

# 第 73 回景気動向調査アンケート報告書

(今期:2025 年 9 月～12 月期)

(来期:2026 年 1 月～ 4 月期)

鹿児島県中小企業家同友会、政策労務委員会・景気動向調査部会は、2026(R8)年 4 月 22 日、県内・会員企業に対する「第 73 回景気動向アンケート」集計結果に基づいて、「2025 年 9-12 月期実績」、及び「2026 年 1-4 月期予測」他をまとめましたので、ご報告致します。

## ■ 概括報告

第 73 回調査では、全体業況 DI は前期▲14 から今期▲1 へ改善し、来期見通しは+10 とプラス圏への転換が見込まれている。景況は底打ちから回復局面に入りつつある。しかしその内実は一様ではない。売上 DI は大きく改善

収益 DI は改善するもなおマイナス圏

資金繰り DI は前年水準を下回る

今回の回復は、「売上面の改善が先行し、収益および資金面の回復は遅れている」と整理できる。

### 1. 全体業況 DI の動向

前期：▲14

今期：▲1 (前年同期：▲1)

来期見通し：+10

「ゼロ近辺まで回復したが、水準としては前年並み。」と言う事ができる。

### 2. 仕入価格・経費上昇分の価格転嫁の状況

#### (1) 転嫁状況

十分転嫁している：39%

転嫁は不十分：61%

多数派は転嫁困難。

#### (2) 転嫁困難な理由

同業他社との価格競争 31%

業界慣行 24%

需要の弱さ 18%

単なるコスト問題ではなく、市場構造問題

### 3. 経営上の問題点

上位の回答：

人件費増加 20.6%

仕入価格上昇 17.6%

売上減少 16.2%

コスト上昇と競争圧力が同時進行。

### 4. 因果の簡易的構図

需要回復→ 売上改善 + 人件費・仕入高騰→ 価格競争で転嫁困難→ 収益改善は限定的 → 資金繰り改善は遅行

### 5. 自由記述との整合

自由記述では：

「価格転嫁しても追いつかない」

「最低賃金引上げで困窮」

「資材単価が設計単価を上回る」

因果構造と整合性があるように見える。

---

## 6. 経営上の力点

上位の回答：

付加価値の増大 28.2%

新規受注確保 18.8%

社員教育 10.7%

価格転嫁困難 → 付加価値戦略 という、守りではなく攻め構図。

---

## 7.

2025 冬季賞与

増加企業 43%

減少企業 14%

支給なし継続 31%

「回復確認型の慎重増額」、前述「2. 全体業況 DI の動向」と整合。

---

## ■DI 値 4 指標の動向

### 1. 全体業況 DI

全体業況 DI は、前期▲14 から今期▲1 へと 13 ポイント改善し、弱含みの局面から大きく持ち直した。依然としてわずかにマイナス圏ではあるものの、ゼロ近辺まで回復しており、景況感は底打ちの動きを示している。

さらに、来期見通しは+10 とプラス圏への転換が見込まれており、改善方向にある。急速な拡大局面とまでは言えないが、回復段階に入りつつあると評価できる。

一方、前年同期は▲1 であり、今期▲1 は前年と同水準である。すなわち、勢いは改善しているものの、景況感の水準自体は前年並みにとどまっている。

総じて、「前期の弱含みを脱し、ゼロ近辺まで回復、今後はプラス圏への移行をうかがう段階」と整理できる。

### 2. 売上 DI

売上 DI は、前期▲10 から今期+4 へと 14 ポイント改善し、明確な持ち直しが確認された。需要環境は回復方向にあると評価できる。

さらに、来期見通しは+22 と大幅な改善が見込まれており、企業は売上拡大を強く期待している。これは単なる横ばい回復ではなく、受注や販売動向の改善が広がる可能性を示している。

一方、前年同期は+4 であり、今期+4 は前年と同水準である。すなわち、水準自体は前年並みにとどまるものの、前期からの改善幅と来期への期待を踏まえれば、売上面では回復基調が鮮明になりつつある。

総じて、売上 DI は

「前年水準まで回復、来期は一段の拡大を見込む段階」と整理できる。

### 3. 収益 DI

収益 DI は、前期▲16 から今期▲4 へと 12 ポイント改善し、前期の厳しい状況から持ち直しがみられる。ただし、依然としてマイナス圏にあり、収益環境はなお改善途上にある。

来期見通しは+12 とプラス圏への転換が見込まれており、価格転嫁やコスト調整の進展に対する期待がうかがえる。売上回復の流れを受け、収益面でも改善基調に入る可能性が示されている。

