

## 中小企業景況調査報告書

2022年1～3月期実績

2022年4～6月期予測

この調査は、商工会の経営改善普及事業の指導資料にするため、国・道の指定事業として、全国商工会連合会を中心に昭和54年から全国一斉に実施しているものである。

調査要領と、北海道分の調査対象20商工会の回答企業数は、次のとおりである。

## 1. 調査要領

## (1) 調査対象時期等

①調査対象時期：2022年1～3月期の実績及び2022年4～6月期見通し

②調査期間：2022年2月18日～3月1日 ※調査時点は2022年3月1日

## (2) 調査方法

①商工会の経営指導員等による訪問面接調査

②調査対象企業の抽出は、業種・規模等の有意抽出法による。

## (3) 調査対象商工会

①人口～9,999人・・・せたな、ニセコ町、積丹町、北竜町、南富良野町、遠別枝幸町、安平町、大樹町、広尾町、標茶町

②人口10,000～29,999人・・・七飯町、えんがる、湧別町、新ひだか町、別海町

③人口30,000人～(市に含まれる)・・・石狩北、北斗市、いわみざわ、あさひかわ

## (4) 回答企業数

業種	調査企業数	回答企業数	回答率	業種	調査企業数	回答企業数	回答率
製造業	52	45	86.5%	小売業	86	79	91.9%
建設業	46	44	95.7%	サービス業	116	103	88.8%
				合計	300	271	90.3%

※設備投資の設問については、未回答の企業があるので回答企業数とは一致しない業種があります。

## (5) D I = ディフュージョン・インデックス (景気動向指数) とは？

前年同期と比べて、「増加(上昇・好転)」-「減少(低下・悪化)」の回答企業の比率。

例えば、売上高が前年同期比で「増加」回答企業50%、「不変」回答企業30%、「減少」回答企業20%の場合、D I は $50-20=+$ 30となり、売上高の面では「増加(上昇・好転)」気運であることを表わす。

## 2. 全業種の業況 (前年同期比、前期比の推移) ※D I 値のみ

業種	前年同期比		前 期				比	
	今期	来期見込	R3. 1-3	R3. 4-6	R3. 7-9	R3. 10-12	今期	来期見込
製造業	▲ 30.2	▲ 23.7	▲ 27.6	▲ 12.8	▲ 18.8	▲ 31.1	▲ 39.5	▲ 18.2
建設業	▲ 25.0	▲ 18.2	▲ 18.6	0.0	▲ 7.0	7.2	▲ 23.2	▲ 13.6
小売業	▲ 50.6	▲ 39.0	▲ 47.5	▲ 30.5	▲ 28.0	▲ 28.8	▲ 50.0	▲ 34.3
サービス業	▲ 55.0	▲ 41.4	▲ 62.0	▲ 42.4	▲ 36.7	▲ 23.3	▲ 51.6	▲ 30.9

### 3. 北海道内商工会地域の状況

製 造 業		主要景況項目の推移（前年同期比、前期比の推移）						
項 目	状 況	前年同期比		前 期 比				
		今期	来期見込	R3. 4-6	R3. 7-9	R3. 10-12	今期	来期見込
業況	好転した	7.0	7.9	14.9	10.4	6.7	0.0	9.1
	不 変	55.8	60.5	57.4	60.4	55.5	60.5	63.6
	悪化した	37.2	31.6	27.7	29.2	37.8	39.5	27.3
	D・I	▲ 30.2	▲ 23.7	▲ 12.8	▲ 18.8	▲ 31.1	▲ 39.5	▲ 18.2
売上(加工)額	増加した	24.4	17.8	24.5	33.3	10.9	11.4	
	不 変	33.4	51.1	34.7	33.4	43.4	34.1	
	減少した	42.2	31.1	40.8	33.3	45.7	54.5	
	D・I	▲ 17.8	▲ 13.3	▲ 16.3	0.0	▲ 34.8	▲ 43.1	
資金繰り	好転した	0.0	4.5	6.4	6.4	0.0	2.3	
	不 変	68.2	68.2	57.4	78.7	82.6	70.4	
	悪化した	31.8	27.3	36.2	14.9	17.4	27.3	
	D・I	▲ 31.8	▲ 22.8	▲ 29.8	▲ 8.5	▲ 17.4	▲ 25.0	
原材料仕入単価	上昇した	50.0	52.3					
	不 変	50.0	47.7					
	低下した	0.0	0.0					
	D・I	50.0	52.3					
採算(経常利益)	好転した	8.9	2.2					
	不 変	46.7	57.8					
	悪化した	44.4	40.0					
	D・I	▲ 35.5	▲ 37.8					

#### ○ 設備投資実施・来期計画と投資対象

##### 【今期実施内容】

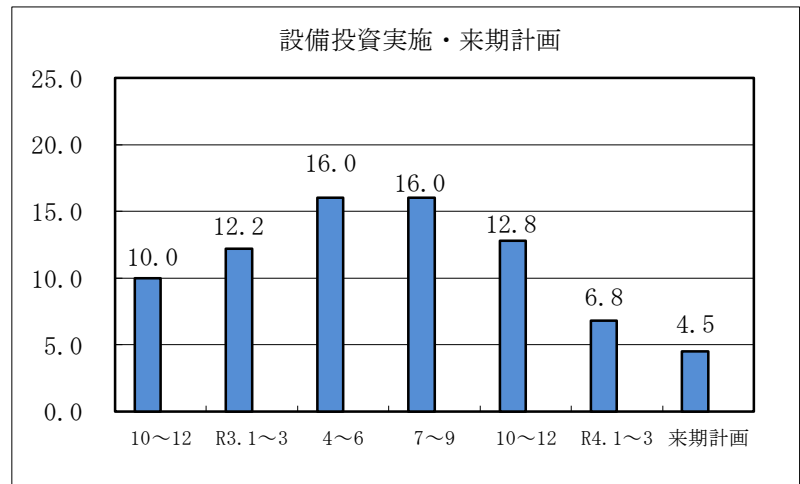
回答45事業所の内、3事業所(6.8%)が実施。

●生産設備=3事業

##### 【来期計画内容】

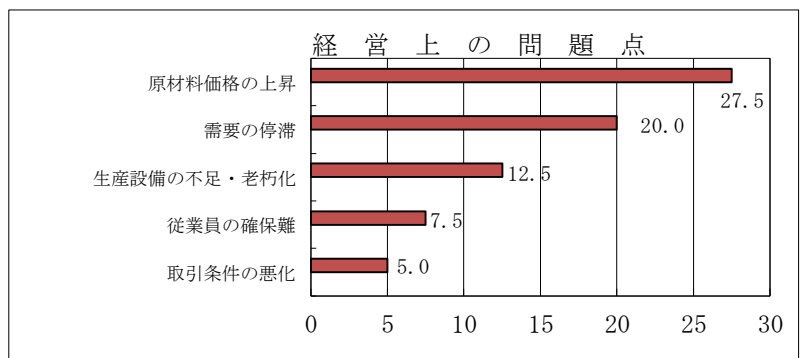
回答45事業所の内、来期に2事業所(4.5%)が計画。

●生産設備=2事業所



#### ○ 今期の経営上の問題点(1位回答の多い順。同率の場合は1~3位回答合計による)

1位は前回同様の「原材料価格の上昇」で前回より0.7ポイント増加している。2位は前回3位の「需要の停滞」で7.8ポイント増加している。3位は前回2位の「生産設備の不足・老朽化」で4.6ポイント減少している。4位は前回番外の「従業員の確保難」で0.2ポイント増加した。5位も前回番外の「取引条件の悪化」で0.1ポイント増加した。また、前回4位の「製品ニーズの変化」は前回5位の「熟練技術者の確保難」はそれぞれ7.3ポイント、4.8ポイント減少し番外となった。



