

(記者発表資料)

令和8年3月12日

名古屋経済記者クラブ 各位

名古屋商工会議所

第56回定期景況調査結果について

名古屋商工会議所では会員企業の景況を早期かつ的確に把握するため、四半期に一度、定期景況調査を実施しております。今般、第56回目の調査を2月9日(月)から2月27日(金)にかけて実施いたしました。

回答企業 1,273社

内 容 (1)定期景況調査(2026年1~3月期)
(2)トピックス調査(賃上げの実施状況と見込み)

ハイライト

(1)全体版

- ・全産業の業況判断DIは前期からほぼ横ばいでマイナス0.8pt。来期は緩やかに回復しプラス水準に転じる見込み
- ・価格転嫁の進展を背景に小売業で業況及び採算が改善したものの、仕入単価の上昇は継続しており、先行きは不透明である

(2)抜粋版「2026年度の賃上げ実施見込みと持続性への課題」

●賃上げの現状

- ・約7割の企業が賃上げを行う方針だが、約2割の企業が判断を保留している
- ・主に一般消費者との取引を行う企業では、価格転嫁の遅れが影響して実施見込みが低い
- ・小規模事業者も中小・大企業に劣らない水準での賃上げを見込む
- ・一部では、原資確保が進んでいないことや業績見通しへの不安から賃上げを実施しない

●持続性への課題

- ・企業規模に限らず、過半数を超える企業が「防衛的な賃上げ」である
- ・「防衛的な賃上げ」を実施する一番の理由は人材定着や採用強化である
- ・価格転嫁の進展が重要。進む企業ほど余裕のある状態で賃上げができています

●考察

- ・値上げへの理解が進まなければ持続的な賃上げは難しく将来的な事業継続にも影響を及ぼす
- ・『労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針』を理解し、行動に移すことが重要

調査の詳細につきましては、別添資料をご参照願います。

<本件問合せ先>

企画部 和田 TEL: 052-223-5718 E-mail: k-seisaku@nagoya-cci.or.jp

第56回定期景況調査

(2026年1～3月期)

2026年3月12日(木) 名古屋商工会議所

◎前回までの調査結果はこちら

https://nagoya-cci.or.jp/koho/chosa/survey_result.html



調査概要

- ◎ 調査時期 **2026年2月9日(月)～2月27日(金)**
- ◎ 調査方法 WEBを活用したアンケート調査
- ◎ 内 容 (1)定期景況調査(**2026年1～3月期**)
(2)トピックス調査「**賃上げの実施状況と見込み**」
- ◎ 有効回答社数 **1,273社**

【企業規模】

	n	%
全体	(1273)	
小規模(20人以下)	745	58.5
中小企業(21～300人)	442	34.7
大企業(301人以上)	86	6.8

【業種】

	n	%
全体	(1273)	
製造業	326	25.6
建設業	183	14.4
卸売業	180	14.1
小売業	85	6.7
サービス業	240	18.9
その他	259	20.3

※グラフに関して、四捨五入により合計値が100%にならないことがあります

ハイライト

●今期の業況

- ・ 全産業の業況判断DIは**前期からほぼ横ばい**でマイナス0.8pt。
来期は**緩やかに回復しプラス水準に転じる**見込み(p.6)
- ・ **価格転嫁の進展**を背景に小売業で業況及び採算が改善したものの、
仕入単価の上昇は継続しており、先行きは不透明である(p.8、10、11、19)

●賃上げの実施状況と見込み

- ・ 2026年度は**約7割の企業が賃上げを実施する見込み**である(p.20)
- ・ **過半数の企業が**、原資に制約がある中で賃上げを実施する、いわゆる「**防衛的な賃上げ**」である(p.26)
- ・ 多くの企業が「**人材定着や採用強化のため**」に**厳しい経営環境のなか賃上げに取り組んでいる**(p.27)

◎賃上げについて詳しくまとめたレポートはこちら

https://www.nagoya-cci.or.jp/action/file/survey56_report.pdf



定期景況調査

【凡例】

値	$30 \leq DI$	$15 \leq DI < 30$	$0 \leq DI < 15$	$\blacktriangle 20 \leq DI < 0$	$DI < \blacktriangle 20$
記号					

