

2026 年 4-6 月期景況調査の結果について（見解）

2026 年 7 月 29 日
（一社）沖縄県中小企業家同友会

（一社）沖縄県中小企業家同友会は、会員企業から抽出した 1045 社を対象に 5 月 25 日から 6 月 19 日の期間、「2026 年 4-6 月期景況」についてのアンケート調査を実施しました。その結果について見解を発表します。（本文中、特に断りのない限り前年同期比です）

回答企業数	回答率
277 社	26.5 %
正従業員合計	正従業員平均
5,044 名	18 名
臨時従業員合計	臨時従業員平均
2,061 名	7 名

対象企業
1045 社

主たる事業の種類

		(社)	(%)
1	サービス業	109	39.4%
2	流通・商業	78	28.2%
3	建設業	43	15.5%
4	製造業	23	8.3%
5	情報	24	8.7%
計		277	100.0%

従業員数（正規）

	(社)	(%)
0～5 名	109	39.4%
6～10 名	53	19.1%
11～20 名	50	18.1%
21～50 名	40	14.4%
51～100 名	20	7.2%
101 名以上	5	1.8%
計	277	100.0%

※小数点第 2 位を四捨五入している為、合計は必ずしも 100%とはなりません。

全業種後退もプラスは維持
～製造業を中心に中東情勢の先行きに懸念～

- 業況判断DIは、全業種では後退【10.9】（増減-6.9）している。
業種別では、サービス業で2期連続の改善【16.8】（増減+8.9）がみられる。他方で、サービス業以外では後退。とくに製造業【△21.7】（増減-27.7）で前期に続き大きく悪化しマイナス超に転じている。
- 売上高DIは、全業種【11.6】（増減-3.1）で若干鈍化している。
業種別では、サービス業【20.2】（増減+1.8）で現状維持、建設業【25.6】（増減+25.6）で大きく増加している。他方で、流通・商業【△1.3】（増減-15.6）、および製造業【△8.7】（増減-8.7）で減少し双方ともマイナス超に転じている。情報は【8.3】（増減-36.1）と大きく後退。
- 経常利益DIは、全業種【7.0】（増減-8.9）で悪化している。
業種別では、サービス業【9.3】（増減+11.9）、および製造業【13.7】（増減+13.7）で好転し双方ともプラス超に転じる。他方で、流通・商業【1.3】（増減-24.6）で大きく悪化するも僅かにプラス超を維持している。また、建設業【14.3】（増減-12.0）で悪化。とくに情報【△4.2】（増減-59.8）では大幅に悪化しマイナス超に転じる。
- 資金繰りDIは、全業種【2.2】（増減+3.2）でプラス超に改善。
業種別では、サービス業【△7.4】（増減+11.5）で、改善するもマイナス超のまま。他方で、建設業【4.7】（増減-21.6）で大きく悪化している。製造業【31.9】（増減+5.6）で僅かに改善するもマイナス超のまま。
- 経営上の問題点は、全業種では1～4位は前期に引き続き「仕入れ単価の上昇」「人件費の増加」「従業員不足」「同業者相互の価格競争の激化」が問題点として挙がっている。
- 業況の翌期（4～6月期）見通しについて、全業種【13.2】（増減+2.3）で、前期（1～3月期）に引き続き改善傾向が見通されている。
業種別では、サービス業、流通・商業、建設業で改善の見通し。他方で、製造業【△39.1】（増減-17.4）で、前期（1～3月期）に続き大幅な減少が見込まれる。

(1) 業況判断

①前期（1～3期）との実績比較

- ・全業種では後退【10.9】（増減 - 6.9）。
- ・業種別
 <増> サービス業で2期連続の改善【16.8】（増減+8.9）。
 <減> サービス業以外で後退。とくに、製造業で前期に続き-20 ポイント台の悪化でマイナス超に【△21.7】（増減-27.7）。

②前期調査（4～6期）見通しとの比較

- ・全業種の見通しと実績との比較は、見通しより鈍化【10.9】（増減 - 4.8）。
- ・業種別
 <増> 建設業で見通しよりも増加【20.9】（増減+20.9）。
 <減> 流通・商業は見通しより減少【5.1】（増減-12.8）。情報は見通しの約3割と大幅に減少【16.6】（増減 - 39.0）。

③翌期（7～9月）見通しについて（先行き）

- ・全業種では、前期（1～3月期）に引き続き改善傾向が見通されている【13.2】（増減+2.3）。
- ・業種別
 <増> サービス業、流通・商業、建設業で改善の見通し。
 <減> 製造業では、前期（1～3月期）に続き大幅な減少が見込まれる。製造業【△39.1】（増減-17.4）

	①実績比較			②前期見通しとの比較			③翌期先行きとの比較		
	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減	前期調査 4～6月期 見通し	2026 4～6 月期	増減	2026 4～6 月期	2026 7～9月期 見通し	増減
全業種	17.8	10.9	- 6.9	15.7	10.9	- 4.8	10.9	13.2	+ 2.3
サービス業	7.9	16.8	+ 8.9	21.1	16.8	- 4.3	16.8	23.3	+ 6.5
流通・商業	18.5	5.1	- 13.4	17.9	5.1	- 12.8	5.1	13.2	+ 8.1
建設業	31.6	20.9	- 10.7	0.0	20.9	+ 20.9	20.9	23.2	+ 2.3
製造業	0.0	△ 21.7	- 21.7	△ 25.0	△ 21.7	+ 3.3	△ 21.7	△ 39.1	- 17.4
情報	44.5	16.6	- 27.9	55.6	16.6	- 39.0	16.6	0.0	- 16.6

<業況判断DI内訳（好転、不変、悪化）>

○全業種【10.9】（増減 - 6.9）では、前期（1～3月期）と比べて「好転」が「悪化」に転じている。

○業種別

<好転> サービス業【16.8】（増減+8.9）は、「悪化」が「不変」と「好転」に転じている。

<悪化> 流通・商業【5.1】（増減-13.4）、建設業【20.9】（増減-10.7）で「好転」「不変」が「悪化」に転じ、とくに製造業【△21.7】（増減-21.7）では同様に「悪化」しマイナス超に転じている。
 情報【16.6】（増減-27.9）は「好転」の半数が「不変」に転じている。

	全業種			サービス業			流通・商業			建設業			製造業			情報		
	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減
好転	36.6	32.7	- 3.9	34.2	36.4	+ 2.2	29.6	25.6	- 4.0	42.1	39.5	- 2.6	25.0	26.1	+ 1.1	66.7	33.3	- 33.4
不変	44.6	45.5	+ 0.9	39.5	43.9	+ 4.4	59.3	53.8	- 5.5	47.4	41.9	- 5.5	50.0	26.1	- 23.9	11.1	50.0	+ 38.9
悪化	18.8	21.8	+ 3.0	26.3	19.6	- 6.7	11.1	20.5	+ 9.4	10.5	18.6	+ 8.1	25.0	47.8	+ 22.8	22.2	16.7	- 5.5
DI	17.8	10.9	- 6.9	7.9	16.8	+ 8.9	18.5	5.1	- 13.4	31.6	20.9	- 10.7	0.0	△21.7	- 21.7	44.5	16.6	- 27.9

