但馬管内の景気動向調査

2026 年 4～6 月期実績・2026 年 7～9 月期見通し

調 査 の 概 要

1. 回答数：518（前回：507）
2. 調査時点　2026年6月中旬
3. 調査方法　当金庫営業店の調査員による、共通の調査表に基づく聴き取り調査
4. 分析方法：ディフュージョン・インデックス（D. I. ）
   景気の各指標について、「増加」(良い)－「減少」(悪い)の回答構成比の差に基づく分析

※全国とは、信用金庫の中央機関である信金中央金庫が全国各地の信用金庫から集計した調査の結果を示している。

但馬信用金庫

１．概況（回答数５１８　前回５０７）

全業種の２０２６年４～６月期の業況D．Ｉ．は△１６．６ｐｔとなり、前四半期比９．２ｐｔ悪化した。全国の業況D．Ｉ．は△７．０ｐｔであり、但馬は全国を９．６ｐｔ下回った。前回調査で予想されていた水準（△１２．０ｐｔ）を超えて更に悪化する結果となっており、地域の事業環境は依然として厳しい局面にある。

項目別では、売上額D．Ｉ．は△１１．４ｐｔとなり、前四半期比１５．１ｐｔと大幅に悪化した。前年同期に比べた売上額D．Ｉ．は２．５ｐｔとなり、全国の前年同期比売上額D．Ｉ．（＋５．４ｐｔ）を２．９ｐｔ下回った。売上の落ち込みが顕著であり、需要の回復が遅れていることが懸念される。

収益D．Ｉ．は△１９．３ｐｔとなり、前四半期比１９．７ｐｔと急激に悪化した。前年同期に比べた収益D．Ｉ．は△５．８ｐｔとなり、全国（△７．３ｐｔ）を上回った。売上の落ち込みに加え、コスト負担が収益を一層圧迫している可能性があり、経営体力の維持に向けた対応が早急に求められる。

資金繰りD．Ｉ．は△１４．３ｐｔとなり、前四半期比５．８ｐｔ悪化した。全国の資金繰りD．Ｉ．は△８．９ｐｔであり、但馬は全国を５．４ｐｔ下回った。売上・収益の悪化が資金繰りにも影響を及ぼしており、手元流動性の確保が引き続き重要な課題となっている。

人手過不足D．Ｉ．は△１０．０ｐｔとなり、前四半期比３．０ｐｔ改善した。全国の人手過不足D．Ｉ．は△２３．８ｐｔであり、但馬は全国を１３．８ｐｔ上回った。業況の悪化が人手不足感の緩和に影響している可能性もあるため、事業量の回復と人材確保を両立する取り組みが引き続き求められる。

次回（２０２６年７～９月期）の業況D．Ｉ．は△１３．９ｐｔと今回よりも改善が予想されている。

時　期 業種名	2026 年 1 月～3 月	2026 年 4 月～6 月	2026 年 7 月～9 月（見通し）
総　合			
製造業			
建設業			
卸売業			
小売業			
不動産業			
サービス業			

（この天気図は、過去１年の景気指標を総合的に判断して作成したものです。）

好調 ←  → 低調

全体	２０２６年４月～６月	前四半期比	２０２６年７月～９月
業況D.I.	△ 16.6	△ 9.2	△ 13.9
前年同期比売上額D.I.	2.5	8.2	-
前年同期比収益D.I.	△ 5.8	3.9	-
売上額D.I.	△ 11.4	△ 15.1	△ 1.7
収益D.I.	△ 19.3	△ 19.7	△ 6.6
資金繰りD.I.	△ 14.3	△ 5.8	△ 11.4
借入金の難易度D.I.	△ 10.3	△ 2.7	-
前期比残業時間D.I.	0.0	△ 4.1	0.6
人手過不足D.I.	△ 10.0	3.0	△ 9.3

２．製造業（回答数９５　前回８６）

製造業の２０２６年４～６月期の業況D．Ｉ．は△１２．９ｐｔとなり、前回（２０２６年１～３月期）の１０．６ｐｔから大幅に悪化し、プラス圏からマイナス圏へ転落する結果となった。

売上額D．Ｉ．は△１２．６ｐｔとなり、前四半期比１８．４ｐｔ悪化し、前年同期に比べた売上額D．Ｉ．は△４．２ｐｔとなった。収益D．Ｉ．は△２４．２ｐｔとなり、前四半期比２３．０ｐｔ悪化し、前年同期に比べた収益D．Ｉ．は△１０．５ｐｔとなった。

原材料価格D．Ｉ．は４５．３ｐｔとなり、前四半期比５．７ｐｔ上昇し、直近４四半期の平均値は４４．７ｐｔとなった。２０２２年７～９月期の７１．２ｐｔをピークに緩やかに低下しているが、依然として高水準であり、原材料価格の高止まりが常態化している。販売価格D．Ｉ．は２３．２ｐｔとなり、前四半期比１．１ｐｔ上昇したが、原材料価格に対して販売価格への転嫁が課題となっている状況が続いた。

人手過不足D．Ｉ．は△１１．６ｐｔとなり、前四半期比３．３ｐｔ悪化し、直近４四半期の平均値は△１３．６ｐｔとなり、２０２２年１０～１２月期の△３０．３ｐｔをピークに緩やかに改善が進んでいる。なお、前期比残業時間D．Ｉ．は３．２ｐｔとなり、前四半期比２．７ｐｔ低下した。

業況がプラス圏からマイナス圏へ転落し、売上額・収益ともに大幅な悪化となった。原材料価格の高止まりと販売価格への転嫁不足という構造的な収益圧迫要因が続くなか、資金繰りの悪化も重なることで、製造業の経営環境は一段と厳しさを増す局面にあると言える。

次回（２０２６年７～９月期）の業況D．Ｉ．は△１７．９ｐｔと今回よりも悪化が予想されている。

製造業	２０２６年４月～６月	前四半期比	２０２６年７月～９月
業況D.I.	△ 12.9	△ 23.5	△ 17.9
前年同期比売上額D.I.	△ 4.2	△ 12.4	－
前年同期比収益D.I.	△ 10.5	△ 11.7	－
売上額D.I.	△ 12.6	△ 18.4	△ 5.3
受注残D.I.	△ 14.7	△ 15.9	△ 11.6
収益D.I.	△ 24.2	△ 23.0	△ 16.8
販売価格D.I.	23.2	1.1	17.9
原材料価格D.I.	45.3	5.7	41.1
原材料在庫D.I.	△ 8.4	△ 10.7	△ 12.6
資金繰りD.I.	△ 14.7	△ 12.4	△ 16.8
借入金の難易度D.I.	△ 6.3	1.8	－
前期比残業時間D.I.	3.2	△ 2.7	△ 3.2
人手過不足D.I.	△ 11.6	△ 3.3	△ 8.4
現在の設備D.I.	△ 7.5	△ 1.7	－
設備投資D.I.	13.7	△ 0.3	－
来期設備投資D.I.	10.5	0.1	－

３．建設業（回答数１０３　前回１０６）

建設業の２０２６年４～６月期の業況D．Ｉ．は△１６．０ｐｔとなり、前四半期比１２．１ｐｔ悪化し、２０２５年同期調査に比べ１５．０ｐｔ下回った。

売上額D．Ｉ．は△１．９ｐｔとなり、前四半期比５．７ｐｔ悪化し、前年同期に比べた売上額D．Ｉ．は△１．９ｐｔとなった。収益D．Ｉ．は△１２．６ｐｔとなり、前四半期比１０．７ｐｔ悪化し、５四半期連続でマイナス圏での推移となった。前年同期に比べた収益D．Ｉ．は△８．７ｐｔとなった。

材料価格D．Ｉ．は５６．３ｐｔとなり、前四半期比２１．４ｐｔと大きく上昇した。２０２２年４～６月期の７３．５ｐｔをピークとして直近４四半期平均値では４１．８ｐｔであり、材料価格は高止まっている。請負価格D．Ｉ．は１６．５ｐｔと前四半期比４．２ｐｔ上昇しているものの、材料価格D．Ｉ．と乖離しており、収益D．Ｉ．を押し下げている。人手過不足D．Ｉ．は△１３．０ｐｔとなり、前四半期比３．２ｐｔ改善したが、直近４四半期平均値では△１６．０ｐｔであり、人手不足感は続いている。

業況の悪化が見込まれるなか、材料価格の高止まりと人手不足という二重の圧力が収益を押し下げる構造は変わらない結果となった。請負価格への転嫁が進まないことで収益の回復は見込みにくく、受注残がマイナス圏に転落したことも加わり、建設業を取り巻く経営環境の厳しさが続く結果となった。

