

2019年4～6月期(第Ⅱ期)景況調査を6月17日～6月30日まで実施し、246社から回答がありました。7月25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は前期▲3.1→今期2.8へと3期連続で改善、各社の業況を示す業況判断DIも前期11.8→今期15.4と改善の動きを示しています。一方で売上高DIは21.8→15.9)と悪化しつつも、収益状況は10.9→11.8とはほぼ横ばい、仕入価格は41.5→43.5のやや上昇、販売価格は17.9→14.2へのやや低下となりました。

業種別にみると、建設業の業界の状況DIは22.6→20.3のやや悪化、製造業は▲37.5→▲9.8、サービス業は0.0→10.8へと大幅な改善、一方で流通商業は▲13.0→▲25.0へと大幅に悪化するなど業種による違いが目立ちました。

次期見通しでは、全体としては業界の状況DIは2.8→3.3とほぼ横ばい、業況判断DIは15.4→17.5とやや改善の見通しとなりました。今期大きく改善した製造業の業界の状況DIが▲9.8→▲31.7、業況判断DIも17.1→4.9へと大幅に悪化の見通しとなっており、改善は一時的なものとしてとらえて先行きへの不安が見受けられます。一方で今期悪化の動きを示した流通商業の業界状況DIは▲25.0→▲16.7、サービス業の業界状況DIは10.8→16.1と改善の見通しを示しています。

なお、今期の調査項目の中で一番大きな変化を表したトップ3は製造業の業界状況DI(27.7Pt上昇)、製造業の業況判断DI(17.1Pt上昇)、そして建設業の販売価格DI(16.2Pt低下)でした。

自由記述欄には、建設業からは「建設業が好調な理由は明確で、発注量に対して処理能力が伴っていないというのが大半の理由だと考えられる」「需要があっても、若年者の技術者確保すら難しいため、受注の依頼を断らざるを得ないことが増えてきた」、製造業からは「原料が高騰し、著しく経営を圧迫している。廃業に追い込まれる事業者もある」「運賃値上げによる配送経費の増大」、サービス業からは「景況感良好」「同業での価格競争で収益低下を招いている」等々の意見が寄せられています。特に、「若年者の確保には想定以上の苦労」(建設業)、「優秀な人材の確保」(流通商業)と依然人材確保に対する厳しさが続いています。

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。

「住宅関係は忙しく、人手不足。公共工事が主な企業でも、受注できないところが多くあるようだ」「不動産では、土地、中古住宅が好調。一方で新築はあまり動いていない」との意見がある一方で、観光業では昨今の国際関係の影響を受けて、インバウンドが減少していることや、流通商業では消費税増税による駆け込み需要さえも感じられないとの懸念の声もありました。

以上の結果から、札幌支部エリアの景況は改善の動きが見えるものの、先行きは余談の許さない状況にあるといえます。「顧客との信用、信頼関係を強め、業務内容、品質、サービスの向上をはかる為、社員教育に力を入れている。また、今後もそれを実践していきたい」(建設業)と、どんな状況にも揺らがない強い会社づくりがますます重要になっています。

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 4-6 月期（第Ⅱ期）景況調査の動向

1. 回答企業数

- ・ 246 社（建設業：59（53）、製造業：41（32）、流通商業：48（46）、サービス業：93（95）、農業：5（3））

→（ ）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 17 者増。

※業種別動向において、農業は回答企業数が 5 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

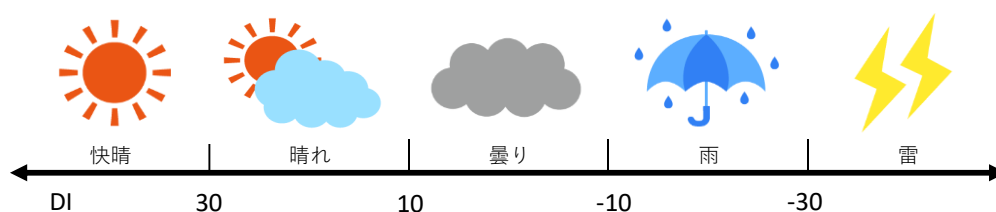
《景況調査について》

- ・ 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（前年同期比）」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

- ・ 前回調査同様、悪くないDI 値が並ぶが、変化幅はそんなに大きくはない
- ・ 次期見通しは、今期とほぼ横ばい見通し（前回調査では「堅調」だったが、ブレーキがかかり始めたか？）
- ・ 従業員の不足感は前回と横ばい推移、人手不足感が相変わらず強い
- ・ 設備の不足感も水面下での推移ではあるが、弱まりを示す

業界の状況：5.9Pt の改善（▲3.1→2.8）

次期見通し：ほぼ横ばい（2.8→3.3）

業況判断：3.7Pt のやや改善（11.8→15.4）

次期見通し：2.0Pt のやや改善見通し（15.4→17.5）

売上高：6.0Pt の悪化（21.8→15.9）

次期見通し：横ばい推移見通し（15.9→15.9）

収益状況：ほぼ横ばい（10.9→11.8）

次期見通し：3.7Pt のやや改善見通し（11.8→15.4）

仕入価格：2.0Pt のやや上昇（41.5→43.5）

次期見通し：4.1Pt のやや低下見通し（43.5→39.4）

販売価格：3.7Pt のやや低下（17.9→14.2）

次期見通し：横ばい推移見通し（14.2→14.2）

取引条件：3.9Pt のやや改善（1.7→5.7）

次期見通し：3.7Pt のやや悪化見通し（5.7→2.0）

従業員の過不足：前回と変化なし（▲58.1→▲58.1）

資金繰りの状況：4.2Pt のやや改善（10.0→14.2）

設備の過不足（製造業・流通商業）：9.9Pt の改善（▲34.6→▲24.7）

経営上の問題点：「従業員の不足」（45.9%）、「人件費の増加」（46.7%）、「熟練技術者の確保難」（24.0%）

経営上の課題：「付加価値の増大」（49.6%）、「新規受注（顧客）の確保」（44.7%）、「人材確保」（43.9%）

2) 建設業

- ・ 前回調査の「かなり好調な様子」の反動か？横ばい、悪化推移が散見される
- ・ 次期見通しでも、「やや改善」、「やや悪化」が入り混じる／従業員の不足感は、全業種で最も強い。

