

報道機関各位

長岡市商工部産業支援課長



2026年4～6月期 景況調査の結果を報告 業況判断△6.1 前期比△0.5の小幅悪化

長岡市は、エネルギー・物価高騰などによる地域経済への影響を把握し、必要な対策につなげていくため、長岡商工会議所と共同で、市内事業者を対象に景況調査を実施しました。

このたび、原油高等の影響についての調査を含めた2026年4～6月期の調査結果がまとまりましたので、下記のとおりお知らせします。

長岡市景況調査結果

1 長岡市景況調査（2026年4～6月期）

期 間：6月29日(月)～7月23日(木)

回収率：46.4%（232社／500社）

2 結果

① 景気動向に関する調査

- ・景況感を示す2026年4～6月期の全体の業況判断D I（「良い」－「悪い」）は、△6.1と前期比△0.5ポイントと小幅悪化した。
- ・業種別では、製造業は3.0ポイントで前期比△3.4ポイント悪化した。プラス圏にとどまっている。商業（卸売業・小売業・サービス業）では△9.3ポイントで前期比△0.8ポイントの小幅悪化、建設業では△10.9ポイントと前期比+2.7ポイント改善した。
- ・売上高D Iは、全体で5.2ポイント。前期比+3.5ポイントと5期連続で改善。
- ・雇用D Iは23期連続で「不足」が「余剰」を上回る。

② 原油高等の影響に関する調査

- ・原油の価格高騰や供給不安に伴う事業活動への影響を尋ねたところ、全体では「現時点で悪い影響がある」が50.4%、「今後悪い影響が出る見込み」が23.0%、「わからない・どちらとも言えない」が23.5%、「影響はない・影響が出る見込みはない」が3.0%。
- ・具体的な影響を尋ねたところ、全体では「仕入価格の上昇（石油由来原材料等）」81.1%と最も高く、「燃料費・電気料金の上昇」59.8%、「仕入調達の遅れ・不安定化」56.2%。

※詳しくは、別紙「長岡市景況調査報告書」をご覧ください。

（問い合わせ：産業支援課 早川）
TEL 0258-39-2222

2026 年度第 1 四半期(2026 年 4～6 月期)

長岡市景況調査報告書

2026 年 8 月

長 岡 市
長岡商工会議所

調査機関 第四北越リサーチ & コンサルティング(株)

目 次

I. 調査の概要	1
II. 調査結果の概要	2
1. 景気動向に関する調査	2
（1）業況判断の動向	2
（2）売上・仕入の動向	8
（3）経常利益の動向	12
（4）設備の過不足	13
（5）金融の動向	13
（6）雇用の動向	15
（7）経営上の問題点	16
2. 原油高等の影響に関する調査	21
（1）原油高等の影響	21
（2）原油高等の具体的な影響	22
（3）仕入状況	23
（4）仕入価格の上昇率	24
（5）仕入調達の遅れ・不安定化が発生している品目とその状況	24
（6）原油高等への具体的な対策	25
（7）原油高等の影響に関する経営上の課題や懸念、必要な支援策等	26

I. 調査の概要

1. 調査の目的

長岡市と長岡商工会議所が共同で、四半期ごとの長岡市内事業所の景気動向を調査することにより、足元の景況を把握し今後の施策に反映させるための基礎資料とする。

2. 調査の方法

(1) 期 間	2026 年 6 月 29 日(月)～2026 年 7 月 23 日(木)
(2) 方 法	Web 調査
(3) 対象先数	500 事業所
(4) 回答先数	有効回答 232 事業所
(5) 有効回収率	46.4% (232/500)

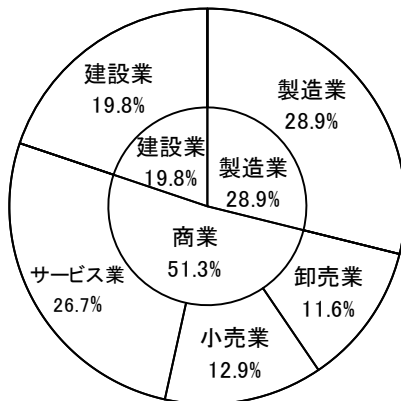
3. 回収状況

回収状況は下記の通り。

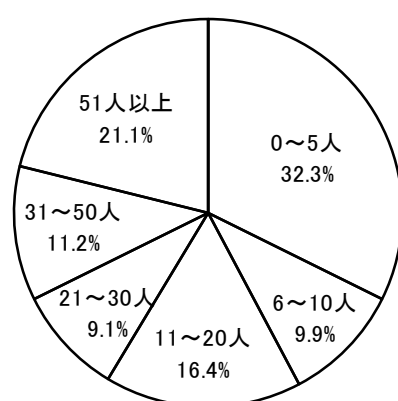
	調査対象企業数 ()は構成比率(%)	回答企業数 ()は構成比率(%)	回収率(%)
製 造 業	120 (24.0)	67 (28.9)	55.8
卸 売 業	58 (11.6)	27 (11.6)	46.6
小 売 業	74 (14.8)	30 (12.9)	40.5
サービス業	165 (33.0)	62 (26.7)	37.6
建 設 業	83 (16.6)	46 (19.8)	55.4
合 計	500	232	46.4

<回答企業の内訳>

業種別
(n=232)



従業員規模別
(n=232)



※比率はすべて小数点以下第2位を四捨五入して算出しているため、合計が 100%にならない場合がある

Ⅱ. 調査結果の概要

1. 景気動向に関する調査

(1) 業況判断の動向

- ・2026年4～6月期の業況判断DIは△6.1となり、前期（△5.6）と比較し△0.5ポイントの小幅悪化となった。
- ・2026年7～9月期の見通しは△11.2と、今期比△5.1ポイントの悪化が見込まれている。
- ・業種別に業況判断DIをみると、製造業は2026年4～6月期が3.0となり、前期比△3.4ポイント悪化した。2026年7～9月期は△9.1で今期比△12.1ポイント悪化する見通しである。
- ・商業（卸売業、小売業、サービス業の合計）は2026年4～6月期が△9.3となり、前期比△0.8ポイントの小幅悪化となった。2026年7～9月期は△10.1となり、今期比△0.8ポイント悪化する見通しである。
- ・建設業は2026年4～6月期が△10.9となり、前期比+2.7ポイント改善した。2026年7～9月期は△17.4となり、今期比△6.5ポイント悪化する見通しである。

【現 況】(2026年4～6月期、前年同期比)

業 種	良 い (%)	不 変 (%)	悪 い (%)	業況判断DI (良い－悪い)	前回調査DI (2026年 1～3月期)
製造業	31.8 (+4.4)	39.4 (△12.2)	28.8 (+7.8)	3.0 (△3.4)	6.4
商 業	23.5 (+4.7)	43.7 (△10.2)	32.8 (+5.5)	△9.3 (△0.8)	△8.5
建設業	8.7 (△0.4)	71.7 (+3.5)	19.6 (△3.1)	△10.9 (+2.7)	△13.6
全 体	22.9 (+3.7)	48.1 (△7.9)	29.0 (+4.2)	△6.1 (△0.5)	△5.6

※()内の数字は前回調査「2026年1～3月期の現況」からの増減

【見通し】(2026年7～9月期、前年同期比)

業 種	良 い (%)	不 変 (%)	悪 い (%)	業況判断DI (良い－悪い)
製造業	22.7 (△9.1)	45.5 (+6.1)	31.8 (+3.0)	△9.1 (△12.1)
商 業	20.2 (△3.3)	49.6 (+5.9)	30.3 (△2.5)	△10.1 (△0.8)
建設業	6.5 (△2.2)	69.6 (△2.1)	23.9 (+4.3)	△17.4 (△6.5)
全 体	18.2 (△4.7)	52.4 (+4.3)	29.4 (+0.4)	△11.2 (△5.1)

※()内の数字は今回調査「2026年4～6月期の現況」からの増減

<業況が「良い」・「悪い」の理由>

- ・2026年4～6月期の業況が「良い」・「悪い」の理由をみると、業況が「良い」の理由は、製造業、サービス業、建設業で「需要動向の好転」（建設業は、回答の選択肢に「需要動向の好転」がなく「民間需要の好転」）の割合が最も高かった。卸売業と小売業は「売上単価の上昇」が最も高かった。
- ・業況が「悪い」の理由は、製造業、サービス業、建設業で「原材料・仕入単価の上昇」の割合が最も高かった。卸売業と小売業は「需要動向の悪化」が最も高かった。

業況が「良い」の理由（上位5位まで、複数回答、下段：％）

順位 業種	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (n=21)	需要動向の好転	売上単価の上昇	販路の拡大	資金繰りの好転	為替の好影響
	81.0	28.6	23.8	9.5	4.8
卸売業 (n=7)	売上単価の上昇	需要動向の好転	販路の拡大		
	71.4	28.6	14.3		
小売業 (n=4)	売上単価の上昇	需要動向の好転	販路の拡大		
	50.0	25.0	25.0		
サービス業 (n=17)	需要動向の好転	売上単価の上昇	販路の拡大	経費削減の進展	新分野への進展
	52.9	47.1	23.5	23.5	5.9
建設業 (n=4)	民間需要の好転	官公需要の好転	販路の拡大	資金繰りの好転	
	50.0	25.0	25.0	25.0	

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

業況が「悪い」の理由（上位5位まで、複数回答、下段：％）

順位 業種	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (n=19)	原材料・仕入単価の上昇	需要動向の悪化	経費負担の増加	販路の縮小	為替の悪影響
	78.9	73.7	47.4	15.8	10.5
卸売業 (n=10)	需要動向の悪化	原材料・仕入単価の上昇	資金繰りの悪化	売上単価の低下	経費負担の増加
	90.0	50.0	20.0	20.0	20.0
小売業 (n=12)	需要動向の悪化	原材料・仕入単価の上昇	売上単価の低下	経費負担の増加	資金繰りの悪化
	66.7	58.3	33.3	33.3	16.7
サービス業 (n=17)	原材料・仕入単価の上昇	需要動向の悪化	経費負担の増加	販路の縮小	売上単価の低下
	70.6	52.9	47.1	23.5	17.6
建設業 (n=9)	原材料・仕入単価の上昇	民間需要の悪化	官公需要の悪化	経費負担の増加	販路の縮小
	88.9	66.7	33.3	33.3	11.1