次回（２０２６年７～９月期）の業況D．Ｉ．は△１４．６ｐｔと今回よりも改善が予想されている。

建設業	２０２６年４月～６月	前四半期比	２０２６年７月～９月
業況D.I.	△ 16.0	△ 12.1	△ 14.6
前年同期比売上額D.I.	△ 1.9	7.5	－
前年同期比収益D.I.	△ 8.7	0.7	－
売上額D.I.	△ 1.9	△ 5.7	△ 8.8
受注残D.I.	△ 10.7	△ 14.5	△ 5.8
施工高D.I.	1.0	△ 0.9	△ 1.0
収益D.I.	△ 12.6	△ 10.7	△ 10.7
請負価格D.I.	16.5	4.2	17.5
材料価格D.I.	56.3	21.4	50.5
在庫D.I.	△ 3.9	△ 8.6	△ 3.0
資金繰りD.I.	△ 8.7	0.7	△ 7.8
借入金の難易度D.I.	0.0	1.9	－
前期比残業時間D.I.	1.0	△ 4.7	1.0
人手過不足D.I.	△ 13.0	3.2	△ 13.0
現在の設備D.I.	△ 1.9	1.9	－
設備投資D.I.	18.4	△ 0.4	－
来期設備投資D.I.	21.4	0.6	－

４．卸売業（回答数５９　前回５９）

卸売業の２０２６年４～６月期の業況D．Ｉ．は△２９．３ｐｔとなり、前四半期比１０．３ｐｔ悪化し、２０２５年同期調査に比べ５．６ｐｔ下回った。売上額D．Ｉ．は△１５．３ｐｔとなり、前四半期比３．４ｐｔ悪化し、前年同期に比べた売上額D．Ｉ．は１．７ｐｔとなった。収益D．Ｉ．は△１６．９ｐｔとなり、前四半期比３．４ｐｔ悪化し、前年同期に比べた収益D．Ｉ．は△１１．９ｐｔとなった。

販売価格D．Ｉ．は３２．２ｐｔとなり、前四半期比１３．６ｐｔ上昇し、前年同期に比べた販売価格D．Ｉ．は５０．８ｐｔとなり、直近４四半期平均値では３０．０ｐｔとなった。仕入価格D．Ｉ．は５２．５ｐｔとなり、前四半期比１６．９ｐｔ上昇し、直近４四半期平均値では４７．７ｐｔとなった。販売価格D．Ｉ．に比して仕入価格D．Ｉ．が高い状況が続いており、価格転嫁が進んでいないことがうかがえる。なお、資金繰りD．Ｉ．は△１１．９ｐｔとなり、直近４四半期平均値では△１９．０ｐｔと厳しい状況が続いている。

人手過不足D．Ｉ．は△１９．３ｐｔとなり、前四半期比１．４ｐｔ悪化し、直近４四半期平均値では△１８．０ｐｔであり、人手不足感は続いている。

業況・売上額・収益のいずれもマイナスとなる厳しい結果となった。仕入価格の高止まりに対して販売価格への転嫁が進まない構造的な収益圧迫に加え、資金繰りの悪化や人手不足感の継続が重なり、卸売業を取り巻く経営環境は一段と厳しさを増す局面となることが見込まれた。

次回（２０２６年７～９月期）の業況D．Ｉ．は△１５．３ｐｔと今回よりも改善が予想されている。

卸売業	２０２６年４月～６月	前四半期比	２０２６年７月～９月
業況D.I.	△ 29.3	△ 10.3	△ 15.3
前年同期比売上額D.I.	1.7	18.6	－
前年同期比収益D.I.	△ 11.9	3.4	－
前年同期比販売価格D.I.	50.8	25.4	－
売上額D.I.	△ 15.3	△ 3.4	1.7
収益D.I.	△ 16.9	△ 3.4	△ 3.4
販売価格D.I.	32.2	13.6	33.9
仕入価格D.I.	52.5	16.9	44.1
在庫D.I.	△ 1.7	△ 3.4	△ 1.7
資金繰りD.I.	△ 11.9	8.8	△ 15.3
借入金の難易度D.I.	△ 18.6	△ 13.6	－
前期比残業時間D.I.	△ 5.1	△ 5.1	△ 3.4
人手過不足D.I.	△ 19.3	△ 1.4	△ 19.3
現在の設備D.I.	△ 6.9	1.7	－
設備投資D.I.	11.9	0.0	－
来期設備投資D.I.	11.9	0.0	－

５．小売業（回答数７８　前回７８）

小売業の２０２６年４～６月期の業況D．Ｉ．は△１７．９ｐｔとなり、前四半期比１．３ｐｔ改善し、２０２５年同期調査に比べ６．５ｐｔ上回った。売上額D．Ｉ．は△５．１ｐｔとなり、前四半期比２．６ｐｔ悪化し、前年同期に比べた売上額D．Ｉ．は３．９ｐｔとなった。収益D．Ｉ．は△１１．５ｐｔとなり、前四半期比１４．１ｐｔ悪化し、２四半期振りにマイナス圏での推移となった。前年同期に比べた収益D．Ｉ．は△３．９ｐｔとなった。

仕入価格D．Ｉ．は４３．６ｐｔとなり、前四半期比１９．２ｐｔ上昇し、直近４四半期平均値では３４．１ｐｔとなった。次回予想では２８．２ｐｔであり、２０２２年７～９月期の６０．９ｐｔをピークに仕入価格は緩やかに低下する結果となっている。販売価格D．Ｉ．は３３．３ｐｔとなり、前四半期比２５．６ｐｔ上昇している。なお、資金繰りD．Ｉ．は△１７．９ｐｔとなり、直近４四半期平均値では△１４．６ｐｔと厳しい状況が続いている。

業況はわずかながら改善が見られたものの、収益と資金繰りはいずれも厳しい状況が続く結果となった。仕入価格の高止まりと販売価格への転嫁の遅れが収益を圧迫する構造は変わらず、資金繰りの厳しさも重なり、経営環境の厳しさは増した。消費者の節約志向の継続も売上の回復を阻む要因と考えられる。

次回（２０２６年７～９月期）の業況D．Ｉ．は△１８．２ｐｔとなり、今回よりも悪化が予想されている。

小売業	２０２６年４月～６月	前四半期比	２０２６年７月～９月
業況D.I.	△ 17.9	1.3	△ 18.2
前年同期比売上額D.I.	3.9	12.9	－
前年同期比収益D.I.	△ 3.9	3.8	－
前年同期比販売価格D.I.	40.3	22.3	－
売上額D.I.	△ 5.1	△ 2.6	△ 6.4
収益D.I.	△ 11.5	△ 14.1	△ 9.0
販売価格D.I.	33.3	25.6	20.5
仕入価格D.I.	43.6	19.2	28.2
在庫D.I.	3.8	3.8	1.3
資金繰りD.I.	△ 17.9	△ 7.6	△ 12.8
借入金の難易度D.I.	△ 18.2	△ 0.8	－
前期比残業時間D.I.	△ 1.3	0.0	△ 2.6
人手過不足D.I.	△ 5.1	0.1	△ 7.7
現在の設備D.I.	△ 7.7	△ 2.6	－
設備投資D.I.	21.8	5.1	－
来期設備投資D.I.	21.8	0.0	－

６．不動産業（回答数１７　前回１５）

不動産業の２０２６年４～６月期の業況D．Ｉ．は±０．０ｐｔとなり、前四半期比６．７ｐｔ改善し、２０２５年同期調査に比べて１２．５ｐｔ上回った。売上額D．Ｉ．は△５．９ｐｔとなり、前四半期比０．８ｐｔ改善し、前年同期に比べた売上額D．Ｉ．は△５．９ｐｔとなった。収益D．Ｉ．は±０．０ｐｔとなり、前四半期比１３．３ｐｔ改善し、前年同期に比べた収益D．Ｉ．は５．９ｐｔとなった。

販売価格D．Ｉ．は１１．８ｐｔとなり、前四半期比５．１ｐｔ上昇した。仕入価格D．Ｉ．は１７．６ｐｔとなり、前四半期比１１．０ｐｔ上昇した。在庫D．Ｉ．は±０．０ｐｔとなり、前四半期比６．７ｐｔ低下し、直近４四半期の平均値は△１．７ｐｔとなった。次回予想は△５．９ｐｔであり在庫不足感が高まる見通しとなっている。

業況・収益がいずれも改善方向となり、不動産業にとっては前回からやや好転した。一方で売上額は依然マイナス圏に留まり、在庫不足感が高まっていることから、物件供給の不足が売上の伸びを引き続き制約する要因となることが見込まれた。

次回（２０２６年７～９月期）の業況D．Ｉ．は△１１．８ｐｔとなり、今回よりも悪化が予想されている。

不動産業	２０２６年4月～6月	前四半期比	２０２６年7月～9月
業況D.I.	0.0	6.7	△ 11.8
前年同期比売上額D.I.	△ 5.9	△ 5.9	－
前年同期比収益D.I.	5.9	12.5	－
売上額D.I.	△ 5.9	0.8	△ 17.6
収益D.I.	0.0	13.3	△ 5.9
販売価格D.I.	11.8	5.1	11.8
仕入価格D.I.	17.6	11.0	17.6
在庫D.I.	0.0	△ 6.7	△ 5.9
資金繰りD.I.	△ 17.6	△ 11.0	△ 11.8
借入金の難易度D.I.	△ 17.6	△ 11.0	－
前期比残業時間D.I.	5.9	5.9	5.9
人手過不足D.I.	0.0	0.0	0.0

