

2020年1～3月期(第I期)景況調査を3月16日～3月31日まで実施し、307社から回答がありました。4月20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、突如発生した新型コロナウイルス感染症が直撃、「コロナ大不況」への突入の様相を示しました。全体としては、業界の状況DIは前期▲6.8→今期▲28.2、各社の業況を示す業況判断DIは9.3→▲15.5、各社の売上高DIは18.0→▲7.5、収益状況は11.4→15.5へと軒並み20Pt以上の大幅な悪化となりました。

次期見通しは、業界の状況DIが▲27.3Pt、業況判断DI▲28.9Pt、売上高DI▲38.5Pt、収益状況DIは▲29.7Ptと、今期以上に厳しくなる見通しです。

札幌支部の会員構成は「5人未満」「5～10人未満」「10～20人未満」「20～50人未満」「50人以上」のそれぞれが約20%となっています。今回の結果を規模別に見ると、「5人未満」が▲29.5Ptと最も落ち込みが大きく、次いで「5～10人未満」の▲28.9Ptとなっていますが、次期見通しでは「20～50人未満」が▲32.7Ptと最も悪化すると見えています。なお、「10～20人未満」は資金繰りDIが▲30Pt(13.9→▲16.1)と悪化しているのが気になるところです。

業種別にみると、建設業の業界状況DIは2.3→▲14.7、流通商業は▲35.5→▲48.1、サービス業は10.3→▲26.6と大幅悪化となった一方、製造業は▲57.7→▲34.8へとやや改善となりました。次期見通しでは、製造業は▲73.7、流通商業は▲68.0と厳しい見通しが表れています。特に、売上高DIは建設業が▲40.9Pt、サービス業が▲41.0Ptの悪化見通しとなっており、予断を許さない状況です。

経営上の問題点のトップには前々期は「従業員の不足」、前期は「人件費の増加」、しかし今期は「民間需要の停滞」がトップとなり、コロナの緊急事態宣言による経済活動への影響が浮き彫りになっています。

自由記述欄には、「コロナへの不安」が多くみられました。建設業からは「コロナの影響で仕事に影響が出そう。全貌が不透明で対策が困難」「3月の顧客からの工事依頼電話が今年の半分以下。周りの建設業者も、仕事が少ないとボヤいている。コロナ対策に真正面から取り組む以外に打開策は見当たらない」、製造業からは「消費税増税とコロナウイルスのダブルパンチで、売上に影響している」「コロナ影響のための資金確保」、流通商業では「先月の売り上げがその前の月から比べて半減。理由は中国企業からの荷物出荷の減少だと思われます。創業間もないので、補助金や借入れの不安が大きい」「コロナの影響は大きい。店頭での売り上げは激減です」、サービス業では「中国はじめ、インバウンドの客不足によるお客が来ない」「雇用を維持しながらの経営では赤字が必至だが、決算が頭が痛い」等々の厳しい声が届いています。また、「中小零細企業への政府の対応を急いで欲しい。新年度に向けて不安」「資金繰りへの無利息融資であっても返済目途が立たない状況や借入れはしないがギリギリの状況で運営している企業への支援を考えてほしい。減収に対する資金補助や家賃補助など」「政府の繰出政策は中小零細企業にとって的外れが多い。例えば売上減に対して低金利(無利子)融資等を言っているが、売上の減少を返済する借金で補っても無意味です」など、直接かつ速やかな支援策への要望もありました。

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。「お客様からの仕事の電話は確かに少ない。連休以降はわずかにあるだけでその後の仕事がまだない」「住宅設備が手に入らず、引き渡しができないため、工期が心配」(建設業)「自粛によってイベントなどがなくなっている。また、訪問も簡単にできず悩ましい」「自粛によってだれも外出しなくなって、売上が大きく減少した」(サービス業)「建設関係の資材を製造しているが、お客様からの見直しも出てきた」(製造業)等の意見がありました。

以上の結果から、未だ終息が見えないコロナ状況にあって、緊急事態宣言の延長も予想されることから、一段と厳しい状況を迎える予想されます。「今は社会全体が大変な状況ですが、お互いに協力できる部分、自分でもできることをしっかりやり、なんとか乗り越えていきたいです。必ず回復の時期が来ると信じています」(サービス業)との声にある通り、金融機関や関係機関等への協力依頼、支援策の申請・活用など今必要な手を打ちながら、そして先をみた準備も欠かせません。

2020年5月1日 北海道中小企業家同友会札幌支部政策委員会

2020年1-3月期（第I期）景況調査の動向

1. 回答企業数

- ・ 307社（建設業：69（45）、製造業：48（26）、流通商業：54（31）、サービス業：124（87）、農業：5（4）
→（ ）内は前回調査回答数。内訳、規模別に関しては、参考資料を参照。前回調査より113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

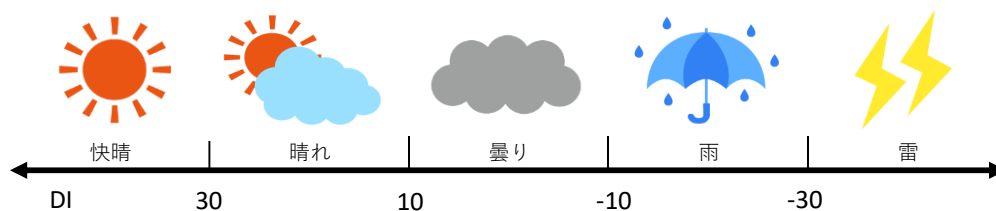
《景況調査について》

- ・ 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されています。
- ・ 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
 - ① 1ポイント以内の場合：「ほぼ横ばい」と表現します。
 - ② 1～5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。
 - ③ 10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. 今期調査結果の天気

1) 各業種の前回調査の景況感（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) 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
				

3) 各業種の次期見通し（調査項目：「自社の業況（次期見通し）」をもとに作成）

全体	建設業	製造業	流通商業	サービス業
				

3. 全体の動向

- ・突如として現れた「コロナ大不況」へ突入
- ・業界の状況、業況判断（自社の業況）、売上高、収益状況、全てで20Pt以上の大幅な悪化
- ・次期見通し：今期と同程度ないしは、それ以上の悪化見通し→今期の落ち込みは入り口に過ぎない
- ・人手不足感は水面下で緩和するも、資金繰りが急激に悪化