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

業況が「良い」と判断した具体的な理由や背景等（自由記述）

業種	具体的な理由や背景等
製造業	・需要拡大。(3. 菓子) ・原材料価格の高騰を販売価格に転嫁できている。(4. 繊維・織物) ・売上高内訳が弊社の方向性に沿ってきており、売り上げが伸びてきています。社員がベテランばかりで若い社員を育てていきたいと思ひます。(9. 印刷・製本) ・親会社との価格交渉に成功した。(9. 印刷・製本) ・データセンター向けの受注が多かった。(12. 鋳鍛造品) ・受注増。(13. 金属製品) ・タングステンを原料とする超硬素材の価格高騰と供給不安により駆け込み需要があった。(13. 金属製品) ・データセンター関連の需要が良く、当社関連部品の受注が好調である。(13. 金属製品) ・A I データセンター関連の受注。(13. 金属製品) ・受注数の増加。(13. 金属製品) ・既存顧客からの受注が安定しているため。(13. 金属製品) ・A I 関連投資による売上増加。(14. 一般機械) ・大幅な赤字から黒字へ転換しているため。(14. 一般機械) ・装置の納品検収のタイミングによる。(14. 一般機械) ・円安のため。(14. 一般機械)
卸売業	・仕入単価上昇に伴う売上単価上昇も要因の一つと思われる。(3. 金属材料) ・原材料の供給不安で買い増しあり。(5. 一般機械) ・昨年同時期よりもリフォーム需要が重なり納品が多かったため。(7. その他／住宅設備機器) ・イラン情勢による駆け込み需要で受注が集中したため、今後沈静化したら反動で受注減になると思う。(7. その他／塗料)
小売業	・テレビ番組に取り上げてもらったため。(2. 食料品) ・整備工賃の上昇。(4. 自動車)
サービス業	・利用客増と新テナントの収入。(1. 運輸) ・イベントへの出店及び外販場所の開拓。(3. 飲食店) ・4月にテレビ出演したのをきっかけに客数、客単価共に上昇した。(3. 飲食店) ・原材料費や人件費、その他の経費の上昇に伴い販売単価が上がったため。(3. 飲食店) ・メニュー価格の値上げ。(3. 飲食店) ・需要動向の好転に加え、若干ではありますが、これまで実施を懸念していた物価上昇に伴う価格転嫁を行いました。結果としてお客様にも受け入れていただけたことが大きいかと思います。(4. 旅館・ホテル) ・人員の入れ換えによる効率化が好転した。(6. 自動車整備) ・景気については世の中的に悪くなく、業務量は例年を維持しており、業務報酬額を上げたため売上が増加した。(11. その他／事務処理代行業) ・保険料の値上がり。(11. その他／金融)

サービス業	・旅行需要の増加。(11. その他／旅行業) ・人付き合いや自身が参加するコミュニティの中で仕事をする事が多く、関わりが広がったからです。(11. その他／デザイナー) ・原発再稼働。(11. その他／複写サービス) ・学会の運営に携われた。(11. その他／広告・デザイン)
建設業	・公共工事の受注があったため。(3. 建築) ・ハウスメーカーの工事をする事となったことと、従業員が入ったことによって、以前より現場作業が止まる事が減った。(3. 建築) ・物件を持ってる客についた。(3. 建築) ・4月の完成工事が去年より多かった。(6. 管工事)

業況が「悪い」と判断した具体的な理由や背景等（自由記述）

業種	具体的な理由や背景等
製造業	・式菓子の注文が減少。(3. 菓子) ・石油由来の原材料や溶剤の高騰。アパレル業界全体の低迷。(4. 繊維・織物) ・賃上げや社員増加に伴う人件費をはじめ、経費全般の負担が増加している。(6. 製材・木製品) ・原材料、資材の値上がり。(8. 紙・紙加工品) ・中東情勢の影響。諸物価の高騰。(9. 印刷・製本) ・購入品のコスト増に対して、売上単価に転嫁できていない。(13. 金属製品) ・失注が多い。(18. その他／機械設計) ・諸物価高騰による需要の落ち込み、数か月おきの材料費の値上げにより粗利は減り続けています。(18. その他／畳製造販売) ・重油、溶剤等の価格高騰による製造コスト上昇。(18. その他／動植物油脂製造) ・輸入タコの価格上昇、包材等の価格高騰、製造経費のガス、電気料金の増加、円安の継続が進行している。(18. その他／冷凍調理食品製造) ・主要用途先である建設業界の人手不足による需要減少。(18. その他／鉄鋼) ・ホルムズ海峡閉鎖に関連する影響。(18. その他／機械器具組立て)
卸売業	・単価高騰で受注激減。(1. 繊維品・衣服) ・中東情勢に端を発したエネルギーコストや包装資材コストが原因となる仕入単価の上昇。(2. 食料・飲料) ・ナフサショックからの商品納入遅延・仕入価格の上昇。(3. 金属材料) ・原材料の高騰及び消費者の購買減。(7. その他／食品・肥料・農薬卸) ・受注量の低下。購入者の収入の低下と経費の増加。(7. その他／打ち刃物) ・取引先の売上が回復しておらず、他社競合に関係なく、当社の販売量が低下しているから。(7. その他／紙、文具、事務機器、OA機器)

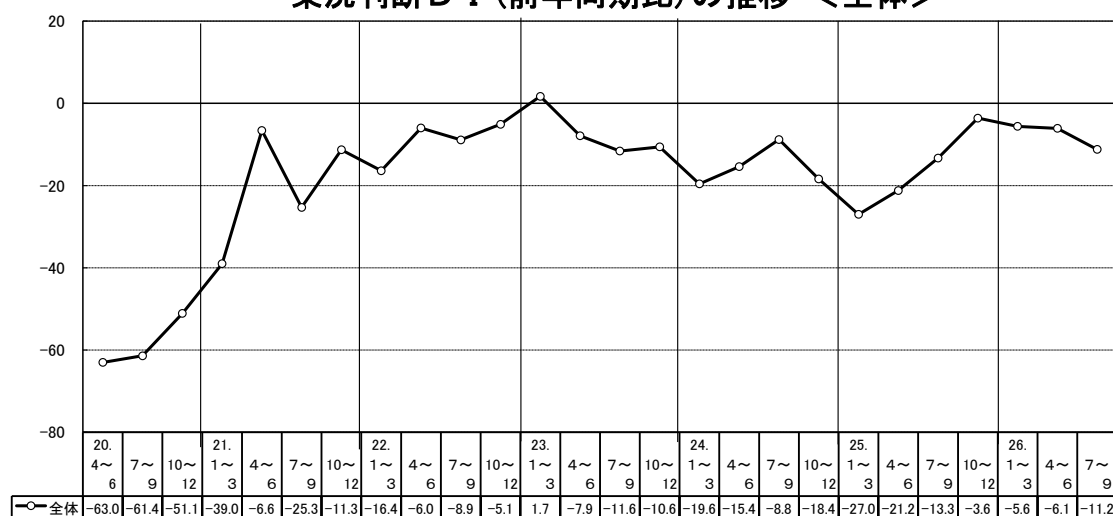
小売業	・節約志向が強くなり、客単価が落ちている。包装資材の高騰部分を価格に完全には転嫁できていない。(1. 百貨店・スーパー) ・弊社以外での値上げの影響。(2. 食料品) ・お客様がシビアになっている。(4. 自動車) ・実質賃金の減少と可処分所得の減少。(6. 酒) ・物価高の為、主力のワインの購入価格が低下しているため。(6. 酒) ・お客の高齢化と飲酒量の低下。(6. 酒) ・経費の上昇により粗利が減少。(7. 衣料品) ・中東情勢やそれらに伴う全般的な値上げ。(8. その他／生活用品) ・全体的な値上げにより菓子などの嗜好品の購入が控え目になっていると考えられる。(8. その他／菓子製造販売)
サービス業	・営業の低下。(2. 情報・通信サービス) ・昨年はWindows10のサポート終了があり、企業・個人とも買替需要が多かった。今年に入り、一服感がでているように思われる。(2. 情報・通信サービス) ・ナフサ関連の事業者の業績の悪化や物価高。(3. 飲食店) ・仕入単価上昇。(3. 飲食店) ・毎年時節柄、お座敷宴会ご利用の方が少ない。若い年齢のお座敷利用離れが近年進んでいる。この時期は税関係、様々な諸会費等の納付が集中しすぎている。材料、仕入れ単価が上がってる中、客単価が上がらない。上げれば客離れになるという負の連鎖がある。(3. 飲食店) ・入場者数の落ち込み。高齢化によるゴルフ人口の低下。プレー料金値上げによるプレー離れ。(7. 娯楽) ・仕入れ資材高騰。物価高。(9. リネン・クリーニング) ・入荷数量減少。(9. リネン・クリーニング) ・税金と物価と賃金の上昇。(10. 美容)
建設業	・手持ちの工事が昨年ほとんど完成したことにより、繰越工事が少なく今期の完成工事高は相当減少する。(1. 総合建設) ・受注量激減。(2. 土木) ・資材の高騰による建築費の高騰。(3. 建築) ・引き合い減少。(5. 電気工事) ・中東情勢の影響。(7. その他／専門工事業) ・決まりかけの案件が先伸びになってしまった。(7. その他／店舗内装) ・民間新築住宅着工件数の減少。(7. その他／鉄筋工事) ・中東情勢によりメーカーが原材料の仕入れ(ナフサ)ができないため、工事も施工できない。(7. その他／専門工事)

<長期的（2020年4～6月期以降）にみた趨勢>

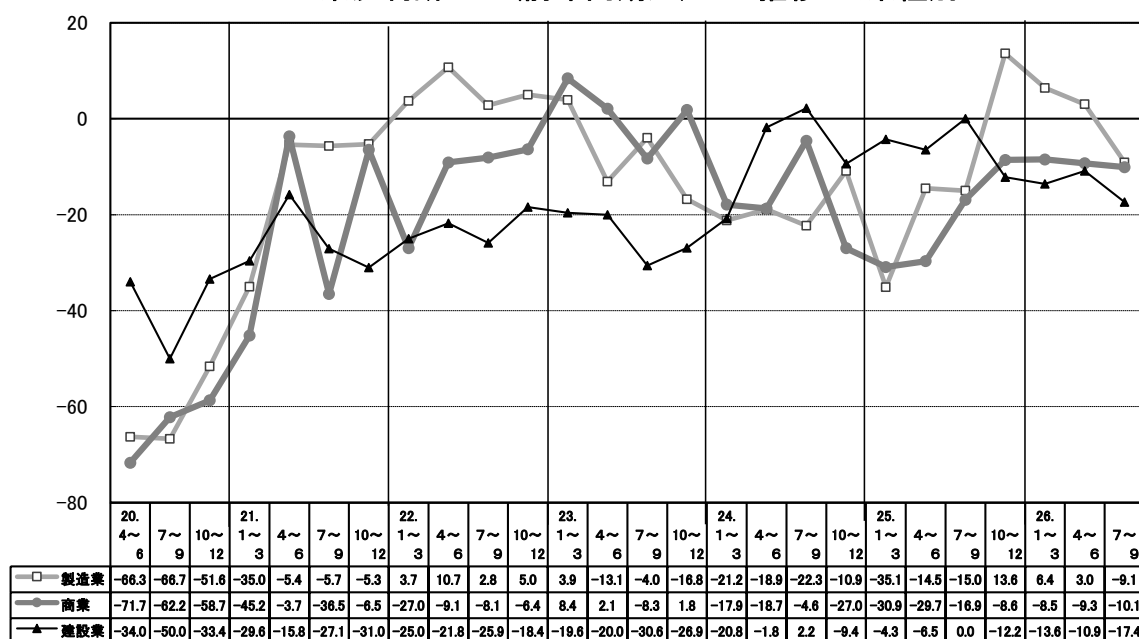
新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けていた業況判断D Iは、感染の落ち着きにより、2020年7～9月から2021年4～6月期にかけて回復の動きをみせた。その後は2021年7～9月期に一旦悪化したものの、2021年10～12月期以降は振れを伴いつつも緩やかな持ち直しの動きとなり、2023年1～3月期にはプラス圏に浮上した。

