

新宿区 中小企業の景況

(令和8年4月～6月期)

1. 調査内容の説明

【調査対象業種】製造業(34件)、建設業(39件)、情報通信業(38件)、卸売業(38件)、小売業(61件)、飲食・宿泊業(92件)、不動産業(53件)、サービス業(80件)、印刷・同関連業(31件)、染色業(11件)
※()内は有効回答数 合計 477件

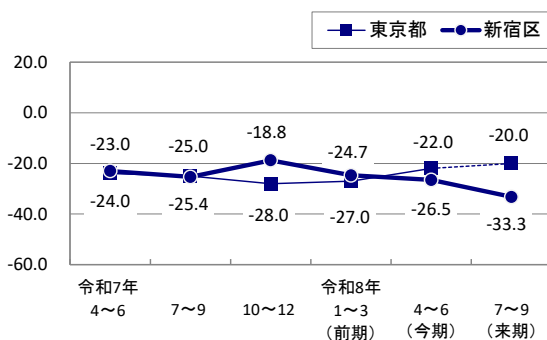
【調査方法】郵送アンケート調査 【調査機関】(株)東京商工リサーチ 【調査実施時期】令和8年6月上旬
※各設問の詳細(調査票)については、産業振興課のホームページに掲載しています。

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▲26.5と、前期(令和8年1月～3月)の▲24.7からやや厳しさが増した。来期(令和8年7月～9月)の予想は▲33.3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、「株式・不動産等の価格の動向」が前期より8.8ポイント増加した。「悪い」理由では、「仕入れ以外のコストの動向」が前期より5.5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

(%)

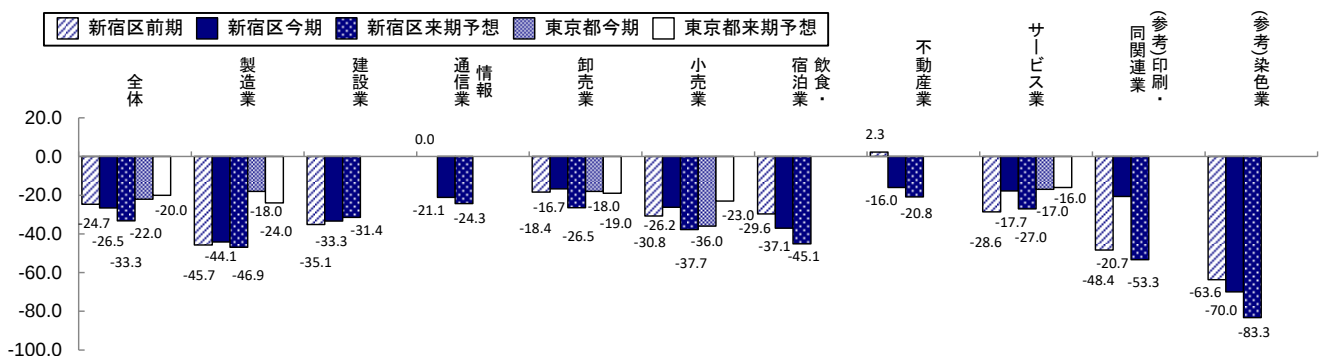
項目	国内需要（売上）の動向	海外需要（売上）の動向	販売価格の動向	仕入価格の動向	仕入れ以外のコストの動向	資金繰り・資金調達の動向	株式・不動産等の価格の動向	為替レートの動向	税制・会計制度の動向	同業者間の競合	その他
業況											
良い	74.6	12.7	33.3	30.2	14.3	11.1	15.9	6.3	3.2	14.3	3.2
悪い	66.3	3.9	25.3	64.0	36.5	14.0	2.2	10.1	2.8	13.5	7.9

※最大3つまで選択

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

来期は、建設業はやや持ち直す見込み。一方、卸売業、小売業は大幅に厳しさが増し、飲食・宿泊業、不動産業、サービス業は低迷し、製造業、情報通信業はやや厳しさが増す見込み(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7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)