(2) 売上高

①前期（1～3期）との実績比較

- ・全業種【11.6】（増減-3.1）で若干の鈍化。
- ・業種別

<増>サービス業【20.2】（増減+1.8）で現状維持。建設業【25.6】（増減+25.6）で大きく増加。

<減>流通・商業【△1.3】（増減-15.6）減少と、製造業【△8.7】（増減-8.7）減少し、双方ともマイナス超に転じている。情報は【8.3】（増減-36.1）と大きく後退。

②前期調査（4～6期）見通しとの比較

- ・全業種【11.6】（増減-15.1）で見通しより減少。
- ・業種別

<増>製造業【△8.7】（増減+16.3）でマイナス超ながら見通しより増加。

<減>流通・商業【△1.3】（増減-42.0）で見通しより大きく減少。情報【8.3】（増減-13.9）で見通しより減少。

③翌期（7～9月）見通しについて

- ・全業種【15.7】（増減+4.1）で継続した改善の見込み。
- ・業種別

<増>流通・商業【10.5】（増減+11.8）とプラス超に転じる見込み。建設業【35.7】（増減+10.1）で堅調な増加が見込まれる。

<減>製造業【△17.4】（増減-8.7）と減少見込が倍化している。

	①実績比較			②前期見通しとの比較			③翌期先行きとの比較		
	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減	前期調査 4～6月期 見通し	2026 4～6 月期	増減	2026 4～6 月期	2026 7～9月期 見通し	増減
全業種	14.7	11.6	- 3.1	26.7	11.6	- 15.1	11.6	15.7	+ 4.1
サービス業	18.4	20.2	+ 1.8	28.9	20.2	- 8.7	20.2	19.5	- 0.7
流通・商業	14.3	△ 1.3	- 15.6	40.7	△ 1.3	- 42.0	△ 1.3	10.5	+ 11.8
建設業	0.0	25.6	+ 25.6	26.3	25.6	- 0.7	25.6	35.7	+ 10.1
製造業	0.0	△ 8.7	- 8.7	△ 25.0	△ 8.7	+ 16.3	△ 8.7	△ 17.4	- 8.7
情報	44.4	8.3	- 36.1	22.2	8.3	- 13.9	8.3	12.5	+ 4.2

<売上高 DI 内訳（増加、横ばい、減少）>

○全業種【11.6】（増減-3.1）の内訳では、前期（1～3月期）より「不変」が「悪化」に転じている。

○業種別

<増加>サービス業【20.2】（増減+1.8）は「減少」が「横ばい」に転じ若干の増加。

建設業【25.6】（増減+25.6）は「減少」「横ばい」が「増加」に転じて増加している

<減少>流通・商業【△1.3】（増減-15.6）は「増加」「横ばい」が「減少」に転じて減少。

製造業【△8.7】（増減-8.7）は「横ばい」が「増加」「減少」に転じ全体として減少。

情報【8.3】（増減-36.1）は「増加」が「減少」に転じて大きく減少している。

	全業種			サービス業			流通・商業			建設業			製造業			情報		
	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減
増加	34.3	34.3	- 0.0	42.1	41.3	- 0.8	28.6	23.1	- 5.5	26.3	44.2	+ 17.9	25.0	30.4	+ 5.4	44.4	25.0	- 19.4
横ばい	46.1	43.0	- 3.1	34.2	37.6	+ 3.4	57.1	52.6	- 4.5	47.4	37.2	- 10.2	50.0	30.4	- 19.6	55.6	58.3	+ 2.7
減少	19.6	22.7	+ 3.1	23.7	21.1	- 2.6	14.3	24.4	+ 10.1	26.3	18.6	- 7.7	25.0	39.1	+ 14.1	0.0	16.7	+ 16.7
DI	14.7	11.6	- 3.1	18.4	20.2	+ 1.8	14.3	△ 1.3	- 15.6	0.0	25.6	+ 25.6	0.0	△ 8.7	- 8.7	44.4	8.3	- 36.1

(3) 経常利益

①前期（1～3期）との実績比較

- ・全業種【7.0】（増減-8.9）で若干の悪化。
- ・業種別

<増>サービス業【9.3】（増減+11.9）と好転、同じく製造業【13.7】（増減+13.7）で好転し双方ともプラス超に転じる。

<減>流通・商業【1.3】（増減-24.6）で大きく悪化するも僅かにプラス超を維持。

建設業【14.3】（増減-12.0）で悪化。とくに情報【△4.2】（増減-59.8）では大幅に悪化しマイナス超に転じる。

②前期調査（4～6期）見通しとの比較

- ・全業種【7.0】（増減-4.0）で見通しより若干悪化。
- ・業種別

<増>製造業【13.7】（増減+38.7）で大きく好転。

<減>流通・商業【1.3】（増減-10.3）、同じく建設業【14.3】（増減-12.0）で見通しより悪化。とくに情報【△4.2】（増減-15.3）と悪化しマイナス超に転じる。

③翌期（7～9月）見通しについて（先行き）

- ・全業種【6.3】（増減-0.7）でほぼ堅調に好転する見通し。
- ・業種別

<増>サービス業、流通・商業、建設業、情報でほぼ堅調に好転する見通し。

<減>製造業【△27.3】（増減-41.0）と、唯一大きく悪化する見通し。

	①実績比較			②前期見通しとの比較			③翌期先行きとの比較		
	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減	前期調査 4～6 月期 見通し	2026 4～6 月期	増減	2026 4～6 月期	2026 7～9 月期 見通し	増減
全業種	15.9	7.0	- 8.9	11.0	7.0	- 4.0	7.0	6.3	- 0.7
サービス業	△ 2.6	9.3	+ 11.9	10.5	9.3	- 1.2	9.3	13.0	+ 3.7
流通・商業	25.9	1.3	- 24.6	11.6	1.3	- 10.3	1.3	4.1	+ 2.8
建設業	26.3	14.3	- 12.0	26.3	14.3	- 12.0	14.3	14.3	0.0
製造業	0.0	13.7	+ 13.7	△ 25.0	13.7	+ 38.7	13.7	△ 27.3	- 41.0
情報	55.6	△ 4.2	- 59.8	11.1	△ 4.2	- 15.3	△ 4.2	0.0	+ 4.2

