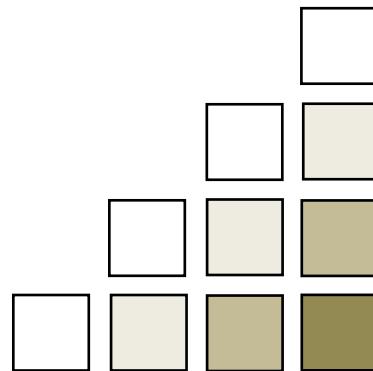

令和5年度
道内中小企業における
業況調査報告書

令和5年10月



公益財団法人
北海道中小企業総合支援センター

目 次

I 調査概要	• • • • • • • • • • • • • • • •	1
II 調査結果	• • • • • • • • • • • • • • •	2
III 集計表	• • • • • • • • • • • • • • •	14
IV 參考資料	• • • • • • • • • • • • • •	23

I 調査概要

1. 調査目的

道内中小企業の経営の実態や今後の見通し等について把握するとともに、経営課題等を明らかにすることによって、今後の効果的な支援につなげることを目的とする。

2. 調査対象及び回答状況

当センターの支援制度利用企業及び会員のうち、以下の業種に属する企業 1,000 社を対象に調査を行い、回収率は 40.5% であった。

業種	調査対象企業 (社)	回答企業 (社)	回収率 (%)	構成比 (%)
建設業	138	59	42.8	14.6
製造業	430	196	45.6	48.4
卸・小売業	206	58	28.2	14.3
運輸・倉庫業	40	21	52.5	5.2
情報通信・サービス業	186	71	38.2	17.5
計	1,000	405	40.5	100.0

3. 調査時期

令和5年6月28日～7月28日（前回：令和4年7月8日～7月29日）

4. 調査方法

記名方式によるアンケート調査及び一部企業への訪問等によるヒアリング調査

5. 調査内容

- (1) 企業概況
- (2) 人手不足について
- (3) 原油・原料価格の高騰等によるコストの変動とその影響について
- (4) 脱炭素について
- (5) センターに期待する支援内容等について

「調査結果の概要」

- (1) **今期の業況の見通し**
「好転する」が 42.6%（前回比 8.4 ポイント増）、「悪化する」が 24.4%（同 7.4 ポイント減）。
- (2) **売上高と営業利益の見通し**
「増加する」が、それぞれ 46.6%（同 7.3 ポイント増）、39.2%（同 7.9 ポイント増）。
- (3) **経営上の問題点**
「製造・仕入原価の上昇」「従業員の高齢化」「設備の陳腐化・老朽化」「設備資金の不足」を挙げる企業が多い。
- (4) **問題解決に向けた最優先課題**
「営業力の強化」「従業員の新規採用」「従業員教育の実施・強化」を挙げる企業が多い。
- (5) **人手不足について**
「不足」が 66.4%、「充足」が 32.3%。人手不足への対応として「給与・賞与水準引き上げ」「就業環境の改善」「定年延長や再雇用」等を挙げる企業が多い。
- (6) **原油・原料価格の高騰等によるコストの変動とその影響について**
コストの上昇による経営への影響について、「厳しいが事業の継続は可能」が 64.7%、「影響はあるが現時点では余裕がある」が 25.9%、「すでに限界」が 5.4% となった。
- (7) **脱炭素について**
脱炭素につながる取組みの実施状況について、「実施していない」が 46.2%、「ある程度実施している」が 31.3%、「わからない」が 14.2% となった。

Ⅱ 調査結果

1. 企業概況

(1) 業況

前期の業況と今期の業況見通しについて、前期の業況は、「好転」※が42.3%、「悪化」※が24.6%であったが、今期の業況見通しは、「好転」が42.6%、「悪化」が24.4%となっており、「好転」が0.3ポイント増加し、「悪化」が0.2ポイント減少している。

今期の業況見通しについて、前回調査と比較すると「好転」が8.4ポイント増加(34.2→42.6%)、「悪化」が7.4ポイント減少(31.8%→24.4%)となっており、業況改善の傾向にあるが、業種別にみると「運輸・倉庫業」のみ「好転」の割合が減少(50.0%→42.9%)している。

※ 「好転」＝「好転した（する）」及び「やや好転した（する）」、「悪化」＝「悪化した（する）」及び「やや悪化した（する）」の合計

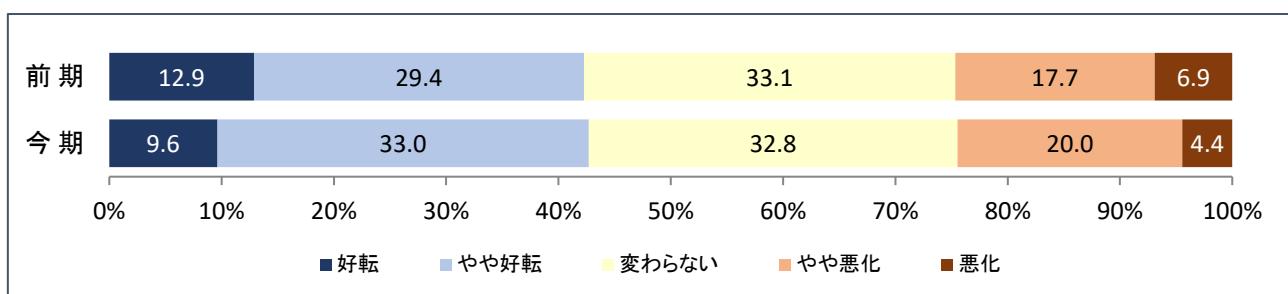


図 1-1 前期の業況及び今期の業況見通し

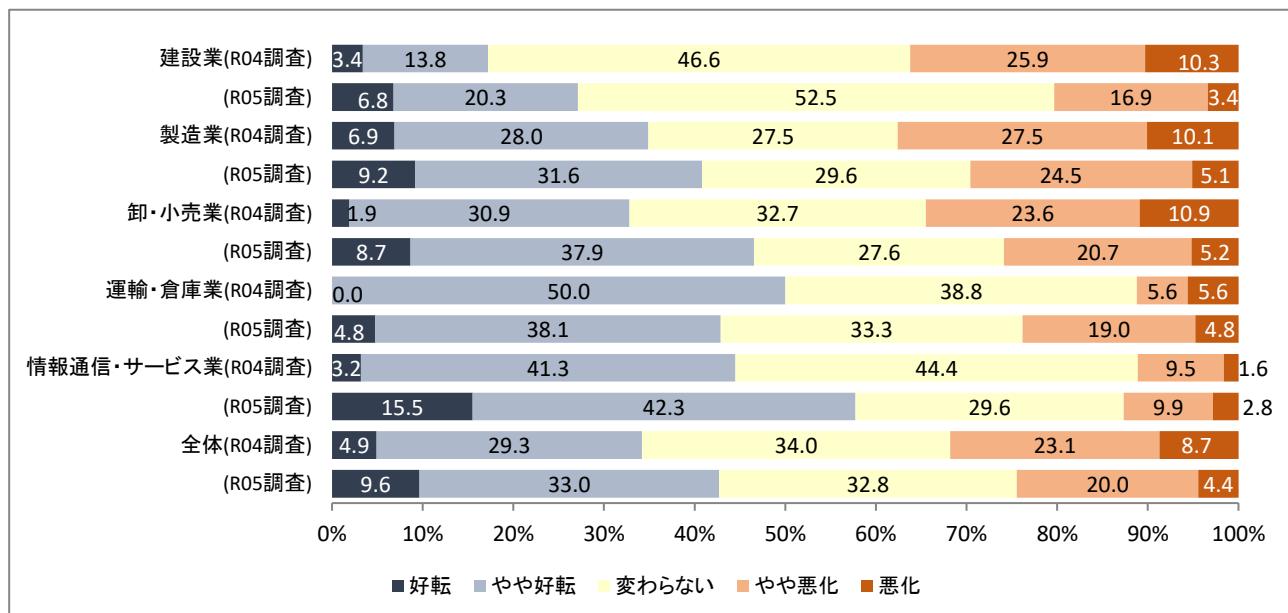


図 1-2 今期の業況見通し（業種別・前回調査比較）

[企業からのコメント]

- ▶ 売上の根幹を成す重車両の更新が今後の行く末の鍵である。必要人員は既に確保済み。また、運送業の2024問題については大部分が既に対応済み。《道央地域、運輸・倉庫業》
- ▶ 水産物の水揚げ、販売は良好だが、今後はやや厳しくなる見込み。《オホーツク地域、製造業（食品製造業）》
- ▶ 取引先も活発な動きを示しているが、ALPS処理水などの不安要素があり、今後の動向を注視している状況。《道東地域、卸・小売業》
- ▶ 新幹線の札幌延伸や札幌駅前の再開発、ラピダスの工場建設等により、鉄骨メーカーは活況を呈している。《道北地域、製造業（食品以外）》

(2) 売上高

前期の売上高と今期の売上見通しについて、前期の売上は「増加」※が48.8%、「減少」※が22.5%であったが、今期の売上見通しは、「増加」が46.6%、「減少」が25.5%となっており、「増加」が2.2ポイント減り、「減少」が3ポイント増えている。

今期の売上見通しについて、前回調査と比較すると「増加」が7.3ポイント増え(39.3%→46.6%)、「減少」が5.3ポイント減って(30.8%→25.5%)おり、売上増加傾向にあるが、業種別にみると「運輸・倉庫業」のみ「増加」の割合が減少(50%→38.1%)している。

※ 「増加」＝「増加した(する)」及び「やや増加した(する)」、「減少」＝「減少した(する)」及び「やや減少した(する)」の合計

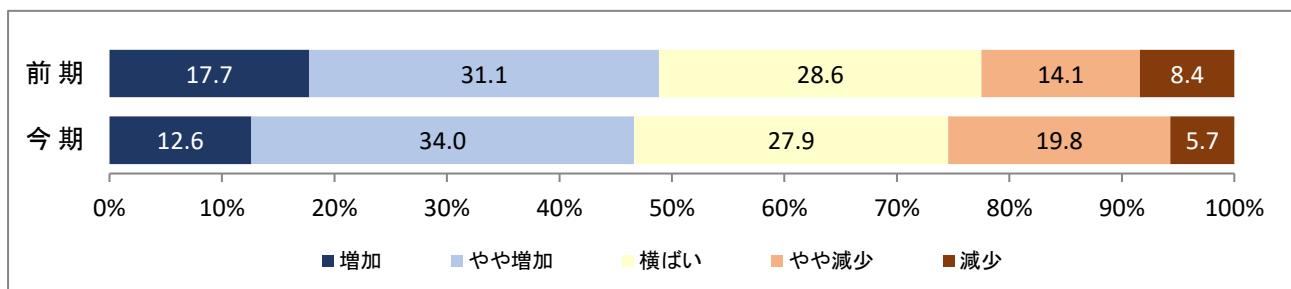


図 1-3 前期の売上高及び今期の売上見通し

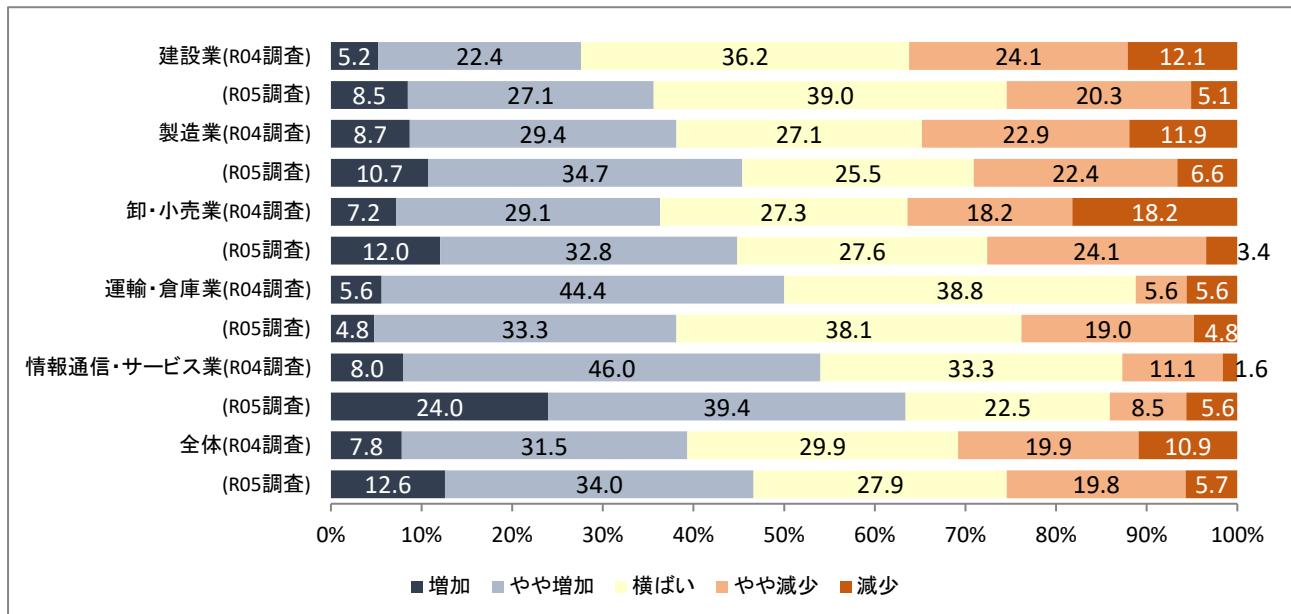


図 1-4 今期の売上高見通し（業種別・前回調査比較）

[企業からのコメント]

- ▶ コロナ禍での巣ごもり需要により活況を呈していた個人宅配の需要も落ち着き、売上はやや減少傾向にある。《道央地域、運輸・倉庫業》
- ▶ ふるさと納税の売上げが堅調に伸びており、今後も期待できる。《道央地域、製造業（食品以外）》
- ▶ 売上高は増加基調。口コミによる利用客が増えており、リピーターも多い。夏場は道外客の利用が多い。《オホーツク地域、サービス業》
- ▶ 売上は公共事業の有無に影響を受けるが、近年は横ばい～やや減少。《道東地域、建設業》
- ▶ コロナ禍の影響を受け、飲食店向けの需要が減少しているが、全体としては横ばい傾向。《道央地域、サービス業》
- ▶ 前期は農作物全般の育成状況も良かったが、今期は特に長芋の状況が良くなく、資材高騰の影響もあって売上・利益ともに減少する見込みにある。《道東地域、製造業（食品）》

(3) 営業利益

前期の営業利益と今期の営業利益見通しについて、前期の営業利益は「増加」※が39.2%、「減少」※が32.6%であったが、今期の営業利益見通しは、「増加」が36.0%、「減少」が30.1%となっており、「増加」が3.2ポイント、「減少」も2.5ポイント減っている。

今期の営業利益見通しについて、前回調査と比較すると「増加」が7.9ポイント増え(31.3%→39.2%)、「減少」が6.8ポイント減って(36.9%→30.1%)おり、改善傾向がみられるが、業種別にみると「情報通信・サービス業」のみ「増加」の割合が減少(47.6%→42.3%)している。