７．サービス業（回答数１６６　前回１６３）

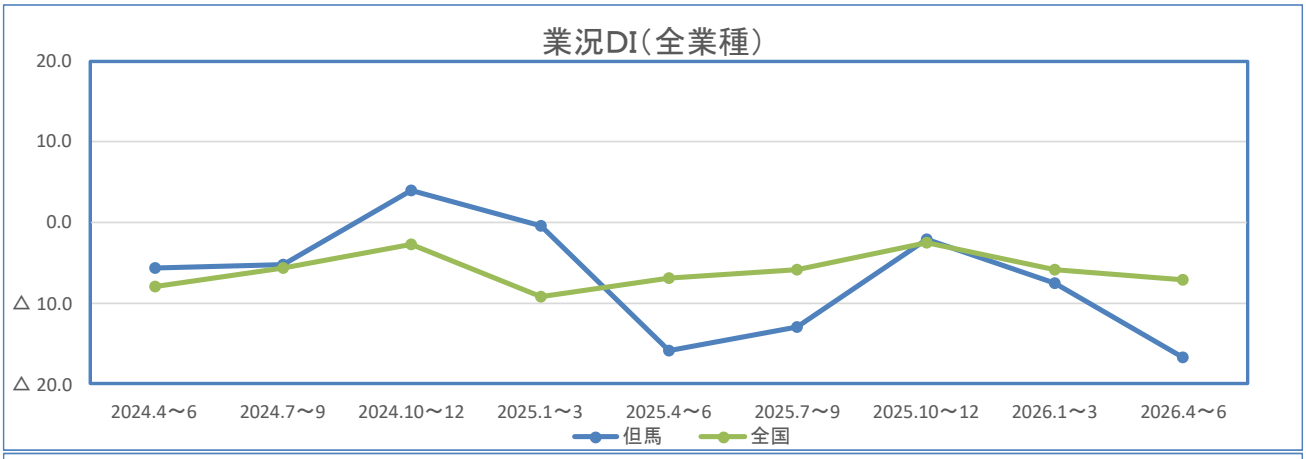
サービス業の２０２６年４～６月期の業況Ｄ．Ｉ．は△１５．８ｐｔとなり、前四半期比６．５ｐｔ悪化し、２０２５年同期調査に比べ０．５ｐｔ上回った。売上額Ｄ．Ｉ．は△１８．７ｐｔとなり、前四半期比３１．０ｐｔ悪化し、前年同期に比べた売上額Ｄ．Ｉ．は９．６ｐｔとなった。収益Ｄ．Ｉ．は△２７．１ｐｔとなり、前四半期比３５．１ｐｔ悪化し、前年同期に比べた収益Ｄ．Ｉ．は△１．２ｐｔとなった。

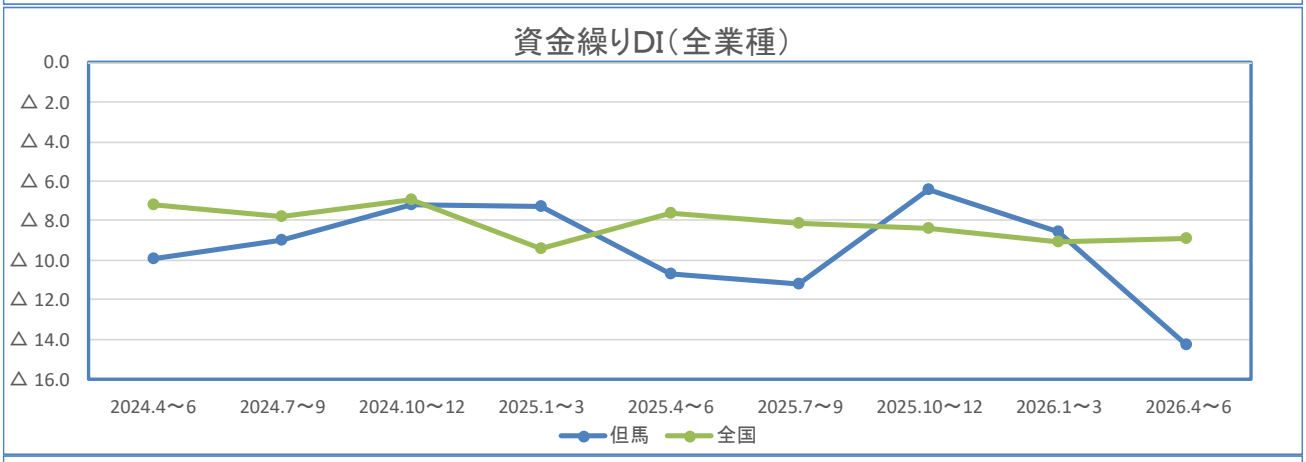
料金価格Ｄ．Ｉ．は１３．９ｐｔとなり、前四半期比７．６ｐｔ低下し、直近４四半期の平均値は１９．２ｐｔとなった。材料価格Ｄ．Ｉ．は３８．６ｐｔとなり、前四半期比７．９ｐｔ上昇し、直近４四半期の平均値は３３．８ｐｔとなった。料金価格Ｄ．Ｉ．に比して材料価格Ｄ．Ｉ．が高い状況が続いており、価格転嫁が進んでいないことがうかがえる。人手過不足Ｄ．Ｉ．は△７．３ｐｔとなり、前四半期比９．４ｐｔ改善したが、直近４四半期平均値では△１４．８ｐｔであり、人手不足感は続いている。

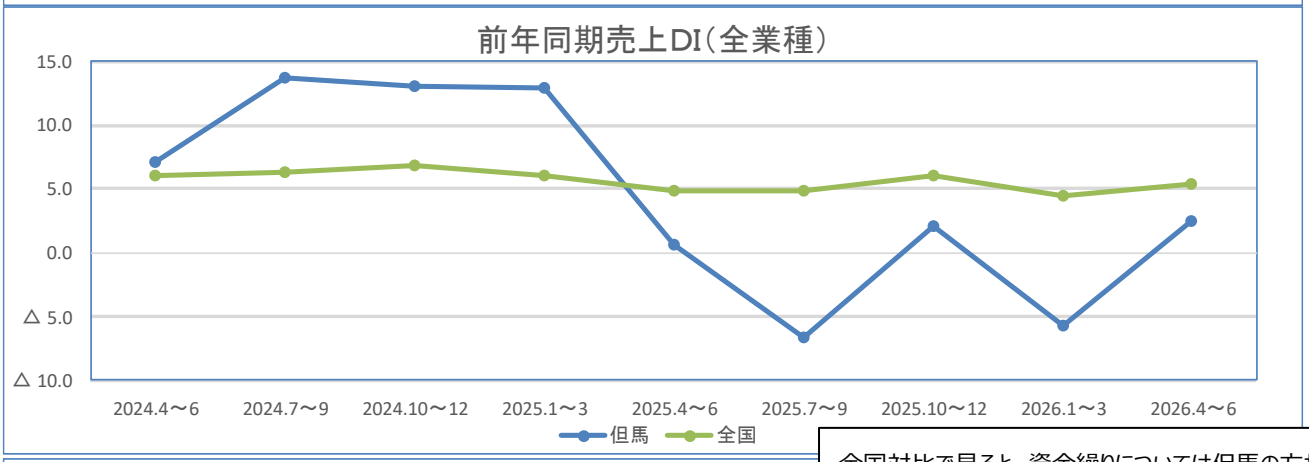
サービス業は業況・売上額・収益がいずれも大幅なマイナスとなる厳しい結果となった。材料価格の高止まりに対して料金価格への転嫁が進まない構造的な問題が続くなか、資金繰りも大幅に悪化しており、サービス業を取り巻く経営環境は一段と厳しさを増す局面となることが見込まれた。

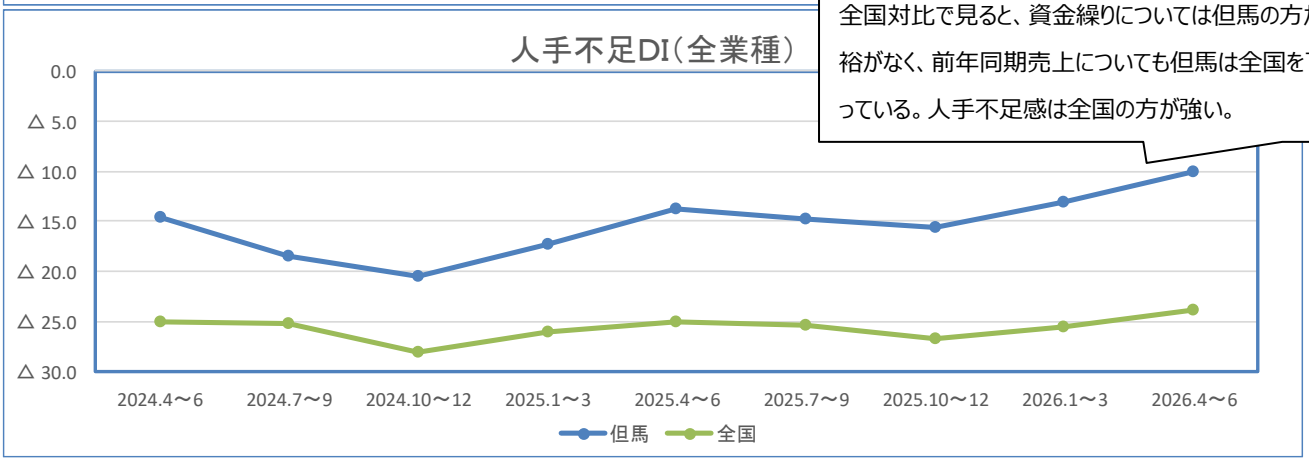
次回（２０２６年７～９月期）の業況Ｄ．Ｉ．は△９．１ｐｔと今回よりも改善が予想されている。

