

第46回 新井商工会議所 会員景況調査 結果

(令和7年10月～12月実績 令和8年1月～3月見通し)

新井商工会議所・中小企業相談所

□調査時点 令和7年12月31日

□調査方法 郵送による調査表送付、郵送とWEBによる回答(記名式)

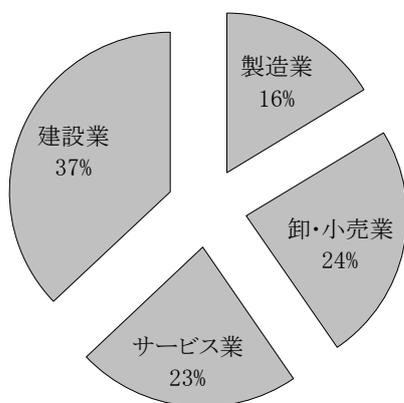
□調査対象 新井商工会議所会員企業583社(調査対象外44事業所は除く)

□回答数 178(回答率30.5%)

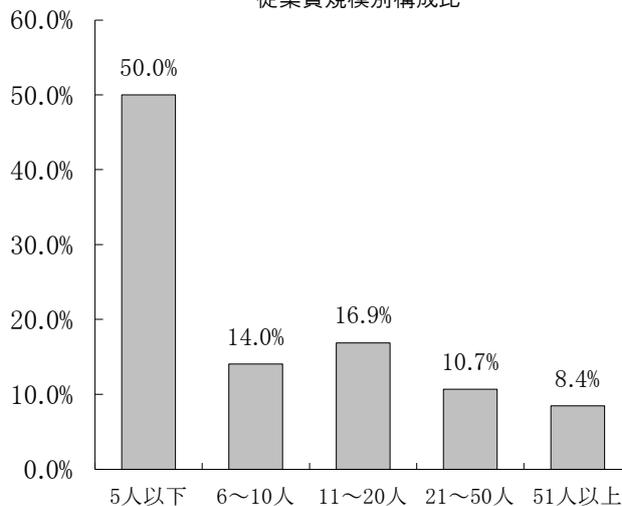
◆業種別内訳: 製造業29 卸・小売業43 サービス業40 建設業66

◆従業員規模別内訳: 5人以下86 6～10人25 11～20人30 21人～50人19 51人以上15

回答企業業種別構成比



従業員規模別構成比



※1 当調査における業種別の小分類は下記の通りになります。
(中小企業基本法の業種分類になります。日本標準産業分類とは異なります。)

1. 製造業 食料品・繊維製品・印刷出版・鉄鋼業・木材・金属製品・機械機器・電気機器・その他
2. 卸・小売業 衣服身の回り品・食料品・**飲食店**・家具建具什器・衣料品化粧品・燃料・家電家庭用機械・スポーツ用品、玩具・カメラ時計眼鏡・その他
3. サービス業 旅館・洗濯理容美容・自動車整備・娯楽旅行レジャー・医療教育・物品賃貸・その他
4. 建設業

※2 構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計してもかならずしも100とはならない場合があります。

