

# 札幌商工会議所 定期景気調査結果 (平成28年11月)

## 【調査要領】

1. 調査期間：平成28年11月17日（木）～平成28年12月2日（金）
2. 調査方法：札幌商工会議所会員企業のうち、518社へ郵送、電子メールで調査票を送付。FAX、またはインターネットにより190社から回答（回答率36.7%）。
3. 調査項目
  - (1) 定例調査 11月の景況感（売上・採算等）と先行き見通しについて（DI値（※下記参照）を集計）
  - (2) 付帯調査 ①価格転嫁の動向について  
②最低賃金の引上げに際し、政府として取り組むべき施策について
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	45	23.7%
製造業	23	12.1%
卸売業	35	18.4%
小売業	16	8.4%
サービス業その他	71	37.4%
合計	190	100.0%

資本金	回答企業数	割合
1千万円以下	50	26.3%
1千万円超～5千万円以下	98	51.6%
5千万円超～1億円以下	17	8.9%
1億円超～3億円以下	8	4.2%
3億円超	17	8.9%
合計	190	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。

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

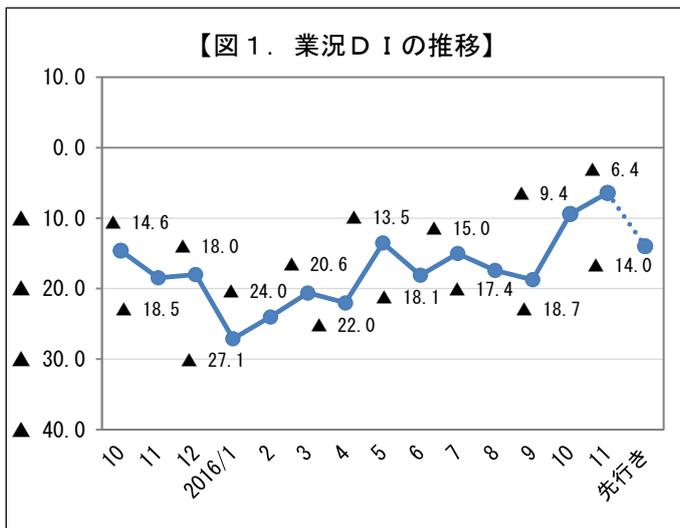
※先行き見通しDI = 当月（11月）と比べた、向こう3ヶ月（12月～2月）の先行き見通し

# 1. 平成28年11月 調査結果

## 業況DIは、改善。先行きは悪化を見込み、引き続き慎重な見方続く

### (1) 業況DI

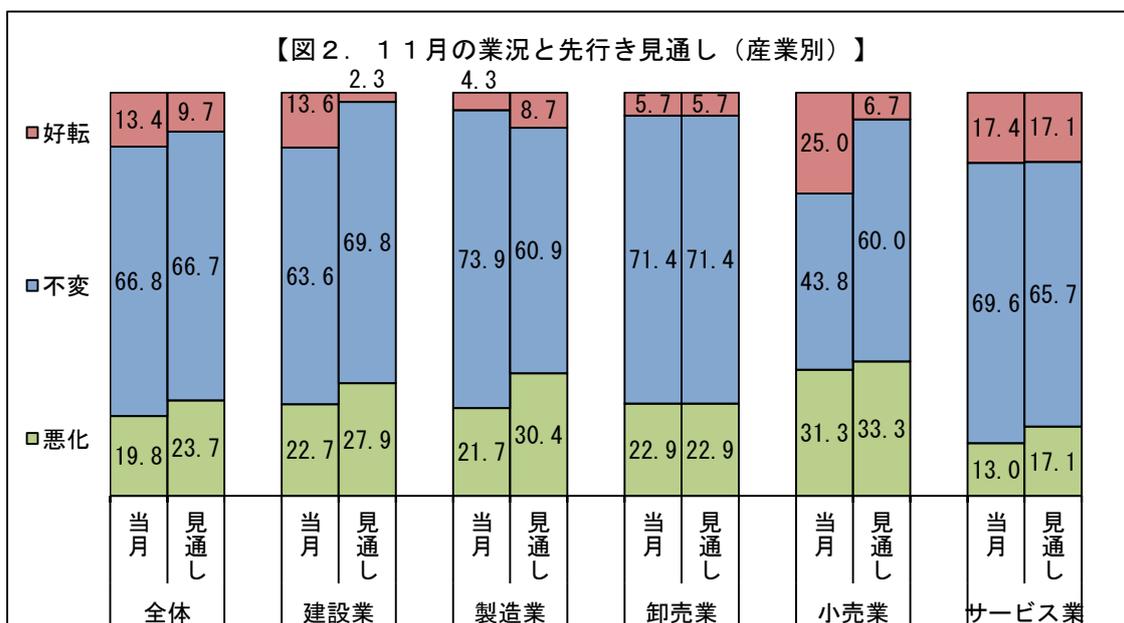
・ 11月の業況DIは▲6.4となり、前月より3.0ポイントの上昇。  
産業別では、建設業で1.6ポイント悪化、サービスその他では3.7ポイント悪化した。前月に引き続きプラスとなった。製造業・卸売業・小売業で、それぞれ10.4ポイント、21.6ポイント、12.5ポイント上昇した。