業界の状況：21.5Ptの大幅な悪化（▲6.8→▲28.2）次期見通し：27.3Ptの大幅な悪化見通し（▲28.2→▲55.5）

業況判断：24.7Ptの大幅な悪化（9.3→▲15.5）次期見通し：28.9Ptの大幅な悪化見通し（▲15.5→▲44.4）

売上高：25.6Ptの大幅な悪化（18.0→▲7.5）次期見通し：38.5Ptの大幅な悪化見通し（▲7.5→▲46.0）

収益状況：26.9Ptの大幅な悪化（11.4→▲15.5）次期見通し：29.7Ptの大幅な悪化見通し（▲15.5→▲45.2）

仕入価格：17.5Ptの大幅な低下（40.3→22.8）次期見通し：7.4Ptの低下見通し（22.8→15.5）

販売価格：13.9Ptの大幅な低下（13.9→0.0）次期見通し：6.7Ptの低下見通し（0.0→▲6.7）

取引条件：8.2Ptの悪化（3.6→▲4.6）次期見通し：5.1Ptの悪化見通し（▲4.6→▲9.6）

従業員の過不足：15.6Ptの大幅な改善（▲55.2→▲39.5）

資金繰りの状況：15.9Ptの大幅な悪化（10.4→▲5.6）

設備の過不足（製造業・流通商業）：2.4Ptのやや悪化（▲27.8→▲30.2）

経営上の問題点：「民間需要の停滞」（37.1%）、「従業員の不足」（35.8%）、「人件費の増加」（33.8%）

経営上の課題：「付加価値の増大」（50.7%）、「新規受注（顧客）の確保」（50.0%）、「人材確保」（36.5%）

4. 規模別の動向

1) 5人未満

・他規模層に比べ、今期の落ち込み幅が大きいか（消費増税＋コロナ？）

業界の状況：29.5Ptの大幅な悪化（▲2.2→▲28.2）次期見通し：27.3Ptの大幅な悪化見通し（▲28.2→▲55.5）

業況判断：34.2Ptの大幅な悪化（10.9→▲23.3）次期見通し：3.3Ptのやや悪化見通し（▲23.3→▲26.7）

売上高：36.1Ptの大幅な悪化（26.1→▲10.0）次期見通し：20.0Ptの大幅な悪化見通し（▲10.0→▲30.0）

収益状況：36.2Ptの大幅な悪化（19.6→▲16.7）次期見通し：10.0Ptの大幅な悪化見通し（▲16.7→▲26.7）

仕入価格：9.5Ptの低下（34.1→24.6）次期見通し：14.0Ptの大幅な低下見通し（24.6→10.5）

販売価格：3.1Ptのやや低下（6.5→3.4）次期見通し：6.9Ptの低下見通し（3.4→▲3.4）

取引条件：2.2Ptのやや悪化（2.2→0.0）次期見通し：1.7Ptのやや悪化見通し（0.0→▲1.7）

従業員の過不足：22.3Ptの大幅な改善（▲45.7→▲23.3）

資金繰りの状況：6.1Ptの悪化（▲10.9→▲16.9）

設備の過不足（製造業・流通商業）：1.4Ptのやや改善（▲12.5→▲11.1）

経営上の問題点：「民間需要の停滞」（37.3%）、「仕入単価の上昇」、「従業員の不足」、「その他」（20.3%）

→そのほか、「管理費等間接経費の増加」が18.6%と他規模よりも割合が高い

経営上の課題：「付加価値の増大」（51.7%）、「新規受注の確保」（50.7%）が突出

2) 5～10人未満

・軒並み大幅な悪化を示したが、次期見通しの悪化幅も大きいことに注意が必要

業界の状況：28.9Ptの大幅な悪化（▲11.5→▲40.4）次期見通し：13.5Ptの大幅な悪化見通し（▲40.4→▲73.3）

業況判断：28.1Ptの大幅な悪化（7.7→▲20.4）次期見通し：46.9Ptの大幅な悪化見通し（▲20.4→▲67.3）

売上高：21.7Ptの大幅な悪化（11.5→▲10.2）次期見通し：58.5Ptの大幅な悪化見通し（▲10.2→▲68.8）

収益状況：39.9Ptの大幅な悪化（15.4→▲24.5）次期見通し：46.9Ptの大幅な悪化見通し（▲24.5→▲71.4）

仕入価格：9.9Ptの低下（38.5→28.6）次期見通し：12.2Ptの大幅な低下見通し（28.6→16.3）

販売価格：2.0Ptのやや低下（0.0→▲2.0）次期見通し：2.1Ptのやや低下見通し（▲2.0→▲4.2）

取引条件：16.3Ptの大幅な悪化（0.0→▲16.3）次期見通し：2.0Ptのやや悪化見通し（▲16.3→▲18.4）

従業員の過不足：2.4Ptのやや悪化（▲38.5→▲40.8）

資金繰りの状況：14.5Ptの大幅な悪化（▲3.8→▲18.4）

設備の過不足（製造業・流通商業）：17.1Ptの大幅な改善（▲57.1→▲40.0）

経営上の問題点：「従業員の不足」（45.8%）、「民間需要の停滞」（43.8%）が突出、「人件費の増加」（25.0%）

経営上の課題：「付加価値の増大」（55.3%）、「新規受注の確保」（51.1%）、「社員教育」（38.3%）

3) 10～20人未満

・軒並み悪化は全規模共通であるが、資金繰りDI悪化幅が最も大きい

業界の状況：12.9Ptの大幅な悪化（▲22.9→▲35.7）次期見通し：32.3Ptの大幅な悪化見通し（▲35.7→▲68.0）

業況判断：20.6Ptの大幅な悪化（2.8→▲17.9）次期見通し：33.9Ptの大幅な悪化見通し（▲17.9→▲51.8）

売上高：26.5Ptの大幅な悪化（8.3→▲18.2）次期見通し：39.0Ptの大幅な悪化見通し（▲18.2→▲57.1）

収益状況：14.9Ptの大幅な悪化（▲8.3→▲23.2）次期見通し：30.4Ptの大幅な悪化見通し（▲23.2→▲53.6）

仕入価格：26.5Ptの大幅な低下（55.6→29.1）次期見通し：9.1Ptの低下見通し（29.1→20.0）

販売価格：20.6Ptの大幅な低下（27.8→7.1）次期見通し：7.1Ptの低下見通し（7.1→0.0）

取引条件：4.6Ptのやや改善（▲2.8→1.8）次期見通し：7.1Ptの悪化見通し（1.8→▲5.4）

従業員の過不足：6.3Pt のやや改善（▲44.4→▲38.2）

資金繰りの状況：30.0Pt の大幅な悪化（13.9→▲16.1）

設備の過不足（製造業・流通商業）：3.6Pt のやや改善（▲41.7→▲38.1）

経営上の問題点：「民間需要の停滞」（50.0%）、「人件費の増加」（35.7%）、「従業員の不足」（28.6%）

経営上の課題：「新規受注の確保」（61.8%）、「付加価値の増大」（54.5%）、「人材確保」（30.9%）

4) 20～50 人未満

・全体的な動向と同様、軒並み大幅な悪化。

業界の状況：28.2Pt の大幅な悪化（10.9→▲17.3） 次期見通し：32.7Pt の大幅な悪化見通し（▲17.3→▲50.0）

業況判断：19.5Pt の大幅な悪化（12.8→▲6.8） 次期見通し：27.5Pt の大幅な悪化見通し（▲6.8→▲34.2）

売上高：24.2Pt の大幅な悪化（25.5→1.3） 次期見通し：34.6Pt の大幅な悪化見通し（1.3→▲33.3）

収益状況：22.9Pt の大幅な悪化（14.9→▲8.0） 次期見通し：24.4Pt の大幅な悪化見通し（▲8.0→▲32.4）

仕入価格：17.7Pt の大幅な低下（28.3→10.5） 次期見通し：3.4Pt のやや上昇見通し（10.5→13.9）

販売価格：18.5Pt のやや低下（10.6→▲7.9） 次期見通し：4.6Pt のやや低下見通し（▲7.9→▲12.5）

取引条件：10.6Pt の大幅な悪化（10.6→0.0） 次期見通し：6.9 Pt の悪化見通し（0.0→▲6.9）

従業員の過不足：25.2Pt の大幅な改善（▲66.0→▲40.8）

資金繰りの状況：13.7Pt の大幅な悪化（25.5→11.8）

設備の過不足（製造業・流通商業）：26.2Pt の大幅な悪化（▲7.1→▲33.3）

経営上の問題点：「人件費の増加」（39.2%）、「従業員の不足」（36.5%）、「民間需要の停滞」（32.4%）

経営上の課題：「付加価値の増大」（47.4%）、「新規受注の確保」（47.4%）、「人材確保」（44.7%）、

「社員教育」（42.1%）

5) 50 人以上

・全体的な動向と同様、軒並み大幅な悪化。

業界の状況：8.3Pt の悪化（▲15.4→▲23.7） 次期見通し：26.3Pt の大幅な悪化見通し（▲23.7→▲50.0）

業況判断：23.4Pt の大幅な悪化（10.3→▲13.1） 次期見通し：36.1Pt の大幅な悪化見通し（▲13.1→▲49.2）

売上高：19.4Pt の大幅な悪化（12.8→▲6.6） 次期見通し：44.3Pt の大幅な悪化見通し（▲6.6→▲50.8）

収益状況：24.8Pt の大幅な悪化（13.2→▲11.7） 次期見通し：40.0Pt の大幅な悪化見通し（▲11.7→▲51.7）

仕入価格：24.1Pt の大幅な低下（48.7→24.6） 次期見通し：9.8Pt の低下見通し（24.6→14.8）

販売価格：23.1Pt の大幅な低下（23.1→0.0） 次期見通し：9.8Pt の低下見通し（0.0→▲9.8）

取引条件：16.6Pt の大幅な悪化（5.1→▲11.5） 次期見通し：6.6Pt の悪化見通し（▲11.5→▲18.0）

従業員の過不足：17.9Pt の大幅な改善（▲74.4→▲56.5）

資金繰りの状況：18.8Pt の大幅な悪化（23.7→4.8）

設備の過不足（製造業・流通商業）：4.8Pt のやや改善（▲30.8→▲25.9）

経営上の問題点：「人件費の増加」（55.9%）、「従業員の不足」（50.8%）、「民間需要の停滞」（25.4%）

経営上の課題：「人材確保」（54.8%）、「付加価値の増大」（48.4%）、「社員教育」（48.4%）

5. 業種別

1) 建設業

・前回調査の大幅な悪化に、コロナが追い打ちをかける

・次期見通しは、軒並み 30Pt 前後、それ以上の大幅な悪化見通し

業界の状況：17.0Ptの大幅な悪化（2.3→▲14.7） 次期見通し：30.5Ptの大幅な悪化見通し（▲14.7→▲45.2）
 業況判断：11.8Ptの大幅な悪化（8.9→▲2.9） 次期見通し：28.4Ptの大幅な悪化見通し（▲2.9→▲31.3）
 売上高：15.6Ptの大幅な悪化（15.6→0.0） 次期見通し：40.9Ptの大幅な悪化見通し（0.0→▲40.9）
 収益状況：17.7Ptの大幅な悪化（8.9→▲8.8） 次期見通し：29.1Ptの大幅な悪化見通し（▲8.8→▲37.9）
 仕入価格：19.1Ptの大幅な低下（46.7→27.5） 次期見通し：ほぼ横ばい見通し（27.5→26.9）
 販売価格：2.3Ptのやや低下（6.7→4.3） 次期見通し：4.3Ptのやや低下見通し（4.3→0.0）
 取引条件：3.0Ptのやや悪化（4.4→1.4） 次期見通し：7.4Ptの悪化見通し（1.4→▲6.0）
 従業員の過不足：1.2Ptのやや改善（▲53.3→▲52.2）
 資金繰りの状況：4.9Ptのやや改善（6.7→11.6）
 経営上の問題点：「従業員の不足」（42.6%）、「民間需要の停滞」（41.2%）、「熟練技術者の確保難」（39.7%）
 経営上の課題：「新規受注の確保」（50.7%）、「社員教育」（49.3%）、「社員教育」（47.8%）

2) 製造業

- ・改善項目もみられるが、前回調査までも厳しい状況。改善幅が大きくとも、水面下で低水準
- ・次期見通しは、他業種と同様に、軒並み大幅な悪化見通し

業界の状況：22.9Ptの大幅な改善（▲57.7→▲34.8） 次期見通し：38.6Ptの大幅な化見通し（▲34.8→▲73.3）
 業況判断：4.0Ptのやや改善（▲26.9→▲22.9） 次期見通し：33.3Ptの大幅な悪化見通し（▲22.9→▲56.3）
 売上高：15.2Ptの大幅な悪化（▲7.7→▲22.9） 次期見通し：33.3Ptの大幅な悪化見通し（▲22.9→▲56.3）
 収益状況：9.8Ptの悪化（▲20.0→▲29.8） 次期見通し：25.5Ptの大幅な悪化見通し（▲29.8→▲55.3）
 仕入価格：37.7Ptの大幅な低下（65.4→27.7） 次期見通し：8.5Ptの低下見通し（27.7→19.1）
 販売価格：17.8Ptの大幅な低下（11.5→▲6.3） 次期見通し：8.3Ptの低下見通し（▲6.3→▲14.6）
 取引条件：1.48Ptのやや改善（▲7.7→▲6.3） 次期見通し：6.3Ptの悪化見通し（▲6.3→▲12.5）
 従業員の過不足：32.7Ptの大幅な改善（▲57.7→▲25.0）
 資金繰りの状況：27.6Ptの大幅な悪化（19.8→▲8.3）
 設備の過不足：1.2Ptのやや悪化（▲28.0→▲29.2）
 経営上の問題点：「民間需要の停滞」（50.0%）、「人件費の増加」（37.0%）、「仕入単価の上昇」（32.6%）
 →上位3項目は前回と同様だが、「民間需要の停滞」が急上昇（4業種の中で最も割合高い）
 経営上の課題：「付加価値の増大」（64.6%）、「新規受注（顧客）の確保」（62.5%）、「社員教育」（33.3%）
 →「付加価値の増大」、「新規受注（顧客）の確保」：10Pt以上の急上昇

3) 流通商業

- ・軒並み大幅な悪化を示す、特に業況判断の30Pt以上の悪化幅は、サービス業と同様
- ・次期見通しも、全体的な傾向と同様、大幅な悪化見通し

業界の状況：12.6Ptの大幅な悪化（▲35.5→▲48.1） 次期見通し：19.9Ptの大幅な改善見通し（▲48.1→▲68.0）
 業況判断：38.5Ptの大幅な悪化（6.5→▲32.1） 次期見通し：23.5Ptの大幅な悪化見通し（▲32.1→▲55.6）
 売上高：35.6Ptの大幅な悪化（9.7→▲25.9） 次期見通し：32.6Ptの大幅な悪化見通し（▲25.9→▲58.5）
 収益状況：36.1Ptの大幅な悪化（6.5→▲29.6） 次期見通し：23.2Ptの大幅な悪化見通し（▲29.6→▲52.8）
 仕入価格：8.2Ptの低下（32.3→24.1） 次期見通し：14.6Ptの大幅な低下（24.1→9.4）
 販売価格：26.3Ptの大幅な低下（22.6→▲3.7） 次期見通し：9.5Ptの低下見通し（▲3.7→▲13.2）
 取引条件：22.6Ptの大幅な悪化（9.7→▲13.0） 次期見通し：1.6Ptのやや改善見通し（▲13.0→▲11.3）
 従業員の過不足：18.4Ptの大幅な改善（▲58.1→▲39.6）

資金繰りの状況：40.2Ptの大幅な改善（16.1→▲24.1）

設備の過不足：3.7Ptのやや悪化（▲27.6→▲31.3）

経営上の問題点：「民間需要の停滞」（39.6%）、「従業員の不足」（35.8%）「人件費の増加」（30.2%）

→そのほか、「取引先の減少」、「管理費等間接経費の増加」の割合が相対的に高い

経営上の課題：「付加価値の増大」（57.4%）、「新規受注（顧客）の確保」（57.4%）、「財務体質の強化」（29.6%）

4) サービス業

・いずれも大幅な悪化。流通商業と並んで、悪化幅が他業種比べて大きいことが特徴

・次期見通しも、軒並み大幅な悪化の見通し

業界の状況：37.0Ptの大幅な悪化（10.3→▲26.6） 次期見通し：23.4Ptの大幅な悪化見通し（▲26.6→▲50.0）

業況判断：32.0Ptの大幅な悪化（20.7→▲11.3） 次期見通し：32.2Ptの大幅な悪化見通し（▲11.3→▲43.4）

売上高：29.1Ptの大幅な悪化（29.9→0.8） 次期見通し：41.0Ptの大幅な悪化見通し（0.8→▲40.2）

収益状況：32.7Ptの大幅な悪化（23.0→▲9.7） 次期見通し：33.8Ptの大幅な悪化見通し（▲9.7→▲43.4）

仕入価格：15.7Ptの大幅な低下（32.1→16.4） 次期見通し：5.6Ptの低下見通し（16.4→10.8）

販売価格：13.3Ptの大幅な低下（14.9→1.6） 次期見通し：6.7Ptの低下見通し（1.6→▲5.0）

取引条件：7.8Ptの悪化（4.6→▲3.2） 次期見通し：7.4Ptの悪化見通し（▲3.2→▲10.7）

従業員の過不足：17.1Ptの大幅な改善（▲57.5→▲40.3）

資金繰りの状況：15.9Ptの大幅な悪化（9.3→▲6.6）

経営上の問題点：「従業員の不足」（39.7%）、「人件費の増加」（36.4%）、「民間需要の停滞」（32.2%）

経営上の課題：「付加価値の増大」（48.4%）「新規受注（顧客）の確保」（43.4%）、「人材確保」（43.4%）

6. 特別調査 新型コロナウイルスへの対応

→添付資料参照。

7. 自由記述

<建設業>

- ・なし
- ・人・モノが動かないので経済が破綻する
- ・"少々インバウンド需要へ偏り過ぎたかもしれません。本来の内需拡大、人口減少抑制に力を入れていかなければ、日本の将来はなにも等しいのではないかと。エネルギーの消費にしても、今回はウィルスでの被害ですがこれが原発事故による被害と想定すると、北海道ではやはり地産地消のエネルギー転換は最重要事項と考えます。"
- ・当社について 営業力の無い会社に後継者がいない どうか食べていけるだけは仕事が入ってくるという現象で 最悪な零細企業とでも表現するしかない そんな経営で30数年もやっているんだから 不思議な会社です。
- ・感染の件で、経済動向より 消費税削減、無しにしてもらいたい。
- ・過度な見積単価を提示してお客を奪い 単価崩しをする業者が まだいる
- ・コロナの影響で仕事に影響が出そう。全貌が不透明で対策が困難。
- ・イベント業・飲食業界の低迷が懸念
- ・世界中が未経験の事態でとても不安になっているが、弊社はいつも通りにしている。営業強化
- ・各企業がコロナウイルスの対策をしっかりと行い、それをお客様に伝えてゆくことが大事なことだと思います。

- ・次回備える危機管理に重点 「森を見て木を見ず」その逆も真なりを忘れずに！！
- ・消費税増税以後、売り上げ後退傾向になり、最近ではコロナ問題で設備機器の納入が遅れがあり、業務の遅延を警戒しております。また世界的不況の気配もあり、無利息融資だけでなく、補助金・助成金の充実を願っております。
- ・景気の先行き
- ・景気の先行き
- ・先が読めない状況に益々拍車がかかりそうで、不安ではあるが、新型コロナウイルスが落ち着いたのちの経済状況が好転する事を祈る状況です。
- ・コロナウイルスの問題で 出かけていないせいも 全く情報が入ってこないし 周りの会社は どうしているのか？人に会わない不安があります。
- ・中小零細企業への政府の対応を急いで欲しいです。新年度に向けて不安です。
- ・流通が止まらない様にとします。部材供給
- ・経済緊縮マーケットが現実的になると思う、不安ばかり。
- ・特に有りませんがコロナウイルスによる経済損失、停滞など全産業に影響あるので、今までの経験、分析など経営判断が通用しない。何があっても仕方ない。今後のかじ取りが問題です。
- ・3月の顧客からの工事依頼電話が去年の半分以下。周りの建設業者も、仕事が少ないとボヤいている。 弊社としては、新型コロナウイルス対策を真正面から取り組み以外に打開策は見当たらない。
- ・わからない
- ・忍び寄る黒い影！不安ですね

<製造業>

- ・政府の繰出す政策は中小零細企業にとっては的外れが多い。例えば売上減に対して低金利（無利子）融資等を言っているが、売上の減少を返済する借金で補っても無意味です。
- ・消費税増税とコロナウイルスのダブルパンチで、売り上げに影響している
- ・コロナ影響の為の資金確保
- ・コロナウイルスの影響は直接的で甚大。危機管理をしっかりしつつ、前向きな空気を醸成する努力を自分たち自身でも行うべきだと思う。もちろん行政にもリーダーシップを発揮して欲しい。
- ・道内地銀の株格、下落、運営が難しいと思います。旧拓銀系だと思う。

<流通商業>

- ・地域の3次産業も需要が激減していると聞くが、その様な中で新たなビジネスモデルを作り出したり、実施されはじめている。インバウンドに力を入れていない地域としての強みがあると感じており、地域のお店を今まで以上に進んで活用させていただいている。
- ・ベースに固定客があり、毎年数件の小口ユーザーが増えています。大きくても小さくても受注した物件は、丁寧に迅速に対応していく方針を貫きたいと思っています。
- ・"先月の売り上げがその前の月から比べて約半減しました。理由は中国企業からの荷物出荷の減少だと思われます。昨年10月に創業したばかりなので、補助金や借入の不安が大きく困っております。"
- ・人材不足
- ・顧客層の50～60歳代の来店が減少している。
- ・道内の"非常事態宣言"がいつまで続くのかが不安。全体的に重苦しい雰囲気があり、経営的観点から見れば大きなマイナスだ。

- ・コロナウィルスの来客への影響が甚大です。
- ・新型コロナウイルス感染の影響は大きい。店頭での売り上げは激減です。
- ・弱電業界ですが、大手のメ-カ-の直販が多くなり、販売店に対する支援等がなくなってきている。メ-カ-の生き方が変わってきている感じ 競争相手の一つになってきている。
- ・コロナウィルスの先行き不透明による不安感増大
- ・"基本的には平常営業であるが、今の政策は疑問が多々有。
- ・①働き方改革②タバコの問題等々弱い者いじめに感じている。"

