

2019年1～3月期(第I期)景況調査を3月8日～3月30日まで実施し、229社から回答がありました。4月8日に開催した支部政策委員会では、大貝氏の調査結果をもとに、景況を意見交換しました。

今期は、全体として業界の状況DI(前期▲10.6→今期▲3.1)と業況判断DI(前期12.8→今期11.8)のギャップが大きく、特に建設業で顕著となりました。一方製造業では業界の状況が大幅に悪化しています(前期▲25.0→今期▲37.5)。また、従業員不足は依然深刻です。

次期見通しでは、全体として業界の状況DI(前期▲3.1→今期▲1.3)と業況判断DI(前期11.8→今期13.1)はいずれも改善見通しですが、売上高はやや悪化の見通しとなりました(前期21.8→今期18.3)。特に建設業は大幅な悪化見通しとなっています(前期28.3→今期13.2)。

出席委員からは、次のような声や景況感が寄せられました。

「公共事業では久しぶりに大型補正予算がついたことが影響しているのではないか」「住宅関連はあまりよくない。札幌市内では新築よりも中古物件の方が売れており、土地の動きも落ち着いた」「札幌よりも恵庭や石狩など近郊での引き合いが増えている」「前回の消費増税前よりも駆け込みの動きが少ないようだ」「働き方改革も有休消化も、内部留保を取り崩しながらやりくりしている」。

アンケートの記述でも、「業界全体の人材不足により受注単価は上昇しているが、いつまで続くか不透明。今の好機が健全なものとは思っていない」(建設業)、「新商品の販売先、拡販が鈍い」(流通商業)、「庶民の体力は脆弱の為、目先の手当てでは非常に不安定。庶民の体力をつける政策を望みます」という声も寄せられています。

なお、直近では札幌市経済観光局が「平成30年度下期札幌市企業経営動向調査」(2月1日～2月20日有効回答1,065社)を実施し、市内の景気判断指数は全業種平均でマイナス16.3となり、2期連続の下降となっています。また建設は前回のプラス1.9から13.1ポイントへ大幅に下降し、マイナス11.2となっています。

一方、中同協は2019年10月の消費税10%引き上げ等について4月8日～4月26日まで全国緊急アンケートを実施し、北海道同友会会員284社が回答しました。その結果、消費税10%の引き上げについては30%が反対し、25%が凍結を求めています。また、消費税率引き上げにより、46%が「景気は悪くなる」と回答し、さらに27%が「景気はかなり悪くなる」としています。

以上の結果から、札幌支部エリアの景況の先行きは楽観できず、10月の消費増税は一層景気を冷え込ませることが予想されます。顧客や取引先との信頼関係を強めると共に、社内体制の強化が求められていることが明らかとなりました。

一般社団法人北海道中小企業家同友会札幌支部政策委員会

2019年1-3月期（第I期）景況調査の動向

1. 回答企業数

- ・229社（建設業：53（66）、製造業：32（48）、流通商業：46（67）、サービス業：95（132）、農業：3（7）
→（ ）内は前回調査回答数。内訳に関しては、参考資料を参照。前回調査より91者減。

※業種別動向において、農業は回答企業数が3者であるため除外している。しかし、全体把握には入れている

1-1. 景況調査・DI値について

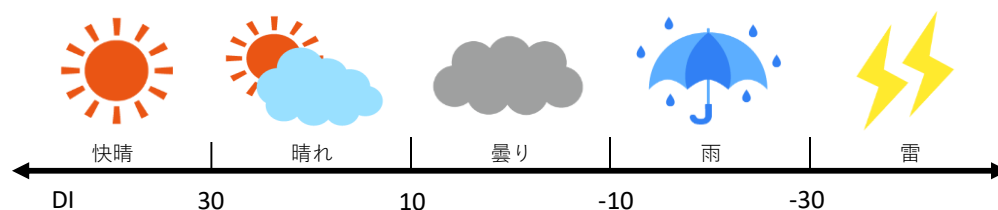
《景況調査について》

- ・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。
- ・同友会が実施する景況調査は、経営者の意識を反映するため、景気動向が表れやすいと言われています。
- ・景況調査は、景気動向を判断する以外にも、以下の点で有用であると考えています。
 - ①その場で、すぐに回答できるか→ 自社の経営状況を把握できているか
 - ②調査結果から、経営環境の変化（景気が改善しているのか、悪化しているのか）をつかみ、経営に活かす
 - ③独自調査をやることの意味：外部発信、調査の蓄積＝武器を持つ；行政等との中小企業施策への活用
- ・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）、（2）前回調査からの変化幅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。

<おおよその天気図>



2. 今期調査の結果

1) 各業種の今期の景況感（調査項目：自社の業況をもとに作成）

全体	建設業	製造業	流通商業	サービス業
				

2) 全体の動向

- ・全体の動向としては悪くないDI値が並ぶが、業界の状況DIと業況判断DIのギャップが大きい、なぜ？
- ・次期見通しも堅調なのは、仕入価格の低下と販売価格の上昇が影響しているか？ 実際はどうか？
- ・従業員の不足感、昨年Ⅱ期はマイナス60を下回っていたが、低水準を維持

業界の状況：7.6Ptの改善（▲10.6→▲3.1）	次期見通し：1.7Ptの改善見通し（▲3.1→▲1.3）
業況判断：1.0Ptのやや悪化（12.8→11.8）	次期見通し：1.3Ptの改善見通し（11.8→13.1）
売上高：7.1Ptの改善（14.7→21.8）	次期見通し：3.5Ptのやや悪化（21.8→18.3）
収益状況：4.4Ptのやや改善（6.6→10.9）	次期見通し：ほぼ横ばい見通し（10.9→11.4）
仕入価格：5.4Ptの低下（46.9→41.5）	次期見通し：1.7Ptのやや低下見通し（41.5→39.7）
販売価格：2.6Ptのやや上昇（15.3 →17.9）	次期見通し：2.2Ptのやや上昇見通し（17.9→20.1）
取引条件：2.7Ptのやや後退（4.7→1.7）	次期見通し：2.6Ptのやや改善見通し（1.7→4.4）
従業員の過不足：2.5Ptのやや悪化（▲55.6→▲58.1）	
資金繰りの状況：4.1Ptの改善（5.9→10.0）	
設備の過不足（製造業・流通商業）：ほぼ横ばい（▲33.9→▲34.6）	
経営上の問題点：「従業員の不足」（45.9%）、「人件費の増加」（40.2%）、「仕入単価の上昇」（27.5%）	
経営上の課題：「付加価値の増大」（52.0%）、「新規受注（顧客）の確保」（46.7%）、「人材確保」（38.4%）	

2) 建設業

- ・かなり好調な様子がうかがえる結果（特に業界の状況、業況判断、売上高）、要因は何か？
- ・しかし、従業員の不足感は、全業種で最も強い。

業界の状況：12.0Ptの大幅な改善（10.6→22.6）	次期見通し：1.9Ptのやや悪化見通し（22.6→20.8）
業況判断：2.6Ptのやや改善（18.2→20.8）	次期見通し：1.9Ptのやや悪化見通し（13.1→18.9）
売上高：14.7Ptの大幅な改善（13.6→28.3）	次期見通し：15.1Ptの大幅な悪化見通し（28.3→13.2）
収益状況：3.0Ptのやや改善（4.5→7.5）	次期見通し：3.8Ptのやや改善見通し（7.5→11.3）
仕入価格：4.3Ptのやや低下（51.5→47.2）	次期見通し：1.9Ptのやや上昇見通し（47.2→49.1）
販売価格：6.7Ptの上昇（19.7→26.4）	次期見通し：横ばい推移見通し（26.4→26.4）
取引条件：2.7Ptのやや後退（4.5→1.9）	次期見通し：1.9Ptのやや改善見通し（1.9→3.8）
従業員の過不足：6.3Ptの改善（▲74.2→▲67.9）	
資金繰りの状況：4.1Ptの改善（5.9→10.0）	
設備の過不足（製造業・流通商業）：ほぼ横ばい（▲33.9→▲34.6）	

