

このレポートは、伊達信用金庫が西胆振地区のお取引先155社のご協力により、景気や業況などについて平成28年1月～3月の実績と平成28年4～6月の見通しを調査したものです。

# 景況REPORT

## No.122

平成28年4月発行

伊達信用金庫営業グループ

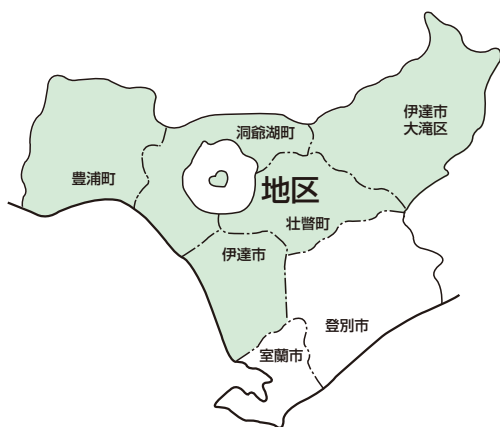
北海道伊達市梅本町39番地30 〒052-8650  
TEL0142-23-3537

### 分析方法

増加または上昇したと答えた企業割合と、減少または下降と答えた企業割合との構成比の差である判断指数(DI)を中心に分析しました。

### 概況

1. 今期、西胆振地区の中小企業の業況についての判断指数DIは、前回調査時の△28.2から△43.9へ15.7ポイント悪化しました。前年同期との比較では0.7ポイントの改善となり、売上DIは△45.2で前期比24.0ポイント、収益DIでも△47.1と同じく24.0ポイントの悪化となりました。
2. 来期の業況は△31.0と12.9ポイント改善すると見越しており、売上DIは△20.0と25.2ポイント、収益DIも△20.6と26.5ポイントの改善を見越しています。建設業を除き、すべての業種で売上・収益が改善されます。
3. 経営上の問題点は、「売上の停滞・減少」(56.8%)で年間を通じてトップに変わりはありません。重点経営施策では「経費の節減」(56.1%)、次いで「販路の拡大」(45.8%)と続いております。
4. 特別調査「中小企業の将来を見据えた事業承継について」では、社長の年齢階層は「60歳代」、後継者は「まだ考えていない」が多数を占め、事業承継は「子供(娘婿含む)に承継」が62社(41.1%)ありました。承継の問題点として「事業の将来性」、「取引先との信頼関係」をあげており、事業承継で信用金庫に期待することでは「後継者教育・セミナー」、「個別相談」と多数が答えています。



### ●業種別天気図

時期 業種別	平成26年 10月～12月	平成27年 1月～3月	平成27年 4月～6月	平成27年 7月～9月	平成27年 10月～12月	平成28年 1月～3月	平成28年 4月～6月 見通し
総合							
製造業							
卸売業							
小売業							
サービス業							
建設業							
不動産業							

(この景気図は、景気指数を総合的に判断して作成したものです。)



景況

「業況わずかに悪化し、売上・収益ともに悪化した」

今期（1月～3月）の業況についての判断指数DIは、前回調査時の△28.2から△43.9へ15.7ポイントの悪化となり、前年同期との比較では0.7ポイントの改善となっています。売上DIは△45.2で前期より24ポイントの悪化となり、収益DIでも△47.1と同じく24ポイントの悪化となりました。自社の業況判断では、「良い」または「やや良い」と答えた企業の割合が前年同期の11.5%から9.0%へ2.5ポイント悪化し、「悪い」または「やや悪い」では56.0%から52.9%へ3.1ポイント改善しました。借入の実施では前期の14.7%から2.1ポイント増加し、借入金の難易度では「難しい」との回答が29社（18.7%）で、2社、1.2ポイント減少しています。人手については△11.0と前期比5.1ポイント改善し、製造業、卸売業、小売業、建設業の一部に人手不足が表れています。前年同期比での業況はわずかな改善でしたが、売上DIでは4.5ポイント、収益DIでも3.2ポイント改善されています。業況、売上、収益は全業種で後退しており、建設業・不動産業では水面下のマイナス領域まで下降しました。

業種別の動向は次のとおりです。

- 製造業 業況・売上・収益はいずれも悪化
- 卸売業 業況・売上・収益はいずれも悪化
- 小売業 業況・売上・収益はいずれも悪化
- サービス業 業況・売上・収益はいずれも悪化
- 建設業 業況、売上、収益いずれも悪化しマイナス領域へ
- 不動産業 業況、売上、収益いずれも悪化しマイナス領域へ

