

中 小 企 業 動 向 調 査

2026 年 4-6 月期の実績

2026 年 7-9 月期の見通し

調 査 要 領

1. 調査目的 川崎市内中小企業の動向調査
2. 調査時期 2026 年 6 月上旬
3. 調査方法 当金庫お取引先への郵送
4. 分析方法 各質問項目にかかる D I (Diffusion Index 拡散指数、判断指数) を中心に過去の調査結果の推移を踏まえて傾向をとらえた。
なお、D I とは選択肢の回答構成比を比較するものであり、例えば、企業の景況感を総合的に示す業況 D I (業況判断指数) についてみると、前期に比べた業況について「良い」、「やや良い」、「変わらず」、「やや悪い」、「悪い」の選択肢のうち、「良い」、「やや良い」と回答した企業の割合から「やや悪い」、「悪い」と回答した企業の割合を差し引いた値を示している。
5. 調査対象企業数、有効回答率等の内訳

	調査対象企業の範囲	対象企業数	回答企業数	回答率 (%)
製造業	従業員数 300 人以下	162	121	74.6
卸売業	〃 100 人以下	58	39	67.2
小売業	〃 50 人以下	80	42	52.5
建設業	〃 300 人以下	82	62	75.6
不動産業	〃 300 人以下	80	55	68.7
運輸業	〃 300 人以下	55	46	83.6
サービス業	〃 50 人以下	145	100	68.9
合計		662	465	70.2

川崎市内の景況感、横ばい状態が続き、先行きは不透明

概 況

今期（2026年4-6月期）の川崎市内中小企業の景況感を総合的に示す業況D I（業況判断指数）は、前期と比べて0.7ポイント低下の4.3と横ばいを示した。前期と比べると、サービス業において大幅な改善、小売業、不動産業において改善を示したが、建設業は大幅な後退、製造業、卸売業は後退となった。また、売上額D Iは前期比5.7ポイント上昇の6.5と改善、収益D Iは前期比2.6ポイント上昇の△1.9と横ばいとなった。

次期（2026年7-9月期）業況D Iは、11.4ポイント低下の△7.1、売上額D Iは17.2ポイント低下の△10.7、収益D Iは16.4ポイント低下の△18.3と大幅な後退となる見通しであり、先行きは依然不透明となることが予想される。

最近の事業経営上の問題点については、「原材料高」、「人手不足」、「売上の停滞・減少」の回答が多く、当面の重点経営施策については、「経費を節減する」、「人材を確保する」、「販路を広げる」とする回答が多かった。

○業況D I

業種別に、今期（2026年4-6月期）業況D Iを前期（2026年1-3月期）と比較すると、サービス業において大幅な改善、小売業、不動産業において改善を示したが、建設業は大幅な後退、製造業、卸売業は後退となった。

次期（2026年7-9月期）業況D Iは、小売業、不動産業、サービス業で大幅な後退、製造業、建設業、運輸業は後退となる見通しであり、全体では11.4ポイント低下の△7.1と、大幅な後退となることが予想される。

概況／業況D I 最新と見通し

時期 業種	2025年				2026年		見通し	前期比増減	
	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	今期 4-6	見通し 7-9
全 体	△ 0.9	1.5	△ 0.9	4.3	5.0	4.3	△ 7.1	△ 0.7	△ 11.4
製 造 業	△ 8.4	△ 11.4	△ 14.5	△ 7.9	5.7	2.5	△ 6.9	△ 3.2	△ 9.4
卸 売 業	△ 17.0	△ 5.1	0.0	10.8	7.4	2.6	0.0	△ 4.8	△ 2.6
小 売 業	△ 4.5	4.2	△ 7.0	0.0	△ 12.7	△ 7.3	△ 40.0	5.4	△ 32.7
建 設 業	12.0	17.5	△ 1.6	5.3	12.5	△ 11.3	△ 14.5	△ 23.8	△ 3.2
不 動 産 業	1.6	14.8	0.0	10.2	6.9	12.7	△ 5.5	5.8	△ 18.2
運 輸 業	12.5	13.1	8.3	28.9	30.9	31.1	23.3	0.2	△ 7.8
サ ー ビ ス 業	2.2	△ 5.4	13.5	2.2	△ 5.4	5.0	△ 6.0	10.4	△ 11.0

○売上額D I・収益D I

売上額D Iは、前期比5.7ポイント上昇の6.5と改善となった。次期売上額D Iの見通しは、17.2ポイント低下の△10.7と大幅な後退を予想している。

収益D Iは、前期比2.6ポイント上昇の△1.9と横ばいとなった。次期収益D Iの見通しは、16.4ポイント低下の△18.3と大幅な後退を予想している。

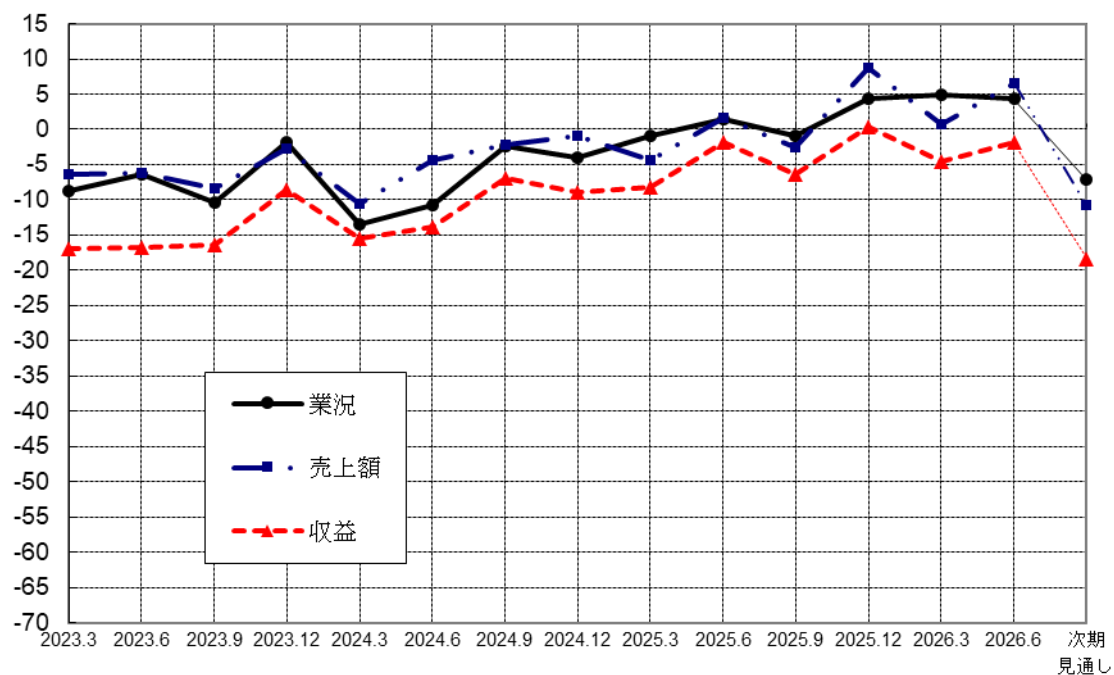
概況／売上額DI 最新と見通し

時期 業種	2025年				2026年		見通し	前期比増減	
	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	今期 4-6	見通し 7-9
全 体	△ 4.3	1.6	△ 2.6	8.7	0.8	6.5	△ 10.7	5.7	△ 17.2
製 造 業	△ 17.9	△ 11.5	△ 16.2	2.6	△ 2.5	5.8	△ 10.1	8.3	△ 15.9
卸 売 業	△ 17.1	2.6	18.0	21.6	0.0	20.5	0.0	20.5	△ 20.5
小 売 業	6.7	14.3	△ 9.1	17.1	△ 2.1	4.8	△ 24.4	6.9	△ 29.2
建 設 業	5.2	12.7	△ 11.1	6.7	10.4	△ 11.3	△ 34.4	△ 21.7	△ 23.1
不 動 産 業	0.0	14.7	1.8	12.1	1.7	5.4	△ 11.1	3.7	△ 16.5
運 輸 業	12.2	13.0	0.0	24.5	16.3	41.3	22.7	25.0	△ 18.6
サ ー ビ ス 業	△ 2.1	△ 9.7	10.3	△ 1.0	△ 6.5	△ 2.0	△ 10.2	4.5	△ 8.2

概況／収益DI 最新と見通し

時期 業種	2025年				2026年		見通し	前期比増減	
	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	今期 4-6	見通し 7-9
全 体	△ 8.2	△ 1.9	△ 6.3	0.4	△ 4.5	△ 1.9	△ 18.3	2.6	△ 16.4
製 造 業	△ 15.4	△ 17.2	△ 13.7	△ 0.8	△ 3.3	4.9	△ 16.8	8.2	△ 21.7
卸 売 業	△ 19.5	20.5	15.4	16.2	0.0	15.4	△ 5.3	15.4	△ 20.7
小 売 業	△ 8.9	△ 8.2	△ 29.5	△ 19.5	△ 33.3	△ 23.8	△ 39.0	9.5	△ 15.2
建 設 業	△ 5.1	0.0	△ 14.2	3.4	3.4	△ 16.1	△ 36.1	△ 19.5	△ 20.0
不 動 産 業	△ 3.2	14.7	7.4	6.9	△ 1.7	3.6	△ 16.6	5.3	△ 20.2
運 輸 業	12.5	19.6	△ 4.1	13.3	11.6	26.1	11.4	14.5	△ 14.7
サ ー ビ ス 業	△ 7.5	△ 10.9	1.0	△ 7.6	△ 7.5	△ 15.3	△ 19.6	△ 7.8	△ 4.3

DIの推移



業況DIの見通し・実績差異

時期	2024年		2025年				2026年		
業況DI	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9
見通し	△ 15.1	△ 2.7	△ 8.7	△ 6.4	△ 10.1	△ 3.7	△ 6.7	△ 6.8	△ 7.1
実績	△ 2.3	△ 4.0	△ 0.9	1.5	△ 0.9	4.3	5.0	4.3	-----
差異	12.8	△ 1.3	7.8	7.9	9.2	8.0	11.7	11.1	-----

