

2026年6月25日

第126回 静岡県内企業経営者の景気見通し調査(2026年7～12月期 B. S. I.)

先行きが見通しづらい中、景況感は横ばいに ～中東情勢の緊張などによるコスト負担重く、製造業が悪化～

静岡経済研究所（理事長 馬瀬和人）では、5月中旬に実施した「静岡県内企業経営者の景気見通し調査」の結果をとりまとめましたので、ご案内します。

景気見通し

- 2026年下期（7～12月）のB. S. I.による業界景気見通しは、「上昇」（21%）と「下降」（21%）が均衡（±0）し、横ばいとなった。
- 価格転嫁の進展で収益環境の改善が見込まれるものの、中東情勢の緊迫化により、製造業を中心に原材料の価格高騰や調達懸念が強まったことが、景況感を下押ししたとみられる。
- 企業規模別にみると、大企業では「上昇」（29%）が「下降」（10%）を+19ポイント上回ったが、中小企業では「上昇」（20%）が「下降」（22%）を△2ポイント下回り、明暗が分かれた。
- 業種別にみると、製造業は△4と悪化に転じたが、非製造業は+4と改善を維持した。
- 2027年上期は、「上昇」（16%）が「下降」（23%）を△7ポイント下回る見通し。

※本件のお問い合わせ先 担当（鈴木 聖乃）

〈7月の記者発表予告〉下記の調査について記者発表を予定しています

- ・「2026年7～9月期 静岡県内主要産業四半期見通し調査」

先行きが見通しづらい中、景況感は横ばいに ～中東情勢の緊張などによるコスト負担重く、製造業が悪化～

研究員：鈴木 聖乃
Suzuki Kiyono

- 2026年下期（7～12月）のB.S.I.による業界景気見通しは、「上昇」（21%）と「下降」（21%）が均衡（±0）し、横ばいとなった。
- 価格転嫁の進展で収益環境の改善が見込まれるものの、中東情勢の緊迫化により、製造業を中心に原材料の価格高騰や調達懸念が強まったことが、景況感を下押ししたとみられる。
- 企業規模別にみると、大企業では「上昇」（29%）が「下降」（10%）を+19ポイント上回ったが、中小企業では「上昇」（20%）が「下降」（22%）を△2ポイント下回り、明暗が分かれた。
- 業種別にみると、製造業は△4と悪化に転じたが、非製造業は+4と改善を維持した。
- 2027年上期は、「上昇」（16%）が「下降」（23%）を△7ポイント下回る見通し。

