

増収予想が半数を超え、事業拡大に意欲 ——利益体质を支えるDXへの関心が再燃

「コスト上昇」「人材不足」への警戒感は高止まり

毎年恒例の「新春景気見通しアンケート調査」を2025年11月下旬～12月初旬にかけて実施した。これまで取材などで訪問した企業の中から606社を選定して調査を行った。回答数は134件（回答率22.1%）だった。

2026年の国内景気の見通しは「好転する」が増え、「横ばい」が3年ぶりに40%を割り込み、停滞感が薄れている。簡易DI（好転－悪化）は2年ぶりに前年を上まわり、2026年の売上高予想は「増加」が過半を占め、景況感は着実に改善している。とりわけ「高市政権の経済政策」への期待は大きい。

経営上の課題は「収益性の改善」に加え、「売上の拡大」「新

分野の開拓」「自社技術の高度化」が大幅に増加し、事業拡大への意欲が高まっている。

新規参入を検討または注目している業種は、「医療機器」をおさえて「防衛装備品」が最多となった。設備投資のターゲットは「業務自動化（AI・RPA）」「見積り管理・図面管理」「生産管理」が伸び、DXへの関心が再び高まっている。

今回の調査では新たに「営業利益率の変化」（Q10）、「改正下請法（取直法）の影響」（Q15）、「従業員満足度（ES）改善の取り組み」（Q16）を追加した。

以下、集計結果と業界展望をまとめた。

Q1

2026年の国内景気の見通し

単一

「好転」「横ばい」が拮抗——景況感は着実に改善

「2025年より好転する」が前回比+7.9ポイントの35.1%、「現状と変わらない横ばいが続く」が△7.5ポイントの36.6%で、拮抗する結果となった。「好転」と「横ばい」の合計は前回比+0.4ポイントの71.7%だった。全体の70%超が「現状以上」になると見ているのは前回と同様だが、内訳には変化が見られた。

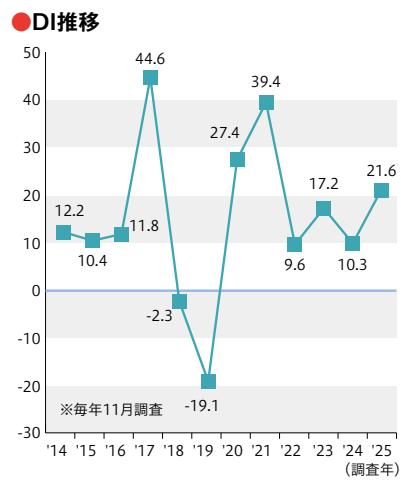
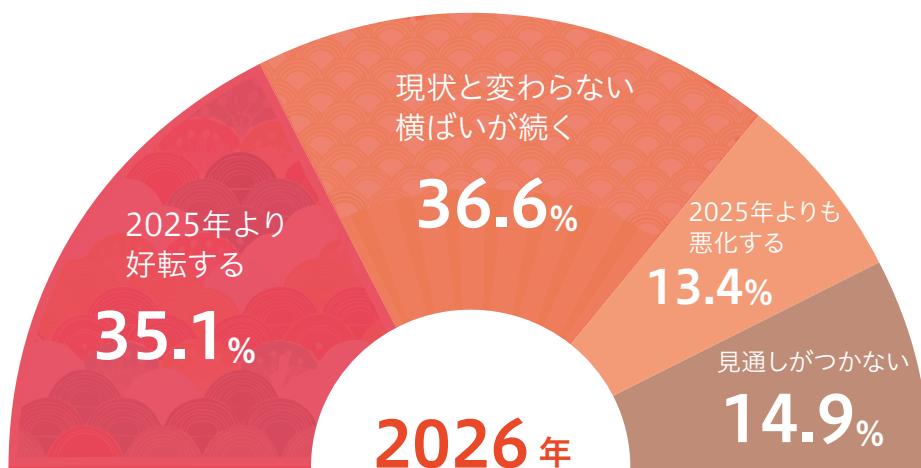
「横ばい」は4年連続で最多となったが、3年ぶりに40%を割り込み、停滞感が薄れている。「悪化する」（13.4%）も△3.5ポイントの微減となった。対照的に「好転する」は4年ぶりに30%台に回復

した。「好転」が増加、「横ばい」「悪化」が減少という格好で、景況感は着実に改善している。

「見通しがつかない」（14.9%）は+3.1ポイントと微増だった。

DIは過去10年で4番目の水準——2年ぶり前年比増

簡易的に算出したDI値（好転－悪化）は+21.6ポイントだった。6年連続のプラス域、2年ぶりの前年比増で、過去10年間（2016年調査以降）で4番目の水準。コロナ禍からの反動で大幅プラスとなった2021年11月調査以来、4年ぶりの20ポイント超えとなった。



