

第100回 道内企業の経営動向調査

1. 2026年1～3月期 実績
2. 2026年4～6月期 見通し

2026年4月6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、安達)

調 査 要 項

■調査の目的と対象

道内に本支店のある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100回定例調査

(2026年1～3月期実績、2026年4～6月期見通し)

■回答期間

2026年2月中旬～3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るとみる企業
- (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	356	100.0%	
札幌市	136	38.2	道央は札幌市を除く石狩、後志、胆振、
道 央	74	20.8	日高の各地域、空知地域南部
道 南	36	10.1	渡島・檜山の各地域
道 北	53	14.9	上川・留萌・宗谷の各地域、空知地域北部
道 東	57	16.0	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	356	50.9 %
製 造 業	194	105	54.1
食 料 品	69	35	50.7
木 材 ・ 木 製 品	29	17	58.6
鉄鋼・金属製品・機械	58	35	60.3
そ の 他 製 造 業	38	18	47.4
非 製 造 業	506	251	49.6
建 設 業	145	82	56.6
卸 売 業	98	57	58.2
小 売 業	97	35	36.1
運 輸 業	52	20	38.5
ホ テ ル ・ 旅 館 業	34	18	52.9
そ の 他 の 非 製 造 業	80	39	48.8

売上DIが8期ぶりにマイナス圏へ

< 要約 >

1. 2026年1~3月期 実績

全産業の売上DI(△10)は8期ぶり、利益DI(△18)は5期連続のマイナスとなった。製造業では売上DI(△14)が再びマイナス圏に低下、利益DI(△26)はマイナスが続いている。非製造業では売上DI(△8)が8期ぶり、利益DI(△15)が4期連続のマイナスとなった。地域別では、道北が5期ぶりにプラス転換したが、札幌市は売上DIが8期ぶり、利益DIが4期連続かつ大幅なマイナスとなった。

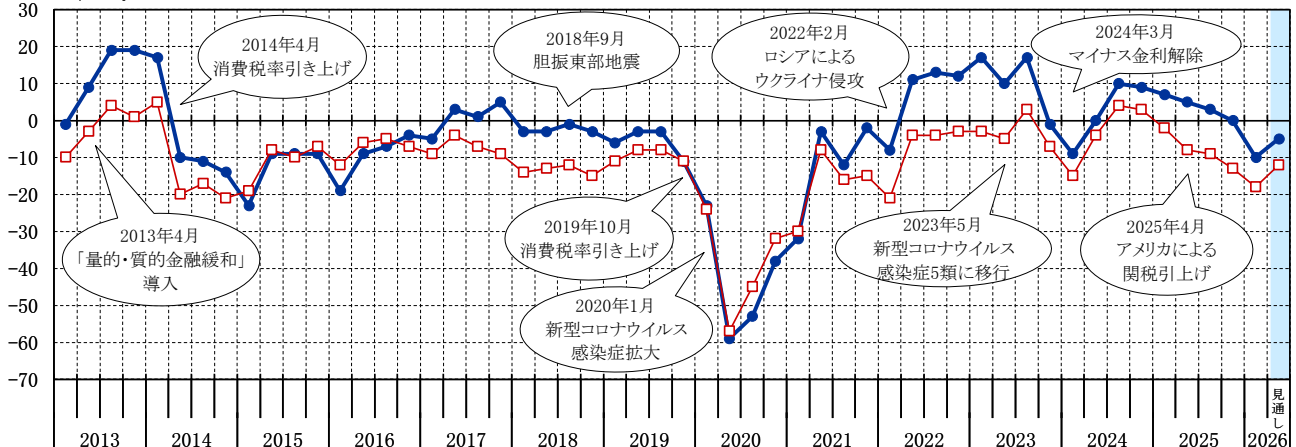
単価DIは全業種プラスながら、数量DIは全業種でマイナスとなった。

2. 2026年4~6月期 見通し

全産業の売上DI(△5)は2期連続、利益DI(△12)は6期連続でマイナス続くが、ホテル・旅館業と運輸業はマイナス圏を脱する見通し。

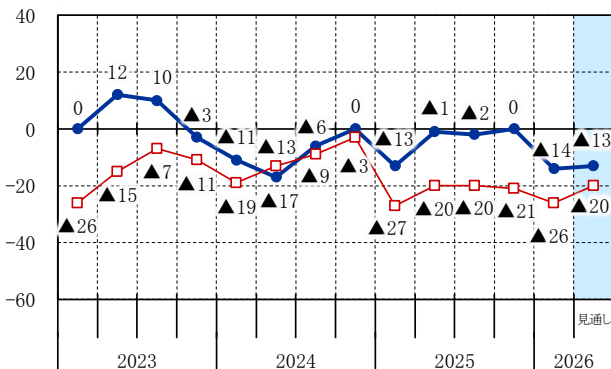
<図表1> 業況の推移

全産業

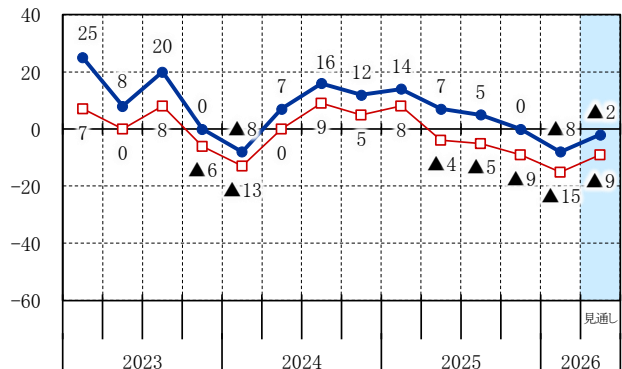


項目	2023年				2024年				2025年				2026年	
	1~3	4~6	7~9	10~12	1~3	4~6	7~9	10~12	1~3	4~6	7~9	10~12	1~3	4~6
売上DI	17	10	17	△1	△9	0	10	9	7	5	3	0	△10	△5
利益DI	△3	△5	3	△7	△15	△4	4	3	△2	△8	△9	△13	△18	△12