建設業		主要景況項目の推移（前年同期比、前期比の推移）						
項目	状況	前年同期比		前 期 比				
		今期	来期見込	R3. 4-6	R3. 7-9	R3. 10-12	今期	来期見込
業況	好転した	6.8	6.8	19.0	9.3	16.7	14.0	9.1
	不変	61.4	68.2	62.0	74.4	73.8	48.8	68.2
	悪化した	31.8	25.0	19.0	16.3	9.5	37.2	22.7
	D・I	▲ 25.0	▲ 18.2	0.0	▲ 7.0	7.2	▲ 23.2	▲ 13.6
完成工事 (請負工 事) 額	増加した	27.3	13.6	29.3	38.1	25.6	14.3	
	不変	34.1	61.4	39.0	42.9	46.5	28.6	
	減少した	38.6	25.0	31.7	19.0	27.9	57.1	
	D・I	▲ 11.3	▲ 11.4	▲ 2.4	19.1	▲ 2.3	▲ 42.8	
資金繰り	好転した	9.3	11.6	14.6	7.3	9.5	7.3	
	不変	74.4	72.1	73.2	87.8	83.4	70.7	
	悪化した	16.3	16.3	12.2	4.9	7.1	22.0	
	D・I	▲ 7.0	▲ 4.7	2.4	2.4	2.4	▲ 14.7	
材 料 仕入単価	上昇した	79.1	58.1					
	不変	20.9	41.9					
	低下した	0.0	0.0					
	D・I	79.1	58.1					
採算(経 常利益)	好転した	9.1	9.1					
	不変	59.1	54.5					
	悪化した	31.8	36.4					
	D・I	▲ 22.7	▲ 27.3					

○ 設備投資実施・来期計画と投資対象

【今期実施内容】

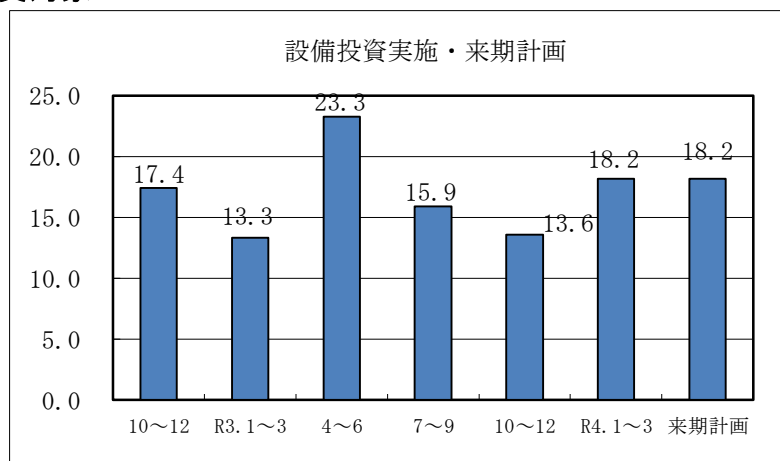
回答44事業所の内、8事業所(18.2%)が実施。

●建設機械=3事業所、●建物、  
車両・運搬具=各2事業所、●OA  
機器、その他=各1事業所

【来期計画内容】

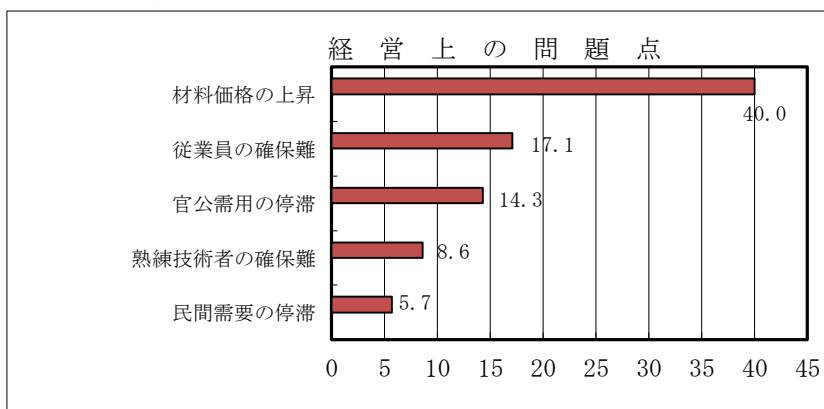
回答44事業所の内、来期は8事  
業所(18.2%)が計画。

●車両・運搬具=4事業所、●土  
地、建物、建設機械=各2事業所、  
●OA機器、その他=各1事業所



○ 今期の経営上の問題点（1位回答の多い順。同率の場合は1～3位回答合計による）

1位は前回3位の「材料価格の上昇」で前回より25.2ポイント増加している。2位は前回1位の「従業員の確保難」で21.6ポイント減少した。3位は前回4位の「官公需用の停滞」で7.2ポイント増加した。4位は前回5位の「熟練技術者の確保難」で、4.8ポイント増加した。5位は前回2位の「民間需要の停滞」で9.2ポイント減少した。



## 小 売 業

### 主要景況項目の推移（前年同期比、前期比の推移）

項目	状況	前年同期比		前 期 比				
		今期	来期見込	R3. 4-6	R3. 7-9	R3. 10-12	今期	来期見込
業況	好転した	3.9	3.9	4.2	8.0	8.2	1.6	10.0
	不変	41.6	53.2	61.1	56.0	54.8	46.8	45.7
	悪化した	54.5	42.9	34.7	36.0	37.0	51.6	44.3
	D・I	▲ 50.6	▲ 39.0	▲ 30.5	▲ 28.0	▲ 28.8	▲ 50.0	▲ 34.3
売上額	増加した	15.2	7.6	20.5	28.9	22.2	12.8	
	不変	34.2	44.3	42.2	33.8	44.5	39.8	
	減少した	50.6	48.1	37.3	37.3	33.3	47.4	
	D・I	▲ 35.4	▲ 40.5	▲ 16.8	▲ 8.4	▲ 11.1	▲ 34.6	
資金繰り	好転した	3.8	3.8	3.8	3.6	4.9	2.6	
	不変	60.8	63.3	74.4	77.1	72.9	67.9	
	悪化した	35.4	32.9	21.8	19.3	22.2	29.5	
	D・I	▲ 31.6	▲ 29.1	▲ 18.0	▲ 15.7	▲ 17.3	▲ 26.9	
商品仕入単価	上昇した	40.5	40.5					
	不変	53.2	54.4					
	低下した	6.3	5.1					
	D・I	34.2	35.4					
採算(経常利益)	好転した	5.1	2.5					
	不変	35.9	54.5					
	悪化した	59.0	43.0					
	D・I	▲ 53.9	▲ 40.5					

