

令和元年度下期札幌市企業経営動向調査 結果概要

札幌市経済観光局産業振興部経済企画課 電話 211-2352 FAX 218-5130

1 調査実施要領

(1) 調査時期

令和2年2月(調査票回収期間：令和2年2月1日～2月20日)

※本調査は、昭和61年度下期(昭和62年2月実施)以来、毎年度2回(上期・下期)実施

(2) 調査対象

札幌市内に事業所を有する企業(個人事業者を含む)及び団体 2,000社【有効回答 1,042社】

(3) 調査内容

①市内及び業界の景気状況(令和元年度上期の状況及び令和元年度下期見込み)

②企業の経営状況(令和元年度上期の状況及び令和元年度下期見込み)

③消費税率引き上げに対する企業の意識調査について

④長時間労働について

(4) 調査方法

調査票の郵送によるアンケート調査

【※参考】回答企業(1,042社)の概要

①本店または本社の所在地

市内 991社(95.1%)

市外 51社(4.9%)

②企業規模 ※中小企業基本法の分類に基づく。

大企業 56社(5.4%)

中小企業 986社(94.6%)

③業種構成 ※構成比及び端数は、四捨五入の関係で100%に合致しない場合がある。

業種	市内(社)	市外(社)	合計(社)	構成比(%)
建設業	147	5	152	14.6
製造業	103	8	111	10.7
卸売業	115	8	123	11.8
小売業	107	1	108	10.4
金融・保険・不動産業	68	1	69	6.6
飲食・宿泊サービス業	35	7	42	4.0
運輸業	42	4	46	4.4
情報通信業	47	5	52	5.0
その他サービス業	327	12	339	32.5
計	991	51	1,042	100.0

2 調査結果の概要

～札幌市内の景況感は今期下降～

市内景況判断 B. S. I. は、前期で3期振りに上昇したが今期は下降に転じた。

その他、業界の景気は今期下降、企業の経営状況は下降、売上高・経常利益はともに下降となっている。また過去1年間に設備投資を実施した企業の割合は横ばい、従業員数は上昇となっている。

経営上の問題点としては、「人手不足」が第1位、「諸経費の増加」が第2位、「収益率の低下」が第3位となっている。「売上不振」「販売価格の下落」「情報不足」が増加、「人手不足」「諸経費の増加」「収益率の低下」「設備不足」「資金調達難」「売掛金の回収難」「在庫過剰」は横ばい、「仕入価格の下落」は減少となっている。

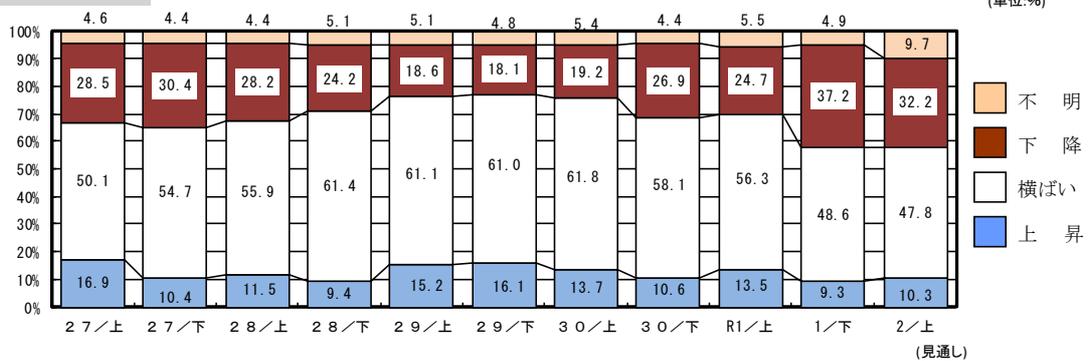
B. S. I. (景気動向指数 Business Survey Index)

= 「前期と比べて上昇(増加)と回答した企業の割合」 - 「前期と比べて下降(減少)と回答した企業の割合」
 景気、企業の業績等について、+の場合は上昇過程にあると判断され、-の場合は下降過程にあると判断される(-を▲と表示)。

(1) 市内の景気(前期比) -市内の景気は下降に転じた- <図1、2>

令和元年度下期の市内の景気について、令和元年度上期に比べ「上昇」とみる企業の割合(9.3%)から「下降」とみる企業の割合(37.2%)を減じた市内景況判断 B. S. I. は▲27.9と、前期(▲11.2)から16.7ポイント下降した。前期で3期振りに上昇していたが、今期は下降に転じた。なお、令和2年度上期の景気については、B. S. I. が▲21.9と上昇の見通しとなっている。

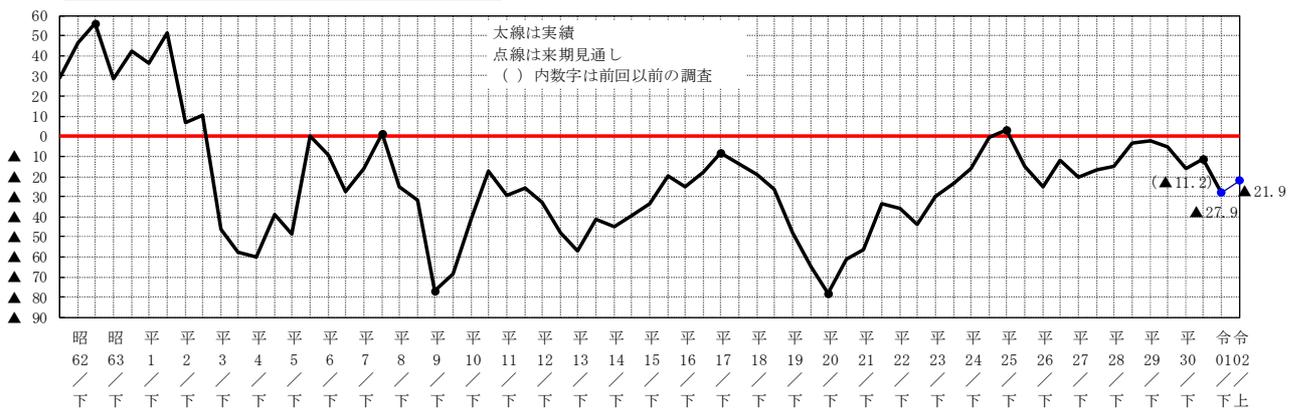
図1 市内の景気



市内景況判断 B. S. I. ▲11.6 ▲20.0 ▲16.7 ▲14.8 ▲3.4 ▲2.0 ▲5.5 ▲16.3 ▲11.2 ▲27.9 ▲21.9

図の構成比は、四捨五入の関係で100%に合致しない場合がある。

図2 市内景況判断 B. S. I. の動き

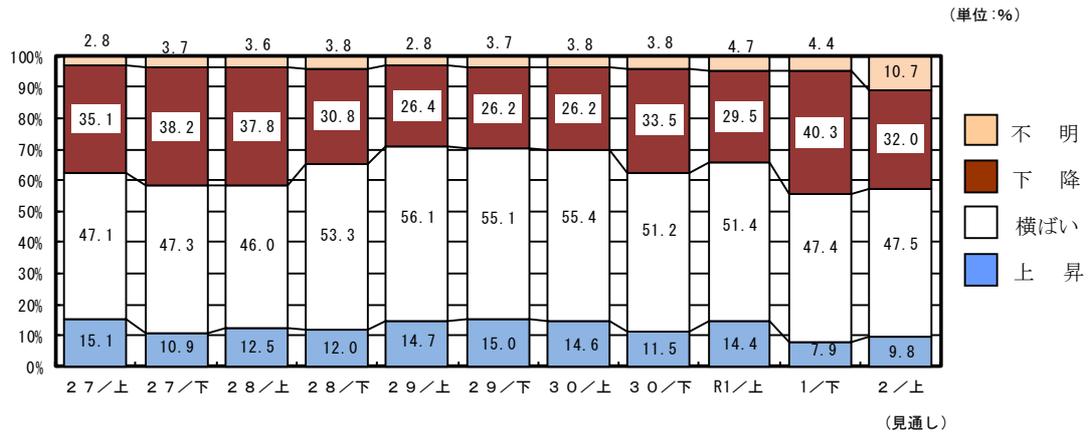


(2) 業界の景気 (前期比) —業界の景気は下降— <図3>

令和元年度下期の自社が属する業界の景気について、令和元年度上期に比べて「上昇」とみる企業の割合 (7.9%) から「下降」とみる企業の割合 (40.3%) を減じた業界景況判断 B. S. I. は▲32.4 で、前期 (▲15.1) から下降となっている。

