

北見市における景気動向調査報告書

< 第 IV 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7年4月16日

(2) 調査対象期間 令和7年1月～3月期実績および令和7年4月～6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	22社	73.3%
建 設 業	30社	24社	80.0%
卸 売 業	30社	23社	76.7%
小 売 業	35社	25社	71.4%
サービス業	25社	16社	64.0%
合 計	150社	110社	73.3%

注) 本調査結果の中で、D・I値とある記号は、ディフュージョン・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IV四半期<1月～3月>の北見市における業況は、前年比で「好転企業」24.8%、「悪化企業」41.3%、「好転」から「悪化」を差し引いたD・I値は△16.5となっています。

前年同期(△17.6)との比較では1.1ポイントの改善傾向を示しました。また、前期調査<令和6年度第III四半期>と比較してみると前期△8.7→今期△16.5と7.8ポイントの悪化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△27.3、建設業D・I値△20.8、卸売業D・I値△21.8、小売業D・I値△4.2、サービス業D・I値△6.2となっており、前年同期調査と比較すると、小売業で18.0ポイント、製造業で14.4ポイント改善となりましたが、D・I値は未だマイナス値であり、予断を許さない状況です。また、サービス業で27.2ポイント、卸売業で5.8ポイント、建設業で0.8ポイント悪化しており、特にサービス業はD・I値がプラスからマイナスに転じる大変厳しい結果となりました。

来期の見通しを全業種で見ると「好転企業」19.3%、「悪化企業」35.8%でD・I値△16.5と、前年同期見通し(△10.4)に比べ6.1ポイントの悪化見通しとなりました。

《 業 種 別 の 動 き 》

1) 製 造 業

生 産 高

前年比で「増加企業」14.3%、「減少企業」38.1%、D・I値△23.8と前年同期(△33.4)に比べ9.6ポイントの改善となりました。

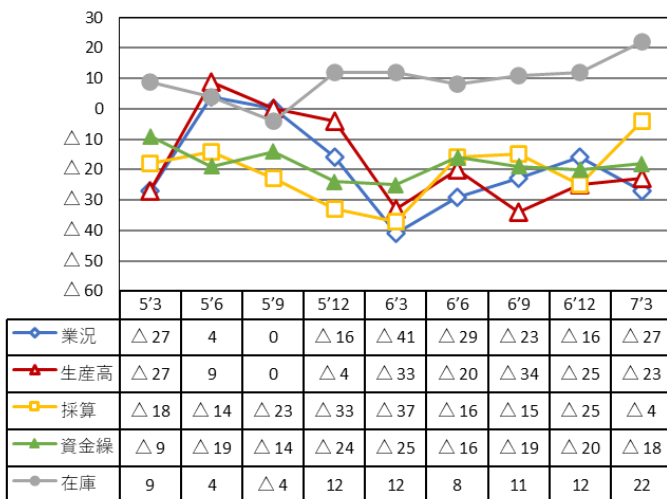
採 算

前年比で「好転企業」28.6%、「悪化企業」33.3%、D・I値△4.7と前年同期(△37.5)に比べ32.8ポイントの大幅な改善を示しました。

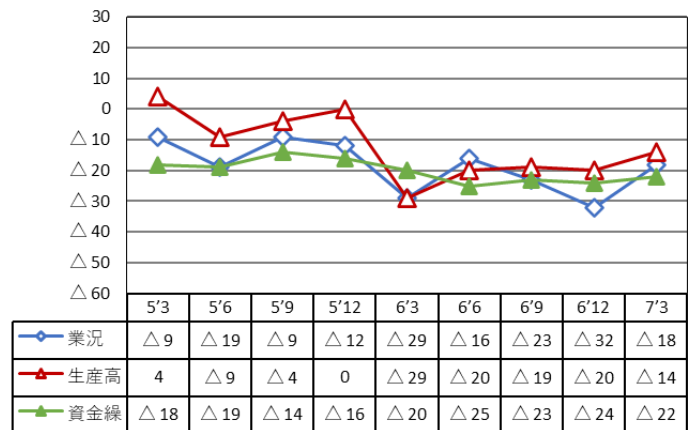
来期見通し

業況D・I値△18.2(前年同期△29.2)、生産高△14.3(同△29.2)、資金繰り△22.8(同△20.9)と前年同期に比べ、業況、生産高で改善、資金繰りで悪化となりました。

