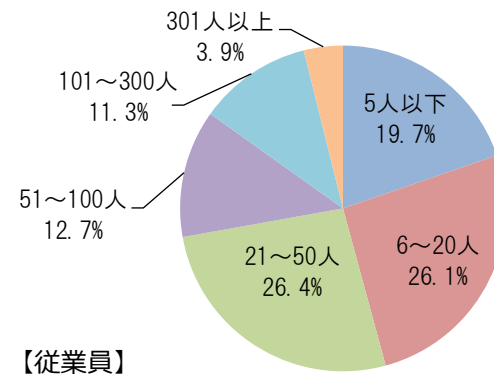
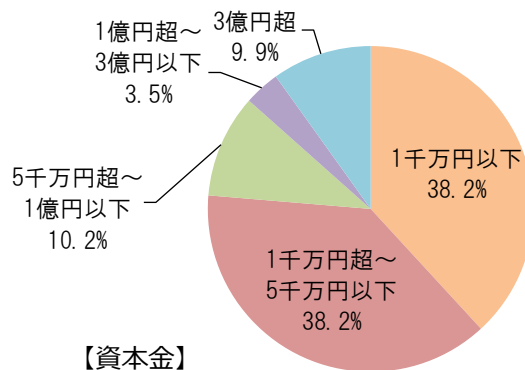
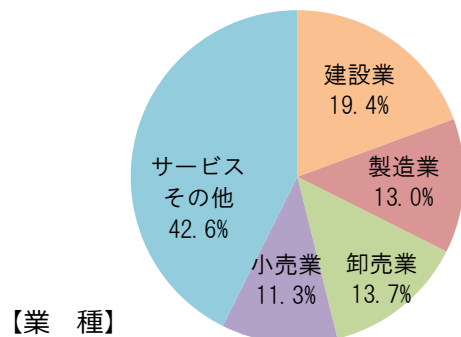


調査概要

- 調査期間 2026年4月7日(火)～2026年4月22日(水)
- 調査対象 札幌商工会議所定期景気調査 登録企業764社
- 回答状況 284社（回答率37%）
- 調査項目 ①4月の業況と先行き見通し
②価格転嫁の動向と希望する支援策について
- 回答企業属性

（参考）全国の調査結果についてはこちらをご参照ください

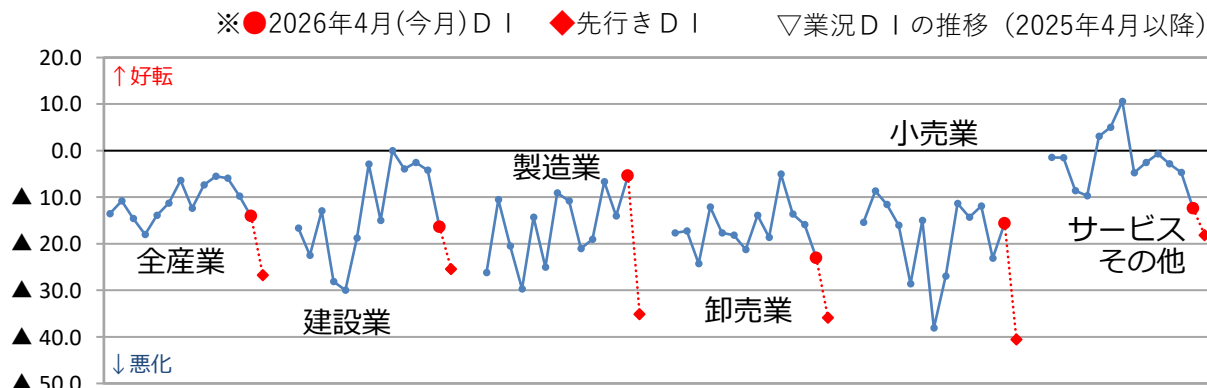
日本商工会議所
The Japan Chamber of Commerce and Industry
商工会議所LOBO調査 結果
<https://cci-lobo.jcci.or.jp/>



