

# 2026(R08) 中東情勢の緊迫化に伴う経営への影響に関する緊急調査の回答結果（報告）

## I. 実施内容

実施期間：2026年5月1日(金)～2026年5月22日(金)

対象者：当所会員事業所のうちFAX 一斉同報送信登録のある1,650者及びEメールで連絡可能な部会幹事146者の計1,796者。

受付方法：FAXもしくはMicrosoft FormsによるWEB入力、職員による聴取。

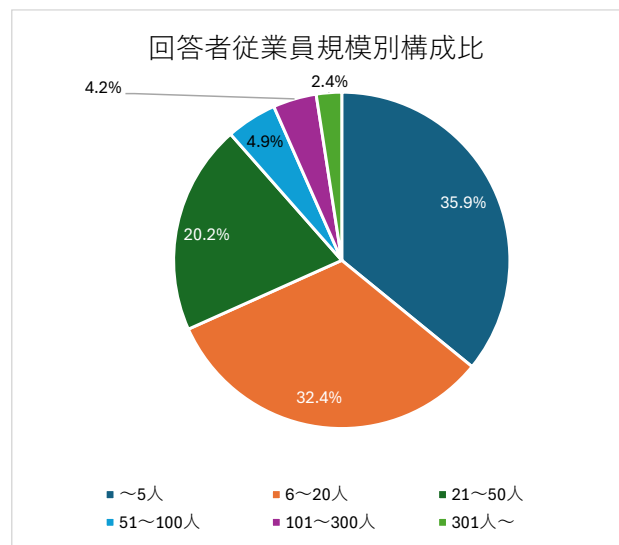
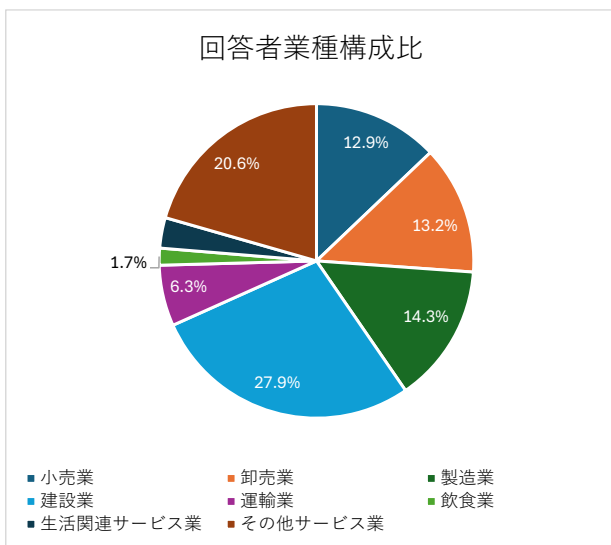
## II. 回答者数及び回答者属性

回答者数：287者（回答率15.9%）うちWEB利用数 127者（利用率44.2%）

属性別回答状況：下表のとおり。

（単位：人）

業種	回答者数	構成比	従業員規模別					
			～5人	～20人	～50人	～100人	～300人	301人～
小売業	37	12.9%	22	16	13	3	3	2
卸売業	38	13.2%	3	1	0	0	1	0
製造業	41	14.3%	2	5	5	2	4	0
建設業	80	27.9%	13	12	9	2	0	2
運輸業	18	6.3%	35	27	13	1	2	2
飲食業	5	1.7%	19	9	9	0	0	0
生活関連サービス業	9	3.1%	1	4	1	3	0	0
その他サービス業	59	20.6%	8	19	8	3	2	1
合計	287	100.0%	103	93	58	14	12	7



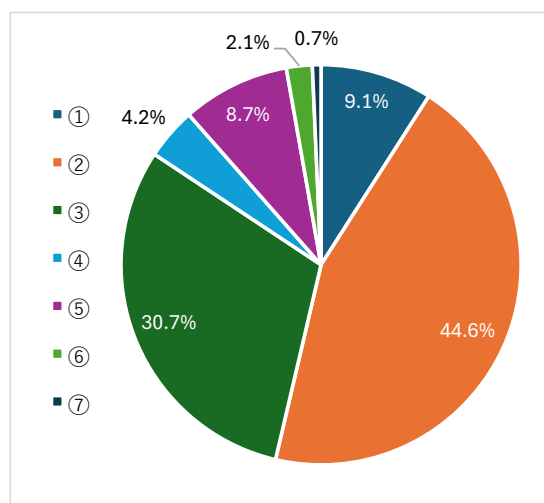
業種構成比では建設業に次いでその他サービス業が多く、従業員規模別構成比では従業員5人以下の事業者に次いで従業員6～20以下の事業者が多い。これは、当所の会員事業所における構成比と同様の傾向である。



#### IV. 集計結果（単純集計）

問1. 原油・原材料・仕入価格の高騰の影響はありますか？（択一式）

回答項目	回答数	構成比
①危機的な悪影響がある	26	9.1%
②かなり悪影響がある	128	44.6%
③多少悪影響がある	88	30.7%
④ほとんど影響はない	12	4.2%
⑤現時点で影響はないが、今後、影響がありそう	25	8.7%
⑥影響はない	6	2.1%
⑦その他	2	0.7%
合計	287	100.0%

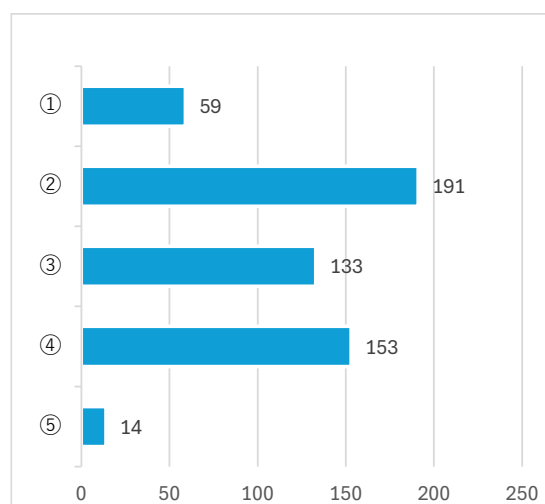


回答者の約85%が何らかの悪影響があると回答があった。これは、日本商工会議所が実施した「中東情勢の緊迫化による中小企業へのエネルギー等の影響調査（以下、日商調査。）」でも92.5%の企業で何らかの影響が生じていることが明らかとなっており、全国調査と同様の傾向である。また、全体の54%が強い悪影響を受けていると見られる。一方で、IT関連や調査関連の事業者からは影響がないとの回答もあった。

参考：日商調査 <https://www.jcci.or.jp/news/2026/0612140001.html>

問2. 問1で①～③を選んだ方にお聞きします。具体的にはどのような悪影響を受けていますか？（複数回答式）

回答項目	回答数	構成比
①売上の減少	59	24.4%
②原材料等の値上がり	191	78.9%
③燃料代の値上がり	133	55.0%
④商品・原材料の欠品	153	63.2%
⑤その他	14	5.8%
合計	550	—
問1 ①～③回答事業者数	242	

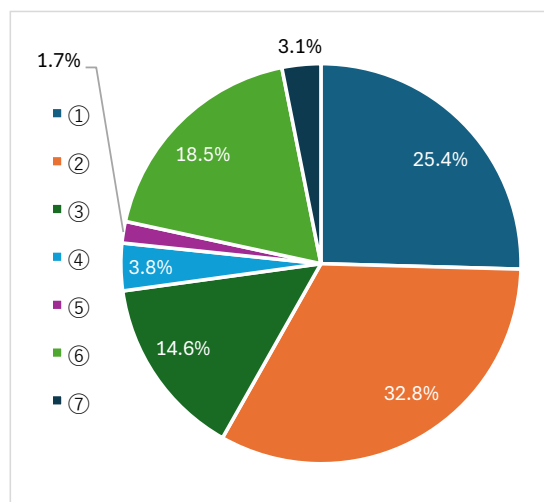


悪影響の内容では、②原材料等の値上がりが最も多く、次いで④商品・原材料の欠品、③燃料代の値上がりの回答が多い。必要物品の流通に関する悪影響よりも、原材料及び燃料代の値上がりの影響が多いと回答した事業者が多い。日商調査においても、「仕入価格の高騰(74.8%)」「燃料価格の高騰(62.9%)」の順となっており、「仕入物資供給の停滞・目詰まりによる操業率・事業活動の低下(30.6%)」、「納期遅延や受注制限に伴う失注・売上の減少(27.4%)」といった回答が多く、こちらも全国傾向と同様であった。

問3. 原油・原材料・仕入価格の高騰により、費用全体としてどの程度上昇しましたか？（択一式）

<売上原価>

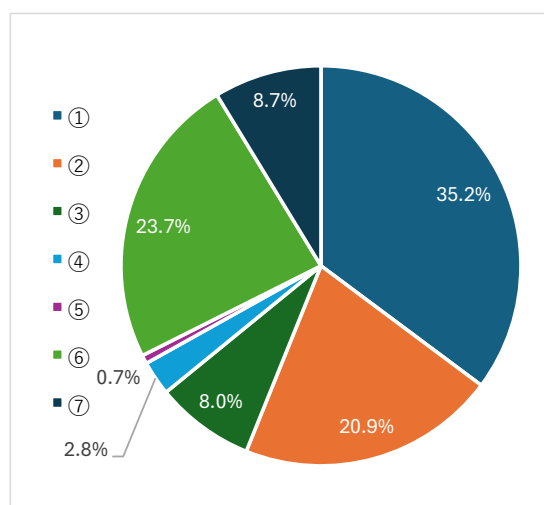
回答項目	回答数	構成比
①1～10%	73	25.4%
②11～20%	94	32.8%
③21～40%	42	14.6%
④41～60%	11	3.8%
⑤61%以上	5	1.7%
⑥わからない	53	18.5%
⑦無回答	9	3.1%
合計	287	100.0%



②11～20%と回答した事業者が最も多く、次いで①1～10%の回答が多い。近年の世界情勢の影響により、企業の売上原価が増加傾向にあることが理解できる。

<販売管理費>

回答項目	回答数	構成比
①1～10%	101	35.2%
②11～20%	60	20.9%
③21～40%	23	8.0%
④41～60%	8	2.8%
⑤61%以上	2	0.7%
⑥わからない	68	23.7%
⑦無回答	25	8.7%
合計	287	100.0%



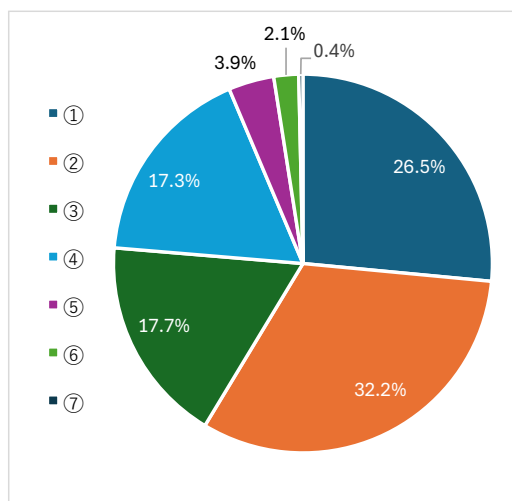
①1～10%と回答した事業者が最も多く、次いで②11～20%の回答が多い。売上原価・製造原価以外にも、燃料費の高騰や消耗品単価の増加などによるコスト面への影響が出ていることがわかる。

