

おせっかいを誇りとします。



地場企業の経営動向調査

[令和7年度第3四半期]

- ・調査期間：令和7年12月1日～12月15日
- ・対象：当所会員企業2,000社(任意抽出)
- ・回答企業数：336社(回答率16.8%)

令和8年1月22日
福岡商工会議所
総合企画部 企画広報グループ

目次

| | |
|--------------------------------|--------|
| 1. 調査概要 | 2P |
| 2. 調査対象企業数及び回答企業の内訳(規模・業種別) | 3P |
| 3. 調査結果(概要・構成別D I) | 4~13P |
| 4. 付帯調査結果(コスト増加に伴う価格転嫁の状況について) | 14~18P |

1. 調査概要

目的

福岡市内地場企業(一部福岡市近郊を含む)の景況及び経営動向を把握すると同時に、これらの情報を企業へ提供し、企業経営の参考に資するため。

調査期間

令和7年12月1日～12月15日

対象

当所会員企業を対象とし2,000社を任意抽出。

内訳：中小企業1,909社(構成比率95.5%)、大企業91社(構成比率4.6%)

<回答企業数>336社、回答率16.8%

内訳：中小企業315社(構成比率93.8%)、大企業21社(6.3%)※詳細は3頁参照

方法

四半期毎に実施。FAX及びメールで調査票を送付。

内容

以下8項目について、前年同時期と比較した、令和7年10月～12月の実績、及び令和8年1月～3月の予想

①自社・業界の景況 ②生産額・売上額・完成工事高 ③原材料・製(商)品仕入価格 ④受注価格・販売価格 ⑤製(商)品在庫 ⑥営業利益 ⑦資金繰り ⑧当面の経営上の課題

2. 調査対象企業数及び回答企業の内訳(規模・業種別)

| 規模別 | 対象数 | 回答数 | 回答率 | 回答結果構成比 |
|--------------|------------|------------|--------------|--------------|
| 全業種 | 2,000 | 336 | 16.8% | |
| 中小企業 | 1,909 | 315 | 16.5% | 93.8% |
| 大企業 | 91 | 21 | 23.1% | 6.3% |
| 建設業 | 356 | 85 | 23.9% | 25.3% |
| 土木建設業 | 146 | 38 | 26.0% | 11.3% |
| 建設付帯工事業 | 86 | 22 | 25.6% | 6.5% |
| 電気・管工事業 | 124 | 25 | 20.2% | 7.4% |
| 製造業 | 218 | 39 | 17.9% | 11.6% |
| 食料品製造業 | 52 | 12 | 23.1% | 3.6% |
| 繊維製品製造業 | 10 | 0 | 0.0% | 0.0% |
| 建材・木・紙製品製造業 | 10 | 1 | 10.0% | 0.3% |
| 印刷・製本業 | 47 | 6 | 12.8% | 1.8% |
| 窯業・土木製品製造業 | 9 | 1 | 11.1% | 0.3% |
| 金属製品製造業 | 21 | 3 | 14.3% | 0.9% |
| 一般機械器具製造業 | 24 | 8 | 33.3% | 2.4% |
| 電気機械器具製造業 | 22 | 6 | 27.3% | 1.8% |
| その他製造業 | 23 | 2 | 8.7% | 0.6% |
| サービス業 | 798 | 100 | 12.5% | 29.8% |
| 情報処理サービス業 | 110 | 14 | 12.7% | 4.2% |
| その他事務所サービス業 | 384 | 46 | 12.0% | 13.7% |
| ホテル 旅館 飲食業 | 106 | 13 | 12.3% | 3.9% |
| その他の個人サービス業 | 198 | 27 | 13.6% | 8.0% |

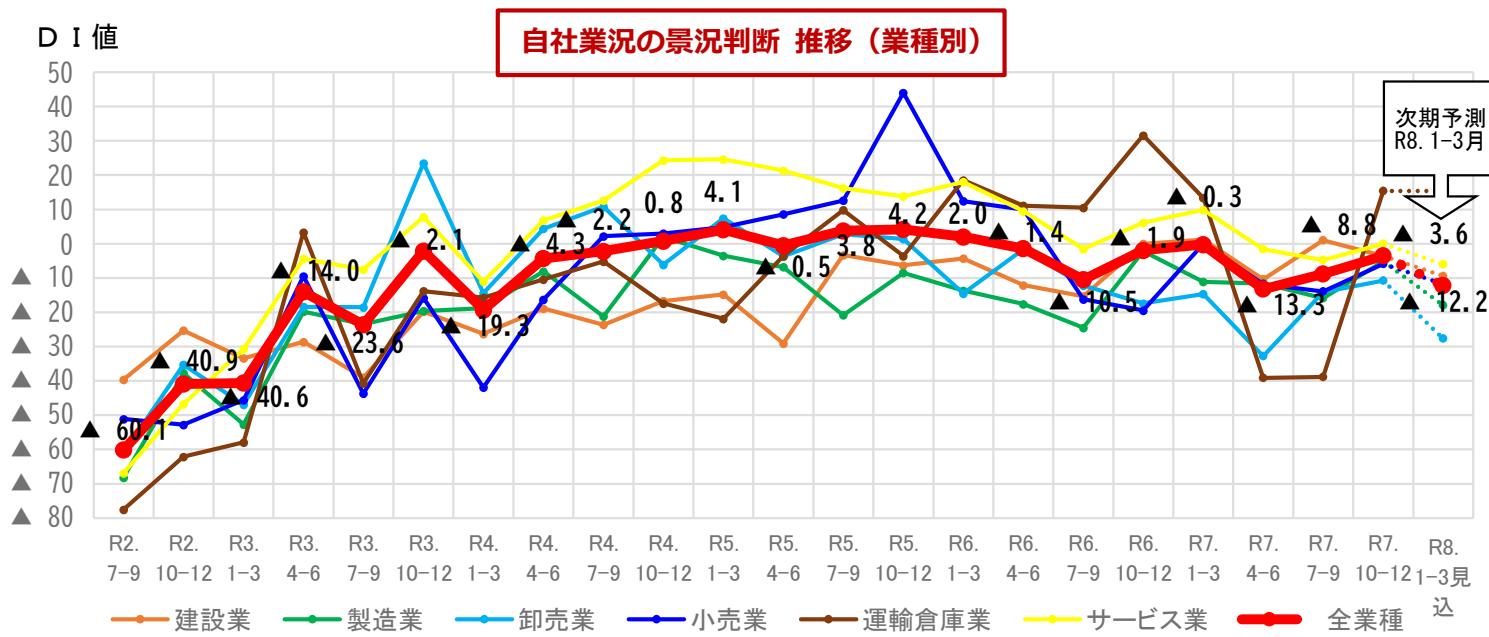
| | | | | |
|---------------|------------|-----------|--------------|--------------|
| 卸売業 | 299 | 65 | 21.7% | 19.3% |
| 食料品卸売業 | 68 | 13 | 19.1% | 3.9% |
| 繊維製品卸売業 | 28 | 4 | 14.3% | 1.2% |
| 建材・住宅機器卸売業 | 39 | 11 | 28.2% | 3.3% |
| 金属・鋼材卸売業 | 5 | 2 | 40.0% | 0.6% |
| 一般機械器具卸売業 | 55 | 13 | 23.6% | 3.9% |
| 電気機械製品卸売業 | 9 | 2 | 22.2% | 0.6% |
| 石油・化学製品卸売業 | 11 | 2 | 18.2% | 0.6% |
| その他製造業 | 84 | 18 | 21.4% | 5.4% |
| 小売業 | 216 | 34 | 15.7% | 10.1% |
| 食料品小売業 | 50 | 8 | 16.0% | 2.4% |
| 衣料品 身の回り品小売業 | 32 | 5 | 15.6% | 1.5% |
| 石油・化学製品小売業 | 12 | 3 | 25.0% | 0.9% |
| 車両運搬器具小売業 | 16 | 3 | 18.8% | 0.9% |
| 家電・厨房器具小売業 | 18 | 3 | 16.7% | 0.9% |
| 百貨店・セルフ店 | 4 | 1 | 25.0% | 0.3% |
| その他小売業 | 84 | 11 | 13.1% | 3.3% |
| 運輸・倉庫業 | 113 | 13 | 11.5% | 3.9% |
| 旅客運送業 | 37 | 2 | 5.4% | 0.6% |
| 貨物運送・倉庫業 | 76 | 11 | 14.5% | 3.3% |

※小数点第2位以下を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはならない。

3. 概要

令和7年度第3四半期の自社業況DI(全業種)は、持ち直しがみられるものの低水準。
収益環境は厳しさが続く。

- 令和7年10～12月期の自社業況DI(全業種)は▲3.6(前期比+5.2pt)と、前期からマイナス幅は縮小。生産額・売上額の改善を背景に、多くの業種で業況感の持ち直しがみられるものの、水準は依然低い。原材料・仕入価格DIは+56.0(同▲2.6pt)と前期から低下したものの、高水準で推移。一方、販売価格DIは+18.8(同▲5.2pt)へ低下し、価格引上げの動きはやや弱含み、収益環境は引き続き厳しい。
- 次期(令和8年1～3月期)の自社業況DIは▲12.2(今期比▲8.6pt)と悪化する見通し。生産額・売上額の見通しが弱含むなか、原材料・仕入価格は高水準で推移しており、収益面の厳しさから先行き判断は慎重となっている。
- 経営上の課題は「人材難・求人難・定着の悪化」が51.2%で最多を継続(12期連続)。また、前期と比較して「原材料高、入手難」「販売価格への転嫁難」を挙げる企業が増加した。



事業者の声(一部抜粋)

- 売上は好調だが、外部への業務委託費の増加がそれを上回り、営業利益を大きく圧迫している。業務委託は不可欠なため削減は難しく、価格改定や不要な経費の削減による収益改善が必要。(小売業：食品小売業)
- 円安に起因する物価高騰が続く中、コスト増を価格に一気に転嫁できない。無理に転嫁をすると商品が全く売れなくなり、結果として収益が伸びず、販上げも思うように進まない。(卸売業：繊維製品卸売業)
- 業界の過当競争(オーバーストア)と人件費の上昇が、企業の収益を悪化させている。(サービス業：その他の個人サービス業)

| 表1：自社の業況DI(業種別) | 前期(R7.7-9) | 今期(R7.10-12) | 次期予測(R8.1-3見込) |
|-----------------|------------|---------------|----------------|
| 全業種 | ▲ 8.8 | ▲ 3.6 (+5.2) | ▲ 12.2 |
| 建設業 | 1.1 | ▲ 3.5 (-4.6) | ▲ 9.4 |
| 製造業 | ▲ 15.9 | ▲ 5.1 (+10.8) | ▲ 17.9 |
| 卸売業 | ▲ 14.1 | ▲ 10.8 (+3.3) | ▲ 27.7 |
| 小売業 | ▲ 14.0 | ▲ 5.9 (+8.1) | ▲ 11.8 |
| 運輸・倉庫業 | ▲ 38.9 | 15.4 (+54.3) | 15.4 |
| サービス業 | ▲ 4.8 | 0.0 (+4.8) | ▲ 6.0 |