経営上の問題点：「従業員の不足」(56.6%)、「熟練技術者の確保難」(50.9%)、「下請業者の確保難」(35.8%)
経営上の課題：「人材確保」(52.8%)、「社員教育」(45.3%)、「付加価値の増大」(39.6%)

3) 製造業

- ・全業種のなかで唯一悪化指標が並ぶ→今期の大幅な悪化の要因、次期も悪化見通しである理由は何か？
- ・仕入価格DIの高止まりが圧迫はいつまで続く見通しか？

業界の状況：12.5Ptの大幅な悪化(▲25.0→▲37.5) 次期見通し：9.4Ptの悪化見通し(▲37.5→▲46.9)
業況判断：10.4Ptの大幅な悪化(10.4→0.0) 次期見通し：6.3Ptの悪化見通し(0.0→▲6.3)
売上高：5.2Ptの改善(10.4→15.6) 次期見通し：12.5の大幅な悪化見通し(15.6→3.1)
収益状況：12.5Ptの大幅な改善(0.0→12.5) 次期見通し：18.8Ptの大幅な悪化見通し(12.5→▲6.3)
仕入価格：5.2Ptの低下(77.1→71.9) 次期見通し：横ばい推移見通し(71.9→71.9)
販売価格：7.3Ptの上昇(2.1→9.4) 次期見通し：15.6Ptの大幅な上昇見通し(9.4→25.0)
取引条件：2.1Ptのやや改善(▲8.3→▲6.3) 次期見通し：横ばい推移見通し(▲6.3→▲6.3)
従業員の過不足：9.4Ptの改善(▲50.0→▲40.6)
資金繰りの状況：1.0Ptのやや悪化(10.4→9.4)
設備の過不足(製造業・流通商業)：4.2Ptのやや悪化(▲33.3→▲37.5)
経営上の問題点：「仕入単価の上昇」(46.9%)、「人件費の増加」(43.8%)、「仕入先からの値上要請」(31.3%)
経営上の課題：「付加価値の増大」(53.1%)、「新規受注(顧客)の確保」(40.6%)

4) 流通商業

- ・業界の状況が改善した要因として、取引条件の改善があるのか？ 具体的には？
- ・次期見通しが軒並み改善を示している根拠は何か？

業界の状況：9.3Ptの改善(▲22.4→▲13.0) 次期見通し：6.5Ptの改善見通し(▲13.0→▲6.5)
業況判断：ほぼ横ばい推移(6.0→6.5) 次期見通し：10.9Ptの大幅な改善見通し(6.5→17.4)
売上高：ほぼ横ばい推移(20.9→21.7) 次期見通し：8.7Ptの改善見通し(21.7→30.4)
収益状況：ほぼ横ばい推移(6.0→6.5) 次期見通し：8.7Ptの改善見通し(6.5→15.2)
仕入価格：7.9Ptの低下(49.3→41.3) 次期見通し：横ばい推移見通し(41.3→41.3)
販売価格：2.0Ptのやや低下(19.4→17.4) 次期見通し：6.5Ptの上昇見通し(17.4→23.9)
取引条件：12.4Ptの大幅な改善(▲1.5→10.9) 次期見通し：2.2Ptのやや改善見通し(10.9→12.4)
従業員の過不足：23.4Ptの大幅な悪化(▲41.8→▲65.2)
資金繰りの状況：ほぼ横ばい(4.5→4.3)
設備の過不足(製造業・流通商業)：1.7Ptのやや改善(▲34.3→▲32.6)
経営上の問題点：「従業員の不足」(47.8%)、「人件費の増加」(39.1%)、「仕入単価の上昇」(32.6%)
経営上の課題：「付加価値の増大」(54.3%)、「新規受注(顧客)の確保」(50.0%)

5) サービス業

- ・大幅な悪化を示した取引条件の大幅な悪化、具体的には？それが景況感に影響するか？

業界の状況：8.3Pt の改善 (▲8.3→0.0) 次期見通し：4.2Pt のやや改善見通し (0.0→4.2)
業況判断：5.6Pt の悪化 (18.2→12.6) 次期見通し：横ばい推移見通し (12.6→12.6)
売上高：4.1Pt の改善 (15.9→20.0) 次期見通し：1.1Pt のやや悪化見通し (20.0→18.9)
収益状況：ほぼ横ばい推移 (14.4→13.7) 次期見通し：横ばい推移見通し (13.7→13.7)
仕入価格：2.9Pt のやや低下 (30.3 →27.4) 次期見通し：5.3Pt の低下見通し (27.4→22.1)
販売価格：2.4Pt のやや上昇 (14.4→16.8) 次期見通し：3.2Pt のやや低下見通し (16.8→13.7)
取引条件：12.9Pt の大幅な悪化 (12.9→0.0) 次期見通し：4.2Pt のやや改善見通し (0.0→4.2)
従業員の過不足：3.0Pt のやや改善 (▲59.8→▲56.8)
資金繰りの状況：7.1Pt の改善 (▲0.8→6.3)
経営上の問題点：「従業員の不足」(46.3%)、「人件費の増加」(46.3%)
経営上の課題：「付加価値の増大」(57.9%)、「新規受注（顧客）の確保」(53.7%)

3. 自由記述

<建設業>

- ・工事単価が上がらない
- ・今後、増税になれば落ち込みは避けられない為、そのための手立てが大事で、状況判断の機敏性が求められると思います
- ・高齢化、営業力低下
- ・学生が専門工事店に入職しないので将来が不安
- ・消費税アップ前のご要望に休暇増 対応にスーパーフレックス等導入検討
- ・業界全体の人材不足により受注単価は上昇しているが、いつまで続くのかは不透明である。今の好機が健全なものとは思っていない。
- ・生産性の向上及び働き方改革をどう進めていくのかが、大きな課題となっています。
- ・36 協定 残業時間制限 有給消化 人員の確保 31 年度の選挙 消費税 オリンピック工事終了 建築物の内容変化 外国の経済変化 今季は色々な事が重なり 政策を考える的が絞れずに要る所です
- ・①尋ねる時はあなたから ②事務局を勉強材料に
- ・札幌市内はあと 10 年は工事量の確保ができるだろう。人材確保・「働き方改革」への対応が最大の課題となる。

<製造業>

- ・大型販売店ばかりで、小売店が少なくなる傾向が問題
- ・日本人全体の考え方、仕事をする意味を教えるべき (知るべき)。今だけに生きる体位を変える。先輩がしっかりするべきと思います。

<流通商業>

- ・18年営業し ある程度お客様に信頼をいただいた。19年目から値上げをお願いし、単価を上げていただいた。その分業になった。
- ・新商品の販売先、拡販が鈍い
- ・情報の分析力を高め、機敏な行動力が重要と考えております。
- ・業界ではMAが増えており、人材不足 人材の育成が急がれる
- ・エネルギー関係は明暗はっきりしてきております。石油は先行ききびしい状況です。

