

2026年6月17日

株式会社あいち銀行

お取引先企業へのアンケート調査の結果について (景況感・経営課題／中東情勢の影響)

株式会社あいち銀行（代表取締役頭取 鈴木 武裕）は、定期的を実施している「お取引先企業における景況感ならびに経営課題への対応」に関するアンケート調査に加え、足元の国際情勢の変化を踏まえ「中東情勢の影響」に関するアンケート調査を実施しましたので、その結果をお知らせいたします。

なお、いずれの調査もグループ会社である株式会社栄町リサーチ&コンサルティングと共同で調査を実施しております。

今後ともお取引先企業が感じている景況感や社会情勢の変化による影響を把握することで、提供する金融サービスの充実につなげ、地域経済の発展に貢献してまいります。

記

【実施要項】

1. お取引先企業における景況感ならびに経営課題への対応に関するアンケート調査

総 数 : 調査対象企業総数 10,831 社、うち有効回答数 3,654 社
(有効回答率 33.74%)

調査対象 : あいち銀行と一定額以上の融資取引のある法人

調査方法 : オンラインアンケートによる無記名回答

調査時期 : 2026年3月16日～2026年4月30日

2. 中東情勢の影響に関するアンケート調査

総 数 : 調査対象企業総数 10,831 社、うち有効回答数 3,654 社
(有効回答率 33.74%)

調査対象 : あいち銀行と一定額以上の融資取引のある法人

調査方法 : オンラインアンケートによる無記名回答

調査時期 : 2026年3月16日～2026年4月30日

【調査結果（要旨）】※詳細は添付資料をご覧ください。

1. お取引先企業における景況感ならびに経営課題への対応に関するアンケート調査

- ・直近6か月の業況については、「横ばい」が中心である一方、2025年8月に実施したアンケート（2025年10月公表）と比較して、「改善」・「横ばい」が小幅に減少し、「悪化」が増加するなど、全体として景況感はやや下向きとなりました。
- ・今後の新規人材雇用については、依然として高水準のニーズがある一方で、「確保できない」「人件費が高い」といった制約が強く、規模の小さい企業ほど採用に慎重となる傾向がうかがえます。
- ・価格転嫁の状況については、「一部転嫁」が中心で、適正価格への完全転嫁は26%にとどまっています。特に小規模企業で転嫁が進みにくい状況です。
- ・事業承継については、全体の25%が課題を抱えており、なかでも「建設業」と「製造業」で高い割合となりました。
- ・総じて「横ばい基調の中で、コスト上昇と不透明感により見通しが慎重化し、業種・規模・地域で差が拡大する局面」が示されました。

2. 中東情勢の影響に関するアンケート調査

- ・中東情勢が企業活動に与える影響については、全体の6割が「影響がある（非常に大きい影響／ある程度の影響）」と回答しており、原油価格や物流、調達環境の変化を通じて幅広い企業が影響を認識していることが確認できました。
- ・中東情勢は多くの企業にとって外部リスクとなっている一方、現状の対応は当面のコスト抑制や価格転嫁が中心で、供給構造やエネルギー調達の転換といった中長期の施策は限定的でした。

以上

**お取引先企業における景況感ならびに
経営課題への対応に関するアンケート調査について**

2026年6月17日

あいち銀行

栄町リサーチ&コンサルティング

はじめに

あいち銀行および栄町リサーチ&コンサルティングは、2026年3月～2026年4月にお取引先企業の経営者を対象とするアンケート調査を実施しました。

現在の企業を取り巻く環境は依然として厳しく、中東情勢の不安感、米国の関税政策、原材料やエネルギーの価格高騰、物価高に伴う賃金上昇、人材の確保といった経済的課題に加え、カーボンニュートラルやサステナビリティへの対応など、企業が直面する課題は多岐にわたり、経営環境は複雑さを増しています。

あいち銀行および栄町リサーチ&コンサルティングでは、このような変化の激しい状況下で、お取引先企業における景況感や社会・経営課題への取り組み状況について継続的にアンケート調査を実施し、現状の深い理解に努めております。本調査を通じて得られる多角的な視点や貴重な示唆を今後のサービス整備・拡充に最大限活かし、お客様一社一社へのより質の高い金融サービスとコンサルティングを提供することで、地域経済の活性化に貢献してまいります。

お取引先企業における景況感ならびに経営課題への対応に関するアンケート調査

1. 実施要項

総 数：調査対象企業総数 10,831 社、うち有効回答数 3,654 社

(有効回答率 33.74%)

調査対象：あいち銀行と一定額以上の融資取引のある法人

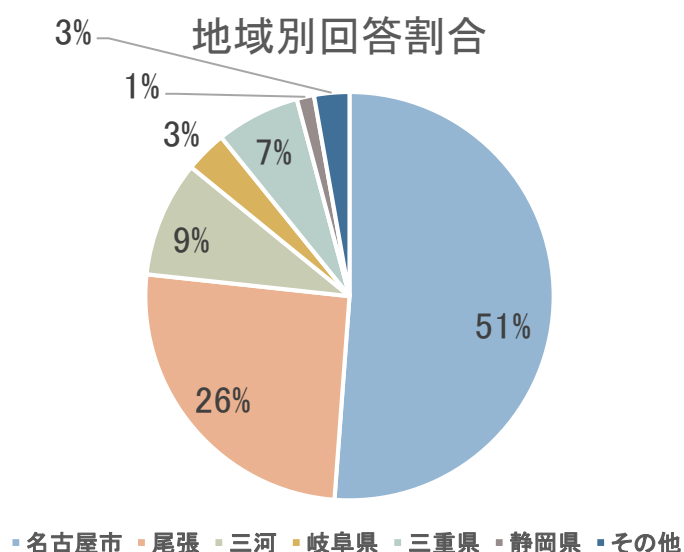
調査方法：オンラインアンケートによる無記名回答

調査時期：2026年3月16日～2026年4月30日

【地域別回答割合】

地域別のアンケート回答割合は以下の通りです。

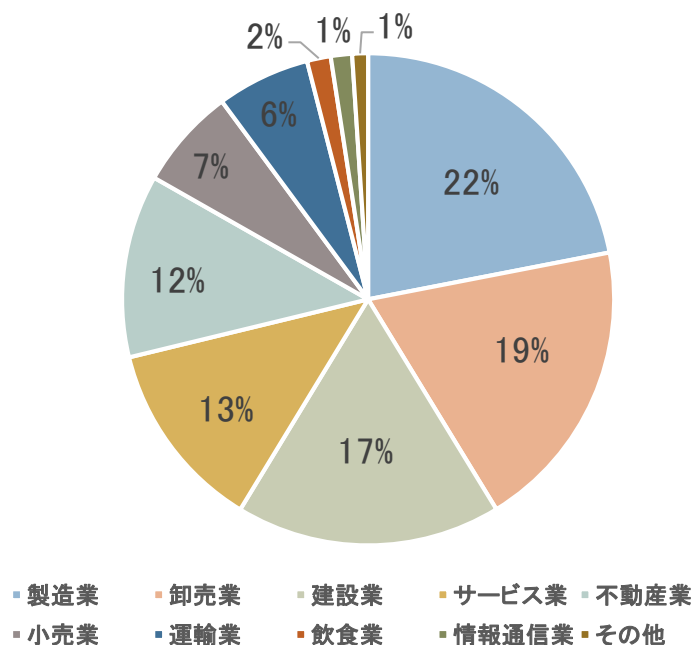
(※「その他」は当行の主要な営業地区である「愛知県」「岐阜県」「三重県」「静岡県」を除くエリア)



【業種別回答割合】

業種別の回答割合は以下の通りで、上位は「製造業」、「卸売業」、「建設業」でした。

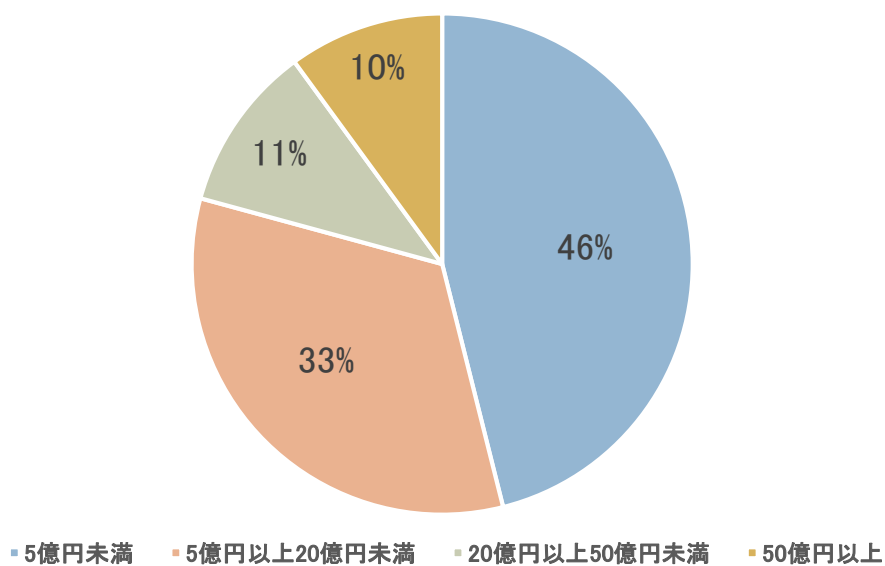
業種別回答割合



【売上規模別回答割合】

売上規模により「5億円未満」、「5億円以上20億円未満」、「20億円以上50億円未満」、「50億円以上」の4段階にセグメントしました。

売上規模別回答割合



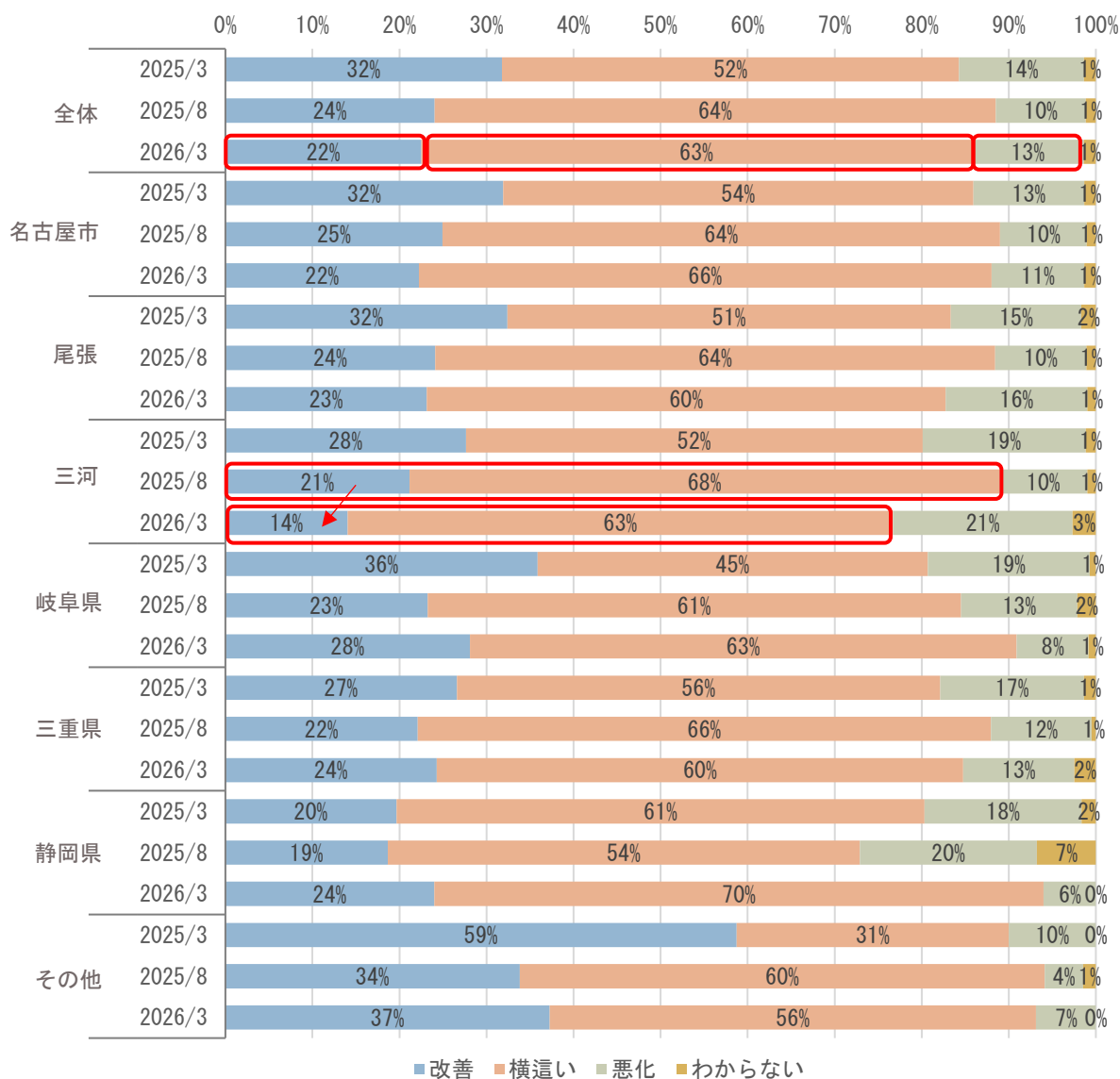
2. アンケート設問及び結果

Q1. 直近6か月の業況

全体での割合が最も高かったのは「横這い」の63%で、次いで「改善」が22%、「悪化」が13%でした。前回調査（2025/8）と比較すると「改善」が2ポイント減少し、「横這い」が1ポイント減少した一方、「悪化」が3ポイント増加しました。

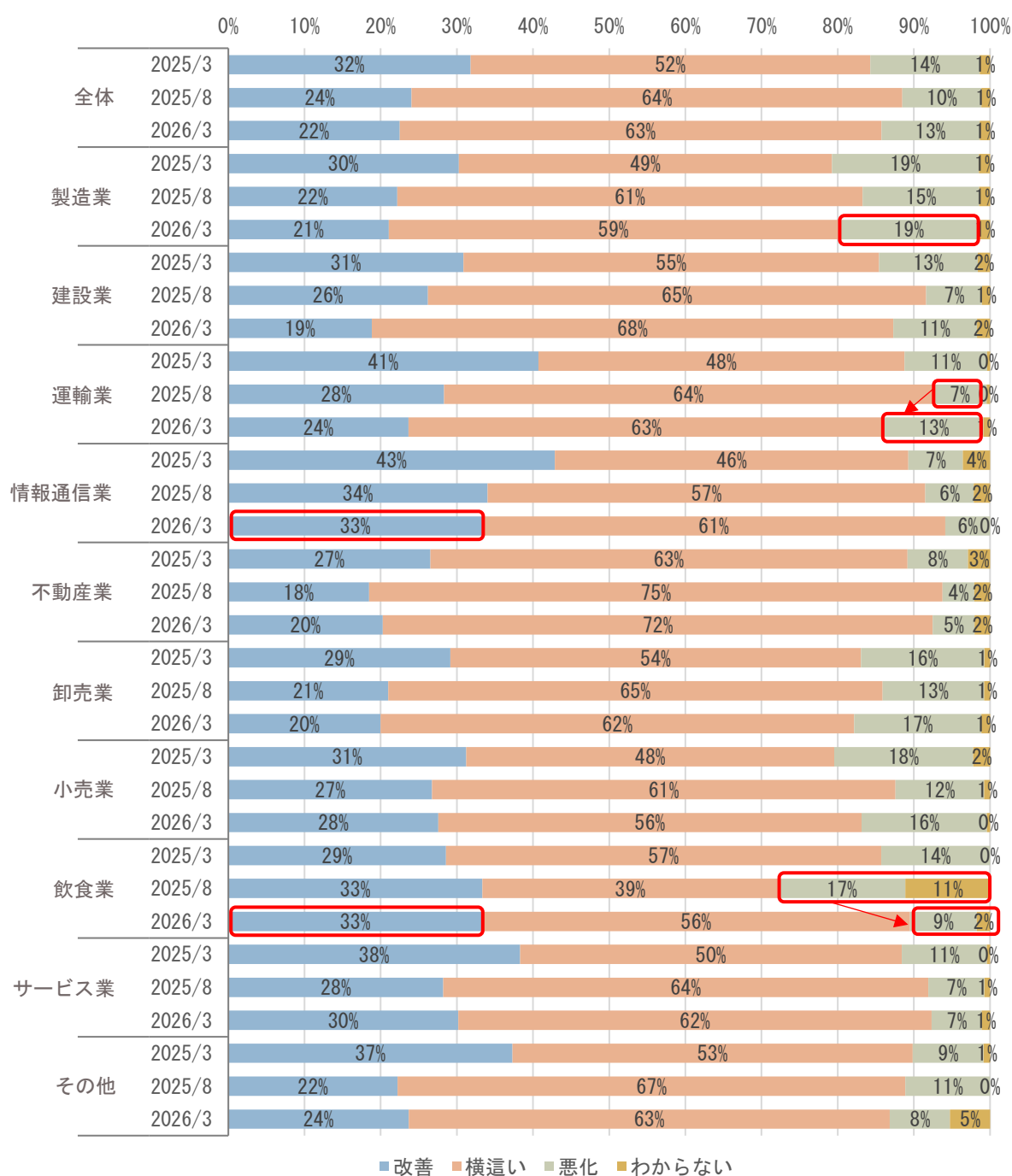
愛知県内で「改善」または「横這い」と回答した割合は、「名古屋市」88%、「尾張」83%、「三河」77%でした。「三河」においては前回調査と比較して「改善」が7ポイント減少しました。また、今回大きな動きが見られた「静岡県」では、前回調査と比較して「横這い」が16ポイント増加し、「悪化」が14%減少しました。しかしながら、留意すべきこととして「静岡県」は、回答企業数が相対的に少ないため、これらの変動は特定の企業の状況に大きく左右された可能性も考えられます（以降の設問も同様です）。

