

奥州市景気動向調査

実績：令和7年4月～令和7年6月期 見通し：令和7年7月～令和7年9月期

令和7年7月

調査機関：奥州商工会議所・前沢商工会

◇今期のポイント

「業況・売上DI値共に若干の改善傾向 先行き見通しも改善の見立てを示す」

- 全産業合計の業況DIは▲22.4と、前回調査(▲26.3)から3.9ポイント改善した。
- 全産業合計の売上DIは▲24.8と、前回調査(▲25.6)から0.8ポイント改善した。
- 向こう3ヵ月(7月～9月)の先行き見通しは、業況DI・売上DI共に今期実績よりも改善する見通しとなった。
- 採算DI・仕入単価DIは前回よりも改善、資金繰りDIは前回よりも悪化を示し、従業員DIは前回調査よりも人手不足感が強まる結果となった。

今回の調査では、全産業合計の業況DIは前回調査から3.9ポイント上昇して▲22.4となり、前回調査時の見通し▲27.8よりも改善を示す結果となった。売上DIについては前回調査から0.8ポイント上昇して▲24.8となり、前回調査時の見通し▲25.0とほぼ同じ見立てとなった。業種別でみると、業況・売上DI実績共に業種間の格差が見られ、小売業・製造業・サービス業は業況・売上DI実績共に改善、卸売業・建設業は業況・売上DI実績共に悪化を示した。

向こう3ヵ月の見通しは業況・売上DI見通し共に今期実績よりも改善を示している。業種別では小売業・製造業・サービス業は業況・売上DI見通し共に改善、卸売業は業況・売上DI見通し共に悪化・建設業は業況DI見通しは改善、売上DI見通しは悪化を示すという結果になった。

昨今の原材料・物価の高騰が企業経営にどの程度影響があるかの問いについては「大きな影響がある」と「多少の影響がある」を併せて93.0%が「影響がある」と回答した。原材料・物価の高騰に対する対策については「販売価格への価格転嫁をする」「取引先と価格交渉をする」という回答が非常に多かった。

コスト増加、労務費・人件費増加に伴う「価格転嫁」が出来ているかどうかについては、業種全体で70%以上が「一部転嫁出来ている」と回答、販売価格へ転嫁しない、又は出来ない理由については「消費者が価格上昇に対して強い抵抗感を示すため」「競合他社が価格を据え置いているため」という回答が多く寄せられた。

自由意見では「物価上昇に伴う仕入れコスト上昇の影響を大きく感じている」「人件費上昇や物価上昇はそのまま販売価格の上昇につながっている」「物価高で受注量が減少している」等物価上昇に苦慮する意見が寄せられた。

〔 調 査 要 領 〕

- 調査期間：令和7年7月1日～22日
- 調査方法：奥州市内の事業所から業種・規模を勘案して抽出した300事業所に対しFAXによるアンケート調査を実施
- 調査項目：令和7年4月～令和7年6月の業況、売上、採算などについての状況及び自社が直面する問題点等

《調査票回収企業数》

回答数214 回収率71.3% (小売41 ・卸売26 ・製造44 ・建設45 ・サービス58)

※景況判断指数(DI値)について

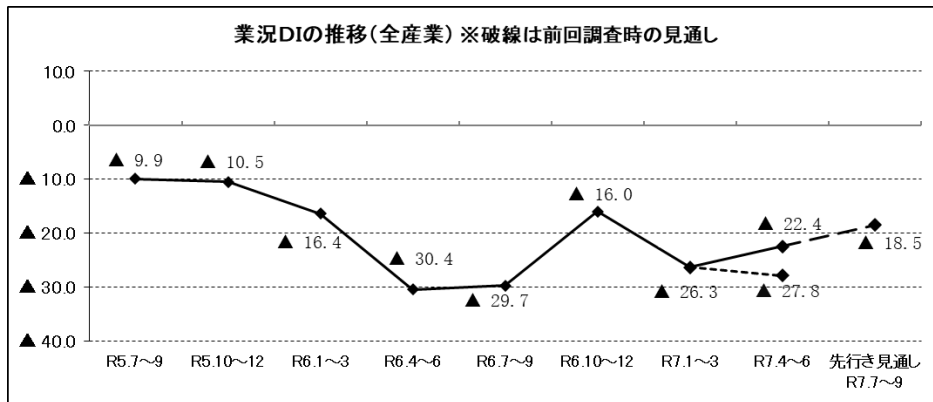
DI値は、業況・売上・採算等の各項目についての、判断の状況を表す。ゼロを基準として、プラスの値で景気の上向き傾向を表す回答の割合が多いことを示し、マイナスの値で景気の下向き傾向を表す回答の割合が多いことを示す。したがって、売上高などの実数値を示すものではなく、強気・弱気などの景況感の相対的な広がり意味する。

