

定例調査

新潟県企業動向調査 2025年下期

－ 日米で関税交渉が合意したことなどを受け、足元の業況感は改善 －

はじめに

県内経済は緩やかに持ち直している。外国からの訪日客は増加傾向にあり、湯沢町や妙高市などではインバウンド需要の増大がみられた。一方、長期化する物価上昇によって、企業収益や家計の厳しさが増すなか、米国の外交政策の動向や日中関係の悪化など海外情勢の不透明感は高まっている。

こうしたなか、県内景気の現状と先行きを把握するため、県内企業1,000社を対象にアンケート調査を実施した。以下はその結果である。

(※) BSI (ビジネス・サーベイ・インデックス) とは

アンケートの回答結果を指数化したものである。本稿におけるBSIとは、業況あるいは先行きの見通しなどが「良い」か「悪い」という質問に対して「プラス (良い、過剰等)」、「中立 (適正等)」、「マイナス (悪い、不足等)」の3つの選択肢を用意し、「プラス」と回答した企業の割合から「マイナス」と回答した企業の割合を差し引いた数値のことをいう。

01 業況感

(1) 全産業

－ 業況感は改善。先行きは悪化が見込まれる －

2025年7－9月期の県内企業の業況判断BSI^(※)は▲4.7となった(図表1)。同4－6月期の▲12.5から7.8ポイント上回り、3四半期ぶりに改善した。7月下旬に日米で関税交渉が妥結し、先行きに対する過度な懸念が後退したことなどが業績の改善に繋がったとみられる。

続く25年10－12月期(含む実績見込み)は同7－9月期とほぼ横ばいの▲4.9となった。

先行きを示す見通しBSIは26年1－3月期が▲16.7と25年10－12月期実績見込みに比べ悪化が見込まれており、続く同4－6月期は▲15.8と概ね同水準での推移が予想されている。

■ 図表1 業況判断 BSI の推移 (全産業)



(2) 業種別

－製造業が改善。先行きは製造業・非製造業とも悪化－

業種別にみると、製造業は25年7－9月期が▲8.9と同4－6月期を8.6ポイント上回った（図表2）。電気機械や化学、その他製造などが大きく上昇し、4四半期ぶりに改善した。

続く25年10－12月期（含む実績見込み）は▲4.7となり、同7－9月期と比べて4.2ポイント上昇した。鉄鋼や窯業・土石など素材関連の業種で低下が目立ったものの、金属製品や一般機械など多くの業種で上昇した。

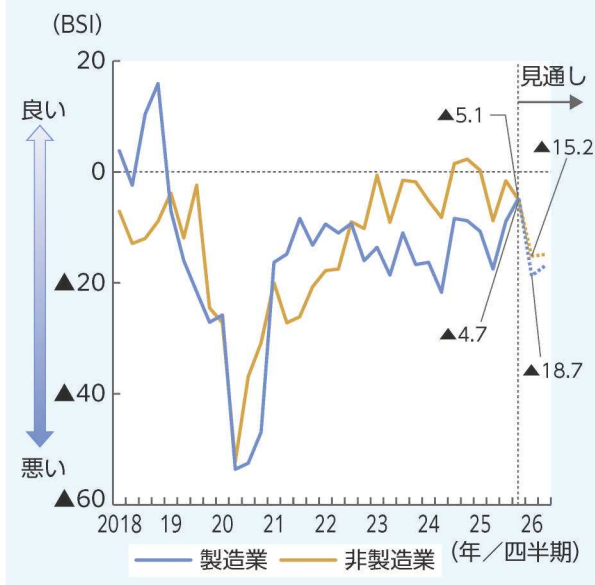
なお、最近の業況などに関して自由回答形式で尋ねたところ、製造業からは「米の価格の上昇により、農家の収支は好転しているようだ。農業関連の受注は活況である」（電気機械）、「米国で金融政策が利下げに転換したため、これまで金利上昇局面で設備投資を控えていた取引先から、老朽化した設備の買い替えを検討したいとの話が出始めた」（一般機械）、「政府の予算増額を背景に、防衛関連の需要が高まっている」（その他製造）との声が寄せられた。業況悪化に関しては「生成AI関連は非常に好調である。しかし、それ以外の半導体関連は低調で好転の兆しがみられない」（電気機械）、「業界全体が中国の経済減速の影響を受けており、26年も同様の状況が続くとの見方が多い」（鉄鋼）、「酒米の確保に苦労している」（食料品）といった声が寄せられた。

