

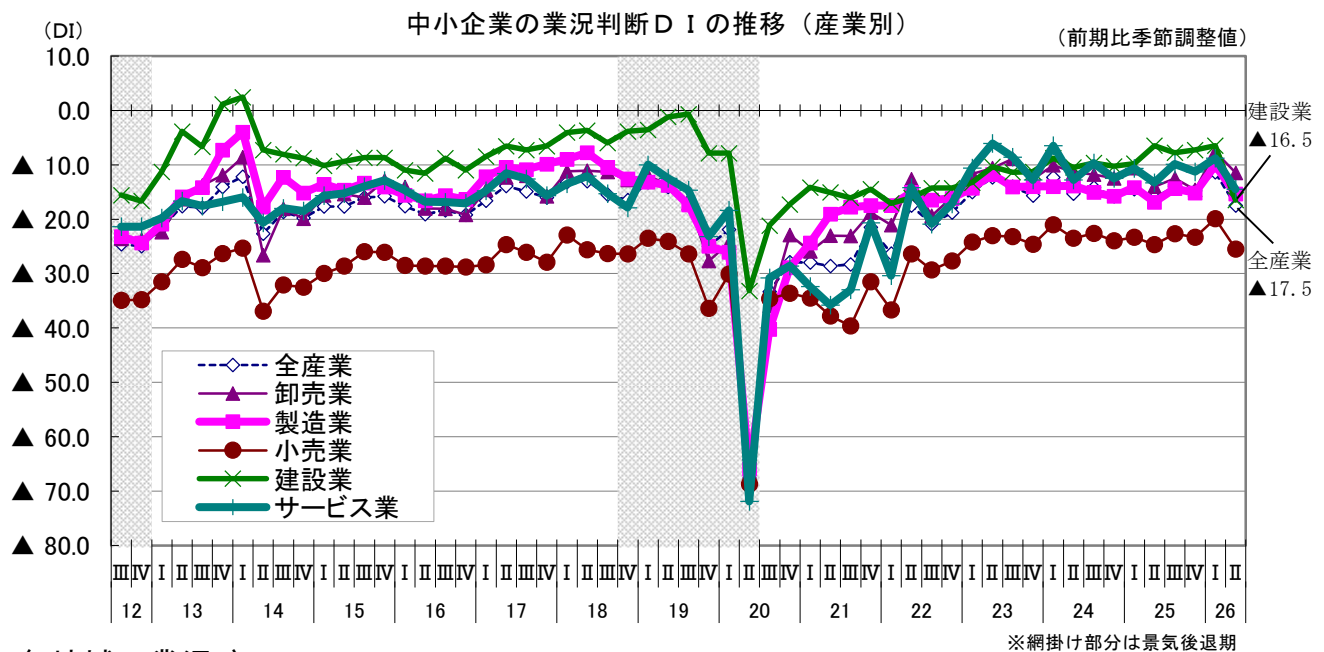
2026年6月
(前期比季節調整値版)

第184回 中小企業景況調査報告書 (2026年4-6月期) 〈建設業編〉

※DIとは…
「好転」と回答した企業の割合－「悪化」と回答した企業の割合。DI値がマイナスの場合は、悪化したと回答した企業の数が多いことを示す。

独立行政法人中小企業基盤整備機構 広報・情報戦略統括室 総合情報戦略課
〒105-8453 東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル
E-mail: chosa@smrj.go.jp
https://www.smrj.go.jp/research_case/survey/index.html