※ 「増加」＝「増加した(する)」及び「やや増加した(する)」、「減少」＝「減少した(する)」及び「やや減少した(する)」

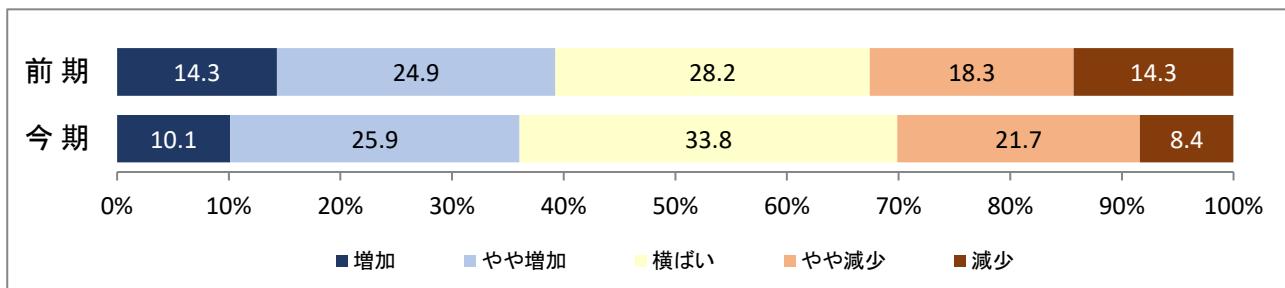


図1-5 前期の営業利益及び今期の営業利益見通し

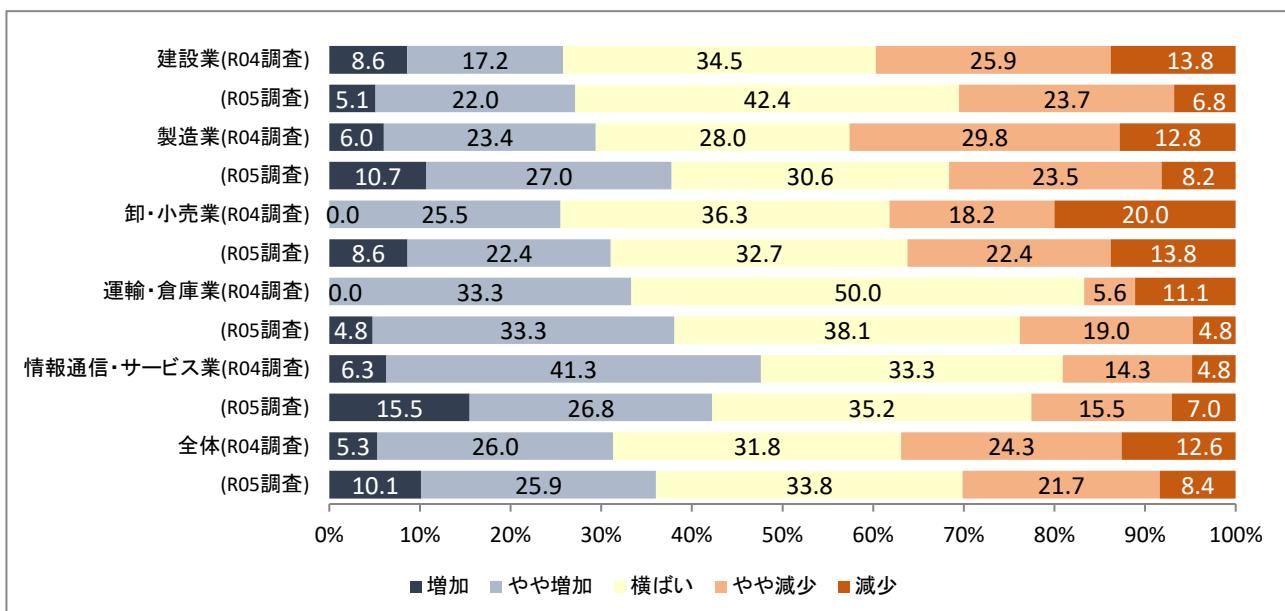


図1-6 今期の営業利益見通し（業種別・前回調査比較）

[企業からのコメント]

- ▶ 商品開発が低迷している上、経理・労務関係のコストが増加している。《道北地域、サービス業》
- ▶ ここ数年は微増ながらも増収を維持しているが、原材料や資材高騰の影響により収益面では苦戦している。《道東地域、製造業(食品)》
- ▶ これまで、大手メーカーとの取引が主であったため利益率は低かったが、地元メーカーとの取引開始により利益率は上昇した。《道北地域、製造業(食品以外)》
- ▶ コロナの5類移行後、売上は回復傾向にあるが、食材の仕入れや電気、燃料の高騰のため利益は横ばいである。《オホーツク地域、サービス業》
- ▶ 資材・電気・輸送ほかあらゆる物が高騰しているのに加えて、設備の老朽化・従業員の高齢化・労働力が確保できないなど問題が山積している。何とか製品単価を上げる事で現状は生産出来ているが、将来的に北海道という地域での生産には限界がきそう。《道央地域、製造業(食品以外)》。

(4) 経営上の問題点

① 販売面(複数回答)

経営上の問題点について、販売面では「製造・仕入原価の上昇」が79.1%と最も多く、次いで「受注・販売量の減少」(39.8%)、「取引先・販路等の確保」(27.2%) となった。

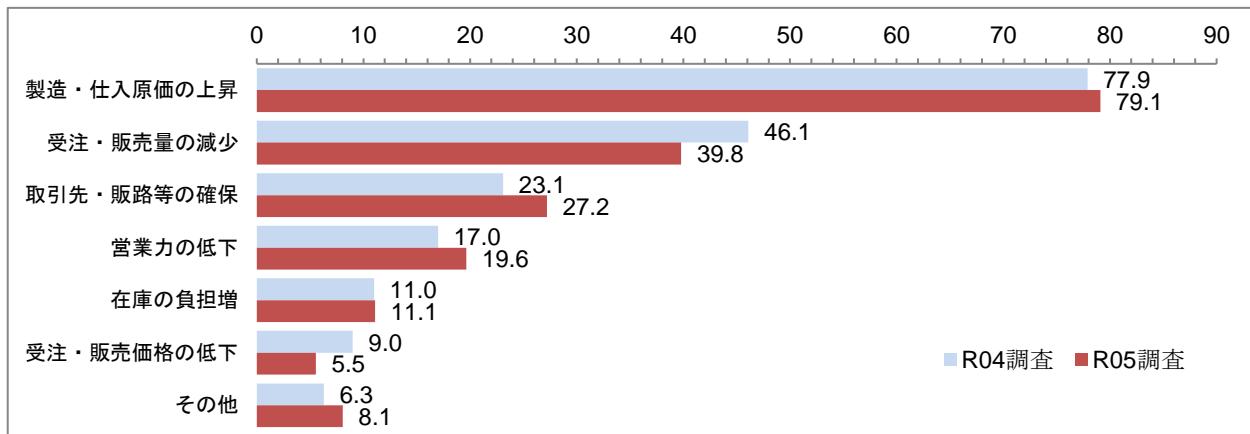


図 1-7 経営上の問題点（販売面）

[企業からのコメント]

- ▶ 毎月の電気代は5割増となっているが、電気代削減の対策が見つからない。《道北地域、製造業（食品以外）》
- ▶ 資材高騰が厳しく、仕入単価が20~30%高騰しているが、販売価格に全て上乗せするのは難しい。《道東地域、製造業（食品）》
- ▶ 販路拡大に課題を抱えており、店舗だけではなく、ECサイトを構築してネット販売を強化していくことも検討している。《道央地域、卸・小売業》
- ▶ 中国の輸出規制等による需要減で水産物の販売価格が低下傾向にあり、併せて在庫が増加傾向にある。《オホーツク地域、製造業（食品）》

② 人材面(複数回答)

人材面では「従業員の高齢化」が53.0%と最も多く、次いで「若手従業員の不足」(52.8%)、「技術者の不足」(46.2%) となり、いずれも前回調査から増加している。

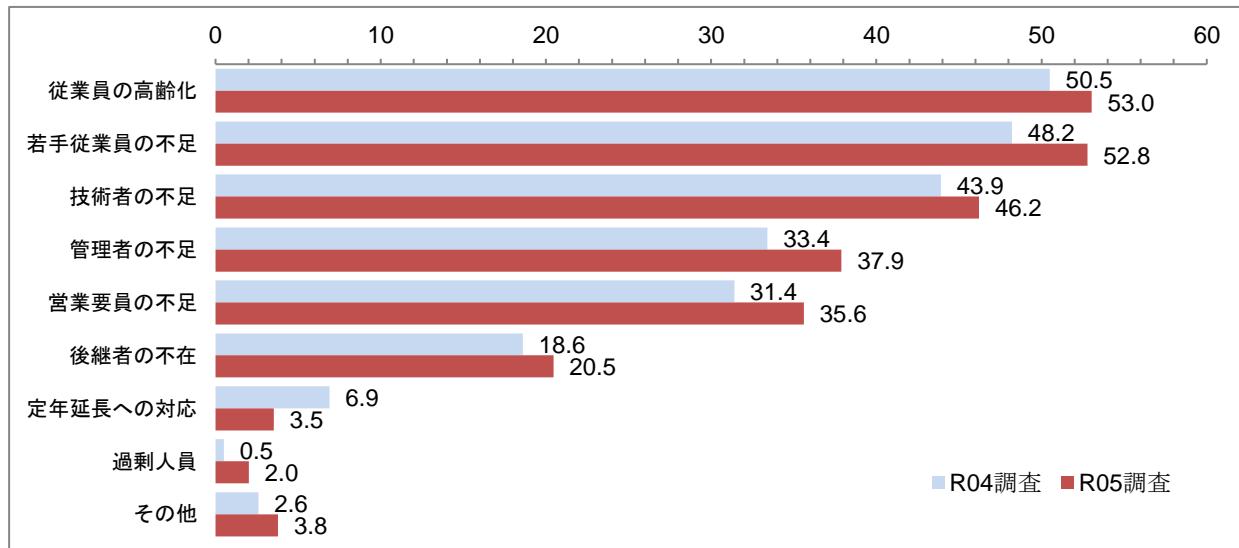


図 1-8 経営上の問題点（人材面）

[企業からのコメント]

- ▶ 全体的に人手不足とする感はないが、管理職の高齢化が進んでいる。《道東地域、製造業（食品）》
- ▶ 技術者や若手従業員が不足している。民間人材ビジネス事業者等も活用して募集しているが、充分確保できているとは言えない。《道東地域、建設業》
- ▶ 地域柄、主婦のアルバイトは相応に確保できるが、正社員（特に男性）は定着していない。《道南地域、製造業（食品）》
- ▶ 店舗運営の省力化のために配膳ロボット等の導入を検討している。《オホーツク地域、サービス業》

③ 設備面(複数回答)

設備面では「設備の陳腐化・老朽化」が59.0%と最も多く、次いで「設備不足」(21.0%)、「設備稼働率の低さ」(19.4%)となっているが、いずれも前回調査から大きく減少している。

「その他」の内訳として、「更新設備の高額化」を挙げる企業が数多くみられた。

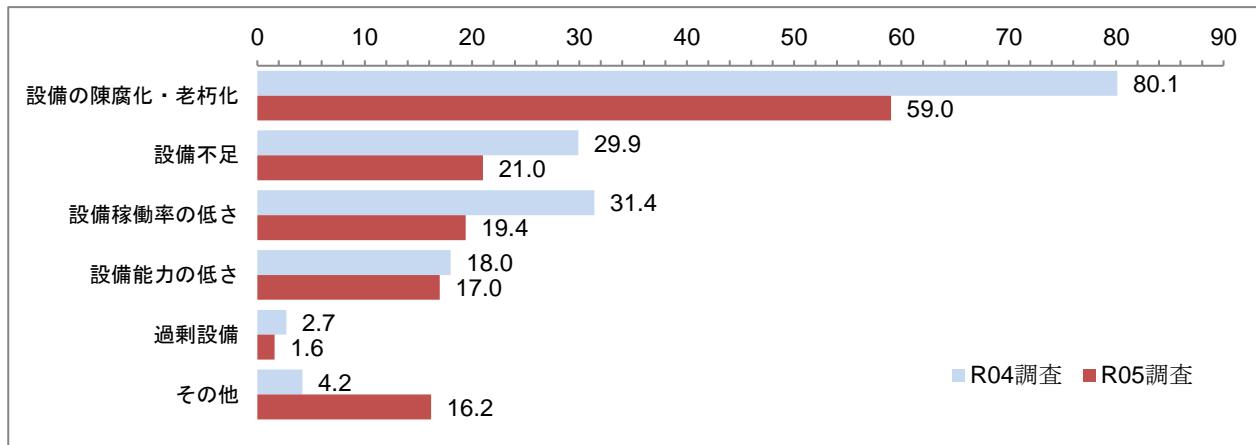


図 1-9 経営上の問題点（設備面）

[企業からのコメント]

- ▶ 更新設備が高額化しており負担になっている。このまま更新するべきか悩んでいる。《道央地域、製造業（食品以外）》
- ▶ 設備は不足しているものの、設置するのに十分なスペースの確保ができておらず導入に至っていない。《道央地域、サービス業》
- ▶ 以前と比べて、トラックの納期が長期化してきている。《道央地域、運輸・倉庫業》

④ 資金面(複数回答)

資金面では「設備資金の不足」が30.4%と最も多く、次いで「運転資金の不足」(25.9%)、「金利負担」(20.3%)となっているが、いずれも前回調査から大きく減少している。

「その他」の内訳として、「資金面での問題は特にない」という回答が最も多かった。

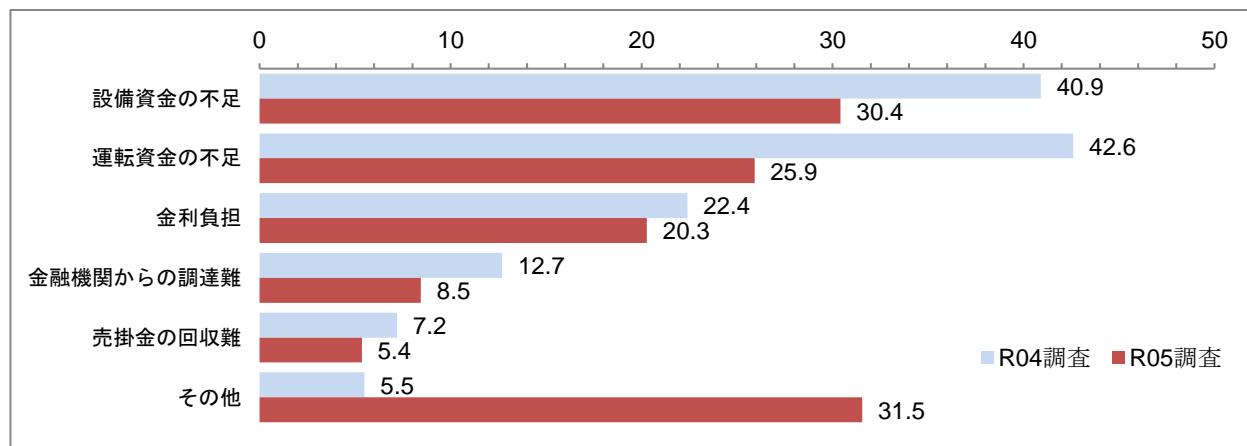


図 1-10 経営上の問題点（資金面）

[企業からのコメント]

- ▶ 原油・原料価格の高騰に対して、設備増強等でカバーできるものと考えているが、資金面での不安はある。《道南地域、製造業（食品）》
- ▶ 数年のうちにコロナ前まで売上が回復できるようであれば、設備投資に着手したい。《道央地域、製造業（食品以外）》
- ▶ 新型コロナウイルス感染症特別貸付の返済財源確保が課題。《道北地域、製造業（食品）》
- ▶ 今のところは問題ないが、この先の資金に不安を感じている。《道央地域、卸・小売業》

