調査結果

法人会アンケート調査システム

「与信管理に関するアンケート」

「業況良い」は前回調査比で 4.8%上昇

地元や業界での評判や噂を与信管理に活用

1. 調査概要

当会では『アンケート調査システム』を利用して、会員企業の経営者を対象としたさまざまなテーマのアンケートを実施し、皆さまの声をお聞かせいただいております。

今回は令和 8 年9月時点における業況や、会員企業の与信管理手法について伺いました。

調査期間 ： 令和 8 年 9 月 25 日(金)～9 月 30 日(水)
調査対象 ： 全国の法人会会員企業
回答者数 ： 1,721 人(アンケート登録者 16,200 人、回答率10. 6%)
※質問に対する回答割合は小数点第二位を四捨五入しています。

2. 総括(専門家のコメント)

令和 8 年 9 月時点の調査では、業況が「良い」と回答した企業は 25%、「悪い」と回答した企業は 22%、「どちらとも言えない」と回答した企業は 53%となった。6 月の調査と比較すると、建設業や宿泊業・飲食サービス業など「良い」と回答した企業の割合が上昇(+4.8%)する一方で、「悪い」と回答した企業の割合は低下(▲4.4%)しており業況が全体として改善していることが伺える。なお、業況判断の材料としては、売上高や採算状況が挙げられており、従来と同様の観点から判断されていることが分かる。

自社が属する業界の業況については、「良い」と回答した企業が 14%、「悪い」と回答した企業は 35%と、自社の業況判断とは乖離が見られることから、自社が属する業界の業況を相対的に厳しいと捉えている企業が多いことが読み取れる。また、自社の取引先の倒産等に対する不安の有無については回答がほぼ半々に分かれた。

与信管理の観点からは、販売先に対して売掛金が発生する企業が約 7 割に上った。こうした売掛金の回収不能リスクへの対応としては、外部委託や社内での信用調査を実施するだけでなく、販売先に関する地元や業界内での評判・うわさなど、定性的な情報を重視していることがうかがえる。

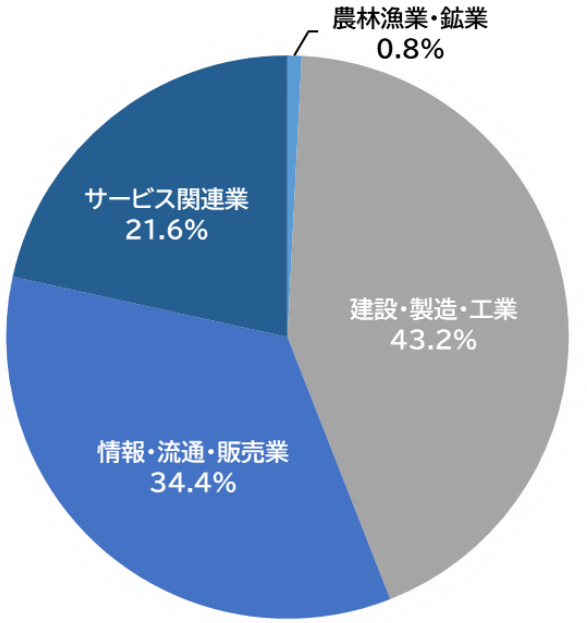
その他の意見の中には、与信管理の手法として保険やファクタリング等を挙げた企業も少なからずあったが、「法人会の貸倒保証制度」については約 63%の企業が「知らない」と回答しており、同制度の認知度向上や活用促進に向けて改善の余地があると言えそうだ。

(一橋大学 大学院経営管理研究科教授 安田行宏)

