

中小企業の景気動向調査

～ 2026年6月期～

京都中央信用金庫

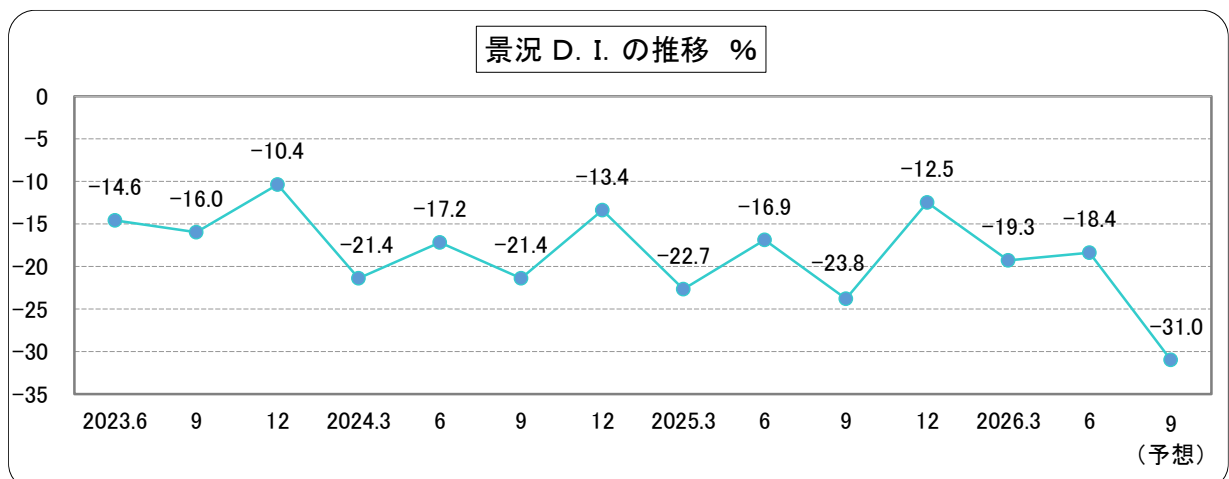
概況 — 業況D.I.は、前期比0.9ポイントの改善 —

地元中小企業の経営環境は、前回調査時から0.9ポイント改善の△18.4となりました。業種別では、製造業（1.1ポイント増加）、卸売業（16.6ポイント増加）、小売業（7.6ポイント増加）、サービス業（9.5ポイント増加）は改善、建設業（8.8ポイント減少）、不動産業（21.8ポイント減少）は悪化となりました。経営上の問題点として最も多かった回答は、「仕入先からの値上げ要請」となり、2025年6月期の調査から継続して最も多かった「売上不振」を上回る結果となりました。

中東情勢緊迫化の影響が多方面に波及していますが、調査時点においては、想定されていた程の悪影響は表面化しておらず、大型連休による人流増加が下支えとなった他、インバウンド需要も継続して堅調であったことにより、個人消費関連を中心に上向き、前期調査で大幅に悪化した卸売業（前期13.2ポイント減少）、小売業（前期20.2ポイント減少）、サービス業（前期23.1ポイント減少）に持ち直しの動きが見られました。

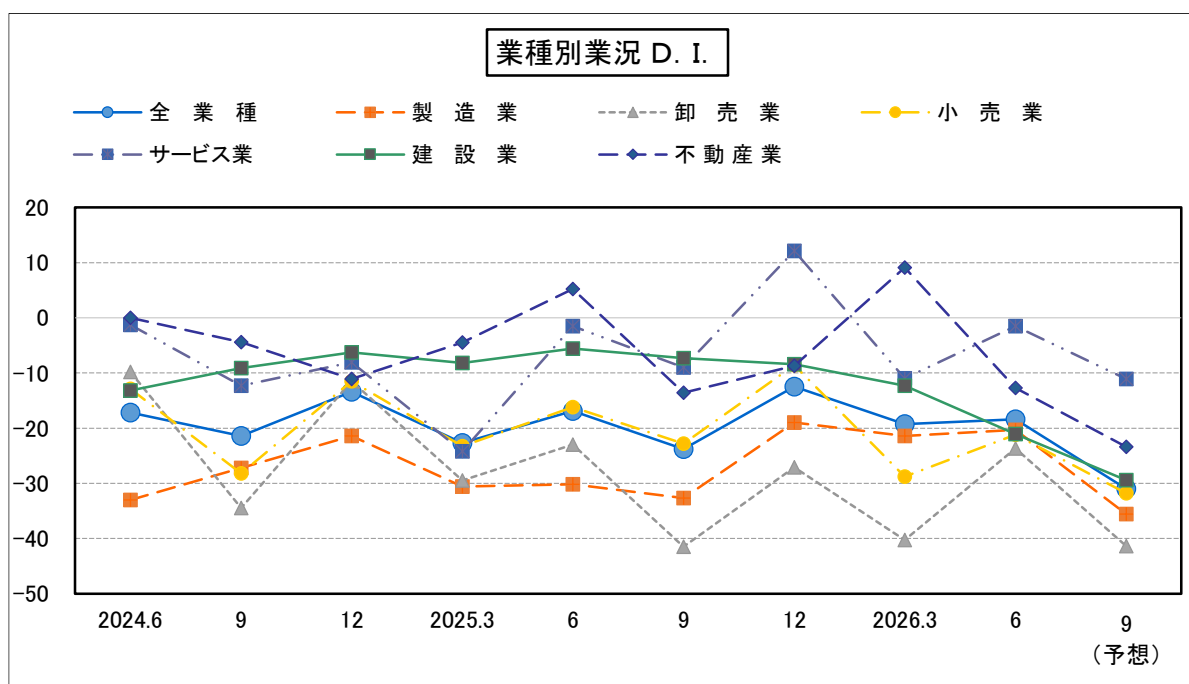
業況D.I.の2026年9月期予想は、全業種平均で今期比12.6ポイント減少し、悪化すると予想しています。業種別では、製造業（15.3ポイント減少）、卸売業（17.7ポイント減少）、小売業（10.6ポイント減少）、サービス業（9.6ポイント減少）、建設業（8.3ポイント減少）、不動産業（10.7ポイント減少）の全業種で悪化を予想しています。売上D.I.については全業種平均で13.5ポイント減少の悪化、収益D.I.についても全業種平均で9.9ポイント減少の悪化を予想しています。

今後の見通しについて、中東情勢の不安定化による調達難や、さらなる物価高による一層の消費低迷が予想され、仕入価格の上昇だけでなく、売上低迷が収益を圧迫する懸念が強まっています。価格転嫁と併せて、賃上げや物価高対策による家計の購買力回復が焦点となり、中東情勢をはじめとする海外経済の動向や物価上昇の影響など、地元中小企業を取り巻く経済情勢の動向が注目されます。



業種別業況 D. I.

時期 業況 D.I.	2024年 6月	9月	12月	2025年 3月	6月	9月	12月	2026年 3月	6月	9月 (予想)
全業種	△17.2	△21.4	△13.4	△22.7	△16.9	△23.8	△12.5	△19.3	△18.4	△31.0
製造業	△33.0	△27.2	△21.4	△30.6	△30.2	△32.7	△19.0	△21.4	△20.3	△35.6
卸売業	△9.8	△34.5	△11.5	△29.5	△23.0	△41.5	△27.1	△40.3	△23.7	△41.4
小売業	△12.9	△28.2	△11.5	△23.3	△16.2	△22.8	△8.6	△28.8	△21.2	△31.8
サービス業	△1.3	△12.3	△8.1	△24.2	△1.5	△9.0	12.1	△11.0	△1.5	△11.1
建設業	△13.2	△9.1	△6.3	△8.2	△5.6	△7.3	△8.4	△12.3	△21.1	△29.4
不動産業	0.0	△4.4	△11.1	△4.5	5.2	△13.6	△8.7	9.1	△12.7	△23.4



※ 本件については、

- ①当金庫が独自の調査データに基づきまとめた内容です。
- ②本件のデータの正確性について当金庫が責任を負うものではありません。
- ③本件に基づき、何らかの判断をされた場合でも、当金庫は何ら責任を負うものではありません。

調査要領

- (1) 調査時点 2026年5月
 (2) 調査期間 2026年4月～6月期実績・見込み、2026年7月～9月期見直し
 (3) 調査方法 ヒアリング方式
 対象範囲：京都府内、一部の滋賀・大阪・奈良の当庫取引先818社
 回答数：590社 回答率：72.1%
 (4) 分析方法 D.I. (Diffusion Index) による
 *D.I.=「増加」(増加+やや増加)と回答された企業割合－「減少」(減少+やや減少)と回答された企業割合
 (5) 回答企業内訳 (単位：社、%)

大業種内訳	9人以下	10～19人	20～49人	50～99人	100人以上	合計	構成比
製造業	92	52	46	8	14	212	35.9
卸売業	45	10	13	7	1	76	12.9
小売業	44	7	10	2	6	69	11.7
サービス業	27	6	13	8	11	65	11.0
建設業	83	24	10	4	0	121	20.5
不動産業	38	4	1	1	3	47	8.0
合計	329	103	93	30	35	590	100.0
構成比	55.8	17.5	15.8	5.1	5.9	100.0	

※小売業には飲食店、サービス業には旅館・ホテルその他の宿泊所が含まれます。

- (6) 地域別内訳 (単位：件、%)

地域区分	件数	構成比
京都市、長岡京市、向日市	440	74.5
京都府南部(宇治市、城陽市以南)	111	18.8
亀岡市以西	6	1.0
滋賀県(大津市、草津市)	21	3.6
大阪府(枚方市、高槻市)	11	1.9
奈良県(奈良市、生駒市)	1	0.2
合計	590	100.0

調査結果

- ・全業種 …… 4～7頁
- ・製造業 …… 8～10頁
- ・卸売業 …… 11～13頁
- ・小売業 …… 14～16頁
- ・サービス業 …… 17～18頁
- ・建設業 …… 19～22頁
- ・不動産業 …… 23～24頁
- ・特別調査1「中小企業における価格転嫁」について …… 25～30頁
- ・特別調査2「今年の夏季ボーナス支給予定」について …… 31～34頁

全業種

業況

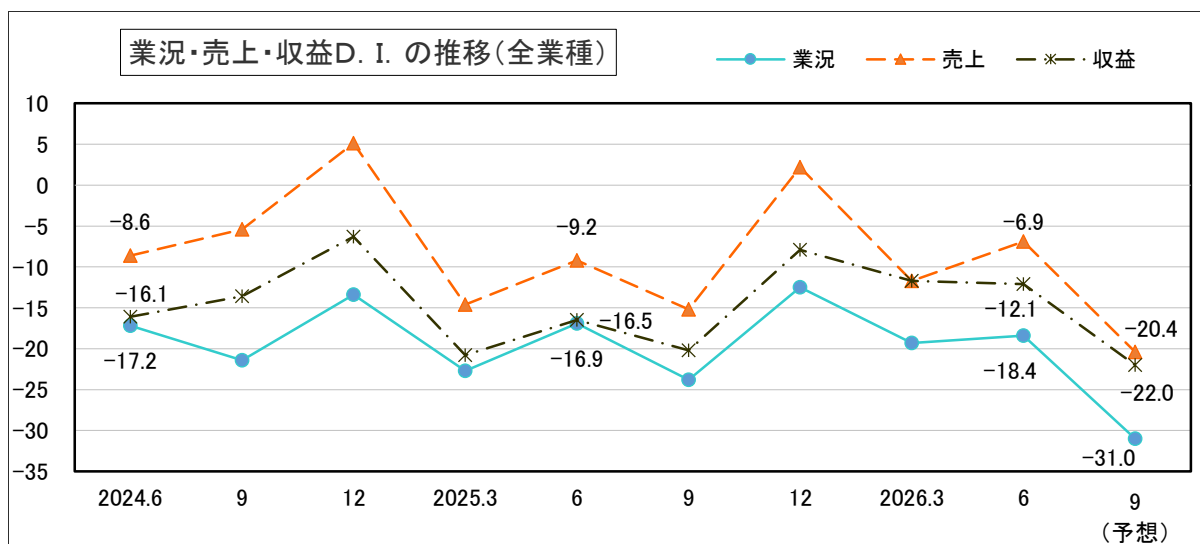
— 業況・売上D. I.は改善、収益D. I.は悪化 —

業況D. I.は、 $\Delta 18.4$ で前期比0.9ポイント増加し改善しました。

売上D. I.も、 $\Delta 6.9$ で前期比4.8ポイント増加し改善しました。

収益D. I.は、 $\Delta 12.1$ で前期比0.4ポイント減少し悪化しました。

来期の見通しでは、業況・売上・収益D. I.すべて悪化すると予想しています。

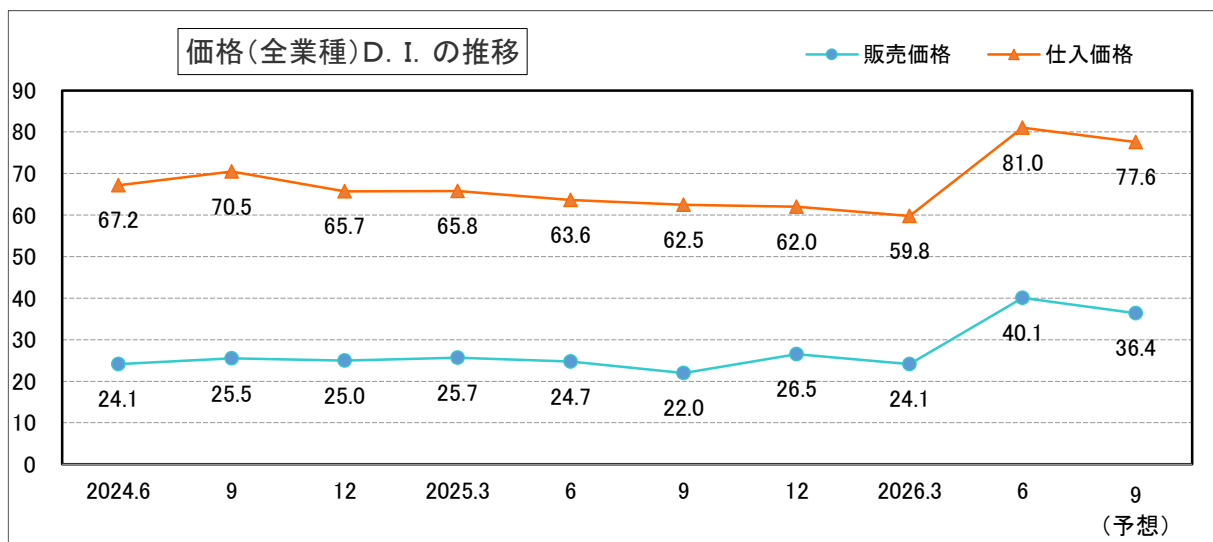


価格

— 販売・仕入価格D. I.ともに上昇、乖離幅は拡大 —

販売価格D. I.は40.1で前期比16.0ポイントの増加、仕入価格D. I.も81.0で前期比21.2ポイントの増加となりました。販売・仕入価格D. I.の乖離幅は40.9で前期の35.7から5.2ポイント増加し拡大となりました。

来期の見通しでは、販売・仕入価格D. I.はともに下降し、乖離幅は拡大で推移すると予想しています。

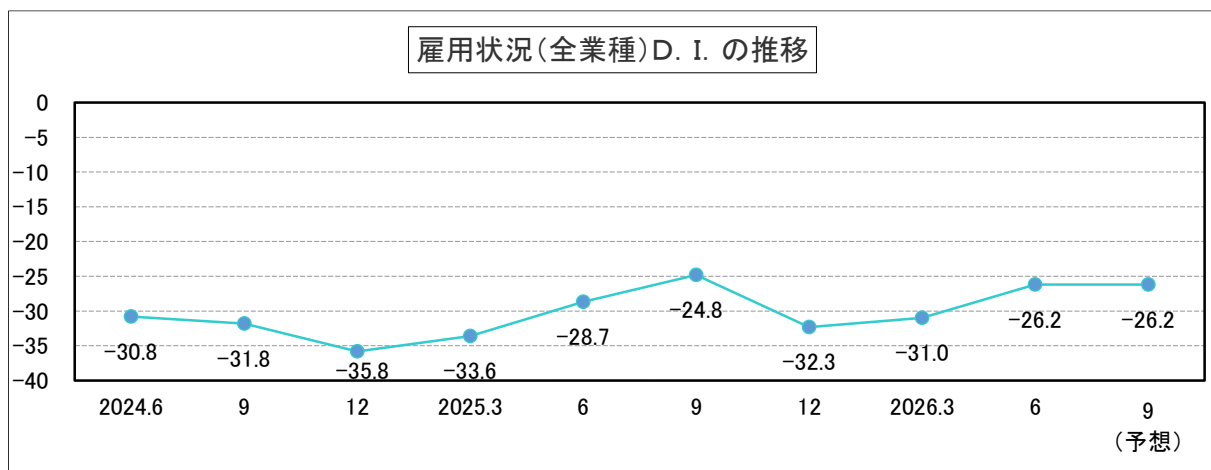


全業種

雇用状況

— 雇用D. I. は上昇 —

雇用D. I. は $\Delta 26.2$ で、前期比 4.8 ポイント増加し上昇となりました。
来期の見通しでは、 $\Delta 26.2$ で横ばいで推移すると予想しています。



