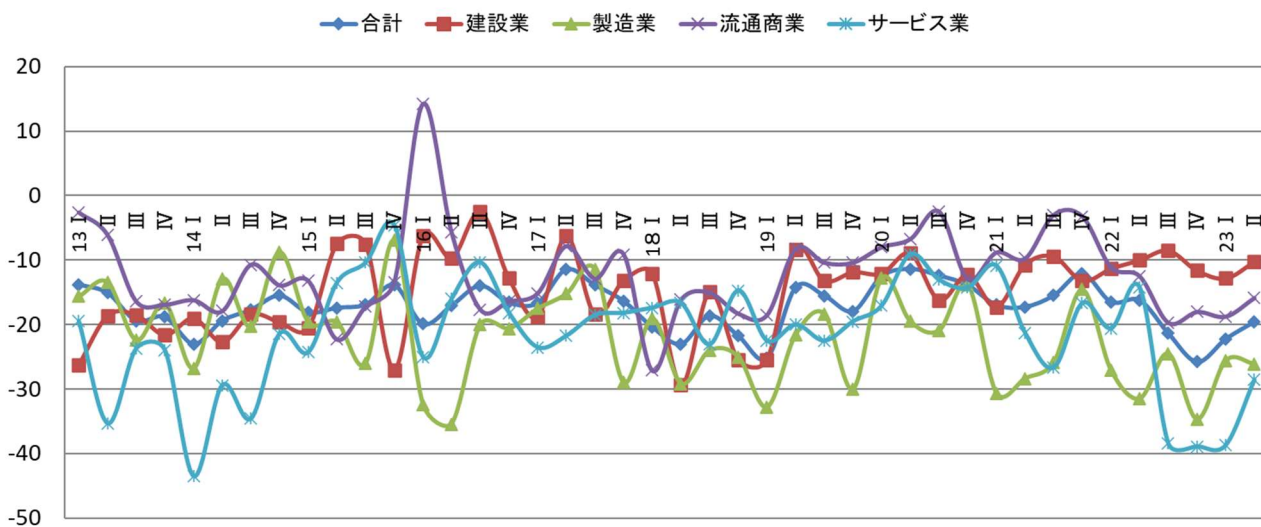
28. 地域別・資金繰り



9. 設備の過不足

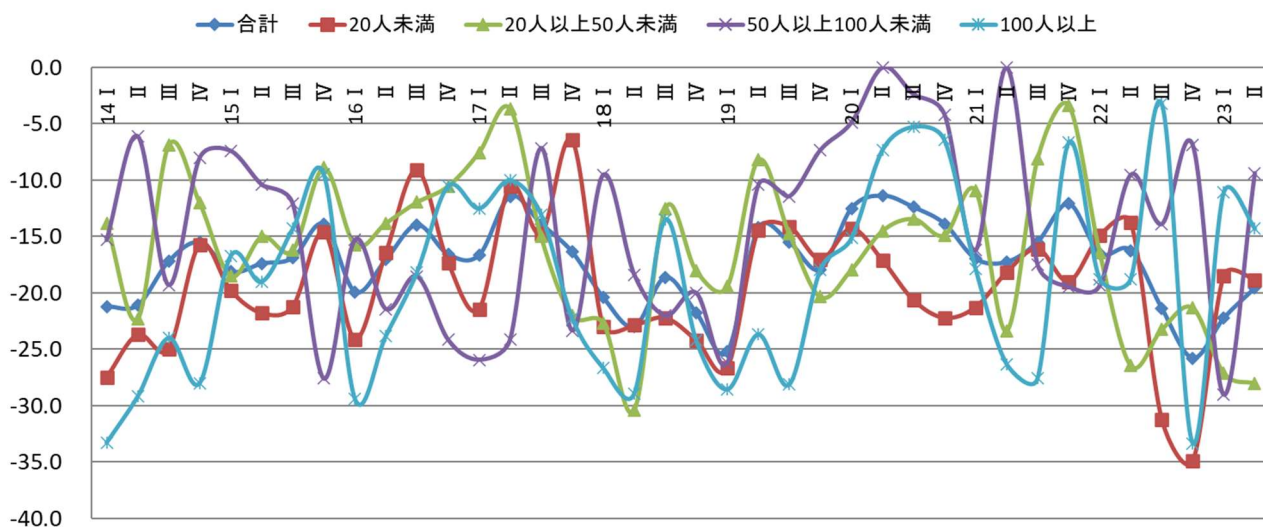
9-1. 業種別：サービス業で大幅改善。とはいえ、過不足DIの水準はマイナス30手前。製造業とサービス業で低位推移が続く。

