

# さいたま市地域経済動向調査

## 報 告 書

—2018年6月調査（2018年4～6月期）—

景況調査：実 績 2018年1～3月期

実 績 2018年4～6月期

見通し 2018年7～9月期

見通し 2018年10～12月期

特別調査：奨学金返還支援と障害者雇用について

平成30年7月

さいたま市

# <目 次>

<b>I 調査要領</b>	1
1 調査目的	1
2 調査方法	1
3 調査内容	1
4 調査実施期間	2
5 回収状況	2
6 D I の算出方法	2
7 報告書の見方	2
<b>II 調査結果の概要</b>	3
1 調査結果のまとめ	3
2 景況調査の概要	3
3 特別調査（奨学金返還支援と障害者雇用について）の概要	7
<b>III 景況調査</b>	10
1 各項目の動向	10
（1）景況	10
（2）在庫水準	12
（3）資金繰り	14
（4）雇用人員	16
（5）販売数量	18
（6）販売単価	20
（7）仕入価格（単価）	22
（8）売上高	24
（9）経常利益	26
（10）設備投資	28
（11）景気判断の背景・要因	30
（12）経営上の課題	51
2 業種別の動向	54
（1）建設業	54
（2）製造業	55
（3）卸売業	56
（4）小売業	57
（5）飲食店	58
（6）不動産業	59

(7) サービス業 .....	60
-----------------	----

#### **IV 特別調査 奨学金返還支援と障害者雇用について** ..61

1 奨学金返還支援について .....	61
(1) 奨学金返還に関する社会課題についての認知 .....	61
(2) 奨学金返還の負担軽減策を講じた人材確保について .....	62
(3) 奨学金返還について自社で負担可能な1人当たり年間額 .....	63
(4) 奨学金返還に関する補助制度を利用した人材確保について .....	64
(5) 奨学金返還に関する補助制度を利用した人材確保を 考えない理由 .....	65
2 障害者雇用について .....	67
(1) 障害者の法定雇用率の変更についての認知 .....	67
(2) 障害者雇用の有無 .....	68
(3) 障害者を雇用したきっかけ .....	69
(4) 障害者雇用を進めることについての考え .....	71
(5) 障害者雇用を進めるうえでの課題 .....	72
(6) 障害者雇用に活用できる助成金についての認知 .....	74
(7) 助成金を活用した障害者雇用を進めることについての考え .....	75
(8) 助成金を活用した障害者雇用に積極的でない理由 .....	76

#### **V 主要経済指標** ..... 77 |

1 大型小売店舗販売額（前年同月比） .....	77
(1) 百貨店・スーパー計 .....	77
(2) 百貨店 .....	77
(3) スーパー .....	77
2 家計消費支出（二人以上世帯・前月同月比） .....	78
3 新設住宅着工戸数（着工戸数・前年同月比） .....	78
4 新車登録・届出台数（台数・前年同月比） .....	79
5 消費者物価指数（前月差） .....	79
6 鉱工業指数（前月比） .....	80
(1) 生産指数 .....	80
(2) 出荷指数 .....	80
(3) 在庫指数 .....	80
7 企業倒産（負債金額・倒産件数） .....	81
8 有効求人倍率（前年同月差） .....	81
9 貸出金残高（前年同月比） .....	82

#### **VI 調査票** ..... 83 |

# I 調査要領

## 1 調査目的

本調査は、さいたま市内における経済動向、企業経営動向を把握し、適切かつ効果的な施策を推進する基礎資料として活用するとともに、地域内企業の経営判断の参考資料として役立てていただくことを目的とする。

## 2 調査方法

- アンケート調査 … 市内の1,500事業所に対して調査票を郵送等で送付・回収
- ヒアリング調査 … 上記対象企業の中から14事業所（各業種2社）を抽出し、電話によるヒアリング調査を実施
- 主要経済指標の収集 … さいたま市、埼玉県等の主要経済指標を収集

## 3 調査内容

アンケートの内容は、経営動向や景気見通しに関する【景況調査】と、地域経済における特別な問題等となっている事柄等をテーマとする【特別調査】の2つに大きく分かれる。それぞれの調査の内容は下表で示したとおりである。なお、ヒアリング調査は、主に景況感判断の背景・要因等を把握することを目的として実施した。

### 【景況調査】

- 調査対象期間
  - 実績判断 [前期] 2018年1～3月期（2月15日時点）  
[今期] 2018年4～6月期（5月15日時点）
  - 見通し判断 [来期] 2018年7～9月期  
[来々期] 2018年10～12月期
- 調査項目
  - ①景気及び景気判断の背景・要因 ②在庫水準 ③資金繰り ④雇用人員
  - ⑤販売数量 ⑥販売単価 ⑦仕入価格（単価） ⑧売上高 ⑨経常利益
  - ⑩設備投資 ⑪経営上の課題

### 【特別調査】

- 主なテーマ 「奨学金返還支援と障害者雇用について」
- 調査項目
  - 【奨学金返還支援】①奨学金返還に関する社会課題についての認知
    - ②返還額の負担軽減による人材確保について ②-1 負担可能な1人当たり年間の額
    - ②-2 補助制度を利用した人材確保 ②-3 補助制度を利用した人材確保を考えない理由
  - 【障害者雇用】①障害者の法定雇用率が変更したことについての認知
    - ②障害者雇用の有無 ②-1 雇用したきっかけ ②-2 障害者雇用についての考え
    - ②-3 障害者雇用を進めるうえでの課題 ③障害者雇用に関する助成金の認知
    - ③-1 助成金を活用した障害者雇用を進めることについての考えとその理由

#### 4 調査実施期間

■アンケート調査	…	2018年5月23日(水)～2018年6月13日(水)
■ヒアリング調査	…	2018年6月8日(金)～2018年6月19日(火)

#### 5 回収状況

業種	送付 事業所数	有効回答 事業所数	回収率 (%)
建設業	195	92	47.2
製造業	210	103	49.0
卸売業	220	76	34.5
小売業	220	100	45.5
飲食店	225	49	21.8
不動産業	220	88	40.0
サービス業	210	83	39.5
計	1,500	591	39.4

#### 6 DI\*の算出方法

景況調査では、景況等に対する5段階の判断に、それぞれ以下の点数を与え、これらを各回答区分の構成比(%)に乗じて、DIを算出している。ただし、「在庫水準」「雇用人員」「仕入価格(単価)」については、「過剰(上昇)」-1、「やや過剰(やや上昇)」-0.5、「適正(不変)」0、「やや不足(やや下降)」+0.5、「不足(下降)」+1として、DIを算出する。

評価	「良い」 「増加」 等	「やや良い」 「やや増加」 等	「普通」 「不変」 等	「やや悪い」 「やや減少」 等	「悪い」 「減少」 等
点数	+1	+0.5	0	-0.5	-1

\*DIとは、ディフュージョン・インデックス(Diffusion Index)の略である。

#### 7 報告書の見方

- ①景況調査では、項目ごとにDI値で集計した結果を掲載している。なお、前期=2018年1月～3月、今期=2018年4月～6月、来期=2018年7月～9月、来々期=2018年10月～12月としている。
- ②各図表では、回答者数を「n」として表示している。
- ③集計は、小数点第2位を四捨五入しているため、数値の合計が100%にならない場合がある。

## Ⅱ 調査結果の概要

### 1 調査結果のまとめ

～さいたま市内の景況は、今期は下降したものの前年同期と比べて  
上昇しており、全体としては緩やかに上昇していく見通し～

さいたま市内の景況は、今期（2018年4～6月期）は3.6ポイント下降したが、前年同期と比べて前期、今期とも上昇しており、全体としては緩やかに上昇していく見通しである。

当面の経営課題で最も多いのは「人材の不足・求人難」の3割強で、前年調査の2位から1位に上昇した。前年調査で1位の「売上・受注不振」は約3割で、2位に後退した。

「奨学金を利用した学生がその返還に苦慮している」という社会課題を「知っている」と回答した事業所は7割台半ば近くである。一方、「従業員の奨学金返還の負担軽減策を講じて人材確保に繋がりたいと考えるか」で、「考える」と回答した事業所は約1割と少ない。

「平成30年4月1日の障害者の法定雇用率の変更」について「知らなかった」が6割強、「知っている」が3割強である。「障害者を雇用している」と回答した事業所は1割強で、「雇用したきっかけ」で最も多いのは「企業の社会的責任（CSR）を果たすため」の4割台半ばである。また、障害者を雇用していない事業所の「障害者の雇用を進めるうえでの課題」で最も多いのは「障害者にやってもらう業務がない」の5割強である。

### 2 景況調査の概要

#### （1）景況<sup>P10</sup> ～今期は下降したものの前年同期では上昇、先行きは上昇していく見通し～

今期（2018年4～6月期）のD Iは▲21.6となり、前期の▲18.0と比べて3.6ポイントの下降となった。前年同期と比べて、前期、今期とも上昇した。先行きは、来期が▲21.1、来々期が▲19.2と上昇していく見通しである。

業種別では、今期は「飲食店」以外の業種は下降した。「飲食店」は前期、今期と上昇したが、依然として大幅なマイナスが続く。先行きは、来期は「建設業」「製造業」「小売業」で上昇、来々期は「建設業」を除いて上昇する見通しである。

規模別では、今期は「5人未満」「10～25人未満」「50人以上」で下降し、「5人未満」は大幅なマイナスが続いた。先行きは、来期は「5人未満」「10～25人未満」「50人以上」で上昇、来々期は全ての規模で上昇する見通しである。

#### （2）事業所の動向

##### ① 売上高<sup>P24</sup>・経常利益<sup>P26</sup>

～売上高、経常利益とも、今期は下降したが、来期、来々期と上昇していく見通し～

今期のD Iは、売上高が▲19.5、経常利益が▲21.2となり、前期と比べて、それぞれ8.1ポイント、5.6ポイント下降した。業種別では、売上高は「飲食店」を除いて下降、経常利益は「製造業」「飲食店」を除いて下降となった。規模別では、売上高は全ての規模で下降し、経常利益は「25～50人未満」を除いて下降となった。先行きについては、売上高、経常利益とも、来期、来々期と上昇していく見通しである。

② 販売数量<sup>P18</sup>・販売単価<sup>P20</sup> ～今期は、販売数量、販売単価ともに下降～

今期のD Iは、販売数量が▲20.6、販売単価が▲5.0であった。前期と比べて、販売数量が6.9ポイントの下降、販売単価が0.7ポイントの下降であった。先行きについては、販売数量は来期、来々期と上昇、販売単価は来期が横ばいであるが、来々期は上昇する見通しである。

③ 資金繰り<sup>P14</sup> ～「飲食店」、「5人未満」で大幅なマイナスが続く～

資金繰りの今期は▲9.6で、前期と比べて0.3ポイント上昇した。業種別では「飲食店」、規模別では「5人未満」で大幅なマイナスが続く一方、「50人以上」はプラスが続いた。先行きについては、来期は下降する見通しであるが、「50人以上」はプラスが続く見通しである。

④ 雇用人員<sup>P16</sup>・設備投資<sup>P28</sup> ～「建設業」「サービス業」で雇用人員の不足感が強い～

雇用人員の今期は17.2で、前期と比べて0.6ポイント下降した。全ての業種・規模がプラスの不足で、業種別では「建設業」と「サービス業」、規模別では《25人以上》でとくに不足感が強い。先行きについては、来期は横ばい、来々期は上昇の見通しである。設備投資の今期は▲7.2で、前期と比べて1.5ポイント上昇した。来期、来々期と下降していく見通しである。

⑤ 仕入価格<sup>P22</sup>・在庫水準<sup>P12</sup>

～仕入価格の今期は下降、在庫水準は来期、来々期とプラスの不足が続く見通し～

仕入価格は「上昇」が「下降」を上回り▲22.3となり、前期と比べて0.7ポイントマイナス幅が拡大した。「飲食店」は先行きも大幅なマイナスが続く見通しである。在庫水準の今期は0.0で、来期は1.4、来々期は0.9と、プラスの不足が続く見通しである。

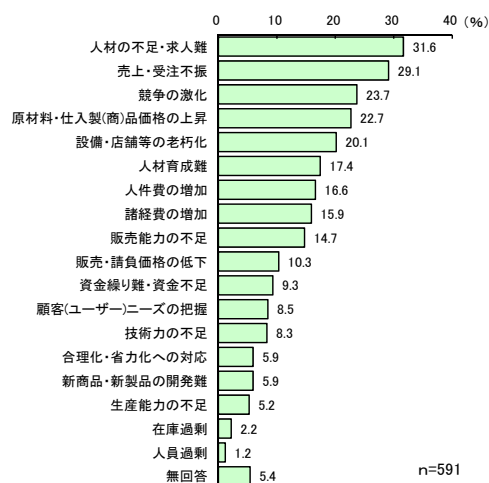
<今回調査の結果（D I値）>

項目	D I 値			
	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
景況	▲18.0	▲21.6	▲21.1	▲19.2
在庫水準	▲0.1	0.0	1.4	0.9
資金繰り	▲9.9	▲9.6	▲11.8	▲11.6
雇用人員	17.8	17.2	17.2	19.1
販売数量	▲13.7	▲20.6	▲14.5	▲13.4
販売単価	▲4.3	▲5.0	▲5.0	▲4.1
仕入価格（単価）	▲21.6	▲22.3	▲21.0	▲21.7
売上高	▲11.4	▲19.5	▲16.9	▲14.6
経常利益	▲15.6	▲21.2	▲18.8	▲16.7
設備投資	▲8.7	▲7.2	▲9.4	▲9.8






































⑥ 経営上の課題<sup>P51</sup>





～最も多いのは「人材の不足・求人難」の5割強～

当面の経営課題をみると、最も多いのが「人材の不足・求人難」（31.6%）で、以下、「売上・受注不振」（29.1%）、「競争の激化」（23.7%）、「原材料・仕入製（商）品価格の上昇」（22.7%）、「設備・店舗等の老朽化」（20.1%）、「人材育成難」（17.4%）、「人件費の増加」（16.6%）、「諸経費の増加」（15.9%）などと続く。



■各項目の産業天気図

項目	18年			
	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期
景況				
	▲18.0	▲21.6	▲21.1	▲19.2
在庫水準				
	▲0.1	0.0	1.4	0.9
資金繰り				
	▲9.9	▲9.6	▲11.8	▲11.6
雇用人員				
	17.8	17.2	17.2	19.1
販売数量				
	▲13.7	▲20.6	▲14.5	▲13.4
販売単価				
	▲4.3	▲5.0	▲5.0	▲4.1
仕入価格 (単価)				
	▲21.6	▲22.3	▲21.0	▲21.7
売上高				
	▲11.4	▲19.5	▲16.9	▲14.6
経常利益				
	▲15.6	▲21.2	▲18.8	▲16.7
設備投資				
	▲8.7	▲7.2	▲9.4	▲9.8

DI	← 30	← 10	10 →	30 →
記号				



■業種別の産業天気図（18年4～6月期）

業種	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食店	不動産業	サービス業
景況							
	▲15.8	▲22.7	▲18.4	▲34.9	▲38.8	▲7.2	▲18.7
在庫水準							
	1.5	▲4.1	▲4.3	▲2.1	▲8.7	17.9	3.3
資金繰り							
	▲3.9	▲7.8	▲2.7	▲21.5	▲28.1	▲1.3	▲8.0
雇用人員							
	28.6	11.0	13.3	16.3	12.5	11.0	25.3
販売数量							
	▲16.9	▲11.0	▲18.0	▲32.5	▲25.0	▲18.8	▲23.1
販売単価							
	▲3.3	▲5.5	0.7	▲11.2	0.0	▲6.5	▲5.6
仕入価格 （単価）							
	▲27.6	▲24.3	▲23.7	▲23.7	▲31.6	▲6.1	▲15.9
売上高							
	▲14.8	▲12.4	▲19.7	▲31.6	▲23.5	▲14.1	▲21.7
経常利益							
	▲15.8	▲12.7	▲18.4	▲32.7	▲31.6	▲13.7	▲28.0
設備投資							
	▲8.5	▲7.6	▲10.7	▲5.9	▲18.1	▲1.9	▲2.6

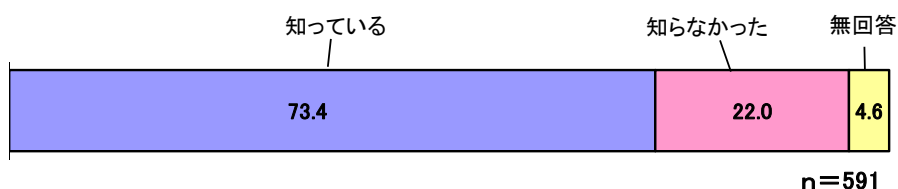
DI	← 30	← 10	10 →	30 →
記号				

### 3 特別調査（奨学金返還支援と障害者雇用について）の概要

#### 3-1 奨学金返還支援について

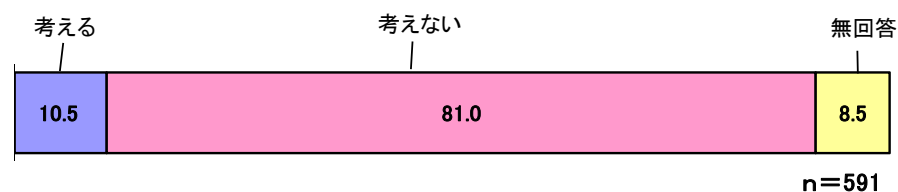
##### (1) 奨学金返還に関する社会課題についての認知 ～「知っている」が7割台半ば近く～

「奨学金を利用している学生が、卒業後、その返還に苦慮しているという社会課題が生じている」ことを知っているかを聞いたところ、「知っている」が7割台半ば近く（73.4%）、「知らなかった」が2割強（22.0%）である。



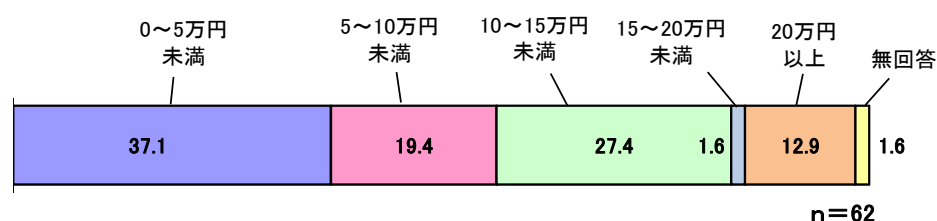
##### (2) 奨学金返還の負担軽減策を講じた人材確保について ～「考えない」が8割強～

「従業員の奨学金返還の負担軽減策を講じることで、人材確保に繋がたいと考えるか」について聞いたところ、「考える」の約1割（10.5%）よりも、「考えない」の8割強（81.0%）が多い。



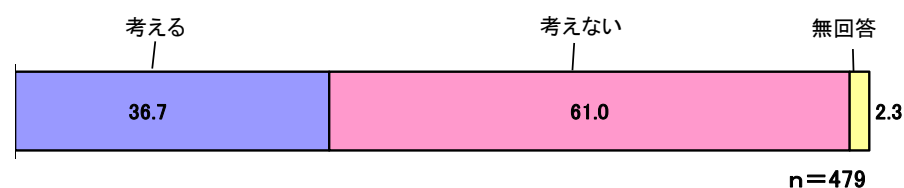
##### (3) 奨学金返還について自社（事業所）で負担可能な1人当たり年間額 ～最も多いのは「0～5万円未満」の3割台半ば超え～

上記（2）の質問で「考える」と回答した事業所に、「奨学金返還額について、自社（事業所）で1人当たり年間いくらまで負担することが可能か」を聞いたところ、最も多いのが「0～5万円未満」の3割台半ば超え（37.1%）で、以下、「10～15万円未満」（27.4%）、「5～10万円未満」（19.4%）、「20万円以上」（12.9%）、「15～20万円未満」（1.6%）と続いている。



##### (4) 奨学金返還に関する補助制度を利用した人材確保について ～「考えない」が6割強～

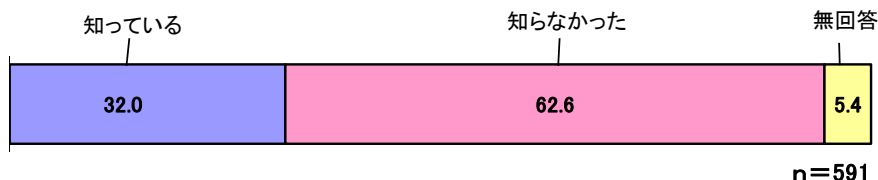
上記（2）の質問で「考えない」と回答した事業所に、「従業員の奨学金返還について、市が企業（事業所）が負担する額の一部を補助する制度を整備すれば、その制度を利用して人材確保に繋がたいと考えるか」を聞いたところ、「考える」の3割台半ば超え（36.7%）よりも、「考えない」の6割強（61.0%）が多い。



### 3-2 障害者雇用について

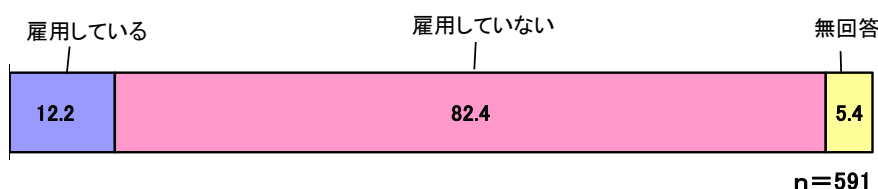
#### (1) 障害者の法定雇用率の変更についての認知 ～「知らなかった」が6割強～

「平成30年4月1日より、障害者の法定雇用率が変更となった」ことを知っているかについて聞いたところ、「知っている」の3割強（32.0%）よりも、「知らなかった」の6割強（62.6%）が多い。



#### (2) 障害者雇用の有無 ～「雇用していない」の8割強～

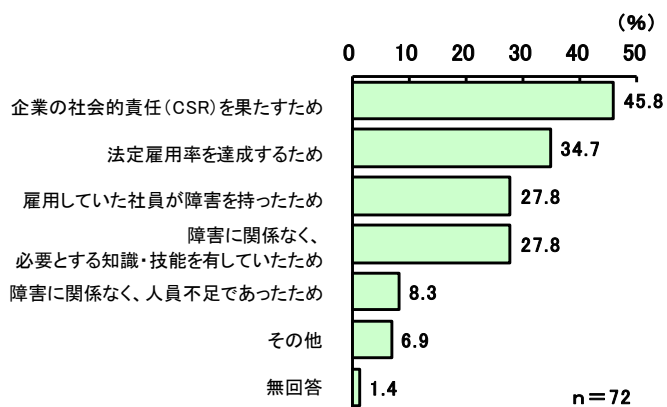
「自社（事業所）で障害者を雇用しているか」について聞いたところ、「雇用している」の1割強（12.2%）よりも、「雇用していない」の8割強（82.4%）が多い。



#### (3) 障害者を雇用したきっかけ

～最も多いのは「企業の社会的責任（CSR）を果たすため」の4割台半ば～

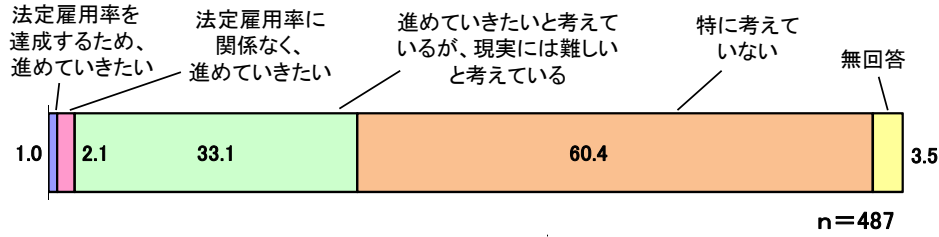
上記（2）の質問で「雇用している」と回答した事業所に、「障害者を雇用したきっかけ」を聞いたところ、最も多いのは「企業の社会的責任（CSR）を果たすため」の4割台半ば（45.8%）で、以下、「法定雇用率を達成するため」（34.7%）、「雇用していた社員が障害を持ったため」と「障害に関係なく、必要とする知識・技能を有していたため」（27.8%）などと続く。



#### (4) 障害者雇用を進めることについての考え

～最も多いのは「特に考えていない」が約6割～

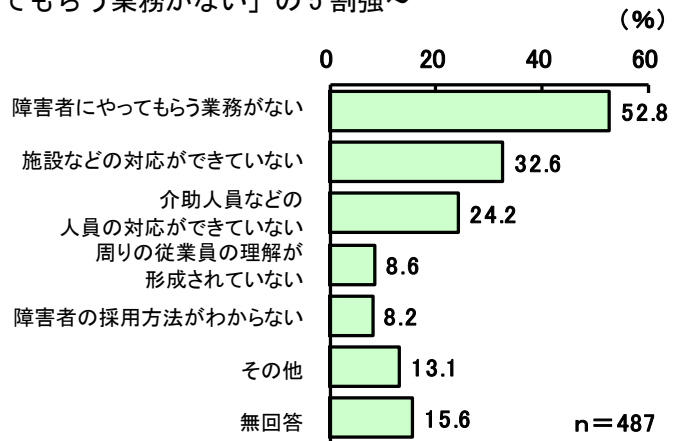
上記（2）の質問で「雇用していない」と回答した事業所に、「障害者の雇用を進めたいと考えているか」を聞いたところ、最も多いのは「特に考えていない」の約6割（60.4%）、次いで「進めていきたいと考えているが、現実には難しいと考えている」の3割台半ば近く（33.1%）が多い。一方、「法定雇用率に関係なく、進めていきたい」（2.1%）、「法定雇用率を達成するため、進めていきたい」（1.0%）は少ない。



(5) 障害者雇用を進めるうえでの課題

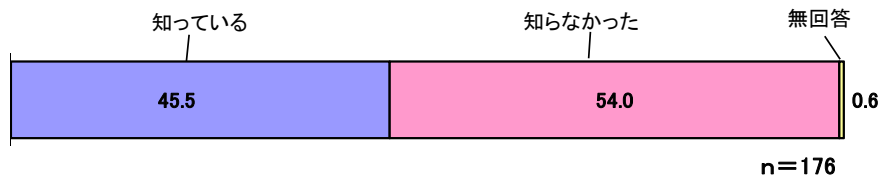
～最も多いのは「障害者にやってもらう業務がない」の5割強～

上記(2)の質問で「雇用していない」と回答した事業所に、「障害者の雇用を進めるうえで課題となっていること」を聞いたところ、最も多いのは「障害者にやってもらう業務がない」の5割強(52.8%)で、以下、「施設などの対応ができていない」(32.6%)、「介助人員などの人員の対応ができていない」(24.2%)など続く。



(6) 障害者雇用を活用できる助成金についての認知 ～「知らなかった」が5割台半ば近く～

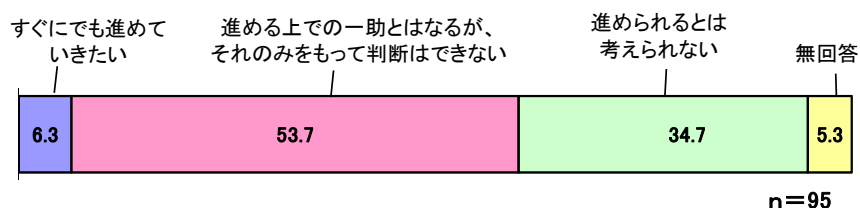
上記(4)の質問で、障害者雇用について「法定雇用率を達成するため、進めていきたい」、「法定雇用率に関係なく、進めていきたい」、「進めていきたいと考えているが、現実には難しいと考えている」のいずれかを選択した事業所に、「埼玉労働局や(独)高齢・障害・求職者雇用支援機構において、障害者を雇用した際や、雇い入れのための環境を整備した際などに活用できる助成金(期間・回数・金額の上限等あり)があることを知っているか」を聞いたところ、「知っている」の4割台半ば(45.5%)よりも、「知らなかった」の5割台半ば近く(54.0%)が多い。



(7) 助成金を活用した障害者雇用を進めることについての考え

～「進める上での一助とはなるが、それのみをもって判断はできない」が5割台半ば近く～

上記(6)の質問で「知らなかった」と回答した事業所に、「助成金を活用すれば、積極的に障害者の雇用を進められると考えるか」を聞いたところ、「進める上での一助とはなるが、それのみをもって判断はできない」が5割台半ば近く(53.7%)、「進められるとは考えられない」が3割台半ば近く(34.7%)、「すぐにも進めていきたい」が6.3%である。