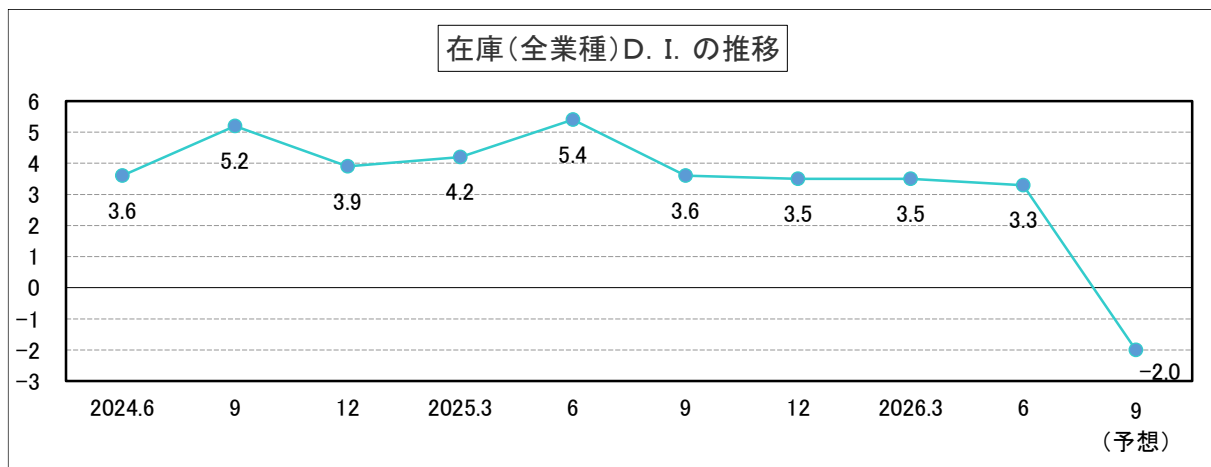
※ 参 考【 残業時間の状況 (D. I. 値)】

2024 /6	2024 /9	2024 /12	2025 /3	2025 /6	2025 /9	2025 /12	2026 /3	2026 /6	2026/9 (予想)
$\Delta 8.4$	$\Delta 7.1$	$\Delta 2.6$	$\Delta 8.2$	$\Delta 9.5$	$\Delta 7.7$	$\Delta 1.0$	$\Delta 5.2$	$\Delta 2.9$	$\Delta 6.6$

在庫

— 在庫D. I. は下降 —

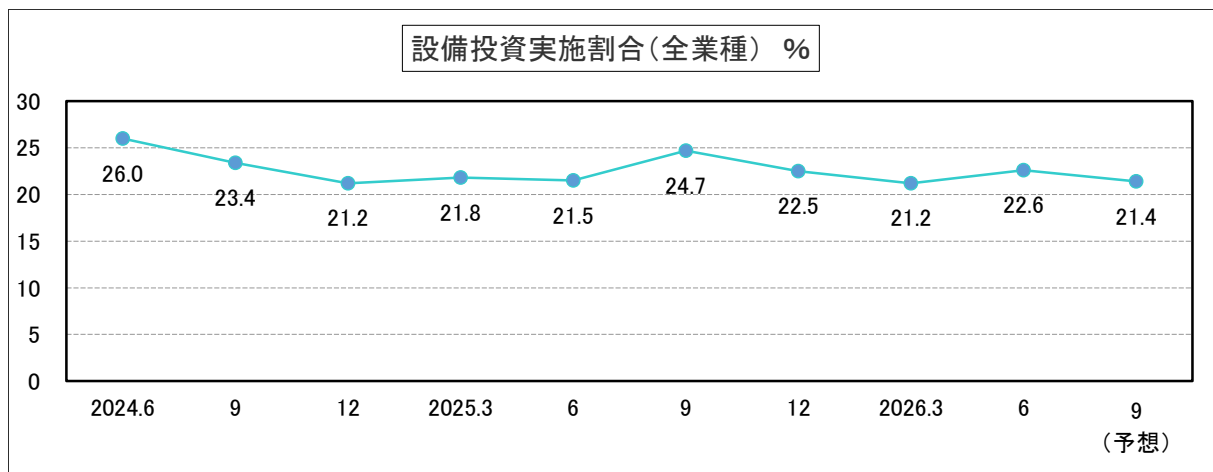
在庫D. I. は 3.3 で、前期比 0.2 ポイント減少し下降しました。
来期の見通しでは、 $\Delta 2.0$ で 5.3 ポイント減少し下降すると予想しています。



設備投資

— 依然として設備投資には慎重 —

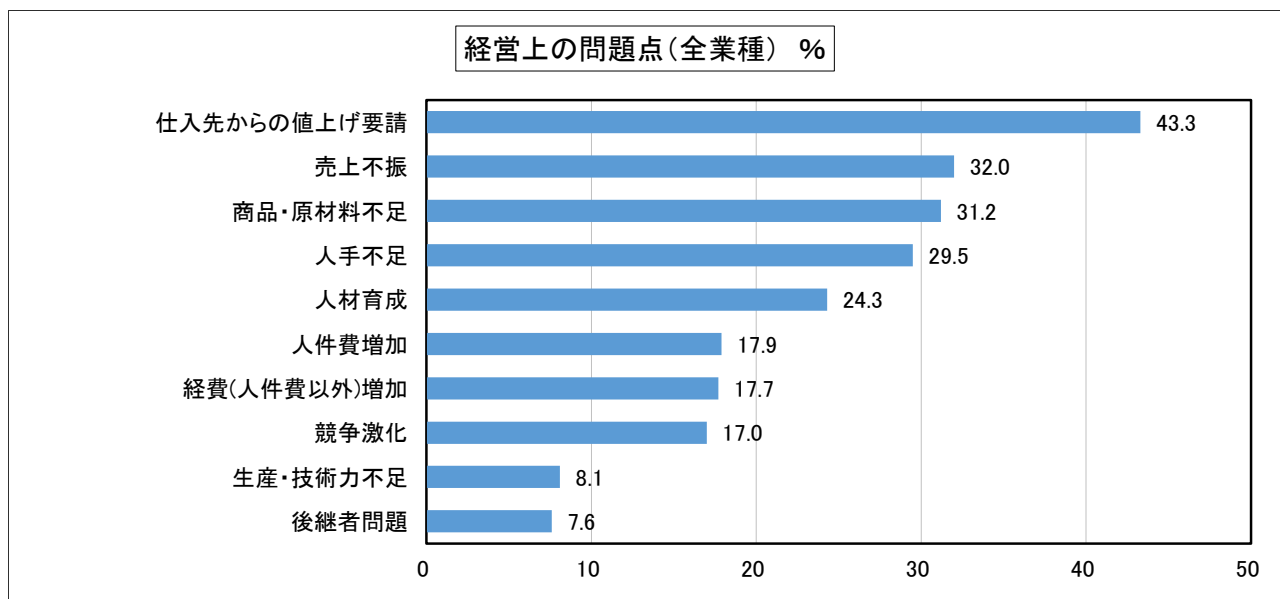
現設備の状況では、「適正」割合が前期調査の82.3%から84.2%と1.9ポイント増加、「過大」割合が前期調査の4.2%から3.5%と0.7ポイント減少、「不足」割合が前期調査の13.5%から12.3%と1.2ポイント減少し、D.I.値は前期調査の△9.3から0.5ポイント増加し△8.8となりました。実施状況では「実施」割合は22.6%（前期比1.4ポイント増加）、「実施せず」割合が65.3%（前期比0.7ポイント増加）と、全体としては大きな変動は見られず、慎重な姿勢が続いているようです。



経営上の問題点

— 「仕入先からの値上げ要請」が深刻 —

経営上の問題点として最も多い回答は、「仕入先からの値上げ要請」が43.3%（前期比12.5ポイント増加）でした。次いで、「売上不振」が32.0%（前期比3.9ポイント減少）、「商品・原材料不足」が31.2%（前期比21.9ポイント増加）、「人手不足」が29.5%（前期比5.9ポイント減少）、「人材育成」が24.3%（前期比2.8ポイント減少）となりました。



重点経営施策

— 1位「販路確保」、2位「経費節減」、3位「技術力強化」の順位変わらず —

経営上の問題点に対する重点施策は、1位が「販路確保」57.5%（前期比2.8ポイント減少）、2位「経費節減」46.1%（前期比2.6ポイント増加）、以下、3位「技術力強化」、4位「仕入先開拓」、5位「教育訓練」とつづき、上位3位の順位は前期と変動ありませんでした。

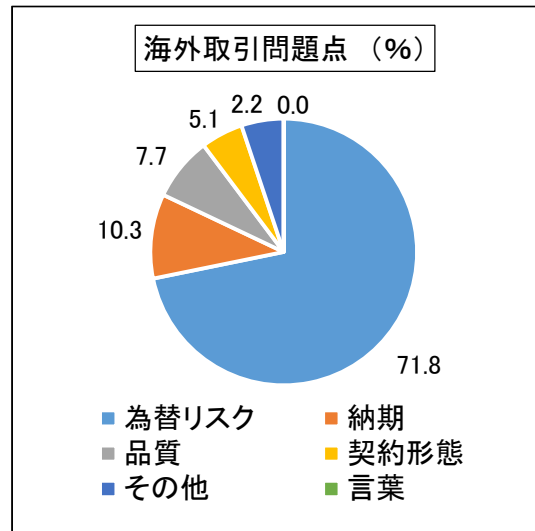
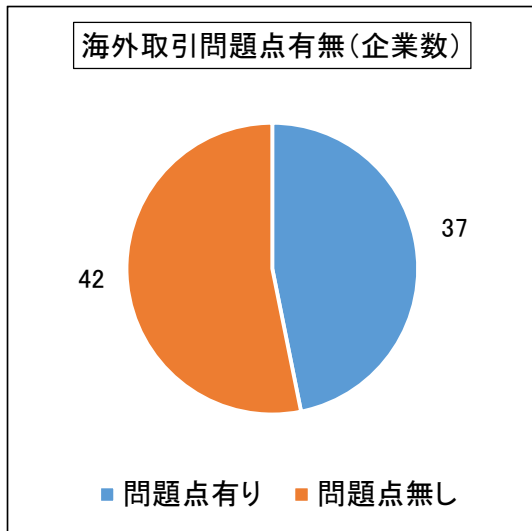
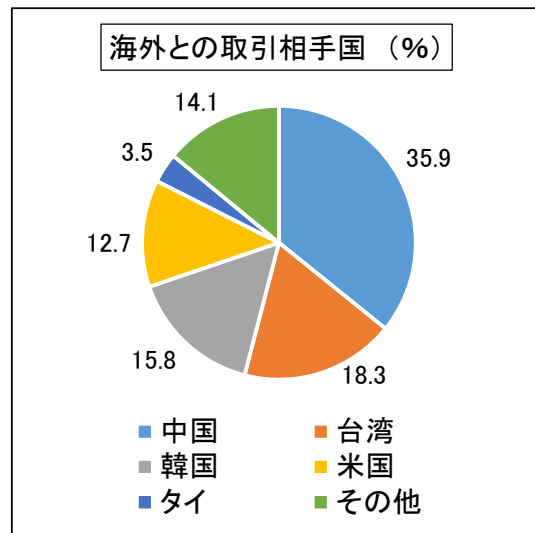
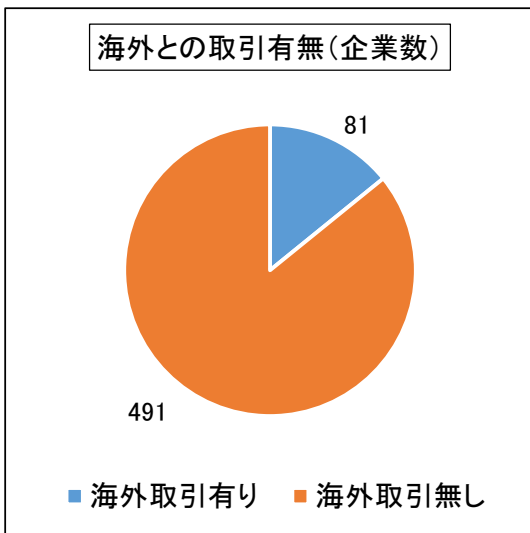
海外との貿易取引

— 取引相手国はアジアが主流 —

海外との貿易取引（仕入・販売）のある企業は14.2%で、本項目を追加した2013年3月期以降、10%強で推移しています。

貿易相手国（複数回答）としては、中国（35.9%）、台湾（18.3%）、韓国（15.8%）の3か国を合わせると70.0%となり、アジア諸国との取引が主流となっているようです。

取引上の問題点は5割近くの企業が「問題点有り」と回答しており、「為替リスク」が71.8%（前期比8.2ポイント増加）で1位、「納期」が10.3%（前期比1.2ポイント増加）で2位となりました。



製造業

業況

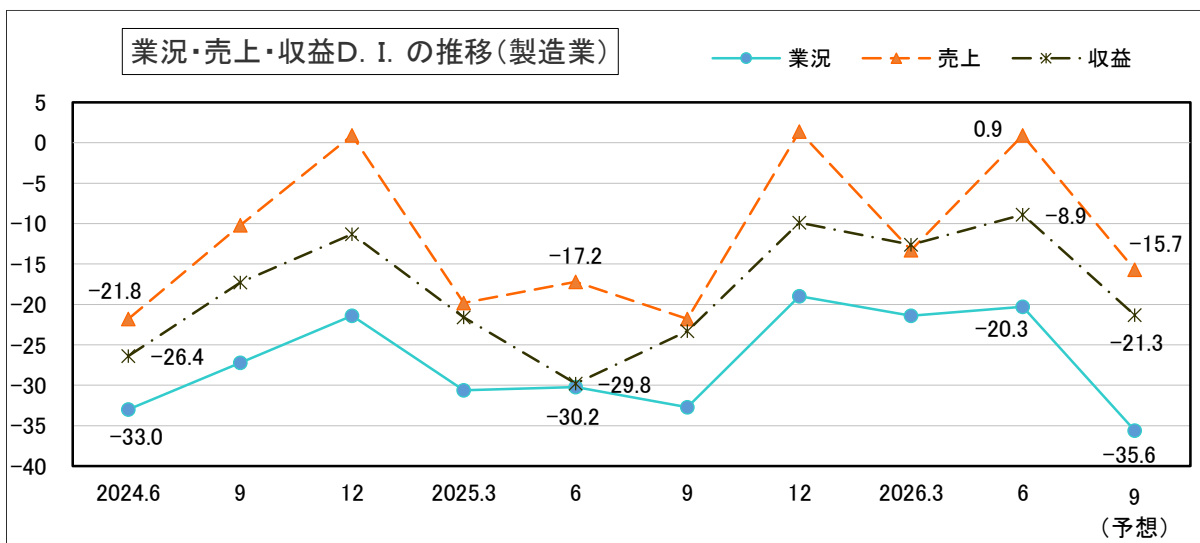
— 業況・売上・収益D. I. はすべて改善 —

業況D. I. は、 $\Delta 20.3$ で前期比 1.1 ポイント増加し改善しました。

売上D. I. も、0.9 で前期比 14.2 ポイント増加し改善しました。

収益D. I. も、 $\Delta 8.9$ で前期比 3.7 ポイント増加し改善しました。

来期の見通しでは、業況・売上・収益D. I. すべて悪化すると予想しています。

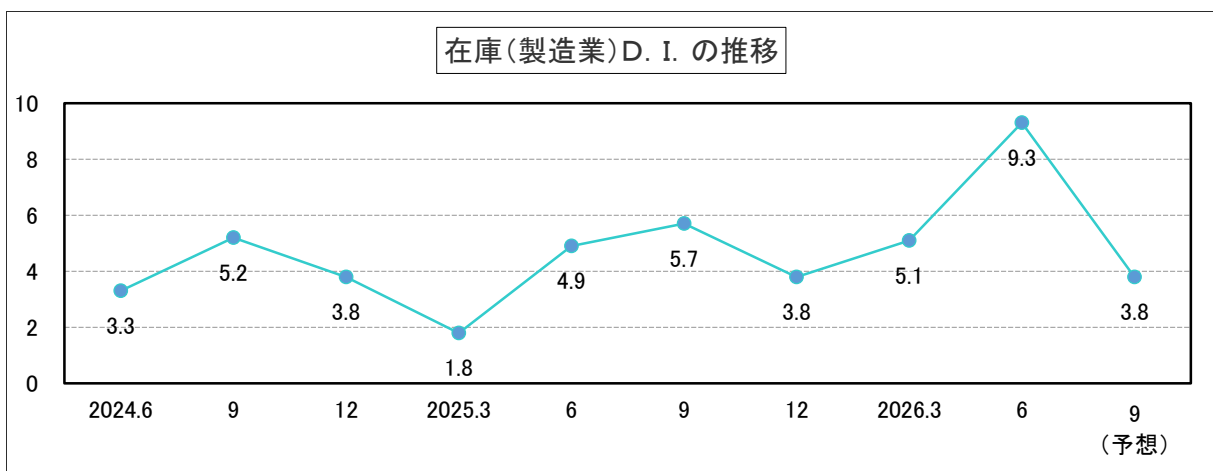


在庫

— 在庫D. I. は上昇 —

在庫D. I. は 9.3 で、前期比 4.2 ポイント増加し上昇となりました。

来期の見通しでは、3.8 で 5.5 ポイント減少し下降すると予想しています。



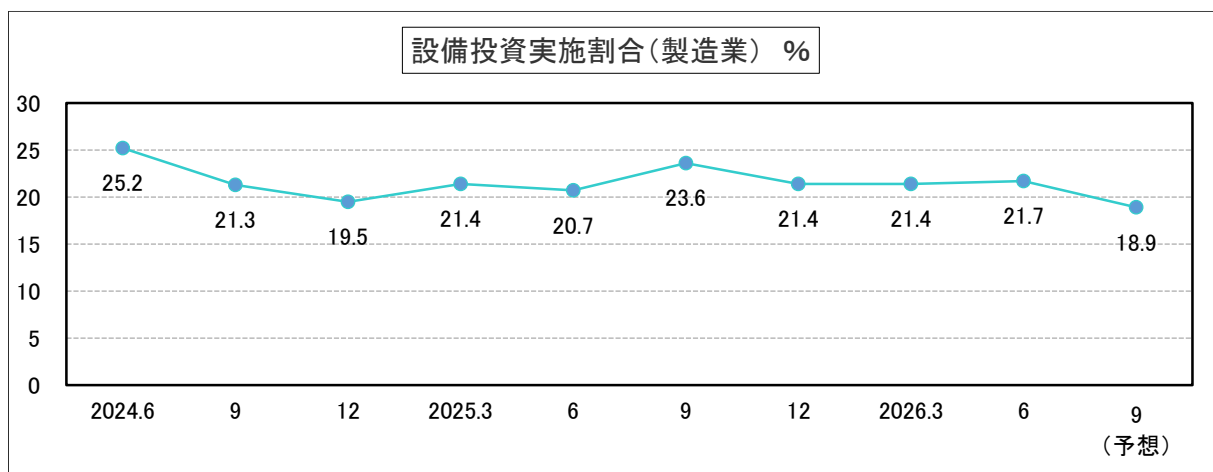
製造業

設備投資

— 依然として設備投資には慎重 —

現設備の状況では、「適正」割合が81.0%（前期比5.0ポイント増加）と依然として高い割合を占めており、「過大」割合が5.7%、「不足」割合が13.3%、D.I.値は△7.6となりました。