一方、前年同期は▲6 であり、今期▲4 は前年をやや上回る水準である。すなわち、収益水準は前年より改善しているものの、なお力強さを欠く段階にとどまっている。総じて、収益 DI は回復途上にあり、来期のプラス転換が焦点となる段階」と整理できる。

#### 4.資金繰り DI

資金繰り DI は、前期▲10 から今期▲12 へと 2 ポイント悪化。売上や業況が持ち直す一方で、資金繰り面では依然として厳しさが残っている。

来期見通しは+5 とプラス圏への改善が見込まれており、売上回復や収益改善期待を背景に、資金繰り環境も徐々に持ち直す可能性が示されている。ただし改善幅は限定的であり、慎重な見通しと言える。

一方、前年同期は+4 であり、今期▲12 は前年を大きく下回る水準である。すなわち、水準としては前年より厳しい状態にあり、資金面での余力は低下しているとみられる。

総じて、資金繰り DI は

「やや悪化し前年水準を下回るものの、来期は小幅な改善を見込む慎重な回復段階」と整理できる。

### ■4 指標動向

#### 概括

今回の 4 指標の動きを総合すると、売上 DI が大幅に改善する一方で、収益 DI や資金繰り DI の改善が相対的に弱い点の特徴である。このことから、需要環境は持ち直しているものの、原材料費や人件費の上昇、価格転嫁の進展度合いの差などが、収益および資金面の回復を抑制している可能性がある。特に資金繰り DI が前年水準を下回っている点は、売上回復が直ちに資金余力の改善に結びついていないことを示唆している。今後は、売上拡大をいかに安定的な収益確保と資金基盤の強化へつなげていくかが課題となる。

#### 1.価格転嫁状況と原因

今回の価格転嫁調査では、「全て転嫁」「おおむね転嫁」と回答した企業は 39%にとどまり、「一部のみ」または「ほとんど転嫁できていない」とする企業が 61%を占めた。転嫁困難の主因は、同業他社との価格競争 (31%)、地域・業界の慣行 (24%)、需要の弱さ (18%) であり、単なるコスト上昇の問題というよりも、市場構造や競争環境に起因する側面が大きい。

この結果を 4 指標と照合すると、売上 DI が大幅に改善する一方で、収益 DI の回復が限定的であり、資金繰り DI が前年水準を下回っている背景として、価格転嫁の不十分さが影響している可能性がある。需要は持ち直しているものの、価格競争の中で十分な単価調整が進まず、利益率改善が遅れている構図がうかがえる。

さらに、2026 年度には 63%が値上げを予定または検討しており、今後も価格調整(値上げ) 圧力は継続するとみられる。売上回復を安定的な収益改善へと転換できるかが、今後の焦点となる。

#### 2. 経営上の問題点と原因

経営上の問題点では「人件費の増加 (20.6%) 」および「仕入価格の上昇 (17.6%) 」が上位を占め、コスト上昇圧力が依然として強いことが確認された。一方で「売上の減少 (16.2%) 」や「受注競争の激化 (14.0%) 」も高水準にあり、需要回復の中でも競争環境は厳しさを残している。

価格転嫁調査では 61%が十分な転嫁ができていないと回答しており、コスト上昇を完全に吸収できていない企業が多数派である。このため、売上 DI は大幅に改善しているものの、収益 DI の回復は限定的であり、資金繰り DI も前年水準を下回る結果となっている。

すなわち今回の回復は「量の回復」が先行し、「質 (利益率) の回復」は遅れている局面と整理できる。今後は、需要拡大を価格決定力の向上と結びつけられるかが焦点となる。

#### 3.業種と原因論

全体業況 DI は今期▲1 とゼロ近辺まで回復したが、業種間で動きに差がみられる。製造業は▲38 と大幅に悪化している一方、卸売業 (+17) や対事業所サービス (+7)

など非製造業が改善しており、製造業の落ち込みを他業種が補う構図となっている。来期見通しは+10とプラス圏への転換を見込むが、その背景には製造業の+25という急回復期待がある。加えて、小売業(+20)や対事業所サービス業(+18)も改善を見込んでおり、回復の裾野は広がりつつある。

すなわち、今期は非製造業主導の持ち直し、来期は製造業の回復期待が加わることで全体を押し上げる構図と整理できる。ただし、卸売業は来期大幅な下降の見通しを示しており、業種間の回復テンポにはなお差がある。