(5) 経営上の問題解決のための最優先課題

経営上の問題を解決するための最優先課題としては、「営業力の強化」が11.8%と最も多く、次いで「従業員の新規採用(10.8%)、「従業員教育の実施・強化」(9.4%)、「生産コストの削減」(9.1%)、「技術力の向上」(7.4%)の順となった。

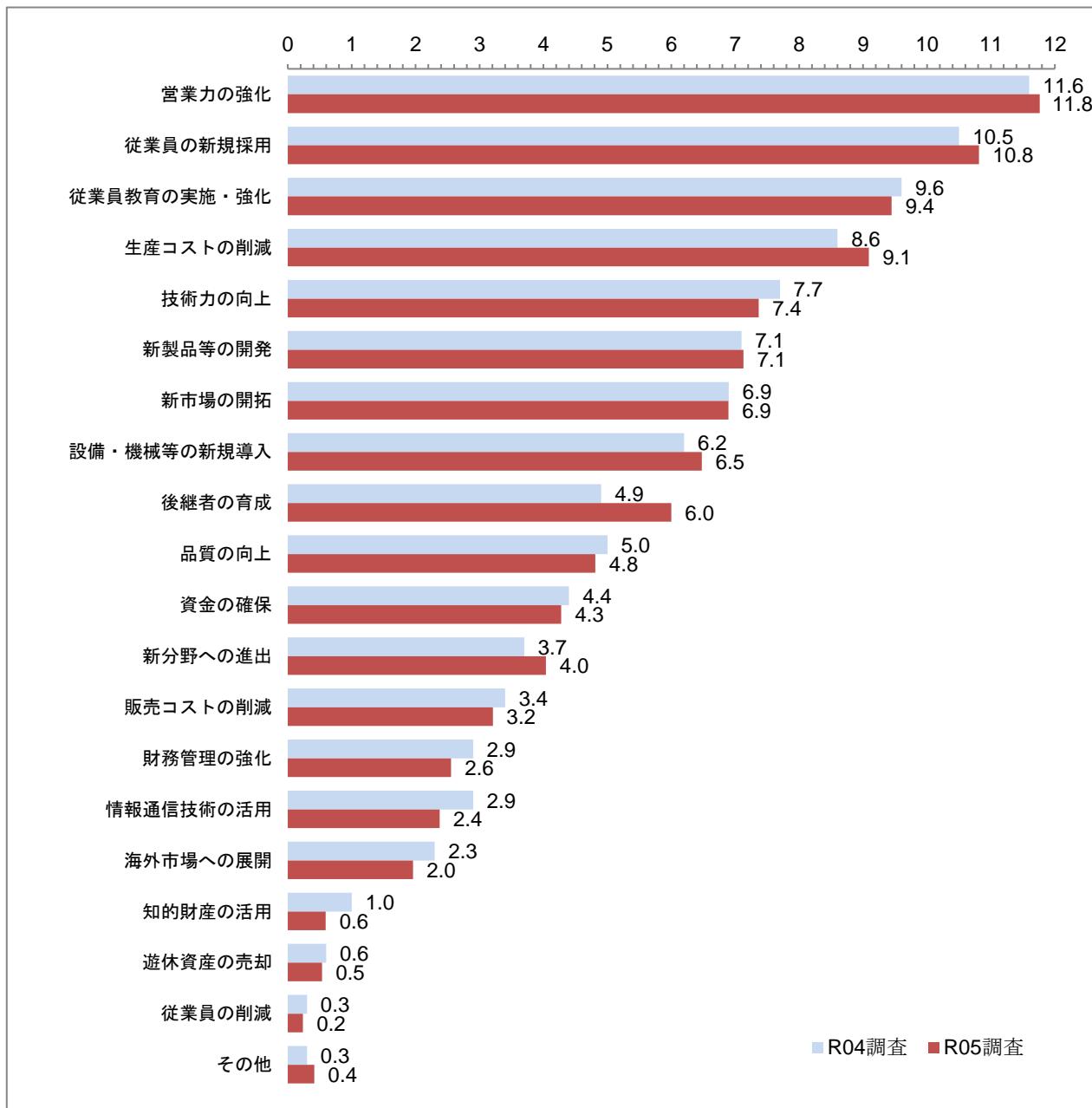


図 1-11 経営上の問題解決のための最優先課題

[企業からのコメント]

- ▶ 販路拡大のために専門家から指導も受けながらHPやスマートフォンなどのツールを勉強中だが、なかなか使いこなせずにいる。《道央地域、製造業（食品）》
- ▶ 従業員の確保や離職率の低下を目的に、給与水準・就労環境・従業員教育等を検討している。《道東地域、製造業（食品以外）》
- ▶ 駐車場が狭く店舗の売上の大幅な増加が見込めないため、店舗外の売上確保に向けて新商品開発、販路開拓に取り組む。《オホーツク地域、サービス業》
- ▶ 水産加工機械を製造・販売しているが、取引先である漁業では高齢化が顕著で、亡くなられる方も増えており、事業承継問題が勃発している。《道南地域、製造業（食品以外）》
- ▶ 老舗企業として絶大な信頼度がある反面で古い経営体質を脱却できずにいたが、冷凍加工施設を整備し、新分野進出のうえ付加価値向上に取り組んでいる。《道東地域、卸・小売業》

2. 人手不足について

(1) 従業員の過不足感について

従業員の過不足感について、全体では 66.4%が「不足」と回答しており、「充足」と「過多」の合計は合わせて 33.5%にとどまっている。

業種別にみると、「建設業」の「不足」(84.7%)と回答した割合が、他業種と比べてかなり高くなっている。

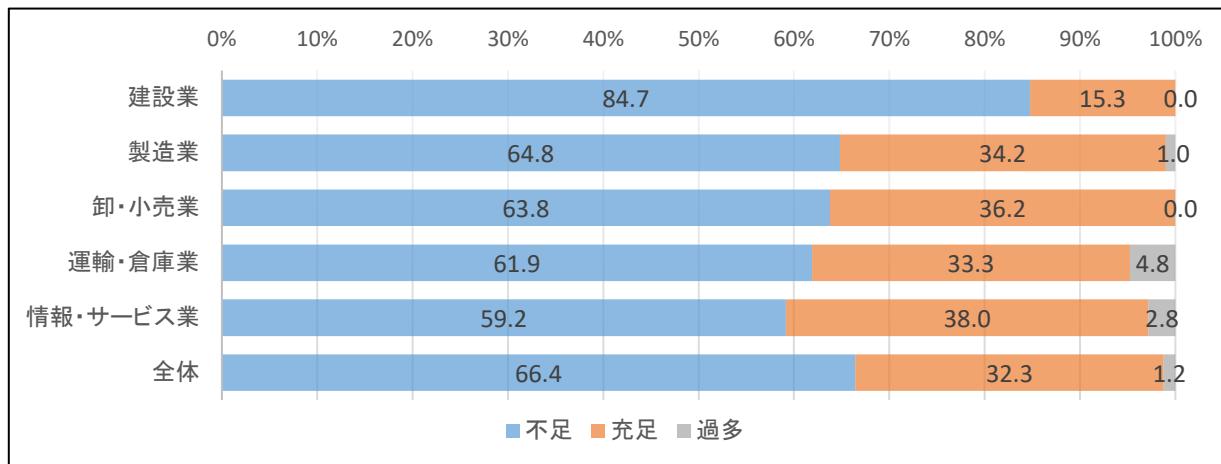


図 2-1 従業員の過不足感について

[企業からのコメント]

- ▶ 条件に合う人材を採用したくても応募の数が少なく、マッチングするための絶対数が不足している。《道東地域、建設業》
- ▶ 人手を補填しようとしても、そもそも労働力が地域にいない。《道央地域、製造業（食品以外）》
- ▶ ハローワーク等も利用して人員募集を行ったが、最終的には人伝で新入社員を採用することができた。《道北地域、製造業（食品以外）》
- ▶ 人手不足に対応するべく、技能実習生を受け入れている。《道北地域、サービス業》
- ▶ 状況によっては人手が不足することもあるが、全体を通して新たに人材を確保できるほどの余裕がない。《道央地域、卸・小売業》
- ▶ ドライバー不足の改善策として入職者への手厚い教育を行うとともに、古くから在職している人には新規入職者へのサポートを指導した。教育が浸透することで離職率は「ある程度」下がったと感じる。《道東地域、運輸・倉庫業》

(2) (1)で、「不足」を選んだ企業のうち、要因と思われるもの（複数回答）

従業員が不足している要因と思われるものについて、「条件に合う人材の応募なし」が 61.0%と最も多く、次いで「業界自体の人気がない」(40.1%)、「給与・賞与の水準」(29.4%) の順となった。

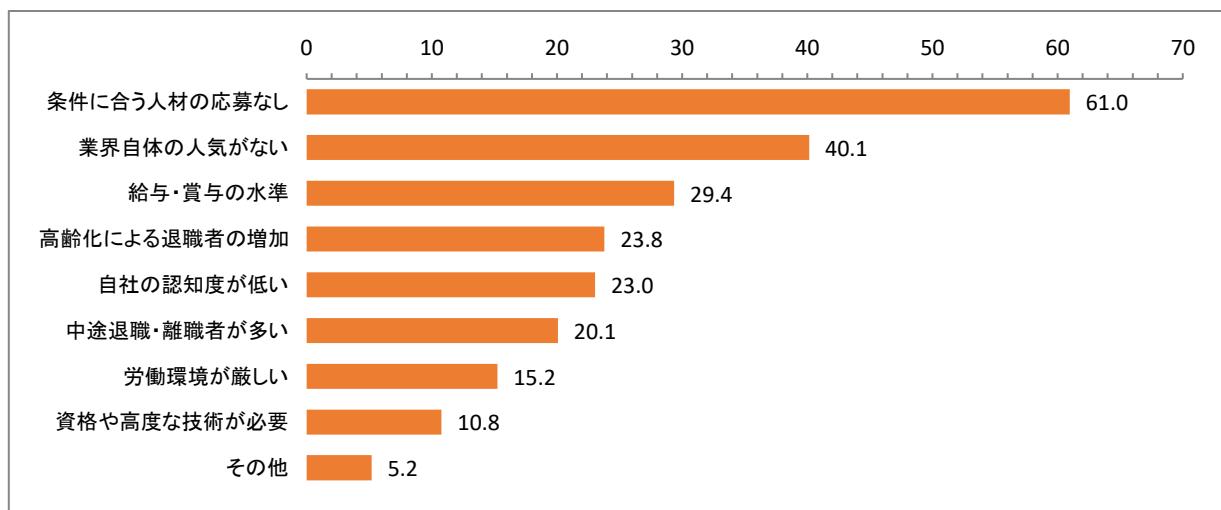


図 2-2 従業員が不足している要因と思われるもの（業種別）

(3) (1)で、「不足」を選んだ企業のうち、人手不足への対応として考えているもの(複数回答)

人手不足への対応として考えているものについて、「給与・賞与の水準引き上げ」が69.1%と最も多く、次いで「就業環境の改善」(42.4%)、「定年延長や再雇用」(36.8%)の順となった。

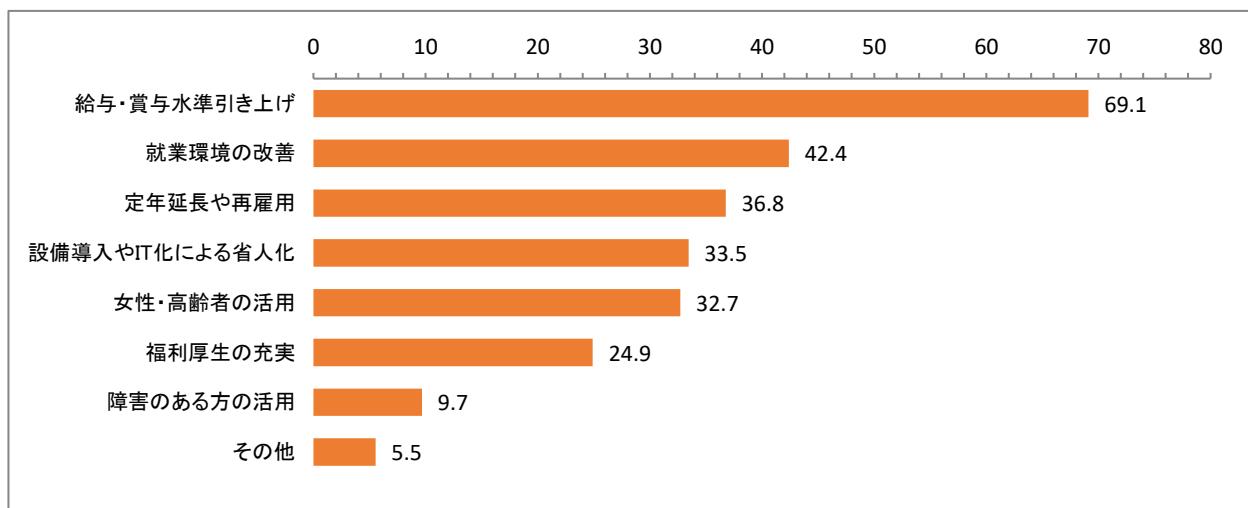


図2-3 人手不足への対応として考えているもの

[企業からのコメント]

- ▶ 技術者や若手従業員が不足しており、民間人材ビジネス事業者等も活用しても充分に確保できていないことから、給与水準の引き上げや従業環境の改善等を検討している。《道東地域、建設業》
- ▶ 競争による販売単価が低く、従業員に還元出来ないため、高待遇での雇用条件にできない。《道央地域、製造業（食品以外）》
- ▶ 繁忙期は清掃業務や厨房業務にパートを採用して、何とか人手を確保している。《オホーツク地域、サービス業》
- ▶ 公的研究機関を積極的に活用して商品開発をサポートしてもらっている、商品開発に携わる人員を最小限に抑えることができている。《道央地域、製造業（食品以外）》
- ▶ 小規模製造業にとって人員の新規採用は非常にハードルが高いと感じている。10年位前より新規採用を実施してきたが、5年以内に退職者がいる。少ない人手でも業務を回せるように自動鋳造機用の金型導入を予定している。《道南地域、製造業（食品以外）》

3. 原油・原料価格の高騰等によるコストの変動とその影響について

(1) コストが上昇したものについて(複数回答)

コストが上昇したものとして、「燃料費」「光熱費」がともに 82.0%と最も高く、次いで「材料費」(76.7%)、「商品等仕入価格」(62.2%)、「人件費」(60.7%) の順となっている。

