# 令和８年度　北上商工会議所　第１回経営状況調査報告書
# （2026年１～６月期　実　績　・　2026年７～12月期　見通し）

## Ⅰ．調査概要

調査期間　　令和８年７月３日～７月23日

調査方法　　経営指導員・経営支援員による訪問調査、ＷＥＢ回答調査

調査内容　　(本体調査)・業況・売上高・採算・仕入単価・販売価格・従業員・資金繰り
(付帯調査)価格転嫁状況について

調査対象　　北上商工会議所会員企業　150社

回収状況

| | 調査対象企業数 | 回答企業数 | 回答率 |
|---|---|---|---|
| 建　設　業 | 25 | 25 | 100% |
| 製　造　業 | 25 | 25 | 100% |
| 卸　　売 | 25 | 25 | 100% |
| 小　　売 | 25 | 25 | 100% |
| 飲　　食 | 25 | 25 | 100% |
| サービス | 25 | 24 | 96% |
| 合計 | 150 | 149 | 99% |

調査分析方法　　ＤＩ方式

※ＤＩ値（景況判断指数）とは

ＤＩ値は、実数値の上昇率を示すものではなく、強気・弱気などの景気感の相対的な広がりを意味します。ＤＩ値は、「増加・好転」などの回答割合から「減少・悪化」などの回答割合を引き、景況感の方向、強弱を示します。

## Ⅱ．調査分析

**業　　況**　全産業の１月から６月までの実績において▲10.1と前年同期比で5.3Ｐ改善したが、7月から12月までの見通しについては前年同期実績から悪化すると見通す企業が6.5Ｐ増加した。

**売 上 高**　全産業の実績において8.7と16.1Ｐ改善したが、見通しでは減少すると回答した企業が-6.7Ｐとなったことから、先行きの売上見通しに関しては減少する兆しが見える結果となった。

**採　　算**　全産業の実績においては▲10.1と12.7Ｐ増加したが、見通しについては悪化すると回答した企業が-7.7Ｐとなった。

**仕入単価**　全産業の実績において▲85.1と前年同期比から-11.3Ｐ増加、見通しにおいても-8.1Ｐ増加し、仕入コストの上昇は依然として続いていく状況が続く結果となった。

**販売単価**　全産業の実績において34.9と7.1Ｐの上昇となり、見通しにおいても前年度同期実績から上昇していくと回答した企業が4.5Ｐ増加した。

**従 業 員**　全産業の実績において25.7と4.2Ｐ減少したことから、若干ながら人手は足りている状況となったが、見通しにおいては28.4と1.4Ｐ上昇となり、見通しについては高い水準で人手不足の状況が続くことが懸念される結果となった。

**資金繰り**　全産業の実績において▲19.5と-4.2Ｐ減少し、見通しにおいても-4.7Ｐ減少したことから前年同期実績に比べ悪化していくと見通す企業が増加した。

## 1　全産業合計の各ＤＩの推移

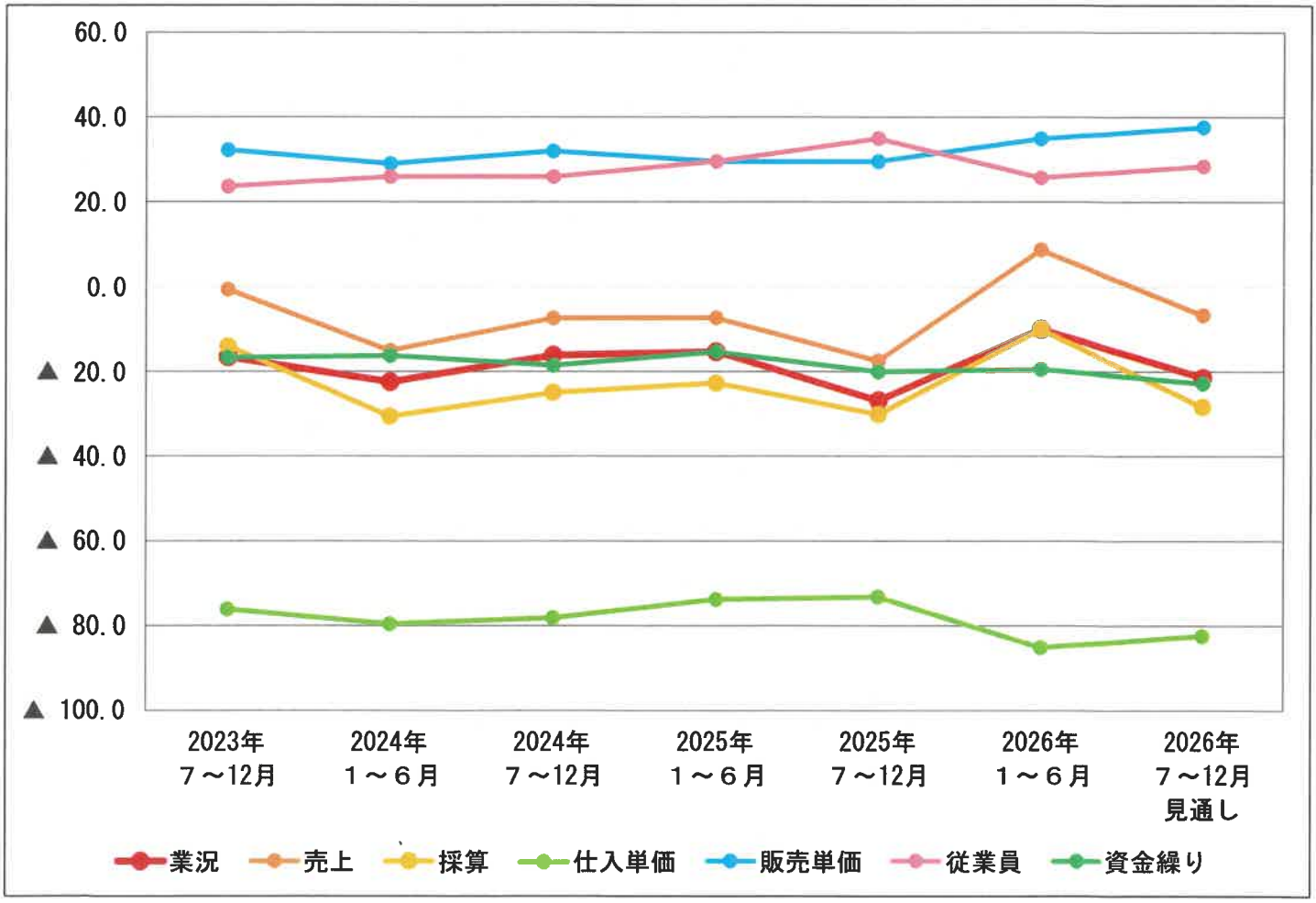
●全産業のＤＩについて、実績に関しては前年同期と比較して仕入単価・販売単価・資金繰りの３項目が悪化となった。仕入単価上昇の反面、売上が上昇した企業が増加しており、利益圧迫の要因となることが見て取れる。見通しについても前年同期と比較して、売上の回復を見込んでいる反面、物価高や人手不足に悩まされる企業が今後増加すると見通される。

全産業合計の各ＤＩの推移

| | 業況 | 売上 | 採算 | 仕入単価 | 販売単価 | 従業員 | 資金繰り |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2023年<br>７～12月 | ▲ 16.7 | ▲ 0.7 | ▲ 14.1 | ▲ 76.1 | 32.2 | 23.6 | ▲ 16.8 |
| 2024年<br>１～６月 | ▲ 22.5 | ▲ 15.1 | ▲ 30.6 | ▲ 79.6 | 29.0 | 25.9 | ▲ 16.3 |
| 2024年<br>７～12月 | ▲ 16.2 | ▲ 7.4 | ▲ 25.0 | ▲ 78.1 | 32.0 | 25.9 | ▲ 18.6 |
| 2025年<br>１～６月 | ▲ 15.4 | ▲ 7.4 | ▲ 22.8 | ▲ 73.8 | 29.5 | 29.5 | ▲ 15.4 |
| 2025年<br>７～12月 | ▲ 26.9 | ▲ 17.5 | ▲ 30.2 | ▲ 73.2 | 29.5 | 34.9 | ▲ 20.1 |
| 2026年<br>１～６月 | ▲ 10.1 | 8.7 | ▲ 10.1 | ▲ 85.1 | 34.9 | 25.7 | ▲ 19.5 |
| 2026年<br>７～12月<br>見通し | ▲ 21.5 | ▲ 6.7 | ▲ 28.4 | ▲ 82.4 | 37.6 | 28.4 | ▲ 22.8 |

※「見通し」は前年同期に比べた向こう６カ月の先行き見通しＤＩ

《全産業合計の各ＤＩの推移》



## 1　業況ＤＩ（「好転」の回答割合 － 「悪化」の回答割合）

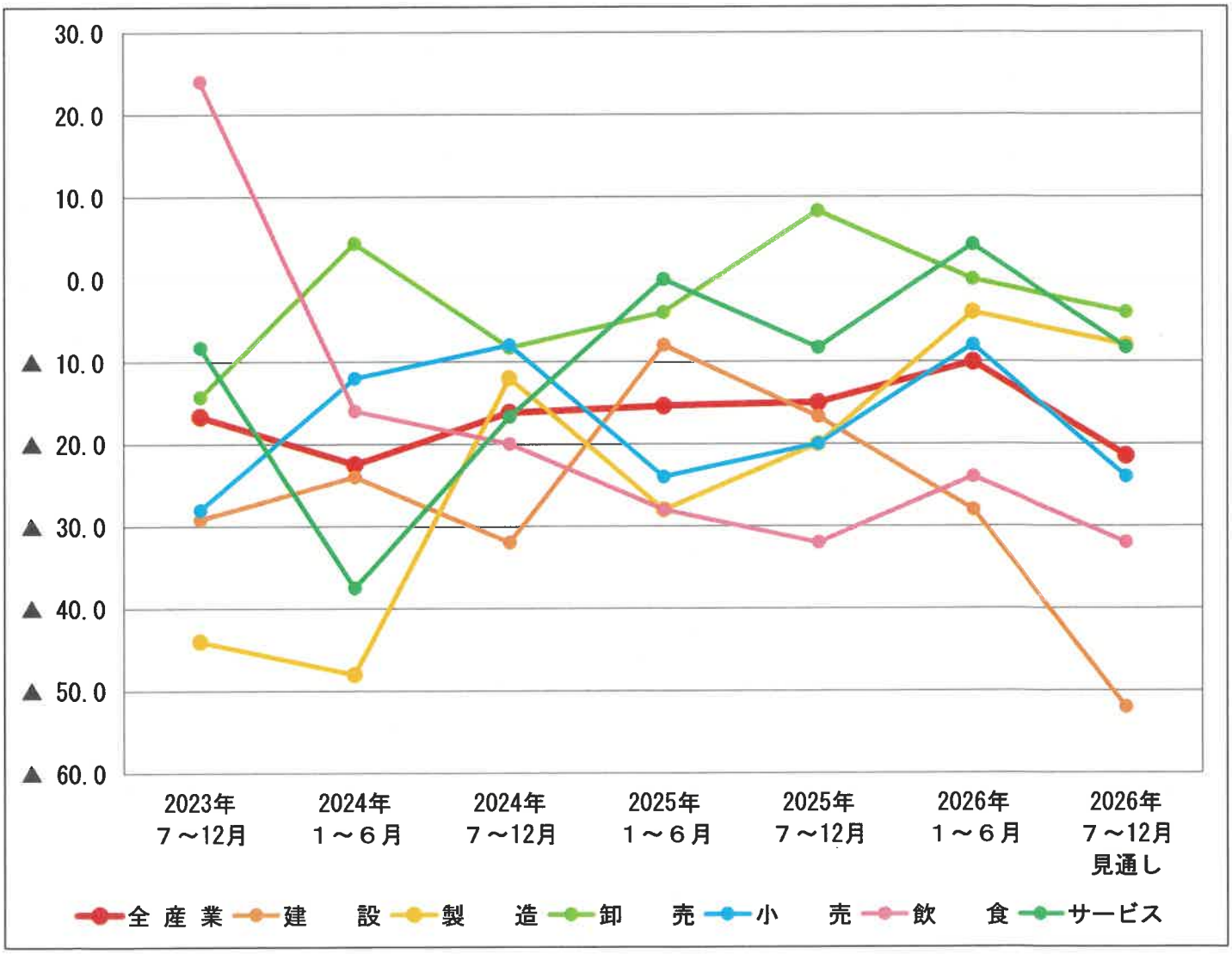
●全産業の業況ＤＩは、▲10.1（前年同期比＋5.3ポイント）

●見通しＤＩは、▲21.5（前年同期実績比-6.5ポイント）

業況ＤＩの推移

| | 全産業 | 建設 | 製造 | 卸売 | 小売 | 飲食 | サービス |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2023年<br>７～12月 | ▲ 16.7 | ▲ 29.2 | ▲ 44.0 | ▲ 14.3 | ▲ 28.0 | 24.0 | ▲ 8.3 |
| 2024年<br>１～６月 | ▲ 22.5 | ▲ 24.0 | ▲ 48.0 | 4.4 | ▲ 12.0 | ▲ 16.0 | ▲ 37.5 |
| 2024年<br>７～12月 | ▲ 16.2 | ▲ 32.0 | ▲ 12.0 | ▲ 8.3 | ▲ 8.0 | ▲ 20.0 | ▲ 16.7 |
| 2025年<br>１～６月 | ▲ 15.4 | ▲ 8.0 | ▲ 28.0 | ▲ 4.0 | ▲ 24.0 | ▲ 28.0 | 0.0 |
| 2025年<br>７～12月 | ▲ 15.0 | ▲ 16.7 | ▲ 20.0 | 8.3 | ▲ 20.0 | ▲ 32.0 | ▲ 8.3 |
| 2026年<br>１～６月 | ▲ 10.1 | ▲ 28.0 | ▲ 4.0 | 0.0 | ▲ 8.0 | ▲ 24.0 | 4.2 |
| 2026年<br>７～12月<br>見通し | ▲ 21.5 | ▲ 52.0 | ▲ 8.0 | ▲ 4.0 | ▲ 24.0 | ▲ 32.0 | ▲ 8.3 |