#### 4. 自由記述ほかと原因論

自由記述においても、人件費・原材料費の高騰、価格転嫁の困難さ、利益圧迫を指摘する声が多く、今回想定した「需要回復とコスト上昇が同時進行する構図」と整合している。

#### ■業種構成について

〈本調査の業種構成比〉

対事業所サービス：36%

対個人サービス：23%

建設：17%

製造：10%

卸売：8%

小売：6%

本調査の回答企業78社の業種構成は、対事業所サービス業および対個人サービス業を中心とするサービス業が約6割を占め、建設業および製造業がこれに続く構成となっている。この分布は、国の基幹統計（経済センサス-活動調査等）にみられる鹿児島県の第3次産業中心の産業構造と概ね整合的であると考えられる。

もっとも、本調査は会員企業を対象としたアンケート調査であり、無作為抽出標本ではない。そのため、県内企業全体の産業構成や規模構成を厳密に再現するものではなく、推計誤差や業種偏在の可能性を内在している。

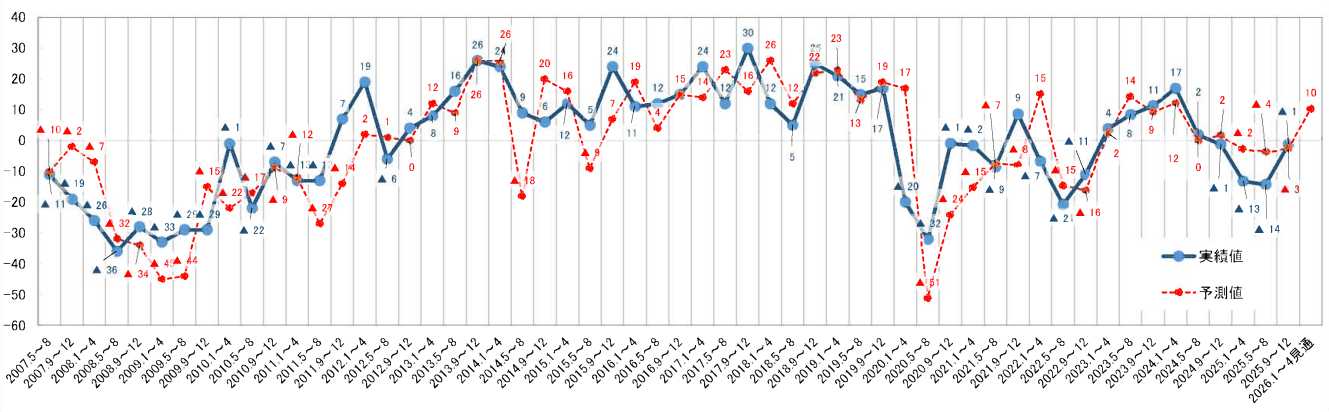
本報告における業種別分析は、各業種の全回答社数（「変わらず」を含む）を基礎とした構成比を用い、全体DIへの寄与構造を踏まえて整理している。したがって、本調査結果は会員企業における景況感の方向性および構造的変化の把握を主目的とするものである。

以上を踏まえれば、本調査は鹿児島県内企業の景況の変化方向や業種間の相対的動向を把握する資料として一定の分析的妥当性を有するが、数値水準の一般化にあたっては慎重な解釈が求められる。

