令和８年１１月１３日

報道機関各位

長岡市商工部産業支援課長

長岡市

2026年7～9月期 景況調査の結果を報告
業況判断0.5　前期比＋6.6ポイント改善

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ています。

このたび、原油高などへの影響、従業員の働き方についての調査を含めた2026年7～9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7～9月期）

期　間：９月28日(月)～10月21日（水）

回収率：43.4%（217事業所／500事業所）

２　結果

① 景気動向に関する調査

・景況感を示す2026年7～9月期の全体の業況判断ＤＩ（「良い」－「悪い」）は、0.5と前期比＋6.6ポイントと改善した。

・業種別では、製造業は11.1ポイントで前期比＋8.1ポイント改善、商業（卸売業・小売業・サービス業）は△2.4ポイントで前期比＋6.9ポイントの改善、建設業は△5.4ポイントで前期比＋5.5ポイント改善した。

・売上高ＤＩは、全体で6.0ポイント。前期比＋0.8ポイントと６期連続で改善。

・雇用ＤＩは24期連続で「不足」が「余剰」を上回る。

②　原油高など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47.7%、「今後悪い影響が出る見込み」が18.1%、「わからない・どちらとも言えない」が31.9%、「影響はない・影響が出る見込みはない」が2.3%。

・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）」80.0%と最も高く、「燃料費・電気料金の上昇」58.8%、「輸送コストの上昇」37.9%。

③ 従業員の働き方に関する調査　※（ ）内は2025年7～9月期

・全従業員に占める男女別管理職の割合を尋ねたところ、全従業員数に占める男性管理職の割合は13.2%（15.0%）、女性管理職の割合は1.8%（1.7%）。
また、管理職全体に占める女性管理職の割合は全体で11.7%（10.1%）。

※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
TEL０２５８－３９－２２２２

2026 年度第 2 四半期(2026 年 7～9 月期)

長岡市景況調査報告書

2026 年 10 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㈱

目　　次

Ⅰ．調査の概要・・・

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 9 月 28 日(月)～2026 年 10 月 21 日(水)
（２）方　　法　　Web 調査
（３）対象先数　　500 事業所
（４）回答先数　　有効回答 217 事業所
（５）有効回収率　　43.4％（217／500）

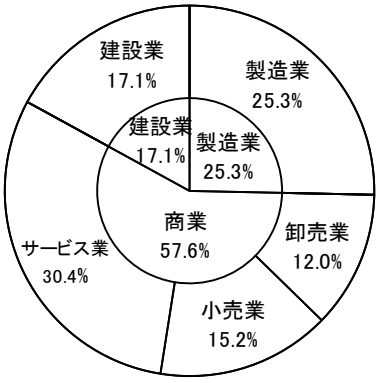
３．回収状況

回収状況は下記の通り。

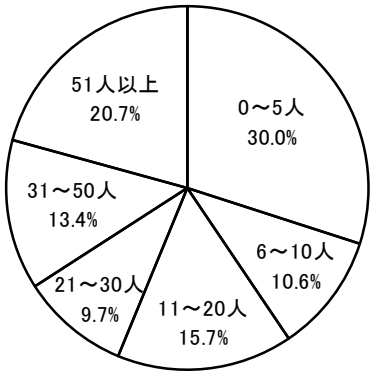
	調査対象企業数 （ ）は構成比率（%）	回答企業数 （ ）は構成比率（%）	回収率(%)
製 造 業	120（ 24.0 ）	55 （ 25.3 ）	45.8
卸 売 業	58（ 11.6 ）	26 （ 12.0 ）	44.8
小 売 業	74（ 14.8 ）	33 （ 15.2 ）	44.6
サービス業	165（ 33.0 ）	66 （ 30.4 ）	40.0
建 設 業	83（ 16.6 ）	37 （ 17.1 ）	44.6
合　 計	500	217	43.4

＜回答企業の内訳＞

業種別
（n＝217）



従業員規模別
（n＝217）



※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ので、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 7～9 月期の業況判断ＤＩは 0.5 となり、前期（△6.1）と比較し＋6.6 ポイントの改善となった。

・2026 年 10～12 月期の見通しは△6.1 と、今期比△6.6 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 7～9 月期が 11.1 となり、前期比＋8.1 ポイント改善した。2026 年 10～12 月期は 0.0 で今期比△11.1 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 7～9 月期が△2.4 となり、前期比＋6.9 ポイントの改善となった。2026 年 10～12 月期は△6.4 となり、今期比△4.0 ポイント悪化する見通しである。

・建設業は 2026 年 7～9 月期が△5.4 となり、前期比＋5.5 ポイント改善した。2026 年 10～12 月期は△13.5 となり、今期比△8.1 ポイント悪化する見通しである。

【現　況】（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）	前回調査DI （2026年 4～6月期）
製造業	38.9 （＋7.1）	33.3 （△6.1）	27.8 （△1.0）	11.1 （＋8.1）	3.0
商　業	27.2 （＋3.7）	43.2 （△0.5）	29.6 （△3.2）	△2.4 （＋6.9）	△9.3
建設業	13.5 （＋4.8）	67.6 （△4.1）	18.9 （△0.7）	△5.4 （＋5.5）	△10.9
全　体	27.8 （＋4.9）	44.9 （△3.2）	27.3 （△1.7）	0.5 （＋6.6）	△6.1

※（ ）内の数字は前回調査「2026年4～6月期の現況」からの増減

【見通し】（2026年10～12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	29.6 （△9.3）	40.7 （＋7.4）	29.6 （＋1.8）	0.0 （△11.1）
商　業	18.4 （△8.8）	56.8 （＋13.6）	24.8 （△4.8）	△6.4 （△4.0）
建設業	8.1 （△5.4）	70.3 （＋2.7）	21.6 （＋2.7）	△13.5 （△8.1）
全　体	19.4 （△8.4）	55.1 （＋10.2）	25.5 （△1.8）	△6.1 （△6.6）

※（ ）内の数字は今回調査「2026年7～9月期の現況」からの増減

＜業況が「良い」・「悪い」の理由＞

・2026 年 7～9 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、建設業では「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。また、建設業は「販路の拡大」も同率で最も高かった。卸売業と小売業では「売上単価の上昇」が最も高かった。

・業況が「悪い」の理由は、卸売業、小売業、サービス業では「需要動向の悪化」の割合が最も高かった。製造業と建設業では「原材料・仕入単価の上昇」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	販路の拡大	売上単価の上昇	新分野への進展	資金繰りの好転
	71.4	28.6	23.8	9.5	4.8
卸売業 (n=8)	売上単価の上昇	需要動向の好転	販路の拡大	経費削減の進展	
	62.5	50.0	37.5	12.5	
小売業 (n=8)	売上単価の上昇	販路の拡大	経費削減の進展	需要動向の好転	新製品の開発・取扱い
	50.0	37.5	37.5	25.0	12.5
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	資金繰りの好転
	58.8	52.9	23.5	17.6	5.9
建設業 (n=5)	民間需要の好転	販路の拡大	資金繰りの好転	経費削減の進展	
	40.0	40.0	20.0	20.0	

※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=15)	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
	66.7	60.0	53.3	13.3	13.3
卸売業 (n=10)	需要動向の悪化	原材料・仕入単価の上昇	販路の縮小	経費負担の増加	資金繰りの悪化
	80.0	70.0	40.0	40.0	10.0
小売業 (n=11)	需要動向の悪化	原材料・仕入単価の上昇	経費負担の増加	販路の縮小	資金繰りの悪化
	54.5	45.5	27.3	18.2	9.1
サービス業 (n=16)	需要動向の悪化	原材料・仕入単価の上昇	資金繰りの悪化	経費負担の増加	販路の縮小
	68.8	43.8	25.0	25.0	18.8
建設業 (n=7)	原材料・仕入単価の上昇	官公需要の悪化	民間需要の悪化	経費負担の増加	
	85.7	71.4	57.1	42.9	

※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	・大型の受注があった。(4.繊維・織物) ・昨年出展したビックサイトでの新規2社からの受注が好調。高級店舗家具分野に進出。(7.家具・建具) ・大型案件の受注。(7.家具・建具) ・グッズの種類が増えたこと、長岡花火グッズ等が広く認知されるようになったこと。(9.印刷・製本) ・ＡＩやデータセンター向けが好調。(12.鋳鍛造品) ・客先各社からの支払い条件見直しによる資金繰り好転。(手形→ほぼ現金振り込み)業界にはびこる悪しき商習慣である「kg単価」への見直し。工数が含まれていない見積り方法のため、工数も含めた「1個単価」として見直し、客先へと交渉し理解頂いた。そのため、売上単価が大きく上昇。社内のコスト削減を徹底。使用していない車両の売却、在庫の処分、メリットの少ない会や組合、サービスからの脱退を行った。(12.鋳鍛造品) ・取引先の受注増。(13.金属製品) ・受注の増加。(13.金属製品) ・ＡＩ関係の受注。(13.金属製品) ・顧客でかなり需要の高いところがある。(13.金属製品) ・データセンター向けの需要が伸びているため。(13.金属製品) ・装置導入までのリードタイムや、装置導入に向けての確度の高い商談。(14.一般機械) ・受注数の増加。(14.一般機械) ・昨年同時期はほぼ受注なしの状況であった。(15.電気機械) ・新規受注を含め安定している。(18.その他／計器関連部品組立) ・新分野の取引や開発。(18.その他／金属熱処理)
卸売業	・人件費などの上昇に伴う価格改定に理解を得られた。(2.食料・飲料) ・単価の上昇により売上が増加及び半導体関連の好調。(5.一般機械) ・中国のレアメタル輸出規制。(5.一般機械) ・顧客の機械機器等の更新時期が重なったため。(5.一般機械) ・企業努力。(7.その他／日用消耗品) ・敷鉄板リースの増加とそれに伴う運送依頼の増加のため。(7.その他／建設資材等) ・ナフサ不足による商品供給が徐々に解消してきたという局面。(7.その他／衛生設備機器)
小売業	・入り込み客の増加。(2.食料品) ・仕入価格上昇を販売価格に転嫁できた。(6.酒) ・マルシェや道の駅への出店。(7.衣料品)
サービス業	・個別開発の追加受注。(2.情報・通信サービス) ・新潟県GO TO EATキャンペーン。(3.飲食店) ・来店者数の増加。(3.飲食店) ・訪問出店、イベント出店依頼の増加。(3.飲食店) ・競合他社の販売制限があり、 長岡駅前ホテルの供給不足のため。(4.旅館・ホテル)

サービス業	・宿泊はコロナ禍以前の水準を既に越えており順調に今のところ推移。宴会需要はコロナ禍以前の水準に近付きつつあります。(4.旅館・ホテル) ・企業や町内会等の団体のお客様が増えた。また、個人のお客様は、にいがたGO TO トラベルの影響が大きいと思われる。(4.旅館・ホテル) ・近隣店舗の閉店に伴う需要拡大と、消費マインドの変化。(4.旅館・ホテル) ・保険料の値上がり。(11.その他／損害保険) ・新規の利用者が増えた。(11.その他／貸会場、貸会議室) ・料金単価を改定した。(11.その他／書類作成代行)
建設業	・新規の取引先の拡大。(2.土木) ・受注が多く売上高が増えた。(3.建築) ・民間の大型工事受注。(1.総合建設)

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	・式菓子及びお得様の減少。(3.菓子) ・買い控えにより客数が減少し、売上げが落ち込むなか、仕入れる原材料の値上げが多品目で繰り返し継続しており、利益が減少。そもそも買い控えムードで十分な価格転嫁も出来ず、二重苦になってます。最低賃金の過度な上昇が食料品販売業のコストプッシュとなって、より物価高に向かうため、より一層の買い控えムードが予想されます。(3.菓子) ・諸経費の上昇（人件費・物価・材料燃料費)。(4.繊維・織物) ・コスト増分が売上単価に転嫁できていない。(13.金属製品) ・原材料価格が上昇しているが販売価格に転嫁し切れていない。(13.金属製品) ・業界全体の不況と価格競争。(13.金属製品) ・値上げ交渉が進んでいない。(13.金属製品) ・賃金、資材価格の高騰。(13.金属製品) ・主要取引先の大規模火災で生産ラインが停止し発注ストップとなっていた。(15.電気機械) ・受注数減少。(15.電気機械) ・中東情勢の影響による工事の遅れが発生している。(18.その他／鉄骨の加工)
卸売業	・得意先販売店の倒産。得意先販売店の販売不振。仕入商品のコストアップ。(1.繊維品・衣服) ・円高による原材料の高騰でリピート商品の受注が困難。(1.繊維品・衣服) ・販売商品の終売、販売先の倒産廃業。(2.食料・飲料) ・物量の減少と経費の増加。(2.食料・飲料)