設備投資実施割合は21.7%（前期比0.3ポイント増加）となりました。来期予想では2.8ポイント減少の18.9%となっており、依然として設備投資に慎重な姿勢がうかがえます。



※ 参考【現設備の過不足感推移(D.I.値)】

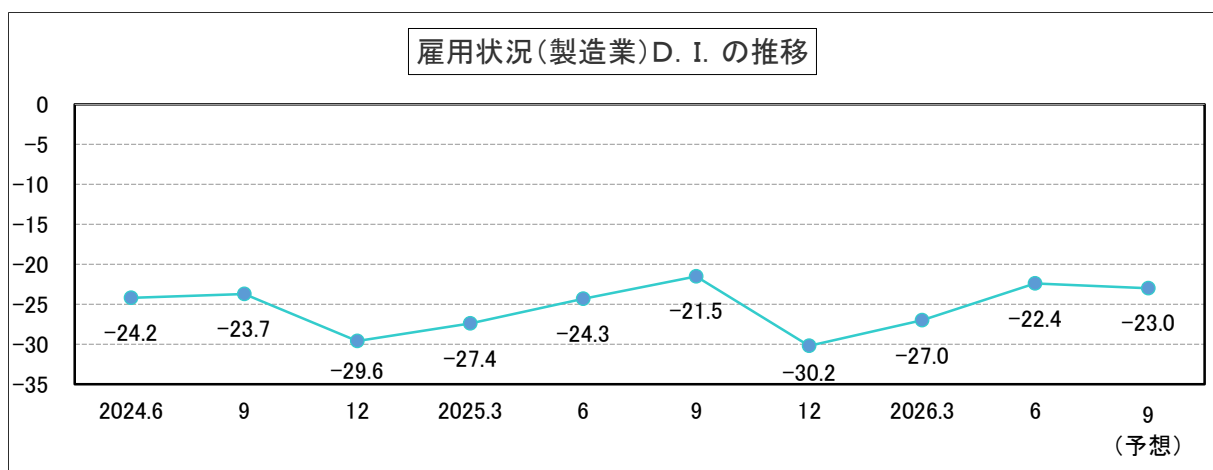
2024/6	2024/9	2024/12	2025/3	2025/6	2025/9	2025/12	2026/3	2026/6	2026/9 (予想)
△10.8	△7.9	△8.2	△11.4	△7.1	△5.8	△9.9	△11.0	△7.6	△6.1

雇用状況

— 雇用D.I.は上昇 —

雇用D.I.は△22.4で、前期比4.6ポイント増加となり上昇しました。

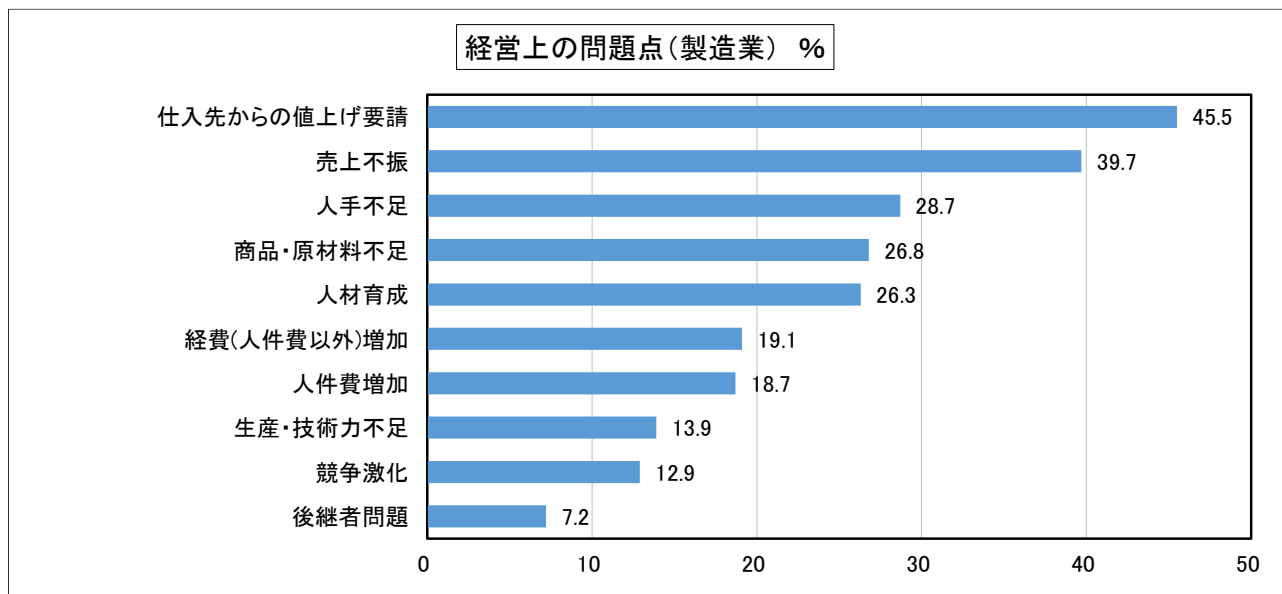
来期の見通しでは、△23.0で0.6ポイント減少し下降すると予想しています。



経営上の問題点

— 「仕入先からの値上げ要請」が深刻 —

経営上の問題点として最も多い回答は、「仕入先からの値上げ要請」が45.5%（前期比13.7ポイント増加）。次いで、「売上不振」が39.7%（前期比2.1ポイント減少）、「人手不足」が28.7%（前期比3.1ポイント減少）、「商品・原材料不足」が26.8%（前期比20.3ポイント増加）、「人材育成」が26.3%（前期比1.1ポイント減少）となりました。



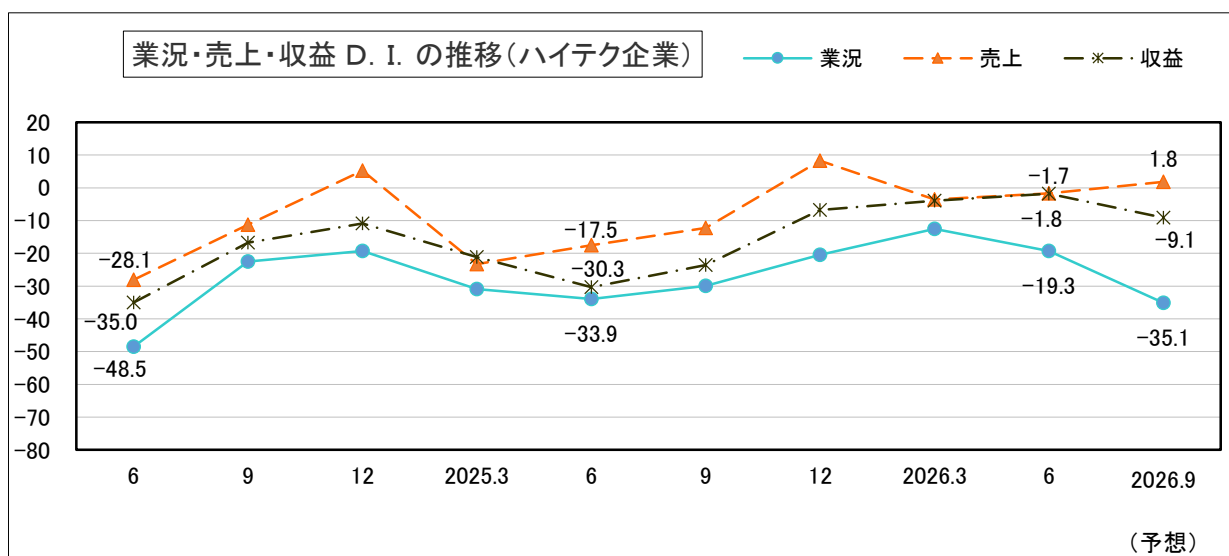
<電気・電子、精密機械金属製造業>

業況D.I.は、△19.3で前期比6.8ポイント減少し悪化しました。

売上D.I.は、△1.7で前期比1.8ポイント増加し改善しました。

収益D.I.は、△1.8で前期比2.1ポイント増加し改善しました。

来期の見通しでは、業況・収益D.I.は悪化、売上D.I.は改善を予想しています。



卸 売 業

業 況

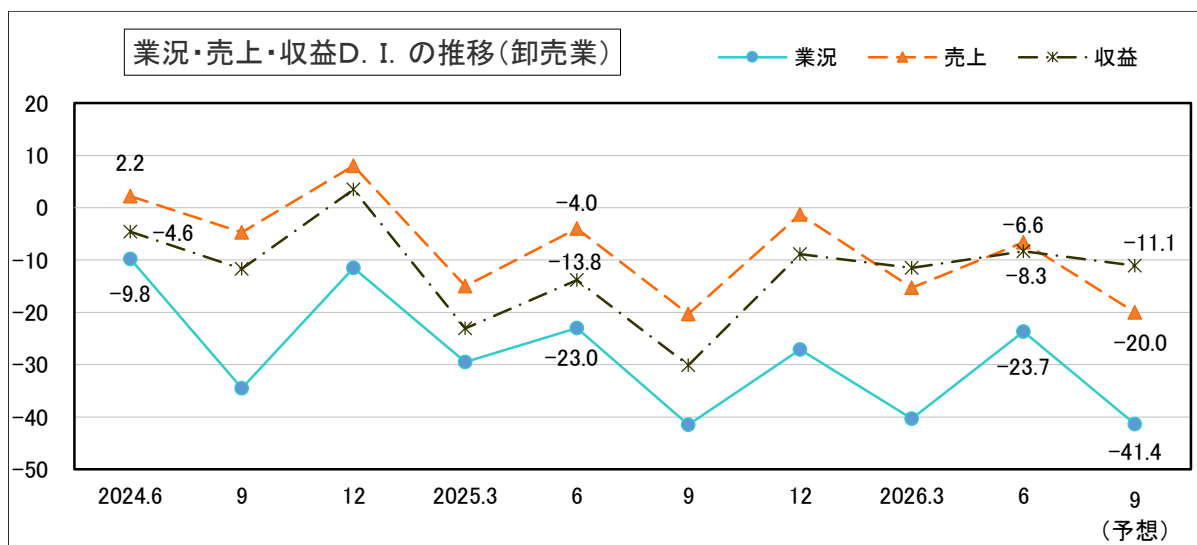
— 業況・売上・収益D. I. はすべて改善 —

業況D. I. は、 $\Delta 23.7$ で前期比 16.6 ポイント増加し大幅に改善しました。

売上D. I. は、 $\Delta 6.6$ で前期比 8.7 ポイント増加し改善しました。

収益D. I. は、 $\Delta 8.3$ で前期比 3.2 ポイント増加し改善しました。

来期の見通しでは、業況・売上・収益D. I. すべて悪化すると予想しています。

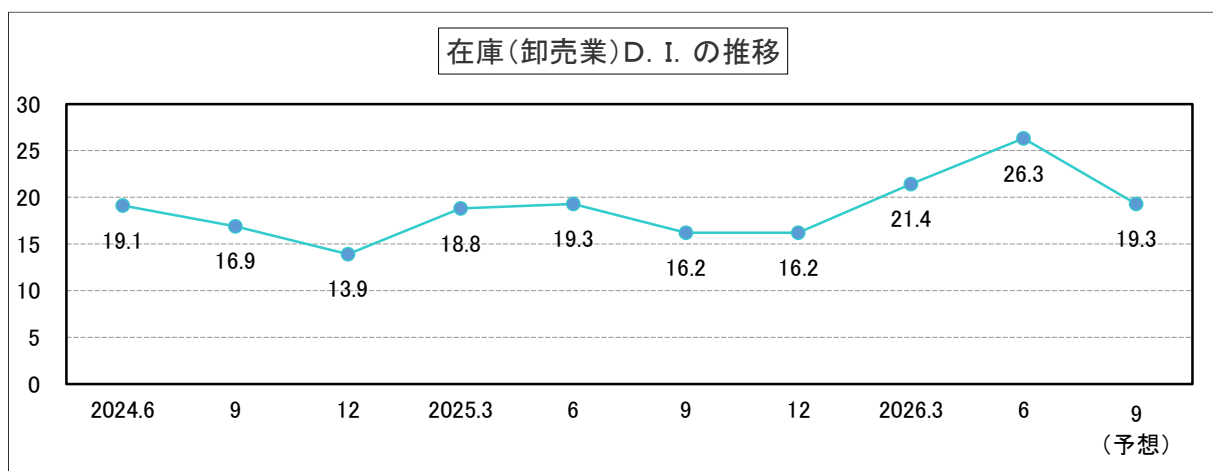


在 庫

— 在庫D. I. は上昇 —

在庫D. I. は 26.3 で、前期比 4.9 ポイント増加し上昇しました。

来期の見通しでは、19.3 で 7.0 ポイント減少し下降すると予想しています。



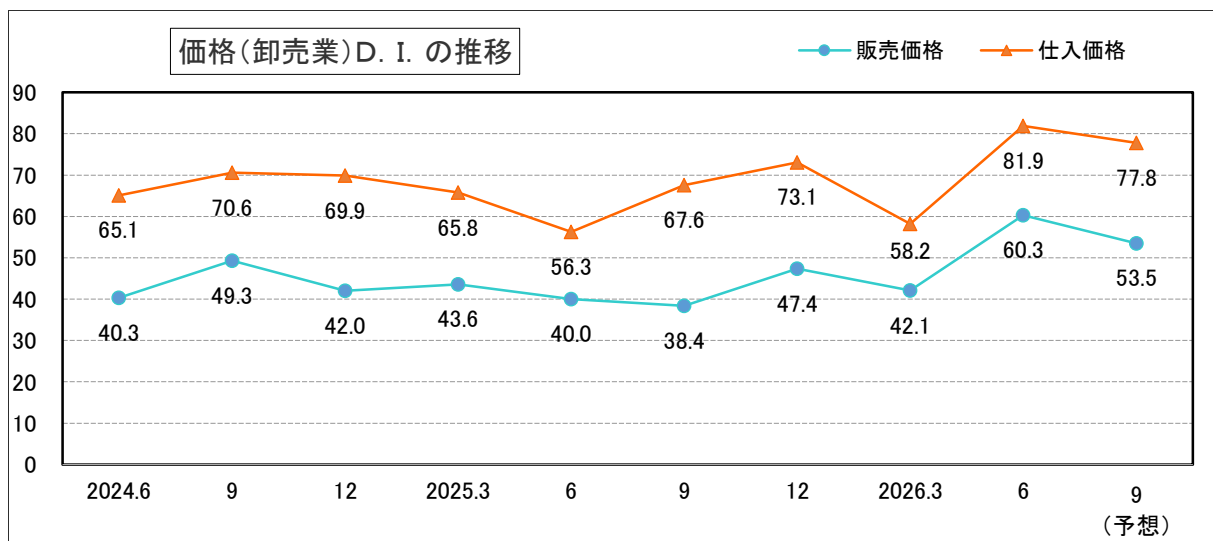
卸 売 業

価 格

— 販売、仕入価格D. I.ともに上昇、乖離幅は拡大 —

販売価格D. I.は 60.3 で前期比 18.2 ポイント増加、仕入価格D. I.も 81.9 で前期比 23.7 ポイント増加、両価格D. I.の乖離幅は 21.6 で前期の 16.1 から 5.5 ポイント増加し拡大しました。