経営上の問題点と重点経営施策

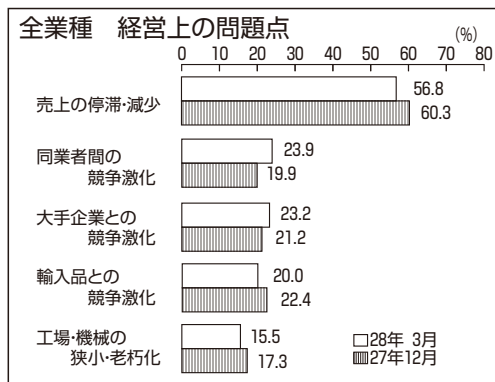
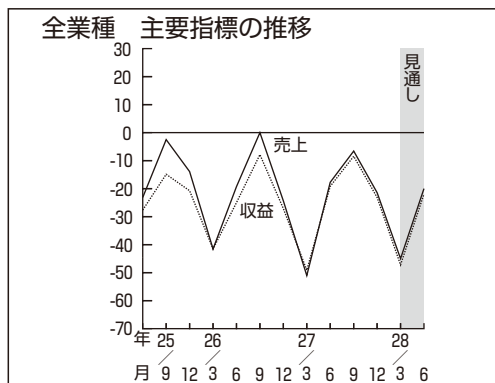
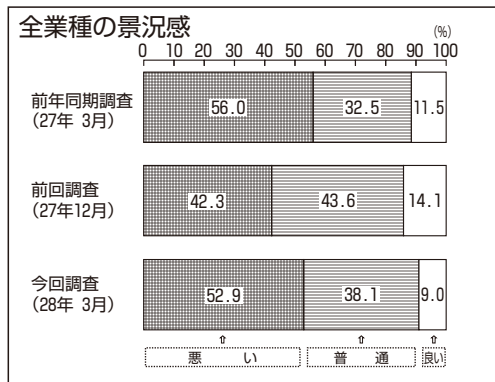
「売上の停滞・減少」、「経費の節減」がトップで変化なし

経営上の問題点のトップは「売上の停滞・減少」88社（56.8%）で、年間を通じて変わりありません。次に「同業者間の競争激化」（23.9%）、「大手企業との競争激化」（23.2%）、「輸入品との競争激化」（20.0%）と続いており、一部順位が入れ替わっています。重点経営施策のトップは「経費の節減」で87社（56.1%）となっています。次いで「販路の拡大」（45.8%）、「人材を確保する」（18.7%）、「情報力・宣伝・広告の強化」（17.4%）、「提携先を見つける」（16.8%）があげられております。

来期の見通し

「業況は改善し、売上・収益ともに改善すると予想」

来期（4月～6月）の景況は、今期の△43.9から△31.0と12.9ポイント改善すると見越しています。売上のDIでも△45.2から△20.0と25.2ポイント、収益も△47.1から△20.6と26.5ポイントの改善を予想しています。厳冬期を終え、春先の行楽シーズンを迎えて建設業を除き、すべての業種で売上・収益が大きく増加すると見越しています。



景況

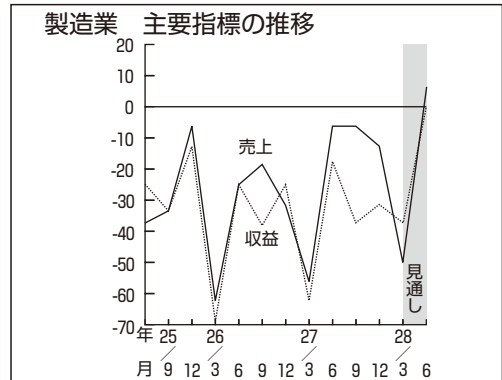
「業況・売上・収益はいずれも悪化」

製造業の業況DIは、 $\Delta 50.0$ で前期のDIと比較すると6.2ポイント悪化しました。前年対比では18.8ポイントの改善です。売上のDIでは $\Delta 50.0$ と37.5ポイント悪化し、収益DIでも $\Delta 31.3$ から $\Delta 37.5$ と6.2ポイントの悪化となっています。業種別では食品製造で正月用の季節商品も終わり売上は大きく減少し、菓子製造の地元大手も売上減少であるが、外国人観光客の増加もあり減少幅は小幅に留まるが、人手不足による人件費の増加が見られます。印刷業は売上増加にあるが、同業他社との価格競争もあり収益は横ばいである。窯業・土石製品、建築資材では冬場での工事減少と原材料価格の上昇もあり収益に影響しています。

