

景況

レポート
2026年4～6月期調査

景気動向の概況

業況DIは
前期比5.0ポイント悪化

2026年4月から6月にかけては、物価上昇や人手不足に加え、米国とイランをめぐる中東情勢の緊迫化を背景に、原油価格や為替が不安定な動きを見せました。賃上げの広がりもある一方、企業経営を取り巻く環境はなお先行き不透明です。

今期の全業種業況DIは▲12.6で、前期比5.0ポイントのマイナスとなり、全体としては「悪化」となりました。業種別では前期まで唯一プラス圏内であった建設業が一転して「大幅に悪化」となったほか、卸売業についても「悪化」、製造業、小売業については「横ばい」となったものの、依然としてマイナス圏内です。不動産業、サービス業については「やや改善」となりました。

今後は物価・金利に加え、中東情勢や為替、原油価格の動向、人材確保や賃上げ対応を注視する必要があり、外部環境の変化に応じた柔軟な経営判断が求められます。

調査要領

調査要領	依頼先数		回答数		回答率	
	合計	1192社	445社	37.3%		
	製造業	266社	115社	43.2%		
	建設業	214社	83社	38.8%		
	卸売業	241社	81社	33.6%		

	依頼先数	回答数	回答率
小売業	178社	53社	29.8%
不動産業	106社	43社	40.6%
サービス業	187社	70社	37.4%

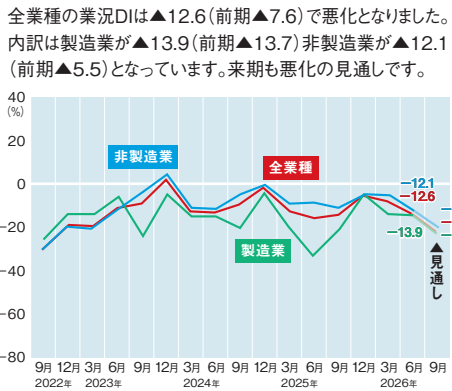
調査時点／2026年6月上旬
調査依頼先／当庫取引先
調査方法／郵送調査
調査対象期間／[今期]2026年4月～6月
[前期]2026年1月～3月
[来期]2026年7月～9月

分析方法／「増加」(上昇)したとする企業の占める構成比と、「減少」(下降)したとする企業の構成比との差(DI)により分析を行った。
※DI: Diffusion Index (ディフュージョン・インデックス)

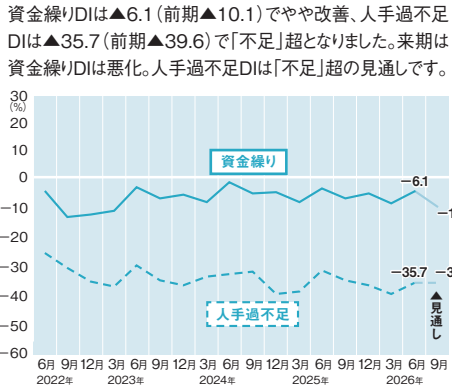
全業種総合DI

業況は悪化、
来期も悪化の見通し

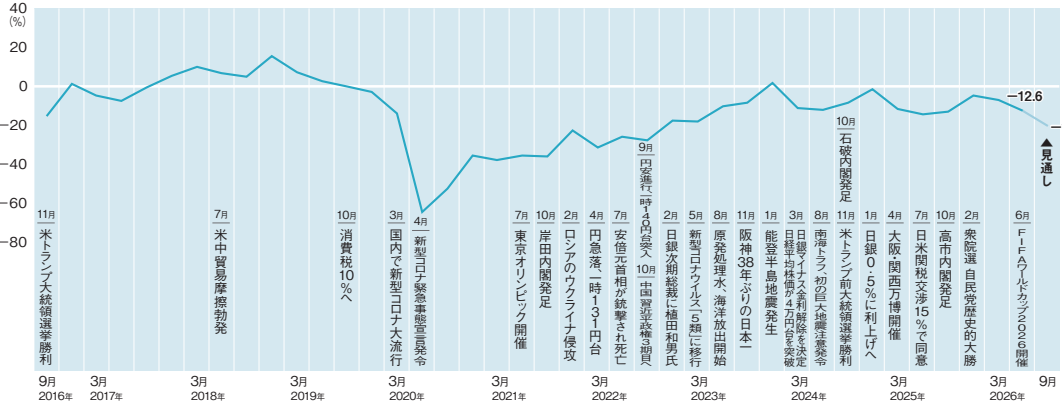
業況DIの推移



資金繰りDI：人手過不足DI



10年間の推移(業況DI)