① 4月の業況と先行き見通し

全産業合計の業況DIは▲14.1と、前月から4.3ポイント悪化。先行き見通しDIは▲26.8と悪化の見込み。

	2026年		
	3月	4月	5月～7月
全産業	▲ 9.8	▲ 14.1	▲ 26.8
建設	▲ 4.2	▲ 16.4	▲ 25.5
製造	▲ 14.0	▲ 5.4	▲ 35.1
卸売	▲ 15.9	▲ 23.1	▲ 35.9
小売	▲ 23.1	▲ 15.6	▲ 40.6
サービスその他	▲ 4.7	▲ 12.4	▲ 18.2



※DI値について…ゼロを基準として、プラスの値で景気の上向き傾向を表す回答の割合が多いことを示し、マイナスの値で景気の下向き傾向を表す回答の割合が多いことを示す。

※先行き見通しDI＝当月(4月)と比べた、向こう3ヶ月(5月～7月)の先行き見通し

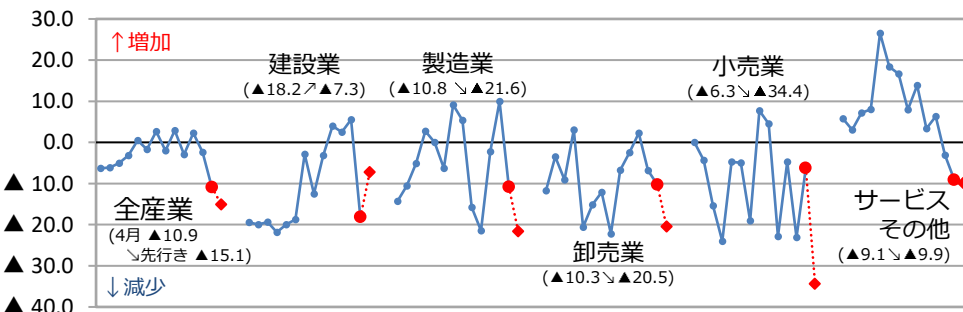
【例】

$$\text{業況DI} = \frac{(\text{好転} - \text{悪化}) \times 100}{(\text{好転} + \text{不変} + \text{悪化})}$$

1) 売上D I と先行き見通し

▽売上D I の推移 (2025年4月以降)

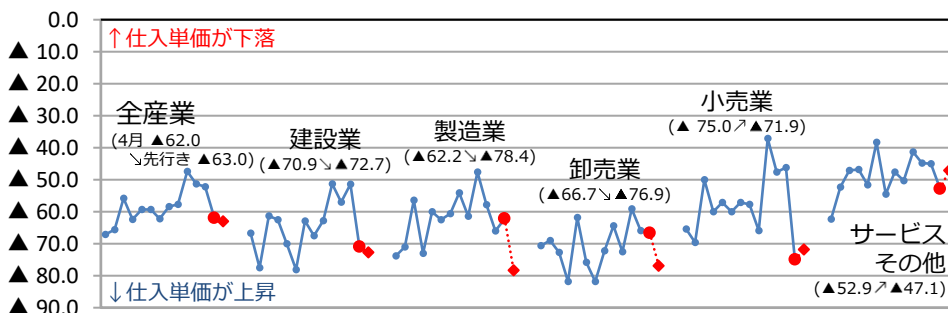
売上D I は▲10.9と前月から8.5ポイント悪化。
 先行きD I は▲15.1と悪化の見込み。



3) 仕入単価D I と先行き見通し

▽仕入単価D I の推移 (2025年4月以降)

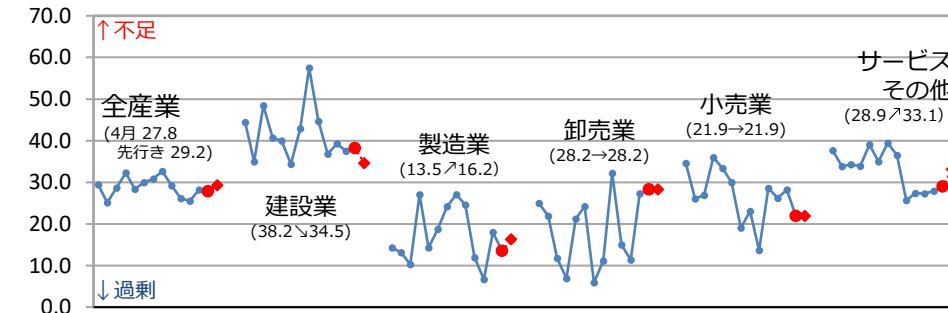
仕入単価D I は▲62.0と前月から9.8ポイント悪化。
 先行きD I は▲63.0と仕入価格の上昇を訴える傾向が強まる見込み。



