

調査概要

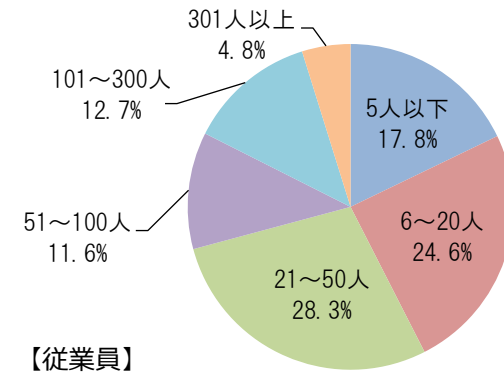
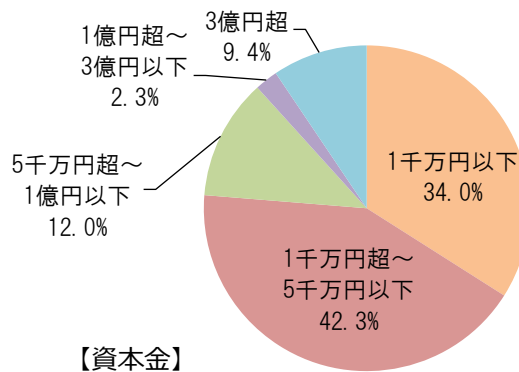
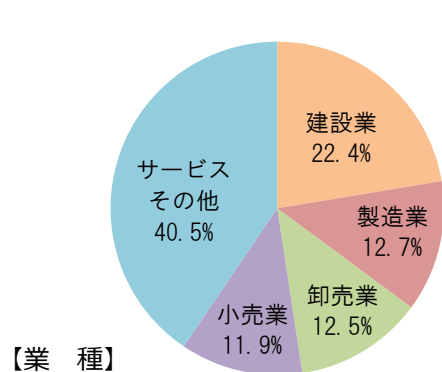
1. 調査期間 2026年2月2日(月)～2026年2月16日(月)
2. 調査対象 札幌商工会議所定期景気調査 登録企業743社
3. 回答状況 357社 (回答率48%)
4. 調査項目
  - ①2月の業況と先行き見通し
  - ②法務対応 (契約書等の作成・チェック、法令遵守体制の構築等) の状況
  - ③取引適正化 (価格協議・価格交渉の課題、知財に関する取引等) の状況
5. 回答企業属性

(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

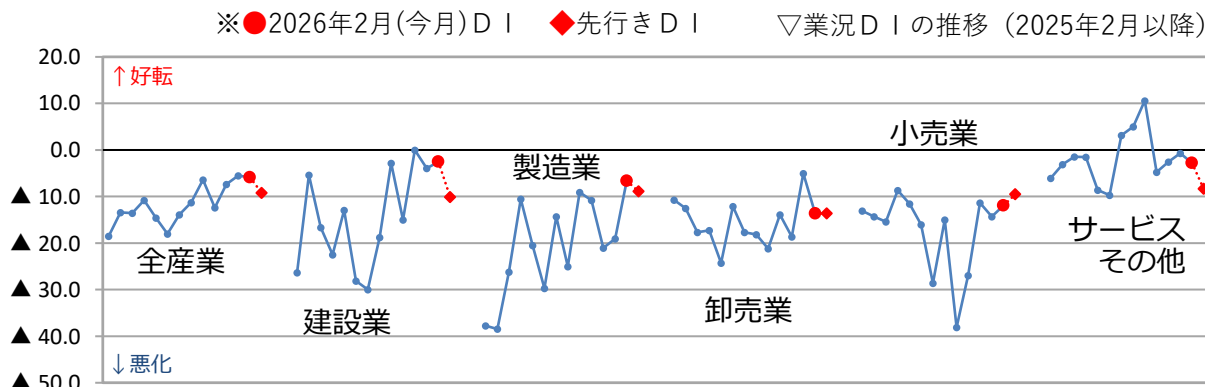
<https://cci-lobo.jcci.or.jp/>

① 2月の業況と先行き見通し

全産業合計の業況DIは▲5.9と、前月から0.5ポイント悪化。先行き見通しDIは▲9.2と悪化の見込み。

	2026年		
	1月	2月	3月～5月
全産業	▲ 5.4	▲ 5.9	▲ 9.2
建設	▲ 3.9	▲ 2.5	▲ 10.1
製造	▲ 19.0	▲ 6.7	▲ 8.9
卸売	▲ 5.0	▲ 13.6	▲ 13.6
小売	▲ 14.3	▲ 11.9	▲ 9.5
サービスその他	▲ 0.7	▲ 2.8	▲ 8.4



