

中小企業景気動向調査結果

(2026年4月～6月期実績と2026年7～9月期の見通し)

調査日 2026年6月上旬

調査方法 金庫職員による面接聴き取り調査

調査対象 金庫取引先112社(製造業 23社、卸売業15社、小売業20社

サービス業20社、建設業 18社、不動産業16社)

有効回答率 91.1%

分析方法 (D.I.):diffusion index 「良い」とみる割合から「悪い」とみる割合を引いたもの。

「良い」(上昇) および「やや良い」(やや上昇) の割合 - 「悪い」(低下) および「やや悪い」(やや低下) の割合。

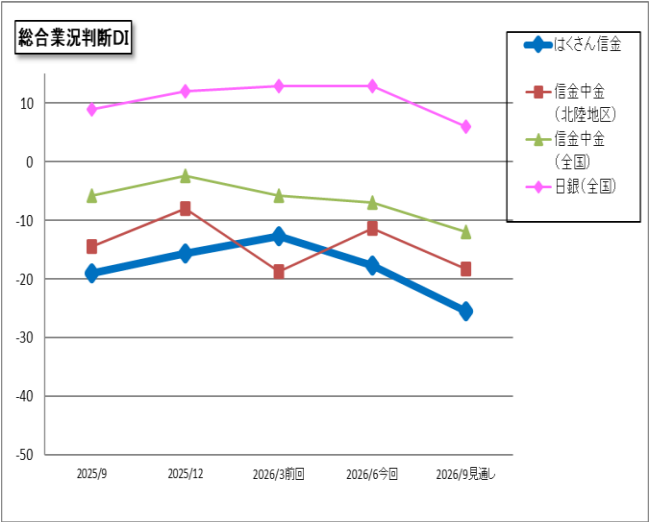
概 況

1. 景況 ～小幅悪化～

今回調査(2026年4月～6月)の業況判断D.I.は▲17.6と、前回調査から5.0ポイントの悪化となった。業種別に見ていくと、中東情勢の警戒感が幾分和らいだため製造業が23.8ポイント、サービス業で6.1ポイントの改善となった。しかしながら、長引く物価高は業種によっては重石となっており、住宅ローン金利の上昇を背景に、住宅購入意欲の低調さから不動産業は24.8ポイント、人手不足の影響から工事遅延が見られる建設業が14.5ポイントの悪化となった。また、先々の物価上昇に備えた節約思考からか、嗜好品や不急の日用品の購入を減らす動きもみられ、卸売業が22.4ポイント、小売業で4.0ポイントの悪化となった。

2. 3か月後の見通し～先行き改善の見通しは立たず～

26年7～9月期の予想業況判断D.I.は▲25.5と今期実績比7.9ポイントの悪化見通し。業種別では、不動産業が21.4ポイント、卸売業13.3ポイントの改善見通しではあるものの、収益の大幅悪化が見込まれていること等を踏まえると、楽観できる状況ではないものと思われる。なお、小売業は横ばいながらも、他3業種は大幅悪化の見通し。見通しの立たない物価上昇が購買意欲を抑圧しており、なかでも逼迫する中東情勢は将来のインフレ圧力の上昇を招く要因であることから、中小企業の業績の今後に影響をさす可能性があるため、その下振れリスクについては、注意深くモニタリングしていく必要がある。



【総合 主要DI】

	2025年 9月	12月	前回 2026年 3月	今回 6月	方向 (前回比)	次回見通し 9月
業 況 判 断	▲ 19.0	▲ 15.6	▲ 12.6	▲ 17.6	↘	▲ 25.5
売 上 額	▲ 11.7	▲ 6.3	▲ 20.2	5.0	↗	▲ 15.8
収 益	▲ 12.2	▲ 7.8	▲ 20.2	▲ 7.9	↗	▲ 29.7
販 売 価 格	27.9	21.0	21.2	29.7	↗	16.8
仕 入 価 格	53.4	48.3	46.7	76.2	↗	68.3
在 庫	▲ 3.6	▲ 3.0	▲ 0.6	0.0	↗	▲ 4.8
資 金 繰 り	▲ 15.3	▲ 14.7	▲ 15.7	▲ 13.9	↗	▲ 22.8
人 手	▲ 19.9	▲ 21.1	▲ 18.3	▲ 24.5	↘	▲ 21.6