売上原価及び販売管理費ともに 20%以内の費用増加と回答した事業者が多いが、中小企業の平均売上高営業利益率が 3.3%（中小企業実態基本調査 令和 6 年度確報 統計表 3. 売上高及び営業費用・(2) 産業中分類別表・1) 法人企業の数値から計算）であることを考慮すると、中小企業に対する影響は決して弱くないものと考えられる。

また、問2で①売上の減少・②原材料等の値上がり・③燃料代の値上がりと回答した事業者が相当数ある中で、本問では⑥わからないと回答した事業者が売上原価で約 2 割、販売管理費では 2 割強あり、事業者が具体的なコスト増加率を把握できていないことから、事業者の計数管理が進んでいない可能性を読み取ることができる。

問4. 原油・原材料・仕入価格の上昇分を販売価格に転嫁できていますか？（択一式）

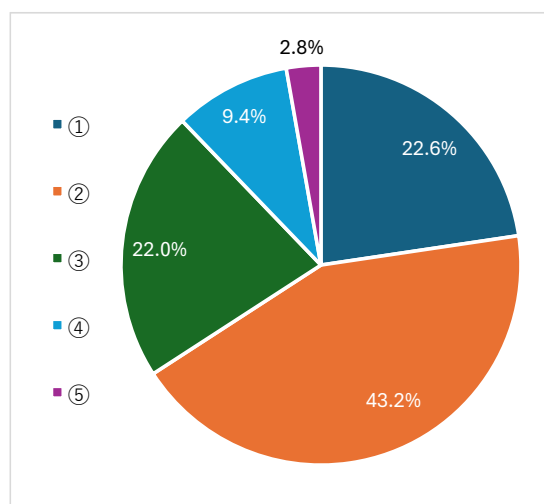
回答項目	回答数	構成比
①全く転嫁できていない	75	26.5%
②ほとんど転嫁できていない（1～20%）	91	32.2%
③多少転嫁できている（21～40%）	50	17.7%
④ある程度転嫁できている（41～80%）	49	17.3%
⑤ほぼ転嫁できている（81～99%）	11	3.9%
⑥全て転嫁できている（100%）	6	2.1%
⑦無回答	1	0.4%
合計	283	100.0%



①全く転嫁できていない、②ほとんど転嫁できていない（1～20%）と回答した事業者が半数以上を占めており、価格転嫁が十分に進んでいないことが見られる。日商調査においては、「ほとんど価格転嫁できていない・していない(48.4%)」、「価格転嫁できている・一部できている(46.6%)」となっており、全国傾向と比較する価格転嫁ができていない事業者の比率が高い傾向があった。全て転嫁できている事業者も存在しているが、専門サービス業や情報システム関連業種などであった。

問5. 商品・原材料・部品の調達・確保が困難なため、生産や販売に支障をきたしていますか？（択一式）

回答項目	回答数	構成比
①かなり支障がある	65	22.6%
②多少支障がある	124	43.2%
③ほとんど支障はない	63	22.0%
④全く支障はない	27	9.4%
⑤その他	8	2.8%
合計	287	100.0%

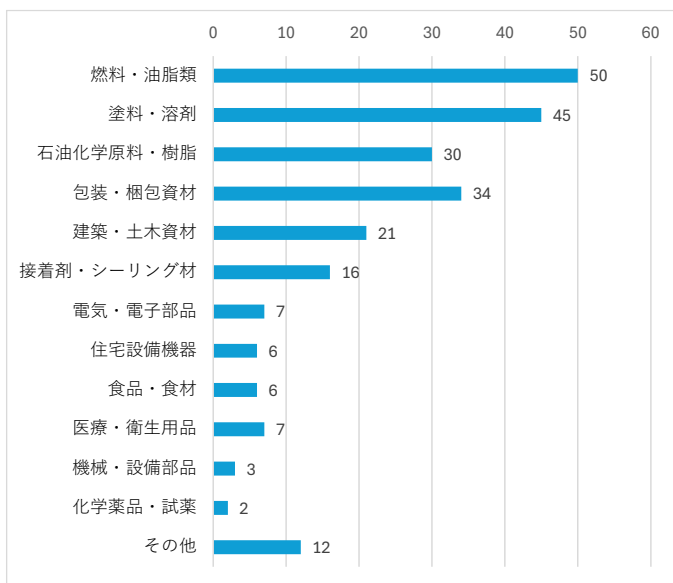


①かなり支障がある、②多少支障があると回答した事業者が約65%を占めており、中東情勢による調達確保難への影響が地方中小企業の事業活動に影響していることが窺える。全く支障はないと回答した事業者は、そもそも商品・原材料・部品の調達が不要なサービス業がほとんどであった。また、その他では、「現在大きな支障はないが今後はわからない。」といった回答が多かった。

問5付随 不足している物品名

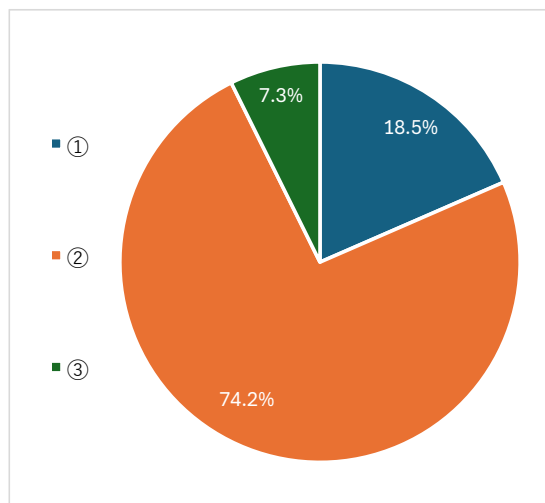
回答していただいた不足している具体的な物品名を、下記のカテゴリで集計した。

回答項目	回答数	構成比
①燃料・油脂類	50	20.9%
②塗料・溶剤	45	18.8%
③石油化学原料・樹脂	30	12.6%
④包装・梱包資材	34	14.2%
⑤建築・土木資材	21	8.8%
⑥接着剤・シーリング材	16	6.7%
⑦電気・電子部品	7	2.9%
⑧住宅設備機器	6	2.5%
⑨食品・食材	6	2.5%
⑩医療・衛生用品	7	2.9%
⑪機械・設備部品	3	1.3%
⑫化学薬品・試薬	2	0.8%
⑬その他	12	5.0%
合計	239	100.0%



問6. 納品・完工時期の見通し不十分のため受注等のキャンセルがありましたか？（択一式）

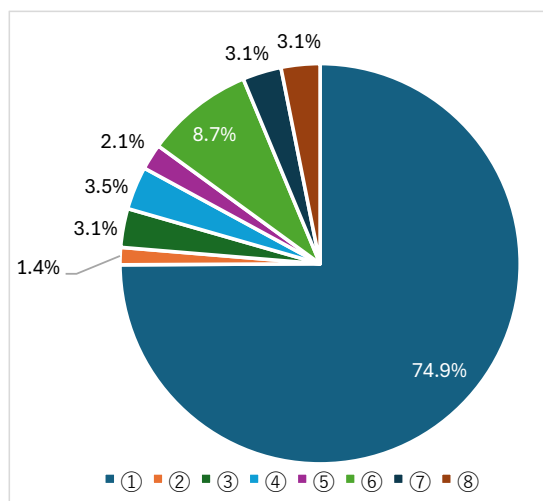
回答項目	回答数	構成比
①あった	53	18.5%
②なかった	213	74.2%
③その他	21	7.3%
合計	287	100.0%



全体の約 75%が、中東情勢の影響により受注等のキャンセルはなかったと回答しており、現時点で機会損失となっている事業者は多くないことがわかる。その一方で、約 20%の事業者には受注等キャンセルが発生しており、このような状況が今後も続くと営業困難な事業者が増加するおそれがある。

問7. 商品・原材料・部品などの供給が安定する見込みはどの程度ですか？（択一式）

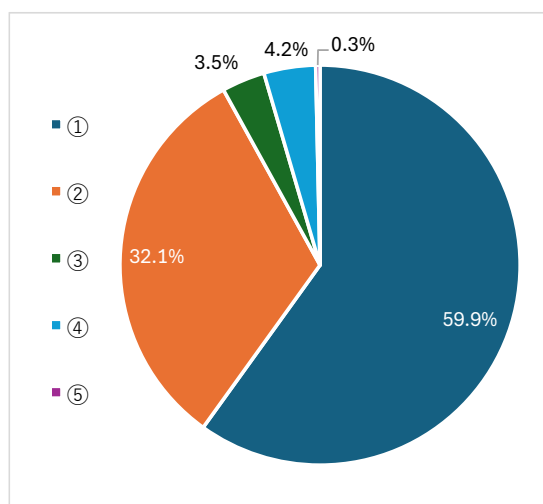
回答項目	回答数	構成比
①未定	215	74.9%
②1ヶ月程度	4	1.4%
③2ヶ月程度	9	3.1%
④3ヶ月程度	10	3.5%
⑤4ヶ月程度	6	2.1%
⑥6ヶ月～1年未満	25	8.7%
⑦1年以上	9	3.1%
⑧無回答	9	3.1%
合計	287	100.0%



全体の約75%が、商品・原材料・部品などの供給が安定する見込みが未定と回答しており、中東情勢の影響により事業活動の見通しが立たないことが窺える。

問8. 営業利益の今後（令和8年4月～令和8年9月）の見通しについて（昨年同時期との比較）（択一式）

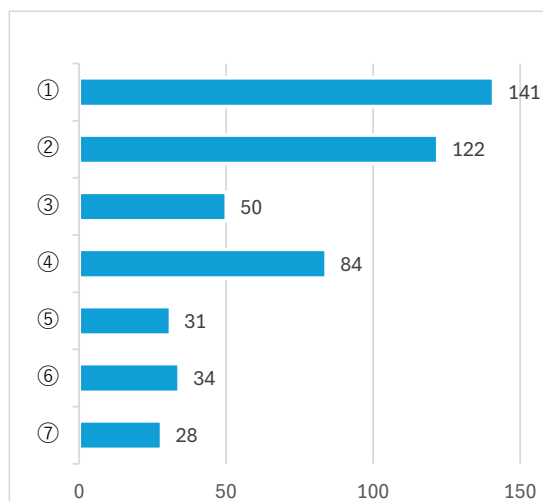
回答項目	回答数	構成比
①減少見込	172	59.9%
②ほぼ横ばい見込	92	32.1%
③増加見込	10	3.5%
④その他	12	4.2%
⑤無回答	1	0.3%
合計	287	100.0%



全体の約6割が、昨年同時期と比較して営業利益が減少見込みと回答しており、中東情勢の影響が収益性の悪化につながるおそれがあることが分かる。問3の回答による、売上原価・販売管理費の増加も要因の一つであると考えられる。