来期の見通しでは、販売・仕入価格D. I.はともに下降し、乖離幅は拡大すると予想しています。

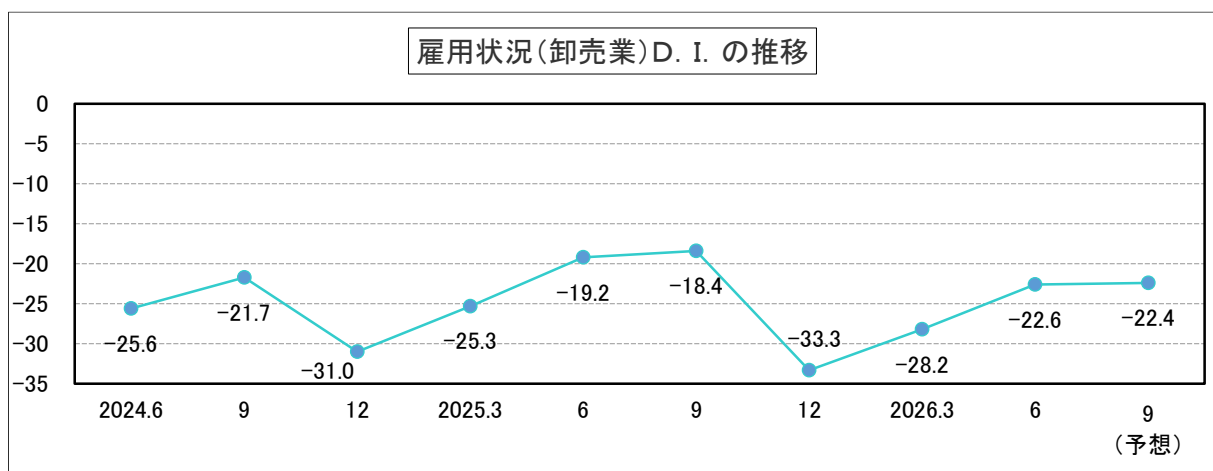


雇用状況

— 雇用D. I.は上昇 —

雇用D. I.は $\Delta 22.6$ で、前期比 5.6 ポイント増加し上昇となりました。

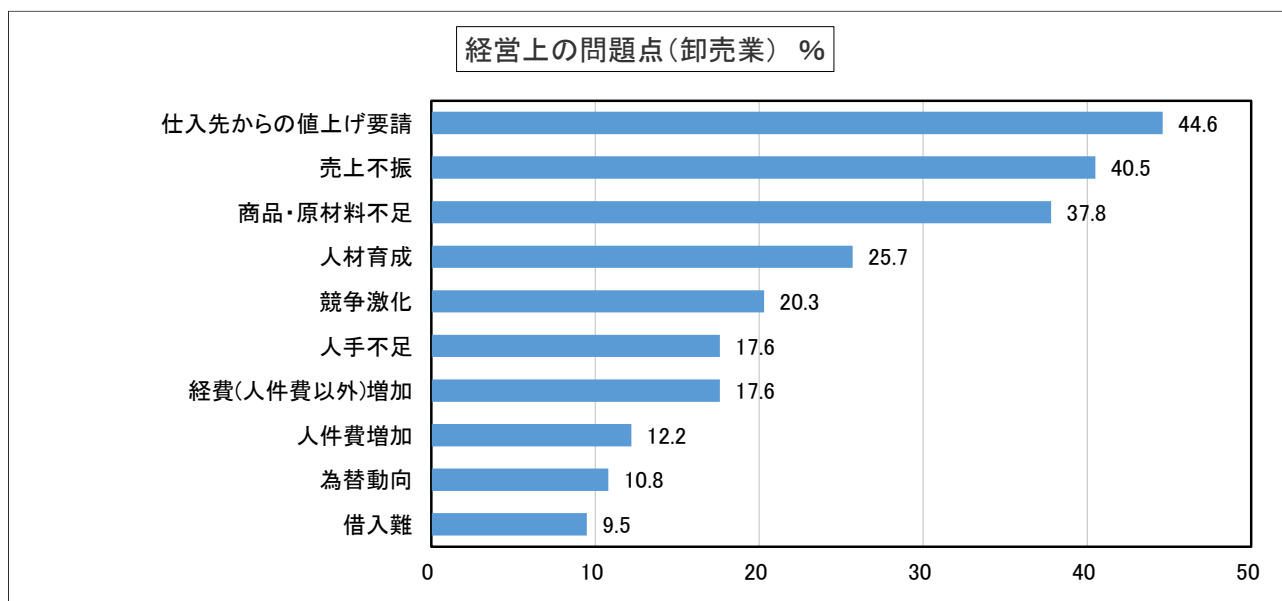
来期の見通しでは、 $\Delta 22.4$ で 0.2 ポイント増加し上昇すると予想しています。



経営上の問題点

— 「仕入先からの値上げ要請」が深刻 —

経営上の問題点として最も多い回答は、「仕入先からの値上げ要請」が44.6%（前期比9.9ポイント増加）。次いで、「売上不振」が40.5%（前期比2.6ポイント減少）、「商品・原材料不足」が37.8%（前期比19.7ポイント増加）、「人材育成」が25.7%（前期比2.1ポイント減少）、「競争激化」が20.3%（前期比13.0ポイント減少）となりました。



小 売 業

業 況

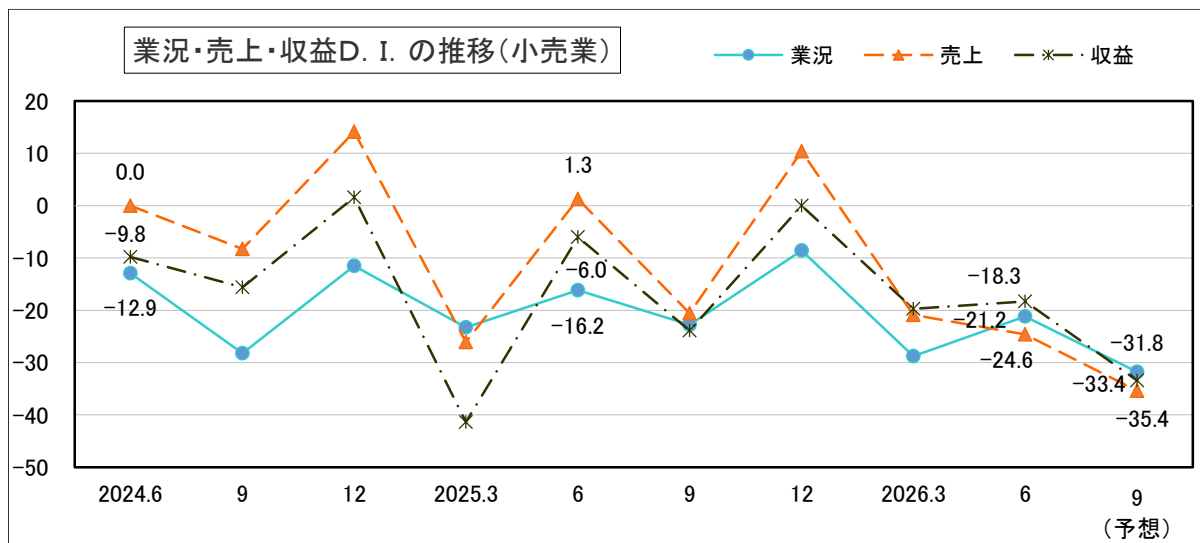
— 業況・収益D. I. は改善、売上D. I. は悪化 —

業況D. I. は、 $\Delta 21.2$ で前期比 7.6 ポイント増加し改善しました。

売上D. I. は、 $\Delta 24.6$ で前期比 3.7 ポイント減少し悪化しました。

収益D. I. は、 $\Delta 18.3$ で前期比 1.4 ポイント増加し改善しました。

来期の見通しでは、業況・売上・収益D. I. すべて悪化すると予想しています。

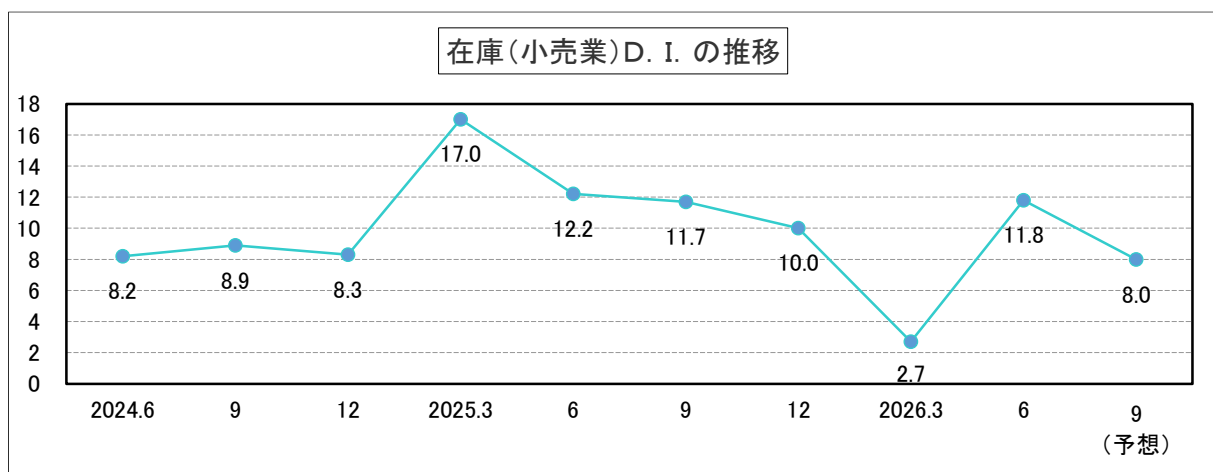


在 庫

— 在庫D. I. は上昇 —

在庫D. I. は 11.8 で、前期比 9.1 ポイント増加し上昇しました。

来期の見通しでは、8.0 で 3.8 ポイント減少し下降すると予想しています。



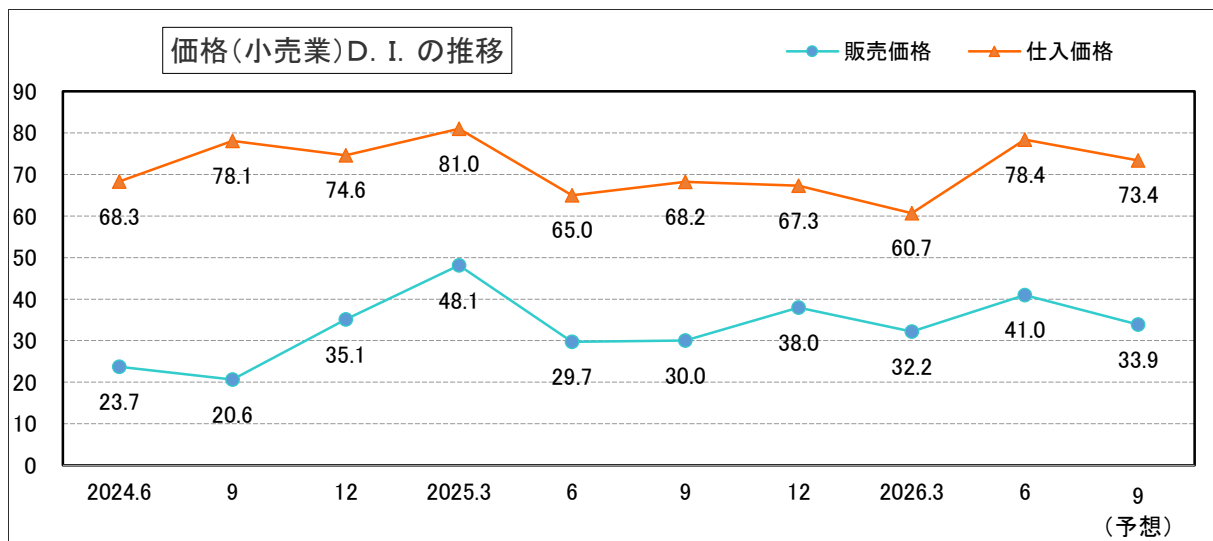
小 売 業

価 格

— 販売・仕入価格D. I.ともに上昇、乖離幅は拡大 —

販売価格D. I.は41.0で前期比8.8ポイント増加、仕入価格D. I.も78.4で前期比17.7ポイント増加、両価格D. I.の乖離幅は37.4で前期の28.5から8.9ポイント増加し拡大しました。

来期の見通しでは、販売・仕入価格D. I.はともに下降し、乖離幅は拡大すると予想しています。

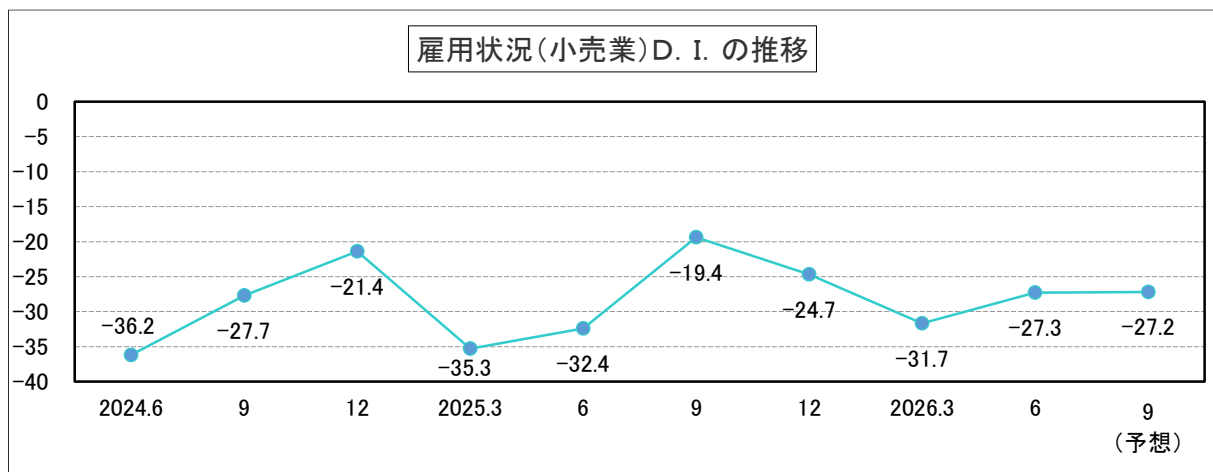


雇用状況

— 雇用D. I.は上昇 —

雇用D. I.は $\Delta 27.3$ で、前期比4.4ポイント増加し上昇しました。

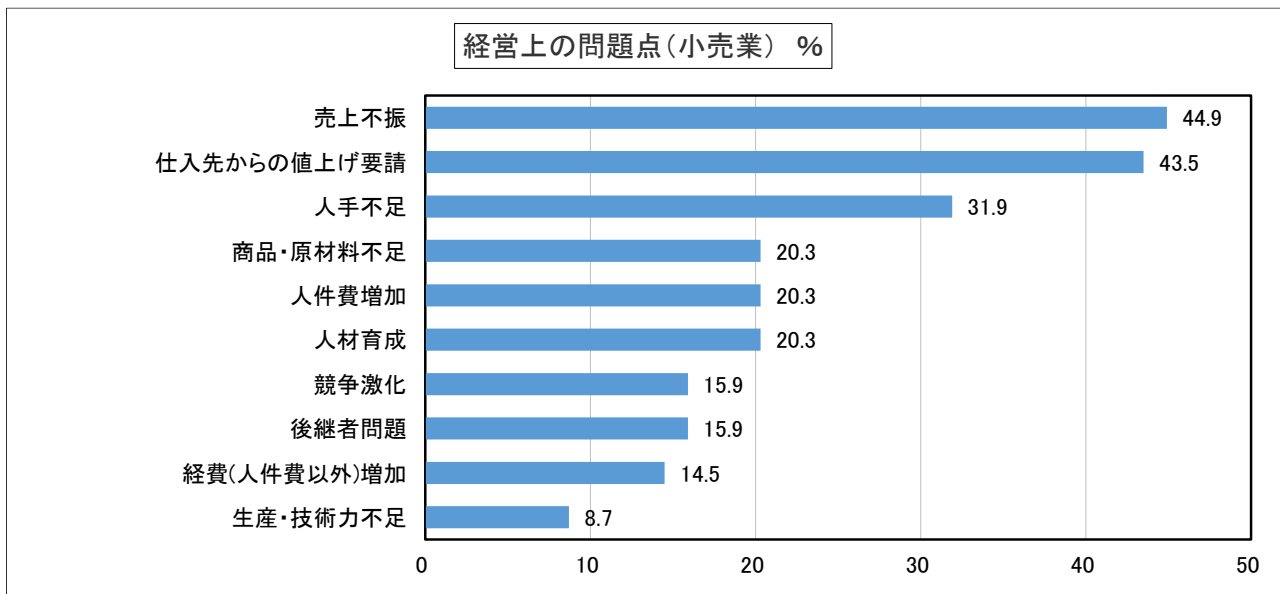
来期の見通しでは、 $\Delta 27.2$ と0.1ポイント増加し上昇すると予想しています。



経営上の問題点

— 「売上不振」が深刻 —

経営上の問題点として最も多い回答は、「売上不振」が44.9%（前期比1.0ポイント増加）。次いで、「仕入先からの値上げ要請」が43.5%（前期比16.2ポイント増加）、「人手不足」が31.9%（前期比7.5ポイント減少）、「商品・原材料不足」（前期比14.2ポイント増加）と「人件費増加」（前期比5.1ポイント減少）と「人材育成」（前期比2.4ポイント減少）が同値で20.3%となりました。