景気見通し（概況）

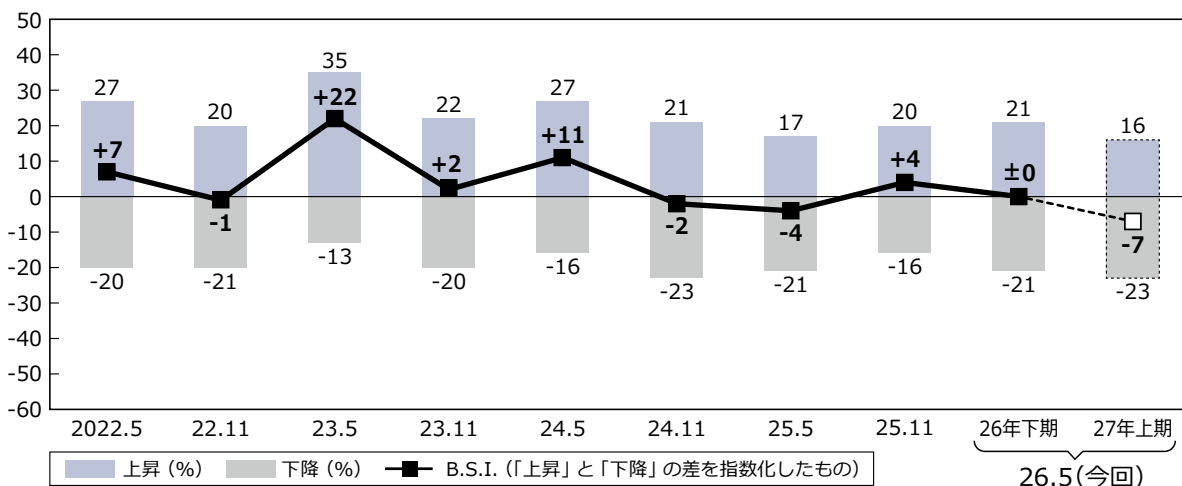
B.S.I. は横ばい 大企業と中小企業とで明暗が分かれる

2026年下期（7～12月）のB.S.I.（※）による業界景気見通しは、「上昇」（21%）と「下降」（21%）が均衡（±0）し、横ばいとなった（図表1）。価格転嫁の進展で収益環境の改善が見込まれる一方、中東情勢の緊迫化により、製造業を中心に原材料の価格高騰や調達への懸念が強まったことが、景況感を下押ししたとみられる。

企業規模別にみると、大企業では「上昇」（29%）が「下降」（10%）を+19ポイント上回ったが、中小企業は「上昇」（20%）が「下降」（22%）を△2ポイント下回り、大企業と中小企業との間で明暗が分かれた（図表2）。

また、2027年上期（1～6月）は、「上昇」（16%）が「下降」（23%）を△7ポイント下回る見通しとなった。企業規模別では、大企業では+10と改善を見込むが、中小企業は△9と悪化が続く見通し。

図表1 業界景気見通し（B.S.I.）の推移



注) 2027年上期は2026年下期と比べた業績見通し

(※) B.S.I. (Business Survey Index) とは、「上昇」と「下降」の差を指数化したもの。次頁の「調査の要領」を参照。

業種別見通し

**製造業が悪化に転じるも
非製造業は多くの業種で改善見込み**

2026年下期の業種ごとの業界景気見通しを前回調査と比べると、製造業(±0→△4)は△4ポイント低下し、業界景気は悪化となった。他方、非製造業(+6→+4)は△2ポイント下降したものの、改善見通しを維持した(図表3)。

業種を詳細にみると、全16業種のうち、「上昇」が9業種、「横ばい」が2業種、「下降」が5業種となった(21頁付表)。製造業では、「パルプ・

紙・紙加工品」(+18→+20)や、「一般機械器具」(+8→+33)で改善が続く一方、「輸送用機械器具」(△25→△13)で悪化が続き、「金属製品」(±0→△22)がマイナスに転じた。非製造業では、「建設業」(+16→△13)が悪化を予想するものの、「卸売業」(△11→+4)、「運輸・通信業」(±0→+7)、「ホテル・旅館業」(+16→+50)など多くの業種で改善を見込む。

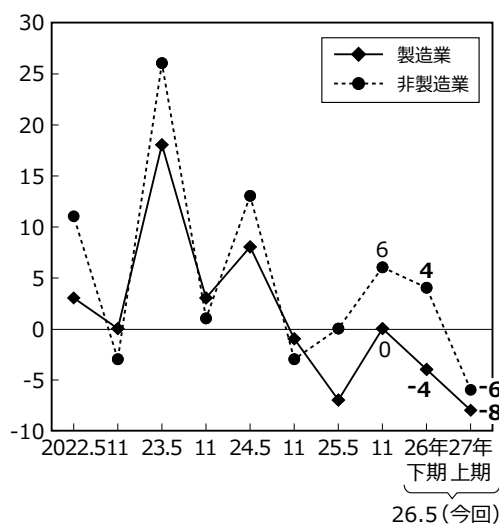
なお、2027年上期の見通しについては、中東情勢の影響への懸念から、製造業が△8、非製造業が△6と、ともに悪化する見通し。

図表2 業種別・規模別 B. S. I.

