

業種別業界景気動向調査結果

令和8年度 第4四半期(令和8年1月～3月期)調査

概要

1. 調査の目的 四半期ごとに調査を行い、短期的な景気動向を把握する。
2. 調査基準日 令和8年3月1日
3. 調査対象 当所管内の中小企業等より138社を抽出。
4. 回答企業数 105社(回答率76%)

業種別内訳	製造業	21社	建設業	21社
	卸売業	10社	小売業	25社
	サービス業	23社	その他	5社
規模別内訳	大企業	1社	中小企業	99社
	業界団体	5社		

* 期間表記について

- 「今期」： 令和8年1月～3月
「前年同期」： 令和7年1月～3月
「前期」： 令和7年10月～12月
「来期」： 令和8年4月～6月

* DI値(景気動向指数)について

DI値は、売上、採算、業況などの各項目についての判断の状況を表す指数である。
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の意味する。

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

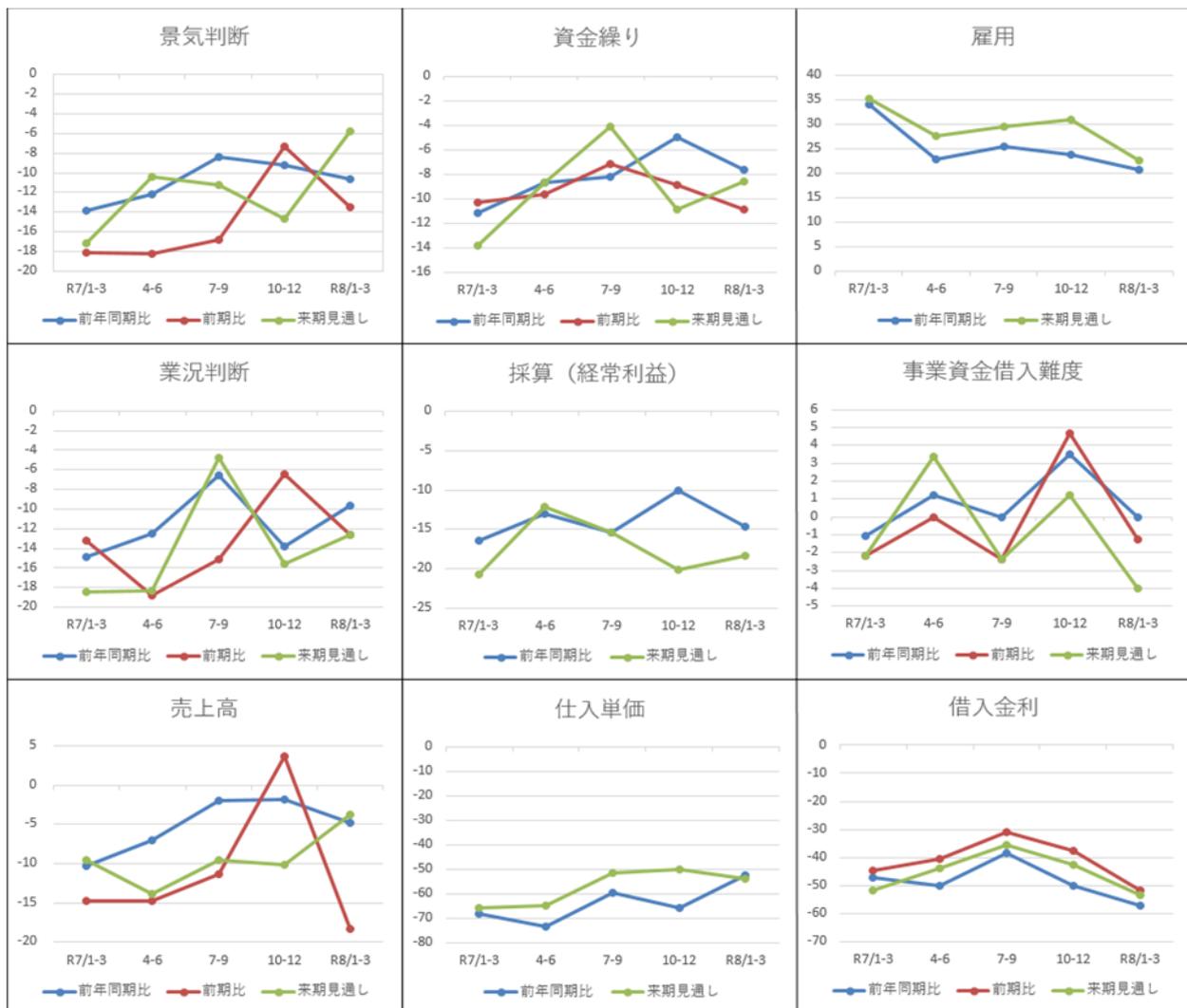
I. 定例調査

1. 全体概況<今期（令和8年1月～3月）の全業種の概要>

景気判断DIは、前年同期比、前期比で悪化。

特に売上高の指標は前期比で大幅下降し、マイナスへ転落。ほぼすべての業種で悪化し、製造業は「特に悪化」の結果に。寄せられた声からは、材料費と労務費の価格転嫁（全業種）、今後の受注不安（製造業）といった課題が見て取れた。一方、今後の見通しについては、中東問題が顕在化する前の時点の調査であったこともあり、一部には改善や楽観の傾向となった。

項目	前年同期比DI			前期比DI			来期（先行）見通しDI		
	比較	DI	判断	比較	DI	判断	比較	DI	判断
景気判断	↓	▲ 10.6	マイナス幅拡大	↓	▲ 13.5	マイナス幅拡大	↑	▲ 5.8	マイナス幅縮小
業況判断	↑	▲ 9.7	マイナス幅縮小	↓	▲ 12.6	マイナス幅拡大	↑	▲ 12.6	マイナス幅縮小
売上高	↓	▲ 4.8	マイナス幅拡大	↓	▲ 18.3	マイナス値に転じる	↑	▲ 3.8	マイナス幅縮小
資金繰り	↓	▲ 7.6	マイナス幅拡大	↓	▲ 10.9	マイナス幅拡大	↑	▲ 8.6	マイナス幅縮小
採算〔経常利益〕	↓	▲ 14.6	マイナス幅拡大	-	-	-	↑	▲ 18.4	マイナス幅縮小
仕入単価	↑	▲ 52.5	マイナス幅縮小	-	-	-	↓	▲ 53.5	マイナス幅拡大
雇用	↓	20.6	プラス幅縮小	-	-	-	↓	22.7	プラス幅縮小
事業資金借入難度	↓	0.0	プラス幅縮小	↓	▲ 1.3	マイナス値に転じる	↓	▲ 4.0	マイナス値に転じる
借入金利	↓	▲ 57.3	マイナス幅拡大	↓	▲ 52.0	マイナス幅拡大	↓	▲ 53.3	マイナス幅拡大



