

ネットモニター調査結果 - '26年1月期 -

ご協力いただいたモニター数：213社
調査期間：2026年2月1日～10日

《1月の景況判断に関する要点》 (図A、図B、図C)

業況：大幅に下向き

見通し：大幅に上向き

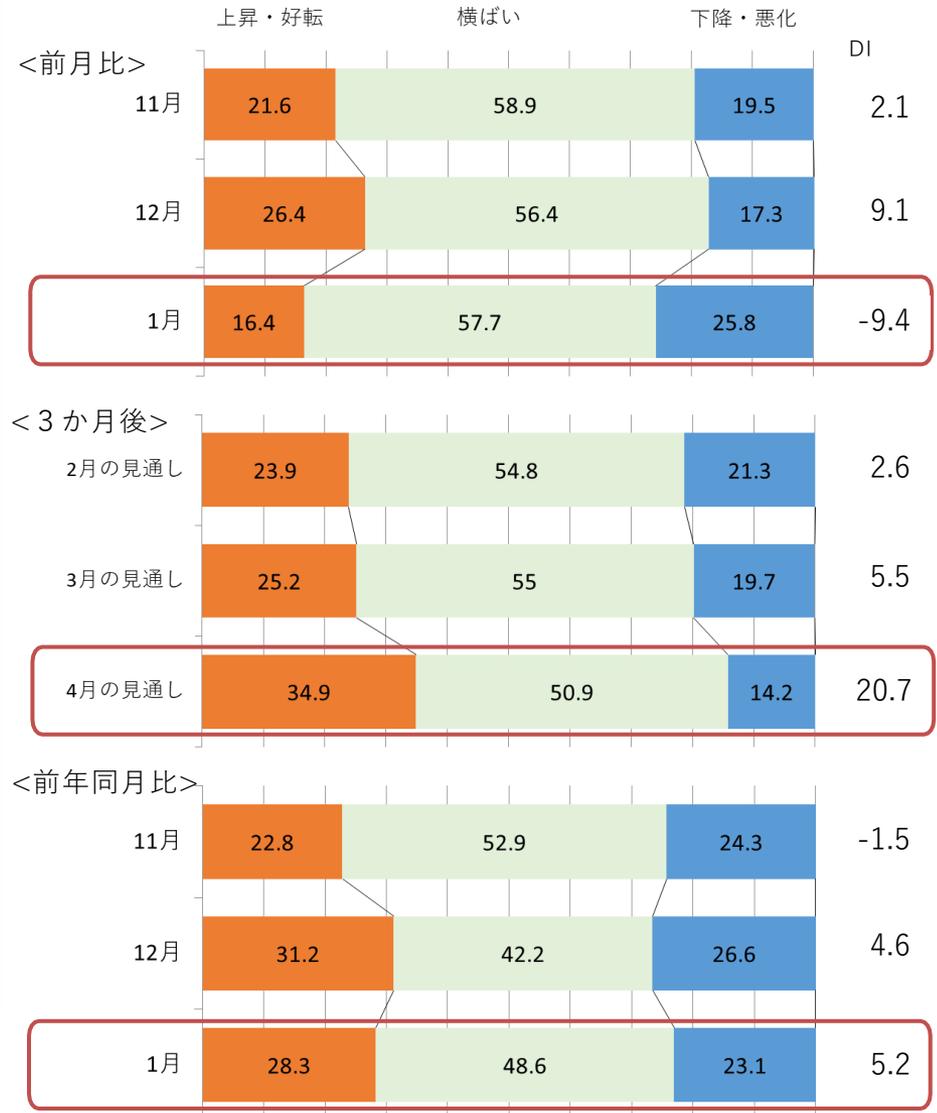
- 1月の景況（前月比）**をみると、「上昇・好転」の割合が10.0ポイント下降して16.4%、「下降・悪化」は8.5ポイント上昇して25.8%となり、**DIは18.5ポイント下降して-9.4**となった。

業種別DIは、製造業で17.6ポイント下降して-10.7、非製造業で19.0ポイント下降して-8.1となった。
- <上昇・好転要因>**は、「内需が増大したから」が47.2%、「時期的、季節的な要因で」が33.3%と高くなった。
- <下降・悪化要因>**は、「内需が減少したから」が50.0%と最も高く、「時期的、季節的な要因で」が44.6%と高くなった。
- 3ヵ月後（4月）の見通し**は、「上昇・好転」が9.7ポイント上昇して34.9%、「下降・悪化」が5.5ポイント下降して14.2%となり、**DIは15.2ポイント上昇して20.7**となった。
- 1月の前年同月比**は、「上昇・好転」が2.9ポイント下降して28.3%、「下降・悪化」が3.5ポイント下降して23.1%となり、**DIは0.6ポイント上昇して5.2**となった。

業種別DIは、製造業で7.9ポイント上昇して2.9、非製造業で5.4ポイント下降して7.3となった。

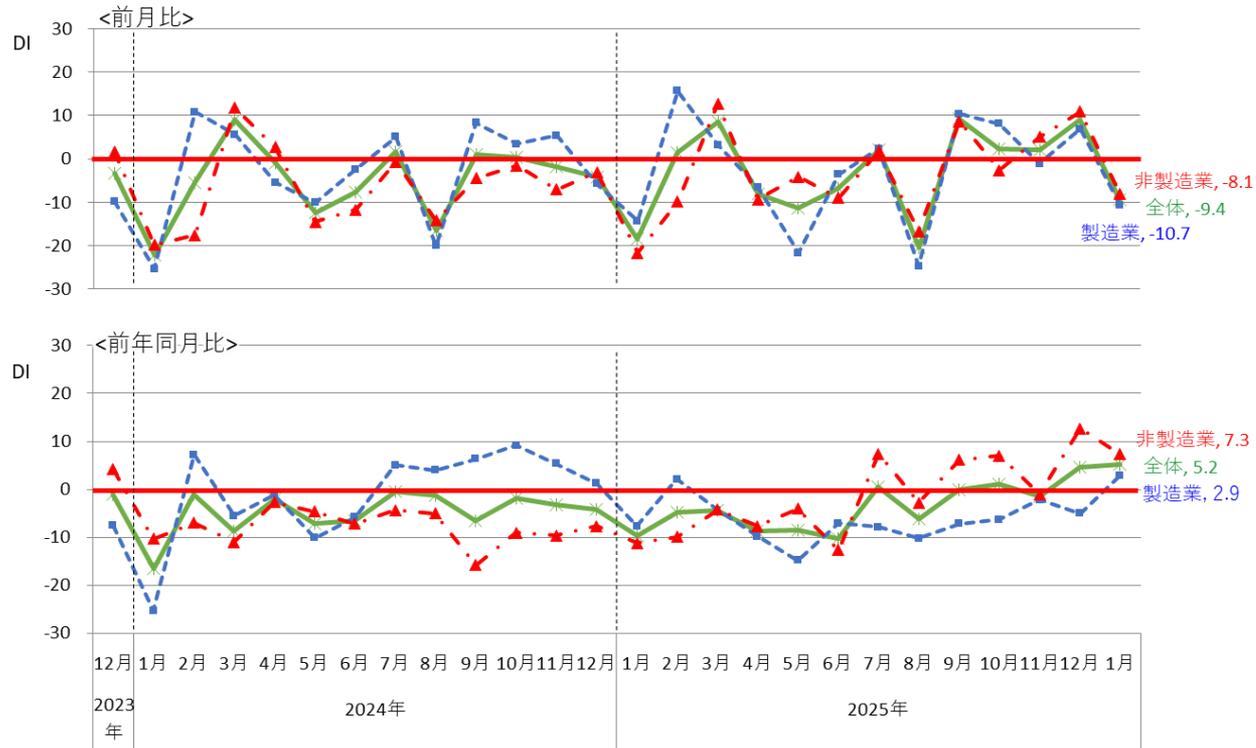
注：ネットモニター調査は、2019年4月から大阪市経済戦略局と（公財）大阪産業局が共同実施しております。