Q2

2026年の国内景気のプラス要因として注目していること

複数

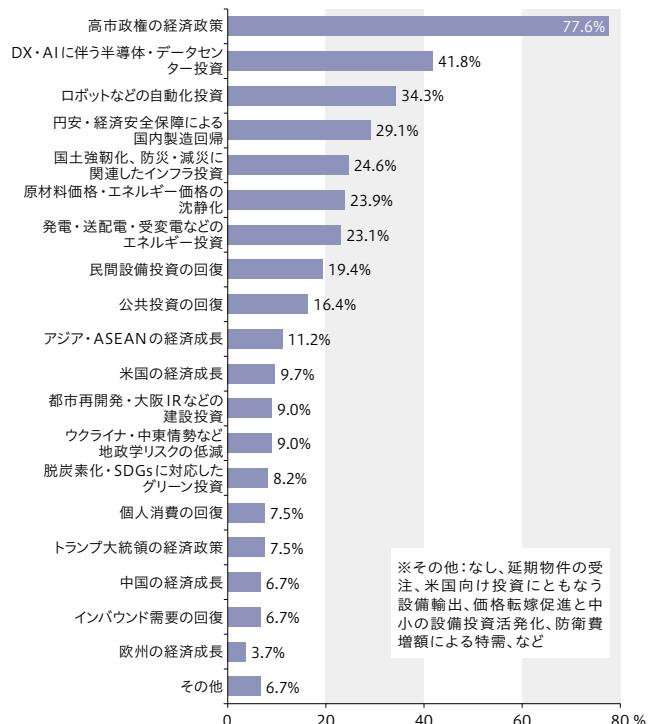
「高市政権の経済政策」が突出——過去最多

新設の「高市政権の経済政策」が77.6%で突出した。過去の「新型コロナの収束」の数値（2020年調査の74.0%、2021年調査の75.8%）を上まわり、過去最高となった。緊縮財政から積極財政への転換、政府主導による国家安全保障と一体の産業政策、労働時間規制の緩和などへの期待が大きい。関連項目の「公共投資の回復」（16.4%）は前回からの増加幅が最も大きかった（+9.8ポイント）。

前回突出していた「DX・AIに伴う半導体・データセンター投資」は、今回2番目になったが、前年比+2.1ポイントと引き続き注目度が高い。「円安・経済安全保障による国内製造回帰」（+1.2ポイント）、「ロボットなどの自動化投資」（+4.2ポイント）、「国土強靭化、防災・減災に関連したインフラ投資」（+4.0ポイント）もそれぞれ伸び、上位に入った。

「脱炭素化」「建設投資」は2年連続で減少

最も減少幅が大きかったのは「トランプ大統領の経済政策」（△24.2ポイント）、次いで「インバウンド需要の回復」（△16.1ポイント）だった。「脱炭素化・SDGsに対応したグリーン投資」「都市再開発・大阪IRなどの建設投資」は前回の2ヶタポイント減に続いて今回も少し、注目度が薄れている。



Q3

2026年の国内景気のマイナス要因として注目していること

複数

「人件費高騰」が3年連続最多

「人件費の高騰」が+1.8ポイントの73.1%で3年連続最多となった。前回と同様、「人件費」（73.1%）、「原材料価格・エネルギー価格」（53.0%）、「物流コスト」（45.5%）が上位に入り、コスト上昇に対する警戒感は引き続き強い。ただし、「人件費」「原材料価格・エネルギー価格」が微増だったのに対して、「物流コスト」は△16.2ポイントと大幅に減少し、危機感が薄れ始めている。

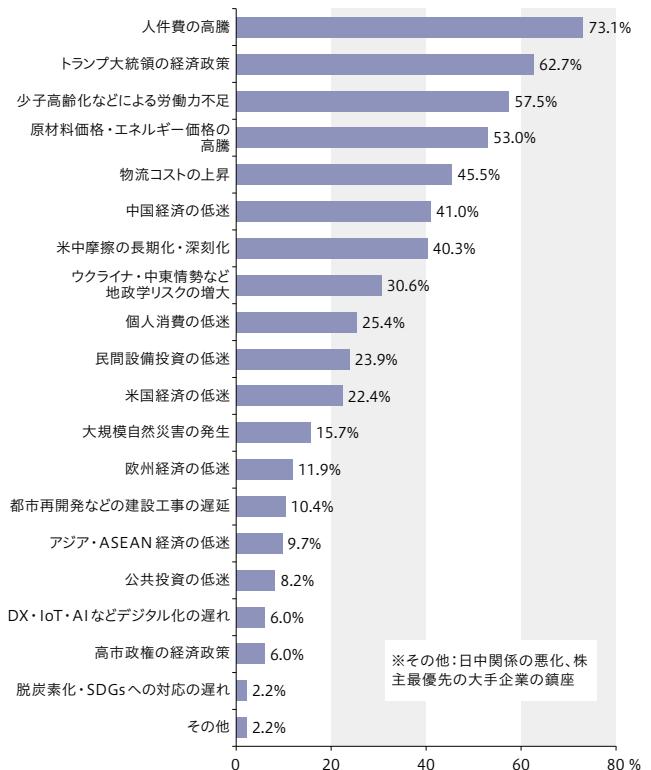
「少子高齢化による労働力不足」は△7.2ポイントの57.5%で3番目。依然として上位だが、人材に関しては単純なマンパワー不足からの質的変化がうかがえる（Q7・Q17と関連）。

回答内容に変化は見られるものの、引き続き社会課題である「コスト上昇」「人材不足」が主たるマイナス要因として認識されている。

「米国」への懸念拡大——「脱炭素」は存在感が低下

「トランプ大統領の経済政策」は+7.5ポイントの62.7%で、前回の4番目から2番目に上昇した。「米国経済の低迷」（22.4%）は+8.4ポイントで最も増加幅が大きかった。これはQ2の結果とも符合し、「米国経済」への警戒感が高まっている。

「脱炭素化・SDGsへの対応の遅れ」は2年連続減の2.2%で最少となった。Q2と同じ内容の回答項目は対照的な結果になることが多いが、「脱炭素」はQ2・Q3ともに減少し、存在感が薄れている。



