

第96回 道内企業の経営動向調査

1. 2025年 1～ 3月期 実績
2. 2025年 4～ 6月期 見通し

2025年4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96回定例調査

(2025年1～3月期実績、2025年4～6月期見通し)

■回答期間

2025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	364	100.0%	
札幌市	141	38.7	道央は札幌市を除く石狩、後志、胆振、 日高の各地域、空知地域南部
道 央	74	20.3	
道 南	35	9.6	渡島・檜山の各地域
道 北	55	15.1	上川・留萌・宗谷の各地域、空知地域北部
道 東	59	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	364	52.0 %
製 造 業	194	102	52.6
食 料 品	69	32	46.4
木 材 ・ 木 製 品	29	18	62.1
鉄鋼・金属製品・機械	58	32	55.2
そ の 他 製 造 業	38	20	52.6
非 製 造 業	506	262	51.8
建 設 業	145	85	58.6
卸 売 業	98	55	56.1
小 売 業	97	38	39.2
運 輸 業	52	27	51.9
ホ テ ル ・ 旅 館 業	34	16	47.1
そ の 他 の 非 製 造 業	80	41	51.3

利益 DI が 3 期ぶりマイナスに転じる

< 要 約 >

1. 2025 年 1～3 月期 実績

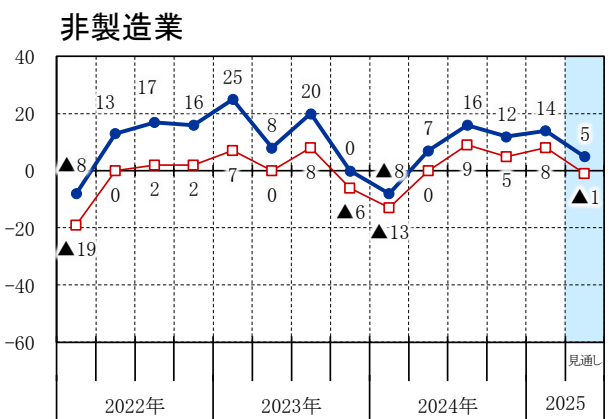
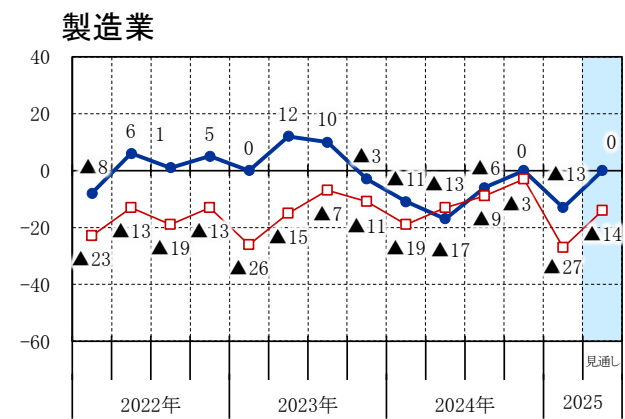
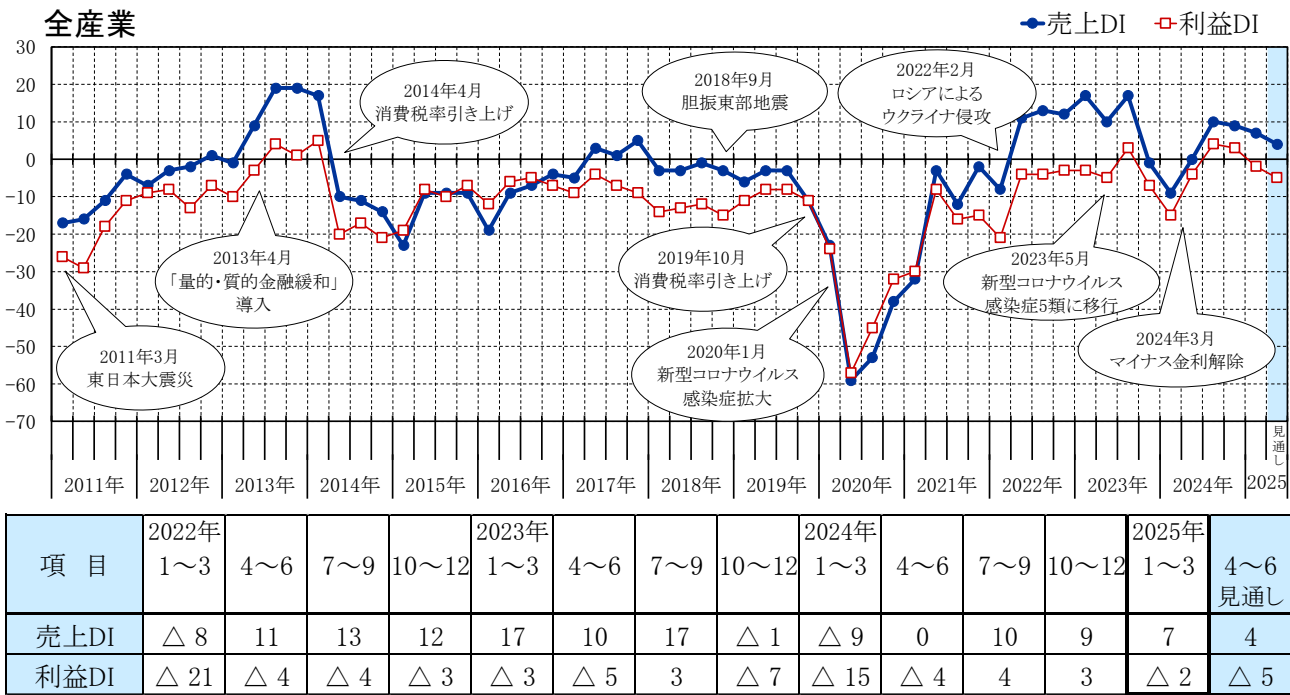
全産業の売上 DI(7)・利益 DI(△2)は、前回見通しは上回ったものの、利益 DI は 3 期ぶりにマイナスに転じた。製造業は売上DI(△13)・利益 DI(△27)とも低下し、全ての業種でマイナスとなった。非製造業は売上 DI(14)・利益 DI(8)ともにプラス水準を維持している。

地域別では、道北が悪化、道南が持ち直し。道東は 2 期連続で低下し停滞感が強まる。

2. 2025 年 4～6 月期 見通し

前期に比べ、全産業の売上 DI(4)・利益 DI(△5)はともに 3 ポイント低下する見通し。業種別にみると、食料品製造業は持ち直しの動き、建設業でマイナス幅が拡大する見通し。