3. 回答企業の業種・従業員規模

＜回答企業の業種＞

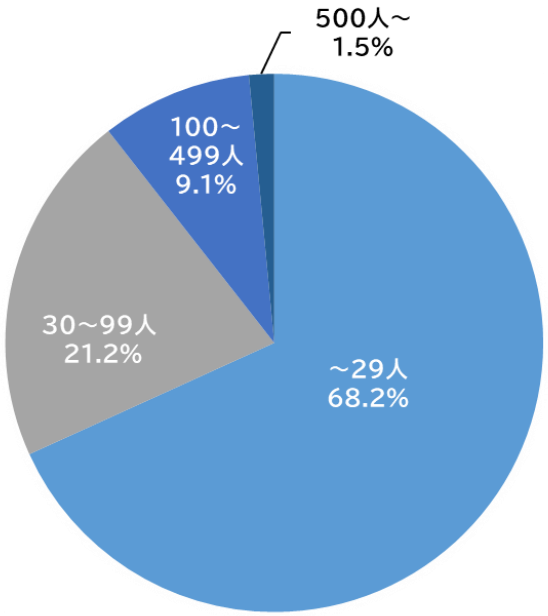
業　　種	全体（占率）	
建設・製造・工業	744	43.2%
情報・流通・販売業	592	34.4%
サービス関連業	371	21.6%
農林漁業・鉱業	14	0.8%
全　　体	1,721	100.0%



※当アンケートは日本標準産業分類の大分類に基づき、以下の4グループに区分しています。
農林漁業・鉱業：　A農業、農林　B漁業　C鉱業、採石業、砂利採取業
建設・製造・鉱業：　D建設業　E製造業　F電気・ガス・熱供給・水道業
情報・流通・販売業：　G情報通信業　H運輸業、郵便業　I卸売業、小売業　J金融業、保険業　K不動産業、物品賃貸業
サービス関連業：　L学術研究、専門・技術サービス業　M宿泊業、飲食サービス業　N生活関連サービス業、娯楽業
O教育、学習支援業　P医療、福祉　Q複合サービス事業　Rサービス業（他に分類されないもの）
S公務（他に分類されるものを除く）

＜回答企業の従業員規模＞

従業員規模	全体（占率）	
～29人	1,174	68.2%
30～99人	365	21.2%
100～499人	156	9.1%
500～999人	14	0.8%
1,000人～	12	0.7%
全　体	1,721	100.0%



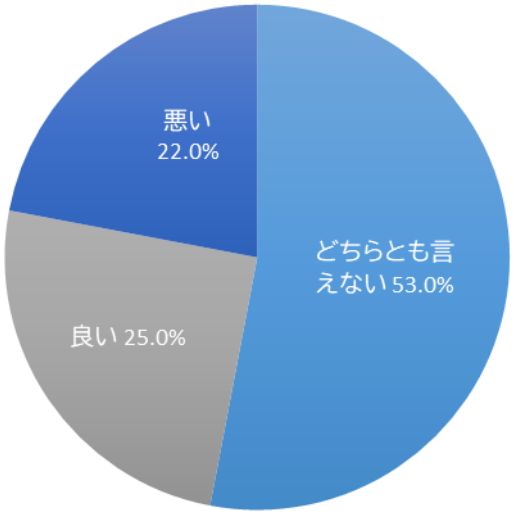
4. 調査結果

Q1. 令和8年9月時点での貴社の業況はいかがでしょうか？　（n＝1,721）

前回調査比で「良い」が大幅に増加

令和8年6月に実施した前回調査と比較すると、「良い」が 4.8%増加、「悪い」が 4.4%減少、「どちらとも言えない」が 0.4%減少した。

詳細分析によると、従業員規模が大きいほど「良い」との回答が増える傾向にあった。業種別では建設業が 30.7%（＋7.3%）、宿泊業・飲食サービス業が 23.8%（＋3.8%）と「良い」が増加したが、運輸業は 14.3%（▲1.5%）と厳しい状況が続いていることが伺える。