DIの業種別比較

業種	業況DI
運輸業	31.1
不動産業	12.7
サービス業	5.0
全体	4.3
卸売業	2.6
製造業	2.5
小売業	△ 7.3
建設業	△ 11.3

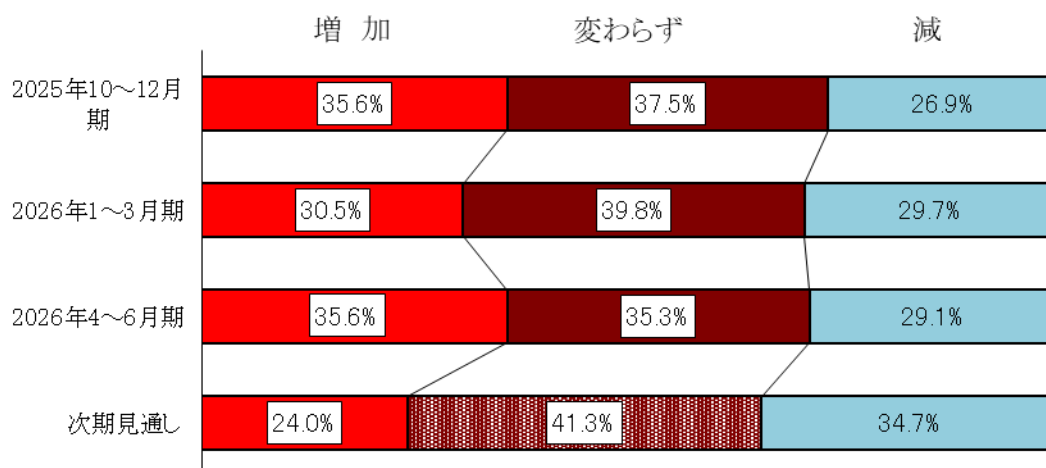
業種	売上額DI
運輸業	41.3
卸売業	20.5
全体	6.5
製造業	5.8
不動産業	5.4
小売業	4.8
サービス業	△ 2.0
建設業	△ 11.3

業種	収益DI
運輸業	26.1
卸売業	15.4
製造業	4.9
不動産業	3.6
全体	△ 1.9
サービス業	△ 15.3
建設業	△ 16.1
小売業	△ 23.8

各指標の推移(全業種)

時期 指標	2025年				2026年		見通し	前期比増減	
	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	今期 4-6	見通し 7-9
業況	△ 0.9	1.5	△ 0.9	4.3	5.0	4.3	△ 7.1	△ 0.7	△ 11.4
売上額	△ 4.3	1.6	△ 2.6	8.7	0.8	6.5	△ 10.7	5.7	△ 17.2
収益	△ 8.2	△ 1.9	△ 6.3	0.4	△ 4.5	△ 1.9	△ 18.3	2.6	△ 16.4
販売価格	33.5	34.5	28.3	29.8	26.9	37.8	33.9	10.9	△ 3.9
仕入価格	62.8	62.6	55.5	53.4	57.3	75.3	68.1	18.0	△ 7.2
在庫	△ 1.6	△ 3.4	△ 5.2	△ 5.9	△ 4.6	△ 10.8	△ 10.1	△ 6.2	0.7
資金繰り	△ 3.7	△ 4.3	△ 2.4	0.0	△ 2.0	△ 1.9	△ 8.0	0.1	△ 6.1
残業時間	△ 2.4	△ 4.1	△ 8.9	0.9	△ 4.1	△ 3.9	△ 7.8	0.2	△ 3.9
前年売上額	1.0	1.7	2.2	6.3	1.5	4.7		3.2	
前年収益	△ 3.5	△ 4.3	△ 3.5	△ 1.3	△ 4.5	△ 2.6		1.9	

1. 売上額増減企業数の推移



2. 最近の事業経営上の問題点 (複数回答)

(%)

	1位	2位	3位	4位	5位
全 体	原材料高 45.5 (33.4)	人手不足 33.8 (34.3)	売上の停滞・減少 27.9 (32.8)	人件費の増加 25.8 (32.5)	利幅の縮小 19.7 (18.3)
製 造 業	原材料高 56.7 (44.7)	売上の停滞・減少 30.0 (39.0)	仕入先からの 値上げ要請 30.0 (13.8)	人手不足 24.2 (31.7)	利幅の縮小 21.7 (15.4)
卸 売 業	仕入先からの 値上げ要請 33.3 (12.5)	売上の停滞・減少 25.6 (45.0)	同業者間の 競争激化 23.1 (25.0)	為替レートの変動 20.5 (7.5)	人手不足 17.9 (25.0)
小 売 業	仕入先からの 値上げ要請 54.8 (36.2)	売上の停滞・減少 40.5 (46.8)	人件費の増加 26.2 (38.3)	利幅の縮小 26.2 (27.7)	人手不足 21.4 (21.3)
建 設 業	材料価格の上昇 71.0 (46.6)	人手不足 50.0 (58.6)	売上の停滞・減少 27.4 (20.7)	下請の確保難 25.8 (36.2)	利幅の縮小 21.0 (17.2)
不 動 産 業	商品物件の不足 46.3 (34.5)	商品物件の高騰 37.0 (32.7)	売上の停滞・減少 31.5 (32.7)	同業者間の 競争激化 29.6 (47.3)	大手企業との 競争激化 24.1 (27.3)
運 輸 業	人手不足 71.7 (62.8)	材料価格の上昇 69.6 (41.9)	人件費の増加 39.1 (48.8)	利幅の縮小 10.9 (18.6)	売上の停滞・減少 8.7 (18.6)
サービス業	材料価格の上昇 46.5 (38.0)	人手不足 35.4 (32.6)	人件費の増加 34.3 (43.5)	売上の停滞・減少 28.3 (26.1)	利幅の縮小 21.2 (18.5)

()内は前期

「原材料高」、「人手不足」、「売上の停滞・減少」が全体の上位3項目となっており、多くの業種が事業経営上の問題点として捉えている。

3. 当面の重点経営施策 (複数回答)

(%)

	1位	2位	3位	4位	5位
全 体	経費を節減する 39.3 (39.1)	人材を確保する 37.5 (39.7)	販路を広げる 28.4 (33.0)	情報力を強化する 20.0 (20.5)	教育訓練を強化する 14.5 (14.4)
製 造 業	経費を節減する 43.3 (41.5)	販路を広げる 42.5 (46.3)	人材を確保する 34.2 (39.0)	情報力を強化する 29.2 (25.2)	新製品・技術を開発する 18.3 (20.3)
卸 売 業	販路を広げる 51.3 (65.9)	情報力を強化する 33.3 (29.3)	経費を節減する 20.5 (29.3)	人材を確保する 17.9 (24.4)	提携先を見つける 10.3 (26.8)
小 売 業	経費を節減する 57.1 (46.8)	品揃えを改善する 35.7 (31.9)	売れ筋商品を取扱う 23.8 (27.7)	人材を確保する 21.4 (14.9)	仕入先を開拓・選別する 19.0 (10.6)
建 設 業	人材を確保する 57.4 (67.2)	経費を節減する 37.7 (39.7)	技術力を高める 34.4 (25.9)	販路を広げる 32.8 (31.0)	教育訓練を強化する 21.3 (10.3)
不 動 産 業	情報力を強化する 55.6 (61.8)	経費を節減する 29.6 (30.9)	提携先を見つける 24.1 (18.2)	販路を広げる 20.4 (29.1)	不動産の有効活用を図る 16.7 (20.0)
運 輸 業	人材を確保する 71.7 (73.8)	経費を節減する 30.4 (31.0)	労働条件を改善する 23.9 (26.2)	販路を広げる 19.6 (35.7)	教育訓練を強化する 19.6 (9.5)
サービス業	経費を節減する 44.4 (44.6)	人材を確保する 39.4 (42.4)	販路を広げる 20.2 (19.6)	労働条件を改善する 17.2 (14.1)	技術力を強化する 15.2 (15.2)

()内は前期

前期に引き続き、「経費を節減する」、「人材を確保する」、「販路を広げる」が全体の上位3項目となっており、多くの業種が重点経営施策と位置付けている。

4. 借入の動き・設備の状況

		(%)			(%)		
		借入の 実施	借入の予定		設備の状況		
			あり	なし	過剰	適正	不足
全 体	今期	21.8	16.0	84.0	5.2	78.7	16.1
	前期	24.0	19.2	80.8	6.0	78.1	15.9
製 造 業	今期	17.4	12.5	87.5	4.2	77.5	18.3
	前期	17.9	14.0	86.0	5.7	77.2	17.1
卸 売 業	今期	20.5	18.4	81.6	2.7	78.4	18.9
	前期	35.9	25.6	74.4	2.6	82.0	15.4
小 売 業	今期	14.3	7.3	92.7	0.0	81.0	19.0
	前期	10.6	10.6	89.4	4.2	77.0	18.8
建 設 業	今期	30.6	24.6	75.4	6.6	80.3	13.1
	前期	36.2	28.1	71.9	7.0	82.5	10.5
不 動 産 業	今期	25.5	31.5	68.5	-----	-----	-----
	前期	31.0	34.5	65.5			
運 輸 業	今期	30.4	15.2	84.8	15.2	67.4	17.4
	前期	27.9	12.8	87.2	11.6	72.1	16.3
サービ	今期	19.2	9.3	90.7	4.1	83.5	12.4
	前期	19.8	15.4	84.6	5.4	78.3	16.3

借入の動きは、前期と比べ実施が2.2ポイント減少、予定ありが3.2ポイント減少、予定なしが3.2ポイント上昇した。設備の状況は、全体として適正とする企業が大半を占めている。

5. 設備投資の実施・予定

		実施の有無		実施内容(複数回答)					(%)
		実施 した	実施 しない	事業用 土地・ 建物	機械・ 設備の 新・増設	機械・ 設備の 更改	事務 機器	車両	その他
全 体	予定	39.1	60.9	16.0	41.6	38.4	24.8	28.0	7.2
	今期	37.8	62.2	20.7	34.3	31.4	29.3	30.7	6.4
	前期	38.9	61.1	17.6	31.1	39.9	31.1	33.8	5.4
製 造 業	予定	38.2	61.8	7.7	41.0	51.3	28.2	20.5	5.1
	今期	35.7	64.3	12.2	43.9	31.7	26.8	24.4	2.4
	前期	39.3	60.7	19.6	26.1	50.0	37.0	30.4	2.2
卸 売 業	予定	41.7	58.3	30.0	40.0	10.0	30.0	20.0	0.0
	今期	30.0	70.0	33.3	22.2	0.0	44.4	55.6	0.0
	前期	36.8	63.2	14.3	28.6	14.3	21.4	57.1	7.1
小 売 業	予定	27.6	72.4	37.5			62.5	25.0	50.0
	今期	24.3	75.7	44.4	-----	-----	55.6	22.2	44.4
	前期	27.9	72.1	25.0			33.3	33.3	41.7
建 設 業	予定	41.3	58.7	26.3	26.3	42.1	31.6	57.9	10.5
	今期	49.2	50.8	27.6	20.7	27.6	31.0	51.7	10.3
	前期	39.6	60.4	19.0	28.6	23.8	47.6	52.4	0.0
運 輸 業	予定	59.5	40.5	4.5	59.1	45.5	18.2		0.0
	今期	60.0	40.0	16.7	33.3	54.2	29.2	----	0.0
	前期	58.5	41.5	12.5	50.0	66.7	25.0		0.0
サービ	予定	32.9	67.1	18.5	33.3	33.3	25.9	44.4	3.7
	今期	31.5	68.5	17.9	32.1	35.7	35.7	39.3	3.6
	前期	35.2	64.8	16.1	25.8	41.9	32.3	41.9	3.2

