

北陸のBSI（企業経営動向調査 結果）

経営者の景気見通し

(2025年11月調査)

調査研究部 主任研究員 米屋 信弘

要 約

1. 2025年下期の業況は上期から大幅改善

2025年下期（7～12月）の業況について2025年上期（1～6月）と比較した変化の方向性を質問したところ、「良くなった」という回答が38.6%、「変わらない」が42.3%、「悪くなつた」が19.1%であった。この結果、業況判断BSIは19.5となり、25年上期のBSI▲3.4からは+22.9ポイントの大幅な改善となっている。

2. 2026年上期の業況見通しはプラス局面であるが反転大幅悪化へ

2026年上期に向けた業況の見通しでは、「良くなる」と見通す企業が25.5%、「変わらない」が51.8%、「悪くなる」が22.7%であった。この結果、業況の見通しBSIは2.8となり、今期実績（19.5）からは▲16.7ポイントと大幅に悪化する見通しとなる。

3. 「人手不足」が最大の懸念事項に

2026年上期に向けた懸念事項を複数回答で質問したところ、最多は「人手不足（73.6%）」、2番目が「原材料価格・エネルギーコスト（68.2%）」、3番目が「国内の経済環境（66.8%）」であった。「人手不足」を懸念事項とする回答は、2022年上期以降増加基調にあり、深刻さが増していることがうかがえる。

4. 設備投資は半数以上の企業が「当初計画どおりの数量・規模」

設備投資の実施規模については、56.6%の企業が「計画通り」、34.6%が「予算重視により規模を縮小」と回答する一方で、全体の投資金額が増加していることから、資材高・人件費高といったインフレ要因が、投資金額を押し上げたものと推測される。

5. 仕入先からの値上げ要請額の「7.5割」を受け入れる一方で、

販売先への価格転嫁は「6.5割」にとどまる——進まぬ価格転嫁が収益を圧迫

仕入先からの値上げ要請に対して、金額ベースで何割程度、価格転嫁を受け入れたかを尋ねたところ、最も多い回答は「8～9割（29.5%）」、次いで「10割（19.4%）」、と続き、平均転嫁率は「7.5割」であった。

一方、販売先への価格転嫁（値上げ）要請に対する回答は、最も多い回答は「6～7割（20.4%）」、次いで「8～9割（19.4%）」、と続き、平均転嫁率は「6.5割」であった。

6. トランプ関税の影響は、「あまり影響がない」が多数に

関税がおおむね「15%」で確定したことにより、「あまり影響がない」という回答が56.8%となり、前回調査（2025年5月）と比較すると23.5ポイント増加した。

今回調査の概要

目	的：北陸の企業における半期ごとの業況などを動向調査
調査方法	郵送によるアンケート調査
調査時期	2025年11月下旬
調査対象先	北陸3県内の主要企業480社 (銀行業、保険業を除く)
有効回答数	220社 (回答率45.8%) (回答手段割合 郵送・FAX: 30.5%、web回答: 69.5%)
主な集計方法	必要に応じて、以下のように分類して集計。 製造業と非製造業、大企業と中小企業 建設業・卸小売業・サービス業
主な留意点	各質問に対して無回答が存在する場合、集計表の回答数は総数220社と一致しない。 図表では、端数処理の関係から合計が100%にならない場合がある。 <u>今回、各質問の選択肢には文字数の多いものが多数あるため、本文で説明する際には簡略化して表現する場合がある。</u>
回答企業の内訳	(産業別) 製造業 102社 建設業 34 卸・小売業 36 サービス業 48 (規模別) 大企業 50 中小企業 170 (県別) 富山県 103 石川県 74 福井県 43

BSIとは

BSI (Business Survey Index) は、前期と比較した変化方向別の回答者数構成比から先行きの経済動向を予測する方法で、次のように算出する。

業況判断BSIの場合、前期と比べて

「良くなった」と回答した企業の構成比…①

「変わらず」と回答した企業の構成比…②

「悪くなった」と回答した企業の構成比…③

(なお、①+②+③=100%)

BSI=①-③

BSIがプラスならば全体として業況は好転しており、マイナスならば全体として悪化しているということになる。

小売業（2.8）が1桁のプラスであるが、そのほかは企業規模にかかわらず2桁のプラスとなっている。

ここで前回調査（2025年5月）における今期の見通しと今回実績を比較すると、図表1右側部分のとおり、全産業では見通し▲7.2→実績19.5 (+26.7ポイント)と、大幅な改善となった。業種別・規模別にみると、製造・大企業では過去から強気の見通しとなる傾向があり、見通し33.4→実績36.9 (+3.5ポイント)と小幅なプラスにとどまっている。その他の区分では、軒並み2桁の大幅プラスとなっている。

この要因としては、後述するトランプ関税によるマイナス要因が払拭されたことによる反動という見方ができる。一部を除いて関税がほぼ15%で確定したことにより、「当初想定したほどの影響は出ない」との観測からくる安心感が背景にあるものと思われる。また、非製造業では、訪日客を含めて観光需要が好調に推移したこと、および大阪・関西万博終了によって秋以降北陸に観光客が戻ってきたこともプラス要因になっているとみられる。

B：見通し～2026年上期の業況見通しは プラス局面であるが反転大幅悪化へ～

2026年上期に向けた業況の見通しでは、「良くなる」と見通す企業が25.5%、「変わらない」が51.8%、「悪くなる」が22.7%であった。この結果、業況の見通しBSIは2.8となった（図表2）。今期実績（19.5）からは▲16.7ポイントと大幅に悪化する見通しとなる。

産業別・規模別にみると、製造・大企業（変化幅▲5.4）と建設業（同▲2.9）は1桁のマイナス幅であるが、その他はいずれも2桁の大幅なマイナスとなっている。特に、中小企業（15.3→▲2.4）、製造・中小企業（18.1→▲6.0）、卸小売業（2.8→▲8.3）では、BSI値がマイナスに転じる見通しとなっている。サービス業はBSI値がプラスながらその変化幅は▲22.9（37.5→14.6）と大きくなっている、人手不足・人件費をはじめとしたコスト増が下押し要因となっている可能性がある。

1 景気概況

（1）業況判断

A：現状～2025年下期の業況は上期から大幅改善～

2025年下期（7～12月）の業況について2025年上期（1～6月）と比較した変化の方向性を質問したところ、「良くなった」という回答が38.6%、「変わらない」が42.3%、「悪くなった」が19.1%であった。この結果、業況判断BSI（良くなった割合から悪くなった割合を差し引いた数値）は19.5となった（図表1）。25年上期のBSI▲3.4からは+22.9ポイントの大幅な改善となっている。

産業別にみると、製造業が21.5、非製造業が17.8となっている。非製造業のうち、建設業（5.9）と卸

図表1 2025年7～12月の業況判断

	良くなった (%)	変わらない (%)	悪くなった (%)	BSI	↑ (参考) 前回調査での見通し	変化幅 (実績-見通し)
全産業 (N=220)	38.6	42.3	19.1	19.5	▲7.2	26.7
大企業 (N=50)	46.0	42.0	12.0	34.0	▲13.4	20.6
中小企業 (N=170)	36.5	42.4	21.2	15.3	▲13.1	28.4
製造業 (N=102)	43.1	35.3	21.6	21.5	▲0.9	22.4
大企業 (N=19)	47.4	42.1	10.5	36.9	▲33.4	3.5
中小企業 (N=83)	42.2	33.7	24.1	18.1	▲10.5	28.6
非製造業 (N=118)	34.7	48.3	16.9	17.8	▲12.8	30.6
大企業 (N=31)	45.2	41.9	12.9	32.3	▲3.5	35.8
中小企業 (N=87)	31.0	50.6	18.4	12.6	▲15.5	28.1
建設業 (N=34)	29.4	47.1	23.5	5.9	▲6.0	11.9
卸小売業 (N=36)	25.0	52.8	22.2	2.8	▲27.5	30.3
サービス業 (N=48)	45.8	45.8	8.3	37.5	▲5.8	43.3

