

全体の業況判断は横ばい、製造業は悪化

経営上の問題第2位に人件費高騰

【概況】

◆主要3項目(業況判断・売上高・経常利益)

全体

＜今期＞業況判断が横ばい、売上高・経常利益は悪化

＜次期＞経常利益は改善を予測

業種別

＜今期＞製造業は主要3項目すべて10ポイント以上悪化

＜次期＞小売業は主要3項目すべて改善を予測

規模別

＜今期＞大規模企業は主要3項目すべて悪化

＜次期＞小規模企業が主要3項目すべて改善を予測
大規模・中規模企業はすべて悪化を予測

◆その他DI

設備投資、雇用は改善

販売価格・受注単価と資金繰りは悪化

◆経営上の問題

1位:人材不足 2位:人件費高騰 3位:商品、原材料仕入価格上昇
(前回から2位と3位が入れ替わり)

【付帯調査:コスト上昇分の価格転嫁の動向について】

・コスト上昇分の価格転嫁実施状況
→仕入価格分は約64%、労務費・人件費分は約53%の企業が価格転嫁できている
→前回調査から労務費・人件費分の価格転嫁割合が増加(49.6%→53.3%)

・価格転嫁できた理由について
→「コスト上昇への理解あり」「取引先との信頼関係」「業界全体で価格改定あり」と回答した企業が大半

調査機関:北九州商工会議所

調査期間:令和7年8月25日～9月19日

回答数:459社(製造業108社・非製造業351社)

