

経営者の景気見通し（2026年5月調査）

調査研究部 主任研究員 米屋 信弘

要 約

1. 2026年上期の業況は前期比大幅悪化へ

2026年上期（1～6月）の業況が「良くなった」と判断している企業の割合が26.4%、「変わらない」が40.1%、「悪くなった」が33.5%であり、業況判断BSIは▲7.1となった。2025年下期（7～12月）の実績値（19.5）からは26.6ポイントの大幅悪化、前回調査時の2026年上期見通し（2.8）からも9.9ポイントの悪化となった。

2. 2026年下期の業況見通しは2期連続で前期比マイナスへ

2026年下期（7～12月）の業況見通しは、「良くなる」とする企業が24.9%、「変わらない」が39.4%、「悪くなる」が35.7%であり、業況の見通しBSIは▲10.8と上期実績（▲7.1）からは3.7ポイントの悪化となった。これで、2期連続で前期比マイナスとなる見通しである。

業況・経常損益水準を“判断”するにあたって、中東情勢の影響をどの程度受けたかを尋ねたところ、「マイナスの影響」があるとする回答が8割以上の多数を占めた。

3. 経営上の懸念事項は中東情勢の影響によって「原材料価格・エネルギーコスト」が最多に

下期に向けた経営上の懸念事項を複数回答で質問したところ、全産業では、最多は「原材料価格・エネルギーコスト（78.9%）」、2番目が「国内の経済環境（65.3%）」、3番目が「中東情勢の影響」（61.6%）であった。

4. 新卒採用（正社員）についての傾向が5年ぶりに変化

新卒採用について過去の推移をみると、「計画以上の採用」の割合は前年比7.0ポイント増の35.9%と5年ぶりに前年比プラスとなった。一方、「計画未満の採用」はコロナ禍明け以降、その割合が高まり続けてきたが、今回、5年ぶりに前年比マイナスとなった。

5. 中東情勢の影響について

中東情勢の影響について「マイナスの影響がある」とする回答割合は上期79.7% → 下期90.4%と増加しており、下期に向けてマイナスの影響が広がっていくことがうかがえる。「マイナスの影響がある」理由としては、「石油由来の素材・原材料の価格高騰、調達難」が多数を占めており、下期に向けてさらにマイナスの影響が大きくなるとみられる。

また、大企業では「仕入先からの値上げ要請の増加、値上げ幅の増加」は、下期に向けてさらに進むとみており、今後、大企業が受け入れた値上げが中小企業やエンドユーザーに対する値上げ・価格転嫁として波及する可能性がある。

6. 価格転嫁の動向について

仕入先からの値上げ要請内容としては、値上げ品目・回数・値上げ幅の増加要請が中心となっており、製造業では「要請が強く、断り切れない（飲まざるを得ない）」との回答が他と比べると2倍程度の多さであることが特徴的である。

一方、販売先への値上げ要請方法については、仕入先への対応とは異なり、特定の回答に偏っておらず、「これまでと同じ自社基準で依頼していく（中東情勢を特別視しない）」という対応も比較的多い、という結果となった。

今回調査の概要

目的：北陸の企業における半期ごとの業況など
動向調査

調査方法：アンケート調査票を郵送。回答は郵送・
FAXによる返信のほか、webも併用。

調査時期：2026年5月下旬

調査対象先：北陸3県内の主要企業500社
(銀行業、保険業を除く)

有効回答数：242社(回答率48.4%)
(回答：郵送・FAX 29.8%、Web 70.2%)

主な集計方法：必要に応じて、以下のように分類して集計。
製造業と非製造業、大企業と中小企業
建設業・卸小売業・サービス業

主な留意点：各質問に対して無回答が存在する場合、集
計表の回答数は総数242社と一致しない。
図表では、端数処理の関係から合計が
100%にならない場合がある。

回答企業の内訳：(産業別)

製造業	112社
建設業	33
卸・小売業	46
サービス業	51

(規模別)

大企業	64
中小企業	178

(県別)

富山県	100
石川県	91
福井県	51

BSIとは

BSI (Business Survey Index) は、前期と比較した変化方向
別の回答者数構成比から先行きの経済動向を予測する方法
で、次のように算出する。

業況判断BSIの場合、前期と比べて
「良くなった」と回答した企業の構成比…①
「変わらない」と回答した企業の構成比…②
「悪くなった」と回答した企業の構成比…③
(なお、①+②+③=100%)

BSI=①-③

BSIがプラスならば全体として業況は好転しており、マイナ
スならば全体として悪化しているということになる。

今回の調査期間の経済情勢

- 2月28日に米・イスラエルがイランを攻撃。イランはホルムズ海峡を封鎖し、多くのタンカーがペルシャ湾にとどまることとなった。
- 今回のアンケート回答が多い5月中旬から下旬の中東情勢および国内情勢・政策対応は次のとおりであり、不透明感が残ったままである。
 - ガソリン補助金の再開により、価格は170円程度を維持。
 - 石油備蓄の放出、中東以外からの代替調達によって原油やナフサの「必要量は確保されている」とのことだが、流通段階での「目詰まり感」は消えていない。

1 景気概況

(1) 業況判断

A. 現状 ～2026年上期の業況は大幅悪化～

2026年上期(1～6月)の業況について2025年下期(7～12月)と比較した変化の方向性を質問したところ、「良くなった」という回答が26.4%、「変わらない」が40.1%、「悪くなった」が33.5%であった。この結果、業況判断BSI(良くなった割合から悪くなった割合を差し引いた数値)は▲7.1となった。25年下期実績値19.5からは26.6ポイントの大幅悪化となっている(図表1、3)。産業別にみると、製造業が▲17.0(25年下期実績21.5)、非製造業が1.5(同17.8)となっており、製造業の悪化が全体を押し下げていることがわかる。

ここで前回調査(2025年11月)における上期見通

図表1 2026年1～6月の業況判断

	良くなった (%)	変わらない (%)	悪くなった (%)	BSI	(参考) 前回調査 での見通し	変化幅 (実績- 見通し)
全産業 (N=242)	26.4	40.1	33.5	▲7.1	2.8	▲9.9
大企業 (N=64)	32.8	43.8	23.4	9.4	20.0	▲10.6
中小企業 (N=178)	24.2	38.8	37.1	▲12.9	▲2.4	▲10.5
製造業 (N=112)	22.3	38.4	39.3	▲17.0	1.0	▲18.0
大企業 (N=26)	19.2	50.0	30.8	▲11.6	31.5	▲43.1
中小企業 (N=86)	23.3	34.9	41.9	▲18.6	▲6.0	▲12.6
非製造業 (N=130)	30.0	41.5	28.5	1.5	4.2	▲2.7
大企業 (N=38)	42.1	39.5	18.4	23.7	12.9	10.8
中小企業 (N=92)	25.0	42.4	32.6	▲7.6	1.2	▲8.8
建設業 (N=33)	24.2	45.5	30.3	▲6.1	3.0	▲9.1
卸小売業 (N=46)	34.8	37.0	28.3	6.5	▲8.3	14.8
サービス業 (N=51)	29.4	43.1	27.5	1.9	14.6	▲12.7

しと上期実績を比較すると、図表1 右側部分のとおり、全産業では見通し2.8→実績▲7.1と、9.9ポイントの大幅悪化となっている。

産業別にみると、製造業が見通し1.0→実績▲17.0、非製造業が見通し4.2→実績1.5といずれも下方修正となっている。ここで、業種別・規模別にみると、製造・大企業では見通し31.5→実績▲11.6(▲43.1ポイント)、製造・中小企業では見通し▲6.0→実績▲18.6(▲12.6ポイント)と大幅な悪化となっている。一方、非製造・大企業は見通し12.9→実績23.7(+10.8ポイント)、卸小売業では見通し▲8.3→実績6.5(+14.8ポイント)となっており、全体では下方修正であるものの、業種・規模によっては上方修正となっている。

製造業が全体的に下方修正となる要因としては、非製造業よりも商流の「上流」に位置する企業が多いことから、中東情勢のマイナスの影響をいち早く受けているためと思われる。

B. 見通し～2026年下期の業況はさらに悪化～

2026年下期(7～12月)に向けた業況の見通しでは、「良くなる」とする企業が24.9%、「変わらない」が39.4%、「悪くなる」が35.7%であった。この結果、2026年下期に向けた業況の見通しBSIは▲10.8となった。上期実績(▲7.1)からさらに3.7ポイントの悪化となる見通しである(図表2、3)。

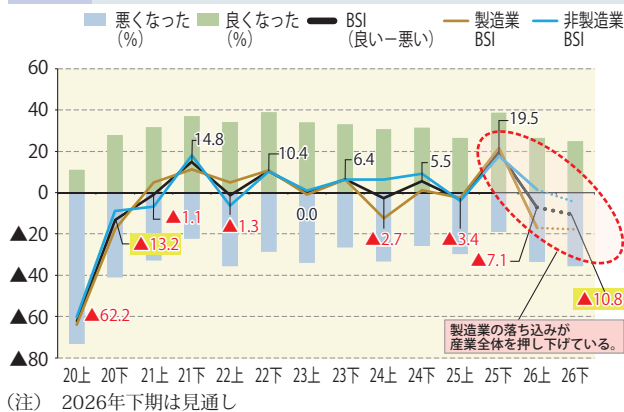
産業別・規模別にみると、非製造・大企業で7.9、サービス業で12.0とプラス見通しであるが、それ以外の区分はすべてマイナスとなっている。