2023年4～6月期以降は上昇一服となり、2025年1～3月期にかけて弱い動きを示した。その後、2025年4～6月期から2025年10～12月期にかけて再び持ち直しの動きとなり、プラス圏に迫ったが、足元にかけてはやや一服感がみられている。

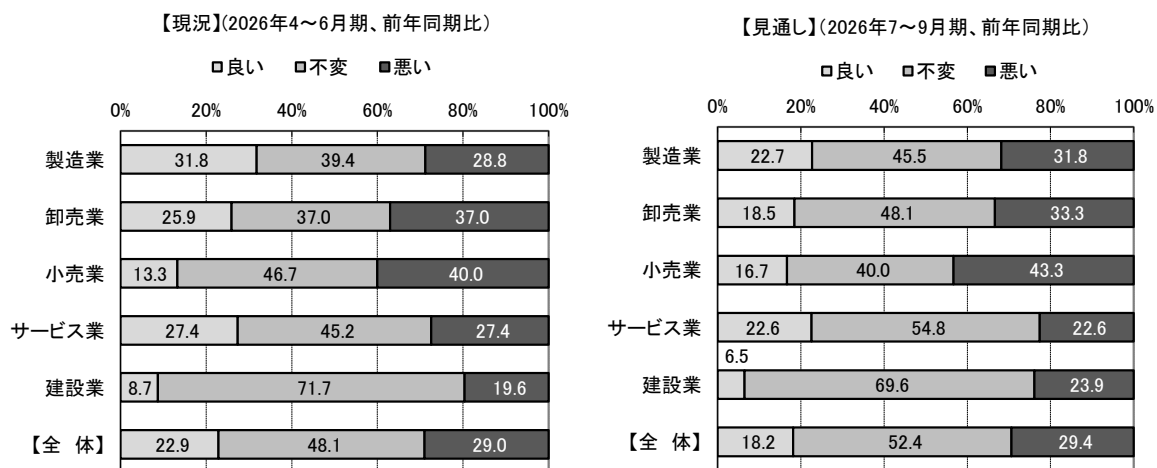
業況判断D I（前年同期比）の推移 <全体>



業況判断D I（前年同期比）の推移 <業種別>



- ・業況判断の動向を5業種別にみると、2026年4～6月期は「悪い」の割合が小売業（40.0％）と卸売業（37.0％）で高くなっている。
- ・2026年7～9月期は、「悪い」の割合が小売業（43.3％）で引き続き高く、4割強となっている。



(2) 売上・仕入の動向

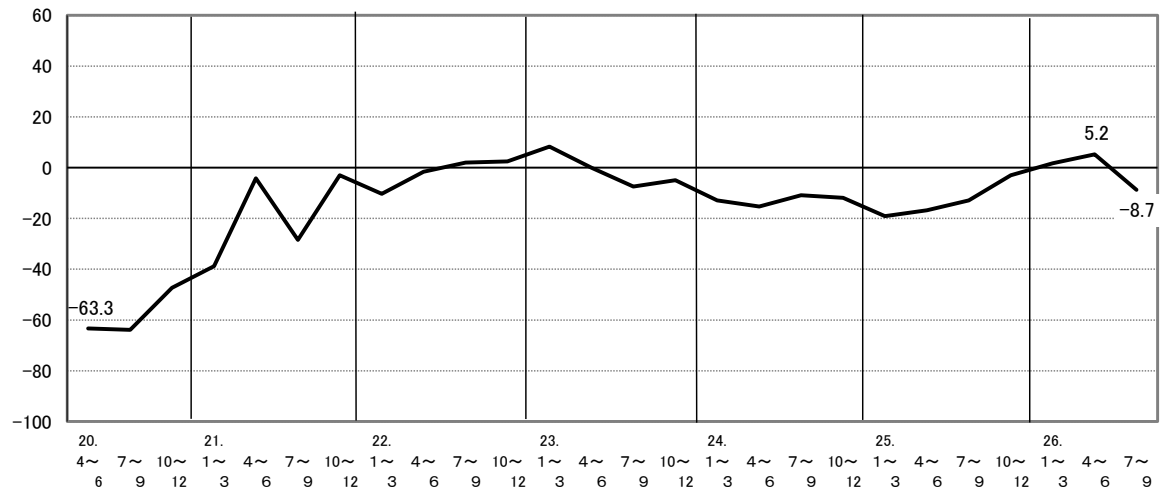
A 売上高の動向

- ・2026年4～6月期の売上高DIは、全体では5.2となり、2026年1～3月期(1.7)と比較し+3.5ポイント改善した。業種別では、卸売業、サービス業、建設業で改善した。
- ・2026年7～9月期は、全体では△8.7となり、2026年4～6月期と比較し△13.9ポイント悪化する見通しである。業種別では、小売業を除く4業種で悪化する見通しである。

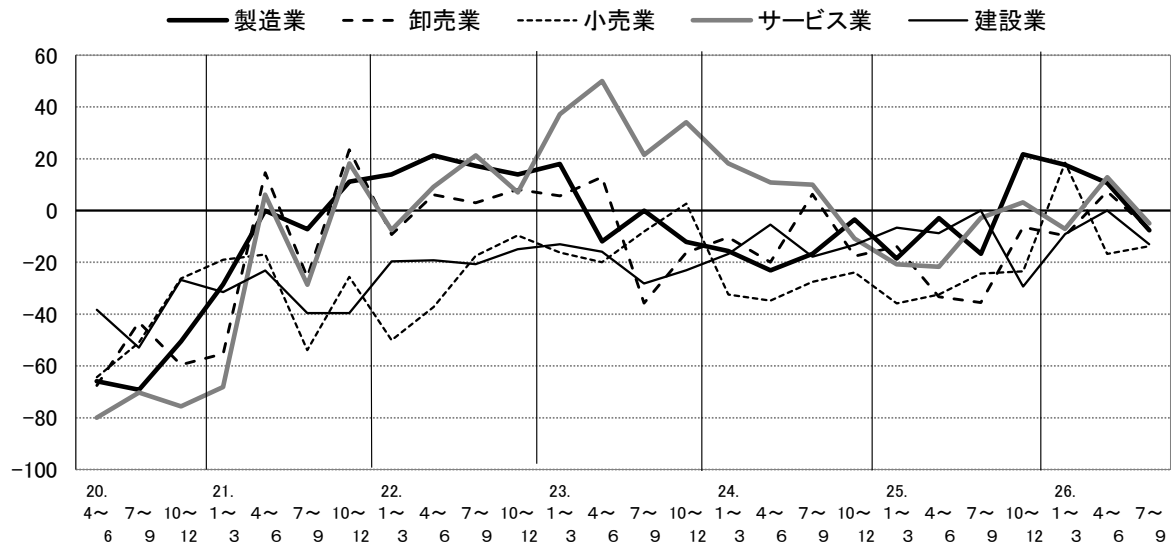
売上高の動向(前年同期比)

業 種	前回調査DI (2026年 1～3月期)	現況 (2026年4～6月期)				見通し (2026年7～9月期)			
		増 加 (%)	不 変 (%)	減 少 (%)	売上高DI (増加－減少)	増 加 (%)	不 変 (%)	減 少 (%)	売上高DI (増加－減少)
製 造 業	17.7	37.9	34.8	27.3	10.6	24.2	43.9	31.8	△7.6
卸 売 業	△9.7	40.7	25.9	33.3	7.4	33.3	25.9	40.7	△7.4
小 売 業	18.5	23.3	36.7	40.0	△16.7	24.1	37.9	37.9	△13.8
サービス業	△7.1	33.9	45.2	21.0	12.9	16.1	62.9	21.0	△4.9
建 設 業	△9.1	23.9	52.2	23.9	0.0	8.7	69.6	21.7	△13.0
全 体	1.7	32.5	40.3	27.3	5.2	20.0	51.3	28.7	△8.7