当所管内業種別景況天気図（令和8年1月～3月期）

業種別	景気判断			業況判断			売上高			資金繰り			採算		
	RB 1月～3月期		RB 4月 ↓ 6月 期												
	前年 同期比	前期 比	見 通し	前年 同期比	見 通し										
全業種															
製造業															
建設業															
卸売業															
小売業															
サービス業															
その他の業															

凡 例					
	特に好転	好転	不変	悪化	特に悪化
DI値水準	>= +25.0	+24.9～+10.0	+9.9～-9.9	-10.0～-24.9	<= -25.0

2. 各指標等

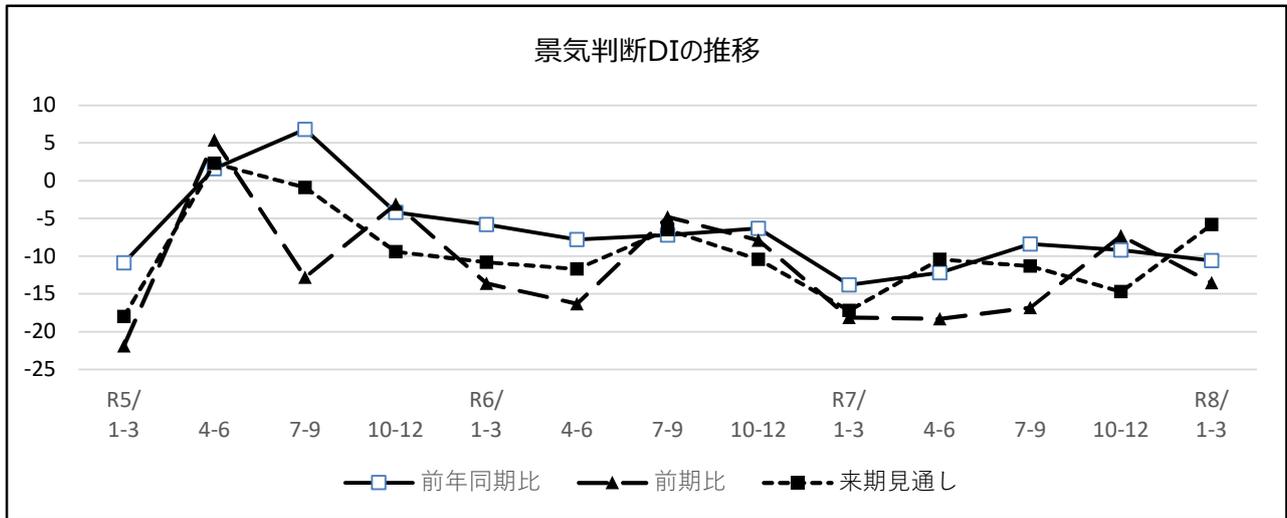
(1) 景気判断

景気判断DI（「上昇した企業割合」－「下降した企業割合」の指数）

前年同期比： DIは▲10.6ポイント。前回調査（▲9.2）から悪化して1.4マイナス幅が拡大した。

前期比： DIは▲13.5ポイント。前回調査（▲7.3）から悪化して6.2マイナス幅が拡大した。

来期見通し： DIは▲5.8ポイント。前回調査（▲14.7）から改善して8.9マイナス幅が縮小した。

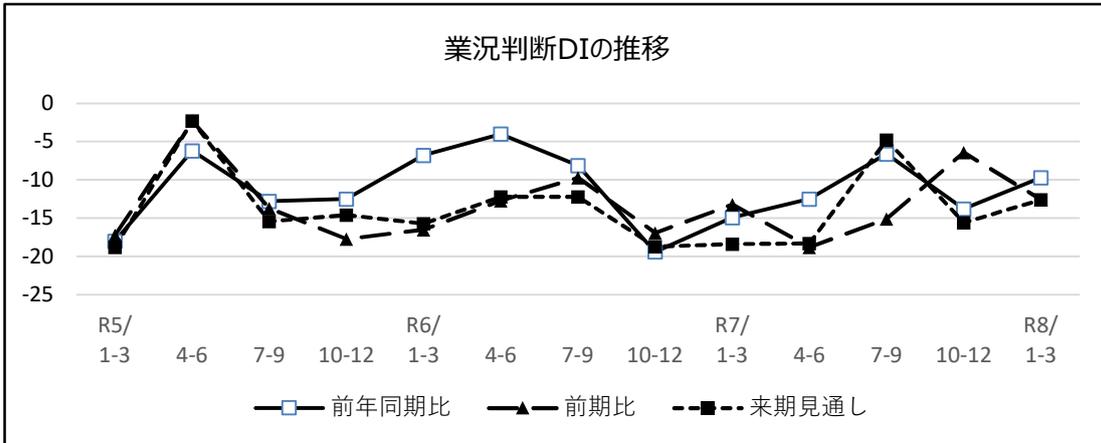


		R5/1-3	4-6	7-9	10-12	R6/1-3	4-6	7-9	10-12	R7/1-3	4-6	7-9	10-12	R8/1-3
全業種	前年同期比	▲10.9 ↑	1.6 ↑	6.8 ↓	▲4.2 ↓	▲5.8 ↓	▲7.8 ↓	▲7.2 ↑	▲6.3 ↓	▲13.8 ↓	▲12.2 ↑	▲8.4 ↓	▲9.2 ↓	▲10.6 ↓
	前期比	▲21.9 ↑	5.4 ↓	▲12.8 ↑	▲3.1 ↓	▲13.6 ↓	▲16.3 ↓	▲4.8 ↓	▲7.9 ↓	▲18.1 ↓	▲18.3 ↑	▲16.8 ↑	▲7.3 ↓	▲13.5 ↓
	来期見通し	▲18.0 ↑	2.3 ↓	▲0.9 ↓	▲9.4 ↓	▲10.8 ↓	▲11.7 ↓	▲6.5 ↓	▲10.4 ↓	▲17.2 ↓	▲10.4 ↓	▲11.3 ↓	▲14.7 ↑	▲5.8 ↓
製造業	前年同期比	▲16.7 ↑	11.5 ↓	0.0 ↓	▲16.7 ↑	▲5.9 ↑	▲4.0 ↓	▲26.1 ↑	▲8.3 ↑	▲4.3 ↓	▲13.0 ↓	▲15.8 ↓	▲28.6 ↓	▲19.0 ↑
	前期比	▲29.2 ↑	▲7.7 ↓	▲12.0 ↑	5.6 ↓	▲17.6 ↑	▲12.0 ↑	▲8.7 ↑	0.0 ↓	▲4.3 ↓	▲21.7 ↑	▲15.8 ↑	▲14.3 ↓	▲38.1 ↓
	来期見通し	▲20.8 ↑	0.0 ↓	▲12.0 ↑	0.0 →	0.0 ↓	▲4.0 ↓	▲21.7 ↑	▲12.5 ↑	▲4.3 ↓	▲13.0 ↓	▲36.8 ↑	▲19.0 ↑	▲9.5 ↓
建設業	前年同期比	▲23.8 ↑	▲20.0 ↑	▲15.4 ↑	▲11.8 ↓	▲28.6 ↑	▲20.0 ↑	▲12.0 ↑	8.3 ↓	▲28.6 ↓	▲31.8 ↑	▲20.0 ↓	▲31.8 ↑	▲9.5 ↓
	前期比	▲23.8 ↑	▲5.0 ↓	▲46.2 ↑	5.9 ↓	▲21.4 ↓	▲40.0 ↑	▲4.0 ↑	4.2 ↓	▲42.9 ↑	▲40.9 ↑	▲20.0 ↑	▲4.5 ↓	▲14.3 ↓