このうち、サービス業については、飲食・観光系では悪化見通しがある一方で、情報通信、重機などのリー

図表2 2026年7～12月期の業況変化見通し

	良くなる (%)	変わらない (%)	悪くなる (%)	BSI	1～6月 BSI	変化幅 (見通し-実績)
全産業 (N=241)	24.9	39.4	35.7	▲10.8	▲7.1	▲3.7
大企業 (N=64)	26.6	43.8	29.7	▲3.1	9.4	▲12.5
中小企業 (N=177)	24.3	37.9	37.9	▲13.6	▲12.9	▲0.7
製造業 (N=112)	25.9	30.4	43.8	▲17.9	▲17.0	▲0.9
大企業 (N=26)	19.2	42.3	38.5	▲19.3	▲11.6	▲7.7
中小企業 (N=86)	27.9	26.7	45.3	▲17.4	▲18.6	1.2
非製造業 (N=129)	24.0	47.3	28.7	▲4.7	1.5	▲6.2
大企業 (N=38)	31.6	44.7	23.7	7.9	23.7	▲15.8
中小企業 (N=91)	20.9	48.4	30.8	▲9.9	▲7.6	▲2.3
建設業 (N=33)	15.2	63.6	21.2	▲6.0	▲6.1	0.1
卸小売業 (N=46)	19.6	39.1	41.3	▲21.7	6.5	▲28.2
サービス業 (N=50)	34.0	44.0	22.0	12.0	1.9	10.1

図表3 業況判断BSIの推移（全産業）



ス・レンタル業など幅広い分野で上向きの声があり、プラス見通しのサービス業の中でも、業種によって二極化がみられる。

図表3のとおり、2021年以降、BSI値は増減を繰り返してきたが、今回、2期連続で前期比マイナス(BSI値も連続マイナス圏)となり、2020年下期実績(▲13.2)以来の2桁のマイナス値(▲10.8)となる見通しである。

(2) 経常損益水準判断

～2026年下期見通しは業種によって明暗あり～

2026年上期の経常損益水準BSI(黒字企業の割合から赤字企業の割合を差し引いた数値)は50.8となり、前回調査実績(55.9)および前回調査時の2026年上期見通し(54.1)を下回った(図表4)。

産業別にみると、製造業の実績は前回50.0→今回37.5と悪化、2023年上期実績(36.4)以来の低水準となった。これは石油関連をはじめ各種資材高騰の影響が出ているものと思われる。一方、非製造業は61.0→62.3とわずかながら改善し、このうち建設業は67.7→75.7と大幅な改善をみせている。その要因としては、建設業では震災からの復旧工事、人手不足による人件費などのコスト増をカバーするだけの価格転嫁が実施されているものと思われる。

2026年下期の経常損益水準は、全産業BSIで51.5

図表4 経常損益水準の推移

	25年 上期	25年 下期	26年 上期 見通し	26年 上期 実績	26年 下期 見通し
全産業	黒字(%)	66.0	68.2	59.1	65.3
	収支とんとん(%)	20.0	19.5	35.9	20.2
	赤字(%)	14.0	12.3	5.0	14.5
	BSI(黒字-赤字)	52.0	55.9	54.1	50.8
業種別・規模別					
大企業	61.5	70.0	76.0	64.1	73.4
中小企業	49.2	51.8	47.6	46.1	43.5
製造業	51.9	50.0	44.2	37.5	45.5
大企業	70.8	68.4	68.4	61.5	73.1
中小企業	46.5	45.8	38.6	30.2	37.2
非製造業	52.0	61.0	62.8	62.3	56.6
大企業	53.6	70.9	80.7	65.8	73.7
中小企業	51.5	57.5	56.3	60.9	49.4
建設業	69.7	67.7	70.6	75.7	69.7
卸小売業	45.0	55.6	61.1	58.7	47.8
サービス業	46.2	60.5	58.3	56.9	56.0

と2026年上期実績比0.7ポイント改善する見通しである。産業別にみると、製造業では全体的に改善傾向、一方で非製造業では、大企業で改善するものの全体としては悪化傾向がみられる。

今回の中東情勢をうけて商流・価格転嫁の観点からみると、商流のなかの「川上・川中」が多い製造業では原材料・エネルギー高の影響が上期に顕在化し、下期はそれを踏まえた価格転嫁によって、前期比でみると収益上の改善が期待されるという点が反映されていると考えられる。一方で、「川中・川下」が多い非製造業では、今後(下期以降)、原材料・エネルギー高の影響が拡大することにより、悪化見通しが多いのではないかと想定される。

黒字企業が減少、収支とんとんが増加、赤字企業が減少、となっており、各種値上げによって収益悪化が懸念される一方、価格転嫁も徐々に浸透していることから、赤字企業は減少しているものと考えられる。

(3) 中東情勢が今後の“判断”に与える影響 ～下期の判断に対してマイナスの影響が高まる～

今回、業況・経常損益水準を判断するにあたって、中東情勢の影響をどの程度受けたかを尋ねた(図表5-1～5-4)。なお、景況感や損益水準そのものではなく、それを“判断”するにあたって影響を受けたか、という観点であることに留意いただきたい。

A. 中東情勢が業況判断に与える影響

中東情勢が上期の業況判断に与える影響については、全産業では75.2%の企業が「マイナスの影響」があるとしており、「あまり影響はない(23.6%)」を大きく上回っている(図表5-1)。

下期の業況見通し判断については、「マイナスの影響」が85.9%とさらに拡大しており、「あまり影響はない」は12.9%にとどまっている(図表5-2)。

産業・規模別にみると、大企業では、製造、非製造ともに「マイナスの影響」の数値は他区分に比べて小さい。一方建設業は、下期見通しで「マイナスの影

図表 5-1 上期の業況判断と中東情勢との関係 (%)

	中東情勢は業況判断にとって		
	プラスの影響	あまり影響はない	マイナスの影響(a)
全産業(N=242)	1.2	23.6	75.2
大企業(N=64)	0.0	35.9	64.0
中小企業(N=178)	1.7	19.1	79.3
製造業(N=112)	2.7	18.8	78.6
大企業(N=26)	0.0	34.6	65.4
中小企業(N=86)	3.5	14.0	82.6
非製造業(N=130)	0.0	27.7	72.3
大企業(N=38)	0.0	36.8	63.2
中小企業(N=92)	0.0	23.9	76.1
建設業(N=33)	0.0	27.3	72.7
卸小売業(N=46)	0.0	21.7	78.3
サービス業(N=51)	0.0	33.3	66.7

図表 5-3 上期の経常損益判断と中東情勢との関係 (%)

	中東情勢は経常損益判断にとって		
	プラスの影響	あまり影響はない	マイナスの影響(c)
全産業(N=242)	2.1	26.0	71.9
大企業(N=64)	1.6	35.9	62.5
中小企業(N=178)	2.3	22.5	75.2
製造業(N=112)	3.6	17.9	78.5
大企業(N=26)	0.0	26.9	73.1
中小企業(N=86)	4.7	15.1	80.3
非製造業(N=130)	0.8	33.1	66.1
大企業(N=38)	2.6	42.1	55.2
中小企業(N=92)	0.0	29.3	70.6
建設業(N=33)	0.0	33.3	66.7
卸小売業(N=46)	2.2	30.4	67.4
サービス業(N=51)	0.0	35.3	64.7

特に建設業は、下期見通しで「マイナスの影響」が90.9%と、上期比24.2ポイント増となっている。

業況判断と同様、経常損益についても、下期に向けて中東情勢のマイナスの影響が続く、とみられる。

2 経営上の懸念事項

～中東情勢の影響によって「原材料価格・エネルギーコスト」が最多に～

2026年下期に向けた経営上の懸念事項を複数回答で質問したところ、全産業では、最多は「原材料価格・エネルギーコスト(78.9%)」、2番目が「国内の経済環境(65.3%)」、3番目が「中東情勢の影響(61.6%)」で

図表 5-2 下期の業況判断見通しと中東情勢との関係 (%)

	中東情勢は業況判断にとって			「マイナスの影響」について上期との差(b-a)
	プラスの影響	あまり影響はない	マイナスの影響(b)	
全産業(N=240)	1.3	12.9	85.9	10.7
大企業(N=63)	1.6	23.8	74.6	10.6
中小企業(N=177)	1.1	9.0	89.8	10.5
製造業(N=111)	1.8	10.8	87.4	8.8
大企業(N=26)	0.0	19.2	80.8	15.4
中小企業(N=85)	2.4	8.2	89.4	6.8
非製造業(N=129)	0.8	14.7	84.5	12.2
大企業(N=37)	2.7	27.0	70.3	7.1
中小企業(N=92)	0.0	9.8	90.3	14.2
建設業(N=33)	0.0	6.1	93.9	21.2
卸小売業(N=46)	2.2	8.7	89.1	10.8
サービス業(N=50)	0.0	26.0	74.0	7.3

図表 5-4 下期の経常損益判断見通しと中東情勢との関係 (%)

	中東情勢は経常損益判断にとって			「マイナスの影響」について上期との差(d-c)
	プラスの影響	あまり影響はない	マイナスの影響(d)	
全産業(N=240)	1.7	15.4	82.9	11.0
大企業(N=63)	1.6	25.4	73.0	10.5
中小企業(N=177)	1.7	11.9	86.4	11.2
製造業(N=111)	2.7	12.6	84.7	6.2
大企業(N=26)	0.0	19.2	80.8	7.7
中小企業(N=85)	3.5	10.6	85.9	5.6
非製造業(N=129)	0.8	17.8	81.4	15.3
大企業(N=37)	2.7	29.7	67.6	12.4
中小企業(N=92)	0.0	13.0	86.9	16.3
建設業(N=33)	0.0	9.1	90.9	24.2
卸小売業(N=46)	2.2	13.0	84.8	17.4
サービス業(N=50)	0.0	28.0	72.0	7.3

