

2026年2月10日

第3回 奄美大島 中小企業・小規模企業者 景況感等調査報告書 (令和7年 10 - 12 月期)

調 査 機 関

あ ま み 商 工 会
龍 郷 町 商 工 会
瀬 戸 内 町 商 工 会
宇 検 村 商 工 会
奄美大島商工会議所

※調査結果については、奄美大島の商工会と商工会議所が共同で取りまとめました

【問い合わせ先】

あまみ商工会	電話番号：0997-63-0058
龍郷町商工会	電話番号：0997-62-2131
瀬戸内町商工会	電話番号：0997-72-0147
宇検村商工会	電話番号：0997-67-2661
奄美大島商工会議所	電話番号：0997-52-6111

奄美大島 中小企業・小規模企業者 景況感等調査報告書(2025 年 10~12 月期)

【 調 査 目 的 】

奄美大島の中小企業・小規模企業者が置かれている経営環境等を定期的に調査し、地域経済の現状や変化を把握すると共に、調査結果を基に企業支援や政策提言等に繋げるために四半期ごとに実施・集計・公表しています。

【 調 査 要 領 】

調 査 時 点：令和8年2月2日時点

調 査 方 法：原則として商工会、商工会議所の経営指導員等による調査依頼書の手交。
他に地元新聞紙面による告知。

調 査 対 象：奄美大島内の中小企業・小規模企業者

実 施 機 関：あまみ商工会・龍郷町商工会・瀬戸内町商工会・宇検村商工会・奄美大島商工会議所

協 力 機 関：奄美群島振興開発基金・日本政策金融公庫 鹿児島支店

回 答 数：222 件

【業種別回答数】

建設業	33	飲食・宿泊業	34
製造業	29	サービス業	43
卸売業	10	その他	32
小売業	41		

【従業員数別回答数】

0名（又は家族従業員のみのみ）	65
1名～5名	83
6名～20名	42
21名以上	32

【 調 査 結 果 概 要 】

1. 経営状況

「良い」＋「大変良い」：約 13%
「特に変化なし」：約 60%
「悪い」＋「大変悪い」：約 27%

項 目	件 数	割 合
大変良い	3	1.4%
良い	26	11.7%
特に変化なし	133	59.9%
悪い	49	22.1%
大変悪い	11	5.0%

- ・「特に変化なし」が約 6 割（59.9%）を占め、前回調査と比較しても横ばいの傾向が続いています。
- ・一方で、「悪い」または「大変悪い」と回答した企業は全体の約 27%で、約 4 社に 1 社が経営状況の悪化を感じており、前回（7-9 月期）より 4 ポイント増加しています。
- ・「良い」または「大変良い」と回答した企業は全体の約 13%で、前回調査より 9 ポイント減少しており、季節要因等の厳しさが見られます。

【参考】業種別内訳

	大変良い	良い	特に変化なし	悪い	大変悪い
建設業	0	6	23	5	0
製造業	0	1	13	7	2
卸売業	0	1	8	1	0
小売業	0	4	22	11	2
飲食・宿泊業	0	6	20	9	1
サービス業	2	4	22	9	5
その他	1	4	25	7	1
合 計	3	26	133	49	11

2. 資金繰り

「良い」＋「やや良い」：約13%
「変化なし」：約49%
「やや厳しい」＋「厳しい」：約38%

項目	件数	割合
良い	12	5.4%
やや良い	16	7.2%
変化なし	108	48.6%
やや厳しい	65	29.3%
厳しい	21	9.5%

- ・約49%の企業が「変化なし」と回答していますが、約29%が「やや厳しい」、約9%が「厳しい」と回答しており、合計で約38%の企業が資金繰りに課題を抱えています。前回調査と比べると8ポイント増加しています。
- ・経営状況（売上等）に比べて「厳しい」と感じる割合が高く、物価高騰によるコスト負担がキャッシュフローを圧迫している状況がうかがえます。

3. 設備投資

「設備投資をした」：約14%
「設備投資はしていない」：約70%
「今後、設備投資の予定がある」：約16%

項目	件数	割合
設備投資をした	32	14.4%
設備投資はしていない	154	69.4%
今後、設備投資の予定がある	36	16.2%

- ・設備投資を「していない」とする事業所が約70%と依然として多数派です。
- ・一方で、約14%が設備投資を「した」、約16%が「今後、設備投資の予定がある」と回答しており、約30%の企業が設備投資に前向きな姿勢を見せており、建設業や宿泊業の一部で積極的な姿勢が見られます。