製造業



非製造業



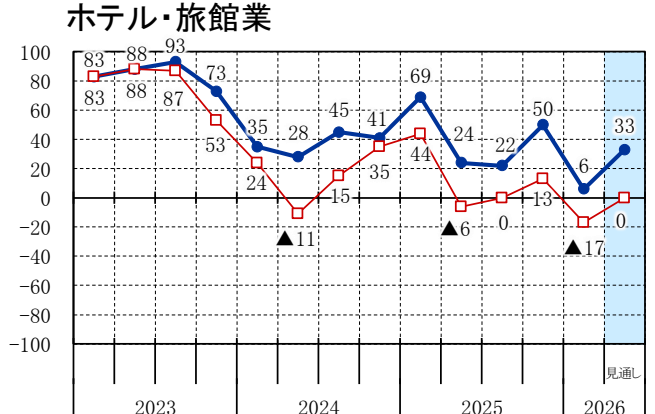
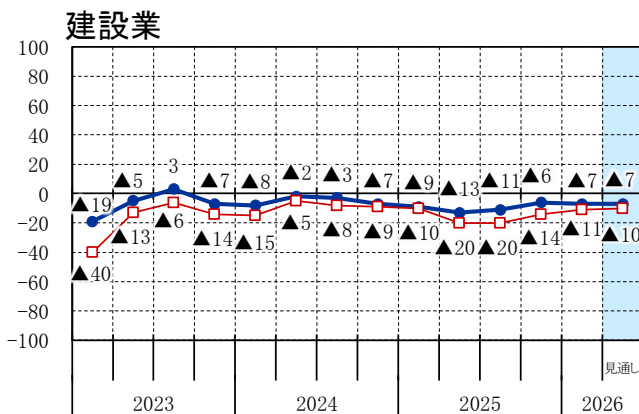
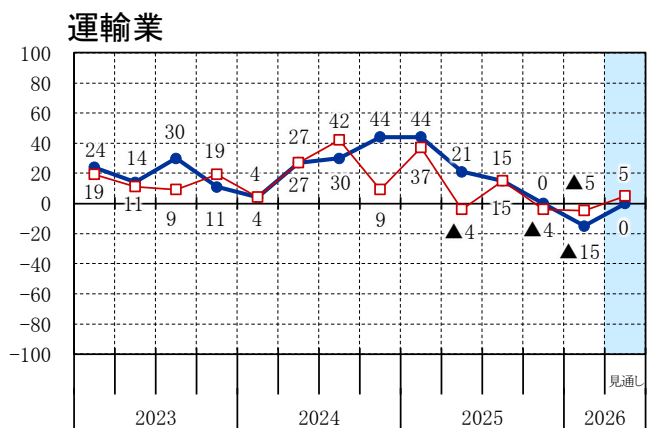
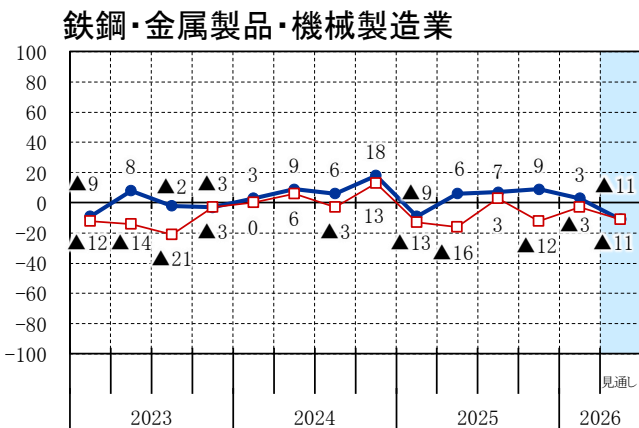
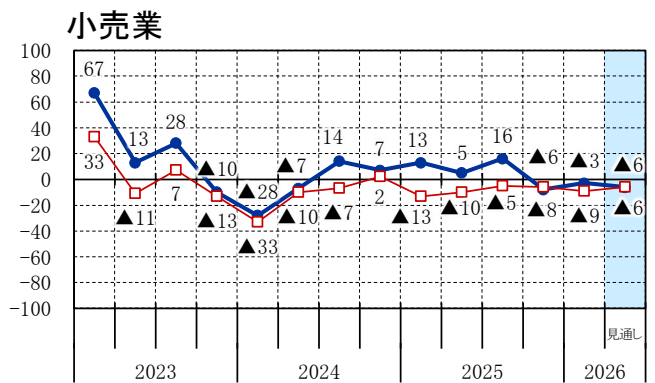
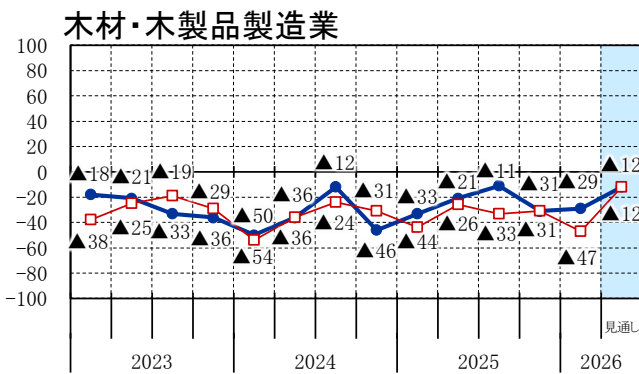
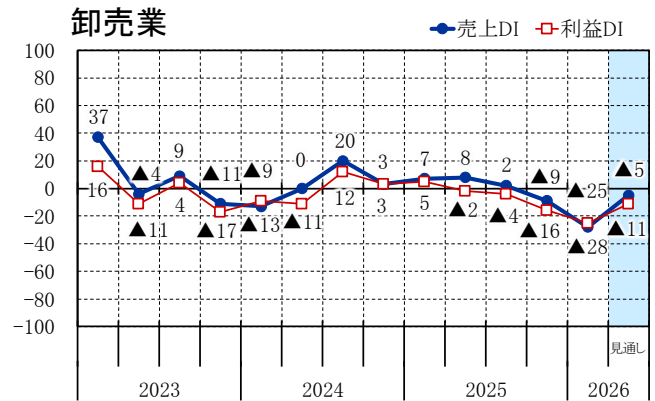
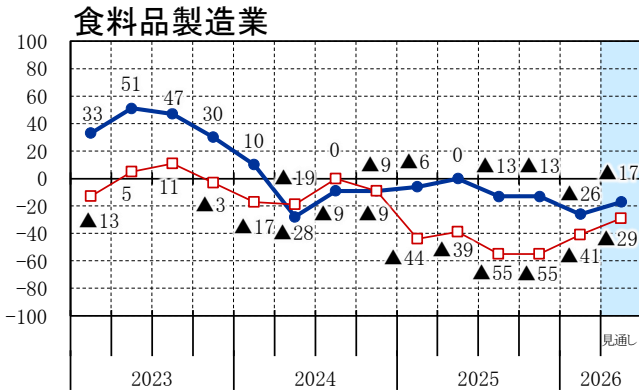
<図表2>業種別の要点

	要 点 (2026年1~3月期実績)		2025年	2025年	2025年	2026年		2026年
			4~6	7~9	10~12	1~3	4~6	
			実績	実績	実績	実績	前回 見通し	見通し
全 産 業	売上DI、利益DIともに6期連続低下し マイナス圏。	売上DI	5	3	0	△ 10	△ 5	△ 5
		利益DI	△ 8	△ 9	△ 13	△ 18	△ 15	△ 12
製 造 業	前回見通しを下回りマイナス拡大。	売上DI	△ 1	△ 2	0	△ 14	△ 8	△ 13
		利益DI	△ 20	△ 20	△ 21	△ 26	△ 19	△ 20
食 料 品	売上DIは製菓を除きマイナス、利益DI は全業種でマイナス続く。	売上DI	0	△ 13	△ 13	△ 26	△ 16	△ 17
		利益DI	△ 39	△ 55	△ 55	△ 41	△ 39	△ 29
木 材・木 製 品	木製品は9期連続、製材は売上DIが 14期、利益DIが15期連続マイナス。	売上DI	△ 21	△ 11	△ 31	△ 29	△ 6	△ 12
		利益DI	△ 26	△ 33	△ 31	△ 47	△ 13	△ 12
鉄 鋼・金 属 製 品 ・ 機 械	金属製品はマイナスに低下。機械は 売上DIプラスが続き、利益DIがプラス 転換。	売上DI	6	7	9	3	△ 12	△ 11
		利益DI	△ 16	3	△ 12	△ 3	△ 24	△ 11
非 製 造 業	売上DIは8期ぶり、利益DIは4期連続 マイナス。	売上DI	7	5	0	△ 8	△ 4	△ 2
		利益DI	△ 4	△ 5	△ 9	△ 15	△ 14	△ 9
建 設 業	土建、職別工はマイナス。設備工は売 上DIプラス、住宅はDIゼロと拮抗。	売上DI	△ 13	△ 11	△ 6	△ 7	△ 8	△ 7
		利益DI	△ 20	△ 20	△ 14	△ 11	△ 15	△ 10
卸 売 業	資材卸はマイナス続く。食品卸は7期 ぶり、機械卸は3期ぶりのマイナス。	売上DI	8	2	△ 9	△ 28	△ 9	△ 5
		利益DI	△ 2	△ 4	△ 16	△ 25	△ 19	△ 11
小 売 業	燃料店マイナス。自動車店はマイナス 圏より浮上。食品小売はプラス続く。	売上DI	5	16	△ 8	△ 3	△ 17	△ 6
		利益DI	△ 10	△ 5	△ 6	△ 9	△ 19	△ 6
運 輸 業	貨物は売上DIが8期ぶりにマイナス。 旅客は利益DIが2期連続マイナス。	売上DI	21	15	0	△ 15	0	0
		利益DI	△ 4	15	△ 4	△ 5	△ 4	5
ホテル・旅館業	観光ホテルは売上DIが17期ぶりにプ ラス圏から低下、利益DIは4期連続マ イナス。	売上DI	24	22	50	6	19	33
		利益DI	△ 6	0	13	△ 17	△ 19	0