	来期見通し	▲33.3 ↑	▲15.0 ↑	▲7.7 ↓	▲17.6 ↓	▲21.4 ↓	▲30.0 ↑	▲12.0 ↓	▲12.5 ↓	▲33.3 ↑	▲22.7 ↑	5.0 ↓	▲22.7 ↓	▲23.8 ↓
卸売業	前年同期比	▲16.7 ↓	▲27.3 ↑	▲18.2 ↑	▲12.5 ↑	0.0 ↑	14.3 ↓	▲7.1 ↓	▲33.3 ↑	▲16.7 ↓	▲23.1 ↓	▲33.3 ↑	0.0 →	0.0 ↓
	前期比	▲25.0 ↑	36.4 ↓	▲9.1 ↓	▲25.0 ↑	▲10.0 ↑	▲7.1 ↓	▲14.3 ↓	▲16.7 →	▲16.7 ↓	▲23.1 ↓	▲25.0 ↓	▲40.0 ↑	▲10.0 ↓
	来期見通し	▲16.7 ↑	9.1 ↓	▲9.1 ↓	▲25.0 ↑	10.0 ↓	▲14.3 ↓	▲23.1 ↓	▲33.3 ↓	▲41.7 ↑	▲38.5 ↑	▲25.0 ↓	▲30.0 ↑	▲10.0 ↓
小売業	前年同期比	0.0 →	0.0 ↑	12.9 ↓	▲21.7 ↑	▲4.0 ↓	▲25.0 ↑	0.0 ↓	▲22.6 ↑	▲17.9 ↓	▲23.1 ↑	12.0 ↓	8.0 ↓	▲20.8 ↓
	前期比	▲2.8 ↓	▲8.8 ↓	▲12.9 ↓	▲13.0 ↑	▲12.0 ↓	▲15.6 ↑	0.0 ↓	▲32.3 ↑	▲10.7 ↓	▲15.4 ↑	▲4.0 ↑	0.0 ↓	▲12.5 ↓
	来期見通し	▲16.7 ↑	▲5.9 ↑	3.2 ↓	▲4.3 ↓	▲12.0 ↓	▲18.8 ↑	0.0 ↓	▲12.9 ↑	▲10.7 ↑	▲3.8 ↓	▲16.0 ↑	0.0 ↑	8.3 ↓
サービス業	前年同期比	▲7.7 ↑	25.9 ↓	21.4 ↑	23.8 ↓	▲3.6 ↑	0.0 ↑	10.3 ↓	6.7 ↓	▲11.1 ↑	19.2 ↓	▲3.8 ↑	0.0 →	0.0 ↓
	前期比	▲38.5 ↑	37.0 ↓	3.6 ↓	0.0 ↓	▲14.3 ↓	▲15.6 ↑	0.0 →	0.0 ↓	▲25.9 ↑	0.0 ↓	▲23.1 ↑	▲3.7 ↑	4.3 ↓
	来期見通し	0.0 ↑	22.2 ↓	14.3 ↓	▲14.3 →	▲14.3 ↑	▲6.5 ↑	10.3 ↓	0.0 ↓	▲18.5 ↑	3.8 ↓	0.0 ↓	▲14.8 ↑	0.0 ↓
その他の業	前年同期比	▲11.1 ↑	▲9.1 ↑	22.2 →	22.2 ↓	20.0 ↓	16.7 ↓	▲33.3 ↑	20.0 →	20.0 ↓	0.0 →	0.0 ↑	25.0 ↓	0.0 ↓
	前期比	▲22.2 ↑	▲9.1 ↓	▲22.2 ↑	0.0 →	0.0 ↑	16.7 ↓	▲16.7 ↑	20.0 →	20.0 ↓	0.0 ↓	▲20.0 ↑	25.0 ↓	0.0 ↓
	来期見通し	▲33.3 ↑	9.1 ↓	▲11.1 ↑	0.0 ↓	▲40.0 ↑	33.3 ↓	0.0 ↑	20.0 →	20.0 →	20.0 →	20.0 ↓	0.0 →	0.0 ↓

(2) 業況判断

業況判断DI (「好転した企業割合」－「悪化した企業割合」の指数)

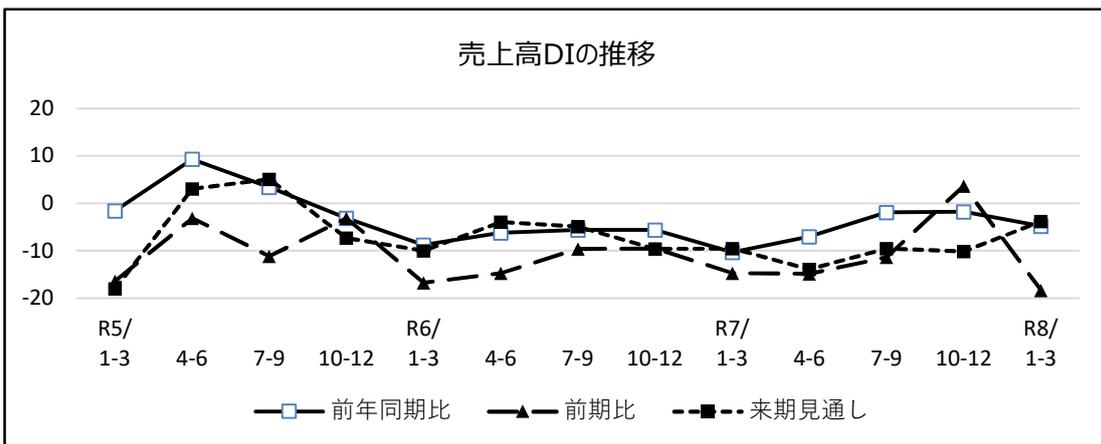
前年同期比: DIは▲9.7ポイント。前回調査 (▲13.8) から改善して4.1マイナス幅が縮小した。
 前期比: DIは▲12.6ポイント。前回調査 (▲6.4) から悪化して6.2マイナス幅が拡大した。
 来期見通し: DIは▲12.6ポイント。前回調査 (▲15.6) から改善して3.0マイナス幅が縮小した。



(3) 売上高〔受注額〕

売上高DI (「増加した企業割合」－「減少した企業割合」の指数)