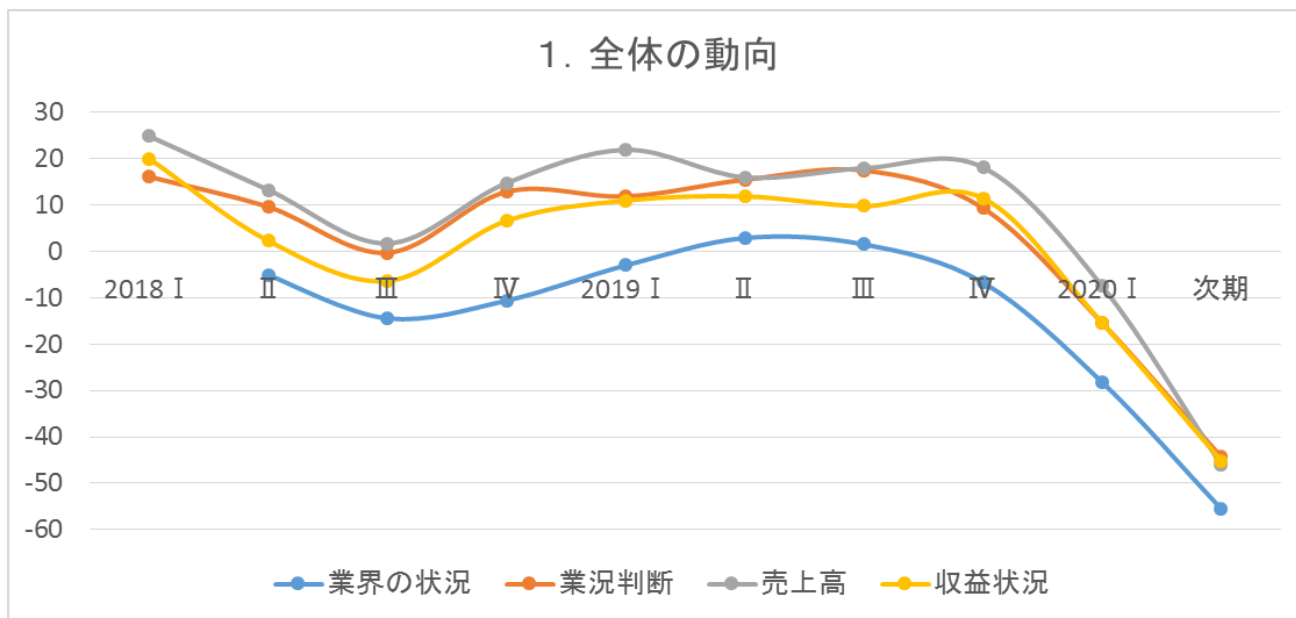
<サービス業>

- ・新型コロナウイルスの影響により多くの業界において閉塞感がある
- ・次世代の担い手不足
- ・中国はじめ、インバウンドの客不足によりお客が来ない。コロナ終息するのを待つしかなさそう。
- ・自社の経営は今期は特需があったので良好
- ・福祉サービスを提供する事業者としては、施設内に新型コロナウイルスを持ち込ませない対策を万全にしなければならない。万が一、直接サービス提供職員が感染した場合を想定し、事業継続計画を立てておかなければいけない。
- ・今は社会全体が大変な状況ですが、お互いに協力できる部分、自分で出来ることをしっかりやり、なんとか乗り越えて行きたいです。必ず回復の時期が来ると信じています。
- ・"現段階では数字的な影響は軽微だが、今後は様々な悪影響が懸念される（特に売上の減少）が、どのような形で現れるかが今はまだ不明なのが心配材料（なので、具体的な対応策がとりづらい）"
- ・新年度の入札も落札価格下降傾向。
- ・売り上げが約半減、厳しい状況が続いています。
- ・「三方（四法）よし」をすべての企業の基本姿勢とすべき。とりわけ「世間によし」はこれからの企業の必要条件としたいものです。
- ・"北海道の主な業種として観光業があげられるが、インバウンドのターゲットを、特亜から
- ・東南アジア及び親日派の国々にシフトした方がいいと思います。
- ・国内では、沖縄や九州四国といった雪がほとんど降らない地方にもアピールしていくのがいいと思います。"
- ・コロナが長期化した時の顧客投資、業界動向が読めない
- ・現在自社に影響はないが、クライアントには徐々に影響が出ているのでこの先安泰ではない。
- ・4月以降の企業の設備投資、IT投資の動向が気になる
- ・"異常なほどの閉塞感
- ・マイナス情報ばかりで不安感が強すぎる感
- ・情報の取り方、捉え方それらを精査することが出来てないように感じる。"
- ・インバウンド、数を追う経営に大きな影響が生じていると考える。 経営は大きくすることも大切だが、体質を強くしていく経営（付加価値が高く、非常時に強い）が最も重要であると感じる。
- ・自動車販売の業況では各販売店の仕入（陳列用）の買え控えが、直接的な影響として発生しており、今後個人の車両入替等への購買意欲低下を見込んだ動きに影響を受けている。個人での食品や生活用品の動きにも影響が出ているが、高額商品は数か月後に大きな影響を受けていく事を懸念している。
- ・コロナウィルスの鎮静化
- ・4月以降の景気低迷による影響が見えない

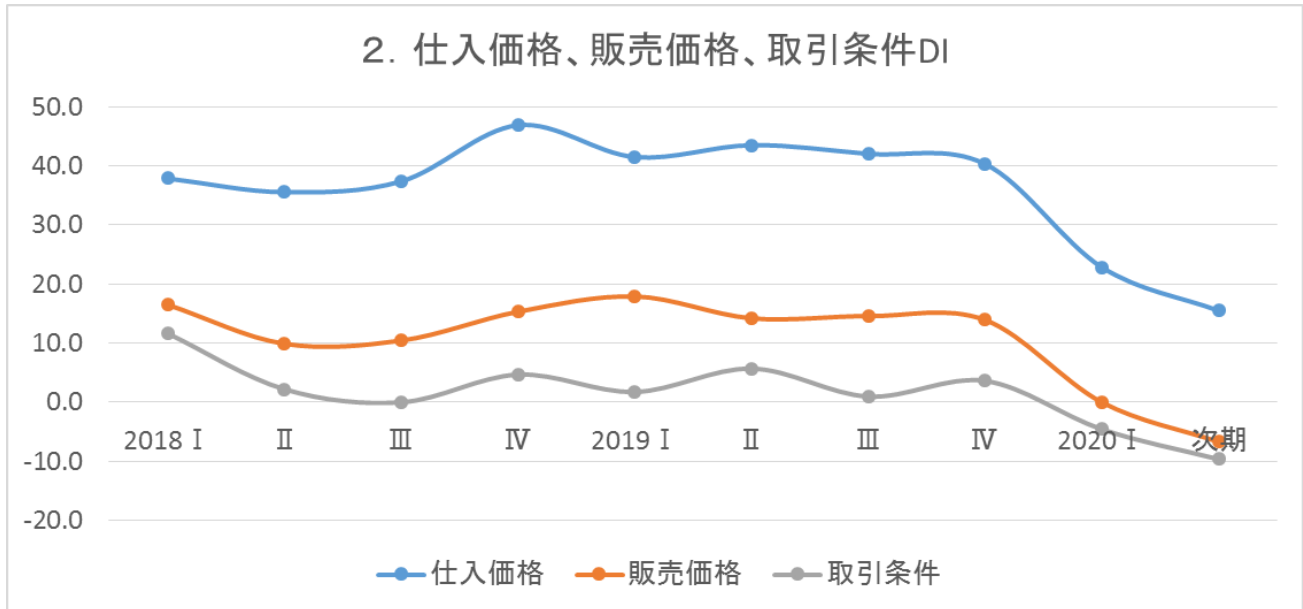
- ・この状況が継続すると倒産しそうなほど深刻で、借りても返せるお金を稼げる事業でもないので、途方に暮れています。。
- ・公共事業関係のため、予算の動向が影響を受ける。
- ・中小企業の経営環境は悪くなるばかりです その様な政治家を選んだのは自分達ですね。
- ・資金繰りへの無利息融資であっても返済日途が立たない状況や借り入れはしないがギリギリの状況で運営している企業への支援を考えて欲しい。減収に対して資金補助や家賃補助など。
- ・IT業界は現時点で新型コロナによる大きな影響は出ていないが、今後企業業績悪化による設備投資の削減が行われる場合は、大きな影響を受ける事になる。
- ・"今回のコロナウイルス騒動は、考える経営者以外の経営を一層難しくするものと思います。
ビジネスモデルを見直し顧客の支持を得続ける企業とは？という問いに胸を張って応えられるようにしなければならぬし、その様な本物の経営者が率いる企業だけが生き残ることになるのではないかと決まってきたのではなく。"
- ・コロナによる経済影響の先読みできない
- ・早期のコロナ終結を願う
- ・新型コロナウイルスの影響により急速に悪化している。今後、事業を展開していくためには創意工夫が必須。
- ・本業の深堀で、他社との差別化を計る
- ・公共事業等の予算の動向
- ・二年間経済に影響するでしょう。
- ・"雇用を維持しながらの経営では赤字が必要だが、決算が頭が痛い。
- ・財務省が企業決算についてどういう対応をするのか注視中。"
- ・自社のサービスの特性的にコロナの影響ほとんど無し
- ・商用地の土地価格落ち着いてほしい。値上がり気味なので。
- ・普段より最悪の状況を想定することで左右されない

回答企業内訳

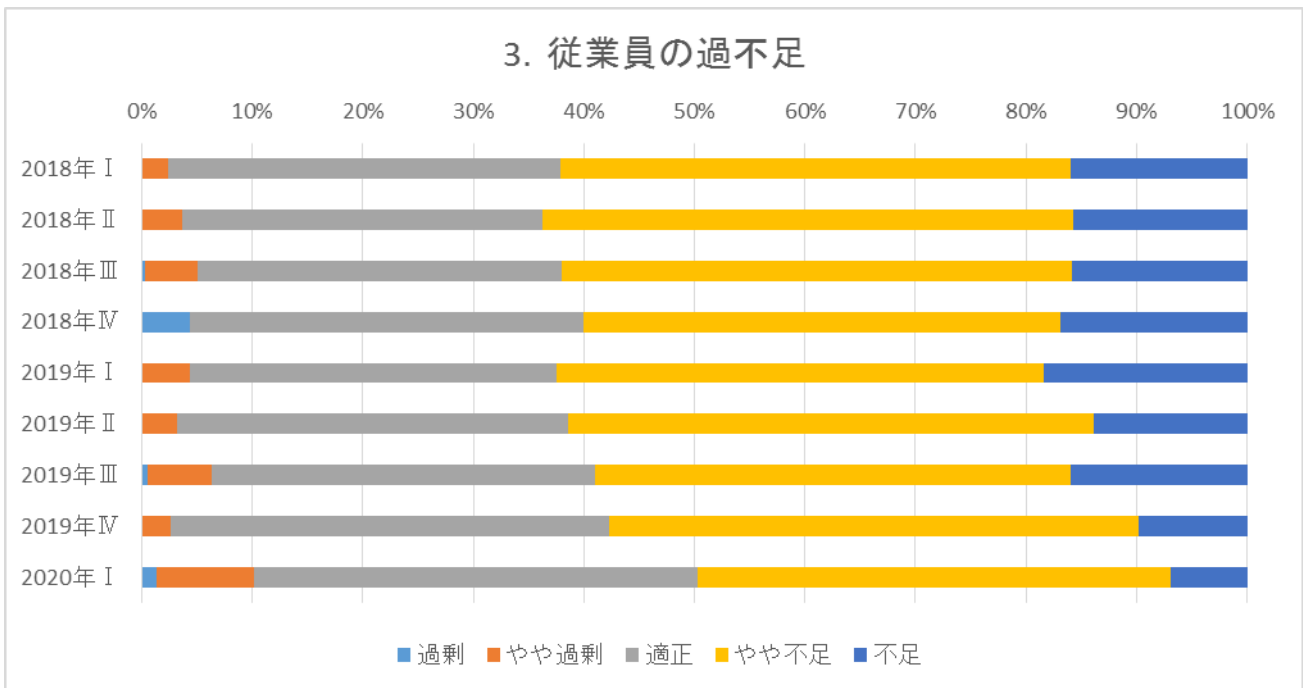
	2018 I	II	III	IV	2019 I	II	III	IV	2020 I
全体	206	273	297	320	229	246	207	194	307
建設業	40	60	71	66	53	59	50	45	69
製造業	33	34	41	48	32	41	32	26	48
流通・商業	37	50	53	67	46	48	38	31	54
サービス	92	106	129	132	95	93	84	87	124
農業	4	2	3	7	3	5	2	4	5
業種不明	0	21	0	0	0	0	1	1	7
全体								194	307
5人未満								46	60
5～9人								26	49
10～20人未満								36	56
20～50人未満								47	76
50人以上								39	62
不明								0	4
全体	206	273	297	320	229	246	207	194	307
中央東	14	18	17	18	15	19	13	11	19
中央西	30	32	35	37	29	35	27	31	39
中央南	7	6	15	20	13	7	6	6	7
中央北	18	6	15	13	14	14	15	15	16
東	31	27	50	52	41	37	30	27	48
西・手稲	14	19	28	30	19	21	19	16	26
南	3	5	6	8	6	8	7	6	6
北	20	18	39	33	25	24	24	20	32
白石・厚別	28	36	35	47	23	32	27	22	55
豊平・清田	17	24	23	25	19	17	14	13	21
千歳・恵庭・北広島・長沼	14	11	20	15	10	11	11	10	14
江別	10	16	14	22	15	21	12	17	22
所属地区会不明	0	55	0	0	0	0	2	0	2



