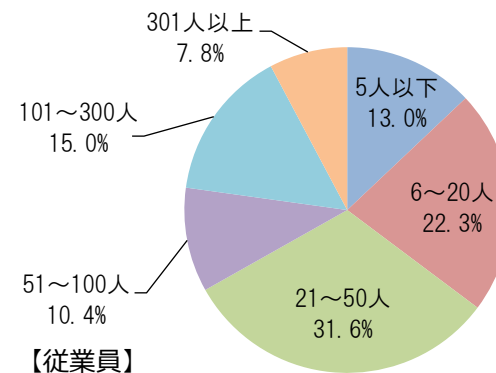
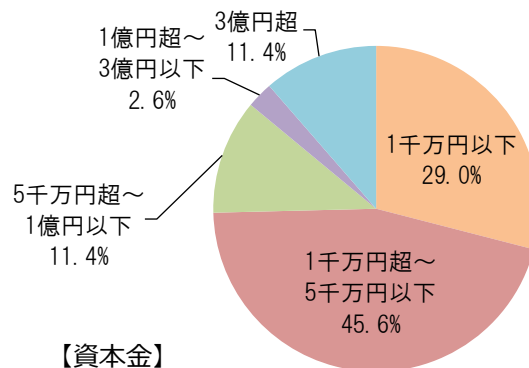
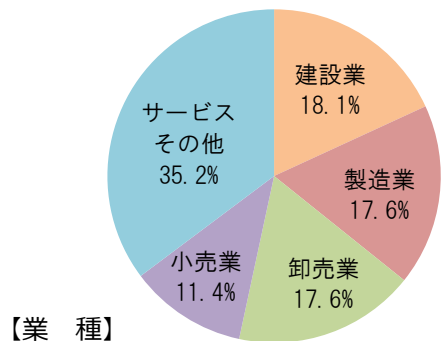


調査概要

- 調査期間 2025年10月9日(木)～2025年10月27日(月)
- 調査対象 札幌商工会議所定期景気調査 登録企業484社
- 回答状況 193社（回答率39.9%）
- 調査項目 ①10月の業況と先行き見通し
②コスト増加分の価格転嫁の動向
- 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/>

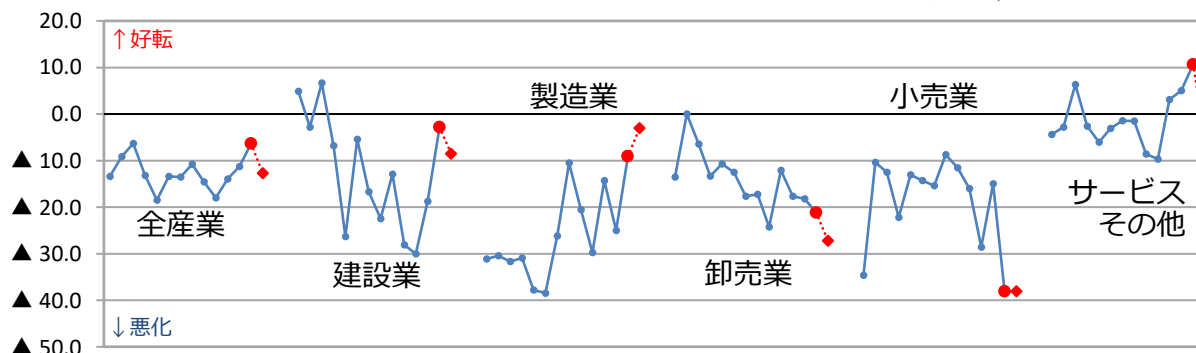


①10月の業況と先行き見通し

全産業合計の業況DIは▲6.4と、前月から4.9ポイント改善。先行き見通しDIは▲12.8と悪化の見込み。

	2025年		
	9月	10月	11月～1月
全産業	▲ 11.3	▲ 6.4	▲ 12.8
建設	▲ 18.8	▲ 2.9	▲ 8.6
製造	▲ 25.0	▲ 9.1	▲ 3.0
卸売	▲ 18.2	▲ 21.2	▲ 27.3
小売	▲ 15.0	▲ 38.1	▲ 38.1
サービスその他	5.0	10.6	▲ 4.5

※ ● 2025年10月(今月)DI ◆ 先行きDI ▽ 業況DIの推移（2024年10月以降）



※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(10月)と比べた、向こう3ヶ月(11月～1月)の先行き見通し