【地域別】直近6か月の業況



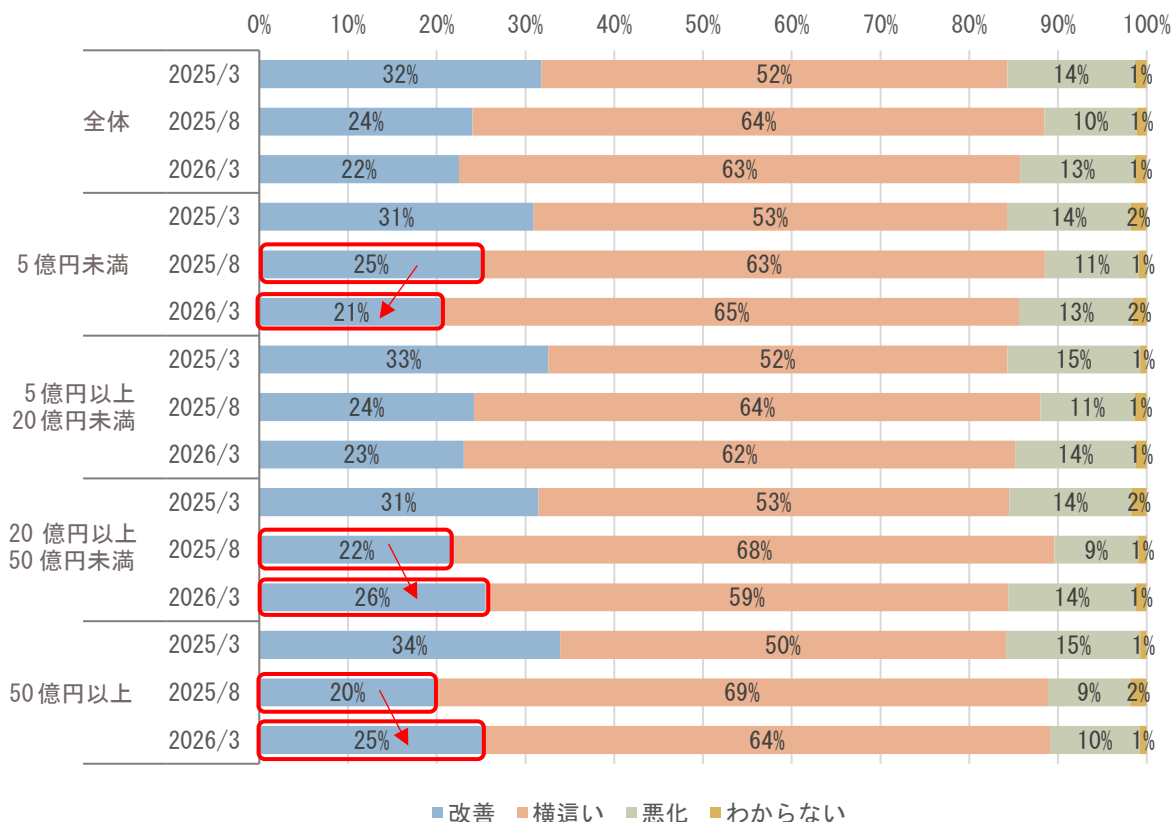
業種別に見ると、「改善」の割合が高かったのは「情報通信業」と「飲食業」の33%でした。一方、「悪化」の割合が高かったのは「製造業」の19%で、前回調査（2025/8）から4ポイント増加しました。また、大きな変化が見られた業種として、「飲食業」においては、「悪化」または「わからない」と回答した企業の割合が11%となり、前回調査と比べて17ポイント減少しました。対照的に、「運輸業」は「悪化」の割合が13%となり、前回調査と比較して6ポイント増加しました。

【業種別】直近6か月の業況



売上規模別では、「5億円未満」の層では「改善」の割合が前回調査（2025/8）から4ポイント減少しましたが、「20億円以上50億円未満」と「50億円以上」の層ではそれぞれ4ポイント、5ポイント増加しました。

【売上規模別】直近6か月の業況



サマリー

Q1. 直近6か月の業況

全体では「横這い」の63%が最多で、次いで「改善」が22%、「悪化」が13%でした。

前回調査（2025/8）と比較して「改善」は2ポイント減少し、「横這い」は1ポイント減少した一方、「悪化」は3ポイント増加しており、やや悪化方向です。地域別では愛知県内の「改善」・「横這い」が「名古屋市」88%、「尾張」83%、「三河」77%でした。

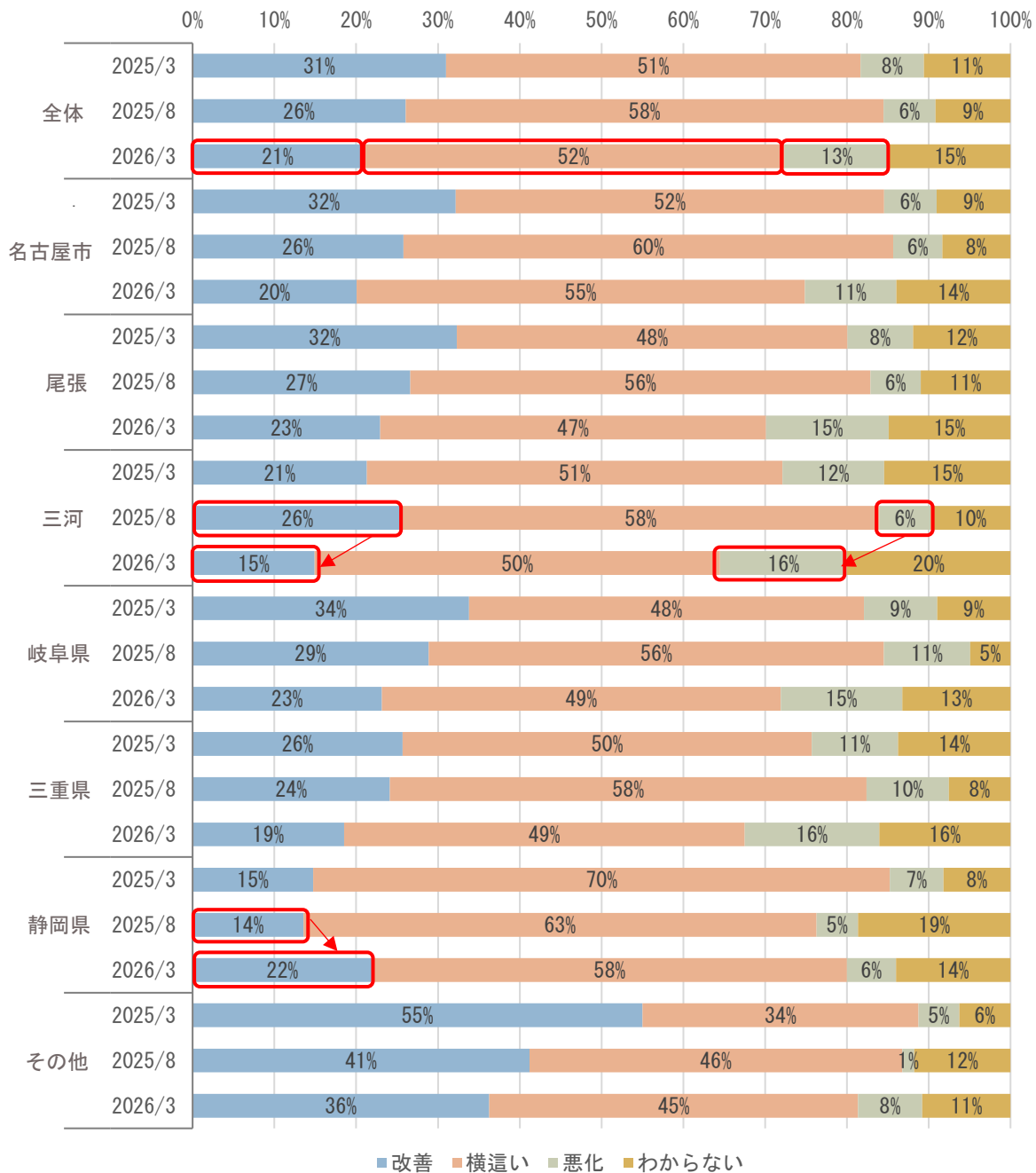
業種別では「製造業」の「悪化」19%が高く、前回調査から4ポイント増加しました。「運輸業」は「悪化」の増加幅が大きく、「飲食業」は「悪化」・「わからない」が大きく減少しています。

Q2. 向こう6か月の業績見通し

全体での割合が最も高かったのは「横這い」の52%、次いで「改善」が21%でした。

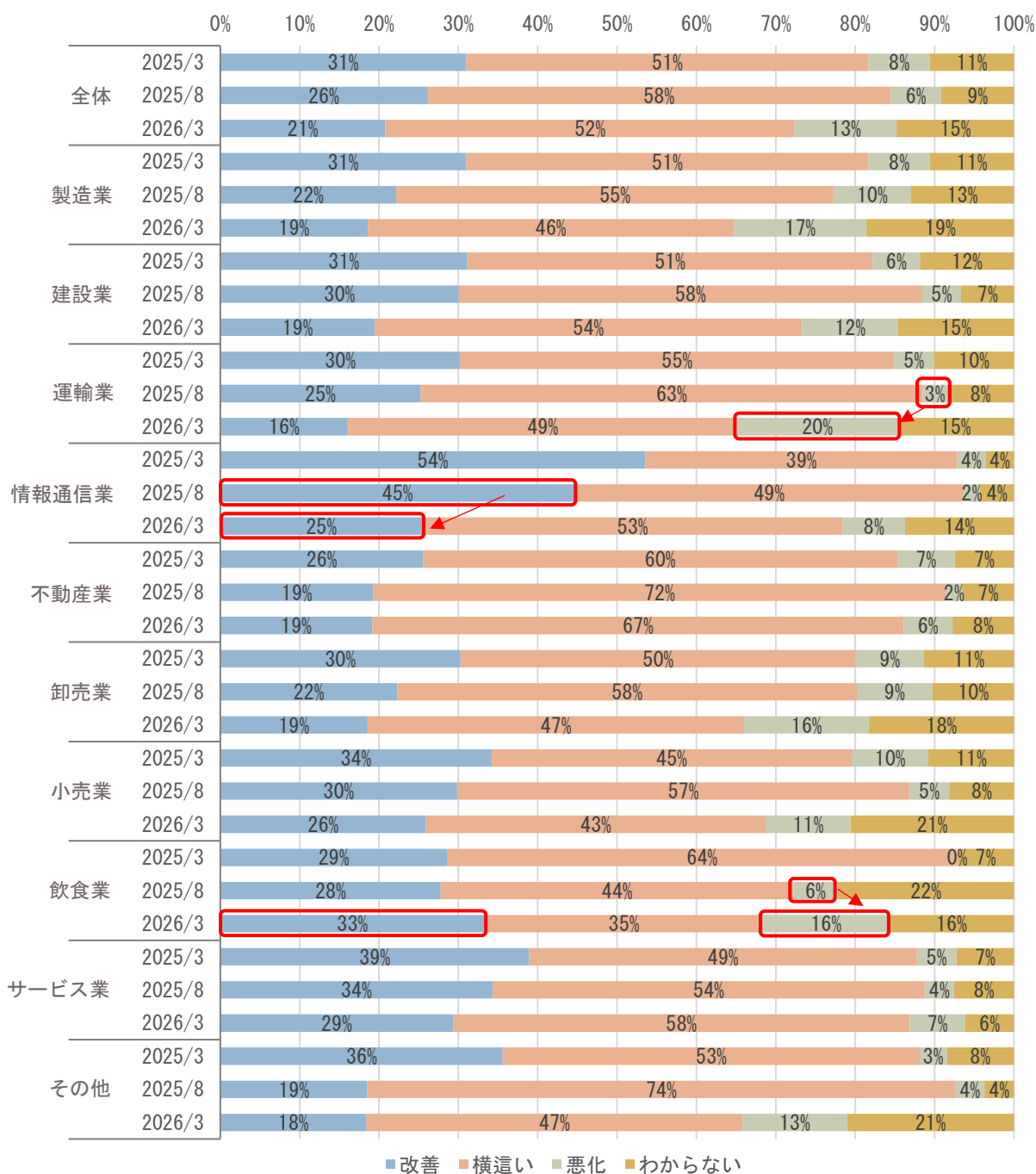
多くの地域において、前回調査（2025/8）から「改善」の割合が減少し、「悪化」の割合が増加しました。特に「三河」では、前回調査と比較して「改善」が11ポイント減少、「悪化」が10ポイント増加と、各地域の中で最も大きな下振れの動きとなりました。一方で、「静岡県」は「改善」が前回調査から8ポイント増加しました。

【地域別】向こう6か月の業績見通し



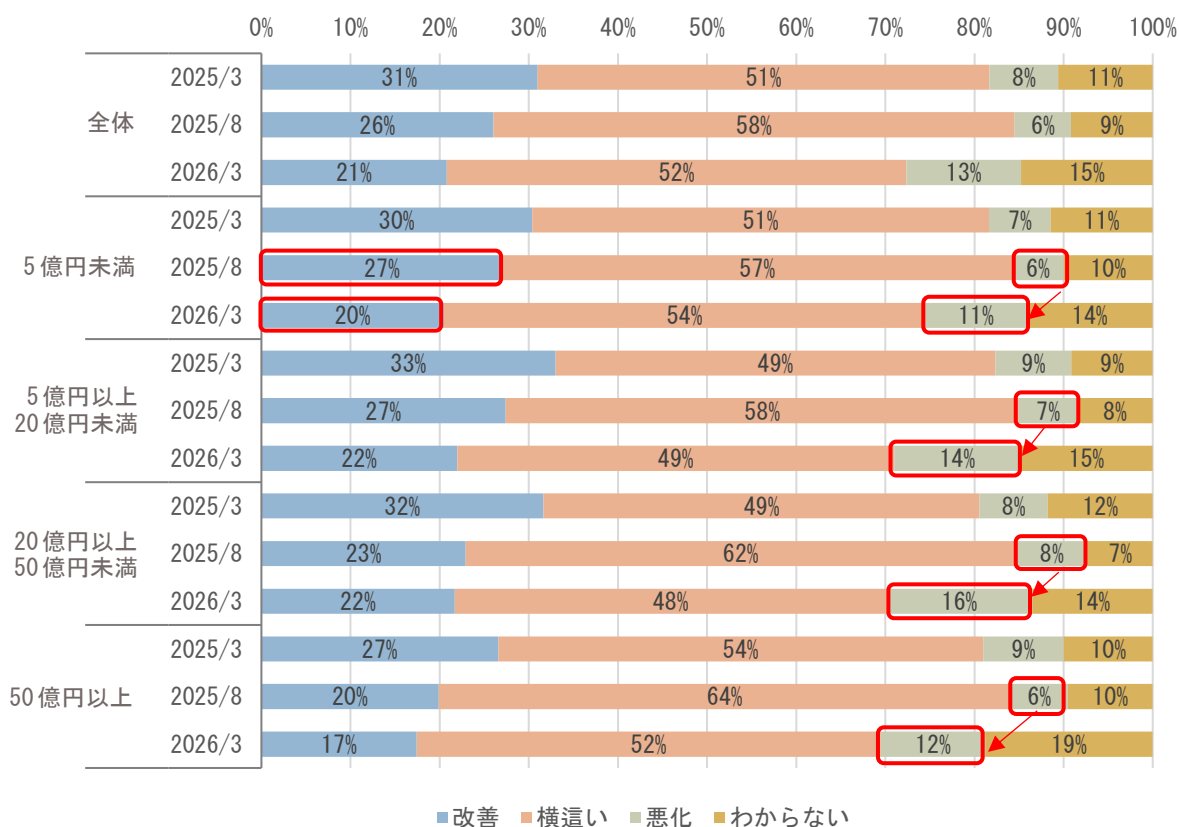
業種別に見ると、「改善」の割合が最も高かったのは「飲食業」の33%で、反対に「悪化」の割合が最も高かったのは「運輸業」の20%でした。前回調査（2025/8）と比較して「悪化」の割合が大きく増加したのは、「運輸業」の17ポイント、「飲食業」の10ポイントでした。また、「改善」の割合が大きく減少したのは「情報通信業」の20ポイントでした。特に「飲食業」においては、「改善」も前回調査からポイント増加している一方で、「悪化」の割合の増加も大きく、今後の見通しに対する二極化が鮮明に表れる結果となりました。

【業種別】 向こう6か月の業況見通し



売上規模別に見ると、すべての層において「悪化」の割合が前回調査（2025/8）の約2倍に増加しており、全体的に見通しが厳しくなっています。特に「5億円未満」の層では、「改善」の割合が前回調査から7ポイント減少し、最も大きなマイナス幅となりました。また、先行き不透明感を示す「わからない」と回答した割合は「50億円以上」の層で最も高く、19%を占めています。