<図表 1> 業況の推移



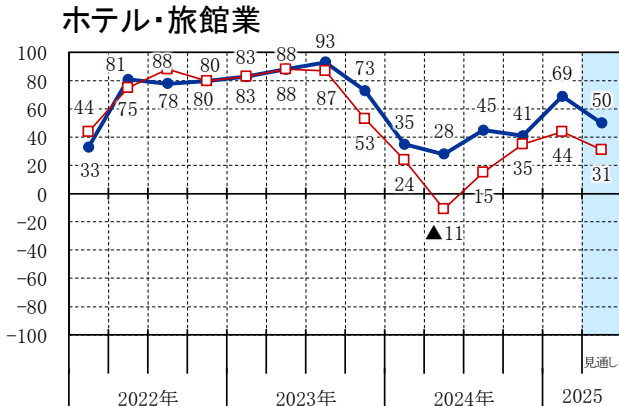
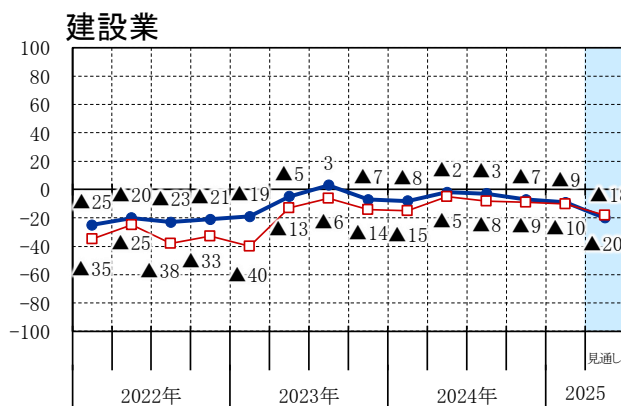
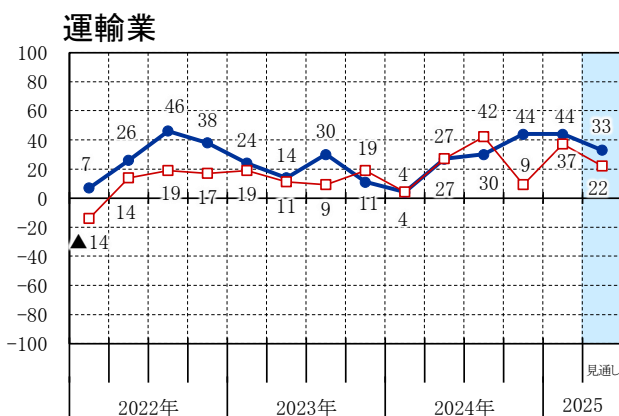
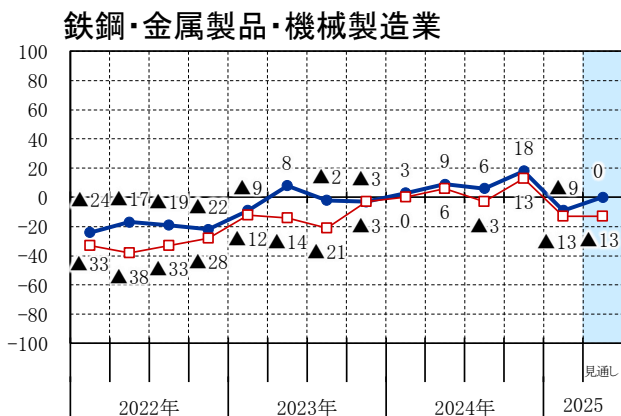
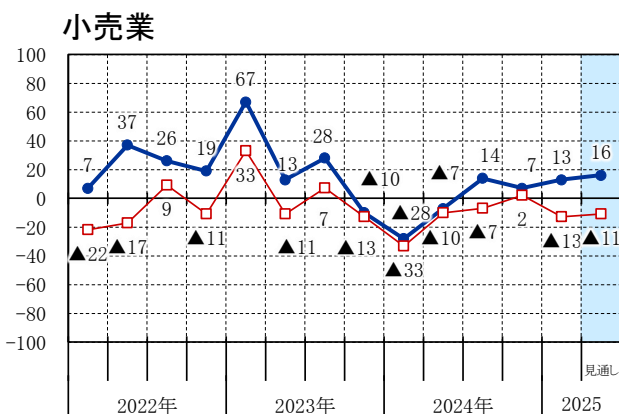
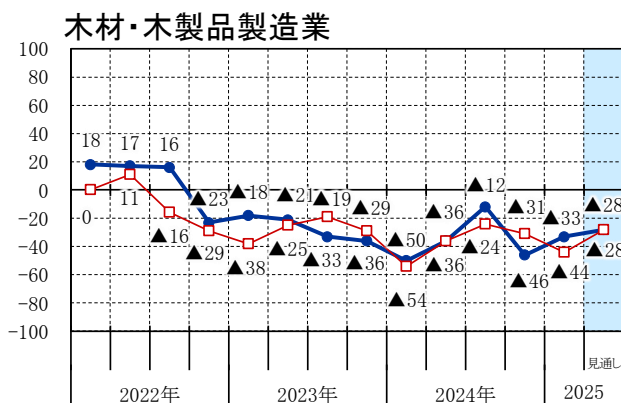
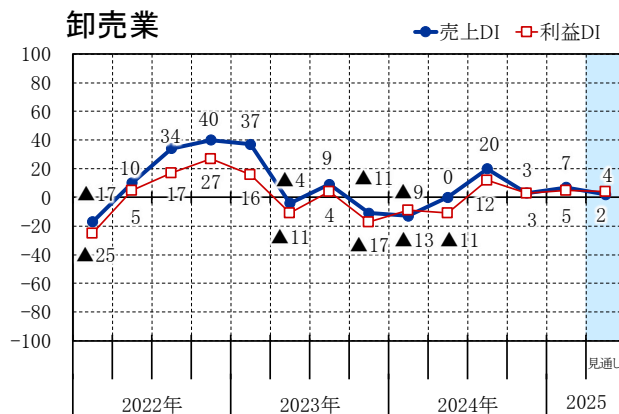
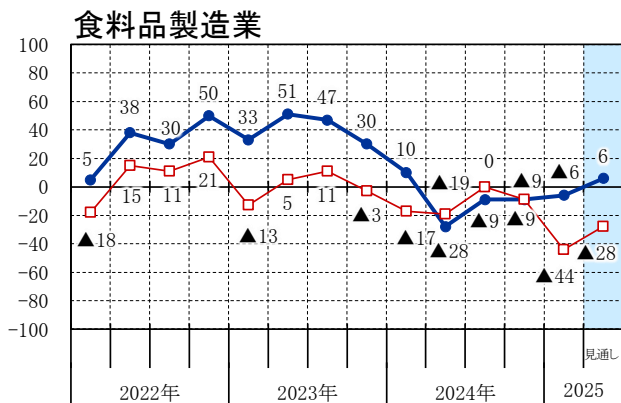
＜図表２＞業種別の要点

	要 点 (2025年1～3月期実績)	2024年 4～6	2024年 7～9	2024年 10～12	2025年 1～3		2025年 4～6	
		実績	実績	実績	実績	前回 見通し	見通し	
全 産 業	前回見通しは上回ったものの、利益DIは3期ぶりにマイナスに転じた。	売上DI	0	10	9	7	2	4
		利益DI	△ 4	4	3	△ 2	△ 4	△ 5
製 造 業	前回見通しを下回り、売上DI・利益DIともにマイナス。	売上DI	△ 17	△ 6	0	△ 13	△ 9	0
		利益DI	△ 13	△ 9	△ 3	△ 27	△ 10	△ 14
食 料 品	製菓は売上DIが4期ぶりのプラス。利益DIは畜産、水産、食品製造で低下した。	売上DI	△ 28	△ 9	△ 9	△ 6	△ 6	6
		利益DI	△ 19	0	△ 9	△ 44	△ 13	△ 28
木 材・木 製 品	売上DI・利益DIともに前回見通しを下回り、低水準が続く。	売上DI	△ 36	△ 12	△ 46	△ 33	△ 15	△ 28
		利益DI	△ 36	△ 24	△ 31	△ 44	△ 8	△ 28
鉄 鋼・金 属 製 品・機 械	鉄鋼、機械が大幅に低下し、売上DI・利益DIともにマイナスに転じた。	売上DI	9	6	18	△ 9	△ 15	0
		利益DI	6	△ 3	13	△ 13	△ 10	△ 13
非 製 造 業	前回見通しより上昇し、売上DIは4期連続のプラス。	売上DI	7	16	12	14	6	5
		利益DI	0	9	5	8	△ 2	△ 1
建 設 業	住宅は7期ぶり売上DIマイナス。設備工は売上DI・利益DIともにプラス。	売上DI	△ 2	△ 3	△ 7	△ 9	△ 9	△ 20
		利益DI	△ 5	△ 8	△ 9	△ 10	△ 16	△ 18
卸 売 業	食品卸、機械卸は堅調。資材卸の利益DIがマイナス圏脱出。	売上DI	0	20	3	7	△ 2	2
		利益DI	△ 11	12	3	5	△ 2	4
小 売 業	売上DIは食品小売(含む大型店)で大幅上昇し、前回見通しを上回る。燃料店は利益DIが8期連続マイナス。	売上DI	△ 7	14	7	13	2	16
		利益DI	△ 10	△ 7	2	△ 13	0	△ 11
運 輸 業	貨物・旅客ともに堅調に推移し、前回見通しを上回った。	売上DI	27	30	44	44	35	33
		利益DI	27	42	9	37	3	22
ホテル・旅館業	都市ホテルは持ち直し。観光ホテルも高水準を維持。	売上DI	28	45	41	69	29	50
		利益DI	△ 11	15	35	44	24	31