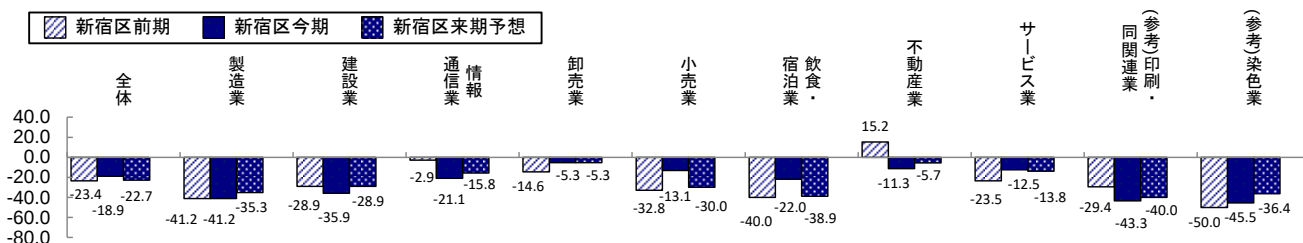
業況:経済全体の景気状態ではなく、個々の企業ないし産業の景気状況。

DI(ディーアイ): 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

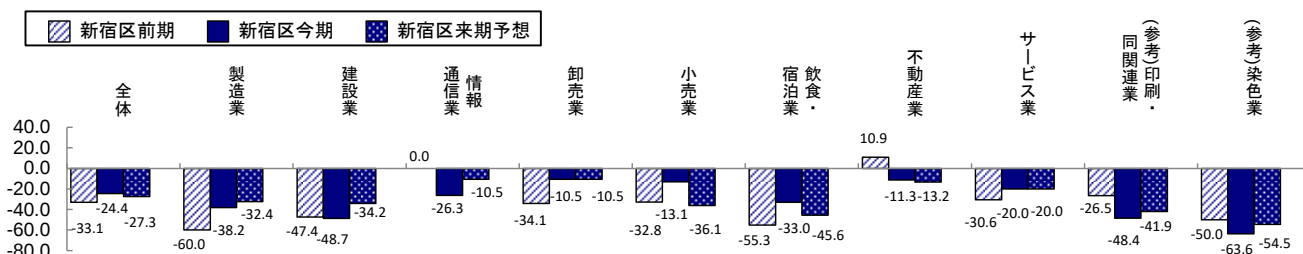
●売上額 DI

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



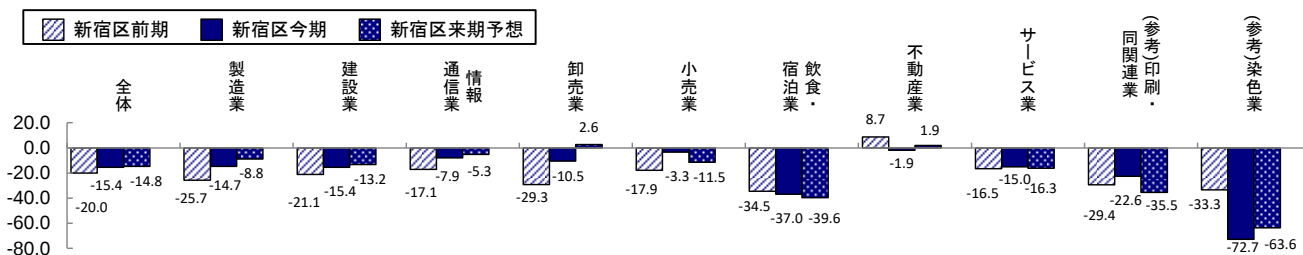
●収益 DI

今期は、製造業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、サービス業は大幅に厳しさが和らいだ。一方、不動産業は水面下に転じ、情報通信業は大幅に厳しさが増し、建設業は前期並の厳しさが続いた。来期は、建設業、情報通信業は大幅に厳しさが和らぎ、製造業は改善する見込み。一方、小売業、飲食・宿泊業は大幅に厳しさが増し、不動産業はやや厳しさが増し、卸売業、サービス業は今期同様の厳しさが続く見込み。



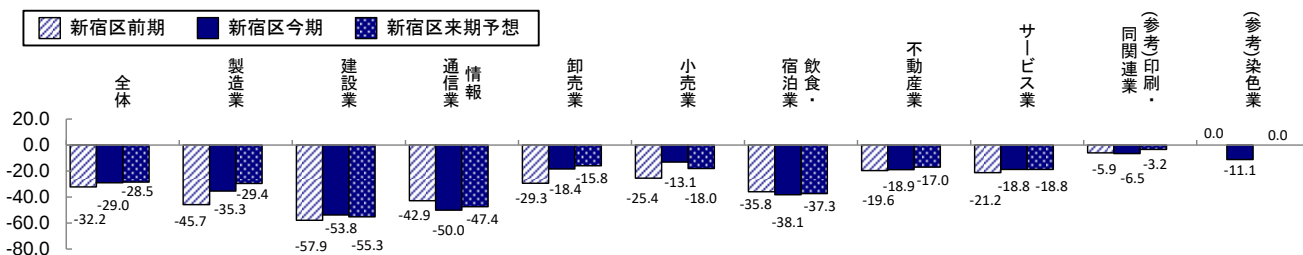
●資金繰り DI

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



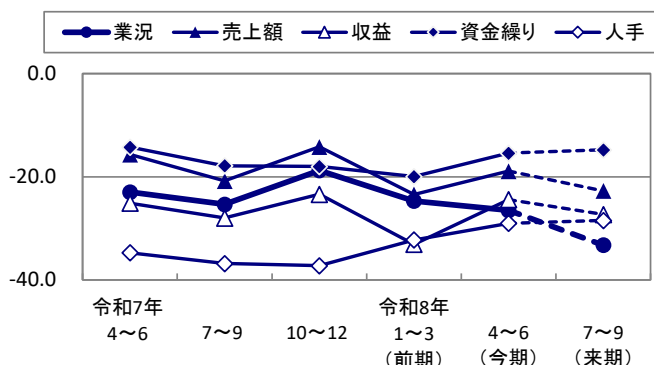
●人手 DI

今期は、製造業、卸売業、小売業は不足感が大幅に緩和し、建設業は不足感が緩和し、サービス業はやや不足感が緩和した。一方、情報通信業は不足感が強まり、飲食・宿泊業はやや不足感が強まり、不動産業は前期並の不足感が続いた。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、売上額、収益は改善し、資金繰りは窮屈感が弱まり、人手はやや不足感が緩和し、業況はやや厳しさが増した。来期は、業況、売上額は厳しさが増し、収益はやや厳しさが増し、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。

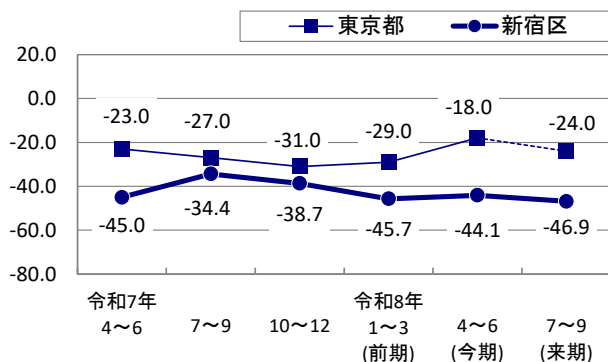


前期 → 今期 → 来期

	令和7年 4~6	7~9	10~12	令和8年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-23.0	-25.4	-18.8	-24.7	-26.5	-33.3
売上額	-15.7	-20.8	-14.2	-23.4	-18.9	-22.7
収益	-25.1	-28.0	-23.4	-33.1	-24.4	-27.3
資金繰り	-14.3	-17.9	-18.0	-20.0	-15.4	-14.8
人手	-34.7	-36.8	-37.3	-32.2	-29.0	-28.5

5. 業種別における DI 推移

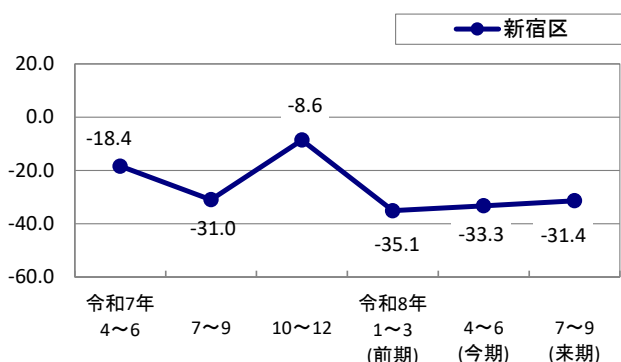
1) 製造業



前期 → 今期 → 来期

	令和8年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)	東京都 今期
業況	-45.7	-44.1	-46.9	-18.0
売上額	-41.2	-41.2	-35.3	
収益	-60.0	-38.2	-32.4	
資金繰り	-25.7	-14.7	-8.8	
人手	-45.7	-35.3	-29.4	

