２０２６年１１月１６日

第６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８年 7 - 9 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（2026 年 7～9 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１０月１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：129 件

【業種別回答数】

建設業	15	飲食・宿泊業	23
製造業	15	サービス業	22
卸売業	7	その他	24
小売業	23		

【従業員数別回答数】

０名（又は家族従業員のみ）	35
１名～５名	56
６名～２０名	24
２１名以上	14

【調査結果詳細】

1．経営状況

「良い」＋「大変良い」：約 17%
「特に変化なし」　　：約 48%
「悪い」＋「大変悪い」：約 35%

項 目	件 数	割 合
大変良い	4	3.1%
良い	18	14.0%
特に変化なし	62	48.1%
悪い	33	25.6%
大変悪い	12	9.3%

・「特に変化なし」が 48.1%と依然として約半数を占めています。一方、「大変良い」「良い」を合わせた好転層は 17.1%となり、前期（12.8%）から 4.3pt 回復しました。夏季観光シーズンやお盆需要に伴う売上増加が一部業種を下支えしたものとみられます。 ・しかし、「悪い」「大変悪い」の合計は 34.9%に達しており、回答企業の 3 社に 1 社以上が自社の経営状況を依然として悪化と評価しています。前年同期（23.1%）と比較すると 11.8pt も高く、とりわけ「大変悪い」が 9.3%（前年同期 3.0%の 3.1 倍）へ上昇しており、観光・飲食などの繁忙期特需の恩恵を享受できた層と、原材料高・仕入れ高に苦しむ製造・卸売・小売などの層との「事業者間の格差（二極化）」が続いています。

業種カテゴリ	大変良い	良い	変化なし	悪い	大変悪い	合計
建設業	0	2	12	1	0	15
製造業	1	3	6	4	1	15
卸売業	0	0	2	4	1	7
小売業	2	2	9	5	5	23
飲食業、宿泊業	0	5	12	5	1	23
サービス業	0	3	11	6	2	22
その他	1	3	10	8	2	24
合計	4	18	62	33	12	129

◆三期比較

・ **繁忙期による一時的な持ち直しと、根深い悪化層の高止まり**
「特に変化なし」が約半数（54.3% → 48.6% → 48.1%）で推移する横ばい傾向が続いています。好転層（大変良い・良い）は、前年同期の 22.5%から前期は 12.8%へ大きく落ち込みましたが、当期は 17.1%へとやや持ち直しました。飲食・宿泊業などを中心に夏の観光需要が寄与した形です。 しかし、経営悪化層（悪い・大変悪い）は 34.9%（前期 38.7%、前年同期 23.1%）と高水準で推移しており、前年同期比では依然として大幅な悪化状態にあります。特に卸売業（悪化割合 71.4%）や小売業（同 43.5%）など、仕入れ価格高騰がダイレクトに響く業種において不況感が深刻であり、景況感の二極化構造が続いています。

評価	当期(R8 7-9 月)	前期（R8 4-6 月）	前年同期(R7 7-9 月)	三期トレンド
大変良い	3.1%（4 件）	1.2%（2 件）	3.0%（5 件）	1〜3%台で推移
良い	14.0%（18 件）	11.6%（20 件）	19.5%（32 件）	前期比微増も前年割れ
特に変化なし	48.1%（62 件）	48.6%（84 件）	54.3%（89 件）	約半数で高止まり
悪い	25.6%（33 件）	31.2%（54 件）	20.1%（33 件）	高水準が継続
大変悪い	9.3%（12 件）	7.5%（13 件）	3.0%（5 件）	前年同期比で約 3.1 倍に急増

2．資金繰り

「良い」＋「やや良い」　：約 11%
「変化なし」　：約 48%
「やや厳しい」＋「厳しい」：約 41%

項 目	件 数	割 合
良い	5	3.9%
やや良い	9	7.0%
変化なし	62	48.1%
やや厳しい	36	27.9%
厳しい	17	13.2%

・「変化なし」が 48.1%を占める一方で、「やや厳しい」「厳しい」の合計が 41.1%に達し、回答企業の 4 割超が依然として資金繰りの圧迫感に直面しています。前期（43.9%）からはわずかに低下したものの、前年同期（29.8%）から 11.3pt も悪化した状態が継続しています。 ・とりわけ最悪評価である「厳しい」が 13.2%と、前年同期（8.5%）の約 1.6 倍に達しており、度重なる資材・商品仕入れ価格や光熱費、離島物流送料の上昇が手元キャッシュを削り続けている実態がうかがえます。