※前期(R7.7-9月期)は前回調査結果。今期の()内は、前期比。

| 表2：構成別DI(全業種) | 前期(R7.7-9) | 今期(R7.10-12) | 次期予測(R8.1-3見込) |
|---------------|------------|---------------|----------------|
| 生産額・売上額・完成工事高 | ▲ 6.8 | 0.0 (+6.8) | ▲ 9.8 |
| 原材料・仕入価格 | 58.6 | 56.0 (-2.6) | 54.2 |
| 販売価格 | 24.0 | 18.8 (-5.2) | 17.6 |
| 製品在庫 | ▲ 0.5 | 0.9 (+1.4) | 0.3 |
| 営業利益 | ▲ 18.7 | ▲ 19.6 (-0.9) | ▲ 21.7 |
| 資金繰り | ▲ 4.0 | ▲ 3.9 (+0.1) | ▲ 5.4 |

※前期(R7.7-9月期)は前回調査結果。今期の()内は、前期比。

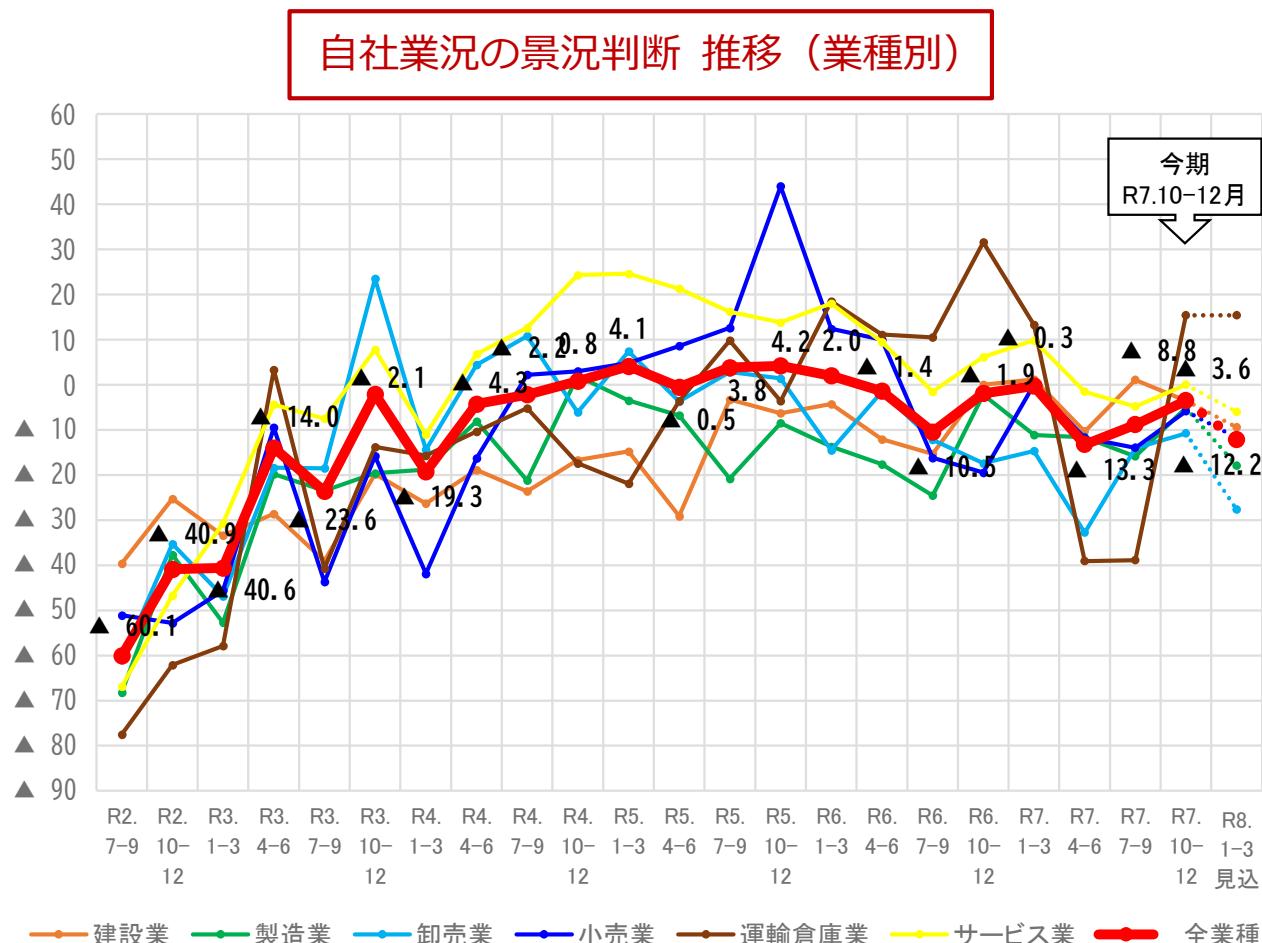
| 表3：経営上の問題点(上位6項目) | | |
|-------------------|----------------|--------------|
| 1 | 人材難、求人難、定着性の悪化 | 51.2% (-3.9) |
| 2 | 経費の増加 | 45.8% (-1.4) |
| 3 | 受注、需要の減少 | 38.4% (-0.2) |
| 4 | 原材料高、入手難 | 38.1% (+2.7) |
| 5 | 営業利益の低下 | 30.4% (-3.9) |
| 6 | 販売価格への転嫁難 | 26.2% (+1.7) |

※()内は、前回(R7.7-9月期)調査比。

3-1. 自社・業界の景況

自社業況DI(全業種)は2期連続で改善。次期は悪化する見通し。

- 令和7年10～12月の自社業況DIは▲3.6(前期比+5.2pt)と前期より更に改善したものの、7期連続のマイナス値となった。
- 業種別では、運輸・倉庫業(同+54.3pt)と大幅に改善。建設業(同▲4.6pt)を除く全ての業種で改善がみられたが、運輸・倉庫業、サービス業以外はいずれもマイナス水準。
- 次期(令和8年1～3月)の自社業況DIは▲12.2(今期比▲8.6pt)と更に悪化する見通し。



| 自社の業況DI | 前期 (R7.7-9) | 今期 (R7.10-12) | 次期予測 (R8.1-3見込) |
|---------|-------------|---------------|-----------------|
| 全業種 | ▲ 8.8 | ▲ 3.6 (+5.2) | ▲ 12.2 |
| 建設業 | 1.1 | ▲ 3.5 (-4.6) | ▲ 9.4 |
| 製造業 | ▲ 15.9 | ▲ 5.1 (+10.8) | ▲ 17.9 |
| 卸売業 | ▲ 14.1 | ▲ 10.8 (+3.3) | ▲ 27.7 |
| 小売業 | ▲ 14.0 | ▲ 5.9 (+8.1) | ▲ 11.8 |
| 運輸・倉庫業 | ▲ 38.9 | 15.4 (+54.3) | 15.4 |
| サービス業 | ▲ 4.8 | 0.0 (+4.8) | ▲ 6.0 |
| 中小企業 | ▲ 8.3 | ▲ 4.4 (+3.9) | ▲ 12.4 |
| 大企業 | ▲ 16.7 | 9.5 (+26.2) | ▲ 9.5 |

※前期 (R7.7-9月期) は前回調査結果。今期の()内は、前期比。

事業者の声(一部抜粋)

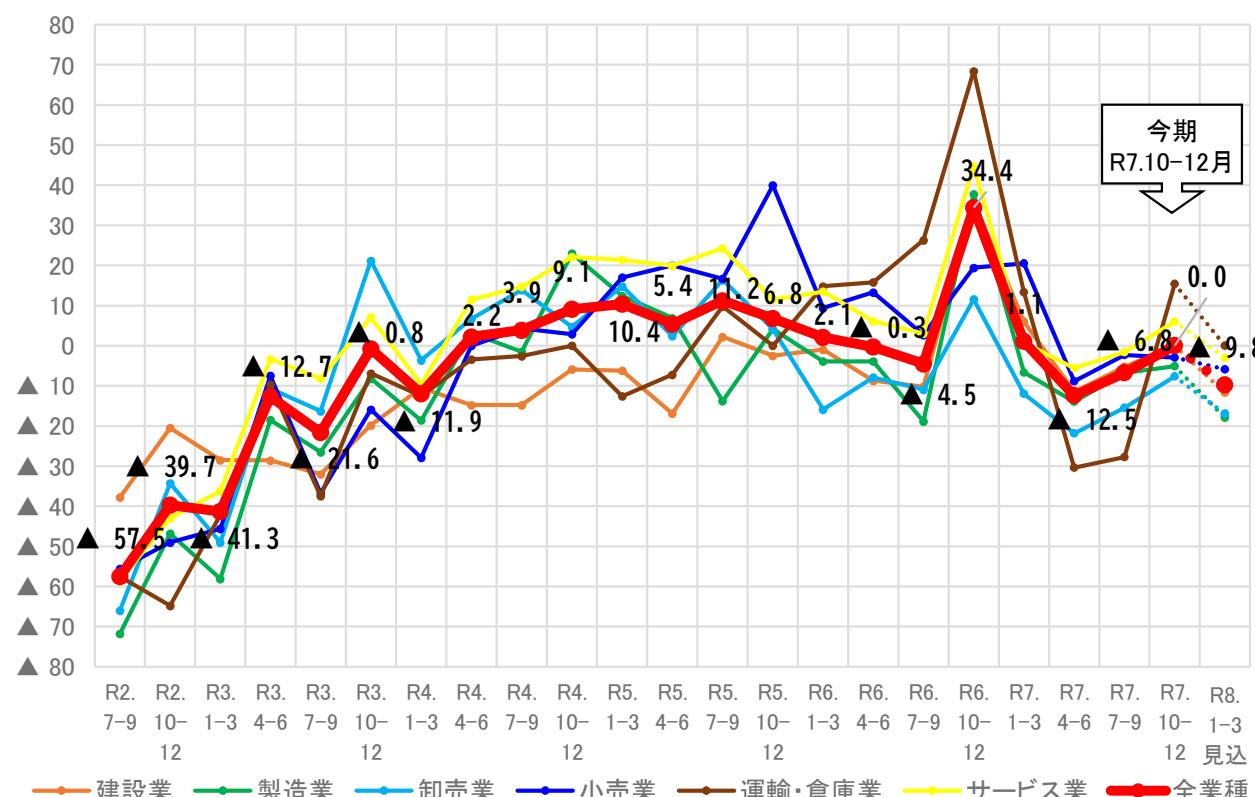
- 酷暑が続き、秋の到来が遅くなつたことが売上減少の大きな原因となっている。原価はまだ上昇しているが値上げが追いついていない。(製造業：食料品製造業)