問9. 原油・原材料・仕入価格高騰に対して企業として実施した対応策について（複数回答式）

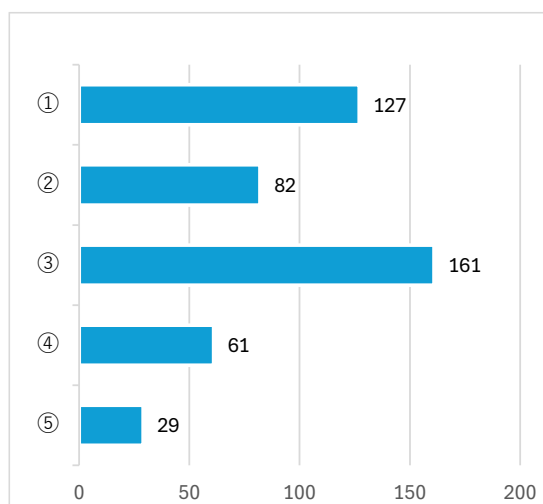
回答項目	回答数	構成比
①販売価格への転嫁	141	49.1%
②諸経費の削減	122	42.5%
③省エネ対策	50	17.4%
④仕入れ・調達先の変更	84	29.3%
⑤商品構成の見直し	31	10.8%
⑥資金の確保	34	11.8%
⑦その他	28	9.8%
合計	490	—
回答者全数	287	



実施した対応策では、①販売価格への転嫁や②諸経費の削減など、利益に直結する内容の取り組みが多かったことが見受けられる。また、④仕入れ・調達先の変更など抜本的な取り組みを行った事業者もあった。その他では、「対応不可・対応困難」といった意見が多かったが、「顧客とのコミュニケーション強化」といった意見もあった。

問10. 政府・行政等にどのような対応・対策を望みますか？（複数回答可）

回答項目	回答数	構成比
①一時支援金などの給付金	127	28.6%
②金融支援の継続・拡充	82	56.1%
③各種補助金・助成金の追加・拡充	161	21.3%
④優越的地位の濫用の是正	61	10.1%
⑤その他	29	44.3%
合計	460	—
回答者全数	287	



中東情勢に関連する中小企業支援施策では、③各種補助金・助成金の追加・拡充が最も多かった。次いで、①一時支援金などの給付金を望む意見が多かった。見通し立たない経営環境下で、手元資金を十分に確保して備えたいという需要があることが窺える。また、回答数は少ないが、④優越的地位の乱用の是正を求める意見もあり、価格転嫁を進めにくい要因の一つとして考えられる。

日商調査においては、政府・自治体に求める対応として「エネルギーの安定供給確保(57.5%)」と最も多く、「電力・ガス料金負担軽減(24.2%)」・「燃料費の負担軽減(23.6%)」とエネルギーや燃料負担軽減に関する回答も多く、「資金繰り支援(23.7%)」についてのニーズも高くなっている。

問 11 の自由記述の意見を分析したところ、下記の 4 テーマに集約された。

#### 1. 「価格高騰」ではなく「物自体が入らない（欠品・納期遅延）」

企業にとって、価格の上昇よりも致命的なのは「原材料や資材の物理的な枯渇」である。原油だけでなく、その下流製品であるナフサや潤滑油、さらには塗料や一般資材（包装材など）にいたるまで、サプライチェーンの全域で「受注停止」や「納期未定」が発生している。

これは単に「利益が減る」という問題に留まらない。「仕事（案件）はあるのに、モノがないために事業を辞退・休業せざるを得ない」という、売上そのものが完全に消失する「経済活動の強制停止」を示唆している。

#### 2. 人手不足とコスト高の板挟み

国を挙げた最重要課題である「構造的な賃上げ」の波が、この外部ショックによって堰き止められようとしている。本来であれば、企業は深刻な人手不足に対応するため、価格転嫁により原資を確保して賃上げを最優先したい局面にある。

しかし、急激なコスト高に対して「競合他社との関係」や「顧客の理解不足」から価格転嫁を恐る恐る行わざるを得ず、結果として増大したコスト負担が「賃上げ原資の縮小・見送り」や「顧客の先行き不安にともなう DX などの未来投資の凍結」という形で吸収されているジレンマが浮き彫りになっている。

#### 3. 本格的な危機は初夏以降に爆発する

この危機の恐ろしさは、情勢悪化の直後ではなく、数ヶ月のタイムラグ（時間差）を経てから中小零細企業を直撃する点にある。「現時点では影響がない」と答える企業も、それは過去に確保した「在庫」や「固定価格での契約」に守られているだけに過ぎない。

手元の備蓄が底を突く初夏、そして運送費の改定などが一斉に実施される初夏以降こそが経営危機の本当の『崖（デッドライン）』であり、事態は現在進行形で急激に悪化しているという時間軸の認識が必要である。

#### 4. 一時的な補助金への限界

現場の経営者たちは、現在実施されているガソリンなどの「一時的な燃料補助金（激変緩和措置）」だけでは、目先の不安を根本的に解消できないと見抜いている。いつ打ち切られるか分からない一過性の価格抑制策では、中長期的な経営計画を立てることができないからである。

現場が求めているのは、国主導による原油・ナフサの安定的な「調達ルートの確保と流通の目詰まりの解消」といった根本療法である。同時に、体力のない中小企業がこのタイムラグを生き延びるための「コロナ融資のような強力かつ迅速な資金繰り支援（給付金・助成金）」、および業界ごとに一步踏み込んだ「価格転嫁の明確な指針（目安）」という実効性のあるセーフティネットが求められている。

<意見原文>

以降、各設問の自由記述の意見原文を記載する。

問2. 問1で①～③を選んだ方にお聞きします。具体的にはどのような悪影響を受けていますか？（複数回答式）

- 数量制限
- 仕入価格の値上がり
- 塗装の可否
- 調達資機材の値上がり
- シンナー不足により車両修理ができない。
- 売上げの減少は、今から起こる。
- 夕食の原材料や保育備品の値上がりが懸念されます。
- 仕入値上がり
- 納期遅延
- 電気、LED不足（国の補助金）キュービクル、新規格の始まりの為。
- 医療用ゴム製品など
- ユーザーの節約による受注減
- 仕入れ先の販促イベントが中止になり、前年までの売上げが取れなくなる。
- 船舶用燃料調達難による、バンカリング場所の制限、用船貸し控え、燃料費・PI保険料値上げによる
- 輸送コスト増、海上運賃高騰（サーチャージ含む）など。

問5. 商品・原材料・部品の調達・確保が困難なため、生産や販売に支障をきたしていますか？（択一式）

- 今の所影響はないが今後どうなるかわからない。
- まだ影響はないが6月以降にくるだろう。
- 今後支障が出ると思われます。
- わからない。

問6. 納品・完工時期の見通し不十分のため受注等のキャンセルがありましたか？（択一式）

- 納期の相談はあった。
- 受注は可能なものの納期未定
- 工事延期の可能性はあります。
- 現在のところないが近々ありそう。
- 直接的にない。
- まだない。
- 数量制限
- 事前に伝えたためキャンセルではない。
- 今のところないが、今後ある。
- 納期未回答、数量限定制限。
- 今後十分に考えられる。
- 今から、工期が延びたり中止がありそう。
- キャンセルはないですが、とりおき以降は入荷未定とのこと。

- 施工の延期
- まだわからない状態です。
- 完工できていない。

問 8. 営業利益の今後（令和 8 年 4 月～令和 8 年 9 月）の見通しについて（昨年同時期との比較）（択一式）

- 商品の入手次第で変わります
- 毎年同額程度を設定
- 見通し不明瞭
- 支店単独では影響なし
- わからない

問 9. 原油・原材料・仕入価格高騰に対して企業として実施した対応策について（複数回答式）

- 顧客とのコミュニケーション強化
- 顧客との先行調整
- 今後仕入価格値上げのため事前確認。
- 直接的な対応なし→親会社マターとなる。
- いろいろ対策しているが、効果がでるかかわからない。
- 何も出来ない、やりようがない。
- 山口県では購入不可、県外（福岡）で調達。
- 対応策が見あたらない。
- 現時点で影響が出ていないので対応していない。
- 節約に気をつける。
- 対応困難
- 仕入先変更の検討
- 支店単独では影響なし
- 販売中止
- 特になし、販売価格はメーカーの指示による。

問 10. 政府・行政等にどのような対応・対策を望みますか？（複数回答可）

- 元売の値上げ（一方的）
- 不足している物品のメーカー・流通に対する供給要請
- インフレスライド条項の見直し、柔軟な対応。
- 油脂類原材料の安定確保・国内備蓄拡大
- 医療向け同様に製品の供給確保をお願いしたい。
- 託送料金のレベニューキャップ制度の見直し
- ナフサ不足は現実。誤った発信をしないで確保して欲しい。
- 不要！！
- 早く元に戻してほしい。
- 減税が一番！
- 目先より、長期的ビジョン
- 具体的なナフサ等の調達見通し情報の展開
- 安定した石油商品の供給

- 燃料費 修繕費の助成金
- 改正下請法の周知
- 早く日常に戻して欲しい。
- 円安対策
- 安定した資材の販売
- 原材料の確保
- 消費減税
- エネルギー価格の変動抑制・安定化に向けた支援を要望。
- 原油の確保
- 業界ごとに価格転嫁の指針
- 原油の確保、目詰まりの無い石油製品の流通。

問 11. その他、ご意見や、ご要望等がございましたらご自由にご記入下さい。

- 材料が入る見込みが全くなく仕事にならない。
- ナフサの安定供給による材料
- 同業他社間の連絡を密に取り、出し惜しみを無くして欲しい。
- 原油の安定供給と補助金の増加、事業として営業している企業に軽油ほかの手厚い補助を行って欲しい。
- これから先は本当に今までと同じように経営ができるのか本当に不安です 必要な材料なども入荷の見込みもないし収入が不安定になるのでとても怖いです。
- よろしくをお願いします。
- コストが上がっても供給が途切れるよりはマシという状態です。しかしながら、消費者一般にはこの危機感は共有されていないと感じております。
- 中東情勢緊迫化に伴う事象であるため、安定化の目途が立てれず不安要素しか無い状況である。
- 工事会社であるため、資材の入荷が出来なければ仕事が出来ない。(売上高、営業利益減少)
- 不安定な状況が継続すれば、社員は不安になり、離職も考えると思われる。
- 販売価格に反映しづらい環境のため、今後を懸念。
- 店舗を出店しなければ雇用は守れないが資材が高すぎてコストがきついです。
- 中東情勢の早期安定、または中東状況の悪化が長期化した場合でも安心して原材料調達ができる環境を整えてください。
- 価格転嫁が速やかに行えるような景気刺激対策が必要であると同時に安定した原油の確保が必要。
- 重油供給で大変ご迷惑をおかけしております。石油元売からの従来用量は確保できてますが新規での扱いが慎重になっております。油だけに限らず電気調達（コスモ電気）も新規案件は難しい（高値）状況となっております。
- 現在はさほど影響はないが、今後、機器の補修材料等の納期遅延や値上がりが危惧される。
- LPGの価格がこれまでにない勢いで高騰している。部品等についても、今後納期の遅れや単価UPが想定され、半年・1年でみれば厳しい状況になる事が予想される。
- 早く何かしらの対策をしてほしい。
- 先行きの不透明が拭えず不安が大きい。
- 工場が停止するリスクが高まっているので、原油とナフサ製品を早急・且つ大量に輸入して欲しい。
- 円安で海外への旅行や出張が減少傾向だが、燃料サーチャージ急騰でさらに拍車がかかりそうです。
- 現時点では大きな影響はありませんが、今後の影響は不可避だと考えています。ゴミ袋やビニール手袋等の一般資材の安定供給に不安を感じています。
- 7月以降の売上減少が予測され、危機的状況に陥る可能性がある。