【業種別業況天気図】

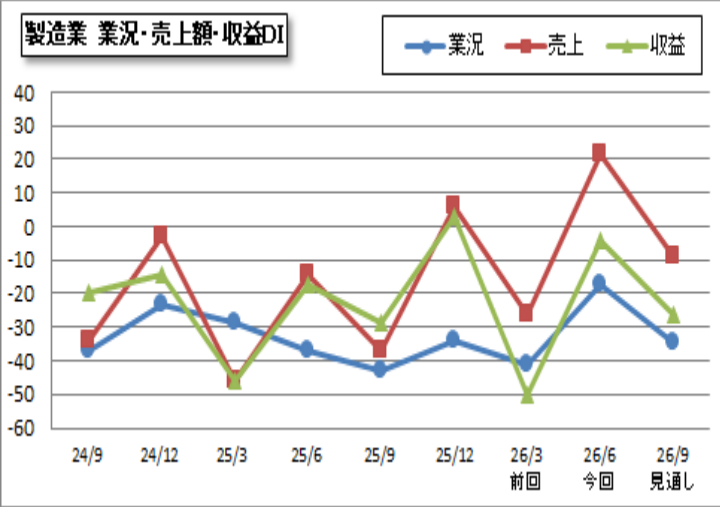
※全国・北陸のデータは、信金中央金庫の「全国中小企業景気動向調査」を参照しています。

業種別業況天気図	2025年9月	2025年12月	2026年3月	今回 2026年6月	次回見通し 2026年9月
総 合					
製 造 業					
卸 売 業					
小 売 業					
サ ー ビ ス 業					
建 設 業					
不 動 産 業					

※業種別業況天気図は、各業種の業況判断DIの推移を元に作成しています。

業種別の特徴(業況DI)

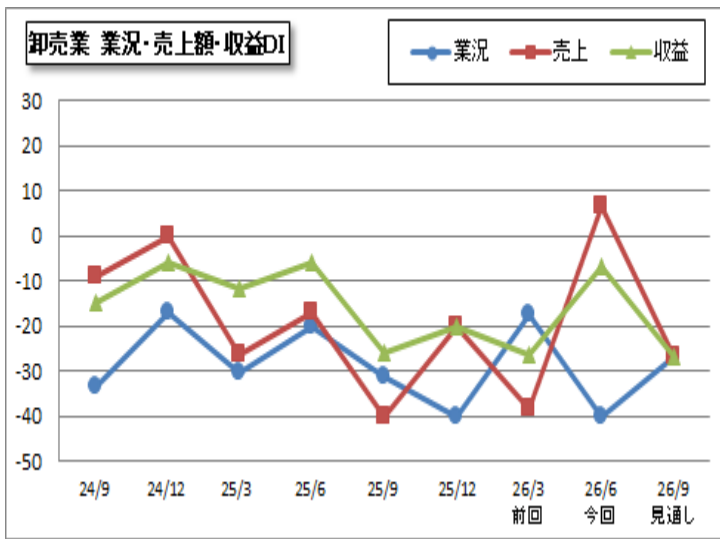
製造業 今回調査業況DIは、「▲17. 4」 ～ 前回調査比 23. 8ポイントの改善 ～



【製造業 主要DI】

	2025年 9月	12月	前回 2026年 3月	今回 6月	方向 (前回比)	次回見通し 9月
業 況 判 断	▲ 42.9	▲ 34.3	▲ 41.2	▲ 17.4	↗	▲ 34.8
売 上 額	▲ 37.1	5.7	▲ 26.5	21.7	↗	▲ 8.7
収 益	▲ 28.6	2.9	▲ 50.0	▲ 4.3	↗	▲ 26.1
販 売 価 格	14.7	25.7	23.5	26.1	↗	21.7
原 材 料 価 格	38.2	29.4	36.4	87.0	↗	73.9
原 材 料 在 庫	0.0	0.0	6.1	▲ 8.7	↘	▲ 13.0
資 金 繰 り	▲ 38.2	▲ 31.4	▲ 35.3	▲ 8.7	↗	▲ 26.1
人 手	▲ 11.8	▲ 11.4	▲ 14.7	▲ 4.3	↗	▲ 4.3