業界の状況：2.3Pt のやや悪化（22.6→20.3）

次期見通し：5.9 Pt の改善見通し（20.3→24.1）

業況判断：5.5Pt の悪化（20.8→15.3）

次期見通し：1.7Pt のやや改善見通し（15.3→16.9）

売上高：14.7Pt の大幅な悪化（28.3→13.6）

次期見通し：1.7Pt のやや悪化見通し（13.6→11.9）

収益状況：ほぼ横ばい（7.5→8.5）

次期見通し：6.8Pt の改善見通し（8.5→15.3）

仕入価格：ほぼ横ばい（47.2→47.5）

次期見通し：3.4Pt のやや低下（47.5→44.1）

販売価格：16.2Pt の大幅な低下（26.4→10.2）

次期見通し：3.4Pt のやや上昇見通し（10.2→13.6）

取引条件：10.0Pt の大幅な改善（1.9→11.9）

次期見通し：3.4Pt のやや悪化見通し（11.9→8.5）

従業員の過不足：6.7Pt の悪化（▲67.9→▲74.6）

資金繰りの状況：2.4Pt のやや改善（24.2→26.4）

経営上の問題点：「従業員の不足」(62.7%)、「熟練技術者の確保難」(45.8%)、「人件費の増加」(44.1%)
経営上の課題：「人材確保」(64.4%)、「社員教育」(47.5%)、「付加価値の増大」(44.1%)

3) 製造業

- ・前回の悪化見通しから一転、改善指標が並ぶ；その要因は何か？
- ・しかし、次期見通しでは、大幅な悪化見通しが並ぶ

業界の状況：27.7Pt の大幅な改善 (▲37.5→▲9.8) 次期見通し：22.0Pt の大幅な悪化見通し (▲9.8→▲31.7)
業況判断 : 17.1Pt の大幅な改善 (0.0→17.1) 次期見通し : 12.2Pt の大幅な悪化見通し (17.1→4.9)
売上高 : 6.3Pt の改善 (15.6→22.0) 次期見通し : 12.2Pt の大幅な悪化見通し (22.0→9.8)
収益状況 : 4.6Pt のやや改善 (12.5→17.1) 次期見通し : 14.6Pt の大幅な悪化見通し (17.1→2.4)
仕入価格 : 6.0Pt の低下 (71.9→65.9) 次期見通し : 17.1Pt の大幅な低下見通し (65.9→48.8)
販売価格 : 5.3Pt の上昇 (9.4→14.6) 次期見通し : 2.4Pt のやや低下見通し (14.6→12.2)
取引条件 : 11.1Pt の改善 (▲6.3→4.9) 次期見通し : 4.9Pt のやや悪化見通し (4.9→0.0)
従業員の過不足 : 5.7Pt の悪化 (▲40.6→▲46.3)
資金繰りの状況 : ほぼ横ばい (9.4→9.8)
設備の過不足 : 10.7Pt の大幅な改善 (▲37.5→▲26.8)
経営上の問題点：「仕入単価の上昇」(46.3%)、「人件費の増加」(43.9%)、「従業員の不足」(36.6%)
→「民間需要の停滞」が高まりつつあることも注視する必要あり
経営上の課題：「新規受注（顧客）の確保」(53.7%)、「付加価値の増大」(51.2%)、「人材確保」(31.7%)

4) 流通商業

- ・(大幅な)悪化と改善指標が入り混じる
- ・次期見通しにおいて、改善見通しが並ぶが、その要因として考えられるものは何か？

業界の状況：12.0Pt の大幅な悪化 (▲13.0→▲25.0) 次期見通し：8.3Pt の改善見通し (▲25.0→▲16.7)
業況判断 : 6.0Pt の改善 (6.5→12.5) 次期見通し : 6.3Pt の改善見通し (12.5→18.8)
売上高 : 9.2Pt の悪化 (21.7→12.5) 次期見通し : 4.2Pt のやや改善見通し (12.5→16.7)
収益状況 : ほぼ横ばい推移 (6.5→6.3) 次期見通し : 8.3Pt の改善見通し (6.3→14.6)
仕入価格 : 8.7Pt の上昇 (41.3→50.0) 次期見通し : 横ばい推移見通し (50.0→50.0)
販売価格 : 3.4Pt のやや上昇 (17.4→20.8) 次期見通し : 4.2Pt のやや上昇見通し (20.8→25.0)
取引条件 : 10.9Pt の大幅な悪化 (10.9→0.0) 次期見通し : 4.2Pt のやや悪化見通し (0.0→▲4.2)
従業員の過不足 : 13.1Pt の大幅な改善 (▲65.2→▲52.1)
資金繰りの状況 : 4.0Pt のやや改善 (4.3→8.3)
設備の過不足 : 9.7Pt の改善 (▲32.6→▲22.9)
経営上の問題点：「人件費の増加」(45.8%)、「従業員の不足」(37.5%)、「民間需要の停滞」(29.2%)
→「管理費等間接経費の増加」(25.0%)、「取引先の減少」(20.8%)、「大企業の進出による競争の激化」(14.6%)
も相対的に割合が高い
経営上の課題：「付加価値の増大」(66.7%)、「新規受注（顧客）の確保」(49.5%)、「社員教育」(33.3%)

5) サービス業

・売上高、販売価格の項目は改善を示す

・次期見通しでは改善の見通しが強いが、販売価格の低下見通しが気がかり

業界の状況：10.8Ptの大幅な改善（0.0→10.8） 次期見通し：5.4Ptの改善見通し（10.8→16.1）

業況判断：2.4Ptのやや改善（12.6→15.1） 次期見通し：7.5Ptの改善見通し（15.1→22.6）

売上高：6.0Ptの悪化（20.0→14.0） 次期見通し：6.5Ptの改善見通し（14.0→20.4）

収益状況：1.4Ptのやや改善（13.7→15.1） 次期見通し：8.6Ptの改善見通し（15.1→23.7）

仕入価格：ほぼ横ばい推移（27.4→28.0） 次期見通し：1.1Ptのやや低下見通し（28.0→26.9）

販売価格：3.9Ptのやや低下（16.8→12.9） 次期見通し：4.3Ptのやや低下見通し（12.9→8.6）

取引条件：4.3Ptのやや改善（0.0→4.3） 次期見通し：3.2Ptのやや悪化見通し（4.2→1.1）

従業員の過不足：1.2Ptのやや悪化（▲56.8→▲58.1）

資金繰りの状況：5.5Ptの改善（6.3→11.8）

経営上の問題点：「人件費の増加」（49.5%）、「従業員の不足」（37.5%）、「民間需要の停滞」（29.2%）

経営上の課題：「新規受注（顧客）の確保」（49.5%）、「社員教育」（47.3%）、「人材確保」（45.2%）、「付加価値の増大」（41.9%）

3. 自由記述

<建設業>

- ・若い技術者の力不足が多い、応用力が弱い、働きから改革で生産性アップが難しい
- ・建設業が好調な理由は明確で発注量に対して処理能力が伴っていないというのが大半の理由だと考えられる。好調な今どうするか、その先をどうするかを考える時期に来ていると思われる。
- ・ありません
- ・人材確保が困難な為、社員共育・IT化のレベルアップに注力したい
- ・若年者の確保には想定以上の苦勞をしていると考える。
- ・需要があっても、若年者の技術者候補すら難しいため、受注依頼を断らざるを得ないことが増えてきた。”
- ・先行き不透明
- ・顧客との信用、信頼関係を強め、業務内容、品質、サービスの向上をはかる為、社員教育に力を入れている。又、今後もそれを実践していきたい。
- ・未記入
- ・昨年度はスポット物件があり前半より良い状況であった。今年度はスポット物件は無いが前半から好調である。