全産業の業況判断DIは前期から**ほぼ横ばい**でマイナス0.8pt
来期は**緩やかに回復**し、プラス水準に転じる見込み

今期

企業規模別

小規模は悪化した

中小企業は上昇した

大企業は上昇した

業種別

製造業は悪化した

建設業は上昇した

卸売業は改善した

小売業は改善した

サービス業はほぼ横ばい

来期

企業規模別

小規模は改善する見込み

中小企業は下降するもののプラス水準を維持する見込み

大企業は下降するもののプラス水準を維持する見込み

業種別

製造業はプラス水準に転じる見込み

建設業は下降しマイナス水準に転じる見込み

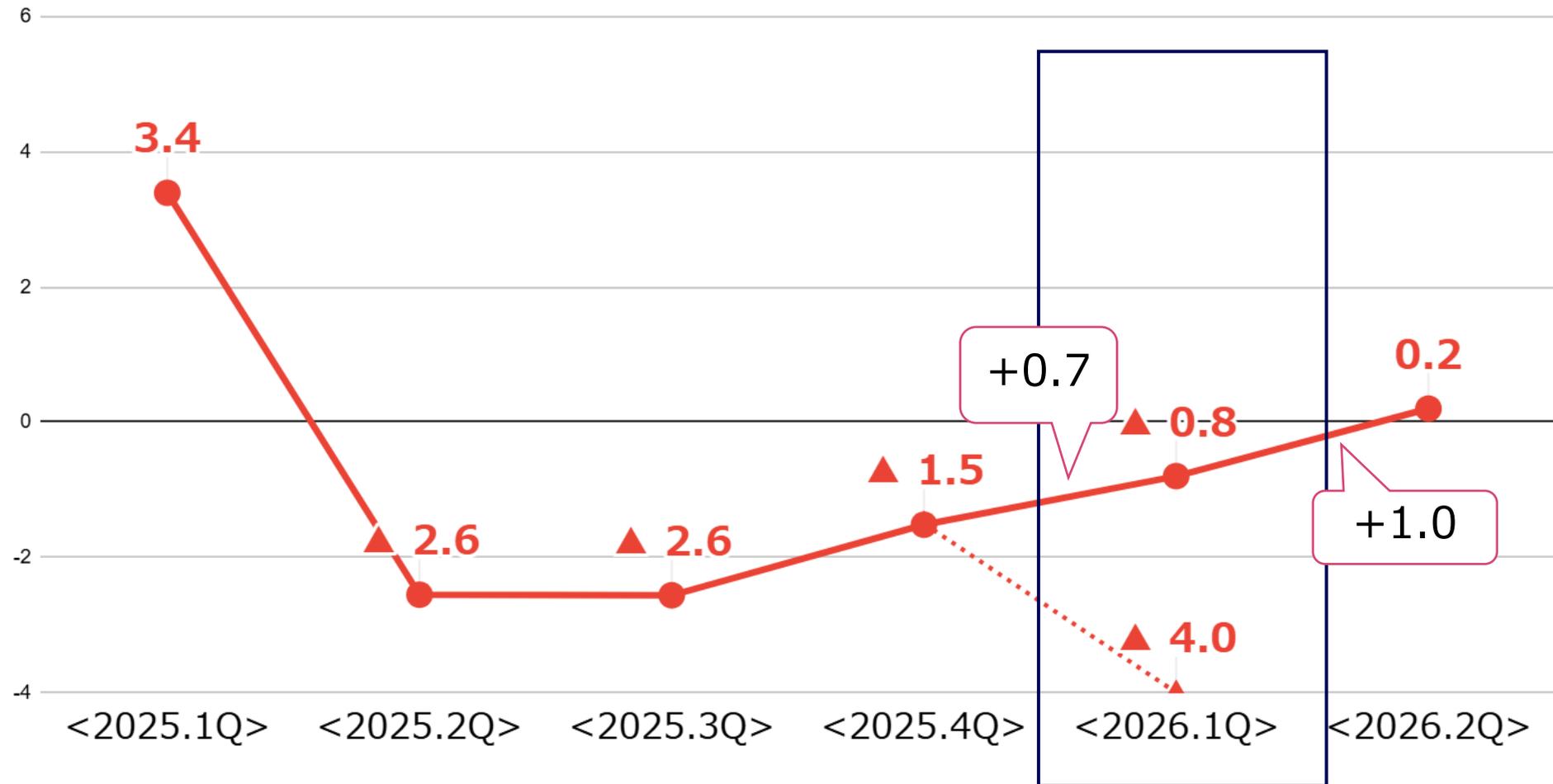
卸売業は悪化する見込み

小売業はほぼ横ばいの見込み

サービス業はプラス水準に転じる見込み

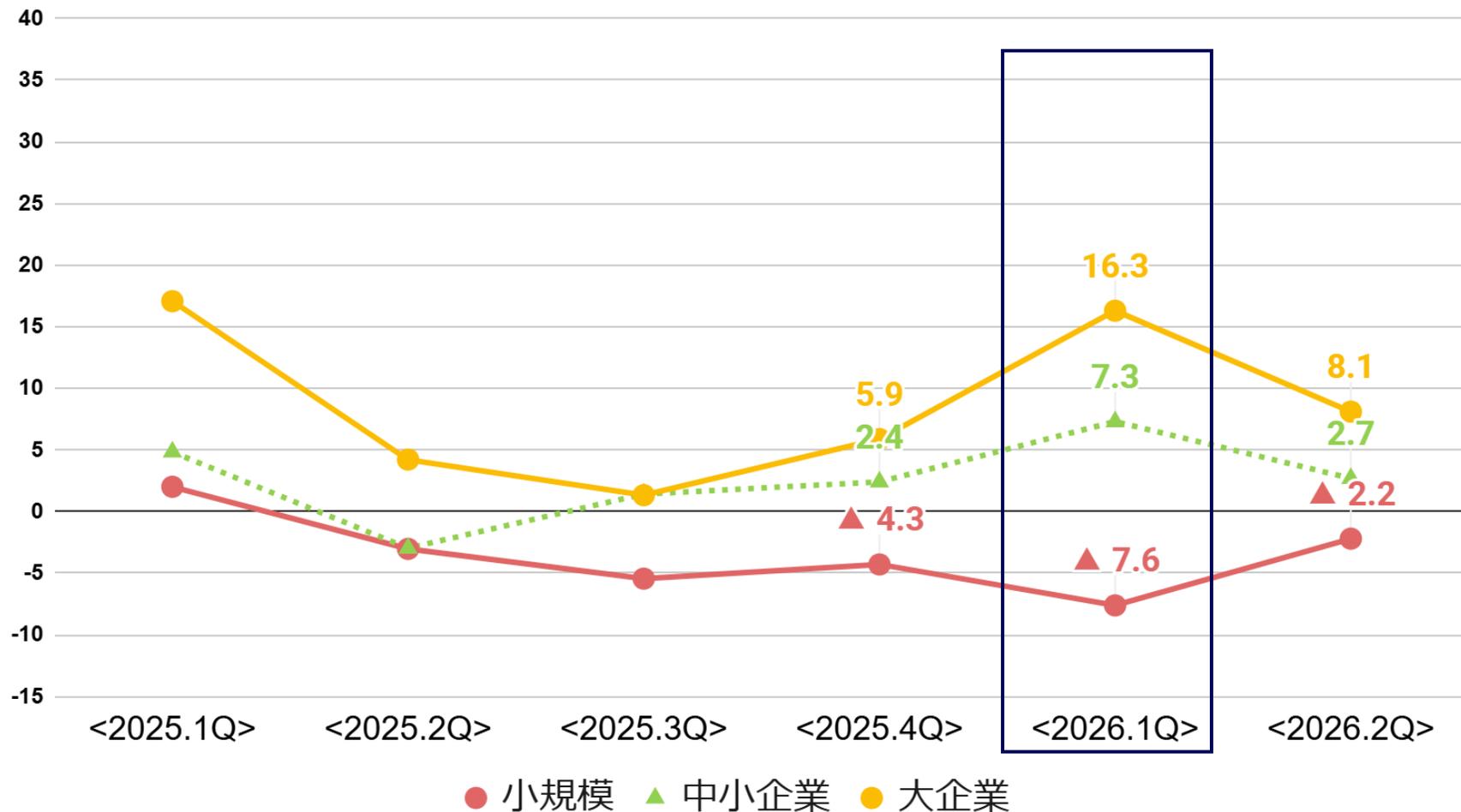
全産業業況DI(「好転」-「悪化」)の推移

業況DI(「好転-悪化」) ※点線=前回予測値



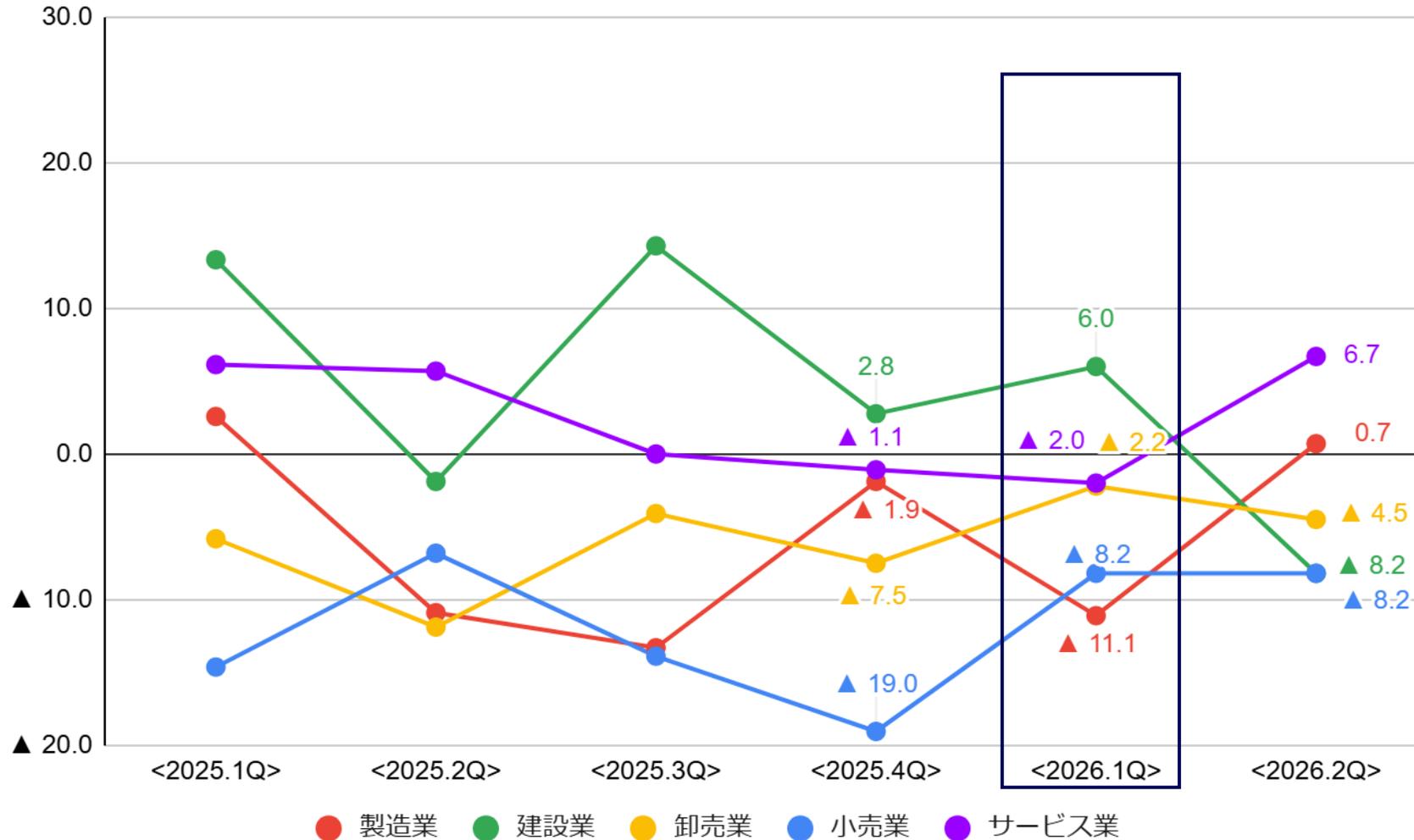
業況DI (「好転」 - 「悪化」) (企業規模別)

業況DI(「好転-悪化」)



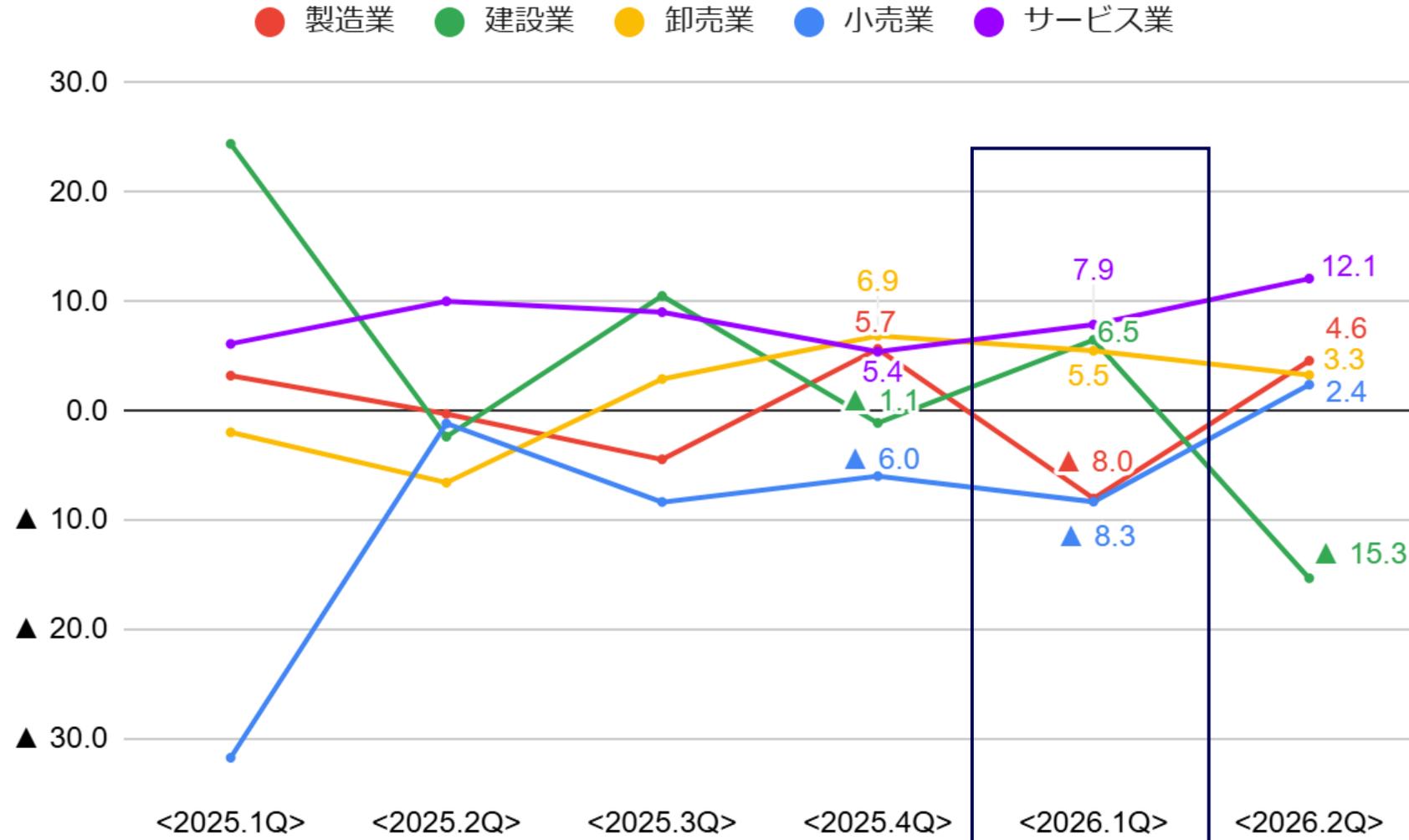
規模	今期	来期
小規模		
中小企業		
大企業		

業況DI (「好転」 - 「悪化」)(業種別)