響」が93.9%と、上期比21.2ポイント増となっている。建設業の中には住宅メーカーも多く、ナフサ由来の部材が品薄・入手困難となっており、下期に入っても早々には改善されないのではないか、との不安が結果として表れているものと思われる。

B. 中東情勢が経常損益に与える影響

中東情勢が上期の経常損益水準判断に与える影響については、全産業では71.9%の企業が「マイナスの影響」があるとしており、「あまり影響はない(26.0%)」を上回っている(図表5-3)。

さらに、下期の経常損益見通し判断については、「マイナスの影響」が82.9%と拡大しており、「あまり影響はない」は15.4%にとどまっている(図表5-4)。

図表 7 前回調査との数値差(今回-前回) (ポイント)

経営上の懸念事項	原材料価格・エネルギーコスト	海外の経済環境	(円安) 外国為替相場	国内の経済環境	新技術・製品・サービス開発	従業員不足	影響の大きいトランプ関税の	人件費	他社との競合	人手不足
今回調査の値(%)	78.9	30.2	19.4	65.3	14.0	32.6	5.4	47.1	25.2	53.3
今回の順位(位)	1	7	9	2	10	6	13	5	8	4
前回の順位(位)	2	7	8	3	9	5	—	4	6	1
全産業	▲10.7	▲2.9	▲2.1	▲1.5	▲2.4	▲3.3	▲6.9	▲8.4	▲9.8	▲20.3
大企業	▲9.0	0.8	2.8	▲22.9	▲0.1	16.4	▲3.7	▲14.7	▲7.7	▲24.4
中小企業	▲11.5	3.3	2.1	5.6	▲3.5	▲9.2	▲7.8	▲6.3	▲10.1	▲19.0
製造業	▲10.9	1.6	6.9	4.6	▲6.6	▲5.0	▲6.9	▲8.0	▲9.1	▲22.6
大企業	▲1.0	▲5.5	4.5	▲16.4	▲3.2	2.0	▲0.4	▲9.9	▲3.2	▲17.0
中小企業	▲13.6	2.2	7.3	9.4	▲7.8	▲6.1	▲8.8	▲6.5	▲10.4	▲24.4
非製造業	▲10.7	4.1	▲1.9	▲6.8	1.5	▲1.8	▲7.0	▲8.7	▲10.4	▲18.4
大企業	▲14.2	2.9	0.8	▲28.2	1.7	26.0	▲6.5	▲16.3	▲10.6	▲28.6
中小企業	9.6	4.7	▲2.8	1.9	0.8	▲12.1	▲7.0	▲6.3	▲9.9	▲14.2
建設業	7.9	9.4	▲2.6	8.0	6.2	▲13.8	▲5.8	▲10.4	▲17.0	▲15.2
卸小売業	7.8	▲1.5	▲7.4	▲20.7	▲4.0	18.5	▲6.1	▲10.5	▲12.4	▲23.5
サービス業	14.4	5.0	3.5	▲5.4	3.0	9.9	▲8.3	▲5.8	▲5.7	▲14.1

図表 6 経営上の懸念事項(2026年7～12月)

	原材料価格・エネルギーコスト	国内の経済環境	中東情勢の影響	人手不足	人件費	従業員のレベル・能力(不足)	海外の経済環境	他社との競合	(円安) 外国為替相場	新技術・製品・サービス開発	国内における法令・規制	資金調達	影響の大きいトランプ関税の除外(トランプ関税を)	海外における法令・規制	(円高) 外国為替相場	その他
全産業(N=242)	78.9	65.3	61.6	53.3	47.1	32.6	30.2	25.2	19.4	14.0	9.5	5.8	5.4	2.5	1.2	2.1
大企業(N=64)	75.0	53.1	62.5	51.6	45.3	34.4	32.8	20.3	18.8	21.9	14.1	3.1	6.3	3.1	3.1	4.7
中小企業(N=178)	80.3	69.7	61.2	53.9	47.8	32.0	29.2	27.0	19.7	11.2	7.9	6.7	5.1	2.2	0.6	1.1
製造業(N=112)	89.3	73.2	67.9	41.1	42.0	31.3	43.8	22.3	30.4	17.9	5.4	8.9	9.8	3.6	1.8	1.8
大企業(N=26)	88.5	73.1	73.1	46.2	26.9	23.1	57.7	23.1	30.8	23.1	15.4	3.8	15.4	3.8	3.8	—
中小企業(N=86)	89.5	73.3	66.3	39.5	46.5	33.7	39.5	22.1	30.2	16.3	2.3	10.5	8.1	3.5	1.2	2.3
非製造業(N=130)	70.0	58.5	56.2	63.8	51.5	33.8	18.5	27.7	10.0	10.8	13.1	3.1	1.5	1.5	0.8	2.3
大企業(N=38)	65.8	39.5	55.3	55.3	57.9	42.1	15.8	18.4	10.5	21.1	13.2	2.6	—	2.6	2.6	7.9
中小企業(N=92)	71.7	66.3	56.5	67.4	48.9	30.4	19.6	31.5	9.8	6.5	13.0	3.3	2.2	1.1	—	—
建設業(N=33)	69.7	72.7	66.7	84.8	45.5	33.3	21.2	24.2	12.1	9.1	12.1	—	3.0	—	—	—
卸小売業(N=46)	71.7	54.3	58.7	54.3	47.8	43.5	15.2	34.8	6.5	4.3	10.9	4.3	2.2	2.2	—	—
サービス業(N=51)	68.6	52.9	47.1	58.8	58.8	25.5	19.6	23.5	11.8	17.6	15.7	3.9	—	2.0	2.0	5.9

(注) 1. 複数回答であり、結果は回答者数に対する割合
2. 黄色 は分類別で最も多い回答、薄緑 は2番目、薄紫 は3番目

あった（図表6）。

なお、前年から「トランプ関税の影響（5.4%）」を追加しており、今回から「中東情勢の影響（61.6%）」という単独の選択肢を追加している。

前回調査と数値を比較すると、増加幅が最も大きい項目は「原材料価格・エネルギーコスト」が+10.7ポイント、次いで「海外の経済環境」が+2.9ポイント、「外国為替相場(円安)」が+2.1ポイントと続いており、これら3項目以外はすべて前回比マイナスとなっている（図表7）。

今回は多くの分野において「原材料価格・エネルギーコスト」の増加幅が最も大きくなっている。なお、製造・大企業は、もともと原材料価格・エネルギーコストの回答割合が高いため、今回、経営課題として重視することが低下したわけではないことには留意する必要がある。

また、これまで重要視されていた「人手不足（▲20.3ポイント）」や「人件費（▲8.4ポイント）」といった経営課題が前回比大幅減となっているが、これは、課題としての認識が低下したというよりは、中東情勢の影響に伴う「原材料価格・エネルギーコスト」があまりにもインパクトが大きいことに起因するものと思われる。

3 従業員の過不足

(1) 正社員

～慢性的に不足感が強いが、足元では緩和傾向～

正社員の過不足状況について質問したところ、全産業では「不足」15.3%と「やや不足」49.6%を合わ

図表8 正社員の人員過不足状況 (%)

2026年	不足	やや不足	適正	やや過剰	過剰	雇用BSI
全産業 (N=242)	15.3	49.6	29.8	5.0	0.4	▲59.9
	計64.9%					
大企業 (N=64)	15.6	45.3	32.8	4.7	1.6	▲56.2
中小企業 (N=178)	15.2	51.1	28.7	5.1	—	▲61.2
製造業 (N=112)	8.9	48.2	35.7	7.1	—	▲50.0
大企業 (N=26)	11.5	42.3	42.3	3.8	—	▲50.0
中小企業 (N=86)	8.1	50.0	33.7	8.1	—	▲50.0
非製造業 (N=130)	20.8	50.8	24.6	3.1	0.8	▲68.5
大企業 (N=38)	18.4	47.4	26.3	5.3	2.6	▲60.5
中小企業 (N=92)	21.7	52.2	23.9	2.2	—	▲71.7

図表9 正社員が「不足」または「やや不足」と回答した企業の推移 (%)

	2021年 上期	2022年 上期	2023年 上期	2024年 上期	2025年 上期	2026年 上期 (今回)
全産業	▲47.7	▲60.8	▲63.3	▲66.8	▲69.8	▲64.9
大企業	50.1	64.9	68.5	70.8	67.3	▼60.9
中小企業	46.9	59.6	61.7	65.7	70.5	▼66.3
製造業	33.3	45.7	59.8	58.7	60.0	▼57.1
大企業	32.0	47.6	65.2	66.7	54.1	▼53.8
中小企業	33.7	45.2	58.3	56.6	61.6	▼58.1
非製造業	60.7	73.2	66.4	74.3	78.4	▼71.6
大企業	61.6	75.8	70.9	74.1	78.6	▼65.8
中小企業	60.5	72.3	64.9	74.4	78.3	▼73.9

図表10 正社員が不足する職種 (%)

	技術職	営業担当	現場担当	生産等 の機械 管理職	等 車間・機 械操作 担当	知識を有 する 事務職	資格 高度 事務 担当	販売・ 接客 担当
全産業 (N=157)	56.7	42.0	40.8	21.0	12.7	10.8	9.6	4.5
大企業 (N=39)	59.0	48.7	38.5	23.1	10.3	20.5	7.7	5.1
中小企業 (N=118)	55.9	39.8	41.5	20.3	13.6	7.6	10.2	4.2
製造業 (N=64)	67.2	35.9	70.3	23.4	4.7	9.4	12.5	0.0
大企業 (N=14)	85.7	28.6	78.6	21.4	14.3	14.3	7.1	0.0
中小企業 (N=50)	62.0	38.0	68.0	24.0	2.0	8.0	14.0	0.0
非製造業 (N=93)	49.5	46.2	20.4	19.4	18.3	11.8	7.5	7.5
大企業 (N=25)	44.0	60.0	16.0	24.0	8.0	24.0	8.0	8.0
中小企業 (N=68)	51.5	41.2	22.1	17.6	22.1	7.4	7.4	7.4
建設業 (N=30)	86.7	20.0	26.7	20.0	23.3	13.3	6.7	0.0
卸小売業 (N=30)	26.7	76.7	16.7	26.7	6.7	6.7	10.0	13.3
サービス業 (N=33)	36.4	42.4	18.2	12.1	24.2	15.2	6.1	9.1