【売上規模別】向こう6か月の業況見通し



サマリー

Q2. 向こう6か月の業況見通し

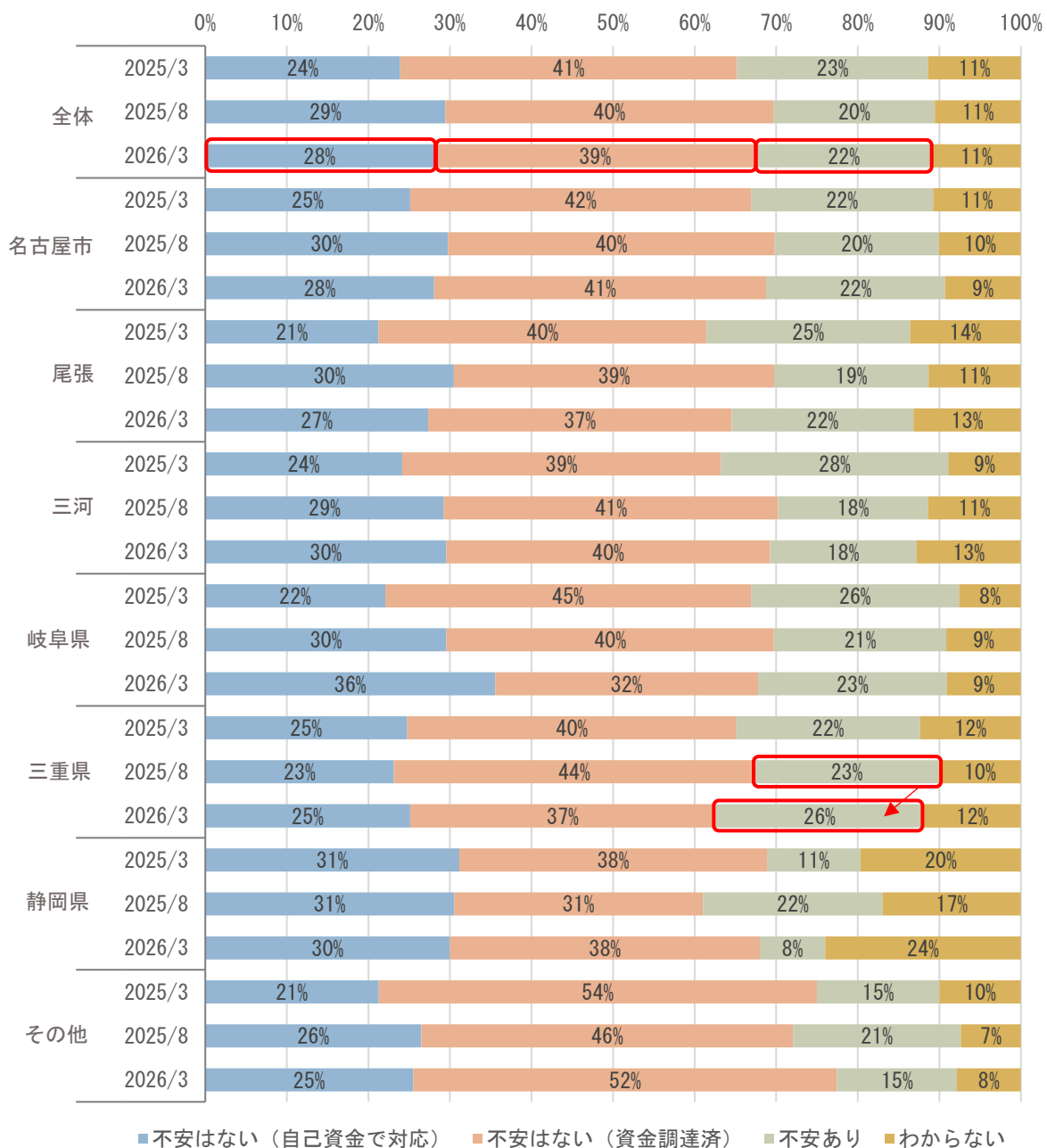
全体では「横這い」52%が最多で、「改善」21%が続きました。多くの地域で前回調査と比較して「改善」が低下し、「悪化」が増加しています。特に「三河」は「改善」が11ポイント減少し、「悪化」が10ポイント増加と、下振れが最大です。一方、「静岡県」は「改善」が8ポイント増加しました。業種別では「運輸業」の「悪化」20%が高く、前回調査からの増加も大きくなっています。「飲食業」は「改善」の増加と「悪化」の増加が同時に起き、見通しが二極化しています。売上規模別では全層で「悪化」が前回の約2倍に増え、先行き不透明感が強まっています。

Q3. 今後の資金繰りの見通し

全体での割合が最も高かったのは「不安はない（資金調達済）」の39%、次いで「不安はない（自己資金で対応）」が28%、「不安あり」が22%でした。前回調査（2025/8）からの変動は小幅にとどまっており、全体的に大きな変化は見られませんでした。

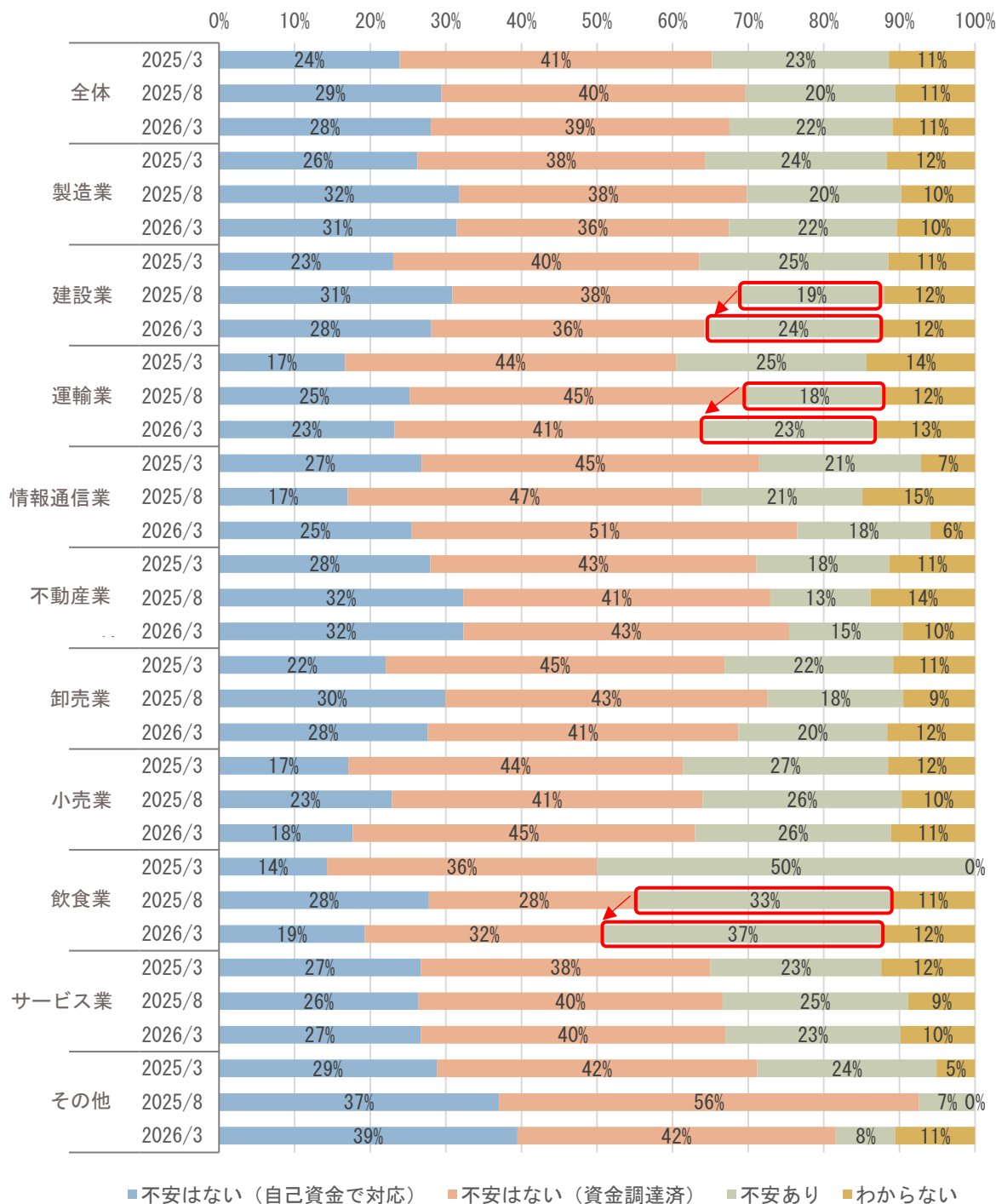
一方で、地域別に見ると特徴的な動きも見られます。「三重県」では、「不安あり」と回答した割合が26%と他地域に比べてやや高く、前回調査からも3ポイント増加しました。対照的に「静岡県」では「不安あり」の割合が8%にとどまり、前回調査から14ポイント減少しました。

【地域別】今後の資金繰りの見通し



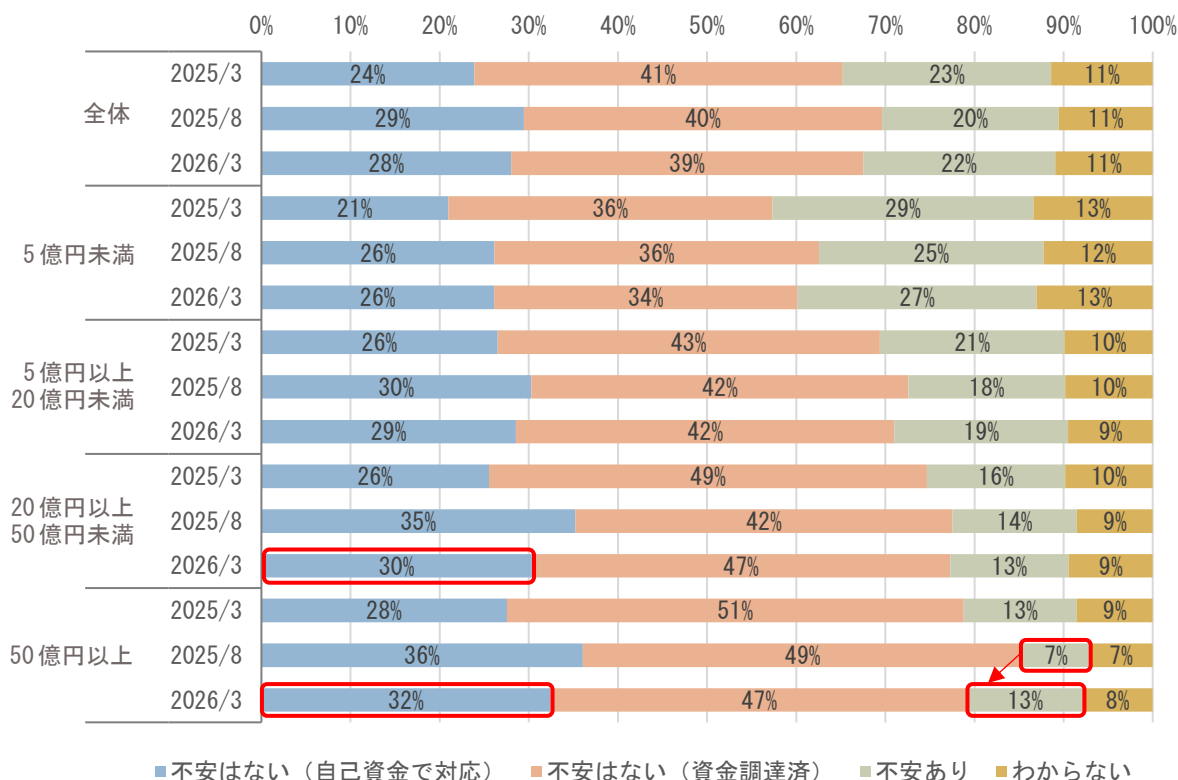
業種別に見ると、今後の資金繰りに対して「不安あり」と回答した割合が最も高かったのは「飲食業」の37%でした。前回調査（2025/8）からの変化に注目すると、「建設業」と「運輸業」はそれぞれ5ポイント増加、「飲食業」でも4ポイント増加しており、特定の業種において今後の資金繰りに対する懸念が強まっていることがうかがえます。

【業種別】今後の資金繰りの見通し



売上規模別に見ると、「不安はない（自己資金で対応）」と回答した割合は、「20 億円以上 50 億円未満」が 30%、「50 億円以上」が 32%となり、前回調査（2025/8）からそれぞれ 5 ポイント、4 ポイント減少しました。また、「50 億円以上」の層では「不安あり」と回答した割合が 13%となり、前回調査から 6 ポイント増加しました。

【売上規模別】今後の資金繰りの見通し



サマリー

Q3. 今後の資金繰りの見通し

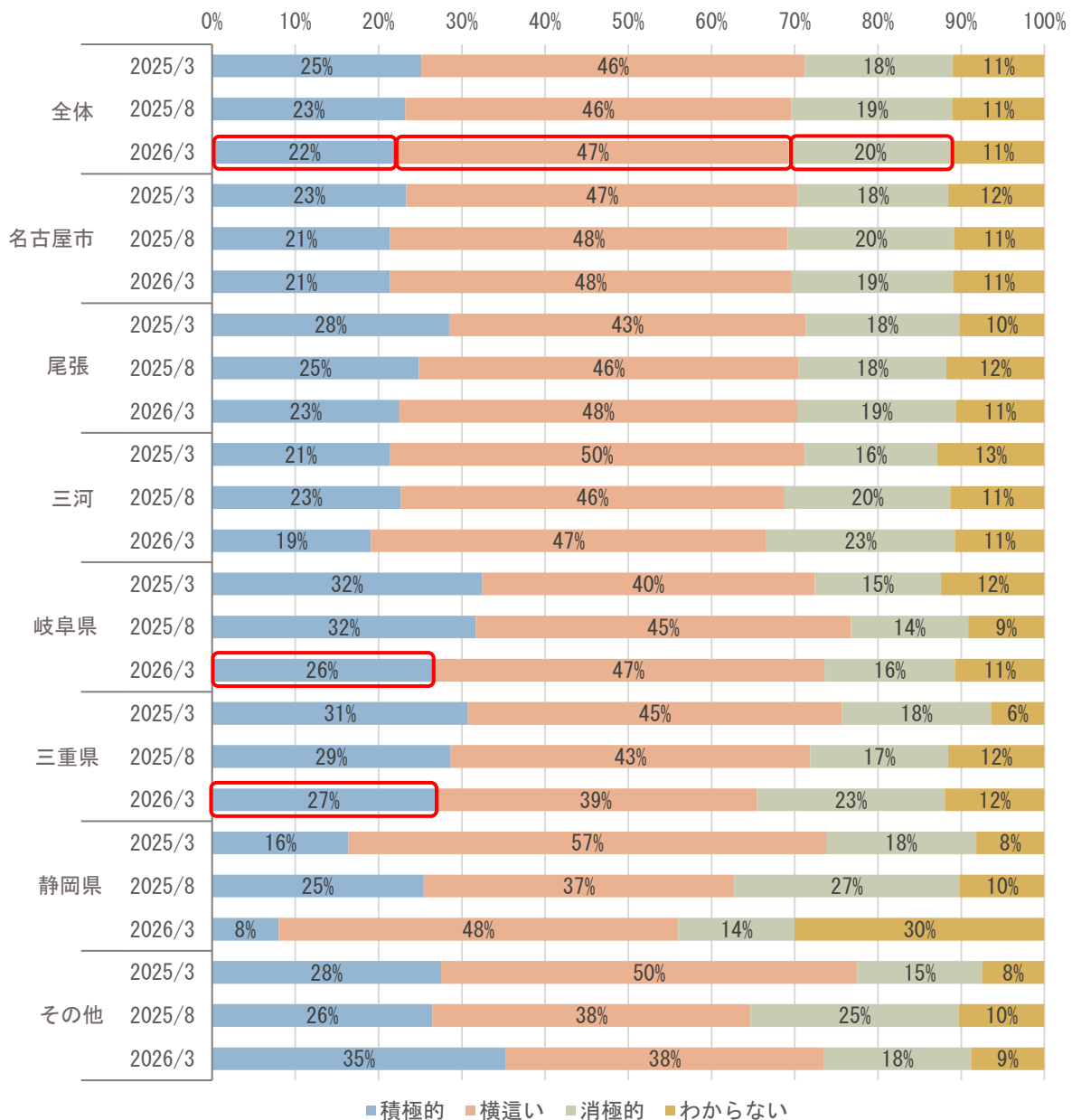
全体は「不安はない（資金調達済）」39%、「不安はない（自己資金）」28%、「不安あり」22%で、前回調査からの変化は小幅でした。ただし地域差があり、「三重県」は「不安あり」が26%とやや高く、前回調査からも増加しています。業種別では「飲食業」の「不安あり」が突出し、「建設業」・「運輸業」も前回調査からそれぞれ5ポイント増加しています。売上規模別では「50 億円以上」の層で「不安あり」が13%となり、前回調査から6ポイント増加するなど、大企業層でも警戒感が高まっています。

Q 4. 今後の設備投資に対する考え

全体での割合が最も高かったのは「横這い」の47%で、次いで「積極的」が22%、「消極的」が20%でした。前回調査（2025/8）からの変動幅はいずれも1ポイント以内にとどまっており、全体として大きな変化は見られませんでした。