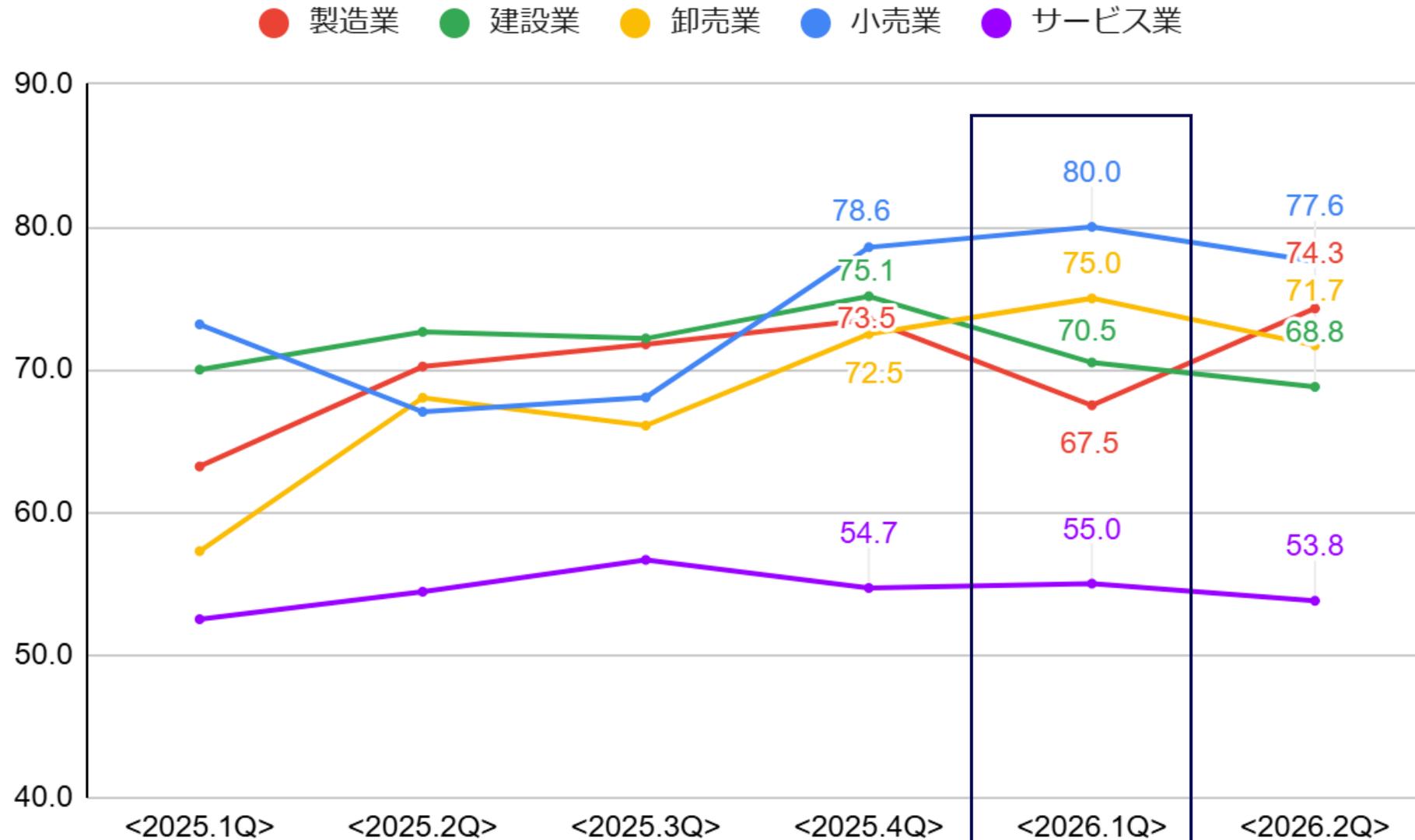


業種	今期	来期
製造業		
建設業		
卸売業		
小売業		
サービス業		

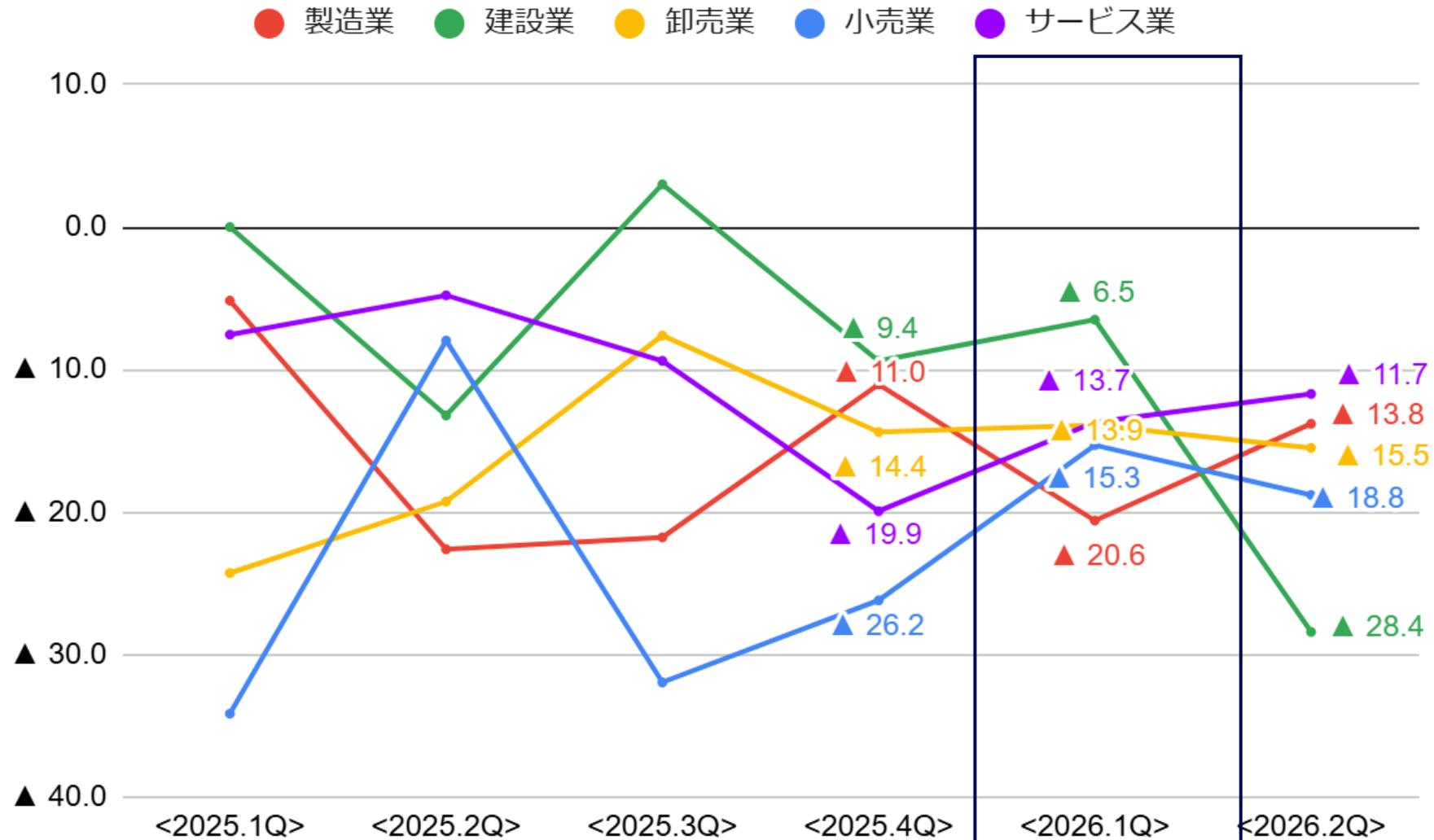
売上高DI (「増加」 - 「減少」)(業種別)



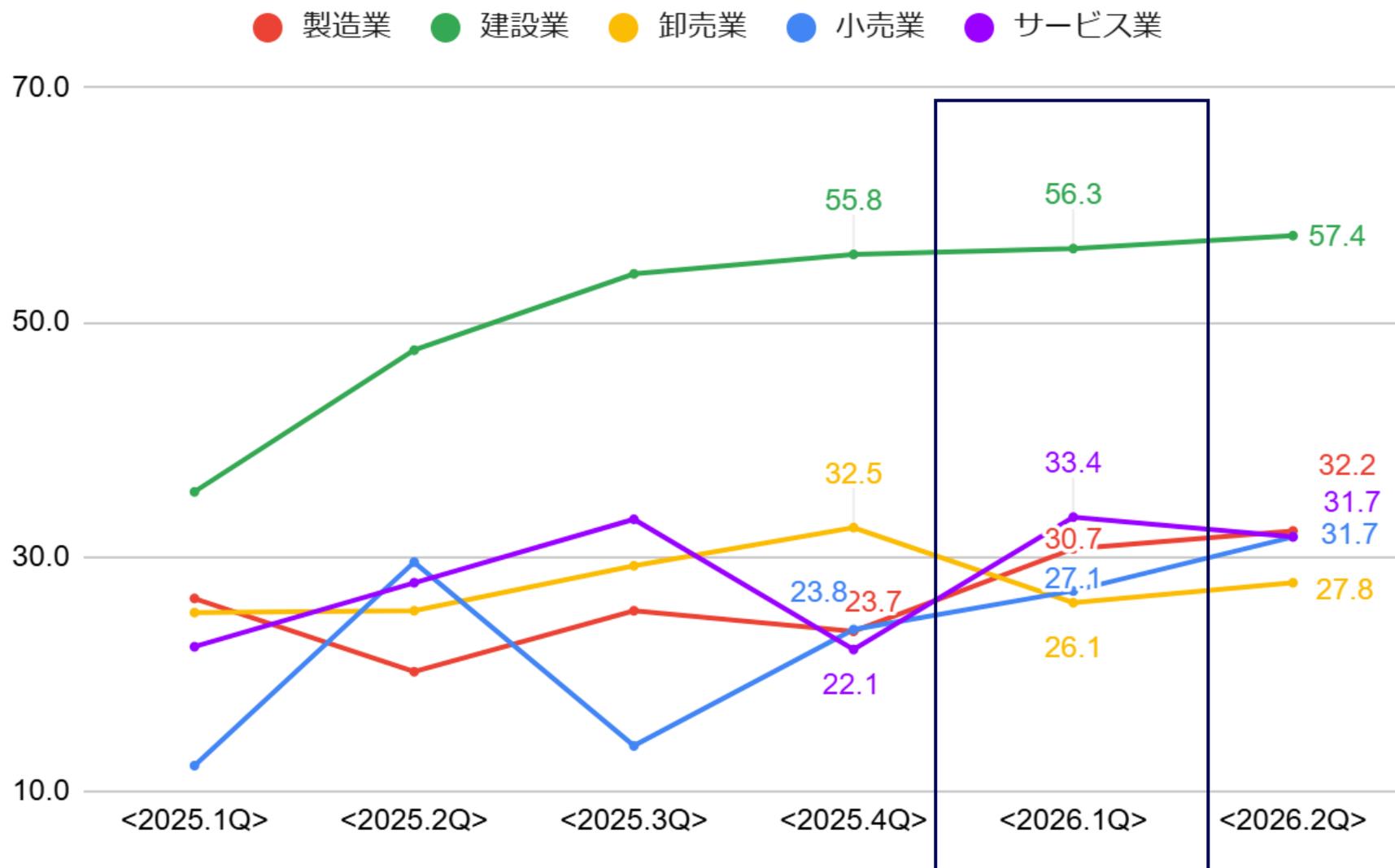
仕入単価DI (「上昇」 - 「下落」) (業種別)



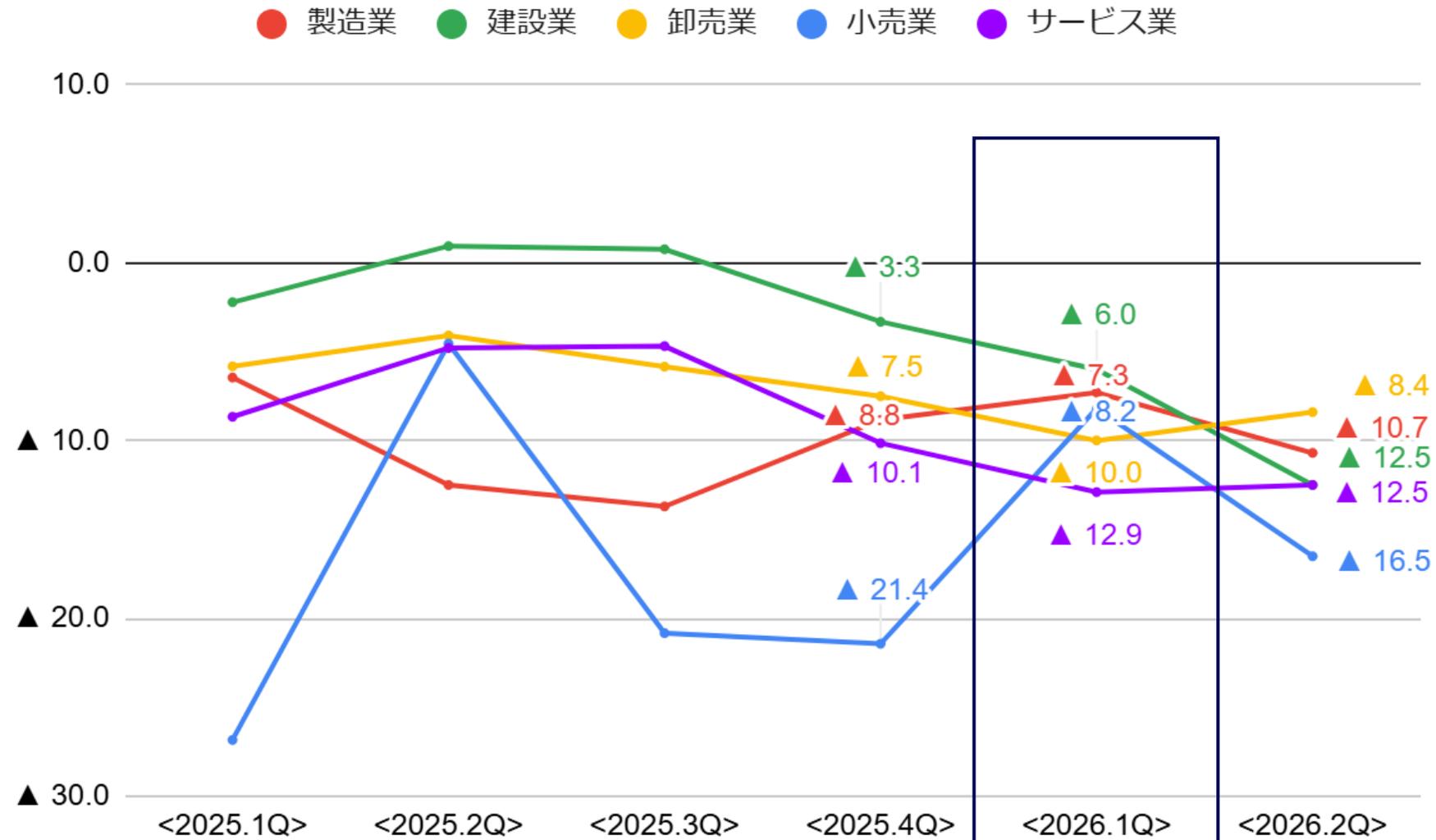
採算DI (「好転」 - 「悪化」) (業種別)