(注) 1. 複数回答であり、結果は回答者数に対する割合
2. は分類別で最も多い回答、 は2番目、 は3番目

せた64.9%が不足感を示している（図表8）。

過去の推移をみると、全産業では正社員は慢性的に不足感が強く、その水準はコロナ禍以降、増え続けていたが、今回、前年比4.9ポイントの減少となった。産業別・規模別でも、すべての区分において、前回調査を下回った（図表9）。

「不足」または「やや不足」と答えた企業に対して、正社員が不足している職種を複数回答で質問したところ、「技術職」が最多、次いで「営業担当」、「生産等の現場担当」と続く。この上位3職種が不足しているという状況はここ数年ずっと続いている（図表10）。

(2) 非正規社員 ～少しずつ不足感が和らぐ～

非正規社員についても過不足状況を質問したところ、「適正」が最多となっており全体の64.3%を占めている（図表11）。時系列でみると、「適正」は前年比1.7ポイント増加と2年連続増加している。

全産業の雇用BSIは▲7.9となった。コロナ禍後の2022年上期から10ポイント強のマイナスが続いていたが5年ぶりに1桁台のマイナスとなっており、少しずつ不足感が和らいできている。

産業別にみると、2023年上期以降、非正規社員の不足感は、製造業よりも非製造業のほうが強かったが、

図表11 非正規社員の雇用BSIの推移

	2021年 上期	2022年 上期	2023年 上期	2024年 上期	2025年 上期	2026年 上期 (今回)
全産業	0.0	2.6	1.8	1.9	3.8	2.9
不足 (%)	7.8	12.2	11.8	14.4	11.1	10.0
やや不足 (%)	66.7	60.4	68.9	58.1	62.6	64.3
適正 (%)	4.7	3.0	1.3	5.1	3.8	3.3
やや過剰 (%)	0.4	0.4	—	—	0.4	1.7
過剰 (%)	20.4	21.3	16.2	20.5	18.3	17.8
非正規社員はいない (%)	▲2.7	▲11.3	▲12.3	▲11.2	▲10.7	▲7.9
雇用BSI (過剰+やや過剰 - (不足+やや不足))	▲7.9	▲13.0	▲24.1	▲14.6	▲19.2	▲9.4
大企業	▲1.1	▲10.8	▲8.6	▲10.2	▲8.1	▲7.3
中小企業	0.8	▲14.2	▲11.3	▲8.6	▲9.1	▲8.0
製造業	▲8.3	▲14.2	▲13.0	▲9.5	▲4.1	▲7.7
大企業	3.0	▲14.2	▲10.9	▲8.5	▲10.4	▲8.2
中小企業	▲6.0	▲8.8	▲13.1	▲13.5	▲12.0	▲7.8
非製造業	▲7.7	▲12.2	▲32.3	▲18.5	▲32.1	▲10.6
大企業	▲5.3	▲7.6	▲6.6	▲11.9	▲6.2	▲6.6
中小企業						

今回調査では大きな差異は見られない。規模別にみても、大企業と中小企業では、それほど大きな差がなくなっていることがうかがえる。

4 新卒採用（正社員）

～新卒採用についての傾向が5年ぶりに変化～

2026年4月入社の新卒社員の採用結果について質問した。全産業でみると35.9%が計画以上（「計画を上回って採用」と「ほぼ計画通り採用」の合計）の採用ができており、計画未滿（「計画を下回って採用」と「計画はあったが採用に至らず」の合計）は50.0%であった（図表12）。

図表12 2026年4月入社の新卒採用実績 (%)

	計画を上回って採用	ほぼ計画通り採用	計画を下回って採用	計画はあったが採用に至らず	当初から採用計画なし
全産業 (N=242)	6.6	29.3	31.8	18.2	14.0
大企業 (N=64)	6.3	43.8	40.6	6.3	3.1
中小企業 (N=178)	6.7	24.2	28.7	22.5	18.0
製造業 (N=112)	5.4	29.5	37.5	14.3	13.4
大企業 (N=26)	—	50.0	50.0	—	—
中小企業 (N=86)	7.0	23.3	33.7	18.6	17.4
非製造業 (N=130)	7.7	29.2	26.9	21.5	14.6
大企業 (N=38)	10.5	39.5	34.2	10.5	5.3
中小企業 (N=92)	6.5	25.0	23.9	26.1	18.5

新卒採用について過去の推移をみると、「計画以上の採用」の割合は前年比7.0ポイント増と5年ぶりに前年比プラスとなった。時系列でみると、「計画を上回って採用」は5%前後で比較的安定しており、今回は6.6%と近年では最も高い水準となっている。一方、「計画未滿の採用」はコロナ禍明け以降、その割合が高まり続けてきたが、今回、5年ぶりに前年比マイナスとなった（図表13）。

ここまでみてきたとおり、今回、“5年ぶり”に新卒採用についての傾向が反転していることが特徴的である。

図表13 当年度新卒採用実績の推移 (%)

	2021年 4月入社	2022年 4月入社	2023年 4月入社	2024年 4月入社	2025年 4月入社	2026年 4月入社
計画以上の採用	49.3	48.3	38.1	35.5	28.9	35.9
計画を上回って採用	4.7	3.0	3.9	5.1	3.4	6.6
ほぼ計画通り採用	44.6	45.3	34.2	30.4	25.5	29.3
計画未滿の採用	29.9	31.9	43.0	48.4	54.9	50.0
計画を下回って採用	19.4	20.7	27.6	32.3	33.2	31.8
計画はあったが採用に至らず	10.5	11.2	15.4	16.1	21.7	18.2
当初から採用予定なし	20.9	19.8	18.9	16.1	16.2	14.0

図表13で示している当年度新卒採用実績（今回調査の場合は2026年4月入社）は、「前年採用実績との比較」ではなく「採用計画と採用実績との比較」として調査している。したがって、計画どおりであったとしても、実人数では前年比マイナスとなっている場合があることに注意する必要がある。

2027年4月入社の新卒者の採用計画については、「今年度実績を上回って採用」が前年比5.1ポイント減の20.2%となっている（図表14）。

次年度新卒採用予定の推移をみると、「今年度実

図表14 2027年4月入社の新卒採用予定 (%)

	今年度実績を上回って採用予定	今年度実績並みの採用予定	今年度実績を下回って採用予定	人数は未定だが採用予定	採用するかどうか未定	採用しない予定	(参考) 前回調査の「実績を上回って採用予定」
全産業 (N=242)	20.2	26.0	5.8	28.9	9.5	9.5	25.3
大企業 (N=64)	28.1	37.5	4.7	23.4	3.1	3.1	32.7
中小企業 (N=178)	17.4	21.9	6.2	30.9	11.8	11.8	23.2
製造業 (N=112)	24.1	28.6	2.7	26.8	11.6	6.3	28.4
大企業 (N=26)	30.8	46.2	3.8	19.2	—	—	41.7
中小企業 (N=86)	22.1	23.3	2.3	29.1	15.1	8.1	24.7
非製造業 (N=130)	16.9	23.8	8.5	30.8	7.7	12.3	22.6
大企業 (N=38)	26.3	31.6	5.3	26.3	5.3	5.3	25.0
中小企業 (N=92)	13.0	20.7	9.8	32.6	8.7	15.2	21.9

績以上」と想定する企業が前年比4.4ポイント減の46.2%と、3年連続で前年比マイナスとなっており、その水準は2022年をも下回っている。一方、「人数は未定だが採用予定」が28.9%と4年連続で前年比プラスとなっている（図表15）。

2027年新卒は「今年度実績以上」が減少しており、人手不足感が緩和傾向にあるとみられる。一方で、「人数は未定だが、採用する」は4年連続増加している。これは、採用意欲はあるものの、採用できるかどうか未定のため、「消極的な回答・計画」になっているのではないか、と思われる。

図表15 次年度新卒採用予定の推移 (%)

	2022年4月 入社予定	2023年4月 入社予定	2024年4月 入社予定	2025年4月 入社予定	2026年4月 入社予定	(来期) 2027年4月 入社予定
今年度実績以上	48.0	55.4	55.7	51.6	50.6	46.2
今年度実績を上回って採用	20.5	22.1	28.9	24.0	25.3	20.2
今年度実績並みの採用	27.5	33.3	26.8	27.6	25.3	26.0
今年度実績を下回って採用	7.0	5.6	4.8	8.8	6.4	5.8
人数は未定だが採用予定	20.2	19.0	19.3	20.7	25.8	28.9
採用するかどうか未定	11.2	6.9	8.8	9.2	7.7	9.5
採用しない予定	13.6	13.0	11.4	9.7	9.4	9.5

5 新卒以外の中途採用（正社員）

～新卒採用の不振を補う傾向にも陰りがみられる～

中途採用の正社員について、新卒採用と同じ項目で尋ねた。

2025年度中の中途採用実績について質問したところ、全産業では50.4%が計画以上（「計画を上回って採用」と「ほぼ計画通り採用」の合計）の採用となった一方、38.9%が計画未滿（「計画を下回って採用」と「計画はあったが採用に至らず」の合計）であった（図表16）。

図表16 2025年度中の中途採用実績 (%)

