

中小総研

Institute of Research
for Small and Medium Enterprise



中東情勢の緊迫化に伴う 中小企業への影響実態調査

2026年7月10日

目次

はじめに	01
調査概要（回答企業の内訳）	02
影響が出ている（または懸念される）面	04
対策の実施状況	06
講じている（または検討中の）具体的な対策	08
現場における対策と支援活用の実態	11
まとめと考察	12

はじめに

At first

中東情勢の緊迫化は、原油・エネルギーや海上輸送、各種素材の供給網を通じて世界経済に影を落としている。日本国内においても、エネルギー・燃料費や原材料価格の上昇、物流の遅延といった形でその影響が及び始めており、もはや一部の輸出入企業に限られた論点ではなく、幅広い業種の経営に共通する前提条件となりつつある。

とりわけ中小企業では、コスト上昇分の価格転嫁や調達先の確保といった対応において、大企業と比べて選択肢や交渉力に制約を抱えやすい。

本調査は、こうした環境変化のなかで中小企業が中東情勢の緊迫化からどのような影響を受け、どのように向き合おうとしているのかを把握し、今後の経営判断や支援策の検討に資する基礎的な情報を整理することを目的として実施した。

要旨

summary

■ 本調査で扱った主な論点

1. 中東情勢の緊迫化による経営への影響
2. 影響が出ている（または懸念される）面
3. 対策の実施状況
4. 講じている（または検討中の）具体的な対策
5. 現場における対策と支援活用の実態

■ 調査から見えてきた全体像

- ・ 中東情勢の緊迫化による影響は、すでに中小企業全体に広がっている。何らかの影響または懸念を示した企業は9割超、すでに影響を実感している企業も約7割を占め、運輸業では燃料費、製造業・建設業では資材の調達難と、業種ごとに異なる形で表面化している。
- ・ 影響の中心はコスト面にあり、原材料・仕入れ価格の上昇とエネルギー・燃料費の値上がりが大要因となっている。加えて、ナフサ由来資材（シンナー・塗料・潤滑油など）の入手難や納期長期化など、価格だけでなく「モノが手に入らない」供給面の影響も顕在化している。
- ・ 影響の広がりに対し、対応は追いついていない。対策に着手・検討している企業は約4割にとどまり、約3割が「何をすべきかわからない」と回答した。自由記述でも、打ち手を見いだせないという趣旨の声が目立つ。
- ・ 対策を講じる企業では販売価格への転嫁と調達先の多様化が中心となる一方、公定価格に縛られる医療・福祉のように転嫁が難しく、在庫確保などの守りに回る業種も見られる。
- ・ 政府等の支援は、物価高騰支援金や燃料助成金を活用する企業がある一方、「制度の負担が想定より重い」との声もあり、活用状況には差がある。

調査概要（回答企業の内訳）

Survey overview

本調査は、エフアンドエムクラブ会員企業を対象にアンケートを実施したものである。調査期間は2026年5月1日から5月31日、有効回答数は2,611社。設問内容に応じて単一回答および複数回答を設定しており、未回答は集計対象から除外している。

回答企業の属性は、従業員規模および業種の観点から整理した。以下に示す表1・表2は、それぞれ従業員規模別、業種別の分布を示したものである。

表1 従業員規模別

従業員数	企業数	%
0～ 10人	590	22.6%
11～ 30人	1,060	40.6%
31～ 50人	408	15.6%
51～100人	341	13.0%
101人以上	212	8.1%
総計	2,611	100%

表2 業種別

業種大項目	企業数	%
建設業	633	24.2%
製造業	729	27.9%
運輸業	124	4.7%
情報通信業	65	2.4%
卸売業、小売業	443	16.9%
不動産業	49	1.8%
宿泊業、飲食業	34	1.3%
サービス業	297	11.3%
医療、福祉	92	3.5%
その他の業種	145	5.5%
総計	2,611	100%