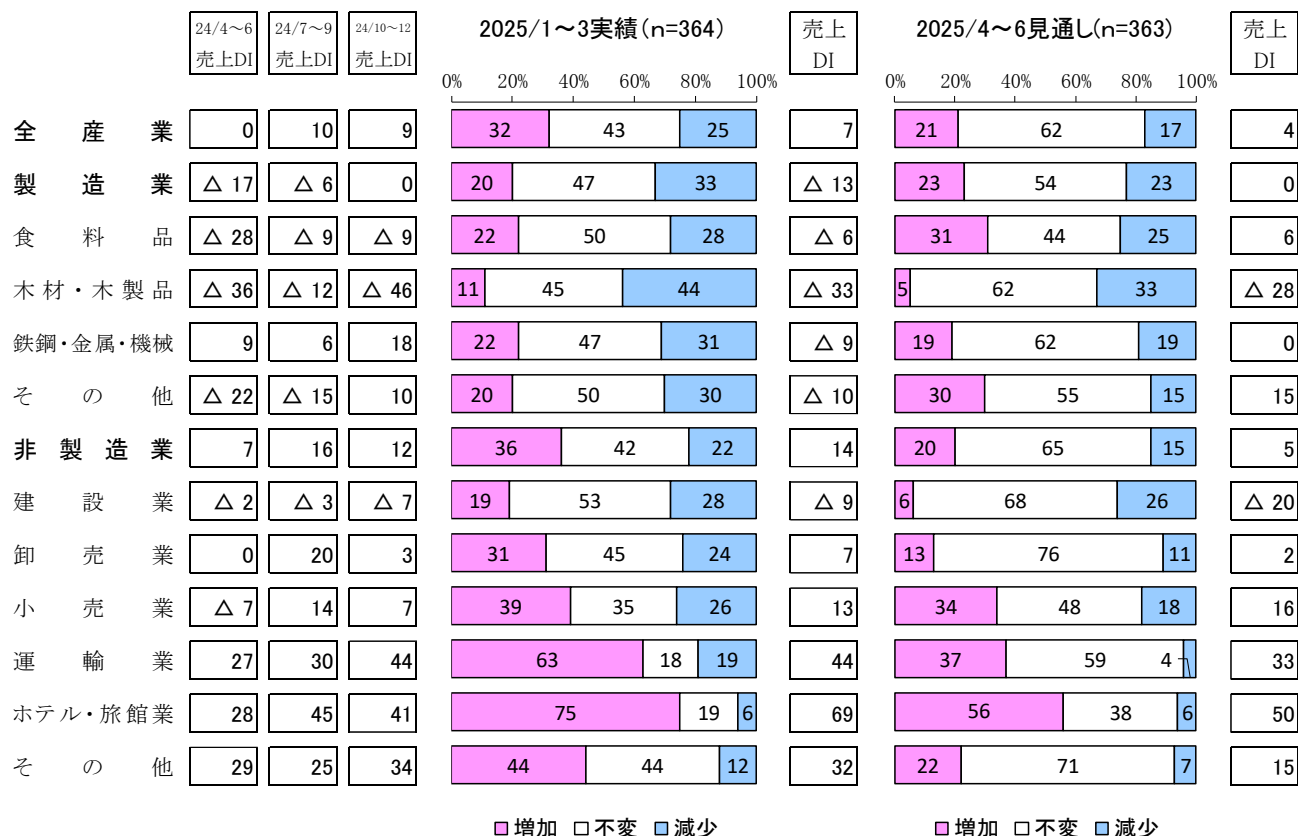
＜図表３＞地域別業況の推移

		2022年 7～9	2022年 10～12	2023年 1～3	2023年 4～6	2023年 7～9	2023年 10～12	2024年 1～3	2024年 4～6	2024年 7～9	2024年 10～12	2025年 1～3		2025年 4～6
		実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	前回 見通し
全 道	売上DI	13	12	17	10	17	△ 1	△ 9	0	10	9	7	2	4
	利益DI	△ 4	△ 3	△ 3	△ 5	3	△ 7	△ 15	△ 4	4	3	△ 2	△ 4	△ 5
札 幌 市	売上DI	15	19	18	12	22	△ 2	△ 2	1	16	12	13	10	7
	利益DI	3	3	3	△ 1	11	△ 5	△ 5	△ 2	12	1	11	0	2
道 央 (札幌除く)	売上DI	17	19	27	27	24	8	△ 10	0	4	17	11	4	16
	利益DI	△ 5	3	△ 1	△ 1	6	△ 3	△ 15	△ 1	4	28	1	4	7
道 南	売上DI	24	34	17	5	33	13	△ 8	0	18	13	20	8	6
	利益DI	△ 8	△ 3	△ 9	0	7	△ 10	△ 16	5	11	△ 8	6	△ 3	△ 6
道 北	売上DI	0	2	8	0	5	△ 9	△ 22	7	7	6	△ 2	△ 13	△ 5
	利益DI	△ 11	△ 7	△ 12	△ 16	△ 2	△ 5	△ 31	△ 9	△ 5	3	△ 18	△ 16	△ 16
道 東	売上DI	6	△ 12	11	△ 4	△ 3	△ 10	△ 10	△ 6	1	△ 8	△ 14	△ 8	△ 14
	利益DI	△ 9	△ 17	△ 5	△ 10	△ 15	△ 18	△ 19	△ 12	△ 9	△ 18	△ 24	△ 14	△ 24