(単位:社、%)

項目	回答企業数	業界景気							
		2026年7～12月				2027年1～6月			
		上 昇	横 ばい	下 降	B. S. I.	上 昇	横 ばい	下 降	B. S. I.
全企業	242	21	58	21	0	16	61	23	△7
大企業	23	29	61	10	19	24	62	14	10
中小企業	219	20	58	22	△2	15	61	24	△9
製造業	110	25	46	29	△4	18	56	26	△8
大企業	5	20	40	40	△20	40	40	20	20
中小企業	105	25	46	29	△4	17	56	27	△10
非製造業	132	18	68	14	4	14	66	20	△6
大企業	18	31	69	0	31	19	68	13	6
中小企業	114	16	68	16	0	14	65	21	△7

図表3 業種別 B. S. I. の推移



注1) 本調査における中小企業とは、資本金3億円以下または従業員300人以下の企業(ただし卸売業では同1億円以下または同100人以下、小売業では同5,000万円以下または同50人以下、サービス業では同5,000万円以下または同100人以下)であり、それ以外を大企業とした。
 注2) 「2026年7～12月」は「2026年1～6月」と、「2027年1～6月」は「2026年7～12月」と比較した見通しである。

調査の要領

- (1) 調査目的：この調査は、当研究所が1963年より毎年2回実施しているもので、静岡県内企業経営者の自社の業績見通しをもとに、業界景気を調査することを目的にしている。
- (2) 調査対象：静岡県内に本社をおく主要企業
- (3) 調査方法：各企業に対するアンケート調査
- (4) 調査内容：①2026年上期(1～6月)に比べた2026年下期(7～12月)、および2026年下期に比べた2027年上期の自社の業績見通し
 ②2026年上期に比べた2026年下期の売上額、経常利益などの項目別見通し
 ③現在の企業経営上の問題点および今後重視する経営戦略
- (5) 調査時点：2026年5月中旬
- (6) 回答状況：調査対象企業742社のうち、有効回答がよせられた企業は242社で、有効回答率は32.6%である。

(注) B. S. I. (Business Survey Index) とは、企業経営者の見通しを数字であらわしたものの。前期に比べて上昇とみる…x、横ばいとみる…y、下降とみる…zについて、 $x+y+z=100$ とした時、 $B.S.I.=2x+y-100=x-z$ と定義。全員が上昇とみればB.S.I.は+100、全員が下降とみるとB.S.I.は△100になる。上昇と判断する人が多ければ多いほど+100に近づき、下降とみる人が多ければ多いほど△100に近づく。上昇と下降が同数(全員が横ばいとみる場合も含む)の場合、B.S.I.は0となる。

項目別見通し

原材料価格・人件費のコスト増で
製造業・非製造業ともに収益環境が悪化

今後の見通しについて項目別に前回調査と比較すると、製造業では、「原材料（仕入）の価格」（+67→+81）や「賃金」（+78→+58）の上昇などコスト高が続く。価格転嫁の進展で「販売（出荷）価格」（+33→+36）の上昇が続くものの、先行き不透明感が高まる中で、「販売数量」（+4→△11）や「生産量」（+8→△4）が減少し、「売上額」（+16→+9）のプラス幅は縮小。コ