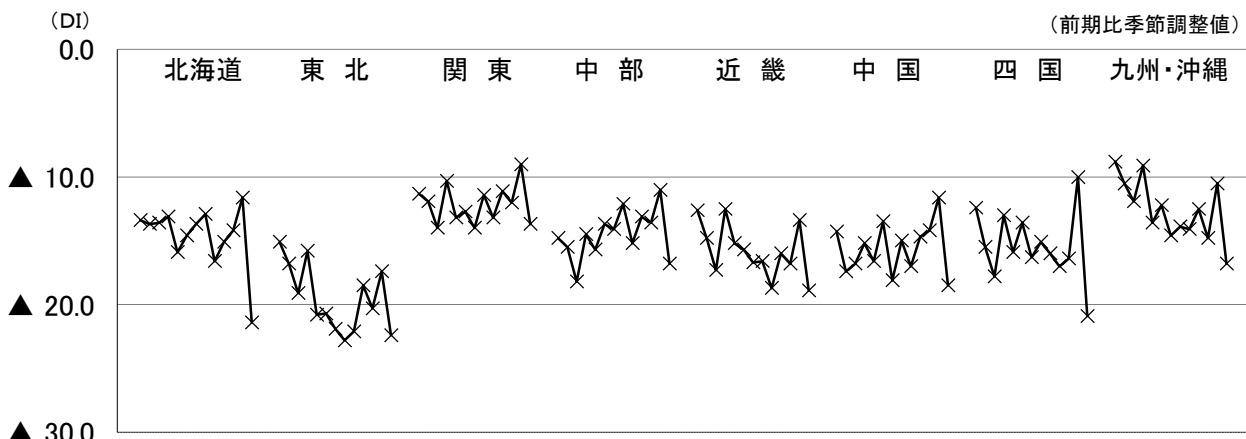
中小企業の業況判断DIは、2期ぶりに低下した。
前期と比べた全産業の業況判断DIは、2期ぶりに低下した。(▲11.4→▲17.5)



〈地域の業況〉

四国、北海道、中国、九州・沖縄、中部、近畿、東北、関東のすべての地域でマイナス幅が拡大した。

地域別業況判断DIの推移(全産業) (2023年4-6月期～2026年4-6月期)



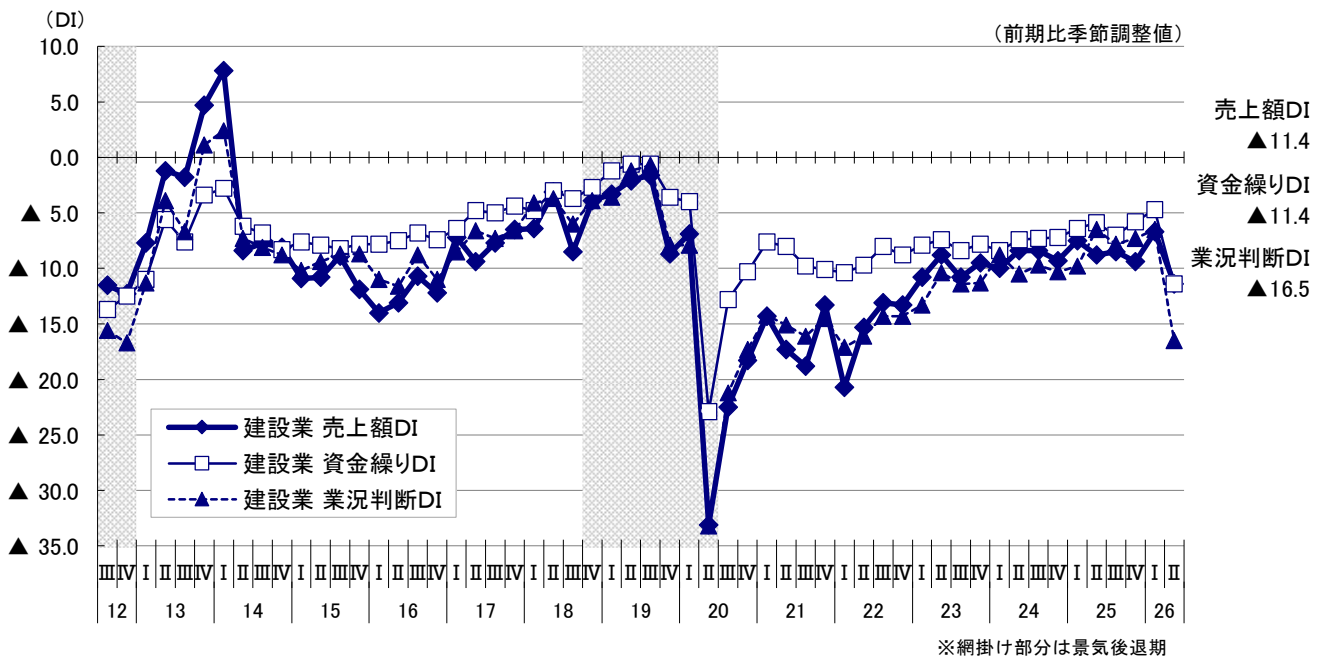
(注)1. 地域区分は、各経済産業局管内の都道府県により区分している。
2. 関東には、新潟、長野、山梨、静岡の各県、中部には、石川、富山の各県、近畿には、福井県を含む。九州・沖縄は、九州各県と沖縄県の合計。
3. 業況判断DI=前期に比べて「好転した」企業の割合－前期に比べて「悪化した」企業の割合。