製造業

業況は横ばい、
来期は悪化の見通し

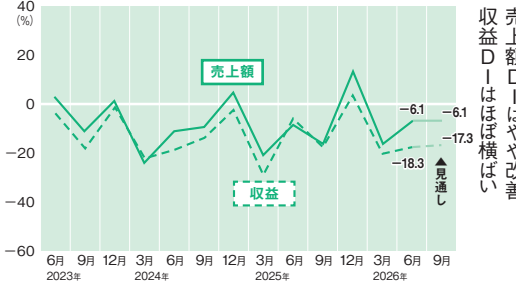


建設業

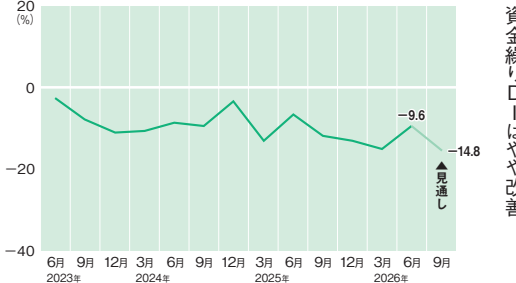
業況は大幅に悪化、
来期は横ばいの見通し



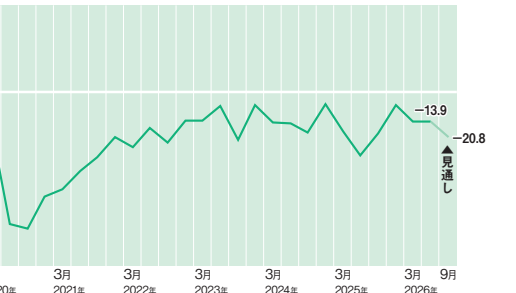
売上額・収益DI(前期比)



資金繰りDI

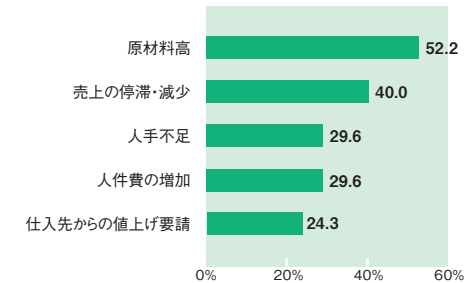


10年間の推移(業況DI)



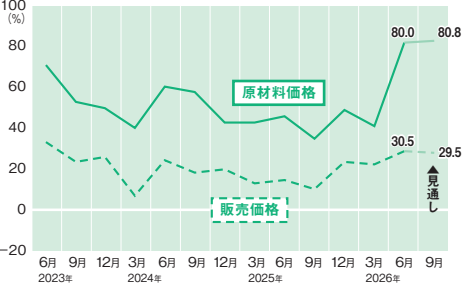
経営上の問題点

原材料高が
一番の課題



価格DI

原材料価格DIは大幅に上昇、
販売価格DIはやや上昇

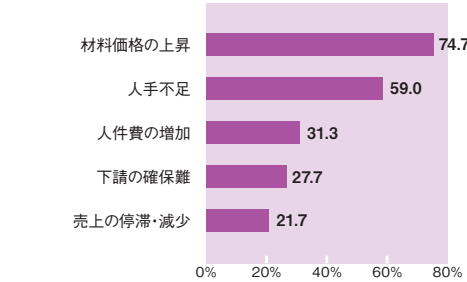


お客様の声

- 原材料の値上げに対して、販売先が価格転嫁を認めてくれない。この事実をもっと知って欲しい(伊丹市 電子装置製造業)
- 当社は理容業界に提供する販促品・ギフトを製造しているが、供給先である理容店の客単価が上がらないと、販売単価を上げることができない。業界全体の底上げが必要と考える(真面目 製造業)
- 包装資材の価格上昇に加え、満洲に商品が供給されない不安がある(大阪市 海苔製造)

