

新宿区 中小企業の景況

(令和8年1月～3月期)

1. 調査内容の説明

【調査対象業種】製造業(35件)、建設業(38件)、情報通信業(35件)、卸売業(41件)、小売業(67件)、飲食・宿泊業(87件)、不動産業(46件)、サービス業(85件)、印刷・同関連業(34件)、染色業(12件)
※()内は有効回答数 合計 480件

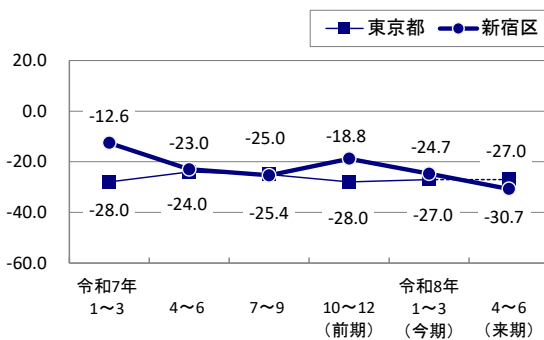
【調査方法】郵送アンケート調査 【調査機関】(株)東京商工リサーチ 【調査実施時期】令和8年4月下旬
※各設問の詳細(調査票)については、産業振興課のホームページに掲載しています。

2. 全般的な業況、今期の特徴

業況DI(「良い」企業割合－「悪い」企業割合)は▲24.7と、前期(令和7年10月～12月)の▲18.8から厳しさが増した。来期(令和8年4月～6月)の予想は▲30.7と厳しさが増す見込み(図表1)。

業況が「良い」理由と「悪い」理由の割合は、いずれも「国内需要(売上)の動向」が最も高い(図表2)。「良い」理由では、「仕入れ以外のコストの動向」が前期より7.9ポイント増加した。「悪い」理由では、「国内需要(売上)の動向」が前期より6.6ポイント増加した。

図表1 業況DIの推移



図表2 今期業況DIの判断理由

(%)

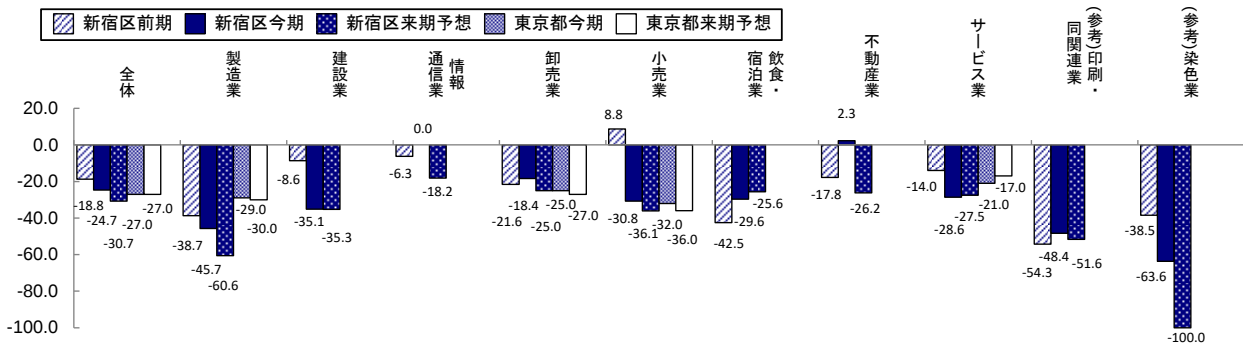
項目	国内需要(売上)の動向	海外需要(売上)の動向	販売価格の動向	仕入価格の動向	仕入れ以外のコストの動向	資金繰り・資金調達の動向	株式・不動産等の価格の動向	為替レートの動向	税制・会計制度の動向	同業者間の競争	その他
業況											
良い	80.0	10.0	31.4	25.7	11.4	17.1	7.1	4.3	4.3	17.1	5.7
悪い	69.5	4.6	26.4	60.3	31.0	18.4	4.0	10.3	2.9	15.5	11.5

※最大3つまで選択

業種別では、不動産業は好転し、飲食・宿泊業は大幅に厳しさが和らぎ、情報通信業は改善し、卸売業はやや持ち直した。一方、小売業は水面下に転じ、建設業、サービス業は大幅に厳しさが増し、製造業は低迷した。

来期は、飲食・宿泊業は改善する見込み。一方、不動産業は水面下に転じ、製造業、情報通信業は大幅に厳しさが増し、卸売業、小売業は低迷し、建設業、サービス業は今期同様の厳しさが続く見込み(図表3)。

図表3 業況DI、見通しDI



※東京都の数値は東京都産業労働局が毎月実施している景況調査の4月発表の資料によるもの。
(全体、製造業、卸売業、小売業、サービス業についてのみの比較となります)

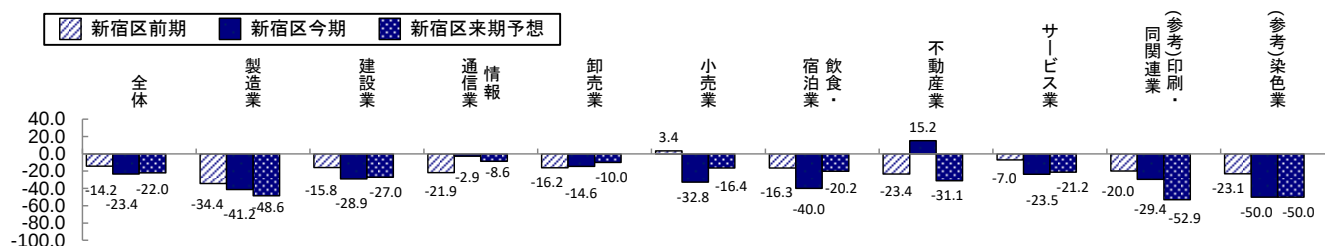
業況:経済全体の景気状態ではなく、個々の企業ないし産業の景気状況。

DI(ディーアイ): ディフュージョン インデックス Diffusion Indexの略で、増加(又は「上昇」「楽」など)したと答えた企業割合から、減少(又は「下降」「苦しい」など)したと答えた企業割合を差引いた数値のこと。不変部分を除いて増加したとする企業と減少したとする企業のどちらかの力が強いかを比べて時系列的に傾向をみようとするものである。全体DIに印刷・同関連業、染色業は含まないが、参考として個別に掲載する。