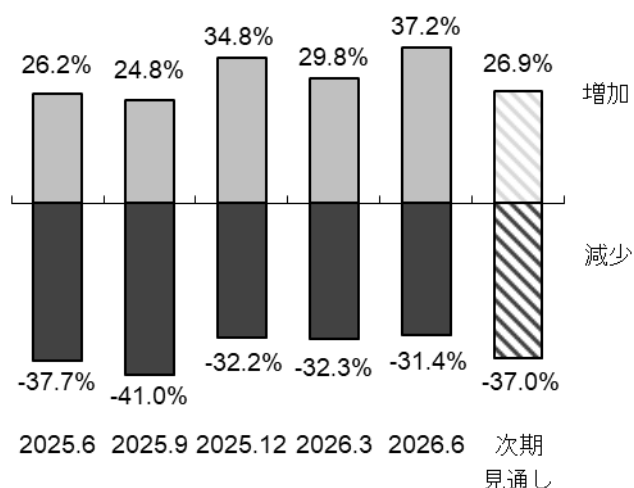
今期の設備投資実施企業の割合は前期比1.1ポイント減であったが、建設業、運輸業は増加した。

製 造 業

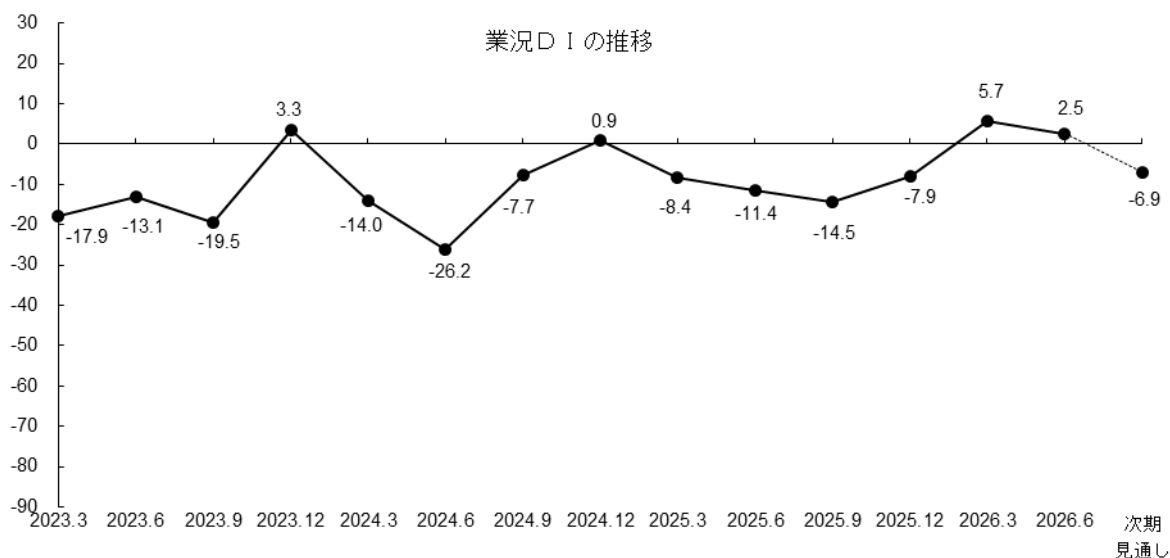
今期の業況D Iは前期比3.2ポイント低下の2.5と後退、売上額D Iは前期比8.3ポイント上昇の5.8、収益D Iは前期比8.2ポイント上昇の4.9と改善となった。

次期見通しについては、業況D Iは後退、売上額D I、収益D Iは大幅な後退を予想している。

売上額増減企業の推移



業況D Iの推移



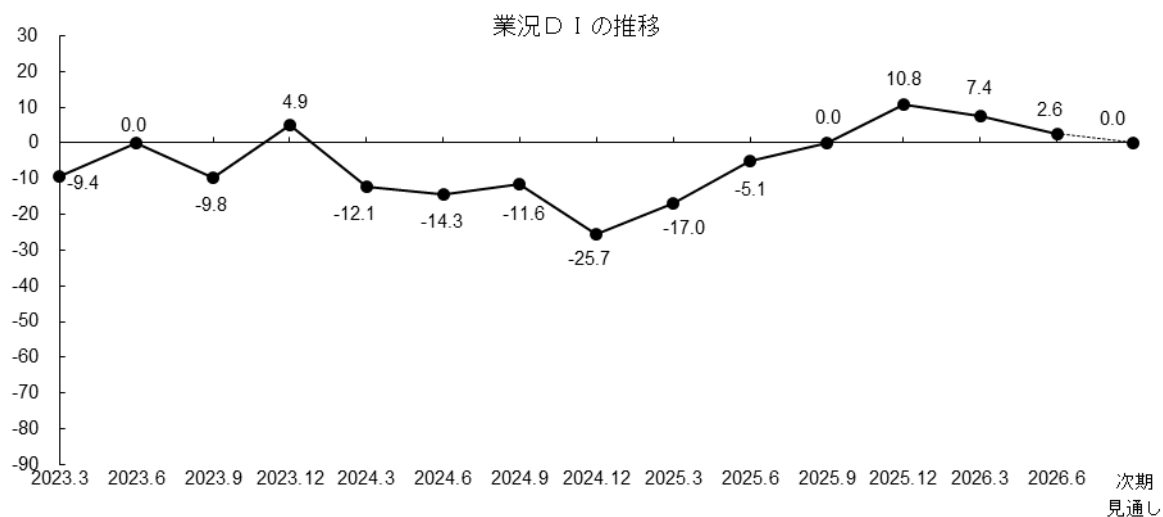
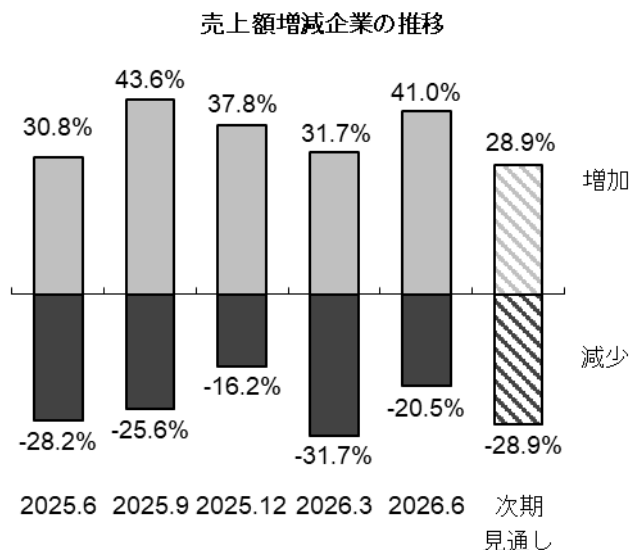
各指標の推移(製造業)

時期 指標		2025年				2026年		見通し	前期比増減	
									今期	見通し
		1-3	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	4-6	7-9
業況		△ 8.4	△ 11.4	△ 14.5	△ 7.9	5.7	2.5	△ 6.9	△ 3.2	△ 9.4
売上額		△ 17.9	△ 11.5	△ 16.2	2.6	△ 2.5	5.8	△ 10.1	8.3	△ 15.9
受注額		△ 9.0	△ 15.6	△ 12.8	△ 4.4	△ 4.8	5.0	△ 10.9	9.8	△ 15.9
収益		△ 15.4	△ 17.2	△ 13.7	△ 0.8	△ 3.3	4.9	△ 16.8	8.2	△ 21.7
販売価格		20.6	19.8	19.0	21.1	19.5	33.4	30.3	13.9	△ 3.1
仕入価格		58.2	58.2	50.4	56.6	64.5	80.0	67.8	15.5	△ 12.2
在庫		14.0	8.2	3.5	3.6	6.5	1.7	△ 0.8	△ 4.8	△ 2.5
資金繰り		0.0	△ 4.9	△ 0.9	0.9	3.2	△ 0.9	△ 9.3	△ 4.1	△ 8.4
残業時間		△ 8.2	△ 8.3	△ 18.8	△ 3.5	△ 10.5	△ 5.8	△ 9.3	4.7	△ 3.5
前年売上額		△ 13.0	△ 9.8	△ 22.4	△ 1.8	△ 4.1	5.8		9.9	
前年収益		△ 11.5	△ 13.1	△ 14.7	△ 8.8	△ 8.9	2.5		11.4	

卸 売 業

今期の業況D Iは前期比 4.8 ポイント低下の 2.6 と後退、売上額D Iは前期比 20.5 ポイント上昇の 20.5、収益D Iは前期比 15.4 ポイント上昇の 15.4 と大幅な改善となった。