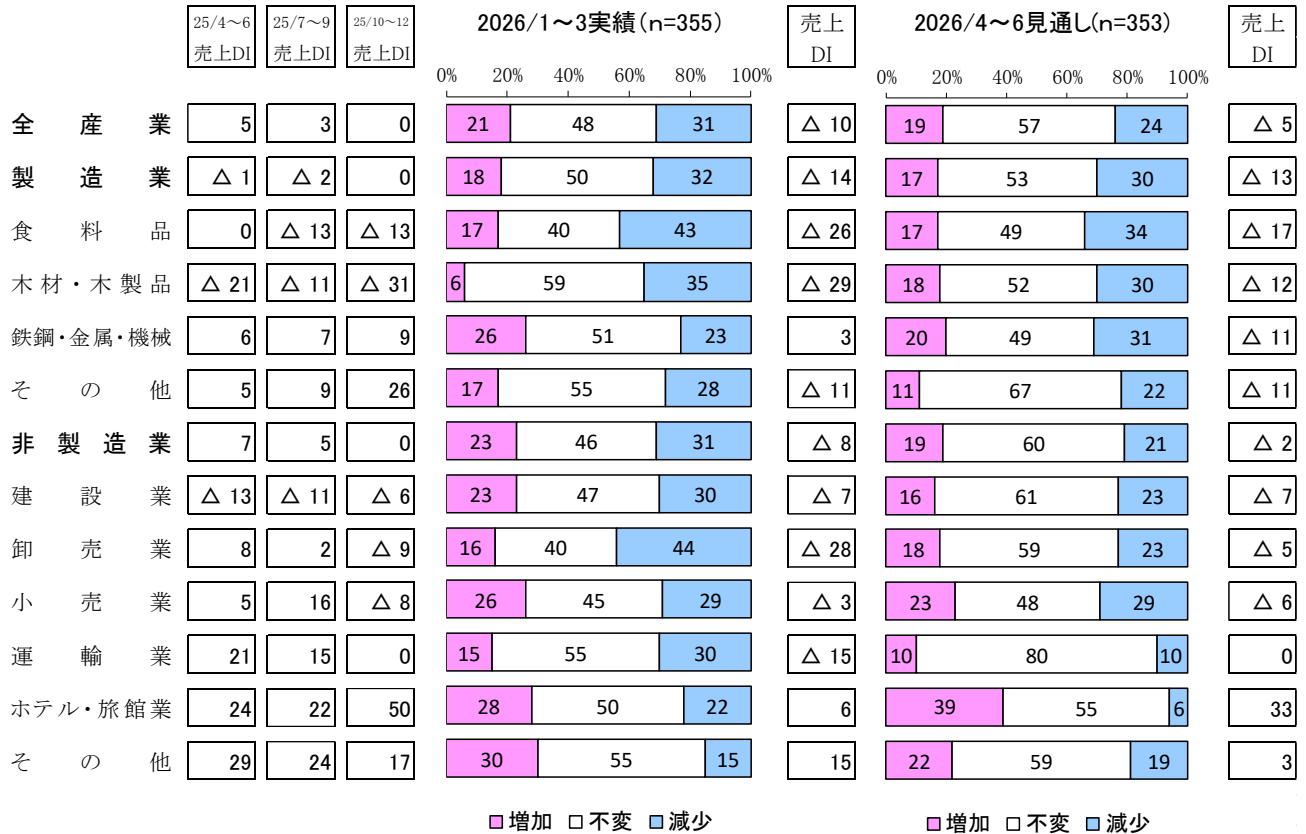
<図表3>地域別業況の推移

		2023年	2023年	2024年	2024年	2024年	2024年	2025年	2025年	2025年	2025年	2026年		2026年
		7~9	10~12	1~3	4~6	7~9	10~12	1~3	4~6	7~9	10~12	実績	前回 見通し	見通し
		実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	見通し	見通し
全 道	売上DI	17	△ 1	△ 9	0	10	9	7	5	3	0	△ 10	△ 5	△ 5
	利益DI	3	△ 7	△ 15	△ 4	4	3	△ 2	△ 8	△ 9	△ 13	△ 18	△ 15	△ 12
札 幌 市	売上DI	22	△ 2	△ 2	1	16	12	13	8	5	9	△ 12	5	△ 9
	利益DI	11	△ 5	△ 5	△ 2	12	1	11	△ 2	△ 6	△ 2	△ 29	△ 5	△ 18
道 央 (札幌除く)	売上DI	24	8	△ 10	0	4	17	11	8	3	3	△ 7	△ 9	0
	利益DI	6	△ 3	△ 15	△ 1	4	28	1	△ 8	△ 9	△ 15	△ 12	△ 16	△ 4
道 南	売上DI	33	13	△ 8	0	18	13	20	29	20	0	△ 17	△ 26	△ 11
	利益DI	7	△ 10	△ 16	5	11	△ 8	6	△ 2	20	△ 6	△ 17	△ 23	△ 14
道 北	売上DI	5	△ 9	△ 22	7	7	6	△ 2	△ 9	△ 11	△ 5	2	△ 7	4
	利益DI	△ 2	△ 5	△ 31	△ 9	△ 5	3	△ 18	△ 18	△ 28	△ 17	2	△ 25	△ 2
道 東	売上DI	△ 3	△ 10	△ 10	△ 6	1	△ 8	△ 14	△ 10	5	△ 14	△ 14	△ 8	△ 7
	利益DI	△ 15	△ 18	△ 19	△ 12	△ 9	△ 18	△ 24	△ 18	△ 12	△ 29	△ 21	△ 24	△ 18