3-2. 生産額・売上額・完成工事高

生産額・売上額・完成工事高DIは2期連続の上昇。次期は悪化の見通し。

- 生産額・売上額・完成工事高DIは0.0(前期比+6.8pt)と上昇。
- 今期は小売業以外の全ての業種が上昇。最も上昇したのは運輸・倉庫業(前期比+43.2pt)、次いで卸売業(同+7.8pt)、サービス業(同+7.6pt)、建設業(同+5.3pt)。
- 次期(令和8年1~3月)は▲9.8(今期比▲9.8pt)と、悪化の見通し。

生産額・売上額・完成工事高 推移 (業種別)



| 生産額・売上額 完成工事高DI | 前期 (R7. 7-9) | 今期 (R7. 10-12) | 次期予測 (R8. 1-3見込) |
|--------------------|-----------------|-------------------|---------------------|
| 全業種 | ▲ 6.8 | 0.0 (+6.8) | ▲ 9.8 |
| 建設業 | ▲ 5.3 | 0.0 (+5.3) | ▲ 11.8 |
| 製造業 | ▲ 6.8 | ▲ 5.1 (+1.7) | ▲ 17.9 |
| 卸売業 | ▲ 15.5 | ▲ 7.7 (+7.8) | ▲ 16.9 |
| 小売業 | ▲ 2.3 | ▲ 2.9 (-0.6) | ▲ 5.9 |
| 運輸・倉庫業 | ▲ 27.8 | 15.4 (+43.2) | 0.0 |
| サービス業 | ▲ 1.6 | 6.0 (+7.6) | ▲ 3.0 |
| 中小企業 | ▲ 7.3 | ▲ 0.3 (+7.0) | ▲ 9.8 |
| 大企業 | 0.0 | 4.8 (+4.8) | ▲ 9.5 |

※前期(R7. 7-9月期)は前回調査結果。今期の()内は、前期比。

事業者の声(一部抜粋)

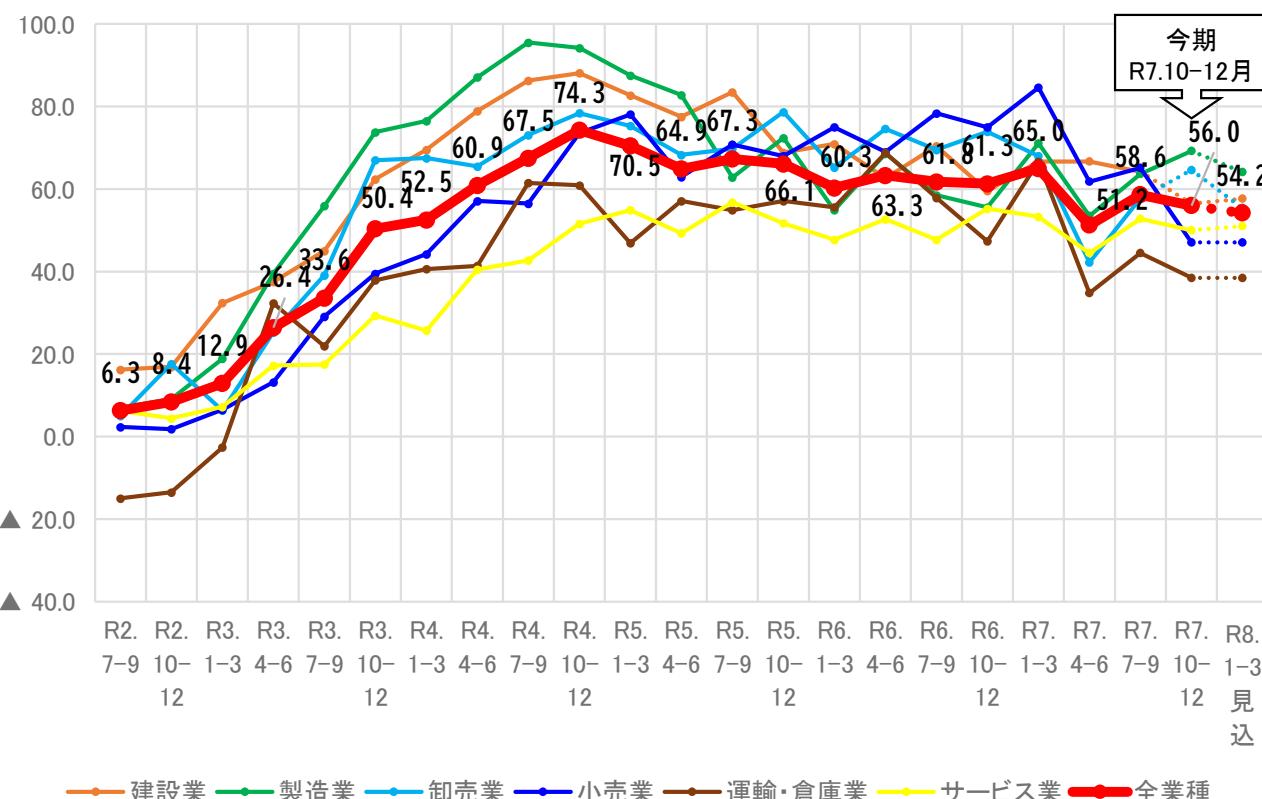
- 取引先の積極的な設備投資により売上および粗利は増加傾向にある。一方で自社の人員不足により、十分な受注対応ができない状況が発生しており、機会損失もある。(卸売業: 電気機械製品卸売業)

3-3. 原材料・製(商)品仕入価格

原材料・製(商)品仕入価格DIは低下。次期も低下を見込むも、依然として高水準で推移する見通し。

- 原材料・製(商)品仕入価格DIは+56.0(前期比▲2.6pt)と低下。
- 業種別では、卸売業(前期比+6.9pt)、製造業(同+5.6pt)で上昇。小売業(同▲18.0)は、大きく低下。
- 次期(令和8年1~3月)は+54.2(今期比▲1.8pt)と2期連続で低下する見通し。

原材料・製(商)品仕入価格推移(業種別)



| 原材料・製(商)品 仕入価格DI | 前期 (R7.7-9) | 今期 (R7.10-12月) | 次期予測 (R8.1-3見込) |
|---------------------|----------------|-------------------|--------------------|
| 全業種 | 58.6 | 56.0 (-2.6) | 54.2 |
| 建設業 | 64.2 | 56.5 (-7.7) | 57.6 |
| 製造業 | 63.6 | 69.2 (+5.6) | 64.1 |
| 卸売業 | 57.7 | 64.6 (+6.9) | 55.4 |
| 小売業 | 65.1 | 47.1 (-18.0) | 47.1 |
| 運輸・倉庫業 | 44.4 | 38.5 (-5.9) | 38.5 |
| サービス業 | 52.8 | 50.0 (-2.8) | 51.0 |
| 中小企業 | 58.3 | 55.2 (-3.1) | 53.0 |
| 大企業 | 62.5 | 66.7 (+4.2) | 71.4 |

※前期 (R7.7-9月期) は前回調査結果。今期の()内は、前期比。

事業者の声(一部抜粋)

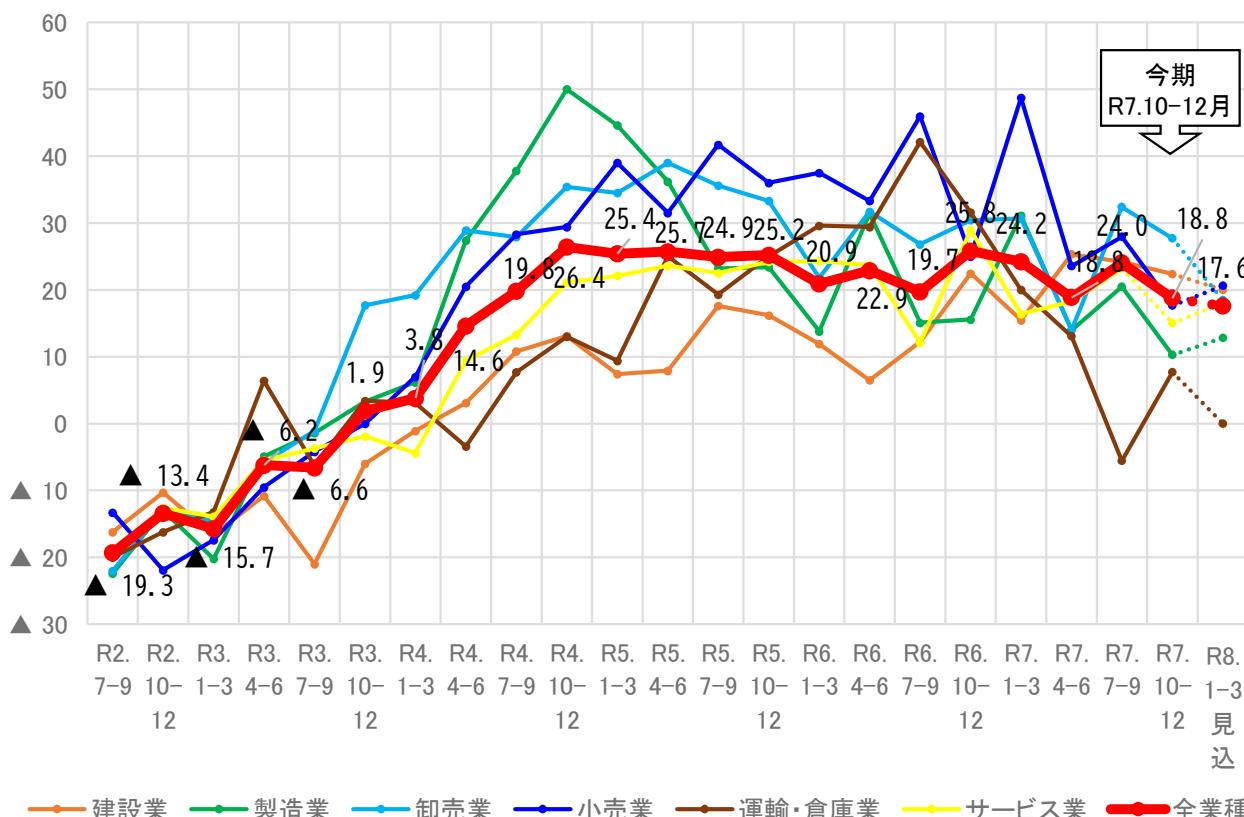
- 主力製品の原材料については、海外調達が大半であり、為替の影響が大きい。現時点では、原料価格自体の上昇は抑制されているので、仕入価格は安定しているが、現状の為替水準では大きなリスクとなりえる。(卸売業: 食料品卸売業)