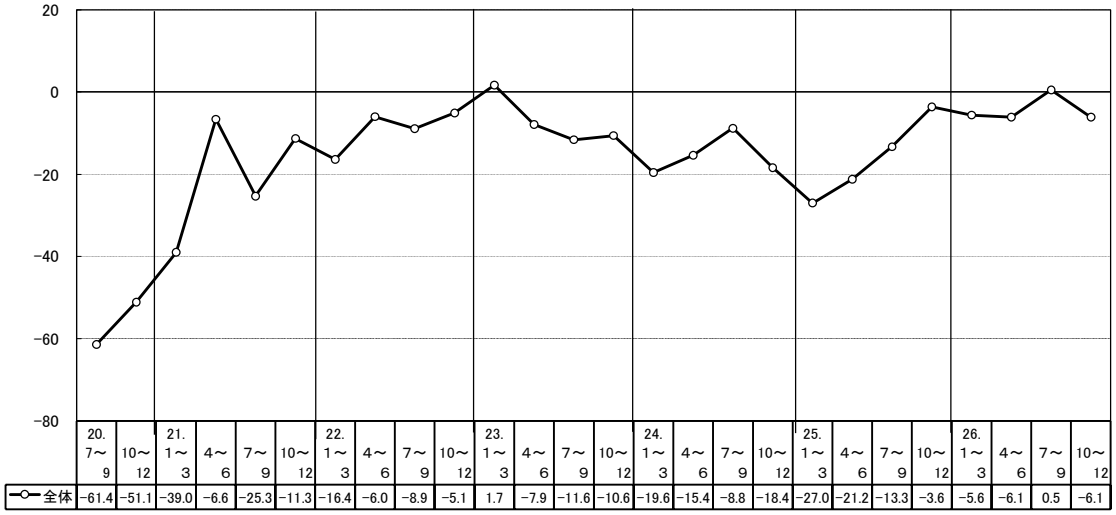
卸売業	・納期の長期化による影響でセット全てがそろってからでないと納入できない注文などが長期化しているため。(6.電気機械) ・温暖化・大口建築現場工事減少。(7.その他／石油類販売) ・需要動向（特に数量）が弱く、改善する見込みが見当たらないから。(7.その他／紙、事務用品、事務機器等)
小売業	・前年同期に比べ１日当りの客数が約 10%減。客数減少による売上の低迷。(1.百貨店・スーパー) ・販売顧客数の減少。(2.食料品) ・資材価格の上昇。(2.食料品) ・原価アップによる購入意向の低下。(4.自動車) ・客数が減少。(6.酒) ・昨年の原料米の高騰及び資材（瓶や容器）仕入れのコスト上昇分の価格転嫁が遅れているため。(6.酒) ・中東情勢や為替の変動により仕入れ単価が高騰し、販売価格にも反映そのため販売先の買い控えが進んでいる。(8.その他／包装資材) ・贈答品に関しては、縮小及び低価格の物の選択の傾向。燃料部門は仕入れ価格の上昇により価格破壊があり利益が減少。人件費増の負担。(8.その他／燃料・贈答品)
サービス業	・乗務員不足による稼働減。(1.運輸) ・新規受注が昨年に比べて鈍いため。(2.情報・通信サービス) ・一般のお客様への販売が振るわない。(3.飲食店) ・宴会等のお座敷利用の需要が減っている。年間通して長期連休が増え過ぎて連休後半の需要が毎回悪い。(3.飲食店) ・経費圧縮のため週末のみの営業とした。(4.旅館・ホテル) ・人口減少と需要の低下。(9.リネン・クリーニング) ・売上件数・単価がどちらも下がり、広告費のサービス料金・常時使用する材料の物価が上がっている。(10.美容) ・顧客数の減少。(11.その他／理容) ・人手不足等。(11.その他／営業写真館) ・公共事業の受注減少。(11.その他／技術サービス) ・広告戦略が上手く行っていない。(11.その他／教育)
建設業	・官庁工事の発注減と材料費の高騰。(2.土木) ・民間投資がない。(2.土木) ・原材料・仕入単価の上昇により利益を圧迫していることや思うように入札において仕事を取れないことも要因だと思われます。(2.土木) ・物価高騰および需要悪化。(7.その他／塗装) ・住宅着工件数の減少。(7.その他／鉄筋工事) ・３月末からのナフサ不足、原材料の高騰の影響を非常に受けており、いまだに材料が納期に間に合わないこともある。(7.その他／防水工事)

＜長期的（2020 年 7～9 月期以降）にみた趨勢＞

新型ウイルス感染拡大の影響を受けていた業況判断ＤＩ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。

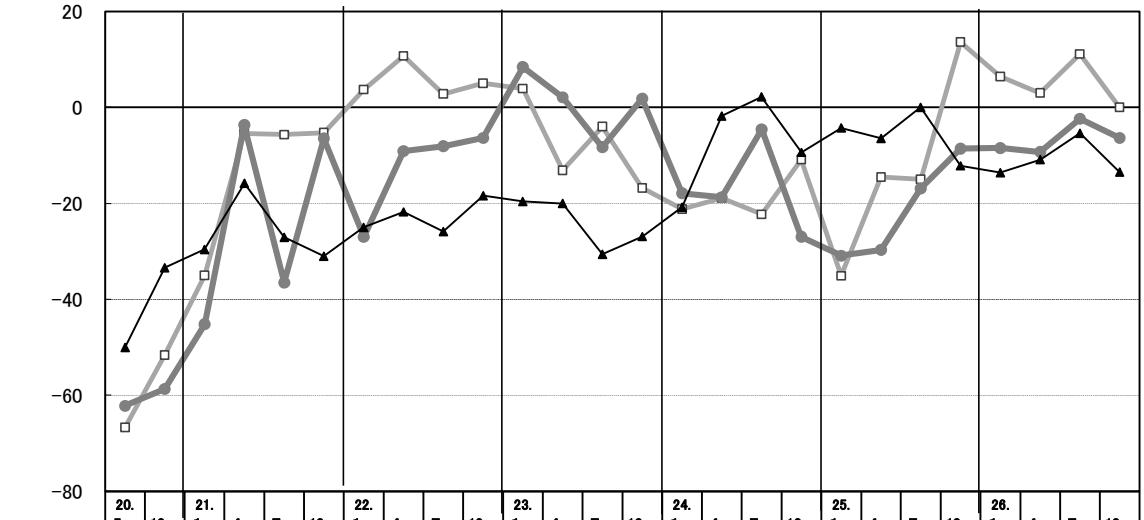
2023 年 4～6 月期以降は上昇一服となり、2025 年 1～3 月期にかけて弱い動きを示した。その後、2025 年 4～6 月期から 2025 年 10～12 月期にかけて再び持ち直しの動きとなり、2026 年 1～3 月期、同 4～6 月期にやや停滞した後、足元の 2026 年 7～9 月期は、2023 年 1～3 月期以来のプラス圏に浮上している。

業況判断ＤＩ（前年同期比）の推移 ＜全体＞



	20.7～9	10～12	21.1～3	4～6	7～9	10～12	22.1～3	4～6	7～9	10～12	23.1～3	4～6	7～9	10～12	24.1～3	4～6	7～9	10～12	25.1～3	4～6	7～9	10～12	26.1～3	4～6	7～9	10～12
全体	-61.4	-51.1	-39.0	-6.6	-25.3	-11.3	-16.4	-6.0	-8.9	-5.1	1.7	-7.9	-11.6	-10.6	-19.6	-15.4	-8.8	-18.4	-27.0	-21.2	-13.3	-3.6	-5.6	-6.1	0.5	-6.1

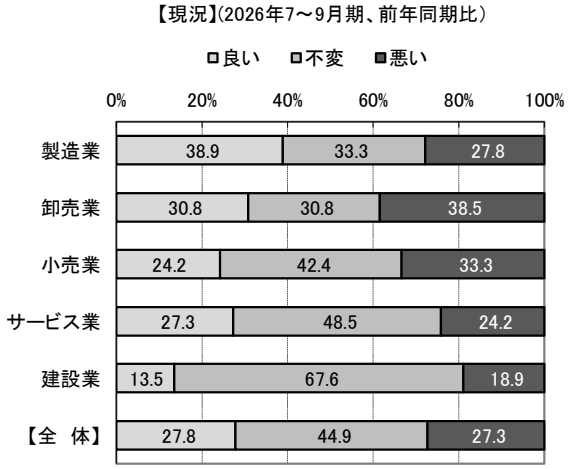
業況判断ＤＩ（前年同期比） の推移 ＜業種別＞

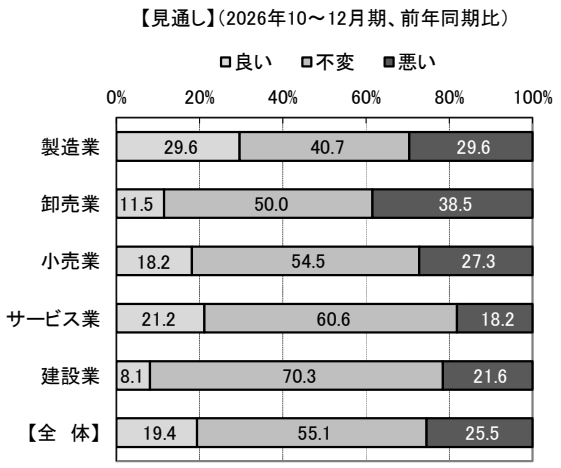


	20.7～9	10～12	21.1～3	4～6	7～9	10～12	22.1～3	4～6	7～9	10～12	23.1～3	4～6	7～9	10～12	24.1～3	4～6	7～9	10～12	25.1～3	4～6	7～9	10～12	26.1～3	4～6	7～9	10～12
製造業	-66.7	-51.6	-35.0	-5.4	-5.7	-5.3	3.7	10.7	2.8	5.0	3.9	-13.1	-4.0	-16.8	-21.2	-18.9	-22.3	-10.9	-35.1	-14.5	-15.0	13.6	6.4	3.0	11.1	0.0
商業	-62.2	-58.7	-45.2	-3.7	-36.5	-6.5	-27.0	-9.1	-8.1	-6.4	8.4	2.1	-8.3	1.8	-17.9	-18.7	-4.6	-27.0	-30.9	-29.7	-16.9	-8.6	-8.5	-9.3	-2.4	-6.4
建設業	-50.0	-33.4	-29.6	-15.8	-27.1	-31.0	-25.0	-21.8	-25.9	-18.4	-19.6	-20.0	-30.6	-26.9	-20.8	-1.8	2.2	-9.4	-4.3	-6.5	0.0	-12.2	-13.6	-10.9	-5.4	-13.5

・業況判断の動向を５業種別にみると、2026 年 7～9 月期は「悪い」の割合が卸売業（38.5%）と小売業（33.3%）で高くなっている。

・2026 年 10～12 月期は、「悪い」の割合が卸売業（38.5%）で引き続き高く、４割弱となっている。





（２）売上・仕入の動向

Ａ 売上高の動向

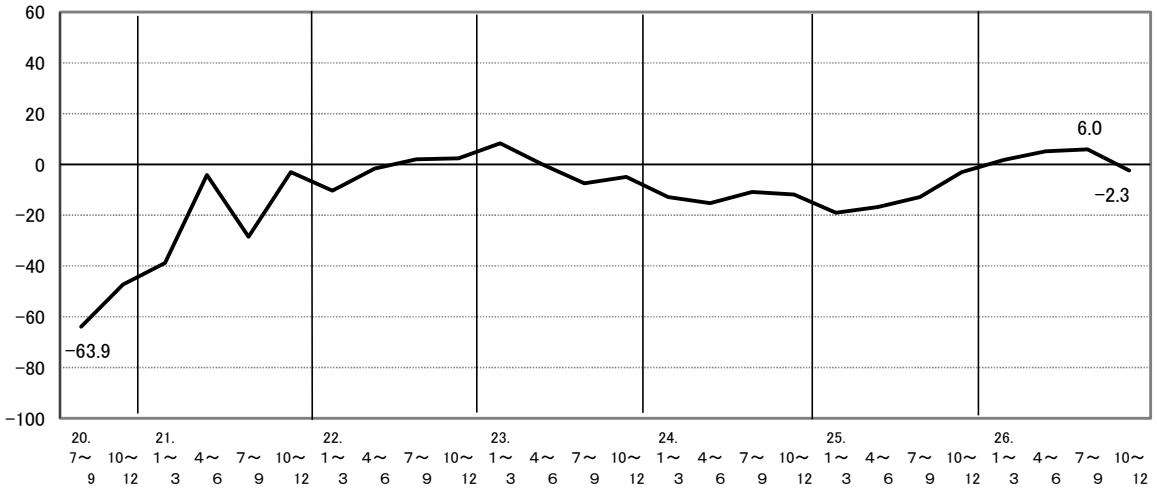
・2026 年 7～9 月期の売上高ＤＩは、全体では 6.0 となり、2026 年 4～6 月期(5.2)と比較し＋0.8 ポイント改善した。業種別では、製造業と小売業で改善した。

