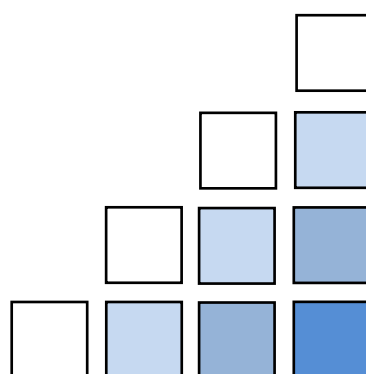

2026年度

道内中小企業・小規模事業者 における業況調査報告書

2026年7月



公益財団法人

北海道中小企業総合支援センター

目 次

I	調査概要	1
II	調査結果	2
III	集計表	18
IV	参考資料	25

※今年度及び昨年度調査報告書は当センターホームページで公開しております。

2026 年度調査報告書二次元コードはこちら



2025 年度調査報告書二次元コードはこちら



I 調査結果の概要

1. 調査の目的

道内中小企業・小規模事業者の経営実態等を把握し、効果的な支援につなげる

2. 調査時期：2026年4月6日～5月14日

(前回調査：2025年4月21日～5月30日)

3. 調査方法

記名方式によるアンケート調査

(一部企業への訪問等によるヒアリング調査を含む)

4. 調査対象企業

1,000社(当センター会員企業及び支援制度利用企業)

5. 回答企業数

424社(回収率42.4%)

業 種	調査対象企業 (社)	回答 企業 (社)	回収率 (%)	構成比 (%)
建 設 業	143	55	38.4	13.0
製 造 業	402	199	49.5	46.9
卸・小売業	206	72	35.0	17.0
運輸・倉庫業	45	20	44.4	4.7
情報通信・サービス業	204	78	38.2	18.4
計	1,000	424	42.4	100.0

○業況

今期の業況は、「悪化」が40%を超えている。前期との比較では「好転」が減少し、「悪化」が増加しており、特に「卸売業」、「運輸・倉庫業」でその傾向が顕著。全体としては、**業況は悪化傾向にある。**

○経営上の課題

販売面では、「**製造・仕入原価の上昇**」(78.9%)、「コスト上昇分の価格転嫁」(56.4%)、設備面では、「設備の陳腐化・老朽化」(72.0%)など、**多くの企業において原価上昇と設備更新が課題。**

資金面では、「**金利上昇による負担増**」(56.9%)が前回(49.4%)、前々回(30.6%)との比較で急増。技術面では「**生産性の向上**」(59.7%)、「**IT化・DXへの取組み**」(42.5%)、「**生産コストの削減**」(40.6%)など、**業務効率化やIT化・DXへの取組みが課題。**

また、石油関連製品の確保や原材料価格の高騰に関する切迫した現場の声が例年にも増して多い。

○人手不足について

62.1%の企業が「従業員が不足」と回答。「受注量や生産量等の抑制」(42.7%)、「人材育成機会の減少」(42.3%)、「従業員の残業時間・業務量の増加」(35.6%)など企業経営に深刻な影響を及ぼしている。

また、**副業・兼業人材の活用**について、「関心がある」が41.7%、「既に活用している」が9.9%と**半数以上の企業が関心があるものの、実際に活用している企業は約1割にとどまる。**人材確保が困難な中にあることは、**副業・兼業人材の積極的活用は急務**である。

○賃上げについて

厳しい経営環境にあっても、**賃上げを実施(実施予定)する企業は81.8%を占める。**一方、5%以上の賃上げ実施企業が大幅に減少、4%以上も4割から3割へ減少し、**賃上げを見送る予定の企業も前回から倍増し2割近い。**このため、賃上げを着実に実施できるよう、**適正な価格転嫁や、生産性向上、業績の向上、資金繰りの改善**といった経営課題の解決に資する伴走支援が求められる。

○生産性向上について

96.2%の企業が生産性向上のために実施したい取組を回答しており、「作業・製造工程の見直し・改善」(54.2%)はもちろん、「事務管理業務の効率化」、「IT・DXツールの導入」、「AIの活用」など人材確保が困難な中、ニーズに応えられる生産性向上の支援が急務である。

◎企業活動の維持継続発展に向けて

円安や不安定な中東情勢に伴う原材料・仕入原価の急騰などにより、経営を取り巻く環境は厳しさを増しており、深刻な人手不足も続いている。このような状況下で経営体質の強化を図るためには、**省力化など生産性向上への対応**による収益力強化の取組みへの支援が必要である。また、地域経済の維持と雇用・生活基盤の確保に向け、それを支える**中小企業の事業継続へのさらなる支援が必要である。**

Ⅱ 調査結果

1. 企業概況

(1) 業況

今期の業況は、「悪化」※の割合が急伸し、40%を超えている。前期との比較では「好転」の割合が減少し、「悪化」の割合が増加している。業種別にみると、「卸・小売業」と「運輸・倉庫業」の悪化が顕著である。この傾向と先行きに対する不安は、26頁～29頁（参照）のDIにも現れている。

※ 「好転」＝「好転した（する）」及び「やや好転した（する）」の合計

※ 「悪化」＝「悪化した（する）」及び「やや悪化した（する）」の合計

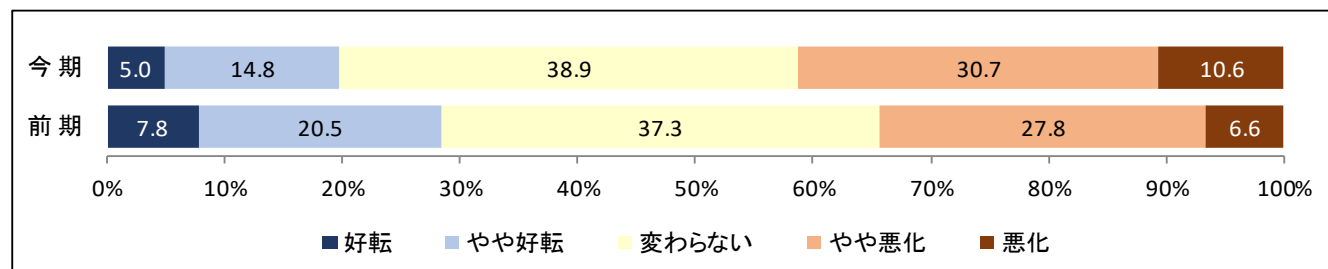


図 1-1 今期の業況と前期の業況（全体）

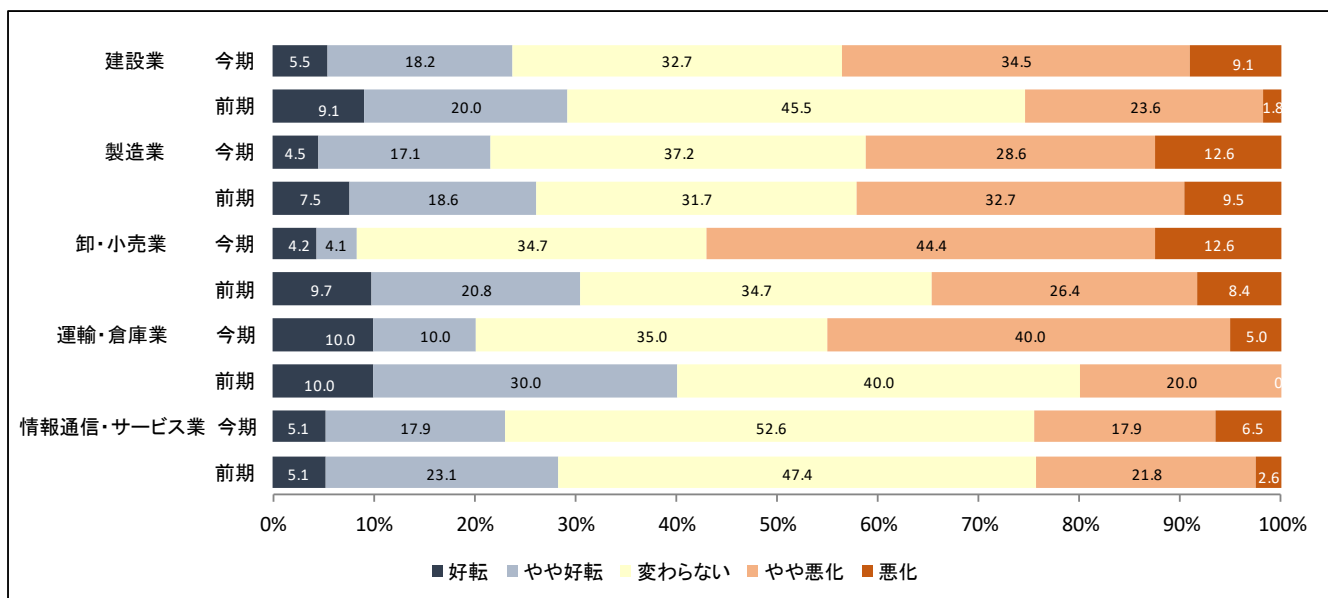


図 1-2 今期の業況と前期の業況（業種別）

[企業からのコメント]

- ▶ 前期はやや好転したものの、今期は物価の上昇や中東情勢の緊迫化といった不安定要素があり、**先行きが懸念**される（卸・小売業：十勝）
- ▶ 今年に入り、中東情勢の影響から、特に建築・住宅業界は大きな煽りを受けており、仕入れコストの高騰にとどまらず、**資材の調達難も発生しており、「受注はあるものの、商品を納入できない」という深刻な問題に直面している**（卸・小売業：札幌）
- ▶ 中東情勢の緊迫化による各種コスト（燃料・部品・タイヤ等）の高騰と、**「供給の不透明さ」**がネックである（運輸・倉庫業：札幌）
- ▶ コロナ禍以降、緩やかに改善しているが、雲行きが怪しくなっている（製造業（食品）：道北）
- ▶ 売上が利用者数と単価で決まるため、単価が上がらない中で賃金や物価高による経費増が先行しており、話にならないほどの収益悪化に直面（サービス業：道央）

(2) 売上高

今期の売上は、前期と比較すると、全体では「増加」※の割合が減少し、「横ばい」の割合が最も多くなっている。業種別にみると、「建設業」、「卸・小売業」、「運輸・倉庫業」は「増加」※の割合が他業種と比べて大きく減少している。

※ 「増加」＝「増加した（する）」及び「やや増加した（する）」の合計

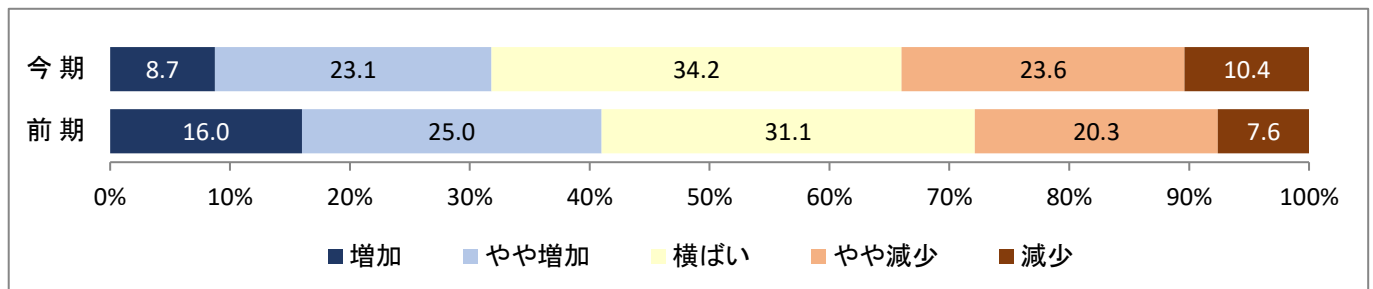


図 1-3 今期の売上

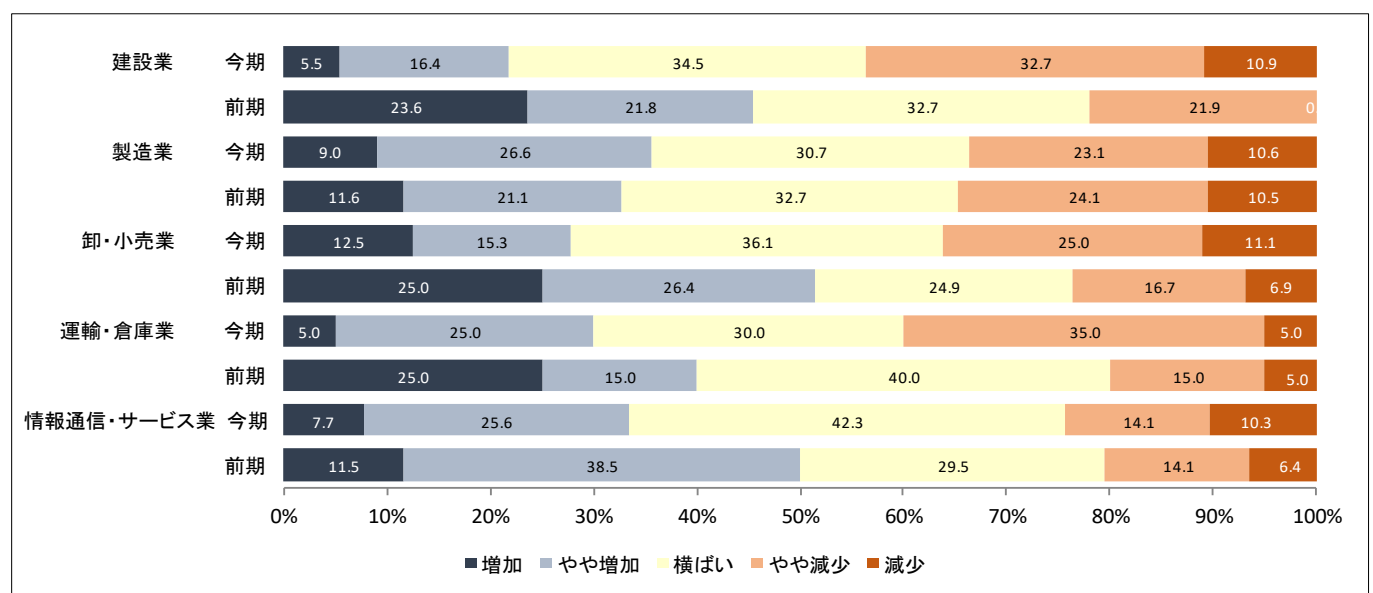


図 1-4 今期の売上と前期の売上高（業種別）

[企業からのコメント]

- ▶北海道や市からの発注工事が減少している（建設業：オホーツク）
- ▶人件費アップと相次ぐ仕入れ値上げのすべてを、価格へ転嫁するのは不可能である（卸・小売業）
- ▶燃料費、設備や資材の確保などで、利益率が低いのは目に見えている（運輸・倉庫業：釧根）
- ▶資材の調達難が発生しており、受注はあっても納入できない（卸・小売業：札幌）
- ▶一部商品において、価格改定による売上の減少している（製造業（食品）：釧根）
- ▶原料不足などにより商品自体が減り、売上高と利益がいずれも減少している（製造業（食品）：日胆）
- ▶物価高によるお菓子の買い控えがあり、厳しい状況である（製造業（食品）：札幌）
- ▶ナフサ不足による原料の供給調整が売上に直接影響を与えている（製造業（食品以外）：札幌）
- ▶物価高騰による新築住宅の着工棟数は減少の一途をたどり、住宅建築に係る建築資材の売上は減少が続いている（製造業（食品以外）：日胆）
- ▶通信機器などの仕入れ価格に加え、納期が未定であるために「売上の予想が確定できない」という悩みがある（情報通信：札幌）
- ▶来店客の減少で売上が上がらない（サービス業：日胆）

(3) 営業利益

今期の営業利益は、前期と比較すると、全体では「増加」※の割合が減少し、全体では「横ばい」の割合が最も多くなっている。業種別にみると、「建設業」、「卸・小売業」、「運輸・倉庫業」が「増加」※の割合が他業種と比べて大きく減少している。