・ 向こう3ヶ月（12月～2月）の先行き見通しDIは▲14.0となり、11月から7.6ポイントの低下。業況好転を見込む企業は全体の9.7%の一方、これを上回る23.7%の企業は悪化を見込んでおり、先行きへの慎重な姿勢は依然続く見通しにある。

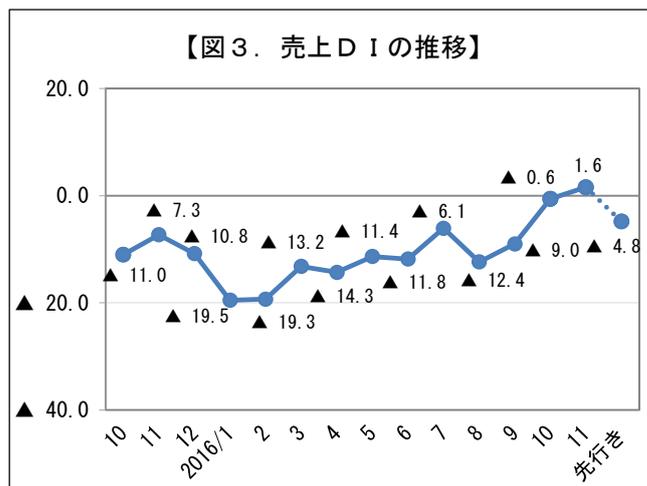
【表1. 産業別の業況DI推移】

	H28.6	H28.7	H28.8	H28.9	H28.10	H28.11	先行き
全産業	▲18.1	▲15.0	▲17.4	▲18.7	▲9.4	▲6.4	▲14.0
建設業	▲22.0	▲23.7	▲20.5	▲13.0	▲7.5	▲9.1	▲25.6
製造業	▲30.8	▲19.2	▲17.4	▲40.9	▲27.8	▲17.4	▲21.7
卸売業	▲22.0	▲27.6	▲28.6	▲26.5	▲38.7	▲17.1	▲17.1
小売業	▲20.0	▲17.6	▲9.5	▲44.4	▲18.8	▲6.3	▲26.7
サービスその他	▲9.8	▲2.9	▲12.8	▲4.5	8.0	4.3	0.0



## (2) 売上（受注・出荷）について

- ・ 11月の売上DIは1.6となり、前月から2.2ポイントの上昇でプラスとなった。産業別では、建設業で5.6ポイントの低下となったが、製造業・卸売業・サービスその他では、それぞれ9.2ポイント、4.0ポイント、8.1ポイント上昇し、小売業・サービスその他においては前月に引き続きプラスとなった。
- ・ 先行き見通しDIは▲4.8となり、11月から6.4ポイントの低下。建設業・小売業・サービスその他で、それぞれ2.6ポイント、19.2ポイント、14.3ポイントの低下となったが、サービスその他においては引き続きプラスの見通しとなった。

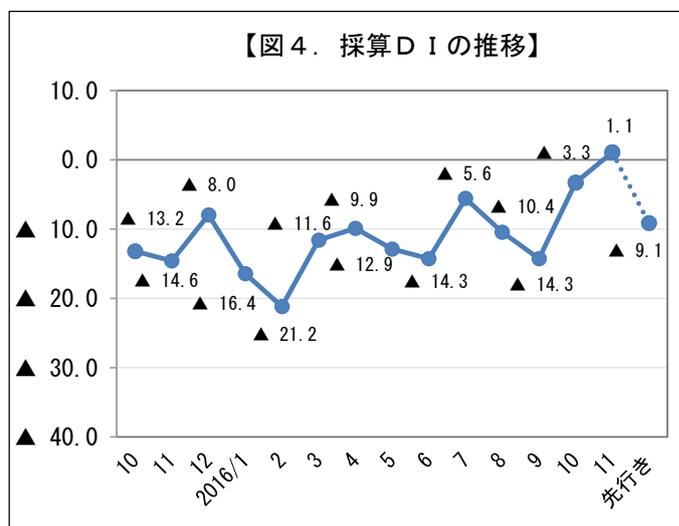


【表2. 産業別の売上DI推移】

	H28. 6	H28. 7	H28. 8	H28. 9	H28. 10	H28. 11	先行き
全産業	▲11.8	▲6.1	▲12.4	▲9.0	▲0.6	1.6	▲4.8
建設業	▲22.0	▲5.1	▲9.1	▲10.6	▲10.0	▲15.6	▲18.2
製造業	▲38.5	▲26.9	▲17.4	▲18.2	▲22.2	▲13.0	▲13.0
卸売業	▲19.5	▲27.6	▲25.7	▲17.1	▲9.7	▲5.7	0.0
小売業	▲5.0	▲5.9	▲14.3	▲5.6	12.5	12.5	▲6.7
サービスその他	3.6	10.0	▲6.3	▲1.5	10.5	18.6	4.3