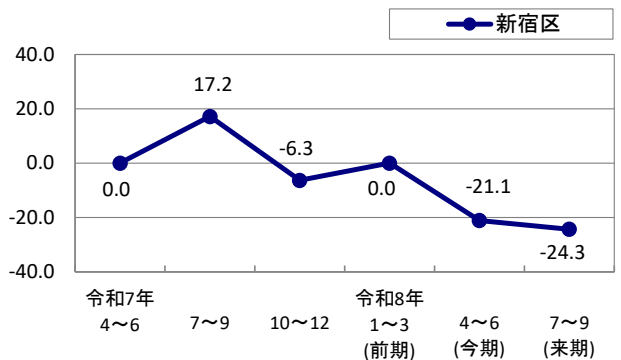
2) 建設業



前期 → 今期 → 来期

	令和8年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-35.1	-33.3	-31.4
売上額	-28.9	-35.9	-28.9
収益	-47.4	-48.7	-34.2
資金繰り	-21.1	-15.4	-13.2
人手	-57.9	-53.8	-55.3

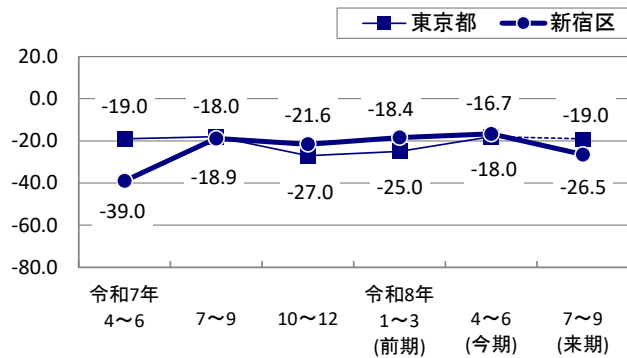
3) 情報通信業



前期 → 今期 → 来期

	令和8年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	0.0	-21.1	-24.3
売上額	-2.9	-21.1	-15.8
収益	0.0	-26.3	-10.5
資金繰り	-17.1	-7.9	-5.3
人手	-42.9	-50.0	-47.4

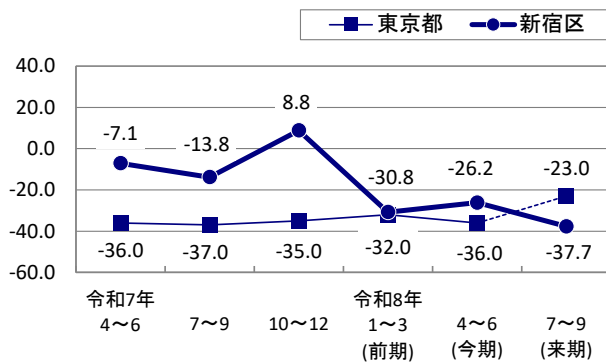
4) 卸売業



前期 → 今期 → 来期

	令和8年 1～3 (前期)	4～6 (今期)	7～9 (来期)	東京都 今期
業況	-18.4	-16.7	-26.5	-18.0
売上額	-14.6	-5.3	-5.3	
収益	-34.1	-10.5	-10.5	
資金繰り	-29.3	-10.5	2.6	
人手	-29.3	-18.4	-15.8	

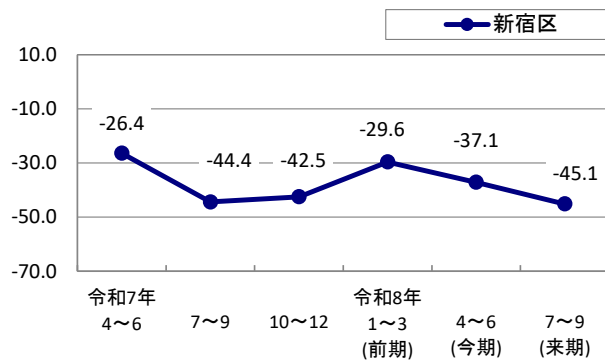
5) 小売業



前期 → 今期 → 来期

	令和8年 1～3 (前期)	4～6 (今期)	7～9 (来期)	東京都 今期
業況	-30.8	-26.2	-37.7	-36.0
売上額	-32.8	-13.1	-30.0	
収益	-32.8	-13.1	-36.1	
資金繰り	-17.9	-3.3	-11.5	
人手	-25.4	-13.1	-18.0	

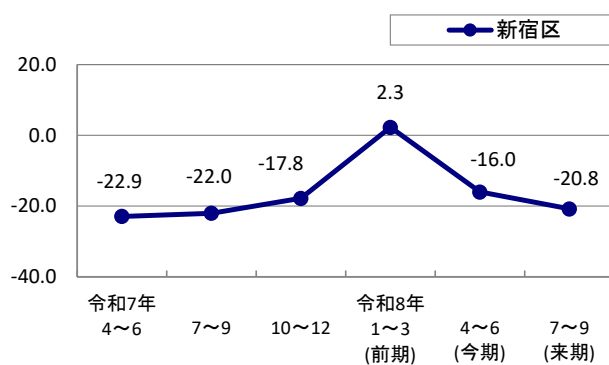
6) 飲食・宿泊業



前期 → 今期 → 来期

	令和8年 1～3 (前期)	4～6 (今期)	7～9 (来期)
業況	-29.6	-37.1	-45.1
売上額	-40.0	-22.0	-38.9
収益	-55.3	-33.0	-45.6
資金繰り	-34.5	-37.0	-39.6
人手	-35.8	-38.1	-37.3

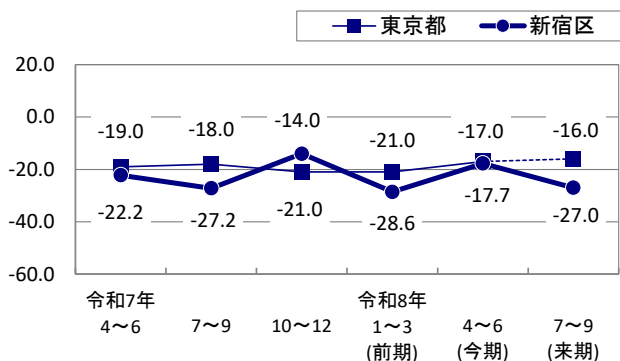
7) 不動産業



前期 → 今期 → 来期

	令和8年 1～3 (前期)	4～6 (今期)	7～9 (来期)
業況	2.3	-16.0	-20.8
売上額	15.2	-11.3	-5.7
収益	10.9	-11.3	-13.2
資金繰り	8.7	-1.9	1.9
人手	-19.6	-18.9	-17.0