1. 建設業の動向

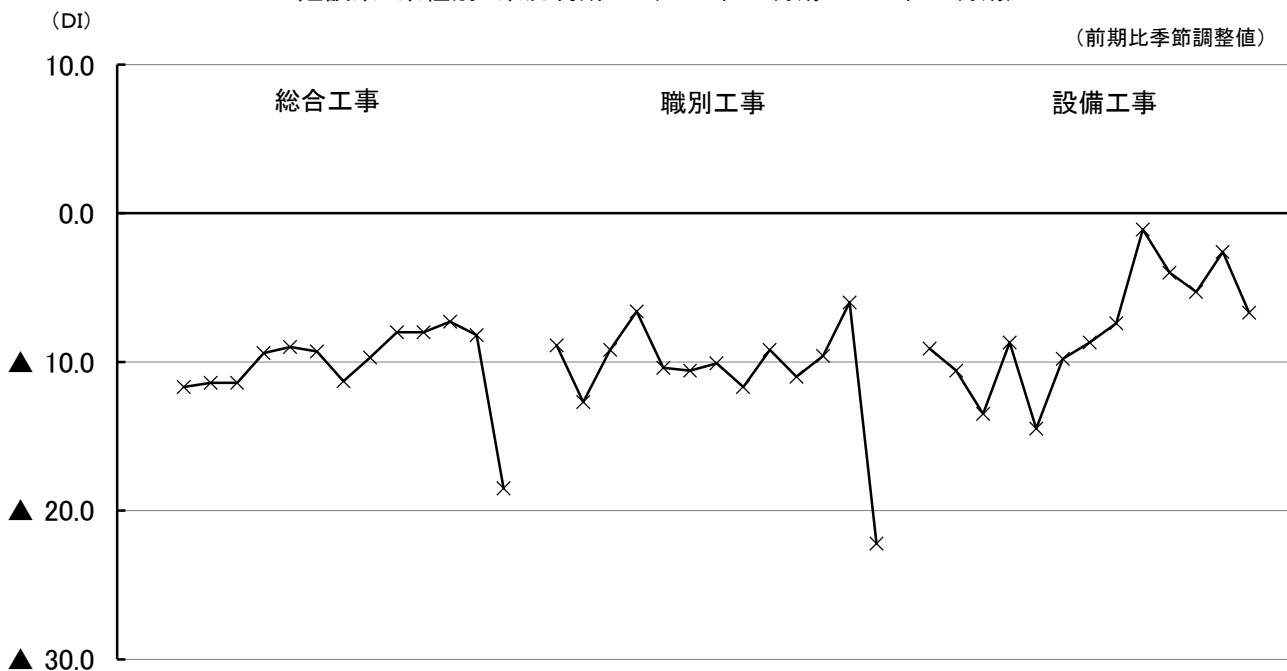
建設業の業況判断DIは、▲16.5（前期差10.0ポイント減）と大幅に低下し、3期ぶりにマイナス幅が拡大した。

また、売上額DIは▲11.4（前期差4.7ポイント減）と2期ぶりにマイナス幅が拡大した。資金繰りDIは▲11.4（前期差6.7ポイント減）と3期ぶりにマイナス幅が拡大した。

業況判断DIを業種別に見ると、職別工事で▲22.2（前期差16.2ポイント減）、総合工事で▲18.5（前期差10.3ポイント減）、設備工事で▲6.7（前期差4.1ポイント減）とすべての業種でマイナス幅が拡大した。



建設業 業種別 業況判断DI（2023年4-6月期～2026年4-6月期）



2. 建設業の設備投資動向

設備投資を実施した企業割合は、建設業全体で22.3%（前期差0.2ポイント減）とやや低下した。

（単位：％）

	2025年 4-6月期	2025年 7-9月期	2025年 10-12月期	2026年 1-3月期	2026年 4-6月期
総合工事	28.1	26.8	27.9	26.4	25.5
職別工事	15.5	14.7	15.6	14.4	15.2
設備工事	24.5	24.2	23.0	23.1	23.3
建設業計	24.0	23.1	23.6	22.5	22.3

