

令和7年度 奄美大島 中小企業・小規模企業者 景況感等調査報告書

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

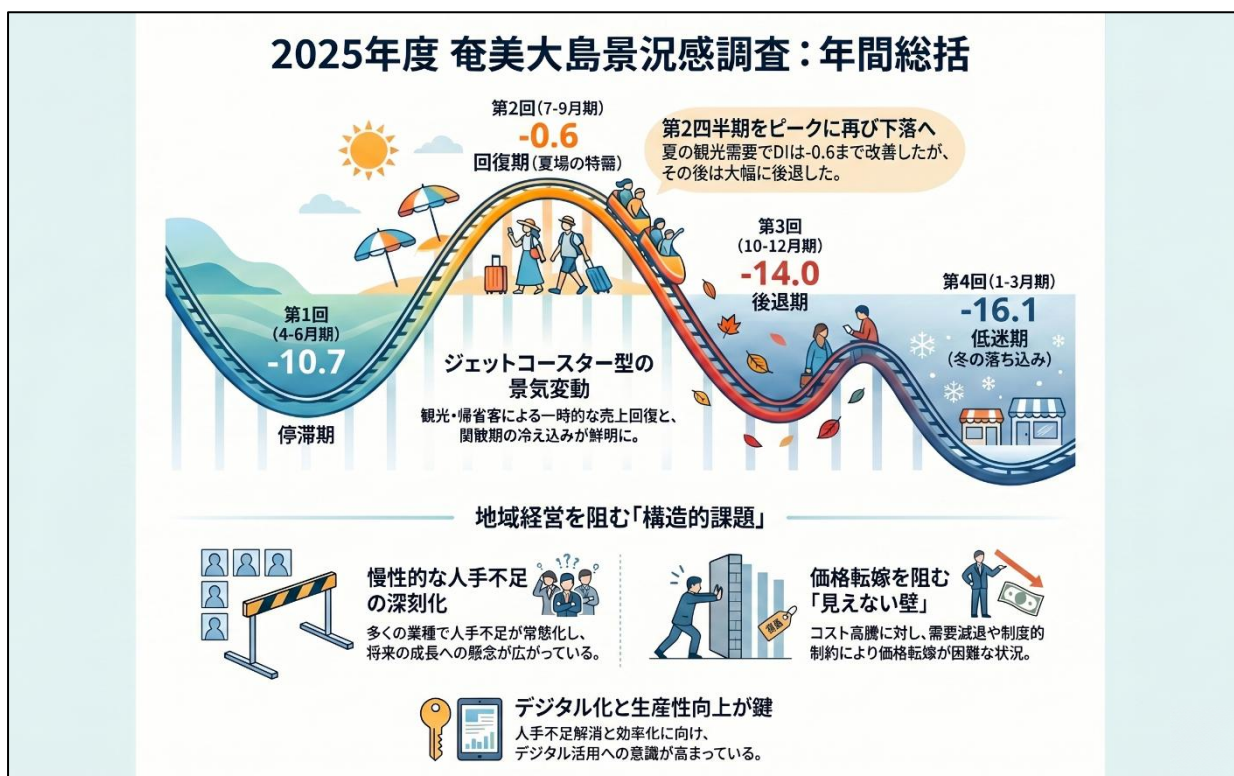
—2025年度（令和7年度）四半期調査 設問別・年次総括報告書—

奄美大島における中小企業の景況動向と構造的課題

■ 総括

一言で言うと：「夏場の特需と冬場の落ち込みが激しい『ジェットコースター型』の1年」

2025年度の奄美大島における景況感は、過半数が「横ばい」を維持したものの、季節要因に大きく振り回された1年でした。夏場は帰省・観光需要により大きく改善しましたが、冬場にかけて閑散期入りと同時に急速に悪化しています。この変動の根底には、「物価高でも価格転嫁できない」「人が足りない」という構造的課題が横たわっており、企業の資金繰りを圧迫し続けています。一方で、デジタル化の推進に取り組む企業や島外展開に挑む企業も見受けられました。