# Ⅲ 景況調査

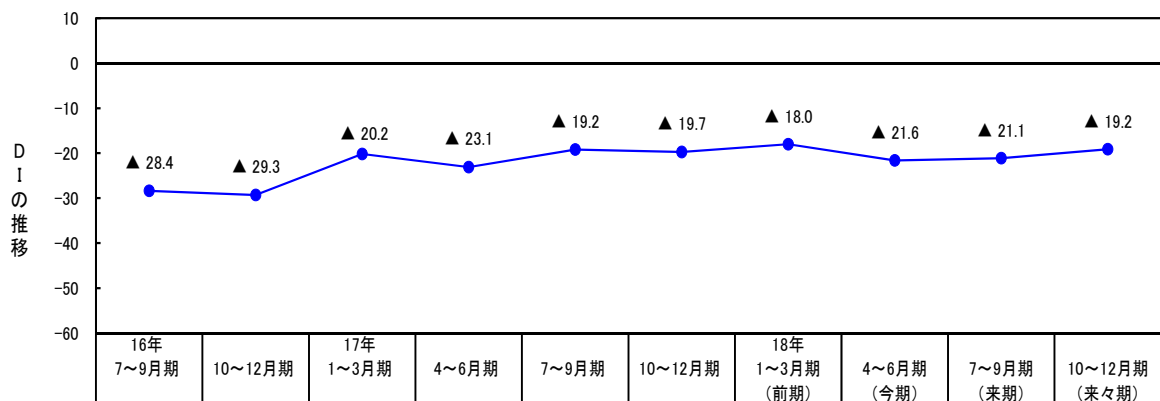
## 1 各項目の動向

### (1) 景況

#### ① 全体

今期の景況のD Iは「悪い」が「良い」を上回り▲21.6となり、前期と比べて3.6ポイントナイマス幅が拡大した。前年同期と比べて、前期、今期とも上昇した。

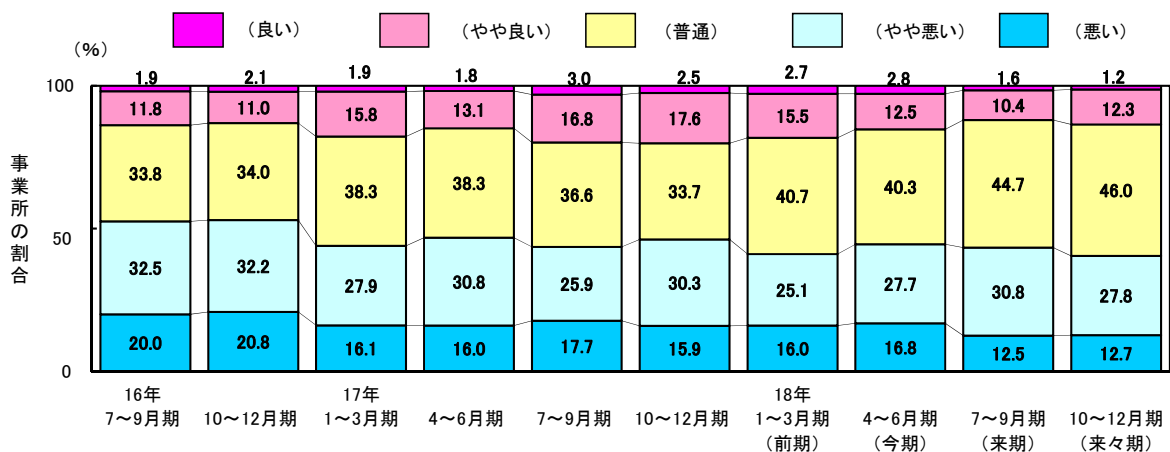
先行きをみると、来期は▲21.1、来々期は▲19.2と上昇していく見通しである。



#### ■事業所の割合

景況について、今期は「悪い」と「やや悪い」をあわせた《悪い》とみる事業者が4割台半ば近く(44.5%)、「良い」と「やや良い」をあわせた《良い》とみる事業者が1割台半ば(15.3%)、「普通」とみる事業者が約4割(40.3%)であった。前期と比べて、《悪い》の割合が増加し、《良い》「普通」の割合が減少した。

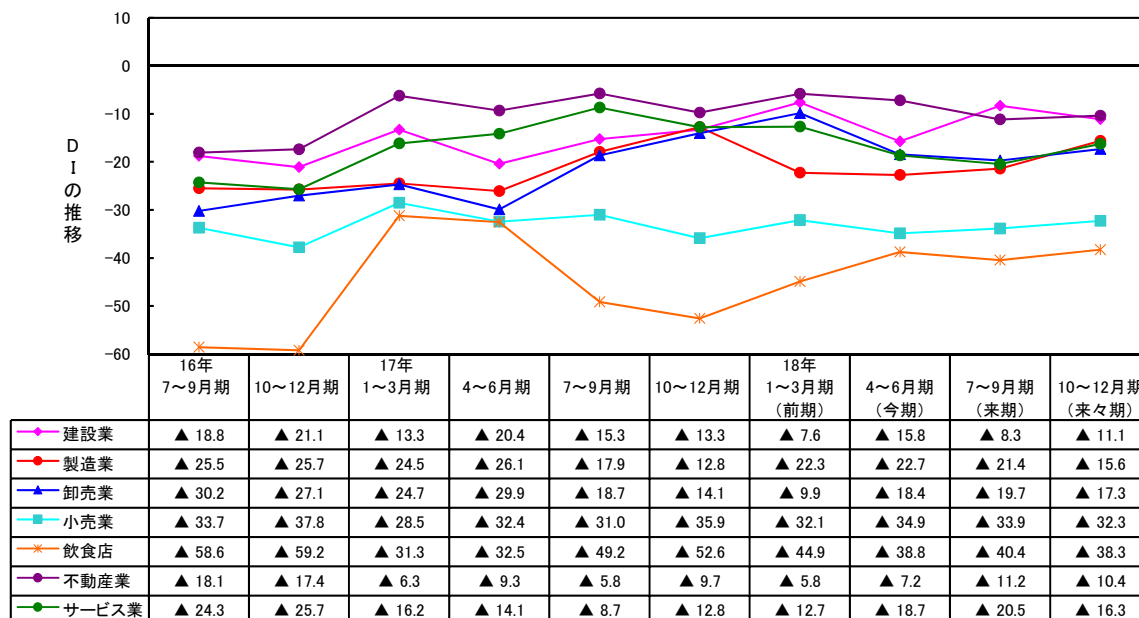
先行きをみると、来期は「普通」が増加し、《良い》《悪い》が減少する見通しである。来々期は《良い》「普通」が増加、《悪い》が減少する見通しである。



## ② 業種別

今期は「飲食店」は上昇したものの、それ以外の業種は下降となった。「飲食店」は前期、今期と上昇したが、依然として大幅なマイナスが続いている。

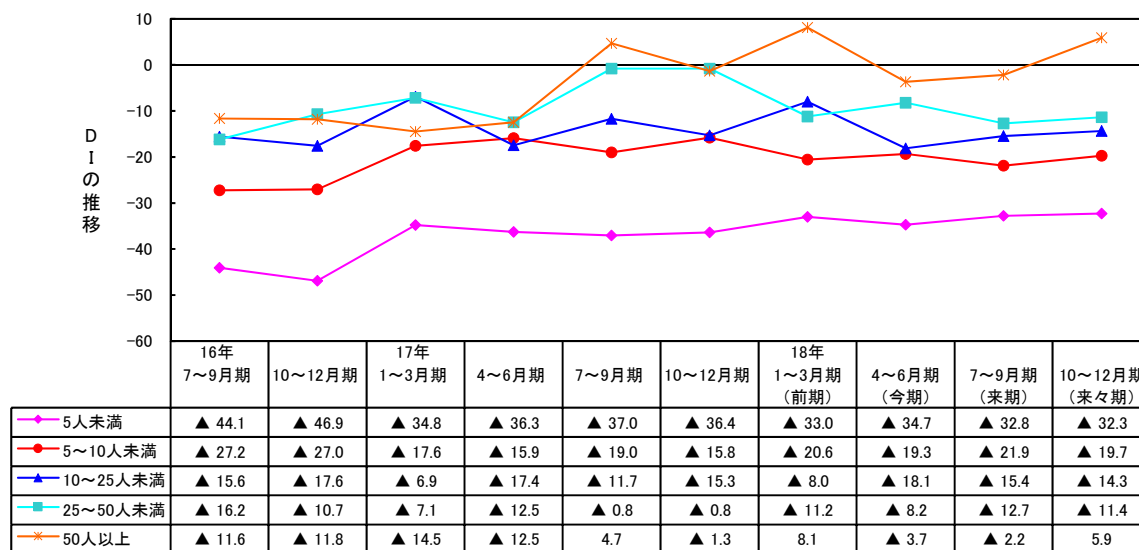
先行きをみると、来期は「建設業」「製造業」「小売業」で上昇し、来々期は「建設業」を除いて上昇する見通しである。



## ③ 規模別

今期は「5人未満」「10~25人未満」「50人以上」で下降、「5~10人未満」「25~50人未満」で上昇であった。「50人以上」はマイナスに転じた。「5人未満」は大幅なマイナスが続いた。

先行きをみると、来期は「5人未満」「10~25人未満」「50人以上」で上昇する見通しである。来々期は全ての規模で上昇し、「50人以上」はプラスに転じる見通しである。

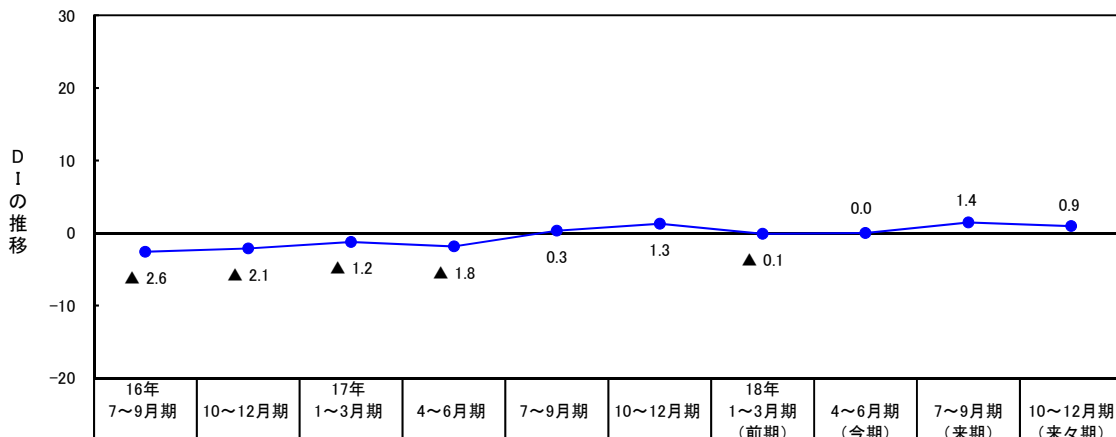


## (2) 在庫水準

### ① 全体

今期は「不足」と「過剰」が一致して 0.0 となり、前期と比べて 0.1 ポイント上昇した。前年同期と比べて、前期、今期とも上昇した。

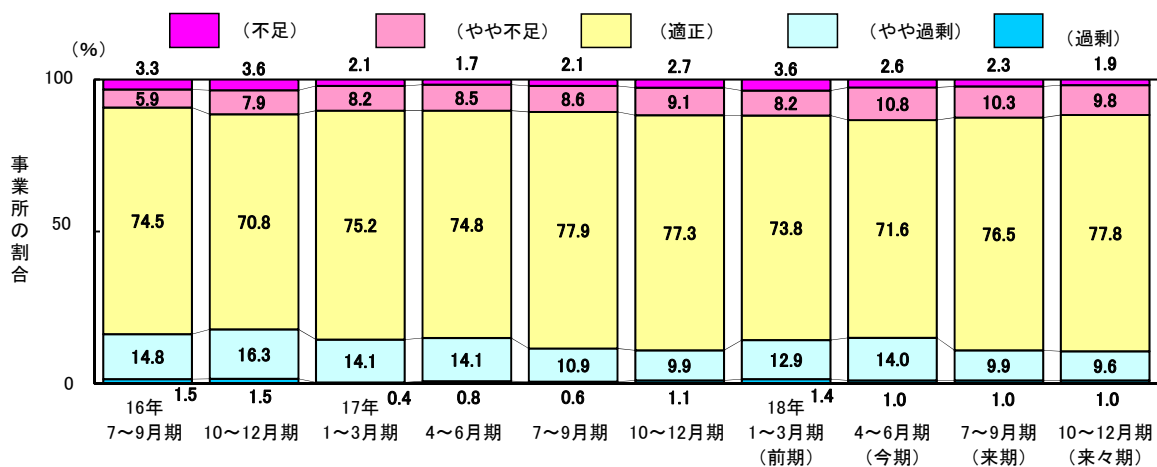
先行きをみると、来期は 1.4 と上昇し、来々期は 0.9 と下降するが、プラスの不足が続く見通しである。



### ■事業所の割合

在庫について、今期は「適正」とみる事業者が 7 割強 (71.6%)、「過剰」と「やや過剰」をあわせた《過剰》とみる事業者が 1 割台半ば (15.0%)、「不足」と「やや不足」をあわせた《不足》とみる事業者が 1 割台半ば近く (13.4%) であった。前期と比べて、《不足》《過剰》が増加し、「適正」は減少した。

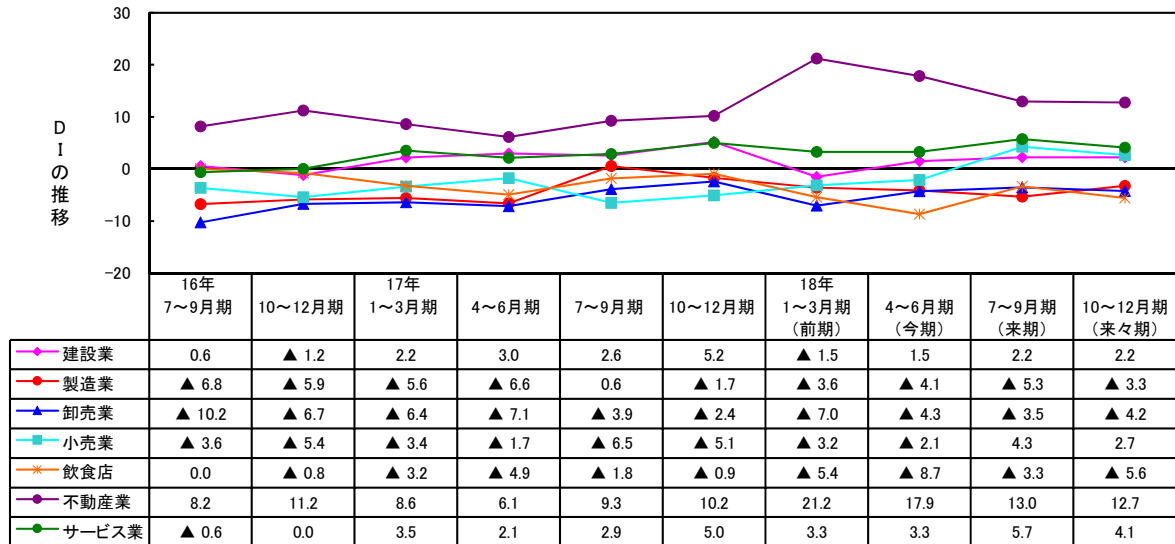
先行きをみると、来期、来々期と「適正」が上昇し、《不足》《過剰》が減少していく見通しである。



## ② 業種別

今期は、「建設業」「不動産業」「サービス業」がプラスの不足、それ以外の業種はマイナスの過剰であった。前期と比べて「建設業」「卸売業」「小売業」は上昇し、「建設業」はプラスの不足に転じた。「不動産業」「サービス業」はプラスの不足が続き、とくに「不動産業」は大幅なプラス続いた。

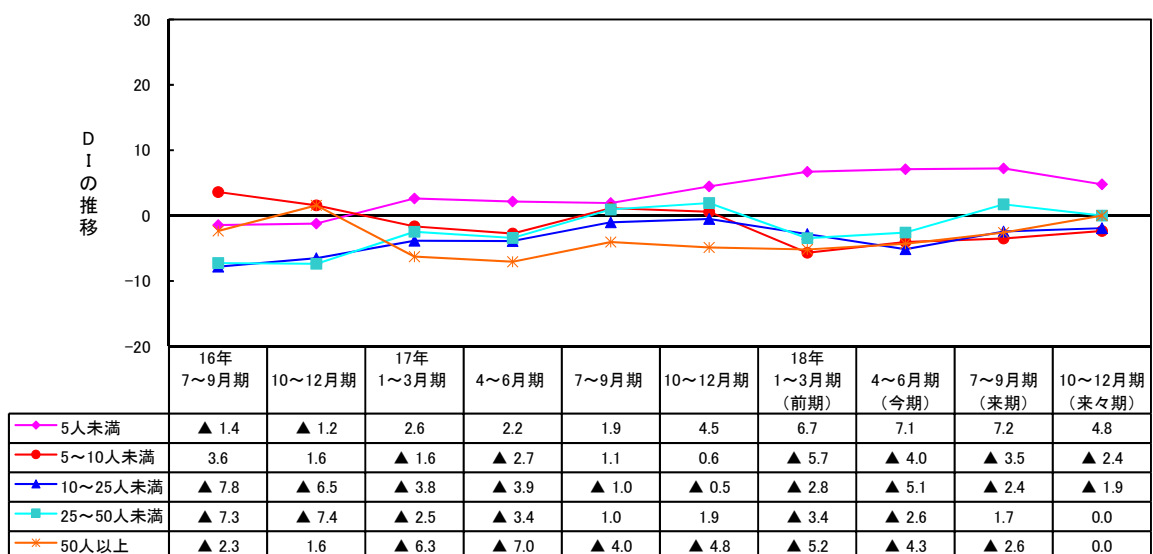
先行きをみると、来期は「製造業」「不動産業」は下降するものの、それ以外の業種は上昇し、「小売業」がプラスの不足に転じる見通しである。「建設業」「小売業」「不動産業」「サービス業」のプラスの不足は、来期、来々期と続く見通しである。



## ③ 規模別

今期は、「5人未満」はプラスの不足、それ以外の規模はマイナスの過剰となった。前期と比べて「10~25人未満」は下降したものの、それ以外の規模は上昇した。

先行きをみると、来期は全ての規模で上昇し、「25~50人未満」はプラスの不足に転じる見通しである。来々期は《25人以上》がゼロで、「5人未満」はプラスの不足が続く見通しである。



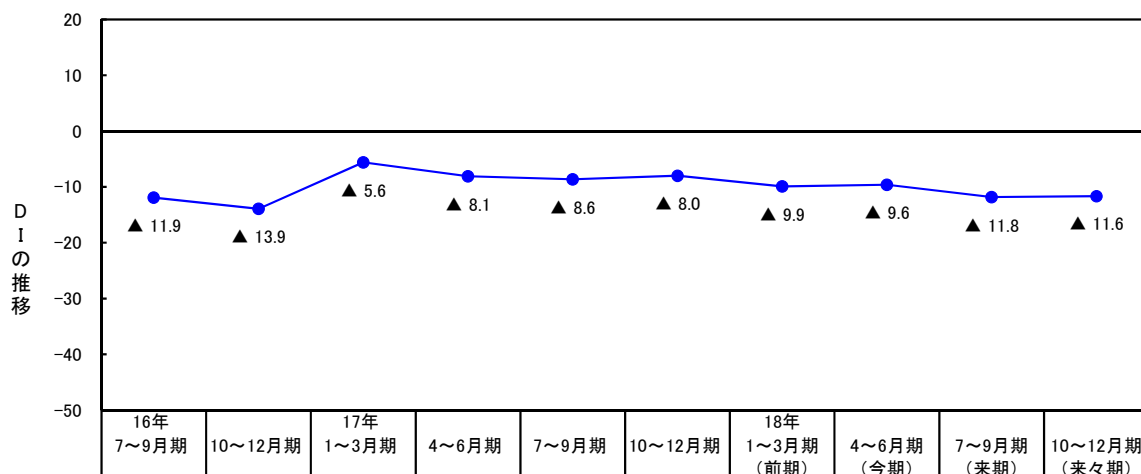


### (3) 資金繰り

#### ① 全体

今期は「悪い」が「良い」を上回り▲9.6となり、前期と比べて0.3ポイントマイナス幅が縮小した。前年同期と比べて、前期、今期とも下降した。

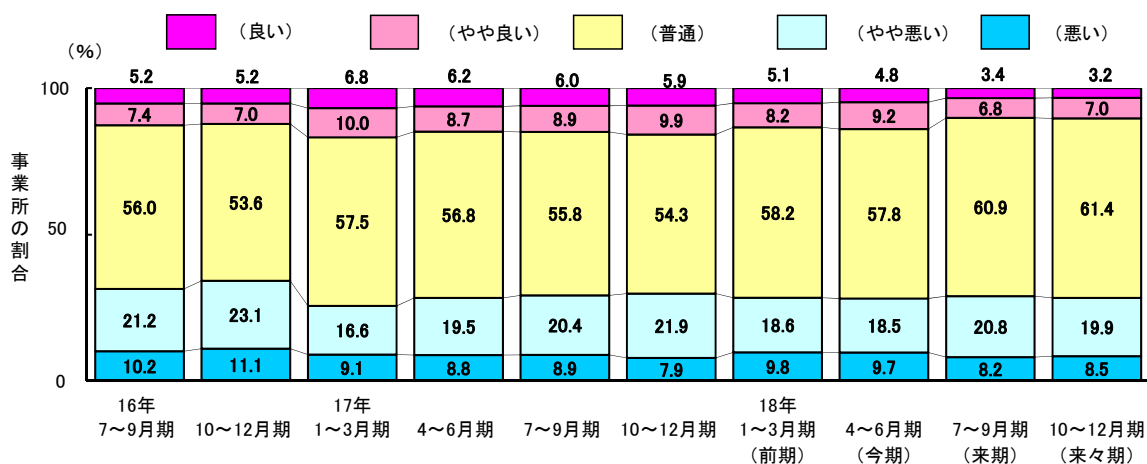
先行きをみると、来期は▲11.8と下降するものの、来々期は▲11.6とやや上昇する見通しである。



#### ■事業所の割合

資金繰りについて、今期は「普通」とみる事業者が5割台半ばを超え(57.8%)、「悪い」と「やや悪い」をあわせた《悪い》とみる事業者が3割近く(28.2%)、「良い」と「やや良い」をあわせた《良い》とみる事業者が1割台半ば近く(14.0%)であった。前期と比べて、《良い》が増加し、「普通」《悪い》が減少した。

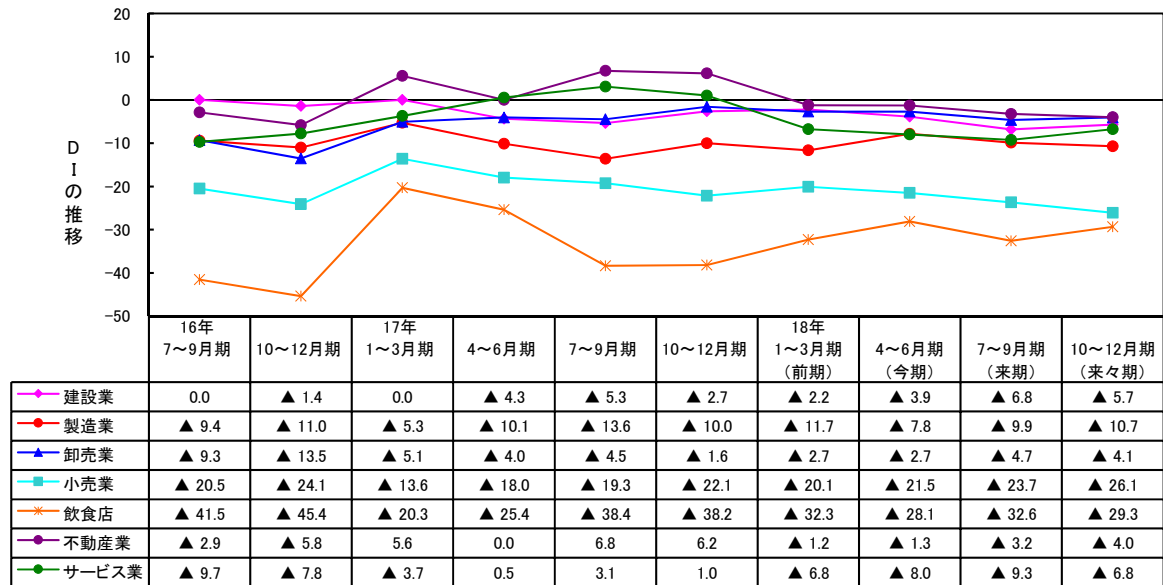
先行きをみると、来期は「普通」《悪い》が増加し、《良い》が減少する見通しである。来々期は「普通」が増加、《良い》が横ばい、《悪い》が減少する見通しである



## ② 業種別

今期は全ての業種でマイナスとなり、とくに「飲食店」「小売業」は大幅なマイナスであった。前期と比べて「建設業」「小売業」「不動産業」「サービス業」は下降、「製造業」「飲食店」は上昇、「卸売業」は横ばいであった。

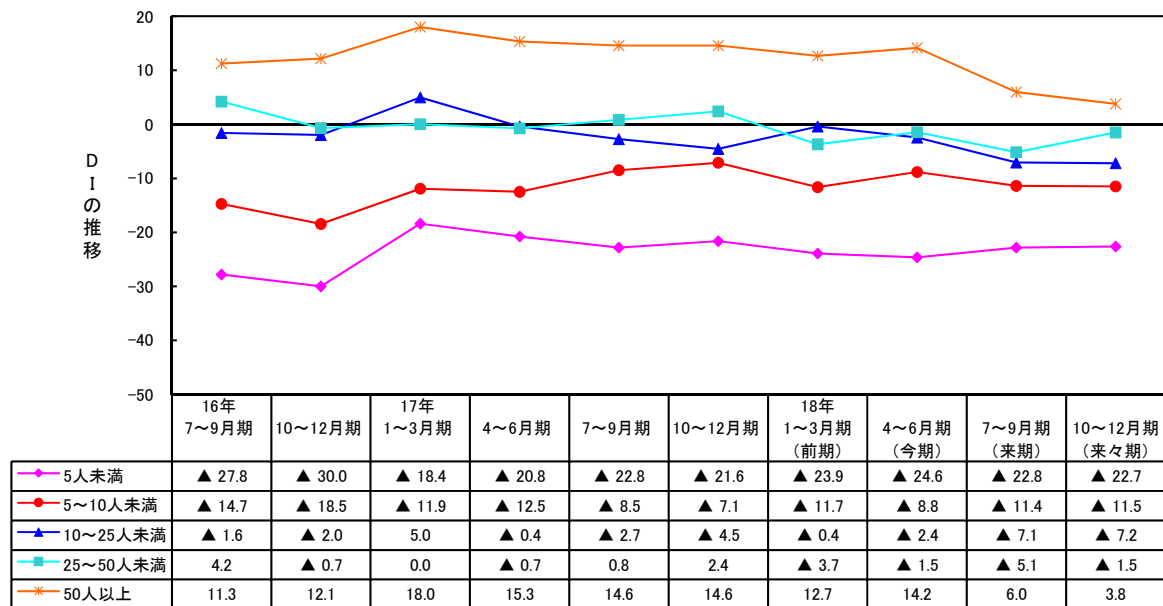
先行きをみると、来期は全ての業種で下降、来々期は「製造業」「小売業」「不動産業」で下降する見通しである。



## ③ 規模別

今期は、「50人未満」はマイナス、「50人以上」はプラスであった。「5人未満」の大幅なマイナスと、「50人以上」のプラスが続いた。

先行きをみると、来期は《5人以上》で下降し、来々期は《5~25人未満》で下降する見通しである。「50人以上」は、来期、来々期と下降するものの、プラスが続く見通しである。