<経常利益 DI 内訳（好転、不変、悪化）>

○全業種【7.0】（増減-8.9）では、前期（1～3月期）より「不変」が「悪化」に転じている。

○業種別

<増加>サービス業【9.3】（増減+11.9）は「悪化」「横ばい」が「好転」に転じ好転。

製造業【13.7】（増減13.7）は「横ばい」が「増加」「悪化」に転じ、全体として好転。

<減少>流通・商業【1.3】（増減-24.6）は「好転」「横ばい」が「減少」に転じて大きく悪化。

建設業【14.3】（増減-12.0）は「好転」「横ばい」が「悪化」に転じて悪化している

情報【△4.2】（増減-59.8）では「好転」が「横ばい」「悪化」に転じて大きく悪化している。

	全業種			サービス業			流通・商業			建設業			製造業			情報		
	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減
好転	31.7	30.9	- 0.8	26.3	35.2	+ 8.9	29.6	22.4	- 7.2	42.1	38.1	- 4.0	12.5	36.4	+ 23.9	55.6	20.8	- 34.8
横ばい	52.5	45.2	- 7.3	44.7	38.9	- 5.8	66.7	56.6	- 10.1	42.1	38.1	- 4.0	75.0	40.9	- 34.1	44.4	54.2	+ 9.8
悪化	15.8	23.9	+ 8.1	28.9	25.9	- 3.0	3.7	21.1	+ 17.4	15.8	23.8	+ 8.0	12.5	22.7	+ 10.2	0.0	25.0	+ 25.0
DI	15.9	7.0	- 8.9	△ 2.6	9.3	+ 11.9	25.9	1.3	- 24.6	26.3	14.3	- 12.0	0.0	13.7	+ 13.7	55.6	△ 4.2	- 59.8

●【好転した理由】（複数回答可）

<全業種の好転した理由(1位～3位)>

・全業種の第1位「売上総量・客数の増加」、第2位「売上単価・客単価の上昇」、3位の「人件費の低下」の順位は前期と同様で3期連続。

	2026年 4～6月 回答数	2026年 4～6月 回答率	2026年 4～6月 順位	2026年 1～3月 回答率	2026年 1～3月 順位
売上数量・客数の増加	63	75.0%	1	68.8%	1
売上単価・客単価の上昇	41	48.8%	2	50.0%	2
人件費の低下	9	10.7%	3	9.4%	3
外注費の減少	7	8.3%	4	0.0%	5

<業種別の好転した理由>

	全業種		順位	サービス業		順位	流通・商業		順位	建設業		順位	製造業		順位	情報		順位
売上数量・客数の増加	63	75.0%	1	30	78.9%	1	13	76.5%	1	11	68.8%	1	4	50.0%	2	5	100.0%	1
売上単価・客単価の上昇	41	48.8%	2	18	47.4%	2	7	41.2%	2	9	56.3%	2	6	75.0%	1	1	20.0%	2
人件費の低下	9	10.7%	3	4	10.5%	3	3	17.6%	3	1	6.3%	4	1	12.5%	3	0	0.0%	3
外注費の減少	7	8.3%	4	3	7.9%	4	1	5.9%	4	2	12.5%	3	1	12.5%	3	0	0.0%	3
その他	4	4.8%	5	3	7.9%	4	1	5.9%	4	0	0.0%	5	0	0.0%	5	0	0.0%	3
本業以外の部門の収益好転	1	1.2%	6	0	0.0%	6	0	0.0%	6	0	0.0%	5	0	0.0%	5	0	0.0%	3
原材料費・商品仕入れ額の低下	0	0.0%	7	0	0.0%	6	0	0.0%	6	0	0.0%	5	0	0.0%	5	0	0.0%	3
金利負担の減少	0	0.0%	7	0	0.0%	6	0	0.0%	6	0	0.0%	5	0	0.0%	5	0	0.0%	3
回答社数	84			38			17			16			8			5		

その他

- 商品数の増加
- 価格転嫁

●【悪化した理由】（複数回答可）

<全業種の悪化した理由(1位～4位)>

・全業種の「売上数量・客数の減少」は3期連続1位。「原材料費・商品仕入れ額の増加」は3位から2位に浮上。

	2026年 4～6月 回答数	2026年 4～6月 回答率	2026年 4～6月 順位	2026年 1～3月 回答率	2026年 1～3月 順位
売上数量・客数の減少	35	53.8%	1	75.0%	1
原材料費・商品仕入れ額の増加	32	49.2%	2	18.8%	3
人件費の増加	28	43.1%	3	25.0%	2
売上単価・客単価の低下	14	21.5%	4	18.8%	3

<業種別の悪化した理由>

	全体		順位	サービス業		順位	流通・商業 (卸 小売 他)		順位	建設業		順位	製造業		順位	情報		順位
売上数量・客数の減少	35	53.8%	1	15	53.6%	1	8	50.0%	2	5	50.0%	3	3	60.0%	1	4	66.7%	1
原材料費・商品仕入れ額の増加	32	49.2%	2	9	32.1%	3	11	68.8%	1	8	80.0%	1	3	60.0%	1	1	16.7%	4
人件費の増加	28	43.1%	3	13	46.4%	2	6	37.5%	3	6	60.0%	2	1	20.0%	3	2	33.3%	2
売上単価・客単価の低下	14	21.5%	4	3	10.7%	5	4	25.0%	4	4	40.0%	4	1	20.0%	3	2	33.3%	2
その他	8	12.3%	5	3	10.7%	5	4	25.0%	4	1	10.0%	5	0	0.0%	6	0	0.0%	5
外注費の増加	6	9.2%	6	4	14.3%	4	0	0.0%	8	1	10.0%	5	1	20.0%	3	0	0.0%	5
金利負担の増加	4	6.2%	7	2	7.1%	7	2	12.5%	6	0	0.0%	7	0	0.0%	6	0	0.0%	5
本業以外の部門の収益悪化	1	1.5%	8	0	0.0%	8	1	6.3%	7	0	0.0%	7	0	0.0%	6	0	0.0%	5
回答社数	65			28			16			10			5			6		

その他

- 定期点検による休業があるため
- 消費税、社会保険料などの税負担
- 福祉サービス事業分野において人手不足により単価の減算のため。
- ナフサ問題
- 社員不足
- 仕入れ価格の値上がりに対して、販売価格への上乗せが弱い

〔採算の水準〕

・全業種の採算 DI は、3 期連続で改善【37.2】（増減+10.7）。

・業種別

<増> サービス業【36.6】（増減+44.5）では大きく改善しプラス超に転じる。

建設業【61.9】（増減+9.3）で堅調に改善を推移。

<減> 製造業【29.2】（増減-15.2）でマイナス超に転じている。

	2026 年 1～3 月期	2026 年 4～6 月期	増減
全業種	26.5	37.2	10.7
サービス業	△ 7.9	36.6	44.5
流通・商業	57.2	42.2	- 15.0
建設業	52.6	61.9	9.3
製造業	0.0	△ 13.7	- 13.7
情報	44.4	29.2	- 15.2

（４）資金繰り

全業種【2.2】（増減+3.2）で、プラス超に改善。

業種別

<増> サービス業【△7.4】（増減+11.5）で、改善するもマイナス超のまま。

<減> 建設業【4.7】（増減-21.6）で大きく悪化。

製造業【31.9】（増減+5.6）で、僅かに改善するもマイナス超のまま。

	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減
全業種	△ 1.0	2.2	+ 3.2
サービス業	△ 18.9	△ 7.4	+ 11.5
流通・商業	3.6	15.6	+ 12.0
建設業	26.3	4.7	- 21.6
製造業	△ 37.5	△ 31.9	+ 5.6
情報	33.3	29.1	- 4.2