$$\diamond DI = (\text{増加・好転などの回答割合}) - (\text{減少・悪化などの回答割合})$$

【業況D Iの推移】

今回調査の全産業合計の業況D Iは▲22.4と、前回調査(▲26.3)から3.9ポイント改善した。業種別では小売業が▲13.2(前回調査▲34.8)と21.6ポイントの改善、製造業が▲31.7(前回調査▲34.0)と2.3ポイントの改善、サービス業が▲7.3(前回調査▲16.7)と9.4ポイントの改善を示している。一方で卸売業が▲28.0(前回調査▲25.8)と2.2ポイントの悪化、建設業が▲38.1(前回調査▲22.7)と15.4ポイントの悪化を示している、

向こう3ヵ月(7月~9月)の業況D Iの先行き見通しについては▲18.5と、前回の調査見通し(▲27.8)及び今期実績よりも改善する見通しとなった。業種別では小売業・製造業・建設業・サービス業で数値が改善の見通し、卸売業で数値が悪化の見通しを示している。



※前回調査との対比を表す「矢印」について

30.0以上	▲
20.0~29.9	▲
1.0~19.9	▲
0.9~▲0.9	▲
▲1.0~▲19.9	▲
▲20.0~▲29.9	▲
▲30.0以下	▲

R7.4月調査から変更

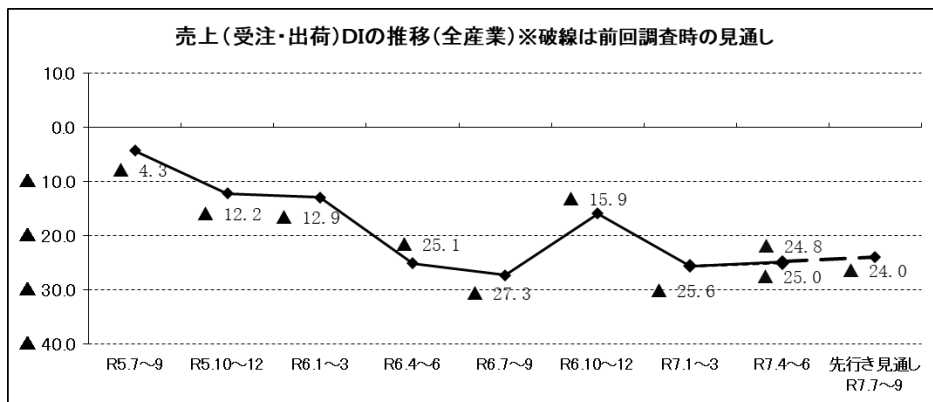
業況DI業種別

実績	小売	卸売	製造	建設	サービス
今回	▲ ▲13.2	▲ ▲28.0	▲ ▲31.7	▲ ▲38.1	▲ ▲7.3
前回	▲ ▲34.8	▲ ▲25.8	▲ ▲34.0	▲ ▲22.7	▲ ▲16.7
見通し	小売	卸売	製造	建設	サービス
今回	▲ ▲20.0	▲ ▲33.3	▲ ▲26.8	▲ ▲14.6	▲ ▲7.4
前回	▲ ▲44.2	▲ ▲20.7	▲ ▲34.6	▲ ▲17.1	▲ ▲21.0

