

すし店の倒産、再び増加 赤字は過去最少も、 「職人不足」がネックに

インバウンドは食→体験に変化
街のすし店は正念場の1年に

「すし店」の倒産動向(2026 年上半期)



本件照会先

飯島 大介（調査担当）
帝国データバンク
東京支社情報統括部
03-5919-9343(直通)
情報統括部: tdb_jyoho@mail.tdb.co.jp

発表日

2026/07/04

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 1-6 月に発生した「すし店」の倒産は 16 件判明した。前年同期(11 件)を 5 件・45.5%上回って推移しており、年間では 3 年ぶりに前年から増加に転じる可能性がある。背景には、すしネタの価格上昇に加え、すし職人の不足、特に街の小規模なすし店では「唯一の職人」となる代表者の高齢化と跡継ぎ不在から、店舗を畳まざるを得ないリスクがある。

株式会社帝国データバンクは「すし店」の倒産発生状況について調査・分析を行った。

集計期間: 2000 年 1 月 1 日～2026 年 6 月 30 日まで

集計対象: 負債 1000 万円以上・法的整理による倒産

すし店の倒産、再び増加 赤字は過去最少も「職人不足」ネックに

2026 年 1-6 月に発生した「すし店」の倒産は 16 件判明した。前年同期(11 件)を 5 件・45.5%上回って推移しており、年間では 3 年ぶりに前年から増加に転じる可能性がある。インバウンド需要の拡大によって外国人客でにぎわう店舗が多い一方、すしネタの魚介類の価格上昇といったコストアップに加え、すし職人の不足、特に町の小規模なすし店では「唯一の職人」となる代表者の高齢化と跡継ぎ不在から、店舗を畳まざるを得ないケースもみられる。

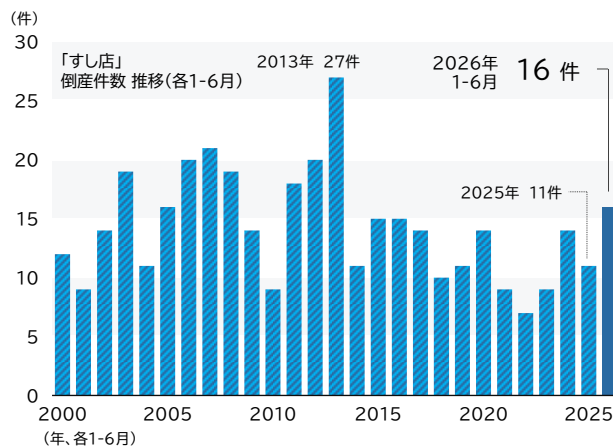
すし店の倒産を規模別にみると、資本金 100 万円未満のごく小規模なすし店が 43.8%を占めた。過去 10 年で見ても高い水準で推移しており、近年は手ごろな価格で提供する小規模な「街のすし店」の倒産が多く発生した。

すし店業界では、国内外の観光客による旺盛な需要を背景に、多少のコスト高であれば売り上げ増でカバーできる環境が続いた。しかし、近年はすし店の経営を支えてきたインバウンドにも変化がみられ、「質の良いネタを出せば客は来る」状態から、高級志向のほか、マグロ解体ショーなど付加価値の高い体験を求めるコト消費嗜好へと変化している。加えて、2025 年は「令和のコメ不足」に伴う米価の急騰に加え、すしネタとなる鮮魚の仕入れ相場高騰、すし職人の採用難と賃上げによる人件費高騰が重なった。すし店では目利きや仕込み、握りなど職人の暗黙知に依存しやすく、人材育成のハードルが高いほか、他業態や大手チェーン、海外などからの引き抜きに加え、独立による人材流出なども恒常的に発生している。そのため、好条件を提示できないすし店では職人を採用できず、客単価が高い夜間での営業時間の短縮や定休日の増加を余儀なくされ、結果的に売り上げ減に直面したケースもある。また、小規模な街のすし店では、代表者が実質的に「唯一の職人」であるケースが多く、代表者の高齢化や後継者難が最終的なきっかけとなり、事業継続を断念したすし店も近年は多くみられる。

すし店の業績動向をみると、2025 年度は「赤字」となった割合が 18.8%にとどまり、過去 20 年で最も低い。一方で、前年度から「減益」となった割合は 33.9%に上り、2 年ぶりに前年度から上昇した。同じ黒字経営でも、利益を伸ばしたすし店と、利益がじりじりと削られる経営を余儀なくされたすし店の格差もみられる。「価格の安さとエンタメ性」では資本力に優る大手回転寿司チェーン、「非日常的な体験と高級感」では都市部の超高級店と、両極に挟まれた街のすし店にとって、2026 年は「インバウンドに頼らずいかに顧客を引き付けるか」が問われる正念場の 1 年となりそうだ。

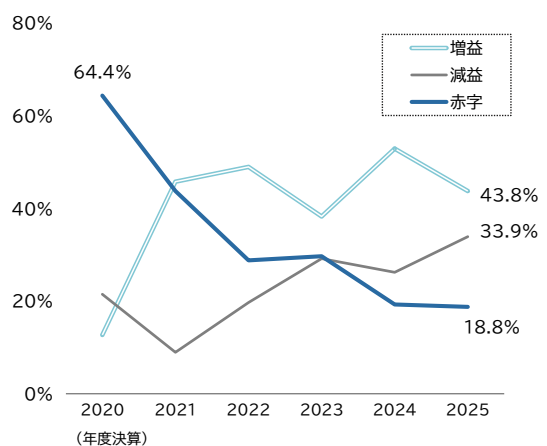
「すし店」の倒産動向と背景

「すし店」倒産件数 推移



【注1】「倒産」：負債1,000万円以上の法的整理

「すし店」の損益動向



【注1】 損益動向は企業の純損益に基づく
【注2】 2025年度決算は2026年6月時点の判明分