<製造業>

- ・運賃値上げによる配送経費の増大
- ・和菓子業界において小豆高騰が著しく経営を圧迫している。場合によっては廃業に追い込まれる事業者もある
- ・菓子業界は勝ち組、負け組に分かれてきました。

<流通商業>

- ・優秀な人材の確保
- ・少子高齢化、人口減少、SNS の急速な拡大、インバウンド需要の拡大、格差拡大、異常気象、プラスチックゴミ等の環境汚染等々変化の速い状況下でどう対応して行くか、経営手腕が問われる大変難しい時代です。こんな時こそ中小企業家同友会の存在価値が大きい。

<サービス業>

- ・創業7期目で、ようやく少し黒字化できました(;´▽`A`)
- ・景況感は良好
- ・特に無し
- ・「働き方改革」に伴う社員教育や業務効率化が必要になっていること
- ・同業での価格競争で収益低下を招いている
- ・引退が近づくのに半比例して、比較的業績がいい今が当たり前になってしまって、創業期の理念や取引先に対する感謝の念が薄れていくことが怖い。

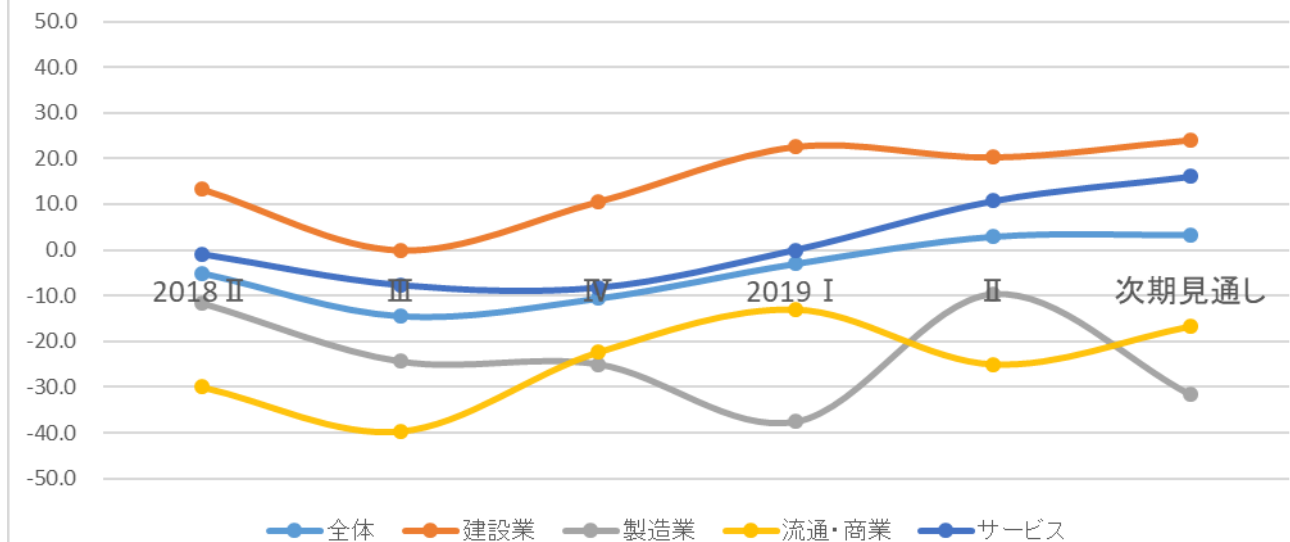
<農業>

- ・農業は素晴らしい産業です。

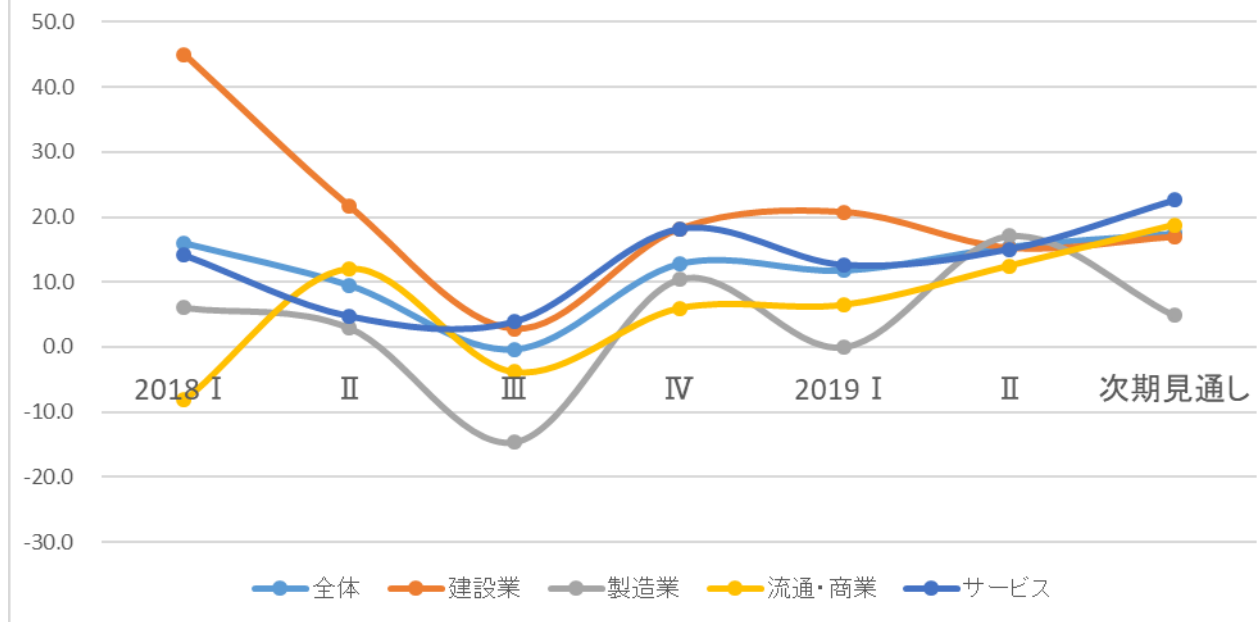
回答企業内訳

	2018 I	II	III	IV	2019 I	II
全体	206	273	297	320	229	246
建設業	40	60	71	66	53	59
製造業	33	34	41	48	32	41
流通・商業	37	50	53	67	46	48
サービス	92	106	129	132	95	93
農業	4	2	3	7	3	5
業種不明	0	21	0	0	0	0
全体	206	273	297	320	229	246
中央東	14	18	17	18	15	19
中央西	30	32	35	37	29	35
中央南	7	6	15	20	13	7
中央北	18	6	15	13	14	14
東	31	27	50	52	41	37
西・手稲	14	19	28	30	19	21
南	3	5	6	8	6	8
北	20	18	39	33	25	24
白石・厚別	28	36	35	47	23	32
豊平・清田	17	24	23	25	19	17
千歳・恵庭・北広島・長沼	14	11	20	15	10	11
江別	10	16	14	22	15	21
所属地区会不明	0	55	0	0	0	0