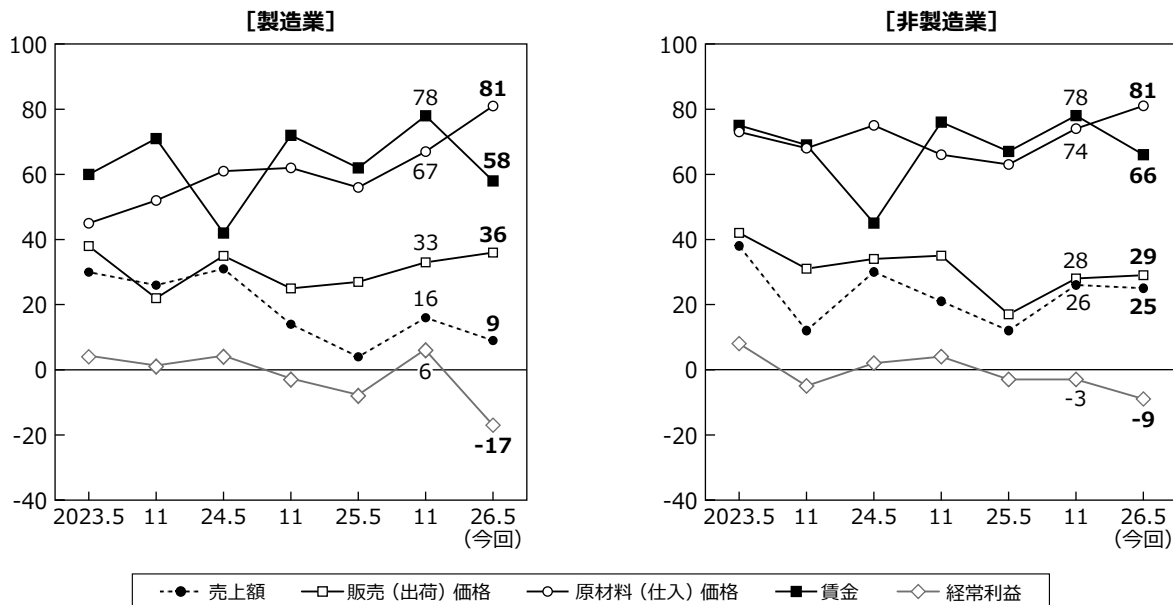
スト増が収益を圧迫し、「経常利益」（+6→△17）は減少すると予想される。

非製造業では、「販売数量」（+5→+1）はプラスを維持するものの、「販売（出荷）価格」（+28→+29）は底堅く、「売上額」（+26→+25）は引き続き増加する見込み。ただし、「原材料（仕入）の価格」（+74→+81）や「賃金」（+78→+66）などのコスト高が利益を押し下げ、「経常利益」（△3→△9）は減少が続く見通し（図表4、5）。

図表4 2026年7～12月の項目別 B.S.I.

[製造業]			[非製造業]			
減少・下降	増加・上昇	B.S.I.	項目	B.S.I.	減少・下降	増加・上昇
31	40	9	売上額	25	18	43
15	51	36	販売(出荷)価格	29	13	42
38	27	△11	販売数量	1	27	28
28	30	2	受注額	11	19	30
34	30	△4	生産量	2	22	24
2	83	81	原材料(仕入)価格	81	3	84
15	23	8	製品(商品)在庫数	△3	14	11
1	59	58	賃金	66	1	67
2	14	12	雇用者数	22	7	29
19	29	10	設備投資	13	15	28
19	20	1	金融機関借入	△16	26	10
41	24	△17	経常利益	△9	30	21