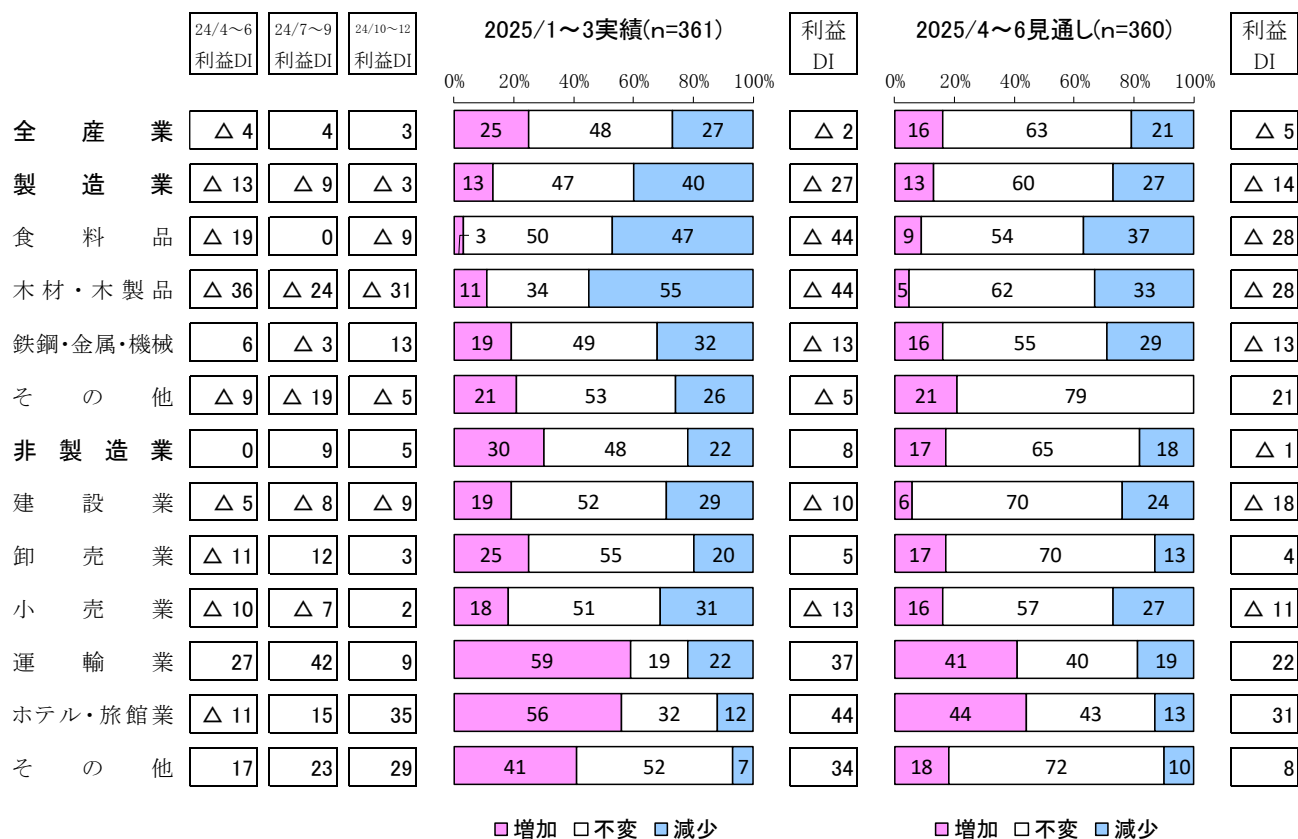
＜図表４＞業況の推移（業種別）



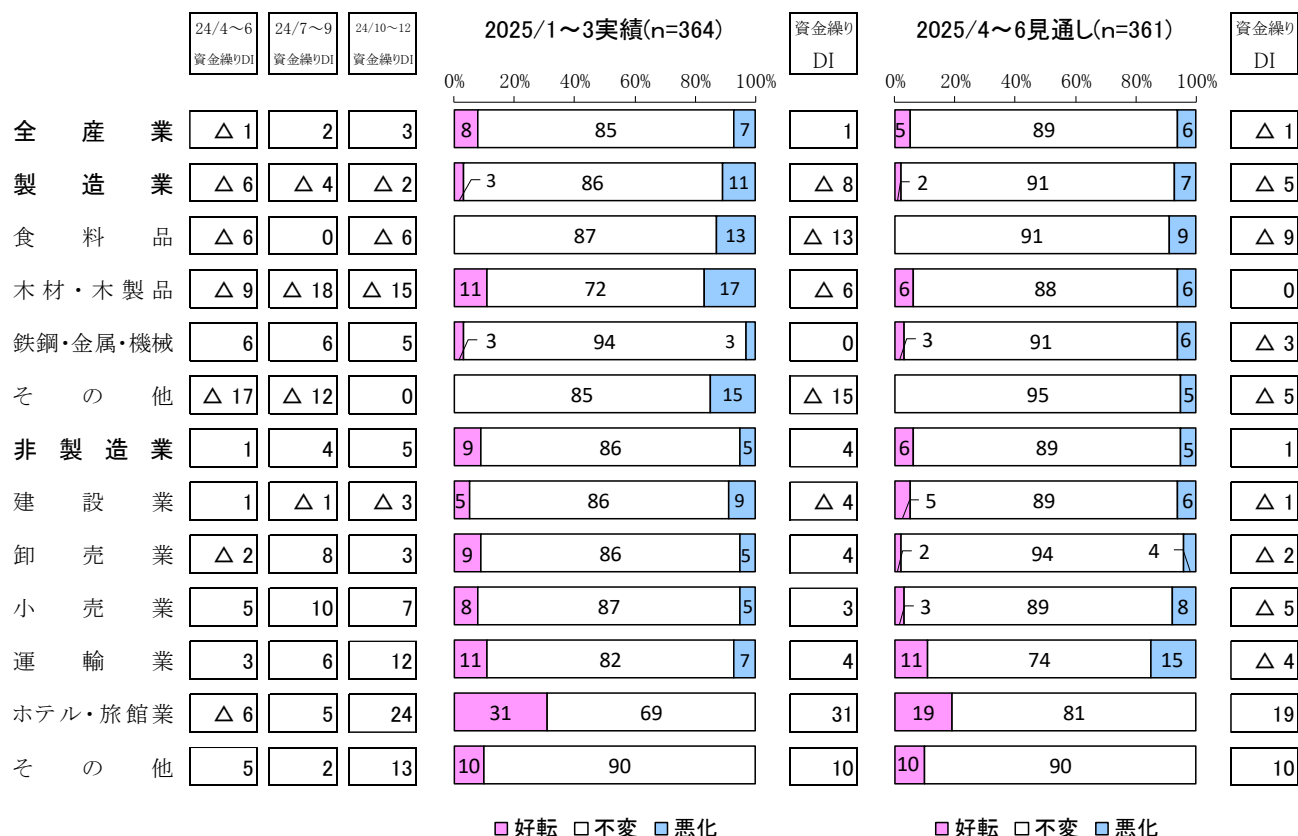
<図表5>売上



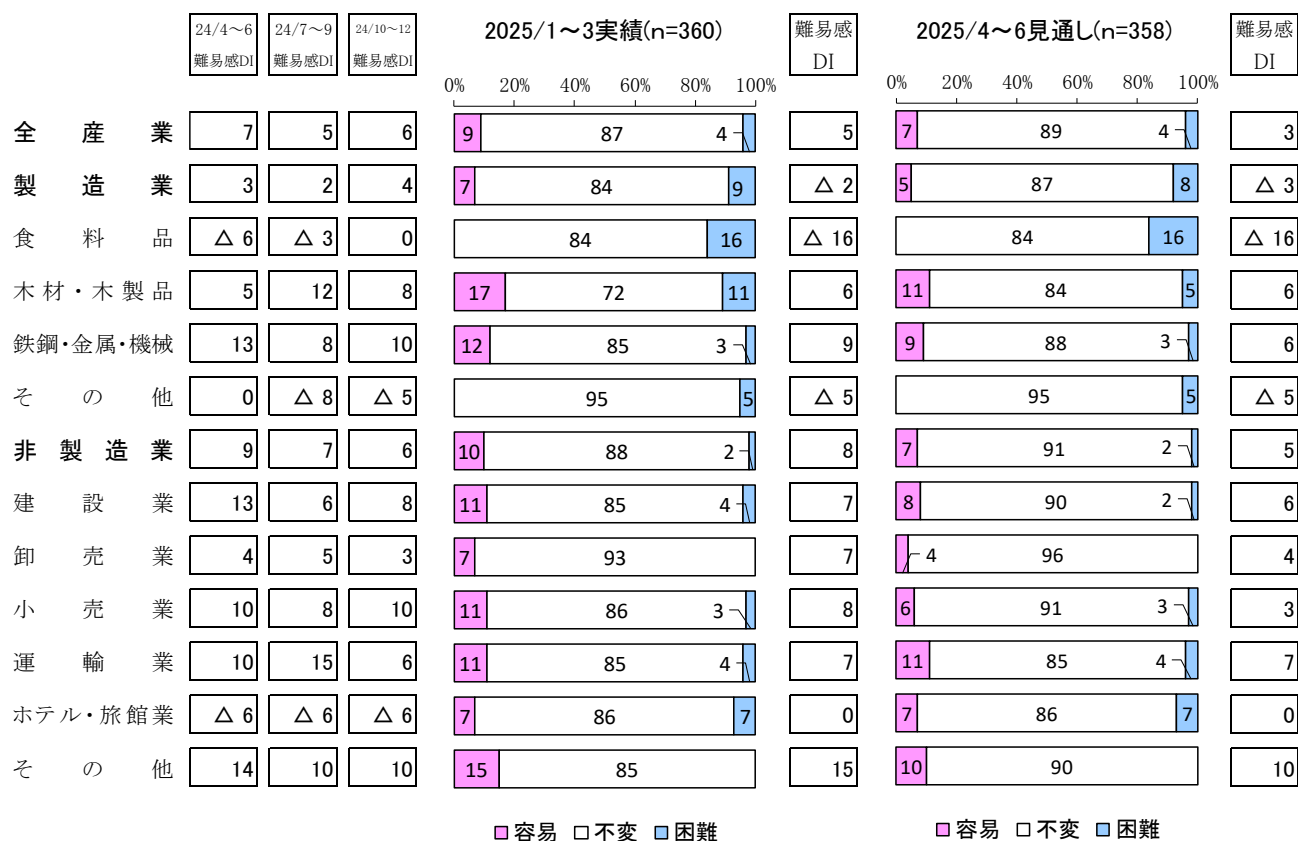
<図表6>利益



<図表7>資金繰り



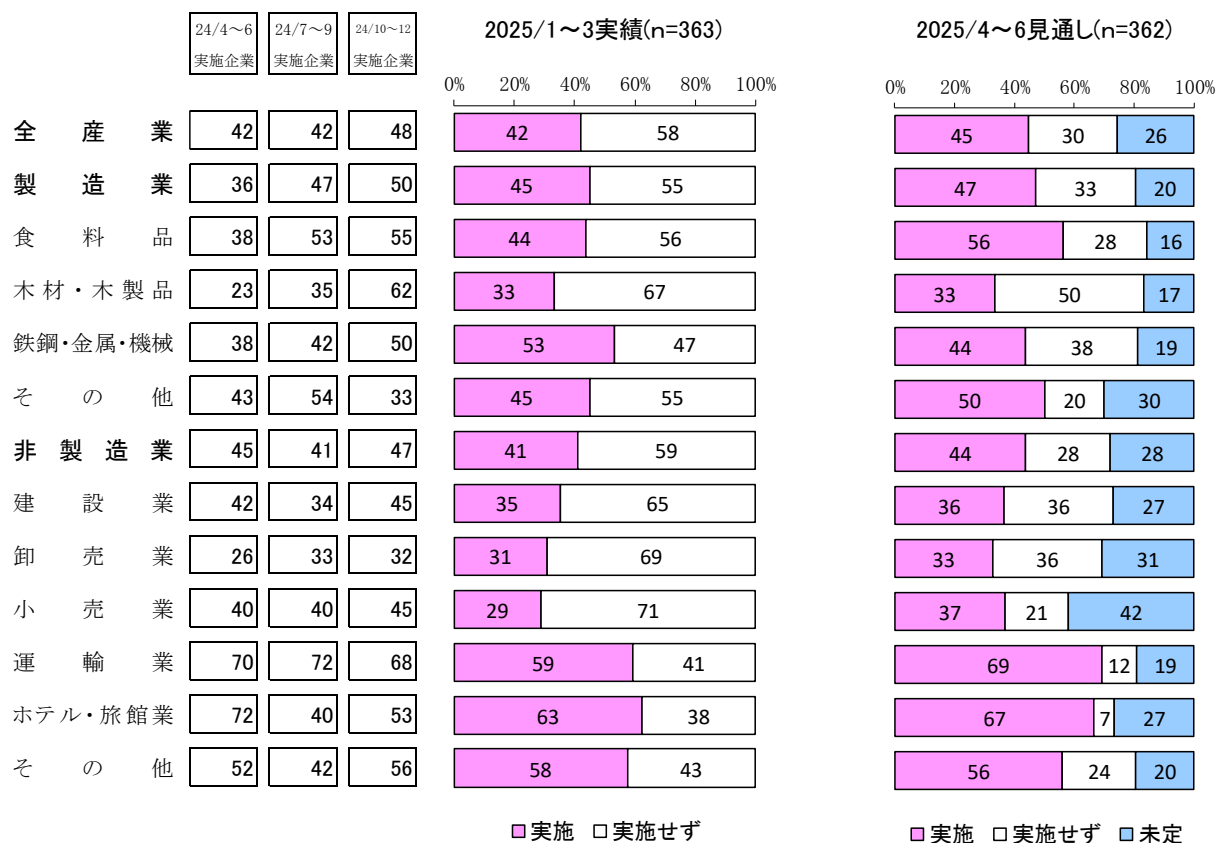
<図表8>短期借入金の難易感



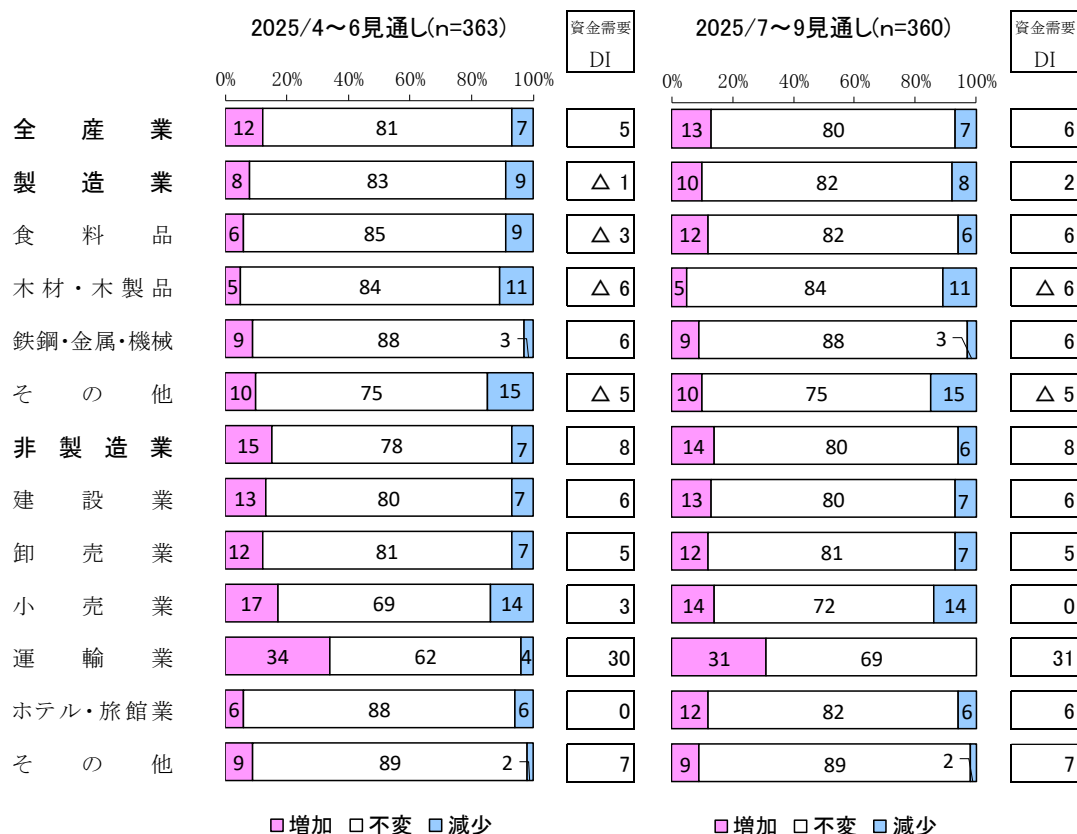
<図表 9>在庫



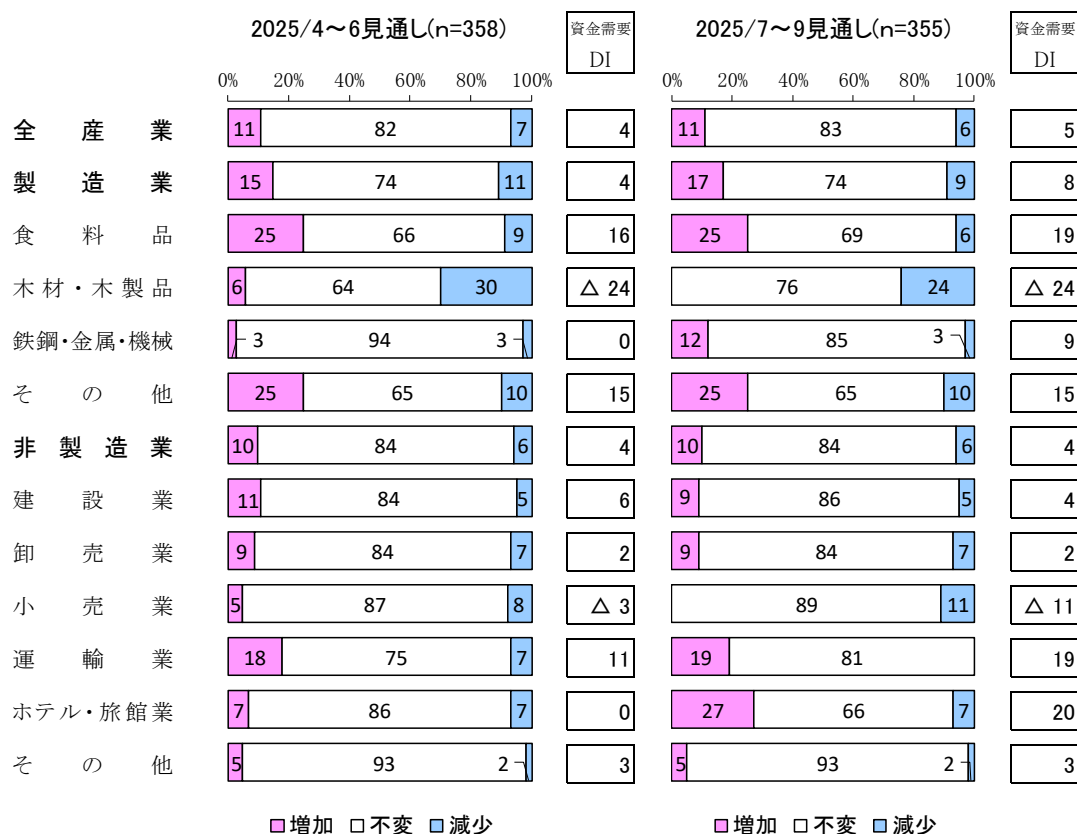
<図表 10>設備投資



<図表 1 1> 資金需要見通しの前年比較（運転資金）



<図表 1 2> 資金需要見通しの前年比較（設備資金）