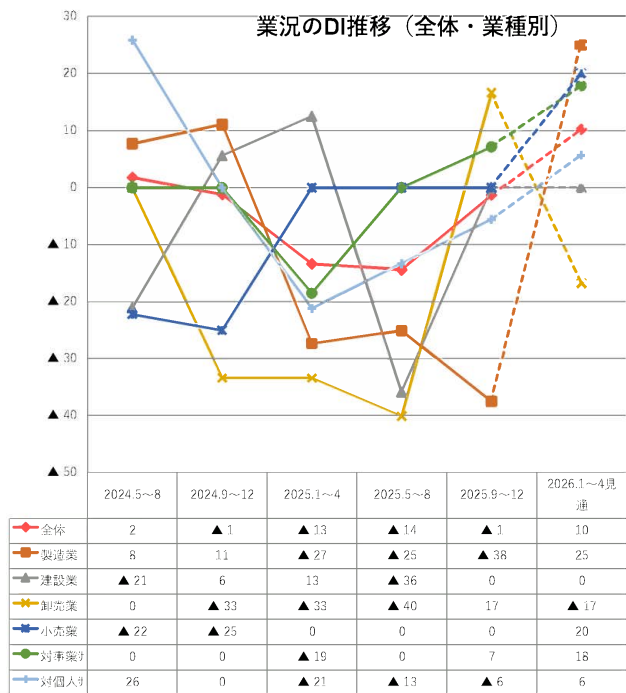
以上

1. 対象企業 鹿児島県中小企業家同友会会員企業（450社）
  2. 対象期間 2025年9月～12月期実績、2026年1月～4月見通し
  3. 調査方法 WEB、FAX
  4. 調査期間 2025年12月15日～2025年12月25日
  5. 回答企業数 78社より回答を得た（回答率 17.3%）
- 次回以降も引き続きご協力、宜しくお願い致します(部会一同)。

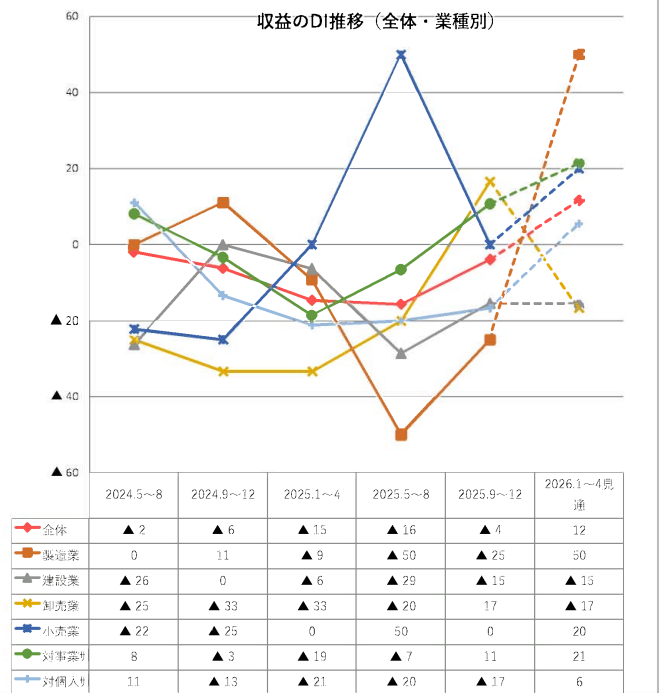
全体業況DI値グラフ(実績値と予測値)



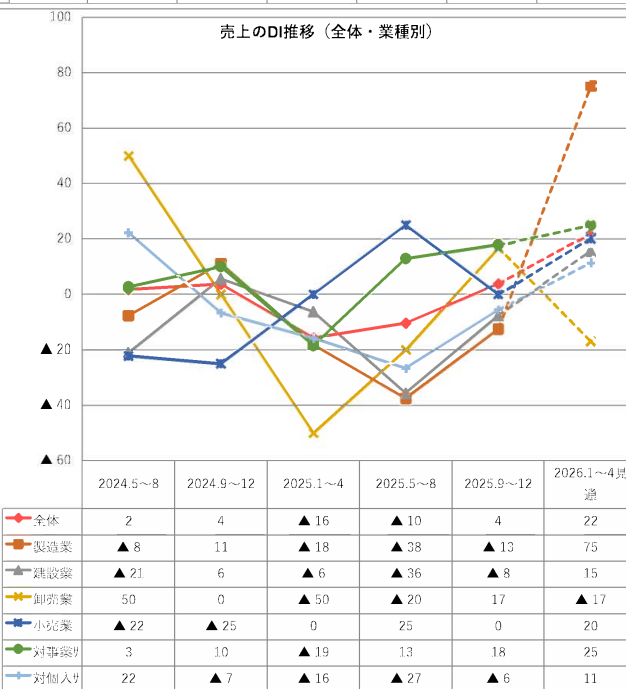
業況のDI推移(全体・業種別)



