

北見市における景気動向調査報告書

< 第 II 四 半 期 >

北 見 商 工 会 議 所

I. 調 査 要 領

1. 調査時点及び調査対象期間

(1) 調査時点 令和6年10月21日

(2) 調査対象期間 令和6年7月～9月期実績および令和6年10月～12月期見通しについて調査した。

2. 調査対象

北見市に所在する企業を対象に、製造業、建設業、卸売業、小売業、サービス業の5業種150社をインターネット（Google forms）、FAXにより調査した。

3. 回収状況

業 種 \ 企業数	対象企業数	回答企業数	回 答 率
製 造 業	30社	26社	86.7%
建 設 業	30社	26社	86.7%
卸 売 業	30社	22社	73.3%
小 売 業	35社	28社	80.0%
サービス業	25社	15社	60.0%
合 計	150社	117社	78.0%

注) 本調査結果の中で、D・I値とある記号は、デフュージョン・インデックス（景気動向指数）で好転企業割合から悪化企業割合を差し引いた値を示す

Ⅱ . 概 況

《 全 体 の 動 き 》

令和6年度第Ⅱ四半期<7月～9月>の北見市における業況は、前年比で「好転企業」23.9%、「悪化企業」34.2%、「好転」から「悪化」を差し引いたD・I値は△10.3となっています。

前年同期(0.0)との比較では△10.3ポイントの悪化を示しました。また、前期調査<令和6年度第Ⅰ四半期>と比較してみると前回△20.0→今回△10.3と9.7ポイントの改善傾向を示しています。

今回の業況を業種別で見ると、製造業D・I値△23.1、建設業D・I値△11.5、卸売業D・I値△27.3、小売業D・I値△3.6、サービス業D・I値26.6となっており、前年同期調査と比較すると、卸売業が△27.3ポイント、製造業が△23.1ポイント、サービス業が△0.1ポイントの悪化を示し、小売業が0.8ポイント、建設業が0.5ポイントのわずかな改善を示しました。

来期の見通しを全業種で見ると「好転企業」23.9%、「悪化企業」35.0%でD・I値△11.1と、前年同期見通し(△13.3)に比べ2.2ポイント改善する来期見通しとなっています。

《 業 種 別 の 動 き 》

1) 製 造 業

生 産 高

前年比で「増加企業」15.4%、「減少企業」50.0%、D・I値△34.6と前年同期(0.0)に比べ△34.6ポイントの大幅な悪化となりました。

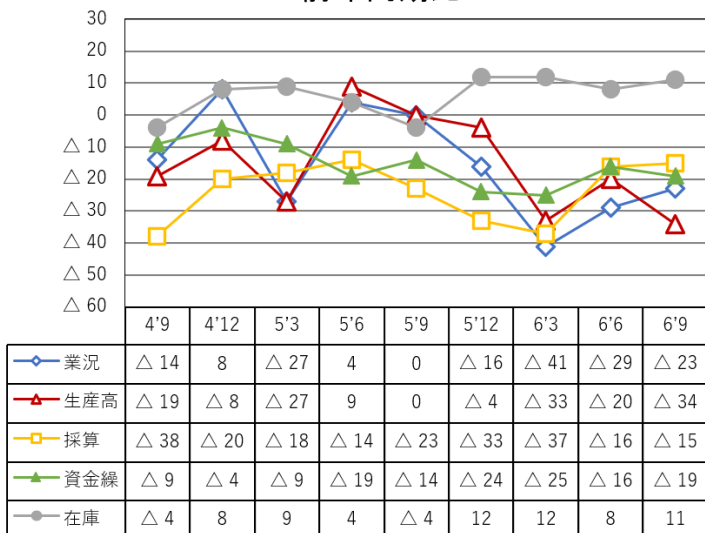
採 算

前年比で「好転企業」19.2%、「悪化企業」34.6%、D・I値△15.4と前年同期(△23.8)に比べ8.4ポイントの改善となりました。

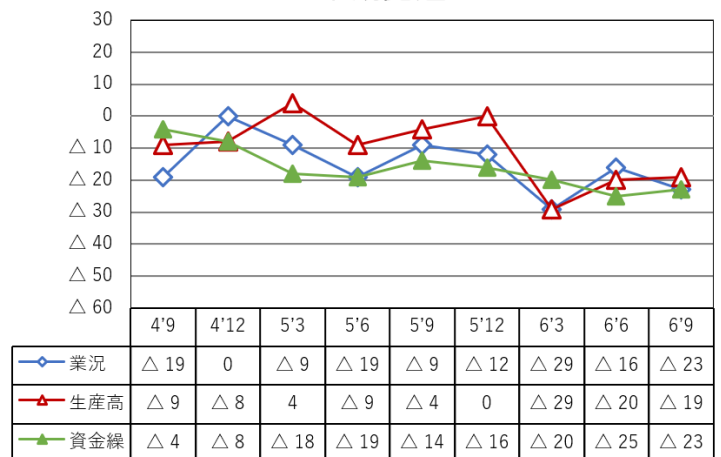
来期見通し

業況D・I値△23.1(前年同期△9.5)、生産高△19.3(同△4.7)、資金繰り△23.1(同△14.3)と、前年同期に比べ、全ての項目で悪化の来期見通しとなりました。

