

売上高・経常利益横ばい、次期改善予測

コスト上昇分の価格転嫁、R7年度調査より増加

【概況】

◆主要3項目(業況判断・売上高・経常利益)

全体

＜今期＞売上高・経常利益は横ばい

＜次期＞売上高・経常利益は改善を予測

業種別

＜今期＞製造業、卸売業、小売業は主要3項目すべて改善、サービス業と建設業はすべて悪化

＜次期＞建設業のみ主要3項目すべて改善を予測

規模別

＜今期＞大規模企業と小規模企業は売上高・経常利益が横ばい、

中規模企業は主要3項目すべて悪化

＜次期＞大規模企業は売上高改善するも経常利益悪化を予測

◆その他DI

資金繰り改善、販売価格・設備投資は横ばい

◆経営上の問題

1位:商品、原材料仕入価格上昇 2位:人材不足 3位:人件費高騰 (1～9位まで前期と変わらず)
ただし、1位の仕入れ価格上昇は前期63.3%から今期58.7%へ減少

※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。

【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70%、労務費・人件費分は約62%の企業が価格転嫁できている
・前回調査からどちらも増加
仕入価格分: 63.8%→69.6%
労務費・人件費分: 53.3%→62.4%
価格転嫁が進んでいる

●価格転嫁できた理由について

・R7年度と変わらず「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8年8月24日～9月18日

回答数: 441社(製造業100社・非製造業341社)/749社(58.9%)