サービス業

業況

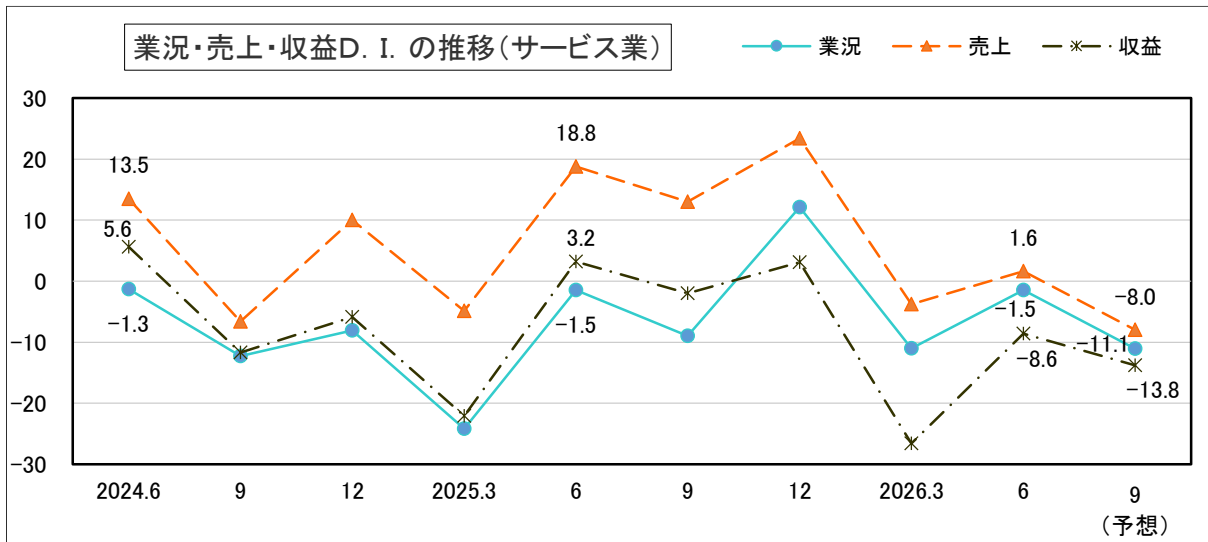
— 業況・売上・収益D. I. はすべて改善 —

業況D. I. は、 $\Delta 1.5$ で前期比 9.5 ポイント増加し改善しました。

売上D. I. も、1.6 で前期比 5.4 ポイント増加し改善しました。

収益D. I. も、 $\Delta 8.6$ で前期比 18.0 ポイント増加し大幅に改善しました。

来期の見通しでは、業況・売上・収益D. I. すべて悪化すると予想しています。

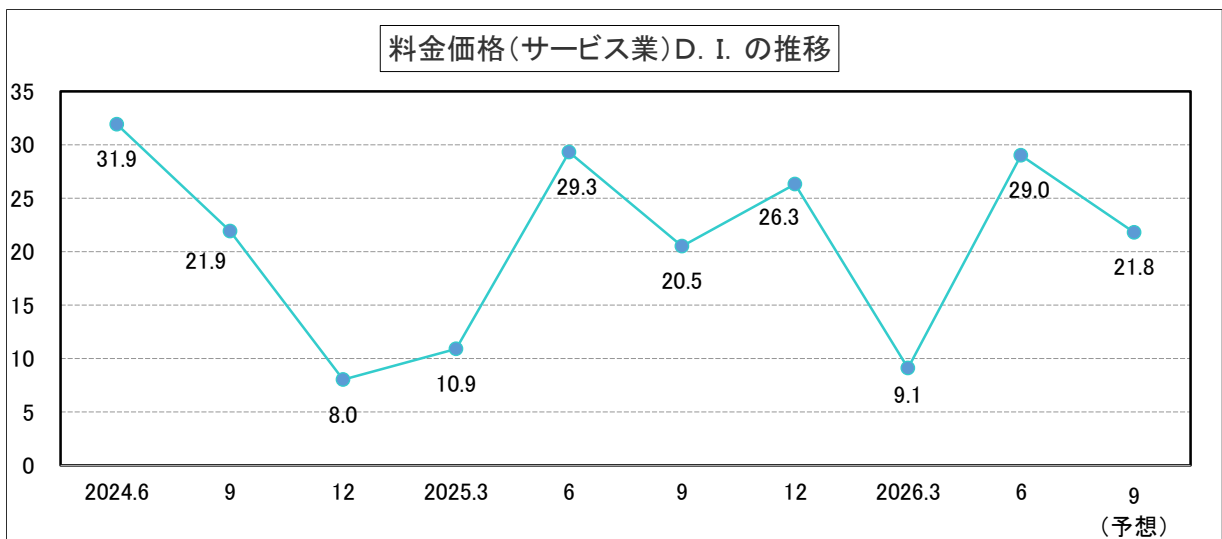


価格

— 料金価格D. I. は大幅に上昇 —

料金価格D. I. は 29.0 で、前期比 19.9 ポイント増加し大幅に上昇しました。

来期の見通しでは、21.8 で 7.2 ポイント減少し下降すると予想しています。

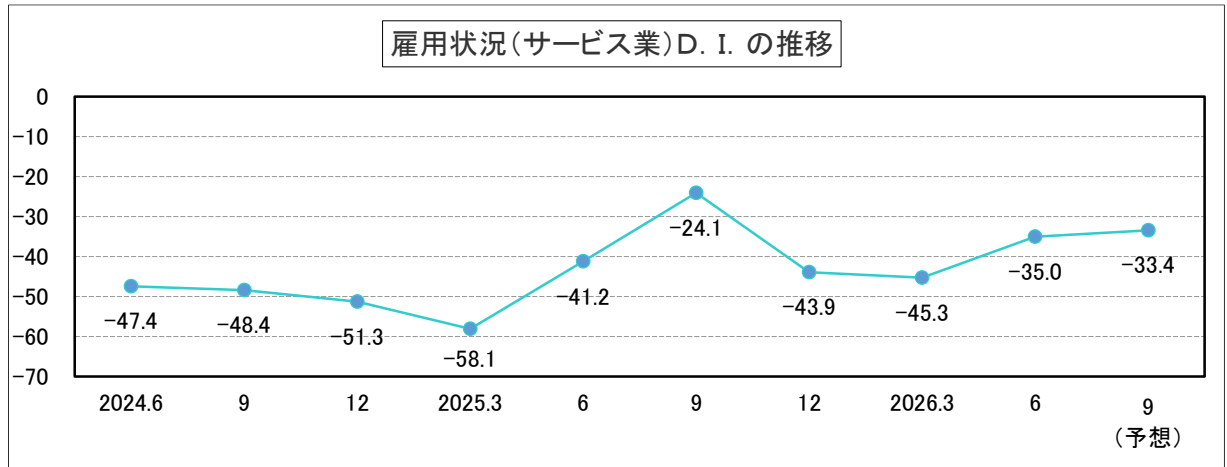


サービス業

雇用状況

— 雇用D. I. は大幅に上昇 —

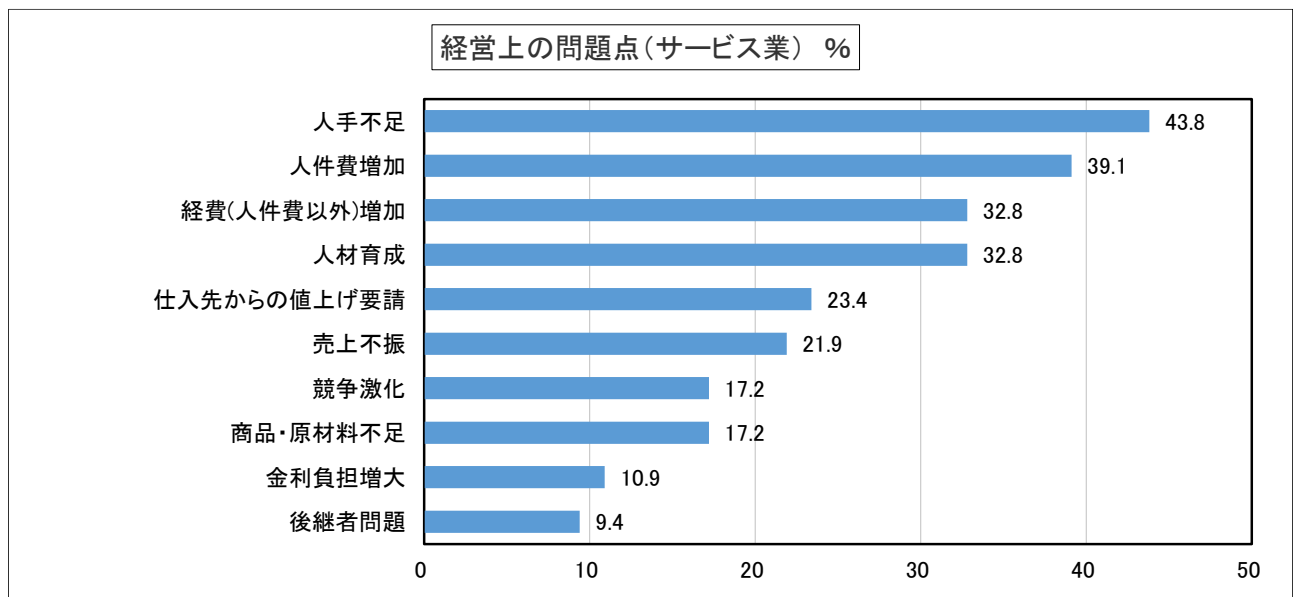
雇用D. I. は $\Delta 35.0$ で、前期比 10.3 ポイント増加し大幅に上昇しました。
来期の見通しでは、 $\Delta 33.4$ で 1.6 ポイント増加し上昇すると予想しています。



経営上の問題点

— 前期に引き続き「人手不足」が深刻 —

経営上の問題点として最も多い回答は、「人手不足」が 43.8% (前期比 6.2 ポイント減少)。次いで、「人件費増加」が 39.1% (前期比 7.2 ポイント減少)、「経費 (人件費以外) 増加」(前期比 5.0 ポイント増加)と「人材育成」(前期比 0.5 ポイント減少)が同値で 32.8%、「仕入先からの値上げ要請」が 23.4% (前期比 1.2 ポイント増加)となりました。

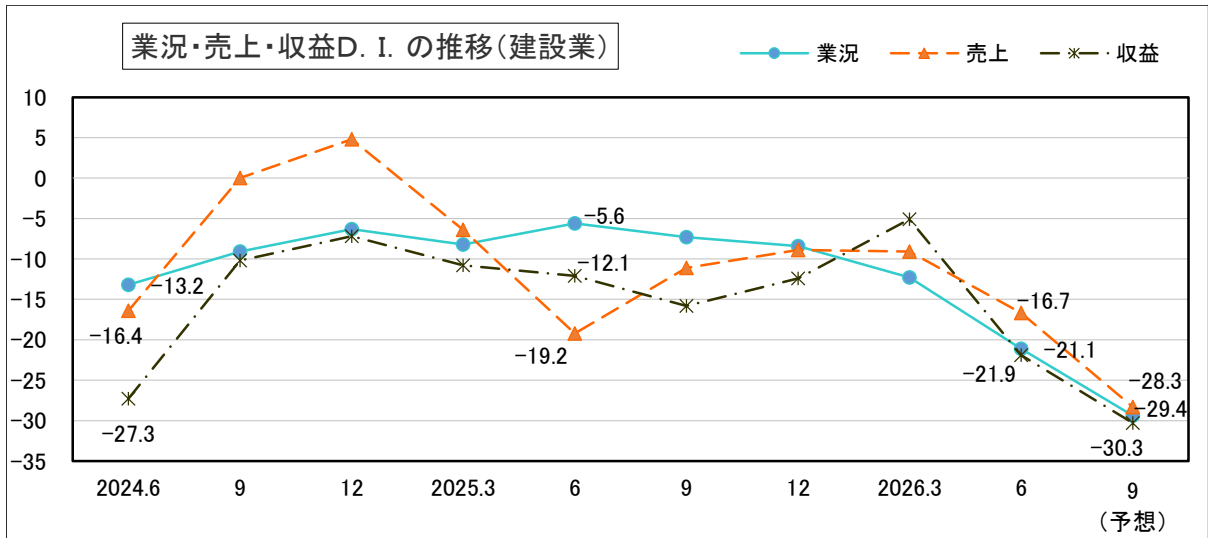


建設業

業況

— 業況・売上・収益D. I. はすべて悪化 —

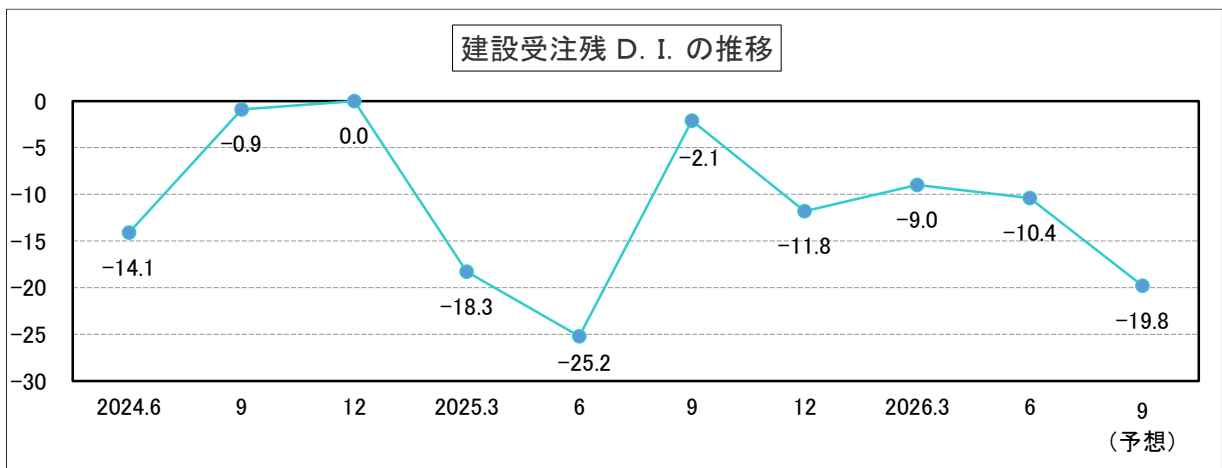
業況D. I. は、 $\Delta 21.1$ で前期比 8.8 ポイント減少し悪化しました。
売上D. I. も、 $\Delta 16.7$ で前期比 7.6 ポイント減少し悪化しました。
収益D. I. も、 $\Delta 21.9$ で前期比 16.8 ポイント減少し大幅に悪化しました。
来期の見通しでは、業況・売上・収益D. I. すべて悪化すると予想しています。



受注残

— 受注残D. I. は下降 —

受注残D. I. は、 $\Delta 10.4$ で前期比 1.4 ポイント減少し下降となりました。
来期の見通しでは、 $\Delta 19.8$ で 9.4 ポイント減少し下降すると予想しています。

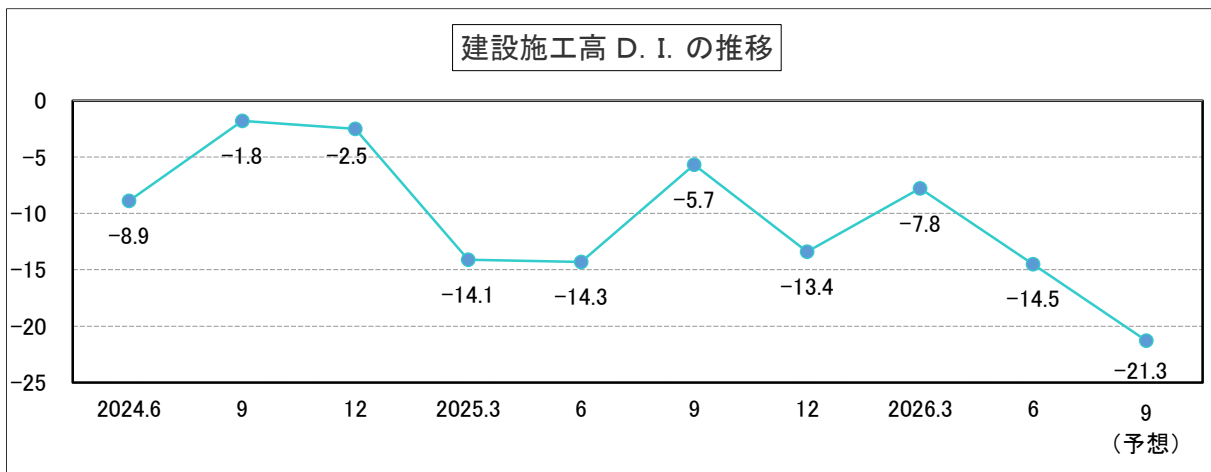


建設業

施工高

— 施工高D. I. は下降 —

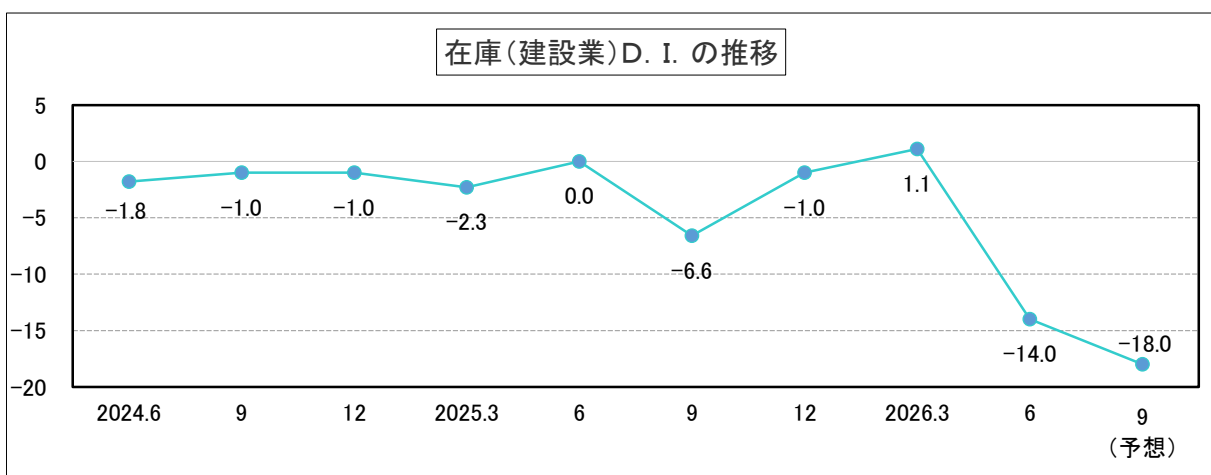
施工高D. I. は $\Delta 14.5$ で、前期比6.7ポイント減少し下降しました。
来期の見通しでは、 $\Delta 21.3$ で6.8ポイント減少し下降すると予想しています。