業種カテゴリ	良い	やや良い	変化なし	やや厳しい	厳しい	合計
建設業	1	1	11	2	0	15
製造業	1	0	6	6	2	15
卸売業	0	0	3	2	2	7
小売業	0	4	7	9	3	23
飲食業、宿泊業	1	1	14	5	2	23
サービス業	0	2	9	8	3	22
その他	2	1	12	4	5	24
合計	**5**	**9**	**62**	**36**	**17**	**129**

◆三期比較

・**資金逼迫が高止まり。コスト負担が手元資金を侵食し続ける**
資金繰り悪化層（厳しい・やや厳しい）は、前年同期の 29.8%から前期に 43.9%へと跳ね上がり、当期も 41.1%と 4 割超の高水準が続いています。特に製造業（逼迫割合 53.3%）や卸売業（同 57.1%）、小売業（同 52.2%）で過半数、サービス業（同 50.0%）で半数の企業が資金繰りの苦しさを訴えています。 売上が繁忙期で多少立っても、仕入れ支払いや経費の増加によってキャッシュフローが改善せず、資金繰りに窮する事業者が高水準で推移している状況が読み取れます。

評価	当期（R8 7-9 月）	前期（R8 4-6 月）	前年同期（R7 7-9 月）	三期トレンド
良い	3.9%（ 5 件）	3.5%（ 6 件）	7.9%（13 件）	低水準横ばい
やや良い	7.0%（ 9 件）	6.9%（12 件）	6.1%（10 件）	6〜7%台で推移
変化なし	48.1%（62 件）	45.7%（79 件）	56.1%（92 件）	約半数で推移
やや厳しい	27.9%（36 件）	26.0%（45 件）	21.3%（35 件）	前年同期比で増加
厳しい	13.2%（17 件）	17.9%（31 件）	8.5%（14 件）	高止まり懸念

3．設備投資

「設備投資をした」　：約 19%
「設備投資はしていない」　：約 67%
「今後、設備投資の予定がある」：約 14%

項 目	件 数	割 合
設備投資をした	25	19.4%
設備投資はしていない	86	66.7%
今後、設備投資の予定がある	18	14.0%

・「設備投資はしていない」が 66.7%へ上昇し、前期（60.7%）から 6.0pt 増加しました。不透明な経営環境や手元資金の目減りを背景に、防衛的にキャッシュを手元に残そうとする慎重姿勢が強まっています。 ・一方で、「設備投資をした」（19.4%）と「今後予定がある」（14.0%）を合わせた前向きな投資意欲も 3 社に 1 社（33.3%）存在します。特にサービス業（投資実施 40.9%、予定 18.2%）や建設業（投資実施 33.3%、予定 13.3%）において、人手不足を補う省力化や業務改善に向けた設備更新ニーズが底堅く見られます。

◆三期比較

・**慎重姿勢の強まりと、省力化・老朽化対策に向けた底堅い投資ニーズ**
「設備投資をしていない」とする割合は、69.5%（前年同期）→ 60.7%（前期）→ 66.7%（当期）と推移し、依然として 6 割台後半を占めています。特に小売業では 91.3%（21 社）が投資を手控えており、守りの姿勢が顕著です。 しかし、厳しい経営環境下にあっても、人手不足を補う自動化・省人化や店舗・設備の老朽化対応に向けた投資意欲は 33.3%と 3 社に 1 社の割合で維持されています。

評価	当期（R8 7-9 月）	前期（R8 4-6 月）	前年同期（R7 7-9 月）	三期トレンド
設備投資をした	19.4%（25 件）	21.4%（37 件）	15.9%（26 件）	約 2 割で安定
設備投資はしていない	66.7%（86 件）	60.7%（105 件）	69.5%（114 件）	6 割強で推移
今後予定がある	14.0%（18 件）	17.9%（31 件）	14.6%（24 件）	慎重姿勢が拡大

4．デジタル化

「デジタル化を進めている」　：約 50%
「何もしていない」　：約 36%
「何をしていいのかわからない」：約　5%
「何もしない」　：約　9%

項 目	件 数	割 合
デジタル化を進めている	64	49.6%
何もしていない	47	36.4%
何をしていいのかわからない	6	4.7%
何もしない	12	9.3%