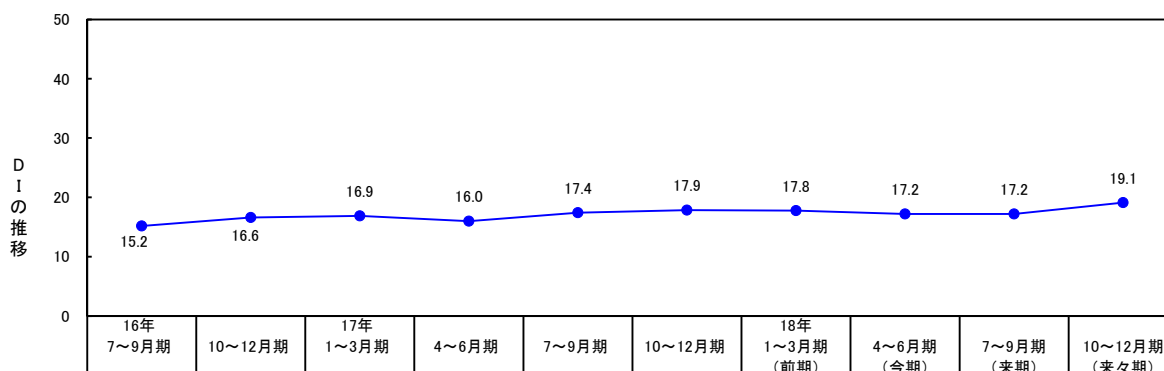


## (4) 雇用人員

### ① 全体

今期は「不足」が「過剰」を上回り 17.2 となり、前期と比べて 0.6 ポイントプラス幅が縮小した。前年同期と比べて、前期、今期とも上昇した。

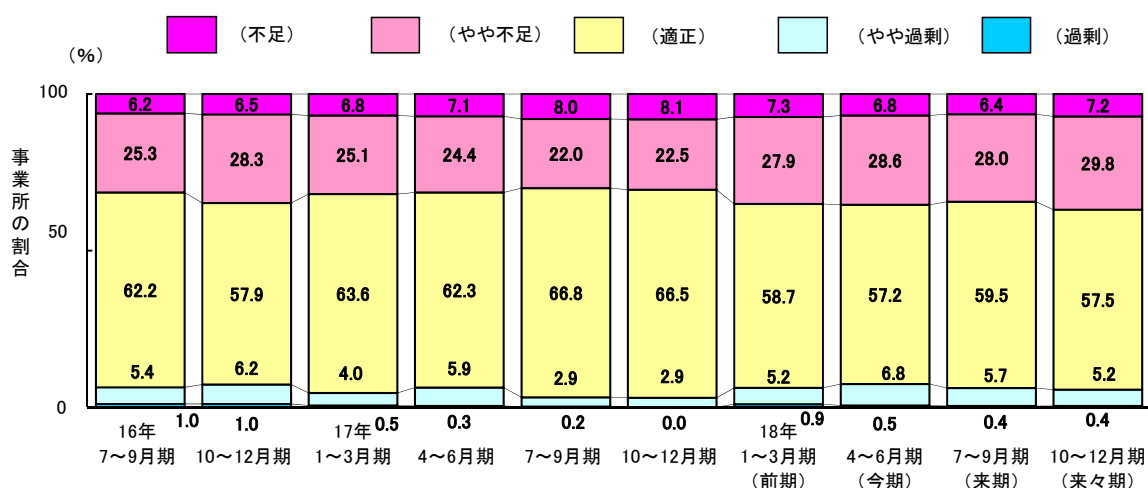
先行きをみると、来期は 17.2 と横ばい、来々期は 19.1 と上昇する見通しである。



### ■事業所の割合

雇用人員について、今期は「適正」とみる事業者が 5 割台半ばを超え (57.2%)、「不足」と「やや不足」をあわせた《不足》とみる事業者が 3 割台半ば (35.4%)、「過剰」と「やや過剰」をあわせた《過剰》とみる事業者が 7.3%であった。前期と比べて、《不足》《過剰》が増加し、「適正」はやや減少した。

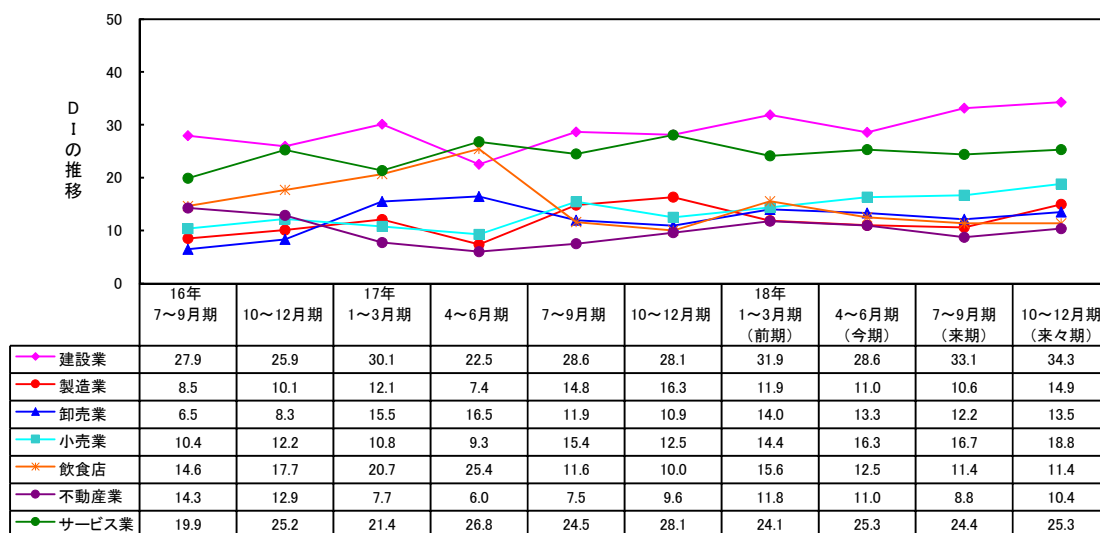
先行きをみると、来期は「適正」が増加し、《不足》《過剰》が減少する見通しである。来々期は《不足》が増加し、「適正》《過剰》が減少する見通しである。



## ② 業種別

今期は、全ての業種がプラスの不足であり、とくに「建設業」「サービス業」のプラス幅は大きい。前期と比べて「小売業」「サービス業」でプラス幅が拡大した。

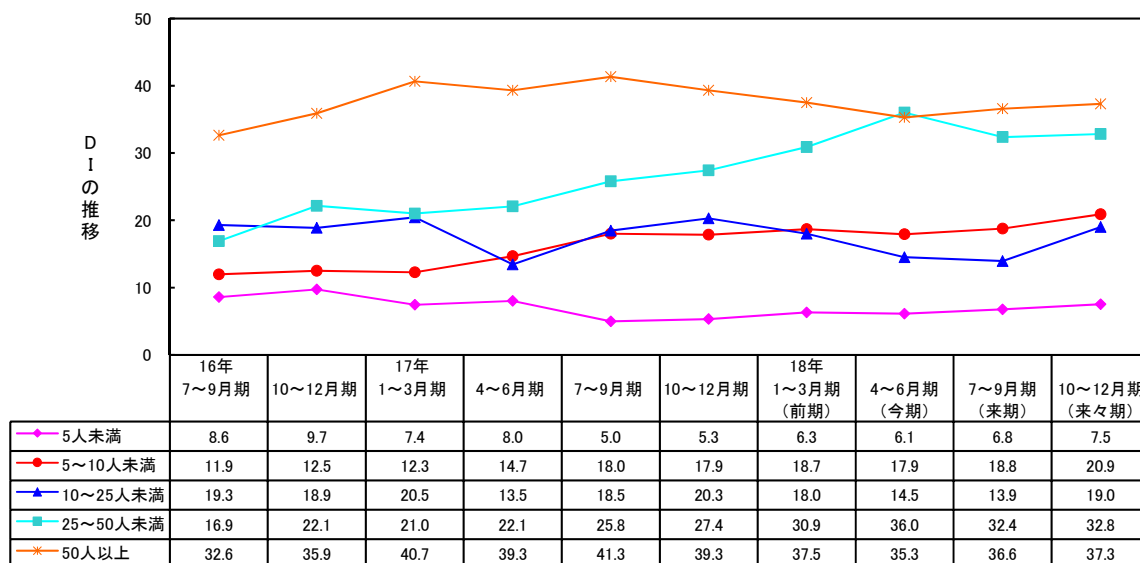
先行きをみると、来期、来々期と全ての業種でプラスの不足が続く見通しである。引き続き「建設業」「サービス業」の大幅なプラスが続く見通しである。



## ③ 規模別

今期は、全ての規模がプラスの不足であり、《25人以上》では大幅なプラスが続いた。前期と比べて「25~50人未満」は上昇したものの、それ以外の規模では下降した。とくに「25~50人未満」は17年1~3月期を底として5期連続して上昇した。

先行きをみると、来期、来々期とも全ての規模でプラスの不足が続く見通しであり、引き続き《25人以上》で大幅なプラスが続く見通しである。

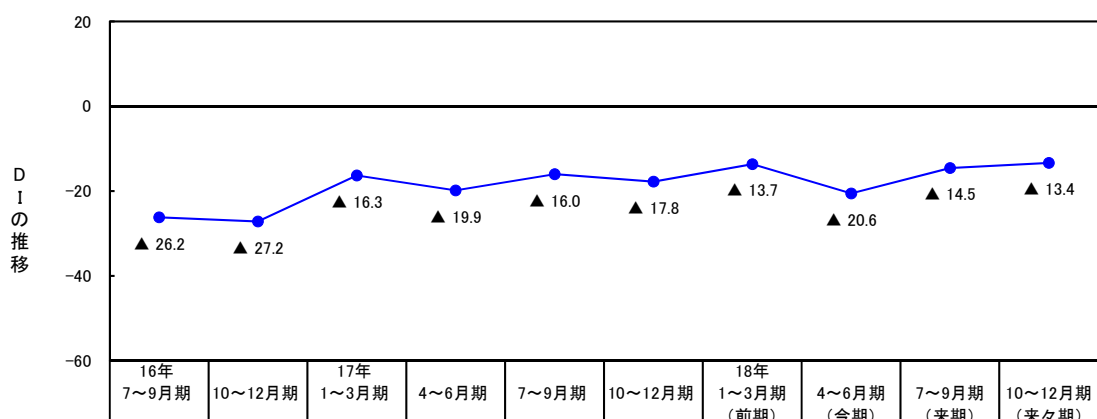


## (5) 販売数量

### ① 全体

今期は「減少」が「増加」を上回り▲20.6となり、前期と比べて6.9ポイントマイナス幅が拡大した。前年同期と比べて、前期は上昇したものの、今期は下降となった。

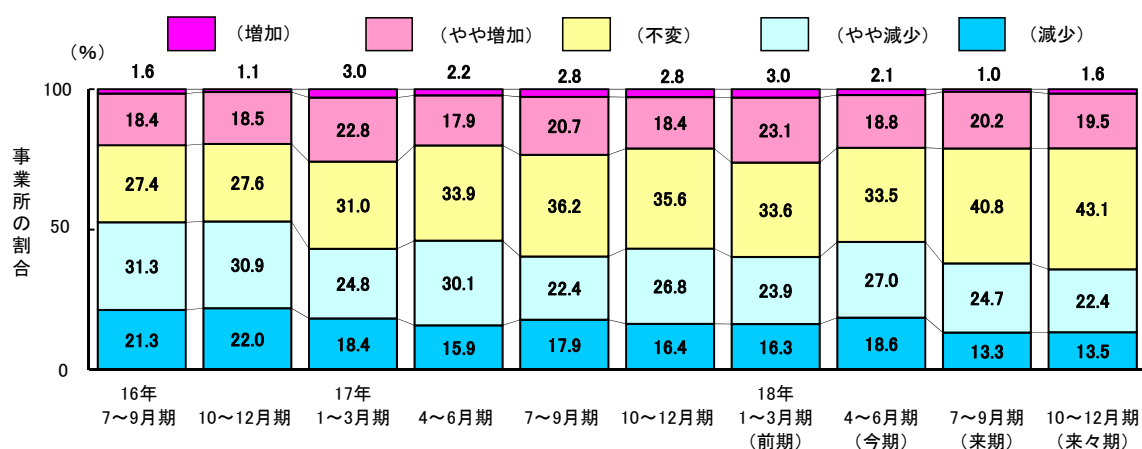
先行きをみると、来期は▲14.5、来々期は▲13.4と上昇していく見通しである。



### ■事業所の割合

販売数量について、今期は「減少」と「やや減少」をあわせた《減少》とみる事業者が4割台半ば(45.6%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業者が約2割(20.9%)、「不変」とみる事業者が3割台半ば近く(33.5%)であった。前期と比べて、《減少》が増加し、「不変」《増加》が減少した。

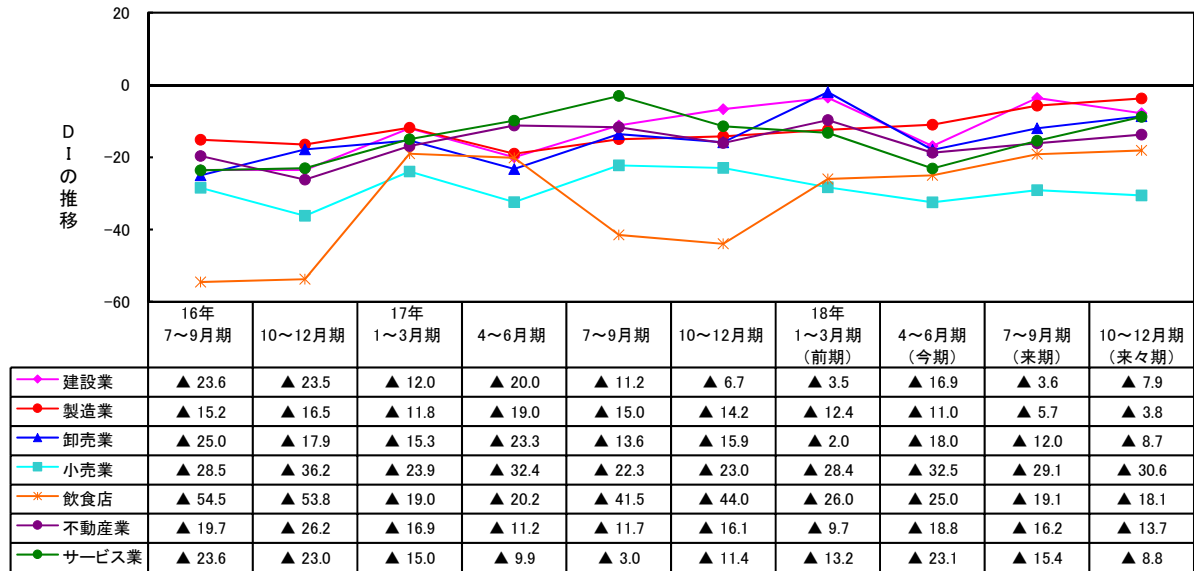
先行きをみると、来期は「不変」が増加し、《減少》《増加》が減少、来々期は「不変」が増加し、《減少》《増加》が減少する見通しである。



## ② 業種別

今期は、全ての業種がマイナスで、「製造業」「飲食店」は上昇したものの、それ以外の業種は下降した。「小売業」の大幅なマイナスが続いた。

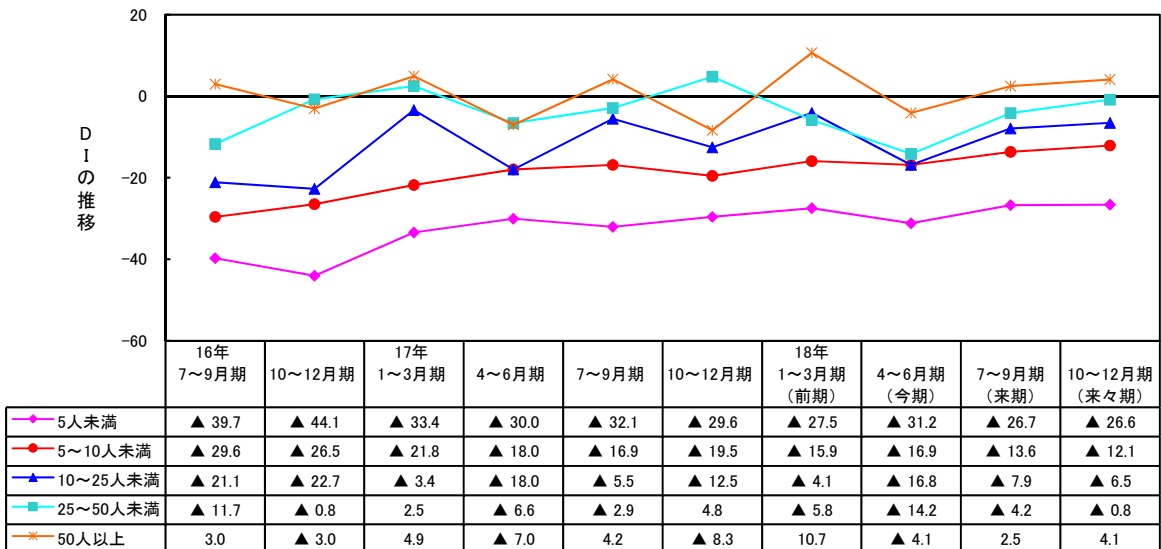
先行きをみると、来期は全ての業種で上昇し、来々期は「建設業」「小売業」を除いて上昇する見通しである。



## ③ 規模別

今期は全ての規模でマイナスであった。前期と比べて全ての規模で下降し、「50人以上」はマイナスに転じた。「5人未満」は大幅なマイナスが続いた。

先行きをみると、来期、来々期と全ての規模で上昇が続く見通しである。「50人以上」は来期にプラスに転じ、来々期もプラスが続く見通しである。

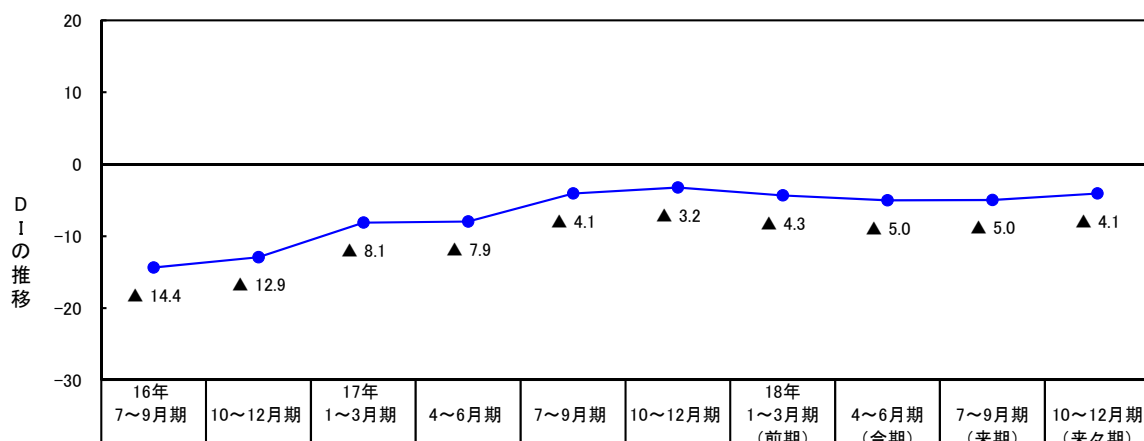


## (6) 販売単価

### ① 全体

今期は「下降」が「上昇」を上回り▲5.0となり、前期と比べて0.7ポイントマイナス幅が拡大した。前年同期と比べて、前期、今期とも上昇した。

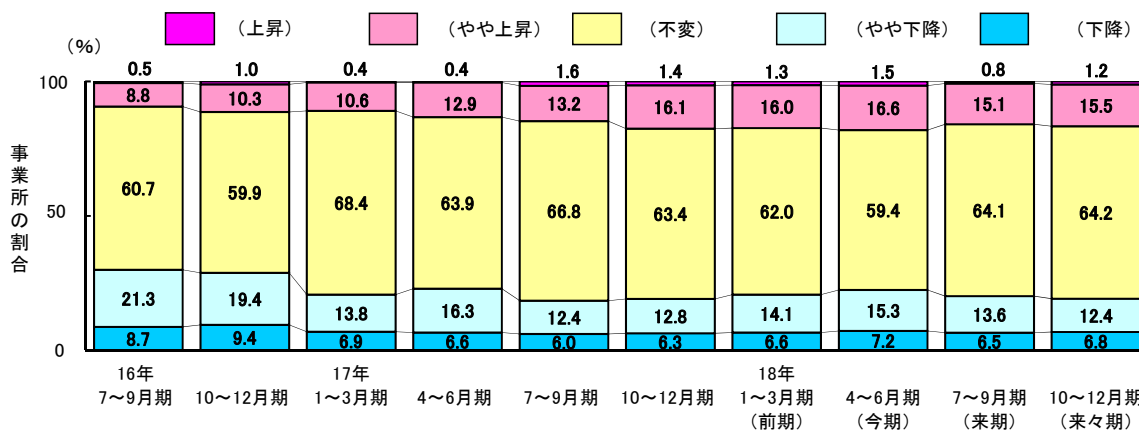
先行きをみると、来期は▲5.0で横ばい、来々期は▲4.1と上昇する見通しである。



### ■事業所の割合

販売単価について、今期は「不変」とみる事業者が6割弱（59.4%）、「下降」と「やや下降」をあわせた《下降》とみる事業者が2割強（22.5%）、「上昇」と「やや上昇」をあわせた《上昇》とみる事業者が2割近く（18.1%）であった。前期と比べて、《上昇》《下降》が増加し、「不変」が減少した。

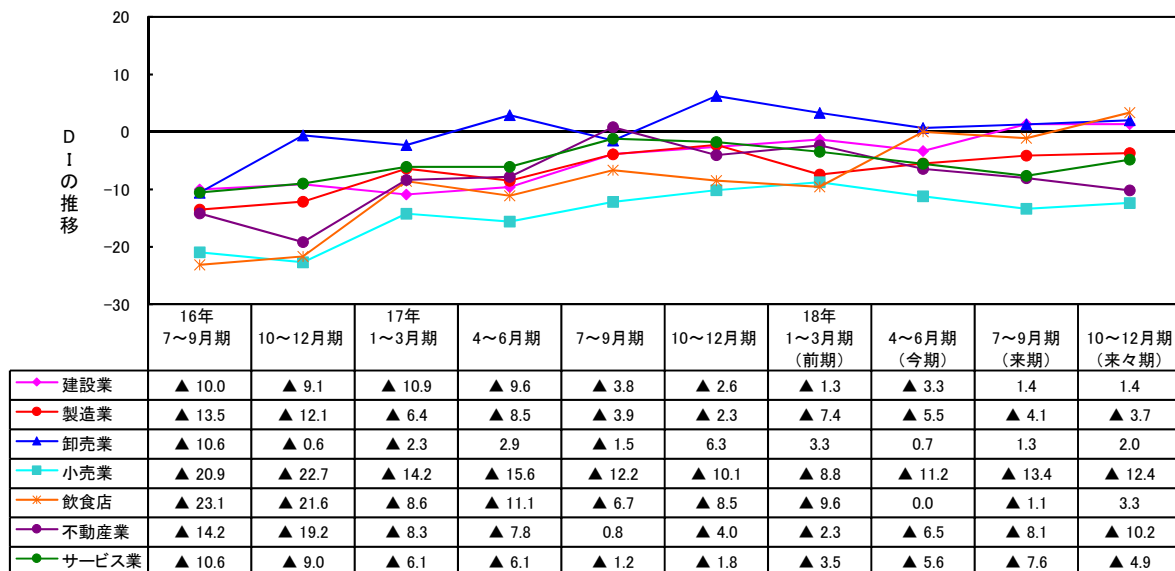
先行きをみると、来期は「不変」が増加し、《上昇》《下降》が減少する見通しである。来々期は「不変》《上昇》が増加し、《下降》が減少する見通しである。



## ② 業種別

今期は、「卸売業」がプラス、「飲食店」はゼロ、それ以外の業種はマイナスであった。前期と比べて、「製造業」「飲食店」は上昇、それ以外の業種は下降となった。

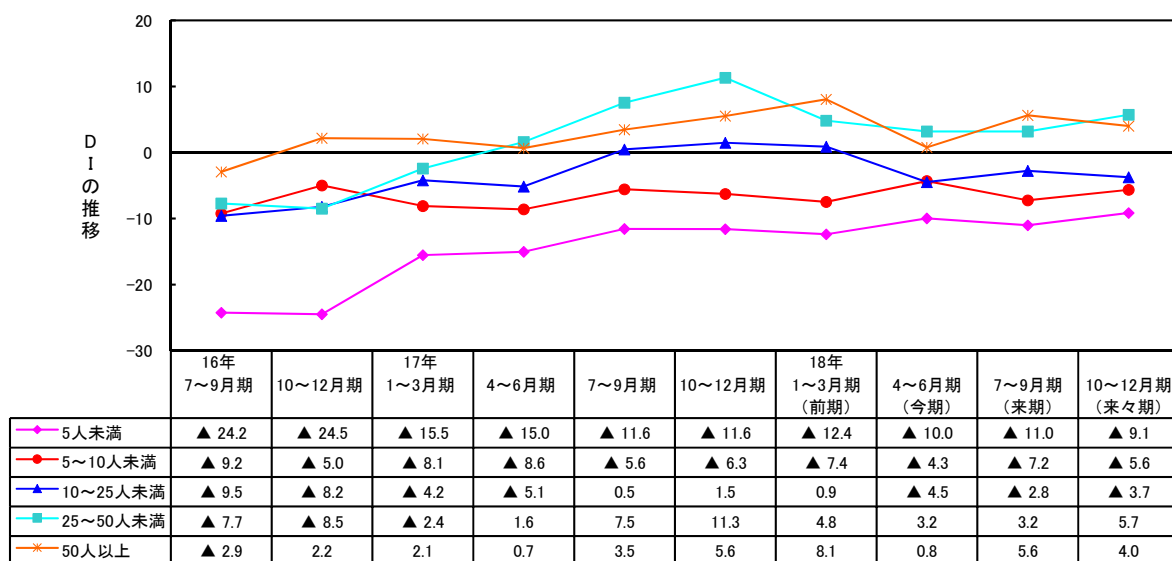
先行きをみると、来期は「建設業」「製造業」「卸売業」で上昇し、「建設業」「卸売業」でプラスとなる見通しである。来々期は「建設業」「不動産業」を除いて上昇し、「飲食店」がプラスに転じる見通しである。



## ③ 規模別

今期は《25人未満》がマイナス、《25人以上》がプラスであった。前期と比べて「5~10人未満」以外で下降し、「10~25人未満」がマイナスに転じた。

先行きをみると、来期、来々期と《25人未満》のマイナス、《25人以上》のプラスが続く見通しである。



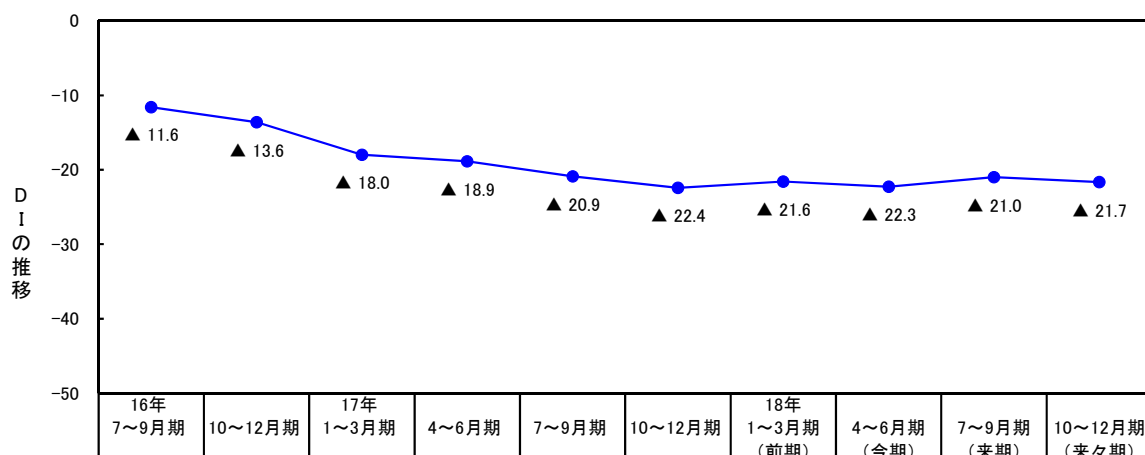


## (7) 仕入価格（単価）

### ① 全体

今期は「上昇」が「下降」を上回り▲22.3となり、前期と比べて0.7ポイントマイナス幅が拡大した。前年同期と比べて、前期、今期とも下降した。

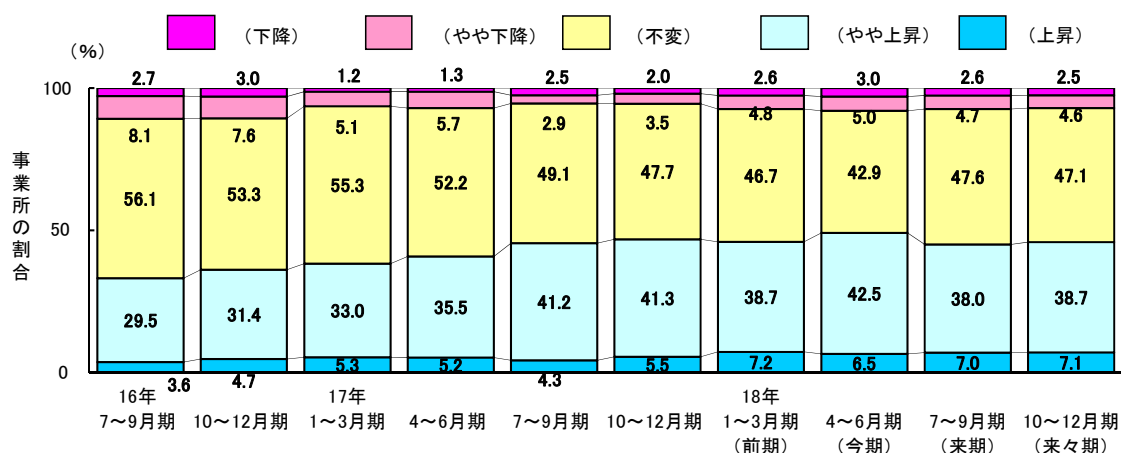
先行きをみると、来期は▲21.0と上昇するものの、来々期は▲21.7と下降する見通しである。