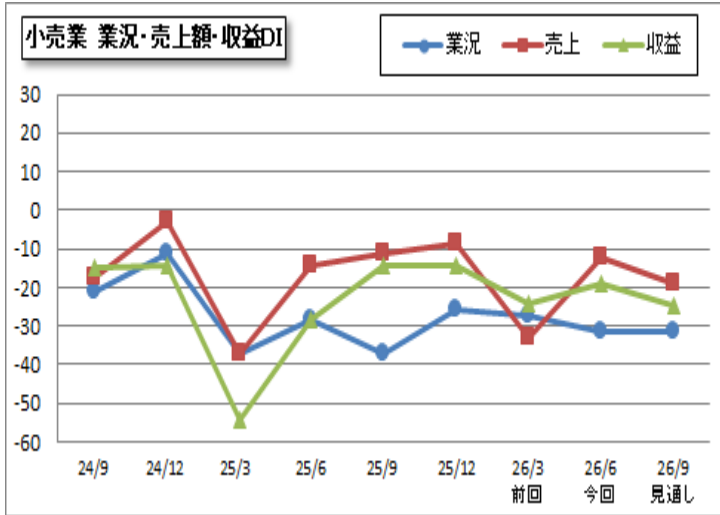
卸売業 今回調査業況DIは、「▲40. 0」 ～ 前回調査比 22. 4ポイントの悪化 ～



【卸売業 主要DI】

	2025年 9月	12月	前回 2026年 3月	今回 6月	方向 (前回比)	次回見通し 9月
業 況 判 断	▲ 31.4	▲ 40.0	▲ 17.6	▲ 40.0	↘	▲ 26.7
売 上 額	▲ 40.0	▲ 20.0	▲ 38.2	6.7	↗	▲ 26.7
収 益	▲ 25.7	▲ 20.0	▲ 26.5	▲ 6.7	↗	▲ 26.7
販 売 価 格	31.4	20.0	32.4	40.0	↗	40.0
仕 入 価 格	45.7	57.1	44.1	80.0	↗	60.0
在 庫	8.6	▲ 2.9	5.9	13.3	↗	13.3
資 金 繰 り	▲ 5.9	▲ 11.8	▲ 17.6	▲ 13.3	↗	▲ 20.0
人 手	▲ 22.9	▲ 22.9	▲ 17.6	▲ 13.3	↗	▲ 6.7