・2026 年 10～12 月期は、全体では△2.3 となり、2026 年 7～9 月期と比較し△8.3 ポイント悪化する見通しである。業種別では、５業種すべてで悪化する見通しである。

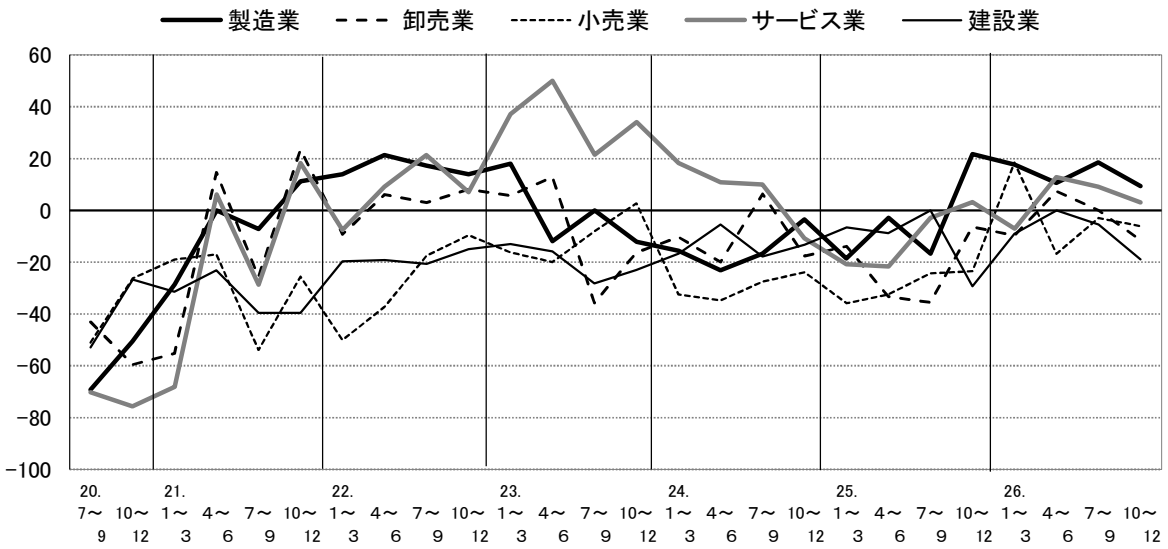
売上高の動向(前年同期比)

業　種	前回調査DI（2026年4～6月期）	現況（2026年7～9月期）				見通し（2026年10～12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	10.6	48.1	22.2	29.6	18.5	38.9	31.5	29.6	9.3
卸売業	7.4	38.5	23.1	38.5	0.0	23.1	42.3	34.6	△11.5
小売業	△16.7	27.3	42.4	30.3	△3.0	21.2	51.5	27.3	△6.1
サービス業	12.9	31.8	45.5	22.7	9.1	25.8	51.5	22.7	3.1
建設業	0.0	18.9	56.8	24.3	△5.4	10.8	59.5	29.7	△18.9
全　体	5.2	33.8	38.4	27.8	6.0	25.5	46.8	27.8	△2.3

売上高DI(前年同期比)の推移 【全体】



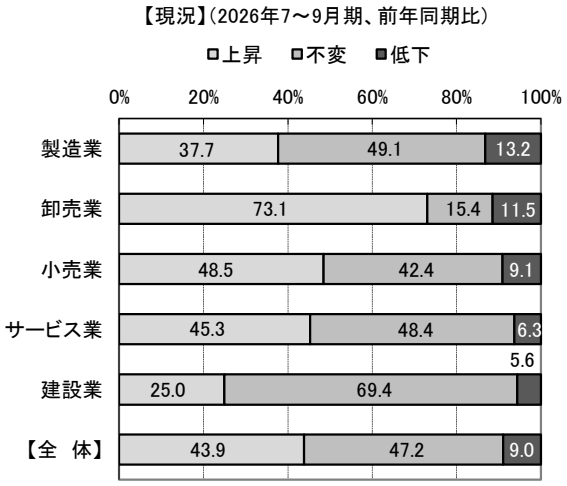
業種別売上高DI(前年同期比)の推移

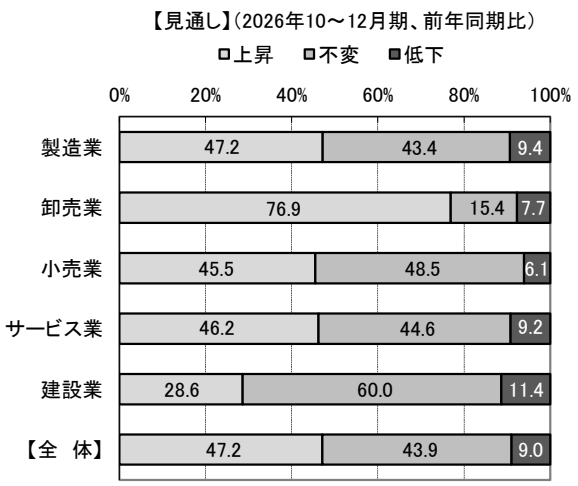


B 売上単価の動向

・2026 年 7～9 月期は、全体では「上昇」の割合が 43.9%、「不変」が 47.2%、「低下」が 9.0%となった。業種別では、「上昇」の割合が卸売業（73.1%）で高く、７割強となっている。

・2026 年 10～12 月期は、全体では「上昇」の割合が 47.2%、「不変」が 43.9%、「低下」が 9.0%となる見通しである。業種別では、「上昇」の割合が卸売業（76.9%）で引き続き高く、７割台半ばとなっている。

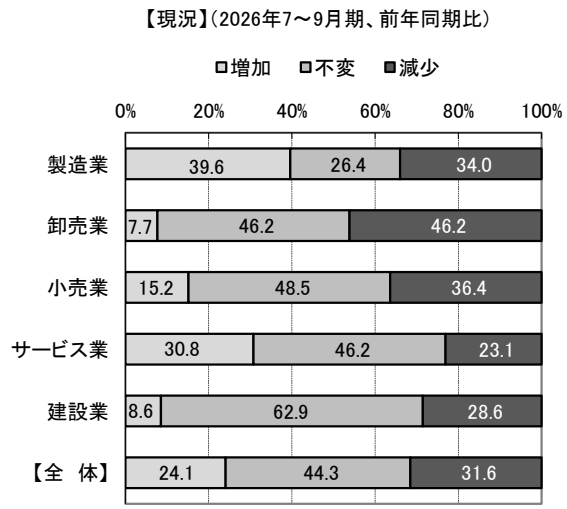


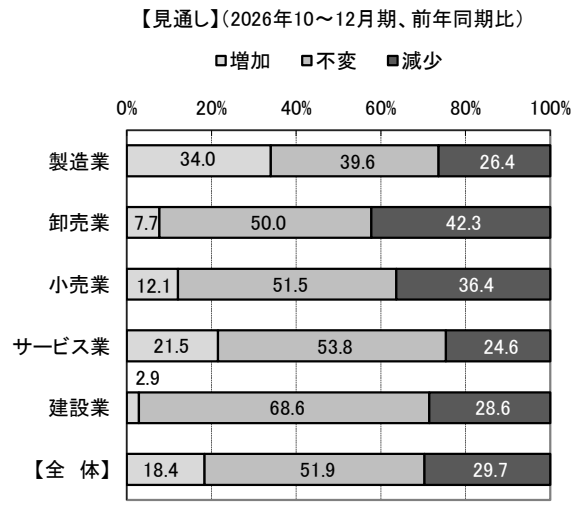


C 売上数量の動向

・2026 年 7～9 月期は、全体では「増加」の割合が 24.1%、「不変」が 44.3%、「減少」が 31.6%となった。業種別では、「減少」の割合が卸売業（46.2%）で高く、４割台半ばとなっている。

・2026 年 10～12 月期は、全体では「増加」の割合が 18.4%、「不変」が 51.9%、「減少」が 29.7%となる見通しである。業種別では、「減少」の割合が卸売業（42.3%）で引き続き高く、４割強となっている。

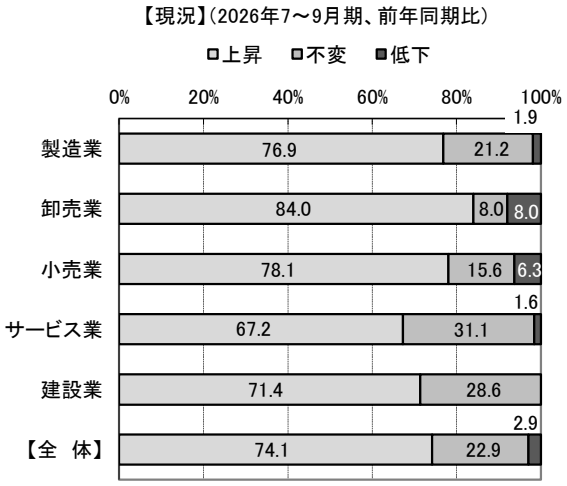


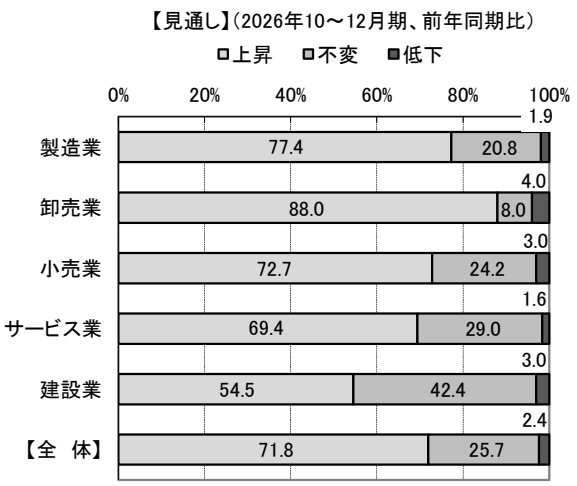


D 仕入単価の動向

・2026 年 7～9 月期は、全体では「上昇」の割合が 74.1%、「不変」が 22.9%、「低下」が 2.9%となった。業種別では、「上昇」の割合が卸売業（84.0%）で高く、８割台半ばとなっている。

・2026 年 10～12 月期は、全体では「上昇」の割合が 71.8%、「不変」が 25.7%、「低下」が 2.4%となる見通しである。業種別では、「上昇」の割合が卸売業（88.0%）で引き続き高く、９割弱となっている。