### ■事業所の割合

仕入価格について、今期は「上昇」と「やや上昇」をあわせた《上昇》とみる事業者が5割弱(49.0%)、「不変」とみる事業者が4割強(42.9%)、「下降」と「やや下降」をあわせた《下降》とみる事業者が8.0%であった。前期と比べて、《上昇》《下降》が増加し、「不変」が減少した。

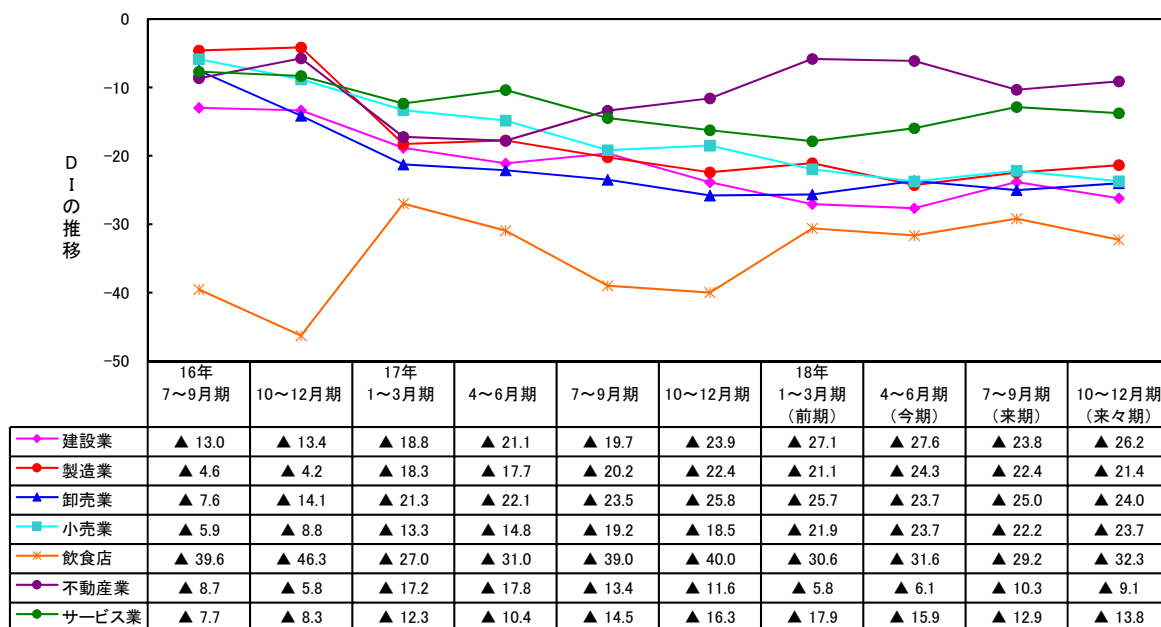
先行きをみると、来期は「不変」が増加し、《上昇》《下降》が減少する見通しである。来々期は《上昇》が増加し、「不変」《下降》が減少する見通しである。



## ② 業種別

今期は、全ての業種がマイナスの上昇であった。前期と比べて「卸売業」「サービス業」を除いてマイナス幅が拡大した。「飲食店」は大幅なマイナスが続いた。

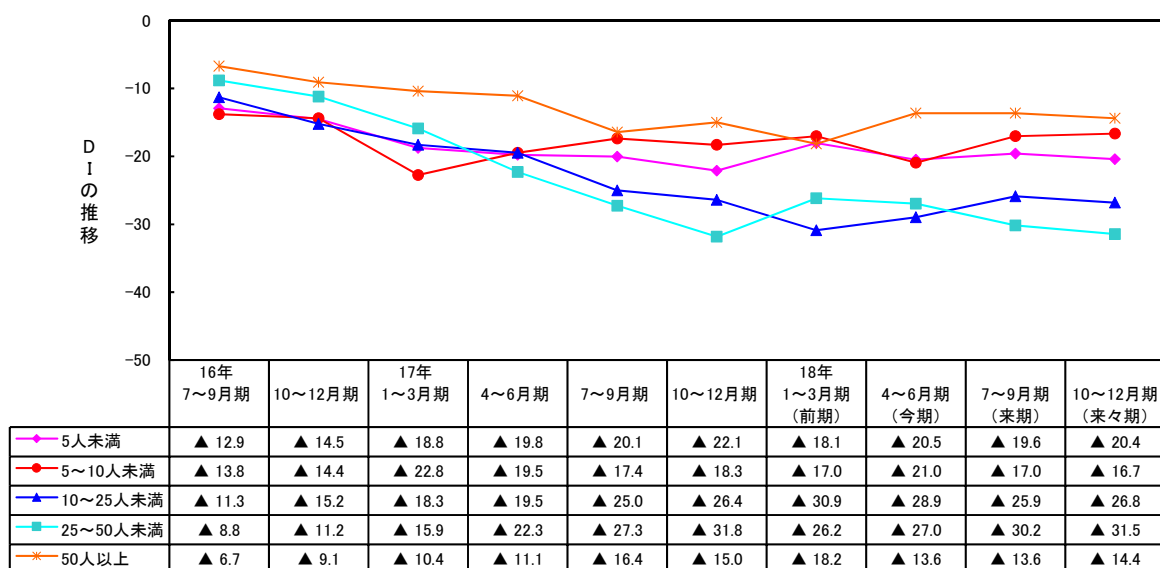
先行きをみると、来期は「建設業」「製造業」「小売業」「飲食店」「サービス業」でマイナス幅が縮小する見通しである。来々期は「建設業」「小売業」「飲食店」「サービス業」でマイナス幅が拡大する見通しである。「飲食店」の大幅なマイナスが先行きも続く見通しである。



## ③ 規模別

今期は、全ての規模でマイナスの上昇であった。前期と比べて「10~25人未満」「50人以上」でマイナス幅が縮小したものの、それ以外の規模はマイナス幅が拡大した。

先行きをみると、来期は「25人未満」で上昇、「25~50人未満」で下降する見通しである。来々期は「5~10人未満」を除いて下降する見通しである。

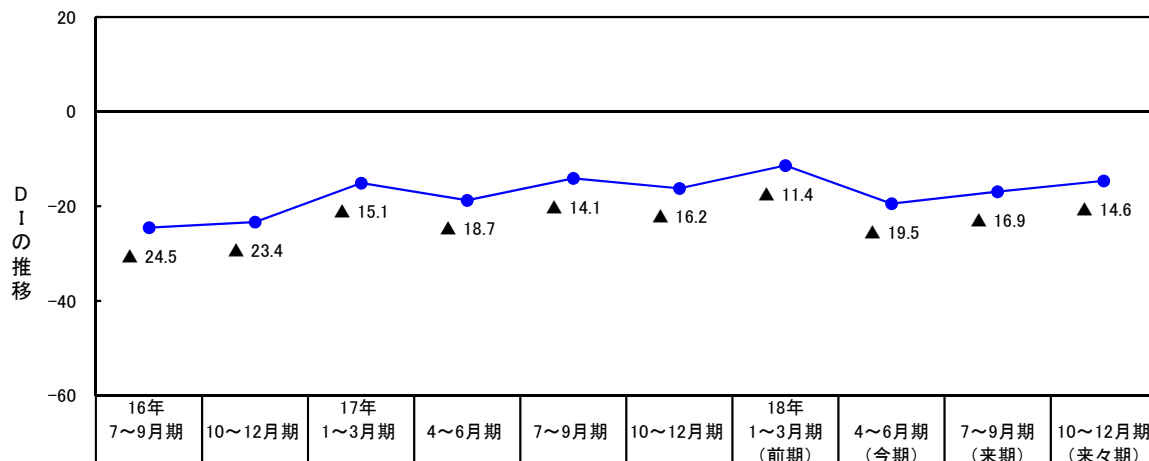


## (8) 売上高

### ① 全体

今期は「減少」が「増加」を上回り▲19.5となり、前期と比べて8.1ポイントマイナス幅が拡大した。前年同期と比べて、前期は上昇、今期は下降となった。

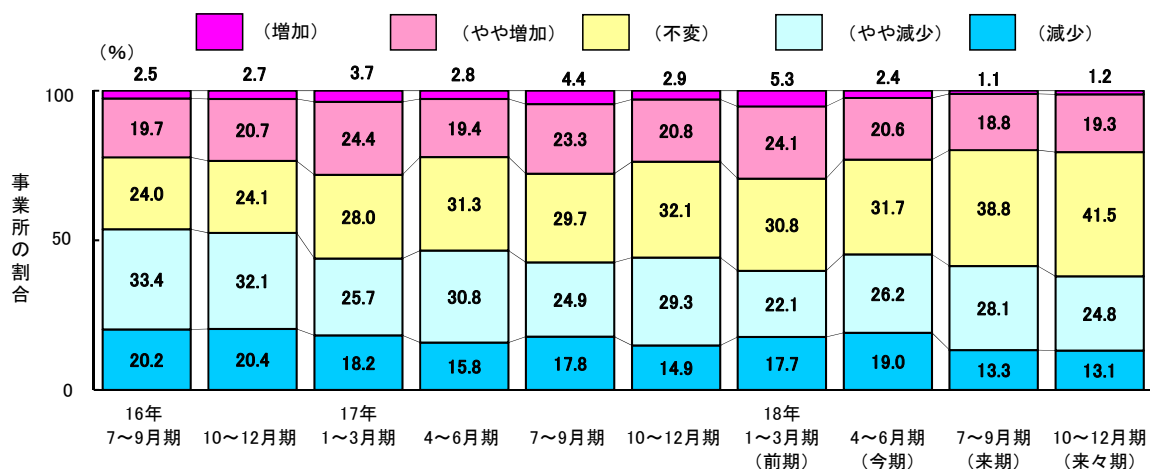
先行きをみると、来期は▲16.9、来々期は▲14.6と上昇していく見通しである。



### ■事業所の割合

売上高について、今期は「減少」と「やや減少」をあわせた《減少》とみる事業者が4割台半ば(45.2%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業者は2割台半ば近く(23.0%)、「不変」とみる事業者は3割強(31.7%)であった。前期と比べて、《減少》「不変」が増加し、《増加》が減少した。

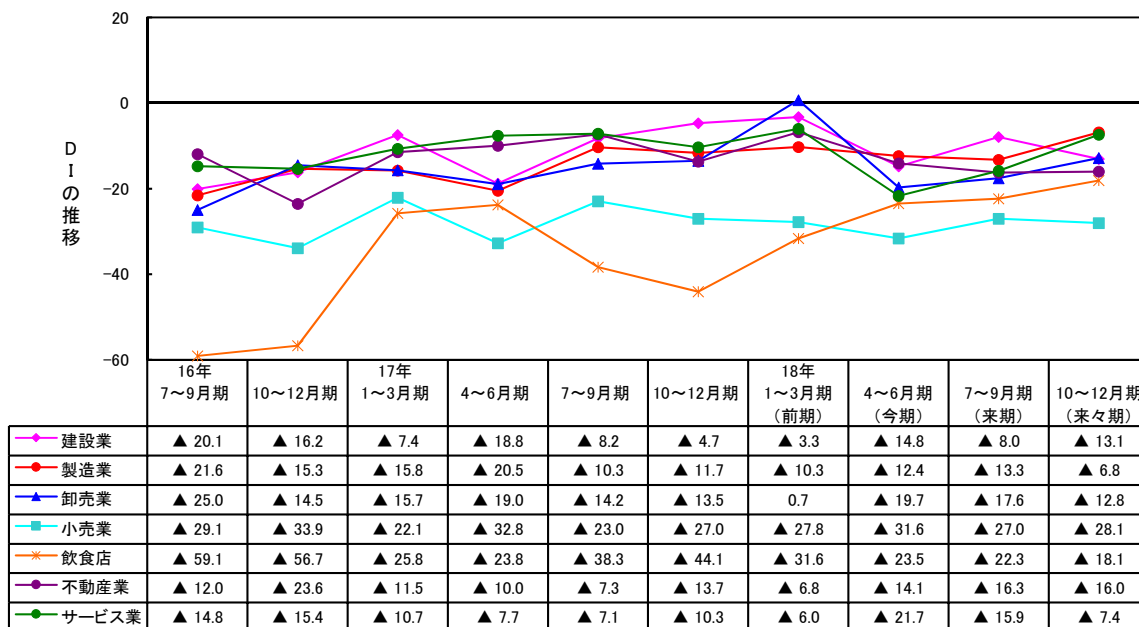
先行きをみると、来期は「不変」が増加し、《減少》《増加》が減少する見通しである。来々期は《減少》「不変」が増加し、《増加》が減少する見通しである。



## ② 業種別

今期は、全ての業種でマイナスとなり、前期と比べて「飲食店」を除いた業種は下降した。「飲食店」は前期、今期と上昇したが、依然としてマイナス幅は大きい。「小売業」は大幅なマイナスが続いた。

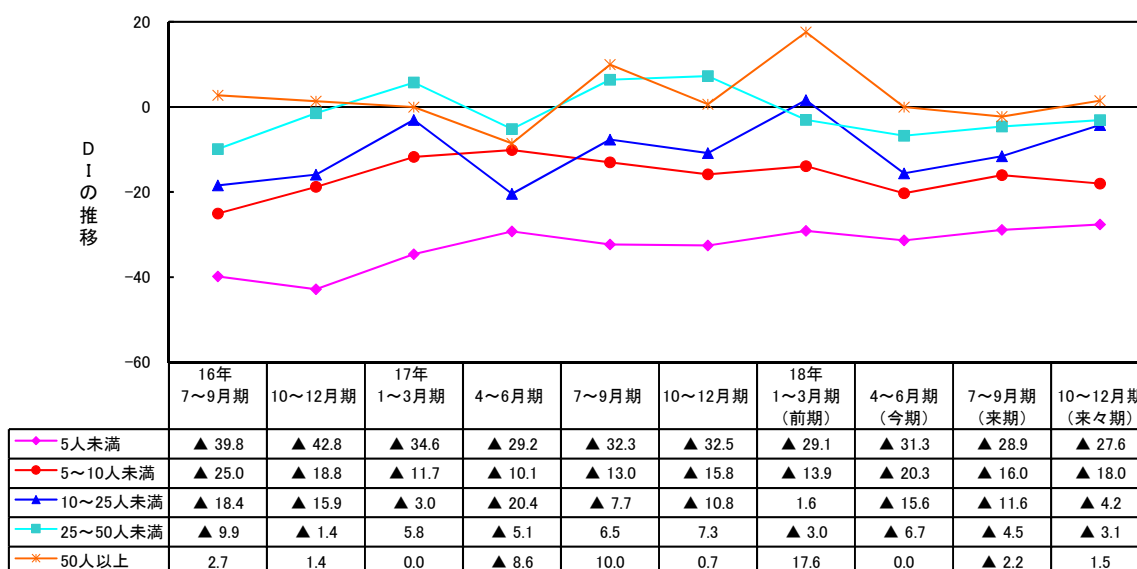
先行きをみると、来期は「建設業」「卸売業」「小売業」「飲食店」「サービス業」で上昇、来々期は「製造業」「卸売業」「飲食店」「不動産業」「サービス業」で上昇する見通しである。



## ③ 規模別

今期は、「50人未満」がマイナス、「50人以上」がゼロであった。前期と比べて全ての規模で下降となった。

先行きをみると、来期は「50人未満」で上昇する一方、「50人以上」は下降してマイナスとなる見通しである。来々期は「5~10人未満」を除いて上昇する見通しで、「50人以上」はプラスに転じる見通しである。

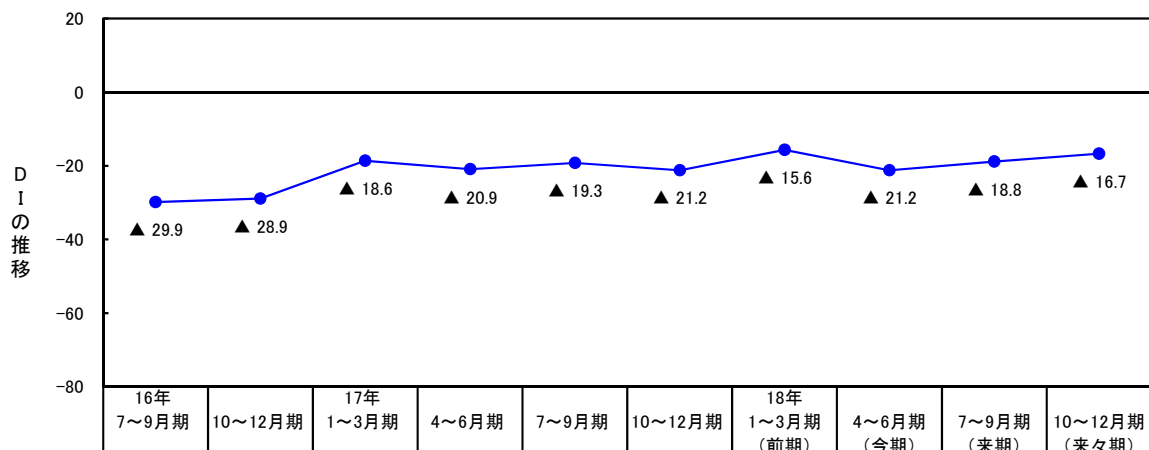


## (9) 経常利益

### ① 全体

今期は「減少」が「増加」を上回り▲21.2となり、前期と比べて5.6ポイントマイナス幅が拡大した。前年同期と比べて、前期は上昇、今期は下降となった。

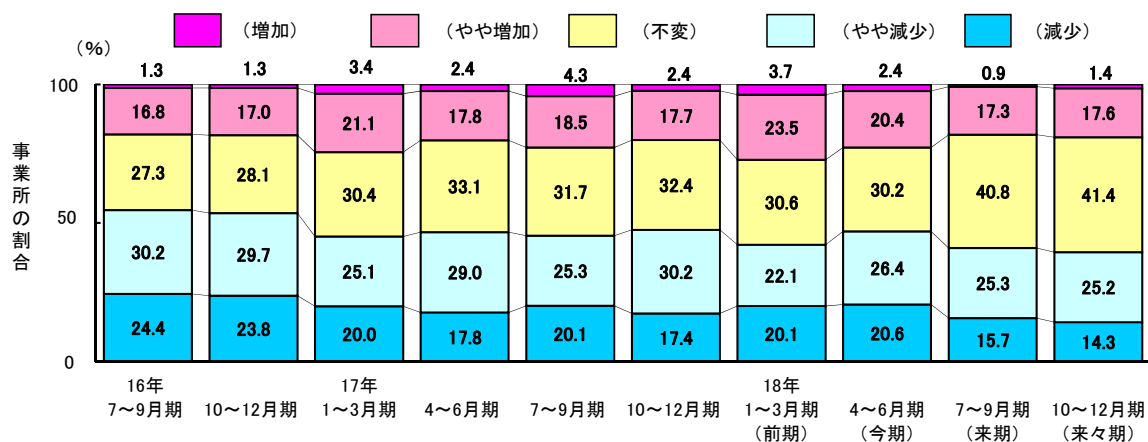
先行きをみると、来期は▲18.8、来々期は▲16.7と上昇していく見通しである。



### ■事業所の割合

経常利益について、今期は「減少」と「やや減少」をあわせた《減少》とみる事業者が4割台半ば超え(47.0%)、「不変」とみる事業者が約3割(30.2%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業者が2割強(22.8%)であった。前期と比べて、《減少》が増加し、「不変」《増加》が減少した。

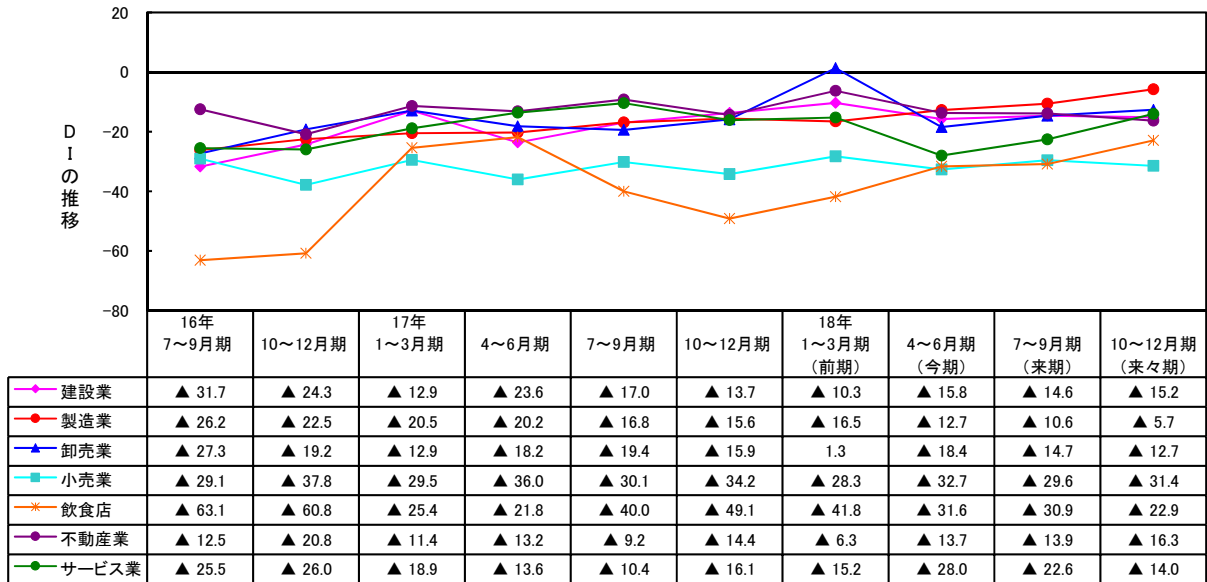
先行きをみると、来期は「不変」が増加し、《減少》《増加》が減少する見通しである。来々期は「不変」《増加》が増加し、《減少》が減少する見通しである。



## ② 業種別

今期は、全ての業種がマイナスであり、前期と比べて「建設業」「卸売業」「小売業」「不動産業」「サービス業」で下降した。「小売業」「飲食店」は大幅なマイナスが続いた。

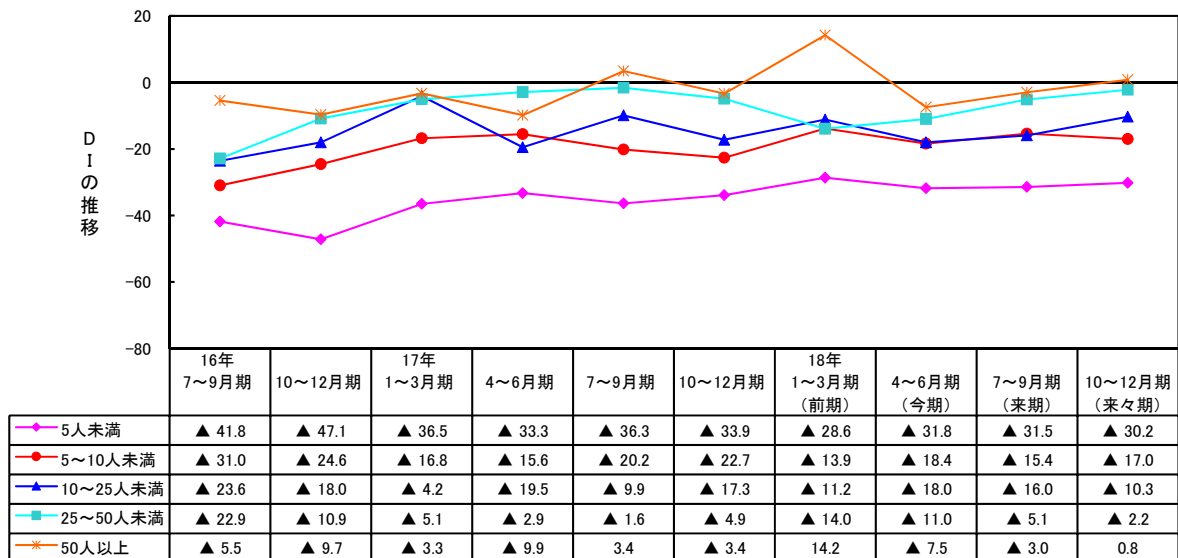
先行きをみると、来期は「不動産業」除いた業種は上昇する見通しであり、来々期は「製造業」「卸売業」「飲食店」「サービス業」で上昇する見通しである。



## ③ 規模別

今期は、全ての規模でマイナスであった。前期と比べて「25～50人未満」は上昇したものの、それ以外の規模は下降した。「5人未満」は引き続き大幅なマイナスが続いた。「50人以上」はマイナスに転じた。