業況

全産業の業況DI 実績は横ばいも、見通しは30.7ポイントの大幅な悪化。

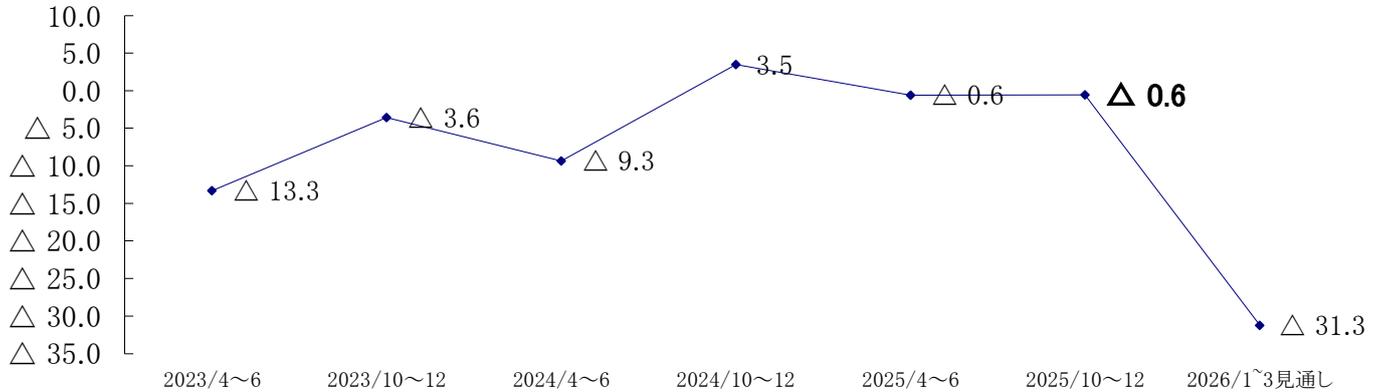
□2025年10～12月期 全業種の業況実績

今期の業況DI値(「好転」と回答した企業-「悪化」と回答した企業)は△0.6で、前回調査(2025年4月～6月)の△0.6に比べ横ばいになりました。

□2026年1～3月期 全業種の業況見通し

全産業の業況DI値は、今期実績の△0.6から△31.3へ30.7ポイント悪化する見通しとなりました。

全産業 業況DI「好転-悪化」の推移



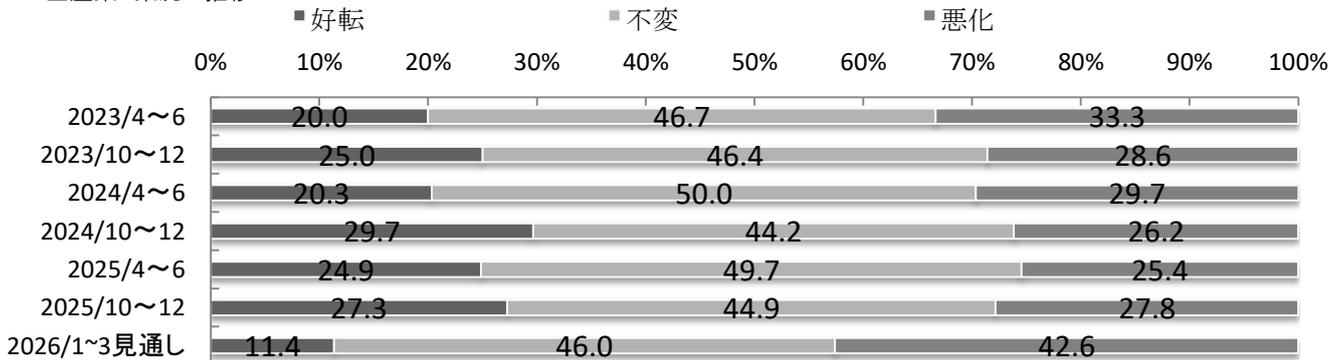
□2025年10～12月期 業種別業況実績

前回調査(2025年4月～6月)実績に比べ、サービス業で悪化しています。

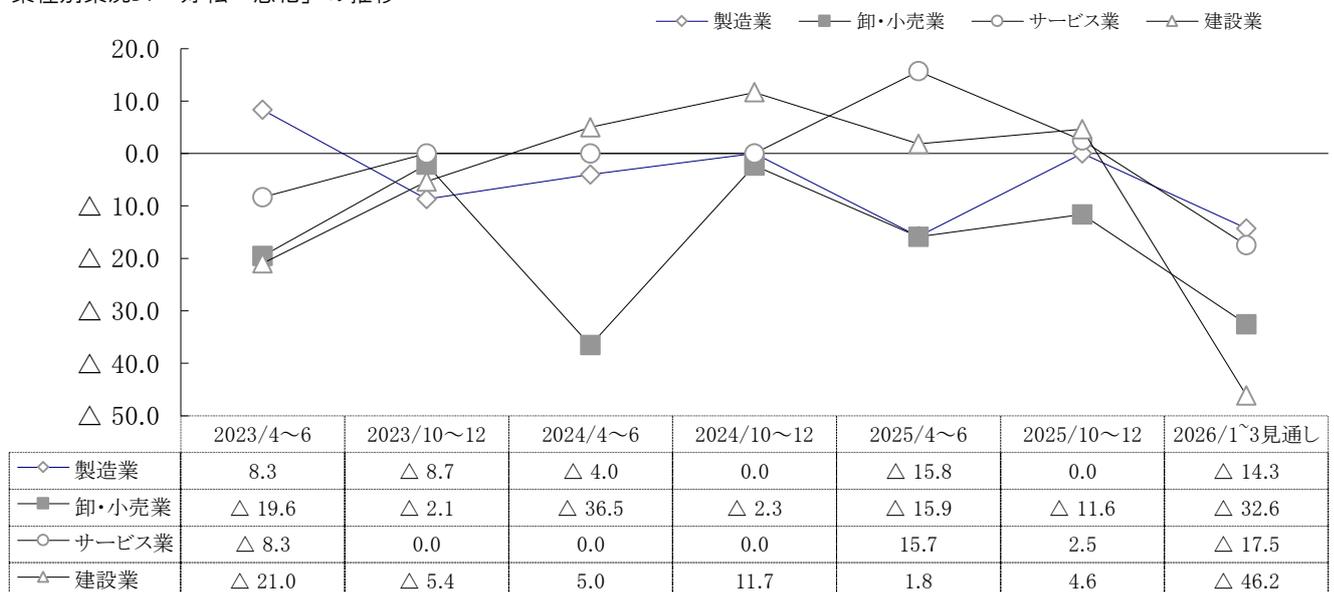
□2026年1～3月期 業種別業況見通し

2025年10～12月期実績DI値に比べ、2026年1～3月期見通しDI値は全業種で悪化しています。

全産業 業況の推移



業種別業況DI「好転-悪化」の推移



売上の動向

売上DI 前回より3.0ポイント増加も、見通しは31.4ポイント大幅に悪化。

□2025年10～12月期 全業種の売上

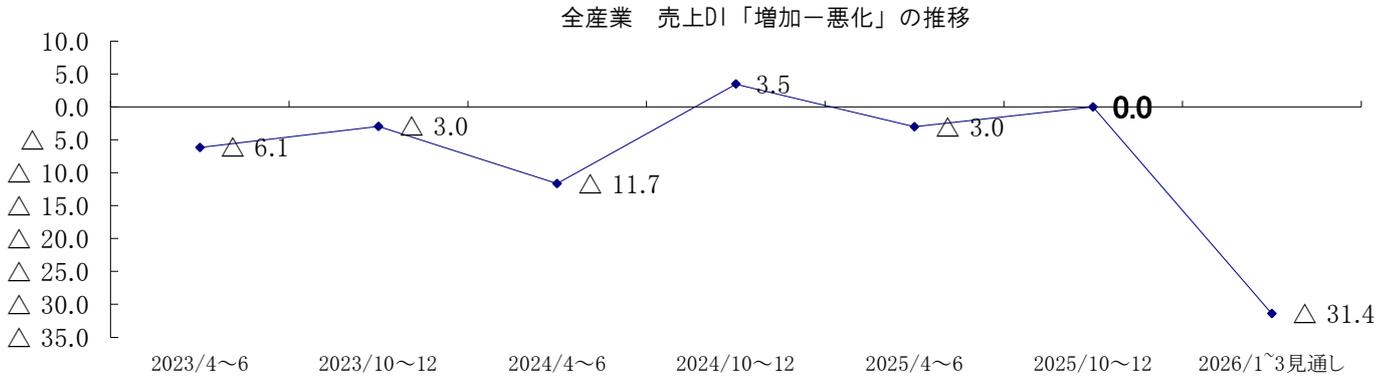
今期の売上DI値(「増加」と回答した企業-「減少」と回答した企業)は0.0ポイントで、前回調査(2025年4月～6月)の△3.0ポイントに比べ3.0ポイント増加しました。

□2025年10～12月期 業種別の売上

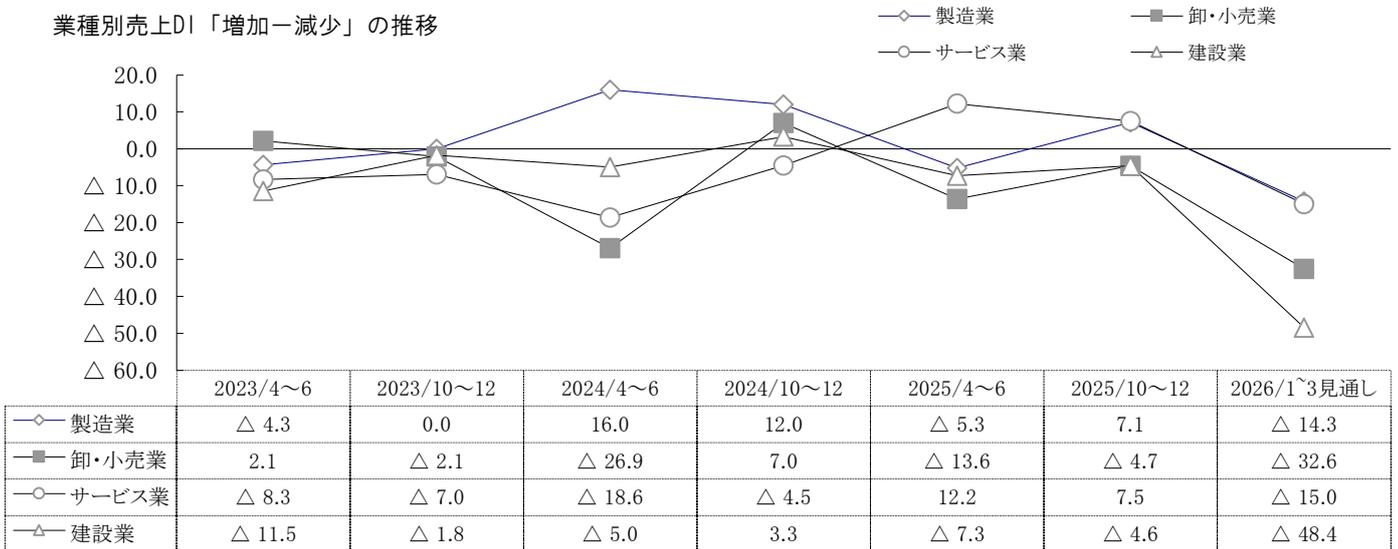
DI値の動きを、今期実績と前回調査(2025年4月～6月)実績で比較すると、製造業、卸・小売業、建設業で増加しています。

□2026年1～3月期の見通し

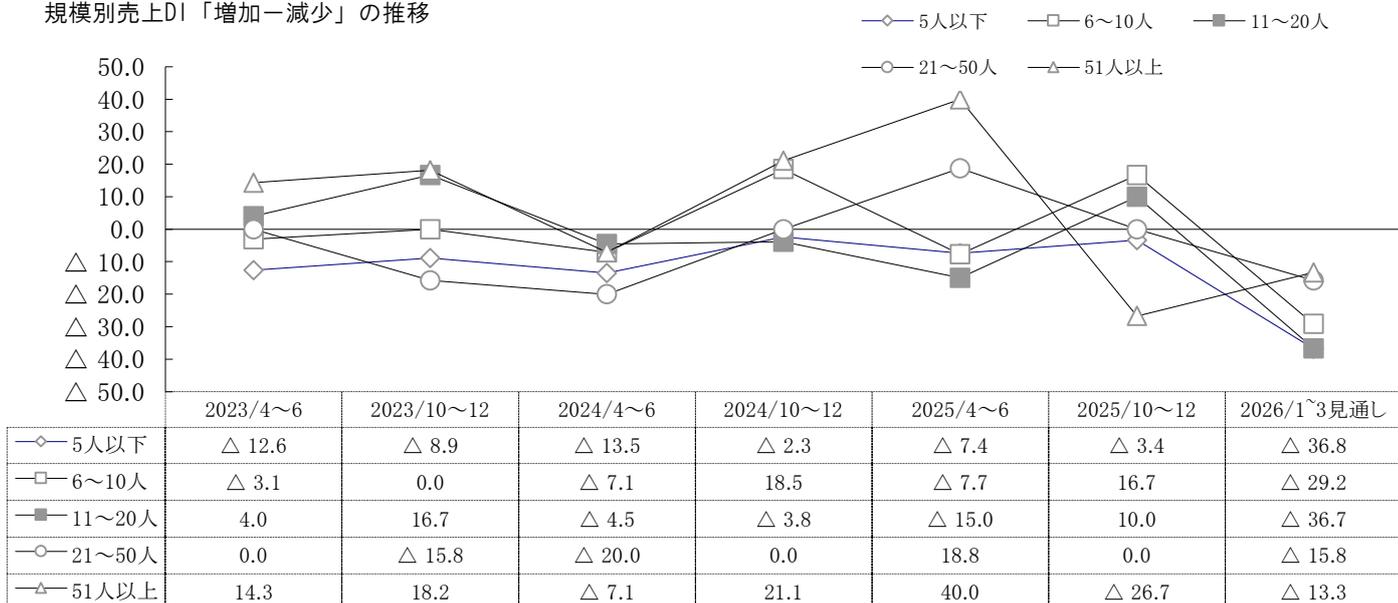
全産業の売上DI値は、今期実績の0.0から△31.4へと31.4ポイント悪化する見通しとなりました。