前年同期比 D・I値図表



来期見通し D・I値図表



2) 建設業

完成工事高

前年比で「増加企業」23.1%、「減少企業」38.5%、D・I値△15.4と、前年同期(△20.0)に比べ4.6ポイントの改善となりました。

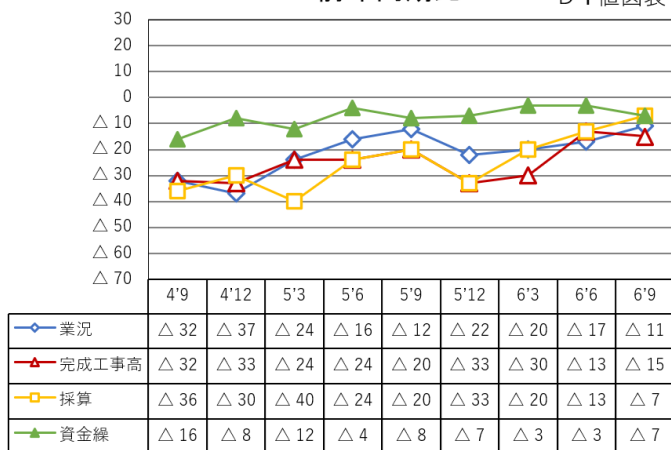
採算

前年比で「好転企業」26.9%、「悪化企業」34.6%、D・I値△7.7と、前年同期(△20.0)に比べ12.3ポイントの改善となりました。

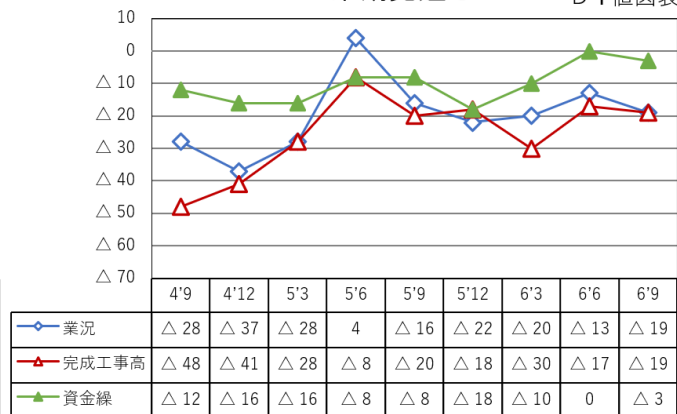
来期見通し

業況D・I値△19.2(前年同期△16.0)、完成工事高△19.2(同△20.0)、資金繰り△3.9(同△8.0)と前年同期に比べ、業況のみ悪化の来期見通しとなりました。