図表2 2026年1～6月の業況変化見通し

		良くなる (%)	変わらない (%)	悪くなる (%)	BSI	←	7~12月 BSI	変化幅 (見通し -実績)
全産業 (N=220)		25.5	51.8	22.7	2.8	↓	19.5	▲16.7
大企業 (N=50)		30.0	60.0	10.0	20.0	↓	34.0	▲14.0
中小企業 (N=170)		24.1	49.4	26.5	▲ 2.4	↓	15.3	▲17.7
製造業 (N=102)		29.4	42.2	28.4	1.0	↓	21.5	▲20.5
大企業 (N=19)		36.8	57.9	5.3	31.5	↓	36.9	▲ 5.4
中小企業 (N=83)		27.7	38.6	33.7	▲ 6.0	↓	18.1	▲24.1
非製造業 (N=118)		22.0	60.2	17.8	4.2	↓	17.8	▲13.6
大企業 (N=31)		25.8	61.3	12.9	12.9	↓	32.3	▲19.4
中小企業 (N=87)		20.7	59.8	19.5	1.2	↓	12.6	▲11.4
建設業 (N=34)		20.6	61.8	17.6	3.0	↓	5.9	▲ 2.9
卸小売業 (N=36)		16.7	58.3	25.0	▲ 8.3	↓	2.8	▲11.1
サービス業 (N=48)		27.1	60.4	12.5	14.6	↓	37.5	▲22.9

業況判断BSI値を時系列でみると、図表3のとおりである。2025年下期の値19.5について、過去の数値の大きい時期である2018年下期と比較してみた。

2018年下期：23.8（良い40.3、悪い▲16.5）

当時の分析：業況が良いとする企業の割合（40.3）が多いという面もあるが、悪いとする企業の割合（▲16.5）が過去5年間で最低水準であり、特定の地域や業種が良くなっているというわけではなく、幅広い範囲で改善が進んだとみられる。

BSIは、前期と比較した変化の方向を示すものである。2025年下期は、トランプ関税のマイナス影響があった上期からの反動、という要因によって上期に比べて「良くなった」とする企業が多くなっており、必ずしも「自社の業況（水準）そのものが良い」ということではないと言える。2026年上期見通しが2.8ということは、2025年下期の改善した状態が変わらないという回答が多かった結果とも言えるが、従来の水準（コロナ禍以降で、▲5～+5前後）に戻った、ということかもしれない。

また、2025年下期は、関税の影響が大きいとされる自動車メーカー側が関税の部分を自らが負担し、サプライヤーに対して負担を求めていなかつたとみられている。しかし、2026年上期以降はサプライヤーに対して何らかの負担を求める動きもありそうだ。

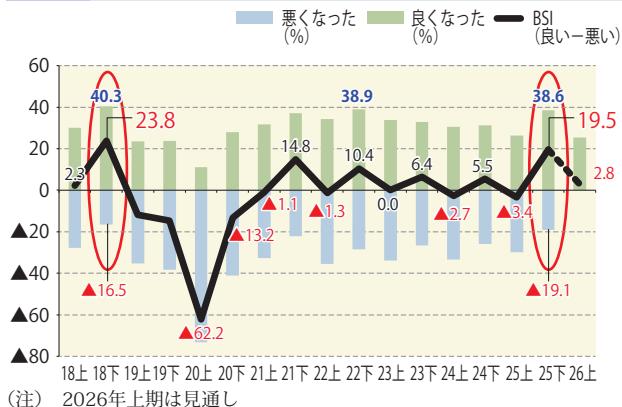
価格転嫁の進展などによって関税のマイナス影響は縮小しているものの、車関連を中心に輸出の減少は顕在化しており、企業業績として減収、減益を見込む企業が多いことから、決して楽観できる状況ではないと言える。

(2) 經常損益水準

～2026年上期見通しは企業規模によって明暗～

2025年下期の経常損益水準BSI（黒字企業の割合から赤字企業の割合を差し引いた数値）は55.9（黒字68.2－赤字12.3）となり、前回調査（52.0）を3.9ポイント上回った（図表4）。

図表3 業況判断BSIの推移（全産業）



産業別・規模別にみると、製造業と建設業では前回比で若干のマイナスとなっているが、その他の区分では、景況感と同様に大幅なプラス傾向がみられる。

2026年上期の経常損益水準の見通しは、全産業BSIで54.1と2025年下期実績から1.8ポイント悪化する見込みである。非製造・大企業で70.9→80.7となるなど、プラスの見通しもあるが、全体でみると、大企業はプラス、中小企業はマイナスとなっており、企業規模により明暗が分かれる結果となった。

図表4 経常損益水準の推移

		24年 下期	25年 上期	25年下期 見通し 実績		26年上期 見通し
全産業	黒字(%)	65.4	66.0	60.9	68.2	59.1
	収支とんとん(%)	21.5	20.0	29.8	19.5	35.9
	赤字(%)	13.2	14.0	9.4	12.3	5.0
	BSI(黒字 - 赤字)	52.2	52.0	51.5	55.9	54.1
	大企業	61.5	61.5	71.2	70.0	76.0
業種別・規模別	中小企業	49.0	49.2	45.9	51.8	47.6
	製造業	45.7	51.9	50.0	50.0	44.2
	大企業	58.4	70.8	83.3	68.4	68.4
	中小企業	41.4	46.5	40.7	45.8	38.6
	非製造業	57.7	52.0	52.8	61.0	62.8
	大企業	64.3	53.6	60.8	70.9	80.7
	中小企業	55.4	51.5	50.5	57.5	56.3
	建設業	57.7	69.7	66.6	67.7	70.6
	卸小売業	57.5	45.0	47.5	55.6	61.1
	サービス業	50.1	46.2	48.1	60.5	58.3

2 経営上の懸念事項

～人手不足が最多、原材料価格・エネルギーコスト
が続く～

2026年上期に向けた懸念事項を複数回答で質問したところ、最多は「人手不足（73.6%）」、2番目が「原材料価格・エネルギーコスト（68.2%）」、3番目が「国内の経済環境（66.8%）」であった（図表5）。