3. 業種別項目別 DI

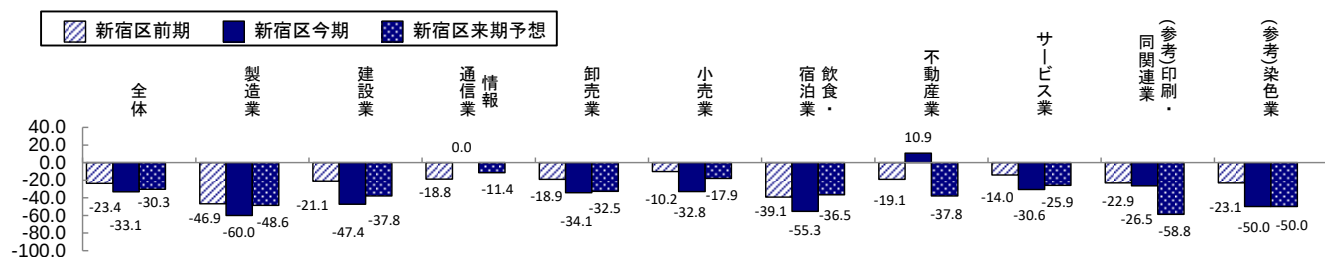
●売上額 DI

今期は、不動産業は好転し、情報通信業は大幅に厳しさが和らぎ、卸売業はやや持ち直した。一方、小売業は水面下に転じ、建設業、飲食・宿泊業、サービス業は大幅に厳しが増し、製造業は低迷した。来期は、小売業、飲食・宿泊業は大幅に厳しさが和らぎ、卸売業は改善し、建設業、サービス業はやや持ち直す見込み。一方、不動産業は水面下に転じ、製造業、情報通信業は低迷する見込み。



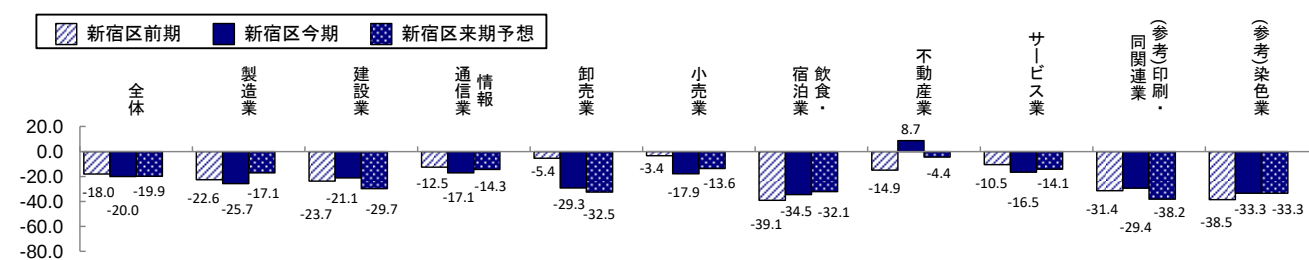
●収益 DI

今期は、不動産業は好転し、情報通信業は大幅に厳しさが和らいだ。一方、製造業、建設業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、サービス業は大幅に厳しが増した。来期は、製造業、建設業、小売業、飲食・宿泊業は大幅に厳しさが和らぎ、サービス業は改善し、卸売業はやや持ち直す見込み。一方、不動産業は水面下に転じ、情報通信業は大幅に厳しが増す見込み。



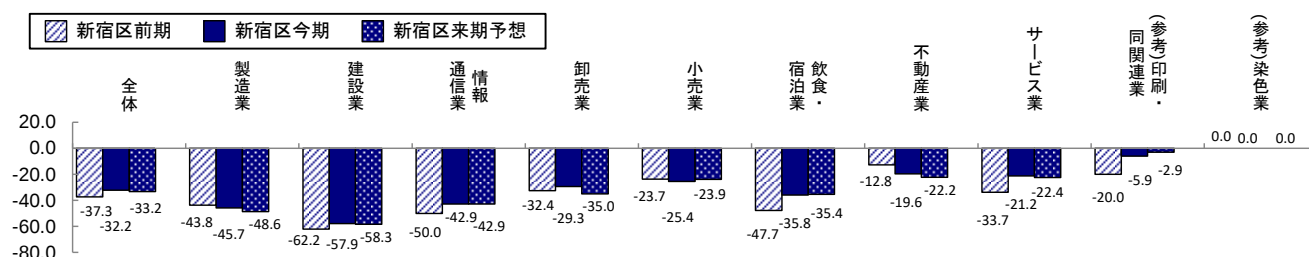
●資金繰り DI

今期は、不動産業は好転し、飲食・宿泊業は窮屈感が弱まり、建設業はやや苦しさが和らいだ。一方、卸売業、小売業はかなり苦しが増し、情報通信業、サービス業は窮屈感が強まり、製造業はやや苦しが増した。来期は、製造業、小売業は窮屈感が弱まり、情報通信業、飲食・宿泊業、サービス業はやや苦しさが和らぐ見込み。一方、不動産業は水面下に転じ、建設業は窮屈感が強まり、卸売業はやや苦しが増す見込み。



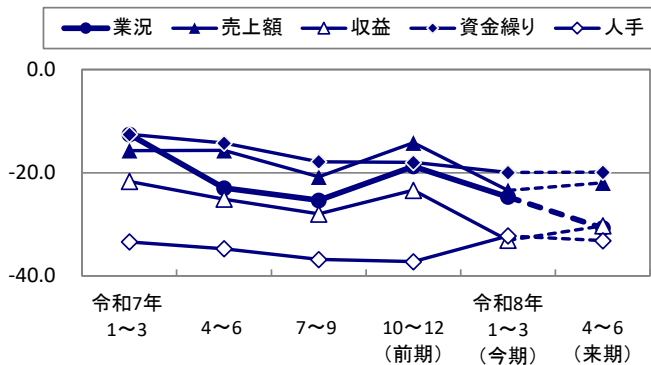
●人手 DI

今期は、飲食・宿泊業、サービス業は不足感が大幅に緩和し、建設業、情報通信業は不足感が緩和し、卸売業はやや不足感が緩和したが、不動産業は不足感が強まり、製造業、小売業はやや不足感が強まった。来期は、全ての業種で不足となる見込み。



4. 新宿区(全体)における項目別 DI 推移

今期は、人手は不足感が緩和し、収益は大幅に厳しさが増し、業況、売上額は厳しさが増し、資金繰りはやや窮屈感が強まった。来期は、収益はやや持ち直し、業況は低迷し、売上額は今期並の厳しさが続き、資金繰りは今期同様の窮屈感が続き、人手は今期同様の不足感が続く見込み。

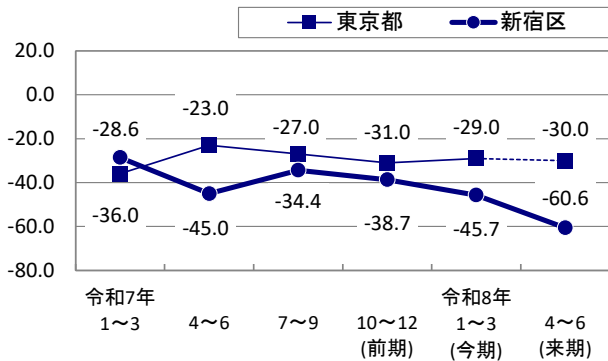


前期 → 今期 → 来期

	令和7年 1~3	4~6	7~9	10~12 (前期)	令和8年 1~3 (今期)	4~6 (来期)
業況	-12.6	-23.0	-25.4	-18.8	-24.7	-30.7
売上額	-15.7	-15.7	-20.8	-14.2	-23.4	-22.0
収益	-21.7	-25.1	-28.0	-23.4	-33.1	-30.3
資金繰り	-12.6	-14.3	-17.9	-18.0	-20.0	-19.9
人手	-33.4	-34.7	-36.8	-37.3	-32.2	-33.2