図表5 主要な項目別 B.S.I. の推移



経営上の問題点

製造業・非製造業ともに
コスト負担の増加を問題視

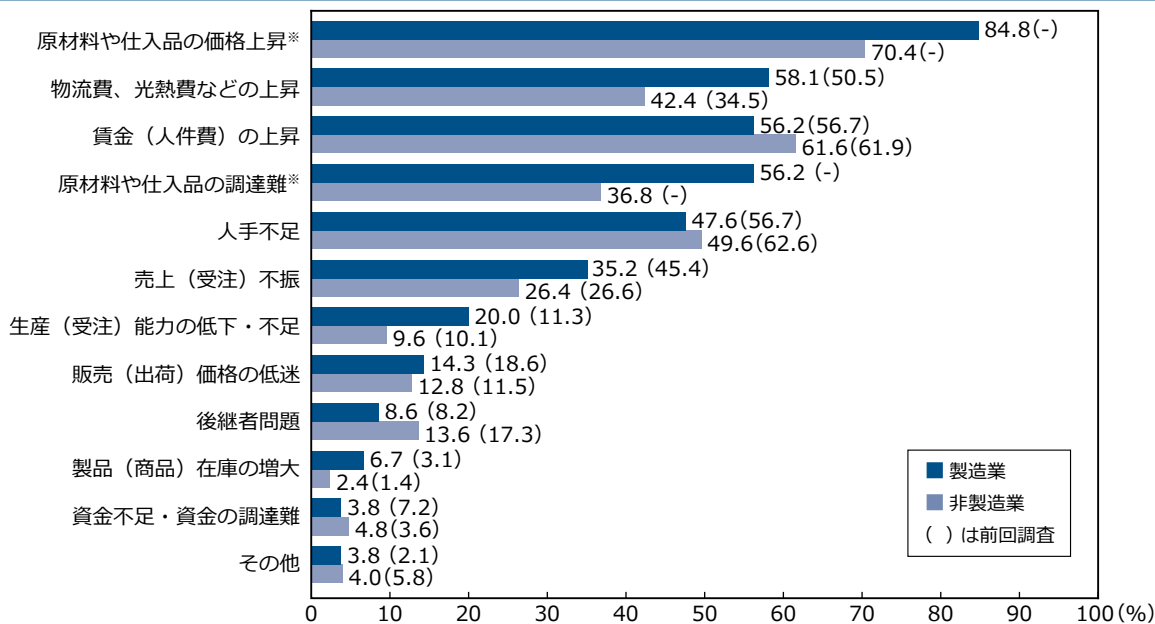
企業経営上の問題点としては、中東情勢の緊迫化の影響で、「原材料や仕入品の価格上昇」が製造業（84.8%）、非製造業（70.4%）ともに最も多かった。

