

あぶしん景況レポート

2026年4～6月期



総合企画部

Vol.24 2026.7 発行

当地区の概況

【業種別天気図】

調査対象:120社

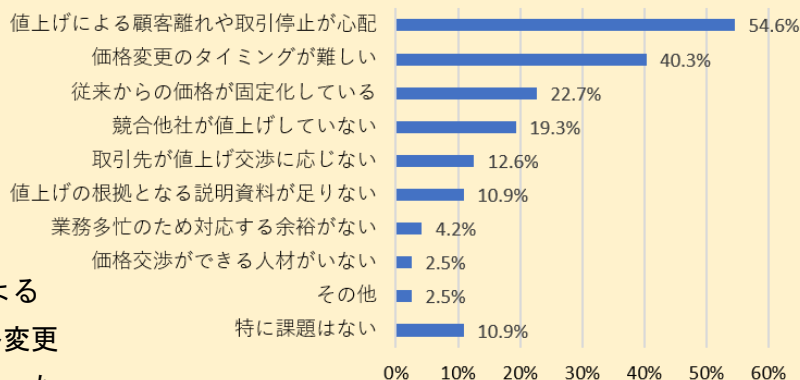
業種別	総 合	製 造 業	卸 売 業	小 売 業	サービス業	建 設 業	不動産業	総 合 D.I.
2026年 1～3月								▲ 8.3
2026年 4～6月								▲ 15.8
2026年 7～9月 (見通し)								▲ 13.3

- 2026年4～6月期（今期）の業況判断D.I.は▲15.8となり、前期より7.5ポイント悪化した。
業種別に見ると製造業、卸売業、小売業、建設業において悪化した。
- 2026年7～9月期（来期）の予想業況判断D.I.は▲13.3と、今期実績比2.5ポイントの改善を見込んでいる。

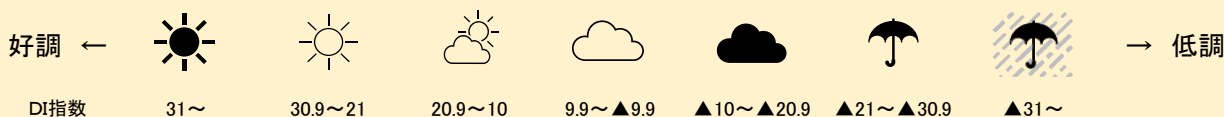
特別調査 - 中小企業における価格転嫁について -

- 原材料・仕入価格の上昇分の販売価格への転嫁度合いでは「50～80%転嫁」が20.2%と最多だった。7割超が何らかの転嫁を実施した。
- 労務費・人件費の上昇分の販売価格への転嫁度合いでは「全く転嫁できていない」が30.0%と最多だった。何らかの転嫁できている先は56.6%だった。
- 価格転嫁を進めるうえでの課題は「値上げによる顧客離れ・取引停止が心配（54.6%）」と「価格変更のタイミングが難しい（40.3%）」に回答が集まった。

価格転嫁を進めるうえでの課題



【業況判断天気図】



業況判断D.I.指数は「良い・やや良い」と回答した割合から「悪い・やや悪い」と回答した割合を差し引いて算出した数値です。

詳しくはくあぶしん>
各支店へ！



あぶくま信用金庫
0244-23-5132

携帯・スマートフォンの方はQRコードを！
情報満載、ホームページをご覧ください。

あぶしん
<http://www.abukuma.co.jp/>



製造業

業況判断D.I.

調査対象：20社

		良い	やや良い	普通	やや悪い	悪い	D.I.
今期 (4-6月)	予想	0.0	21.1	47.4	31.6	0.0	▲ 10.5
	実績	5.0	20.0	25.0	30.0	20.0	▲ 25.0
来期 (7-9月)	予想	5.0	30.0	25.0	40.0	0.0	▲ 5.0

業況判断 D.I. は前期（実績）より 20.0 ポイント悪化し、▲25.0 となった。経営課題は「原材料高」が首位となり、人件費高騰と共に収益を圧迫。重点経営施策では「経費節減」が急増し防衛策ヘシフトしている。来期予想 D.I. は 20.0 ポイントの大幅改善となり、▲5.0 を見込んでいる。

○経営課題

（複数回答）

	項目	今期	前期
1	原材料高	45.0%	40.0%
2	人件費の増加	40.0%	45.0%
3	人手不足	25.0%	45.0%
3	利幅の縮小	25.0%	20.0%
3	仕入先からの値上げ要請	25.0%	15.0%
3	売上の停滞・減少	25.0%	15.0%

○重点経営施策

（複数回答）

	項目	今期	前期
1	経費を節減する	65.0%	35.0%
2	販路を広げる	60.0%	65.0%
3	人材を確保する	40.0%	50.0%

卸売業

業況判断D.I.