調査方法:郵送・メール・ヒアリングによるアンケート

[参考]調査開始日(8/25)の株価及び外国為替市場

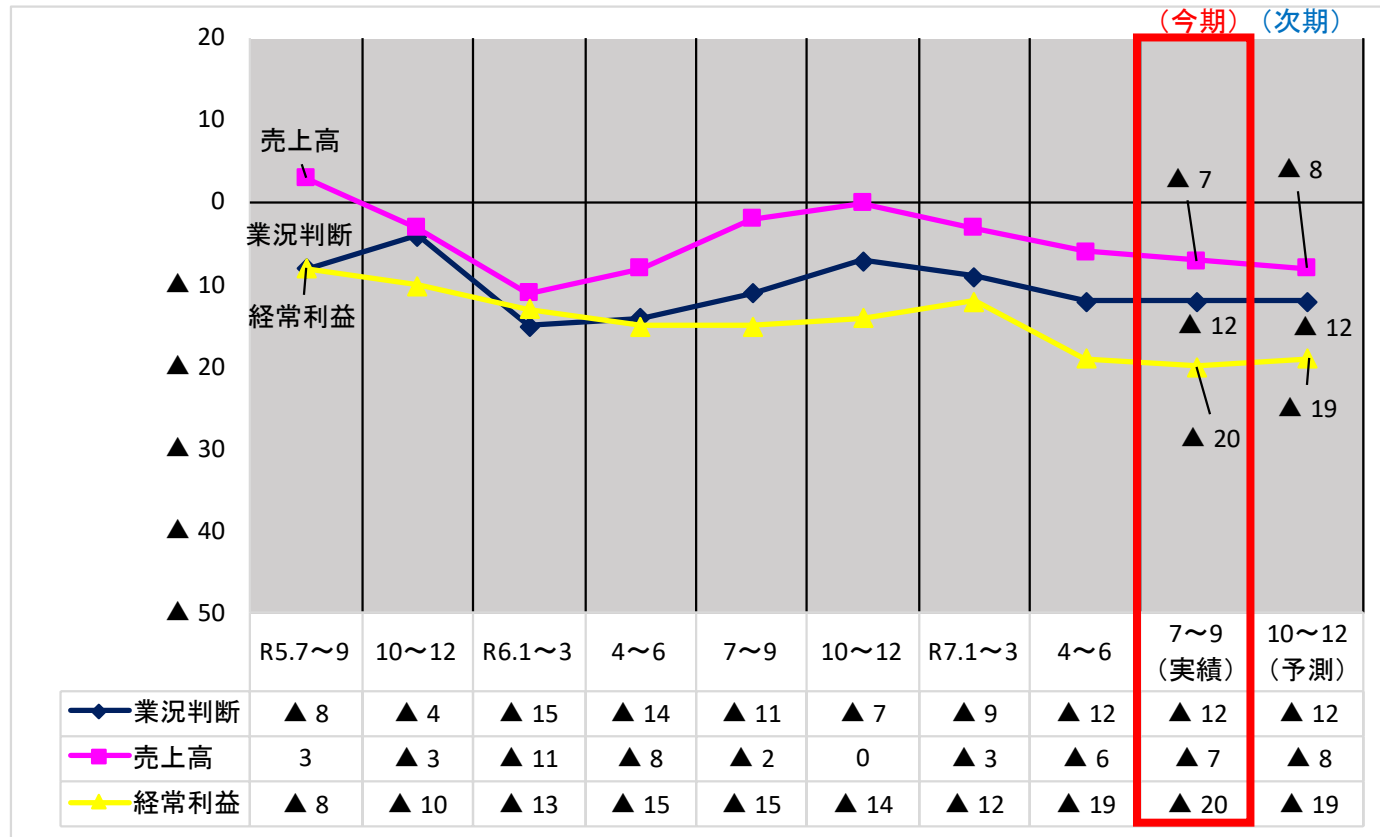
日経平均株価終値42,807円82銭

東京外国為替市場対ドル円相場終値147円77銭

発表日:令和7年10月10日

※大規模企業は従業員300人以上、中規模企業は従業員100～299人、小規模企業は従業員99人以下と設定
※DI(景気動向指数:Diffusion Index)とは...それぞれの調査項目に対してプラス傾向(増加・上昇・改善)の回答割合からマイナス傾向(減少・下降・悪化)の回答割合を差し引いたもの。このDIは基本的には変化の方向を表す。
(注)▲はマイナス。また、前回調査数値との差が1.0ポイント未満の場合は、「横ばい」での推移とみなす。

主要3項目(業況判断・売上高・経常利益)DIの動向



	業況判断	売上高	経常利益
今期	± 0P	▲ 1P	▲ 1P
次期予測	± 0P	▲ 1P	+1P

※ ■は改善、■は悪化、■は横ばいを表す

<今期>

業況判断が横ばい、売上高・
経常利益は悪化

<次期>

経常利益は改善を予測

業種・規模別一覽

※ ■は改善、■は悪化、■は横ばいを表す

		業況判断		売上高		経常利益	
		今期	次期	今期	次期	今期	次期
業種別	製造業	▲10.3P	+2.7P	▲11.1P	±0.0P	▲11.4P	+0.9P
	卸売業	▲19.6P	+8.9P	▲3.7P	±0.0P	+4.2P	±0.0P
	小売業	+2.7P	+3.1P	▲3.4P	+6.3P	▲5.1P	+3.1P
	運輸業	+1.2P	▲1.8P	▲11.1P	▲5.6P	▲0.8P	▲3.7P
	サービス業	+9.9P	▲7.3P	+13.1P	▲3.3P	+7.7P	+4.0P
	建設業	+7.5P	+3.2P	+7.7P	▲3.1P	+1.8P	+3.1P
規模別	大規模企業	▲5.8P	▲8.2P	▲6.5P	▲8.2P	▲6.3P	▲6.1P
	中規模企業	+2.8P	▲5.8P	+0.1P	▲8.7P	+2.7P	▲2.9P
	小規模企業	+0.5P	+2.6P	+1.0P	+1.5P	▲0.5P	+3.9P

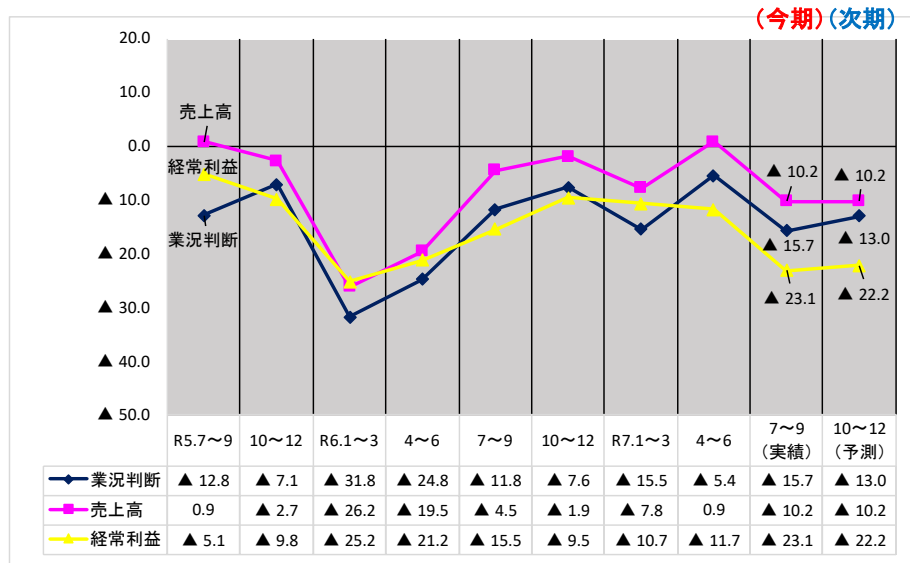
＜今期＞製造業は主要3項目すべて10ポイント以上悪化
 ＜次期＞小売業は主要3項目すべて改善を予測