小売業 今回調査業況DIは、「▲31. 3」 ～ 前回調査比 4. 0ポイントの悪化 ～



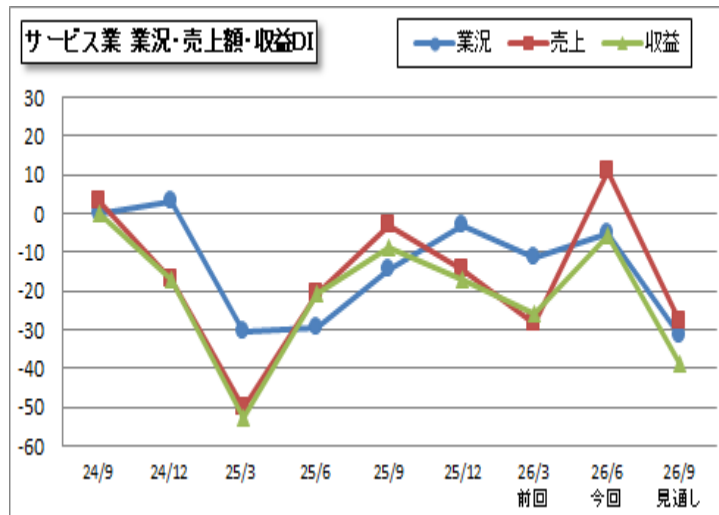
【小売業 主要DI】

	2025年 9月	12月	前回 2026年 3月	今回 6月	方向 (前回比)	次回見通し 9月
業 況 判 断	▲ 37.1	▲ 25.7	▲ 27.3	▲ 31.3	↘	▲ 31.3
売 上 額	▲ 11.4	▲ 8.6	▲ 33.3	▲ 12.5	↗	▲ 18.8
収 益	▲ 14.3	▲ 14.3	▲ 24.2	▲ 18.8	↗	▲ 25.0
販 売 価 格	28.6	8.6	18.2	37.5	↗	25.0
仕 入 価 格	60.0	45.7	57.6	68.8	↗	68.8
在 庫	8.6	5.7	9.1	25.0	↗	18.8
資 金 繰 り	▲ 22.9	▲ 25.7	▲ 27.3	▲ 31.3	↘	▲ 37.5
人 手	▲ 17.6	▲ 20.6	▲ 15.6	▲ 18.8	↘	▲ 25.0

サービス業

今回調査業況DIは、「▲5. 3」

～ 前回調査比 6. 1ポイントの改善 ～



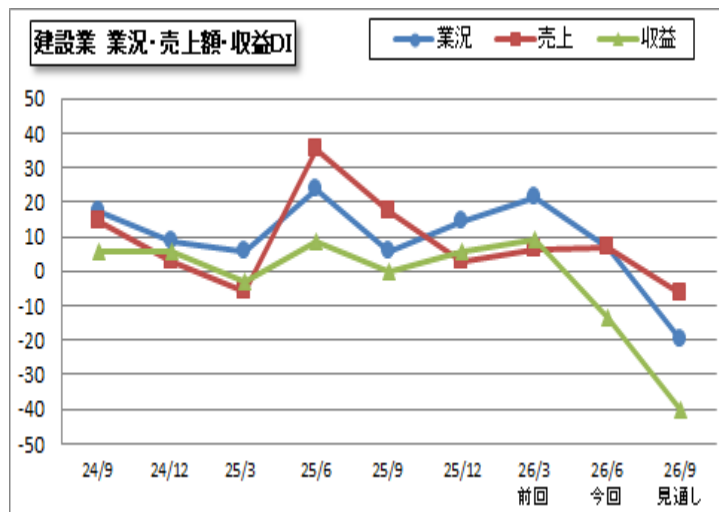
【サービス業 主要DI】

	2025年 9月	12月	前回 2026年 3月	今回 6月	方向 (前回比)	次回見通し 9月
業況判断	▲14.3	▲2.9	▲11.4	▲5.3	↗	▲31.6
売上額	▲2.9	▲14.3	▲28.6	11.1	↗	▲27.8
収益	▲8.6	▲17.1	▲25.7	▲5.6	↗	▲38.9
料金価格	34.3	14.3	0.0	22.2	↗	5.6
材料価格	57.1	60.0	51.4	88.9	↗	88.9
資金繰り	▲5.7	▲8.6	▲14.3	▲16.7	↘	▲22.2
人手	▲20.6	▲17.1	▲14.3	▲42.1	↘	▲31.6