【表】四半期別・業種別回答数の集計（令和7年度）

業種	第1回 (4-6月期)	第2回 (7-9月期)	第3回 (10-12月期)	第4回 (1-3月期)	年間合計
建設業	21	17	33	17	88
製造業	20	17	29	25	91
卸売業	12	10	10	10	42
小売業	43	38	41	27	149
飲食・宿泊業	33	31	34	27	125
サービス業	33	25	43	21	122
その他	35	30	32	22	119
合計（回答総数）	197	168	222	149	736

【設問別】年間データの推移とまとめ（重点分析）

各四半期のアンケート設問ごとに、1年間の推移とそこから見える課題を総括します。

問 1. 経営状況：「夏に改善、冬に悪化」の激しい季節変動

四半期	4-6 月期	7-9 月期	10-12 月期	1-3 月期
良い・大変良い	19.3%	22.0%	13.1%	16.1%
悪い・大変悪い	30.0%	22.6%	27.1%	32.2%

【まとめ】：第 2 回（7-9 月期）は帰省・観光客の増加により悪化割合が大幅に減少し、業況が急回復しました。しかし、第 3 回以降は冬場の閑散期入りと島内消費の冷え込みにより再び悪化に転じ、第 4 回では「悪い」が年間ワーストの 32.2%を記録。観光特需への依存と閑散期の脆さが浮き彫りになっています。

問 2. 資金繰り：経営状況以上に深刻な「慢性的なキャッシュ不足」

四半期	4-6 月期	7-9 月期	10-12 月期	1-3 月期
厳しい・やや厳しい	35.0%	29.7%	38.8%	32.2%

【まとめ】：常に「経営状況の悪化割合」を上回る水準で「資金繰りが厳しい」と回答されており、年間を通じて 3 割～4 割弱の企業がキャッシュ不足に苦しんでいます。特に第 3 回（10-12 月）はワーストの 38.8%に達しており、物価高騰によるコスト負担が利益を削り、手元資金を圧迫し続ける構造が慢性化しています。

問 3. 設備投資：慎重姿勢の底打ちと、年度末の投資意欲回復

四半期	4-6 月期	7-9 月期	10-12 月期	1-3 月期
投資した・予定あり	39.6%	30.7%	30.6%	37.6%

【まとめ】：年間を通じて「投資していない」企業が約 6～7 割を占め、コスト高を背景とした防衛的な姿勢が主流でした。しかし、第 4 回（1-3 月期）には「投資した・予定あり」が 37.6%まで回復しており、次期の観光需要本格化を見据えた前向きな動きが期末に現れ始めています。

問 4. デジタル化：過半数が着手するも、明確になる「二極化」

四半期	4-6 月期	7-9 月期	10-12 月期	1-3 月期
進めている	47.7%	47.6%	45.9%	51.7%
何もしていない等	52.3%	52.4%	54.1%	48.3%

【まとめ】：年間を通して「進めている」企業と「何もしていない・わからない」企業がほぼ半々で推移し、完全な二極化が固定化しています。第 4 回で「進めている」がようやく過半数（51.7%）を超えましたが、「AI 化が最重要テーマ」と見据える先進企業がある一方で、取り残される層へのボトムアップ支援が急務です。

問 5. 雇用状況：年間を通じて半数が不足する「構造的課題」

四半期	4-6 月期	7-9 月期	10-12 月期	1-3 月期
やや不足・かなり不足	45.7%	49.5%	51.3%	45.6%

【まとめ】：年間を通して約半数の企業が人手不足を感じており、全く改善が見られません。人がいないだけでなく「会社負担の社会保険料が重い」「雇いたい資金余裕がない」といった、採用活動自体に資金を回せない「負のスパイラル」が発生しており、個社の努力だけでは解決不可能な領域に達しています。

問 6. 価格転嫁：「島内消費の弱さ」が壁となる転嫁の難航

四半期	4-6 月期	7-9 月期	10-12 月期	1-3 月期
すべて転嫁できた	14.2%	8.3%	7.2%	18.1%
ほとんど・全くできない	38.6%	36.3%	32.4%	34.9%