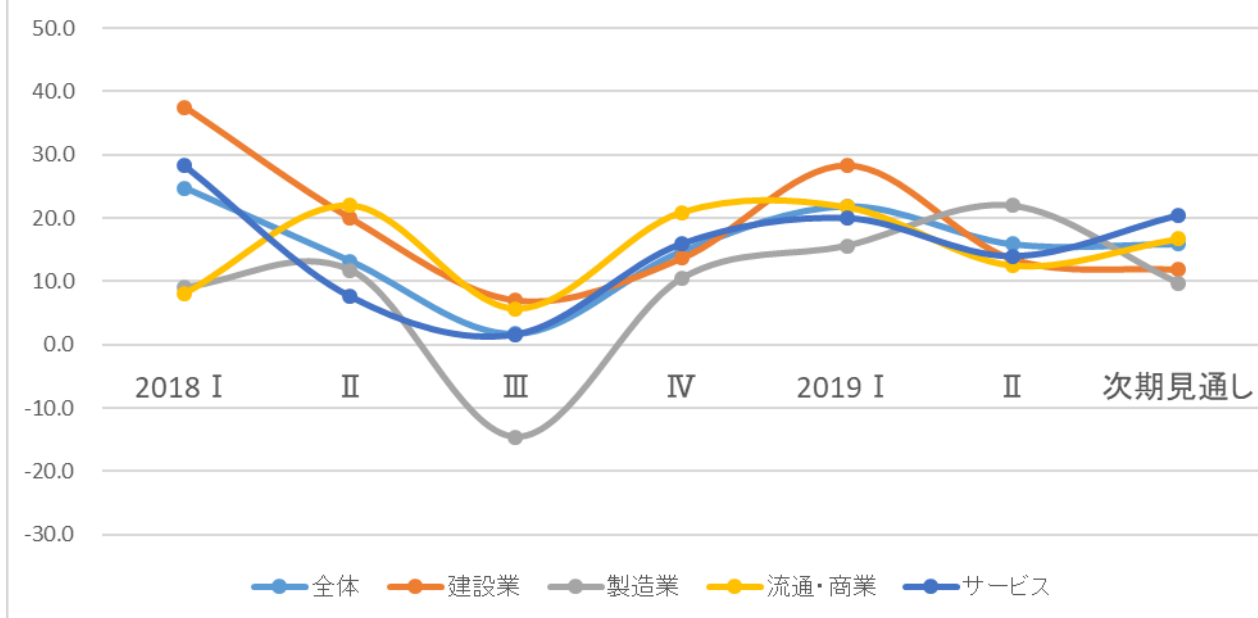
1.業界の状況(前年同期比)DIの推移



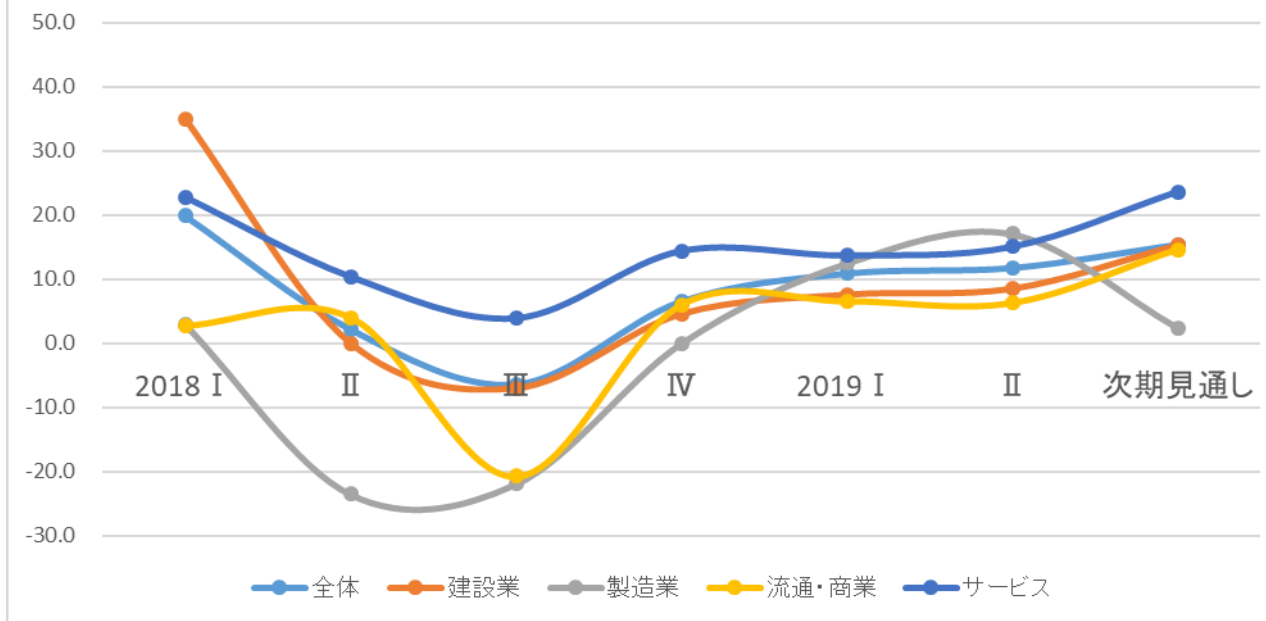
2. 業況判断DI(前年同期比)の推移