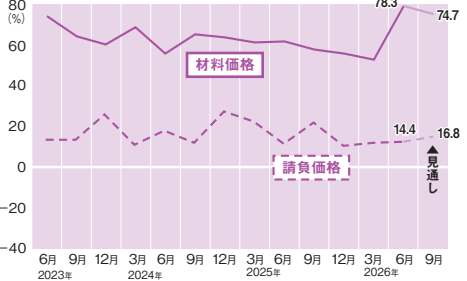
経営上の問題点

材料価格の上昇が
一番の課題



価格DI

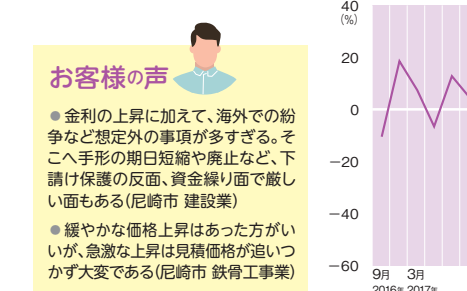
材料価格DIは大幅に上昇、
請負価格DIは横ばい



お客様の声

- 金利の上昇に加えて、海外での紛争など想定外の事項が多すぎる。そこへ手形の期日短縮や廃止など、下請け保護の反面、資金繰り面で厳しい面もある(尼崎市 建設業)
- 緩やかな価格上昇はあった方がいいが、急激な上昇は見積価格が追いつかず大変である(尼崎市 鉄骨工事業)

10年間の推移(業況DI)





卸売業

業況は悪化、
来期も悪化の見通し

前期

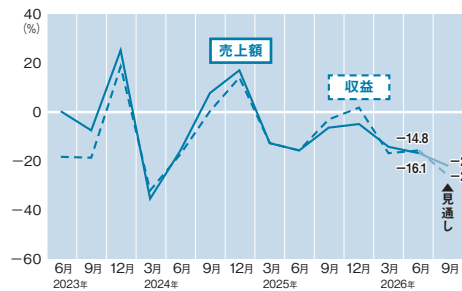
今期

見通し



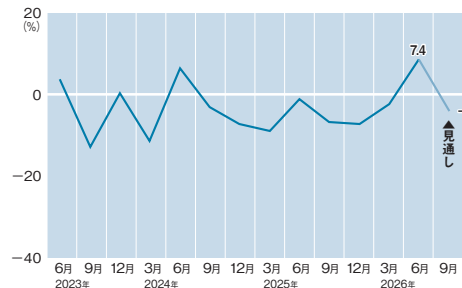
売上額・収益D-I（前期比）

売上額D-Iはほぼ横ばい、
収益D-Iは横ばい



資金繰りD-I

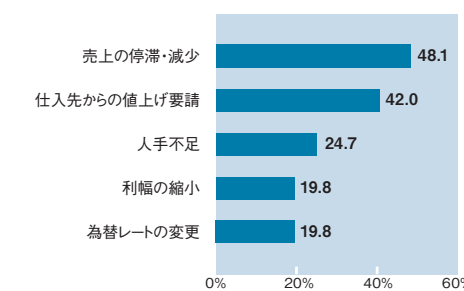
資金繰りD-Iはやや改善



10年間の推移（業況D-I）

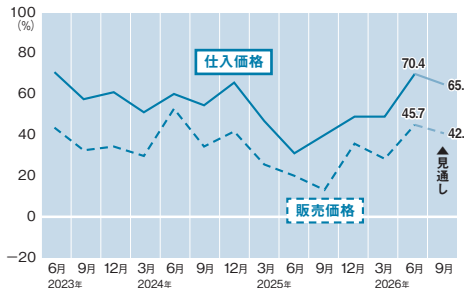
経営上の問題点

売上の停滞・減少が
一番の課題



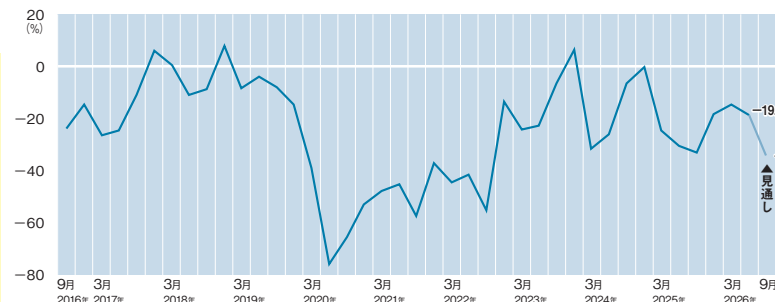
価格D-I

仕入れ価格D-Iは大幅に上昇、
販売価格D-Iも大幅に上昇



お客様の声

- 毎年の人件費アップに加え、今回の中東問題ですべてにおいて原材料が上がっているが、すべて価格転嫁できるわけではない（名古屋市 日用品卸売業）
- 中東問題で商品が一部入荷しないので心配である（茨木市 卸売業）