【まとめ】：「すべて転嫁できた」企業は第 3 回まで減少し続けましたが、第 4 回で 18.1%へと急改善しました。しかし、依然として 3 割強の企業が「転嫁できていない」状態で高止まりしています。「島民の給料が上がらなければ値上げできない」という声に象徴されるように、島内消費の弱さが値上げのストッパーとなっています。

問 7. 自社の業績見通し（次期）：閑散期への警戒から、春への期待へ

調査時期（見通し対象）	7-9月（次期 10-12月）	10-12月（次期 1-3月）	1-3月（次期 4-6月）
拡大・緩やかに拡大	21.6% (肯定派優勢)	16.7%	26.2% (肯定派優勢)
後退・緩やかに後退	16.8%	23.9% (否定派優勢)	22.8%

【まとめ】：第 3 回調査時では、観光閑散期入りを警戒して「後退」を見込む否定派が上回りました。しかし第 4 回調査では、厳しい冬を抜け、春からの観光需要本格化を見据えて「拡大」を見込む肯定派が 26.2%へ大きく回復しており、マインドは明るさを取り戻しています。

■ 自由記述から見える「奄美らしさ」と直面する脅威

各四半期のリアルな声から抽出された、奄美大島特有のテーマです。

1. 外部環境（新施設・万博）への警戒

「関西万博や沖縄ジャングリアのオープンで予約が減った」「市内の新築ホテル出現で影響を被る」など、限られたパイの奪い合いと価格競争への危機感が強まっています。

2. 離島特有の「原材料高・物流コスト」

中東情勢等による原油高は、「輸送費・フェリー代」の増大として本土以上に重くのしかかっています。

3. 島外展開（沖縄・外貨獲得）への挑戦

縮小する島内需要を見限り、「夏に向けて春から沖縄営業に動き出す」「共同で進出できればコストも分散できる」と、外貨獲得へ向けて動き出しています。

◆ 全業種合計（奄美大島 全体平均）のDI 推移

※DI（ディフュージョン・インデックス）は「良い・大変良い」の割合から「悪い・大変悪い」の割合を引いた数値です。 ※ ■ はマイナス（悪化）のボリューム（1つ約5ポイント）を表します。

奄美大島全体の平均を見ると、個別の業種の波が合わさり「夏特需による一時的な回復」と、「閑散期・物価高・人手不足による慢性的な悪化」という、この1年間の島内経済のストーリーがくっきりと1つの波で表現されています。

[悪化 ← 0 → 好調]

4-6月期：	■■■	(-10.7)	
7-9月期：		(-0.6)	夏の帰省・観光特需で急回復（ほぼゼロ水準へ）
10-12月期：	■■■■	(-14.0)	
1-3月期：	■■■■	(-16.1)	閑散期とコスト増が重なり年間ワーストへ

【 全体の波から読み取れる分析まとめ 】

第2回（7-9月期）の底力： マイナス10台で始まった年度が、夏場にはDI「-0.6」と、ほぼプラスマイナスゼロ（悪化と好調が拮抗する水準）まで一気に回復しました。奄美大島の経済全体を押し上げる「夏の観光・帰省特需」のパワーがいかに大きいかを示しています。

下半期のシリ貧傾向： 一方で第3回以降は、観光の閑散期入りに加えて、「仕入れ高騰」「価格転嫁の遅れ」「人手不足」といった構造課題が重くのしかかり、坂道を転げ落ちるようにマイナス幅が拡大し、第4回では年間ワーストの「-16.1」に沈みました。

令和7年度 奄美大島 業況DI推移:夏の一次的回復と、深まる冬の停滞

夏季の回復を支えた「夏特需」

夏季の回復を支えた「夏特需」:観光客の増加に加え、新盆・旧盆に伴う帰省客の増加が小売・飲食業を中心に売上の押し上げに寄りました。

夏季の観光・帰省客の増加によりDIが大幅に改善。調査期間中で最も「回復」を実感した時期です。

第2回調査(7月-9月)