なお、令和2年度上期の業界景況判断 B. S. I. (見通し) は▲22.2 と上昇している。

図3 業界の景気



業界景況判断 B. S. I. ▲20.0 ▲27.3 ▲25.3 ▲18.8 ▲11.7 ▲11.2 ▲11.6 ▲22.0 ▲15.1 ▲32.4 ▲22.2

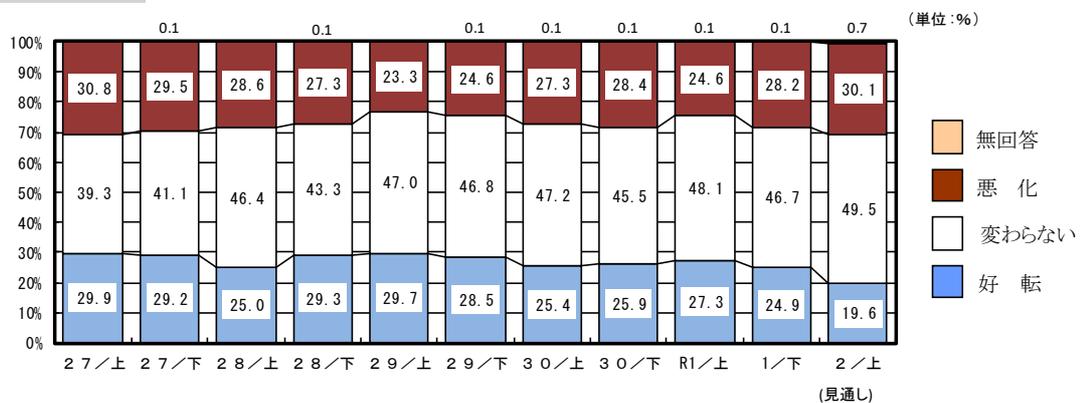
図の構成比は、四捨五入の関係で100%に合致しない場合がある。

(3) 企業の経営状況 (前年同期比) —企業の経営状況は下降— <図4>

令和元年度下期の自社の経営状況について、前年度同期に比べて「好転」と回答した企業の割合 (24.9%) から「悪化」と回答した企業の割合 (28.2%) を減じた企業経営状況判断 B. S. I. は▲3.3 と前期 (2.7) から下降となった。

なお、令和2年度上期の企業経営状況判断 B. S. I. (見通し) は▲10.5 で、下降している。

図4 経営状況



企業経営状況判断 B. S. I. ▲0.9 ▲0.3 ▲3.6 2.0 6.4 3.9 ▲1.9 ▲2.5 2.7 ▲3.3 ▲10.5

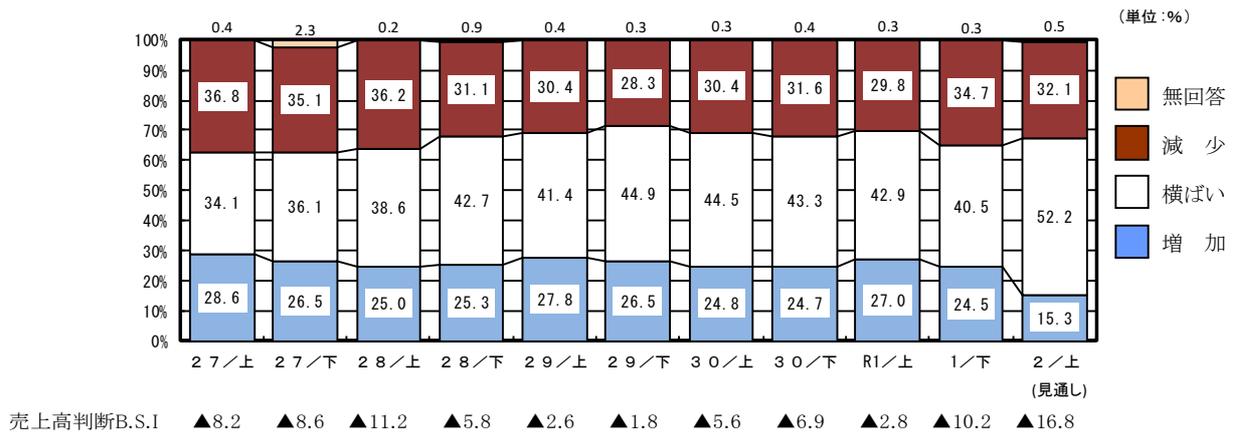
図の構成比は、四捨五入の関係で100%に合致しない場合がある。

(4) 企業の業績（売上高・経常利益）（前年同期比）—売上高・経常利益はともに下降—〈図5、6〉

令和元年度下期の自社の売上高について、前年度同期と比べ「増加」と回答した企業の割合(24.5%)から「減少」と回答した企業の割合(34.7%)を減じた売上高判断B.S.I.は▲10.2と前期(▲2.8)から下降となっている。

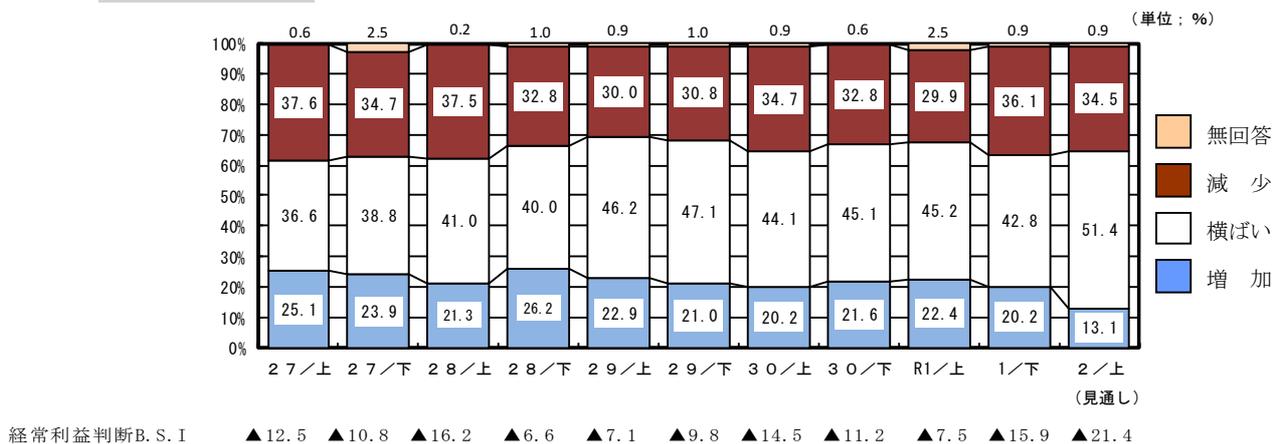
令和元年度下期の経常利益判断B.S.I.については▲15.9と前期(▲7.5)から下降となっている。
 なお、令和2年度上期(見通し)については、売上高判断B.S.I. ▲16.8、経常利益判断B.S.I. ▲21.4は、ともに下降している。