### ○ 設備投資実施・来期計画と投資対象

#### 【今期実施内容】

回答79事業所の内6事業所(7.6%)が実施。

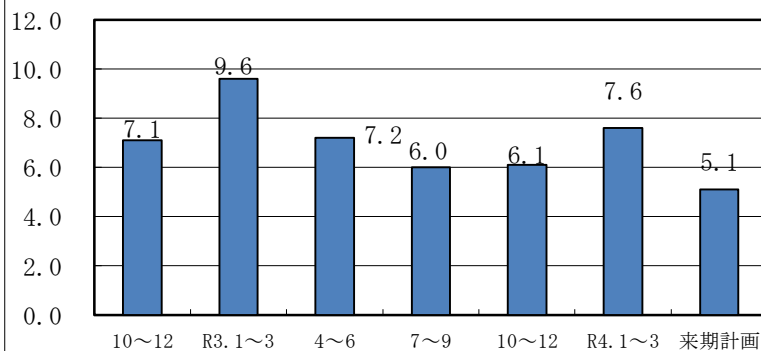
●車両・運搬具、OA機器=各2事業所、●土地、店舗、販売設備=各1事業所

#### 【来期計画内容】

回答79事業所の内、来期は4事業所(5.1%)が計画。

●車両・運搬具=3事業所、●付帯施設=1事業所

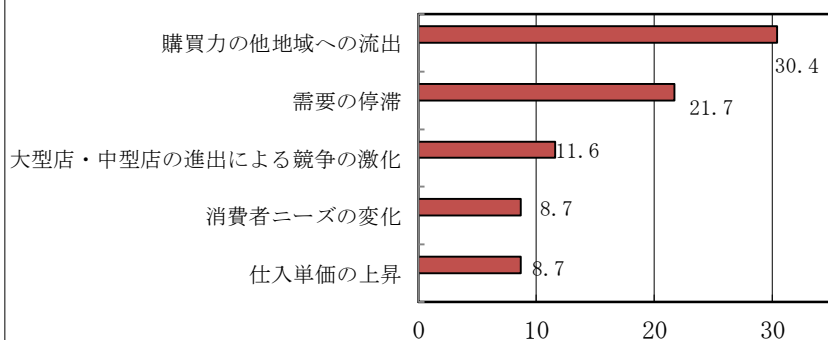
設備投資実施・来期計画



### ○ 今期の経営上の問題点（1位回答の多い順。同率の場合は1～3位回答合計による）

1位は前回2位の「購買力の他地域への流出」で、前回から4.4ポイント増加した。2位は前回1位の「需要の停滞」で9.8ポイント減少した。3位は変わらず「大型店・中型店の進出による競争の激化」で3.5ポイント減少した。4位は前回番外の「消費者ニーズの変化」で0.5ポイント増加している。5位は前回4位の「仕入単価の上昇」で0.5ポイントの増加となっている。前回5位の「その他」は1.7ポイント増加したが、番外となった。

経営上の問題点



## サービス業

### 主要景況項目の推移（前年同期比、前期比の推移）

項目	状況	前年同期比		前 期 比				
		今期	来期見込	R3. 4-6	R3. 7-9	R3. 10-12	今期	来期見込
業況	好転した	5.0	3.0	5.1	5.9	13.1	4.4	13.4
	不変	35.0	52.6	47.4	51.5	50.5	39.6	42.3
	悪化した	60.0	44.4	47.5	42.6	36.4	56.0	44.3
	D・I	▲ 55.0	▲ 41.4	▲ 42.4	▲ 36.7	▲ 23.3	▲ 51.6	▲ 30.9
売上(収入)額	増加した	13.6	11.7	18.3	15.7	20.6	8.0	
	不変	23.3	45.6	33.6	49.1	38.3	27.0	
	減少した	63.1	42.7	48.1	35.2	41.1	65.0	
	D・I	▲ 49.5	▲ 31.0	▲ 29.8	▲ 19.5	▲ 20.5	▲ 57.0	
資金繰り	好転した	2.9	4.9	1.0	1.0	5.7	2.0	
	不変	51.5	57.8	61.1	71.1	65.7	55.6	
	悪化した	45.6	37.3	37.9	27.9	28.6	42.4	
	D・I	▲ 42.7	▲ 32.4	▲ 36.9	▲ 26.9	▲ 22.9	▲ 40.4	
仕入単価(材料等)	上昇した	48.5	43.1					
	不変	47.6	52.0					
	低下した	3.9	4.9					
	D・I	44.6	38.2					
採算(経常利益)	好転した	2.9	5.0					
	不変	36.9	47.5					
	悪化した	60.2	47.5					
	D・I	▲ 57.3	▲ 42.5					