図A 景況判断



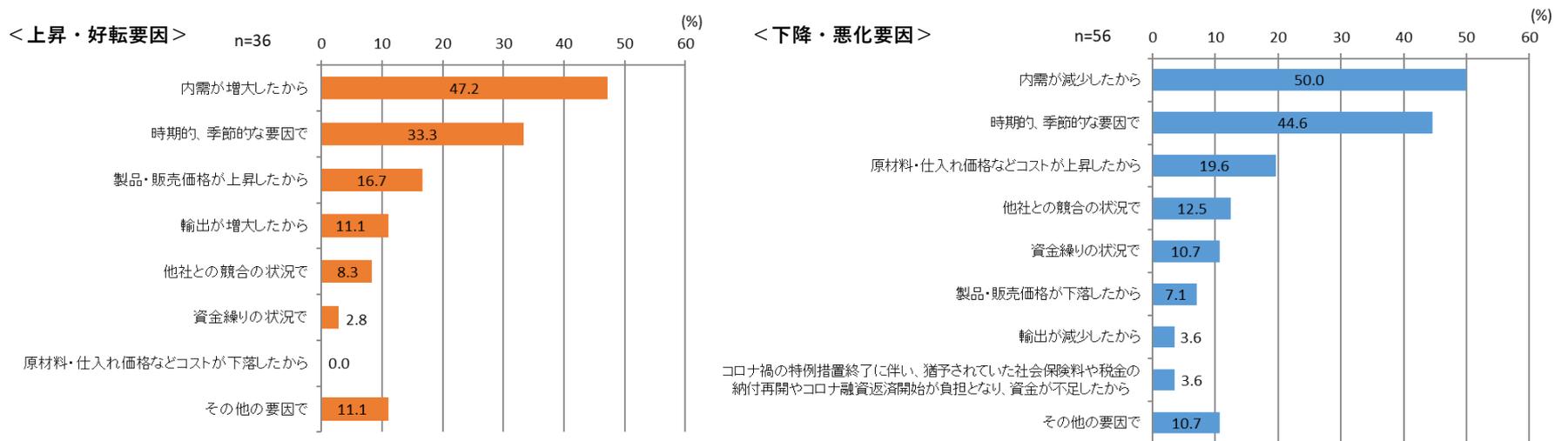
表示した比率は小数点以下第2位で四捨五入しているため、表示した比率の合計が100.0%にならない場合がある。

図 B 景況DIの推移（業種別）



* DI (Diffusion Index) は、「上昇・好転」の割合から、「下降・悪化」の割合を引いた数字。景気動向を表す指標のひとつ。

図 C 前月比景況変化の理由



《資金繰りDIの推移》 図D

<全体>

- 今回(1月)の資金繰りDIは、前回(12月)より1.2ポイント下降し、20.8となった。

<業種別>

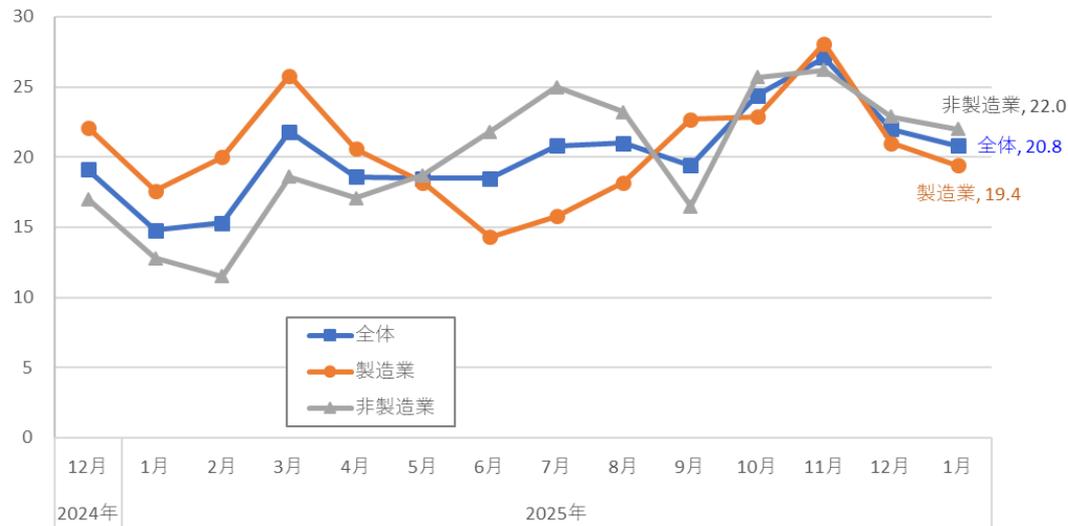
- 製造業では、DIは1.6ポイント下降して19.4となった。
- 非製造業では、DIは0.9ポイント下降して22.0となった。