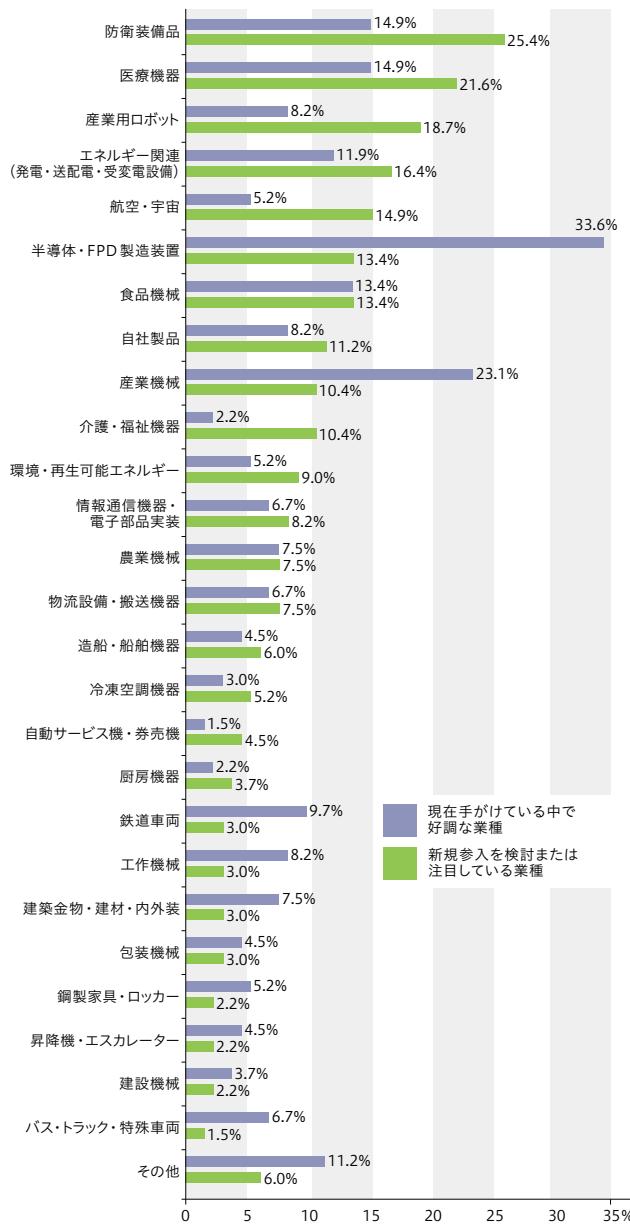
Q4
(複数)

現在手がけている中で好調な業種と新規参入を検討または注目している業種

「現在好調」は「半導体」、「新規検討」は「防衛装備品」

「現在好調」の上位2項目は前回と同様。「半導体・FPD 製造装置」が+2.0ポイントの33.6%で突出した。「産業機械」は+3.2ポイントの23.1%で2番目だった。「工作機械」「建設機械」は3年連続減少。「その他」として「なし」が複数寄せられ6.7%を占めた。

「新規検討」は新設の「防衛装備品」が25.4%で最多。前回まで13年連続最多だった「医療機器」は△8.5ポイントで2番目だった。「エネルギー関連（発電・送配電・受変電設備）」「産業用ロボット」「航空・宇宙」はそれぞれ増加し、上位に入った。



※その他(現在好調)：なし(複数・6.7%)、アミューズメント関連(複数)、事務機器、環境計測器、研究用機器、繊維機械、製茶機械

※その他(新規検討)：なし(複数・3.0%)、生産設備以外の業界、少量品の試作開発

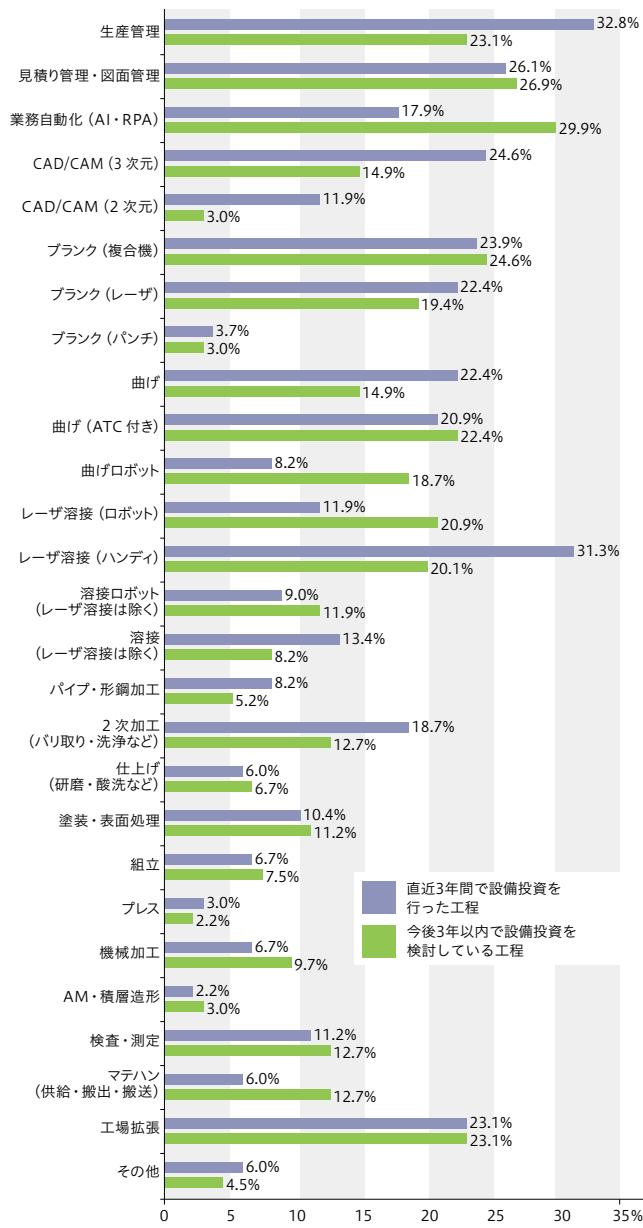
Q5
(複数)

直近3年間で設備投資を行った工程と今後3年以内で設備投資を検討している工程

「生産管理」「業務自動化」への関心が増加

「直近」の上位2項目は前回と同様で、「生産管理」「レーザ溶接(ハンディ)」がそれぞれ増加。前回から伸びたのは「見積り管理・図面管理」「2次加工」「CAD/CAM (3次元)」「業務自動化(AI・RPA)」などで、板金主要工程への関心は低下傾向にある。

「今後」は「業務自動化(AI・RPA)」が+9.3ポイントの大幅増で最多。「見積り管理・図面管理」が+7.7ポイントで2番目となった。「生産管理」も+4.0ポイントと伸びた。板金主要工程は若干増減しつつ20%前後で横並びとなった。