経営上の問題点と重点経営施策

「売上の停滞・減少」、「販路の拡大」がトップで変わらず

経営上の問題点では「売上の停滞・減少」が81.3%でトップになり、次いで「同業者間の競争激化」(37.5%)、「原材料高」、「利幅の縮小」(各25.0%)、「人手不足」(18.8%)と続いています。重点経営施策では「販路の拡大」(87.5%)、「経費の節減」(43.8%)、「新製品・技術を開発する」(37.5%)、次いで「情報力を強化する」、「人材を確保する」(各25.0%)と続いています。



来期の見通し

「業況は改善、売上・収益でも大きく改善する見通し」

来期の業況見通しは、今期の $\Delta 50.0$ から $\Delta 18.8$ へ31.2ポイントの改善を見越しており、売上では $\Delta 50.0$ から6.3と56.3ポイントの改善を予想し、収益DIでも0.0と37.5ポイントの改善を予想しています。業種別に見ますと、菓子製造では春先からゴールデンウィークに向けて観光客の入込みにより大きく好転しますが、原材料価格はさらに上昇すると見えています。厳冬期を終えて春の立ち上げ期を迎え、生コン・建築資材では売上・収益の増加が見込まれます。

景況

「業況・売上・収益はいずれも悪化」

卸売業の業況DIは $\Delta 66.7$ で前期比33.4の悪化となり、売上DIでも66.7ポイントの大幅悪化で、収益DIでは33.3ポイントの悪化となりました。業種別では前期の予想通り、冷菓・乳製品で需要期を過ぎ大きく売上、収益が減少し、人手不足が続いています。建築資材販売も同様で在庫がやや過剰となっています。食肉加工では年間通して大きな変動もなく安定して推移しています。

経営上の問題点と重点経営施策

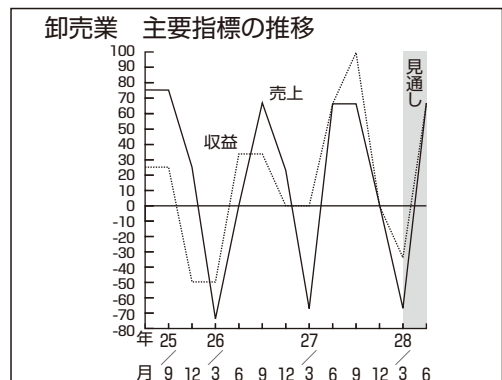
「売上の停滞・減少」、「販路の拡大」と年間で変化なし

卸売業の経営上の問題点では、「売上の停滞・減少」(66.7%)がトップで、次いで「利幅の縮小」、「人手不足」、「取引先の減少」(各33.3%)となり、「問題なし」も1社ありました。重点経営施策では、「販路の拡大」、「経費の節減」、「提携先を見つける」、「教育訓練を強化する」、「流通経路の見直し」(各33.3%)があり、「特になし」も1社ありました。

来期の見通し

「業況に変化はないが、売上・収益は大きく改善する見通し」

卸売業の来期の業況DIは、 $\Delta 66.7$ と変化なしを予想していますが、売上DI、収益DIはいずれも66.7と大幅な改善を見越しています。業種別では冷菓・乳製品販売、建築資材販売で春からの需要期を迎えて大きく好転し売上増加となります。食肉加工販売では通年をとおして業況に大きな変化はありません。



景況

「業況・売上・収益はいずれも悪化」

小売業の業況DIは、前期の△43.3から△53.0と9.7ポイント悪化し、前年同期との比較でも0.1ポイントの悪化となりました。売上DIは△32.8から△54.5と前期比21.7ポイントの悪化となり、収益でも△31.3から△54.5と23.2ポイントの悪化となりました。前年同期との比較では売上DIが8.7ポイント、収益DIでは7.3ポイントの改善となっています。業種別では、燃料小売業では暖冬の影響で暖房用灯油は微増ですが、ガソリンスタンドは売上・収益ともにやや減少しており、仕入価格の変動が激しく収益確保に苦慮しています。食料品・雑貨のコンビニエンスストアでは売上は横ばいで一部に人手不足感があります。タバコ・酒類販売では売上・収益が減少しており前年比でもマイナスとなり、仕入価格の上昇が見られます。衣料品店では大きな変化もなく横ばいで推移、郡部の店では事業承継が課題となっています。飲食店関連では冬期間は例年売上を落としています、前年並みは維持しています。観光土産店でもこの時期の来店者は減少するが、外国人観光客の入込みがあり前年並みに推移するが、購買力が乏しく在庫過剰の先もあります。