売上高DI(前年同期比)の推移【全体】

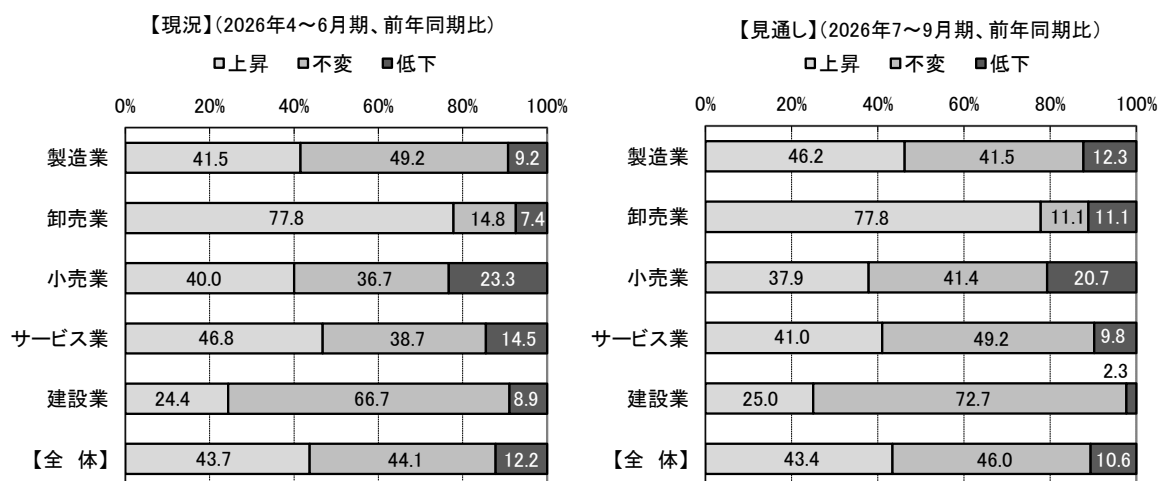


業種別売上高DI(前年同期比)の推移



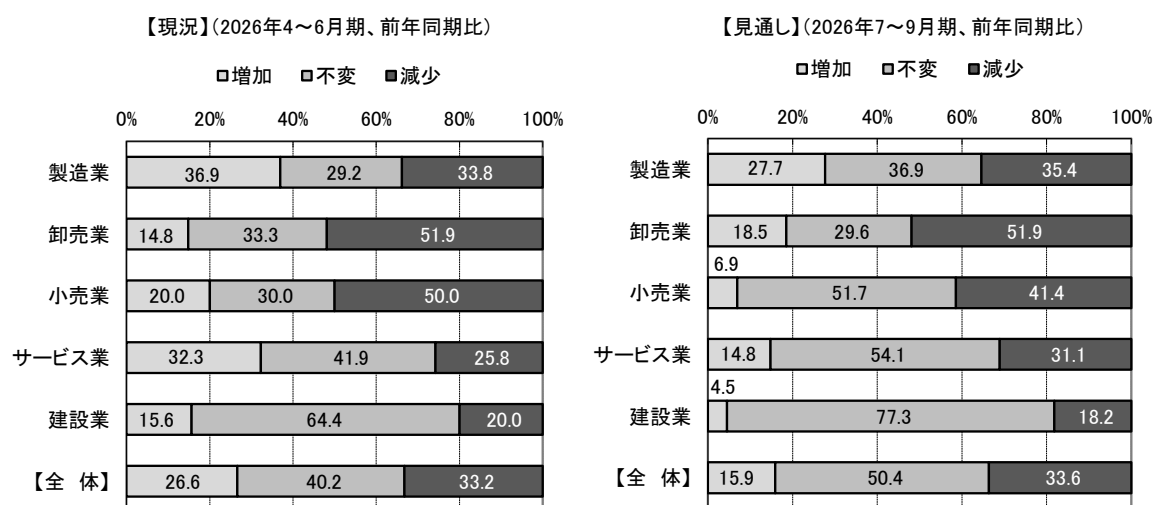
B 売上単価の動向

- ・2026年4～6月期は、全体では「上昇」の割合が43.7%、「不変」が44.1%、「低下」が12.2%となった。業種別では、「上昇」の割合が卸売業（77.8%）で高く、8割弱となっている。
- ・2026年7～9月期は、全体では「上昇」の割合が43.4%、「不変」が46.0%、「低下」が10.6%となる見通しである。業種別では、「上昇」の割合が卸売業（77.8%）で引き続き高く、8割弱となっている。



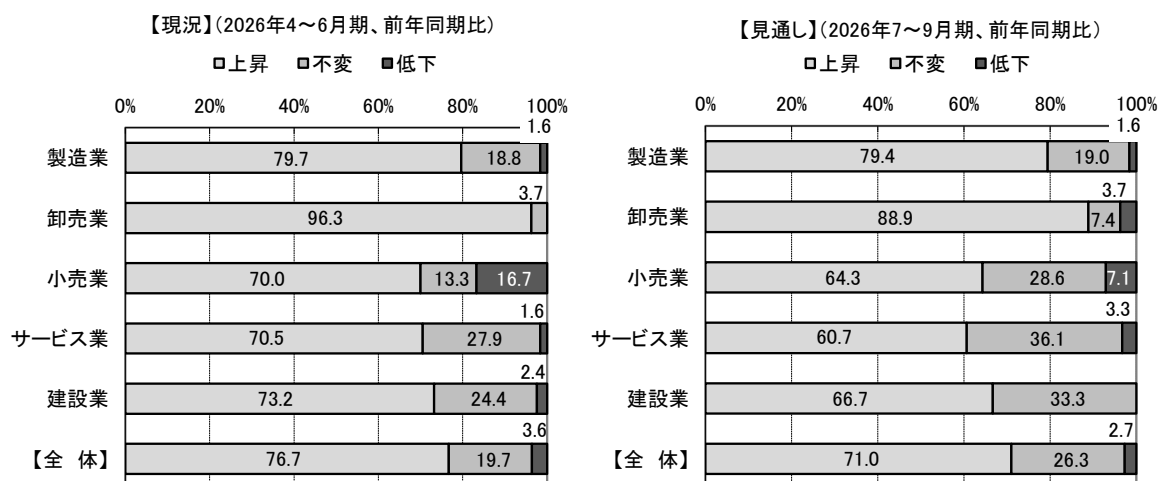
C 売上数量の動向

- ・2026年4～6月期は、全体では「増加」の割合が26.6%、「不変」が40.2%、「減少」が33.2%となった。業種別では、「減少」の割合が卸売業（51.9%）と小売業（50.0%）で高くなっている。
- ・2026年7～9月期は、全体では「増加」の割合が15.9%、「不変」が50.4%、「減少」が33.6%となる見通しである。業種別では、「減少」の割合が卸売業（51.9%）で引き続き高く、5割強となっている。



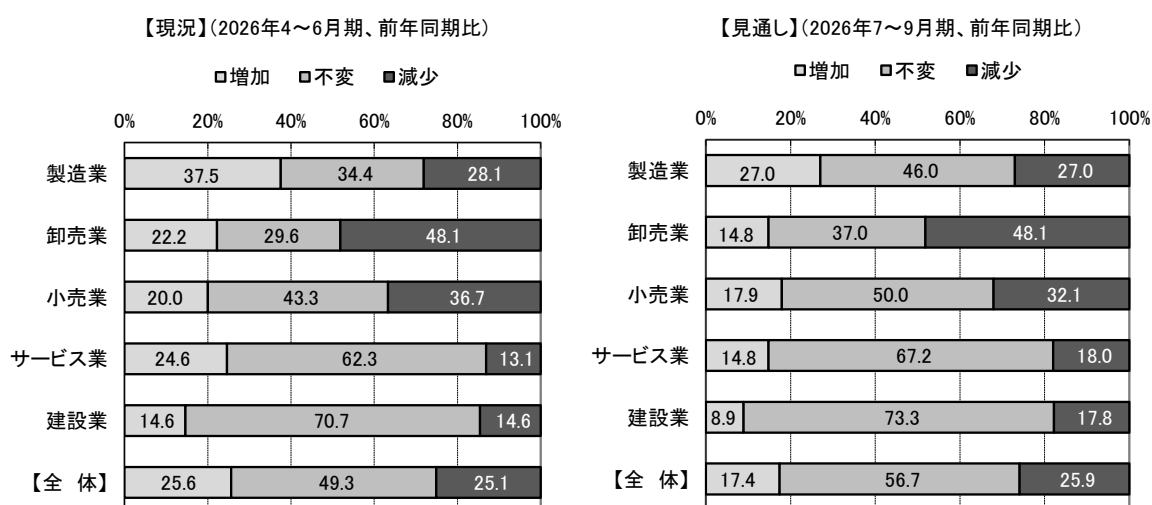
D 仕入単価の動向

- ・2026年4～6月期は、全体では「上昇」の割合が76.7%、「不変」が19.7%、「低下」が3.6%となった。業種別では、「上昇」の割合が卸売業（96.3%）で高く、9割台半ばとなっている。
- ・2026年7～9月期は、全体では「上昇」の割合が71.0%、「不変」が26.3%、「低下」が2.7%となる見通しである。業種別では、「上昇」の割合が卸売業（88.9%）で引き続き高く、9割弱となっている。



E 仕入数量の動向

- ・2026年4～6月期は、全体では「増加」の割合が25.6%、「不変」が49.3%、「減少」が25.1%となった。業種別では、「減少」の割合が卸売業（48.1%）で高く、5割弱となっている。
- ・2026年7～9月期は、全体では「増加」の割合が17.4%、「不変」が56.7%、「減少」が25.9%となる見通しである。業種別では、「減少」の割合が卸売業（48.1%）で引き続き高く、5割弱となっている。



(3) 経常利益の動向

- ・2026年4～6月期の経常利益の現況DIは全体で13.0。前回調査（2026年1～3月期：9.9）と比較し+3.1ポイント改善した。業種別では、製造業、卸売業、サービス業で改善した。

経常利益の動向・現況DI(水準)

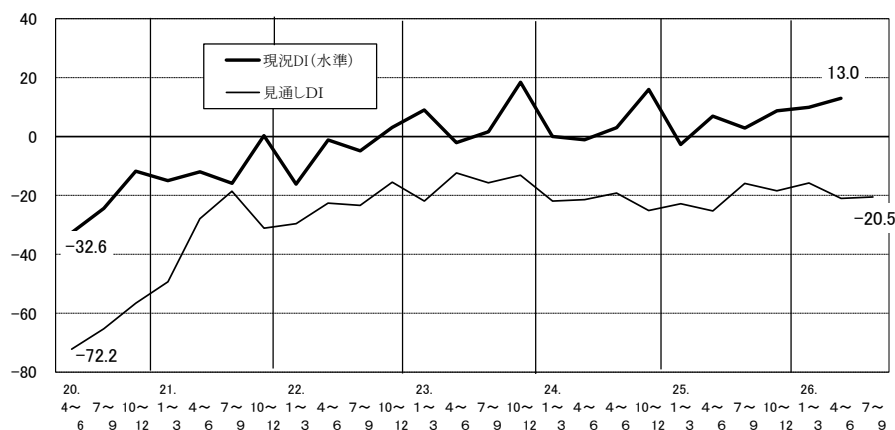
	前回調査 現況DI(水準) 2026年 1～3月期	現況DI(水準) (2026年4～6月期)			
		黒字 (%)	収支均衡 (%)	赤字 (%)	現況DI (黒字-赤字)
製造業	8.1	42.4	30.3	27.3	15.1
卸売業	29.0	44.4	44.4	11.1	33.3
小売業	11.1	31.0	31.0	37.9	△6.9
サービス業	0.0	33.9	46.8	19.4	14.5
建設業	13.7	23.9	60.9	15.2	8.7
全体	9.9	35.2	42.6	22.2	13.0

- ・2026年7～9月期の経常利益の見通しDIは全体で△20.5。前回調査（2026年4～6月期：△21.0）と比較し+0.5ポイントの小幅改善する見通しである。業種別では、卸売業、サービス業、建設業で改善する見通しである。

経常利益の動向・見通しDI(前年同期比)

	前回調査 見通しDI 2026年 4～6月期	見通しDI (2026年7～9月期)			
		良い (%)	不変 (%)	悪い (%)	見通しDI (良い-悪い)
製造業	△8.0	19.7	42.4	37.9	△18.2
卸売業	△35.5	18.5	37.0	44.4	△25.9
小売業	△7.4	6.9	55.2	37.9	△31.0
サービス業	△31.5	14.5	53.2	32.3	△17.8
建設業	△20.9	6.7	68.9	24.4	△17.7
全体	△21.0	14.0	51.5	34.5	△20.5

経常利益DIの動向



(4) 設備の過不足

- ・2026年4～6月期の設備の現状DI（過剰－不足）は、全体で△21.0（不足超）となった。前回調査（2026年1～3月期：△20.1）と比較し△0.9ポイント不足超幅が拡大した。
- ・業種別では、5業種すべてで不足超となっている。