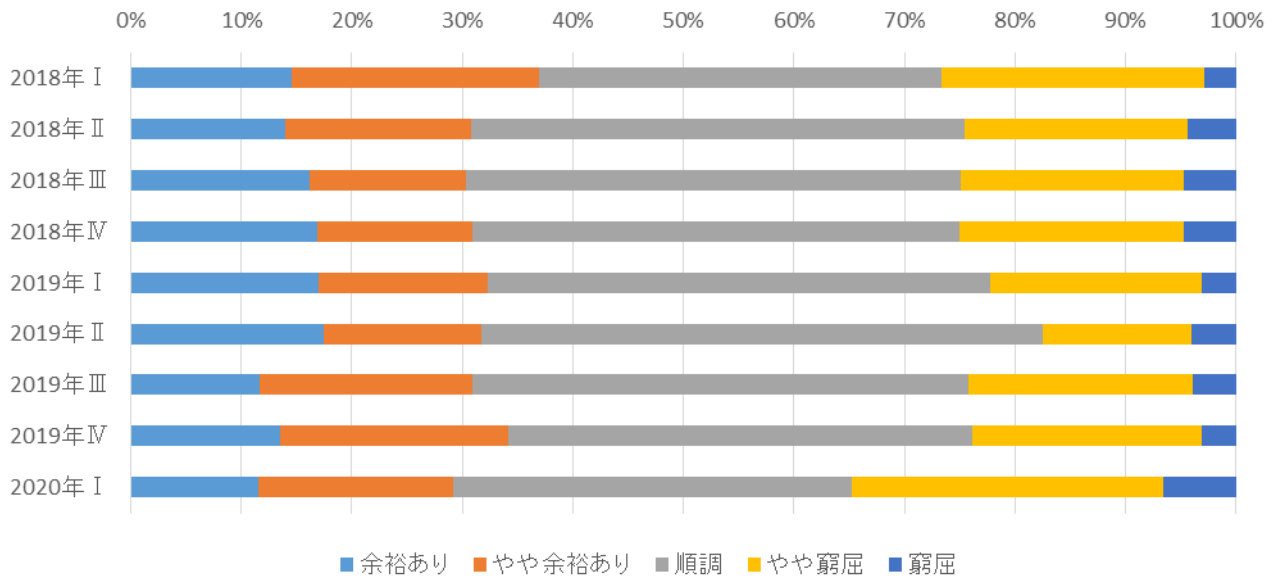
2. 仕入価格、販売価格、取引条件DI



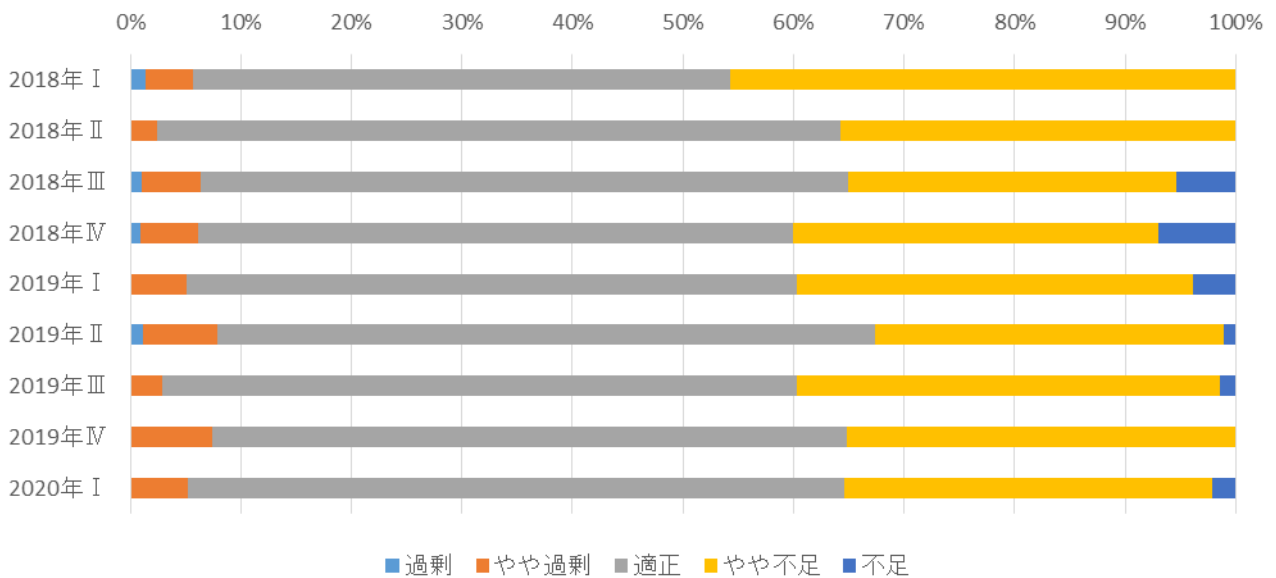
3. 従業員の過不足



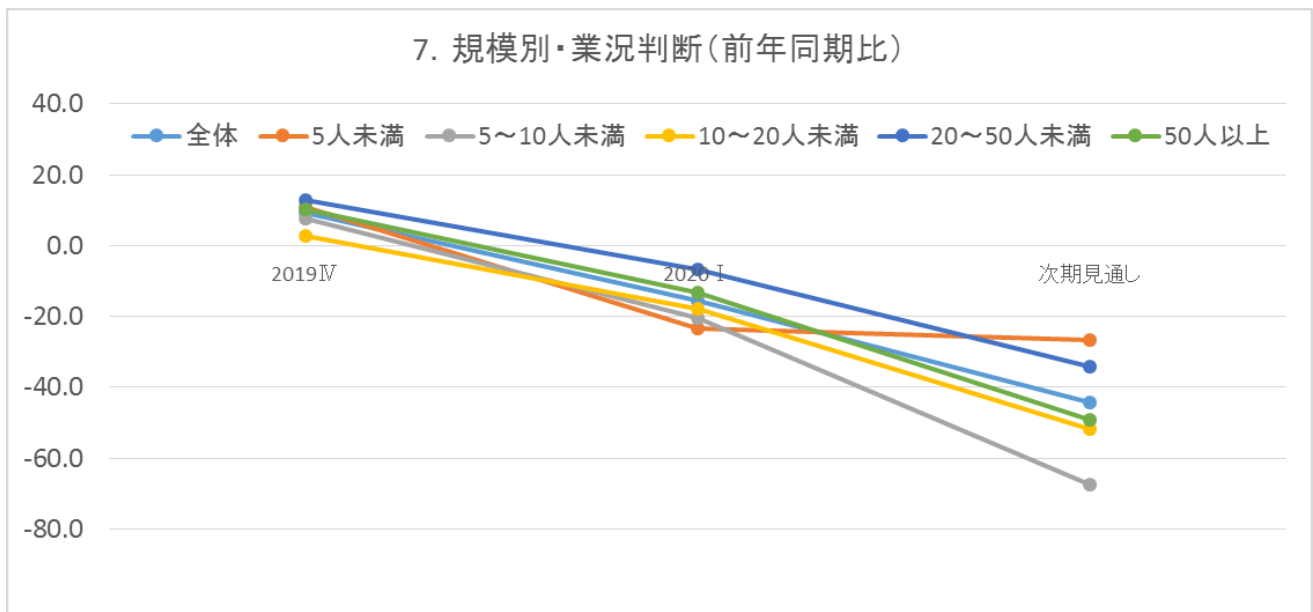
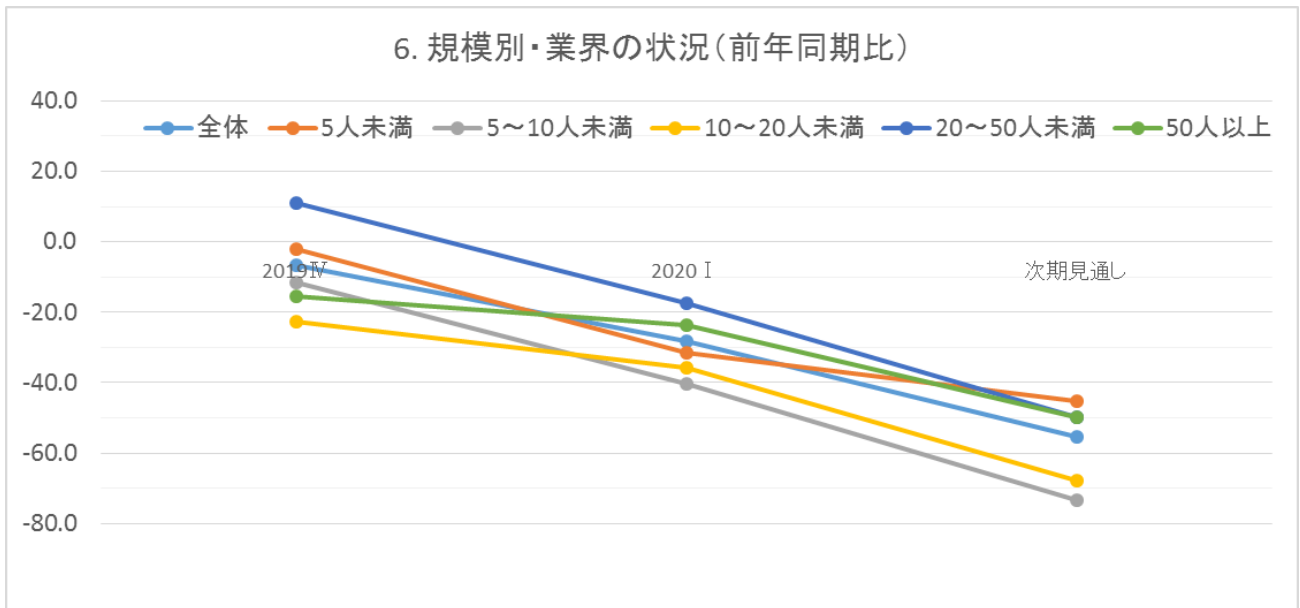
4.資金繰りの状況



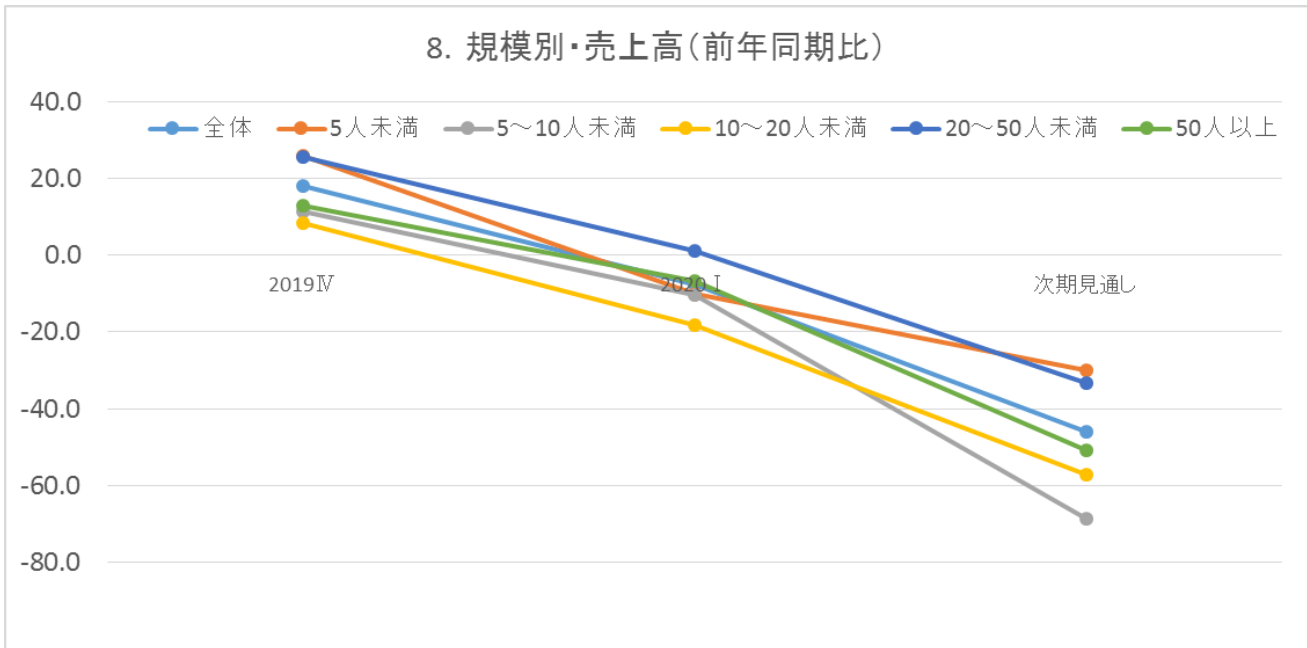
5.設備の過不足(製造業・流通商業)



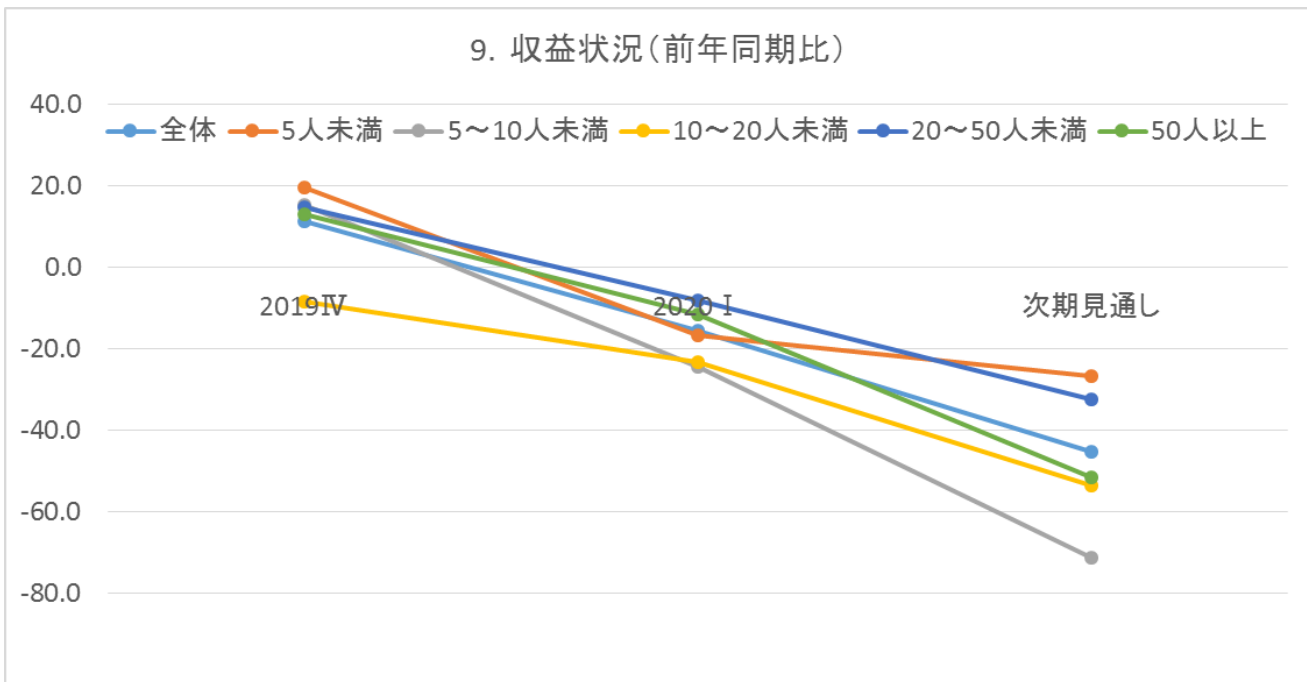
【規模別】



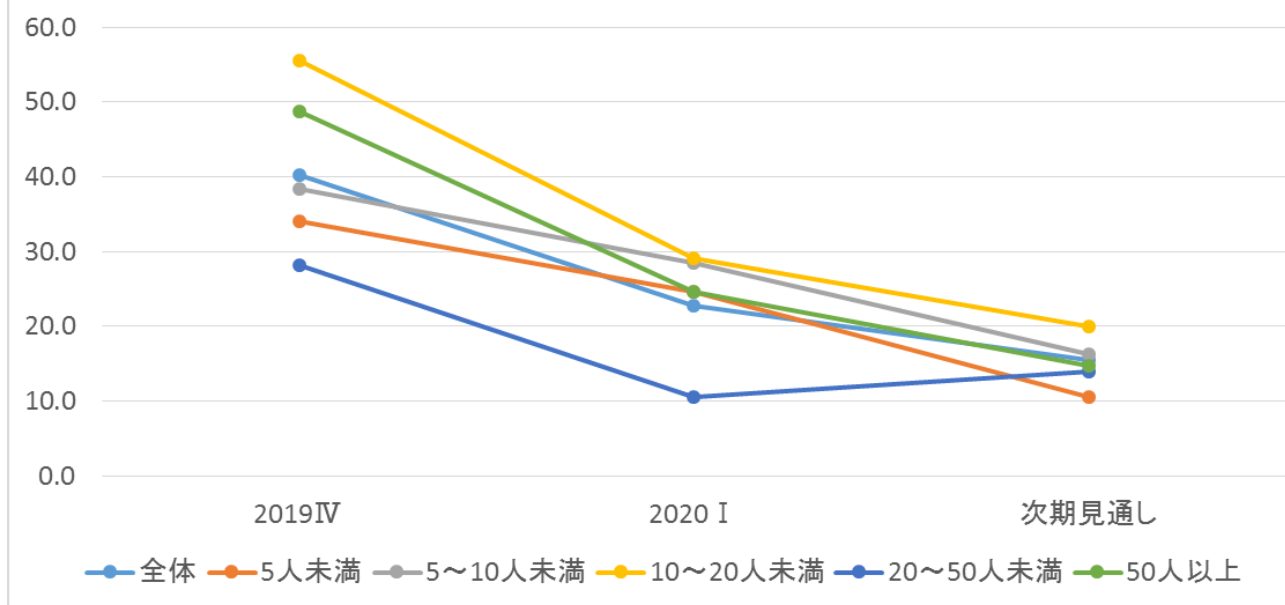
8. 規模別・売上高(前年同期比)