非製造業は25年7－9月期が▲1.6となった。同4－6月期から7.2ポイント上回り、3四半期ぶりの改善となった。全ての業種で上昇し、特に運輸の上昇幅が大きかった。

続く25年10－12月期（含む実績見込み）は▲5.1となり、同7－9月期と比べて3.5ポイント低下した。小売と卸売を除く全ての業種で低下した。

非製造業からは「利用客の増加とともに、運賃の値上げが売り上げの増加に寄与した」（運輸）、「利益率の高い案件の販売に注力することで、収益が向上している」（サービス）、「インバウンド需要が旺

■ 図表2 業況判断 BSI の推移（業種別）



盛なため、ホテルの新規オープンが相次いでおり、納入する商品が増えている」（卸売）といった意見が寄せられた。これに対し、業況悪化に関しては「話題性のある商品の発売が乏しく、販売は不調だった」（小売）、「大阪・関西万博の閉幕が近い時期に一段と宿泊利用が落ちた」（サービス）、「受注は確保できているものの、工期が長期化しているため、売り上げの計上時期が変動しやすい。決算の着地が予測できず、資金繰りや次年度の計画が立てられない」（建設）などの意見があげられた。

先行きは、製造業・非製造業ともに25年10－12月期と比べて低下する見通しとなっている。

02 仕入・販売価格

(1) 仕入価格

－足元はほぼ横ばい。先行きは低下見通し－

25年7－12月期（以下、今期）の仕入価格BSI（「上昇」－「低下」）は67.2となった（図表3）。同1－6月期（以下、前期）から0.4ポイント下回り、3期連続で低下したものの、ほぼ横ばいで推移した。

業種別にみると、製造業は68.1と、前期から3.6ポイント上昇した。化学や鉄鋼などが低下したものの、

木材・木製品や電気機械が大きく上昇した。非製造業は66.5と前期から3.7ポイント低下した。建設と卸売が上昇した一方、運輸と小売が大幅に低下した。

先行きを示す26年1－6月期（以下、来期）のBSIは63.9と、今期に比べて3.3ポイント低下する見通しとなっている。

（２）販売価格

－ 2期ぶりに低下－

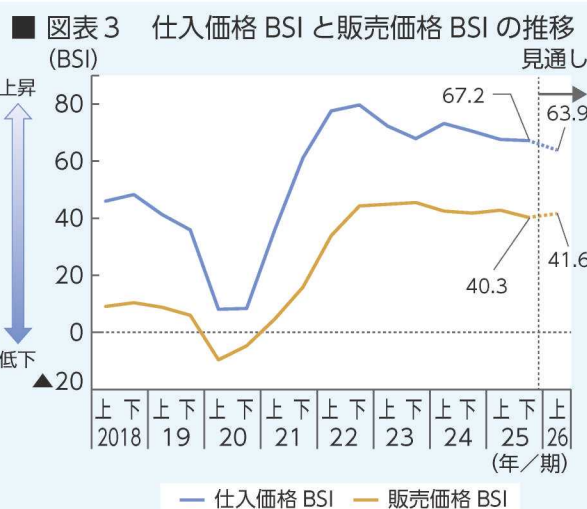
今期の販売価格BSI（「上昇」－「低下」）は40.3となった（図表3）。前期から2.5ポイント低下し、2期ぶりに前期を下回った。