不動産業

業況はやや改善、
来期は悪化の見通し

前期

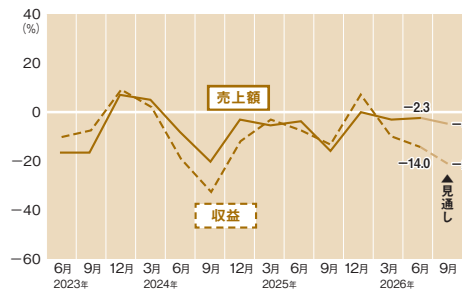
今期

見通し



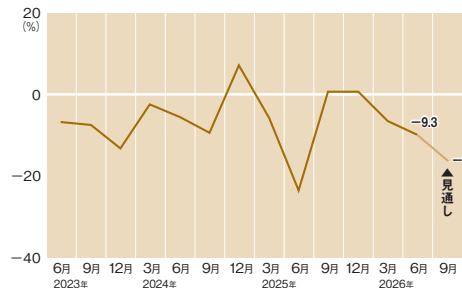
売上額・収益D-I（前期比）

売上額D-Iは横ばい、
収益D-Iは悪化



資金繰りD-I

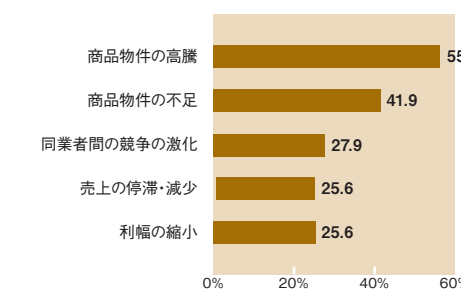
資金繰りD-Iは悪化



10年間の推移（業況D-I）

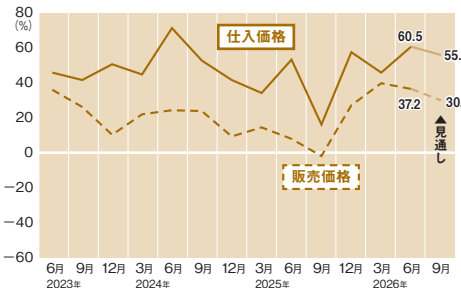
経営上の問題点

商品物件の高騰が
一番の課題



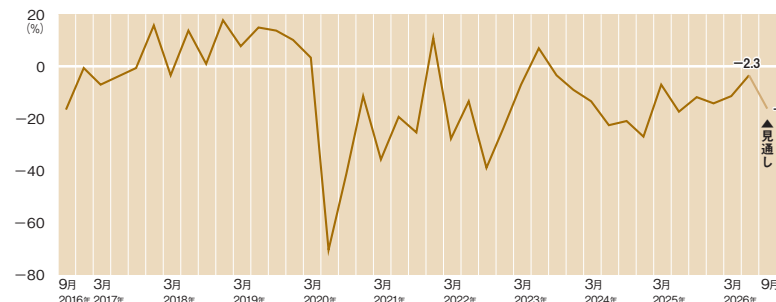
価格D-I

仕入れ価格D-Iは上昇、
販売価格D-Iはやや低下



お客様の声

- お客様が景気が悪いと感じている中、価格転嫁はあり得ない。政府は格差を是正して欲しい（名古屋市 不動産業）



小売業

業況は横ばい、
来期は悪化の見通し

前期

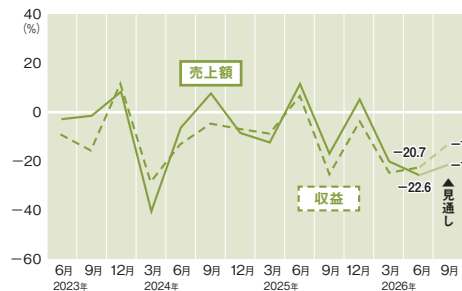
今期

見通し



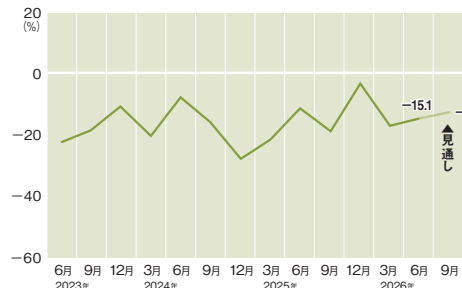
売上額・収益D-I（前期比）

売上額D-Iは悪化、
収益D-Iはほぼ横ばい



資金繰りD-I

