

企業景況調査報告書

(令和8年7～9月期)

< 目 次 >

質問1	調査の概要・結果概要	・・・・・・・・・・1
質問2	直面している経営上の問題点	・・・・・・・・・・2
質問3	カスタマーハラスメント対策について	・・・・・・・・・・3
質問4	鳥取県立美術館開館について	・・・・・・・・・・4
質問5	意見等自由記載欄	・・・・・・・・・・5
DI	集計結果・分布	・・・・・・・・・・6
調査票様式		・・・・・・・・・・7,8

倉吉商工会議所

倉吉市明治町 1037-11

T E L 0858-22-2191

F A X 0858-22-2193

Email cci3103@kurayoshi-cci.or.jp

倉吉商工会議所企業景況調査報告書（2026年7～9月）

調査対象企業

倉吉市内の商工会議所会員企業 100 社

（建設業 21 社、製造業 19 社、卸売業 11 社、小売業 21 社、サービス業・その他 28 社）

調査方法

各事業所に FAX またはメールで送付し、FAX またはメールにて返信依頼。

調査時期

令和 8 年 10 月上旬～令和 8 年 10 月中旬

回収状況

81 社（回収率 81%） ※前回（4～6 月）81 社

（建設業 19 社、製造業 17 社、卸売業 8 社、小売業 14 社、サービス業・その他 23 社）

業種別の業況 DI は、今期は 1 業種で上昇、来期は 2 業種で上昇する見通し

<今期の状況>（5 ページ表参照）

今期の全業種の業況 DI は、前年同期比で前期の▲2.5 から 5.0 ポイント下降し、▲7.5 となった。業種別に見ると、それぞれ建設業は 0（前期 5.0）、製造業は 0（前期 5.9）、卸売業は▲12.5（前期 11.1）、小売業は▲14.3（前期▲18.2）、サービス業・その他は▲13.1（前期▲12.5）と、1 業種で上昇、4 業種で下降となった。

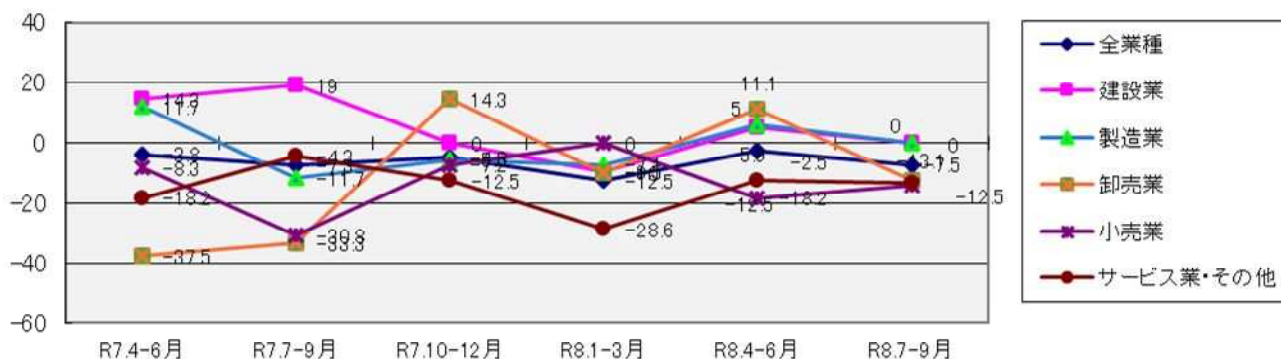
<来期の見通し>（5 ページ表参照）

来期の見通しでは、DI 値は前期の▲5.0 から 7.7 ポイント下降し、▲12.7 となった。業種別に見ると建設業は 5.5（前期 5.0）、小売業は▲7.2（前期▲27.3）と上昇する見通しであるが、製造業は▲29.4（前期 5.8）、卸売業は 14.3（前期 22.2）、サービス業・その他は▲26.1（前期▲20.9）と 3 業種で下降する見通しとなった。