※ 「増加」＝「増加した（する）」及び「やや増加した（する）」の合計

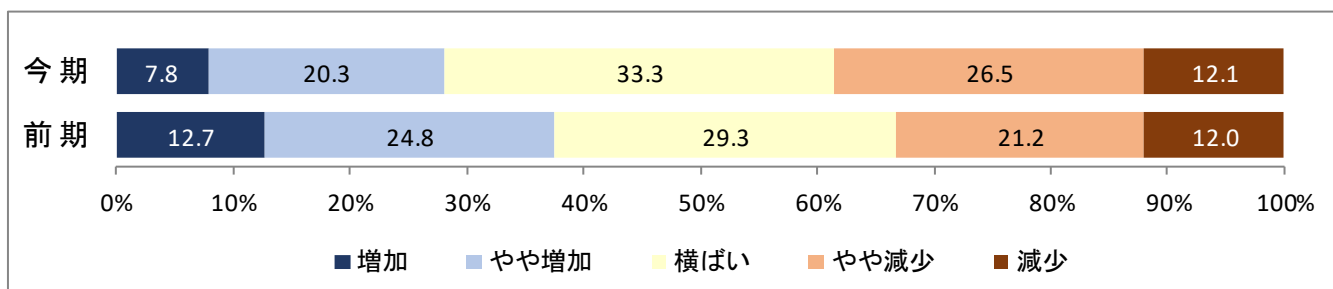


図 1-5 今期の営業利益と前期の営業利益（全体）

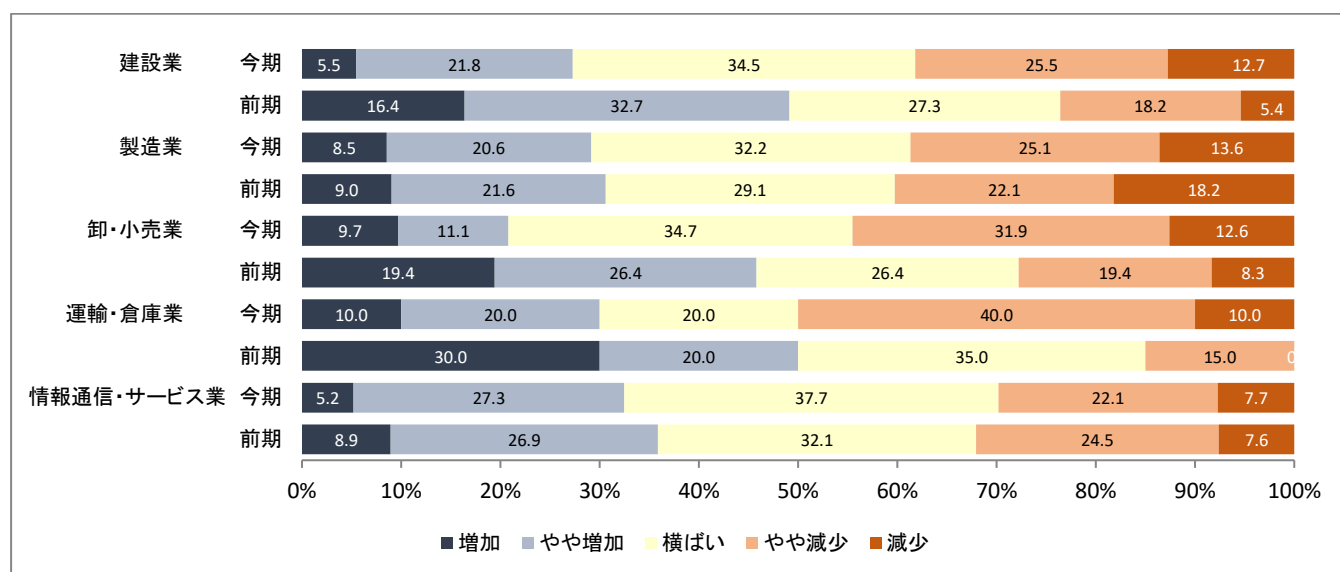


図 1-6 今期の営業利益と前期の営業利益（業種別）

[企業からのコメント]

- ▶ 中東情勢の緊迫化により、建設資材や住宅設備の納期遅延と価格上昇への懸念が強まっている（建設業：道北）
- ▶ 価格の高騰により一時的には売上高は伸びると思いますが利益面がどうなるかは不透明で今後は不安（卸・小売業：札幌）
- ▶ 燃料サーチャージや値上げを行っても、高騰する車両維持費（修理代・オイル代・車両代替費用）の負担が大きすぎて相殺できず、利益の確保が極めて難しい状況である（運輸・倉庫業：道央）
- ▶ 燃料価格が25%上がった状態が1年間続くと、会社が1年間必死に走って稼いだ利益が、すべて燃料費に消えてしまい、**手元に残る儲けが完全にゼロ（トントン）**（運輸・倉庫業：札幌）
- ▶ 原料コストが大幅に上昇したことに加え、重油高騰などが重なり、**全く利益が出ていない**（製造業（食品）：道央）
- ▶ すでに燃料費や資材が**すべて高騰している中で、人件費の急騰が追い打ちをかけ、利益が確保できない**状況である（製造業（食品）：道南）
- ▶ 売上増加以上に資材・機材の仕入れ価格および人件費（広告費）高騰の影響が大きく、利益を圧迫している（サービス業：札幌）

(4) 経営上の課題

① 販売面(複数回答)

経営上の課題のうち販売面については、「製造・仕入原価の上昇」が78.9%と最多で、昨年から急伸び、次いで「コスト上昇分の価格転嫁」(56.4%)、「受注・販売量の減少」(42.1%)の順となっている。

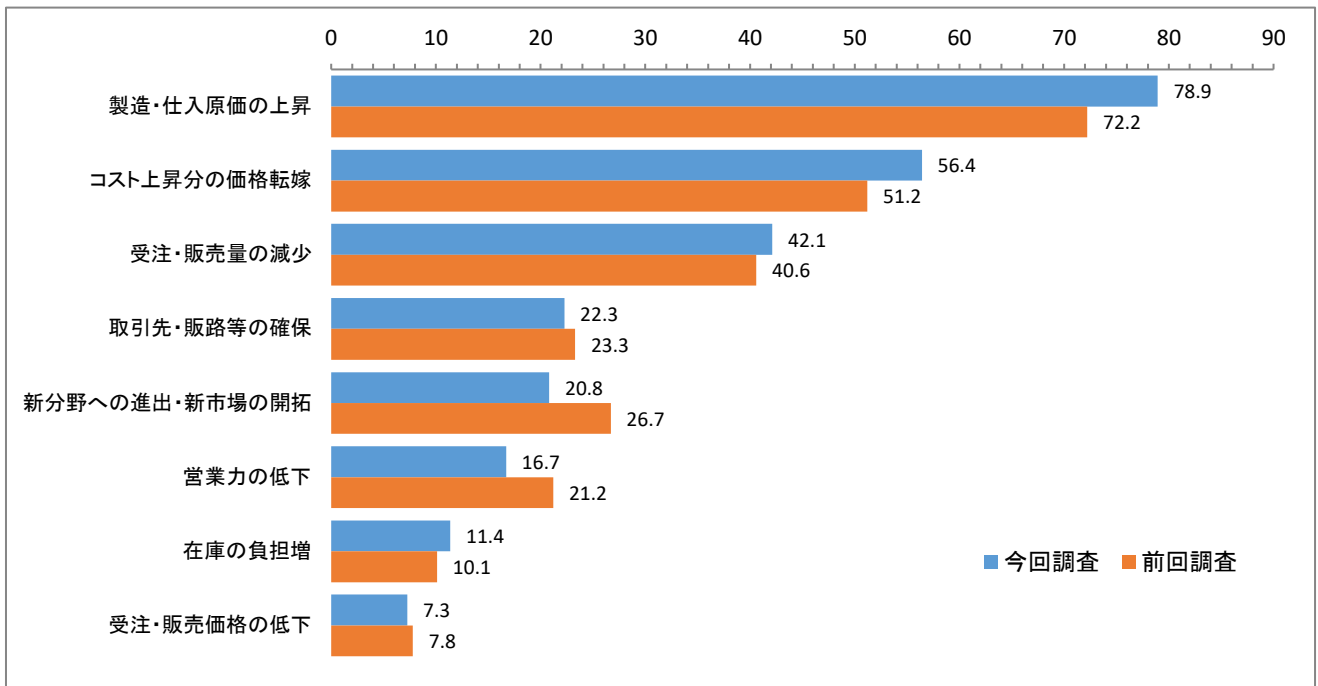


図 1-7 経営上の課題（販売面・前回調査比較）

[企業からのコメント]

- ▶ 仕入価格の高騰に対し、顧客離れへの懸念から販売価格へそのまま転嫁することが困難な状況にある（卸・小売業：札幌）
- ▶ 販売価格への転嫁も行っているが、原料価格の高騰分を補えていない状況である（製造業（食品）：日胆）
- ▶ 製造原価（材料費の仕入単価高騰）、受注競争による販売価格の低下の増大している（製造業（食品以外）：札幌）
- ▶ 海水温上昇による魚原料枯渇の影響で、原料コストが約55%も上昇している（製造業（食品）：道央）
- ▶ タングステン材などの超鋼材の価格が3倍に上昇し、加工業務がほぼ停止している（製造業（食品以外）：日胆）
- ▶ 一部商品において、価格改定による売上が減少している（製造業（食品）：釧根）
- ▶ 価格転嫁すれば顧客が離れて売上減に繋がり、価格転嫁しなければ利益減に繋がるという、どちらにしても好ましくない事態に直面している（卸・小売業：札幌）
- ▶ 価格転嫁をすれば客離れに繋がる恐れがあり、その判断が難しい（卸・小売業：道北）
- ▶ 値上げの影響や取引先の需要減少により、販売量が減少している（製造業（食品）：道北）

② 設備面(複数回答)

設備面については、前回調査の傾向が一層深刻化していることが見てとれ、「設備の陳腐化・老朽化」が72.0%に達し、設備更新が課題となっている。

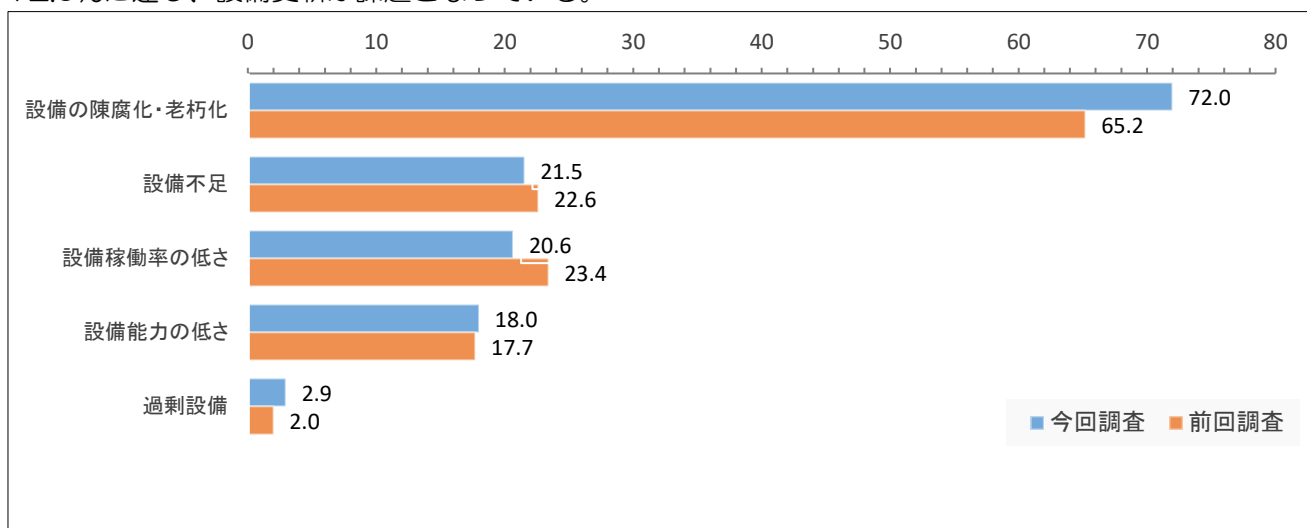


図 1-8 経営上の課題（設備面・前回調査比較）

[企業からのコメント]

- ▶施設の老朽化が進んでおり、更新が必要だが、資材や工事費の上昇等により対応が難しい状況（運輸・倉庫業：道央）
- ▶修理代、オイル代、車両代償還費といった車両維持費の利益が利益を圧迫している（運輸・倉庫業：道央）
- ▶施設の老朽化による**トラブルでその対応に追われ、生産性が落ちている**（卸・小売業：道南）

③ 資金面(複数回答)

資金面については、「金利上昇による負担増」（56.9%）が前回（49.4%）、前々回（30.6%）との比較で急増しており、「融資（ゼロゼロ融資等）の返済難」、「金融機関からの調達難」も増加傾向にある。

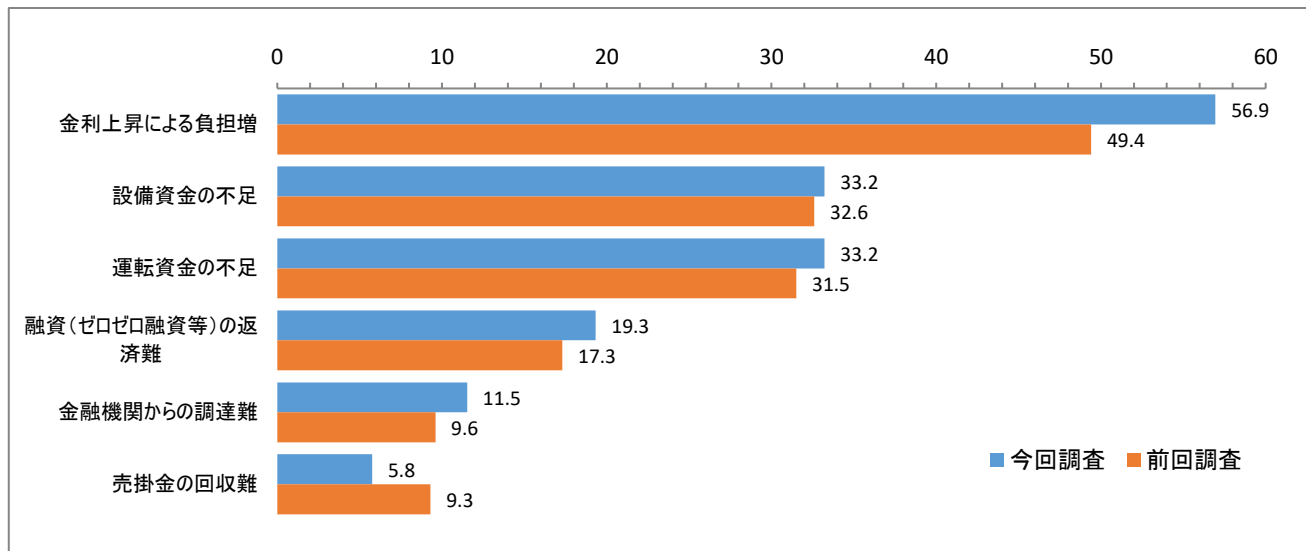


図 1-9 経営上の問題点（資金面・前回調査比較）

[企業からのコメント]

- ▶これまでの累積債務が経営を圧迫しており、金融機関から新たな融資が得られない状況で、必要な設備投資などが大きな負担となっている（製造業（食品以外）：日胆）
- ▶すでに低金利の貸付制度はあるものの、「低金利と言えるほどの利率でもない」と感じており、さらに毎月の返済が加わることを考えると、厳しい状況下での借入れを躊躇してしまう（卸・小売業：道央）
- ▶**ゼロゼロ融資**の「借り換え用の融資制度」の創設を求める（製造業（食品）：道北）

④ 技術面(複数回答)

技術面については、「生産性の向上」が 59.7%と最も多く、次いで「IT 化・DX への取組み」(42.5%)「生産コストの削減」(40.6%) の順となっている。