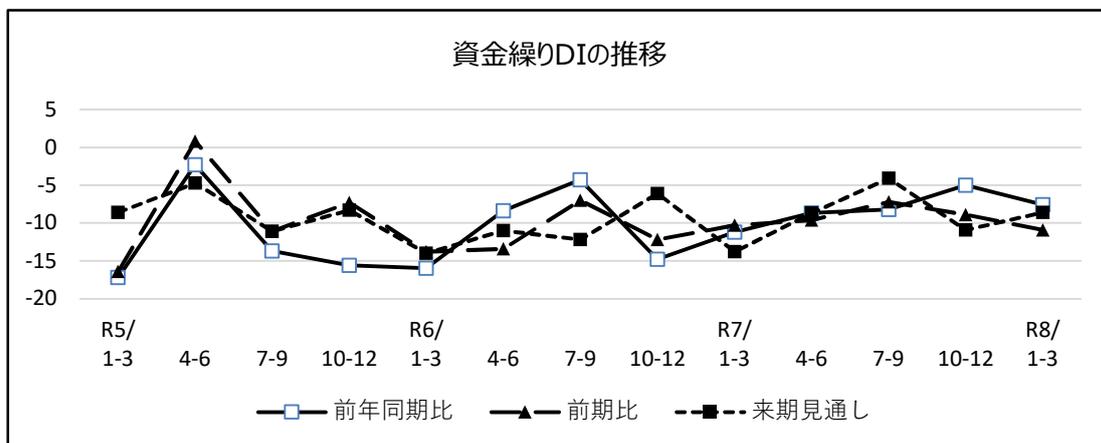
前年同期比: DIは▲4.8ポイント。前回調査 (▲1.8) から悪化して3.0マイナス幅が拡大した。
 前期比: DIは▲18.3ポイント。前回調査 (3.7) から悪化して22.0マイナス値に転じた。
 来期見通し: DIは▲3.8ポイント。前回調査 (▲10.1) から改善して6.3マイナス幅が縮小した。



(4) 資金繰り

資金繰りDI (「好転した企業割合」－「悪化した企業割合」の指数)

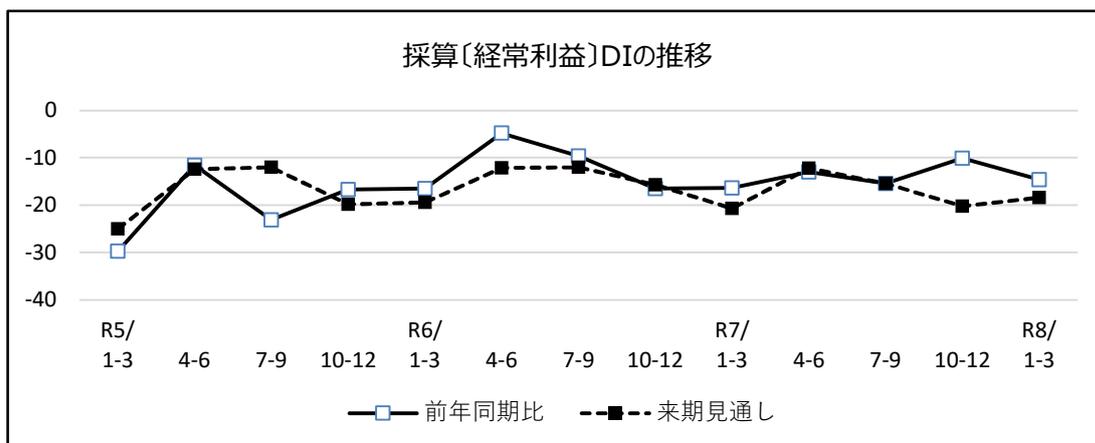
前年同期比: DIは▲7.6ポイント。前回調査 (▲5.0) から悪化して2.6マイナス幅が拡大した。
 前期比: DIは▲10.9ポイント。前回調査 (▲8.9) から悪化して2.0マイナス幅が拡大した。
 来期見通し: DIは▲8.6ポイント。前回調査 (▲10.9) から改善して2.3マイナス幅が縮小した。



(5) 採算〔経常利益〕

採算DI（「好転した企業割合」－「悪化した企業割合」の指数）

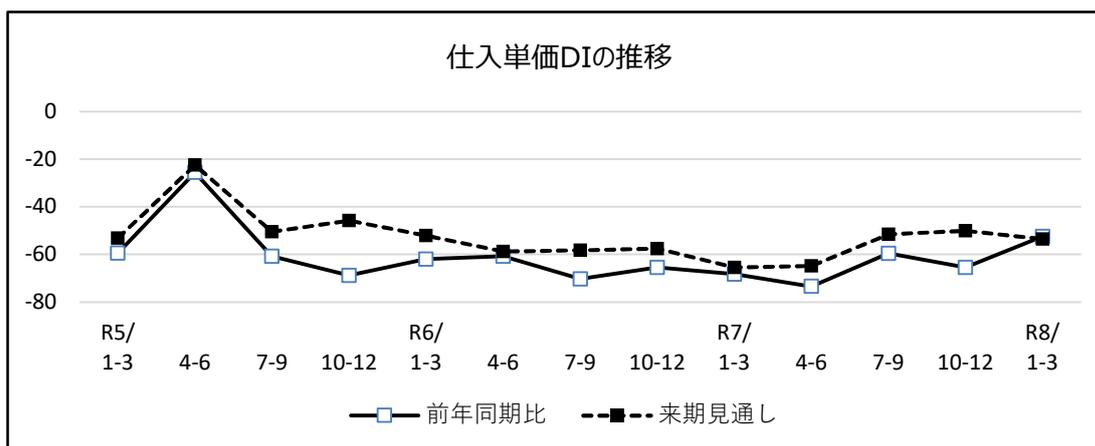
前年同期比： DIは▲14.6ポイント。前回調査（▲10.1）から悪化して4.5マイナス幅が拡大した。
来期見通し： DIは▲18.4ポイント。前回調査（▲20.2）から改善して1.8マイナス幅が縮小した。