調査方法: 郵送・メール・ヒアリングによるアンケート

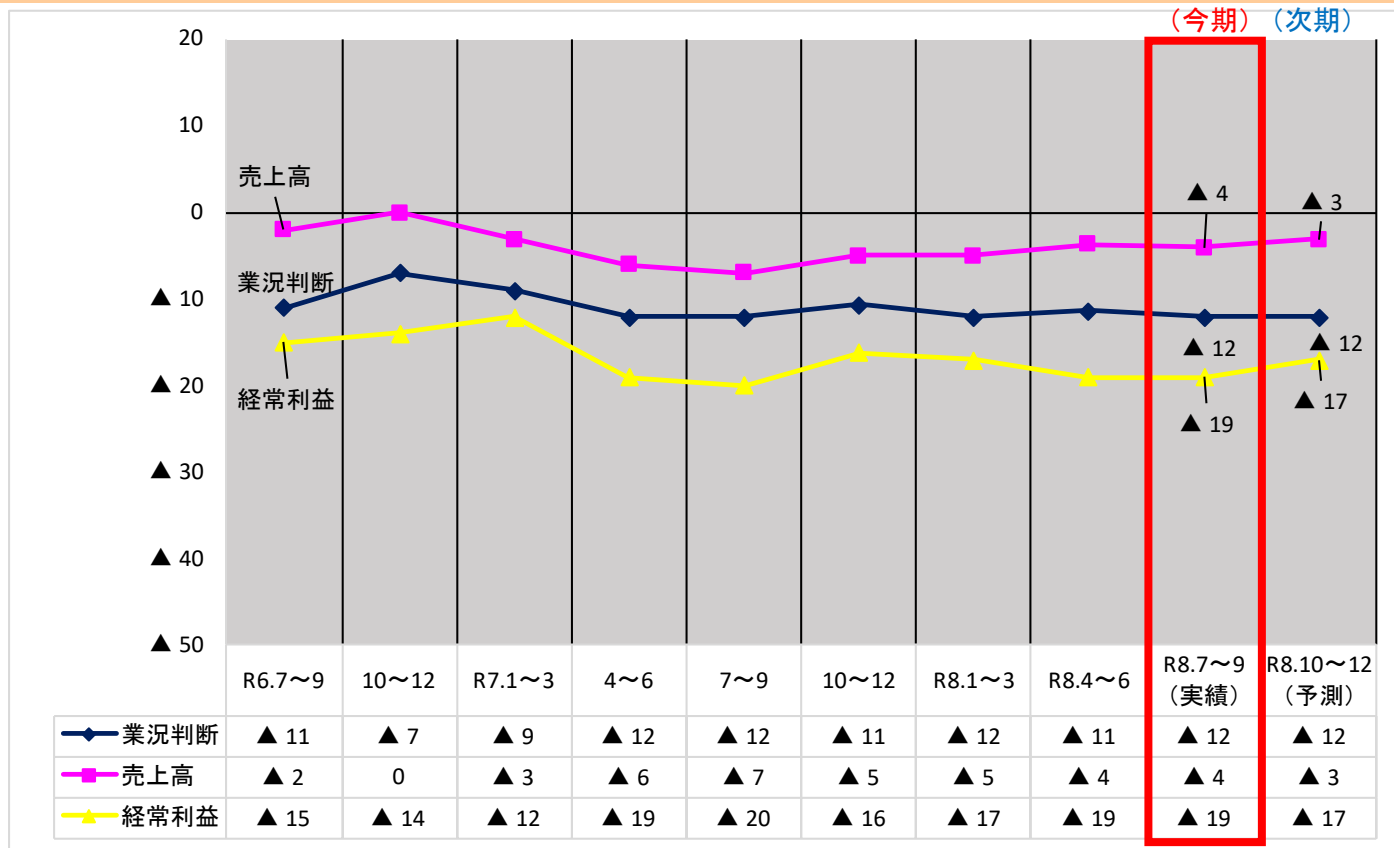
[参考]調査開始日(8/24)の株価及び外国為替市況

日経平均株価終値65,528円09銭

東京外国為替市場対ドル円相場終値159円08銭

発表日: 令和8年10月9日

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	▲1P	±0P	±0P
次期予測	±0P	+1P	+2P

※ 青は改善、赤は悪化、灰は横ばいを表す

<今期>

業況判断が悪化

売上高、経常利益は横ばい

<次期>

売上高、経常利益は改善を予測

業種・規模別一覧

※ ■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	+9.5P	▲7.0P	+9.9P	▲6.0P	+9.1P	▲3.0P
	卸売業	+6.4P	+4.4P	+28.2P	▲6.6P	+15.3P	▲4.5P
	小売業	+1.8P	+1.6P	+6.2P	▲3.1P	+7.1P	±0.0P
	運輸業	+0.2P	+7.4P	▲1.9P	+7.4P	+4.0P	▲5.5P
	サービス業	▲10.8P	▲0.8P	▲12.1P	+4.2P	▲9.7P	+2.5P
	建設業	▲3.4P	+3.3P	▲16.7P	+10.0P	▲15.4P	+11.7P
規模別	大規模企業	+4.6P	±0.0P	▲0.9P	+4.6P	▲0.2P	▲2.2P
	中規模企業	▲7.9P	+3.1P	▲1.1P	▲1.5P	▲1.0P	▲3.0P
	小規模企業	▲0.1P	▲0.3P	+0.3P	+0.9P	▲0.1P	+2.7P

＜今期＞製造業、卸売業、小売業は主要3項目すべて改善、サービス業と建設業はすべて悪化

＜次期＞建設業のみ主要3項目すべて改善を予測

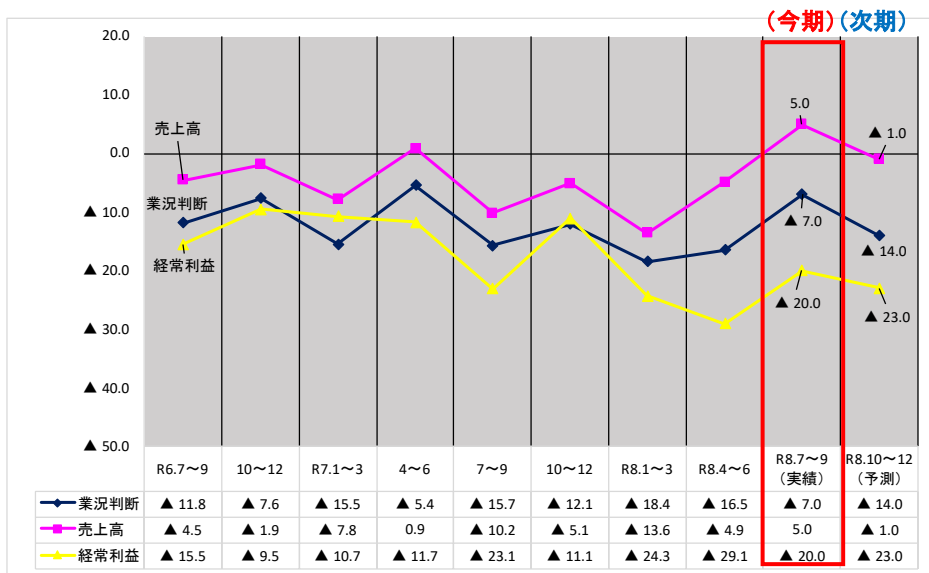
＜今期＞大規模企業と小規模企業は売上高・経常利益が横ばい、中規模企業は主要3項目すべて悪化