「人手不足」は特に非製造業で顕著であり、後述する設備投資の目的として『ヒトへの投資』が増え続けていることを裏付ける結果となっている。

「原材料価格・エネルギーコスト」は製造業では最多となっているものの、全産業では2番目の68.2%にとどまっている。

図表5 経営上の懸念事項（2026年1～6月）

	人手不足	コスト・原材料価格・	国内の経済環境	人件費	能力不足従業員のレベル・	他社との競合	海外の経済環境	(円安)	外国為替相場	サービス開発・製品・	影響トランプ関税の	法令・規則における	資金調達	(円高)	外国為替相場	除くトランプ関税を法外に規則する	特に懸念している事項はない
全産業（N=220）	73.6	68.2	66.8	55.5	35.9	35.0	27.3	17.3	16.4	12.3	10.9	8.2	5.9	3.2	0.5		
大企業（N=50）	76.0	66.0	76.0	60.0	18.0	28.0	32.0	16.0	22.0	10.0	18.0	12.0	14.0	6.0	—		
中小企業（N=170）	72.9	68.8	64.1	54.1	41.2	37.1	25.9	17.6	14.7	12.9	8.8	7.1	3.5	2.4	0.6		
製造業（N=102）	63.7	78.4	68.6	50.0	36.3	31.4	42.2	23.5	24.5	16.7	12.7	11.8	10.8	3.9	—		
大企業（N=19）	63.2	89.5	89.5	36.8	21.1	26.3	63.2	26.3	26.3	15.8	21.1	21.1	31.6	5.3	—		
中小企業（N=83）	63.9	75.9	63.9	53.0	39.8	32.5	37.3	22.9	24.1	16.9	10.8	9.6	6.0	3.6	—		
非製造業（N=118）	82.2	59.3	65.3	60.2	35.6	38.1	14.4	11.9	9.3	8.5	9.3	5.1	1.7	2.5	0.8		
大企業（N=31）	83.9	51.6	67.7	74.2	16.1	29.0	12.9	9.7	19.4	6.5	16.1	6.5	3.2	6.5	—		
中小企業（N=87）	81.6	62.1	64.4	55.2	42.5	41.4	14.9	12.6	5.7	9.2	6.9	4.6	1.1	1.1	1.1		
建設業（N=34）	100.0	61.8	64.7	55.9	47.1	41.2	11.8	14.7	2.9	8.8	8.8	8.8	—	2.9	—		
卸小売業（N=36）	77.8	63.9	75.0	58.3	25.0	47.2	16.7	13.9	8.3	8.3	2.8	5.6	2.8	2.8	2.8		
サービス業（N=48）	72.9	54.2	58.3	64.6	35.4	29.2	14.6	8.3	14.6	8.3	14.6	2.1	2.1	2.1	—		

(注) 1. 複数回答であり、結果は回答者数に対する割合
2. ■は分類別で最も多い回答、□は2番目、□は3番目

回答率が高い項目を中心に前回調査と数値を比較すると、「人手不足」が11.9ポイントの増加、次いで「人件費」が7.8ポイントの増加と、『ヒト』に関する課題が上位2項目を占めている（図表6）。

図表6 前回調査との数値差（今回－前回）（ポイント）

経営上の懸念事項	人手不足	人件費	他社との競合	（円安）	外国為替相場	コスト・原材料価格・	国内の経済環境	経済環境の	経済環境の	のトランプ関税
今回調査の値(%)	73.6	55.5	35.0	17.3	68.2	27.3	66.8	12.3		
今回の順位(位)	1	4	6	8	2	7	3	10		
前回の順位(位)	3	4	8	10	2	6	1	7		
全産業	11.9	7.8	4.4	4.1	3.5	▲4.6	▲8.5	▲18.8		
大企業	10.6	15.8	4.9	2.5	0.6	▲6.5	▲8.6	▲36.2		
中小企業	12.2	5.5	4.3	4.5	4.3	▲4.2	▲8.6	▲13.9		
製造業	6.4	5.5	4.1	5.3	1.1	▲9.6	▲9.6	▲24.2		
大企業	9.0	3.5	5.5	5.5	10.3	▲7.6	▲2.2	▲38.4		
中小企業	5.8	5.3	3.4	5.5	▲0.8	▲9.2	▲10.5	▲20.3		
非製造業	16.6	9.8	4.5	3.1	5.7	0.0	▲7.5	▲13.9		
大企業	8.9	20.6	4.0	2.6	▲2.0	2.2	▲10.9	▲32.8		
中小企業	18.7	5.7	5.3	3.3	8.5	▲0.6	▲6.7	▲8.3		
建設業	15.2	4.4	10.9	8.6	10.3	5.7	▲8.0	▲15.4		
卸小売業	20.3	13.3	4.7	6.4	6.4	▲3.3	▲7.5	▲16.7		
サービス業	13.3	10.8	0.4	▲3.2	2.3	▲0.8	▲7.1	▲10.9		

特に「人手不足」を懸念事項とする回答は、2022年上期以降増加基調にあり、深刻さが増していることがうかがえる。

3 設備投資

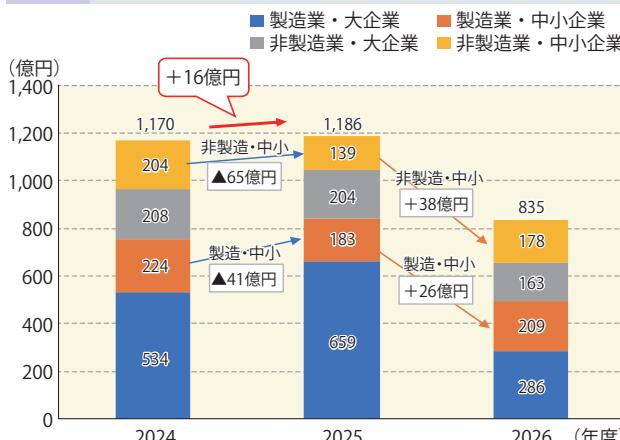
(1) 国内の設備投資

国内で2024年度、2025年度、2026年度のそれぞれの年度に設備投資を実施した（または予定がある）かどうか質問した。このうち、2025年度は「実施した（実施予定）」が72.9%、「実施しなかった（実施しない）」が25.2%、「検討しているが未定」が1.8%であった。前年度と比較すると「実施した」という回答は5.2ポイント減少している。製造業の回答にほぼ変化がない一方で、非製造業で減少がみられている（図表7）。

図表7 国内における設備投資の実施有無

	24年度	25年度	26年度
全産業	実施した（実施予定）	78.1	72.9
	実施しなかった（実施しない）	21.9	25.2
	検討しているが未定	—	1.8
大企業	実施した（実施予定）	88.0	86.0
	実施しなかった（実施しない）	12.0	14.0
	検討しているが未定	—	—
中小企業	実施した（実施予定）	75.1	69.0
	実施しなかった（実施しない）	24.9	28.6
	検討しているが未定	—	2.4
製造業	実施した（実施予定）	88.2	88.1
	実施しなかった（実施しない）	11.8	10.9
	検討しているが未定	—	1.0
大企業	実施した（実施予定）	100.0	100.0
	実施しなかった（実施しない）	—	—
	検討しているが未定	—	10.5
中小企業	実施した（実施予定）	85.5	85.4
	実施しなかった（実施しない）	14.5	13.4
	検討しているが未定	—	1.2
非製造業	実施した（実施予定）	69.2	59.8
	実施しなかった（実施しない）	30.8	37.6
	検討しているが未定	—	2.6
大企業	実施した（実施予定）	80.6	77.4
	実施しなかった（実施しない）	19.4	22.6
	検討しているが未定	—	22.6
中小企業	実施した（実施予定）	65.1	53.5
	実施しなかった（実施しない）	34.9	43.0
	検討しているが未定	—	3.5