(6) 仕入単価

仕入単価DI（「下落した企業割合」－「上昇した企業割合」の指数）

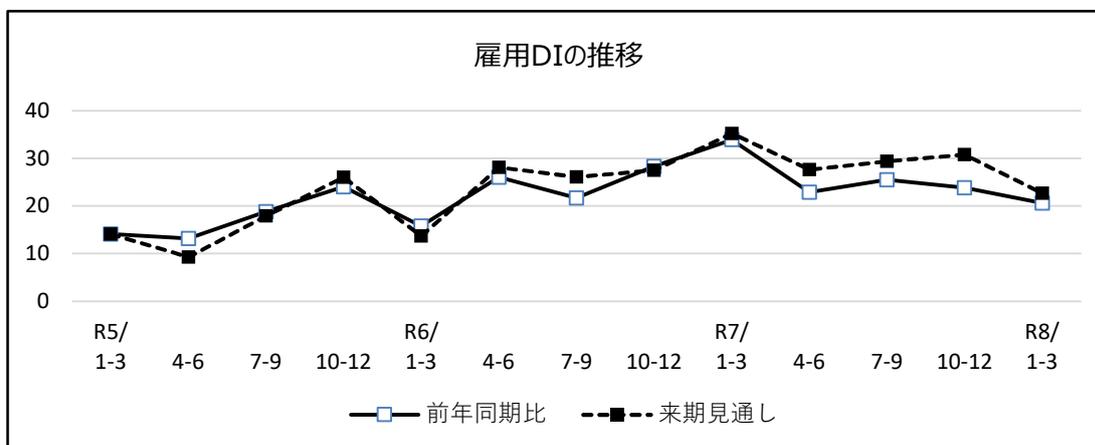
前年同期比： DIは▲52.5ポイント。前回調査（▲65.4）から改善して12.9マイナス幅が縮小した。
来期見通し： DIは▲53.5ポイント。前回調査（▲50.0）から悪化して3.5マイナス幅が拡大した。



(7) 雇用

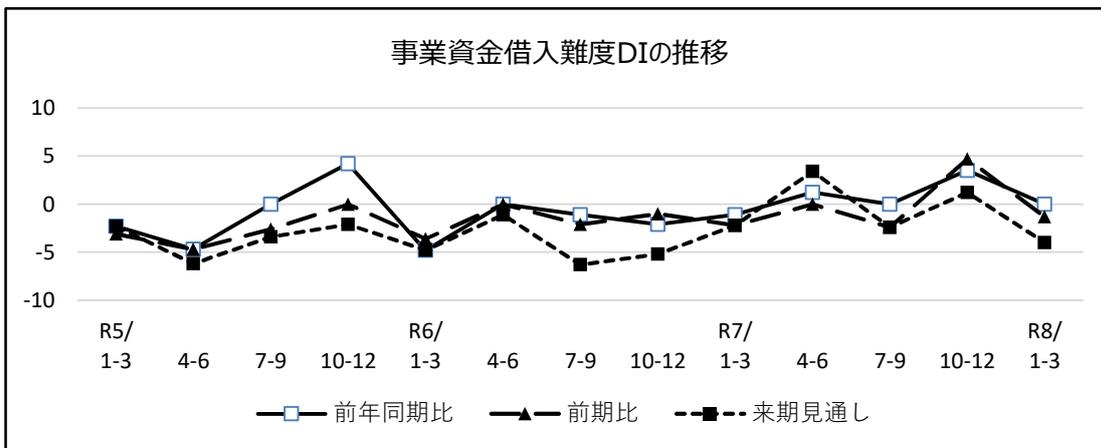
雇用DI（「不足気味の企業割合」－「過剰気味の企業割合」の指数）

前年同期比： DIは20.6ポイント。前回調査（23.8）から改善して3.2プラス幅が縮小した。
来期見通し： DIは22.7ポイント。前回調査（30.8）から改善して8.1プラス幅が縮小した。



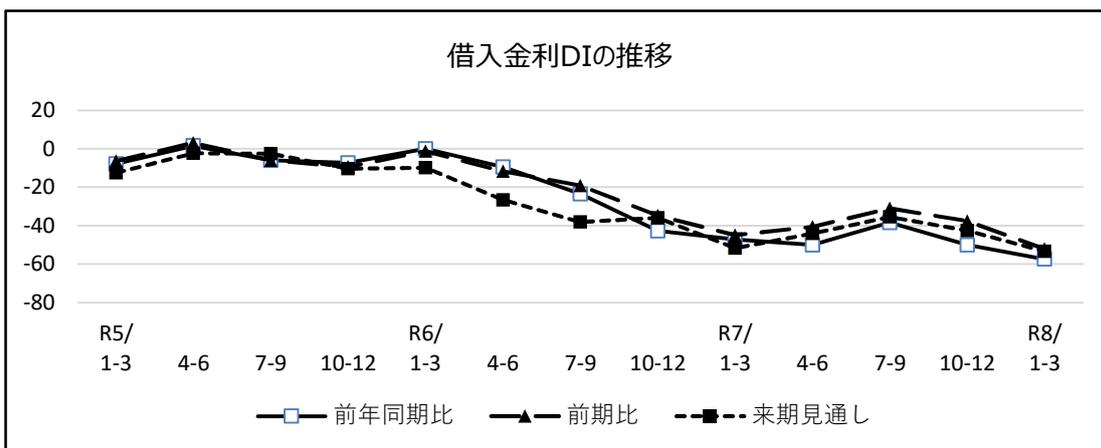
(8) 事業資金借入難度 事業資金借入難度DI（「ゆるやかな企業割合」－「きびしい企業割合」の指数）

前年同期比： DIは0.0ポイント。前回調査（3.5）から悪化して3.5プラス幅が縮小した。
 前期比： DIは▲1.3ポイント。前回調査（4.7）から悪化して6.0マイナス値に転じた。
 来期見通し： DIは▲4.0ポイント。前回調査（1.2）から悪化して5.2マイナス値に転じた。



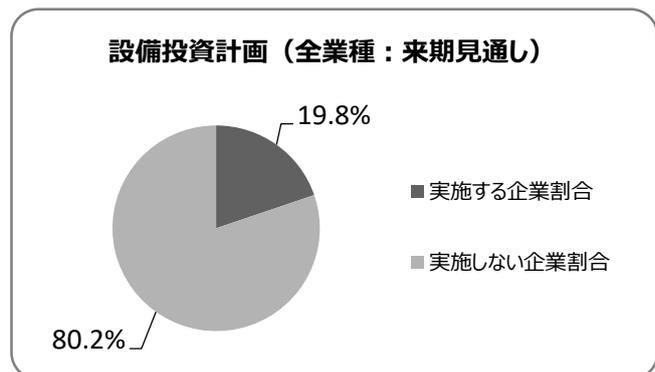
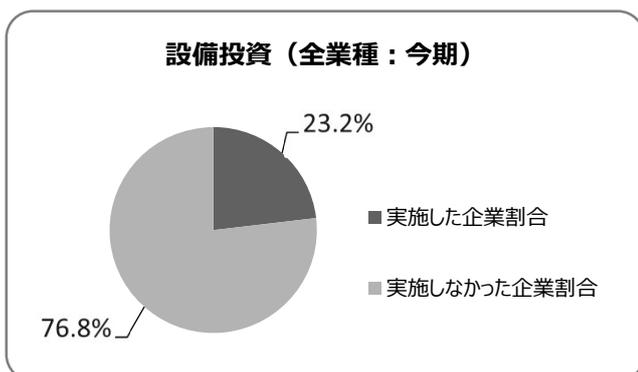
(9) 借入金利 借入金利DI（「下落した企業割合」－「上昇した企業割合」の指数）

