

# 1-8 月の道内「飲食店」倒産 過去最多の 29 件 年間で 3 年ぶりに増加傾向

居酒屋など「酒場・ビヤホール」は過去最多

## 北海道・「飲食店」の倒産動向(2026 年 1-8 月)



本件照会先

渡辺 雄大（情報部長）  
帝国データバンク  
札幌支店 情報部  
011-272-3933（直通）  
問い合わせ先: info.sapporo@mail.tdb.co.jp

発表日

2026/09/30

当レポートの著作権は株式会社帝国データバンクに帰属します。  
当レポートはプレスリリース用資料として作成しております。著作権法の範囲内でご利用いただき、私的利用を超えた複製および転載を固く禁じます。

## SUMMARY

2026年1-8月の北海道内の飲食店の倒産は29件発生し、集計期間開始の2000年以降、最多だった2014年の年間25件をすでに上回り、過去最多を更新した。食材・光熱費の高騰や賃上げなどで利益が圧迫されている状況に加え、特定技能受け入れ停止など、急速に進む環境変化に対応できない飲食店の淘汰が今後も進むことが見込まれる。

株式会社帝国データバンク札幌支店は北海道内の「飲食店」の倒産動向について調査・分析を行った。

集計期間:2000年1月1日～2026年8月31日まで

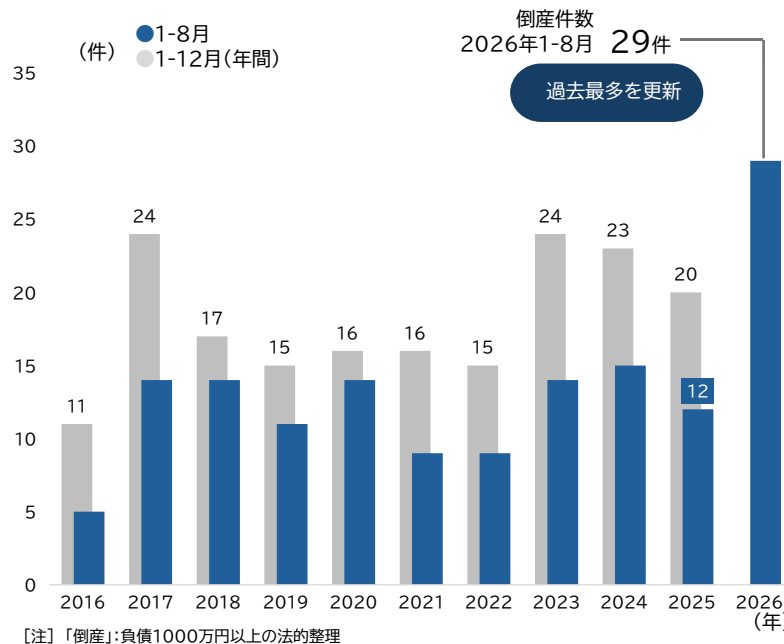
集計対象:負債1000万円以上、法的整理による倒産

## 2026年1-8月の道内「飲食店」倒産、過去最多の29件、年間では3年ぶりに増加傾向

2026年1-8月に発生した北海道内の「飲食店」の倒産（負債1000万円以上、法的整理）は29件となった。集計期間開始の2000年以降、最多だった2014年の年間25件を4件（16%増）上回り、1-8月の時点ですでに過去最多を更新、年間件数では3年ぶりに増加傾向を示した。

負債総額（2026年1-8月）は、約20億300万円となった。前年同期（約4億8700万円）を311.3%・15億1600万円上回った。負債5000万円未満の小規模倒産（16件、構成比55.2%）が主体となるなかで、「負債1億～5億円未満」の倒産が7件（構成比24.1%）発生するなど中小規模の倒産が負債総額を押し上げた。

「飲食店」の倒産 件数推移



## 業態別では「酒場・ビヤホール」などが過去最多を記録

業態別内訳を見ると、居酒屋を主体とする「酒場・ビヤホール」が12件で最も多かった。前年同期（4件）から200.0%・8件増加し、過去最多を記録。2000年以降、1-8月としては初となる10件を超える高水準となった。バーやキャバレー、ナイトクラブなどの業態が中心となる「バー、キャバレー」も8件と、前年同期（0件）から大幅に増加し、過去最多となった。また、「中華・東洋料理店」も5件、前年同期（3件）から66.7%・2件増加した。

近年は、大口宴会の減少や二次会需要の低迷など、アフターコロナの新しい生活様式が定着したことに加え、若者のアルコール離れなどから「酒場・ビヤホール」の来客数の減少により同業者間の競争が続いて

おり、「選ばれる店」と「選ばれない店」の差が広がっている。また、「中華・東洋料理店」においても、原材料価格や人件費の上昇分を、思うように価格転嫁できない企業の苦戦が続いている。

「飲食店」の倒産 業態別内訳（各年 1-8 月）

（件、各年1-8月）

| 業態別      | 2022年 | 2023年 | 2024年 | 2025年 | 2026年 | 前年同期比<br>増減率 |
|----------|-------|-------|-------|-------|-------|--------------|
| 酒場・ビヤホール | 5     | 4     | 6     | 4     | 12    | 200.0%       |
| バー、キャバレー |       | 1     | 2     |       | 8     | —            |
| 中華・東洋料理店 |       | 2     | 3     | 3     | 5     | 66.7%        |
| そば・うどん店  |       | 1     |       | 1     | 2     | 100.0%       |
| 日本料理店    | 2     | 3     | 1     | 2     | 1     | ▲50.0%       |
| 西洋料理店    |       | 1     | 1     |       | 1     | —            |
| 一般食堂     | 1     |       |       | 1     |       | ▲100.0%      |
| その他の料理店  |       |       |       | 1     |       | ▲100.0%      |
| 喫茶店      |       | 1     | 2     |       |       | —            |
| すし店      | 1     | 1     |       |       |       | —            |
| 料亭       |       |       |       |       |       | —            |
| 合計       | 9     | 14    | 15    | 12    | 29    | 141.7%       |

※網掛けは1-8月ベースで過去最多を示す

飲食店業界において、全国的に見ると（株）ゼンショーホールディングス（東証プライム）などの大手チェーンは、規模を生かしたコスト抑制に加え、原材料価格や人件費・光熱費など運営コストの上昇分などを価格転嫁することで、増収増益を果たしている。一方、スケールメリットが乏しく、価格転嫁に踏み切れない各地の中小規模の飲食店は業況悪化が見られ、規模間格差が広がっており、道内の飲食店においても同様のことが言える。

人手不足が大きな経営課題となっている外食産業において、4月13日以降、外国人労働者の新規受け入れのための在留資格証明書の交付が停止されたことや、2027年4月1日から2年間限定で食料品消費税率の引き下げが実施された際には、外食の相対的な割高感から顧客離れも懸念されるなど、外部環境の変化は大きく、今後の飲食店業界が左右される。

一方で、日本を訪れる外国人客の目的の第1位が「日本食を食べること」（「訪日外国人の消費動向2025」観光庁より）となるなど、旺盛なインバウンド需要は飲食店にとって重要な市場拡大の要素に成長しており、訪日外国人客が増加傾向にある道内においてもその点はプラスとなっている。また、近時は価格だけではなく食事そのものの魅力や演出など、スケールメリットだけでは生み出せない要素も重要視されつつある。今後、厳しい環境変化に対応しながら、各事業者が規模にあった独自の強みを生かすことで、「選ばれる店」と「選ばれない店」がより鮮明となり、さらなる新陳代謝が進むことが予想される。