第97回　道内企業の経営動向調査

１．２０２５年　４～　６月期　実績

２．２０２５年　７～　９月期　見通し

２０２５年７月３日

北　洋　銀　行

（調査委託先）
株式会社北海道二十一世紀総合研究所
電話　011－231－8681（調査部　伊東、福本）

調 査 要 項

■調査の目的と対象
アンケート方式による道内企業の経営動向把握
■調査方法
調査票を配付し、郵送または電子メールにより回収
■調査内容
第97回定例調査
（2025年4～6月期実績、2025年7～9月期見通し）
■回答期間
2025年5月中旬～6月中旬
■本文中の略称
(A) 増加(好転)企業
前年同期に比べ良いとみる企業
(B) 不変企業
前年同期に比べ変わらないとみる企業
(C) 減少(悪化)企業
前年同期に比べ悪いとみる企業
(D) DI
「増加企業の割合」－「減少企業の割合」
(E) n(number)
有効回答数

■地域別回答企業社数

	企業数	構成比	地　　域
全 道	371	100.0%	
札幌市	138	37.2	道央は札幌市を除く石狩、後志、胆振、
道 央	76	20.5	日高の各地域、空知地域南部
道 南	41	11.1	渡島・檜山の各地域
道 北	56	15.1	上川・留萌・宗谷の各地域、空知地域北部
道 東	60	16.2	釧路・十勝・根室・オホーツクの各地域

■業種別回答状況

	調査企業社数	回答企業社数	回答率
全　産　業	700	371	53.0 %
製　造　業	194	104	53.6
食　料　品	69	31	44.9
木材・木製品	29	19	65.5
鉄鋼・金属製品・機械	58	34	58.6
その他製造業	38	20	52.6
非　製　造　業	506	267	52.8
建　設　業	145	79	54.5
卸　売　業	98	60	61.2
小　売　業	97	42	43.3
運　輸　業	52	28	53.8
ホテル・旅館業	34	17	50.0
その他の非製造業	80	41	51.3

定例調査

第 97 回　道内企業の経営動向調査

売上 DI はプラス維持、利益 DI は 2 期連続のマイナス

＜ 要 約 ＞

１．2025 年 4～6 月期　実績

全産業の売上 DI(5)・利益 DI(△8)は、売上 DI はプラスを維持したものの、利益 DI は 2 期連続のマイナスとなった。製造業は売上DI(△1)・利益 DI(△20)ともに前回見通しを下回り、マイナス水準が続いている。非製造業は売上 DI(7)・利益 DI(△4)と、利益 DI が 5 期ぶりにマイナス圏に低下した。

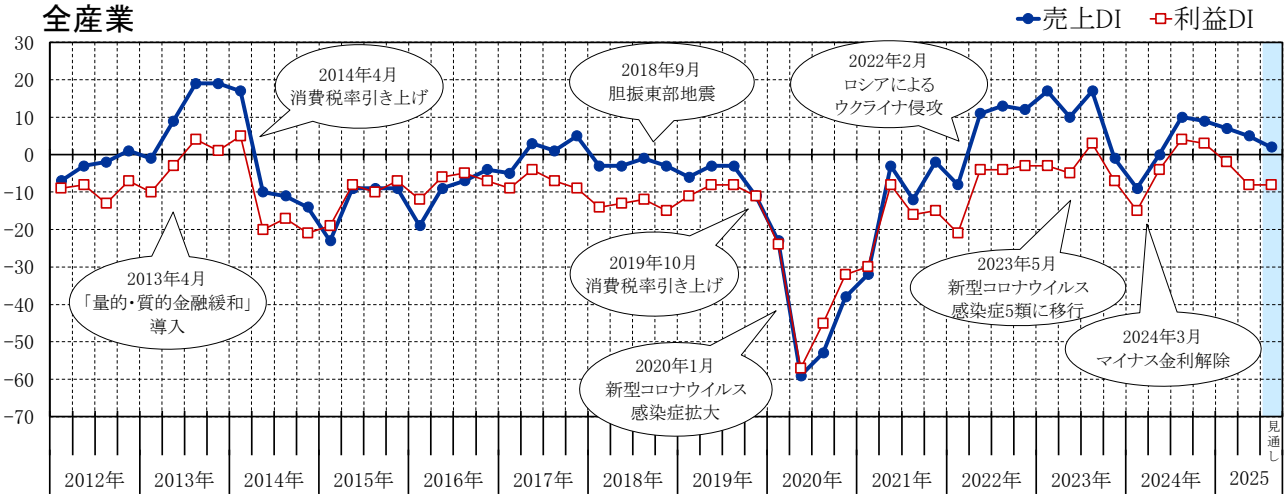
地域別では、5 期ぶりに全ての地域の利益 DI がマイナスとなった。

２．2025 年 7～9 月期　見通し

前期に比べ、全産業の売上 DI(2)は 3 ポイント低下、利益 DI(△8)は横ばいの見通し。利益 DI はその他の製造業、その他の非製造業をのぞく全産業でマイナスを見込む。

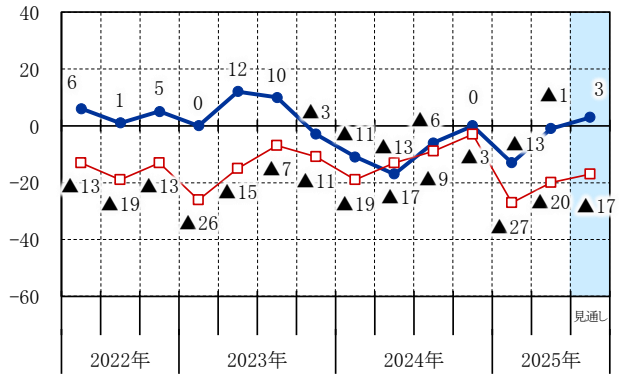
＜図表１＞業況の推移

全産業

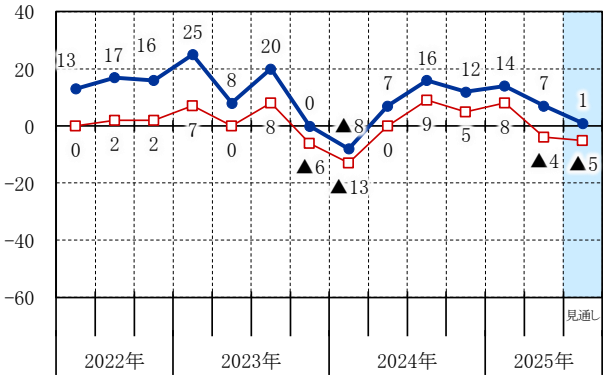


項　目	2022年 4～6	7～9	10～12	2023年 1～3	4～6	7～9	10～12	2024年 1～3	4～6	7～9	10～12	2025年 1～3	4～6	7～9 見通し
売上DI	11	13	12	17	10	17	△ 1	△ 9	0	10	9	7	5	2
利益DI	△ 4	△ 4	△ 3	△ 3	△ 5	3	△ 7	△ 15	△ 4	4	3	△ 2	△ 8	△ 8