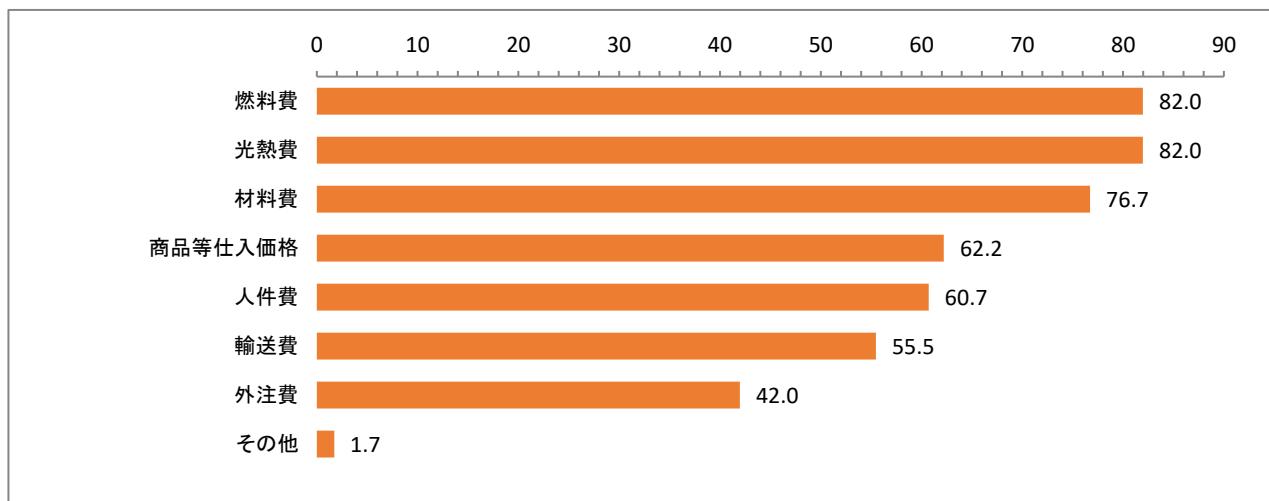


図 3-1 原油・原料価格の高騰等によるコストの変動について

(2)コストの上昇による経営の状況について

コストの上昇による経営の状況について、全体では「厳しいが事業の継続は可能」が 64.7%、次いで「影響はあるが現時点では余裕がある」が 25.9%に達しているが、「すでに限界」という回答が 5.4% あった。

業種別にみると、「すでに限界」と回答した割合が最も高かったのが「卸・小売業」(12.1%)であるのに対して、「影響はあるが現時点では余裕がある」「影響をうけていない」と回答した割合が最も高かったのは「建設業」(45.8%)であった。

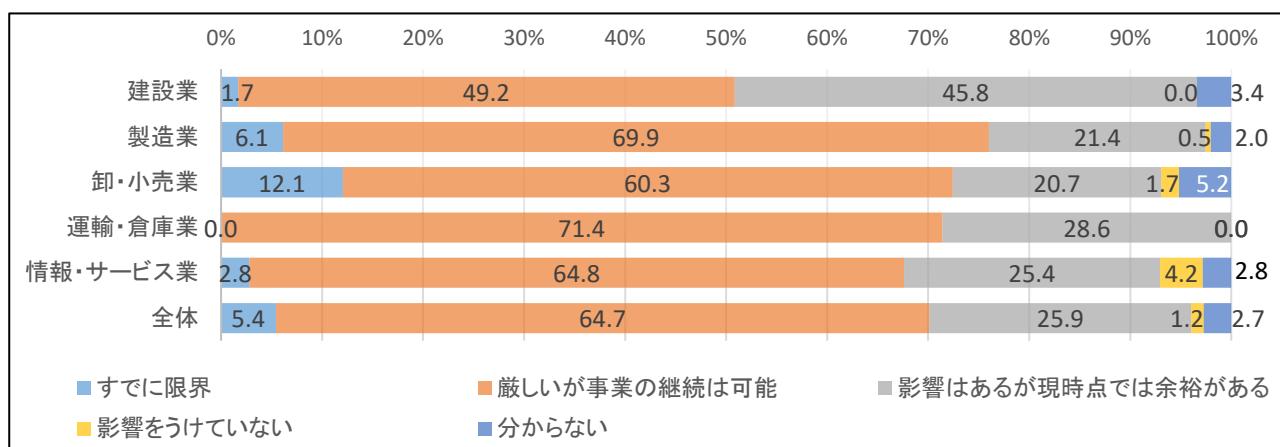


図 3-2 コストの上昇による経営の状況について

[企業からのコメント]

- ▶ 原材料価格の高騰に関しては一部価格反映できているが、電気代の高騰が経営を圧迫している。《道北地域、製造業（食品以外）》
- ▶ 原油・原料等すべてのコストが高騰しており、節電等の対応を行っているが焼け石に水状態。節電も安全面を考えると難しい部分がある。《道南地域、製造業（食品以外）》
- ▶ 資材高騰や燃料高等に対して十分には価格転嫁できていない。《道東地域、卸・小売業》
- ▶ コンサルタント業という業種柄、大きな影響はないが、光熱費等の高騰により経費が上昇している。《道央地域、サービス業》

(3) コストの上昇を自社の製品・サービスの価格に転嫁できているか

コストの上昇を自社の製品・サービスの価格に転嫁できているかについて、「概ね価格転嫁できている」が40.0%と最も多く、次いで「一部しか価格転嫁できていない」(36.8%)、「ほとんど価格転嫁できていない」(11.1%)の順となっている。

前回調査と比較すると「価格転嫁できている」「概ね価格転嫁できている」の合計が13.2ポイント増加(33.7%→46.9%)となっており、価格転嫁が進んでいる傾向がみられた。

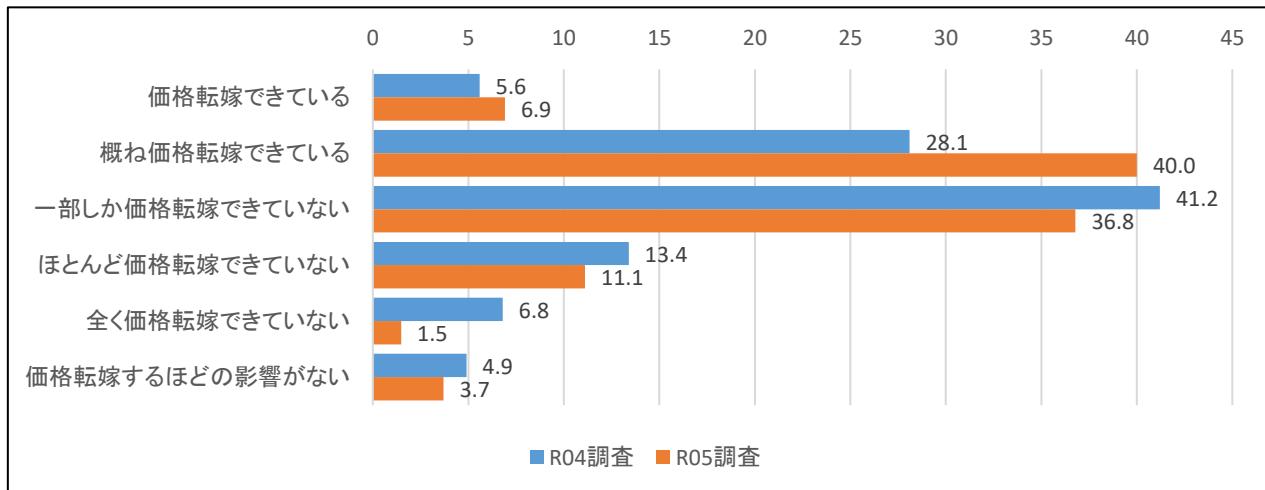


図3-2 コストの上昇を自社の製品・サービスの価格に転嫁できているか

[企業からのコメント]

- ▶ 取引先から定期的に値上げの意思確認をしてくれることもあり、価格転嫁はスムーズに進められている。《道央地域、製造業（食品以外）》
- ▶ 資材高騰に対して価格反映しきれずにいる。開発メーカーなだけに先行負担は避けられず、当面は我慢が必要な状況。《道東地域、製造業（食品）》
- ▶ 資材・燃料費・人件費等は上昇しているが、概ね価格転嫁できている。《道東地域、建設業》
- ▶ 客先には都度見積りで価格交渉を行っているため、原材料の高騰分はある程度価格に反映できているが、電気代と燃料費の高騰分は転嫁できていない。《道北地域、製造業（食品以外）》

(3)(2)で価格転嫁できていない※を選んだ理由について(複数回答)

価格転嫁できていないを選んだ理由について、「取引先との関係を維持するため」が59.5%と最も高く、次いで「競合他社との価格競争があるため」(54.5%)となった。

※(2)で「一部しか価格転嫁できていない」「ほとんど価格転嫁できていない」「全く価格転嫁できていない」を選んだ企業

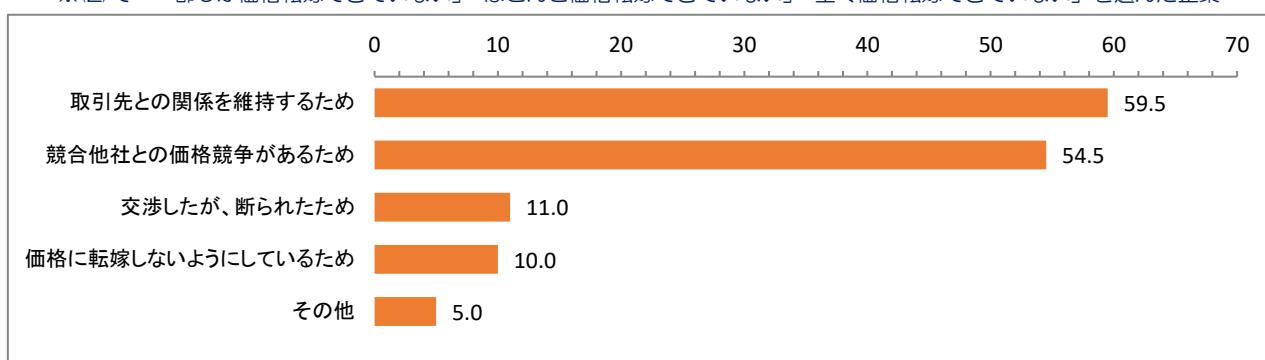


図3-4 価格転嫁できていないを選んだ理由について

[企業からのコメント]

- ▶ 食材の仕入、電気代、燃料代の高騰で利益率は減少しているが、売上微増の中、お客様の支持を維持するために値上げはしないことにしている。《オホーツク地域、サービス業》
- ▶ やっと少し価格転嫁できたと思った矢先、電気・ガソリンなどが大きく値上がりしたが、あまり期間を置かずさらに値上げはできないため、しばらくは我慢の時と思っている。《道央地域、製造業（食品）》
- ▶ 値上げ交渉をしても他社は値上げしてきていないと断られたり、価格改定をお願いしたことで他社との取引に切り替えられてしまったこともある。《道央地域、製造業（食品以外）》

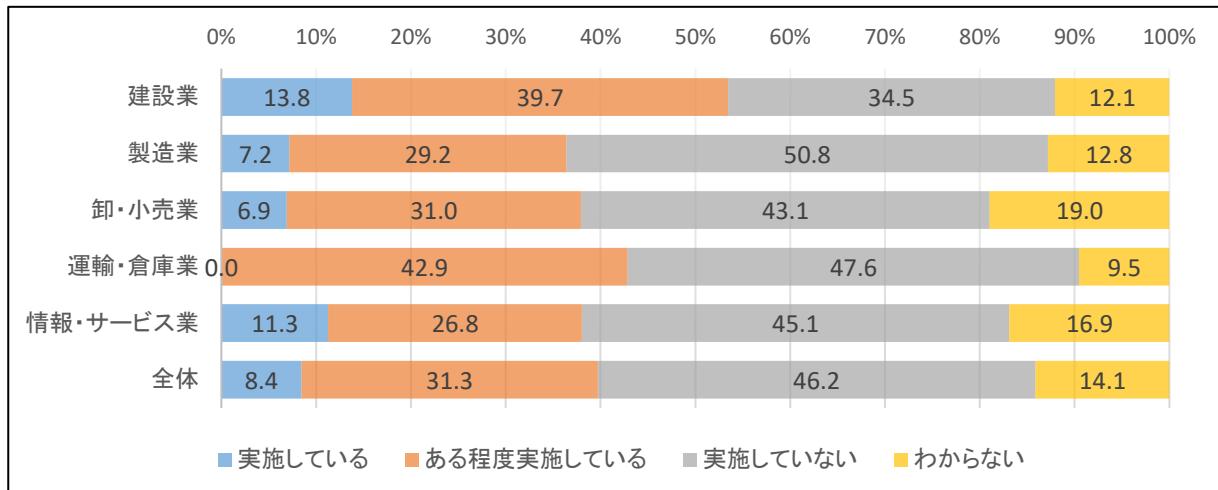
4. 脱炭素※について

※ 脱炭素＝二酸化炭素をはじめとする温室効果ガスの排出実績ゼロを目指す取り組みを指す

(1) 脱炭素につながる取組みの実施状況について

脱炭素につながる取組みの実施状況について、全体では「実施していない」が46.2%と最も高く、次いで「ある程度実施している」(31.3%)、「わからない」(14.1%)の順となっている。

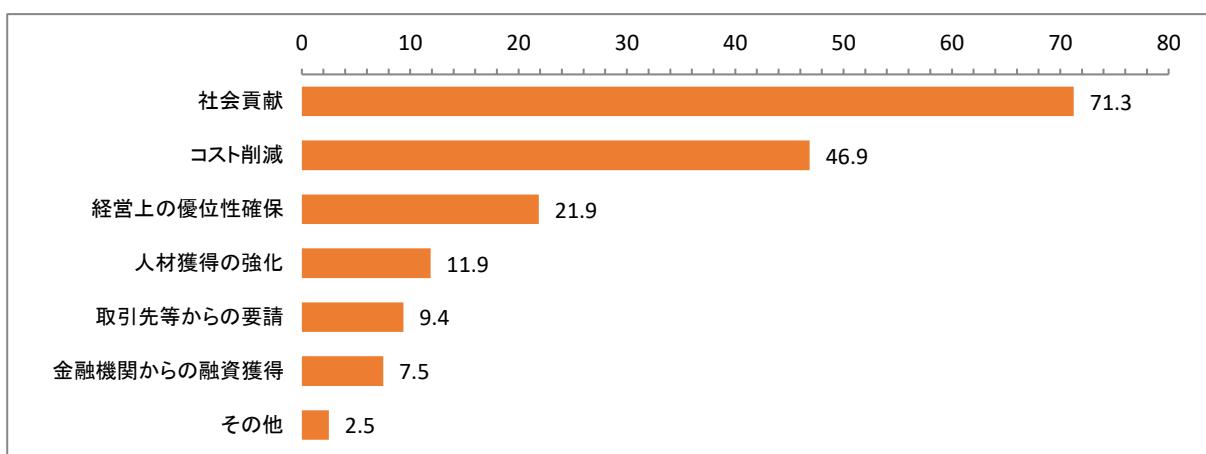
業種別にみると、「建設業」で「実施している」「ある程度実施している」と回答した割合が53.5%と最も高かった。



(2) (1)で実施している*を選んだ企業の取り組み理由について(複数回答)

脱炭素につながる取り組みを実施している理由として、「社会貢献」が71.3%と最も高く、次いで「コスト削減」(46.9%)「経営上の優位性確保」(21.9%)となった。

※(1)で「実施している」「ある程度実施している」を選んだ企業



[企業からのコメント]

- ▶ 自社の排出したCO₂の一部をカーボン・オフセットするためにJ-クレジット※を購入している他、従業員への環境教育や人材育成を実践している。《道東地域、建設業》
- ▶ 事務所改装によりLED化や空調機器の入替を実施した。費用対効果を考慮しながら今後進めていく方針。《道東地域、卸・小売業》
- ▶ 工場及び事務所の照明をLEDに替え、工場暖房用のボイラーも省エネタイプのものに取り換えるなど、出来ることから取り組んでいる。《道北地域、製造（食品以外）》
- ▶ 自社のペーパーレス化を推進。スマートフォンやタブレット等でクラウド活用を積極的に進めている。《道央地域、サービス業》

※企業や自治体などの取り組みによって排出削減・吸収された温室効果ガスをクレジットとして国が認証し、購入・売却できるようにした制度

(3) (1)で実施している*を選んだ企業の実施内容について(複数回答)