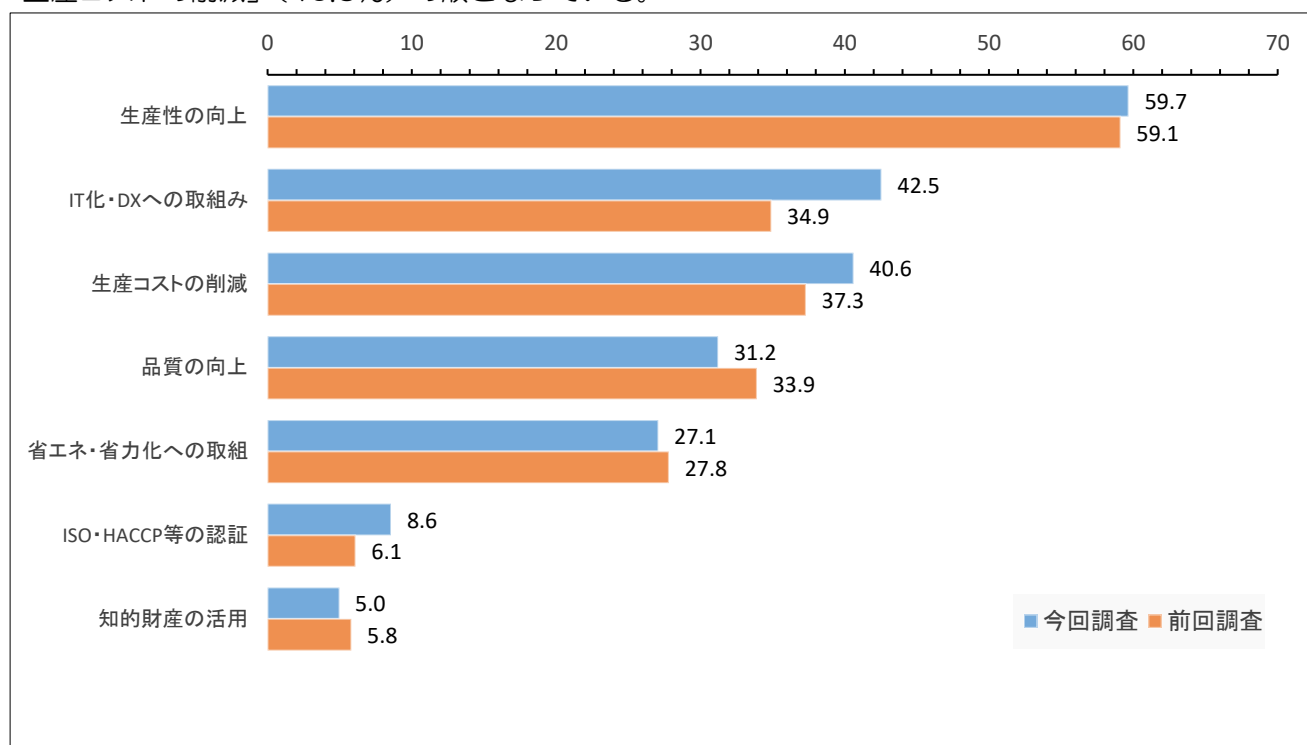


図 1-10 経営上の問題点 (技術面・前回調査比較)

[企業からのコメント]

- ▶能力・適正のある人材の確保し、少人数で生産性を高める（製造業（食品）：道南）
- ▶作業・製造工程の見直し・改善に関する具体的な指導・支援を望む（製造業（食品））
- ▶生産性を向上させるため、DX を積極的に取り組みたい（製造業（食品以外）：日胆）
- ▶デジタル化や省力化など生産性向上への対応が課題である（卸・小売業：札幌）
- ▶AI への投資による生産効率の向上を目指している（製造業（食品以外）：道北）
- ▶現業の流れの作業改善ができるロボット技術の導入について検討している（製造業（食品以外）：道北）
- ▶専門家派遣により、AI を活用した社内受注体制の改善を目指している（卸・小売業：十勝）
- ▶事務業務（バックオフィス）のIT・DX 化による生産性向上が課題である（製造業（食品）：釧根）
- ▶生産性向上のため DX に積極的に取り組みたいが、慣れるまで時間がかかるため現場で敬遠されがちだ（建設業：日胆）
- ▶AI の学ぶ場が不足している（卸・小売業：十勝）

⑤その他経営上の課題

上記の他、直面している経営上の課題としては、例年どおり後継者の不在・経営者の高齢化など事業承継に関すること、人材に関することなど、様々なコメントがあったが、特に原材料の調達に関するコメントが多くみられた。

〔企業からのコメント〕

原材料の調達に関すること

- ・中東情勢の影響で資材の調達難が発生し、受注はあっても納入できない問題に直面している（卸・小売業：札幌）
- ・中東（イラン）問題による原材料の不足が大きな影響を与えている（製造業（食品以外）：道北）
- ・プラスチック製品の入荷に見通しが立たないため、パッケージリニューアルや商品展開が遅れている（建設業：道北）
- ・原油不足によりアスファルトが不足し、施工ができなくなるリスクや受注調整の必要性が出ている（建設業：道南）
- ・タングステン材の入手が断たれ、超硬部品の加工がほぼ止まっている（製造業（食品以外）：日胆）
- ・包装資材が仕入れられるかどうか（仕入の可否）にまで影響しており、既存商品の整理や新商品の発売延期を検討せざるを得ない（製造業（食品）：札幌）
- ・ナフサ由来の仕入れ価格上昇に加え、入手困難な状況にある（製造業（食品）：札幌）
- ・原料となる水産物の不足が課題である（製造業（食品）：道北、釧根、オホーツク）
- ・車両メンテナンスに必要な油脂関係が入手困難で、気が休まることがない（運輸・倉庫業：十勝）
- ・通信・コンピュータ機器の納期が未定のため、売上の見通しが立たない（情報通信業：札幌）
- ・半導体関連商品において調達困難な状況が断続的に続いている（卸・小売業：札幌）
- ・サプライチェーンの崩壊により現場がストップすることを懸念している（製造業（食品）：道央）
- ・包材関係の品薄を懸念して値上がり前に多めに発注した結果、在庫負担や保管スペースの確保が問題である（製造業（食品）：道南）
- ・軟包材の購入制限が業績に与える影響の見通しが立たない（製造業（食品）：道央）
- ・中東情勢による大幅な値上げや品不足への注意喚起があり、先行きに不安を感じている（製造業（食品）：道北）
- ・資材の調達に苦戦し、納期遅れなどが生産に影響している（製造業（食品）：オホーツク）

事業承継に関すること

- ・後継者が不在であるため、支援が必要である（運輸・倉庫業：日胆）
- ・代表および技術顧問が70歳代となり、承継準備が課題、取引先との繋がりを活かした承継を考えている（サービス業：道南）
- ・煩雑な申請なしに老朽化設備を入れ替えた際の一定割合支援や、事業承継の後に、従業員の給与引き上げを実施した企業を対象とした支援金制度など、事業承継者に対する具体的なインセンティブを望む（製造業（食品）：札幌）

人材に関すること

- ・遠隔地にある企業への社員教育や出張講習への支援を望んでいる（建設業：道北）
- ・採用活動そのものの支援を望んでいる（製造業（食品）：道北）
- ・冬に働けない土木作業員などを他地域へ紹介する「道内人材バンク」の創設など施策提案（製造業：道北）
- ・地域での人材育成セミナーの開催を希望している（製造業（食品）：釧根）

市場の縮小に関すること

- ・原油価格の高騰により、一般客の（燃料などの）使用量が減少している（卸・小売業：道北）

2. 人手不足について

(1) 従業員の過不足感について

従業員の過不足感について、62.1%の企業が「従業員が不足」と回答しており、人材確保に苦慮している状況が窺える。

業種別にみると、「建設業」で「不足」(87.3%)と回答した割合が突出して高くなっている。

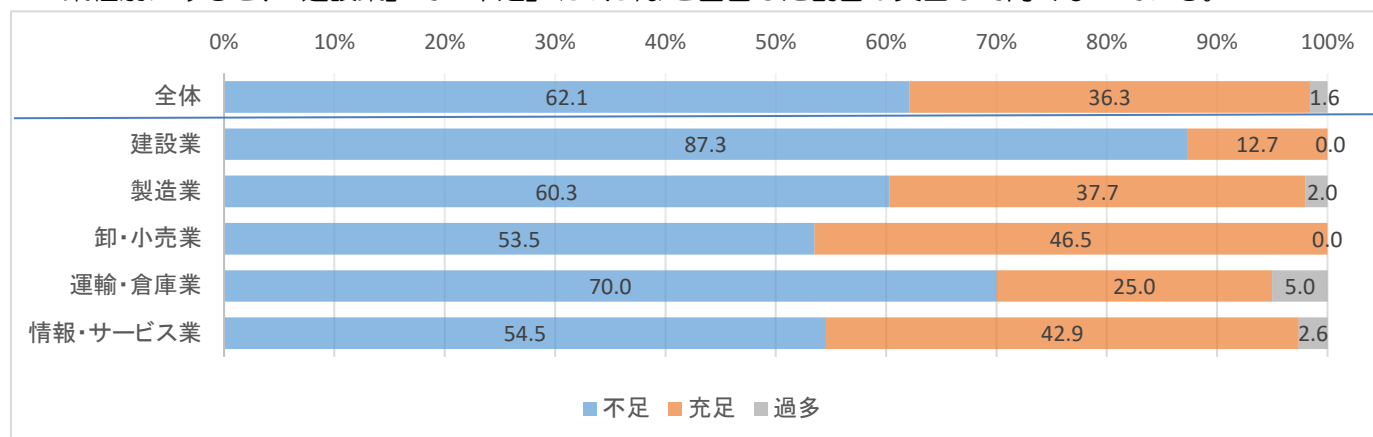


図 2-1 従業員の過不足感

[企業からのコメント]

- ▶ 地元の人口減少により働き手がなく、遠くから応援を借りてくる状態、高賃金と宿泊代の負担が重い（建設業：道央）
- ▶ 慢性的に人手不足、募集を掛けても期待する応募はなく、退職者の補充もままならないため、定年延長や再雇用で対応している（製造業（食品）：道北）
- ▶ 工場の人手不足と技術継承をどうカバーするかが課題である（製造業（食品以外）：オホーツク）
- ▶ **人件費高騰と人材不足が重なっている**（卸・小売業：札幌）
- ▶ 人員減による仕事内容の低下が喫緊の課題である（運輸・倉庫業：十勝）
- ▶ 運輸業界のドライバーが不足している（運輸・倉庫業：釧根）
- ▶ 新しい人材（新規採用）が増えない（サービス業：道北）

(2) (1)で、「不足」を選んだ企業のうち、要因と思われるもの(複数回答)

従業員が不足している要因と思われるものについて、「条件に合う人材の応募なし」が63.6%と最も多く、次いで「業界自体の人气がない」(40.9%)、「給与・賞与の水準」(35.3%)の順となっている。

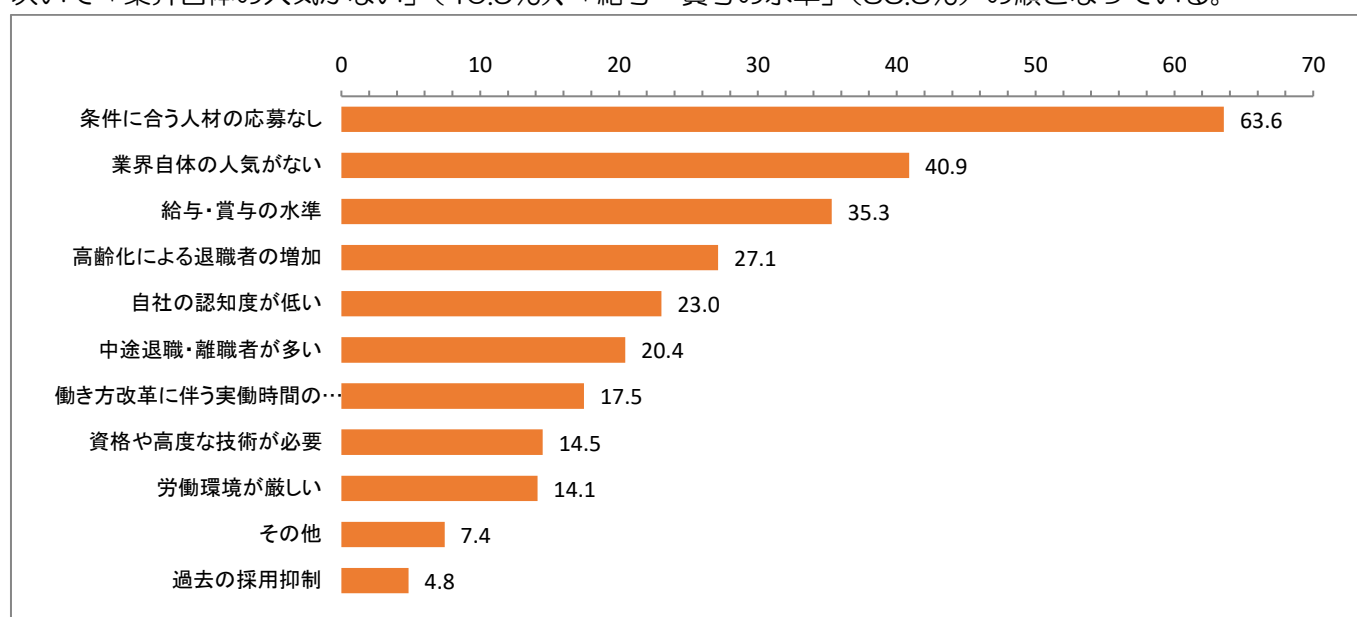


図 2-2 従業員が不足している要因と思われるもの

〔企業からのコメント〕

- ▶慢性的な人手不足から募集をかけているものの、期待する応募はない（製造業（食品）：道北）
- ▶採用難の影響で転職回数の多い人しか応募がない（情報通信：札幌）
- ▶働く側の意識変化により業務の質が低下している。特に、給与に見合った成果を出さない層が増加している（運輸・倉庫業：道南）
- ▶業界自体の人气がなく、柔軟な働き方の導入や高齢者・外国人人材の活用などを考えていかなければいけない（建設業：日胆）
- ▶地方は若手人材の確保がどこも大変で、特に水産加工業は、朝も早く大変な仕事なので、給料の面くらいしか魅力がありません（製造業（食品）：道北）

(3) (1)で「不足」を選んだ企業のうち、人手不足が及ぼしている影響(複数回答)

人手不足が及ぼしている影響では、「受注量や生産量の抑制」が42.7%と最も多く、次いで「人材育成機会の減少」（42.3%）、「従業員の残業時間・業務量の増加」（35.6%）の順となっており、人手不足による機会損失が生じているだけでなく、人材育成機会の減少や従業員の負担増となっており、企業経営に深刻な影響を及ぼしている。

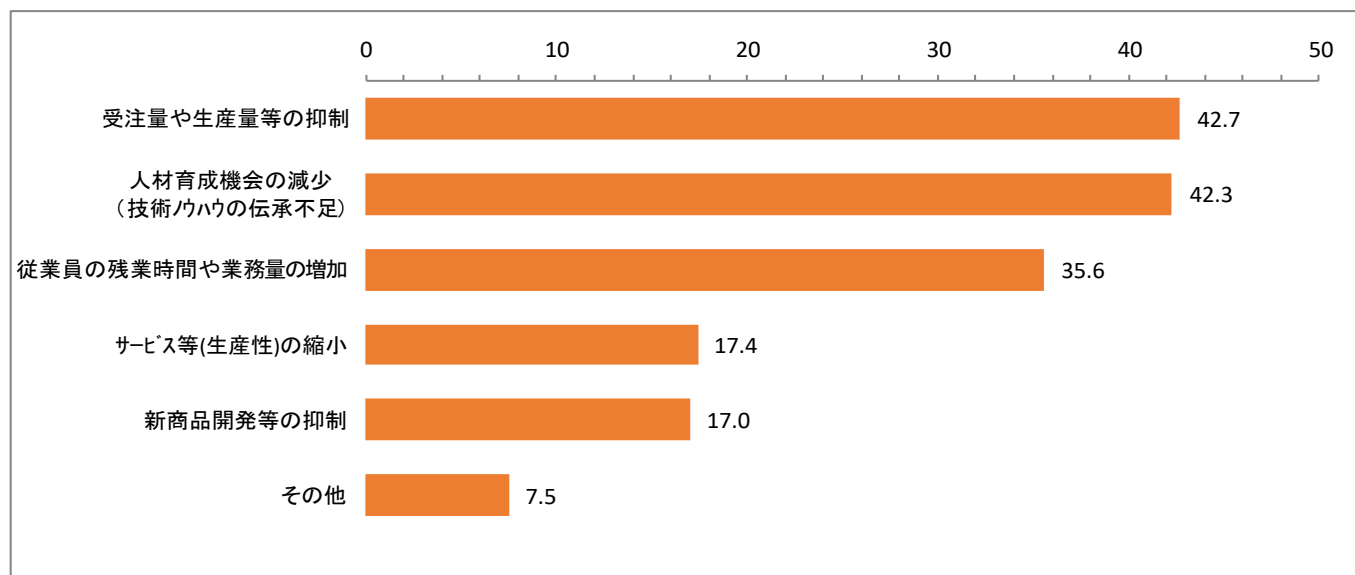


図 2-3 人手不足が及ぼしている影響

〔企業からのコメント〕

- ▶人手不足によって、製造スケジュールを組み立てることすらできない状態に陥っている（製造業（食品）：道北）
- ▶人手不足による人員削減で現場の負担が増え、配送遅延やミスといった運送サービスの品質低下が懸念している（運輸・倉庫業：道央）
- ▶従業員の高齢化に伴う業務対応力の低下により、他社員の負担が増加しており、この対策として **DX化や無人受付の導入による「生産性向上・省人化」が急務**、将来的な若手への円滑な技術継承を見据え、作業マニュアルの作成・運用やこれまでにない新たな育成方法の確立も重要な課題となっている（サービス業：道央）
- ▶工場の**人手不足と熟練工の技術伝承**の課題を克服できる具体的な支援をしてほしい（製造業（食品以外）：オホーツク）
- ▶**交代要員がいないため休むと業務が止まってしまう**（製造業（食品以外））
- ▶燃料価格の高騰と人手不足が重なったことで依頼された配送業務を予定通りに施行できない（運輸・倉庫業：道央）
- ▶新卒採用におけるエージェント費用などの採用コストが増大している（卸・小売業：札幌）

