

札幌商工会議所 定期景気調査結果 (平成26年7月分)

【調査要領】

1. 調査期間：平成26年7月11日（金）～平成26年7月31日（木）
2. 調査方法：札幌商工会議所会員企業のうち、416社へ調査票を送付。
FAX、またはインターネットにより201社から回答（回答率48.3%）
3. 調査項目
 - (1) 定例調査 7月の景況感（売上・採算等）と先行きに対する見通しについて
(DI値（※下記参照）を集計）
 - (2) 付帯調査① 人手不足の影響と対応について
 - (3) 付帯調査② 消費税率引き上げ後の売上動向について
4. 業種別・資本金別の回答状況

業種	回答企業数	割合
建設業	47	23.4%
製造業	31	15.4%
卸売業	33	16.4%
小売業	18	9.0%
サービス業その他	72	35.8%
合計	201	100.0%

資本金	回答企業数	割合
1千万円以下	59	29.4%
1千万円超～5千万円以下	80	39.8%
5千万円超～1億円以下	26	12.9%
1億円超～3億円以下	9	4.5%
3億円超	27	13.4%
合計	201	100.0%

※DI値について

DI値は、売上・採算・業況など各項目についての、判断の状況を表す。
ゼロを基準として、プラスの値で景気の上向き傾向を表す回答の割合が多いことを示し、
マイナスの値で景気の下向き傾向を表す回答の割合が多いことを示す。

$$\left(\text{業況DI} = \frac{(\text{好転} - \text{悪化}) \times 100}{(\text{好転} + \text{不変} + \text{悪化})} \right)$$

※先行き見通しDI = 当月（7月）に比べた、向こう3ヶ月（8月～10月）の先行き見通し

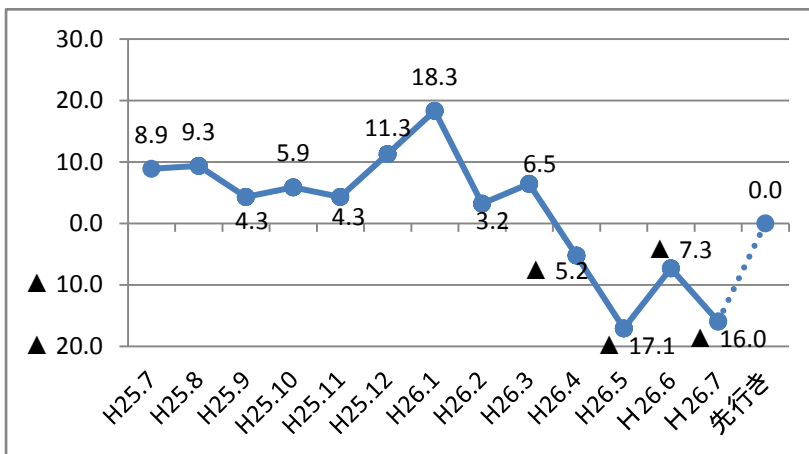
1. 平成 26 年 7 月 調査結果

業況D I はコスト増が足かせとなり悪化。先行きには持ち直しの見込み

(1) 業況D I

- ・ 7月の業況D I（前年同月比、以下同じ）は▲16.0と、前月から8.7ポイント悪化した。
- ・ 消費税増税前の駆け込み需要の反動減も落ち着きをみせ、「売上D I」は前月対比でほぼ横這いながら、多くの業種で引き続き燃料費や原材料価格、人件費の上昇によるコスト増が収益を圧迫し、「業況D I」はマイナス幅が拡大した。特に製造業・サービス業で大きく落ち込んでいる。
- ・ 向こう3ヶ月の先行き見通しD Iは0.0と、当月比で16ポイントの改善を見込む。
- ・ しかし、全体の先行きD I 0.0に対して、資本金 1,000 万円以下の企業では▲12.3にとどまっている。また、業種別では小売業が▲29.4と、企業規模や業種により、業況の先行き見込には大きな差がみられている。

