

2026年8月27日

第5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4-6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 4～6 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 7 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：173 件

【業種別回答数】

建設業	17	飲食・宿泊業	24
製造業	23	サービス業	27
卸売業	10	その他	28
小売業	44		

【従業員数別回答数】

0 名（又は家族従業員のみ）	42
1 名～5 名	78
6 名～20 名	33
21 名以上	20

【調査結果詳細】

1. 経営状況

「良い」＋「大変良い」：約 13%
「特に変化なし」：約 48%
「悪い」＋「大変悪い」：約 39%

項目	件数	割合
大変良い	2	1.2%
良い	20	11.6%
特に変化なし	84	48.6%
悪い	54	31.2%
大変悪い	13	7.5%

・「特に変化なし」が 48.6%と依然として大きな割合を占めているものの、「悪い」「大変悪い」の合計が 38.7%に達しており、回答企業の約 4 割が自社の経営状況を『悪い』『大変悪い』と評価しています。「大変良い」「良い」を合わせた好転層は 12.8%にとどまり、コスト高や需要の偏りによる「事業者間の格差（二極化）」と厳しい状況の長期化がうかがえます。

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	0	12	4	1	17
製造業	0	1	12	9	1	23
卸売業	0	1	4	5	0	10
小売業	1	3	23	15	2	44
飲食業、宿泊業	0	3	10	9	2	24
サービス業	1	10	8	6	2	27
その他	0	2	15	6	5	28
合計	2	20	84	54	13	173

◆三期比較

・景況感の悪化が進行

「特に変化なし」が約半数（50.8%→51.7%→48.6%）を推移する横ばい基調がベースにありますが、その内実は悪化しています。「悪い・大変悪い」を合わせた経営悪化層は前年同期の 30.0%から、前期 32.2%、当期 38.7%へと右肩上がりに増加しています。一方で好転層（大変良い・良い）は 19.3%→16.1%→12.8%と減少が続いており、これまでの「事業者間の二極化」のフェーズから、コスト高の長期化などを背景に、厳しい経営環境に直面する企業の割合が増加しており、全体的な地域経済の先行きに対する懸念が強まっています。

評価	当期(R8 4-6 月)	前期 (R8 1-3 月)	前年同期(R7 4-6 月)	三期トレンド
大変良い	1.2% (2 件)	0.0% (0 件)	2.0% (4 件)	横ばい微減
良い	11.6% (20 件)	16.1% (24 件)	17.3% (34 件)	減少傾向
特に変化なし	48.6% (84 件)	51.7% (77 件)	50.8% (100 件)	約半数で推移
悪い	31.2% (54 件)	26.8% (40 件)	23.9% (47 件)	増加傾向
大変悪い	7.5% (13 件)	5.4% (8 件)	6.1% (12 件)	微増傾向

2. 資金繰り

「良い」＋「やや良い」：約10%
「変化なし」：約46%
「やや厳しい」＋「厳しい」：約44%

項目	件数	割合
良い	6	3.5%
やや良い	12	6.9%
変化なし	79	45.7%
やや厳しい	45	26.0%
厳しい	31	17.9%

・「変化なし」が45.7%を占める一方で、「やや厳しい」「厳しい」の合計が43.9%に達し、回答企業の4割超が深刻な資金繰りのひっ迫感に直面しています。経営状況の数値以上にキャッシュフローの苦しさが現れており、コスト増が手元資金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	0	12	3	1	17
製造業	0	1	12	6	4	23
卸売業	0	1	6	3	0	10
小売業	2	3	16	11	12	44
飲食業、宿泊業	0	0	10	11	3	24
サービス業	1	7	12	5	2	27
その他	2	0	11	6	9	28
合計	6	12	79	45	31	173

◆三期比較

・一時的な改善から一転、手元資金への負担が一段と高まっている
前期（1～3月期）には、年末年始の資金需要期を終えたためか資金繰り悪化層（厳しい・やや厳しい）が32.2%（前年同期比2.8pt減）へと一時的に和らぐ動きが見られました。しかし当期（4～6月期）は、資金繰り悪化層が43.9%（前期比11.7pt増、前年同期比8.9pt増）へ大きく悪化しています。特に「厳しい」とする最悪評価の割合が8.1%（前年同期）→10.7%（前期）→17.9%（当期）と約2.2倍に急増しており、毎月のように続くコスト上昇が手元資金への負担を高め、厳しい経営環境に直面する事業者が増加している兆候が読み取れます。

