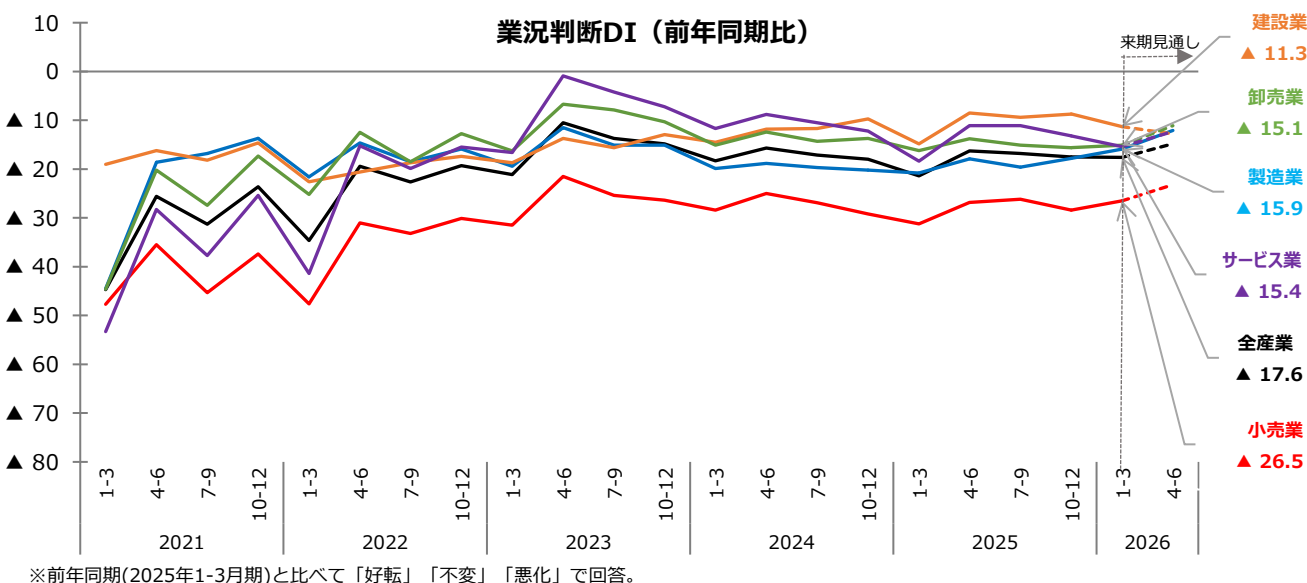


## 第183回中小企業景況調査（2026年1－3月期）のポイント

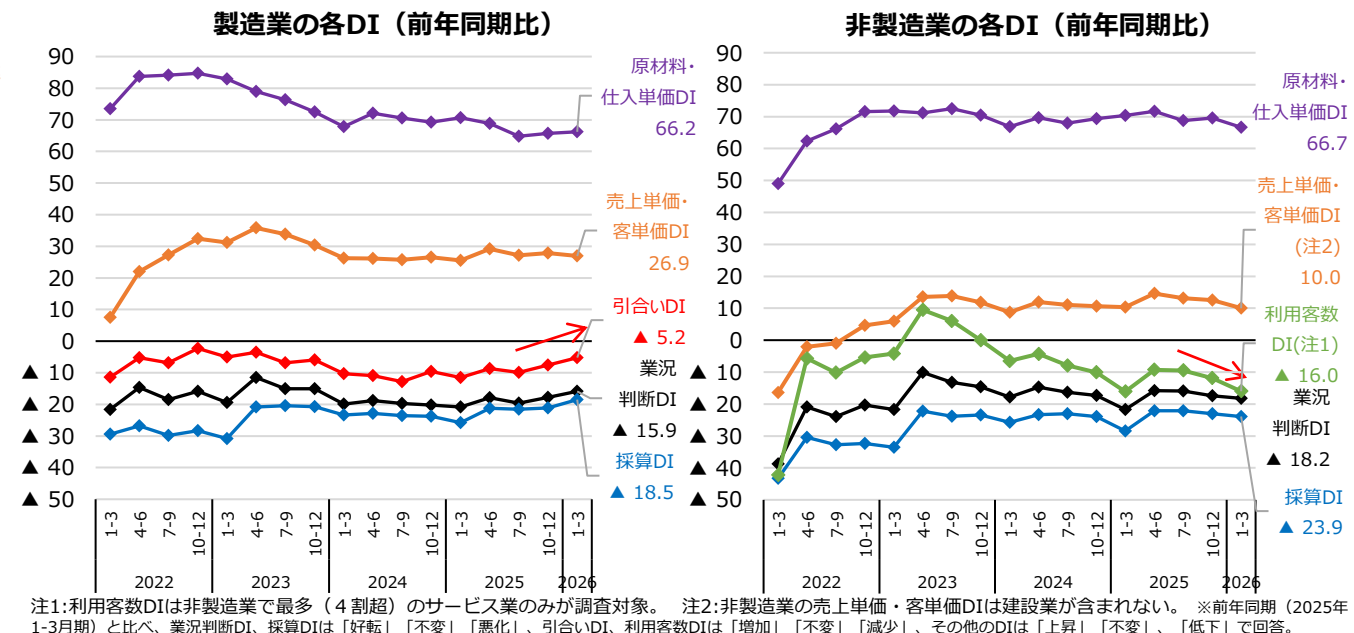
## 1. 業況判断DIは、3期連続の低下

全産業の「業況判断DI（前年同期比）」（2026年3月1日時点）は、前期（2025年10-12月期）から0.1ポイント減（▲17.6）と3期連続して低下。産業別では、製造業で1.9ポイント増（▲15.9）、小売業で1.9ポイント増（▲26.5）、卸売業で0.5ポイント増（▲15.1）と上昇、一方、建設業で2.6ポイント減（▲11.3）、サービス業で2.2ポイント減（▲15.4）と低下している。来期見通しは、建設業を除くすべての産業で上昇している。