※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(2月)と比べた、向こう3ヶ月(3月～5月)の先行き見通し

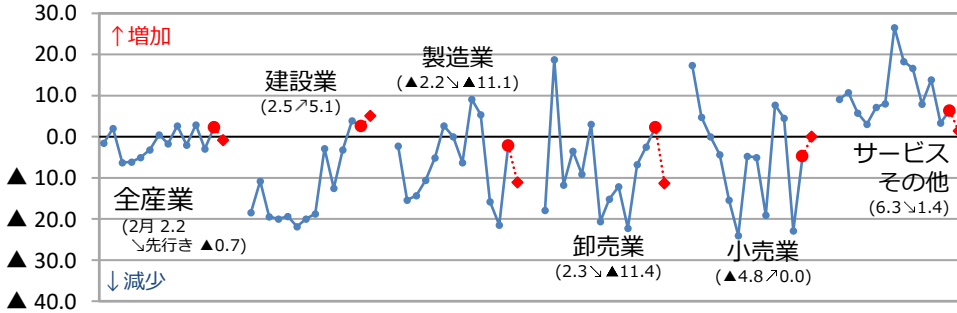
【例】

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

### 1) 売上DIと先行き見通し

▽売上DIの推移 (2025年2月以降)

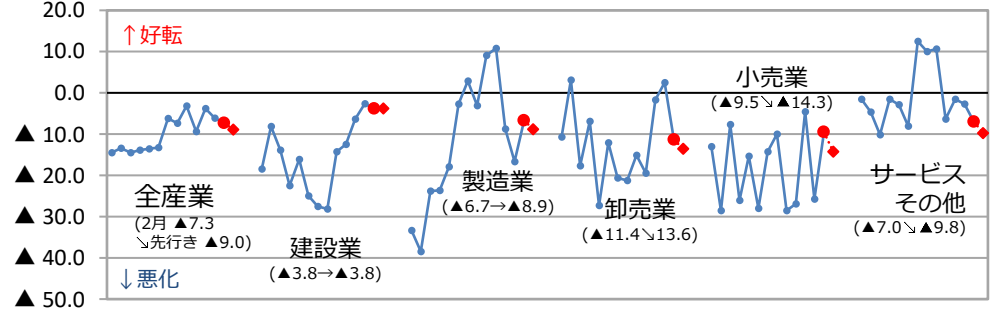
売上DIは2.2と前月▲2.9から5.1ポイント改善。  
先行きDIは▲0.7と悪化の見込み。



### 2) 採算(経常利益)DIと先行き見通し

▽採算DIの推移 (2025年2月以降)

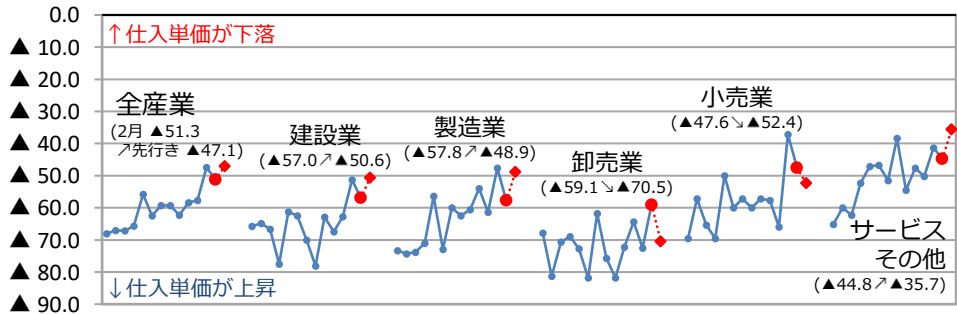
採算DIは▲7.3と前月から1.0ポイント悪化。  
先行きDIは▲9.0と悪化の見込み。



### 3) 仕入単価DIと先行き見通し

▽仕入単価DIの推移 (2025年2月以降)