製造業



非製造業



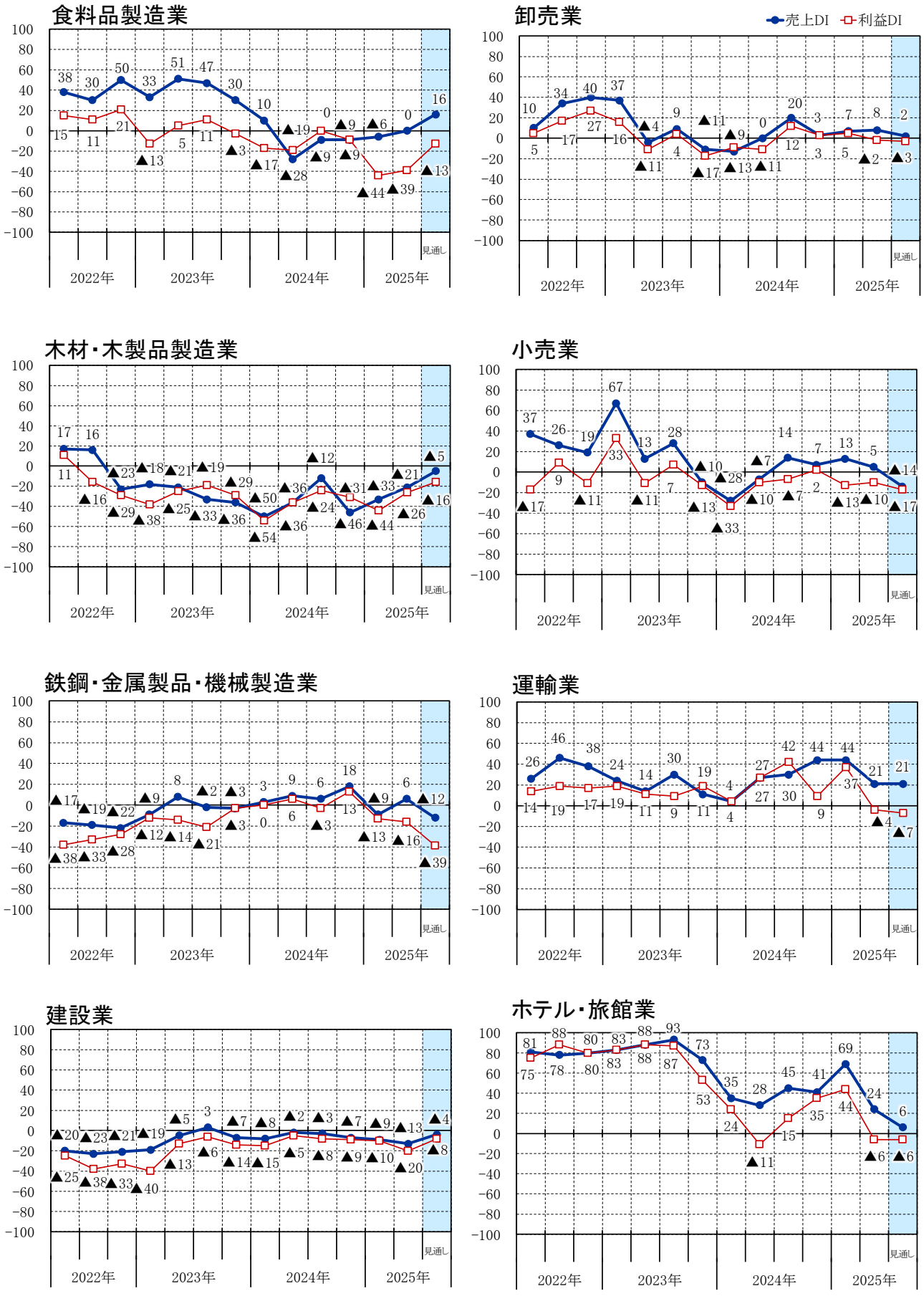
＜図表２＞業種別の要点

	要　点 （2025年4～6月期実績）		2024年 7～9 実績	2024年 10～12 実績	2025年 1～3 実績	**2025年 4～6 実績**	前回 見通し	2025年 7～9 見通し
全　産　業	売上DIはプラス圏維持。利益DIは前回見通しを下回り2期連続マイナス。	売上DI	10	9	7	**5**	4	2
		利益DI	4	3	△ 2	**▲ 8**	△ 5	△ 8
製　造　業	売上DI・利益DIともに、前回見通しを下回りマイナスが続く。	売上DI	△ 6	0	△ 13	**▲ 1**	0	3
		利益DI	△ 9	△ 3	△ 27	**▲ 20**	△ 14	△ 17
食　料　品	売上DI・利益DIともに前回見通しを下回ったものの、売上DIは5期ぶりにマイナス圏脱出。	売上DI	△ 9	△ 9	△ 6	**0**	6	16
		利益DI	0	△ 9	△ 44	**▲ 39**	△ 28	△ 13
木材・木製品	製材は売上DIが11期ぶりにマイナス圏を脱出。木製品はマイナス続く。	売上DI	△ 12	△ 46	△ 33	**▲ 21**	△ 28	△ 5
		利益DI	△ 24	△ 31	△ 44	**▲ 26**	△ 28	△ 16
鉄鋼・金属製品・機械	利益DIは金属製品・機械が低下し2期連続マイナス。	売上DI	6	18	△ 9	**6**	0	△ 12
		利益DI	△ 3	13	△ 13	**▲ 16**	△ 13	△ 39
非製造業	利益DIが5期ぶりにマイナス圏に低下。	売上DI	16	12	14	**7**	5	1
		利益DI	9	5	8	**▲ 4**	△ 1	△ 5
建　設　業	設備工が売上DI・利益DIともにマイナスに転じる。土建・住宅はマイナス続く。	売上DI	△ 3	△ 7	△ 9	**▲ 13**	△ 20	△ 4
		利益DI	△ 8	△ 9	△ 10	**▲ 20**	△ 18	△ 8
卸　売　業	利益DIは資材卸、機械卸が低下し、見通しを下回り4期ぶりのマイナス。	売上DI	20	3	7	**8**	2	2
		利益DI	12	3	5	**▲ 2**	4	△ 3
小　売　業	燃料店は売上DIが8期ぶり、利益DIが9期ぶりプラス。食品小売は利益DIが大幅低下。	売上DI	14	7	13	**5**	16	△ 14
		利益DI	△ 7	2	△ 13	**▲ 10**	△ 11	△ 17
運　輸　業	貨物・旅客ともに低下。利益DIは13期ぶりのマイナス。	売上DI	30	44	44	**21**	33	21
		利益DI	42	9	37	**▲ 4**	22	△ 7
ホテル・旅館業	利益DIは都市ホテルでプラス維持、観光ホテルでマイナス。	売上DI	45	41	69	**24**	50	6
		利益DI	15	35	44	**▲ 6**	31	△ 6