図5 売上高



図の構成比は、四捨五入の関係で100%に合致しない場合がある。

図6 経常利益

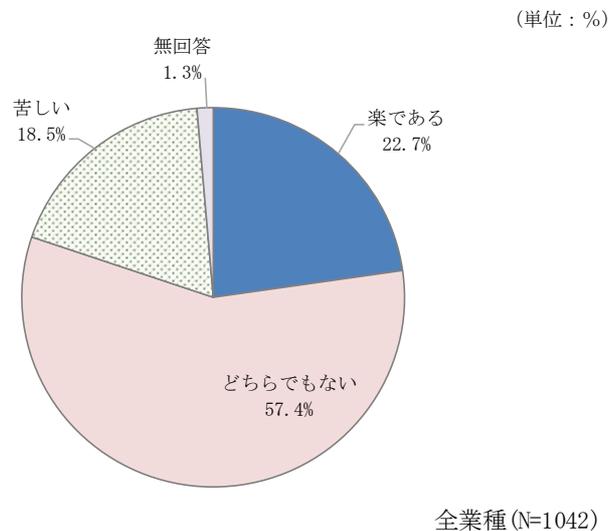


図の構成比は、四捨五入の関係で100%に合致しない場合がある。

(5) 資金繰り — どちらでもない (楽でも苦しくもない) が6割弱— <図7>

令和元年度下期の資金繰りは「どちらでもない (楽でも苦しくもない)」(57.4%) が6割弱を占めている。「楽である」(22.7%)、「苦しい」(18.5%) は共に2割程度となっている。

図7 資金繰り



図の構成比は、四捨五入の関係で100%に合致しない場合がある。

(6) 設備投資 — 投資意欲は横ばい、今後は下降の見通し— <図8、9>

「過去1年間」(H31年2月～R2年1月)に設備投資を実施した企業の割合は44.4%と前期(43.7%)から横ばいとなっている。

なお、「今後1年間」(R2年2月～R3年1月)に設備投資を実施する予定と回答した企業の割合は39.5%と下降の見通しとなっている。

実施した理由の第1位「設備の更新・改修」(68.5%)は、前期(68.4%)とほぼ変わらず、第2位の「売上(生産)能力拡大」(11.9%)は前期(13.2%)から減少となっている。令和2年度下期(見通し)は、「設備の更新・改修」が減少、「売上(生産)能力拡大」が増加している。

図8 設備投資の実施割合

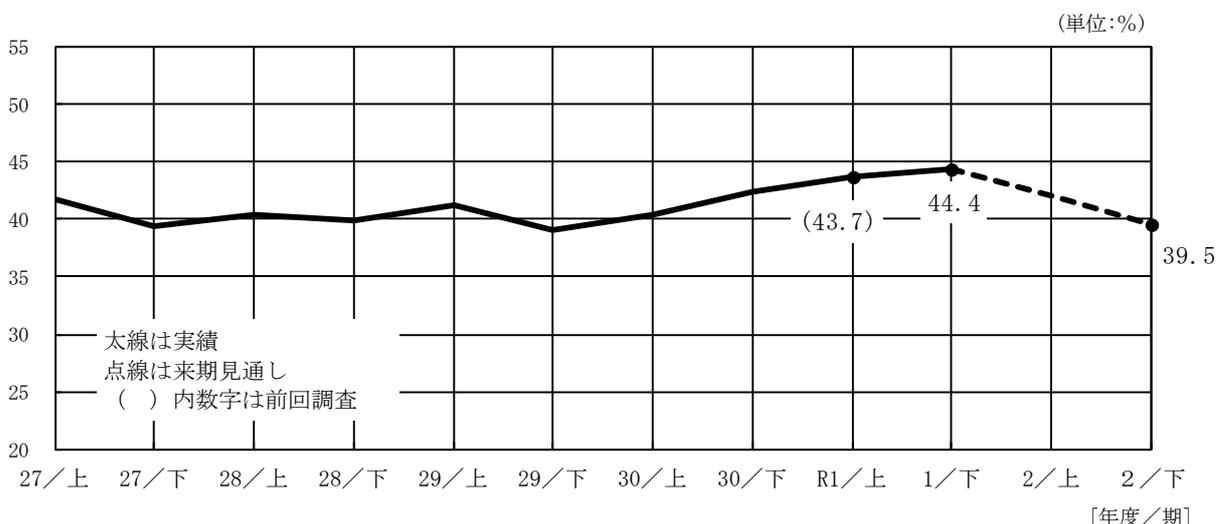
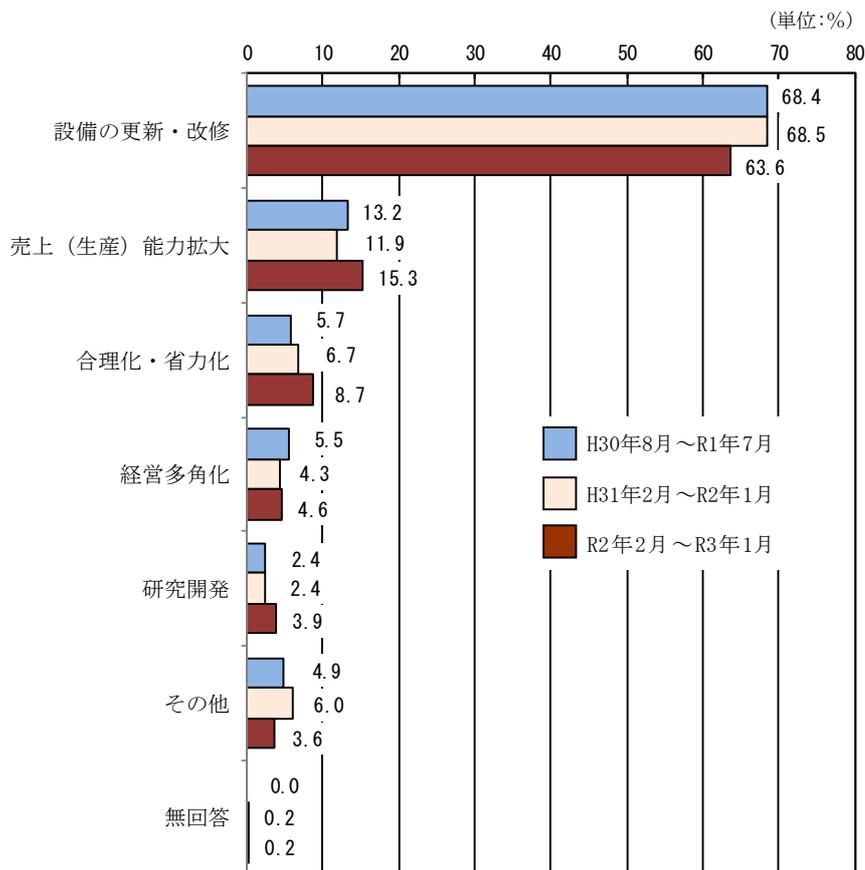


