

県内企業景気動向調査報告（2026年4～6月期）

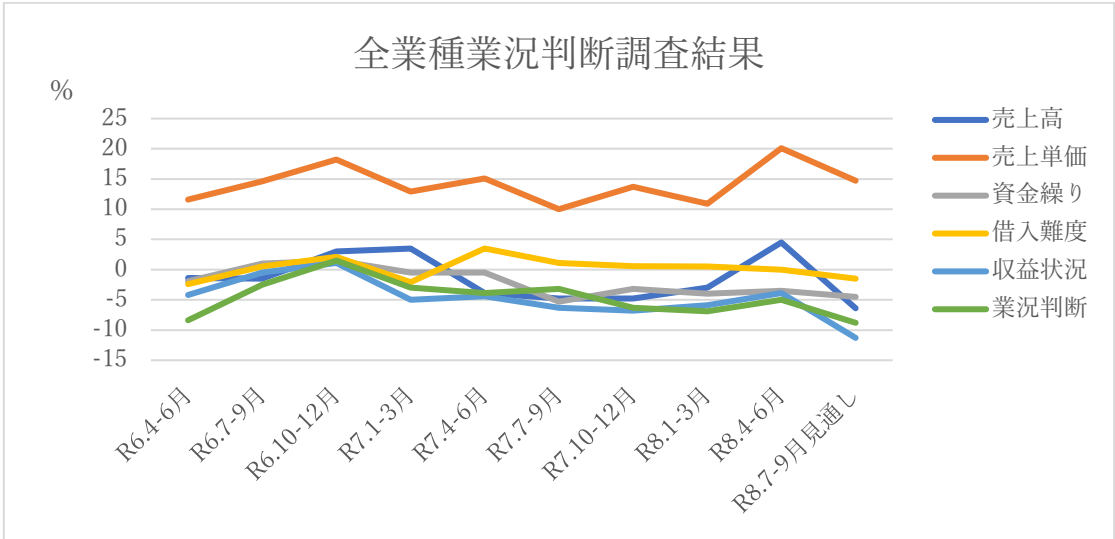
今期の「業況判断」は上昇、来期は下降する見通し

調査対象	鳥取県内企業（鳥取県下4商工会議所の調査による）
回収数	102社【製造業26社、非製造業76社（建設業23社、卸売業20社、小売業20社、サービス業13社）】

＜今期・来期の状況＞

全業種における今期の状況は、「売上高」「売上単価」「資金繰り」「収益状況」「業況判断」が上昇、「借入難度」のみ下降している。最も大きく変動したのは「売上単価」で、前期から9.2ポイント上昇した。業種別の「業況判断」では、製造業が横ばい、非製造業が2.6ポイントの上昇を示した。非製造業は建設業が下降、卸売業と小売業とサービス業が上昇となり、最も変動が大きかったのは建設業で、前期から13.7ポイントの下降となっている。

来期の見通しについては、すべての項目で下降が見込まれている。業種別の「業況判断」では、卸売業のみが上昇、その他の業種については下降が見込まれており、最も変化が大きいと予測されているのはサービス業の11.6ポイントの下降であった。