※「見通し」は前年同期に比べた向こう６カ月の先行き見通しＤＩ



## 2　売上高ＤＩ（「増加」の回答割合 － 「減少」の回答割合）

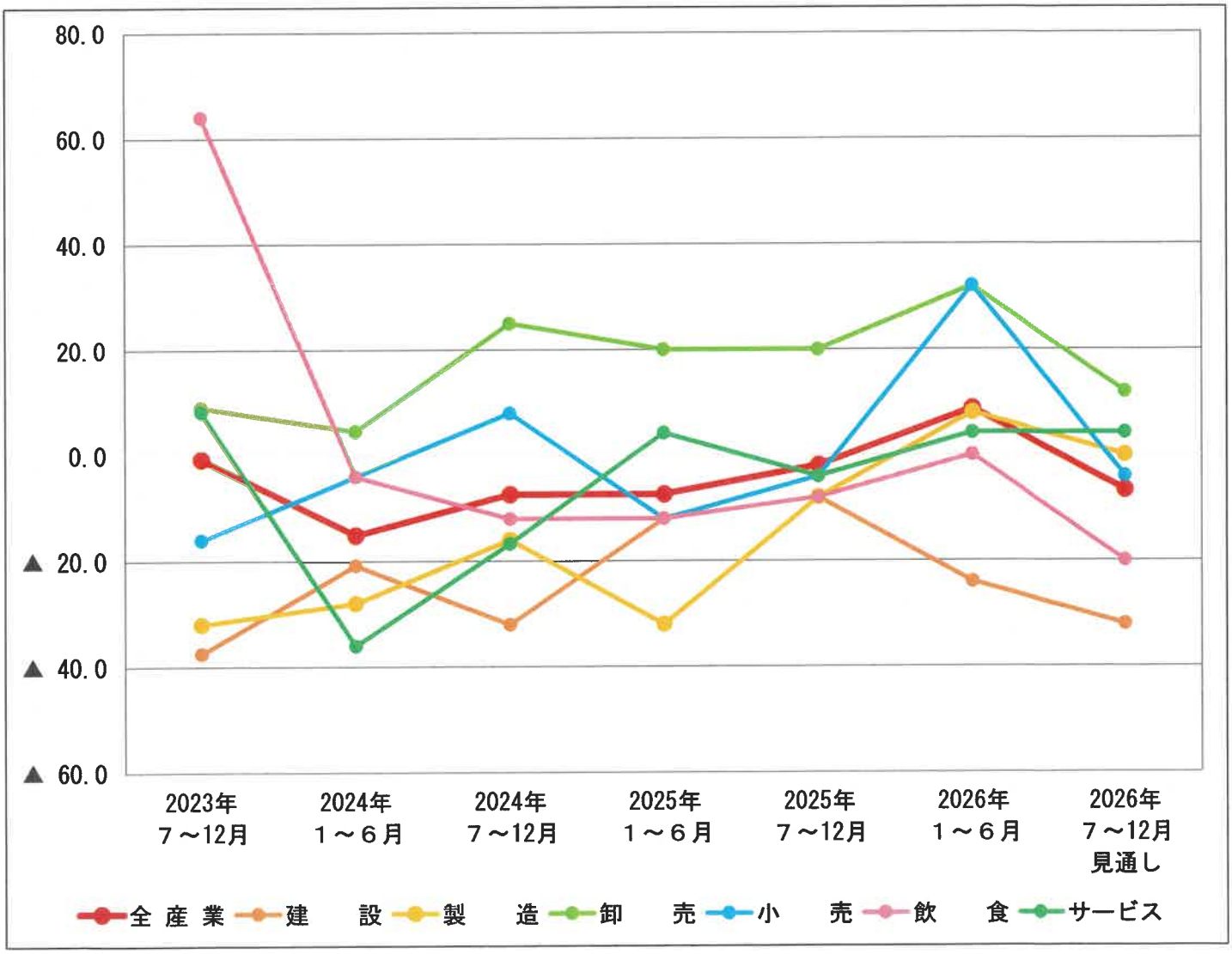
●全産業の売上ＤＩは、8.7（前年同期比＋16.1ポイント）

●見通しＤＩは、▲6.7(前年同期実績比-4.7ポイント)

売上ＤＩの推移

| | 全産業 | 建設 | 製造 | 卸売 | 小売 | 飲食 | サービス |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2023年<br>7～12月 | ▲ 0.7 | ▲ 37.5 | ▲ 32.0 | 9.1 | ▲ 16.0 | 64.0 | 8.3 |
| 2024年<br>1～6月 | ▲ 15.1 | ▲ 20.8 | ▲ 28.0 | 4.6 | ▲ 4.0 | ▲ 4.0 | ▲ 36.0 |
| 2024年<br>7～12月 | ▲ 7.4 | ▲ 32.0 | ▲ 16.0 | 25.0 | 8.0 | ▲ 12.0 | ▲ 16.7 |
| 2025年<br>1～6月 | ▲ 7.4 | ▲ 12.0 | ▲ 32.0 | 20.0 | ▲ 12.0 | ▲ 12.0 | 4.2 |
| 2025年<br>7～12月 | ▲ 2.0 | ▲ 8.0 | ▲ 8.0 | 20.0 | ▲ 4.0 | ▲ 8.0 | ▲ 4.0 |
| 2026年<br>1～6月 | 8.7 | ▲ 24.0 | 8.0 | 32.0 | 32.0 | 0.0 | 4.2 |
| 2026年<br>7～12月<br>見通し | ▲ 6.7 | ▲ 32.0 | 0.0 | 12.0 | ▲ 4.0 | ▲ 20.0 | 4.2 |

※「見通し」は前年同期に比べた向こう６カ月の先行き見通しＤＩ



## 3　採算ＤＩ（「好転」の回答割合 － 「悪化」の回答割合）

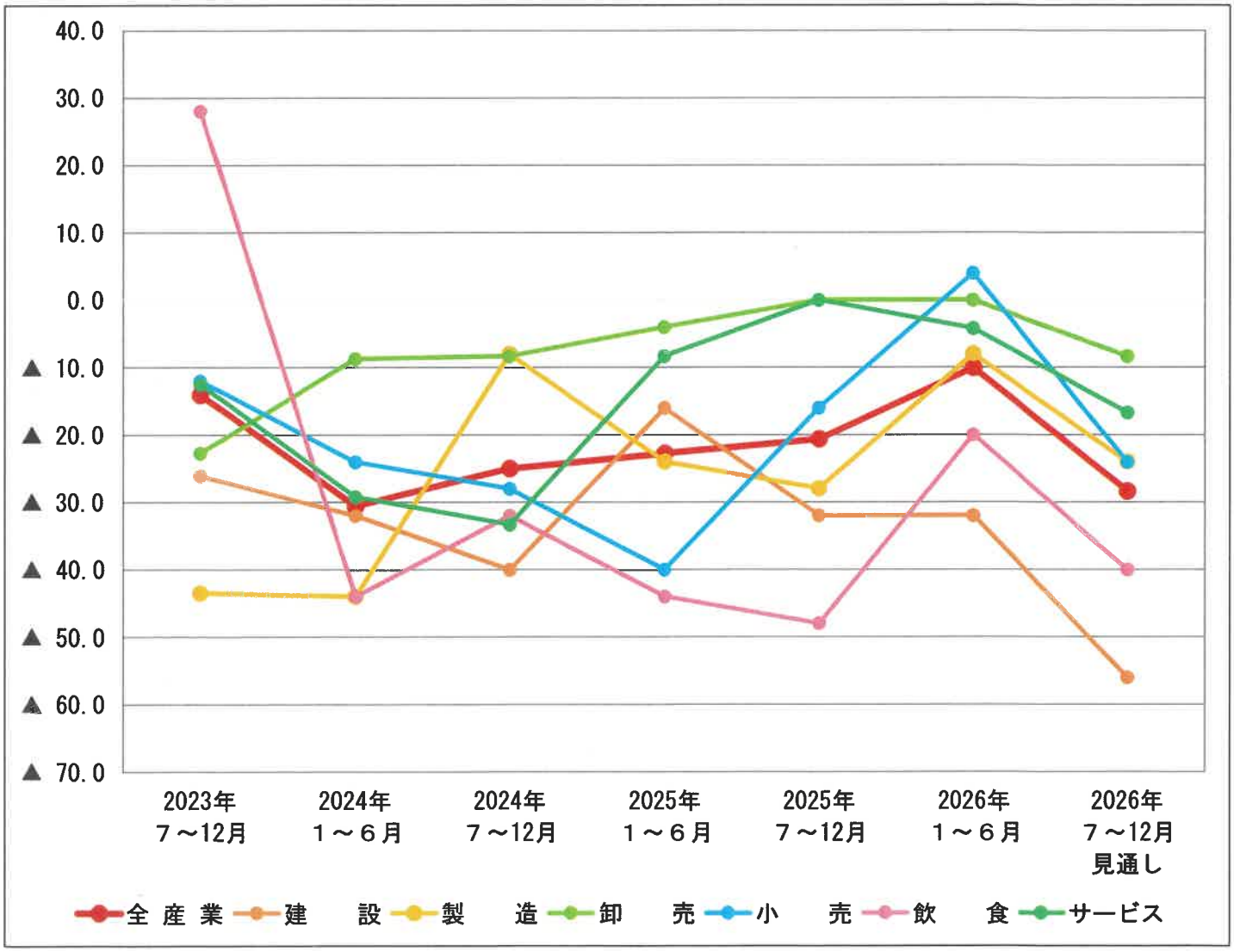
●全産業の採算ＤＩは、▲10.1（前年同期比＋12.7ポイント）

●見通しＤＩは、▲28.4(前年同期実績比-7.7ポイント)

採算DIの推移

| | 全産業 | 建設 | 製造 | 卸売 | 小売 | 飲食 | サービス |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2023年<br>7～12月 | ▲ 14.1 | ▲ 26.1 | ▲ 43.5 | ▲ 22.7 | ▲ 12.0 | 28.0 | ▲ 12.5 |
| 2024年<br>1～6月 | ▲ 30.6 | ▲ 32.0 | ▲ 44.0 | ▲ 8.7 | ▲ 24.0 | ▲ 44.0 | ▲ 29.2 |
| 2024年<br>7～12月 | ▲ 25.0 | ▲ 40.0 | ▲ 8.0 | ▲ 8.3 | ▲ 28.0 | ▲ 32.0 | ▲ 33.3 |
| 2025年<br>1～6月 | ▲ 22.8 | ▲ 16.0 | ▲ 24.0 | ▲ 4.0 | ▲ 40.0 | ▲ 44.0 | ▲ 8.3 |
| 2025年<br>7～12月 | ▲ 20.7 | ▲ 32.0 | ▲ 28.0 | 0.0 | ▲ 16.0 | ▲ 48.0 | 0.0 |
| 2026年<br>1～6月 | ▲ 10.1 | ▲ 32.0 | ▲ 8.0 | 0.0 | 4.0 | ▲ 20.0 | ▲ 4.2 |
| 2026年<br>7～12月<br>見通し | ▲ 28.4 | ▲ 56.0 | ▲ 24.0 | ▲ 8.3 | ▲ 24.0 | ▲ 40.0 | ▲ 16.7 |