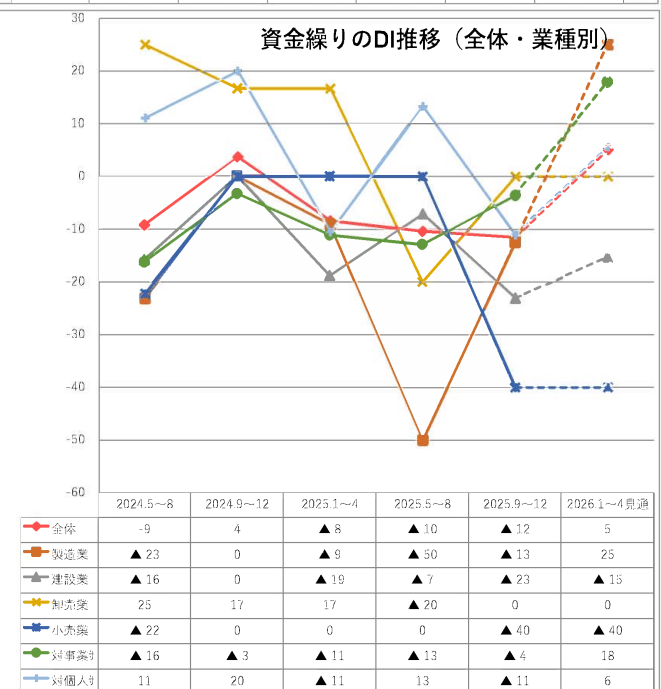
収益のDI推移(全体・業種別)



売上のDI推移(全体・業種別)

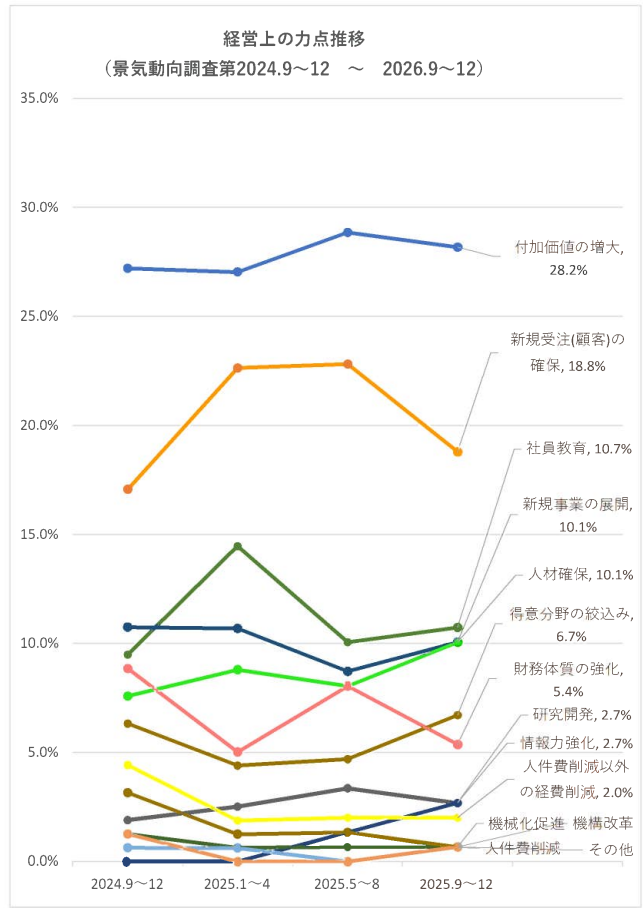
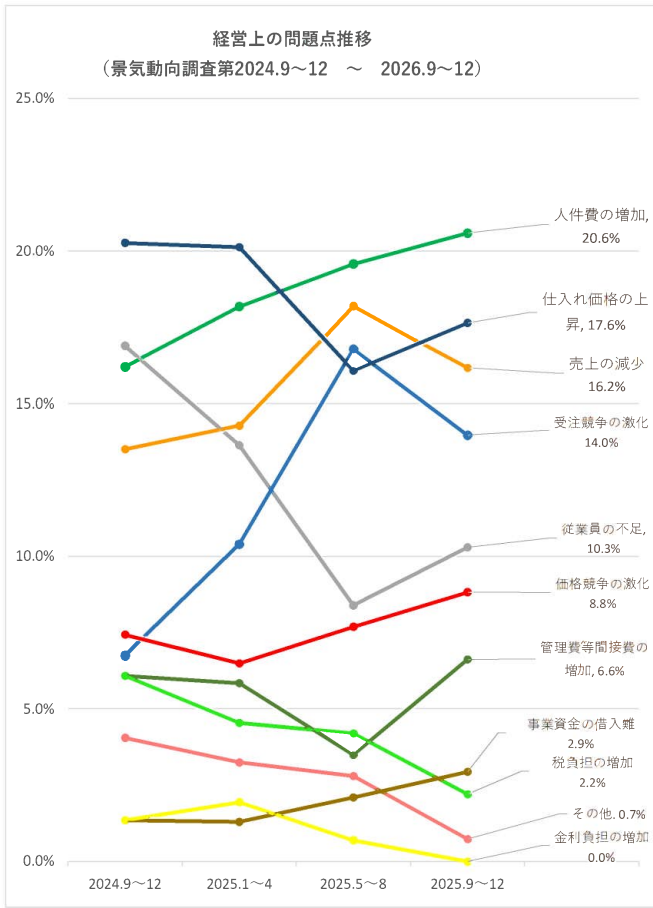