5. 業種別における DI 推移

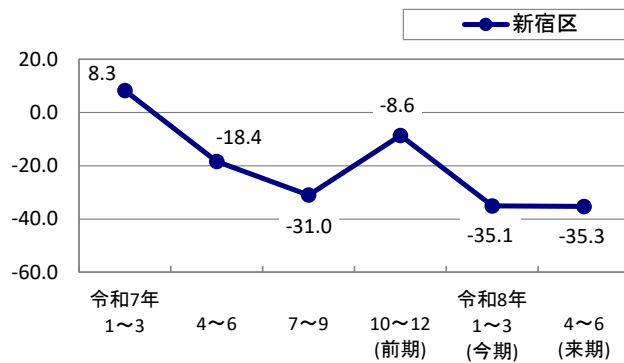
1) 製造業



前期 → 今期 → 来期

	令和7年 10~12 (前期)	令和8年 1~3 (今期)	4~6 (来期)	東京都 今期
業況	-38.7	-45.7	-60.6	-29.0
売上額	-34.4	-41.2	-48.6	
収益	-46.9	-60.0	-48.6	
資金繰り	-22.6	-25.7	-17.1	
人手	-43.8	-45.7	-48.6	

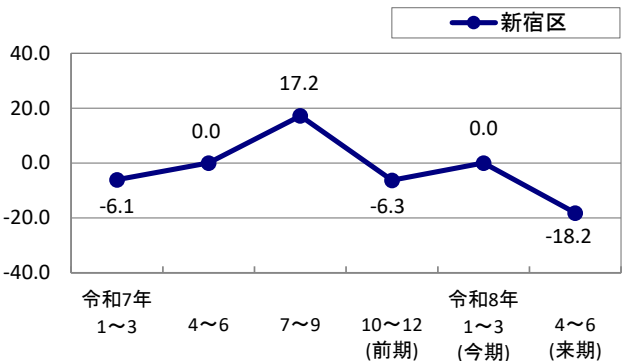
2) 建設業



前期 → 今期 → 来期

	令和7年 10~12 (前期)	令和8年 1~3 (今期)	4~6 (来期)
業況	-8.6	-35.1	-35.3
売上額	-15.8	-28.9	-27.0
収益	-21.1	-47.4	-37.8
資金繰り	-23.7	-21.1	-29.7
人手	-62.2	-57.9	-58.3

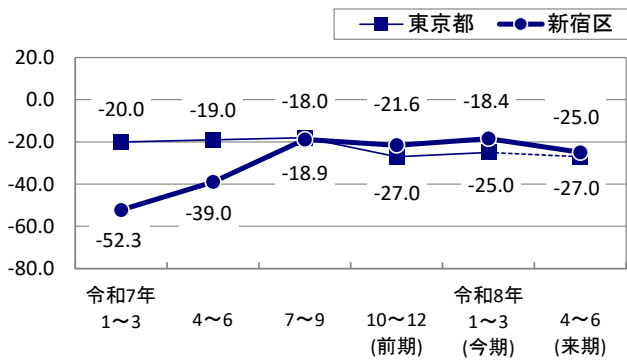
3) 情報通信業



前期 → 今期 → 来期

	令和7年 10~12 (前期)	令和8年 1~3 (今期)	4~6 (来期)
業況	-6.3	0.0	-18.2
売上額	-21.9	-2.9	-8.6
収益	-18.8	0.0	-11.4
資金繰り	-12.5	-17.1	-14.3
人手	-50.0	-42.9	-42.9

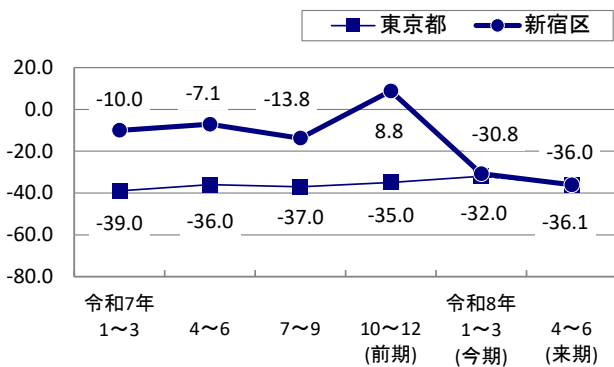
4) 卸売業



前期 → 今期 → 来期

	令和7年 10~12 (前期)	令和8年 1~3 (今期)	4~6 (来期)	東京都 今期
業況	-21.6	-18.4	-25.0	-25.0
売上額	-16.2	-14.6	-10.0	
収益	-18.9	-34.1	-32.5	
資金繰り	-5.4	-29.3	-32.5	
人手	-32.4	-29.3	-35.0	

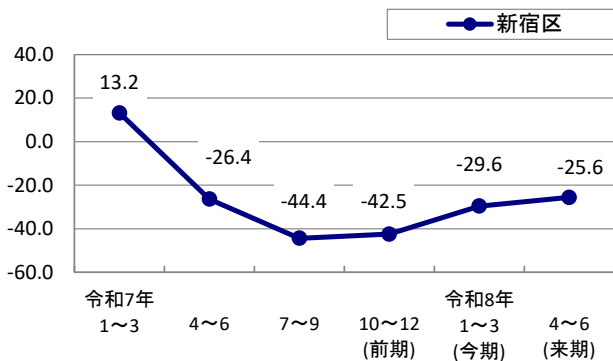
5) 小売業



前期 → 今期 → 来期

	令和7年 10~12 (前期)	令和8年 1~3 (今期)	4~6 (来期)	東京都 今期
業況	8.8	-30.8	-36.1	-32.0
売上額	3.4	-32.8	-16.4	
収益	-10.2	-32.8	-17.9	
資金繰り	-3.4	-17.9	-13.6	
人手	-23.7	-25.4	-23.9	