## (3) 採算（経常利益）について

- ・ 11月の採算DIは1.1となり、前月から4.4ポイントの上昇でプラスとなった。産業別では、小売業で6.3ポイント低下した一方、建設業・製造業・卸売業・サービスその他では、それぞれ6.7ポイント、13.0ポイント、1.5ポイント、6.3ポイント上昇し、製造業・サービスその他においてはプラスとなった。
- ・ 先行き見通しDIは▲9.1となり、11月から10.2ポイントの低下。卸売業で2.8ポイントの上昇となったが、建設業・製造業・小売業・サービスその他では、それぞれ9.4ポイント、21.7ポイント、13.3ポイント、12.9ポイントの低下となった。

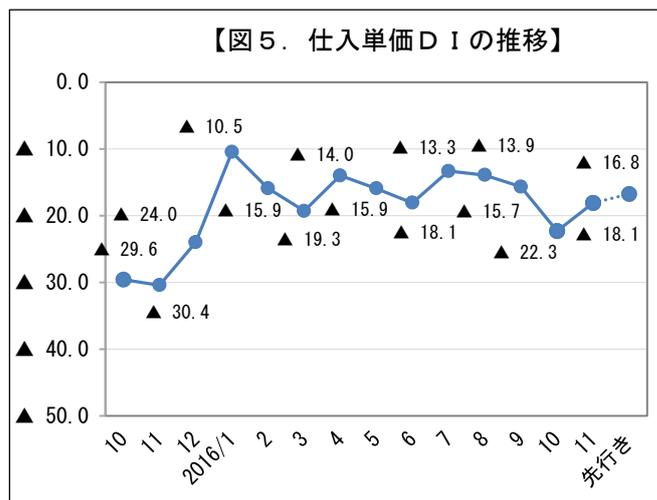


【表3. 産業別の採算DI推移】

	H28. 6	H28. 7	H28. 8	H28. 9	H28. 10	H28. 11	先行き
全産業	▲14.3	▲5.6	▲10.4	▲14.3	▲3.3	1.1	▲9.1
建設業	▲24.4	▲15.4	▲16.3	▲14.9	▲20.0	▲13.3	▲22.7
製造業	▲11.5	▲3.8	4.3	0.0	0.0	13.0	▲8.7
卸売業	▲29.3	▲17.2	▲14.3	▲25.7	▲12.9	▲11.4	▲8.6
小売業	▲10.0	▲35.3	▲19.0	▲33.3	6.3	0.0	▲13.3
サービスその他	▲3.7	11.8	▲7.6	▲7.5	6.6	12.9	0.0

#### (4) 仕入単価について

- 11月の仕入単価DIは▲18.1となり、前月から4.2ポイント上昇（仕入単価が「上昇」と回答した企業の割合が低下）。産業別では、小売業・サービスその他で低下した一方、建設業・製造業・卸売業では、それぞれ5.6ポイント、3.1ポイント、15.5ポイントの上昇となり、製造業においては、引き続き「下落」と回答した企業の割合が多い。
- 先行き見通しDIは▲16.8となり、11月から1.3ポイントの上昇。製造業で低下した一方、建設業・卸売業・小売業では、それぞれ1.1ポイント、8.6ポイント、6.3ポイントの上昇となった。



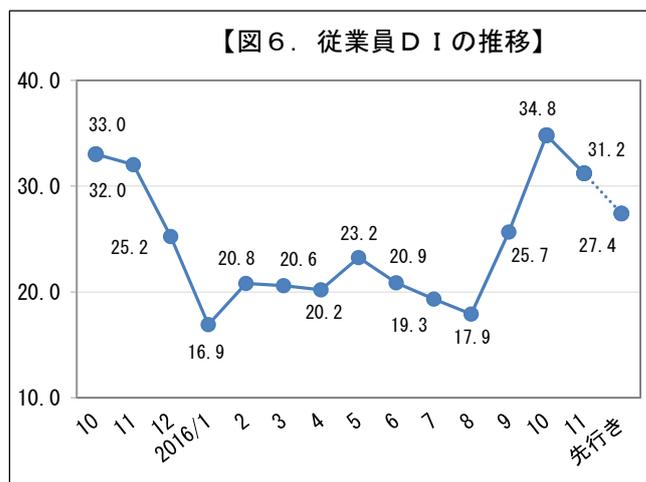
※DI = (下落の回答割合) - (上昇の回答割合)

【表4. 産業別の仕入単価DI】

	H28. 6	H28. 7	H28. 8	H28. 9	H28. 10	H28. 11	先行き
全産業	▲18.1	▲13.3	▲13.9	▲15.7	▲22.3	▲18.1	▲16.8
建設業	▲24.4	▲12.8	▲20.5	▲21.7	▲30.0	▲24.4	▲23.3
製造業	11.5	7.7	4.3	4.5	5.6	8.7	0.0
卸売業	▲26.8	▲13.8	▲25.7	▲20.6	▲35.5	▲20.0	▲11.4
小売業	0.0	▲5.9	▲4.8	▲11.1	0.0	▲6.3	0.0
サービスその他	▲24.4	▲23.2	▲12.8	▲16.9	▲24.3	▲24.6	▲24.6