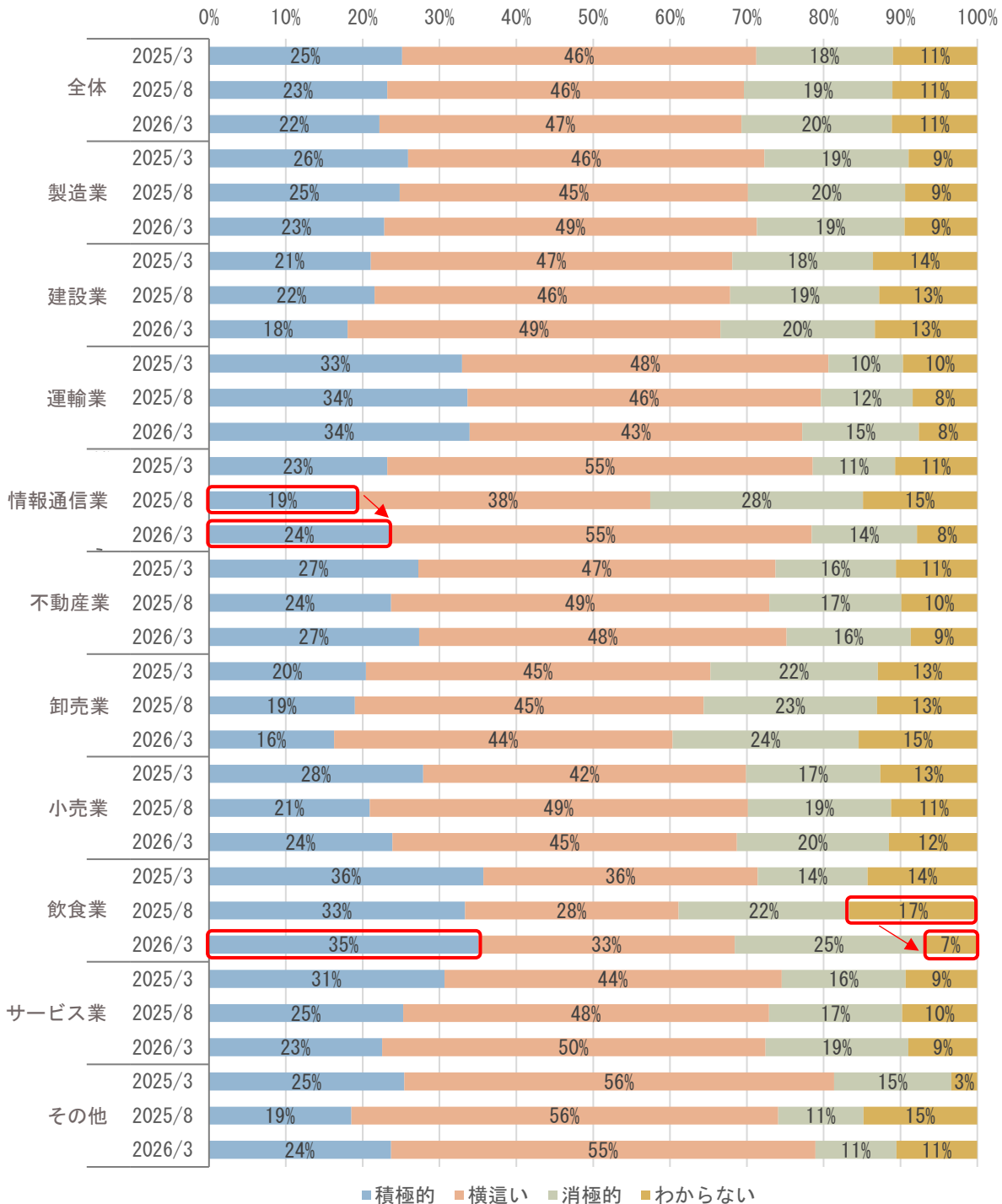
地域別に見ると、「積極的」と回答した割合は「岐阜県」が26%、「三重県」が27%と愛知県内と比較して設備投資に前向きな姿勢がうかがえます。一方で、「静岡県」では「わからない」と回答した割合が前回調査から20ポイント増加しました。

【地域別】 今後の設備投資に対する考え



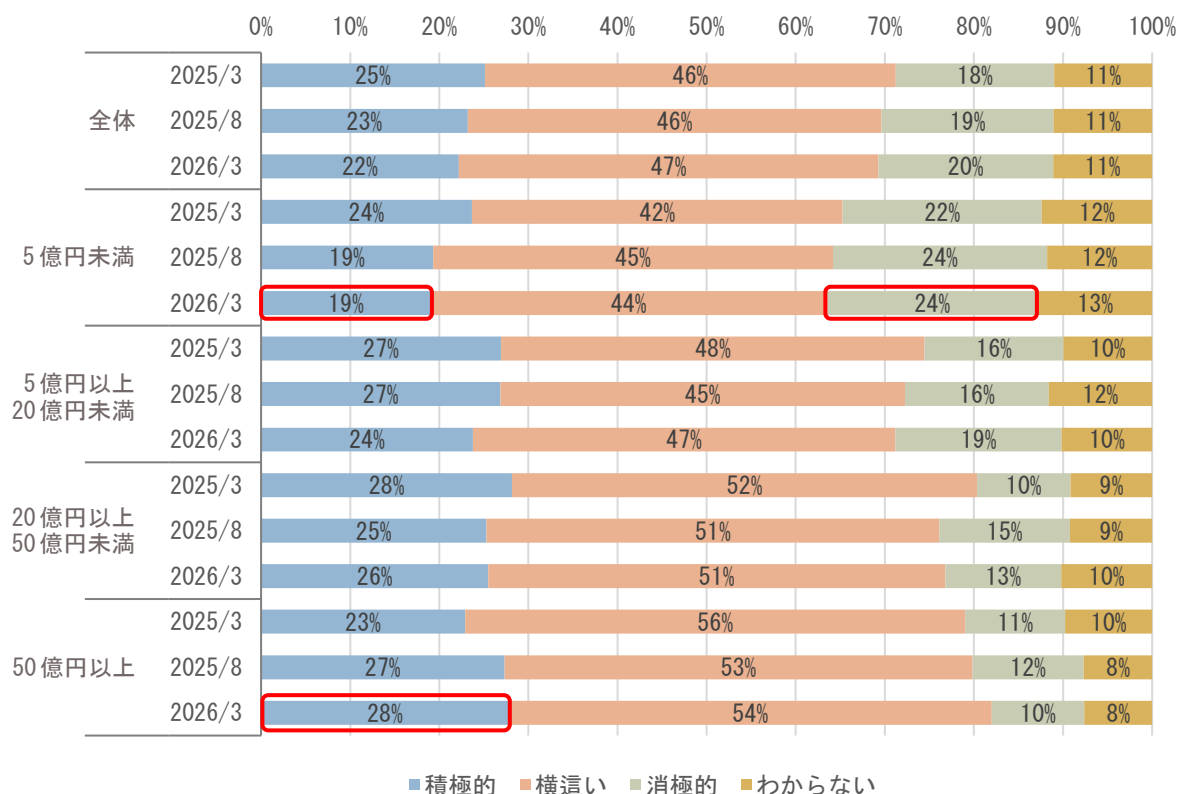
業種別に見ると、「積極的」と回答した割合が最も高かったのは「飲食業」の35%でした。「飲食業」においては、前回調査（2025/8）と比較して「わからない」の割合が10ポイント減少しており、設備投資に対する姿勢が明確になっていることがうかがえます。前回調査から「積極的」の割合が最も大きく増加したのは「情報通信業」で5ポイント増加して24%となりました。

【業種別】今後の設備に対する考え



売上規模別に見ると、「積極的」と回答した割合は「50億円以上」の層で28%と最も高くなりました。全体の推移を見ても、企業の規模が大きくなるにつれて設備投資に前向きな姿勢が強くなる傾向がみられました。一方で、最も規模の小さい「5億円未満」の層では、「積極的」が19%にとどまり、反対に「消極的」が24%と全階層の中で最も高くなっていることから、企業規模によって投資への意欲に差が生じていることがうかがえます。

【売上規模別】今後の設備投資に対する考え



サマリー

Q 4. 今後の設備投資に対する考え

全体は「横這い」が47%、「積極的」が22%、「消極的」が20%であり、前回調査から変動はいずれも1ポイント以内で横ばいでした。地域別では「岐阜県」、「三重県」が「積極的」と回答した割合が高く、愛知県内より前向きです。業種別では「飲食業」で「積極的」が35%と最も高く、「情報通信業」は「積極的」が5ポイント増加するなど増加が目立ちます。更新投資に加え、AI・DX、自動化など人手不足対応の投資ニーズの声もみられました。

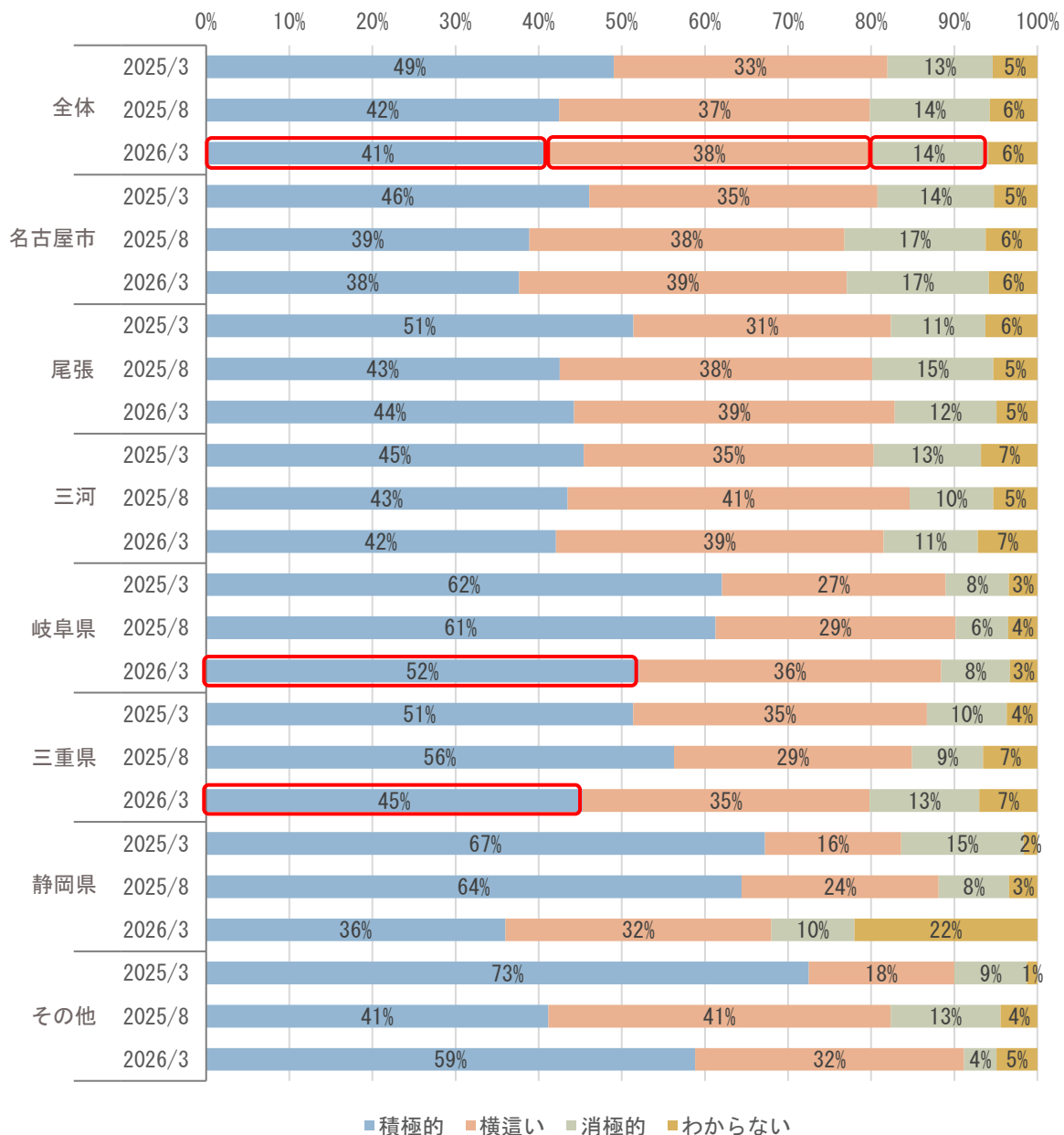
Q 5. 今後の新規人材雇用に対する考え

全体での割合が最も高かったのは「積極的」の41%で、次いで「横這い」が38%、「消極的」が14%でした。

地域別に見ると、「岐阜県」および「三重県」は、「積極的」と回答した割合が前回調査(2025/8)から減少したものの、愛知県内の水準を引き続き上回っています。

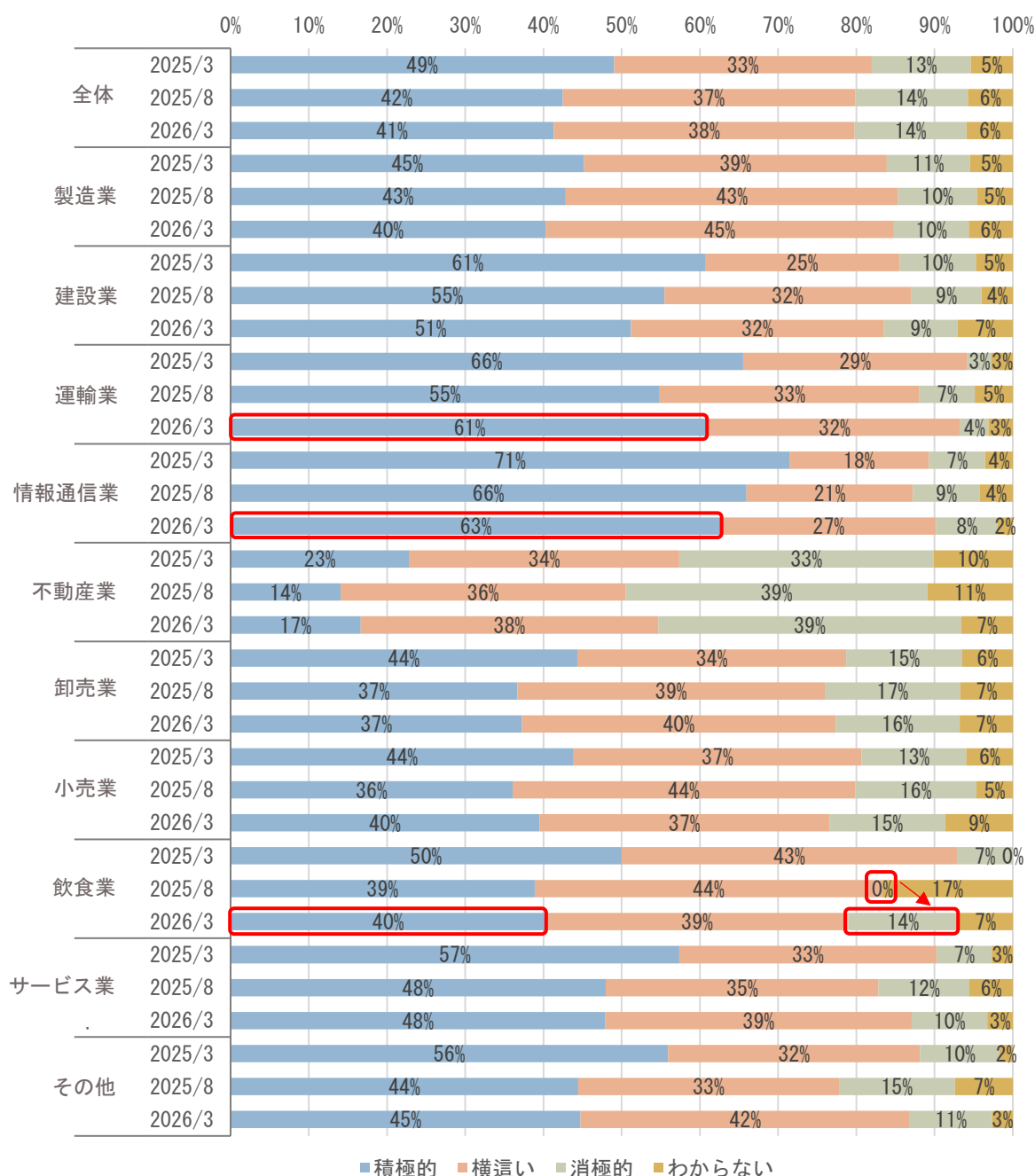
一方、「静岡県」は36%となり、前回調査から28ポイントの大幅な減少を見せました。なお、「消極的」の割合については、「その他」を除くすべての地域で前回調査からの大きな変化はみられませんでした。