雇用面の動き

「残業時間はやや減少したが、人手不足感が続いています」

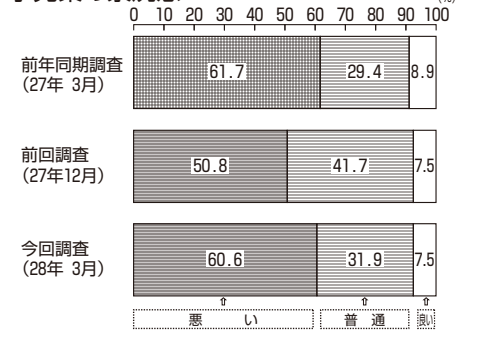
残業時間のDIは0.0で前期との比較では1.6ポイント残業時間はやや減少していますが、51社(81.0%)の企業が「変わらない」と回答しています。人手については前期の△12.1から△12.3となり、0.2ポイント悪化していますが、55社(84.6%)が人手は「適正」と答えております。次期の予想では残業時間のDIは△3.1とさらに改善し、人手のDIも△10.8と1.5ポイント改善しますがやや人手不足は続くようです。

借入金の動きと難易度

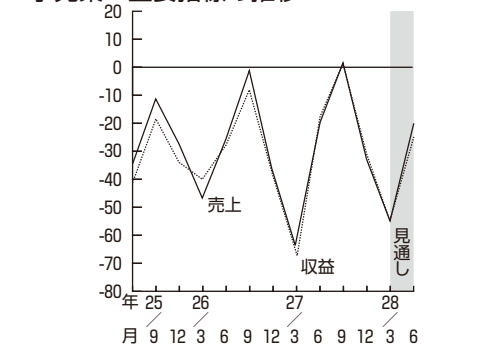
「借入れた企業は前期より1社増加、資金繰りはやや改善する」

小売業で今期借入した企業の割合は、前期より1社増え6社(9.1%)となっていますが、全業種平均の16.8%より低い水準です。借入の難易度について「難しい」と回答した企業が、前期より3社減り8社(12.1%)となっており、「変わらない」と回答した企業は38社(57.6%)と4社増加しています。資金繰りでは「苦しい」「やや苦しい」が20社(30.3%)と前期より3社減り、「楽」「やや楽」と答えた企業は1社増え4社(6.0%)あり、資金繰りDIでは△24.2と前期より5.7ポイント改善しています。

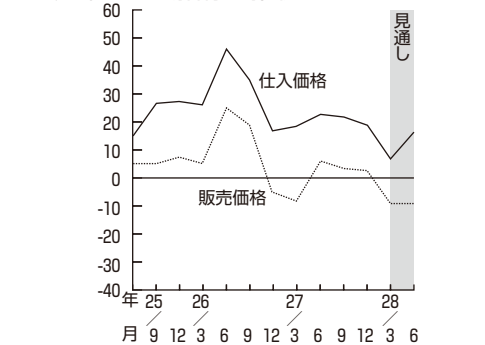
小売業の景況感



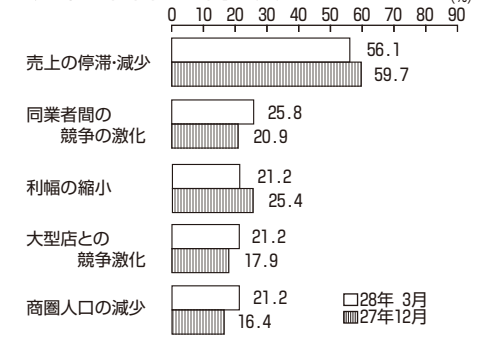
小売業 主要指標の推移



小売業 主要指標の推移



小売業 経営上の問題点



## 経営上の問題点

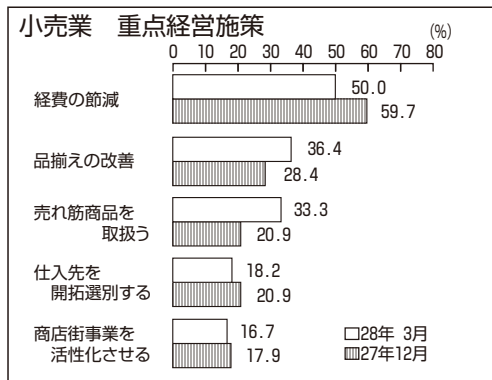
「売上の停滞・減少」がトップで変化なし

経営上の問題点として「売上の停滞・減少」と答えた企業が37社（56.1%）あり、次いで「同業者間の競争激化」（25.8%）、「利幅の縮小」、「大型店との競争激化」、「商圈人口の減少」（各21.2%）、「商店街の集客力低下」「人手不足」（各13.6%）と続いております。また、経営上の「問題点はなし」と2社（3.0%）が回答しています。