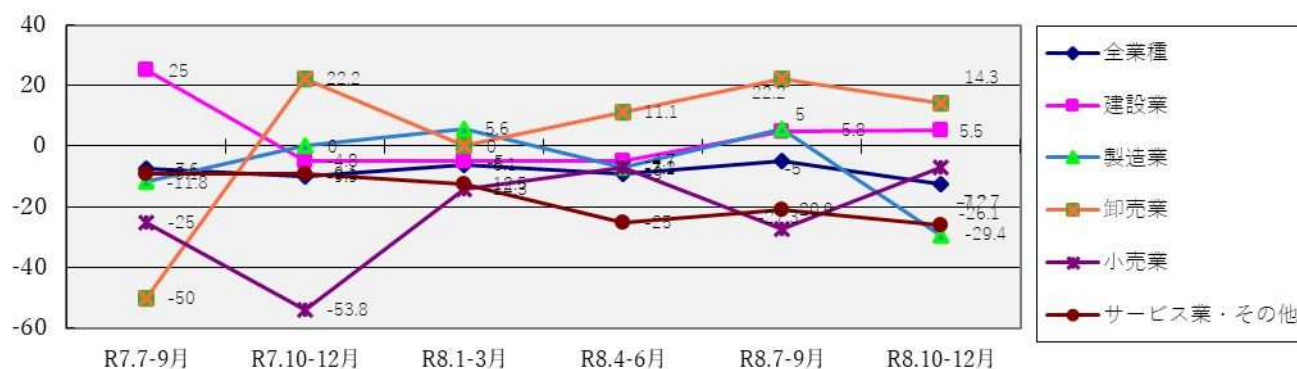
経営上の問題点について、全業種では「原材料・仕入価格上昇」が最も多く、次いで「人手不足」「経費の増加」となった。前期と比較すると、原材料・仕入価格上昇は減少した一方、人手不足が上位に浮上している。業種別では、建設業・製造業で引き続き原材料・仕入価格上昇が最大の課題となっている。一方、卸売業・小売業では「消費・需要の停滞」が最多となり、需要面への懸念がうかがえる。また、サービス業・その他の業種では、原材料・仕入価格上昇、経費の増加、人手不足が同率で最多となった。物価高によるコスト負担が続く中、人材確保や需要低迷など、業種ごとに異なる経営課題が浮き彫りとなっている。

<業況判断 DI の推移> ※今期の DI 値集計結果については P5 をご参照下さい。

(1) 今期の状況 <業種別>



(2) 来期の見通し<業種別>



質問2 直面している経営上の問題点（上位3点を回答）

01 競争激化 02 消費・需要の停滞 03 売上・受注減少 04 売上・受注単価低下
 05 原材料・仕入価格上昇 06 原材料・在庫不足 07 原材料・在庫過剰
 08 店舗・生産設備不足・老朽化 09 店舗・生産設備過剰 10 経費の増加 11 人手不足
 12 人手過剰 13 利益率低下 14 代金回収難 15 資金繰り難 16 新分野進出
 17 その他:具体的に()