【売上D Iの推移】

今回調査の全産業合計の売上D Iは▲24.8と、前回調査(▲25.6)から0.8ポイント改善した。業種別では小売業が▲13.2(前回調査▲27.7)と14.5ポイントの改善、製造業が▲24.4(前回調査▲34.0)と9.6ポイントの改善、サービス業が▲5.5(前回調査▲12.1)と6.6ポイントの改善を示している。一方で卸売業が▲40.0(前回調査▲25.8)と14.2ポイントの悪化、建設業が▲51.2(前回調査▲33.3)と17.9ポイントの悪化を示している。

向こう3ヵ月(7月~9月)の売上D Iの先行き見通しについては▲24.0と、前回の調査見通し(▲25.0)及び今期実績よりも改善する見通しとなった。業種別では小売業・製造業・サービス業で数値が改善の見通し、卸売業・建設業で数値が悪化の見通しを示している。



売上DI業種別

実績	小売	卸売	製造	建設	サービス
今回	▲ ▲13.2	▲ ▲40.0	▲ ▲24.4	▲ ▲51.2	▲ ▲5.5
前回	▲ ▲27.7	▲ ▲25.8	▲ ▲34.0	▲ ▲33.3	▲ ▲12.1
見通し	小売	卸売	製造	建設	サービス
今回	▲ ▲20.0	▲ ▲45.8	▲ ▲19.5	▲ ▲31.0	▲ ▲14.8
前回	▲ ▲31.1	▲ ▲17.2	▲ ▲34.6	▲ ▲26.2	▲ ▲15.6

【採算・資金繰り・仕入単価・従業員D I】

採算DI

実績	全産業	小売	卸売	製造	建設	サービス
今回	↗ ▲28.0	↗ ▲18.9	↘ ▲36.0	↗ ▲32.5	↘ ▲39.5	↗ ▲18.2
前回	▲31.1	▲32.6	▲32.3	▲37.7	▲37.8	▲19.7
見通し	全産業	小売	卸売	製造	建設	サービス
今回	↗ ▲25.0	↗ ▲22.2	↘ ▲45.8	↘ ▲27.5	↗ ▲26.2	↗ ▲14.8
前回	▲28.8	▲39.1	▲37.9	▲21.2	▲30.2	▲22.2

全産業合計の採算DIは▲28.0と、前回調査(▲31.1)から3.1ポイント改善した。業種別では小売業・製造業・サービス業で数値が改善、卸売業・建設業で数値が悪化を示している。

※DI値=(好転)-(悪化)

資金繰りDI

実績	全産業	小売	卸売	製造	建設	サービス
今回	→ ▲18.1	↗ ▲23.7	↘ ▲8.0	↘ ▲25.0	↗ ▲18.6	↘ ▲13.2
前回	▲18.0	▲28.9	▲6.5	▲22.6	▲20.0	▲10.8
見通し	全産業	小売	卸売	製造	建設	サービス
今回	↗ ▲15.3	↑ ▲13.5	↗ ▲8.3	↘ ▲22.0	↗ ▲14.3	→ ▲15.4
前回	▲20.1	▲35.6	▲17.2	▲13.5	▲20.9	▲15.0

全産業合計の資金繰りDIは▲18.1と、前回調査(▲18.0)から0.1ポイント悪化した。業種別では小売業・建設業で数値が改善、卸売業・製造業・サービス業で数値が悪化を示している。

※DI値=(好転)-(悪化)

仕入単価DI

実績	全産業	小売	卸売	製造	建設	サービス
今回	↗ ▲72.1	↗ ▲63.2	↑ ▲70.8	↗ ▲62.5	↗ ▲73.8	↘ ▲84.9
前回	▲78.8	▲72.3	▲93.3	▲76.9	▲82.2	▲76.1
見通し	全産業	小売	卸売	製造	建設	サービス
今回	↗ ▲68.9	↘ ▲66.7	↗ ▲79.2	↗ ▲62.5	↗ ▲68.3	↗ ▲71.2
前回	▲71.2	▲58.7	▲82.1	▲64.2	▲83.7	▲73.0