サービス業	２０２６年4月～6月	前四半期比	２０２６年7月～9月
業況D.I.	△ 15.8	△ 6.5	△ 9.1
前年同期比売上額D.I.	9.6	15.2	－
前年同期比収益D.I.	△ 1.2	13.6	－
売上額D.I.	△ 18.7	△ 31.0	7.2
収益D.I.	△ 27.1	△ 35.1	1.8
料金価格D.I.	13.9	△ 7.6	19.9
材料価格D.I.	38.6	7.9	34.9
資金繰りD.I.	△ 16.3	△ 10.1	△ 8.4
借入金の難易度D.I.	△ 11.4	△ 4.0	－
前期比残業時間D.I.	△ 0.6	△ 7.4	4.8
人手過不足D.I.	△ 7.3	9.4	△ 6.1
現在の設備D.I.	△ 11.4	2.1	－
設備投資D.I.	18.7	4.6	－
来期設備投資D.I.	18.1	2.1	－









全国対比で見ると、資金繰りについては但馬の方が余裕がなく、前年同期売上についても但馬は全国を下回っている。人手不足感は全国の方が強い。

業 種 別 Ｄ Ｉ 等 の 推 移 表

全業種	業況	前年同期に比べた 売上額	前年同期に比べた 収益	売上額	収益	資金繰り	前期比 残業時間	人手	借入金の難易度
2024.4～6	△ 5.5	7.0	△ 0.4	△ 2.9	△ 13.8	△ 9.9	△ 2.7	△ 14.6	△ 6.4
2024.7～9	△ 5.2	13.7	1.1	10.1	3.2	△ 9.0	0.8	△ 18.5	△ 6.9
2024.10～12	4.1	13.0	5.2	12.8	8.7	△ 7.2	6.2	△ 20.4	△ 8.7
2025.1～3	△ 0.4	12.9	4.4	7.3	2.4	△ 7.3	4.3	△ 17.3	△ 8.1
2025.4～6	△ 15.9	0.6	△ 9.1	△ 11.5	△ 17.6	△ 10.7	1.4	△ 13.8	△ 7.6
2025.7～9	△ 12.8	△ 6.7	△ 12.4	△ 6.1	△ 10.6	△ 11.2	0.0	△ 14.7	△ 9.7
2025.10～12	△ 2.0	2.1	△ 5.7	5.5	1.6	△ 6.5	3.5	△ 15.6	△ 9.9
2026.1～3	△ 7.4	△ 5.7	△ 9.7	3.8	0.4	△ 8.5	4.1	△ 13.0	△ 7.6
2026.4～6	△ 16.6	2.5	△ 5.8	△ 11.4	△ 19.3	△ 14.3	0.0	△ 10.0	△ 10.3
2026.7～9	△ 13.9								

全国	業況	前年同期に比べた 売上額	前年同期に比べた 収益	資金繰り	人手
2024.4～6	△ 7.8	6.1	△ 5.0	△ 7.2	△ 25.1
2024.7～9	△ 5.6	6.3	△ 3.7	△ 7.8	△ 25.2
2024.10～12	△ 2.6	6.8	△ 3.2	△ 6.9	△ 28.0
2025.1～3	△ 9.1	6.0	△ 5.3	△ 9.4	△ 26.1
2025.4～6	△ 6.9	4.9	△ 4.6	△ 7.6	△ 25.1
2025.7～9	△ 5.7	4.9	△ 4.1	△ 8.1	△ 25.3
2025.10～12	△ 2.4	6.1	△ 3.5	△ 8.4	△ 26.8
2026.1～3	△ 5.8	4.5	△ 3.6	△ 9.1	△ 25.6
2026.4～6	△ 7.0	5.4	△ 7.3	△ 8.9	△ 23.8
2026.7～9	△ 12.0				

製造業	業況	前年同期に比べた 売上額	前年同期に比べた 収益	売上額	受注残	収益	販売価格	原材料価格	原材料在庫	資金繰り	前期比 残業時間	人手	借入金の難易度	現在の設備	設備投資実施割合
2024.4～6	△ 6.7	23.4	12.8	1.1	△ 2.1	△ 10.6	16.0	48.9	4.3	△ 1.1	△ 5.3	△ 20.9	△ 6.5	△ 11.7	10.6
2024.7～9	△ 11.1	12.9	△ 7.5	4.3	1.1	△ 3.2	34.4	59.1	2.2	△ 5.4	△ 2.2	△ 24.1	△ 6.7	△ 9.7	17.2
2024.10～12	10.1	21.3	11.2	21.1	23.3	15.6	37.8	58.9	5.6	△ 2.2	15.7	△ 28.4	△ 1.1	△ 11.1	20.0
2025.1～3	△ 10.1	1.1	△ 8.9	△ 13.3	△ 20.0	△ 24.4	18.9	36.7	0.0	△ 6.7	3.3	△ 20.7	△ 5.7	△ 11.1	17.8
2025.4～6	△ 19.5	3.4	△ 13.8	△ 4.6	△ 11.5	△ 12.6	17.2	43.7	△ 5.7	△ 6.9	6.9	△ 9.4	△ 9.3	△ 8.0	18.4
2025.7～9	△ 17.6	△ 5.5	△ 10.9	△ 10.9	△ 7.6	△ 16.3	20.7	42.4	△ 1.1	△ 7.6	3.3	△ 17.8	△ 10.3	△ 10.9	13.0
2025.10～12	5.6	7.7	△ 8.8	19.8	16.5	6.6	29.7	51.6	2.2	△ 2.2	14.3	△ 16.9	△ 9.1	△ 13.3	12.1
2026.1～3	10.6	8.1	1.2	5.8	1.2	△ 1.2	22.1	39.5	2.3	△ 2.3	5.8	△ 8.2	△ 8.1	△ 5.8	14.0
2026.4～6	△ 12.9	△ 4.2	△ 10.5	△ 12.6	△ 14.7	△ 24.2	23.2	45.3	△ 8.4	△ 14.7	3.2	△ 11.6	△ 6.3	△ 7.5	13.7
2026.7～9	△ 17.9														

建設業	業況	前年同期に比べた 売上額	前年同期に比べた 収益	売上額	受注残	施工高	収益	請負価格	材料価格	在庫	資金繰り	前期比 残業時間	人手	借入金の難易度	現在の設備	設備投資実施割合
2024.4～6	2.9	△ 2.0	△ 4.9	5.8	5.9	9.7	△ 2.0	24.3	54.4	△ 1.9	△ 9.7	△ 2.9	△ 14.6	△ 4.0	△ 5.8	20.4
2024.7～9	0.9	4.6	△ 10.2	13.1	8.3	15.7	1.9	18.5	46.3	0.0	△ 0.9	△ 2.8	△ 19.2	0.0	△ 4.6	15.7
2024.10～12	4.9	10.8	4.9	2.0	1.0	12.7	5.9	26.7	52.9	3.9	△ 10.8	1.0	△ 24.2	△ 2.1	△ 6.9	25.5
2025.1～3	3.0	7.1	△ 1.0	7.1	△ 3.0	4.0	6.1	23.5	42.4	3.0	△ 8.1	5.1	△ 14.3	△ 2.1	△ 7.1	24.2
2025.4～6	△ 1.0	10.0	5.0	3.0	2.0	5.0	△ 1.0	13.0	44.0	△ 3.0	△ 1.0	△ 0.0	△ 24.2	2.0	△ 6.1	28.0
2025.7～9	△ 15.2	△ 10.5	△ 13.3	△ 14.3	△ 16.2	△ 8.6	△ 16.2	7.6	41.0	△ 3.8	△ 5.7	△ 3.8	△ 14.3	△ 2.9	△ 1.9	21.9
2025.10～12	△ 8.4	△ 9.3	△ 19.4	△ 7.3	△ 4.6	2.8	△ 14.7	16.5	34.9	△ 2.8	△ 6.5	0.0	△ 20.4	0.9	△ 2.8	17.4
2026.1～3	△ 3.9	△ 9.4	△ 9.4	3.8	3.8	1.9	△ 1.9	12.3	34.9	4.7	△ 9.4	5.7	△ 16.2	△ 1.9	△ 3.8	18.9
2026.4～6	△ 16.0	△ 1.9	△ 8.7	△ 1.9	△ 10.7	1.0	△ 12.6	16.5	56.3	△ 3.9	△ 8.7	1.0	△ 13.0	0.0	△ 1.9	18.4
2026.7～9	△ 14.6															