前年同期比： DIは▲57.3ポイント。前回調査（▲50.0）から悪化して7.3マイナス幅が拡大した。
 前期比： DIは▲52.0ポイント。前回調査（▲37.5）から悪化して14.5マイナス幅が拡大した。
 来期見通し： DIは▲53.3ポイント。前回調査（▲42.5）から悪化して10.8マイナス幅が拡大した。



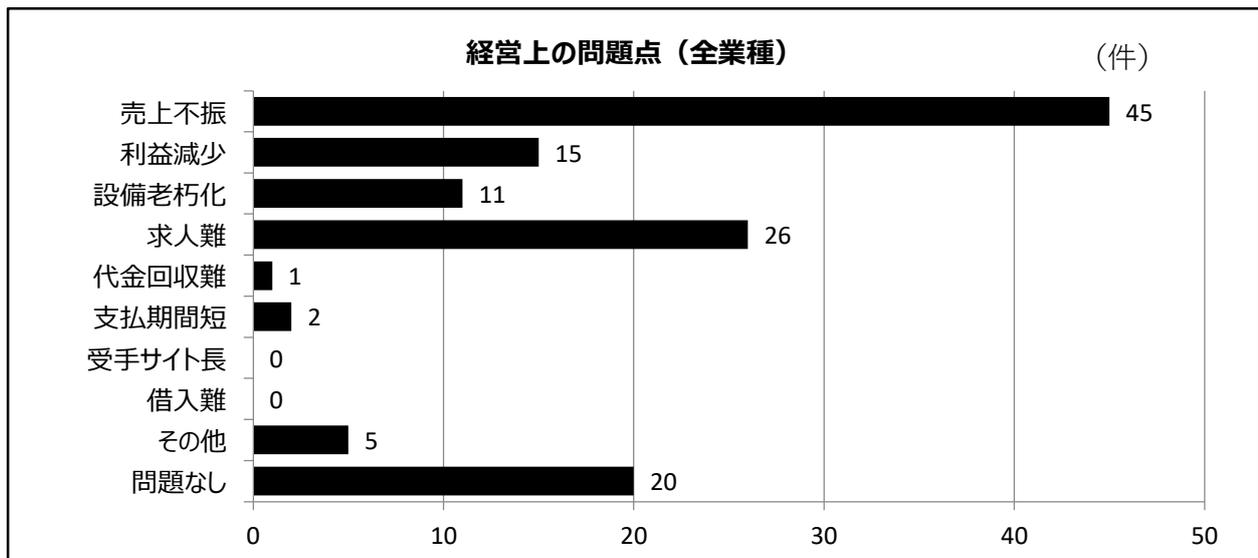
(10) 設備投資

今期設備投資を実施したと回答した企業は23.2%となり、前回調査（27.3%）より4.1%減少した。
 来期設備投資を計画している企業は19.8%となり、前回調査（17.7%）より2.1%増加した。



(11) 経営上の問題点

経営上の問題点として、「売上不振」が45件と最も多く挙げられている。次いで、「求人難」が26件となっている。



その他

人の問題。人数不足、スキルの偏りなど。

人件費の増加

熟練従業員の育成、確保

原材料価格の高騰

(12) 産業別の主な動き

判定	↑	↗	→	↘	↓
前期との差	10.0以上	9.9~1.1	1.0~-1.0	-1.1~-9.9	-10.0以上
	改善				悪化

【製造業】

景気判断	業況判断	売上高	資金繰り	採算	仕入単価	雇用	借入難度	借入金利
↗	↑	↗	→	→	↘	↑	→	↑

思い切って人件費も含め販売価格への転嫁を実施。当然、売上減少を懸念していたが、思いもよらず「値上げはやむを得ない」というサイクルが醸成されつつあり、容易に受け入れて頂くと共に売上減少には繋がらなかった。

主力の自動車関連部品の引き合いは徐々に戻りつつある印象である。しかしながら原材料や人件費の上昇が販売単価にフル転嫁できておらず、採算面は厳しい状況が続く見通し。雇用面でも新卒・中途とも採用に苦戦中で派遣社員への依存が高まっていることが課題である。

当面円安による仕入コストの増加が見込まれ、為替リスクのヘッジを継続的に行っていく必要がある。

今後の受注が見えにくい中、従業員の給料・休日を増やしていかなければならない事の不安。色々な業界の方の取引の中での受注状況の間隔が、以前と比べ鈍化している。

【建設業】

景気判断	業況判断	売上高	資金繰り	採算	仕入単価	雇用	借入難度	借入金利
↑	↑	↑	↑	↓	↗	↘	↘	↓

金利は実際に上がっているし仕入れ単価に関しても実際に上昇している。

いろんなものが上がっているなかで単価があまり変わっていない。

旺盛な設備投資拡大に伴う発注額増加の下、建設業界（元請）は受注価格に転嫁して強気の工事価格を設定して好調であるが、地方としては価格転嫁が困難であり、資材、人件費高騰との相反により利益を削らざるを得ない。中堅以上の企業の賃上げへの同調が厳しく、地方都市ゆえに希望者も少なく採用もままならない。

役務の価格転嫁が進んでいない。残業や育児休業などに対応するため採用を増やしたが、人件費の増加が今後大きく影響するものと思われる。

【卸売業】

景気判断	業況判断	売上高	資金繰り	採算	仕入単価	雇用	借入難度	借入金利
→	→	↓	↑	↑	↑	↑	→	↓

円安で海外からの自動車購入意欲が旺盛。流通は引き続き活発だと思うが、国内のユーザーへの販売は苦戦。高すぎる。

仕入れ価格上昇分の価格転嫁が未達。

【小売業】

景気判断	業況判断	売上高	資金繰り	採算	仕入単価	雇用	借入難度	借入金利
↓	↓	↓	↓	↓	↑	↘	↘	↓

採用難、コスト増は今後も続くと思われる。売上増、付加価値増が課題。

インバウンド売上激減

金利・人件費・仕入等が上昇しており、価格転嫁が間に合わない。しても支出の上昇のほうが大きい。商品のメーカー生産数が不足しており受注になっても納品まで時間がかかるが増えている。商品の確保＝支払が先にたつので資金繰りが一時的に悪化している。商機はあるが、単純には売上利益にはつながらない。