調査対象：18社

		良い	やや良い	普通	やや悪い	悪い	D.I.
今期 (4-6月)	予想	0.0	33.3	55.6	11.1	0.0	22.2
	実績	0.0	22.2	50.0	11.1	16.7	▲ 5.6
来期 (7-9月)	予想	0.0	16.7	38.9	33.3	11.1	▲ 27.8

業況判断 D.I. は前期（実績）より 5.6 ポイント悪化し、▲5.6 となった。経営課題は「売上の停滞・減少」が6割に達し需要低迷が浮き彫り。重点経営施策は販路拡大を軸に、「品揃え充実」を大幅に増やして魅力向上による打開を模索する。

○経営課題

（複数回答）

	項目	今期	前期
1	売上の停滞・減少	61.1%	55.6%
2	利幅の縮小	33.3%	33.3%
3	同業者間の競争の激化	22.2%	33.3%
3	人手不足	22.2%	16.7%
3	販売商品の不足	22.2%	16.7%

○重点経営施策

（複数回答）

	項目	今期	前期
1	販路を広げる	55.6%	66.7%
2	経費を節減する	44.4%	38.9%
3	品揃えを充実する	38.9%	11.1%

小売業

業況判断D.I.

調査対象：21社

		良い	やや良い	普通	やや悪い	悪い	D.I.
今期 (4-6月)	予想	0.0	28.6	57.1	14.3	0.0	14.3
	実績	9.5	9.5	61.9	19.0	0.0	0.0
来期 (7-9月)	予想	9.5	9.5	52.4	28.6	0.0	▲ 9.5

業況判断 D.I. は前期（実績）より 9.5 ポイント悪化し、0.0 となった。経営課題は「人件費の増加」と「利幅の縮小」が共に急増。重点経営施策は「経費節減」が突出しており、徹底したコスト抑制で耐える構図。

○経営課題

（複数回答）

	項目	今期	前期
1	人件費の増加	42.9%	33.3%
1	利幅の縮小	42.9%	33.3%
3	仕入先からの値上げ要請	33.3%	38.1%

○重点経営施策

（複数回答）

	項目	今期	前期
1	経費を節減する	61.9%	57.1%
2	人材を確保する	28.6%	23.8%
3	売れ筋商品を取扱う	23.8%	23.8%

サービス業

業況判断D.I.

調査対象：20社

		良い	やや良い	普通	やや悪い	悪い	D.I.
今期 (4-6月)	予想	0.0	5.0	80.0	15.0	0.0	▲ 10.0
	実績	0.0	0.0	55.0	35.0	10.0	▲ 45.0
来期 (7-9月)	予想	0.0	0.0	75.0	25.0	0.0	▲ 25.0

業況判断 D.I. は前期（実績）より 5.0 ポイント改善の▲ 45.0 となった。経営課題は「材料価格の上昇」が前期から急増してトップとなり、売上停滞の悩みも増加。重点経営施策は販路拡大と並び、「経費節減」が急増しており、利益確保に向けコスト防衛の姿勢を強めている。

○経営課題

（複数回答）

	項目	今期	前期
1	材料価格の上昇	55.0%	30.0%
2	売上の停滞・減少	45.0%	35.0%
3	人手不足	40.0%	55.0%
3	人件費の増加	40.0%	35.0%

○重点経営施策

（複数回答）

	項目	今期	前期
1	販路を広げる	50.0%	60.0%
1	経費を節減する	50.0%	35.0%
3	人材を確保する	40.0%	45.0%

建設業

業況判断D.I.

調査対象：21社

		良い	やや良い	普通	やや悪い	悪い	D.I.
今期 (4-6月)	予想	0.0	14.3	47.6	28.6	9.5	▲ 23.8
	実績	0.0	14.3	42.9	42.9	0.0	▲ 28.6
来期 (7-9月)	予想	0.0	23.8	33.3	38.1	4.8	▲ 19.0

業況判断 D.I. は前期（実績）より 28.6 ポイント悪化の▲ 28.6 となった。経営課題は慢性的な「人手不足」に加え、「材料価格の上昇」が急増し同率首位に。資材高と労働力不足の双方が直撃する中、重点経営施策は「人材確保」を最優先しつつ経費節減で凌ぐ状況。

	項目	今期	前期
1	人手不足	52.4%	61.9%
1	材料価格の上昇	52.4%	38.1%
3	売上の停滞・減少	42.9%	52.4%

○重点経営施策

（複数回答）

	項目	今期	前期
1	人材を確保する	66.7%	66.7%
2	経費を節減する	47.6%	52.4%
2	販路を広げる	47.6%	33.3%

不動産業

業況判断D.I.