5) 従業員D I と先行き見通し

▽従業員D I の推移 (2025年4月以降)

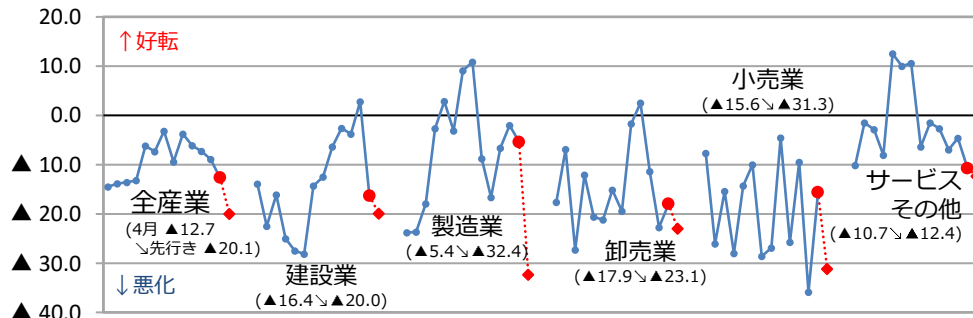
従業員D I は27.8と前月から0.4ポイント減少。
 先行きD I は29.2と人出不足感が強まる見込み。



2) 採算 (経常利益) D I と先行き見通し

▽採算D I の推移 (2025年4月以降)

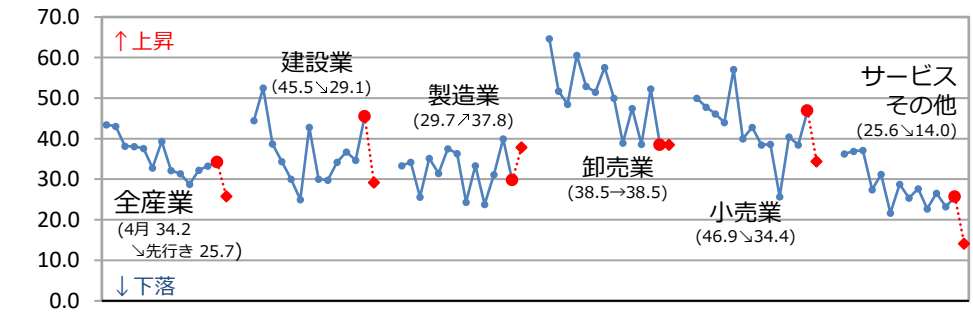
採算D I は▲12.7と前月から3.8ポイント悪化。
 先行きD I は▲20.1と悪化の見込み。



4) 販売単価D I と先行き見通し

▽販売単価D I の推移 (2025年4月以降)

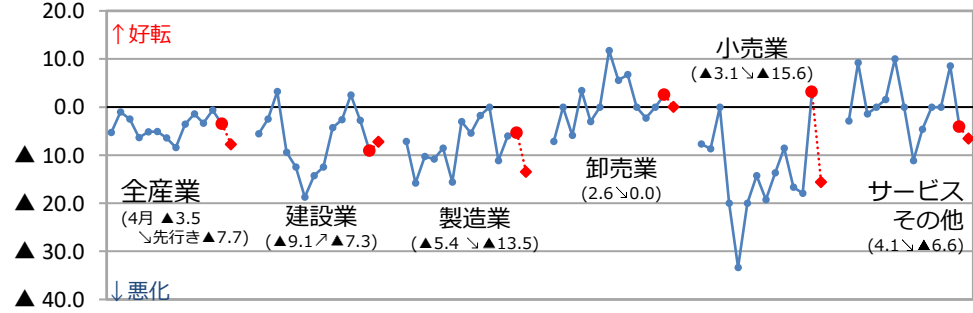
販売単価D I は34.2と前月から1.0ポイント改善。
 先行きD I は25.7と8.5ポイント悪化の見込み。