前年同期比



来期見通し



2) 建設業

完成工事高

前年比で「増加企業」25.0%、「減少企業」37.5%、D・I値△12.5と、前年同期(△30.0)に比べ17.5ポイントの改善となりました。

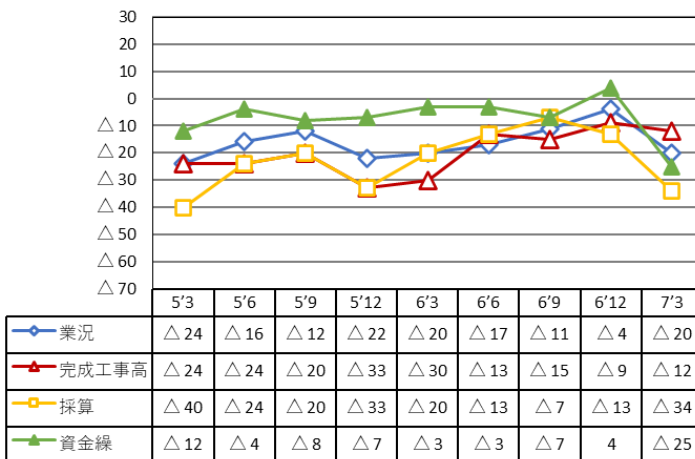
採算

前年比で「好転企業」17.4%、「悪化企業」52.2%、D・I値△34.8と、前年同期(△20.0)に比べ14.8ポイントの悪化を示しました。

来期見通し

業況D・I値△33.3(前年同期△20.0)、完成工事高△41.6(同△30.0)、資金繰り△16.6(同△10.0)と前年同期に比べ、全項目が悪化の厳しい来期見通しとなっています。

前年同期比



来期見通し



3) 卸売業

売上高

前年比で「増加企業」13.0%、「減少企業」39.1%、D・I値△26.1と前年同期(△28.0)に比べ1.9ポイントとわずかに改善しました。

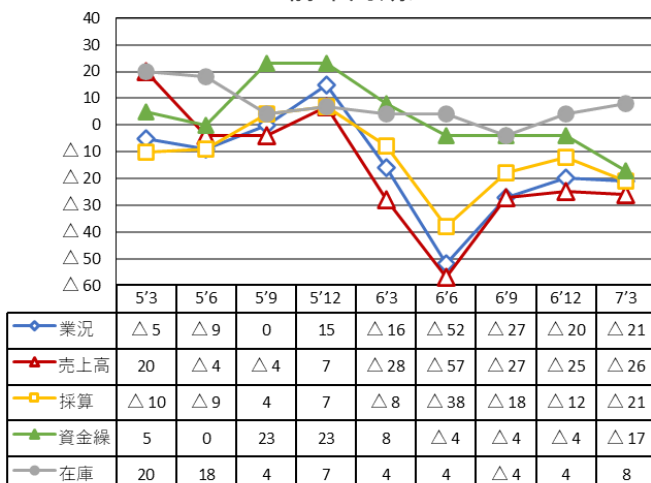
採算

前年比で「好転企業」17.4%、「悪化企業」39.1%、D・I値△21.7と前年同期(△8.0)に比べ13.7ポイントの悪化となりました。

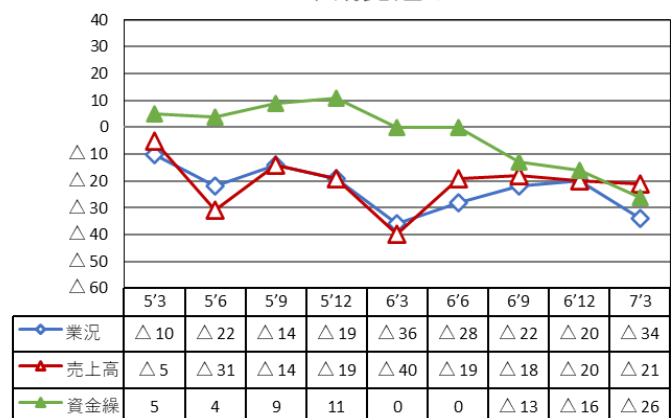
来期見通し

業況D・I値△34.8(前年同期△36.0)、売上高△21.7(同△40.0)、資金繰り△26.1(同0.0)と前年同期に比べ、業況、売上高で改善、資金繰りで悪化の来期見通しとなりました。