業種別売上DI「増加-減少」の推移



規模別売上DI「増加-減少」の推移



販売数量の動向 販売数量DI 前回より0.3ポイント増加も、見通しは23.5ポイントの減少。

□2025年10～12月期 全業種の販売数量

今期の販売数量DI値(「増加」と回答した企業-「減少」と回答した企業)は△5.4で、前回調査(2025年4月～6月)の△5.7ポイントに比べ0.3ポイント増加しました。

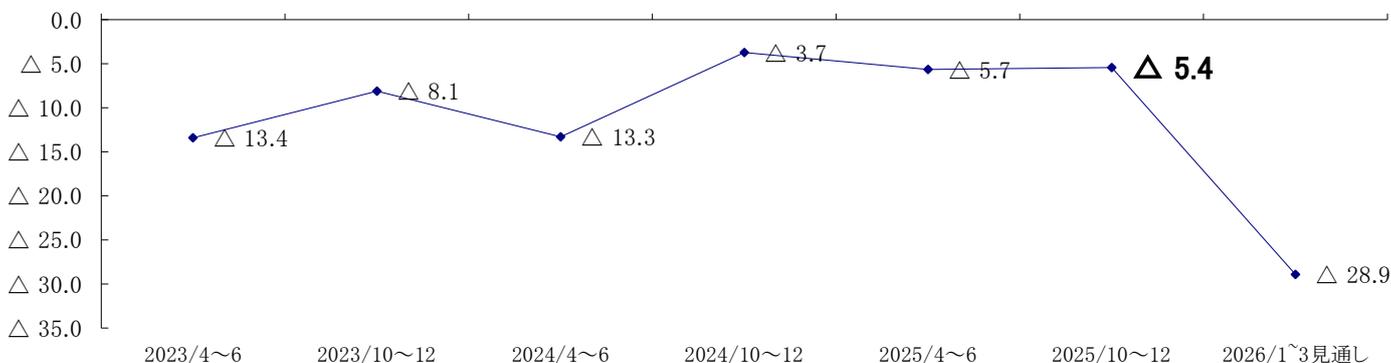
□2025年10～12月期 業種別の販売数量

DI値の動きを、今期と前回調査(2025年4月～6月)と比較すると、卸・小売業、建設業で増加しています。

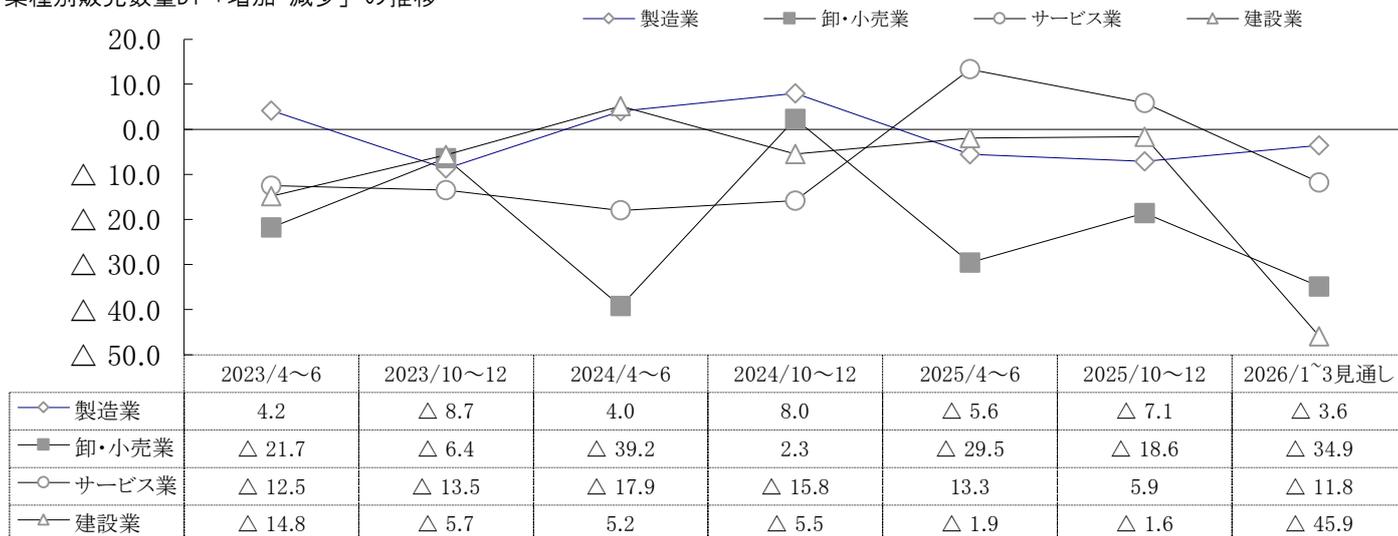
□2026年1～3月期の見通し

全産業の販売数量DI値は、今期実績の△5.4から△28.9へと23.5ポイント減少する見通しとなりました。

全産業 販売数量DI「増加-悪化」の推移



業種別販売数量DI「増加-減少」の推移

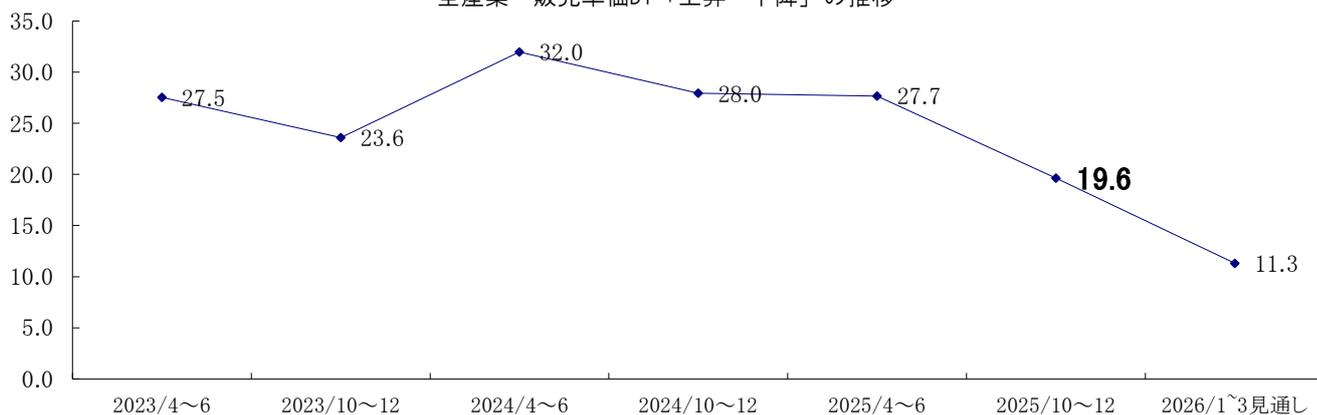


販売単価の動向 販売単価DI 現況、見通しともに右肩下がり。

□2025年4～6月期 全業種の販売単価

今期の販売単価DI値(「上昇」と回答した企業-「下降」と回答した企業)は19.6で、前回調査(2025年4月～6月)の27.7から8.1ポイント下降しています。