### ○ 設備投資実施・来期計画と投資対象

#### 【今期実施内容】

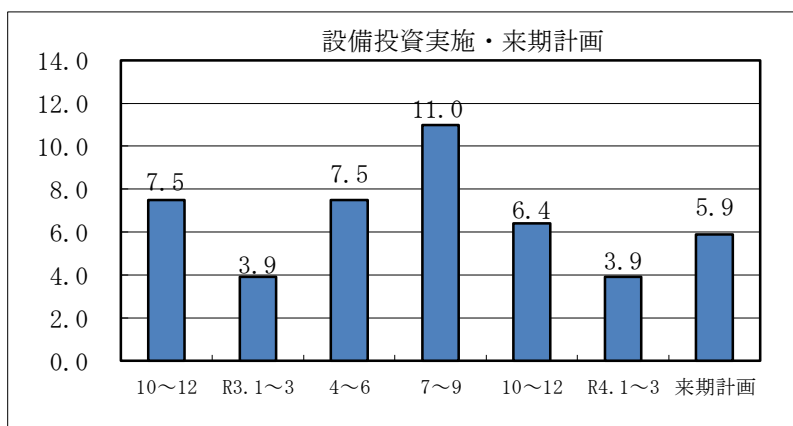
回答103事業所の内、4事業所(3.9%)が実施。

●建物・車両・運搬具、付帯施設、その他=各1事業所

#### 【来期計画内容】

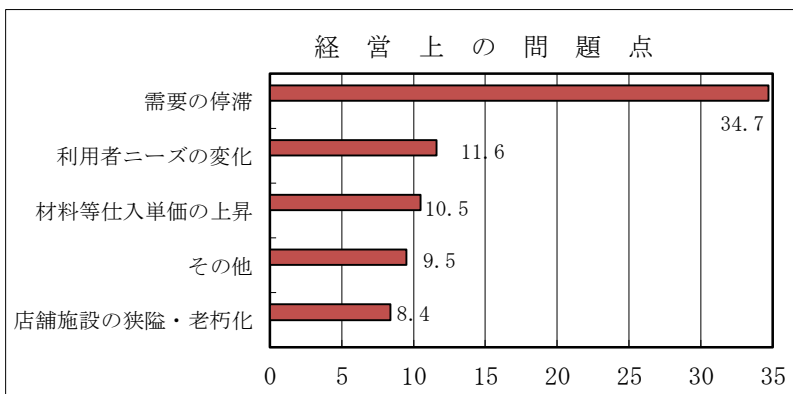
回答103事業所の内、6事業所(5.9%)が計画。

●サービス、付帯施設=各2事業所、●車両・運搬具、その他=各1事業所



### ○ 今期の経営上の問題点(1位回答の多い順。同率の場合は1~3位回答合計による)

1位は前回と同じく「需要の停滞」であり前回より2.8ポイント増加した。2位も前回同様の「利用者ニーズの変化」で4.4ポイント減少した。3位も前回同様の「材料等仕入単価の上昇」で2.3ポイント減少した。4位は前回番外の「その他」で3.1ポイント増加した。5位は前回同様「店舗施設の狭隘・老朽化」であり、前回より2.0ポイント増加となった。前回4位の「従業員の確保難」は1.1ポイント減少し、番外となった。



#### 4. 全国と対比した主要景況項目の動向 -前年同期比D I-

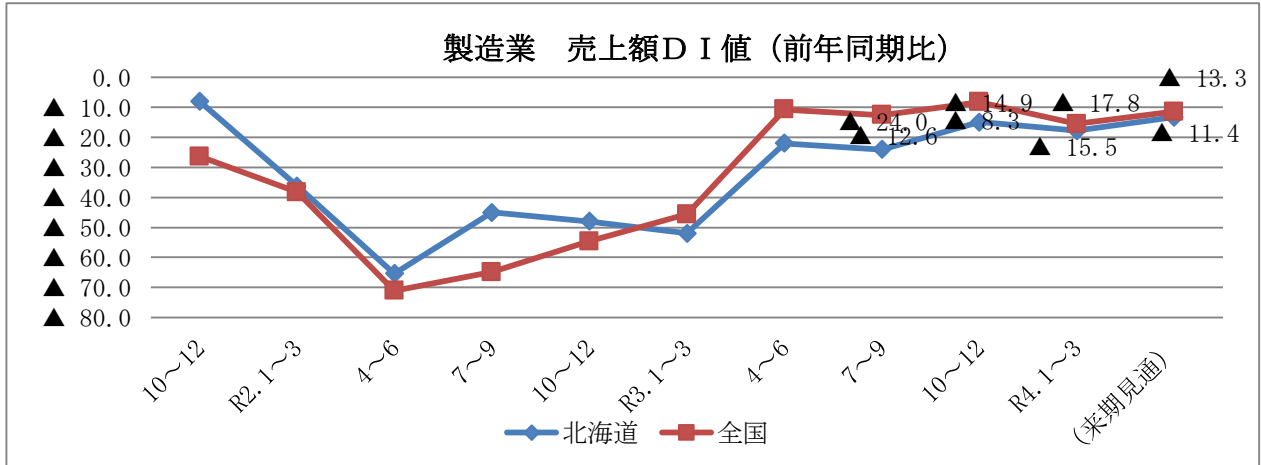
【各調査時期における前年同期比の「増加(上昇・好転)」回答企業比率-「減少(低下・悪化)」回答企業比率】

##### 製造業

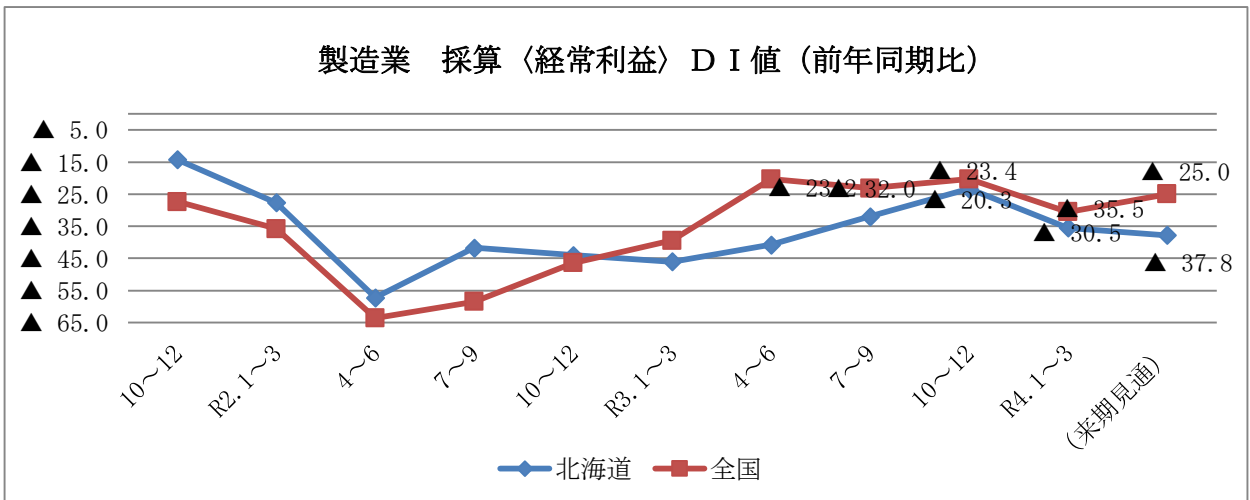
【北海道】(今期)売上額▲DI値・・・上昇、採算▲DI値・・・上昇、資金繰り▲DI値・・・減少  
(見込)売上額▲DI値・・・上昇、採算▲DI値・・・減少、資金繰り▲DI値・・・減少

【全国】(今期)売上額▲DI値・・・上昇、採算▲DI値・・・上昇、資金繰り▲DI値・・・上昇  
(見込)売上額▲DI値・・・上昇、採算▲DI値・・・減少、資金繰り▲DI値・・・上昇