資金繰りのDI推移(全体・業種別)



貴社業界から見た、景気動向の特徴、影響要因など、お気づきの点を是非お聞かせ下さい。

	業種	今期の業況 の実績	来期の業況 の見通し	
1	製造業	悪い	変わらず	人件費、原材料費、燃料費などありとあらゆる仕入れが高騰しており価格転嫁をしても追いつけない。
2	製造業	悪い	良い	総じて良くないところが多いような気がする。 円安、物価高、関税問題等々、様々な要因が弊社にとっては負に働いている状況。 只、防衛省関連の仕事においては今後5年は右肩上がりとの情報が多い。
3	製造業	悪い	悪い	半導体関連が回復が見込めない状況。
4	建設業	変わらず	変わらず	資材が高騰して利益が減少して価格競争に勝てない。
5	建設業	悪い	変わらず	トランプ大統領のせい？世間の状況をみてお客様がお金を出し渋っている様な感じです。 金額の小さい工事が多いです。
6	建設業	良い	悪い	材料費の高騰、公共工事（県、市）の激減
7	建設業	悪い	良い	資材高騰により一般住宅の着工戸数は激減しており、今後も続くと思われる。 公共工事も新築物件が少なく、改修工事が多くなっている
8	建設業	良い	良い	年度末に向けて売上は上昇傾向 資材単価の上昇が設計単価を上回っている
9	卸売業	変わらず	変わらず	建築資材高騰、人件費高騰
10	卸売業	良い	変わらず	Windows10の入れ替え需要が高まったのが要因の1つ
11	サービス業：対事業所	変わらず	良い	関与先事業所の特に製造業関係では原材料の高騰やら最低賃金の上昇等により製造原価が上がり 厳しい状況が続いている現状に加えて人手不足がさらに追い打ちをかけている。 その影響かパワハラ事件をはじめとした権利義務関係の労使紛争が増加している状況
12	サービス業：対事業所	変わらず	変わらず	AIにより、外部環境や業界全体が変化する。またそのスピードも一段と早い
13	サービス業：対事業所	良い	良い	良い人材の確保ができるか否かで、売上や業績が大きく左右される事を実感している。
14	サービス業：対事業所	良い	良い	当社は宿泊施設の清掃等を行っていますが、今話題になっている中国からの観光客等については際立って特に問題は感じられません。ツアーは来ていないのでしょうか良識のある個人の方とかは来られているようです。欧米人や他のアジア諸国からの観光客も来ているようでマナーもしっかりされている観光客が多いと思われます。
15	サービス業：対事業所	変わらず	変わらず	防災関連の建設コンサルタント業が主体のため、あまり景気動向に左右されない。 ただ人件費等固定費が上がってきているので業務価格との差が大きくなりつつあるように感じている。
16	サービス業：対事業所	変わらず	変わらず	企業の人手不足は深刻で外国人の受け入れを検討する企業が増えている。
17	サービス業：対事業所	変わらず	良い	人材会社が増えた印象
18	サービス業：対事業所	変わらず	変わらず	老舗事務所において後継者が続々、誕生している。もちろん、後継者なしで事業売却を熟慮中の方々も。業界として新たな活力と投資の機運が存在する。
19	サービス業：対事業所	悪い	良い	最低賃金の異常な引上げによって、多くの事業所がM&Aで都市部の企業に吸収されるか、破綻するかの選択肢を迫られている状態です。物価高以上に最賃引上げで困窮している企業が多いです。
20	サービス業：対事業所	変わらず	変わらず	社会の現況に関わらず、弊社自身の問題としてスポット受注が多いため安定しない傾向があります。 今後は、サブスク化や関連する事業の展開（講演・研修事業）を図っていく予定です。
21	サービス業：対事業所	変わらず	変わらず	顧客である建設業は、物価高騰や人件費高騰などの影響を受ける一方、単価のアップや働き方改革による労働環境の改善など、全体としては状況は悪くないと感じています。 一方、人手不足の影響もあり、アウトソーシングの考え方が更に広まり、弊所の景況は全体としてプラスとなっています。
22	サービス業：対個人向け	変わらず	変わらず	物価高、人件費増で収益の悪化がある
23	サービス業：対個人向け	悪い	変わらず	今後の高齢者福祉の業界は予算の分配が見込めないのではないかと思います。
24	サービス業：対個人向け	変わらず	変わらず	高齢福祉事業な為、感染症等が流行ってしまうと影響が出やすい。
25	サービス業：対個人向け	悪い	悪い	物価高騰により資材、人件費の上昇が原因かと
26	サービス業：対個人向け	変わらず	変わらず	物価高騰、少子高齢化が顕著に感じる。ビジネスモデルの柔軟性。
27	サービス業：対個人向け	変わらず	変わらず	精神等の障害は増えている感じ