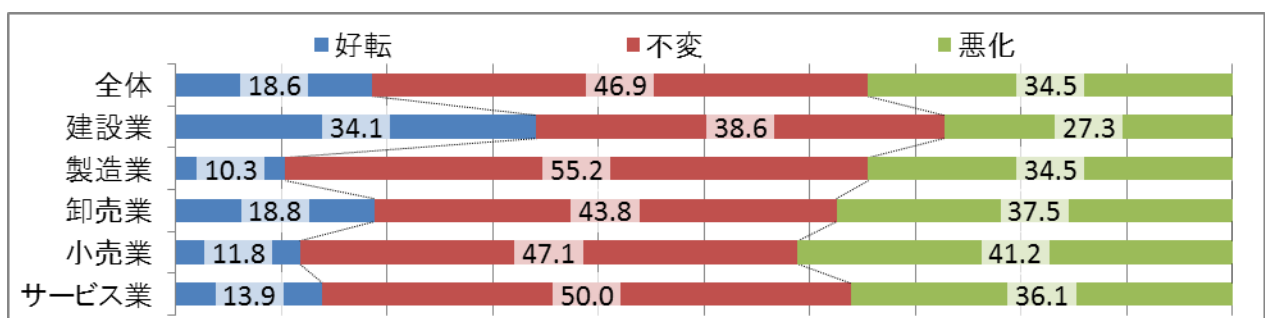
【図 1. 業況D I の推移】



【表 1. 資本金別 業況D I】

資本金	7月のD I	先行きD I
1,000 万円以下	▲20.7	▲12.3
～5,000 万円以下	▲13.2	3.9
～1 億円以下	▲20.0	0.0
～3 億円以下	▲11.1	0.0
3 億円超	▲11.5	14.8
全 体	▲16.0	0.0

【図 2. 7月の業況（産業別、前年同月対比）】



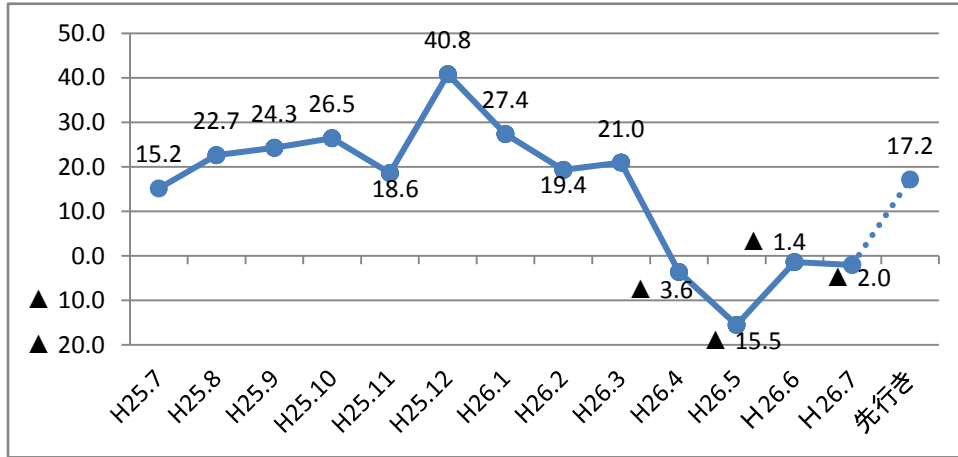
【表 2. 産業別の業況D I 推移】

	H26. 2	H26. 3	H26. 4	H26. 5	H26. 6	H26. 7	先行き
全産業	3.2	6.5	▲5.2	▲17.1	▲7.3	▲16.0	0.0
建設業	18.8	0.0	18.5	▲2.7	14.3	6.8	15.9
製造業	0.0	14.3	▲21.1	▲18.5	▲12.5	▲24.1	0.0
卸売業	▲9.1	20.0	▲8.8	▲22.2	▲17.9	▲18.8	6.3
小売業	40.0	0.0	▲38.6	▲47.6	▲52.6	▲29.4	▲29.4
サービスその他	▲9.5	4.2	▲5.7	▲12.8	▲1.5	▲22.2	▲5.6

(2) 売上（受注・出荷）について

- ・7月の売上DIは▲2.0と、6月からほぼ横這い。
- ・一方、先行き見通しDIは17.2と、当月を19.2ポイント上回った。公共工事が堅調な建設業のほか、4～5月に大きく落ち込んだ卸売業、小売業でも大幅な改善を見込んでいる。