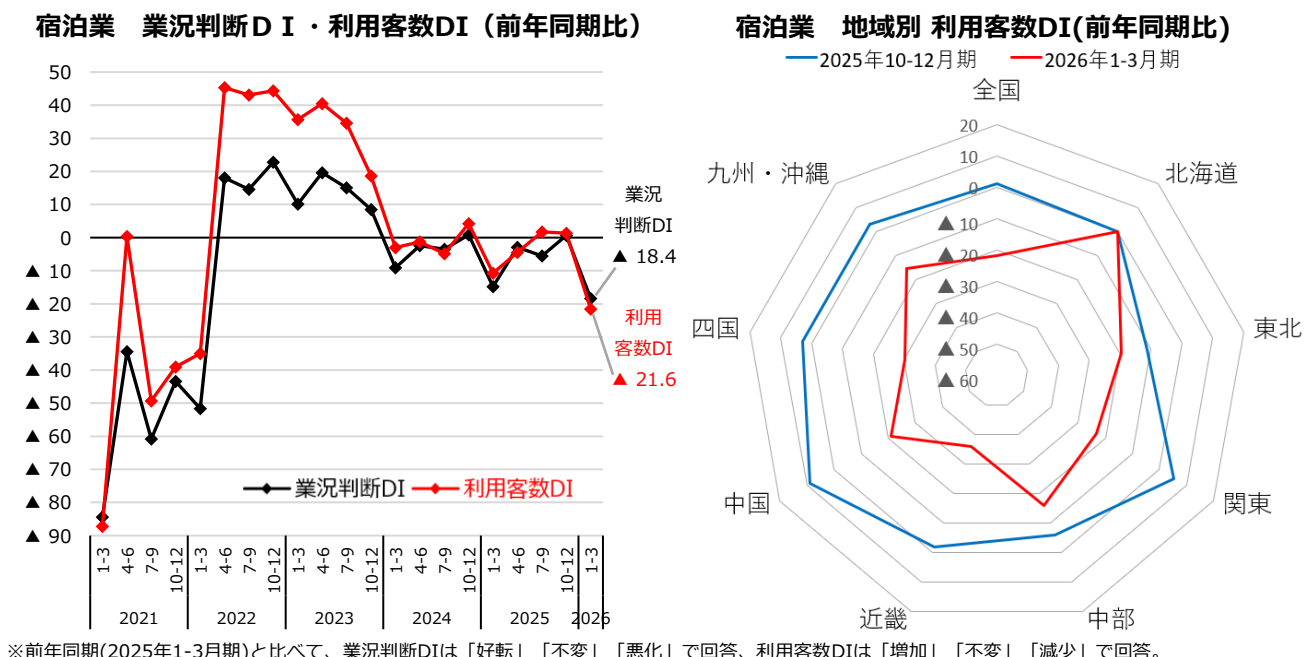
## 2. 製造業の引合いDIは、改善傾向

製造業の「売上単価・客単価DI（前年同期比）」は非製造業と比べて高い水準で推移する中、製造業の「引合いDI（前年同期比）」は2期連続で上昇している。非製造業のサービス業における「利用客数DI（前年同期比）」は2023年4-6月期（9.5）から25ポイント低下している。



## 3. 宿泊業の利用客数DIが減少

宿泊業の「業況判断DI（前年同期比）」は、前期（2025年10-12月期）から19.1ポイント減（▲18.4）とプラスからマイナスに転じており、また、「利用客数DI（前年同期比）」も同様に前期から22.9ポイント減（▲21.6）となっている。今期の「利用客数DI（前年同期比）」を地域別に見ると、北海道以外のすべての地域で低下している。



## 4. 中小企業のコメント

◆主要顧客の工作機械メーカーは外需主導で受注回復。航空宇宙・半導体の需要継続に加え、自動車も投資再開の兆しである。2026年は内外需ともに明るい見通し。好機を逃さないようにしたい。[新潟県 金属加工機械製造業（金属工作機械を除く）]

◆依然として為替・インフレの影響により、原材料の高止まりと受注の堅調さという二面性を持つ状況が続いている。売上単価への反映は容易ではないが、今後も重要な課題である。[大分県 船舶製造・修理業]

◆競合他社も経営が苦しい中、後継者不足も相まって廃業が増えている。弊社には受注がきているが、どこまで生き残れるかの競争となっている。[徳島県 宗教用具製造業]

◆全体的に値上げをしたことで、売上を伸ばしている状態になっているが、値上げの理由の大きな要因である人件費等の経費の増加が、想定以上であると感じている。[高知県 その他の食料・飲料卸売業]

◆1～2月は雪が長く続き、仕事を受けていても着工できない日が多かった。昨年比で受注件数も減少しており、需要の停滞を感じている。[鳥取県 木造建築工事業]

◆新規取引先の保守点検サービス契約を獲得できたこと、価格転嫁をスムーズに行えたことで、売上高は上昇傾向である。[群馬県 二輪自動車小売業（原動機付自転車を含む）]

◆1月末、2月初旬の大型寒気団の到来でキャンセル等が大きかった。中国人需要に代わるインバウンド需要のカバーが出来なかった。[石川県 旅館、ホテル]

◆ランチ・夜間営業共に新規客が少なく、需要開拓は必要。材料等の仕入れの上昇も伴い、利益確保が課題である。[岩手県 酒場、ピヤホール]

【調査要領】  
1.調査時点 2026年3月1日時点  
2.調査対象 中小企業基本法に定義する全国の中小企業（調査対象企業数18,825、有効回答企業数17,895、有効回答率95.1%）  
3.自由回答数 4,122 件（上記の他、「中小企業景況調査報告書」p.11、「中小企業景況調査資料編」pp.79,80に掲載）  
※中小企業景況調査の自由回答(フリーコメント)  
項目を選択する方式ではなく、業況判断の背景についての感想や意見を自由に記入することから、各企業が抱える課題が表れている。