調査対象：20社

		良い	やや良い	普通	やや悪い	悪い	D.I.
今期 (4-6月)	予想	0.0	15.8	68.4	10.5	5.3	0.0
	実績	0.0	25.0	60.0	15.0	0.0	10.0
来期 (7-9月)	予想	0.0	20.0	65.0	15.0	0.0	5.0

業況判断 D.I. は前期（実績）より 15.0 ポイント改善の 10.0 となった。経営課題は「利幅の縮小」が 50.0%へ急増し、収益性の低下が懸念材料。重点経営施策は「情報力強化（40.0%）」を筆頭に、販路拡大や不動産の有効活用を並行して進める方針。

○経営課題

（複数回答）

	項目	今期	前期
1	利幅の縮小	50.0%	30.0%
2	売上の停滞・減少	25.0%	25.0%
3	同業者間の競争の激化	20.0%	30.0%

○重点経営施策

（複数回答）

	項目	今期	前期
1	情報力を強化する	40.0%	35.0%
2	経費を節減する	35.0%	30.0%
2	不動産の有効活用を図る	35.0%	30.0%
2	販路を広げる	35.0%	25.0%

全国の概況

【全国業種別天気図】

回答社数: 12,927社

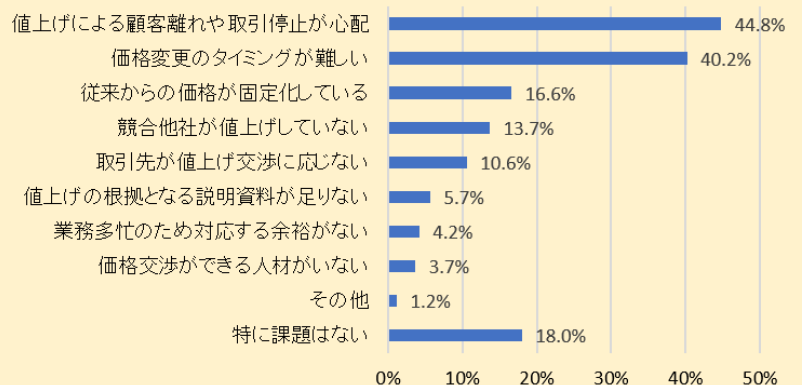
		総 合	製 造 業	卸 売 業	小 売 業	サービス業	建 設 業	不動産業	総 合 D.I.
全 国	2026年 1～3月								▲ 5.8
	2026年 4～6月								▲ 7.0
	2026年 7～9月 (見通し)								▲ 12.0
東 北	2026年 4～6月								▲ 18.5

- 全国の 2026 年 4～6 月期（今期）の業況判断 D. I. は▲7.0、前期比 1.2 ポイント低下と、小幅の低下にとどまった。2026 年 7～9 月期（来期）の予想業況判断 D. I. は▲12.0、今期実績比 5.0 ポイントの低下を見込んでいる。
- 東北地区の 2026 年 4～6 月期（今期）の業況判断 D. I. は▲18.5 と、前期比 3.0 ポイント改善した。2026 年 7～9 月期（来期）の予想業況判断 D. I. は▲19.6 と、今期実績比 1.1 ポイントの悪化を見込んでいる。

特別調査 - 中小企業における価格転嫁について -

- 原材料・仕入価格の上昇分の販売価格への転嫁度合いでは「50～80%転嫁」が 23.0%と最多だった。8 割超が何らかの転嫁を実施した。
- 労務費・人件費の上昇分の販売価格への転嫁度合いでは「50～80%転嫁」が 19.8%と最多だった。7 割超が何らかの転嫁を実施した。
- 価格転嫁を進めるうえでの課題は「値上げによる顧客離れ・取引停止が心配（44.8%）」と「価格変更のタイミングが難しい（40.2%）」に回答が集まった。

価格低下を進めるうえでの課題



全国の調査員からのコメント

- 中東情勢による影響で、接着剤や塗料が出荷停止となり、工事の遅延が発生するなど予想以上にダメージを受けている。（防水工事 神奈川県）
- 十分な価格転嫁ができずにいたが、中小企業診断士の指導のもとで改善計画を策定したことで、徐々に転嫁を実行できつつある。（スクリーン印刷機械製造 群馬県）

【調査要領】

1. 調査時期 2026 年 6 月
2. 調査方法 原則として、全国の信用金庫営業店の調査員による面接聴取りによる感触調査
3. 分析方法 業況判断 D. I. は、「良い・やや良い」とした企業が全体に占める割合と、「悪い・やや悪い」とした企業の割合との差(判断 D. I.)を中心にして分析を行った。
4. 対象企業 回答企業のうち従業員 20 人未満の企業が約 7 割を占めるなど、比較的小規模な企業が主体となっている。

本レポートは、標記時点における情報提供を目的としています。したがって、投資等についてはご自身の判断によってください。また、本レポート掲載資料は、信頼できると考える各種データに基づき作成していますが、正確性および完全性を保証するものではありません。