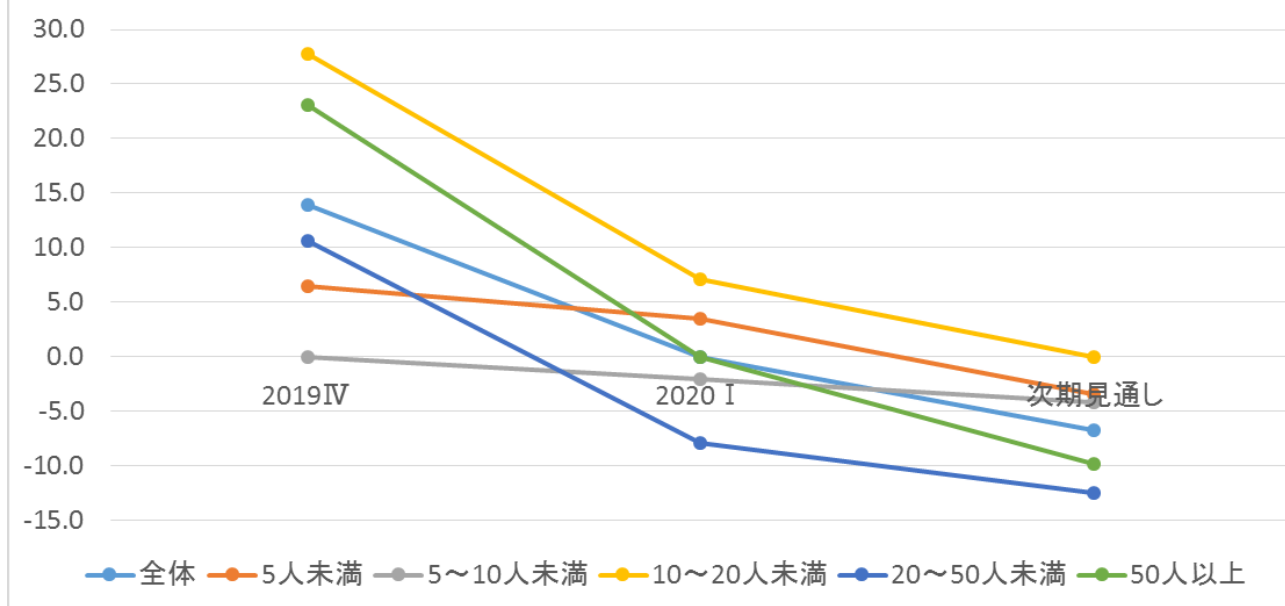
9. 収益状況(前年同期比)



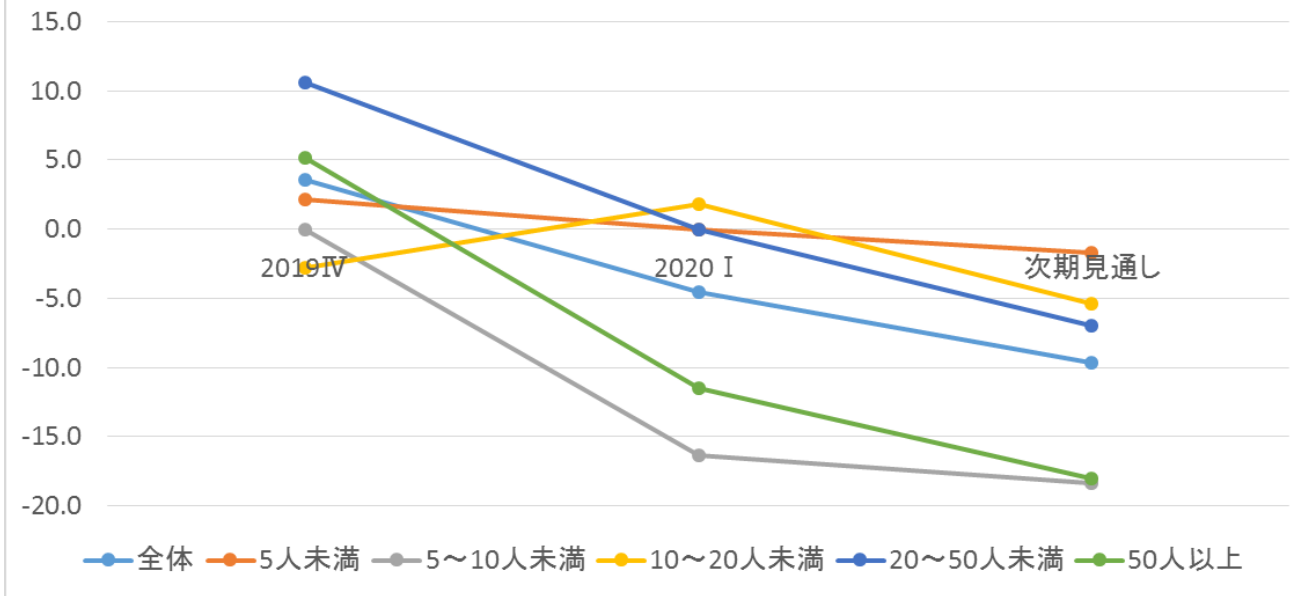
10. 規模別・仕入価格(前年同期比)



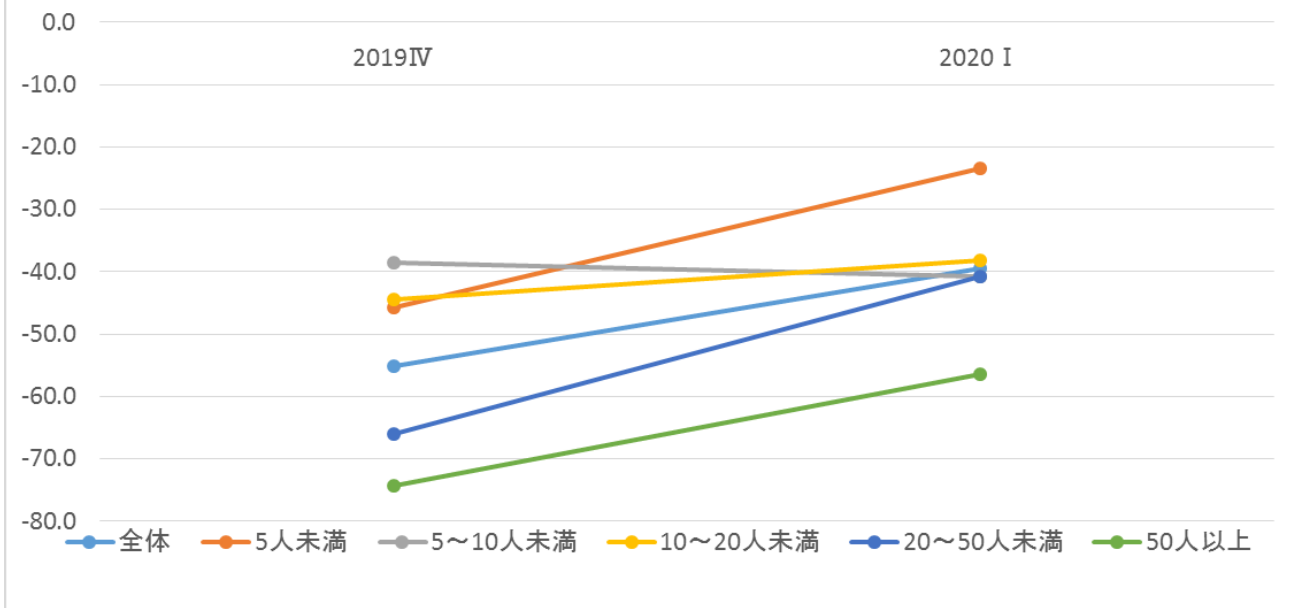
11. 規模別・販売価格(前年同期比)



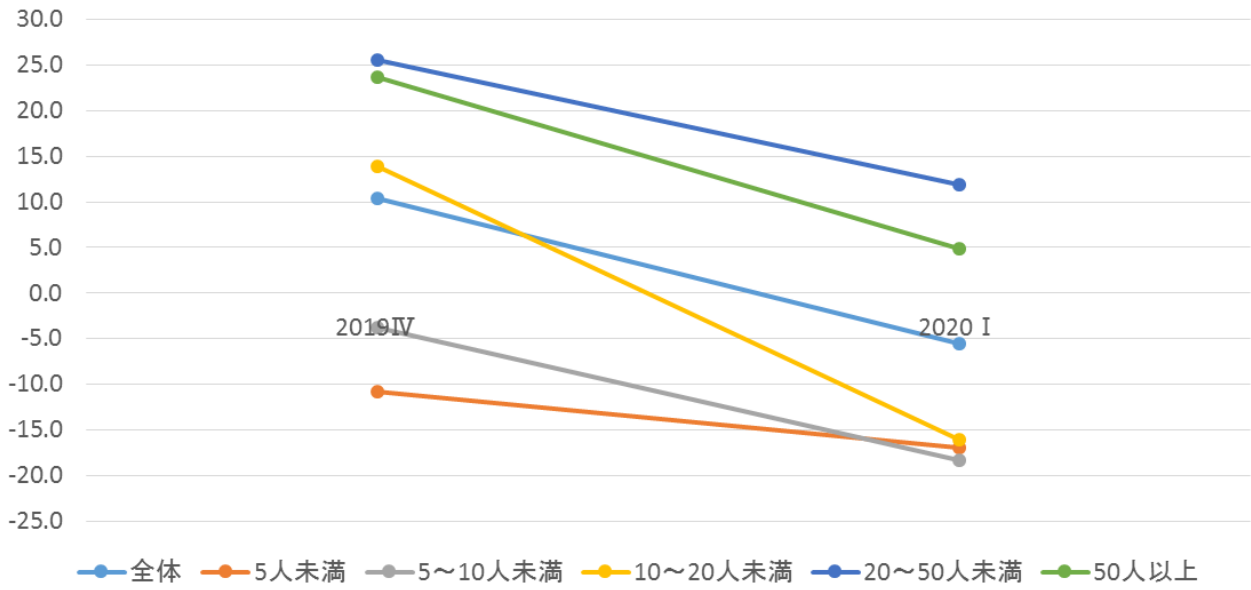
12. 規模別・取引条件(前年同期比)