全産業合計の仕入単価DIは▲72.1と、前回(▲78.8)から6.7ポイント改善した。業種別では小売業・卸売業・製造業・建設業で数値が改善、サービス業で数値が悪化を示している。

※DI値=(下落)-(上昇)

従業員DI

実績	全産業	小売	卸売	製造	建設	サービス
今回	↗ 30.8	↗ 35.1	↘ 8.0	↗ 24.4	→ 39.5	↗ 36.4
前回	26.3	20.5	12.9	21.2	39.1	31.3
見通し	全産業	小売	卸売	製造	建設	サービス
今回	↗ 32.3	↗ 33.3	↗ 24.0	↗ 22.0	↘ 38.1	↗ 38.9
前回	25.4	18.2	13.3	20.8	41.9	29.0

全産業合計の従業員DIは30.8と、前回(26.3)から4.5ポイント人手不足感が強まる結果となった。業種別では小売業・製造業・建設業・サービスで人手不足感が強まり、卸売業で人手不足感が緩和する結果となった。

※DI値=(不足)-(過剰)

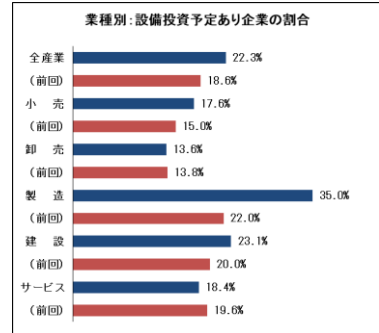
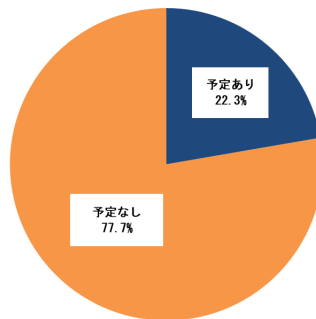
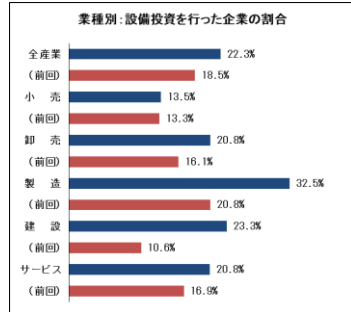
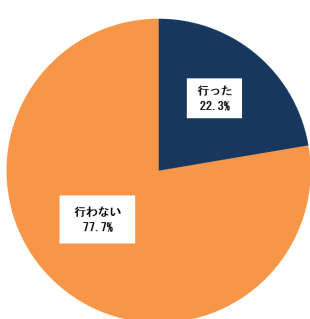
【経営環境】

天候の影響(%)	好影響	影響なし	悪影響	人件費率(%)	上昇	変化なし	低下	業種間競争(%)	緩和	変化なし	激化
全産業	3.6%	76.9%	19.5%	全産業	46.2%	49.8%	4.0%	全産業	1.0%	66.3%	32.7%
(前回)	4.2%	74.5%	21.3%	(前回)	45.7%	51.3%	3.0%	(前回)	0.8%	66.5%	32.7%
小売業	2.8%	86.1%	11.1%	小売業	32.4%	64.9%	2.7%	小売業	2.8%	68.6%	28.6%
(前回)	0.0%	78.3%	21.7%	(前回)	37.2%	62.8%	0.0%	(前回)	2.2%	67.4%	30.4%
卸売業	4.0%	68.0%	28.0%	卸売業	40.0%	60.0%	0.0%	卸売業	0.0%	68.0%	32.0%
(前回)	6.7%	66.6%	26.7%	(前回)	26.7%	70.0%	3.3%	(前回)	0.0%	51.6%	48.4%
製造業	2.6%	89.5%	7.9%	製造業	48.8%	51.2%	0.0%	製造業	2.5%	75.0%	22.5%
(前回)	0.0%	88.5%	11.5%	(前回)	52.8%	45.3%	1.9%	(前回)	0.0%	69.2%	30.8%
建設業	4.6%	62.8%	32.6%	建設業	67.4%	27.9%	4.7%	建設業	0.0%	47.7%	52.3%
(前回)	13.6%	59.1%	27.3%	(前回)	55.8%	41.9%	2.3%	(前回)	2.1%	55.3%	42.6%
サービス業	3.8%	77.3%	18.9%	サービス業	39.6%	51.0%	9.4%	サービス業	0.0%	73.1%	26.9%
(前回)	3.0%	74.6%	22.4%	(前回)	47.5%	45.9%	6.6%	(前回)	0.0%	78.8%	21.2%