製造業では、次いで「物流費、光熱費などの上昇」（58.1%）、「賃金（人件費）の上昇」（56.2%）、「原材料や仕入品の調達難」（56.2%）となっている（図表6）。前回調査と比べると、「生産（受注）

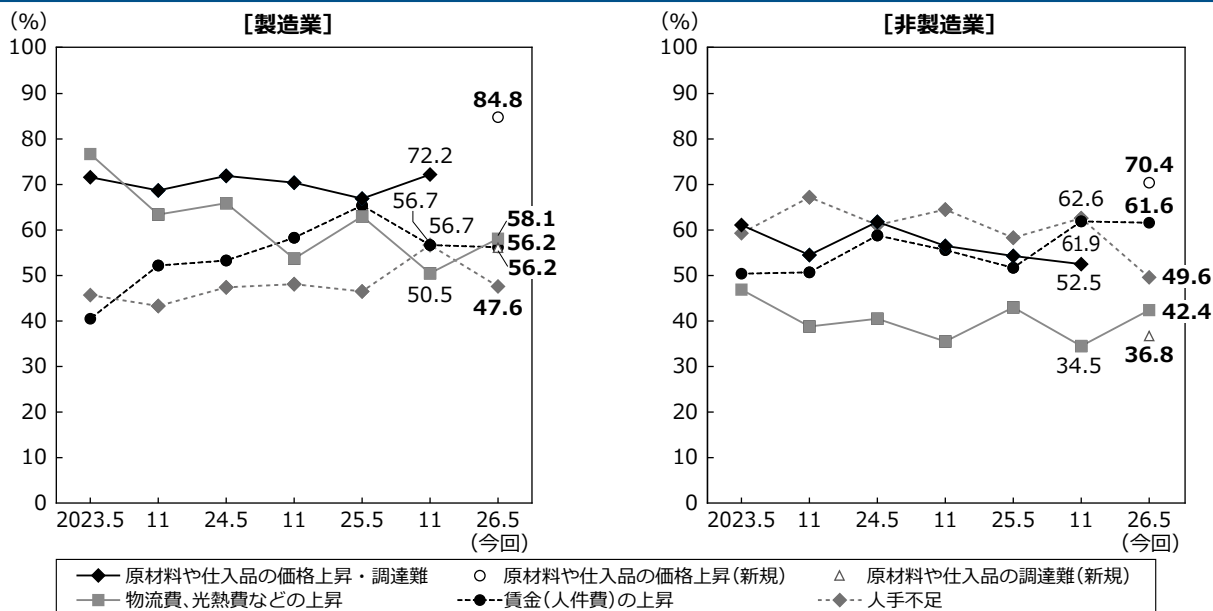
能力の低下・不足」が+8.7ポイント、「物流費、光熱費などの上昇」が+7.6ポイント増加しており、コスト負担増に加え、現場で入荷遅延・受注制限が生じていることも考えられる（図表7）。