(4) 人手不足への対応として実施もしくは検討している取組み(複数回答)

人材不足への対応として実施もしくは検討している取組みは、「給与・賞与水準引き上げ」が73.7%と最も多く、次いで「就業環境の改善(休日の増加)」(44.6%)、「設備導入やIT化による省人化」(34.6%)の順となっている。厳しい経営環境の中にあっても、人材確保のために給与・賞与水準引き上げ、就業環境の改善に取り組んでいる状況が窺える。

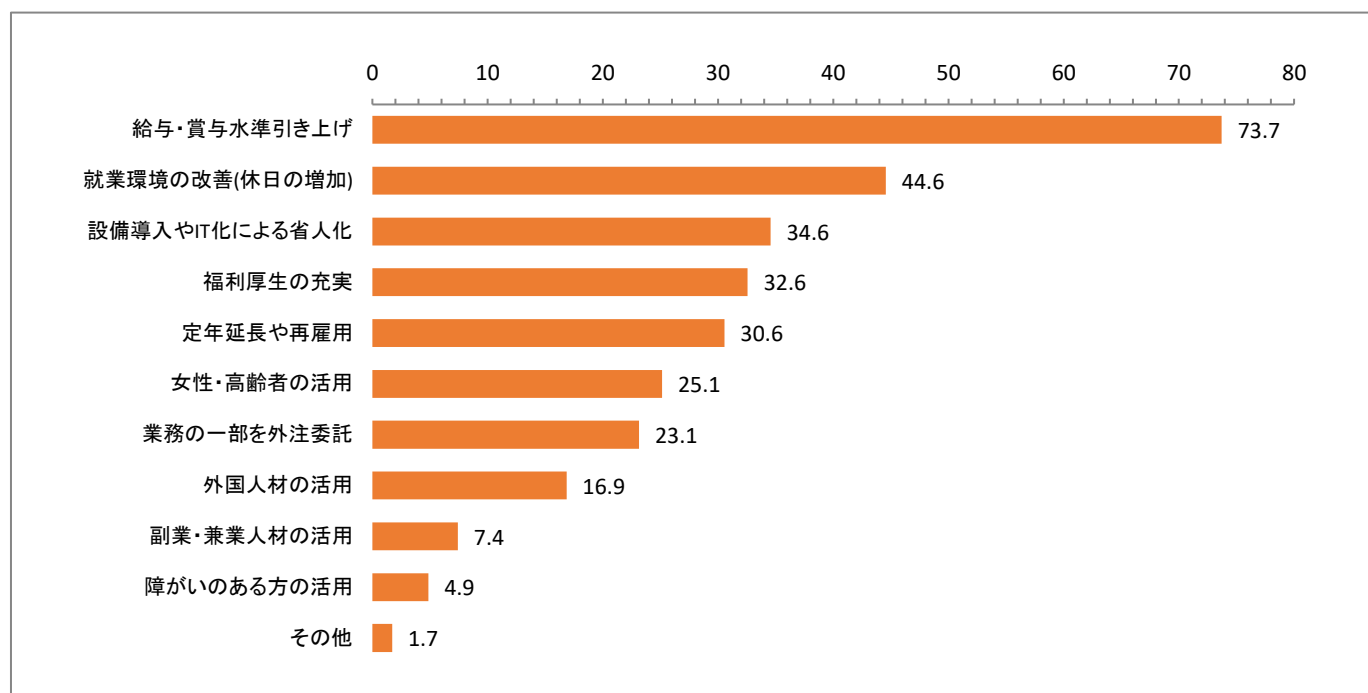


図 2-4 人手不足への対応として実施もしくは検討している取組み

[企業からのコメント]

- ▶ 価格転嫁が進まないなか、人手不足で給与を上げざるを得ない状況である（製造業（食品）：道北）
- ▶ 本州では低賃金で製造コストを抑える一方、北海道の地方では深刻な人手不足から3期連続で給与を値上げする必要があり、コスト削減が進まない苦境にある（製造業（食品以外）：道北）
- ▶ 離職抑制とモチベーションアップのためベースアップを検討しているが、その原資の捻出が課題である（卸・小売業：札幌）
- ▶ 従業員の離職を防ぎ、新たな人を採用するために、給与の引き上げや求人広告、福利厚生などの費用が重い負担になっている（製造業（食品以外）：道南）

(5) 人手不足への対応として副業・兼業人材の活用への関心について

人材不足への対応として副業・兼業人材の活用については、「関心がある」が41.7%、「既に活用している」(9.9%)を含め、半数以上の企業が関心をもっている。実際に活用している企業は全体の1割にとどまっているが、人材確保が困難な中においては、副業・兼業人材活用についても積極的な活用が急務である。

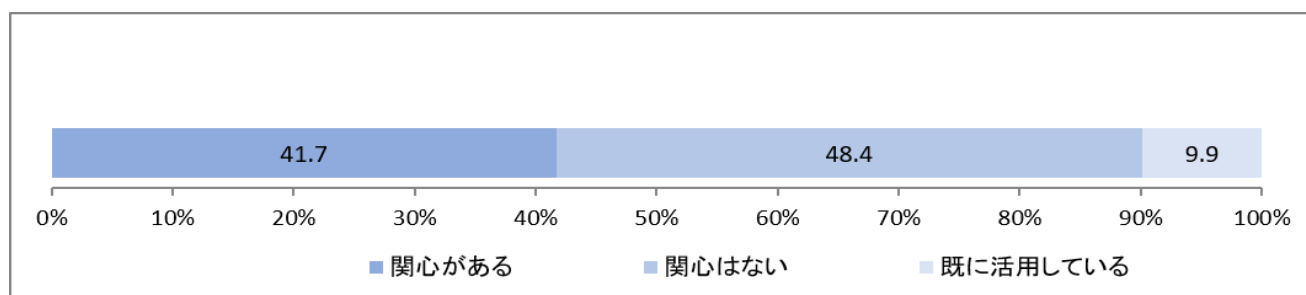


図 2-5 副業・兼業人材の活用への関心

(6) 副業・兼業人材の活用について、「関心はない」とする理由(複数回答)

副業・兼業人材の活用について、「関心はない」とする理由として、「従業員のみで業務を行いたい」が61.4%と最も多く、次いで「副業・兼業人材では解決できない業務である」(48.6%)の順となっており、深刻な人手不足にもかかわらず、漠然とした不安により自縄自縛に陥り、外部人材活用に踏み出せない姿勢がみてとれる。

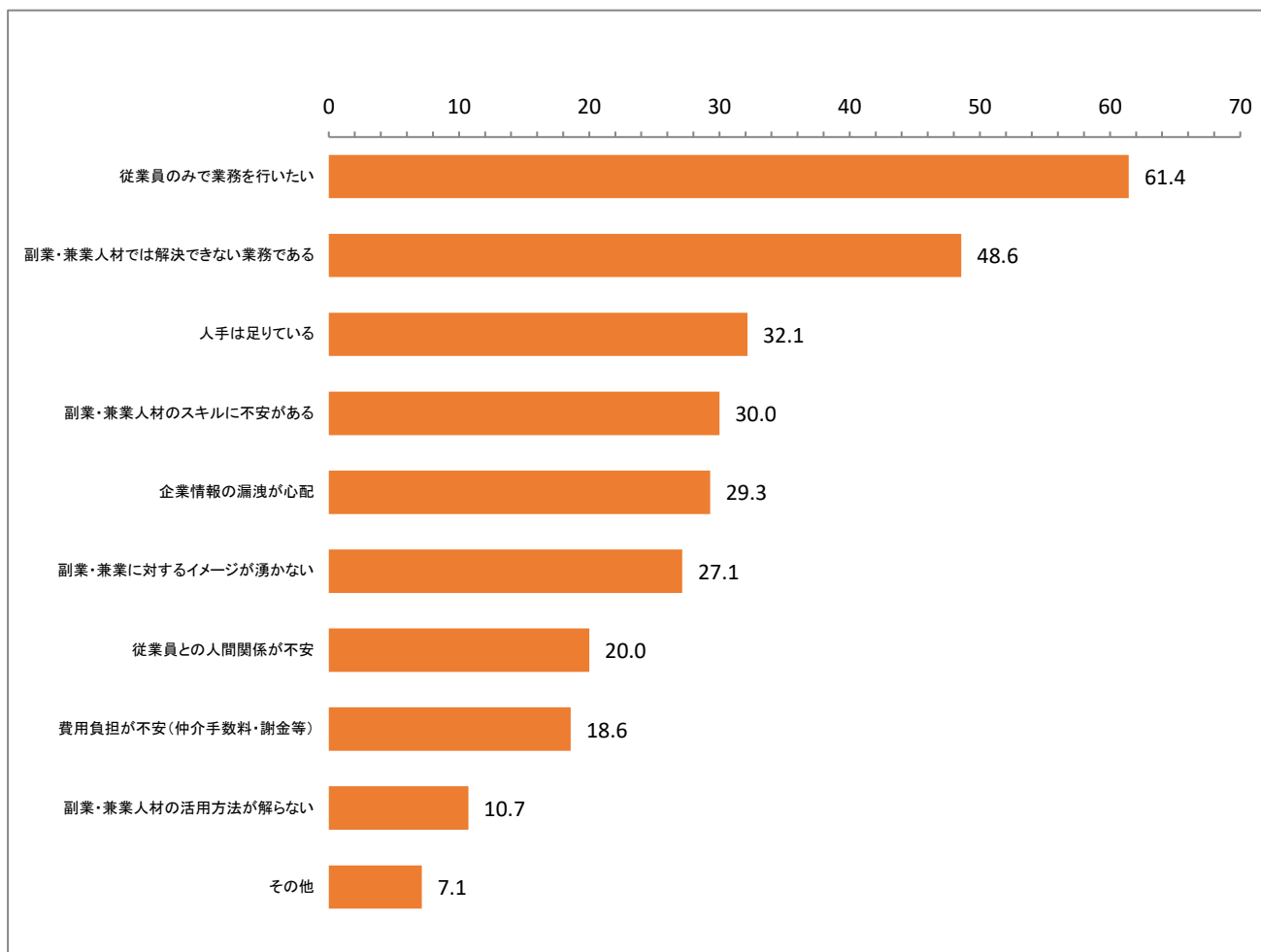


図 2-6 副業・兼業人材の活用について関心がない理由

3. 賃上げについて

(1) 今期の賃上げについて(複数回答)

今期の賃上げの実施状況として、「見送る予定」が前回（9.9％）から倍増し、2割弱となった。

なお、「ベースアップを実施（予定）」は51.6％、次いで「定期昇給を実施（予定）」（43.5％）、「ボーナス・手当増加を実施（予定）」（28.4％）の順となっている。

全体では、賃上げを実施（予定）している企業※は81.8％にとどまっている。

※「賃上げを実施（予定）している企業」＝「ベースアップを実施(予定)」、「定期昇給を実施(予定)」、「ボーナス・手当増加を実施(予定)」のうちいずれか一つ以上を選択した企業（実企業数）

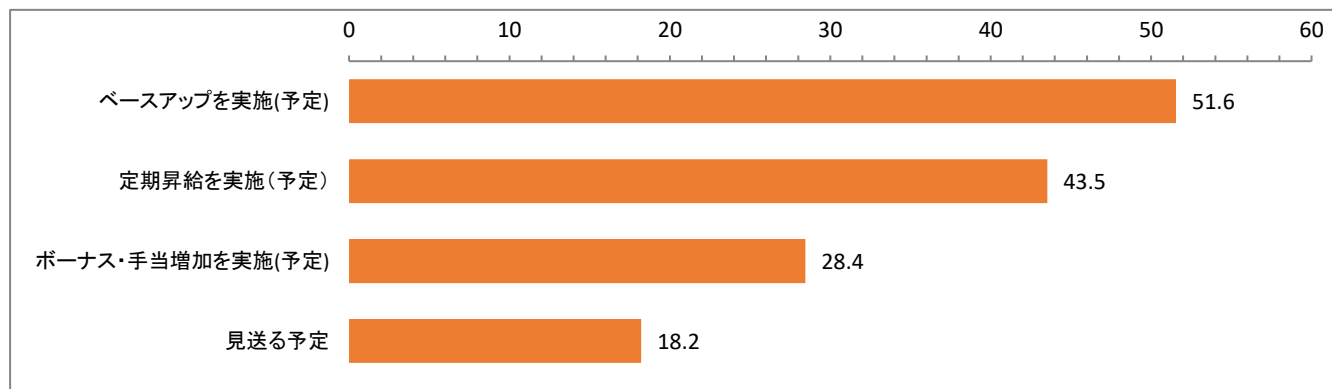


図 3-1 今期の賃上げの実施状況

[企業からのコメント]

- ▶ 定期昇給、ボーナス、手当を合わせて予定しており、業績の良し悪しに関わらず、従業員確保のために賃上げせざるを得ない状況にある（製造業（食品）：道北）
- ▶ 物価上昇が続いていることから、ボーナスや手当の増加を予定している（製造業（食品以外）：釧根）
- ▶ 物価上昇への対応、モチベーション維持、離職防止の観点から賃上げを実施予定である（卸・小売業：十勝）

(2) 賃上げを実施(予定)している企業のうち、実施もしくは検討している前年比の賃上げ率(年収換算)

4.0％以上の賃上げを実施もしくは検討している企業が前回の約4割から約3割に減少、2027年度の賃上げに関する連合の最終集計のベースの平均5％以上の賃上げを実施もしくは検討している企業が前回の19.0％から11.7％に減少しており、賃上げ率は相対的に低下している。

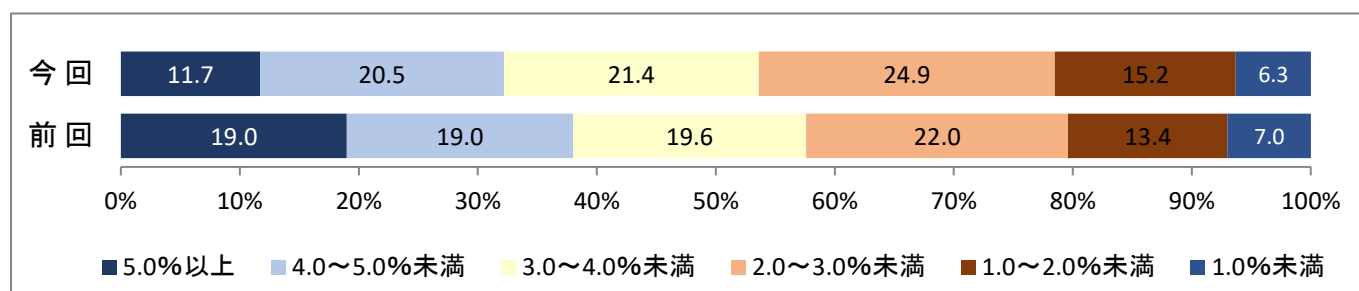


図 3-2 今期の実施もしくは検討している賃上げ率と前期の実施している賃上げ率(年収換算)

(3) 賃上げを実施(予定)している企業のうち、賃上げを実施する理由(複数回答)

賃上げを実施する理由として、「従業員のモチベーション向上」が87.1%(前回調査比プラス5.3ポイント)と最も多く、次いで「物価上昇への対応」(74.7%同プラス4.2ポイント)の順となっている。
多くの企業が採用確保や採用競争力の向上を目的として取組みを進めている。