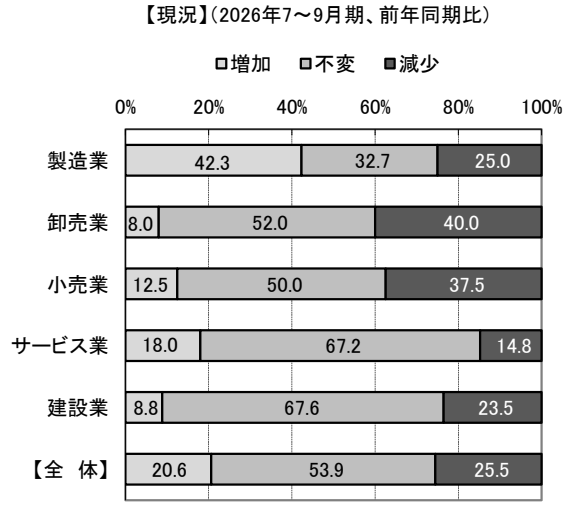


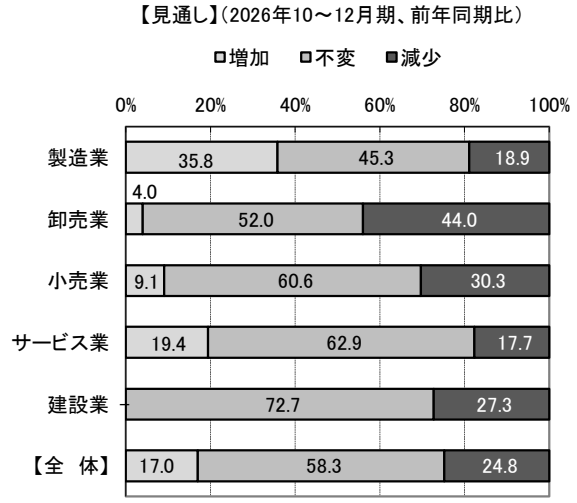


E 仕入数量の動向

・2026 年 7～9 月期は、全体では「増加」の割合が 20.6%、「不変」が 53.9%、「減少」が 25.5%となった。業種別では、「減少」の割合が卸売業（40.0%）と小売業（37.5%）で高くなっている。

・2026 年 10～12 月期は、全体では「増加」の割合が 17.0%、「不変」が 58.3%、「減少」が 24.8%となる見通しである。業種別では、「減少」の割合が卸売業（44.0%）で引き続き高く、４割台半ばとなっている。





（３）経常利益の動向

・2026 年 7～9 月期の経常利益の現況ＤＩは全体で 9.7 となり、前回調査（2026 年 4～6 月期：13.0）と比較し△3.3 ポイント悪化した。業種別では、卸売業、サービス業、建設業で悪化した。

経常利益の動向・現況DI（水準）

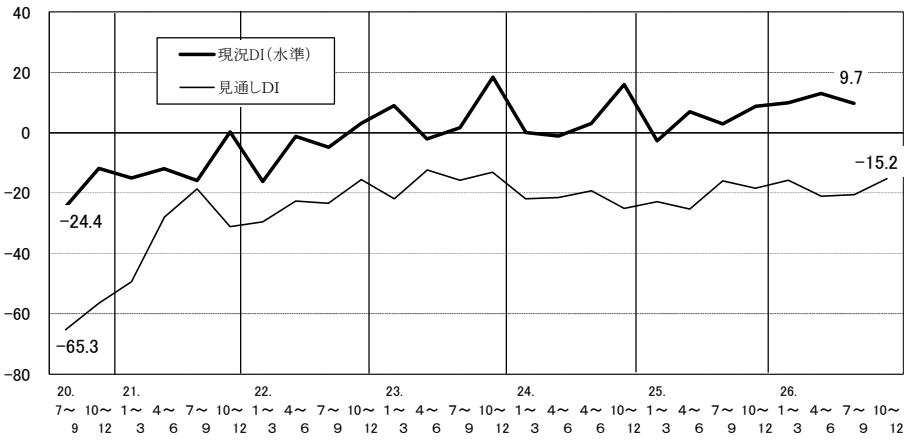
	前回調査 現況DI（水準） 2026年 4～6月期	現況DI（水準） （2026年7～9月期）			
		黒　字 （%）	収支均衡 （%）	赤　字 （%）	現況DI （黒字ー赤字）
製　造　業	15.1	42.6	31.5	25.9	16.7
卸　売　業	33.3	34.6	53.8	11.5	23.1
小　売　業	△ 6.9	27.3	45.5	27.3	0.0
サービス業	14.5	25.8	56.1	18.2	7.6
建　設　業	8.7	29.7	43.2	27.0	2.7
全　　体	13.0	31.9	45.8	22.2	9.7

・2026 年 10～12 月期の経常利益の見通しＤＩは全体で△15.2 となり、前回調査（2026 年 7～9 月期：△20.5）と比較し＋5.3 ポイント改善する見通しである。業種別では、製造業、小売業、サービス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 7～9月期	見通しDI （2026年10～12月期）			
		良　い （%）	不　変 （%）	悪　い （%）	見通しDI （良いー悪い）
製　造　業	△ 18.2	29.6	38.9	31.5	△ 1.9
卸　売　業	△ 25.9	7.7	53.8	38.5	△ 30.8
小　売　業	△ 31.0	18.2	57.6	24.2	△ 6.0
サービス業	△ 17.8	15.2	53.0	31.8	△ 16.6
建　設　業	△ 17.7	5.4	59.5	35.1	△ 29.7
全　　体	△ 20.5	16.7	51.4	31.9	△ 15.2

経常利益DIの動向



（４）設備の過不足

・2026 年 7～9 月期の設備の現状ＤＩ（過剰－不足）は、全体で△19.9（不足超）となった。前回調査（2026 年 4～6 月期：△21.0）と比較し＋1.1 ポイント不足超幅が縮小した。

・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 4～6月期	設備の現状DI(水準) (2026年7～9月期)			
		過 剰 (%)	適 正 (%)	不 足 (%)	現状DI (過剰−不足)
製 造 業	△ 18.5	7.4	70.4	22.2	△ 14.8
卸 売 業	△ 14.8	3.8	73.1	23.1	△ 19.3
小 売 業	△ 24.1	0.0	81.8	18.2	△ 18.2
サービス業	△ 29.0	1.5	71.2	27.3	△ 25.8
建 設 業	△ 15.6	0.0	81.1	18.9	△ 18.9
全 体	△ 21.0	2.8	74.5	22.7	△ 19.9

（５）金融の動向

Ａ 資金繰りの動向

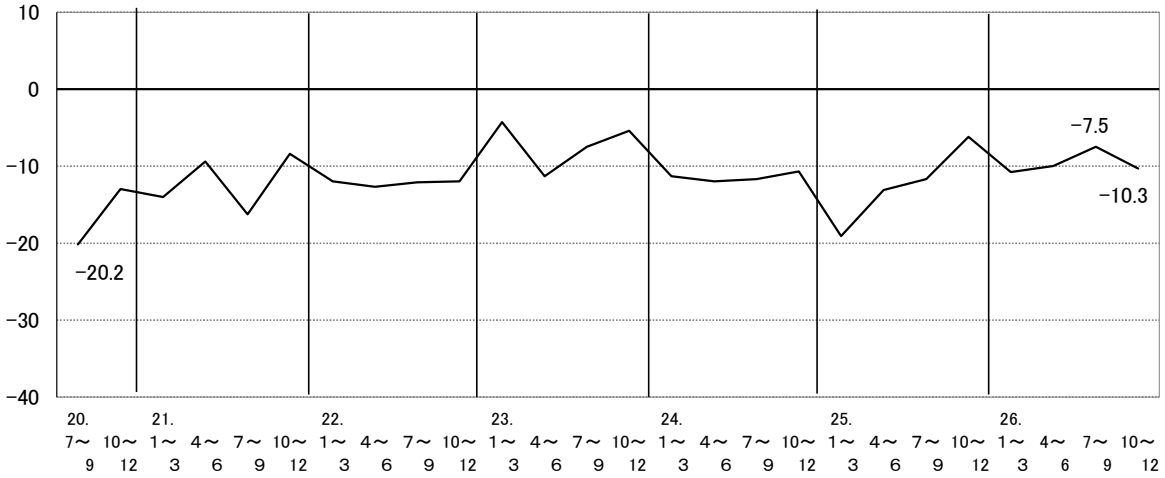
・2026 年 7～9 月期の資金繰りＤＩは全体で△7.5 となった。2026 年 4～6 月期（△10.0）と比較し＋2.5 ポイント改善した。業種別では、製造業、小売業、サービス業で改善した。

・2026 年 10～12 月期は全体で△10.3 となった。2026 年 7～9 月期と比較し△2.8 ポイント悪化する見通しである。業種別では、サービス業を除く４業種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 4～6月期)	現況 (2026年7～9月期)				見通し (2026年10～12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	△ 12.1	9.3	72.2	18.5	△ 9.2	9.3	70.4	20.4	△ 11.1
卸 売 業	△ 3.7	0.0	96.2	3.8	△ 3.8	0.0	88.0	12.0	△ 12.0
小 売 業	△ 30.0	12.5	62.5	25.0	△ 12.5	6.3	65.6	28.1	△ 21.8
サービス業	△ 6.5	12.1	71.2	16.7	△ 4.6	12.1	71.2	16.7	△ 4.6
建 設 業	△ 2.3	5.6	80.6	13.9	△ 8.3	8.3	75.0	16.7	△ 8.4
全 体	△ 10.0	8.9	74.8	16.4	△ 7.5	8.5	72.8	18.8	△ 10.3

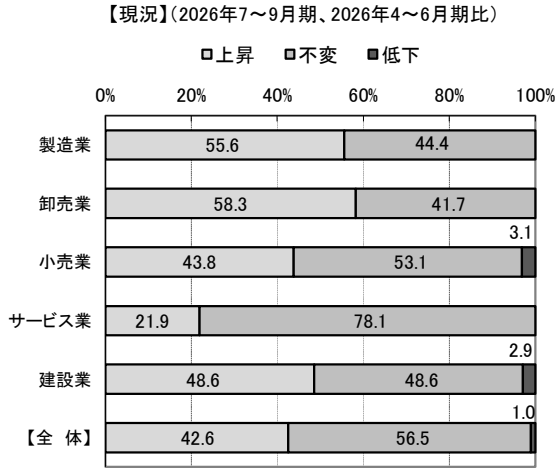
資金繰りDI(前年同期比)の動向

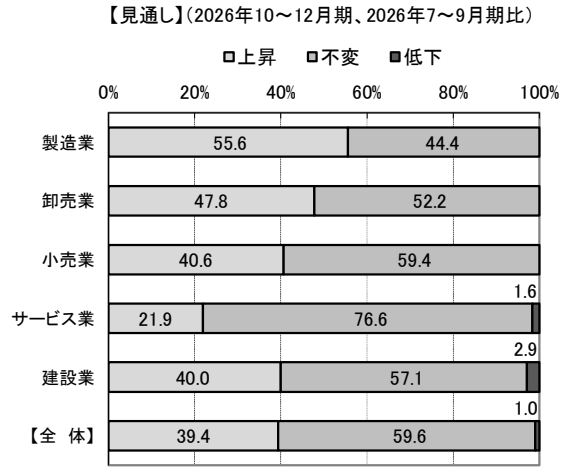


B 借入金利の動向

・2026 年 7〜9 月期の借入金利をみると、全体では 2026 年 4〜6 月期比「上昇」の割合が 42.6%、「不変」が 56.5%、「低下」が 1.0%となった。業種別では、「上昇」の割合が卸売業（58.3%）と製造業（55.6%）で高くなっている。

・2026 年 10〜12 期をみると、全体では 2026 年 7〜9 月期比「上昇」の割合が 39.4%「不変」が 59.6%、「低下」が 1.0%となる見通しである。業種別では、「上昇」の割合が製造業（55.6%）と卸売業（47.8%）で引き続き高くなっている。





（６）設備投資の動向

Ａ 2026 年度上半期（4～9 月）の設備投資実績

・2026 年度上半期（4～9 月）に設備投資を実施した割合は 36.4％となった。

・2026 年度上半期に設備投資を実施した事業所の投資内容をみると、「生産設備」「車両・運搬具」「付帯施設」「ＯＡ機器」などが多かった。

【現況】2026年度上半期（4～9月）の設備投資

業　種	実施した（%）【（）内は事業所数】	投資内容（事業所数、複数回答）								実施しなかった（%）
		土地	建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
製造業	50.0（27）	3	8	19	8	4	6	0	1	50.0
卸売業	40.0（10）	0	2	1	4	2	3	0	2	60.0
小売業	12.1（4）	0	0	1	1	3	1	1	0	87.9
サービス業	35.4（23）	0	5	8	10	6	3	0	4	64.6
建設業	37.8（14）	1	1	2	8	2	4	1	1	62.2
全　体	36.4（78）	4	16	31	31	17	17	2	8	63.6

Ｂ 2026 年度下半期（10～3 月）の設備投資計画

・2026 年度下半期（10～3 月）に設備投資を計画している割合は 34.7％となった。2026 年度上半期（4～9 月）に実施した割合（36.4％）と比較し△1.7 ポイント低下する見通しである。