(5) 経営上の問題点・力点

〔経営上の問題点〕

<全業種>

全業種では、1～4位は前期に引き続き「仕入単価の上昇」「人件費の増加」「従業員不足」「同業者相互の価格競争の激化」が問題点として挙がっている。

	2026 年 4～6 月 回答数	2026 年 4～6 月 回答率	2026 年 4～6 月 順位	2026 年 1～3 月 回答率	2026 年 1～3 月 順位
仕入単価の上昇	133	48.0%	1	34.4%	1
人件費の増加	99	35.7%	2	31.2%	2
従業員の不足	72	26.0%	3	30.1%	3
同業者相互の価格競争の激化	41	14.8%	4	23.7%	4
その他	35	12.6%	5	3.2%	16

その他

- 固定費の増加、家賃が上がった
- 新規事業立ち上げ、移転準備
- 従業員の過剰の恐れ
- 新規事業開拓の出張経費増加

<業種別>

建設業、製造業では「仕入単価の上昇」が1位。サービス業、情報では「人件費の増加」が1位、建設業では「従業員の不足」が2位に挙がっている。

	サービス業			流通・商 業			建設業			製造業			情報		
			順位			順位			順位			順位			順位
仕入単価の上昇	34	31.2%	2	50	64.1%	1	28	65.1%	1	14	60.9%	1	7	29.2%	3
人件費の増加	44	40.4%	1	24	30.8%	2	13	30.2%	3	7	30.4%	2	11	45.8%	1
従業員の不足	30	27.5%	3	19	24.4%	3	19	44.2%	2	1	4.3%	10	3	12.5%	7
同業者相互の価格競争の激化	12	11.0%	7	8	10.3%	7	8	18.6%	5	5	21.7%	6	8	33.3%	2
その他	15	13.8%	5	12	15.4%	5	4	9.3%	9	2	8.7%	8	2	8.3%	10

※全体の順位で表記している為、業種別順位は必ずしも1～5位とは限りません。

※表以外の回答は別紙参照。

※設問【6】 「【5】 貴社の4～6月の経営上の問題点」

- 需要の停滞、仕入れ単価の上昇、販売先からの値下げ要請により経営環境が厳しくなっているため
- 新規参入による利用者の獲得難。人材確保
- 価格転嫁が難しい業種のため、固定費の増加は厳しい。
- 社会保険料を含めて人件費がどんどん負担が増えている。ベースアップもしないと人材確保できない。
- 人材不足 物価高騰
- エネルギーコスト、原料高の影響による製品仕入れ価格上昇に加え、大手同業者の広域地方市場参入や一部顧客側での購買一本化の傾向もあり、より価格競争が激化している。
- 価格競争に巻き込まれたくないのが売り上げ減少につながっている。
- 現在の円安は問題である。
- 他社競合により客数の減少・燃料や食材の高騰・資金難により営業活動の縮小
- 最低賃金の増加 金利の上昇
- 仕入れ先からの値上げ要請に販売価格への転嫁が難しい
- 物価上昇に対して価格転嫁ができない
- 他業種と比較して賃金が安い
- 客の取り合い
- エステを任せられる適任者が見つからない
- 需要増に対応できておらず
- 社員の補充がままならない
- 物価高だが金額に反映しづらい
- 中東情勢による先行き不透明感
- 先行投資中であり、稼働には時間を有するため
- 保険収入の基本報酬は上がらないが人件費が上がっている。売り上げを上げても頭打ちがある。売り上げを上げて物価高騰で利益が出ない。
- 実際に、同業他社に顧客が流れた。
- 官公庁からの委託事業 100%のため、予算額維持の中、人件費、事務所賃料等固定費高騰の影響が大きい。専門職のため、熟練者の確保困難の上、未経験者でも確保困難。
- ナフサなどの原材料の上昇、食材などの仕入れ値の上昇
- 社員（警備員）不足による受注不可に伴い、取引先減少。
- 元受からの値下げと社員と外注の単価上昇と消費税対応が重い
- 価格転嫁による負担が目に見える形で影響を与えてきている
- 取引業者の高年齢化
- 健康産業は物価高になった時に削られる費用となるため、需要が下がる
- 仕入れ単価増人件費増に対し客単価を上げたら客は離れていく負の連載
- 利用者の減少後の回復に時間がかかっている。
- イラン戦争等による燃料、資材等の高騰。
- 交通費、光熱費の高騰により人材不足
- ①全ての仕入れが40～100%で上がり、利益を減らしている。
- ②同業他社の増加は否めない。利益が分散している。
- ③従業員の流出を防ぐために人件費や福利厚生費が上げざるをえない。
- 受注はあり、依頼もあるが人手不足により、仕事量を増やせない。
- 新規取引先の伸び悩み
- 従業員の残業を更に少なくしていきたいため。
- 福祉事業は産業の中で賃金の上げ幅が最低にしか対応できない構造的問題がある。
- 当社として人を2人採用。人件費の高騰

- (中東情勢により) いつ入るか分からない資材があり、尚且つ値上がりも止まらない。
- 円安
- 広告宣伝の需要が減ったため。
- 資機材やエネルギー価格の上昇。・資機材が入手困難となり、濁水処理装置の製作が滞っている。
- 税負担は継続的に発生するものがあるので
- 求人を出しても応募が来ない。
- 体調不良等による施術が出来ない月が続いたのも理由
- 売り上げは上がったにも関わらず、外注費が増え、自治体の単年度予算事業が始まらない
- 売り上げ増える前に人を確保したから
- 専門職のため資格がなければ雇用できない。そのため、それなりの待遇を与えなければならないし、人材を確保することも難しくなる。
- 商流変化によりマージン低下
- 対応社員、施工人員不足
- 技術者不足
- 協力業者自体も人手不足なので元請にも影響がでている。従業員不足ではあるが海外からの人材も入社して補っている。
- イラン情勢による材料費の高騰、材料の品薄
- 現場職人の高齢化と技術員の人材不足
- 業務は無事流れているが、見積において世界情勢のせいからあらゆる物が値上がりしている。また、工事経費増加が気になる。
- 物価高が新築工事の減少につながっています。
- 建設業の人手不足、作業員の高齢化
- 物価上昇により販売減少、現象により他社の値下げにて受注減少
- 若手人材確保難。燃料費を含め資材の高騰
- 若手教育に必要な熟練者不足(募集しても応募なし) 物価高で資材高騰 中東情勢の緊迫化に伴う建築資材の供給停滞
- ナフサ問題で建設資材の不足などで工事停滞、新規案件の見送りなどの発生が今後出てこないか、気になります。
- 受注が減った
- 経営再建途上にあり銀行借入難、また会社組織が不安定になり、現在その立て直しを行っている。また、戦争の絡みで塗料含む関連資機材の仕入れが出来ず、製造納品が困難となり納期が伸び、納品後のご入金が遅れて、資金繰りが厳しくなっている。しかし、受注自体は同時期例年に比べて向上しており、受注時の入金で会社はなんとか回せている。
- 人材不足、物価高騰
- 人材不足
- 原価の値上がりに対し価格の競争など取引先の減少
- 毎週のように商品の値上げがある
- 県外から同業者が参入する動きがチラホラ聞こえる。
- 採用困難
- 社内外を通して人材の確保が必要不可欠
- 人不足
- 人件費が増加しているが、働く質の担保が難しい。
- 東京から進出してきた大手企業が価格破壊を起こしておりそれに対応する為に利益が下がっている。また、人手不足により請け負える仕事量が上がらない。原材料価格も上昇する一方。
- 中東問題で原油価格の上昇で仕入れ単価も日々上昇している。
- ホルムズ海峡問題が大きくかかわっており、現在から今年末までの状況が心配の状況
- 業務に対応できる従業員数が不足し、技術者の確保と離職対策が課題