前年同期比



来期見通し



4) 小売業

売上高

前年比で「増加企業」37.5%「減少企業」29.2%、D・I値8.3と前年同期(△18.5)に比べ26.8ポイントの好転となり、D・I値がマイナスからプラスに転じる結果となりました。

採算

前年比で「好転企業」16.7%「悪化企業」37.5%、D・I値△20.8と前年同期(△25.9)から5.1ポイントの改善を示しました。

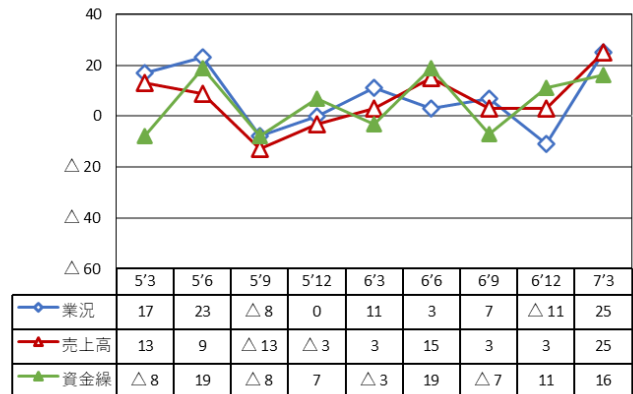
来期見通し

業況D・I値25.0(前年同期11.1)、売上高25.0(同3.7)、資金繰り16.7(同△3.7)と前年同期に比べ、全ての項目で好転となり、D・I値が全てプラス値の来期見通しとなりました。

前年同期比



来期見通し



5) サービス業

売上高

前年比で「増加企業」56.3%、「減少企業」25.0%、D・I値31.3と、前年同期(10.5)に比べ20.8ポイントの大幅な好転となりました。

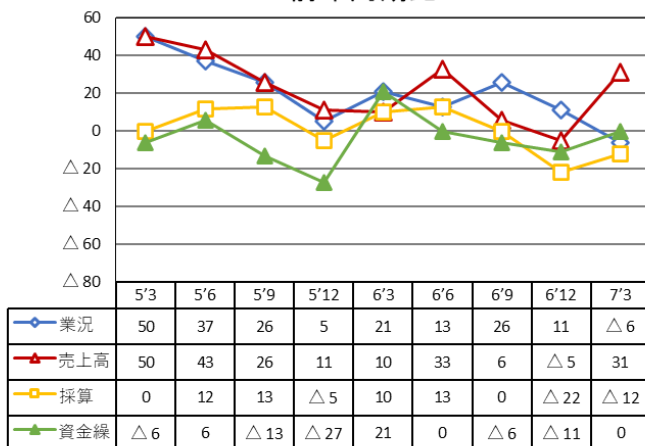
採算

前年比で「好転企業」25.0%、「悪化企業」37.5%、D・I値△12.5と前年同期(10.5)に比べ、23.0ポイント大幅な悪化を示し、D・I値がマイナスに転じる結果となりました。

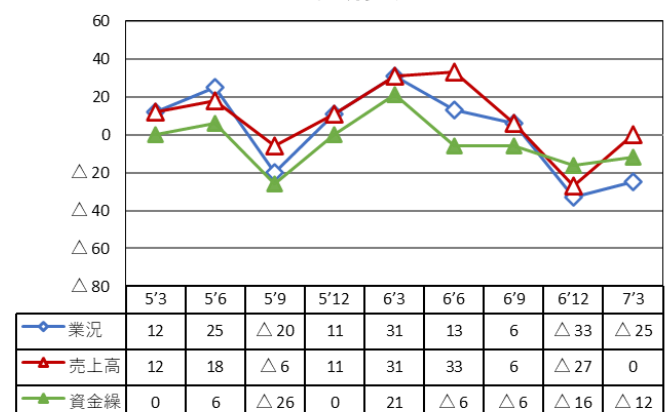
来期見通し

業況D・I値△25.0(前年同期31.5)、売上高0.0(同31.5)、資金繰り△12.5(同21.0)と前年同期に比べ、全ての項目で大幅に悪化となり、厳しい来期見通しとなっています。