＜今期＞大規模企業は主要3項目すべて悪化
 ＜次期＞小規模企業が主要3項目すべて改善、大規模・中規模企業はすべて悪化を予測

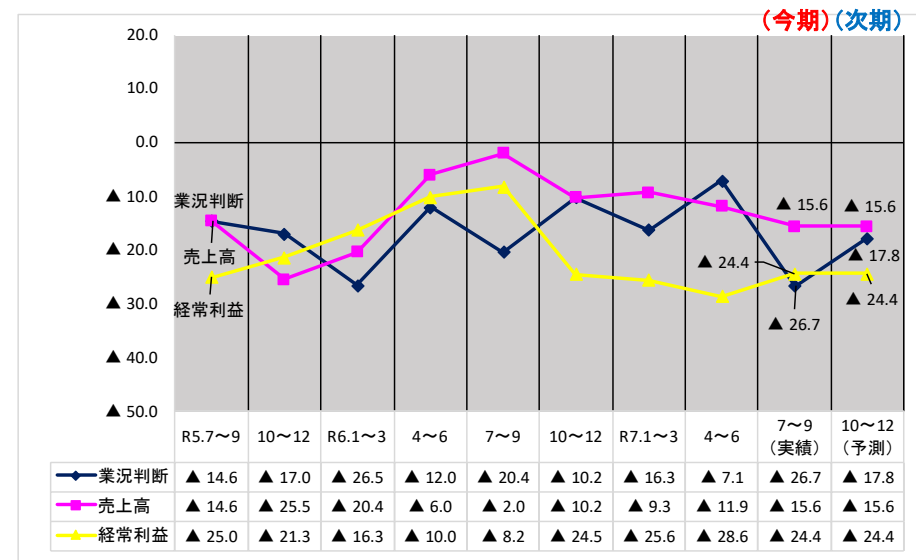
業種別 主要3項目

※■は改善、■は悪化、■は横ばいを表す

製造業



卸売業



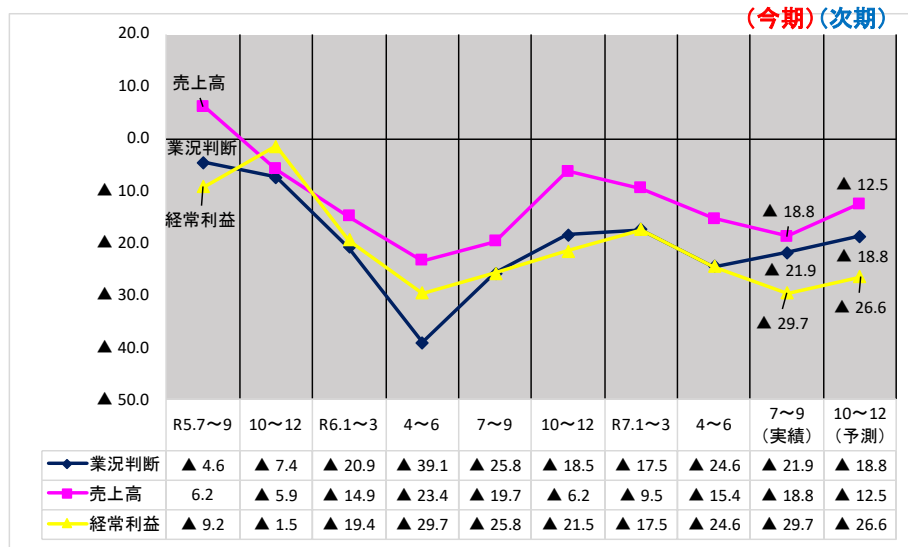
	業況判断	売上高	経常利益
今期	▲10.3P	▲11.1P	▲11.4P
次期予測	+2.7P	±0.0P	+0.9P