評価	当期（R8 4-6月）	前期（R8 1-3月）	前年同期（R7 4-6月）	三期トレンド
良い	3.5%（6件）	3.4%（5件）	3.6%（7件）	横ばい
やや良い	6.9%（12件）	7.4%（11件）	9.1%（18件）	減少傾向
変化なし	45.7%（79件）	57.0%（85件）	52.3%（103件）	減少傾向
やや厳しい	26.0%（45件）	21.5%（32件）	26.9%（53件）	横ばい圏内
厳しい	17.9%（31件）	10.7%（16件）	8.1%（16件）	急増傾向

3. 設備投資

「設備投資をした」 : 約 21%
「設備投資はしていない」 : 約 61%
「今後、設備投資の予定がある」: 約 18%

項 目	件 数	割 合
設備投資をした	37	21.4%
設備投資はしていない	105	60.7%
今後、設備投資の予定がある	31	17.9%

- ・「設備投資はしていない」が 60.7%と過半数を占めており、不透明な情勢から慎重な投資姿勢を保つ事業者が主流です。しかし「設備投資をした」(21.4%)と「今後予定がある」(17.9%)を合わせた前向きな投資意欲を示す割合も約 4 割 (39.3%) 存在し、効率化や新領域開拓に向けた底流の動きも見られます。

◆三期比較

- ・ 慎重姿勢の定着と、底堅く維持される約 4 割の投資意欲

「設備投資をしていない」とする割合は、60.4%（前年同期）→ 62.4%（前期）→ 60.7%（当期）と、3 期を通じて常に 6 割強を占め、不透明な情勢下でキャッシュを手元に残そうとする慎重姿勢が定着しています。しかし、「投資を実行した、または予定がある」とする前向きな投資意欲も 39.3%と約 4 割を維持（前年同期 39.6%、前期 37.6%）しており、長引く逆境下であっても、老朽化対策や業態転換、省力化に向けた設備更新の投資ニーズは根強く残り続けています。

評価	当期（R8 4-6 月）	前期（R8 1-3 月）	前年同期（R7 4-6 月）	三期トレンド
設備投資をした	21.4%（37 件）	18.1%（27 件）	21.8%（43 件）	約 2 割で安定
設備投資はしていない	60.7%（105件）	62.4%（93 件）	60.4%（119件）	約 6 割で推移
今後予定がある	17.9%（31 件）	19.5%（29 件）	17.8%（35 件）	約 2 割で安定

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 32%
「何をしたいのかわからない」 : 約 8%
「何もしない」 : 約 10%

項 目	件 数	割 合
デジタル化を進めている	87	50.3%
何もしていない	56	32.4%
何をしたいのかわからない	13	7.5%
何もしない	17	9.8%

- ・「デジタル化を進めている」企業が半数（50.3%）に達しており、IT 技術やツールの導入が地域企業に一定程度浸透してきています。一方、「何もしていない」「何もしない」「なにをしていいのかわからない」を合わせた未対応層が約半数（49.7%）を占めており、ここでもデジタル二極化が顕著です。

◆三期比較

- ・ 2 期連続での過半数維持。IT・デジタル活用が企業の「現実的な生存戦略」に
「デジタル化を進めている」とする割合は、前年同期の 47.7%から、前期 51.7%、当期 50.3%と、2 期連続で過半数前後をキープしています。また、「何もしない」とする消極層が 12.2%（前年同期）から当期は 9.8%へと 1 桁台に減少しました。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、地域企業のデジタル化への対応が進みつつあります。

評価	当期（R8 4-6 月）	前期（R8 1-3 月）	前年同期（R7 4-6 月）	三期トレンド
進めている	50.3%（87 件）	51.7%（77 件）	47.7%（94 件）	過半数前後で維持
何もしていない	32.4%（56 件）	37.6%（56 件）	33.5%（66 件）	3 割強で推移
何をしたいか不明	7.5%（13 件）	4.7%（7 件）	6.6%（13 件）	横ばい
何もしない	9.8%（17 件）	6.0%（9 件）	12.2%（24 件）	減少傾向