次期見通しについては、業況D Iは横ばい、売上額D I、収益D Iは大幅な後退を予想している。



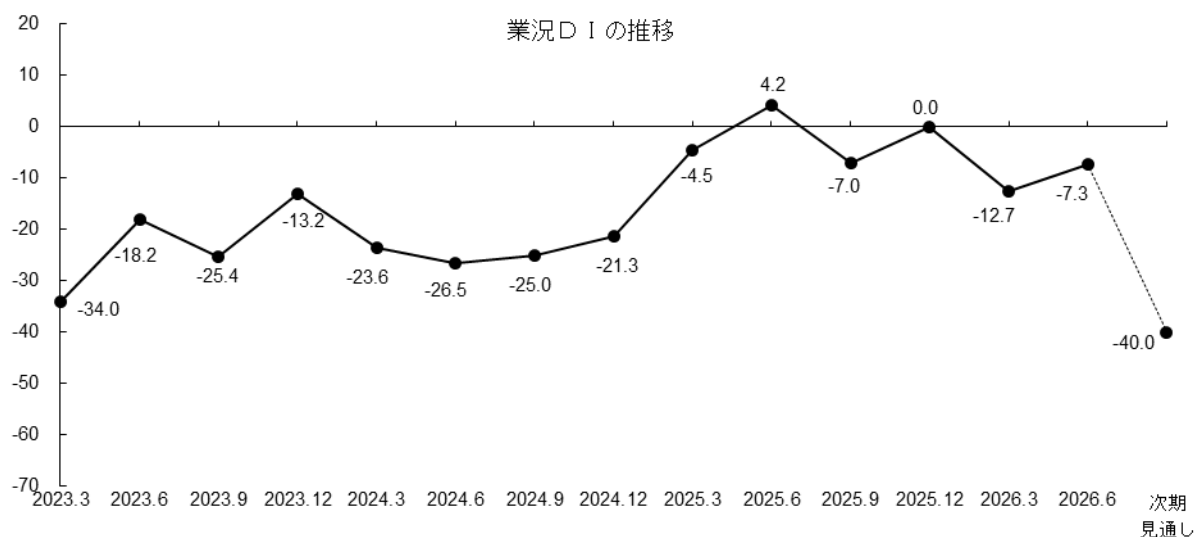
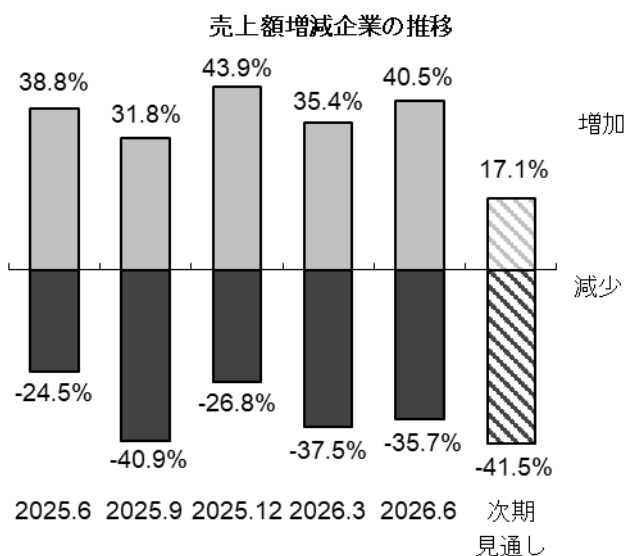
各指標の推移(卸売業)

時期 指標	2025年				2026年		見通し	前期比増減	
	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	今期	見通し
								4-6	7-9
業況	△ 17.0	△ 5.1	0.0	10.8	7.4	2.6	0.0	△ 4.8	△ 2.6
売上額	△ 17.1	2.6	18.0	21.6	0.0	20.5	0.0	20.5	△ 20.5
収益	△ 19.5	20.5	15.4	16.2	0.0	15.4	△ 5.3	15.4	△ 20.7
販売価格	56.1	43.6	23.1	35.1	19.5	58.9	44.7	39.4	△ 14.2
仕入価格	63.5	61.5	41.0	46.0	36.5	64.1	55.2	27.6	△ 8.9
在庫	2.5	5.1	△ 10.5	△ 5.4	0.0	△ 5.1	7.9	△ 5.1	13.0
資金繰り	△ 17.0	△ 7.7	△ 13.1	2.7	△ 17.0	△ 10.2	△ 15.8	6.8	△ 5.6
残業時間	2.5	7.9	△ 8.1	13.9	7.5	10.6	5.6	3.1	△ 5.0
前年売上額	△ 7.3	10.2	15.4	29.7	0.0	30.8		30.8	
前年収益	△ 7.3	12.8	7.7	21.6	2.5	12.8		10.3	

小 売 業

今期の業況D Iは前期比5.4ポイント上昇の△7.3、売上額D Iは前期比6.9ポイント上昇の4.8、収益D Iは前期比9.5ポイント上昇の△23.8といずれも改善となった。

次期見通しについては、業況D I、売上額D I、収益D Iのいずれも大幅な後退を予想している。



各指標の推移(小売業)

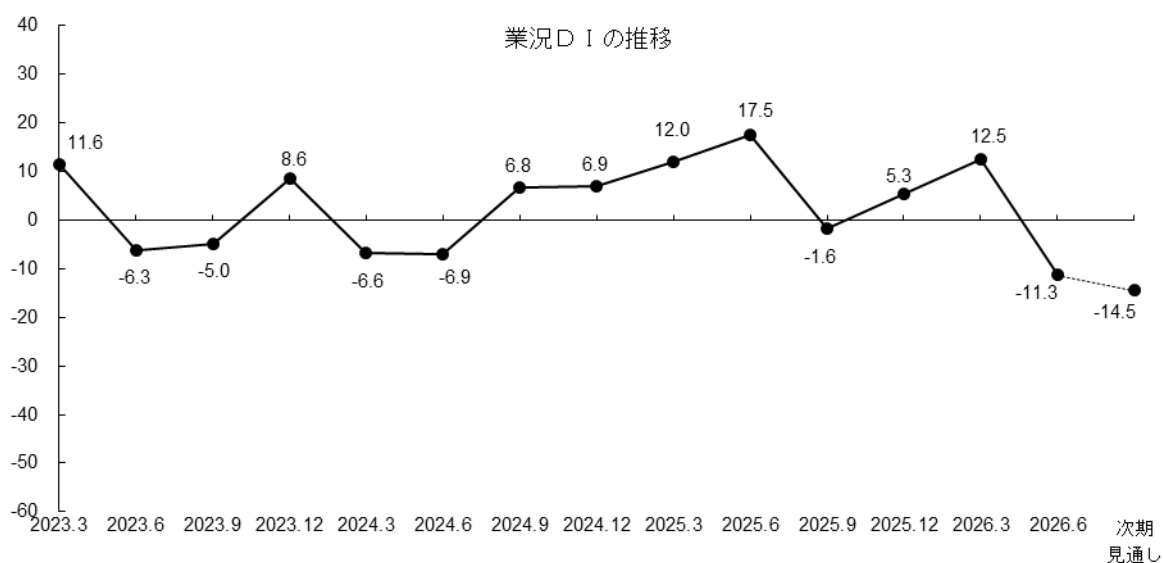
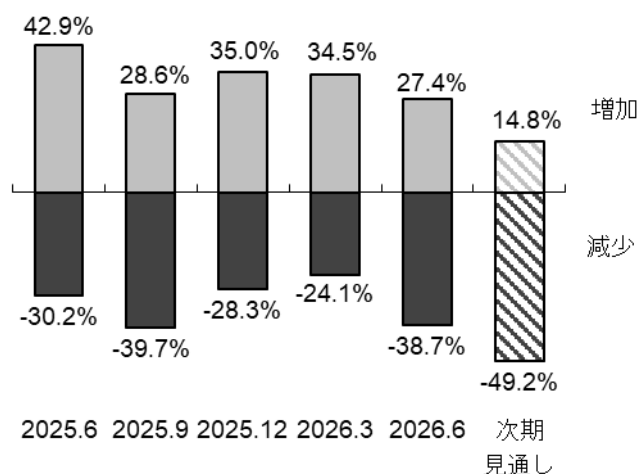
各指標の推移(小売業)								前期比増減		
時期 指標		2025年				2026年		見通し	今期	見通し
		1-3	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	4-6	7-9
業況		△ 4.5	4.2	△ 7.0	0.0	△ 12.7	△ 7.3	△ 40.0	5.4	△ 32.7
売上額		6.7	14.3	△ 9.1	17.1	△ 2.1	4.8	△ 24.4	6.9	△ 29.2
収益		△ 8.9	△ 8.2	△ 29.5	△ 19.5	△ 33.3	△ 23.8	△ 39.0	9.5	△ 15.2
販売価格		71.2	63.3	45.5	46.3	50.0	47.6	56.1	△ 2.4	8.5
仕入価格		77.7	83.7	65.9	65.8	64.6	76.2	85.4	11.6	9.2
在庫		△ 4.4	△ 6.1	△ 4.6	9.8	△ 2.1	2.4	△ 4.9	4.5	△ 7.3
資金繰り		△ 15.6	△ 20.4	△ 15.9	△ 12.2	△ 10.4	△ 11.9	△ 17.5	△ 1.5	△ 5.6
残業時間		△ 7.0	△ 10.6	2.2	4.9	△ 4.2	4.8	△ 5.0	9.0	△ 9.8
前年売上額		6.7	14.3	11.4	△ 4.9	△ 8.4	△ 4.7		3.7	
前年収益		△ 13.3	△ 12.2	△ 13.7	△ 26.8	△ 37.5	△ 23.8		13.7	

建設業

売上額増減企業の推移

今期の業況D Iは前期比23.8ポイント低下の△11.3、売上額D Iは前期比21.7ポイント低下の△11.3、収益D Iは前期比19.5ポイント低下の△16.1といずれも大幅な後退となった。