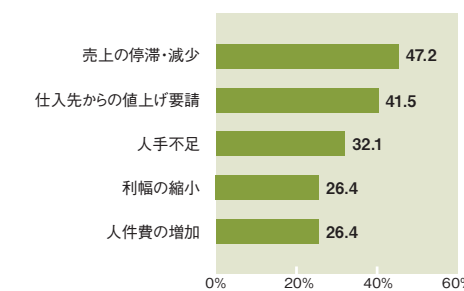
資金繰りD-Iはほぼ横ばい



10年間の推移（業況D-I）

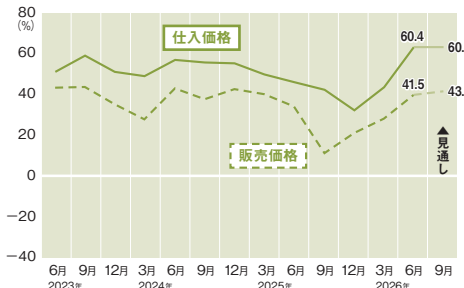
経営上の問題点

売上の停滞・減少が
一番の課題



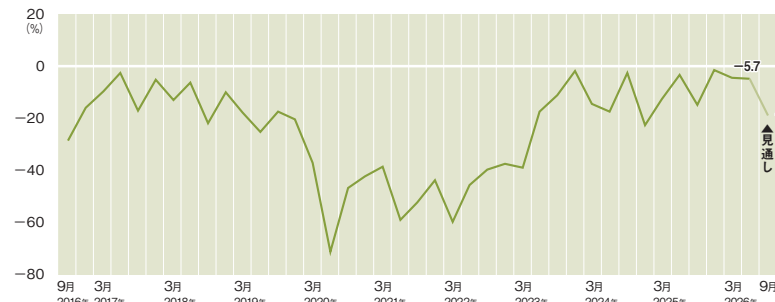
価格D-I

仕入れ価格D-Iが大幅に上昇、
販売価格D-Iは上昇



お客様の声

- エンドユーザーに対する値上げは当業界においては限界と思う（西宮市 自転車販売業）
- 毎日のように値上げの連絡が入り不安である（西宮市 文具小売業）



サービス業

業況はやや改善、
来期は横ばいの見通し

前期

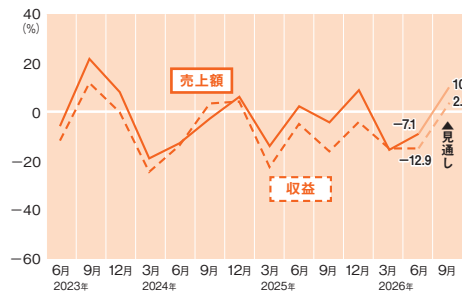
今期

見通し



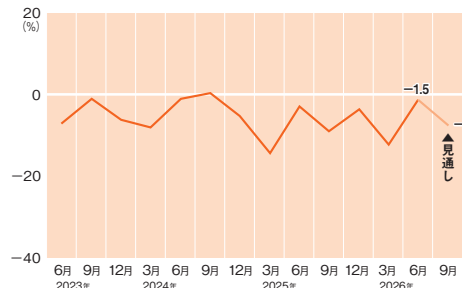
売上額・収益D-I（前期比）

売上額D-Iはやや改善、
収益D-Iは横ばい



資金繰りD-I

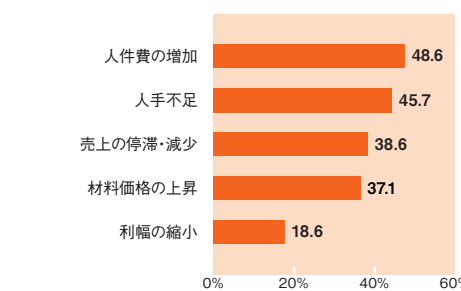
資金繰りD-Iはやや改善



10年間の推移（業況D-I）

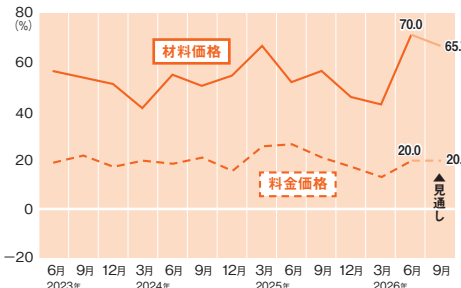
経営上の問題点

人件費の増加及び
人手不足が課題