在庫

— 在庫D. I. は下降 —

在庫D. I. は $\Delta 14.0$ で、前期比15.1ポイント減少し下降しました。
来期の見通しでは、 $\Delta 18.0$ で4.0ポイント減少し下降すると予想しています。

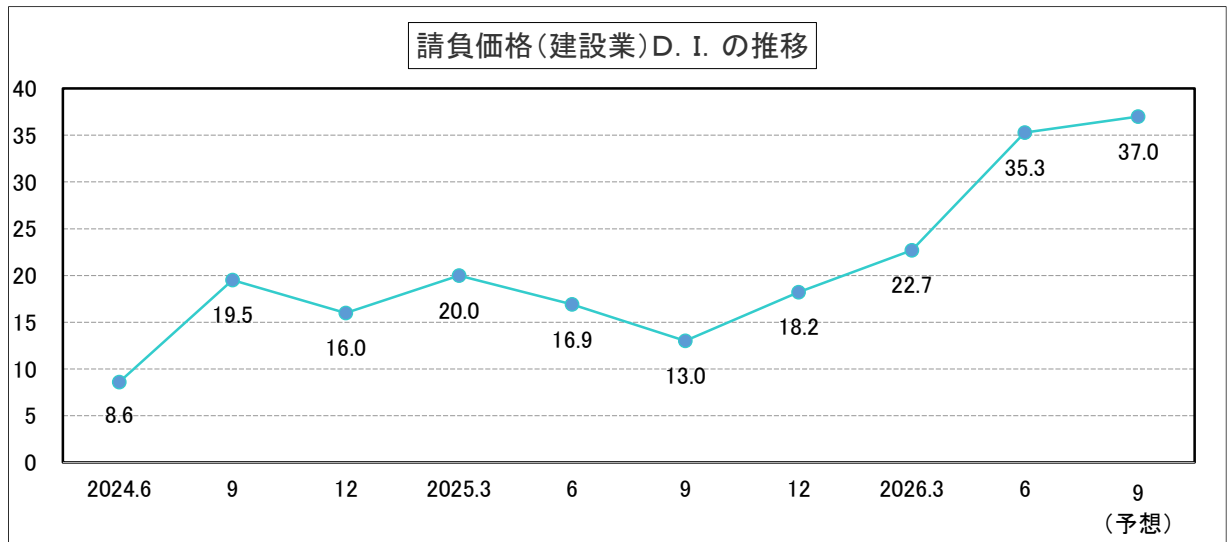


建設業

価格

— 請負価格D. I. は上昇 —

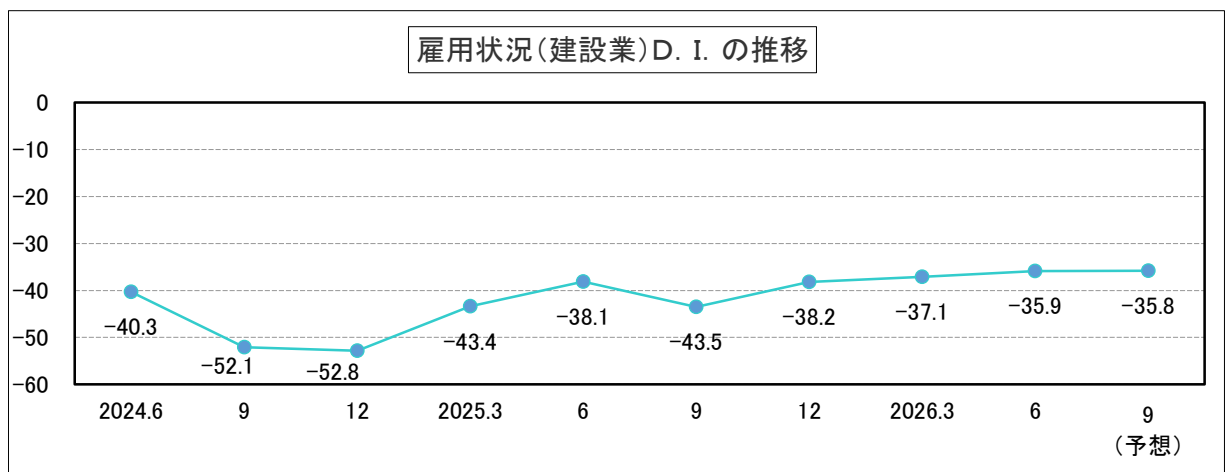
請負価格D. I.は35.3で、前期比12.6ポイント増加の上昇となりました。
来期の見通しでは、37.0で1.7ポイント増加し上昇すると予想しています。



雇用状況

— 雇用D. I. は上昇 —

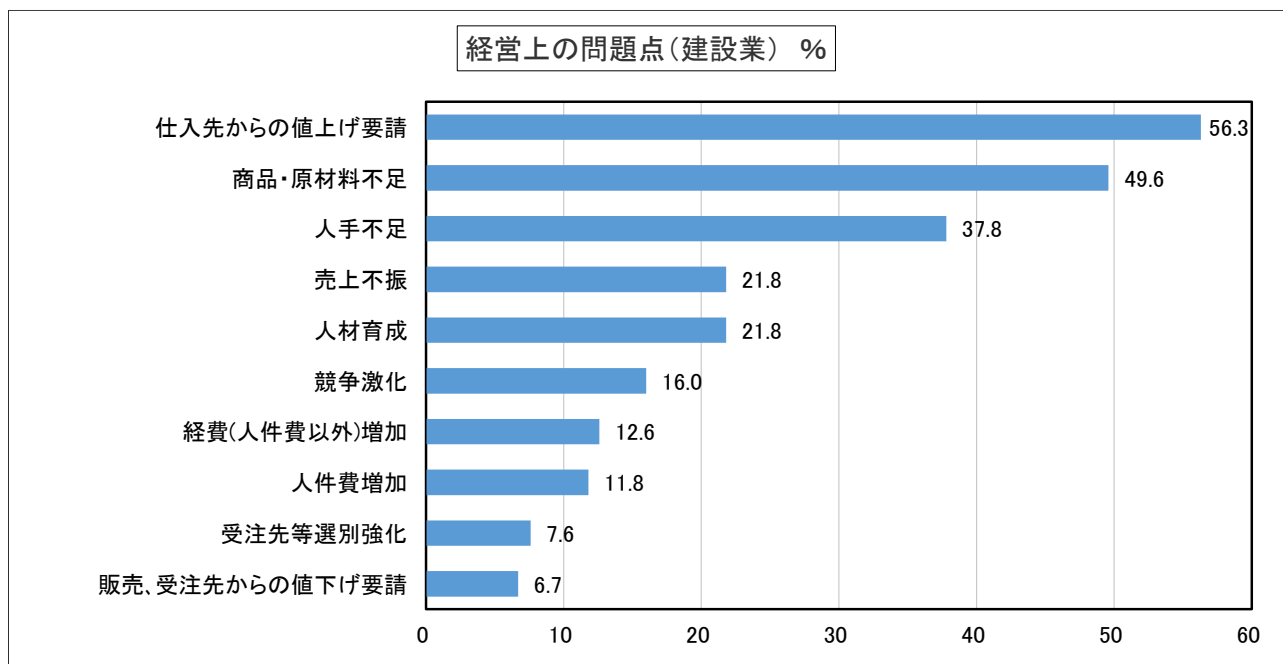
雇用D. I.は $\Delta 35.9$ で、前期比1.2ポイント増加し上昇しました。
来期の見通しでは、 $\Delta 35.8$ で0.1ポイント増加し上昇すると予想しています。



経営上の問題点

— 「仕入先からの値上げ要請」が深刻 —

経営上の問題点として最も多い回答は、「仕入先からの値上げ要請」が 56.3%（前期比 15.8 ポイント増加）。次いで、「商品・原材料不足」が 49.6%（前期比 42.2 ポイント増加）、「人手不足」が 37.8%（前期比 11.0 ポイント減少）、「売上不振」（前期比 7.1 ポイント減少）と「人材育成」（前期比 9.6 ポイント減少）が同値で 21.8%となりました。



不動産業

業況

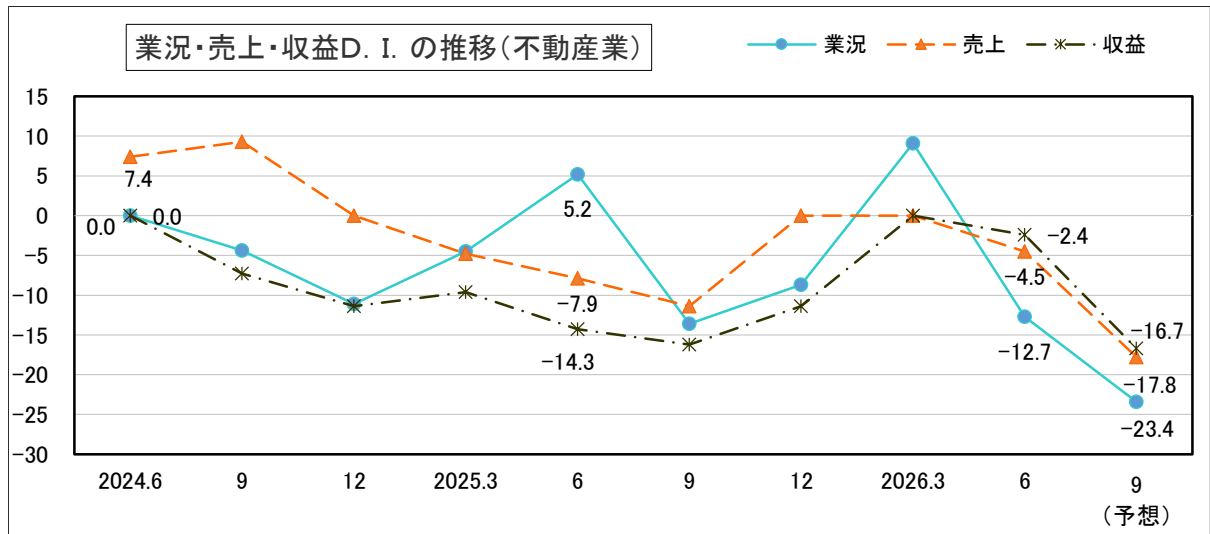
— 業況・売上・収益D. I. はすべて悪化 —

業況D. I. は、 $\Delta 12.7$ で前期比 21.8 ポイント減少し大幅に悪化しました。

売上D. I. も、 $\Delta 4.5$ で前期比 4.5 ポイント減少し悪化しました。

収益D. I. も、 $\Delta 2.4$ で前期比 2.4 ポイント減少し悪化しました。

来期の見通しでは、業況・売上・収益D. I. すべて大幅に悪化すると予想しています。

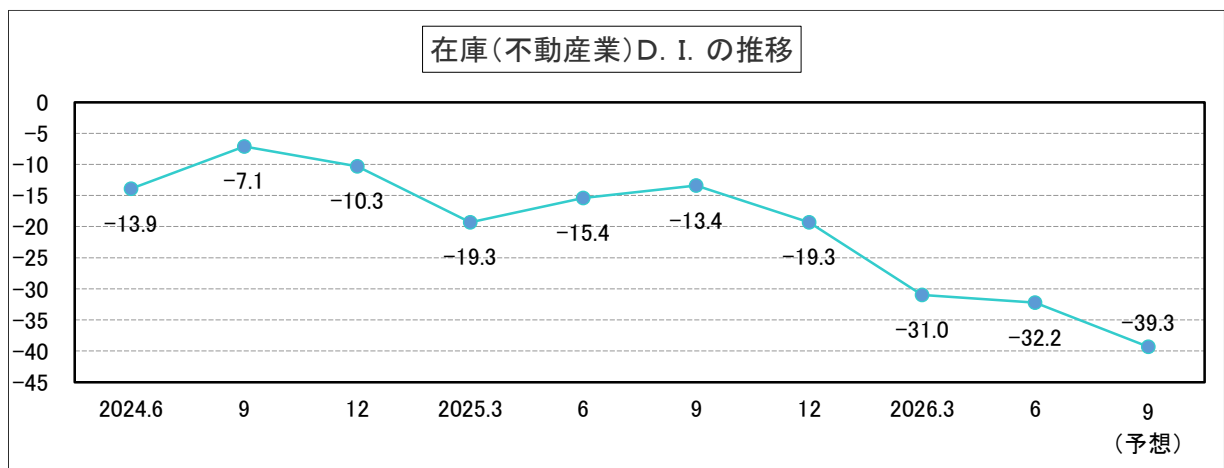


在庫

— 在庫D. I. は下降 —

在庫D. I. は、 $\Delta 32.2$ で前期比 1.2 ポイント減少し下降しました。

来期の見通しは、 $\Delta 39.3$ で 7.1 ポイント減少し下降すると予想しています。



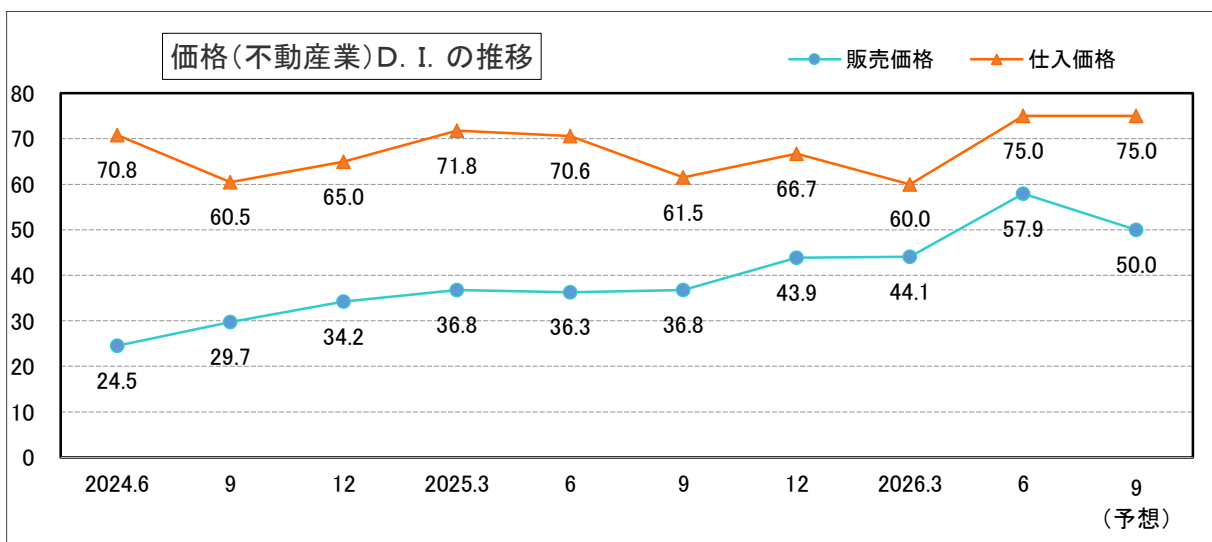
不動産業

価格

— 販売、仕入価格D. I. はともに下降、乖離幅は縮小 —

販売価格D. I. は 57.9 で前期比 13.8 ポイント増加、仕入価格D. I. は 75.0 で前期比 15.0 ポイント増加となりました。今期の乖離幅は 17.1 で前期の 15.9 から 1.2 ポイント増加し拡大しました。