29. 業種別・設備の過不足



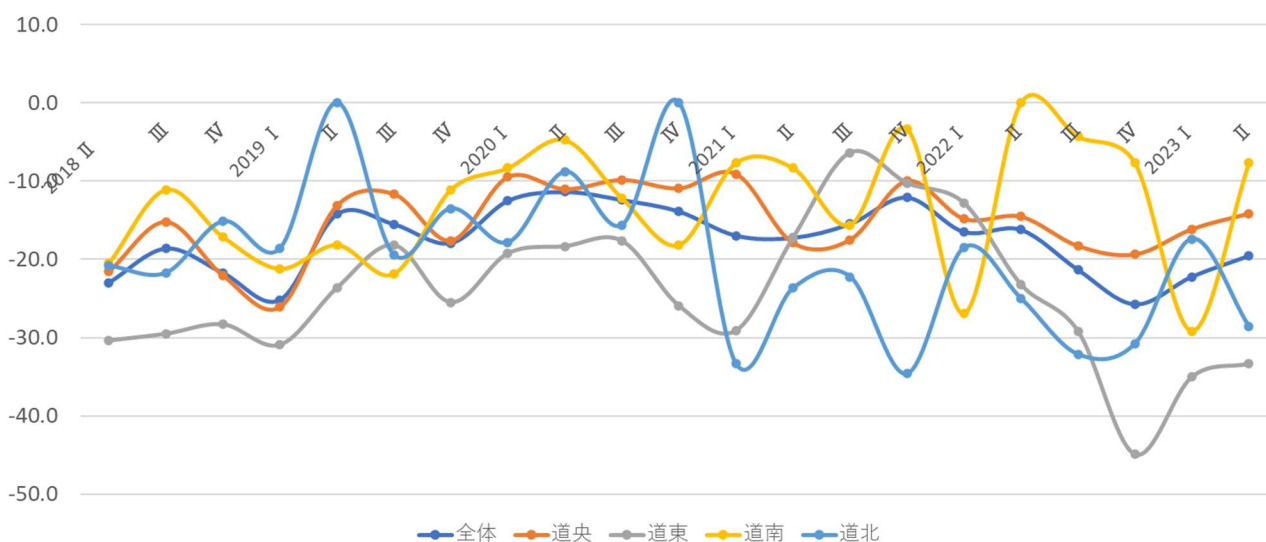
9-2. 規模別：50-100人、100人以上のサンプル数が少なく、特に50-100人の変動幅が大き過ぎる感があり。20人未満、20-50人規模はほぼ横ばい推移。