<図表 1 3> 設備投資の目的（複数回答）

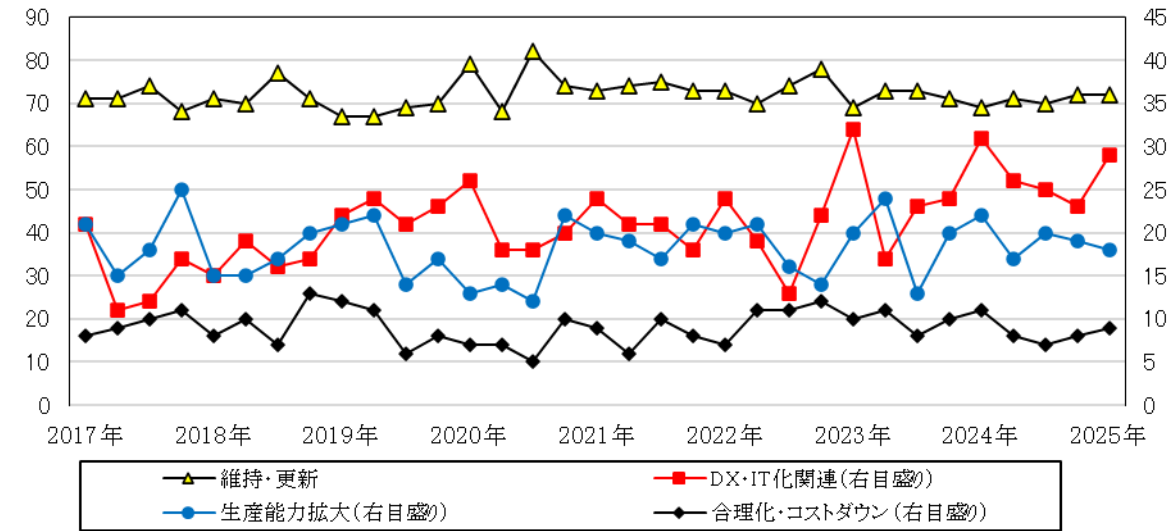
(n=152)

(単位：％)

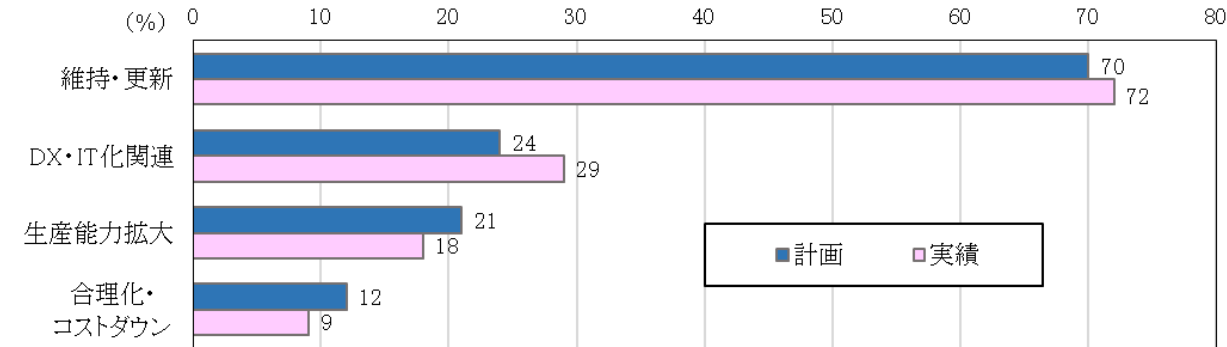
項 目	全産業	製造業	製造業				非製造業	建設業	卸売業	小売業	運輸業	ホテル・旅館業	その他の非製造業
			食料品	木材・木製品	鉄鋼・金属製品・機械	その他の製造業							
(1) 維持・更新	① 72 (72)	① 76 (74)	① 71 (78)	① 83 (75)	① 76 (65)	① 78 (86)	① 71 (72)	① 72 (69)	① 53 (61)	① 55 (74)	① 75 (83)	① 60 (67)	① 91 (73)
(2) DX・IT化関連	② 29 (23)	③ 20 (13)	③ 21 (6)	0 (-)	③ 29 (30)	③ 11 (-)	② 33 (27)	② 45 (38)	① 53 (28)	③ 9 (32)	② 25 (9)	② 30 (11)	② 22 (27)
(3) 生産・販売能力拡大	③ 18 (19)	② 28 (26)	② 29 (22)	② 17 (25)	② 35 (35)	② 22 (14)	③ 13 (15)	③ 7 (13)	③ 6 (17)	② 36 (5)	③ 19 (17)	③ 10 (22)	③ 13 (23)
(4) 合理化・コストダウン	9 (8)	③ 20 (9)	14 (22)	② 17 (-)	③ 29 (5)	③ 11 (-)	4 (7)	0 (8)	③ 6 (17)	③ 9 (5)	0 (4)	0 (-)	9 (5)
(5) その他	6 (8)	7 (8)	14 (17)	0 (-)	0 (-)	③ 11 (14)	6 (8)	③ 7 (8)	0 (6)	③ 9 (11)	6 (4)	③ 10 (44)	4 (-)