建設業

今回調査業況DIは、「6. 7」

～ 前回調査比 14. 5ポイントの悪化 ～



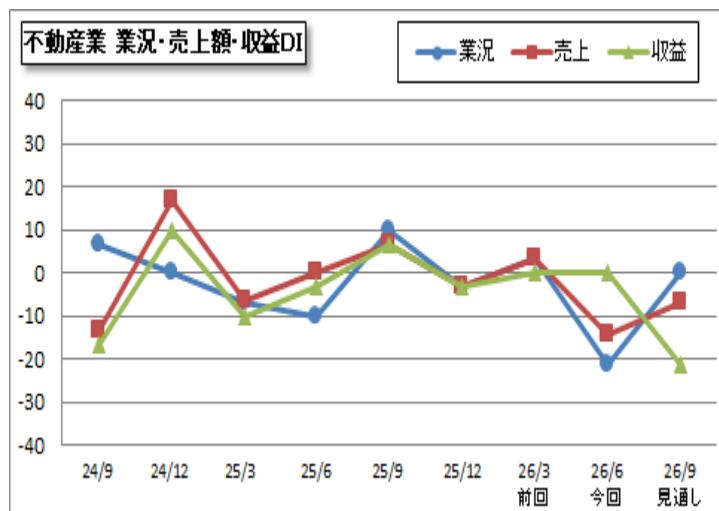
【建設業 主要DI】

	2025年 9月	12月	前回 2026年 3月	今回 6月	方向 (前回比)	次回見通し 9月
業況判断	5.7	14.3	21.2	6.7	↘	▲20.0
売上額	17.1	2.9	6.1	6.7	↗	▲6.7
収益	0.0	5.7	9.1	▲13.3	↘	▲40.0
請負価格	37.1	34.3	24.2	40.0	↗	13.3
材料価格	82.9	62.9	51.5	86.7	↗	86.7
在庫	5.9	2.9	0.0	▲13.3	↘	▲20.0
資金繰り	▲11.4	▲2.9	6.1	0.0	↘	▲20.0
人手	▲34.3	▲40.0	▲42.4	▲53.3	↘	▲40.0