3-4. 受注価格・販売価格

受注価格・販売価格DIは低下。次期も低下の見通し。

- 受注価格・販売価格DIは+18.8(前期比▲5.2pt)と低下。
- 業種別では、運輸・倉庫業(前期比+13.3pt)が大幅に上昇した一方、小売業(同▲10.3pt)、製造業(同▲10.2pt)では大幅に低下。
- 次期(令和8年1~3月)は+17.6(今期比▲1.2pt)と、2期連続で低下する見込み。

受注価格・販売価格 推移 (業種別)



| 受注価格 販売価格DI | 前期 (R7.7-9) | 今期 (R7.10-12) | 次期予測 (R8.1-3見込) |
|----------------|----------------|------------------|--------------------|
| 全業種 | 24.0 | 18.8 (-5.2) | 17.6 |
| 建設業 | 24.2 | 22.4 (-1.8) | 20.0 |
| 製造業 | 20.5 | 10.3 (-10.2) | 12.8 |
| 卸売業 | 32.4 | 27.7 (-4.7) | 18.5 |
| 小売業 | 27.9 | 17.6 (-10.3) | 20.6 |
| 運輸・倉庫業 | ▲ 5.6 | 7.7 (+13.3) | 0.0 |
| サービス業 | 23.2 | 15.0 (-8.2) | 18.0 |
| 中小企業 | 23.9 | 17.8 (-6.1) | 16.2 |
| 大企業 | 25.0 | 33.3 (+8.3) | 38.1 |

※前期(R7.7-9月期)は前回調査結果。今期の()内は、前期比。

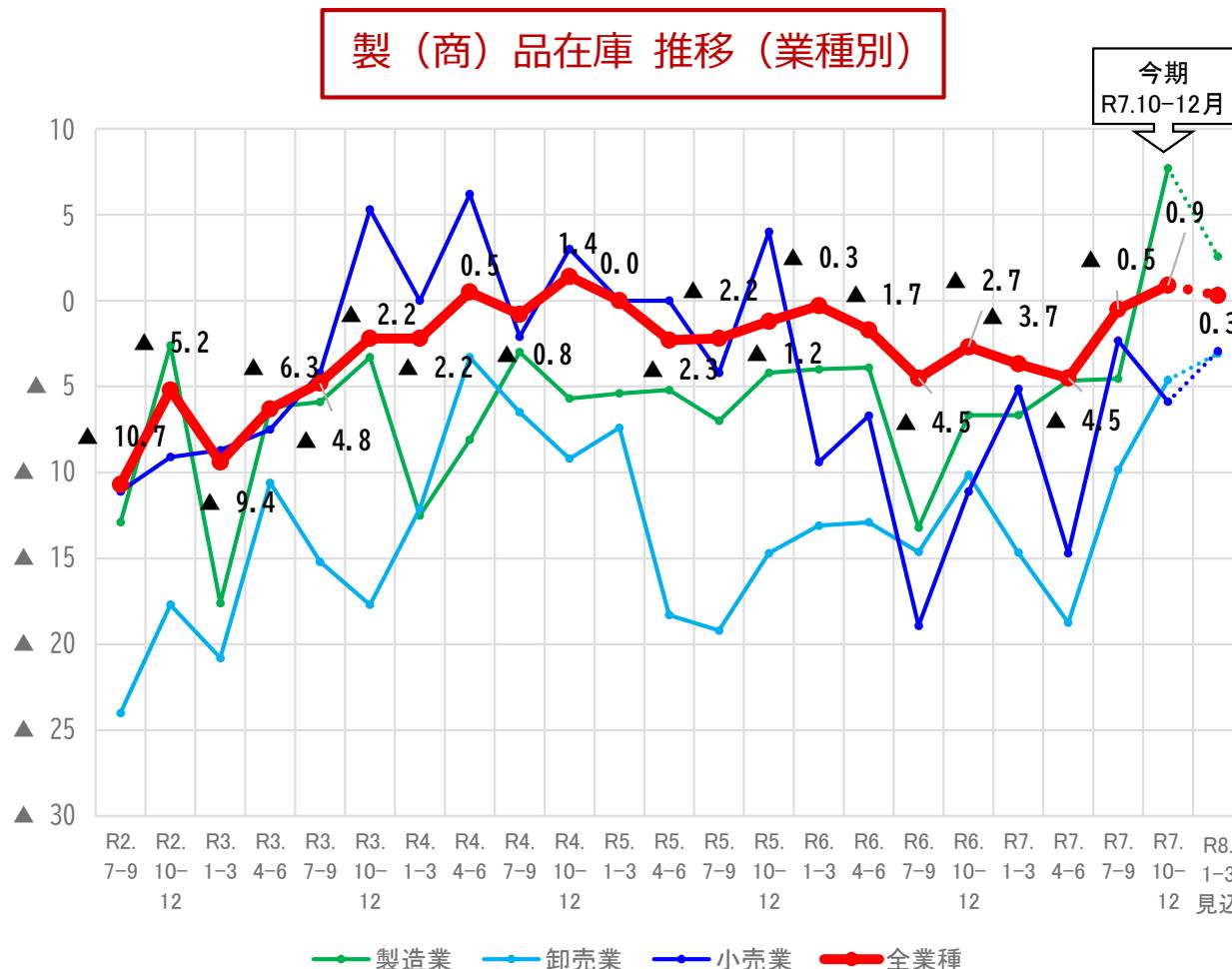
事業者の声(一部抜粋)

- 今後、原材料の高騰・製品の値上げが予定されているため、受注価格への転嫁が課題となってくる。(建設業:電気・管工事業)

3-5. 製(商)品在庫

製(商)品在庫DIは更に適正状態へと改善。次期は低下する見通し。

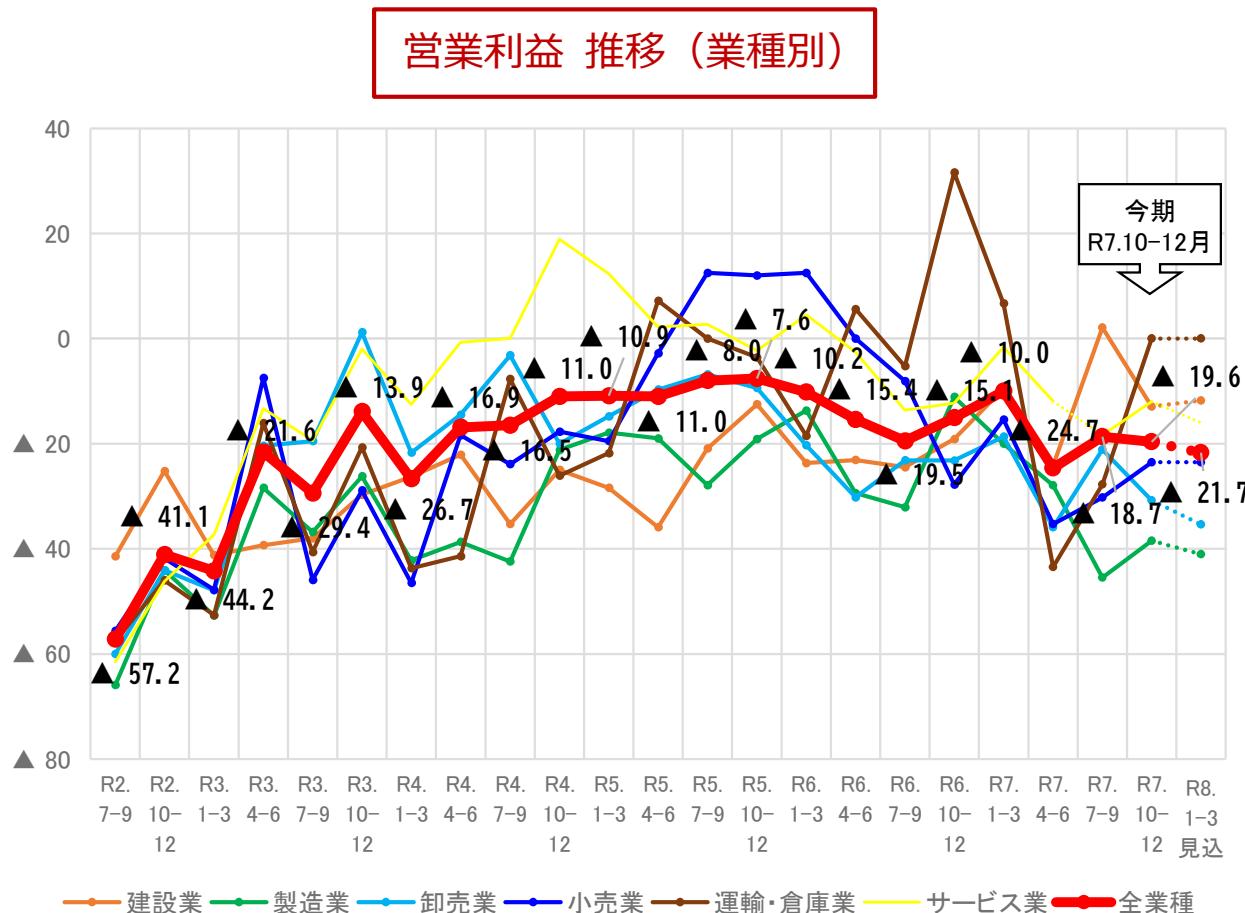
- 製(商)品在庫DIは+0.9(前期比+1.4pt)。
- 次期(令和8年1~3月)は+0.3(今期比▲0.6pt)と低下するが、適正状態が続く見込み。



