

2020年4-6月期（第Ⅱ期）景況調査の動向

2020年7月20日（月）

2020年4～6月期(第Ⅱ期)景況調査を6月22日～6月30日まで実施し、184社から回答がありました。7月20日に開催した支部政策委員会では、分析担当の北海学園大学の犬貝准教授の調査結果をもとに、景況を意見交換しました。

今期は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響による「コロナ不況」が続き、各業界の状況、業況判断、売上高、収益状況すべてで2期連続20ポイント以上の大幅な悪化となりました。次期見通しも今期と横ばいまたはやや悪化という結果になり、リーマンショック以上と言われる「コロナ不況」が継続する見通しです。

全体としては、業界の状況DIは前期▲28.2→今期▲51.4、各社の業況を示す業況判断DIは▲15.5→▲38.5、各社の売上高DIは▲7.5→▲35.9、収益状況は▲15.5→▲35.5へと全てで2期連続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▲2.3Pt、業況判断DI▲0.5Pt、売上高DI▲4.9Pt、収益状況DIは▲5.2Ptと、引き続き予断を許さない状況が続くことが予想されます。

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」の業況判断の次期見通しが18.8Ptの大幅な改善、「5～10人未満」でも23.8ptの改善見通しを示した一方で、他の規模では軒並み悪化する見通しとなっています。なお、「5～10人未満」は売上高DIが▲42.2Pt（▲10.2→▲52.4）と悪化しているのが気がかりです。

業種別にみると、建設業の業界状況DIは▲14.7→▲38.1、製造業は▲34.8→▲65.7、流通商業は▲48.1→▲58.1、サービス業は▲26.6→▲49.3と大幅に悪化。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。

新型コロナウイルスへの対応は、時差出勤・時短勤務の実施（33%）が最も多く、次いで民間金融機関への融資申込（29.1%）、テレワークの導入（26.8%）、そして政府金融機関への融資申込・相談窓口への相談（26.3%）となりました。

自由記述欄からは、各社が新型コロナウイルスへの対応に苦慮している様子を伺い知ることができました。建設業からは「来年以降の工事順延、中止や受注減少などで今後の見通しがつきにくく、何らかの影響があると考えている」、製造業からは「予想よりも景気の回復が遅れている」、流通商業では「新型コロナウイルスの影響もあるが消費税増税の影響が大きい」「今のところ順調だが、秋以降は全くよめない」、サービス業では「社会環境はコロナ以前の状況には戻らない。確実に社会は変わります。新しい方向性に向けて足固めをしたい」「コロナ対策に膨大な資金が使用されていること、コロナの影響で税収減が見込まれていることから、次年度以降の官需の落ち込みを懸念している」等々の声が届いています。

出席委員からは、次のような意見が寄せられました。「直接的な影響は大きくないが、先が見えないと感じている企業は多い」（建設業）。「多くの観光関連事業者はインバウンドと団体客がいらないため、非常に厳しい。観光バスの稼働率はこの半年間、1～2割程度」（サービス業）。「虐待などの事例が増加しているので、メンタル対策など経済政策以外の対策も必要」（医療・福祉）等の意見がありました。また、長期化に伴う影響として「税金と社会保険料の支払いを1年間猶予された事業者は、来年の今頃に支払いが集中するので、多くの中

小企業は厳しい状況になることが予想される」との懸念も示されました。

以上の結果から、新型コロナウイルス感染拡大の長期化が現実的なものになりつつあり、経営計画ならびに経営戦略の見直しの必要性が浮き彫りになりました。

2020年7月20日 北海道中小企業家同友会札幌支部政策委員会

1-1. 景況調査・DI値について

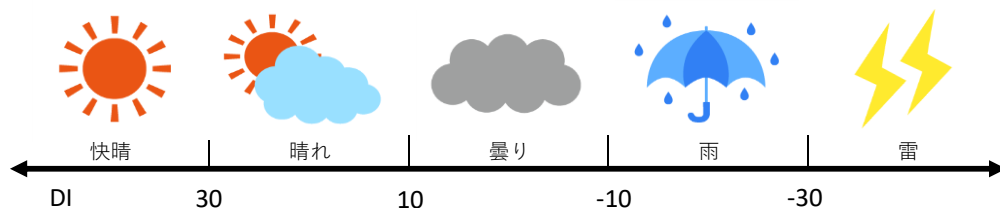
《景況調査について》

- ・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

- ・「コロナ大不況」深刻化拡大：長期化に備えた抜本的な対応が必要か
- ・業界の状況、業況判断（自社の業況）、売上高、収益状況、全てで2期連続20Pt以上の大幅な悪化
- ・次期見通し：今期とほぼ横ばい、ないしはやや悪化見通し→次期も厳しい状況が続く
- ・人手不足感の大幅改善（ただし、ポジティブな改善ではない）

業界の状況：23.1Ptの大幅な悪化（▲28.2→▲51.4）次期見通し：2.3Ptのやや悪化見通し（▲51.4→▲53.7）

業況判断：23.0Ptの大幅な悪化（▲15.5→▲38.5）次期見通し：ほぼ横ばい推移見通し（▲38.5→▲39.0）

売上高：28.3Ptの大幅な悪化（▲7.5→▲35.9）次期見通し：4.9Ptのやや悪化見通し（▲35.9→▲40.8）

収益状況：20.1Ptの大幅な悪化（▲15.5→▲35.5）次期見通し：5.2Ptの悪化見通し（▲35.5→▲40.8）

仕入価格：8.0Ptの低下（22.8→14.8）次期見通し：横ばい推移見通し（14.8→14.8）

販売価格：横ばい推移（0.0→0.0）次期見通し：ほぼ横ばい推移見通し（0.0→▲0.5）

取引条件：ほぼ横ばい（▲4.6→▲4.4）次期見通し：横ばい推移見通し（▲4.4→▲4.4）

従業員の過不足：20.9Ptの大幅な改善（▲39.5→▲18.7）

資金繰りの状況：11.1Ptの大幅な悪化（▲5.6→5.5）

設備の過不足（製造業・流通商業）：17.7Ptの大幅な改善（▲30.2→▲12.5）

経営上の問題点：「民間需要の停滞」（37.1%→48.3%）、「人件費の増加」（33.8%→32.8%）、

「従業員の不足」（35.8%→25.6%）

経営上の力点：「新規受注（顧客）の確保」（49.7%）、「付加価値の増大」（48.6%）、「人材確保」「社員教育」（32.0%）

4. 規模別の動向

1) 5人未満

・各指標ともにマイナス40~50台。次期見通しの大幅改善をどのように見るか(願望的観測?)

業界の状況：25.9Ptの大幅な悪化(▲31.7→▲57.6) 次期見通し：4.5Ptのやや改善見通し(▲57.6→▲53.1)

業況判断：23.5Ptの大幅な悪化(▲23.3→▲46.9) 次期見通し：18.8Ptの大幅な改善見通し(▲46.9→▲28.1)

売上高：35.5Ptの大幅な悪化(▲10.0→▲45.5) 次期見通し：21.2Ptの大幅な改善見通し(▲45.5→▲24.2)

収益状況：22.7Ptの大幅な悪化(▲16.7→▲39.4) 次期見通し：6.1Ptの改善見通し(▲39.4→▲33.3)

仕入価格：5.8Ptの低下(24.6→18.8) 次期見通し：6.3Ptの上昇見通し(18.8→25.0)

販売価格：6.6Ptの低下(3.4→▲3.1) 次期見通し：6.3Ptの上昇見通し(▲3.4→3.1)

取引条件：6.3Ptの悪化(0.0→▲6.3) 次期見通し：6.3Ptの改善見通し(▲6.3→0.0)

従業員の過不足：7.9Ptの悪化(▲23.3→▲31.3)

資金繰りの状況：10.7Ptの大幅な改善(▲16.9→▲6.3)

設備の過不足(製造業・流通商業)：1.1Ptのやや改善(▲11.1→▲10.0)

経営上の問題点：「民間需要の停滞」(45.2%)、「取引先の減少」(29.0%)、「従業員の不足」(22.6%)

→「民間需要の停滞」、「取引先の減少」の回答割合増

経営上の力点：「付加価値の増大」(59.4%)、「新規受注の確保」(56.3%)、「情報力強化」「新規事業の展開」(26.7%)

2) 5~10人未満

・売上高の落ち込み幅は最も大きい/5人未満規模と同様、次期見通しをどのように評価するか

業界の状況：16.7Ptの大幅な悪化(▲40.4→▲57.1) 次期見通し：2.9Ptのやや悪化見通し(▲57.1→▲60.0)

業況判断：17.7Ptの大幅な悪化(▲20.4→▲38.1) 次期見通し：23.8Ptの大幅な改善(▲38.1→▲14.3)

売上高：42.2Ptの大幅な悪化(▲10.2→▲52.4) 次期見通し：19.0Ptの大幅な改善見通し(▲52.4→▲33.3)

収益状況：18.4Ptの大幅な悪化(▲24.5→▲42.9) 次期見通し：14.3Ptの大幅な改善見通し(▲42.9→▲28.6)

仕入価格：14.3Ptの大幅な低下(28.6→14.3) 次期見通し：4.8Ptのやや低下見通し(14.3→9.5)

販売価格：16.3Ptの大幅な上昇(▲2.0→14.3) 次期見通し：4.8Ptのやや上昇見通し(14.3→19.0)

取引条件：11.6Ptの大幅な改善(▲16.3→▲4.8) 次期見通し：横ばい推移見通し(▲4.8→▲4.8)

従業員の過不足：12.2Ptの大幅な改善(▲40.8→▲28.6)

資金繰りの状況：18.4Ptの大幅な改善(▲18.4→0.0)

設備の過不足(製造業・流通商業)：40.0Ptの大幅な改善(▲40.0→0.0)

経営上の問題点：「民間需要の停滞」(47.6%)、「人件費の増加」(38.1%)「取引先の減少」(33.3%)

経営上の力点：「付加価値の増大」「新規受注の確保」(52.4%)、「財務体質の強化」「人材確保」(38.1%)

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改善幅が最も大きい

業界の状況：18.8Ptの大幅な悪化(▲35.7→▲54.5) 次期見通し：4.5Ptのやや改善見通し(▲54.5→▲50.0)

業況判断：29.2Ptの大幅な悪化(▲17.9→▲47.1) 次期見通し：11.8Ptの大幅な悪化見通し(▲47.1→▲58.8)

売上高：23.0Ptの大幅な悪化(▲18.2→▲41.2) 次期見通し：11.8Ptの大幅な悪化見通し(▲41.2→▲52.9)

収益状況：18.0Ptの大幅な悪化(▲23.2→▲41.2) 次期見通し：11.8Ptの大幅な悪化見通し(▲41.2→▲52.9)

仕入価格 : 14.4Pt の大幅な低下 (29.1→14.7) 次期見通し : 2.9Pt のやや低下見通し (14.7→11.8)
販売価格 : 7.1Pt の低下 (7.1→0.0) 次期見通し : 2.9Pt のやや低下見通し (0.0→▲2.9)
取引条件 : 7.7Pt の悪化 (1.8→▲5.9) 次期見通し : 2.9Pt のやや悪化見通し (▲5.9→▲8.8)
従業員の過不足 : 35.2Pt の大幅な改善 (▲38.2→▲3.0)
資金繰りの状況 : 25.2Pt の大幅な改善 (▲16.1→9.1)
設備の過不足 (製造業・流通商業) : 7.3Pt の改善 (▲38.1→▲30.8)
経営上の問題点 : 「民間需要の停滞」(55.9%)、「人件費の増加」(26.5%)、「取引先の減少」(20.6%)
経営上の力点 : 「新規受注の確保」(64.7%)、「付加価値の増大」(47.1%)

4) 20～50 人未満

・全体的な動向と同様、軒並み大幅な悪化。次期見通しも厳しい数字が並ぶ

業界の状況 : 27.3Pt の大幅な悪化 (▲17.3→▲44.7) 次期見通し : 14.0Pt の大幅な悪化見通し (▲44.7→▲58.7)
業況判断 : 26.6Pt の大幅な悪化 (▲6.8→▲33.3) 次期見通し : 18.8Pt の大幅な悪化見通し (▲33.3→▲52.1)
売上高 : 34.6Pt の大幅な悪化 (1.3→▲33.3) 次期見通し : 27.1Pt の大幅な悪化見通し (▲33.3→▲60.4)
収益状況 : 29.5Pt の大幅な悪化 (▲8.0→▲37.5) 次期見通し : 20.8Pt の大幅な悪化見通し (▲37.5→▲58.3)
仕入価格 : 2.2Pt のやや低下 (10.5→8.3) 次期見通し : 2.1Pt のやや低下見通し (8.3→6.3)
販売価格 : 5.8Pt の上昇 (▲7.9→▲2.1) 次期見通し : 横ばい推移見通し (▲2.1→▲2.1)
取引条件 : 4.2Pt のやや悪化 (0.0→▲4.2) 次期見通し : 4.2 Pt のやや悪化見通し (▲4.2→▲8.3)
従業員の過不足 : 30.4Pt の大幅な改善 (▲40.8→▲10.4)
資金繰りの状況 : ほぼ横ばい (11.8→12.5)
設備の過不足 (製造業・流通商業) : 28.1Pt の大幅な改善 (▲33.3→▲5.3)
経営上の問題点 : 「民間需要の停滞」(50.0%)、「人件費の増加」(34.8%)、「従業員の不足」(23.9%)
経営上の力点 : 「新規受注の確保」(52.2%)、「付加価値の増大」(47.8%)、「人材確保」「社員教育」(32.6%)