※「見通し」は前年同期に比べた向こう６カ月の先行き見通しＤＩ



## 4　仕入単価ＤＩ（「下落」の回答割合 － 「上昇」の回答割合）

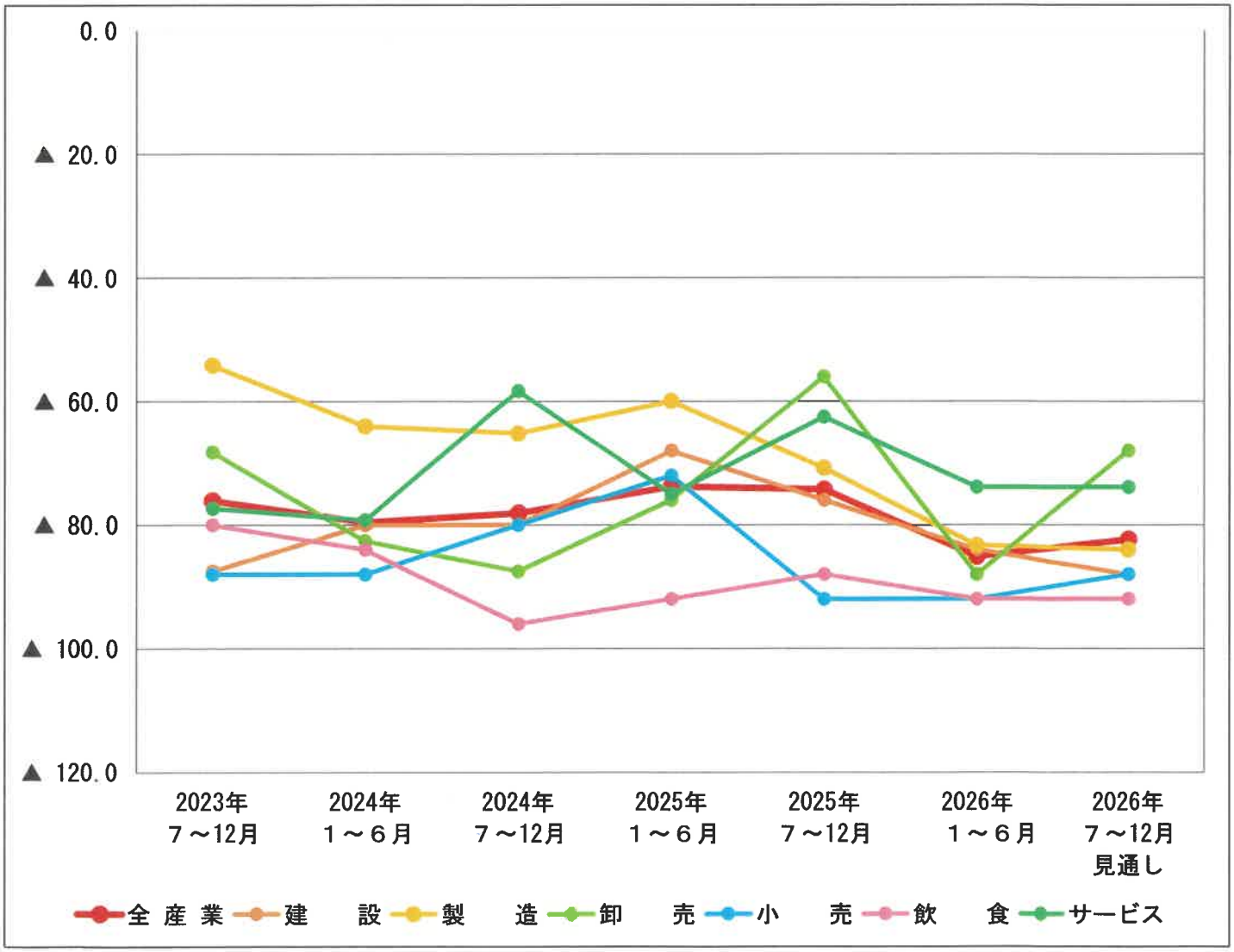
●全産業の仕入単価ＤＩは、▲85.1（前年同期-11.3ポイント）

●見通しＤＩは、▲82.4（前年同期実績比-8.1ポイント）

仕入単価DIの推移

| | 全産業 | 建設 | 製造 | 卸売 | 小売 | 飲食 | サービス |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2023年<br>7～12月 | ▲ 76.1 | ▲ 87.5 | ▲ 54.2 | ▲ 68.2 | ▲ 88.0 | ▲ 80.0 | ▲ 77.3 |
| 2024年<br>1～6月 | ▲ 79.6 | ▲ 80.0 | ▲ 64.0 | ▲ 82.6 | ▲ 88.0 | ▲ 84.0 | ▲ 79.2 |
| 2024年<br>7～12月 | ▲ 78.1 | ▲ 80.0 | ▲ 65.2 | ▲ 87.5 | ▲ 80.0 | ▲ 96.0 | ▲ 58.3 |
| 2025年<br>1～6月 | ▲ 73.8 | ▲ 68.0 | ▲ 60.0 | ▲ 76.0 | ▲ 72.0 | ▲ 92.0 | ▲ 75.0 |
| 2025年<br>7～12月 | ▲ 74.3 | ▲ 76.0 | ▲ 70.8 | ▲ 56.0 | ▲ 92.0 | ▲ 88.0 | ▲ 62.5 |
| 2026年<br>1～6月 | ▲ 85.1 | ▲ 84.0 | ▲ 83.3 | ▲ 88.0 | ▲ 92.0 | ▲ 92.0 | ▲ 73.9 |
| 2026年<br>7～12月<br>見通し | ▲ 82.4 | ▲ 88.0 | ▲ 84.0 | ▲ 68.0 | ▲ 88.0 | ▲ 92.0 | ▲ 73.9 |

※「見通し」は前年同期に比べた向こう６カ月の先行き見通しＤＩ



## 5　販売単価ＤＩ（「上昇」の回答割合 － 「下落」の回答割合）

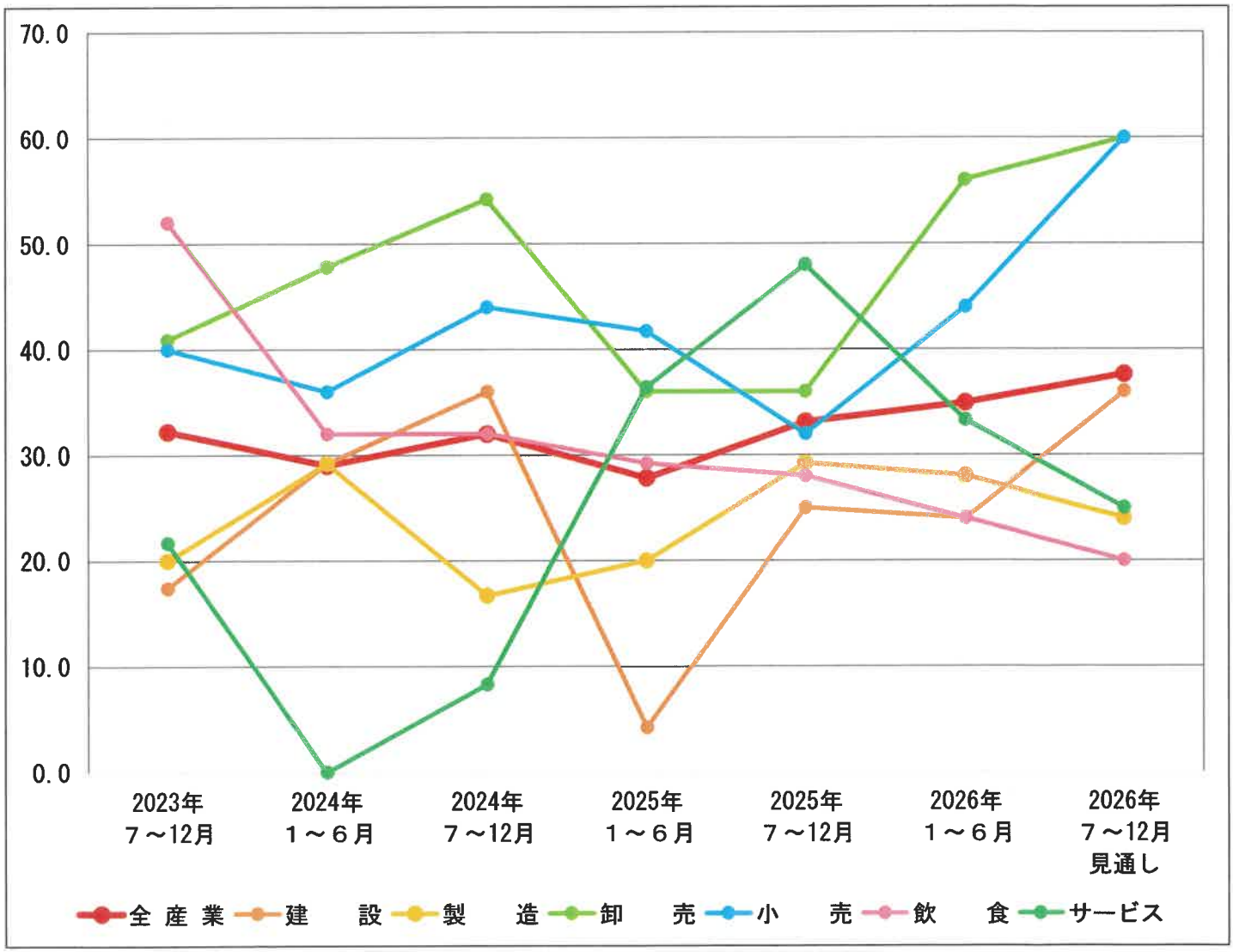
●全産業の販売単価ＤＩは、34.9（前年同期比＋7.1ポイント）

●見通しＤＩは、37.6（前年同期実績比+4.5ポイント）

販売単価DIの推移

| | 全産業 | 建設 | 製造 | 卸売 | 小売 | 飲食 | サービス |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2023年<br>7～12月 | 32.2 | 17.4 | 20.0 | 40.9 | 40.0 | 52.0 | 21.7 |
| 2024年<br>1～6月 | 29.0 | 29.2 | 29.2 | 47.8 | 36.0 | 32.0 | 0.0 |
| 2024年<br>7～12月 | 32.0 | 36.0 | 16.7 | 54.2 | 44.0 | 32.0 | 8.3 |
| 2025年<br>1～6月 | 27.8 | 4.2 | 20.0 | 36.0 | 41.7 | 29.2 | 36.4 |
| 2025年<br>7～12月 | 33.1 | 25.0 | 29.2 | 36.0 | 32.0 | 28.0 | 48.0 |
| 2026年<br>1～6月 | 34.9 | 24.0 | 28.0 | 56.0 | 44.0 | 24.0 | 33.3 |
| 2026年<br>7～12月<br>見通し | 37.6 | 36.0 | 24.0 | 60.0 | 60.0 | 20.0 | 25.0 |

※「見通し」は前年同期に比べた向こう６カ月の先行き見通しＤＩ



## ６　従業員ＤＩ（「不足」の回答割合 － 「過剰」の回答割合）

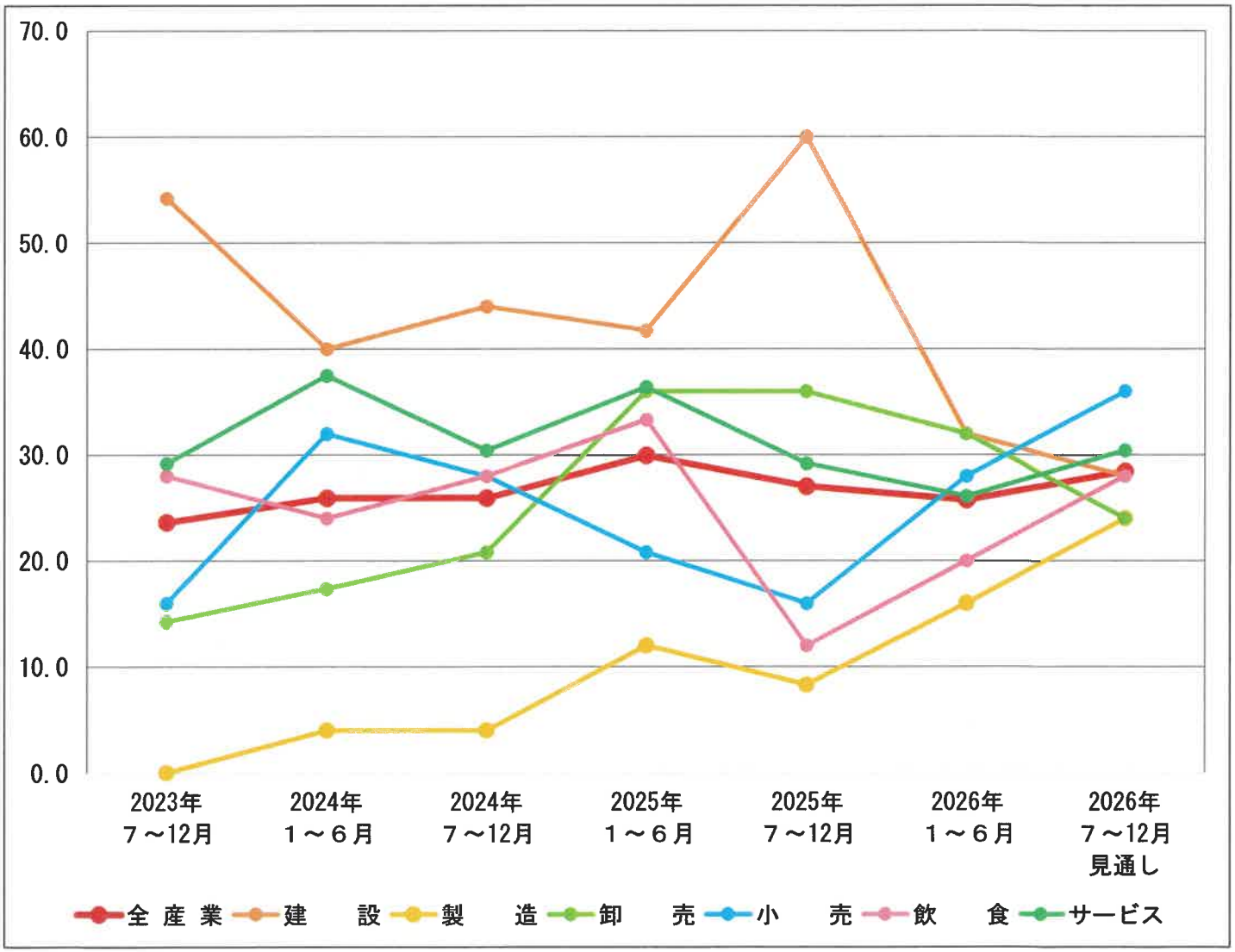
●全産業の従業員ＤＩは、25.7（前年同期比-4.2ポイント）

●見通しＤＩは、28.4（前年同期実績比＋1.4ポイント）

従業員DIの推移

| | 全産業 | 建設 | 製造 | 卸売 | 小売 | 飲食 | サービス |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2023年<br>７～12月 | 23.6 | 54.2 | 0.0 | 14.3 | 16.0 | 28.0 | 29.2 |
| 2024年<br>１～６月 | 25.9 | 40.0 | 4.0 | 17.4 | 32.0 | 24.0 | 37.5 |
| 2024年<br>７～12月 | 25.9 | 44.0 | 4.0 | 20.8 | 28.0 | 28.0 | 30.4 |
| 2025年<br>１～６月 | 29.9 | 41.7 | 12.0 | 36.0 | 20.8 | 33.3 | 36.4 |
| 2025年<br>７～12月 | 27.0 | 60.0 | 8.3 | 36.0 | 16.0 | 12.0 | 29.2 |
| 2026年<br>１～６月 | 25.7 | 32.0 | 16.0 | 32.0 | 28.0 | 20.0 | 26.1 |
| 2026年<br>７～12月<br>見通し | 28.4 | 28.0 | 24.0 | 24.0 | 36.0 | 28.0 | 30.4 |