調査結果

Survey results

◆ 中東情勢の緊迫化による経営への影響

中東情勢の緊迫化について、すでに影響を実感している企業は約7割を占め、今後の懸念まで含めると9割超に達した。影響の裾野が広範に及んでいることが示された。

図1 中東情勢の影響の現状と今後の見通し（全体）

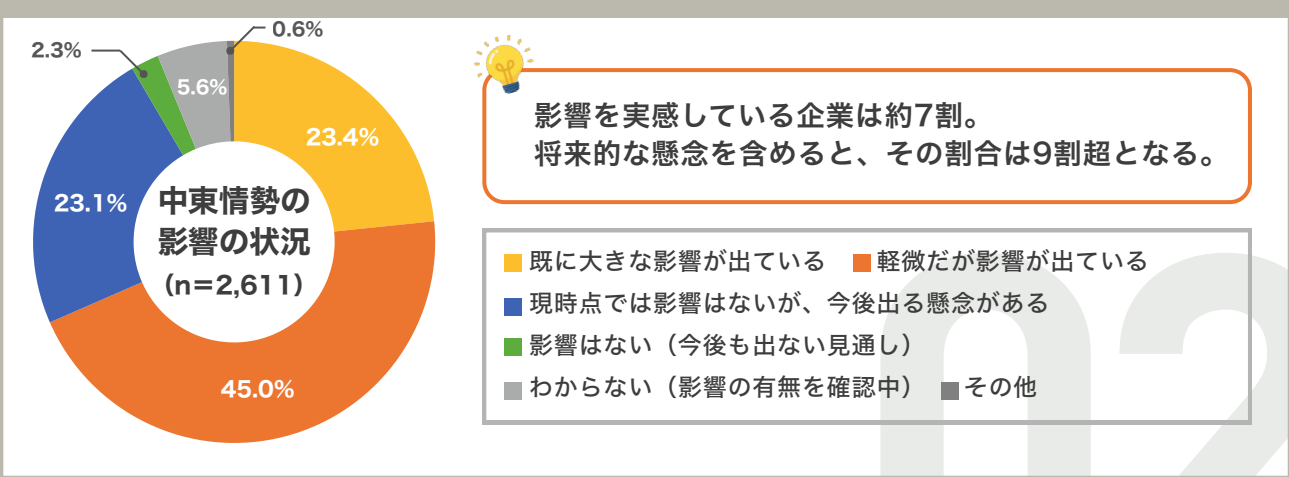


図2 中東情勢の影響の現状と今後の見通し（規模別）



企業規模による大きな差は見られず、影響の認識は幅広い企業に共通している。

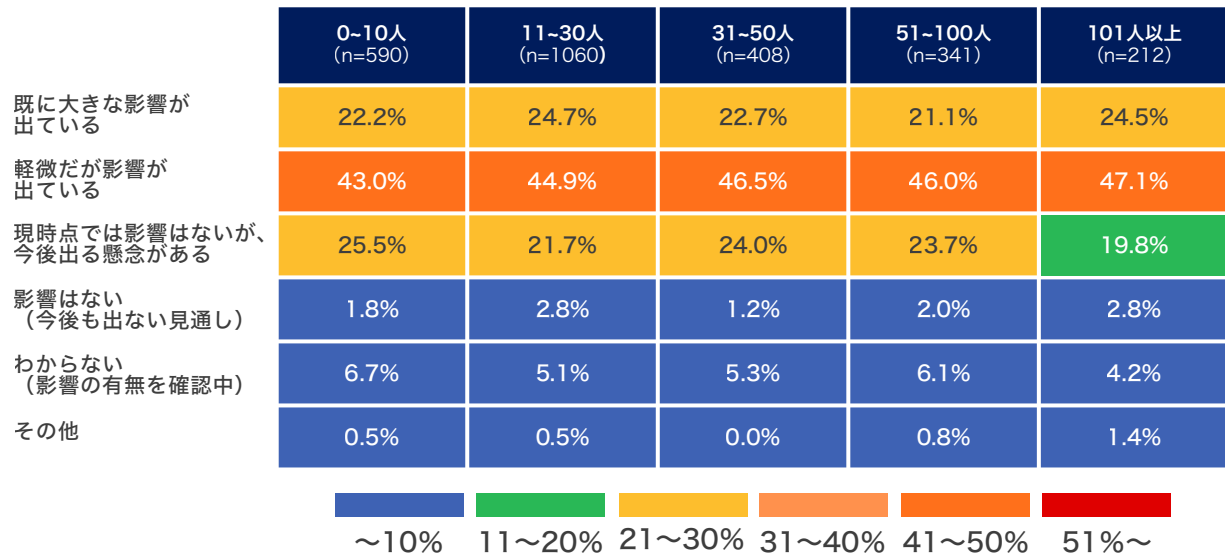
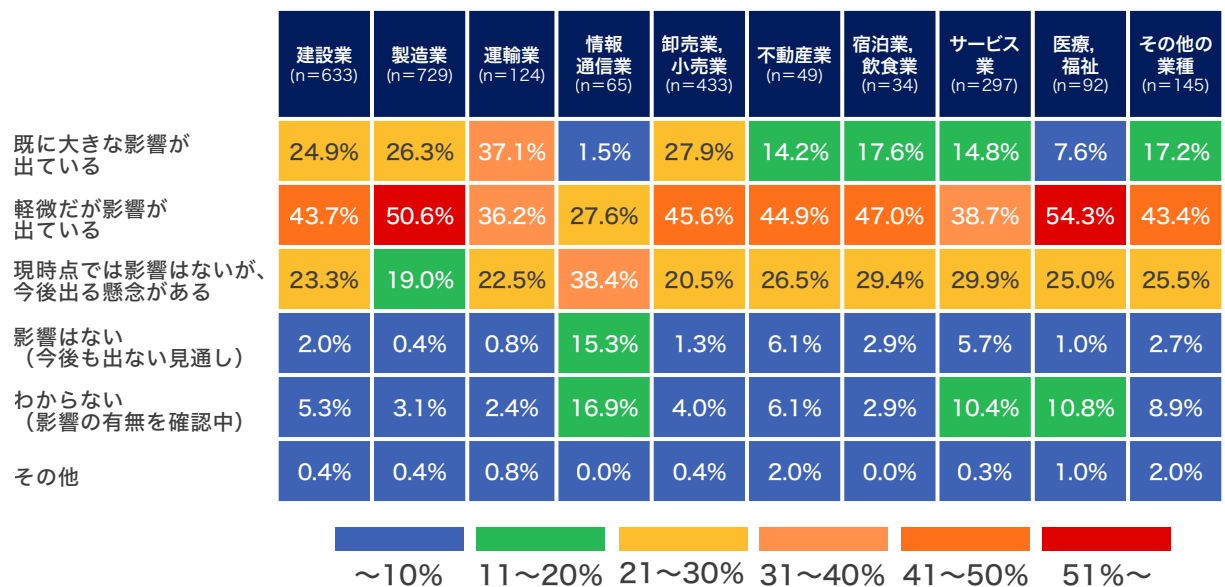