【例】

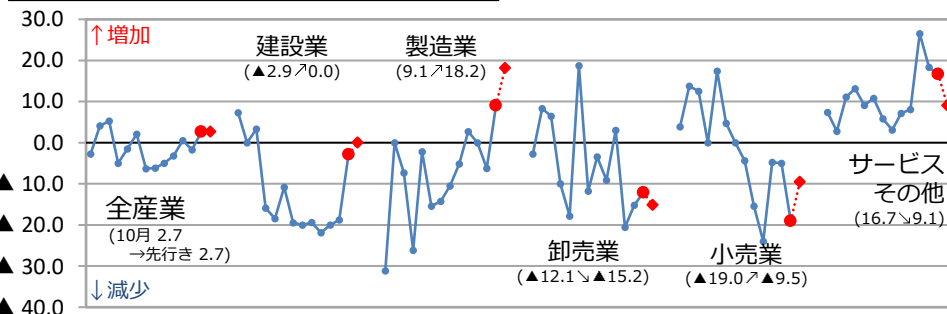
$$\text{業況DI} = \frac{(\text{好転} - \text{悪化}) \times 100}{(\text{好転} + \text{不変} + \text{悪化})}$$

1) 売上D I と先行き見通し

▽売上D I の推移 (2024年10月以降)

売上D I は2.7と前月から3.0ポイント増加。

先行きD I は2.7と横ばいの見込み。

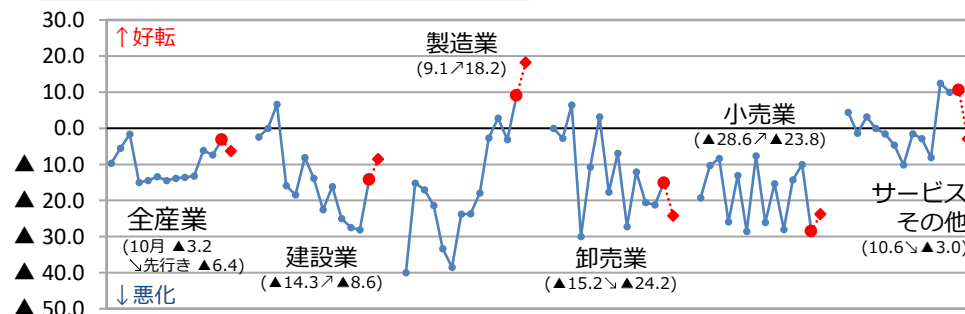


2) 採算 (経常利益) D I と先行き見通し

▽採算D I の推移 (2024年10月以降)

採算D I は▲3.2と前月から4.1ポイント増加。

先行きD I は▲6.4と悪化の見込み。

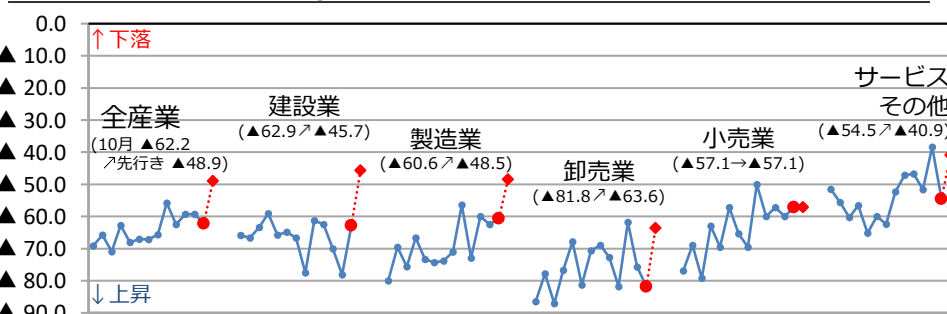


3) 仕入単価D I と先行き見通し

▽仕入単価D I の推移 (2024年10月以降)

仕入単価D I は▲62.2と前月から2.9ポイント減少。

先行きD I は▲48.9と仕入価格の上昇を訴える傾向が弱まる見込み。

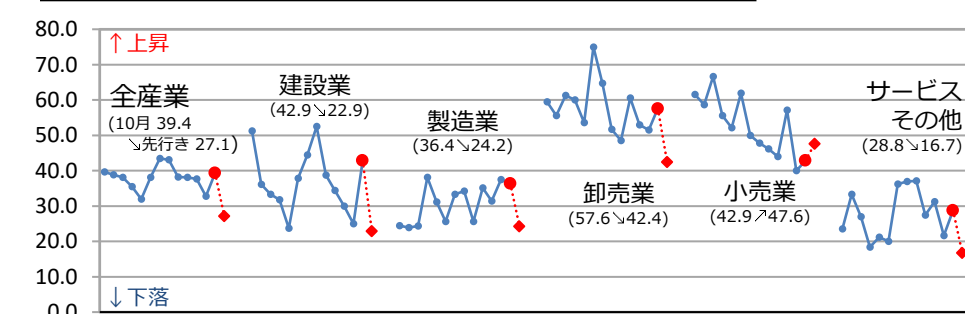


4) 販売単価D I と先行き見通し

▽販売単価D I の推移 (2024年10月以降)