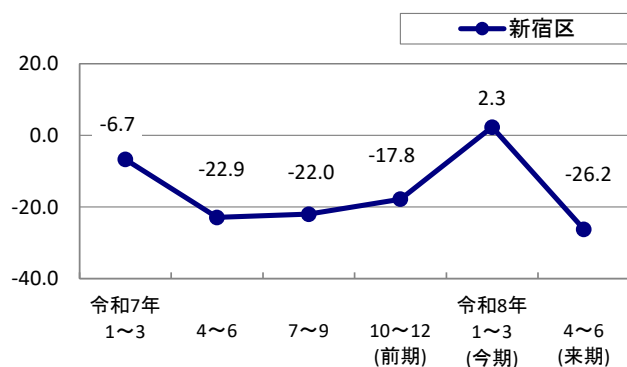
6) 飲食・宿泊業



前期 → 今期 → 来期

	令和7年 10~12 (前期)	令和8年 1~3 (今期)	4~6 (来期)
業況	-42.5	-29.6	-25.6
売上額	-16.3	-40.0	-20.2
収益	-39.1	-55.3	-36.5
資金繰り	-39.1	-34.5	-32.1
人手	-47.7	-35.8	-35.4

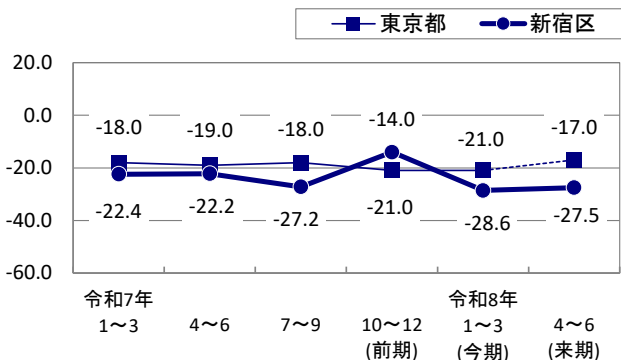
7) 不動産業



前期 → 今期 → 来期

	令和7年 10~12 (前期)	令和8年 1~3 (今期)	4~6 (来期)
業況	-17.8	2.3	-26.2
売上額	-23.4	15.2	-31.1
収益	-19.1	10.9	-37.8
資金繰り	-14.9	8.7	-4.4
人手	-12.8	-19.6	-22.2

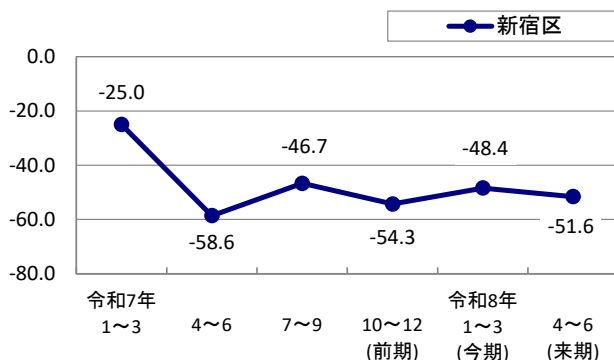
8) サービス業



前期 → **今期** → 来期

	令和7年 10~12 (前期)	令和8年 1~3 (今期)	4~6 (来期)	東京都 今期
業況	-14.0	-28.6	-27.5	-21.0
売上額	-7.0	-23.5	-21.2	
収益	-14.0	-30.6	-25.9	
資金繰り	-10.5	-16.5	-14.1	
人手	-33.7	-21.2	-22.4	

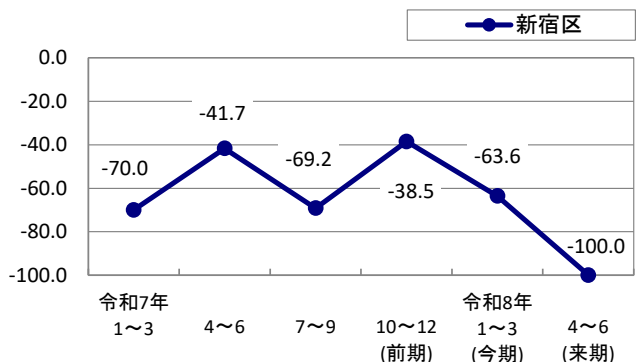
9) (参考) 印刷・同関連業



前期 → **今期** → 来期

	令和7年 10~12 (前期)	令和8年 1~3 (今期)	4~6 (来期)
業況	-54.3	-48.4	-51.6
売上額	-20.0	-29.4	-52.9
収益	-22.9	-26.5	-58.8
資金繰り	-31.4	-29.4	-38.2
人手	-20.0	-5.9	-2.9

10) (参考) 染色業



前期 → **今期** → 来期

	令和7年 10~12 (前期)	令和8年 1~3 (今期)	4~6 (来期)
業況	-38.5	-63.6	-100.0
売上額	-23.1	-50.0	-50.0
収益	-23.1	-50.0	-50.0
資金繰り	-38.5	-33.3	-33.3
人手	0.0	0.0	0.0

マーク									
	D.I値								
全体	16	以上	15 ～ 6	5 ～ -4	-5 ～ -14	-15 ～ -24	-25 ～ -34	-35	以下
製造業	20	以上	19 ～ 10	9 ～ 0	-1 ～ -10	-11 ～ -20	-21 ～ -30	-31	以下
建設業	20	以上	19 ～ 10	9 ～ 0	-1 ～ -10	-11 ～ -20	-21 ～ -30	-31	以下
情報通信業	15	以上	14 ～ 5	4 ～ -5	-6 ～ -15	-16 ～ -25	-26 ～ -35	-36	以下
卸売業	20	以上	19 ～ 10	9 ～ 0	-1 ～ -10	-11 ～ -20	-21 ～ -30	-31	以下
小売業	10	以上	9 ～ 0	-1 ～ -10	-11 ～ -20	-21 ～ -30	-31 ～ -40	-41	以下
飲食・宿泊業	15	以上	14 ～ 5	4 ～ -5	-6 ～ -15	-16 ～ -25	-26 ～ -35	-36	以下
不動産業	10	以上	9 ～ 0	-1 ～ -10	-11 ～ -20	-21 ～ -30	-31 ～ -40	-41	以下
サービス業	15	以上	14 ～ 5	4 ～ -5	-6 ～ -15	-16 ～ -25	-26 ～ -35	-36	以下
(参考)印刷・同関連業	20	以上	19 ～ 10	9 ～ 0	-1 ～ -10	-11 ～ -20	-21 ～ -30	-31	以下
(参考)染色業	20	以上	19 ～ 10	9 ～ 0	-1 ～ -10	-11 ～ -20	-21 ～ -30	-31	以下

好調

普通

不調

好調

普通

不調

※ 「4. 新宿区(全体)における項目別 DI 推移」及び「5. 業種別における DI 推移」のマーク(前期・今期・来期)は、各 DI の小数点第一位を四捨五入して付与しています。全体 DI に印刷・同関連業、染色業は含まませんが、参考として個別に掲載しています。

6. 経営上の問題点

全体では、1位「売上の停滞・減少」が49.2%、2位「人手不足」が25.8%、3位「利幅の縮小」が24.8%となった。

業種別では、製造業、情報通信業、卸売業、小売業、不動産業、サービス業は「売上の停滞・減少」、建設業は「人手不足」、飲食・宿泊業は「材料価格の上昇」が1位となった。