次期見通しについては、業況D Iは後退、売上額D I、収益D Iは大幅な後退を予想している。



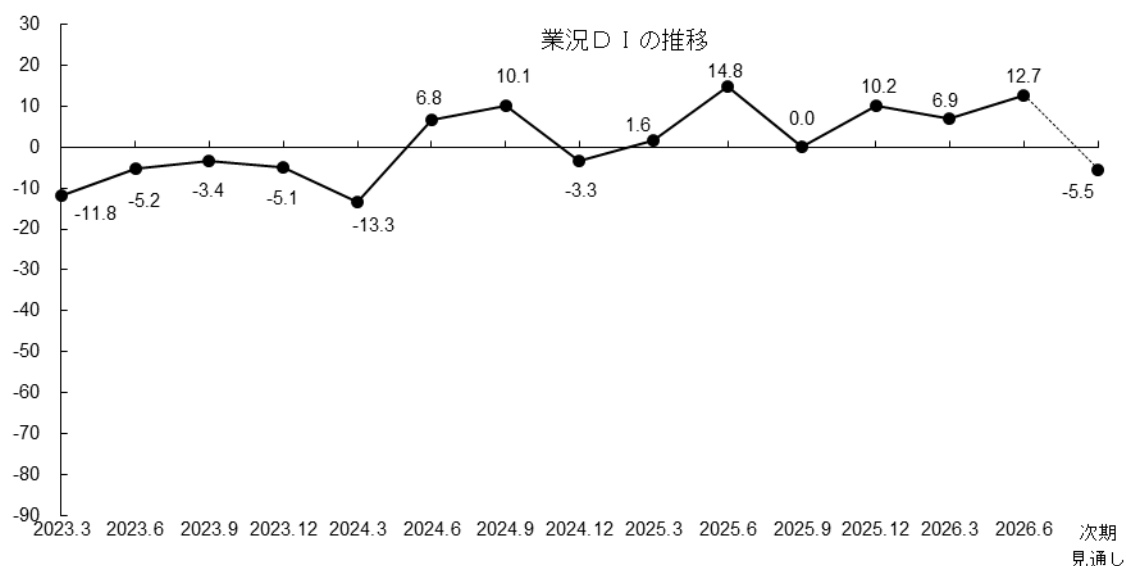
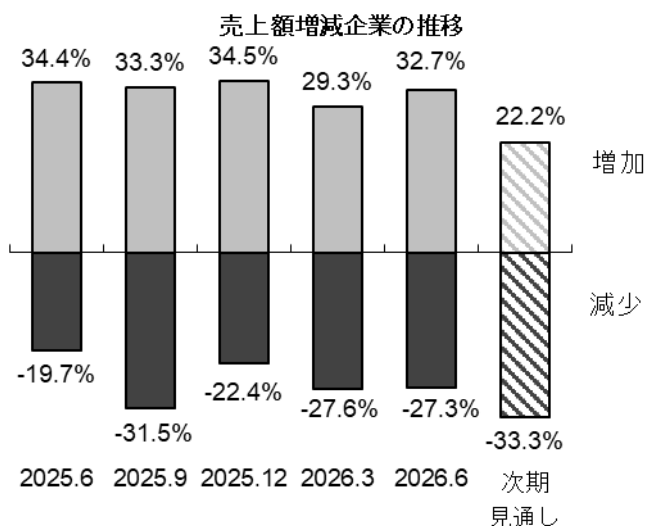
各指標の推移(建設業)

指標	時期	2025年				2026年		見通し	前期比増減	
									今期	見通し
		1-3	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	4-6	7-9
業況		12.0	17.5	△ 1.6	5.3	12.5	△ 11.3	△ 14.5	△ 23.8	△ 3.2
売上額		5.2	12.7	△ 11.1	6.7	10.4	△ 11.3	△ 34.4	△ 21.7	△ 23.1
受注額		1.7	19.0	△ 3.2	6.7	0.0	△ 9.8	△ 25.0	△ 9.8	△ 15.2
施工高		3.5	3.1	△ 4.8	3.4	8.7	△ 11.5	△ 25.0	△ 20.2	△ 13.5
収益		△ 5.1	0.0	△ 14.2	3.4	3.4	△ 16.1	△ 36.1	△ 19.5	△ 20.0
請負価格		17.2	32.2	19.1	25.0	22.4	33.8	27.9	11.4	△ 5.9
材料価格		81.0	73.0	68.3	56.7	66.1	88.7	83.6	22.6	△ 5.1
在庫		5.3	12.7	4.8	△ 1.6	5.2	△ 12.9	△ 9.9	△ 18.1	3.0
資金繰り		8.6	14.3	11.1	5.0	5.2	4.9	△ 4.9	△ 0.3	△ 9.8
残業時間		△ 5.2	△ 6.4	△ 6.4	6.7	△ 5.2	△ 4.8	0.0	0.4	4.8
前年売上額		8.7	△ 1.6	0.0	0.0	10.4	△ 16.1		△ 26.5	
前年収益		△ 3.5	△ 8.1	△ 3.1	△ 3.3	3.4	△ 16.1		△ 19.5	

不動産業

今期の業況D Iは前期比5.8ポイント上昇の12.7、売上額D Iは前期比3.7ポイント上昇の5.4、収益D Iは前期比5.3ポイント上昇の3.6と、いずれも改善となった。

次期見通しについては、業況D I、売上額D I、収益D Iのいずれも大幅な後退を予想している。



各指標の推移(不動産業)

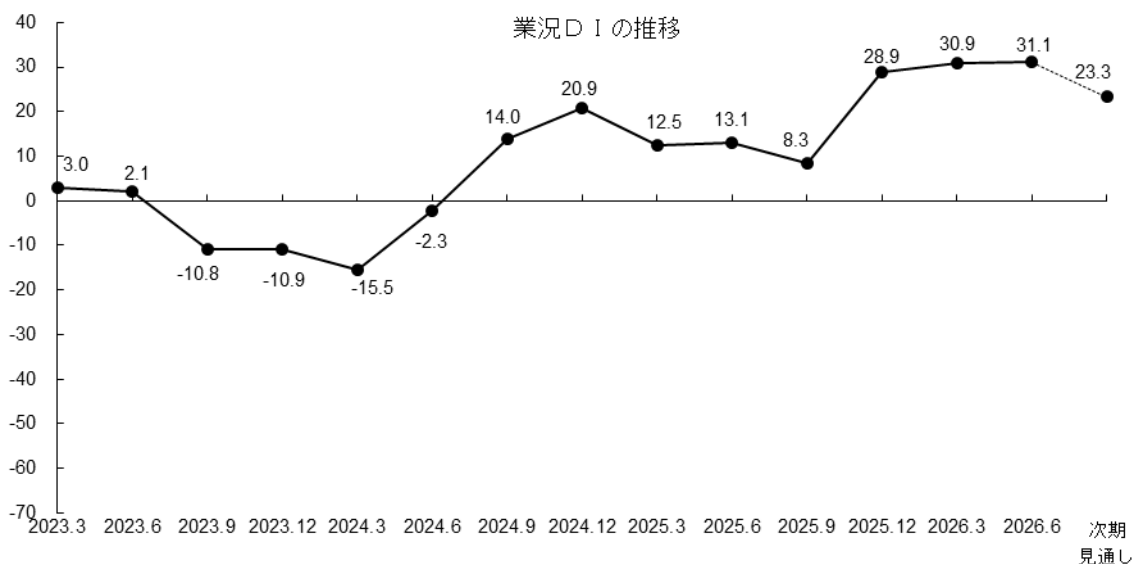
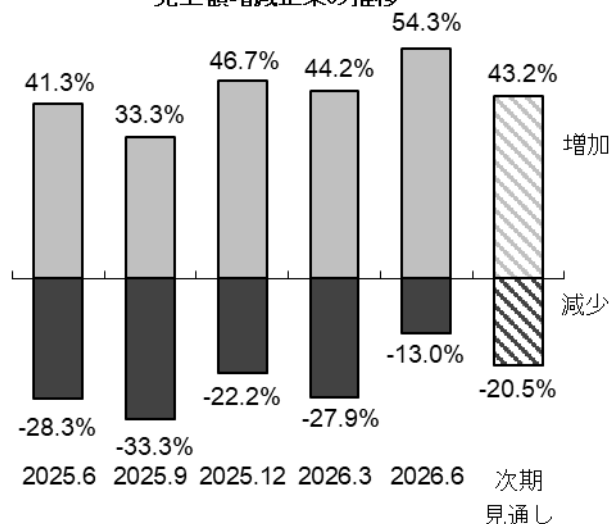
指標	時期	2025年				2026年		見通し	前期比増減	
		1-3	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	今期 4-6	見通し 7-9
業況		1.6	14.8	0.0	10.2	6.9	12.7	△ 5.5	5.8	△ 18.2
売上額		0.0	14.7	1.8	12.1	1.7	5.4	△ 11.1	3.7	△ 16.5
収益		△ 3.2	14.7	7.4	6.9	△ 1.7	3.6	△ 16.6	5.3	△ 20.2
販売価格		28.8	40.7	43.1	38.9	40.0	39.3	32.0	△ 0.7	△ 7.3
仕入価格		35.1	48.1	56.0	52.8	56.6	58.0	51.0	1.4	△ 7.0
在庫		△ 42.8	△ 50.9	△ 33.4	△ 42.5	△ 46.3	△ 52.0	△ 49.0	△ 5.7	3.0
資金繰り		△ 1.6	△ 1.7	△ 3.7	1.7	3.5	7.3	△ 1.9	3.8	△ 9.2
残業時間		1.7	5.0	△ 5.6	△ 5.1	5.3	△ 3.7	△ 11.3	△ 9.0	△ 7.6
前年売上額		1.6	16.4	11.1	20.7	0.0	1.8		1.8	
前年収益		3.2	8.2	7.4	17.2	△ 1.8	0.0		1.8	

運 輸 業

今期の業況D Iは前期比 0.2 ポイント上昇の31.1 と横ばい、売上額D Iは前期比 25.0 ポイント上昇 41.3、収益D Iは前期比 14.5 ポイント上昇の26.1 と大幅な改善となった。