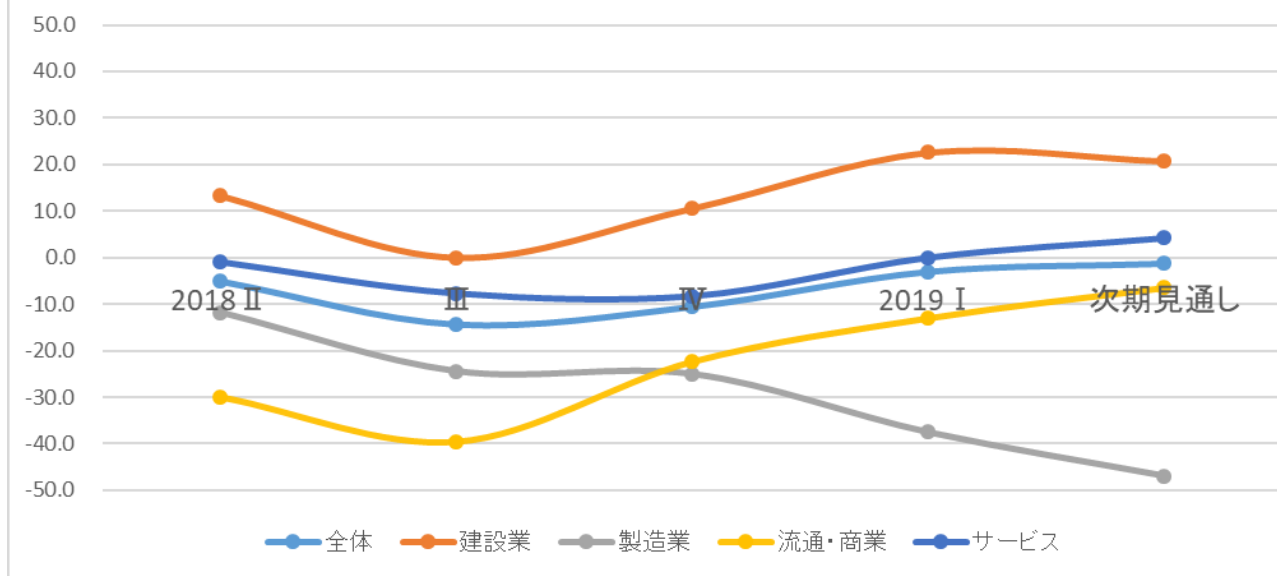
<サービス業>

- ・競争が激しいので、ユーザーと向き合い、しっかりとお役に立てるサービスができる体制の構築を目指したいです。
- ・働き方改革で時間短縮と業務の効率化が必要になっていること
- ・官公庁の入札においては、低入札が続いている。
- ・相変わらず人材不足
- ・長年注文を頂いている企業さまの経営が上がってきている。
- ・庶民の体力は脆弱の為、目先の手立てでは非常に不安定。庶民の体力をつける政策を望みます
- ・公共事業の削減、後継者不足
- ・仕事はあるが人がいない
- ・低価格競争、大手企業の低価格化
- ・一層社内業務の分解を進め、様々な働き方に応えることで、労働力の確保に努めたい

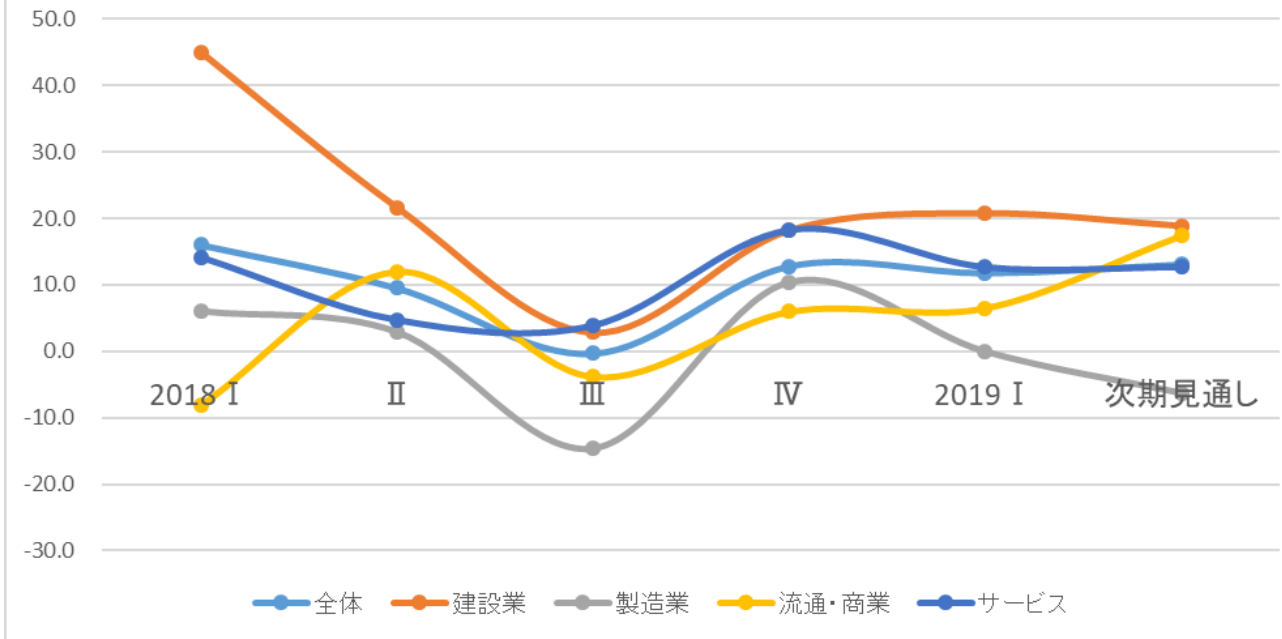
回答企業内訳

	2018 I	II	III	IV	2019 I
全体	206	273	297	320	229
建設業	40	60	71	66	53
製造業	33	34	41	48	32
流通・商業	37	50	53	67	46
サービス	92	106	129	132	95
農業	4	2	3	7	3
業種不明	0	21	0	0	0
全体	206	273	297	320	229
中央東	14	18	17	18	15
中央西	30	32	35	37	29
中央南	7	6	15	20	13
中央北	18	6	15	13	14
東	31	27	50	52	41
西・手稲	14	19	28	30	19
南	3	5	6	8	6
北	20	18	39	33	25
白石・厚別	28	36	35	47	23
豊平・清田	17	24	23	25	19
千歳・恵庭・北広島・長沼	14	11	20	15	10
江別	10	16	14	22	15
所属地区会不明	0	55	0	0	0