卸売業	業況	前年同期に比べた 売上額	前年同期に比べた 収益	前年同期に比べた 販売価格	売上額	収益	販売価格	仕入価格	在庫	資金繰り	前期比 残業時間	人手	借入金の難易度	現在の設備	設備投資実施割合
2024.4～6	△ 15.8	3.5	△ 15.8	45.6	△ 1.8	△ 21.1	36.8	49.1	12.3	△ 12.3	0.0	△ 24.1	△ 9.3	△ 8.8	19.3
2024.7～9	△ 11.7	13.3	△ 3.3	46.7	3.3	△ 6.7	46.7	50.8	6.7	△ 10.0	1.7	△ 22.2	△ 5.5	△ 10.0	21.7
2024.10～12	△ 16.1	△ 3.2	△ 9.7	35.5	3.2	△ 3.2	21.0	37.1	8.1	△ 17.7	3.2	△ 11.9	△ 15.8	△ 3.2	21.0
2025.1～3	△ 15.5	△ 1.8	△ 7.1	41.1	△ 8.6	△ 6.9	25.9	46.6	1.7	△ 17.2	5.2	△ 18.2	△ 18.2	△ 10.3	19.0
2025.4～6	△ 23.7	△ 10.3	△ 10.3	25.9	△ 8.5	△ 20.3	23.7	44.1	△ 1.7	△ 15.3	3.4	△ 19.0	△ 15.3	△ 6.9	22.0
2025.7～9	△ 18.6	△ 1.7	0.0	43.3	△ 15.0	△ 13.3	30.0	43.3	1.7	△ 25.0	3.3	△ 22.4	△ 19.6	△ 3.3	28.3
2025.10～12	△ 15.3	5.1	△ 1.7	49.2	3.4	5.1	39.0	59.3	8.5	△ 18.6	3.4	△ 12.3	△ 17.2	△ 10.9	20.3
2026.1～3	△ 19.0	△ 16.9	△ 15.3	25.4	△ 11.9	△ 13.6	18.6	35.6	1.7	△ 20.7	0.0	△ 17.9	△ 5.1	△ 8.6	11.9
2026.4～6	△ 29.3	1.7	△ 11.9	50.8	△ 15.3	△ 16.9	32.2	52.5	△ 1.7	△ 11.9	△ 5.1	△ 19.3	△ 18.6	△ 6.9	11.9
2026.7～9	△ 15.3														

小売業	業況	前年同期に比べた 売上額	前年同期に比べた 収益	前年同期に比べた 販売価格	売上額	収益	販売価格	仕入価格	在庫	資金繰り	前期比 残業時間	人手	借入金の難易度	現在の設備	設備投資実施割合
2024.4～6	△ 17.3	△ 2.4	△ 7.3	30.5	△ 18.3	△ 29.3	22.0	35.4	2.4	△ 18.3	△ 3.7	△ 8.6	△ 15.0	△ 4.9	17.1
2024.7～9	△ 12.7	10.3	3.8	32.1	0.0	△ 5.1	31.6	41.8	2.5	△ 16.5	0.0	△ 17.3	△ 12.3	△ 7.6	6.3
2024.10～12	△ 12.3	7.4	△ 7.4	38.3	11.1	2.5	28.4	39.5	3.7	△ 7.4	△ 1.2	△ 12.3	△ 13.6	△ 8.6	12.3
2025.1～3	△ 19.0	8.9	2.5	41.8	5.1	△ 2.5	32.9	46.8	7.6	△ 12.7	1.3	△ 10.7	△ 18.7	△ 10.1	17.7
2025.4～6	△ 24.4	△ 9.0	△ 23.1	30.8	△ 20.5	△ 30.8	14.1	35.9	0.0	△ 21.8	0.0	△ 7.8	△ 11.5	△ 11.5	17.9
2025.7～9	△ 20.3	△ 11.4	△ 20.3	27.8	△ 7.6	△ 15.2	22.8	32.9	3.8	△ 19.0	0.0	△ 5.1	△ 14.1	△ 3.8	12.7
2025.10～12	△ 8.3	△ 4.1	△ 6.8	34.2	△ 5.5	1.4	27.4	35.6	2.7	△ 11.0	△ 1.4	△ 8.2	△ 17.8	△ 8.2	12.3
2026.1～3	△ 19.2	△ 9.0	△ 7.7	17.9	△ 2.6	2.6	7.7	24.4	0.0	△ 10.4	△ 1.3	△ 5.2	△ 17.3	△ 5.1	16.7
2026.4～6	△ 17.9	3.9	△ 3.9	40.3	△ 5.1	△ 11.5	33.3	43.6	3.8	△ 17.9	△ 1.3	△ 5.1	△ 18.2	△ 7.7	21.8
2026.7～9	△ 18.2														

不動産業	業況	前年同期に比べた 売上額	前年同期に比べた 収益	売上額	収益	販売価格	仕入価格	在庫	資金繰り	前期比 残業時間	人手	借入金の難易度
2024.4～6	11.1	△ 5.6	11.1	16.7	0.0	11.1	27.8	△ 5.6	△ 5.6	△ 5.6	△ 5.6	△ 5.9
2024.7～9	△ 29.4	△ 5.9	△ 17.6	△ 23.5	△ 35.3	11.8	29.4	△ 11.8	△ 11.8	0.0	△ 7.1	0.0
2024.10～12	7.1	14.3	0.0	△ 7.1	△ 14.3	7.1	0.0	△ 14.3	△ 7.1	0.0	0.0	0.0
2025.1～3	7.7	7.7	7.7	7.7	0.0	15.4	41.7	△ 16.7	△ 7.7	0.0	△ 7.7	△ 7.7
2025.4～6	△ 12.5	△ 12.5	△ 12.5	△ 12.5	△ 12.5	6.3	6.7	△ 6.7	△ 12.5	△ 6.3	0.0	△ 14.3
2025.7～9	△ 6.3	△ 6.3	△ 6.3	△ 18.8	△ 12.5	6.3	18.8	0.0	△ 6.3	0.0	6.3	△ 6.3
2025.10～12	△ 17.6	△ 5.9	5.9	0.0	0.0	12.5	13.3	△ 13.3	△ 18.8	0.0	0.0	△ 11.8
2026.1～3	△ 6.7	0.0	△ 6.7	△ 6.7	△ 13.3	6.7	6.7	6.7	△ 6.7	0.0	0.0	△ 6.7
2026.4～6	0.0	△ 5.9	5.9	△ 5.9	0.0	11.8	17.6	0.0	△ 17.6	5.9	0.0	△ 17.6
2026.7～9	△ 11.8											

サービス業	業況	前年同期に比べた 売上額	前年同期に比べた 収益	売上額	収益	料金価格	材料価格	資金繰り	前期比 残業時間	人手	借入金の難易度	現在の設備	設備投資実施割合
2024.4～6	△ 2.5	10.8	2.5	△ 5.6	△ 14.4	8.7	31.7	△ 10.6	△ 1.2	△ 11.9	△ 2.6	△ 13.8	20.5
2024.7～9	2.4	23.8	15.5	21.9	19.0	20.8	32.7	△ 11.3	4.8	△ 15.3	△ 10.1	△ 14.3	24.9
2024.10～12	15.6	18.6	14.4	21.0	16.2	33.5	40.1	△ 3.6	9.6	△ 22.4	△ 12.6	△ 16.3	29.3
2025.1～3	16.3	29.8	19.0	25.1	20.2	25.0	40.5	△ 1.2	6.0	△ 20.9	△ 4.5	△ 15.0	29.2
2025.4～6	△ 16.3	3.2	△ 7.8	△ 21.4	△ 24.0	8.4	29.2	△ 11.7	0.0	△ 11.8	△ 7.2	△ 13.0	18.8
2025.7～9	△ 3.2	△ 4.5	△ 14.1	7.6	0.0	17.2	33.1	△ 8.3	△ 0.6	△ 17.4	△ 8.4	△ 14.0	24.8
2025.10～12	7.3	9.1	3.0	12.2	8.5	24.4	32.9	△ 1.2	2.4	△ 17.9	△ 11.0	△ 7.9	14.0
2026.1～3	△ 9.3	△ 5.6	△ 14.8	12.3	8.0	21.5	30.7	△ 6.1	6.7	△ 16.7	△ 7.4	△ 13.6	14.1
2026.4～6	△ 15.8	9.6	△ 1.2	△ 18.7	△ 27.1	13.9	38.6	△ 16.3	△ 0.6	△ 7.3	△ 11.4	△ 11.4	18.7
2026.7～9	△ 9.1												