〔上位項目〕

※ () 内は件数

分 類		1 位	2 位	3 位
全業種	当 期	原材料・仕入価格上昇 (49)	人手不足 (36)	経費の増加 (34)
	前 期	原材料・仕入価格上昇 (57)	売上・受注減少 (33)	経費の増加 (31)
建設業	当 期	原材料・仕入価格上昇 (15)	人手不足 (12)	売上・受注減少 (6) 経費の増加 (6)
	前 期	原材料・仕入価格上昇 (19)	人手不足 (10)	売上・受注減少 (9)
製造業	当 期	原材料・仕入価格上昇 (16)	経費の増加 (8)	人手不足 (7)
	前 期	原材料・仕入価格上昇 (16)	経費の増加 (9)	売上・受注減少 (7) 店舗・生産設備不足・老朽化 (7)
卸売業	当 期	消費・需要の停滞 (5) 経費の増加 (5)	競争激化 (4) 売上・受注減少 (4)	原材料・仕入価格上昇 (3)
	前 期	競争激化 (5) 売上・受注減少 (5) 原材料・仕入価格上昇 (5)	消費・需要の停滞 (4)	経費の増加 (2) 人手不足 (2) 利益率低下 (2)
小売業	当 期	消費・需要の停滞 (7)	売上・受注減少 (5) 人手不足 (5)	原材料・仕入価格上昇 (4) 経費の増加 (4)
	前 期	原材料・仕入価格上昇 (7)	売上・受注減少 (6)	人手不足 (4)
サービス業・ その他の業種	当 期	原材料・仕入価格上昇 (11) 経費の増加 (11) 人手不足 (11)	競争激化 (6) 売上・受注減少 (6) 店舗・生産設備不足・老朽化 (6)	利益率低下 (4)
	前 期	経費の増加 (12)	原材料・仕入価格上昇 (10)	人手不足 (8)

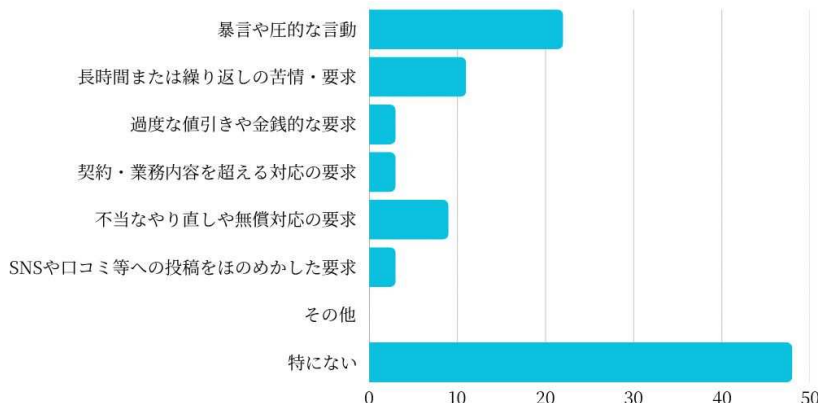
17 その他

- ・金利上昇
- ・熟練技術者の不足
- ・人口減少
- ・少子化

質問3 カスタマーハラスメント対策について

カスタマーハラスメント対策は未実施が最多

これまでに受けたことがある迷惑行為



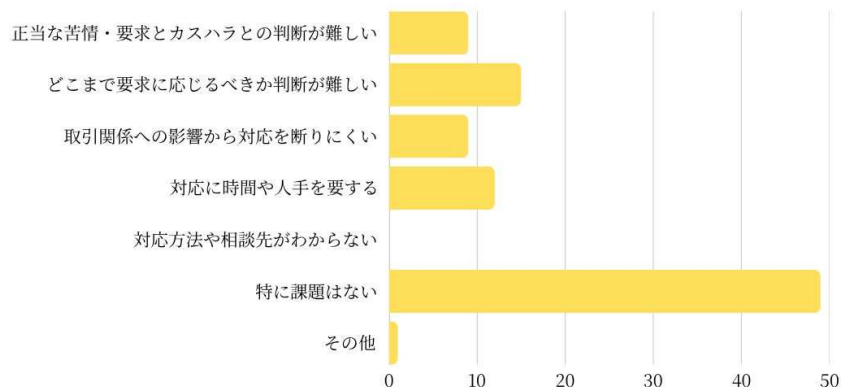
近年、顧客や取引先等からの暴言や過度な要求など、いわゆる「カスタマーハラスメント」が社会的な問題となっている。事業者にとって、従業員の就業環境を守りながら、顧客等との良好な関係を維持することが求められており、適切な対応や対策の重要性が高まっている。