	計画を上回って採用	ほぼ計画通り採用	計画を下回って採用	計画はあったが採用に至らず	当初から採用計画なし
全産業 (N=242)	5.4	45.0	27.3	11.6	10.7
大企業 (N=64)	3.1	59.4	28.1	3.1	6.3
中小企業 (N=178)	6.2	39.9	27.0	14.6	12.4
製造業 (N=112)	7.1	47.3	21.4	11.6	12.5
大企業 (N=26)	—	69.2	19.2	3.8	7.7
中小企業 (N=86)	9.3	40.7	22.1	14.0	14.0
非製造業 (N=130)	3.8	43.1	32.3	11.5	9.2
大企業 (N=38)	5.3	52.6	34.2	2.6	5.3
中小企業 (N=92)	3.3	39.1	31.5	15.2	10.9

図表17 2026年度中の中途採用計画 (%)

	2025年度 実績を 上回って 採用予定	2025年度 実績 並みの 採用予定	2025年度 実績を 下回って 採用予定	人数は 未定だが 採用予定	採用する かどうか 未定	採用 しない 予定	(参考) 前回調査の 「実績を上回 って採用予定」
全産業(N=242)	11.6	27.3	5.0	33.9	18.2	4.1	20.6
大企業(N=64)	15.6	26.6	4.7	39.1	10.9	3.1	30.8
中小企業(N=178)	10.1	27.5	5.1	32.0	20.8	4.5	17.7
製造業(N=112)	10.7	27.7	6.3	30.4	22.3	2.7	22.0
大企業(N=26)	11.5	23.1	3.8	50.0	11.5	—	38.3
中小企業(N=86)	10.5	29.1	7.0	24.4	25.6	3.5	18.8
非製造業(N=130)	12.3	26.9	3.8	36.9	14.6	5.4	19.4
大企業(N=38)	18.4	28.9	5.3	31.6	10.5	5.3	28.6
中小企業(N=92)	9.8	26.1	3.3	39.1	16.3	5.4	16.7

今後1年間(2026年度)の中途採用計画については、「2025年度実績を上回って採用予定」が11.6%となっている(図表17)。図表右側の前年数値と比較すると、概ね半減した形となっており、これまで、新卒採用の不振を補うような傾向がみられたが、その動きにも変化がみられるのかもしれない。

採用動向を概観すると、第3章でみたとおり現状は「人手不足」のほう为上回っており、昨今話題にあがる「AI失業」に関する傾向や意見は特にみられない。しかし、今後何らかの形で顕在化するかもしれない、正社員・中途正社員・非正規社員の採用動向については引き続き注視していきたい。

6 中東情勢の影響

6月17日、米国・イランが戦闘終結に向けた暫定合意の覚書に署名、60日間の交渉期間を設定し最終合意に向けて協議することとなった。中東情勢は大きな節目を迎えたといえるが、原油やナフサ等の調達難は一朝一夕に解決する問題ではない。

破壊された中東のインフラ復旧には相当の年月がかかるとみられる。また、国内では「石油由来の製品が多層的な商流のなかで各々が“必要以上の量”を在庫として確保している可能性があることから、川下段階にまで十分に行き渡らず“目詰まり”が起きている」という状態の解消にはしばらく時間がかかりそうである。なお、直近の景気ウォッチャー調査等からは、中東情勢のマイナスの影響が薄らいできている傾向がみられ、不透明感緩和への期待が高まってきているようだ。

今回のアンケートでは、次のような前提条件のもとで回答をお願いした。

<前提>

中東の緊張が継続し、原油価格の高止まり・海上輸送の不安定化が続いている状況を想定

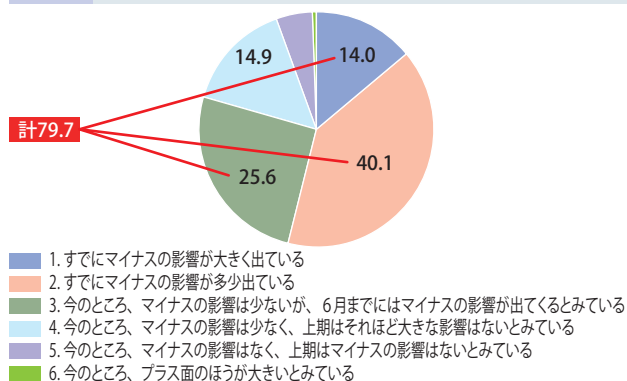
※仕入・販売面を含め多方面に影響が及んでいる一方、影響度合いには濃淡があると思われるため、主要製品、取引量の大きい原材料など、経営に大きな影響を与える分野を対象として回答いただいた。

(1) 上期(6月まで)の間に顕在化すると考えられる影響の度合い

6月までの間に、どのような影響があったか(あると想定されるか)について尋ねた。

最も多い回答は「2.すでにマイナスの影響が多少出ている(40.1%)」、次いで「3.今のところ、マイナスの影響は少ないが、6月までにはマイナスの影響が出てくるとみている(25.6%)」、「4.今のところ、マイナスの影響は少なく、上期はそれほど大きな影響はないとみている(14.9%)」、「1.すでにマイナスの影響が大きく出ている(14.0%)」と続く(図表18)。

図表18 上期(6月まで)に顕在化する影響の度合い (%)

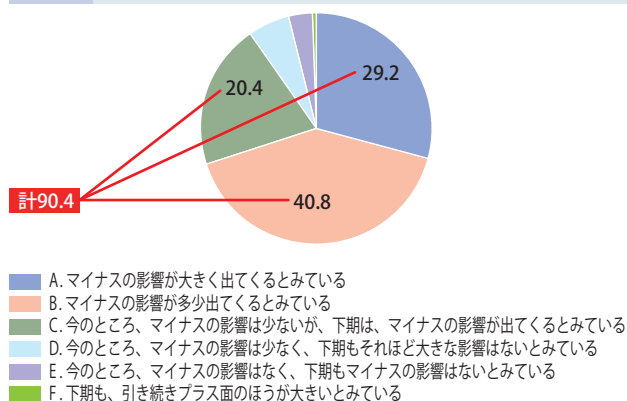


(2) 下期(7月以降)に顕在化すると考えられる影響の度合い

次に、7月以降、どのような影響があるかについて尋ねた。最も多い回答は「B.マイナスの影響が多少出てくるとみている(40.8%)」、次いで「A.マイナスの影響が大きく出てくるとみている(29.2%)」、「C.今のところ、マイナスの影響は少ないが、下期は、マイナスの影響が出てくるとみている(20.4%)」、と続く(図表19)。

ここで、上期と下期の両期間で「マイナスの影響がある(図表18の選択肢1+2+3、図表19の選択肢A+B+Cが該当)」という回答割合は、79.7%→90.4%へと増加しており、マイナスの影響が広がっていく、とみていることがうかがえる。

図表19 下期(7月以降)顕在化すると考える影響の度合い (%)



さらに、(1)と(2)の両方の回答を組み合わせることにより、上期と下期を通して、マイナスの影響がどう変化していくとみているのかを調べてみた。

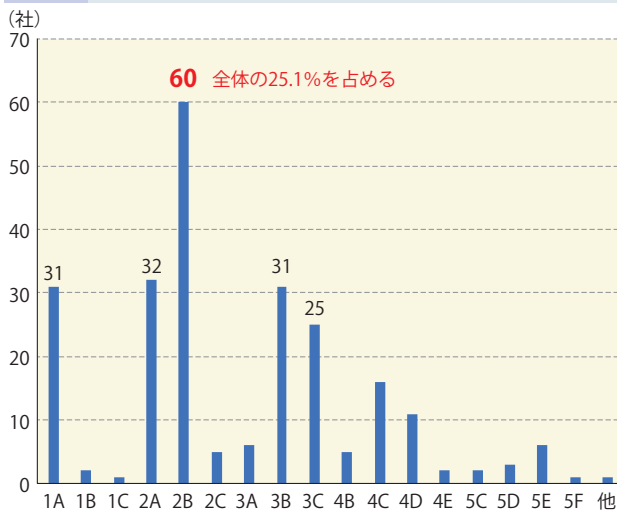
最も多い回答・組み合わせは「2 B※(60社)」で、「すでにマイナスの影響が多少出ており、今後もマイナスの影響が多少出てくる」というものである。

※「2 B」：図表18で2、かつ図表19でBを指す

次いで「2 A (32社)」、「1 A (31社)」、「3 B (31社)」と続く(図表20)。

特徴的な傾向として、上期でマイナスの影響が大きい「1」の回答者のほとんどが、下期もマイナスの影響が大きい「A」と回答(1を選択した先のうち「1 A」が大多数で「1 B」、「1 C」は少数)しており、「マイナスの影響が大、という企業はそれが長期化するとみている」という点が挙げられる。

図表20 上期と下期の影響度合い(合算)



<凡例の記載例>

例えば、「1A」は、図表18の「1」と図表19の「A」の回答の組み合わせ(6月までの間で「すでにマイナスの影響が大きく出ている」かつ7月以降は「マイナスの影響が大きく出るとみている」というように、「ずっとマイナスの影響が大きい」とする企業の回答)

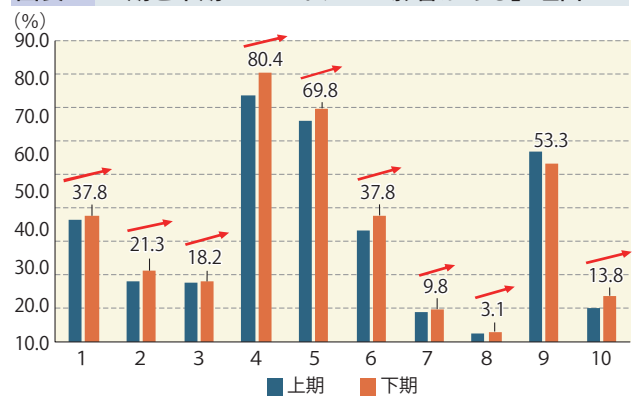
(3) マイナスの影響がある理由

～石油由来の素材・原材料の価格高騰、調達難が多数を占める～

マイナスの影響がある理由について、最も多い回答は「4.石油由来の素材・原材料価格の高騰」、次いで「5.石油由来の素材・原材料の調達難(従来よりも調達(量の確保)が難しくなっている)」、「9.仕入先からの値上げ要請の増加、値上げ幅の増加」となっており、この順位は上期と下期で違いはなかった。