3-6. 営業利益

営業利益DIは悪化。次期は更に悪化する見通し。

- 営業利益DIは▲19.6(前期比▲0.9pt)で悪化。
- 業種別では、運輸・倉庫業(前期比+27.8pt)が大幅に改善。続いて製造業(同+7.0pt)、小売業(同+6.7pt)が改善された一方、建設業(同▲15.0pt)、卸売業(同▲9.7pt)は悪化した。
- 次期(令和8年1～3月)は▲21.7(今期比▲2.1pt)と、更に悪化する見通し。



| 営業利益DI | 前期 (R7.7-9) | 今期 (R7.10-12) | 次期予測 (R8.1-3見込) |
|--------|----------------|------------------|--------------------|
| 全業種 | ▲ 18.7 | ▲ 19.6 (-0.9) | ▲ 21.7 |
| 建設業 | 2.1 | ▲ 12.9 (-15.0) | ▲ 11.8 |
| 製造業 | ▲ 45.5 | ▲ 38.5 (+7.0) | ▲ 41.0 |
| 卸売業 | ▲ 21.1 | ▲ 30.8 (-9.7) | ▲ 35.4 |
| 小売業 | ▲ 30.2 | ▲ 23.5 (+6.7) | ▲ 23.5 |
| 運輸・倉庫業 | ▲ 27.8 | 0.0 (+27.8) | 0.0 |
| サービス業 | ▲ 18.4 | ▲ 12.0 (+6.4) | ▲ 16.0 |
| 中小企業 | ▲ 18.0 | ▲ 19.7 (-1.7) | ▲ 20.6 |
| 大企業 | ▲ 29.2 | ▲ 19.0 (+10.2) | ▲ 38.1 |

※前期(R7.7-9月期)は前回調査結果。今期の()内は、前期比。

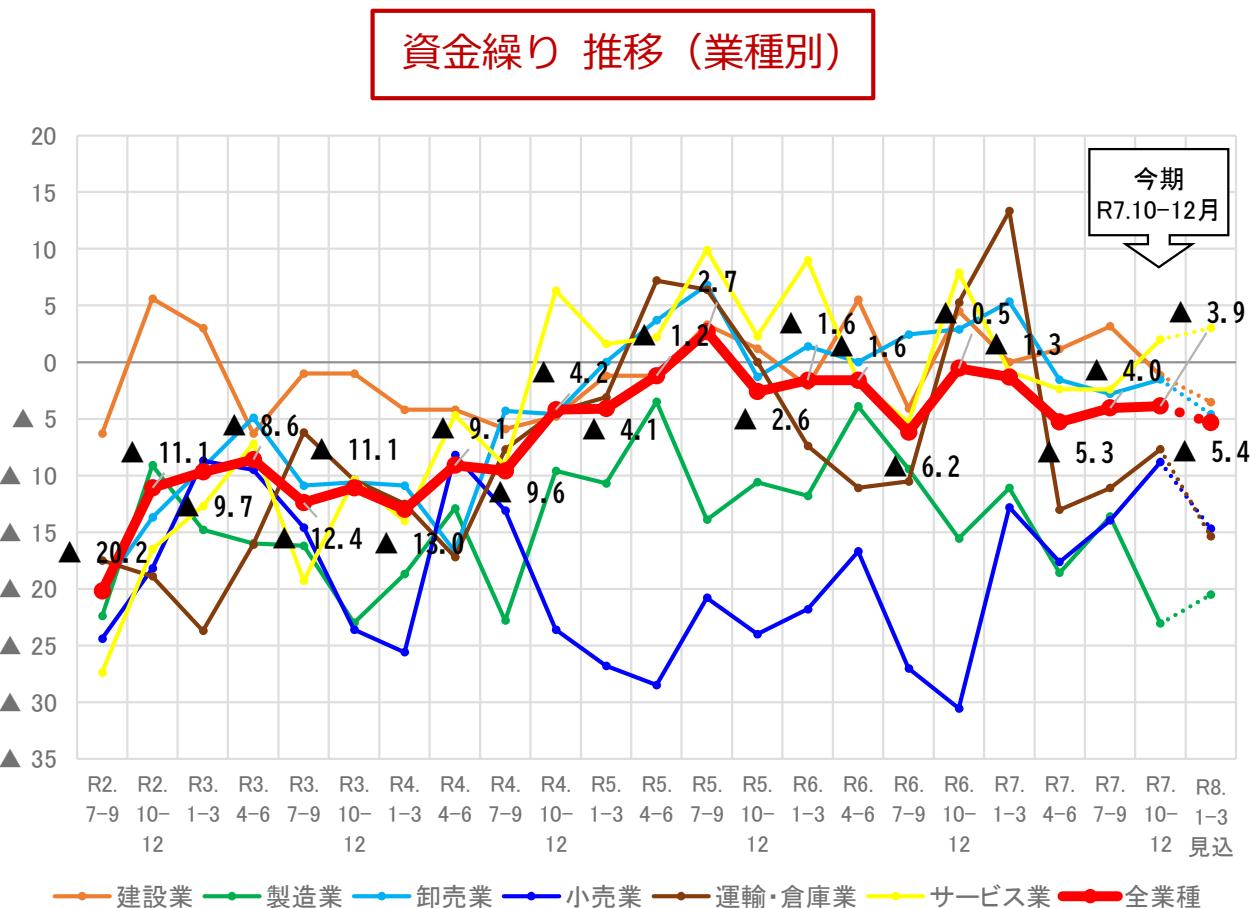
事業者の声(一部抜粋)

- 売上は横ばいであるが、賃上げの影響により営業利益を出すのが難しくなっている。(卸売業：建材・住宅機器卸売業)

3-7. 資金繰り

資金繰りDIは2期連続で改善。

- 資金繰りDIは▲3.9(前期比+0.1pt)とわずかに改善。
- 業種別では、小売業(前期比+5.2pt)、サービス業(同+4.4pt)、運輸・倉庫業(同+3.4pt)、卸売業(同+1.3pt)で改善。
- 次期(令和8年1~3月)は▲5.4(今期比▲1.5pt)と、悪化の見通し。



| 資金繰りDI | 前期 (R7.7-9) | 今期 (R7.10-12) | 次期予測 (R8.1-3見込) |
|--------|----------------|------------------|--------------------|
| 全業種 | ▲ 4.0 | ▲ 3.9 (+0.1) | ▲ 5.4 |
| 建設業 | 3.2 | ▲ 1.2 (-4.4) | ▲ 3.5 |
| 製造業 | ▲ 13.6 | ▲ 23.1 (-9.5) | ▲ 20.5 |
| 卸売業 | ▲ 2.8 | ▲ 1.5 (+1.3) | ▲ 4.6 |
| 小売業 | ▲ 14.0 | ▲ 8.8 (+5.2) | ▲ 14.7 |
| 運輸倉庫業 | ▲ 11.1 | ▲ 7.7 (+3.4) | ▲ 15.4 |
| サービス業 | ▲ 2.4 | 2.0 (+4.4) | 3.0 |
| 中小企業 | ▲ 5.9 | ▲ 6.0 (-0.1) | ▲ 7.6 |
| 大企業 | 25.0 | 28.6 (+3.6) | 28.6 |

※前期(R7.7-9月期)は前回調査結果。今期の()内は、前期比。

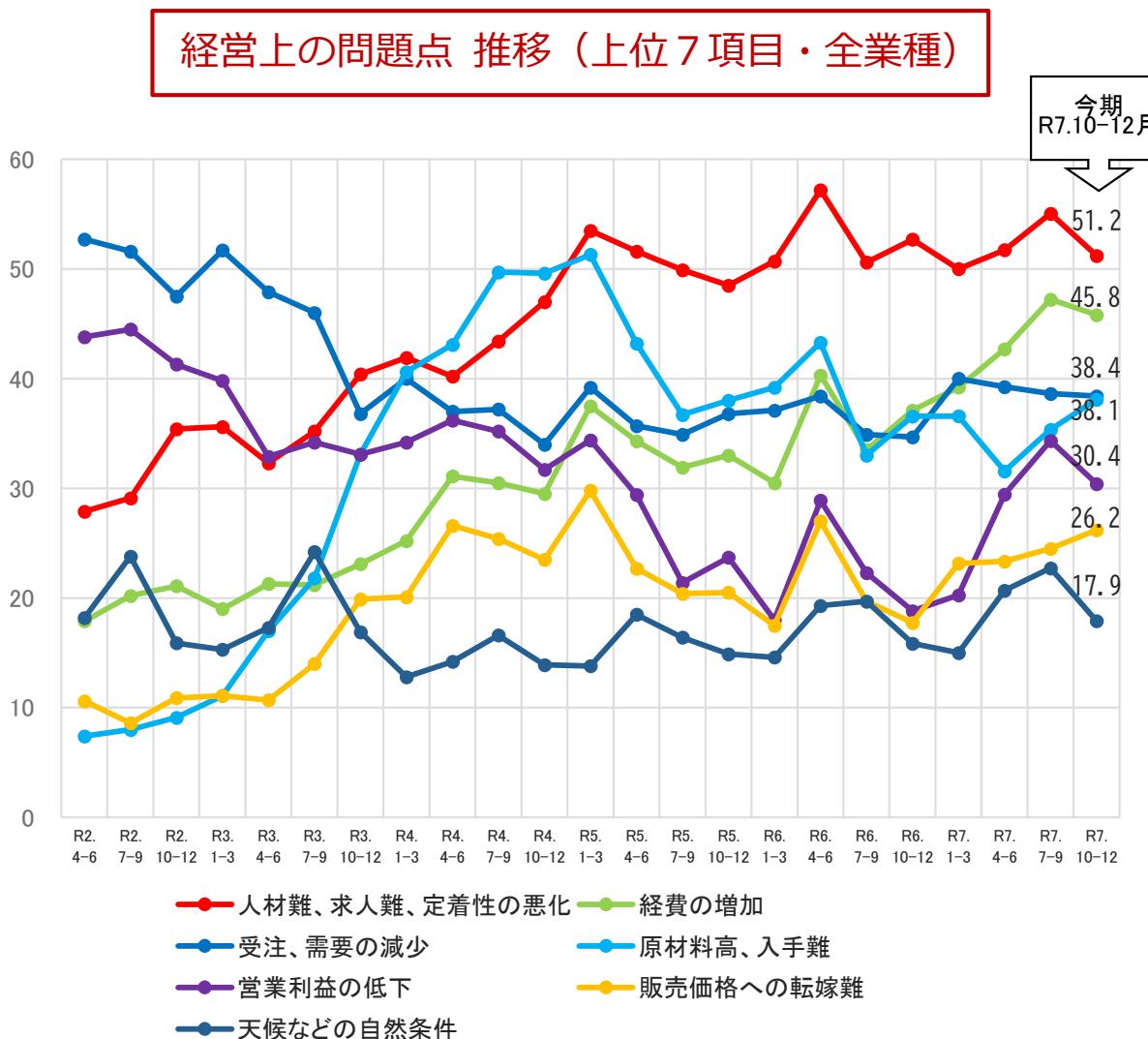
事業者の声(一部抜粋)