4. デジタル化

「デジタル化を進めている」：約46%
「何もしていない」：約43%
「何をしたいのかわからない」：約8%
「何もしない」：約3%

項目	件数	割合
デジタル化を進めている	102	45.9%
何もしていない	95	42.8%
何をしたいのかわからない	18	8.1%
何もしない	7	3.2%

- ・「デジタル化を進めている」企業が約46%で最多となりました。「何もしていない」企業も約43%存在し、二極化しています。「何をしたいのかわからない」層は8%程度です。

5. 雇用状況

「ちょうど良い」：約49%
「やや不足」：約42%
「かなり不足」：約9%

項目	件数	割合
ちょうど良い	108	48.6%
やや不足している	94	42.3%
かなり不足している	20	9.0%

- ・「ちょうど良い」（49%）とする回答が最も多いものの、「やや不足している」または「かなり不足している」とする人手不足を感じる回答は合計で過半数を超えており、引き続き人材確保が大きな課題であることがわかります。
- ・特に「かなり不足している」との回答が約9%あり、建設業や一部小売・サービス業等で深刻さが増えています。

6. 価格転嫁の状況

「すべて転嫁できた」 : 約 7%
「一部転嫁できた」 : 約 58%
「ほとんど転嫁できていない」 : 約 28%
「まったく転嫁できていない」 : 約 5%
「その他」 : 約 2%

項 目	件 数	割 合
すべて転嫁できた	16	7.2%
一部転嫁できた	128	57.7%
ほとんど転嫁できていない	62	27.9%
まったく転嫁できていない	10	4.5%
その他	6	2.7%

- 「一部転嫁できた」と回答した企業が最も多く約 58%、「すべて転嫁できた」が約 7%と合計約 65%です。
- しかし、「ほとんど転嫁できていない」（約 28%）または「まったく転嫁できていない」（約 5%）を合わせると約 33%に達し、依然として3社に1社はコスト増を価格に反映できていない状況です。

7. 自社の業績見通し（令和8年1月～3月）

「緩やかに拡大」＋「拡大」 : 約 17%
「横ばい」 : 約 60%
「緩やかに後退」＋「後退」 : 約 24%

項 目	件 数	割 合
拡 大	2	0.9%
緩やかに拡大	35	15.8%
横ばい	132	59.5%
緩やかに後退	38	17.1%
後 退	15	6.8%

- 今後の業績見通し（1月～3月期）については、「横ばい」（約 60%）が最多です。
- 「拡大」または「緩やかに拡大」とする肯定的な見通しは合計約 17%に対し、「後退」または「緩やかに後退」とする否定的な見通しは合計約 24%でした。
- 前回調査（肯定派が上回る）とは異なり、今回は否定的な見通しが肯定的な見通しを上回っています。観光閑散期に入ることへの警戒感が反映されています。

○ 業種別の自由意見

◆飲食・宿泊業：

- ・冬場の宿泊客が全く居ない状況です。何か笠利の方でも宿泊客が飛びつく様な施設やイベントがあればいいのかな？と思います。
- ・当店は、12月は忘年会やクリスマスなどの需要があり売上は前年よりも良かったが、10、11月は芳しくなかった。
- ・観光需要の拡大を見込んでの新規参入が多い業種のため、閑散期は特に顧客の分散が見られて売り上げが低迷している。このままでは価格転換より価格競争になるのではないかと懸念している。
- ・令和8年1月、2月を初めて冬季休業としてみた。

◆小売業：

- ・人口減（児童・生徒数激減）対策を！
- ・物価高騰対策は必須。
- ・観光客が増えないとどうにもならない気がする。

◆製造業：

- ・デジタルコンテンツ・デジタルブック・Web制作等に取り組んでいかなければならない。
- ・支出額が価格高騰により増大しており、収入とのバランスが取れていません。価格高騰にかかる支援があれば非常に助かります。