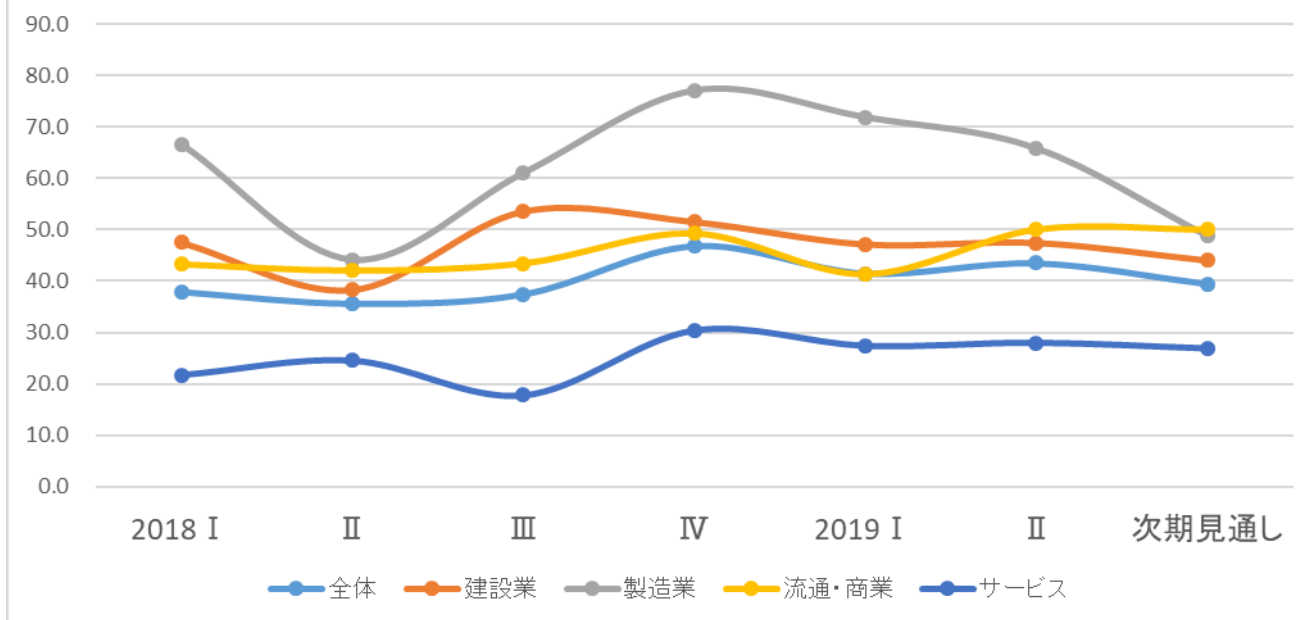
3. 売上高DI(前年同期比)の推移



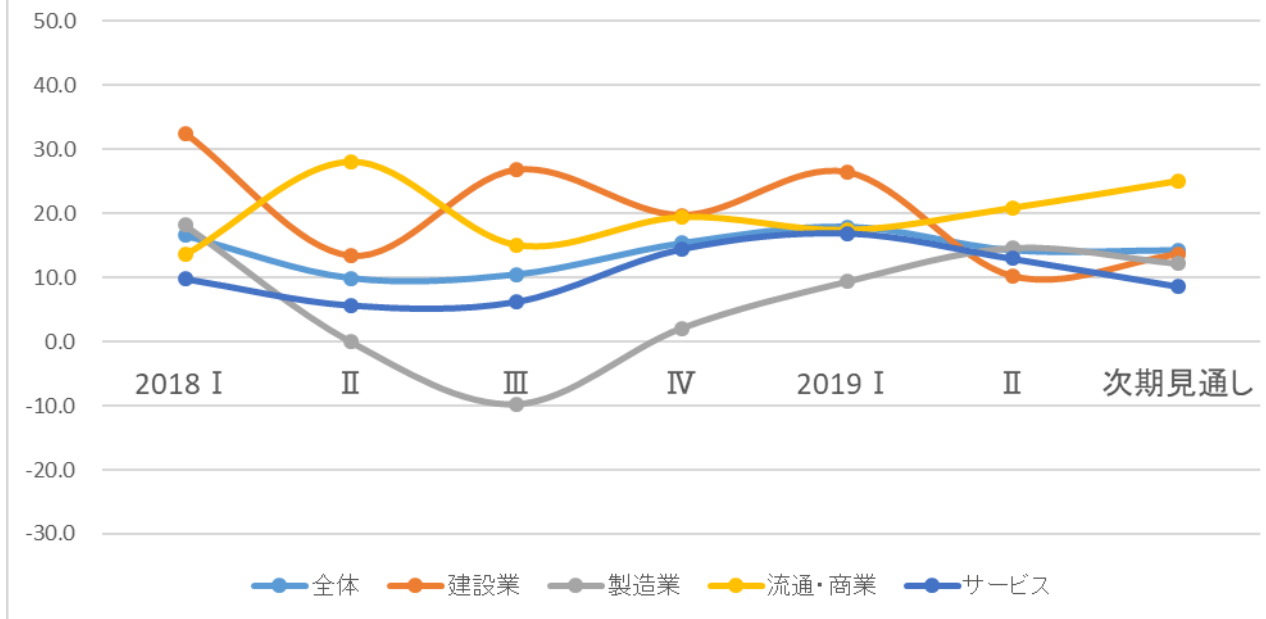
4. 収益状況(前年同期比)DIの推移