【図3. 売上DIの推移】



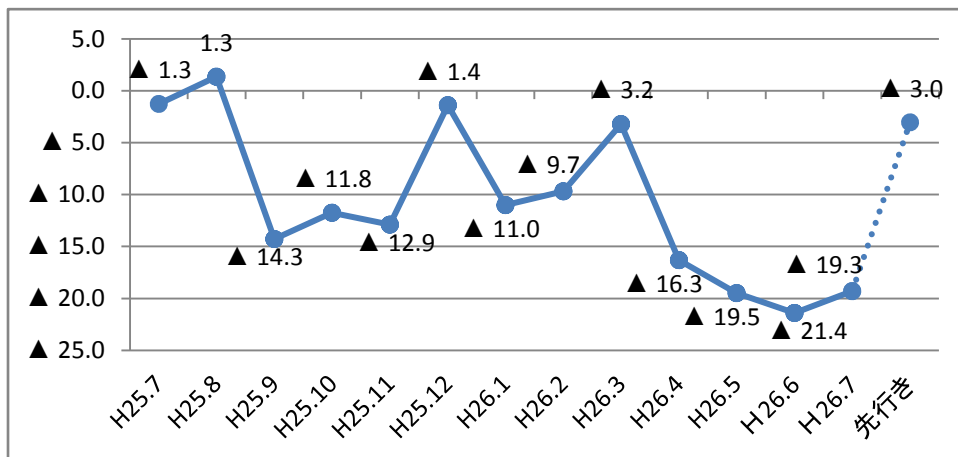
【表3. 業種別の売上DI】

	建設業	製造業	卸売業	小売業	サービスその他
6月のDI	▲10.0	▲2.9	▲7.3	▲21.1	0.0
7月のDI	6.7	3.3	0.0	▲29.4	▲4.1
先行き見通しDI	24.4	23.3	27.3	5.9	8.2

(3) 採算について

- ・7月の採算DIは▲19.3と4カ月ぶりに2.1ポイント改善したが、依然として全業種がマイナス値であり、コスト増が収益改善の足かせとなっている。
- ・先行き見通しは▲3.0と、当月比で16.3ポイント改善しているが、「悪化」から「不変」への変化が主要因で、「好転」は5.0ポイントの増加にとどまっており、実態は、当月から大幅な採算の改善が見込まれるものではない。

【図4. 採算DI（前年同月比）の推移】



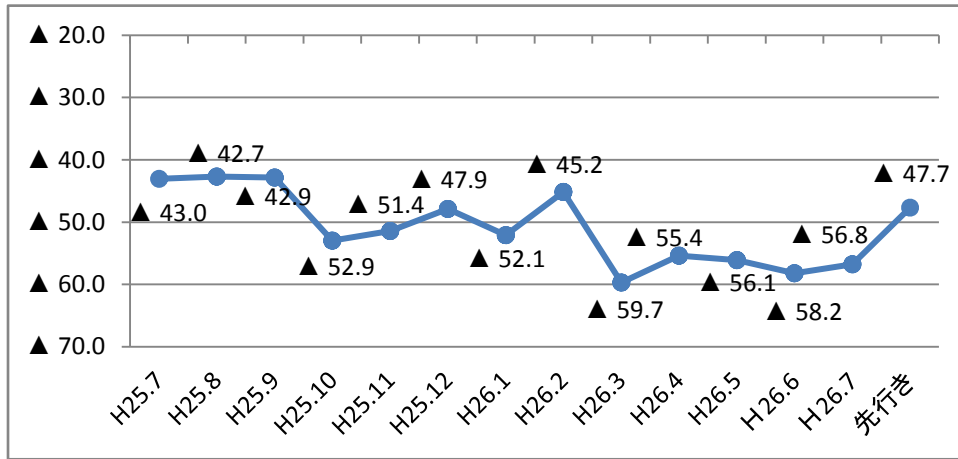
【表4. 業種別の採算DI】

	建設業	製造業	卸売業	小売業	サービスその他
6月のDI	▲6.0	▲32.4	▲17.1	▲57.9	▲19.7
7月のDI	▲24.4	▲10.3	▲6.3	▲52.9	▲17.6
先行き見通しDI	0.0	3.3	8.8	▲25.0	▲8.3

(4) 仕入単価について

- ・ 7月の仕入単価D Iは▲56.8と、前月からほぼ横ばい。原材料価格の上昇等により、全体の58.9%が前年同月比の仕入単価を「上昇」と回答し、「下落」は2.1%のみとなった。
- ・ 先行き見通しD Iは▲47.7と、当月から9.1ポイント改善しているが、当月対比で「上昇」から「不変」への変化が主要因。仕入価格の低下を見込む企業は1.0%のみで、引き続き厳しい見方が続いている。