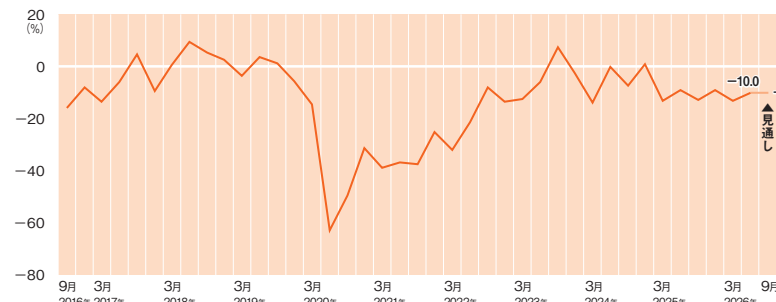
価格D-I

材料価格D-Iは大幅に上昇、
料金価格D-Iはやや上昇



お客様の声

- 仕入れ先の一方的な価格上げが多い（真面目 飲食業）
- 中東情勢の影響で資材価格の高騰と入手難で先行きが不透明である（名古屋市 梱包業）
- 最低賃金まで引上げても、それでは人材が集まらない（名古屋市 構内作業）
- 中東情勢の悪化でオイル類が全く買えない（名古屋市 自動車整備業）



特別調査 2

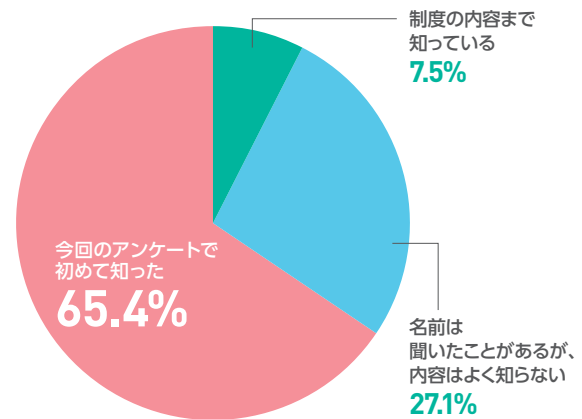
企業価値担保権について

今回は、今年5月より新たに導入された新しい制度である「企業価値担保権」についてお伺いいたしました。これまで中小企業の借入は、不動産担保や経営者個人が保証することが一般的でした。新制度である「企業価値担保権」はこれらに依存せず、独自のノウハウや顧客基盤、将来の収益力といった「事業全体（企業価値）」を担保として資金調達を可能にするものです。最大の特徴は、不動産等の有形資産が乏しくても資金調達の幅が広がる点や、経営者保証なしで借入ができる可能性がある点にあり、企業の新たな成長を後押しする制度として期待されています。

調査時期／2026年5月18日～6月4日 調査対象企業数／1192社 有効回答数／439社 有効回答率／36.8% ※四捨五入の関係で構成比の合計が100にならない場合があります。