図9 設備投資の理由



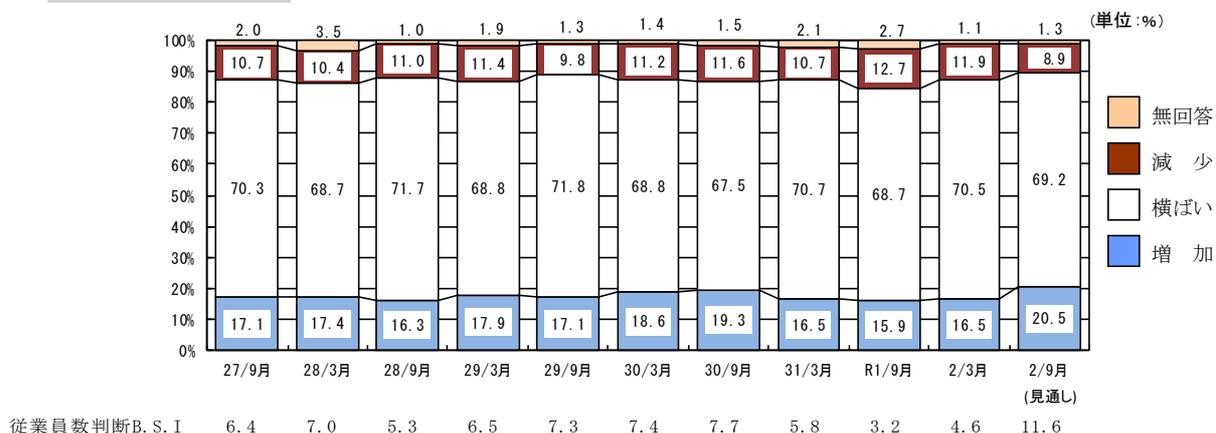
(注) H30年8月～R1年7月：R1年8月調査
 H31年2月～R2年1月：今回調査
 R2年2月～R3年1月：今回調査での今後1年間の予定

図の構成比は、四捨五入の関係で100%に合致しない場合がある。

(7) 従業員数（前年同月比） —従業員数は上昇— <図10>

令和2年3月末の従業員数について、平成31年3月末より「増加」と回答した企業の割合（16.5%）から「減少」と回答した企業の割合（11.9%）を減じた従業員数判断B.S.I.は4.6と前期（3.2）から上昇となった。なお、令和2年9月末の従業員数判断B.S.I.（見通し）は11.6と上昇している。

図10 従業員数

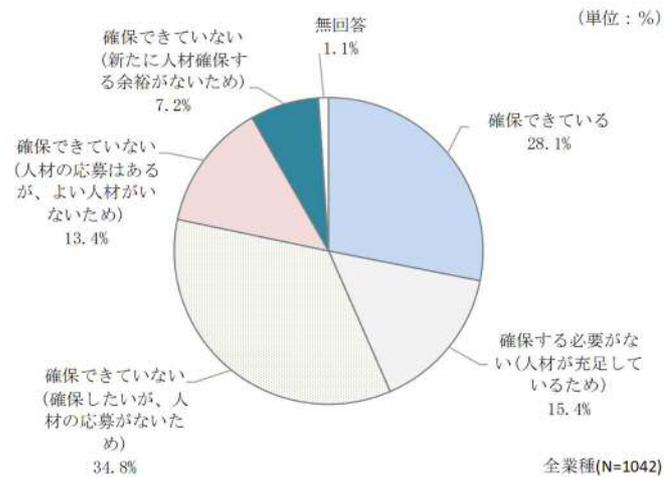


図の構成比は、四捨五入の関係で100%に合致しない場合がある。

(8) 人材の確保状況 —「確保できている」3割弱、「確保できていない」6割弱— <図11>

人材確保状況については、「確保できている」(28.1%)が3割弱で、逆に「確保できていない(確保したいが、人材の応募がないため)」(34.8%)、「確保できていない(人材の応募はあるが、よい人材がないため)」(13.4%)、「確保できていない(新たに人材を確保する余裕がないため)」(7.2%)を合わせた「確保できていない」(55.4%)が6割弱を占める。「確保する必要がない(人材が充足しているため)」(15.4%)は1割強である。

図11 人材確保状況

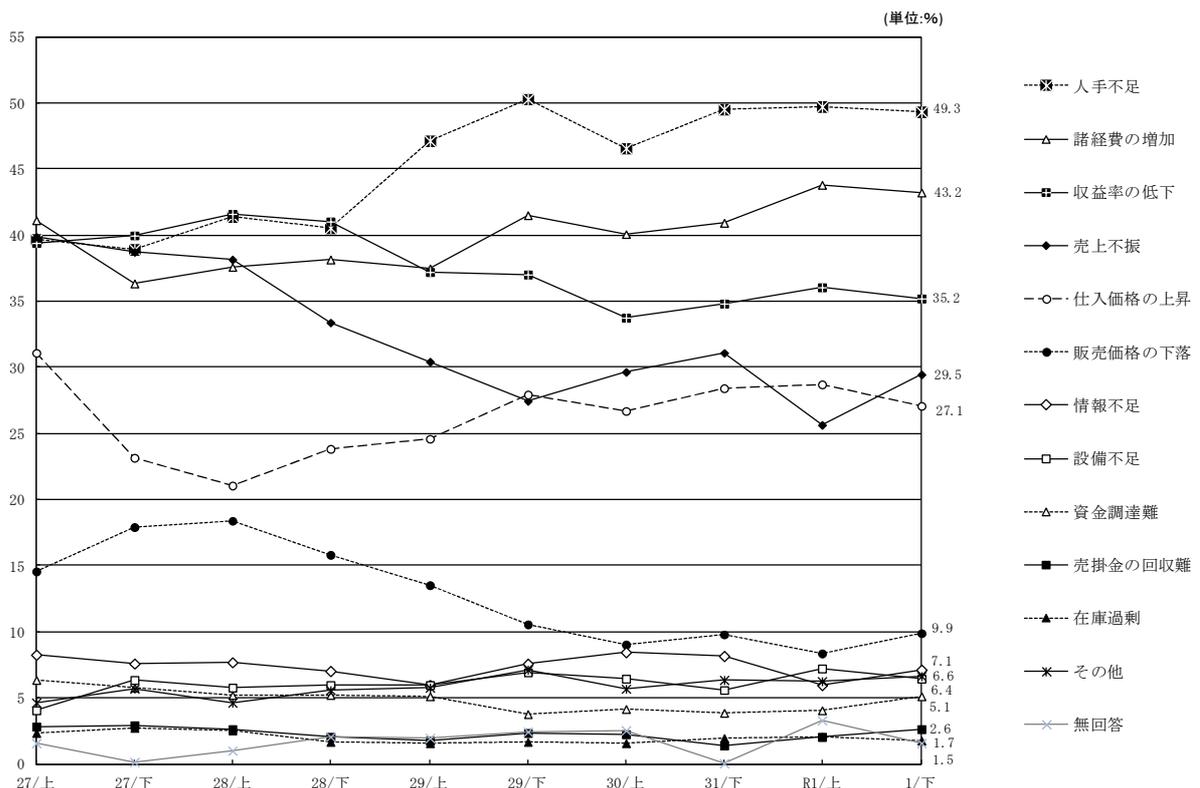


図の構成比は、四捨五入の関係で100%に合致しない場合がある。

(9) 経営上の問題点 —「人手不足」「諸経費の増加」「収益率の低下」が上位— <図12>

経営上の問題点としては、「人手不足」が第1位、「諸経費の増加」が第2位、「収益率の低下」が第3位となっている。「売上不振」「販売価格の下落」は増加、「人手不足」「諸経費の増加」「収益率の低下」「設備不足」「資金調達難」「売掛金の回収」「在庫過剰」は横ばい、「仕入れ価格の上昇」は減少している。