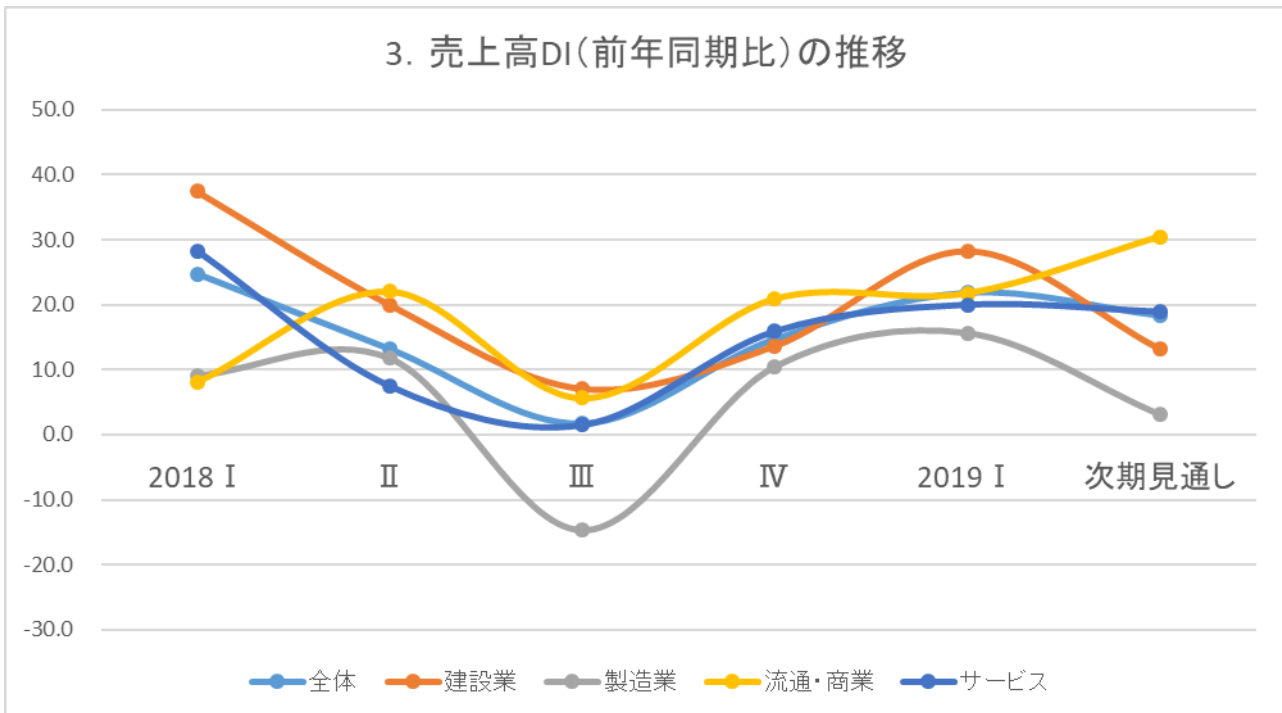
1. 業界の状況(前年同期比)DIの推移



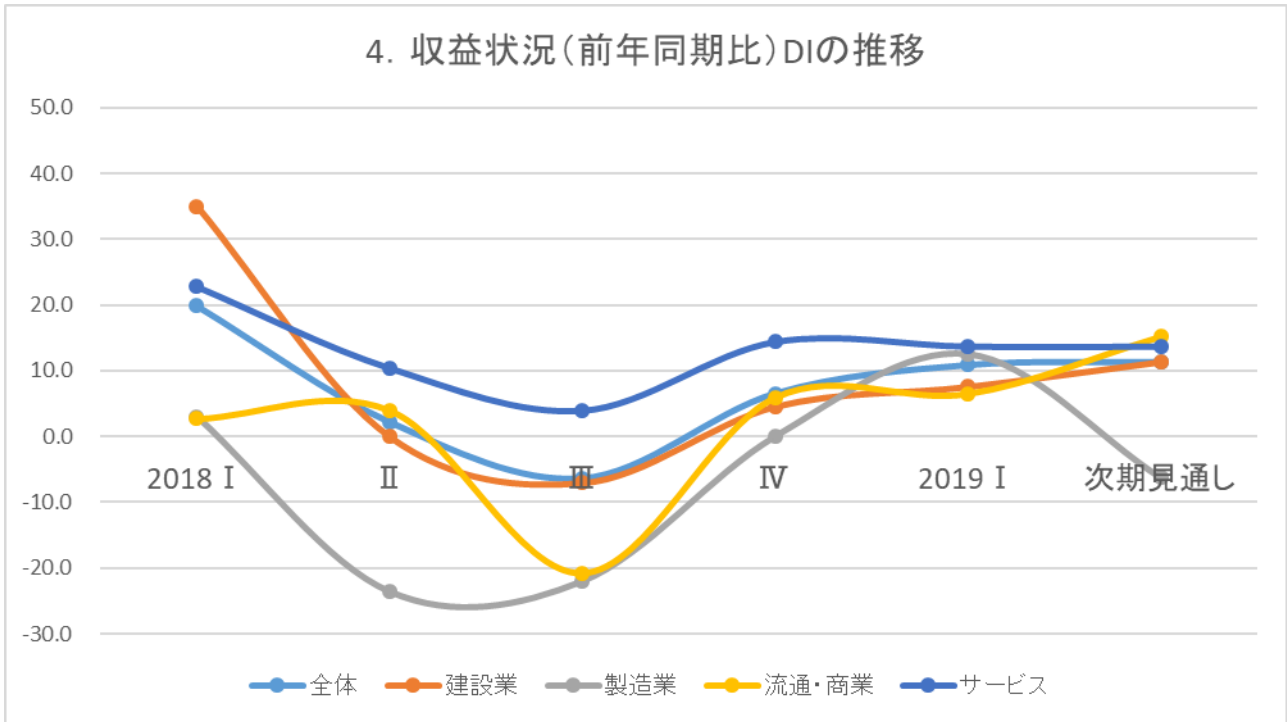
2. 業況判断DI(前年同期比)の推移



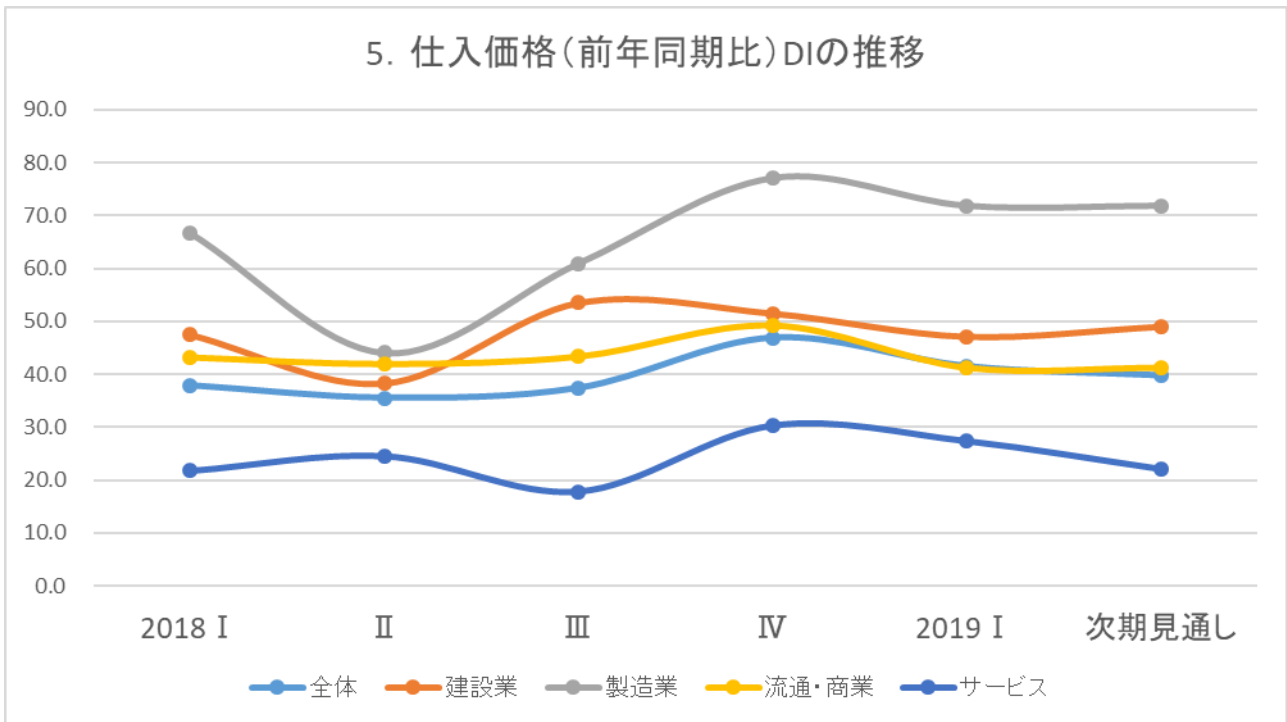