天候の影響は、全産業で好影響が3.6%、影響なしが76.9%、悪影響が19.5%の回答となった。人件費率は、全産業で上昇が46.2%、変化なしが49.8%、低下が4.0%という回答となった。業種間競争は、全産業で緩和が1.0%、変化なしが66.3%、激化が32.7%という回答となった。

設備投資予定

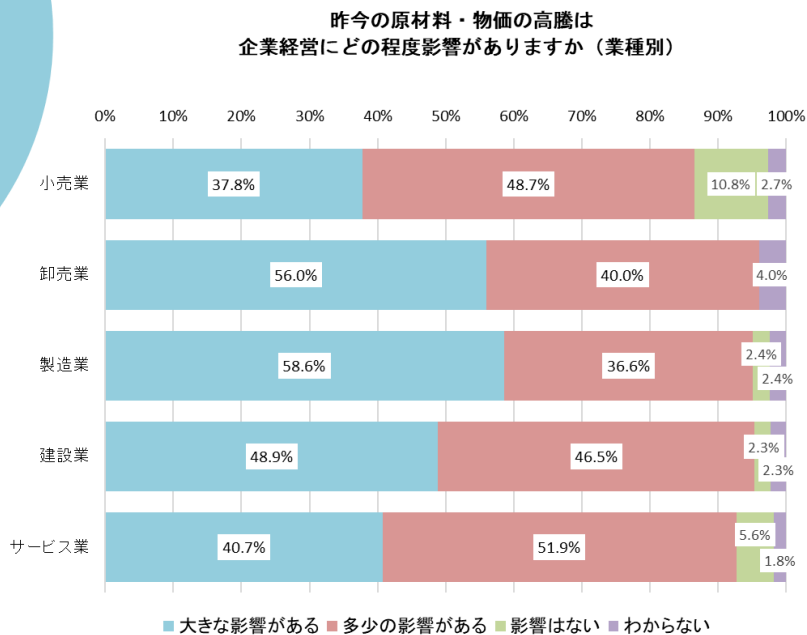
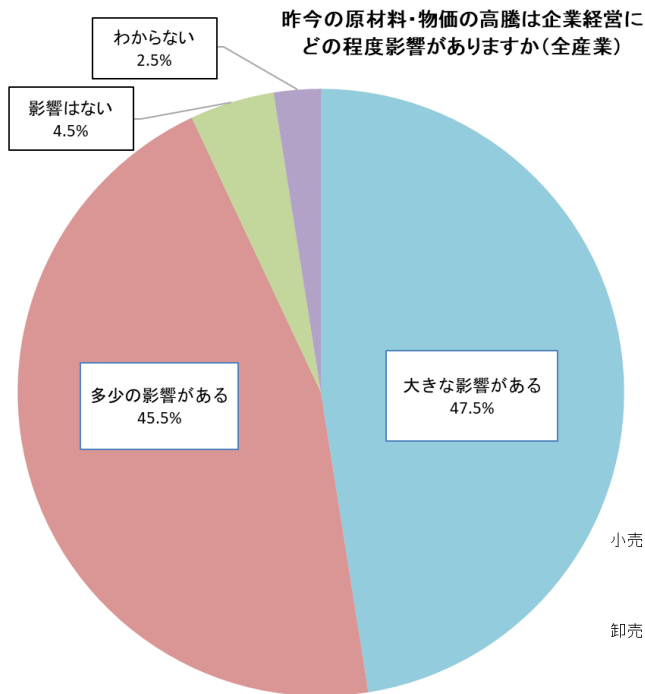
設備投資を行ったか