脱炭素につながる取組みの実施内容として、「省エネルギー」が68.8%と最も高く、次いで「リサイクル」(43.1%)「再生可能エネルギーの利活用」(29.4%)となった。

※(1)で「実施している」「ある程度実施している」を選んだ企業

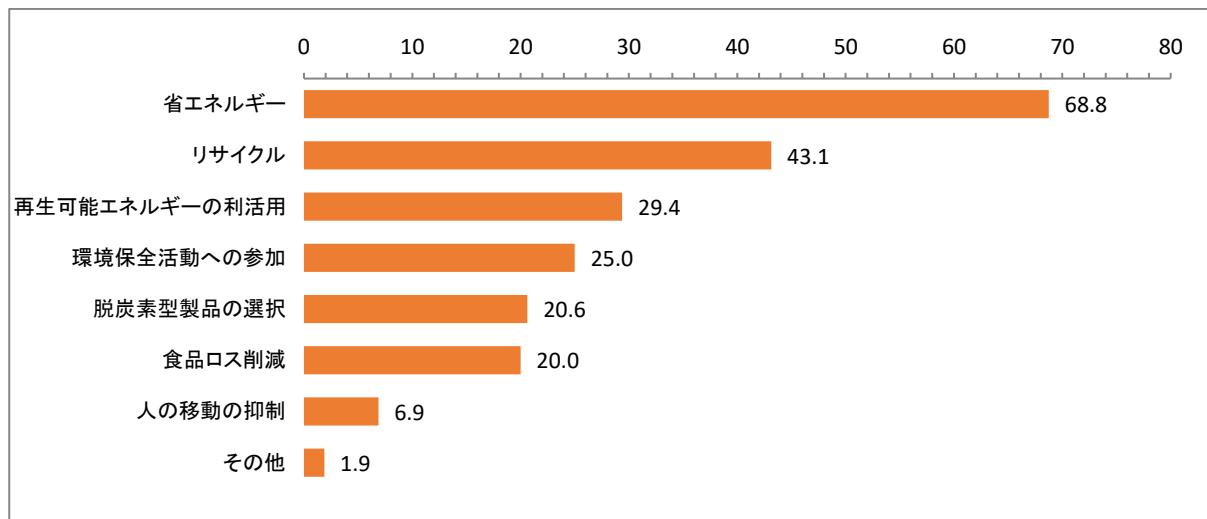


図 4-3 脱炭素につながる取組みの実施内容について

(4) (1)で実施していない*を選んだ企業の取り組みを行ううえでの課題について(複数回答)

脱炭素につながる取り組みを行ううえでの課題について、「どう取り組めばよいかわからない」が46.5%と最も高く、次いで「ノウハウや人材の不足」(36.6%)「コストがかかる」(29.2%)の順となっている。

※(1)で「実施していない」「わからない」を選んだ企業

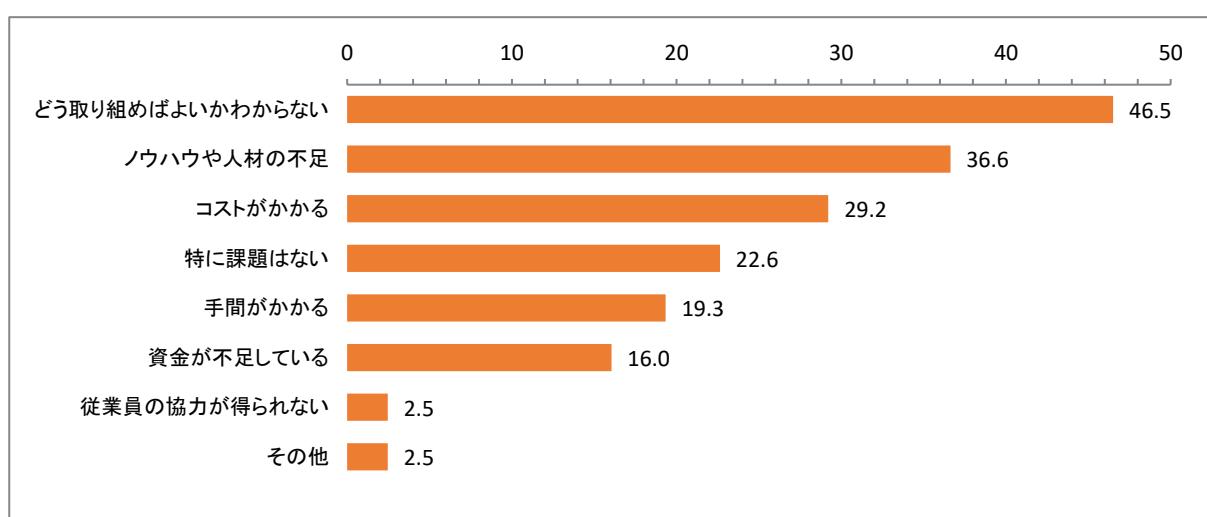


図 4-4 脱炭素につながる取組みの実施内容について

[企業からのコメント]

- ▶ アプリでCO₂の排出量を算出しているが、これをどう使っていくか検討しているところ。《道南地域、製造業（食品）》
- ▶ 車輌が多いため、EVにしたいが充電箇所と充電に要する時間の長さが課題。《道央地域、建設業》
- ▶ そもそも脱炭素や温暖化に懐疑的なので、特に取組んでいない。《道央地域、製造業（食品以外）》
- ▶ 脱炭素につながる取組みをするために労力、資金を割く余裕がない。《道南地域、製造業（食品）》
- ▶ 小規模事業なので、何ができるか分からない。《オホーツク地域、サービス業》

5. 当センターに期待する支援内容(複数回答)

当センターに期待する支援内容としては、「人材育成・確保」「販路開拓・取引拡大」がともに36.6%と最も多く、次いで「設備資金」(31.2%)、「中小企業施策情報」(25.5%)、「新製品・新技術開発」(24.7%)の順となっており、幅広い分野での支援が期待されている。

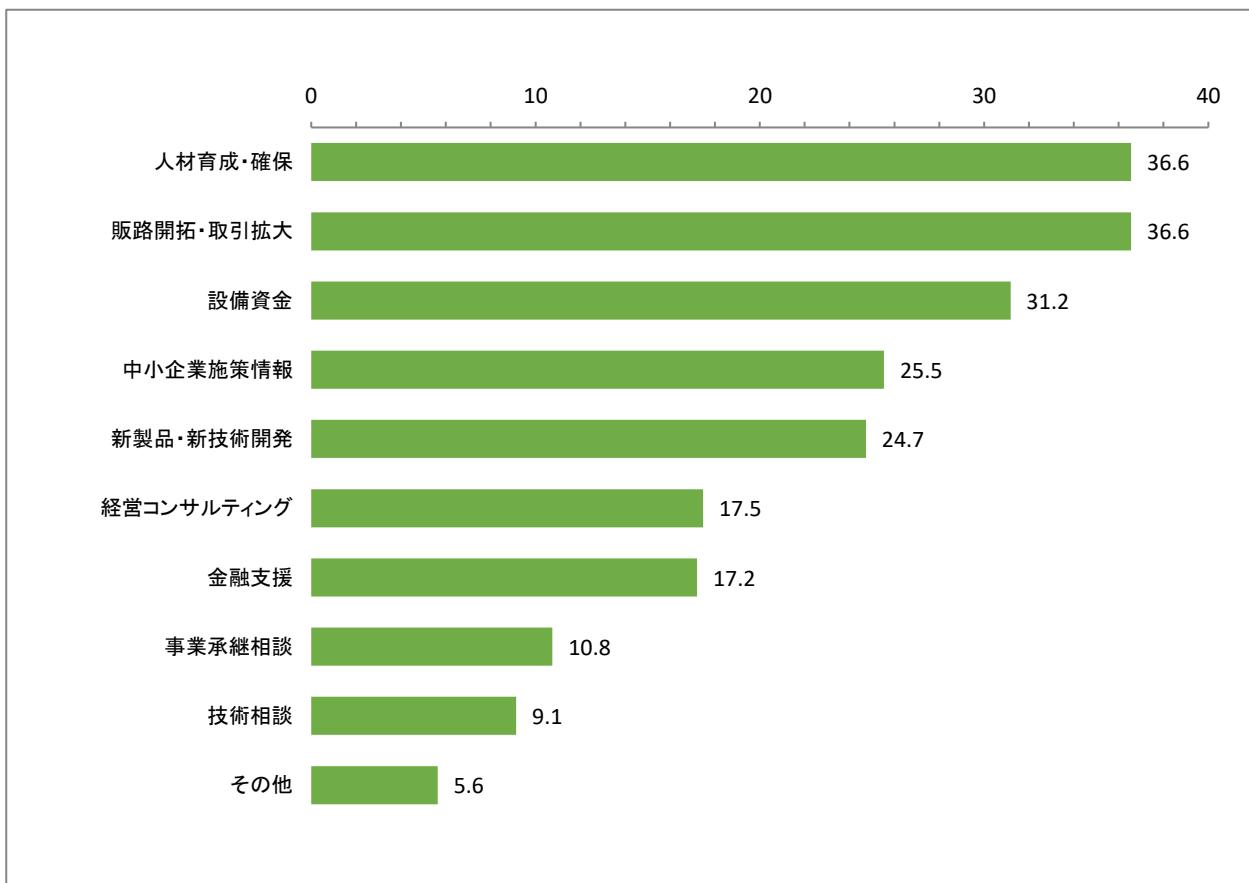


図4-1 当センターに期待する支援内容

[企業からのコメント]

- ▶ 今のところ問題はないが、今後管理者が不足していく可能性があり、北海道プロフェッショナル人材センターの活用も検討していきたい。《道南地域、製造業（食品以外）》
- ▶ 経営改善は企業として個別に取り組むのではなく、社会全体として落とし込めるような制度がなければ解決しない課題。社会保険料を減額するなど、雇い主の企業の負担を減らし、働き手の実質手取りも増えるような仕組みが必要なのでは。《道央地域、製造業（食品以外）》
- ▶ 新製品開発は企業存続に重要であり、継続して取り組まなければならないので、引き続き制度を活用させていただきたい。《道央地域、製造業（食品以外）》
- ▶ 販路拡大に課題を抱えているので、専門家を紹介してもらい、助言を求めたい。《道央地域、卸・小売業》
- ▶ 燃料費、電気料金の高騰と円安による仕入れ原材料（豚肉高）や配合飼料高等による影響が経営を逼迫している。これらを早く解決しなければ倒産企業が絶たないのではないか。《オホーツク地域、製造業（食品）》
- ▶ 弊社の技術をご理解頂き、発注企業様のご紹介を賜り大変有難い。ご紹介いただいた企業にご愛顧をいただき取引拡大に繋がっている。引き続き取引先を紹介していただきたい。《道央地域、製造業（食品以外）》
- ▶ センターによる指導から次のステップに移る指導をお願いしたい。《道南地域、運輸・倉庫業》
- ▶ 業績がやや悪化しており、後継者に会社を引き継いでいけるか不安なのでアドバイスをもらいたい。《道央地域、卸・小売業》
- ▶ 補助金が受けやすいように制度要件を緩和するなど、政府に改善提案してほしい。《道南地域、製造業（食品以外）》
- ▶ 水産加工関連事業者向け伴走型集中支援事業の伴走型専門家派遣を活用して、技術の底上げを図り、JFS-B規格の監査に向けて指導いただいている。今後とも引き続きサポートをお願いしたい。《道央地域、製造業（食品）》

III 集 計 表

【業種別集回答者数表】

1. 企業概況
(1)業況(前期)

	全業種		建設業		製造業		(食品以外)		卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
好転した	52	12.9	6	10.2	25	12.3	10	10.6	15	14.7	8	13.8	2	9.5
やや好転した	119	29.4	9	15.3	59	30.1	36	38.3	23	22.5	15	25.9	9	42.9
変わらない	134	33.1	26	44.1	59	30.1	26	27.6	33	32.4	20	34.5	6	28.6
やや悪化した	72	17.7	17	28.8	35	17.9	19	20.2	16	15.7	10	17.2	3	14.3
悪化した	28	6.9	1	1.6	18	9.2	3	3.2	15	14.7	5	8.6	1	4.3
回答数	405	100.0	59	100.0	196	100.0	94	100.0	102	100.0	58	100.0	21	100.0

(2) 業況(今期の見通し)

	全業種		建設業		製造業		(食品)		卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
好転する	39	9.6	4	6.8	18	9.2	9	9.6	9	8.8	5	8.7	1	4.8
やや好転する	134	33.0	12	20.3	62	31.6	34	36.2	28	27.5	22	37.9	8	38.1
変わらない	133	32.8	31	52.5	58	29.6	27	28.7	31	30.4	16	27.6	7	33.3
やや悪化する	81	20.0	10	16.9	49	24.5	21	22.3	27	26.5	12	20.7	4	19.0
悪化する	18	4.4	2	3.4	10	5.1	3	3.2	7	6.9	3	5.2	1	4.8
回答数	405	100.0	59	100.0	196	100.0	94	100.0	102	100.0	58	100.0	21	100.0

(3) 売上高(前期)

	全業種		建設業		製造業		(食品以外)		卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
増加した	72	17.7	9	15.3	34	17.3	13	13.8	21	20.6	12	20.7	2	9.5
やや増加した	126	31.1	10	16.9	63	32.1	44	46.8	19	18.6	18	31.0	8	38.1
ほぼい、	116	28.6	22	37.3	54	27.6	22	23.4	32	31.4	14	24.1	8	38.1
やや減少した	57	14.1	13	22.0	26	13.3	11	11.7	15	14.7	11	19.0	1	4.8
減少した	34	8.4	5	8.5	19	9.7	4	4.3	15	14.7	3	5.2	2	9.5
回答数	405	100.0	59	100.0	196	100.0	94	100.0	102	100.0	58	100.0	21	100.0

(4) 売上高(今期の見通し)

	全業種		建設業		製造業		(食品)		卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
増加する	51	12.6	5	8.5	21	10.7	9	9.6	12	11.8	7	12.0	1	4.8
やや増加する	138	34.0	16	27.1	68	34.7	42	44.7	26	25.5	19	32.8	7	33.3
ほぼい、	113	27.9	23	39.0	50	25.5	18	19.1	32	31.3	16	27.6	8	38.1
やや減少する	80	19.8	12	20.3	44	22.4	20	21.3	24	23.5	14	24.1	4	19.0
減少する	23	5.7	3	5.1	13	6.6	5	5.3	8	7.8	2	3.4	1	4.8
回答数	405	100.0	59	100.0	196	100.0	94	100.0	102	100.0	58	100.0	21	100.0

(5) 営業利益(前期)

	全業種		織物業		(全体)		(食品)		(食品以外)		(食品)		織・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
増加した	58	14.3	4	6.8	30	15.3	12	12.8	18	17.6	13	22.4	1	4.8	10	14.1		
やや増加した	101	24.9	11	18.6	54	27.6	31	38.4	17	16.7	7	12.1	9	42.9	20	26.2		
横ばい	114	28.2	20	33.9	46	25.0	20	21.3	29	28.4	16	27.6	6	28.6	23	32.4		
やや減少した	74	18.3	13	22.0	40	20.4	17	18.1	23	22.5	10	17.2	2	9.5	9	12.8		
減少した	58	14.3	11	18.6	23	11.7	8	8.5	15	14.7	12	20.7	3	14.3	9	12.8		
回答数	405	100.0	59	100.0	196	100.0	94	100.0	102	100.0	58	100.0	21	100.0	71	100.0		

(6) 営業利益(今期の見通し)