＜次期＞大規模企業は売上高改善するも経常利益悪化、中規模企業は売上高・経常利益ともに悪化、小規模企業は経常利益のみ改善を予測

業種別 主要3項目

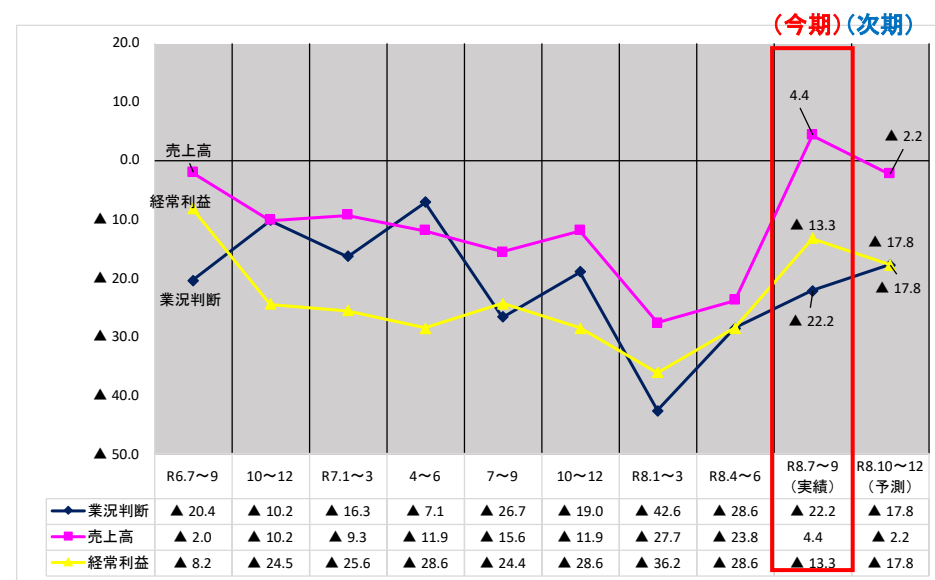
※ 青は改善、赤は悪化、灰は横ばいを表す

製造業



	業況判断	売上高	経常利益
今期	+9.5P	+9.9P	+9.1P
次期予測	▲7.0P	▲6.0P	▲3.0P

卸売業

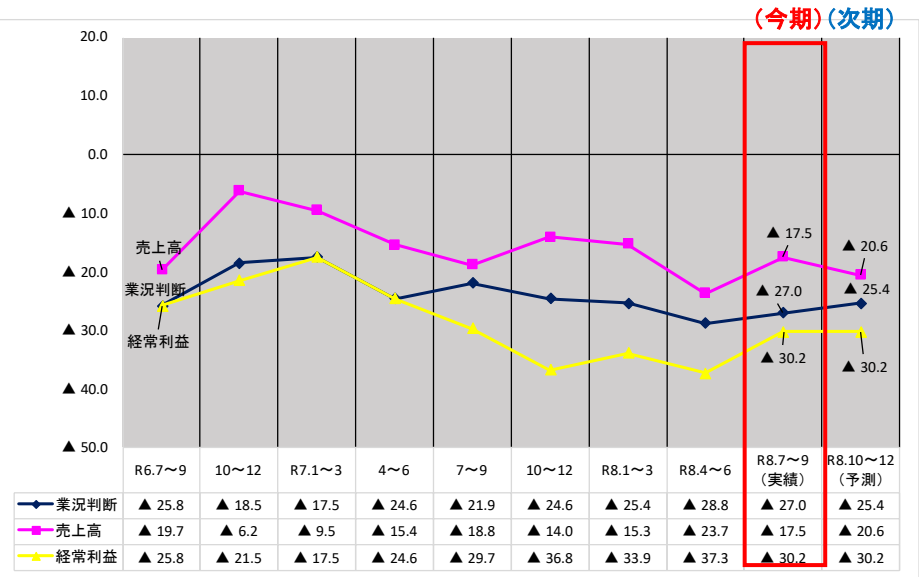


	業況判断	売上高	経常利益
今期	+6.4P	+28.2P	+15.3P
次期予測	+4.4P	▲6.6P	▲4.5P

業種別 主要3項目