従業員数DI(「不足」 - 「過剰」) (業種別)



資金繰りDI (「好転」 - 「悪化」) (業種別)



2025年度下半期景況ヒアリング結果(対象：当地主要企業15社)

2025年度下半期の景況感と来期の見通しを各業界に伺った(※個社の状況により統計との差が生じる場合あり)

今期のポイント

- ・円安や設備投資需要を背景に、製造業の一部で下支えが見られたほか、**百貨店**や**旅行**は堅調だった。
- ・一方で、コスト高や人手不足の影響は幅広い業種で継続し、小規模事業者を中心に倒産増加の動きがみられた。
- ・人手不足の影響は特に**運輸**や**不動産**で大きく、事業運営への制約が強まっているとの声があった。
- ・日中関係の悪化に伴うインバウンド減少が**ホテル**から聞かれたが、地域全体での影響は限定的との見方である。

来期のポイント

- ・全体としては横ばいから緩やかな回復を見込むものの、欧州経済の低迷や為替動向、地政学リスクなど外部環境の不透明感が引き続き懸念材料である。
- ・設備投資や一部特需（アジア・アジアパラ競技大会）への期待はあるが、コスト高・人手不足といった構造的課題は解消しておらず、業種間の差や中小・小規模事業者の経営環境は厳しい見通し。

景況ヒアリング結果① (対象：当地主要企業15社)

(1)製造業		(2)建設業	
	コメント		コメント
輸送用機器	<ul style="list-style-type: none"> ・今期は円安効果が全体を下支えしたものの、欧州経済の低迷が自動車関連を中心にマイナス要因となった。 ・来期は一定の需要を見込むものの、欧州の厳しい状況は継続する見通し。 ・データセンター拡大に伴う発電機需要および船舶事業が成長をけん引している。 	建設	<ul style="list-style-type: none"> ・今期の非住宅投資は公共・民間ともに堅調、物流関連や製造業の設備投資も比較的好調な一方、高水準の需要に対し、供給力が追い付かず。 ・住宅投資は建築費高騰による販売価格の高止まりから需要は低調。原材料価格高止まり、人件費上昇、人手不足の状況も継続している。 ・来期も需要は現状維持は確保の見込みだが、供給力制約が続く中、地政学リスクや円安等による投資意欲低下が懸念材料である。
工作機械	<ul style="list-style-type: none"> ・今期は大手企業を中心に防衛・航空・発電関連で設備投資が進み、景況感の良い状況である。 ・自動車関係は依然として低調で、中小企業の投資慎重姿勢が継続している。 ・来期は幅広い業種で大手企業を中心に、じわじわと設備投資が回復し、緩やかな回復基調を見込む。 	建設設備	<ul style="list-style-type: none"> ・受注環境は今期・来期ともに良好で価格転嫁も一定程度進展した。 ・官公工事は人件費高騰等による予算制約から件数は減少するものの、単価上昇により受注額は概ね確保できている。 ・民間工事は暑熱対策関連工事等を中心に総じて好調な一方、自動車関連の大型工事は設備投資計画の見直しにより後ろ倒し。 ・全国的に小規模事業者の倒産件数が増加しており、今後、施工体制の維持に支障が生じる可能性が懸念材料。
鉄鋼	<ul style="list-style-type: none"> ・今期は、国内では緩やかな回復基調にある。海外では北米の関税の影響で荷動きはやや停滞しているものの、不透明感の後退を背景に、一部で受注再開の動きが見られる。 ・来期は、世界需要は緩やかな回復基調が見込まれる一方、主要顧客である日系各メーカーを取り巻く競争環境は、中国に加え、近年はASEAN地域でも激化しており、大きな回復は期待し難い。また、半導体分野では装置生産に回復の動きがあるものの、素材関連の受注回復にはまだ至っていない。 	(3)小売業	コメント
		百貨店	<ul style="list-style-type: none"> ・今期は富裕層向け高額品が堅調に推移し、景況感的良好だった。 ・リニューアル効果で30-40代の若い世代の来店が増加した。展開ブランドの入れ替えにより客単価が向上した。 ・来期は外部要因に大きな変化がなければ、景況感現状維持と想定している。
食料品加工	<ul style="list-style-type: none"> ・値上げの影響で消費が鈍化し、特に年末のおせちなど季節商品の売れ行きが低調で個人向けは前年を下回った。一方、インバウンド関連需要により法人向けは底堅く推移した。 ・来期は、賃上げによる消費回復や為替の安定などにより改善を期待する。 ・最低賃金の上昇に伴う人件費コストへの影響が顕著である。 	自動車販売	<ul style="list-style-type: none"> ・今期は、販売台数は微減、売上は微増である。 ・来期は、量販車種の受注再開やEV車種好調により改善を見込む。 ・整備士不足が深刻で外国人材の活用が進んでいる。

景況ヒアリング結果②(対象：当地主要企業15社)

(4)サービス業	コメント	(5)その他	コメント
旅行	<ul style="list-style-type: none"> ・今期は国内外とも旅行需要は総じて堅調であるものの、インバウンドは外交問題や災害など外部要因の影響をやや受けた。 ・来期は、可処分所得の減少や猛暑、円安・地政学リスクなどが懸念材料である。 ・個人旅行では、体験価値を重視した特色ある少人数ツアーの需要が高まっている。 	運輸	<ul style="list-style-type: none"> ・物価高の影響による買い控えから貨物運送の物量は回復しておらず、価格改定も十分に進まない中、コスト高が続き利益面は厳しい状況にある。 ・人材不足は依然深刻で、離職・退職者分の補充が進んでいない。 ・今期に引き続き、来期も物量回復は見込みにくく、業界内での受注獲得競争が続く見通しである。
ホテル	<ul style="list-style-type: none"> ・第3Qは好調だったが、第4Qはやや鈍化し、前年同期比では概ね横ばいで推移。法人・個人ともに需要が弱含んだことに加え、中国客を中心としたインバウンド減少が影響した。 ・来期も足元の傾向は継続する見込み。一方、アジア・アジアパラ競技大会開催による特需が期待され全体としては横ばいを見込む。 ・円高傾向が進行した場合、インバウンドの更なる減少が懸念材料。 	情報通信	<ul style="list-style-type: none"> ・受注環境は引き続き好調に推移しており、来期においてもこの傾向は持続する見通しである。 ・人手不足の状況は依然として解消されておらず、特にプロジェクトを主導・推進する人材の確保が課題となっている。 ・AIの進歩・普及は想定を上回るスピードで進展しており、この流れに乗り遅れないよう対応しておく必要がある。
人材情報サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・新卒採用は、26卒の採用定数を満たしている企業は少なく、特に理系人材では大手を含め人材確保が困難な状況にある。 ・中途採用は売り手市場が続くものの求人数は横ばいから微減で、採用難を背景に定着重視へと方針転換する動きがみられる。 ・学生は早期から就職活動に取り組む層とそうでない層、起業を選択する層など動きが多様化しており、就職活動の手法もオファー型やエージェント活用などに広がっている。 	不動産	<ul style="list-style-type: none"> ・今期は、住宅着工戸数・販売戸数ともに低調に推移した。背景には継続的なコスト上昇や工期の長期化に伴う販売価格の上昇により需要が減少している。 ・来期も状況の改善は見込みにくく、消費者の所得向上に繋がる政策が示されない限り、景況の好転は期待しにくい。 ・塗装会社からは、住宅関連の仕事がほとんどないとの声があり、工期の長期化により最終工程まで案件が下りてきていない状況である。
倒産情報サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・今期は10月・11月は小康状態で推移したものの、12月に入り倒産件数は増加基調へ転じた。特にサービス業および建設業を中心に、小規模事業者の倒産が目立つ。 ・来期も同様の傾向で推移する見込み。 ・主な倒産要因は「販売不振」「コスト高」「人手不足」の三つ。業種別では、サービス業の中でも飲食業の倒産が最も多い。 		

トピックス調査

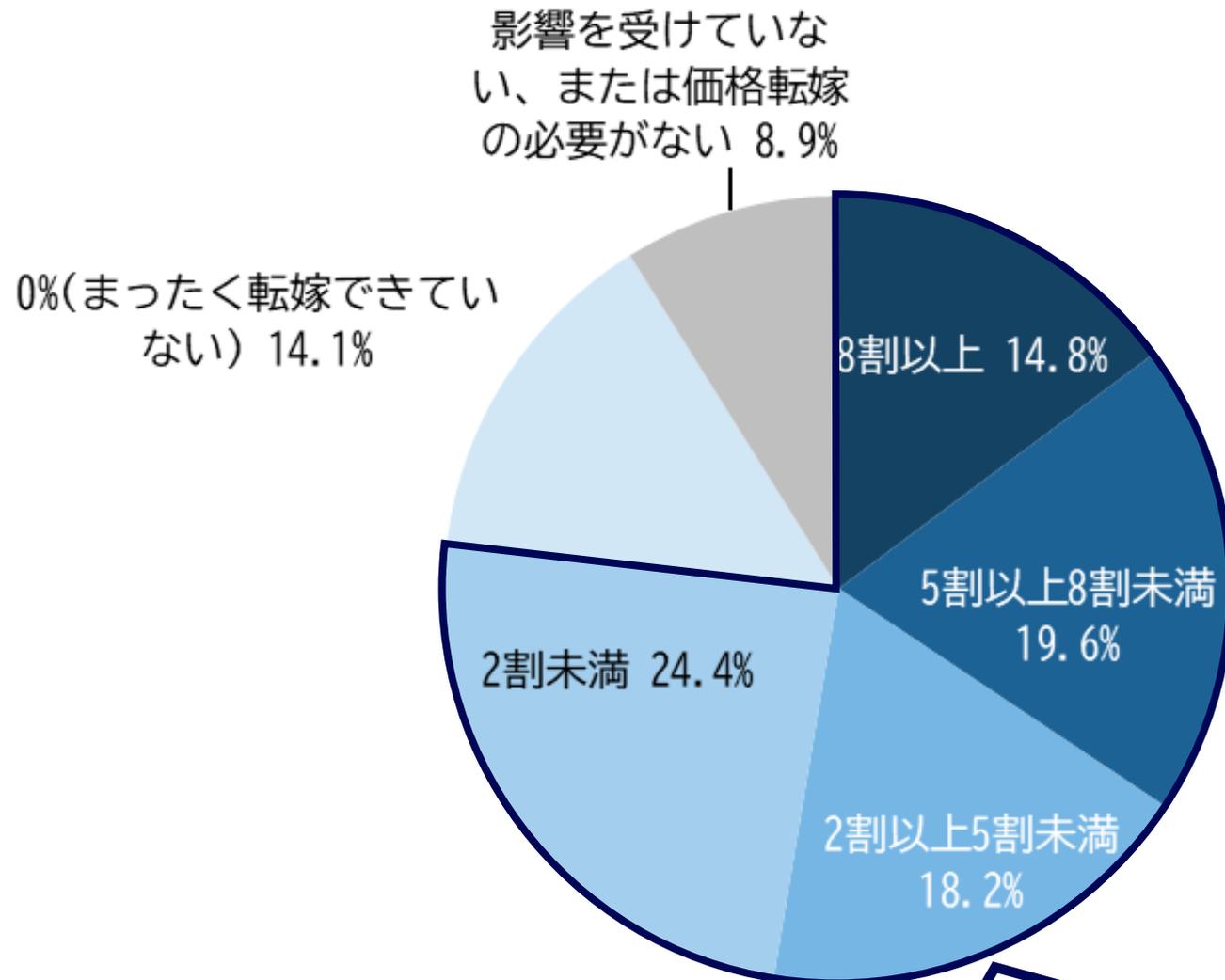
賃上げの実施状況と見込み

◎賃上げについて詳しくまとめたレポートはこちら

https://www.nagoya-cci.or.jp/action/file/survey56_report.pdf



Q1.コスト上昇に対する価格転嫁の実現状況



コスト上昇分に対し「価格転嫁をした」と回答した割合は**77.0%(前期+3.8pt)**

「価格転嫁をした」と回答した割合

Q1. 価格転嫁の実現状況(企業規模比較)