#### (5) 従業員について

- 11月の従業員DIは31.2となり、前月から3.6ポイント低下（人手不足感が弱まる）。産業別では、製造業・卸売業で12.6ポイント、6.0ポイント上昇した一方、建設業・小売業・サービスその他では、それぞれ4.7ポイント、6.3ポイント、10.7ポイント低下した。
- 先行き見通しDIは27.4となり、11月から3.8ポイントの低下。建設業・製造業・卸売業では、人手不足感が弱まる見通しとなった。



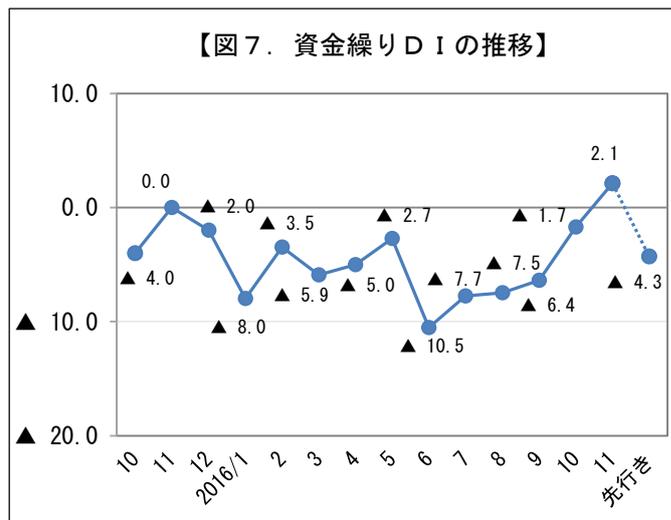
(※) DI = 「不足の回答割合」 - 「余剰の回答割合」。

【表5. 産業別の従業員DI】

	H28. 6	H28. 7	H28. 8	H28. 9	H28. 10	H28. 11	先行き
全産業	20.9	19.3	17.9	25.7	34.8	31.2	27.4
建設業	26.8	35.9	27.9	38.3	42.5	37.8	31.8
製造業	15.4	15.4	8.7	13.6	22.2	34.8	18.2
卸売業	7.3	▲10.3	▲8.6	17.6	22.6	28.6	25.7
小売業	▲5.0	5.9	14.3	16.7	18.8	12.5	13.3
サービスその他	32.5	27.1	27.8	27.3	42.1	31.4	31.4

## (6) 資金繰りについて

- ・ 11月のDIは2.1となり、前月より3.8ポイントの上昇でプラスとなった。産業別では、製造業・小売業で6.8ポイント、6.2ポイントの低下となったが、建設業・卸売業・サービスその他では、15.0ポイント、8.9ポイント、0.2ポイント上昇し、製造業・卸売業・サービスその他でプラスとなった。
- ・ 先行き見通しDIは▲4.3となり、11月から6.4ポイントの低下。製造業で4.4ポイント上昇した一方、建設業・卸売業・小売業・サービス・その他では、それぞれ15.9ポイント、5.7ポイント、14.2ポイント、2.9ポイントの低下となった。



【表6. 産業別の資金繰りDI】

	H28. 6	H28. 7	H28. 8	H28. 9	H28. 10	H28. 11	先行き
全産業	▲10.5	▲7.7	▲7.5	▲6.4	▲1.7	2.1	▲4.3
建設業	▲14.6	▲12.8	▲7.0	▲6.4	▲15.0	0.0	▲15.9
製造業	▲3.8	▲3.8	0.0	0.0	11.1	4.3	8.7
卸売業	▲12.2	▲20.7	▲11.4	▲14.7	▲3.2	5.7	0.0
小売業	▲30.0	0.0	▲9.5	▲16.7	▲6.3	▲12.5	▲26.7
サービスその他	▲4.9	▲2.9	▲7.6	▲1.5	4.1	4.3	1.4