<規模別>

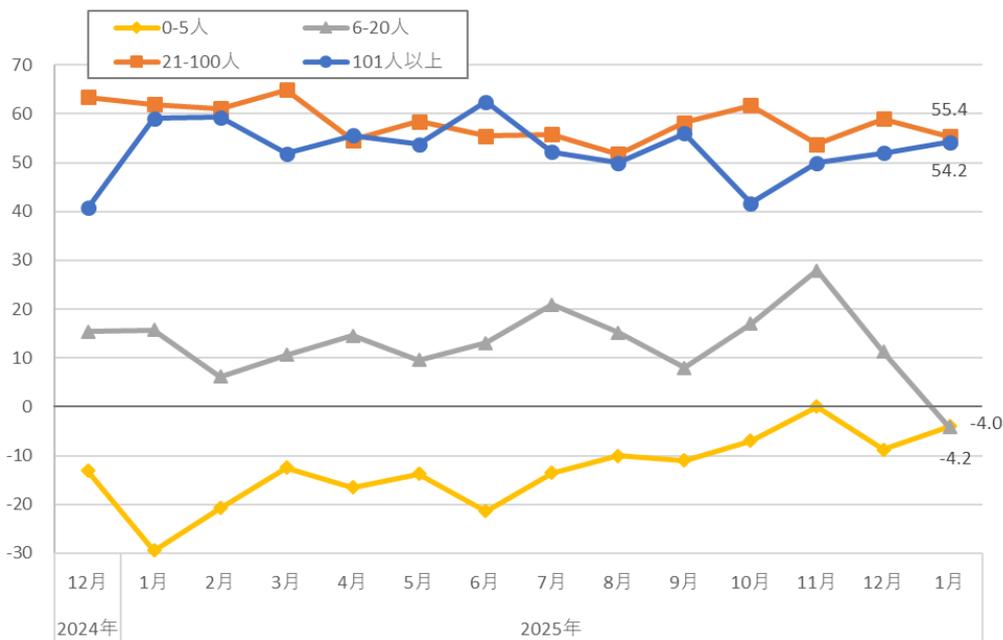
- 0-5人では、DIは4.8ポイント上昇して-4.0となった。
- 6-20人では、DIは15.5ポイント下降して-4.2となった。
- 21-100人では、DIは3.6ポイント下降して55.4となった。
- 101人以上では、DIは2.2ポイント上昇して54.2となった。

図D 資金繰りDIの推移

<全体・業種別>



<規模別>



《直近1年間の原材料高騰に伴うコスト上昇分のうち、どれくらい価格に転嫁できたと思うか》図E

< 全体 >

- 直近1年間の原材料高騰に伴うコスト上昇分のうち、どれくらい価格に転嫁できたと思うかという問いに対して、「4割～6割程度」が28.8%と最も高く、次いで「7割～9割程度」が26.9%、「1割～3割程度」が18.9%、「0割（全く転嫁できていない）」が10.8%という順となった。“転嫁できている”という回答（10割、7～9割、4～6割、1～3割）は80.3%。

< 業種別 >

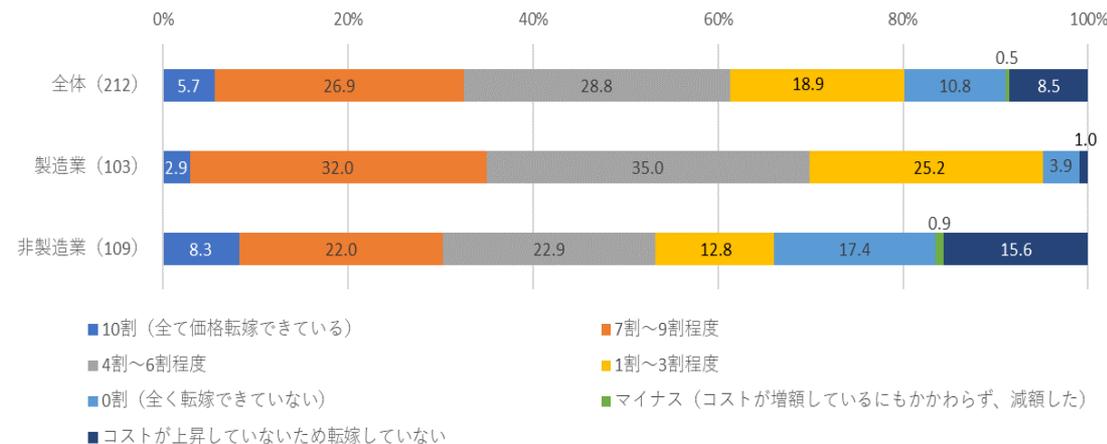
- 製造業では「4割～6割程度」35.0%、「7割～9割程度」32.0%、「1割～3割程度」25.2%、「0割（全く転嫁できていない）」3.9%と全体の順と同様に続いている。
- 非製造業では「4割～6割程度」22.9%、「7割～9割程度」22.0%、「0割（全く転嫁できていない）」が17.4%と続いている。
- “転嫁できている”という回答は、製造業95.1%、非製造業66.0%で、製造業のほうが転嫁できている状況である。

< 規模別 >

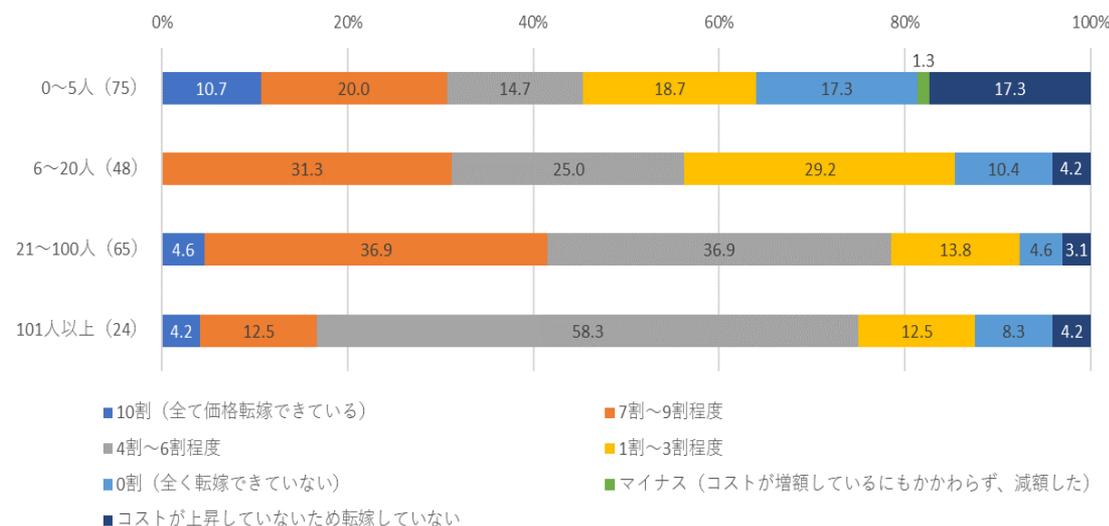
- “転嫁できている”の割合は、21-100人（92.2%）、101人以上（87.5%）、6-20人（85.5%）、0-5人（64.1%）。

図E 直近1年間の原材料高騰に伴うコスト上昇分のうち、どれくらい価格に転嫁できたと思うか

< 全体・業種別 >



< 規模別 >



《一部でも価格転嫁できない要因（直近1年間の原材料高騰に伴うコスト上昇に関して）》図F

< 全体 >

- 一部でも価格転嫁できない要因（直近1年間の原材料高騰に伴うコスト上昇に関して）は、「競合他社が販売価格を上げていない（据え置き、値下げ）ため」が36.6%、「需要が減少しているため」が26.2%、「取引先から据え置き要求・値下げ要求された（据え置き・値下げ要求が強まっている）ため」が25.7%、「既に価格を上げており、これ以上の転嫁が困難なため」が24.6%、「消費者の節約志向・低価格志向が続いている（強まっている）ため」が22.4%という順となった。