小売業、サービス業のBtoC産業の価格転嫁率が前期比で増加したものの、依然として他産業に比較して低い水準にある

80%以上 50%以上80%未満 20%以上50%未満 20%未満 0% 影響なし

「価格転嫁をした」と回答した割合(%)

企業規模	業種	サンプル数	80%以上	50%以上80%未満	20%以上50%未満	20%未満	0%	影響なし	割合(%)
全体		(1,273)	14.8	19.6	18.2	24.4	14.1	8.9	77.0
企業規模	小規模	(745)	13.8	17.2	15.4	23.9	18.5	11.1	70.3
	中小企業	(442)	15.6	22.2	21.9	25.6	8.4	6.3	85.3
	大企業 ※	(86)	18.6	27.9	23.3	22.1	5.8	2.3	91.9
業種	製造業	(326)	13.8	27.9	24.2	22.7	9.2	2.1	88.7
	建設業	(183)	17.5	23.5	16.9	24.6	13.1	4.4	82.5
	卸売業	(180)	30.6	20.6	20.6	17.2	7.2	3.9	88.9
	小売業 ※	(85)	12.9	24.7	14.1	24.7	18.8	4.7	76.5
	サービス業	(240)	9.6	9.2	14.2	28.8	22.9	15.4	61.7

企業規模	価格転嫁率(◆)	業種	価格転嫁率(◆)
全体	38.3%(+0.6)	製造業	42.2%(▲3.0)
小規模	35.3%(▲0.4)	建設業	41.2%(▲3.8)
中小企業	41.3%(▲1.7)	卸売業	51.8%(▲1.1)
大企業	46.3%(+3.5)	小売業	36.9%(+3.5)
		サービス業	26.5%(+4.6)

※本レポートで用いた「価格転嫁率」は、各選択肢の中央値に基づいて概算したものであり、実際の値とは誤差が生じる可能性があります。

あくまで傾向を捉えるための参考データとしてご参照ください。

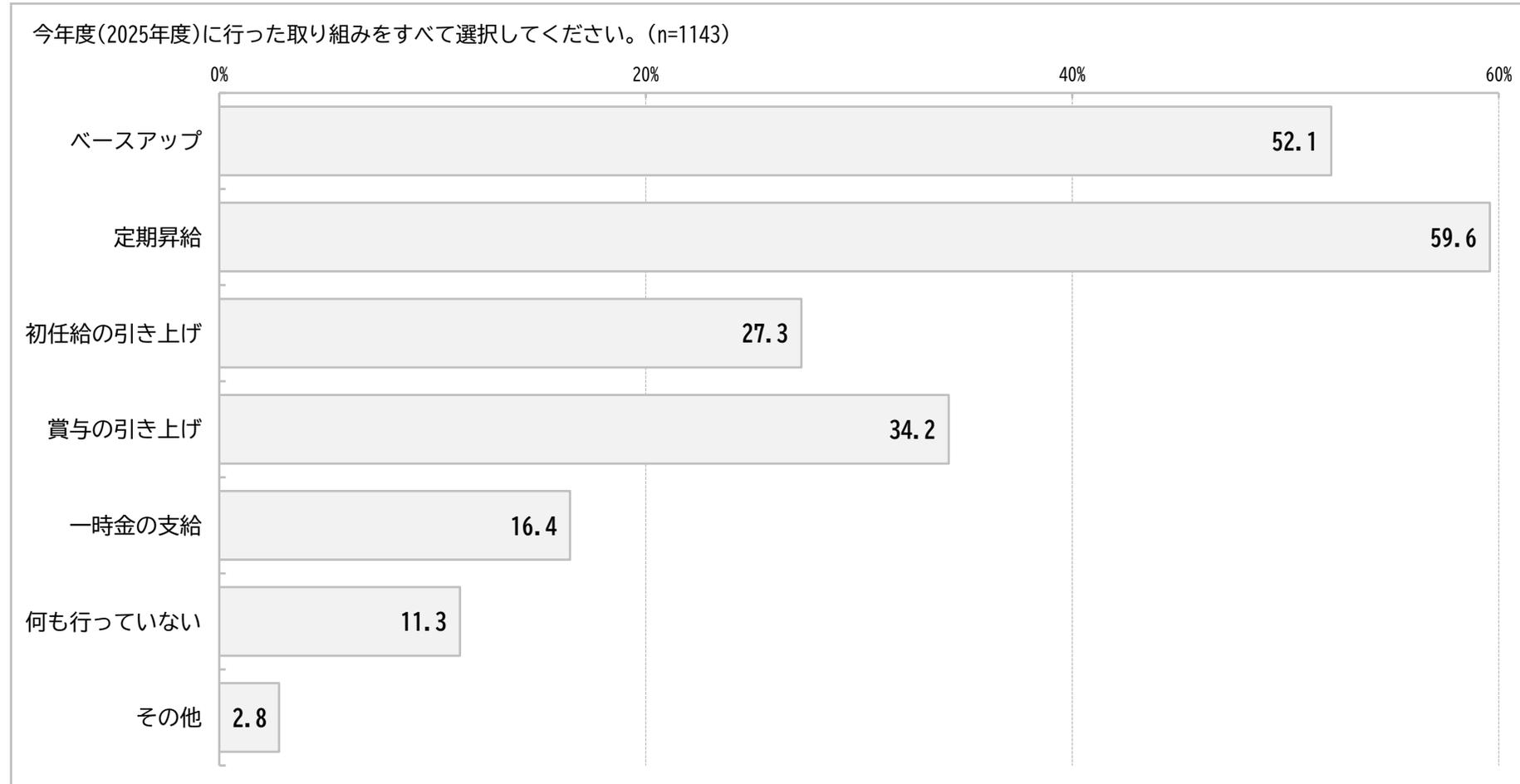
※大企業、小売業は調査サンプル数が限られております

※()内の数値は前期比

Q2.2025年度に行った取り組み(複数選択可)

※調査対象：給与を支払う対象となる従業員を雇用している法人

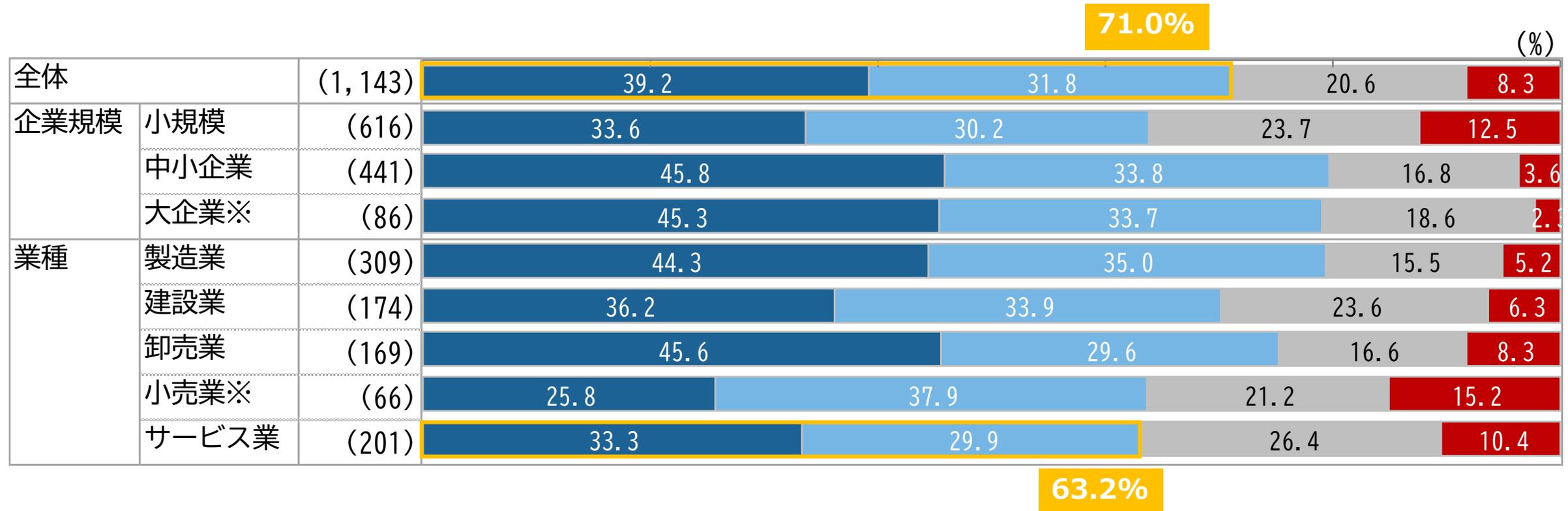
過半数の企業が「ベースアップ」もしくは「定期昇給」を実施した



Q3.2026年度の実施見込み

実施する方向性(「実施する予定がある」「実施する方向だが、具体的な内容は未定・調整中である」と回答した企業の合計)は71%であり、**約7割の企業が賃上げを実施する見込み**である
一番割合が低いサービス業でも6割以上が賃上げを実施する見込み