- コロナ禍のような支援をして欲しいです。
- 従業員のお給料が払えません。
- 原油の安定調達を早期に望む。
- ユーザーは部材高騰により工事にかかわる費用に悩んでおり、政府・自治体が進めている DX 化への投資が難しくなっている。
- 国の補助金申請は費用と時間がかかるので、県や市の補助金を期待したい。
- 既に全業種に影響が及んでおり、企業レベルでの解決は困難である。
- 目先では、自社で出来ることは何かを考え実行していく。
- 中長期的には、収益構造の変革等が求められており、従来通りのやり方では生き残りは困難に感じる。
- 物流の目詰まり調査、改善。
- 商品が入ってこないことが一番困ります。
- 国全体で輸入品の確保をお願いしたいです。
- 特に無いが会社各自冷静に判断してほしいです。
- 一部、燃料不足による混乱があり、仕入れ価格が高騰したにもかかわらず店頭価格の目安が決められていたので価格の転嫁が実行出来なかった。
- 最悪な状況が差し迫っている。有効な補助金、支援金、助成金が欲しい。
- 何故こんなに、世界情勢で振り回せられないといけないのか腹立たしい。
- 少しずつ企業として体力が削られて行くので、早く解決してほしいです。このような状況でどう渡って行けば良いか教えて頂きたいです。
- コロナ融資のような制度を実行してほしい。
- 今のところ 1,2 ヶ月程度の塗料などは確保できておりますが、その後の分が入荷未定となっており塗料メーカーも受注自体を停止している状況です。5 月から再開予定とも聞いてますが納期は未確定のようです。
- そうすると受注のキャンセルや延期が予想され、本格的に影響を受けるのは 6 月頃からとなりそうです。
- 再開するまでの間の仕事量が大幅に減少すると思われまますのでその間の助成・補助などがあればと思います。
- 今できることを確実にを行うのと進めることが大事、と考えるしかない。何せいつまで踏ん張ったらいのか全くわからないから。
- 早急な対策を望みます。
- 潤滑油の欠品がなんとかならないと、このままでは休業しなければなりません。近辺の町工場全てでそのような状態です。
- 商品調達が叶わず事情活動に多大な影響が出ています。早急な対応をよろしくお願い致します。
- 円安を是正し為替相場の安定化を図ってほしい。
- 特定地域の海外依存度を下げ、分散化するとともに基幹産業国内維持の政策を政府には求めます。
- 昨年より始まった働き方改革で、人手不足等がある中、油脂の高騰と調達制限により一層の企業努力が強いられる状況にある。競合各社おられますので、実際に価格転嫁は難しい状態で、取引先にはなかなか理解は得られないのが現状です。一時的な補助金では不安は大きく、この先の経営は問題が多いと思っております。
- 油の入手困難につき、通常作業に支障が出そうで不安です。
- 本件のアンケートについて業種別に統計をとればわかりやすいと思います
- 中東情勢の安定を望みます。
- イランとアメリカの戦争が長引くほど、資材、原材料の入手が困難になるのは目に見えているので、原油の調達や戦争の終結を早く終わらせるように政府にはご尽力いただきたい。
- トランプがどうなるかわからないので、今後の見通しが出来ない。

- 今後この状況が長引く可能性が大いに考えられることから、入院患者等、社会的弱者が必要とするものの調達を優先的に行うという機運の醸成を図っていくことが重要だと思う。
- 弊社は大きな影響はありません。
- 原油が安定的に入手できなければ日本の産業は立ちいかなくなるのは、大東亜戦争において日本が行った行為のほとんどは原油を止められたらどうする事も出来ないという本質です。ホルムズ海峡が安定するまでの間、どうにか中小企業の資金面の不安を無くす政策を実行してほしいです。
- 原材料資材等の高騰も痛い、商品発送の運送費(航空、陸送)が6月から30~40%値上げがきつい。
- 山ほどありますが、なんとかがんばります。
- 物品の値上げはもちろん、公的費用(手数料、印紙代)すべてUPしている。
- 人材確保の為に賃上げと重なり、経営見通しが難しい。
- 先の見通しが解からず不安です 問屋からのFAXが来るたび値上げの依頼ばかり・・・。
- 材料調達先、在庫の共有化を希望
- 製品に組み込む部品類はメーカーより値上げを受けるが、弊社の製品となった場合競合他社もあり値上げが困難である。
- タイムリーに情報を流してほしい
- スピード感をもって対応してほしい。弊社より大変な会社がいっぱいある。
- 幼稚園なのであまり当てはまる事項がなく上記のような回答になりました。
- 政府として実効力のあるナフサ対応を望む。
- 解読不能につき保留。
- 大きく影響が出るのは5月以降と思われます。
- ホルムズ海峡の安全開放による原油の安定供給、原油の中東依存率を下げ多方面からの原油の輸入を進める。
- 早期戦争の終結。
- 直接の影響はありません。
- 各種情報の収集と発信をお願いします。
- 「仕事」はあるが、仕事に使う資材不足の為に、辞退せざるをえず、売り上げがなくなる。
- 供給側に何らかの影響を受けている中、様々な仕入れの高騰を感じている。
- 新天町のアーケードまたは路面店で19時位まで営業されるような惣菜店を誘致して頂きたいです。  
サラリーマン 独居の高齢者の晩ごはん需要に応えられるようにお願いしたいです。”
- イラン情勢が直近の物価高を招くより、マスコミが過剰な危機を訴え、企業の便乗値上げ。
- 重油に対する政府補助金が市場価格に反映されない理由を知りたい。
- 物価は上昇しているが給料は賃上げはできない。対策を国はしてほしいです。
- プレミアム商品券の様な消費を促す物を増やして貰えると助かります。
- 材料等の価格上昇や入手困難といった状況の終わりが見えない。
- 早急な国の対応策を期待いたします。
- 簡単な相談窓口がほしい。
- 輸入手が手に入らないか入手しにくい(この数週間で急激に悪化しました)
- 中東情勢の先行きが不透明で、今後は中小零細企業の廃業・倒産が多くなると思われる。
- 給付金、助成金等の一時的な対応では解決できません。
- ちょうど今現在、多方面より商材等の調達困難の懸念による様々な値上げ、変更、延期中止の案内が来始めたところなので、影響の範囲はもっと明確になっていくと思います。
- 弊社は塗装工事が主体であり、今回の中東情勢では、塗料(シンナー含む)の確保に支障をきたしております。1日も早く紛争が終了する事を切に願うばかりです。
- 問4については様々な状況がかわり回答が難しいので未回答としたいと思います。ただし、入力しないと進まない為、①を選んでいきます。御考慮願います。

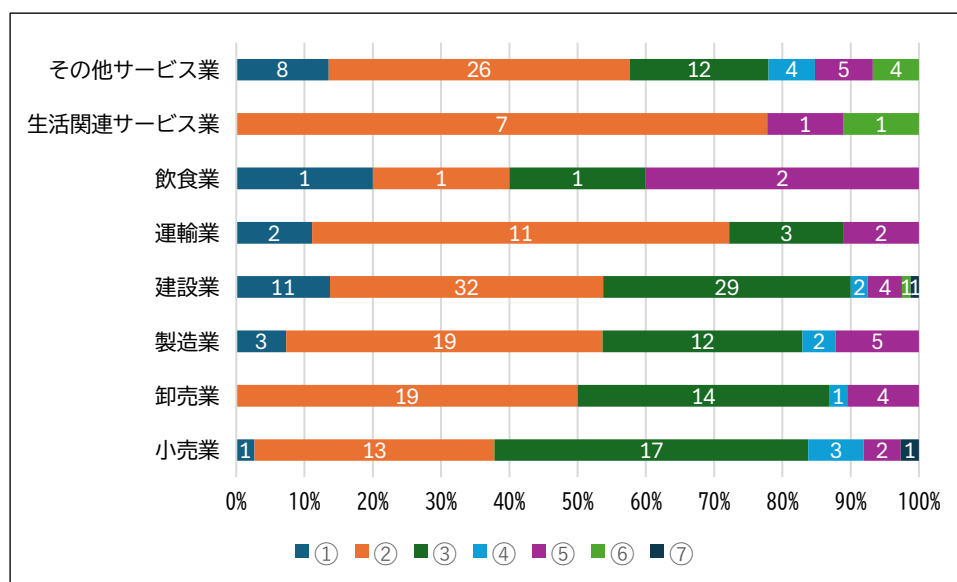
- 小売店の為、原油、原材料の影響はないが、メーカーの商品の値上げによるお客様の買い控え、売上減少が懸念される。
- 迅速な情報提供をお願いしたいです。
- 上記問 10 のその他に記入しましたが、現状の価格転嫁は中小企業が恐る恐る行なっているため一向に進まない。政府・行政が各業界ごとに一定の指針を出してもらえば価格転嫁しやすくなると思います。
- 企業様の保険コストの適正化に貢献できるように活動しています。