- 今まで通用していた流通が変化し、問屋が機能しなくなった。直接、小売店・消費者に販売する手段を取りたいが、資金が不足している。(卸売業: 繊維製品卸売業)

3-8. 当面の経営上の問題点

当面の経営上の問題点は、12期連続で「人材難、求人難、定着性の悪化」が最多に。

- 「人材難、求人難、定着性の悪化」が51.2%（前期比▲3.9pt）と最も高い割合を占めた。
- 今期は「原材料高、入手難」（同+2.7pt）、「販売価格への転嫁難」（同+1.7pt）をあげる割合が増えた。

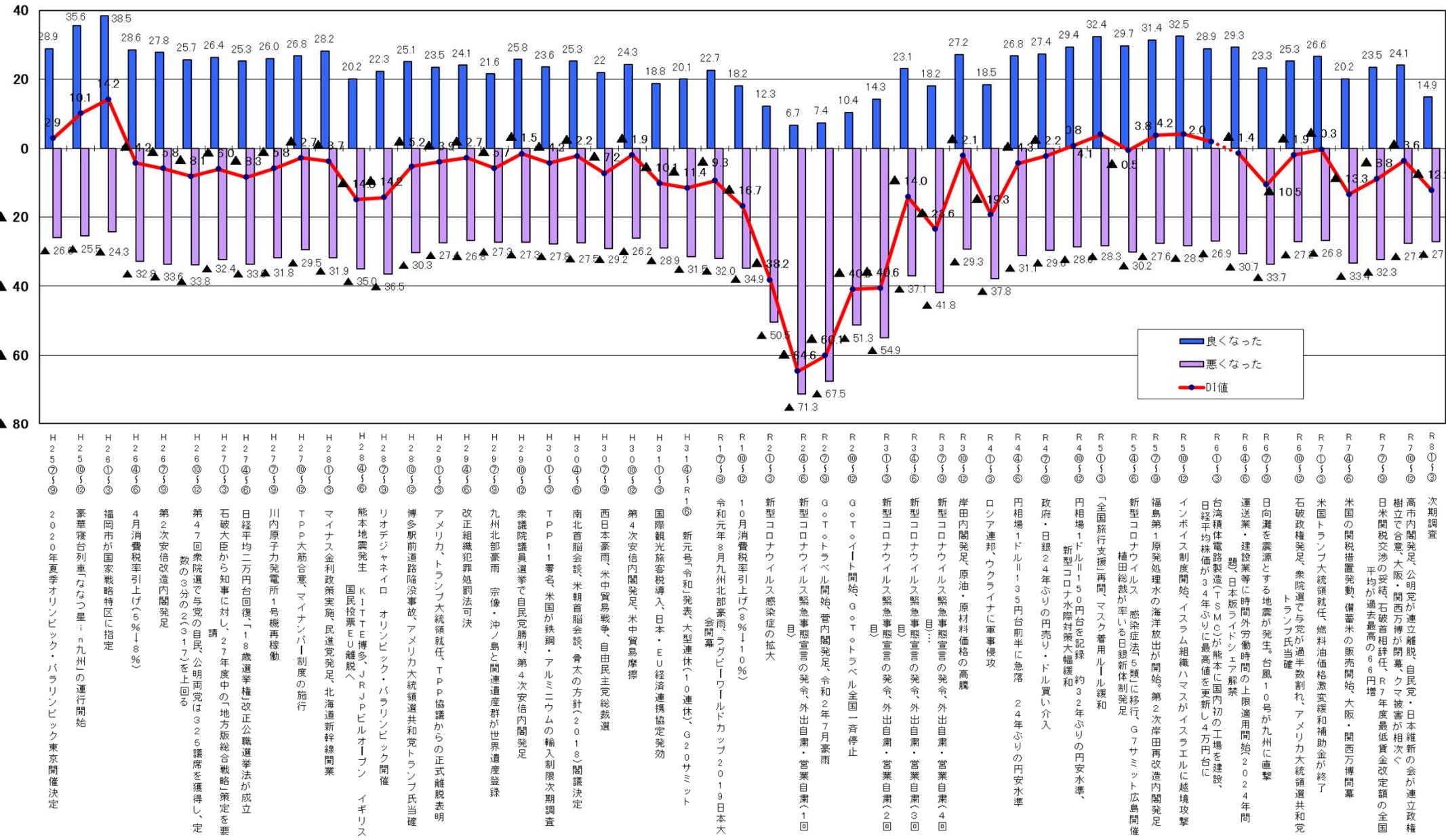


| 経営上の課題 (業種別) (単位 %) | 全業種 | 建設業 | 製造業 | 卸売業 | 小売業 | 運輸・倉庫業 | サービス業 |
|------------------------|------|------|------|------|------|--------|-------|
| 人材難、求人難、定着性の悪化 | 51.2 | 56.5 | 51.3 | 40.0 | 50.0 | 69.2 | 52.0 |
| 経費の増加 | 45.8 | 42.4 | 51.3 | 41.5 | 52.9 | 53.8 | 46.0 |
| 受注、需要の減少 | 38.4 | 43.5 | 56.4 | 41.5 | 23.5 | 23.1 | 32.0 |
| 原材料高、入手難 | 38.1 | 37.6 | 66.7 | 43.1 | 44.1 | 15.4 | 25.0 |
| 営業利益の低下 | 30.4 | 21.2 | 35.9 | 38.5 | 47.1 | 15.4 | 27.0 |
| 販売価格への転嫁難 | 26.2 | 16.5 | 46.2 | 30.8 | 32.4 | 30.8 | 21.0 |
| 天候などの自然条件 | 17.9 | 21.2 | 12.8 | 21.5 | 26.5 | 46.2 | 8.0 |

事業者の声(一部抜粋)

- 経費・社会保険料等の増加、人材不足による求人掲載などにより仕事量は増えるも収益があがらない（サービス業：その他の個人サービス業）
- 売上は横ばいであるが、人件費増・設備の経年劣化による修繕費等が高騰し、営業利益自体は、減少傾向にある。価格転嫁等が必要だが、他社競合もあり中々踏み込めない状況。（運輸・倉庫業：貨物運送・倉庫業）
- 特に低単価の商品の売れ数が増えており、消費者の節約志向、インフレへの警戒感が非常に強まっていることが感じられ、安易に価格転嫁しづらい状況である。（小売業：食料品小売業）

＜参考＞自社業況の景況判断推移(「良くなつた」 「悪くなつた」別、時代背景参考)



〈付帯調査〉 コスト増に伴う価格転嫁の状況について

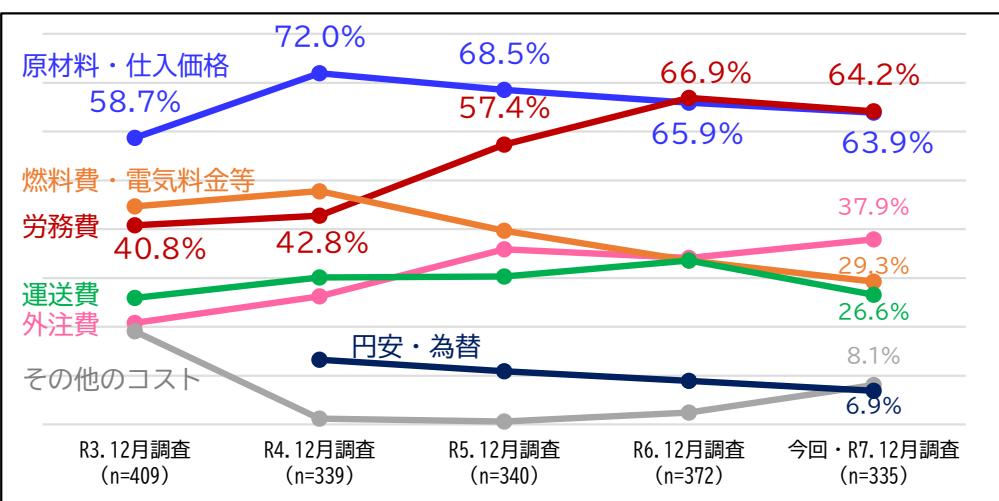
①コスト増の状況

- 1年前と比較して「コストが増加している」企業は96.7%にのぼり、前回調査から2.0pt減少したものの、4年連続で約9割に上る。
- 具体的なコスト増の内容は、「原材料・仕入価格」「労務費」が6割超で高止まりしており、引き続き主要なコスト増の要因となっている。「燃料費・電気料金等」「運送費」「円安・為替」は減少傾向にある一方で、「外注費」は総じて増加傾向(37.9%)にあり、コスト増要因としての影響が顕在化している。
- コスト増が主要事業に与える影響について、93.4%が何らかの負担増を認識しており、47.0%が内部留保やコスト削減で耐えている状況。一方、6.0%が「すでに限界」と回答。