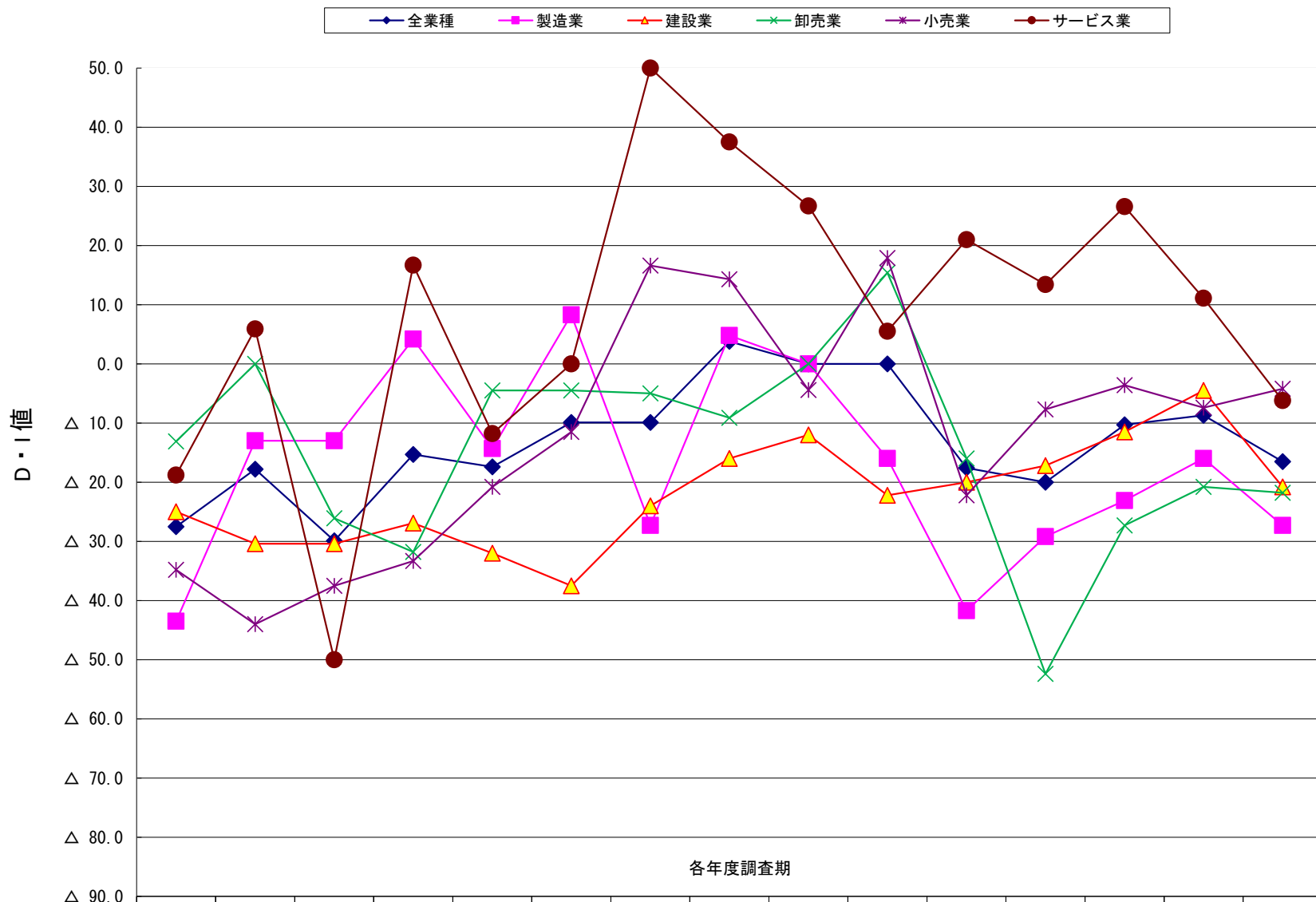
前年同期比



来期見通し



各年度調査期における業況（前年同期比）のD・I値の比較



	各年度調査期														
	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	6.10~6.12 令和6年度 III	7.1~7.3 令和6年度 IV
◆全業種	△ 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	△ 8.7	△ 16.5
■製造業	△ 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	△ 16.0	△ 27.3
▲建設業	△ 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	△ 4.5	△ 20.8
×卸売業	△ 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	△ 20.8	△ 21.8
＊小売業	△ 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	△ 7.4	△ 4.2
●サービス業	△ 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	11.1	△ 6.2