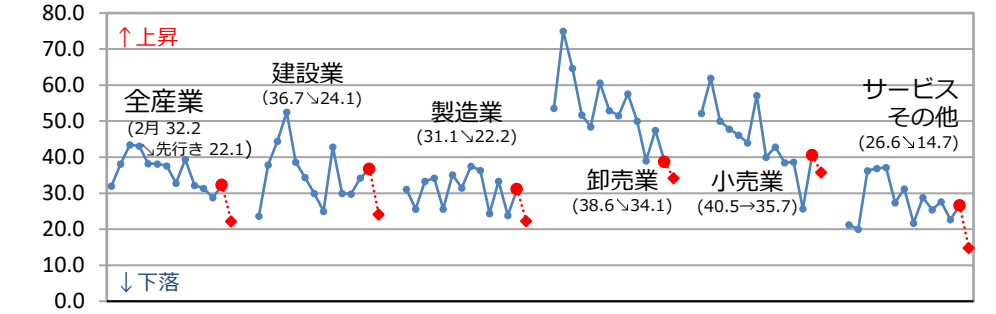
仕入単価DIは▲51.3と前月から3.4ポイント悪化。  
先行きDIは▲47.1と仕入価格の上昇を訴える傾向が弱まる見込み。



### 4) 販売単価DIと先行き見通し

▽販売単価DIの推移 (2025年2月以降)

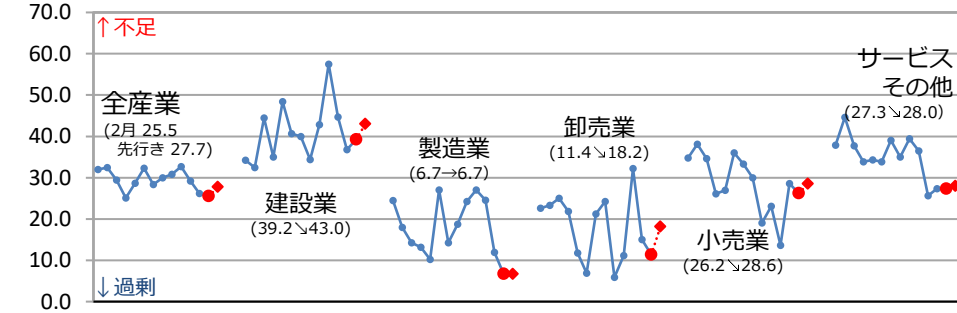
販売単価DIは32.2と前月から3.5ポイント改善。  
先行きDIは22.1と10.1ポイント悪化の見込み。



### 5) 従業員DIと先行き見通し

▽従業員DIの推移 (2025年2月以降)

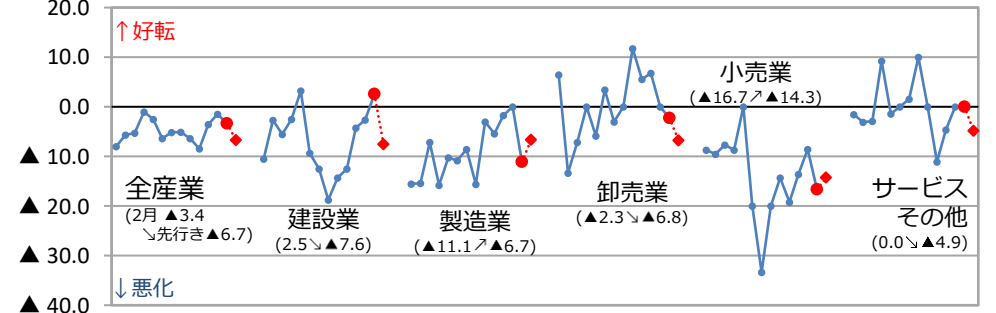
従業員DIは25.5と前月から0.6ポイント改善。  
先行きDIは27.7と2.2ポイント悪化の見込み。



### 6) 資金繰りDIと先行き見通し

▽資金繰りDIの推移 (2025年2月以降)

資金繰りDIは▲3.4と前月から2.3ポイント悪化。  
先行きDIは▲6.7と悪化の見込み。



## ②法務対応（契約書等の作成・チェック、法令遵守体制の構築等）の状況

- ▶ 法務担当者の設置状況、外部サービスの活用状況について、「経営者が対応」が44%と最多となり、ついで「顧問弁護士が対応」と「兼任の担当者を設置」が多い結果となった。また、契約書レビューツールなどの「外部デジタルツールを活用」している企業は10.4%、「外部ガイドライン・契約書ひな形を活用」している企業は6.7%にとどまっている。
- ▶ 法務対応に関する課題として、「ノウハウの不足」が40.9%と最多となっており、ついで「人材の不足」と「人材育成が困難」となっており、法務対応に関する人材の不足や育成について課題と感じている企業が多い結果となった。