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。

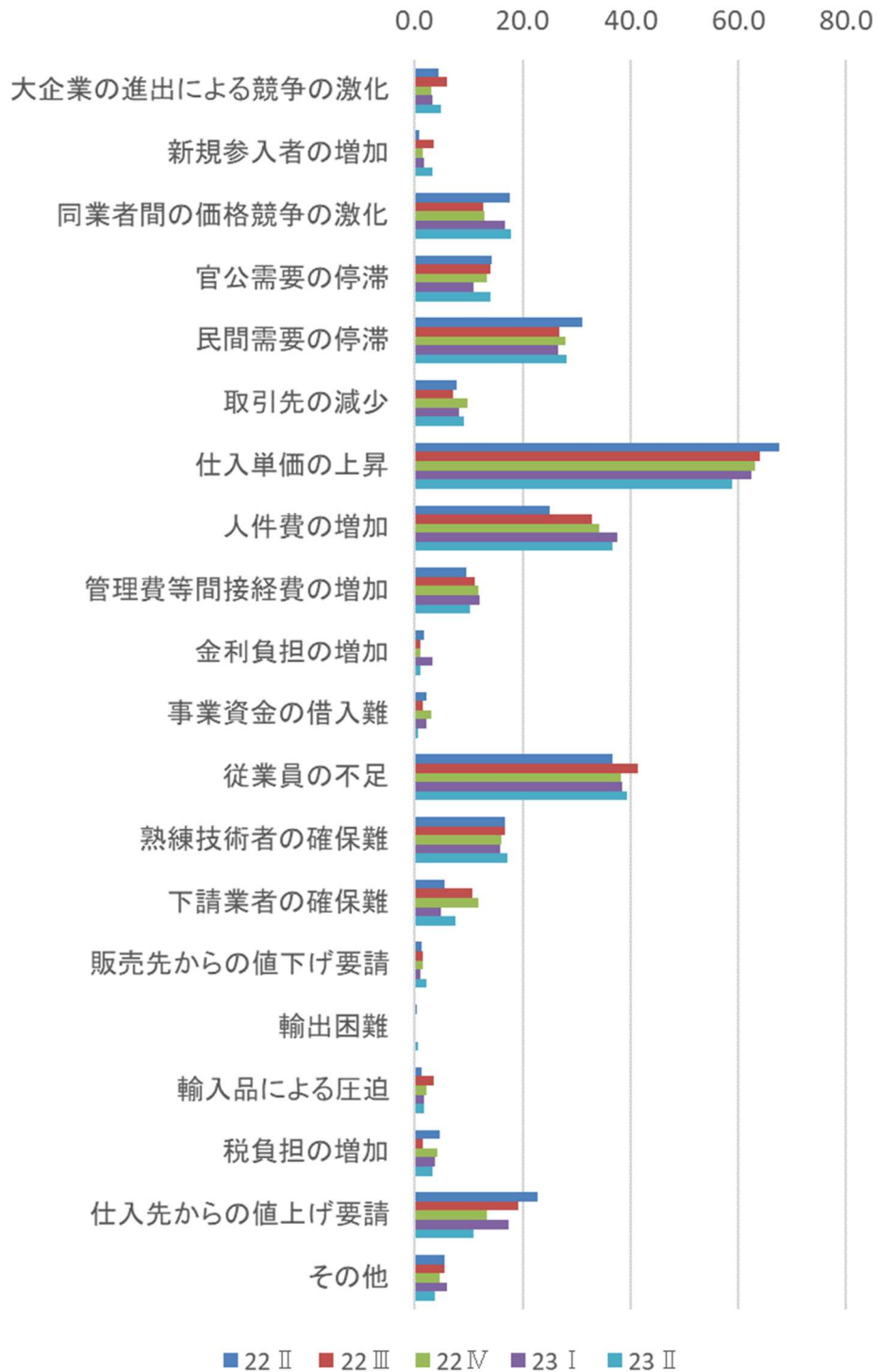
31. 地域別・設備の過不足



10. 経営上の問題点、次期の経営上の力点

【経営上の問題点】：仕入単価の上昇は22年Ⅱ期をピークに回答割合は低下（それでも58.9%）。他方で、従業員の不足、人件費の増加の回答割合が上昇してきている。これらが採算等へ影響を与えている可能性もあり。