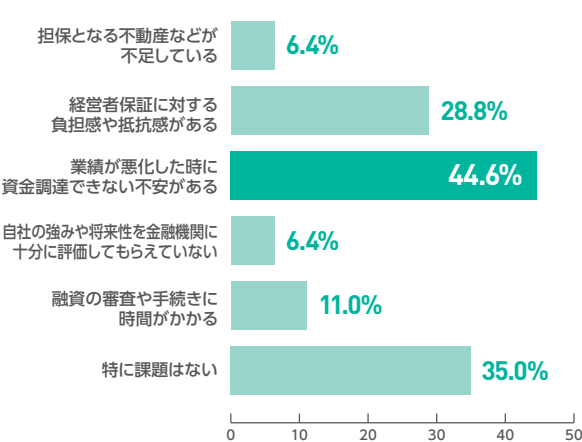
Q1

今年5月から「企業価値担保権」という新たな制度が始まることをご存知でしたか。※1つ選択



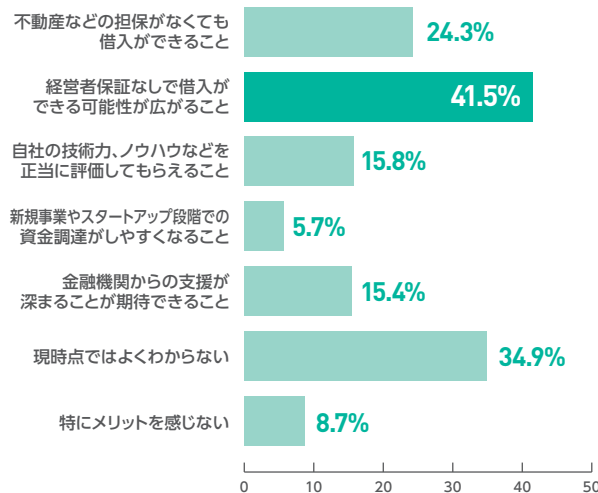
Q2

現在、貴社の資金調達において課題に感じていることは何ですか。※最大2つ選択



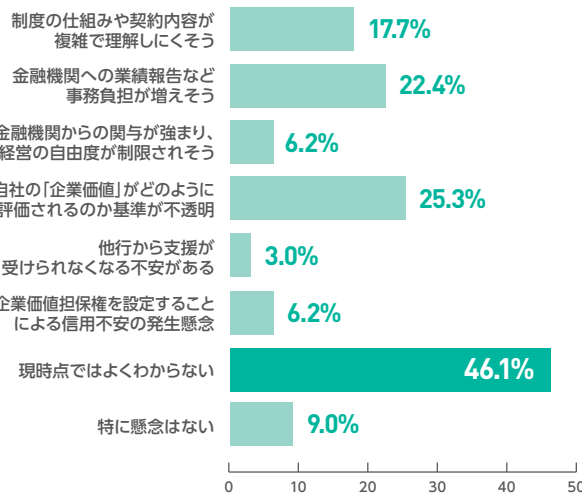
Q3

新制度「企業価値担保権」に期待すること、メリットに感じることは何ですか。※最大2つ選択



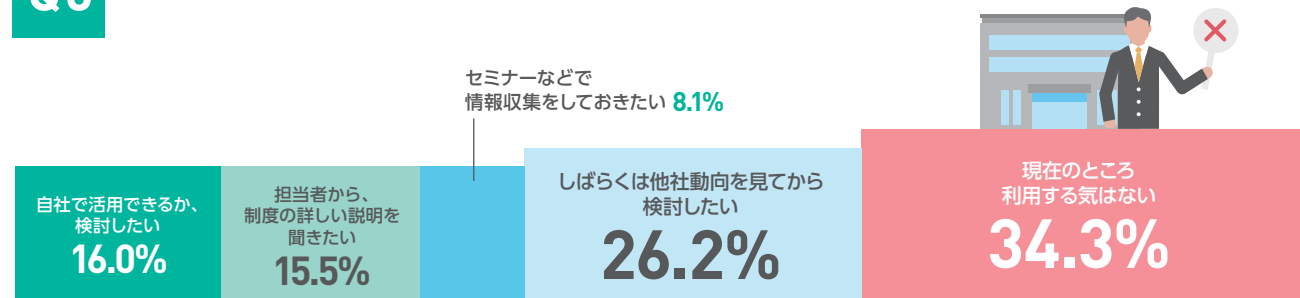
Q4

逆に、新制度を利用するにあたって不安や懸念を感じる点は何ですか。※最大2つ選択



Q5

新制度「企業価値担保権」について、今後の情報収集や金融機関からの提案に対する意向をお聞かせください。※1つ選択



特別調査 1

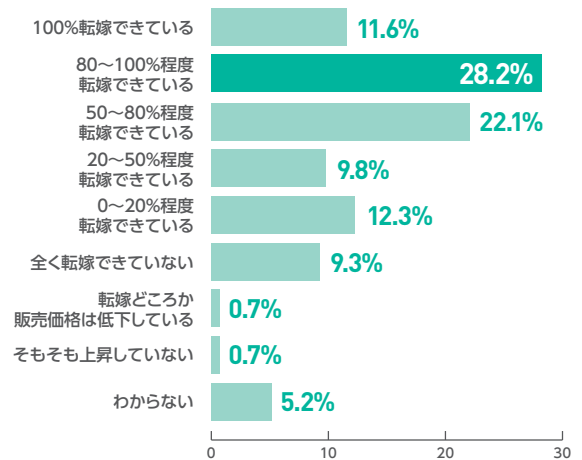
中小企業における価格転嫁について

近年、原材料費やエネルギー価格の高騰、為替変動、人件費の上昇などにより、中小企業を取り巻く経営環境は一層厳しさを増しています。こうした中、適切な価格転嫁の実施は、持続的な事業運営のための重要な課題となっていますが、取引慣行や顧客との関係性などの影響により、十分に進んでいない実態も指摘されています。本調査は、こうした価格転嫁の実施状況や課題についてお伺いいたしました。