全産業 販売単価DI「上昇-下降」の推移



仕入高の動向

仕入高DI 前回より2.5ポイント減少し、見通しも18.0ポイントの減少。

□2025年10～12月期 全業種の仕入高

今期の仕入高DI値(「増加」と回答した企業-「減少」と回答した企業)は31.9で、前回調査(2025年4月～6月)の34.4に比べ2.5ポイント減少しました。

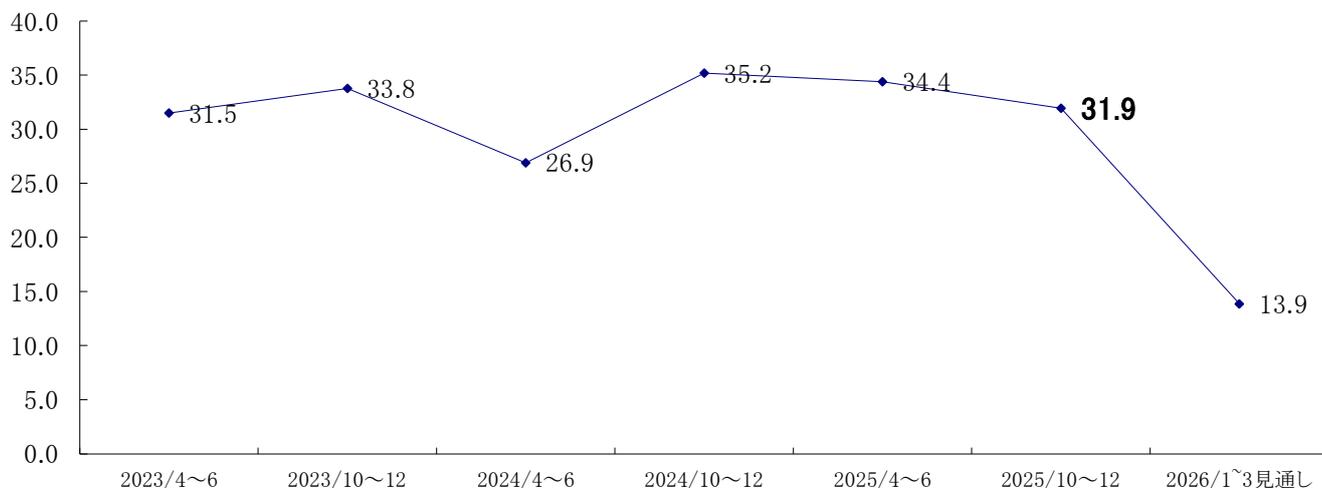
□2025年10～12月期 業種別の仕入高

DI値の動きを、今期と前回調査(2025年4月～6月)で比較すると、製造業、建設業で減少しています。

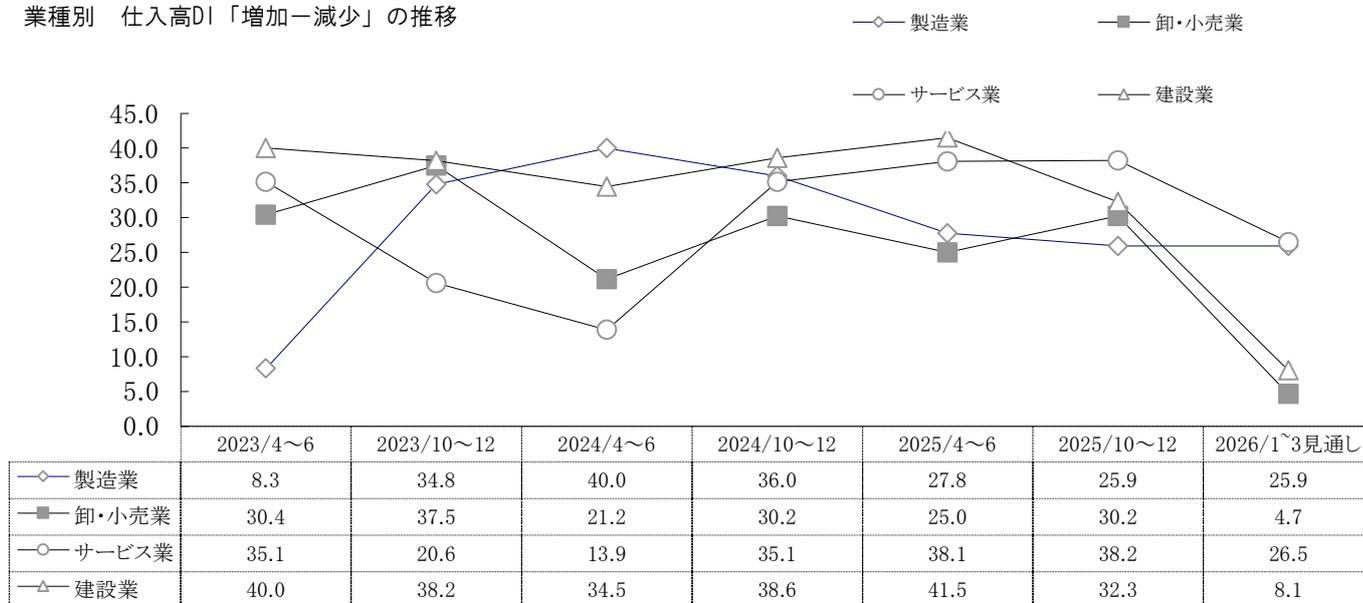
□2026年1～3月期の見通し

全産業の仕入高DI値は、今期実績の31.9から13.9～18.0ポイント減少する見通しとなりました。

全産業 仕入高DI「増加-減少」の推移



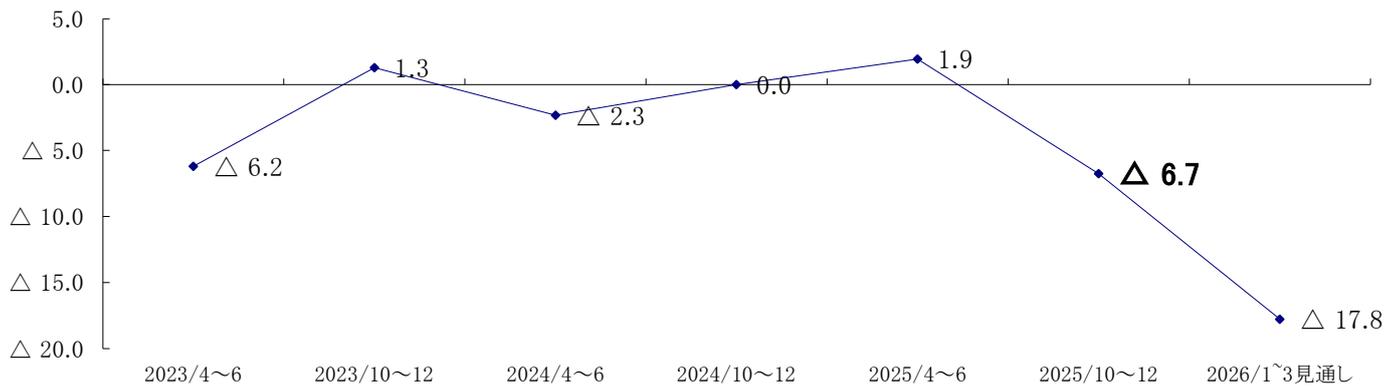
業種別 仕入高DI「増加-減少」の推移



仕入数量の動向

仕入数量DI 8.6ポイント減少し、見通し11.1ポイントの減少。

全産業 仕入数量DI「増加－減少」の推移



□2025年10～12月期 全業種の仕入数量

今期の仕入数量DI値（「増加」と回答した企業－「減少」と回答した企業）は△6.7で、前回調査（2025年4月～6月）の1.9ポイントに比べ8.6ポイント減少しました。