3. 売上高DI(前年同期比)の推移



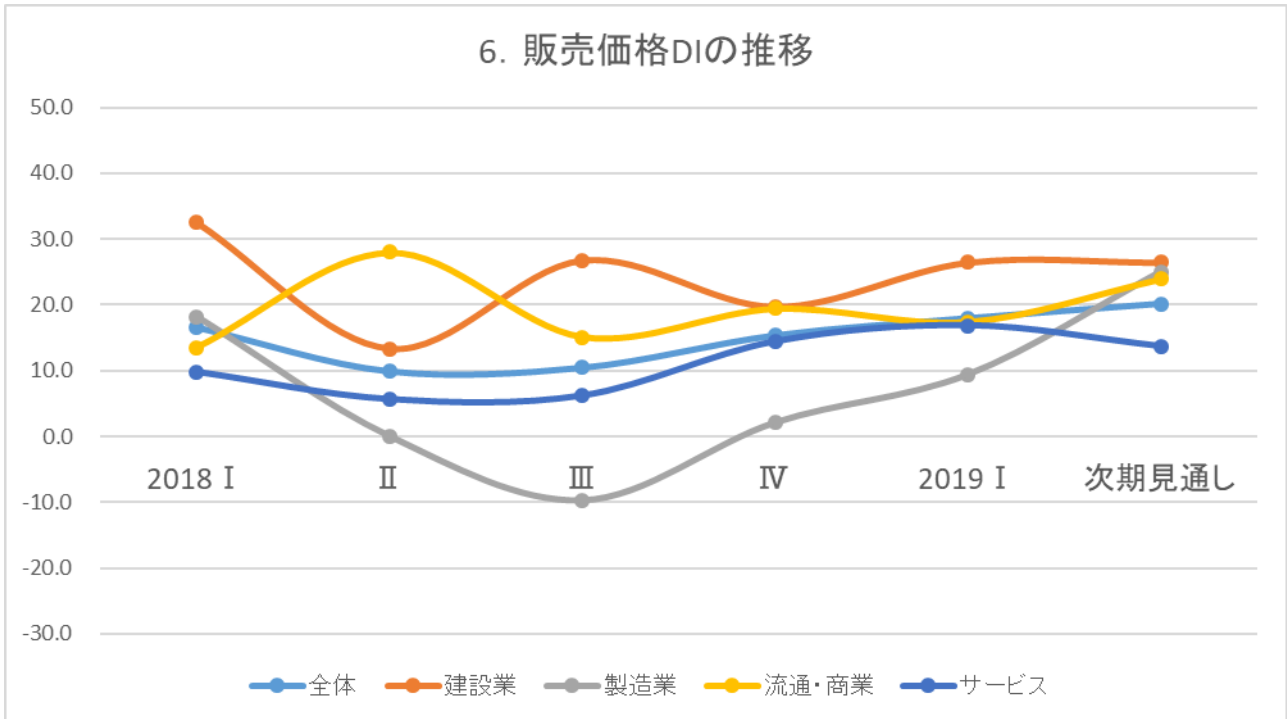
4. 収益状況(前年同期比)DIの推移



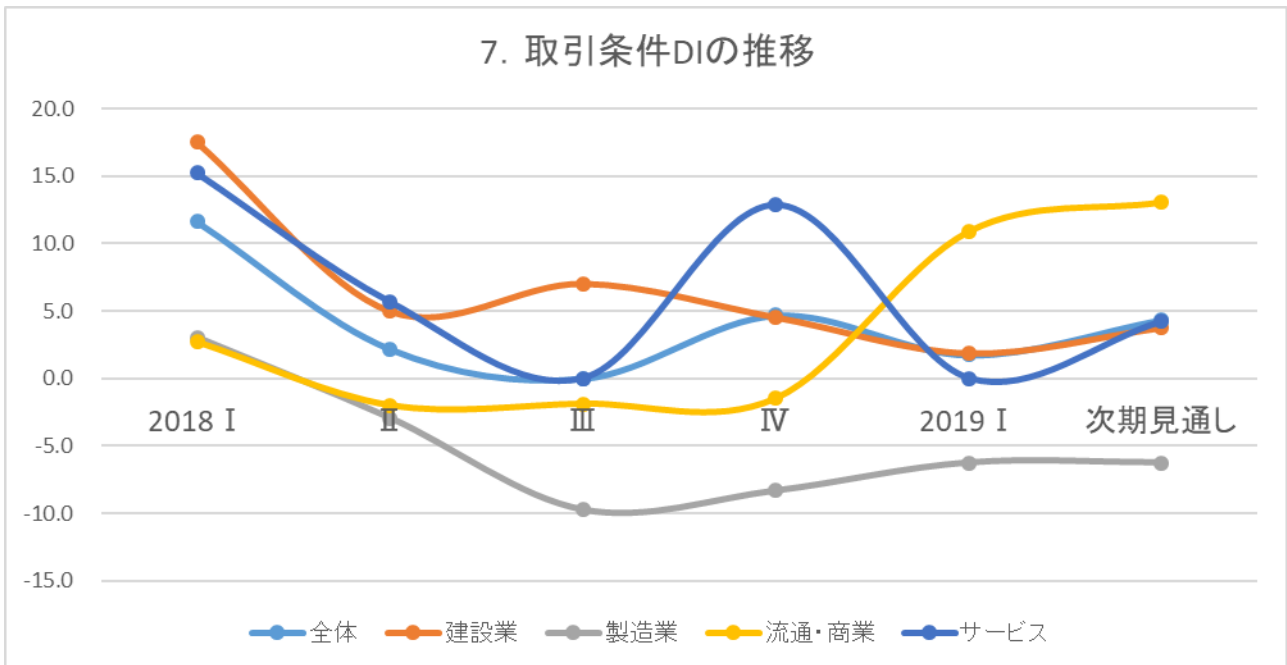
5. 仕入価格(前年同期比)DIの推移