・「デジタル化を進めている」企業が 49.6%と約半数を維持しており、サービス業（63.6%）や建設業（60.0%）、卸売業（57.1%）で推進が先行しています。 ・一方、「何もしていない」「わからない」「何もしない」を合わせた未対応層が 50.4%と半数を占めています。「何もしない」消極層は 9.3%（前期 9.8%）と一桁台にとどまっているものの、ツールの導入・活用を進める先進層と、取り組みに着手できていない層との「デジタル二極化」が鮮明です。

◆三期比較

・３期連続で約半数を維持。デジタル・AI 活用が現実的な省力化戦略に
「デジタル化を進めている」とする割合は、47.6%（前年同期）→50.3%（前期）→49.6%（当期）と、3期連続で約半数の水準を維持しています。深刻化する人手不足や業務負担を克服するための現実的な経営手段として、IT・クラウドや AI アシスタントへの関心が自由意見からもうかがえます。

評価	当期（R8 7-9 月）	前期（R8 4-6 月）	前年同期（R7 7-9 月）	三期トレンド
進めている	49.6%（64 件）	50.3%（87 件）	47.6%（78 件）	約半数で高水準維持
何もしていない	36.4%（47 件）	32.4%（56 件）	42.7%（70 件）	3 割強で推移
何をしていいか不明	4.7%（ 6 件）	7.5%（13 件）	6.7%（11 件）	微減傾向
何もしない	9.3%（12 件）	9.8%（17 件）	3.0%（ 5 件）	前期並み（前年同期比約 3 倍）

5．雇用状況

「ちょうど良い」　：約 53%
「やや不足」　：約 41%
「かなり不足」　：約　6%

項 目	件 数	割 合
ちょうど良い	68	52.7%
やや不足している	53	41.1%
かなり不足している	8	6.2%

・「適正（ちょうど良い）」が 52.7%を占める一方、「やや不足している」（41.1%）と「かなり不足している」（6.2%）を合わせた不足層は 47.3%に達しています。 ・企業のほぼ半数が人手不足感に直面しており、自由意見でも、人手不足が売上拡大や受注の制約要因になっているとの声が寄せられています。

業種カテゴリ	ちょうど良い	やや不足している	かなり不足している	業種合計
建設業	4	10	1	**15**
製造業	9	6	0	**15**
卸売業	4	3	0	**7**
小売業	15	6	2	**23**
飲食業、宿泊業	17	5	1	**23**
サービス業	12	9	1	**22**
その他	7	14	3	**24**
合計	**68**	**53**	**8**	**129**

◆三期比較

・人材不足の常態化。建設業・その他業種で危機的水準が継続
不足層（やや不足＋かなり不足）の合計は、50.0%（前年同期）→49.1%（前期）→47.3%（当期）と、3期連続でほぼ半数に達する水準で高止まりしています。 業種別にみると、建設業（不足割合 73.3%）や、運輸・福祉等を含むその他業種（同 70.8%）において人手不足が特に深刻です。少子高齢化と若年層流出を背景にした採用難が、地域企業の事業継続を阻む構造的な足かせとして固定化しています。

評価	当期（R8 7-9 月）	前期（R8 4-6 月）	前年同期（R7 7-9 月）	三期トレンド
ちょうど良い	52.7%（68 件）	50.9%（88 件）	50.0%（82 件）	約半数で推移
やや不足している	41.1%（53 件）	42.8%（74 件）	44.5%（73 件）	4 割強で高止まり
かなり不足している	6.2%（ 8 件）	6.4%（11 件）	5.5%（ 9 件）	6%前後で推移

6．価格転嫁の状況

「すべて転嫁できた」　：約 10%
「一部転嫁できた」　：約 47%
「ほとんど転嫁できていない」：約 32%
「まったく転嫁できていない」：約 12%

項 目	件 数	割 合
すべて転嫁できた	13	10.1%
一部転嫁できた	60	46.5%
ほとんど転嫁できていない	41	31.8%
まったく転嫁できていない	15	11.6%

・「一部転嫁できた」（46.5%）と「すべて転嫁できた」（10.1%）の合計は 56.6%と過半数を占めるものの、前期（64.1%）から 7.5pt 減少しました。 ・他方で「転嫁できていない（ほとんど＋まったく）」層が 43.4%へ急拡大しており、長引く仕入れ値上昇をカバーしきれず、企業の「価格転嫁の限界」が顕著に現れています。