- 建設工事の減少による価格競争及び人件費の増加・仕入単価の増加
- リソース不足
- 粗利に影響を及ぼす可能性が高い
- 売上不振
- 物価高による従業員の生活を守るための賃金上げは避けられない
- 競争が激化している。人件費上昇分を、売値に転嫁しにくい。
- 物価高に伴う人件費（給与）の増加
- スキル習得まで時間がかかるため
- 資格維持費の増加
- 人件費の増加、また同業他社は、クオリティは低い価格が安いためリテラシーが低い会社さまだとそちらに取られやすい
- 原料高騰
- 原材料高騰、価格転嫁厳しい
- 塗料の値上げが予想以上に大きく、売上も減少。
- 売上の伸び悩み
- 官公需の減少が続いている。民需についても、やや弱い状態が続いている
- 原価の高騰の他、ナフサ絡みによるさらなる原価の上昇が著しい
- ナフサ問題で仕入れ商品の価格が上昇。
- 仕入れ単価の上昇は特に影響がでている。
- 中東情勢によりナフサが高騰し、原材料単価が高騰
- 今期 官公庁の受注が減ったため。
- 原価率があがるため。未経験者のため生産性がさがる。
- 中東情勢の悪化による資材の調達難航
- 営業（プレーヤー）の不足
- 従業員の確保が難しい。
- 去年の3月まではお弁当屋さんとして営業していましたが、去年の7月からジェラート専門店としてリニューアル Open 致しました。改装もしましたので、3月～6月まで、改装期間として営業しておりませんでした。
- 正社員の退職があったのでパートを増やした。機械化を進めているがまだ人手が必要な状況。原材料費前年対比で30%値上がり。値上げしたがさらに原材料が上がっているのので、対応策検討中。中東情勢の影響でお菓子の包装資材の仕入れに制限がかかっている。
- 中東情勢による仕入価格の上昇と納期遅延のため
- 石油製品の品不足
- お客様はいるが対応する人が足りていないため
- 仕入れ単価の上昇で、その中に送料（沖縄特別送料）を加えて請求する。ネット通販のおかげで取引先がだいぶ減りました。
- 販管費が上がり傾向になり、その分の利益を伸ばしたが、仕入れ原価額も上がるので難しい。
- 人件費を毎年上げているため。
- ホルムズ海峡問題で油脂類の値上げがありました。
- 物価高、電気、ガソリン値上げ、人材不足
- 市場の競争が激しい
- 原材料費や物流費の高騰を背景に、メーカー・仕入先からの値上げ要請が継続しており、仕入単価の上昇が経営に大きく影響しています。また、人手不足により採用が難しく、既存社員への負担が増えていることも課題です。適正な価格転嫁や業務効率化を進めながら、安定した人材確保に取り組んでいきたいと考えています。
- 人件費が先行してのベースアップとイラン情勢による物不足による仕入れ単価上昇と物不足。
- 急激な資材値上げによる利益確保難。

- 中東情勢
- 大型中古車店の進出
- 米国と中東情勢の悪化で石油製品の品不足。売り物が無い
- 原材料の高騰、職人の減少
- 仕入れ先の値上げ（下請先共） 要請による
- 建築資材の値上がり
- 材料の確保が不十分
- 納税資金が多いので税負担割合を減らしたい
- 以前に比べて人件費の上昇率が上がったから。
- 仕入先からの値上げに関しては仕方ないとしても、従業員の募集（ハローワーク）をしてもなかなか連絡がこないのが今後の課題です。
- 所有物件老朽化で家賃値上げ困難。修理は増加する上に費用がアップしている。
- 物価上昇 物産不足 人材不足
- 仕入れ価格が上がると、沖縄県のような島国は在庫価格まで膨れ上がってしまい、運転資金に影響が出てくる。
- ホルムズ海峡情勢に起因する値上げがほぼ全メーカーで起こっており過去に例のない事が起こっています。
- 中東情勢による仕入れ困難、一部商品の価格上昇のため
- 仕入れ単価の上昇 事業資金の借り入れ難
- 売上に対して収入減
- 世の中の不況の空気感
- 水産物の仕入の輸入コスト増による原価圧迫
- 人件費を売上・利益でカバーできない
- イラン情勢、借入金の返済開始
- 大企業の進出による競争の激化、新規参入者の増加、仕入単価の上昇 等ありますが、独自性のないのが一番の原因だと思います。
- アパートの修繕費の高騰とアパートの修繕箇所の増加
- 配達量が減った為・燃料高騰も影響あり
- 物価上昇の影響
- 仕入れ値と販売価格高騰による取引先からの不満が上がり、取引が停止した。一部、理解ある方からの継続は頂いたが、取引が減少した。
- 価格競争の激化により、売上減が続いている。また人材不足により、新規事業へ踏み出せないこともあげられる。

[経営上の力点]

<全業種>

	2026 4～6 回答数	2026 4～6 回答率	2026 4～6 順位	2026 1～3 回答率	2026 1～3 順位
付加価値の増大	123	44.4%	1	51.0%	1
新規受注（顧客）の確保	119	43.0%	2	40.8%	2
社員教育	72	26.0%	3	23.5%	4
人材確保	71	25.6%	4	32.7%	3
財務体質の強化	63	22.7%	5	19.4%	5

その他

- 社員スキル
- 管理者の入れ替え
- 投資
- 繁忙期
- 金融機関と利息の交渉
- 空き室の確保
- 広告宣伝に力を入れていきたい

<業種別>

	サービス業			流通・商業			建設業			製造業			情報		
			順位			順位			順位			順位			順位
付加価値の増大	48	44.0%	2	39	50.0%	1	17	39.5%	2	10	43.5%	1	9	37.5%	3
新規受注（顧客）の確保	57	52.3%	1	25	32.1%	2	15	34.9%	3	8	34.8%	2	14	58.3%	1
社員教育	27	24.8%	3	20	25.6%	3	15	34.9%	3	4	17.4%	6	6	25.0%	5
人材確保	22	20.2%	6	20	25.6%	3	19	44.2%	1	3	13.0%	8	7	29.2%	4
財務体質の強化	25	22.9%	4	20	25.6%	3	10	23.3%	6	6	26.1%	3	2	8.3%	8
情報力強化	11	10.1%	9	19	24.4%	6	13	30.2%	5	5	21.7%	4	6	25.0%	5