	業況判断	売上高	経常利益
今期	▲19.6P	▲3.7P	+4.2P
次期予測	+8.9P	±0.0P	±0.0P

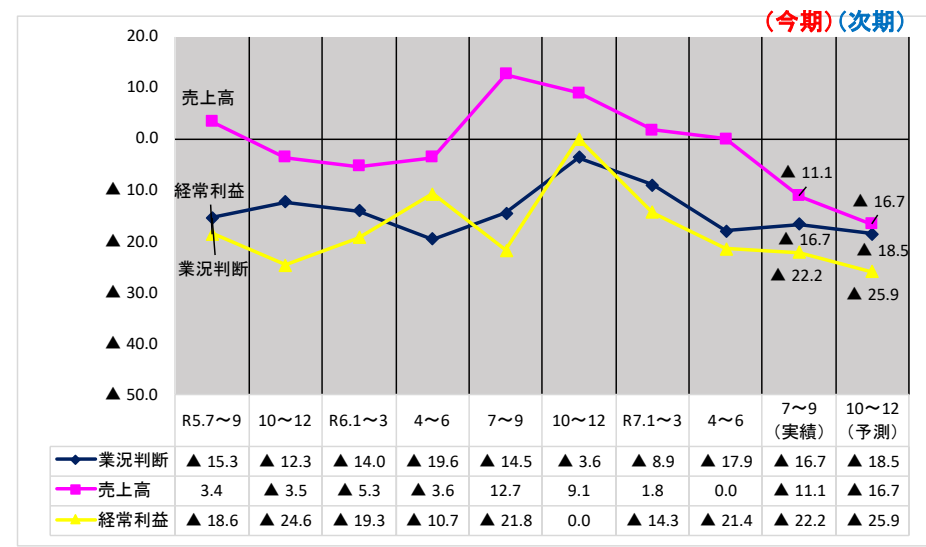
業種別 主要3項目

※■は改善、■は悪化、■は横ばいを表す

小売業



運輸業



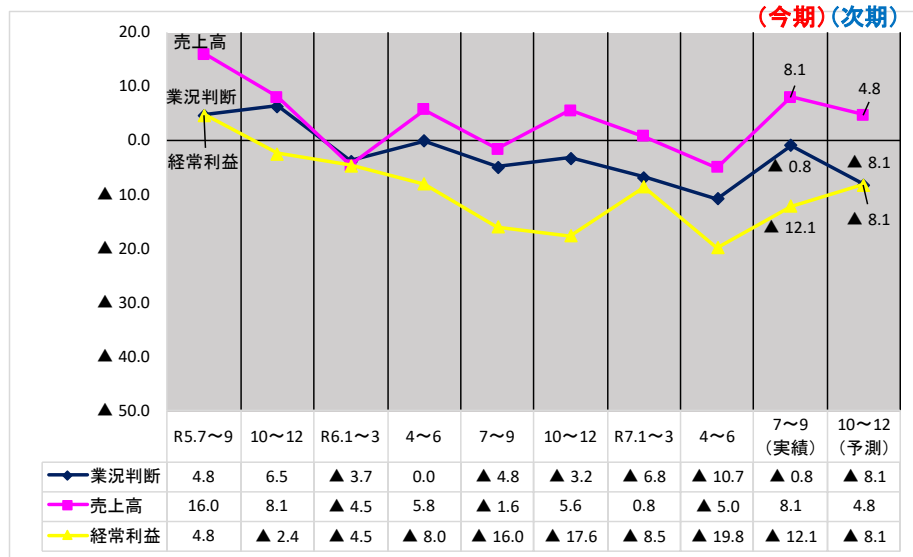
	業況判断	売上高	経常利益
今期	+2.7P	▲3.4P	▲5.1P
次期予測	+3.1P	+6.3P	+3.1P