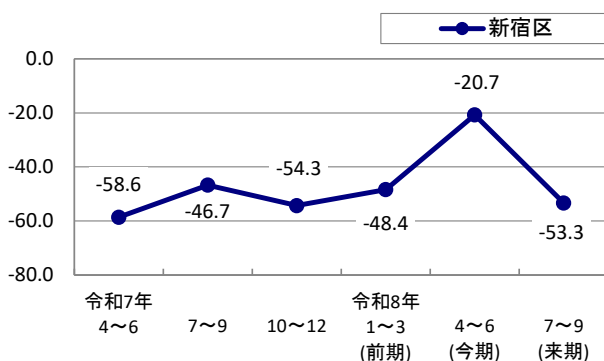
8) サービス業



前期 → 今期 → 来期

	令和8年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)	東京都 今期
業況	-28.6	-17.7	-27.0	-17.0
売上額	-23.5	-12.5	-13.8	
収益	-30.6	-20.0	-20.0	
資金繰り	-16.5	-15.0	-16.3	
人手	-21.2	-18.8	-18.8	

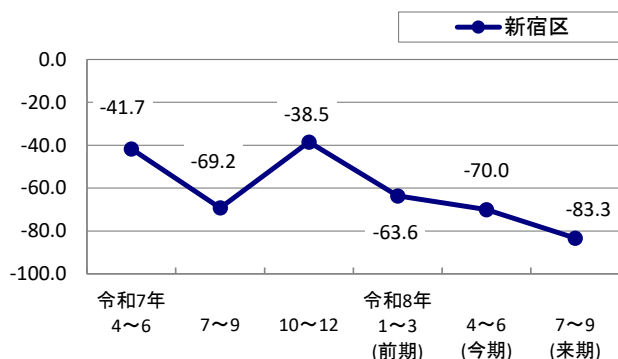
9) (参考) 印刷・同関連業



前期 → 今期 → 来期

	令和8年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-48.4	-20.7	-53.3
売上額	-29.4	-43.3	-40.0
収益	-26.5	-48.4	-41.9
資金繰り	-29.4	-22.6	-35.5
人手	-5.9	-6.5	-3.2

10) (参考) 染色業



前期 → 今期 → 来期

	令和8年 1~3 (前期)	4~6 (今期)	7~9 (来期)
業況	-63.6	-70.0	-83.3
売上額	-50.0	-45.5	-36.4
収益	-50.0	-63.6	-54.5
資金繰り	-33.3	-72.7	-63.6
人手	0.0	-11.1	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

※ 「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50.8%、2位「人手不足」が26.3%、3位「人件費の増加」が24.5%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、サービス業は「売上の停滞・減少」、建設業は「人手不足」、不動産業は「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	50.8%	売上の停滞・減少	50.0%	人手不足	59.0%
2位	人手不足	26.3%	人手不足	29.4%	売上の停滞・減少	43.6%
3位	人件費の増加	24.5%	仕入先からの値上げ要請	26.5%	材料価格の上昇	38.5%
			材料価格の上昇	26.5%		
	情報通信業		卸売業		小売業	
1位	売上の停滞・減少	68.4%	売上の停滞・減少	52.6%	売上の停滞・減少	60.0%
2位	人手不足	39.5%	仕入先からの値上げ要請	34.2%	人件費の増加	30.0%
3位	人件費の増加	36.8%	人手不足	23.7%	利幅の縮小	25.0%
			利幅の縮小	23.7%		
			人件費の増加	23.7%		
	飲食・宿泊業		不動産業		サービス業	
1位	売上の停滞・減少	53.3%	材料価格の上昇	26.9%	売上の停滞・減少	52.5%
2位	材料価格の上昇	34.8%	売上の停滞・減少	25.0%	人件費の増加	32.5%
			地価の高騰	25.0%		
3位	利幅の縮小	30.4%	人件費以外の経費の増加	21.2%	人手不足	21.3%
	(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	67.7%	売上の停滞・減少	100.0%		
2位	利幅の縮小	45.2%	取引先の減少	83.3%		
3位	仕入先からの値上げ要請	41.9%	利幅の縮小	50.0%		

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32.9%、2位「販路を拡大する」が31.1%、3位「人材を確保する」が24.1%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、サービス業は「新しい取引先を見つける」、飲食・宿泊業は「人件費以外の経費を節減する」、不動産業は「不動産の有効活用を図る」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	32.9%	販路を拡大する	35.3%	人材を確保する	51.3%
2位	販路を拡大する	31.1%	新しい取引先を見つける	32.4%	技術力を強化する	28.2%
					新しい取引先を見つける	28.2%
3位	人材を確保する	24.1%	人材を確保する	23.5%	新しい事業を始める	20.5%
					販路を拡大する	20.5%
	情報通信業		卸売業		小売業	
1位	新しい取引先を見つける	52.6%	販路を拡大する	47.4%	販路を拡大する	39.7%
2位	販路を拡大する	39.5%	新しい取引先を見つける	44.7%	新しい取引先を見つける	34.5%
	人材を確保する	39.5%				
3位	技術力を強化する	26.3%	既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する	31.6%	既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する	29.3%
	飲食・宿泊業		不動産業		サービス業	
1位	人件費以外の経費を節減する	31.5%	不動産の有効活用を図る	30.2%	新しい取引先を見つける	45.6%
2位	既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する	21.3%	新しい取引先を見つける	28.3%	販路を拡大する	38.0%
	宣伝・広報を強化する	21.3%				
3位	人材を確保する	20.2%	販路を拡大する	20.8%	人材を確保する	22.8%
	(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	66.7%	新しい取引先を見つける	100.0%	※1 印刷・同関連業では「既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する」「人材を確保する」「人材育成を強化する」の他、「人件費以外の経費を節減する」も同率3位であった。□	
2位	販路を拡大する	46.7%	宣伝・広報を強化する	33.3%		
			技術力を強化する	33.3%		
3位	既存事業で新商品・新サービスを開発（又は取り扱い）する ※1	16.7%	販路を拡大する	16.7%		
	人材を確保する	16.7%	新しい事業を始める	16.7%		
	人材育成を強化する	16.7%	品揃えを改善する	16.7%		