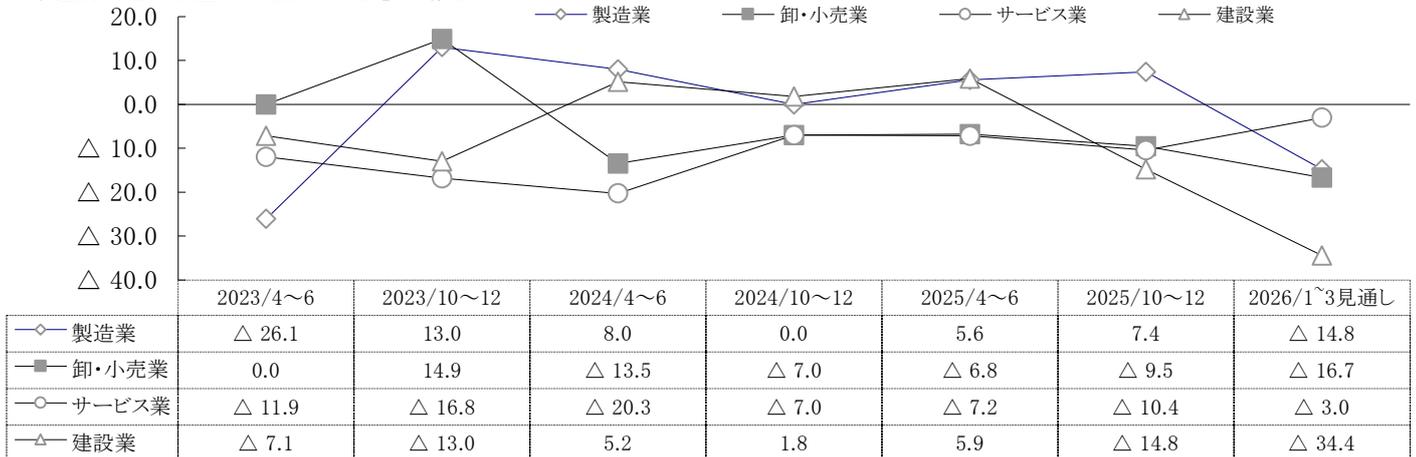
□2025年10～12月期 業種別の仕入数量

DI値の動きを、今期と前回調査（2025年4月～6月）で比較すると、卸・小売業、サービス業、建設業で減少しています。

□2026年1～3月期の見通し

全産業の仕入数量DI値は、今期実績の△6.7から△17.8へと11.1ポイント減少する見通しとなりました。

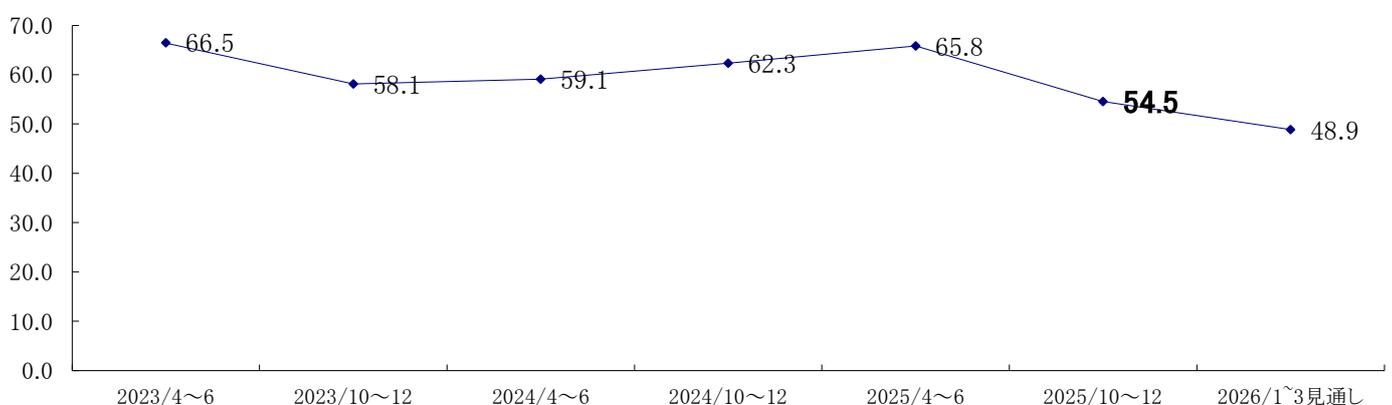
業種別 仕入数量DI「増加－減少」の推移



仕入単価の動向

仕入単価は実績、見通しともに右肩下がり。

全産業 仕入単価DI「上昇－下落」の推移



□2025年10～12月期 全業種の仕入単価

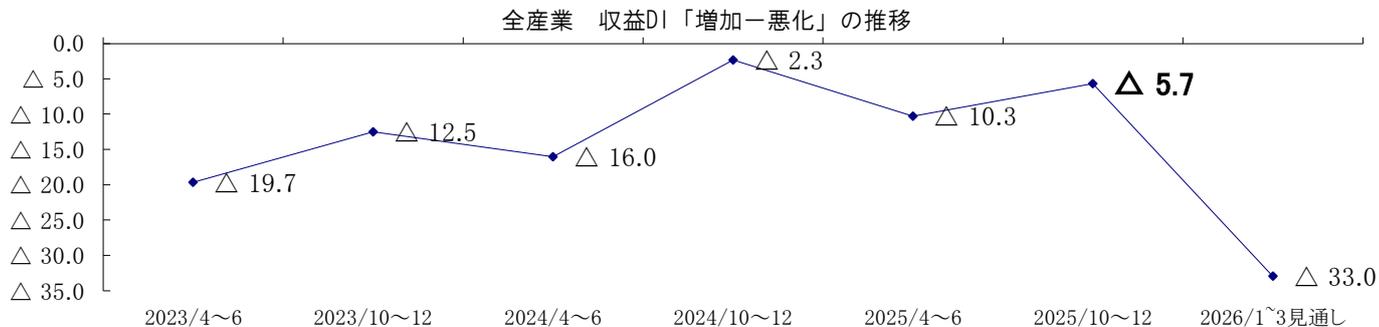
今期の仕入単価DI値（「上昇」と回答した企業－「下降」と回答した企業）は54.5で、前回調査（2025年4月～6月）の65.8に比べ11.3ポイント減少しました。

□2026年1～3月期の見通し

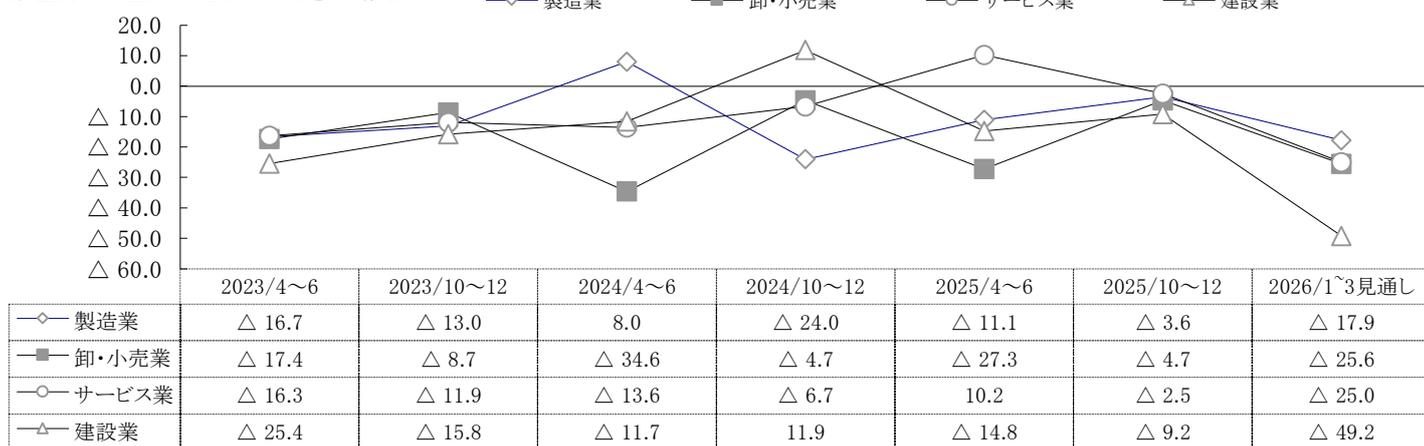
2026年1～3月期の見通しDI値は48.9ポイントで今期の54.5ポイントから5.6ポイント減少しています。

収益の動向

収益DI 前回より4.6ポイント改善するも、見通しは27.3ポイントの悪化。



業種別 収益DI「増加-減少」の推移



□2025年10~12月期 全業種の収益

今期の収益DI値(「増加」と回答した企業-「減少」と回答した企業)は△5.7で、前回調査(2025年4月~6月)の△10.3に比べ4.6ポイント悪化しました。

□2025年10~12月期 業種別の収益

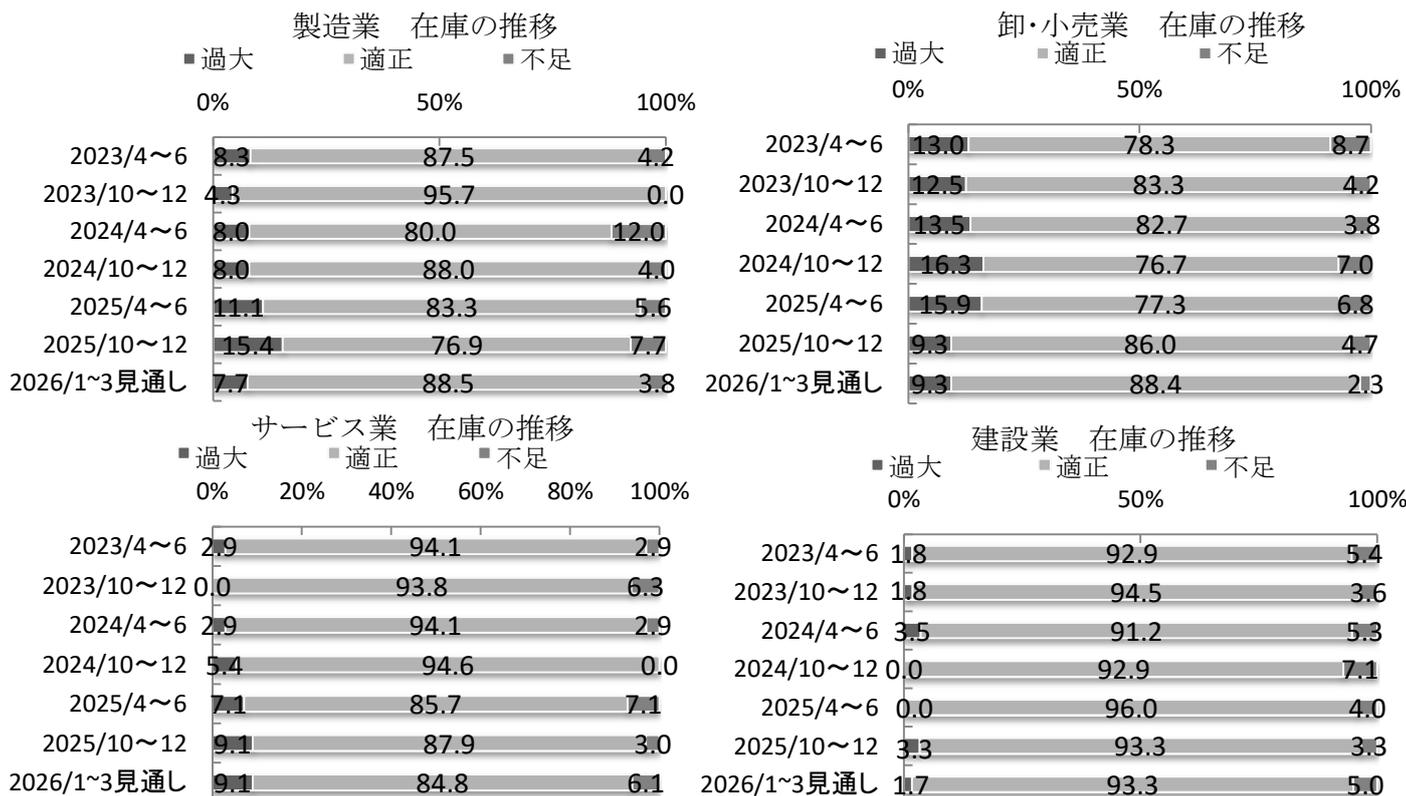
DI値の動きを、今期と前回調査(2025年4月~6月)で比較すると、製造業、卸・小売業、建設業で改善しています。