※全体の順位で表記している為、業種別順位は必ずしも 1～5 位とは限りません。

※表以外の回答は別紙参照

(6) 全国、県内の他機関との比較

	2026 1～3 月期	2026 4～6 月期	増減	前期調査時の 4～6 月期 見通し	2026 7～9 月期 見通し
●沖縄県中小企業家同友会	17.8	10.9	-6.9	13.2	15.7
①中小企業家同友会全国協議会	3.0	-5.0	-8.0	△ 2.8	△ 6.8
②日本銀行那覇支店	41.0	42.0	1.0	33.0	34.0
③沖縄振興開発金融公庫	11.8	4.6	-7.2	6.9	2.6

①「中小企業家同友会全国協議会（略：中同協）」の「同友会景況（4～6 月期）調査」
（2026 年 6 月 1～15 日調査、924 社回答）

②日本銀行那覇支店（2026 年 5 月 28 日～6 月 30 日調査、139 社回答）

③沖縄振興開発金融公庫（2026 年 5 月下旬～2026 年 6 月上旬、資本金一千万円以上かつ従業員 20 名以上企業を対象、363 社回答）

＜業況判断の要因等＞（自由記述より抜粋）

No	業種名	事業内容	業況判断	自由記述
1	【サービス業】	介護保険事業	↓	人材確保難による売上低下。
2	【サービス業】	サービス業（清掃用品レンタル、トータルコーティング、ハウスクリーニング他）	→	仕入れ単価の上昇、採用難
3	【サービス業】	税務代理業務	→	資材関係の調達具合
4	【サービス業】	ホテル・レストラン	↓	原材料費高騰、人材不足による外注費の増加等。
5	【サービス業】	サービス業（不動産賃貸オーナー業）	→	外部への管理委託費の上昇
6	【サービス業】	動物用医薬品一般販売・動物用機器・畜産用機器・各種計量器プラント	↑	競合製品の徹底した切り替えによる顧客内シェア率向上
7	【サービス業】	マングローブカヤック	↓	競業が増えてきた。しかも低価格競争になっている。
8	【サービス業】	旅行業全般	↑	物価高への対応
9	【サービス業】	海上遊覧事業、飲食店	↓	点検による休業で売上減少
10	【サービス業】	ビル管理業	→	新しい機械を購入し人材不足を補った。
11	【サービス業】	飲食店	↑	円安の進行で原材料費が高騰
12	【サービス業】	広告代理業務	→	人材不足
13	【サービス業】	住宅型有料老人ホーム、通所介護、介護予防通所介護事業	↑	人材不足による他の社員、役員へのしわ寄せ
14	【サービス業】	ホテル・レストラン（現在バスガイド紹介所を設立中）	↑	特になし
15	【サービス業】	施術、脱毛、化粧品販売、DNA鑑定、腸活サプリ、カウンセリング	↑	絶え間ない SNS 発信

16	【サービス業】	屋外広告業（看板、広告塔の企画・制作・設計・保守・管理業務）	→	特になし
17	【サービス業】	専門サービス業（税理士業）	↑	新規顧客増
18	【サービス業】	宿泊、宴会、レストラン	↑	集客不足
19	【サービス業】	サービス業（法律事務所）	↑	相続の増加
20	【サービス業】	訪問介護、訪問看護、障がい児・者・高齢者デイサービス、有料老人ホーム	↑	経営費節減が大きかった。※時間外勤務の分析をし、仕組みをつくった。
21	【サービス業】	広告代理業（広告業、カルチャー、ホームステイ）	→	人材不足による機会損失
22	【サービス業】	投資アドバイス	↑	中東情勢による影響
23	【サービス業】	産業廃棄物中間処理業	↓	建設工事期間の長期化、木造住宅の増加
24	【サービス業】	介護事業（高齢者福祉）	→	介護保険制度の制度改定の内容
25	【サービス業】	サービス業（技能実習および特定技能者管理）	↓	制度変更による、滑り込み申請とその後の影響。
26	【サービス業】	cafe、おみやげ shop の経営、農産物加工、販売、農業	→	物価上昇
27	【サービス業】	交通誘導、施設、機械警備	→	昨年度同時期に比べ、人材減少に伴い、受注減少。人材確保の難しい状況。
28	【サービス業】	建設コンサルタント（構造物（特に橋梁）の補修設計・点検）	↓	既存客先への営業と新規分野への営業不足
29	【サービス業】	サービス業（店舗、厨房設備の維持・保金のためのトータルメンテナンスサービス業）	→	人材不足により工期遅れ

30	【サービス業】	整骨院	→	売上は引き続き好調だが、新店舗開店と今後に向けての設備投資と人材投資のため意図的に利益を今後に向けた投資に回した。他社との差別化を図っていることと新店舗が軌道に乗ることを考えると今後の見通しも明るい、景気が悪化すると健康産業は削られてしまうため注意が必要。また国が保険料を改定する予定があり、保険料の適用範囲が狭まるため、利用者の自己負担割合が増える予定になるため診療代が上がる。対策が必要になる。
31	【サービス業】	飲食業	↓	お客さんを増やそうとスタッフを増やしてもお客さんの懐事情が厳しくバランスが取れない
32	【サービス業】	介護保険事業（地域密着型通所介護(デイサービス)）	↓	利用者減と新規相談のタイミングが合わない
33	【サービス業】	医療福祉業（障害福祉サービス、カウンセリング）	→	光熱費、交通費の価格高騰。 福祉サービス制度において人材不足による減算
34	【サービス業】	飲食業（居酒屋）	→	観光客の動向の変化。航空券やホテル代の増額により、他の食費などを抑える傾向がみえる。
35	【サービス業】	健康運動コンサルティング（職業病、生活習慣病対策事業）	↑	営業力の向上
36	【サービス業】	サービス業（オウンドメディアの運営）	↑	人材確保は絶対
37	【サービス業】	飲食業	→	他社との差別化と顧客ニーズの見直し。過去データより見直した
38	【サービス業】	清掃業（ハウスクリーニング、美装工事、エアコン清掃、公共の清掃）	↑	外注単価が高まり協力パートナー企業減
39	【サービス業】	飲食店・からあげ専門店（お弁当、オードブル、定食）	↑	人が増えた事で配達業務の営業ができ売り上げが上がった
40	【サービス業】	サービス業（陸上クラブ、学童クラブ、児童発達支援、放課後児童デイ）	↑	売上と利益
41	【サービス業】	コミュニティFM（オキラジ）の運営	↑	人員増やさず、単価を上げた。