業種カテゴリ	すべてできた	一部できた	ほとんどできていない	まったくできていない	合計
建設業	1	9	4	1	**15**
製造業	0	8	5	2	**15**
卸売業	1	3	3	0	**7**
小売業	5	10	4	4	**23**
飲食業、宿泊業	2	12	7	2	**23**
サービス業	2	9	9	2	**22**
その他	2	9	9	4	**24**
合計	**13**	**60**	**41**	**15**	**129**

◆三期比較

・**当期最大の警戒シグナル。転嫁困難層が 43.4%へ急拡大し「限界構造」が浮き彫りに**
価格転嫁できている割合（すべて＋一部）は、前年同期 63.4%、前期 64.1%と 6 割台を維持していましたが、当期は 56.6%へと大幅に低下しました。逆に「転嫁できていない（ほとんど＋まったく）」割合は、前期の 35.8%から当期は 43.4%（+7.6pt）へ急増しています。とりわけ「まったく転嫁できていない」が 11.6%（前年同期 5.5%の約 2.1 倍）へ跳ね上がりました。 原材料・資材・物流送料の度重なる値上げに対し、狭小な離島市場での顧客離れや受注減を恐れて価格改定を見送らざるを得ない事業者が増えているとみられ、価格転嫁力の息切れが懸念されます。

評価	当期（R8 7-9 月）	前期（R8 4-6 月）	前年同期（R7 7-9 月）	三期トレンド
すべて転嫁できた	10.1%（13 件）	9.8%（17 件）	7.9%（13 件）	1 割前後で低迷
一部転嫁できた	46.5%（60 件）	54.3%（94 件）	55.5%（91 件）	前期比 7.8pt 減少
ほとんどできていない	31.8%（41 件）	26.6%（46 件）	31.1%（51 件）	前期比 5.2pt 増加
まったくできていない	11.6%（15 件）	9.2%（16 件）	5.5%（ 9 件）	前年同期比約 2.1 倍に増加

7．自社の業績見通し（ 令和８年 10 月～12 月 ）

「緩やかに拡大」＋「拡大」　：約 19%
「横ばい」　：約 60%
「緩やかに後退」＋「後退」　：約 21%

項 目	件 数	割 合
拡　大	4	3.1%
緩やかに拡大	21	16.3%
横ばい	77	59.7%
緩やかに後退	19	14.7%
後　退	8	6.2%

・「横ばい」が 59.7%と約 6 割を占め、先行き不透明感から様子見ムードが強まっています。
・「拡大」「緩やかに拡大」を見込む肯定派（19.4%）に対し、「後退」「緩やかに後退」を見込む否定派が 20.9%となり、否定派が肯定派を僅かに上回りました。夏の観光繁忙期の終了に伴うオフシーズン入りや、コスト高止まりへの懸念が慎重姿勢につながっているとみられます。

業種カテゴリ	拡大	緩やかに拡大	横ばい	緩やかに後退	後退	業種合計
建設業	0	0	14	1	0	**15**
製造業	2	1	8	3	1	**15**
卸売業	0	1	2	3	1	**7**
小売業	1	5	7	7	3	**23**
飲食業、宿泊業	0	5	16	1	1	**23**
サービス業	0	6	15	1	0	**22**
その他	1	3	15	3	2	**24**
合　計	**4**	**21**	**77**	**19**	**8**	**129**

◆三期比較

・**「横ばい」が 6 割へ拡大。閑散期入りを前に様子見と警戒感が交錯**
次期見通しでは、「横ばい」が前年同期 60.7%、前期 46.2%、当期 59.7%と再び大半を占める形となりました。肯定派（拡大・緩やか拡大）は、前年同期 22.0% → 前期 24.8% → 当期 19.4%と 2 割を下回りました。 否定派（後退・緩やか後退）は前期の 28.9%から当期は 20.9%へと低下したものの、依然として肯定派を上回っています。観光シーズンの終了による需要減少に加え、台風・豪雨等の自然災害リスクや、依然として先が見通せない物価・物流費の負担が、経営者の心理に慎重な影を落としています。