これまでに受けたことがある迷惑行為については、「特にない」が最も多く、全体として被害経験のない事業者が多い結果となった。一方、具体的な迷惑行為では「暴言や威圧的な言動」が最も多く、次いで「長時間または繰り返しの苦情・要求」「不当なやり直しや無償対応の要求」となった。

また、「過度な値引きや金銭的な要求」「契約・業務内容を超える対応の要求」「SNSや口コミ等への投稿をほのめかした要求」も一定数みられた。迷惑行為の内容は多岐にわたるものの、特に暴言や威圧的な言動など、顧客等とのやり取りにおける問題が目立つ結果となった。

苦情や要求への対応に関する課題については、「特に課題はない」が最も多く、多くの事業者では対応上の問題を感じていないことがうかがえる。一方、具体的な課題としては、「どこまで要求に応じるべきか判断が難しい」が最も多く、次いで「対応に時間や人手を要する」となった。また、「正当な苦情・要求とカスタマーハラスメントとの判断が難しい」「取引関係への影響から対応を断りにくい」といった回答もみられた。苦情や要求への対応において、適切な判断や対応範囲の見極めに難しさを感じている事業者が一定数存在することがうかがえる。

苦情や要求への対応に関する課題



カスタマーハラスメントへの対応については、「特に対策は行っていない」が最も多く、対策が十分に進んでいない状況がうかがえる。一方、実施している対策としては、「相談先や対応する者を決めている」が最も多く、次いで「対応方針やルールを定めている」「複数人で対応できる体制をとっている」となった。また、「対応方法・手順を決めている」「対応内容の記録・録音等を行っている」「従業員への周知・研修を行っている」といった取り組みもみられた。一方、外部相談先の確認は比較的少なく、組織的な対応体制の整備や外部機関との連携が今後の課題と考えられる。

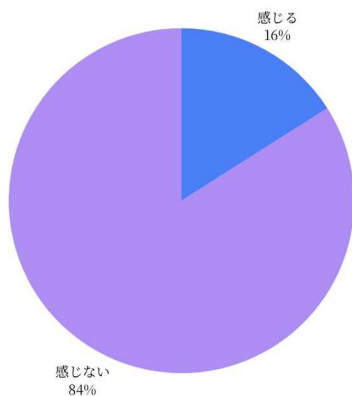
カスタマーハラスメントへの対応



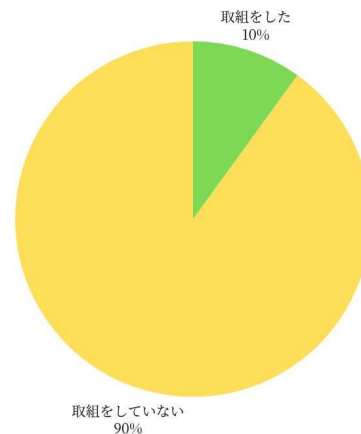
カスタマーハラスメントは、従業員の就業環境や事業活動に影響を及ぼすおそれがあり、適切な対応が求められる。今後は、正当な苦情・要求との線引きを明確にし、ルールの策定や相談体制の整備など、組織的な対応が重要となる。また、事業者が問題を抱え込まないよう、関係機関による情報提供や相談支援の充実も求められる。

質問4 鳥取県立美術館の開館について

開館後、売上・人流・まちの賑わい
などの変化を感じますか？



来館者の集客等に向けて、取組や工
夫をされましたか？



来館者の集客等に向けた取組については、「取組をしていない」が90%を占め、「取組をした」は10%にとどまった。また、開館後の売上・人流・まちの賑わいなどの変化についても、「感じない」が84%を占め、「感じる」は16%となった。

これらの結果から、来館者の集客を意識した取組は限定的であり、開館による地域経済への波及効果も、現時点では多くの事業者実感されていないことがうかがえる。今後は、来館者を地域の店舗や観光資源へ誘導する仕組みづくりなど、集客効果を地域全体に広げる取組が求められる。