業種別にみると、製造業は38.3と前期から4.0ポイント低下した。金属製品や一般機械などが上昇したのに対して、木材・木製品や鉄鋼、輸送機械が大きく低下した。非製造業は41.8と前期から1.3ポイント低下した。運輸や建設が上昇したものの、小売の低下幅が大きかった。

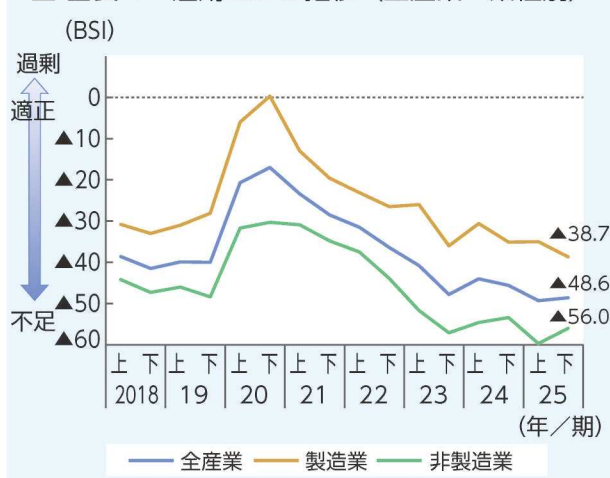
来期のBSIは41.6となった。今期に比べ1.3ポイント上回り、上昇が見込まれている。

仕入価格、販売価格について回答企業からは「取引先から販売単価の値上げが認められるようになり、利益率が改善した。政府による適切な価格転嫁を促す指導の効果が大きいとみられる」（電気機械）、「軽油引取税の暫定税率の廃止が決定した。補助金の拡充もあり、足元で価格は下落している。燃料費の負担が緩和されることは喜ばしい」（運輸）のように、政府の取り組みや政策によってコスト上昇の抑制や価格転嫁が図られ、収益向上に繋がったとの声が寄せられた。

「消費者の節約志向の高まりから、販売数量が落ちており、売れるのは安価な商品となっている。この状況での値上げは難しい」（食料品）、「宿泊や移動に係る料金はインバウンドに合わせた価格設定になった。これを踏まえたプラン料金では、国内の団体旅行から敬遠されてしまう」（サービス）など、価格転嫁による需要低下を懸念する意見も複数寄せられた。



■ 図表4 雇用 BSI の推移（全産業・業種別） (BSI)



03 雇用

－過去最低水準となった前期に比べ、わずかに上昇－

正社員の充足状況をみると、今期の雇用BSI（「過剰」－「不足」）は▲48.6となった（図表4）。前期を0.6ポイント上回ったものの、最も水準が低かった前期からわずかな上昇にとどまっており、雇用の不足感が強い状況は続いている。

業種別にみると、製造業は▲38.7と前期から3.7ポイント低下した。化学と木材・木製品などが上昇したのに対して、窯業・土石や精密機械、繊維などが大きく低下した。非製造業は▲56.0と前期から3.7ポイント上昇した。卸売と建設が低下したものの、運輸と小売の上昇幅が大きく、前期比上昇となった。

04 設備投資

(1) 設備投資計画

－25年度の設備投資額は前年度を上回る見通し－

25年度における設備投資の実施割合（含む見込み）は56.3%と24年度実績を1.6ポイント上回る見込みとなった(図表5)。実施割合を業種別にみると、製造業が67.8%、非製造業が48.1%となった。

25年度の設備投資額(含む見込み)は、24年度実績比8.3%増と前年度を上回る見通しとなった(図表5)。

業種別にみると、製造業は24年度実績比20.3%増となった。食料品や金属製品、輸送機械が大きく増加した。非製造業は同5.3%減となった。サービスの投資額は増加したものの、小売や卸売が大きく減少した。