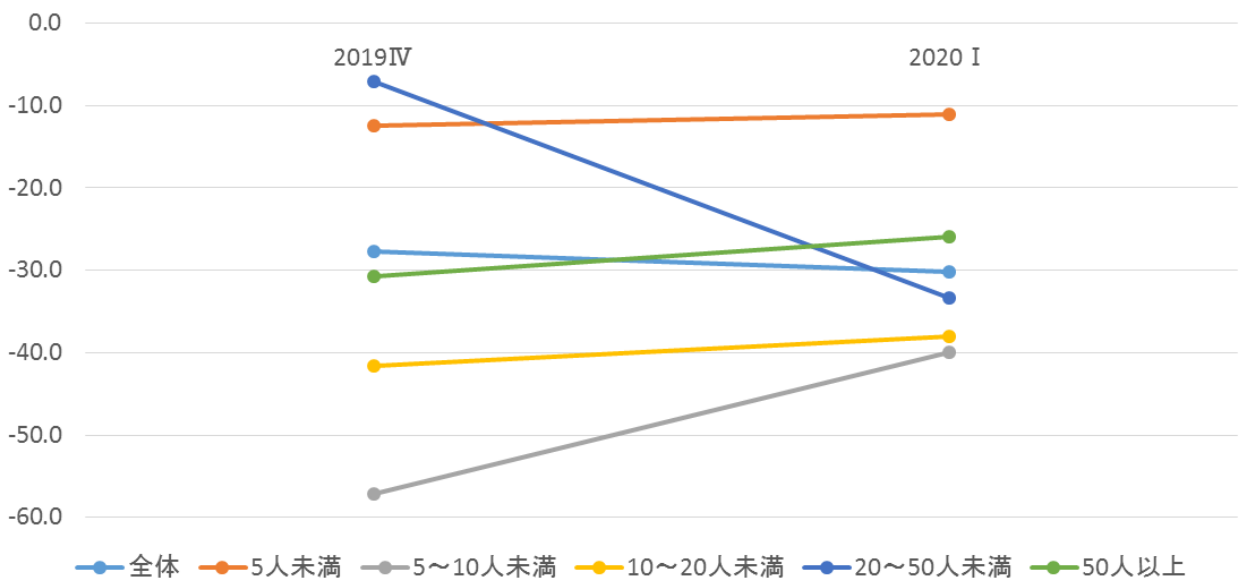
13. 規模別・従業員の過不足



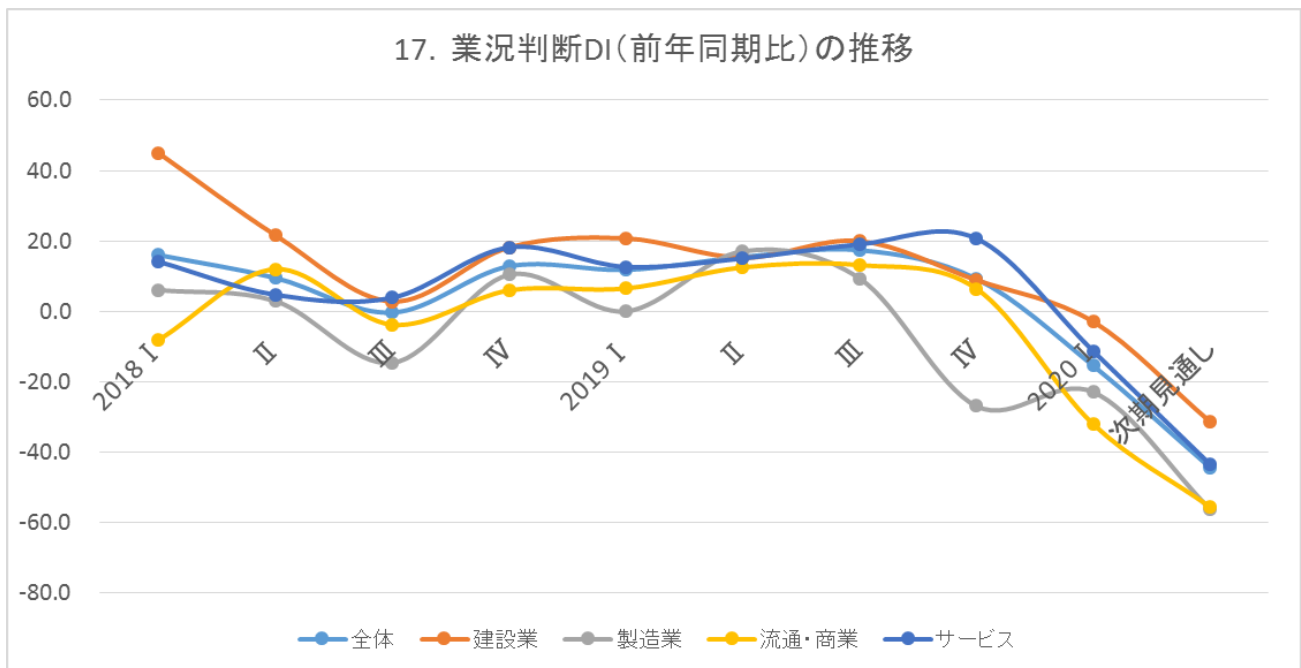
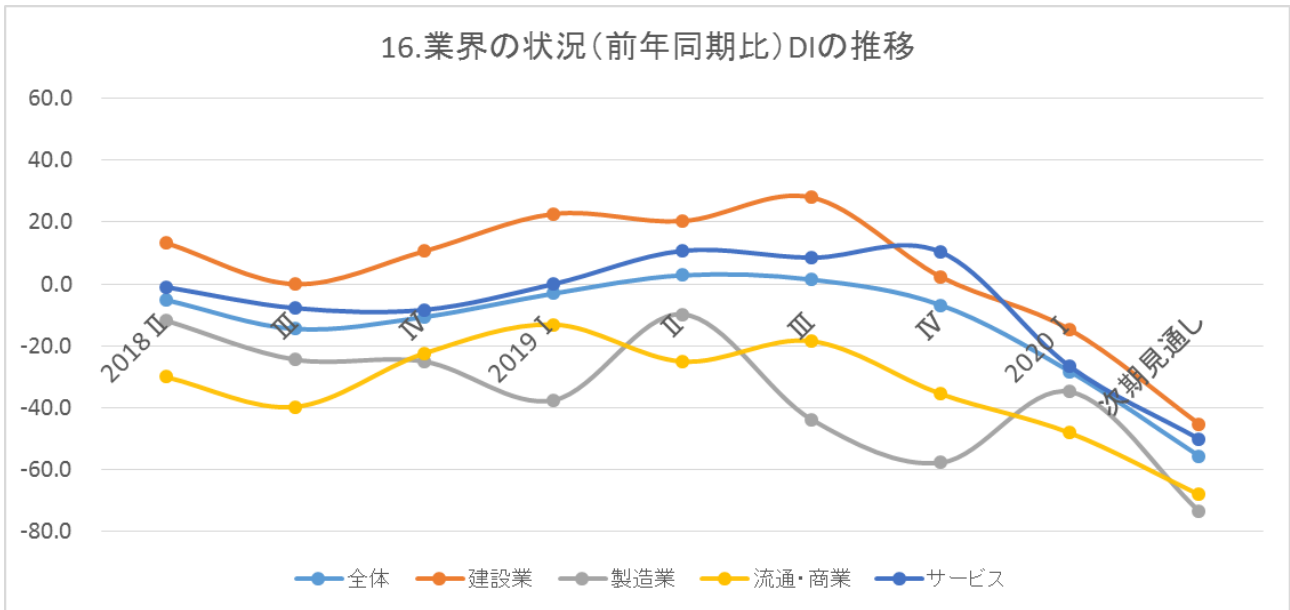
14. 規模別・資金繰りの状況