調査時期／2026年5月18日～6月4日 調査対象企業数／1192社 有効回答数／439社 有効回答率／36.8% ※四捨五入の関係で構成比の合計が100にならない場合があります。

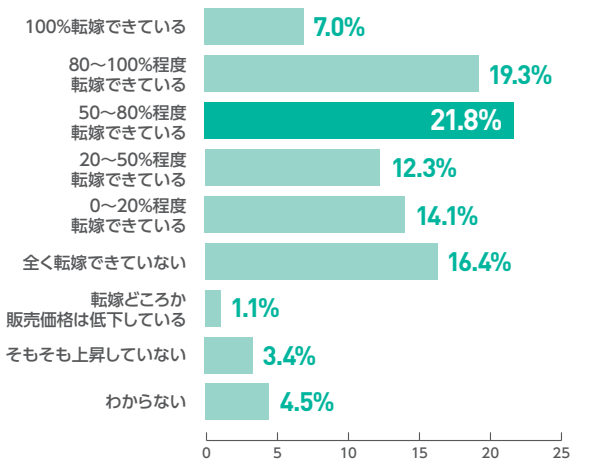
Q1

貴社では、ここ数年の原材料・仕入価格の上昇分を、どの程度販売価格に転嫁できていますか。※1つ選択



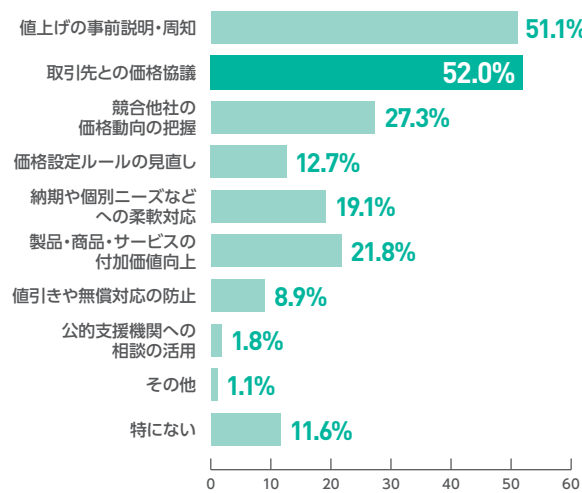
Q2

貴社では、ここ数年の労務費・人件費の上昇分を、どの程度販売価格に転嫁できていますか。※1つ選択



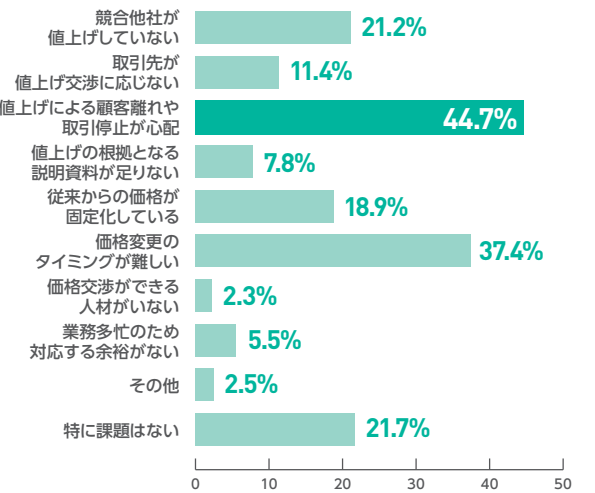
Q3

貴社が取引先との円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるために、重視している取組みは何ですか。※最大3つ選択



Q4

貴社が価格転嫁を進めるうえでの課題は何ですか。※最大3つ選択



Q5

今後、貴社が円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるうえで、行政に重視してほしいと感じる取組みはありますか。※最大3つ選択