<1. 開館後、売上・人流・まちの賑わいなどの変化を感じますか？※自由記述>

- ・来場者が減っているの、観光客も少なくなっている感じがする。
- ・入場者は少なくなっていますか？鳥取の方から聞きました。バスを使用して美術館に行きたいが、バス便の良いのがありますか？良い便があったら教えてください。
- ・入館人数が少なくなっている
- ・話題が少なくなった
- ・美術館は近くにあるが動線が外れていてどうにもならない。
- ・美術館に行くかはわからないが、外国人が増加した。
- ・売上、人流、賑わいが全くない
- ・感じるが「食事処がない」という声を聞く
- ・人が歩いている
- ・元々売上増加などの好影響がない

<2. 来館者の集客等に向けて、取り組み・工夫をされましたか？※自由記述>

- ・広告等
- ・美術館来館者来訪後、当店来店サービス
- ・会社での社員見学
- ・地域団体でのイベント企画、運営を行った
- ・個人（家族含めて）入場の回数を増やしている（特別展示等）
- ・のぼり
- ・百花堂さんに協力して、県美企画協力企画展を開催
- ・何をして良いかわからない。美術館にはサイクリングあるのかな？美術館を入れたスタンプラリー+ひなビタ
- ・入場券の半券を提示していただいたらサービスができればと思う

質問5 現在の景況感、経営上の問題点についての意見又、行政等への要望について

【建設業】

- ・借入金の利息が数カ月毎に、アップしています。安い金利とか借入とかできたら助かります。
- ・事業承継税制が特に気に成っている。増税だと後継者なくなってくるのでは。
- ・今年度から補正予算がなく、例年の組立が出来ない為会社経営としての方向性が見えにくくなっている。政治の流れで先行き不安となっています。

【製造業】

- ・相変わらず値上げばかり。材料費の値上げがとまらない。こちらでも値上げしたいが、何度もできず。悩み中。
- ・建築業界の不況により、木材製品も動きがとても悪いです。来週には組合として県農林部長等に面会して、会議します。それでも好転は難しいと思いますが…。

【卸売業】

- ・最低賃金上昇率が高く、5年後は企業がかかなり減少しているのでは？と推測します。
- ・値上げ値上げで、売上が悪くなる。

【小売業】

- ・「制服」業界は、子供の数の減少に加え、他地域への入学により、売上の減少が最大の課題。当店としては「制服」以外の他の商材を求めて、今、奮闘中です。
- ・人口減少が、将来に及ぼす影響を考える。販路拡大の方向性を考える。

【サービス業】

- ・くらしどまんなか旅の影響もあり宿泊客数が増えている。
- ・4月末で閉店した店舗を使ってくれるところを探しています。原材料の高騰、最低賃金の上昇（人件費上昇）、修繕費増加・・・良いコトがない。
- ・地元企業を利用することに対するメリットを行政として明確にしていきたい。安いという理由で県外（倉吉外）の企業と付き合っても未来はない。
- ・当社は、土木技術関連のサービス業ですが、中部地区の高校に土木（建設）専門の学科が無くなっていますが、復活させていただきたいと思います。やはり、不景気になれば需要を生み出すためにも、公共事業が必要になると思いますし、災害復旧事業にも地域のためにも必要な人材を確保してもらいたいと思います。
金利の上昇について、やめてほしいです。インフレ抑止とか言っているが、実は企業の生産コストを上げて景気を悪化させるだけではないかと思っています。円安対策とされていますが、短期的に少しだけ動くかもしれませんが中長期的にはまったく無意味であると思います。特に弊社などの請負業者と住宅ローンを持っている人を苦しめ、消費を停滞させるだけであると思います。
- ・不景気が続く中、原材料費、光熱費、物流費、人件費等コストが急上昇し 非常に苦しい。景気対策をお願いします。
- ・燃料費が高騰、又最低賃金上昇に対して収益が追いつかない状況にある。補助金の仕組みが利用しにくいもので、改善を求める。