< 業種別 >

- 製造業では、「競合他社が販売価格を上げていないため」が42.0%、次いで「需要が減少しているため」が29.0%、「既に価格を上げており、これ以上の転嫁が困難なため」が27.0%と続いている。
- 非製造業では、「競合他社が販売価格を上げていないため」が30.1%、「取引先から据え置き要求・値下げ要求されたため」が25.3%、「需要が減少しているため」が22.9%、「既に価格を上げており、これ以上の転嫁が困難なため」が21.7%となった。

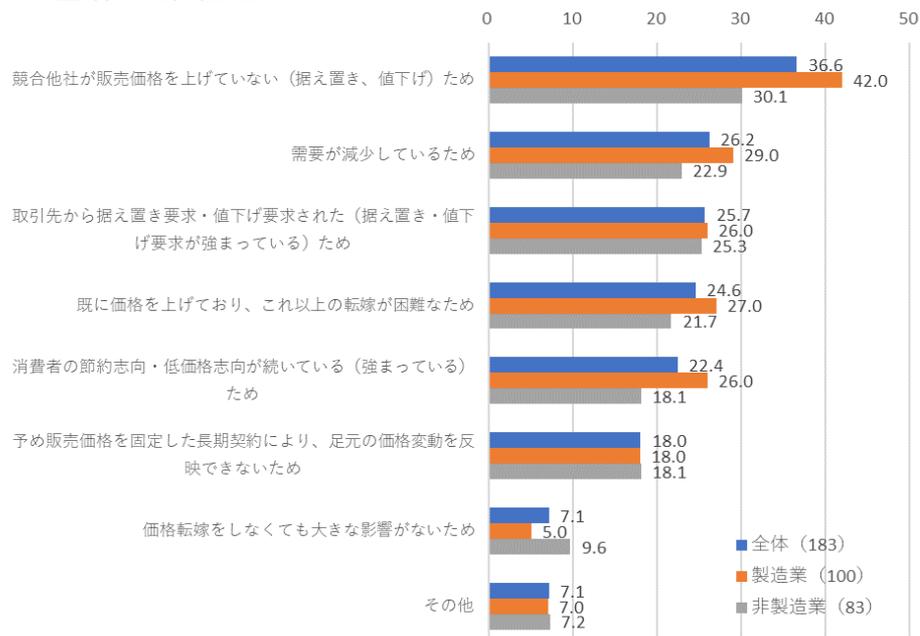
< 規模別 >

- 「競合他社が販売価格を上げていないため」は、いずれの規模においても割合が高くなった。

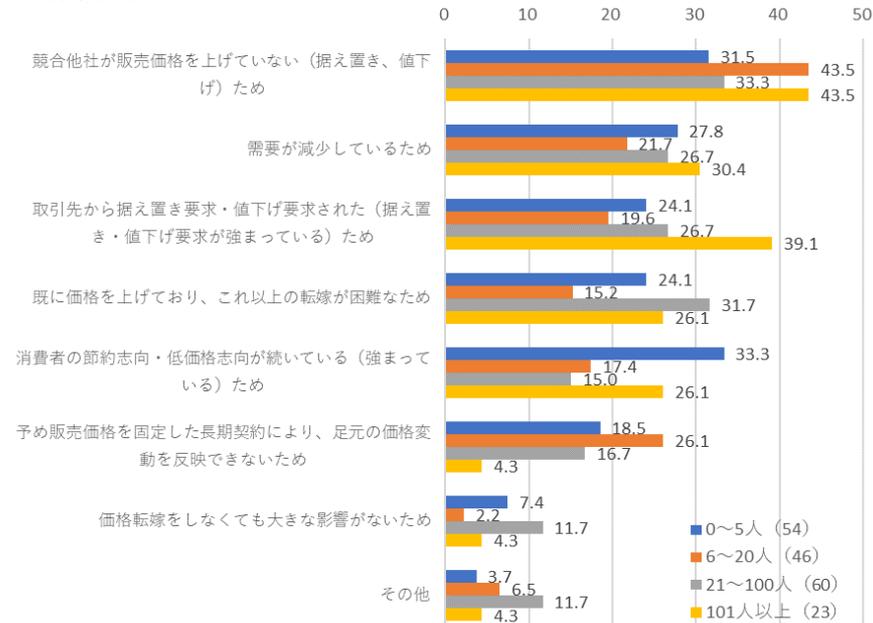
図F 一部でも価格転嫁できない要因（直近1年間の原材料高騰に伴うコスト上昇に関して）

図Eでの回答「7割～9割程度」、「4割～6割程度」、「1割～3割程度」、「0割（全く転嫁できていない）」、「マイナス（コストが増額しているにもかかわらず、減額した）」のみの集計

< 全体・業種別 >



< 規模別 >



《直近1年間の賃上げや人件費増加分のうち、どれくらい価格に転嫁できたと思うか》図G

< 全体 >

- 直近1年間の賃上げや人件費増加分のうち、どれくらい価格に転嫁できたと思うかという問いに対して、「1割～3割程度」が23.6%と最も高く、次いで「0割（全く転嫁できていない）」が21.7%、「4割～6割程度」が21.2%となった。「転嫁できている」という回答（10割、7～9割、4～6割、1～3割）は63.7%。

< 業種別 >

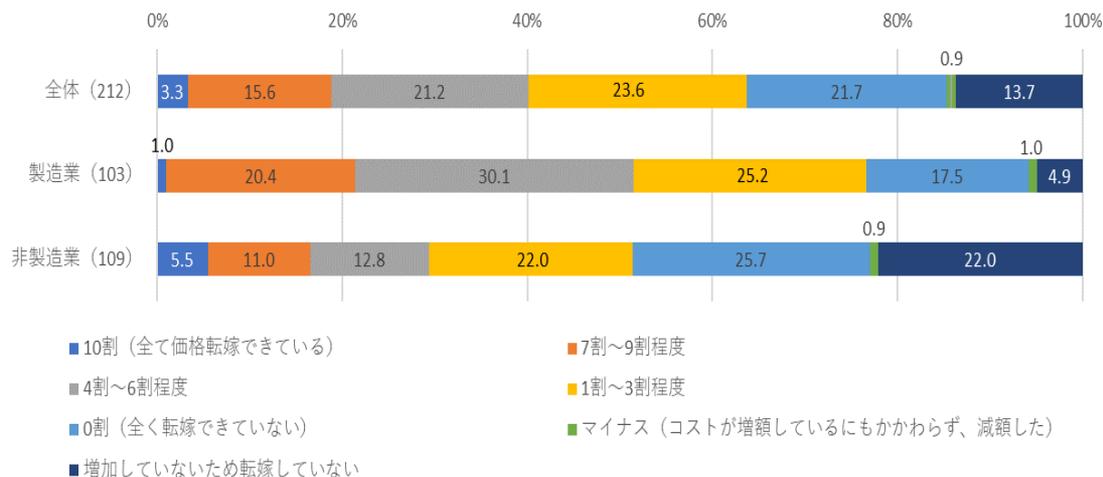
- 製造業では「4割～6割程度」が30.1%、「1割～3割程度」が25.2%、「7割～9割程度」が20.4%となった。
- 非製造業では「0割（全く転嫁できていない）」が25.7%と最も高く、次いで「1割～3割程度」、「増加していないため転嫁していない」がともに22.0%となった。
- “転嫁できている”という回答は、製造業76.7%、非製造業51.3%で、製造業のほうが転嫁できている状況である。