【図5. 仕入単価D I（前年同月比）の推移】



【表5. 業種別の仕入単価D I】

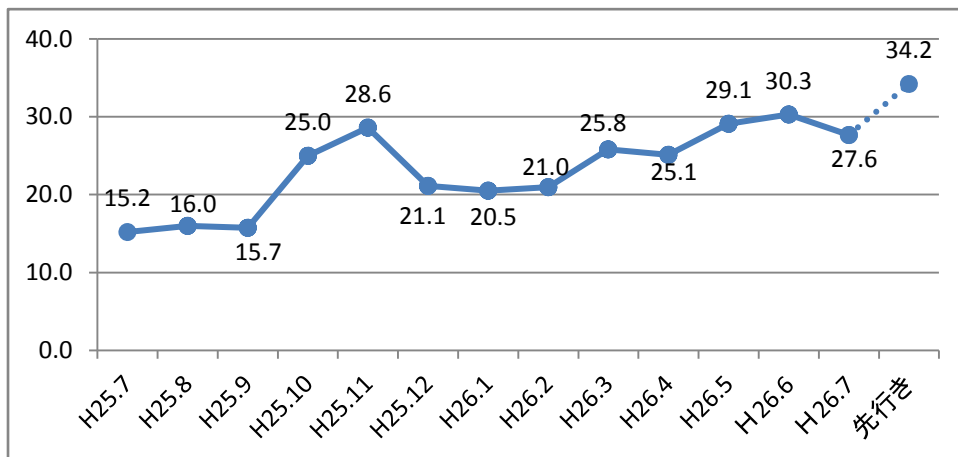
	建設業	製造業	卸売業	小売業	サービスその他
6月のD I	▲80.0	▲66.7	▲57.5	▲31.6	▲45.5
7月のD I	▲79.5	▲57.1	▲45.5	▲35.3	▲52.9
先行き見通しD I	▲68.2	▲43.3	▲28.1	▲41.2	▲47.1

(5) 従業員について

- ・ 7月の従業員D I（※）は27.6と、6月対比で2.7ポイント低下したものの、依然として31.2%の企業で「従業員が不足している」と回答している。
- ・ 先行き見通しも、全業種で更なる人手不足を予想しており、特に建設業では従業員「過剰」を見込む企業はゼロであった。

（※）従業員D I = 「不足」－「余剰」。数値が大きくなるほど、人手不足感が強まる。

【図6. 従業員D I（前年同月比）の推移】



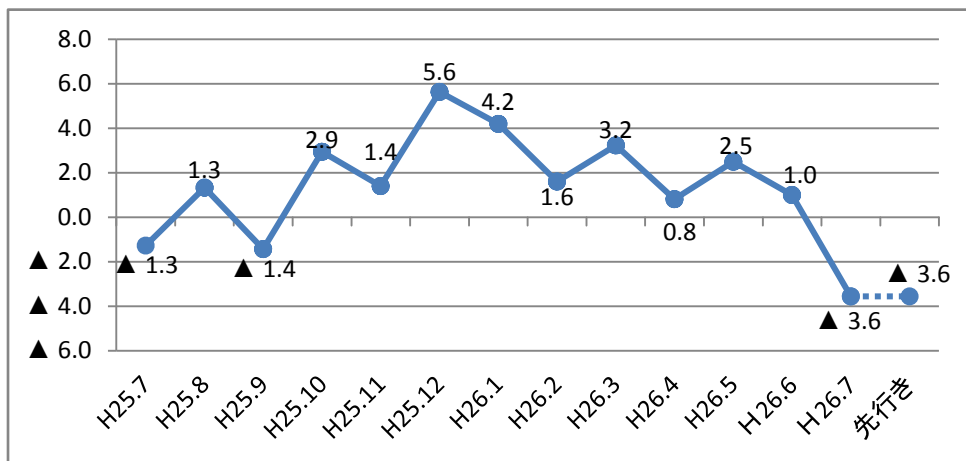
【表6. 業種別の従業員D I】

	建設業	製造業	卸売業	小売業	サービスその他
6月のD I	54.0	26.5	20.0	15.8	24.6
7月のD I	46.7	33.3	9.1	0.0	28.4
先行き見通しD I	60.0	37.9	12.5	5.9	32.9