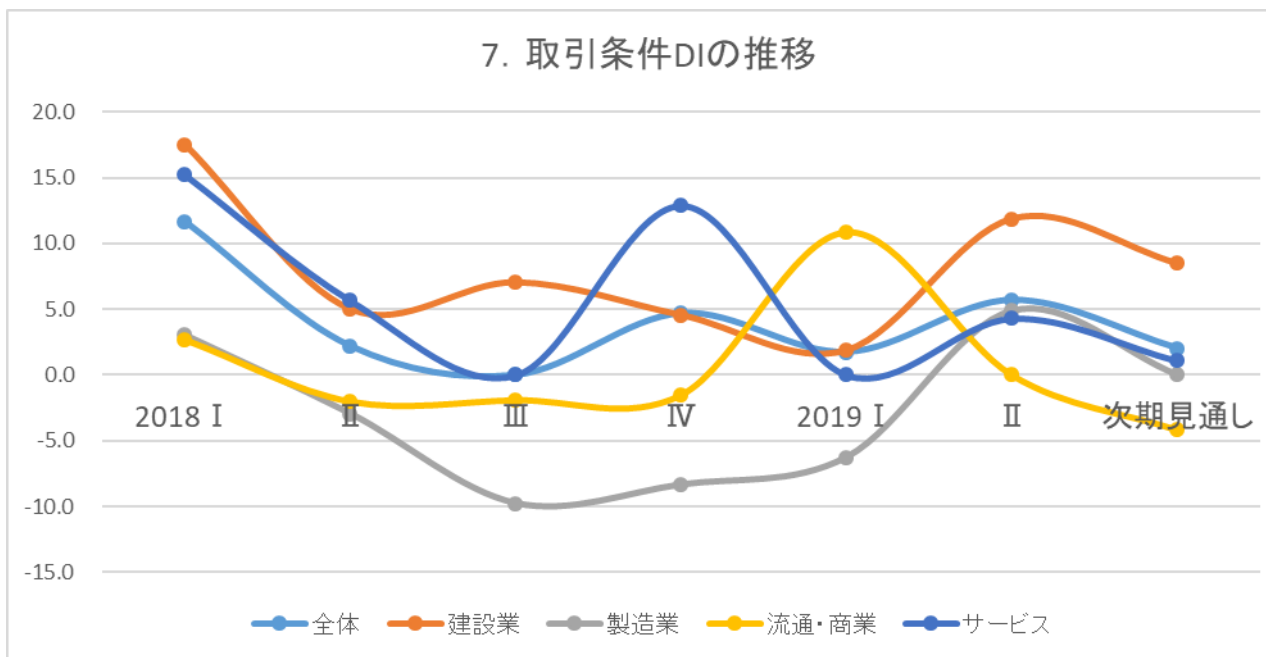
5. 仕入価格(前年同期比)DIの推移

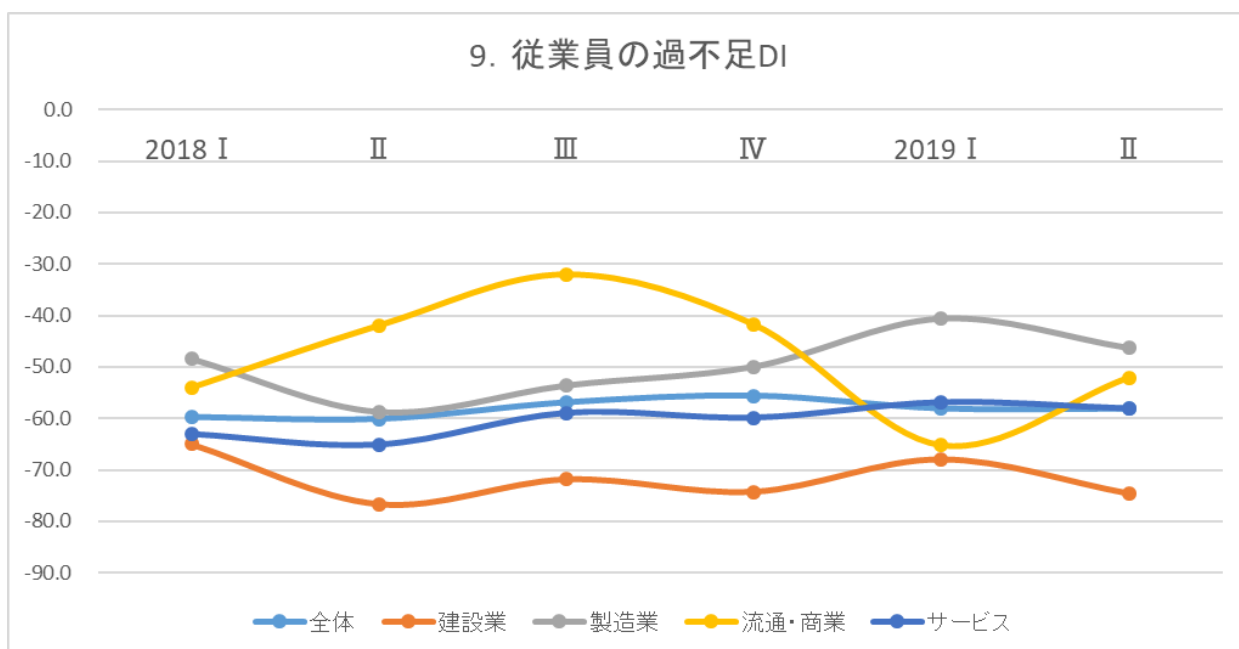
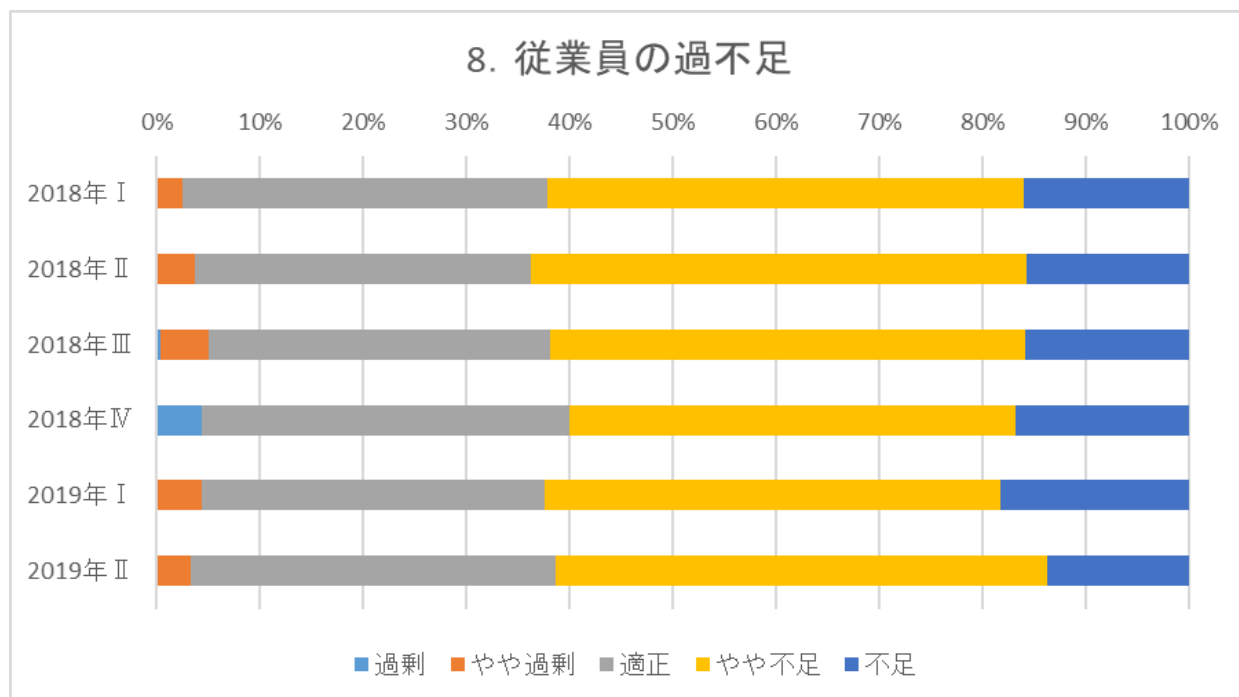