販売単価D I は39.4と前月から6.6ポイント増加。

先行きD I は27.1と販売単価の上昇が弱まる見込み。

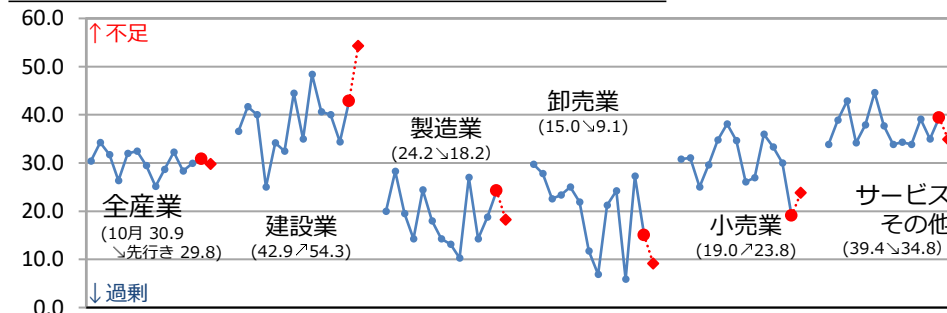


5) 従業員D I と先行き見通し

▽従業員D I の推移 (2024年10月以降)

従業員D I は30.9と前月から1.0ポイント増加。

先行きD I は29.8と人手不足感が弱まる見込み。

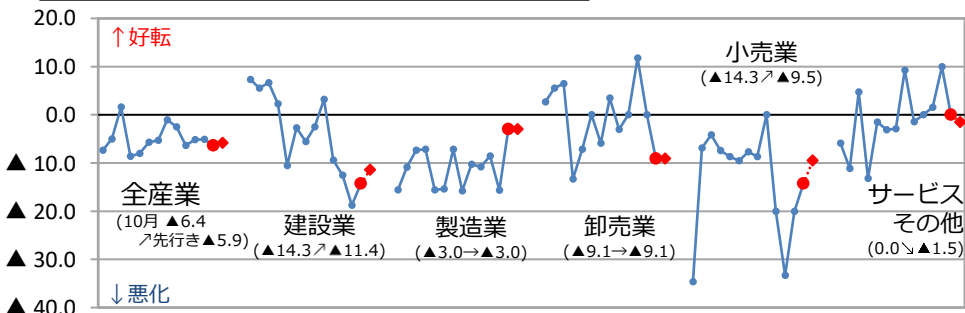


6) 資金繰りD I と先行き見通し

▽資金繰りD I の推移 (2024年10月以降)

資金繰りD I は▲6.4と前月から1.3ポイント減少。

先行きD I は▲5.9とやや改善の見込み。



②コスト増加分の価格転嫁の動向(1)

- 回答企業の商品・製品・サービスの販売先は「企業向け(BtoB)」が62.9%、「企業向け、消費者向けの両方」が22.9%、「消費者向け(BtoC)」が14.3%。【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67.2%。「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」(6.3%)を合わせると73.5%の企業が価格協議を実施しており、前回2025年4月調査から6.0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64.4%で、前回調査から6.6ポイント増加した。また「7割～9割」と回答した企業は前回調査から10.5ポイント増加した。【図3】
- 業種別では、全ての業種で前回調査から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一方、業種によって偏りが生じている。【図4】