また、上期と下期で同じ選択肢を使用していることから、回答割合を比較してみた。「9.仕入先からの値上げ要請の増加、値上げ幅の増加」以外の項目すべてで上期よりも下期のほうが回答割合は多くなっており、マイナスの影響が短期間では収束せず、当面続くという見方が主流となっていることがうかがえる(図表21)。

図表21 上期と下期の「マイナスの影響がある」理由



1. ガソリン・軽油などの価格高騰(自社で使用する輸送用の燃料として)
2. 重油などの価格高騰(自社で使用する輸送用以外の「燃焼用」などとして)
3. 上記ガソリン・軽油・重油などの調達難(従来よりも調達(量の確保)が難しくなっている)
4. 石油由来の素材・原材料価格の高騰
5. 石油由来の素材・原材料の調達難(従来よりも調達(量の確保)が難しくなっている)
6. 国内物流コストの上昇
7. 輸出入にかかる海上輸送コスト、保険料などの上昇
8. 中東地域を商取引(輸出入)の対象としていることによる取扱いの減少など
9. 仕入先からの値上げ要請の増加、値上げ幅の増加
10. (自社製品の値上げによる)販売先からの受注減少、消費者の買い控え

図表22 「マイナスの影響がある」と回答した割合の差(下期－上期)

(ポイント)

	1 ガソリン・軽油などの 価格高騰(自社で使用する 輸送用の燃料)	2 重油などの価格高騰 (自社で使用する輸送 用以外の燃料)	3 ガソリン・軽油・重油な どの調達難(従来より 量の確保が難しい)	4 石油由来の素材・ 原材料価格の高騰	5 石油由来の素材・原 材料の調達難(従来より 量の確保が難しい)	6 国内物流コストの上 昇	7 輸出入にかかる 海上輸送コスト、 保険料などの上昇	8 中東地域を商取引の対 象としていることによ る取扱いの減少など	9 仕入先からの値上げ 要請の増加、値上げ 幅の増加	10 消費者の買い控え、 受注の減少	11 その他
全体(N=220)	1.4	3.1	0.5	6.8	3.9	4.6	0.7	0.4	▲3.5	3.8	▲0.5
大企業(N=55)	2.1	▲0.4	3.0	6.3	5.0	0.8	▲0.5	1.5	4.9	8.7	▲1.8
中小企業(N=165)	1.1	4.4	▲0.3	6.9	3.5	5.9	1.0	0.0	▲6.4	2.2	0.0
製造業(N=103)	2.4	4.3	▲0.3	7.9	0.4	5.0	3.6	1.9	▲4.0	4.4	0.0
大企業(N=22)	▲1.0	▲5.6	▲1.0	0.4	▲8.3	2.7	3.1	4.2	5.7	12.9	0.0
中小企業(N=81)	3.4	7.0	▲0.2	9.9	2.8	5.6	3.6	1.2	▲6.9	2.2	0.0
非製造業(N=117)	0.4	2.2	1.2	6.0	7.0	4.3	▲1.8	▲0.9	▲2.9	3.2	▲0.9
大企業(N=33)	4.4	2.9	5.6	10.2	13.8	▲0.6	▲3.2	▲0.2	4.2	5.8	▲3.0
中小企業(N=84)	▲1.1	1.9	▲0.4	4.2	4.4	6.2	▲1.3	▲1.2	▲5.7	2.2	▲0.2
建設業(N=33)	0.0	3.0	0.0	6.0	0.0	6.0	0.0	▲3.0	▲6.1	6.1	▲3.0
卸小売業(N=43)	▲1.0	2.1	2.0	▲1.5	8.0	3.7	▲2.5	▲0.2	▲1.3	2.1	▲0.2
サービス業(N=41)	2.1	1.8	1.3	14.0	12.0	3.8	▲2.6	0.0	▲2.0	2.0	▲0.3

(注) 黄色「下期－上期」の値が5ポイント以上プラス、青「下期－上期」の値が5ポイント以上マイナス

(4) 業種別・規模別にみた比較・変化

～石油由来の素材・原材料の価格高騰、調達難は
下期のほうがよりマイナスの影響が大きい～

図表22では、業種別・規模別にみて、上期と下期での回答の増減をまとめてみた。

上期から5ポイント以上増加した部分を黄色で表示しているが、「4. 石油由来の素材・原材料価格の高騰」、「5. 石油由来の素材・原材料の調達難（従来よりも量の確保が難しい）」、「6. 国内物流コストの上昇」の3項目に集中しており、下期のほうがマイナスの影響が大きいことがわかる。

一方で「9. 仕入先からの値上げ要請の増加、値上げ幅の増加」は、全産業ではマイナスとなっている。この要因としては、値上げは頻繁に行うことが難しいため、上期に値上げをした企業の多くは下期の値上げを見送るケースが多いことが考えられる。なお、製造・非製造ともに大企業では他と比べるとプラスの値が大きくなっており、今後、大企業が受け入れた値上げが中小企業やエンドユーザーに対する値上げ・価格転嫁として波及する可能性がある。この動きは、後述の(6) 価格転嫁の動向でも傾向がみてとれる。

なお、「10. (自社製品の値上げによる) 受注の減少、消費者の買い控え」をみると、製造・非製造ともに大企業ではプラスとなっており、大企業で消費動向を懸念する考えがうかがえる。

(5) 値上げの動向

～中東情勢の影響は現時点では限定的～

中東情勢によって、値上げの実施・計画に何らかの影響があるかを尋ねた（今回は、値上げの実施の有無や値上げ率ではなく、値上げと中東情勢の影響について尋ねている点に留意いただきたい）。

A. 今年度（2026年度）

最も多い回答は「据え置き（変更なし）（42.1%）」、次いで「未定、わからない（38.3%）」であった（図表23）。景況感ではマイナスの影響が多いものの、値上げへの（マイナスの）影響については、限定的であることがうかがえる。

図表23 中東情勢は、今年度(2026年度)の値上げに影響があるか (%)

	上振れする 見込み	据え置き (変更なし)	下振れする 見込み	未定 わからない	その他
全産業(N=240)	8.8	42.1	8.3	38.3	2.5
大企業(N=64)	10.9	29.7	4.7	50.0	4.7
中小企業(N=176)	8.0	46.6	9.7	34.1	1.7
製造業(N=112)	6.3	42.9	9.8	38.4	2.7
大企業(N=26)	7.7	23.1	7.7	50.0	11.5
中小企業(N=86)	5.8	48.8	10.5	34.9	—
非製造業(N=128)	10.9	41.4	7.0	38.3	2.3
大企業(N=38)	13.2	34.2	2.6	50.0	—
中小企業(N=90)	10.0	44.4	8.9	33.3	3.3
建設業(N=32)	18.8	43.8	—	28.1	9.4
卸小売業(N=45)	13.3	42.2	8.9	35.6	—
サービス業(N=51)	3.9	39.2	9.8	47.1	—

B. 来年度（2027年度）

最も多い回答は「未定、わからない（60.4%）」、次いで「据え置き（変更なし）（28.7%）」であった（図表24）。先行きが不透明であり「未定、わからない」が多数を占めるのは当然であろう。一方、「下振れする見込み」については、今年度（2026年度）よりも回答割合は少なくなっており、来年度も賃上げへの下押し圧力は限定的であるとみられる。

図表24 中東情勢は、来年度(2027年度)の値上げに影響があるか (%)

	上振れする 見込み	据え置き (変更なし)	下振れする 見込み	未定 わからない	その他
全産業(N=240)	4.2	28.7	5.0	60.4	1.7
大企業(N=64)	4.7	23.4	1.6	67.2	3.1
中小企業(N=176)	4.0	30.7	6.3	58.0	1.1
製造業(N=111)	4.5	18.9	5.4	69.4	1.8
大企業(N=26)	—	3.8	3.8	84.6	7.7
中小企業(N=85)	5.9	23.5	5.9	64.7	—
非製造業(N=129)	3.9	37.2	4.7	52.7	1.6
大企業(N=38)	7.9	36.8	—	55.3	—
中小企業(N=91)	2.2	37.4	6.6	51.6	2.2
建設業(N=33)	6.1	39.4	6.1	42.4	6.1
卸小売業(N=45)	4.4	33.3	2.2	60.0	—
サービス業(N=51)	2.0	39.2	5.9	52.9	—

(6) 価格転嫁の動向

今回の中東情勢を受け、価格転嫁の動き・対応に変化があるかどうかを複数回答で尋ねた。なお、明らかに「取適法（中小受託取引適正化法）」の影響によるものは考慮せずに回答いただいている。

A. 仕入先からの値上げ要請内容およびその対応

～値上げ品目・回数・値上げ幅の増加要請が中心～

最も多い回答は、「値上げ品目が多くなった（58.9%）」、次いで「値上げ幅が大きくなった（45.6%）」、「値上げ回数が多くなった／値上げサイクルが短くなった（36.5%）」と続く（図表25）。

図表25 仕入先からの値上げ要請内容およびその対応 (%)