□2026年1~3月期の見通し

全産業の収益DI値は、今期実績の△5.7から△33.0へと△27.3ポイント悪化する見通しとなりました。

在庫

前回より製造業、サービス業、建設業で「過大」の割合が増加するも、見通しではサービス業・建設業の「不足」割合が増加となる。



資金繰りの動向

今期実績は「困難」の割合が減少するも、見通しは増加。

□2025年10～12月期 全業種の資金繰り

今期「容易」と回答した企業割合は、前回調査(2025年4月～6月)に比べ、0.6ポイント増加して11.4%に。「困難」と回答した企業割合は、3.9ポイント減少して16.0%になり、「容易」-「困難」の企業割合(DI値)は△9.1から△4.6となりました。

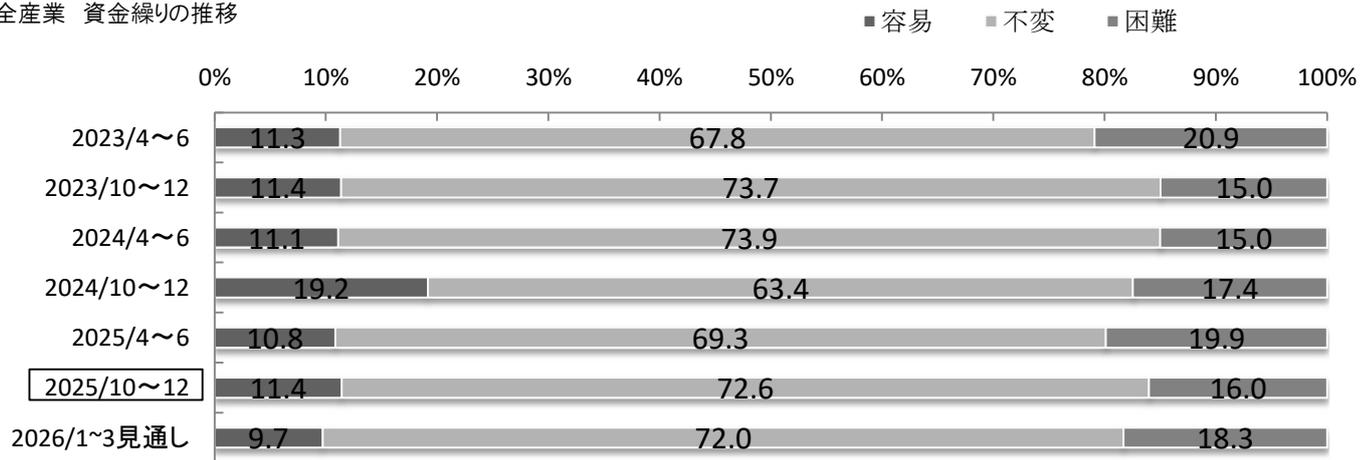
□2025年10～12月期 業種別の資金繰り

DI値の動きを、今期と前回調査(2025年4月～6月)で比較すると建設業で悪化しています。

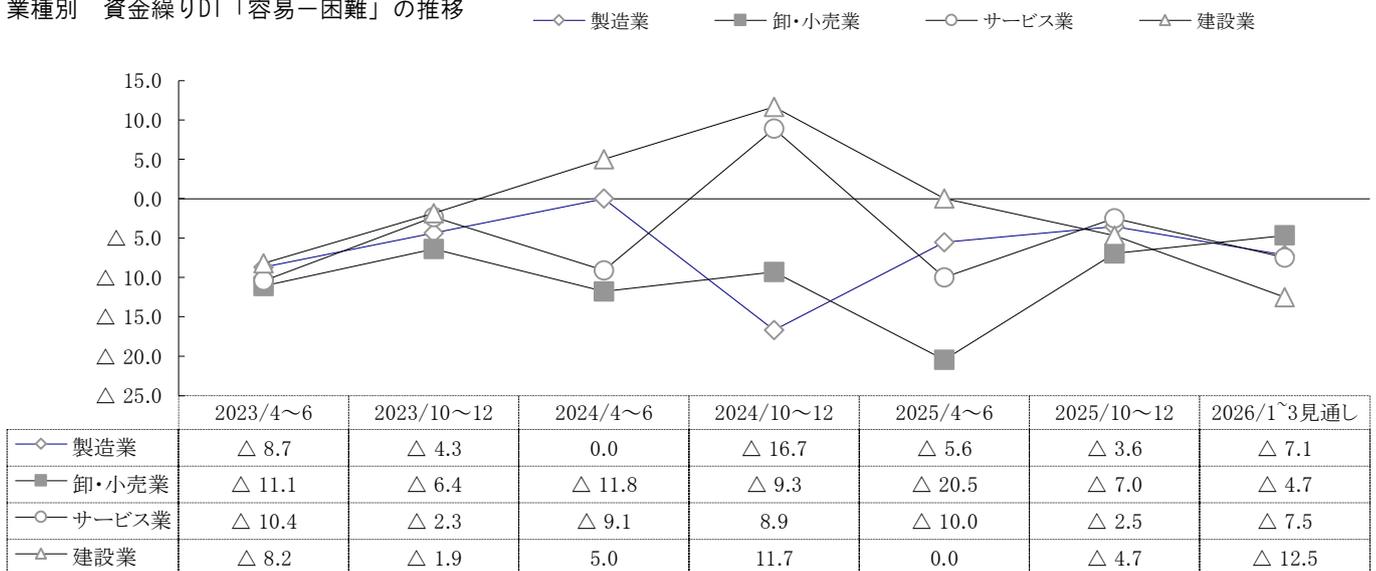
□2026年1～3月期の見通し

DI値の動きは、今期△4.6から△8.6と悪化する見通しとなりました。

全産業 資金繰りの推移



業種別 資金繰りDI「容易-困難」の推移



借入難易度の動向

今期実績・見通しともに「容易」の割合が増加する。

□2025年10～12月期 全業種の借入難易度

今期「容易」と回答した企業割合は、前回調査(2025年4月～6月)に比べ、0.2ポイント増加して11.9%に。「困難」と回答した企業割合は、3.3ポイント減少して7.7%になりました。