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	得 意 先 減 少	人 材 不 足	同業者間の競合
建 設 業	人 材 不 足	人 件 費 増	諸 経 費 増	同業者間の競合	得 意 先 減 少
卸 売 業	諸 経 費 増	人 材 不 足	得 意 先 減 少	人 件 費 増	同業者間の競合
小 売 業	諸 経 費 増	人 材 不 足	人 件 費 増	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	得 意 先 減 少	同業者間の競合
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。

また、業種別のトップ回答は前回調査時から変動がなく、地域にとって慢性的な課題となっていることが伺えます。

業 況

製造業 ⇒ 好転（農業機械金属製品、建設用金属製品）
悪化（印刷、ビール製造）

建設業 ⇒ 好転（舗装一般土木、）
悪化（土木建築、土木、内装工事、板金、電気工事）

卸売業 ⇒ 好転（米穀、鋼材、事務機械器具）
悪化（一般製材、事務用品、建築資材、水道資材、医療介護機器、
農業資材、石油製品）

小売業 ⇒ 好転（燃料、贈答品）
悪化（教材教具、農業機器、靴、日曜大工・アウトドア用品、火薬）

サービス業 ⇒ 好転（飲食、自動車賃貸、IT）
悪化（ビルメンテナンス、建物清掃、貸衣装、クリーニング）

（※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】

- 取引先の休廃業が重なり、危機感を持っている
- 生産性向上に向けた取り組みについて、中小機構の支援により少しずつではあるが進んでいる
- 米価格の高騰
- 働き方改革による生産量の減少
- 北見市の財政難による公共工事等の減少

【建設業】

- 原材料価格の変動、ICTによる生産性向上
- 30代の技術者が極端に不足している
- 高齢化と若手人材不足
- 物価の上昇により、全ての経費が割高になっているのを感じる
- 適正に単価に反映させていくのが難しい
- 働き方改革への取り組み
- 北見市の公共工事減少
- 原油・原材料価格の変動の影響

【卸売業】

- 人材不足
- 為替の影響、コスト面の負担増、人材不足、今後金利が上がる影響も懸念している
- 全体的に動きが悪くなってきている
- 北見市財政健全化計画による景気低迷を懸念している
- 業界全体が低迷傾向