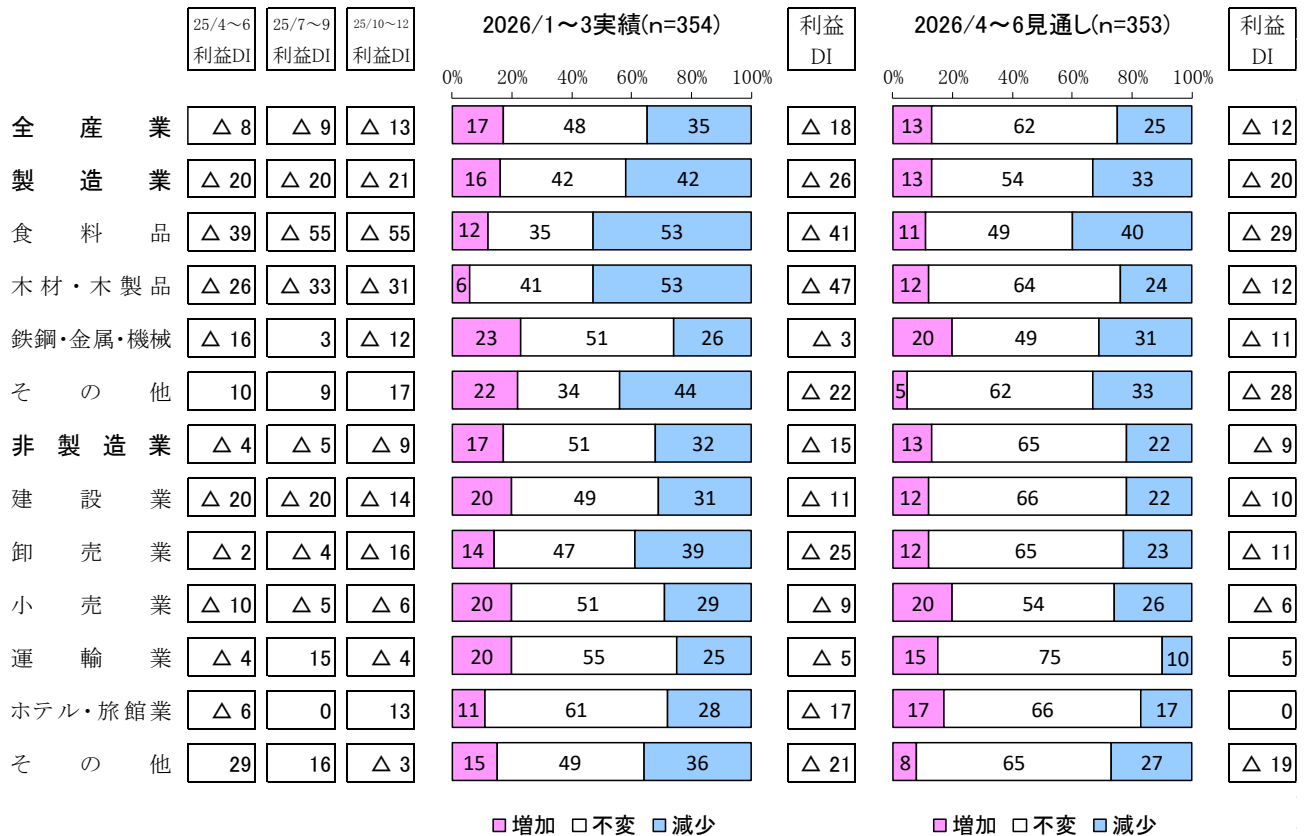
<図表4>業況の推移（業種別）



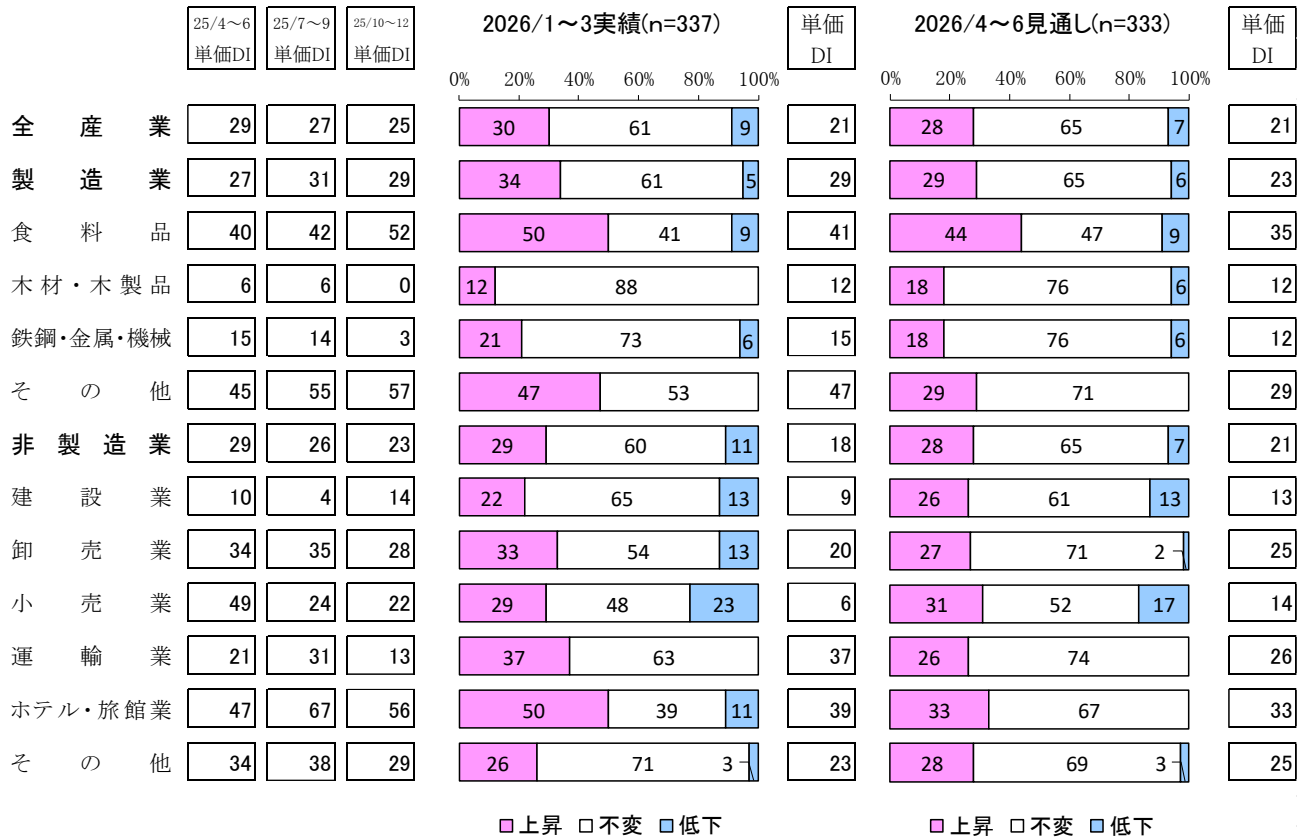
<図表5> 売上



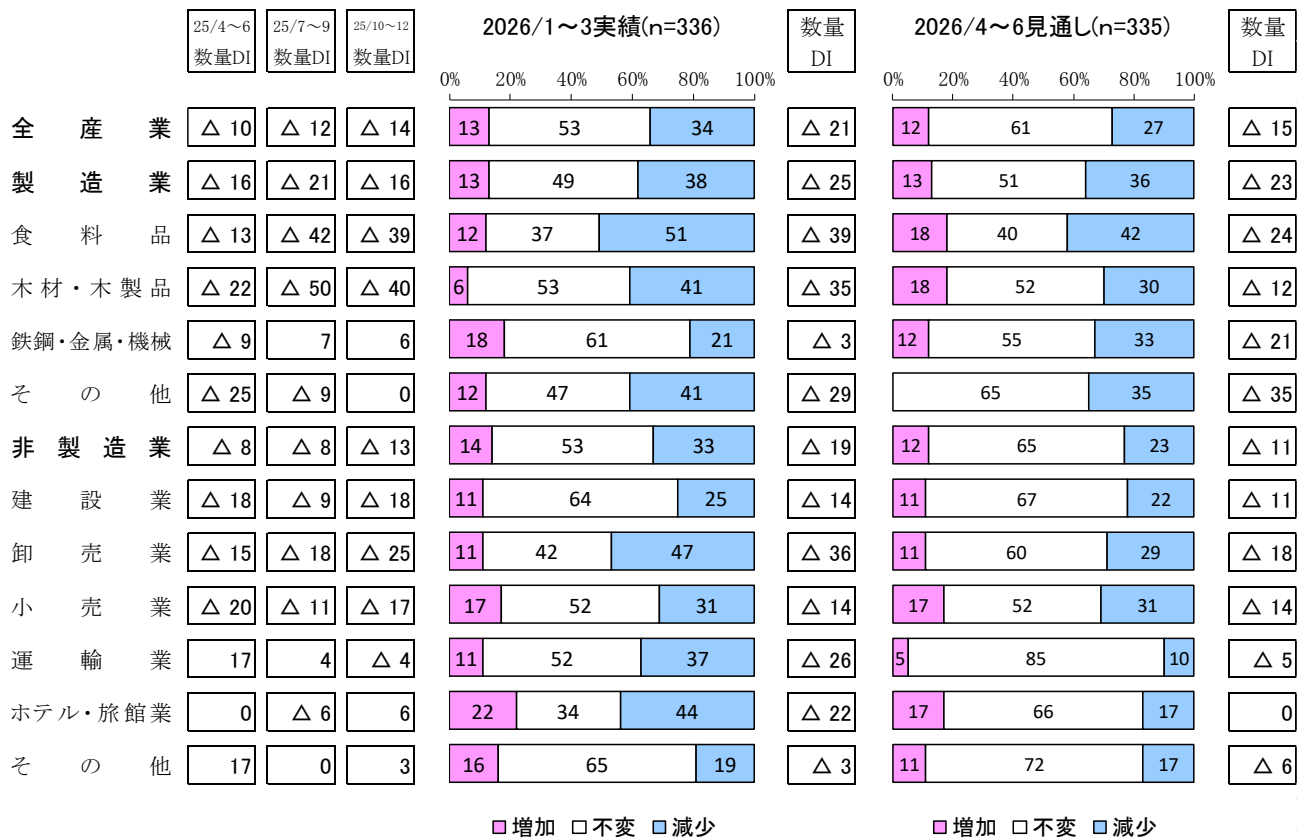
<図表6> 利益



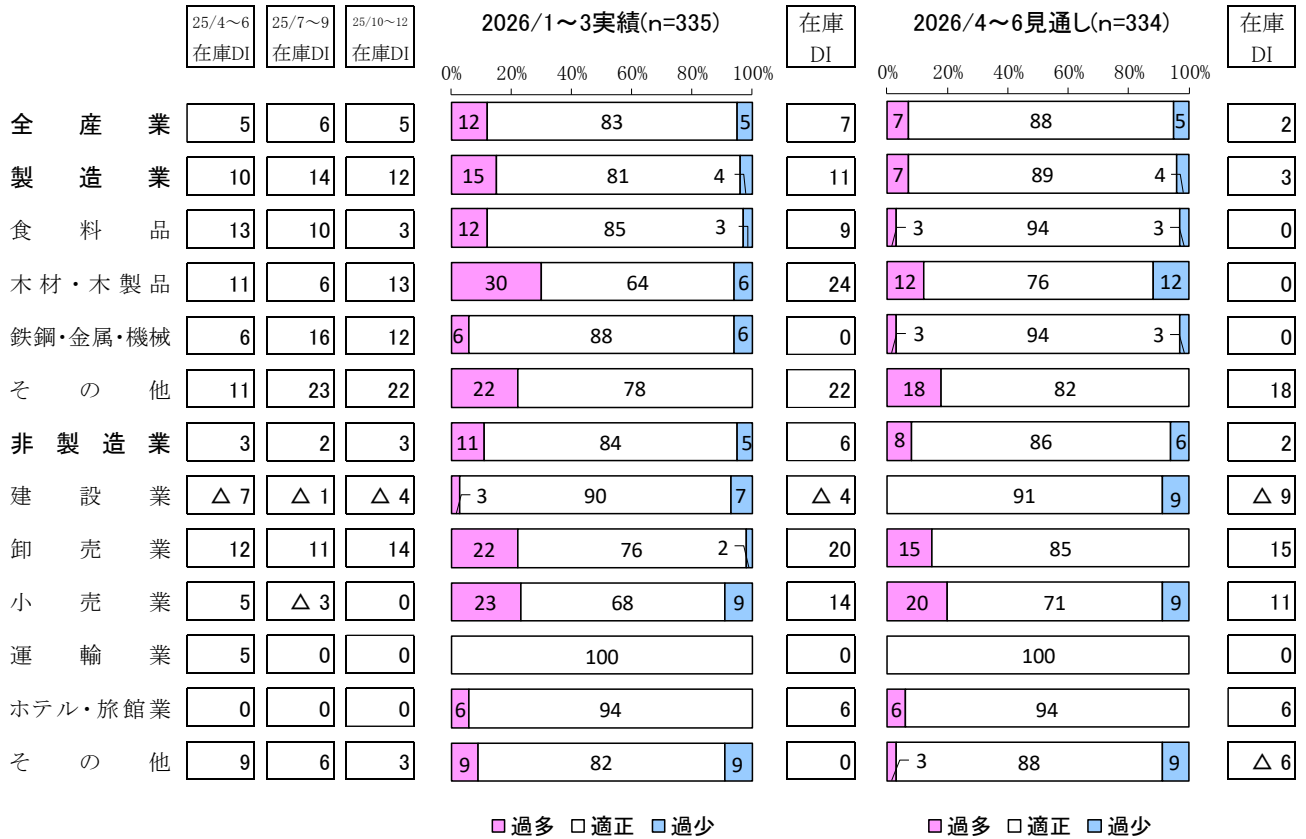
<図表7>単価



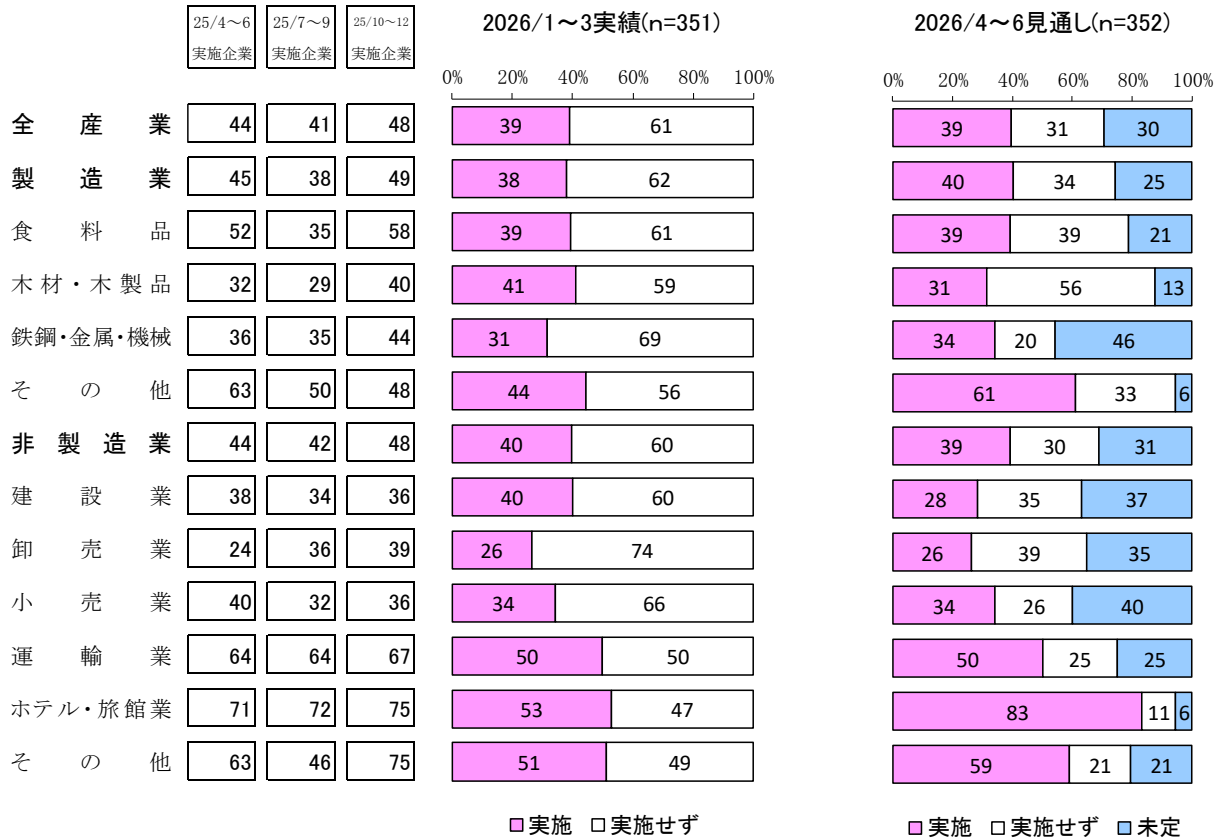
<図表8>数量



<図表9>在庫

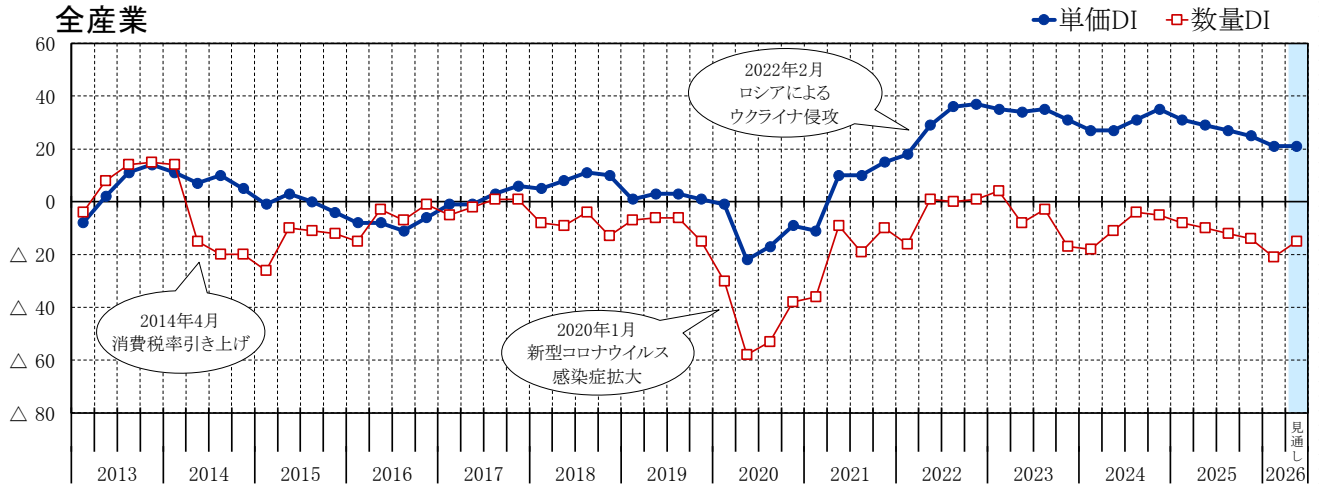


<図表10>設備投資



※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 1 1> 単価DI・数量DIの推移