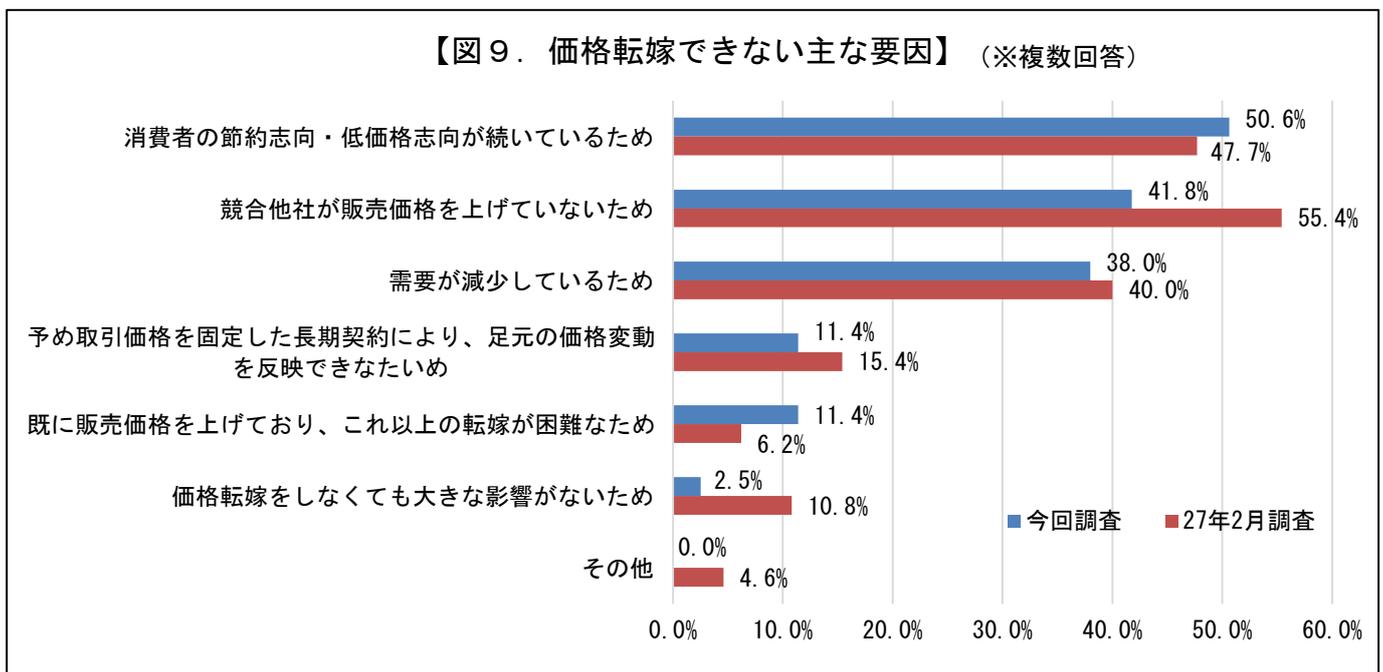
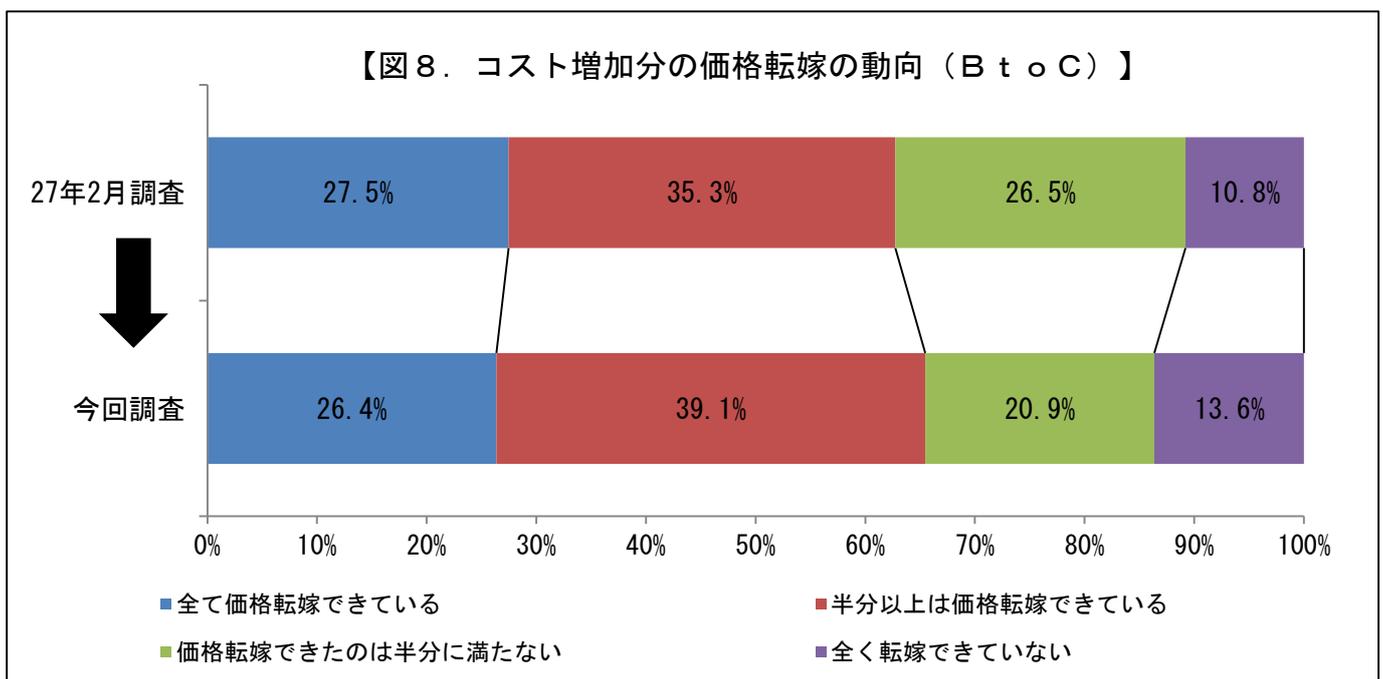
## 2. 価格転嫁の動向について

B to CおよびB to Bにおけるコスト増加分の価格転嫁の動向について調査を実施した。

### ① B to Cにおけるコスト増加分の価格転嫁の動向について

「全て価格転嫁できている」と回答した企業は26.4%に過ぎず、「半分以上は価格転嫁できている」が39.1%、「価格転嫁できたのは半分に満たない」が20.9%となり、「全く転嫁できていない」は13.6%となった。27年2月調査時と比較して価格転嫁できていない企業は増加した(図8)。