	全体	製造業	建設業
1位	売上の停滞・減少 49.2%	売上の停滞・減少 57.1%	人手不足 47.4%
2位	人手不足 25.8%	人件費以外の経費の増加 31.4%	材料価格の上昇 36.8%
3位	利幅の縮小 24.8%	材料価格の上昇 31.4%	売上の停滞・減少 34.2%
	情報通信業	卸売業	小売業
1位	売上の停滞・減少 60.0%	売上の停滞・減少 48.7%	売上の停滞・減少 51.5%
2位	人手不足 54.3%	仕入先からの値上げ要請 38.5%	利幅の縮小 28.8%
3位	人件費の増加 34.3%	為替レートの変動 30.8%	人件費の増加 28.8%
	飲食・宿泊業	不動産業	サービス業
1位	材料価格の上昇 45.9%	売上の停滞・減少 36.4%	売上の停滞・減少 57.6%
2位	売上の停滞・減少 44.7%	利幅の縮小 34.1%	同業者間の競争の激化 24.7%
3位	利幅の縮小 32.9%	人件費以外の経費の増加 31.8%	人件費の増加 23.5%
	(参考)印刷・同関連業	(参考)染色業	※ 最大3つまで選択
1位	売上の停滞・減少 70.6%	売上の停滞・減少 71.4%	
2位	材料価格の上昇 35.3%	顧客・ニーズの変化・減少 42.9%	
3位	利幅の縮小 26.5%	人件費以外の経費の増加 28.6%	
	人件費の増加 26.5%	取引先の減少 28.6%	

7. 今後の経営上の取組

全体では、1位「新しい取引先を見つける」が32.5%、2位「販路を拡大する」が31.6%、3位「人材を確保する」が26.4%となった。

業種別では、製造業、卸売業、小売業は「販路を拡大する」、建設業は「人材を確保する」、情報通信業、不動産業、サービス業は「新しい取引先を見つける」、飲食・宿泊業は「宣伝・広報を強化する」が1位となった。

	全体	製造業	建設業
1位	新しい取引先を見つける 32.5%	販路を拡大する 42.9%	人材を確保する 47.4%
2位	販路を拡大する 31.6%	新しい取引先を見つける 37.1%	新しい取引先を見つける 26.3%
3位	人材を確保する 26.4%	人材を確保する 20.0%	人件費以外の経費を節減する 26.3%
	情報通信業	卸売業	小売業
1位	新しい取引先を見つける 60.0%	販路を拡大する 48.6%	販路を拡大する 45.5%
2位	技術力を強化する 37.1%	既存事業で新商品・新サービスを開発 (又は取り扱い) する 37.8%	既存事業で新商品・新サービスを開発 (又は取り扱い) する 27.3%
3位	人材を確保する 37.1%	新しい取引先を見つける 35.1%	新しい取引先を見つける 25.8%
	飲食・宿泊業	不動産業	サービス業
1位	宣伝・広報を強化する 29.4%	新しい取引先を見つける 31.8%	新しい取引先を見つける 50.0%
2位	人材を確保する 27.1%	不動産の有効活用を図る 25.0%	販路を拡大する 36.9%
3位	人件費以外の経費を節減する 21.2%	後継者を育成する 22.7%	人材を確保する 26.2%
	(参考)印刷・同関連業	(参考)染色業	※ 最大3つまで選択
1位	新しい取引先を見つける 55.9%	新しい取引先を見つける 71.4%	
2位	販路を拡大する 38.2%	販路を拡大する 42.9%	
3位	人材を確保する 20.6%	新しい事業を始める ※1 14.3%	

※全体に印刷・同関連業、染色業は含まないが、参考として個別に掲載。

8. コメント調査結果

1) 製造業

- ・ 売上はそこそこあるが、原価が上がっているので利益率が悪くなっている。どこまで上げられるかが今後の課題
- ・ 今のところ経営に大きな変化はないが、イラン問題の影響で様々な原材料が調達困難になっている。これが続けば物を作る事ができなくなり、事業継続にも影響が出る事が想定される。
- ・ 運賃や仕入れコストの上昇が利幅の縮小を招いている。
- ・ 喫緊の課題として、ナフサ由来の包装資材の調達が危うくなってきており、このまま世界情勢が変わらなければ数か月後には大打撃を被る可能性がある。
- ・ 全体的な販売量の減少による仕入れ控え

2) 建設業

- ・ 堅調に推移している。
- ・ 変わらずの経営はできているが、中東情勢による資材入手が困難になってきているため、人手が確保できず延期などによる悪化が予想される。
- ・ 社員の高齢化、人材不足。ホームページ等を改善し、インターネットによる人材募集の強化を図っている（広告費を増やし、人材募集を行っている）。
- ・ 取引先により工事単価を下げられた。世の中が物価高や、特に建築材料の大幅な値上げ等により、発注元のオーナーが工事を行わない影響で仕事が入ってこない。
- ・ 各業者の商品、材料等が入荷しない。

3) 情報通信業

- ・ 今年度前半までの受注は確保しているため、年度後半の新規受注に向けた営業に注力している。
- ・ 現場に出る支援作業が100%の売上になっており、別の販路や事業を行うことで売上を伸ばす必要がある。ただ、経費のムダ使いや無理な事業拡大をしなければ赤字にはならない。
- ・ 利益±0のギリギリの状況
- ・ 売上が伸び悩んでいるため、新たな販路を考えている。
- ・ 昨年度までの継続的な作業が、システムの入替えにつき、大幅に作業量が減少、売上に影響している。前年度から30%減少

4) 卸売業

- ・ 資金繰りは良好。仕入れ代金が高くなると予想
- ・ 売上は順調だが、それに付随する資材やコスト等の値上げの影響が強く出ている。利益が増えない。
- ・ 中東の戦争があり、仕入先からの値段上昇と供給の問題が生じている。
- ・ 原油動向に左右される。国内は報道されている通りだが、海外でも同様の事が起こっており、海外製品の製造コストの上昇、並びに制限もかかっており、その分の価格転嫁が追いつかない。
- ・ 人手不足による売上の伸び悩みや、円安による製品仕入れコストの増加により、厳しさが増している。

5) 小売業

- ・ 販売価格も含め順調
- ・ 去年からインバウンドのお客様の増加で売上が上がっている（インバウンドのお客様は高額商品お買い上げの傾向があるため）。
- ・ あらゆる方面の取引先から材料価格の上昇の案内が相次いでいる状況である。売上停滞・減少している中でも値上げせざるを得ず、更なる売上の停滞が続くのではと危惧している。
- ・ 中東情勢の緊迫化による原油・ナフサ価格が高騰し、今までにないスピードで仕入先からの値上げ要求を受け入れざるを得ない状況である。
- ・ 仕入れ、特にナフサ不足による納期の不透明化、価格上昇。値上げについても検討するが、大幅な価格変更は無理。コロナのゼロゼロ融資の返済も憂慮している。