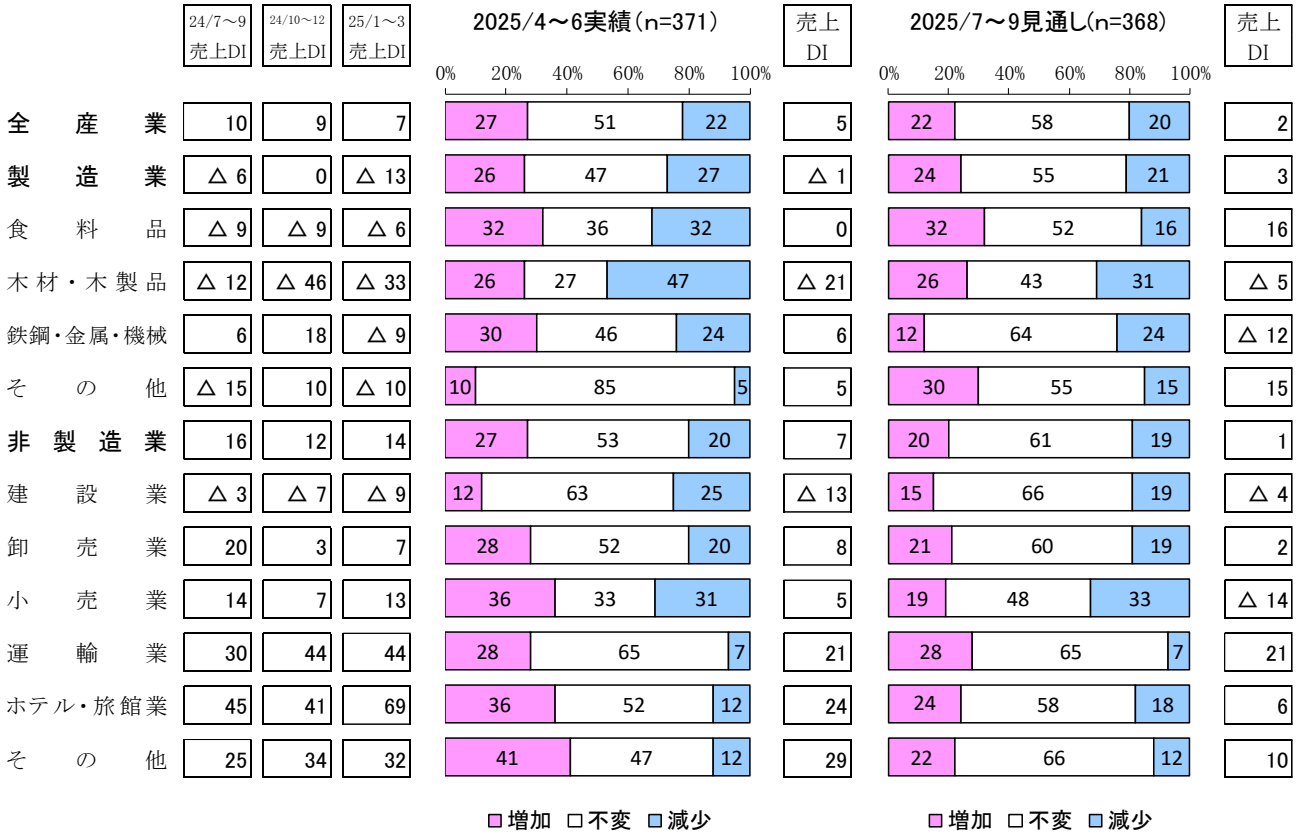
＜図表３＞地域別業況の推移

		2022年 10～12 実績	2023年 1～3 実績	2023年 4～6 実績	2023年 7～9 実績	2023年 10～12 実績	2024年 1～3 実績	2024年 4～6 実績	2024年 7～9 実績	2024年 10～12 実績	2025年 1～3 実績	**2025年 4～6 実績**	前回 見通し	2025年 7～9 見通し
全　道	売上DI	12	17	10	17	△ 1	△ 9	0	10	9	7	**5**	4	2
	利益DI	△ 3	△ 3	△ 5	3	△ 7	△ 15	△ 4	4	3	△ 2	**▲ 8**	△ 5	△ 8
札幌市	売上DI	19	18	12	22	△ 2	△ 2	1	16	12	13	**8**	7	3
	利益DI	3	3	△ 1	11	△ 5	△ 5	△ 2	12	1	11	**▲ 2**	2	△ 3
道央 （札幌除く）	売上DI	19	27	27	24	8	△ 10	0	4	17	11	**8**	16	12
	利益DI	3	△ 1	△ 1	6	△ 3	△ 15	△ 1	4	28	1	**▲ 8**	7	0
道南	売上DI	34	17	5	33	13	△ 8	0	18	13	20	**29**	6	0
	利益DI	△ 3	△ 9	0	7	△ 10	△ 16	5	11	△ 8	6	**▲ 2**	△ 6	△ 17
道北	売上DI	2	8	0	5	△ 9	△ 22	7	7	6	△ 2	**▲ 9**	△ 5	△ 18
	利益DI	△ 7	△ 12	△ 16	△ 2	△ 5	△ 31	△ 9	△ 5	3	△ 18	**▲ 18**	△ 16	△ 18
道東	売上DI	△ 12	11	△ 4	△ 3	△ 10	△ 10	△ 6	1	△ 8	△ 14	**▲ 10**	△ 14	5
	利益DI	△ 17	△ 5	△ 10	△ 15	△ 18	△ 19	△ 12	△ 9	△ 18	△ 24	**▲ 18**	△ 24	△ 17