42	【サービス業】	土木・建設機械のレンタル (濁水処理設備・その他)	↓	当社の看板商品である濁水処理装置の需要増に対応するため装置を製造したいが、シンナー等の供給が滞っているためスムーズに運ばない。
43	【サービス業】	コーチングトレーナー	→	観光客数の増加
44	【サービス業】	美容業(眉とマツエクとまつ毛パーマ施術)	→	材料費の高騰、家賃高騰、体調不良により施術ができてなかった事
45	【サービス業】	サービス(琉球フィルハーモニックオーケストラ運営、児童デイセンター、こどもの城ミュージー経営、那覇ジュニアオーケストラ運営)	↓	ECの改変に伴う外注費の増加
46	【サービス業】	人材紹介業(外国人関連の人材紹介)	↑	入管の審査の遅れ
47	【サービス業】	障がい福祉サービス(指定計画相談支援、指定障害児相談支援)	↑	令和8年6月より処遇改善加算がもらえるようになり、人件費に充てられるので待遇はよくなるし、人件費の節約にもなる
48	【サービス業】	士業(会計、税務、コンサルティング)	↑	税理士法人であるため、3月決算6月申告が多い
49	【サービス業】	経営コンサル(空調機 省エネルギー支援、ごみ処理内製化・省コスト支援、空きスペース収益化支援、非常用(防災)電源確保支援)	↑	中東情勢による原油高、エネルギーコストの高騰
50	【サービス業】	製造業(看板、企画、デザイン、製作、施工)	→	社員の向かう方向性、マインドの統一
51	【建設業】	電気工事、水道工事、土木工事、設計見積施工	↑	資材代値上げ・人材不足
52	【建設業】	総合建設業	→	ここ数年、学校等に訪問して企業説明を行ってきたことにより来年4月からの新卒の応募が2人きた。

53	【建設業】	建設業（空調工事・修理・洗浄、給排水電気工事）	→	電子処理を行うシステムの導入による業務効率化
54	【建設業】	建設業（商業施設・住宅・企画・設計・施行）	→	業務内容のせいか、人材がなかなか確保できない。
55	【建設業】	農業（施設野菜栽培）	→	原材料費の高騰
56	【建設業】	建築設計	→	仕事はありがたいことにありますが、建物を作れる人は確実に減っている感じがします。
57	【建設業】	建設業（造園・土木）	→	人材不足による工期の遅れ、材機、燃料費の高騰
58	【建設業】	空調、電気工事	↓	物価上昇、仕入れの遅れ
59	【建設業】	造園土木（公共・民間事業、民間土木工事）	→	人手不足による営業開拓の機会を失う懸念。
60	【建設業】	建設業（改修工事、防水・塗装・内装）	↓	仕入れが高くなった
61	【建設業】	建設業（電気通信工事、電気工事）	↓	前年度プロジェクトの終了に対するフォロー
62	【建設業】	機械器具設置工事（小型焼却炉の研究開発、製造、販売）	↑	参加受注の増加具合と戦争に伴う仕入れ具合
63	【建設業】	電気設備工事（電気・設備・通信）、土木工事、設計保守監理	↑	本島以外での工事の受注
64	【建設業】	鉄工業（車庫＋手習（学校）など）	↓	材料の値上げ、材料が手配できない時もある
65	【建設業】	建設業（ビジネスホン施工販売・防犯カメラ施工販売・無線 LAN・有線 LAN 構築）	→	イラン情勢による商品の納品に影響がある
66	【建設業】	浄化槽保守管理業、他	↑	人員も大事ですが、人材不足の傾向がある。
67	【建設業】	保守点検業（浄化槽の保守点検）	→	無し
68	【建設業】	総合建設業	→	人材不足による機会ロス

69	【建設業】	設備工事業（給水、空調設備機器販売及び工事、メンテナンス）	→	中東情勢の影響からの資材調達や入荷の遅れ等
70	【建設業】	農業土木設計、調査、測量、各種イベント、ワークショップ等企画運営【建設コンサルティング（計画・調査・設計）共創コンサルティング（地方創生）】	↑	案件数の増加
71	【建設業】	防水塗装工事	↓	ホルムズ海峡の問題 ナフサ問題
72	【建設業】	設備工事業（給排水設備工事、リフォーム等）	↑	資材の仕入れ単価の上昇
73	【建設業】	建設コンサルタント（建築設備設計、工事監理）	→	新卒者の初任給アップ、従業員給与のベースアップに対応できる受注高の確保
74	【建設業】	建設業(住宅新築、改善、設計、施工)	→	資材価格の高騰で利益率の低下や工事件数の減。
75	【情報】	広告、Web サービス、飲食店支援	→	店舗経営の難しさ、人材育成の難しさ
76	【情報】	広告制作全般	↑	A I 導入による日常業務の遅滞。
77	【情報】	WE B 全般	→	ナフサショックによる工期遅れを懸念
78	【情報】	情報サービス業（チャット・コールセンター、I T 教育、ネットショップ）	→	受注金額の減少
79	【情報】	ソフトウェア設計・開発・運営支援、web サイト・イラスト。ロゴ・静止画動画の制作及び編集、共有レンタルサーバー	→	A I 利用による働き方の変化

80	【情報】	IT 情報（3D 計測、測量・土木関連ソフトウェアや測量機の販売・サポート）	→	賃上げして経費上昇した分、売上げももっと伸ばさないと余裕がない
81	【情報】	IT 情報（ソフトウェア開発・販売）	↓	伴う人件費（給与）の増加に伴い売上単価アップ
82	【情報】	WEB マーケティング、SNS マーケティング(SNS 運用代行、Web 制作)	↑	去年から仕込んでいたマーケティングの成功、顧客が増えたことによる実績で営業が取りやすくなった
83	【製造業】	製造業(加工調味料の製造及び販売)	→	原料高騰を受け利益減
84	【製造業】	自分史、印刷全般	↓	見積りの見直し（価格転嫁）
85	【製造業】	印刷業	↓	原材料費の高騰
86	【製造業】	食肉販売業	↓	石油由来品の包装資材が、値上げ又は供給不足気味、先行き不透明 加工原料の価格高騰
87	【製造業】	防錆・防錆処理業	↓	中東情勢
88	【製造業】	印刷物全般（ポスター、チラシ、リーフレットパンフレット、カタログ、カレンダー、パッケージ、広報誌、自分・記念誌）、広告全般（新聞広告、看板、WEB デザイン構築）	↑	中東情勢の先行き不安で原材料の高騰、納期遅れなどが生じている
89	【製造業】	印刷全般、印刷の前工程をコンピューター化し、長い社歴による技術の蓄積をミックス、高い品質をご提供致します。	↑	売上の減少
90	【製造業】	電気工事業、管工事業（電気・空調工事、機械修繕）	↓	新入社員の成長
91	【製造業】	菓子製造販売業	→	原材料費の高騰、土産需要の低下など