※その他(直近)：なし、自社オリジナル設備、レベラー、協働ロボット、抵抗溶接機、AI(議事録作成・業務改善・売上財務分析)など

※その他(今後)：なし、カシメ機、樹脂成形機、サンドブラスト処理、人材投資、原資の捻出・借入が困難

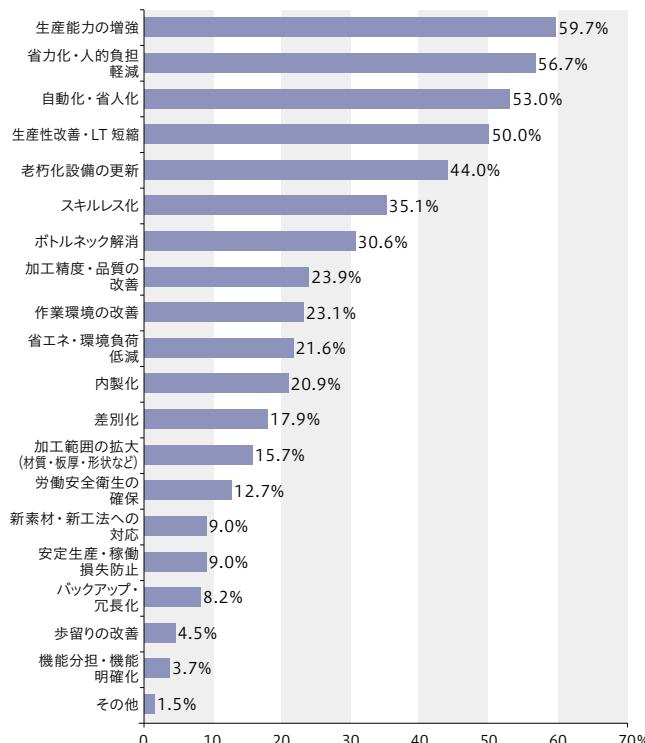
Q6
(複数)設備投資で重視するポイント
(主に期待する効果)

生産能力・労働生産性を重視

今回新設した設問。Q5とも関連する。

「生産能力の増強」が59.7%で最多となり、「省力化・人的負担軽減」、「自動化・省人化」、「生産性改善・LT短縮」と続いた。大前提として、生産能力や労働生産性を重視していることがわかる。

事業領域の拡張に寄与する「内製化」「差別化」「加工範囲の拡大」「新素材・新工法への対応」は中位～低位。安定供給に貢献する「安定生産・稼働損失防止」「バックアップ・冗長化」は低位にとどまった。「加工精度・品質の改善」は中位だった。



※その他：設備投資はムダ、日系大手の機械が高すぎるため中国製への切替を検討中

Q7
(複数)

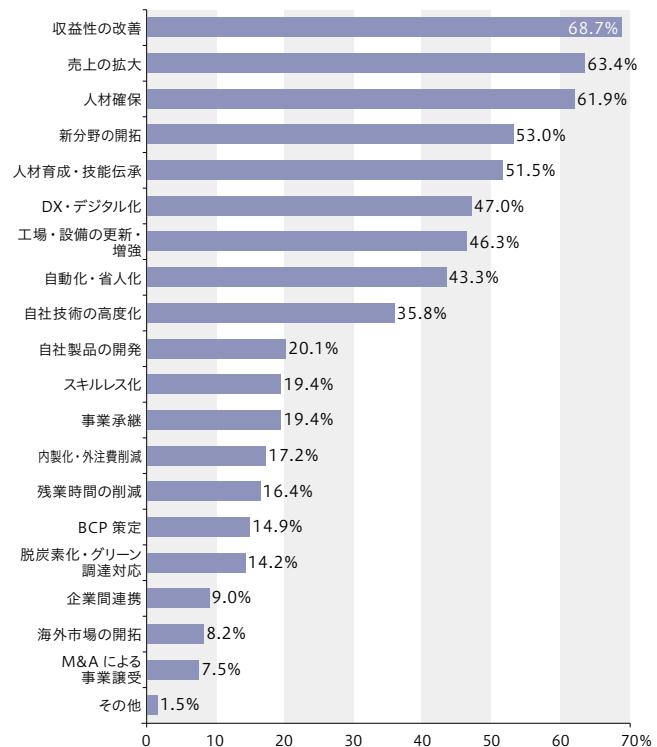
経営上の課題として重視していること

「事業継続」から「事業拡大」へ移行の兆し

「収益性の改善」が6年連続で最多となった。

「売上の拡大」が+14.9ポイントで2番目、「新分野の開拓」も+11.8ポイントで4番目となった。昨年まで4年連続で2～3番目だった「人材確保」「人材育成・技能伝承」は引き続き上位だが、それぞれ減少した（Q3・Q17と関連）。課題の重心が、防衛的な「事業継続」から積極的な「事業拡大」へと移りつつある様子が見て取れる。

前回大幅減となった「自社技術の高度化」が+13.8ポイントと反転急増している点も、前向きな課題認識として注目される。



※その他：従業員の生活の安定・価格転嫁からの賃上げ・資金繰り改善・内部留保

Q8
(单一)

この1年間のコスト上昇分の価格転嫁状況

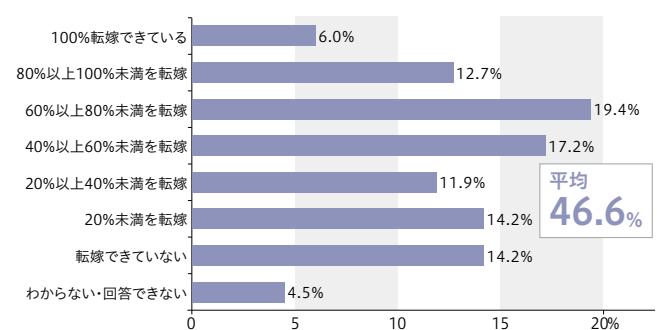
(単一)