※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

- ・ 収益の増減については、業界の季節的な変動であり、問題ない。
- ・ 地金や資材の価格が上がり続けており、転嫁が追いつかない。
- ・ 仕入れや配送にかかるコストが非常に重く感じる。
- ・ 先行きの良くない業界のため、同業他社が廃業し、加工先を見つけるのが難しくなっている。様々なコスト上昇や材料不足も、廃業の原因の1つ
- ・ 繁忙期と閑散期の間が広くなりつつあるので、コンスタントに仕事ができるように努力中

2) 建設業

- ・ 売上に関しては多少ではあるが年々増加している。新しい取引先を増やしたい。
- ・ 品物不足による納期を守れない事象が発生している。それ以外は例年どおり順調に推移している。
- ・ 高齢化に伴う労働力の低下・人材不足の影響で協力会社に頼る傾向が増え、収益が減少気味である。今後は新規人材確保がカギになりそうである。
- ・ 契約形態を直接請負から工事紹介案件へ移行したことで売上自体は減少したものの、現場巡視の削減による人手不足の解消と営業利益の確保を両立している。
- ・ 大手に優先した材料の納品で中小があおりを受けている。

3) 情報通信業

- ・ 取適法の施行により、以前と比べて取引先との単価交渉が大幅に改善し、収益向上につながっている。
- ・ 中東情勢による原価以外のコスト上昇による利益圧迫
- ・ 今年度4月からの落札事業の予算が前年度に比べ半分になった。新システム導入につき、覚える作業が増えていたが、なんとか運用面でカバーできるようにしている。
- ・ 昨年の今頃は万博開催という明るい事情もあったが、現在は中東情勢の様子がわからず、すでに投資が控えられている状況ではないかと感じる。
- ・ 昨年メイン取引先の1社が破産したため、売上半減

4) 卸売業

- ・ 売上は昨年より増加しているが、仕入価格が高くなりつつある。
- ・ 新規取引先については、増加傾向。売上の拡大のため、営業人材の新規採用を実施中
- ・ 業務が拡大傾向にあるにもかかわらず、人材が不足している。求人票を出しても理想的な人材を確保できないのが悩みの一つ
- ・ 原材料の高騰が続いている為、お客様への値上げ交渉を推進している。
- ・ 石油の影響で資材が30%も上がり、対応に苦慮している。
- ・ 製品入荷の遅れにより、販売の停滞が発生。売上が停滞している。
- ・ ナフサの関係で仕入値の増加、収益力の減少

5) 小売業

- ・ 仕入れ方法の改善により利益率が上昇し、資金繰りが楽になった。
- ・ 売上はここ数年横ばい。新規取引先の開拓、新規ブランドの取り扱い開始等、販路拡大が必至。それに伴う運転資金の調達も進める。
- ・ やや良いのは免税販売部分であり、本年11月の制度改正後の極端な落ち込みを懸念
- ・ 現在、為替・物流・資材のコスト高騰に対して価格転嫁を進めているが、価格改定に伴う注文減少により、売上高が減少し、厳しい状況に直面している。
- ・ 中東情勢緊迫の影響と円安により仕入れ価格が上昇している。
- ・ 取引先が年々減少している。仕入先の減少や廃業がみられる。

6) 飲食・宿泊業

- ・ 全国大会で優勝した商品を軸として売上は右肩上がり。総じて好調だが、商圈人口の変動が大きく、喫茶売上げの伸びには不安が生じている。
- ・ 売上は好調だが、人件費、仕入れの高騰で利幅が減少している。
- ・ 客数の減少（特にディナータイム）、外食への意識（物価高騰等）低下が表れてきている。固定客率が高くななんとか維持できているが、拡大・増加する要因が見当たらない。
- ・ 食材仕入れの高騰、家賃値上げ、配送費値上げ、その他も少しずつ上がっている。価格を上げて売上は少し伸ばしているものの利益は少し減っている。
- ・ 仕入価格の上昇のため、メニューの金額を上げざるを得ず、収益、消費者が減っている。
- ・ 消費税の免税事業者枠を超えるタイミングがつかめず、経費の増加により所得が圧迫され、ギリ貧状態から抜け出せない。

7) 不動産業

- ・ 賃貸業で、昨年、一昨年と空室が4割程だったが、今年に入り空室が1割となった。
- ・ 販売物件の高騰、及び在庫数が減少しており、顧客はいるが物件待ちの状態、時間経過とともに他社へ流れてしまうなど、購入意欲が冷めてしまうことが懸念される。
- ・ 人件費と材料費の高騰で必要最低限の改修工事しか実施できない。
- ・ 戦争の影響で建築費が高騰し、販売価格を上げざるを得ない状況で利幅が減っている。
- ・ 資材の値上げなどにより利益率は下落傾向
- ・ 物価上昇を値上げに結びつけるのが難しい。

8) サービス業

- ・ 4月に値上げを行った。顧客離れは起こらず、増収につながった。
- ・ 現在の経営状況は安定している。一方で従業員の高齢化が進んでおり、新規採用については、経費の観点から難しい状況
- ・ 翻訳事業はAIの普及により需要が大きく減少した。ガイド需要はインバウンドで利益は主に旅行業者に偏っており、ガイドへの支払いは低いまま。
- ・ 既存のサービスの売上を上げるのが難しい中、コストだけが上がっていく。
- ・ 中小零細企業では、収入は不安定であるにもかかわらず、経費は物価高に伴って大きくなっている。特にIT関係の機器（ソフト含む）については、更新ができない。
- ・ 物価高により材料代が上昇した。注文しても入ってこない物もあるが、高くても購入しなくてはならない。人件費の引き上げに加え、使用している機材の修理費などの負担が発生すると、経営は一層厳しくなると感じている。

9) 印刷・同関連業

- ・ 顧客の見直しによって売上は減少しているが、利益率は上がっている。
- ・ 印刷資材、特にインクの高騰が顕著でクライアントへの値上げのアナウンスが増えた。
- ・ 順調だが、仕入材料（インク・出力メディア・スチレンポートなど）のコスト増、材料調達難により収益に大きな影響がある。
- ・ 仕入先からの値上げに対して客先に転嫁できていない。売上は変わらないが利益幅が縮小している。
- ・ 昨年からの引きつづき苦しい状況。新規得意先を見つけ、売上げを確保したい。
- ・ 書籍のデジタル化による販売減少