	割合				件数
	2024.9~12	2025.1~4	2025.5~8	2025.9~12	
人件費の増加	16.2%	18.2%	19.6%	20.6%	28
仕入れ価格の上昇	20.3%	20.1%	16.1%	17.6%	24
売上の減少	13.5%	14.3%	18.2%	16.2%	22
受注競争の激化	6.8%	10.4%	16.8%	14.0%	19
従業員の不足	16.9%	13.6%	8.4%	10.3%	14
価格競争の激化	7.4%	6.5%	7.7%	8.8%	12
管理費等間接費の増加	6.1%	5.8%	3.5%	6.6%	9
事業資金の借入難	1.4%	1.3%	2.1%	2.9%	4
税負担の増加	6.1%	4.5%	4.2%	2.2%	3
その他	4.1%	3.2%	2.8%	0.7%	1
金利負担の増加	1.4%	1.9%	0.7%	0.0%	0
			100%		136

その他回答  
・仕事量と社員のバランスが難しい

	割合				件数
	2024.9~12	2025.1~4	2025.5~8	2025.9~12	
付加価値の増大	27.2%	27.0%	28.9%	28.2%	42
新規受注(顧客)の確保	17.1%	22.6%	22.8%	18.8%	28
社員教育	9.5%	14.5%	10.1%	10.7%	16
人材確保	10.8%	10.7%	8.7%	10.1%	15
新規事業の展開	7.6%	8.8%	8.1%	10.1%	15
得意分野の絞込み	6.3%	4.4%	4.7%	6.7%	10
財務体質の強化	8.9%	5.0%	8.1%	5.4%	8
情報力強化	1.9%	2.5%	3.4%	2.7%	4
研究開発	0.0%	0.0%	1.3%	2.7%	4
人件費削減以外の経費削減	4.4%	1.9%	2.0%	2.0%	3
人件費削減	1.3%	0.6%	0.7%	0.7%	1
機械化促進	3.2%	1.3%	1.3%	0.7%	1
その他	0.6%	0.6%	0.0%	0.7%	1
機構改革	1.3%	0.0%	0.0%	0.7%	1
			100%		149

その他回答  
・AIの活用

### 冬季賞与（総額）前年対比増減

	回答数	割合
前年支給なし→今年支給	1	1%
増加率30%以上	1	1%
増加率10%～20%台	7	9%
増加率10%未満	25	32%
前年から変化なし(支給あり)	9	12%
前年から変化なし(支給なし)	24	31%
減少率10%未満	5	6%
減少率10%～20%台	2	3%
減少率30%以上	3	4%
前年支給→今年支給なし	1	1%
	78	100%

(参考) 2023夏～2025夏平均

前年支給なし→今年支給	1%
増加率30%以上	4%
増加率10%～20%台	10%
増加率10%未満	30%
前年から変化なし(支給あり)	18%
前年から変化なし(支給なし)	28%
減少率10%未満	5%
減少率10%～20%台	1%
減少率30%以上	1%
前年支給→今年支給なし	2%

### 直近1年で、仕入価格・経費上昇分の価格転嫁はどの程度できましたか。

	回答数	割合
全て転嫁できた(100%以上)	6	8%
おおむね転嫁できた(50～90%程度)	24	31%
一部のみ転嫁できた(10～40%程度)	29	37%
ほとんど転嫁できなかった(0～10%程度)	19	24%
	78	100%

### 価格転嫁が難しい主な理由をお選びください。(複数回答可)

	回答数	割合
同業他社との価格競争が激しい	25	31%
地域・業界の慣行(値上げしづらい環境)	19	24%
需要の弱さ(値上げが売上減につながる懸念)	14	18%
値上げの説明に必要なデータ・根拠が示しにくい	9	11%
顧客の価格据置要請・交渉力の弱さ	7	9%
その他	6	8%
	80	100%