6) 資金繰りD I と先行き見通し

▽資金繰りD I の推移 (2025年4月以降)

資金繰りD I は▲3.5と前月から2.9ポイント悪化。
 先行きD I は▲7.7と悪化の見込み。



②価格転嫁の動向と希望する支援策について

- 回答企業の商品・製品・サービスの販売先は「企業向け(BtoB)」が59.1%、「企業向け、消費者向けの両方」が23.8%、「消費者向け(BtoC)」が17.1%。【図1】
- 発注側企業との価格協議について、「協議を申し込み、話し合いに応じてもらった」は69.4%。「コスト上昇分の取引価格反映について協議を申し込まれた」(7.8%)を合わせると77.2%の企業が価格協議を実施しており、前回2025年10月調査から3.7ポイント増加した。【図2】
- コスト増加分の価格転嫁について、4割以上の価格転嫁が実施できた企業は57.2%で、前回調査から7.1ポイント減少した。また「7割～9割」と回答した企業は前回調査から3.7ポイント減少した。【図3】
- 業種別では、卸売業、製造業、サービスその他で前回調査から4割以上の価格転嫁が実施できた企業の割合が増加した。【図4】

図1 【商品・製品・サービスの販売先について】

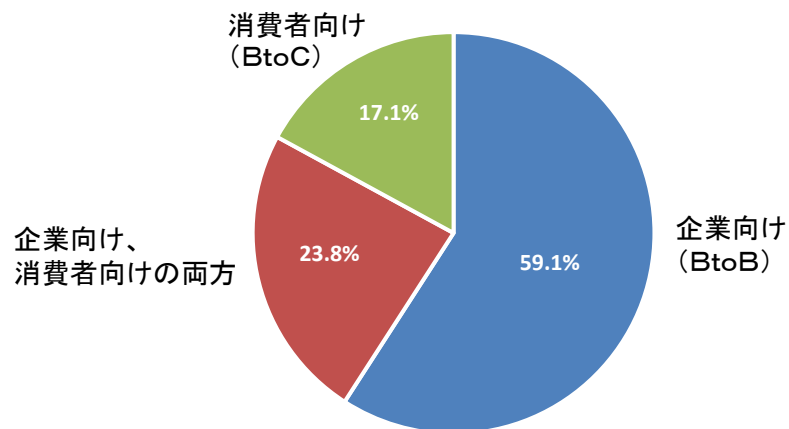


図2 【価格交渉の協議について】

※外円が2026年4月調査、内円が2025年10月調査