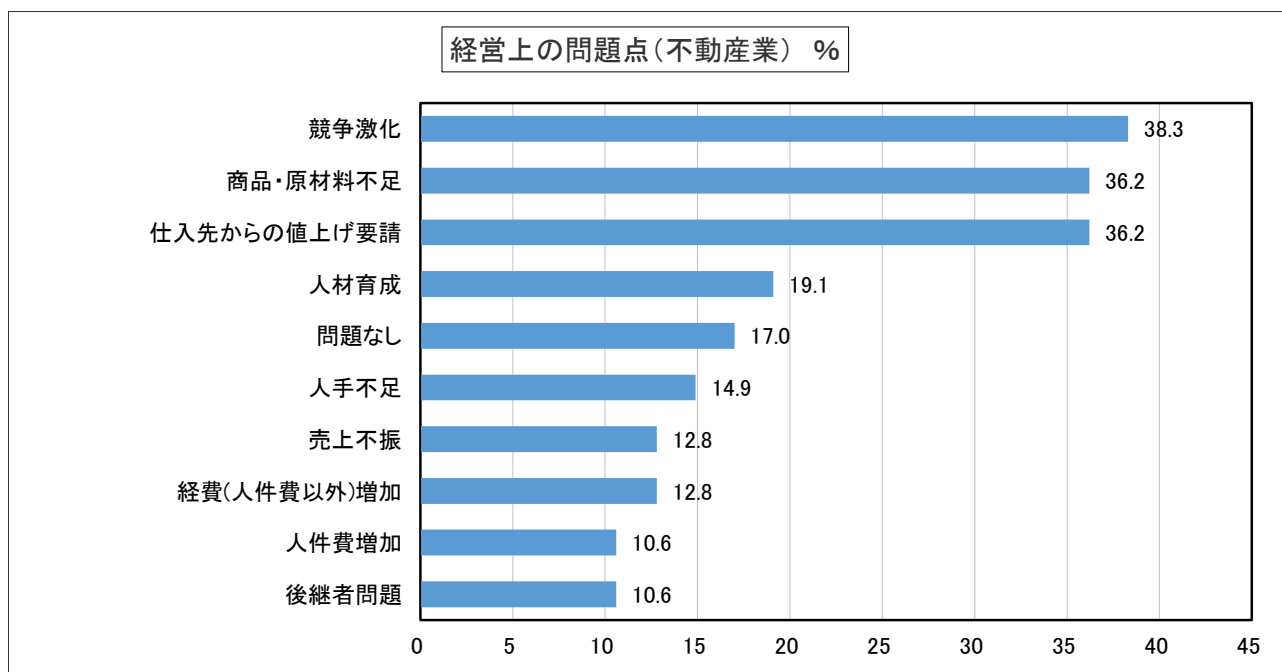
来期の見通しでは、販売D. I. は下降、仕入価格D. I. は横ばいで推移、乖離幅は拡大すると予想しています。



経営上の問題点

— 前期に引き続き「競争激化」が深刻 —

経営上の問題点として最も多い回答は、前期に引き続き「競争激化」で 38.3% (前期比 9.4 ポイント減少)。次いで、「商品・原材料不足」(前期比 6.7 ポイント増加)と「仕入先からの値上げ要請」(前期比 20.3 ポイント増加)が同値で 36.2%、「人材育成」が 19.1% (前期比 0.9 ポイント増加)、「人手不足」が 14.9% (前期比 3.3 ポイント減少) となりました。

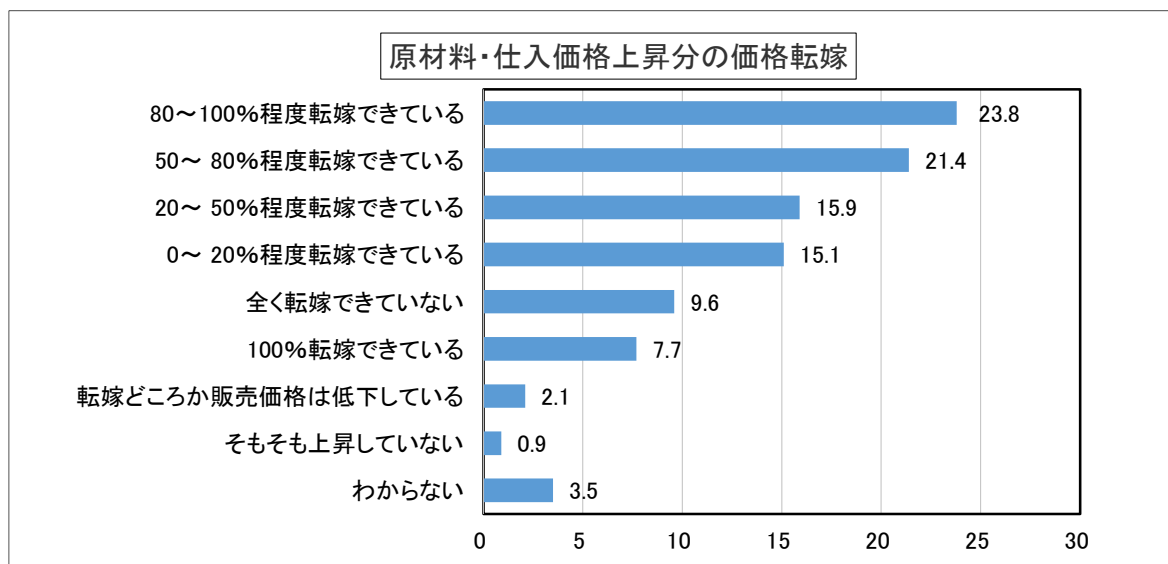


<特別調査1>

「中小企業における価格転嫁」について

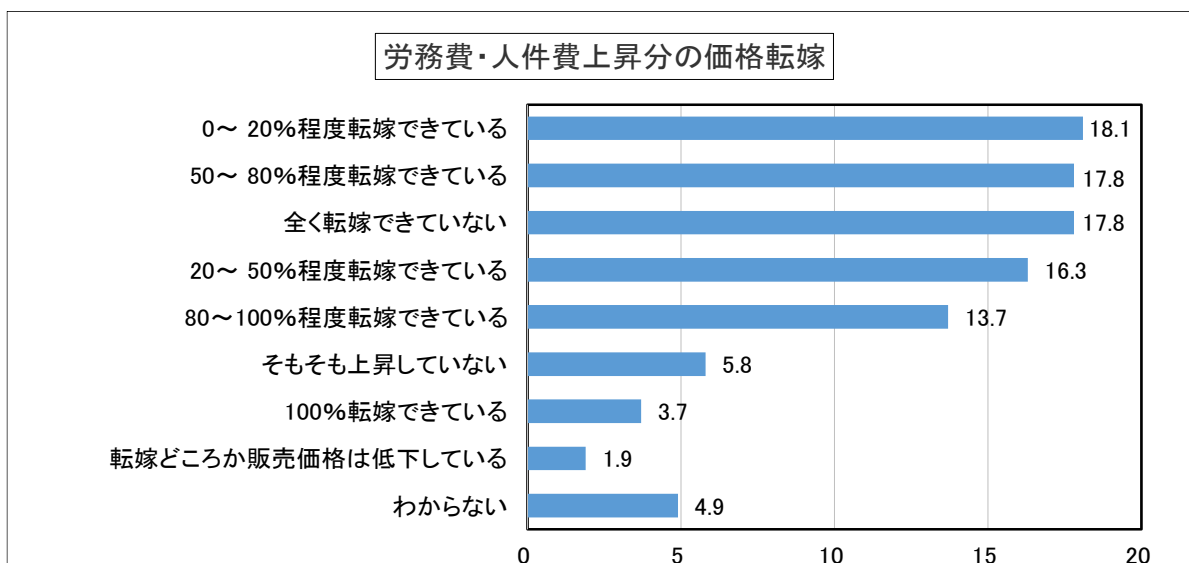
問1. 近年、取引条件の適正化を促進する政策的な動きが活発化しています。貴社では、ここ数年（2020年ごろから）の「原材料・仕入価格の上昇分」を、どの程度販売価格に転嫁できていますか。

原材料・仕入価格の上昇分の販売価格転嫁については、「80～100%程度転嫁できている」が23.8%と最も多く、次いで、「50～80%程度転嫁できている」が21.4%となりました。



問2. 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。

労務費・人件費の上昇分の販売価格転嫁については、「0～20%程度転嫁できている」が18.1%と最も多く、次いで、「50～80%程度転嫁できている」と「全く転嫁できていない」が同値で17.8%となりました。

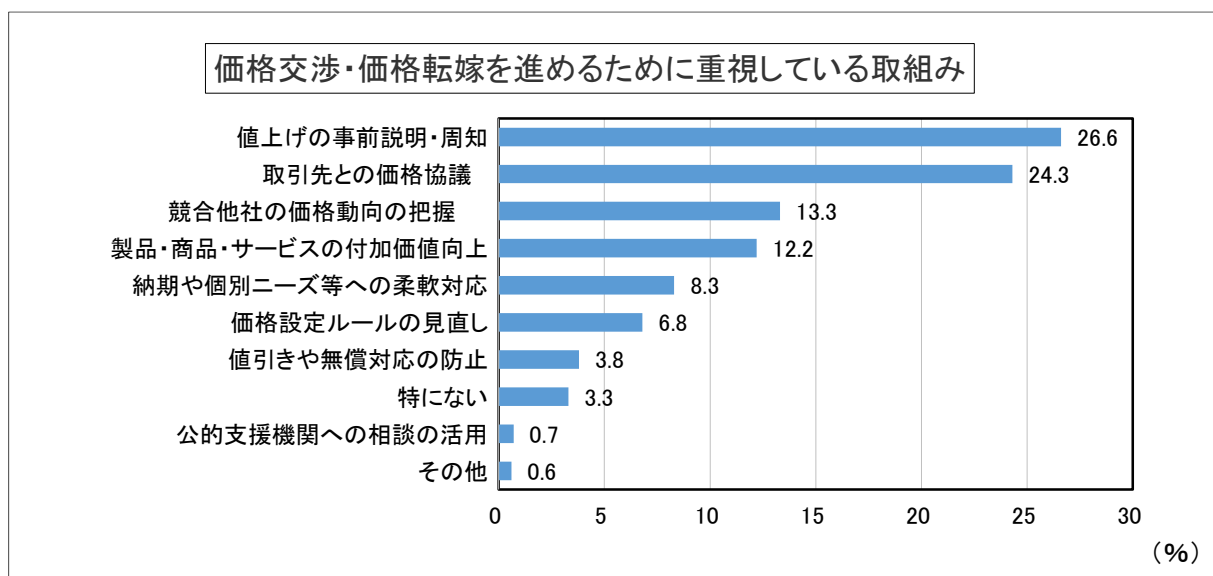


<特別調査1>

「中小企業における価格転嫁」について

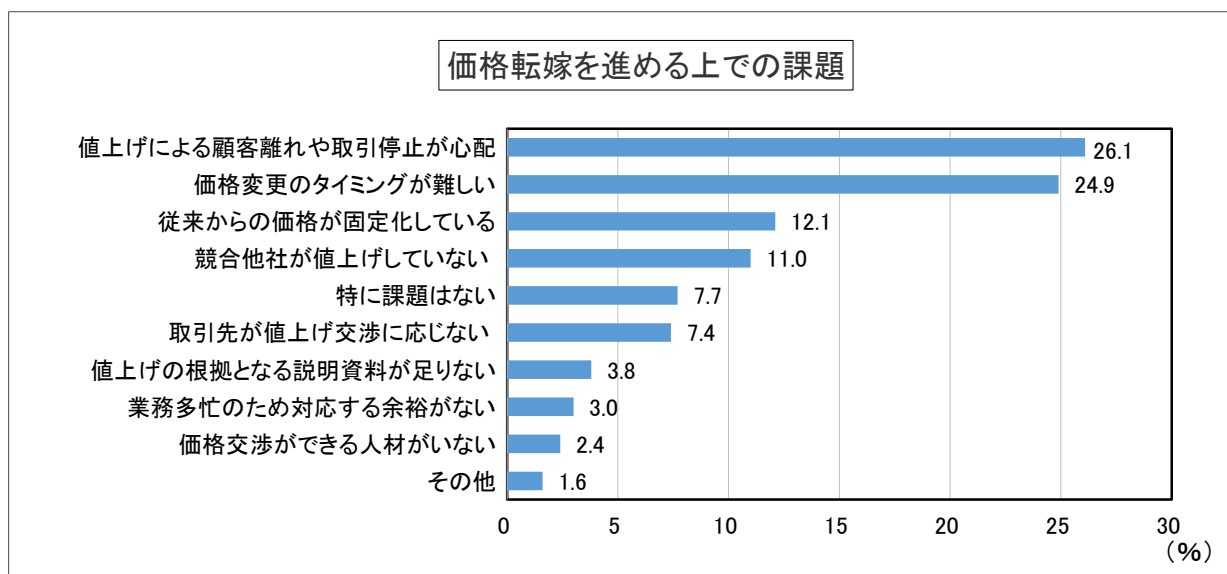
問3. 取引先（販売先）との円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるために、重視している取組みは何か。

価格交渉・価格転嫁を進めるために、重視している取組みについては、「値上げの事前説明・周知」が26.6%で最も多く、次いで、「取引先との価格協議」が24.3%、「競合他社の価格動向の把握」が13.3%となりました。



問4. 価格転嫁を進めるうえでの課題は何ですか。

価格転嫁を進めるうえでの課題については、「値上げによる顧客離れや取引停止が心配」が26.1%と最も多く、次いで、「価格変更のタイミングが難しい」が24.9%、「従来からの価格が固定化している」が12.1%となりました。

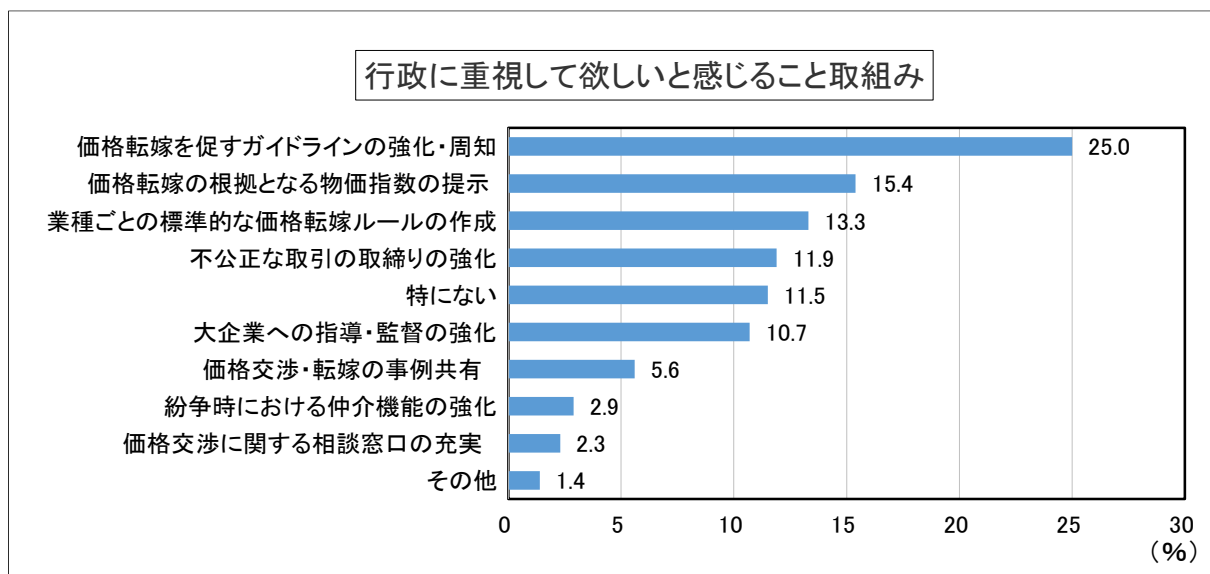


<特別調査1>

「中小企業における価格転嫁」について

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。

行政に重視してほしいと感じる取組みについては、「価格転嫁を促すガイドラインの強化・周知」が25.0%と最も多く、次いで、「価格転嫁の根拠となる物価指数の提示」が15.4%、「業種ごとの標準的な価格転嫁ルールの作成」が13.3%となりました。



<特別調査1>

「中小企業における価格転嫁」について <アンケート結果>

問1. 近年、取引条件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。

項目内容	全体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
80～100%程度転嫁できている	23.8%	23.4%	38.2%	17.5%	23.0%	21.4%	17.8%
50～80%程度転嫁できている	21.4%	26.3%	17.1%	17.5%	11.5%	24.8%	15.6%
20～50%程度転嫁できている	15.9%	17.2%	14.5%	14.3%	11.5%	17.9%	15.6%
0～20%程度転嫁できている	15.1%	14.4%	7.9%	17.5%	21.3%	15.4%	17.8%
全く転嫁できていない	9.6%	6.7%	6.6%	14.3%	21.3%	6.0%	15.6%
100%転嫁できている	7.7%	6.7%	14.5%	9.5%	6.6%	6.0%	4.4%
転嫁どころか販売価格は低下している	2.1%	2.4%	1.3%	3.2%	1.6%	1.7%	2.2%
そもそも上昇していない	0.9%	0.5%	0.0%	1.6%	0.0%	0.0%	6.7%
わからない	3.5%	2.4%	0.0%	4.8%	3.3%	6.8%	4.4%

問2. 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。

項目内容	全体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
0～20%程度転嫁できている	18.1%	20.1%	10.5%	13.1%	26.2%	18.8%	15.6%
50～80%程度転嫁できている	17.8%	19.6%	11.8%	13.1%	14.8%	25.6%	8.9%
全く転嫁できていない	17.8%	13.4%	19.7%	31.1%	27.9%	10.3%	22.2%
20～50%程度転嫁できている	16.3%	21.1%	15.8%	9.8%	11.5%	15.4%	13.3%
80～100%程度転嫁できている	13.7%	13.4%	21.1%	6.6%	9.8%	16.2%	11.1%
そもそも上昇していない	5.8%	5.3%	7.9%	6.6%	1.6%	2.6%	17.8%
100%転嫁できている	3.7%	3.8%	6.6%	1.6%	4.9%	3.4%	0.0%
転嫁どころか販売価格は低下している	1.9%	1.0%	2.6%	3.3%	1.6%	2.6%	2.2%
わからない	4.9%	2.4%	3.9%	14.8%	1.6%	5.1%	8.9%