6) 飲食・宿泊業

- ・ 売上は増加傾向にあるが、人件費と仕入費用の増加で利益が伸び悩んでいる。今後は販路の拡大を念頭において取り組む予定
- ・ 売上額・収益とも毎年大きな変化なし。
- ・ 売上は特に変わらないが原価が上がり収益が少なくなった。
- ・ 中国、イラン情勢によるインバウンド客の旅行控えが、ホテルの宿泊価格に影響し、売上が減少している。
- ・ 原材料をはじめ諸経費の価格高騰に対し、集客の減少を覚悟の上、価格改定を行うかを思案中
- ・ 売上は伸びずに人件費が高くなり、いつまで経営を続けられるか不安である。

7) 不動産業

- ・ 安定して収益は出しているが、資金繰りが問題
- ・ 今期前半は、まずまずの成果を上げることができたが、今後は原油価格の動向が売上に反映されるだろう。また、酷暑日が続くようであれば下方修正の要因となると考えている。
- ・ 収益が見込まれる案件が先延ばしの状況。秋口には回復予定
- ・ 人件費が高騰して、人材を確保できない。
- ・ 建設費の高騰により管理物件自体を増やすことが厳しい。
- ・ 戦争により原材料の価格が上昇しているので利幅が減少している。

8) サービス業

- ・ 現状順調であるが、世代交代という重要なテーマがある。
- ・ 2025年度は前年比113%で、一定の成長は確保できているが、計画上では遅れている。2026年度20%以上の成長を目指す。
- ・ 資金返済（コロナ融資）と経費（人件費含む）の負担による資金状況が苦しい上、既存事業の売上・利益が安定せず大変厳しい。新たなネットワークや事業への見込みも望める状況にあるものの時間を有する為、奮闘中
- ・ 人材が集められず、今年に入ってから事業の縮小があり単価も下がっている。現在も求人をかけているが応募数もそこそこ。副業を望む人が多く長期や日々の人材確保が難しい。取引先からも、人材を集められないことを問題視されている。
- ・ 大手の人件費上昇についていけない。
- ・ コスト高で案件が全てストップ

9) 印刷・同関連業

- ・ 人手が増えたので、仕事時間や手間に余裕が生まれた。
- ・ 中東情勢の緊迫化による材料コストの上昇。価格転嫁はある程度できそうだが、仕事量の減少が心配
- ・ 注文数が少し増えても材料費の値上げがあり、資金繰りは苦しい状態が続いている。
- ・ 産業機械関連が低調だった。今後AIサーバー向け増産に期待が持てる。ナフサ不足による溶剤等の材料不足が心配される。
- ・ 売上自体は減少しているが、仕事の内容を改善している。それによって利益率を上げて、何とかやっている状況
- ・ 売上が下がり仕入れが上がるという苦しい状況

10) 染色業

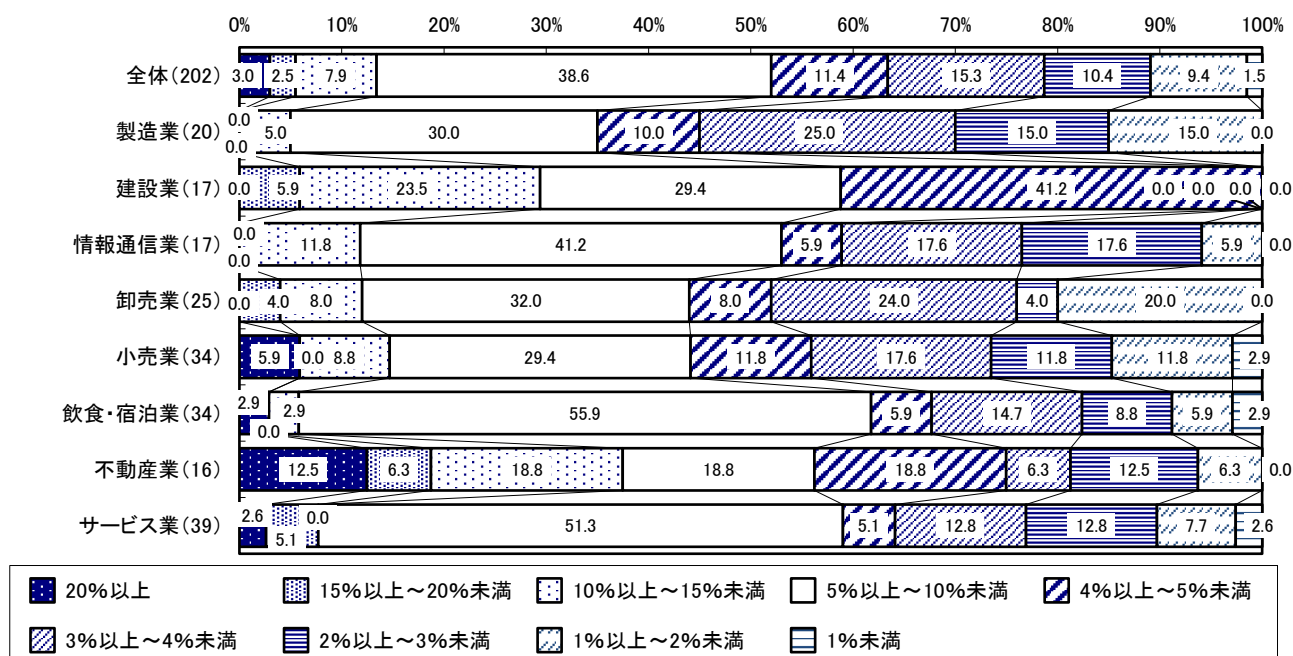
- ・ 着物の染色（反物を無地に染める仕事）では、着物を着る人が減っているため、我々の業界全体が構造不況業種になっており、本業の染色の仕事だけでは食べていけず他の仕事しながら生活をしている。
- ・ 今までのお客様（高齢）が来てくださるので助かっている。

問3 実施した賃上げ率

全体では、「5%以上～10%未満」が38.6%と最も多く、次いで「3%以上～4%未満」が15.3%、「4%以上～5%未満」が11.4%となった。

業種別では、製造業、情報通信業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、サービス業で「5%以上～10%未満」、建設業で「4%以上～5%未満」が最も多く、不動産業は、「10%以上～15%未満」と「5%以上～10%未満」と「4%以上～5%未満」が同率で多くなった（図表特3）。