	業況判断	売上高	経常利益
今期	+1.2P	▲11.1P	▲0.8P
次期予測	▲1.8P	▲5.6P	▲3.7P

業種別 主要3項目

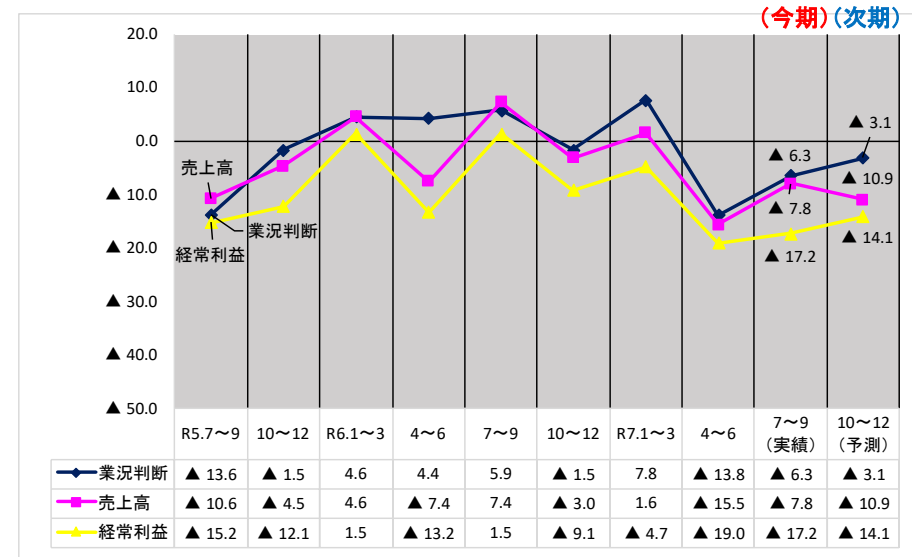
※■は改善、■は悪化、■は横ばいを表す

サービス業



	業況判断	売上高	経常利益
今期	+9.9P	+13.1P	+7.7P
次期予測	▲7.3P	▲3.3P	+4.0P

建設業



	業況判断	売上高	経常利益
今期	+7.5P	+7.7P	+1.8P
次期予測	+3.2P	▲3.1P	+3.1P

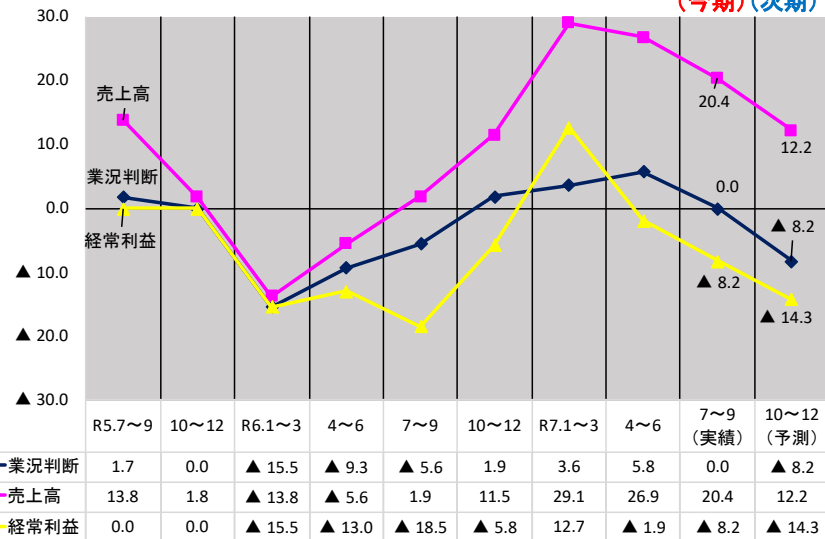
規模別 主要3項目

※ ■は改善、■は悪化、■は横ばいを表す

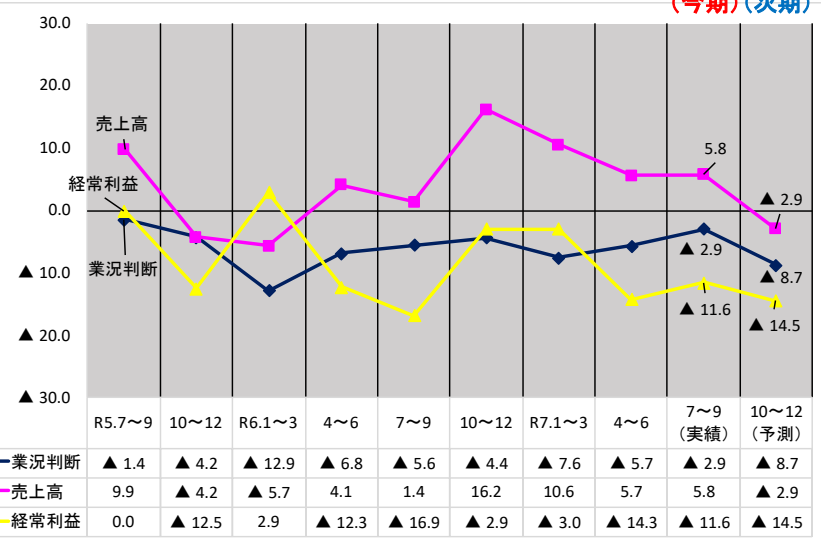
大規模企業

中規模企業

(今期) (次期)



(今期) (次期)



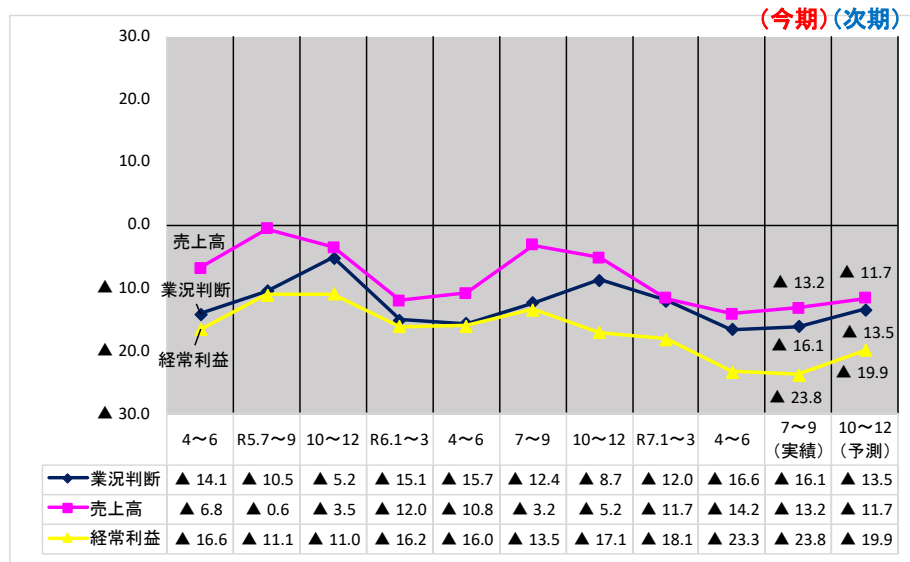
	業況判断	売上高	経常利益
今期	▲5.8P	▲6.5P	▲6.3P
次期予測	▲8.2P	▲8.2P	▲6.1P