図3 中東情勢の影響の現状と今後の見通し（業種別）



運輸業では大きな影響が目立ち、製造業では約8割が既に何らかの影響を受けている。建設業や卸売業・小売業もこれに次ぐ水準となっている。



- ・「既に大きな影響が出ている」とする企業は、運輸業（37.1%）が全業種で突出して高い。
- ・情報通信業では「影響はない」とする企業（15.4%）が他業種より際立って多い。
- ・「既に大きな影響が出ている」割合は、従業員規模を問わずおおむね2割台前半にとどまる。

◆ 影響が出ている（または懸念される）面

本設問は、設問1で「影響はない（今後も出ない見通し）」以外を選択した企業を集計対象とした。影響が出ている面を見ると、**原材料・仕入れ価格の上昇が最も多く**、エネルギー・燃料費の値上がり
がこれに次いだ。物流の遅延・輸送コストの増加を挙げる企業も一定数見られ、コスト面を中心に影
響が広がっている。

図4 中東情勢の影響（全体）



原材料・仕入れ価格やエネルギー価格の上昇が主な影響。物流の遅延・コスト増も約4割に及ぶ。

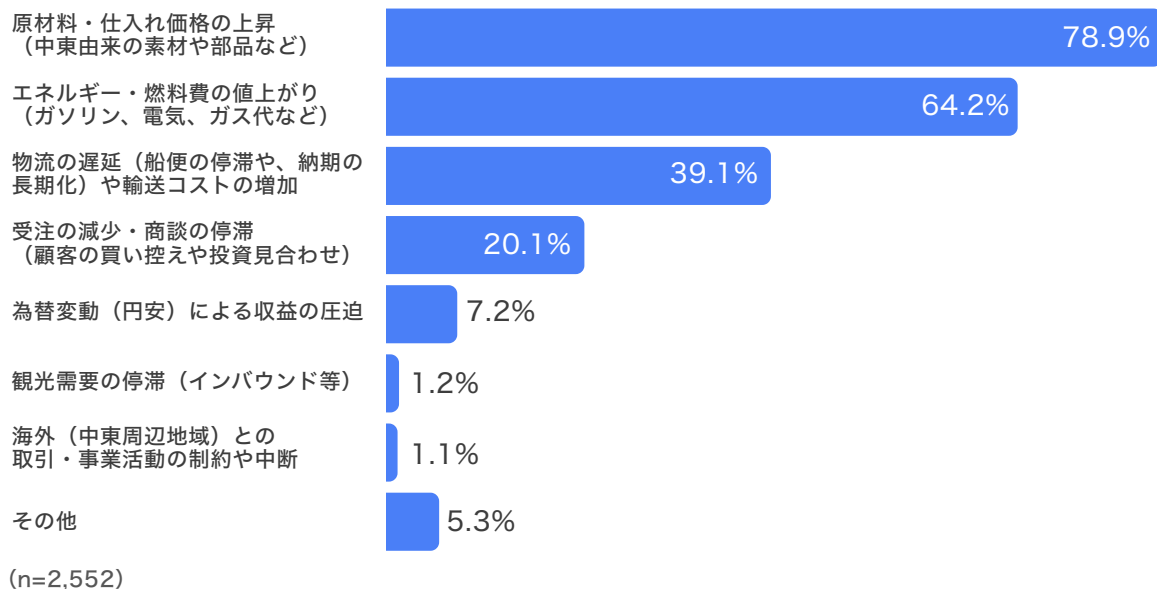