図表8 国内における設備投資の合計金額



国内で設備投資を実施した（実施予定を含む）企業の設備投資金額は、回答企業の金額ベースで2025年度は1186億円と、前年度と比較して16億円増加している（図表8）。なお、増加した要因は製造・大企業によるものであり、その他の区分では減少、特に中小企業での減少が目立つ。

一方、2026年度の設備投資額については、「未定」とする企業の金額が反映されていない段階で、製造・中小企業（+26億円）、非製造・中小企業（+38億円）ともにプラスとなっている。「未定」の企業の設備投資計画が確定すれば、2026年度も引き続き投資意欲が旺盛であることがうかがえる。

（2）“実質的な”設備投資金額

～設備投資額にインフレ要因はあるか？～

設備投資金額について、一部には「設備投資金額は増えているが、それ以上に資材高・人件費高といったインフレ要因があるため、“数量・規模でみた実質的な設備投資”は横ばいあるいは減少しているのではないか」との声もきかれる。

図表9 “実質的な”設備投資金額 (%)

	当初計画どおりの数量・規模	予算を重視			その他
		当初計画よりも規模を縮小した案件がある	当初計画よりも案件数の削減・先送りがある	当初計画から規模も案件数も削減	
全産業（N=159）	56.6	14.5	15.7	4.4 計34.6%	8.8
大企業（N=43）	55.8	11.6	14.0	7.0	11.6
中小企業（N=116）	56.9	15.5	16.4	3.4	7.8
製造業（N=89）	49.4	10.1	23.6	6.7	10.1
大企業（N=19）	47.4	5.3	15.8	10.5	21.1
中小企業（N=70）	50.0	11.4	25.7	5.7	7.1
非製造業（N=70）	65.7	20.0	5.7	1.4	7.1
大企業（N=24）	62.5	16.7	12.5	4.2	4.2
中小企業（N=46）	67.4	21.7	2.2	—	8.7
建設業（N=17）	58.8	23.5	5.9	—	11.8
卸小売業（N=18）	72.2	16.7	5.6	—	5.6
サービス業（N=35）	65.7	20.0	5.7	2.9	5.7

こうした状況を踏まえ、2025年度の“実質的な”設備投資動向について尋ねた。

設備投資の実施規模については、全産業では56.6%の企業が「当初計画どおりの数量・規模」、34.6%が「予算重視により規模や件数を縮小または先送り」と回答している。前述のとおり全体の投資金額が増加していることから、資材高・人件費高といったインフレ要因が投資金額を押し上げたものと推測される（図表9）。

「予算を重視」したとする内容をみると、製造業では（規模を優先して）件数を削減・先送りした、とする割合が多い。また、非製造業では（件数を優先して）規模を縮小したとする割合が多いことがわかる。

（3）設備投資の目的・分野

～『ヒト』に関する項目が増加傾向に～

設備投資の「目的」について、最も多い回答は「維持・補修（68.4%）」であった。次いで「合理化・省力化（46.2%）」、「増産または販売能力増強（42.4%）」、「環境対策・省エネ（28.5%）」、「人材の確保・育成や働き方改革（28.5%）」と続く（図表10）。

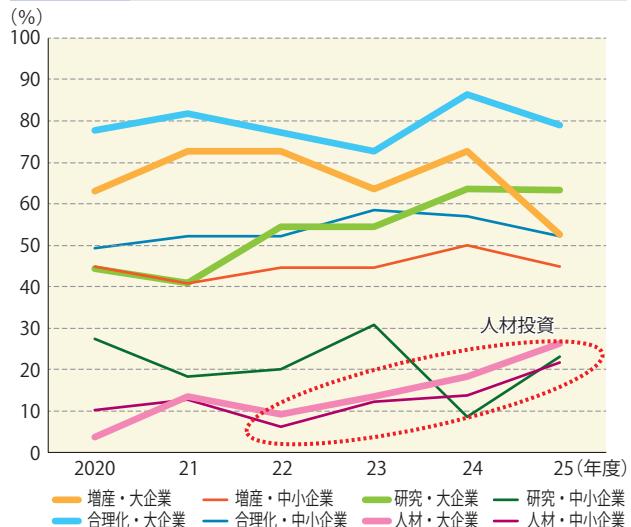
図表10 2025年度に国内で設備投資した目的 (%)

	維持・補修	合理化・省力化	販売能力増強	環境対策・省エネ	働き方改革・育成や	高商品化・サプライチェーンの構築	新法規への対応	その他
全産業（N=158）	68.4	46.2	42.4	28.5	28.5	26.6	8.9	5.1
大企業（N=43）	67.4	53.5	46.5	39.5	32.6	44.2	16.3	9.3
中小企業（N=115）	68.7	43.5	40.9	24.3	27.0	20.0	6.1	3.5
製造業（N=88）	71.6	58.0	46.6	39.8	22.7	31.8	10.2	3.4
大企業（N=19）	78.9	78.9	52.6	57.9	26.3	63.2	26.3	5.3
中小企業（N=69）	69.6	52.2	44.9	34.8	21.7	23.2	5.8	2.9
非製造業（N=70）	64.3	31.4	37.1	14.3	35.7	20.0	7.1	7.1
大企業（N=24）	58.3	33.3	41.7	25.0	37.5	29.2	8.3	12.5
中小企業（N=46）	67.4	30.4	34.8	8.7	34.8	15.2	6.5	4.3
建設業（N=17）	58.8	58.8	23.5	11.8	52.9	29.4	5.9	5.9
卸小売業（N=18）	55.6	22.2	55.6	16.7	33.3	22.2	11.1	5.6
サービス業（N=35）	71.4	22.9	34.3	14.3	28.6	14.3	5.7	8.6

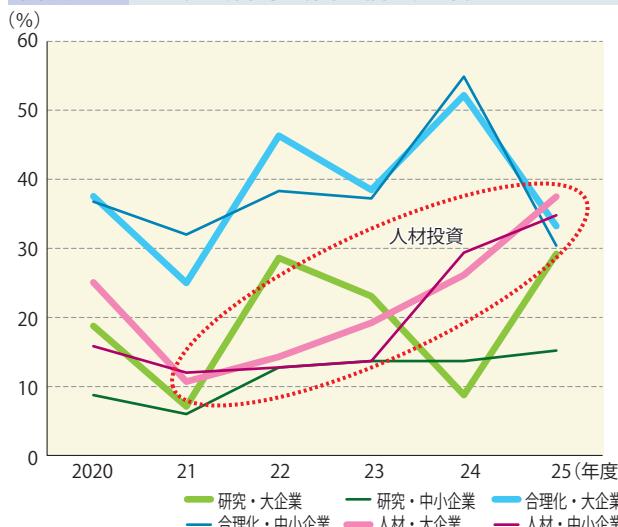
（注）1. 複数回答であり、結果は回答者数に対する割合
2. カラーバーは分類別で最も多い回答、グリーンは2番目、パープルは3番目

主な設備投資目的について時系列でみると、製造業では、回答割合としては「増産または販売能力増強」と「合理化・省力化」が高水準ながらも一進一退が続いている（図表11-1）。一方、「人材の確保・育成や働き方改革」はコロナ禍以降、着実に増えていることがわかる。同様に、非製造業でも「人材の確保・育成や働き方改革」は増え続けており、「合理化・省力化」と同水準にまで達している（図表11-2）。人手不足への対応として、機械化を図るとともに、就労環境の改善、テレワーク対応投資などの『ヒトへの投資』が着実に進んでいることがうかがえる。