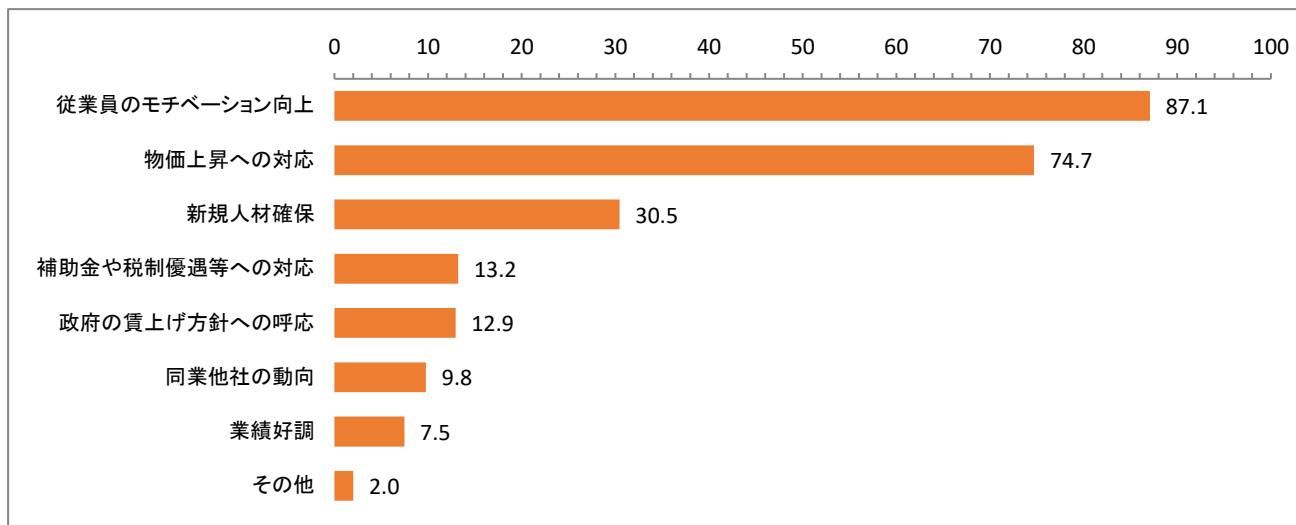


図 3-3 賃上げを実施する理由

[企業からのコメント]

- ▶物価上昇対応、モチベーション維持、離職防止の観点から賃上げを実施予定である（卸・小売業：十勝）
- ▶雇用しているスタッフが優秀なため、離職を防ぐために賃上げを実施する（製造業（食品）：オホーツク）
- ▶地域に安価な労働力がいないため、給与を3期連続で上昇させている（卸・小売業：道北）

(4) 賃上げを実施(予定)している企業のうち、賃上げ原資を確保するための取組み(複数回答)

賃上げ原資を確保するための取組みとして、「商品・サービスの値上げ、価格適正化」が69.3%と最も多く、次いで「経営合理化・経費の削減」(47.5%)の順となっている。

賃上げを実施するために、適正な価格転嫁の取組や更なる経営合理化を推進していることが窺える。

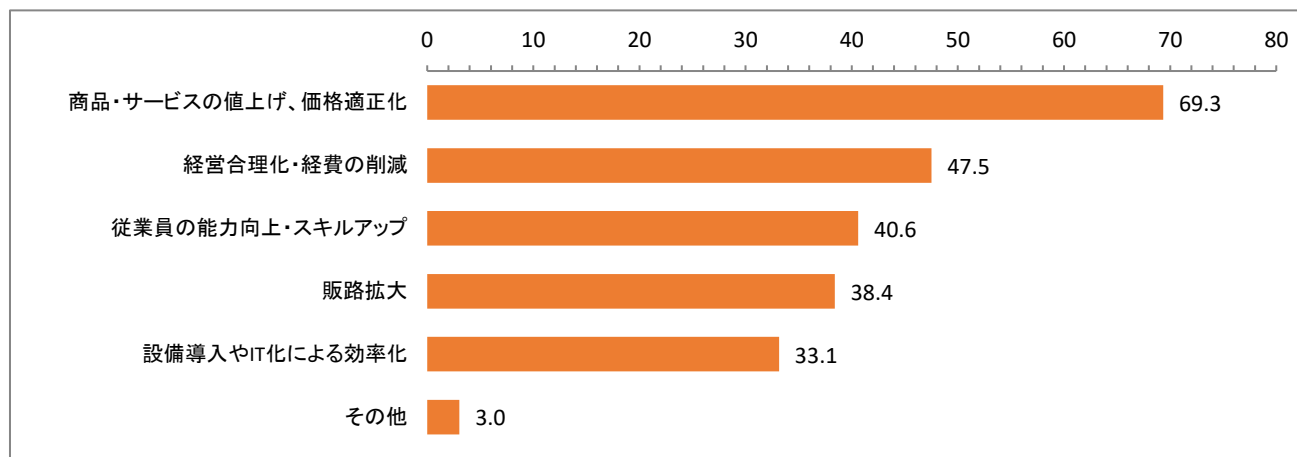


図 3-4 賃上げ原資を確保するための取組み

[企業からのコメント]

- ▶客離れを懸念しつつも、可能な範囲で価格転嫁を行うことで、人件費増や仕入れ価格高騰に対応（卸・小売業：道北）
- ▶2025年度に値上げに取り組み、売上・営業利益ともに増加させたことで原資を確保した（製造業（食品）：釧根）
- ▶取引先の理解を得て値上げを実施するとともに、経費を抑えることでなんとか利益を確保し、年収換算4%程度の賃上げを予定（製造業（食品）：道北）

(5) (1)で「見送る予定」を選んだ企業のうち、賃上げを実施しない理由(複数回答)

賃上げを実施しない理由として、「価格転嫁が追いつかないため」が前回(40.3%)より15ポイント超増えて55.6%と最も多く、次いで「諸物価高騰や金利上昇による負担増」(40.7%)、「借入金の返済を優先」(33.3%)の順となっている。

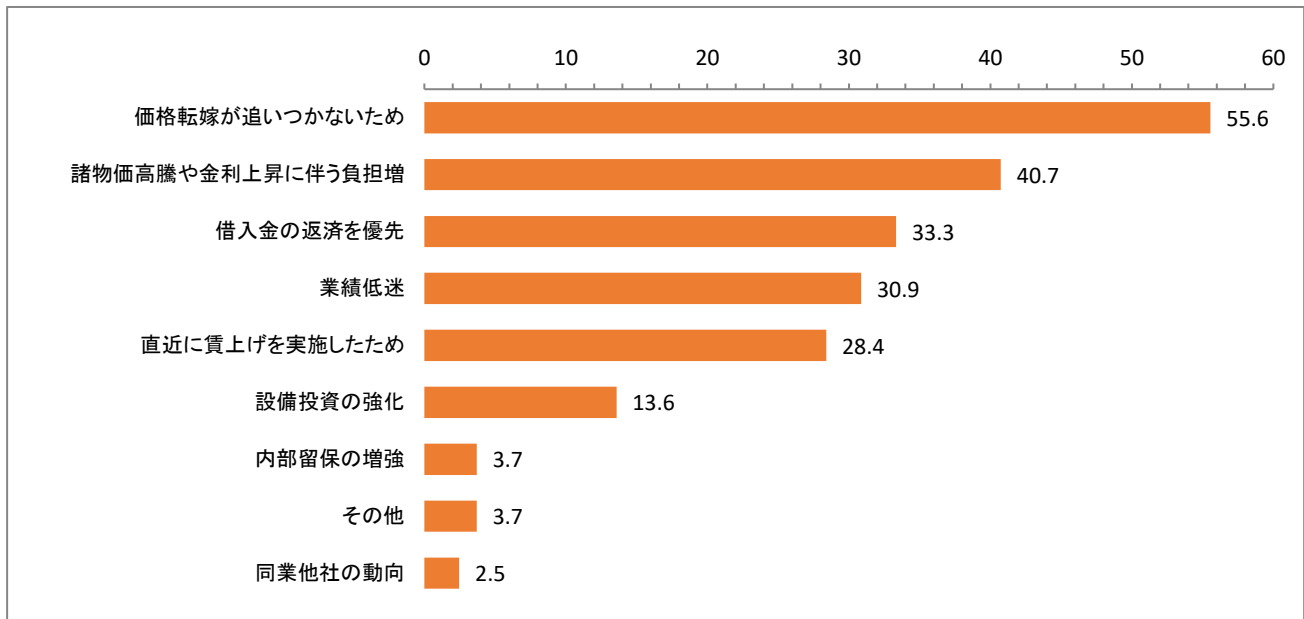


図 3-5 賃上げを実施しない理由

[企業からのコメント]

- ▶コストが急騰する一方で業界全体の価格転嫁が鈍く、自社での賃上げ財源の確保に向けた具体的な支援が必要（製造業（食品以外）：道央）
- ▶従業員の賃上げをしたいという意向はあっても、事業収入が上がらないため、これ以上の負担は会社自体がもたなくなる（サービス業：オホーツク）

4. 生産性向上について

(1)生産性向上(収益力向上、人手不足対応など)の取組として実施したいと考えているもの(複数回答)

本調査に回答いただいた企業のうち 408 社(96.2%)の企業が生産性向上に取組みたいとしており、実施したいものとして、「作業・製造工程の見直し・改善」が 54.2%と最も多く、次いで「従業員のスキルアップ」(49.5%)、「事務・管理業務の見直し・効率化」(47.1%)の順となっている。また、「DX・IT ツールの導入」(38.5%)に加え、全回答企業の3分の1を超える企業が最新のトレンドである「AI の活用」(30.1%)を挙げており、ニーズに応えられる生産性向上の支援が急務である。

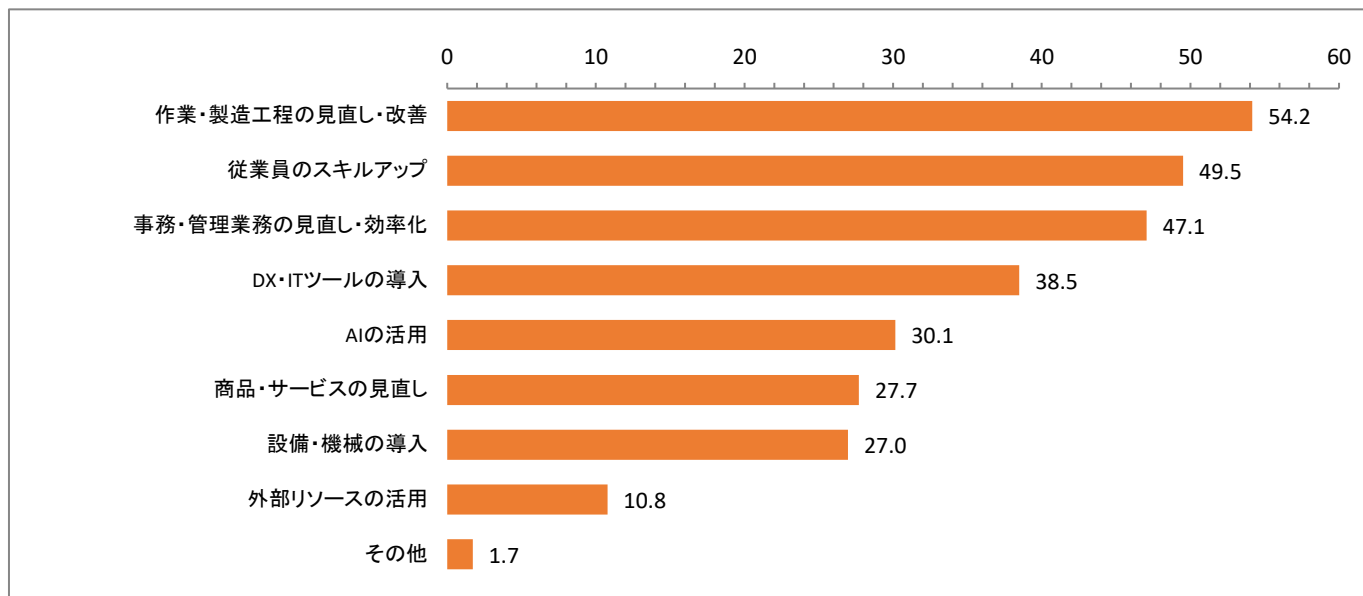


図 3-6 生産性向上の取組として実施したいもの

[企業からのコメント]

- ▶作業・製造工程の見直しや改善に関する具体的な指導・支援が必要である（製造業（食品）：道南）
- ▶DX 化や AI の活用、従業員のスキルアップによって課題解決の即効性を高める（製造業（食品）：道南）
- ▶能力・適性のある人材を確保し、少人数で生産性を高める（製造業（食品）：道南）
- ▶生産性向上のため DX に積極的に取り組みたい（建設業：日胆）
- ▶外国人材に頼らざるを得ない状況を見据え、AI や DX を活用して誰もが働ける仕組みづくりを検討する必要がある（製造業（食品）：道北）
- ▶AI への投資による生産効率の向上（製造業（食品）：道北）
- ▶AI 等の活用による作業削減（製造業（食品）：オホーツク）
- ▶効率化のために「すべて従業員のレベルアップにかかっている」とし、会社のシステム全体の見直しと教育（製造業（食品）：オホーツク）
- ▶人手不足対応としての生産性向上（速度のアップ）への具体的な支援がほしい（製造業（食品）：道央）
- ▶中小企業には IT リテラシーなどのリソースが不足しており、単なるシステム導入だけでなく、手仕事のスキルを含めた省力化・生産性向上への多面的な支援が必要である（卸・小売業：札幌）

5. 今後の期待する支援内容や施策等

今後期待する支援内容や支援策等として、専門家による支援（付加価値向上や生産性向上支援を含む。）や補助金の充実、販路拡大に向けた取組み等幅広い分野での支援を期待するご意見をいただいた。

[企業からのコメント]

専門家の活用に関すること

- ・ HACCP 認証に向けた専門家派遣（製造業（食品）：道南）
- ・ 専門家派遣に関する情報をいただきたい（製造業（食品）：オホーツク）
- ・ IT 化や効率化の専門的サポート（サービス業：道央）
- ・ 単なるシステム導入だけでなく、中小企業に不足しているリソースを補う多岐にわたる支援（卸・小売業：札幌）
- ・ 信頼できる専門家の紹介（卸・小売業：道北）
- ・ 溶接技術・プログラム講習などの講師派遣（製造業（食品以外）：十勝）
- ・ 従業員のスキルアップのため、資格取得などをサポートするような支援（製造業（食品以外）：日胆）
- ・ 後継者不在の為、専門家の支援を要望（運輸・倉庫業：日胆）

補助金に関すること

- ・ 補助対象経費に「人件費」が含まれる補助金・助成金の拡充を希望（製造業（食品以外）：札幌）
- ・ 賃上げ財源確保に向けた具体的な支援（補助金等）を要望（製造業（食品以外）：道央）
- ・ 雇用時にかかる費用の確保について、補助金等の利用しやすさを期待（建設業：札幌）
- ・ 設備の導入や投資に対する補助金の創設・拡充（製造業（食品）：日胆、オホーツク）
- ・ デジタル化や省力化、通信費（ソフト・ハード問わず）への支援を含めた各種補助金・助成金・給付金の充実と、利用のしやすさ（卸・小売業：札幌）
- ・ 低金利の貸付制度はあるものの、返済が加わると借りるのを躊躇してしまうため、大規模な補助制度を札幌市や北海道が連携して実施（卸・小売業：札幌）
- ・ 中東情勢による主要資材の急騰は一企業では対応できないため、補助金等の具体的支援（製造業（食品）：道南）
- ・ 自助努力では難しい電気代、光熱費、人件費への補助（卸・小売業：道北）
- ・ HACCP 認証に向けた補助金（製造業（食品）：道南）
- ・ ものづくり補助金を過去の受給にかかわらず利用可能にしてほしい（製造業（食品以外）：道南）

販路拡大に関すること

- ・ 新商品の開発や新市場（輸出）に向けた販路開拓支援を具体的に期待している（製造業（食品）：札幌）
- ・ 来店客の減少を補うため、「外に向けての販売（外販）」を強化している（サービス業：日胆）
- ・ 課題として「売る力」を挙げており、売上増加のために従業員のレベルアップやシステムの見直し（製造業（食品）：オホーツク）
- ・ 営業ツールを活用した営業方法についての支援（卸・小売業：十勝）
- ・ 販路開拓の支援を期待（製造業（食品）：道央、道北）

6. 企業活動の維持継続発展に向けて

円安や不安定な中東情勢に伴う原材料・仕入原価の急騰などにより、経営を取り巻く環境は厳しさを増しており、深刻な人手不足も続いている。このような状況下で経営体質の強化を図るためには、省力化など生産性向上への対応による収益力強化の取組みへの支援が必要である。また、地域経済の維持と雇用・生活基盤の確保に向け、それを支える中小企業の事業継続へのさらなる支援が必要である。

Ⅲ 集 計 表

【2026年度業種別集回答者数表】

I. 企業概況
(1)業況(前期)

	全業種		建設業		製造業				卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	(全 体)		(食 品)		(食品以外)		回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
好転した	33	7.8	5	9.1	15	7.5	7	6.7	8	8.4	7	9.7	2	10.0
やや好転した	87	20.5	11	20.0	37	18.6	22	21.2	15	15.8	15	20.8	6	30.0
変わらない	158	37.3	25	45.5	63	31.7	27	25.9	36	37.9	25	34.7	8	40.0
やや悪化した	118	27.8	13	23.6	65	32.7	36	34.6	29	30.5	19	26.3	4	20.0
悪化した	28	6.6	1	1.8	19	9.5	12	11.5	7	7.4	6	8.3	0	0.0
回答数	424	100.0	55	100.0	199	100.0	104	100.0	95	100.0	72	100.0	20	100.0