(2) 設備投資の目的

－「省力化・合理化」への投資は上昇傾向が続く－

25年度における設備投資の目的をみると（複数回答）、「既存機械・設備の入れ替え」の割合が73.6%と最も高くなった（図表6）。以下「生産能力増大のための機械・設備導入」（29.6%）、「省力化・合理化」（28.2%）、「情報化（DX）投資」（22.4%）、「店舗・工場等の新設、増改築」（19.5%）などの順となった。

24年度実績と比べると、「省力化・合理化」「店舗・工場等の新設、増改築」「情報化（DX）投資」などが上昇している。

05 経営上の問題点

－「人件費の増加」「仕入価格の上昇」が上昇－

経営上の問題点を尋ねたところ（複数回答）、「人材不足」の割合が63.1%と最も高く、3期連続でトップとなった（図表7）。以下「仕入価格の上昇」（59.3%）、「人件費の増加」（48.3%）、「生産・受注・売上の不振」（39.3%）などの順となった。

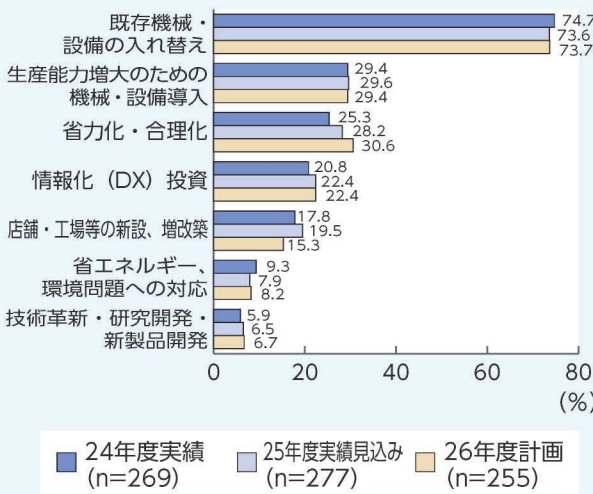
25年上期調査と比べると、「先行き見通し難」が低下した。それに対して「人件費の増加」「仕入価

■ 図表5 設備投資の実施割合、設備投資額の前年度比増減率

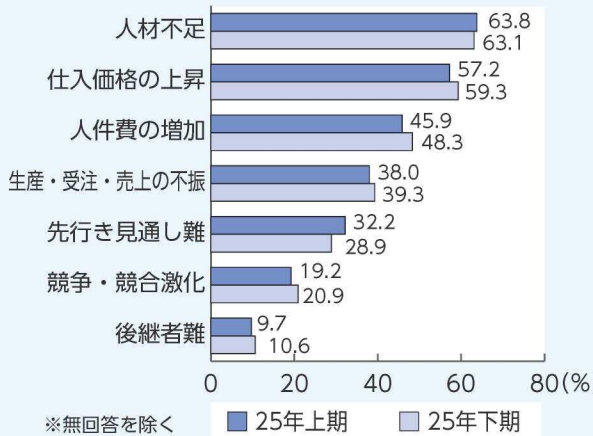
(単位：％)

	実施割合			前年度比増減率	
	24年度実績	25年度実績見込み	26年度計画	25年度／24年度	26年度／25年度
全産業	54.7	56.3	51.8	8.3	▲10.3
業種別	製造業	63.9	67.8	20.3	▲7.0
	非製造業	48.1	48.1	▲5.3	▲15.0
規模別	大企業	75.0	87.5	▲1.6	12.5
	中堅企業	60.0	50.0	▲15.5	1.1
	中小企業	54.1	56.0	12.9	▲14.8

■ 図表6 設備投資の目的
(複数回答、上位項目のみ)



■ 図表7 経営上の問題点
(複数回答・上位項目のみ)



※無回答を除く

格の上昇」が上昇しており、経費負担の増大に苦慮する企業が増えていることがうかがえる。

トランプ米大統領は政権発足以降、米国への輸入品に対して高関税を課す政策を推進している。7月に「米国は日本に対する相互関税率及び自動車・同部品に対する税率を15%とする」との内容を両国間で基本合意した（9月にトランプ大統領が大統領令に署名）。こうしたなか、米国の関税政策が事業に与える影響や対策を尋ねた。