図5 中東情勢の影響（規模別）



原材料・仕入れ価格の上昇は規模を問わず共通する一方、エネルギー価格は大企業、
物流や受注面は小規模企業で影響がやや大きい。

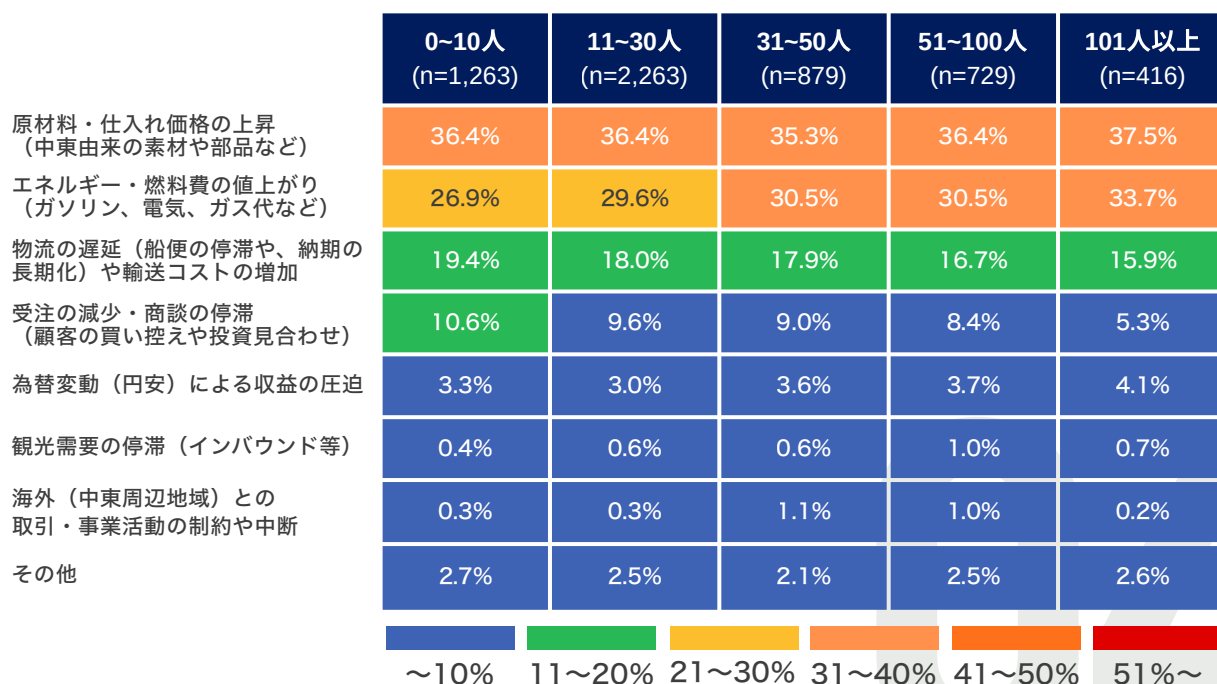
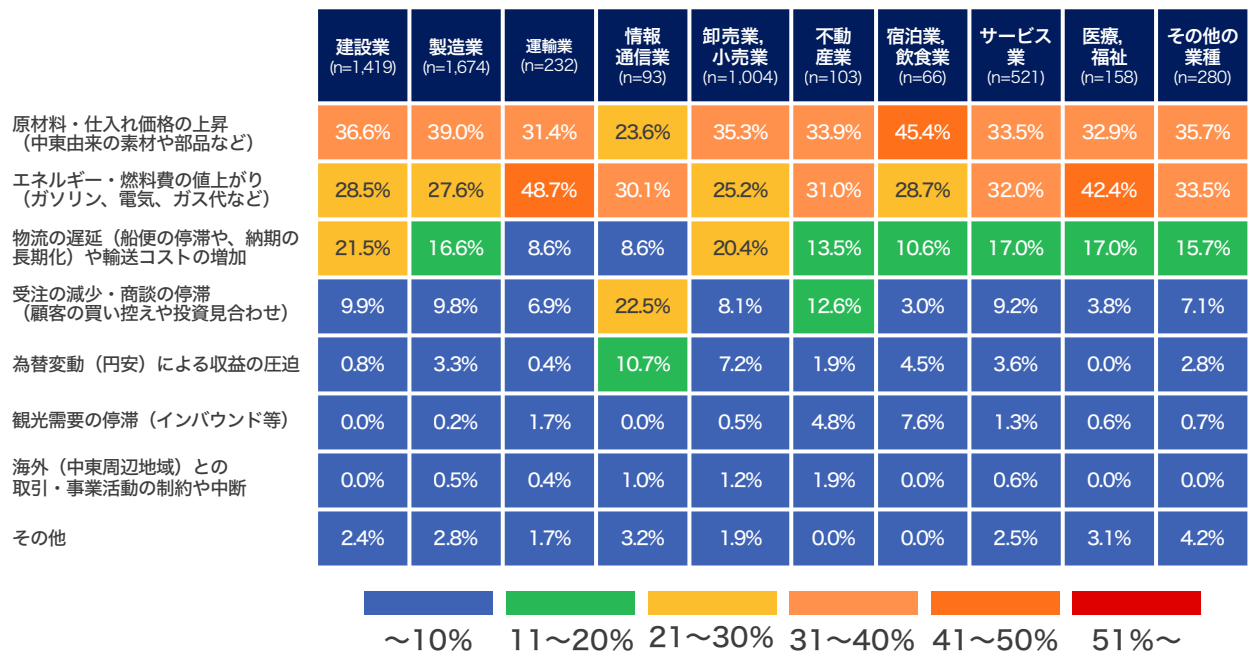


図6 中東情勢の影響（業種別）



業種ごとに影響の内容が異なり、製造業では原材料価格、運輸業では燃料費、情報通信業では受注減少が特徴的である。



- ・運輸業ではエネルギー・燃料費の値上がりが突出し、唯一この項目が原材料・仕入れ価格の上昇を上回った。
- ・製造業や宿泊業・飲食業では、原材料・仕入れ価格の上昇が特に高い割合を占めた。
自由記述では「配送に必要なアドブルー（尿素水）が入手困難」「シンナー・塗料が手に入らない」など、特定資材の調達難を挙げる声が寄せられた。

◆ 対策の実施状況

対策については、「既に実施」または「具体的に検討・準備」している企業が約4割にとどまり、「特に予定はない」「何をすべきかわからない」が約6割を占めた。影響の広がり比べ、対応は限定的である。