(6) 資金繰りについて

- ・7月の全産業の資金繰りDIは▲3.6と、前月から4.6ポイントの悪化だが、「好転」から「不変」への変化が主要因であり実態はほぼ横這い。全体の79.2パーセントが資金繰りは「不変」と回答した。
- ・先行き見通しについても、7月から横這いとなった。

【図7. 資金繰りDI（前年同月比）の推移】



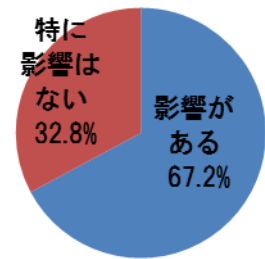
【表7. 業種別の資金繰りDI】

	建設業	製造業	卸売業	小売業	サービス業他
6月のDI	4.0	9.1	14.6	▲41.2	▲3.0
7月のDI	6.7	3.4	9.1	▲23.5	▲13.7
先行き見通しDI	4.5	0.0	15.2	▲29.4	▲12.3

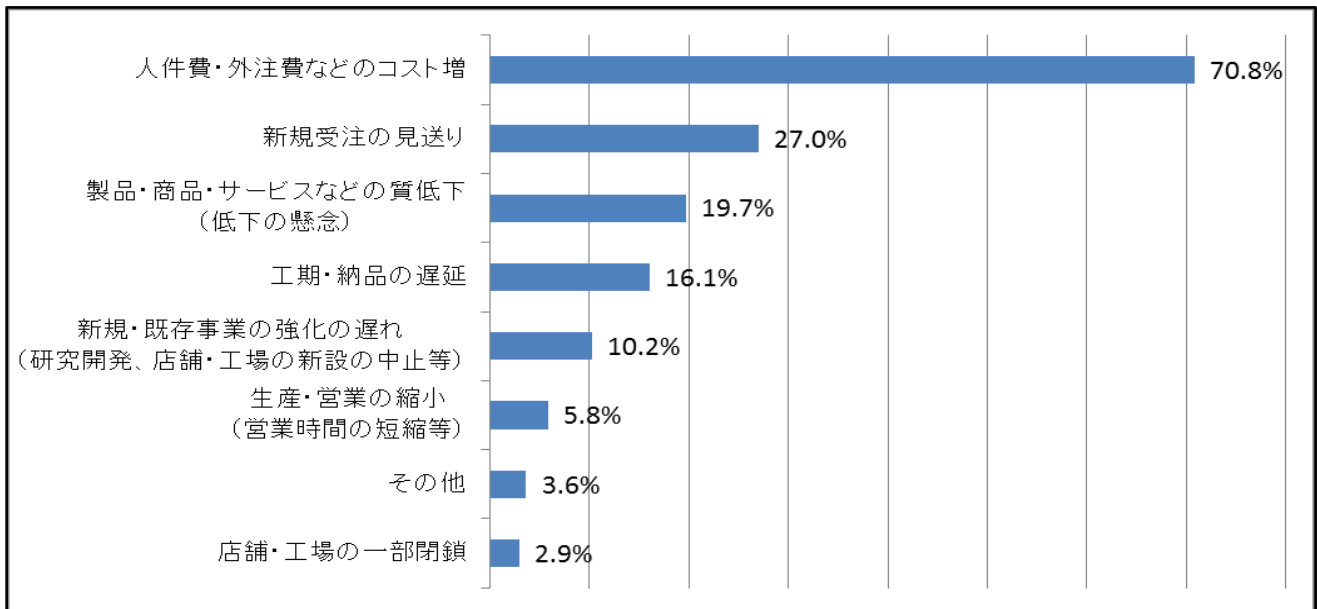
2. 人手不足の影響と対応について

- ・「人手不足の影響がある」とした企業は全体の67.2%にのぼる(図8)。
- ・具体的な影響として、70.8%の企業で人件費・外注費などのコストが増加した、との回答があり、以下、「新規受注の見送り」27.0%、「製品・商品・サービスなどの質低下(または低下の懸念)」19.7%と続く(図9)。
- ・飲食業・観光施設など4社(2.9%)で、人手不足に伴ない店舗を閉鎖した、との回答があった。
- ・人手不足に対する対応では、「正社員の採用」が35.8%と最も多く、「非正規社員の採用」が30.8%で続く(図10)。