## 重点経営施策

「経費の節減」は7社減るが、トップで変化なし

重点経営施策として「経費の節減」がトップで、前期より7社減り33社（50.0%）ありました。次いで「品揃えを改善する」（36.4%）、「売れ筋商品を取扱う」（33.3%）、「仕入先を開拓選別する」（18.2%）、「商店街事業を活性化させる」（16.7%）と続いております。また、経営施策は「特になし」と6社（9.1%）が答えています。



## 来期の見通し

「業況好転、売上・収益とも大幅な改善を見越す」

来期の業況DIは△53.0から△40.9と12.1ポイントの改善を見込んでいます。売上DIでも△54.5から△21.2へ33.3ポイント、収益DIも△24.2と30.3ポイントの大幅な改善見通しです。春先から5月連休に向けての観光シーズンに入りすべての業種で業況は好転し売上・収益は改善されます。

# サービス業 回答企業35社の調査結果です

## 景況

「業況・売上・収益はいずれも悪化」

サービス業の業況DIは△48.6と前期比で8.6ポイントの悪化となり、売上のDIは△51.4と前期比14.3ポイントの悪化、収益DIでも△51.4と8.5ポイントの悪化となりました。前年同期との業況比較でも2.9ポイント悪化し、売上DIでは5.7ポイント、収益DIでも2.8ポイントの悪化となっています。民宿・旅館では冬期間の長期宿泊客はなく売上減少、観光地の宿泊施設は春節期の外国人観光客が前年以上に増加しており売上増となっています。自動車整備では地元業者からの受注中心で安定していますが、新車販売では苦戦しています。理美容店では売上増加と答えた先はありませんでした。固定客の高齢化と大手チェーン店との競合で現状維持の横ばいです。

## 経営上の問題点と重点経営施策

「売上の停滞・減少」、「経費の削減」でトップに変化なし

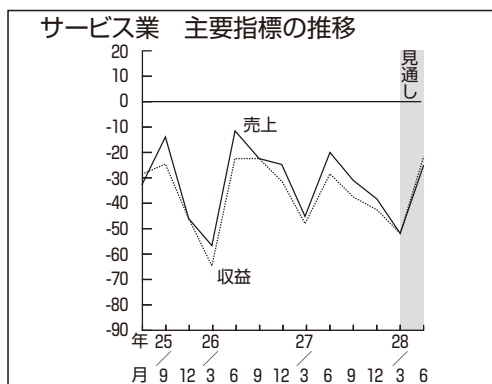
経営上の問題点のトップは、「売上の停滞・減少」（51.4%）で、次に「同業者間の競争激化」（45.7%）、さらに「利幅の縮小」（34.3%）、「商圈人口の減少」（22.9%）、「店舗・設備の狭小・老朽化」（20.0%）と続いています。重点施策では「経費の節減」（62.9%）、「販路の拡大」（48.6%）、「宣伝・広告を強化する」

（28.6%）、「技術力を強化する」（25.7%）と続いており、「特になし」と1社（2.9%）が答えています。

## 来期の見通し

「業況・売上・収益いずれも改善の見通し」

来期の業況DIは△25.7で前期より22.9ポイント改善すると見越しており、売上のDIは△25.7と25.7ポイントの改善で収益DIでも△22.9と28.5ポイントの改善を予想しています。資金繰りDIでも△34.3から△22.9と11.4ポイントの改善と見えています。春先の行楽シーズンを迎え、観光地の宿泊施設では業況が大きく好転すると見越しており、クリーニング業でも季節の衣替えで売上、収益の増加を予想しています。