図7 中東情勢の影響に対する対応策の実施状況（全体）



中東情勢の影響に対し、企業の対応が追いついていない状況がうかがえる。

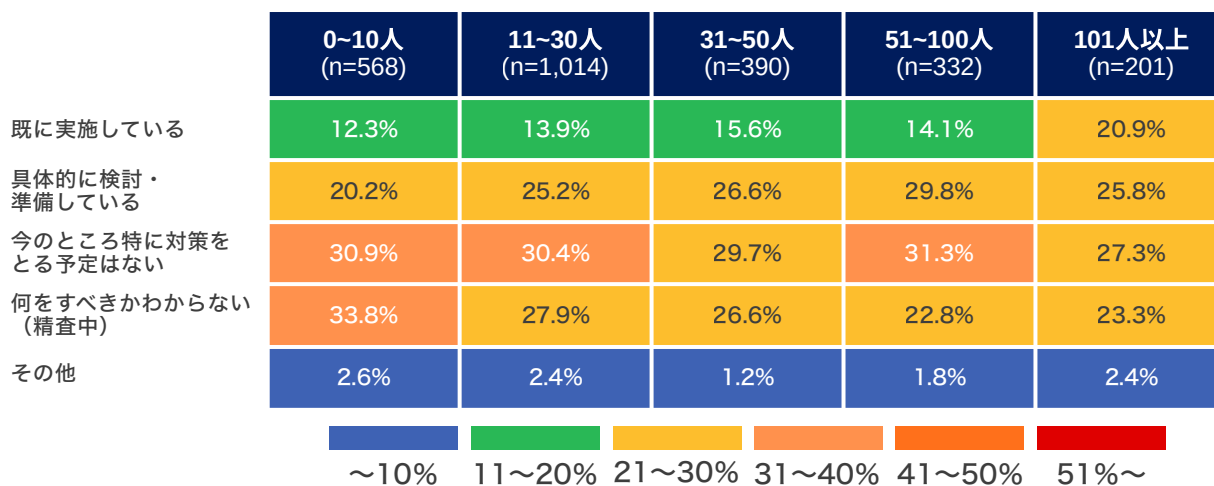


■ 既に実施している ■ 具体的に検討・準備している
■ 今のところ特に対策をとる予定はない ■ 何をすべきかわからない（精査中） ■ その他

図8 中東情勢の影響に対する対応策の実施状況（規模別）



企業規模（従業員数）が大きいほど、具体的な対策への着手が進む傾向が見られる。

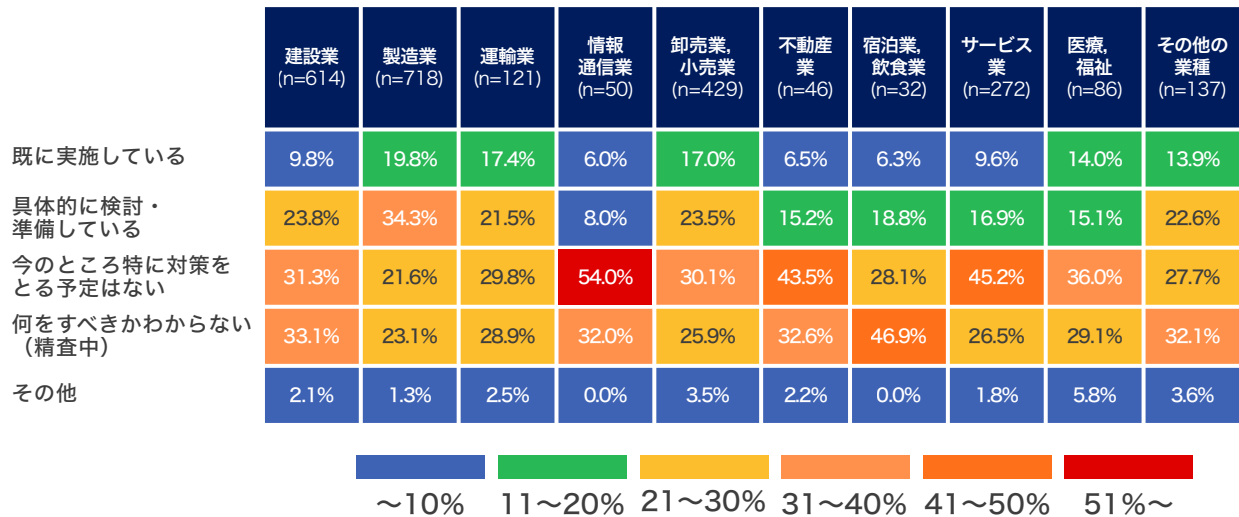


06

図9 中東情勢の影響に対する対応策の実施状況（業種別）



製造業では対応への着手が進む一方、情報通信業やサービス業では様子見、宿泊・飲食業では対応方針を模索する傾向が見られる。



- ・対策に着手・検討する企業（既に実施＋具体的に検討）は、**製造業（54.0%）**で最も多い。
- ・情報通信業では「特に予定はない」とする企業（54.0%）が過半を占めた。
対策に着手・検討する割合は従業員規模が大きいほど高く、0～10人規模（32.5%）から101人以上（46.8%）へと上昇する。
- ・自由記述では「対策の打ちようがない」「代替品が見つからず作業ができない」など、打ち手を見いだせない声が見られた。