(2)業況(今期)

	全業種		建設業		製造業				卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	(全 体)		(食 品)		(食品以外)		回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
好転する	21	5.0	3	5.5	9	4.5	6	5.8	3	3.2	3	4.2	2	10.0
やや好転する	63	14.8	10	18.2	34	17.1	17	16.3	17	17.9	3	4.1	2	10.0
変わらない	165	38.9	18	32.7	74	37.2	31	29.8	43	45.3	25	34.7	7	35.0
やや悪化する	130	30.7	19	34.5	57	28.6	34	32.7	23	24.2	32	44.4	8	40.0
悪化する	45	10.6	5	9.1	25	12.6	16	15.4	9	9.5	9	12.6	1	5.0
回答数	424	100.0	55	100.0	199	100.0	104	100.0	95	100.0	72	100.0	20	100.0

(3)売上高(前期)

	全業種		建設業		製造業				卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	(全 体)		(食 品)		(食品以外)		回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
増加した	68	16.0	13	23.6	23	11.6	15	14.4	8	8.4	18	25.0	5	25.0
やや増加した	106	25.0	12	21.8	42	21.1	22	21.2	20	21.1	19	26.4	3	15.0
横ばい	132	31.1	18	32.7	65	32.7	33	31.7	32	33.7	18	24.9	8	40.0
やや減少した	86	20.3	12	21.8	48	24.1	24	23.1	24	25.3	12	16.7	3	15.0
減少した	32	7.5	0	0.0	21	10.6	10	9.6	11	11.6	5	6.9	1	5.0
回答数	424	100.0	55	100.0	199	100.0	104	100.0	95	100.0	72	100.0	20	100.0

(4)売上高(今期)

	全業種		建設業		製造業				卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	(全 体)		(食 品)		(食品以外)		回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
増加する	37	8.7	3	5.5	18	9.0	12	11.5	6	6.3	9	12.5	1	5.0
やや増加する	98	23.1	9	16.4	53	26.6	26	25.0	27	28.4	11	15.3	5	25.0
横ばい	145	34.2	19	34.5	61	30.7	29	27.9	32	33.6	26	36.1	6	30.0
やや減少する	100	23.6	18	32.7	46	23.1	24	23.1	22	23.2	18	25.0	7	35.0
減少する	44	10.4	6	10.9	21	10.6	13	12.5	8	8.4	8	11.1	1	5.0
回答数	424	100.0	55	100.0	199	100.0	104	100.0	95	100.0	72	100.0	20	100.0

(5) 営業利益(前期)

	全業種		建設業		製 造 業								卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業					
	回答数		割合(%)		(全 体)		(食 品)				(食品以外)				回答数		割合(%)		回答数		割合(%)	
							回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)								
増加した	54	12.7	9	16.4	18	9.0	10	9.6	8	8.4	14	19.4	6	30.0	7	8.9						
やや増加した	105	24.8	18	32.7	43	21.6	24	23.1	19	20.0	19	26.4	4	20.0	21	26.9						
横ばい	124	29.3	15	27.3	58	29.1	26	25.0	32	33.7	19	26.4	7	35.0	25	32.1						
やや減少した	90	21.2	10	18.2	44	22.1	23	22.1	21	22.1	14	19.4	3	15.0	19	24.5						
減少した	51	12.0	3	5.5	36	18.1	21	20.2	15	15.8	6	8.3	0	0.0	6	7.6						
回答数	424	100.0	55	100.0	199	100.0	104	100.0	95	100.0	72	100.0	20	100.0	78	100.0						

(6) 営業利益(今期)

	全業種		建設業		製 造 業								卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業			
	回答数		割合(%)		(全 体)		(食 品)		(食品以外)				回答数		割合(%)		回答数		割合(%)	
							回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)								
増加する	33	7.8	3	5.5	17	8.5	10	9.6	7	7.4	7	9.7	2	10.0	4	5.2				
やや増加する	86	20.3	12	21.8	41	20.6	20	19.2	21	22.1	8	11.1	4	20.0	21	27.3				
横ばい	141	33.3	19	34.5	64	32.2	30	28.8	34	35.8	25	34.7	4	20.0	29	37.7				
やや減少する	112	26.5	14	25.5	50	25.1	27	26.0	23	24.2	23	31.9	8	40.0	17	22.1				
減少する	51	12.1	7	12.7	27	13.6	17	16.3	10	10.6	9	12.5	2	10.0	6	7.8				
回答数	423	100.0	55	100.0	199	100.0	104	100.0	95	100.0	72	100.0	20	100.0	77	100.0				

(7) 営業利益(過去3年の傾向)

	全業種		建設業		製 造 業								卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	(全 体)		(食 品)		(食品以外)				回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
					回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)						
増加傾向	45	10.6	8	14.5	17	8.5	12	11.5	5	5.3	9	12.5	5	25.0	6	7.7		
やや増加傾向	104	24.5	15	27.3	35	17.6	16	15.4	19	20.0	25	34.7	3	15.0	26	33.3		
横ばい	140	33.0	19	34.5	67	33.7	33	31.7	34	35.8	20	27.8	4	20.0	30	38.5		
やや減少傾向	87	20.5	10	18.2	52	26.1	27	26.0	25	26.3	10	13.9	5	25.0	10	12.8		
減少傾向	48	11.3	3	5.5	28	14.1	16	15.4	12	12.6	8	11.1	3	15.0	6	7.7		
回答数	424	100.0	55	100.0	199	100.0	104	100.0	95	100.0	72	100.0	20	100.0	78	100.0		

(8) 経営上の課題
① 販売面(複数回答)

	全業種		建設業		製造業				卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	(全体)	(食品)	(食品以外)		回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
受注・販売量の減少	174	42.1	26	49.1	95	48.2	43	39.1	52	59.8	6	30.0	20	27.0
受注・販売価格の低下	30	7.3	3	5.7	14	7.1	7	6.4	7	8.0	1	5.0	3	4.1
製造・仕入原価の上昇	326	78.9	39	73.6	178	90.4	99	90.0	79	90.8	13	65.0	41	55.4
営業力の低下	69	16.7	4	7.5	31	15.7	16	14.5	15	17.2	4	20.0	13	17.6
取引先・販路等の確保	92	22.3	6	11.3	44	22.3	24	21.8	20	23.0	2	10.0	21	28.4
在庫の負担増	47	11.4	5	9.4	27	13.7	22	20.0	5	5.7	0	0.0	3	4.1
コスト上昇分の価格転嫁	233	56.4	27	50.9	117	59.4	70	63.6	47	54.0	13	65.0	41	55.4
新分野への進出・新市場の開拓	86	20.8	5	9.4	44	22.3	22	20.0	22	25.3	1	5.0	18	24.3
回答者数	413	-	53	-	197	-	110	-	87	-	20	-	74	-

② 設備面(複数回答)

	全業種		建設業		製造業				卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	(全体)	(食品)	(食品以外)		回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
設備の陳腐化・老朽化	244	72.0	30	81.1	126	70.8	67	65.0	59	78.7	14	82.4	37	72.5
設備能力の低下	61	18.0	0	0.0	37	20.8	21	20.4	16	21.3	1	5.9	7	13.7
設備稼働率の低下	70	20.6	3	8.1	49	27.5	28	27.2	21	28.0	4	23.5	7	13.7
過剰設備	10	2.9	3	8.1	5	2.8	4	3.9	1	1.3	0	0.0	0	0.0
設備不足	73	21.5	7	18.9	37	20.8	27	26.2	10	13.3	1	5.9	15	29.4
回答者数	339	-	37	-	178	-	103	-	75	-	17	-	51	-

③ 資金面(複数回答)

	全業種		建設業		製造業				卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	(全体)	(食品)	(食品以外)		回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
金利上昇による負担増	168	56.9	14	50.0	94	61.4	46	51.7	48	75.0	7	53.8	24	46.2
融資(セゾン融資等)の返済難	57	19.3	0	0.0	27	17.6	20	22.5	7	10.9	4	30.8	11	21.2
金融機関からの調達難	34	11.5	1	3.6	20	13.1	10	11.2	10	15.6	2	15.4	5	9.6
運転資金の不足	98	33.2	7	25.0	50	32.7	32	36.0	18	28.1	2	15.4	19	36.5
設備資金の不足	98	33.2	9	32.1	50	32.7	32	36.0	18	28.1	4	30.8	17	32.7
売掛金の回収難	17	5.8	3	10.7	6	3.9	4	4.5	2	3.1	0	0.0	4	7.7
回答者数	295	-	28	-	153	-	89	-	64	-	13	-	52	-

④ 技術面(複数回答)

	全業種		建設業		製造業				卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	(全体)	(食品)	(食品以外)		回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
生産コストの削減	147	40.6	14	31.1	96	52.2	58	55.8	38	47.5	5	33.3	20	32.3
生産性の向上	216	59.7	27	60.0	125	67.9	60	57.7	65	81.3	5	33.3	35	56.5
品質の向上	113	31.2	12	26.7	63	34.2	33	31.7	30	37.5	4	26.7	19	30.6
IT化・DXへの取組み	154	42.5	25	55.6	73	39.7	37	35.6	36	45.0	5	33.3	22	35.5
省エネ・省力化への取組	98	27.1	8	17.8	57	31.0	32	30.8	25	31.3	3	20.0	13	21.0
ISO・HACCP等の認証	31	8.6	1	2.2	20	10.9	18	17.3	2	2.5	1	6.7	3	4.8
知的財産の活用	18	5.0	1	2.2	10	5.4	5	4.8	5	6.3	0	0.0	3	4.8
回答者数	362	-	45	-	184	-	104	-	80	-	15	-	62	-

Ⅲ. 人手不足について

(1)従業員の不満足感について

	全業種	建設業		製 造 業				卸・小売業	運輸・倉庫業		情報通信・サービス業			
		回答数	割合(%)	(全 体)		(食 品)			回答数	割合(%)	回答数	割合(%)		
				回答数	割合(%)	回答数	割合(%)							
不足	262	62.1	48	87.3	120	60.3	67	64.4	53	55.8	14	70.0	42	54.5
充足	153	36.3	7	12.7	75	37.7	35	33.7	40	42.1	33	46.5	5	25.0
過多	7	1.6	0	0.0	4	2.0	2	1.9	2	2.1	0	0.0	1	5.0
回答数	422	100.0	55	100.0	199	100.0	104	100.0	95	100.0	71	100.0	20	100.0

(2)(1)で「不足」を選んだ企業のうち、要因と思われるもの(複数回答)

	全業種		建設業		製 造 業				卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業			
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	(全 体)	(食 品)	(食品以外)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)			
条件に合う人材の応募なし 労働環境が厳しい(労働時間・転勤など)	171	63.6	31	66.0	89	73.0	48	67.6	41	80.4	22	55.0	7	50.0	22	51.2
	38	14.1	11	23.4	14	11.5	8	23.4	6	11.8	4	10.0	1	7.1	8	18.6
	95	35.3	15	31.9	45	36.9	24	33.8	21	41.2	14	35.0	6	42.9	15	34.9
給与・賞与の水準																
中途退職・離職者が多い	55	20.4	8	17.0	26	21.3	11	15.5	15	29.4	3	7.5	3	21.4	15	34.9
資格や高度な技術が必要	39	14.5	16	34.0	8	6.6	0	0.0	7	14.3	4	10.0	1	7.1	10	23.3
高齢化による退職者の増加	73	27.1	17	36.2	37	30.3	23	32.4	14	27.5	8	20.0	3	21.4	8	18.6
業界自体の人氣がない	110	40.9	30	63.8	44	36.1	23	32.4	21	41.2	10	25.0	10	71.4	16	37.2
自社の認知度が低い	62	23.0	10	21.3	33	27.0	12	16.9	21	41.2	8	20.0	5	35.7	6	14.0
過去の採用抑制	13	4.8	0	0.0	5	4.1	1	1.4	4	7.8	1	2.5	1	7.1	6	14.0
働き方改革に伴う労働時間の縮小	47	17.5	6	12.8	27	22.1	18	25.4	9	17.6	4	10.0	4	28.6	6	14.0
その他	20	7.4	1	2.1	9	7.4	7	9.9	2	3.9	6	15.0	1	7.1	3	7.0
回答数	269	-	47	-	122	-	71	-	51	-	40	-	14	-	43	-

(3)(1)で「不足」を選んだ企業のうち、人手不足が及ぼしている影響(複数回答)

	全業種		建設業		(全 体)		製 造 業		(食品以外)		卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業	
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	(食 品)		回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
							回答数	割合(%)								
従業員の残業時間や業務量の増加	90	35.6	17	37.8	48	41.0	23	33.8	25	51.0	8	21.6	3	21.4	14	35.9
受注量や生産量等の抑制	108	42.7	19	42.2	54	46.2	29	42.6	25	51.0	12	32.4	6	42.9	17	43.6
新商品開発等の抑制	43	17.0	1	2.2	28	23.9	16	23.5	12	24.5	10	27.0	0	0.0	4	10.3
サービス等(生産性)の縮小	44	17.4	4	8.9	20	17.1	11	16.2	9	18.4	10	27.0	3	21.4	7	17.9
人材育成機会の減少(技術/ノウハウの伝承不足)	107	42.3	26	57.8	48	41.0	23	33.8	25	51.0	8	21.6	5	35.7	20	51.3
その他	19	7.5	2	4.4	4	3.4	3	4.4	1	2.0	7	18.9	3	21.4	3	7.7
回答数	253	-	45	-	117	-	68	-	49	-	37	-	14	-	39	-

(4)人手不足への対応として実施もしくは検討しているもの(複数回答)

	全業種		建設業		製 造 業				卸・小売業		運輸・倉庫業		情報通信・サービス業			
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	(全 体)		(食 品)		(食品以外)		回答数	割合(%)	回答数	割合(%)		
					回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)						
①/②/③/④/⑤/⑥/⑦/⑧/⑨/⑩/⑪/⑫/⑬/⑭/⑮/⑯/⑰/⑱/⑲/⑳/㉑/㉒/㉓/㉔/㉕/㉖/㉗/㉘/㉙/㉚/㉛/㉜/㉝/㉞/㉟/㊱/㊲/㊳/㊴/㊵/㊶/㊷/㊸/㊹/㊺/㊻/㊼/㊽/㊾/㊿	258	73.7	42	79.2	124	74.7	61	65.6	63	86.3	35	63.6	11	73.3	46	75.4
	156	44.6	33	62.3	68	41.0	28	30.1	40	54.8	26	47.3	8	53.3	21	34.4
	114	32.6	22	41.5	48	28.9	23	24.7	25	34.2	17	30.9	7	46.7	20	32.8
	121	34.6	22	41.5	62	37.3	31	33.3	31	42.5	15	27.3	2	13.3	20	32.8
	26	7.4	1	1.9	11	6.6	9	9.7	2	2.7	5	9.1	1	6.7	8	13.1
	81	23.1	12	22.6	36	21.7	20	21.5	16	21.9	11	20.0	2	13.3	20	32.8
①/②/③/④/⑤/⑥/⑦/⑧/⑨/⑩/⑪/⑫/⑬/⑭/⑮/⑯/⑰/⑱/⑲/⑳/㉑/㉒/㉓/㉔/㉕/㉖/㉗/㉘/㉙/㉚/㉛/㉜/㉝/㉞/㉟/㊱/㊲/㊳/㊴/㊵/㊶/㊷/㊸/㊹/㊺/㊻/㊼/㊽/㊾/㊿	88	25.1	10	18.9	43	25.9	27	29.0	16	21.9	13	23.6	6	40.0	16	26.2
	17	4.9	2	3.8	9	5.4	8	8.6	1	1.4	0	0.0	2	13.3	4	6.6
	102	29.1	24	45.3	31	18.7	31	33.3	0	0.0	20	36.4	10	66.7	17	27.9
	58	16.6	15	28.3	26	15.7	26	28.0	0	0.0	7	12.7	2	13.3	8	13.1
	6	1.7	1	1.9	1	0.6	0	0.0	1	1.4	1	1.8	1	6.7	2	3.3
	350	-	53	-	166	-	93	-	73	-	55	-	15	-	61	-