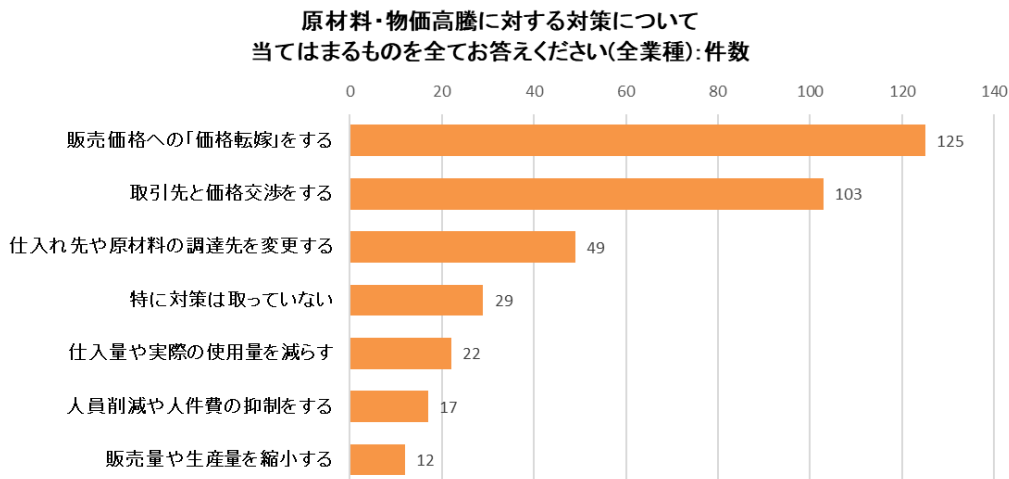
設備投資は全産業で22.3%の事業所が「行った」と回答があり、前回数値(18.5%)よりも増加した。今後、設備投資の予定があると答えた事業所は22.3%となり前回調査(18.6%)よりも増加した。

【臨時調査】原材料・物価高騰に伴う影響と価格転嫁について
 (原材料・物価高騰に伴う影響)

昨今の原材料・物価の高騰が企業経営にどの程度影響があるか尋ねたところ、業種全体では「大きな影響がある」が47.5%、「多少の影響がある」が45.5%となり、併せて93.0%が“影響がある”と回答した。業種別においても「大きな影響がある」と「多少の影響がある」を併せて、80%以上が“影響がある”と回答した。

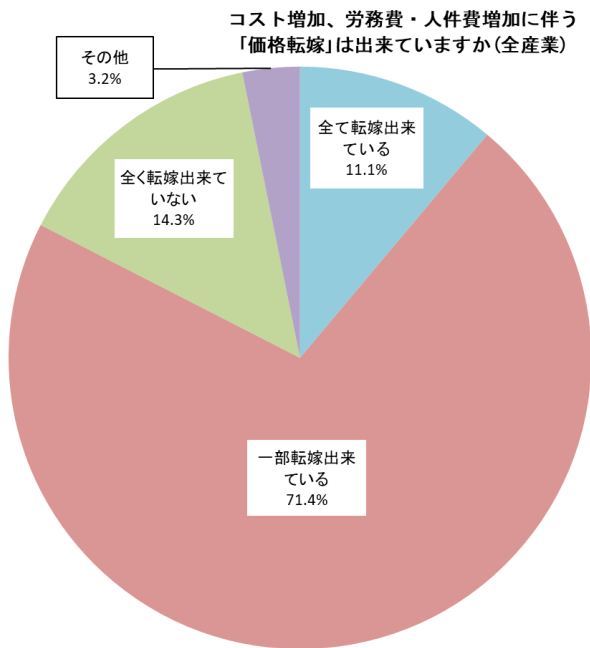


原材料・物価の高騰に対する対策について複数回答で尋ねたところ、「販売価格への価格転嫁をする」が125件、「取引先と価格交渉をする」が103件と多くの回答があった。他に「仕入れ先や原材料の調達先を変更する」49件、「仕入量や実際の使用量を減らす」22件、「人員削減や人件費の抑制をする」17件、「販売量や生産量を縮小する」12件という回答があり、企業が複数の方法により原材料・物価高騰対策をしている事が伺える。