	値上げ品目が 多くなった	値上げ回数 が多くなった ／ 値上げサイクルが 短くなった	値上げ幅が 大きくなった	要請が強く、 断り切れない (飲まざるを得ない)	通りの 自社基準で 対応する	値上げ要請は あるが、従来 の自社基準 で対応する	特段の 変化はない	いまの ところ、 変化はない	その他
全産業(N=241)	58.9	36.5	45.6	32.4	5.4	12.0	0.4		
大企業(N=64)	51.6	37.5	42.2	29.7	6.3	15.6	1.6		
中小企業(N=177)	61.6	36.2	46.9	33.3	5.1	10.7	—		
製造業(N=112)	67.9	41.1	60.7	45.5	4.5	7.1	—		
大企業(N=26)	69.2	34.6	61.5	42.3	3.8	7.7	—		
中小企業(N=86)	67.4	43.0	60.5	46.5	4.7	7.0	—		
非製造業(N=129)	51.2	32.6	32.6	20.9	6.2	16.3	0.8		
大企業(N=38)	39.5	39.5	28.9	21.1	7.9	21.1	2.6		
中小企業(N=91)	56.0	29.7	34.1	20.9	5.5	14.3	—		
建設業(N=33)	72.7	33.3	36.4	27.3	6.1	3.0	—		
卸小売業(N=45)	51.1	35.6	35.6	22.2	11.1	8.9	2.2		
サービス業(N=51)	37.3	29.4	27.5	15.7	2.0	31.4	—		

(注) 1. 複数回答であり、結果は回答者数に対する割合
2. 黄色は分類別で最も多い回答、緑は2番目、赤は3番目

産業別でみると、製造業で「要請が強く、断り切れない（飲まざるを得ない）」との回答が他と比べると2倍程度の多さであることが特徴的である。この要因として、販売先への“供給責任”を果たすという点で、仕入先からの値上げを受け入れざるを得ない面が強いのではないかと考えられる。

一方、「いまのところ、特段の変化はない」との回答は非製造業で比較的多く、特にサービス業では2番目に多い理由となっている。全産業で中東情勢の影響による値上げの動きはあるものの、産業別・業種別でみると、比較的「川中・川下」企業が多い非製造業・サービス業では、製造業に比べると値上げ圧力の波及度合いが低いと考えられる。

B. 販売先への値上げ要請方法

～中東情勢を特別視しない対応が比較的多い～

最も多い回答は、「値上げする品目を増やす（36.0%）」、次いで「これまで以上に強力で要請する（30.5%）」、「これまでと同じ基準で依頼していく（中東情勢を特別視しない）（28.0%）」と続く（図表26）。全体でみると、前問A（仕入先からの値上げ要請への対応）と異なり、特定の回答に偏っていないことがわかる。

規模別にみると、製造・大企業で「値上げ幅を大きくする」が最も多い回答となっている。なお、全体的にみると、前問Aと比較すると、「値上げの回数を増やす／サイクルを短くする」といった回答は、比較的小さいことがうかがえる。

一方で、「これまでと同じ基準で依頼（中東情勢を特別視しない）」は、非製造業では最も多く、全産業でみても28.0%と3番目に多い回答となっている。前問Aの同種内容は全産業では5.4%にとどまっていることから、販売先への値上げには、中東情勢のほかに、これまでの積み重ねともいえる「物価高・資材高」「人手不足」「人件費高」などの要因も大きく影響しているものと考えられる。

図表26 販売先への値上げ要請方法 (%)

	値上げする品目を増やす	値上げする回数を増やす／サイクルを短くする	値上げ幅を大きくする	これまで以上に強力で要請する	これまでと同じ基準で依頼（中東情勢を特別視しない）	その他
全産業 (N=236)	36.0	25.0	27.1	30.5	28.0	5.5
大企業 (N=61)	36.1	21.3	36.1	18.0	24.6	8.2
中小企業 (N=175)	36.0	26.3	24.0	34.9	29.1	4.6
製造業 (N=111)	43.2	27.9	36.9	37.8	20.7	8.1
大企業 (N=26)	38.5	26.9	53.8	23.1	11.5	11.5
中小企業 (N=85)	44.7	28.2	31.8	42.4	23.5	7.1
非製造業 (N=125)	29.6	22.4	18.4	24.0	34.4	3.2
大企業 (N=35)	34.3	17.1	22.9	14.3	34.3	5.7
中小企業 (N=90)	27.8	24.4	16.7	27.8	34.4	2.2
建設業 (N=32)	34.4	31.3	21.9	31.3	25.0	3.1
卸小売業 (N=43)	39.5	23.3	20.9	23.3	30.2	—
サービス業 (N=50)	18.0	16.0	14.0	20.0	44.0	6.0

(注) 1. 複数回答であり、結果は回答者数に対する割合
2. [黄色]は分類別で最も多い回答、[緑]は2番目、[紫]は3番目

C. 販売・消費動向についての考え方

～「値上げをしていく」が8割を超える～

最も多い回答は、「値上げしなければ赤字となるので、販売減になったとしても値上げしていく（60.3%）」、次いで「値上げすると販売減が懸念されるが、ほかの黒字部門で吸収するので、値上げをしていく（23.1%）」となっており、「値上げをしていく」という回答が8割を超えた（図表27）。

一方で、「コスト高が続いても、（主力製品・分野であり）価格を維持する」、「値上げすると販売減が懸念されるので、しばらくは赤字覚悟で値上げをしない／抑える」といった「価格を維持する」という回答は全体の1割強にとどまっている。

図表27 販売・消費動向と価格転嫁・値上げとの考え方 (%)

	値上げしなければ赤字となるので、販売減になったとしても値上げしていく	値上げすると販売減が懸念されるが、ほかの黒字部門で吸収するので、値上げをしていく	値上げすると販売減が懸念されるが、しばらくは赤字覚悟で値上げをしない／抑える	コスト高が続いても、（主力製品・分野であり）価格を維持する	中東情勢が引き、コスト高が常態化すれば、当該赤字部門・商品の縮小・撤退もありうる	その他
全産業 (N=229)	60.3	23.1	11.4	1.7	5.2	7.9
大企業 (N=61)	54.1	21.3	11.5	—	4.9	14.8
中小企業 (N=168)	62.5	23.8	11.3	2.4	5.4	5.4
製造業 (N=107)	67.3	18.7	12.1	1.9	8.4	6.5
大企業 (N=24)	66.7	8.3	8.3	—	4.2	20.8
中小企業 (N=83)	67.5	21.7	13.3	2.4	9.6	2.4
非製造業 (N=122)	54.1	27.0	10.7	1.6	2.5	9.0
大企業 (N=37)	45.9	29.7	13.5	—	5.4	10.8
中小企業 (N=85)	57.6	25.9	9.4	2.4	1.2	8.2
建設業 (N=30)	66.7	23.3	6.7	—	—	10.0
卸小売業 (N=44)	61.4	25.0	13.6	—	2.3	—
サービス業 (N=48)	39.6	31.3	10.4	4.2	4.2	16.7

(注) 1. 複数回答であり、結果は回答者数に対する割合
2. [黄色]は分類別で最も多い回答、[緑]は2番目、[紫]は3番目
「その他」を順位から除く

上記A・Bを踏まえてC. 販売・消費動向についての考え方を俯瞰してみると、仕入先からの値上げ要請には応じざるを得ないとする一方で、販売先に対する価格転嫁には慎重な対応がうかがえるが、いずれにしても、価格転嫁の流れは今後も進むものと思われる。

(7) 仕入先からの値上げ要請の内容、それに対する会社の戦略・対応（自由意見）

今回、仕入先からの値上げ要請（可能な範囲で、品目・時期・上げ幅なども記載）、およびそれに対する各社の戦略・対応について、自由意見として回答いただいており、次頁では回答企業の業種・取り扱い材料・製品を踏まえて分類し、とりまとめた。