## V. 集計結果（クロス集計）

本アンケートの結果から、回答者の実態をより把握するために、以降のクロス集計を実施した。

### 業種×問 1（影響度合い）

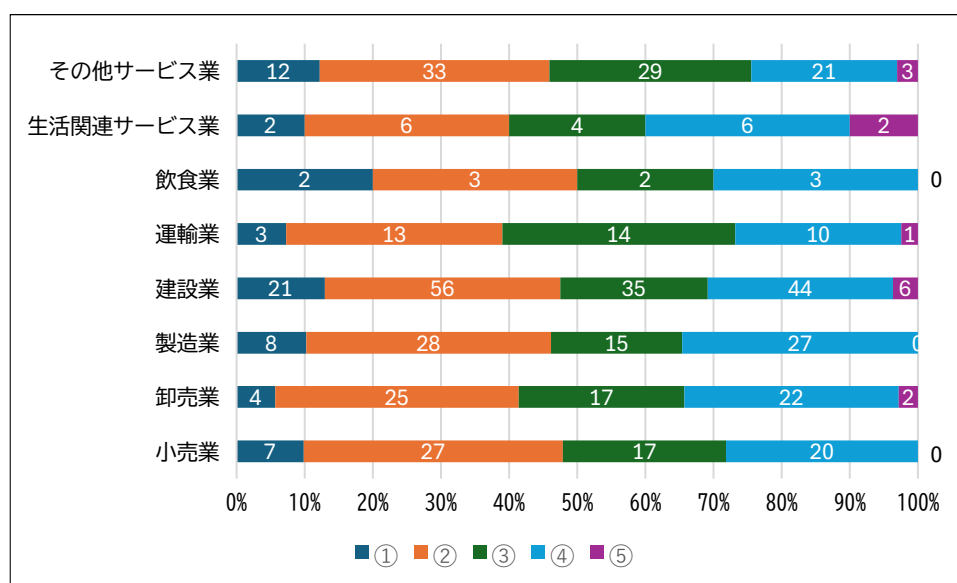
回答項目	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	飲食業	生活関連サービス業	その他サービス業	計
①危機的な悪影響がある	26	1	0	3	11	2	1	0	8
②かなり悪影響がある	128	13	19	19	32	11	1	7	26
③多少悪影響がある	88	17	14	12	29	3	1	0	12
④ほとんど影響はない	12	3	1	2	2	0	0	0	4
⑤現時点で影響はないが、今後、影響がありそう	25	2	4	5	4	2	2	1	5
⑥影響はない	6	0	0	0	1	0	0	1	4
⑦その他	2	1	0	0	1	0	0	0	0
合計	287	37	38	41	80	18	5	9	59



①危機的な悪影響がある・②かなり悪影響がある・③多少悪影響あると回答した割合が最も高い業種は「建設業」で、次いで「運輸業」「卸売業」の順となっている。建設に関連する各種資材やその流通にかかわる業種への影響が大きいと考えられる。

業種×問2（影響の内容）

回答項目	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	飲食業	生活関連サービス業	その他サービス業	計
①売上の減少	7	4	8	21	3	2	2	12	59
②原材料等の値上がり	27	25	28	56	13	3	6	33	191
③燃料代の値上がり	17	17	15	35	14	2	4	29	133
④商品・原材料の欠品	20	22	27	44	10	3	6	21	153
⑤その他	0	2	0	6	1	0	2	3	14
合計	71	70	78	162	41	10	20	98	550

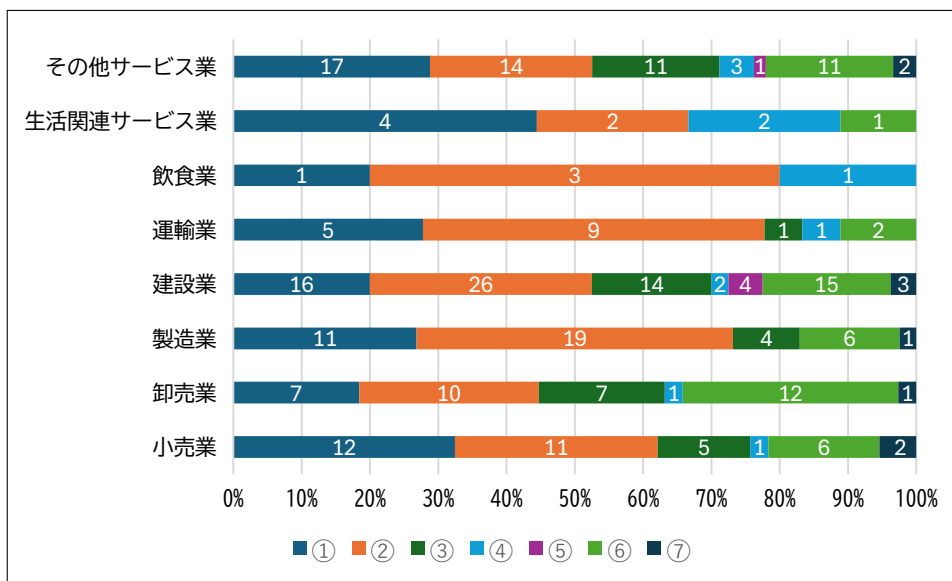


回答項目（構成比）	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	飲食業	生活関連サービス業	その他サービス業	平均
①売上の減少	9.9%	5.7%	10.3%	13.0%	7.3%	20.0%	10.0%	12.2%	11.0%
②原材料等の値上がり	38.0%	35.7%	35.9%	34.6%	31.7%	30.0%	30.0%	33.7%	33.7%
③燃料代の値上がり	23.9%	24.3%	19.2%	21.6%	34.1%	20.0%	20.0%	29.6%	24.1%
④商品・原材料の欠品	28.2%	31.4%	34.6%	27.2%	24.4%	30.0%	30.0%	21.4%	28.4%
⑤その他	0.0%	2.9%	0.0%	3.7%	2.4%	0.0%	10.0%	3.1%	2.8%
合計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	

②原材料等の値上がりは、全業種で回答の構成比が高く、業種別で確認した場合も構成比の平均値前後の値となっている。各内容の構成比の平均値との対比でみると、建設業と飲食業は①売上の減少が、運輸業とその他サービス業は③燃料代の値上がり、卸売業・製造業・飲食業・生活関連サービス業は④商品・原材料の欠品の影響が特に大きいことがわかる。また、①売上の減少が平均値より低い業種に関しても、②～④に関する影響を受けていることから、コスト構造に課題があることが窺える。

業種×問3（費用への影響・売上原価）

回答項目	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	飲食業	生活関連サービス業	その他サービス業	計
①1～10%	12	7	11	16	5	1	4	17	73
②11～20%	11	10	19	26	9	3	2	14	94
③21～40%	5	7	4	14	1	0	0	11	42
④41～60%	1	1	0	2	1	1	2	3	11
⑤61%以上	0	0	0	4	0	0	0	1	5
⑥わからない	6	12	6	15	2	0	1	11	53
⑦無回答	2	1	1	3	0	0	0	2	9
合計	37	38	41	80	18	5	9	59	287

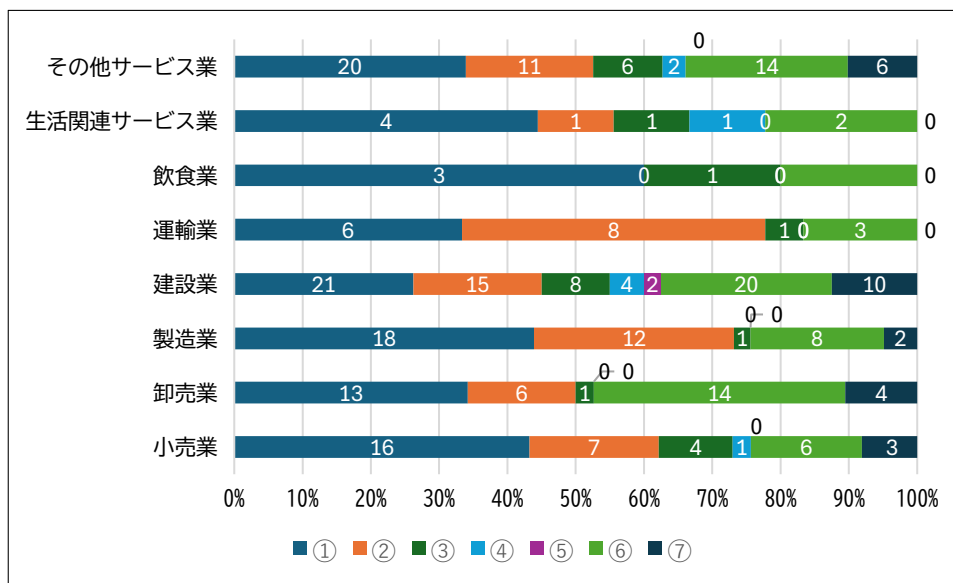


回答項目（構成比）	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	飲食業	生活関連サービス業	その他サービス業	平均
①1～10%	32.4%	18.4%	26.8%	20.0%	27.8%	20.0%	44.4%	28.8%	27.3%
②11～20%	29.7%	26.3%	46.3%	32.5%	50.0%	60.0%	22.2%	23.7%	36.4%
③21～40%	13.5%	18.4%	9.8%	17.5%	5.6%	0.0%	0.0%	18.6%	10.4%
④41～60%	2.7%	2.6%	0.0%	2.5%	5.6%	20.0%	22.2%	5.1%	7.6%
⑤61%以上	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.7%	0.8%
⑥わからない	16.2%	31.6%	14.6%	18.8%	11.1%	0.0%	11.1%	18.6%	15.3%
⑦無回答	5.4%	2.6%	2.4%	3.8%	0.0%	0.0%	0.0%	3.4%	2.2%
合計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	

売上原価増加の影響は、全業種で20%以内の増加と回答した比率が高い。①1～10%の回答のうち小売業・生活関連サービス業、②11～20%の回答のうち製造業・運輸業・飲食業は、構成比平均値よりも高くなっている。また、回答者のうち62者（21.6%）は、売上原価増加について不明の回答となっている。

業種×問3（費用への影響・販売管理費）

回答項目	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	飲食業	生活関連サービス業	その他サービス業	計
①1～10%	16	13	18	21	6	3	4	20	101
②11～20%	7	6	12	15	8	0	1	11	60
③21～40%	4	1	1	8	1	1	1	6	23
④41～60%	1	0	0	4	0	0	1	2	8
⑤61%以上	0	0	0	2	0	0	0	0	2
⑥わからない	6	14	8	20	3	1	2	14	68
⑦無回答	3	4	2	10	0	0	0	6	25
合計	37	38	41	80	18	5	9	59	287

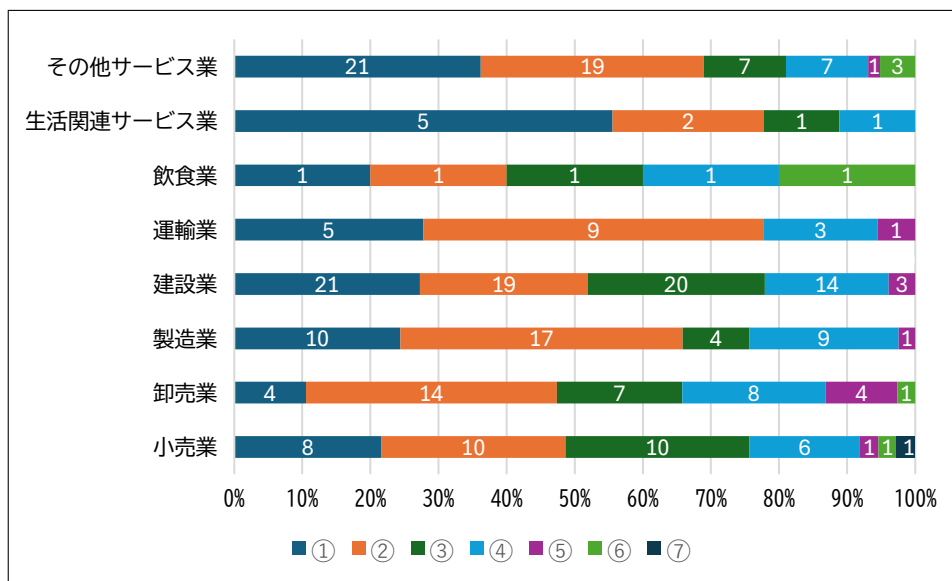


回答項目（構成比）	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	飲食業	生活関連サービス業	その他サービス業	平均
①1～10%	43.2%	34.2%	43.9%	26.3%	33.3%	60.0%	44.4%	33.9%	35.2%
②11～20%	18.9%	15.8%	29.3%	18.8%	44.4%	0.0%	11.1%	18.6%	20.9%
③21～40%	10.8%	2.6%	2.4%	10.0%	5.6%	20.0%	11.1%	10.2%	8.0%
④41～60%	2.7%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	0.0%	11.1%	3.4%	2.8%
⑤61%以上	0.0%	0.0%	0.0%	2.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%
⑥わからない	16.2%	36.8%	19.5%	25.0%	16.7%	20.0%	22.2%	23.7%	23.7%
⑦無回答	8.1%	10.5%	4.9%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	10.2%	8.7%
合計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	