非製造業では、「賃金（人件費）の上昇」（61.6%）、「人手不足」（49.6%）が上位に挙がった。前回調査と比べると、「人手不足」が△13.0ポイント減少した一方、「物流費、光熱費などの上昇」（42.4%）が+7.9ポイント増加しており、製造業と同様にコスト増加を問題視する企業が増えている。

図表6 現在の企業経営上の問題点（複数回答）



図表7 主要な企業経営上の問題点の推移



※今回調査では、「原材料や仕入品の価格上昇・調達難」を、「原材料や仕入品の価格上昇」と「原材料や仕入品の調達難」の2項目に分割。

今後重視する経営戦略

人材育成や合理化、デジタル化の推進で生産性の向上を重視

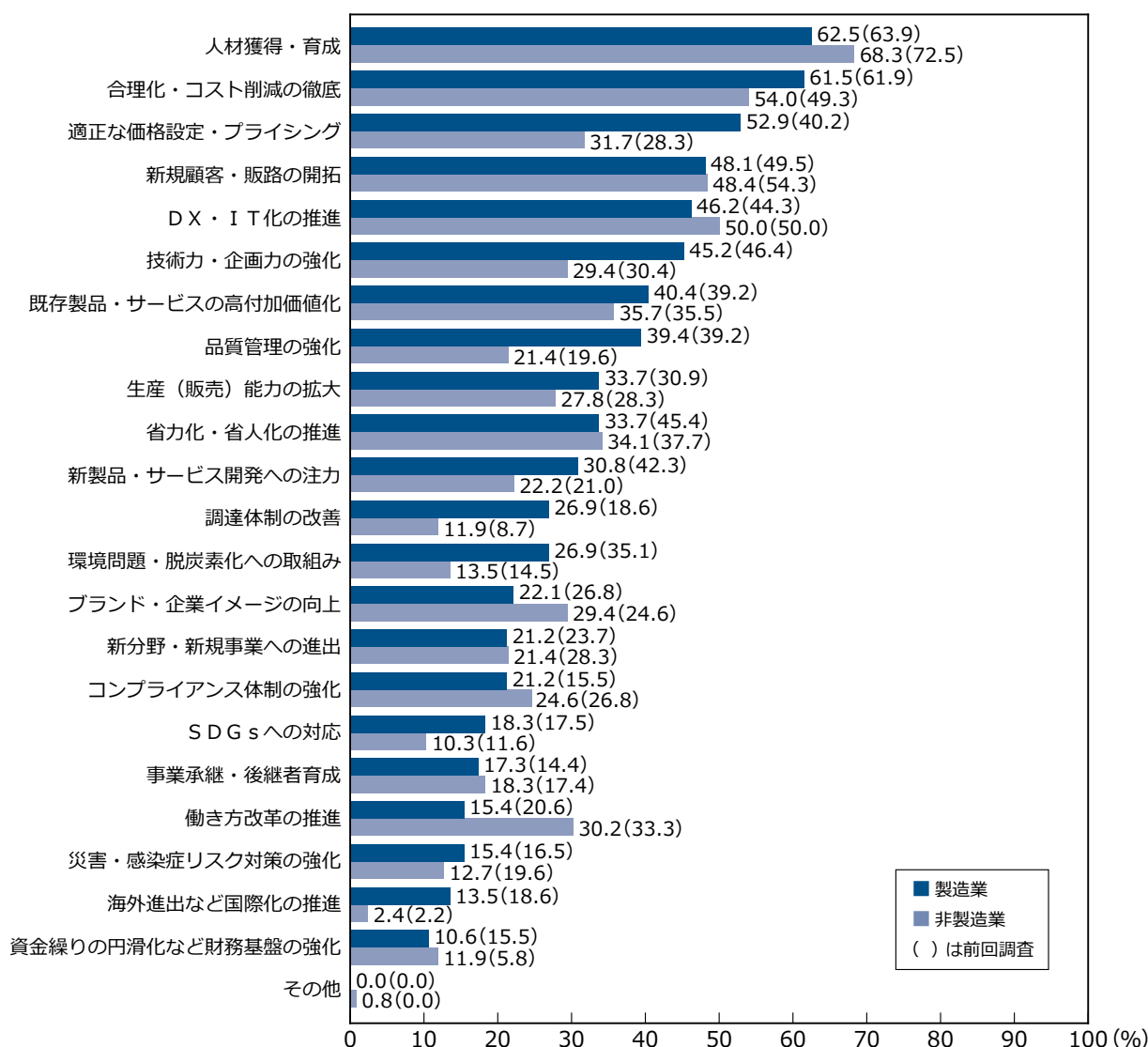
今後重視する経営戦略としては、「人材獲得・育成」が製造業(62.5%)、非製造業(68.3%)ともに最多で、次いで「合理化・コスト削減の徹底」(製造業61.5%、非製造業54.0%)となった(図表8)。製造業では、エネルギーや原材料価格の高騰、調達環境の悪化を受けて、「適正な価格設定・プライシング」(40.2%→52.9%)、「調達体制の改善」(18.6%→26.9%)が前回調査から大幅に増えており、販売価格へ適切に転嫁するとともに、調達リスクを軽減しようとする動きが強まりそうである。