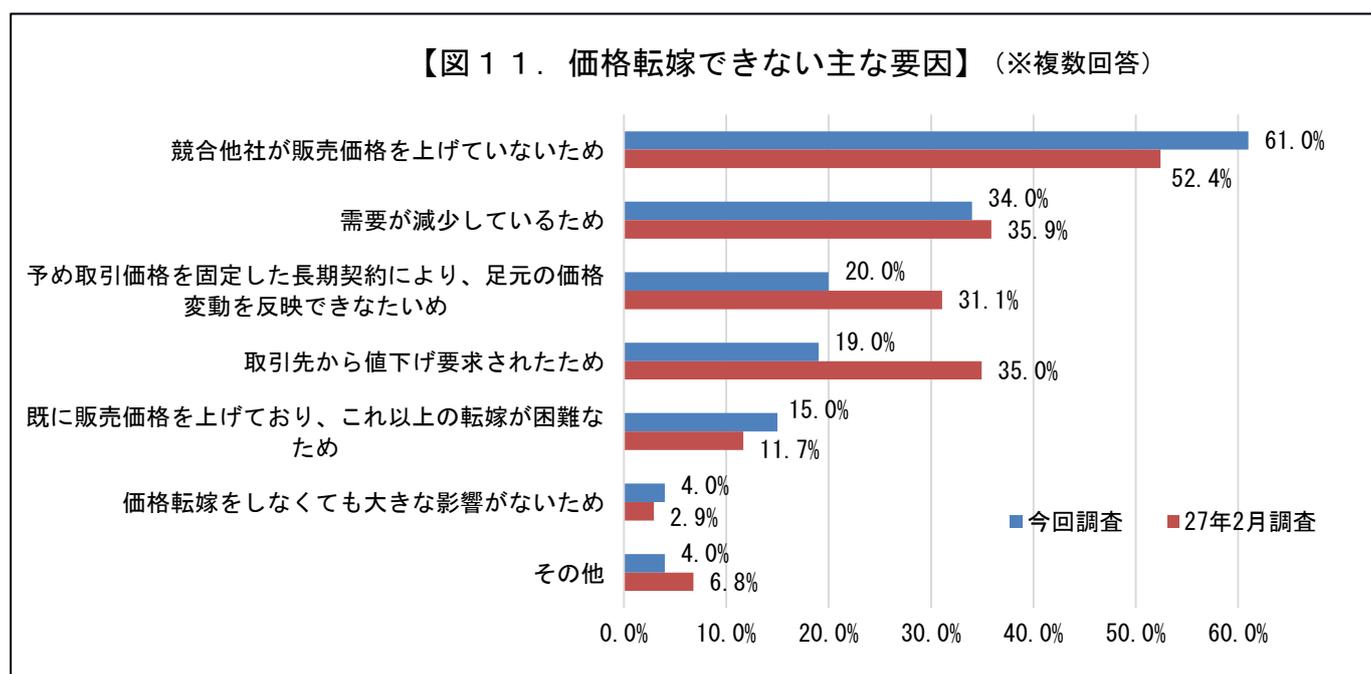
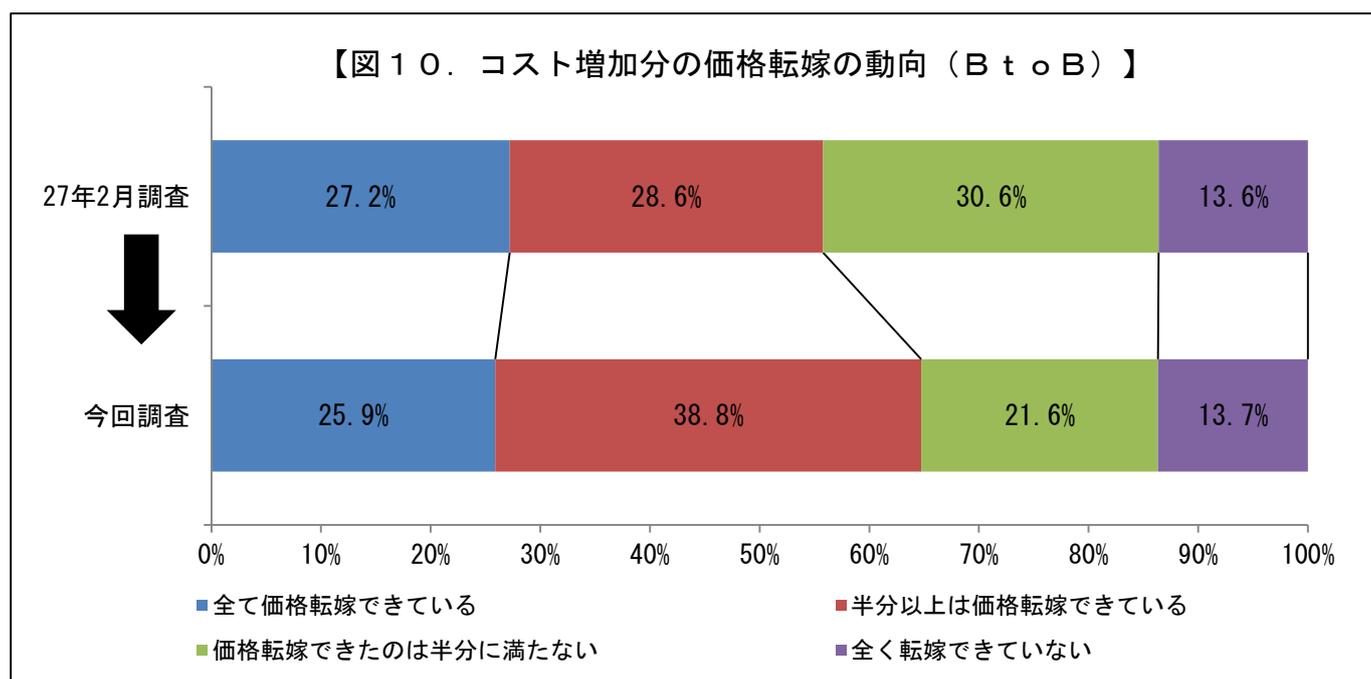
価格転嫁できない主な要因として、「消費者の節約志向・低価格志向が続いている」と回答した企業が50.6%と最も多く、「競合他社が販売価格を上げていないため」が41.8%、「需要が減少しているため」が38.0%と続く。27年2月調査時と比較して「競合他社が販売価格を上げていないため」と回答した企業が13.6ポイントと大きく減少した(図9)。