5. 雇用状況

「ちょうど良い」 : 約 51%
「やや不足」 : 約 43%
「かなり不足」 : 約 6%

項 目	件 数	割 合
ちょうど良い	88	50.9%
やや不足している	74	42.8%
かなり不足している	11	6.4%

・「ちょうど良い」が半数の 50.9%を占める一方、「やや不足している」（42.8%）と「かなり不足している」（6.4%）の合計が 49.2%に達しています。企業のほぼ半数が人手不足による採用活動の停滞や労働力減少が、人手不足や売上拡大の制約要因となっています。

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	5	10	2	17
製造業	11	11	1	23
卸売業	6	4	0	10
小売業	23	17	4	44
飲食業、宿泊業	13	10	1	24
サービス業	19	7	1	27
その他	11	15	2	28
合計	88	74	11	173

◆三期比較

・人材確保の難しさが常態化、再び深刻化する「かなり不足」の影
「ちょうど良い」とする割合が当期は 50.9%（前年同期比 3.4pt 減、前期比 3.5pt 減）に低下し、不足層（やや不足＋かなり不足）の合計は 49.2%と約半数に達しました。前期は「かなり不足している」が 4.7%へと一時的に和らいだものの、当期は 6.4%へと再び上昇しています。少子高齢化や労働流出を背景にした「採用難・人材の獲得競争」が、地域企業の事業継続や売上拡大を阻む慢性的なボトルネックとして固定化しつつあります。

評価	当期（R8 4-6 月）	前期（R8 1-3 月）	前年同期（R7 4-6 月）	三期トレンド
ちょうど良い	50.9%（88 件）	54.4%（81 件）	54.3%（107件）	横ばい微減
やや不足している	42.8%（74 件）	40.9%（61 件）	38.1%（75 件）	増加傾向
かなり不足している	6.4%（11 件）	4.7%（7 件）	7.6%（15 件）	微増傾向

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 54%
「ほとんど転嫁できていない」 : 約 27%
「まったく転嫁できていない」 : 約 9%

項目	件数	割合
すべて転嫁できた	17	9.8%
一部転嫁できた	94	54.3%
ほとんど転嫁できていない	46	26.6%
まったく転嫁できていない	16	9.2%

・「一部転嫁できた」(54.3%)と「すべて転嫁できた」(9.8%)の合計が64.1%に達しており、値上げ交渉や単価改定そのものは進んでいます。しかし、「すべて転嫁」は1割に満たず、35.8%は「ほとんど・まったく転嫁できていない」と回答しており、長引く仕入れ値上昇を完全にカバーしきれない構造的な苦境が目立ちます。

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	11	5	0	17
製造業	2	13	7	1	23
卸売業	0	7	3	0	10
小売業	7	26	7	4	44
飲食業、宿泊業	0	14	7	3	24
サービス業	4	12	7	4	27
その他	3	11	10	4	28
合計	17	94	46	16	173

◆三期比較

・「すべて転嫁」がほぼ半減。コスト上昇の速度に追いつかない「転嫁の限界」
「一部」を含む転嫁できている割合は64.1%（前年同期61.4%、前期65.1%）と、値上げ交渉の進展自体は維持されています。しかし、その中身は深刻です。「すべて転嫁できた」とする最も良好な回答が、前期の18.1%から当期は9.8%へとほぼ半減し、代わりに「一部転嫁できた」（前期47.0% → 当期54.3%）へシフトしています。毎月のように多方面から押し寄せる仕入れ価格の改定に対し、価格改定が後手に回らざるを得ない、あるいは地元の顧客離れや受注減を恐れて価格設定を据え置かざるを得ない価格転嫁の難しさが一段と顕在化していることが浮き彫りになりました。

評価	当期（R8 4-6 月）	前期（R8 1-3 月）	前年同期（R7 4-6 月）	三期トレンド
すべて転嫁できた	9.8%（17 件）	18.1%（27 件）	14.2%（28 件）	当期大幅低下
一部転嫁できた	54.3%（94 件）	47.0%（70 件）	47.2%（93 件）	増加
ほとんどできていない	26.6%（46 件）	29.5%（44 件）	26.4%（52 件）	横ばい
まったくできていない	9.2%（16 件）	5.4%（8 件）	12.2%（24 件）	横ばい圏内