先行きをみると、来期は全ての規模で上昇する見通しである。来々期は「5～10人未満」を除いて上昇し、「50人以上」はプラスに転じる見通しである。

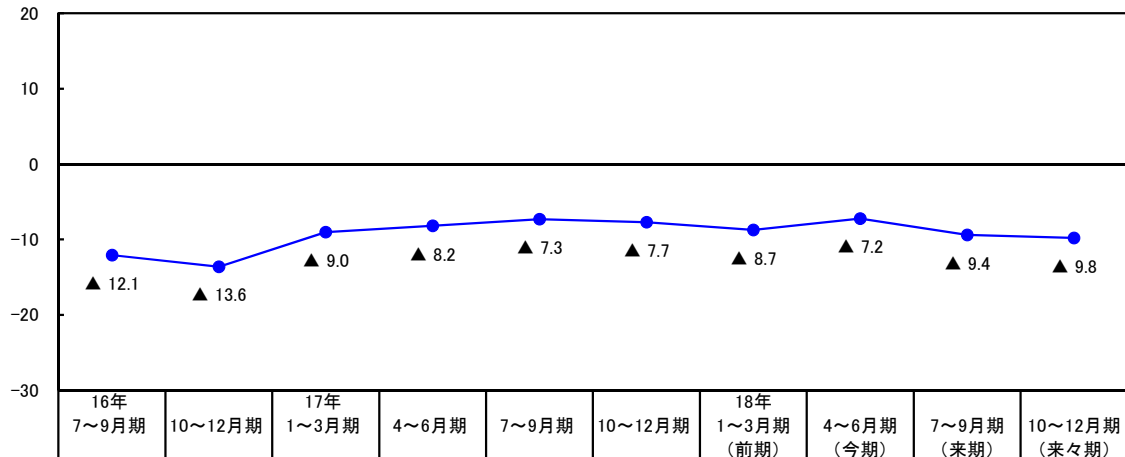


## (10) 設備投資

### ① 全体

今期は、「減少」が「増加」を上回り▲7.2となり、前期と比べて1.5ポイントマイナス幅が縮小した。前年同期と比べて、前期、今期とも上昇した。

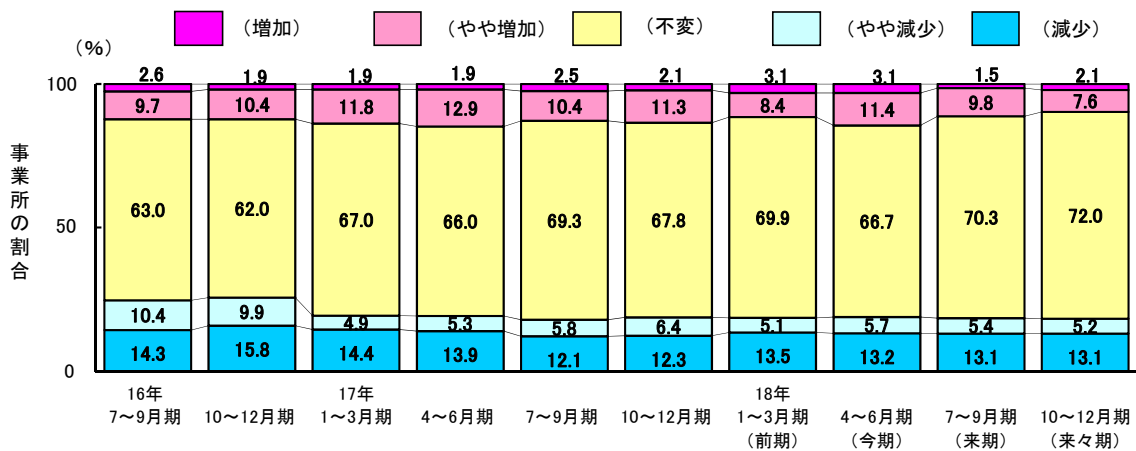
先行きをみると、来期は▲9.4、来々期は▲9.8と下降していく見通しである。



### ■事業所の割合

設備投資について、今期は「不変」とみる事業者が6割台半ばを超え(66.7%)、「減少」と「やや減少」をあわせた《減少》とみる事業者が2割近く(18.9%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業者が1割台半ば近く(14.5%)であった。前期と比べて《減少》《増加》が増加し、「不変」が減少した。

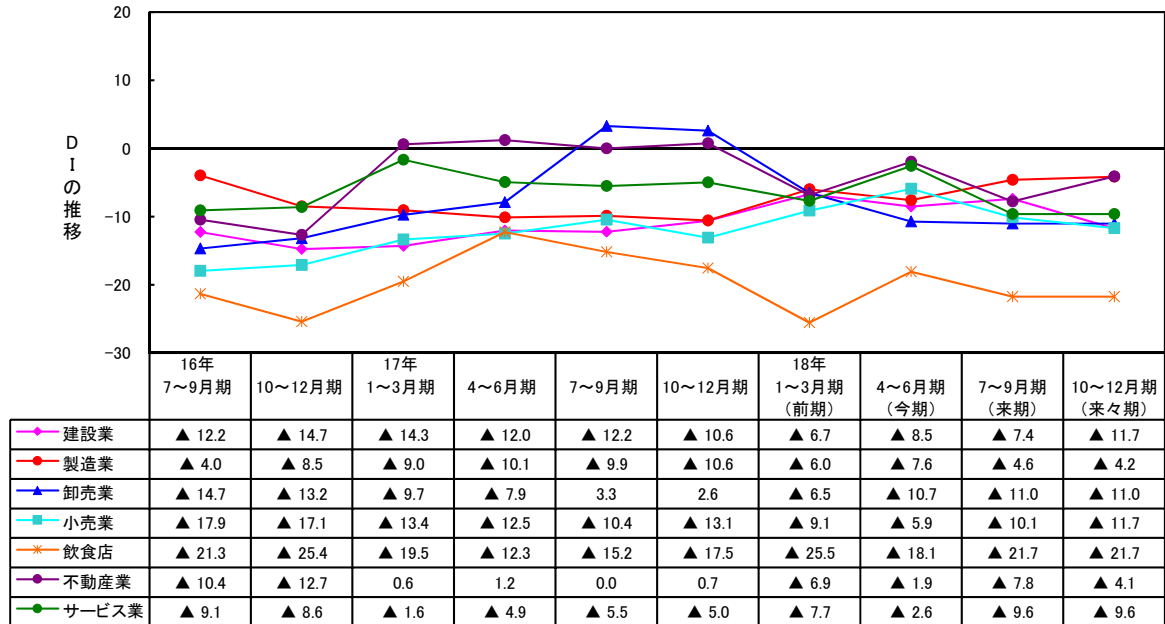
先行きをみると、来期、来々期と「不変」が増加し、《減少》《増加》が減少していく見通しである。



## ② 業種別

今期は、全ての業種でマイナスであった。前期と比べて「小売業」「飲食店」「不動産業」「サービス業」は上昇した。

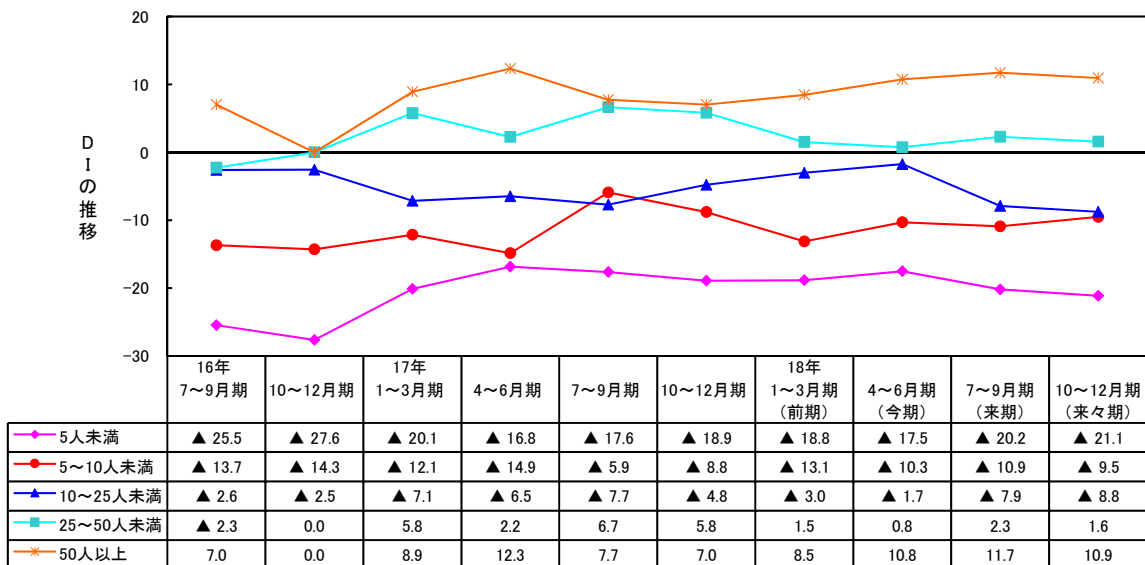
先行きをみると、来期は「卸売業」「小売業」「飲食店」「不動産業」「サービス業」で下降する見通しである。来々期は「建設業」「小売業」で下降する見通しである。



## ③ 規模別

今期をみると、「25人以上」はプラス、「25人未満」はマイナスであった。前期と比べて「25~50人未満」は下降、それ以外の規模は上昇した。「25人未満」のマイナスと「25人以上」のプラスが続いた。

先行きをみると、「25人未満」のマイナス、「25人以上」のプラスが、来期、来々期と続く見通しである。





## (11) 景気判断の背景・要因

### 【建設業】

#### ① 実績

##### [実績の概要]

- ◆ 「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・受注が厳しい。受注が不安定。公共事業の受注減。集合住宅の着工件数が減少。
  - ・人手不足。人員不足で工事受注量が伸ばせない。
  - ・仕入単価の上昇。固定客が離れた。
- ◆ 「普通」と回答した事業者
  - ・競争の激化で仕事が減少。
  - ・人材不足により仕事が取れない。
  - ・客層に変化がない。工事受注が昨年と変わらない。
- ◆ 「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・利益率の比較的高い工事を受注。早い段階で仕事の受注が出来た。
  - ・仕事実績から信用を得て安定した受注。
  - ・官公庁発注の工事が旺盛。

#### <建設業における景気判断（実績）の背景・要因の具体的回答内容>

※下記は、アンケートにおける景気判断の背景・要因の主な回答結果をまとめたものである。実績の景気判断はアンケートの「貴社（事業所）の景気」における「平成30年4～6月期」の判断。記号は、●悪い、▲やや悪い、□普通、○やや良い、◎良い。以下同様。

	景気判断（実績）の背景・要因（建設業）	景気判断
1	・固定客が離れた。	●
2	・公共事業の受注減による人員減。	●
3	・仕入単価の上昇、ゼネコンの値上げ圧力が強力。	●
4	・人手不足による。	▲
5	・人員の不足により工事受注量が伸ばせない。	▲
6	・受注が厳しい。	▲
7	・受注が不安定。	▲
8	・2年ぶりに春の単契のくじがあたったので何とか仕事はあるが、市の発注が少ない。	▲
9	・集合住宅の着工件数減少（入居率、融資基準の変化）。	▲
10	・人材不足により仕事が取れない。競争の激化による仕事の減少。	□
11	・年初めに売上高が減少している月もあったが、建設業なので、少し波がある	□
12	・売上高も前期よりはアップしているが、通年では平均程度である。	□
13	・客層に変化がない。客層の景気が横ばい。自社に変化がない。	□
14	・工事受注が、昨年と変わらない。	□
15	・前年度と同水準をキープ。	□
16	・利益率の比較的高い受注済工事が進行し、想定どおりの利益が確保されている。	○
17	・早い段階での仕事の受注が出来たため。	○
18	・1～3月期は残高事が多く、4～6月期は忙しく、仕事を断るほどであった。	○
19	・仕事実績から信用を得て安定した受注。	○
20	・官公庁発注の工事が旺盛なので、業績は好調である。	◎

## ② 見通し

### 〔見通しの概要〕

- ◆ 「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・公共工事の受注減が続く。集合住宅の着工件数の減少が続く。
  - ・人繰りが厳しい。人手不足で積極的な営業が行えない。
  - ・仕入単価の上昇。ゼネコンの値上げ圧力が続く。
- ◆ 「普通」と回答した事業者
  - ・良くなると思うが人材不足。
  - ・資材・人件費の上昇。工事単価が上がらない。
  - ・公共事業に携わる業務なので普通と考えた。10～12月期は通年どおりだと思う。
  - ・上向きに変化する材料が見当たらない。
- ◆ 「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・人員を充足して受注量を伸ばす。
  - ・夏以降に受注が見込まれる。
  - ・暫くは、官公庁発注の工事の旺盛が続く見通し。

### <建設業における景気判断（見通し）の背景・要因の具体的回答内容>

※見通しの景気判断はアンケートの「貴社（事業所）の景気」における「平成30年10～12月期」の判断。記号は、●悪い、▲やや悪い、□普通、○やや良い、◎良い。以下同様。

	景気判断（見通し）の背景・要因（建設業）	景気判断
1	・現状人手不足があるため、積極的な営業を行わない。	●
2	・仕入単価の上昇、ゼネコンの値上げ圧力が続く。	●
3	・公共事業の受注減が続く。	●
4	・人繰りが厳しくなっている。	▲
5	・昨年同期より相当厳しくなると思われる。	▲
6	・集合住宅の着工件数の減少が続く。	▲
7	・不透明であるが、公共事業に携わる業務のため、普通であると考えた。	□
8	・5月に入り受注が増え、話がまとまりつつあるので、今年も例年同様と見ている。	□
9	・良くなると思うが人材不足。	□
10	・7～9月期は忙しく、10～12月期は通年どおりだと思う。	□
11	・4～9月までは工事の受注が少なくなる。	□
12	・競合の激化、資材・人件費の上昇により、従来程度の利益率を確保する受注が困難な傾向が強まる。	□
13	・工事単価が上がればよいのだが。	□
14	・上向きに変化する材料が見当たらない。	□
15	・工事量の時期的バラツキ。	□
16	・設備投資の先行き未定。	□
17	・夏以降に受注が見込まれる。	○
18	・人員を充足して受注量を伸ばしたい(希望)。	○
19	・暫くは、官公庁発注の工事の旺盛が続く見通しである。	◎

## <建設業におけるヒアリング調査結果>

※下記は、さいたま市内の事業者に対する電話ヒアリング調査の結果をまとめたものである。景気判断はアンケートの「貴社（事業所）の景気」で、実績は「平成30年4～6月期」の判断、見通しは「平成30年10～12月期」の判断。以下同様。

### ◇一般建設業（実績○、見通し□）

- ・当社は建築物の設計・施工及びリフォーム・メンテナンスを行っている。また、土木関連の構造物の設計監理を行ない、施工については外部委託をしている。
- ・昨今における自社の景況は、予想以上によかった。ただ2020年の東京オリンピック関連に向けた工事の発注がほぼ終わったので、五輪の反動によって、その後の見通しはかなり厳しくなると見ている。これまで五輪関連の工事が優先され、地元の開発が先延ばしされてきたが、人材・建設資材などが、ここにきて一気に供給過剰となり、デフレ気味になると考えている。
- ・公共事業関連の土木構造物、インフラについては、ヒト、建築部材が不足しているため、賃金、建設資材の価格は上昇気味である。鉄鋼、鉄筋、棒鋼、H型鋼、生コン、型枠用合板などの資材関連の価格が上がっており、経常利益を大きく圧迫している。また、人材についてみると、当社は技術者を多く抱えているが、施工管理関連が中心であり、有能な技術士は不足気味となっている。
- ・障害者の雇用に関しては人工透析を受けている人など、2～3名を雇用している。
- ・今後は利益率の確保のために、働き方改革を進め、より一層、営業開発力をつけることが必要になると考えている。

### ◇設計施工業（実績○、見通し□）

- ・当社は主として建物、道路、公園、河川など公共事業関連の設計施工を行っている。そのため、民間業者のように景況に左右されることはない。しかも得意先は県、市などの官公庁が主である。
- ・当社の主な業務は、都市計画法、区画整理事業法などの法律に則した都市計画決定事業のための建物の平面立面図の作成など、また、道路の拡幅のため補償額の算定のための基礎資料の策定などである。いずれも構造物の修理、維持・メンテナンスのためのもので、マニュアルなどに応じた資料作成が主な業務である。
- ・現状では経営は安定的に推移している。課題としては、今後とも売上の安定のため、随意契約の確保、競争相手との差別化、人材の育成が大きな検討事項となっている。
- ・人材確保は非常に重要であり、日ごろから、職業訓練校、理系の高校、大学などには毎年アプローチを行っている。今のところ従業員は確保できており、年齢構成は30代から40代の中堅クラスである。ここ数年、従業員は辞めることはなく安定している。
- ・障害者については、現在、指の損傷者を1人雇用している。本人はコミュニケーション能力に秀でており、営業活動において何ら問題はない。

## 【製造業】

### ① 実績

#### [実績の概要]

- ◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・大手既存取引先の事業撤退。大型案件の失注。
  - ・受注の減少。受注不振。業界自体がしぼむ。従来の製品生産数の減少（海外生産への移行）。
  - ・客先販価の値下げ。客先より単価再考と発注量減少の通告があった。客先の操業度の影響。
  - ・材料費の値上がり。副資材の上昇。仕入単価の上昇。経費の上昇。
- ◆「普通」と回答した事業者
  - ・自動車は好調であるが医療分野他で調整があった。
  - ・人手不足。
  - ・受注生産のため変化がない。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・製造業全体が好況。海外の販売が好調。顧客先の好調。
  - ・新規受注品の増加。市場拡大して増産。

#### <製造業における景気判断（実績）の背景・要因の具体的回答内容>

	景気判断（実績）の背景・要因（製造業）	景気判断
1	・大手既存取引先の事業撤退。	●
2	・大型の案件の失注。	●
3	・金融機関向けが大幅に減少している。	●
4	・弊社光学業界が主力であり、一眼レフカメラレンズの売行きにかかっている。業界自体がものすごい勢いでしぼんでいる。	●
5	・受注の減少、副資材の上昇、油代など。	●
6	・従来の製品生産数の減少（海外生産への移行）。	●
7	・客先より単価再考と発注量減少を通告されている。	●
8	・客先操業度の影響と客先販価値下げ。	●
9	・受注不振（年々受注が細くなってきて利益が薄くなる）。	▲
10	・景気は厳しい状況が続いている。背景としては、顧客数の減少で、売上は低迷している中、経費は不変又は上昇していくためと思われる。	▲
11	・モノの価格の上昇気味。仕入単価の上昇気味。	▲
12	・仕入れ価格はどんどんアップするが、販売価格は簡単に上げるのは難しいから。	▲
13	・材料費の値上がり。	▲
14	・自動車は好調も医療分野他で調整あり。	□
15	・値引き要求が多い。仕入単価は上がっている。	□
16	・製造業なので人がいないと作れないため人手不足が原因。	□
17	・受注生産のため、あまり変化がない。	□
18	・新規参入の商品が比較的好調であった。	□
19	・主要顧客が建設機械メーカーなので、世界需要で悪い国がないと言われており、需要拡大が続いたために、当社でも発注量が多くなった。	○
20	・顧客先の好調と市場拡大して増産。	○
21	・製造業全体の好況。	○
22	・国内販売は低迷中だが、海外の販売が好調。	○
23	・公共工事の受注が集中し利益率も上昇した。	○
24	・新規受注品の増加。	◎

## ② 見通し

### 〔見通しの概要〕

- ◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・安売り業者との競合。紙媒体からWEB化案件が増加。
  - ・販売数の低下。販売数量が減少の見込み。クレーム品が出たので売上が下がる。
  - ・原材費の上昇。石油製品の値上げ。
- ◆「普通」と回答した事業者
  - ・仕入価格の上昇で利益減。材料の値上げが売上に響く予想。
  - ・生産能力で販売量が決まるので特に変わらない。
  - ・今後の動きの予測は立たない。顧客情報から判断して期待できない。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・海外販売が好調であれば実績は上向く。輸出が増える可能性。
  - ・売上が増加。新規顧客からの受注増。
  - ・製造数量の増加。受注数が安定的。

### <製造業における景気判断（見通し）の背景・要因の具体的回答内容>

	景気判断（見通し）の背景・要因（製造業）	景気判断
1	・安売り業者が存在し（特にインターネット販売業者）、この状況が続いていくだろうと思う。	●
2	・紙媒体からWEB化案件が多くなっている。	●
3	・石油製品の値上げ。	●
4	・まだ価格の上昇は続きそうである。販売・加工単価は下がり気味。	▲
5	・3月末決算にて30年1～3月は、売上、収益とも良好にて活況であったが、現状大幅に低迷しており、困惑している。秋以降の受注増は期待しているものの、現状が不安である。材料も値上がりの一途である（特にアルミ等の金属部材）。	▲
6	・販売数量が減少の見込みのため。	▲
7	・販売数の低下、原料費上昇。	▲
8	・クレーム品が出たので、売上は下がる。	▲
9	・アメリカの関税と円安の不安。	□
10	・販売単価は相場が大きく影響し、自社努力では、いかんともしがたい。	□
11	・仕入価格の上昇で利益が減る。	□
12	・材料の値上げが実施され、後半の売上に響く予想。	□
13	・原材料値上げで苦しくなる。	□
14	・顧客情報では、今期予想、大幅に期待できない。	□
15	・繁忙期であるが、生産能力で販売量が決まるので特に変わらない。	□
16	・今後の動きの予測は立たない。	□
17	・引き続き海外での販売が好調であれば、実績は上向き傾向。	○
18	・後半輸出も増える可能性があるため。	○
19	・別の新規顧客からの受注増が決定している。	○
20	・注文は増加傾向にあるが、価格の値上げが出来ないので、注文が増えるとマイナスになる。	○
21	・売上は増加するが、物流コスト増をどのように抑えるのかが鍵。	○
22	・製造数量増のため。	◎
23	・受注数が安定的になる。	◎

## <製造業におけるヒアリング調査結果>

### ◇電源機器製造（実績●、見通し▲）

- ・当社は電源機器の開発メーカーで、電圧計、電圧器、変圧機器、周波数変圧機器等が主力製品でアルミなどの金属部材を仕入れて加工をしている。
- ・現在、経営は極めて厳しい状況にある。売上、利益とも当面減少の見通しである。
- ・その大きな理由は、アルミ等々の金属部材の仕入単価の上昇である。アルミは電気の缶詰といわれるほど、製造コストがエネルギー価格に大きく左右されるので、電気料金の上昇などの不確定要因で価格が変動してしまう。また、コンデンサーなど、部品が一部品薄の状態のものもあるので、製品の中には注文に応じられなくなってきたものもある。
- ・当社で必要な人材は、電気への深い知識、コンサルティング能力などが不可欠であり、単なる技術者、営業部員程度では仕事が回らなくなってきた。営業では、社内の技術者の能力を知って、仕様書が書ける人材が必要である。受注から納品まで製品の製造過程を一貫してカスタマイズ化して対応することが求められている。
- ・奨学金制度を使った有能な人材は欲しいところである。また、障害者の社会貢献については対応したいが、当社では業務内容が標準化できていないこともあり、実際は難しいと考える。

### ◇理化学器機製造・販売（実績□、見通し○）

- ・当社の事業は分析装置・分析機器の製造で、製品としては理化学用のガラス機器、バーナー、ガラス生成、真空ラインなどがある。顧客は理系大学、官公庁、研究所である。完全なニッチの市場で、特異な商品であり、同種の競争相手は少ない。また一般の消費者市場ではなく、業務用の限定市場である。
- ・過去においては、売上、利益とも順調であった。関連まで含めると、最盛期には競合他社はガラス業界では150社に上った。ところが今は3分の1の50社程度に大きく減少し、その大半が零細工場となってしまった。
- ・今後の見通しは厳しい。規模が零細のため、人材も限られ、代替人員がいない。直近では今期75才の社員が退職した。また、高齢になり体調を崩し、やむなく自宅で作業を行っている社員も何人かいる。ただ社員の技術力は高く、過剰なまでのオーバースペックで高品質なモノづくりに徹した社員が多い。製品加工に当たり、仕入れから販売先の要望までいれた懇切丁寧な商品づくりをやってきた。ところが、こうした社員は毎年退社しており、当社の強みが失われてきている。
- ・国内では、注文をいただいても製造できなくなりつつあるのが現状である。同業者でも、人材不足で閉鎖に追い込まれてきている。一方で、中国ではこうした注文に大量生産で対応し、業容拡大のところもある。そのため日本のモノ作りが、大変な危機にきていると感じている。ロボットを使うなど機械化が必要との意見も多くなっている。
- ・障害者雇用であるが、障害者とは知らずに雇用した経緯がある。創造的な業務ではなく、データチェックなどの定型業務をお願いしている。

## 【卸売業】

### ① 実績

#### 【実績の概要】

- ◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・競争の激化。他社参入（安売販売）。
  - ・売上高の減少。家具業界で売上が悪化。得意先の経費見直しによる発注減少。
  - ・顧客の実績が不調。卸先店舗が閉店。消費者の実質収入が減少。
  - ・人員不足。仕入単価の上昇。
- ◆「普通」と回答した事業者
  - ・人員不足のため、他業者へ依頼した分の販促費が上昇。
  - ・多少増減あるもトータル変わらず。新規の顧客があまり増えていない。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・取引先の増加。新商品の販売が好調。
  - ・売上の増加。ゼネコン等の卸売が順調。自動車の量産で販売数が増加。

#### <卸売業における景気判断（実績）の背景・要因の具体的回答内容>

	景気判断（実績）の背景・要因（卸売業）	景気判断
1	・取引先が大幅減。	●
2	・顧客の実績不調による不調。	●
3	・売上高減。	●
4	・家具業界で売上が悪化しつつある。	●
5	・不景気のため、理容店（料金¥3,600～3,700）にお客がいない。	●
6	・消費者の実質収入が下がっている（一部の人を除いて）。	●
7	・4月に卸先店舗が閉店。売上減少となる。	▲
8	・売上減と人員不足。	▲
9	・取引先のお社との競争の激化、3月以降野菜の価格安。	▲
10	・販売価格減少、競争悪化、他社参入（安売販売）※顧客獲得のために赤字でも値段を出す。顧客から弊社に対して値下げを要求してくる。対応できないから入ってこられて、価格を荒らされる。	▲
11	・仕入単価が安かったけれど、少しずつ上がってきている。	▲
12	・得意先様の経費見直しによる発注減少と利益率の低下。	▲
13	・一般大衆向け商品を扱っているが、中間層が少なくなっている。	▲
14	・販売する品目が少ない時期のため。	▲
15	・昨年未から3月くらいまでの野菜価格高騰による影響大。	□
16	・人員不足のため他業者へ依頼し、その分、販促費が上昇。	□
17	・前年度同時期と比べて新規の顧客があまり増えていない。	□
18	・多少増減あるもトータル変わらず。	□
19	・今年中は普通。	□
20	・取引先の増加。	○
21	・大口の受注を獲得でき、売上が増加。	○
22	・現状、ゼネコン等の卸売は順調である。（東京オリンピック等による特需）	○
23	・自動車の量産があったため販売数が増加。	○
24	・新商品の販売が好調。	○
25	・売上増、利益増。	◎

## ② 見通し

### 〔見通しの概要〕

- ◆ 「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・競合店との販売競争。新店の進出による競合。
  - ・卸単価が高い。市価の方が安価な場合が多い。
  - ・中小小売店舗の減少。
  - ・運送料金の値上。
- ◆ 「普通」と回答した事業者
  - ・今秋から受注が減少する見通し。LED化に伴い蛍光灯の受注の減少。
  - ・新規顧客獲得の方法が具体的でない。
  - ・浮き沈みが少ない業種のため、安定している。
  - ・季節商品等の影響を期待。台風の数と進路による。
- ◆ 「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・量産分の納品が続くため。
  - ・顧客の設備投資が増加。
  - ・来年まで景気は持続されると思う。

### <卸売業における景気判断（見通し）の背景・要因の具体的回答内容>

	景気判断（見通し）の背景・要因（卸売業）	景気判断
1	・運送料金の値上に伴い、先行不安。	●
2	・畳の卸売業だが、畳の需要がなくなった。	●
3	・市価の方が安価な場合が多いようでは無理である。	●
4	・売上が上がる見込みがない。	●
5	・7月以降、引き続き競合店同士の販売競争。また、新店の進出による競合。	▲
6	・中小小売店舗の減少。	▲
7	・卸単価が高い。付加価値のある商品を開発し、売上高確保を目指すが見通しは芳しくない。	▲
8	・仕入頭数の増加が今後も見込めず、右肩下がりの状況が続くと思われる。	▲
9	・1～2年は現状として推移すると思われる。	▲
10	・今後も変わらず悪くなる。	▲
11	・新規顧客獲得の方法が具体的でない。	□
12	・今秋からの受注が減少しはじめるものと思われる。	□
13	・LED化に伴い蛍光灯の受注の減少。	□
14	・販売する品目が増加し、販売高も例年並みに落ち着く見通しのため。	□
15	・浮き沈みが少ない業種のため、安定している。	□
16	・夏季季節商品等の影響を期待。	□
17	・台風の数と進路によると思う。	□
18	・量産分の納品が続くため。	○
19	・青果物の相場による単価。	○
20	・来年までは景気は持続されると思う。	○
21	・通期見通しの結果。	◎
22	・お客様の設備投資が増加。	◎



## <卸売業におけるヒアリング調査結果>

### ◇研究用試薬卸売業（実績▲、見通し▲）

- ・当社は研究用試薬の卸売業である。国内外の大手を含むメーカーから試薬を仕入れ、国内の大学病院、製薬研究機関、大手病院などに卸売を行っている。従業員は5人未満の小規模企業である。
- ・現在は少子高齢化で、かつての成長経済の下での事業環境とは異なり、売上、利益とも大幅に減少している。多い時は同業社が数100社に上ったが、今や3割程度にまで減少している。最近では、メーカーなどからの仕入価格は変わらないが、薬価引下げなどの影響もあり、販売単価は減少傾向にある。一方、得意先である病院、大学の経費見直し、それに伴う発注量の減少傾向も始まっている。そのため利益は減少している。
- ・今後の見通しは、ここ2年から3年は変わらないと思うが、環境はかなり厳しいといえる。文科省や各研究機関の予算の見直し、カットの動きがあるためである。
- ・生き残りをかけて、人材の確保が重要な課題と考えている。いったん取引先との信頼関係ができればビジネスはまわるので、それまではネットワークづくりが必要である。そのためには専門性の高い人材が必要であり、社長の幅広い人脈、有力な大学の教授、大手研究機関などからの人材の紹介、若手の育成などが課題である。