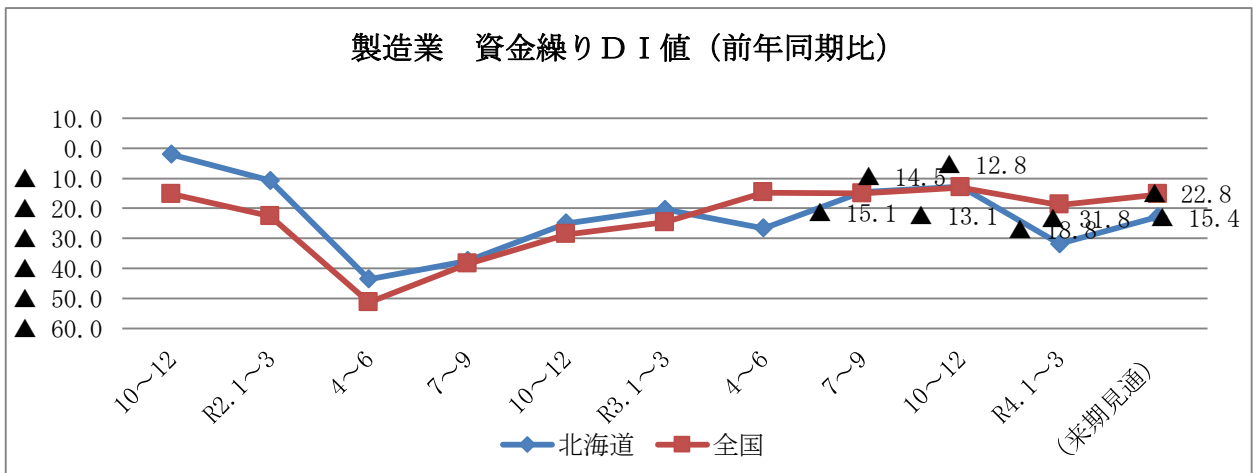
##### 売上額



##### 採算



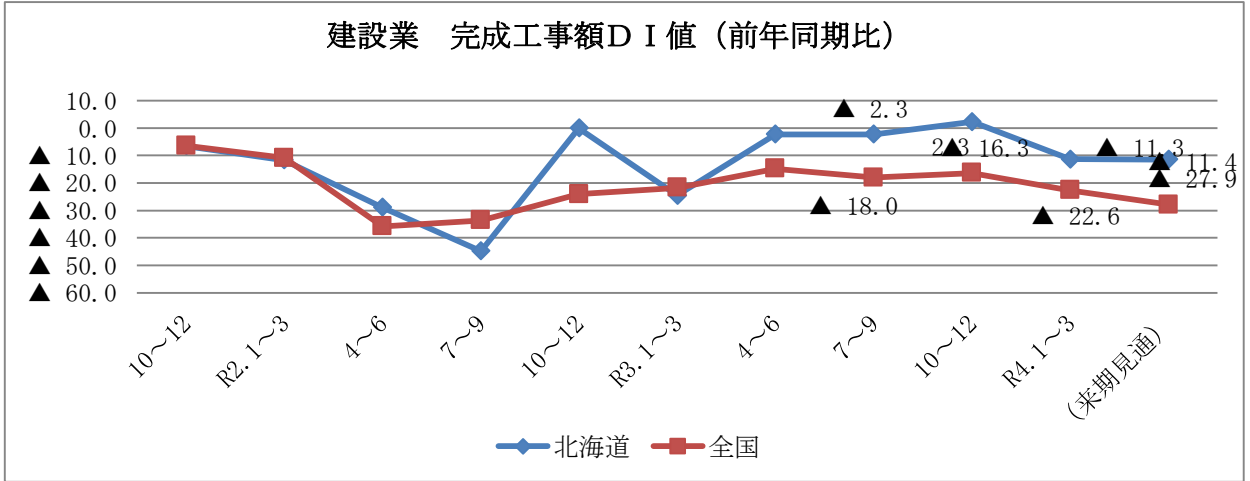
##### 資金繰り



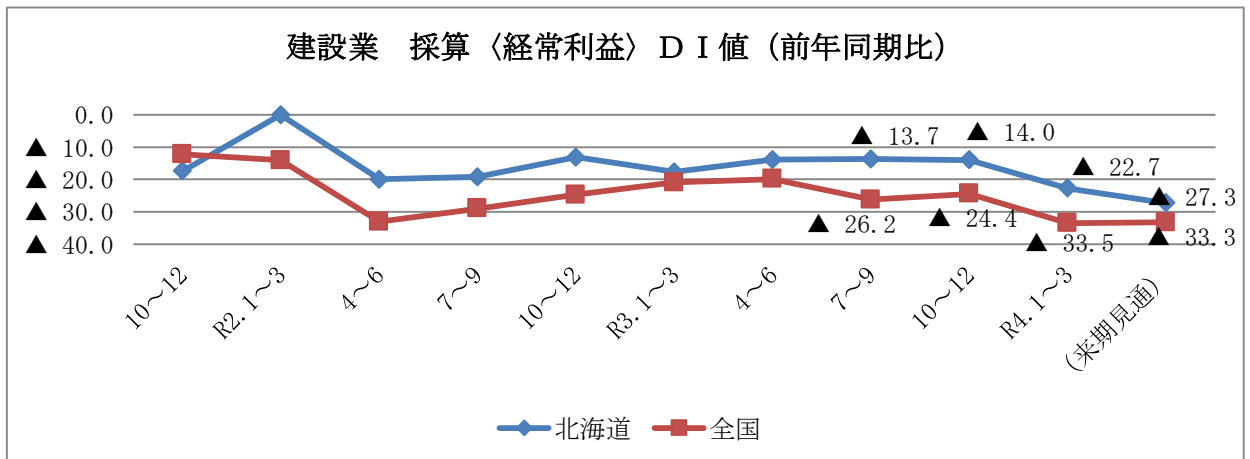
**建設業**

【北海道】(今期)完成工事額▲DI値・・・上昇、採算▲DI値・・・減少、資金繰り▲DI値・・・減少  
 (見込)完成工事額▲DI値・・・減少、採算▲DI値・・・減少、資金繰り▲DI値・・・減少  
 【全国】(今期)完成工事額▲DI値・・・減少、採算▲DI値・・・減少、資金繰り▲DI値・・・減少  
 (見込)完成工事額▲DI値・・・減少、採算▲DI値・・・減少、資金繰り▲DI値・・・減少