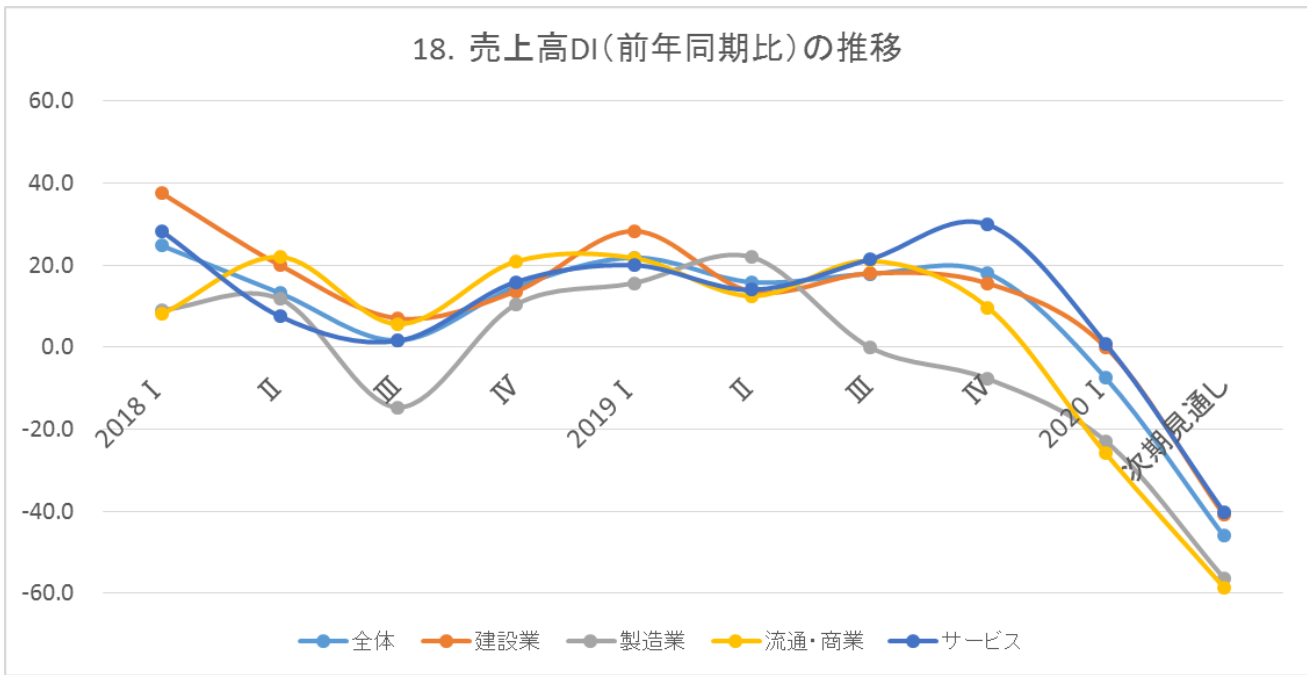
15 規模別・設備の過不足



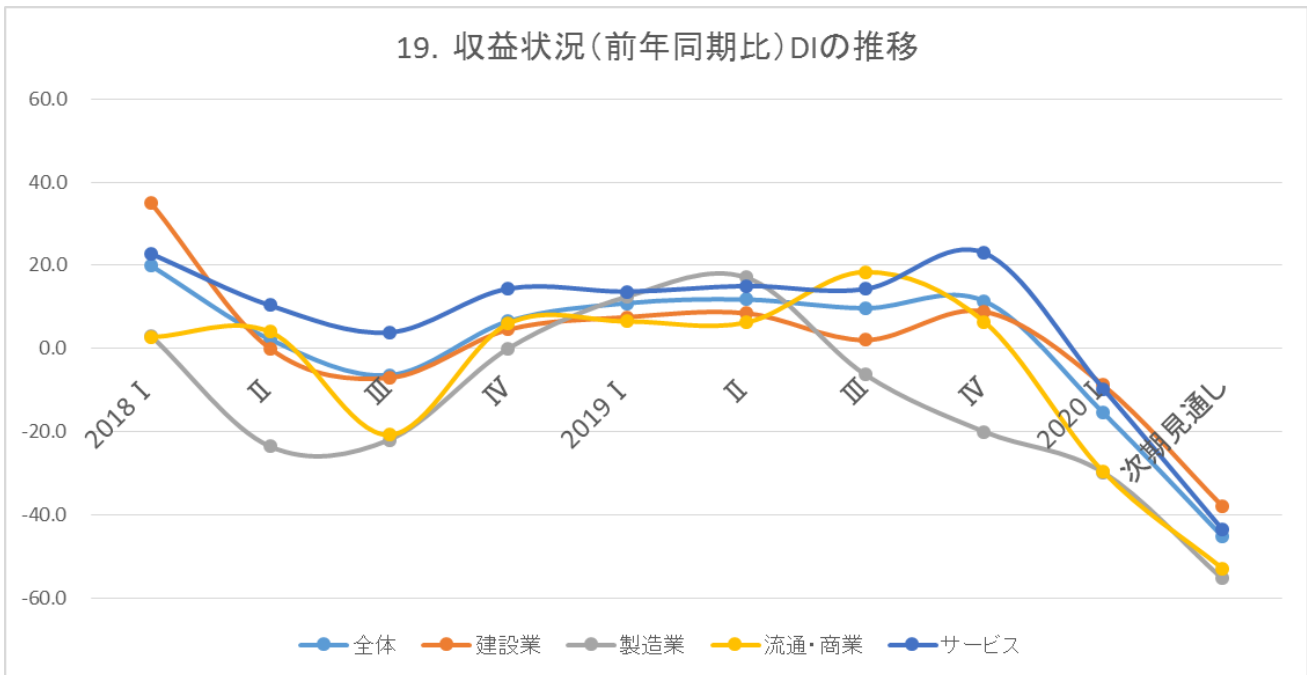
【業種別】



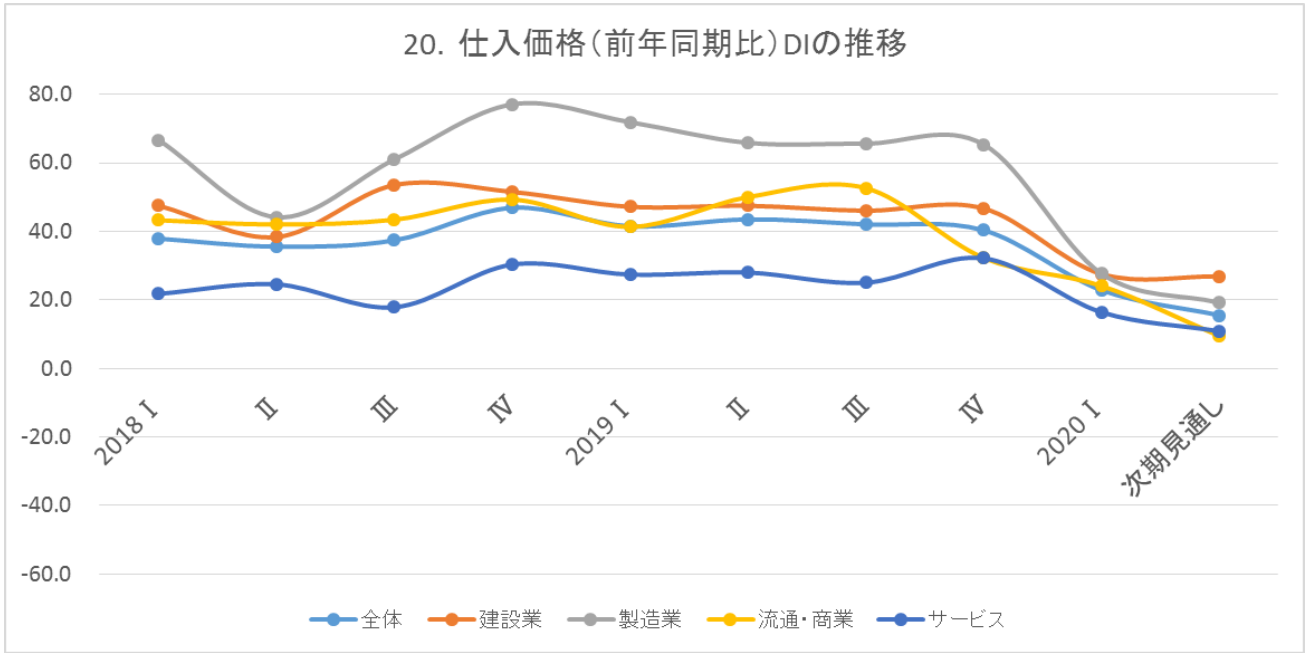
18. 売上高DI(前年同期比)の推移



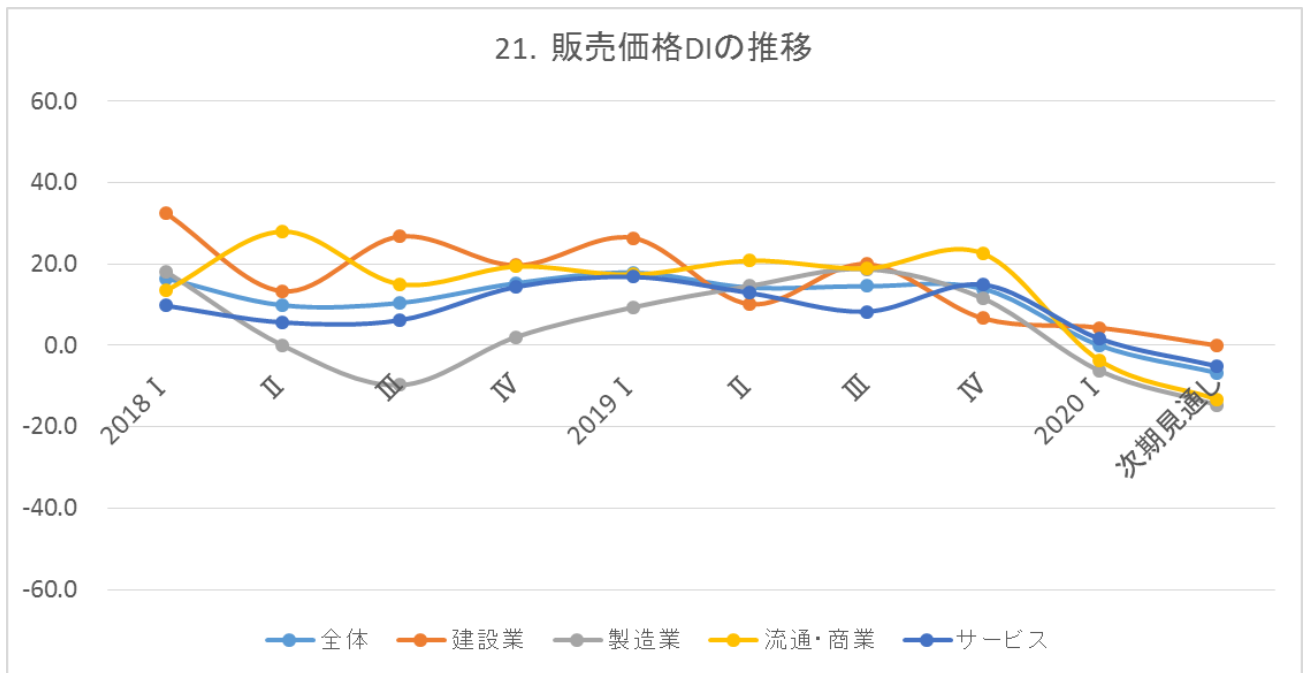
19. 収益状況(前年同期比)DIの推移



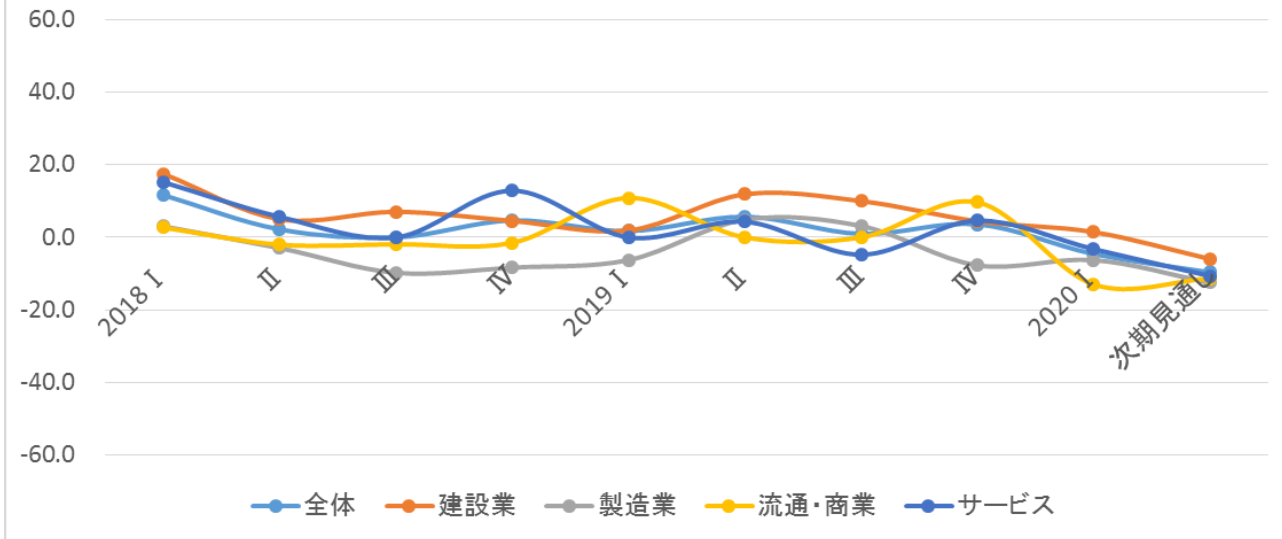
20. 仕入価格(前年同期比)DIの推移



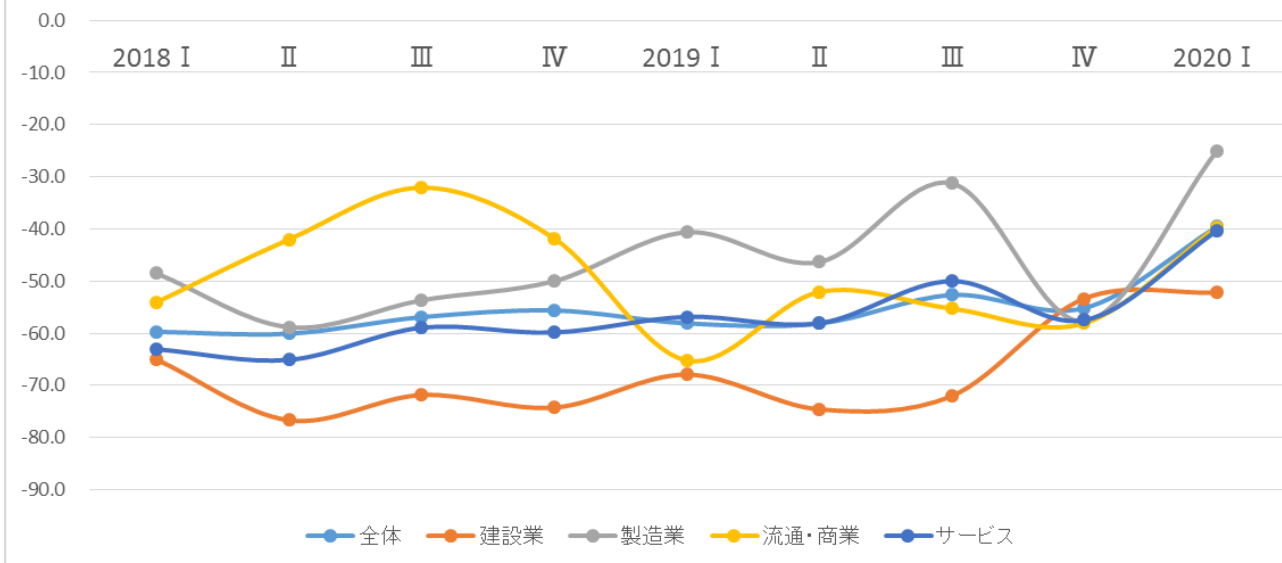
21. 販売価格DIの推移



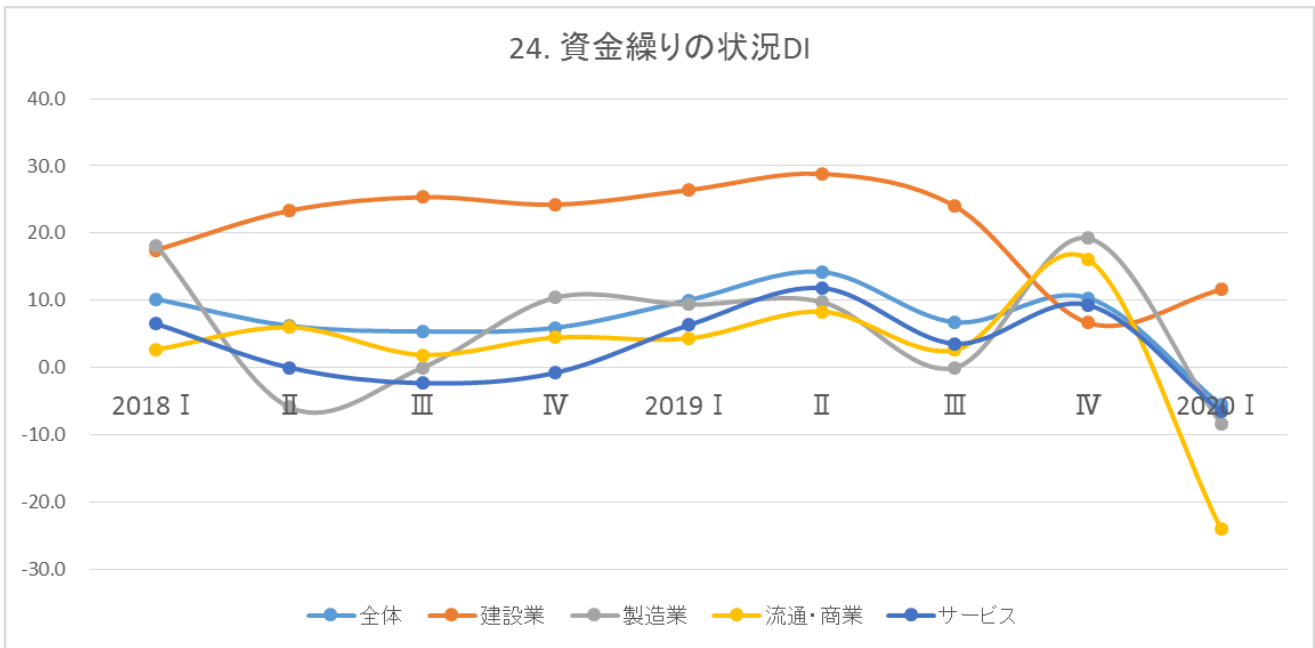
22. 取引条件DIの推移



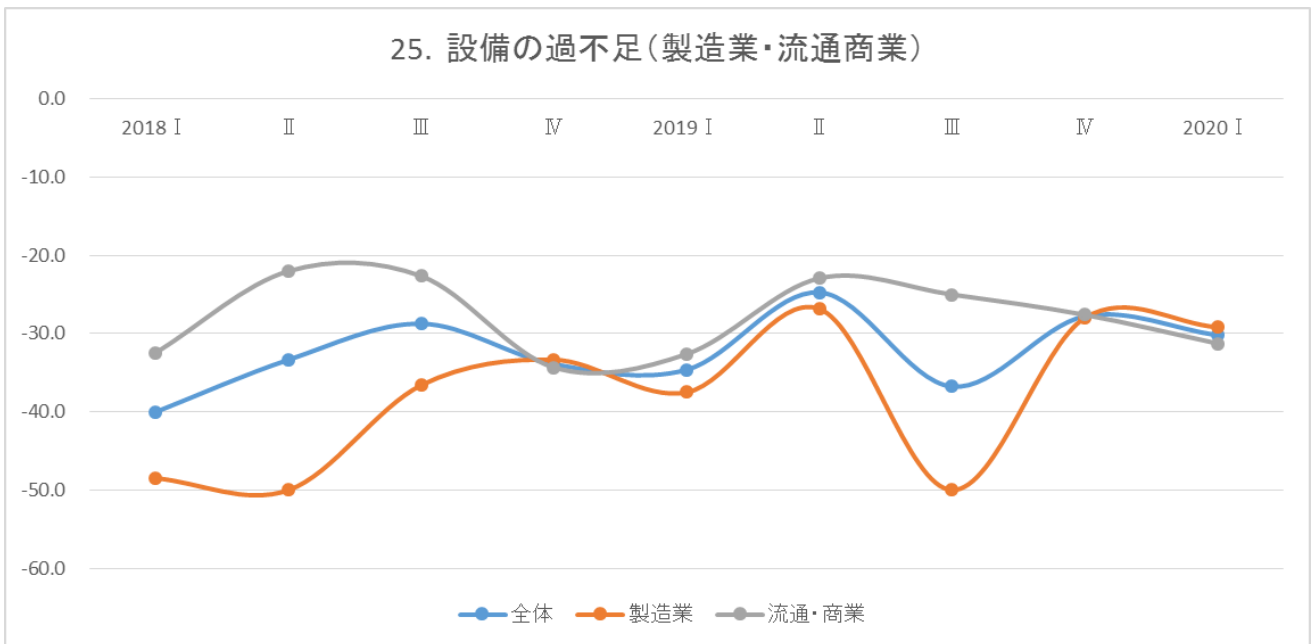
23. 従業員の過不足DI



24. 資金繰りの状況DI



25. 設備の過不足(製造業・流通商業)

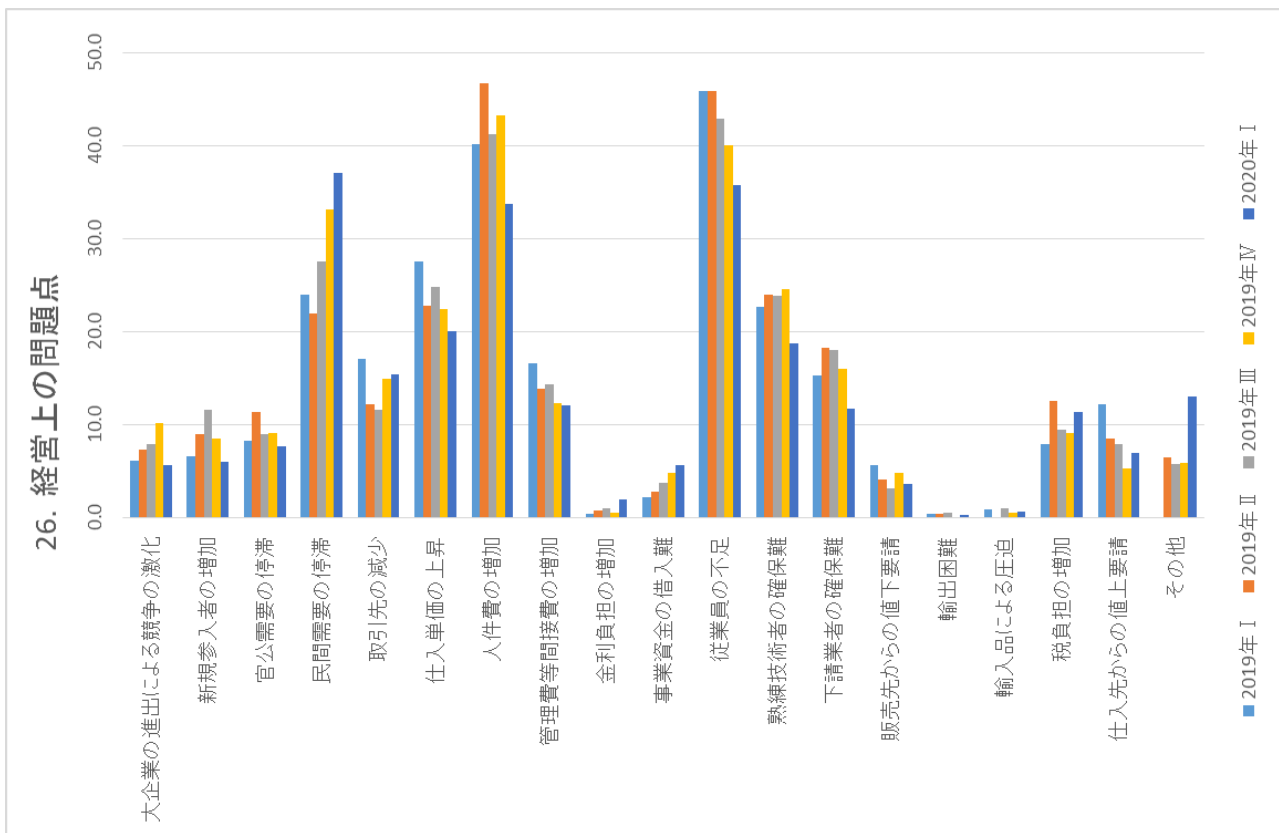


	大企業の進出による競争の激化	新規参入者の増加	官公需要の停滞	民間需要の停滞	取引先の減少	仕入単価の上昇	人件費の増加	管理費等間接費の増加	金利負担の増加
全体	299	17	18	23	111	46	60	101	36
5人未満	100.0	5.7	6.0	7.7	37.1	15.4	20.1	33.8	12.0
5~9人	100.0	5.1	8.5	5.1	37.3	13.6	20.3	10.2	18.6
10~20人未満	100.0	8.3	6.3	4.2	43.8	22.9	22.9	25.0	4.2
20~50人未満	100.0	10.7	1.8	10.7	50.0	17.9	19.6	35.7	7.1
50人以上	100.0	1.7	5.1	6.8	25.4	8.5	22.0	55.9	18.6