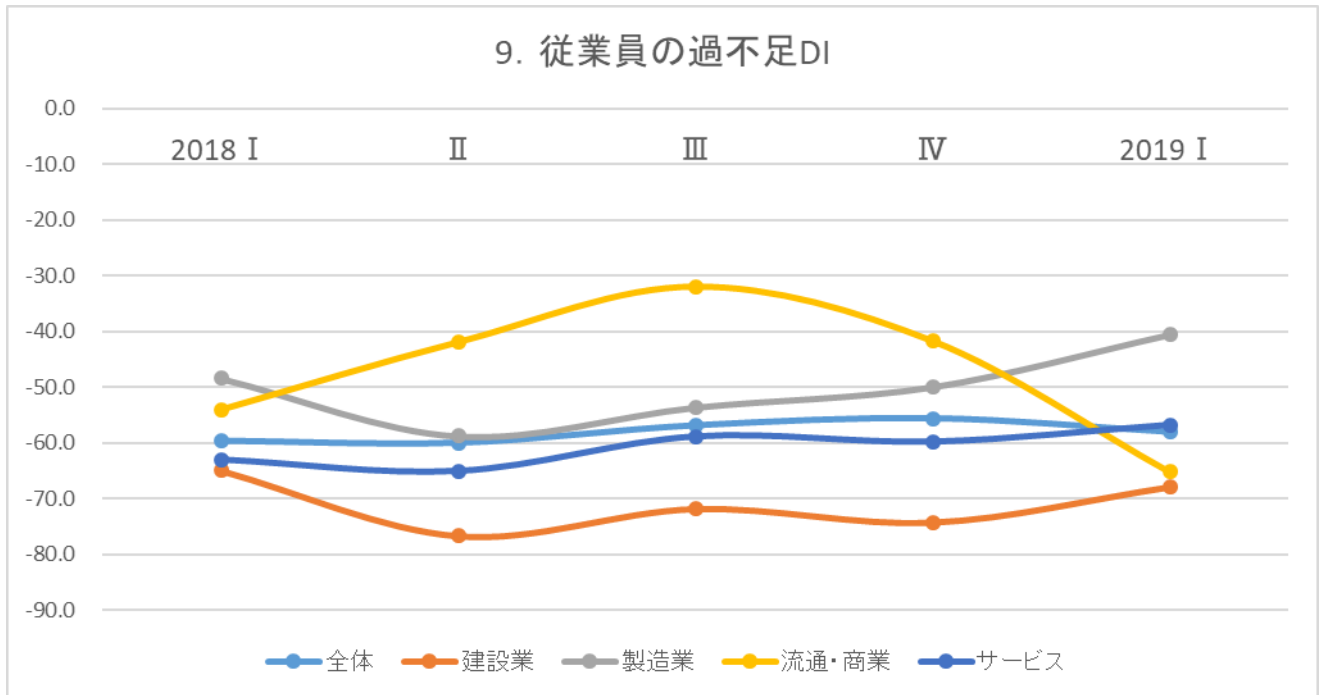
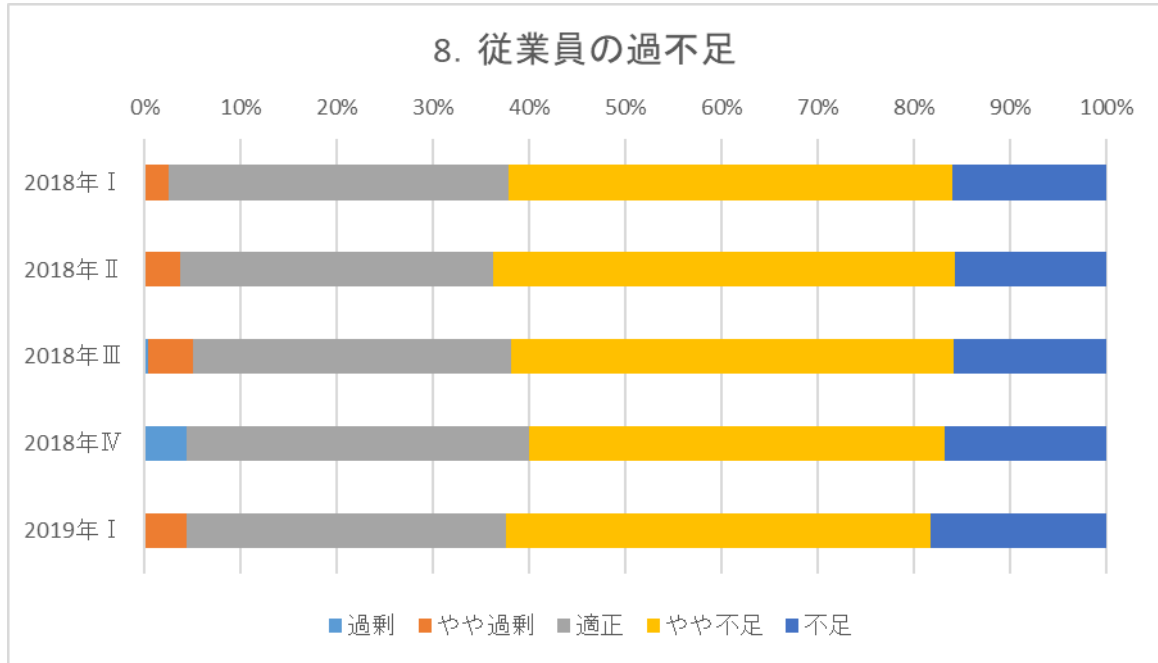


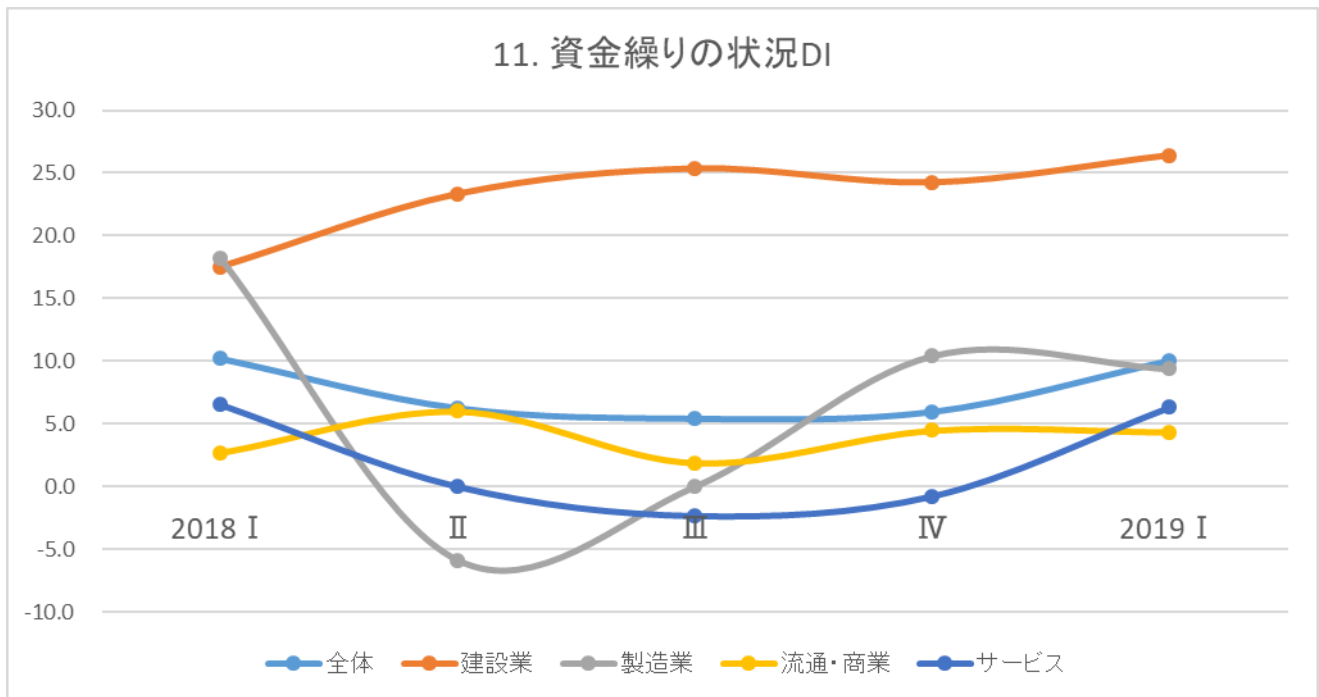
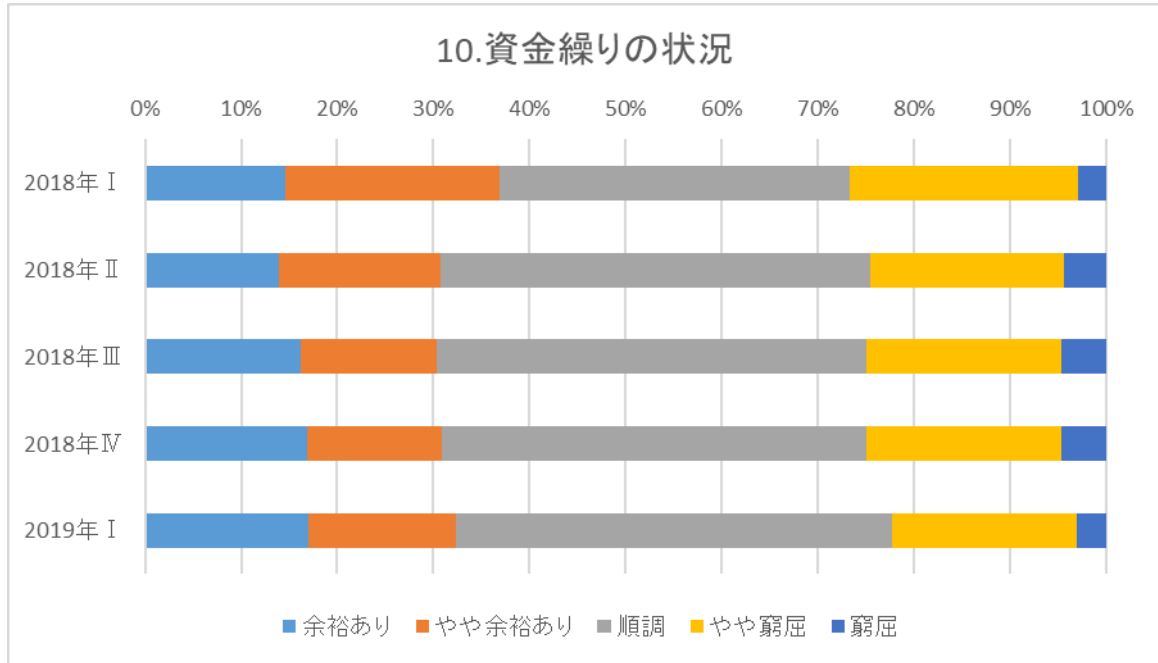
6. 販売価格DIの推移