	全業種		織物業		(全体)		(食品)		(食品)		(食品)		(食品)		織・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
増加する	41	10.1	3	5.1	21	10.7	8	8.5	13	12.7	5	8.5	1	4.8	11	15.5				
やや増加する	106	25.9	13	22.0	53	27.0	31	33.0	22	21.6	13	22.4	7	33.3	19	26.2				
横ばい	137	33.8	25	42.4	60	30.6	29	30.9	31	30.4	19	32.7	8	33.1	25	35.2				
やや減少する	88	21.7	14	23.7	46	23.5	19	20.2	27	26.5	13	22.4	4	18.0	11	15.5				
減少する	34	8.4	4	6.8	16	8.2	7	7.4	9	8.9	8	13.8	1	4.8	5	7.0				
回答数	405	100.0	59	100.0	196	100.0	94	100.0	102	100.0	58	100.0	21	100.0	71	100.0				

(7) 営業利益(過去3年の傾向)

	全業種		織物業		(全体)		(食品)		(食品)		(食品)		(食品)		織・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
増加傾向	33	8.1	4	6.8	16	8.2	8	8.5	8	7.8	5	8.5	1	4.8	7	9.9				
やや増加傾向	116	28.6	13	22.0	53	27.0	33	35.1	20	19.6	12	20.7	11	52.4	27	38.0				
横ばい	124	30.6	24	40.7	56	28.6	21	22.3	35	34.3	16	27.6	6	28.6	22	31.0				
やや減少傾向	88	21.7	14	23.7	52	26.5	25	26.6	27	26.4	14	24.1	1	4.8	7	9.9				
減少傾向	44	10.9	4	6.8	19	9.7	7	7.4	12	11.6	11	19.0	2	9.5	3	11.3				
回答数	405	100.0	59	100.0	196	100.0	94	100.0	102	100.0	58	100.0	21	100.0	71	100.0				

(8) 経営上の問題点

① 製造・販売面(複数回答)

	全業種		織物業		(全体)		(食品)		(食品)		(食品)		(食品)		織・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
受注・販売量の減少	158	39.8	25	25.5	86	21.1	33	17.0	53	24.9	24	20.3	3	22.2	15	15.5				
受注・販売価格の低下	22	5.5	6	6.1	10	2.5	8	4.1	2	0.9	2	2.5	2	5.6	1	1.0				
受注・仕入原価の上昇	314	79.1	45	45.9	171	42.0	85	43.8	85	40.4	45	38.1	15	41.7	39	39.2				
營業力の低下	78	19.6	9	9.2	39	9.6	21	10.8	18	8.5	14	11.9	2	5.6	14	14.4				
取引先・取扱店等の確保	108	27.2	7	7.1	60	14.7	27	13.9	33	15.5	19	16.1	4	11.1	18	18.6				
在庫の負担増	44	11.1	1	1.0	32	7.9	18	9.3	14	6.6	11	9.3	0	0.0	0	0.0				
その他	32	8.1	5	5.1	9	2.2	2	1.0	7	3.3	2	1.7	5	13.9	1	11.3				
回答数	397	-	98	-	407	-	194	-	213	-	118	-	36	-	97	-	-			

(2) 人材面(複数回答)

	全業種		建設業		(全体)		製造業		(食品以外)		卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
後継者の不在	81	20.5	12	7.5	24	9.3	11	8.8	4	3.0	13	7.8	-	-	-	-
管理者の不足	150	37.9	17	10.6	83	16.4	46	14.9	16	12.5	5	10.0	29	17.5	-	-
技術者の不足	183	45.2	35	21.7	95	18.8	36	14.0	59	23.7	15	11.7	2	4.0	36	21.7
営業要員の不足	141	35.6	11	6.3	73	14.4	39	15.2	34	13.7	29	21.9	3	6.0	26	15.7
若手営業員の不足	208	52.8	38	23.6	101	20.0	57	22.2	44	17.7	29	21.9	18	36.0	24	14.5
従業員の高齢化	210	53.0	45	28.0	100	19.8	50	19.5	50	20.1	22	17.2	14	28.0	29	17.5
定年延長への対応	14	3.5	3	1.9	4	0.8	1	0.4	3	1.2	4	3.1	2	4.0	1	0.6
調剤人養成	8	2.0	0	0.0	5	1.0	3	1.2	2	0.8	0	0.0	1	2.0	2	1.2
その他	15	3.8	0	0.0	4	0.8	1	0.4	3	1.2	4	3.1	1	2.0	0	0.0
回答者数	396	-	161	-	506	-	257	-	249	-	128	-	50	-	166	-

(3) 設備面(複数回答)

	全業種		建設業		(全体)		製造業		(食品以外)		卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
機器の老朽化	219	59.0	30	49.4	115	42.4	61	43.0	54	41.9	28	44.4	15	60.0	31	49.3
設備能力の不足	63	17.0	3	4.8	38	14.0	24	16.9	14	10.9	11	17.5	2	8.0	9	11.7
設備稼働率の低さ	72	19.4	7	11.3	48	17.7	24	16.9	24	18.6	4	6.3	1	4.0	12	15.6
過剰設備	6	1.6	1	1.6	4	1.5	3	2.1	1	0.9	1	1.6	0	0.0	0	0.0
設備不足	78	21.0	6	9.7	46	17.0	24	16.9	22	17.1	10	15.9	4	16.0	12	15.6
その他	60	16.2	15	24.2	20	7.4	6	4.2	14	10.9	9	14.3	3	12.0	13	18.6
回答者数	371	-	62	-	271	-	142	-	129	-	63	-	25	-	77	-

(4) 資金面(複数回答)

	全業種		建設業		(全体)		製造業		(食品)		卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
金融機関からの融資難	30	8.5	1	1.9	22	9.7	14	11.8	8	7.5	5	7.8	0	0.0	2	2.8
預貯金の不足	92	25.9	2	3.8	49	21.7	23	19.3	26	24.3	19	29.7	5	23.8	17	24.8
設備資金の不足	106	30.4	14	26.4	30.5	41	34.5	28	26.2	12	18.8	2	9.5	11	15.6	-
外掛金の回収難	19	5.4	3	5.7	7	3.1	3	2.5	4	3.7	4	6.3	1	4.8	4	5.8
金利負担	72	20.3	7	13.2	34	15.0	24	20.2	10	9.3	12	18.8	4	19.0	15	21.7
その他	112	31.5	26	49.1	45	19.9	14	11.8	31	29.0	12	18.8	9	42.9	20	29.0
回答者数	355	-	53	-	226	-	119	-	107	-	64	-	21	-	69	-

(9) 経営上の問題に対する最優先課題

	全業種	販売業		(空・停)		製造業 (食品)		(食品以外)		卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業		
		回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	
生産コストの削減	153	9.1	12	5.0	113	13.6	56	14.5	55	12.9	14	5.8	2	2.4	1.2	
販売コストの削減	54	3.2	4	1.7	29	3.5	18	4.5	11	2.6	13	5.4	3	3.7	5	
営業力の強化	198	11.8	24	10.0	95	11.5	43	10.7	52	12.1	35	14.5	6	7.3	38	
新製品等の開発	120	7.1	7	2.9	86	10.4	40	10.0	46	10.7	8	3.3	3	3.7	16	
新市場の開拓	116	6.9	8	3.3	60	7.2	30	7.5	30	7.0	24	10.0	6	7.3	19	
新分野への進出	68	4.0	11	4.6	22	2.7	11	2.7	11	2.6	17	7.1	4	4.9	14	
海外市場への展開	33	2.0	1	0.4	16	1.9	6	1.5	10	2.3	9	3.3	0	0.0	9	
後継者の育成	101	6.0	21	8.7	43	5.2	20	5.0	23	5.4	12	5.0	5	6.1	20	
従業員教育の実施・強化	159	9.4	29	12.0	68	8.2	32	8.0	38	8.4	23	9.5	3	9.3	31	
従業員の新規採用	182	10.8	43	17.8	69	8.3	30	7.5	39	9.1	22	9.1	15	18.3	33	
従業員の削減	4	0.2	0	0.0	3	0.4	2	0.5	1	0.2	0	0.0	0	0.0	1	
技術力の向上	124	7.4	32	13.3	53	6.4	13	3.2	40	9.3	8	3.3	4	4.9	27	
品質の向上	81	4.8	14	5.8	41	4.9	23	5.7	18	4.2	6	2.5	5	6.1	15	
知的財産の活用	10	0.6	1	0.4	5	0.6	0	0.0	5	1.2	3	1.2	0	0.0	1	
情報通信技術の活用	40	2.4	13	5.4	10	1.2	8	2.0	2	0.5	7	2.9	1	1.2	9	
設備・機械等の新規導入	106	6.5	13	5.4	64	7.7	35	8.7	29	6.8	10	4.1	6	7.3	16	
運営体制の強化	9	0.5	2	0.8	5	0.6	3	0.7	2	0.5	0	0.0	2	2.4	0	
資金の確保	72	4.3	5	2.1	31	3.7	20	5.0	11	2.6	18	7.5	4	4.9	14	
財務管理の強化	43	2.6	1	0.4	15	1.8	9	2.0	7	1.6	12	5.0	5	6.1	10	
その他	7	0.4	0	0.0	1	0.1	1	0.2	0	0.0	1	0.4	3	3.7	2	
回答者数	1683	-	241	-	829	-	401	-	423	-	241	-	32	-	290	-

2. 人手不足について

(1)従業員の過不足感について

	全業種	販売業		(全・休)		製造業 (食品)		(食品以外)		卸・小売業		運輸・倉庫業		情報・サービス業		
		回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	
不足	269	96.4	50	84.7	64.8	63	67.0	64	62.7	37	63.8	13	61.9	42	59.2	
充足	131	32.3	9	15.3	67	34.2	31	33.0	35.3	21	36.2	7	33.3	27	38.0	
過多	5	1.2	0	0.0	2	1.0	0	0.0	2	1.9	0	0.0	1	4.8	2	
回答者数	405	100.0	59	100.0	190	100.0	94	100.0	102	100.0	55	100.0	21	100.0	71	100.0

(2)(1)で「不足を選んだ企業のうち、要因と思われるもの(複数回答)

	全業種	建設業		製造業				卸・小売業				運輸・倉庫業				情報通信・サービス業			
		回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)		
条件に合う入札の応募なし	164	61.9	32	25.2	76	40.0	37	38.5	39	41.5	22	38.6	5	14.3	29	31.5			
労働環境が厳しい	41	15.2	12	9.4	14	7.4	7	7.3	7	7.5	7	12.3	3	8.6	5	5.4			
給与・賞与の水準	79	29.4	5	3.9	43	22.6	23	24.0	20	21.3	15	26.3	4	11.4	12	13.0			
中途退職・離職者が多い	54	20.1	13	10.2	22	11.6	7	7.3	15	16.0	6	10.5	5	14.3	3	8.1			
資格や高度な技術が必要	29	10.8	12	9.4	6	3.2	2	2.1	4	4.3	2	3.5	1	2.9	8	8.7			
高齢化による退職者の増加	64	23.8	16	12.6	29	15.3	20	20.8	9	9.6	5	8.8	7	20.0	7	7.6			
業界全体の人気がない	108	40.1	23	18.1	54	28.4	24	25.0	30	31.9	10	17.5	8	22.9	13	14.1			
当社の認知度が低い、子の他	62	23.0	13	10.2	31	16.3	12	12.5	19	20.2	7	12.3	2	5.7	9	9.3			
回答数	14	5.2	1	0.8	8	4.2	4	4.3	4	4.3	4	7.0	0	0.0	1	1.1			
	269	-	127	-	190	-	90	-	94	-	57	-	35	-	92	-			

(3)(1)で「不足を選んだ企業のうち、人手不足への対応として考えているもの(複数回答)

	全業種	建設業		製造業				卸・小売業				運輸・倉庫業				情報通信・サービス業			
		回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)		
給与・賞与水準引き上げ	196	69.1	37	24.0	89	26.2	44	27.8	45	24.7	19	26.8	11	36.7	30	33.3			
前業者地の改善	114	42.4	32	20.8	54	16.9	23	14.6	31	17.0	15	21.1	5	16.7	3	8.6			
福利厚生の充実	67	24.9	19	12.3	25	7.4	11	7.0	14	7.7	9	12.7	1	3.3	13	14.4			
設備導入やIT化による省人化	90	33.5	17	11.0	51	15.0	25	15.8	26	14.3	7	9.9	1	3.3	14	15.6			
女性・高齢者の活用	88	32.7	17	11.0	51	15.0	26	16.5	25	13.7	4	5.6	4	13.3	12	13.3			
健常のある方の活用	26	9.7	3	1.9	16	4.7	8	5.1	8	4.4	1	1.4	1	3.3	5	5.6			
定期面接や面接用	99	36.8	28	18.2	49	14.4	18	11.4	31	17.0	9	12.7	7	23.3	6	6.7			
子の他	15	5.5	1	0.6	5	1.5	3	1.9	2	1.1	7	9.9	0	0.0	2	2.2			
回答数	269	-	154	-	340	-	158	-	182	-	71	-	30	-	90	-			

3. 原油・原料価格の高騰等によるコストの変動とその影響について

(1)コストが上昇したものについて(複数回答)

	全業種	建設業		製造業				卸・小売業				運輸・倉庫業				情報通信・サービス業			
		回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)		
材料費	307	76.7	50	32.5	176	17.7	85	18.1	91	17.3	35	13.5	7	9.2	39	15.3			
商品等仕入価格	249	62.2	31	20.1	126	12.7	55	11.7	71	13.5	45	17.3	8	10.5	39	15.3			
燃料費	328	82.0	52	33.8	168	16.9	82	17.4	86	16.4	47	18.1	18	23.7	43	16.3			
光熱費	328	82.0	37	24.0	171	17.2	86	18.3	85	16.2	48	18.5	15	19.7	57	22.4			
外注費	168	42.0	37	24.0	83	8.3	23	4.9	60	11.4	15	5.8	9	11.8	24	9.4			
輸送費	222	55.5	25	16.2	139	13.9	71	15.1	67	12.8	41	15.8	4	5.3	14	5.5			
人件費	243	60.7	33	21.4	131	13.2	68	14.5	63	12.0	28	10.8	13	17.1	38	14.3			
子の他	7	1.7	1	0.6	2	0.2	0	0.0	2	0.4	1	0.4	2	2.6	1	0.4			
回答数	400	-	266	-	995	-	470	-	525	-	260	-	76	-	255	-			

(2)コストの上昇による経営の状況について

	全業種		建設業		(全体)		製造業		卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
すでに競争	22	5.4	1	1.7	6.1	8.5	4	3.9	7	12.1	0	0.0	2	2.5
厳しいが事業の継続は可能	262	64.7	29	49.2	137	69.9	74	78.7	63	61.8	35	60.3	15	71.4
影響はあるが現時点では余裕がある	106	25.9	27	45.3	42	21.4	10	10.6	32	31.4	12	20.7	6	28.6
影響をうけていない	5	1.2	0	0.0	1	0.5	0	0.0	1	1.0	1	1.7	0	0.0
分からない	11	2.7	2	3.4	4	2.0	2	2.1	2	2.0	3	5.2	0	0.0
計	406	100	59	100	196	100	94	100	102	100	98	100	21	100
													71	100