■実施する予定がある ■実施する方向だが、具体的な内容は未定・調整中である ■現時点では判断できない ■実施しないと判断している



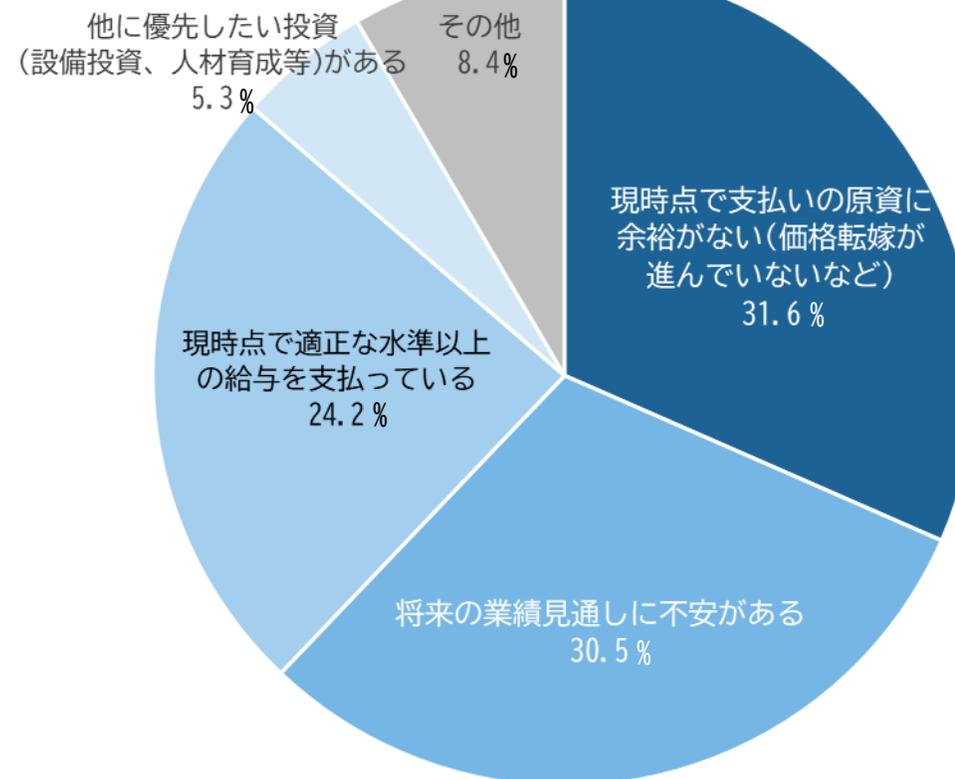
※大企業、小売業は調査サンプル数が限られております

Q4.賃上げを実施しないと判断した理由

※調査対象：Q3で「実施しないと判断している」と回答した企業

「現時点で支払いの原資に余裕がない(価格転嫁が進んでいないなど)」が31.6%と最も多く、「将来の業績見通しに不安がある」が30.5%と続いた

全体傾向(n=95)



Q5.賃上げ対象者は誰か

※調査対象：Q3で「実施する予定がある」と回答した企業

「初任給の引き上げのみ」と回答した企業はわずか2~5%程度で、多くの企業が既存社員の賃上げのみ、もしくは既存社員の賃上げと初任給引き上げの両方を行うと回答

■①：既存社員の賃上げのみ(ベースアップ・定期昇給等) ■②：初任給の引き上げのみ ■③：①②の両方を行う

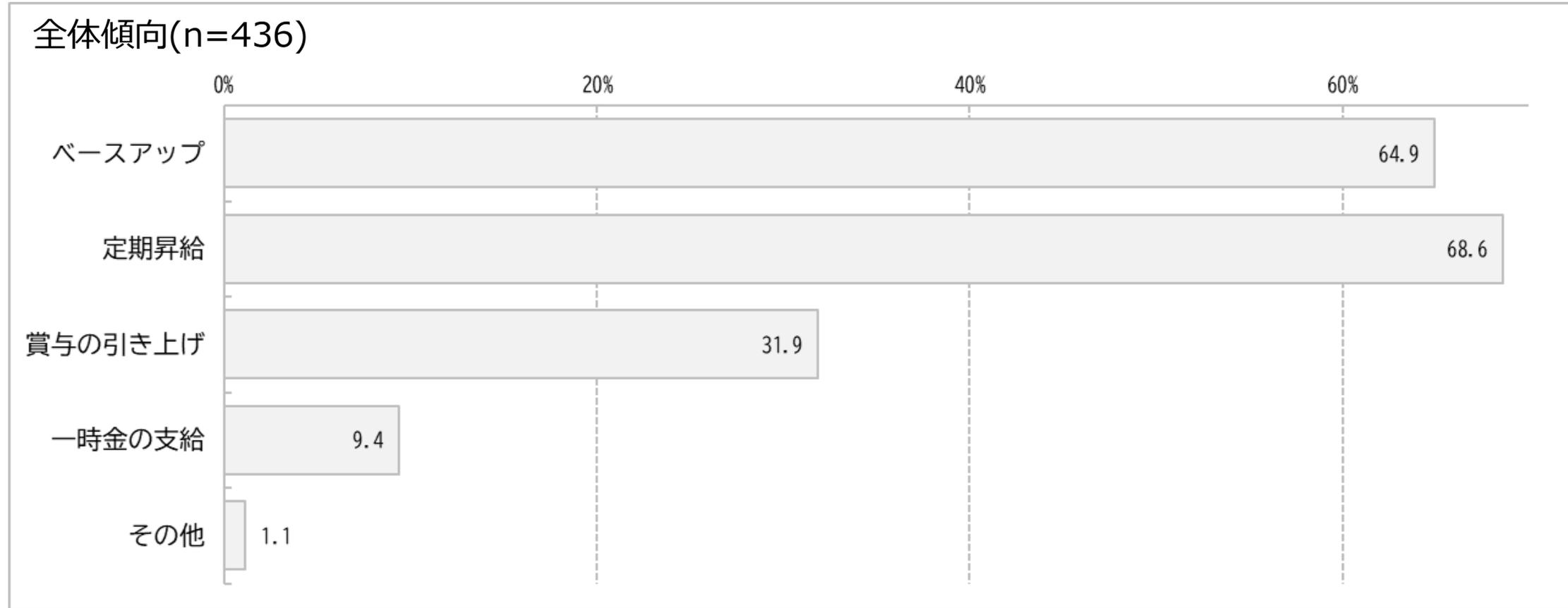
						(%)
全体		(448)	62.7	2.7	34.6	
企業規模	小規模	(207)	80.7	1.9	17.4	
	中小企業	(202)	51.5	3.5	45.0	
	大企業※	(39)	25.6	2.6	71.8	
業種	製造業	(137)	54.0	2.9	43.1	
	建設業	(63)	66.7	1.6	31.7	
	卸売業	(77)	68.8	2.6	28.6	
	小売業※	(17)	76.5		23.5	
	サービス業	(67)	65.7	4.5	29.9	

※大企業、小売業は調査サンプル数が限られております

Q6.2026年に行う予定の取り組み（複数回答可）

※調査対象：Q5で「①：既存社員の賃上げのみ」もしくは「③：既存社員の賃上げと初任給引き上げの両方を行う」と回答した企業

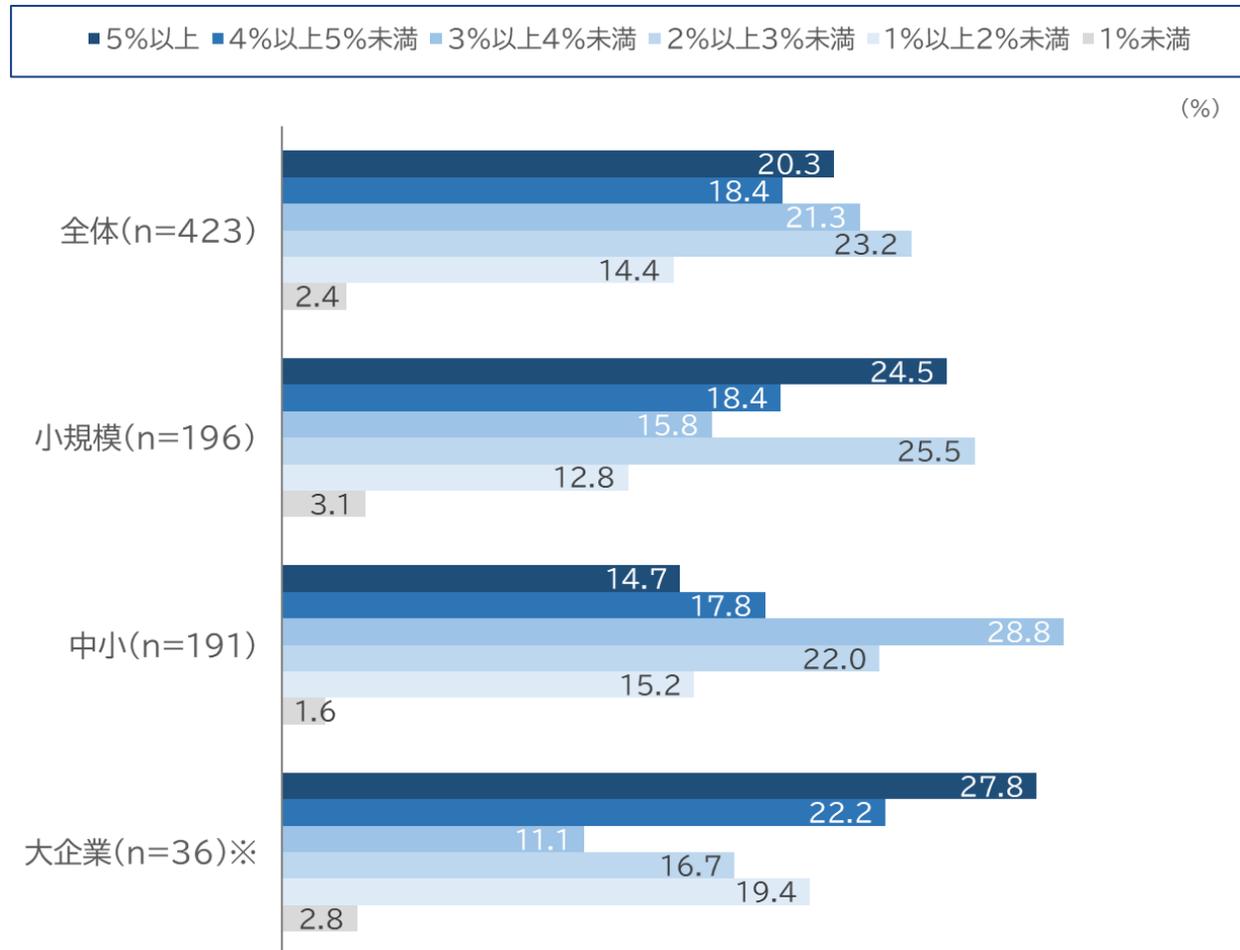
6割以上の企業が「ベースアップ」もしくは「定期昇給」を実施する見込み



Q5.想定している賃上げ率

※調査対象：Q6で「ベースアップ」もしくは「定期昇給」と回答した企業

小規模事業者でも一部の企業は「5%以上」と回答しており、中小、大手に劣らない水準で賃上げを行う見込み



※大企業は調査サンプル数が限られております

Q6. 原資確保の状況

※調査対象：Q3で「実施する予定がある」と回答した企業

企業規模にかかわらず過半数の企業が「原資に制約がある中で賃上げを実施(防衛的な賃上げ)」と回答した

■原資に制約がある中で賃上げを実施（防衛的な賃上げ） □原資に一定の余裕がある状態で賃上げを実施

			(%)	
全体		(448)	56.7	43.3
企業規模	小規模	(207)	58.0	42.0
	中小企業	(202)	55.4	44.6
	大企業※	(39)	56.4	43.6

※大企業は調査サンプル数が限られております

Q7. 賃上げを行う理由

※調査対象：Q6で「原資に制約がある中で賃上げを実施(防衛的な賃上げ)」と回答した企業

「人材定着や採用強化のため」が47.6%と最多
小規模事業者では「物価上昇による社員の生活負担への配慮」が最多

■人材定着や採用強化のため ■物価上昇による社員の生活負担への配慮 ■世の中の流れとして、賃上げに対応せざるを得ない ■最低賃金の上昇や今後の引き上げを見据えた支給額の見直し ■その他

		(%)					
全体	(254)	47.6	26.8	13.4	11.4	0.8	
企業規模	小規模	(120)	31.7	38.3	16.7	11.7	1.7
	中小企業	(112)	60.7	17.9	10.7	10.7	
	大企業※	(22)	68.2	9.1	9.1	13.6	