## 建設業 回答企業31社の調査結果です

### 景況

「業況、売上、収益いずれも悪化しマイナス領域へ」

建設業の業況DIは前期の予想通り19.4から△16.1と35.5ポイントの悪化となり、売上DIも9.7から△12.9と22.6ポイントの悪化で、収益DIでも16.1から△29.0と45.1ポイントの大幅な悪化となりました。前年同期の比較では業況DIは3.2ポイント悪化し、売上DIでは6.5ポイント改善しましたが、収益DIでは6.4ポイントの悪化となりました。施工高で△25.8と前期比41.9ポイントのマイナスで受注残でも△22.6と29.1ポイントのマイナスとなっています。また、借入の難易度では「難しい」が25.8%と前期と変化はなく、資金調達で「容易」と答えた先はありませんでした。業種別では建築業で冬期間工事は少なく売上・収益ともに大きく減少し、材料価格がやや上昇しています。土木工事業では公共投資が前年を下回っており請負工事が減少していますが、業者間で受注にバラツキが見られます。今期は降雪量も少なく除雪業務が減少し資金繰りに影響を与えています。電気設備では例年以上の受注もあり売上・収益は増加となりました。

### 経営上の問題点と重点経営施策

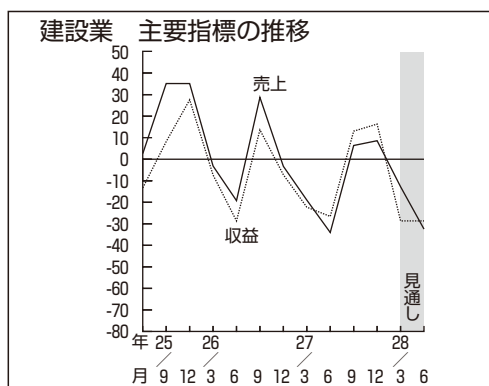
「利幅の縮小」、「経費の節減」がトップとなる

経営上の問題点は、「利幅の縮小」(54.8%)がトップとなり、次いで「売上の停滞・減少」(51.6%)、「同業者間の競争激化」、「地場産業の衰退」(各29.0%)、「人手不足」(22.6%)、「原材料高」(19.4%)、と続いています。経営施策のトップは「経費の節減」(74.2%)と変わりません。次いで「販路を広げる」(45.2%)、「技術力を高める」(38.7%)、「人材を確保する」(29.0%)と続いており、順位に大きな変化はありません。

### 来期の見通し

「業況・収益に変化なく、売上はやや悪化を見越す」

来期の業況DIは△16.1から変化なく推移し、売上DIは△12.9から△32.3と19.4ポイントの悪化を見越し、収益DIでは△29.0と変化はありません。また、施工高で3.2ポイント、受注残では6.5ポイントの改善を予想しています。また、請負価格には変化なく、材料価格では16.1ポイント下降すると見越しています。資金繰りDIは△25.8と9.7ポイントの悪化を見越し「やや苦しい」状況が続きそうです。春先の工事受注がある先は売上増加を見込みますが、他は業況に変化なく横ばいで推移すると見込んでいます。



## 不動産業 回答企業4社の調査結果です

### 景況

「業況、売上、収益いずれも悪化しマイナス領域へ」

今期の業況DIは△25.0と前期比50ポイントの悪化となり、売上DIでも△50.0と75ポイントの悪化で、収益DIでも75ポイント悪化し、いずれもマイナス領域へ下降しました。前年対比の業況では大きな変化はありません。前期の予想どおり売上・収益は大きく悪化しています。賃貸物件の空室が目立つ中、管理物件は徐々に動き始めています。仲介業務では区内の物件不足もあり情報収集に努めています。

### 経営上の問題点と重点経営施策

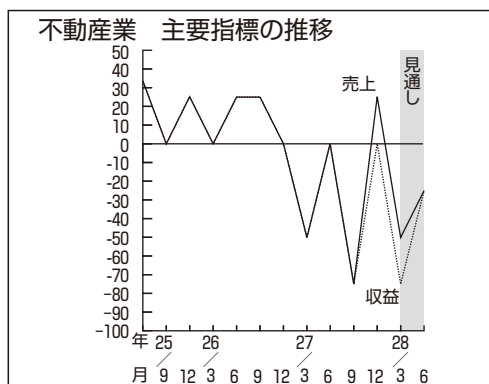
「商品物件の不足」、「不動産の有効活用」・「情報力を強化する」がトップ

経営上の問題点は、トップが「商品物件の不足」(100%)、次いで「同業者間の競争激化」(75.0%)、「売上の停滞・減少」(50.0%)、「利幅の縮小」、「代金回収の悪化」(各25.0%)と続いています。重点経営施策では「不動産の有効活用を図る」、「情報力を強化する」(各50.0%)、「提携先を見つける」、「販路を広げる」、「経費を削減」、「教育訓練を強化する」(各25.0%)、となり、一部に順位の変化がありました。