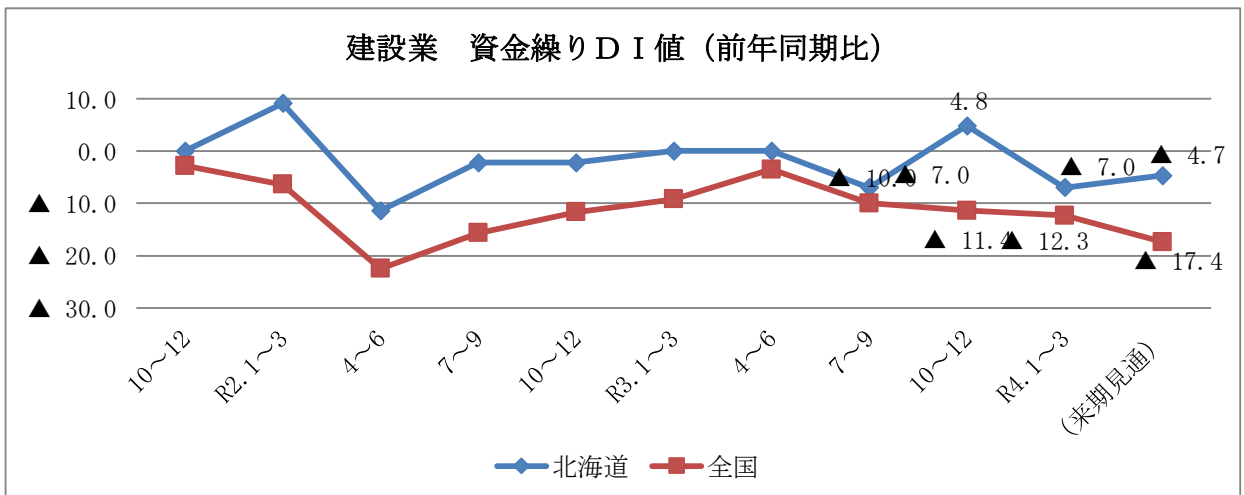
完成工事額



採算



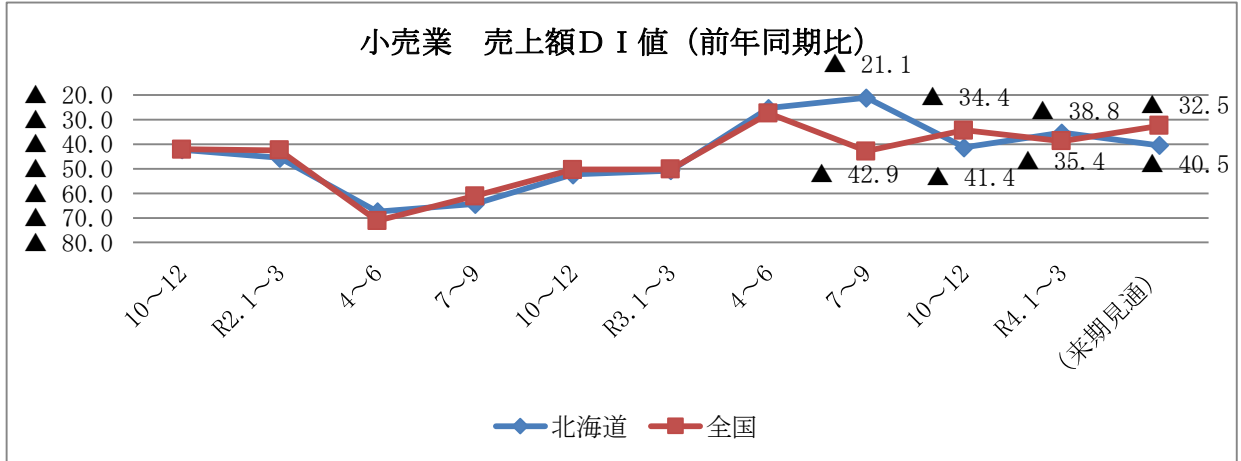
資金繰り



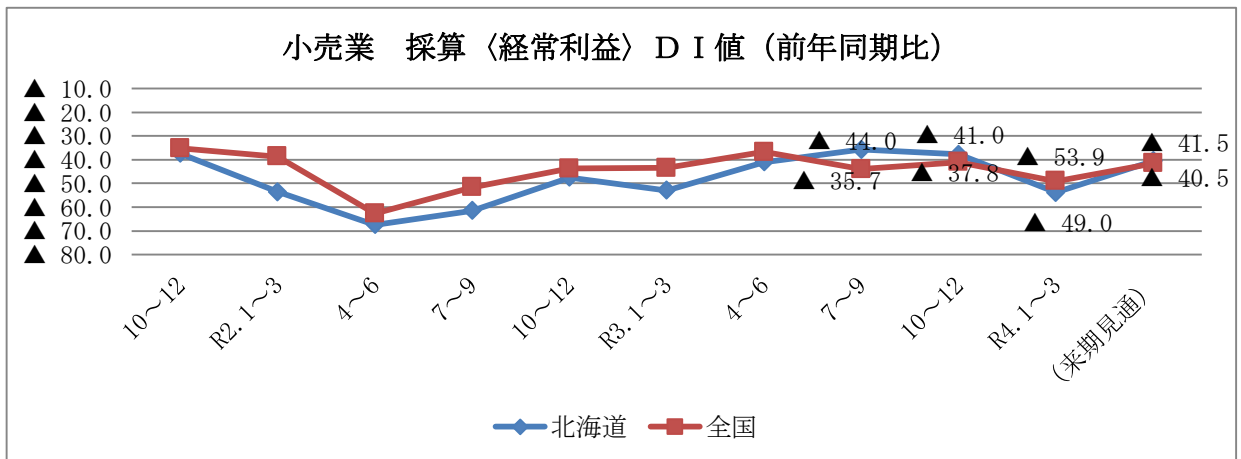
**小売業**

【北海道】(今期)売上額▲DI値・・・上昇、採算▲DI値・・・減少、資金繰り▲DI値・・・上昇  
 (見込)売上額▲DI値・・・減少、採算▲DI値・・・減少、資金繰り▲DI値・・・上昇  
 【全国】(今期)売上額▲DI値・・・上昇、採算▲DI値・・・減少、資金繰り▲DI値・・・減少  
 (見込)売上額▲DI値・・・上昇、採算▲DI値・・・減少、資金繰り▲DI値・・・減少