-0.6

第1回調査(4月-6月)

-10.7

マイナス

年度開始時点ではマイナス圏からのスタートとなり、地域経済の慎重な姿勢が反映されました。

夏特需

夏季の観光・帰省客の増加によりDIが大幅に改善。調査期間中で最も「回復」を実感した時期です。

冬季に深まった「閑散期と不透明感」

観光需要の減退に加え、中東情勢の影響による原油高・物流費高騰がサプライチェーンを直撃し、将来への警戒感が強まりました。

第3回調査(10月-12月)

-14.0

閑散期

夏の特需が終わり、観光の閑散期に突入したことで景況感は再び急激な冷え込みを見せました。

業績を圧迫する「物価高と価格転嫁の壁」

コスト増を商品価格に転嫁できない、あるいは転嫁しても売上減少を招くというジレンマが、製造・建設・福祉などの各分野で深刻化しています。

第4回調査(1月-3月)

-16.1

物価高・資材高騰

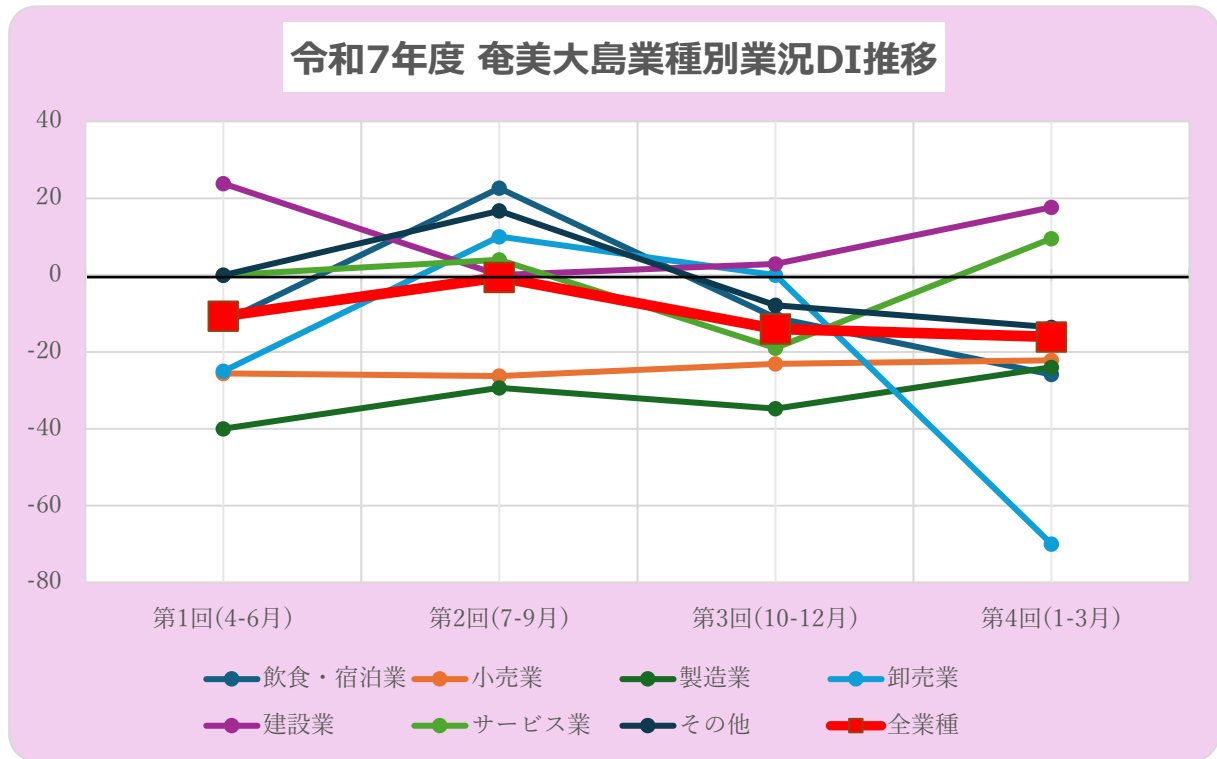
物価高の継続と地域内需要の弱さが響き、年度末にかけて最も低い数値を記録しました。