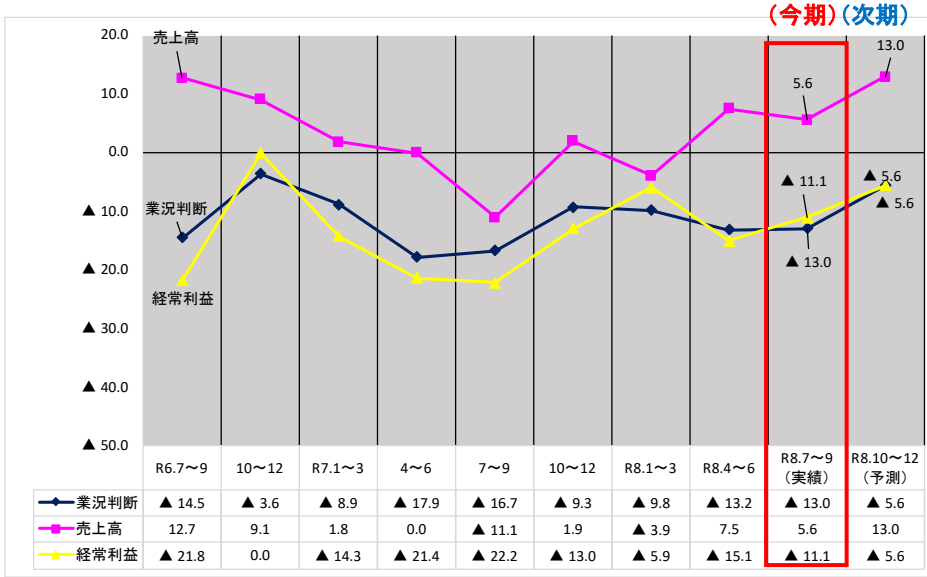
※ 青は改善、赤は悪化、白は横ばいを表す

小売業



	業況判断	売上高	経常利益
今期	+1.8P	+6.2P	+7.1P
次期予測	+1.6P	▲3.1P	± 0P

運輸業



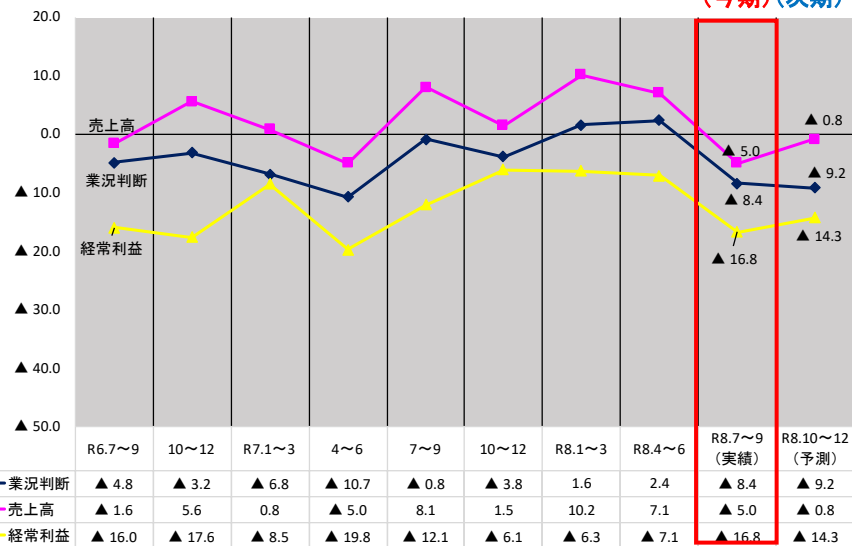
	業況判断	売上高	経常利益
今期	+0.2P	▲1.9P	+4.0P
次期予測	+7.4P	+7.4P	▲5.5P

業種別 主要3項目

※■は改善、■は悪化、■は横ばいを表す

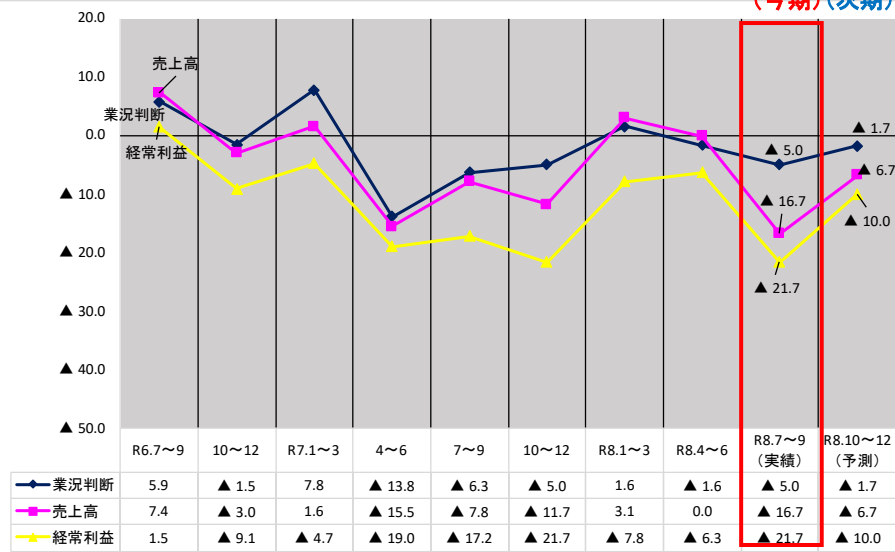
サービス業

(今期) (次期)



建設業

(今期) (次期)