○内数字は業種内の順位、()内は前回調査

<図表 1 4> 設備投資の目的（上位項目）の推移（複数回答）



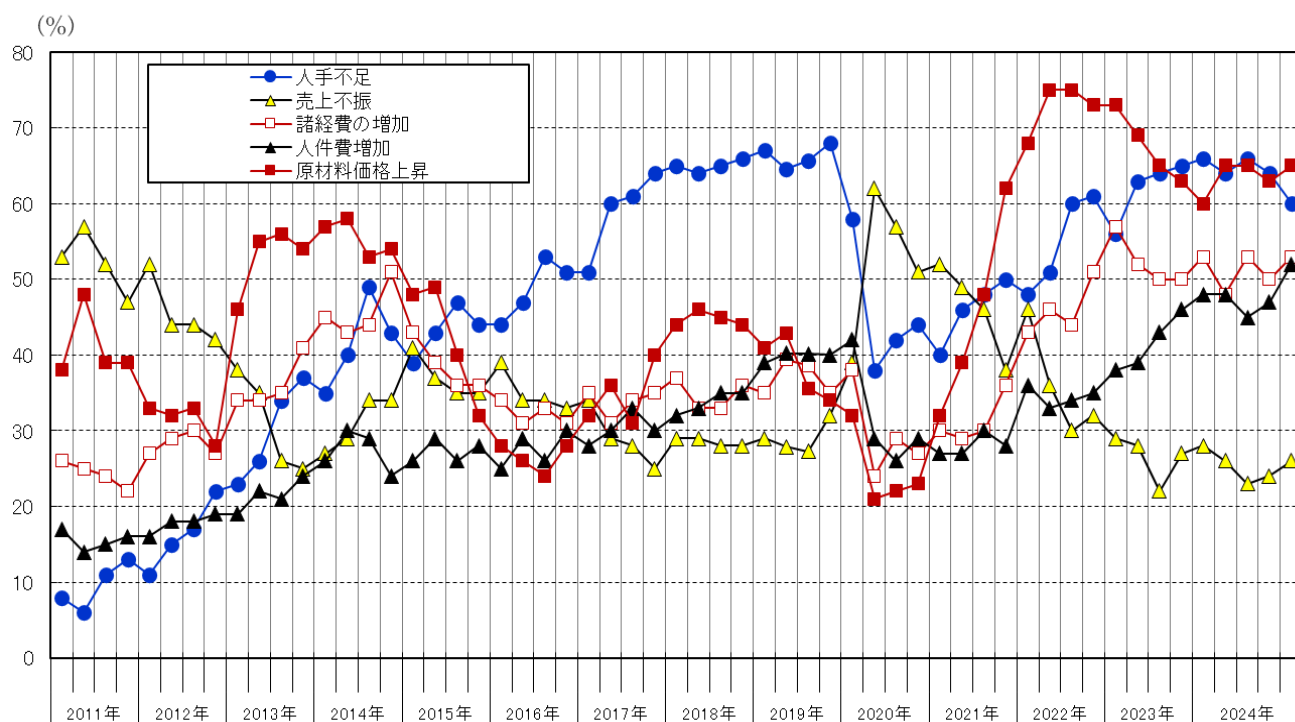
<図表 1 5> 設備投資（上位項目）の計画対比（複数回答）



<図表 1 6> 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) 原材料価格上昇 (65%)	+ 2	食料品製造業 (97%、+9ポイント)、木材・木製品製造業 (71%、+17ポイント) など5業種で上昇し、3期ぶりに1位となった。
(2) 人手不足 (60%)	△ 4	2期連続で低下したものの、建設業(80%、+2ポイント)、運輸業(78%、+4ポイント)、ホテル・旅館業(56%、+21ポイント)などで引き続き不足感が強い。
(3) 諸経費の増加 (53%)	+ 3	製造業では全業種で低下したものの、小売業 (68%)、運輸業(67%)ではそれぞれ20ポイント上昇するなど高水準。
(4) 人件費増加 (52%)	+ 5	鉄鋼・金属製品・機械製造業(63%)で20ポイント上昇し、問題点の1位となった。ホテル・旅館業(44%)は27ポイント低下。
(5) 売上不振 (26%)	+ 2	木材・木製品製造業(71%)では14ポイント低下したものの、4期連続で問題点の1位。

<図表 1 7> 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=362)

(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) 原材料価格上昇	① 65 (63)	① 78 (77)	① 97 (88)	① 71 (54)	② 56 (73)	① 90 (81)	② 61 (58)	② 67 (72)	① 58 (57)	② 63 (45)	② 70 (56)	① 63 (71)	40 (38)
(2) 人手不足	② 60 (64)	51 (56)	47 (48)	59 (69)	② 56 (63)	45 (48)	① 63 (67)	① 80 (78)	47 (50)	37 (62)	① 78 (74)	② 56 (35)	① 68 (79)
(3) 諸経費の増加	③ 53 (50)	③ 53 (58)	③ 53 (61)	47 (54)	53 (55)	② 60 (62)	③ 53 (47)	③ 42 (35)	② 55 (57)	① 68 (48)	③ 67 (47)	③ 50 (65)	② 53 (49)
(4) 人件費増加	52 (47)	② 60 (50)	② 63 (70)	③ 65 (54)	① 63 (43)	③ 50 (29)	48 (47)	40 (40)	② 55 (42)	③ 55 (57)	56 (50)	44 (71)	③ 48 (44)
(5) 売上不振	26 (24)	38 (36)	25 (24)	① 71 (85)	25 (23)	③ 50 (52)	21 (20)	27 (27)	29 (22)	21 (21)	7 (12)	6 (12)	15 (10)
(6) 設備投資 (除くDX・IT化関連)	16 (13)	17 (17)	22 (21)	6 (15)	16 (15)	20 (14)	15 (11)	11 (7)	20 (15)	13 (12)	22 (12)	13 (29)	18 (8)
(7) DX・IT化関連投資	16 (12)	13 (10)	9 (15)	0 (-)	22 (13)	15 (5)	18 (12)	15 (12)	31 (18)	8 (10)	15 (6)	13 (12)	18 (10)
(8) 過当競争	12 (13)	13 (10)	9 (9)	12 (15)	16 (8)	15 (14)	12 (14)	13 (19)	22 (23)	18 (12)	4 (0)	0 (6)	3 (5)
(9) 資金調達	9 (8)	15 (11)	19 (12)	35 (31)	3 (5)	10 (10)	7 (7)	11 (10)	5 (7)	3 (5)	19 (12)	0 (6)	3 (-)
(10) 販売価格低下	4 (5)	3 (7)	0 (-)	12 (31)	3 (5)	0 (5)	4 (4)	4 (2)	5 (7)	5 (5)	4 (6)	0 (6)	3 (3)
(11) 販売代金回収悪化	1 (2)	1 (1)	0 (-)	0 (-)	0 (3)	5 (-)	1 (2)	0 (2)	0 (3)	3 (5)	0 (-)	0 (-)	5 (-)
(12) その他	1 (3)	0 (1)	0 (-)	0 (-)	0 (3)	0 (-)	2 (4)	1 (2)	4 (3)	3 (7)	0 (3)	6 (6)	0 (3)

○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・利益ともに昨年並みであるが、原材料価格の高騰によりどんどん利益が出づらくなってきている。工場やレストランでの設備導入によって省力化が図れている部分もあるが、今後はより一段と踏み込んで機械で出来ることは機械に任せていく方向になる。人手不足は解消される見込みがないので、外国人を積極的に雇用したい。(道北)

(2) **水産物製造業** 直営店の売上・利益ともに改善している。訪日客が増加傾向にあるが、対応に遅れをとっている感じがする。その場ですぐ食べられる商品や、公式ECサイトへの集客に注力する。(道東)

(3) **食料品製造業** 原材料価格の高騰により値上げを実施するも、販売数量が減少し売上が鈍化。利益も減少傾向が続く。取引先の変更や原材料の変更など品質を落とさず原価抑制に向け取り組んでいるが、包材関連の高騰も重なり厳しい状況が続く。(道南)

(4) **食品製造業** 機械設備の生産能力から、販売する商品数を準備できず売り逃してしまうことがある。生産量アップのための機械設備の導入を検討している。(道北)

(5) **飲料品製造業** 資材や原料費、輸送費などの値上げはひと段落したが、人手不足により生産数の増加が図れない。これまでも行ってきた設備の更新や検査機器の導入をさらに推進して、少人数での生産を可能にする。(道央)

【木材・木製品製造業】

(6) **木製品製造業** 昨年度導入した設備が顧客への信頼につながり、注文数は増加傾向にある。

設備を生かし、引き続き積極的に高単価の難しい発注を受けていきたい。(札幌)

【鉄鋼・金属製品・機械製造業】

(7) **金属製品製造業** 公共関連工事は減少していく可能性が大きく、売上・利益の拡大は見込めない。新製品の開発が進んでおり、今後の販売戦略を早期に確立する。引き続き既存取引先の業態変化の情報を収集して、当社で製作できる製品の受注へ向け営業展開を行う。(札幌)

(8) **機械器具製造業** 受注動向は好調に推移しており、3月は休日を返上して工場を稼働している。来期以降も好調で、製品によってはお客様の希望に添えない商談もあり、整理に苦慮している。(札幌)

(9) **機械器具製造業** 人手、担い手不足。5年先、10年先にメドが付けられないと判断したら、事業譲渡や廃業の選択肢も排除せず。(道央)

(10) **金属製品製造業** 建築金物関連の受注は順調に推移しています。後継者の育成が急がれ、技術の継承を進めていきたいです。(道東)

(11) **金属製品製造業** 仕事は順調に受注できているが、設備老朽化のため精密な作業が困難になり、経費が増している。設備投資と人員の増加が必要と考えている。(札幌)

(12) **金属加工業** 人手不足により売上・利益ともに減少となる。作業員の不足と、働き方改革の影響により自社製作では限度があるため、技術力のある外注先の確保に努めたい。(道北)

【その他の製造業】

(13) **印刷業** 各企業で相見積もりが増え、価格

競争が始まっていると感じる。取引先の節約志向が徹底してきているので、他社と競合しない当社の商材や技術力、レスポンスの良さを売りに差別化をしていく。(札幌)

(14) **印刷業** 原材料の仕入価格上昇に対し、ページ数の削減や納品部数の減少により売上が減少し、利益を圧迫している。また金利の大幅上昇で余裕がなくなっている。工場やノウハウ、実績を市場へ見える化させて、仕事情報を獲得していく。(札幌)

(15) **印刷業** ペーパーレス化や人口減少で紙の需要が減っている。さらに原材料高騰で利益の確保がしづらい。業態変革をしたいが、人員や知識がないので、思うように進まない。(札幌)