図1 【商品・製品・サービスの販売先について】

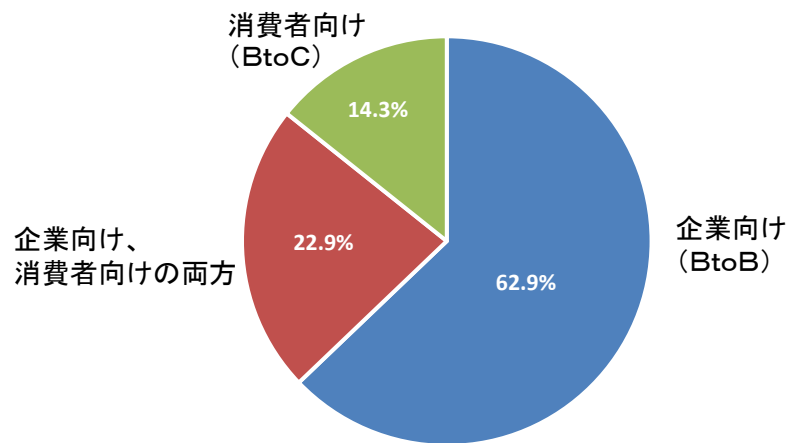


図2 【価格交渉の協議について】

※外円が2025年10月調査、内円が2025年4月調査

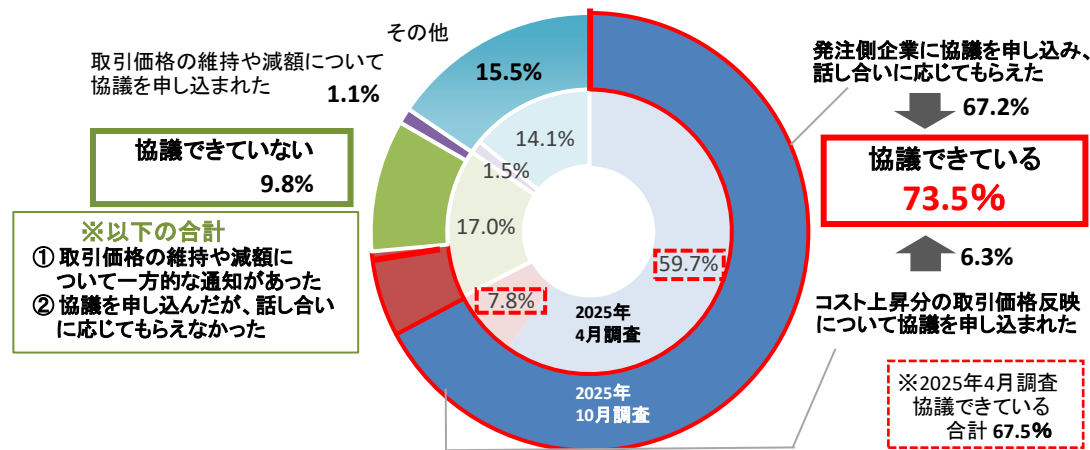


図3 【価格転嫁の状況コスト全体】※外円が2025年10月調査、内円が2025年4月調査

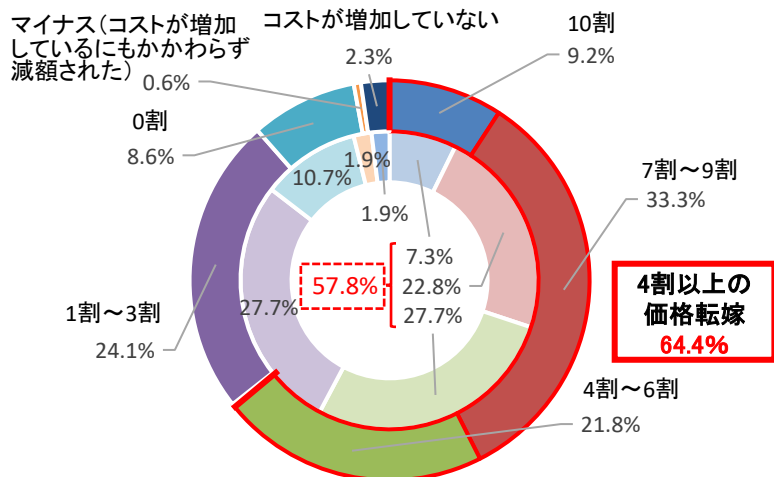
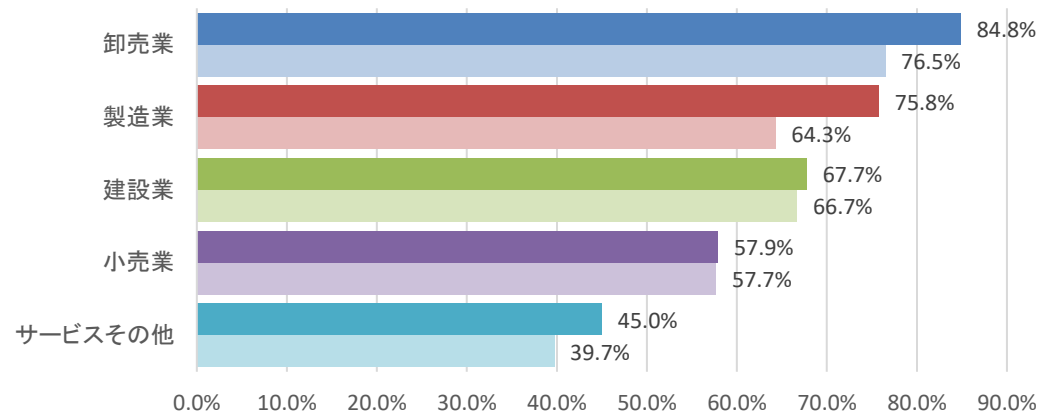