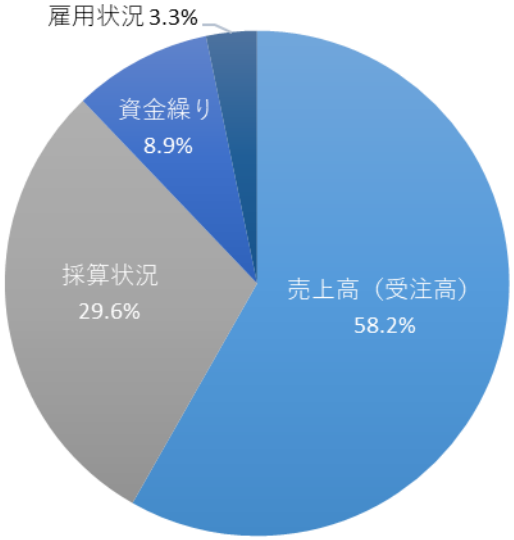


Q2. 前問の回答にあたって、最も重視した判断材料は？　（n=1,721）

重視したのは「売上高（受注高）」

前回までの調査とは選択肢が若干変更されたものの、業況判断に最も影響を与えるのが「売上高（受注高）」で、次いで「採算状況」であることに変わりはなかった。

詳細分析によると、従業員規模が小さいほど「売上高（受注高）」が重要な判断材料となっていることが伺える。

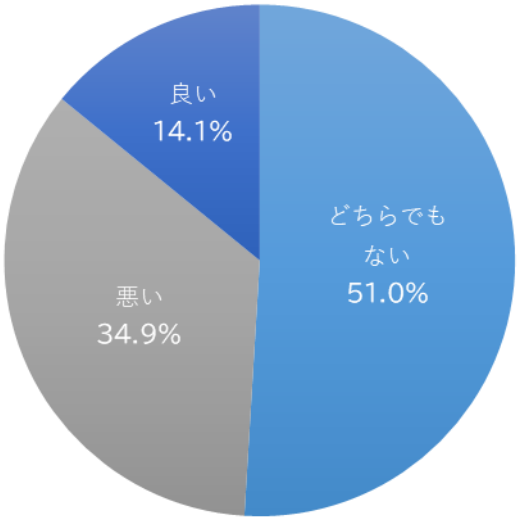


Q3. 貴社が属する業種の業況について、どのように感じていますか？

（n=1,721）

同業他社の業況は厳しいと認識

自社が属する業界の業況は、自社の業況を伺ったQ1と比べると、「良い」が▲10.9%、「悪い」が＋12.9%と大きな乖離が認められた。本年3月～5月に実施した税制アンケートにおいて、回答者の7割超が前事業年度の申告状況を「黒字申告」と回答していることからも、同業他社を厳しく見ているだけではなく、法人会員には堅実に経営している企業が多いとの見方もできる。



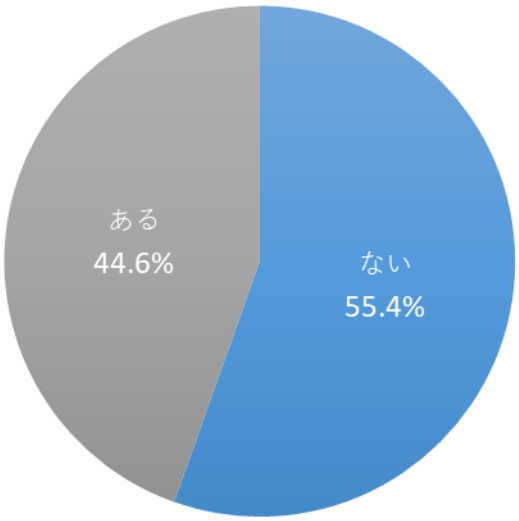
Q4. コロナ禍の収束以降、企業の倒産件数は年々増加してきています。最近、貴社の取引先（仕入・販売・役務提供先等）に倒産等の不安を感じたことがありますか？