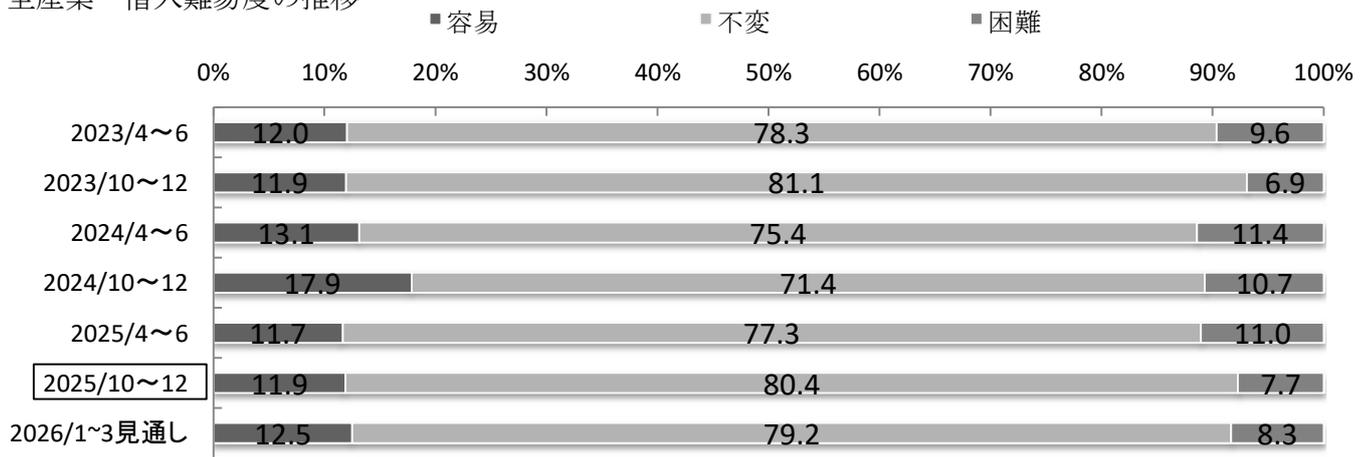
□2025年10～12月期 業種別の借入難易度

DI値の動きを、今期と前回調査(2025年4月～6月)で比較すると製造業、卸・小売業、サービス業で増加しています。

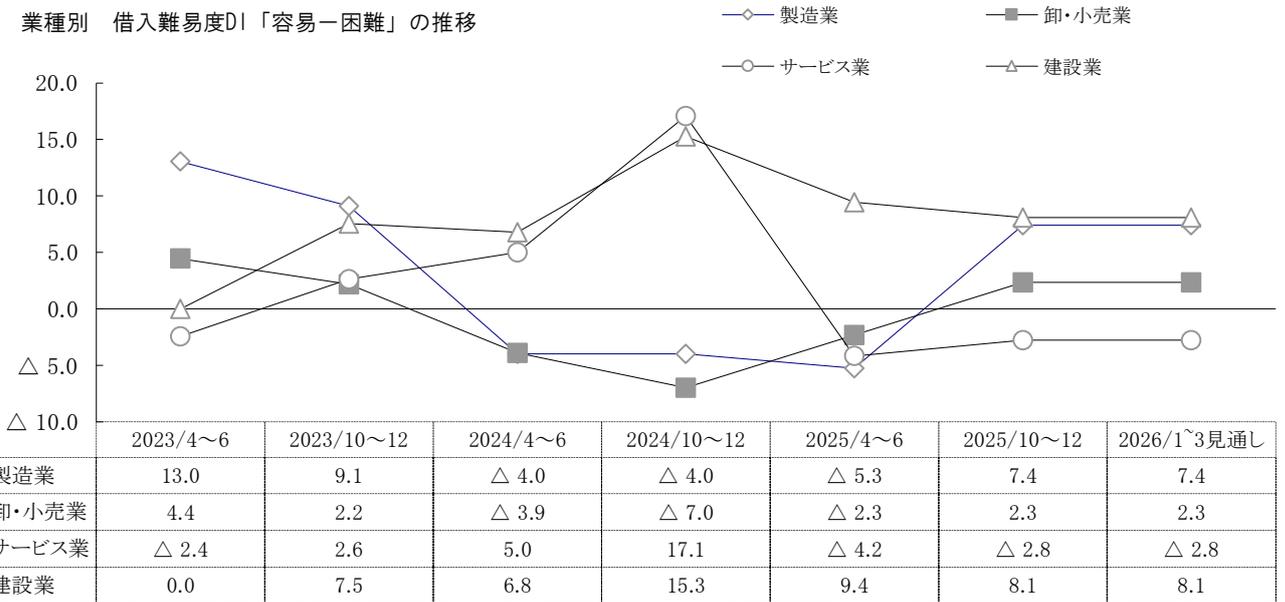
□2026年1～3月期の見通し

2026年1～3月の見通しは、「容易」が0.6ポイント増加し、「困難」も0.6ポイント増加しています。

全産業 借入難易度の推移



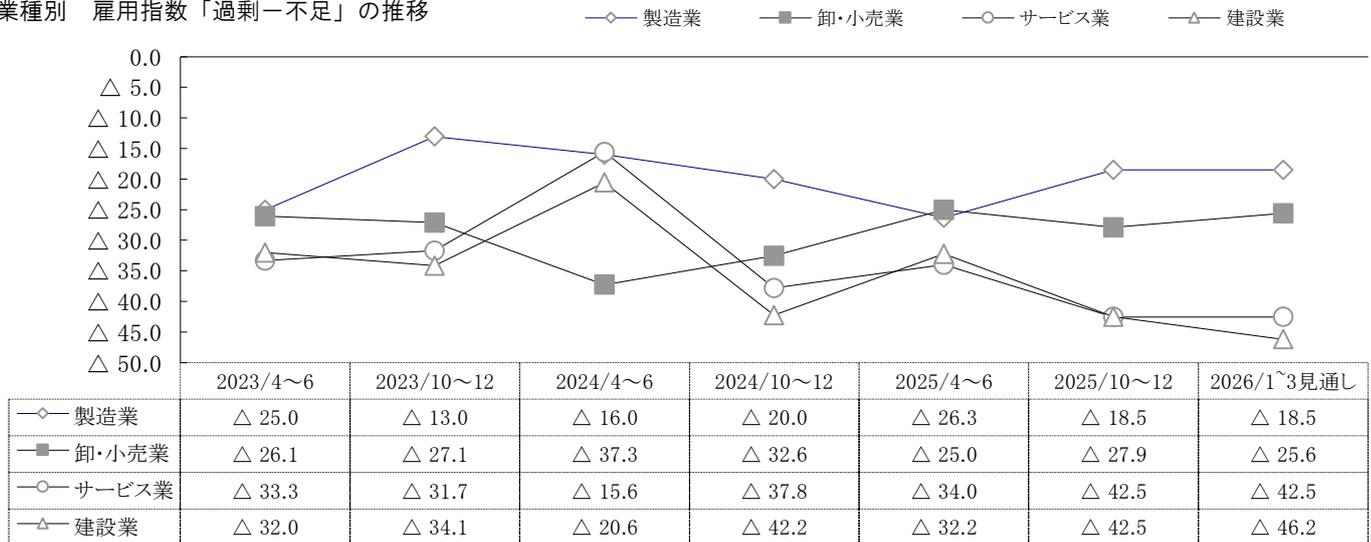
業種別 借入難易度DI「容易-困難」の推移



人手 不足傾向が続き、見通しでは建設業で不足感が増す。

□2025年10~12月期の人手について、全体的に不足状態が続き、卸・小売業、サービス業、建設業で不足感が強まりました。
 □2026年1~3月期の見通しは、建設業で不足感が増す傾向と予想されます。

業種別 雇用指数「過剰-不足」の推移



※雇用指数=「過剰」-[不足]