※「見通し」は前年同期に比べた向こう６カ月の先行き見通しＤＩ



## 7　資金繰りＤＩ（「好転」の回答割合 － 「悪化」の回答割合）

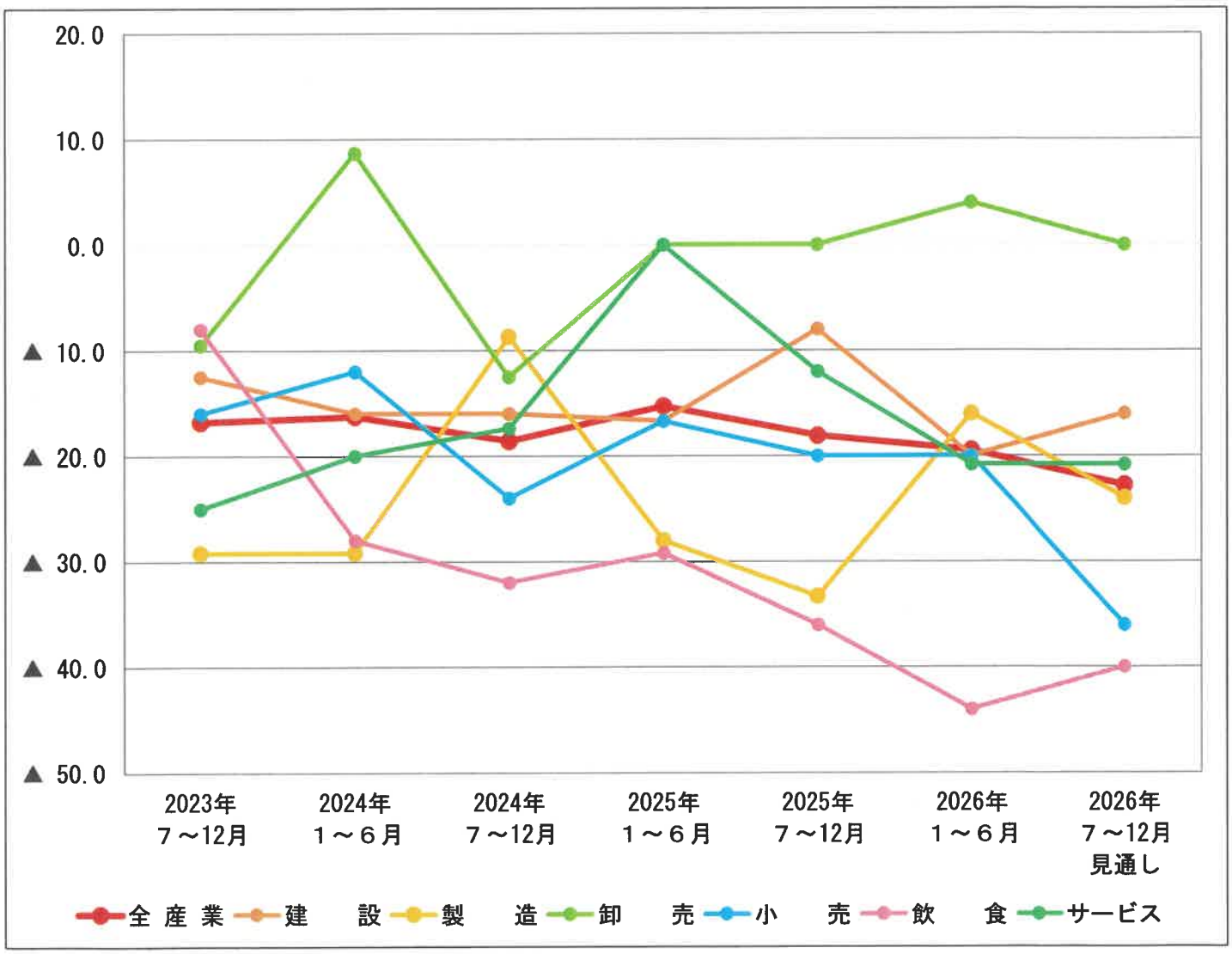
●全産業の資金繰りＤＩは、▲19.5（前年同期比-4.2ポイント）

●見通しＤＩは、▲22.8（前年同期比-4.7ポイント）

資金繰りDIの推移

| | 全産業 | 建設 | 製造 | 卸売 | 小売 | 飲食 | サービス |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2023年<br>7～12月 | ▲ 16.8 | ▲ 12.5 | ▲ 29.2 | ▲ 9.5 | ▲ 16.0 | ▲ 8.0 | ▲ 25.0 |
| 2024年<br>1～6月 | ▲ 16.3 | ▲ 16.0 | ▲ 29.2 | 8.7 | ▲ 12.0 | ▲ 28.0 | ▲ 20.0 |
| 2024年<br>7～12月 | ▲ 18.6 | ▲ 16.0 | ▲ 8.7 | ▲ 12.5 | ▲ 24.0 | ▲ 32.0 | ▲ 17.4 |
| 2025年<br>1～6月 | ▲ 15.3 | ▲ 16.7 | ▲ 28.0 | 0.0 | ▲ 16.7 | ▲ 29.2 | 0.0 |
| 2025年<br>7～12月 | ▲ 18.1 | ▲ 8.0 | ▲ 33.3 | 0.0 | ▲ 20.0 | ▲ 36.0 | ▲ 12.0 |
| 2026年<br>1～6月 | ▲ 19.5 | ▲ 20.0 | ▲ 16.0 | 4.0 | ▲ 20.0 | ▲ 44.0 | ▲ 20.8 |
| 2026年<br>7～12月<br>見通し | ▲ 22.8 | ▲ 16.0 | ▲ 24.0 | 0.0 | ▲ 36.0 | ▲ 40.0 | ▲ 20.8 |

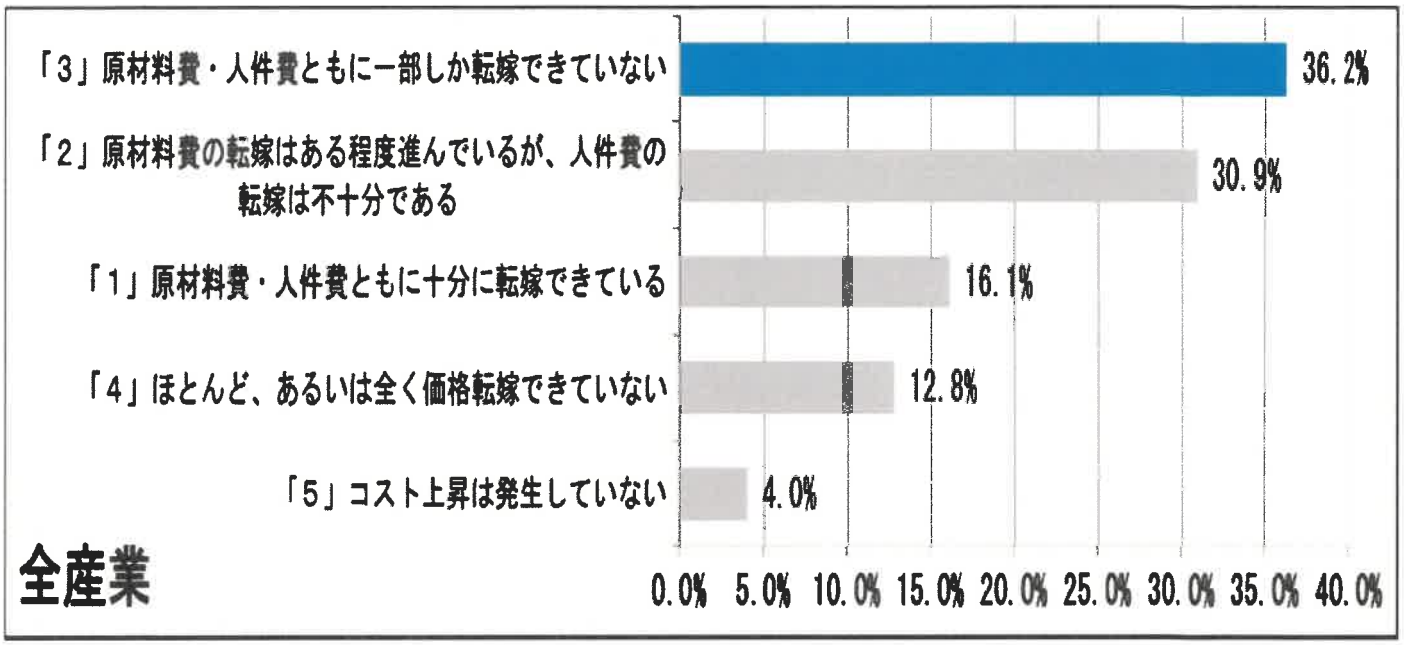
※「見通し」は前年同期に比べた向こう６カ月の先行き見通しＤＩ

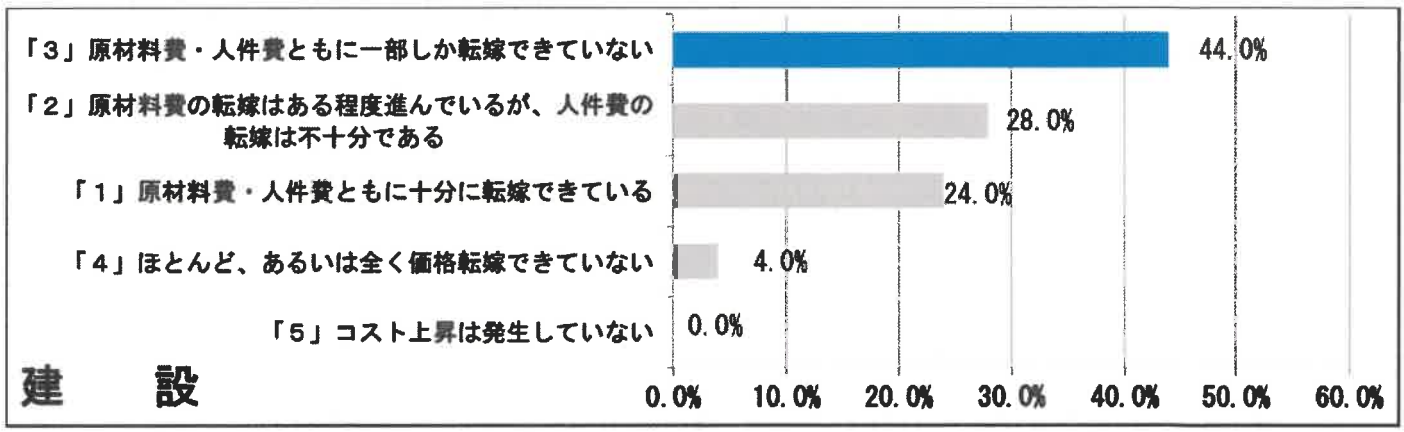


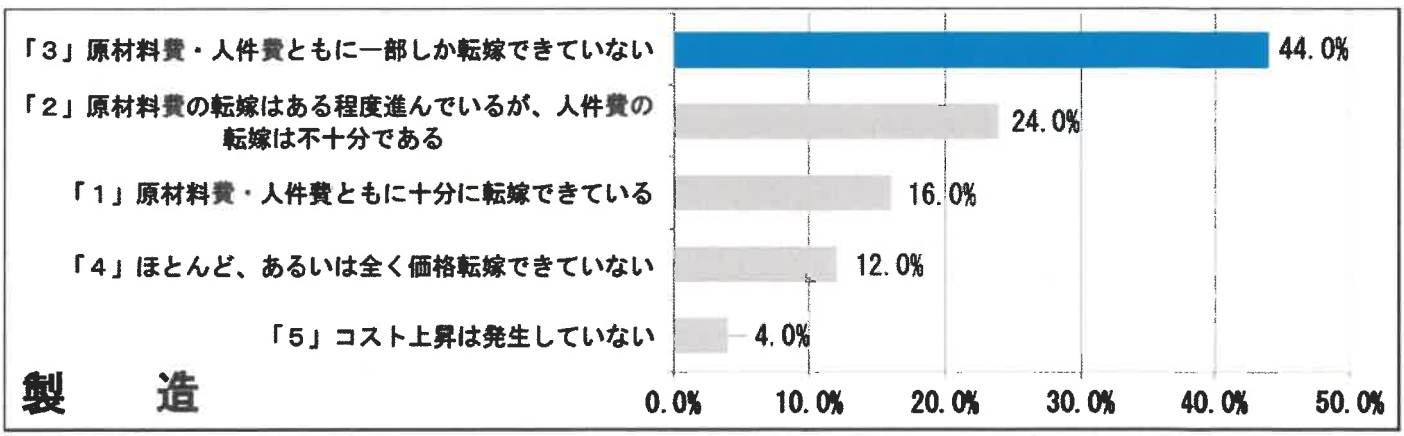
## 8　付帯調査

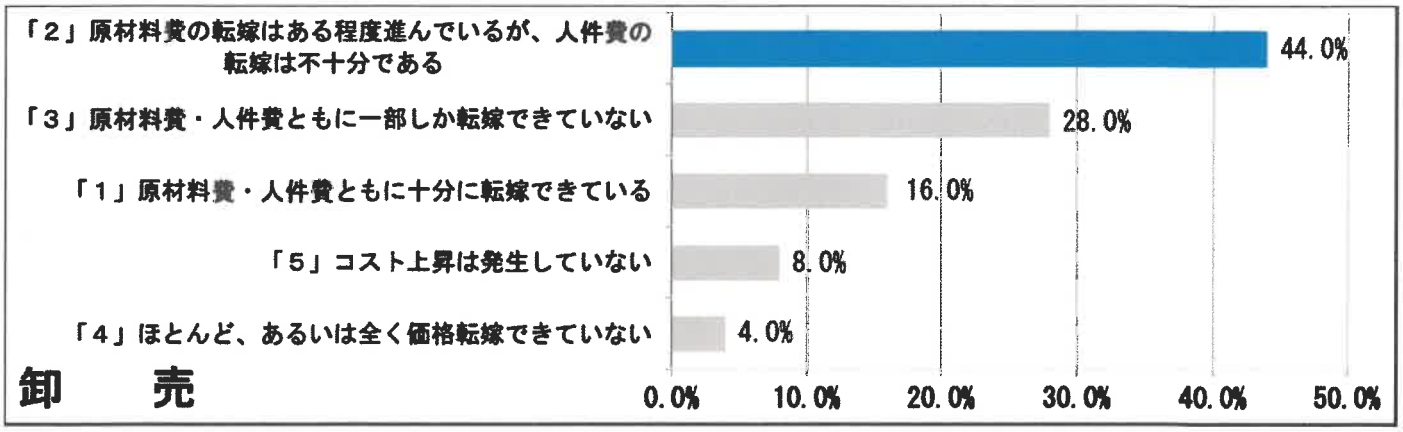
**質問１**　直近１年間においてコスト上昇分の販売先への価格転嫁状況について最も近いものをお答えください。

全産業では原材料費・人件費共に一部しか転嫁できていないと答えた割合は３割を超えました。業種別では、建設業、小売業、サービス業は約３割以上がコスト上昇分は発生していないと答えた反面、製造業、卸売業は一部の転嫁しか行われていないもしくは不十分であると答えた割合は７割を超えており、業種内で状況が分かれる結果となりました。