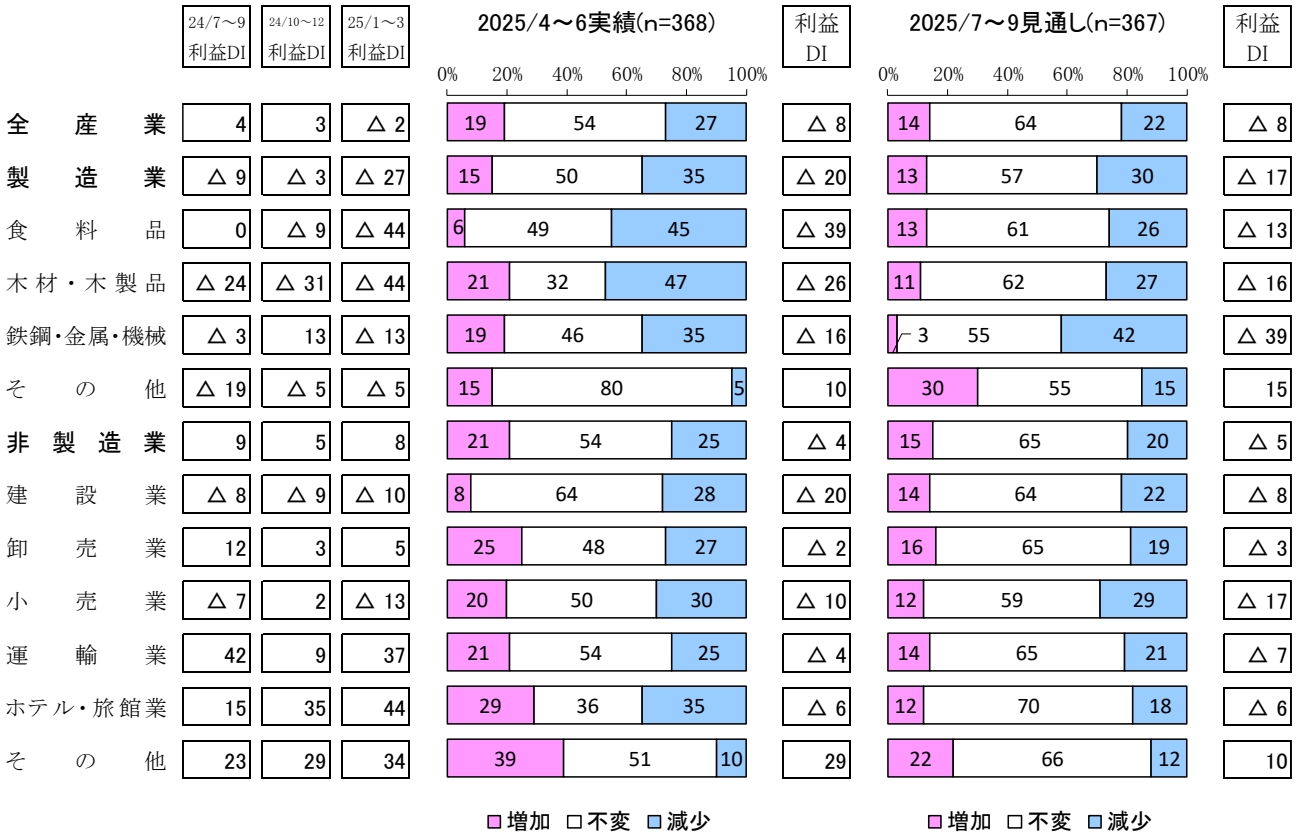
＜図表４＞業況の推移（業種別）



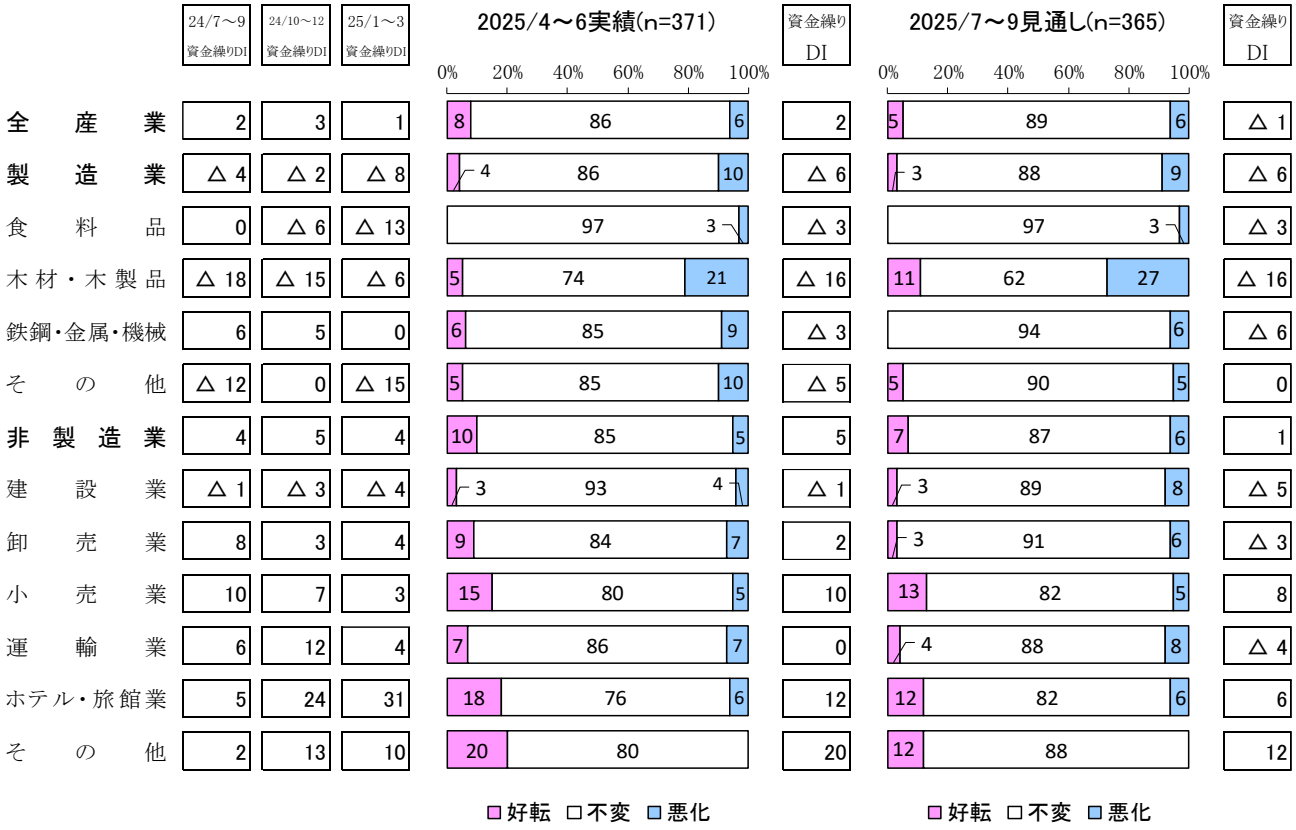
＜図表５＞売上


24/7～9 売上DI
24/10～12 売上DI
25/1～3 売上DI
2025/4～6実績（n=371）
売上DI
2025/7～9見通し(n=368)
売上DI
0% 20% 40% 60% 80% 100%
全産業 10 9 7 27 51 22 5 22 58 20 2
製造業 △6 0 △13 26 47 27 △1 24 55 21 3
食料品 △9 △9 △6 32 36 32 0 32 52 16 16
木材・木製品 △12 △46 △33 26 27 47 △21 26 43 31 △5
鉄鋼・金属・機械 6 18 △9 30 46 24 6 12 64 24 △12
その他 △15 10 △10 10 85 5 5 30 55 15 15
非製造業 16 12 14 27 53 20 7 20 61 19 1
建設業 △3 △7 △9 12 63 25 △13 15 66 19 △4
卸売業 20 3 7 28 52 20 8 21 60 19 2
小売業 14 7 13 36 33 31 5 19 48 33 △14
運輸業 30 44 44 28 65 7 21 28 65 7 21
ホテル・旅館業 45 41 69 36 52 12 24 24 58 18 6
その他 25 34 32 41 47 12 29 22 66 12 10
増加 不変 減少
増加 不変 減少

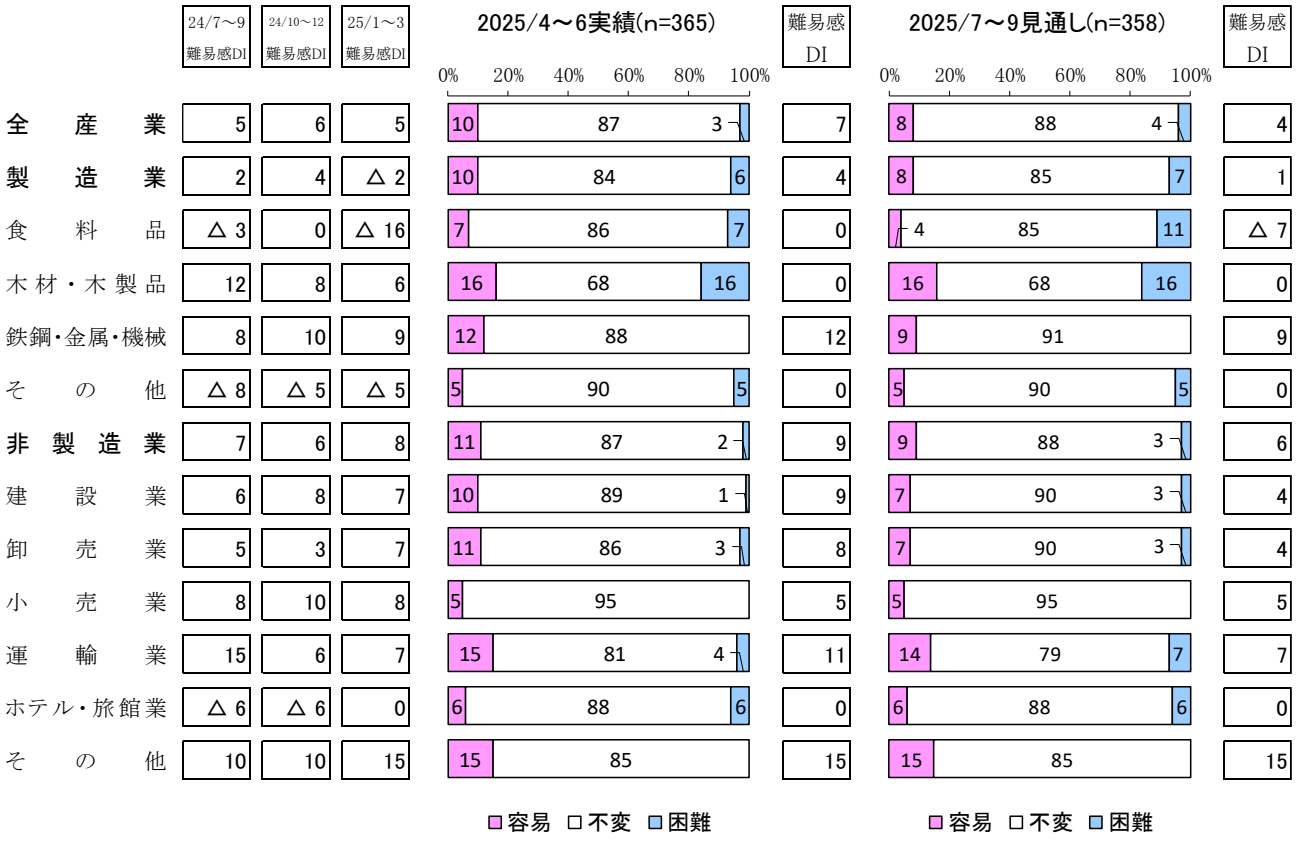
＜図表６＞利益


24/7～9 利益DI
24/10～12 利益DI
25/1～3 利益DI
2025/4～6実績(n=368)
利益DI
2025/7～9見通し(n=367)
利益DI
0% 20% 40% 60% 80% 100%
全産業 4 3 △2 19 54 27 △8 14 64 22 △8
製造業 △9 △3 △27 15 50 35 △20 13 57 30 △17
食料品 0 △9 △44 6 49 45 △39 13 61 26 △13
木材・木製品 △24 △31 △44 21 32 47 △26 11 62 27 △16
鉄鋼・金属・機械 △3 13 △13 19 46 35 △16 3 55 42 △39
その他 △19 △5 △5 15 80 5 10 30 55 15 15
非製造業 9 5 8 21 54 25 △4 15 65 20 △5
建設業 △8 △9 △10 8 64 28 △20 14 64 22 △8
卸売業 12 3 5 25 48 27 △2 16 65 19 △3
小売業 △7 2 △13 20 50 30 △10 12 59 29 △17
運輸業 42 9 37 21 54 25 △4 14 65 21 △7
ホテル・旅館業 15 35 44 29 36 35 △6 12 70 18 △6
その他 23 29 34 39 51 10 29 22 66 12 10
増加 不変 減少
増加 不変 減少