7. 自社の業績見通し（令和8年7月～9月）

「緩やかに拡大」＋「拡大」：約 25%
「横ばい」：約 46%
「緩やかに後退」＋「後退」：約 29%

項目	件数	割合
拡大	7	4.0%
緩やかに拡大	36	20.8%
横ばい	80	46.2%
緩やかに後退	42	24.3%
後退	8	4.6%

- ・「横ばい」が 46.2%と落ち着いているものの、「拡大」「緩やかに拡大」を見込む肯定派（24.8%）に対し、「後退」「緩やかに後退」を見込む否定派が 28.9%となり、否定派が肯定派を上回っています。次期（7月～9月）は台風期などの不確実性やコスト高への警戒感が色濃く残っています。

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	4	12	1	0	17
製造業	0	2	11	9	1	23
卸売業	0	1	6	3	0	10
小売業	2	8	16	17	1	44
飲食業、宿泊業	0	8	15	0	1	24
サービス業	4	7	9	6	1	27
その他	1	6	11	6	4	28
合計	7	36	80	42	8	173

◆二期比較（前年同期はアンケートに設問がなかったため2期対比）

- ・先行きへの期待感が後退し、不確実性への警戒感が強まる

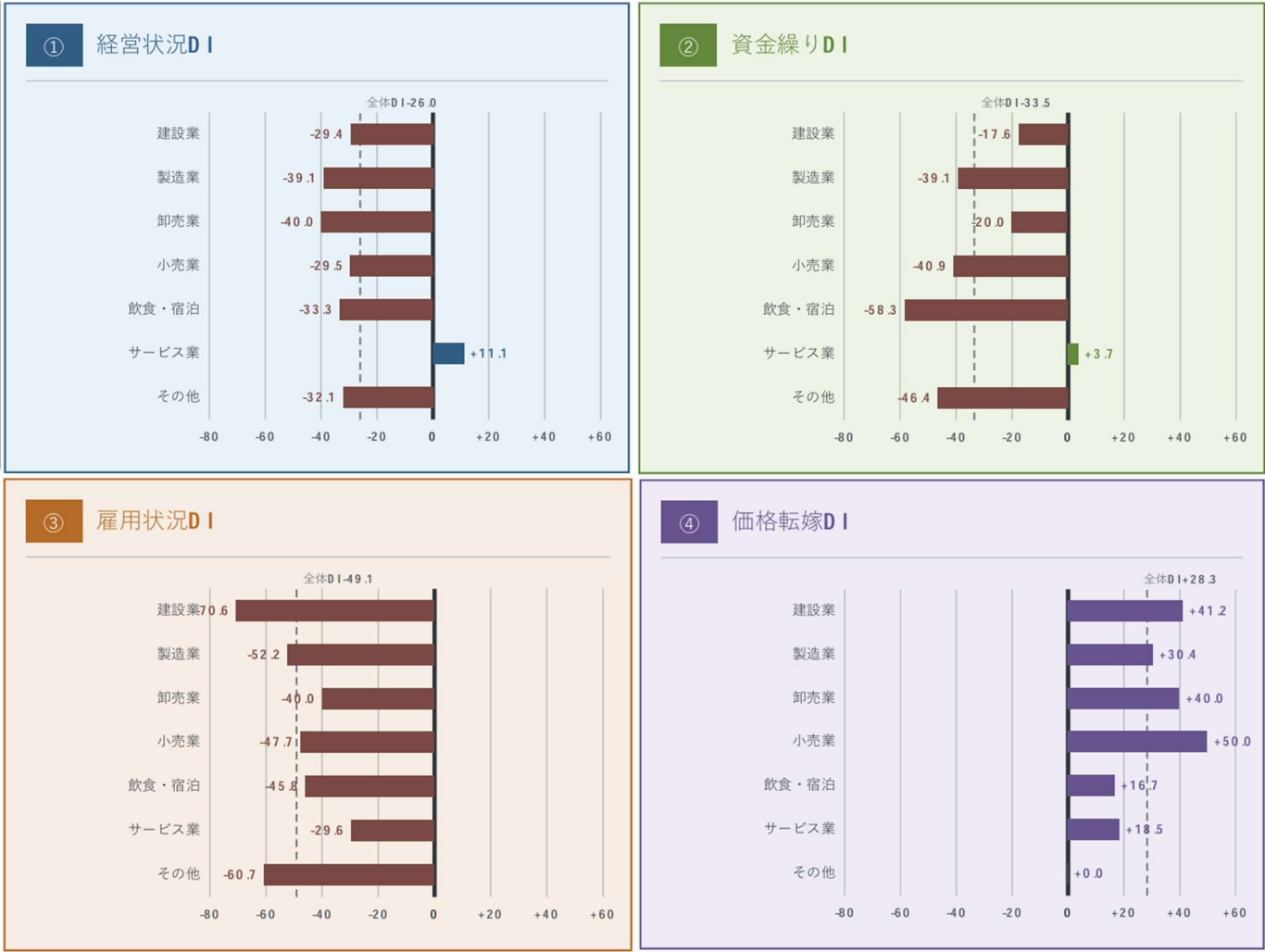
前期調査における次期（4～6月期）の見通しは、観光客回復や春期の需要期待から肯定派（拡大・緩やかに拡大：26.2%）が否定派（後退・緩やかに後退：22.8%）を上回っていました。しかし、当期調査における次期（7～9月期）見通しでは、否定派（28.9%）が肯定派（24.8%）を再び逆転しました。これは奄美大島特有の台風・豪雨などの災害リスクや、夏の繁忙期の終わり、さらに物価・燃油・物流コストの高止まりによる先行きの見通せなさが、経営者のマインドをより慎重にさせている現れです。