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	下請業者の確保の難	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	185	185	9	6	33	26	52	17	109	68	19	2	1	73	32	14	4	1	3	6	7
建設業	100.0	100.0	4.9	3.2	17.8	14.1	28.1	9.2	58.9	36.8	10.3	1.1	0.5	39.5	17.3	7.6	2.2	0.5	1.6	3.2	3.8
製造業	100.0	100.0	2.6	2.6	15.4	33.3	25.6	2.6	59.0	28.2	0.0	5.1	0.0	46.2	30.8	28.2	0.0	0.0	2.6	2.6	2.6
流通商業	100.0	100.0	2.2	2.2	10.9	10.9	41.3	4.3	71.7	34.8	10.9	0.0	2.2	26.1	17.4	0.0	4.3	2.2	2.2	0.0	6.5
サービス業	100.0	100.0	6.3	4.7	26.6	6.3	26.6	18.8	59.4	35.9	12.5	0.0	0.0	35.9	6.3	0.0	3.1	0.0	1.6	1.6	3.1
	34	34	3	1	5	4	6	2	14	16	4	0	0	19	8	3	0	0	0	4	4
	100.0	100.0	8.8	2.9	14.7	11.8	17.6	5.9	41.2	47.1	11.8	0.0	0.0	55.9	23.5	8.8	0.0	0.0	11.8	11.8	2.9