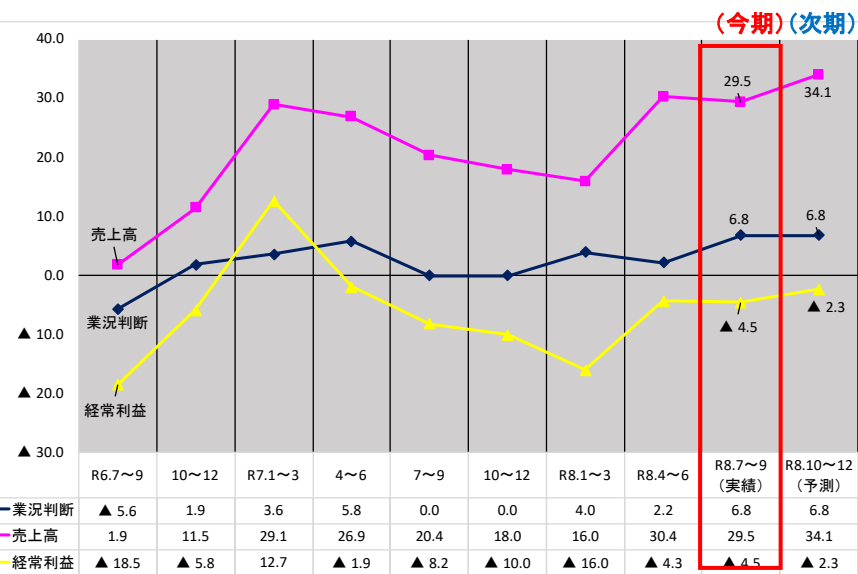
	業況判断	売上高	経常利益
今期	▲10.8P	▲12.1P	▲9.7P
次期予測	▲0.8P	+4.2P	+2.5P

	業況判断	売上高	経常利益
今期	▲3.4P	▲16.7P	▲15.4P
次期予測	+3.3P	+10.0P	+11.7P

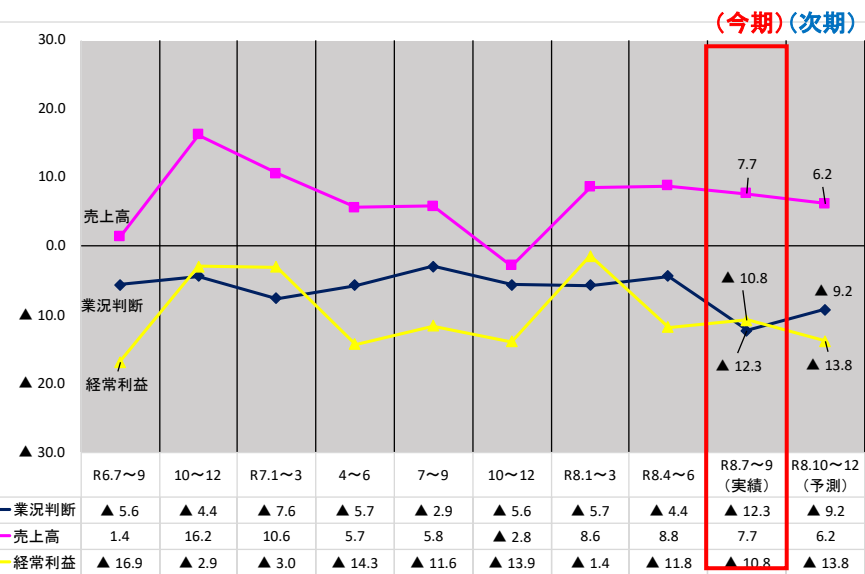
規模別 主要3項目

※■は改善、■は悪化、■は横ばいを表す

大規模企業



中規模企業



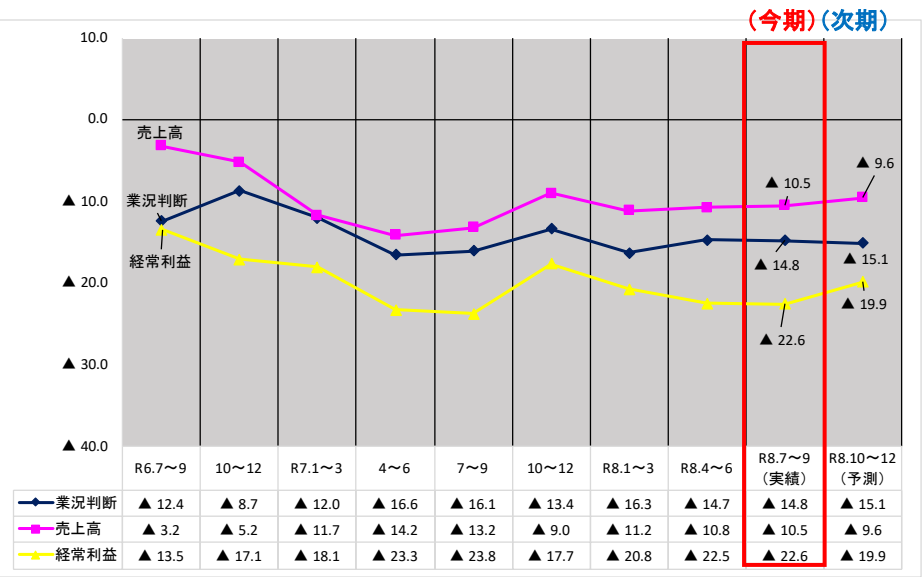
	業況判断	売上高	経常利益
今期	+4.6P	▲0.9P	▲0.2P
次期予測	±0P	+4.6P	▲2.2P