・2026 年度下半期に設備投資を計画している事業所の投資内容をみると、2026 年度上半期と同様「生産設備」「車両・運搬具」「付帯施設」「ＯＡ機器」などが多くなっている。

【計画】2026年度下半期（10～3月）の設備投資

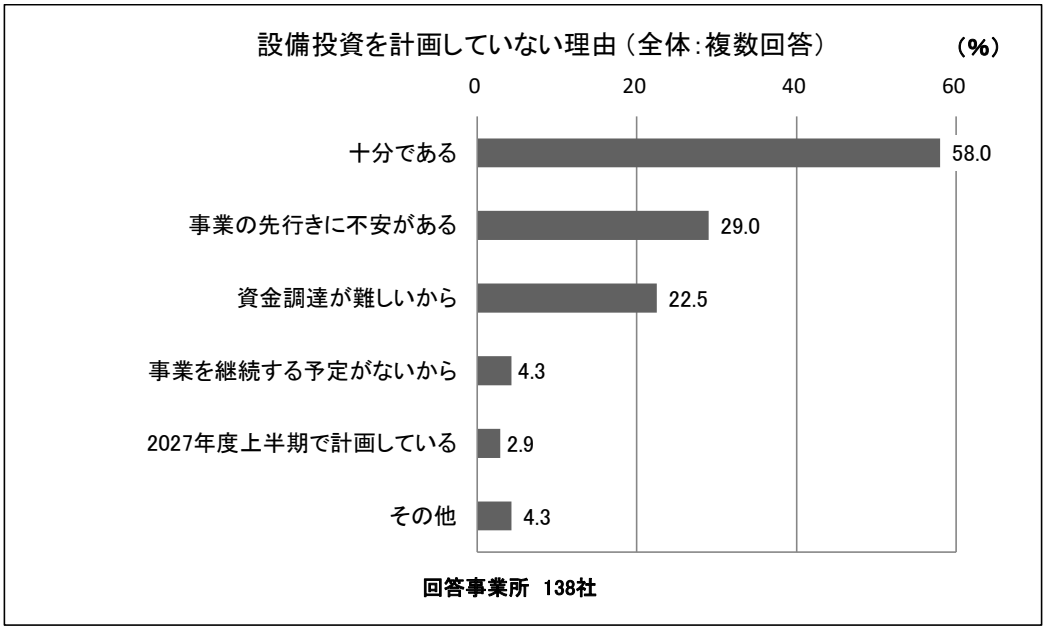
業　種	計画している（%）【（）内は事業所数】	投資内容（事業所数、複数回答）								計画していない（%）
		土地	建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
製造業	38.9（21）	1	4	17	3	6	6	1	3	61.1
卸売業	40.0（10）	0	1	0	6	2	3	0	2	60.0
小売業	24.2（8）	1	1	3	3	4	1	1	0	75.8
サービス業	40.0（26）	0	4	10	8	8	3	0	3	60.0
建設業	25.0（9）	0	0	0	9	2	2	0	0	75.0
全　体	34.7（74）	2	10	30	29	22	15	2	8	65.3

C 設備投資を計画していない理由

・Bで2026年度下半期（10～3月）に設備投資を「計画していない」と回答した先に理由を尋ねたところ（複数回答）、全体では「十分である」の割合が58.0%と最も高く、「事業の先行きに不安がある」（29.0%）、「資金調達が難しいから」（22.5%）が続いた。

・なお、その他（4.3%）の具体的な回答としては、「資金投下に見合うリターンが見込めない」（製造業）、「経費削減」（小売業）があった。

・業種別では、５業種すべてで「十分である」の割合が最も高くなっている。



設備投資を計画していない理由（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=33)	十分である	資金調達が難しいから	事業の先行きに不安がある	2027年度上半期で計画している	事業を継続する予定がないから
	42.4	39.4	27.3	3.0	3.0
卸売業 (n=15)	十分である	事業の先行きに不安がある	資金調達が難しいから	事業を継続する予定がないから	
	66.7	20.0	20.0	6.7	
小売業 (n=24)	十分である	事業の先行きに不安がある	資金調達が難しいから	事業を継続する予定がないから	
	54.2	33.3	20.8	8.3	
サービス業 (n=39)	十分である	事業の先行きに不安がある	資金調達が難しいから	2027年度上半期で計画している	事業を継続する予定がないから
	71.8	25.6	15.4	5.1	2.6
建設業 (n=27)	十分である	事業の先行きに不安がある	資金調達が難しいから	2027年度上半期で計画している	事業を継続する予定がないから
	55.6	37.0	14.8	3.7	3.7

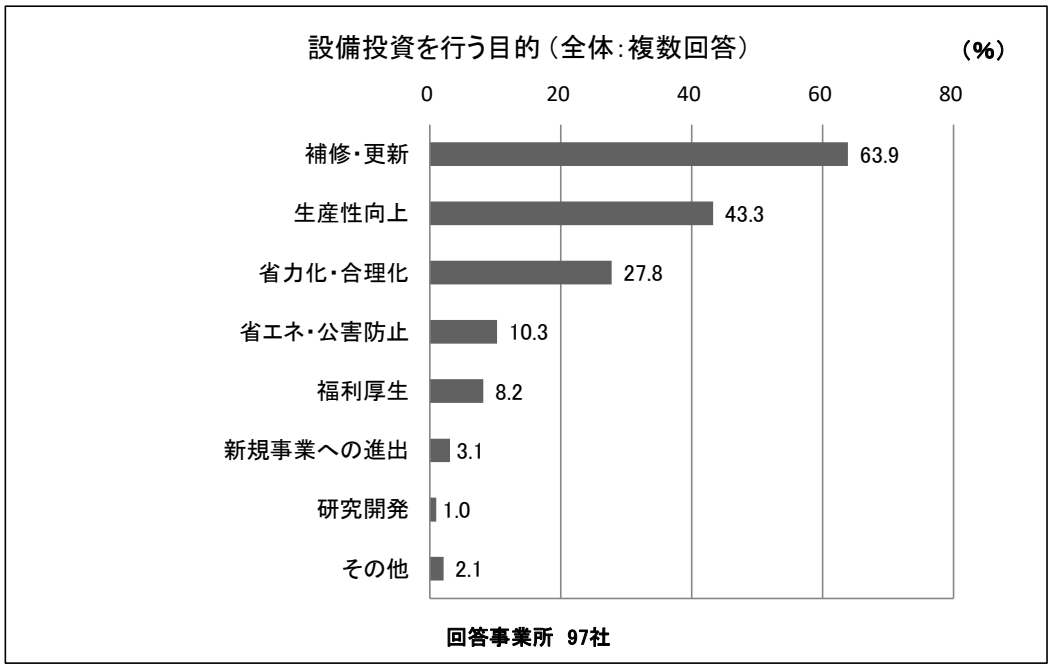
※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

D 設備投資を行う目的

・Ａで「実施した」、Ｂで「計画している」、Ｃで「2027 年度上半期で計画している」のいずれかに回答した先に設備投資を行う目的を尋ねたところ（複数回答）、全体では「補修・更新」の割合が 63.9％と最も高く、「生産性向上」（43.3％）、「省力化・合理化」（27.8％）が続いた。

・なお、その他（2.1％）の具体的な回答は無かった、

・業種別では、卸売業、サービス業、建設業は「補修・更新」の割合が最も高かった。製造業と小売業は「生産性向上」が最も高かった。



設備投資を行う目的 （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=28)	生産性向上	補修・更新	省力化・合理化	省エネ・公害防止	新規事業への進出
	71.4	60.7	35.7	10.7	3.6
卸売業 (n=14)	補修・更新	省力化・合理化	生産性向上	省エネ・公害防止	
	85.7	14.3	7.1	7.1	
小売業 (n=8)	生産性向上	補修・更新	省力化・合理化	新規事業への進出	福利厚生
	50.0	37.5	25.0	25.0	25.0
サービス業 (n=34)	補修・更新	生産性向上	省力化・合理化	省エネ・公害防止	福利厚生
	64.7	29.4	26.5	8.8	2.9
建設業 (n=13)	補修・更新	生産性向上	省力化・合理化	福利厚生	省エネ・公害防止
	61.5	53.8	30.8	30.8	15.4

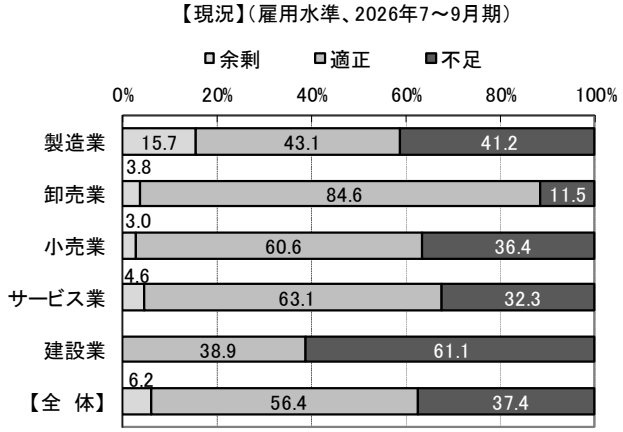
※複数回答のため、割合の合計は100％にならない。

（７）雇用の動向

・2026 年 7～9 月期の雇用水準は、全体では「余剰」の割合が 6.2%（2026 年 4～6 月期：4.0%）、「適正」が 56.4%（同：57.0%）、「不足」が 37.4%（同：39.0%）となった。

・ＤＩ（「余剰」－「不足」）は、全体では△31.2 と 2026 年 4～6 月期（△35.0）と比べ＋3.8 ポイント不足超幅が縮小した。

・業種別では、５業種とも不足超となっており、建設業（△61.1）の不足超幅が最も大きい。

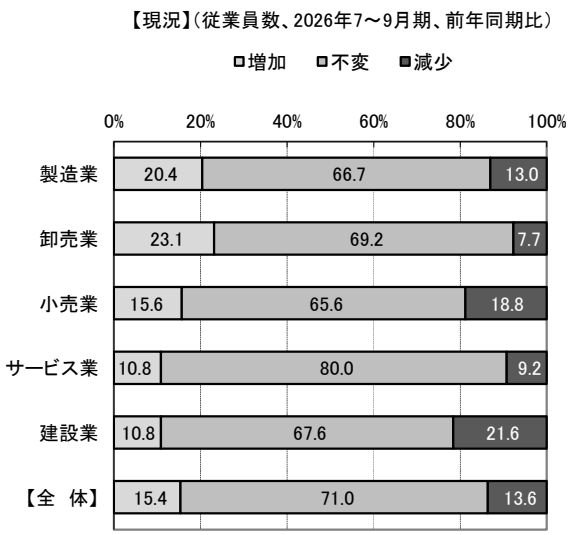


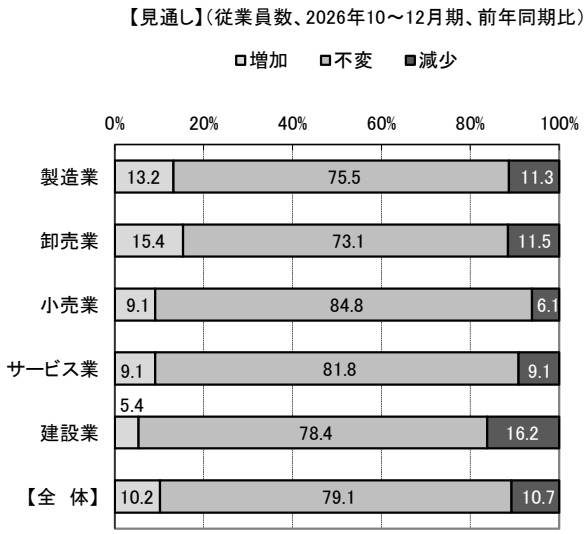
雇用の動向

業　種	前回調査DI（水準、2026年4～6月期）	現況DI（水準、2026年7～9月期）
製 造 業	△ 22.2	△ 25.5
卸 売 業	△ 20.0	△ 7.7
小 売 業	△ 32.1	△ 33.4
サービス業	△ 41.0	△ 27.7
建 設 業	△ 54.3	△ 61.1
全　　体	△ 35.0	△ 31.2

・2026 年 7～9 月期の従業員数は、全体では「増加」の割合が 15.4%（2026 年 4～6 月期：16.7%）、「不変」が 71.0%（同：68.9%）、「減少」が 13.6%（同：14.5%）となった。