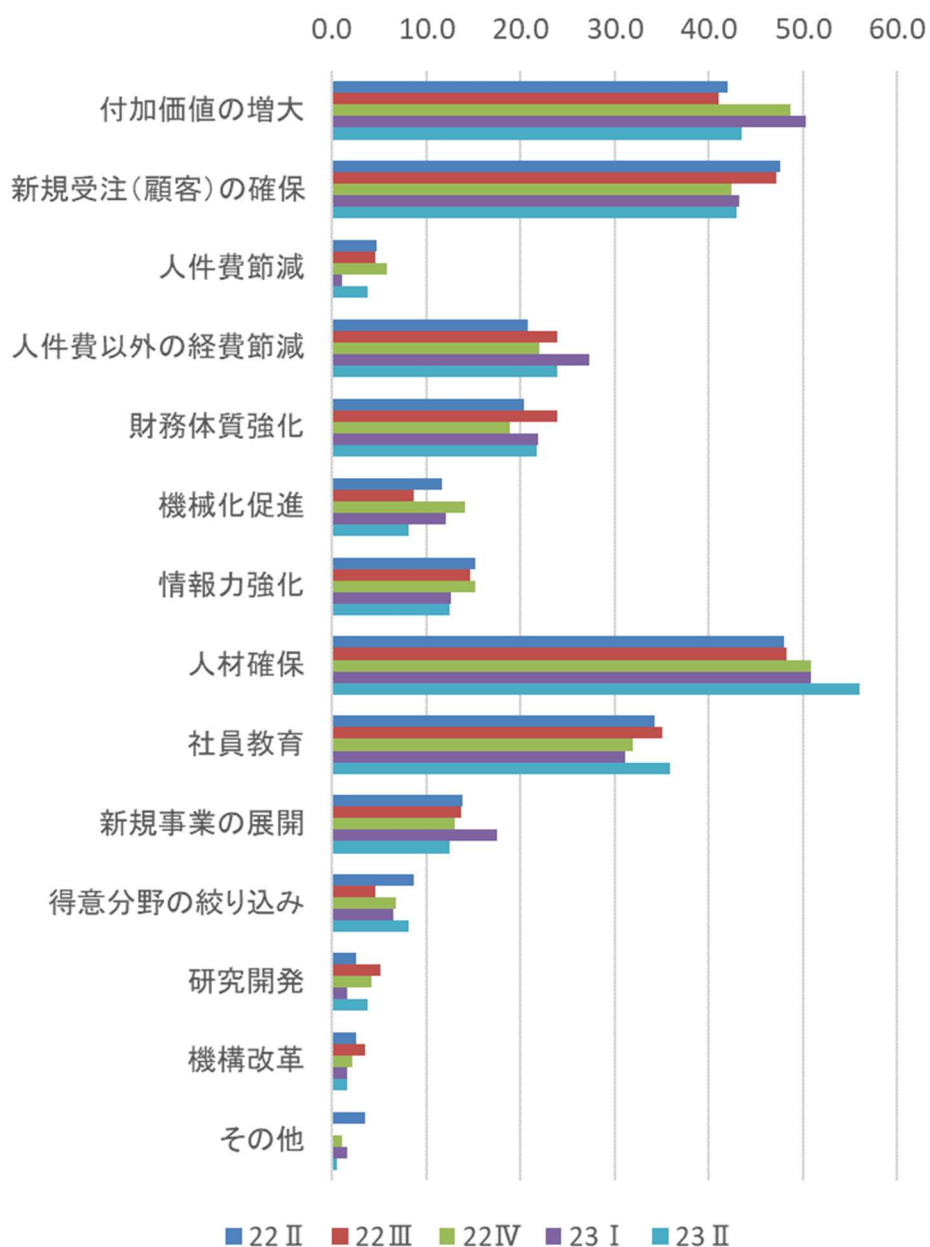
規模別・経営上の問題点

	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	下請業者の確保の難	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	185	185	9	6	33	26	52	17	109	68	19	2	1	73	32	14	4	1	3	6	7
20人未満	70	70	4	4	10	7	20	14	36	17	7	0	0	27	13	9	3	1	2	2	2
20人以上50人未満	49	49	4	2	8	13	18	1	30	18	4	1	1	18	9	4	0	0	1	0	0
50人以上100人未満	100.0	100.0	8.2	4.1	16.3	26.5	36.7	2.0	61.2	36.7	8.2	2.0	2.0	36.7	18.4	8.2	0.0	0.0	2.0	0.0	0.0
	32	32	1	0	7	5	7	1	21	13	3	1	0	15	6	1	1	0	0	3	2
100人以上	100.0	100.0	3.1	0.0	21.9	15.6	21.9	3.1	65.6	40.6	9.4	3.1	0.0	46.9	18.8	3.1	3.1	0.0	0.0	9.4	6.3
	29	29	0	0	8	1	6	0	19	17	4	0	0	12	4	0	0	0	0	1	4
	100.0	100.0	0.0	0.0	27.6	3.4	20.7	0.0	65.5	58.6	13.8	0.0	0.0	41.4	13.8	0.0	0.0	0.0	0.0	3.4	6.9

【経営上の力点】

- ・5期連続で人材の確保が最上位、そして過去最高値を示す。付加価値増大、新規受注の確保もさることながら、「人材不足」が経営上の大きな課題になっていることが確認できる。

33.次期の経営上の力点



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	得意分野の絞り込み	研究開発	機構改革	その他
全体	184 100.0	80 43.5	79 42.9	7 3.8	44 23.9	40 21.7	15 8.2	23 12.5	103 56.0	66 35.9	23 12.5	15 8.2	7 3.8	3 1.6	1 0.5
建設業	39 100.0	14 35.9	21 53.8	1 2.6	5 12.8	8 20.5	3 7.7	7 17.9	27 69.2	19 48.7	3 7.7	2 5.1	1 2.6	2 5.1	0 0.0
製造業	46 100.0	21 45.7	20 43.5	2 4.3	8 17.4	5 10.9	3 6.5	5 10.9	22 47.8	14 30.4	9 19.6	7 15.2	5 10.9	1 2.2	1 2.2
流通商業	63 100.0	28 44.4	26 41.3	3 4.8	19 30.2	14 22.2	4 6.3	8 12.7	34 54.0	21 33.3	9 14.3	4 6.3	1 1.6	0 0.0	0 0.0
サービス業	34 100.0	17 50.0	12 35.3	1 2.9	11 32.4	12 35.3	5 14.7	3 8.8	19 55.9	10 29.4	1 2.9	2 5.9	0 0.0	0 0.0	0 0.0