前年同期比 D・I 値図表



来期見通し D・I 値図表



3) 卸売業

売上高

前年比で「増加企業」22.7%、「減少企業」50.0%、D・I値△27.3と前年同期(△4.8)と比べ△22.5ポイントの大幅な悪化となりました。

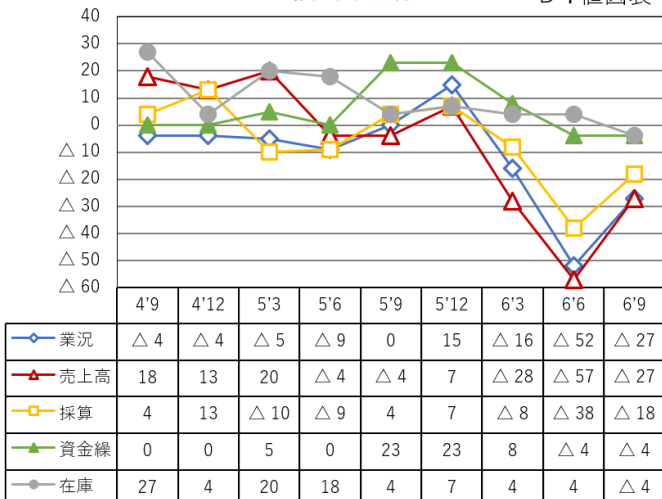
採算

前年比で「好転企業」18.2%、「悪化企業」36.4%、D・I値△18.2と前年同期(△4.8)に比べ△23.0ポイントの大幅な悪化となりました。

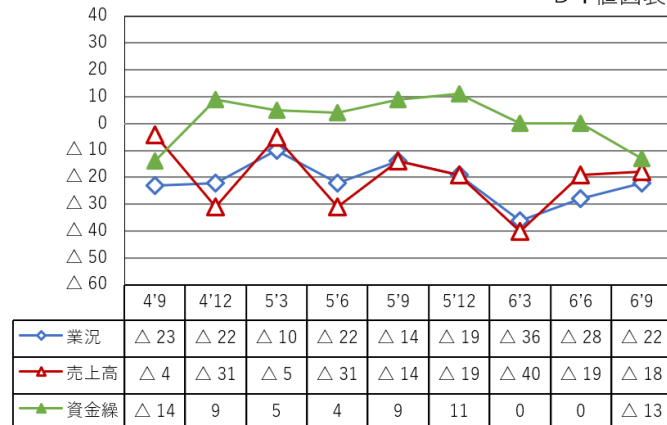
来期見通し

業況D・I値△22.7(前年同期D・I値△14.3)、売上高△18.2(同△14.3)、資金繰り△13.7(同9.5)と前年同期に比べ、全ての項目で悪化する来期見通しとなりました。

前年同期比 D・I 値図表



来期見通し D・I 値図表



4) 小売業

売上高

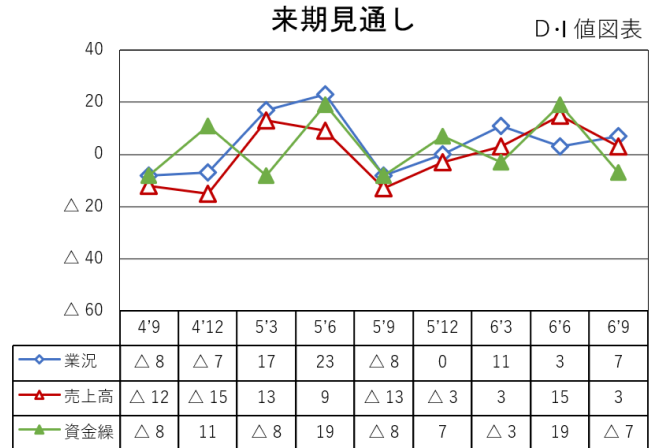
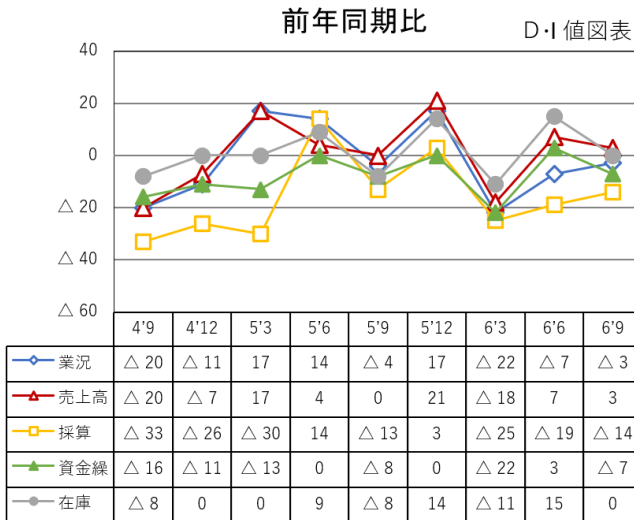
前年比で「増加企業」42.9%「減少企業」39.3%、D・I値3.6と前年同期(0.0)に比べ3.6ポイントの好転となりました。

採算

前年比で「好転企業」28.6%「悪化企業」42.9%、D・I値△14.3と前年同期(△13.0)に比べ1.3ポイントのわずかな悪化となりました。

来期見通し

業況D・I値7.1(前年同期△8.7)、売上高3.5(同△13.0)、資金繰り△7.1(同△8.7)と前年同期に比べ、全ての項目で改善する来期見通しとなりました。