≪特別調査≫

「中小企業における価格転嫁について」

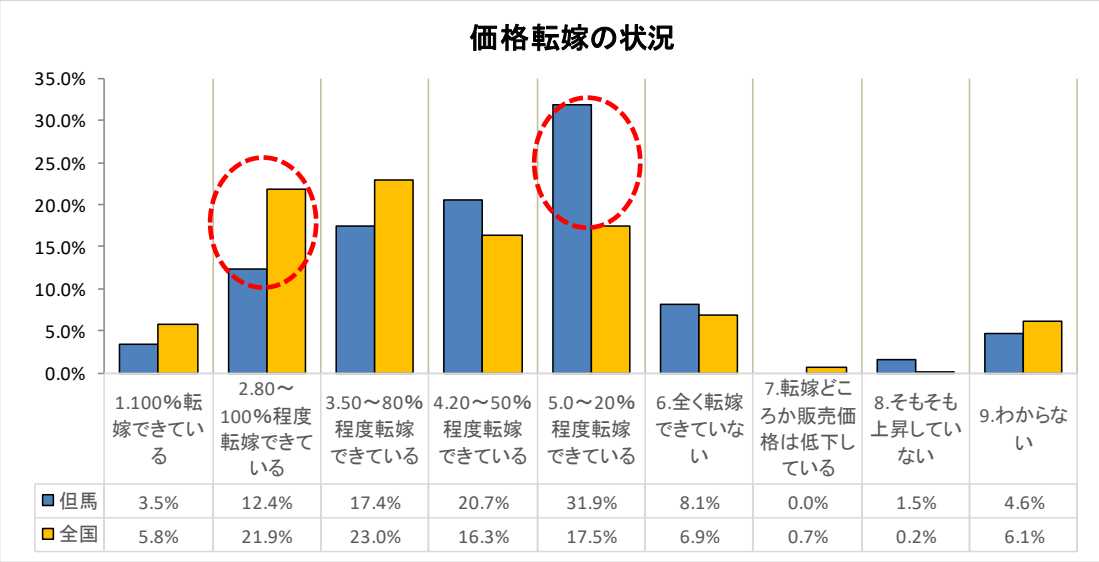
取引条件の適正化に向けた取組が進む中で、原材料費や人件費の上昇に対しての価格転嫁は、収益確保と事業継続の観点から重要性が高まっている。そこで今回は、中小企業を対象に価格転嫁の状況、価格交渉の実態、必要とする支援について尋ねた。

問１．近年、取引の適正化を促進する政策的な動きが活発化しています。貴社では、ここ数年（２０２０年ごろから）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。下記の１～９の中から１つ選んでお答えください。

価格転嫁できていると回答した内、「１００％転嫁できている」の割合は、但馬３．５％に対し全国５．８％となり、「８０～１００％程度」は但馬１２．４％・全国２１．９％、「５０～８０％程度」は但馬１７．４％・全国２３．０％となり、転嫁率が高い上位３区分（５０％以上転嫁できている）の合計は、但馬３３．３％・全国５０．７％となった。

一方、転嫁率が低い区分に目を向けると、「２０～５０％程度」は但馬２０．７％・全国１６．３％、「０～２０％程度」は但馬３１．９％・全国１７．５％となり、「全く転嫁できていない」は但馬８．１％・全国６．９％となった。転嫁率が低い下位３区分（５０％未満の転嫁にとどまる）の合計は、但馬６０．６％・全国４０．７％となった。「転嫁どころか販売価格は低下している」は但馬０．０％・全国０．７％となった。

原材料・仕入価格の転嫁状況において、但馬地域は全国と比較して転嫁が著しく進んでいない実態が浮き彫りとなった。特に「０～２０％程度転嫁できている」の回答割合が但馬３１．９％・全国１７．５％と１４．４ｐｔもの差が生じており、但馬では上昇コストのごく一部しか価格に反映できていない事業者が突出して多い状況となった。５０％以上転嫁できている事業者の合計が全国比で約１７ｐｔ下回ることから、但馬の中小企業は原材料費上昇の多くを自社で吸収せざるを得ない構造にあると考えられる。地域の産業構造や取引先との力関係が転嫁の妨げとなっている可能性が示唆された。



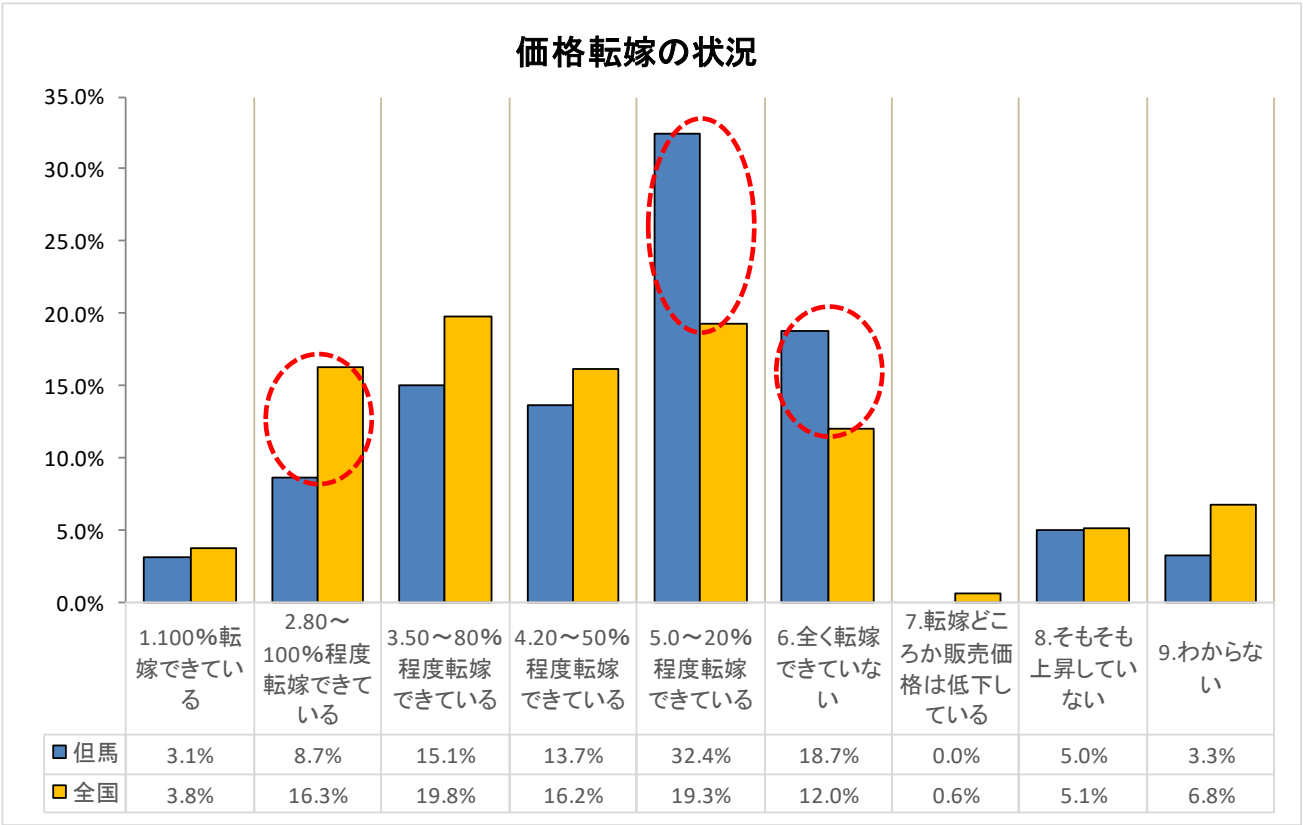
	1.100%転嫁できている	2.80～100%程度転嫁できている	3.50～80%程度転嫁できている	4.20～50%程度転嫁できている	5.0～20%程度転嫁できている	6.全く転嫁できていない	7.転嫁どころか販売価格は低下している	8.そもそも上昇していない	9.わからない
但馬	3.5%	12.4%	17.4%	20.7%	31.9%	8.1%	0.0%	1.5%	4.6%
全国	5.8%	21.9%	23.0%	16.3%	17.5%	6.9%	0.7%	0.2%	6.1%

問２．貴社では、ここ数年（２０２０年ごろから）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。下記の１～９の中から１つ選んでお答えください。

「１００％転嫁できている」は但馬３．１％・全国３．８％、「８０～１００％程度」は但馬８．７％・全国１６．３％、「５０～８０％程度」は但馬１５．１％・全国１９．８％となり、５０％以上転嫁できている合計は但馬２６．９％・全国３９．９％となった。

「２０％～５０％程度」は但馬１３．７％、全国１６．２％、「０～２０％程度」は但馬３２．４％・全国１９．３％、「全く転嫁できていない」は但馬１８．７％・全国１２．０％となった。転嫁率が低い下位３区分の合計は但馬６４．８％・全国４７．５％となった。「そもそも上昇していない」は但馬５．０％・全国５．１％、とほぼ同水準となった。