前年同期比＊()内は2025. 4～6月期の数字							来期(2026. 7～9期)見通し＊()内は前年同期の数字						
	回収数	売上高	売上単価	資金繰り	借入難度	収益状況	業況判断	売上高	売上単価	資金繰り	借入難度	収益状況	業況判断
全産業合計	102	4.5 (-3.9)	20.1 (15.1)	-3.5 (-0.5)	0.0 (3.5)	-3.9 (-4.4)	-5.0 (-3.9)	-6.4 (-1.5)	14.7 (8.3)	-4.5 (-2.5)	-1.5 (0.5)	-11.3 (-4.9)	-8.8 (-3.0)
製造業	26	9.7 (-3.7)	17.3 (16.7)	-7.7 (1.9)	-1.9 (5.6)	1.9 (-3.7)	1.9 (-3.7)	1.9 (5.6)	21.2 (9.3)	-9.6 (-3.7)	-3.9 (3.7)	-5.8 (1.9)	-1.9 (0.0)
非製造業	76	0.7 (-4.0)	21.1 (14.5)	-2.0 (-1.4)	0.7 (2.7)	-5.9 (-4.7)	-7.4 (-4.0)	-9.2 (-4.1)	12.5 (8.0)	-2.7 (-2.1)	-0.7 (-0.7)	-13.2 (-7.3)	-11.2 (-4.1)
(建設業)	23	0.0 (-4.4)	19.6 (8.7)	4.4 (2.2)	8.7 (6.6)	-8.7 (4.6)	-6.5 (4.4)	-8.7 (-2.2)	4.4 (8.7)	6.6 (0.0)	4.4 (2.2)	-15.2 (0.0)	-10.9 (8.7)
(卸売業)	20	15.0 (5.0)	35.0 (30.0)	-5.0 (-2.5)	0.0 (2.5)	-7.5 (-2.5)	-7.5 (0.0)	-2.5 (-2.5)	22.5 (17.5)	-7.5 (-2.5)	2.5 (2.5)	-12.5 (-12.5)	-5.0 (-5.0)
(小売業)	20	0.0 (-16.7)	15.0 (16.7)	-5.0 (-6.7)	-5.0 (-3.4)	0.0 (-23.3)	-7.9 (-17.9)	-12.5 (-10.8)	12.5 (6.7)	-5.0 (-3.3)	-5.0 (-3.4)	-7.5 (-16.7)	-15.8 (-17.9)
(サービス業)	13	-7.7 (-2.8)	11.6 (2.8)	-4.2 (0.0)	-4.6 (3.2)	-7.7 (-2.8)	-7.7 (-8.3)	-15.4 (-2.9)	11.6 (-3.0)	-8.4 (-3.3)	-9.1 (-6.7)	-19.3 (-2.9)	-19.3 (-8.8)

BSI=1/2(X-Z)、X=上昇・増加、Y=横ばい、Z=減少・下降、ただし(X+Y+Z=100)

＜直面している経営上の問題点＞

- 1位：原材料・仕入価格上昇（23.66%）
- 2位：経費の増加（14.83%）
- 3位：売上・受注の減少（12.62%）
- 4位：消費・需要の停滞（12.30%）
- 5位：人手不足（10.41%）

<業種別の問題点等>

◆建設業

- ・鳥取県の東部での公共工事が発注増加
- ・補助金など活用したいが人材不足で手が出せない。補助金などを申請代行する業者さんのようなところからの営業電話も多いが信頼できないので商工会から紹介制度などがあると良いと感じます。
- ・ナフサ不足により建築資材の高騰や不足しており、利益率の低下、工期遅延リスクが生じている。

◆製造業

- ・取適法の対応で減少した現金の回収ができない。営業利益は見た目では確保しているが、現金は増えていない。
- ・中東情勢による影響で市場が停滞していると強く感じる。
- ・ナフサ不足で資材入荷の予定が立たず、4月～6月は定時操業や休日にした影響で前期より業績が悪化しました。7月になって資材も順調に入って来るようになり、業績は好転すると思います。
- ・燃料費、原材料費、包材費等々全ての仕入れコストが円安も相俟って大幅に上昇しており、販売先との価格改定交渉を行っているが抵抗は激しい。今までは値上げが売り上げ増に繋がっていたが、現在では取引が無くなったり消費者の財布の紐が固いために購入の減少に直結するので、近年にない厳しい経営環境である。
- ・中小企業の景気回復は不十分であり、価格転嫁が難しく利益率が低迷したままである。
- ・物価高騰の中で、大手企業の価格競争による煽りを中小企業は大きく受け販売が低迷している。弊社も値上げは通るが取引先の販売数量が落ちている為、大きく影響を受けている。市場価格は大手企業が指標となる為、ほとんどの中小企業は適正価格まで値上げが出来ず、賃上げが出来ない現状。その為、大半が賃金と生活費のバランスが崩れ消費低迷に陥っている。そこに社会保険料の上昇も消費低迷を加速させている。この状況で大手企業が強いのは当然で、コロナや中東問題以前に日本の経済構造に問題があるのではと考えてしまいます。

◆卸売業

- ・商品の入荷遅れ。

◆小売業

- ・部品、完成車の仕入れ価格上昇。

◆サービス業

- ・食材の値上げにともない、価格を上げたいと思うが・・・人通りの少なくなっている駅前（サンロード）を考えると悩んでしまう。
- ・売上高の増加以上に、原材料費・人件費・設備維持改修費の上り幅が高い。