図表特3 実施した賃上げ率

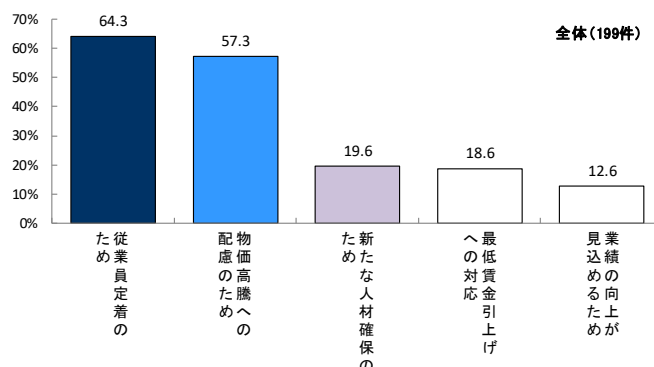


問4 賃上げを実施した理由

全体では、「従業員定着のため」が64.3%と最も多く、次いで「物価高騰への配慮のため」が57.3%、「新たな人材確保のため」が19.6%となった（図表特4）。

業種別では、小売業、飲食・宿泊業、サービス業で「従業員定着のため」、不動産業で「物価高騰への配慮のため」が最も多く、製造業、建設業、情報通信業、卸売業は、「物価高騰への配慮のため」と「従業員定着のため」が同率で多くなった。

図表特4 賃上げを実施した理由
(複数回答可・上位5項目)

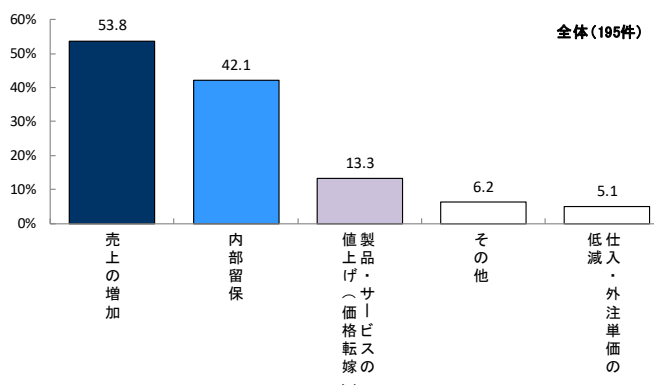


問5 賃上げの原資

全体では、「売上の増加」が53.8%と最も多く、次いで「内部留保」が42.1%、「製品・サービスの値上げ（価格転嫁）」が13.3%となった（図表特5）。

業種別では、製造業、不動産業で「内部留保」、情報通信業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、サービス業で「売上の増加」が最も多く、建設業は、「売上の増加」と「内部留保」が同率で多くなった。

図表特5 賃上げの原資
(複数回答可・上位5項目)

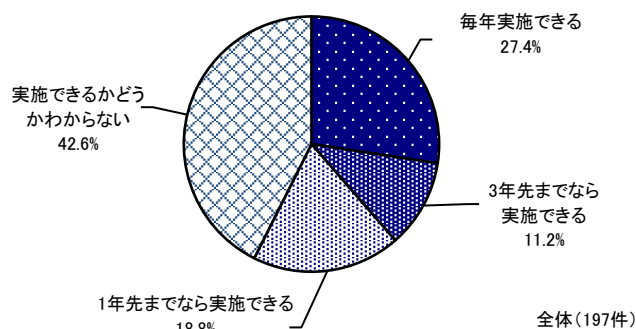


問6 今後の賃上げについて

全体では、「実施できるかどうか分からない」が42.6%と最も多く、次いで「毎年実施できる」が27.4%、「1年先までなら実施できる」が18.8%となった（図表特6）。

業種別では、製造業で「毎年実施できる」、それ以外の業種で「実施できるかどうか分からない」が最も多くなった。

図表特6 今後の賃上げについて

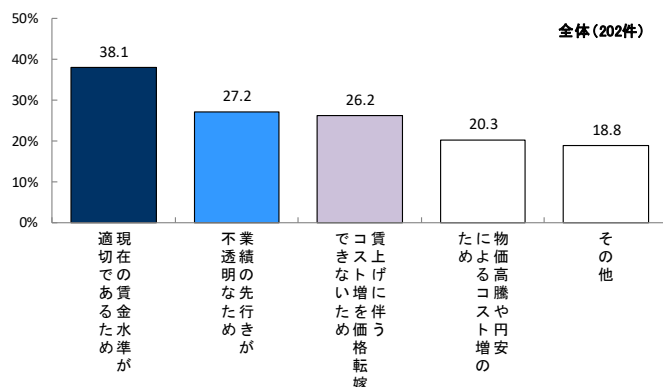


問7 賃上げを実施していない理由

全体では、「現在の賃金水準が適切であるため」が38.1%と最も多く、次いで「業績の先行きが不透明なため」が27.2%、「賃上げに伴うコスト増を価格転嫁できないため」が26.2%となった（図表特7①）。

業種別では、製造業で「業績の先行きが不透明なため」、建設業、不動産業、サービス業で「現在の賃金水準が適切であるため」、小売業で「賃上げに伴うコスト増を価格転嫁できないため」、飲食・宿泊業で「その他」が最も多く、情報通信業は、「現在の賃金水準が適切であるため」と「業績の先行きが不透明なため」、卸売業は、「賃上げに伴うコスト増を価格転嫁できないため」と「物価高騰や円安によるコスト増のため」と「業績の先行きが不透明なため」が同率で多くなった（図表特7②）。

図表特7① 賃上げを実施していない理由
(複数回答可・上位5項目)



図表特7② 賃上げを実施していない理由 (複数回答可・業種別)

製造業		建設業		情報通信業		卸売業	
1位	業績の先行きが不透明なため 46.7	現在の賃金水準が適切であるため 50.0	現在の賃金水準が適切であるため 43.8	賃上げに伴うコスト増を価格転嫁できないため 38.5	業績の先行きが不透明なため 43.8	業績の先行きが不透明なため 38.5	物価高騰や円安によるコスト増のため 38.5
2位	物価高騰や円安によるコスト増のため 33.3	賃上げに伴うコスト増を価格転嫁できないため 27.8	賃上げに伴うコスト増を価格転嫁できないため 18.8	現在の賃金水準が適切であるため 18.8	現在の賃金水準が適切であるため 30.8	現在の賃金水準が適切であるため 30.8	債務の返済に支障が生じるため 30.8
3位	現在の賃金水準が適切であるため 26.7	物価高騰や円安によるコスト増のため 22.2	以前の賃上げが負担となっているため 12.5	以前の賃上げが負担となっているため 15.4	業績の先行きが不透明なため 26.7	業績の先行きが不透明なため 25.6	業績の先行きが不透明なため 25.6