< 規模別 >

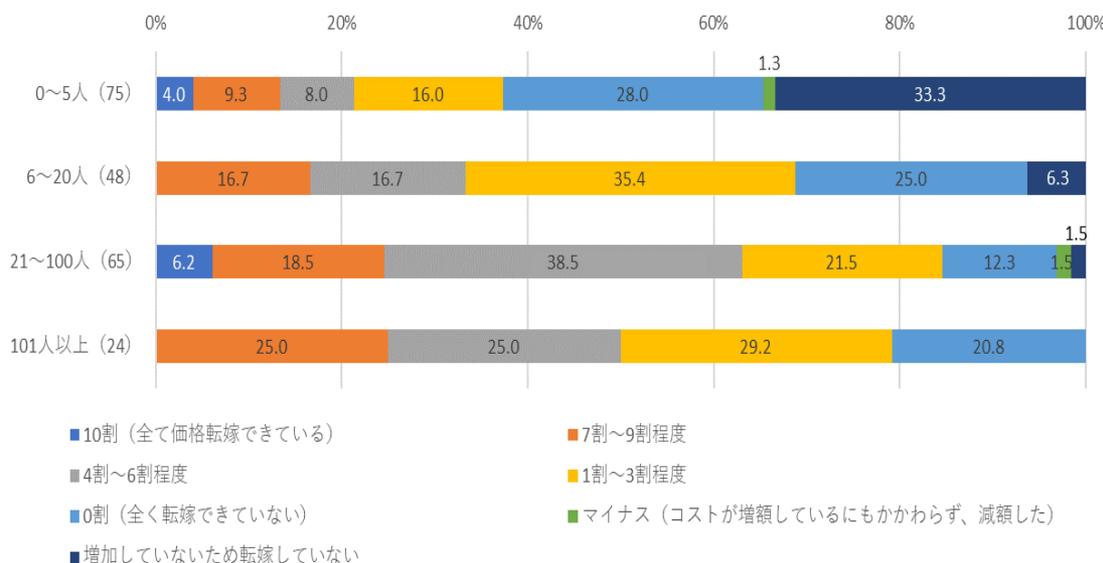
- “転嫁できている”の割合は、21-100人(84.7%)、101人以上(79.2%)、6-20人(68.8%)、0-5人(37.3%)。

図G 直近1年間の賃上げや人件費増加分のうち、どれくらい価格に転嫁できたと思うか

< 全体・業種別 >



< 規模別 >



《一部でも価格転嫁できない要因（直近1年間の賃上げや人件費増加に関して）》 図H

< 全体 >

- 一部でも価格転嫁できない要因（直近1年間の賃上げや人件費増加に関して）は、「競合他社が販売価格を上げていない（据え置き、値下げ）ため」が36.0%、「需要が減少しているため」が28.0%、「既に価格を上げており、これ以上の転嫁が困難なため」が26.9%、「取引先から据え置き要求・値下げ要求された（据え置き・値下げ要求が強まっている）ため」が25.7%、「消費者の節約志向・低価格志向が続いている（強まっている）ため」が23.4%という順となった。

< 業種別 >

- 製造業では、「競合他社が販売価格を上げていないため」が40.6%、「需要が減少しているため」が32.3%、「既に

価格を上げており、これ以上の転嫁が困難なため」が28.1%と続いている。

- 非製造業では、「競合他社が販売価格を上げていないため」が30.4%、「既に価格を上げており、これ以上の転嫁が困難なため」、「取引先から据え置き要求・値下げ要求されたため」がともに25.3%となった。

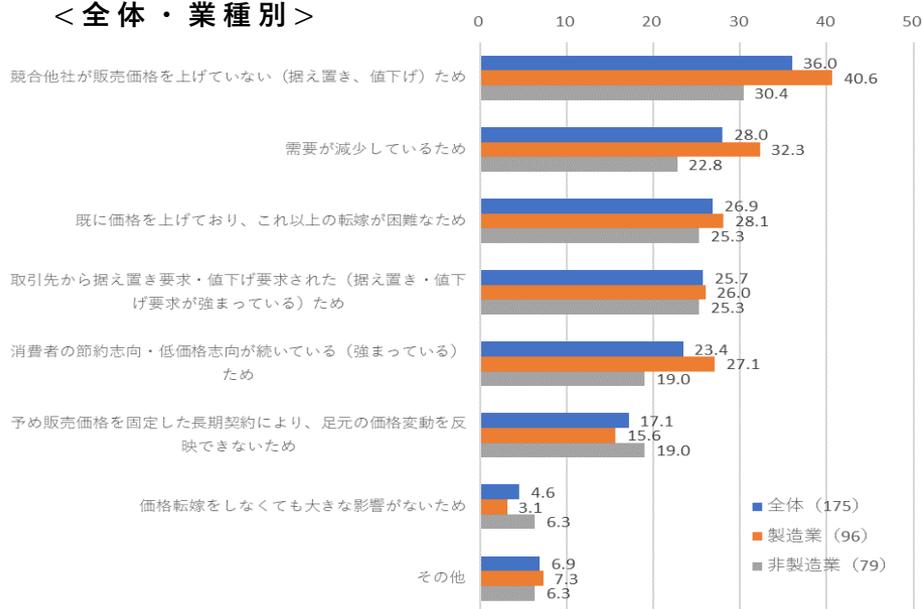
< 規模別 >

- 「競合他社が販売価格を上げていないため」、「需要が減少しているため」は、いずれの規模においても比較的割合が高い傾向にある。
- 101人以上では「競合他社が販売価格を上げていないため」、「取引先から据え置き要求・値下げ要求されたため」、「需要が減少しているため」、「消費者の節約志向・低価格志向が続いているため」は、いずれの規模においても比較的高い割合を占めた。