5) 50 人以上

・軒並み大幅な悪化だが、他規模と比較して DI はマイナス 20～30 台。

業界の状況 : 25.2Pt の大幅な悪化 (▲23.7→▲48.9) 次期見通し : 横ばい推移見通し (▲48.9→▲48.9)
業況判断 : 18.8Pt の大幅な悪化 (▲13.1→▲31.9) 次期見通し : 2.1Pt のやや改善見通し (▲31.91→▲29.8)
売上高 : 14.3Pt の大幅な悪化 (▲6.6→▲20.8) 次期見通し : 6.3Pt の悪化見通し (▲20.8→▲27.1)
収益状況 : 11.7Pt の大幅な悪化 (▲11.7→▲23.4) 次期見通し : 1.6Pt のやや悪化見通し (▲23.4→▲25.0)
仕入価格 : 5.4Pt の低下 (24.6→19.1) 次期見通し : 2.1Pt のやや上昇見通し (19.1→21.3)
販売価格 : 2.1Pt の大幅な低下 (0.0→▲2.1) 次期見通し : 6.3Pt の低下見通し (▲2.1→▲8.3)
取引条件 : 9.4Pt の改善 (▲11.5→▲2.1) 次期見通し : 2.1Pt のやや改善見通し (▲2.1→▲0.0)
従業員の過不足 : 31.5Pt の大幅な改善 (▲56.5→▲25.0)
資金繰りの状況 : 1.4Pt のやや改善 (4.8→6.3)
設備の過不足 (製造業・流通商業) : 14.2Pt の大幅な改善 (▲25.9→▲11.8)
経営上の問題点 : 「人件費の増加」(50.0%)、「民間需要の停滞」(43.8%)、「従業員の不足」(41.7%)、
経営上の課題 : 「社員教育」(58.3%)、「人材確保」(43.8%)、「付加価値の増大」(41.7%)

5. 業種別

1) 建設業

- ・前回調査に引き続き大幅な悪化／従業員の不足感も悪化したまま推移
- ・次期見通しも軒並み悪化見通し

業界の状況：23.4Ptの大幅な悪化（▲14.7→▲38.1） 次期見通し：6.9Ptの悪化見通し（▲38.1→▲45.0）

業況判断：24.3Ptの大幅な悪化（▲2.9→▲27.3） 次期見通し：6.8Ptの悪化見通し（▲27.3→▲34.1）

売上高：36.4Ptの大幅な悪化（0.0→▲36.4） 次期見通し：6.8Ptの悪化見通し（▲36.4→▲43.2）

収益状況：29.8Ptの大幅な悪化（▲8.8→▲38.6） 次期見通し：横ばい推移見通し（▲38.6→▲38.6）

仕入価格：9.4Ptの低下（27.5→18.2） 次期見通し：2.3Ptのやや低下見通し（18.2→15.9）

販売価格：2.1Ptのやや低下（4.3→2.3） 次期見通し：4.5Ptのやや低下見通し（2.3→▲2.3）

取引条件：1.4Ptのやや悪化（1.4→0.0） 次期見通し：2.3Ptのやや悪化見通し（0.0→▲2.3）

従業員の過不足：6.9Ptのやや悪化（▲52.2→▲59.1）

資金繰りの状況：4.8Ptのやや悪化（11.6→6.8）

経営上の問題点：「従業員の不足」（51.2%）、「民間需要の停滞」（44.2%）、「熟練技術者の確保難」（37.2%）

経営上の課題：「人材確保」（60.5%）、「新規受注の確保」（41.9%）、「付加価値の増大」（32.6%）

2) 製造業

- ・主要指標に関しては、大幅な悪化が並ぶ。水準は、4業種の中でワースト
- ・次期見通しも、軒並み悪化見通し

業界の状況：30.9Ptの大幅な悪化（▲34.8→▲65.7） 次期見通し：1.9Ptのやや悪化見通し（▲65.7→▲67.6）

業況判断：31.4Ptの大幅な悪化（▲22.9→▲54.3） 次期見通し：5.7Ptの悪化見通し（▲54.3→▲60.0）

売上高：37.1Ptの大幅な悪化（▲22.9→▲60.0） 次期見通し：5.7Ptの悪化見通し（▲60.0→▲65.7）

収益状況：17.3Ptの大幅な悪化（▲29.8→▲47.1） 次期見通し：7.2Ptの悪化見通し（▲47.1→▲54.3）

仕入価格：13.4Ptの大幅な低下（27.7→14.3） 次期見通し：2.9Ptのやや低下見通し（14.3→11.4）

販売価格：6.3Ptの上昇（▲6.3→0.0） 次期見通し：5.7Ptの低下見通し（0.0→▲5.7）

取引条件：6.3Ptの改善（▲6.3→0.0） 次期見通し：2.9Ptのやや悪化見通し（0.0→▲2.9）

従業員の過不足：42.1Ptの大幅な改善（▲25.0→17.1）

資金繰りの状況：28.3Ptの大幅な改善（▲8.3→▲20.0）

設備の過不足：17.7Ptの大幅な改善（▲29.2→▲11.4）

経営上の問題点：「民間需要の停滞」（60.0%）、「人件費の増加」（34.3%）、「取引先の減少」（20.0%）

経営上の課題：「付加価値の増大」（65.7%）、「新規受注（顧客）の確保」（60.0%）、「社員教育」（40.0%）

3) 流通商業

- ・他業種と同様、軒並み大幅な悪化を示す
- ・次期見通では改善が見られるが、DI水準は低い

業界の状況：10.0Ptの大幅な悪化（▲48.1→▲58.1） 次期見通し：4.7Ptのやや改善見通し（▲58.1→▲53.3）

業況判断：16.3Ptの大幅な悪化（▲32.1→▲48.4） 次期見通し：9.7Ptの改善見通し（▲48.4→▲38.7）

売上高：12.8Ptの大幅な悪化（▲25.9→▲38.7） 次期見通し：3.2Ptのやや悪化見通し（▲38.7→▲41.9）

収益状況 : 9.1Pt の悪化 (▲29.6→▲38.7) 次期見通し : 6.5Pt の悪化見通し (▲38.7→▲45.2)
 仕入価格 : 4.7Pt のやや低下 (24.1→19.4) 次期見通し : 6.5Pt の上昇見通し (19.4→25.8)
 販売価格 : 13.4Pt の大幅な上昇 (▲3.7→9.7) 次期見通し : 3.2Pt のやや上昇見通し (9.7→12.9)
 取引条件 : 9.7Pt の大幅な改善 (▲13.0→▲3.2) 次期見通し : 3.2 Pt のやや改善見通し (▲3.2→0.0)
 従業員の過不足 : 23.5Pt の大幅な改善 (▲39.6→▲16.1)
 資金繰りの状況 : 30.5Pt の大幅な改善 (▲24.1→6.5)
 設備の過不足 : 17.5Pt の大幅な改善 (▲31.3→▲13.8)
 経営上の問題点 : 「民間需要の停滞」(51.6%)、「人件費の増加」(38.7%)、「管理費等間接経費の増加」(22.6%)
 経営上の課題 : 「付加価値の増大」(64.5%)、「新規受注(顧客)の確保」(51.6%)が突出

4) サービス業

・いずれも大幅な悪化

・次期見通しは、悪化と改善が入り混じるが、明るい見通しではない

業界の状況 : 22.7Pt の大幅な悪化 (▲26.6→▲49.3) 次期見通し : 2.7Pt のやや悪化見通し (▲49.3→▲52.1)
 業況判断 : 22.0Pt の大幅な悪化 (▲11.3→▲33.3) 次期見通し : 1.4Pt のやや改善見通し (▲33.3→▲31.9)
 売上高 : 23.8Pt の大幅な悪化 (0.8→▲23.0) 次期見通し : 4.1Pt のやや悪化見通し (▲23.0→▲27.0)
 収益状況 : 17.3Pt の大幅な悪化 (▲9.7→▲27.0) 次期見通し : 6.8Pt の悪化見通し (▲27.0→▲33.8)
 仕入価格 : 5.3Pt の低下 (16.4→11.1) 次期見通し : 横ばい推移見通し (11.1→11.1)
 販売価格 : 7.1Pt の低下 (1.6→▲5.5) 次期見通し : 2.7Pt のやや上昇見通し (▲5.5→▲2.7)
 取引条件 : 6.4Pt の悪化 (▲3.2→▲9.6) 次期見通し : 1.4Pt のやや改善見通し (▲9.6→▲8.2)
 従業員の過不足 : 27.8Pt の大幅な改善 (▲40.3→▲12.5)
 資金繰りの状況 : 3.8Pt のやや改善 (▲6.6→▲2.8)
 経営上の問題点 : 「民間需要の停滞」(43.7%)、「人件費の増加」(35.2%)、「従業員の不足」(22.5%)
 経営上の課題 : 「新規受注(顧客)の確保」(48.6%)、「付加価値の増大」(43.1%)「社員教育委」(30.6%)

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>

- ・対話が余りなく最新の情報の入手がやや困難である。業界を動かすような活動もなく、また、不動産の動きも停滞しているような気がする。今後に向け技術改革等の研鑽は前向きであるが、設備投資に使える費用の余裕がなくなってしまった。
- ・民間住宅系については、業界的に前年より低水準の中コロナ禍となり、新規の見込みづくりが進まなくなった状況なので、これから悪化する状況が表面化するように思います。
- ・建設業は9月以降に影響が出てくるのではないかと取引先からの話しが多い。
- ・秋以降の景況感が不安。来年度の建設予算も不安。

- ・全回答を乗せる見える（アンケートに回答できるものには回答）位の取り組みではないとアンケートの回答数は増えず今後には生かせず 生かす気さえもかんじられません。
- ・先行きが一層読みづらく安心要素がどこにあるのか、現状を堅持。
- ・来年以降（公共工事は再来年以降）の工事順延、中止や受注減少などで今後の見通しがつきにくく、何らかの影響があると考えている。

<製造業>

- ・新型コロナウイルスの早期の収束
- ・メディアは怖い怖い、2次が来ると伝えるが、真実を伝えていないと思う。
- ・予想より景気の回復が遅れている。
- ・経済の回復のために次亜塩素酸水の空内噴霧を活用すべきです。
- ・4月、5月の自粛により営業活動が思うようにできず、またお客様も在宅勤務などで会うことができないなど新しい取り組みが遅れ、9月まで厳しい。

<流通商業>

- ・今のところ順調だが、秋以降は全く読めない。
- ・大きな影響はないと思っているが、先が見えず不安もある。客先の状況を常に把握しておきたい。
- ・武漢肺炎の影響もあるが、消費税増税の影響が大きい
- ・新型コロナウイルスの影響が現在は大きく無いが、今後の心配です。
- ・コロナの関係で先が読めない
- ・"別件ですが、アンケートについて。スマホ回答ページには比較期間が書いていないので書面と若干違う答えになる可能性があります。書面の回答用紙の方は、去年同期比較期間は2019/1～3月期とありますが、2019/4～6月期の間違いではないでしょうか?"