<1年前と比較した場合のコスト増の状況>

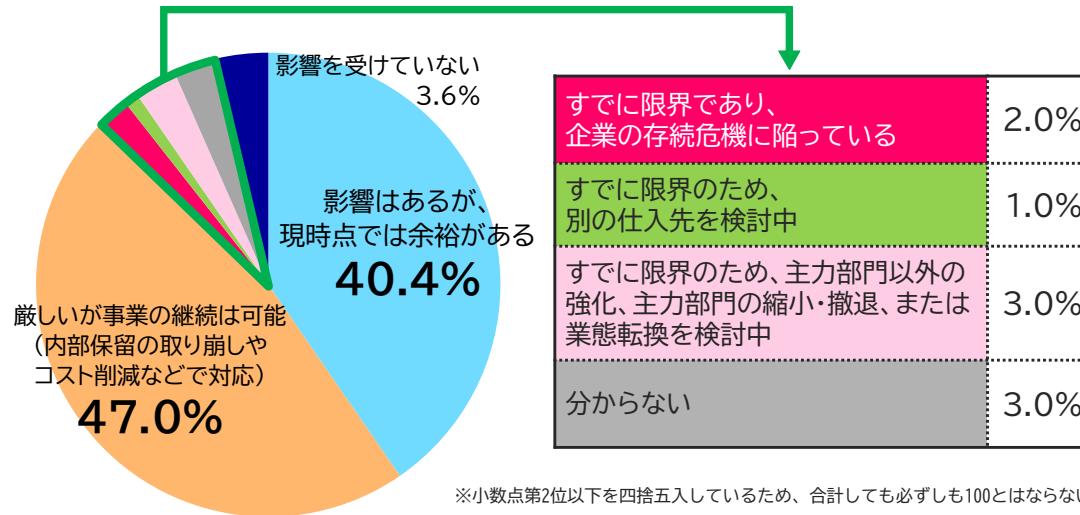
| | R3.12月 (n=409) | R4.12月 (n=339) | R5.12月 (n=340) | R6.12月 (n=372) | 今回・ R7.12月 (n=335) |
|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|
| コストが 増加している | 88.9% | 96.6% | 97.9% | 98.7% | 96.7% (-2.0pt) |
| コストは 増加していない | 11.1% | 3.4% | 2.1% | 1.3% | 3.3% |

<コスト増の具体的な内容：「増加した」と回答した割合(複数回答)>



※「円安・為替」はR4.12月調査で新設した選択肢のため、R3調査結果は無い

<様々なコストの増加を受けた主要な事業の状況>



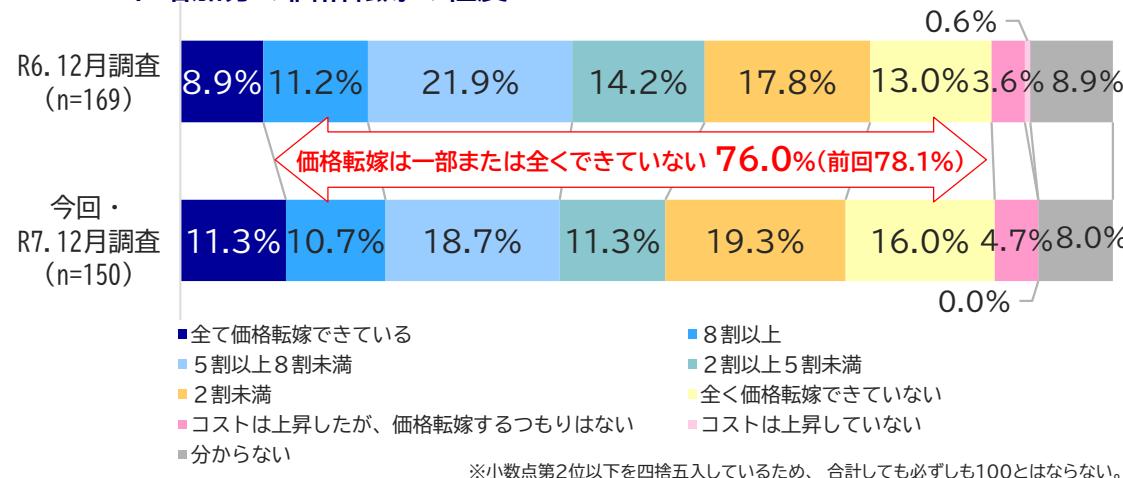
事業者の声(一部抜粋)

- 仕入価格の上昇分は価格に転嫁できているが、労務費などコスト増まで反映するのは難しい。競合他社が大幅な値上げをしていない現状では、価格改定には慎重にならざるを得ない。(卸売業：電気機械器具)
- 卸価格の改定には多大な労力がかかるため、頻繁には実施できない。さらに、価格改定の通知から実際の反映までに要する期間が長期化しており、それも大きな負担となっている。(製造業：食料品)

〈付帯調査〉 コスト増加に伴う価格転嫁の状況について ②価格転嫁の状況(対消費者 B to C)

- ▶ BtoC取引において、「全て価格転嫁できている」企業は11.3%で、前回調査(令和6年10~12月期)より2.4pt増加。また、コスト増加分全ての価格転嫁ができない企業は76.0%と2.1pt減。ただし、「2割未満」「全く転嫁できていない」企業は合計35.3%と、前回(30.8%)と比べて4.5pt増えており、二極化が進んでいる。
- ▶ コスト上昇分に対する販売価格への転嫁割合を示す「価格転嫁率」は44.6%。BtoB取引(次頁)と比べ低く、価格転嫁が難しい状況にある。
- ▶ 価格転嫁できない理由としては、「消費者の節約志向・低価格志向が続いているため」が41.5%(前回比▲2.6pt)と最多で、次いで「競合他社が販売価格を上げていない(据置、値下げ)ため」が33.9%(同▲2.1pt)と続く。

<コスト増加分の価格転嫁の程度>



価格転嫁率 44.6%
(前回45.9%)

※仮にコストが100円上昇した場合

企業負担
55.4円

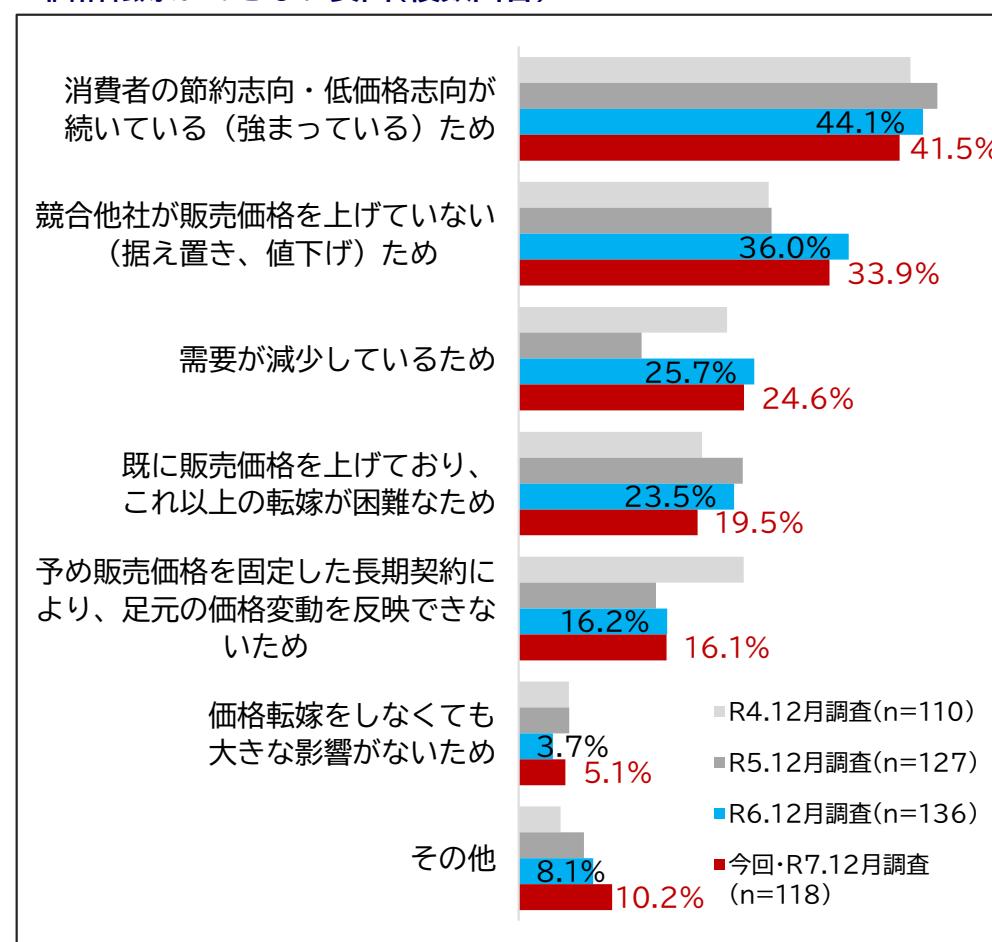
売価に反映
44.6円

価格転嫁率(業種別)

| | | |
|-------------|-------|--------|
| 建設業(n=23) | 60.2% | (+2.1) |
| 製造業(n=14) | 42.5% | (-1.6) |
| 卸売業(n=22) | 54.5% | (-0.5) |
| 小売業(n=24) | 35.0% | (-2.2) |
| 運輸・倉庫業(n=3) | 58.3% | (+5.8) |
| サービス業(n=45) | 36.6% | (-5.5) |

※()内は、前回(R6.10-12月期)調査比。

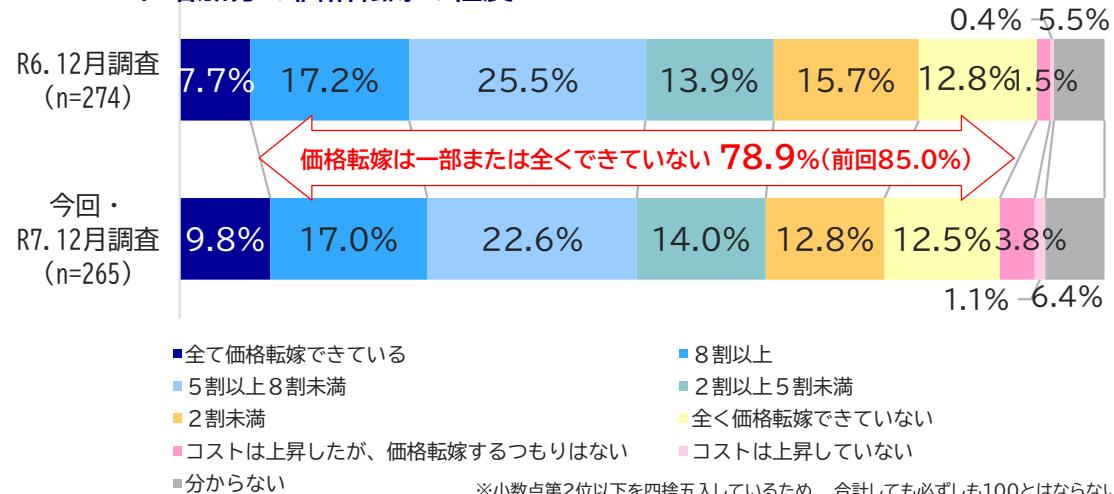
<価格転嫁ができない要因(複数回答)>



〈付帯調査〉 コスト増加に伴う価格転嫁の状況について ③価格転嫁の状況(対企業 B to B)