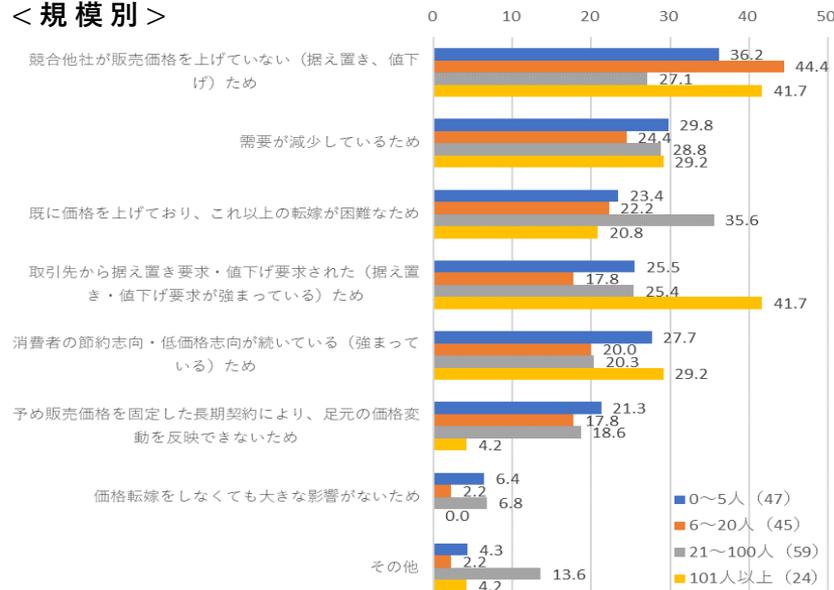
図H 一部でも価格転嫁できない要因（直近1年間の賃上げや人件費増加に関して）

図Gでの回答「7割～9割程度」、「4割～6割程度」、「1割～3割程度」、「0割（全く転嫁できていない）」、「マイナス（コストが増額しているにもかかわらず、減額した）」のみの集計

< 全体・業種別 >



< 規模別 >



《前回との比較：直近1年間の原材料高騰に伴うコスト上昇分のうち、どれくらい価格に転嫁できたと思うか》図

< 全体 >

- 直近1年間の原材料高騰に伴うコスト上昇分のうち、どれくらい価格に転嫁できたと思うかを尋ねた結果について、2026年1月期（今回）と2024年10月期（前回）を比較すると、両者とも最も高かった「4割～6割程度」は、前回（23.9%）よりも今回（28.8%）が4.9ポイント上昇した。「0割（全く転嫁できていない）」は最も変化が大きく、前回（18.3%）よりも今回（10.8%）が7.5ポイント下降した。
- “転嫁できている”（「10割（全て価格転嫁できている）」、「7割～9割程度」、「4割～6割程度」、「1割～3割程度」）は、前回（73.9%）よりも今回（80.3%）が6.4ポイント上昇。

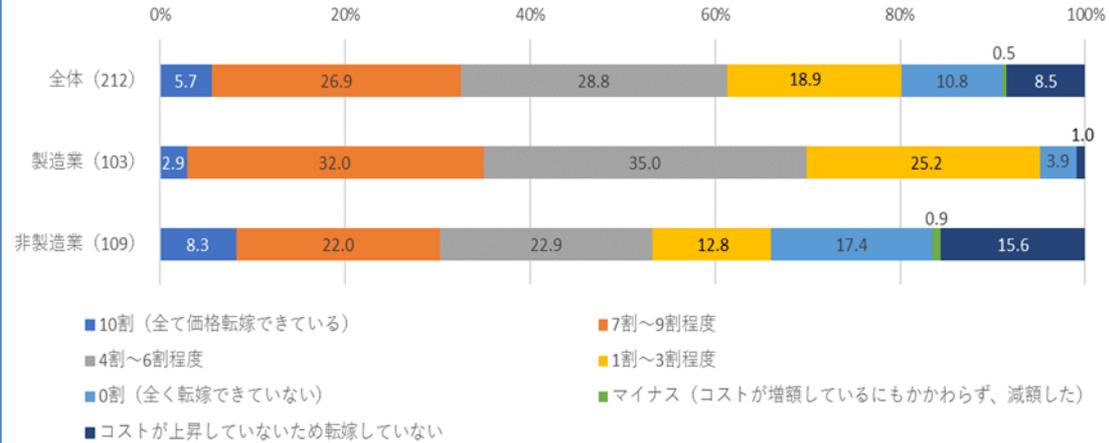
< 業種別 >

- 製造業では、「7割～9割程度」は、前回（23.3%）よりも今回（32.0%）が8.7ポイント上昇。「4割～6割程度」は、前回（39.5%）よりも今回（35.0%）が4.5ポイント下降。他方、「全く転嫁できていない」は、前回（1.2%）よりも今回（3.9%）が2.7ポイント上昇。“転嫁できている”という回答は、前回（95.4%）よりも今回（95.1%）が0.3ポイント下降。
- 非製造業では、「全く転嫁できていない」は、前回（29.5%）よりも今回（17.4%）が12.1ポイント下降。「4割～6割程度」は、前回（13.6%）よりも今回（22.9%）が9.3ポイント上昇。“転嫁できている”という回答は、前回（59.9%）よりも今回（66.0%）が6.1ポイント上昇。

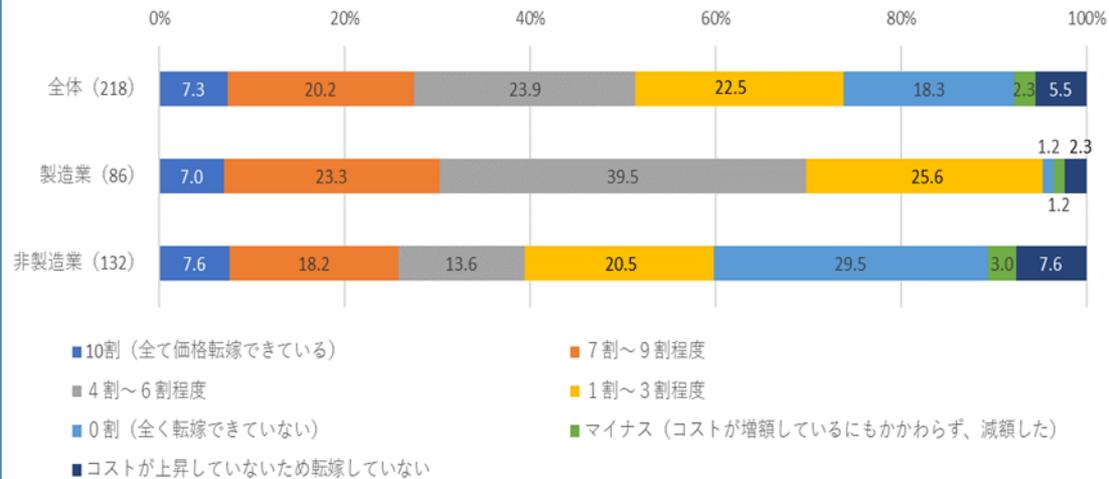
図1 前回との比較：直近1年間の原材料高騰に伴うコスト上昇分のうち、どれくらい価格に転嫁できたと思うか

< 全体・業種別 >

2026年1月期（今回）



2024年10月期（前回）



《前回との比較：一部でも価格転嫁できない要因（直近1年間の原材料高騰に伴うコスト上昇に関して）》 図J

< 全体 >

- 一部でも価格転嫁できない要因（直近1年間の原材料高騰に伴うコスト上昇に関して）について2026年1月期（今回）と2024年10月期（前回）を比較すると、変化が大きかったのは、「需要が減少しているため」（前回(36.8%)よりも今回(26.2%)が10.6ポイント下降）、「消費者の節約志向・低価格志向が続いている（強まっている）ため」（前回(29.5%)よりも今回(22.4%)が7.1ポイント下降）、「競合他社が販売価格を上げていない（据え置き、値下げ）」のため」（前回(33.2%)よりも今回(36.6%)が3.4ポイント上昇）。