図1 【法務担当者の設置状況、外部サービスの活用状況】

※複数回答/上位6項目

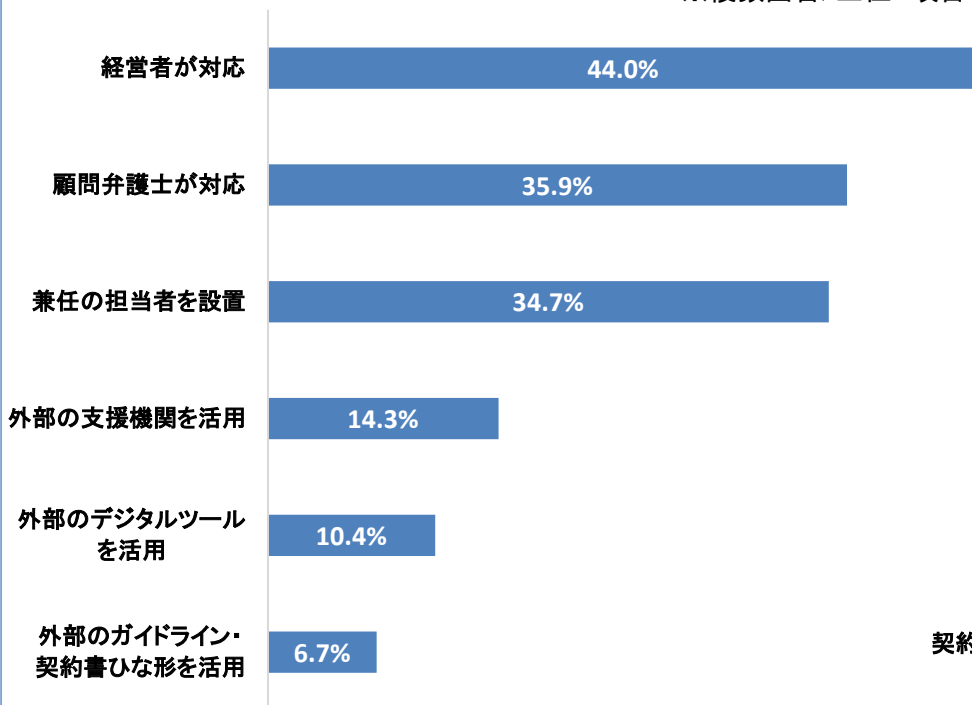
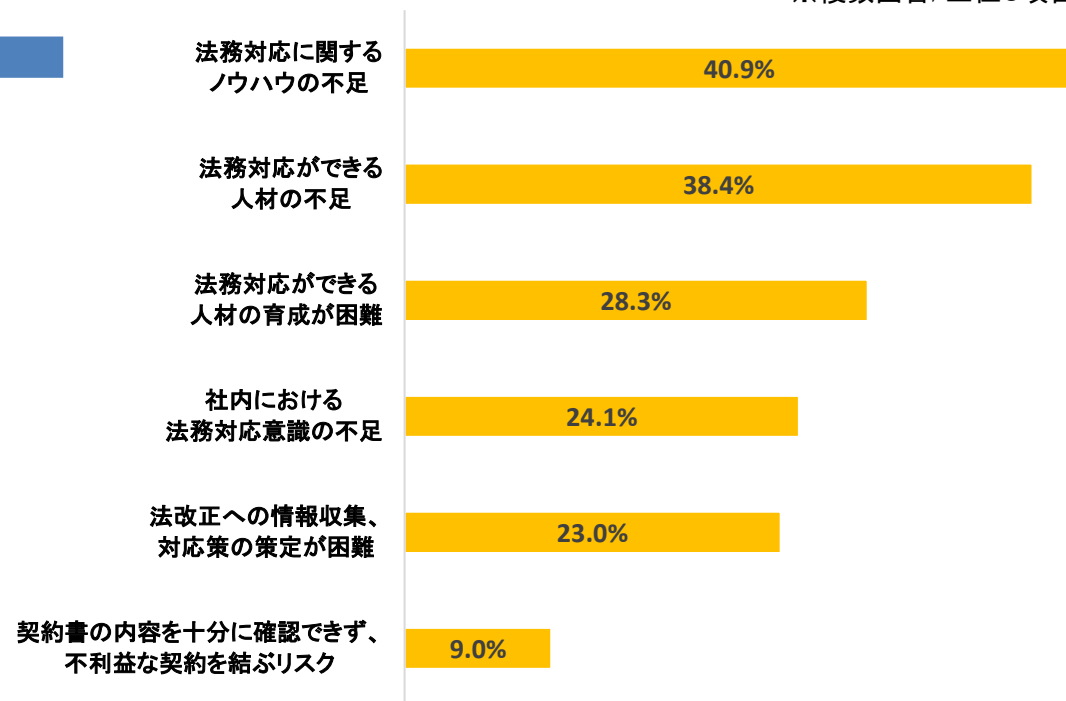