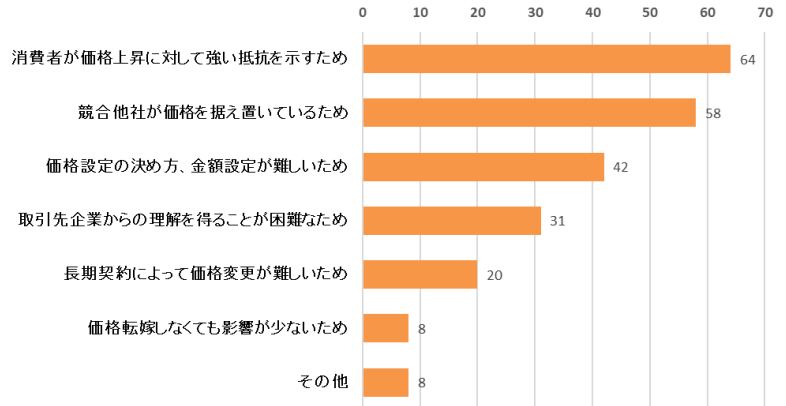


(価格転嫁)

コスト増加、労務費・人件費増加に伴う「価格転嫁」が出来ているかどうかを尋ねたところ、業種全体では「全て転嫁出来ている」が11.1%、「一部転嫁出来ている」が71.4%、「全く転嫁出来ていない」が14.3%となり、「一部転嫁出来ている」の回答が7割以上を占めた。



販売価格へ転嫁しない、又は出来ない理由について
当てはまるものを全てお答えください(全業種)



販売価格へ転嫁しない、又は出来ない理由「その他」(抜粋)

- ・ 出版社が価格を決めるため (小売業)
- ・ 仕事の量を見ながら転嫁したりしなかったりするため (卸売業)
- ・ 取引先が官公庁のため (建設業)
- ・ FCのため本部の指示に従う (サービス業)

販売価格へ転嫁しない、又は出来ない理由について複数回答で尋ねたところ、業種全体では「消費者が価格上昇に対して強い抵抗感を示すため」が64件と最も多く、「競合他社が価格を据え置いているため」が58件、「価格設定の決め方、金額設定が難しいため」が42件、「取引先企業からの理解を得ることが困難なため」が31件と続いた。

【自由意見(抜粋)】

(小売業)

- ・ 奥州市のPay Pay ポイントキャンペーンにより、Pay Payを使用する人の割合が2~3倍になり売上が増加した。反対に現金決済の人がかなり減少した。
- ・ お客様目線で物事を考えて、いつでも安心して買い物をしてもらうよう努めている。
- ・ 外注費以外はコストを抑えるようにしている。

(卸売業)

- ・ 物価上昇に伴う仕入れコスト上昇の影響を大きく感じている。仕入方法の再検討等自社で出来る工夫をしている。
- ・ 10月から最新の設備で環境分析業務がスタートする。
- ・ 普段から値段の上がりそうな商品は大量に買い込んで在庫にし、値上げの回数を減らしている。
- ・ 連日の猛暑が農作物に与える影響を心配している。

(製造業)

- ・ 人件費上昇や物価上昇はそのまま販売価格の上昇につながっており、販売個数の減少が顕著になっている。
- ・ アメリカの貿易関税の結果と影響が心配である。

(建設業)

- ・ 人手不足、求人しても応募が無い。3~4年もすると現場の担当者が半減する。会社の業態を変えていかないと会社自体の存続が危ぶまれる。
- ・ 市内の景気対策を打ってほしい。
- ・ 物価高で受注量が減少している。低価格でも受注できるように仕入先や作業効率の再検討を考えている。
- ・ 猛暑のため現場の進行具合と従業員の健康が心配。

(サービス業)

- ・ 人手不足が顕著で、人手をいかに減らせるか作業工程の見直しを行っている。
- ・ 経費の削減に努めている。
- ・ 10月の最低賃金の改正に注目している。