販売管理費増加の影響は、売上原価同様に全業種で 20%以内の増加と回答した比率が高い。①1～10%の回答のうち小売業・製造業・飲食業・生活関連サービス業、②11～20%の回答のうち製造業・運輸業は、構成比平均値よりも高くなっている。また、回答者のうち 93 者（32.4%）は、販売管理費増加について不明の回答となっている。

業種×問4（価格転嫁の状況）

回答項目	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	飲食業	生活関連サービス業	その他サービス業	計
①全く転嫁できていない	8	4	10	21	5	1	5	21	75
②ほとんど転嫁できていない(1~20%)	10	14	17	19	9	1	2	19	91
③多少転嫁できている(21~40%)	10	7	4	20	0	1	1	7	50
④ある程度転嫁できている(41~80%)	6	8	9	14	3	1	1	7	49
⑤ほぼ転嫁できている(81~99%)	1	4	1	3	1	0	0	1	11
⑥全て転嫁できている(100%)	1	1	0	0	0	1	0	3	6
⑦無回答	1	0	0	0	0	0	0	0	1
合計	37	38	41	77	18	5	9	58	283

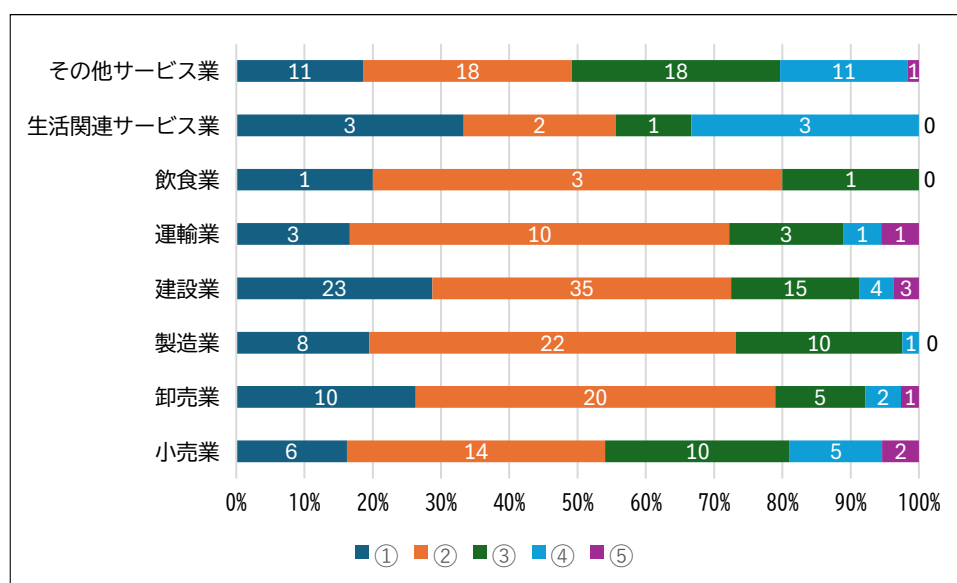


回答項目（構成比）	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	飲食業	生活関連サービス業	その他サービス業	平均
①全く転嫁できていない	21.6%	10.5%	24.4%	27.3%	27.8%	20.0%	55.6%	36.2%	27.9%
②ほとんど転嫁できていない(1~20%)	27.0%	36.8%	41.5%	24.7%	50.0%	20.0%	22.2%	32.8%	31.9%
③多少転嫁できている(21~40%)	27.0%	18.4%	9.8%	26.0%	0.0%	20.0%	11.1%	12.1%	15.5%
④ある程度転嫁できている(41~80%)	16.2%	21.1%	22.0%	18.2%	16.7%	20.0%	11.1%	12.1%	17.2%
⑤ほぼ転嫁できている(81~99%)	2.7%	10.5%	2.4%	3.9%	5.6%	0.0%	0.0%	1.7%	3.4%
⑥全て転嫁できている(100%)	2.7%	2.6%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	5.2%	3.8%
⑦無回答	2.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%
合計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	

①全く転嫁できていない・②ほとんど転嫁できていないと回答した構成比では、運輸業と生活関連サービス業が最も高く、次いで、その他サービス業、製造業、建設業の順となっている。全業種の40%以上が価格転嫁が不十分であることが窺え、運輸業・サービス業といった労働集約型の業種は特に価格転嫁ができていないことがわかる。

業種×問5（流通の目詰まりによる生産・販売活動への影響）

回答項目	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	飲食業	生活関連サービス業	その他サービス業	計
①かなり支障がある	6	10	8	23	3	1	3	11	73
②多少支障がある	14	20	22	35	10	3	2	18	94
③ほとんど支障はない	10	5	10	15	3	1	1	18	42
④全く支障はない	5	2	1	4	1	0	3	11	11
⑤その他	0	0	0	0	0	0	0	0	5
合計	37	38	41	80	18	5	9	59	287

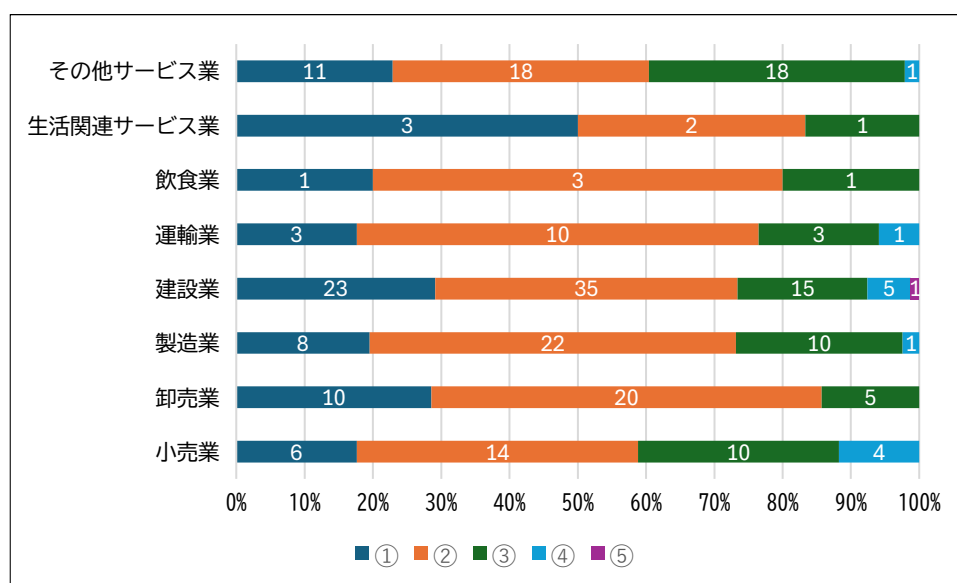


回答項目（構成比）	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	飲食業	生活関連サービス業	その他サービス業	平均
①かなり支障がある	16.2%	26.3%	19.5%	28.8%	16.7%	20.0%	33.3%	18.6%	22.4%
②多少支障がある	37.8%	52.6%	53.7%	43.8%	55.6%	60.0%	22.2%	30.5%	44.5%
③ほとんど支障はない	27.0%	13.2%	24.4%	18.8%	16.7%	20.0%	11.1%	30.5%	20.2%
④全く支障はない	13.5%	5.3%	2.4%	5.0%	5.6%	0.0%	33.3%	18.6%	10.5%
⑤その他	5.4%	2.6%	0.0%	3.8%	5.6%	0.0%	0.0%	1.7%	2.4%
合計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	

①かなり支障がある・②多少支障があると回答した構成比では、飲食サービス業が最も高くなっているが、回答者数が5者であることを考慮すると業界特性として言及しにくいことの注意が必要である。これ以外では、卸売業、製造業、建設業、運輸業の順に構成比が高く、いずれも70%以上を占める。最終消費財以外を取り扱う業種への影響が比較的大きいと考えられる。

業種×問8（営業利益の今後の見通し）

回答項目	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	飲食業	生活関連サービス業	その他サービス業	計
①減少見込	6	10	8	23	3	1	3	11	172
②ほぼ横ばい見込	14	20	22	35	10	3	2	18	92
③増加見込	10	5	10	15	3	1	1	18	10
④その他	4	0	1	5	1	0	0	1	12
⑤無回答	0	0	0	1	0	0	0	0	1
合計	37	38	41	80	18	5	9	59	287

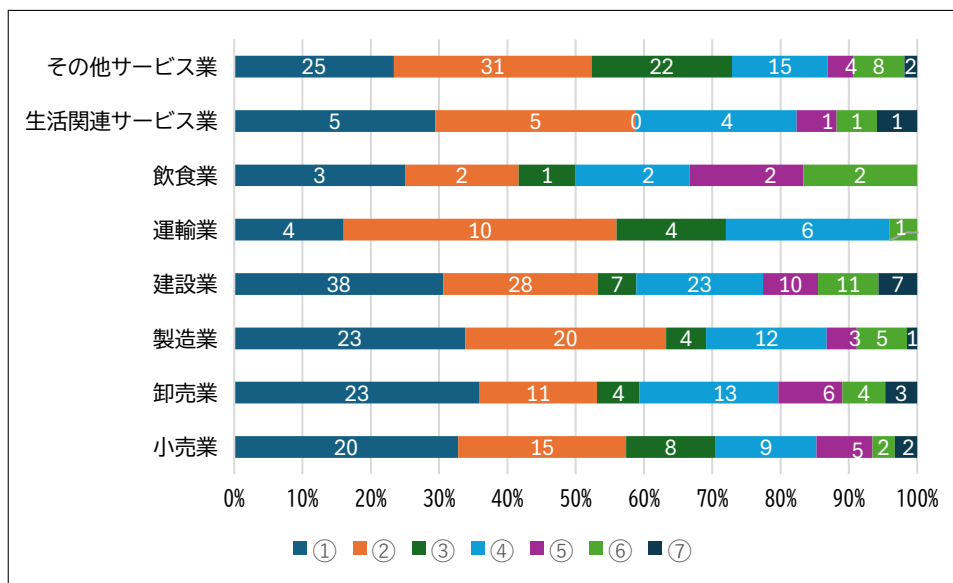


回答項目（構成比）	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	飲食業	生活関連サービス業	その他サービス業	平均
①減少見込	16.2%	26.3%	19.5%	28.8%	16.7%	20.0%	33.3%	18.6%	22.4%
②ほぼ横ばい見込	37.8%	52.6%	53.7%	43.8%	55.6%	60.0%	22.2%	30.5%	44.5%
③増加見込	27.0%	13.2%	24.4%	18.8%	16.7%	20.0%	11.1%	30.5%	20.2%
④その他	10.8%	0.0%	2.4%	6.3%	5.6%	0.0%	0.0%	1.7%	3.3%
⑤無回答	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
合計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	