設備の現状DI(水準)

	前回調査 現状DI(水準) 2026年 1～3月期	設備の現状DI(水準) (2026年4～6月期)			
		過 剰 (%)	適 正 (%)	不 足 (%)	現状DI (過剰－不足)
製 造 業	△ 24.2	4.6	72.3	23.1	△ 18.5
卸 売 業	△ 23.3	3.7	77.8	18.5	△ 14.8
小 売 業	△ 23.1	0.0	75.9	24.1	△ 24.1
サービス業	△ 22.4	0.0	71.0	29.0	△ 29.0
建 設 業	△ 6.8	0.0	84.4	15.6	△ 15.6
全 体	△ 20.1	1.8	75.4	22.8	△ 21.0

(5) 金融の動向

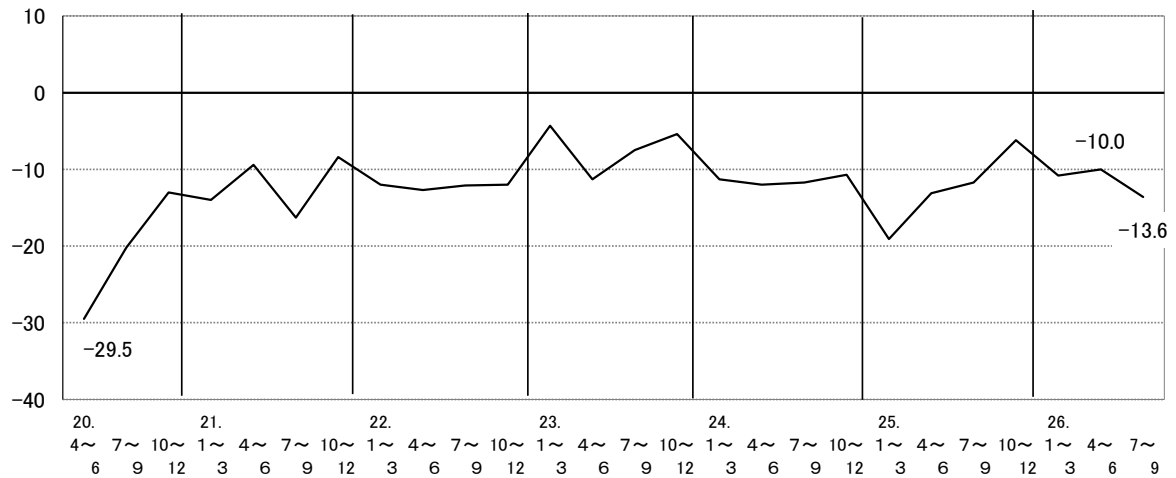
A 資金繰りの動向

- ・2026年4～6月期の資金繰りDIは全体で△10.0となった。2026年1～3月期（△10.8）と比較し+0.8ポイント小幅改善した。業種別では、卸売業、サービス業、建設業で改善した。
- ・2026年7～9月期は全体で△13.6となった。2026年4～6月期と比較し△3.6ポイント悪化する見通しである。業種別では、卸売業、サービス業、建設業で悪化する見通しである。

資金繰りの動向(前年同期比)

業 種	前回調査DI (2026年 1～3月期)	現況 (2026年4～6月期)				見通し (2026年7～9月期)			
		良い (%)	不変 (%)	悪い (%)	資金繰りDI (良い－悪い)	良い (%)	不変 (%)	悪い (%)	資金繰りDI (良い－悪い)
製 造 業	△ 9.7	9.1	69.7	21.2	△ 12.1	6.1	75.8	18.2	△ 12.1
卸 売 業	△ 6.4	11.1	74.1	14.8	△ 3.7	0.0	85.2	14.8	△ 14.8
小 売 業	△ 15.4	10.0	50.0	40.0	△ 30.0	6.9	65.5	27.6	△ 20.7
サービス業	△ 17.2	12.9	67.7	19.4	△ 6.5	8.2	72.1	19.7	△ 11.5
建 設 業	△ 2.4	13.3	71.1	15.6	△ 2.3	4.4	77.8	17.8	△ 13.4
全 体	△ 10.8	11.3	67.4	21.3	△ 10.0	5.7	75.0	19.3	△ 13.6

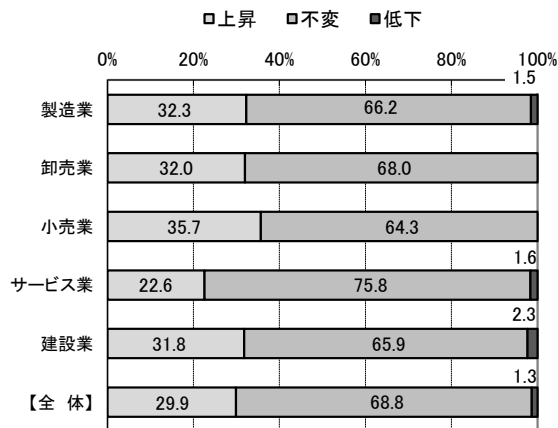
資金繰りDI(前年同期比)の動向



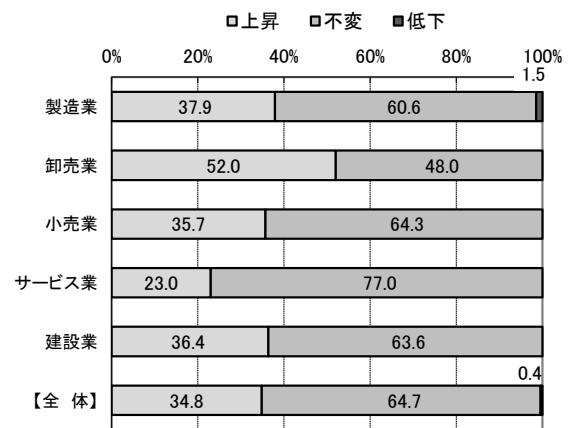
B 借入金利の動向

- ・2026年4～6月期の借入金利をみると、全体では2026年1～3月期比「上昇」の割合が29.9%、「不変」が68.8%、「低下」が1.3%となった。
- ・2026年7～9期をみると、全体では2026年4～6月期比「上昇」の割合が34.8%「不変」が64.7%、「低下」が0.4%となる見通しである。業種別では、「上昇」の割合が卸売業（52.0%）で高く、5割強となっている。

【現況】(2026年4～6月期、2026年1～3月期比)

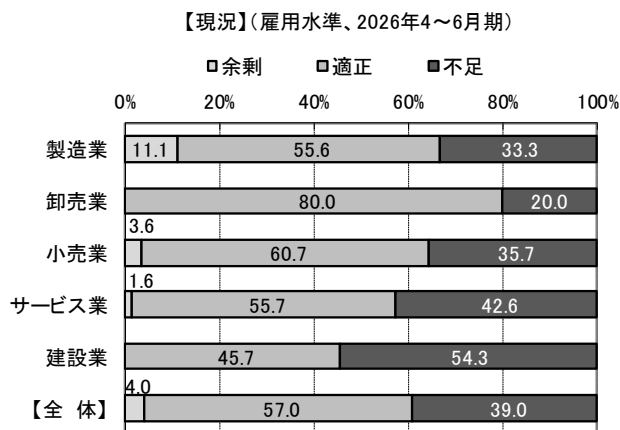


【見通し】(2026年7～9月期、2026年4～6月期比)



(6) 雇用の動向

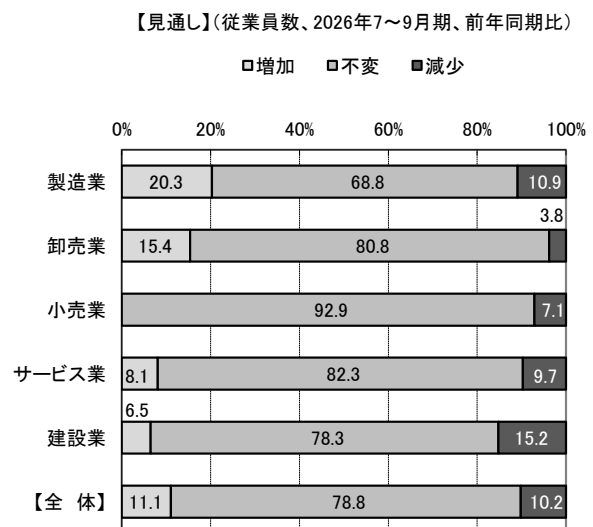
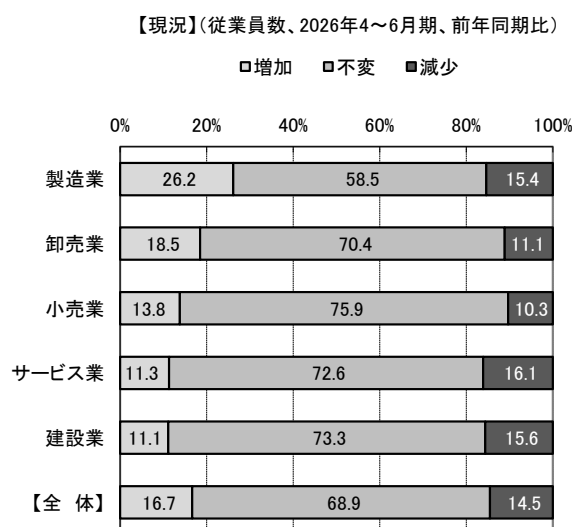
- ・2026年4～6月期の雇用水準は、全体では「余剰」の割合が4.0%（2026年1～3月期：4.3%）、「適正」が57.0%（同：60.9%）、「不足」が39.0%（同：34.8%）となった。
- ・D I（「余剰」－「不足」）は、全体では△35.0と2026年1～3月期（△30.5%）と比べ△4.5ポイント不足超幅が拡大した。
- ・業種別では、5業種とも不足超となっており、建設業（△54.3）の不足超幅が最も大きい。



雇用の動向

業 種	前回調査DI (水準、2026年 1～3月期)	現況DI (水準、2026年 4～6月期)
製 造 業	△ 17.7	△ 22.2
卸 売 業	△ 16.6	△ 20.0
小 売 業	△ 26.9	△ 32.1
サービス業	△ 34.8	△ 41.0
建 設 業	△ 53.5	△ 54.3
全 体	△ 30.5	△ 35.0

- ・2026年4～6月期の従業員数は、全体では「増加」の割合が16.7%（2026年1～3月期：14.2%）、「不変」が68.9%（同：67.0%）、「減少」が14.5%（同：18.9%）となった。
- ・2026年7～9月期の従業員数は、全体では「増加」の割合が11.1%、「不変」が78.8%、「減少」が10.2%となっている。