評価	当期（R8 7-9 月見通し）	前期（R8 4-6 月見通し）	二期比較トレンド
拡大	4.0%（7件）	2.0%（3件）	微増
緩やかに拡大	20.8%（36件）	24.2%（36件）	やや減少
横ばい	46.2%（80件）	51.0%（76件）	横ばい微減
緩やかに後退	24.3%（42件）	20.8%（31件）	やや増加
後退	4.6%（8件）	2.0%（3件）	やや増加

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 1 四半期（令和 8 年 4 月～6 月） | 回答件数 N=173

経営状況・資金繰り・雇用状況・価格転嫁の 4 指標を業種別に比較。4 つのグラフは業種順と横軸を統一し、業種ごとの特徴を横断的に把握できる構成としています。



4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▲70.6と最も低く、人手不足が最大の課題。一方、価格転嫁DIは+41.2と比較的高い。
製造業	経営状況▲39.1、資金繰り▲39.1、雇用▲52.2など、複数指標で厳しい状況がみられる。
卸売業	経営状況▲40.0と厳しい一方、資金繰り▲20.0、価格転嫁+40.0と指標間に差がみられる。
小売業	価格転嫁DIが+50.0と最も高い一方、資金繰り▲40.9、雇用▲47.7と課題が残る。
飲食・宿泊業	資金繰りDIが▲58.3と特に厳しく、雇用状況も▲45.8。資金面と人材面の負担が重い。
サービス業	経営状況+11.1、資金繰り+3.7と比較的良好。一方、雇用状況は▲29.6で、人手不足は共通課題。
その他	雇用状況▲60.7、資金繰り▲46.4と厳しい。価格転嫁DIは0.0で、他指標との違いがみられる。

各質問項目における「業種別 DI」一覧表（当期：令和 8 年度 第 1 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。

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=17）	-29.4	-17.6	-41.2	+17.6	-70.6	+41.2	+17.6
製造業（N=23）	-39.1	-39.1	-39.1	-39.1	-52.2	+30.4	-34.8
卸売業（N=10）	-40.0	-20.0	-60.0	0.0	-40.0	+40.0	-20.0
小売業（N=44）	-29.5	-40.9	-27.3	+22.7	-47.7	+50.0	-18.2
飲食業、宿泊業（N=24）	-33.3	-58.3	-16.7	-25.0	-45.8	+16.7	+29.2
サービス業（N=27）	+11.1	+3.7	-3.7	+18.5	-29.6	+18.5	+14.8
その他（N=28）	-32.1	-46.4	+7.1	-7.1	-60.7	0.0	-10.7
【全体】（N=173）	-26.0	-33.5	-21.4	+0.6	-49.1	+28.3	-4.0