価格転嫁の流れは停滞——収益を圧迫

「60%以上80%未満を転嫁」が19.4%で3年連続最多。回答率20%以上の項目がなくなり、ばらつきの少ない結果となった。

「40%未満」「60%未満」の合計は、前回まで3年連続で減少してきたが、今回はそれぞれ反転増加した。全体平均は△6.1ポイントの46.6%と初めて減少した。「転嫁できていない」は14.2%で過去最多となった。

前回調査でも改善のペースが明らかに鈍化していたが、状況はさらに進展し、価格転嫁の流れが停滞しつつある。



Q9

前年を「100」とした場合、2025年と2026年の売上高(前年比)はどの程度か

单一

2025年の成長ペースは下振れ

2025年の売上高は前年比「100～110」(22.4%)が最多。2026年も「100～110」(29.9%)が最多となった。

2025年の平均値は「103.5」で、前回予測（105.3）から△1.8ポイントの下振れとなった。2024年実績（105.4）と比べても△1.9ポイントとなり、成長ペースは減速した。

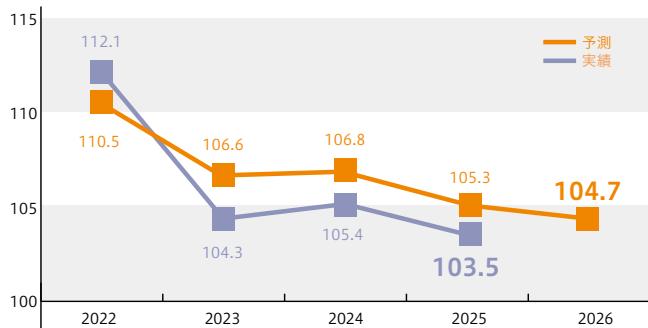
2025年は「増加」の合計は47.8%で前回予測（48.5%）をわずかに下まわり、「減少」の合計は30.6%で前回予測（22.8%）を7.8ポイント上まわった。前回予測では「横ばい」になるとの見方が強かつたが、全体としては下振れする結果となった。

2026年は「横ばい～増加」が3/4超

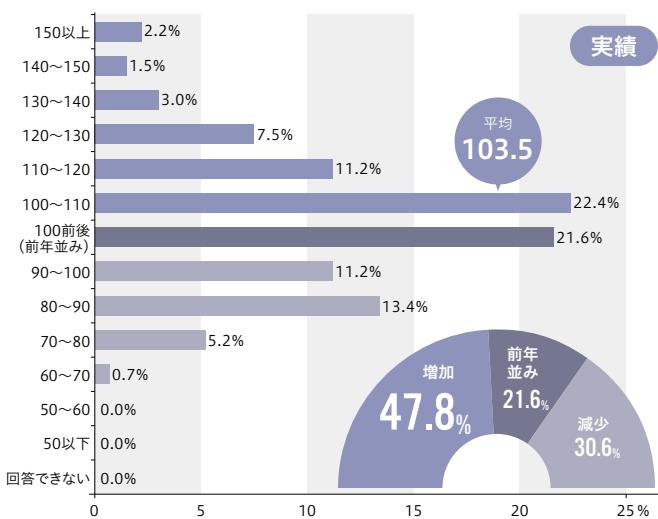
2026年の平均値は「104.7」で、成長ペースはやや加速するとの見方が強い。

「増加」は2025年実績から+8.9ポイントの計56.7%で、增收予想が半数を超えた。「減少」は△14.9ポイントの計15.7%で、業績改善が見込まれている。回答の分布を見ても「100前後（前年並み）」「100～110」「110～120」の3項目が計77.6%と3/4超を占め、「横ばい～増加」で推移するとの回答が多数を占めた。

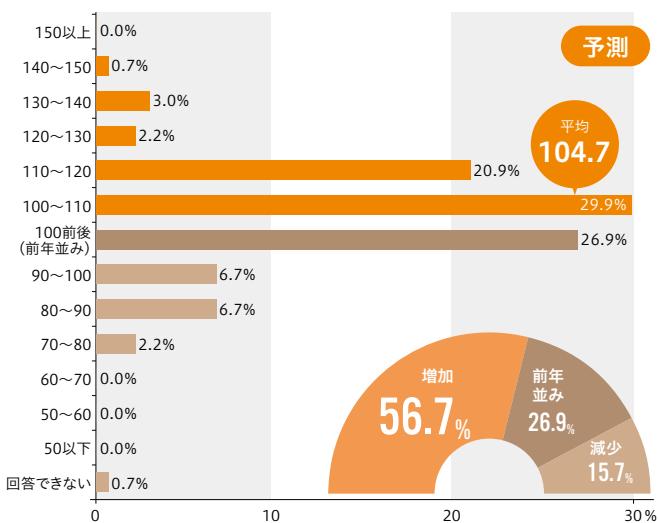
●売上高の前年比平均値の推移



●2025年(1-12月)の売上高(前年比)



●2026年(1-12月)の売上高(前年比)



Q10 2025年(1-12月)の営業利益率の変化(前年比)

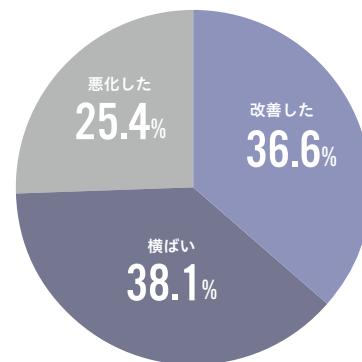
单一

「悪化」が1/4超——コスト上昇が重荷

今回新設した設問。コスト上昇と価格転嫁がせめぎ合う事業環境の中、本業の儲けを示す営業利益率の変化を聞いた。

Q3・Q8とも関連し、全体的に回答が分散した。「横ばい」が38.1%で最多。続いて僅差で「改善した」が36.6%だった。

「悪化した」は25.4%で1/4を超えた。Q9の回答と照らし合わせると、利益率が悪化した企業のうち67.6%は、2025年の売上高も減少していた。回答者全体の17.2%は売上高・利益率とともに低下しており、8.2%は売上高が増加～横ばいにもかかわらず利益率が低下していることがわかった。