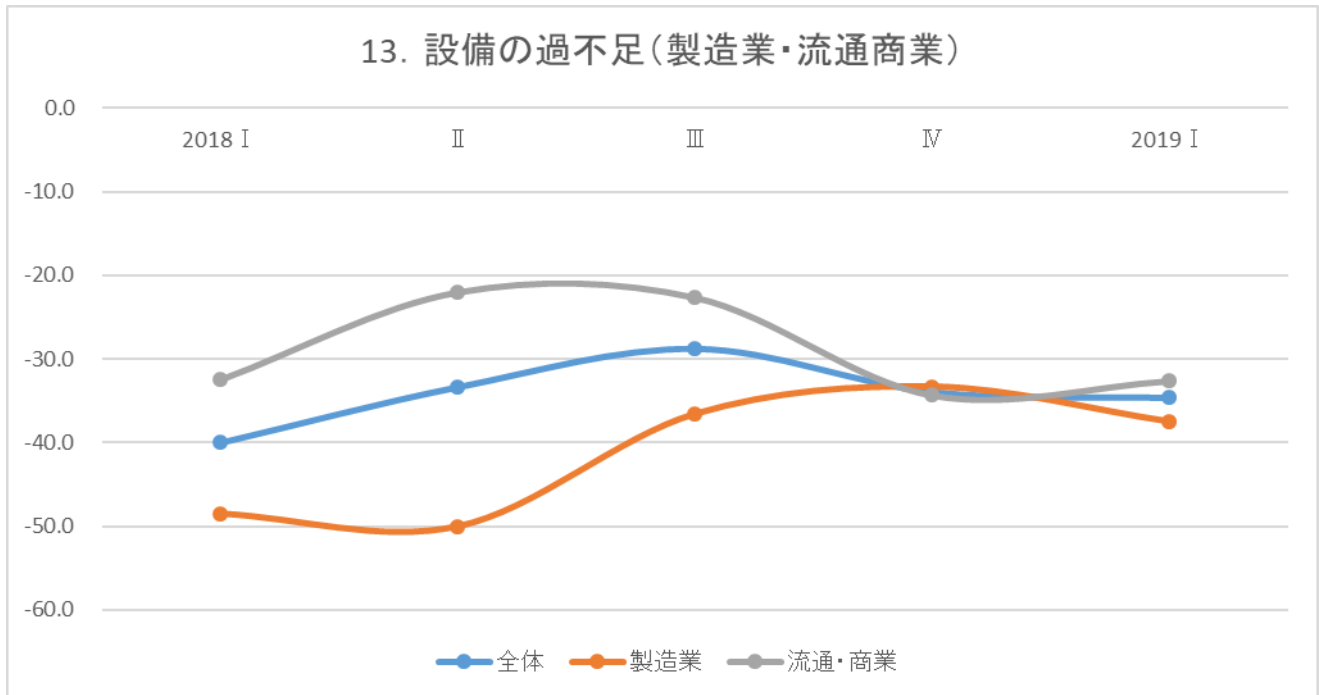
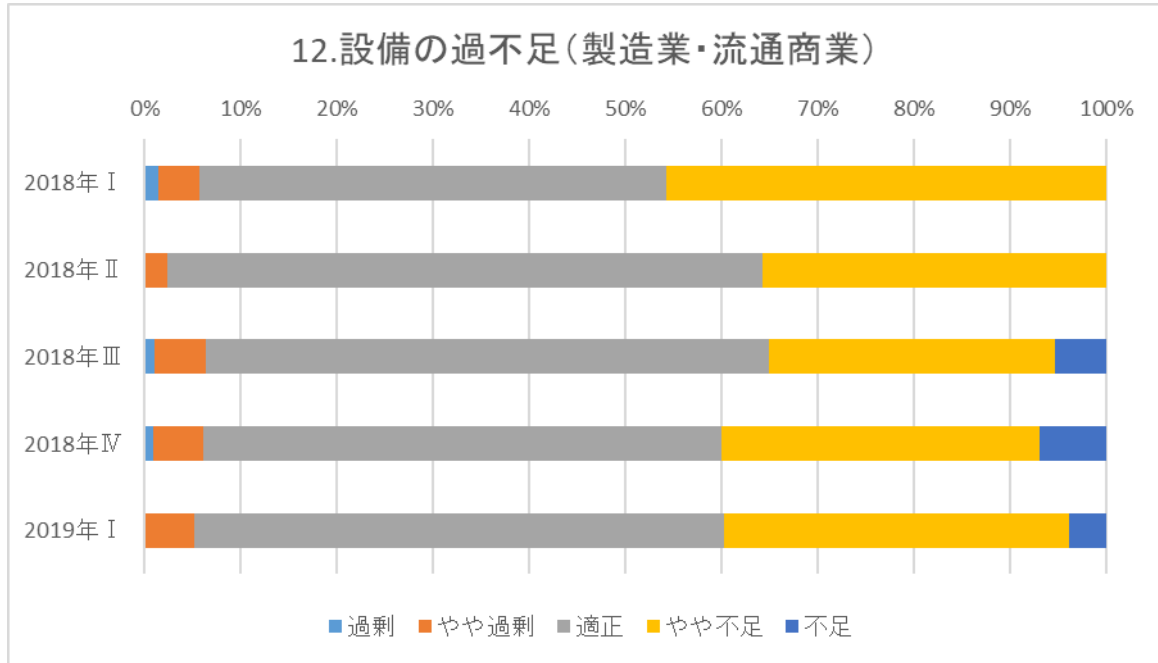