図2 【法務対応に関する課題】

※複数回答/上位6項目



### 【主な会員企業の声】

- ・法務対応はAIの導入や顧問弁護士と良好な関係を構築している。（その他小売業）
- ・行政書士と顧問契約を結び相談している。（土木工事業）
- ・法務については親会社に法務部門があり、必要に応じて相談ができる状況にある。（警備業）

### ③取引適正化（価格協議・価格交渉の課題、知財に関する取引等）の状況

- ▶ 価格協議、価格交渉における課題について「課題はない」企業は66%と、前回調査時（2024年8月調査）と比べ10.5ポイント減。「課題がある」企業は34.0%と前回より10.5ポイント増加と、価格協議、価格交渉において課題を持っている企業の割合が増加した。【図1】
- ▶ 知的財産について、知っている施策（労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針）が40.3%と前回調査時より0.7ポイント微増と徐々に認知度は上がってきている様子が伺えた一方、知的財産に関する侵害行為を「経験がある」と答えた企業が25.9%と前回調査時より10.1ポイント増加した。【図2、図3】

図1 【価格協議、価格交渉における課題】

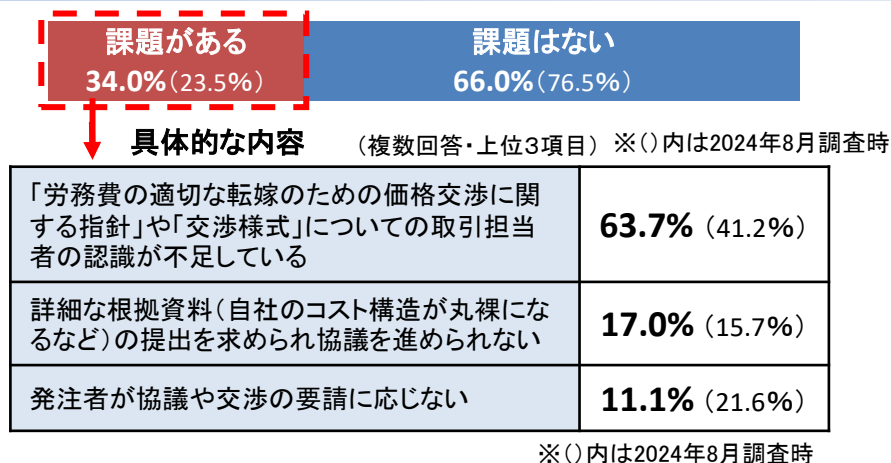


図2 【「知的財産の保護」に関して、知っている施策】

具体的な内容	(複数回答・上位3項目) ※()内は2024年8月調査時
労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針	40.3% (39.6%)
「パートナーシップ構築宣言」宣言文ひな形における「知的財産・ノウハウ」の明記	28.9% (20.3%)
「取引Gメン(旧:下請Gメン)」(取引調査員)による実態調査	28.3% (35.9%)

図3 【知的財産に関する侵害行為】



具体的な内容	(複数回答・上位3項目) ※()内は2024年8月調査時
自社の技術・ノウハウを不用意に第三者に開示した結果、模倣品が製造・販売された	32.1% (19.5%)
自社の従業員・役員や退職者に、自社の知的財産や営業秘密を無断で持ち出しされた	25.9% (36.5%)
秘密保持契約の締結前にも関わらず、自社のレシピや技術情報等の提供を要求された	16.1% (2.4%)

### (参考) 会員の声

- ▶ 賃上げ原資の確保には限りがあり、事業収益性とのバランスをどう取るかが引き続き課題。 …【ソフトウェア業】
- ▶ 業界全般の課題として、専門工事業に従事しようとする人材が圧倒的に不足しているように思われるので打開策を見つけたい。 …【防水工事業】
- ▶ ここ数年、物流費・輸送費が高騰していて対応に苦慮している。また、円安が飼料コスト上昇要因となっている。 …【食料品製造業】
- ▶ 弊社独自ブランドを模倣した製品が海外で出回っていたことが複数回ある。 …【一般機械器具卸売業】