10) 染色業

- ・ 着物用反物の染色業であるため、着物需要の減少の影響を受けている。取引をしているお客様も、仕事量も大変少なくなっており、本業だけでは食べていけず、他の仕事をして生活をしている。
- ・ 取引先の減少

【特別調査】中東情勢緊迫化の影響について

【調査実施時期】
令和8年6月上旬

【調査結果概要】

中東情勢緊迫化の影響については「多少影響が生じている」が40.4%と最も多く、次いで「特に影響はない」が29.1%、「大いに影響が生じている」が16.2%となった（問1参照）。生じている影響については「石油由来の素材・原材料の価格上昇」が66.8%と最も多く、次いで「石油由来の素材・原材料の調達難」が46.5%、「物流費・輸送費の上昇」が36.5%となった（問2参照）。生じた影響への対応策については「価格転嫁を実施（今後予定を含む）」が44.8%と最も多く、次いで「経費削減・固定費の見直し（今後予定を含む）」が31.0%、「受注・納期調整（今後予定を含む）」が21.1%となった（問3参照）。

注視している情報については「原材料価格の動向」が61.2%と最も多く、次いで「国内景気・消費動向」が55.1%、「原油・エネルギー価格の動向」が34.1%となった（問4参照）。

情報収集先については「報道・インターネット」が84.8%と最も多く、次いで「取引先」が36.1%、「業界団体」が12.4%となった（問5参照）。

外部に相談している、または相談を検討している内容については「特になし」が84.5%と最も多く、次いで「経営全般について」と「補助金・融資等の支援制度について」が同率で6.0%、「コスト上昇への価格転嫁について」が4.8%となった（問6参照）。

今後の懸念については「原材料・資材価格の更なる上昇」が69.6%と最も多く、次いで「燃料費・光熱費の上昇」が46.6%、「仕入・調達の不安定化」が37.9%となった（問7参照）。

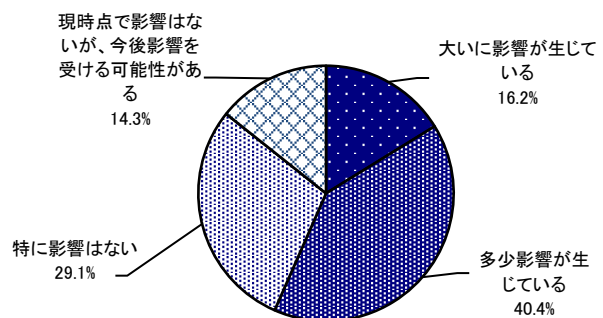
今後の経営への影響については「影響はやや続くと思う」が46.1%と最も多く、次いで「わからない」が15.3%、「影響は深刻化すると思う」が15.0%となった（問8参照）。

図表特1 中東情勢緊迫化の影響

問1 中東情勢緊迫化の影響

全体では、「多少影響が生じている」が40.4%と最も多く、次いで「特に影響はない」が29.1%、「大いに影響が生じている」が16.2%となった（図表特1）。

業種別では、製造業、建設業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業で「多少影響が生じている」、情報通信業、サービス業で「特に影響はない」が最も多くなった。



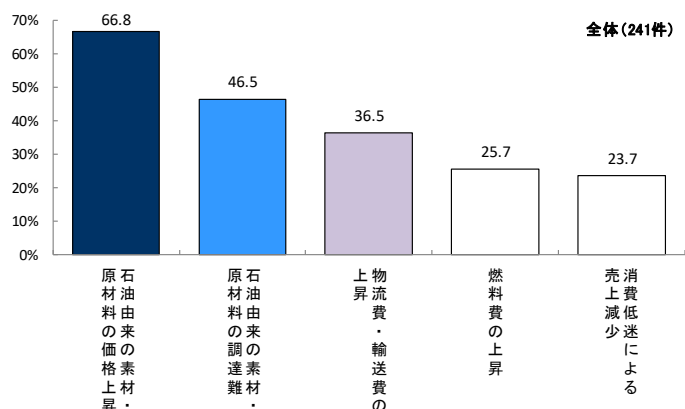
全体（433件）

問2 生じている影響

全体では、「石油由来の素材・原材料の価格上昇」が66.8%と最も多く、次いで「石油由来の素材・原材料の調達難」が46.5%、「物流費・輸送費の上昇」が36.5%となった（図表特2①）。

業種別では、製造業、情報通信業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業、不動産業で「石油由来の素材・原材料の価格上昇」、建設業で「石油由来の素材・原材料の調達難」が最も多く、サービス業は、「石油由来の素材・原材料の価格上昇」と「石油由来の素材・原材料の調達難」が同率で多くなった（図表特2②）。

図表特2① 生じている影響
(複数回答可・上位5項目)



全体（241件）

図表特 2② 生じている影響（複数回答可・業種別）

	製造業		建設業		情報通信業		卸売業	
1位	石油由来の素材・原材料の価格上昇	76.9	石油由来の素材・原材料の調達難	87.5	石油由来の素材・原材料の価格上昇	70.0	石油由来の素材・原材料の価格上昇	66.7
2位	石油由来の素材・原材料の調達難	46.2	石油由来の素材・原材料の価格上昇	70.8	石油由来の素材・原材料の調達難	40.0	物流費・輸送費の上昇	63.0
3位	物流費・輸送費の上昇	42.3	燃料費の上昇	25.0	物流費・輸送費の上昇	30.0	石油由来の素材・原材料の調達難	51.9
					燃料費の上昇	30.0		