(7) 経営上の問題点

- ・経営上の問題として製造業では、「原材料価格の上昇」の割合が60.6%と最も高く、「人件費の増加」が37.9%で続いた。
- ・卸売業では、「仕入単価の上昇」の割合が55.6%と最も高く、「人件費以外の経費の増加」が40.7%で続いた。
- ・小売業では、「仕入単価の上昇」の割合が50.0%と最も高く、「人件費以外の経費の増加」が35.7%で続いた。
- ・サービス業では、「人件費以外の経費の増加」と「材料等仕入単価の上昇」の割合がともに39.3%と最も高く、「店舗施設の狭隘・老朽化」が36.1%で続いた。
- ・建設業では、「材料価格の上昇」の割合が65.1%と最も高く、「従業員の確保難」が55.8%で続いた。

経営上の問題点（上位5位まで、複数回答、下段：％）

順位 業種	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (n=66)	原材料価格の上昇	人件費の増加	従業員の確保難	生産設備の不足・老朽化	原材料費・人件費以外の経費の増加
	60.6	37.9	33.3	30.3	21.2
卸売業 (n=27)	仕入単価の上昇	人件費以外の経費の増加	人件費の増加	従業員の確保難	店舗・倉庫の狭隘・老朽化
	55.6	40.7	33.3	29.6	25.9
小売業 (n=28)	仕入単価の上昇	人件費以外の経費の増加	従業員の確保難	消費者ニーズの変化への対応	人件費の増加
	50.0	35.7	32.1	21.4	21.4
サービス業 (n=61)	人件費以外の経費の増加	材料等仕入単価の上昇	店舗施設の狭隘・老朽化	人件費の増加	利用者ニーズの変化への対応
	39.3	39.3	36.1	27.9	26.2
建設業 (n=43)	材料価格の上昇	従業員の確保難	材料の入手難	人件費の増加	熟練技術者の確保難
	65.1	55.8	27.9	18.6	16.3

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

経営上の問題点の具体的な内容等（自由記述）

業種	具体的な内容等
製造業	・法要等の式菓子注文の減少。(3. 菓子) ・経費増大。利益確保のハードルが上がる。(4. 繊維・織物) ・人件費ほか経費が上がっている中、売上単価は上昇するも販売数量の減少のため、売上がついてきていない。(6. 製材・木製品) ・ナフサショックで有機溶剤が手に入りにくい。人件費の増加分を転嫁したいが、見積金額の適正値を模索中。(7. 家具・建具) ・原材料価格の値上がり分が販売価格に転嫁できない。(8. 紙・紙加工品) ・世間の賃金上昇についていけるかどうか。(9. 印刷・製本) ・新入社員の確保は近々で何とかしないといけないと思っております、なかなか難しいのではと感じています。(9. 印刷・製本) ・中東問題等による物価高騰。(12. 鋳鍛造品) ・設備老朽化が進んでいる。原材料、副資材費が高騰。電気料金も上昇。求人難が継続。(12. 鋳鍛造品) ・中東問題。(13. 金属製品) ・原材料の高騰と人件費の高騰が今後はさらに心配される。(13. 金属製品) ・物価高騰。(13. 金属製品) ・人材不足、採用難、D Xの遅れ。(13. 金属製品) ・現従業員の年齢上昇、若い人材の確保難。(13. 金属製品) ・製造コスト増に対して、製品単価に転嫁できていないこと。(13. 金属製品) ・超硬素材の価格高騰と購入制限のため、全ての受注を受けることが困難のため。(13. 金属製品) ・技術の伝承、従業員の確保難。(14. 一般機械) ・人件費が高い。(14. 一般機械) ・市場の技術変化が早い。(14. 一般機械) ・人材不足による従業員の負担増。(14. 一般機械) ・燃料、原材料価格の高止まり。従業員の高齢化と慢性的な人材不足。老朽化設備の維持、管理、入替に伴うコスト増。(18. その他／冷凍食品製造) ・増加する受注に対して生産力が追い付いていない。原材料価格や製造経費の上昇で原価上昇となっている。(18. その他／冷凍調理食品製造) ・円安の影響で何もかも高くなっている。(18. その他／米飯、パン) ・設備の老朽化。(18. その他／製麺業) ・円安に起因する主原料価格の上昇および需要先の人手不足による需要停滞。(18. その他／鉄鋼) ・不安定な世界情勢の影響から見通しがたたない。(18. その他／機械器具組立て) ・原材料、人件費の増加。(18. その他／紙器用拔型) ・原材料の高騰。(18. その他／漬物製造業) ・最低賃金の上昇による人件費の増加。(18. その他／車載機器・民生機器)

卸売業	・配送コストの上昇。(2. 食料・飲料) ・建物やトラックの老朽化、退職者に代わる若い人材の確保。(3. 金属材料) ・人材確保が厳しい状況。(5. 一般機械) ・中東状況の影響により発注している商品の納期が希望通りにいかず調整に労力が割かれている。(7. その他／住宅設備機器) ・仕入価格の上昇が急激で、多品目に及ぶため、対処が追い付かない。(7. その他／塗料) ・人件費も含めて全てに渡り値上げの傾向があり、価格転嫁が出来なかったり、追いつかなかつたりするケースが多く、利益率の低下に繋がっている。(7. その他／消防防災用品および繊維製品等) ・大手の進出による競争激化。仕入価格、配送費のアップ。(7. その他／食品・肥料・農薬卸) ・中東情勢の影響により主要取扱商品のプラスチック製品の価格が大幅に上がっている。求人募集をしても特に営業は応募者がかなり少ない。(7. その他／包装資材及び関係機械) ・需要動向（特に数量）が弱く、改善する見込が見当たらない。(7. その他／紙、文具、事務機器、OA機器) ・社員の高齢化が進み効率が悪くなってきている。ガソリンや郵送費などの経費が増している。(7. その他／事務機器)
小売業	・高齢化に伴う人口減少。客数の減少を補うための顧客の新規開拓や集客増加の対策が後手になっている。(1. 百貨店・スーパー) ・価格変更を1、2年で行う事が煩わしい。(2. 食料品) ・人材確保のためにハローワーク・マッチボックス・シルバー人材センター等を活用しているが、思った成果がでていない。(2. 食料品) ・人材不足による従業員の負担増で離職者が増加している。(2. 食料品) ・従業員の安定化。(4. 自動車) ・修理・点検対応者の不足。(4. 自動車) ・消費の停滞。(6. 酒) ・仕入価格が上がり、販売価格も上昇して消費が鈍い。(6. 酒) ・お客の高齢化と飲酒量の低下。(6. 酒) ・仕入れの支払い方法が変わり、資金繰りが厳しくなっている。(7. 衣料品) ・自社の要求水準を満たす求職者が来ない。(8. その他／家具) ・全ての値上げにより先行きが不透明で不安。(8. その他／菓子製造販売) ・石油関連製品の仕入れ難、価格上昇。(8. その他／生活用品) ・利幅が悪化しているのに人件費を上げなくてはいけないのは、かなり負担。冠婚葬祭・季節の贈答品等お付き合いを縮小の風潮が浸透しており先の見通しが読めないこと。(8. その他／贈答品・燃料)
サービス業	・中堅社員不足と燃料単価の上昇。(1. 運輸) ・AI 需要の逼迫により、半導体関連の商品価格上昇が止まらない。パソコン買替需要の一巡もあり、総体で売上減となる見込みである。(2. 情報・通信サービス) ・新規顧客の獲得不足。(2. 情報・通信サービス)

サービス業	・物価高による需要動向の低下があるが、固定費は変わらない。むしろ値上がるため圧迫する。(3. 飲食店) ・著しい需要の変化。注文単価の不変(上がらない)。対応の難しさ。(3. 飲食店) ・食後のプラスメニューの発案。(3. 飲食店) ・物価高騰。(3. 飲食店) ・退職が近づいている職人がいるが、その後、代わる人材がなかなか見つからないため、退職後は経営の規模を縮小するなどしなければいけなくなりそう。(3. 飲食店) ・需要と供給のバランスが悪い。コロナ後の借入返済が金利上昇などで負担になっている。(3. 飲食店) ・近隣に競合店の出店有。(3. 飲食店) ・大口の宴会をしたいというお客様が増えたが、店が小さいため、入らない。光熱費が上がっている。学生ではなく、大人の落ち着いたスタッフが欲しい。(3. 飲食店) ・従業員が不足しておりサービスに支障をきたすケースが増えています。(4. 旅館・ホテル) ・新規参入ホテルと既存ホテルの増床などによる競合の激化による影響が避けられない状況にある。ベテラン社員の高齢化により中間層の人材不足が顕著。(4. 旅館・ホテル) ・他ホテルの増築、改築、新築の連続で影響が出る可能性大。(4. 旅館・ホテル) ・自動車整備士の確保が難しい。特に有資格者。(6. 自動車整備) ・物価上昇で経費がかかり困っている。(7. 娯楽) ・開場 60 年を迎え設備が老朽化し修繕箇所が多い。新入社員の獲得や、離職を避けるため、賃金を上げていかなければならない。(7. 娯楽) ・原油由来の材料の価格高騰及び入荷難。(9. リネン・クリーニング) ・原油由来材料の高騰・入手難。(9. リネン・クリーニング) ・需要が下がり、経費が上がり、需要の変化が不明瞭。(10. 美容) ・物価高を価格に転換できていない。(10. 美容) ・賃上げや営業車の車両価格やガソリン代の高騰。(11. その他／事務処理代行業) ・人材不足。(11. その他／旅行業) ・専門分野の技術職員の確保が以前より困難なこと。(11. その他／試験検査業) ・水道代の増加。(11. その他／理容) ・会議のオンライン化により会場が不要となることもある。施設・設備の老朽化により改修費用が増大している。人件費・物価の上昇により維持管理に係るコストが上昇している。(11. その他／貸会場、貸会議室) ・受注の減少。(11. その他／技術サービス) ・コロナ不況から抜け出せない期間が長すぎて売上が上がっても相変わらず苦しいまま。(11. その他／複写サービス)
建設業	・人材不足、原価上昇に係る利幅減少。(1. 総合建設) ・中東問題による資材の不足の長期化。(1. 総合建設) ・公共工事入札の競争激化、新規入職者の減少。(1. 総合建設) ・人員及び担い手不足。(2. 土木)