07

◆ 講じている（または検討中の）具体的な対策

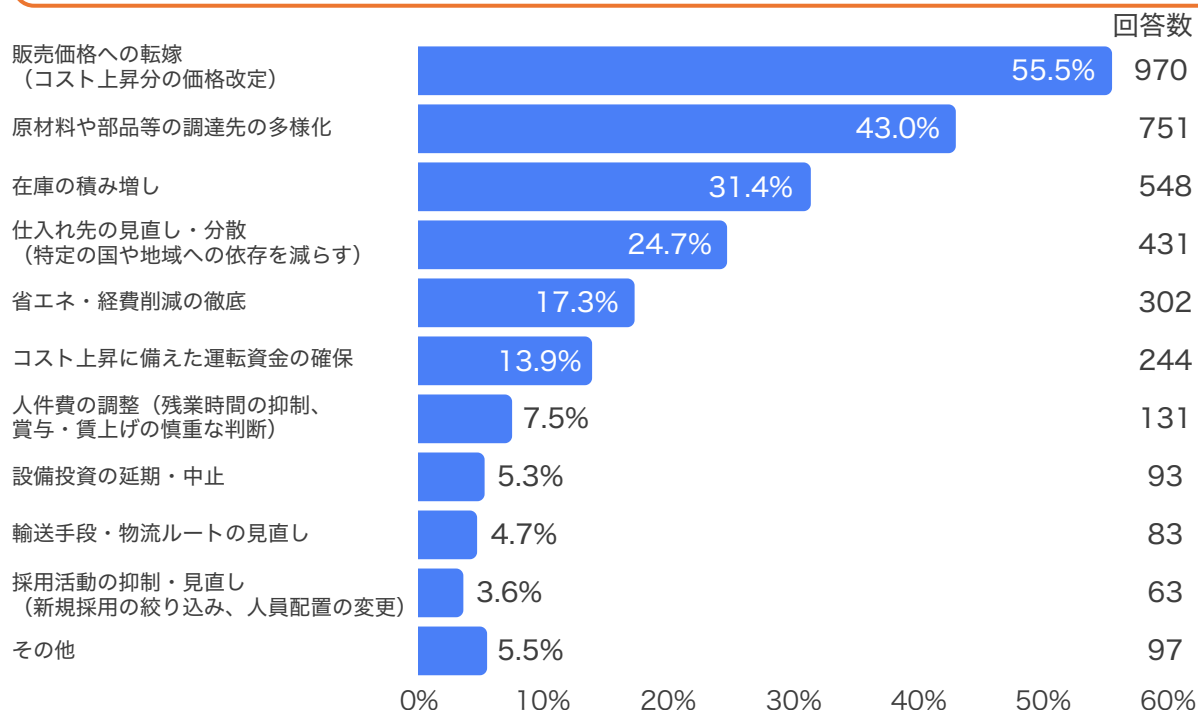
本設問は、設問3で「今のところ特に対策をとる予定はない」以外を選択した企業を集計対象とした。