Q11 グリーン調達(脱炭素化・環境負荷低減)への協力要請について

「すでに要請されている」が増加

「すでに要請されている」が+3.3ポイントの23.1%で、微増ながら過去最多となった。

「すでに要請されている」「要請の予告を受けている」「要請される可能性が高い」「要請される可能性がある」の合計は+4.8ポイントの76.9%で、前回の大幅減からやや回復した。

「排出量の把握・開示」「排出削減計画」の要請が多い

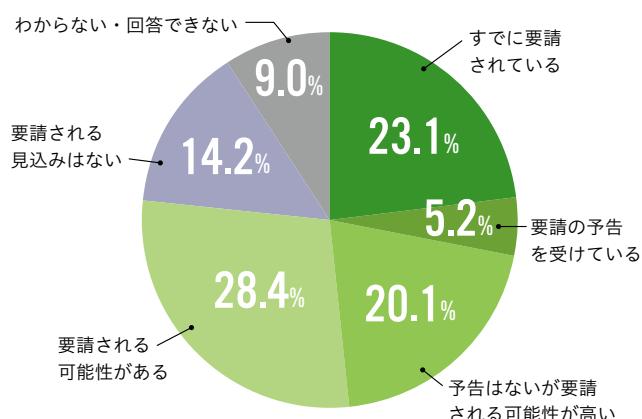
「要請される可能性がある」以上の回答者(76.9%)を対象に、「協

力要請の内容」について聞いた。

前回と同様、「CO₂排出量の把握・開示」が57.3%と過半数を占め、「排出削減計画の策定」が33.0%と続いた。3番目の「SBTなどの認定取得」(13.6%)は△2.7ポイントと微減。新設の「材料変更への対応」は10.7%、「工法変換対応」(塗装レス・溶接レス)はそれぞれ2.9%にとどまった。

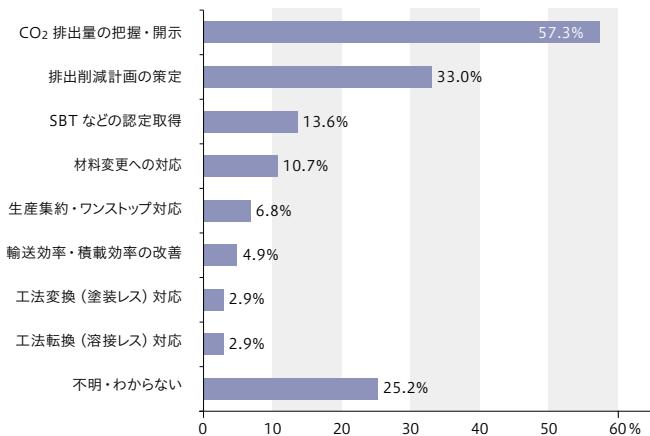
「すでに要請されている」の回答者(23.1%)に限定すると、「CO₂排出量の把握・開示」が74.2%、「排出削減計画の策定」が51.6%に達した。「SBTなどの認定取得」は12.9%だった。

●グリーン調達への協力要請



(単一)

●グリーン調達への協力要請の内容



(複数)

Q12 脱炭素化へ向けて実施・計画している取り組み

「高効率照明」「高効率空調」などが増加傾向

脱炭素化・排出削減のための具体的な取り組みについて聞いた。今回が3回目。

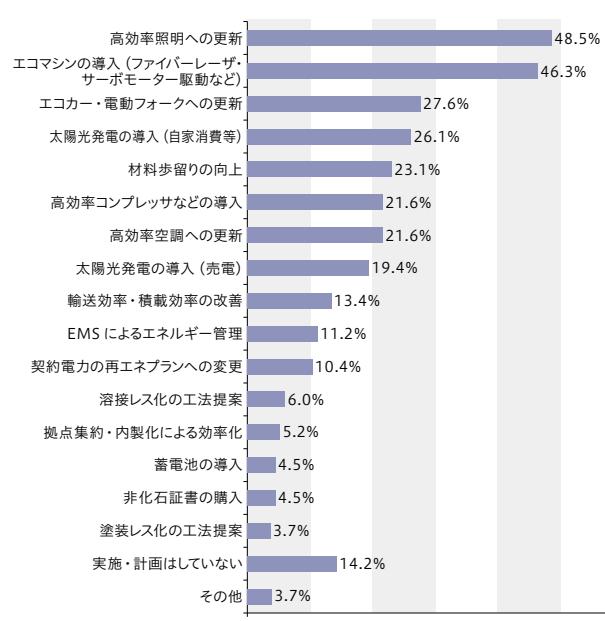
「高効率照明への更新」が+9.2ポイントの大幅増で最多となった。過去2回突出していた「エコマシンの導入」(46.3%)は△6.3ポイントで2番目だった。

「エコカー・電動フォークへの更新」「高効率空調への更新」はそれぞれ+7.6ポイントで、3番目・6番目に上昇。新設の「材料歩留りの向上」も23.1%で上位に入った。

「再エネ」は微増——「脱炭素」に消極的な意見も

「太陽光発電の導入(自家消費等)」「太陽光発電の導入(売電)」はそれぞれ微増。引き続き、脱炭素化やエネルギーコスト抑制へ向けて再エネ利用を実施・計画する傾向が見て取れる。その一方、費用対効果が課題の「蓄電池の導入」は前々回・前回と同様、下位にとどまっている。本格的な普及段階には至っていない。