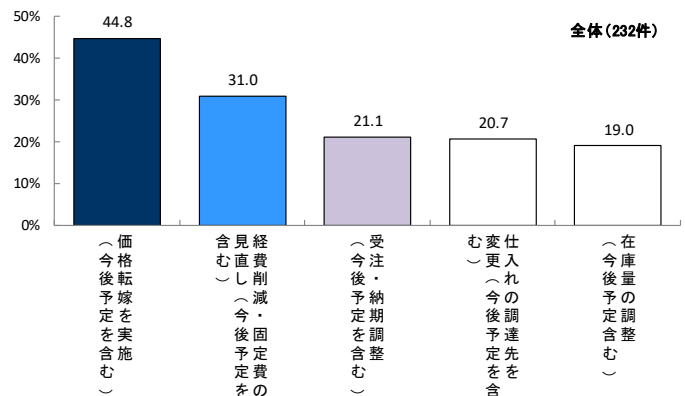
	小売業		飲食・宿泊業		不動産業		サービス業	
1位	石油由来の素材・原材料の価格上昇	69.2	石油由来の素材・原材料の価格上昇	66.7	石油由来の素材・原材料の価格上昇	63.3	石油由来の素材・原材料の価格上昇	53.6
							石油由来の素材・原材料の調達難	53.6
2位	物流費・輸送費の上昇	48.7	消費低迷による売上減少	40.4	石油由来の素材・原材料の調達難	43.3	物流費・輸送費の上昇	25.0
							消費低迷による売上減少	25.0
3位	石油由来の素材・原材料の調達難	41.0	物流費・輸送費の上昇	35.1	燃料費の上昇	40.0	燃料費の上昇	21.4
							為替変動によるコスト増加	21.4

問 3 生じた影響への対応策

全体では、「価格転嫁を実施（今後予定を含む）」が 44.8%と最も多く、次いで「経費削減・固定費の見直し（今後予定を含む）」が 31.0%、「受注・納期調整（今後予定を含む）」が 21.1%となった（図表特 3①）。

業種別では、製造業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業で「価格転嫁を実施（今後予定を含む）」、建設業で「受注・納期調整（今後予定を含む）」、不動産業、サービス業で「経費削減・固定費の見直し（今後予定を含む）」が最も多く、情報通信業は、「価格転嫁を実施（今後予定を含む）」と「受注・納期調整（今後予定を含む）」が同率で多くなった（図表特 3②）。

図表特 3① 生じた影響への対応策（複数回答可・上位5項目）



図表特 3② 生じた影響への対応策（複数回答可・業種別）

	製造業		建設業		情報通信業		卸売業	
1位	価格転嫁を実施（今後予定を含む）	58.3	受注・納期調整（今後予定を含む）	52.0	価格転嫁を実施（今後予定を含む）	33.3	価格転嫁を実施（今後予定を含む）	84.0
					受注・納期調整（今後予定を含む）	33.3		
2位	経費削減・固定費の見直し（今後予定を含む）	41.7	価格転嫁を実施（今後予定を含む）	40.0	経費削減・固定費の見直し（今後予定を含む）	22.2	経費削減・固定費の見直し（今後予定を含む）	36.0
					仕入れの調達先を変更（今後予定を含む）	22.2		
					現時点で予定はない	22.2		
3位	仕入れの調達先を変更（今後予定を含む）	29.2	経費削減・固定費の見直し（今後予定を含む）	12.0	その他	11.1	受注・納期調整（今後予定を含む）	24.0
			仕入れの調達先を変更（今後予定を含む）	12.0				
	在庫量の調整（今後予定を含む）	29.2	在庫量の調整（今後予定を含む）	12.0				
			現時点で予定はない	12.0				

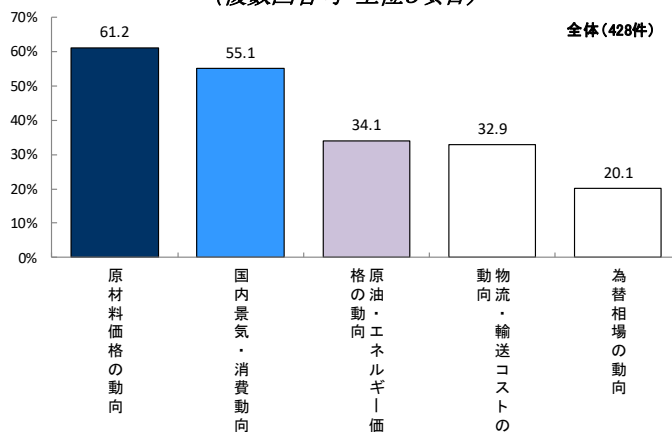
	小売業		飲食・宿泊業		不動産業		サービス業	
1位	価格転嫁を実施（今後予定を含む）	56.4	価格転嫁を実施（今後予定を含む）	38.9	経費削減・固定費の見直し（今後予定を含む）	35.5	経費削減・固定費の見直し（今後予定を含む）	36.0
2位	在庫量の調整（今後予定を含む）	35.9	経費削減・固定費の見直し（今後予定を含む）	37.0	価格転嫁を実施（今後予定を含む）	25.8	現時点で予定はない	32.0
3位	仕入れの調達先を変更（今後予定を含む）	23.1	仕入れの調達先を変更（今後予定を含む）	31.5	現時点で予定はない	19.4	価格転嫁を実施（今後予定を含む）	20.0

問4 注視している情報

全体では、「原材料価格の動向」が61.2%と最も多く、次いで「国内景気・消費動向」が55.1%、「原油・エネルギー価格の動向」が34.1%となった（図表特4）。

業種別では、製造業、建設業、卸売業、小売業、飲食・宿泊業で「原材料価格の動向」、情報通信業、不動産業、サービス業で「国内景気・消費動向」が最も多くなった。

図表特4 注視している情報
(複数回答可・上位5項目)

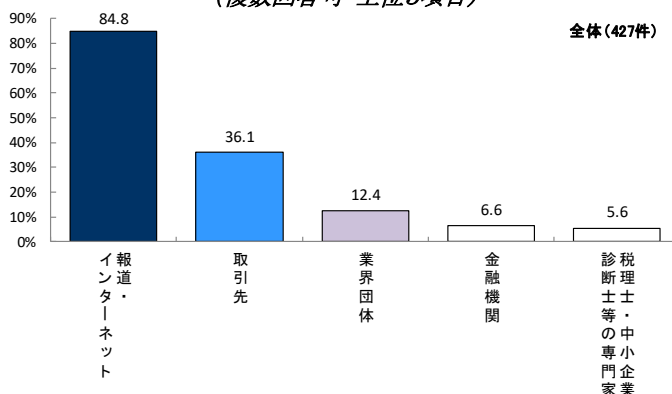


問5 情報収集先

全体では、「報道・インターネット」が84.8%と最も多く、次いで「取引先」が36.1%、「業界団体」が12.4%となった（図表特5）。

業種別では、全ての業種で「報道・インターネット」が最も多く、次いで「取引先」となった。

図表特5 情報収集先
(複数回答可・上位5項目)