図表11-1 主な投資目的の推移（製造業）



図表11-2 主な投資目的の推移（非製造業）



設備投資の「分野」については、製造業では当然ながら「生産設備」を重視する企業が多いが、非製造業では「事務・管理の設備」「IT・DX関連」「販売・営業の設備」など製造業よりも多方面にわたっていることがうかがえる（図表12）。

図表12 2025年度に国内で設備投資した分野 (%)

	生産設備	関連IT・DX	設備・管理の	設販備・営業の	福利厚生施設	物流関連	開発	その他
全産業 (N=159)	66.7	36.5	32.7	19.5	18.2	16.4	13.2	6.3
大企業 (N=43)	60.5	44.2	34.9	27.9	16.3	18.6	30.2	4.7
中小企業 (N=116)	69.0	33.6	31.9	16.4	19.0	15.5	6.9	6.9
製造業 (N=89)	91.0	37.1	28.1	9.0	18.0	13.5	19.1	3.4
大企業 (N=19)	100.0	57.9	26.3	15.8	15.8	21.1	57.9	—
中小企業 (N=70)	88.6	31.4	28.6	7.1	18.6	11.4	8.6	4.3
非製造業 (N=70)	35.7	35.7	38.6	32.9	18.6	20.0	5.7	10.0
大企業 (N=24)	29.2	33.3	41.7	37.5	16.7	16.7	8.3	8.3
中小企業 (N=46)	39.1	37.0	37.0	30.4	19.6	21.7	4.3	10.9
建設業 (N=17)	47.1	64.7	35.3	17.6	23.5	—	5.9	5.9
卸小売業 (N=18)	27.8	16.7	33.3	55.6	11.1	22.2	5.6	11.1
サービス業 (N=35)	34.3	31.4	42.9	28.6	20.0	28.6	5.7	11.4

(注) 1. 複数回答であり、結果は回答者数に対する割合
2. ■は分類別で最も多い回答、□は2番目、△は3番目

(2) 販売先への価格転嫁（値上げ）要請に対する販売先の対応（応諾・回答）状況

販売先への価格転嫁（値上げ）要請に対して、どの程度の応諾・回答が得られているかを尋ねた（図表13-1～13-5）。

全体でみると、「判断できない」という回答を除き最も多かった回答は「6～7割（20.4%）」、次いで「8～9割（19.4%）」、と続くが、仕入先からの要請ほどは特定の比率に集中しておらず、応諾割合がバラバラであることがうかがえる。

主力製品や準主力製品、原材料・人件費・物流費といった点についても同様の傾向がみられ、特に「人件費相当部分」と「物流費相当部分」については、「0～1割」といった回答が「中小企業」や「非製造業」で12～15%程度を占めるなど、交渉が厳しい面があることがうかがえる（図表13-3、13-5）。

平均転嫁率は「6.5割」となっており、仕入先からの値上げ（7.5割）を十分にカバーできる水準には至っておらず、収益の圧迫要因となっている。

図表13-1 価格転嫁の進捗状況（全産業） (%)

転嫁率	0～1割	2～3割	4～5割	6～7割	8～9割	10割	判断できない	平均転嫁率(割)
仕入先からの価格転嫁（値上げ）要請	6.5	6.5	4.6	14.7	29.5	19.4	18.9	7.5
全体	9.7	8.3	12.0	20.4	19.4	8.3	21.8	6.5
主力製品	10.7	10.2	9.3	17.2	18.6	10.2	23.7	6.5
準主力製品	10.7	7.9	11.2	15.8	15.8	12.6	26.0	6.6
原材料相当部分	8.9	7.9	7.5	11.2	22.0	11.2	31.3	6.8
人件費相当部分	12.6	10.2	11.6	15.3	13.0	6.0	31.2	6.0
物流費相当部分	10.7	8.8	10.7	14.0	10.7	8.8	36.3	6.2

(注) 1. ■は「判断できない」を除き最も多かった回答、□は2番目
2. 平均転嫁率は、「0～1割=0.5割」、「2～3割=2.5割」、「4～5割=4.5割」、「6～7割=6.5割」、「8～9割=8.5割」、として加重平均した値。

以下の図表13-2～13-5も同じ

図表13-2 価格転嫁の進捗状況（大企業） (%)

転嫁率	0～1割	2～3割	4～5割	6～7割	8～9割	10割	判断できない	平均転嫁率(割)
仕入先からの価格転嫁（値上げ）要請	6.1	4.1	4.1	16.3	24.5	16.3	28.6	7.5
全体	8.2	8.2	8.2	22.4	18.4	8.2	26.5	6.6
主力製品	8.3	8.3	6.3	25.0	16.7	8.3	27.1	6.6
準主力製品	8.3	8.3	6.3	16.7	18.8	12.5	29.2	6.8
原材料相当部分	8.3	4.2	6.3	6.3	25.0	10.4	39.6	7.2
人件費相当部分	8.3	8.3	8.3	10.4	18.8	2.1	43.8	6.2
物流費相当部分	6.3	6.3	10.4	8.3	14.6	6.3	47.9	6.4

4 価格転嫁の進捗状況

「物価高を上回る賃上げ」を目指すうえで、価格転嫁の進捗状況が重要な課題となっている。そこで、価格転嫁の状況について尋ねた。

(1) 仕入先からの値上げ要請に対する対応状況

仕入先からの値上げ要請の総額を10割とした場合、何割程度、価格転嫁を受け入れたかを尋ねたところ、全産業では最も多かった回答は「8～9割（29.5%）」、次いで「10割（19.4%）」、と続く。産業別、規模別にみても、おおむねこの2区分で多数を占めており、平均転嫁率は「7.5割」となった（図表13-1～13-5）。

図表13-3 値格転嫁の進捗状況（中小企業） (%)

転嫁率	0~1割	2~3割	4~5割	6~7割	8~9割	10割	判断できない	平均転嫁率(割)
仕入先からの 価格転嫁 (値上げ) 要請	6.5	7.1	4.8	14.3	31.0	20.2	16.1	7.5
販売先への 価格転嫁 (値上げ) 要請	全体	10.2	8.4	13.2	19.8	19.8	8.4	20.4
	主力製品	11.4	10.8	10.2	15.0	19.2	10.8	22.8
	準主力 製品	11.4	7.8	12.6	15.6	15.0	12.6	25.1
	原材料 相当部分	9.0	9.0	7.8	12.7	21.1	11.4	28.9
	人件費 相当部分	13.8	10.8	12.6	16.8	11.4	7.2	27.5
	物流費 相当部分	12.0	9.6	10.8	15.6	9.6	9.6	32.9
	人件費 相当部分	12.0	9.6	10.8	15.6	9.6	9.6	32.9

図表13-4 値格転嫁の進捗状況（製造業） (%)

転嫁率	0~1割	2~3割	4~5割	6~7割	8~9割	10割	判断できない	平均転嫁率(割)
仕入先からの 価格転嫁 (値上げ) 要請	5.0	4.0	5.0	15.8	38.6	14.9	16.8	7.7
販売先への 価格転嫁 (値上げ) 要請	全体	6.1	5.1	16.2	27.3	19.2	7.1	19.2
	主力製品	6.0	10.0	12.0	20.0	21.0	11.0	20.0
	準主力 製品	7.1	5.1	16.2	20.2	16.2	13.1	22.2
	原材料 相当部分	5.0	6.0	7.0	12.0	29.0	14.0	27.0
	人件費 相当部分	10.0	8.0	17.0	19.0	16.0	4.0	26.0
	物流費 相当部分	8.0	11.0	10.0	17.0	16.0	8.0	30.0
	人件費 相当部分	8.0	11.0	10.0	17.0	16.0	8.0	30.0