(5)人手不足への対応等に関して、副業・兼業人材の活用への関心

	全業種			建設業			製造業						卸・小売業			運輸・倉庫業			情報通信・サービス業		
	回答数	割合(%)		回答数	割合(%)		(全 体)	(食 品)	(食品以外)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
関心がある	173	41.7	19	35.8	43.1	54	85	54	52.4	31	33.0	28	41.8	8	40.0	33	42.3	38	48.7	7	9.0
関心がない	201	48.4	31	58.5	45.7	35	90	35	34.0	55	58.5	32	47.8	10	50.0	38	48.7	2	10.0	7	9.0
既に活用している	41	9.9	3	5.7	11.2	14	22	14	13.6	8	8.5	7	10.4	2	10.0	7	9.0	20	25.0	78	98.0
回答数	415		53	-	-	103	197	-	-	94	-	67	-	-	-	-	-	-	-	-	-

(6)(5)で「関心がない」を選んだ企業のうち、その理由(複数回答)

	全業種			建設業			製造業						卸・小売業			運輸・倉庫業			情報通信・サービス業		
	回答数	割合(%)		回答数	割合(%)		(全 体)	(食 品)	(食品以外)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
人手は足りている	45	32.1	2	6.5	24.7	12	22	12	31.6	10	19.6	8	24.2	3	37.5	10	26.3	19	50.0	3	7.9
従業員のみのみで業務を行いたい	86	61.4	17	54.8	38.2	13	34	13	34.2	21	41.2	14	42.4	2	25.0	19	50.0	2	25.0	3	7.9
副業・兼業人材に対するイメージが湧かない	38	27.1	5	16.1	23.6	7	21	7	18.4	14	27.5	7	21.2	2	25.0	3	7.9	2	25.0	5	13.2
副業・兼業人材のスキルに不安がある	42	30.0	8	25.8	22.5	5	20	5	13.2	15	29.4	7	21.2	2	25.0	5	13.2	0	0.0	3	7.9
副業・兼業人材の活用方法が解らない	15	10.7	1	3.2	12.4	4	11	4	10.5	7	13.7	0	0.0	0	0.0	3	7.9	12	31.6	13	34.2
副業・兼業人材では解決できない業務である	68	48.6	18	58.1	21.3	6	19	6	15.8	13	25.5	14	42.4	5	62.5	12	31.6	3	37.5	9	23.7
企業情報の漏洩が心配	41	29.3	7	22.6	13	14.6	13	3	7.9	10	19.6	8	24.2	0	0.0	13	34.2	1	12.5	2	5.3
従業員との人間関係が不安	28	20.0	1	3.2	11.2	4	10	4	10.5	6	11.8	5	15.2	3	37.5	9	23.7	1	12.5	2	5.3
費用負担が不安(仲介手数料・謝金等)	26	18.6	3	9.7	12	13.5	12	5	13.2	7	13.7	6	18.2	0	0.0	5	13.2	1	12.5	2	5.3
その他	10	7.1	0	0.0	6.7	4	6	4	10.5	2	3.9	1	3.0	1	12.5	2	5.3	8	20.0	38	98.0
回答数	140	-	31	-	-	38	89	-	-	51	-	33	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Ⅳ 賃上げについて

(7) 今期の賃上げについて(複数回答)

	全業種			建設業			製造業						卸・小売業			運輸・倉庫業			情報通信・サービス業		
	回答数	割合(%)		回答数	割合(%)		(全 体)	(食 品)	(食品以外)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
ベースアップを実施(予定)	212	51.6	36	69.2	42	38.9	105	42	38.9	63	71.6	29	41.4	9	45.0	33	45.2	18	24.7	31	42.5
ポーン・手当増加を実施(予定)	117	28.4	16	30.8	28.6	27	56	28.6	25.0	29	33.0	18	25.7	7	35.0	31	42.5	20	25.0	73	98.0
定期昇給を実施(予定)	179	43.5	25	48.1	45.4	40	89	45.4	37.0	49	55.7	27	38.6	7	35.0	31	42.5	1	12.5	2	5.3
昇送る予定	75	18.2	4	7.7	17.9	25	35	25	23.1	10	11.4	18	25.7	3	15.0	15	20.5	20	25.0	73	98.0
回答数	411	-	52	-	-	108	196	-	-	88	-	70	-	-	-	-	-	-	-	-	-

(8)(7)で「ベースアップを実施(予定)」「ポーン・手当増加を実施(予定)」「定期昇給を実施(予定)」を選んだ企業の賃上げ率(今回)

	全業種			建設業			製造業						卸・小売業			運輸・倉庫業			情報通信・サービス業		
	回答数	割合(%)		回答数	割合(%)		(全 体)	(食 品)	(食品以外)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
5.0%以上	40	11.7	7	14.9	11.1	10	18	10	13.3	8	9.2	6	11.1	1	5.9	8	13.1	10	16.4	10	16.4
4.0～5.0%未満	70	20.5	12	25.5	21.0	15	34	15	20.0	19	21.8	11	20.4	3	17.6	10	16.4	15	24.6	14	23.0
3.0～4.0%未満	73	21.4	6	12.8	24.1	14	39	14	18.7	25	28.7	9	16.7	4	23.5	15	24.6	6	35.3	14	23.0
2.0～3.0%未満	85	24.9	16	34.0	21.6	16	35	16	21.3	19	21.8	14	25.9	6	35.3	14	23.0	2	11.8	10	16.4
1.0～2.0%未満	52	15.2	6	12.8	15.4	14	25	14	18.7	11	12.7	9	16.7	2	11.8	10	16.4	5	9.2	4	6.5
1.0%未満	21	6.3	0	0.0	6.8	6	11	6	8.0	5	5.8	5	9.2	1	5.9	4	6.5	17	100.0	61	100.0
計	341	100.0	47	100.0	100.0	75	162	75	100.0	87	100.0	54	100.0	17	100.0	61	100.0	60	100.0	73	98.0

(9)(7)で「ベースアップを実施(予定)」「ポーン・手当増加を実施(予定)」「定期昇給を実施(予定)」を選んだ企業の賃上げ率(前回)

	全業種			建設業			製造業						卸・小売業			運輸・倉庫業			情報通信・サービス業		
	回答数	割合(%)		回答数	割合(%)		(全 体)	(食 品)	(食品以外)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)
5.0%以上	64	19.0	12	25.0	14.3	14	24	14	16.3	10	12.2	12	26.7	3	18.8	13	21.7	9	15.0	10	16.4
4.0～5.0%未満	64	19.0	13	27.1	20.8	17	35	17	19.8	18	22.0	7	15.6	0	0.0	9	15.0	5	31.3	8	13.3
3.0～4.0%未満	66	19.6	6	12.5	22.0	18	37	18	20.9	19	23.2	10	22.2	6	37.5	11	18.3	6	37.5	11	18.3
2.0～3.0%未満	74	22.0	11	22.9	23.8	17	40	17	19.8	23	28.0	6	13.3	6	37.5	11	18.3	1	6.2	8	13.4
1.0～2.0%未満	45	13.4	6	12.5	13.7	13	23	13	15.1	10	12.2	4	9.2	1	6.2	8	13.4	16	100.0	60	100.0
1.0%未満	24	7.0	0	0.0	5.4	7	9	7	8.1	2	2.4	6	13.3	1	6.2	8	13.4	20	25.0	78	98.0
計	337	100.0	48	100.0	100.0	86	168	86	100.0	82	100.0	45	100.0	16	100.0	60	100.0	60	100.0	73	98.0

(10)(7)で「ベースアップを実施(予定)」「ボーナス・手当増加を実施(予定)」「定期昇給を実施(予定)」を選んだ企業の割合を上げる理由(複数回答)

	全業種	建設業			製造業			卸・小売業			運輸・倉庫業			情報通信・サービス業		
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	(全 体)	回答数	割合(%)	(食 品)	回答数	割合(%)	(食品以外)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数
物価上昇への対応	260	74.7	42	84.0	128	78.0	57	67.1	71	89.9	12	66.7	44	72.1		
従業員のモチベーション向上・離職防止	303	87.1	45	90.0	141	86.0	69	81.2	72	91.1	44	81.5	17	94.4	56	91.8
新規人材確保	106	30.5	22	44.0	50	30.5	22	25.9	28	35.4	8	14.8	7	38.9	19	31.1
補助金や税制優遇等への対応	46	13.2	2	4.0	27	16.5	13	15.3	14	17.7	8	14.8	1	5.6	8	13.1
業績好調	26	7.5	4	8.0	9	5.5	5	5.9	4	5.1	5	9.3	2	11.1	6	9.8
同業他社の動向	34	9.8	12	24.0	9	5.5	4	4.7	5	6.3	4	7.4	2	11.1	7	11.5
政府の賃上げ方針への呼応	45	12.9	8	16.0	20	12.2	12	14.1	8	10.1	9	16.7	1	5.6	7	11.5
その他	7	2.0	0	0.0	6	3.7	4	4.7	2	2.5	1	1.9	0	0.0	0	0.0
回答数	348	-	50	-	164	-	85	-	79	-	54	-	18	-	61	-

(11)(7)で「ベースアップを実施(予定)」「ボーナス・手当増加を実施(予定)」「定期昇給を実施(予定)」を選んだ企業の割合を上げる理由(複数回答)

	全業種	建設業			製造業			卸・小売業			運輸・倉庫業			情報通信・サービス業		
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	(全 体)	回答数	割合(%)	(食 品)	回答数	割合(%)	(食品以外)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数
商品・サービスの値上げ・価格適正化	251	69.3	26	50.0	132	76.7	64	70.3	68	84.0	35	62.5	17	89.5	41	65.1
販路拡大	139	38.4	9	17.3	81	47.1	43	47.3	38	46.9	4	21.1	4	21.1	19	30.2
従業員の能力向上・スキルアップ	147	40.6	35	67.3	58	33.7	23	25.3	35	43.2	24	42.9	4	21.1	26	41.3
経営合理化・経費の削減	172	47.5	28	53.8	79	45.9	40	44.0	39	48.1	27	48.2	9	47.4	29	46.0
設備導入やIT化による効率化	120	33.1	24	46.2	58	33.7	30	33.0	28	34.6	14	25.0	3	15.8	21	33.3
その他	11	3.0	0	0.0	6	3.5	3	3.3	3	3.7	2	3.6	0	0.0	3	4.8
回答数	362	-	52	-	172	-	91	-	81	-	56	-	19	-	63	-

(12)(7)で「見送る予定」を選んだ企業の実施しない理由(複数回答)

	全業種	建設業			製造業			卸・小売業			運輸・倉庫業			情報通信・サービス業		
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	(全 体)	回答数	割合(%)	(食 品)	回答数	割合(%)	(食品以外)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数
価格転嫁が追いつかないため	45	55.6	2	33.3	18	51.4	16	59.3	2	25.0	13	61.9	2	100.0	10	62.5
直近に賃上げを実施したため	23	28.4	2	33.3	8	22.9	7	25.9	1	12.5	5	23.8	1	50.0	7	43.8
諸物価高騰や金利上昇に伴う負担増	33	40.7	3	50.0	16	45.7	12	44.4	4	50.0	8	38.1	0	0.0	6	37.5
設備投資の強化	11	13.6	2	33.3	3	8.6	3	11.1	0	0.0	4	19.0	0	0.0	2	12.5
借入金の返済を優先	27	33.3	0	0.0	11	31.4	9	33.3	2	25.0	10	47.6	0	0.0	6	37.5
業績低迷	25	30.9	1	16.7	12	34.3	5	18.5	7	87.5	8	38.1	2	100.0	2	12.5
同業他社の動向	2	2.5	1	16.7	1	2.9	1	3.7	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
内部留保の増強	3	3.7	0	0.0	1	2.9	1	3.7	0	0.0	1	4.8	0	0.0	1	6.3
その他	3	3.7	0	0.0	3	8.6	3	11.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
計	81	-	6	-	35	-	27	-	8	-	21	-	2	-	16	-

V.生産性向上について

(13)生産性向上(収益力向上、人手不足対応など)の取組として実施したいと考えているもの(複数回答)

	全業種	建設業			製造業			卸・小売業			運輸・倉庫業			情報通信・サービス業		
	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	(全 体)	回答数	割合(%)	(食 品)	回答数	割合(%)	(食品以外)	回答数	割合(%)	回答数	割合(%)	回答数
作業・製造工程の見直し・改善	221	54.2	20	37.7	145	74.0	75	68.2	70	81.4	26	40.0	8	40.0	22	29.7
事務・管理業務の見直し・効率化	192	47.1	26	49.1	93	47.4	52	47.3	41	47.7	32	49.2	10	50.0	31	41.9
DX・ITツールの導入	157	38.5	25	47.2	73	37.2	33	30.0	40	46.5	24	36.9	7	35.0	28	37.8
AIの活用	123	30.1	19	35.8	47	24.0	23	20.9	24	27.9	25	38.5	2	10.0	30	40.5
商品・サービスの見直し	113	27.7	5	9.4	49	25.0	31	28.2	18	20.9	26	40.0	4	20.0	29	39.2
設備・機械の導入	110	27.0	11	20.8	64	32.7	38	34.5	26	30.2	14	21.5	6	30.0	15	20.3
外部リソースの活用	44	10.8	5	9.4	16	8.2	11	10.0	5	5.8	7	10.8	2	10.0	14	18.9
従業員のスキルアップ	202	49.5	32	60.4	88	44.9	44	40.0	44	51.2	30	46.2	8	40.0	44	59.5
その他	7	1.7	0	0.0	1	0.5	1	0.9	0	0.0	1	1.5	1	5.0	4	5.4
回答数	408	-	53	-	196	-	110	-	86	-	65	-	20	-	74	-

IV 參考資料

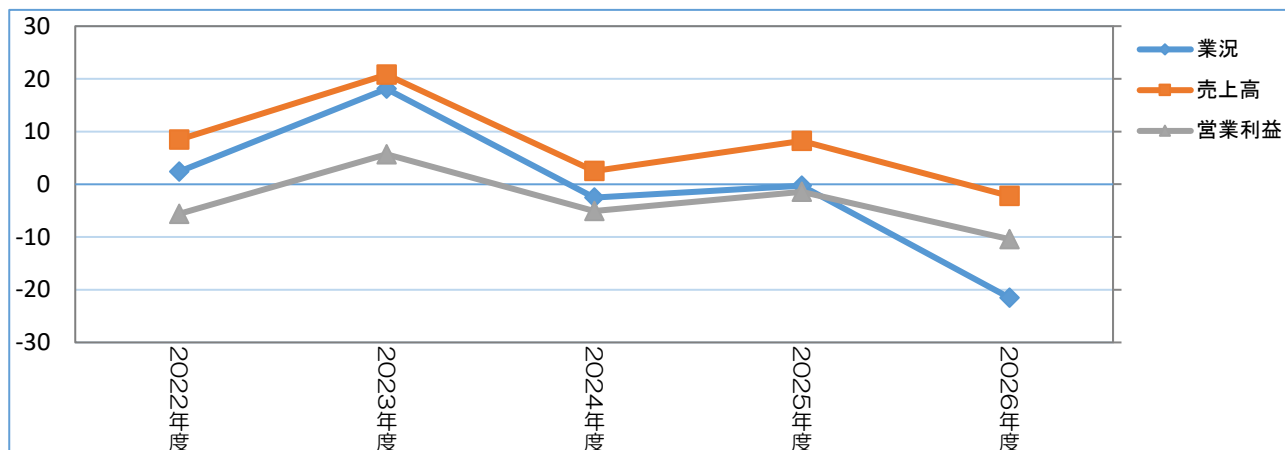
[参考資料 1]

道内中小企業・小規模事業者における業況 DI 等の推移
(2022年度～2026年度)