3. 建設業の経営上の問題点

今期直面している経営上の問題点としては、前回同様「材料価格の上昇」が1位にあげられており、「材料の入手難」が2位、「従業員の確保難」が3位となった。

（1位にあげた企業の割合）

	1位	2位	3位	4位	5位
今期 (4-6月期)	材料価格の上昇 (42.1%)	材料の入手難 (19.5%)	従業員の確保難 (12.6%)	官公需要の停滞 (5.1%)	熟練技術者の確保難 (4.4%)
前期 (1-3月期)	材料価格の上昇 (33.2%)	従業員の確保難 (20.0%)	熟練技術者の確保難 (7.9%)	民間需要の停滞 (7.4%)	人件費の増加 (6.9%)

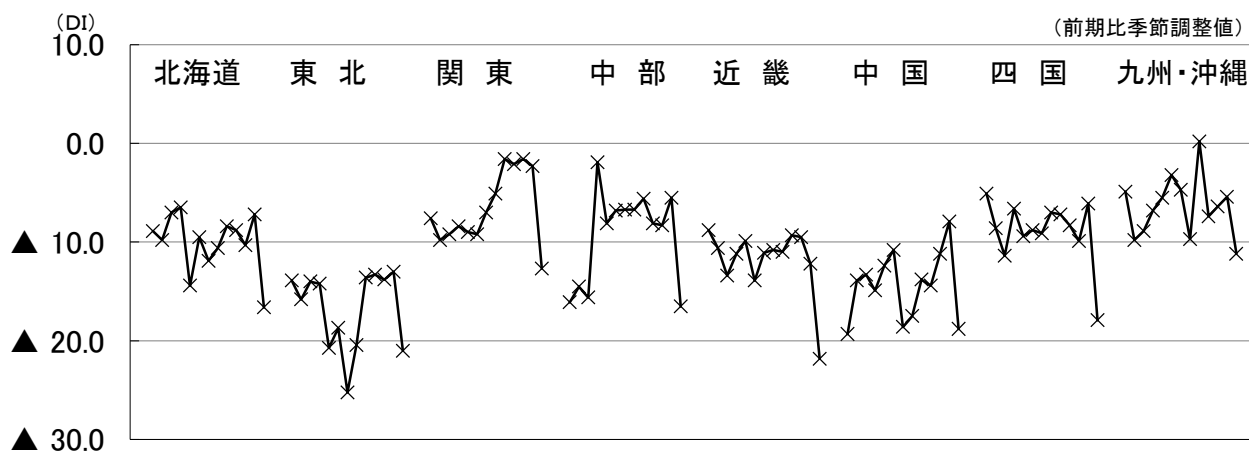
4. 建設業の地域別業況判断DI

地域別に見ると、四国、中部、中国、関東、近畿、北海道、東北、九州・沖縄すべての地域でマイナス幅が拡大した。

中小企業の地域別業況判断DIの推移

建設業

（2023年4-6月期～2026年4-6月期の動き）



（注）1. 地域区分は、各経済産業局管内の都道府県により区分している。

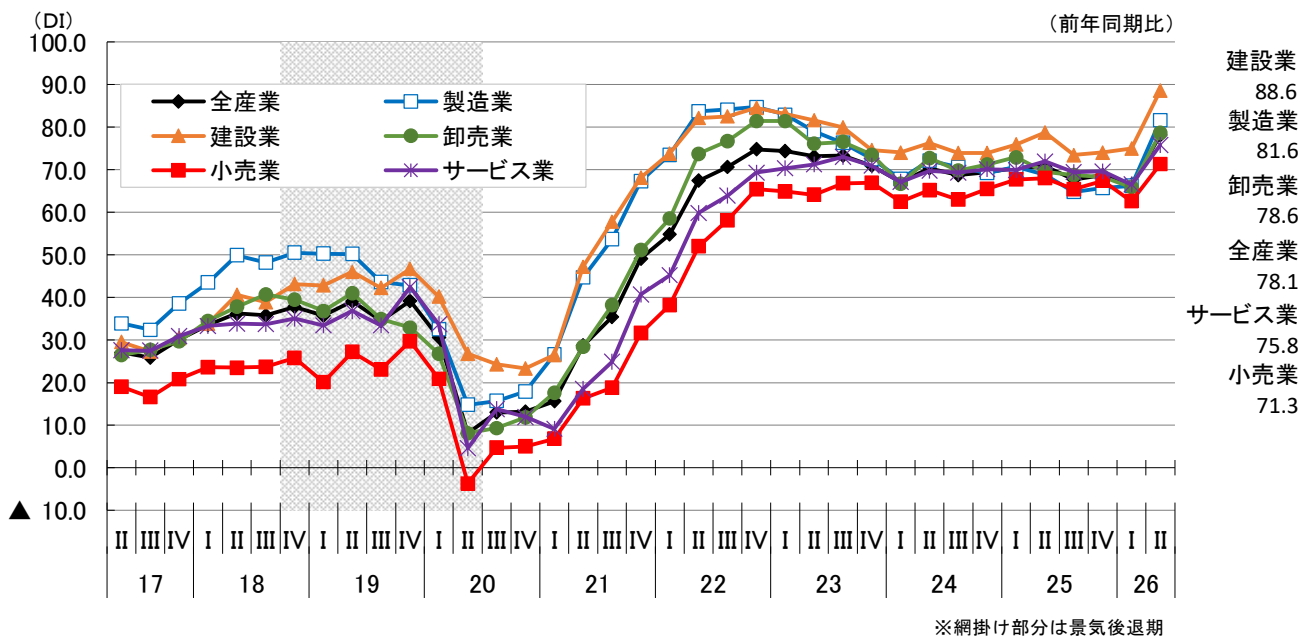
2. 関東には、新潟、長野、山梨、静岡の各県、中部には、石川、富山の各県、近畿には、福井県を含む。九州・沖縄は、九州各県と沖縄県の合計。

3. 業況判断DI=前期に比べて「好転した」企業の割合－前期に比べて「悪化した」企業の割合。

5. 建設業の原材料・商品仕入単価D I（前年同期比）の推移について

原材料・商品仕入単価D I（「上昇」－「低下」、前年同期比）は、88.6（前期75.0、前期差13.6ポイント増）と大幅に上昇し、3期連続してプラス幅が拡大した。

産業別原材料・商品仕入単価D Iの推移



【調査対象企業のコメント】