DI集計(前年同期比=2025年7~9月期、来期の見通し=2026年10~12月期)

【製造業・非製造業別】

	1. 売上高		2. 売上単価		3. 収益状況	
	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し
全業種	0.0	-11.2	32.5	29.1	-12.5	-13.9
製造業	17.7	-35.3	37.5	31.2	-5.9	-25.0
非製造業	-4.4	-4.8	31.2	28.5	-14.3	-11.1

	4. 資金繰り		5. 借入難度		6. 雇用人員	
	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し
全業種	-7.5	-7.7	1.2	1.3	1.2	6.4
製造業	0.0	-12.5	0.0	-6.3	11.7	17.6
非製造業	-9.5	-6.5	1.6	3.2	-1.6	3.2

	7. 業況判断	
	前年同期比	来期の見通し
全業種	-7.5	-12.7
製造業	0.0	-29.4
非製造業	-9.5	-8.0

【業種別】

	1. 売上高		2. 売上単価		3. 収益状況	
	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し
全業種	0.0	-11.2	32.5	29.1	-12.5	-13.9
建設業	-15.8	5.2	26.3	31.6	-5.3	-5.3
製造業	17.7	-35.3	37.5	31.2	-5.9	-25.0
卸売業	-25.0	0.0	25.0	28.6	0.0	28.6
小売業	-14.3	-7.2	21.5	14.3	-30.8	-7.2
サービス業・その他	15.4	-13.0	43.5	34.8	-17.4	-30.4
非製造業	-4.4	-4.8	31.2	28.5	-14.3	-11.1

	4. 資金繰り		5. 借入難度		6. 雇用人員	
	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し	前年同期比	来期の見通し
全業種	-7.5	-7.7	1.2	1.3	1.2	6.4
建設業	-5.2	0.0	16.7	21.0	-10.6	10.5
製造業	0.0	-12.5	0.0	-6.3	11.7	17.6
卸売業	0.0	0.0	0.0	0.0	-12.5	14.3
小売業	-15.4	-7.7	0.0	0.0	14.3	0.0
サービス業・その他	-13.0	-13.1	-8.7	-8.7	0.0	-4.5
非製造業	-9.5	-6.5	1.6	3.2	-1.6	3.2

	7. 業況判断	
	前年同期比	来期の見通し
全業種	-7.5	-12.7
建設業	0.0	5.5
製造業	0.0	-29.4
卸売業	-12.5	14.3
小売業	-14.3	-7.2
サービス業・その他	-13.1	-26.1
非製造業	-9.5	-8.0

※DI値

売上・採算・業況などの各項目についての、判断の状況を表します。ゼロを基準として、プラスの値で景気の上向き傾向を表す回答の割合が多いことを示し、マイナスの値で景気の下向き傾向を表す回答の割合が多いことを示します。

したがって、売上高などの実数値の上昇率を示すものではなく、**強気・弱気などの景気感の相対的な広がり**を意味するものです。DI=(増加・好転などの回答割合)-(減少・悪化などの回答割合)

事業所名: (お手数ですがご記入をお願いします。)

㊞

倉吉商工会議所企業景況調査票(2026 年 7～9 月期) ※2 枚目のご回答もお願いいたします。

調査元：倉吉商工会議所 TEL:22-2191
FAX:22-2193

【質問 1】 前年同期と比較した今期(2026 年 7～9 月)の状況と、今期と比較した来期(2026 年 10～12 月)の見通しについて、最も近いものに○印をお付けください。