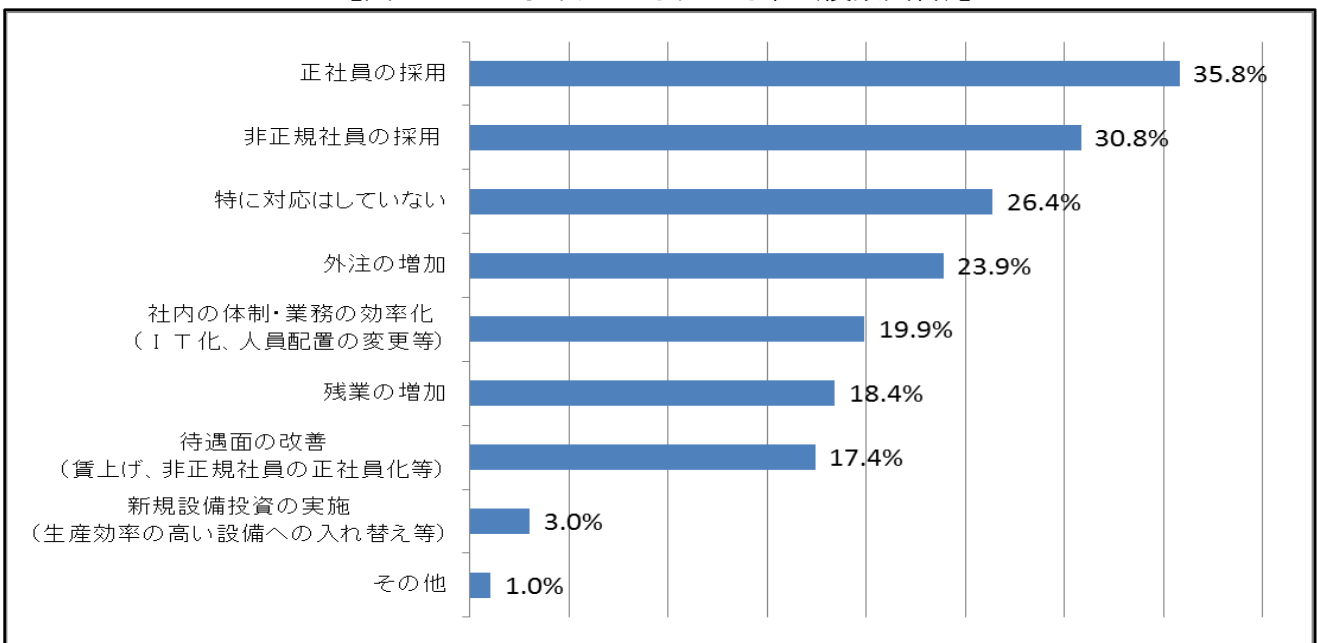
人手不足の影響有無(図8)