図4 【4割以上価格転嫁が実施できた企業の割合(業種別)】

※上段が2025年10月調査、下段が2025年4月調査



②コスト増加分の価格転嫁の動向(2)

- 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49.4%、前回調査から2.3ポイント増加したものの、「コスト全体（前頁 図3 参照）」の64.4%を15.0%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20.1%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46.6%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2025年10月調査、内円が2025年4月調査

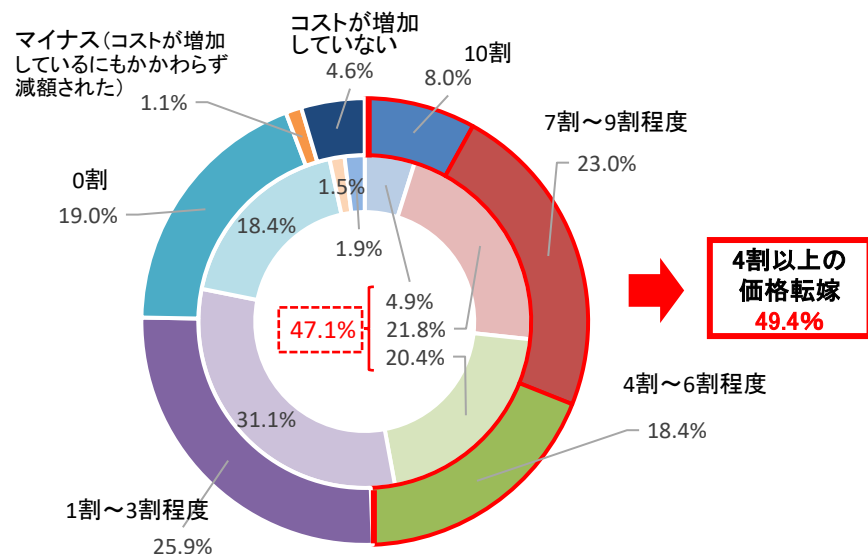
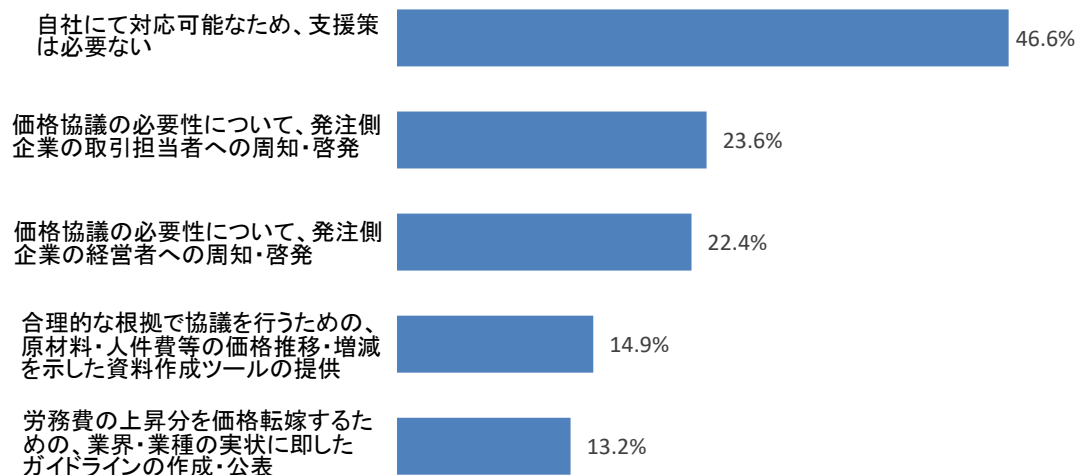


図6 【価格協議を行うにあたり希望する支援策について】

※複数回答、上位5位



(参考) 会員の声

- 人員確保・維持のためには、労務単価上昇しか策はない。…【警備業】
- 10月はインバウンド減少、国内消費マインド低下、人件費上昇、材料費高騰が重なり、経営を圧迫している。…【飲食業】
- 人手不足を解消するため外国人の雇用も考慮し対策している。…【介護サービス業】
- 年度当初の歩掛及び単価で決定されており、競争入札によることからその都度の価格交渉はない。…【建設コンサルタント業】
- 先行投資に慎重な企業が増えているように感じる。…【製造業】
- EC販売も手掛けているが、価格以外に競合先との差別化が図れず、売上の伸長ほど利益は伸びていない。…【卸売・小売業】