- BtoB取引において、「全て価格転嫁できている」企業は9.8%で、前回より2.1pt増加となった。また、コスト増加分全ての価格転嫁ができる企業は78.9%と前回より6.1pt減少した。
- コストの上昇分に対する販売価格への転嫁割合を示す「価格転嫁率」は、前回より2.1pt増の51.8%となった。
- 価格転嫁できない理由としては、「競合他社が販売価格を上げていない(据え置き、値下げ)ため」が38.0%(前回比+5.9pt)で最多。

<コスト増加分の価格転嫁の程度>



価格転嫁率 51.8%
(前回49.7%)

※仮にコストが100円上昇した場合

企業負担
48.2円

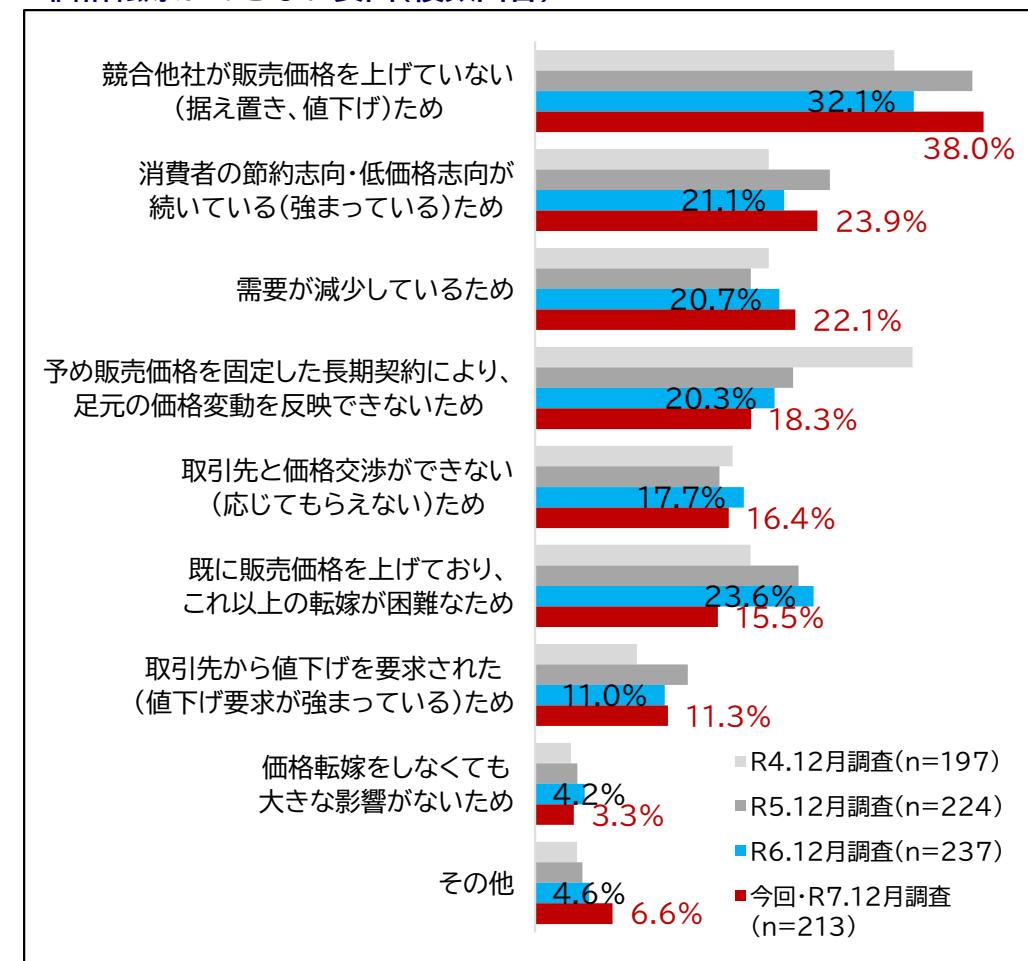
売価に反映
51.8円

価格転嫁率(業種別)

| | | |
|-------------|-------|---------|
| 建設業(n=60) | 59.1% | (+5.5) |
| 製造業(n=32) | 42.6% | (-7.0) |
| 卸売業(n=56) | 64.8% | (+1.7) |
| 小売業(n=22) | 44.5% | (+7.7) |
| 運輸・倉庫業(n=7) | 28.5% | (-15.7) |
| サービス業(n=58) | 42.4% | (+3.5) |

※()内は、前回(R6.10-12月期)調査比。

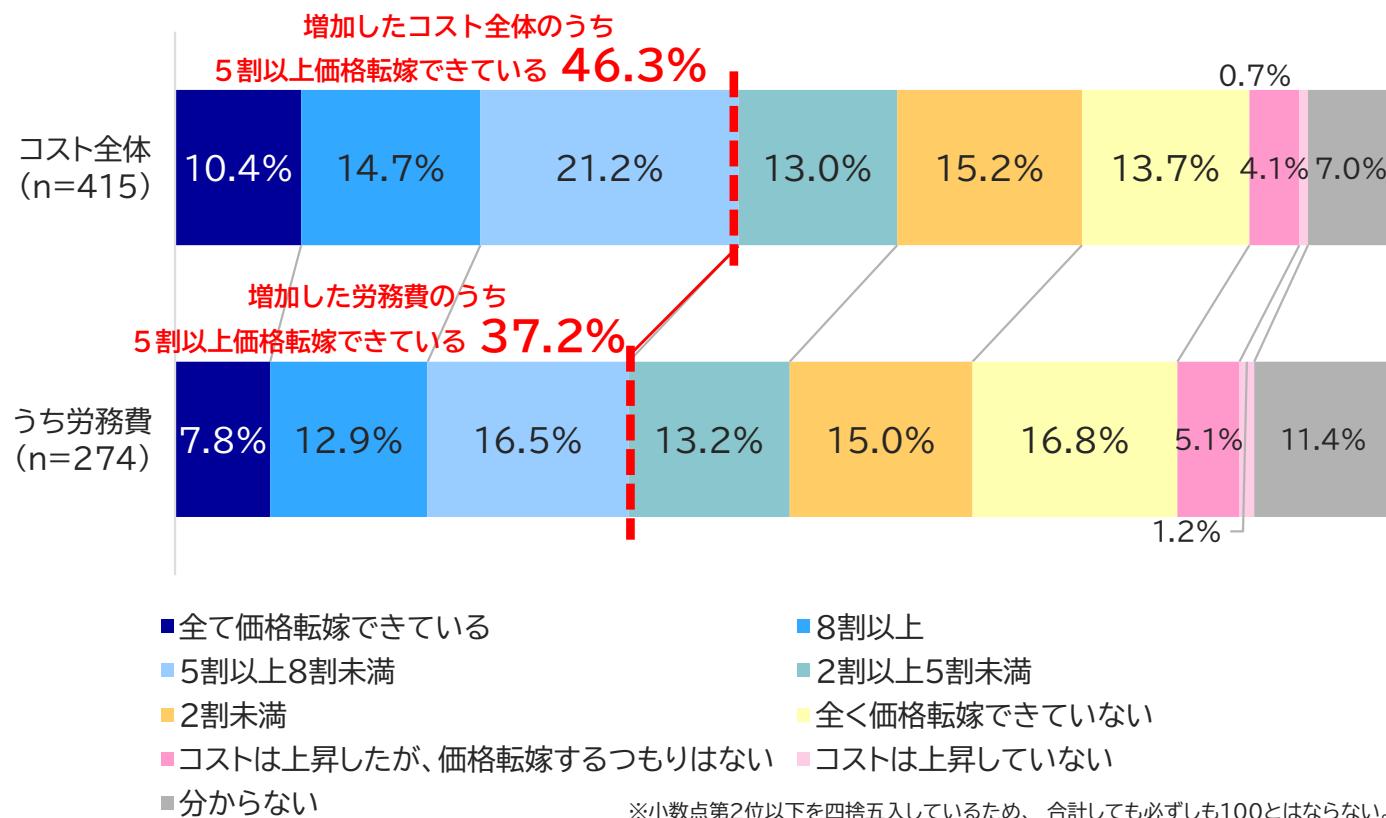
<価格転嫁ができない要因(複数回答)>



〈付帯調査〉 コスト増加に伴う価格転嫁の状況について ④労務費の価格転嫁の状況

- コスト増加分のうち、労務費増加分の価格転嫁の状況をみると、「5割以上の価格転嫁」ができた企業は37.2%(前回比▲2.1pt)にとどまり、コスト全体の価格転嫁率(46.3%)を9.1pt下回るなど、依然として低水準にある。一方、労務費増加分を全く価格転嫁できていない「0割」の企業は16.8%(同+3.1pt)と増加している。
- 業種別にみると、サービス業を除くすべての業種で、労務費増加分の価格転嫁率がコスト全体の価格転嫁率を下回っている。特に、運輸・倉庫業、製造業、建設業、卸売業では、両者の差が前回より拡大しており、労務費の上昇分を価格に反映することに、事業者が苦慮している状況がうかがえる。

<労務費における、コスト増加分の価格転嫁の程度>



| 労務費増加分の価格転嫁率 (業種別) | コスト全体 |
|-----------------------|---|
| 建設業(n=70) | 51.3% 8.1pt差 59.4% (52.0) (54.7) |
| 製造業(n=36) | 32.2% 10.4pt差 42.6% (46.5) (47.6) |
| 卸売業(n=52) | 54.8% 7.1pt差 61.9% (53.1) (61.9) |
| 小売業(n=28) | 32.1% 7.4pt差 39.5% (29.6) (37.0) |
| 運輸・倉庫業(n=11) | 22.7% 14.8pt差 37.5% (40.3) (46.2) |
| サービス業(n=77) | 43.3% 39.9% (43.0) (40.4) |

※()内は、前回(R6.10-12月期)調査結果。



おせっかいを誇りとします。
福岡商工会議所