【地域別】今後の新規人材雇用に対する考え



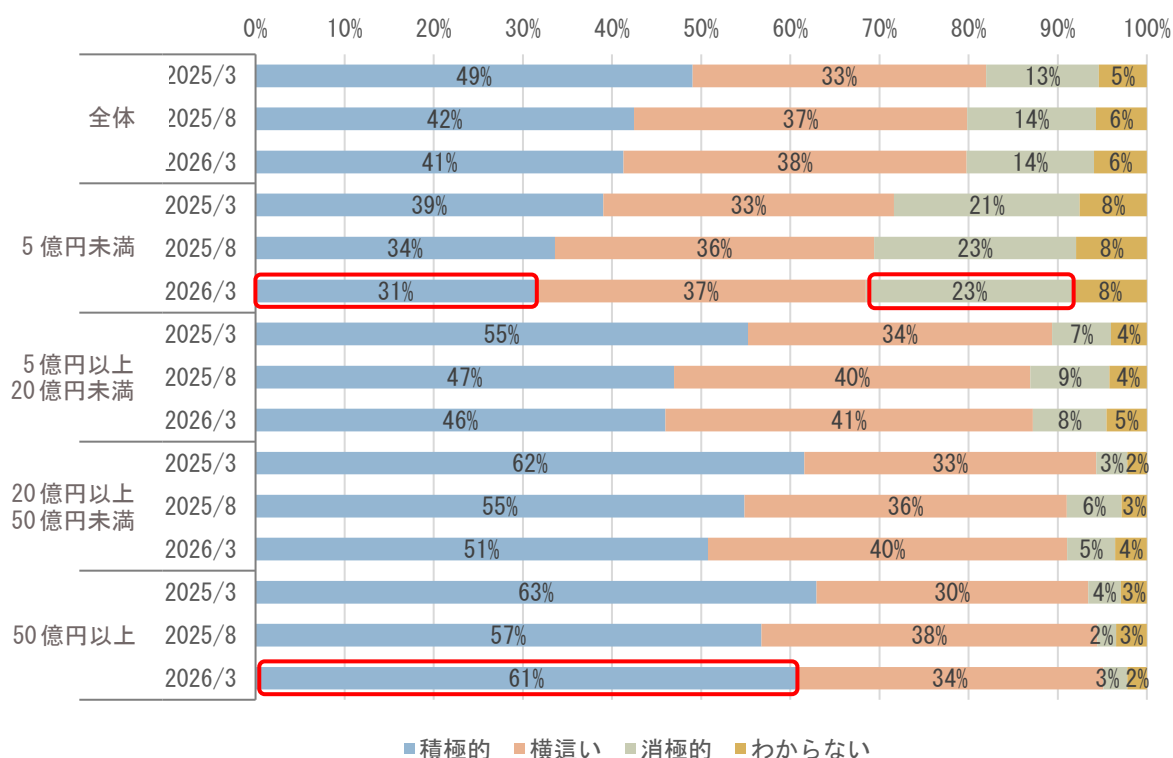
業種別に見ると、新規人材雇用に対して「積極的」と回答した割合が最も高かったのは「情報通信業」の63%で、次いで「運輸業」の61%でした。前回調査（2025/8）からの変化を見ると、「運輸業」や「小売業」などで「積極的」の割合が増加した一方で、「建設業」や「製造業」では減少しており、業種によって雇用への意欲にばらつきが見られます。また、特筆すべき動きとして「飲食業」が挙げられます。「積極的」の割合が40%と高水準を維持する一方で、「消極的」の割合が前回調査の0%から14%へと急増しており、同じ業種の中でも企業によって雇用に対する姿勢が分かれる結果となりました。

【業種別】今後の新規人材雇用に対する考え



売上規模別に見ると、新規人材雇用に対して「積極的」と回答した割合は「50億円以上」の層で最も高く、61%となりました。全体の推移を見ても、売上規模が大きくなるにつれて新規雇用のニーズが高まる傾向が明確に表れています。一方で、最も規模の小さい「5億円未満」の層では「積極的」が31%にとどまり、反対に「消極的」の割合が23%と他の層と比較して顕著に高くなっています。このことから、企業規模によって人材採用に向けた余力や意欲に大きな差が生じていることがうかがえます。

【売上規模別】今後の新規人材雇用に関する考え



サマリー

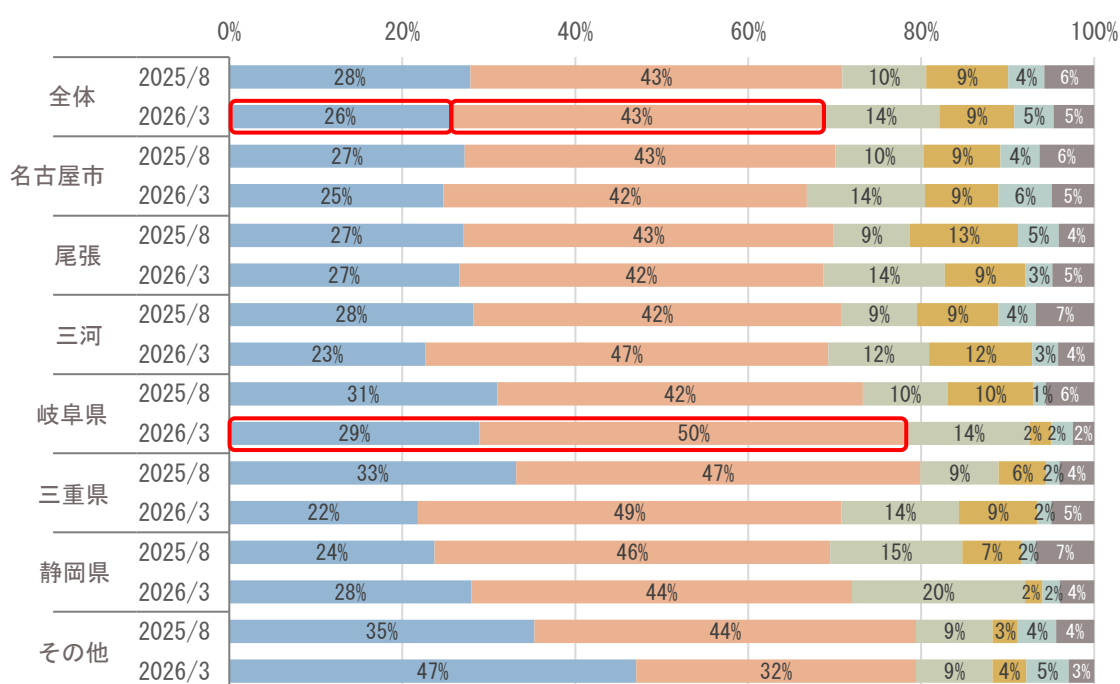
Q 5. 今後の新規人材雇用に対する考え

全体は「積極的」が41%、「横這い」が38%、「消極的」が14%で、雇用ニーズは高水準です。ただし「積極的」は過去調査から低下しています。地域別では「岐阜県」・「三重県」が愛知県内より高い水準を維持しました。業種別では「情報通信業」と「運輸業」が高い一方、「製造業」や「建設業」は低下傾向です。「飲食業」は「積極的」40%を維持しつつ、「消極的」が前回調査の0%から14%へ増加しており、姿勢の分化がみられました。売上規模別では規模が大きいほど積極的ですが、「5億円未満」の層は「消極的」が他の層と比較して顕著に高くなっていました。

Q 6. 価格転嫁の状況

全体での割合が最も高かったのは「適正価格には届いていないが一部価格転嫁できている」の43%で、次いで「適正価格に価格転嫁できている」が26%でした。これらを合わせた約7割の企業で価格転嫁が進んでいるものの、前者の割合の方が高く、適正価格への完全な転嫁に至っていない現状がうかがえます。地域別に見ると、完全および一部を合わせた価格転嫁の実施割合が最も高かったのは「岐阜県」の79%でした。

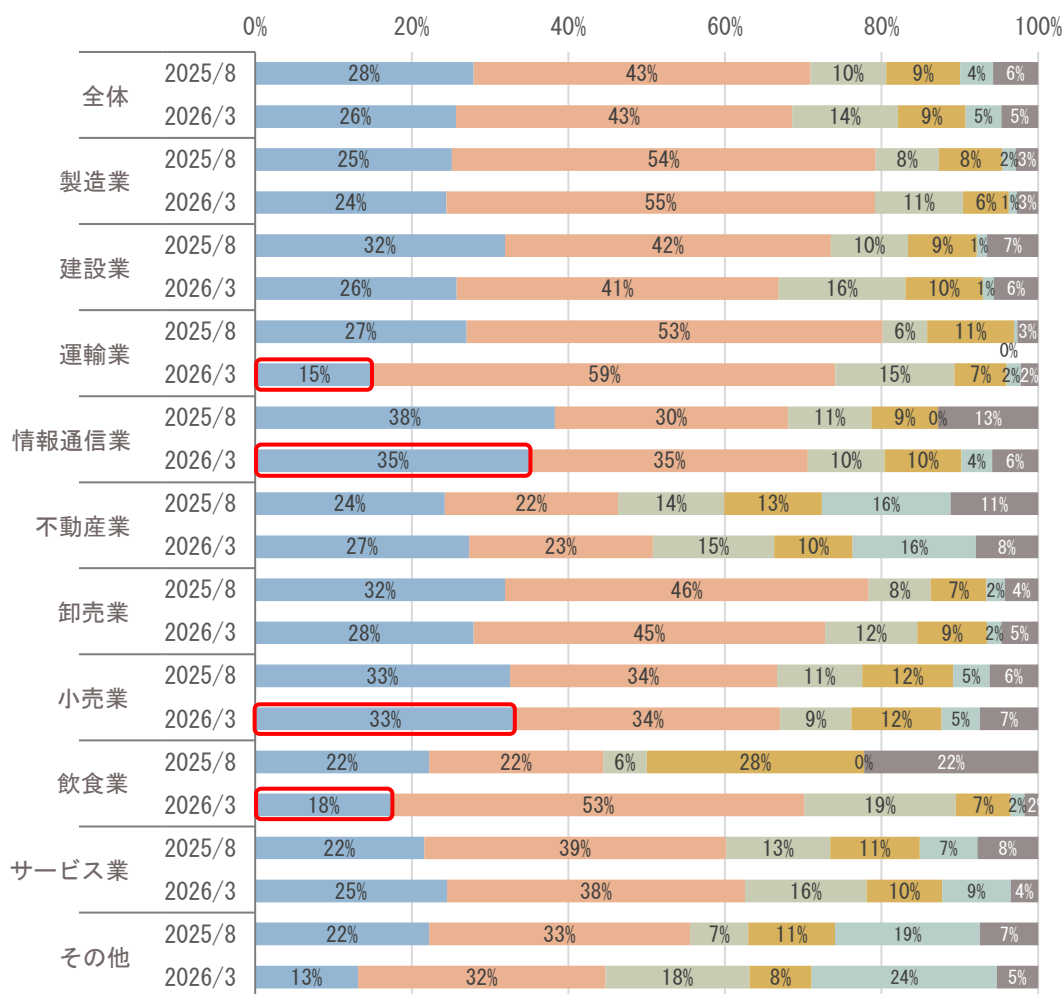
【地域別】 価格転嫁の状況について



- 適正価格に価格転嫁できている
- 適正価格には届いていないが一部価格転嫁できている
- 価格転嫁を検討している
- 価格転嫁できていない
- 価格転嫁する必要がない
- わからない

業種別に見ると、「適正価格に価格転嫁できている」と回答した割合が高かったのは「情報通信業」の35%で、次いで「小売業」が33%でした。一方、「飲食業」は18%、「運輸業」は15%と全体と比較して低く、適正価格への価格転嫁に至っていない現状がうかがえます。

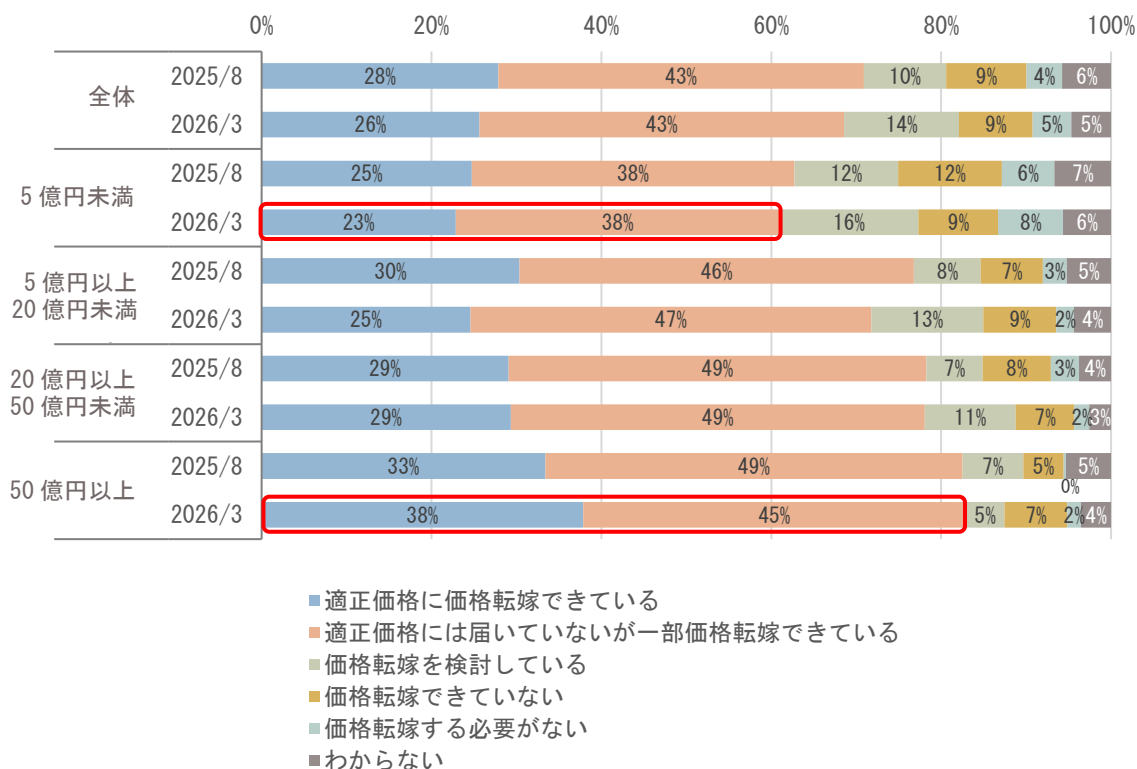
【業種別】価格転嫁の状況について



- 適正価格に価格転嫁できている
- 適正価格には届いていないが一部価格転嫁できている
- 価格転嫁を検討している
- 価格転嫁できていない
- 価格転嫁する必要がない
- わからない

売上規模別に見ると、一部を含めて価格転嫁できていると回答した割合は「50億円以上」の層が83%であるのに対し、「5億円未満」の層は61%にとどまり、両者の間に22ポイントの差が生じています。売上規模が大きくなるにつれて、価格転嫁が進みやすい傾向があることが確認できます。

【売上規模別】価格転嫁の状況について



サマリー

Q6. 価格転嫁の状況

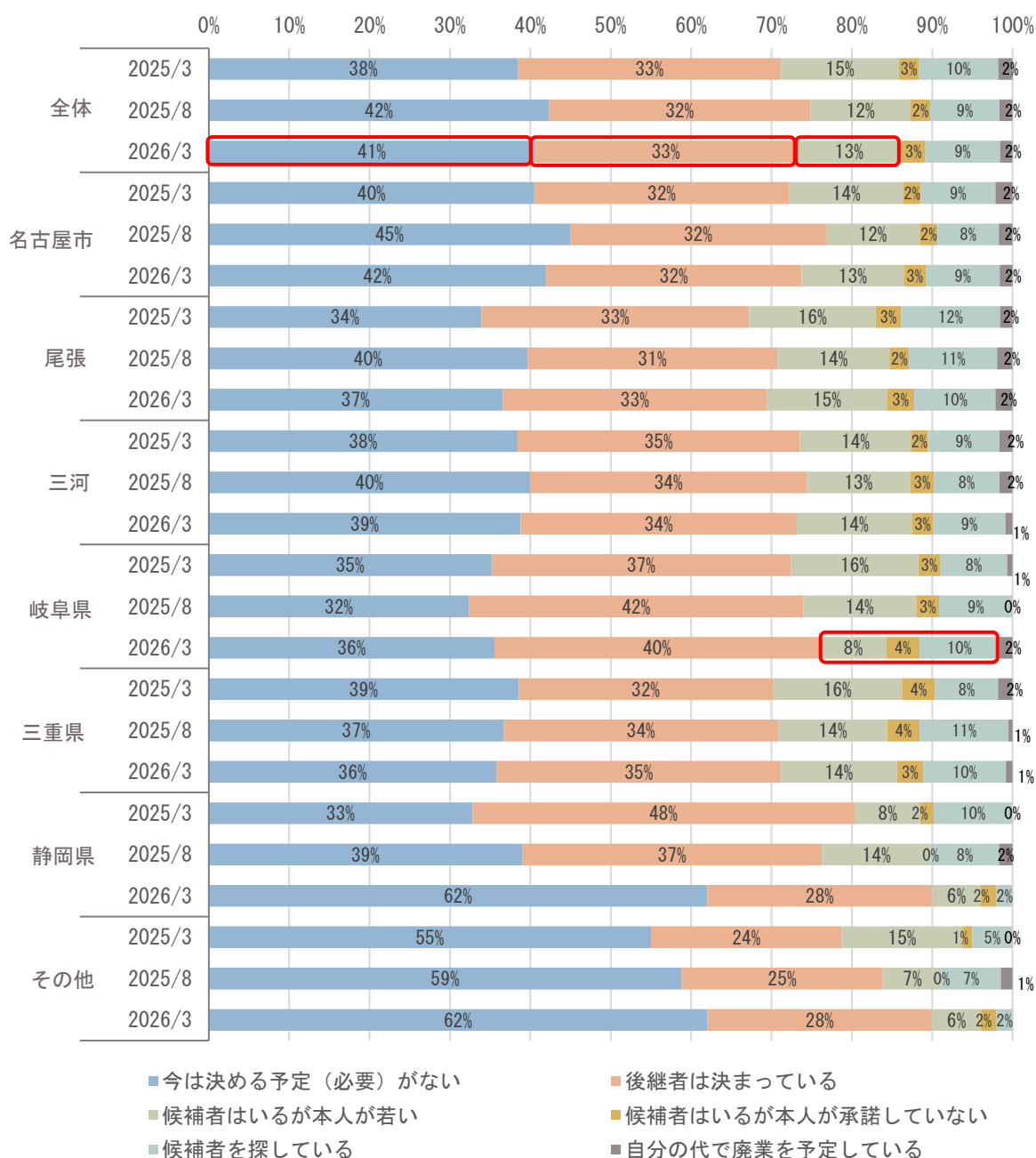
全体は「一部価格転嫁できている」が最も高く、次いで「適正価格まで転嫁できている」でした。これらを合わせた6割超が価格転嫁（全部・一部）できている一方、完全転嫁は限定的です。地域別では「岐阜県」が79%と高水準です。業種別では「製造業」、「運輸業」、「卸売業」が高い結果でした。売上規模別では「50億円以上」の層の83%に対し「5億円未満」の層では61%となり、両者に22ポイントの差が生じています。「競合が多く転嫁できない」「原材料高に追いつかない」「人件費・間接費は転嫁しにくい」といった声が見られ、交渉力や取引構造の差が課題といえそうです。