	業況判断	売上高	経常利益
今期	+2.8P	+0.1P	+2.7P
次期予測	▲5.8P	▲8.7P	▲2.9P

規模別 主要3項目

※ ■は改善、■は悪化、■は横ばいを表す

小規模企業



	業況判断	売上高	経常利益
今期	+0.5P	+1.0P	▲0.5P
次期予測	+2.6P	+1.5P	+3.9P

その他DIの動向

※ ■は改善、■は悪化、■は横ばいを表す

	R6年				R7年			
	1~3	4~6	7~9	10~12	1~3	4~6	7~9 (今期)	10~12 (次期予測)
①販売価格・受注単価 (「増加」-「減少」)	18.0	21.3	17.2	23.4	23.6	18.2	14.5	15.3
②資金繰り (「容易」-「困難」)	7.9	6.8	8.0	7.9	7.7	9.7	6.0	5.9
③設備投資 (「増加」-「減少」)	5.2	5.8	2.6	4.9	3.2	▲0.2	6.0	3.4
④雇用 (「過剰」-「不足」)	▲44.9	▲43.8	▲44.2	▲47.3	▲47.7	▲43.4	▲38.8	▲43.4

①販売価格・受注単価

＜今期＞ 3.7ポイント悪化

＜次期＞ 横ばいを予測

②資金繰り

＜今期＞ 3.7ポイント悪化

＜次期＞ 横ばいを予測

③設備投資

＜今期＞ 6.2ポイント改善

＜次期＞ 2.6ポイント悪化を予測

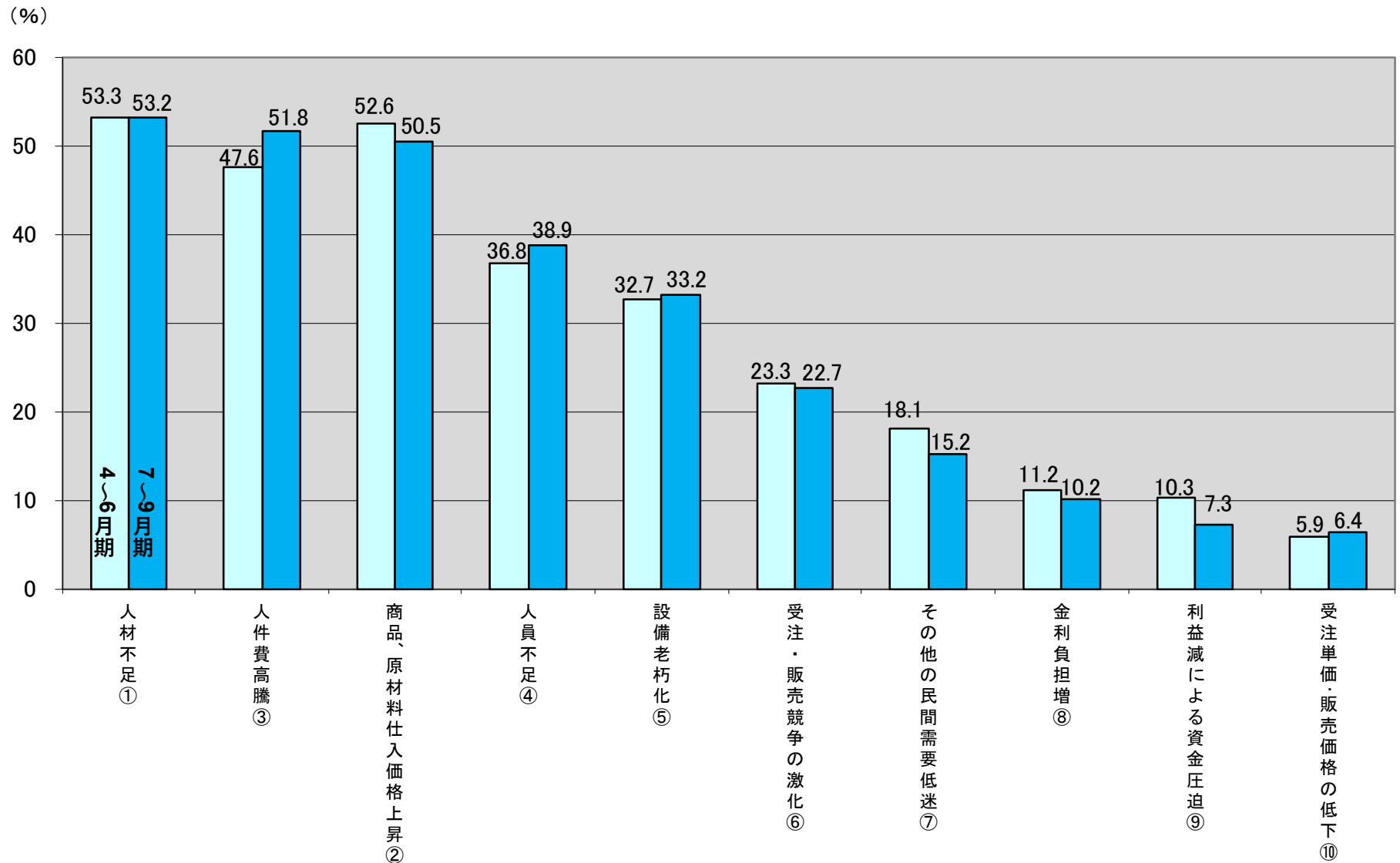
④雇用

＜今期＞ 4.6ポイント改善

＜次期＞ 4.6ポイント悪化を予測

経営上の問題点上位10項目(複数回答)