道内中小企業における業況 DI 等の推移（2022年度～2026年度）

DI（Diffusion Index）：{好転（増加）＋やや好転（やや増加）}－{やや悪化（やや減少）＋悪化（減少）} で算出

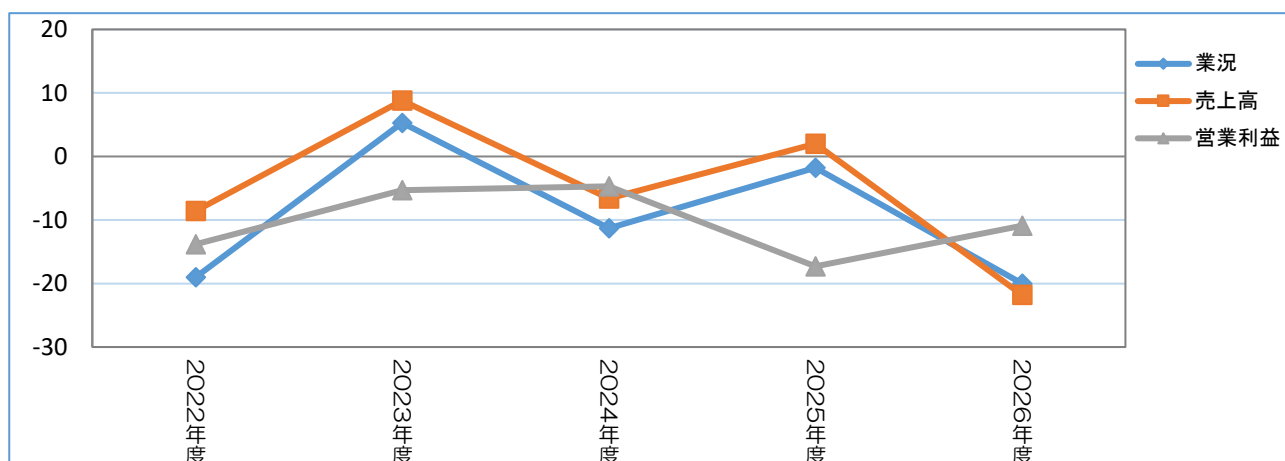
(1) 全業種 DI



	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
業況 DI	2.4	18.1	-2.5	-0.3	-21.5
売上高 DI	8.5	20.8	2.5	8.2	-2.2
営業利益 DI	-5.6	5.7	-5.1	-1.4	-10.4

全業種DIは、「業況」で-21.5ポイント、「売上高」で-2.2ポイント、「営業利益」で-10.4ポイントとなっており、前回調査と比較すると「業況」（21.2ポイント）、「売上高」（10.4ポイント）、「営業利益」（9.0ポイント）はいずれも減少している。特に業況はマイナス幅が大きく、低調である。

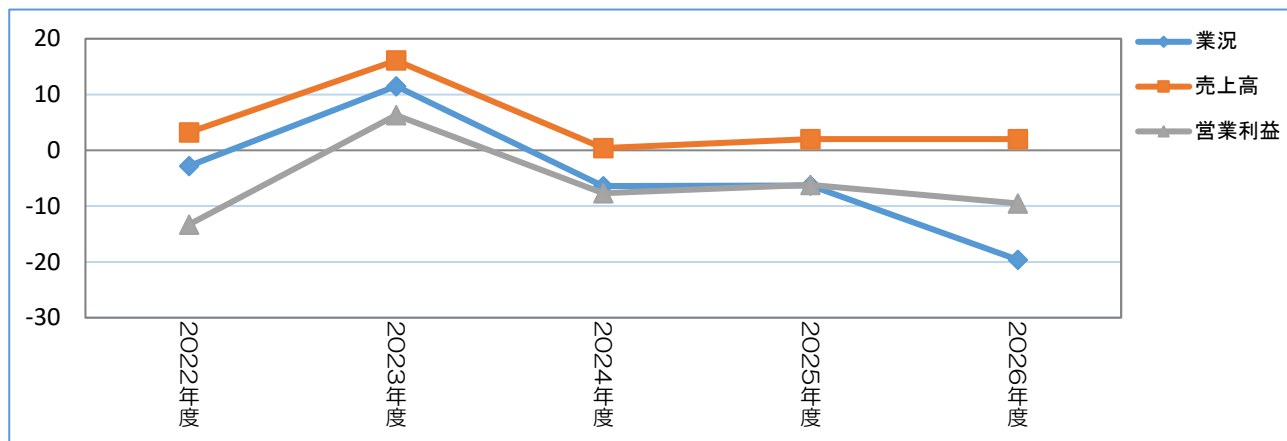
(2) 建設業 DI



	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
業況 DI	-19.0	5.3	-11.3	-1.8	-20.0
売上高 DI	-8.6	8.8	-6.6	2.0	-21.8
営業利益 DI	-13.8	-5.3	-4.7	-17.3	-10.9

建設業DIは、「業況」で-20.0ポイント、「売上高」で-21.8ポイント、「営業利益」で-10.9ポイントとなっており、前回調査と比較すると「業況」（18.2ポイント）と「売上高」（23.8ポイント）はいずれも減少している。特に業況はマイナス幅が大きく、低調である。

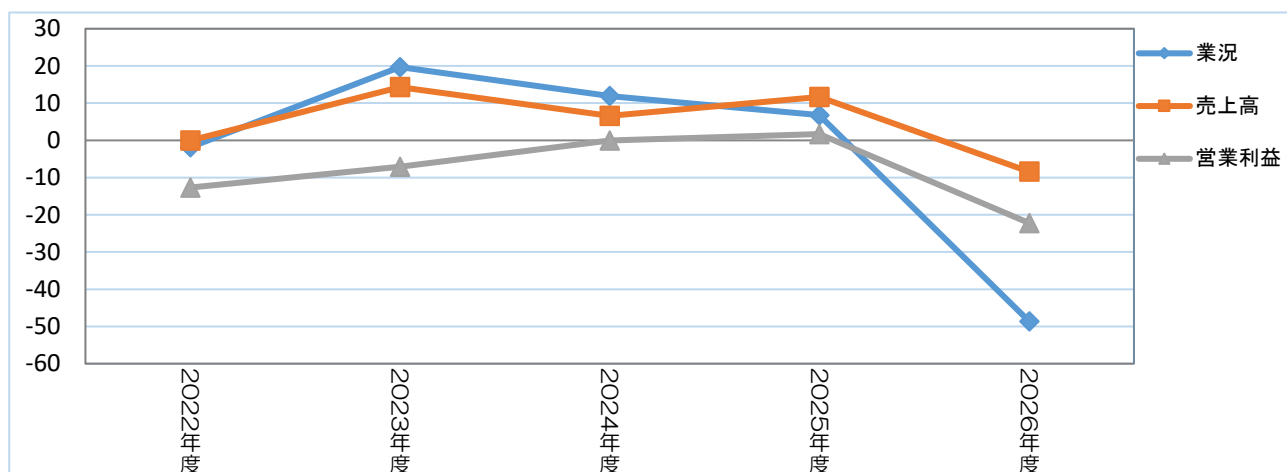
(3) 製造業 DI



	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
業況 DI	-2.8	11.5	-6.4	-6.3	-19.6
売上高 DI	3.2	16.1	0.4	2.0	2.0
営業利益 DI	-13.3	6.3	-7.7	-6.2	-9.5

製造業DIは、「業況」で-19.6ポイント、「売上高」で2.0ポイント、「営業利益」で-9.5ポイントとなっており、前回調査と比較すると「業況」が13.3ポイント大幅に減少している。

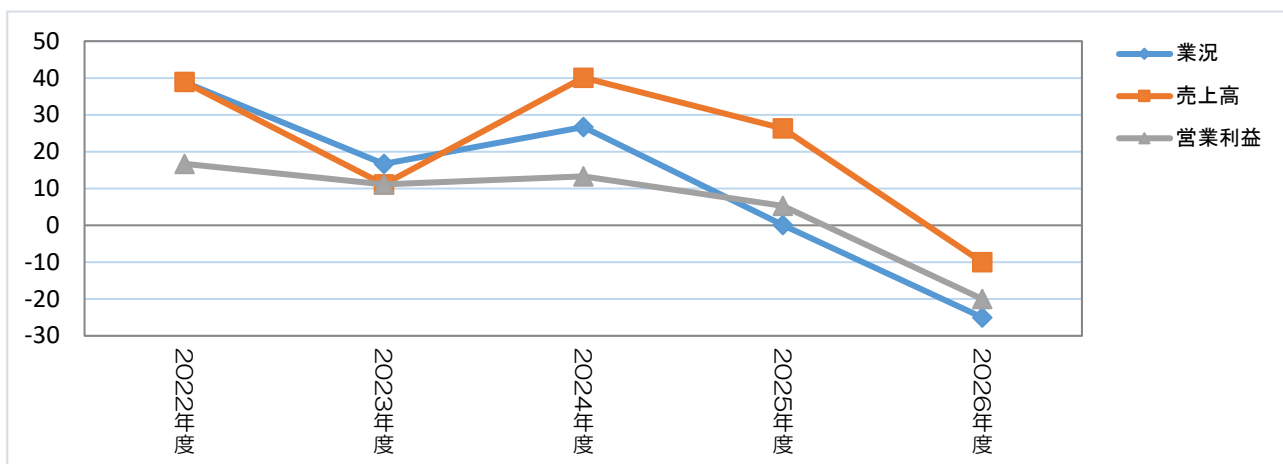
(4) 卸・小売業 DI



	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
業況 DI	-1.8	19.7	11.9	6.8	-48.7
売上高 DI	0.0	14.3	6.6	11.7	-8.4
営業利益 DI	-12.7	-7.1	0.0	1.7	-23.7

卸・小売業DIは、「業況」で-48.7ポイント、「売上高」で-8.4ポイント、「営業利益」で-23.7ポイントとなっており、前回調査と比較すると「業況」(55.5ポイント)、「売上高」(20.1ポイント)、「営業利益」(25.4ポイント)のいずれも大きく減少している

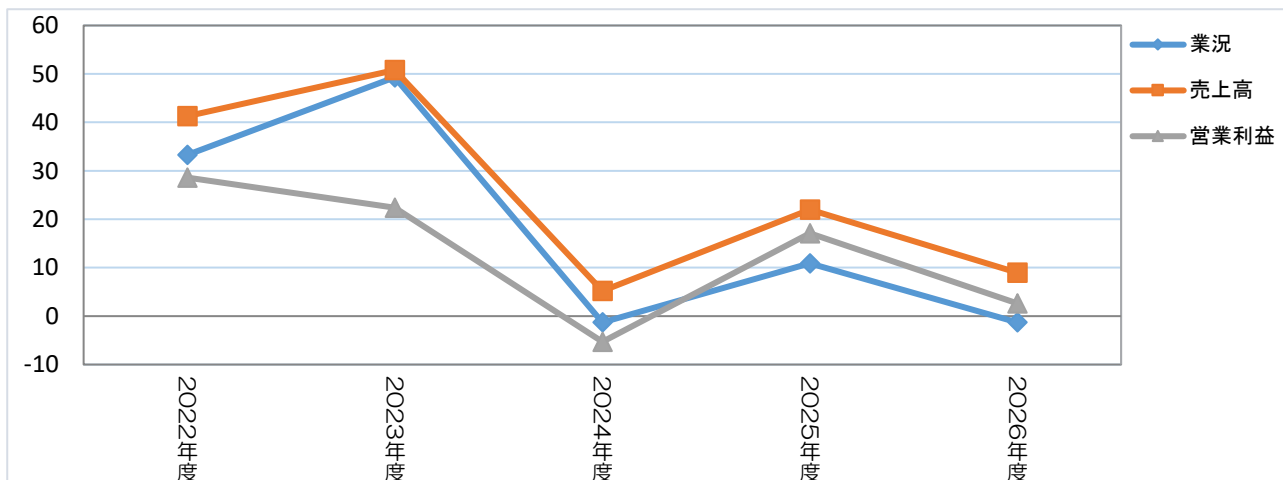
(5) 運輸・倉庫業 DI



	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
業況 DI	38.9	16.7	26.7	0.1	-25.0
売上高 DI	38.9	11.1	40.1	26.3	-10.0
営業利益 DI	16.7	11.1	13.3	5.3	-20.0

運輸・倉庫業DIは、「業況」で-25.0ポイント、「売上高」で-10.0ポイント、「営業利益」で-20.0ポイントとなっており、前回調査と比較すると「業況」(25.1ポイント)、「売上高」(36.3ポイント)、「営業利益」(25.3ポイント)のいずれも大きく減少している。

(6) 情報通信・サービス業 DI



	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
業況 DI	33.3	49.3	-1.3	10.9	-1.4
売上高 DI	41.3	50.8	5.2	22.0	9.0
営業利益 DI	28.6	22.4	-5.3	17.1	2.6

情報通信・サービス業DIは、「業況」で-1.4ポイント、「売上高」で9.0ポイント、「営業利益」で2.6ポイントとなっており、前回調査と比較すると「業況」(12.3ポイント)、「売上高」(13.0ポイント)、「営業利益」(14.5ポイント)のいずれも大きく減少している。

[参考資料 2]

アンケート調査票

「2026年度 道内中小企業・小規模事業者における業況調査」調査票

- ご回答は、5月14日（木）までに右の二次元バーコードを読み取っていただくか、当センターのHPからオンラインフォームに進んでいただき、ご回答下さい。（メールまたはFAXでもご回答いただけます。）
- 本調査で収集した情報について、データ集計及び当センターの運営や道への施策提案等の必要な業務に限り利用いたします。企業名が特定されるような個々のデータを公表することはありません。
- 収集した個人情報（企業名、所在地、回答者所属・役職・氏名、電話番号、メールアドレス等）について、ご本人の同意がある場合や法令に基づく場合を除き、第三者に情報を提供することはありません。



《本調査に関するお問い合わせ》 公益財団法人北海道中小企業総合支援センター 経営支援部 加藤

電話：011-232-2402 FAX：011-232-2011 Email: keieishien@hsc.or.jp URL: https://www.hsc.or.jp/

I. 企業概要

事業者名				所在地 (市町村名)	
回答者	所属・役職		電話番号	()	—
	氏名		E-mail		

☐ メールマガジンの配信を希望する

【問1】 業種（主要なもの1つに○印をつけてください）

- | | | | | |
|---------|---------------|-----------------|----------|-----------|
| 1. 建設業 | 2. 製造業（食品製造業） | 3. 製造業（食品製造業以外） | 4. 卸・小売業 | 5. 運輸・倉庫業 |
| 6. 情報通信 | 7. サービス業 | 8. その他（ | | |

【問2】 従業員数（該当するもの1つに○印をつけてください）

- | | | | | | |
|---------|----------|-----------|------------|-------------|----------|
| 1. 5人以下 | 2. 6～20人 | 3. 21～50人 | 4. 51～100人 | 5. 101～300人 | 6. 300人超 |
|---------|----------|-----------|------------|-------------|----------|

【問3】 資本金（該当するもの1つに○印をつけてください）

- | | | |
|---------------|-----------------|----------------|
| 1. 1千万円以下 | 2. 1千万円超～5千万円以下 | 3. 5千万円超～1億円以下 |
| 4. 1億円超～3億円以下 | 5. 3億円超 | 6. なし（個人事業主） |

II. 企業概況

(1) 業況、売上高、営業利益

貴社における状況について、選択肢からそれぞれ1つ選んで○印をつけてください。

項目	期	選 択 肢				
業 況 (業界全体の様子)	前期	1. 好転した	2. やや好転した	3. 変わらない	4. やや悪化した	5. 悪化した
	今期	1. 好転する	2. やや好転する	3. 変わらない	4. やや悪化する	5. 悪化する
売 上 高	前期	1. 増加した	2. やや増加した	3. 横ばい	4. やや減少した	5. 減少した
	今期	1. 増加する	2. やや増加する	3. 横ばい	4. やや減少する	5. 減少する
営 業 利 益	前期	1. 増加した	2. やや増加した	3. 横ばい	4. やや減少した	5. 減少した
	今期	1. 増加する	2. やや増加する	3. 横ばい	4. やや減少する	5. 減少する
	過去3年の傾向	1. 増加傾向	2. やや増加傾向	3. 横ばい	4. やや減少傾向	5. 減少傾向

(2) 経営上の課題

現在、直面している経営上の課題について、該当するもの全てに○印をつけてください

- | | | | | |
|-------|----------------|--------------------|----------------|-------------------|
| 【販売面】 | 1. 受注・販売量の減少 | 2. 受注・販売価格の低下 | 3. 製造・仕入原価の上昇 | 4. 営業力の低下 |
| | 5. 取引先・販路等の確保 | 6. 在庫の負担増 | 7. コスト上昇分の価格転嫁 | 8. 新分野への進出・新市場の開拓 |
| 【設備面】 | 1. 設備の陳腐化・老朽化 | 2. 設備能力の低さ | 3. 設備稼働率の低さ | 4. 過剰設備 |
| | 5. 設備不足 | | | |
| 【資金面】 | 1. 金利上昇による負担増 | 2. 融資(ゼロゼロ融資等)の返済難 | 3. 金融機関からの調達難 | 4. 運転資金の不足 |
| | 5. 設備資金の不足 | 6. 売掛金の回収難 | | |
| 【技術面】 | 1. 生産コストの削減 | 2. 生産性の向上 | 3. 品質の向上 | 4. IT化・DXへの取組み |
| | 5. 省エネ・省力化への取組 | 6. ISO・HACCP等の認証 | 7. 知的財産の活用 | |

その他	記入例) コスト上昇の中でも特に〇〇の高騰の影響が大。コストの急騰により利益が確保できない。
〔直面している経営上の課題〕	

(次頁へ続く)

IV. 賃上げへの対応について