①減少見込と回答した構成比が最も高い業種が生活関連サービス業となっているが、回答者数が9者であることを考慮すると業界特性として言及しにくいことの注意が必要である。これ以外では、建設業、卸売業、飲食業（母数が少ない）、製造業、運輸業の順に構成比が高く、問5の流通の目詰まりに関する影響との相関が見られる。

業種×問9（実施した対策）

回答項目	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	飲食業	生活関連サービス業	その他サービス業	計
①販売価格への転嫁	20	23	23	38	4	3	5	25	141
②諸経費の削減	15	11	20	28	10	2	5	31	122
③省エネ対策	8	4	4	7	4	1	0	22	50
④仕入れ・調達先の変更	9	13	12	23	6	2	4	15	84
⑤商品構成の見直し	5	6	3	10	0	2	1	4	31
⑥資金の確保	2	4	5	11	1	2	1	8	34
⑦その他	2	3	1	7	0	0	1	2	16
合計	61	64	68	124	25	12	17	107	478

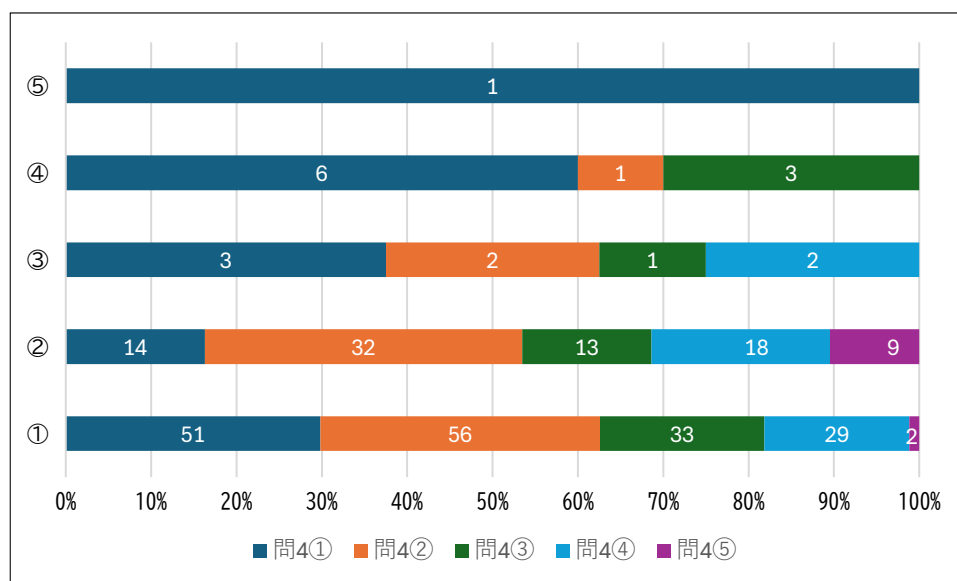


回答項目（構成比）	小売業	卸売業	製造業	建設業	運輸業	飲食業	生活関連サービス業	その他サービス業	平均
①販売価格への転嫁	32.8%	35.9%	33.8%	30.6%	16.0%	25.0%	29.4%	23.4%	29.5%
②諸経費の削減	24.6%	17.2%	29.4%	22.6%	40.0%	16.7%	29.4%	29.0%	25.5%
③省エネ対策	13.1%	6.3%	5.9%	5.6%	16.0%	8.3%	0.0%	20.6%	10.5%
④仕入れ・調達先の変更	14.8%	20.3%	17.6%	18.5%	24.0%	16.7%	23.5%	14.0%	17.6%
⑤商品構成の見直し	8.2%	9.4%	4.4%	8.1%	0.0%	16.7%	5.9%	3.7%	6.5%
⑥資金の確保	3.3%	6.3%	7.4%	8.9%	4.0%	16.7%	5.9%	7.5%	7.1%
⑦その他	3.3%	4.7%	1.5%	5.6%	0.0%	0.0%	5.9%	1.9%	3.3%
合計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	

①販売価格への転嫁は、小売業・卸売業・製造業・建設業で取り組み比率が高く、運輸業は最も取り組みが少ない。一方で、②諸経費削減は運輸業の取り組み比率が最も高くなっており、③省エネ対策も運輸業は高く、価格転嫁が困難な部分を他経費削減で応じている様子が窺える。④仕入れ・調達先の変更では、運輸業・卸売業・建設業で比率が高く、資材調達難などの流通上の問題に早期に対応したことが推察される。⑤商品構成の見直しと⑥資金の確保では、飲食業の取り組み比率が高くなっている。

問8（営業利益の今後の見通し）×問4（価格転嫁の状況）

回答項目	問4 ①	問4 ②	問4 ③	問4 ④	問4 ⑤	問4 ⑥	問4 ⑦	計
①減少見込	51	56	33	29	2	1	0	172
②ほぼ横ばい見込	14	32	13	18	9	3	0	89
③増加見込	3	2	1	2	0	2	0	10
④その他	6	1	3	0	0	0	1	11
⑤無回答	1	0	0	0	0	0	0	1
合計	75	91	50	49	11	6	1	283



<問4 回答項目>

- ①全く転嫁できていない
- ②ほとんど転嫁できていない (1~20%)
- ③多少転嫁できている (21~40%)
- ④ある程度転嫁できている (41~80%)
- ⑤ほぼ転嫁できている (81~99%)
- ⑥全て転嫁できている (100%)
- ⑦無回答

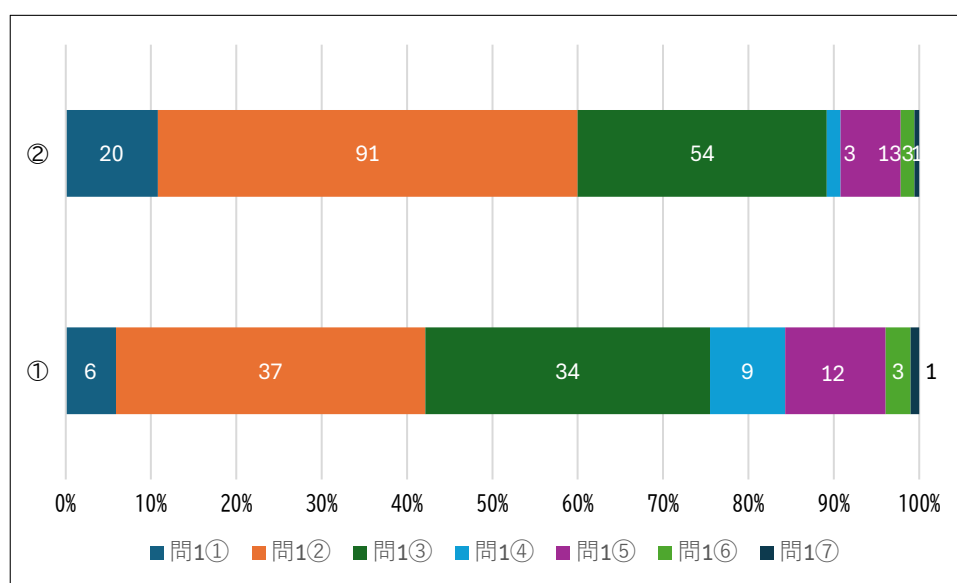
回答項目（構成比）	問4 ①	問4 ②	問4 ③	問4 ④	問4 ⑤	問4 ⑥	問4 ⑦	計
①減少見込	29.7%	32.6%	19.2%	16.9%	1.2%	0.6%	0.0%	100%
②ほぼ横ばい見込	15.7%	36.0%	14.6%	20.2%	10.1%	3.4%	0.0%	100%
③増加見込	30.0%	20.0%	10.0%	20.0%	0.0%	20.0%	0.0%	100%
④その他	54.5%	9.1%	27.3%	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%	100%
⑤無回答	100%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100%
平均	46.0%	19.5%	14.2%	11.4%	2.3%	4.8%	1.8%	

問8で営業利益の今後の見通しが、①減少見込と回答した事業者の62.2%が、問4において、①全く価格転嫁できていない・②ほとんど転嫁できていないと回答しており、価格転換の不十分さが営業利益の減少に影響があることが窺える。また、問8で①と回答した事業者の37.8%が、問4において、③以上の価格転嫁ができていると回答しており、価格転嫁実現分以上に費用負担が増加し収益性が悪化している可能性も窺える。その他、問8で②ほぼ横ばい見込と回答した事業者の51.7%、③増加見込と回答した事業者の50.0%が価格転嫁が不十分であると回答しており、収支に関する因果関係は注意して読み解く必要がある。

問3（わからない・無回答）×問1（影響度合い）

回答項目	問1 ①	問1 ②	問1 ③	問1 ④	問1 ⑤	問1 ⑥	問1 ⑦	計
①問3・⑥わからない、⑦無回答	6	37	34	9	12	3	1	102
②問3・①～⑤具体的に回答あり	20	91	54	3	13	3	1	185
合計	26	128	88	12	25	6	2	287

回答項目（構成比）	問1 ①	問1 ②	問1 ③	問1 ④	問1 ⑤	問1 ⑥	問1 ⑦	平均
①問3・⑥わからない、⑦無回答	23.1%	28.9%	38.6%	75.0%	48.0%	50.0%	50.0%	44.8%
②問3・①～⑤具体的に回答あり	76.9%	71.1%	61.4%	25.0%	52.0%	50.0%	50.0%	55.2%
合計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	



<問1 回答項目>

- ①危機的な悪影響がある
- ②かなり悪影響がある
- ③多少悪影響がある
- ④ほとんど影響はない
- ⑤現時点で影響はないが、今後、影響がありそう
- ⑥影響はない
- ⑦その他