具体的な対策としては、販売価格への転嫁が最も多く、調達先の多様化がこれに続いた。コスト転嫁と調達リスクの分散が、対応の二本柱となっている。

図10 中東情勢の影響に対して講じている具体的な対策（全体）



コスト転嫁と供給リスクへの備えが、対応の中心となっている。

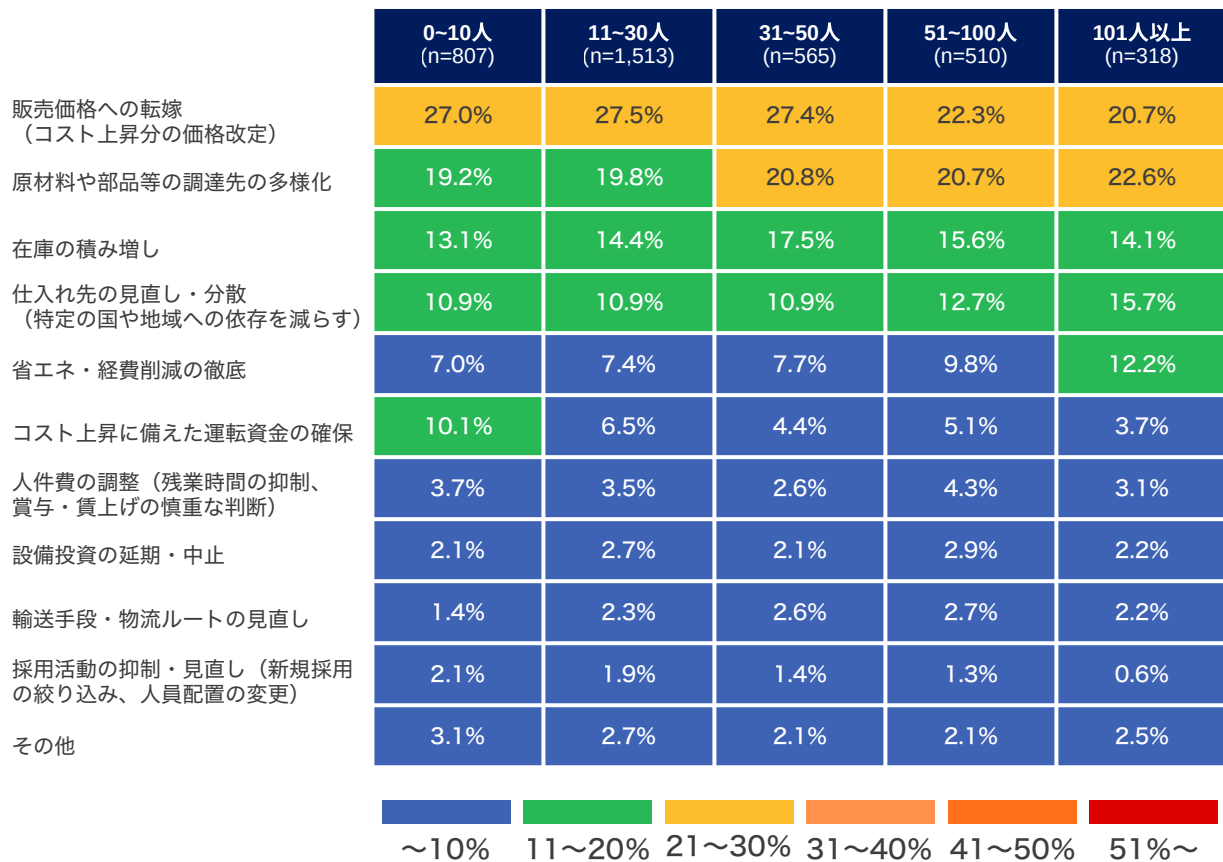


08

図11 中東情勢の影響に対して講じている具体的な対策（規模別）



小規模企業では販売価格への転嫁が中心となる一方、大規模企業では調達先の多様化や仕入先の見直しなど、供給体制の強化に向けた対応が進む傾向が見られる。

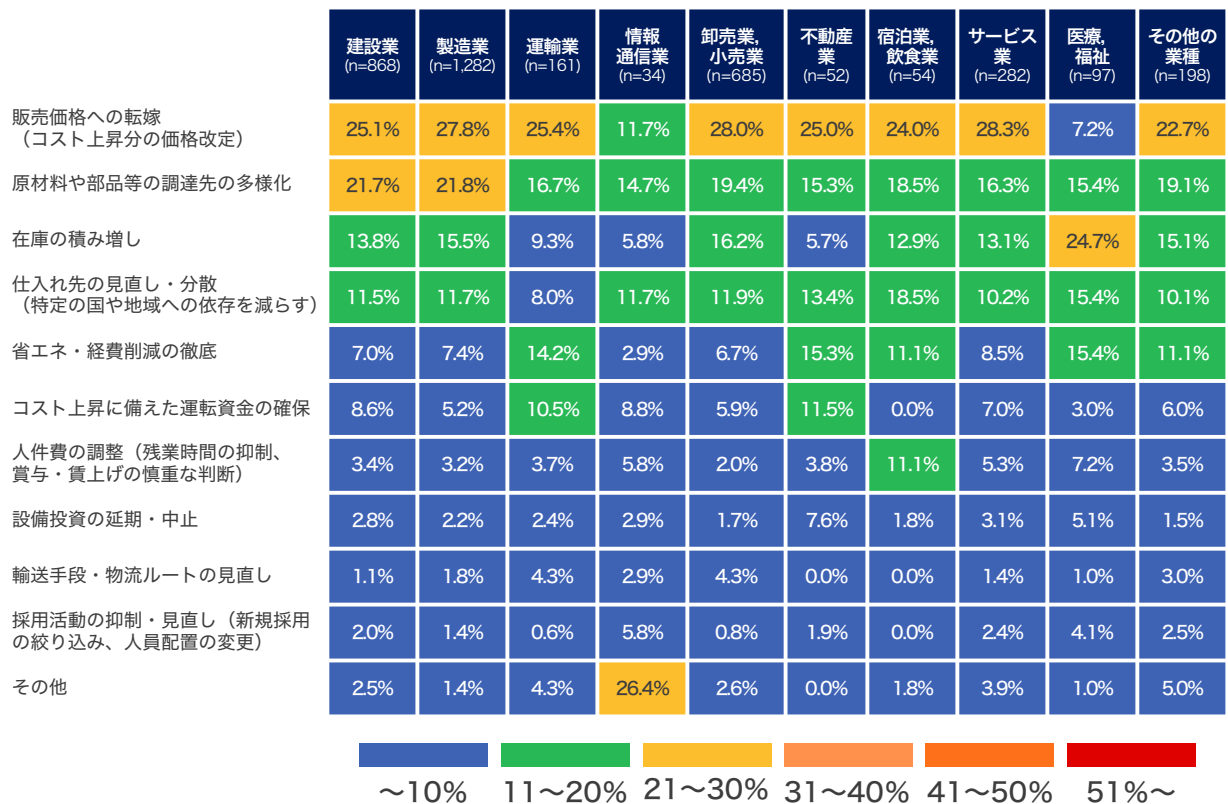


09

図12 中東情勢の影響に対して講じている具体的な対策（業種別）



業種を問わず販売価格への転嫁が中心となる一方、製造業や卸売・小売業では、調達先の多様化や在庫の積み増しなど、供給リスクを見据えた対応が目立つ。



- ・医療・福祉では、販売価格への転嫁よりも在庫の積み増しを挙げる企業が多く、他業種とは異なる傾向が見られた。
- ・コスト上昇に備えた運転資金の確保は、従業員規模が小さい企業ほど多く挙げられた。