5) サービス業

売上高

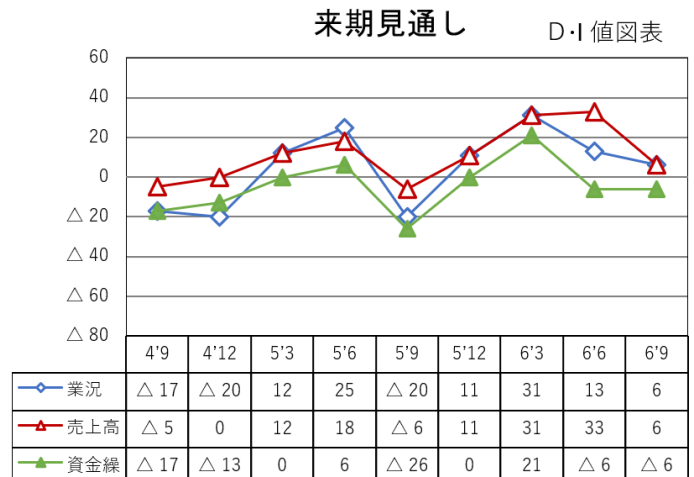
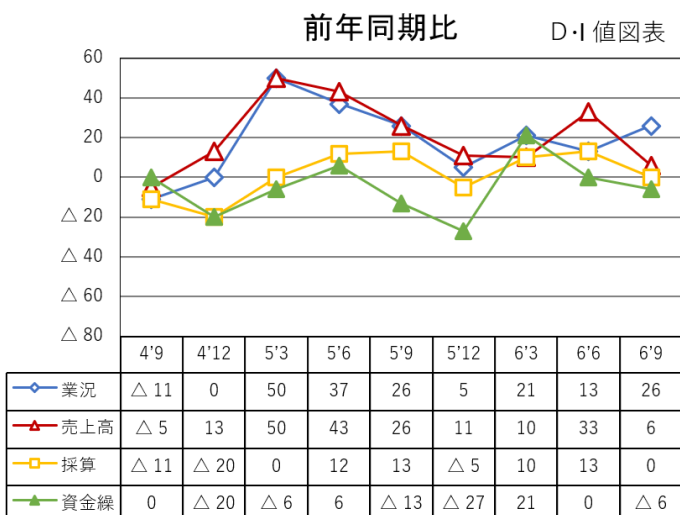
前年比で「増加企業」33.3%、「減少企業」26.7%、D・I値6.6と、前年同期(26.6)に比べ20.0ポイントの大幅な悪化となりました。

採算

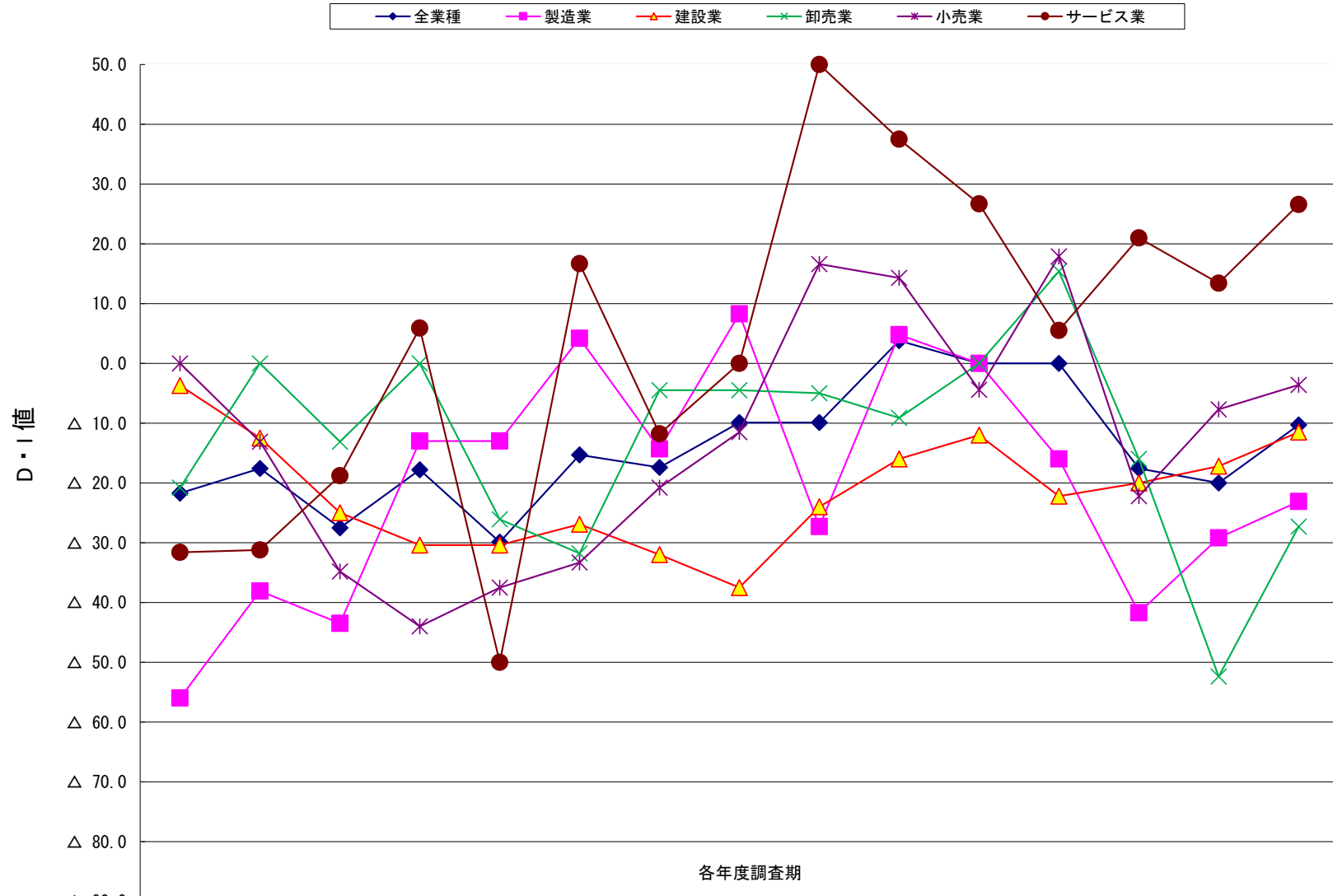
前年比で「好転企業」26.7%、「悪化企業」26.7%、D・I値0.0と前年同期(13.3)に比べ、13.3ポイントの悪化となりました。