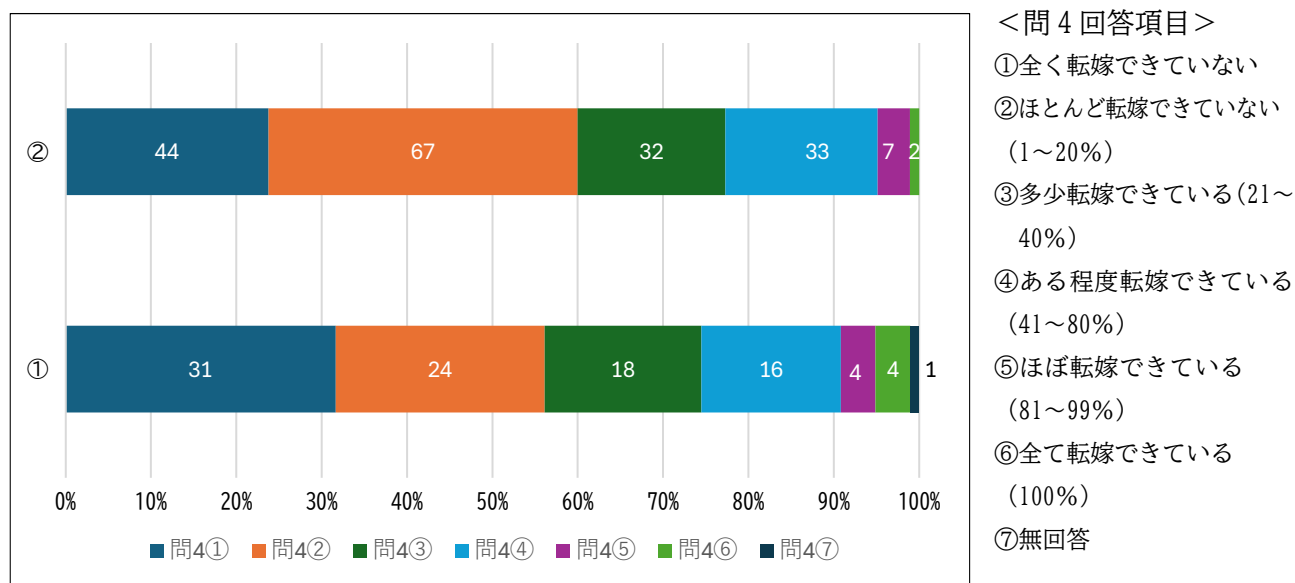
売上原価及び販売管理費への影響に対する問3において、⑥わからない・⑦無回答と回答した事業者と①～⑤で具体的に回答した企業で分類し、それぞれが問1にてどのような影響度で回答したかを集計した。

その結果、悪影響がある（①危機的な悪影響がある・②かなり悪影響がある・③多少悪影響がある）の回答者の2～3割が、売上原価や販売管理費への具体的な影響について把握できていないことが明らかになった。

問3（わからない・無回答）×問4（価格転嫁の状況）

回答項目	問1 ①	問1 ②	問1 ③	問1 ④	問1 ⑤	問1 ⑥	問1 ⑦	計
①問3・⑥わからない、⑦無回答	31	24	18	16	4	4	1	98
②問3・①～⑤具体的に回答あり	44	67	32	33	7	2	0	185
合計	75	91	50	49	11	6	1	283

回答項目（構成比）	問1 ①	問1 ②	問1 ③	問1 ④	問1 ⑤	問1 ⑥	問1 ⑦	平均
①問3・⑥わからない、⑦無回答	41.3%	26.4%	36.0%	32.7%	36.4%	66.7%	100%	48.5%
②問3・①～⑤具体的に回答あり	58.7%	73.6%	64.0%	67.3%	63.6%	33.3%	0.0%	51.5%
合計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	



売上原価及び販売管理費への影響に対する問3において、⑥わからない・⑦無回答と回答した企業と①～⑤で具体的に回答した企業で分類し、問4で回答した価格転嫁の状況を集計した。

その結果、①全く転嫁できていないと回答した事業者の41.3%が、売上原価や販売管理費への具体的な影響について把握できていないことが明らかになった。このことから、「企業の計数管理能力の向上」が、価格転嫁を促進する要因の一つである可能性を読み取ることができる。

## VI. 総括

### 1. 調査結果が示す地方中小企業の「現在地」と危機の深刻さ

本緊急調査は、緊迫化する中東情勢が当所会員事業所に与えている多層的な影響を、定量・定性の両面から浮き彫りにした。単純集計において、実に関係事業所の約 85%が「何らかの悪影響がある」と回答し、そのうち半数を超える 54%が「危機的」または「かなり」強い悪影響を受けていると訴えている事実は、本経済ショックが一部の業種に留まらない「全域的な経営危機」であることを強く示している。

近年の日本の中小企業における平均売上高営業利益率は 3.3%程度という極めて薄氷の経営基盤の上にある。今回の調査では、売上原価および販売管理費の増加幅が「20%以内」に収まっている事業者が多数派ではあるが、営業利益率 3.3%という経営実態に照らし合わせれば、コストがわずか 3~5%上昇した(回答区分①「1~10%」のレンジ内)時点で、企業の元々の利益は本質的に完全に消失し、損益分岐点を割り込んで「構造的赤字」へと転落することを意味する。

つまり、一見マイルドに見える「一桁台のコスト増」に留まっている事業者であっても、その実態はすでに企業の自助努力による吸収の限界を超えた「瀬戸際の防衛戦」を強いられていると認識しなければならない。

さらに深刻なのは、企業の約 6 割が令和 8 年 4 月~9 月の営業利益を「減少見込み」と回答している点である。これは、足元で発生している「コストプッシュ(原価・販管費の増加)」と「価格転嫁の停滞(全く・ほとんど転嫁できていない事業者が過半数)」という二重苦が、企業の基礎体力を文字通り削り取っていることの明確な証左である。

### 2. 業種別にみる「複合ショック」の構造的特徴

全体平均値と各業種の回答構成比との対比(クロス集計分析)を行うことで、単なる「一律の物価高」ではなく、業種ごとに異なる「複合ショック」のボトルネックが鮮明となった。

第一に、「工業(製造業)・卸売業」においては、全体平均を大きく上回る形で「商品・原材料の欠品」が直撃している。自由記述にもある通り、原油のみならず、その下流製品であるナフサ、潤滑油、塗料や包装資材といったサプライチェーンの全域で「数量制限」や「入荷未定」が多発している。これは単に「粗利益が減る」という次元の話ではなく、「案件(仕事)はあるのに、資材が物的に枯渇しているために受注を辞退せざるを得ない」という、売上そのものが根底から消失する「経済活動の強制停止」とも言える危機的局面に他ならない。

第二に、「運輸業」においては、「燃料代の値上がり」の構成比が全体平均を 10 ポイントも上回る 34.1%に達しており、極めて不釣り合いなコスト負担を強いられている。これに対して価格転嫁への取り組みは全業種中で最も遅れており、その反動として「諸経費の削減(40.0%)」や「省エネ対策(16.0%)」といった血を流すようなコスト削減で応じている様子がデータから克明に窺える。

第三に、「建設業」および母数は少ないものの「飲食業」においては、「売上の減少」を訴える比率が全体平均より高く出ている。これは資材高騰や先行き不透明感から、民間投資や一般消費者の購買マインドが冷え込み、需要そのものが消失し始めている「二次的な内需ショック」の兆候であり、スタグフレーションへの警戒を要する状態である。

### 3. 「計数管理能力の壁」と価格転嫁を阻む構造的リスク

本調査における最大の発見であり、かつ今後の支援を考える上で最重要の論点となるのが、「売上原価で約2割、販売管理費で2割強の事業者がコスト増加率を『わからない』と答えており、全体でも3割を超える事業者が具体的な影響を把握できていない事実」、および価格転嫁との強い相関関係である。

クロス集計の結果、「全く転嫁できていない」と回答した事業者のうち、実に41.3%が自社のコスト増加率を「わからない」と回答している。これは、多くの中小零細企業において、日々の激しい価格改定やFAXによる値上げ要請の波に押され、財務・原価管理が追いついていない（計数管理能力のオーバーフロー）実態を峻烈に示している。自社が被っているダメージの具体的な「%（パーセンテージ）」を正確に把握できていなければ、親会社や顧客に対してエビデンスに基づいた理路整然たる価格交渉・価格転嫁を行うことは構造的に不可能である。

すなわち、「価格転嫁が進まない」という課題の背景には、取引上のパワーバランス（優越的地位の濫用等）だけでなく、中小企業の「原価把握・計数管理能力の壁」という内生的要因が明確に存在していることが本調査で立証された。

また、自由記述からは、国が進める「構造的な賃上げ」の波と、この外部ショックとの間で企業が深刻な板挟み（ジレンマ）に陥っていることが浮き彫りとなった。人手不足を解消するために賃上げを行いたいのが、コスト高を価格転嫁しきれないため、結果として「賃上げ原資の縮小・見送り」や「DX等の未来投資の凍結」という形で、企業が自らの未来の成長力を食いつぶして負担を吸収している状況にある。

### 4. 今後求められる支援の方向性と提言

中東情勢の長期化が懸念される中、企業の「手元の備蓄」が底を突き、運賃改定等の外部ショックが一斉に波及する初夏以降こそが、地方中小企業にとっての本当の『経営危機の崖（デッドライン）』となる可能性が極めて高い。事態は時間差を伴って本格的な倒産・廃業リスクとして表面化する懸念を孕んでおり、一過性の燃料補助金等のみでは、経営の不透明感を根本から払拭することは困難である。

今後、行政および当商工会議所が地域経済の危機克服力を高めるために舵を切るべき支援の方向性として、以下の3つのアプローチを提示する。

#### ①「価格転嫁の前提」となる企業の「経営管理基盤」の底上げ

価格転嫁が進まない背景には、取引上のパワーバランスだけでなく、コスト高に伴う「企業の計数管理機能のオーバーフロー（原価把握の遅れ）」という内生的課題が立証された。今後の支援は、単に交渉を促す外的な働きかけに留まらず、企業が自社の原価構造の変化をリアルタイムで捕捉できる「自律的な経営管理能力」の構築をバックアップしていく方向性が不可欠である。

#### ②個別交渉に依存しない「組織的な価格決定メカニズム」の整備

人手不足に伴う賃上げ要請とコスト高の板挟みの中、中小企業が孤立した状態で交渉を行わざるを得ない環境が、未来投資の凍結という悪循環を招いている。宇部市内でもパートナーシップ構築宣言への参画が進みつつあるが、サプライチェーンにおける企業間連携はまだ不十分であることが否めない。価格決定を個々の企業の交渉力だけに委ねるのではなく、下請取引の適正化に向けた社会的監視の目を

強化し、業界全体の「商慣行の是正」や「適正転嫁の目安・合意形成」を組織的・システムの的に構築していく市場環境へのアプローチが必要である。

### ③時間差ショックを乗り越え、未来を守るための時間の確保

調達ルートの分散や国内回帰といった「サプライチェーンの構造改革」には時間を要する。企業が未来への投資(DXや賃上げ等)を凍結させず、初夏以降に本格化する時間差ショックを乗り越えるためには、手元流動性(キャッシュ)の枯渇を未然に防ぎ、事業活動を維持するための「時間」を稼ぐ、機動的かつ強力な資金繰りのセーフティネットを維持・強化していく方向性が極めて重要である。

当商工会議所としては、この地域経済の悲痛な声を真摯に受け止め、時間軸に応じた多層的な支援が実現できるよう、本調査結果を行政機関と共有して支援施策の方向性を確立し、地域産業の未来を死守していく所存である。

以上