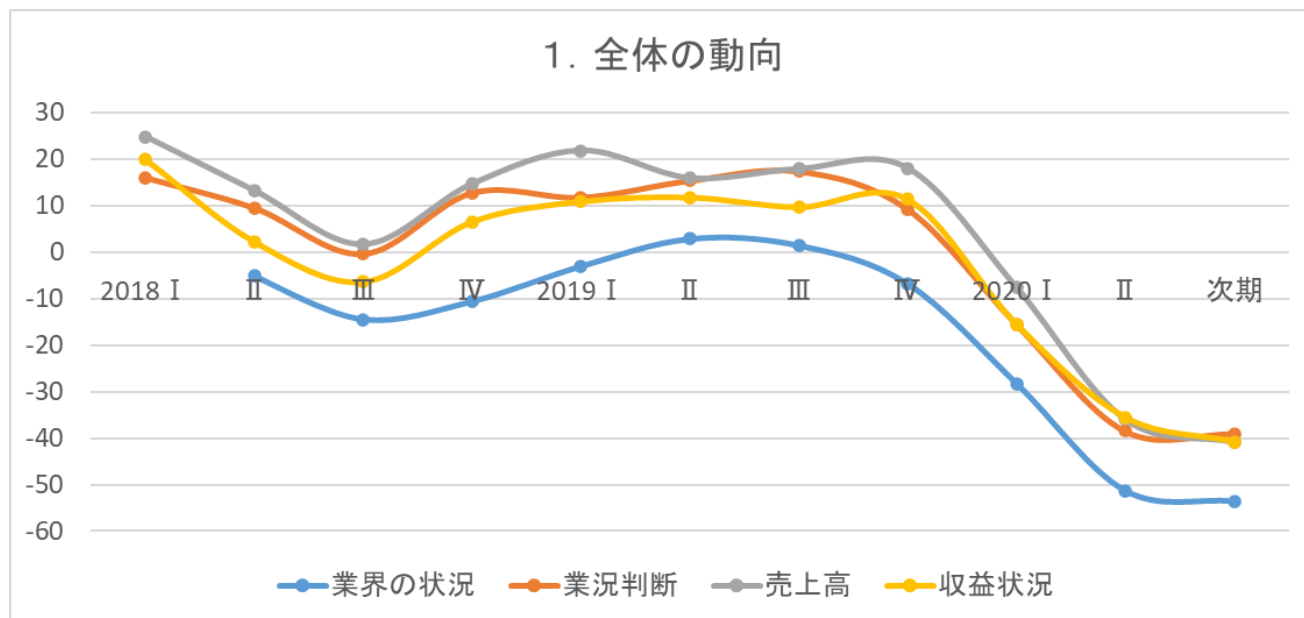
<サービス業>

- ・地域事業への強化をしたい、情報入手
- ・新型コロナウイルスの影響が大きいです。
- ・今回のコロナウイルス関連の影響は今後1年以上は続くと思われるので、自社に本格的な影響がどの程度出てくるかはまだ不透明な為、対策も取りづらくマインド的には非常に厳しい状況です。
- ・技術者の育成、後継者、新技術開発が課題である。
- ・製造業の情報投資が減ってくると経営に影響する
- ・今年度はなんとか乗り越えられても、来年度以降は世界恐慌が起こり、かなりの悪影響があると思う。
- ・値段交渉で問い合わせをする企業が増えた
- ・仮にコロナウイルスの件が解消又は下火になっても、今年度（2021年3月）の売り上げが大幅に減る見通しです。少しでも売り上げ（利益）をどうやって確保するかが課題です。今後の事業の継続に大きく影響します。最悪の場合、事業縮小（人員削減）を視野に入れています。

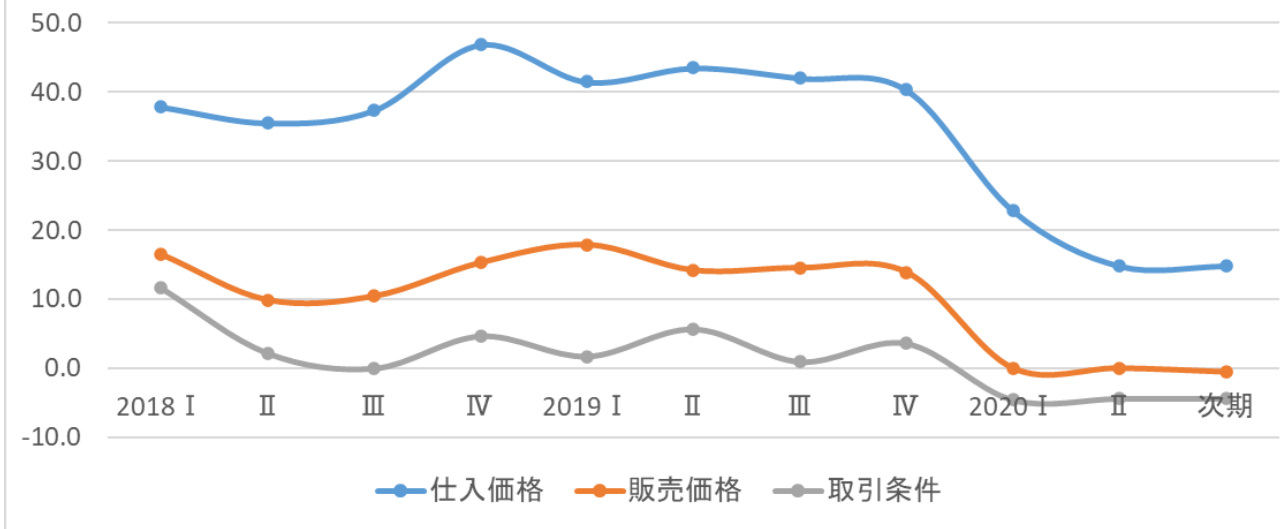
- ・職員配置基準が決まっていることもあり、人件費等の調整が全くできないため、一気にダメになることもありませんが、じわじわ深刻なダメージが蓄積されています。制度を抜本的に見直してもらわないと、地域福祉は崩壊すると思います。
- ・社会環境はコロナ以前の状況には戻らない。確実に変わります。出来ること、新しい方向性に向けて足固めをしたい。
- ・来年からが景気の悪さの本番だと思う
- ・社会の雰囲気により企業の行動が後ろ向きになっているように感じています。
- ・コロナ対策に膨大な資金が使用されていること、コロナ経済影響で税収減が見込まれていることから、次年度以降の官需要（官の開発事業予算）の落ち込みを懸念していること
- ・財務体力のない方々は今日の生活もままならないというくらい困っています。行政の給付金事業については本当に仕事が遅いと思います。
- ・新型コロナウイルス感染防止のため新規入居者確保に係る営業活動に制約あり
- ・高齢者のコロナ防衛対策と経済・社会活動（預金から消費へ）の同時対策が必要
- ・PCR 検査をバシバシやれるようにしてほしい！
- ・コロナの感染拡大が地域で起こらないことを祈っています。
- ・政策委員会の永久劣後ローンに関する緊急 Web セミナーが良かった。
- ・経営トップの実力強化が必要。
- ・消費税で人件費のコストをみてくれない。
- ・新型コロナウイルスの影響でかなりの落ち込みが続いています。先が読めない状況です。
- ・政府の決めた「働き方改革」はまさに弱者（零細企業）いじめ以外の何者でもないと思う。日本の文化伝統を壊すつもり、日本潰しとしか思えず、激しい怒りを禁じえません。

回答企業内訳

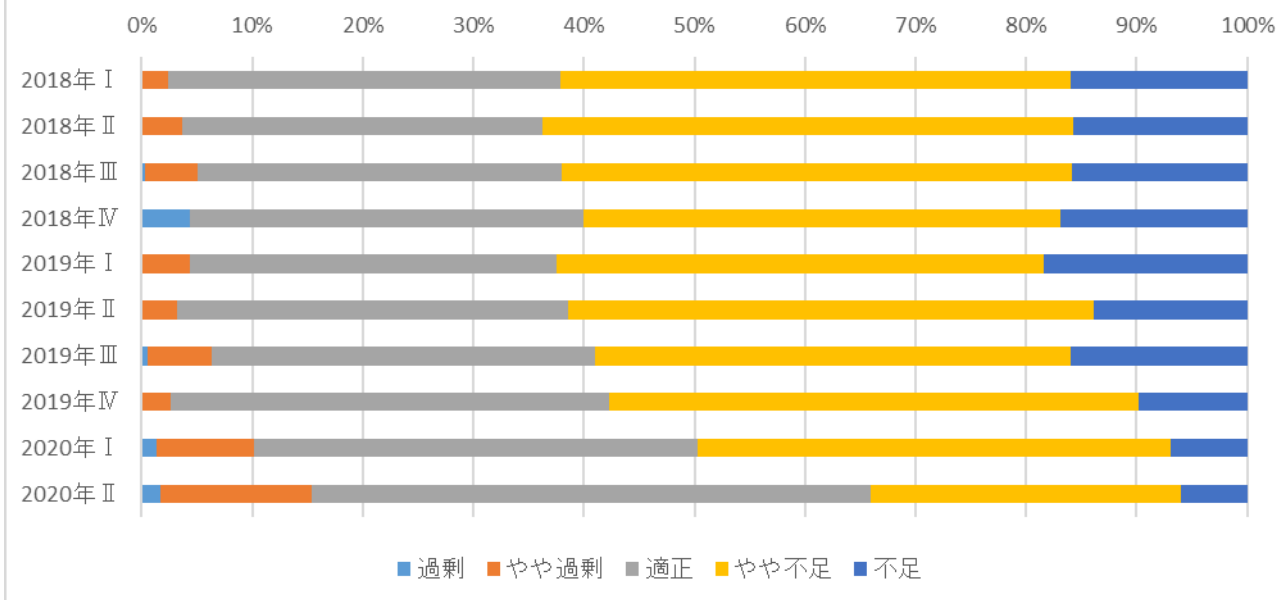
	2018 I	II	III	IV	2019 I	II	III	IV	2020 I	II
全体	206	273	297	320	229	246	207	194	307	184
建設業	40	60	71	66	53	59	50	45	69	44
製造業	33	34	41	48	32	41	32	26	48	35
流通・商業	37	50	53	67	46	48	38	31	54	31
サービス	92	106	129	132	95	93	84	87	124	74
農業	4	2	3	7	3	5	2	4	5	0
業種不明	0	21	0	0	0	0	1	1	7	0
全体								194	307	184
5人未満								46	60	33
5～9人								26	49	21
10～20人未満								36	56	34
20～50人未満								47	76	48
50人以上								39	62	48
不明								0	4	0
全体	206	273	297	320	229	246	207	194	307	184
中央東	14	18	17	18	15	19	13	11	19	12
中央西	30	32	35	37	29	35	27	31	39	27
中央南	7	6	15	20	13	7	6	6	7	6
中央北	18	6	15	13	14	14	15	15	16	13
東	31	27	50	52	41	37	30	27	48	31
西・手稲	14	19	28	30	19	21	19	16	26	16
南	3	5	6	8	6	8	7	6	6	4
北	20	18	39	33	25	24	24	20	32	17
白石・厚別	28	36	35	47	23	32	27	22	55	23
豊平・清田	17	24	23	25	19	17	14	13	21	16
千歳・恵庭・北広島・長沼	14	11	20	15	10	11	11	10	14	11
江別	10	16	14	22	15	21	12	17	22	8
所属地区会不明	0	55	0	0	0	0	2	0	2	0