評価	当期（R8 10-12 月見通し）	前期（R8 7-9 月見通し）	前年同期（R7 10-12 月見通し）	三期トレンド
拡大	3.1%（ 4 件）	4.0%（ 7 件）	1.8%（ 3 件）	2～4%前後で推移
緩やかに拡大	16.3%（21 件）	20.8%（36 件）	20.2%（33 件）	前期比 4.5pt 減少
横ばい	59.7%（77 件）	46.2%（80 件）	60.7%（99 件）	約 6 割へ増加
緩やかに後退	14.7%（19 件）	24.3%（42 件）	14.1%（23 件）	前期比 9.6pt 減少
後退	6.2%（ 8 件）	4.6%（ 8 件）	3.1%（ 5 件）	微増傾向

※前年同期の業績見通しは、回答数 164 件のうち未回答 1 件を除いた 163 件で集計しています。

業種別 DI から見る奄美大島の中小企業・小規模企業者の経営課題

令和 8 年度　第 2 四半期（令和 8 年 7 月～9 月）｜回答件数　N=129

各指標から見える主な特徴（業種別のポイント）	
建設業	雇用状況DIが▲73.3と全業種で最も低く、職人不足が最大のボトルネック。一方、経営状況DIは＋6.7、資金繰りDIは0.0、価格転嫁DIは＋33.3と相対的に安定。
製造業	資金繰りDI▲46.7、設備投資DI▲46.7、雇用状況DI▲40.0など複数指標で厳しい。原材料・光熱費の高騰が利益とキャッシュを圧迫。
卸売業	経営状況DIが▲71.4、資金繰りDIが▲57.1、見通しDIが▲42.9と3指標で全業種中最も低い水準。メーカー値上げと島内小売への転嫁難の板挟み。
小売業	設備投資DIが▲82.6（投資なし91.3%）と極めて低調で守りの姿勢。資金繰りDI▲34.8、雇用状況DI▲34.8と課題山積。
飲食・宿泊業	夏季需要により業績見通しDIが＋13.0とプラス。価格転嫁DIも＋21.7と比較的良好。一方、資金繰りDIは▲21.7で、オフシーズンに向けた資金面の懸念が残る。
サービス業	設備投資DI＋18.2、デジタル化DI＋27.3、業績見通しDI＋22.7といずれも全業種中トップで堅調。一方、雇用状況DIは▲45.5で人手不足が深刻。
その他	雇用状況DI▲70.8、設備投資DI▲58.3、価格転嫁DI▲8.3と厳しい。離島物流コストや人件費上昇の転嫁が難航。

各質問項目における「業種別 DI」一覧表（当期：令和 8 年度 第 2 四半期）

※数値の単位は「ポイント（pt）」です。

※DI は各設問における肯定的な回答割合と否定的な回答割合の差を示した指標で、設問によってプラス・マイナスの意味が異なります。例えば価格転嫁 DI のプラスは、価格転嫁が進んでいる企業が相対的に多いことを示します。なお、雇用状況 DI は「過剰」の選択肢がないため不足割合をマイナスで表示し、設備投資 DI は「した」＋「予定がある」の割合から「していない」の割合を差し引いて算出しています。また、卸売業は回答数が 7 件と少ない為、数値の変動幅が大きくなる可能性があり、他業種との比較にあたっては留意が必要です。

業種カテゴリ（回答数 N）	経営状況 DI	資金繰り DI	設備投資 DI	デジタル化 DI	雇用状況 DI	価格転嫁 DI	業績見通し DI
建設業（N=15）	+6.7	0.0	-6.7	+20.0	-73.3	+33.3	-6.7
製造業（N=15）	-6.7	-46.7	-46.7	-20.0	-40.0	+6.7	-6.7
卸売業（N=7）	-71.4	-57.1	-14.3	+14.3	-42.9	+14.3	-42.9
小売業（N=23）	-26.1	-34.8	-82.6	-13.0	-34.8	+30.4	-17.4
飲食業､宿泊業（N=23）	-4.3	-21.7	-21.7	-21.7	-26.1	+21.7	+13.0
サービス業（N=22）	-22.7	-40.9	+18.2	+27.3	-45.5	0.0	+22.7
その他（N=24）	-25.0	-25.0	-58.3	0.0	-70.8	-8.3	-4.2
【全体】（N=129）	**-17.8**	**-30.2**	**-33.3**	**-0.8**	**-47.3**	**+13.2**	**-1.6**