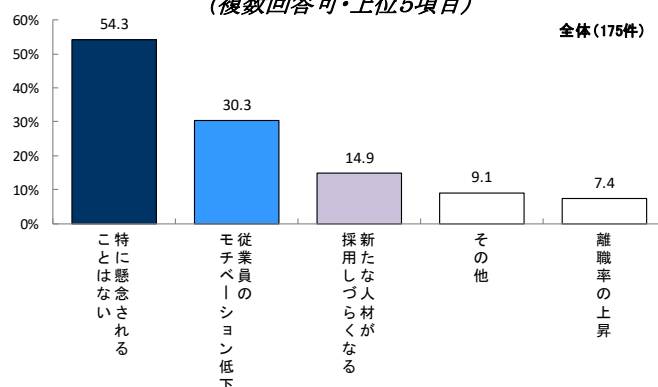
小売業		飲食・宿泊業		不動産業		サービス業	
1位	賃上げに伴うコスト増を価格転嫁できないため 30.8	その他 29.5	現在の賃金水準が適切であるため 55.6	現在の賃金水準が適切であるため 46.5	現在の賃金水準が適切であるため 29.6	賃上げに伴うコスト増を価格転嫁できないため 27.9	業績の先行きが不透明なため 25.6
2位	業績の先行きが不透明なため 26.9	現在の賃金水準が適切であるため 27.3	業績の先行きが不透明なため 29.6	業績の先行きが不透明なため 29.6	賃上げに伴うコスト増を価格転嫁できないため 27.3	賃上げに伴うコスト増を価格転嫁できないため 27.3	業績の先行きが不透明なため 25.6
3位	現在の賃金水準が適切であるため 23.1	賃上げに伴うコスト増を価格転嫁できないため 25.0	賃上げに伴うコスト増を価格転嫁できないため 18.5	賃上げに伴うコスト増を価格転嫁できないため 18.5	現在の賃金水準が適切であるため 23.1	現在の賃金水準が適切であるため 23.1	現在の賃金水準が適切であるため 23.1

問8 賃上げを実施しなかったことで懸念されること

全体では、「特に懸念されることはない」が54.3%と最も多く、次いで「従業員のモチベーション低下」が30.3%、「新たな人材が採用しづらくなる」が14.9%となった（図表特8）。

業種別では、サービス業で「従業員のモチベーション低下」、それ以外の業種で「特に懸念されることはない」が最も多くなった。

図表特8 賃上げを実施しなかったことで懸念されること
(複数回答可・上位5項目)

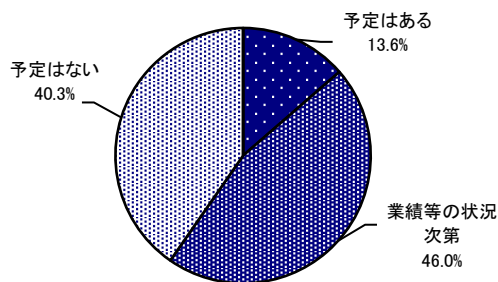


問 9 賃上げを行う予定

全体では、「業績等の状況次第」が46.0%と最も多く、次いで「予定はない」が40.3%、「予定はある」が13.6%となった（図表特9）。

業種別では、製造業、飲食・宿泊業、不動産業で「予定はない」、建設業、情報通信業、卸売業、小売業、サービス業で「業績等の状況次第」が最も多くなった。

図表特 9 賃上げを行う予定



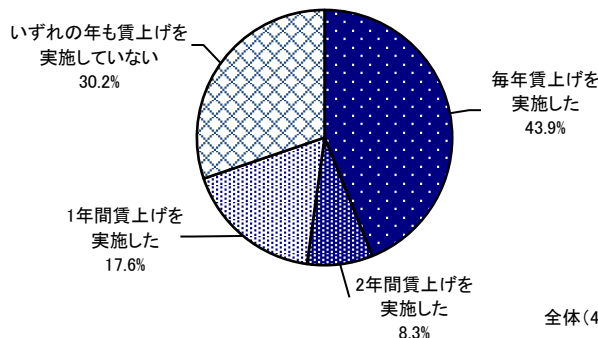
全体(176件)

問 10 過去 3 年間の賃上げ

全体では、「毎年賃上げを実施した」が43.9%と最も多く、次いで「いずれの年も賃上げを実施していない」が30.2%、「1年間賃上げを実施した」が17.6%となった（図表特10）。

業種別では、製造業、建設業、情報通信業、卸売業、小売業、サービス業で「毎年賃上げを実施した」、飲食・宿泊業、不動産業で「いずれの年も賃上げを実施していない」が最も多くなった。

図表特 10 過去 3 年間の賃上げ



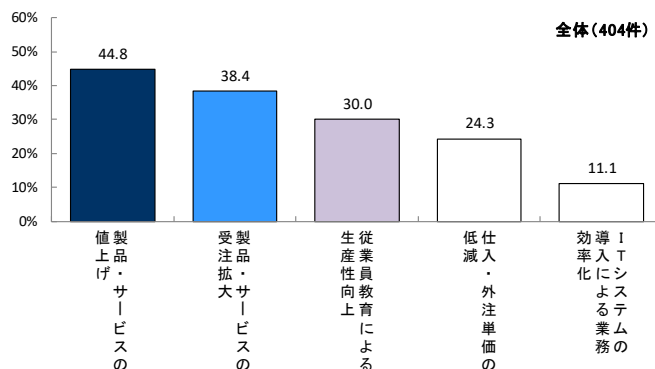
全体(421件)

問 11 賃上げを実施する上で必要なこと

全体では、「製品・サービスの値上げ」が44.8%と最も多く、次いで「製品・サービスの受注拡大」が38.4%、「従業員教育による生産性向上」が30.0%となった（図表特11）。

業種別では、製造業、飲食・宿泊業、不動産業で「製品・サービスの値上げ」、建設業で「仕入・外注単価の低減」、情報通信業、卸売業、小売業、サービス業で「製品・サービスの受注拡大」が最も多くなった。

図表特 11 賃上げを実施する上で必要なこと
(複数回答可・上位5項目)



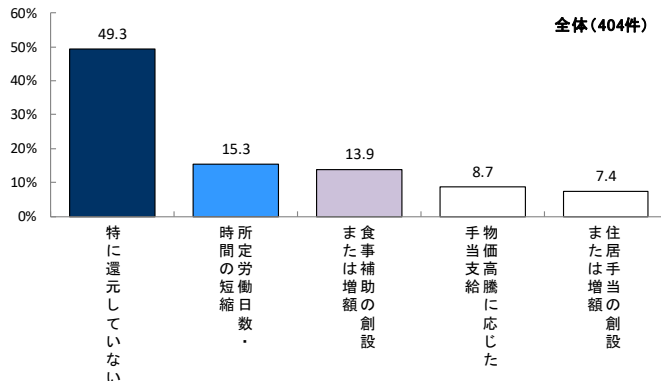
全体(404件)

問 12 賃上げ以外で従業員へ還元していること

全体では、「特に還元していない」が49.3%と最も多く、次いで「所定労働日数・時間の短縮」が15.3%、「食事補助の創設または増額」が13.9%となった（図表特12）。

業種別では、全ての業種で「特に還元していない」が最も多くなった。

図表特 12 賃上げ以外で従業員へ還元していること
(複数回答可・上位5項目)



全体(404件)

(発行) 新宿区文化観光産業部産業振興課
〒160-0023 東京都新宿区西新宿 6-8-2 BIZ 新宿
TEL 03-3344-0701 (直通)
令和 8 年 7 月発行