Q7. 事業承継の方向性について

全体での割合が最も高かったのは「今は決める予定（必要）はない」の41%で、次いで「後継者は決まっている」が33%、「候補者はいるが本人が若い」が13%でした。また、「候補者がいるが本人が若い」「候補者はいるが本人が承諾していない」「候補者を探している」の3項目を「事業承継に課題がある状態」とすると、その割合は全体で25%でした。

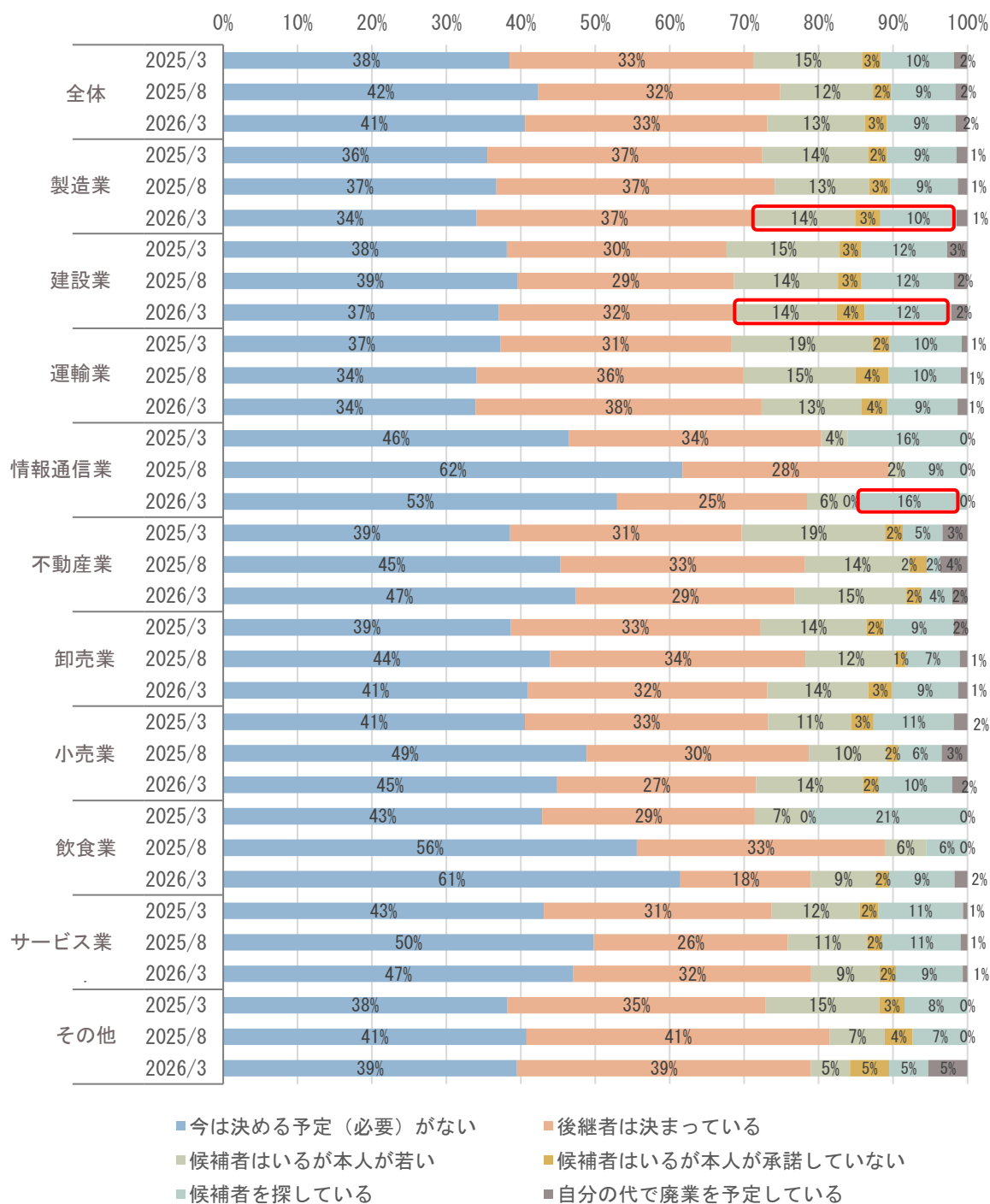
地域別に見ると、「岐阜県」は22%と全体を下回る結果となりました。

【地域別】事業承継の方向性について



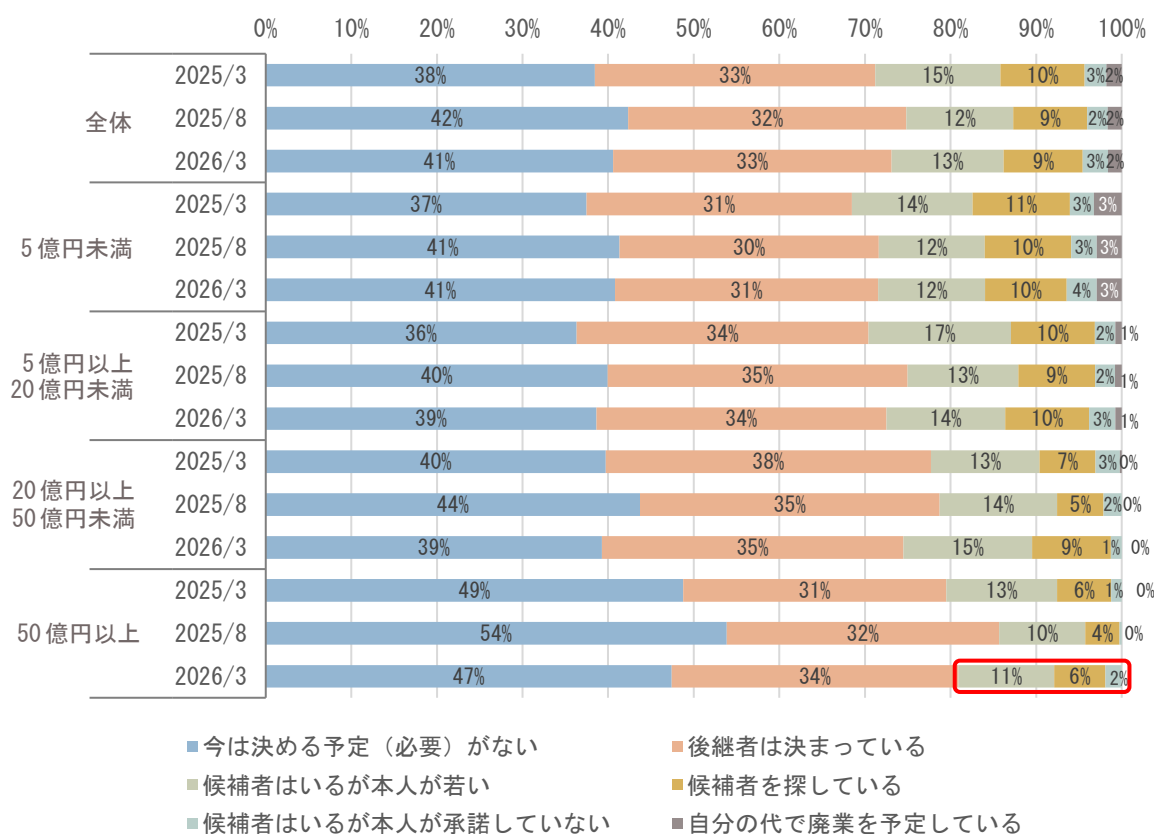
業種別に見ると、「候補者がいるが本人が若い」「候補者はいるが本人が承諾していない」「候補者を探している」といった事業承継に課題があると回答した割合が高かったのは「建設業」の30%で、次いで「製造業」が27%でした。また、それらの課題の中でも「候補者を探している」に絞って見ると、割合が高いのは「情報通信業」の16%で、次いで「建設業」が12%でした。

【業種別】事業承継の方向性について



売上規模別に見ると、「候補者がいるが本人が若い」「候補者はいるが本人が承諾していない」「候補者を探している」といった事業承継に課題があると回答した割合は、「50 億円以上」が19%で最も低くなりました。全体の25%と比較して6ポイント下回っており、売上規模が大きくなるにつれて事業承継に関する課題を抱える企業の割合が低くなる傾向が見られます。

【売上規模別】事業承継の方向性について



サマリー

Q7. 事業承継の方向性について

全体は「今は決める予定（必要）はない」の割合が最も高く、「後継者は決まっている」が続きました。「候補者が若い／承諾していない／探している」を“課題あり”とするとこの割合は25%でした。地域別では「岐阜県」が22%と全体を下回ります。業種別では課題ありと回答した割合が「建設業」、「製造業」で高くなっていました。「候補者を探している」に限ると、「情報通信業」が最も高く、「建設業」が続きます。売上規模が大きいほど課題ありと回答した割合が低下し、「50 億円以上」の層は19%と相対的に整備が進んでいます。

3. 総括

本調査では、足元(直近6か月)の業況は「横這い」が中心である一方、前回調査(2025/8)からは「改善」・「横這い」が小幅に減少し、「悪化」が増加するなど、全体として景況感がやや下向き結果となりました。地域別では愛知県内の改善・横這いは概ね高水準を維持するものの、「三河」で改善の低下が目立ち、先行きへの慎重姿勢が強まっており、地域間で差が生じています。

先行き(向こう6か月)の見通しでは「横這い」が約半数を占めるものの、「悪化」および「わからない」が増加しており、企業の不確実性認識が強まっています。背景として、中東情勢の変化に伴う原油高騰やコスト上昇が、利益・価格・需要の見通しを難しくしている点が大きいです。特に「運輸業」では「悪化」割合の上昇が顕著で、燃料費や人件費の影響を受けやすい産業構造が、見通し悪化に直結していると考えられます。一方で、「飲食業」は、足元の業況では「悪化」・「わからない」が減少し回復がうかがえる反面、見通しでは「改善」と「悪化」が同時に増えるなど、企業間の差が大きく、二極化が進んでいます。

資金繰りは全体では大きな変化がないものの、業種・地域・規模でリスクの偏りが確認できます。売上規模が大きい企業でも「不安あり」が増加しており、金利動向や投資・運転資金需要をにらんだ資金管理の重要性が増しているといえます。

設備投資は全体として横ばいで、約4~5社に1社が積極姿勢を維持しています。内容面では老朽更新に加え、AI・DX、自動化といった人手不足対応型投資のニーズが多くみられました。

新規雇用は依然として高水準のニーズがある一方で、「確保できない」「人件費が高い」といった制約が強く、規模の小さい企業ほど採用に慎重となる傾向がうかがえます。

価格転嫁は「一部転嫁」が中心で、適正価格への完全転嫁は26%にとどまっています。特に小規模企業で転嫁が進みにくい状況です。

事業承継では、全体の25%が課題を抱えており、なかでも「建設業」と「製造業」で高い結果となりました。

総じて「横這い基調の中で、コスト上昇と不透明感により見通しが慎重化し、業種・規模・地域で差が拡大する局面」が示されました。

今後は、①価格転嫁のカギとなる原価管理、②人材確保難を前提とした省力化・DX投資、③資金繰りの余裕確保(コスト・金利上昇もふまえた資金管理の適正化)、④事業承継の早期着手、を進めることが重要であるといえます。

今回の調査では多くのお客さまのご協力をいただきました。いただいたご回答については、新たな商品・サービスの開発に活かすとともに、対話を通じて1社1社のお客さまに寄り添う、きめ細かいサービスの提供に努めてまいります。

以上

中東情勢の影響に関するアンケート調査について

2026年6月17日

あいち銀行

栄町リサーチ&コンサルティング

中東情勢の変化に伴う影響に関するアンケート調査

1. 実施要項

総 数：調査対象企業総数 10,831 社、うち有効回答数 3,654 社
(有効回答率 33.74%)

調査対象：あいち銀行と一定額以上の融資取引のある法人

調査方法：オンラインアンケートによる無記名回答

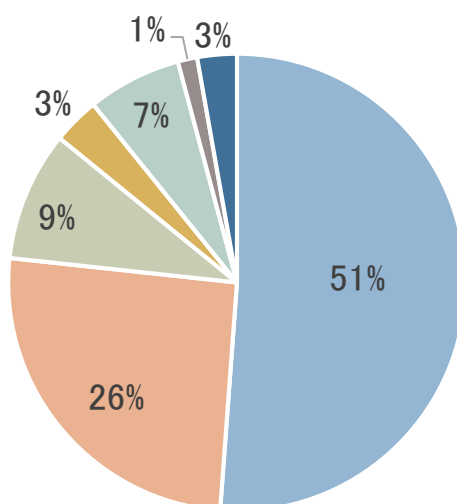
調査時期：2026年3月16日～2026年4月30日

【地域別回答割合】

地域別のアンケート回答割合は以下の通りです。

(※「その他」は当行の主要な営業地区である「愛知県」「岐阜県」「三重県」「静岡県」を除くエリア)

地域別回答割合

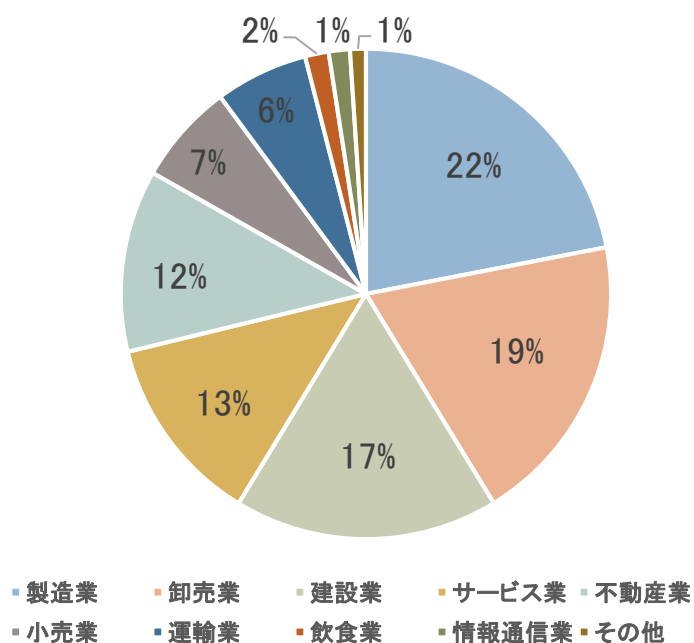


■ 名古屋市 ■ 尾張 ■ 三河 ■ 岐阜県 ■ 三重県 ■ 静岡県 ■ その他

【業種別回答割合】

業種別の回答割合は以下の通りで、上位は「製造業」、「卸売業」、「建設業」でした。

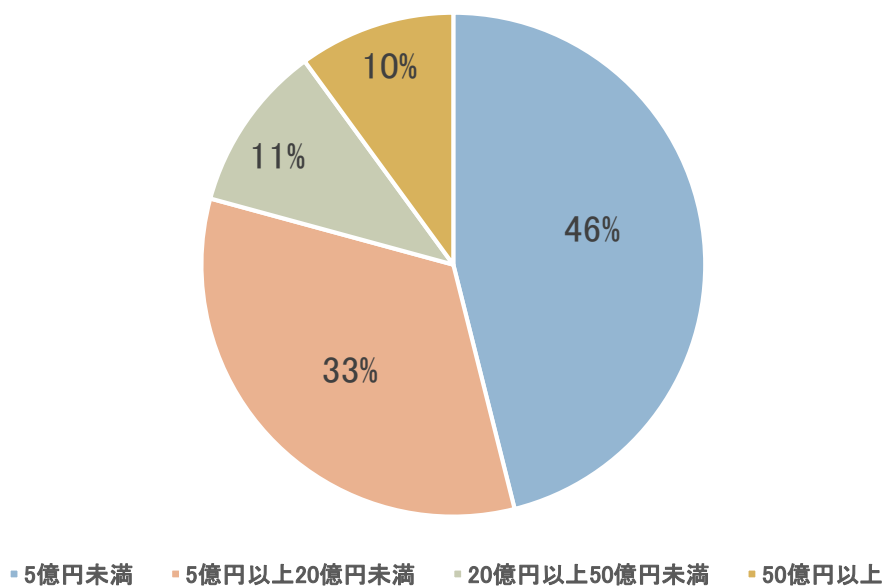
業種別回答割合



【売上規模別回答割合】

売上規模により「5億円未満」、「5億円以上20億円未満」、「20億円以上50億円未満」、「50億円以上」の4段階にセグメントしました。

売上規模別回答割合

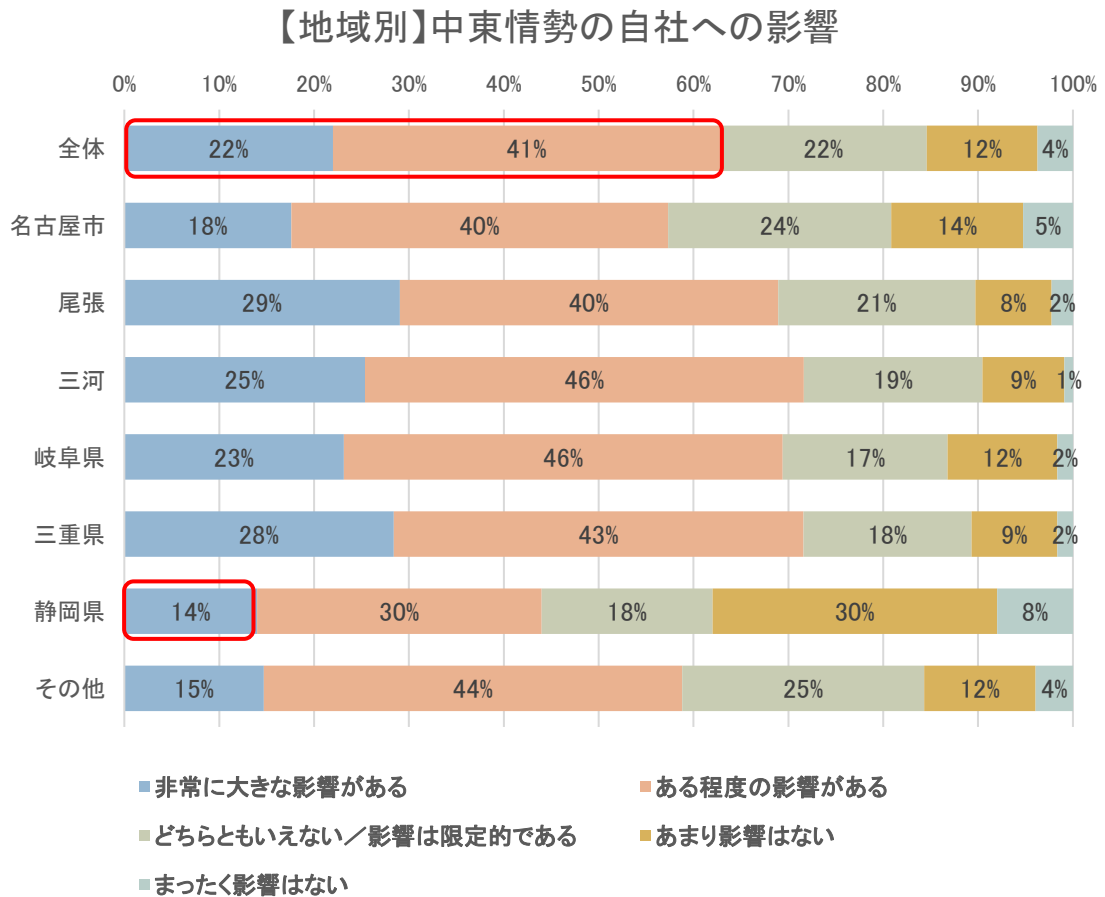


2. アンケート設問及び結果

Q 1. 中東情勢が与える自社への影響度合いについて

全体では、「非常に大きな影響がある」と「ある程度の影響がある」を合わせた約6割(63%)が「影響がある」と回答しており、多くの企業で中東情勢の影響が意識されています。