## ② B to Bにおけるコスト増加分の価格転嫁の動向について

「全て価格転嫁できている」と回答した企業は25.9%に過ぎず、「半分以上は価格転嫁できている」が38.8%、「価格転嫁できたのは半分に満たない」が21.6%となり、「全く転嫁できていない」は13.7%となった。27年2月調査時と比較して価格転嫁できていない企業は増加した(図10)。

価格転嫁できない主な要因として、「競合他社が販売価格を上げていないため」と回答した企業が61.0%と最も多く、「需要が減少しているため」が34.0%、「予め取引価格を固定した長期契約により、足元の価格変動を反映できないため」が20.0%と続く。27年2月調査時と比較して、「競合他社が販売価格を上げていないため」と回答した企業が8.6ポイント増加、「予め取引価格を固定した長期契約により、足元の価格変動を反映できないため」、「取引先から値下げ要求されたため」と回答した企業がそれぞれ11.1ポイント、16.0ポイントと大きく減少した(図11)。

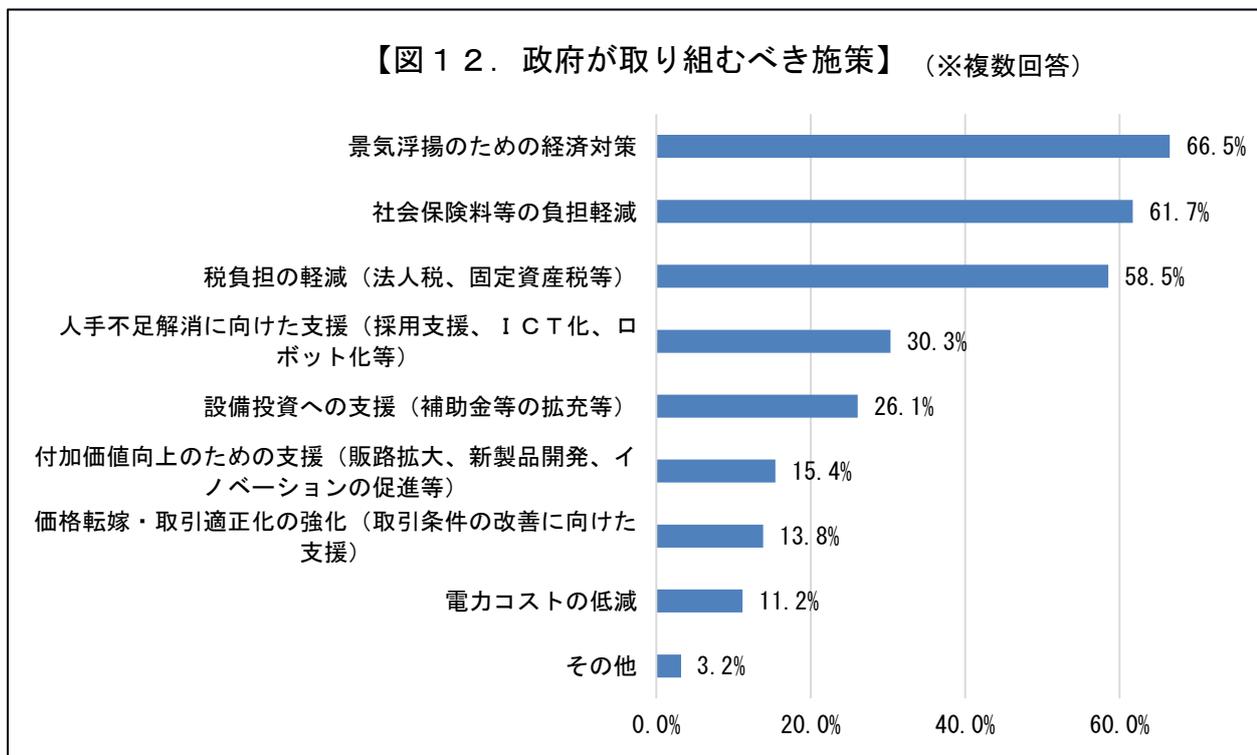


### 3. 最低賃金の引上げに際し、政府として取り組むべき施策について

最低賃金について、政府は「年率3%程度の引上げを目途として、全国加重平均が1,000円となることを目指す」としている。来年以降、政府の方針に沿った最適賃金の引上げが行われると想定した場合に、政府が取り組むべき施策について調査を実施した。