< 業種別 >

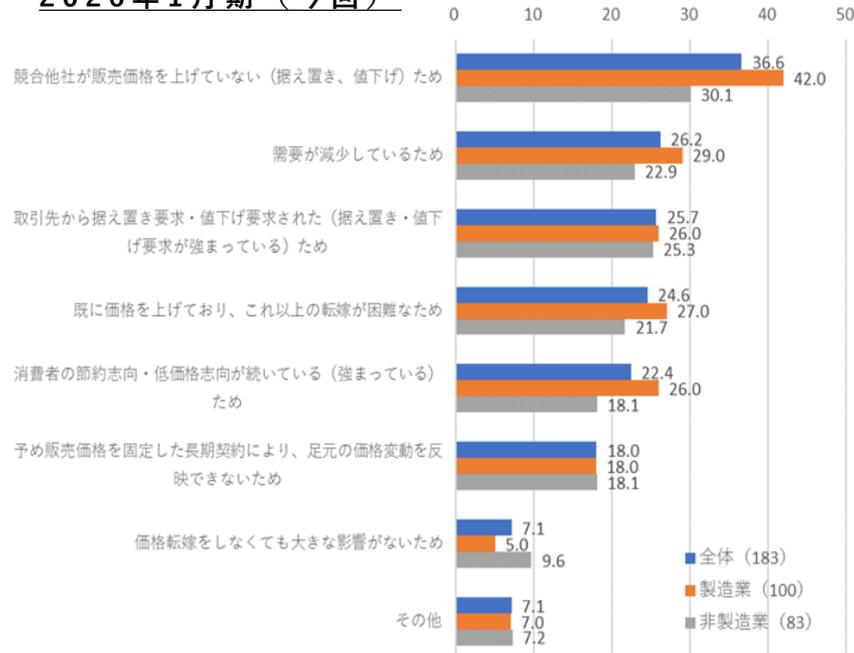
- 製造業では、「需要が減少しているため」は、前回(39.7%)よりも今回(29.0%)が10.7ポイント下降。「既に価格を上げており、これ以上の転嫁が困難なため」は、前回(34.6%)よりも今回(27.0%)が7.6ポイント下降。
- 非製造業では、「需要が減少しているため」は、前回(34.8%)よりも今回(22.9%)が11.9ポイント下降。「消費者の節約志向・低価格志向が続いているため」は、前回(26.8%)よりも今回(18.1%)が8.7ポイント下降。

図J 一部でも価格転嫁できない要因の比較（直近1年間の原材料高騰に伴うコスト上昇に関して）

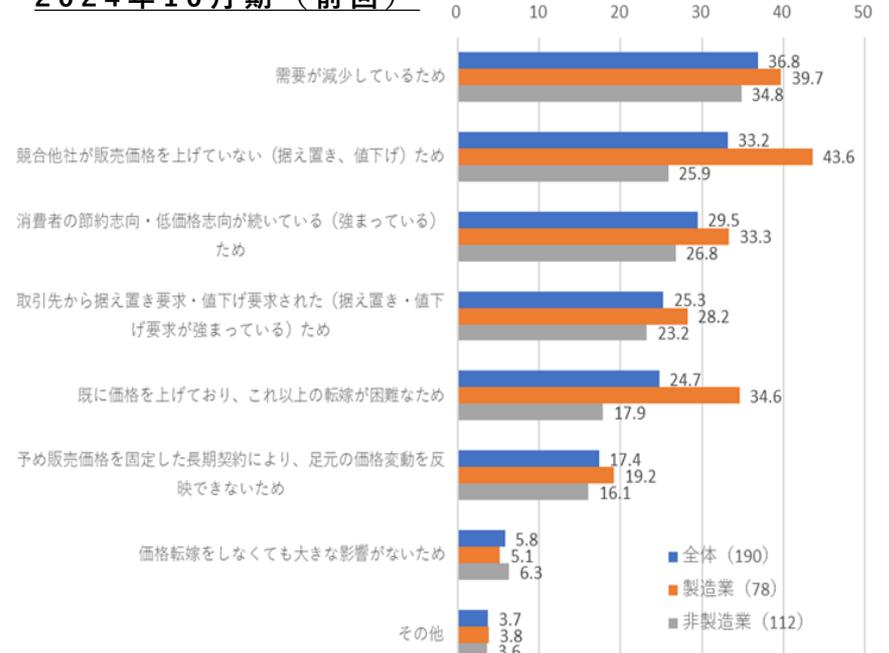
図Jでの回答「7割～9割程度」、「4割～6割程度」、「1割～3割程度」、「0割（全く転嫁できていない）」、「マイナス（コストが増額しているにもかかわらず、減額した）」のみの集計

< 全体・業種別 >

2026年1月期（今回）



2024年10月期（前回）



《前回との比較：直近1年間の賃上げや人件費増加分のうち、どれくらい価格に転嫁できたと思うか》 図K

< 全体 >

- 直近1年間の賃上げや人件費増加分のうち、どれくらい価格に転嫁できたと思うかを尋ねた結果について、2026年1月期（今回）と2024年10月期（前回）を比較すると、両者とも最も高かった「1割～3割程度」は、前回(27.6%)よりも今回(23.6%)が4.0ポイント下降した。「4割～6割程度」は最も変化が大きく、前回(15.7%)よりも今回(21.2%)が5.5ポイント上昇した。
- “転嫁できている”（「10割（全て価格転嫁できている）」、「7割～9割程度」、「4割～6割程度」、「1割～3割程度」）は、前回(61.3%)よりも今回(63.7%)が2.4ポイント上昇。