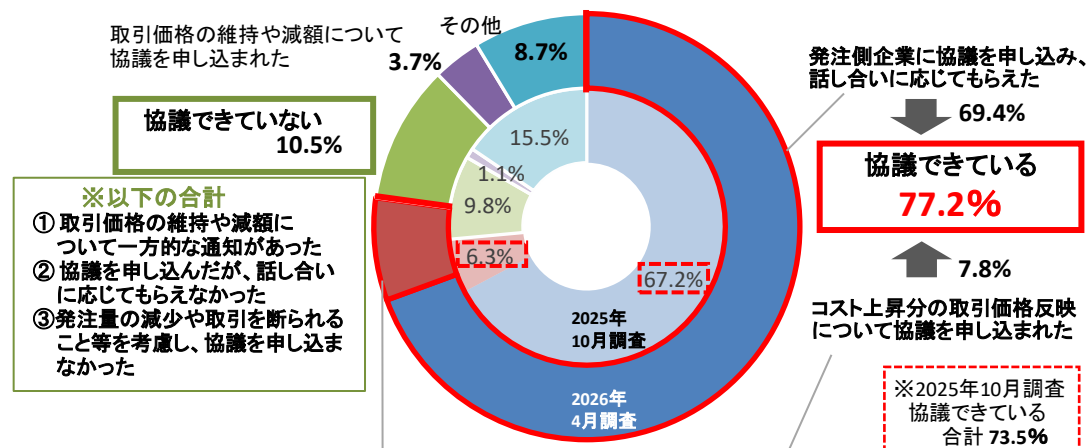


図3 【価格転嫁の状況コスト全体】※外円が2026年4月調査、内円が2025年10月調査

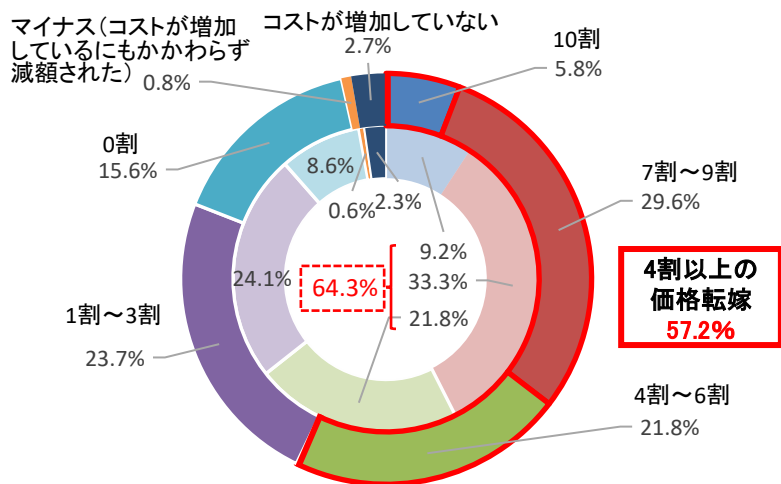
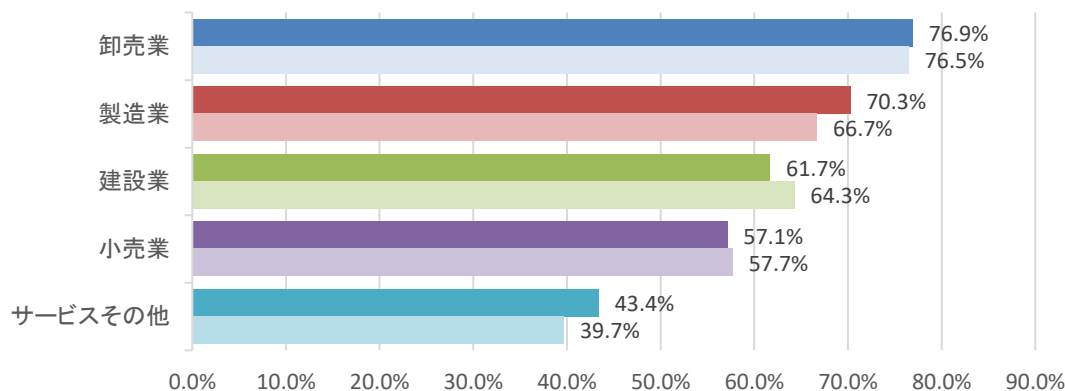


図4 【4割以上価格転嫁が実施できた企業の割合(業種別)】

※上段が2026年4月調査、下段が2025年10月調査



②価格転嫁の動向と希望する支援策について

- コスト増加分のうち、労務費増加分の「価格転嫁の動向」について、「4割以上の価格転嫁」が実施できた企業は46.3%と前回調査から3.1ポイント減少し、「コスト全体（前頁 図3 参照）」の57.2%を10.9%下回っている。さらに、労務費増加分を全く価格転嫁できていない「0割」と「マイナス」と回答した企業は合わせて21.7%であり、労務費増加分について価格転嫁が進んでいない現状が伺えた。【図5】
- 「価格協議を行うにあたり希望する支援策」は「自社にて対応可能なため支援策は必要ない」が34.2%と最も多い。必要な支援策として「価格協議の必要性について発注側企業への周知・啓発」や「合理的な根拠で協議を行うための、原材料・人件費等の価格推移・増減を示した資料作成ツールの提供」を希望する声が多かった。【図6】