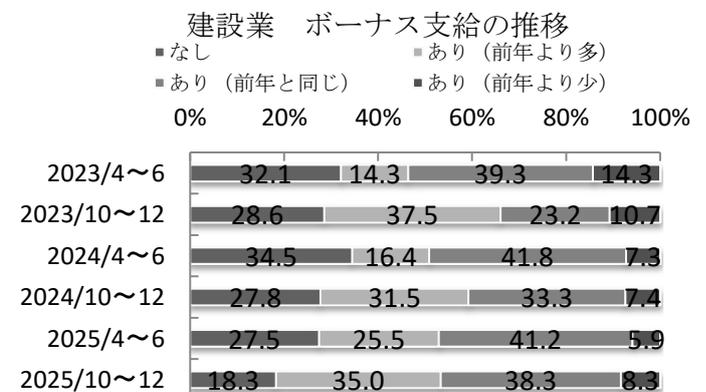
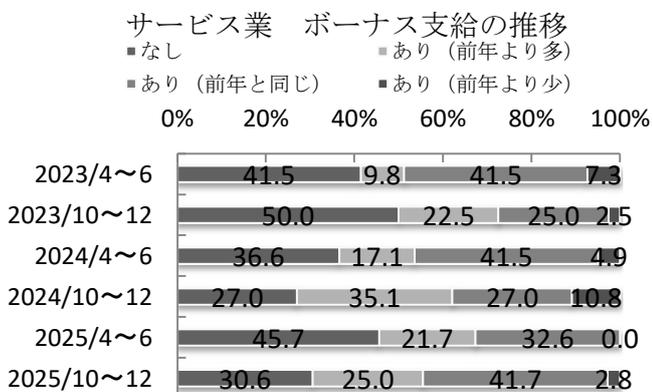
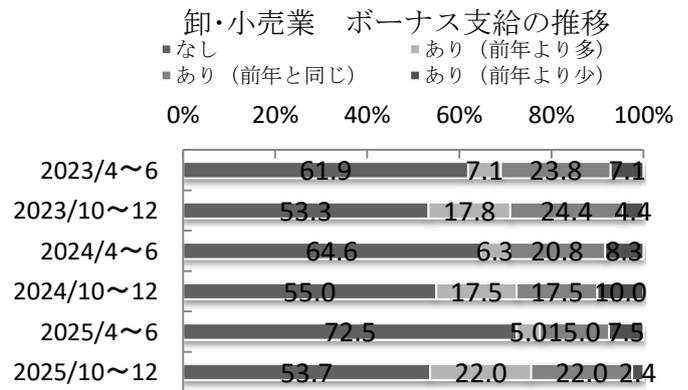
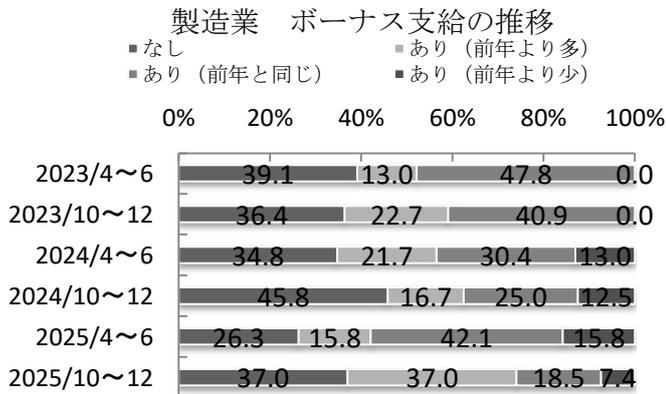
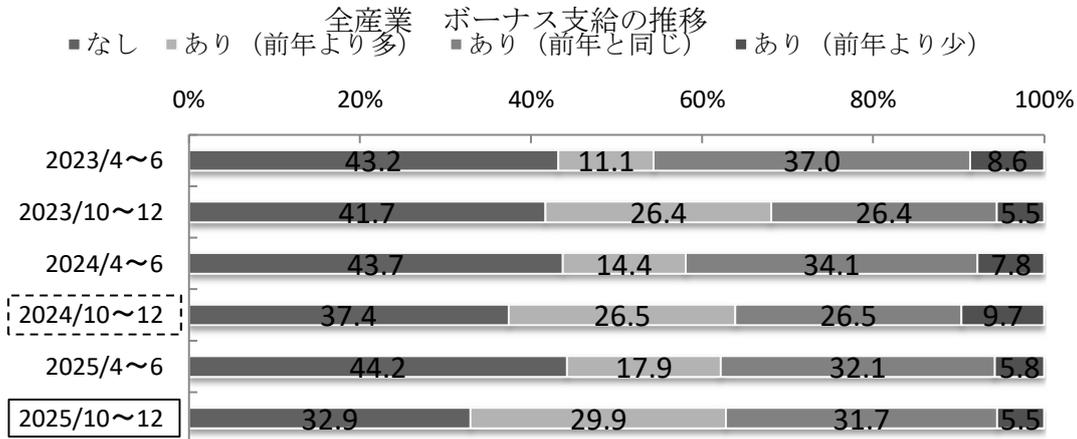
マイナス幅が大きいほど不足感が強い

冬季ボーナス

前年同期(前回冬)の調査に比べ、「支給あり」の割合が増加。

□2025年冬のボーナス支給状況を全業種についてみると、「支給なし」の企業割合が32.9%、「支給あり」の企業割合が67.1%となっています。

□業種別に2024年冬のボーナスと比較すると、製造業、卸・小売業、建設業、で「支給あり」の割合が増加しています。



経営上の問題点 (複数回答 実数)

「売上減少」「人材不足・人手不足」の他に、「人件費増大」「諸経費増大」などによる問題が上位を占める

- | | | |
|----------------------|-----------|-----------------|
| 【製造業】(1位)諸経費増大 | (2位)売上減少 | (3位)人件費増大 |
| 【卸・小売業】(1位)売上減少 | (2位)人件費増大 | (3位)商圏人口減少 |
| 【サービス業】(1位)人手不足・人材不足 | (2位)諸経費増大 | (3位)人件費増大 |
| 【建設業】(1位)人材不足・人手不足 | (2位)売上減少 | (3位)仕入先からの値上げ要請 |

業種	規模別	売上減少	同業者の競争激化	大手大型店との競争激化	輸入製品との競争激化	売掛金回収難	販売受注先からの値下げ要請	仕入先からの値上げ要請	原材料の値上がり	人件費増大	諸経費増大	店舗工場機械等の陳腐化	下請け確保難	天候不順	大手企業の縮小撤退	取扱い・販売商品の陳腐化	取引先減少	人材不足・人手不足	商圏人口減少	商店街の集客力低下	技術力不足	金融難	在庫増大	海外事情の悪化	消費税の負担増	D X・I T化の合理化不足	エネルギーコストの増加	その他
		製造業	卸・小売業	13	3	1	0	0	2	7	3	11	17	4	0	3	0	0	3	3	1	0	2	2	0	0	1	2
サービス業	建設業	8	5	0	0	5	0	3	1	12	15	1	3	0	0	1	2	16	8	2	5	1	0	0	3	1	4	1
5人以下	6~10人	35	11	3	0	4	3	20	4	15	26	2	8	6	3	5	12	21	17	6	8	4	0	0	8	3	6	3
11~20人	21人~50人	8	1	0	0	2	2	7	1	11	12	2	1	3	0	0	1	10	3	0	3	1	0	0	3	0	1	0
12	7	2	0	0	2	8	0	12	7	2	2	1	2	0	0	2	13	1	2	2	0	1	0	2	0	1	0	
6	4	0	1	0	0	1	0	9	7	0	4	0	0	0	0	12	12	6	0	1	0	0	0	0	0	0	0	
6	1	0	0	0	0	3	1	7	8	2	2	2	0	0	0	1	8	0	0	2	0	0	0	0	1	1	1	

経営改善対策 (複数回答 実数)

「経費節減」、「販路拡大」による対策の他、業種別の問題に対する改善対策が各々の上位を占める

- | | | |
|--------------------|---------------|-----------------------------|
| 【製造業】(1位)販路拡大 | (2位)経費削減 | (3位)販売価格の引き上げ |
| 【卸・小売業】(1位)経費節減 | (2位)販路拡大 | (3位)従業員の教育訓練強化 |
| 【サービス業】(1位)経費節減 | (2位)販売価格の引き上げ | (3位)販路拡大、採用活動の積極化、品質サービスの向上 |
| 【建設業】(1位)販売価格の引き上げ | (2位)経費削減 | (3位)従業員の教育訓練強化 |

業種	規模別	販路拡大	経費節減	パート化	情報収集力の強化	新製品技術の開発	不採算部門製品の整理縮小	従業員の教育訓練強化	事業転換、新規事業開始	流通経路の見直し	技術開発力の向上	販売価格の引き上げ	販売価格の引き下げ	品質サービスの向上	輸入品の取扱い増	宣伝広告の強化	店舗設備の改装	採用活動の積極化	非正規雇用者の増加	外注下請け発注取止め	在庫管理徹底	海外投資海外市場開拓	I C T化による合理化	長時間労働の抑制	特に対策なし	その他
		製造業	卸・小売業	21	14	1	2	4	2	4	1	0	2	12	1	3	0	1	2	2	0	1	3	0	3	0
サービス業	建設業	10	18	3	4	2	0	8	2	0	6	11	0	10	0	5	1	10	2	1	2	0	1	0	1	0
5人以下	6~10人	33	42	5	8	3	3	14	6	0	10	29	0	14	0	8	5	10	0	1	6	0	3	3	13	1
11~20人	21人~50人	12	11	0	2	1	0	8	0	0	3	17	0	3	0	1	1	6	0	2	1	1	0	0	0	0
14	10	2	6	0	2	11	1	0	1	9	1	9	1	3	0	3	2	7	1	0	3	0	0	1	0	
8	6	0	0	1	1	6	3	0	4	6	1	4	0	4	0	0	0	7	1	0	1	0	2	1	1	
4	8	0	0	3	1	6	0	0	0	1	3	0	4	0	2	0	7	0	1	0	0	2	1	0	0	