	業況判断	売上高	経常利益
今期	▲7.9P	▲1.1P	▲1.0P
次期予測	+3.1P	▲1.5P	▲3.0P

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	▲0.1P	+0.3P	▲0.1P
次期予測	▲0.3P	+0.9P	+2.7P

その他DIの動向

※ ■は改善、■は悪化、■は横ばいを表す

	R7年				R8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」)	23.6	18.2	14.5	20.3	18.9	25.9	26.7	28.5
②資金繰り (「容易」-「困難」)	7.7	9.7	6.0	8.0	5.7	4.5	6.0	5.4
③設備投資 (「増加」-「減少」)	3.2	▲0.2	6.0	3.0	1.1	2.1	1.9	2.3
④雇 用 (「過剰」-「不足」)	▲47.7	▲43.4	▲38.8	▲46.8	▲41.4	▲38.4	▲41.5	▲42.1

①販売価格・受注単価

＜今期＞ 横ばい

＜次期＞ 1.8ポイント改善を予測

②資金繰り

＜今期＞ 1.5ポイント改善

＜次期＞ 横ばいを予測

③設備投資

＜今期＞ 横ばい

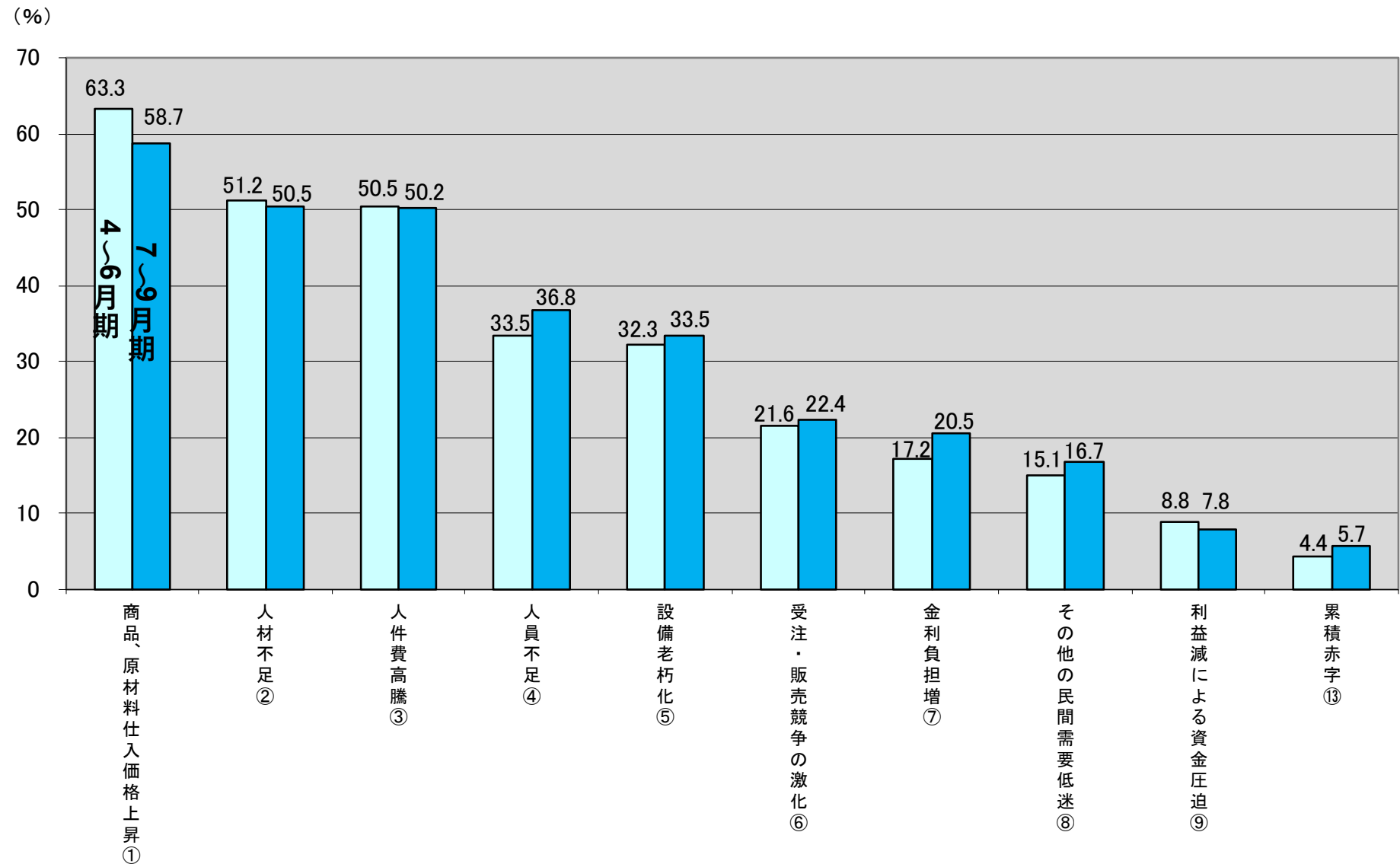
＜次期＞ 横ばいを予測

④雇用

＜今期＞ 3.1ポイント悪化

＜次期＞ 横ばいを予測

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