6. 販売価格DIの推移

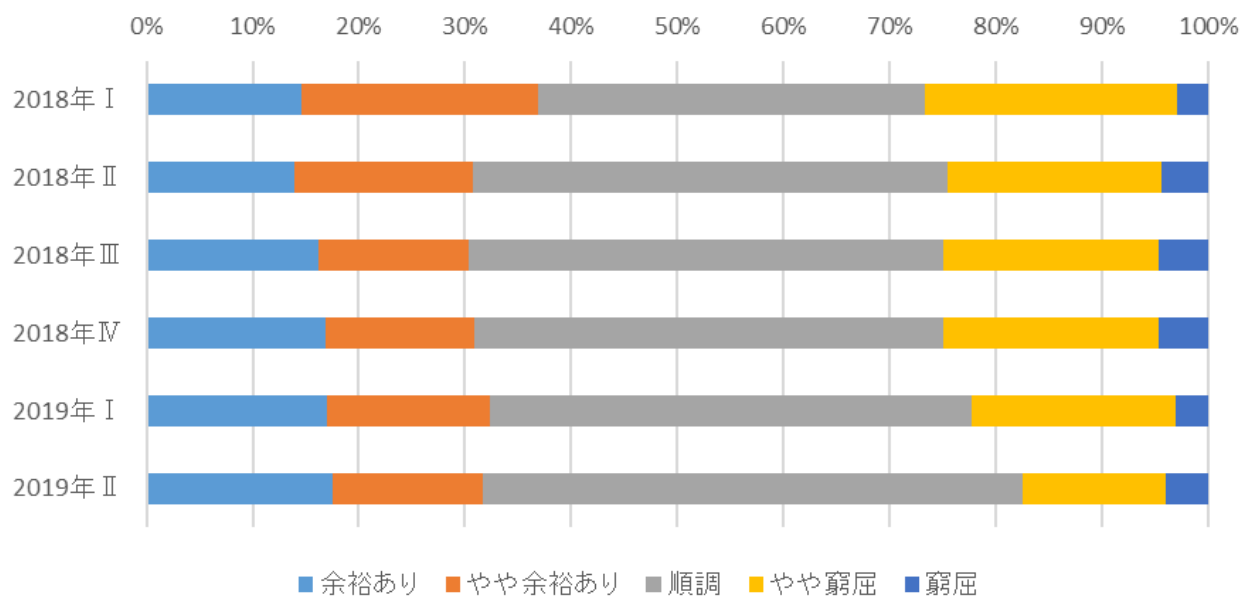


7. 取引条件DIの推移

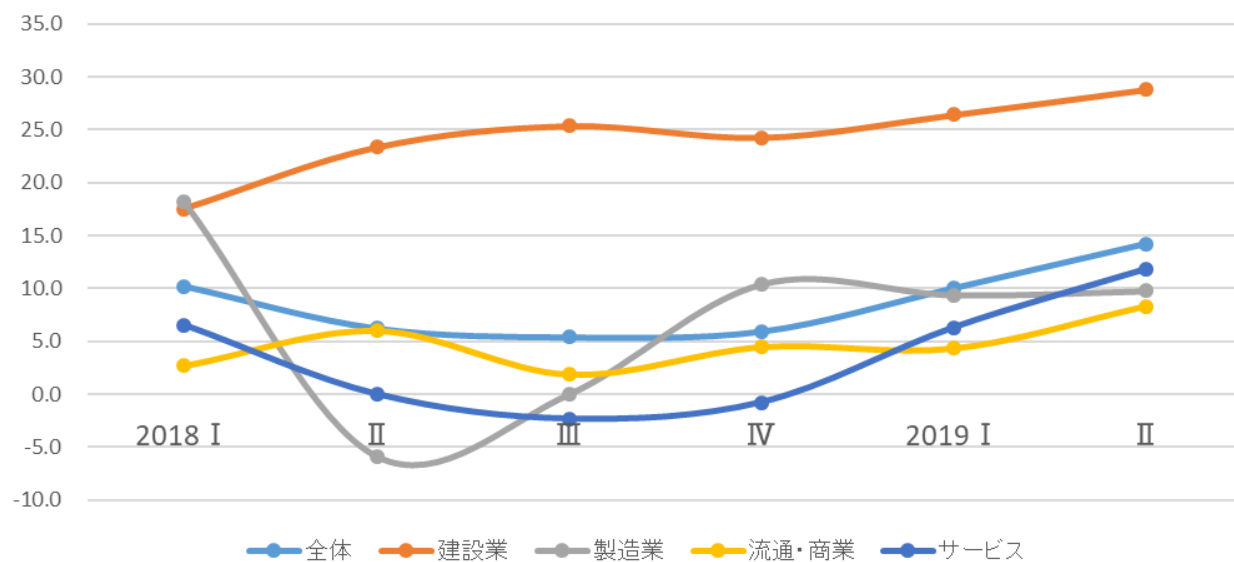




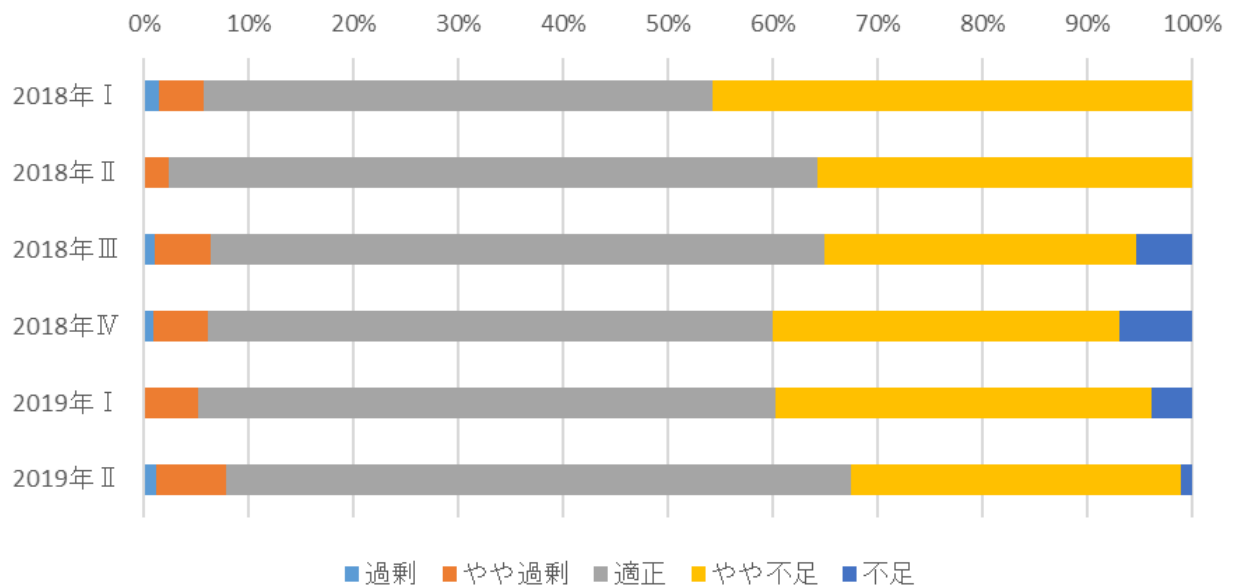
10. 資金繰りの状況



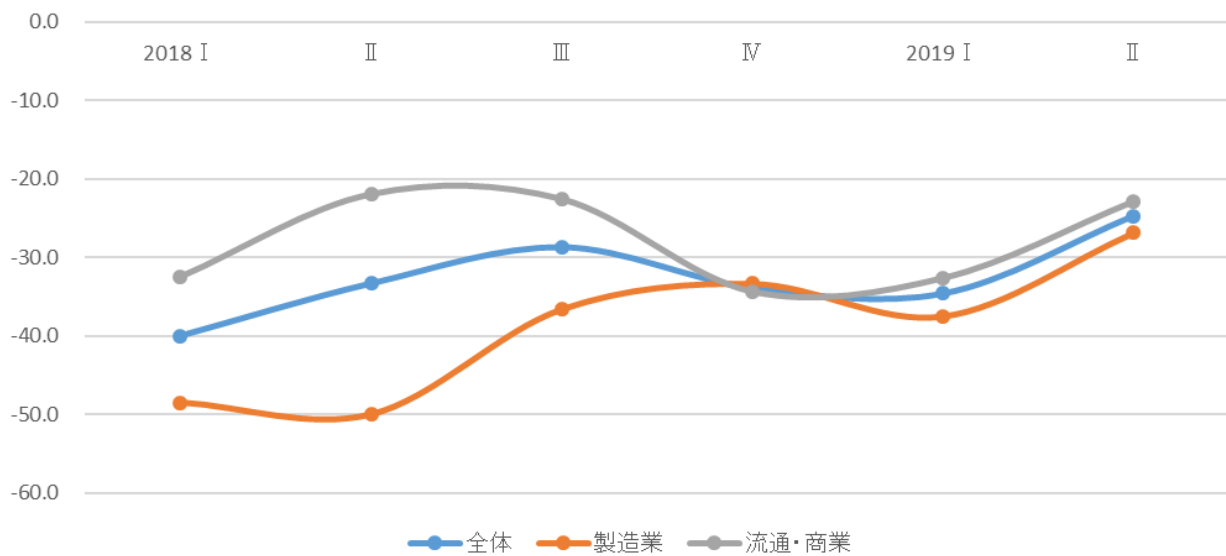
11. 資金繰りの状況DI



12.設備の過不足(製造業・流通商業)