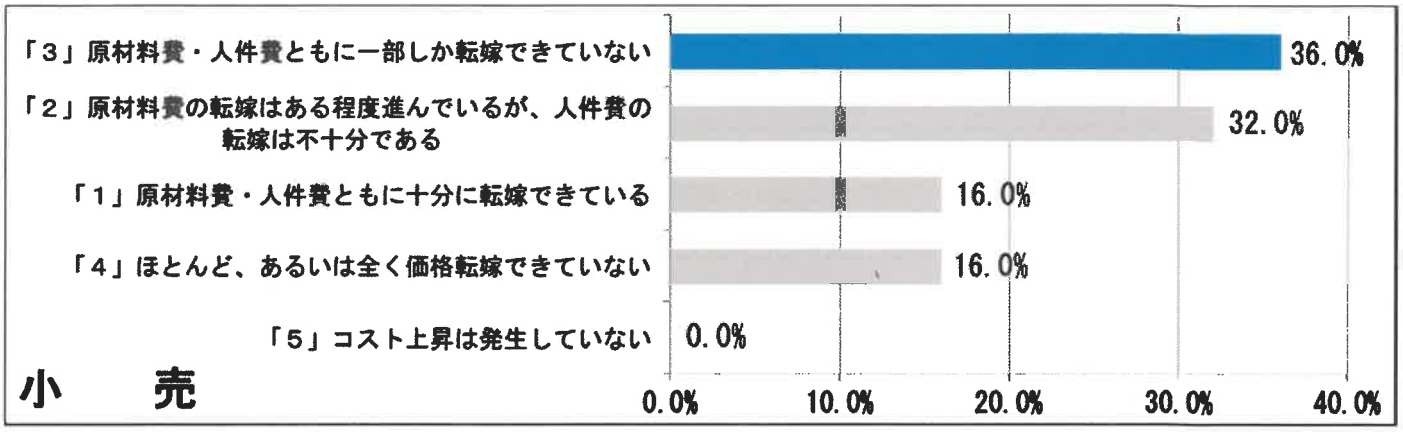


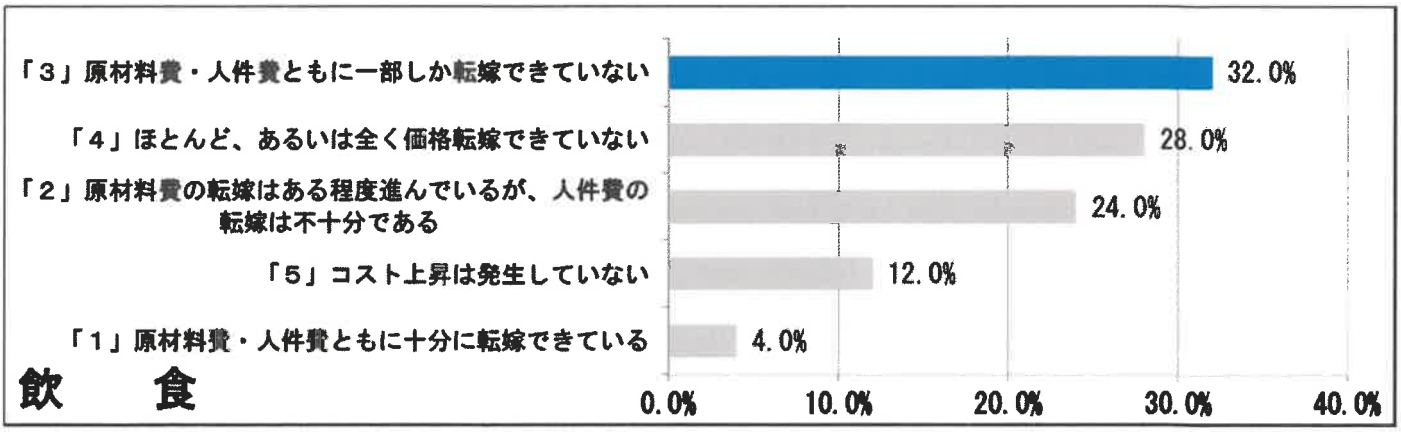




「２」原材料費の転嫁はある程度進んでいるが、人件費の転嫁は不十分である
44.0%
「３」原材料費・人件費ともに一部しか転嫁できていない
28.0%
「１」原材料費・人件費ともに十分に転嫁できている
16.0%
「５」コスト上昇は発生していない
8.0%
「４」ほとんど、あるいは全く価格転嫁できていない
4.0%
0.0% 10.0% 20.0% 30.0% 40.0% 50.0%

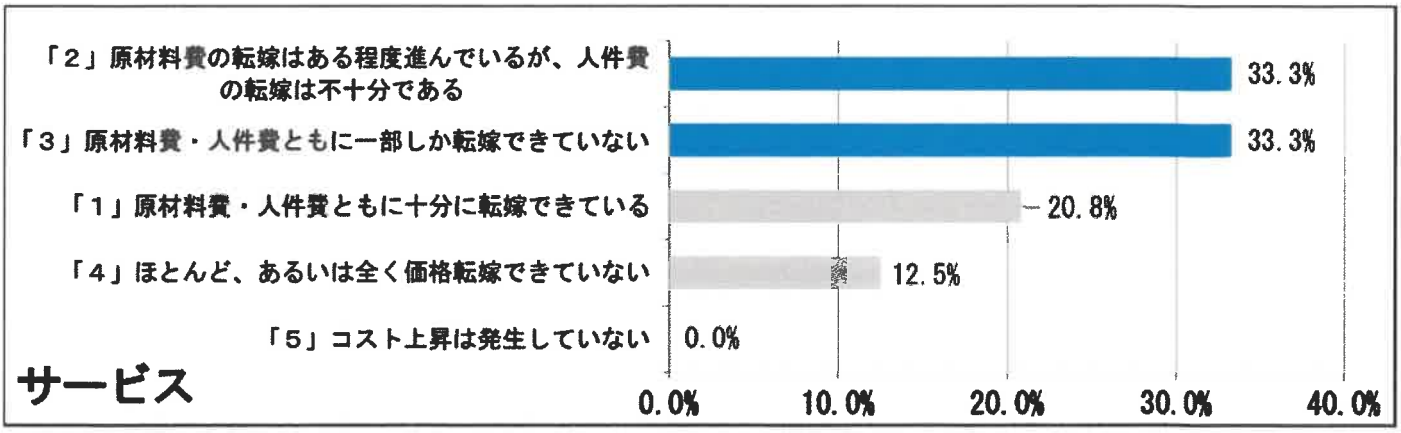
卸　　売


「３」原材料費・人件費ともに一部しか転嫁できていない
36.0%
「２」原材料費の転嫁はある程度進んでいるが、人件費の転嫁は不十分である
32.0%
「１」原材料費・人件費ともに十分に転嫁できている
16.0%
「４」ほとんど、あるいは全く価格転嫁できていない
16.0%
「５」コスト上昇は発生していない
0.0%
0.0% 10.0% 20.0% 30.0% 40.0%

小　　売


「３」原材料費・人件費ともに一部しか転嫁できていない
32.0%
「４」ほとんど、あるいは全く価格転嫁できていない
28.0%
「２」原材料費の転嫁はある程度進んでいるが、人件費の転嫁は不十分である
24.0%
「５」コスト上昇は発生していない
12.0%
「１」原材料費・人件費ともに十分に転嫁できている
4.0%
0.0% 10.0% 20.0% 30.0% 40.0%

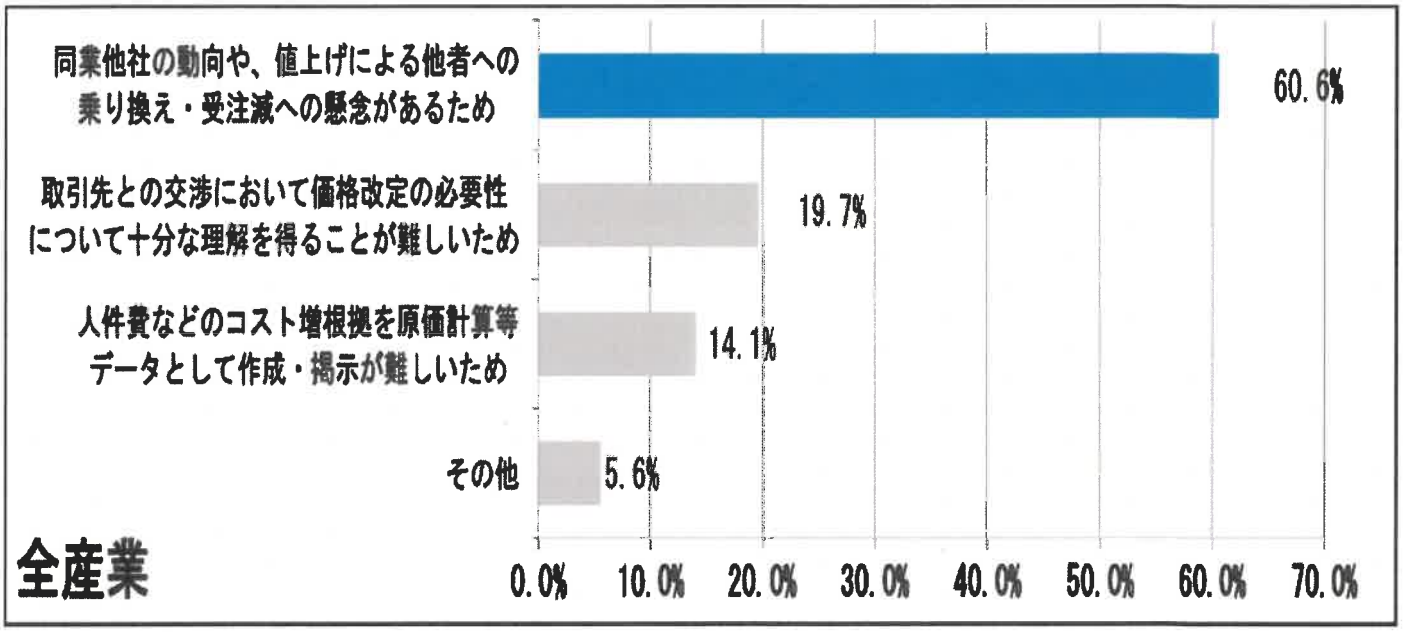
飲　　食

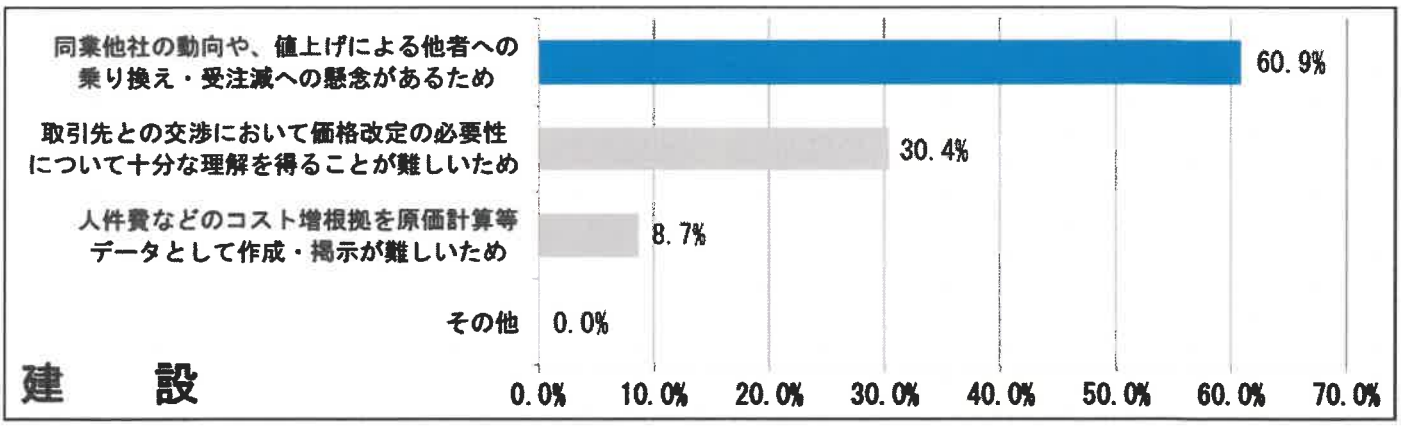

「２」原材料費の転嫁はある程度進んでいるが、人件費の転嫁は不十分である
33.3%
「３」原材料費・人件費ともに一部しか転嫁できていない
33.3%
「１」原材料費・人件費ともに十分に転嫁できている
20.8%
「４」ほとんど、あるいは全く価格転嫁できていない
12.5%
「５」コスト上昇は発生していない
0.0%
0.0% 10.0% 20.0% 30.0% 40.0%