(3)コストの上昇を自社の製品・サービスの価格に転嫁できているか

	全業種		建設業		(全体)		製造業		卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
価格元線でできている	28	6.9	3	5.1	15	7.7	5	5.3	10	9.8	3	5.2	1	4.8
競争も価格転嫁できている	162	40.0	31	52.5	81	41.3	33	35.1	48	47.1	21	36.2	11	52.4
一部しか価格転嫁できていない	149	36.8	18	30.5	79	40.3	47	50.0	32	31.4	27	46.6	7	33.3
ほとんど価格転嫁できない	45	11.1	6	10.2	18	9.2	8	8.5	10	9.8	4	6.9	1	4.8
全く価格転嫁できない	6	1.5	0	0.0	1	0.5	0	0.0	1	1.0	2	3.4	1	4.8
価格転嫁するほどの影響がない	15	3.7	1	1.7	2	1.0	1	1.1	1	1.0	1	1.7	0	0.0
回答数	406	100	59	100	196	100	94	100	102	100	98	100	21	100
													71	100

(3)(2)価格転嫁できていないを選んだ理由について(複数回答)

	全業種		建設業		(全体)		製造業		卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
取引先との関係を維持するため	106	54.5	14	9.1	56	16.5	35	22.2	21	11.5	19	26.8	5	16.7
競合他社との価格競争があるため	119	59.5	18	11.7	63	19.5	36	22.8	27	14.8	20	28.2	4	13.3
交渉したが、断られたため	20	10.0	1	0.6	12	3.5	3	1.9	9	4.9	2	2.8	5	16.7
価格に転嫁しないようにしているため	22	11.0	0	0.0	7	2.1	3	1.9	4	2.2	4	5.6	0	0.0
その他	10	5.0	0	0.0	8	2.4	5	3.2	3	1.6	1	1.4	0	0.0
計	200	-	33	-	146	-	82	-	64	-	46	-	14	-
													41	-

4. 脱脂素について
(8)実施状況

	全業種		建設業		製造業		(食 品)		製造業		(食品以外)		卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
実施している	34	8.4	8	13.8	14	7.2	5	5.3	9	8.9	4	6.9	0	0.0	3	11.3		
ある程度実施している	126	31.3	23	39.7	57	29.2	20	30.9	28	27.7	18	31.0	9	42.9	19	26.8		
実施していない	386	46.2	20	34.5	29	50.3	47	50.0	52	51.5	25	43.1	10	47.6	32	45.1		
わからない	57	14.1	7	12.1	25	12.8	13	13.8	12	11.9	11	19.0	2	9.5	12	16.3		
回答数	403	100.0	58	100.0	195	100.0	94	100.0	101	100.0	58	100.0	21	100.0	71	100.0		

(2)(1)で実施しているを選んだ企業の取り組み理由について(複数回答)

	全業種		建設業		製造業		(食 品)		製造業		(食品以外)		卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業		
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	
社会貢献	114	71.3	24	39.3	48	37.2	24	38.1	24	36.4	18	54.5	4	44.4	20	95.2			
コスト削減	75	46.9	11	18.0	0	0.0	23	36.5	21	31.8	8	24.2	4	44.4		0.0			
金融機関からの融資獲得	12	7.5	2	3.3	0	0.0	1	1.6	5	7.6	2	6.1	0	0.0	0.0	0.0			
経営上の優位性確保	35	21.9	11	18.0	0	0.0	7	11.1	6	9.1	2	6.1	0	0.0	0.0	0.0			
取引先等からの要請	15	9.4	5	8.2	0	0.0	2	3.2	5	7.6	1	3.0	0	0.0	0.0	0.0			
人材獲得の強化	19	11.9	7	11.5	9	7.0	4	6.3	5	7.6	2	6.1	0	0.0	1	4.8			
その他	4	2.5	1	1.6	2	1.6	2	3.2	0	0.0	0	0.0	1	1.1	0	0.0			
回答数	160	100.0	61	100.0	129	100.0	45.7	63	100.0	66	100.0	33	100.0	9	100.0	21	100.0		

(3)(1)で実施しているを選んだ企業の実施内容について(複数回答)

	全業種		建設業		製造業		(食 品)		製造業		(食品以外)		卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
省エネルギー	110	68.9	23	30.3	48	31.8	21	26.6	27	37.5	16	34.8	6	35.3	17	65.4		
再生可能エネルギーの利用	47	29.4	10	13.2	22	14.6	10	12.7	12	16.7	6	13.0	2	11.8	0.0	0.0		
リサイクル	69	43.1	12	15.8	30	19.9	13	16.5	17	23.6	12	26.1	4	23.5	0.0	0.0		
人の移動抑制	11	6.9	0	7.9	3	2.0	0	0.0	3	4.2	1	2.2	0	0.0	0.0	0.0		
食品ロス削減	32	20.0	2	2.6	23	15.2	20	25.3	3	4.2	3	6.5	1	5.9	0.0	0.0		
環境保全活動への参加	40	25.0	13	17.1	17	11.3	12	15.2	5	6.9	2	4.3	1	5.9	0.0	0.0		
脱炭素製品の導入	33	20.6	9	11.8	8	5.3	3	3.8	5	6.9	5	10.9	3	17.6	8	30.8		
その他	3	1.9	1	1.3	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	2.2	0	0.0	0.0	3.3		
回答数	160	100.0	76	100.0	161	100.0	79	100.0	72	100.0	46	100.0	17	100.0	23	100.0		

(4)(1)で実施していないを選んだ企業の取り組みを行なうまでの課題について(複数回答)

	全業種		建設業		(全体)		製造業		(食品以外)		卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
コストがかかる	71	29.2	4	8.2	38	57.6	17	15.3	21	19.1	13	20.0	6	27.3	10	14.5
手間がかかる	47	19.3	6	12.2	24	36.4	12	10.8	12	10.9	8	12.3	2	9.1	7	10.1
資金が不足している	39	16.0	1	2.0	0	0.0	14	12.6	11	10.0	5	7.7	3	13.6	5	7.2
ノウハウや人材の不足	38	16.0	16	36.7	0	0	21	18.9	28	25.5	9	13.8	4	18.2	9	13.0
生産量の能力が限られない	6	2.5	0	0.0	0	0.0	2	1.8	3	2.7	0	0.0	0	0.0	1	1.4
どう取り組めばよいかわからない	113	46.5	15	30.8	0	0.0	35	31.5	22	20.0	18	27.7	5	22.7	18	26.1
特記問題はない	55	22.6	4	8.2	0	0.0	9	8.1	10	9.1	11	16.9	2	9.1	19	27.3
その他	6	2.5	1	2.0	4	8.2	1	0.9	3	2	1	1.5	0	0.0	0	0.0
回答数	243	100.0	49	100.0	98	100.0	111	100.0	110	100.0	65	100.0	22	100.0	63	100.0

5.ご意見等
(1)当センターに期待する支援内容(複数回答)

	全業種		建設業		(全体)		製造業		(食品以外)		卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
技術コンサルティング	95	17.5	4	3.8	23	5.4	16	7.3	7	3.4	18	16.7	6	13.6	14	11.3
技術相談	34	9.1	6	5.3	21	5.0	9	4.1	12	5.9	3	2.8	0	0.0	4	3.4
事業承継相談	40	10.9	4	3.8	20	4.7	13	5.9	7	3.4	8	7.4	4	9.1	4	3.4
新製品・新技術開発	92	24.7	9	8.7	68	15.6	35	16.0	31	15.1	6	5.8	1	2.3	10	8.4
販路拡大・取引拡大	136	36.6	12	11.5	83	19.6	41	18.7	42	20.5	19	17.6	5	11.4	17	14.3
人材育成・確保	136	36.6	31	29.3	59	13.9	22	10.0	37	18.0	20	18.5	8	18.2	18	15.1
設備資金	116	31.2	13	12.5	71	16.7	42	19.2	29	14.1	8	5.6	10	22.7	16	13.3
中小企業施策情報	95	25.5	18	17.3	43	10.1	21	9.6	22	10.7	13	12.0	3	6.3	18	15.1
金融支援	64	17.2	4	3.8	29	6.8	16	7.3	13	6.3	12	11.1	6	13.6	13	10.3
その他	21	5.6	3	2.9	9	2.1	4	1.8	5	2.4	3	2.8	1	2.3	5	4.2
回答数	372	-	104	-	424	-	219	-	205	-	108	-	44	-	119	-

IV 參考資料

[参考資料 1]

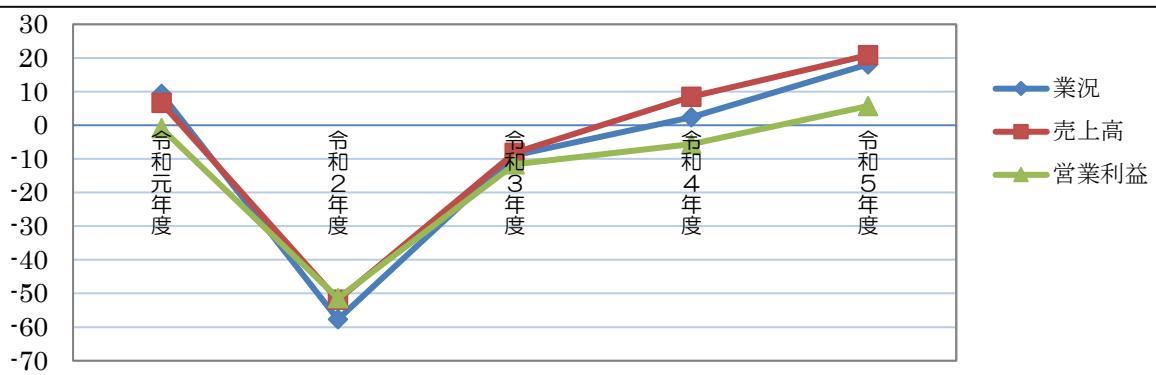
道内中小企業における業況 DI 等の推移

(令和元年度～令和5年度)

道内中小企業における業況 DI 等の推移（令和元年度～令和5年度）

DI (Diffusion Index) : {好転（増加）+やや好転（やや増加）} - {やや悪化（やや減少）+悪化（減少）} で算出

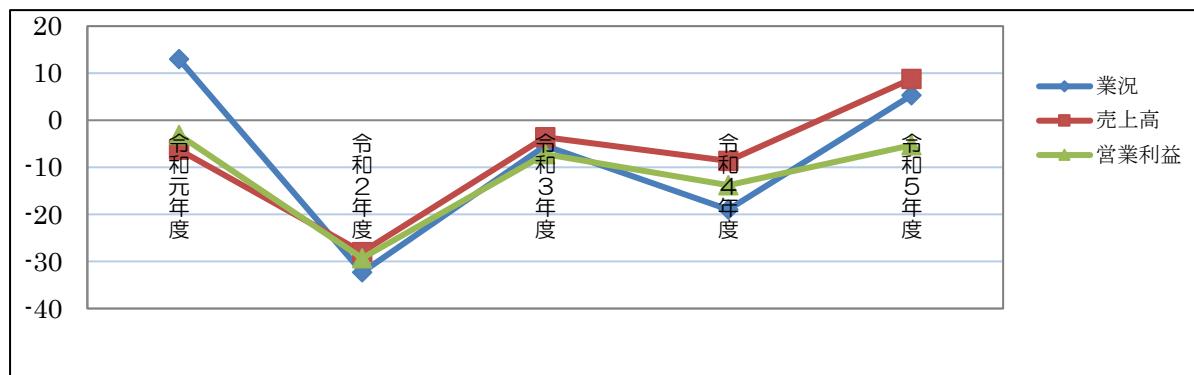
(1) 全業種 DI



	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度
業況 DI	9.4	-57.7	-8.9	2.4	18.1
売上高 DI	6.7	-51.9	-8.2	8.5	20.8
営業利益 DI	-0.9	-51.4	-11.6	-5.6	5.7

全業種DIは、「業況」(18.1ポイント)、「売上高」(20.8 ポイント)「営業利益」(5.7 ポイント)となっており、前回調査と比較すると「業況」(+15.7 ポイント)、「売上高」(+12.3 ポイント)、「営業利益」(+11.3 ポイント)といずれも大幅な増加となっている。

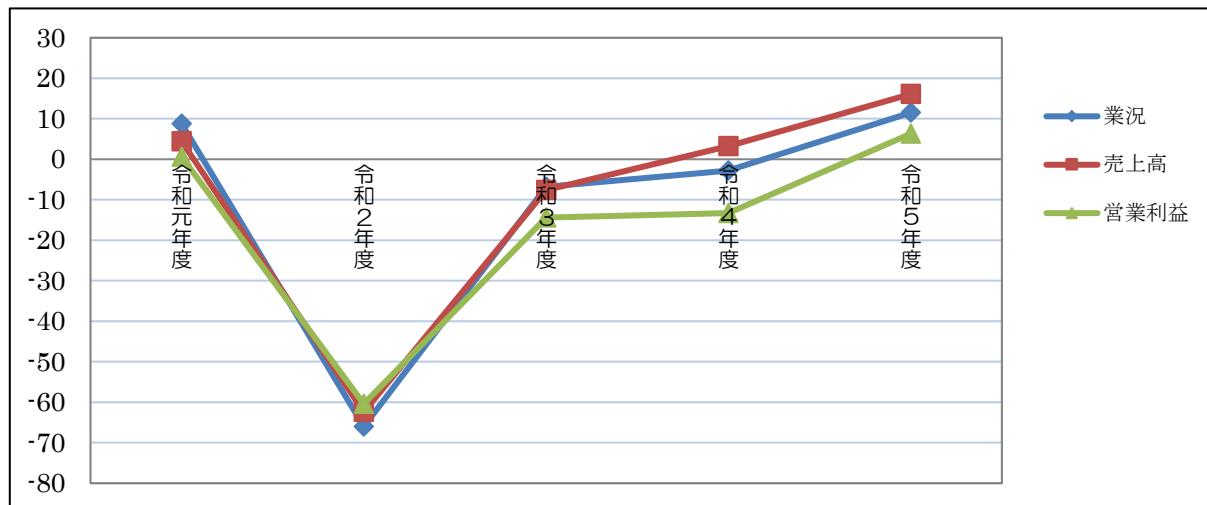
(2) 建設業 DI



	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度
業況 DI	13.0	-32.3	-5.4	-19.0	5.3
売上高 DI	-6.3	-28.0	-3.6	-8.6	8.8
営業利益 DI	-3.1	-29.3	-7.2	-13.8	-5.3

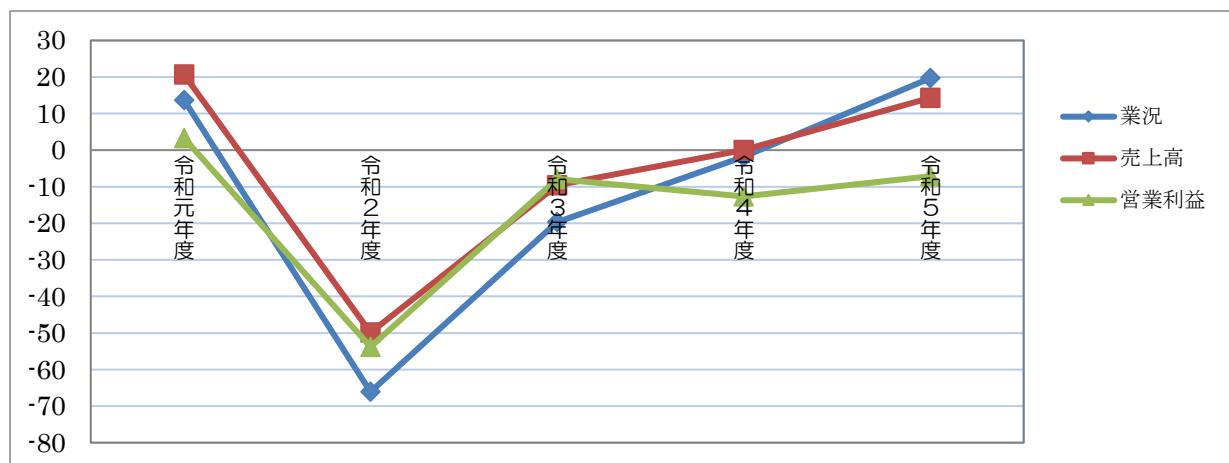
建設業DIは、「業況」(5.3 ポイント)、「売上高」(8.8 ポイント)、「営業利益」(-5.3 ポイント)となっており、前回調査と比較すると「業況」(+24.3 ポイント)、「売上高」(+17.4 ポイント)、「営業利益」(+19.1 ポイント)といずれも大幅な増加となっている。