規模別・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	得意分野の絞り込み	研究開発	機構改革	その他
全体	184 100.0	80 43.5	79 42.9	7 3.8	44 23.9	40 21.7	15 8.2	23 12.5	103 56.0	66 35.9	23 12.5	15 8.2	7 3.8	3 1.6	1 0.5
20人未満	70 100.0	27 38.6	28 40.0	1 1.4	21 30.0	18 25.7	4 5.7	10 14.3	40 57.1	21 30.0	5 7.1	10 14.3	4 5.7	0 0.0	1 1.4
20人以上50人未満	49 100.0	24 49.0	25 51.0	4 8.2	9 18.4	12 24.5	3 6.1	5 10.2	28 57.1	20 40.8	6 12.2	3 6.1	1 2.0	1 2.0	0 0.0
50人以上100人未満	31 100.0	13 41.9	13 41.9	0 0.0	9 29.0	4 12.9	2 6.5	6 19.4	16 51.6	9 29.0	6 19.4	1 3.2	1 3.2	2 6.5	0 0.0
100人以上	29 100.0	15 51.7	10 34.5	1 3.4	4 13.8	4 13.8	5 17.2	1 3.4	17 58.6	14 48.3	6 20.7	1 3.4	0 0.0	0 0.0	0 0.0

特別調査

賃上げ実施（正規従業員）

	合計	実施した	実施予定	実施を検討中	実施しなかった （据え置き）	賃金の圧縮をした
全体	181 100.0	121 66.9	23 12.7	18 9.9	19 10.5	0 0.0
建設業	39 100.0	27 69.2	3 7.7	4 10.3	5 12.8	0 0.0
製造業	44 100.0	31 70.5	6 13.6	2 4.5	5 11.4	0 0.0
流通商業	63 100.0	40 63.5	8 12.7	9 14.3	6 9.5	0 0.0
サービス業	33 100.0	22 66.7	5 15.2	3 9.1	3 9.1	0 0.0
20人未満	67 100.0	41 61.2	8 11.9	9 13.4	9 13.4	0 0.0
20人以上50人未満	49 100.0	37 75.5	6 12.2	2 4.1	4 8.2	0 0.0
50人以上100人未満	32 100.0	24 75.0	3 9.4	2 6.3	3 9.4	0 0.0
100人以上	28 100.0	18 64.3	4 14.3	5 17.9	1 3.6	0 0.0

賃上げ率

	合計	1%未満	1%以上 2%未満	2%以上 3%未満	3%以上 5%未満	5%以上 10%未満	10%以上
全体	153 100.0	9 5.9	25 16.3	50 32.7	52 34.0	16 10.5	1 0.7
建設業	33 100.0	1 3.0	5 15.2	10 30.3	10 30.3	7 21.2	0 0.0
製造業	38 100.0	5 13.2	8 21.1	8 21.1	15 39.5	2 5.3	0 0.0
流通商業	51 100.0	2 3.9	9 17.6	17 33.3	17 33.3	5 9.8	1 2.0
サービス業	29 100.0	1 3.4	3 10.3	13 44.8	10 34.5	2 6.9	0 0.0
20人未満	55 100.0	5 9.1	6 10.9	15 27.3	22 40.0	7 12.7	0 0.0
20人以上50人未満	44 100.0	1 2.3	5 11.4	13 29.5	17 38.6	8 18.2	0 0.0
50人以上100人未満	27 100.0	2 7.4	6 22.2	13 48.1	4 14.8	1 3.7	1 3.7
100人以上	24 100.0	1 4.2	8 33.3	6 25.0	9 37.5	0 0.0	0 0.0

賃上げ額

	合計	1,000円未 満	1,000円以 上3,000円 未満	3,000円以 上5,000円 未満	5,000円以 上7,000円 未満	7,000円以 上10,000 円未満	10,000円 以上 20,000円 未満	20,000円 以上 30,000円 未満	30,000円 以上
全体	151 100.0	4 2.6	17 11.3	43 28.5	31 20.5	28 18.5	24 15.9	4 2.6	0 0.0
建設業	33 100.0	0 0.0	1 3.0	9 27.3	6 18.2	7 21.2	7 21.2	3 9.1	0 0.0
製造業	37 100.0	2 5.4	6 16.2	13 35.1	7 18.9	4 10.8	4 10.8	1 2.7	0 0.0
流通商業	50 100.0	1 2.0	7 14.0	11 22.0	9 18.0	10 20.0	12 24.0	0 0.0	0 0.0
サービス業	29 100.0	1 3.4	3 10.3	9 31.0	9 31.0	6 20.7	1 3.4	0 0.0	0 0.0
20人未満	54 100.0	0 0.0	7 13.0	12 22.2	10 18.5	13 24.1	10 18.5	2 3.7	0 0.0
20人以上50人未満	43 100.0	0 0.0	3 7.0	8 18.6	12 27.9	11 25.6	8 18.6	1 2.3	0 0.0
50人以上100人未満	25 100.0	2 8.0	4 16.0	10 40.0	6 24.0	1 4.0	2 8.0	0 0.0	0 0.0
100人以上	26 100.0	2 7.7	3 11.5	12 46.2	1 3.8	3 11.5	4 15.4	1 3.8	0 0.0