次期見通しについては、業況D Iは後退、売上額D I、収益D Iは大幅な後退を予想している。

売上額増減企業の推移



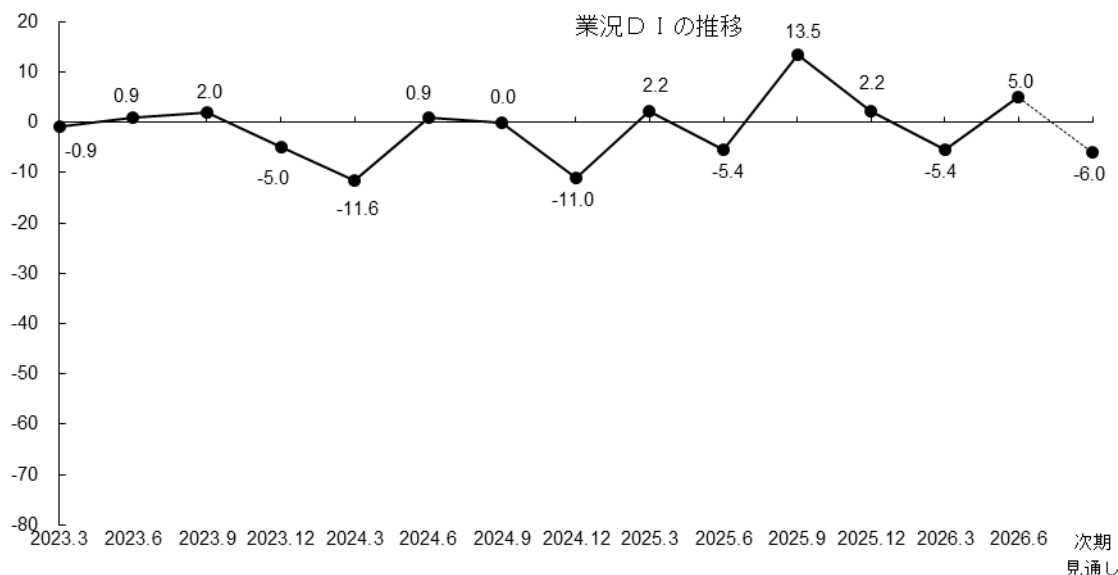
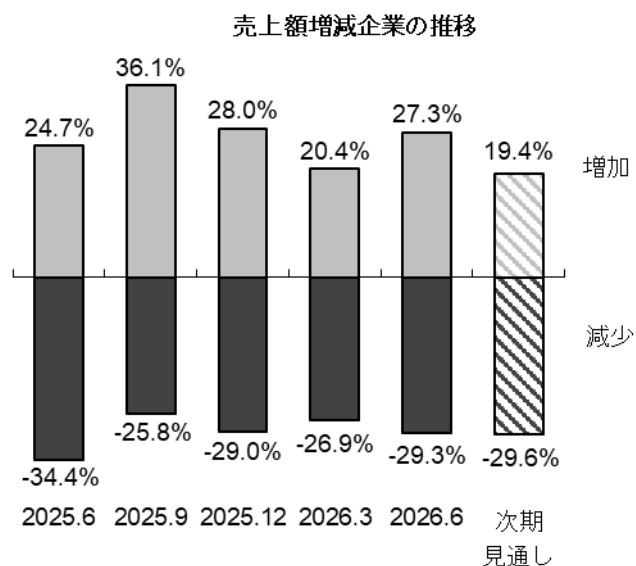
各指標の推移(運輸業)

各指標の推移(運輸業)								前期比増減	
時期	2025年				2026年		見通し	今期	見通し
指標	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	4-6	7-9
業況	12.5	13.1	8.3	28.9	30.9	31.1	23.3	0.2	△ 7.8
売上額	12.2	13.0	0.0	24.5	16.3	41.3	22.7	25.0	△ 18.6
受注額	5.7	12.2	△ 11.3	12.9	△ 2.5	12.2	△ 2.6	14.7	△ 14.8
収益	12.5	19.6	△ 4.1	13.3	11.6	26.1	11.4	14.5	△ 14.7
料金価格	47.5	50.0	39.6	40.0	37.2	43.5	40.9	6.3	△ 2.6
材料価格	71.8	60.0	44.7	39.5	41.9	82.6	65.9	40.7	△ 16.7
資金繰り	2.5	△ 4.5	0.0	17.8	2.3	4.4	2.3	2.1	△ 2.1
残業時間	7.3	△ 13.3	△ 12.5	4.6	0.0	0.0	△ 4.5	0.0	△ 4.5
前年売上額	27.5	13.4	16.7	27.3	25.6	37.0		11.4	
前年収益	32.5	17.8	14.5	20.9	18.6	28.2		9.6	

サービス業

今期の業況D Iは前期比 10.4 ポイント上昇の 5.0 と大幅な改善、売上額D Iは前期比 4.5 ポイント上昇の△2.0 と改善、収益D Iは前期比 7.8 ポイント低下の△15.3 と後退となった。

次期見通しについては、業況D Iは大幅な後退、売上額D I、収益D Iは後退を予想している。



各指標の推移(サービス業)

時期 指標	2025年				2026年		見通し	前期比増減	
	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	今期	見通し
								4-6	7-9
業況	2.2	△ 5.4	13.5	2.2	△ 5.4	5.0	△ 6.0	10.4	△ 11.0
売上額	△ 2.1	△ 9.7	10.3	△ 1.0	△ 6.5	△ 2.0	△ 10.2	4.5	△ 8.2
収益	△ 7.5	△ 10.9	1.0	△ 7.6	△ 7.5	△ 15.3	△ 19.6	△ 7.8	△ 4.3
料金価格	29.0	24.2	26.3	23.9	18.3	29.6	26.1	11.3	△ 3.5
材料価格	63.0	60.2	59.1	51.7	55.7	70.5	66.0	14.8	△ 4.5
資金繰り	△ 8.6	△ 7.7	△ 3.1	△ 9.8	△ 7.7	△ 8.1	△ 9.4	△ 0.4	△ 1.3
残業時間	0.0	0.0	△ 4.2	△ 2.2	△ 7.5	△ 12.1	△ 16.2	△ 4.6	△ 4.1
前年売上額	4.2	△ 6.5	11.4	△ 3.2	△ 1.1	△ 3.0		△ 1.9	
前年収益	△ 6.4	△ 11.9	△ 5.2	△ 10.8	△ 2.2	△ 13.2		△ 11.0	

<参 考> 企業動向調査 時系列グラフ



業況DI(全業種)の推移					業況DI(全業種)の推移				
期 年	1-3	4-6	7-9	10-12	期 年	1-3	4-6	7-9	10-12
1990		32.4	31.4	28.7	2009	△ 57.8	△ 56.8	△ 54.4	△ 52.0
1991	14.6	20.2	5.9	△ 3.1	2010	△ 41.8	△ 31.3	△ 27.5	△ 27.3
1992	△ 29.0	△ 29.6	△ 39.0	△ 48.7	2011	△ 27.5	△ 43.9	△ 36.9	△ 28.6
1993	△ 58.2	△ 47.2	△ 55.7	△ 53.0	2012	△ 26.4	△ 19.2	△ 31.2	△ 32.4
1994	△ 50.7	△ 40.3	△ 34.0	△ 32.8	2013	△ 20.0	△ 14.0	△ 6.2	6.8
1995	△ 32.8	△ 38.6	△ 39.9	△ 27.0	2014	0.2	△ 2.7	△ 2.4	△ 2.3
1996	△ 28.0	△ 24.0	△ 27.4	△ 20.1	2015	0.4	△ 3.3	△ 5.4	△ 1.8
1997	△ 17.5	△ 22.5	△ 28.8	△ 35.3	2016	△ 12.1	△ 14.0	△ 12.4	△ 5.9
1998	△ 40.6	△ 48.0	△ 54.2	△ 56.1	2017	△ 8.1	1.2	△ 0.7	0.5
1999	△ 50.2	△ 51.5	△ 51.1	△ 39.1	2018	0.0	1.6	△ 4.9	1.4
2000	△ 33.6	△ 26.7	△ 19.7	△ 18.8	2019	△ 4.1	△ 9.9	△ 8.6	△ 10.2
2001	△ 25.7	△ 33.6	△ 48.0	△ 51.6	2020	△ 20.3	△ 59.0	△ 48.4	△ 37.6
2002	△ 47.4	△ 38.0	△ 39.2	△ 34.7	2021	△ 32.2	△ 21.2	△ 22.1	△ 6.5
2003	△ 33.4	△ 34.8	△ 26.7	△ 15.8	2022	△ 22.7	△ 12.4	△ 17.8	△ 7.6
2004	△ 17.6	△ 12.7	△ 10.7	△ 9.6	2023	△ 8.7	△ 6.4	△ 10.4	△ 1.8
2005	△ 13.9	△ 10.6	△ 10.0	△ 2.6	2024	△ 13.5	△ 10.7	△ 2.3	△ 4.0
2006	2.4	△ 4.8	△ 11.1	△ 2.7	2025	△ 0.9	1.5	△ 0.9	4.3
2007	△ 3.1	△ 13.2	△ 12.2	△ 14.6	2026	5.0	4.3		
2008	△ 18.8	△ 25.5	△ 35.6	△ 49.5					

(注) 1990年4-6月期より業況DIを調査項目に加えた。
調査そのものは、1974年7-9月期から実施。

特別調査

概要

「中小企業における価格転嫁」について調査を実施した。

1. 取引条件の適正化を促進する政策的な動きが活発化している中、ここ数年の原材料・仕入価格の上昇分をどの程度販売価格に転嫁できているか調査した結果、「転嫁できている」と回答した企業が76.7%を占めた。転嫁の割合は「50～80%程度」が24.6%と最も多く、次いで「80～100%程度」が21.7%、「0～20%程度」が13.0%の順となった。一方で、「転嫁できていない」と回答した企業は13.4%あった。
2. ここ数年の労務費・人件費の上昇分をどの程度販売価格に転嫁できているか調査した結果、「転嫁できている」と回答した企業が65.3%を占めた。転嫁の割合は「50～80%程度」が20.4%と最も多く、次いで「80～100%程度」が14.8%、「0～20%程度」が13.7%の順となった。一方で、「転嫁できていない」と回答した企業は19.4%あった。
3. 販売先との円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるために重視している取組みについて調査した結果、総回答数888件（複数回答あり）のうち、「値上げの事前説明・周知」（235件）が最も多く、次いで「取引先との価格協議」（220件）、「競合他社の価格動向の把握」（115件）の順となった。
4. 価格転嫁を進めるうえでの課題について調査した結果、総回答数778件（複数回答あり）のうち、「価格変更のタイミングが難しい」（178件）が最も多く、次いで「値上げによる顧客離れや取引停止が心配」（176件）、「従来からの価格が固定化している」（109件）の順となった。
5. 円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるうえで行政に重視してほしいと感じる取組みについて調査した結果、総回答数816件（複数回答あり）のうち、「価格転嫁を促すガイドラインの強化・周知」（164件）が最も多く、次いで「大企業への指導・監督の強化」（122件）、「不公正な取引の取締りの強化」、「業種ごとの標準的な価格転嫁ルールを作成」（各108件）の順となった。

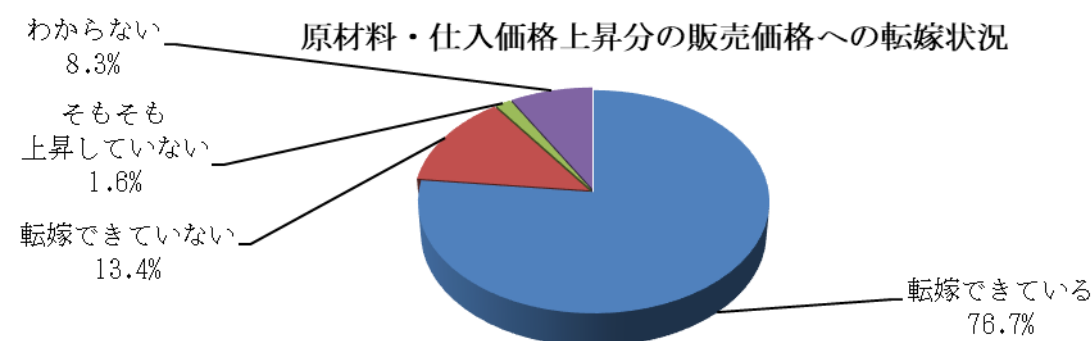
調査要領

- | | |
|---------|--|
| 1. 調査時期 | 2026 年 6 月上旬 |
| 2. 調査方法 | 当金庫お取引先への郵送 |
| 3. 調査対象 | 川崎市内に営業拠点を置く中小企業 662 社 |
| 4. 回答状況 | 465 社（回答率 70.2%） |
| 内 訳 | 製造業 121 社 卸売業 39 社 小売業 42 社 建設業 62 社
不動産業 55 社 運輸業 46 社 サービス業 100 社 |