(3) 製造業 DI



製造業DIは、「業況」(11.5 ポイント)、「売上高」(16.1 ポイント)、「営業利益」(6.3 ポイント)となっており、前回調査と比較すると「業況」(+14.3 ポイント)、「売上高」(+12.9 ポイント)、「営業利益」(+19.6 ポイント)といずれも大幅な増加となっている。

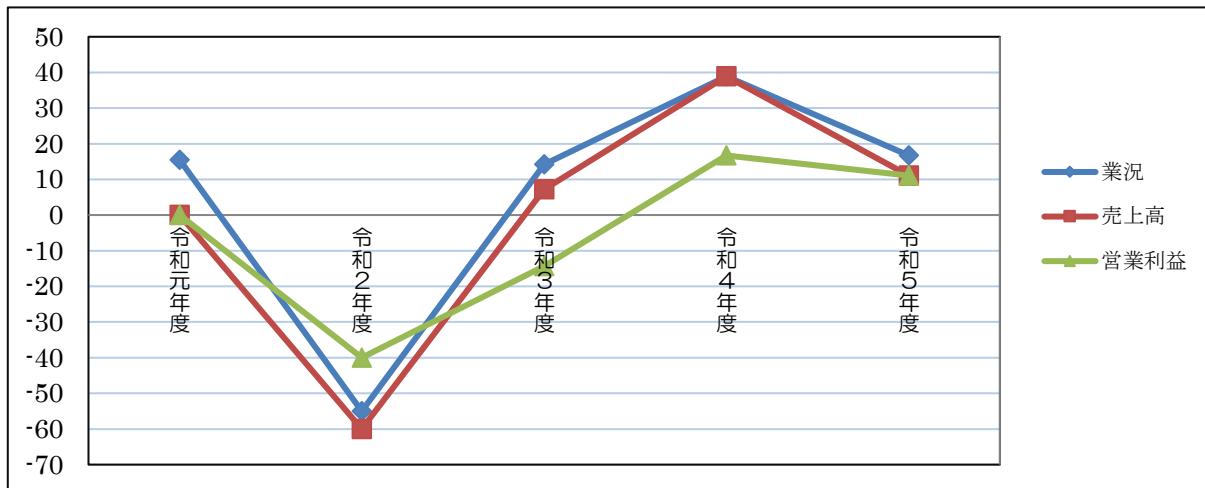
(4) 卸・小売業 DI



	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度
業況 DI	13.7	-66.1	-19.7	-1.8	19.7
売上高 DI	20.7	-49.9	-9.6	0.0	14.3
営業利益 DI	3.3	-53.8	-7.9	-12.7	-7.1

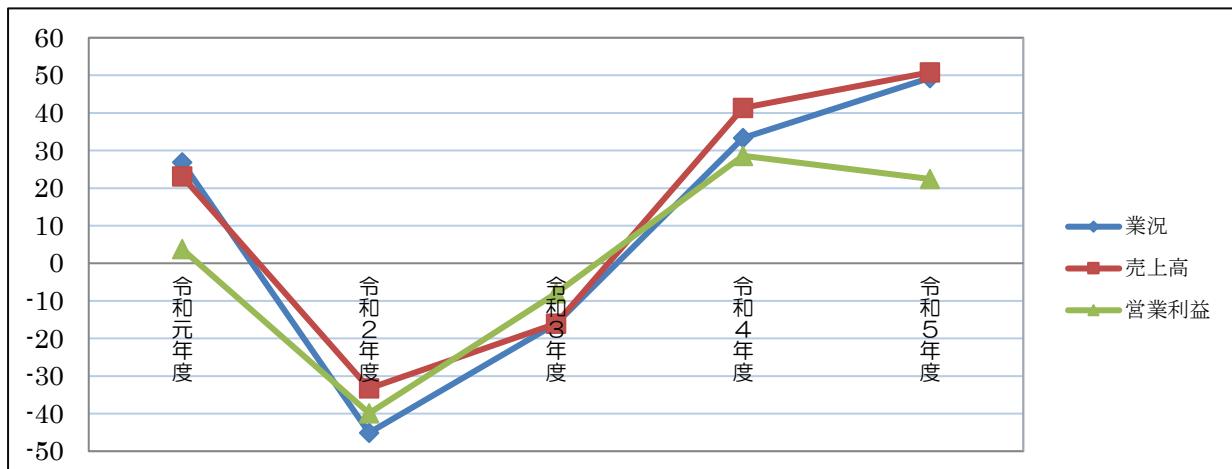
卸・小売業DIは、「業況」(19.7 ポイント)、「売上高」(14.3 ポイント)、「営業利益」(-7.1 ポイント)となっており、前回調査と比較すると「業況」(+21.5 ポイント)、「売上高」(+14.3 ポイント)、「営業利益」(+5.6 ポイント)といずれも増加している。

(5) 運輸・倉庫業 DI



運輸・倉庫業DIは、「業況」(+16.7 ポイント)、「売上高」(+11.1 ポイント)、「営業利益」(+11.1 ポイント)となっており、前回調査と比較すると「業況」(-22.2 ポイント)、「売上高」(-27.8 ポイント)、「営業利益」(-5.6 ポイント)といずれも減少となっている。

(6) 情報通信・サービス業 DI



情報通信・サービス業DIは、「業況」(+49.3 ポイント)、「売上高」(+50.8 ポイント)、「営業利益」(+22.4 ポイント)となっており、前回調査と比較すると「業況」(+16.0 ポイント)、「売上高」(+9.5 ポイント)は増加となっているが、「営業利益」(-6.2 ポイント)は減少となっている。

[参考資料 2]

アンケート調査票

「令和5年度 道内中小企業における業況調査」調査票

1. ご回答は、令和5年7月28日（金）までに右の二次元バーコードを読み取っていただくか、当センターのHPからオンラインフォームに進んでいただき、ご回答下さい。（メールまたはFAXでもご回答いただけます。）
2. 本調査で収集した情報について、データ集計及び施策情報の提供等当センターの運営に必要な業務に限り利用いたします。企業名が特定されるような個々のデータを公表することはありません。
3. 収集した個人情報（企業名、所在地、回答者所属・役職・氏名、電話番号、メールアドレス等）について、ご本人の同意がある場合や法令に基づく場合を除き、第三者に情報を提供することはございません。



《本調査に関するお問い合わせ》 公益財団法人北海道中小企業総合支援センター 経営支援部 永山・加来
電話：011-232-2402 FAX：011-232-2011 Email：keieiishien@hsc.or.jp

I. 企業概要

事業者名				所在地		
回答者	所属・役職		電話番号	() -		
	氏名		E-mail			

メールマガジンの配信を 希望する 希望しない

[問1] 業種（主要なもの1つに○印をつけてください）

1. 建設業 2. 製造業（食品製造業） 3. 製造業（食品製造業以外） 4. 卸・小売業 5. 運輸・倉庫業
6. 情報通信 7. サービス業 8. その他（ ）

[問2] 従業員数（該当するもの1つに○印をつけてください）

1. 5人以下 2. 6～20人 3. 21～50人 4. 51～100人 5. 101～300人 6. 300人超

[問3] 資本金（該当するもの1つに○印をつけてください）

1. 1千万円以下 2. 1千万円超～5千万円以下 3. 5千万円超～1億円以下
4. 1億円超～3億円以下 5. 3億円超 6. なし（個人事業主）

II. 企業概況

(1) 概況、売上高、営業利益

貴社における前期の業況、売上高、営業利益及び今期の見通しについて、選択肢からそれぞれ1つ選んで○印をつけてください

項目	期	選択肢				
		1. 好転した	2. やや好転した	3. 変わらない	4. やや悪化した	5. 悪化した
業況	前期	1. 好転した	2. やや好転した	3. 変わらない	4. やや悪化した	5. 悪化した
	今期	1. 好転する	2. やや好転する	3. 変わらない	4. やや悪化する	5. 悪化する
売上高	前期	1. 増加した	2. やや増加した	3. 横ばい	4. やや減少した	5. 減少した
	今期	1. 増加する	2. やや増加する	3. 横ばい	4. やや減少する	5. 減少する
営業利益	前期	1. 増加した	2. やや増加した	3. 横ばい	4. やや減少した	5. 減少した
	今期	1. 増加する	2. やや増加する	3. 横ばい	4. やや減少する	5. 減少する
	過去3年の傾向	1. 増加傾向	2. やや増加傾向	3. 横ばい	4. やや減少傾向	5. 減少傾向

(2) 経営上の問題

現在、直面している経営上の問題について、該当するもの全てに○印をつけてください

- | | | | | |
|-------|---------------|---------------|---------------|------------|
| 【販売面】 | 1. 受注・販売量の減少 | 2. 受注・販売価格の低下 | 3. 製造・仕入原価の上昇 | 4. 営業力の低下 |
| | 5. 取引先・販路等の確保 | 6. 在庫の負担増 | 7. その他（ ） | |
| 【人材面】 | 1. 後継者の不在 | 2. 管理者の不足 | 3. 技術者の不足 | 4. 営業要員の不足 |
| | 5. 若手従業員の不足 | 6. 従業員の高齢化 | 7. 定年延長への対応 | 8. 過剰人員 |
| | 9. その他（ ） | | | |
| 【設備面】 | 1. 設備の陳腐化・老朽化 | 2. 設備能力の低さ | 3. 設備稼働率の低さ | 4. 過剰設備 |
| | 5. 設備不足 | 6. その他（ ） | | |
| 【資金面】 | 1. 金融機関からの調達難 | 2. 運転資金の不足 | 3. 設備資金の不足 | 4. 売掛金の回収難 |
| | 5. 金利負担 | 6. その他（ ） | | |

(3) 経営上の問題への対策

経営上の問題解決に取り組みが必要と思われる対策について、下記から優先度の高い項目を5つまで選択し、回答欄にご記入ください

- | | | | |
|----------------|--------------|---------------|-----------------|
| 1. 生産コストの削減 | 2. 販売コストの削減 | 3. 営業力の強化 | 4. 新型品等の開発 |
| 5. 新市場の開拓 | 6. 新分野への進出 | 7. 海外市場への展開 | 8. 後継者の育成 |
| 9. 従業員教育の実施・強化 | 10. 従業員の新規採用 | 11. 従業員の削減 | 12. 技術力の向上 |
| 13. 品質の向上 | 14. 知的財産の活用 | 15. 情報通信技術の活用 | 16. 設備・機械等の新規導入 |
| 17. 遊休資産の売却 | 18. 資金の確保 | 19. 財務管理の強化 | 20. その他（ ） |

回答欄	①	②	③	④	⑤
-----	---	---	---	---	---

(次頁へ続く)

III. 人手不足について

[問1] 従業員の過不足感について、該当するもの1つに○印をつけてください。

1. 不足 2. 充足 3. 過多

[問2] 問1で「1.不足」を選んだ方のうち、要因と思われるものを全てに○印をつけてください。

1. 条件に合う人材の応募なし 2. 労働環境が厳しい(労働時間・転勤など) 3. 給料・賞与の水準
4. 中途退職・離職者が多い 5. 資格や高度な技術が必要 6. 高齢化による退職者の増加
7. 業界自体の人気がない 8. 自社の認知度が低い 9. その他()

[問3] 問1で「1.不足」を選んだ方のうち、人手不足への対応として検討しているもの全てに○印をつけてください。

1. 給料・賞与水準引き上げ 2. 就業環境の改善(休日の増加など) 3. 福利厚生の充実 4. 設備導入やIT化による省人化
5. 女性・高齢者の活用 6. 障害のある方の活用 7. 定年延長や再雇用 8. その他()

IV. 原油・原料価格の高騰等によるコストの変動とその影響について

[問4] コストが上昇したものとして、該当するもの全てに○印をつけてください。

1. 材料費 2. 商品等仕入価格 3. 燃料費 4. 光熱費 5. 外注費 6. 輸送費 7. 人件費
8. その他()

[問5] コストの上昇による経営の状況について該当するもの1つに○印をつけてください。

1. すでに限界 2. 優しく事業の継続は可能 3. 影響はあるが現時点では余裕がある 4. 影響を受けていない
5. わからない

[問6] コストの上昇を自社の製品・サービスの価格に転嫁できていますか。該当するもの1つに○印をつけてください。

1. 価格転嫁できている 2. 機会価格転嫁できている 3. 一部しか価格転嫁できていない
4. ほとんど価格転嫁できていない 5. 全く価格転嫁できていない 6. 価格転嫁するなどの影響がない

[問7] 問6で「3.一部しか価格転嫁できていない」または「4.ほとんど価格転嫁できていない」、「5.全く価格転嫁できていない」のいずれかを選ばれた方のうち、その理由として該当するもの全てに○印をつけてください。

1. 取引先との関係を維持するため 2. 競合他社との価格競争があるため 3. 交渉したが、断られたため
4. 価格に転嫁しないようにしているため 5. その他()

V. 脱炭素について

[問8] 脱炭素、ゼロカーボン、カーボンニュートラル(以下、「脱炭素」という)につながる取組みの実施状況として、該当するもの1つに○印をつけてください。

1. 実施している 2. ある程度実施している 3. 実施していない 4. わからない

[問9] 問8で「1.実施している」または「2.ある程度実施している」を選んだ方のうち、取組みを行った理由として該当するもの全てに○印をつけてください。

1. 社会貢献 2. 成本削減 3. 金融機関からの融資獲得 4. 経営上の優位性確保
5. 取引先等からの要請 6. 人材獲得の強化 7. その他()

[問10] 問8で「1.実施している」または「2.ある程度実施している」を選んだ方のうち、実施内容として該当するもの全てに○印をつけてください。

1. 省エネルギー 2. 再生可能エネルギーの利活用 3. リサイクル 4. 人の移動の抑制 5. 食品ロス削減
6. 環境保全活動への参加 7. 脱炭素型製品の選択 8. その他()

[問11] 問8で「3.実施していない」または「4.わからない」を選んだ方のうち、取組みを行ううえでの課題として該当するもの全てに○印をつけてください。

1. コストがかかる 2. 手間がかかる 3. 資金が不足している 4. ノウハウや人材の不足
5. 従業員の協力が得られない 6. どう取り組めばよいのかわからない 7. 特に課題はない
8. その他()

VI. ご意見等

[問12] 当センターに期待する支援内容等について、該当するもの全てに○印をつけてください。

1. 経営コンサルティング 2. 技術相談 3. 事業承継相談 4. 新製品・新技術開発
5. 貿易開拓・取引拡大 6. 人材育成・確保 7. 設備資金 8. 中小企業施策情報
9. 金融支援 10. その他()

自由記述欄	(各設問に対する意見やその他のご意見・ご要望等があればご自由にご記入ください)		
-------	---	--	--

ご協力ありがとうございました。