労務費・人件費の転嫁状況においても、但馬は全国を大きく下回る結果となった。「０～２０％程度」が但馬３２．４％・全国１９．３％と１３．１ｐｔの差があり、「全く転嫁できていない」も但馬１８．７％・全国１２．０％と６．７ｐｔ上回った。問１の原材料費と比較しても、但馬における人件費の転嫁状況はさらに厳しく、５０％以上転嫁できている割合が２６．９％と問１の３３．３％をも下回る結果となった。賃金上昇分を販売価格に反映することへの取引先の理解が得られにくい状況にあると推察された。人件費の転嫁困難は事業者の収益を直接圧迫するものであり、地域の雇用維持や賃上げの持続可能性にも影響を及ぼす構造的な課題が浮き彫りとなった。



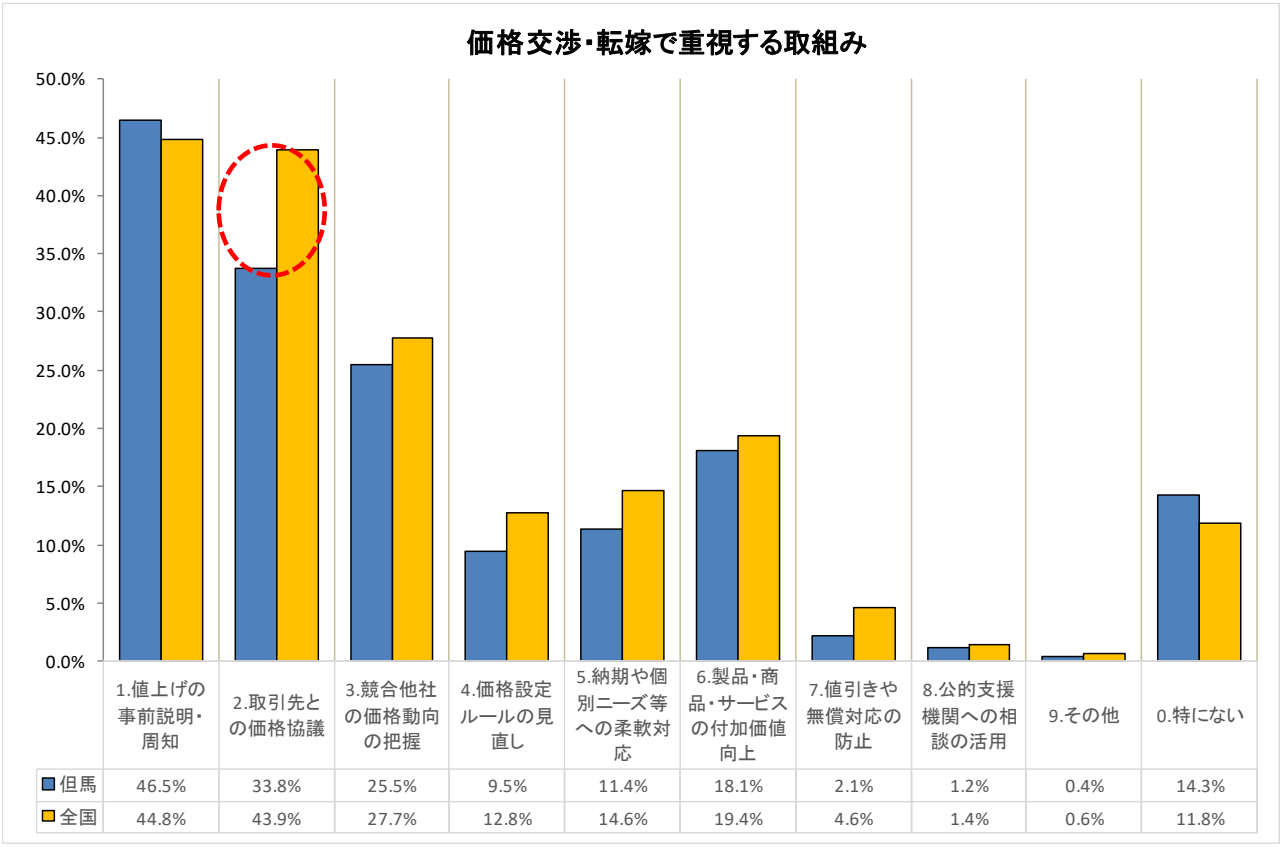
	1.100%転嫁できている	2.80～100%程度転嫁できている	3.50～80%程度転嫁できている	4.20～50%程度転嫁できている	5.0～20%程度転嫁できている	6.全く転嫁できていない	7.転嫁どころか販売価格は低下している	8.そもそも上昇していない	9.わからない
但馬	3.1%	8.7%	15.1%	13.7%	32.4%	18.7%	0.0%	5.0%	3.3%
全国	3.8%	16.3%	19.8%	16.2%	19.3%	12.0%	0.6%	5.1%	6.8%

問３．貴社が取引先（販売先）との円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるために、重視している取組は何ですか。以下の１～０の中から当てはまるものについて３つ以内で選んでお答えください。

最も割合が高かった取組みは「値上げの事前説明・周知」で、但馬４６．５％・全国４４．８％となった。次いで「取引先との価格協議」が但馬３３．８％・全国４３．９％、「競合他社の価格動向の把握」が但馬２５．５％・全国２７．７％となった。

「価格設定ルールの見直し」は但馬９．５％・全国１２．８％、「製品・商品・サービスの付加価値向上」は但馬１８．１％・全国１９．４％、「納期や個別ニーズ等への柔軟対応」は但馬１１．４％・全国１４．６％となった。「特にない」は但馬１４．３％・全国１１．８％となった。

「値上げの事前説明・周知」については但馬と全国で概ね同水準となったが、「取引先との価格協議」において但馬３３．８％・全国４３．９％と１０．１ｐｔの開きが生じた。これは、但馬の事業者が取引先との直接的な価格協議を重視する度合いが全国より低いことを示しており、交渉そのものへの積極性や、交渉できる環境・関係性が十分に整っていない可能性が示唆された。また、「特にない」が但馬１４．３％と全国１１．８％をやや上回ったことから、価格転嫁に向けた具体的な取組みを持てていない事業者が一定数存在することも確認された。一方で「値上げの事前説明・周知」が最上位であることは、取引先への丁寧なコミュニケーションを重視する但馬の中小企業の姿勢を反映したものと考えられる。



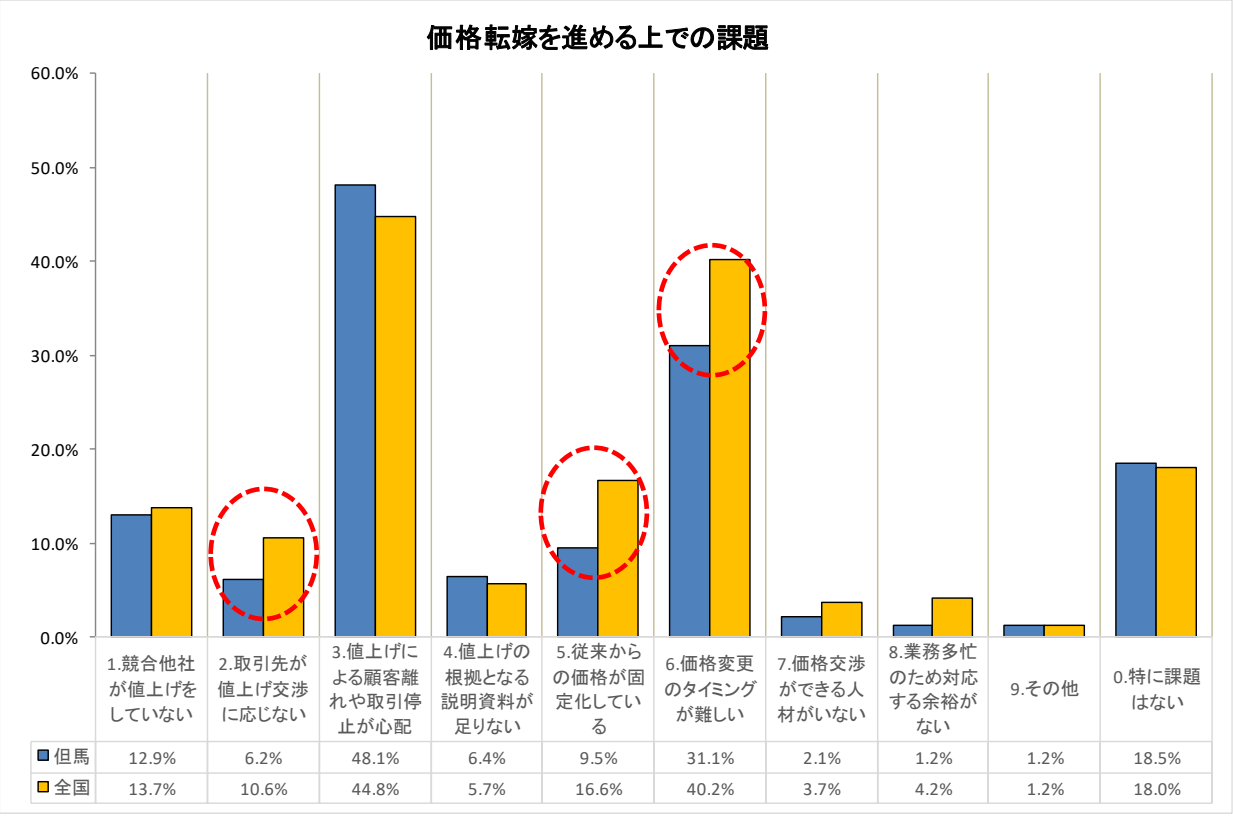
	1.値上げの事前説明・周知	2.取引先との価格協議	3.競合他社の価格動向の把握	4.価格設定ルールの見直し	5.納期や個別ニーズ等への柔軟対応	6.製品・商品・サービスの付加価値向上	7.値引きや無償対応の防止	8.公的支援機関への相談の活用	9.その他	0.特にない
但馬	46.5%	33.8%	25.5%	9.5%	11.4%	18.1%	2.1%	1.2%	0.4%	14.3%
全国	44.8%	43.9%	27.7%	12.8%	14.6%	19.4%	4.6%	1.4%	0.6%	11.8%