来期見通し

業況D・I値6.6(前年同期D・I値△20.0)、売上高6.7(同△6.7)、資金繰り△6.7(同△26.6)と前年同期に比べ、全ての項目で改善する来期見通しとなりました。



各年度調査期における業況（前年同期比）のD・I値の比較



	3.1~3.3 令和2年度 IV	3.4~3.6 令和3年度 I	3.7~3.9 令和3年度 II	3.10~3.12 令和3年度 III	4.1~4.3 令和3年度 IV	4.4~4.6 令和4年度 I	4.7~4.9 令和4年度 II	4.10~4.12 令和4年度 III	5.1~5.3 令和4年度 IV	5.4~5.6 令和5年度 I	5.7~5.9 令和5年度 II	5.10~5.12 令和5年度 III	6.1~6.3 令和5年度 IV	6.4~6.6 令和6年度 I	6.7~6.9 令和6年度 II
◆ 全業種	△ 21.7	△ 17.6	△ 27.5	△ 17.8	△ 29.9	△ 15.3	△ 17.4	△ 9.9	△ 9.9	3.8	0.0	0.0	△ 17.6	△ 20.0	△ 10.3
■ 製造業	△ 56.0	△ 38.1	△ 43.5	△ 13.0	△ 13.0	4.2	△ 14.3	8.3	△ 27.3	4.8	0.0	△ 16.0	△ 41.7	△ 29.2	△ 23.1
▲ 建設業	△ 3.7	△ 12.5	△ 25.0	△ 30.4	△ 30.4	△ 26.9	△ 32.0	△ 37.5	△ 24.0	△ 16.0	△ 12.0	△ 22.2	△ 20.0	△ 17.2	△ 11.5
✕ 卸売業	△ 20.8	0.0	△ 13.1	0.0	△ 26.1	△ 31.8	△ 4.5	△ 4.5	△ 5.0	△ 9.1	0.0	15.4	△ 16.0	△ 52.4	△ 27.3
✱ 小売業	0.0	△ 13.1	△ 34.8	△ 44.0	△ 37.5	△ 33.3	△ 20.8	△ 11.5	16.6	14.3	△ 4.4	17.9	△ 22.2	△ 7.7	△ 3.6
● サービス業	△ 31.6	△ 31.2	△ 18.8	5.9	△ 50.0	16.7	△ 11.8	0.0	50.0	37.5	26.7	5.5	21.0	13.4	26.6

業 種 別 経 営 上 の 問 題 点

	1 位	2 位	3 位	4 位	5 位
製 造 業	諸 経 費 増	人 件 費 増	人 材 不 足	得 意 先 減 少	同業者間の競合
建 設 業	人 材 不 足	人 件 費 増	諸 経 費 増	得 意 先 減 少	同業者間の競合
卸 売 業	諸 経 費 増	人 件 費 増	人 材 不 足	得 意 先 減 少	同業者間の競合
小 売 業	諸 経 費 増	人 件 費 増	人 材 不 足	得 意 先 減 少	同業者間の競合
サービス業	諸 経 費 増	人 件 費 増	人 材 不 足	同業者間の競合	得 意 先 減 少
合 計	諸 経 費 増	人 件 費 増	人 材 不 足	得 意 先 減 少	同業者間の競合