- ・ 中東情勢の影響が大きく、資材の入手が困難。また、資材の仕入価格が仕入の都度上がっており、価格転嫁がしにくい。見積もり時点よりも実際の発注時点の仕入単価が上がっており、計画利益を確保できない。[十勝・釧路・根室]
- ・ 材料価格の上昇と高圧ケーブル、キュービクル等材料入手に6か月以上期間を要する物もあり、引合い、受注、着工、完成、回収現金化まで長期となり採算面での悪化を招いている。[宮城]
- ・ 内装材はプラスチック系が多いため材料価格の急上昇、品物によっては2か月入荷待ちの状況で工事の遅れが請求書締めに影響して入金が遅くなっている。[東京]
- ・ 中東情勢による材料の入手困難に加え、新築が減少しているためリフォームに参入する業者が増えた印象。[岐阜]
- ・ 中東情勢の悪化で、材料の入手困難と金額の上昇等で予定が組めないことと、物価高で今以上に利益が減ることがある。受注のめどが立たない。[滋賀]
- ・ 昨年からの建築基準法改正、中東情勢の悪化による材料費の高騰等による坪単価の上昇、長期金利の上昇等で新築工事が減り、業界全体が厳しい状況にある。[鳥取]
- ・ 資材価格は1.5～2倍以上高騰しているものもあるが、請負単価を同様に引き上げることは現実的に難しく、利益を圧迫している。[徳島]
- ・ 部材の流通制限の影響で、仕入単価が高騰している。お客様の負担軽減を考慮し、価格転嫁できていない。すべてにおいて悪影響がでており、末端事業者と卸業者（メーカー）の歪みがでている。[福岡]

【調査要領】

- (1) 調査時点：2026年6月1日時点
- (2) 調査方法：原則として、全国の商工会、商工会議所の経営指導員及び中小企業団体中央会の情報連絡員が訪問面接し、聴き取りによって行った。
- (3) 回収状況：中小企業基本法に定義する全国の中小企業で、調査対象数18,834のうち有効回答17,734（有効回答率94.2%）