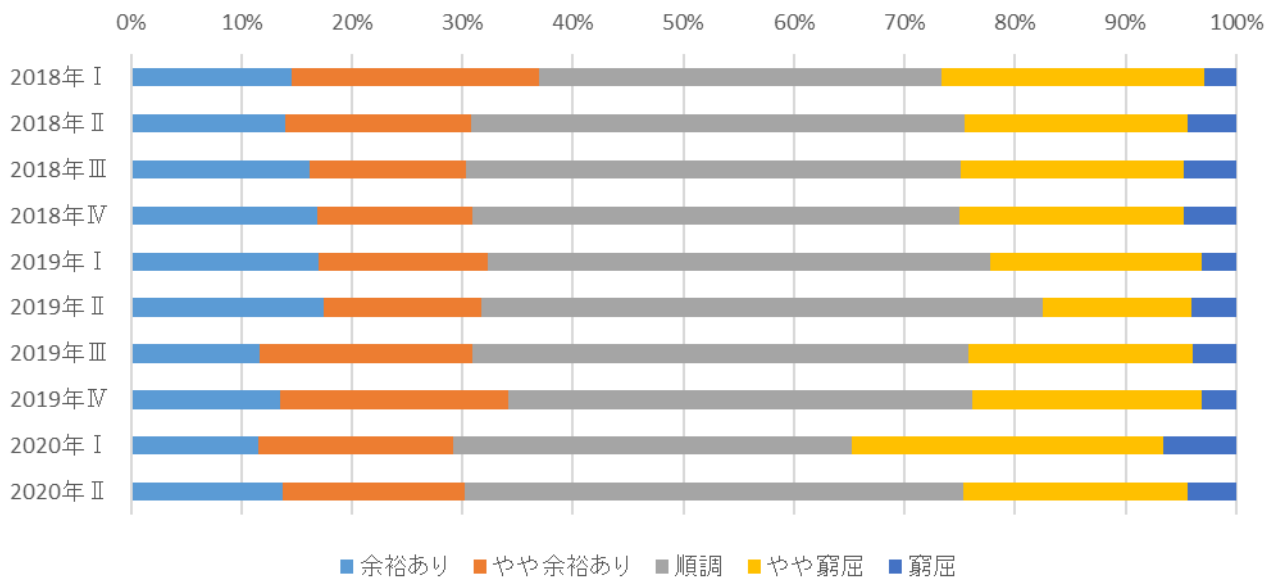
2. 仕入価格、販売価格、取引条件DI



3. 従業員の過不足

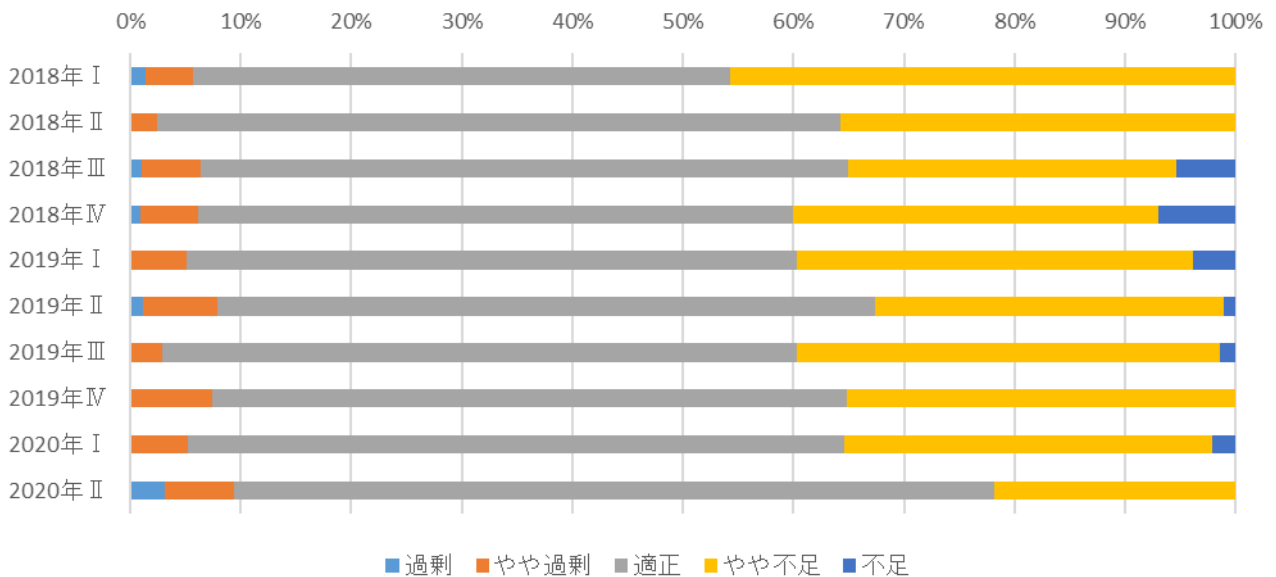


4.資金繰りの状況



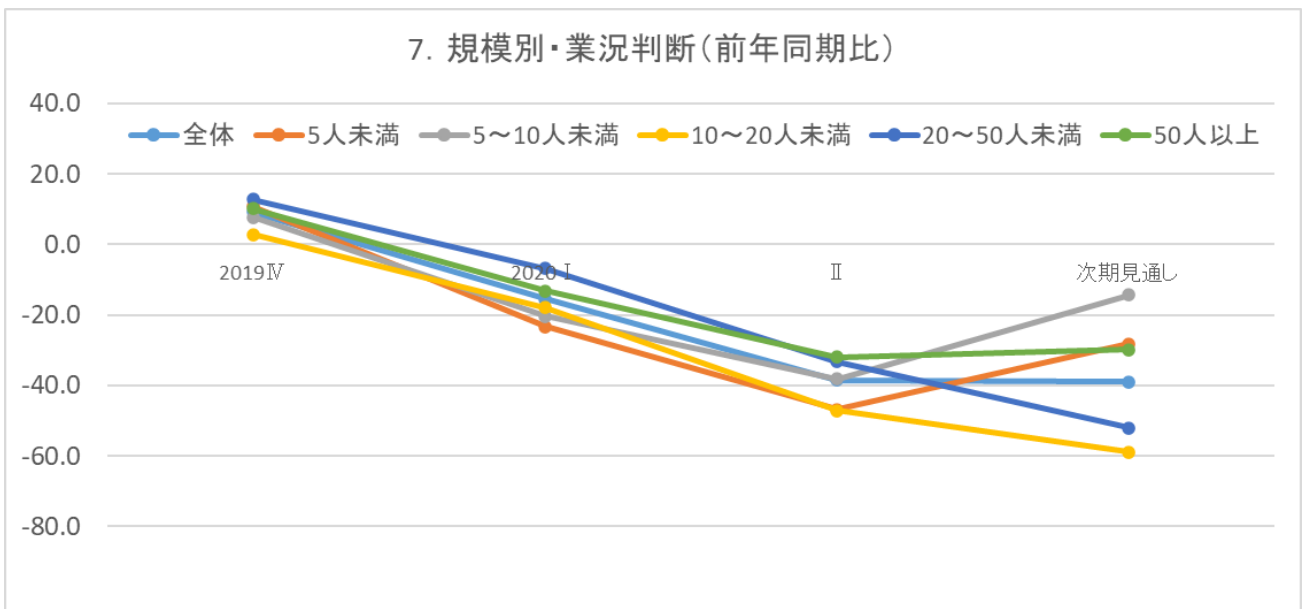
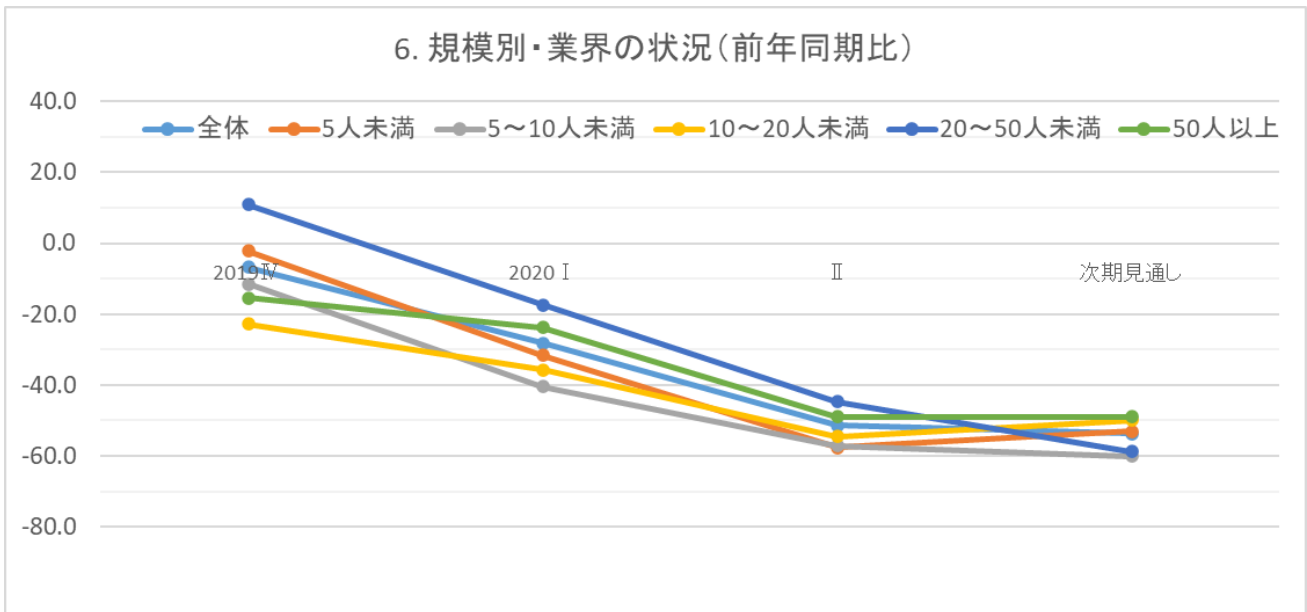
■ 余裕あり ■ やや余裕あり ■ 順調 ■ やや窮屈 ■ 窮屈

5.設備の過不足(製造業・流通商業)

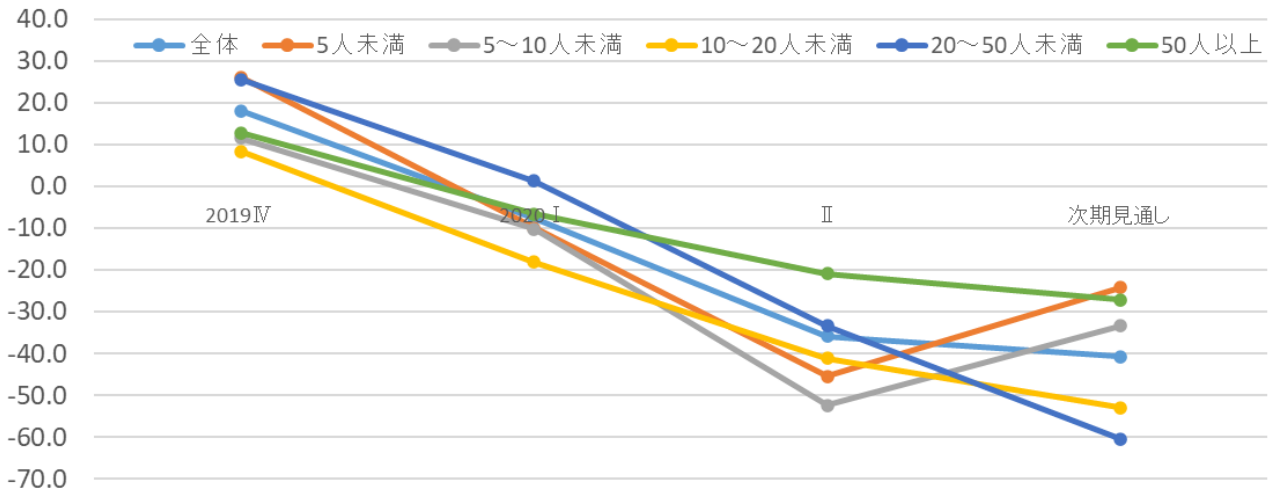


■ 過剰 ■ やや過剰 ■ 適正 ■ やや不足 ■ 不足

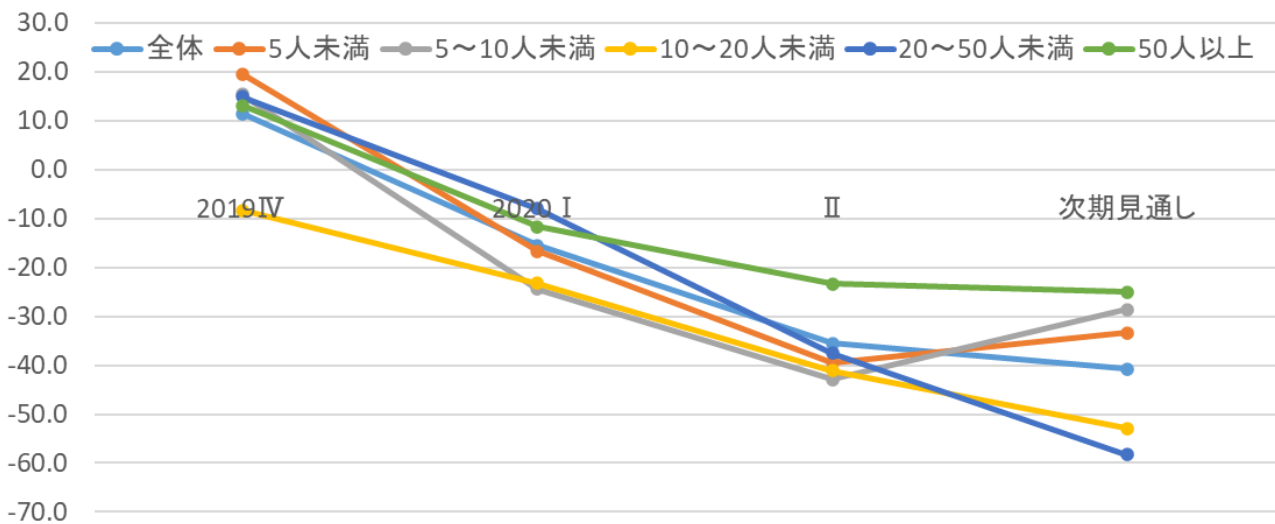
【規模別】



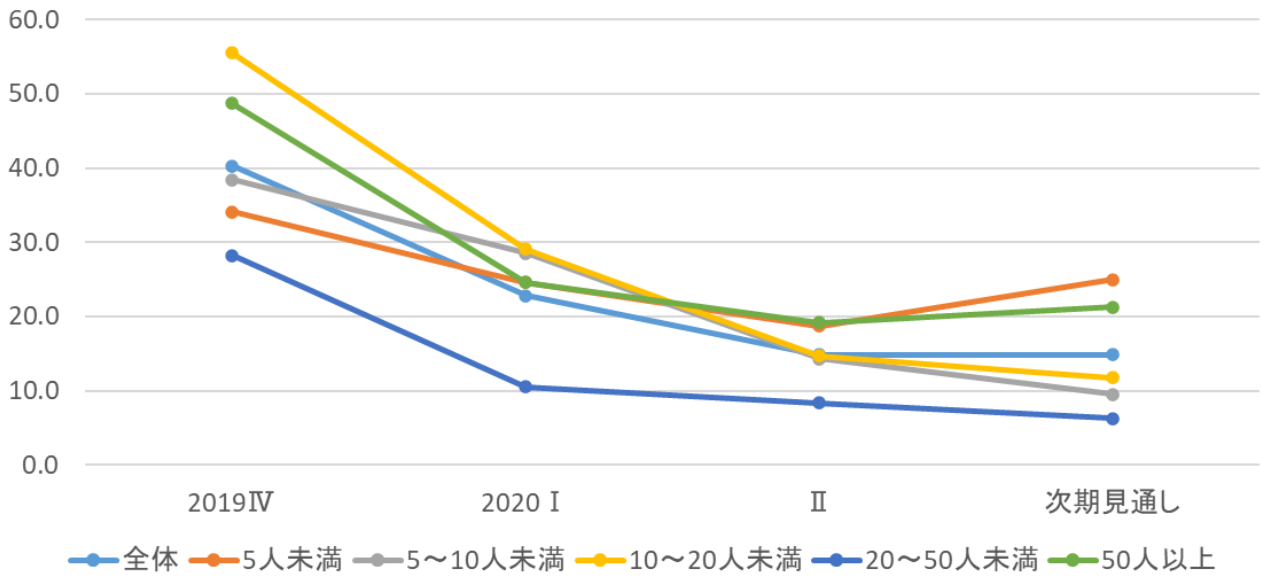
8. 規模別・売上高(前年同期比)