※項目の丸数字は前回調査の順位



調査対象企業の声

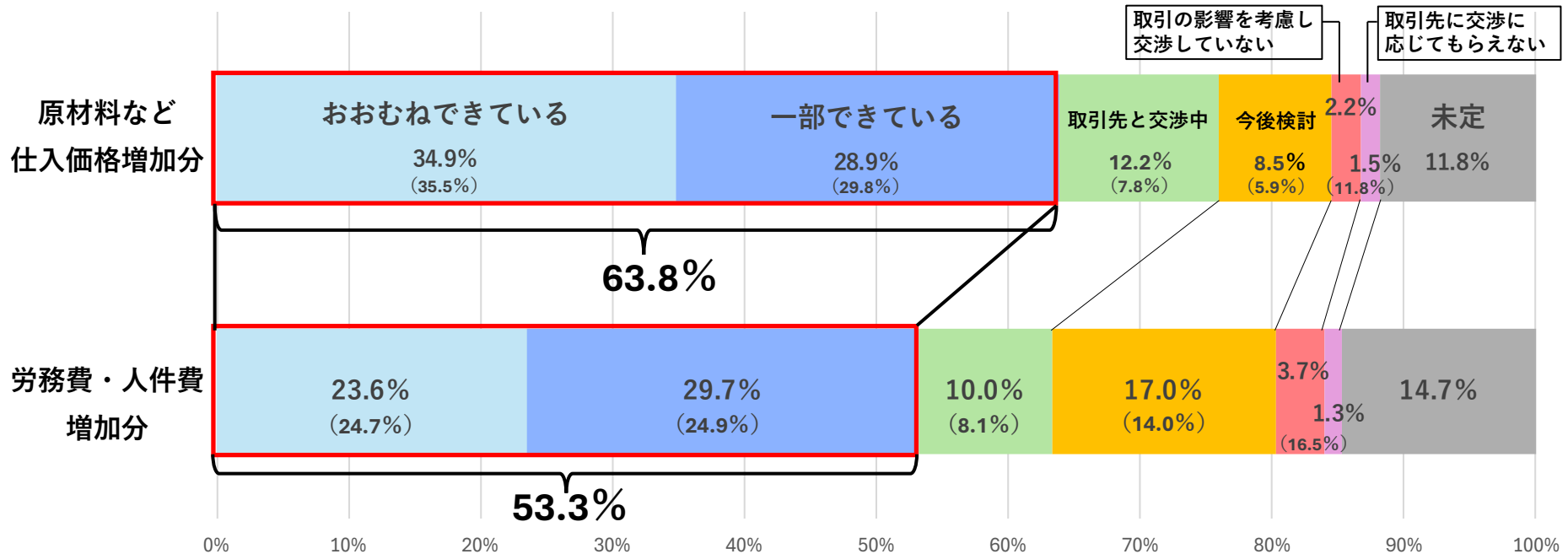
業種	業種詳細	規模	内容
製造業	化学製造業	中規模	中東情勢の影響による 海外原料の高騰 が続いている。気温の上昇など自然環境の変化が及ぼす影響も大きくなっている
製造業	その他の製造業	小規模	原料価格の高騰 や受注案件の谷間でもあり今期は業況悪化
卸売業	金属製品・機械機具	中規模	雇用状況の不足は辞める人がいることや、仕事は増えたが できる社員が少ない ことによるもの
小売業	医薬品・化粧品	大規模	売上増加で2店舗増設したが、利益的には仕入価格や 人件費 などの増加もあり不変
小売業	その他の各種商品小売業	小規模	8月に社員が退職。 最低賃金の引き上げによって労働時間減少が見込まれるため、 人手不足 が続きそう
小売業	その他の各種商品小売業	小規模	人件費の高騰 と利益率が良い商品の売れ行きが良くないことから、若干経常利益減少
運輸業	貨物運送業	大規模	価格転嫁については取引先のうち1~2割は値上げ出来ておりその他打診中。 全く出来ていない取引先も5割ほどあり 厳しい面もある
サービス業	その他のサービス業	大規模	価格転嫁については、 業界大手企業が値上げした事もあり 当社も値上げを行った
サービス業	情報サービス業	中規模	仕入価格増加分は一部価格転嫁できているが、 人件費分は転嫁できていない
建設業	総合建築業	小規模	大手など一部は理解もあり 価格転嫁出来ている が民間の中小企業相手だと厳しい状況

コスト上昇分の価格転嫁の動向について(付帯調査)