1. 原材料・仕入価格上昇分の販売価格への転嫁状況

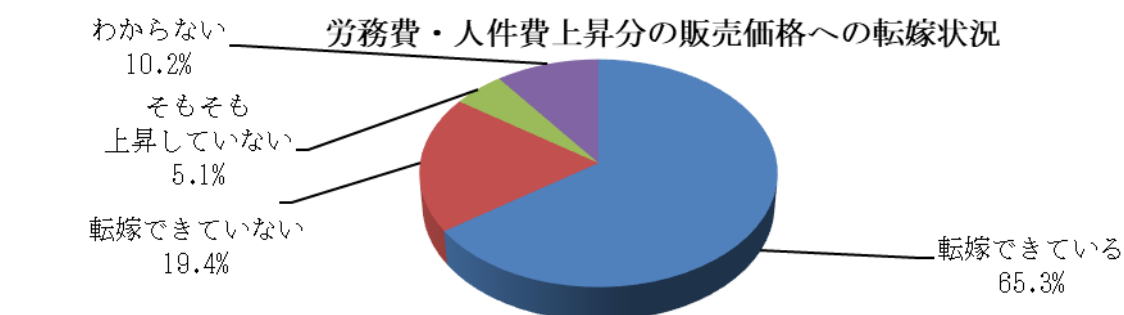
取引条件の適正化を促進する政策的な動きが活発化している中、ここ数年の原材料・仕入価格の上昇分をどの程度販売価格に転嫁できているか調査した結果、「転嫁できている」と回答した企業が76.7%を占め、転嫁の割合は「50～80%程度」が24.6%と最も多く、次いで「80～100%程度」が21.7%、「0～20%程度」が13.0%の順となった。一方で、「転嫁できていない」と回答した企業は13.4%となり、うち「全く転嫁できていない」が12.1%を占めた。

〈付表1 参照〉



2. 労務費・人件費上昇分の販売価格への転嫁状況

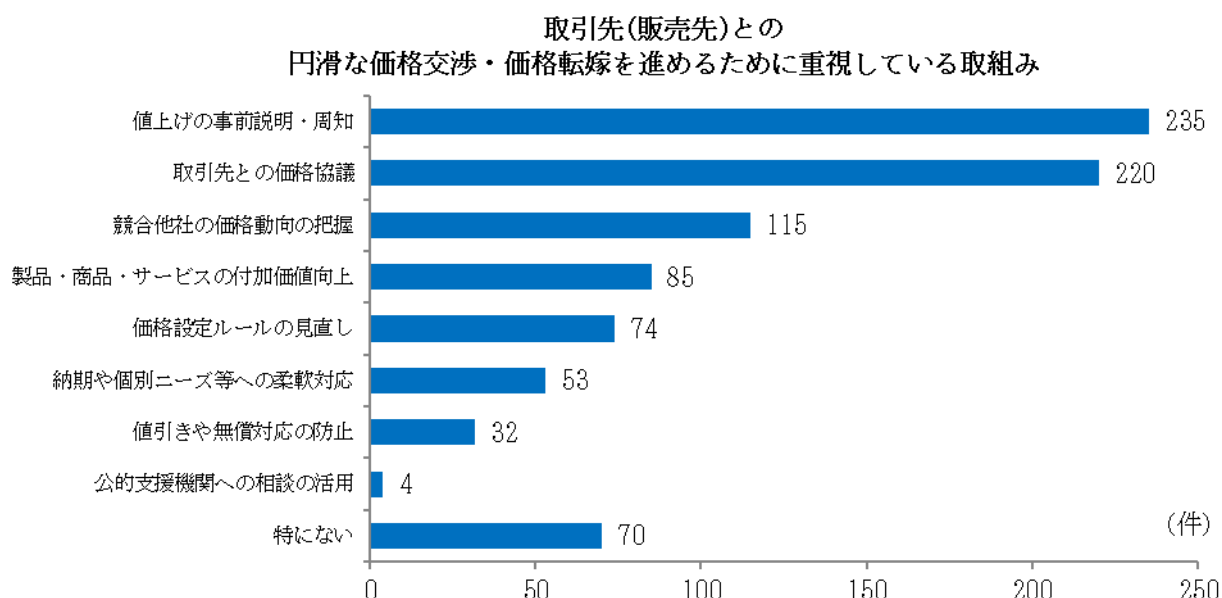
ここ数年の労務費・人件費の上昇分をどの程度販売価格に転嫁できているか調査した結果、「転嫁できている」と回答した企業が65.3%を占め、転嫁の割合は「50～80%程度」が20.4%と最も多く、次いで「80～100%程度」が14.8%、「0～20%程度」が13.7%の順となった。一方で「転嫁できていない」と回答した企業は19.4%となり、うち「全く転嫁できていない」が17.9%を占めた。〈付表2 参照〉



3. 取引先(販売先)との円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるために重視している取組み

販売先との円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるために重視している取組みについて調査した結果、総回答数 888 件（複数回答あり）のうち、「値上げの事前説明・周知」（235 件）が最も多く、次いで「取引先との価格協議」（220 件）、「競合他社の価格動向の把握」（115 件）、「製品・商品・サービスの付加価値向上」（85 件）の順となった。

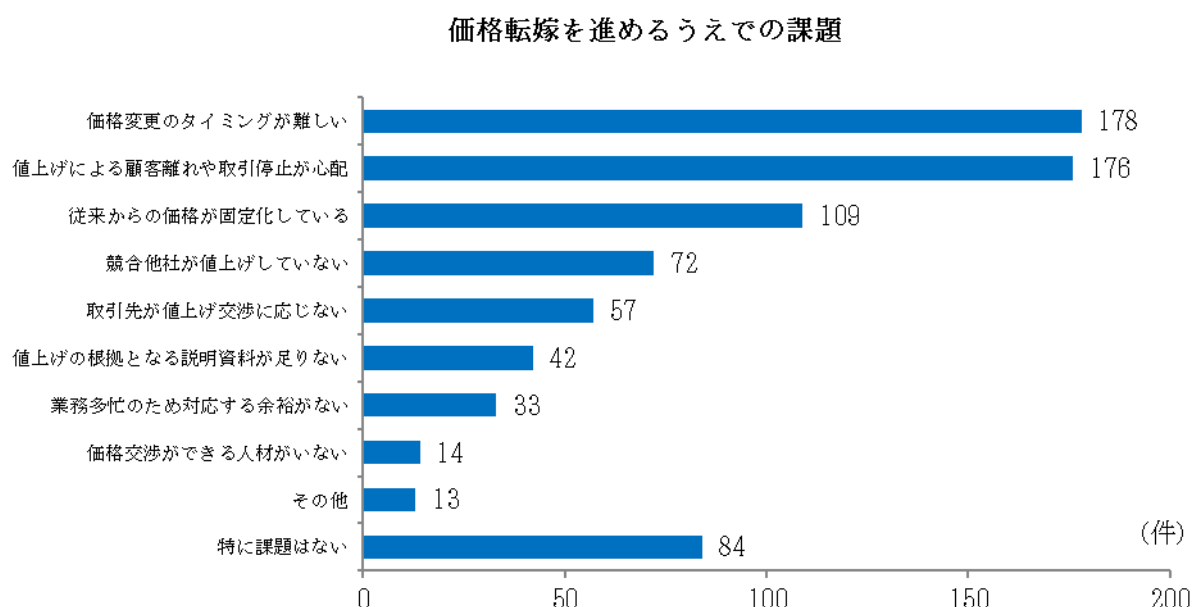
〈付表 3 参照〉



4. 価格転嫁を進めるうえでの課題

価格転嫁を進めるうえでの課題について調査した結果、総回答数 778 件（複数回答あり）のうち、「価格変更のタイミングが難しい」（178 件）が最も多く、次いで「値上げによる顧客離れや取引停止が心配」（176 件）、「従来からの価格が固定化している」（109 件）、「競合他社が値上げしていない」（72 件）の順となった。

〈付表 4 参照〉

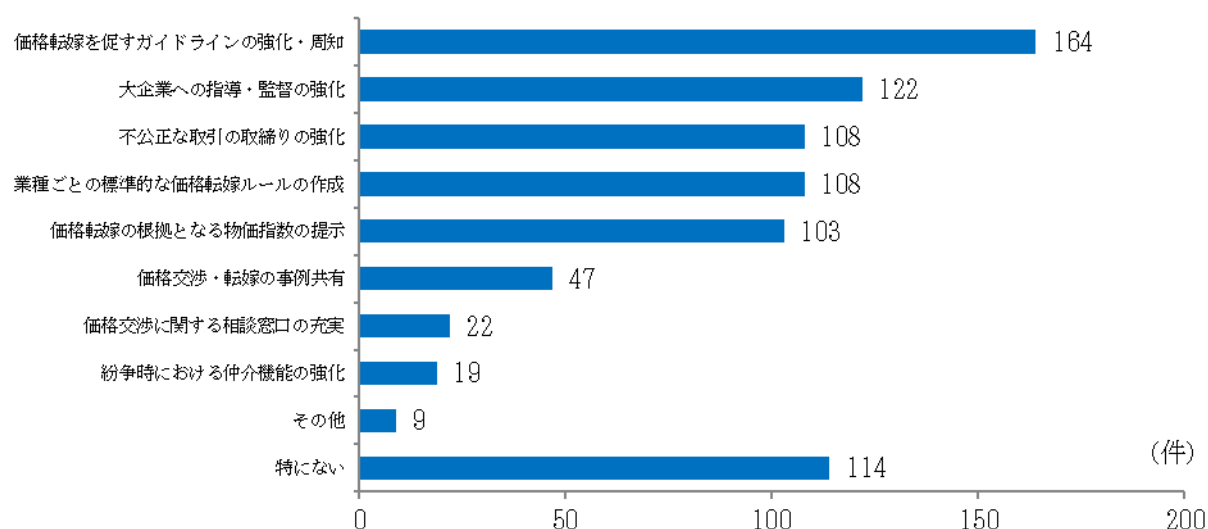


5. 円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるうえで行政に重視してほしいと感じる取組み

円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるうえで行政に重視してほしいと感じる取組みについて調査した結果、総回答数 816 件（複数回答あり）のうち、「価格転嫁を促すガイドラインの強化・周知」（164 件）が最も多く、次いで「大企業への指導・監督の強化」（122 件）、「不公正な取引の取締りの強化」、「業種ごとの標準的な価格転嫁ルールを作成」（各 108 件）の順となった。