【詳細図解】業種別・業況DI推移のトレンド分析（全4四半期）

※DI（ディフュージョン・インデックス）は「良い」の割合から「悪い」の割合を引いた数値です。

※ ■ はマイナス（悪化）、+ はプラス（好調）のボリュームを表します。



1. 飲食・宿泊業 【激しいジェットコースター型】

夏場の特需と冬場の落ち込みが最も激しく、通年での安定経営・雇用維持が極めて難しい構造をグラフが証明しています。

[悪化 ← 0 → 好調]

4-6月期：	■■	(-12.1)	
7-9月期：	++++	(+22.6)	夏の帰省・観光特需
10-12月期：	■■	(-11.1)	
1-3月期：	■■■■■	(-25.9)	閑散期による急悪化

2. 小売業 【慢性低迷・固定型】

観光特需の恩恵をあまり受けられず、島民の消費冷え込み（可処分所得の低下）がダイレクトに響き、年間を通じてマイナス20台で沈んだままです。

[悪化 ← 0 → 好調]

4-6月期	: ■■■■■■	(-25.6)
7-9月期	: ■■■■■■	(-26.3)
10-12月期	: ■■■■■■	(-23.1)
1-3月期	: ■■■■	(-22.2)

3. 製造業 【コスト圧迫・低迷型】

小売業以上に厳しい水準での推移です。「材料費や燃料代は上がるが、価格転嫁できない」というコストプッシュの重圧が一年中かかり続けています。

[悪化 ← 0 → 好調]

4-6月期	: ■■■■■■■■	(-40.0)
7-9月期	: ■■■■■■	(-29.4)
10-12月期	: ■■■■■■■■	(-34.8)
1-3月期	: ■■■■■■	(-24.0)

4. 卸売業 【期末急落型】

第3回（10-12月期）までは持ち堪えていましたが、第4回（1-3月期）で急激に悪化（「良い」が0%、「悪い」が70%）しています。流通の要である卸売業が、仕入れ価格高騰の限界を迎えた可能性があります。

[悪化 ← 0 → 好調]

4-6月期	: ■■■■■■	(-25.0)
7-9月期	: ++	(+10.0)
10-12月期	:	(0.0)
1-3月期	: ■■■■■■■■	(-70.0) コスト増の限界か

5. 建設業 【底堅さ・安定型】

資材高騰や人手不足の課題は抱えつつも、DIは年間を通じて一度もマイナスに転落していません。一定の利益水準と仕事量を確保して踏ん張っていることがわかります。

[悪化 ← 0 → 好調]

4-6月期：	++++	(+23.8)
7-9月期：		(0.0)
10-12月期：	+	(+2.9)
1-3月期：	+++	(+17.6)

6. サービス業 【持ち直し・二極化型】

年間を通してゼロ近辺で推移していますが、第3回の落ち込みから第4回でプラスに回復しています。デジタル化等で新規顧客を獲得できている層と、既存のままの層で二極化しつつも、全体としては上向きの傾向が見られます。

[悪化 ← 0 → 好調]

4-6月期：		(0.0)
7-9月期：	+	(+4.0)
10-12月期：	■■■■	(-19.0)
1-3月期：	++	(+9.5) 期末に回復基調へ

7. その他（運輸・通信・介護福祉など） 【インフラ圧迫型】

夏場にプラスに転じたものの、下半期にかけて悪化しマイナスへ沈んでいます。運輸（タクシーや船舶）における燃料費・物流コストの増大や、介護福祉における「国の定める報酬（公定価格）の壁」により、コスト高を価格転嫁できない苦境が徐々に経営を圧迫している様子がうかがえます。

[悪化 ← 0 → 好調]

4-6月期：		(0.0)
7-9月期：	+++	(+16.7)
10-12月期：	■	(-7.9)
1-3月期：	■■■	(-13.6) 制度の壁と燃料高が圧迫