(1) コスト上昇分を価格転嫁できていますか？

※前年調査時の「価格転嫁できない」を今回
「取引先に交渉に応じてもらえない」
「取引の影響を考慮して交渉していない」に細分化

▼原材料など仕入価格増加分と労務費・人件費増加分の比較

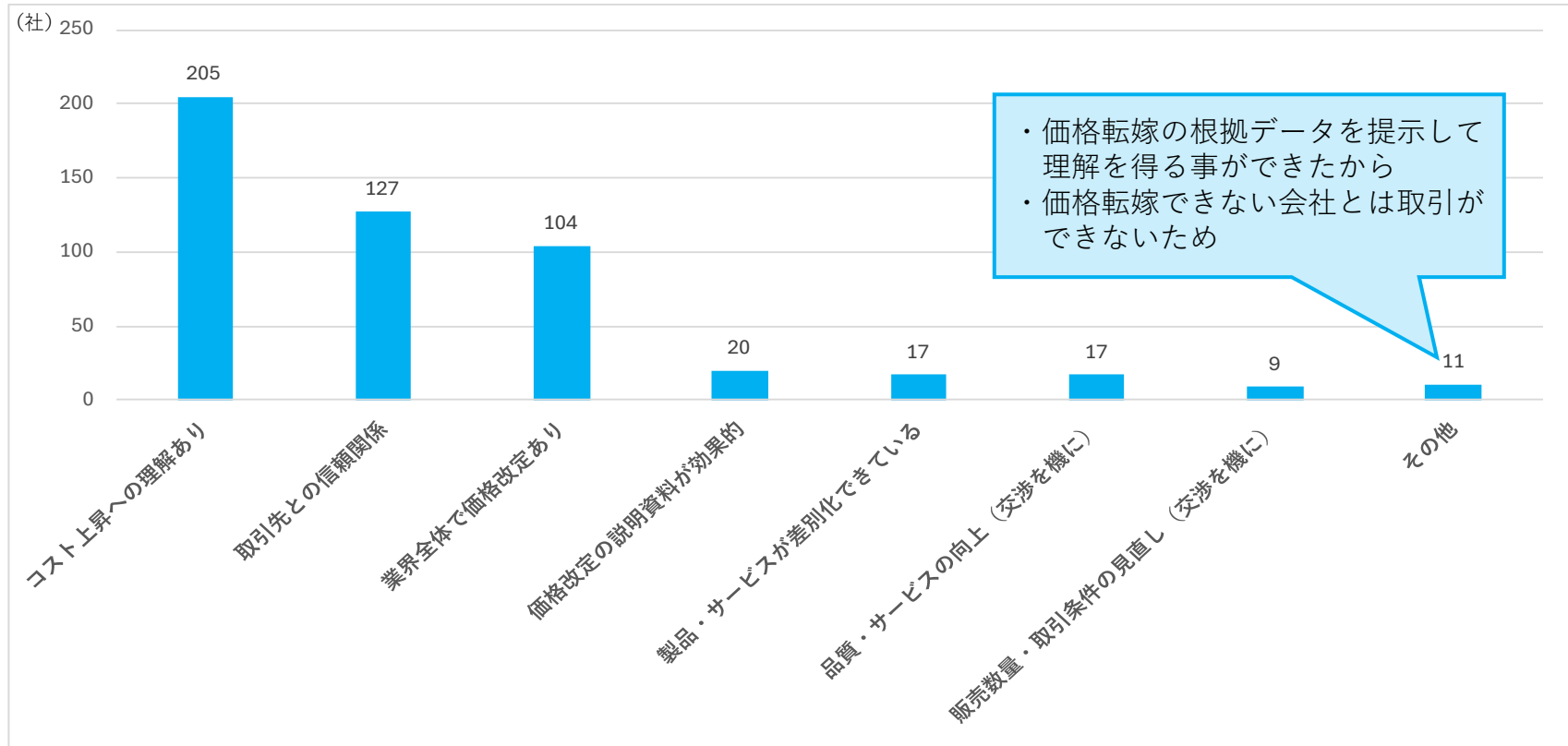


※グラフ、コメントとも () 内の数字は前年第2四半期調査時の割合

- ・ 原材料など仕入れ価格増加分は約64% (65%) の企業が価格転嫁できている。
「取引先と交渉中」の割合が約12% (8%) に増加し、「価格転嫁できない」割合が約4% (12%) に減少していることから価格転嫁が進んでいることが伺える。
- ・ 労務費・人件費増加分は約53% (50%) の企業が価格転嫁できている。
実施割合に加えて「取引先と交渉中」が10% (8%)、「今後検討」が17% (14%) と前向きな回答の割合が増加した。「価格転嫁できない」割合が5% (16.5%) に大きく減少した点からも人件費増加に対する理解の高まりが推察される。

コスト上昇分の価格転嫁の動向について(付帯調査)

(2) 価格転嫁できた理由について



- 価格転嫁できた理由は「コスト上昇への理解あり」「取引先との信頼関係」「業界全体で価格改定あり」の3つが大半を占めた
- コスト上昇の顕在化による取引先の理解および社会全体における価格改定の正当性の認識など、外部環境の変化に対する理解が広がっていると推察される