◆建設業：

- ・民間工事含めた総合的な工事単価を見直してもらわないと材料高騰に対応出来ない為、資金繰りや経営状況は悪くなると思われます。

◆サービス業・その他：

- ・デジタル化どころか、AI化が喫緊の最重要テーマではないでしょうか。雇用という定義や概念そのものが大きく変わるでしょう。
- ・自動車整備工を雇いたいが余裕がない。
- ・沖縄への参入を目指し、個人で数年前に行きましたがコロナ禍だったことと【県産品最優先】の風土が強く契約ゼロで大敗しました。（中略）夏に向けて春から沖縄営業に動き出しますが、サポートしていただけると助かります。
- ・事業拡大を考えていますが、資金調達には至っていない。

○ 自由意見にみる経営課題と展望

（１）季節変動リスクと競争激化

- ・「初めて冬季休業にした」といった、観光閑散期の集客難に対する切実な声が多く寄せられました。
- ・ホテル等の新規参入による「顧客の分散」を懸念する声もあり、繁忙期以外のパイの奪い合いが価格競争を招くことへの警戒感が強まっています。

（２）コスト高と価格転嫁のジレンマ

- ・「材料高騰」への対応について、多くの建設・製造業者が悲鳴を上げています。
- ・「みなさんの給料が上がったら堂々と値段を上げることができる」という意見に代表されるように、地域内の所得水準を考慮して価格転嫁に踏み切れず、それが賃上げの足かせになるという悪循環が課題となっています。

（３）新たな活路への模索（デジタル・島外）

- ・既存事業（島内小売り等）の縮小を見据え、デジタルコンテンツ制作への転換や、沖縄・海外市場への販路拡大を目指す動きが出ています。
- ・「AI化が最重要テーマ」といった先進的な視点を持つ事業者も現れており、従来の枠組みを超えた事業変革への意欲が芽生えています。

調査を終えて

今回の調査（10-12月期）では、経営状況について約6割が「特に変化なし」と回答し、全体としては横ばいの基調を維持しています。しかし、「悪い・大変悪い」とする回答（27.0%）が前回調査（22.6%）と比較して増加しており、水面下では経営体力の消耗が進んでいる様子がうかがえます。

特に経営状況（売上等）に比べて「資金繰り」の厳しさが顕著であることです。経営状況で「悪い・大変悪い」とした企業は約27%であるのに対し、資金繰りで「厳しい・やや厳しい」と回答した企業は約39%に達しました。これは、原材料やエネルギー価格の高騰に対し、約3割（32.4%）の企業が「ほとんど転嫁できていない」「まったく転嫁できていない」状況にあることが主因と考えられます。自由記述においても、「支出額が価格高騰により増大し、収入とのバランスが崩れている」、「世間の賃上げが進まなければ価格転嫁もできない」といったジレンマが吐露されており、コストプッシュ型の経営圧迫が深刻化しています。

雇用については、過半数（51.3%）が「不足している」と回答しました。特に建設業や小売・サービス業の一部では「かなり不足している」（9.0%）との回答が見られ、自動車整備工などの専門職不足を嘆く声や、人手不足により事業機会を逃している現状が浮き彫りになっています。

最大の課題は「価格転嫁」と「人手不足」の同時進行です。約3割の企業がコスト上昇分をほとんど価格に転嫁できておらず、利益圧迫要因となっています。また、半数以上の企業が人手不足を感じており、特に「雇いたい資金余剰がない」「専門職がいない」といった構造的なミスマッチが深刻化しています。

次期（1-3月）の見通しについては、「後退」を見込む企業が「拡大」を見込む企業を上回りました。これは例年、観光客が減少する冬場を迎えることへの懸念が強く反映されています。自由記述でも、冬季の集客対策や資金繰りへの不安が多く聞かれました。

一方で、明るい兆しとしては、約46%の企業がデジタル化を進めている点に加え、島外（沖縄や海外）への販路開拓や業態転換に意欲的な声が具体的に挙がっている点です。今後は、こうした「外貨獲得」や「高付加価値化」に挑む企業への伴走支援、および冬場の閑散期対策としてのイベント創出や地域全体での誘客強化が重要となります。

本景況感等調査は、商工会（あまみ・龍郷・瀬戸内・宇検）と商工会議所が連携して実施しており、協力機関として独立行政法人奄美群島振興開発基金および株式会社日本政策金融公庫鹿児島支店が加わりました。今後も四半期ごとに継続して実施いたします。今回も多くの方の皆さまにご協力をいただき、厚く御礼申し上げます。地域の現状を共有し、官民一体で「住みやすく、働きやすい奄美」を実現していけるよう取り組んでまいります。