※ 問題点は、各業種とも3つ選択。

全業種でみると、1位「諸経費増」、2位「人件費増」、3位「人材不足」となっており、前回調査からみると、2位と3位の順位が入れ替わりました。

業種別でみると、製造業、卸売業、小売業、サービス業で「諸経費増」がトップで、建設業では「人材不足」がトップとなっています。

業 況

製造業 ⇒ 好転（製麺、ハッカ製品）

悪化（印刷、建具、木製品、ビール、看板、農産物加工）

建設業 ⇒ 好転（土木関連測量設計、内線工事、管工事）

悪化（板金、住宅建築・リフォーム、建築設計、塗装）

卸売業 ⇒ 好転（米穀、ガス、機械工具、菓子）

悪化（建築資材、鉄鋼、電気事務機械、一般製材、自動車ガラス、
上下水道資材、介護福祉機器、種苗・肥料、石油製品）

小売業 ⇒ 好転（米穀、菓子、お茶、リサイクル品、化粧品）

悪化（教材、電動工具、靴、生花、日曜大工等、画材、青果、眼鏡）

サービス業 ⇒ 好転（エステティック、クリーニング、カーリース、IT）

悪化（理容）

（※太字アンダーライン表示は重複該当業種）

その他及び具体的な業界の問題点等についての記載事項

【製造業】

- 今年度4月より定休日導入による売上微減。主に人件費上昇で利益の減少、加えて原材料費の高騰他、ほぼ全て物価の上昇によるコスト高で、利益が出づらい状況。
- 材料の値上げが止まらない。仕入が10～15%ずつ値上がりしている。日銀の利上げによって支払金利が上昇、返済金額が増加。電気料金が高く苦慮している。
- 低濃度PCB含有の電気設備の処理・更新ができるほど業況が良くない。
- 原材料高騰による価格転嫁に困っている。
- 米価の異常な上昇。

【建設業】

- 資材価格等の高止まり。
- 働き方改革（就業環境の改善や多様な人材の活躍、生産性の向上等）への取組が課題。
- 商品の納品に時間がかかり工事が進まない。
- 資材高騰、職人不足。
- 人材確保が困難、職人の高齢化。
- 北見市の工事発注減少。
- 原油・原材料価格の変動の影響に苦慮している。

【卸売業】

- 円安は、かなり悪影響。電気料金や燃料代が大きく増加。
- 中国の安価な資材の大量流入により市況悪化の懸念。
- 原油・原材料価格の変動の影響に苦慮している。
- 商品確保の不安、入荷遅れ。
- 仕入価格の上昇がすべて販売価格・数量にスライドできていない。

【小売業】

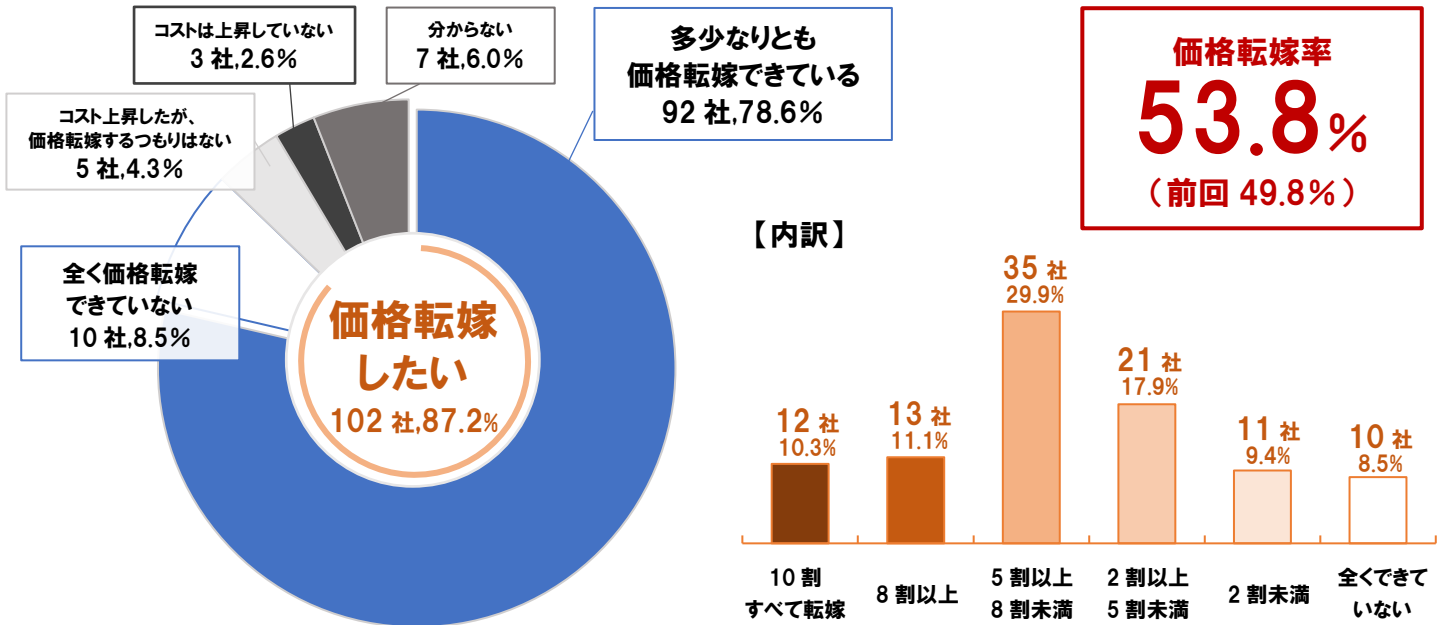
- 公機関の予算減少・DX化による消耗品需要の減少に伴う売上激減。
- 大型店・大資本企業の参入。
- 為替相場の変動の影響。
- 製品の供給不足。
- とにかく募集をかけても人材が集まらない。賃金や労働条件・労働環境だけの問題ではない。
- 人材不足。入社してもすぐに退職する傾向。
- 商品の飽和状態が継続している。