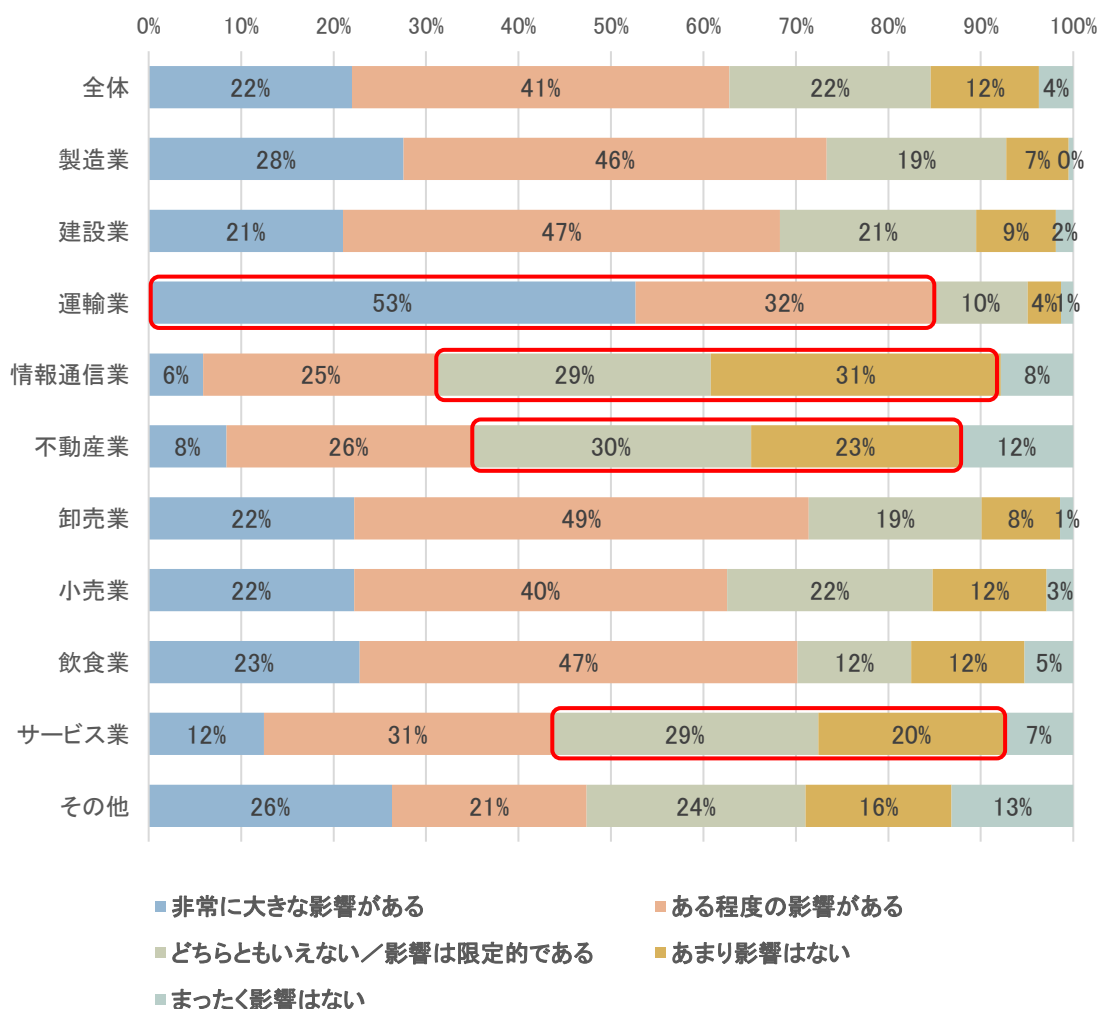
地域別に見ると、「影響がある」の割合が最も低かったのは「静岡県」の14%で、他地域と比較して影響が限定的であることがわかります。一方、愛知県内では「名古屋市」「尾張」「三河」で回答傾向に差がみられ、地域によって影響の受け止め方が異なる結果となりました。



業種別に見ると、「運輸業」で「影響がある（非常に大きな影響がある／ある程度の影響がある）」と回答した割合が86%と最も高く、このうち「非常に大きな影響がある」が53%と半数を超えました。燃料価格の上昇などが直接的に影響している可能性が考えられます。次いで「製造業」も約7割が影響を受けており、物流コストや調達面での影響が懸念されます。

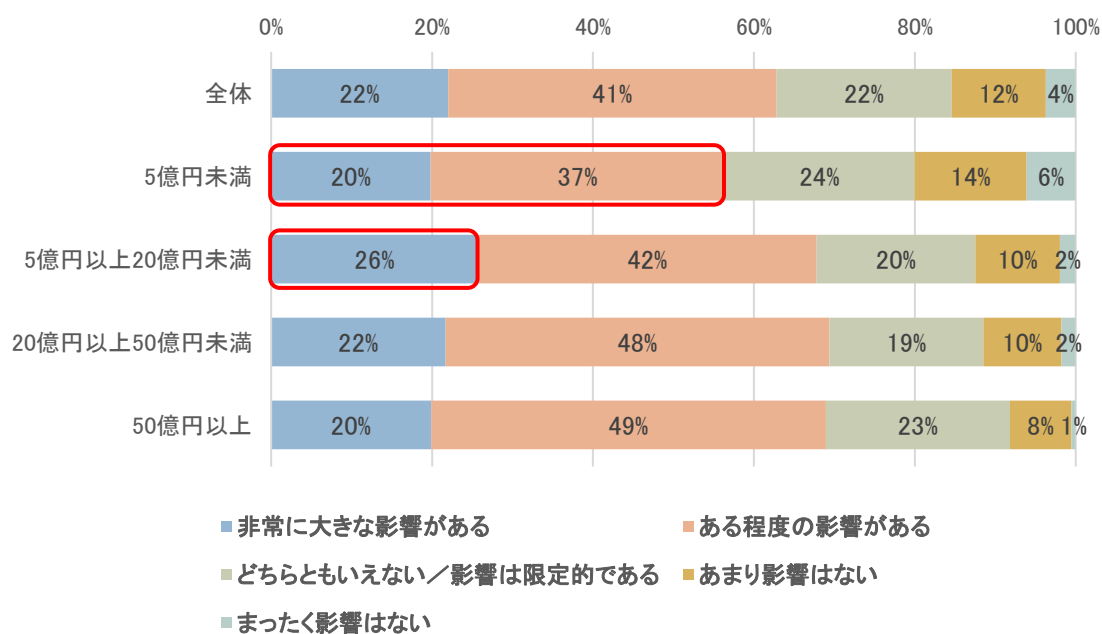
一方で、「情報通信業」「不動産業」「サービス業」では「どちらともいえない／影響は限定的」「あまり影響はない」とする割合が相対的に高く、業種によって影響の度合いに差があることが確認できます。

【業種別】中東情勢の自社への影響



売上規模別に見ると、「影響がある（非常に大きな影響がある／ある程度の影響がある）」と回答した割合は、「5億円未満」の層で最も低く57%、その他の階層では7割前後となりました。また、「非常に大きな影響がある」の割合は「5億円以上20億円未満」の層が最も高く、企業規模によって影響の受け方に違いがみられました。

【売上規模別】中東情勢の自社への影響



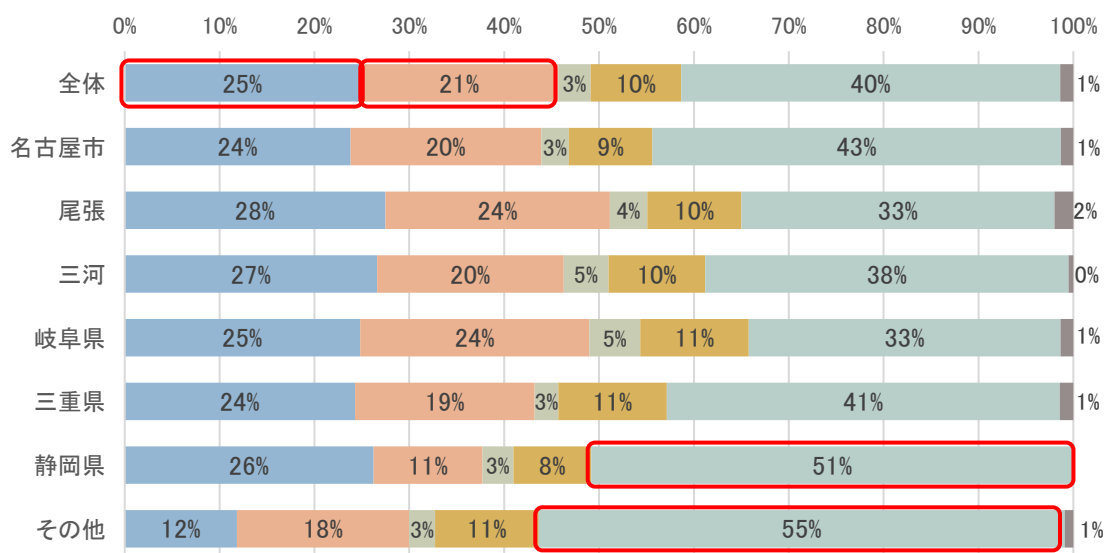
Q 2. 中東情勢の変化に伴う「エネルギー価格変動」への対応について

全体では、約6割の企業が何らかの対応を行っています。

対応策として最も多かったのは「節電・省エネ・経費削減の強化」の25%で、次いで「自社製品・サービスの価格改定（値上げなど）」の21%でした。これらは多くの地域で同程度に実施されている傾向が見られます。

一方で、「静岡県」「その他」では「特に対応はしていない」の割合が半数超となっており、「尾張」「三河」「岐阜県」（3割程度）と比べて対応の実施率が低い結果となりました。

【地域別】中東情勢に伴うエネルギー価格変動への対応

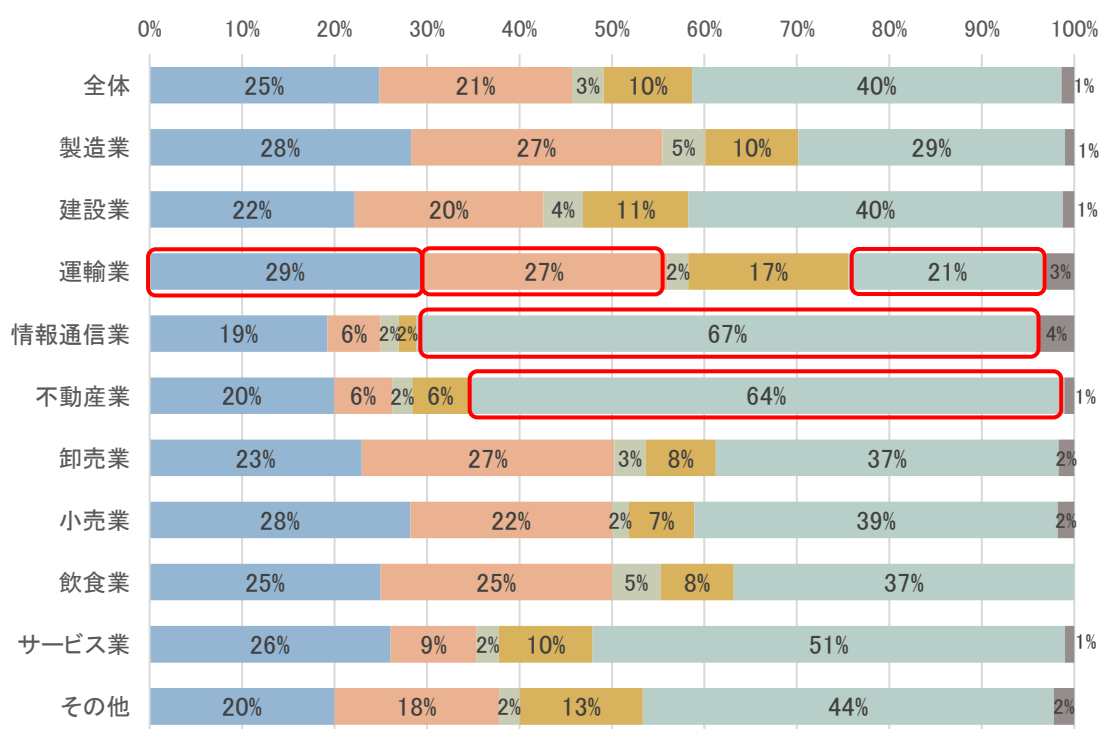


- 節電・省エネ・経費削減の強化
- 自社製品・サービスの価格改定 (値上げなど)
- 長期契約や固定価格契約などで価格変動リスクを抑えている
- エネルギーの使い方や仕入先の見直し (燃料の変更、再エネの導入など)
- 特に対応はしていない
- その他

業種別に見ると、「運輸業」は「特に対応はしていない」が21%と最も低く、「節電・省エネ・経費削減の強化」(29%)や「価格改定」(27%)など、対応が進んでいる傾向がみられました。「製造業」も同様に、コスト上昇を踏まえた対策が取られていると考えられます。

一方、「情報通信業」「不動産業」では「特に対応はしていない」の割合が6割超と高く、前問(Q1.)で影響が限定的とする回答が多かったことが要因と考えられます。

【業種別】中東情勢に伴うエネルギー価格変動への対応

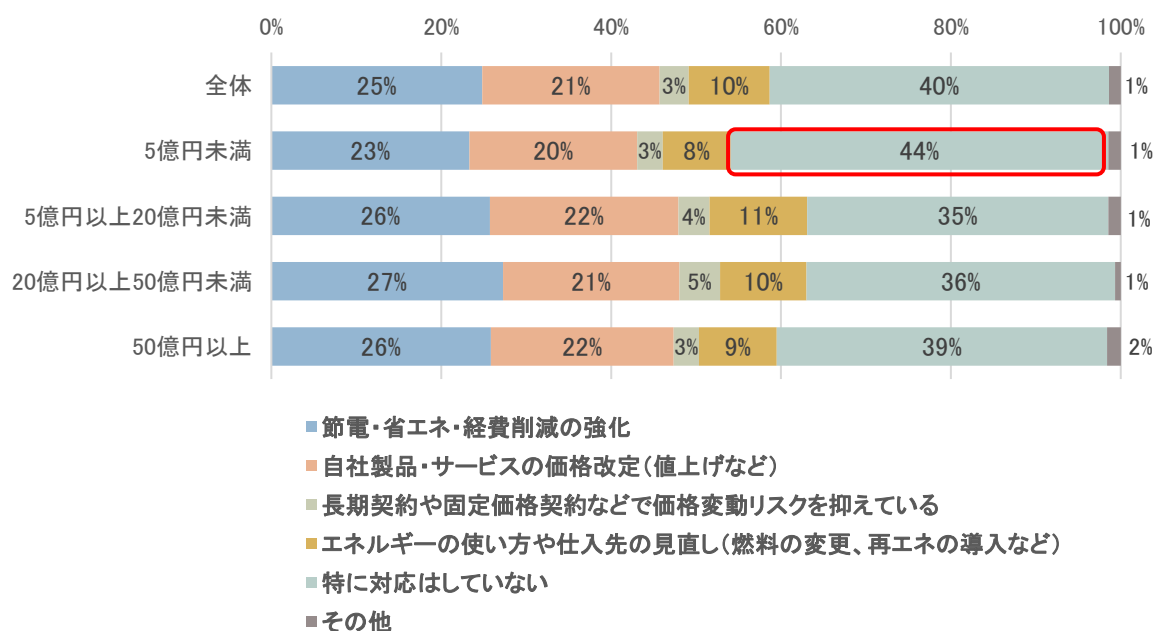


- 節電・省エネ・経費削減の強化
- 自社製品・サービスの価格改定(値上げなど)
- 長期契約や固定価格契約などで価格変動リスクを抑えている
- エネルギーの使い方や仕入先の見直し(燃料の変更、再エネの導入など)
- 特に対応はしていない
- その他