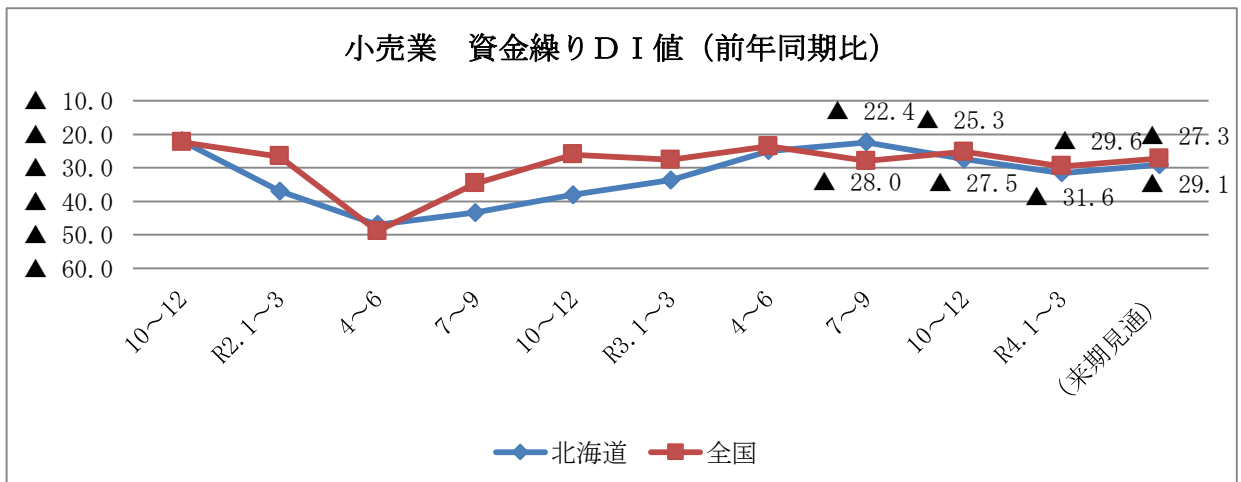
売上額



採算



資金繰り

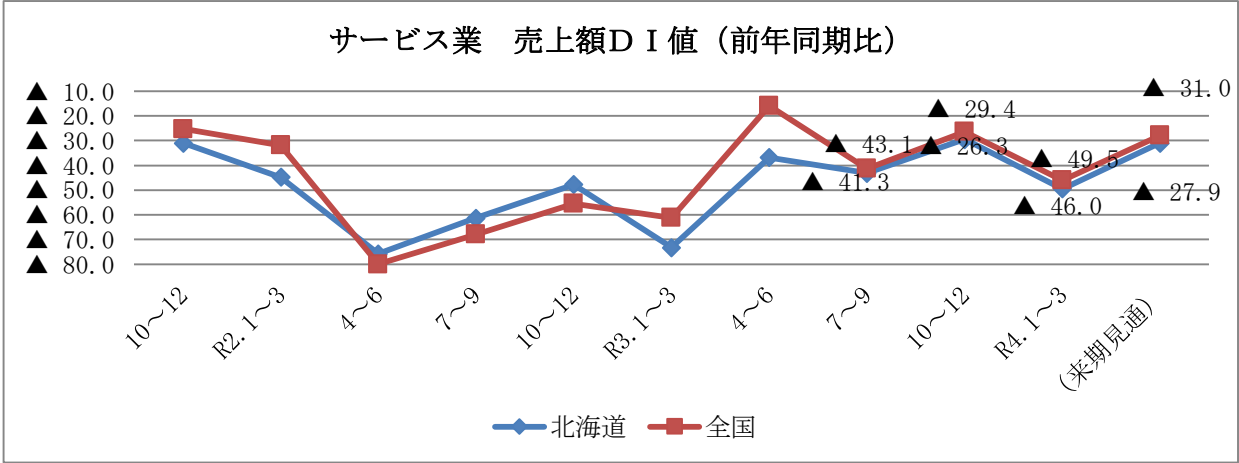




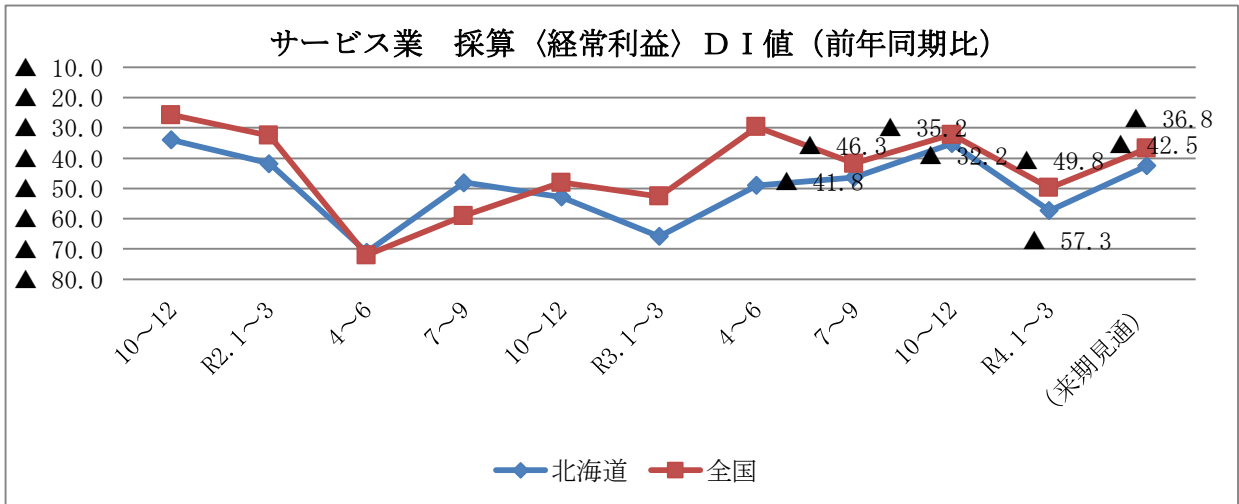
**サービス業**

【北海道】(今期)売上額▲DI値・・・上昇、採算▲DI値・・・上昇、資金繰り▲DI値・・・上昇  
 (見込)売上額▲DI値・・・上昇、採算▲DI値・・・減少、資金繰り▲DI値・・・上昇  
 【全国】(今期)売上額▲DI値・・・上昇、採算▲DI値・・・上昇、資金繰り▲DI値・・・上昇  
 (見込)売上額▲DI値・・・上昇、採算▲DI値・・・減少、資金繰り▲DI値・・・上昇