○ 業種別の自由意見

- ◆観光・飲食・宿泊：
 - コスト高と転嫁の難しさ：仕入れ値が「毎月のように」上がるため、タイミングも含めて販売価格に転嫁することが非常に難しい（飲食店）。
 - 需要回復の鈍さ：世界遺産登録などの追い風はあるものの、末端の事業者においては「観光客数が増えている実感は依然としてない」との声が出ている。
 - 創業初期の手探り感：新規（4 月中旬）に開業したものの、島内での市場動向や集客手法に苦慮している新規参入者の声がある。
- ◆小売・卸売業：
 - 深刻な人手不足：「人材（人財）確保がとにかく難しい」といった切実な声があり、人手不足が売上拡大の制約となっている。
 - 離島物流コストの壁：本土からの資材・商品の輸送において「送料が高い」ことが、粗利率低下に直接的な打撃を与えている。
 - 島外取引による安定と物流依存：島外向けの取引がメインの企業は比較的安定しているものの、事業存続において物流インフラが生命線であるため、高コストでも継続的な維持・利用に配慮している。
 - 制度対応と独自の集客：診療報酬改定等による事業所利益の減少懸念や、地元密着店における DM 再開といった顧客動向の独自分析（地域での流れの把握）を行う地道な工夫が見られる。
- ◆建設・製造：
 - 二極化と転嫁への不安：資材の度重なる値上げ案内に苦しむ。「過去に転嫁を実施したものの、さらなる価格転嫁は受注率を直接引き下げる原因になる」ため、踏み切ること強い不安を感じている（建設）。また、建設資材の高騰そのものが予算策定を極めて難しくさせている。
 - 気候・不作影響と外的要因：中東情勢の緊迫化による原油高の影響を直撃しているほか、台風等での被害、マンゴーなどの特産品の不作（生産者減少や結実不良）が売上見通しを慎重にさせている（製造）。
 - AI 活用への省力化期待：人手不足から少人数での事業維持を迫られる中、AI アシスタントを現場に導入して業務の効率化を図りたいという前向きなデジタル志向がある（製造）。

◆サービス業・その他：

- **人手不足による機会損失**：仕事やニーズは絶えずあるにもかかわらず、人材不足ゆえに売上が引きずられる悪循環。「どこまで価格転嫁をすべきか」の悩みが深い（サービス）。
- **なじみ客への転嫁ハードル**：長年のなじみ客が多い業態であるため、心理的なハードルが高く、価格を上げたくても上げられないという地域ならではの苦悩がある。
- **人口・年齢構造の課題**：起業や商売を志す若者が極端に少なくなっており、このままでは地域の将来に対する強い危機感が示されています。
- **自然災害リスクと急激な環境変化**：台風等の影響により一度に 100 人以上の売上に損失するなど突発リスクを抱えるほか、IT 系では AI 進化による急激な技術革新（プログラマーの失業懸念）を警戒する声もある。
- **指導機関等への要望**：年間を通じた安定収入の確保や集客、支援機関に対するさらなるヒントや施策提示の要望が出ている。

○ 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。
- **値上げのタイミングと心理的障壁**：「毎月のように仕入れ値が上がるため、どのタイミングで、どの程度販売価格に転嫁すべきかの判断が非常に難しい（飲食・宿泊）」という声が上がっています。また、地域密着型ビジネスからは「長年懇意にしてくれている地元の常連客に対して、心理的にどうしても価格を上げづらい（サービス）」といった地域固有の価格改定の葛藤も吐露されています。
- **受注低下への恐れと転嫁の限界**：建設業からは「仕入れ先からの相次ぐ値上げに対し、昨年も価格転嫁を行ったが、その結果受注率（契約率）の低下を招いてしまった。これ以上の価格転嫁は受注のさらなる減少に直結するため、非常に強い不安がある」という声も寄せられ、価格転嫁が取引関係や顧客維持への懸念から進みにくい状況がみられます。
- **離島特有のコスト負担と外的影響**：中東情勢の緊迫化による原油高の打撃に加え、卸売・小売業を中心に「とにかく本土からの送料が高い」という離島固有の物理的コストが、利益率を直接的に圧縮し続ける深刻な構造的現状となっています。

（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」の領域を超え、実売上を減少させる「機会損失」の原因として常態化しています。**しかし一方で、これを契機に最新技術の活用へ舵を切る能動的な展望も芽吹いています。
- **人材不足による機会損失と事業承継の危機**：「仕事の引き合い（ニーズ）は絶えずあるにもかかわらず、人材不足のために受注をセーブせざるを得ず、売上が低迷している（サービス）」という矛盾が発生しています。また、「奄美大島で商売や起業を志す若者が急速に減っており、街自体の長期的な発達や存続が危ぶまれる」という、地域の持続可能性に関わる深刻な危機意識も提示されています。
- **省力化・生産性向上に向けた AI アシスタントへの強い期待**：厳しい労働環境に直面する中、製造業などからは「最小人数で効率的に事業を回していくために、AI アシスタントを現場に積極的に導入し、使いこなせる環境を整えたい」という前向きな省力化の展望も示されています。一方で IT 業界からは、「人間が簡易なコードを書く時代は終わり、技術革新に伴うエンジニアの大量失業や配置転換の波が来る」といった急激な技術構造変化への警戒と適応の必要性も提起されています。