・2026 年 10～12 月期の従業員数は、全体では「増加」の割合が 10.2%、「不変」が 79.1%、「減少」が 10.7%となっている。





（８）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 50.0％と最も高く、「人件費の増加」が 35.2％で続いた。

・卸売業では、「仕入単価の上昇」の割合が 60.0％と最も高く、「需要の停滞」が 40.0％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、「人件費の増加」が 34.4％で続いた。

・サービス業では、「人件費の増加」の割合が 47.7％と最も高く、「材料等仕入単価の上昇」が 36.9％で続いた。

・建設業では、「従業員の確保難」の割合が 64.9％と最も高く、「材料価格の上昇」が 59.5％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=54)	原材料価格の上昇	人件費の増加	生産設備の不足・老朽化	従業員の確保難	熟練技術者の確保難
	50.0	35.2	31.5	25.9	24.1
卸売業 (n=25)	仕入単価の上昇	需要の停滞	人件費の増加	従業員の確保難	人件費以外の経費の増加
	60.0	40.0	36.0	24.0	20.0
小売業 (n=32)	仕入単価の上昇	人件費の増加	消費者ニーズの変化への対応	店舗の狭隘・老朽化	従業員の確保難
	50.0	34.4	28.1	28.1	25.0
サービス業 (n=65)	人件費の増加	材料等仕入単価の上昇	店舗施設の狭隘・老朽化	利用者ニーズの変化への対応	人件費以外の経費の増加
	47.7	36.9	29.2	26.2	26.2
建設業 (n=37)	従業員の確保難	材料価格の上昇	人件費の増加	熟練技術者の確保難	材料の入手難
	64.9	59.5	48.6	21.6	16.2

※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	・人件費の増加。(3.菓子) ・あらゆる経費の上昇が見込まれるなか、人口減少による客数の自然減と買い控えの為、販売価格の値上げがままならないこと。(3.菓子) ・コロナ禍以降、式菓子も減少し採算がとれない状況です。後継者もいないことから廃業を考えています。(3.菓子) ・経費の上昇 技術の伝承。(4.繊維・織物) ・経費増に売上増加が伴わない。(6.製材・木製品) ・生活スタイルの変化による需要の衰退。(6.製材・木製品) ・新分野に進出するなら5,000万円の投資が必要。慎重に計画したい。ＡＩ分野への知識不足を感じて不安。新規分野への進出&新規顧客様と信頼関係構築中で、心が慣れていない。(7.家具・建具) ・時代にあった商品の提供が出来るか。(7.家具・建具) ・人件費・原材料の上昇と価格の上昇がリンクしていない。(9.印刷・製本) ・40代のベテラン社員の後に続く若い社員を確保したいと思います。(9.印刷・製本) ・人手不足。(12.鋳鍛造品) ・つい先日、熟練技術者が病気により急逝した。後任たちの育成が急務。生産設備も設置から約30年経っているものばかり。修繕費がかさんでおり、修繕しても能力はあまり戻らない。借り入れにおいても金利が上がり、返済において不安がある。(12.鋳鍛造品) ・原材料以外の仕入れ価格上昇は、製品単価への反映が難しいです。(12.鋳鍛造品) ・コスト増に対する売上単価の値上げを実施するが、それ以上にコスト高になってくる可能性がある。(13.金属製品) ・価格転嫁が進んでいない。(13.金属製品) ・採用難。(13.金属製品) ・生産設備の老朽化。(13.金属製品) ・開発設計、製造、メンテナンスなど各工程での人員不足による負担増。(14.一般機械) ・値上げ分を請求しきれていない。(15.電気機械) ・労務費増加による経営圧迫。(15.電気機械) ・中東情勢の影響により現場工事が遅れている。(18.その他／鉄骨の加工) ・人件費の増加（適正要員の確保難）。(18.その他／計器関連部品組立) ・生産について機械化を更に進めていく必要がある。人材の定着化が課題。(18.その他／冷凍調理品) ・開発品は斬新だが、なかなかその良さが伝わらない。(18.その他／金属熱処理) ・設備の維持更新にお金を回せない。(18.その他／食品製造)
卸売業	・９月に１件、倒産あり。 他にも回収不安店が複数あり。(1.繊維品・衣服) ・受注が激減。事業継続が難しい。(1.繊維品・衣服) ・競争が一段と激化している。(2.食料・飲料) ・倉庫屋根の水漏れ（改修済み）、従業員の高齢化。(2.食料・飲料)

卸売業	・中東情勢の影響により、原料価格が上昇している。供給面は大分安定したが、今後需要の停滞が予測される。(7.その他／包装資材) ・競合他社との関係から、仕入単価上昇分を全て価格転嫁することは難しく、粗利額の減少が課題。(7.その他／紙、事務用品、事務機器等) ・設備の老朽化が激しいが、更新する余力が無い。(7.その他／塗料) ・車両の修繕費・管理費。(7.その他／建設資材等) ・金利の上昇が大きい。(7.その他／ポリ容器)
小売業	・包装資材の高騰を十分に価格転嫁できていない。(1.百貨店・スーパー) ・従業員の高齢化。(2.食料品) ・最低賃金の上昇にともなう社員の昇給幅について。(2.食料品) ・従業員の確保難で新規顧客獲得、維持が困難。結果収益力が低下。(2.食料品) ・水道光熱費の高騰。(2.食料品) ・人材確保。(4.自動車) ・新規顧客の獲得。(6.酒) ・お得意先の飲食店の繁盛策の対応。(6.酒) ・価格転嫁困難な中、販路開拓が厳しい。(6.酒) ・最低賃金の上昇。(8.その他／保育用品) ・コロナ融資の返済が始まる。やっと業況が改善されつつあるところで、返済が始まると資金繰りの面で不安がある。(8.その他／雑貨) ・利幅がとれない状況において、借入返済もあり採算が取れない。(8.その他／燃料・贈答品) ・人材不足。(8.その他／家電)
サービス業	・人材確保難。(1.運輸) ・新入社員を多く採用した分の受注を確保する必要があるが、そこまで至っていないため。(2.情報・通信サービス) ・仕入れ価格上昇。(2.情報・通信サービス) ・ＡＩの進化により社内作業で済ませるケースが多く、外注に頼らなくなっている。(2.情報・通信サービス) ・物価高騰が続く中、売上げ単価を上げたいのだが、顧客離れが不安。(3.飲食店) ・スタッフの高齢化。(3.飲食店) ・お客様のニーズに応えられる売場面積の不足。厨房設備増設の為のスペース不足。(3.飲食店) ・すべての経費が上昇傾向にあり、値上げも難しい状況になっている。(4.旅館・ホテル) ・競争の激化。(4.旅館・ホテル) ・全般的な原価の高騰。(4.旅館・ホテル) ・雪害の修理や経年劣化による設備の投資。(4.旅館・ホテル) ・売価を継続的に上げ続けられるか。(4.旅館・ホテル) ・競合他社の増加による売上減。オープンから20年経ち、いたるところで雨漏りや防災設備をはじめとした電気設備の故障が続いている。どのセクションも人員不足が続いており、欲しい人材からの応募がない。(4.旅館・ホテル)

サービス業	・建物の老朽化に伴う設備等の不具合にも出費が続き悪循環、人手は不足だがこれ以上は増やせない。(4.旅館・ホテル) ・採用難、人材不足。(6.自動車整備) ・建物や設備等のあらゆる物が老朽化し改修が必要。設備管理の人材が不足。離職しないように給料もアップが必要。(7.娯楽) ・全てを更新していく必要があること。(7.娯楽) ・少子高齢化の対応。(9.リネン・クリーニング) ・単価の低い新規参入が多い中、当店は品質維持のために比較的高単価を維持。利用件数が低下している。経費の単価が上昇している。対策として、ニーズに合った独自のサービスや料金形態を試行錯誤し、常連客の来店頻度の向上に成功。ただし総件数と利用単価は低下しているため、売上高はまだ上昇の兆しは見えていない。(10.美容) ・新規に採用してもすぐに辞めてしまう。(11.その他／会計士事務所) ・最低賃金の上昇スピード。(11.その他／技術サービス) ・人手不足のため人材確保。(11.その他／損害保険) ・顧客減少。(11.その他／生活関連サービス) ・子供の習いごとの多様化。(11.その他／珠算教室) ・会議、研修がオンライン化され、会場が不要な場合がある。(11.その他／貸会場、貸会議室) ・最低賃金上昇による採用コスト上昇。(11.その他／人材サービス) ・賃金上昇による人件費の増加。(11.その他／書類作成代行) ・職員給与アップへの対応。(11.その他／試験検査機関) ・利用者ニーズの変化が一番影響大。(11.その他／冠婚葬祭)
建設業	・慢性的な人材不足。(1.総合建設) ・依然として先の見えない中東情勢の状況による石油価格の高騰とそれに関連する製品の価格及び供給の不安定化。(1.総合建設) ・人材不足、原価上昇に係る利幅減少。(1.総合建設) ・人手不足により事業継続の危機、そのことで社内に漂う閉塞感が悪循環を生んでしまっていること。(2.土木) ・長岡市の仕事が年々減少している。(2.土木) ・従業員の確保(特に新卒の採用難)。(2.土木) ・人材を確保出来ないこと。入札で思うようないい現場を確保できないこと。(2.土木) ・事業の減少。(2.土木) ・外注職人さんの高齢化とキャリア形成若年者の確保難。安定的な受注。(3.建築) ・新卒の採用難。(5.電気工事) ・物価の上昇により、材料費・外注費・人件費共に上昇している。売価への転換を検討しているが、他社との競争力維持のためには安易な転換はできない。適切な時期と方法を模索している。(6.管工事) ・人材不足。材料費や外注費高騰。(6.管工事) ・材料の安定的な入手が未だ難しい。人員不足。(7.その他／塗装) ・求人を出しても、全く応募が無い。(7.その他／鉄筋工事)

２．原油高等の影響に関する調査

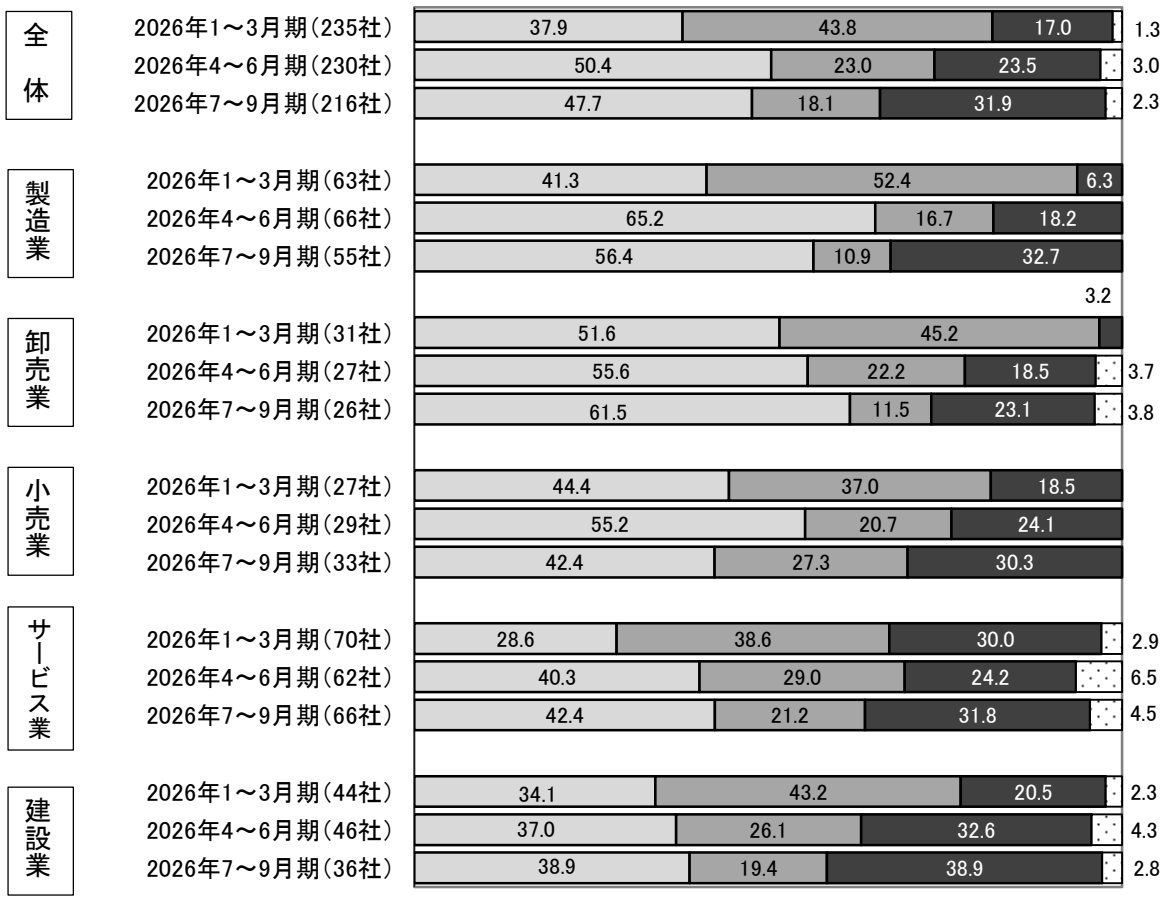
（１）原油高等の影響

・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 47.7%、「今後悪い影響が出る見込み」が 18.1%、「わからない・どちらとも言えない」が 31.9%、「影響はない・影響が出る見込みはない」が 2.3%だった。