（１）事業への影響

－「影響はない」が36.0%でトップ。なお、『影響あり』も34.9%と拮抗－

米国の関税問題が事業に与える影響について尋ねたところ、「影響はない」の割合が36.0%と最も高くなった（図表8）。一方で、「すでに影響が出ている」「今後、影響が出る可能性がある」を合わせた『影響あり』の割合は34.9%となり、「影響はない」と拮抗している。なお、「わからない」は29.1%となった。

業種別にみると、『影響あり』の割合は製造業（42.1%）が非製造業（29.4%）を上回った。特に、木材・木製品（100.0%）、精密機械（70.0%）、一般機械（60.0%）、電気機械（53.4%）が高くなった。

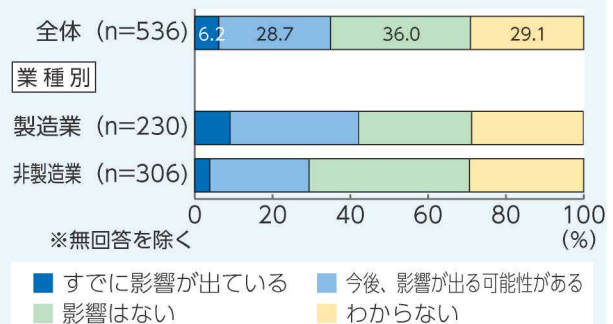
当社では、日米合意前の25年上期（調査実施：25年5月）において同様の調査（以下、25年上期調査）を実施している。選択肢などに違いがあるため単純に比較はできないものの、「影響はない」と回答した割合は10.9ポイント上昇したのに対して、「わからない」は10.3ポイント低下している。

（２）対策

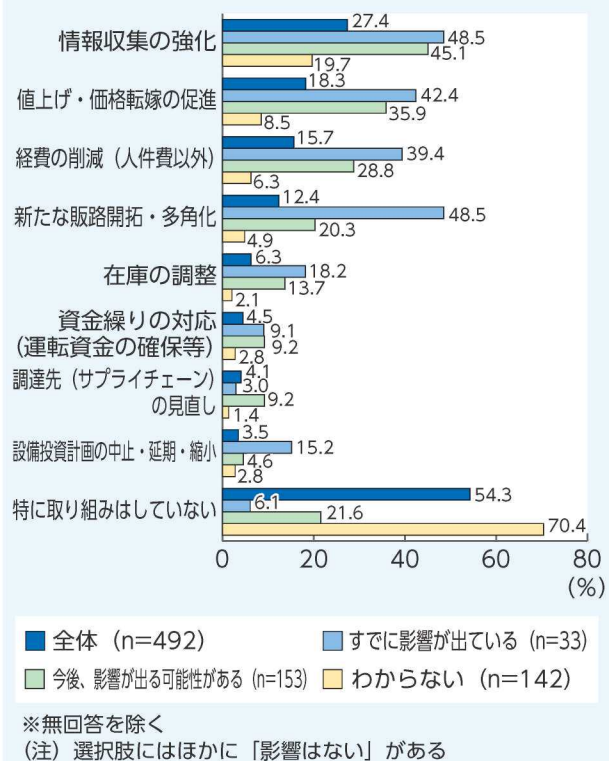
－「すでに影響が出ている」企業では「設備投資計画の中止・延期・縮小」も－

米国の関税政策への対策として実施（検討を含む）している内容を尋ねたところ（複数回答）、「情報収集の強化」の割合が27.4%と最も高くなった（図表9）。以下「値上げ・価格転嫁の促進」（18.3%）、「経費の削減（人件費以外）」（15.7%）、「新たな販

■ 図表8 米国の関税政策が事業に与える影響（業種別）



■ 図表9 米国の関税政策への対策（事業への影響別、複数回答、上位項目のみ）



路開拓・多角化」（12.4%）などの順となった。なお、これらの対策を1つ以上「実施している」と回答した企業（以下、『取り組んでいる』）の割合は45.7%となった。