1) 売上高	(前年同期比)	1. 増加	2. 不変	3. 減少
	(来期の見通し)	1. 増加	2. 不変	3. 減少
2) 売上単価	(前年同期比)	1. 上昇	2. 不変	3. 低下
	(来期の見通し)	1. 上昇	2. 不変	3. 低下
3) 収益状況	(前年同期比)	1. 好転	2. 不変	3. 悪化
	(来期の見通し)	1. 好転	2. 不変	3. 悪化
4) 資金繰り	(前年同期比)	1. 好転	2. 不変	3. 悪化
	(来期の見通し)	1. 好転	2. 不変	3. 悪化
5) 借入難度	(前年同期比)	1. 容易	2. 不変	3. 困難
	(来期の見通し)	1. 容易	2. 不変	3. 困難
6) 雇用人員	現在の従業員数 人(うち正規雇用者 人)			
	(前年同期比)	1. 増加	2. 不変	3. 減少
	(来期の見通し)	1. 増加	2. 不変	3. 減少
7) 貴社の業況	(前年同期比)	1. 好転	2. 不変	3. 悪化
	(来期の見通し)	1. 好転	2. 不変	3. 悪化

【質問 2】 今期直面している経営上の問題点について、重要度の高い順に該当する番号を回答欄へご記入ください。

- 0 1 競争激化

0 2 消費・需要の停滞

0 3 売上・受注減少

0 4 売上・受注単価低下

0 5 原材料・仕入価格上昇

0 6 原材料・在庫不足

0 7 原材料・在庫過剰

0 8 店舗・生産設備不足・老朽化

0 9 店舗・生産設備過剰

1 0 経費の増加

1 1 人手不足

1 2 人手過剰

1 3 利益率低下

1 4 代金回収難

1 5 資金繰り難

1 6 新分野進出

1 7 その他：具体的に

回答欄

1 位

2 位

3 位

【質問 3】 令和8年10月1日から、事業主にカスタマーハラスメント対策が義務付けられます。顧客や取引先等からの著しい迷惑行為（カスタマーハラスメント）の実態や対応状況についてお聞きます。

1. これまでに、顧客・取引先・発注者等から、次のような行為を受けたことがありますか。(複数回答可)

① () 暴言や威圧的な言動

② () 長時間または繰り返しの苦情・要求

③ () 過度な値引きや金銭的な要求

④ () 契約・業務内容を超える対応の要求

⑤ () 不当なやり直しや無償対応の要求

⑥ () SNSや口コミ等への投稿をほのめかした要求

⑦ () その他 ()

⑧ () 特にない
2. 顧客・取引先・発注者等からの苦情や要求への対応について、課題となっていることはありますか。(複数回答可)

① () 正当な苦情・要求とカスタマーハラスメントとの判断が難しい

② () どこまで要求に応じるべきか判断が難しい

③ () 取引関係への影響から対応を断りにくい

④ () 対応に時間や人手を要する

⑤ () 対応方法や相談先が分からない

⑥ () 特に課題はない

⑦ () その他 ()
3. カスタマーハラスメントへの対応として、現在行っているものはありますか。(複数回答可)

① () 対応方針やルールを定めている

② () 対応方法・手順を決めている

③ () 相談先や対応する者を決めている

④ () 対応内容の記録・録音等を行っている

⑤ () 複数人で対応できる体制をとっている

⑥ () 警察・弁護士・関係機関等の外部相談先を確認している

⑦ () 従業員への周知・研修を行っている

⑧ () 特に対策は行っていない

⑨ () その他 ()

【質問4】オープン1周年を迎えた鳥取県立美術館開館について改めてお聞きします。

1. 1年前と比べて、売上・人流・まちの賑わいなど何か変化を感じますか。

() 感じる

※具体的な変化についてご記入ください

(

)

() 感じない

2. 開館直後から現在において、美術館来館者の集客等に向けて何か取組み・工夫をされていますか。

() 行っている

※行った取組みについてご記入ください

(

)

() 行っていない

【質問5】現在の景況感、経営上の問題点についての意見又、行政等への要望についてご記入ください。

ご協力ありがとうございました。