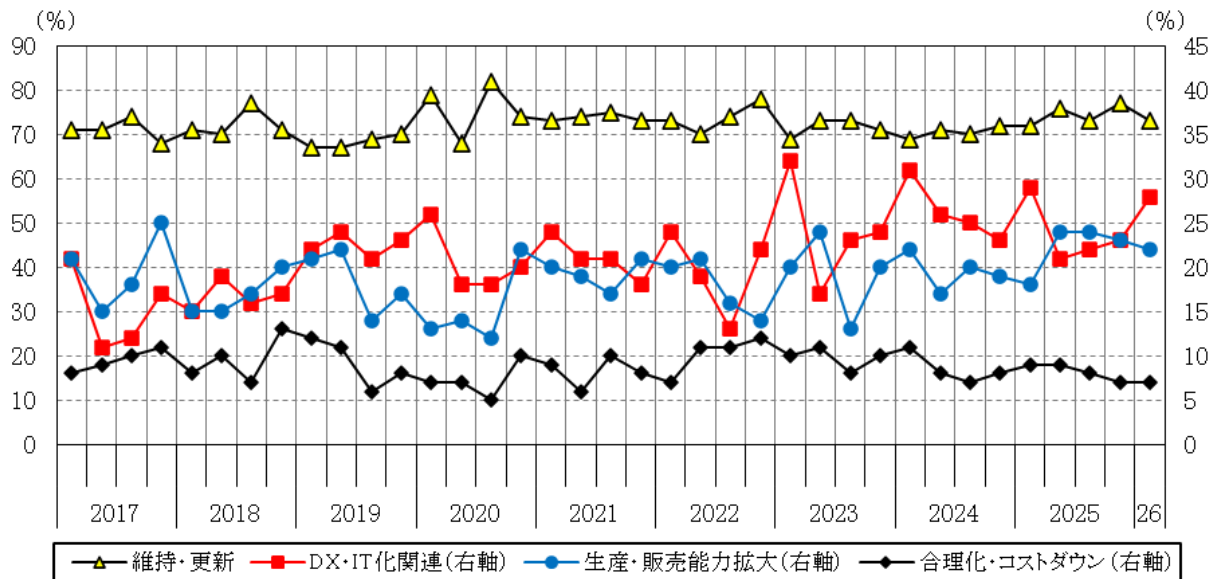
<図表 1 2> 設備投資の目的（上位項目、複数回答）

(n=135)

(単位：%)

項目	全産業	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
		食料品	木材・木製品	鉄鋼・金属製品・機械	その他の製造業								
(1) 維持・更新	① 73 (77)	① 87 (70)	① 83 (61)	① 71 (83)	① 100 (73)	① 88 (73)	① 68 (80)	① 72 (77)	① 47 (81)	① 58 (92)	① 90 (69)	① 56 (91)	① 79 (81)
(2) DX・IT化関連	② 28 (23)	③ 21 (20)	③ 17 (33)	② 29 (-)	③ 27 (13)	② 13 (18)	② 31 (24)	② 44 (27)	② 33 (33)	③ 25 (8)	② 20 (19)	③ 11 (18)	② 26 (27)