『取り組んでいる』企業を業種別にみると、製造業（56.0%）が非製造業（38.2%）を上回った。なかでも電気機械（85.7%）、輸送機械（80.0%）、精密機械、一般機械（ともに77.8%）が高くなった。

事業への影響別にみると、「すでに影響が出ている」では多くの項目で他に比べて高く、特に「新た

な販路開拓・多角化」「経費の削減（人件費以外）」「設備投資計画の中止・延期・縮小」などが高くなった。一方、「今後、影響が出る可能性がある」では「調達先（サプライチェーン）の見直し」が高く、「わからない」では「特に取り組みはしていない」が他に比べて高くなった。

（3）事業への影響や対策など

米国の関税問題が事業に与える影響や対策について、以下のような声が寄せられた。

【マイナスの影響（現状、今後）】

- ・中国は米国への輸出が減少しているため、日本の受注を伸ばすことで補おうという動きが出ている。その分、国内企業は受注を奪われている（繊維）
- ・日米合意前の契約は関税引き上げ分を転嫁できず、当社で負担せざるを得ない（一般機械）
- ・設備投資計画の延期が増えており、業績にマイナスとなっている（その他製造）
- ・自動車製造業のほか、景気の動向によっては企業全般が広告費を削ることが考えられる。広告関連の注文は減る可能性がある（サービス）
- ・関税の引き上げにより現地での店頭価格が上昇するため、販売数量が減少することが心配である（卸売）
- ・為替動向や原油価格の乱高下による仕入価格の変動が懸念材料である（小売）

【日米合意後の動き】

- ・米国向けは4月から停滞していたものの、7月以降引き合いは回復傾向にある（一般機械）
- ・様子見姿勢が強かった取引先も多くみられたが、足元で動きが出てきており、受注が増える兆しがみられる（金属製品）
- ・日米では合意されたものの、米国と中国では合意されていない。海外の取引先からは、米中間の動向が定まるまで「発注は控える」との通知がきている（化学）

【対策】

- ・関税の引き上げで価格が上昇しても販売数量が落ちないように、商品のブランド化及び高価格でも購

- 入する層へのアプローチの強化を進める（金属製品）
- ・米国での生産・販売をするべく、現地での提携先を探している（その他製造）
- ・不測の事態に備えて資金を厚めに調達した。金利変動リスク抑制のため、固定金利を選んだ（電気機械）

まとめ

調査結果をみると、業況感は25年7－9月期、続く同10－12月期とも同4－6月期に比べて改善した。また、25年度の設備投資額（含む見込み）も前年度を上回る見通しが示された。

要因の一つとして、米国との関税交渉が合意したことがあげられる。米国の関税問題が事業に与える影響について「影響はない」との回答割合は、日米合意前に実施した25年上期調査に比べて大きく上昇しており、先行きに対する不透明感の高まりは幾分緩和されたとみられる。

ただし、米国の関税政策による影響が「すでに影響が出ている」企業では、「設備投資計画の中止・延期・縮小」を実施している割合が「今後、影響が出る可能性がある」「わからない」とした企業に比べて高くなった。今後、関税の引き上げにより影響を受ける企業が増えた場合、設備投資は下振れする懸念もある。「商品のブランド化及び高価格でも購入する層へのアプローチの強化を進める」などの声にあるように、こうした取り組みを先んじて実行することにより、困難を好機ととらえ新たな成長戦略を描く企業が増えていくことを期待したい。（2026年1月 近）

【調査の要領】

1. 調査対象 … 県内事業所 1,000社
※事業所を含むが社と表記する
2. 調査方法 … 郵送による記名アンケート方式
(回答は郵送とWebとの併用)
3. 調査時期 … 2025年11月4日～11月28日
4. 回答状況 … 回答事業所数 551社

（製造業	235社
非製造業	316社

有効回答率 55.1%