92	【製造業】	製造・販売（健康経営推進事業、薬草園運営事業、再資源化製造販売事業）	↑	営業（プレーヤー）の不足
93	【製造業】	総合印刷、広告代理店、イベント、観光情報、IT事業	↑	仕事はあるが原材料が入らないと売上が上がらない。
94	【製造業】	化粧ベニヤ製造・建築資材販売	↓	官公共事業の減少
95	【流通・商業】	家具全般・フラワー販売	↑	大口注文の増加
96	【流通・商業】	パン、ケーキ製造・販売	→	客数は減少したが値上げと正社員の退職があり固定費が下がったことで利益が出た。業況は悪いとはいわないが、原材料費の高騰により付加価値づくりが重要。利益は出ているが機械化を推進し、生産性を高めるための投資を行っているが、まだ軌道に乗る状況ではない。今いる社員に理念を浸透させるため社員教育にも力を入れている。
97	【流通・商業】	流通商業（包装資材全般の販売・包装機械・食品製造機械の販売及び物流・システム開発・度量衡機器等の販売）	↓	中東情勢による仕入価格の上昇と納期遅延
98	【流通・商業】	農薬、肥料、医薬品、医薬部外品、農業用資材、動物用医薬品、その他化学工業品の製造加工並びに販売。	→	石油不足による商品の品薄・欠品など
99	【流通・商業】	OA 機器、一般事務機器、文具、事務用品卸・小売	↓	沖縄の送料・増加を何とかしないと他のネット販売に持ってかれ、沖縄に何も落とされない。
100	【流通・商業】	青果物卸売業	↑	新規を獲得しながら管理体制を強化全ての面において。マイナスの部署はスピード重視で改善
101	【流通・商業】	自動車販売	→	外国人労働者の入れ替えで、人材不足。
102	【流通・商業】	総合食品卸小売業（石垣牛他食肉、魚貝類食品全般卸・小売）	→	不採算部門の見直し、人材不足、経費節減

103	【流通・商業】	クワンソウエキス卸販売、クワンソウ関連商品販売、受託試験・加工、睡眠測定サービス、飲食物品卸売業、バイオテクノロジーの研究開発	→	沖縄の伝統食材は消費者ニーズがある
104	【流通・商業】	本業に専念する為の環境整備のサポート、アスクル、スマートチャージ、コピー機、カメラシステム等	↑	全社員の頑張り
105	【流通・商業】	FP コンサルティング、損保保険代理店業、金融商品仲介業	↑	新規事業の拡大
106	【流通・商業】	食品酒類卸売業	↑	仕入先からの価格改定が継続し、仕入コストの上昇が利益を圧迫しています。一方で、観光需要や地域経済は堅調に推移しているものの、人材不足により業務負荷が高まっています。価格転嫁や DX による業務効率化を進めながら、付加価値の向上と人材確保に取り組んでいます。
107	【流通・商業】	卸小売業（土木、建築資材販売、リース）	→	将来の人手不足に対応する為、機械化を進めることにより省人化省力化をする
108	【流通・商業】	仕立紳士服、写真スタジオ	↓	値上げラッシュ
109	【流通・商業】	事務用品販売	↓	価格転嫁
110	【流通・商業】	自動車販売、民間車検場	→	円安進行で材料費が高騰
111	【流通・商業】	小売業（宝石、貴金属販売、リ・メイクのアドバイス）	→	円安の進行で原材料費が高騰
112	【流通・商業】	一般貨物運送業	→	トラックの維持費、修理代、燃料代、タイヤ代の高騰。人材不足
113	【流通・商業】	自動車整備	→	ホルムズ海峡の問題で鍍金塗装分野の材料が十分に確保できない
114	【流通・商業】	流通商業（電材、機械工具販売）	→	中東情勢の影響が心配である。
115	【流通・商業】	不動産仲介、買取、賃貸、賃貸仲介、不動産管理業務	→	宿泊事業が好調なのでその分野を研究したい
116	【流通・商業】	厨房設備（店舗設備、店舗	↑	昨年より営業職を雇用したこと

		什器)		
117	【流通・商業】	流通商業（医療機器卸小売業）	→	中東情勢を注視していた。
118	【流通・商業】	小売業（保険調剤）	↓	物価上昇 物資不足
119	【流通・商業】	食品卸販売	↓	ナフサも含め、経費が増えてる原因が多いため、無駄な経費の削減に注力
120	【流通・商業】	不動産仲介業	↑	金利上昇
121	【流通・商業】	衣料品印刷、企画販売	→	原材料費の高騰
122	【流通・商業】	各種商品卸売業	↑	売上増は値上げや値上げ前の駆け込み需要があったためで今後値上後はどうなるのかは注視しなければならない
123	【流通・商業】	商社（印刷資材および省エネ設備）	↑	値上受注拡大
124	【流通・商業】	保険業（保険代理店）	↑	元受保険会社による一方的な手数料の引き下げ。
125	【流通・商業】	洋菓子製造小売（パティスリーアプリコット）	→	不況感
126	【流通・商業】	自動車整備業	↑	従業員の意識が向上し、自主性と協力体制が強化したため、効率も売上げも向上している。一方で、世界情勢の影響で仕入れ難や物価高騰で仕入れ値も上がっている理解あるお客様が多く、売上げに転嫁できているため影響は抑えられているが、それでも断られるケースもあり、お客様が減る原因ともなっている。
127	【流通・商業】	流通商業（病院・介護施設・保育園等への生鮮魚・冷凍魚・水産加工品の卸販売業）	↑	今後の新事業進出における資金力の確保ができた
128	【流通・商業】	卸売業（青果物販売）	→	高単価商品の動きがにぶい
129	【流通・商業】	卸売業、サービス業（防災用品販売、BCP 支援、代行事業）	↑	国の補助金が厳しくなった
130	【流通・商業】	オフィスリノベーション	↑	弊社がオフィスリフォームをしていることの認知度が上がってきていることが昨年より好転している要因だと思います。
131	【流通・商業】	保険業（生命保険、損害保険の取り扱い）	→	メーカーによる保険料値上げによる売り上げ増、顧客の流出防止が功。

132	【流通・商業】	不動産事業	↑	物価高騰
133	【流通・商業】	一般貨物運送事業（青果物、飲料水等の配送）	↓	人材不足の為、新規の取引先を確保できない
134	【流通・商業】	食肉販売業（牛肉の熟成加工販売）	→	原材料費高騰
135	【流通・商業】	自動車整備	↑	価格転換ができてない
136	【流通・商業】	商品小売、自販機管理（学校制服、ギフト商品販売）	↓	外注を増やしたことで、通常の業務に支障が出ている。資格不要の業務（力仕事など）を負担してくれる人材育成が必要。（過去にバイトや新規で雇った方はすぐに退社してしまったので、その対策を考案中）
137	【流通・商業】	土地、建物の売買、仲介、アパート・店舗・事務所の紹介、賃貸管理	→	新規顧客の確保により、売り上げが増加
138	【流通・商業】	石油販売(ガソリンスタンド、お水販売)	↓	人材不足による売上機会の損失