＜図表７＞資金繰り

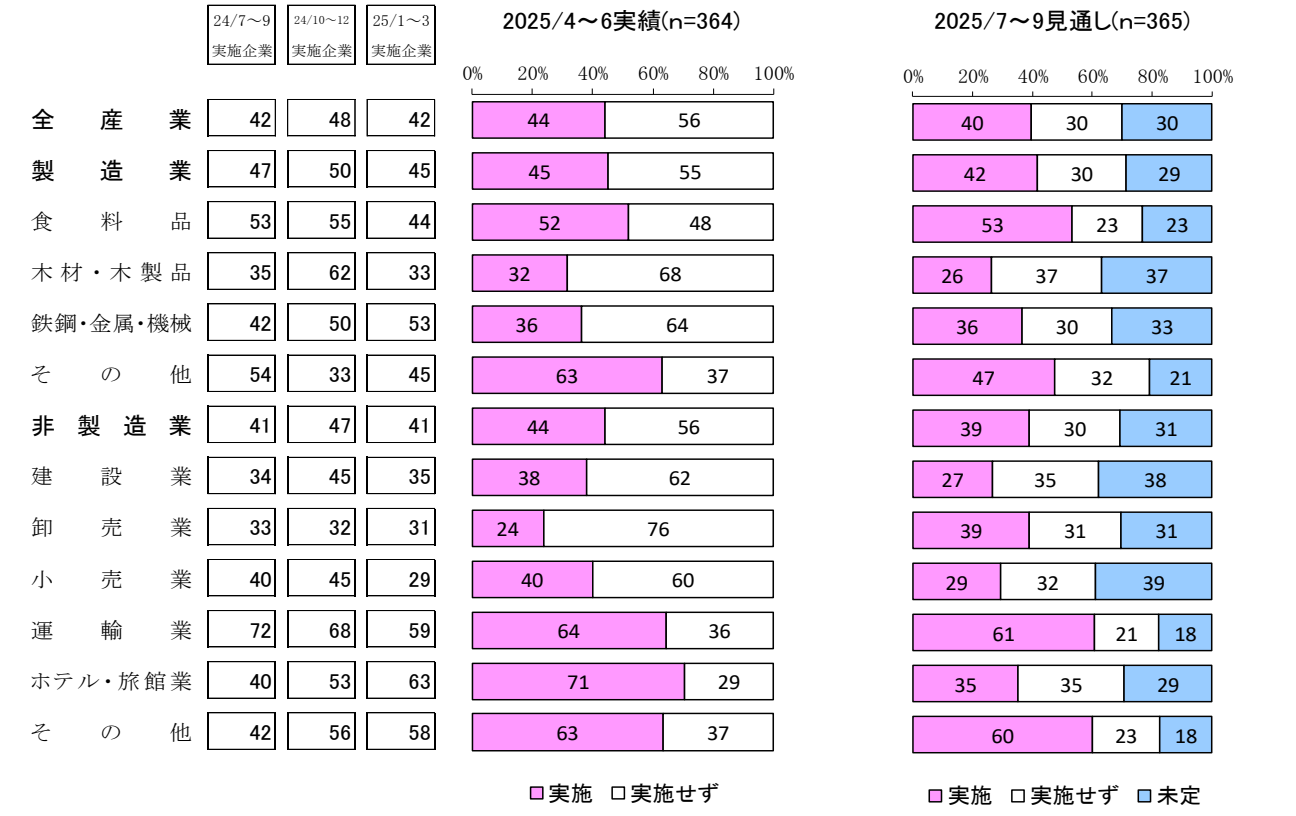


＜図表８＞短期借入金の難易感



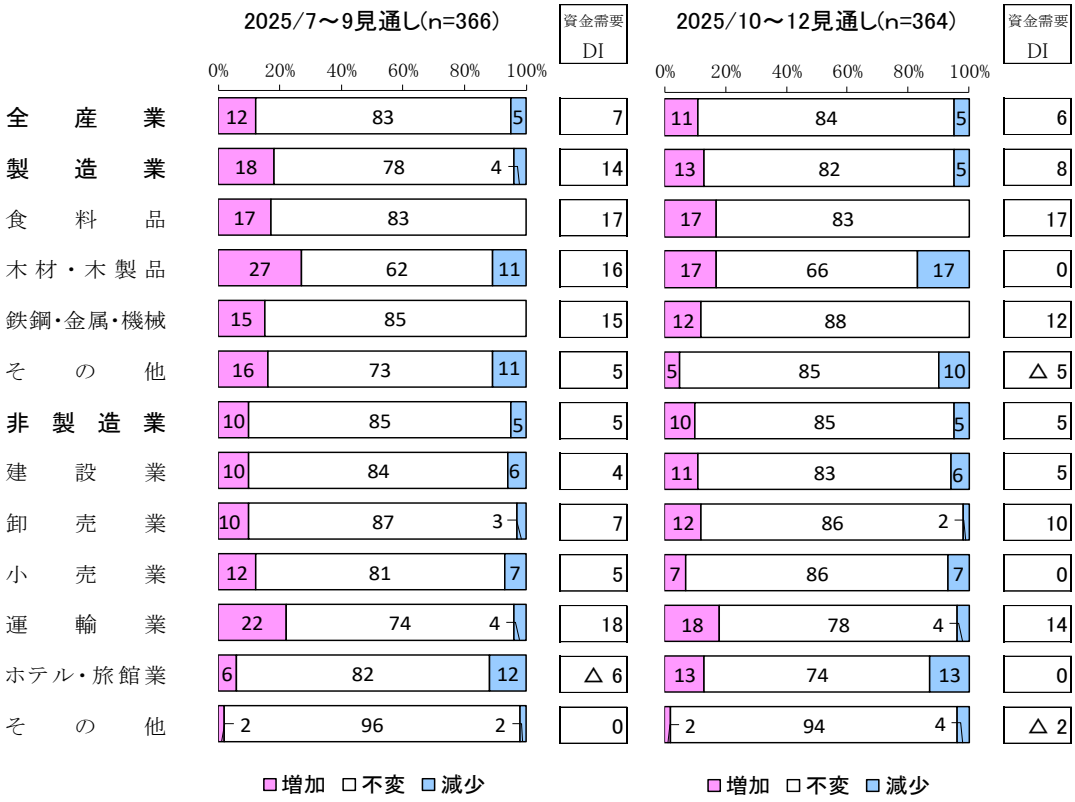
＜図表９＞在庫

＜図表１０＞設備投資

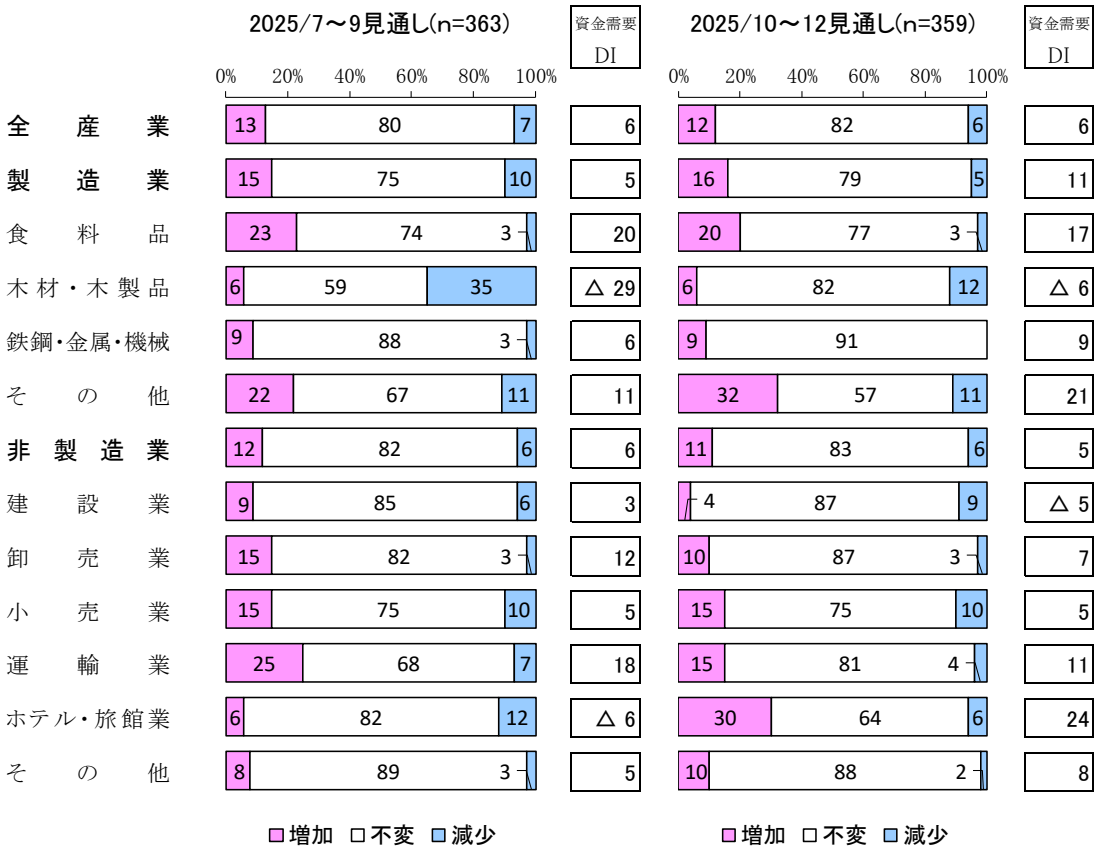


※四捨五入の関係から合計が 100 とならない場合がある。

＜図表１１＞資金需要見通しの前年比較（運転資金）



＜図表１２＞資金需要見通しの前年比較（設備資金）



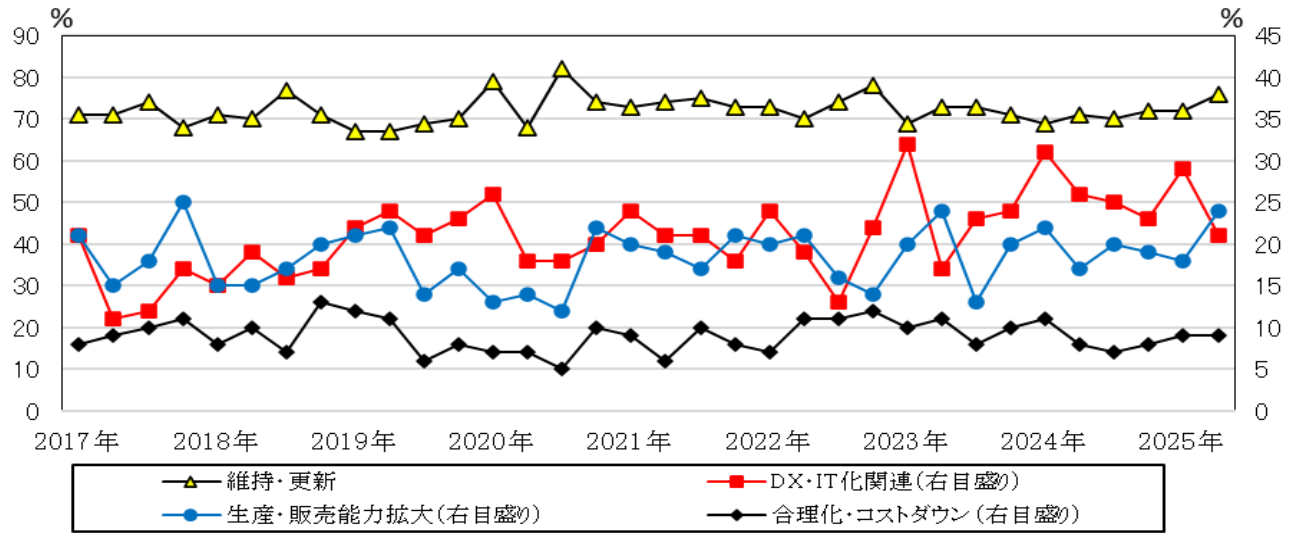
＜図表１３＞設備投資の目的（複数回答）

(n=162)　　(単位：%)

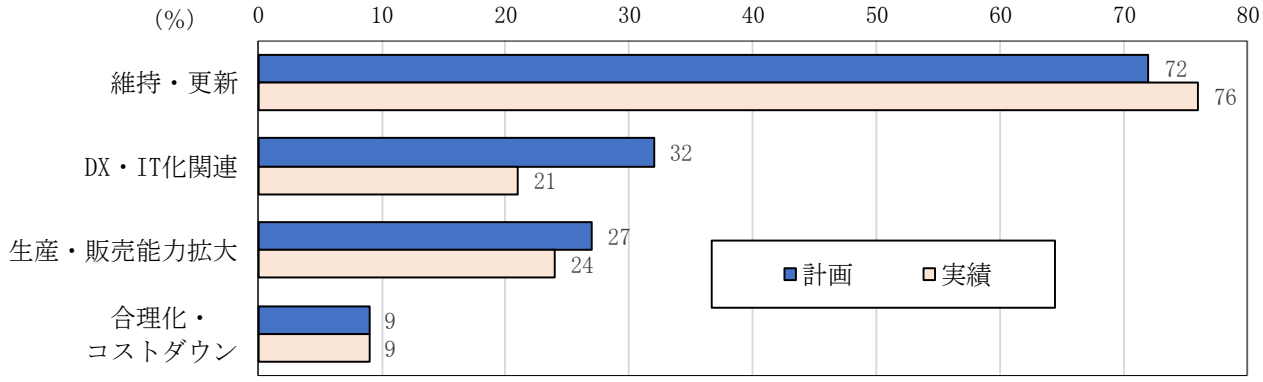
項　　目	全産業	製造業	食料品	木材・木製品	鉄鋼・金属製品・機械	その他の製造業	非製造業	建設業	卸売業	小売業	運輸業	ホテル・旅館業	その他の非製造業
(1) 維持・更新	① 76 (72)	① 76 (76)	① 73 (71)	① 67 (83)	① 83 (76)	① 75 (78)	① 76 (71)	① 67 (72)	① 71 (53)	① 81 (55)	① 79 (75)	① 75 (60)	① 85 (91)
(2) 生産・販売能力拡大	② 24 (18)	② 22 (28)	② 27 (29)	③ 17 (17)	② 33 (35)	8 (22)	② 25 (13)	③ 17 (7)	③ 21 (6)	② 38 (36)	② 21 (19)	② 25 (10)	② 31 (13)
(3) DX・IT化関連	③ 21 (29)	③ 18 (20)	13 (21)	② 33 (−)	③ 17 (29)	② 17 (11)	③ 22 (33)	② 27 (45)	② 36 (53)	6 (9)	② 21 (25)	0 (30)	② 31 (22)
(4) 合理化・コストダウン	9 (9)	13 (20)	③ 20 (14)	0 (17)	8 (29)	② 17 (11)	7 (4)	0 (−)	0 (6)	③ 13 (9)	5 (−)	③ 17 (−)	12 (9)
(5) その他	6 (6)	9 (7)	7 (14)	③ 17 (−)	8 (−)	8 (11)	4 (6)	10 (7)	0 (−)	0 (9)	5 (6)	8 (10)	0 (4)