不動産業

今回調査業況DIは、「▲21. 4」

～ 前回調査比 24. 8ポイントの悪化 ～

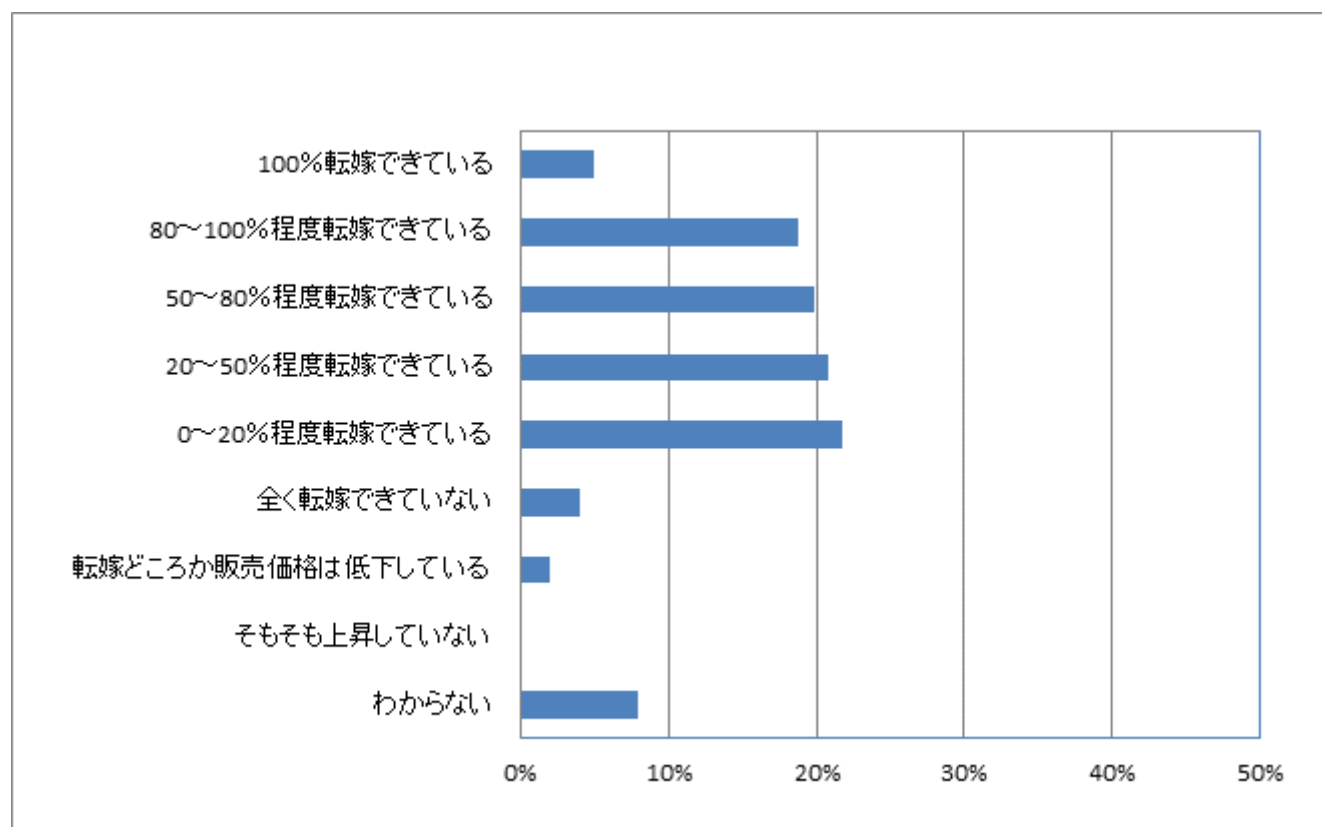


【不動産業 主要DI】

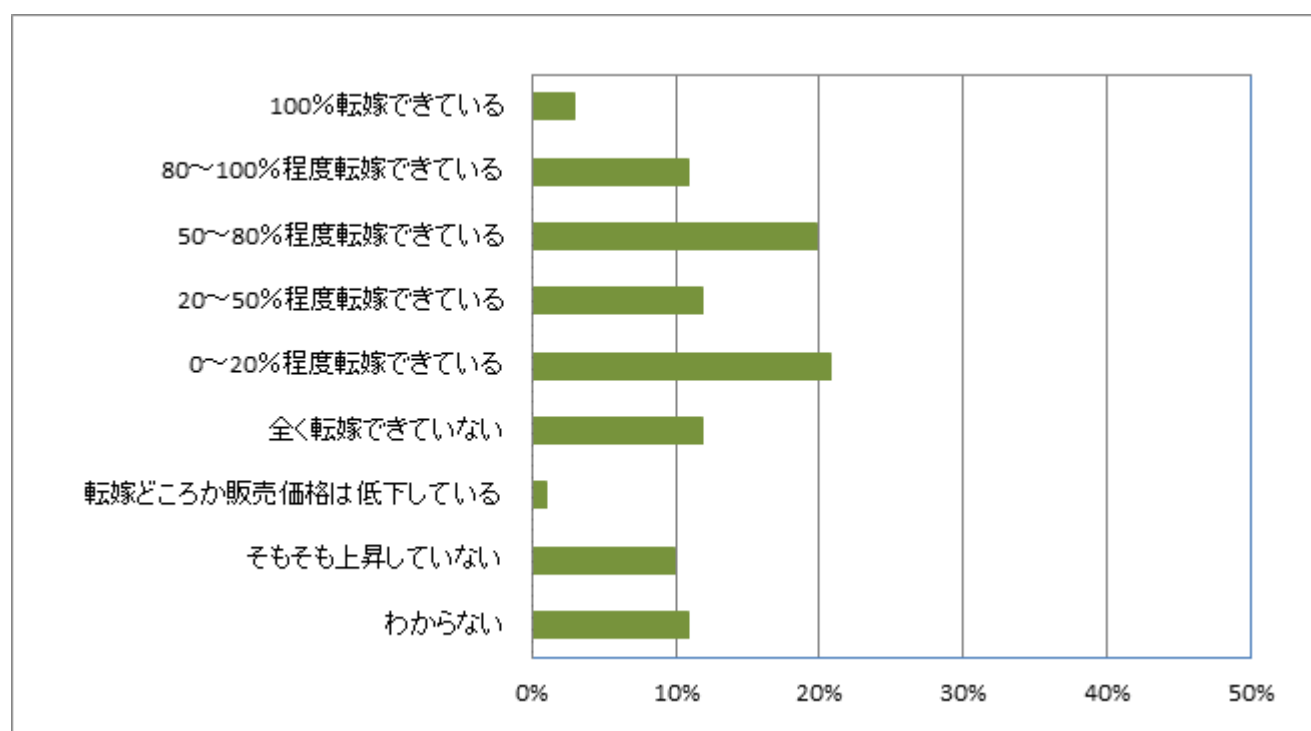
	2025年 9月	12月	前回 2026年 3月	今回 6月	方向 (前回比)	次回見通し 9月
業況判断	10.0	▲3.3	3.4	▲21.4	↘	0.0
売上額	6.7	▲3.3	3.4	▲14.3	↘	▲7.1
収益	6.7	▲3.3	0.0	0.0	→	▲21.4
販売価格	20.0	23.3	31.0	14.3	↘	▲7.1
仕入価格	33.3	31.0	37.9	35.7	↘	21.4
在庫	▲46.7	▲23.3	▲27.6	▲14.3	↗	▲21.4
資金繰り	▲6.7	▲6.7	▲3.4	▲14.3	↘	▲7.1
人手	▲10.3	▲13.3	▲3.4	▲21.4	↘	▲28.6