【図9 人手不足の影響(複数回答)】

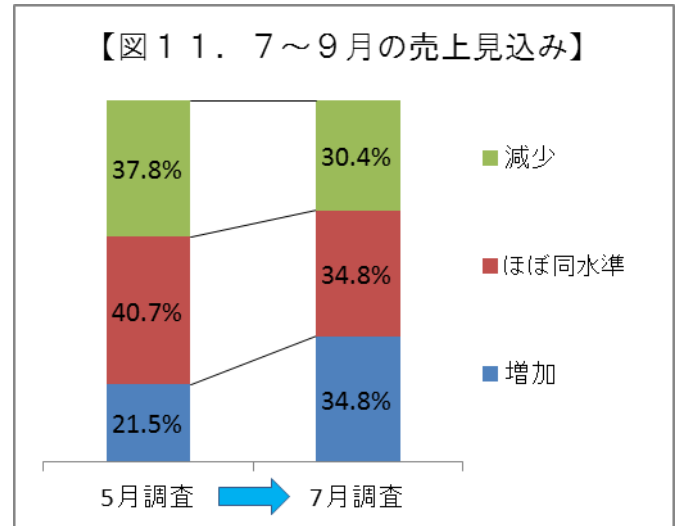


【図10 人手不足に対する対策(複数回答)】

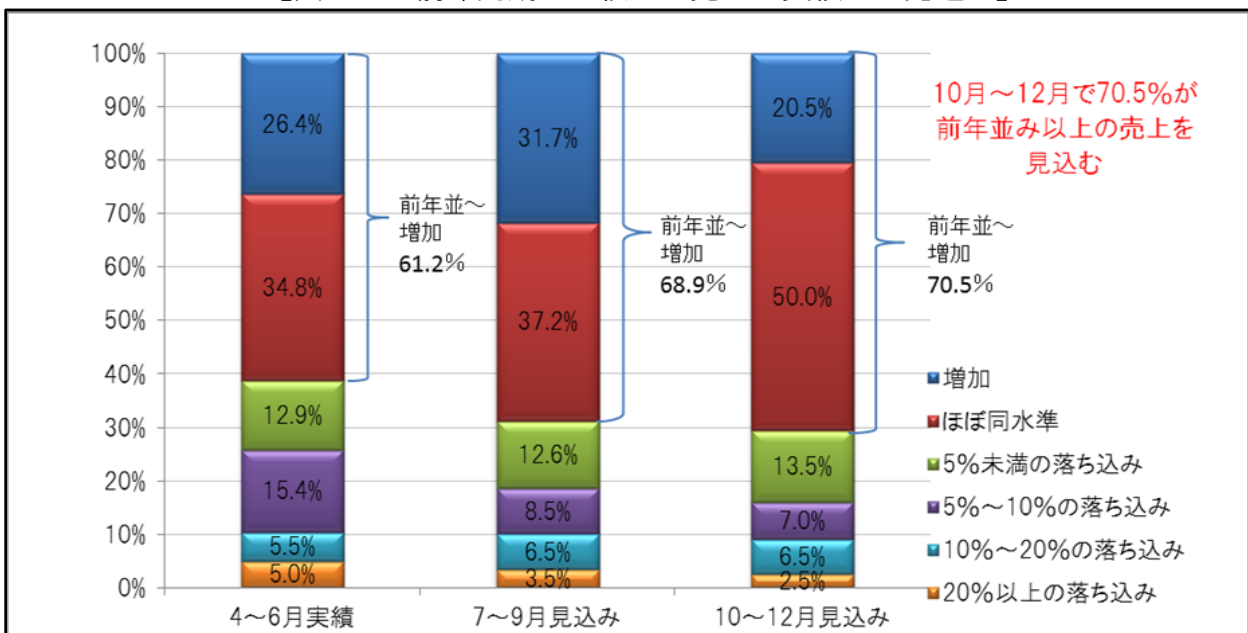


3. 消費税率引上げ後の売上動向について

- ・「4月～6月」、「7月～9月」、「10月～12月」の3期間における、前年同期比の売上水準の比較を実施した。
- ・前年同期比の売上が「増加、または前年と同水準」とした企業の割合は、「4月～6月」では61.2%であったが、「7月～9月」では68.9%、「10月～12月」には70.5%が前年同水準の売上確保を見込んでいる（図12）。
- ・26年5月に実施した同様の調査では、7月～9月に「前年対比 売上増加」を見込んでいた企業は21.5%で、今回の調査（34.8%）より13.3ポイント少なかった。反対に「売上減少」を見込んでいた企業は、5月の調査時点では37.8%で、今回の調査（30.4%）よりも7.4ポイント多かった。5月調査時点との比較では、駆け込み需要の反動減は想定内の範囲内、と捉えている企業が増加している（図11. 比較対象が可能な135社の回答より）。



【図12. 前年同期と比較した売上の実績及び見通し】



4. 会員企業の声

● 人手不足は深刻で、賃上げを含む待遇の改善を検討している。賃上げによる収益の悪化は一時的なものではなく、長期的な視野での対応が必要と思われる。	食品製造業
● 業績が好調のうちに、次のステップアップに向けて一時期は人手が過剰になっても、良い人材を採用する方針であるが、求める人材は容易に見つからないのが現実。世代交代と技術の伝承をスムーズに行うためにも、次代を背負う人材の育成が経営上の緊急且つ重大な課題。	帆布製品製造業
● 今後、人手不足は受注・生産・技術の伝承等で安定経営に悪影響を及ぼすこととなる。多少無理があっても人材確保は重要である。	電気機械器具製造業

