

宮崎県中小企業家同友会

第 67 回

(2025 年 10-12 月期IV)

景況調査報告

【ダイジェスト版】

67th Business Confidence Survey Report: 2025 Oct.-Dec.
Quarter

■ 調査要領

1. 調査期間 2025 年 10-12 月期(IV)
2. 調査対象企業 宮崎県中小企業家同友会会員企業
3. 調査方法 e-doyu、調査票等による自計記入
4. 回答企業数 調査対象企業 435 社、回答企業数 144 社(回答率 33.1%)

■ 概況

県内景況の後退が鮮明に、中小企業を取り巻く地域経済に厳しさ、競争激

2025 年 10-12 月期(Ⅲ)中小企業・小規模企業の景況は、長引く物価高騰にくわえ、賃金上昇、個人消費を中心とした内需の伸び悩みのなかで、後退局面へと差し掛かっている。企業の事業コストは、仕入単価のみならず、事業継続に必要となる管理費、間接経費、賃料、ライセンス料、サービス料などの上昇にくわえ、外注費などが軒並み上昇するなかで膨張している。その一方で、付加価値の増大に必要となる売上単価増や価格転嫁は十分に進んでおらず、経営基盤の改善につながっていない。地域経済のなかで生み出される新たな付加価値は、従業員の賃金と企業側の利益によって構成されている。このうち、中小企業・小規模企業の利益が圧迫を受けている格好である。大企業と中小企業との景況感の差が広がっている。海外情勢についても混迷を極めており、主要国における単独行動主義が目立ち、経済活動や安定が置き去りにされている。経済面ではアメリカの物価上昇が再加速しつつあり、中国経済ではデフレ経済が深刻化しつつある。株式市場における活況とは裏腹に、世界経済におけるけん引役は失われている。国内外経済の先行きは厳しい。

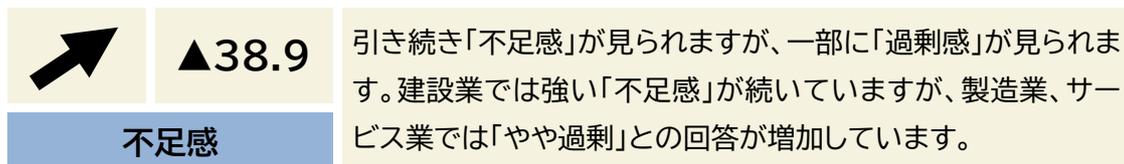
このような状況のなかで、地域経済を支える個人消費は物価上昇のなかで低迷している。そのため、中小企業の景況は、日銀短観とは異なり「調整局面」から「後退局面」へと移行している。これらを総合的に判断すると、県内中小企業の景況は「調整局面から後退局面へと移行しており、物価高と内需不足が企業収益を圧迫している」と判断することができる。政府や日銀から「インフレを終息させる」という強いメッセージが求められる。

さて、県内中小企業の景況を各指標から見ると、業況判断 DI(▲2.1→▲8.3)、売上高 DI(10.9→0.0)、採算 DI(▲0.5→▲4.1)と後退が鮮明となった。また、採算水準 DI(10.6→7.0)もプラス水準ながら「やや悪化」となった。総合的な景況の状態を示す業況水準 DI(▲8.9→▲15.9)はマイナス水準で後退しており、外部経済環境は厳しい。付加価値増大や新規事業展開への取り組みが続くが道半ばの状態であり、価格転嫁は十分ではない。次期に向け「期待感」がにじむものの、改善要素は見当たらない。手探りの経営判断が続く。

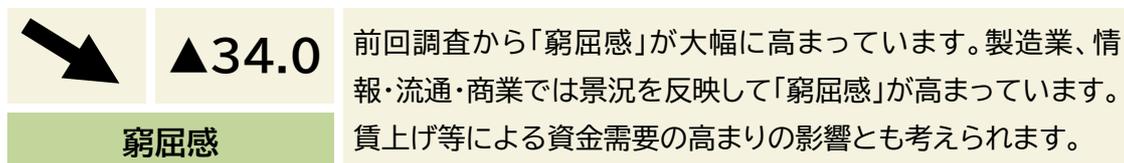
景況天気:概況	前期	今期	次期見通し	今期景況(DI)	
業況 DI				▲8.3	前回比 ↓6.2
売上高 DI				0.0	前回比 ↓10.9
採算 DI				▲4.1	前回比 ↓3.6