図表13-5 値格転嫁の進捗状況（非製造業） (%)

転嫁率	0~1割	2~3割	4~5割	6~7割	8~9割	10割	判断できない	平均転嫁率(割)
仕入先からの 価格転嫁 (値上げ) 要請	7.8	8.6	4.3	13.8	21.6	23.3	20.7	7.4
販売先への 価格転嫁 (値上げ) 要請	全体	12.8	11.1	8.5	14.5	19.7	9.4	23.9
	主力製品	14.8	10.4	7.0	14.8	16.5	9.6	27.0
	準主力 製品	13.8	10.3	6.9	12.1	15.5	12.1	29.3
	原材料 相当部分	12.3	9.6	7.9	10.5	15.8	8.8	35.1
	人件費 相当部分	14.8	12.2	7.0	12.2	10.4	7.8	35.7
	物流費 相当部分	13.0	7.0	11.3	11.3	6.1	9.6	41.7
	人件費 相当部分	13.0	7.0	11.3	11.3	6.1	9.6	41.7

5 トランプ関税の影響

トランプ関税がおおむね確定したことによる影響

トランプ関税については、一部の業種・品目で不透明感が残る面はあるものの、おおむね「15%」で確定したものと考えられる。そこで、関税率が「15%」に確定した8月上旬を境に経営判断に変化があったか

を尋ねた。

最も多い回答は「あまり影響はない（56.8%）」、次いで「わからない、調査中（23.6%）」、と続く。製造業、中小企業で、「マイナスの影響がある」が20%を上回っているものの、全産業でみると「マイナスの影響がある」とする割合はそれほど多くはない（図表14）。

図表14 トランプ関税が“確定”したことによる影響 (%)

	プラスの影響がある	マイナスの影響がある		わからない、調査中
		影響が大きい	影響が多少ある	
全産業（N=220）	1.4	—	1.4	56.8
大企業（N=50）	4.0	—	4.0	64.0
中小企業（N=170）	0.6	—	0.6	54.7
製造業（N=102）	2.9	—	2.9	46.1
大企業（N=19）	10.5	—	10.5	52.6
中小企業（N=83）	1.2	—	1.2	44.6
非製造業（N=118）	0.0	—	—	66.1
大企業（N=31）	0.0	—	—	71.0
中小企業（N=87）	0.0	—	—	64.4
うち卸小売業（N=36）	0.0	—	—	66.7

前回調査（2025年5月）にも同種のアンケートを実施しており、その時の結果との比較（差）を示したのが図表15である。

全産業では、「あまり影響はない」の回答割合が23.5ポイント増加、「わからない、調査中」が10.9ポイント増加している。反対に「マイナスの影響がある」が35.3ポイント減少しており、

前回調査で「マイナスの影響」と回答したなかで、

3分の2が「あまり影響はない」に

3分の1が「わからない、調査中」に

振り替わった、という形となった。

図表15 前回調査との数値差（今回一前回） (ポイント)

トランプ 関税の 影響	プラスの影響がある	マイナスの影響がある		わからない、調査中
		影響が 大きい	影響が 多少 ある	
全産業	1.0	0.0	1.0	23.5 ▲35.3 ▲31.9 ▲3.4 10.9
大企業	0.0	0.0	4.0	31.3 ▲43.9 ▲40.1 ▲3.8 8.5
中小企業	0.0	0.0	0.0	21.2 ▲32.8 ▲29.5 ▲3.3 11.6
製造業	2.0	0.0	2.0	25.0 ▲38.0 ▲32.8 ▲5.2 11.0
大企業	0.0	0.0	10.5	31.8 ▲47.7 ▲44.7 ▲3.0 5.5
中小企業	0.0	0.0	0.0	23.4 ▲35.9 ▲30.1 ▲5.8 12.4
非製造業	0.0	0.0	0.0	21.6 ▲32.7 ▲31.0 ▲1.7 11.1
大企業	0.0	0.0	0.0	28.1 ▲40.3 ▲36.7 ▲3.6 12.3
中小企業	0.0	0.0	0.0	19.3 ▲30.2 ▲29.2 ▲1.0 10.8
うち卸小売業	0.0	0.0	0.0	28.2 ▲31.8 ▲29.5 ▲2.3 3.6

なお、「わからない、調査中」の多くは、マイナスの要素が多いとみられる。車を中心とした輸出関連企業では完成車メーカーの減益決算が見込まれていることから、今後、サプライヤーへの負担要請も予想されるなど、先行きは必ずしも楽観的ではないと言えよう。

「マイナスの影響がある」と回答した企業に対して、関税率の負担に関する対応を尋ねたところ、「自社が

輸出企業」「自社の販売先が輸出企業」のいずれの企業においても、「当初（関税が15%で決着する前の7月ごろ）と比べて対応に変化はない」とする回答がほとんどであった。具体的には、全体の8～9割が「特に変更はない」と回答しており、「仕入先に対して値下げ交渉を始めた」「販売先から値下げを求められている」「生産コスト、物流コストのさらなる削減に着手した」といったような回答は少なかった。

また、「生産体制、販路などに関する対応」については、自由意見として次のような回答があった。

- ・国内外への販路拡大
- ・省人化、自動化のための設備投資を検討中
- ・省力化設備の見直し（コストダウンの方法論）
- ・情報収集の強化
- ・米国でのビジネス、商流の影響を調査中
- ・当社商品納入先は関税の影響を受けることが予測されるものの、現時点では当社への発注量・発注価格に大きな変化は無い。しかしながら、今後の動向で影響が出る可能性も考えられることから、引き続き注視が必要

6 外国人労働者の活用状況

2025年は、政治的に「外国人政策」が大きなテーマ・議論となった年であったが、本設問では政治的な論点は考慮せず、あくまでも「労働者・労働力」として外国人をどう捉えているか・活用しているか、という観点から尋ねた。

※詳細な分析、ヒアリングを含めた考察は、次号（2026年3・4月号）にて掲載予定

（1）外国人労働者の有無

雇用形態、在留資格にかかわらず、外国人を労働者として雇用しているかを尋ねたところ、「外国人労働者がいる」とした割合は41.4%であった（図表16）。

（質問の仕方は少し異なるが）当研究所では2018年12月にも同種の質問をしており、当時の割合は38.0%であった。この数字を見る限りは、以下の法改正によって外国人が急増したということではなさうである。

【出入国管理及び難民認定法及び法務省設置法の一部を改正する法律】（2018年12月改正、2019年4月施行）

この法改正により、人手不足が深刻な介護、建設、農業など12分野（2024年に4分野が追加され現在16分野）で外国人労働者の受け入れを拡大するため、「特定技能」という新たな在留資格が創設された。

産業別にみると、製造業では「外国人労働者がいる」は55.9%と半数以上となっており、特に大企業では78.9%と多数を占めている。一方、非製造業は、全体では28.8%にとどまっている。