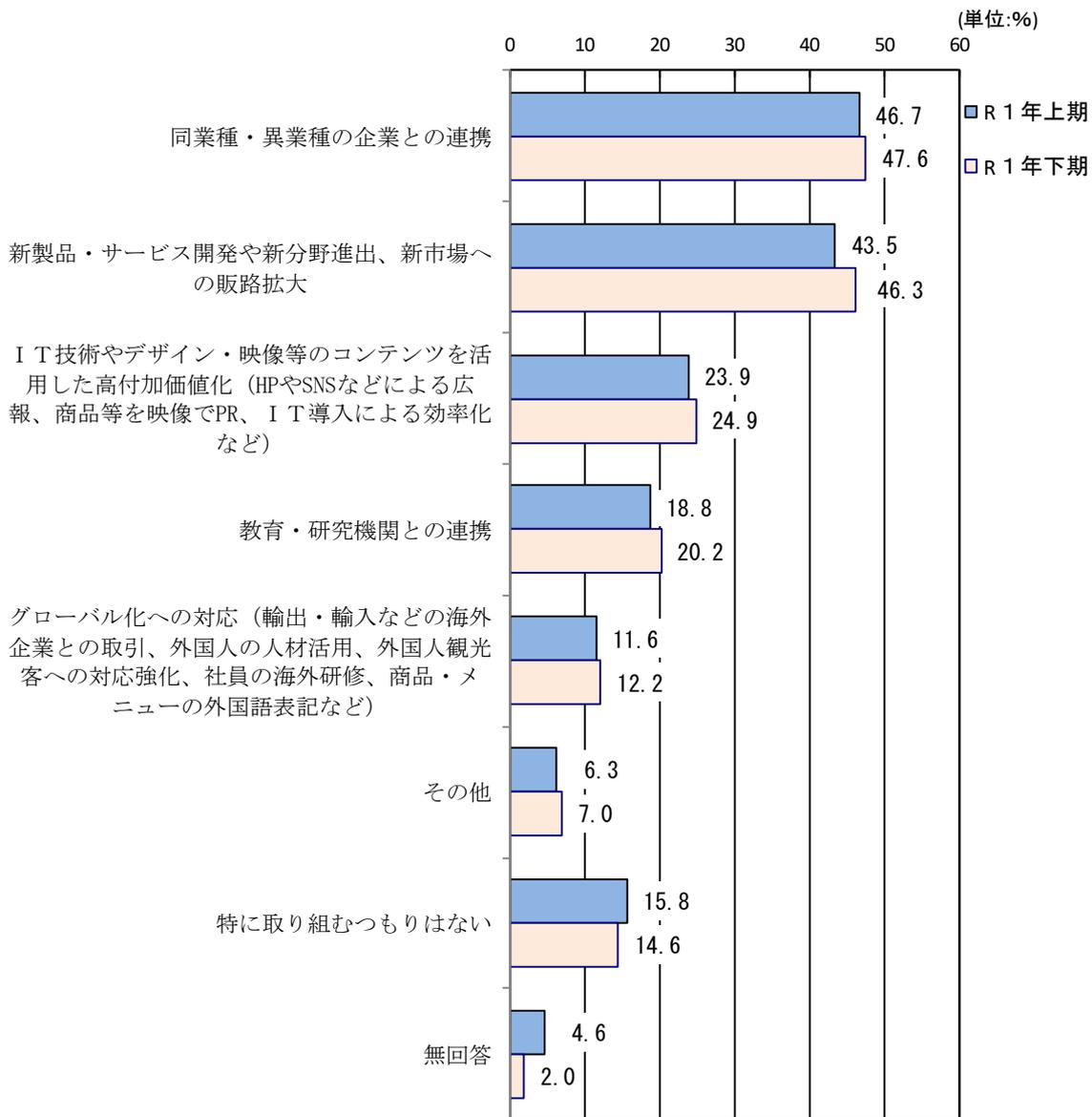
図12 経営上の問題点 (当てはまるもの3つ以内)



(10) 経営改善を図るための取組内容 — 「同業種・異業種の企業との連携」が1位— <図13>

経営改善を図るための取組内容については、第1位「同業種・異業種の企業との連携」(47.6%)が最も高く、次いで第2位「新製品・サービス開発や新分野進出、新市場への販路拡大」(46.3%)、第3位「IT技術やデザイン・映像等のコンテンツを活用した高付加価値化」(24.9%)、第4位「教育・研究機関との連携」(20.2%)の順となっている。前期と比べると、全体的に微増している。

図13 経営改善を図るための取組内容 (当てはまるものすべて)



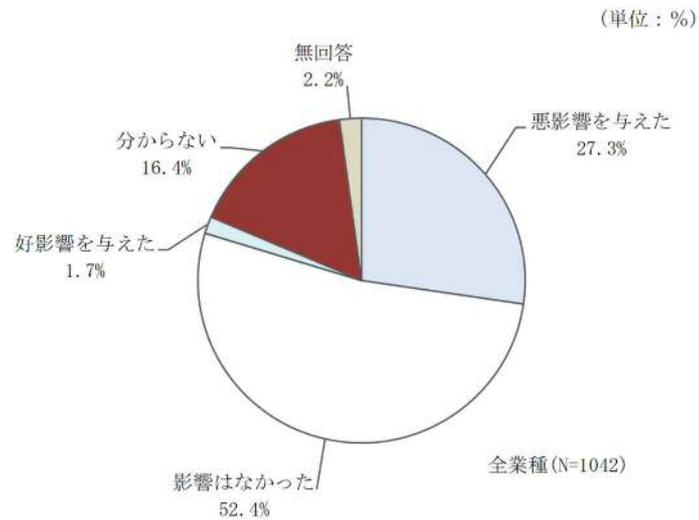
(注) R01年度上期：R1年09月調査
R01年度下期：今回調査

(11) 消費税率引き上げの影響について(特定質問項目)

① 消費税率引き上げの影響について<図14>

消費税率引き上げによる影響は、「悪影響を与えた」(27.3%)が3割弱、これに対して「影響はなかった」(52.4%)は半数を超える。また「好影響を与えた」(1.7%)はごく僅かである。一方で「分からない」(16.4%)も2割弱となっている。

図14 消費税率の引き上げの影響について(当てはまるもの1つ)

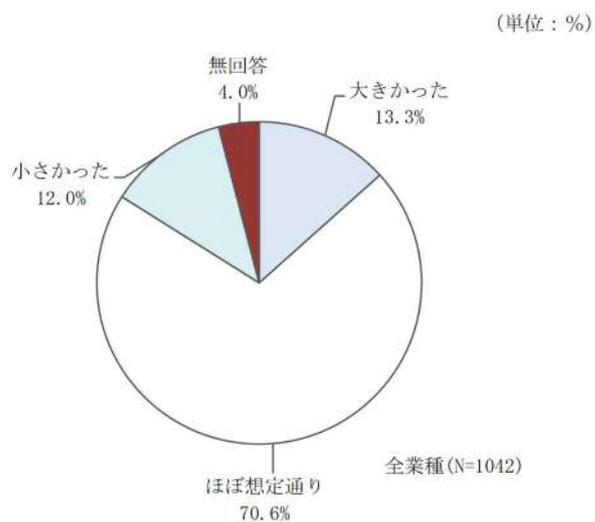


図の構成比は、四捨五入の関係で100%に合致しない場合がある。

② 影響は当初の想定と比べて<図15>

影響は当初の想定と比べて、「大きかった」(13.3%)は1割強、「ほぼ想定通り」(70.6%)は7割を超えた。一方、「小さかった」(12.0%)と回答した企業は1割強となっている。