【サービス業】

景気判断	業況判断	売上高	資金繰り	採算	仕入単価	雇用	借入難度	借入金利
→	↗	↑	↘	↑	↑	↘	↗	→

仕入れ原価高騰、出張者滞在減少。

仕事はあるが人が足りない。

売上単価は微増だが借入金利、人件費、それに伴う経費、材料費、設備費全てが大幅上昇。

【その他の業】

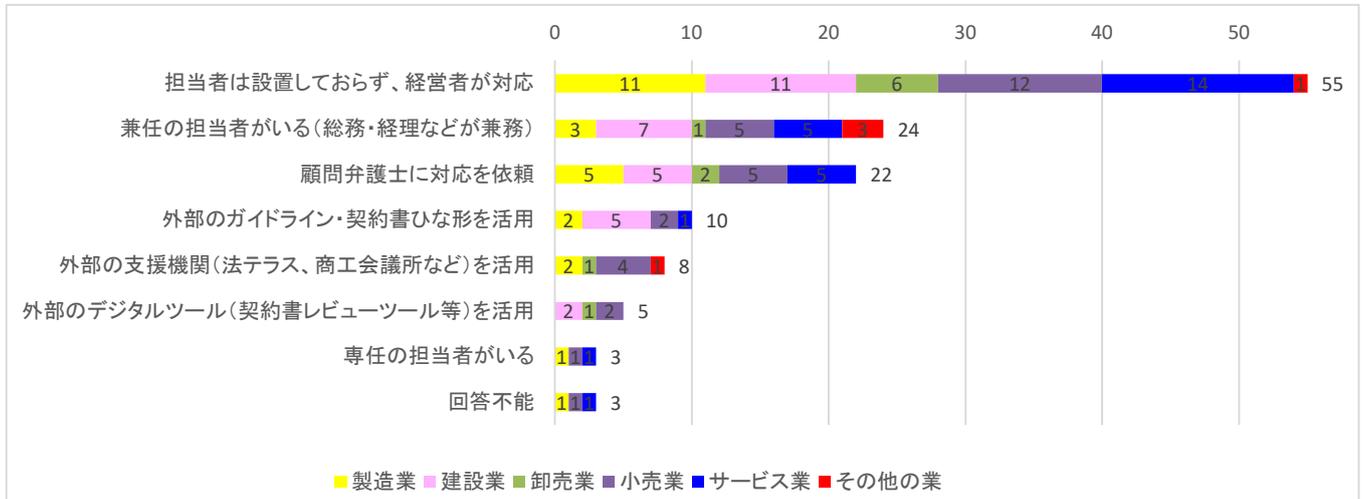
景気判断	業況判断	売上高	資金繰り	採算	仕入単価	雇用	借入難度	借入金利
↓	→	↓	↓	↓	↑	↗	↓	↑

II. 付帯調査

1. 貴社の法務対応（契約書などの作成・チェック、法令遵守体制の構築など）の状況について、お伺いします。

「担当者は設置しておらず、経営者が対応」が52.3% (55/105社) を占め、課題としては、「法務対応に関するノウハウの不足」39.0% (41/105社) や「社内における法務対応意識の不足」34.2% (36/105社)、「法務対応ができる人材の不足」29.5% (31/105社) が挙げられた。

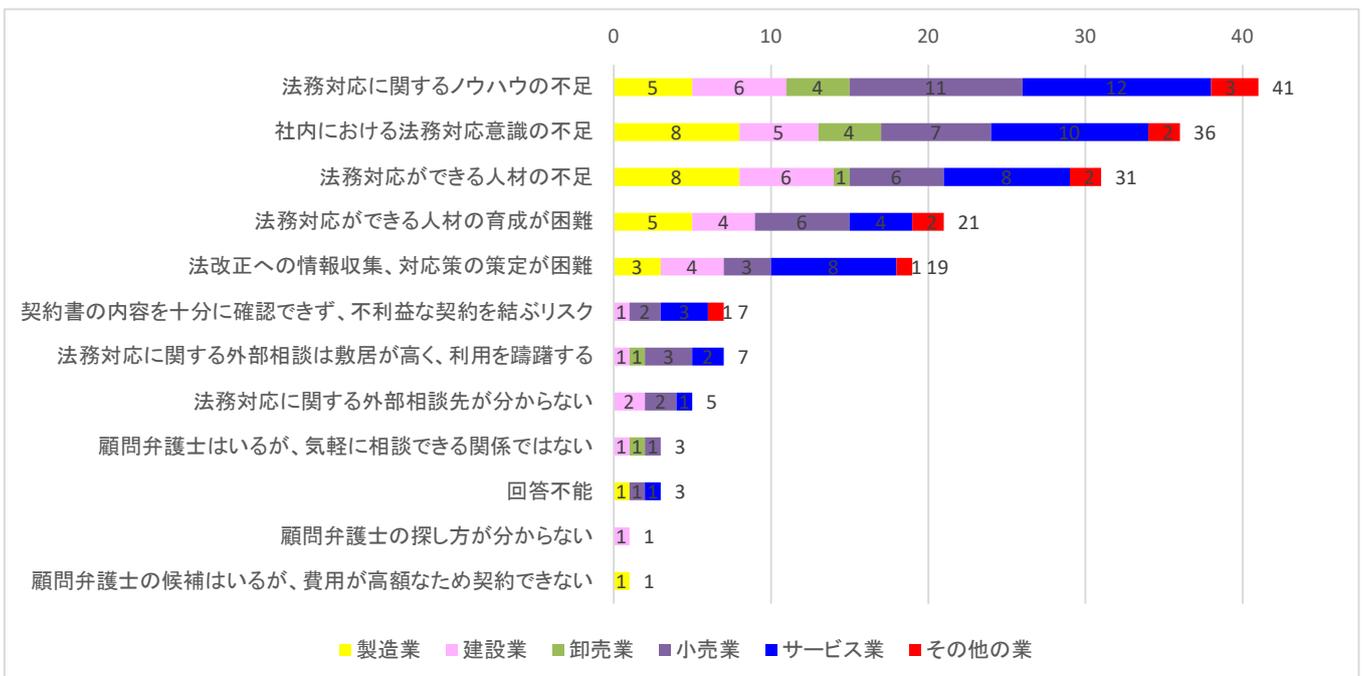
1-1. 貴社の法務担当者設置および外部サービス活用の状況について、選択肢からお選びください (n = 136 複数回答有)



その他

- ・ AI の活用
- ・ グループ本社法務部が対応
- ・ 親会社の法務担当者へ依頼
- ・ 本社管理部が対応
- ・ 対応が難しい場合は本社に相談
- ・ その都度 専門家に委託

1-2. 法務対応に関して貴社が抱える課題について、選択肢からお選びください (n = 181 複数回答有)