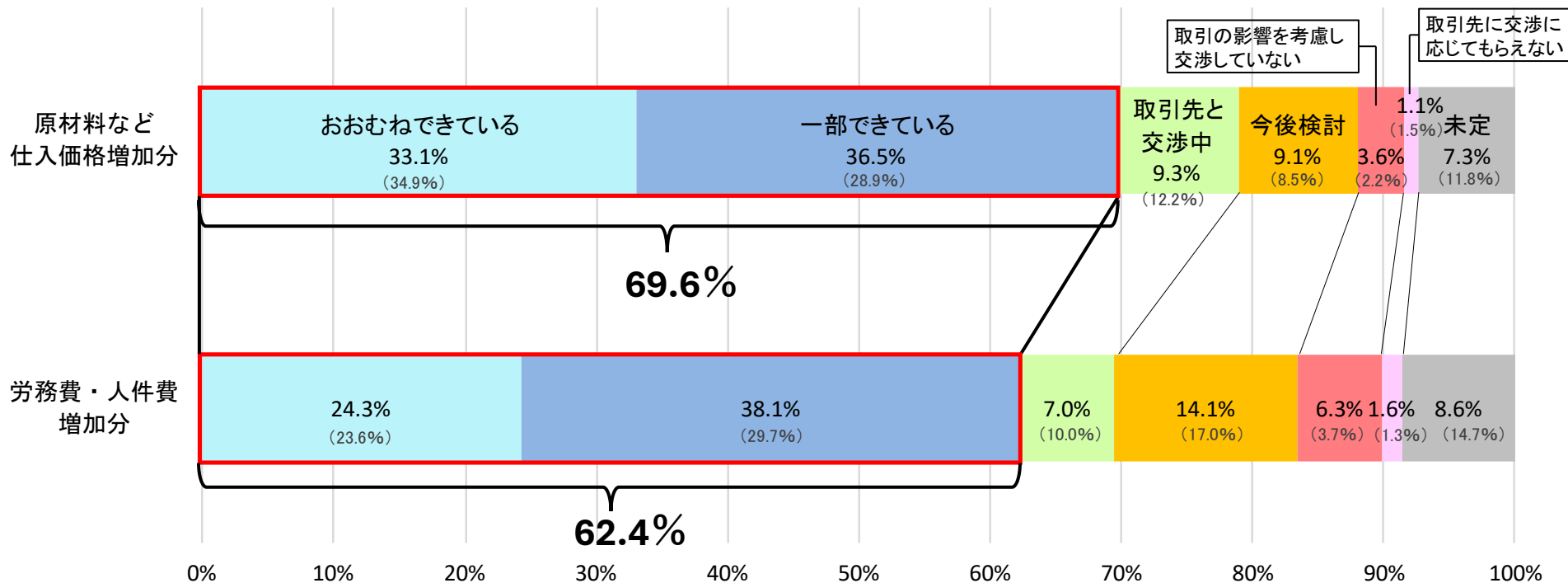
赤文字はマイナス要因、青文字はプラス要因

業種	業種詳細	規模	内容
製造業	セメント・同製品製造業	大規模	商品販売価格の改善等により業績は落ち着いてきたが、国内需要の低迷に伴い販売数量が伸び悩み、先行きは不透明な状況
製造業	その他のプラスチック製品製造業	中規模	円安の影響が大きく、輸入原料費が高騰のままの状態にある
卸売業	産業機械器具卸売業	小規模	価格転嫁ができているため売上・利益は前年同期比で増加しているが、技術者・営業者の高齢化による技術継承が問題
卸売業	農畜産物・水産物卸売業	小規模	仕入価格増加に伴う価格転嫁はできているが、金利や人件費が増加しているため、業況としては厳しい
小売業	酒小売業	小規模	低価格の商品を多く取り扱っている小売店にとって、最低賃金の大幅な引き上げは死活問題
運輸業	一般乗用旅客自動車運送業	小規模	昨年7月に価格改定したものの、昨今の物価高騰に追いついていない。さらなる改定がないと人件費の転嫁は難しい
サービス業	ソフトウェア業	大規模	学校向けの商材は、価格転嫁しにくい面があり、単純な価格転嫁ではなく付加価値を加える必要がある
サービス業	専門料理店	小規模	原材料価格高騰・人件費高騰・社員増加による社会保険料増加等が原因で、売上高が増加しても経常利益は減少。消費税1%の施策が自社にどのような影響を及ぼすのか心配
建設業	その他の設備工事業	小規模	10月改定の最低賃金の上昇等、人件費高騰が経営上の問題となっている