問４．貴社が価格転嫁を進めるうえでの課題は何ですか。以下の１～０の中から当てはまるものについて３つ以内で選んでお答えください。

最大の課題として「値上げによる顧客離れや取引停止が心配」が但馬４８．１％・全国４４．８％と双方で最多となった。「価格変更のタイミングが難しい」は但馬３１．１％・全国４０．２％となった。

「競合他社が値上げをしていない」は但馬１２．９％・全国１３．７％とほぼ同水準となった。「取引先が値上げ交渉に応じない」は但馬６．２％・全国１０．６％、「従来からの価格が固定化している」は但馬９．５％・全国１６．６％となった。「値上げの根拠となる説明資料が足りない」は但馬６．４％・全国５．７％となり、「特に課題はない」は但馬１８．５％・全国１８．０％と同水準となった。

但馬地域においても「値上げによる顧客離れや取引停止が心配」が最大の課題となり、全国をわずかに上回る結果となった。地域内の市場規模が限られる中では、既存の取引先や顧客を失うことへの懸念が特に大きく働くものと考えられた。一方、「価格変更のタイミングが難しい」は但馬が全国よりも９．１ｐｔ低く、タイミングよりも顧客関係の維持そのものに課題を感じている企業が多い構図が見られた。「従来からの価格が固定化している」も全国より低かったが、これは固定化が課題として認識されるよりも前段階として顧客離れへの懸念が前面に出ていることを示している可能性があり、地域特性として、長期的・固定的な取引関係を大切にする商慣習が背景にあることが示唆された。



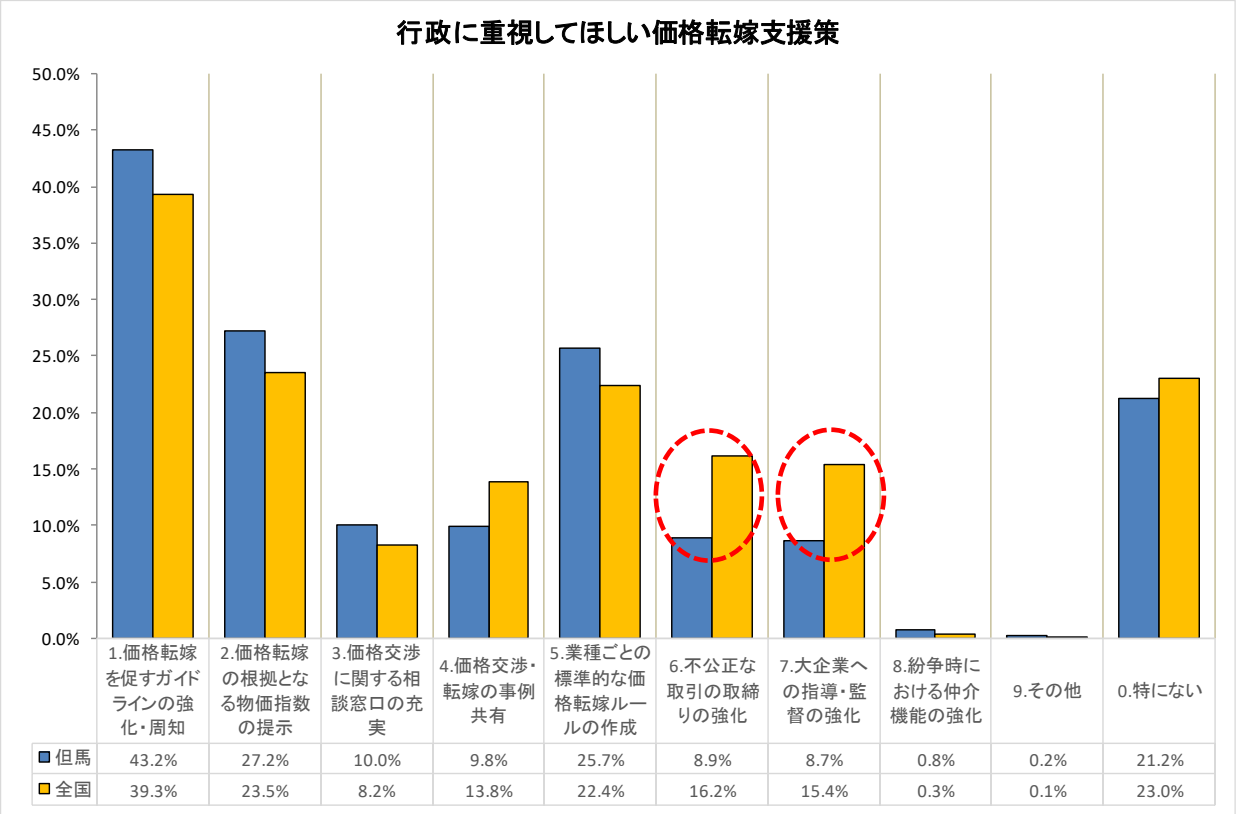
	1.競合他社が値上げをしていない	2.取引先が値上げ交渉に応じない	3.値上げによる顧客離れや取引停止が心配	4.値上げの根拠となる説明資料が足りない	5.従来からの価格が固定化している	6.価格変更のタイミングが難しい	7.価格交渉ができる人材がいない	8.業務多忙のため対応する余裕がない	9.その他	0.特に課題はない
但馬	12.9%	6.2%	48.1%	6.4%	9.5%	31.1%	2.1%	1.2%	1.2%	18.5%
全国	13.7%	10.6%	44.8%	5.7%	16.6%	40.2%	3.7%	4.2%	1.2%	18.0%

問５．今後、貴社が円滑な価格交渉・価格転嫁を進める上で、行政に重視してほしいと感じる取組みはありますか。以下の１～０の中から当てはまるものについて３つ以内で選んでお答えください。

最も多く選ばれた支援策は「価格転嫁を促すガイドラインの強化・周知」で、但馬４３．２％・全国３９．３％となった。次いで「価格転嫁の根拠となる物価指数の提示」が但馬２７．２％・全国２３．５％、「業種ごとの標準的な価格転嫁ルールの作成」が但馬２５．７％・全国２２．４％となった。

「価格交渉・転嫁の事例共有」は但馬９．８％・全国１３．８％、「不公正な取引の取締りの強化」は但馬８．９％・全国１６．２％、「大企業への指導・監督の強化」は但馬８．７％・全国１５．４％となった。「特にない」は但馬２１．２％・全国２３．０％となった。

但馬地域では「価格転嫁を促すガイドラインの強化・周知」「価格転嫁の根拠となる物価指数の提示」「業種ごとの標準的な価格転嫁ルールの作成」の３項目がいずれも全国を上回る結果となった。これは問４で確認された「値上げの根拠となる説明資料が足りない」という課題と整合しており、但馬の中小企業が価格交渉の際に「何を根拠に値上げを求めるか」という具体的な裏付けを強く必要としていることが示された。一方、「不公正な取引の取締りの強化」（但馬８．９％・全国１６．２％）や「大企業への指導・監督の強化」（但馬８．７％・全国１５．４％）については、但馬が全国を大きく下回った。これは、但馬における取引構造が大企業との直接取引よりも地域内の中小企業間取引や特定業種内の取引が主体であるため、大企業規制への期待度が相対的に低いことを反映していると考えられた。但馬における支援策としては、取引交渉の根拠となる情報・ツールの整備や、業種別の転嫁ルールの標準化に対する行政の積極的な関与が特に求められていることが示唆された。



	1.価格転嫁を促すガイドラインの強化・周知	2.価格転嫁の根拠となる物価指数の提示	3.価格交渉に関する相談窓口の充実	4.価格交渉・転嫁の事例共有	5.業種ごとの標準的な価格転嫁ルールの作成	6.不公正な取引の取締りの強化	7.大企業への指導・監督の強化	8.紛争時における仲介機能の強化	9.その他	0.特にない
但馬	43.2%	27.2%	10.0%	9.8%	25.7%	8.9%	8.7%	0.8%	0.2%	21.2%
全国	39.3%	23.5%	8.2%	13.8%	22.4%	16.2%	15.4%	0.3%	0.1%	23.0%