10

◆ 現場における対策と支援活用の実態

本設問では、中東情勢の緊迫化に伴って実施または検討している対策の具体的な内容と、活用している政府等の支援の状況について自由記述で尋ねた。

約960件の回答が寄せられており、ここでは代表的な声を内容別に整理して紹介する。

価格転嫁・値上げの実行と難しさ

- ・「仕入価格のアップに合わせ、5月より30～50%の値上げを実施」（卸売業・小売業）
- ・「原材料の値上げ分は価格転嫁を了解いただいている。シンナー・塗料は入手が未定のため、都度相談という形で新規契約している」（建設業）
- ・「中東情勢を理由に、何もかも値上げの申し入れがくる。当社の転嫁は微々たる程度にとどまる」（製造業）

特定資材の入手難・納期長期化

- ・「設備業だが、メインとなる塩ビ管・接着剤の納期が読めず、材料の遅れで施工できないことがある」（建設業）
- ・「介護や調理で使うプラスチック手袋が仕入れできず、個別にスーパーやドラッグストアで購入している」（医療・福祉）
- ・「ナフサ由来のシンナーが入手困難。5月分は確保したが6月以降は未定で、価格は4月比1.5倍」（製造業）

在庫の積み増し・先行発注

- ・「エアコンなど工事部材がなくなってきており、在庫を増やして確保を急いでいる」（建設業）
- ・「ナフサ製品で欠品しそうな商品を、約2か月分まとめて在庫として購入した」（卸売業・小売業）

調達先・仕入れ先の多様化

- ・「燃料の仕入れ先を見直し、適正運賃の収受を進めている」（運輸業）
- ・「材料不足と仕入れ価格の上昇に伴い、新規の仕入先や代替品を探している」（サービス業）

設備投資の延期・凍結

- ・「設備投資や建て替えを見直し、手元のキャッシュ確保を優先した」（その他の業種）
- ・「設備投資を検討したいが、現状の設備で業務の遂行は可能なため、しばらく情勢を見守りたい」（サービス業）

海外取引・受注への影響

- ・「中東向けの輸出商材について、輸出先を変更した」（サービス業）
- ・「イスラエル国内向け装置は仕様決定の打ち合わせができず製作に着手できない。イラク向け案件も様子見」（製造業）

資金繰り・運転資金の確保

- ・「政策金融公庫の経営環境変化対応資金に申し込み、融資承認を得た」（建設業）
- ・「部材調達が原因で納入に支障が出た場合に備え、資金余力のため借入れを準備中」（建設業）

政府・公的支援の活用

- ・「行政からの物価高騰支援金は必ず取得している」（医療・福祉）
- ・「北海道運送事業者臨時支援金を申請済み」（サービス業）
- ・「燃料助成金の申請を行う予定」（卸売業・小売業）

まとめと考察

Summary and Discussion

中東情勢の影響は、業種を問わず全体に拡大

本調査からは、中東情勢の緊迫化が一部の輸出入企業に限らず、中小企業全体に共通する経営前提となりつつある実態が明らかとなった。何らかの**影響または懸念を示した企業は9割**を超え、すでに影響を実感している企業も約7割に達している。その経路は原材料・仕入れ価格の上昇とエネルギー・燃料費の値上がりというコスト面に集中しており、運輸業では燃料費、製造業や建設業では資材の調達難が前面に出るなど、業種によって現れ方は異なる。**中東という地理的に遠い地域での事象が、供給網と価格を通じて国内の幅広い業種に波及している。**

影響の広がり、企業の備えが追いつかない

注目すべきは、影響の広がりに対して対応が追いついていない点である。**対策に着手・検討している企業は約4割**にとどまり、**残る約6割は「特に予定はない」または「何をすべきかわからない」と回答した。**

自由記述でも「対策の打ちようがない」「代替品が見つからず作業ができない」といった声が寄せられ、影響を感じながらも有効な手を打てない企業が一定数存在することがうかがえる。

さらに、講じられている対策は販売価格への転嫁と調達先の多様化が中心だが、ナフサ由来のシンナーや塗料、潤滑油など代替の効きにくい資材の入手難は、個社の努力だけでは解消が難しい。

公定価格に縛られる医療・福祉のように、コスト上昇を価格へ反映できず、在庫確保などの守りの対応に偏らざるを得ない業種もある。これらは**供給網と制度に根ざした構造的な課題**といえる。

個社努力に頼らない、重層的な支援が求められる

以上を踏まえると、中東情勢の緊迫化への対応を、個々の企業の自助努力だけに委ねるには限界がある。

第一に、打ち手を見いだせない企業に向けて、影響の把握手法や初動の選択肢を示す情報提供・相談機能の充実が求められる。第二に、代替困難な資材を扱う企業に対しては、調達先の分散や在庫戦略を支える資金面・情報面の支援を検討する余地がある。第三に、価格転嫁が構造的に難しい業種に対しては、転嫁を後押しする取引環境の整備や制度的な下支えが重要となる。

中東情勢の今後は見通しがたく、影響の長期化や再燃も否定できない。平時からの調達リスクの分散と、業種ごとの制約に応じたきめ細かな支援の備えが望まれる。

【出典・参考資料】

本レポートの作成にあたっては、当社によるアンケート調査結果および自由記述回答に基づき整理した。

【お問い合わせ】

本レポートに関するお問い合わせは、以下よりご連絡ください。

エフアンドエムクラブ

<https://www.fmclub.jp/>



12