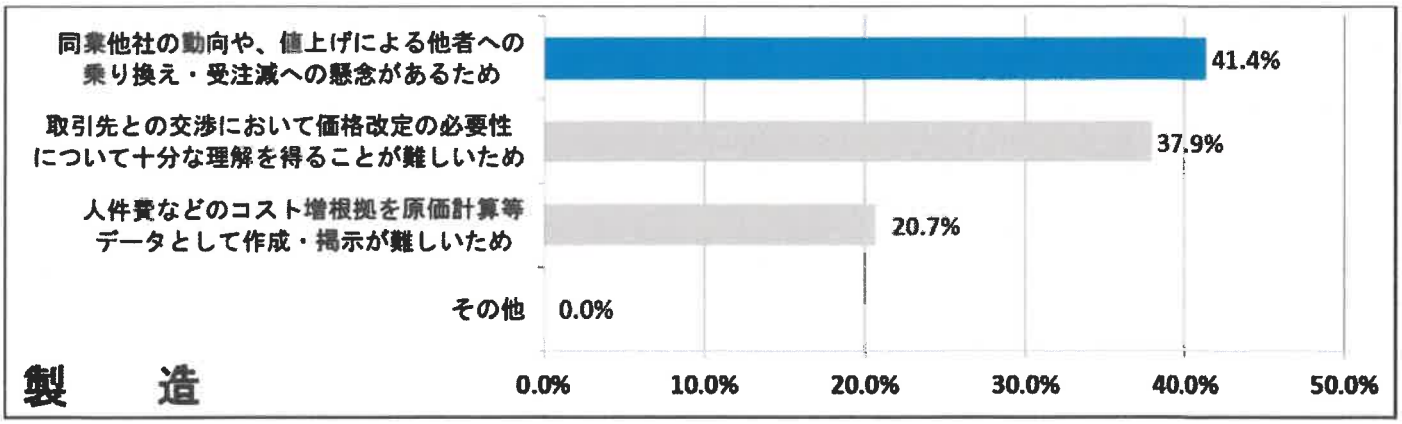
サービス

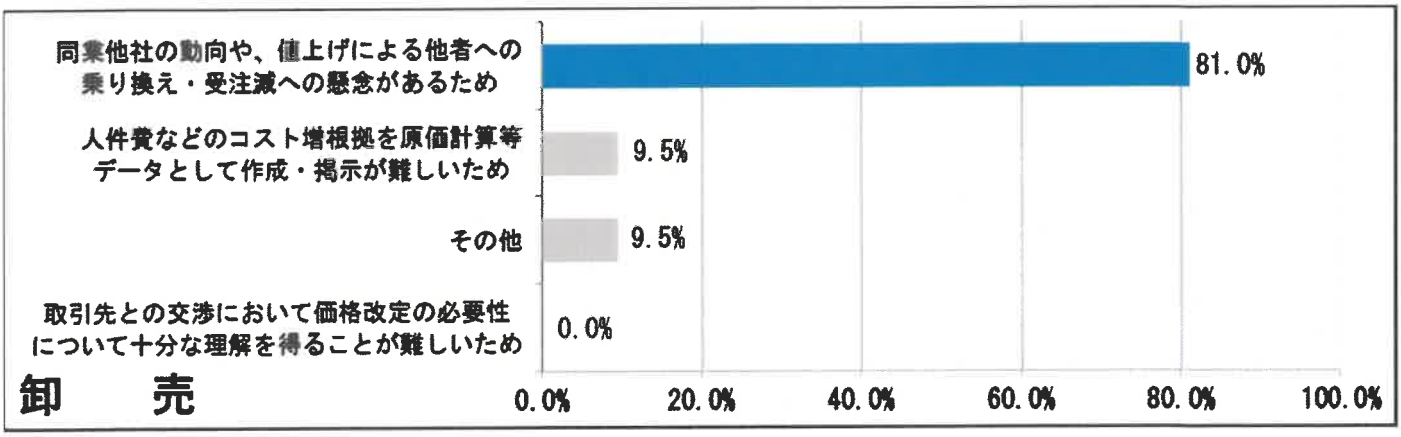
質問２　質問１で「２」・「３」・「４」と回答した方が対象。価格交渉に踏み切れない、または希望通りに転嫁が実現しない「最大の理由」はなんですか。

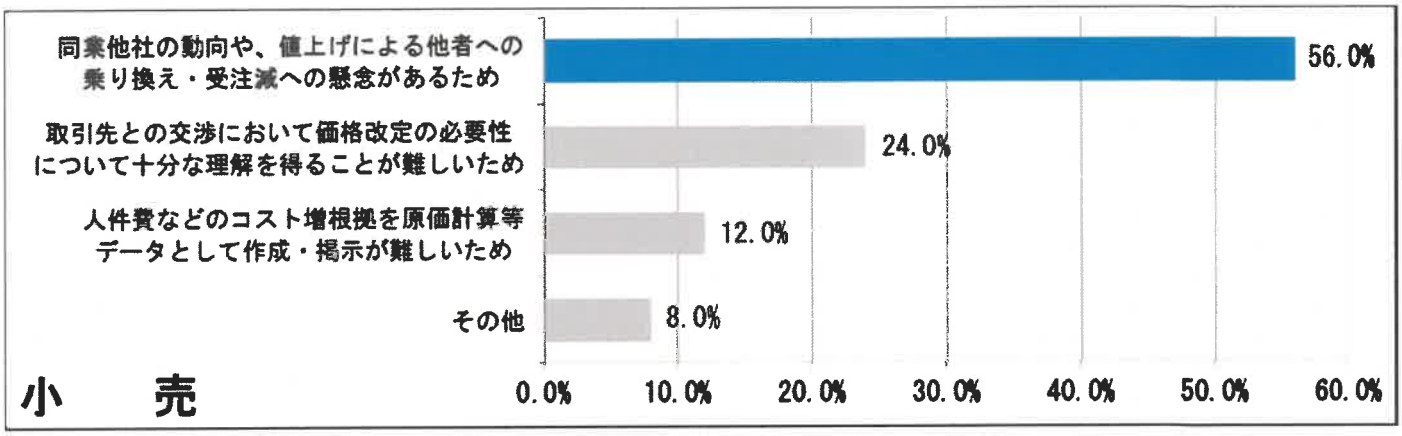
製造業を除く全ての業種が値上げによって他社への乗換・受注減の懸念があると回答があった。中でも卸売業は８割を超えており、仕入先と販売先との板挟みによる難しさが価格交渉になかなか踏み切れない理由として推測される。

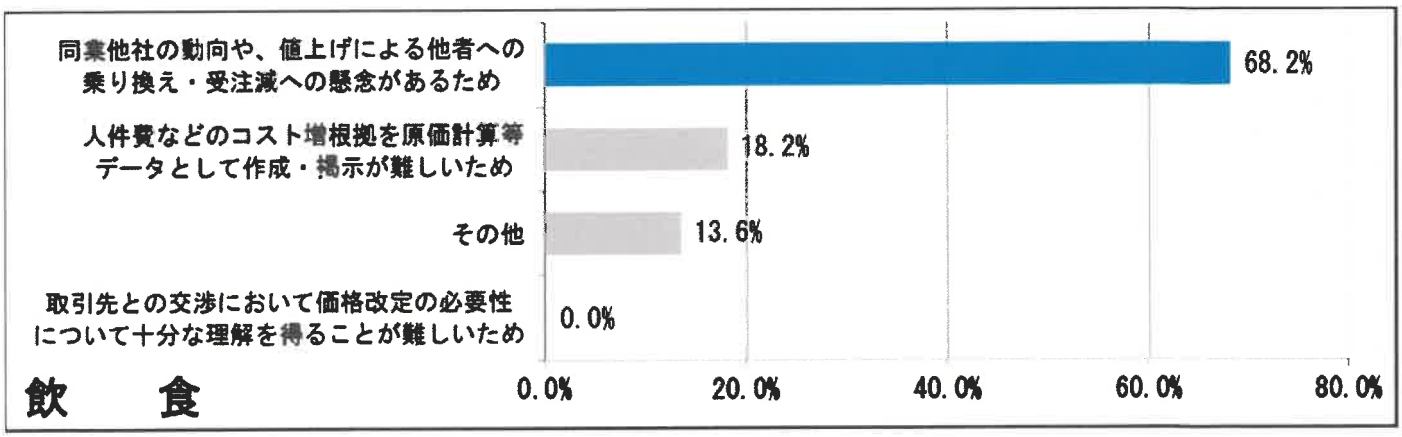


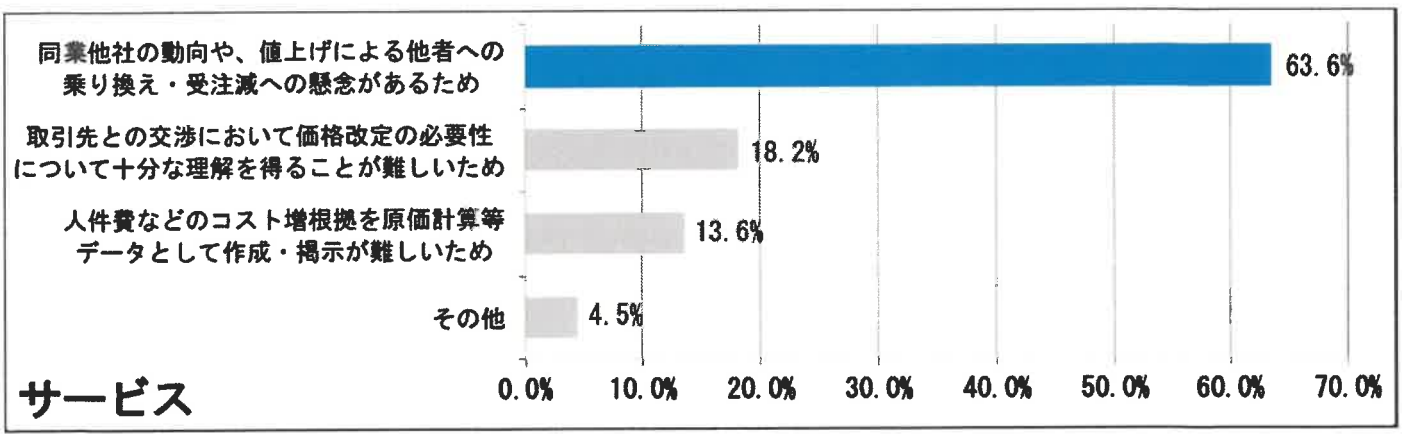




同業他社の動向や、値上げによる他者への乗り換え・受注減への懸念があるため
81.0%
人件費などのコスト増根拠を原価計算等データとして作成・掲示が難しいため
9.5%
その他
9.5%
取引先との交渉において価格改定の必要性について十分な理解を得ることが難しいため
0.0%
0.0% 20.0% 40.0% 60.0% 80.0% 100.0%
卸　売

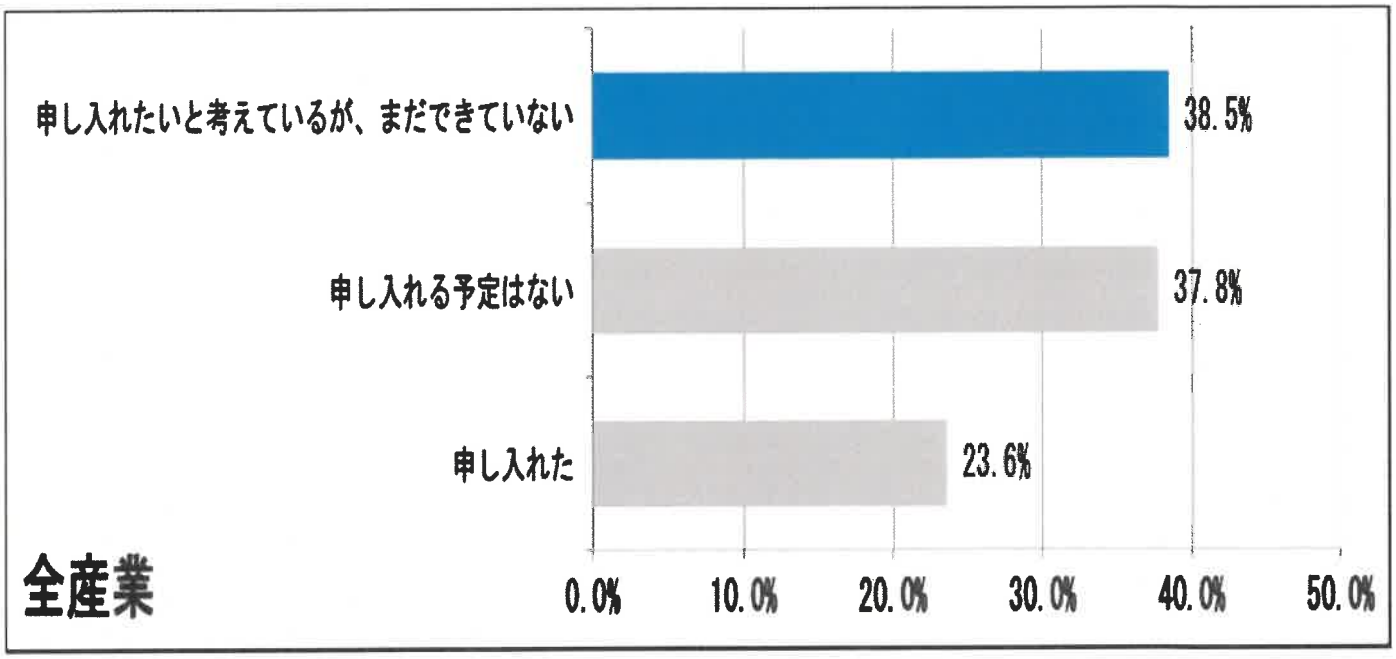

同業他社の動向や、値上げによる他者への乗り換え・受注減への懸念があるため
56.0%
取引先との交渉において価格改定の必要性について十分な理解を得ることが難しいため
24.0%
人件費などのコスト増根拠を原価計算等データとして作成・掲示が難しいため
12.0%
その他
8.0%
0.0% 10.0% 20.0% 30.0% 40.0% 50.0% 60.0%
小　売

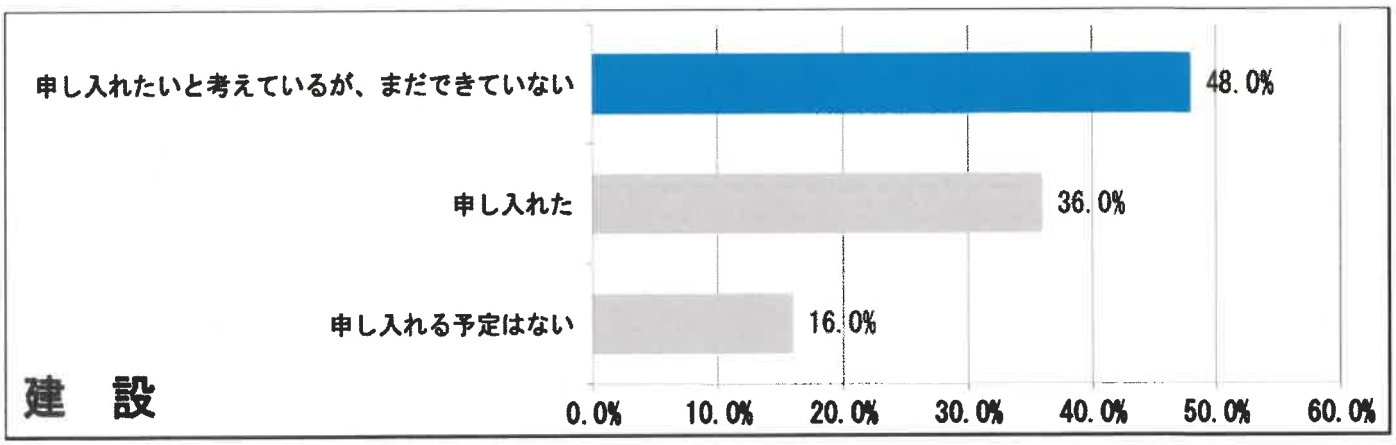

同業他社の動向や、値上げによる他者への乗り換え・受注減への懸念があるため
68.2%
人件費などのコスト増根拠を原価計算等データとして作成・掲示が難しいため
18.2%
その他
13.6%
取引先との交渉において価格改定の必要性について十分な理解を得ることが難しいため
0.0%
0.0% 20.0% 40.0% 60.0% 80.0%
飲　食