図15 影響は当初の想定と比べて

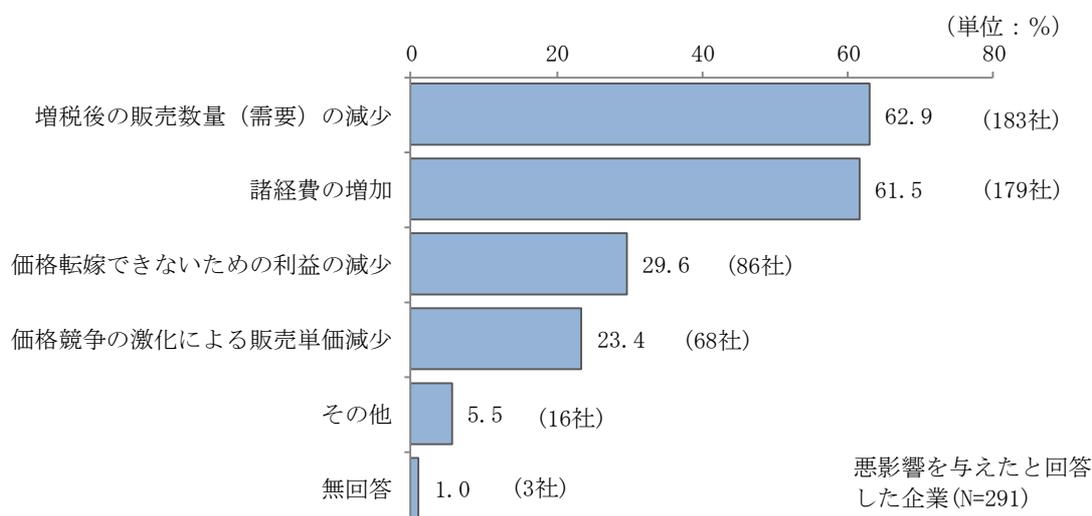


図の構成比は、四捨五入の関係で100%に合致しない場合がある。

③ 悪影響を与えた要因<図16>

「消費税率引き上げが、業績に悪影響を与えた」とした企業(291社)に対して、その要因を聞いたところ、第1位「増税後の販売数量(需要)の減少」(62.9%)と第2位「諸経費の増加」(61.5%)が6割を超え、次いで第3位「価格転嫁できないための利益の減少」(29.6%)、第4位「価格競争の激化による販売単価減少」(23.4%)となっている。

図16 消費税率引き上げによる業績への悪影響の要因(当てはまるもの全て)

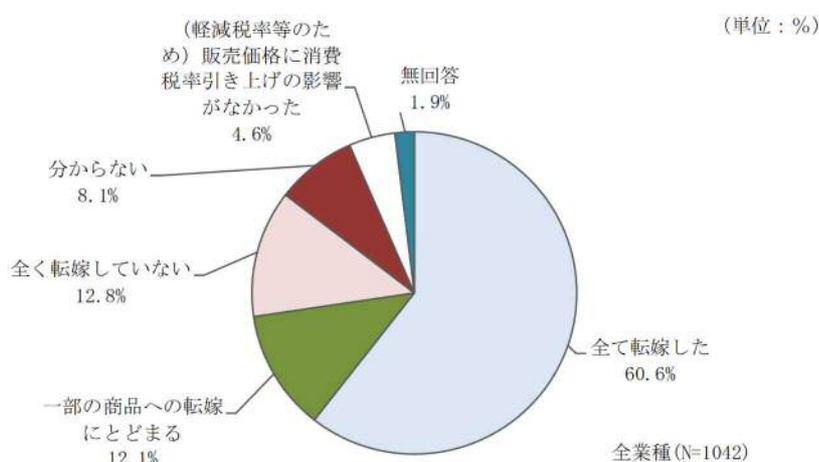


(12) 消費税率引き上げに対する対策について(特定質問項目)

① 消費税率引き上げ後の販売価格への転嫁について<図17>

消費税率引き上げ後の販売価格への転嫁について、「全て転嫁した」(60.6%)と「一部の商品への転換にとどまる」(12.1%)のを合わせた、販売価格への転嫁を行った企業は7割強となった。一方、「全く転嫁していない」(12.8%)は1割強である。また、「(軽減税率等のため)販売価格に消費税率引き上げの影響がなかった」(4.6%)は1割弱となっている。

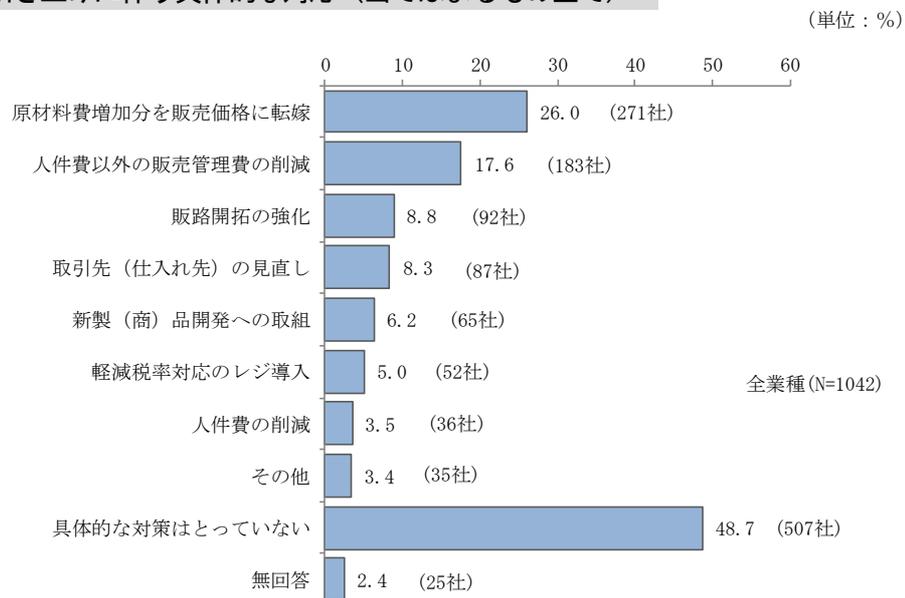
図17 消費税率引き上げ後の販売価格への転嫁について(当てはまるもの1つ)



② 消費税率引き上げに伴う具体的な対応<図18>

消費税率引き上げに伴う具体的な対応は、「原材料費増加分を販売価格に転嫁」(26.0%)が最も多く、次いで「人件費以外の販売管理費の削減」(17.6%)で、以上が1割を超える上位2項目である。一方、「具体的な対策は取っていない」(48.7%)と回答した企業は半数近くを占める。

図18 消費税率引き上げに伴う具体的な対応 (当てはまるもの全て)



(13) 期待する支援策<特定質問項目>

① 行政や中小企業支援機関に期待する支援策<図19>

増税に伴って、行政や中小企業支援機関などに期待する支援策は、「低利融資など資金支援」(26.1%)が最も多く、次いで、「販路開拓への支援」(15.1%)、「新製(商)品開発への支援」(8.9%)、「増税対応に関するセミナー、講習会」(7.7%)と続く。

これに対して、「特にない」(50.8%)は半数を超える。

図19 行政や中小企業支援機関に期待する支援策 (当てはまるもの全て)