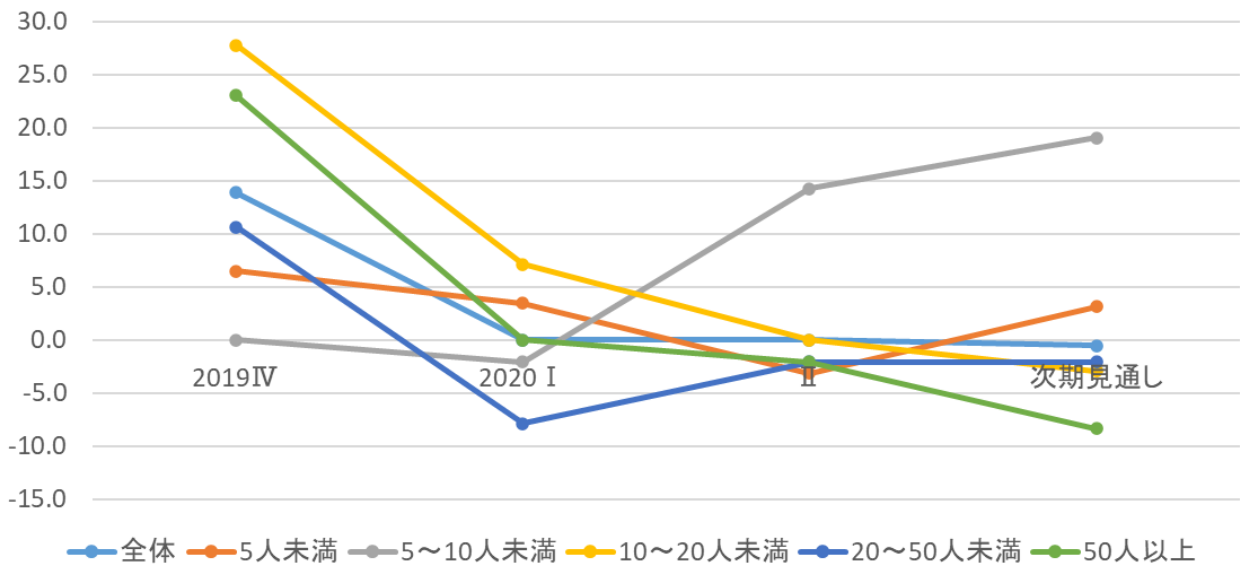
9. 収益状況(前年同期比)



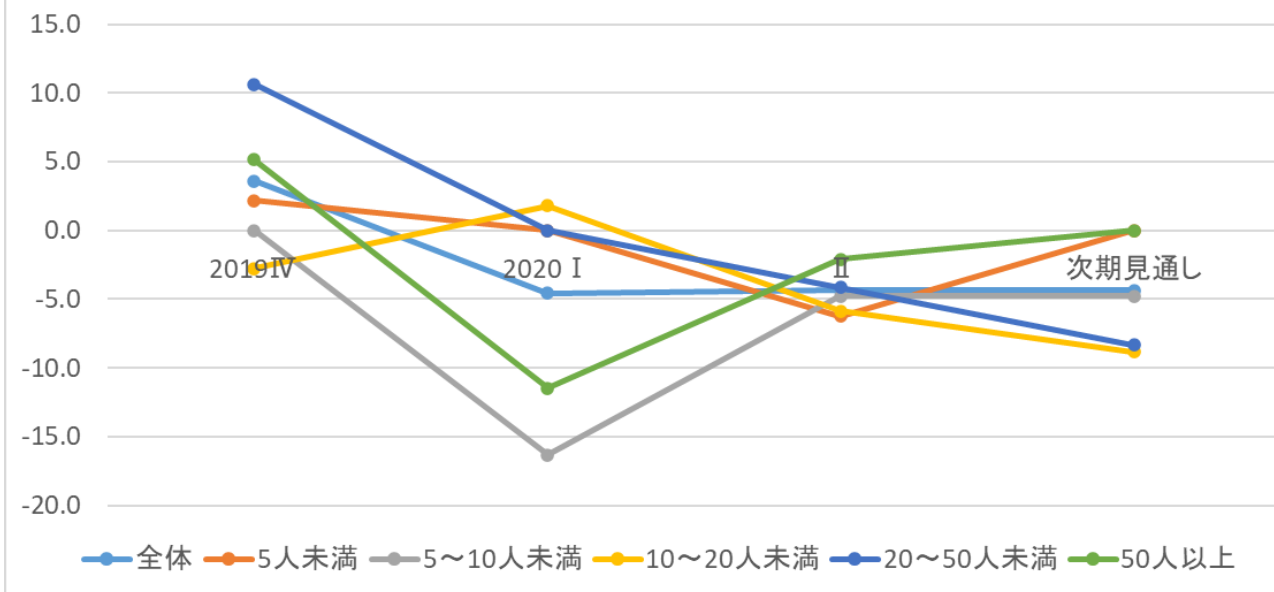
10. 規模別・仕入価格(前年同期比)



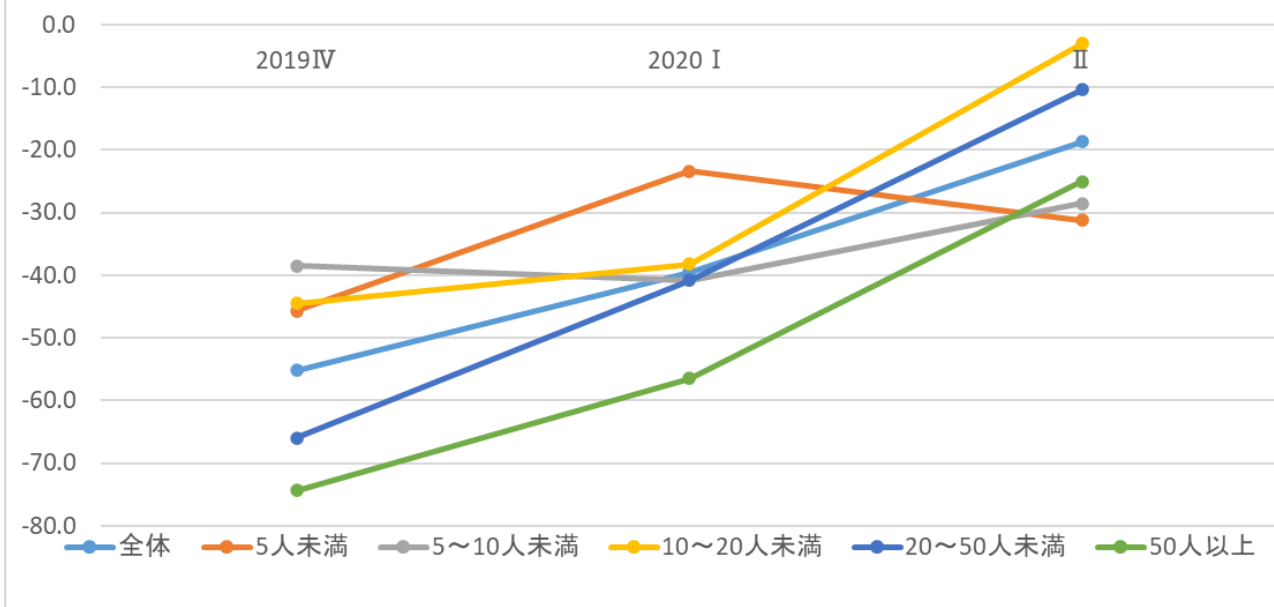
11. 規模別・販売価格(前年同期比)



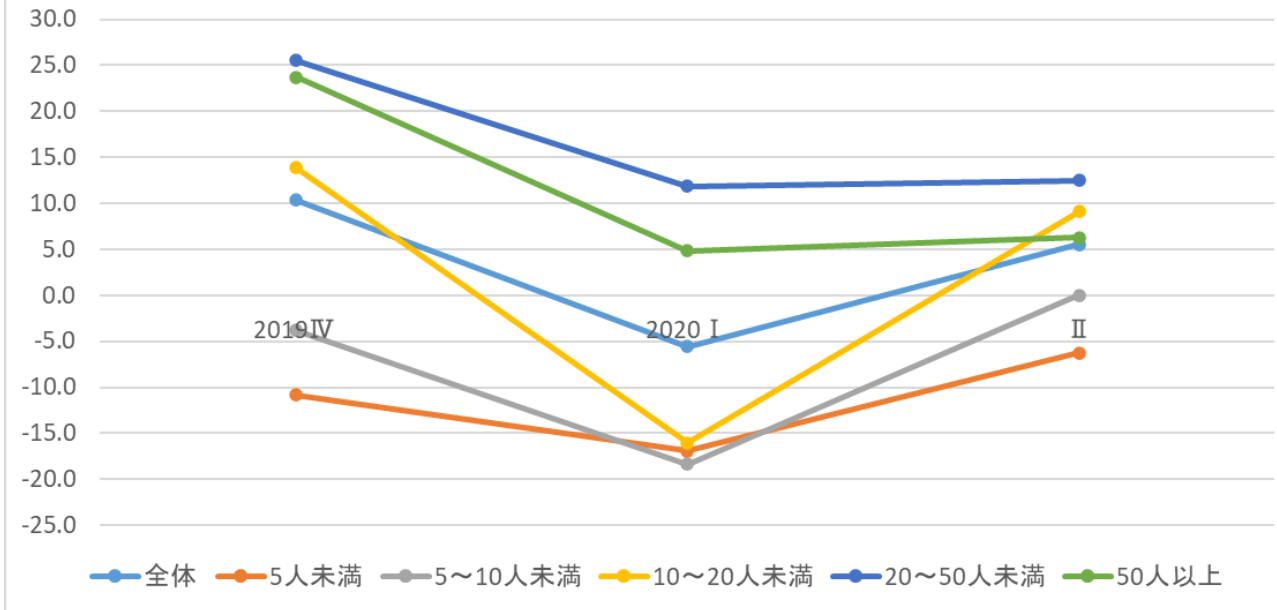
12. 規模別・取引条件(前年同期比)