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？

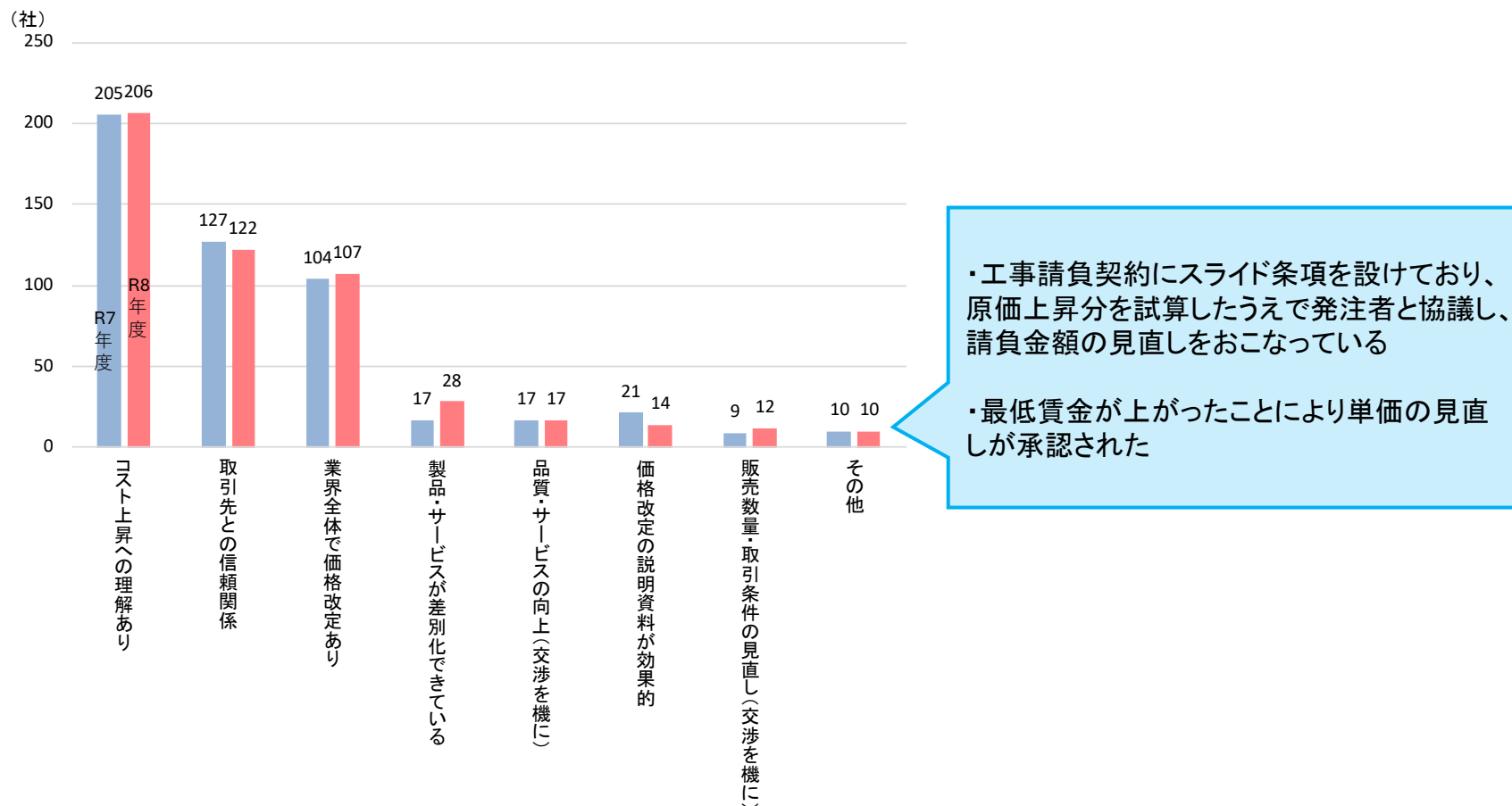
▼原材料など仕入価格増加分と労務費・人件費増加分の比較



- 原材料など仕入れ価格増加分は約70%(64%)の企業が価格転嫁できている。
「取引先と交渉中」の割合が減少しているものの、「取引の影響を考慮して交渉していない」割合が3.6%(2.2%)と増加しており、増え続けるコストに対して追いついていない部分もある
- 労務費・人件費増加分は約62%(53%)の企業が価格転嫁できている。と回答し、約10%アップ
「今後検討する」割合が昨年から減少したが、「取引の影響を考慮して交渉していない」割合が6.3%(3.7%)だったことから、検討した結果、人件費相当分の値上げを足踏みしている企業が一定数いることが伺える

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R7年度と変わらず「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
- 上がり続けるコストに対して、取引先との信頼関係を含む価格高騰への理解によって価格転嫁できていると伺える