13. 設備の過不足(製造業・流通商業)

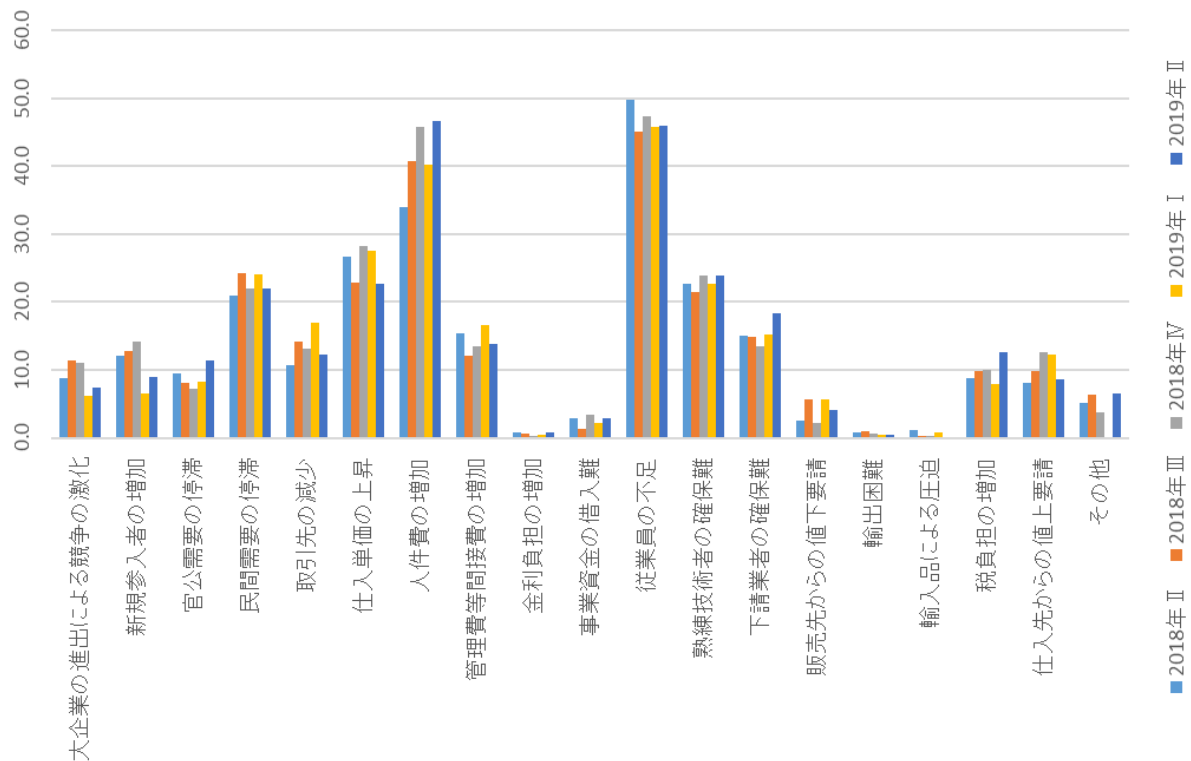


業種別・経営上の問題点

	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	246 100.0	18 7.3	22 8.9	28 11.4	54 22.0	30 12.2	56 22.8	115 46.7	34 13.8	2 0.8
建設業	59 100.0	5 8.5	1 1.7	5 8.5	6 10.2	3 5.1	14 23.7	26 44.1	5 8.5	1 1.7
製造業	41 100.0	2 4.9	2 4.9	6 14.6	14 34.1	4 9.8	19 46.3	18 43.9	3 7.3	0 0.0
流通・商業	48 100.0	7 14.6	5 10.4	3 6.3	14 29.2	10 20.8	12 25.0	22 45.8	12 25.0	0 0.0
サービス	93 100.0	4 4.3	14 15.1	14 15.1	20 21.5	12 12.9	8 8.6	46 49.5	12 12.9	1 1.1

	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	7 2.8	113 45.9	59 24.0	45 18.3	10 4.1	1 0.4	0 0.0	31 12.6	21 8.5	16 6.5
建設業	0 0.0	37 62.7	27 45.8	24 40.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	7 11.9	4 6.8	3 5.1
製造業	1 2.4	15 36.6	9 22.0	1 2.4	3 7.3	0 0.0	0 0.0	4 9.8	6 14.6	2 4.9
流通・商業	3 6.3	18 37.5	3 6.3	5 10.4	1 2.1	0 0.0	0 0.0	9 18.8	8 16.7	3 6.3
サービス	3 3.2	42 45.2	19 20.4	15 16.1	6 6.5	0 0.0	0 0.0	11 11.8	2 2.2	8 8.6

14. 経営上の問題点



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 (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	246 100.0	122 49.6	110 44.7	9 3.7	34 13.8	49 19.9	26 10.6	28 11.4
建設業	59 100.0	26 44.1	19 32.2	0 0.0	6 10.2	11 18.6	7 11.9	6 10.2
製造業	41 100.0	21 51.2	22 53.7	5 12.2	5 12.2	9 22.0	9 22.0	5 12.2
流通・商業	48 100.0	32 66.7	22 45.8	1 2.1	11 22.9	9 18.8	3 6.3	8 16.7
サービス	93 100.0	39 41.9	46 49.5	3 3.2	12 12.9	18 19.4	6 6.5	9 9.7

	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	108 43.9	101 41.1	51 20.7	28 11.4	15 6.1	8 3.3	5 2.0
建設業	38 64.4	28 47.5	9 15.3	11 18.6	2 3.4	3 5.1	0 0.0
製造業	13 31.7	10 24.4	6 14.6	5 12.2	6 14.6	1 2.4	0 0.0
流通・商業	15 31.3	16 33.3	10 20.8	6 12.5	2 4.2	2 4.2	0 0.0
サービス	42 45.2	44 47.3	24 25.8	5 5.4	5 5.4	2 2.2	5 5.4

15. 次期の経営上の課題