景気は「調整局面」から「悪化基調」へ、次期に向けても不安定

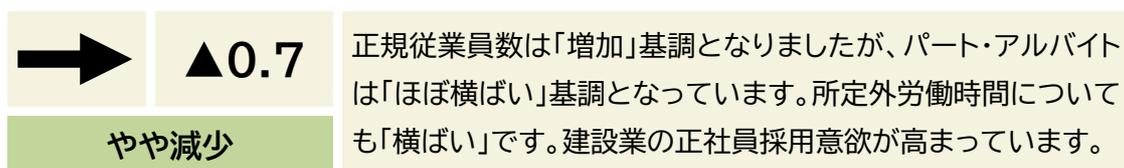
人手の過不足



金融(資金繰り)の状況



正規従業員数、パート・アルバイト数、所定外労働時間



【全体の景況へのコメント】

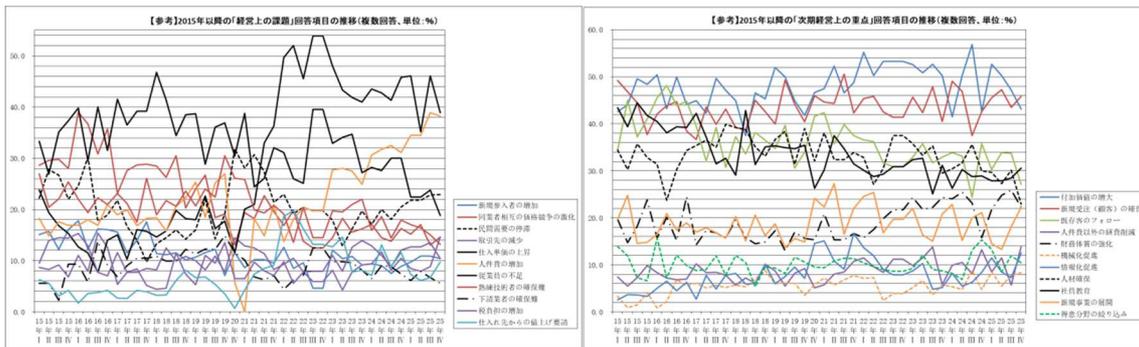
2025 年 10-12 月期(IV)の県内中小企業の景況は、全体として「悪化基調」が鮮明となっています。建設業、製造業、情報・流通・商業での景況の落ち込みにくわえ、ここまで比較的好調であったサービス業においても景況の「頭打ち感」が見られます。また、内需を支える地域経済の回復力が弱く、外部経済環境の弱含みが売上高や売上単価の伸び悩みの要因となっています。仕入単価、管理費や賃金の上昇圧力に対して、中小企業は柔軟に対応してきましたが、収益基盤の侵食が続いており、価格転嫁も十分進んでいません。コスト上昇への対応は限界に近づいています。次期見通しは、期待と不安が交錯する展開であり、回復への決め手がない状態です。現状の積極的な情報発信・共有が必要となっています。

建設業	前期	今期	次期見通し	今期景況(DI)	
業況 DI				▲6.2	前回比 ↑14.6
売上高 DI				12.1	前回比 ↑23.7
採算 DI				▲3.0	前回比 ↑20.8

製造業	前期	今期	次期見通し	今期景況(DI)	
業況 DI				▲22.7	前回比 ↓6.1
売上高 DI				▲18.2	前回比 ↓21.5
採算 DI				▲14.3	前回比 ↑2.4

情報・流通・商業	前期	今期	次期見通し	今期景況(DI)	
業況 DI				▲18.5	前回比 ↓13.8
売上高 DI				▲14.3	前回比 ↓27.6
採算 DI				▲3.7	前回比 ↑5.2

サービス業	前期	今期	次期見通し	今期景況(DI)	
業況 DI				-0.1	前回比 ↓16.1
売上高 DI				6.8	前回比 ↓19.3
採算 DI				▲1.7	前回比 ↓25.1



【経営上の問題点】

～人件費上昇が続くなかで、民間需要に影、同業者相互の価格競争も～

「現在の経営上の問題点」については、全回答者数に当たる 144 社から 358 件の回答が寄せられました。回答の傾向については前回調査と同様ですが、一部で新規参入や価格競争の激化とともに、民間需要の低迷を指摘する回答が多くなっており、中小企業を取り巻く経営環境が悪化していることを示唆する結果となっています。

さて、「現在の経営上の問題」を回答の多い順に並べると、「仕入単価の上昇」(56 社、38.9%)、「人件費の上昇」(55 社、38.2%)、「民間需要の停滞」(33 社、22.9%)、「従業員の不足」(27 社、18.8%)、「同業者相互の価格競争の激化」(21 社、14.6%)、「取引先の減少」(21 社、14.6%)、「熟練技術者の確保難」(19 社、13.2%)との結果であった。このほか、「管理費等間接経費の増加」(17 社、11.8%)、「事業資金の借入難」(16 社、11.1%)、「税負担の増加」(15 社、10.4%)など、事業継続に係るあらゆるコストが上昇していることが示されています。特に、「事業資金の借入難」、「金利負担の増加」などの回答は、日銀による物価高対策としての政策金利の引き上げと連動しており、今後も金利の上昇が予想されるだけに、回答数の増減に注意する必要があると考えられます。

【これからの経営上の重点】

～事業の多角化志向続く、新規に向け新規事業展開と社員教育へ軸足～

「経営基盤の強化に向けて注力する分野(経営上の重点)」については、全回答企業に当たる 144 社から 389 件の回答が寄せられました。前回調査に引き続き、多角化志向が見られ、新規受注に向け新規事業展開と社会教育を進める動きが鮮明となっています。この傾向を回答が多い順に並べると「新規受注(顧客)の確保」(66 社、45.8%)、「付加価値の増大」(62 社、43.1%)、「社員教育」(44 社、30.6%)、「既存客のフォロー」(39 社、27.1%)、「人材確保」(33 社、22.9%)、「財務体質の強化」(32 社、22.2%)、「新規事業の展開」(32 社、22.2%)との結果でした。また、「人件費以外の経費節減」(20 社、13.9%)、「情報化促進」(12.5%)、「得意分野の絞込み」(15 社、10.4%)との回答も寄せられています。既存客よりも新規受注や新規顧客を新たな事業展開で獲得する動きが強まっています。

採算状況別では動向がはっきりと分かれました。「採算好転企業」は「付加価値の増大」、「人材確保」を志向し、「採算横ばい企業」は「社員教育」と「新規事業の展開」へ、「採算悪化企業」は「新規受注(顧客)の確保」を目指しています。人材の確保難が続くなかで、社員教員によって、社員 1 人 1 人の能力強化を進め、現状突破を目指す動きが強まっています。

第 67(2025 年 10-12 月期Ⅳ)

宮崎県中小企業家同友会景況調査ーダイジェスト版ー

令和 8(2026)年 1 月 30 日

分析 小山 大介(京都橘大学)