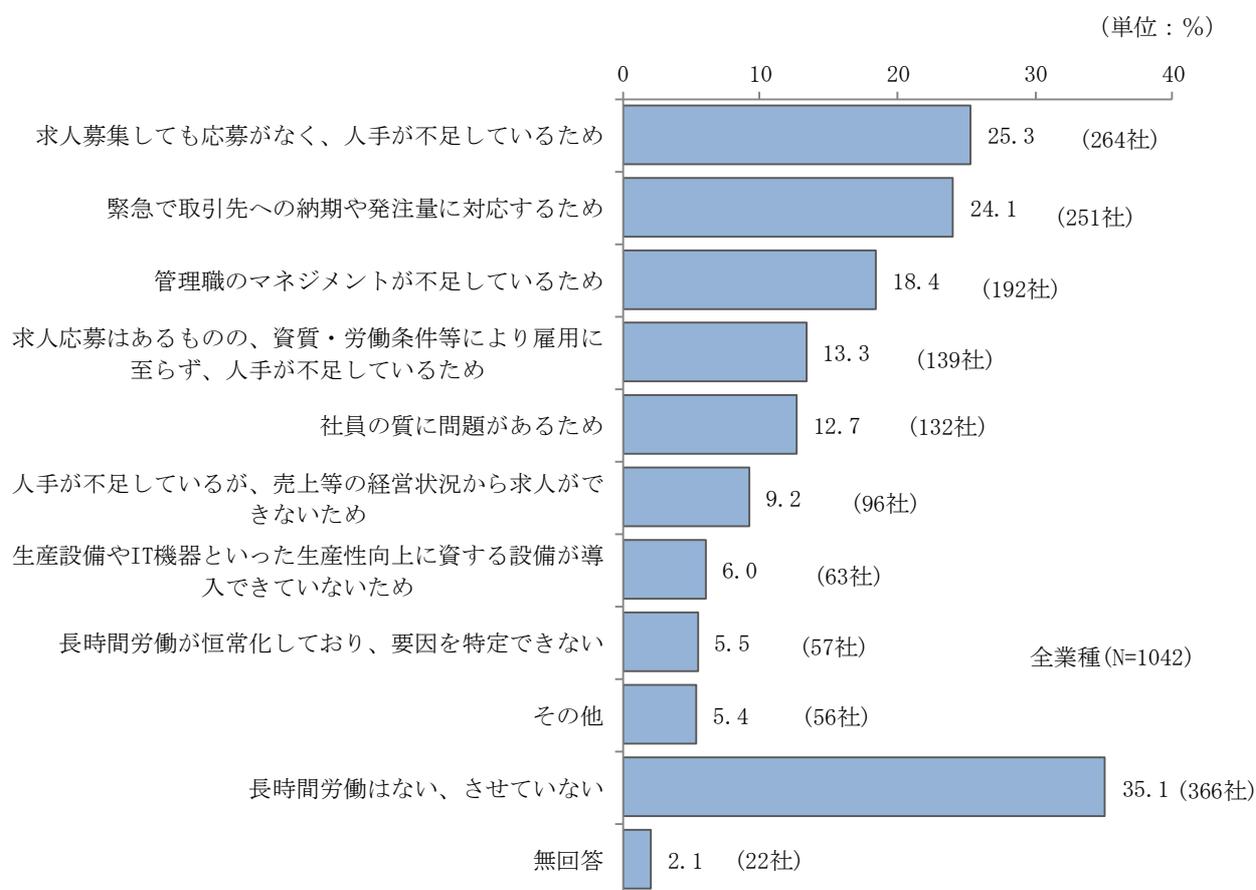
(14) 長時間労働の要因・課題について<特定質問項目>

① 企業内における長時間労働の要因<図20>

長時間労働があるとした場合、長時間労働の要因について聞いたところ、第1位「求人募集しても応募がなく、人手が不足しているため」(25.3%)、第2位「緊急で取引先への納期や発注量に対応するため」(24.1%)、第3位「管理職のマネジメントが不足しているため」(18.4%)、第4位「求人募集はあるものの、資質・労働条件等より雇用に至らず、人手が不足しているため」(13.3%)、第5位「社員の質に問題があるため」(12.7%)で、以上が1割を超える上位5項目となっている。

一方、「長時間労働はない、させていない」(35.1%)という企業が4割弱を占め最も多い。

図20 企業内における長時間労働の要因 (当てはまるもの全て)

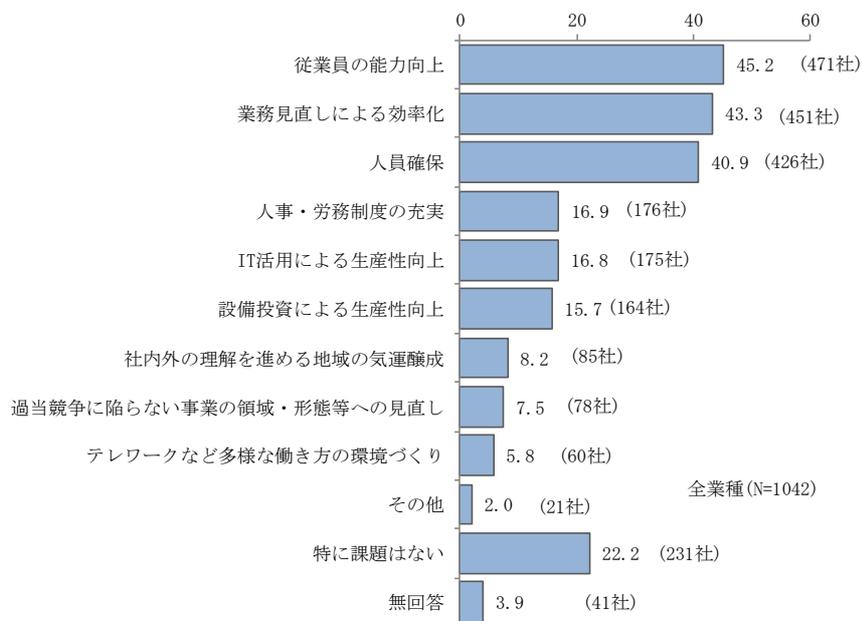


② 長時間労働の軽減に向けた課題<図21>

長時間労働の軽減に向けた課題については、第1位「従業員の能力向上」(45.2%)、第2位「業務見直しによる効率化」(43.3%)、第3位「人員確保」(40.9%)が4割を超える上位3項目となっている。また、「人事・労務制度の充実」(16.9%)、「IT活用による生産性向上」(16.8%)、「設備投資による生産性向上」(15.7%)が1割台で続く。

図21 長時間労働の軽減に向けた課題（当てはまるもの全て）

（単位：％）



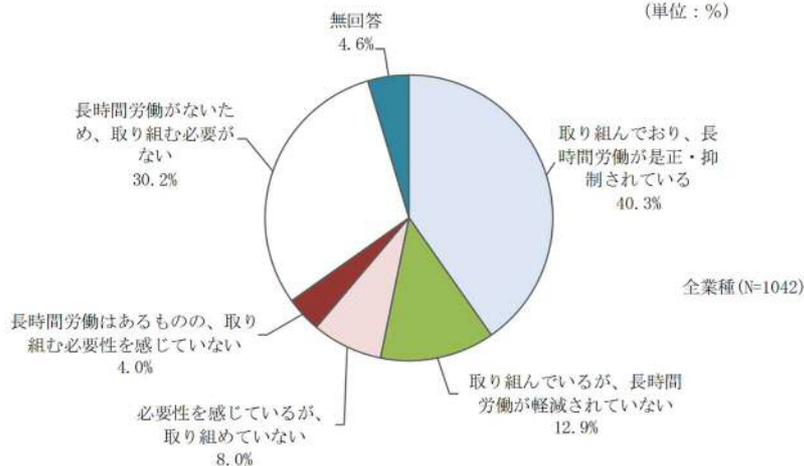
(15) 長時間労働是正の取組について<特定質問項目>

① 長時間労働の是正に関する取組状況<図22>

長時間労働の是正に関する取組状況は、「取り組んでおり、長時間労働が是正・抑制されている」(40.3%)が最も多く4割を占め、これに「取り組んでいるが、長時間労働が軽減されていない」(12.9%)を合わせた“取り組んでいる”企業は半数を超える。一方、「必要性を感じているが、取り組めていない」(8.0%)と「長時間労働はあるものの、取り組む必要性を感じていない」(4.0%)を合わせた“取り組めていない”は1割強、また「長時間労働がないため、取り組む必要がない」(30.2%)は約3割となっている。