※大企業は調査サンプル数が限られております

 名古屋商工会議所

第56回定期景況調査（抜粋版）

2026年度の賃上げ実施見込みと持続性への課題

2026年3月12日(木)

名古屋商工会議所 企画部 企画ユニット

調査の目的・レポートのねらい

中小・小規模事業者は、物価上昇分の価格転嫁ができない企業が多く、**賃上げの支払原資の確保に影響が出ている**。そのなか、2026年春闘では高水準の賃上げ要求が昨年引き続き提出された。

そこで、**2026年度の賃上げ実施見込みの把握**のため調査を実施した。本レポートが、地域企業の現状理解を深めるとともに、今後の政策検討や支援施策の一助となることを期待する。

なお、本レポートは「第56回定期景況調査」のうち、賃上げに関する設問を中心に抜粋・整理したものである。業況DIの動向等については、全体版資料をご参照いただきたい。

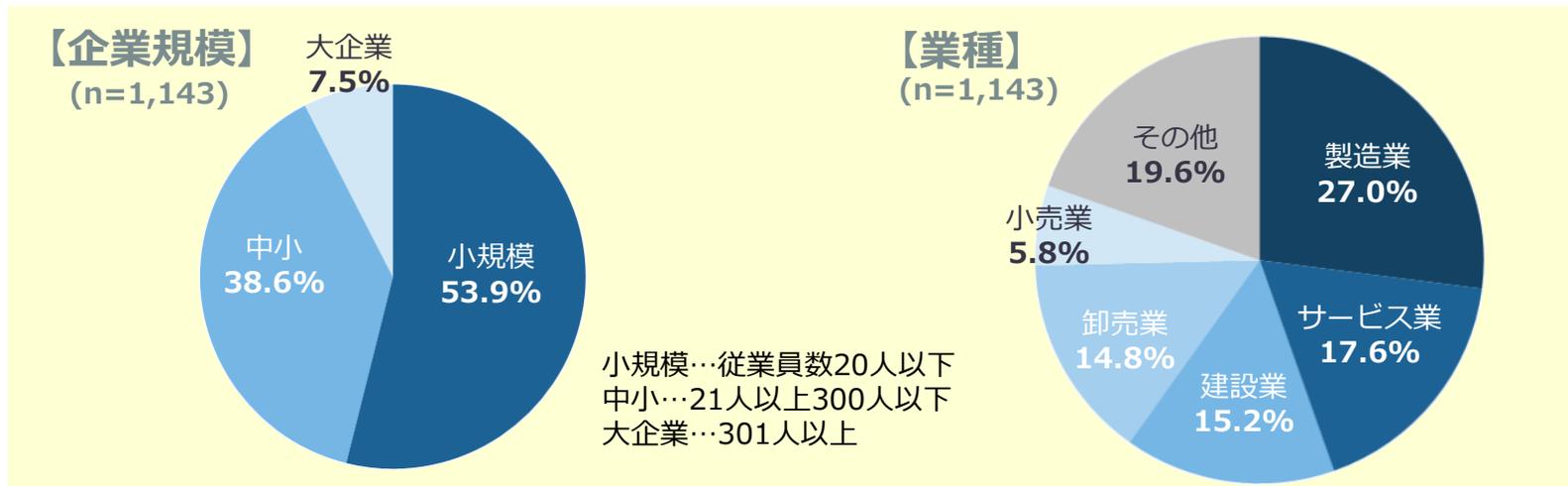
調査概要

調査期間 2月9日(月)～27日(金)
 調査方法 インターネット調査
 回答企業 1,273社
 (本レポートでは給与を支払う対象となる従業員を雇用していると回答した**1,143社**の回答を分析)



全体版資料はこちら➡

<https://www.nagoya-cci.or.jp/action/file/survey56.pdf>



7割が賃上げを見込むものの、過半数は原資に不安 「防衛的な賃上げ」脱却には取引適正化のさらなる推進が不可欠

賃上げの現状 p.4~7

- 約7割の企業が賃上げを行う方針だが、約2割の企業が判断を保留している
- 主に一般消費者との取引を行う企業では、価格転嫁の遅れが影響して賃上げの実施見込みが低い
- 小規模事業者も中小・大企業に劣らない水準での賃上げを見込む
- 一部の企業では、原資確保が進んでいないことや業績見通しへの不安から賃上げを実施しない

持続性への 課題 p.8~10

- 企業規模に限らず、過半数を超える企業が「防衛的な賃上げ」である
- 「防衛的な賃上げ」を実施する一番の理由は人材定着や採用強化である
- 価格転嫁の進展が重要。進む企業ほど余裕のある状態で賃上げができています

考察 p.11

- 値上げへの理解が進まなければ持続的な賃上げは難しく、将来的な事業継続にも影響を及ぼす
- 『労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針』を理解し、行動に移すことが重要

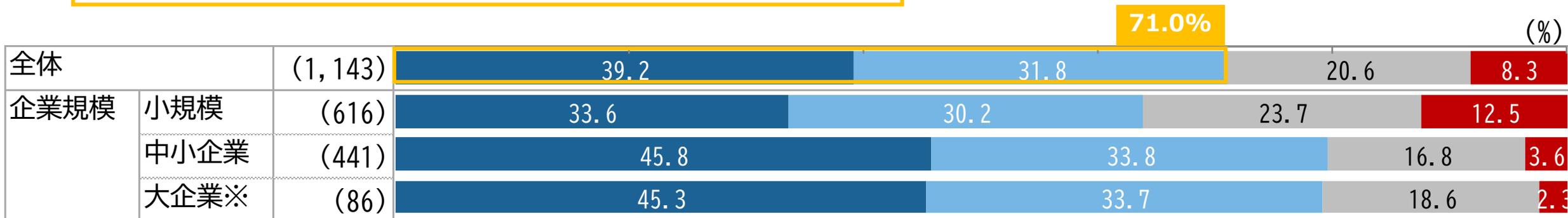
賃上げの現状_2026年度の実施見込みは？

約7割の企業が賃上げを行う方針だが、約2割の企業が判断を保留している

- ・「実施する予定がある」もしくは「実施する方向だが、具体的な内容は未定・調整中である」と回答した企業は全体の71.0%
- ・小規模事業者は中小・大企業と比べて、やや実施見込みが低い
- ・2025年度からの賃上げの動きは続くも、慎重姿勢を示す企業も一定数存在

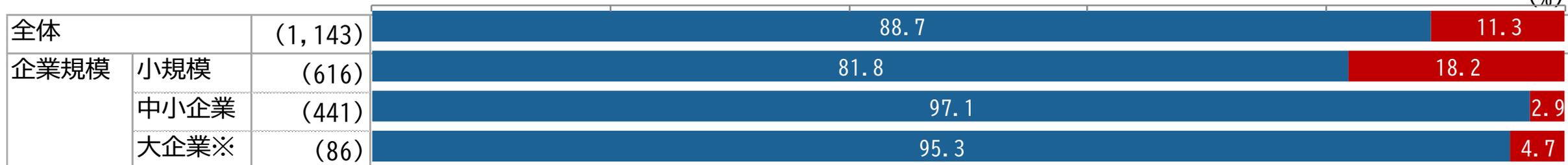
▼ 2026年度の賃上げ実施見込み(企業規模別)

■ 実施する予定がある ■ 実施する方向だが、具体的な内容は未定・調整中である ■ 現時点では判断できない ■ 実施しないと判断している



▼ 2025年度の賃上げ実施状況(企業規模別)

■ ベースアップ・定期昇給・賞与・一時金等何かしらの支給額増額を実施した ■ 何も行っていない



※ 大企業は母数が限られている

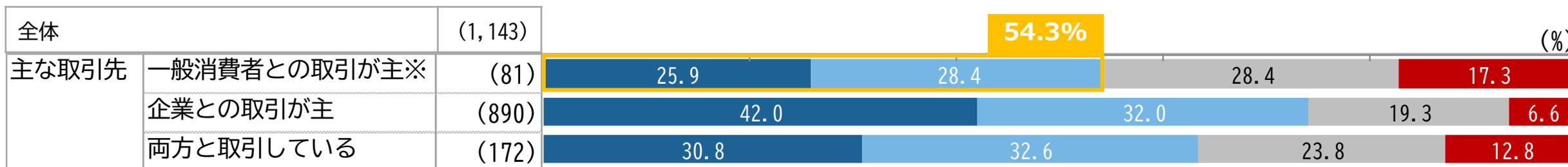
賃上げの現状_取引形態別の実施見込みは？

主に一般消費者との取引を行う企業では、価格転嫁の遅れが影響して賃上げの実施見込みが低い

- ・ 主に一般消費者との取引を行う企業(BtoC企業)では、実施見込みが54.3%とやや低い
- ・ BtoC企業のうち約3割がコスト上昇分の価格転嫁を「全くできていない」と回答

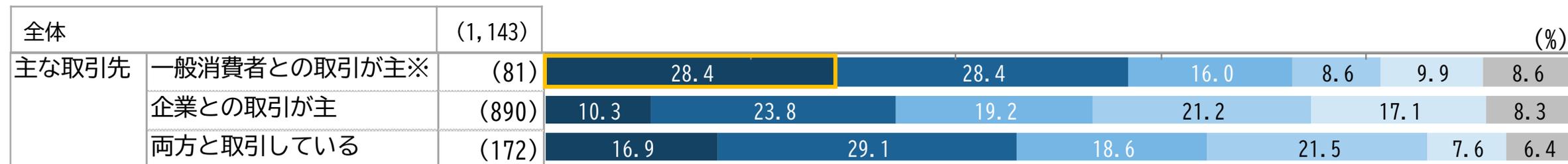
▼ 2026年度の賃上げ実施見込み(主な取引先別)

■ 実施する予定がある ■ 実施する方向だが、具体的な内容は未定・調整中である ■ 現時点では判断できない ■ 実施しないと判断している



▼ コスト上昇分に対して価格転嫁できた割合(主な取引先別)

■ 全くできていない ■ 2割未満 ■ 2割以上5割未満 ■ 5割以上8割未満 ■ 8割以上 ■ 影響なし



賃上げの現状_規模別の賃上げ水準の見込みは？

小規模事業者も中小・大企業に劣らない水準での賃上げを見込む

▼ 想定している賃上げ率(企業規模別)

【分析対象：ベースアップもしくはは定期昇給を行うと回答した企業】

属性	賃上げ率(加重平均)
全体(n=423)	3.52%
小規模(n=196)	3.58%
中小企業(n=191)	3.40%
大企業(n=36)※	3.64%