売上規模別に見ると、「5億円未満」の層で「特に対応はしていない」が44%とやや高く、規模が大きい層ほど対応が進んでいる傾向がみられます。

対応策の中心は「節電・省エネ・経費削減の強化」「価格改定」であり、売上5億円以上の各層で比較的实施率が高くなっています。一方で、「エネルギーの使い方や仕入先の見直し」は1割程度にとどまっています。

【売上規模別】中東情勢に伴うエネルギー価格変動への対応



Q 2. 具体的な対応策【自由記述一部抜粋】

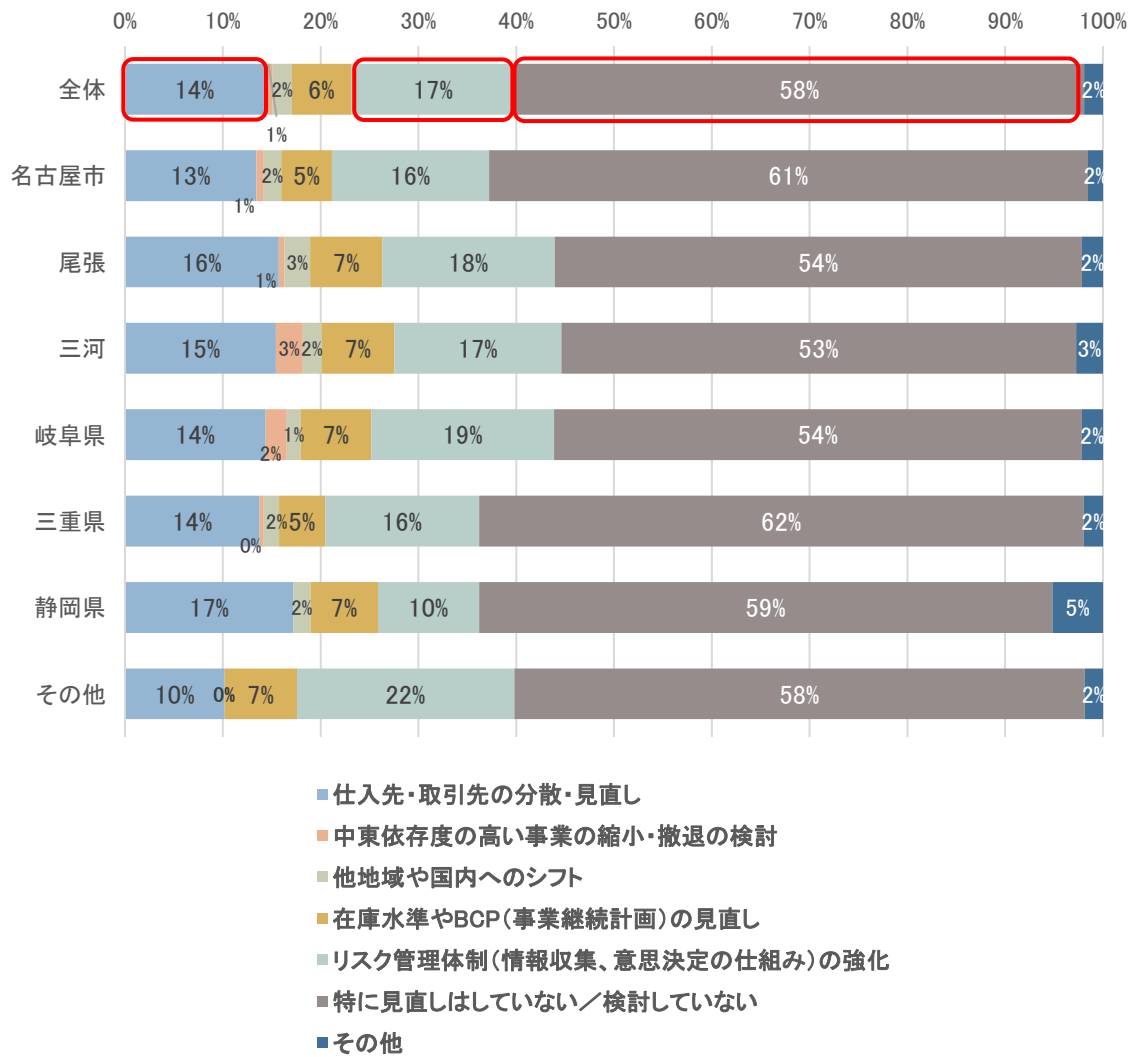
- ・ 情報収集
- ・ 取引先の動向を見ながら都度対応をしていく
- ・ 価格転嫁を検討
- ・ 経産省等への相談サイト活用
- ・ 補助金の活用

Q3. 中東情勢の変化を受けた経営の見直しについて

全体では、「特に見直しはしていない／検討していない」が過半数を占めており、多くの企業が現時点では中東情勢による影響を見極めながら様子を見ている状況がうかがえます。

見直し策の中では、「リスク管理体制の強化」が17%、「仕入先・取引先の分散・見直し」が14%と、相対的に高くなりました。地域別では大きな差は見られませんでした。

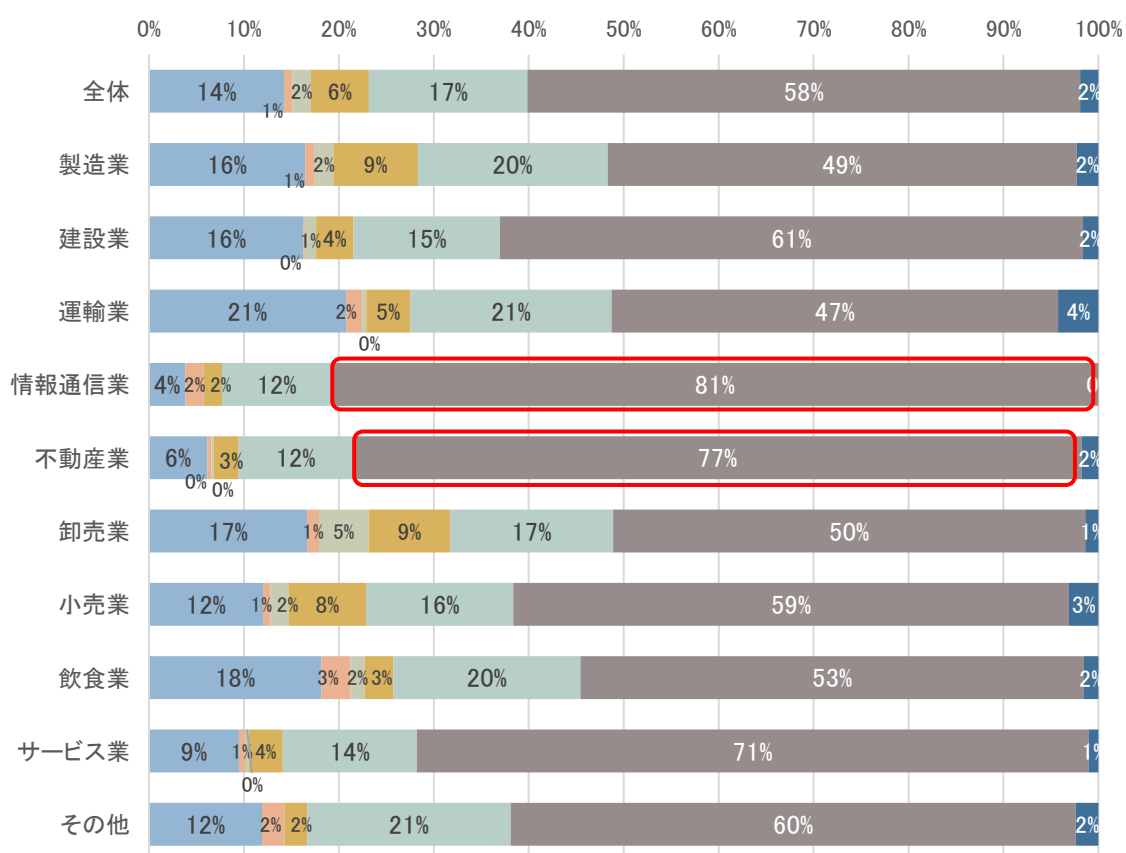
【地域別】中東情勢を受けた経営の見直しについて



業種別に見ると、「運輸業」「製造業」「飲食業」で「仕入先・取引先の分散・見直し」や「リスク管理体制の強化」の割合が相対的に高く、燃料価格や物流停滞に対する警戒感が背景にあると考えられます。

一方、「情報通信業」「不動産業」「サービス業」では7割超が「特に見直しはしていない／検討していない」と回答しており、前問（Q1.）で影響が限定的とする回答が多かったことが要因と考えられます

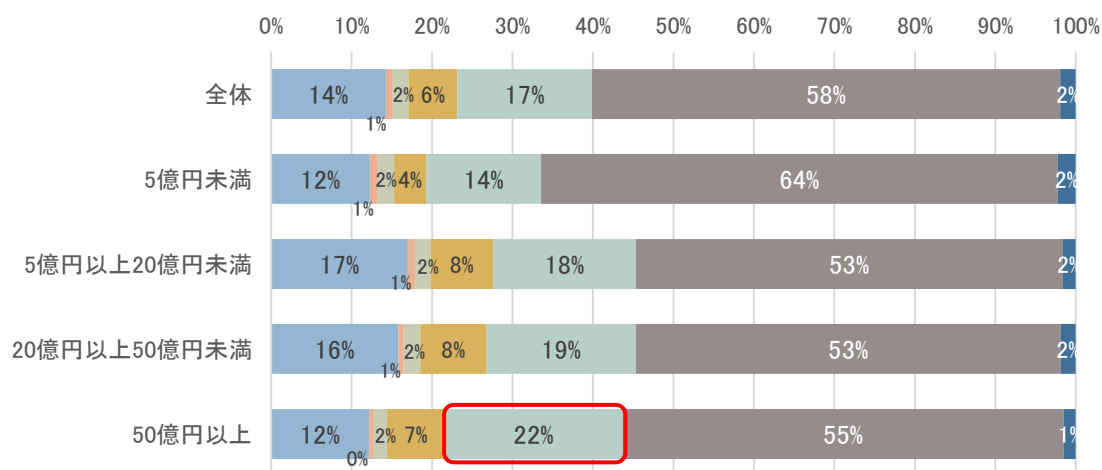
【業種別】中東情勢を受けた経営の見直しについて



- 仕入先・取引先(サプライチェーン)の分散・見直し
- 中東依存度の高い事業の縮小・撤退の検討
- 他地域や国内へのシフト(販売先・仕入先・生産拠点の見直し)
- 在庫水準やBCP(事業継続計画)の見直し
- リスク管理体制(情報収集、意思決定の仕組み)の強化
- 特に見直しはしていない／検討していない
- その他(自由記述)

売上規模別に見ると、「50億円以上」の層で「リスク管理体制の強化」が22%と最も高く、情報収集などの体制整備を進めている傾向がみられます。また、「5億円以上20億円未満」および「20億円以上50億円未満」の層では、「仕入先・取引先の分散・見直し」が16～17%と他層より高く、調達網の再構築に取り組む動きがうかがえました。

【売上規模別】中東情勢を受けた経営の見直しについて



- 仕入先・取引先(サプライチェーン)の分散・見直し
- 中東依存度の高い事業の縮小・撤退の検討
- 他地域や国内へのシフト(販売先・仕入先・生産拠点の見直し)
- 在庫水準やBCP(事業継続計画)の見直し
- リスク管理体制(情報収集、意思決定の仕組み)の強化
- 特に見直しはしていない/検討していない
- その他(自由記述)

Q3. 具体的な経営方針や事業運営の見直し策(検討を含む)について

【自由記述一部抜粋】

- ・ 収益計画の見直し
- ・ 業務効率改善の努力継続
- ・ 商品ラインナップ見直し、価格改定
- ・ 原価の見直し、価格転嫁の増進
- ・ 一部の原材料を代替品へシフト

3. 総括

本調査では、中東情勢が企業活動に与える影響について、全体の約6割が「影響がある（非常に大きい影響／ある程度の影響）」と回答しており、原油価格や物流、調達環境の変化を通じて幅広い企業が影響を認識していることが確認できました。特に業種別では「運輸業」が突出して高く、燃料費高騰の影響が直撃している状況がうかがえます。次いで「製造業」でも影響が大きく、サプライチェーンや物流コスト上昇への懸念が背景にあると考えられます。一方、「情報通信業」・「不動産業」・「サービス業」では「影響は限定的」「あまり影響はない」とする割合が高く、業種によって影響が二極化する傾向がみられました。

エネルギー価格変動への対応では、約6割の企業が何らかの対策を実施しており、対策の中心は「節電・省エネ・経費削減の強化」と「価格改定」でした。ただし、地域・業種によって対応状況には差があり、特に影響が比較的小さい層では「特に対応はしていない」が高くなる傾向がみられます。また、対応の中でも「エネルギーの使い方や仕入先の見直し」は1割程度にとどまり、構造的な対応は限定的であることが示されました。

今後の事業運営・経営方針の見直しについては、「特に見直しはしていない／検討していない」が過半数を占め、多くの企業が影響を見極めようとしている段階といえます。その一方で、見直し策としては「リスク管理体制の強化」や「仕入先・取引先の分散・見直し」が一定割合で挙がっており、特に「運輸業」「製造業」「飲食業」で比率が高い結果となりました。売上規模別では、大企業層ほど情報収集・意思決定体制の強化に注力し、中堅層では調達網の再構築に取り組む傾向がみられ、企業規模によって対応の重点が異なることも確認できます。

中東情勢は多くの企業にとって外部リスクとなっている一方、現状の対応は当面のコスト抑制や価格転嫁が中心で、供給構造やエネルギー調達の転換といった中長期の施策は限定的でした。今後、情勢変化が長期化・深刻化した場合には、価格対応のみでは吸収しきれない局面も想定されるため、影響を受けやすい業種を中心に、調達分散やBCPを含むリスク管理の実行段階への移行が課題となる可能性があります。

取引先企業の現況 <営業店による情報収集>

製造業

◆主な影響

- ・ナフサ由来の資材（包装材・フィルム・プラスチック原料、接着剤、シンナー等）の値上げや供給制限により、塗装工程の停止や部材欠品、製造ライン全体の停止や納期遅延の懸念が強まっている。

【企業の声】食料品製造業で包装材確保が困難
容器・包装関連で梱包資材の入荷遅れ

◆対応策

- ・先行仕入、在庫確保
- ・仕入先追加、海外生産シフト等の検討

建設業

◆主な影響

- ・塗料/シンナー/接着剤/テープ/シートなど副資材を中心に、値上げや納期未定、仕入規制が発生し、工期遅延・着工抑制の懸念が強まっている。

【企業の声】内装や外装で材料不足により、仕事があっても工事が止まる可能性
資材業者で新規顧客への販売制限

◆対応策

- ・材料確保、代替メーカー提案
- ・納期延長交渉、不安定な情勢の長期化を見据えた資金調達検討、受注抑制

運輸業

◆主な影響

- ・燃料費上昇がダイレクトに業況へ大きく影響、加えてドライバー不足対策で人件費も上がり、経費負担増加が懸念されている。

【企業の声】荷動き減少で一日の配送回数が減少

◆対応策

- ・価格交渉・コスト抑制
- ※市況変動が大きく先行き不透明との見方が中心

不動産業

◆主な影響

- ・建材不足や価格高騰により、新築・修繕ができない、または遅れが生じる可能性がある。
- ・賃料は既存入居者に転嫁しにくく、管理コスト上昇が利益を圧迫する可能性がある。

【企業の声】修繕工事の着手不可・工期遅延

内装工事で接着剤等が品薄

◆対応策

- ・リフォームを伴う取引の抑制
- ・保有や投資判断の見直し

卸売業

◆主な影響

- ・メーカーからの供給制限・値上げ通知が継続し、調達は短いスパンでの確保となるなど不安定化している。
- ・資金繰りよりも、顧客への継続的な価格交渉負担と先行き不透明感が大きい傾向にある。

【企業の声】包装資材の物量確保難

医療品卸でビニル手袋等の調達不安

機械器具・産業用器具の供給制限や値上げ案内

◆対応策

- ・調達先の分散、先行確保
- ・価格改定の交渉・運用の常態化

小売業

◆主な影響

- ・包装材等で大幅値上げや供給不安があり、販売継続への懸念が出ている。
- ・自動車は需給・輸出停滞の影響で相場変動（値崩れ）リスクが指摘されている。

【企業の声】包装材の確保難により販売できなくなるかもしれない

中古高級車で輸出停滞による仕入控え・値崩れ懸念

◆対応策

- ・仕入の慎重化
- ・価格転嫁
- ・販売戦略の再検討

サービス業

◆主な影響

- ・エネルギーや資材調達の不安定化、材料価格高騰、買いだめ等により、運営コスト増や作業・施工の遅れが懸念されている。

【企業の声】 温浴施設で重油調達が不安定

メンテナンスで発泡ウレタン等の値上がり

外装リフォームで塗料・コーキング等が入らず受注停止も視野

◆対応策

- ・先行確保、代替調達（既往仕入先＋ホームセンター等）
- ・手元資金確保の検討