### 来期の見通し

「業況は悪化するが、売上・収益いずれも改善を予想」

来期の業況DIは、△50.0と25ポイントの悪化を見込むが、売上DIでは△25.0と25ポイントの改善、収益DIでも50ポイントの改善を予想しています。賃貸の管理物件は3月より動きが出てきましたが、例年と大きな変化もなく、業況はやや悪化すると見越しています。



- 主力商品は安定した売上を確保している。今後は取扱商品の原価を意識した販売単価の見直しを行い、収益向上を図りたい。(製造業)
- 例年冬季間は売上減少するが、今年は外国人観光客が多く影響は少ない。代表者の若返りもあり今後の営業展開に期待したい。(製造業)
- 地元業者の受注減少に伴い同社の売上も減少しており、依然として利幅も薄く資金繰り多忙である。(卸売業)
- 地元固定客のみならず、観光客のリピーターも多く安定している。コーヒー単価は他店より高めでも客足は落ちていない。(小売業)
- 冬場の売上は減少するが経費削減に取組み積極営業、今後はシードルに合う料理の提供を考えている。(小売業)
- パート・アルバイトの人手不足が経営の課題と捉えている。数店舗ある為、新たな人材確保は難しい。(小売業)
- 暖冬の影響により灯油売上が減少しているが利幅を確保するため販売価格の徹底した管理を行っている。(小売業)
- エネルギー価格の安価が続いているが、今後の数値は乱高下するものと予想しており、収益確保のために経費削減に努めている。(小売業)

- 町内旅館等への納品を主体に営業。ピーフシチュー等の新商品開発に取り組んでおり、新規顧客の確保を狙う。(小売業)
- 海外観光客が安定確保されており業況活発である。当面は好調を維持していく見込み。(小売業)
- 売上減少し経費削減努力をしているが、大手チェーン店に機械入替設備で劣るため顧客が流出している。(サービス業)
- 前年より宴会等は減少しているが、4月以降は学生の合宿等で忙しくなる予定。(サービス業)
- 冬季の受注工事は少ない。雪解け後はリフォーム中心ではあるが予定工事を確保しており業況は改善する。(建設業)
- 公共工事の受注は例年並みに確保しており利益計上出来る見通し。事業承継については、今後の課題である。(建設業)
- 4月以降は二セコ町内の大型造成工事や碎石売上が見込まれており、大きな落ち込みはない。(建設業)
- 地区内の中古物件が少なく、案件獲得のため営業力を強化したい。(不動産業)

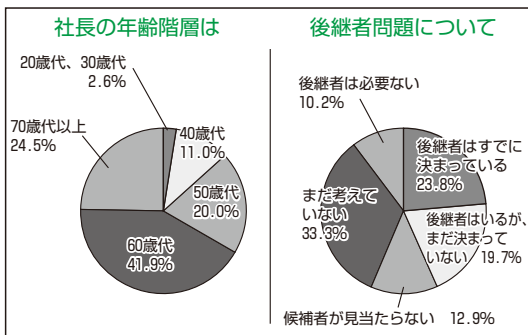
## 特別調査

### 「中小企業の将来を見据えた事業承継について」

#### 1. 社長の年齢階層と後継者問題について

○社長の年齢は「60歳代」、後継者は「まだ考えていない」が最多

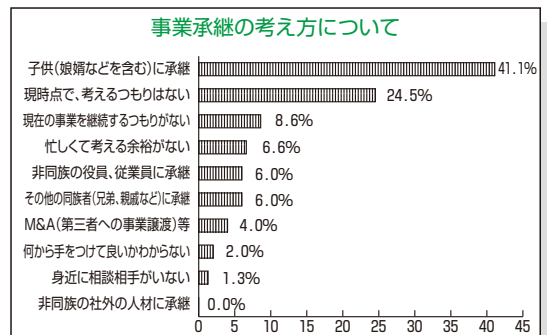
「貴社の社長（代表者）の年齢階層と後継者問題について」尋ねたところ、年齢階層では「60歳代」と答えた先が155社中65社(41.9%)で一番多く、次いで「70歳以上」38社(24.5%)、「50歳代」31社(20.0%)と続いています。後継者問題では「まだ考えていない」と49社(33.3%)が答え、次いで「後継者はすでに決まっている」35社(23.8%)、「後継者はいるが、まだ決まっていない」29社(19.7%)となっています。