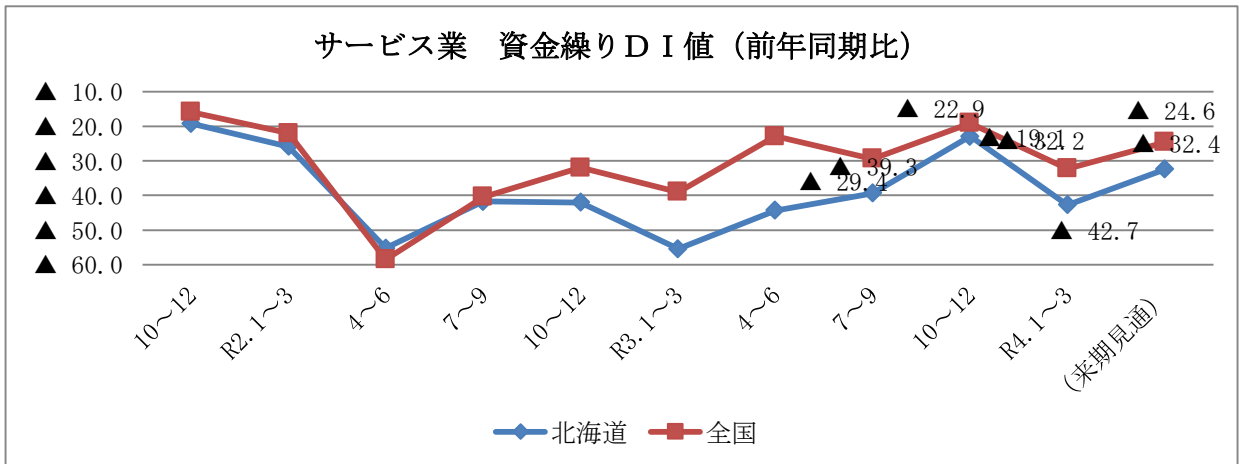
売上額



採算



資金繰り



## 5. 自社の業況判断の背景について感じている事(調査対象企業の声)

業種	内容
製造業	<p>●注文は増えてきているが、人員不足の為、非常に効率が悪くなっている。4月から新人を雇用する事に決めた。少しでも効率UPを図り、素早く納品して売上向上を目指す。●コロナの影響の増減に売上が連動し上下してきました。今春からの問題点としては、値上げが予定されている多くの材料費の影響です。●今後コロナ次第で売上状況は変わる。見通しが見えない状況である。●小麦価格、光熱費の高騰により4月からの値上げをせざるを得なくなりました。今後どうなっていくのか心配です。●コロナ禍においてイベント等の中止により生産減少、原材料の価格上昇しているが、なかなか価格の転嫁が難しい。●自社の業況においては、年前同様安定をしています。自社の顧客は農業協同組合や漁業協同組合等、景気に左右される業種ではないことが大きな要因であると感じています。●原材料仕入価格が、昨年と今年までに3回上昇しており価格の見直しをしている。日本の景気が良くなったタイミングで賃金引上げ対策をとらなければ、日本はどんどん貧しくなっていく。●昨年から続く原料の高騰は未だに続いているが、昨年末は急な高騰により卸価格に転嫁できなく採算が上向かなかったが今年に入りしっかり卸価格に転嫁できたので、徐々に好転していく予定。新規卸先の開拓にも成功。●コロナ感染者の増加により、来客数と注文数が減少し、売上が急激に悪化した。●卸売り主体から、小売り主体に転換しようとしているが、利益の源となるには1、2年は厳しい状況は続くと思う。今は町内、管内の個人のお客様をいかに集客するための施策を実施することが、一番重要と考える。●水揚げされる魚種の中で、当社が取扱う魚種が減少している。例えばカレイ類など。それが少し不安である。</p>
建設業	<p>●燃料費等の上昇等により収益の低下が懸念される。●お客様の所得が上がらない為に住宅建築の減少が著しい。●仕事の引き合いは増加しているが、新規協力業者・新規採用が確保出来ず受注限界となっている。新規工法や新規ソフト導入で作業人員時間の短縮をして効果を上げたが、今後も尚思案中。●依然として個人消費も低迷している中、雇用者数等の動きは底堅く、設備投資は持ち直しの傾向もあり、公共工事も堅調に見えるが、資機材価格の高止まり、次世代の後継者不足等、予断を許さない事業環境が続いている。●コロナ禍における、資材の急激な上昇、そしてまん延防止等重点措置が発令されたことにより、現場中断して、売上が停滞している。さらに官庁関係の仕事も減少しており、落ちる要素が重なり厳しい経営が続いている。</p>
小売業	<p>●半導体不足で、除雪機の部品に遅れが出てきている。●コロナウイルスの影響の長期化とそれに伴うライフスタイルの変化。●消費低迷、販売単価の低下が続いています。●一週間もお客の来ないことがあります。初売りも決算セールもことごとく不調です。加えて大雪がますます不景気に拍車をかけている現状です。●コロナと大雪のために売上減少。●新型コロナ禍の中、第六波が広がり人流減少での売上動向が心配。●まん延防止等重点措置の延長により、3月も厳しい状況が続くと思われま。それと、ガソリン代、灯油代共に値上がりしている為、必要経費が予想以上にひびいています。●相変わらずコロナの影響で苦境が続いております。●赤潮の発生と新型コロナ拡大による飲食店の時短営業や休業による影響。●コロナ禍で人の動きが良くない状態が続いている。その影響からか、まだ購買意欲が回復しているとは言い難い。●新型コロナウイルス感染拡大防止によるまん延防止措置により客足が遠のき売上が減少している上、食品価格や光熱費等の高騰により更なる打撃を受けている。●オミクロン株の流行による客足の鈍化に対しては何もできず時間が経過している。一部、都市部において全国催事が行われ出店したが以前の売上規模ではない。拡販展開の時期を伺っている。</p>

サービス業

●相変わらず来店サイクルが悪いのと、お客様の減少をまかなうことが出来ていない。●値上げして1月は少し良くなったが、まん延防止等重点措置が出てから売上がひどく落ちた。なにも協力金の対象にならず、ただ困るだけ。夜は人が出歩かないので8時以前と以降とでは何が違うのでしょうか。●コロナの影響があまりない業種とはいえ、新車が1年待ちだったりと思う様に進まない事も多々あります。早く景気がよくなるといいなと思います。●コロナの状況により、団体受入の有無が左右され、売上は大きく変動する。いつまでも先が見えない。また、設備等の老朽化があり、投資も考えてしまう。急に仕事が忙しくなったり、暇になったり人材確保も難しい。●コロナの影響が長引くと厳しい。●コロナの影響でお客様のパーマ・カラーに対する意識が変わり、長時間の施術をやめ、カットのみのお客様が増え、客単価が変わった。●新型コロナウイルスの感染拡大で1月25日から時短営業しているが、売上苦戦。今後も2週間延長となり不安。継続して時短営業し、頑張るしかない。●新型コロナウイルス感染拡大で売上減少傾向。来客頻度が遅くなっている感じがする。●事業主がコロナ感染したことで、新聞配達を一部外部に委託した。その間ITの仕事もリモートワークになったため、出張による作業ができずに売上げが減少し、ガソリン単価も8%高くなり業況が悪化した。●仕入単価が上昇傾向にある。しかし前年同期からみると外注費用が少ないため資金繰りは良好。但しこの時期は閑散期なので前期と比較すると業況は悪化という判断になる。常に経営上の課題、従業員の高齢化が危惧される。●コロナ禍で先が見通すのが難しい時代であり、お客様ニーズの変化に対応しないといけない。コロナ禍でも基本に忠実に行うことが重要だと思います。今の時代は横のつながりで助け合って商売するのも良いと思います。●貸切バスの売上激減が当分の間続くと思われるので、これに変わる業務として給食の配送、コミュニティバスの運行を行う。手狭、老朽化した事務所および車庫のリフォームもしばらく延期をし、状況を見る事とした。●まん延防止が発出されてから客足が遠のき始めている。●客数の減少により、売上が年々減少しているため。●新型コロナによるまん延防止措置により休業を余儀なくされ協力金により運営ができていく状況。●価格情緒が著しい、原材料が圧迫していると感じている。安易に価格改定はしたくないが、状況を見て上げざるを得ない。●新型コロナと燃料費の高騰で売上の増加と利益が望めず大変です。●原油価格高騰、商品の値上がりのコスト増加に伴う利益の減少。●コロナによる来店間隔が長くなっている。1日でも早いコロナの終息を願っている。●特に変わりなし。コロナの終息と冬場の天候の回復あるのみ。●コロナによる時短等により、多人数の宴会が行えないため、売上が上がらない。