【サービス業】

- 現在は工事関係者の宿泊がかなり多く、公共工事減少による宿泊者の減少が懸念される。
- 人件費の上昇に苦慮している。
- 繁華街経営者に未来があるとは思えない、景気に見合う利益を出すのが困難。
- 製造工程改善が必要。
- 多少お客様の来店周期が伸びている感じがある。
- 自動車運送事業者のコンプライアンス順守による運送費、輸送日数の増加が顕著に現れている。
年末年始、お盆期間の休業により弊社事業に悪影響が発生している。

原材料価格やエネルギー価格の高止まり、10月からの最低賃金の引き上げなど、中小企業を取り巻く環境は厳しい状況が続いています。本調査は2024年4月に行った調査※に続き、市内事業者へ「価格転嫁」に関する実態調査をインターネット（Google Forms）、FAXにより実施しました。【2024年10月、回答117社】

■ 現在の価格転嫁の状況について



自社の主な商品やサービスにおいて、コスト上昇分を商品価格やサービス料金にどの程度転嫁できているか調査したところ、「多少なりとも価格転嫁できている」が92社（78.6%）となりました。その内訳をみると「10割すべて転嫁できている」が12社（10.3%）、「8割以上転嫁」が13社（11.1%）、「5割以上8割未満」が35社（29.9%）、「2割以上5割未満」が21社（17.9%）、「2割未満」が11社（9.4%）となり、コスト上昇分を多少なりとも販売価格へ転嫁している状況が伺えました。一方で「全く価格転嫁ができていない」と10社（8.5%）が回答した他、「コスト上昇したが、価格転嫁をするつもりはない」が5社（4.3%）、「コストは上昇していない」が3社（2.6%）、「分からない」が7社（6.0%）という結果となりました。

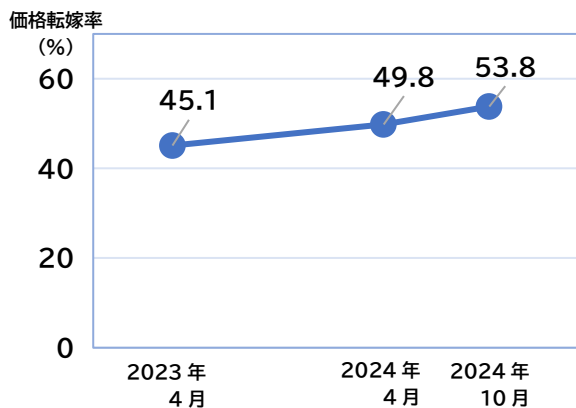
価格転嫁をしたいと考えている企業（「多少なりとも価格転嫁できている」と「全く価格転嫁ができていない」）は全体で102社（87.2%）、このうち販売価格への転嫁割合を示す「価格転嫁率」は53.8%となり、前回調査より4.0ポイント上昇しました。

【これはコストが100円上昇したうち、53.8円分販売価格に反映できていることを示しています。】

※前回調査 <http://kitamicci.or.jp/kcciws/wp-content/uploads/kakakutenkaR5.4.pdf> (2024年4月発表)

■ 価格転嫁率の推移

価格転嫁率は、市内事業者へ初めて調査を行った2023年4月は45.1%、2024年4月が49.8%、今回調査時（2024年10月）が53.8%と市内事業所において徐々に価格転嫁が進んでいることが伺えます。