図5 【労務費増加分の価格転嫁について】

※外円が2026年4月調査、内円が2025年10月調査

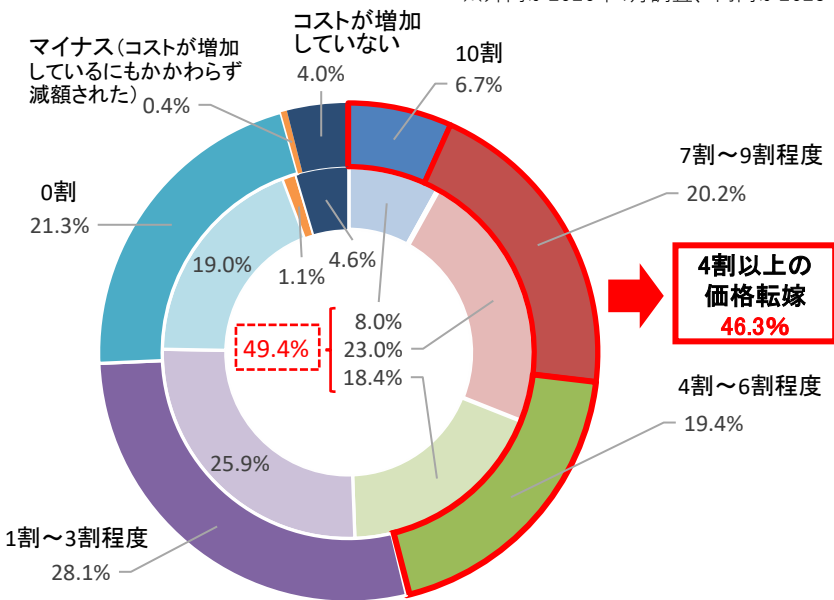
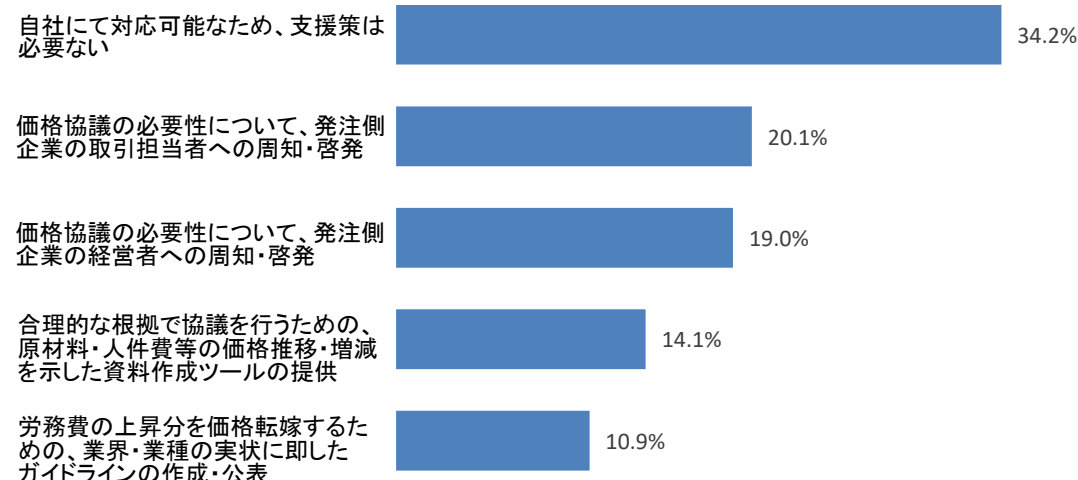


図6 【価格協議を行うにあたり希望する支援策について】

※複数回答、上位5位



(参考) 会員の声

- 上位会社自体の売り上げが伸びておらず、弊社との価格協議において希望額に届かない。 …【ソフトウェア業】
- 介護報酬が定められており物価や人件費上昇に全く対応できない。他業種との給与差はより拡大している。 …【その他事業サービス業】
- 自社努力でコストや人件費上昇分を補おうと考えているが、元受けの大部分は、価格交渉に応じる可能性が高い。 …【測量・航空測量】
- 中東情勢によるナフサ原料不足で、特にシンナー類及び材料、石油製品の価格が1.5~2.2倍強になっている。 …【塗装工事業】
- コスト全般が軒並み上昇しているが、スーパーの売価は、仕入れ単価の上昇分しか転嫁できていないのが現状。 …【各種食料品小売業】
- 交渉は価格ではなく、条件変更の方が現実的。一律同水準ではなく価格に応じたサービスが提供できるようになる。 …【運輸倉庫業】