### ◇衣料品卸売業（実績▲、見通し▲）

- ・当社では、紳士服生地を仕入れ、イージーオーダーで衣料品販売の卸売店から注文を取り、販売している。従業員は現在3名である。
- ・今年4月に販売先である卸先店舗が閉店し、そのため当社の売上、利益とも大幅な減少となった。その店舗は、当社の売上の1割を占めていたため、経営上の影響は極めて大きい。回復には数年かかるだろう。
- ・今後の事業課題は、売上・受注の回復をいかに図るかである。そのために必要なことは、1つは接客技術の向上である。お客様の信頼を得ることが、定期的な受注の増大につながる。そのために研修が必要と考えている。もう1つは、技術力の向上である。注文いただいた紳士服のイージーオーダーに対して、色、デザイン、特に寸法などの裁断等の技術力の向上を図る必要がある。
- ・紳士服にいかに付加価値をつけ、いい商品に仕上げるかが重要である。これらは、他の紳士服と差別化を図ることが、顧客を創出するための要であると考える。

## 【小売業】

### ① 実績

#### 【実績の概要】

- ◆ 「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・大手チェーン店の出店。スーパーなどの安売り。ディスカウントストアができた。
  - ・ネット購入が増加。顧客が実店舗からネットに移行。テレビショッピングでの買い物が増。
  - ・仕入価格の上昇。原材料費の高騰。青果の高騰。天候不順。
  - ・個人消費の低迷。需要減(少子化による)。消費量の減少。来店客数の減少。
- ◆ 「普通」と回答した事業者
  - ・仕入値・経費はやや増加したが、販売数量が増加したので、利益はほぼ変化なし。
  - ・仕入価格に対し、販売価格を上げられない。
  - ・取扱商品があまり景気に左右されない。
- ◆ 「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・受注が伸びている。発売した車両が好調。単価の高いものがよく売れた。
  - ・外販強化で業績が向上。

#### <小売業における景気判断（実績）の背景・要因の具体的回答内容>

	景気判断（実績）の背景・要因（小売業）	景気判断
1	・大手チェーン店が近くに出店。	●
2	・小売店全体がスーパーなどの安売りに負けてしまっている。	●
3	・同じ品物が安くスーパーで売られている。	●
4	・大型スーパーやディスカウントストアができたため、かなり厳しい。	●
5	・ネット購入が増加。	●
6	・実店舗からネットに移行している。	●
7	・ネットやテレビショッピングでの買い物が多くなり、店舗での販売は厳しい。	▲
8	・売上高が昨年よりも増えたものの、仕入の方が上昇し高く利益につながらない。	▲
9	・原材料費の高騰のため利益が減る。	▲
10	・お米が売れない。仕入れが高くなっている。	▲
11	・来店客数の減少と販売数の減少。	▲
12	・前年割れ、個人消費低迷。	▲
13	・需要の減(少子化による)。	▲
14	・扱っている商品の消費者の使用量・消費量の減少、購入選択方法の多様化。	▲
15	・人手不足。	▲
16	・1~2月は青果の高騰により客単価が上昇し、売上が増加した。4~6月は天候不順のため売上低下。	▲
17	・固定のお客様が多く、仕入れ値や経費はやや増加したものの、販売数量も増加したため、利益はほぼ変化なしとなった。	□
18	・仕入価格に対し、販売価格を上げられない。	□
19	・取扱商品があまり景気に左右されないため、普通という答えになる。	□
20	・昨年末に発売した車両が好調なため。	○
21	・プレカットの受注が伸びている。資材の上昇。	○
22	・単価の高いものがよく売れた。	○
23	・当社の顧客先は現在、受注残を抱えて忙しい先が多い。	○
24	・販売ルートの見直しで外販強化することで業績向上は図れる。	○

## ② 見通し

### 〔見通しの概要〕

- ◆ 「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・競合店ができる。
  - ・仕入価格の上昇。原材料費の高騰。人件費の上昇。人手不足。経営者の老齢化。
  - ・顧客の単価が上がらない。若い人の手作り離れ。使用量・消費量の増加は見込めない。
  - ・これからも今以上に悪くなると思う。良いことが浮かばない。
- ◆ 「普通」と回答した事業者
  - ・新車効果が弱まってくるため。
  - ・固定の顧客が多いので大きな変動はない。客数の増加が余り期待できない。
- ◆ 「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・新規業態の成果が着実に得られる。
  - ・夏以降の仕事が多い見通し。引続き新製品の販売好調が見込まれる。

### <小売業における景気判断（見通し）の背景・要因の具体的回答内容>

	景気判断（見通し）の背景・要因（小売業）	景気判断
1	・これからも不変、下降が続き、小売店がなくなる。	●
2	・原材料費の高騰のため利益が減る。	●
3	・若い人の手作り離れと、安い商品の多数出回りが響いている。	●
4	・これからも今以上に悪くなると思う。	●
5	・良いことが浮かばない。	●
6	・競合店ができるため減少するだろう。	▲
7	・弊社の商材であるカーテン自体がそう売れるものではなくなっているため、新機軸が必要と思う。	▲
8	・物価上昇のため販売が難しい。	▲
9	・人件費の上昇、人員不足が当面問題。サービス提供部分の見直しで、人員の不足が補えるかどうか。	▲
10	・人手不足で何もチャレンジできない。	▲
11	・経営者が老齢化している。後継者がいないので、後々閉店の方向になると思う。	▲
12	・仕入価格の上昇。	▲
13	・顧客の単価が上がらない。財布の紐が未だに固い印象がある。	▲
14	・一家族あたりの人数が年々減少していくことを考えると、使用量・消費量の増加は見込めない。	▲
15	・新車効果も弱まってくるため。	□
16	・夏場は閑散期のため、秋頃からまた需要が増える見込みだが、同時に切花単価も上がる懸念がある。	□
17	・人手不足による売上の減少の心配。	□
18	・客数の増加が余り期待できない。	□
19	・固定のお客様が多いため、大きな変動はないものと考えている。	□
20	・認可のために安定した収入が得られる。他の関連事業を実現できる。	○
21	・新規業態の成果が着実に得られるため、見通しとして良好である。	○
22	・夏以降の仕事が多い見通し。	○
23	・引続き新製品の販売好調が見込まれ、受注見通しがやや明るい。	○

## <小売業におけるヒアリング調査結果>

### ◇カーテン専門販売店（実績▲、見通し▲）

- ・当社はインテリアのカーテンを主要な商材としている窓周り関連商品の小売店である。
- ・当社では、カーテンの生地を仕入れて自社でデザインし、縫製加工、製品化を行い販売している。当社の強みは、自社工場でミシンを使い、他にはないデザイン、手作り感にあると考えている。
- ・経営については、最近、減収減益の傾向にある。その原因として、販売単価が下降気味であることがあげられる。少人数で父から受け継いだ技術・ノウハウをベースに従来の経験と勘に支えられてきた縫製能力が、最近、低下しているためである。
- ・これからの経営方針としては、新しい時代に合ったものづくり、新機軸を考えている。その一つは販売手法としてのインターネットの活用である。二つ目はカーテンづくりの総合プロデューサーとして消費者に提案を行い、さいたま市から全国に発信していくことである。コンセプトは「一間の豊かさ」であり、豊かな部屋のイメージを体現していきたい。
- ・これからの高齢化社会においては、一人暮らしが増える。工務店と連携しながら、この地域では部屋の中まで入っていける業者として、自然光、部屋の広さなどを実際に見て確認し、その部屋にあった豊かなカーテンのある生活の提案を行っていきたい。

### ◇食品専門スーパー（実績▲、見通し▲）

- ・当社は食品専門のスーパーである。駅から15分くらいの住宅地にあり、ドラッグストア、コンビニなど、競合店の多い商圈に立地している。客層は住宅地のため主婦層が多い。シニアや共働き夫婦なども多い。
- ・経営動向をみると、販売単価が上昇し、販売数量はあまり変わらないが、仕入価格が上昇し、とくに食品仕入価格が上昇しているため、経常利益は減少傾向にある。経営面では極めて厳しい状況にある。この原因としては、一般的には収益の柱となっている総菜に力をいれていないこと、個食・中食への対応が十分でないこと、宅配サービスも行っていないことなどがあげられる。いずれも人手不足に起因している。
- ・コストアップ要因となっている人件費については、人手不足が高まり、パートの時間給単価がアップし、社会保険の適用拡大、採用難に伴う求人費用の増大などが表面化してきた。今のところ商品の予約確認、運搬サービス等は、お客様に負担をお願いしている。
- ・店の老朽化も課題である。使い勝手の悪いところがあり、買い物しやすい環境づくりが求められている。

## 【飲食店】

### ① 実績

#### [実績の概要]

- ◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・人材不足で営業時間を短縮。求人費が4～5倍に増加。
  - ・客数、客単価の減少。顧客の低価格志向が続く。少子化で客単価が低く、年々、売上が減少。
  - ・天候による影響。今季は雨が多くて、顧客の出足が非常に悪い。厳しい寒さで野菜等の価格が上昇。
  - ・店舗が古いが改装資金が足りない。
- ◆「普通」と回答した事業者
  - ・同業2社が撤退。良くなるとは思わない。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・5月は宴会が多くあった。客層の変化（高齢者が多くなった）に応じた商品開発。
  - ・メディアに取り上げられた。

#### <飲食店における景気判断（実績）の背景・要因の具体的回答内容>

	景気判断（実績）の背景・要因（飲食店）	景気判断
1	・建設、土木、不動産は好調のようだが、まだ波及はしていない。	●
2	・売上悪化の店舗が増加。求人費が4～5倍に増加。	●
3	・少子化で客単価が低く、年々、売上が減少。	●
4	・低価格志向が続いて、より安い飲食に流れていて、景気は良くない。	●
5	・予想以下になった。	●
6	・年々顧客数は減少し、売上は下降し、経費は上昇していく。	▲
7	・客数、客単価の減少。	▲
8	・「おでん」等の商品販売をしたが、今季は雨が多く、お客様の出足が非常に悪かった。	▲
9	・人材不足のため、営業時間の短縮をし、売上の低下。	▲
10	・厳しい寒さのため野菜等の価格が上昇。	▲
11	・店舗が古いが改装資金が足りない。	▲
12	・店舗の右側道路に接していた駐車場がなくなり、住宅が建設されたため、道路からの目視が難しくなったためと思う。	▲
13	・基本的に景気は悪化している。	▲
14	・当店立地から天候による影響が大きいと考えられ、気温の低かった冬期は客足が悪かったと考える。	□
15	・前年と比べ、お客様の来店は減少しているが、まとまったオーダー（団体様）の依頼が増えてきた。	□
16	・同業2社が撤退。	□
17	・良くなるとは思わない。このままか、悪くなると思う。	□
18	・1～3月までは人通りもなく売上も最悪でしたが、5月は宴会が多くあったので良かった。	○
19	・客層の変化（高齢者が多くなった）に応じた商品開発。	○
20	・メディアに取り上げられた。	◎

## ② 見通し

### 【見通しの概要】

- ◆ 「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・売上の減少。今後も景気は厳しい状況は続く。質より価格の流れが続く。
  - ・工場の老朽化に伴う修繕費の拡大。金繰りに追われる。
  - ・パート・アルバイトが入らない。
  - ・物価上昇が続いてまだ良くはならない。
- ◆ 「普通」と回答した事業者
  - ・売上悪化店舗の閉店整理により、赤字を軽減。大手だけに利益が集中。
  - ・景気は変わらないが、自分達で売上を伸ばす予定。商品のコスパを上げて売上アップを図る。
  - ・台風災害がなければ期待できる。
- ◆ 「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・法人、個人ともに宴会需要が増加。
  - ・SNSの活用。

### <飲食店における景気判断（見通し）の背景・要因の具体的回答内容>

	景気判断（見通し）の背景・要因（飲食店）	景気判断
1	・売上の減少、工場の老朽化に伴う修繕費の拡大。金繰りに追われる。	●
2	・今後も景気は厳しい状況は続くと思われるが、いろいろ見直しをして景気回復を目指したい。	▲
3	・建設、土木、不動産の好調の影響でやや上向くのでは。	▲
4	・流れは今後も続くと思う。質より価格の流れが強く、更に続くと推測する。	▲
5	・物価上昇がまだ続く感じなので、まだあまり良くはならない状況が考えられる。現状維持で良いと思う。	▲
6	・パート・アルバイトが雇用できないと大変である。	▲
7	・売上悪化店舗の閉店整理により、赤字を軽減。	□
8	・大手だけに利益が集中し、それが末端まで行き渡っていない。	□
9	・今後はより営業努力を続け、売上を伸ばしたいと考えている。景気は変わらないが、自分達が変わって売上を伸ばす予定。	□
10	・実績を更に磨きをかけ、商品のコスパを上げ、売上アップを図る。	□
11	・台風災害がなければ期待できると予想。	□
12	・今年に入り、外食としてのイートイン利用よりも、テイクアウト（ランチボックスなど）を自宅で利用する動きが目立つ。	□
13	・普通。	□
14	・この先は全く分からないが、何とか良くなることを願うばかりである。	□
15	・法人、個人ともに宴会需要が増加してきた。ただし、単価は変更なし。	○
16	・SNSの活用。	○

## <飲食店におけるヒアリング調査結果>

### ◇カフェ店（実績□、見通し□）

- ・当社はイタリアンレストランで、駅から歩いて10分から15分くらいのところに立地している。住宅地にあり、顧客としては家族子供づれが多い。
- ・経営は、年間を通して、少しではあるが増収増益にある。これは、春・秋の学校関連の運動会、学芸会等イベントで集客が見込まれ、こうしたお客様の口コミでファンが増えているからである。
- ・顧客サービスとしては、最近、テイクアウトが増えており、予約受付が多くなってきた。ファミリー層が自宅で食事を楽しむ傾向にあり、テイクアウトを自宅で利用する動きが目立っている。
- ・経営課題としては、技術力の向上があげられる。創作料理等、そのためには地場の食材を探ることが大変重要である。お客様の関心は、地域の食材を生かしたオンリーワンのパスタ店と考えている。
- ・店が老朽化してきたので、店内を改装してイメージアップを図り、集客を図りたいと考えている。
- ・障害者雇用について関心はあるが、ただ実際にどのような業務についていただけるかについてはお客様の視線もあり、検討していかなければならない。

### ◇イタリアンレストラン（実績◎、見通し○）

- ・当社はパスタを専門としたイタリアンレストランである。創業は1975年で、社員は15名である。駅から徒歩30分のところに立地しており、駅そばの好立地ではない。
- ・メニューは月替わりを大切にしたスペシャルメニューで、口コミでパスタの有名店となった。駅前でなく住宅街に立地しているため、接客サービスが丁寧で、ゆったりしているとお客様には好評である。
- ・経営は増収増益であり、雇用人員はやや不足気味である。
- ・店のPRとしてメディアに取り上げてもらったことが大きい。口コミであるがTVで宣伝されて、一層、知名度が上がった。民放局がある番組において、たまたま来訪者に直撃インタビューをしたところ、答えた女性は大のパスタファンで、当店を紹介したことから、お客さんが口コミでジワリと広がってきた。さらに実際に食べた人のSNSの活用もある。「パスタ、ピザはどれもおいしい」「安くておいしい」等の書き込みが多い。
- ・障害者雇用については、今後、企業の社会的責任を果たすといったこともあり、障害者にできる仕事を見つけて、できるだけ対応していきたいと考えている。

## 【不動産業】

### ① 実績

#### 〔実績の概要〕

- ◆ 「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・来店客が少ない。案内が少ない。一般ユーザーの動きが悪い。近隣店舗数が減少。
  - ・アパート・マンション・貸家の増加で家賃が下落。テナントの空区画が発生。
  - ・人員不足、教育不足。
- ◆ 「普通」と回答した事業者
  - ・売上・利益に大きな変動がない。テナント・駐車場の契約数に変わらない。駐車場利用者はほぼ固定。建物賃貸料は変わらない。
- ◆ 「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・販売が順調。賃貸物件に空きが出ずに順調。
  - ・自宅を売り、子供の近くに住み替えたり、施設に移るなどが増加。
  - ・仕込み（仕入）がうまくいった。情報量が増加。
  - ・自社保有の賃貸物件の売却で資金繰り良化。

#### <不動産業における景気判断（実績）の背景・要因の具体的回答内容>

	景気判断（実績）の背景・要因（不動産業）	景気判断
1	・一般消費者の反響が少ない。案内が少ない。	●
2	・少子高齢化が大きく影響して来店客が少ない。	●
3	・市況が徐々に冷えてきて、土地・建物を購入しようとする人が激少し、事前の見積り等が5月連休以降、止まってしまった。在庫がゼロであり、以前の顧客を遡って、掘り起こしている状態である。	●
4	・人員不足、教育不足。	▲
5	・アパート、マンション、貸家の増加により、価格の下落あり。	▲
6	・5～6年前から家賃が下がった。	▲
7	・テナントの空区画が発生。	▲
8	・近隣店舗数の減少により、エリアの集客力が落ちている。	▲
9	・一般ユーザーの動きが悪い。	▲
10	・資金的に優良な人は動ききった感がある。	▲
11	・同業者が多くなり、設備が充実したところに集中気味につき苦労している。	□
12	・売上、利益ともに大きな変動がない。	□
13	・不動産業なので、テナント・駐車場の契約数に変わらない。	□
14	・駐車場利用者はほぼ固定している。建物賃貸料も変わらない。	□
15	・1～3月は繁忙期、4～6月は閑散期。	□
16	・自社保有の賃貸物件の売却による資金繰り良化。バランスシート良化。	○
17	・高齢化社会になり、自宅を売って、子供の近くに住み替え・施設に移るなど増加したため。	○
18	・顧客数増加の蓄積。	○
19	・安定した事業活動ができていたので。	○
20	・情報量の増加による。	◎
21	・不動産賃貸業なので、空きが出ずに順調であった。	◎
22	・仕込み（仕入）がうまくいき、販売も順調だったので。	◎



## ② 見通し

### 〔見通しの概要〕

- ◆ 「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・物件が購入者にとっては高くなっている。単価が上がり過ぎと品薄のため。
  - ・供給過多。不動産価格の下落が続く。
  - ・テナント入居希望が少ない。賃貸物件の老朽化による修繕費増、空家増。
- ◆ 「普通」と回答した事業者
  - ・土地販売の依頼物件がなかなか決まらない。テナントの問い合わせが増加しているので期待。
  - ・銀行の個人に対する不動産融資が止まっている。不動産会社への銀行の融資が厳しい。
  - ・契約の変更なし。変動するとは思われない。例年通り。
- ◆ 「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・仕入がまあまあできたので販売に期待。将来を見て設備投資を積んだ。
  - ・賃貸マンションの家賃値上げが実施できる見込み。
  - ・人員体制の定着。

### <不動産業における景気判断（見通し）の背景・要因の具体的回答内容>

	景気判断（見通し）の背景・要因（不動産業）	景気判断
1	・物件が購入者にとっては高くなっているので状況は悪い。	●
2	・不動産価格の下落が続く。	●
3	・景気上昇の反映は確定的ではない。	●
4	・下降状態であり、原因等が全くわからない。オリンピック前に極端に悪化しそうで心配している。	●
5	・前年にまとまった案件があったので、比較すると苦戦が予想される。	▲
6	・先食いした感があるので、その分減る。	▲
7	・テナント入居希望が少ない。	▲
8	・供給過多。	▲
9	・単価が上がり過ぎと品薄のため、7～12月期にかなり影響が出そう。	▲
10	・今後、賃貸物件の老朽化による修繕費増、空家増。	▲
11	・土地販売の依頼物件がなかなか決まらない。	□
12	・テナントの問い合わせが増加しているので期待している。	□
13	・銀行の個人に対する不動産融資が止まっており、実需向け不動産にシフトする。	□
14	・不動産会社への銀行の融資が厳しい。	□
15	・契約の変更なし。	□
16	・変動するとは思われないため。	□
17	・例年通り。	□
18	・3～4月にかけて仕入がまあまあできたので、販売に期待。	○
19	・11月以降は賃料個数が増えるが、即入居とはならないため、やや良いとした。	○
20	・賃貸マンションの家賃値上げが実施できる見込み。	○
21	・少し将来を見て、設備投資を積んだ。	○
22	・人員体制の定着による。	○
23	・空き物件が出るため、次の契約者を探す状況であるが、負債もなく、経営としては問題なし。	◎

## <不動産業におけるヒアリング調査結果>

### ◇不動産業（実績○、見通し□）

- ・当社は駅前に立地する不動産会社である。
- ・当社の収益源は、主に物件の仲介手数料、土地建物の売買収益である。経営は極めて安定的であり、売上、経常利益、取り扱い物件数とも大きな変化はない。
- ・ただ、今後は、駅前立地の利点を生かした集合住宅への需要が見込まれる。これは少子高齢化に向かう近隣の住宅事情を反映しているものである。国が進めるコンパクトシティ構想による動きに関連していると思う。
- ・最近では、郊外に住む住民が、駅前の集合住宅へ移転する動きが目立つようになっている。主に中高年であるが、郊外の生活の不便さを感じるようになり、買い物などの利便性、また病院などへのアクセスを求める動きである。
- ・また、シニア層が仲間とフリーランス業務を行うために、駅前のシェアオフィスなど、利便性のいいところに共有スペースを求める動きも出てきている。
- ・そのため、移転元の郊外の戸建てなどの家の処分、当該物件の売買先の検討といった業務や、移転先の新中古物件の仕入れ、入居リニューアル、お客様のニーズ探しなど、業務は多岐にわたることになる。単なる物件の仲介だけではなくなってきたのも、最近の特徴である。
- ・50歳～60歳の年齢が多いが、お客様のニーズは多様化し、非常にきめが細かくなっていると感じている。ドアフォンモニター付き、都市ガスなどは最低条件といった意見が多くなっている。

### ◇不動産業（実績○、見通し□）

- ・当社は家族経営の不動産会社である。父が不動産業を起こした創業者で、その息子が取締役である。事業承継は親から子へ継承される予定である。
- ・経営は極めて堅調で、売上、利益とも高位安定である。
- ・当社は、駅前にある住居、店舗、オフィス、駐車場を含む総合雑居ビルを管理運営している。テナント店舗は10店あるが、テナントの入れ替え率は非常に低く、ここ最近は、転出入はない。その理由は立地・アクセスの良さにあるとみている。ただ、平成5年に建設してから25年たち、老朽化が進んできた。とくに、共用部、水回り、配管部について、リニューアルを検討しているところである。
- ・最近、近隣に外食店の出店があり、これは地域全体の振興につながり、底上げのイメージアップとなると考えている。そのため自社ビルに入居しているテナントとの相乗効果を狙っている。

## 【サービス業】

### ① 実績

#### 【実績の概要】

- ◆ 「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・ 業界全体が大変厳しい。工場が環境投資を控えていることが影響。
  - ・ 人員不足。人材不足による案件の受注ロス。人件費の増加。雇用不足による稼働率の低下。
  - ・ 消費者のニーズの小規模化。必要最小限しかタクシーの利用が見込めない。
- ◆ 「普通」と回答した事業者
  - ・ 取引はあるが人材確保が不安定なため。
  - ・ 従来業務が安定。特段大きな動きはない。業績を左右する社内外の変動が無い。
- ◆ 「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・ 2月から大きな案件が決まる（特需に対応できた）。当年4月完了案件の恩恵。契約率の増加。
  - ・ 企業のシステム関連の投資意欲が堅調。
  - ・ 提携先の販路拡張。

#### <サービス業における景気判断（実績）の背景・要因の具体的回答内容>

	景気判断（実績）の背景・要因（サービス業）	景気判断
1	・ 業界全体が大変厳しい状況下にある。	●
2	・ 人件費の増加が経営を圧迫している。	●
3	・ 消費者のニーズが小規模化している。	●
4	・ 人材不足による案件の受注ロス。	▲
5	・ 人員不足による供給力不足、燃料費の上昇。	▲
6	・ 人件・労務費用の増加。	▲
7	・ 自家用車が普及する中、必要最小限しかタクシーの利用が見込まれていない。雇用不足による稼働率の低下による実績の悪化。	▲
8	・ 当社の主要業種は機械のレンタル業（水中ポンプ）である。4月に入り時期的なもの（季節的なもの）と判断されるが、レンタル数量が低下した。	▲
9	・ 工場の環境投資の控えめが影響。	▲
10	・ 取引はあるが人材確保が不安定なため。	□
11	・ 人材不足により仕事の受注を控えていた時期（ドライバー不足）。資金繰り等もやや厳しい中、なんとか仕事をこなしてきたのが実情である。そのため、事業所全体も景気が良いとはいえない状況であった。	□
12	・ 従来業務が安定している。	□
13	・ 特段大きな動きはない。	□
14	・ 業績を左右する社内外の変動が無かった。	□
15	・ 弊社のメイン市場である市の予算増（土木費）及び早期発注による効果のためか、受注増につながっている。	○
16	・ 契約率の増加。	○
17	・ 2月から大きな案件が決まり、人手不足感のある中で、開発を進めることができた。特需に対応しきれたのが、売上、利益につながった。	◎
18	・ 当年4月完了案件の恩恵。	◎
19	・ 企業のシステム関連の投資意欲が堅調なため。	◎
20	・ 提携先の販路拡張。	◎

## ② 見通し

### 【見通しの概要】

- ◆ 「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・ 競合他社がオープンして売上等が減少。
  - ・ 受注が伸びない。市の発注が一段落するため。クリーニング需要の拡大が見込めない。
  - ・ 新規開拓していかないと厳しい。消費者のニーズの小規模化が進む。
- ◆ 「普通」と回答した事業者
  - ・ 人材の確保が困難。
  - ・ 概ね前年と変わらない環境下にある。大きな変動はないと思われる。
- ◆ 「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・ オリンピック案件や介護、データセンター向け案件等、積極的な営業をしなくても話が来る状況。
  - ・ 企業のシステム関連投資意欲が堅調なため。
  - ・ 提携先の販路拡張および自社における販路拡大。

### <サービス業における景気判断（見通し）の背景・要因の具体的回答内容>

	景気判断（見通し）の背景・要因（サービス業）	景気判断
1	・ 先が見えない。	●
2	・ 益々消費者のニーズの小規模化が進むと考えられる。	●
3	・ 競合他社オープンによる売上等減少の見込み。	▲
4	・ 今年度の仕事の受注がいまひとつ伸びない。夏くらいまでこの状態が続くと思われる。	▲
5	・ 新しいソフトウェア開発が出てきそうな感じがしない。	▲
6	・ 新規開拓していかないと厳しい。	▲
7	・ 市の発注が一段落し、終わること。また6月以降発注が期待される県の予算（土木）が毎年継続的に減少し、厳しい状況であるため。	▲
8	・ 人材サービス業のため、人材不足につき、厳しい状況。	▲
9	・ 人口減少、家庭洗濯化で、クリーニング需要の拡大が見込めず見通しは明るくない。	▲
10	・ スーパーアリーナでのイベント時のみ増加。	▲
11	・ 人材の確保が困難。	□
16	・ これまでと周辺環境が変化しそうにないことから、ここ最近までの状況に大きな変化はないと考える。	□
17	・ 概ね前年と変わらない環境下にあると思われる。	□
18	・ 大きな変動はないと思われる。	□
19	・ オリンピック案件や介護、データセンター向け案件等、積極的な営業をしなくても話が来る状況。保守業務につながる案件を中心に受注していく。	○
	・ 10～12月にかけては全体的に上向くと思われるが、ダイレクトメール関連は、あまり伸びないと思われる。	○
20	・ 提携先の販路拡張および自社における販路拡大。	○
21	・ 引き続き、企業のシステム関連投資意欲が堅調なため。	○
22	・ 今後はドライバー（若手）も若干確保し、育成し、新たな仕事を獲得していく予定である。景気の見通しとしては、やや明るくなっていくのではないかと考えている。	○
23	・ 夏は単価が安いが数量がでる。10～12月期は単価が高い。	○