特別調査【中小企業における価格転嫁について】

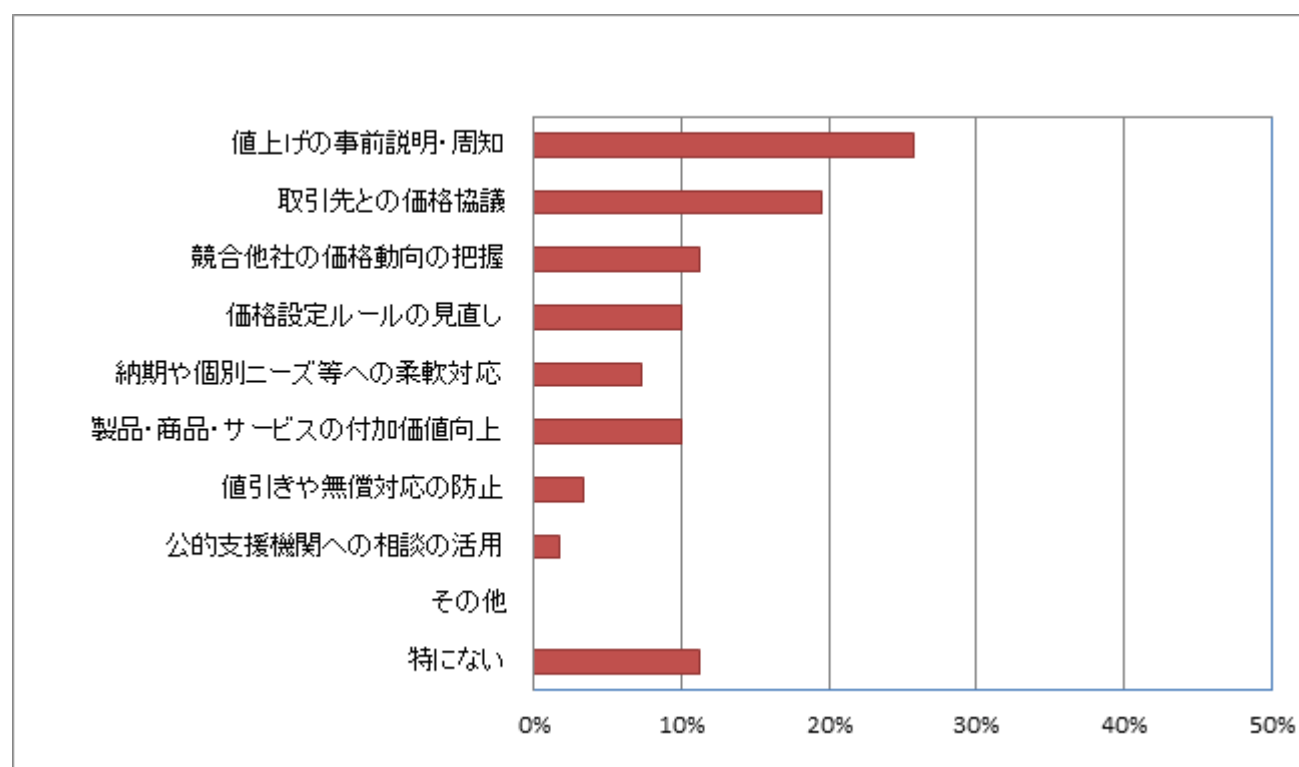
問1. 近年、取引条件の適正化を促進する政策的な動きが活発化しています。貴社では、ここ数年（2020 年ごろから）の原材料・仕入価格の上昇分を、どの程度販売価格に転嫁できていますか。