7. 取引条件DIの推移

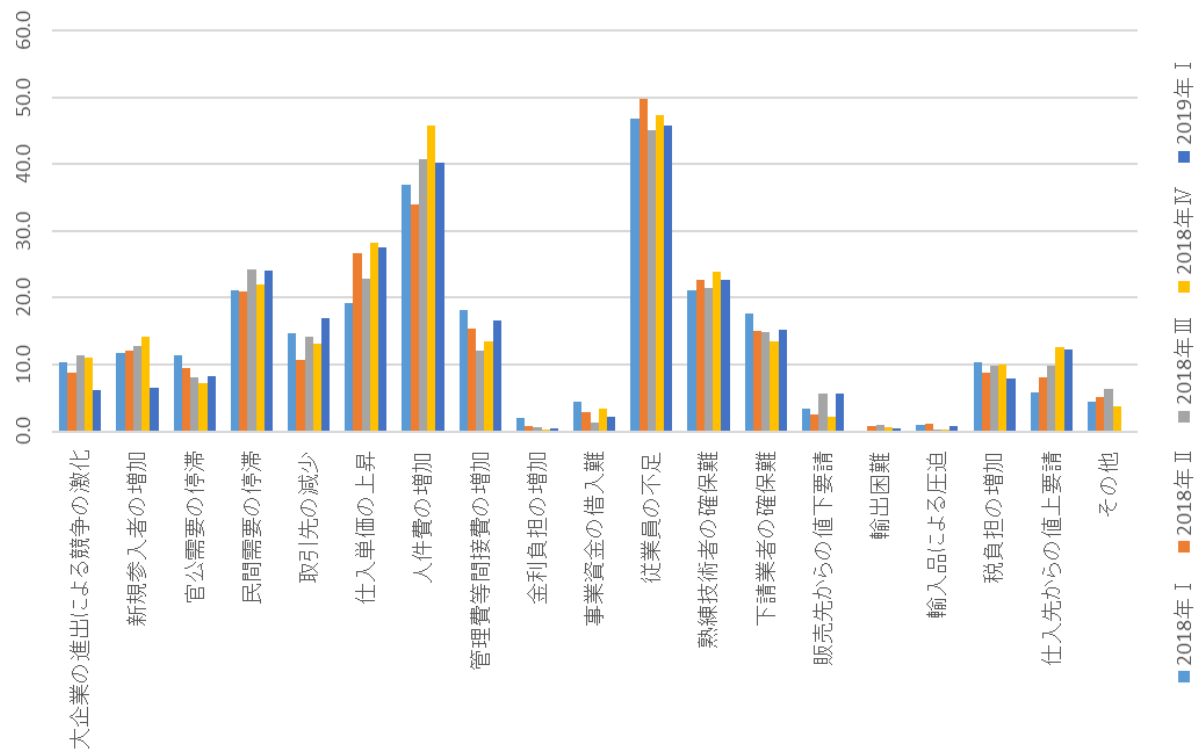




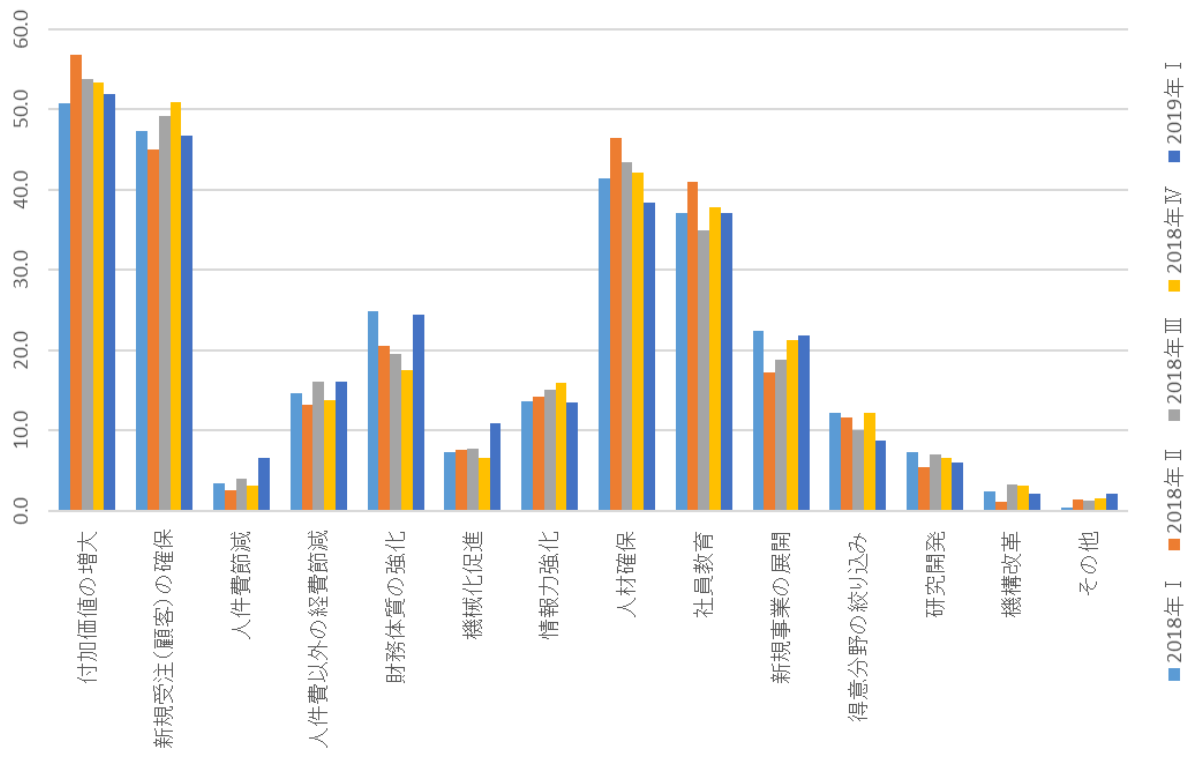




14. 経営上の問題点



15. 次期の経営上の課題



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	官公需要 の停滞	民間需要 の停滞	取引先の 減少	仕入単価 の上昇	人件費の 増加	管理費等 間接費の 増加	金利負担 の増加
全体	229 100.0	14 6.1	15 6.6	19 8.3	55 24.0	39 17.0	63 27.5	92 40.2	38 16.6	1 0.4
建設業	53 100.0	2 3.8	1 1.9	2 3.8	8 15.1	8 15.1	12 22.6	14 26.4	4 7.5	0 0.0
製造業	32 100.0	1 3.1	1 3.1	5 15.6	8 25.0	8 25.0	15 46.9	14 43.8	6 18.8	0 0.0
流通・商業	46 100.0	6 13.0	3 6.5	1 2.2	13 28.3	7 15.2	15 32.6	18 39.1	13 28.3	1 2.2
サービス	95 100.0	5 5.3	10 10.5	11 11.6	26 27.4	16 16.8	18 18.9	44 46.3	14 14.7	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 要請	輸出困難	輸入品に よる圧迫	税負担の 増加	仕入先か らの値上 要請	その他
全体	5 2.2	105 45.9	52 22.7	35 15.3	13 5.7	1 0.4	2 0.9	18 7.9	28 12.2	18 7.9
建設業	1 1.9	30 56.6	27 50.9	19 35.8	1 1.9	0 0.0	0 0.0	3 5.7	8 15.1	5 9.4
製造業	1 3.1	8 25.0	4 12.5	1 3.1	1 3.1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	10 31.3	3 9.4
流通・商業	0 0.0	22 47.8	2 4.3	4 8.7	6 13.0	1 2.2	0 0.0	6 13.0	6 13.0	4 8.7
サービス	3 3.2	44 46.3	19 20.0	11 11.6	5 5.3	0 0.0	1 1.1	9 9.5	4 4.2	6 6.3

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 (顧客)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
全体	229 100.0	119 52.0	107 46.7	15 6.6	37 16.2	56 24.5	25 10.9	31 13.5
建設業	53 100.0	21 39.6	19 35.8	4 7.5	6 11.3	13 24.5	7 13.2	7 13.2
製造業	32 100.0	17 53.1	13 40.6	0 0.0	4 12.5	8 25.0	9 28.1	4 12.5
流通・商業	46 100.0	25 54.3	23 50.0	4 8.7	12 26.1	11 23.9	1 2.2	7 15.2
サービス	95 100.0	55 57.9	51 53.7	7 7.4	15 15.8	21 22.1	7 7.4	12 12.6

	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	88 38.4	85 37.1	50 21.8	20 8.7	14 6.1	5 2.2	5 2.2
建設業	28 52.8	24 45.3	9 17.0	7 13.2	0 0.0	3 5.7	1 1.9
製造業	9 28.1	9 28.1	7 21.9	2 6.3	8 25.0	1 3.1	1 3.1
流通・商業	14 30.4	14 30.4	17 37.0	5 10.9	2 4.3	1 2.2	1 2.2
サービス	37 38.9	37 38.9	16 16.8	6 6.3	4 4.2	0 0.0	2 2.1