建設業	・従業員が足りない。高齢で減っていくことが予想されるが、入ってくる人がいない。(2. 土木) ・人材不足。(2. 土木) ・熟練技術者の高齢化。(3. 建築) ・消費税が利益と無関係で増大すること。(3. 建築) ・材料代が上がってる。(3. 建築) ・中東情勢による材料の確保その後の材料費高騰が横ばいになる恐れ。作業員の確保については常に努力をしている。(2. 土木) ・人手が不足しており、現場を回せない。(3. 建築) ・少子高齢化や労働人口の減少に加え、業界全体で人材獲得競争が激化しており、必要な人員を安定的に採用・定着させることが難しくなっています。(5. 電気工事) ・社員の新規および中途採用ができない。既存社員への待遇改善もできない。(6. 管工事) ・事業拡大を推し進めるうえで、人材不足が顕在化している。適切な人材・業者が足りないため、受注の見送りをする場合がある。(6. 管工事) ・資材の高騰、人件費の高騰に比例して見積単価をなかなか上げることができない。(6. 管工事) ・需要があっても従業員不足のため対応しきれないことがある。(6. 管工事) ・中東情勢の影響で材料の入手時期未定。数量確保が出来ない。(7. その他／専門工事業) ・仕入れ材料の値上げ・油脂製品の価格上昇の影響が今後も予想されるため、薄利多売の経営状況にある。(7. その他／舗装工事) ・石油関連製品の材料値上げが半端ない。(7. その他／店舗内装) ・資材の高騰により工事が減少し売上げの減少。(7. その他／内装)
-----	--

2. 原油高等の影響に関する調査

(1) 原油高等の影響

- ・原油の価格高騰や供給不安に伴う事業活動への影響を尋ねたところ、全体では「現時点で悪い影響がある」の割合が 50.4%、「今後悪い影響が出る見込み」が 23.0%、「わからない・どちらとも言えない」が 23.5%、「影響はない・影響が出る見込みはない」が 3.0%だった。
- ・業種別では、「現時点で悪い影響がある」の割合が製造業（65.2%）で高くなっている。
- ・前回調査（2026 年 1～3 月期）との比較では、「現時点で悪い影響がある」の割合は 5 業種とも上昇している。上昇幅は製造業で 23.9 ポイントと最も大きくなっている。

原油高等の影響(全体・業種別 %)

□現時点で悪い影響がある

□今後悪い影響が出る見込み

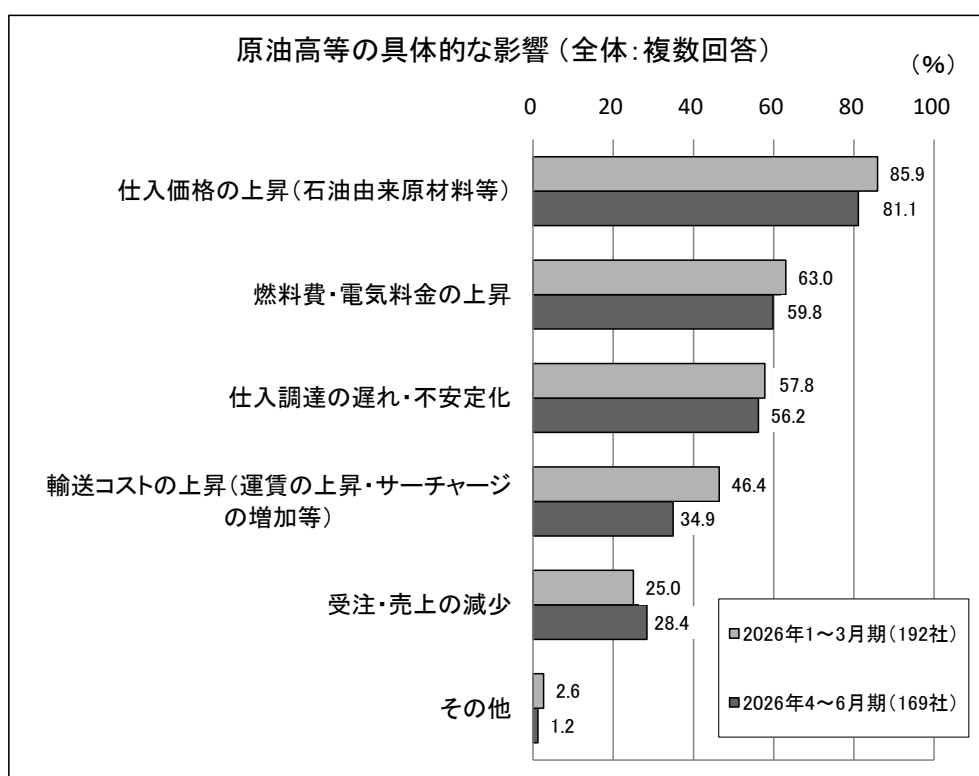
■わからない・どちらとも言えない

□影響はない・影響が出る見込みはない

全 体	2026年1～3月期(235社)	37.9	43.8	17.0	1.3
	2026年4～6月期(230社)	50.4	23.0	23.5	3.0
製 造 業	2026年1～3月期(63社)	41.3	52.4	6.3	
	2026年4～6月期(66社)	65.2	16.7	18.2	
卸 売 業	2026年1～3月期(31社)	51.6	45.2		3.2
	2026年4～6月期(27社)	55.6	22.2	18.5	3.7
小 売 業	2026年1～3月期(27社)	44.4	37.0	18.5	
	2026年4～6月期(29社)	55.2	20.7	24.1	
サ ー ビ ス 業	2026年1～3月期(70社)	28.6	38.6	30.0	2.9
	2026年4～6月期(62社)	40.3	29.0	24.2	6.5
建 設 業	2026年1～3月期(44社)	34.1	43.2	20.5	2.3
	2026年4～6月期(46社)	37.0	26.1	32.6	4.3

(2) 原油高等の具体的な影響

- ・(1) で「現時点で悪い影響がある」または「今後悪い影響が出る見込み」と回答した先に具体的な影響を尋ねたところ(複数回答)、全体では「仕入価格の上昇(石油由来原材料等)」の割合が81.1%と最も高く、「燃料費・電気料金の上昇」(59.8%)。「仕入調達の遅れ・不安定化」(56.2%)が続いた。
- ・なお、「その他」(1.2%)の具体的な回答としては、「円安」(サービス業)があった。
- ・前回調査(2026年1~3月期)との比較では、「輸送コストの上昇(運賃の上昇・サーチャージの増加等)」の割合が11.5ポイント低下している。



- ・業種別では、5業種とも仕入価格の上昇（石油由来原材料等）」の割合が最も高くなっている。

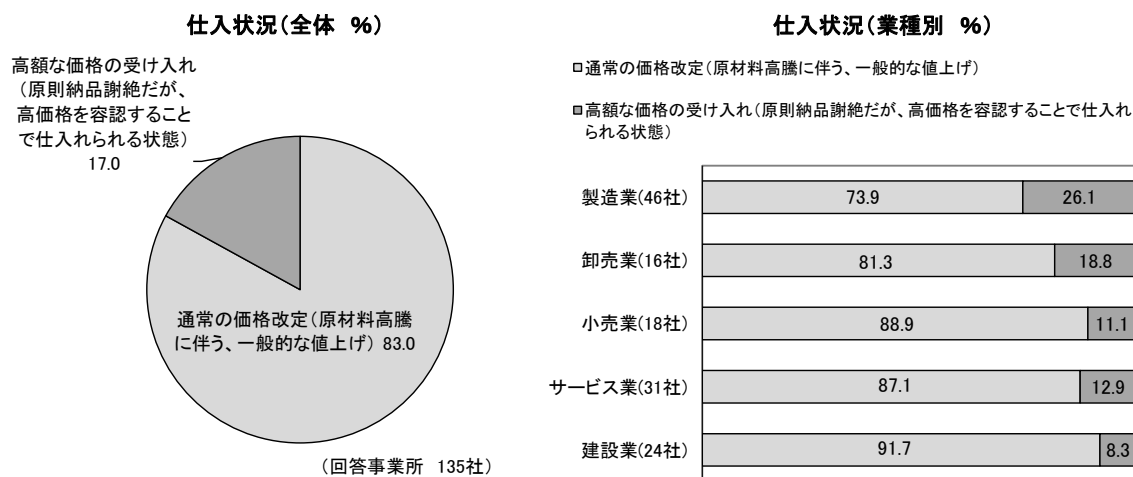
原油高等の具体的な影響（上位4位まで、複数回答、下段：％）

順位 業種	1位	2位	3位	4位
製造業 (n=54)	仕入価格の上昇(石油由来原材料等)	仕入調達の遅れ・不安定化	燃料費・電気料金の上昇	輸送コストの上昇(運賃の上昇・サーチャージの増加等)
	87.0	70.4	66.7	42.6
卸売業 (n=21)	仕入価格の上昇(石油由来原材料等)	輸送コストの上昇(運賃の上昇・サーチャージの増加等)	仕入調達の遅れ・不安定化	受注・売上の減少
	76.2	66.7	57.1	47.6
小売業 (n=22)	仕入価格の上昇(石油由来原材料等)	燃料費・電気料金の上昇	輸送コストの上昇(運賃の上昇・サーチャージの増加等)	仕入調達の遅れ・不安定化
	81.8	63.6	45.5	40.9
サービス業 (n=43)	仕入価格の上昇(石油由来原材料等)	燃料費・電気料金の上昇	仕入調達の遅れ・不安定化	受注・売上の減少
	74.4	67.4	39.5	23.3
建設業 (n=29)	仕入価格の上昇(石油由来原材料等)	仕入調達の遅れ・不安定化	燃料費・電気料金の上昇	受注・売上の減少
	82.8	65.5	44.8	24.1

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

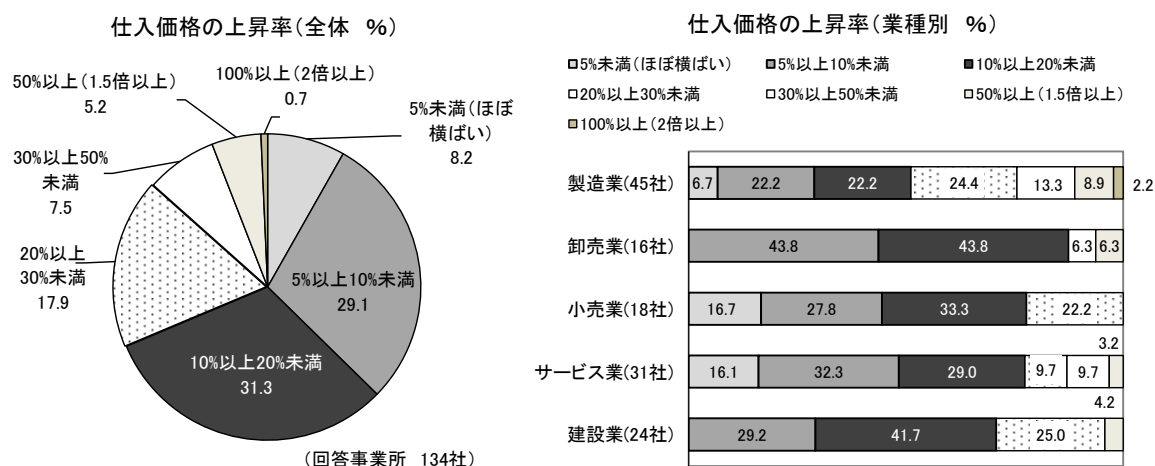
(3) 仕入状況

- ・(2)で「仕入価格の上昇（石油由来原材料等）」と回答した先に現在の仕入状況を尋ねたところ、全体では「通常の価格改定（原材料高騰に伴う、一般的な値上げ）」の割合が83.0%、「高額な価格の受け入れ（原則納品謝絶だが、高価格を容認することで仕入れられる状態）」が17.0%だった。
- ・業種別では、「高額な価格の受け入れ（原則納品謝絶だが、高価格を容認することで仕入れられる状態）」の割合が製造業（26.1%）で高く、2割台半ばとなっている。