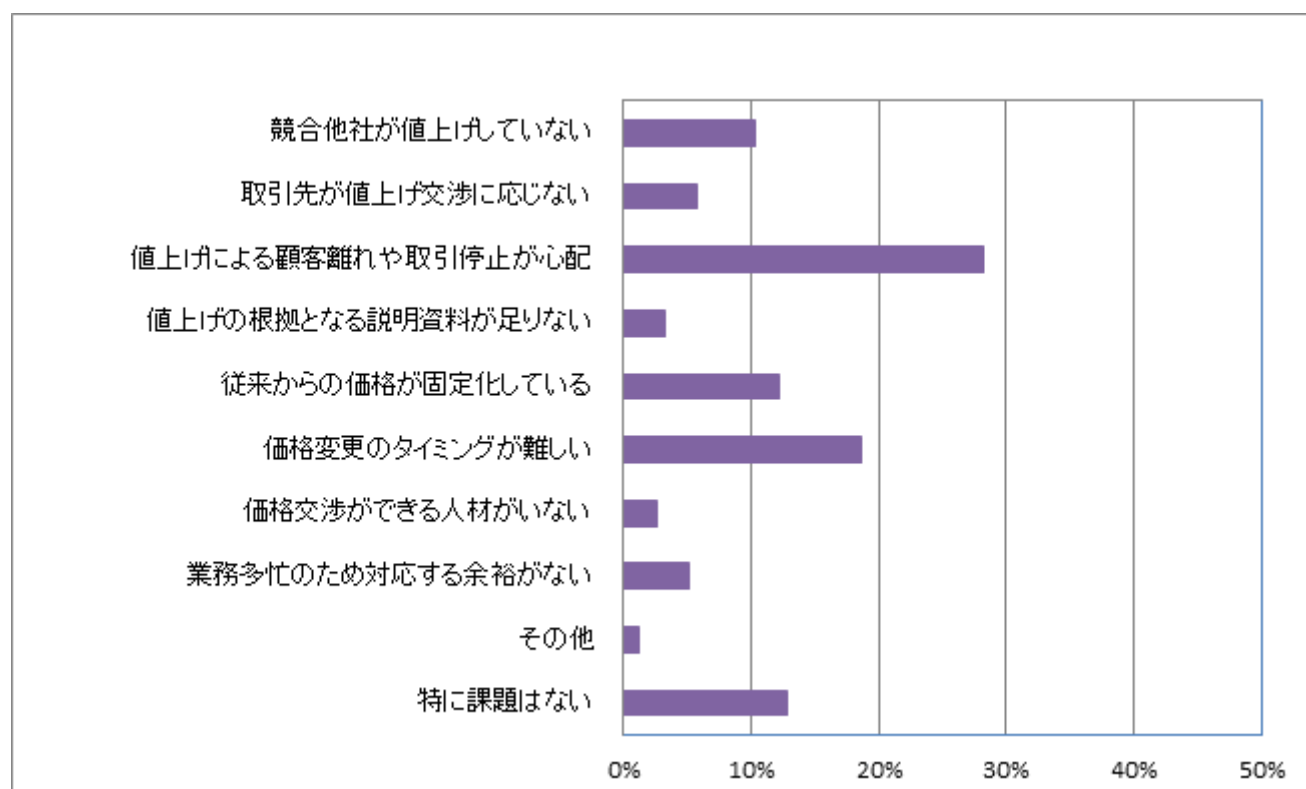
問2. 貴社では、ここ数年（2020 年ごろから）の労務費・人件費の上昇分を、どの程度販売価格に転嫁できていますか。



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



問4. 貴社が価格転嫁を進めるうえでの課題は何ですか。



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。