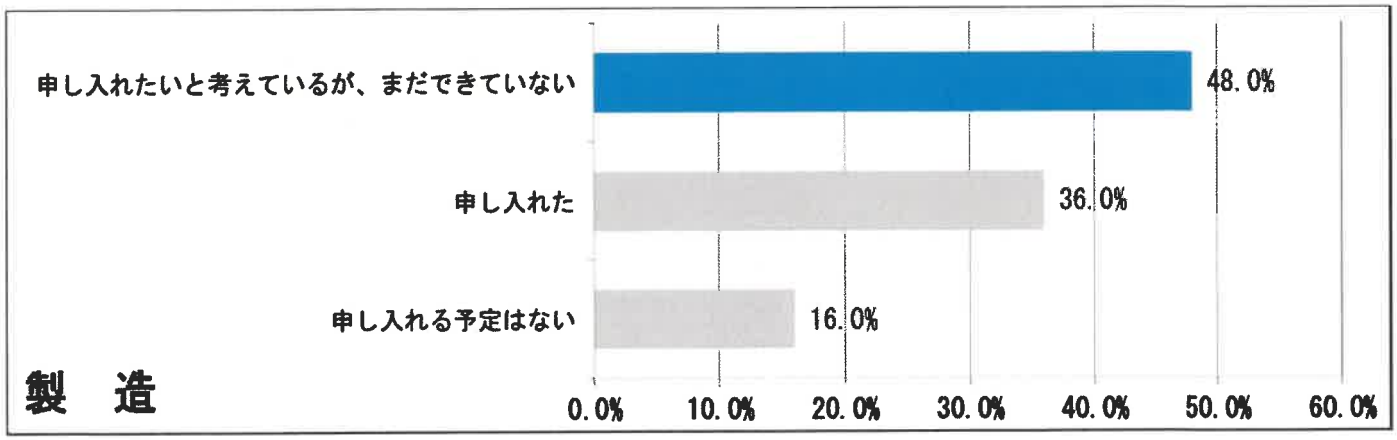

同業他社の動向や、値上げによる他者への乗り換え・受注減への懸念があるため
63.6%
取引先との交渉において価格改定の必要性について十分な理解を得ることが難しいため
18.2%
人件費などのコスト増根拠を原価計算等データとして作成・掲示が難しいため
13.6%
その他
4.5%
0.0% 10.0% 20.0% 30.0% 40.0% 50.0% 60.0% 70.0%
サービス

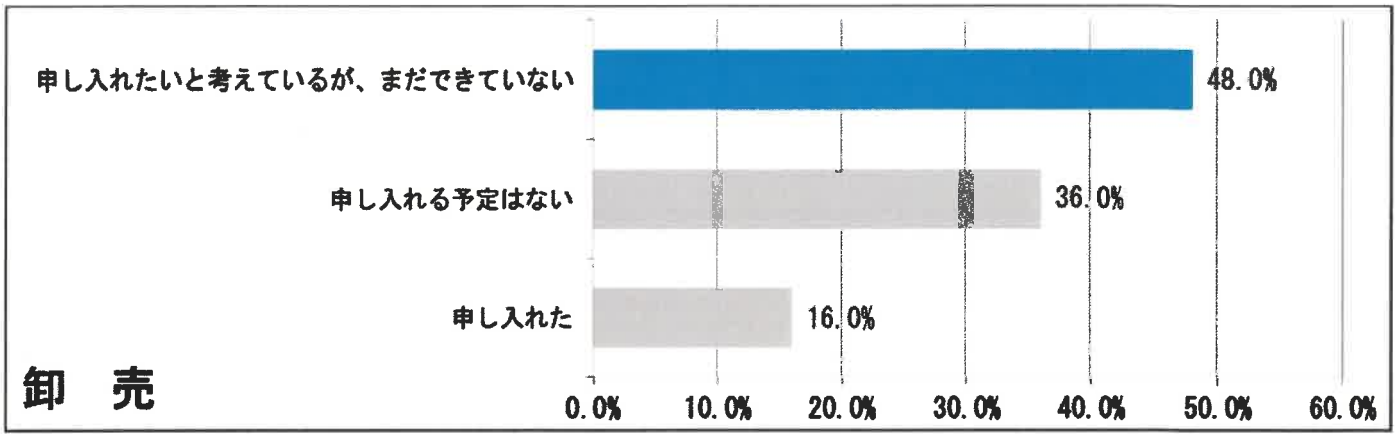
**質問３**　販売先に対し、原材料費だけではなく「人件費の上昇分」を明確に根拠として示し価格交渉を申し入れましたか。

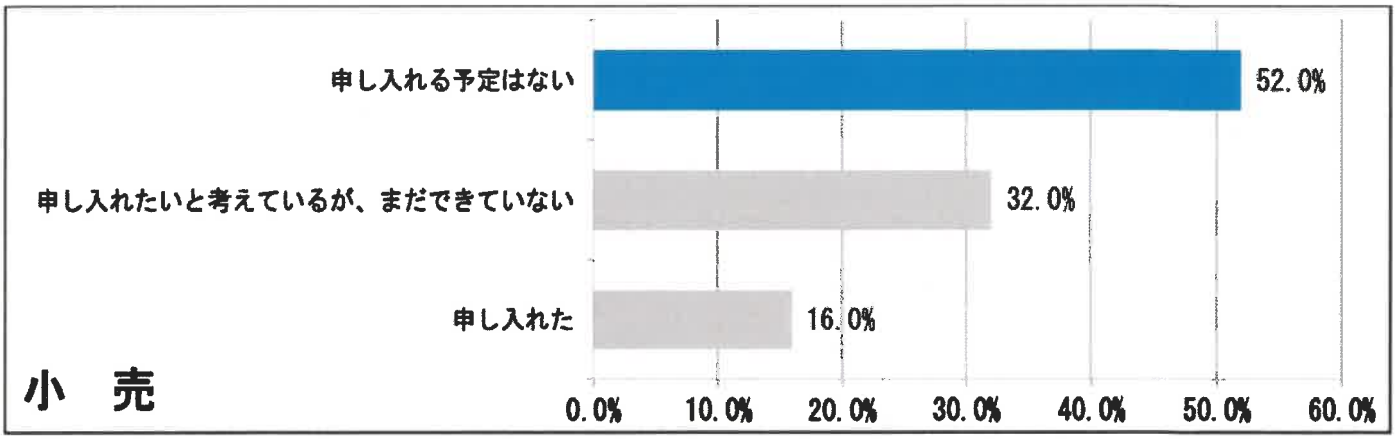
価格交渉を申し入れた割合が全業種で３割を切る結果となったことから、交渉のテーブルまでにのせる難しさと、原材料費や労務費の上昇などを示す積算根拠が乏しいことなど、各企業におけるハードルの高さが推測される結果となった。

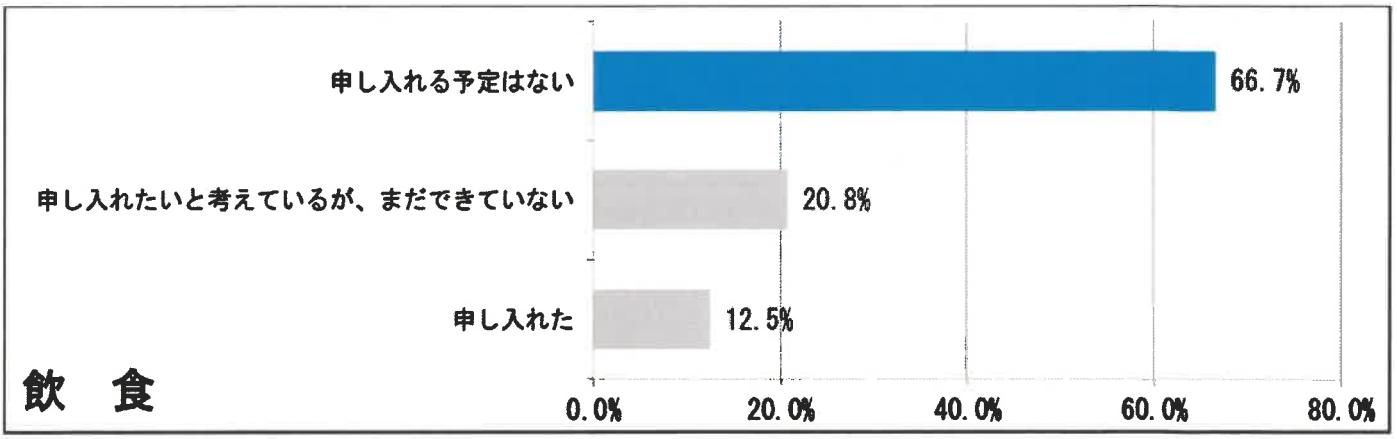


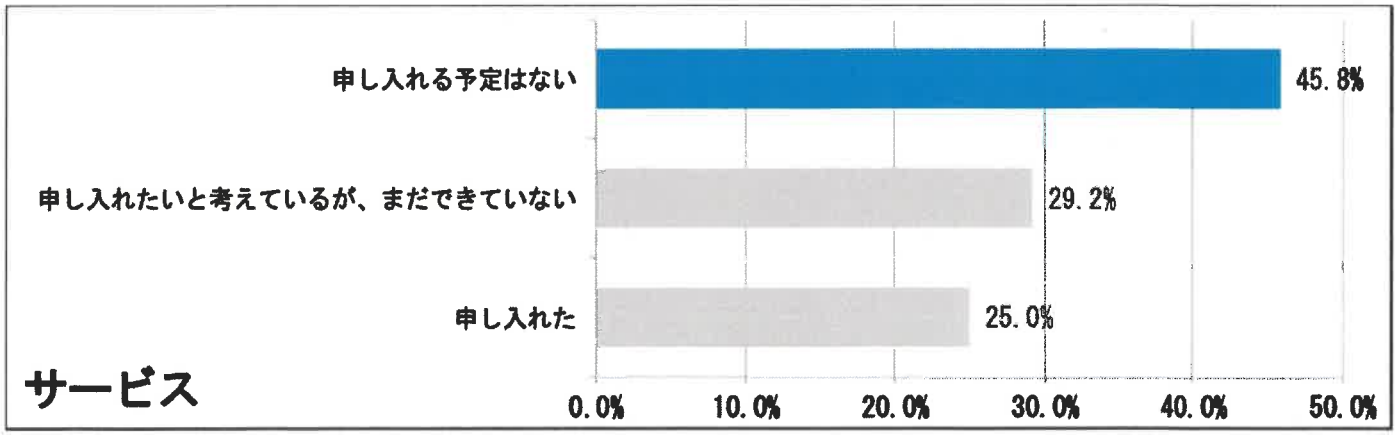




申し入れたいと考えているが、まだできていない
48.0%
申し入れる予定はない
36.0%
申し入れた
16.0%
卸　売
0.0%
10.0%
20.0%
30.0%
40.0%
50.0%
60.0%

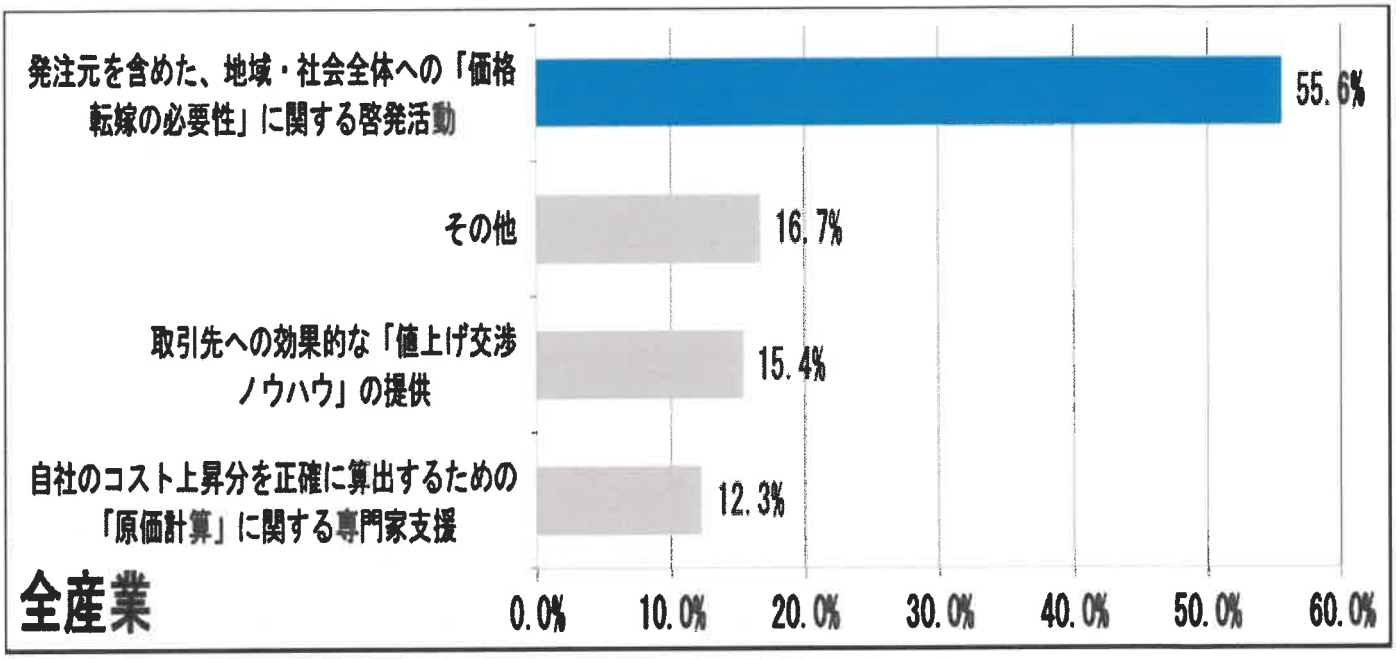

申し入れる予定はない
52.0%
申し入れたいと考えているが、まだできていない
32.0%
申し入れた
16.0%
小　売
0.0%
10.0%
20.0%
30.0%
40.0%
50.0%
60.0%