図22 長時間労働の是正に関する取組状況（当てはまるもの1つ）

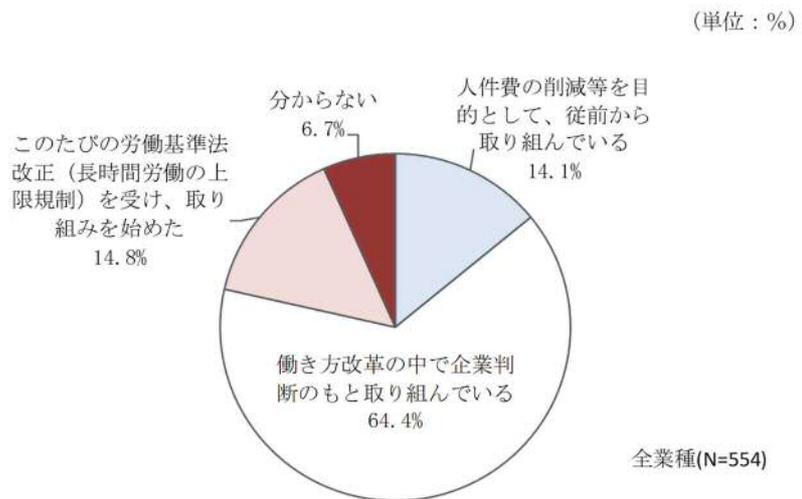
（単位：％）



② 長時間労働の是正に取り組始めた契機<図23>

長時間労働の是正に取り組んでいると回答した企業（554社）の取組はじめた契機には、「働き方改革の中で企業判断のもと取り組んでいる」（64.4%）が6割強を占め最も多く、「このたびの労働基準法改正（長時間労働の上限規制）を受け、取り組みを始めた」（14.8%）、「人件費の削減等を目指して従前から取り組んでいる」（14.1%）という企業もそれぞれ1割強となっている。

図23 長時間労働の是正に取り組始めた契機（当てはまるもの1つ）



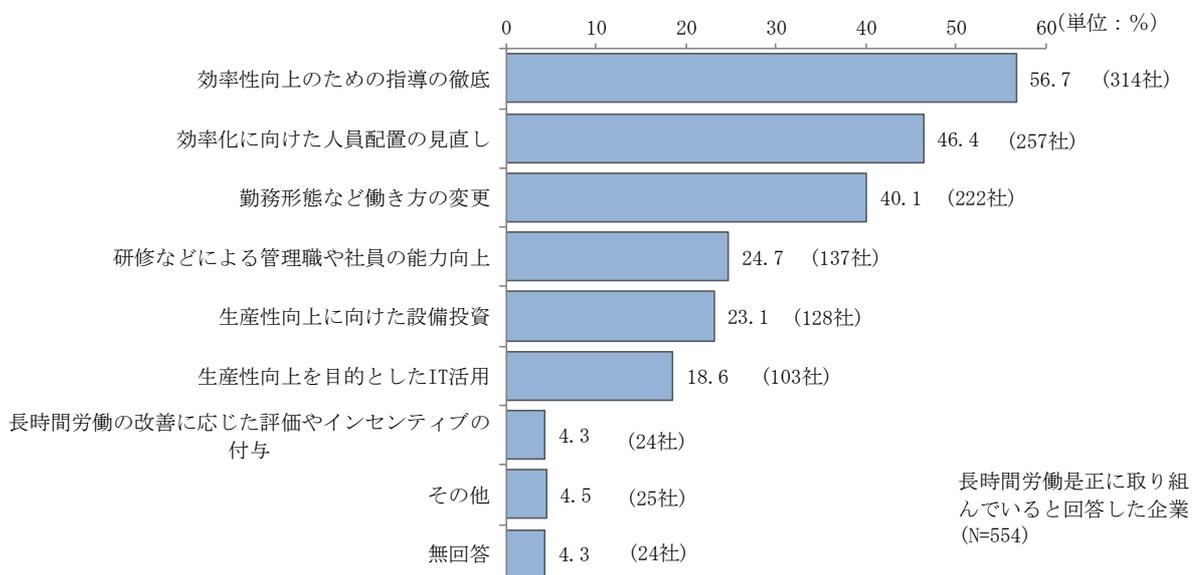
図の構成比は、四捨五入の関係で100%に合致しない場合がある。

③ 長時間労働是正の具体的な取組<図24>

長時間労働の是正に取り組んでいると回答した企業（554社）の具体的な取組は、第1位「効率性向上のための指導の徹底」（56.7%）が6割弱を占め最も多く、次いで、第2位「効率化に向けた人員配置の見直し」（46.4%）、第3位「勤務形態など働き方の変更」（40.1%）が、以上が4割を超える。

また、「研修などによる管理職や社員の能力向上」（24.7%）、「生産性向上に向けた設備投資」が2割台で続く。

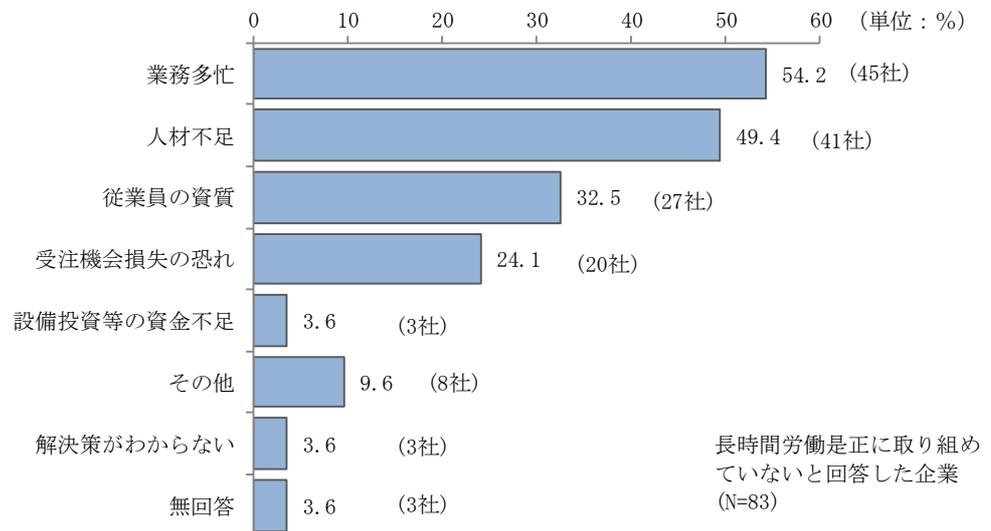
図24 長時間労働是正の具体的な取組（当てはまるもの全て）



③ 長時間労働の是正に向けた取組を行えていない要因<図25>

長時間労働の是正の取組について「必要性を感じているが、取り組めていない」と回答した企業（83社）に、取組を行えていない要因について聞いたところ、「業務多忙」（45社）と「人材不足」（41社）が多数を占めている。

図25 長時間労働の是正に向けた取組を行えていない要因（当てはまるもの全て）



(16) 長時間労働是正の支援策について<特定質問項目>

① 長時間労働是正に向けての行政や中小企業支援機関などに期待する支援策<図26>

長時間労働是正に向けての行政や中小企業支援機関などに期待する支援策は、第1位「人材確保に関する経営相談」（19.3%）、第2位「生産性向上に資する設備投資支援」（18.2%）、第3位「生産性向上に資するIT導入支援」（15.1%）、第4位「長時間労働是正に関するセミナー・講習会」（14.8%）、第5位「生産性工場に関する経営相談」（11.1%）の順となっている。

一方、「特に求める支援策はない」とする企業は4割強を占める。

図26 長時間労働是正に向けての行政や中小企業支援機関などに期待する支援策（当てはまるもの全て）