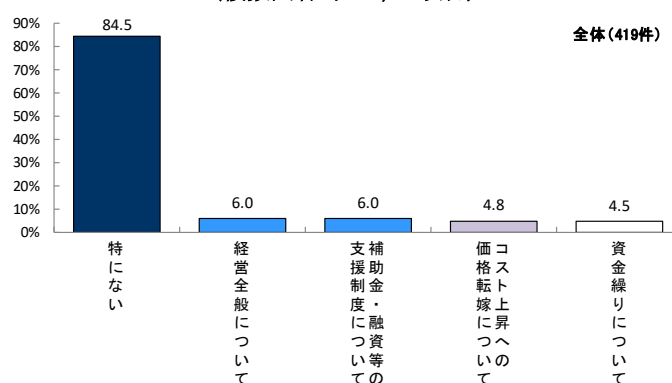


問6 外部に相談している、または相談を検討している内容

全体では、「特にない」が84.5%と最も多く、次いで「経営全般について」と「補助金・融資等の支援制度について」が同率で6.0%、「コスト上昇への価格転嫁について」が4.8%となった（図表特6）。

業種別では、全ての業種で「特にない」が最も多くなった。

図表特6 外部に相談している、または相談を検討している内容
(複数回答可・上位5項目)

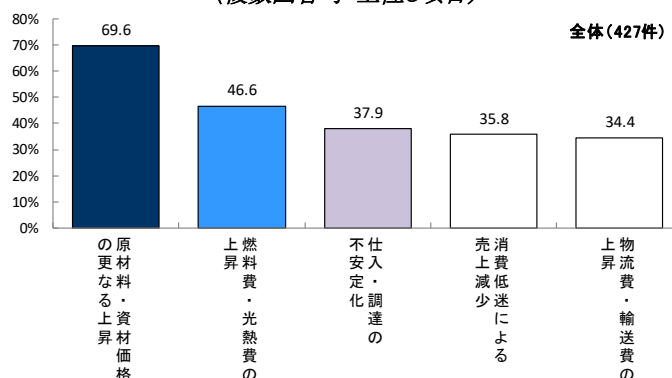


問7 今後の懸念

全体では、「原材料・資材価格の更なる上昇」が69.6%と最も多く、次いで「燃料費・光熱費の上昇」が46.6%、「仕入・調達の不安定化」が37.9%となった（図表特7）。

業種別では、サービス業以外の業種で「原材料・資材価格の更なる上昇」、サービス業で「消費低迷による売上減少」が最も多くなった。

図表特7 今後の懸念
(複数回答可・上位5項目)

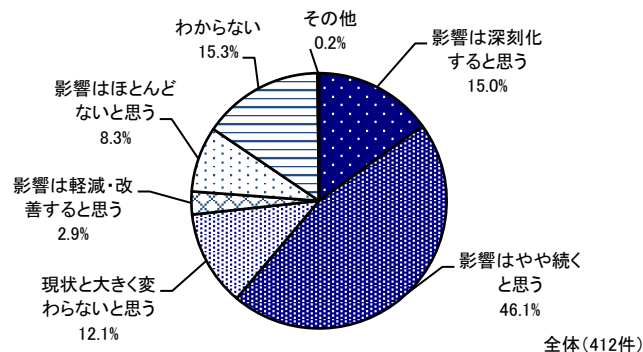


問8 今後の経営への影響

図表特8 今後の経営への影響

全体では、「影響はやや続くと思う」が46.1%と最も多く、次いで「わからない」が15.3%、「影響は深刻化すると思う」が15.0%となった（図表特8）。

業種別では、情報通信業以外の業種で「影響はやや続くと思う」、情報通信業で「わからない」が最も多くなった。



問9 中東情勢の緊迫化に関連して、事業活動への影響や今後の見通し等

- ・ 長く続けば深刻な影響が出る。早く元通りになる事を祈る。（製造業）
- ・ 仕入先から商品が納入されず、売上が計上できない。（製造業）
- ・ 個々の企業による対応には限界があることから、社会全体の構造改革を進めるとともに、将来の国の方向性について、政府が早期に示すべきだと考える。（建設業）
- ・ 電材のサプライチェーンの混乱で、部材の納期が遅れ、工事の着工や完工に遅延が生じている。今後は、中東情勢の影響を受けにくい代替商材の完工を積み重ね、売上の拡大を図る。（建設業）
- ・ 物価高に対応するための人件費見直しの必要性に迫られると思う。円安の対策を取ってほしい。（情報通信業）
- ・ 調達先の変更、代替品の検討などを実施（情報通信業）
- ・ 現時点では中東情勢による直接的な影響は受けていないが、為替変動や物流コストの上昇については引き続き注視している。（卸売業）
- ・ 商品の売上はパッケージによる所が多い。パッケージ仕様を変更する場合、日持ちや品質が低下し、販路の縮小につながる。（小売業）
- ・ 薬剤の一包化用分包紙（フィルム）の調達が困難となっている。医薬品卸担当者とよく相談しながら業務に支障のないよう、調整が必要となっている。（小売業）
- ・ コストの上昇（水道光熱費の上昇、・仕入物価の上昇）（飲食・宿泊業）
- ・ 仕入品の輸送に支障が生じた場合、商品価格の上昇につながる可能性がある。（飲食・宿泊業）
- ・ 肥料価格の高騰を受け、原材料価格の上昇は時間の問題であると思う。（飲食・宿泊業）
- ・ 原材料価格の上昇による仕入価格への転嫁や、情勢の緊迫化による先行き不安に伴う消費の低迷により、影響を受けやすい業種であることから、業績への影響を懸念している。（飲食・宿泊業）
- ・ 取引先からの値上げ要請には応じざるを得ず、商品価格へ転嫁する必要があるが、価格転嫁による売上への影響が懸念される。また、利益率の低下は人件費にも影響する。（不動産業）
- ・ 既に資材の欠品や価格の上昇が生じている。資材によっては、価格が約80%上昇しているものもある。（サービス業）
- ・ 巡回歯科健診における移動費や、資材費の増加が懸念される。（サービス業）
- ・ イランと米国をめぐる情勢が改善しても、一度上昇した価格が速やかに低下する可能性は低い。資材の供給の改善は見込まれるが、戦争前の状態には戻らないと思う。（サービス業）
- ・ 自動車レースの運營業務を受託していることから、燃料費の高騰がレースの開催に及ぼす影響が心配（サービス業）

（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8月発行