<ul style="list-style-type: none"> ● 製造設備は省力化対応の導入で、人員減に対応していけるが、販売部門の低下が懸念される。 ● 札幌圏における女子の製造部門への就労が他府県より低いので、もっと関心をもって欲しい。「ものづくり」は、我国の産業の基本でもあるので、欧米並みに参加して欲しい。 	総合印刷業
<ul style="list-style-type: none"> ● 新聞等では、増税後の景気落ち込みは想定内で、今後は持ち直しが期待されるような内容の記事を見かけるが、実感には合わない。道内における我々の業界に関しては、アベノミクスに伴う負の影響（物価高騰、人手不足）が勝ってしまっている印象で、対応に苦慮している。 	木造建築工事業
<ul style="list-style-type: none"> ● 同業他社に現場での作業者の応援を依頼しているが、それも繁忙期には限界を迎えるため受注を控えるか、外注費を上乗せして受注するように考えている。 	電気工事業
<ul style="list-style-type: none"> ● 当社のみの人手不足ではなく、協力会社（物流会社）の人手不足によるコスト増の対応が難しい 	食肉卸売業
<ul style="list-style-type: none"> ● 海外研修制度を利用した雇用にも取り組んでいきたい。 	食肉卸売業
<ul style="list-style-type: none"> ● 仕入価格の高騰が続き、利益を若干圧迫している。業務委託先の物流会社の人件費増（法規制改定、人手不足等）により物流費が高騰。卸売業の為、弊社において人手不足の影響は感じられない。 	飲食料品卸売業
<ul style="list-style-type: none"> ● 軽油単価の高騰、電気代の値上げ、人手不足や最低賃金の引き上げ等から人件費単価も高騰し収支が悪化している。売上を拡大しても追い付かない。 	一般貨物自動車運送業
<ul style="list-style-type: none"> ● 来年度の消費税増税の可能性や法人減税等の推移、及び国の補助支援（正社員を増やした場合の特別法人減税）を注意深く見ていきながら適切な人員数を考えてゆかなくてはならない。それだけ社会情勢が不安定である。 	広告代理業
<ul style="list-style-type: none"> ● 仕入単価の上昇で粗利の減少が問題。受注はあるが工場のスタッフが不足しており、特に冬場に板金塗装の工期納品遅延が慢性化している。 	自動車整備業
<ul style="list-style-type: none"> ● 大型案件の札幌での開催数で売上・利益が左右されやすく、大型案件の受注が「特需要素」となる経営を模索。また、電気、ガス料金、給与のベースアップに対し、販売価格（利益率）が届かない状況で、10月以降のエージェント仕入の宿泊価格の調整が、経営に負担となる懸念。 	ホテル業
<ul style="list-style-type: none"> ● マスコミでは、消費税増税の影響から脱却しているとの報道だけである。しかし、大半の中小企業、特にサービス業の受注は減少しているし、運送業等の人手不足やコストアップは無視できない状況になっている。景況判断の目線をもう少し下げる必要があるのではないか。中小零細企業では、マスコミ報道に対して、これは、どこの話だとしらけている。 	会計事務所
<ul style="list-style-type: none"> ● ソフトウェア販売業界は、大手メーカーからの仕入が前提になる事、大手メーカーが販売ノルマを新たに設けた事、Windows XP → Windows 7 への入替が一段落した事、消費増税が一段落した事、等から4月以降販売が激減し、仕入価格も急上昇し悪化の一途をたどっている。ソフトウェア販売だけでは乗り切れない状況のため増員も困難で、新規事業追加による売上補てんが必要。 	ソフトウェア業
<ul style="list-style-type: none"> ● 人口減などにより売上と利益の微減状態が続いており、新たな販路、顧客開拓が課題。1. 首都圏の営業力強化 2. 北海道物産の海外流通に向け研究を開始（中小企業販売力強化支援海外モデル事業の取組）。 	物産品ギフト品卸売
<ul style="list-style-type: none"> ● 当社は請負業で、新規の契約を慎重にならざるを得ない。人件費も高騰するが、募集に係る費用も大幅に増加している。 	ビルメンテナンス業
<ul style="list-style-type: none"> ● 社員高齢化に伴う後継人材の確保及び事業拡大・新規事業展開にかかる人材確保の面で支障を感じている。又、新規事業展開にかかる資金確保にもまだ計画性が持てない。この2点が弊社の大きな課題となっている。 	廃棄物処理業