## <サービス業におけるヒアリング調査結果>

### ◇タクシー業（実績▲、見通し□）

- ・当社は市内に立地するタクシー会社である。車両は32台で、他に福祉タクシー3台を保有している。
- ・経営状況は厳しく減収減益である。今年度の売上、走行キロともに減少し、その結果、経常利益が減少した。その背景には消費者の節約意識がある。
- ・必要最小限のタクシー利用となっている中で、運転手不足による稼働率の低下が、経営の構造的な問題になっている。
- ・稼働率向上に向けた問題点として、1つはお客様が乗りたい時間帯、場所にタクシーが追いついていないことがある。それを解決するために、タクシーの待ち時間の短縮、利用者の位置データの把握・精度の高い予測システムの活用が必要となっている。例えば「この場所では高齢者向けイベントが終わる時間帯に、ちょうど雨が降ると予測されるといった情報をもとに、特定エリアで必要になる台数を算出し、その場所に向かわせる」などである。現在は無線カーナビを活用している。
- ・2つ目は運転手の確保である。それには高齢者ドライバーの定年延長の制度化と同時に、血圧、脈拍等の定期的健康診断を実施する必要がある。また、女性運転手を確保したいと考えている。とくに朝型勤務シフトなどが必要となっている。現在、車両の稼働率は70%で、さらに稼働率を上げるために、運転手をあと3名ほど採用したい。現在、公的機関の募集案内では基本給のみの表示しかできていない。歩合給の部分が非掲載のため、若い人にはドライバーが魅力的な職業とは映っていないのが現状と考える。

### ◇建築設計業（実績□、見通し□）

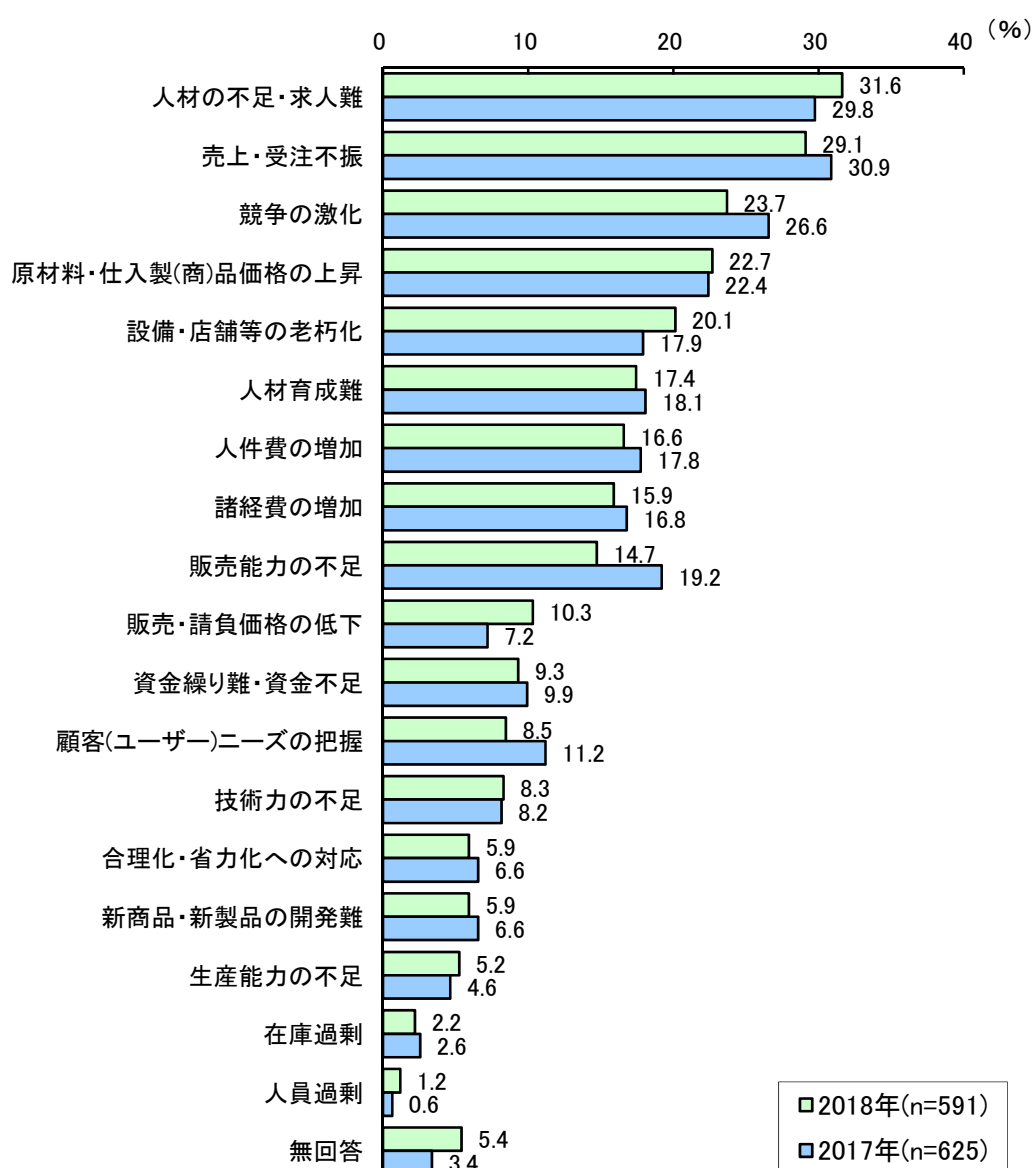
- ・当社は、集合住宅以外の公共建築物、民間の商業施設の設計事務所である。公と民の割合はほぼ半々である。
- ・経営実績としては受注額にここ数年大きな変化はない。ただ、雇用については、やや過剰感が出ている。これは働き方改革にも通じるが、入札、受注の構造的な仕組みによるもので、4月から6月は大変忙しいが、他の月は閑散期が多い。こうした特定の月に偏在する今の仕事を平準化することが必要となっている。
- ・今後は、営業力をつけて、新しい顧客を開発することが必要と考えている。価格競争に頼らない指名事業の確保が課題となっている。
- ・今後のマーケットを見ると、空き家問題が出てくると思われるので、空き家のスクラップ&ビルド、またはリニューアル事業が増えてくると予想している。これからの高齢化社会においては、戸建て、集合住宅の処理をどうするのか、業界としても大きな課題である。
- ・もう1つは、人材の技術レベルの格差問題である。設計能力の格差がますます広がり、大きな問題となっている。設計士の技術レベルの底上げをいかに図るか、マネジメントの大きな課題である。

## (12) 経営上の課題

### ① 全体

当面の経営課題をみると、最も多いのが「人材の不足・求人難」(31.6%)で、以下、「売上・受注不振」(29.1%)、「競争の激化」(23.7%)、「原材料・仕入製(商)品価格の上昇」(22.7%)、「設備・店舗等の老朽化」(20.1%)、「人材育成難」(17.4%)、「人件費の増加」(16.6%)、「諸経費の増加」(15.9%)、「販売能力の不足」(14.7%)などと続いている。

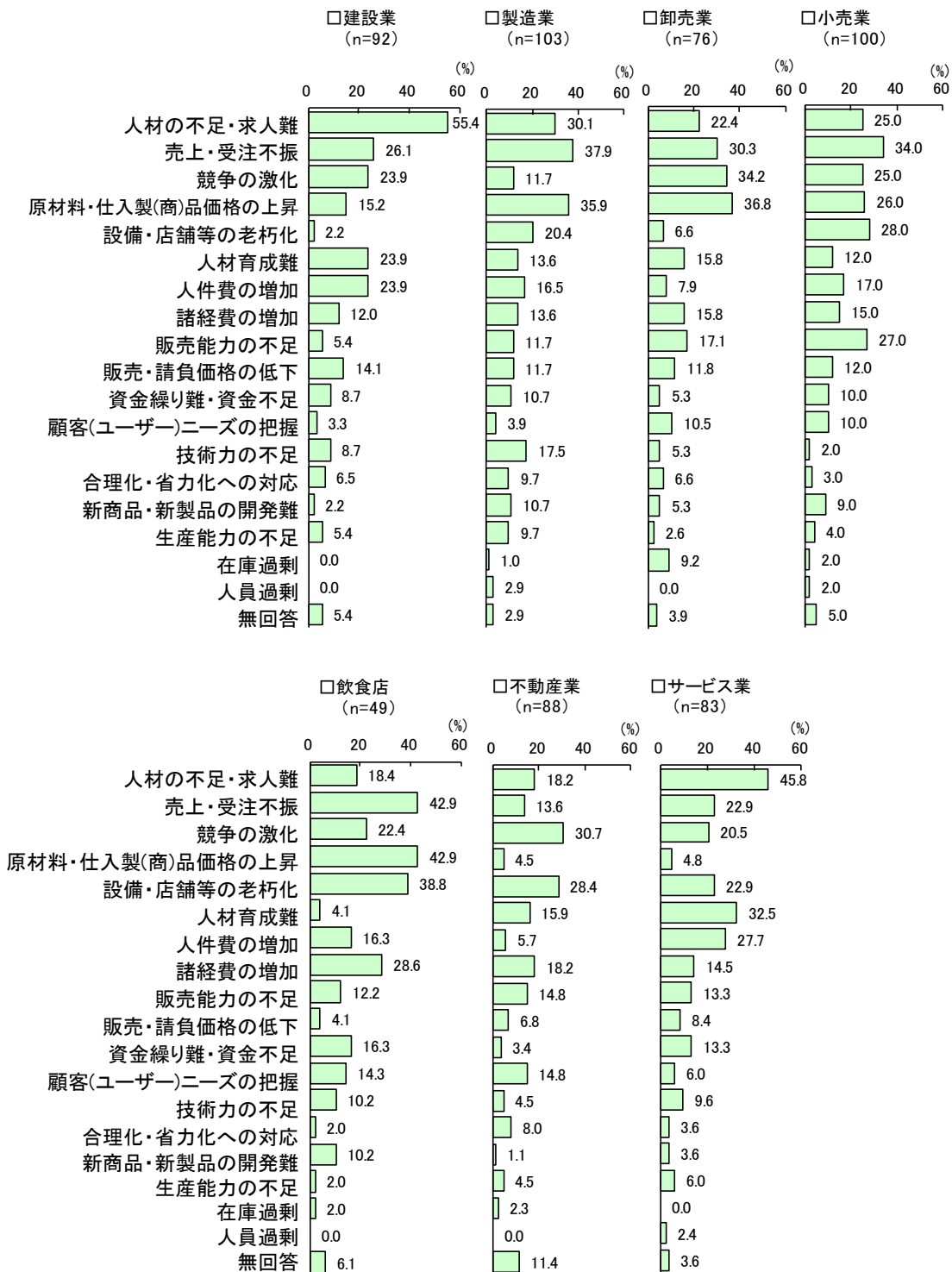
2017年調査(前年調査)と比べると、前年調査で2位であった「人材の不足・求人難」が1位となり、前年調査で1位であった「売上・受注不振」が2位に後退した。また、前年調査で7位の「設備・店舗等の老朽化」が5位に上昇し、前年調査で5位であった「販売能力の不足」が9位に後退した。



## ② 業種別

業種別に1位をみると、建設業、サービス業は「人材の不足・求人難」、製造業、小売業は「売上・受注不振」、卸売業は「原材料・仕入製(商)品価格の上昇」、飲食店は「売上・受注不振」と「原材料・仕入製(商)品価格の上昇」が同率1位、不動産業は「競争の激化」である。

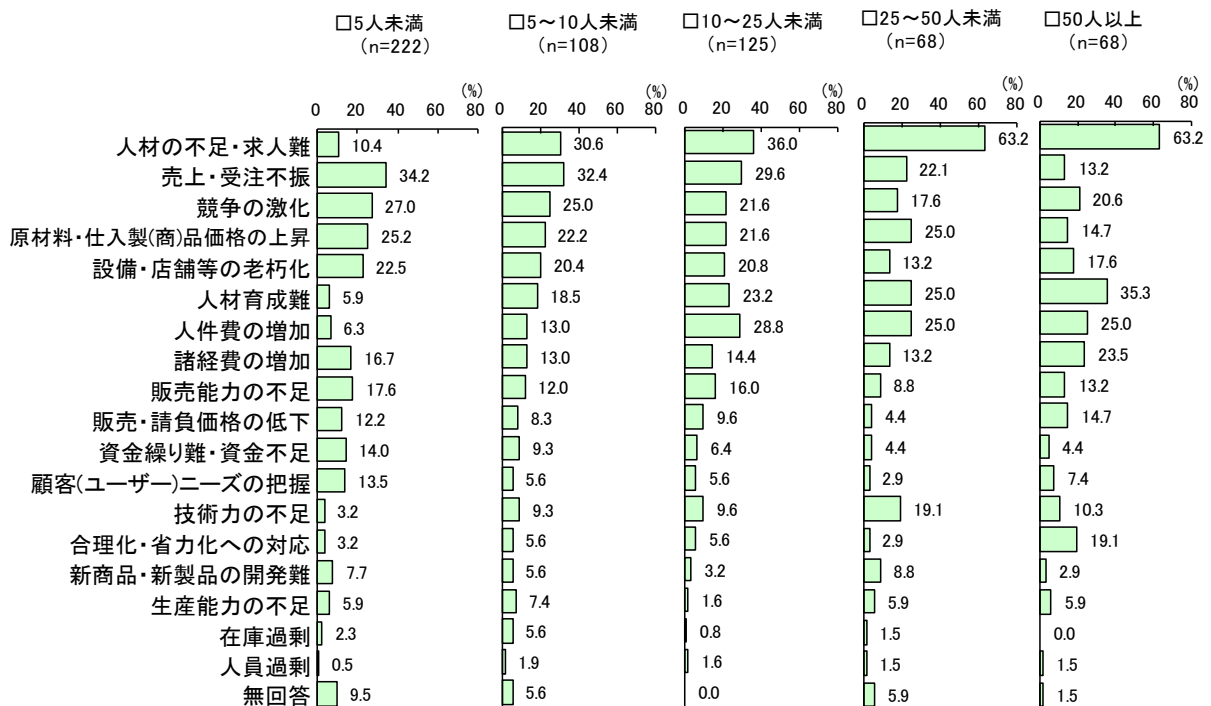
なお、建設業、サービス業では、「人材育成難」「人件費の増加」といった人材に関する課題が相対的に多い。飲食店では「設備・店舗等の老朽化」と「諸経費の増加」、小売業では「販売能力の不足」が相対的に多い。



### ③ 規模別

規模別に1位をみると、《10人未満》は「売上・受注不振」、《10人以上》は「人材の不足・求人難」である。とくに《25人以上》では、「人材の不足・求人難」を選んだ事業所が6割を超えて多い。

なお、《10人以上》では「人材の不足・求人難」を始めとして、「人材育成難」「人件費の増加」など、人材・雇用にかかわる課題が多い。一方、《10人未満》では「売上・受注不振」「競争の激化」などの販売・受注にかかわる課題が多い。





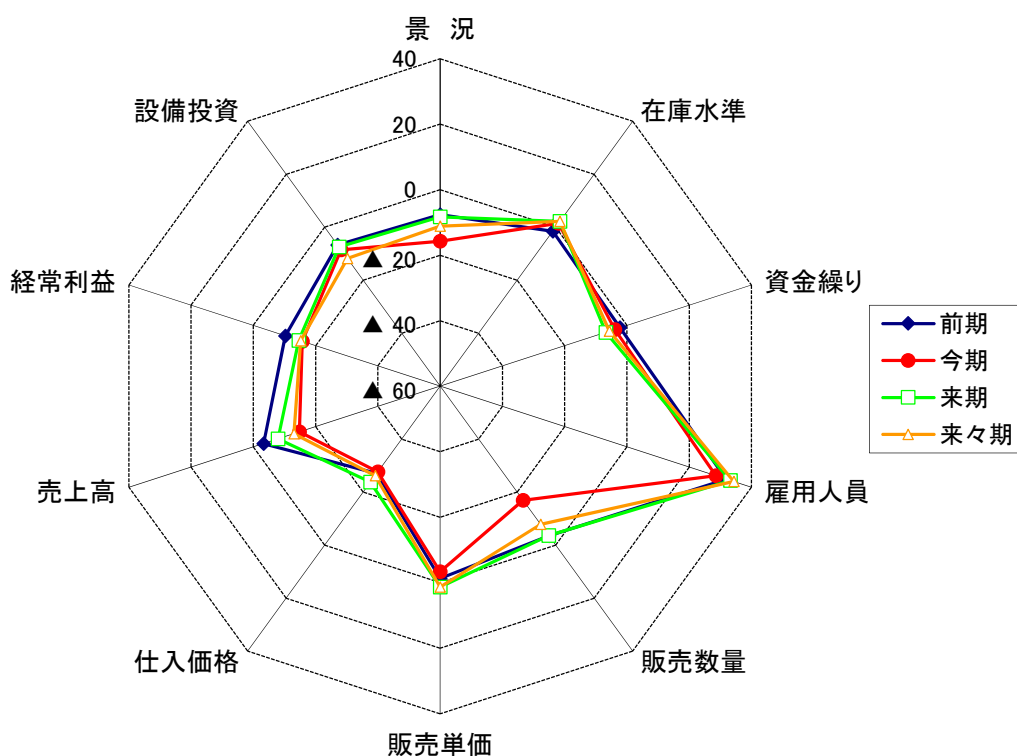
## 2 業種別の動向

### (1) 建設業

今期は、前期と比べて景況、販売数量、販売単価、売上高、経常利益ともに下降した。在庫水準はプラスの過剰に転じた。雇用人員は大幅なプラスの不足が続いた。設備投資は下降した。

先行きをみると、来期は景況、販売数量、販売単価、売上高、経常利益が上昇する見通しである。来々期は、景況、販売数量、売上高、経常利益が下降する見通しである。来期、来々期と、雇用人員、在庫水準はプラスの不足が続く見通しである。仕入価格、設備投資は、来期は上昇するものの、来々期は下降する見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	18年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
景況	▲ 7.6	▲ 15.8	▲ 8.3	▲ 11.1
在庫水準	▲ 1.5	1.5	2.2	2.2
資金繰り	▲ 2.2	▲ 3.9	▲ 6.8	▲ 5.7
雇用人員	31.9	28.6	33.1	34.3
販売数量	▲ 3.5	▲ 16.9	▲ 3.6	▲ 7.9
販売単価	▲ 1.3	▲ 3.3	1.4	1.4
仕入価格	▲ 27.1	▲ 27.6	▲ 23.8	▲ 26.2
売上高	▲ 3.3	▲ 14.8	▲ 8.0	▲ 13.1
経常利益	▲ 10.3	▲ 15.8	▲ 14.6	▲ 15.2
設備投資	▲ 6.7	▲ 8.5	▲ 7.4	▲ 11.7

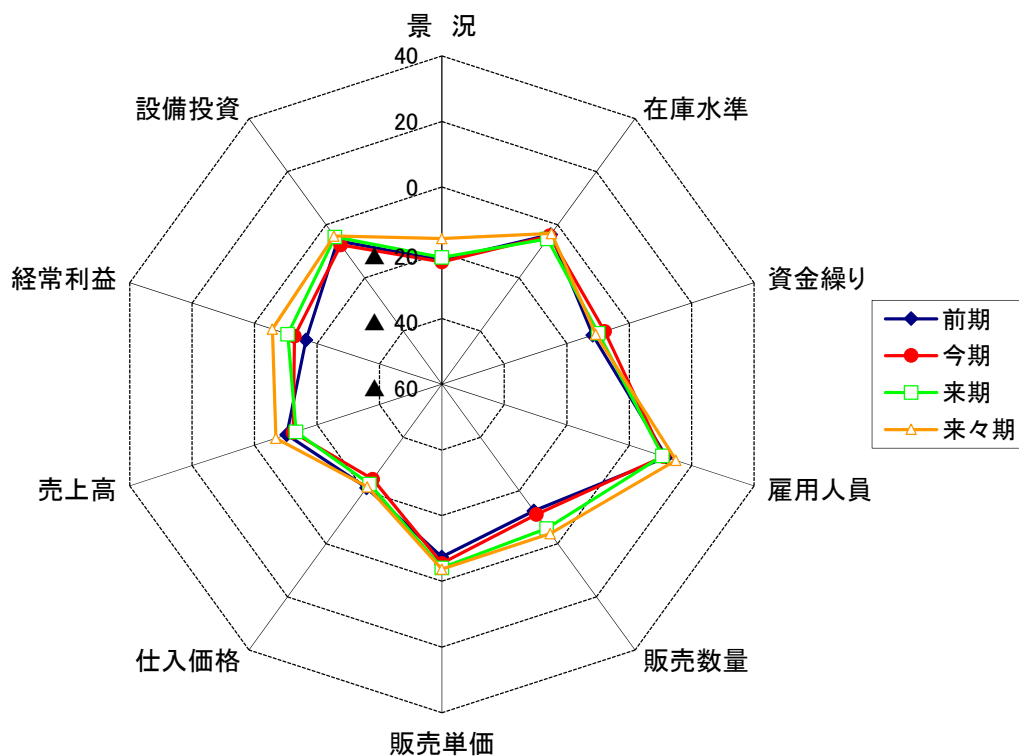


## (2) 製造業

今期は、前期と比べて景況、売上高は下降し、販売数量、販売単価、経常利益は上昇した。雇用人員はプラスの不足が続き、資金繰りは上昇した。在庫水準、仕入価格、設備投資は下降した。

先行きをみると、来期は景況、販売数量、販売単価、経常利益が上昇し、売上高は下降する見通しである。来々期は、景況、販売数量、販売単価、売上高、経常利益ともに上昇する見通しである。来期、来々期と雇用人員はプラスの不足が続く見通しであり、資金繰りは下降していく見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	18年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
景況	▲ 22.3	▲ 22.7	▲ 21.4	▲ 15.6
在庫水準	▲ 3.6	▲ 4.1	▲ 5.3	▲ 3.3
資金繰り	▲ 11.7	▲ 7.8	▲ 9.9	▲ 10.7
雇用人員	11.9	11.0	10.6	14.9
販売数量	▲ 12.4	▲ 11.0	▲ 5.7	▲ 3.8
販売単価	▲ 7.4	▲ 5.5	▲ 4.1	▲ 3.7
仕入価格	▲ 21.1	▲ 24.3	▲ 22.4	▲ 21.4
売上高	▲ 10.3	▲ 12.4	▲ 13.3	▲ 6.8
経常利益	▲ 16.5	▲ 12.7	▲ 10.6	▲ 5.7
設備投資	▲ 6.0	▲ 7.6	▲ 4.6	▲ 4.2

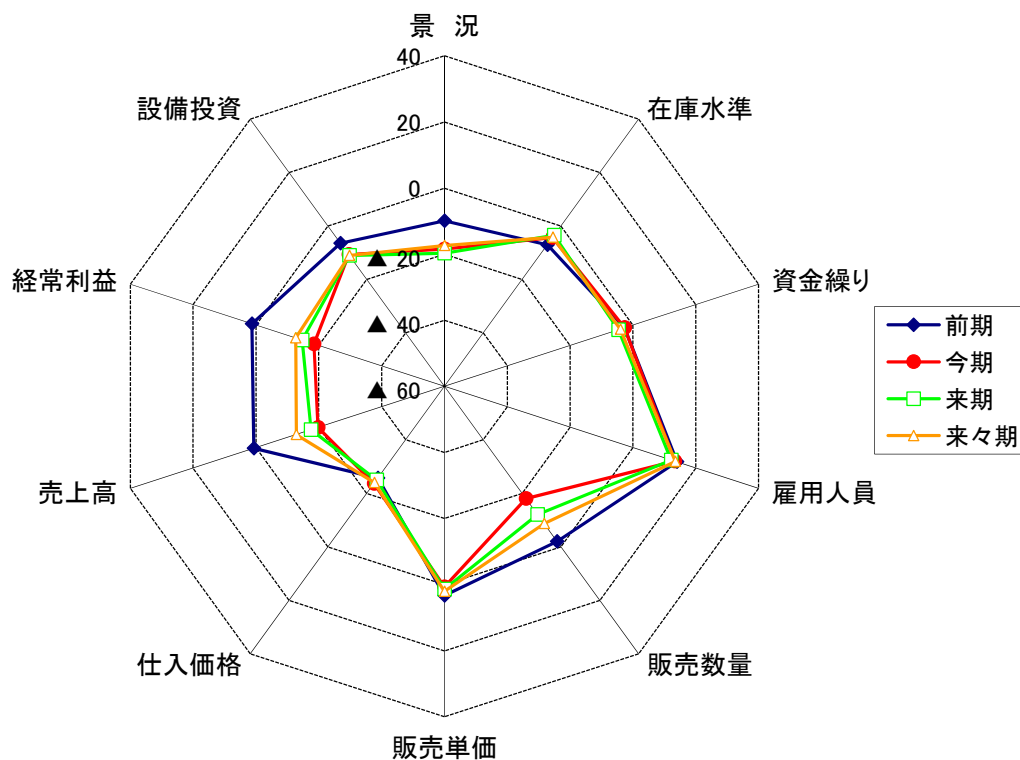


### (3) 卸売業

今期は、前期と比べて景況、販売数量、販売単価、売上高、経常利益ともに下降した。在庫水準は上昇したものの、設備投資は下降した。雇用人員はプラスの不足が続いた。

先行きをみると、来期は景況が下降するものの、販売数量、販売単価、売上高、経常利益は上昇する見通しである。来々期は景況、販売数量、販売単価、売上高、経常利益ともに上昇する見通しである。来期、来々期と雇用人員のプラスが続く見通しである。来期は資金繰り、仕入価格、設備投資が下降する見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	18年 1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期
景況	▲ 9.9	▲ 18.4	▲ 19.7	▲ 17.3
在庫水準	▲ 7.0	▲ 4.3	▲ 3.5	▲ 4.2
資金繰り	▲ 2.7	▲ 2.7	▲ 4.7	▲ 4.1
雇用人員	14.0	13.3	12.2	13.5
販売数量	▲ 2.0	▲ 18.0	▲ 12.0	▲ 8.7
販売単価	3.3	0.7	1.3	2.0
仕入価格	▲ 25.7	▲ 23.7	▲ 25.0	▲ 24.0
売上高	0.7	▲ 19.7	▲ 17.6	▲ 12.8
経常利益	1.3	▲ 18.4	▲ 14.7	▲ 12.7
設備投資	▲ 6.5	▲ 10.7	▲ 11.0	▲ 11.0