（n=1,721）

取引先の倒産は「不安なし」が過半数

令和8年度上期（4月～9月）、企業の倒産件数は全国で5，000件を超え、前年同期比で約4%増と、前年同期を5年連続で上回った。

調査では、仕入・販売などの取引先に対して倒産の不安を感じたことが「ない」とした企業が過半数となった。

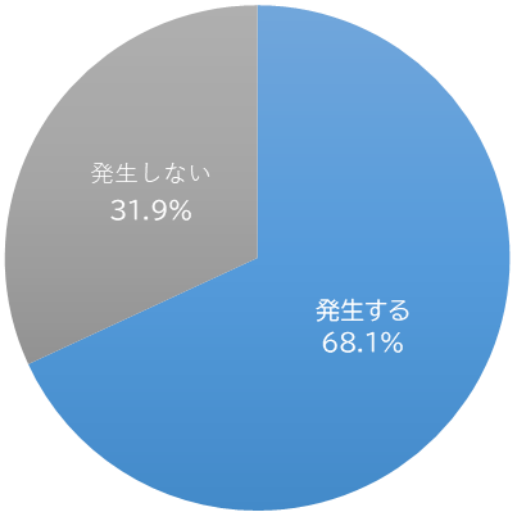


Q5. 貴社の事業において、販売先（役務提供先等を含む、以下同じ）への売掛金は発生しますか？ （n=1,721）

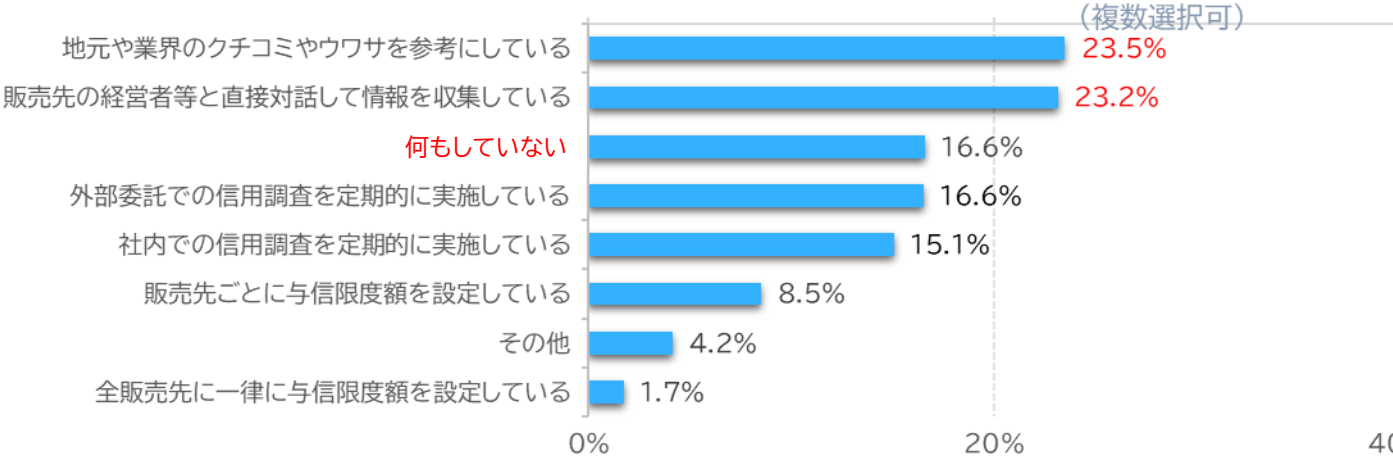
回答者の7割近くで売掛金が発生

BtoCにおいてはクレジットカードやコード決済を活用したキャッシュレス取引が主流となってきたが、BtoBにおいてはまだまだ掛け売りが主流のようだ。

詳細分析によると、従業員規模が 29 人以下の企業においては、売掛金の発生率が 63.6%と低いことが目に付いた。



Q6. （Q5で「①発生する」と回答した方のみ）与信管理とは、販売先から売掛金を回収できなくなるリスクを最小限に抑えるための活動です。貴社ではどのような与信管理を行っていますか（複数選択可）？ （n=1,172）



クチコミ・ウワサの収集だけでなく直接対話も

距離的に近い取引先であれば、経営者同士の直接対話や業界内での評判などの情報収集は与信管理上有効な手段だと言える。突出した回答が見当たらないことから、与信管理手法については各企業とも工夫をしながら複数の手段を講じているようだ。また、「何もしていない」との回答が一定数あったが、その他（記述式）回答から「取引先が国・自治体や上場企業等のため信用不安が少ない」ことが理由だと思われる。

Q7. 販売先の倒産などで回収不能となった売掛金の一定部分が保険金でカバーされる、『法人会の貸倒保証制度』があることをご存じですか？

（n=1,721）

さらなる認知度向上取り組みが必要

会員企業のみが加入できる「貸倒保証制度」は、全県連で導入されている制度。Q6のその他（記述式）では、「経営セーフティ共済やファクタリング等を手配済み」との回答も寄せられたが、これらと同様に貸倒が発生した際に自社を守る手段として有効であるため、会員企業へのさらなる周知が必要だと思われる。