また、「その他」として「顧客要求の最低限の対応で良い」「脱炭素ブームは去った」など消極的な意見も寄せられた。



*その他: 拠点集約、エコアクション21認証取得、原資の確保状態による、顧客要求の最低限の対応で良い、脱炭素ブームは去った

Q13

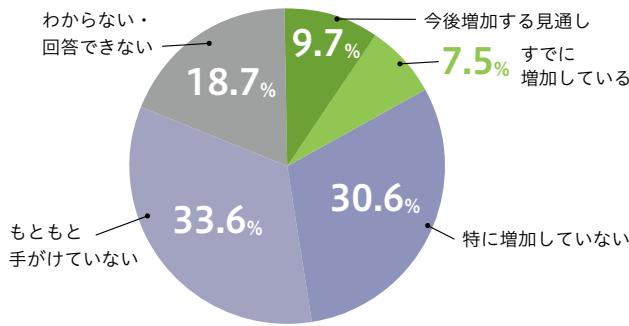
脱炭素化に関連した製品の需要と需要が増加した製品

「増加」「増加見通し」が減少——関心薄れる

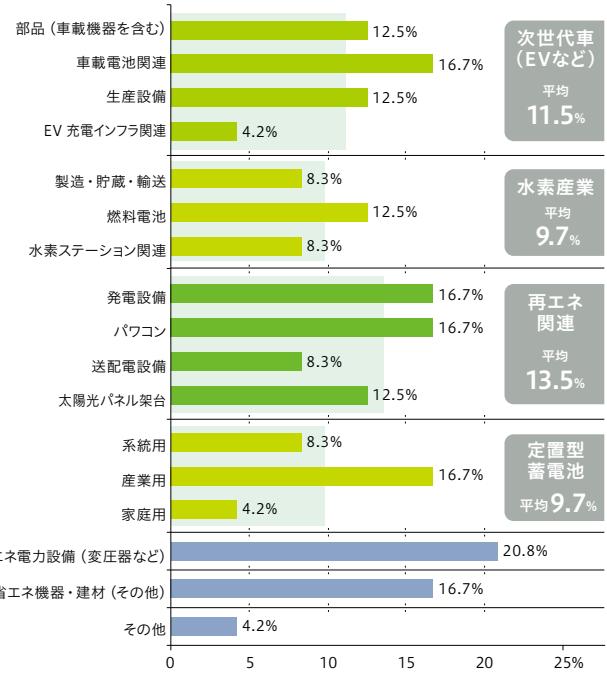
「今後増加する見通し」は△9.4ポイントと減少した。「すでに増加している」との合計は△7.8ポイントの17.2%で、2年連続の減少となり、3年ぶりに20%を割り込んだ。

「今後増加する見通し」「すでに増加している」の回答者（17.2%）に「需要の増加が見られる製品」を聞いた。サンプルが少ないため参考情報となるが、新設の「省エネ電力設備（変圧器など）」が唯一20%を超えた。そのほかに際立った項目はなく、脱炭素化に関連した製品への関心は薄れている。

●脱炭素化に関連した製品の需要



●需要の増加が見られる製品



※その他：自社製品

Q14

DXへの関心と、DXによって実現したいこと

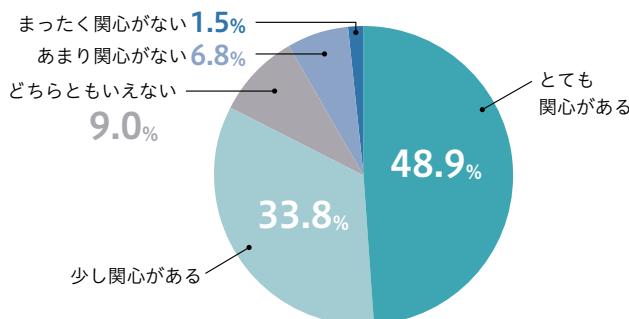
「見積り」「原価管理」が大幅増——利益体質を追求

「とても関心がある」「少し関心がある」の合計が+4.8ポイントの82.7%となり、7年ぶりに80%を超えた。

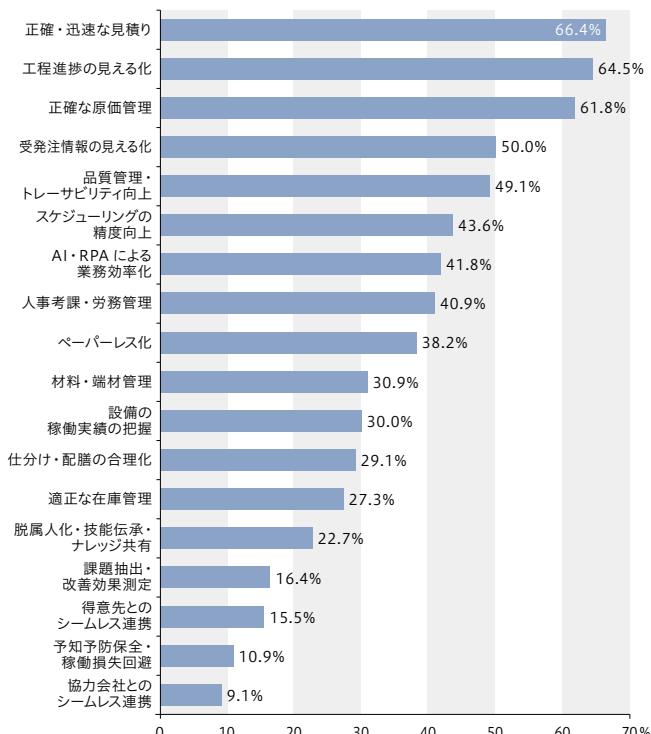
DXによって実現したいことは、「正確・迅速な見積り」（66.4%）が+12.6ポイントの大幅増で最多。「正確な原価管理」（61.8%）が+9.9ポイントで3番目となった。「AI・RPAによる業務効率化」も+7.9ポイントと増加した。Q5・Q7とも関連し、コスト上昇の環境下でDXにより健全な利益体質を追求する動きが見て取れる。