また、「今はいないが、今後、採用を検討している」とする企業は、中小企業全体で10.6%、建設業では17.6%と全産業平均と比べると高くなっている。人手不足が問題となっている業種では、日本人での採用では埋めきれず、外国人採用を検討中、ということであろう。

図表16 外国人労働者の有無

(%)

	いる	かつてはいたが、現在はいない	いない（今後も採用予定はない）	今はいないが、今後、採用を検討している
全体（N=220）	41.4	7.7	41.8	9.1
大企業（N=50）	60.0	6.0	30.0	4.0
中小企業（N=170）	35.9	8.2	45.3	10.6
製造業（N=102）	55.9	8.8	27.5	7.8
大企業（N=19）	78.9	—	15.8	5.3
中小企業（N=83）	50.6	10.8	30.1	8.4
非製造業（N=118）	28.8	6.8	54.2	10.2
大企業（N=31）	48.4	9.7	38.7	3.2
中小企業（N=87）	21.8	5.7	59.8	12.6
建設業（N=34）	23.5	5.9	52.9	17.6
卸小売業（N=36）	38.9	5.6	47.2	8.3
サービス業（N=48）	25.0	8.3	60.4	6.3

（2）外国人労働者の雇用形態

上記（1）で「外国人労働者がいる」「かつてはいたが現在はいない」と回答した企業に対して、どういう雇用形態であるかについて複数回答で尋ねた。

図表17 外国人労働者の雇用形態

(%)

	正社員（無期雇用）	非正規社員（有期雇用）	技能実習	特定技能	その他
全体（N=108）	55.6	18.5	61.1	30.6	0.9
大企業（N=33）	66.7	27.3	48.5	33.3	3.0
中小企業（N=75）	50.7	14.7	66.7	29.3	—
製造業（N=66）	54.5	22.7	66.7	27.3	1.5
大企業（N=15）	73.3	40.0	60.0	40.0	6.7
中小企業（N=51）	49.0	17.6	68.6	23.5	—
非製造業（N=42）	57.1	11.9	52.4	35.7	—
大企業（N=18）	61.1	16.7	38.9	27.8	—
中小企業（N=24）	54.2	8.3	62.5	41.7	—
建設業（N=10）	60.0	10.0	70.0	40.0	—
卸小売業（N=16）	43.8	12.5	62.5	50.0	—
サービス業（N=16）	68.8	12.5	31.3	18.8	—

（注）複数回答であり、結果は回答者数に対する割合

最も多いのは「技能実習^{※1}（61.1%）」、次いで「正社員（55.6%）」、「特定技能^{※2}（30.6%）」、と続く。

規模別にみると、中小企業で「技能実習（66.7%）」が多く、製造・大企業では「正社員（73.3%）」が多いことがわかる（図表17）。

※1 開発途上国への技術移転を目的とした「国際協力制度」

※2 日本国の人手不足解消を目的とした「就労資格」。介護・外食など16分野で即戦力として働く外国人材が対象

(3) 育成労への対応

2027年4月から、技能実習に代わる新たな制度「育成労」がスタートする。現時点では、まだ不明な点もあることから「様子見」という声は多いが、アンケートで寄せられた主な意見は次のとおりである。

A：育成労についての主な意見

- ・技能実習生の存在なくしては、現場が動かないで、今後育成労に切り替える予定。
- ・育成労に切り替え予定であるが、制度の詳細が未だに見えてこず、明確に早く示してほしい。
- ・外国人材の確保は必要だが、外国人労働力においても人材不足、人件費増加が懸念される。
- ・現在技能実習生があり、今後育成労に切り替える予定であるが、転職の制限が緩和されることが懸念事項である。
- ・接客を伴う仕事のため、日本語能力がより要求される。
- ・中小企業において育成労制度で外国人を受け入れるにはリスクと負担が大きいが、新卒入社社員がいないため、制度を利用して外国人を受け入れざるを得ない。
- ・基本的に「帰国前提」としているので、育成労は関係ない。

B：現在の技能実習、特定技能についての主な意見

- ・外国人の雇用を検討する前に、設備投資や社内システムの見直しを優先すべきではないか。
- ・高度専門職を意識しており、特に意見はない。
- ・資格の取得問題、住宅等の問題、慣れた頃（2～3年）で交代されるとつらい。
- ・派遣社員と技能実習生の関係に悩んでいる。

7

従業員数の世代間格差と 中途採用時の給与決定要因

バブル期の大量採用、就職氷河期における採用抑制など、新卒採用は景気動向に左右される面がある。この採用ギャップを埋める手段の一つとして、中途採用がある。以下では、年代別の人数の多少、中途採用時の給与決定要因についてアンケート結果をまとめた。

(1) 現状、どの年代が少ないか？

正社員のうち、「A：最も人数の少ない年代層」と「B：2番目に人数の少ない年代層」について尋ねた。A・Bを合算すると、最も少ない年代層は「20代後半」が最多、2番目に少ないので「～20代前半」であり、「若年層が少ない」という結果となった（図表18）。

その要因としては、「新卒採用が少ない、厳しい」「新卒入社後3年以内の離職率が高い状況が続いている」といった実態も影響しているものとみられる。

※なお、今回は「絶対数として少ない」年代層を尋ねており、「必要数として少ない」ということではない。いわゆる氷河期世代（おおむね40代から50代前半）は管理職クラスとしてポスト数が限られていることから、「必要数としては充足している可能性がある」ことに留意する必要がある。

図表18 正社員のうち人数の少ない年代層
(1番目と2番目の合算)

(先)

	~20代 前半	20代 後半	30代 前半	30代 後半	40代 前半	40代 後半	50代 前半	50代 後半～	特に少 ない年 代層は ない
全体	78	89	64	70	48	18	19	14	26
大企業	16	14	16	19	10	4	4	6	9
中小企業	62	75	48	51	38	14	15	8	17
製造業	35	42	29	27	22	9	9	6	17
大企業	5	4	7	7	4	1	2	4	4
中小企業	30	38	22	20	18	8	7	2	13
非製造業	43	47	35	43	26	9	10	8	9
大企業	11	10	9	12	6	3	2	2	5
中小企業	32	37	26	31	20	6	8	6	4
建設業	4	7	13	21	14	3	4	1	—
卸小売業	10	14	12	10	7	4	3	4	5
サービス業	29	26	10	12	5	2	3	3	4

(注) ■は分類別で最も多い回答、□は2番目、■は3番目

(2) 中途採用者の給与水準を決定する際に重視する点

複数回答で尋ねたところ、最も多かった回答は「前職の経験・スキル（72.8%）」、次いで「前職の年収（51.6%）」、「資格保有の有無（33.6%）」と続く（図表19）。

なお、これら上位3項目については、「3項目全部」あるいは「3項目中2つ」を選択・回答した企業が多くあり、必ずしも単一の要因ではなく複数・総合的な判断から決定しているということがうかがえる。

図表19 中途採用者の給与水準の決定要因

(%)