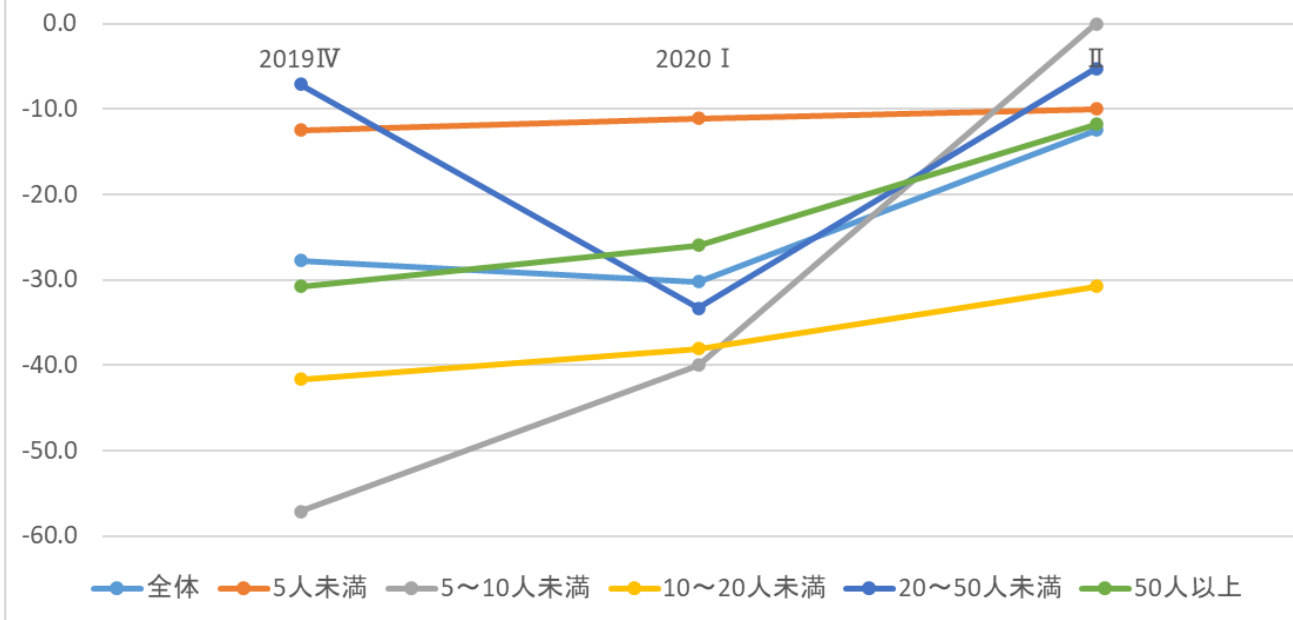
13. 規模別・従業員の過不足



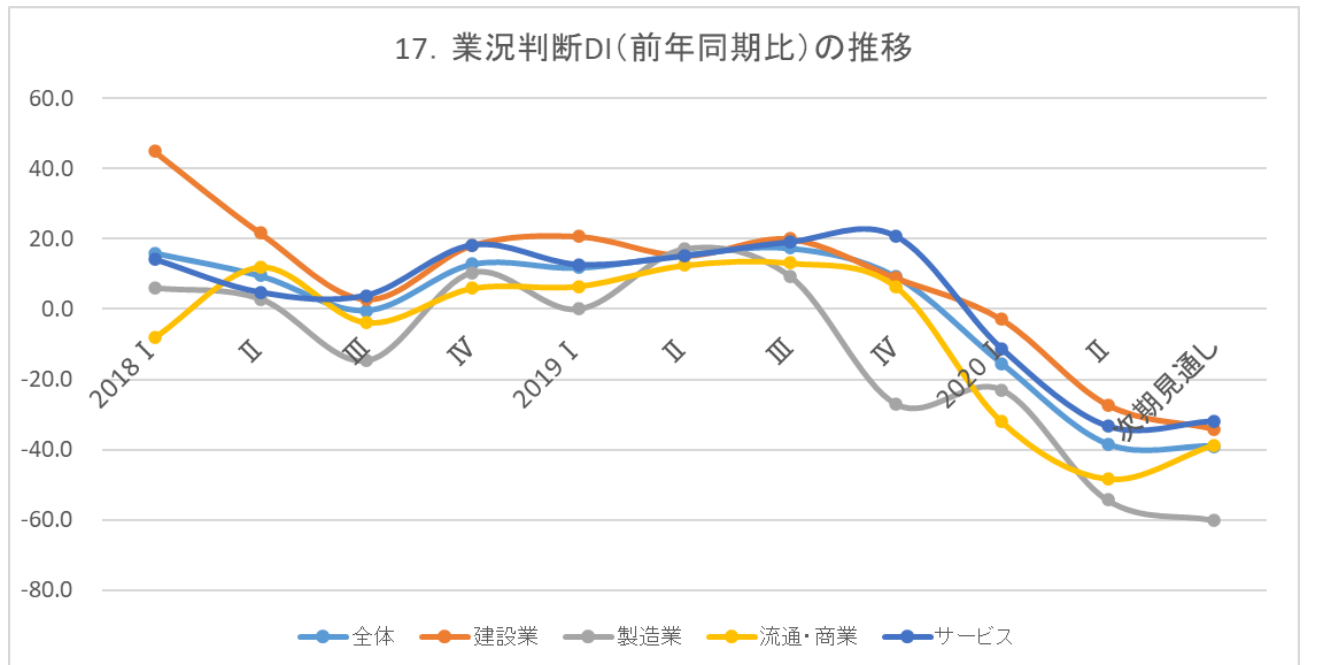
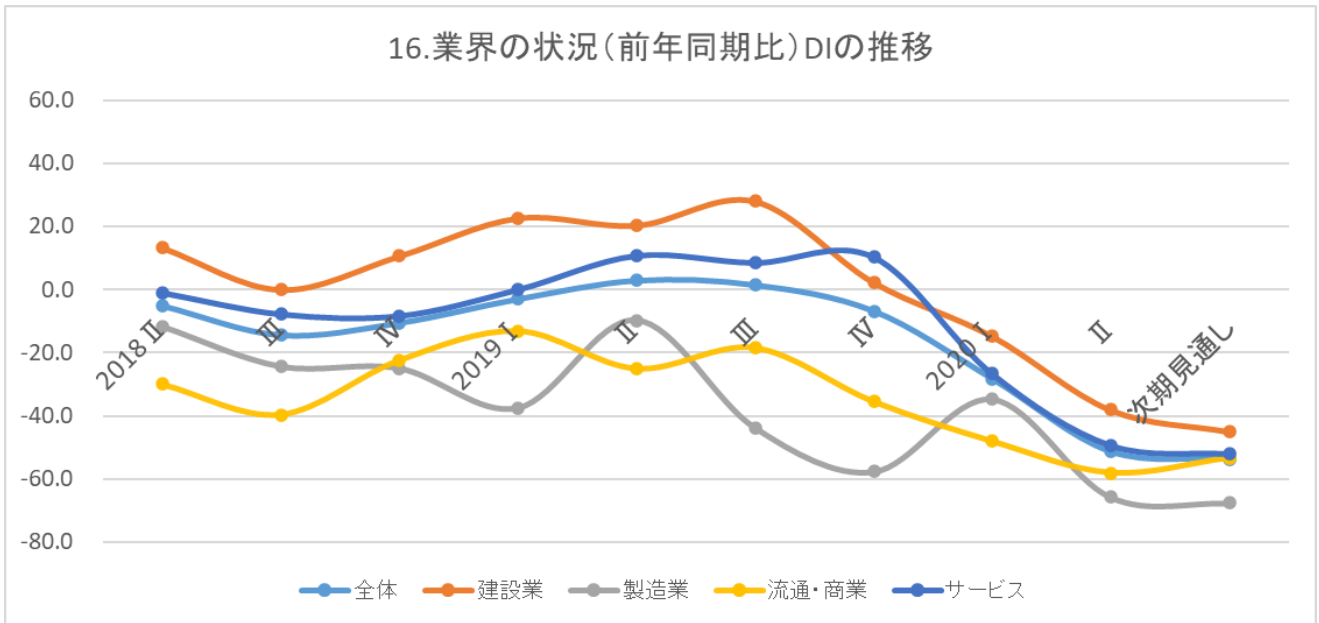
14. 規模別・資金繰りの状況