個々の企業によって状況が異なるため、全体の傾向を推し量ることは難しいが、商流の上流に位置する企業のほうが、販売先に対する価格転嫁を進めているようにみられる。

主要資材ごとにみた「仕入先からの値上げ要請」および「対応・戦略」
「値上げ要請の実例」⇒「対応策」として記載。

「川上～川中」に位置する企業事例	「川中～川下」に位置する企業事例
A. 包装資材 - 包装資材関係（ストレッチフィルム、PPバンド（ポリプロピレン製梱包バンド等）を100種類以上値上げ ⇒ 値上げ額と同額を価格転嫁 - エアーキャップ（いわゆるプチプチ）が45%の値上げ ⇒ 同じく45%値上げする - 梱包資材が50%値上げ ⇒ 価格転嫁を進める	A. 包装資材 5月からフィルム袋で約30%の値上げ要請あり ⇒ 供給を優先するため、提示された価格で妥結 - ラップ類やプラスチック類が20%の値上げ ⇒ 現状のオペレーションで無駄がないか検証 - 包装資材（ラップ等）の20%値上げ ⇒ 川上企業の生産活動を注視する
B. 塗料、潤滑油、洗浄剤 - 塗料等の値上げが今後進む（25～50%増） ⇒ 入手困難で対策するのが厳しい - 塗装費用の値上げ、潤滑油の値上げ ⇒ 代替品の調達を検討 5月から焼付塗装価格の20%、6月からアルマイト価格20%値上げ ⇒ その他資材全般の値上がり（20～40%）もあり、製品価格を平均で20%程度値上げ	B. 塗料、潤滑油、洗浄剤 7月から粘着剤が15～20%値上げ ⇒ 売上高から原材料費率を計算し販売価格引き上げを交渉 - エンジンオイル、シンナー、塗料、ギヤオイルが、入手困難 ⇒ とりあえず、販売価格を25%引き上げ予定 4月シンナー類の50%値上げ、5月ポリカの20%値上げなど多数 ⇒ 他社動向を見極めながら、（仕入れ価格の値上げを含む）コスト上昇分を価格転嫁する予定
C. 土木・建築、住宅資材 6月からナフサ由来のPPバンド値上げ ⇒ 主に付属物の値上がり分の価格転嫁を進める - 原材料のPVCが30～40円/kg値上がり ⇒ ブランド品を20%値上げ	C. 土木・建築、住宅資材 4月からアスファルト合材の価格が30%上昇 ⇒ 施工単価を15%値上げ - 生コンクリート製造に使う混和剤の値上げ要請あり ⇒ 販売先へのサーチャージで対応を検討 5月から塩ビ製雨樋、アスファルトルーフィング、接着剤、透湿防水シート、コーキング、金属製サイディングなど、軒並み10～30%値上がり ⇒ 材料値上がり分の価格転嫁を1物件ずつ交渉
D. 日用品、医療向け資材 4月からポリエチレンが値上げ ⇒ 取引先全社に対し、値上げを実施済み 4月からプラスチック原材料全般で、すでに40～60%の値上げあり、その後も一部で追加値上げの要請および納入数量の制限の通達を受けている ⇒ 資材高騰分の値上げ要請を顧客へ打診 - 検査用マイクロチップ（石油由来）が10%程度の値上げ ⇒ 販売価格に転嫁できないので、代替品などを模索	D. 日用品、医療向け資材 - プラスチック材、ビニール袋の価格が20～30%上昇 ⇒ 価格転嫁していく - 樹脂容器関連が20%の値上げ、石油関連原料の10%値上げあり ⇒ 値上げ交渉するも、薬価制度の影響で厳しい
E. 車部品、機械、電子部品関連 - 無線通信機器15%値上げ、音響関連機器7%値上げ等 ⇒ 材料値上げ幅を相手への見積りに反映 - プラスチック商社から有無を言わせぬ値上げ要請（3～4割ほど） ⇒ 顧客へ地道な値上げ要請を行う	E. 車部品、機械、電子部品関連 主要部材の高騰に加え、半導体等部材調達が困難 ⇒ 主要部材の在庫確保、販売価格への適正な転嫁、付加価値商品の開発
F. 燃油、燃料 - 燃料は40%高で供給不安あり ⇒ 全品目10%の販売価格引き上げを要請 - 燃料油の価格上昇 ⇒ 人件費、原材料、エネルギー価格の上昇分を値上げ	F. 燃油、燃料 - ガソリン価格の上昇 ⇒ 運送料・タクシー代等各種価格の引き上げ、レンタル料の引き上げ、保険料の見直し - LPガスの価格上昇（基本料金200円値上げ、重量料金50円値上げあり） ⇒ 値上がり品目につき、見積もり段階で適正に転嫁
G. その他 5月、6月から主要材料、外注加工費が15～20%値上げ その他、「値上げに難色を示すなら供給しない」と通達してくる仕入先が多数 ⇒ 中東問題発生前に別の要因で値上げを一度行っており、二度目は難航 3月頃からナフサ由来製品の断続的な値上げおよび納期的大幅遅れが発生 燃料費や副資材の高騰で30%もの値上げあり ⇒ 仕入価格の値上げ幅と同率以上の価格転嫁を目標 - ほとんどの製品で30～50%値上げ ⇒ とにかく販売価格に転嫁するしかないが、ほかにも、代替製品・代替工法などの提案によりしのいでいく	G. その他 - ビニール手袋等の消耗品が入手できない ⇒ 2社購買で調整する - 仕入先から毎週のように値上げ要請があるが、値上げ率は仕入先によりバラバラ ⇒ 仕入先からの値上げ率とサイクルを鑑みながら、販売先別に値上げ率と値上げサイクルを決定 4月から、ナフサ関連溶剤は2～3倍、石油2次製品プラスチックは30～50%の値上げあり ⇒ 現時点では、販売価格は現状維持

おわりに

2026年上期は、当初はトランプ関税の影響を把握することが主要課題の一つとみられていたが、中東情勢の緊迫化によって事態は一変。石油由来製品の調達・流通の混乱を回避・收拾することに終始した企業も多かったのではないだろうか。

足元では停戦協議の行方が注目されるものの、エネ

ルギーの代替調達やサプライチェーンの見直しが進めば、大きな混乱は回避できるものと思われる。

一方で、価格転嫁が進むことで企業物価が上昇し、いずれ消費者物価に波及する。現時点でも、下期に向けてさまざまな製品・サービスで値上げが予定されている。「待てばモノの値段は下がる」という時代は過去のものとなり、「物価上昇」を前提とした強固な経営の舵取りが求められている。

■業況および損益についてのコメント

業種	製造／非製造	大企業／中小企業	具体的なコメント
靴下、レグウェア製造・販売	製造業	中小企業	6月からは、新開発した商品の発売開始が収益に寄与する見通し。
製造業	製造業	中小企業	ようやく顧客の在庫が減少し、半導体分野を中心とした受注回復が見込まれる。
食品製造	製造業	中小企業	経費増加要因が多いが、物価高の煽りを受け売上は横ばいで推移しているため、損益は下振れする。
機械製造業	製造業	中小企業	資源価格やエネルギー価格は高騰し、賃上げにより労務コストも上昇しているため、業務の生産性向上と販売価格への転嫁を進めている。
医薬品プラスチック容器製造	製造業	中小企業	資材、エネルギー価格および人件費高騰により利益圧迫。原油由来資材の高騰と入荷不透明による業務停滞の影響がある。
食品製造卸	製造業	中小企業	中東情勢が不透明で、諸経費の見通しも不確実なため、業績予測が難しい。また円安傾向であり輸入商材の利益が出ていない状況。
段ボール製造販売	製造業	中小企業	石油関連製品が高騰しており、消費を控える動きもあるため、先行きが悪くなる。
製造業	製造業	中小企業	前期は仕入コスト上昇分の売価転嫁が進み、利益を確保することができた。一方で中東情勢により先行き不透明なため、引き続き注視のうえ臨機応変に対応できるよう備える。
石油、ガス、情報機器、ソフト、卸小売	非製造業	大企業	ホルムズ海峡の閉鎖により原油仕入れが不安定なため、そのしわ寄せが販売代理店に及んでいる。
建設業	非製造業	大企業	働き方改革が定着化し、受注内容を吟味、対応している。
建設業	非製造業	中小企業	アメリカとイスラエルによるイラン攻撃を受け、ナフサや重油などの入荷遅延や、発注量の8割程度しか届かないという事態が発生しており、今後販売数量の低下や売上金額の減少が予想される。
リネンサプライ	非製造業	中小企業	重油価格、諸物資の値上げにより利益水準が低下。
総合建設業	非製造業	中小企業	大型工事が輻輳するなか、当該工事について、当期受注分より完成工事の計上基準を進行基準とした。次期以降、よりリアルな損益を算出する。

■経営課題についてのコメント

業種	製造／非製造	大企業／中小企業	具体的なコメント
製造業	製造業	中小企業	シンナー、塗料の供給が維持されるかどうか。
食品加工	製造業	中小企業	原材料包材等の単価変動が気になる。
靴下、レグウェア製造・販売	製造業	中小企業	原油価格の上昇による原料代および海外からの物流費アップが懸念材料。
食品製造	製造業	中小企業	最低賃金引き上げによる人件費増加を強く懸念している。
製造業	製造業	中小企業	中東情勢が改善せず、ナフサや原油由来製品が調達不可もしくは原材料高騰となると、それらを使用する製品の生産停止や、収支の大幅な悪化を招く恐れがある。
石油、ガス、情報機器、ソフト、卸小売	非製造業	大企業	今後慢性的な人手不足のため、全産業、全業種で省力化を考慮しなければならない。
ファシリティーマネジメント	非製造業	大企業	特に人員確保と生産性向上が大きな課題。
建築板金業	非製造業	中小企業	中東情勢により、短期的には値上げや品不足が懸念され、長期的には建設需要の落ち込みが懸念される。
舗装・土木	非製造業	中小企業	特に若手の人材確保が困難となっている。現場技術者の不足、若手社員の定着が課題。

■人員の過不足についてのコメント

業種	製造／非製造	大企業／中小企業	具体的なコメント
製造	製造業	大企業	生産の現場担当や技術者、専門職の採用が非常に難しくなっている。
電気機器	製造業	大企業	労務構成上、50歳超の従業員が多く在籍するため、必要な人員を計画的に採用している。
機械製造業	製造業	中小企業	新卒採用は年々厳しくなっているが、不足する職種はキャリア採用で補っている。
食品製造	製造業	中小企業	賃金も含め労働条件のより良い企業へと人員が異動する傾向が強まっており、当社の賃金体系では優秀な人材が集まらない。
製造業	製造業	中小企業	入社10年前後の中堅社員の退職が数名続いた分を補うことに苦戦している。
金属製品製造業	製造業	中小企業	現状、不足はないが、将来に向けた若手採用が難しい。
ファシリティーマネジメント	非製造業	大企業	清掃、警備員が特に不足。
建設	非製造業	中小企業	社員の高齢化で退職者が複数名おり、人手不足が更に顕著になりつつあるため、中途採用を含め人材確保に努めたいと考えている。

■新卒採用についてのコメント

業種	製造／非製造	大企業／中小企業	具体的なコメント
電気機器	製造業	大企業	理系人材の不足感がある。
食品製造	製造業	中小企業	少子高齢化により新卒者の絶対数が不足し、募集は過当競争になっている。中小企業では太刀打ちできない。
医薬品プラスチック容器製造	製造業	中小企業	地域内へ進出する大手企業工場（拡大含む）が多く、新規採用や従業員離れが加速する懸念あり。
製造業	製造業	中小企業	理系（機電系）の大卒採用（新卒）に苦戦している。