#### 2. 現時点での事業承継の考え方

○「子供(娘婿などを含む)に承継」が62社(41.1%)

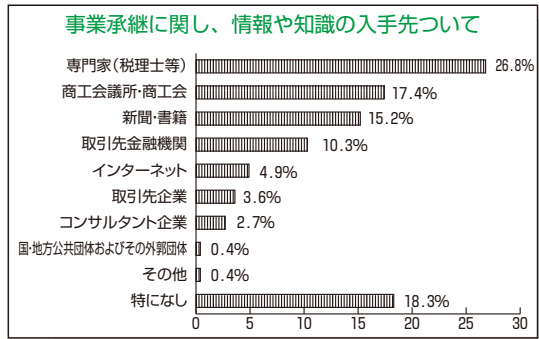
「貴社の現時点における事業承継の考え方」を尋ねたところ、「子供(娘婿などを含む)に承継」と答えた先が62社(41.1%)あり、次いで「現時点で、考えるつもりはない」37社(24.5%)、「現在の事業を継続するつもりはない」13社(8.6%)、「忙しくて考える余裕がない」10社(6.6%)となっています。



### 3. 事業承継に関する情報や知識の入手先について

○「専門家（税理士等）」と60社（26.8%）が回答

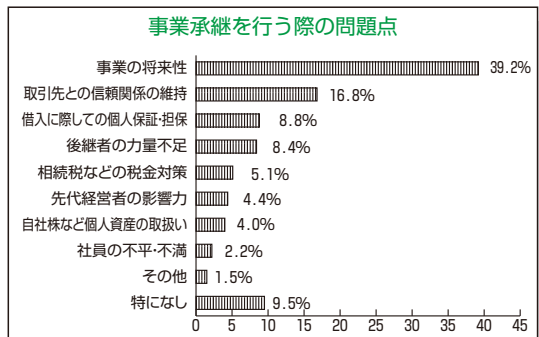
「事業承継に関し、情報や知識の入手先」を尋ねたところ（複数回答）、「専門家（税理士等）」と答えた先が最多で224回答中60社（26.8%）あり、次いで「商工会議所・商工会」39社（17.4%）、「新聞・書籍」34社（15.2%）、「取引金融機関」23社（10.3%）、「インターネット」11社（4.9%）続いており、「特になし」が41社（18.3%）ありました。



### 4. 事業承継の問題点

○「事業の将来性」と107社（39.2%）が回答

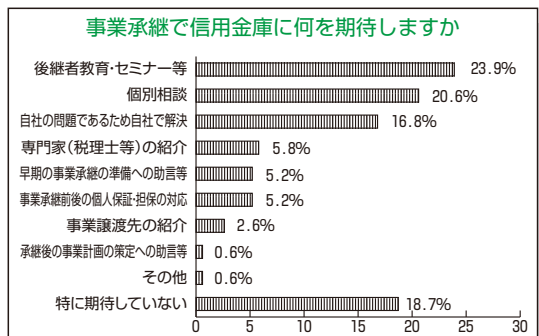
「事業承継を行おうとする際にどのようなことが問題となりますか」と尋ねたところ（複数回答）、「事業の将来性」と回答した先が273回答中107社（39.2%）で一番多く、次いで「取引先との信頼関係の維持」46社（16.8%）、「借入に際しての個人保証・担保」24社（8.8%）、「後継者の力量不足」23社（8.4%）と続いており、「特になし」が26社（9.5%）ありました。



### 5. 事業承継で信用金庫に何を期待するか

○「後継者教育・セミナー等」と37社（23.9%）が回答

「事業承継を進めていく上で、信用金庫に何を期待しますか」と尋ねたところ、「後継者教育・セミナー等」と37社（23.9%）が回答し、次いで「個別相談」が32社（20.6%）、「自社の問題であるため自社で解決」26社（16.8%）、「専門家（税理士等）の紹介」9社（5.8%）と続き、「特に期待していない」と29社（18.7%）が回答しています。



#### 調査の要領

- 1] 調査期間 平成28年3月1日～3月7日
- 2] 調査方法 伊達信用金庫職員の面接、聴き取りによる感触調査
- 3] 対象企業 157社 うち有効回答数 155社（回答率 98.7%）

\*本レポートは情報提供を目的とし各企業からの調査結果に基づき作成しておりますが、当金庫が正確性及び完全性を保証するものではありません。