■ 業種別の価格転嫁率

業種別にみると、小売業を除く全業種で前回調査時より価格転嫁率が上昇しました。その内、製造業は57.1%と転嫁率が全業種の中で最も高くなり、「仕入の上昇分を顧客に説明して上げさせてもらっている」、「製造品の付加価値を理解してもらっている」などの回答がありました。一方で、サービス業においては「サービスに対して価格は上げようがない」、「フランチャイズ契約のため弊社単独での決定ができない」などの理由から45.5%と前回より転嫁率は上昇しているものの、他業種と比較して低くなっています。

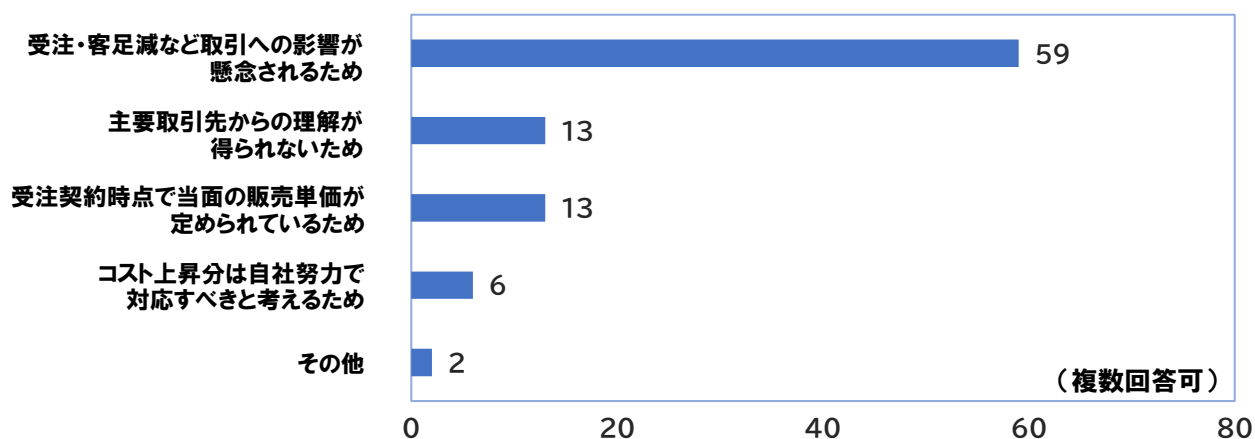
業種別 価格転嫁率

業 種 (回答社数)	前回調査時	今 回	
製造業 (26社)	52.2	57.1	▲
小売業 (28社)	59.6	55.0	▼
卸売業 (22社)	49.4	54.5	▲
建設業 (26社)	46.7	52.0	▲
サービス業 (15社)	37.5	45.5	▲

■ 価格転嫁できない理由について

コスト上昇分を転嫁できない理由を伺いました。

「受注・客足減など取引への影響が懸念されるため」が59社、「主要取引先からの理解が得られないため」、「受注契約時点で当面の販売単価が定められているため」が13社、「コスト上昇分は自社努力で対応すべきと考えるため」が6社となりました。その他において「他社と比べた際に適度な差を保つため」といった回答がありました。



価格転嫁に対する記載事項

価格転嫁で苦慮していること

- 頻繁に価格改定もできない。最低賃金の上昇や原材料の価格の動向などを考えると、値上げるタイミングが難しい。(製造業)
- 価格転嫁をしたことで取引先が減少した。取引先からの注文数が減った。(製造業)
- 原材料(コスト含め)の価格上昇が段階的に行われるため、一度の価格転嫁では収まらない。(製造業)
- 官庁発注工事の役所対応が最も遅れている。(建設業)
- 実質的な賃金上昇が物価上昇に追い付いていない中で、値上げに伴う客足の減少が懸念される。(サービス業)
- サービスに対しての価格は上げようがない。(サービス業)
- フランチャイズ契約のため弊社単独での決定ができない。(サービス業)
- 利益分を上乗せするのは中々できない。(製造業)

価格転嫁で工夫していること

- 仕入の上昇分を顧客に説明して上げさせてもらっている。(製造業)
- お弁当の重量を減らす。(製造業)
- 製造品の付加価値を理解してもらう。(製造業)
- 官公庁の工事受注が多いために、スムーズに価格を転換できていると思います。(建設業)
- コストが上がるのは、仕方ない。その分上乗せして販売している。(小売業)
- 各ユーザー様に値上げの通知を FAX または口頭で伝えている。値上げ前に在庫量を増やす工夫をしている。(小売業)
- 全て転嫁はできないので、金額を取れるもので全体のバランスを取っている。(小売業)
- 十年前に比べると、お客様が価格転嫁に理解を示してくれているので、苦慮はない。(小売業)