(4) 仕入価格の上昇率

- ・(2)で「仕入価格の上昇(石油由来原材料等)」と回答した先に従来と比べた仕入価格の上昇率を尋ねたところ、全体では「10%以上 20%未満」が 31.3%と最も高く、「5%以上 10%未満」(29.1%)、「20%以上 30%未満」(17.9%)が続いている。
- ・業種別では、製造業で価格が 20%以上上昇していると回答した割合が他業種と比較して高くなっている。



(5) 仕入調達の遅れ・不安定化が発生している品目とその状況

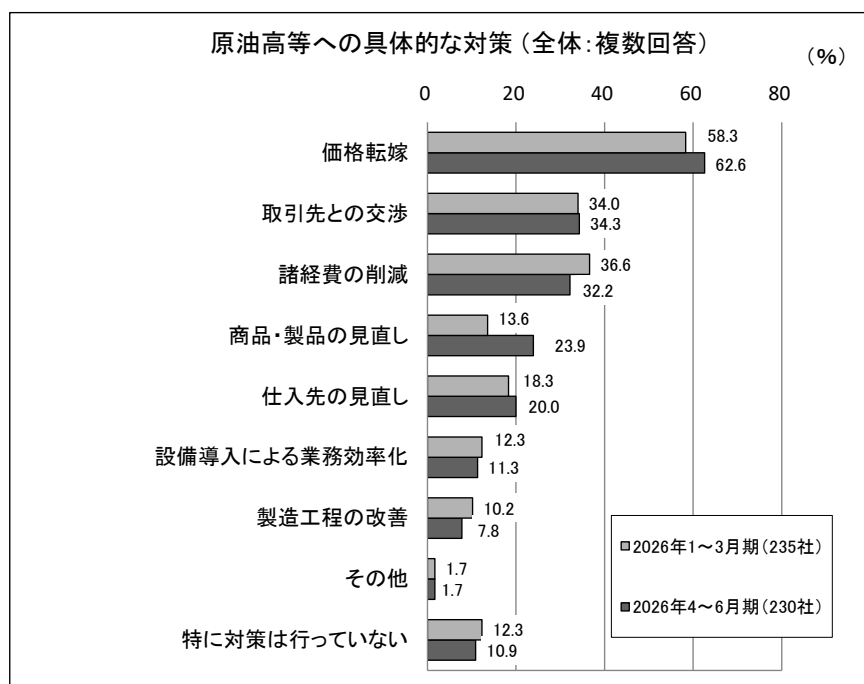
- ・(2)で「仕入調達の遅れ・不安定化」と回答した先に具体的な品目名と遅延の程度を自由回答形式で尋ねたところ、製造業(金属製品・機械)と建設業(建築・管工事・専門工事)で影響が強くみられ、遅延の程度は「数週間」から「最大6か月」「納期未定」にまで広がっている。

仕入調達の遅れ・不安定化が発生している品目とその状況

業種	業種区分等	具体的な品目類	遅延・不安定化の程度
製造業	金属製品・鍛造品	シンナー・塗料・油剤・超硬素材	納期未定、納期遅延
	電気機械・一般機械	樹脂原料、モーター、インバーター	納期遅延、受注調整
	食品製造	包装資材・フィルム	2～3か月遅延
	木材・建材	断熱材・ポリスチレンフォーム	受注停止、納期遅延
	印刷・紙加工	インキ・ビニール袋	価格上昇、納期遅延
卸売業	住宅設備・建材	ユニットバス、衛生陶器、塩ビ管	納期長期化
	塗料・化学品	シンナー、塗料、接着剤	受注不可品あり
	農業関連	肥料	供給遅延
	包装資材	袋、テープ、トレー	供給不安定
小売業	自動車関連	オイル、塗料、アドブルー	供給不安定
	燃料販売	潤滑油	納期未定
サービス業	飲食・宿泊	鮮魚、容器、固形燃料、手袋	数日～2週間遅延
	自動車整備	オイル類	数量規制
	娯楽	コース用砂	1～2か月遅延
建設業	建築	雨樋、塗料、シーリング材	納期未定、1か月超
	土木	塩ビ管、舗装合材	納期不明
	電気工事	蓄電池、パワコン、電線	最大6か月
	管工事	衛生器具、塩ビ管	1か月超、数量制限
	専門工事	防水材、塗料	3～6か月遅延

(6) 原油高等への具体的な対策

- ・原油高等への現在取り組んでいる対策または今後取り組む予定の対策を尋ねたところ（複数回答）、全体では「価格転嫁」の割合が62.6%と最も高く、「取引先との交渉」（34.3%）、「諸経費の削減」（32.2%）が続いた。
- ・なお、「その他」（1.7%）の具体的な回答としては、「原材料の見直し」（製造業）、「技術・知識力の向上に努める」（サービス業）、「早期発注」（建設業）があった。
- ・前回調査（2026年1～3月期）との比較では、「商品・製品の見直し」の割合が10.3ポイント上昇している。



- ・業種別では、5業種とも「価格転嫁」の割合が最も高かった。

原油高等への具体的な対策（上位4位まで、複数回答、下段：%）

順位 業種	1位	2位	3位	4位	参考
製造業 (n=67)	価格転嫁	取引先との交渉	諸経費の削減	商品・製品の見直し	特に対策は行っていない (2社)
	74.6	41.8	29.9	25.4	3.0
卸売業 (n=27)	価格転嫁	取引先との交渉	諸経費の削減	商品・製品の見直し	特に対策は行っていない (5社)
	70.4	44.4	25.9	14.8	18.5
小売業 (n=29)	価格転嫁	諸経費の削減	仕入先の見直し	商品・製品の見直し	特に対策は行っていない (2社)
	65.5	41.4	31.0	27.6	6.9
サービス業 (n=61)	価格転嫁	諸経費の削減	商品・製品の見直し	取引先との交渉	特に対策は行っていない (7社)
	50.8	41.0	32.8	24.6	11.5
建設業 (n=46)	価格転嫁	取引先との交渉	諸経費の削減	商品・製品の見直し	特に対策は行っていない (9社)
	54.3	43.5	21.7	13.0	19.6

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

(7) 原油高等の影響に関する経営上の課題や懸念、必要な支援策等

原油高等の影響に関する経営上の課題や懸念、必要な支援策等（自由記述）

業種	経営上の課題、懸念、必要と感じている支援等
製造業	・電気料金などの経費の高騰。(3. 菓子) ・行政レベルでの備蓄管理と流通量と価格の調整。(4. 繊維・織物) ・原材料、資材の更なる値上がり。(8. 紙・紙加工品) ・安定供給と必要数の確保。(9. 印刷・製本) ・何よりも安定した価格と数量で材料や資材の調達が可能になることが急務であると思います。(9. 印刷・製本) ・いつまでも高値で続くのか、いずれ仕入が出来なくなるのかが不安。得意先への価格交渉は行っているが、時期の交渉が難しく、結果数か月負債を抱えることとなりそう。また価格交渉を行っている最中、更に購入品価格上昇の連絡が入る。何らかの理由で企業活動が出来なくなった際の助成金が必要かもしれません。(12. 鋳鍛造品) ・供給不安の不安感が先走ることによる供給への影響があるので、そうならないしくみづくり。(13. 金属製品) ・油脂類の今後の調達が不安。(14. 一般機械) ・新規設備導入に関する補助金等。(15. 電気機械) ・物流（配送や保管庫）等がスムーズにいくように検討していく必要がある。(18. その他／冷凍調理食品製造) ・価格転嫁が難しい。(18. その他／紙器用拔型)
卸売業	・価格転嫁で受注無し。円安対応が必要。(1. 繊維品・衣服) ・商材がメーカーでの集約等により減少することで売上高、仕入高共に減少してしまう懸念。(2. 食料・飲料) ・新規仕入先の開拓。(7. その他／食品・肥料・農薬卸) ・仕入価格上昇分を早期に価格転嫁することが課題。(7. その他／紙、文具、事務機器、OA機器) ・工場で使うオイルの品薄や燃料の高騰が懸念。(7. その他／土木資材)
小売業	・水道光熱費の助成。(1. 百貨店・スーパー) ・先の見通しが立たない事。(2. 食料品) ・従来通りの仕入確保。(4. 自動車) ・ガソリン価格の上昇。(6. 酒) ・仕入れ価格の上昇、ガソリン、電気料金の上昇。(6. 酒) ・仕入商品全体の値上がり。(8. その他／家具) ・先行きが不透明すぎて不安。(8. その他／菓子製造販売) ・早期の石油輸入回復。(8. その他／生活用品) ・最善の策とは言えませんが、補助金があれば助かります。何よりも不安定な情勢を安定させてもらいたい。(8. その他／贈答品・燃料)
サービス業	・燃料費の急騰による利益減。(1. 運輸) ・原油の輸入先多様化、国内流通の停滞に対しての罰則強化。(6. 自動車整備) ・必要なインクが手に入らず、機械も動かせない状態が続いています。(11. その他／複写サービス)

建設業	・ 利幅確保難。(1. 総合建設) ・ 営業先の設備投資マインドの悪化。(1. 総合建設) ・ 燃料費の高騰は即価格に転嫁できず、利益を確保していくうえで困難であります。補助金等で援助があれば助かります。(2. 土木) ・ 弊社で請け負った仕事のなかで協力会社施工（塗装工・配管工等）の資材納入に関しても一緒になって補助等に努めたい。(2. 土木) ・ とにかく消費税の転嫁が出来ない。試算すると、単価を 20%程度上げないと黒字でも消費税が払えないとわかり、絶望感。(3. 建築) ・ 長期化しなければ良いと思う。(5. 電気工事) ・ 原油高は仕方ない面もあるが、世界情勢が安定すれば、少しはいろいろ安価になってほしいし、仕事がしやすくなってほしい。(6. 管工事) ・ 材料が入手できません。入手時期未定です。工事を受注できません。お客様に回答できません。(7. その他／専門工事業) ・ 調達価格に見合った単価スライド、物品スライド等の変更ができるように処置を望む。(7. その他／舗装工事) ・ 原材料が在庫切れで（完成品の）納品自体が出来なくなること。当然売り上げ伝票も発生しない。(7. その他／店舗内装)
-----	---

以上