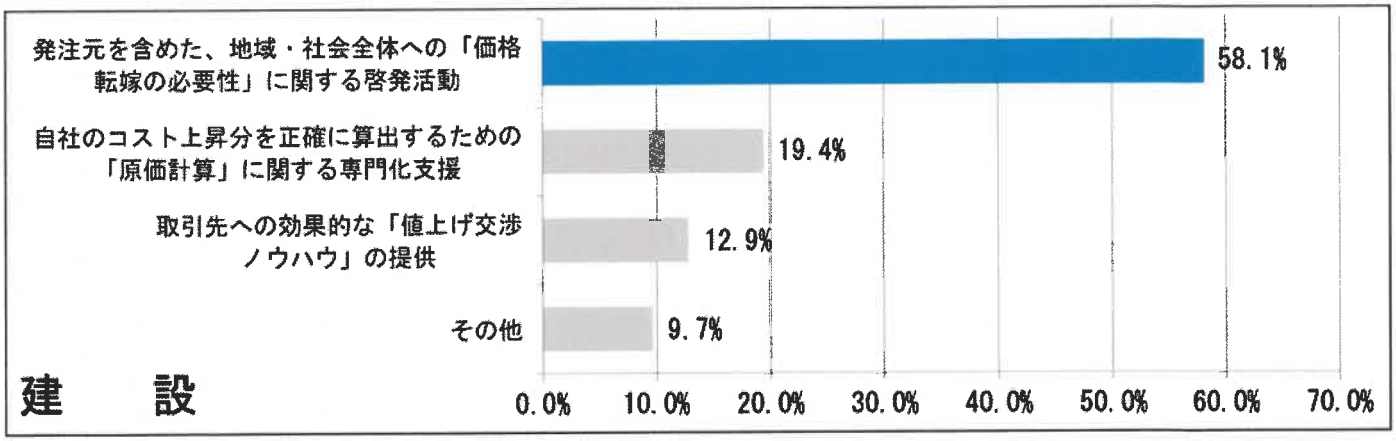

申し入れる予定はない
66.7%
申し入れたいと考えているが、まだできていない
20.8%
申し入れた
12.5%
飲　食
0.0%
20.0%
40.0%
60.0%
80.0%

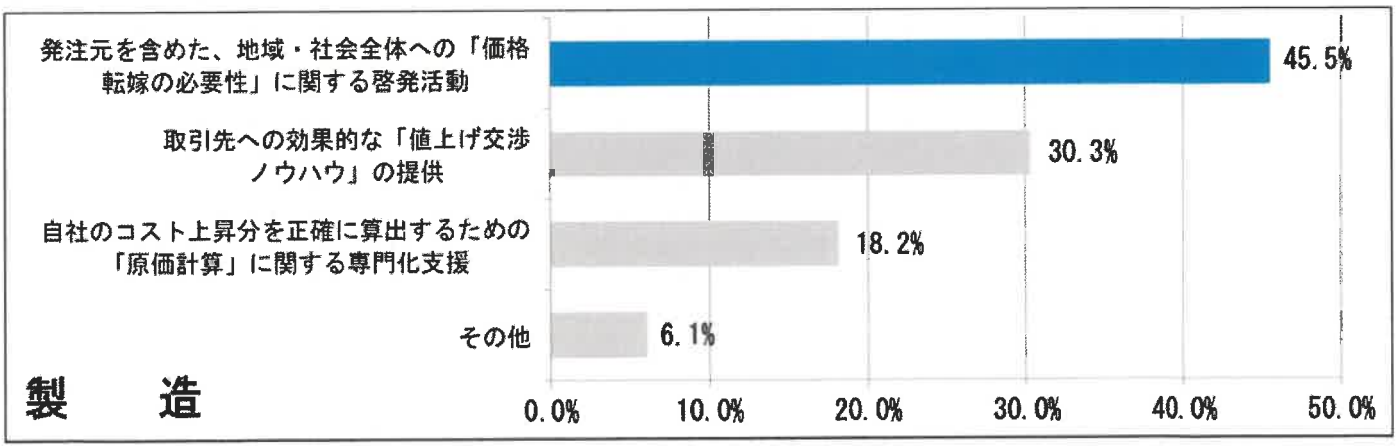

申し入れる予定はない
45.8%
申し入れたいと考えているが、まだできていない
29.2%
申し入れた
25.0%
サービス
0.0%
10.0%
20.0%
30.0%
40.0%
50.0%

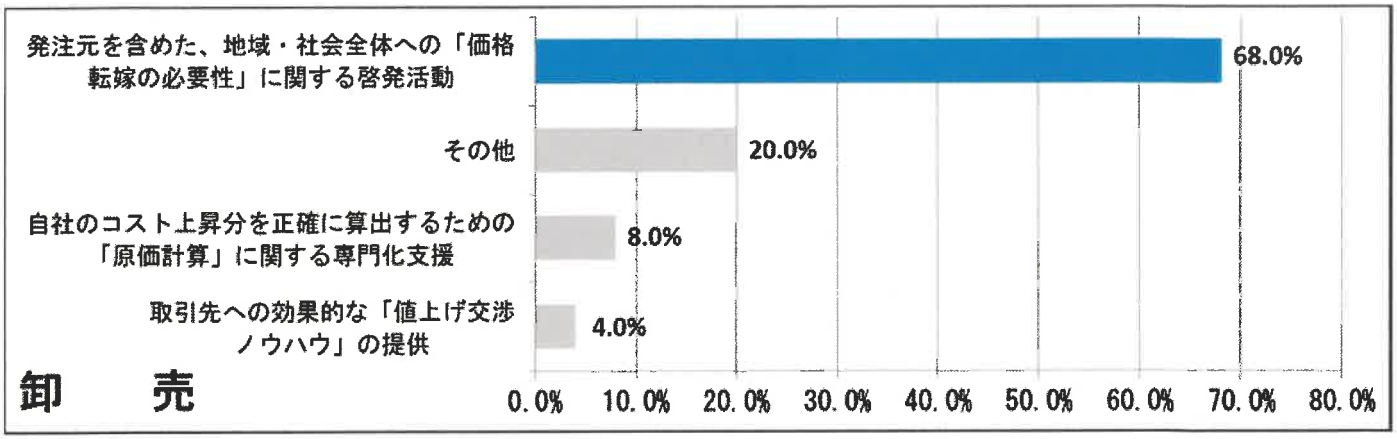
質問４　適正な価格転嫁を実現し収益を確保するために、当商工会議所に「最も期待するサポート」はなんですか。

「価格転嫁の必要性」に関する啓発活動を求める声が５割超となったことから、国や大企業からのトップダウンだけではなく、地域経済を把握している商工会議所が先頭に立って中小・小規模事業者の支援を行って欲しいという声が推測される。

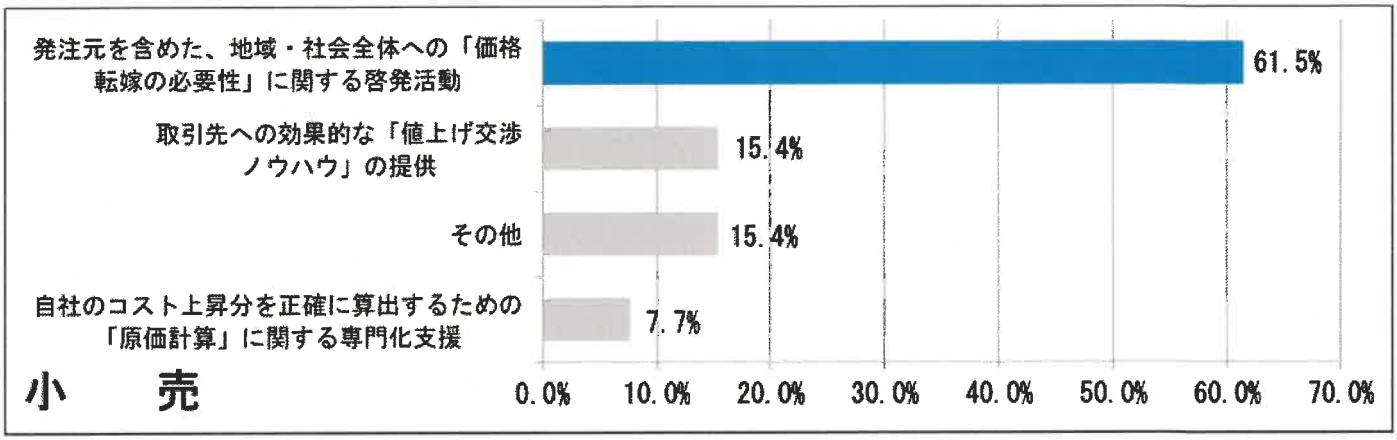


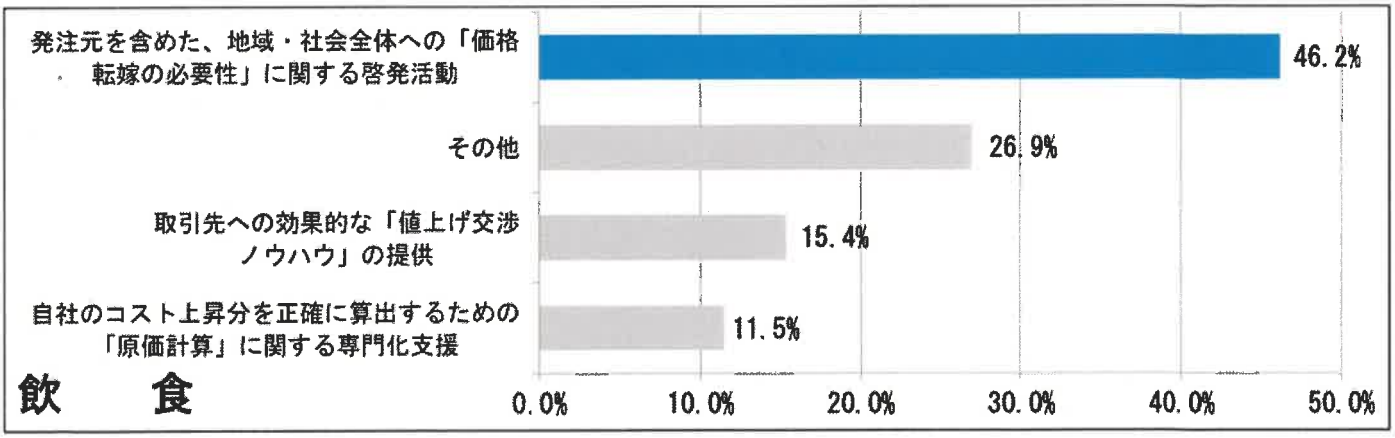




発注元を含めた、地域・社会全体への「価格転嫁の必要性」に関する啓発活動
68.0%
その他
20.0%
自社のコスト上昇分を正確に算出するための「原価計算」に関する専門化支援
8.0%
取引先への効果的な「値上げ交渉ノウハウ」の提供
4.0%
0.0% 10.0% 20.0% 30.0% 40.0% 50.0% 60.0% 70.0% 80.0%

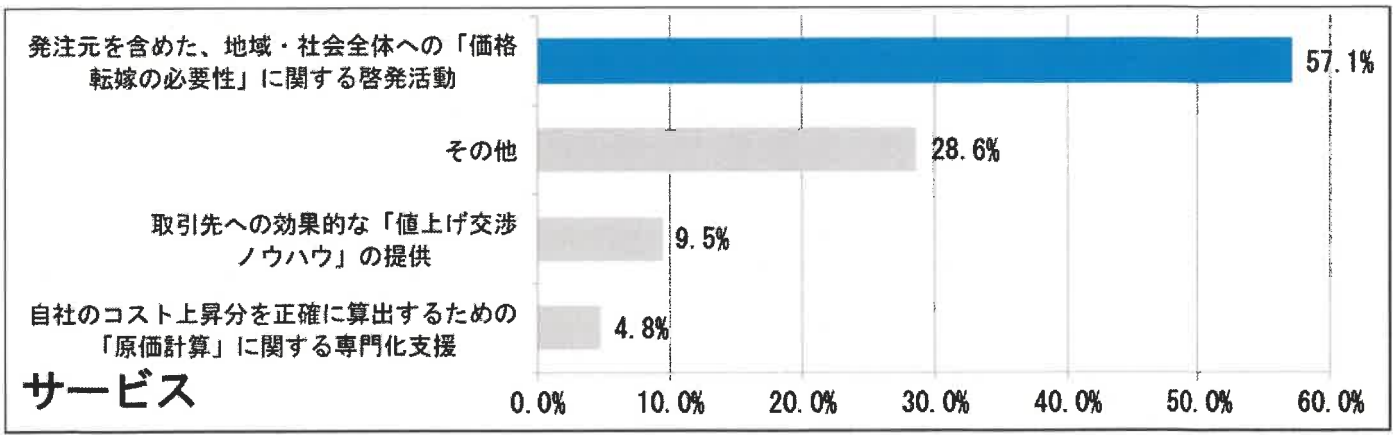
卸　　売


発注元を含めた、地域・社会全体への「価格転嫁の必要性」に関する啓発活動
61.5%
取引先への効果的な「値上げ交渉ノウハウ」の提供
15.4%
その他
15.4%
自社のコスト上昇分を正確に算出するための「原価計算」に関する専門化支援
7.7%
0.0% 10.0% 20.0% 30.0% 40.0% 50.0% 60.0% 70.0%

小　　売


発注元を含めた、地域・社会全体への「価格転嫁の必要性」に関する啓発活動
46.2%
その他
26.9%
取引先への効果的な「値上げ交渉ノウハウ」の提供
15.4%
自社のコスト上昇分を正確に算出するための「原価計算」に関する専門化支援
11.5%
0.0% 10.0% 20.0% 30.0% 40.0% 50.0%

飲　　食


発注元を含めた、地域・社会全体への「価格転嫁の必要性」に関する啓発活動
57.1%
その他
28.6%
取引先への効果的な「値上げ交渉ノウハウ」の提供
9.5%
自社のコスト上昇分を正確に算出するための「原価計算」に関する専門化支援
4.8%
0.0% 10.0% 20.0% 30.0% 40.0% 50.0% 60.0%

サービス