〈付表 5 参照〉

円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるうえで行政に重視してほしいと感じる取組み



〈付表1〉 原材料・仕入価格上昇分の販売価格への転嫁状況

(%)

		製 造 業		卸 売 業		小 売 業		建 設 業		不 動 産 業		運 輸 業		サ ー ビ ス 業		全 体	
		件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合
転嫁できている	50～80%程度転嫁できている	42	35.6	9	24.3	11	26.8	18	29.0	7	13.5	9	20.0	14	15.2	110	24.6
	80～100%程度転嫁できている	28	23.7	13	35.1	14	34.1	17	27.4	8	15.4	2	4.4	15	16.3	97	21.7
	0～20%程度転嫁できている	14	11.9	3	8.1	6	14.6	4	6.5	9	17.3	8	17.8	14	15.2	58	13.0
	20～50%程度転嫁できている	16	13.6	3	8.1	4	9.8	7	11.3	7	13.5	9	20.0	11	12.0	57	12.7
	100%転嫁できている	5	4.2	4	10.8	1	2.4	3	4.8	2	3.8	1	2.2	5	5.4	21	4.7
小 計		105	89.0	32	86.5	36	87.8	49	79.0	33	63.5	29	64.4	59	64.1	343	76.7
い て な き 転 嫁 で い て い ない	全く転嫁できていない	7	5.9	2	5.4	2	4.9	5	8.1	7	13.5	10	22.2	21	22.8	54	12.1
	転嫁どころか販売価格は低下している	2	1.7	0	0.0	1	2.4	1	1.6	1	1.9	0	0.0	1	1.1	6	1.3
	小 計	9	7.6	2	5.4	3	7.3	6	9.7	8	15.4	10	22.2	22	23.9	60	13.4
	そもそも上昇していない	0	0.0	1	2.7	1	2.4	3	4.8	0	0.0	1	2.2	1	1.1	7	1.6
	わからない	4	3.4	2	5.4	1	2.4	4	6.5	11	21.2	5	11.1	10	10.9	37	8.3
合 計		118	100.0	37	100.0	41	100.0	62	100.0	52	100.0	45	100.0	92	100.0	447	100.0

〈付表2〉 労務費・人件費上昇分の販売価格への転嫁状況

(%)

		製 造 業		卸 売 業		小 売 業		建 設 業		不 動 産 業		運 輸 業		サ ー ビ ス 業		全 体	
		件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合
転嫁できている	50～80%程度転嫁できている	34	28.6	8	21.6	6	14.6	15	24.2	5	9.4	8	17.8	16	16.8	92	20.4
	80～100%程度転嫁できている	16	13.4	9	24.3	2	4.9	17	27.4	5	9.4	3	6.7	15	15.8	67	14.8
	0～20%程度転嫁できている	20	16.8	4	10.8	6	14.6	6	9.7	8	15.1	8	17.8	10	10.5	62	13.7
	20～50%程度転嫁できている	21	17.6	3	8.1	6	14.6	7	11.3	2	3.8	6	13.3	15	15.8	60	13.3
	100%転嫁できている	5	4.2	1	2.7	0	0.0	2	3.2	2	3.8	1	2.2	3	3.2	14	3.1
小 計		96	80.7	25	67.6	20	48.8	47	75.8	22	41.5	26	57.8	59	62.1	295	65.3
いまだ転嫁できていない	全く転嫁できていない	10	8.4	6	16.2	11	26.8	6	9.7	15	28.3	11	24.4	22	23.2	81	17.9
	転嫁どころか販売価格は低下している	1	0.8	0	0.0	4	9.8	1	1.6	0	0.0	0	0.0	1	1.1	7	1.5
	小 計	11	9.2	6	16.2	15	36.6	7	11.3	15	28.3	11	24.4	23	24.2	88	19.4
そもそも上昇していない		2	1.7	3	8.1	5	12.2	4	6.5	4	7.5	2	4.4	3	3.2	23	5.1
わからない		10	8.4	3	8.1	1	2.4	4	6.5	12	22.6	6	13.3	10	10.5	46	10.2
合 計		119	100.0	37	100.0	41	100.0	62	100.0	53	100.0	45	100.0	95	100.0	452	100.0

〈付表3〉 取引先(販売先)との円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるために重視している取組み(最大3つ)

(%)

	製 造 業		卸 売 業		小 売 業		建 設 業		不 動 産 業		運 輸 業		サ ー ビ ス 業		全 体	
	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合
値上げの事前説明・周知	73	27.5	21	29.2	24	30.8	36	26.1	23	26.7	17	20.0	41	25.0	235	26.5
取引先との価格協議	66	24.9	15	20.8	13	16.7	48	34.8	19	22.1	30	35.3	29	17.7	220	24.8
競合他社の価格動向の把握	35	13.2	12	16.7	12	15.4	18	13.0	11	12.8	8	9.4	19	11.6	115	13.0
製品・商品・サービスの付加価値向上	25	9.4	7	9.7	11	14.1	7	5.1	9	10.5	5	5.9	21	12.8	85	9.6
価格設定ルールの見直し	26	9.8	2	2.8	4	5.1	10	7.2	5	5.8	12	14.1	15	9.1	74	8.3
納期や個別ニーズ等への柔軟対応	25	9.4	6	8.3	3	3.8	9	6.5	4	4.7	2	2.4	4	2.4	53	6.0
値引きや無償対応の防止	10	3.8	1	1.4	4	5.1	5	3.6	4	4.7	3	3.5	5	3.0	32	3.6
公的支援機関への相談の活用	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	1.2	1	1.2	2	1.2	4	0.5
その他	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
特にない	5	1.9	8	11.1	7	9.0	5	3.6	10	11.6	7	8.2	28	17.1	70	7.9
合 計	265	100.0	72	100.0	78	100.0	138	100.0	86	100.0	85	100.0	164	100.0	888	100.0

〈付表4〉 価格転嫁を進めるうえでの課題(最大3つ)

(%)

	製 造 業		卸 売 業		小 売 業		建 設 業		不 動 産 業		運 輸 業		サ ー ビ ス 業		全 体	
	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合
価格変更のタイミングが難しい	60	26.3	11	20.0	14	20.3	27	25.0	19	20.9	15	20.5	32	20.8	178	22.9
値上げによる顧客離れや取引停止が心配	48	21.1	14	25.5	26	37.7	23	21.3	22	24.2	7	9.6	36	23.4	176	22.6
従来からの価格が固定化している	32	14.0	6	10.9	5	7.2	16	14.8	11	12.1	13	17.8	26	16.9	109	14.0
競合他社が値上げしていない	23	10.1	7	12.7	12	17.4	6	5.6	3	3.3	6	8.2	15	9.7	72	9.3
取引先が値上げ交渉に応じない	18	7.9	4	7.3	1	1.4	9	8.3	7	7.7	11	15.1	7	4.5	57	7.3
値上げの根拠となる説明資料が足りない	14	6.1	2	3.6	1	1.4	9	8.3	5	5.5	4	5.5	7	4.5	42	5.4
業務多忙のため対応する余裕がない	10	4.4	1	1.8	4	5.8	2	1.9	5	5.5	2	2.7	9	5.8	33	4.2
価格交渉ができる人材がいない	4	1.8	0	0.0	0	0.0	2	1.9	4	4.4	2	2.7	2	1.3	14	1.8
その他	1	0.4	1	1.8	2	2.9	2	1.9	0	0.0	5	6.8	2	1.3	13	1.7
特に課題はない	18	7.9	9	16.4	4	5.8	12	11.1	15	16.5	8	11.0	18	11.7	84	10.8
合 計	228	100.0	55	100.0	69	100.0	108	100.0	91	100.0	73	100.0	154	100.0	778	100.0

〈付表5〉 円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるうえで行政に重視してほしいと感じる取組み(最大3つ)

(%)

	製 造 業		卸 売 業		小 売 業		建 設 業		不 動 産 業		運 輸 業		サ ー ビ ス 業		全 体	
	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合	件数	割合
価格転嫁を促すガイドラインの強化・周知	46	19.7	11	19.0	11	16.7	25	21.2	19	20.9	19	20.2	33	21.3	164	20.1
大企業への指導・監督の強化	42	17.9	15	25.9	9	13.6	19	16.1	7	7.7	17	18.1	13	8.4	122	15.0
不公正な取引の取締りの強化	34	14.5	9	15.5	11	16.7	11	9.3	12	13.2	14	14.9	17	11.0	108	13.2
業種ごとの標準的な価格転嫁ルールの作成	29	12.4	6	10.3	6	9.1	19	16.1	9	9.9	19	20.2	20	12.9	108	13.2
価格転嫁の根拠となる物価指数の提示	33	14.1	6	10.3	6	9.1	17	14.4	13	14.3	8	8.5	20	12.9	103	12.6
価格交渉・転嫁の事例共有	14	6.0	0	0.0	2	3.0	9	7.6	8	8.8	4	4.3	10	6.5	47	5.8
価格交渉に関する相談窓口の充実	7	3.0	0	0.0	2	3.0	2	1.7	6	6.6	2	2.1	3	1.9	22	2.7
紛争時における仲介機能の強化	7	3.0	0	0.0	3	4.5	1	0.8	2	2.2	1	1.1	5	3.2	19	2.3
その他	2	0.9	2	3.4	0	0.0	1	0.8	0	0.0	1	1.1	3	1.9	9	1.1
特にない	20	8.5	9	15.5	16	24.2	14	11.9	15	16.5	9	9.6	31	20.0	114	14.0
合 計	234	100.0	58	100.0	66	100.0	118	100.0	91	100.0	94	100.0	155	100.0	816	100.0

※掲載している諸計数は、小数点第2位で四捨五入しているため、合計が100%にならない場合があります。