#### <最低賃金の引上げに際し、政府として取り組むべき施策について>

「景気浮揚のための経済対策」と回答した企業が66.5%と最も多く、「社会保険料等の負担軽減」と回答した企業が61.7%、「税負担の軽減（法人税、固定資産税等）」と回答した企業が58.5%、人手不足解消に向けた支援（採用支援、ICT化、ロボット化等）」と回答した企業が30.3%、設備投資への支援（補助金等の拡充等）」と回答した企業が26.1%となった（図12）。



## 4. 会員企業の声

### 【建設業】

● 自社の技術管理者及び協力会社の技能労務者の減少と高齢化は、事業継続の高リスクとなっており思い切った対応が必要。また、建物の建築価格も上記の問題があり高止まり傾向で今後の投資は停滞する恐れがある。	土木建築工事業
● 収益向上やコスト削減については、社員全員参加の朝礼で毎回話題として伝達しているので、原価意識が高まってきており、少しずつ改善の方向が見えてきたと認識している。	管工事業
● 業界を見渡すと、例年のことだが先行きが非常に不透明であることを痛感している。今後の事業をどう進める事が最良なのか判断に苦慮している。	防水工事業
● 国の施策もあり、現場における労働時間の短縮など勤務体系の見直しに着手しているが、人材の不足などもありなかなか難しい。	舗装工事業、アスファルト合成製造業

### 【製造業】

● 毎年のことながら、ベアと定昇の原資をいかに確保するか頭を悩ますところ。新商品の開発と新規取引先の開拓による収益力の強化が永遠の課題。	建設産業機械附帯品(帆布製品製造業)
● 技術者の不足、製造労務の不足が課題となっている。外国人の採用等を進めているが追いついていない。	コンクリート製品製造

### 【卸売業・小売業】

● 為替の動向が不安定である。トランプ政権がスタートしてどうなるのかで、輸入がメインの当社は仕入れ比率に大きく影響する可能性がある。	輸入卸売(その他産業用機械卸売)
● 大型量販店の店舗展開は活発であるが、今後、高齢化・人口減少を見据えた中で、消費が伸びる要素が限定的であり、取扱商品の見直し、新商品開発などへの対応が喫緊の課題となっている。	包装資材等卸売
● 現仕入工場(半製品)の規模縮小に伴い、新規工場にシフトしているが、加工・輸送コストの増加分を製品コストに上乗せできず、各関係での負担増となる見込み。	学生衣料の販売
● 仕事量の増大に伴う人員不足と残業時間の短縮の両面で、仕事を受注しきれない。	OA機器、IT関連、測量・計測機器販売、保守サービス
● 弊社メインの酪農機械販売はTPPに絡み、補助金拡大により需要は増大している。但し、米国のTPP脱退予想など先行きは不明である。また、雇用は絶対的に必要だが応募が極端に少ない。TPPの先行き不透明感から給与・賃金アップに少なからず影響がある。	産業用機器卸売

## 【サービス業その他】

<ul style="list-style-type: none"> <li>● 最低賃金、社会保険の上昇を価格に転嫁できない。今後は高価格帯を望む顧客層を増やしていかないと人件費の上昇を吸収できない。</li> </ul>	<p>ダスキンフランチャイズ加盟店(その他物品賃貸業)</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● ソフトウェア開発(派遣型)なので、賃金を上げるためには取引先との月額単価を上げてもらうしか方法がない。北海道には北海道単価が定着しており、それを是正していくしかない。</li> </ul>	<p>コンピュータのソフトウェア開発</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● アメリカ次期大統領就任以降の為替が読めない中、インバウンドの動向が気になる。宿泊料金は過去3年順調に伸びて来ているが、天井感は否めない。宴会料金の客単価の伸び率が悪い。人員確保も難しい中、ブライダルも減少もあり、今後の中期経営を考えると経営スタイルを0ベースで見直す時期にある。</li> </ul>	<p>リゾートホテル業(旅館・ホテル)</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 当業界では、主に制作期間や付加価値未発生作業などによる条件悪化が激しい。結果として長時間労働を強いる事になり、収益と労働環境が悪化している。</li> </ul>	<p>広告制作業</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 円安により、中国・台湾からの墓石・納骨壇の仕入価格が上昇しているが、他社との競合上販売価格に転嫁することは難しい。</li> </ul>	<p>墓石、霊園の企画・設計・販売・コンサル</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 労働集約型ビジネスでの競争が激しく、最低賃金の上昇や人手不足による採用費増大で労務費が上がっているのに関わらず、顧客からの値下げ圧力が強いので、正に事業経営上はダブルパンチ状態となっている。</li> </ul>	<p>介護事業、ビルメンテナンス業</p>