

近年、社会情勢は目まぐるしい変化を続けており、急激な物価高騰や深刻化する人材不足など、企業を取り巻く経営環境は厳しさを増しています。

当所が行う景気動向調査において経営上の問題点に関するヒアリングを行っておりますが、多様化する経営課題の実態を深掘りし、企業が求める施策等を把握することを目的に経営課題に関する意識調査を実施しました。

【2025年9月、回答92社】

1. 経営課題

■人材確保など

- 人材の募集はかけているが、高い経費をかけなければ、紹介を得られない
- 人材不足（他16件）
- 若い世代の人材確保（他2件）
- 人材の高齢化（他7件）
- 人材が定着しない
- 5年、10年先に向けての人材確保
- 人材募集しても応募も来ない。会社の規模が小さい、魅力がない、業界が不人気など、全てに当てはまってしまうような事業所はどうしたらいいか
- 若手職員の育成（他3件）
- 教育者不足
- 技能の継承
- 職人不足（他1件）
- 整備士の離職増
- 美容師の人材不足。業界を離れる人が多い
- 人材不足による納期遅れ
- 人手不足により、平日営業日をお休みすることが多くなっている
- 仕事量が減った時に、簡単に人員削減できない
- 管理職不足による各部署の管理体制の不備（他1件）
- 定期的に新入社員を採用してこなかったため、今になって人材不足が深刻化。今まで以上に費用をかけた採用活動が急務。少子高齢化、地方過疎化、得意先の高齢化などが売上に徐々に影響。新たな販路や新規事業への参入などを検討。一部大口取引先でコロナの影響により、経営不振となり売掛金が増加し続け回収難に。取引先の再建策、回収策を行っているが苦戦

■賃金・労働時間など

- 人材確保が難しい中での働き方改革
- 働き方改革と最低賃金の上昇が営業に影響を与えている
- 残業削減
- 時給単価の増加

- 最低賃金上昇による、給料の均一化
- 最低賃金を気ままに引き上げられても困る
- 人件費上昇（他 1 件）

■原材料・諸経費軽減など

- 材料費高騰（他 2 件）
- 米の値上がり
- 経費高騰・削減（他 5 件）
- 経費増が右肩上がりで続くのは間違いない。見合った売り上げを上げるために客単価と同時に時間単価を上げるための課題と仕掛けが課題
- 物流問題
- 原料入手困難。気温上昇などで米、果実の金額上昇があるが、売価に転嫁しづらい
- 原材料費・送料・人件費、全てが上がっていく中で商品に価格を上乗せするにも限界がある
- 価格転嫁・売上（収益）増加を行ってはいるが、日々の運営経費や人件費増大に追い付いていない。また、市内以外にも全道・全国単位の競合他社が市場参入する傾向が目立ち、仮に受注できたとしても非常に収益性の悪い販売になることが増えた
- 価格転嫁ができておらず、思ったより売上が伸びていない
- 人件費高騰のため、商品の価格転嫁を行いたいが業界の相場があり、葛藤している
- 原価管理
- 修繕費の増加
- 社会保険加入者の増加
- 週 20 時間以上働いた人への社会保険加入への対応

■売上減少など

- 売上の減少（他 1 件）
- 住宅着工戸数の減少による売上減
- 需要減による売上の減少が予想よりも大きい
- 顧客減少（他 1 件）
- 新規顧客の獲得（他 2 件）
- 仕事数の減少
- 取引先減少
- 同業他社との競合
- 顧客の減少。少子高齢化による顧客の減少および同業他社との競合による減少が増加している
- 顧客の高齢化に伴う現象があるが、その分キャパが決まっている中で増加は見込めない
- 少子高齢化で子供の数が少ないため、中々売上が安定しない
- 工場生産ではなく、他の収入に頼る昨今であり、今後については読み取れない
- 工事量の減少（冬季期間の工事）
- 公共工事が大半を占めている
- 北見市発注工事の減少
- 住宅価格高騰による若者の住宅離れ
- 個人消費に低下が顕著

- 物価高により消費低迷。小規模化する傾向があり、売上に中々繋がらない
- 中心商店街の集客力の低下（他 1 件）

■その他

- 事業承継
- 各方面に対しての勉強不足
- 新規事業の検討（他 2 件）
- 資金繰りの悪化（他 1 件）
- 新型コロナウイルス感染特別融資返済
- コロナ融資の返済開始が経営圧迫
- 設備投資のための資金調達
- 医療業界の厳しい状況
- 北海道経済の不安定性に危惧
- 北見市の経済縮小への対応
- 国内市場の縮小
- 人口減少、市の財政悪化など地域の零細小売店には対応できないような構造的問題。このままでは大企業のみしか生き残れない時代になる（他 1 件）
- 情報だけで景気が悪化しているように見える