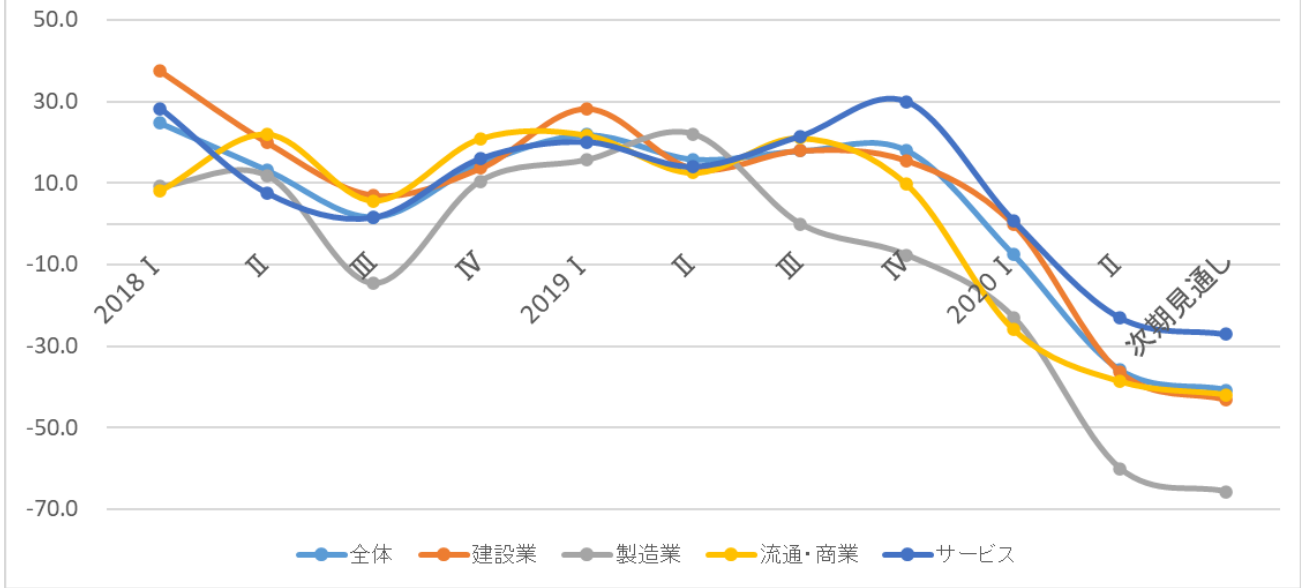
15 規模別・設備の過不足



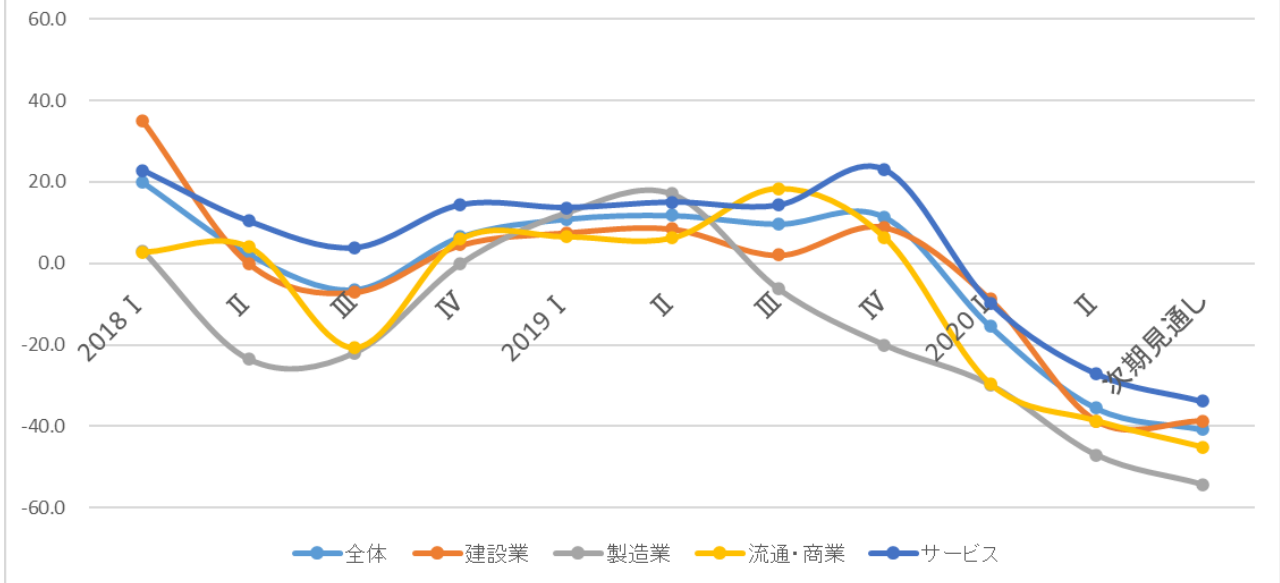
【業種別】



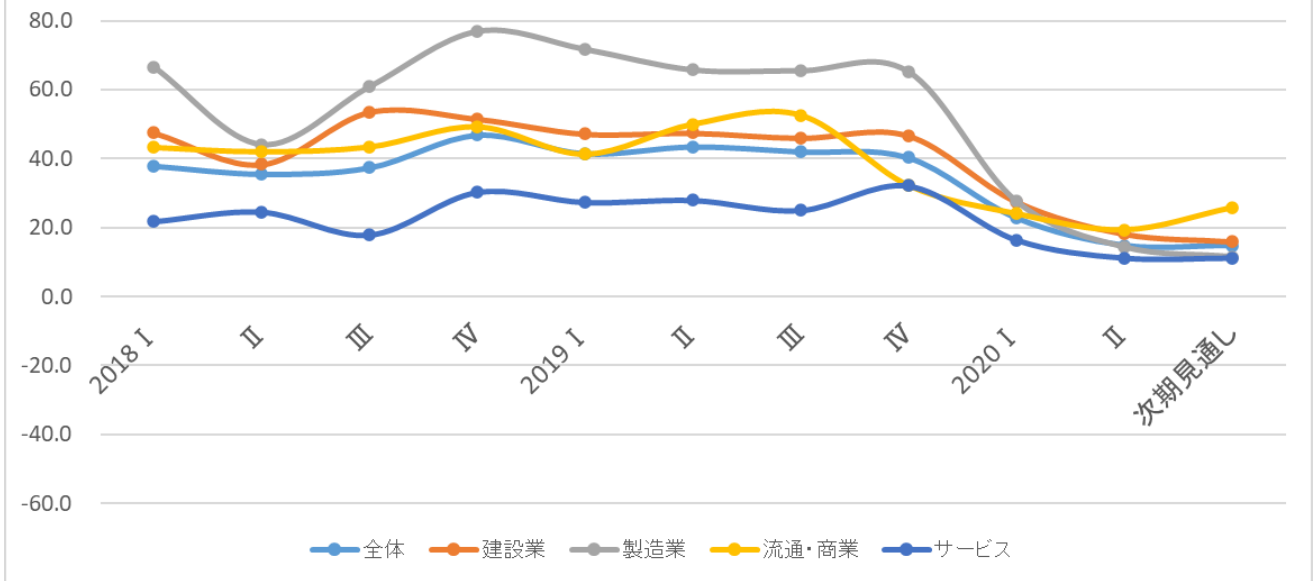
18. 売上高DI(前年同期比)の推移



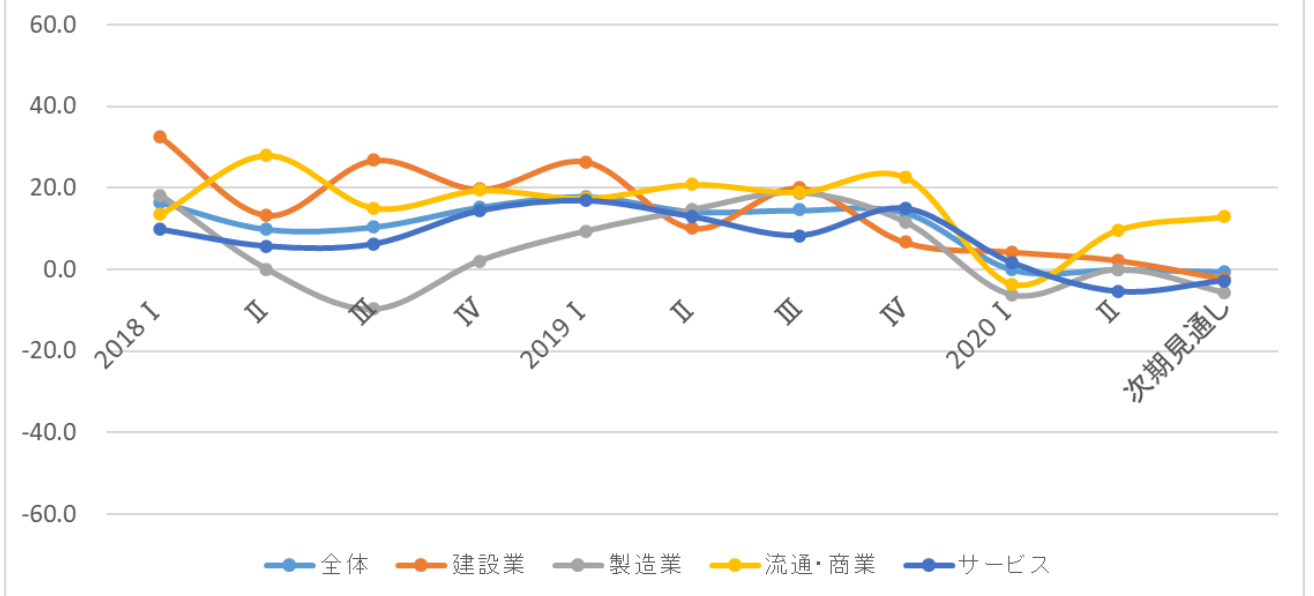
19. 収益状況(前年同期比)DIの推移



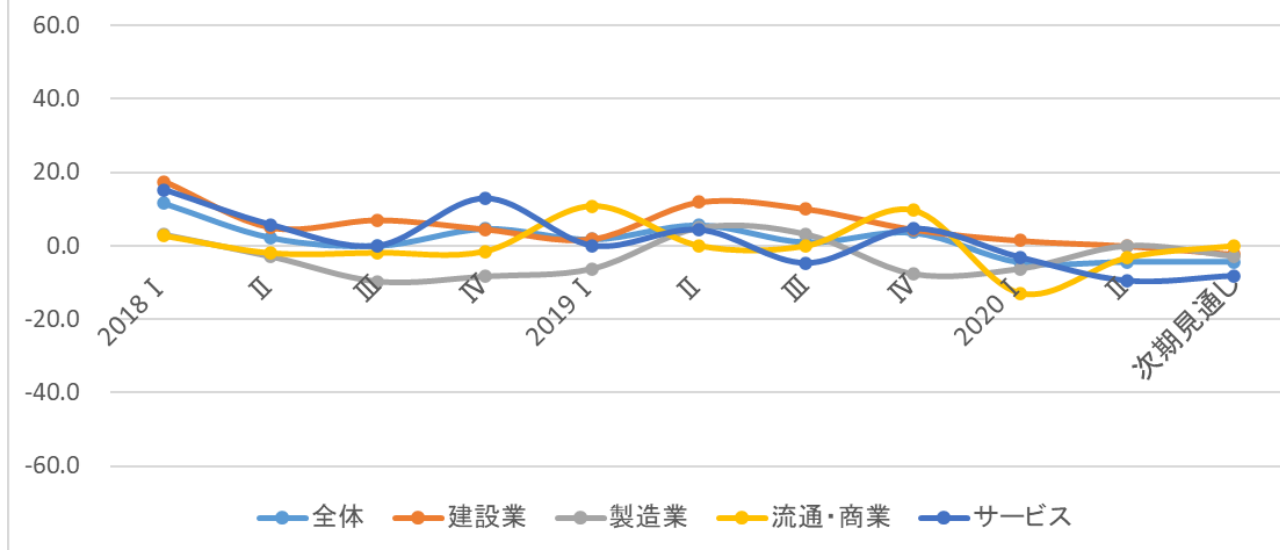
20. 仕入価格(前年同期比)DIの推移



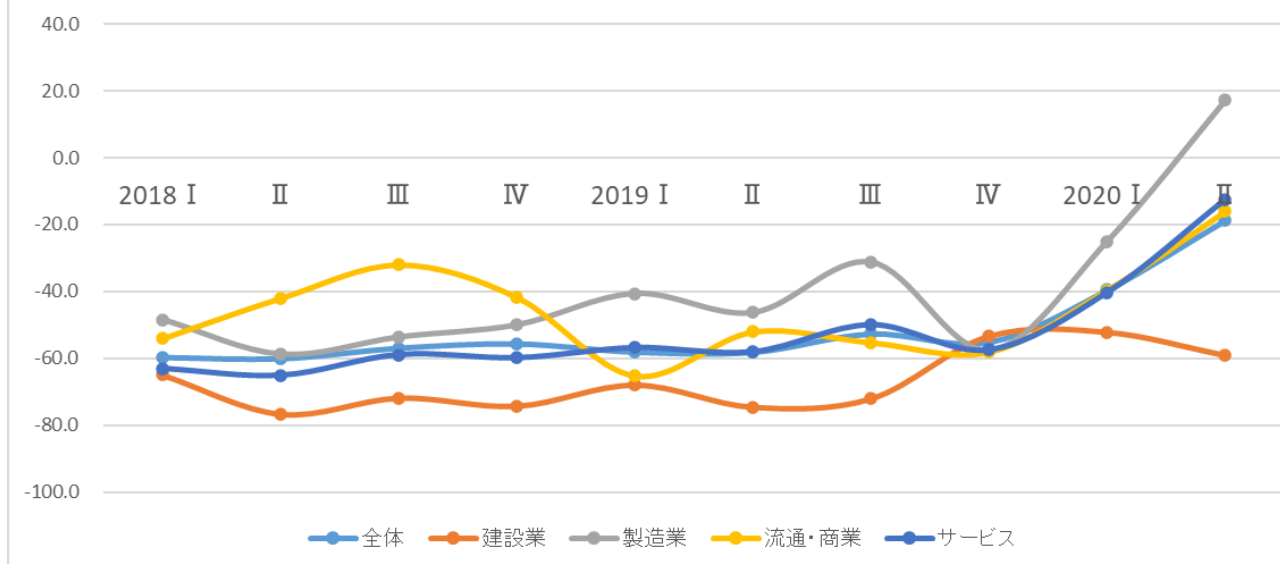
21. 販売価格DIの推移



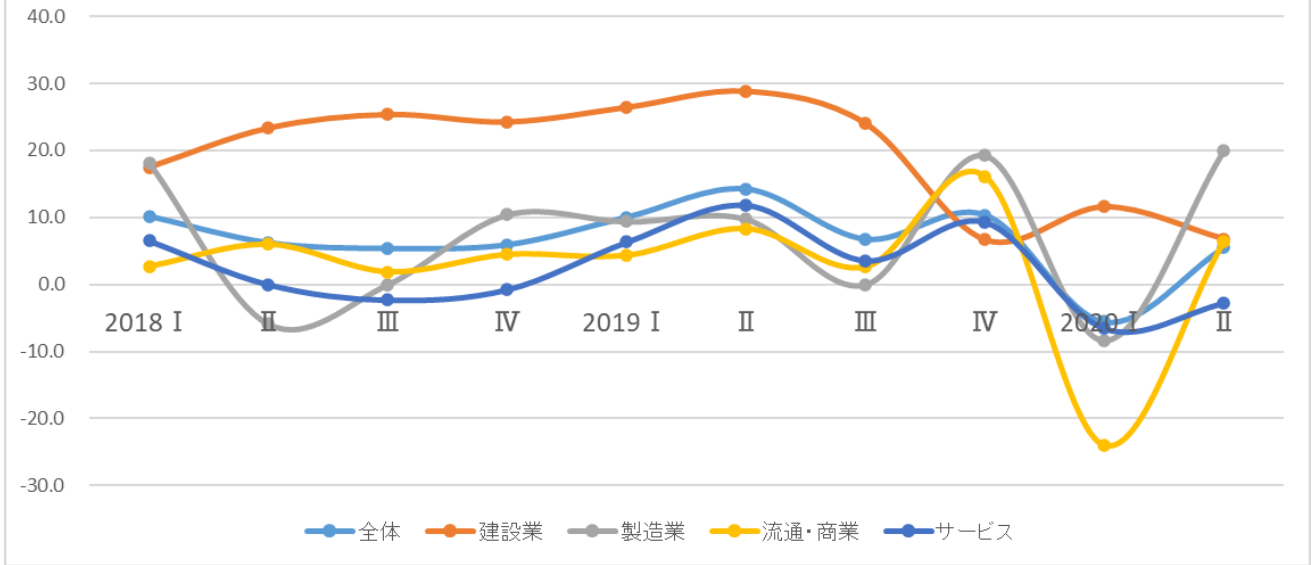
22. 取引条件DIの推移



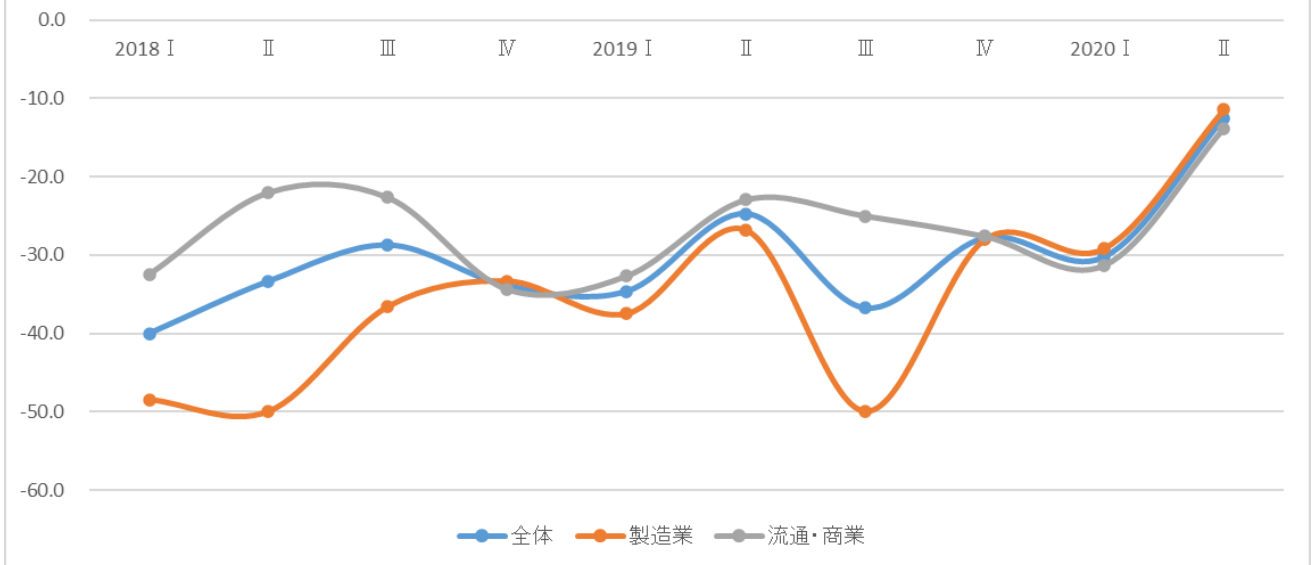
23. 従業員の過不足DI



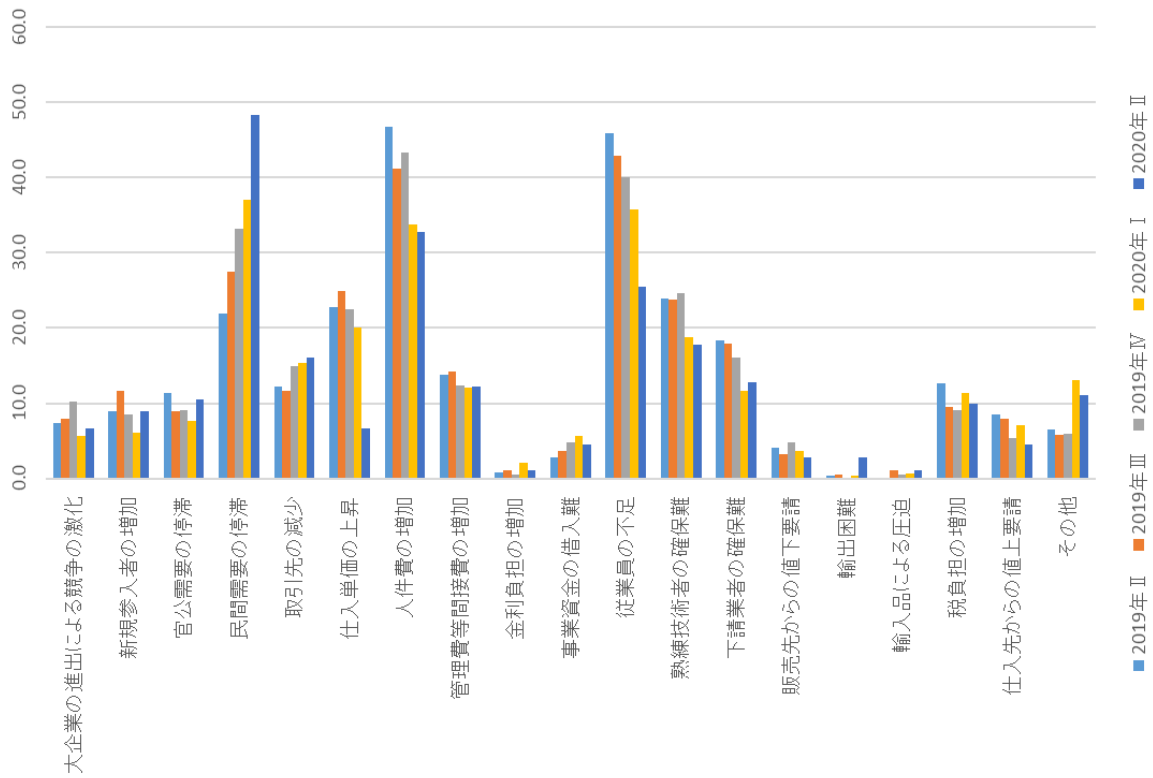
24. 資金繰りの状況DI



25. 設備の過不足(製造業・流通商業)