(3) 生産・販売能力拡大	③ 22 (23)	② 29 (36)	② 25 (39)	② 29 (17)	② 45 (47)	② 13 (27)	③ 20 (17)	③ 22 (13)	③ 20 (14)	② 42 (23)	0 (19)	② 22 (9)	③ 11 (23)
(4) 合理化・コストダウン	7 (7)	13 (14)	8 (17)	14 (17)	18 (7)	② 13 (18)	5 (4)	3 (-)	13 (10)	0 (-)	0 (6)	0 (-)	③ 11 (8)

○内数字は業種内の順位、()内は前回調査



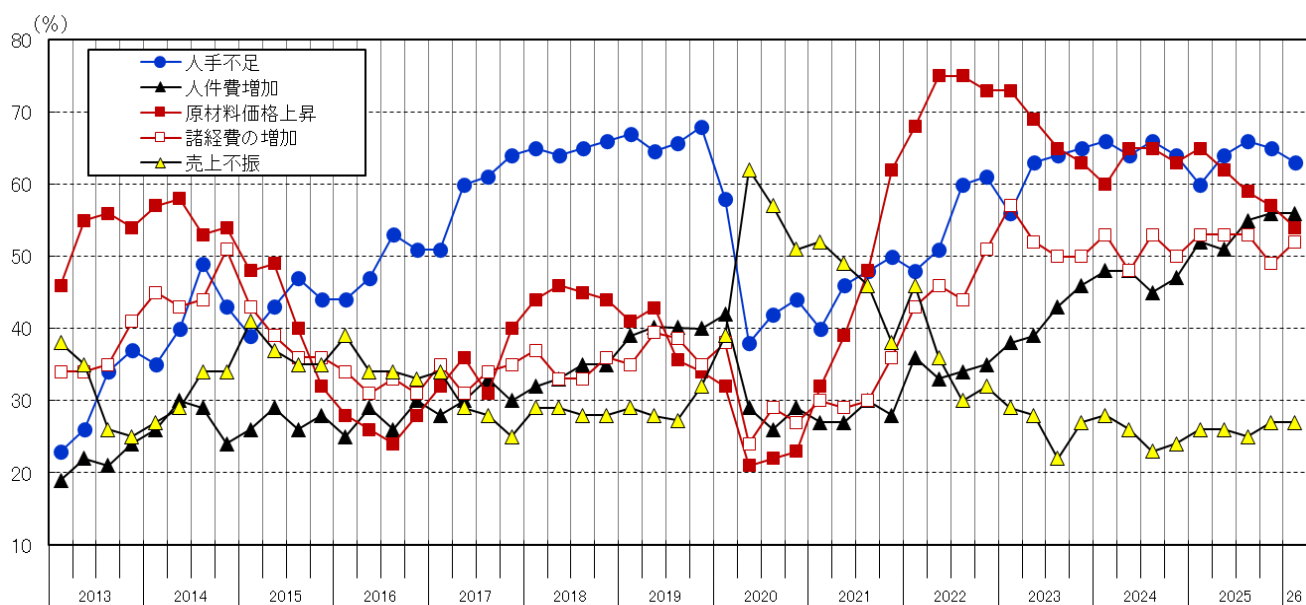
<図表13> 当面する問題点（上位項目、複数回答）

(n=350)

(単位：%)