<特別調査1>

「中小企業における価格転嫁」について <アンケート結果>

問3. 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、重視している取組みは何か。

項目内容	全体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
値上げの事前説明・周知	26.6%	28.7%	31.3%	20.8%	23.6%	27.1%	16.1%
取引先との価格協議	24.3%	28.3%	21.2%	13.6%	17.3%	28.6%	18.4%
競合他社の価格動向の把握	13.3%	11.0%	14.5%	12.8%	17.3%	12.1%	23.0%
製品・商品・サービスの付加価値向上	12.2%	11.2%	11.2%	20.0%	17.3%	10.7%	6.9%
納期や個別ニーズ等への柔軟対応	8.3%	11.2%	7.8%	7.2%	0.8%	7.9%	6.9%
価格設定ルールの見直し	6.8%	5.5%	6.7%	12.0%	10.2%	4.3%	10.3%
値引きや無償対応の防止	3.8%	2.6%	3.4%	7.2%	5.5%	4.6%	2.3%
特になし	3.3%	0.4%	2.8%	4.0%	7.1%	3.2%	14.9%
公的支援機関への相談の活用	0.7%	0.6%	0.6%	1.6%	0.8%	0.7%	0.0%
その他	0.6%	0.6%	0.6%	0.8%	0.0%	0.7%	1.1%

問4. 価格転嫁を進めるうえでの課題は何ですか。

項目内容	全体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
値上げによる顧客離れや取引停止が心配	26.1%	26.1%	26.8%	29.9%	22.7%	25.1%	27.2%
価格変更のタイミングが難しい	24.9%	24.0%	22.8%	29.0%	26.9%	24.6%	25.9%
従来からの価格が固定化している	12.1%	12.8%	7.4%	15.0%	16.0%	11.4%	9.9%
競合他社が値上げしていない	11.0%	12.1%	18.1%	7.5%	8.4%	9.0%	6.2%
特に課題はない	7.7%	5.5%	12.1%	7.5%	4.2%	9.5%	12.3%
取引先が値上げ交渉に応じない	7.4%	7.8%	5.4%	3.7%	6.7%	9.0%	9.9%
値上げの根拠となる説明資料が足りない	3.8%	4.3%	3.4%	1.9%	5.0%	3.8%	2.5%
業務多忙のため対応する余裕がない	3.0%	3.3%	3.4%	0.0%	2.5%	4.7%	1.2%
価格交渉ができる人材が少ない	2.4%	3.1%	0.7%	0.9%	4.2%	1.9%	2.5%
その他	1.6%	1.0%	0.0%	4.7%	3.4%	0.9%	2.5%

<特別調査1>

「中小企業における価格転嫁」について <アンケート結果>

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り組みはありますか。

項目内容	全体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
価格転嫁を促すガイドラインの強化・周知	25.0%	28.2%	21.7%	22.8%	25.0%	24.4%	20.0%
価格転嫁の根拠となる物価指数の提示	15.4%	15.8%	15.4%	15.8%	9.6%	17.8%	14.1%
業種ごとの標準的な価格転嫁ルール の作成	13.3%	11.1%	16.1%	10.9%	16.3%	13.8%	16.5%
不公正な取引の取締りの強化	11.9%	12.9%	13.3%	14.9%	7.7%	11.1%	8.2%
特にない	11.5%	8.0%	14.0%	13.9%	21.2%	8.4%	16.5%
大企業への指導・監督の強化	10.7%	13.7%	9.8%	6.9%	10.6%	10.7%	3.5%
価格交渉・転嫁の事例共有	5.6%	4.1%	4.9%	5.9%	4.8%	5.8%	14.1%
紛争時における仲介機能の強化	2.9%	2.6%	3.5%	3.0%	0.0%	4.0%	3.5%
価格交渉に関する相談窓口の充実	2.3%	2.8%	1.4%	0.0%	2.9%	3.1%	1.2%
その他	1.4%	0.8%	0.0%	5.9%	1.9%	0.9%	2.4%

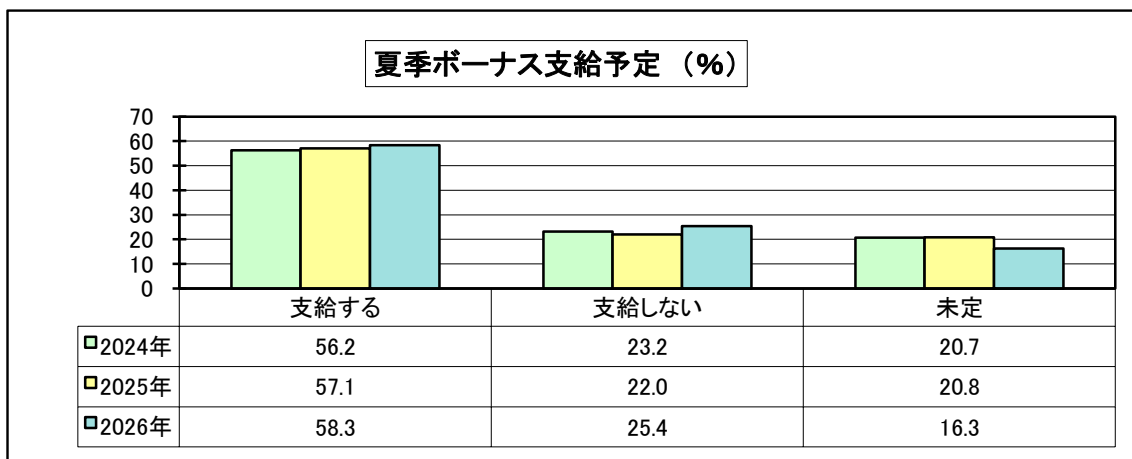
<特別調査2>

「今年の夏季ボーナス支給予定」について

1. 今年の夏季ボーナス支給の有無（予定）について

— 「支給する」が増加 —

「支給する」は58.3%で前年比1.2ポイント増加、「支給しない」は25.4%で前年比3.4ポイントの増加となりました。

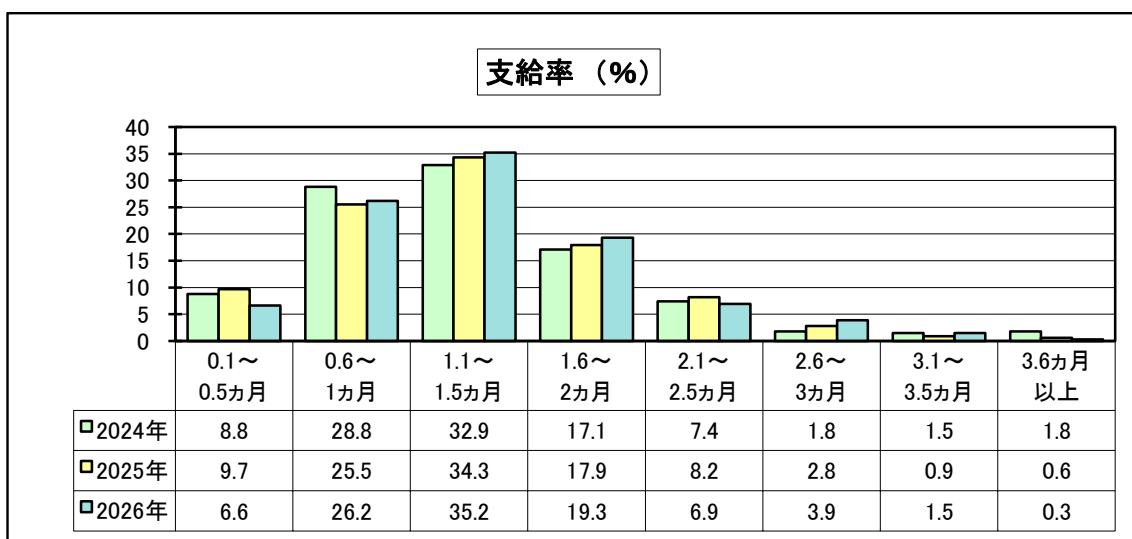


「支給する」と回答された方は以下の項目もご回答ください

《支給率は？》

— 昨年同様、「0.6～1.5カ月」が全体の約6割となる —

「0.6～1.5カ月」の合計が61.4%（前年比1.6ポイント増加）で、前年調査に引き続き最も多い支給率となっています。また、「1.6カ月以上」の高支給率も31.9%（前年比1.5ポイント増加）と前年並みとなりました。

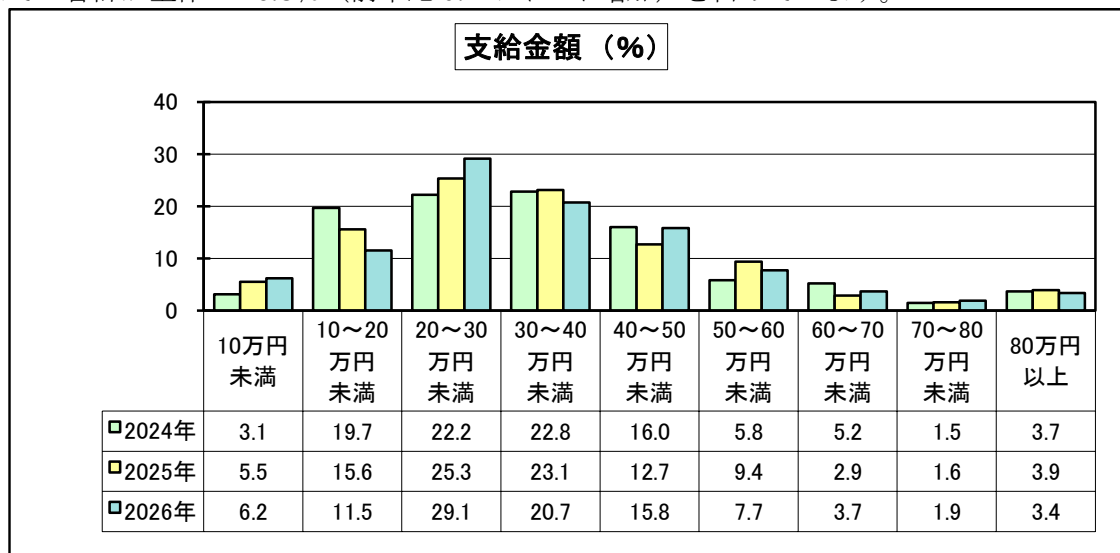


<特別調査2> 「今年の夏季ボーナス支給予定」について

《金額では?》

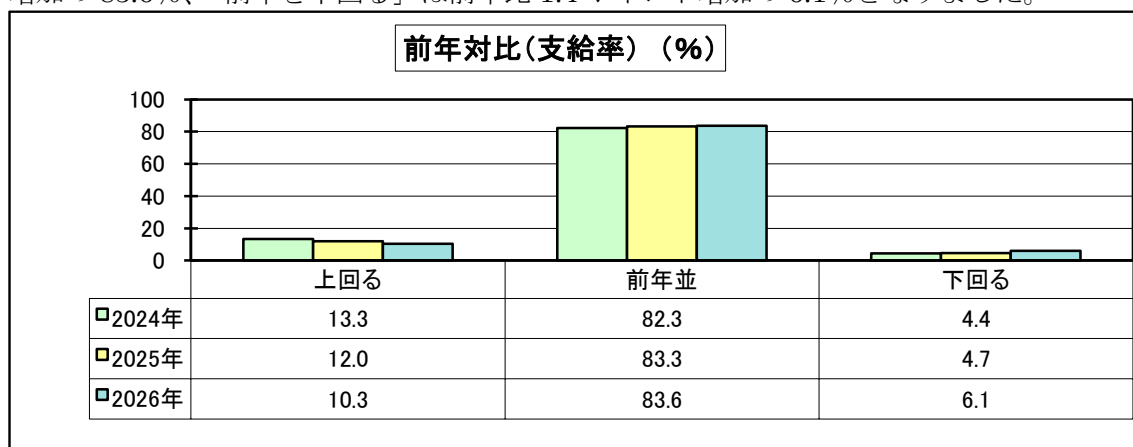
— 支給金額は「20~40万円未満」が中心 —

支給金額では、昨年同様、「20~30万円未満」が29.1%と最も多くなりました。「30万円未満」までの合計が全体の46.8%（前年比0.4ポイント増加）を占めています。



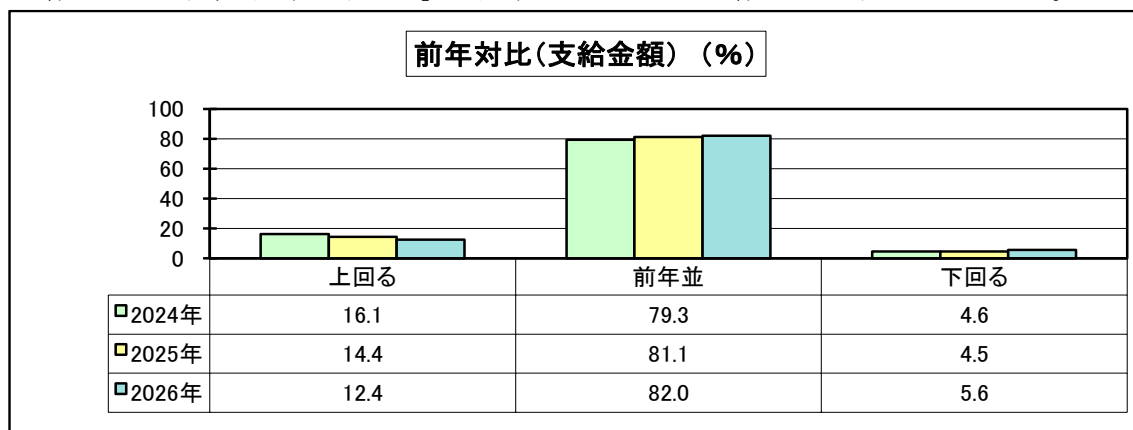
《支給率、対前年比では?》

支給率では「前年を上回る」が前年比1.7ポイント減少の10.3%、「前年並」は前年比0.3ポイント増加の83.6%、「前年を下回る」は前年比1.4ポイント増加の6.1%となりました。



《支給金額、対前年比では?》

支給金額では「前年を上回る」は前年比2.0ポイント減少の12.4%、「前年並」は前年比0.9ポイント増加の82.0%、「前年を下回る」は前年比1.1ポイント増加の5.6%となりました。



＜特別調査２＞

「今年の夏季ボーナス支給予定」について

＜アンケート結果＞

1. 今年の夏季ボーナス支給の有無（予定）について

項目内容	全体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
支給する	58.3%	62.5%	50.0%	46.8%	64.6%	54.7%	68.1%
支給しない	25.4%	21.2%	35.5%	41.9%	18.5%	23.1%	21.3%
未定	16.3%	16.3%	14.5%	11.3%	16.9%	22.2%	10.6%

「支給する」と回答された方は以下の項目もご回答ください

《支給率は？》

項目内容	全体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
0.1～0.5か月	6.6%	5.5%	5.3%	17.2%	9.5%	4.7%	3.1%
0.6～1か月	26.2%	21.3%	36.8%	24.1%	23.8%	31.3%	28.1%
1.1～1.5か月	35.2%	41.7%	26.3%	31.0%	26.2%	35.9%	34.4%
1.6～2か月	19.3%	18.9%	18.4%	10.3%	31.0%	17.2%	18.8%
2.1～2.5か月	6.9%	7.9%	7.9%	13.8%	4.8%	6.3%	0.0%
2.6～3か月	3.9%	3.1%	2.6%	3.4%	0.0%	4.7%	12.5%
3.1～3.5か月	1.5%	1.6%	2.6%	0.0%	4.8%	0.0%	0.0%
3.6か月以上	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.1%

《金額では？》

項目内容	全体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
10万円未満	6.2%	4.8%	5.6%	10.7%	5.0%	6.3%	9.4%
10～20万円未満	11.5%	7.3%	13.9%	25.0%	15.0%	12.7%	6.3%
20～30万円未満	29.1%	37.9%	30.6%	17.9%	25.0%	22.2%	21.9%
30～40万円未満	20.7%	23.4%	19.4%	17.9%	17.5%	22.2%	15.6%
40～50万円未満	15.8%	12.9%	22.2%	10.7%	20.0%	15.9%	18.8%
50～60万円未満	7.7%	5.6%	5.6%	7.1%	7.5%	11.1%	12.5%
60～70万円未満	3.7%	4.8%	0.0%	3.6%	7.5%	3.2%	0.0%
70～80万円未満	1.9%	1.6%	2.8%	3.6%	0.0%	1.6%	3.1%
80万円以上	3.4%	1.6%	0.0%	3.6%	2.5%	4.8%	12.5%

<特別調査2>

「今年の夏季ボーナス支給予定」について

《前年比は？（支給率）》

項目内容	全体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
上回る	10.3%	10.3%	18.4%	10.3%	4.8%	9.5%	9.4%
前年並	83.6%	83.3%	76.3%	82.8%	83.3%	87.3%	87.5%
下回る	6.1%	6.3%	5.3%	6.9%	11.9%	3.2%	3.1%

《前年比は？（金額）》

項目内容	全体	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
上回る	12.4%	8.9%	22.2%	14.3%	14.6%	12.9%	9.4%
前年並	82.0%	85.5%	69.4%	82.1%	75.6%	83.9%	87.5%
下回る	5.6%	5.6%	8.3%	3.6%	9.8%	3.2%	3.1%