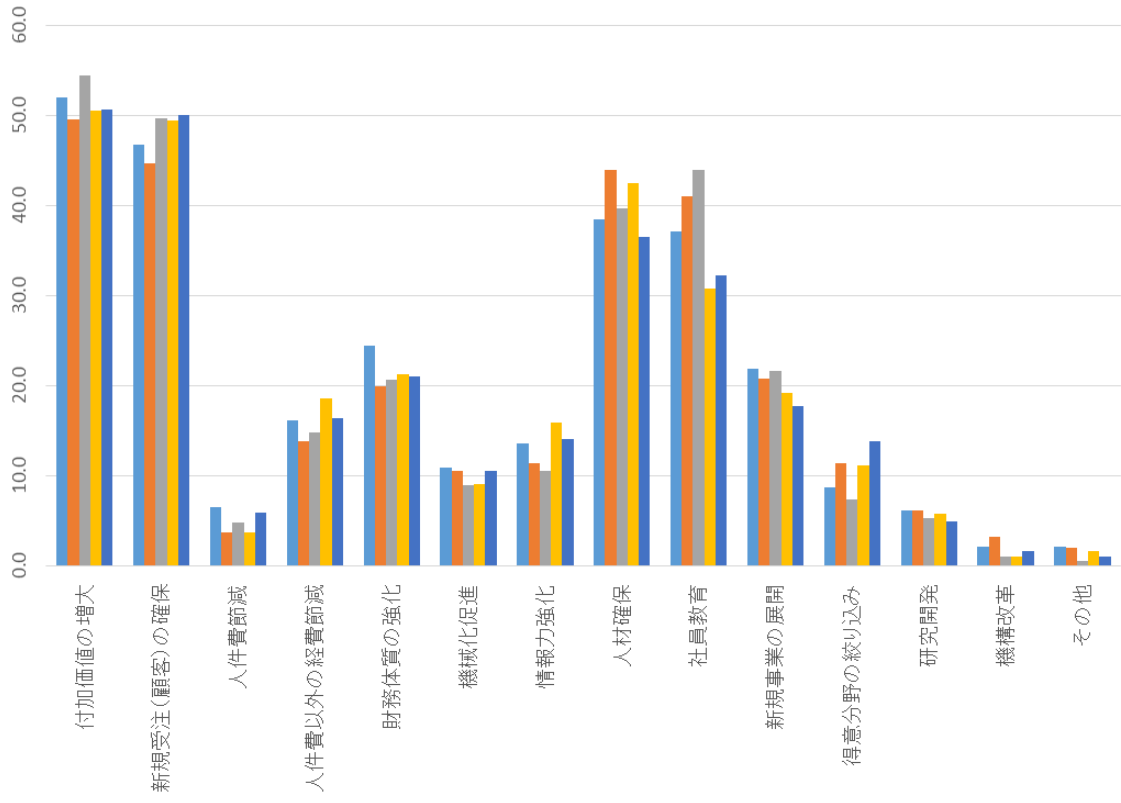
	従業員不足	熟練技術者の確保の困難	下請業者の確保の困難	販売先からの値下要請	輸出困難	輸入品による圧迫	税負担の増加	仕入先からの要請	その他
事業資金の借入難	17	107	56	11	1	2	34	21	39
全体	5.7	35.8	18.7	3.7	0.3	0.7	11.4	7.0	13.0
建設業	5	12	3	3	0	0	6	2	12
製造業	8.5	20.3	5.1	5.1	0.0	0.0	10.2	3.4	20.3
流通・商業	5	22	9	6	5	1	10	2	2
サービス	10.4	45.8	18.8	12.5	10.4	0.0	2.1	20.8	4.2
農業	3	16	11	6	0	0	0	10	3
その他	5.4	28.6	19.6	10.7	0.0	0.0	17.9	5.4	14.3
事業資金の借入難	2	27	18	14	1	1	6	4	10
全体	2.7	36.5	24.3	18.9	1.4	1.4	8.1	5.4	13.5
建設業	2	30	14	6	2	1	2	8	7
製造業	3.4	50.8	23.7	10.2	3.4	1.7	3.4	13.6	11.9

	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	299	17	18	23	111	46	60	101	36
建設業	100.0	5.7	6.0	7.7	37.1	15.4	20.1	33.8	12.0
製造業	100.0	7.4	2.9	10.3	41.2	7.4	26.5	33.8	2.9
流通・商業	100.0	6.5	2.2	6.5	50.0	19.6	32.6	37.0	17.4
サービス	100.0	7.5	7.5	9.4	39.6	22.6	30.2	20.8	1.9
農業	100.0	4.1	8.3	6.6	32.2	15.7	36.4	11.6	2.5
その他	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0

	従業員不足	熟練技術者の確保の困難	下請業者の確保の困難	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	仕入先からの要請	その他
事業資金の借入難	17	107	56	11	1	2	34	21	39
全体	5.7	35.8	18.7	3.7	0.3	0.7	11.4	7.0	13.0
建設業	1	29	27	15	0	0	7	3	8
製造業	1.5	42.6	39.7	22.1	1.5	0.0	10.3	4.4	11.8
流通・商業	1	10	8	1	1	2	4	3	4
サービス	2.2	21.7	17.4	2.2	2.2	0.0	8.7	6.5	8.7
農業	6	19	2	1	2	0	8	6	5
その他	11.3	35.8	3.8	1.9	3.8	0.0	15.1	11.3	9.4
事業資金の借入難	9	48	16	15	6	0	14	8	20
全体	7.4	39.7	13.2	12.4	5.0	0.0	11.6	6.6	16.5
建設業	0	0	1	0	0	1	0	0	0
製造業	0.0	0.0	25.0	0.0	25.0	0.0	25.0	0.0	0.0



15. 次期の経営上の課題



	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	304	154	152	18	50	64	32	43
5人未満	100.0	50.7	50.0	5.9	16.4	21.1	10.5	14.1
5~9人	100.0	51.7	51.7	3.3	8.3	26.7	6.7	26.7
10~20人未満	100.0	55.3	51.1	4.3	17.0	23.4	4.3	10.6
20~50人未満	100.0	54.5	61.8	7.3	16.4	18.2	10.9	18.2
50人以上	100.0	47.4	47.4	3.9	18.4	21.1	15.8	9.2
		62	30	6	13	10	8	4
		100.0	48.4	37.1	9.7	21.0	16.1	12.9

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
111	98	54	42	15	5	3
36.5	32.2	17.8	13.8	4.9	1.6	1.0
16.7	6.7	23.3	18.3	6.7	1.7	1.7
15	18	7	10	1	1	1
31.9	38.3	14.9	21.3	2.1	2.1	2.1
17	14	12	6	2	0	0
30.9	25.5	21.8	10.9	3.6	0.0	0.0
34	32	11	7	4	2	1
44.7	42.1	14.5	9.2	5.3	2.6	1.3
34	30	10	8	4	1	0
54.8	48.4	16.1	12.9	6.5	1.6	0.0

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
304	154	152	18	50	64	32	43
100.0	50.7	50.0	5.9	16.4	21.1	10.5	14.1
69	28	35	2	6	18	3	8
100.0	40.6	50.7	2.9	8.7	26.1	4.3	11.6
48	31	30	4	9	6	13	4
100.0	64.6	62.5	8.3	18.8	12.5	27.1	8.3
54	31	31	5	13	16	3	7
100.0	57.4	57.4	9.3	24.1	29.6	5.6	13.0
122	59	53	7	22	22	10	20
100.0	48.4	43.4	5.7	18.0	18.0	8.2	16.4
4	2	0	0	0	1	2	2
100.0	50.0	0.0	0.0	0.0	25.0	50.0	50.0

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
111	98	54	42	15	5	3
36.5	32.2	17.8	13.8	4.9	1.6	1.0
34	33	12	14	2	1	1
49.3	47.8	17.4	20.3	2.9	1.4	1.4
9	16	5	6	3	0	0
18.8	33.3	10.4	12.5	6.3	0.0	0.0
15	10	9	6	1	2	1
27.8	18.5	16.7	11.1	1.9	3.7	1.9
53	36	26	14	8	2	1
43.4	29.5	21.3	11.5	6.6	1.6	0.8
0	1	0	0	1	0	0
0.0	25.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0

	合計	相談窓口 への電 話・訪問	政府系金 融機関に 融資申込	民間金融 機関への 融資申込	セーフティ ネット保証 の利用	返済の繰 延・延期	生産性革 命推進事 業への申 込	雇用調整 助成金の 申請・準 備	社会保険 納付の猶 予申請	納税の猶 予申請	特になし	その他
全体	288 100.0	25 8.7	37 12.8	28 9.7	16 5.6	5 1.7	2 0.7	25 8.7	1 0.3	4 1.4	184 63.9	25 8.7
建設業	66 100.0	5 7.6	4 6.1	4 6.1	3 4.5	2 3.0	0 0.0	3 4.5	0 0.0	0 0.0	42 63.6	10 15.2
製造業	46 100.0	3 6.5	3 6.5	4 8.7	2 4.3	0 0.0	0 0.0	7 15.2	0 0.0	0 0.0	30 65.2	2 4.3
流通・商業	51 100.0	6 11.8	11 21.6	9 17.6	5 9.8	3 5.9	0 0.0	3 5.9	1 2.0	1 2.0	26 51.0	6 11.8
サービス	114 100.0	11 9.6	18 15.8	11 9.6	6 5.3	0 0.0	2 1.8	12 10.5	0 0.0	3 2.6	76 66.7	7 6.1

	合計	相談窓口 への電 話・訪問	政府系金 融機関に 融資申込	民間金融 機関への 融資申込	セーフティ ネット保証 の利用	返済の繰 延・延期	生産性革 命推進事 業への申 込	雇用調整 助成金の 申請・準 備	社会保険 納付の猶 予申請	納税の猶 予申請	特になし	その他
全体	288 100.0	25 8.7	37 12.8	28 9.7	16 5.6	5 1.7	2 0.7	25 8.7	1 0.3	4 1.4	184 63.9	25 8.7
5人未満	58 100.0	4 6.9	9 15.5	4 6.9	1 1.7	2 3.4	0 0.0	2 3.4	0 0.0	0 0.0	37 63.8	8 13.8
5～9人	45 100.0	5 11.1	7 15.6	3 6.7	2 4.4	0 0.0	1 2.2	6 13.3	0 0.0	0 0.0	29 64.4	3 6.7
10～20人未満	51 100.0	6 11.8	7 13.7	5 9.8	0 0.0	1 2.0	1 2.0	1 2.0	0 0.0	1 2.0	30 58.8	6 11.8
20～50人未満	69 100.0	3 4.3	9 13.0	8 11.6	9 13.0	1 1.4	0 0.0	6 8.7	0 0.0	0 0.0	47 68.1	5 7.2
50人以上	61 100.0	6 9.8	4 6.6	7 11.5	4 6.6	1 1.6	0 0.0	10 16.4	1 1.6	3 4.9	40 65.6	3 4.9

業況判断×新型コロナウイルスへの対応

	合計	相談窓口 への電 話・訪問	政府系金 融機関に 融資申込	民間金融 機関への 融資申込	セーフティ ネット保証 の利用	返済の繰 延・延期	生産性革 命推進事 業への申 込	雇用調整 助成金の 申請・準 備	社会保険 納付の猶 予申請	納税の猶 予申請	特になし	その他
全体	288 100.0	25 8.7	37 12.8	28 9.7	16 5.6	5 1.7	2 0.7	25 8.7	1 0.3	4 1.4	184 63.9	25 8.7
好転	53 100.0	1 1.9	3 5.7	3 5.7	1 1.9	0 0.0	2 3.8	2 3.8	0 0.0	1 1.9	40 75.5	4 7.5
不変	132 100.0	5 3.8	6 4.5	5 3.8	5 3.8	0 0.0	0 0.0	9 6.8	0 0.0	0 0.0	100 75.8	14 10.6
悪化	100 100.0	19 19.0	28 28.0	20 20.0	10 10.0	5 5.0	0 0.0	14 14.0	1 1.0	3 3.0	41 41.0	7 7.0

資金繰りの状況×新型コロナウイルスへの対応

	合計	相談窓口 への電 話・訪問	政府系金 融機関に 融資申込	民間金融 機関への 融資申込	セーフティ ネット保証 の利用	返済の繰 延・延期	生産性革 命推進事 業への申 込	雇用調整 助成金の 申請・準 備	社会保険 納付の猶 予申請	納税の猶 予申請	特になし	その他
全体	288 100.0	25 8.7	37 12.8	28 9.7	16 5.6	5 1.7	2 0.7	25 8.7	1 0.3	4 1.4	184 63.9	25 8.7
余裕あり	31 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 3.2	0 0.0	0 0.0	26 83.9	4 12.9
やや余裕あり	49 100.0	3 6.1	3 6.1	5 10.2	0 0.0	0 0.0	0 0.0	5 10.2	0 0.0	1 2.0	36 73.5	3 6.1
順調	104 100.0	5 4.8	4 3.8	5 4.8	3 2.9	0 0.0	1 1.0	8 7.7	0 0.0	1 1.0	76 73.1	11 10.6
やや窮屈	83 100.0	10 12.0	17 20.5	11 13.3	8 9.6	4 4.8	1 1.2	6 7.2	0 0.0	1 1.2	42 50.6	6 7.2
窮屈	19 100.0	7 36.8	12 63.2	7 36.8	5 26.3	1 5.3	0 0.0	5 26.3	1 5.3	1 5.3	3 15.8	1 5.3