【小売業】

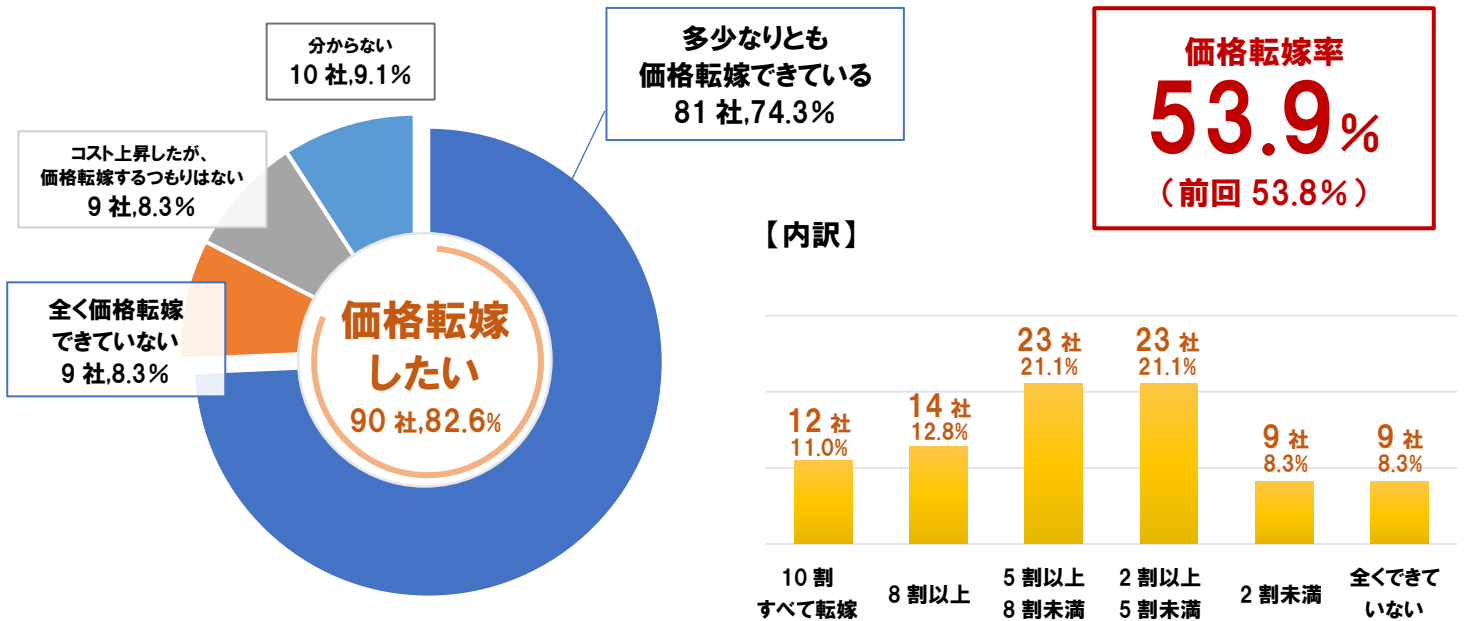
- 人口減少
- 北見市の財政悪化
- 購買意欲減少
- 原油・原材料価格の変動の影響
- 同業者間の競争激化
- 大手資本の業界進出
- 商品の市場飽和

【サービス業】

- 今期も全国的に賃上げ率が高い中、人材確保のために業績を上回る賃上げを決断する必要に迫られており、一層の生産性向上と価格転嫁を行えるかが課題
- 北見市の公共施設閉鎖などの対策がもたらす業者への影響は少なくない
- 水道料金の値上げなど、今後の市政状況などが心配
- スタッフ採用が不足しており、車両移動の輸送業者も不足している

原材料価格やエネルギー価格の高止まり、賃金引き上げの動向など、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10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。【2025年4月、回答109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81社（74.3%）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（11.0%）、「8割以上転嫁」が14社（12.8%）、「5割以上8割未満」が23社（21.1%）、「2割以上5割未満」が23社（21.1%）、「2割未満」が9社（8.3%）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9社（8.3%）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9社（8.3%）、「分からない」が10社（9.1%）となりました。また、「コストは上昇していない」の回答は0件となり、あらゆる業種で価格高騰が進んでいることが伺えます。

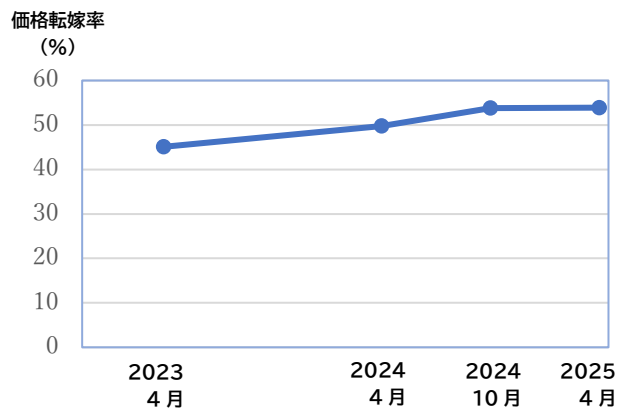
価格転嫁をしたいと考えている企業（「多少なりとも価格転嫁できている」と「全く価格転嫁ができていない」）は全体で90社（82.6%）、このうち販売価格への転嫁割合を示す「価格転嫁率」は53.9%となり、前回調査より0.1ポイント上昇、ほぼ横ばいの結果となりました。

【これはコストが100円上昇したうち、53.9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/keikidoukouR6.2.pdf> (2024年10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%、2024年10月が53.8%、今回調査が53.9%と徐々に価格転嫁が進んでいましたが、ここにきて横ばいの結果となりました。