その他

- ・行政の為今年度は値上げ不可来年度も要望は出せるが値上げ出来るかは不透明
- ・提供する食材等の物価高に対しては対策できていない。
- ・契約に辿り着かないのが多々ある
- ・相対的競争力維持のため、経営戦略として、転嫁を抑制している為
- ・価格が国に決められているので、変えることが出来ない。
- ・売上は上昇しており、価格転嫁の必要がない

### 2026年度における販売価格(単価)の改定予定についてお知らせください。

	回答数	割合
値上げを予定している(すでに決定)	21	27%
値上げを検討している(未決定)	28	36%
現在のところ値上げは予定していない	18	23%
値下げを予定・検討している	4	5%
該当なし(価格設定を行わない事業)	7	9%
	78	100%

## 第73回

景気動向調査アンケート  
(今期は2025年9月～12月です)

景気動向調査は経営者のナビゲーター  
目標160社回答!!  
ご協力をお願いします

締め切り 12月25日(木)



QRコードよりご回答をお願いいたします。→  
FAX(099-259-4838)で回答される方は以下用紙をご使用ください。

氏名				企業名			
(1)会社の状況についてお答えください。 (該当するものに○印をつけてください)				業種	1. 製造業 2. 建設業 3. 卸売業 4. 小売業 5. サービス業( a:対事業所向け b:対個人向け ) 6. 農水産業 事業内容( )		
				(今期)2025年9～12月の実績		(来期)2026年1～4月の見通し	
1. 業況	良い	変わらず	悪い	良い	変わらず	悪い	
今期の業況について、前期(2025年5～8月)と比較してお聞かせ下さい。 ①好転 ②横ばい ③悪化							
2. 売上	良い	変わらず	悪い	良い	変わらず	悪い	
3. 収益	良い	変わらず	悪い	良い	変わらず	悪い	
4. 資金繰り	良い	変わらず	悪い	良い	変わらず	悪い	
5. 貴社業界から見た、景気動向の特徴、影響要因など、お気づきの点を是非お聞かせ下さい。 ( )							
(2)経営上の問題点(上位2つまで選び、番号に○をつけてください) 1. 価格競争の激化 2. 受注競争の激化 3. 売上の減少 4. 事業資金の借入難 5. 仕入価格の上昇 6. 人件費の増加 7. 管理費等間接費の増加 8. 金利負担の増加 9. 従業員の不足 10. 税負担の増加 11. その他( )							
(3)経営上の力点はどこに置かれていますか(下記の上位2つまで選び番号に○をつけてください) 1. 付加価値の増大 2. 新規受注(顧客)の確保 3. 新規事業の展開 4. 得意分野の絞込み 5. 人件費削減 6. 人件費以外の経費節減 7. 財務体質の強化 8. 機械化促進 9. 情報力強化 10. 人材確保 11. 社員教育 12. 研究開発 13. 機構改革 14. その他( )							
(4)冬季賞与(総額)についてお尋ねします。前年対比でご回答ください。 【支給あり】 1. 増加率10%未満 2. 増加率10～20%台 3. 増加率30%以上 4. 減少率10%未満 5. 減少率10～20%台 6. 減少率30%以上 7. 前年支給なし→今年支給 8. 前年から変化なし 【支給なし】 9. 前年支給→今年支給なし 10. 前年から変化なし							
(5)直近1年で、仕入価格・経費上昇分の価格転嫁はどの程度できましたか。 1. 全て転嫁できた(100%以上) 2. おおむね転嫁できた(50～90%程度) 3. 一部のみ転嫁できた(10～40%程度) 4. ほとんど転嫁できなかった(0～10%程度)							
(6)価格転嫁が難しい主な理由をお選びください。(複数回答可) 1. 同業他社との価格競争が激しい 2. 顧客の価格据置要請・交渉力の弱さ 3. 需要の弱さ(値上げが売上減につながる懸念) 4. 地域・業界の慣行(値上げしづらい環境) 5. 値上げの説明に必要なデータ・根拠が示しにくい 6. その他( )							
(7)2026年度における販売価格(単価)の改定予定についてお知らせください。 1. 値上げを予定している(すでに決定) 2. 値上げを検討している(未決定) 3. 現在のところ値上げは予定していない 4. 値下げを予定・検討している 5. 該当なし(価格設定を行わない事業)							

ご協力ありがとうございました。FAX提出先 099-259-4838

※この調査は全会員の皆様へ送っております。分析結果は全会員に公開いたします。

※個々の調査データ内容は集計担当者と事務局で保管いたします。(政策労務委員会)