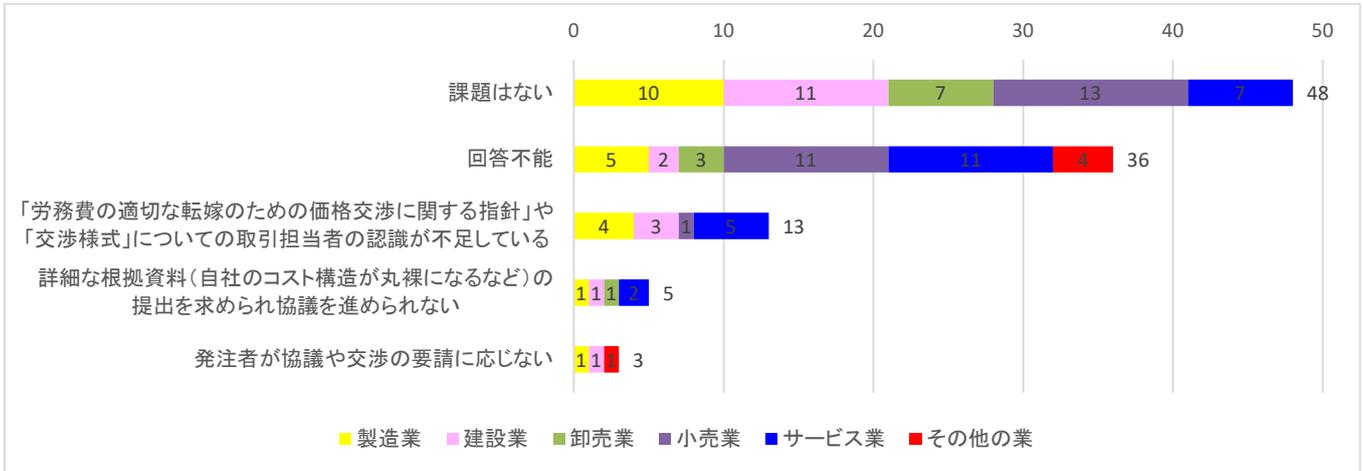
その他

- ・ これからは、AIをどう活用するかが重要と考える。
- ・ その都度選定
- ・ 最近気軽に相談できる弁護士と知り合えた。
- ・ 必要に応じて顧問弁護士に相談して対応できている。
- ・ 法務対応するような問題がおきないような運営を心掛けており、法務対応に関して課題を抱えているという認識はありません。
- ・ 法務対応について考えたことがない。

2. 取引適正化に関する貴社の状況について、お伺いします。

価格協議、価格交渉の場面における課題については、「特にない」が大勢を占めた。施策の認知度については、「回答不能」と「存在を知っているものはない」で61.9% (65/105社) を占め、次点で「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の認知度が高く24.7% (26/105社) となった。知的財産権の侵害に関する実態としては、「経験したことがあるものはない」が大半である一方で、一部には侵害行為が発生していることが判明した。

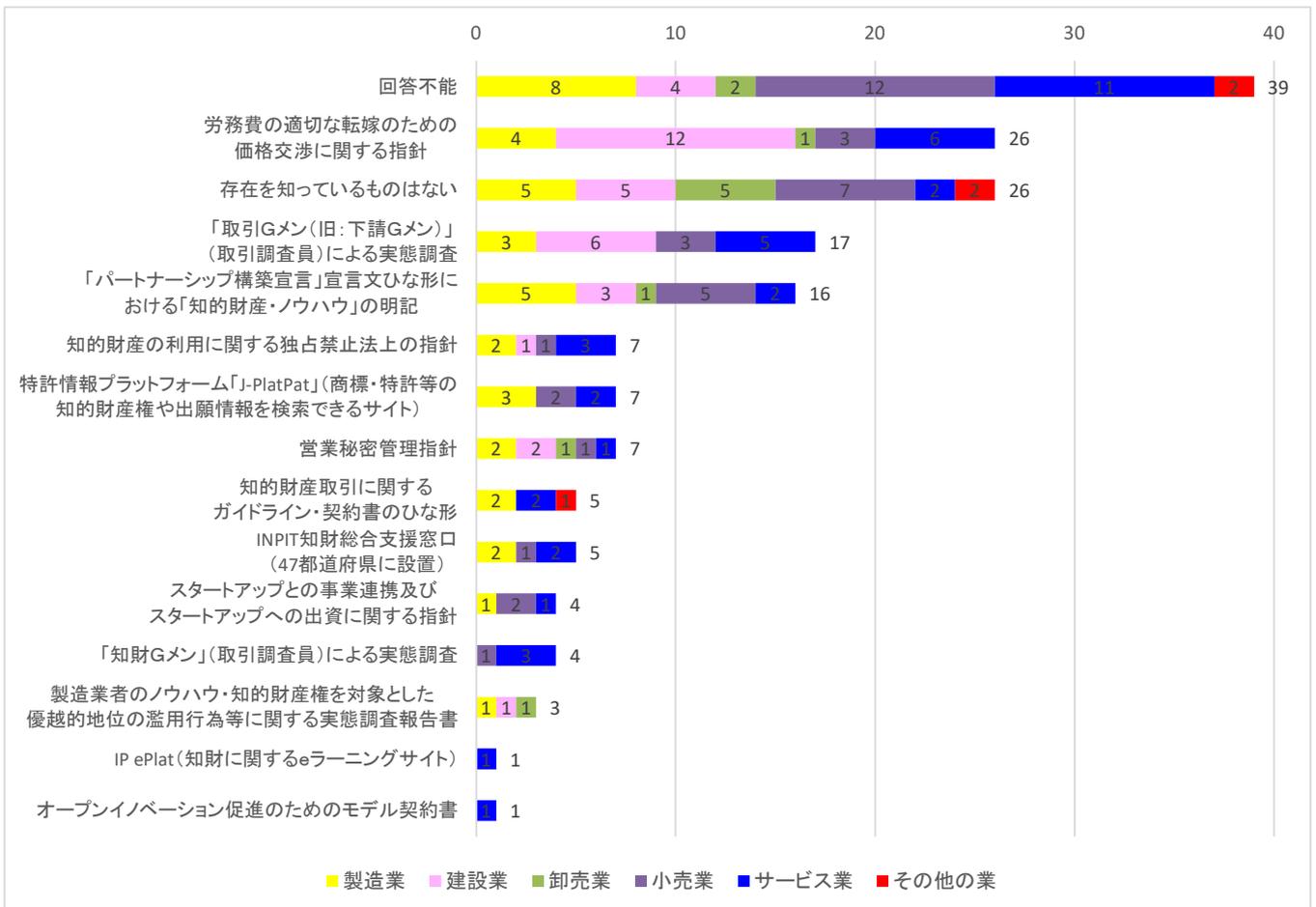
2-1. 価格協議、価格交渉の場面における貴社の課題について、選択肢からお選びください (n=110 複数回答有)



その他

- ・適宜協議を実施している。
- ・案件毎に発注者にご納得いただけるよう努力中
- ・委託事業者として価格改定打診等を行っても、中小受託事業者より返答がなく、協議・交渉の端緒がつかめないケースがある。
- ・下請けの価格競争は激化、適正価格での受注困難
- ・競合他社がいるため、価格転嫁に踏み切れない

2-2. 政府は取引適正化の課題の1つに「知財・ノウハウの保護」を掲げ、実態把握やルールの遵守徹底、取適法等に基づく厳正な指導等の取組を進めています。以下の取組のうち、貴社が存在を知っている施策をお選びください (n=168 複数回答有)



2-3. 知的財産に関する取引・契約のうち、貴社が実際に経験したことのある行為をお選びください
(n=106 複数回答有)