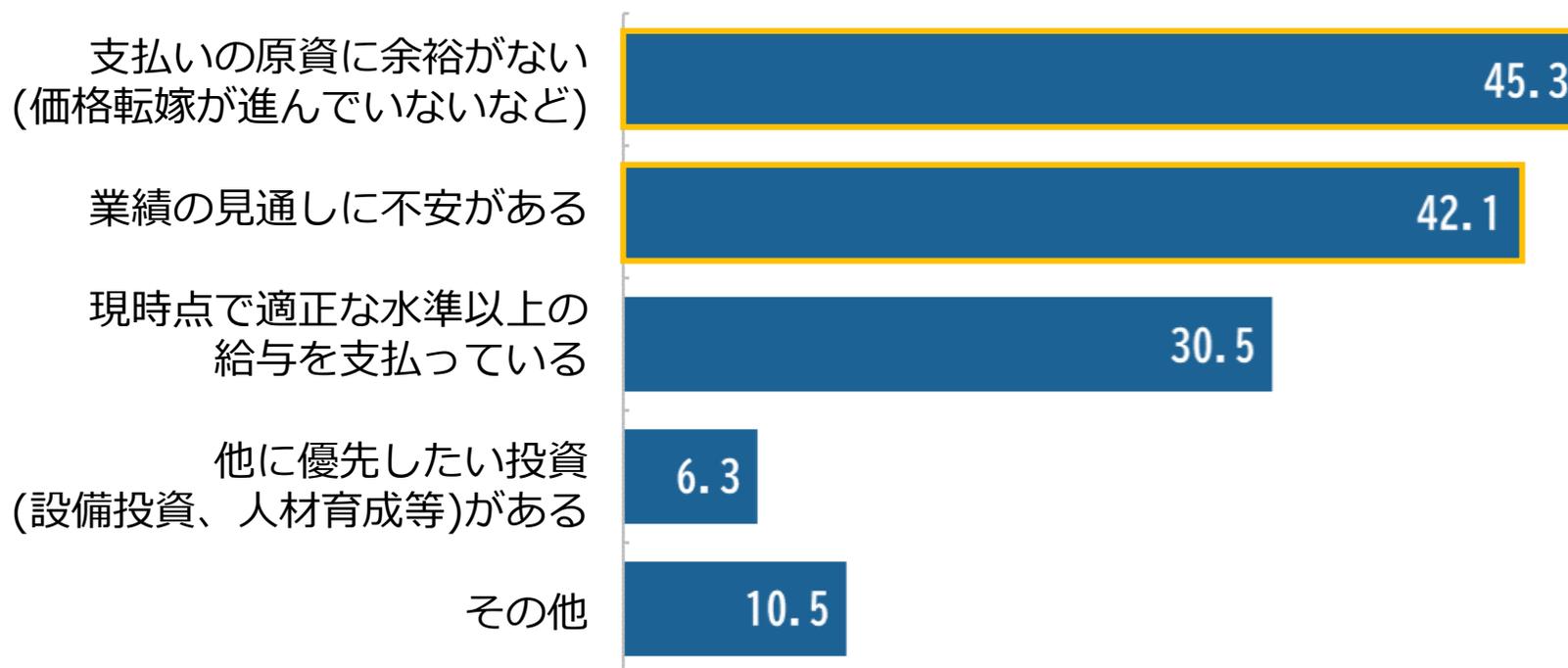
加重平均は、下記選択肢の中央値に回答数を乗じて算出した平均値を、企業規模別の構成比で加重した
 選択肢：① 1%未満 ② 2%以上3%未満 ③ 3%以上4%未満 ④ 4%以上5%未満 ⑤ 5%以上(「5%以上」は5.5%を中央値とした)

※大企業は母数が限られている

賃上げの現状_賃上げを実施しない方針の理由は？

原資確保が進んでいないことや業績見通しへの不安から賃上げを実施しない

▼ 賃上げを実施しない理由 (n=95) 【分析対象：「実施しないと判断している」と回答した企業】 ※複数回答可



持続性への課題_原資は十分に確保できているか？

企業規模に限らず、過半数を超える企業が「防衛的な賃上げ」である

▼ 原資確保の状況(企業規模別) 【分析対象：賃上げを「実施する予定がある」と回答した企業】

■ 原資に制約がある中で賃上げを実施（防衛的な賃上げ） □ 原資に一定の余裕がある状態で賃上げを実施

(%)

		原資に制約がある中で賃上げを実施（防衛的な賃上げ）	原資に一定の余裕がある状態で賃上げを実施
全体	(448)	56.7	43.3
企業規模	小規模	58.0	42.0
	中小企業	55.4	44.6
	大企業※	56.4	43.6

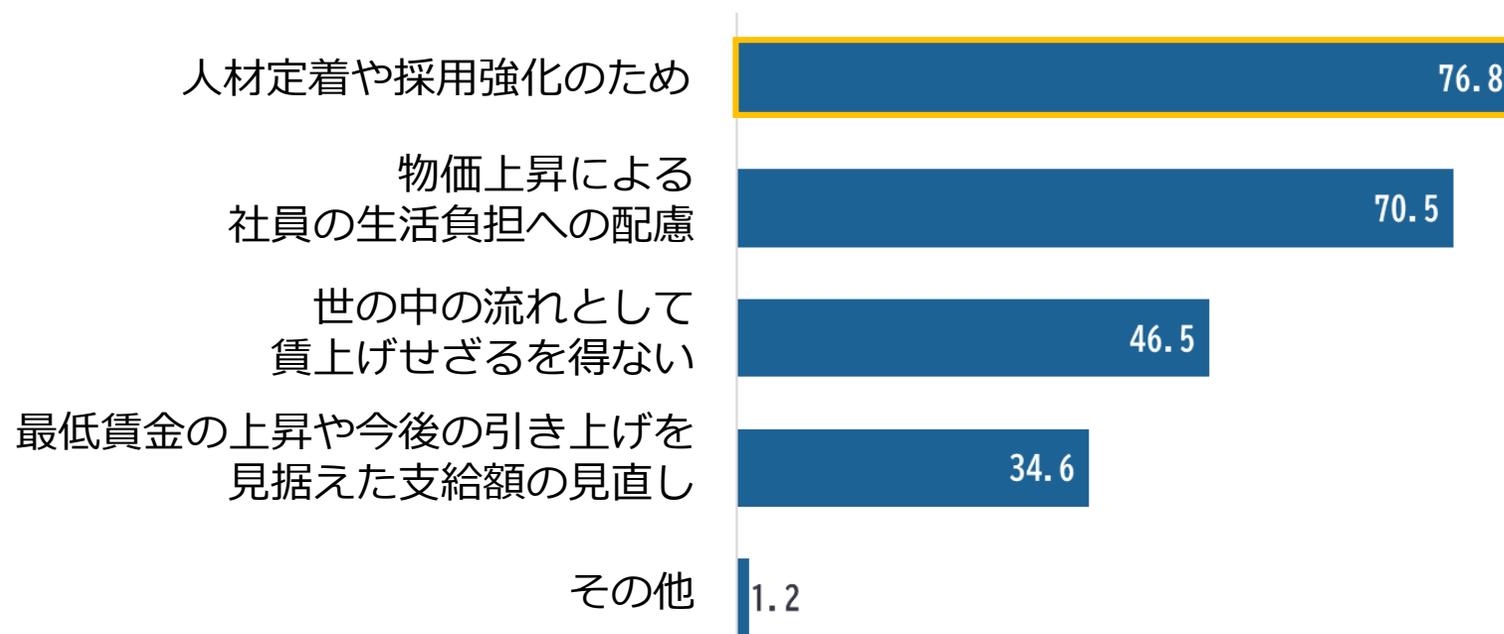
▼ 防衛的な賃上げと回答した企業の声

- ・ 労務費の価格転嫁は非常に難しい。要求額の半額程度しか受け入れられず、賃金改定の不足分は利益から捻出せざるを得ない (小規模/製造業)
- ・ 価格転嫁で原資を確保したうえで賃上げすべきだが、現状は賃上げを実施し、その労務費を求める流れになっている (中小/製造業)

持続性への課題_原資の制約のなか賃上げする理由は？

一番の理由は人材定着や採用強化である

▼ 賃上げを行う理由(n=254) 【分析対象：「防衛的な賃上げ」と回答した企業】 ※複数回答可



▼ 「人材定着や採用強化のため」と回答した企業の声

- ・ 人員確保および社員の生活防衛を目的に、ベースアップを行う予定(小規模/小売業)
- ・ 大企業による大幅な賃上げや初任給引き上げの報道が相次ぐなか、賃金水準の乖離を埋めることに苦戦している(中小/製造業)

持続性への課題_防衛的な賃上げを脱却するには？

価格転嫁の進展が重要。進む企業ほど余裕のある状態で賃上げが実施できている

- ・ 価格転嫁できた割合別で比較すると、「8割以上」転嫁できた企業は「防衛的な賃上げ」が31.5%
- ・ 価格転嫁が進まない(5割未満)企業では「防衛的な賃上げ」の割合が約7割にのぼる

▼原資確保の状況(価格転嫁できた割合別)【分析対象：賃上げを「実施する予定がある」と回答した企業】

■原資に制約がある中で賃上げを実施（防衛的な賃上げ） □原資に一定の余裕がある状態で賃上げを実施

				(%)
全体		(448)	56.7	43.3
コスト上昇分に対して価格転嫁できた割合	8割以上	(89)	31.5	68.5
	5割以上8割未満	(114)	59.6	40.4
	2割以上5割未満	(84)	70.2	29.8
	2割未満	(75)	65.3	34.7
	全く転嫁できていない	(44)	68.2	31.8
	影響なし	(42)	47.6	52.4

値上げへの理解が進まなければ持続的な賃上げは難しく、将来的な事業継続にも影響を及ぼす

本調査では、約7割の企業が賃上げを実施する見込みであり、賃上げの機運は継続していることが分かった。

一方で、過半数の企業が原資に制約がある中で賃上げを行う、いわゆる「防衛的な賃上げ」であり、十分な価格転嫁が進まないなか、人材定着や採用強化を目的とした「苦しい賃上げ」をする実態がある。

また、主な取引先が一般消費者である企業では、価格転嫁率とともに賃上げの実施見込みも低い傾向がみられた。

以上から「防衛的な賃上げ」から脱却し、持続的な賃上げを実現するには、企業がコスト上昇分を適切に価格へ反映できることが重要である。

『労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針』を理解し、行動に移すことが重要

- ・ 労務費は他のコストより転嫁が進みにくく、進まない最大の要因は「受注減少への恐れ」である
- ・ 多くの企業は「交渉の場がない」「労務費上昇分を把握できていない」など、交渉の前段階でつまづいている
- ・ 公正取引委員会・内閣官房が公表した『労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針』ではこれらの問題を解消すべく行動を示しているが、中小・小規模事業者の商慣習への浸透はまだ途上である
- ・ 一方、労務費を他のコストと切り分け根拠を示している企業ほど転嫁が進んでいることから、**各種の公表資料(春闘、最低賃金改定など)を活用して根拠を示すことで、交渉が前進する可能性が高い**

(第55回定期景況調査(2025年12月10日発表)より抜粋)

詳しい結果は[こちら](#)



コメント	企業規模	業種	価格転嫁割合	2026年度実施見込み	賃上げ率
賞与であれば一時的な対応として実施可能であるが、昇給は将来負担を伴うため慎重な検討が必要である	小規模	卸売業	2割未満	現時点では判断できない	-
物価高が恒常化していることから賃上げは不可避と判断しているが、引上げ幅については現在最終調整中である	小規模	サービス業	5割以上 8割未満	現時点では判断できない	-
受注状況が不安定であり、足元で資金的余裕があっても先行きが見通せないため、ベースアップではなく一時金での対応を予定している	小規模	情報通信業	8割以上	実施する方向だが、具体的な内容は未定・調整中	-
物価上昇を受けて賃上げの必要性は認識しているが、業績への影響に加え、賃上げに伴う社会保険料の事業主負担も増加するため、経営環境は非常に厳しい	小規模	情報通信業	影響なし	実施する方向だが、具体的な内容は未定・調整中	-
今期は賃上げを実施できる見込みだが、将来的には頭打ちとなる可能性がある	小規模	製造業	2割未満	ベースアップ	1%以上 2%未満
賃上げ原資確保に向けた価格転嫁は一定程度進んでいるものの、大企業との賃金格差是正にはなお不十分である	中小	製造業	8割以上	ベースアップ、賞与引き上げ	4%以上 5%未満

全体版資料はこちら➡



<https://www.nagoya-cci.or.jp/action/file/survey56.pdf>

▼お問い合わせ先

✉ k-seisaku@nagoya-cci.or.jp

☎ 052-223-5718