○内数字は業種内の順位、( )内は前回調査

＜図表１４＞設備投資の目的（上位項目）の推移（複数回答）



＜図表１５＞設備投資（上位項目）の計画対比（複数回答）



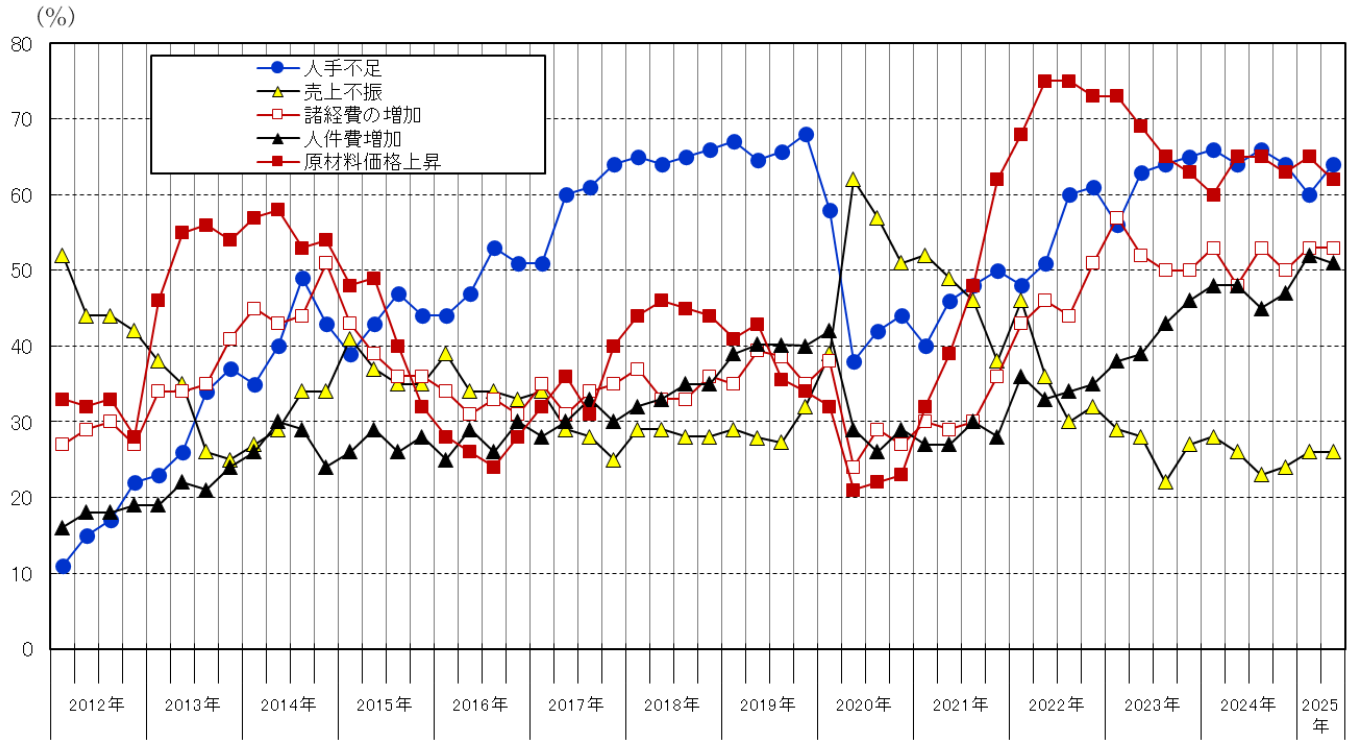
※「計画」は、前回調査における見通し

＜図表１６＞当面する問題点（上位項目）の要点（複数回答）

項　目	前期比	要　点
(1)人手不足(64%)	＋ 4	建設業(86%、+6ポイント)、小売業(51%、+14ポイント)など6業種で上昇し、2期ぶりに1位となった。
(2)原材料価格上昇(62%)	△ 3	前回からは低下したものの、食料品製造業(83%)、ホテル・旅館業(75%)、鉄鋼・金属製品・機械製造業(59%)で問題点の1位。
(3)諸経費の増加(53%)	±0	木材・木製品製造業(68%)で21ポイント、ホテル・旅館業(69%)で19ポイント上昇した。
(4)人件費増加(51%)	△ 1	製造業では全業種で低下したものの、非製造業では小売業(46%、△9ポイント)をのぞく全業種で上昇。
(5)売上不振(26%)	±0	木材・木製品製造業(68%)では3ポイント低下したものの、5期連続で問題点の1位。

(　)内の数値は、回答割合(%)と前期比(ポイント)

＜図表１７＞当面する問題点（上位項目）の推移（複数回答）



＜図表１８＞当面する問題点（複数回答）

(n=366)　　(単位：%)

項　　目	全産業	製造業	食料品	木材・木製品	鉄鋼・金属製品・機械	その他の製造業	非製造業	建設業	卸売業	小売業	運輸業	ホテル・旅館業	その他の非製造業
(1) 人手不足	① 64 (60)	③ 54 (51)	50 (47)	③ 58 (59)	① 59 (56)	② 50 (45)	① 68 (63)	① 86 (80)	48 (47)	② 51 (37)	① 79 (78)	56 (56)	① 73 (68)
(2) 原材料価格上昇	② 62 (65)	① 66 (78)	① 83 (97)	③ 58 (71)	① 59 (56)	① 61 (90)	② 60 (61)	② 71 (67)	③ 52 (58)	② 51 (63)	② 71 (70)	① 75 (63)	② 46 (40)
(3) 諸経費の増加	③ 53 (53)	② 56 (53)	② 63 (53)	① 68 (47)	50 (53)	44 (60)	③ 52 (53)	35 (42)	① 62 (55)	① 66 (68)	③ 61 (67)	② 69 (50)	44 (53)
(4) 人件費増加	51 (52)	50 (60)	③ 57 (63)	42 (65)	① 59 (63)	33 (50)	③ 52 (48)	③ 44 (40)	② 60 (55)	46 (55)	③ 61 (56)	② 69 (44)	② 46 (48)
(5) 売上不振	26 (26)	40 (38)	30 (25)	① 68 (71)	26 (25)	② 50 (50)	21 (21)	29 (27)	23 (29)	27 (21)	7 (7)	6 (6)	12 (15)
(6) 過当競争	17 (12)	16 (13)	10 (9)	21 (12)	12 (16)	28 (15)	17 (12)	15 (13)	23 (22)	32 (18)	7 (4)	6 (−)	10 (3)
(7) DX・IT化関連投資	13 (16)	13 (13)	17 (9)	5 (−)	9 (22)	22 (15)	14 (18)	11 (15)	20 (31)	5 (8)	11 (15)	6 (13)	22 (18)
(8) 設備投資(除くDX・IT化関連)	11 (16)	15 (17)	20 (22)	5 (6)	18 (16)	11 (20)	9 (15)	4 (11)	10 (20)	5 (13)	14 (22)	13 (13)	20 (18)
(9) 資金調達	9 (9)	14 (15)	17 (19)	32 (35)	3 (3)	11 (10)	7 (7)	9 (11)	7 (5)	5 (3)	18 (19)	6 (−)	0 (3)
(10) 販売価格低下	4 (4)	6 (3)	7 (−)	5 (12)	3 (3)	11 (−)	4 (4)	1 (4)	7 (5)	10 (5)	4 (4)	0 (−)	0 (3)
(11) 販売代金回収悪化	1 (1)	0 (1)	0 (−)	0 (−)	0 (−)	0 (5)	2 (1)	1 (−)	2 (−)	2 (3)	0 (−)	0 (−)	2 (5)
(12) その他	1 (1)	0 (−)	0 (−)	0 (−)	0 (−)	0 (−)	1 (2)	0 (1)	2 (4)	2 (3)	4 (−)	0 (6)	0 (−)

○内数字は業種内の順位、(　)内は前回調査

＜企業の生の声＞

【食料品製造業】

(1) 食肉加工業　売上は昨年度と変わらないが、価格転嫁が進み単価が上昇した一方で、売上点数の伸び悩みが顕著である。原価高騰や人件費の上昇もあり、利益は非常に出づらくなっている。設備投資を行い、属人化せずかつ少人数でのオペレーションが可能となったのは良い成果であった。(道北)

(2) 水産物加工業　売上は増えているが、セールなどに集中した増収であり、消費者の節約志向が顕著で余計な買い物をしない傾向がある。特売セールには反応が大きいため、頻度を上げて販促を行っていく。(道東)

(3) 水産物加工業　原料不足による浜値高により、製品価格も上がり販売数量が激減した。コストカットも限界だが、少しでも価格を下げて販売数量を伸ばしたい。(道南)

(4) 食品製造業　全国的にもち米の流通量が減少しており、基準価格が昨年の約2倍に高騰し、原材料コストが大幅上昇する見通しです。価格転嫁を検討せざるを得ませんが、お客様の離反や購買頻度の低下が懸念されます。今後はより付加価値の高い商品の開発・展開に注力する方針です。(道北)

(5) 飲料品製造業　人員不足により一部商品を休売していたが、荷役工程を一部機械化し再販することができた。社員募集は各媒体に依頼してきたが効果は全く見られず、さらなる自動化、機械化を検討中。(道央)

【木材・木製品製造業】

(6) 製材業　丸太、木製品ともに昨年下期から不振だったが、4 月から急回復している。ただ単価は低いままで利益増加にはならない。(道南)

(7) 家具製造業　受注は少し回復傾向ではあるが、昨年と比較し改善はしていない。オフィス需要や小物件を中心に情報が増加しているので、営業促進する。(道北)

【鉄鋼・金属製品・機械製造業】

(8) 金属製品製造業　売上高は前年並みだが粗利は低下している。価格転嫁は積極的に実行しているが、材料費や外注費の上昇になかなか追いつけない。価格競争もあり容易ではないが、更なる価格転嫁は必須事項。(札幌)

(9) 機械器具製造業　今年度の受注は確保済みだが、製造部門の人手不足もあり生産体制が追いついていない。来年度の受注までほぼ確定しており、市場ニーズは旺盛に推移中。製造部門の生産性向上が最大の課題であり、今月より組織体制を変更し、より効率的に製造工程を組めるようにした。(札幌)

(10) 鉄鋼業　同業他社との競争が激化し、原価率が上がり利益が減少した。コスト低減策の強化、高付加価値化を行う。(道央)

(11) 金属製品製造業　役員・社員が高齢化に伴い嘱託社員としての勤務となるため、経費削減が進んでいます。(道東)

【その他の製造業】

(12) 印刷業　既存業務のワークフロー改善でコスト削減を強化します。企画・取材・原稿作成など専門性の高い仕事については、外部スタッフの起用と AI による代替で成果を生み出せるよう経営資源を傾注します。(札幌)

（13）**印刷業**　ペーパーレス化が進む中、印刷機械の維持管理が負担になっており、印刷部門の切り離しを考えている。(札幌)

（14）**印刷業**　値上げが順調に進まず、経費の増加が目立ちます。ベースアップも無理をしながらも実行しています。東京方面の仕事の受注が順調に伸び、年々良い結果を出してきているので、技術向上とスキルアップに力を入れています。(札幌)