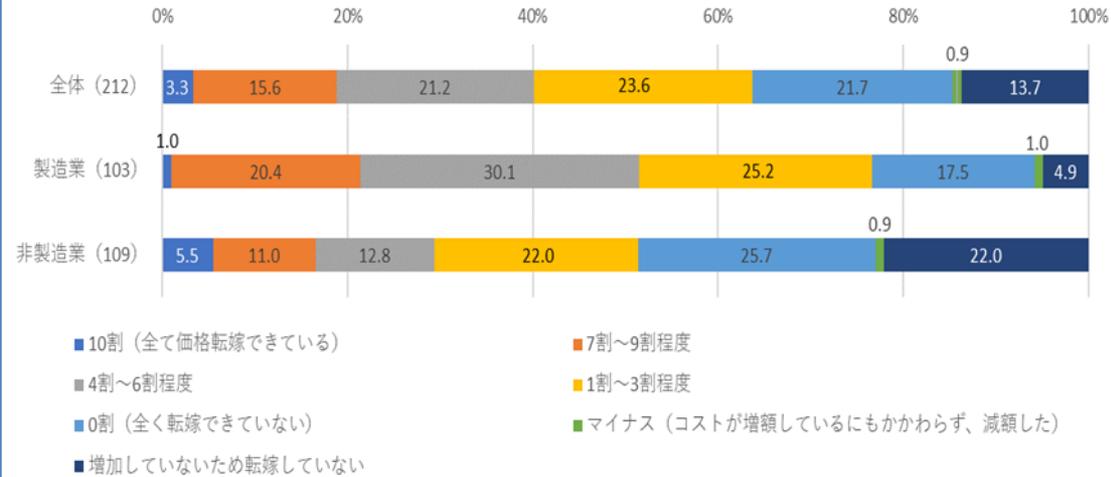
< 業種別 >

- 製造業では、「7割～9割程度」は、前回(11.6%)よりも今回(20.4%)が8.8ポイント上昇。「1割～3割程度」は、前回(31.4%)よりも今回(25.2%)が6.2ポイント下降。他方、「全く転嫁できていない」は、前回(17.4%)よりも今回(17.5%)が0.1ポイント上昇。“転嫁できている”は、前回(77.9%)よりも今回(76.7%)が1.2ポイント下降。
- 非製造業では、「4割～6割程度」は、前回(6.1%)よりも今回(12.8%)が6.7ポイント上昇。「0割（全く転嫁できていない）」は、前回(30.5%)よりも今回(25.7%)が4.8ポイント下降。“転嫁できている”は、前回(50.4%)よりも今回(51.3%)が0.9ポイント上昇。

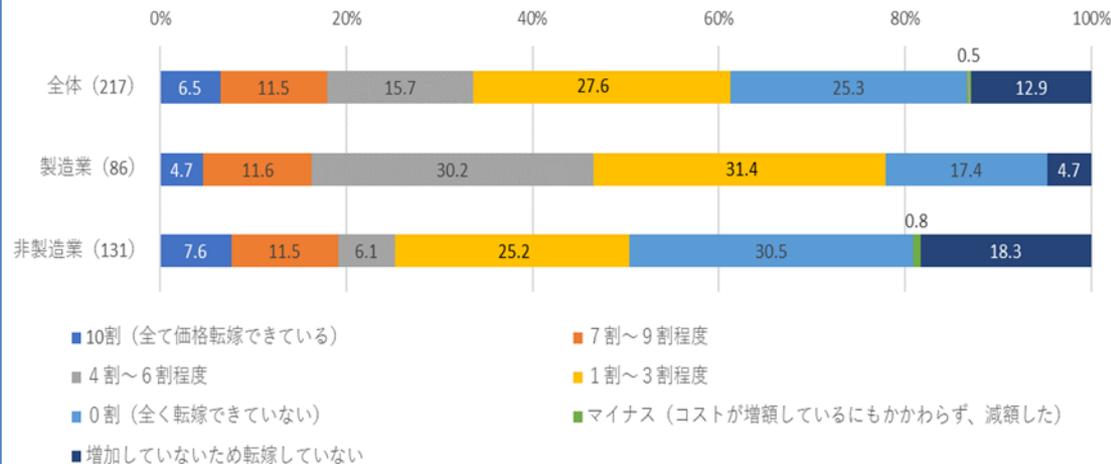
図K 前回との比較：直近1年間の賃上げや人件費増加分のうち、どれくらい価格に転嫁できたと思うか

< 全体・業種別 >

2026年1月期（今回）



2024年10月期（前回）



《前回との比較：一部でも価格転嫁できない要因 (直近1年間の賃上げや人件費増加に関して)》 図L

< 全体 >

- 一部でも価格転嫁できない要因（直近1年間の賃上げや人件費増加に関して）について2026年1月期（今回）と2024年10月期（前回）を比較すると、変化が大きかったのは、「需要が減少しているため」（前回(35.4%)よりも今回(28.0%)が7.4ポイント下降）、「消費者の節約志向・低価格志向が続いている（強まっている）ため」（前回(27.4%)よりも今回(23.4%)が4.0ポイント下降）。

< 業種別 >

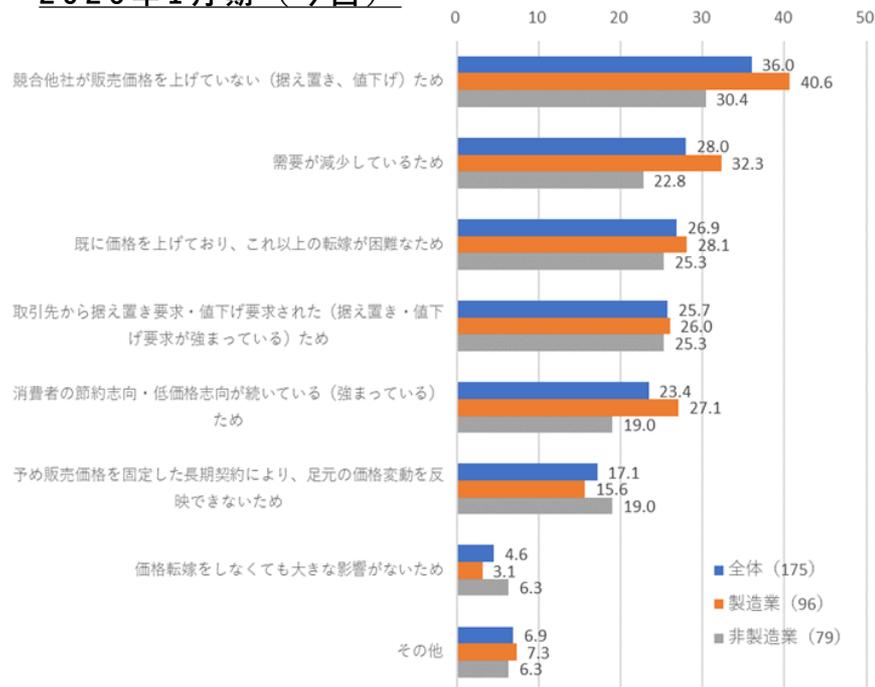
- 製造業では、「既に価格を上げており、これ以上の転嫁が困難なため」は、前回(33.3%)よりも今回(28.1%)が5.2ポイント下降。「消費者の節約志向・低価格志向が続いているため」は、前回(32.1%)よりも今回(27.1%)が5.0ポイント下降。
- 非製造業では、「需要が減少しているため」は、前回(34.0%)よりも今回(22.8%)が11.2ポイント下降。「既に価格を上げており、これ以上の転嫁が困難なため」は、前回(16.5%)よりも今回(25.3%)が8.8ポイント上昇。

図L 一部でも価格転嫁できない要因の比較（直近1年間の賃上げや人件費増加に関して）

図Kでの回答「7割～9割程度」、「4割～6割程度」、「1割～3割程度」、「0割（全く転嫁できていない）」、「マイナス（コストが増額しているにもかかわらず、減額した）」のみの集計

< 全体・業種別 >

2026年1月期（今回）



2024年10月期（前回）