・業種別では、「現時点で悪い影響がある」の割合が卸売業（61.5%）と製造業（56.4%）で高く、５割を超えている。

・前々回調査（2026 年 1～3 月期）以降の推移をみると、「現時点で悪い影響がある」と「今後悪い影響が出る見込み」を合わせた割合は５業種とも低下基調となっている。

原油高等の影響（全体・業種別　%）

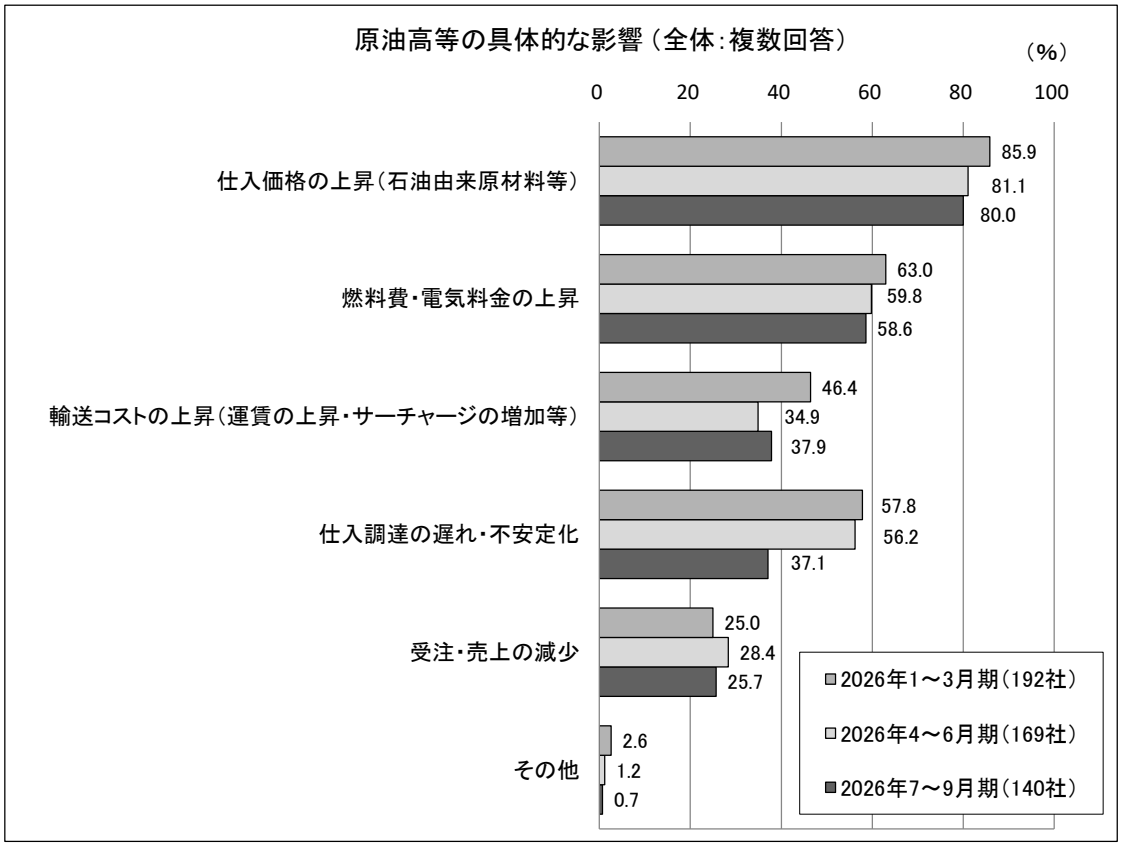


（２）原油高等の具体的な影響

・（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 80.0％と最も高く、「燃料費・電気料金の上昇」（58.6％）、「輸送コストの上昇（運賃の上昇・サーチャージの増加等）」（37.9％）が続いた。

・なお、「その他」（0.7％）の具体的な回答は無かった。

・前々回調査（2026 年 1～3 月期）以降の推移をみると、「仕入調達の遅れ・不安定化」の割合が足元で低下している。



・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=37)	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	輸送コストの上昇(運賃の上昇・サーチャージの増加等)
	81.1	70.3	54.1	45.9
卸売業 (n=19)	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	燃料費・電気料金の上昇
	89.5	68.4	42.1	42.1
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	59.1	50.0	36.4
サービス業 (n=41)	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	受注・売上の減少	仕入調達の遅れ・不安定化
	73.2	61.0	22.0	19.5
建設業 (n=21)	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	受注・売上の減少	仕入調達の遅れ・不安定化
	81.0	47.6	47.6	38.1

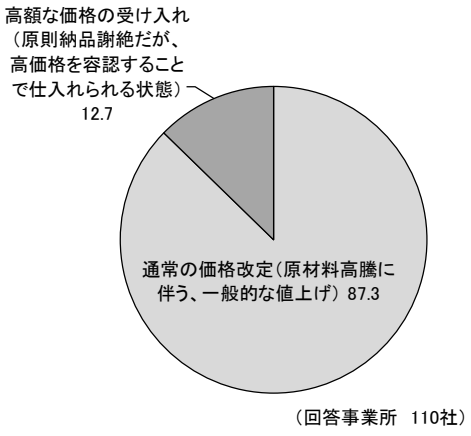
※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

（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 87.3%、「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 12.7%だった。

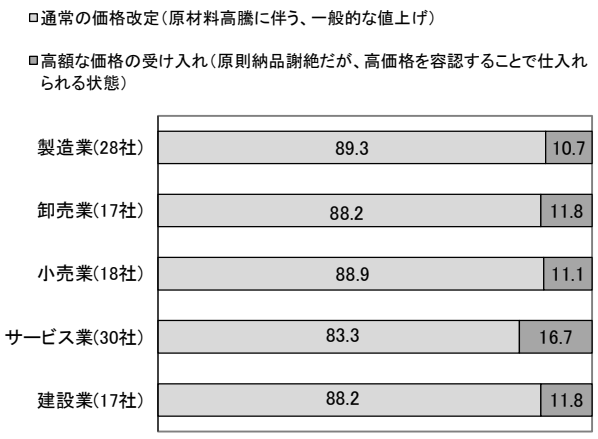
・業種別では、「高額な価格の受け入れ（原則納品謝絶だが、高価格を容認することで仕入れられる状態)」の割合がサービス業（16.7%）でやや高く、１割台半ばとなっている。

仕入状況(全体 %)



（回答事業所 110社）

仕入状況(業種別 %)

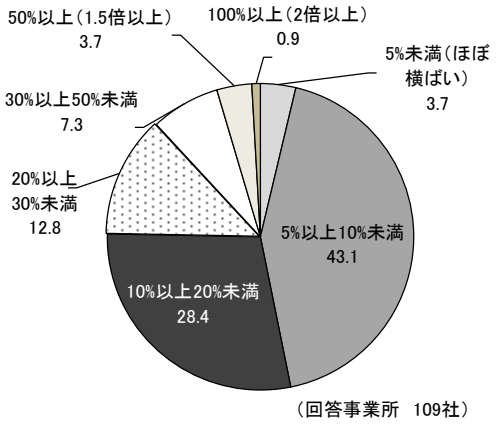


（４）仕入価格の上昇率

・（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「5%以上 10%未満」が 43.1%と最も高く、「10%以上 20%未満」（28.4%）、「20%以上 30%未満」（12.8%）が続いている。

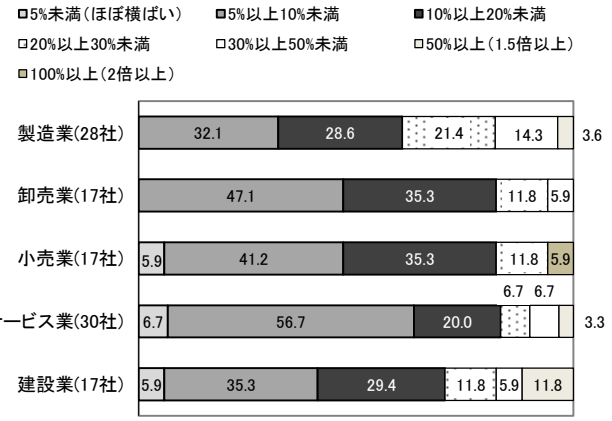
・業種別では、製造業で価格が 20%以上上昇していると回答した割合が他業種と比較して高くなっている。

仕入価格の上昇率（全体　%）



（回答事業所　109社）

仕入価格の上昇率（業種別　%）



（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、仕入調達の遅れや不安定化が発生している品目としては、塗料・シンナー・油脂類などの石油化学製品、包装資材やフィルム等の包装関連資材、塩化ビニル管や防水材等の建設資材、電線・制御機器等の電気設備関連部材が多く挙げられた。遅延の程度は数週間程度から半年超、さらには納期未定に及ぶものもみられた。