賃上げをした内容

	合計	定期昇給	基本給の 引き上げ (ベース アップ)	賞与(一 時金)の 引き上げ	諸手当の 引き上げ	新卒者の 初任給の 増額	再雇用者 の賃金の 増額	その他
全体	160 100.0	86 53.8	113 70.6	29 18.1	31 19.4	30 18.8	10 6.3	1 0.6
建設業	33 100.0	14 42.4	21 63.6	6 18.2	7 21.2	5 15.2	2 6.1	1 3.0
製造業	40 100.0	23 57.5	31 77.5	5 12.5	8 20.0	9 22.5	1 2.5	0 0.0
流通商業	55 100.0	33 60.0	40 72.7	13 23.6	12 21.8	8 14.5	5 9.1	0 0.0
サービス業	30 100.0	16 53.3	19 63.3	4 13.3	4 13.3	7 23.3	2 6.7	0 0.0
20人未満	56 100.0	22 39.3	42 75.0	8 14.3	12 21.4	6 10.7	1 1.8	1 1.8
20人以上50人未満	44 100.0	26 59.1	32 72.7	11 25.0	9 20.5	10 22.7	3 6.8	0 0.0
50人以上100人未満	29 100.0	19 65.5	18 62.1	5 17.2	4 13.8	5 17.2	3 10.3	0 0.0
100人以上	28 100.0	17 60.7	20 71.4	3 10.7	6 21.4	9 32.1	3 10.7	0 0.0

賃上げをした理由

	合計	従業員のモチベーションの維持・向上	業績好調・改善	雇用維持のため	人材確保のため	物価上昇への対応(従業員の生活保障)	業界や地域の賃上げ動向を考慮	最低賃金等の法規制対応	従業員からの要請	その他
全体	160 100.0	126 78.8	18 11.3	76 47.5	65 40.6	109 68.1	32 20.0	12 7.5	3 1.9	0 0.0
建設業	34 100.0	28 82.4	1 2.9	12 35.3	16 47.1	27 79.4	9 26.5	2 5.9	0 0.0	0 0.0
製造業	40 100.0	30 75.0	3 7.5	26 65.0	14 35.0	27 67.5	5 12.5	7 17.5	0 0.0	0 0.0
流通商業	55 100.0	45 81.8	9 16.4	22 40.0	20 36.4	37 67.3	11 20.0	2 3.6	3 5.5	0 0.0
サービス業	29 100.0	21 72.4	5 17.2	14 48.3	13 44.8	17 58.6	7 24.1	1 3.4	0 0.0	0 0.0
20人未満	56 100.0	42 75.0	4 7.1	22 39.3	14 25.0	42 75.0	4 7.1	6 10.7	1 1.8	0 0.0
20人以上50人未満	44 100.0	35 79.5	5 11.4	19 43.2	16 36.4	31 70.5	12 27.3	3 6.8	0 0.0	0 0.0
50人以上100人未満	29 100.0	24 82.8	5 17.2	14 48.3	17 58.6	20 69.0	7 24.1	1 3.4	0 0.0	0 0.0
100人以上	28 100.0	22 78.6	3 10.7	20 71.4	17 60.7	16 57.1	8 28.6	1 3.6	2 7.1	0 0.0