「予知予防保全」や、得意先・協力会社との「シームレス連携」はそれぞれ大幅減となり、関心が薄れている。

●DXの動向に関心があるか



●DXによって実現したいこと



Q15 「改正下請法」(取適法)の施行により見込まれる影響

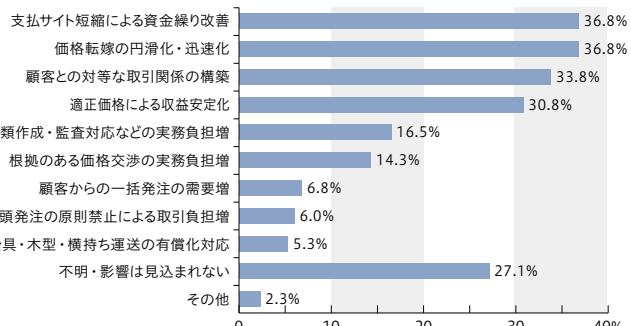
(複数)

取引適正化への期待が大きい

「改正下請法」(取適法) 施行へ向けて新設した設問。

「資金繰り改善」「価格転嫁の円滑化・迅速化」(各36.8%)が最多となり、「対等な取引関係」(33.8%)、「収益安定化」(30.8%)と続いた。「実務負担増」「取引負担増」などネガティブな選択肢も用意したが、ポジティブな回答が上位を占め、取引適正化へ向けた期待の大きさがうかがえる(Q8と関連)。

調達部門の管理負担を軽減するための一括発注やサプライチェーン再編も予想されるが、「一括発注の需要増」は6.8%にとどまった。「その他」では「海外調達の増加懸念」も寄せられた。



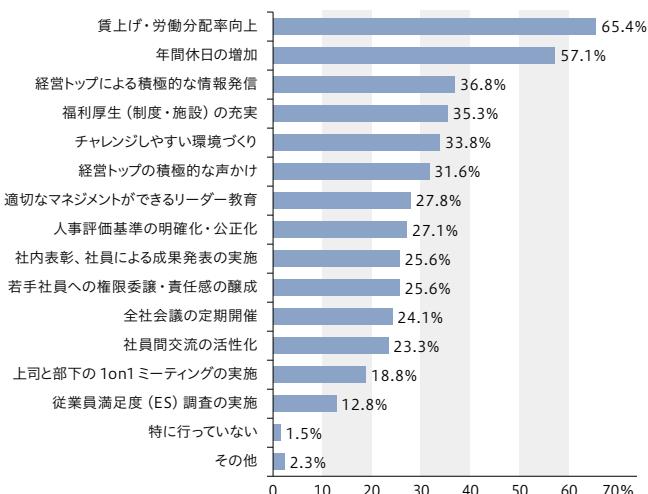
※その他: 海外調達の増加懸念、相対取引で適正化は不可能、など

Q16 従業員満足度(ES)改善のために実施している取り組み

実利的な待遇・職場環境の改善に注力

人材定着が課題となる中、5年ぶりに実施した設問。

「賃上げ」(65.4%)と「休日増加」(57.1%)が突出し、「福利厚生」(35.3%)は5年前から+10.1ポイントの大幅増となった。一方、経営トップによる「情報発信」「声かけ」などは5年前から大幅減となり、より実利的な満足度の改善に力を入れていることがうかがえる。



※その他: 社員食堂の整備、アンケートの実施、コストがかかるが顧客の理解が不足

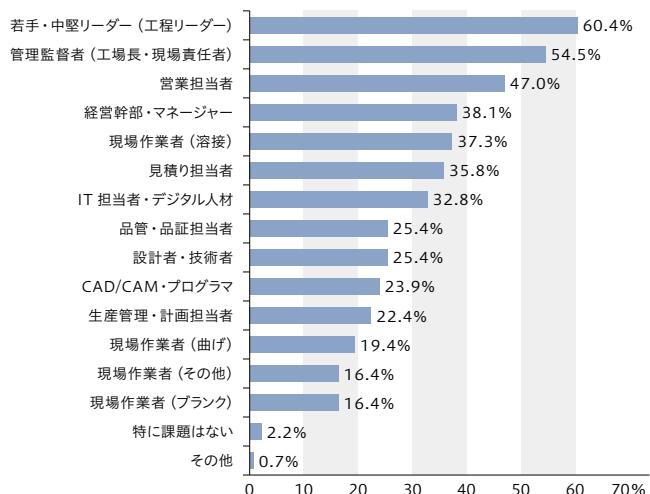
Q17 課題となっているのはどのような人材か

(複数)

「リーダー」「管理者」「営業」「見積り」が増加

上位3項目は順番を含め前回と変わらず、それぞれ増加した。

「営業担当者」は前回の大幅増に続き、今回も増加。売上拡大・新規開拓が課題となっている(Q7と関連)。「見積り担当者」も2年連続で増加した(Q5・Q14と関連)。「現場作業者」4項目や「プログラマ」「品管・品証」といった製造の実務担当者は軒並み減少した。



※その他: 働き方改革関連法の施行以降は課題だらけ

その他のご意見

- 先行き不透明感はリーマンショックの時のように。早期回復を望む。
- 高市政権の経済対策、国土強靭化、経済安全保障の政策に期待。
- 西日本は中小零細の仕事量が少なく、競争により単価が下がっている。
- 好調な業界は防衛関係だけで、来年どうなるかは見通せない状況。
- デザインを取り入れた意匠的に美しい商品づくりへと展開したい。
- 受注価格は数年前から変わっていないのが実情。最大の課題。

- トヨタを筆頭とする下請構造は何も改善されていない。
- 先行き不透明な状況が受注価格にも影響して悪循環になる可能性がある。大手の予算が安定して初めて先が見える経営が可能になる。
- 成功事例だけでなく失敗事例の紹介もあって良い。
- 外国人労働者を採用している会社の実情を紹介してほしい。
- 小誌へのご評価・激励(貴重な情報源、調査結果が楽しみなど)