○ 業種別の自由意見

◆観光・飲食・宿泊：
- **コスト高と食材仕入れの不安** ：物価高騰により、食材仕入れ単価の上昇は大きな不安材料である（飲食）。
- **競合激化と顧客の分散** ：宿泊施設が爆発的に増えており競合が多く、お客様が分散しているように感じている（宿泊）。
- **天候リスクへの対応** ：8 月は相次ぐ台風接近でバタバタすることが多く、大きな支障が出た（飲食・宿泊）。
- **夏冬の季節格差** ：業界的に夏は繁忙期だが冬は閑散期となるため、年間を通じた需要平準化が課題（飲食・宿泊）。

◆小売・卸売業：
- **価格転嫁の限界** ：仕入れ価格の高騰により価格を上乗せした分、昨対比の上昇にもつながったが、これ以上の転嫁は難しい（小売）。
- **経常利益の急激な低下** ：人件費、諸経費の暴騰により経常利益の確保が著しく低下している（卸売）。
- **深刻な人手不足** ：仕事はあっても人材確保が極めて難しく、売上拡大のボトルネックとなっている（小売・卸売）。
- **離島物流への依存と高付加価値化** ：基本的に島外向けの売買なので安定している。離島物流が生命線であり、送料が上がっても利用し続けられる事業の高付加価値化を目指したい（小売）。
- **自立的な顧客分析** ：店舗責任者が交代したのを機に、地元客向けに DM 送付を再開し顧客動向を分析している（小売）。

◆建設・製造：
- **建築費高騰と予算策定難** ：公共事業のおかげで対応できているが、気づいたら 1 年前と比べて資材単価が 1.5 倍位に値上がりしており、建設コストの見通しがつかない（建設）。
- **AI 活用への強い期待** ：最小人数で事業を回してゆきたいので、AI アシスタントを現場で積極的に使えるようにしたい（製造）。
- **物価高対策の急務** ：光熱費も下がる見込みはなく、家賃や賃上げを地域全体でどう両立させていくかが問われている（製造）。
- **台風被害と生産への支障** ：畜産業（養蜂）だが、台風のせいで仕事に大きな支障が出ている（その他・農業）。

◆サービス業・その他：
- **人手不足による売上低迷** ：仕事は絶えずあるが人材不足で売り上げが低迷している。人材を豊かにして社内の融和を図り業績を上げたい（サービス・その他）。
- **台風による売上打撃** ：台風の影響で売上が大幅に減少した（サービス）。
- **技術革新への認識** ：人がコードを書く時代は確実に終わりを告げた（サービス）。
- **アンケートへの提言** ：デジタル化の定義（ネット決済、AI 活用、IT エンジニア採用、業務アプリ導入等）をもっと明確に分けて設問を設計してほしい（建設）。また雇用状況に「人員過剰」の選択肢も設けてほしい（製造）。

○ 自由意見にみる経営課題と展望

（1）止まらないコスト高・外的要因と「価格転嫁の限界」にともなう不安

◆度重なる外部環境の悪化に対し、これまでの経営努力や一部価格転嫁だけではコスト増を吸収しきれず、焦りと不安が「転嫁の限界」という形で顕在化しています。

- **値上げの限界と顧客離れへの恐怖**：「仕入れ価格の高騰により価格を上乗せした分、昨対比の上昇にもつながったが、これ以上の転嫁は難しい（小売）」という声に代表されるように、狭小な離島市場での客離れを恐れて価格改定を見送る動きが強まっています。
- **資材高騰による見通し難**：建設業からは「公共事業のおかげで対応できているが、気づいたら 1 年前と比べて資材単価が 1.5 倍位に値上がりしており、建設コストの見通しがつかない」という声が上がっています。
- **利益率の急激な侵食**：卸売業からは「人件費、諸経費の暴騰により経常利益の確保が著しく低下している」との指摘があり、コスト高が企業の体力を確実に削っています。