	直近または直近を含めた2、3社での前職の年収を考慮する	経験・スキルを考慮する	役職を考慮する	これまでの勤務先での勤続年数を考慮する	契約社員としての経歴を考慮する	派遣社員としての経歴を考慮する	フリーランスとしての経歴を考慮する	卒業後のアルバイトとしての経験を考慮する	資格保有の有無を考慮する	その他
全体（N=217）	51.6	72.8	17.5	22.1	2.8	1.8	0.9	0.5	33.6	11.1
大企業（N=49）	49.0	79.6	28.6	22.4	6.1	6.1	4.1	2.0	38.8	12.2
中小企業（N=168）	52.4	70.8	14.3	22.0	1.8	0.6	—	—	32.1	10.7
製造業（N=100）	58.0	72.0	21.0	22.0	2.0	2.0	1.0	—	22.0	13.0
大企業（N=19）	52.6	78.9	31.6	10.5	10.5	10.5	5.3	—	31.6	15.8
中小企業（N=81）	59.3	70.4	18.5	24.7	—	—	—	—	19.8	12.3
非製造業（N=117）	46.2	73.5	14.5	22.2	3.4	1.7	0.9	0.9	43.6	9.4
大企業（N=30）	46.7	80.0	26.7	30.0	3.3	3.3	3.3	3.3	43.3	10.0
中小企業（N=87）	46.0	71.3	10.3	19.5	3.4	1.1	—	—	43.7	9.2
建設業（N=34）	55.9	88.2	14.7	5.9	5.9	2.9	—	—	67.6	2.9
卸小売業（N=36）	47.2	66.7	13.9	33.3	5.6	2.8	2.8	2.8	38.9	—
サービス業（N=47）	38.3	68.1	14.9	25.5	—	—	—	—	29.8	21.3

(注) 1. 複数回答であり、結果は回答者数に対する割合

2. ■は分類別で最も多い回答、□は2番目、■は3番目

おわりに

2025年下期はトランプ関税の直接的なマイナスの影響が後退し、景況感は改善傾向がみられたが、2026年上期は、関税の負担増によってアメリカ国内経済の動向がどうなるのかがカギとなるであろう。

関税の影響が「わからない・調査中」とする企業がいまだに一定数あることからも、懸念が完全に払拭されていないことには留意する必要がある。

高市政権の発足以降、日経平均株価終値(10月27日)は5万円を超える、「失われた30年」からの脱却の兆しどもみられる。なお、日銀による政策金利の引き上げ(12月22日から0.75%程度)にもかかわらず、足元では円安基調が続いている、各種原材料価格も高止まつたままである。近年、賃上げ機運が醸成されているものの、賃上げを上回る物価上昇もあり、労働者の所得水準自体は必ずしも満足のいくものではないと言えるであろう。

北陸の産業のうち、製造業は部品を製造する企業が多いことから、納入先であるメーカー側の（アメリカ

国内での）受注動向に左右されるとともに、メーカー側から関税負担部分の転嫁や納入価格の引き下げを求められる可能性が出てくることも懸念材料の一つとなる。一方、非製造業では、建設業や観光業を中心に、人手不足が続くとみられる。

賃上げの原資となる価格転嫁の状況について、今回のアンケートでは、仕入先からの要請に対しては7.5割の回答、販売先への転嫁は6.5割にとどまっており、販売先への転嫁には依然として「壁」があると言える。

また、「人手不足」が最大の経営課題となり、その割合が増え続けているという結果も出ている。人口減少時代に対応するにあたっては「高齢者」「女性」「外国人」の活躍が期待されているが、このうち「高齢者」「女性」の“さらなる”労働力増強には限界があり、生産性の向上が欠かせない。機械化・省人化・(生成)AIの活用で、付加価値の高い分野に（人的）資本を投入し、より多くの利益を生み出し、その果実を労働者に還元する、といった労働分配率を高める流れが求められる。「価格転嫁」と「生産性の向上」が北陸経済の成長の両輪として駆動していく1年となることを期待したい。

■業況および損益についてのコメント

業種	製造／非製造	大企業／中小企業	具体的なコメント
紙製品製造販売	製造業	中小企業	主要資材の10%程度の値上げが決まっており、製品価格の改定までにタイムラグが生じる。
鉄鋼製造業	製造業	中小企業	当社のユーザーは輸出企業が多いので、これから悪い影響が出てくると推測される。
機械製造業	製造業	中小企業	当社は受注生産なので、売上高には多少の波がある。
製造業	製造業	中小企業	2022年を底に2023年にいたん回復したが、2024年・2025年と10%以上売上が低下した状況。
製造業	製造業	中小企業	トランプ関税、米中貿易戦争による需要の減少や、規制強化等の対応に忙殺され、よい材料が見当たらない状態。
製造業	製造業	中小企業	関税の動きを注視している。
製造業	製造業	中小企業	原材料費、経費、人件費の高騰で利益は厳しい。
製造業	製造業	中小企業	今年度は特需もあり好調であるが、それ以外は決して好調とは言えない。
製造業	製造業	中小企業	米国の関税や米中の経済摩擦が不透明要因。
建設業	非製造業	大企業	業況良好な状況を継続。
旅館	非製造業	大企業	2024年1月1日に発生した能登半島地震により休業状態が続いているが、再開までにかなりの期間を要する。
ファシリティマネジメント	非製造業	大企業	賃上げによる人件費上昇や人手不足の影響を強く受けしており、サービス価格の引き上げ・業務内容簡素化、新規受注等で凌いでいる。
総合建設業	非製造業	中小企業	公共事業投資が減少している。
不動産業	非製造業	中小企業	不動産賃貸業なので、大きな変動予定はない。
水産物卸売業	非製造業	中小企業	今後も物価上昇に歯止めがかからず、利益をしっかりと確保できる取引を行うことが重要。

■経営課題についてのコメント

業種	製造／非製造	大企業／中小企業	具体的なコメント
紙製品製造販売	製造業	中小企業	最低賃金が毎年6%程度上昇していることから、労務費・人件費の増加を余儀なくされ、収益が悪化している。
機械製造業	製造業	中小企業	為替が円安すぎることもあります、資源価格とエネルギー価格の高騰が続いている。
玉軸受部品加工業	製造業	中小企業	海外他社の動向。
製造業	製造業	中小企業	コスト上昇分を100%価格転嫁出来ていない。
製造業	製造業	中小企業	事業継承。
製造業	製造業	中小企業	人手不足が客先・自社ともに足かけ。人手不足に端を発した売上減少、それによる受注の停滞。
製造業	製造業	中小企業	加えて自社の生産能力そのものの低下がみられている。
建設業	非製造業	大企業	中国との経済摩擦。
建設業	非製造業	大企業	新卒採用は順調に展開しているが、40歳代後半から50歳の人才が少なく人材断層を抱えている。
ファシリティマネジメント	非製造業	大企業	PPP・PFI事業に県外の有力業者が参入してきている。価格転嫁がスムーズに進まない。
建設業	非製造業	中小企業	人手不足に関して、外国人労働者の雇用を考える時期に来ていると思う。
総合建設業	非製造業	中小企業	人材確保。
不動産業	非製造業	中小企業	景気動向に伴う賃料動向に留意している。
舗装・土木業	非製造業	中小企業	特に若手の人材確保が困難となっている。現場技術者の不足、若手社員の定着。
鋼材機械卸	非製造業	中小企業	残業規制が建設業界の停滞を招いている。
水産物卸売業	非製造業	中小企業	最低賃金の引き上げはある程度必要で仕方のないことだが、中小企業の事業活動において大幅なベースアップを行うことは企業努力だけではなく、これといった具体策を講じる術がなく難しい問題と考えている。
サービス業	非製造業	中小企業	人件費の上昇が最大のコスト増加要因であるため、月々の受託単価の交渉が問題になる。