26. 経営上の問題点



	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	180	12	16	19	29	12	59	22	2
1000	100.0	6.7	8.9	10.6	16.1	6.7	32.8	12.2	1.1
5人未満	31	2	4	1	9	2	2	4	2
1000	100.0	6.5	12.9	3.2	29.0	6.5	6.5	12.9	6.5
5~9人	21	2	2	2	7	1	8	3	0
1000	100.0	9.5	9.5	9.5	33.3	4.8	38.1	14.3	0.0
10~20人未満	34	3	5	2	7	2	9	2	0
1000	100.0	8.8	14.7	5.9	20.6	5.9	26.5	5.9	0.0
20~50人未満	46	2	1	7	23	5	16	6	0
1000	100.0	4.3	2.2	15.2	50.0	10.9	34.8	13.0	0.0
50人以上	48	3	4	7	21	1	24	7	0
1000	100.0	6.3	8.3	14.6	43.8	2.1	50.0	14.6	0.0

事業資金の借入難	従業員不足	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
8	46	32	23	5	5	2	18	8	20
4.4	25.6	17.8	12.9	2.8	2.8	1.1	10.0	4.4	11.1
4	7	4	2	2	0	0	3	3	1
12.9	22.6	12.9	6.5	6.5	0.0	0.0	9.7	3.2	3.2
0	3	3	1	1	0	1	3	0	2
0.0	14.3	14.3	4.8	4.8	0.0	4.8	14.3	0.0	9.5
1	5	6	5	1	3	0	4	2	6
2.9	14.7	17.6	14.7	2.9	8.8	0.0	11.8	5.9	17.6
2	11	9	9	1	0	0	4	2	6
4.3	23.9	19.6	19.6	2.2	0.0	0.0	8.7	4.3	13.0
1	20	10	6	0	2	1	4	3	5
2.1	41.7	20.8	12.5	0.0	4.2	2.1	8.3	6.3	10.4

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
180	12	16	19	29	12	59	22	2
100.0	6.7	8.9	10.6	16.1	6.7	32.8	12.2	1.1
43	2	2	7	19	6	10	2	0
100.0	4.7	4.7	16.3	44.2	14.0	23.3	4.7	0.0
35	2	1	3	7	3	12	5	1
100.0	5.7	2.9	8.6	20.0	8.6	34.3	14.3	2.9
31	2	2	1	16	2	12	7	0
100.0	6.5	6.5	3.2	51.6	6.5	38.7	22.6	0.0
71	6	11	8	31	1	25	8	1
100.0	8.5	15.5	11.3	43.7	1.4	35.2	11.3	1.4
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

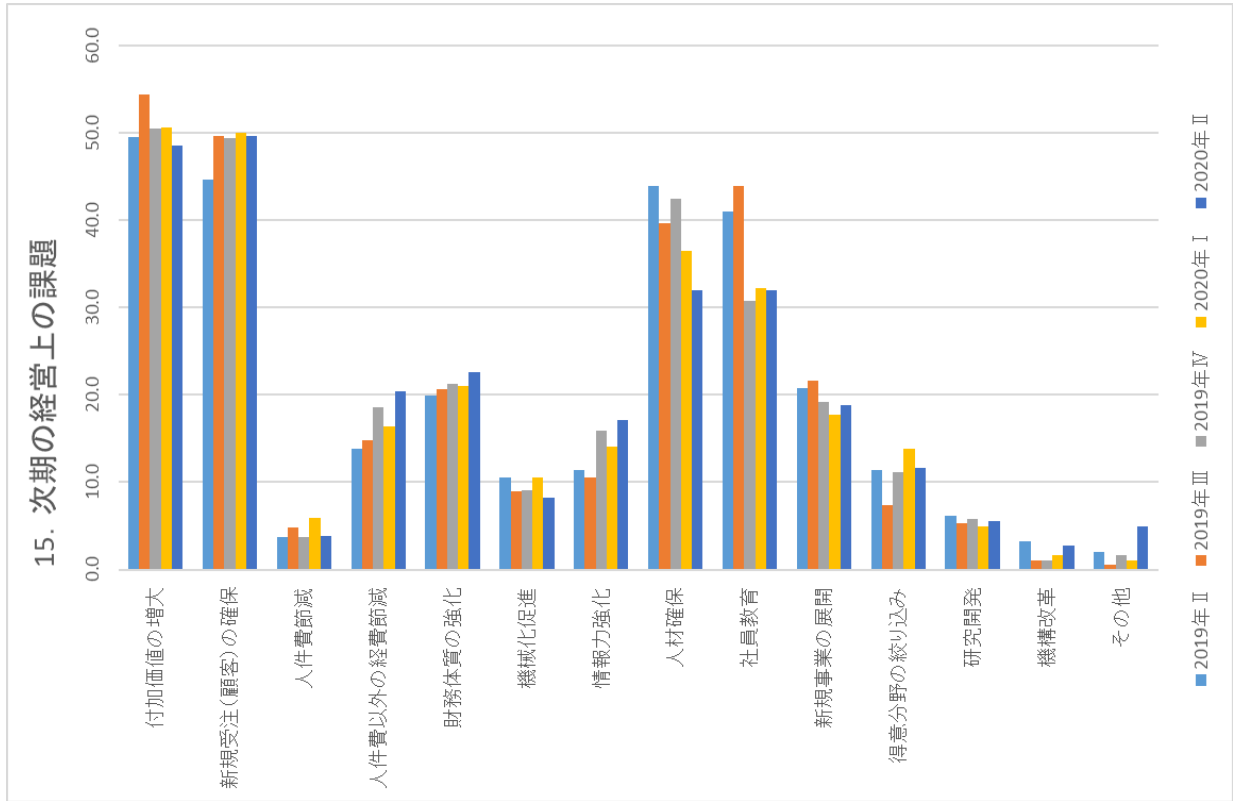
事業資金の借入難	従業員の不足	熟練技術者の確保難	下請業者の確保難	販売先からの値下要請	輸出困難	輸入品による圧迫	税負担の増加	仕入先からの値上要請	その他
8	46	32	23	5	5	2	18	8	20
4.4	25.6	17.8	12.9	2.8	2.8	1.1	10.0	4.4	11.1
1	22	16	12	0	0	0	1	0	2
2.3	51.2	37.2	27.9	0.0	0.0	0.0	2.3	0.0	4.7
1	3	6	2	1	1	1	4	3	6
2.9	8.6	17.1	5.7	2.9	2.9	2.9	11.4	8.6	17.1
2	5	0	1	0	1	0	2	5	3
6.5	16.1	0.0	3.2	0.0	3.2	0.0	6.5	16.1	9.7
4	16	10	8	4	3	1	11	0	9
5.6	22.5	14.1	11.3	5.6	4.2	1.4	15.5	0.0	12.7
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

	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	181	88	90	7	37	41	15	31
100.0	48.6	49.7	3.9	20.4	22.7	8.3	17.1	
5人未満	32	19	18	1	5	8	2	9
100.0	59.4	56.3	3.1	15.6	25.0	6.3	28.1	
5~9人	21	11	11	0	4	8	1	1
100.0	52.4	52.4	0.0	19.0	38.1	4.8	4.8	
10~20人未満	34	16	22	1	4	9	3	4
100.0	47.1	64.7	2.9	11.8	26.5	8.8	11.8	
20~50人未満	46	22	24	4	12	10	4	8
100.0	47.8	52.2	8.7	26.1	21.7	8.7	17.4	
50人以上	48	20	15	1	12	6	5	9
100.0	41.7	31.3	2.1	25.0	12.5	10.4	18.8	

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	その他
58	58	34	21	10	5
32.0	32.0	18.8	11.6	5.5	2.8
5	2	9	4	3	1
15.6	6.3	28.1	12.5	9.4	3.1
8	4	5	1	1	0
38.1	19.0	23.8	4.8	4.8	0.0
9	9	7	4	1	0
26.5	26.5	20.6	11.8	2.9	0.0
15	15	5	8	2	2
32.6	32.6	10.9	17.4	4.3	4.3
21	28	8	4	3	2
43.8	58.3	16.7	8.3	6.3	4.2

	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	181	88	90	7	37	41	15	31
100.0	48.6	49.7	3.9	20.4	22.7	8.3	17.1	
建設業	43	14	18	1	9	12	3	6
100.0	32.6	41.9	2.3	20.9	27.9	7.0	14.0	
製造業	35	23	21	1	5	5	7	4
100.0	65.7	60.0	2.9	14.3	14.3	20.0	11.4	
流通・商業	31	20	16	1	9	7	1	9
100.0	64.5	51.6	3.2	29.0	22.6	3.2	29.0	
サービス	72	31	35	4	14	17	4	12
100.0	43.1	48.6	5.6	19.4	23.6	5.6	16.7	
農業	0	0	0	0	0	0	0	0
0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	

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	その他
58	58	34	21	10	5
32.0	32.0	18.8	11.6	5.5	2.8
26	13	7	9	1	3
60.5	30.2	16.3	20.9	2.3	7.0
20.0	40.0	8.6	2.9	11.4	2.9
8	9	5	1	1	0
25.8	29.0	16.1	3.2	3.2	0.0
17	22	19	10	4	1
23.6	30.6	26.4	13.9	5.6	1.4
0	0	0	0	0	0
0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0



【特別調査：新型コロナウイルスへの対応】

	合計	政府系金融機関に融資申込み申し込み相談窓口への電話・訪問	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	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	各種助成金の申請	時差出勤・時短勤務	テレワークの導入	特になし	その他
全体	179 100.0	47 26.3	52 29.1	29 16.2	5 2.8	40 22.3	4 2.2	11 6.1	50 27.9	59 33.0	48 26.8	29 16.2	12 6.7
建設業	42 100.0	9 21.4	10 23.8	5 11.9	1 2.4	5 11.9	0 0.0	1 2.4	12 28.6	10 23.8	10 23.8	10 23.8	1 2.4
製造業	35 100.0	14 40.0	15 42.9	9 25.7	0 0.0	11 31.4	1 2.9	2 5.7	8 22.9	9 25.7	7 20.0	4 11.4	2 5.7
流通・商業	31 100.0	5 16.1	10 32.3	4 12.9	0 0.0	8 25.8	0 0.0	3 9.7	6 19.4	10 32.3	8 25.8	7 22.6	1 3.2
サービス	71 100.0	19 26.8	17 23.9	11 15.5	4 5.6	16 22.5	3 4.2	5 7.0	24 33.8	30 42.3	23 32.4	8 11.3	8 11.3

	合計	政府系金融機関に融資申込み申し込み相談窓口への電話・訪問	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	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	各種助成金の申請	時差出勤・時短勤務	テレワークの導入	特になし	その他
全体	179 100.0	47 26.3	52 29.1	29 16.2	5 2.8	40 22.3	4 2.2	11 6.1	50 27.9	59 33.0	48 26.8	29 16.2	12 6.7
5人未満	32 100.0	7 21.9	7 21.9	5 15.6	2 6.3	3 9.4	1 3.1	3 9.4	6 18.8	8 25.0	5 15.6	9 28.1	3 9.4
5～9人	21 100.0	7 33.3	6 28.6	2 9.5	0 0.0	5 23.8	0 0.0	2 9.5	9 42.9	5 23.8	5 23.8	3 14.3	2 9.5
10～20人未満	34 100.0	9 26.5	11 32.4	8 23.5	1 2.9	7 20.6	1 2.9	2 5.9	12 35.3	11 32.4	4 11.8	6 17.6	2 5.9
20～50人未満	44 100.0	13 29.5	20 45.5	6 13.6	0 0.0	9 20.5	1 2.3	2 4.5	11 25.0	11 25.0	15 34.1	6 13.6	2 4.5
50人以上	48 100.0	11 22.9	8 16.7	8 16.7	2 4.2	16 33.3	1 2.1	2 4.2	12 25.0	24 50.0	19 39.6	5 10.4	3 6.3