（2）深刻化・常態化する「人手不足」と、それを契機としたデジタル・AI への能動的な展望

◆人手不足は単なる採用難にとどまらず、売上機会を失わせる構造的要因となっていますが、それをバネにした最新技術の活用意欲も高まっています。

- **人手不足による売上低迷**：「仕事は絶えずあるが人材不足で売り上げが低迷している（サービス・その他）」という供給制約が常態化しています。
- **少人数化を支える AI 活用への期待**：労働環境が厳しさを増す中、製造業などから「最小人数で回してゆきたいので、AI アシスタントを現場で積極的に使えるようにしたい」という前向きな展望が示されています。
- **調査設計への要望**：「デジタル化の定義（ネット決済、AI 活用、IT エンジニア採用、業務アプリ導入等）をもっと明確に分けて設問を設計してほしい（建設）」との声があり、事業者のデジタル化の取組内容が多様化していることがうかがえます。

（3）自然災害・構造変化リスクと、生き残りに向けた自主的・地道なアプローチ

◆離島特有の突発的な気象災害や構造的変化に対し、事業者は独自の工夫で活路を見出そうとしています。

- **台風・突発的自然災害の直撃**：「8 月は相次ぐ台風接近で大きな支障が出た（飲食・宿泊）」「台風の影響で売上が大幅に減少した（サービス）」など、台風による売上減少や生産への被害が依然として大きなリスクとなっています。
- **島内競合と季節波動への対応**：「宿泊施設が爆発的に増えており競合が多く、お客様が分散しているように感じている」「夏が繁忙期で冬が閑散期となる季節波動をどう克服するか」という構造的課題に対し、自社マーケティングの再構築（地元客向け DM 再開など）が模索されています。
- **離島物流の活用と島外販路**：「島外向けの売買なので安定している。離島物流が生命線であり、送料が上がっても利用し続けられる高付加価値化を目指す」という、広域市場への展開による自立的なビジネスモデルが示されています。

調査を終えて

今回の調査（令和８年度第２四半期・７～９月期）における奄美大島内中小企業の経営状況は、夏季観光シーズンやお盆需要による一時的な下支えがあり、好転層（大変良い・良い）が 17.1%へと前期（12.8%）から 4.3pt 持ち直しました。しかし、「悪い」「大変悪い」を合わせた経営悪化層は 34.9%に達し、前年同期（23.1%）から 11.8pt も悪化した状態が続いています。繁忙期の恩恵を受けた飲食・宿泊業と、仕入れ高に苦しむ製造・卸売・小売業との二極化が続いており、全体としては秋冬の需要減を見据えた慎重姿勢が広がっています。

最も深刻な警戒材料として浮き彫りになったのは、資金繰りの悪化（逼迫割合 41.1%）と、それに直結する価格転嫁力の急激な減退です。当期は「転嫁困難（ほとんど＋まったく転嫁できず）」と答えた事業者が 43.4%に達し、前期（35.8%）から 7.6pt 急増しました。原材料・エネルギー・物流コストの度重なる値上げに対し、狭小な離島市場での客離れや受注減を恐れてコストを自社で負担せざるを得ない限界構造が浮き彫りとなっており、手元キャッシュの目減りが事業者の体力を削り続けています。

さらに、企業の事業継続や事業拡大を阻む大きな制約要因として、人手不足が常態化しています。当期の不足層（やや不足＋かなり不足）は 47.3%と、３期連続でほぼ半数に達する水準で高止まりしています。しかし、この「人が集まらない」という構造的な制約は、地域企業内におけるデジタル化や省力化投資を促す能動的な契機ともなっています。事実、「デジタル化を進めている」割合は 49.6%と約半数を維持しており、「最小人数で事業を回してゆきたいので、AI アシスタントを現場で積極的に使えるようにしたい」といった前向きな変革意欲や、サービス業等における底堅い設備投資意欲が維持されている点は、当期調査における明るい兆しと言えます。

その一方で、次期（10 月～12 月期）の業績見通しについては「横ばい」が 59.7%と約 6 割を占める様子見ムードの中、否定派（後退・緩やかに後退）が 20.9%となり、肯定派（拡大・緩やかに拡大：19.4%）を僅かながら上回る結果となりました。8 月に相次いだ台風接近による観光客キャンセルや農畜産業の被害に見られる突発的な気象災害リスクに加え、秋・冬季の観光オフシーズン入りに伴う需要減、そして依然として解消しない高額な海上物流送料コストが企業の利益を圧縮しており、離島という制約下で不確実性が慎重な見通しへとつながっています。

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にご協力いただきました。今後も四半期ごとに継続して実施いたします。今回も多くの事業者の皆様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。