■ 業種別の価格転嫁率

業種別にみると、小売業、卸売業、建設業については転嫁率が上昇しました。特に小売業は転嫁率が最も高く、前回から10ポイント増加となりました。

一方で、製造業、サービス業については転嫁率が下降しました。特にサービス業は前回から13ポイント減少となり、度重なる値上げに対応しきれていない状況が伺えます。

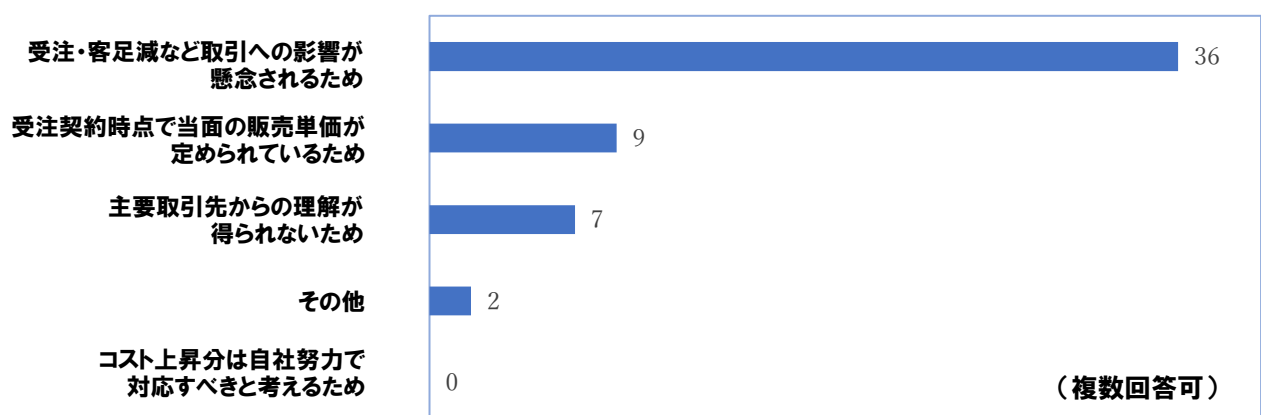
業種別 価格転嫁率

業種 (回答社数)	前回調査時	今回	
小売業 (25社)	55.0	65.0	↑
卸売業 (22社)	54.5	58.5	↑
建設業 (24社)	52.0	57.6	↑
製造業 (22社)	57.1	48.8	↓
サービス業 (16社)	45.5	32.5	↓

■ 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36社、「受注契約時点で当面の販売価格が定められているため」が9社、「主要取引先からの理解が得られないため」が7社、その他で「時期を見極めている」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

- この春から一部原材料の値上げがあり、価格転嫁の検討をしている（製造業）
- 価格表の改定や顧客へのお知らせに時間を割かれる（卸売業）
- 季節毎の料金設定を実施、価格を上げすぎると顧客離れの懸念があり、様子見（サービス業）
- 原材料の転嫁はできても、経費分を上げられていない（卸売業）
- 受注先の需要減少により、受注数減少が始まっている（サービス業）
- 人件費を価格転嫁するために苦慮している（製造業）
- 値上げは購買意欲の低下につながる。そもそも顧客の予算が決まっているため、価格転嫁しても数量が減るだけ（小売業）
- 商品の値上げについてはお客様に理解いただき、クレームにはなっていないが、値上げ時に急な売上数量の減少がある（小売業）
- 本来ならばもう少し値上げをしたいが、同業他社の価格を考えると、値上げにも限界を感じてしまう（建設業）

価格転嫁で工夫していること

- 価格以上のサービス（オマケ）をしない（サービス業）
- お客様に喜んでいただけるサービスの向上とご提供に益々努めて励む（小売業）
- 経費削減で乗り切りたい（小売業）
- 原材料を含むすべての経費が上がっているため、価格交渉はしやすくなってきているが、顧客が求める価格と離れすぎないようにしなければならないと思う（製造業）
- 顧客に迷惑がかかるので、自社の利益を削減し対応している（建設業）
- 材料費の見直し等で、できるだけ価格を据え置きできるよう工夫している（サービス業）
- 実価格へ転嫁するか、サービス内容を低下することで実質転嫁とするか、顧客との交渉力は重要（サービス業）
- 取引先に何度も説明し、理解を得る（建設業）
- 物価高に合わせ、商品の内容を変動させている（小売業）