賃上げをしなかった理由

	合計	既に賃上げを実施していた	原材料価格の高騰	電気代・燃料代の高騰	会社の社会保険料負担増	賃金の支払を優先	雇用維持を優先	人材確保(採用)を優先	設備投資を優先	福利厚生や研修等の賃金以外の労働条件改善で対応	業界や地域の賃上げ動向を考慮	価格転嫁が不十分	業績悪化・手元資金の不足	先行き不安	その他
全体	17 100.0	5 29.4	3 17.6	2 11.8	2 11.8	2 11.8	2 11.8	1 5.9	0 0.0	1 5.9	1 5.9	1 5.9	4 23.5	4 23.5	0 0.0
建設業	4 100.0	2 50.0	1 25.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 25.0	0 0.0	0 0.0
製造業	4 100.0	3 75.0	1 25.0	1 25.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 25.0	1 25.0	0 0.0
流通商業	6 100.0	0 0.0	1 16.7	1 16.7	2 33.3	2 33.3	1 16.7	1 16.7	0 0.0	1 16.7	0 0.0	1 16.7	1 16.7	3 50.0	0 0.0
サービス業	3 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 33.3	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 33.3	0 0.0	3 33.3	0 0.0	0 0.0
20人未満	7 100.0	2 28.6	1 14.3	1 14.3	0 0.0	1 14.3	2 28.6	0 0.0	0 0.0	1 14.3	0 0.0	0 0.0	2 28.6	3 42.9	0 0.0
20人以上50人未満	4 100.0	3 75.0	1 25.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
50人以上100人未満	3 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 66.7	1 33.3	0 0.0
100人以上	1 100.0	0 0.0	1 100.0	1 100.0	1 100.0	0 0.0	0 0.0	1 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0

4-6 月期の経営上の努力

【建設業】

- ・賃金のアップで職員のモチベーション向上させた
- ・弊社単価の見直しをし見積もり単価に反映している ただし弊社の考える適正価格には若干及ばない為発注者側への理解に努める
- ・人事確保と定着率向上
- ・営業力の強化
- ・残業を減らす。土日を休む（代休含む） コミュニケーションを図り、仕事を分担できる仕組

【製造業】

- ・付加価値の増大に気を付け値上げに対応出来るよう頑張った
- ・北電との決別
- ・経費節減
- ・営業部門の強化 社員の意識改革 社員とのコミュニケーション強化 コンサル等の意見交換、指導
- ・新商品の開発 研究開発 営業力強化
- ・生産調整
- ・全社員会議実務による意識統一 部門計画書を作成して、全社員へ配布
- ・基幹システムの調整 社内教育
- ・新規受注、今後も新規受注

【流通商業】

- ・リアルで集まる場をコロナ後に再開 会社の魅力作り
- ・現事業から派生する業務の転換を図る 今後は自社の強みを商品に出来るように作り上げていく
- ・コンプライアンスの徹底（社員教育の実施）
- ・BtoB⇒BtoC へシフト
- ・求人活動 新規事業の準備
- ・仕入先の新規開拓
- ・電力費が 100%以上 UP している！！対応できるレベルではない！！
- ・要望 文字が小さすぎる フォントを少し拡大して下さい
- ・仕入単価の上昇を売価へ転嫁
- ・物流コストの削減 ・価格転嫁（利益率改善）
- ・労働させないと売上げは作れない。働くな賃上げせよとは、筋が通らないと思う。言ってる事とやってる事が話にならない。こんな調査にも意味がないと言える。
- ・採用活動
- ・人材確保の為の新たな求人サイトを取入れるも未だ採用に至らず、新たな展開も視野に入れ取込む。

【サービス業】

- ・電気代金の値上げが大きいので価格転嫁に向けて検討している

- ・業務の効率化 新しい業務に対応するための教育と体制整備
- ・福祉厚生強化を行った 旅行など
- ・60時間超の時間外労働に対する社員教育（管理職社員に対して、残業管理の徹底）を実施。
- ・人不足
- ・このデフレ化に 販売価格をどうやって値上げしていくか