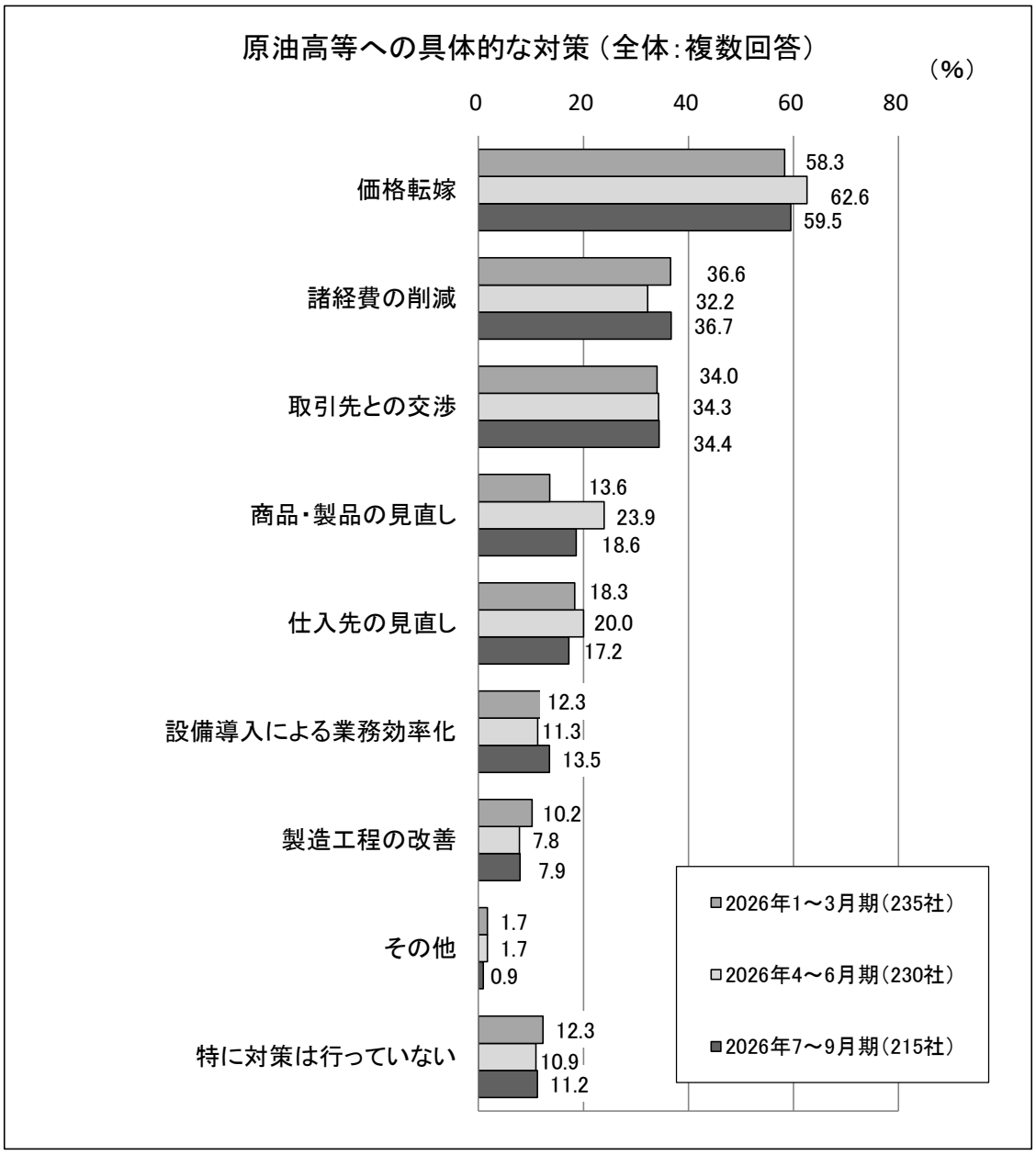
仕入調達の遅れ･不安定化が発生している品目とその状況

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･鋳鍛造品	シンナー、塗料、加工油、切削油、超硬素材	石油化学製品を中心に供給不安定。超硬素材では納期遅延や納期未定の事例がみられる。
	一般機械･生産用機械	電気制御機器、精密加工部品、ボールねじ、工具類	長納期化が進行。一部部品では数か月単位の調達期間を要する。
	電気機械	電気機器、電子部品、樹脂部材	半導体関連部材や樹脂製品を中心に調達が不安定化。
	食料品	包装資材、包材フィルム、ビニール資材	1～2か月程度の納期遅延が発生。
	木製品･家具	シンナー、塗料	石油化学製品の価格上昇と供給不安定化が継続。
	印刷･紙加工	インキ、包装資材	原材料価格上昇と調達期間の長期化がみられる。
卸売業	建築資材･住宅設備	ユニットバス、キッチン、トイレ、塩ビ製品	一部製品で長納期化。調達見通しが立ちにくい状況がみられる。
	塗料･化学品	塗料、シンナー、接着剤	通常納期より大幅に遅延。納期未定のケースも発生。
	包装資材	ポリ袋、包装資材、テープ類	調達不安定化と価格上昇が継続。
	機械工具	直動製品、機械部品、制御機器	半年～1年程度の長納期化がみられる。
	燃料･石油製品	灯油、潤滑油	数量制限や供給調整が発生。
小売業	自動車関連	エンジンオイル、塗料、シンナー、アドブルー	数量制限や納期遅延が発生。
	燃料販売	灯油、潤滑油	供給不安定化や仕入制限がみられる。
	食品小売	鮮魚、魚卵類	調達量が安定せず価格も上昇。
	雑貨･生活用品	家具雑貨、包装資材	仕入価格上昇と納期遅延が発生。
	繊維･衣料	靴、鞄等	海外調達品を中心に納期長期化。
サービス業	旅館･ホテル	弁当容器、洗剤、衛生用品	約2週間程度の納期遅延がみられる。
	飲食店	鮮魚、食材、容器類	調達不安定化と価格上昇が発生。
	自動車整備	オイル類	数量制限や仕入価格上昇が続いている。
	娯楽業(ゴルフ場)	コース管理用砂	1か月程度の納期遅延が発生。
建設業	土木工事	生コンクリート、硬質塩化ビニル管、舗装資材	納入遅延や供給不安定化が発生。
	建築工事	断熱材、防水材、住宅設備機器	出荷制限や供給不足が継続。
	塗装･防水工事	塗料、錆止め材、防水材	調達難や長納期化がみられる。
	電気工事	電線、ケーブル、分電盤関連機器、蓄電池	数か月から半年超の長納期化。
	管工事	配管材、塩ビ管、衛生設備機器	調達不安定化が続いている。

（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 59.5％と最も高く、「諸経費の削減」（36.7％）、「取引先との交渉」（34.4％）が続いた。

・なお、「その他」（0.9％）の具体的な回答は無かった。



・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=55)	価格転嫁	取引先との交渉	諸経費の削減	製造工程の改善	特に対策は行っていない (5社)
	61.8	40.0	30.9	25.5	9.1
卸売業 (n=26)	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 (1社)
	73.1	42.3	23.1	19.2	3.8
小売業 (n=33)	価格転嫁	諸経費の削減	取引先との交渉	商品・製品の見直し	特に対策は行っていない (3社)
	57.6	42.4	33.3	30.3	9.1
サービス業 (n=66)	価格転嫁	諸経費の削減	取引先との交渉	商品・製品の見直し	特に対策は行っていない (10社)
	51.5	48.5	25.8	22.7	15.2
建設業 (n=35)	価格転嫁	取引先との交渉	諸経費の削減	仕入先の見直し	特に対策は行っていない (5社)
	62.9	37.1	28.6	14.3	14.3

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

３．従業員の働き方に関する調査

（１）全従業員に占める男女別の管理職の割合

・全従業員に占める男女別の管理職者の割合を尋ねたところ、回答事業所（209 社）全体で従業員数は 8,954 人、このうち男性の管理職は 1,183 人で全従業員数に占める割合が 13.2%、女性の管理職は 157 人で全従業員数に占める割合は 1.8%だった。

・また、管理職全体に占める女性管理職の割合は全体で 11.7%だった。

全従業員に占める男性管理職、女性管理職の割合

（人、%）

	全従業員数	男性管理職 （ ）は全従業員に占める割合（%）	女性管理職 （ ）は全従業員に占める割合（%）	管理職に占める女性の割合(%)
製 造 業 （n=53）	3,446	419 （ 12.2 ）	44 （ 1.3 ）	9.5
卸 売 業 （n=25）	542	103 （ 19.0 ）	12 （ 2.2 ）	10.4
小 売 業 （n=31）	1,140	163 （ 14.3 ）	19 （ 1.7 ）	10.4
サービス業 （n=64）	2,717	237 （ 8.7 ）	57 （ 2.1 ）	19.4
建 設 業 （n=36）	1,109	261 （ 23.5 ）	25 （ 2.3 ）	8.7
合 計 （n=209）	8,954	1,183 （ 13.2 ）	157 （ 1.8 ）	11.7

（２）全従業員に占める男女別の技術職・開発職の割合

・全従業員に占める男女別の技術職・開発職の割合を尋ねたところ、回答事業所（209 社）全体で従業員数は 8,954 人、このうち男性の技術職・開発職は 1,608 人で全従業員数に占める割合が 18.0%、女性の技術職・開発職は 250 人で全従業員数に占める割合は 2.8%だった。

・また、技術職・開発職全体に占める女性技術職・開発職の割合は全体で 13.5%だった。

全従業員に占める男性技術職・開発職、女性技術職・開発職の割合

（人、%）

	全従業員数	男性技術職・開発職 （ ）は全従業員に占める割合（%）	女性技術職・開発職 （ ）は全従業員に占める割合（%）	技術職・開発職に占める女性の割合(%)
製 造 業 （n=53）	3,446	669 （ 19.4 ）	79 （ 2.3 ）	10.6
卸 売 業 （n=25）	542	41 （ 7.6 ）	3 （ 0.6 ）	6.8
小 売 業 （n=31）	1,140	179 （ 15.7 ）	62 （ 5.4 ）	25.7
サービス業 （n=64）	2,717	238 （ 8.8 ）	75 （ 2.8 ）	24.0
建 設 業 （n=36）	1,109	481 （ 43.4 ）	31 （ 2.8 ）	6.1
合 計 （n=209）	8,954	1,608 （ 18.0 ）	250 （ 2.8 ）	13.5

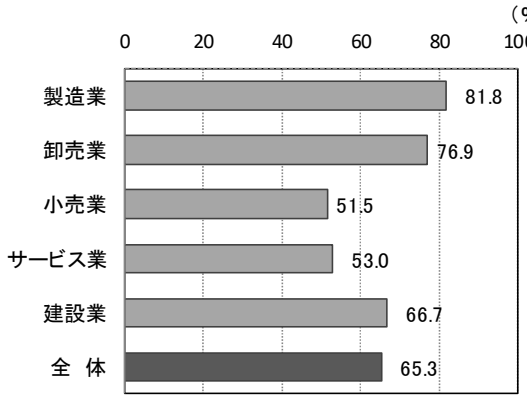
（３）育児休業制度の整備状況

・育児休業制度の規定が整備されているかを尋ねたところ、規定のある事業所は調査回答 216 事業所のうち 141 事業所であり、割合は 65.3%だった。

・業種別では、規定のある事業所の割合が製造業（81.8%）と卸売業（76.9%）で高かった。

・従業員規模別では、従業員数「21～30 人」の事業所で 95.2%、「31～50 人」の事業所で 93.1%、「51 人以上」の事業所で 97.8%と、総じて従業員規模が大きいほど規定のある割合が高かった。

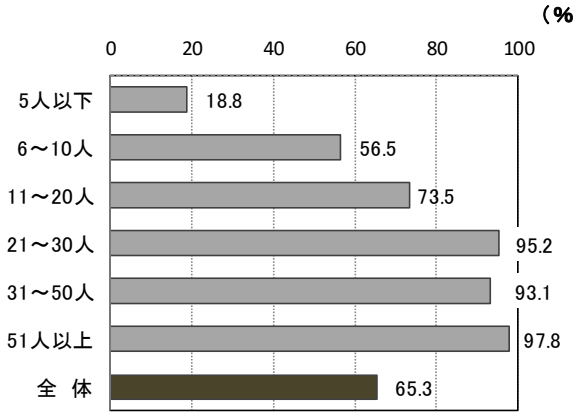
育児休業制度の整備状況（業種別）



（人、%）

	回答事業所数	規定のある事業所数	割合
製造業	55	45	81.8
卸売業	26	20	76.9
小売業	33	17	51.5
サービス業	66	35	53.0
建設業	36	24	66.7
全 体	216	141	65.3

育児休業制度の整備状況（従業員規模別）



（人、%）

	回答事業所数	規定のある事業所数	割合
5人以下	64	12	18.8
6～10人	23	13	56.5
11～20人	34	25	73.5
21～30人	21	20	95.2
31～50人	29	27	93.1
51人以上	45	44	97.8
全 体	216	141	65.3

（４）従業員の出産・育児休業取得等の状況

・2025 年度中に出産した女性従業員数は全体で 69 人。育児休業を取得した女性従業員は 69 人、出産のため退職した女性従業員は 0 人、育児休業から復職した女性従業員は 55 人だった。

・2025 年度中に配偶者が出産した男性従業員数は全体で 109 人。育児休業を取得した男性従業員は 66 人、出産のため退職した男性従業員は 1 人、育児休業から復職した男性従業員は 62 人だった。

・なお、育児休業を取得した従業員数、出産のため退職した従業員数、育児休業から復職した従業員数は、出産した女性従業員あるいは配偶者が出産した男性従業員の内訳ではなく、2025 年度のそれぞれの該当者数が計上されている。

女性従業員の出産・育児休業取得等の状況（2025年度）

（人）

	出産した女性従業員	育児休業を取得した女性従業員	出産のため退職した女性従業員	育児休業から復職した女性従業員
製 造 業 （n=52）	31	34	0	23
卸 売 業 （n=25）	11	10	0	8
小 売 業 （n=29）	10	10	0	9
サービス業 （n=59）	12	8	0	11
建 設 業 （n=33）	5	7	0	4
合 計 （n=198）	69	69	0	55

男性従業員の配偶者の出産・育児休業取得等の状況（2025年度）

（人）

	配偶者が出産した男性従業員	育児休業を取得した男性従業員	出産のため退職した男性従業員	育児休業から復職した男性従業員
製 造 業 （n=53）	57	43	0	43
卸 売 業 （n=25）	10	3	0	2
小 売 業 （n=28）	13	5	0	5
サービス業 （n=60）	12	7	1	6
建 設 業 （n=32）	17	8	0	6
合 計 （n=198）	109	66	1	62

以上