項目	全産業	製造業	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
			食料品	木材・木製品	鉄鋼・金属製品・機械	その他の製造業							
(1) 人手不足	① 63 (65)	③ 50 (53)	42 (45)	② 65 (69)	① 54 (53)	39 (52)	① 69 (70)	① 84 (86)	③ 49 (55)	③ 60 (50)	① 80 (71)	③ 44 (50)	① 79 (83)
(2) 人件費増加	② 56 (56)	① 60 (56)	② 76 (68)	③ 59 (50)	① 54 (50)	③ 44 (52)	② 54 (56)	③ 44 (50)	① 58 (59)	② 63 (72)	55 (33)	③ 44 (81)	② 63 (56)
(3) 原材料価格上昇	③ 54 (57)	① 60 (72)	① 82 (90)	47 (69)	43 (62)	① 67 (65)	52 (50)	② 56 (59)	47 (48)	43 (39)	② 60 (67)	① 78 (56)	42 (31)
(4) 諸経費の増加	52 (49)	③ 50 (55)	③ 52 (58)	47 (38)	③ 49 (53)	② 50 (65)	③ 53 (47)	43 (30)	② 55 (52)	① 66 (69)	② 60 (58)	② 67 (63)	③ 47 (42)
(5) 売上不振	27 (27)	36 (38)	30 (32)	① 71 (56)	23 (26)	39 (48)	23 (22)	23 (27)	36 (27)	29 (31)	10 (13)	11 (6)	11 (8)

○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** 客数は減少しているが、客単価がそれを補い前年並みの売上は確保できている。利益も適正な値上げにより確保できている。問題点は、このまま原材料が上がり続け売価に転嫁した場合に消費者がついてこれないのではないかという点です。消費者に手が届きやすい価格帯の商品を開発する。(道北)

(2) **食品製造業** 販売価格の安定化が課題。値上げ以上に原材料価格が高騰して利益を守るのが難しい。販売価格を再度見直すために、商品の構成、コンセプトを明確にし、顧客の理解を得られる様な方向性で進めていく。(札幌)

(3) **食品製造業** 売上は主力商品の好調により前年を上回り、会社全体の利益も堅調に推移しております。一方、原材料価格が前年比約2倍に高騰し、在庫金額が増加して資金が滞留し、利益は出ているもののキャッシュが圧迫される状況です。今後も原材料・人件費上昇を見据え、在庫管理および資金繰りの安定化に努めてまいります。(道北)

(4) **食品製造業** 廉売品やユニットプライス最安品の売数が伸長して、利益率が低下している。引き続き新商品開発と販路開拓に注力していく。(道央)

(5) **食品製造業** 価格転嫁が思うように進まず、売上が前年割れしている。主原料である男爵イモの数量確保が難しく、価格も高目水準であり利益を圧迫している。(札幌)

(6) **水産加工業** イワシ・サンマ・ホタテ・秋鮭などの前浜原料の水揚げ不振。また、2月に始まった米国・イスラエルのイランへの攻撃の影響によ

る原油価格をはじめとしたエネルギーコストの高騰とそれを価格転嫁した輸送コスト・資材コスト増、為替変動による輸入コストの不透明さを懸念している。(道東)

【木材・木製品製造業】

(7) **製材業** エネルギー価格上昇や賃上げに伴い販売価格に転嫁していきたいが、この景況で大手はじめ受け入れてもらえる状況ではない。(道南)

(8) **家具製造業** 仕事は、少し無理してでも生産出来る範囲で積極的に受注している。自社オリジナル商品は受注減少傾向にあり、ブランド力を上げるために SNS 等を使い売上増加を目指す。(道北)

(9) **木製品製造業** 自動車等の先行き不透明の影響を受け、鋳物・木型の受注量が減少し売上および利益が減少傾向にあります。①業務効率化等の組織基盤の強化、②自社技術を活かした独自製品の創出、③遠方エリアへの営業活動を進めていきます。(札幌)

(10) **製材業** 従業員の退職により生産が落ち込み、利益が上がらないため、生産品目を人手が掛からず販売単価の高いものに切替予定ですが、資金の問題有り。我が社の副製品を加工販売している企業と協力して、販売価格を上げたい。事業の共同化も話し合い中。(道北)

【鉄鋼・金属製品・機械製造業】

(11) **輸送機械器具製造業** 受注は好調に推移中だが、生産体制が追い付かず、工場内の効率化に取り組んでいる。資材価格の上昇分については、概ね売価に転嫁できているが、まだ人件費高騰分については不十分である。物価上昇に

に伴い、今後数年は従業員の賃上げも実施しなければならない事を考えると今後も継続的に売価の引き上げ交渉が必要。(札幌)

(12) **金属製品製造業** 昨年と比べ公共関連が減少傾向にあります。そんな中、人件費・経費は増加しており、その分を全て価格転嫁は出来ないことが予想されるため、できる限り経費を抑えるよう社員全員に周知している。(札幌)

(13) **金属製品製造業** プレキャスト化が進み大型型枠の受注が多い。年明けから仕事も見えているのでしっかり利益を出せるよう取り組みたい。今年中にファイバーレーザー加工機の導入を見据えている。(道北)

(14) **機械設備製造業** 同業他社も人手不足や会社の減少により、仕事は取りやすくなっているし、価格アップも受け入れてもらいやすくなっている。工事技術者の確保につきる。(道央)

(15) **金属製品製造業** 春先のリニューアル需要が3季にわたり盛況だったが、今季は低調である。秋以降の見積もりは増加中であり、価格競争は回避しながら受注を確保して行きたい。(札幌)

【その他の製造業】

(16) **建築資材製造業** 人件費高騰に対して、仕事量が合わなくなっている。人材確保には、それなりの給与を支払わないとならないため、単価と仕事量を上げる必要がある。販売先を道内から道外(関東)へシフトする。(道央)

(17) **プラスチック製品製造業** 売上を伸ばそうとすると価格競争になる。付加価値経営ができる様、技術営業を強化する。(道央)

【建設業】

(18) **土工事業** 売上は販売価格引き上げの効果により昨年を上回るペースで推移。収益面はほぼ横ばい。ただし、下請け運送会社の運賃が値上がりしており、影響が大きい。住宅市場の縮小から営業体制を見直し、堅調な民間投資需要の取り込みに注力している。仕入れコストの価格転嫁は限界に近く、調達ルートの見直しや在庫管理の適正化を進めている。金利コスト削減のため資金効率の向上に努めている。(道央)

(19) **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受注が続く。ただし、長期の工事期間は一層人手不足の課題が残る。投資面では、人材確保・育成の継続、技術力の向上、設備・機器投資など事業の維持拡大を進めていく。(札幌)

(20) **総合建設業** 官公庁工事については、原材料仕入価格上昇分をインフレスライドにより設計変更で対応できているが、民間工事については、発注者との協議に苦勞している。(道央)

(21) **総合建設業** 大型工事の受注により運転資金が増加。金利上昇傾向にあるため、施主に早期入金(着手金・部分金など)を依頼している。(道東)

(22) **土木工事業** 来年度までは地元での風力発電事業があるため、売上は確保できると思うがその後が不安。(道南)

(23) **電気工事業** 人材不足の下で工事量は官民ともに多い状況が続いており、ある程度は「価格転嫁」は認めて頂いている。技術者が居るか否かで会社の業績も大きく変わる。電気課程卒者の入職も徐々に減っており、文系学生や他業者(電気と全く関係ない仕事)からの入職の取り組みを進めている。(札幌)

(24) **住宅建築業** 受注単価は上昇傾向だが数量が落ち込んでいる。中期的な繁忙対策として技術職を採用したが、見合いの仕事量が無い。建売事業に関心を持っているが、事業性を見極めている。(道央)

(25) **土木工事業** 今年度受注高は昨年度比20%程度増加している。当社は主に公共土木工事の請負をしているため、入札時の加点要件を精査し、2月には※ユースエール認定制度(厚労省)の認定を受けた。(道南)