2. 課題解決のための対応策

■労務

- 労働時間の把握や労働環境の整備といった社内体制の見直しを行っている（他 4 件）
- 業務効率化
- DX を含めた業務効率化を図り、利益率の向上を目指す（他 1 件）
- IT の活用による残業の減少等
- 福利厚生の実施
- 賃上げ実施（他 2 件）
- 人員の削減と効率化は当然だが、人件費上昇に対する減税政策も併せて進めてほしい
- 睡眠美容師が働きやすい環境の整備

■採用・人材

- 雇用の見直し・強化（他 4 件）
- 中途採用のテコ入れ（他 2 件）
- 新卒者の採用（他 2 件）
- 市内及び道内教育機関との連携
- SNS を利用した求人活動（他 1 件）
- 外国人労働者の採用検討
- 求人サービスの利用・模索（他 1 件）
- コンサル委託、人材採用会社への委託、外部機関の活用を検討
- インターンシップの受け入れ、人材確保（他 1 件）
- 地域の小学生、中学生へ物作りへの興味や体験などをさせてあげる場所、機会を設ける（木

- 工教室、出前教室、工場見学など)
- 学校・職訓等への定期訪問（他 1 件）
- リクルート活動
- U ターン就職やI ターン就職の対応
- 一時的に即戦力になる人がいればいい
- 人材募集に関して、募集をかけても反応なし、高い単価の民間媒体に捻出し続ける体力もなくなる、という悪循環を脱するような仕組みなど

■研修

- 人材教育・研修制度の充実（他 1 件）
- マニュアルを導入したが、逆効果だった
- 職人の養成
- 若手と熟練職員が一緒に仕事をする

■売上強化

- 利益率を上げる
- 新規得意先の開拓（他 2 件）
- 取引先を北見以外にも幅広く考える（他 1 件）
- 販売商品の拡充（他 3 件）
- 仕込み外注
- バンケット（会場）による売上以外を増やす
- 商品のサイズ、入数の変更
- 他官庁の工事受注の強化
- 民間工事を積極的に受注
- 引き続き新築住宅促進は継続しつつ、古い住宅リフォームを強化
- 新規（新築）物件の獲得をメインとし、他社への切替も並行して実施する
- 抜本的な販売方法革命（Web 販売の利用や、商品→サービス商品への転換等）
- 顧客の減少は防ぎようがないので、これまでの経験実績を活かした新しい取り組みにチャレンジする

■価格転嫁

- 価格転嫁（他 5 件）
- 仕入価格の値下げ交渉
- 単価アップに伴い、キャッシュレス決済の増加運転資金を確保したい

■宣伝・その他

- 数値の精緻化
- 経費の見直し・削減（他 3 件）
- 積極的な宣伝・広告・営業（他 3 件）
- 広告掲載等（インスタグラム等）による集客
- 自社ブランド強化
- 年間を通してイベントを紐付け盛り上がりを作っている
- 資金が循環する仕組みを作る

- 設備投資による機械化・省力化（他1件）
- 返済のための借入れ
- 情報収集（他2件）
- 人との繋がり
- 顧客減少、公共事業縮小を見据え、事業規模を縮小（他1件）
- 競合他社との合併
- 国による物価高対策や物流問題に対しての対策を要望
- 補助金の活用で新規分野、新規顧客の開拓、コロナ融資のリスクを希望
- 折角中心部に人を住ませようとマンション等の建築も顕著になっているので、当社だけでなく中心商店街全体の問題として、新規住民の方々が生活するのに必要最低限の業種が中心商店街には不可欠です

3. その他意見

- 今の日本社会、個人の考えが変わらない限り難しいと考える。時を待つとき
- 国が何らかの対策が講じられなければさらに悪化し、深刻な問題になる恐れあり
- 国は中小企業を本気で守る気があるのか疑問に思う
- 昨年度出生率過去1。これは当社では対策できません
- 顧客の大小にかかわらず均一のサービスを心掛けてきたが、そろそろ難しくなっている
儲からないことや経費のかかる顧客は取引せず、効率を上げるしかないのだろうか