（15）**プラスチック製品製造業**　原材料費の高騰が販売価格への転嫁と見合っていない。人材不足に対し、ベトナム人の採用や職場環境の見直しによる設備投資を行う。(道央)

（16）**建築資材製造業**　単価は上がっているが、原材料費も増加しているため利益が出るわけではない。給与も上がっていくため、もう少し単価を上げる必要がある。東日本だけではなく西日本にも進出する。(道央)

【建設業】

（17）**土木工事業**　官公庁工事の少額化が進み、売上・利益ともに減少傾向にあるため、民間工事の受注開拓に注力する。新卒採用が極めて厳しく、中途採用で人員を補充している。ミャンマーなどの外国人実習生についても、環境が悪化しており十分な採用が出来ていない。従来とは違う国を選定して補充していく。(道北)

（18）**鉄筋工事業**　新幹線工事の遅れにより関連する札幌駅周辺の再開発事業も大幅に遅れており、加えて建設コスト増加による計画の見直しもあり、全く計画通りに進まない。ようやく大型再開発案件が動き出す予定にあることや、ラピダスの試作ラインが稼働を始めたことで、建設需要が生まれることに期待したい。(道央)

（19）**総合建設業**　ハローワークだけでなく他の求人媒体も利用し、中途採用 2 名・新卒者 3 名の採用ができた。今後も従業員数を増やしていく予定であるが、どう定着させていくかが課題である。（道央）

（20）**電気工事業**　官公庁工事の受注は堅調。民間工事も大型物件を受注したが、工期が長期にわたる点から、一層人手不足の課題は残る。引き続き人材確保・育成の継続、技術力の向上、大型事業に対応可能な設備投資など、利益の確保とともに事業の維持拡大を進めていく。(札幌)

（21）**土木工事業**　全体的に経費がふくらんできている。早期完成や適正時期での施工完了等が課題。省力化、高付加価値の創出の為、DX を推し進める。(道南)

（22）**内装工事業**　契約済み工事がスタートするまでのタイムロス期間が初夏まで続きそう。札幌が一時的に暇な状況なので、東京営業所にて施工物件を獲得し、出張で対応している。来年度の大阪府 IR 物件の引合いがすでに来ているので検討する。(札幌)

（23）**土木工事業**　売上は去年同様好調であるが、例年より費用がかかり利益確保には至っていない。修理費や消耗品費がかからない様に対策を打っていきたい。(道央)

（24）**総合建設業**　建築部門は民間大手発注の長期大規模工事の受注にシフトしてきたが、立替金需要が増加し、資金繰りが悪化している。立替・借入等の増加により財務諸表の健全性が損なわれること、また、金利上昇によって単年度損益に影響を及ぼすことが予想される。官庁主体の土木部門では、若手技術者の育成強化や世代交代により受注拡大を狙いたい。(札幌)

【卸売業】

(25) 工業用品卸売業　価格転嫁交渉は一巡しているが、取引上位先に限らず、取引先全般に再度交渉を行い、利益率改善に努める。(札幌)

(26) 紙類卸売業　ペーパーレス化がますます進んでおり、回復の糸口が見えない。お客様である印刷業界は、中小企業を中心に倒産や廃業が続いている。丁寧に対応していくほかない。(札幌)

(27) 塗料卸売業　原料高騰しているが、販売価格への反映は出来ない。他社の値上げ動向が見えないのが現状。低利益品の販売可否判断を行い、収益性維持について再検討する。(札幌)

(28) 包装用品卸売業　仕入価格上昇に伴う販売価格改定の結果、販売数量の減少や安価品への切替等により売上の確保に難儀している。利益は前年並みを維持できてはいるものの、売上自体が縮小していけば先行きの厳しさは増してくるであろう。新たな商材による既存取引先との取引拡大に加え、新規取引先への活動強化により営業基盤拡大に努めたい。(札幌)

(29) 菓子卸売業　売上が年々増加している為、人員の補充が急務。DX 化・IT 化を目指す。(道央)

(30) 食品卸売業　米価の高騰により、原料玄米の仕入資金が大幅に増加し、借入に依存しているため支払利息が増加している。(札幌)

(31) 水産物卸売業　北海道近海で漁獲される魚種の変化や漁獲量減少、為替や物価水準の変化による輸入水産物の買い負けや米国の関税率の上昇等の外的要因により、商品の供給および価格形成に不確実性が増しており、先行きが見通せず、厳しい状況が続いている。養殖魚の取扱い強化や魚種転換等を積極的に行い、供給量及び価格の安定を図っていく。(札幌)

【小売業】

(32) 燃料小売業　5 月からガソリン定額減税があるが、在庫を抱えているので、すぐに価格を安くすると利益の減少につながるため考えなければならない。(道南)

(33) 自動車販売店　新車の供給は改善されてきているが、高額なため販売台数が減少しており、結果中古車の入庫数も少ない。オークションも高値で動いており、在庫確保用の仕入ができない。整備では、大型車両の整備依頼は増加しているが、スタッフの高齢化や若手社員の補充もできず対応できていない。(道北)

(34) 事務用品小売業　販売単価は上がったが、数量が減少しているため売上は増加していない。社内高齢化が進んでいるが、希望人員の採用は年々難しくなっており引継ぎが進まない。DX により業務効率化を推進し対応している。(札幌)

(35) 食品スーパー　米や野菜など価格変動が激しい商品が散見される。値付けを誤ると在庫回転日数が延び、荒利が落ちる。価格訴求力の維持と競合との値合わせ、という制限の中、かじ取りが難しい状況が続いている。萎縮することなく、「品質が良く、価格がほどほど」という従来路線をしっかり維持していく。(札幌)

(36) リサイクルショップ　人手不足が常に課題。給与を上げたくても、スキルに見合わない報酬はバランスが悪く、思い切った改革が出来ない。今後は成果報酬制も取り入れたい。(道北)

【運輸業】

（37）**旅客運輸業**　売上は、ほぼ横ばいで推移しているものの、燃料油を中心に物価高が影響し、利益面では苦戦。従業員不足が最重要課題となっており、従業員の満足度調査を実施し、待遇や就業環境等の改善策を図り、就労安定化と採用強化を図っていく。（道南）

（38）**バス会社**　4 月 1 日より運賃値上げを行ったので確実に収入は増えてくるが、物価高の影響により運送費も増えているため利益率は上がらない。（道央）

【ホテル・旅館業】

（39）**観光ホテル**　コロナ明けで拡大した旅行需要が落ち着いてきた感がある。大阪万博もあり、今年の夏は昨年の売上を維持できればよいと考える。各種仕入れ価格が上がっており、今期はコストを見直す。次のマーケットであるインド、インドネシアへのセールスも拡大する。（道央）

（40）**観光ホテル**　過当競争が拡大しており、経費は増えているが販売価格への転嫁が難しい。独自性ある商品の作成と、情報発信をしていく。（道南）

（41）**観光ホテル**　国内旅行者の売上が前年割れ。人口減少・物価状況から今後もこの傾向は続くか。インバウンド受注を従来以上に強化する。（道東）

（42）**観光ホテル**　一昨年からの投資（新規出店、企業買収）は一旦落ち着く見込み。今後は投資の回収を中心に、新規開拓を同時進行し、さらなる企業拡大を図る。（道北）

【その他の非製造業】

（43）**クリーニング業**　価格転嫁ができ売上・利益の増加に繋がっている。需要増加部門における設備投資への対応と人材不足が目下の課題。価格転嫁をいつまでも続けることはできないことから、需要が増加している部門を伸ばし、減少している部門は合理化を進める。人材不足に対しては、体制の再構築や DX・IT 化の推進等により対処していく。（札幌）

（44）**飲食店**　商品の値上げをしたが、客単価は上がったものの客数が減り、全体ではマイナスの月が多くなった。インバウンド需要は見込めないので、客数を増やす為に SNS や自社 HP の充実を考える。（札幌）

（45）**飲食店**　メニュー価格引上げから 1 年経過し、既存店舗の売上は前年比マイナス。客数減少に対する客単価の伸びが鈍化している。新規店舗のオープンや別ブランド業態の開発など、出店スピードを上げていく。（札幌）

（46）**警備業**　コロナが終息し警備需要は高まってきているが、人員不足で市場のニーズに応えられない場合が散見されるため、採用を強化する。（札幌）