一方、非製造業では、「合理化・コスト削減の徹

底」(54.0%)、「DX・IT化の推進」(50.0%)との回答が多くみられ、生産性の向上やコスト削減を重視する姿勢がうかがえる。

以上、静岡県内企業経営者による2026年下期の景気見通しは、改善見込みだった前回から下降し、横ばいの見通しとなった。中東情勢の緊迫化を背景として、製造業を中心に原材料や仕入品の価格上昇、調達難などへの懸念が高まっており、人件費を含めたコスト増が企業収益を圧迫し、慎重な見通しにつながったとみられる。そうした中、コスト増加分を販売価格に転嫁し、収益構造の改善を図ろうとする企業も多い。今後は、生産性向上やコスト削減を進めつつ、新規顧客・販路の開拓や既存製品の高付加価値化、新商品・サービス開発を通じ、収益を伸ばす取組みが一段と求められよう。

図表8 今後重視する経営戦略（複数回答）



付表 2026年7～12月の業界景気、自社の見通し (B.S.I.)

項目 (B.S.I.) 区分	業界景気 (前回)	業界景気 (今回)	売上額	販売 (出荷) 価格	販売数量	受注額	生産量	原材料 (仕入) 価格	製品 (商品) 在庫数	賃金	雇用者数	設備投資	金融機関借入	経常利益
全産業(242)	4	0	17	32	△4	7	△1	81	2	62	17	11	△8	△13
製造業(110)	0	△4	9	36	△11	2	△4	81	8	58	12	10	1	△17
食料品(15)	5	7	20	47	△33	△7	△27	87	13	67	13	20	△15	△27
木材・木製品(6)	△60	△67	△34	△20	△66	△16	△50	83	17	83	0	△33	△16	△83
パルプ・紙・紙加工品(10)	18	20	30	90	20	10	10	80	0	70	20	30	22	34
化学・ゴム製品(5)	0	0	△40	40	△40	△20	△40	80	△20	0	0	△40	0	△40
窯業・土石製品(7)	△40	0	0	66	△33	0	△16	50	△17	83	0	33	△50	0
鉄鋼・非鉄金属(8)	0	12	25	25	12	12	12	100	25	63	25	37	12	12
金属製品(10)	0	△22	△11	56	△33	0	△25	89	△22	22	0	33	0	△11
一般機械器具(12)	8	33	50	42	33	17	41	100	25	67	33	8	△8	25
輸送用機械器具(18)	△25	△13	25	23	12	37	12	65	17	59	0	△5	6	△35
その他の製造業(19)	22	△26	△21	5	△21	△26	△11	79	10	53	16	5	21	△37
非製造業(132)	6	4	25	29	1	11	2	81	△3	66	22	13	△16	△9
建設業(25)	16	△13	17	41	5	8	14	88	0	71	42	4	8	△20
卸売業(27)	△11	4	18	22	8	12	△13	73	△15	63	23	4	△20	△22
小売業(21)	23	10	38	40	0	6	8	85	15	62	5	48	△21	△5
運輸・通信業(16)	0	7	27	70	△22	20	△17	100	△11	86	46	△7	△43	20
ホテル・旅館業(6)	16	50	50	20	80	50	33	100	33	50	△20	△17	△33	33
サービス業(37)	2	3	22	9	△9	7	4	66	△8	63	14	18	△12	△14
規模														
大企業(23)	25	19	52	37	6	28	0	80	5	50	10	30	△5	0
中小企業(219)	1	△2	14	32	△5	4	△1	81	3	63	19	10	△9	△14
地域														
東部(61)	7	3	27	25	5	8	2	74	7	62	15	15	5	△15
中部(96)	2	0	20	30	△7	8	2	84	△4	64	10	17	△16	△6
西部(85)	1	△2	7	40	△8	5	△8	84	8	62	27	2	△9	△18

※区分の横の()内の数字は回答数

補足資料**1. 調達難の有無別 B. S. I.**

「現在の企業経営上の問題点」（5頁 図表6）において、「原材料や仕入品の調達難」と回答した企業（以下「調達難あり」と）と、回答しなかった企業（以下「調達難なし」と）で、2026年下期のB. S. I.を比較した（図表9）。

「調達難あり」と回答した企業のB. S. I.は△8と悪化見通しとなった一方、「調達難なし」は+6と改善を予想している。

業種別にみると、製造業では「調達難あり」が△9と悪化を予想するものの、「調達難なし」は+4と改善見通しだった。非製造業でも製造業と同様に、「調達難あり」が△7と悪化となった一方、「調達難なし」は+8と改善が期待されている。

図表9 調達難の有無別 B. S. I.

区分	項目 (B. S. I.)	調達難あり	調達難なし
	全体		△ 8
	製造業	△ 9	4
	非製造業	△ 7	8

2. 調達難の有無別 今後重視する経営戦略

「今後重視する経営戦略」（6頁 図表8）について、調達難の有無別に比較した（図表10）。

「技術力・企画力の強化」は「調達難あり」（49.0%）が「調達難なし」（26.6%）を22.4ポイント上回り、最も差が大きい。次いで、「調達体制の改善」では20.1ポイント（「調達難あり」29.8%、「調達難なし」9.7%）の差をつけた。さらに、「新分野・新規事業への進出」「新製品・サービス開発への注力」「ブランド・企業イメージの向上」では、「調達難あり」が「調達難なし」をともに13.5ポイント上回っている。

調達面の制約を受ける企業ほど、技術力・企画力の強化や新分野・新事業への進出などにより活路を見出そうという姿勢がうかがえる。

図表10 調達難の有無別 今後重視する経営戦略