(16) **建築資材製造業** 人手が不足している状況なので、今いる人材も身体がきついと辞めてしまう。多少お金をかけてでも機械化して、身体が楽な方へ進んでいかないと、人材が確保できない。売上・利益も大事だが、人がいなくて会社がまわらなくなるのではとの不安が大きい。(道央)

(17) **コンクリート製品製造業** 単価の値上げもできて売上・利益は増加傾向にあるが、今後運送費などの値上げが予想され心配している。設備の老朽化への対応などやりたい部分はあるのだが、仕事の量を考えると高額な設備の更新が難しい。(道北)

【建設業】

(18) **土木工事業** 公共工事予算が3月に決定するが、当社ランクへの発注額は減少見込みにある。他地域からの入札参加が予定されており、業況は厳しいと想定している。人材不足は目に見えてきており、技術員・作業員の育成が課題。(道北)

(19) **土木工事業** 工事棟数は減少基調にある

一方、販売価格の値上げにより一定の売上高は確保されている。4月から、セメント、生コン等の資材価格のさらなる値上がりが予定されているが、これ以上の販売価格への転嫁は難しく、今後の収益性に不安がある。薄利で売上を確保する意味がないことから、縮小均衡であっても、収益確保を第一とした方針を徹底する。(道央)

(20) **鉄筋工事業** 直近決算は減収減益。大型案件のほぼ全てで着工時期遅れが発生し、全く予定通りに進まなかった。特に、新幹線札幌延伸工事の遅れが大きく影響した。今後も大型案件は目白押しながら、着工時期遅れが懸念材料。(道央)

(21) **左官業** 労働者不足の為、受注控えをしている。若年者の採用と育成がうまく行っていない。外国人の採用を積極的に進める。(札幌)

(22) **住宅建築業** 注文住宅の低迷が続いており、取引先の廃業が加速するのではという不安が大きな問題。仕事のあるニセコエリアに人・物・金を集中させる。(道央)

(23) **総合建設業** 技術者の人手不足感がある。大型案件の受注が続く中、派遣に頼っている状況。(道東)

(24) **内装工事業** 受注物件が2027年下期まで埋まっている状況なので、職能工の新たな育成教育プランを再構築していく。育成プログラムは完成したので、今後はハード部分として育成センター開設を目標にしたい。(札幌)

(25) **住宅建築業** 個人住宅は、従来の新築から、買取再販型のリノベーションと既存戸建の購入仲介およびリフォームに徐々に移行するものとみており、コンサルティング型営業のノウハウを獲得したいと考えている。いずれにしても、個人住

宅の低迷は継続するものと捉えて、これを補完する品目(民間設備投資、公共工事)の受注に注力しているところ。(道央)

(26) **総合建設業** 民間工事による立替金の増加、手形サイト短縮化、金利上昇による資金負担などにより資金繰りが悪化している。契約段階で取下げ条件や金利負担分などについて交渉を行い、利益確保を確実のものとしたい。また引き抜きなど技術者の流出が発生し、人手不足により受注機会を逸失している。技術者については、賃金アップやフォロー体制(バックオフィスの強化等)の整備により流出を防ぐ。(札幌)

【卸売業】

(27) **工業用品卸売業** スポット案件が多かったため売上・利益ともに増加した。また、人手不足から従来より多くの人材を確保している。今後ベースアップを予定しており、人件費を中心に経費が増加する見込みであり、利益率を意識した業務推進が必要である。(札幌)

(28) **食材卸売業** 人件費や運賃の増加が見込まれるため、販売については採算の確保を重視して取り組んでいる。DX化を一層推進して、業務の効率化、正確性の向上を図るとともに、人件費負担を減らしていく。(札幌)

(29) **機械器具卸売業** 空調設備業界は好調で、売上・利益は過去最高の見通し。若手の採用が難しくなっており、今後の社内の年齢構成が歪になる可能性がある。(札幌)

(30) **電気製品卸売業** 営業員の3分の1が新人のため、1人当たりの生産性が落ちており、早急な教育が必要。(札幌)

(31) **建材卸売業** 外国資本の建築物件において、高額な住宅機器(トイレ、キッチン、ユニット

バスなど)商品を選ぶことがあり、売上増加につながっている。(道央)

(32) **水産物卸売業** 全体的に単価高となっているため、相場下落リスクを念頭にフリー在庫を極力持たず、売り先を決めてからの仕入を基本として在庫の含み損発生を回避していく。(札幌)

(33) **酒類卸売業** 売上・利益とも回復基調にあるが、コロナ禍に借りた資金の返済と売上増加に伴う運転資金の両方をカバーする必要がある、資金繰りは決して楽観できない。長引く物価高騰による節約志向の浸透、コロナ等感染症の再拡大、天候不順など予測不能なリスクが依然として大きい。さらに金利上昇が経営を圧迫するリスクも顕在化してきた。人材不足を嘆いても事態は改善しないので、既存社員の「磨き上げ」と処遇改善が重要だと考えている。DX化についても日々情報収集していく。(札幌)

【小売業】

(34) **タイヤ販売店** 大型車輛のタイヤ交換ができる店が減少したことで、仕事は多くなっている。出張作業ができるトラックを増やしてネットワークを構築していきます。(道北)

(35) **釣具店** 競合の激しさが一層増す中、業容を拡大路線に持っていくことは難しくなっている。赤字店舗の閉店とそれに伴うコスト削減を行い、経営資源の集中を図っていく。(札幌)

(36) **燃料小売業** ガソリン補助金がなくなり、暖房燃料が高騰すると、消費者の節約志向がますます激しくなります。また、売掛金も大きくなると回収遅延リスクがあるため、自動引落やクレジット決済等にして集金は減らしていきます。請求書もウェブに移行して経費を見直します。(道南)

(37) **機械器具小売業** 売上、利益ともに計画を上振れし順調に推移した。ただし、材料費をはじめ運送コスト上昇分が利益を圧迫している。コストを抑えるべくまとめ買い(仕入)を予定しているが、在庫過多にならぬよう注意する。(札幌)

(38) **食品スーパー** 米の単価上昇もあり、売上は好調。仕入原価の上昇で利益は取り難くなってきている。新幹線工事の作業員が増加した事で、現場近くの店舗が好調。節約志向が強まっているので、単価、容量を動向に合わせた対応とする。(道南)

【運輸業】

(39) **旅客運輸業** 乗客は増えている一方で、インフレ状況下においても過当競争により販売単価を上げることが難しい。(札幌)

(40) **バス会社** インバウンド効果もあり売上は増えている。仕事とバスはあるが、運転手がいらないため、需要に応えることができていない。(道央)

(41) **港湾運送業** 人流の回復に合わせ物流も増加しているが、人手不足の傾向は変わらない。人材確保のため人件費の負担がより懸念される。(道東)

【ホテル・旅館業】

(42) **都市ホテル** 訪日観光客の増加もあり売上・利益ともに増加。ただし、利益率は経費増により低下した。訪日観光客の個人客をターゲットにした集客で宿泊単価の増加を図る。(札幌)

(43) **旅館** インバウンド客の増加で好調。設備更新等をすすめ、競争力を高める。(道央)

(44) **観光ホテル** 人件費や光熱費をはじめとする諸経費が上昇し、利益が出づらくなっている。利益が出るように、付加価値をさらに上げ、単価

を上げる。(道北)

【その他の非製造業】

(45) **廃棄物処理業** 昨年、収集運搬料金の改定があり、順調に価格転換できた。燃料の高騰や地方の人手不足が問題です。今年は給与改定を考えます。(道央)

(46) **飲食店** インバウンド増加に伴い、一部店舗の売上増加が顕著。人手確保が難しくなる一方のため、店舗運営オペレーションを見直し、省人化目的のDX化を進める。(札幌)

(47) **建設コンサルタント** 建設資材の高騰により、公共事業の予算のうち建設業界への配分が多くなり、圧迫を受けたコンサル業界は受注が漸減傾向にあります。収益改善を図るため、外注費等のコスト削減に注力しています。(道東)

(48) **建設機械リース業** 北海道バブルの影響で好調だったが、冬期は例年並みに売上が落ち込み、根本的な利益回復には至っていない。4月より10数年ぶりにクレーンリース単価を値上げ予定。売上アップと収益に繋げたい。(道央)