（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

- ◆ **離島における経営は、常に自然災害や気候、独自の流通構造による不確実性と隣り合わせです。**その中で、事業者はただ公的支援を待つだけでなく、自発的な経営改善への取り組みを開始しています。
- **気候変動・突発的自然災害リスクの脅威**：特産品であるマンゴーの生産者減少や結実不良（不作）による売上への大きな影響（製造）に加え、「台風や大雨などの突発的な気象災害により、一度に 100 人分相当の売上・顧客が消失した（サービス）」という、離島ならではの深刻な自然災害リスクが事業継続の予測を難しくさせています。
- **自立的なマーケティングへの回帰と島外への販路開拓**：逆境を乗り越えるため、「地元顧客の動向や流れを再度調べるために、久しぶりに DM（ダイレクトメール）の送付を再開した（小売）」という地道な顧客分析の試みや、「基本的に島外向けの売買に軸足を置いているため経営は安定している（小売）」という、狭い島内市場に依存せず、物流インフラを徹底的に活用して島外への広域販売で経営を安定させる自立的なビジネスモデルが有効な展望として示されています。

調査を終えて

今回の調査（令和 8 年度第 1 四半期・4～6 月期）における奄美大島内中小企業の経営状況は、過半数近く（48.6%）が「特に変化なし」と答える横ばい基調を維持しているものの、景況感の悪化傾向が懸念される厳しい結果となりました。特に、「悪い」「大変悪い」を合わせた経営悪化層の割合は 38.7%に達し、前年同期の 30.0% や前期（令和 7 年度第 4 四半期）の 32.2% をいずれも上回る大幅な増加を示しています。一方で「良い」以上の好転層は前年同期（19.3%）、前期（16.1%）、当期（12.8%）と右肩下がりに減少しており、これまでの「業績の二極化」の局面から、厳しい局面に立たされる事業者の割合がじわじわと増加する全体的な地域企業の景況感悪化への懸念が強まっています。

最も深刻な懸念材料として浮き彫りになったのは、事業者のキャッシュフローを直撃している資金繰りの逼迫です。当期の「厳しい」「やや厳しい」を合わせた資金繰り懸念層は 43.9%に達し、前年同期（35.0%）や前期（32.2%）から大きく悪化しています。とりわけ最悪評価である「厳しい」が 17.9% と、前年同期（8.1%）や前期（10.7%）から急増して約 2.2 倍となっており、仕入れ価格の上昇に対して価格転嫁が十分に追いついておらず、コスト増が企業の手元資金に継続的な負担を与えている状況がうかがえます。実際に、当期の「すべて転嫁できた」割合は 9.8% と前期（18.1%）からほぼ半減しており、コスト高の長期化により、価格転嫁の難しさが一段と顕在化しています。

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（やや+かなり）」の合算値は 49.2%に上昇し、前年同期（45.7%）や前期（45.6%）と比較して人材難の厳しさが増えています。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 50.3% と前年同期（47.7%）から増加し、2 期連続で過半数を維持しています。「最小人数で効率的に回すために AI アシスタントを現場に導入したい」といった前向きなデジタル変革意欲や、底堅い設備投資意欲（実施+予定で 39.3%）が維持されている点は、本期調査における最大の明るい兆しと言えます。

その一方で、次期（7 月～9 月期）の業績見通しについては警戒感が根強く、否定派（後退・緩やかに後退）の割合が 28.9%となり、肯定派（拡大・緩やかに拡大）の 24.8%を再び上回る結果となりました。この背景には、奄美大島特有の台風などの突発的な気候災害リスクによる観光産業の客足の減少予測に伴う売上消失の懸念があります。また、中東情勢の緊迫化に伴う原油高やそれに連動した離島固有の高額な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外的要因に依存せざるを得ない事業者たちの、行く末を見通せない不確実性が慎重な見通しへとつながっています。本調査からは、コスト高・資金繰り・人手不足という複合的な経営課題が顕在化する一方、省力化・デジタル化・設備投資によって生産性向上を図ろうとする動きも確認されました。

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。