※若者の採用・育成に積極的で雇用管理の優良な企業

(26) **総合建設業** 人手不足の中での受注は職員の負担が大きく、増やすことができない。負のスパイラル発生の懸念がある。予算を増加し中途採用活動を積極的に推進していますが厳しい。(札幌)

(27) **住宅リフォーム業** 売上・利益とも前年を下回り、資金繰りに苦慮している。売上・利益の確保が最優先で、諸経費の圧縮が急がれる。(札幌)

【卸売業】

(28) **機械器具卸売業** DX化による生産性向上を図っていて徐々に売上・利益等に反映されてきている。DXを活用してもっともっと生産性を上げて効率の良い運営をしていく。(札幌)

(29) **塗料卸売業** 土木・建築物件の停滞、他県からの参入等で道内シェア確保が難しい状況となって来た。新規分野への参入に向けた市場調査、今まで目を向けていない分野への参入等の検討を開始した。(札幌)

(30) **鋼材卸売業** 仕入高、販売安の傾向にあり非常に利益が薄い。大型案件は順調だが住宅などの小口が激減しており収益につながらない。他の分野の仕事を拡充し対応して行く。(道東)

(31) **石油製品卸売業** ガソリン暫定税率廃止後の不安定な市況のなか、他社競合は依然激しく、収益環境は厳しい。イラン情勢で価格上昇が予想されるなか、適正収益の確保と付随取引の拡大を図る。(札幌)

(32) **包装用品卸売業** 売上は前年並みを維持、利益は人件費・経費の増加や借入金利上昇の影響から前年の水準をやや下回っている。新規取引先の訪問件数を増やして営業基盤の拡大を図りながら売上の増加を目指していきたいと考えているが、販売先との価格交渉に活動時間を振り向けざるを得ない状況が想定され、適正利益確保に向けて努力していくしかない。(札幌)

(33) **水産物卸売業** 中国人観光客が減少している影響なのか、店舗売上は、特に夜の居酒屋、食事処が2026年1月から15%以上、下がり続けている。(道南)

(34) **食品卸売業** 人件費の増加も課題だが、人材を確保すること自体も課題となってきた。DX化等を推進し、少人数での業務への従事も同時並行で行ってきたい。(札幌)

(35) **機械器具卸売業** 売上・利益ともに今季は順調に推移したが、需要や案件の先食いも見受けられるため、来期が不安である。製品・材料ともに値上げが続いており、粗利益率が低下している。一括購入による価格交渉を都度行っているが、厳しい環境に変わりはない。(札幌)

【小売業】

- (36) **自動車販売店** 借入金利の上昇に対して、価格転嫁が出来ていない。割賦ユーザー料率の引上げを実施し、利益の確保につなげていきたい。(道東)
- (37) **作業用品店** 価格訴求を意識した売り場作りにより、売上は拡大傾向にあります。物価変動の影響を乗り越えて、増益を果たせるかが課題です。価格訴求に重点を置きつつ、購買客層の拡大を図ります。また、PB 品の原価低減等により、粗利の拡大を図ります。(札幌)
- (38) **燃料店** 物価、金利、人件費の高騰により、今まで以上に諸経費(特に金利)が負担になる。諸経費を見直し、利幅の確保をしていく。(道南)
- (39) **食品スーパー** 売上・利益は前年並みで推移しております。物流問題は、まだ試験段階ですが、企業間の共同配送を拡大し、空車を有効活用することで走行距離の削減とドライバー不足対策をし、効率化を図っていきます。併せて事業構造の改革や、廃棄ロスの削減による収益性の改善を目指します。(札幌)
- (40) **食品スーパー** 単価上昇により売上増は続いているが、経費の値上げ、人件費の上昇等で、経常利益は厳しい。インフレ基調が継続し、円安が進めば仕入値上昇とエネルギーコストの大幅上昇で、利益を圧迫するので、売価への反映を上手く行う必要がある。(道南)

【運輸業】

- (41) **バス会社** 人手不足により仕事量を確保できなくなる。外国人運転手を採用する。(道東)
- (42) **旅客運輸業** 売上は、ほぼ横ばいで推移しているものの、燃料油や修繕費用等の物価高が影響し、利益面では苦戦している。(道南)

(43) **旅客運輸業** 円安による仕入れコストの増加と事業費の高まり、かつ価格転嫁困難により収益が圧迫されている。構造改革による客単価の改善とコスト削減が課題。(札幌)

(44) **農産品運送業** 昨年の天候不順により、当社の大宗貨物である農産品の収量が 2~3 割減少に伴い、売上・利益共に大幅に減少する。一般貨物の獲得や、運賃・作業量の見直しを徹底する。(道央)

【ホテル・旅館業】

- (45) **旅館** インバウンド市場が活発であり、業績は好調。一方コストは上昇しており、経営は引き続き注意の必要がある。AI にて旅行が決定する時代になってきており、選ばれる宿泊先となるためには Web 上に露出する事が必要であり、マーケティング手法が変わりつつある。(道央)
- (46) **観光ホテル** 札幌市内の大雪の影響をやや受けたが、中国の渡航の問題は特段影響なし。引き続き販路拡大を行っていく。(道北)
- (47) **観光ホテル** 天候不良によるキャンセル(飛行機や JR の運休、高速道路の通行止め)が相次ぐと、キャンセル料を免除している為、売上が減少してしまうことが問題。(道央)

【その他の非製造業】

- (48) **観光施設** 中国の悪影響は多少出ているが、インバウンド全体で見ると入込みは増加しており、コナン効果が顕著で過去最高を記録した前年並みで推移している。2025 年度内には売り場の全面改装、2026 年度には IT 化投資を行う。(道南)
- (49) **建設機械器具リース業** 新築戸建住宅市場の低迷により、関連する受注が連動する形で低迷している。建築基準法改正に伴う混乱

の余波が続き、工期の延長・不確実さ等により各協力業者に対しても影響が出ている。住宅市場のみならず、公共工事・民間大規模工事・土木工事などにも目を向け、受注活動を展開していく。(札幌)

(50) **自動車整備業** 人手不足により、整備・修理・架装の作業能力が低下している為、出来上がりまでお客様を相当待たせている状態。人手不足が解消できれば、売上もまだまだ伸びる要素がある。技能実習生（特にインドネシア）に頼っているのが現状です。(道北)

(51) **建設コンサルタント** 2025年度は公共工事の受注が好調で増収見込みにあるが、来期はやや減収となる見通し。外注費等の経費削減で利益確保に努める予定。(道東)

(52) **美容業** 売上に貢献するスタイリスト不足と不採算店の整理統合が課題。新入社員15名採用により人員底上げ、スタリスト登用により稼げる人材の育成教育を加速する。(札幌)

(53) **ソフトウェア業** 賃上げ・物価上昇の影響により、人件費、仕入価格が高騰している為、低利益を受け止め慎重に経営をしている。賃上げ・物価上昇の勢いはしばらく続くと思われるため、原価を抑えていく経営は難しいところに来ている。企画・営業力強化に投資して、販売価格を上げ、売上高を伸ばしていく方針。(札幌)

(54) **警備業** 人手不足による売上の伸び悩みや労働環境の悪化、人件費増加による利益の減少が問題。労働条件の見直し、採用の強化、値上げを実施する。(札幌)

(55) **自動車整備業** 当社は売上・利益ともに安定しているものの、人手不足は今後も課題。社員の処遇改善や外国人労働力の活用を検討する。(札幌)

(56) **自動車整備業** 人件費増加にともない資金繰りが悪化。人員確保は外国人に頼らざるを得ない状況です。(札幌)

(57) **飲食店** 食品の仕入価格や原油価格の高騰等により、売上や原価に影響が出ています。商品の値上げ、メニュー構成の見直し等を実施します。(札幌)

(58) **病院** 売上は増加しているが、賃金上昇と物価高騰による支出増大が著しい。2026年の診療報酬改定は納得できる内容となりましたが、一方で賃金UPを求められる条件となっているため、人件費とのバランスが難しい。(札幌)