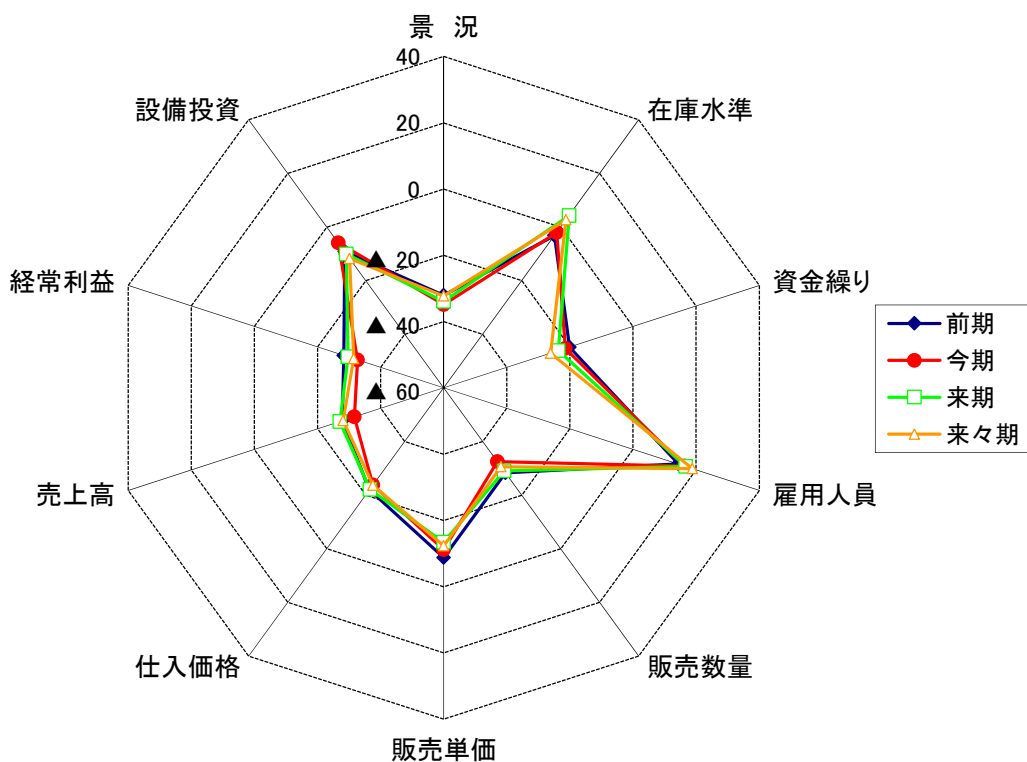


## (4) 小売業

今期は、前期と比べて景況、販売数量、販売単価、売上高、経常利益ともに下降した。雇用人員はプラスの不足が続いた。在庫水準、設備投資は上昇した。資金繰りは下降した。

先行きをみると、来期は、景況、販売数量、売上高、経常利益が上昇し、販売単価は下降する見通しである。来々期は、景況、販売単価は上昇し、販売数量、売上高、経常利益は下降する見通しである。来期、来々期と資金繰りのマイナスが続く見通しであり、在庫水準、雇用人員のプラスの不足が続く見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	18年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
景況	▲ 32.1	▲ 34.9	▲ 33.9	▲ 32.3
在庫水準	▲ 3.2	▲ 2.1	4.3	2.7
資金繰り	▲ 20.1	▲ 21.5	▲ 23.7	▲ 26.1
雇用人員	14.4	16.3	16.7	18.8
販売数量	▲ 28.4	▲ 32.5	▲ 29.1	▲ 30.6
販売単価	▲ 8.8	▲ 11.2	▲ 13.4	▲ 12.4
仕入価格	▲ 21.9	▲ 23.7	▲ 22.2	▲ 23.7
売上高	▲ 27.8	▲ 31.6	▲ 27.0	▲ 28.1
経常利益	▲ 28.3	▲ 32.7	▲ 29.6	▲ 31.4
設備投資	▲ 9.1	▲ 5.9	▲ 10.1	▲ 11.7

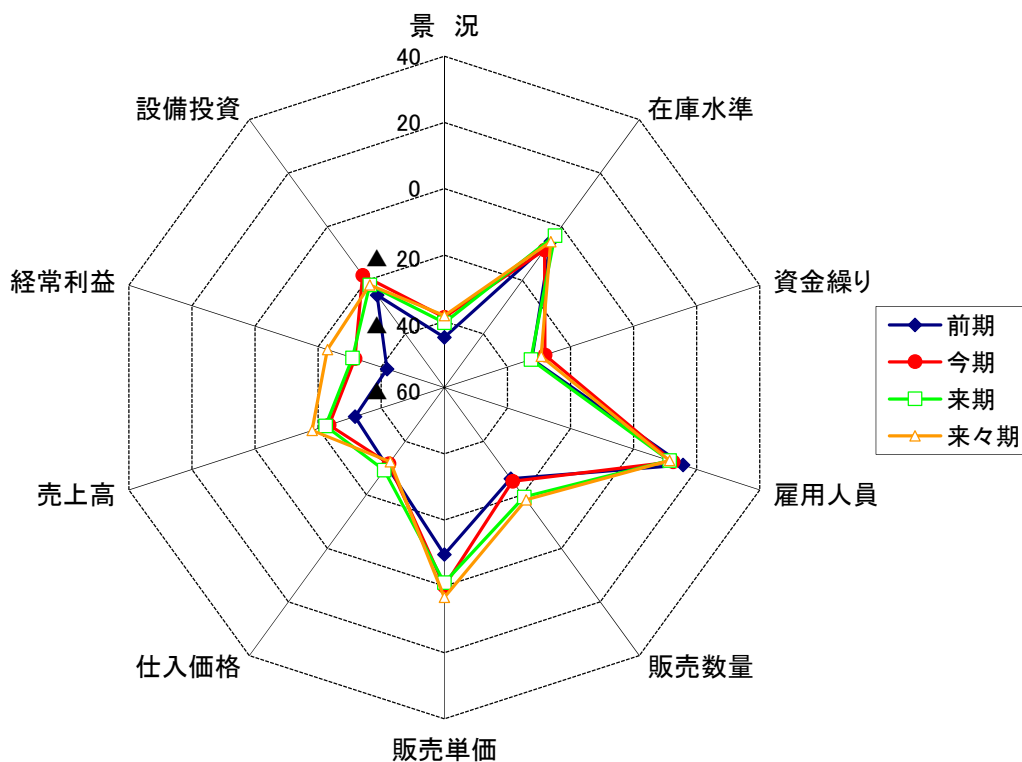


## (5) 飲食店

今期は、前期と比べて景況、販売数量、販売単価、売上高、経常利益ともに上昇した。資金繰りと仕入価格の大幅なマイナスが続いた。雇用人員はプラスの不足が続いた。

先行きは、来期は景況、販売単価が下降し、販売数量、売上高、経常利益は上昇する見通しである。来々期は、景況、販売数量、販売単価、売上高、経常利益ともに上昇する見通しである。資金繰り、仕入価格の大幅なマイナスが続き、雇用人員はプラスの不足が続く見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	18年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
景況	▲ 44.9	▲ 38.8	▲ 40.4	▲ 38.3
在庫水準	▲ 5.4	▲ 8.7	▲ 3.3	▲ 5.6
資金繰り	▲ 32.3	▲ 28.1	▲ 32.6	▲ 29.3
雇用人員	15.6	12.5	11.4	11.4
販売数量	▲ 26.0	▲ 25.0	▲ 19.1	▲ 18.1
販売単価	▲ 9.6	0.0	▲ 1.1	3.3
仕入価格	▲ 30.6	▲ 31.6	▲ 29.2	▲ 32.3
売上高	▲ 31.6	▲ 23.5	▲ 22.3	▲ 18.1
経常利益	▲ 41.8	▲ 31.6	▲ 30.9	▲ 22.9
設備投資	▲ 25.5	▲ 18.1	▲ 21.7	▲ 21.7

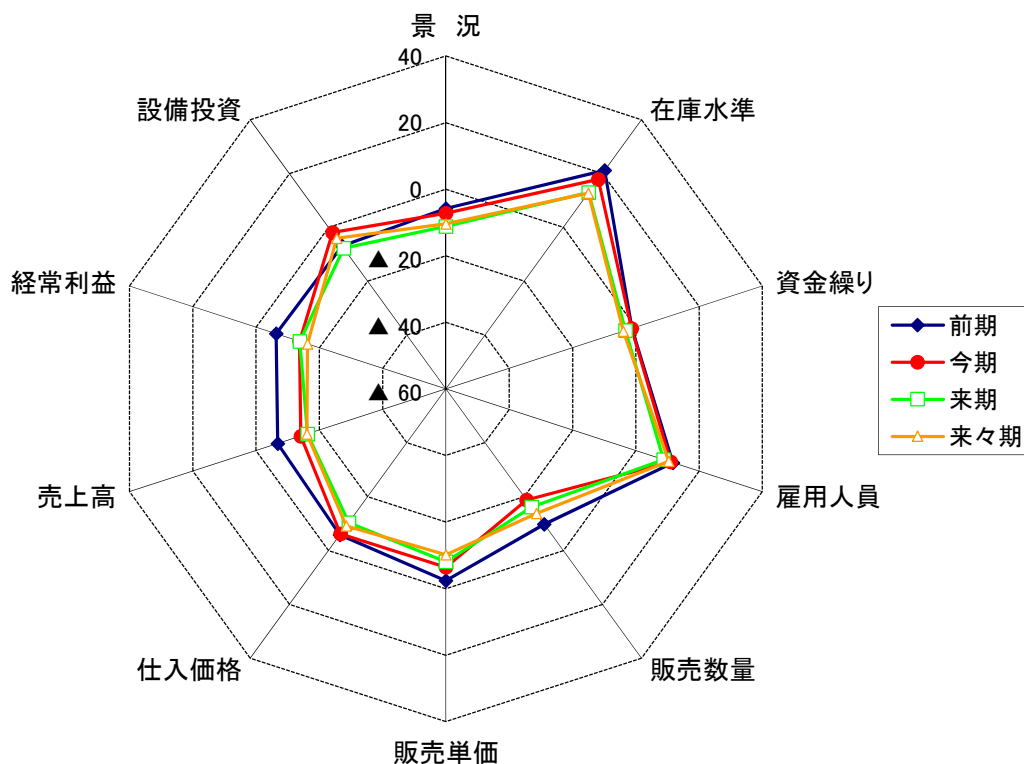


## (6) 不動産業

今期は、前期と比べて景況、販売数量、販売単価、売上高、経常利益ともに下降した。在庫水準、雇用人員はプラスの不足が続いた。

先行きをみると、来期は景況、販売単価、売上高、経常利益が下降し、販売数量は上昇する見通しである。来々期は、景況、販売数量、売上高が上昇し、販売単価、経常利益は下降する見通しである。在庫水準、雇用人員はプラスの不足が続く見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	18年 1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期
景況	▲ 5.8	▲ 7.2	▲ 11.2	▲ 10.4
在庫水準	21.2	17.9	13.0	12.7
資金繰り	▲ 1.2	▲ 1.3	▲ 3.2	▲ 4.0
雇用人員	11.8	11.0	8.8	10.4
販売数量	▲ 9.7	▲ 18.8	▲ 16.2	▲ 13.7
販売単価	▲ 2.3	▲ 6.5	▲ 8.1	▲ 10.2
仕入価格	▲ 5.8	▲ 6.1	▲ 10.3	▲ 9.1
売上高	▲ 6.8	▲ 14.1	▲ 16.3	▲ 16.0
経常利益	▲ 6.3	▲ 13.7	▲ 13.9	▲ 16.3
設備投資	▲ 6.9	▲ 1.9	▲ 7.8	▲ 4.1

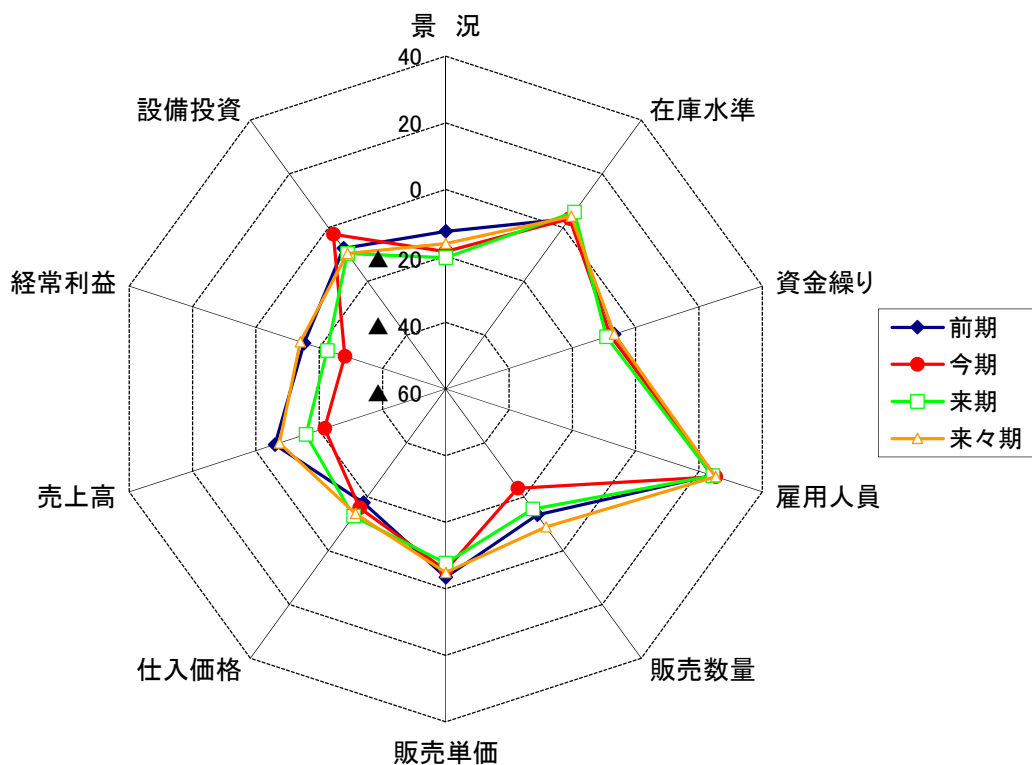


## (7) サービス業

今期は、前期と比べて景況、販売数量、販売単価、売上高、経常利益ともに下降した。在庫水準、雇用人員はプラスの不足が続いた。資金繰りは下降したものの、仕入価格、設備投資は上昇した。

先行きをみると、来期は景況、販売単価が下降し、販売数量、売上高、経常利益が上昇する見通しである。来々期は景況、販売数量、販売単価、売上高、経常利益ともに上昇する見通しである。在庫水準、雇用人員はプラスの不足が続く見通しである。来期、来々期と資金繰り、設備投資のマイナスが続く見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	18年 1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期
景況	▲ 12.7	▲ 18.7	▲ 20.5	▲ 16.3
在庫水準	3.3	3.3	5.7	4.1
資金繰り	▲ 6.8	▲ 8.0	▲ 9.3	▲ 6.8
雇用人員	24.1	25.3	24.4	25.3
販売数量	▲ 13.2	▲ 23.1	▲ 15.4	▲ 8.8
販売単価	▲ 3.5	▲ 5.6	▲ 7.6	▲ 4.9
仕入価格	▲ 17.9	▲ 15.9	▲ 12.9	▲ 13.8
売上高	▲ 6.0	▲ 21.7	▲ 15.9	▲ 7.4
経常利益	▲ 15.2	▲ 28.0	▲ 22.6	▲ 14.0
設備投資	▲ 7.7	▲ 2.6	▲ 9.6	▲ 9.6



## IV 特別調査

### 「奨学金返還支援と障害者雇用について」

#### 1 奨学金返還支援について

##### (1) 奨学金返還に関する社会課題についての認知

###### ① 全体

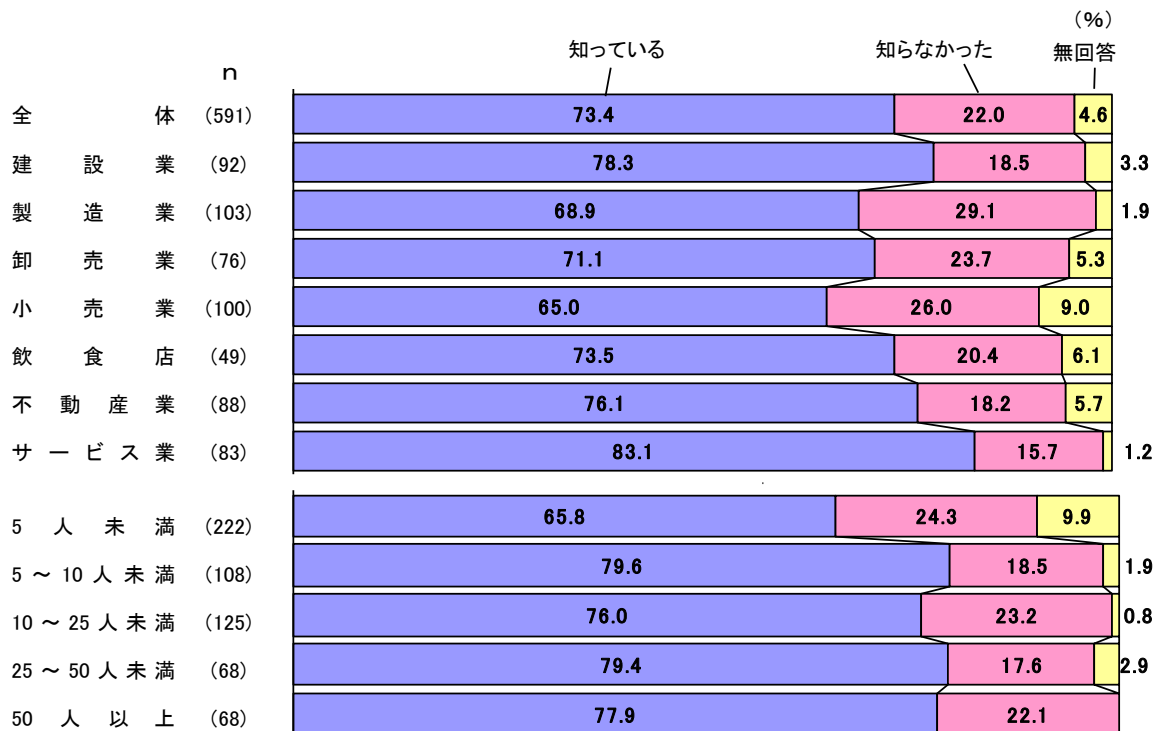
「奨学金を利用している学生が、卒業後、その返還に苦慮しているという社会課題が生じている」ことを知っているかを聞いたところ、「知っている」が7割台半ば近く(73.4%)、「知らなかった」が2割強(22.0%)である。

###### ② 業種別

「知っている」は、サービス業(83.1%)、建設業(78.3%)で多く、小売業(65.0%)で少ないという結果であった。「知らなかった」は製造業(29.1%)、小売業(26.0%)でやや多くなっている。

###### ③ 規模別

「知っている」は、「5人以上」では概ね7割台半ばから8割近くを占めているが、「5人未満」では6割台半ば(65.8%)と少なくなっている。「知らなかった」は、「5人未満」で2割台半ば近く(24.3%)、次いで「10～25人未満」の2割台半ば近く(23.2%)が多くなっている。





## (2) 奨学金返還の負担軽減策を講じた人材確保について

### ① 全体

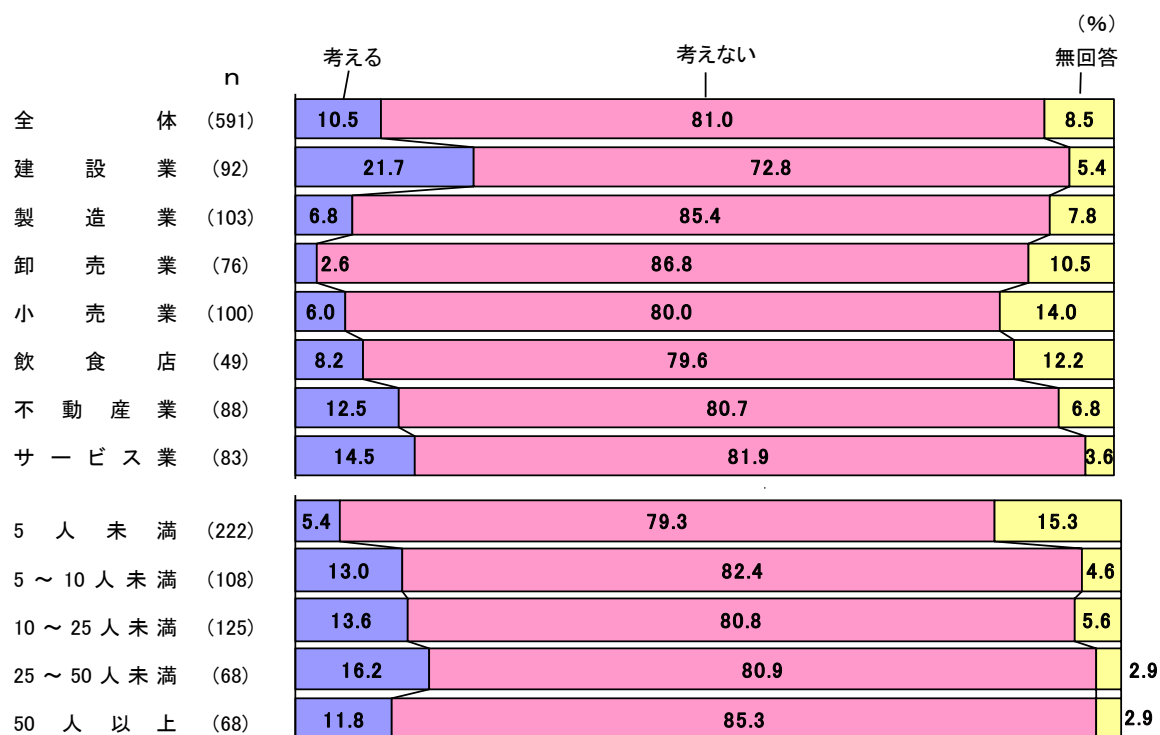
「従業員の奨学金返還の負担軽減策を講じることで、人材確保に繋がりたいと考えるか」を聞いたところ、「考える」の約1割（10.5%）よりも、「考えない」の8割強（81.0%）が多い。

### ② 業種別

「考える」は、建設業で2割強（21.7%）と多く、サービス業（14.5%）、不動産業（12.5%）で1割を超える。「考えない」は、卸売業（86.8%）、製造業（85.4%）で多く、建設業（72.8%）で少ない。

### ③ 規模別

「考える」は、「5人未満」では5.4%と1割に満たず少ないが、「5人以上」ではいずれも1割を超えており、最も多いのは「25～50人未満」の1割台半ば超え（16.2%）となっている。「考えない」は、「50人以上」で8割台半ば（85.3%）を占めて多い。



### (3) 奨学金返還について自社で負担可能な1人当たり年間額

#### ① 全体

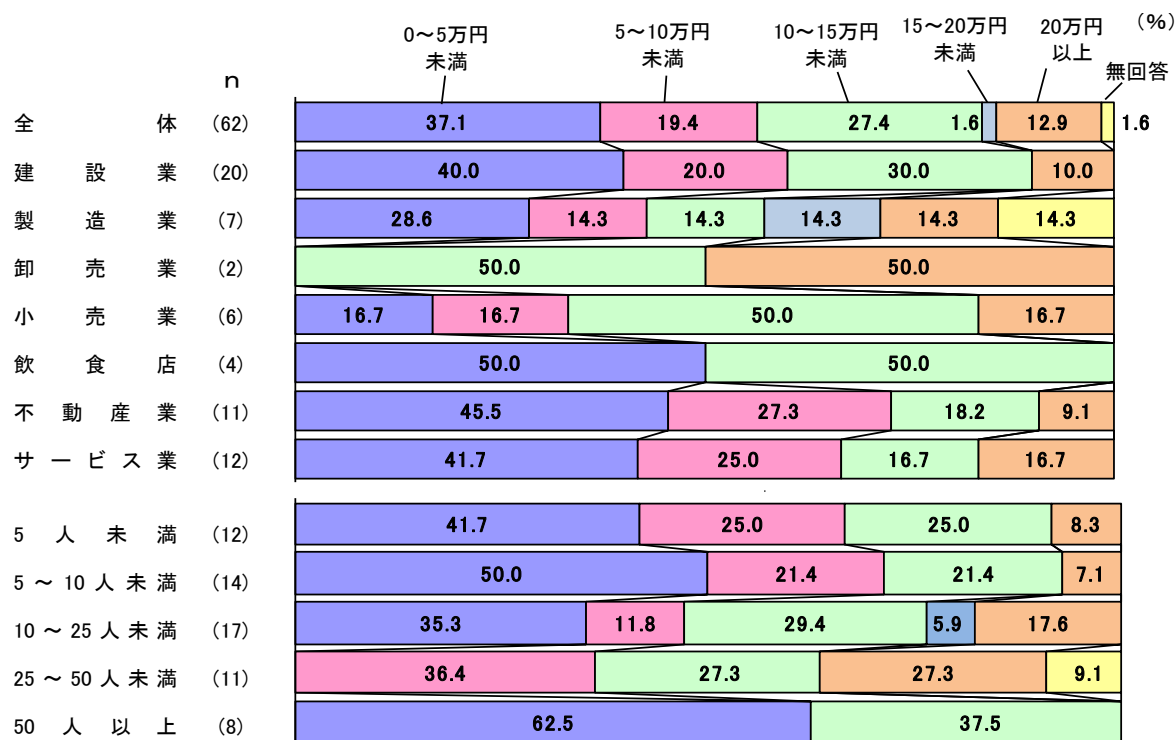
1 (2) の質問で「考える」と回答した事業所 (n=62) に、「奨学金返還額について、自社 (事業所) で1人当たり年間いくらまで負担することが可能か」を聞いたところ、最も多いのは「0～5万円未満」の3割台半ばを超え (37.1%) で、以下、「10～15万円未満」 (27.4%)、「5～10万円未満」 (19.4%)、「20万円以上」 (12.9%)、「15～20万円未満」 (1.6%) と続いている。

#### ② 業種別

回答数 (n) が10以上の業種についてみると、建設業、不動産業、サービス業のいずれの業種も最も多いのは「0～5万円未満」で、4割から4割台半ばを占めている。一方、「20万円以上」は1割弱から1割台半ば程度を占めている。

#### ③ 規模別

回答数 (n) が10以上の規模についてみると、「25人未満」では「0～5万円未満」が最も多くなっている。「25～50人未満」は、最も多いのが「5～10万円未満」の3割台半ばを超え (36.4%)、次いで「10～15万円未満」と「20万円以上」の2割台半ばを超え (27.3%) が多い。



注：上図は、「1 (2) 奨学金の負担軽減策を講じた人材確保について」において、「考える」を選択した62事業所についての回答である。

## (4) 奨学金返還に関する補助制度を利用した人材確保について

### ① 全体

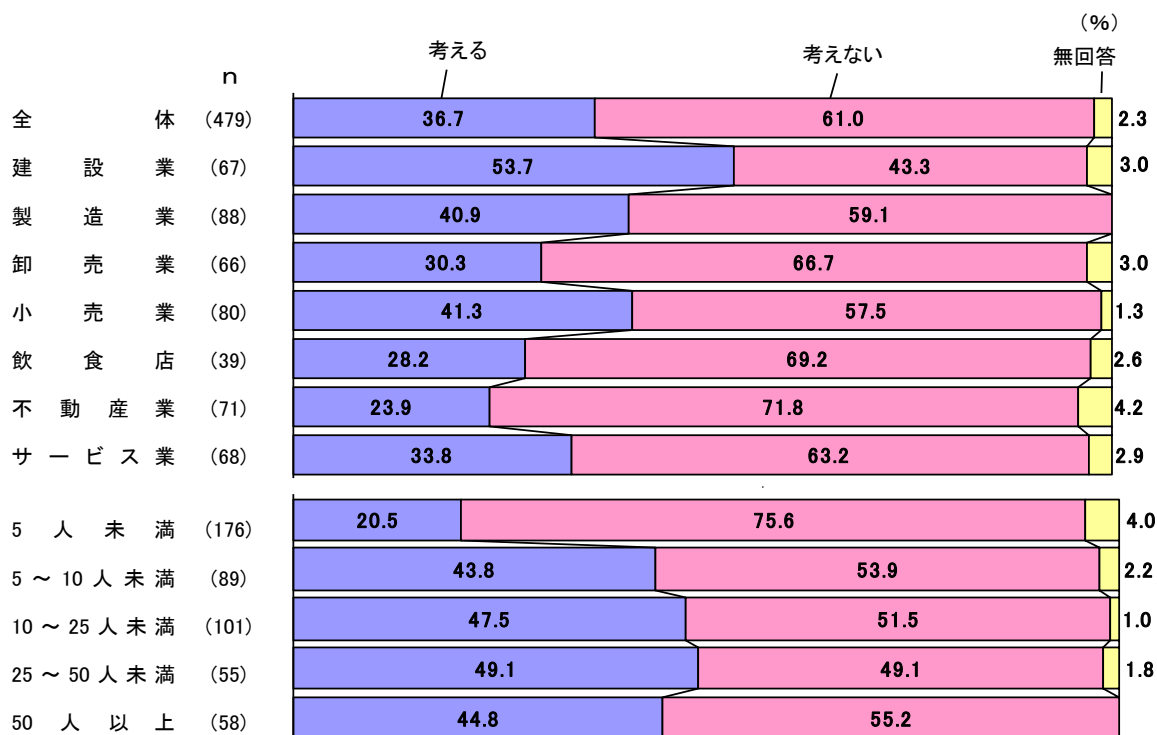
1 (2) の質問で「考えない」と回答した事業所 (n=479) に、「従業員の奨学金返還について、市が企業（事業所）が負担する額の一部を補助する制度を整備すれば、その制度を利用して人材確保に繋がりたいと考えるか」を聞いたところ、「考える」の3割台半ば超え（36.7%）よりも、「考えない」の6割強（61.0%）が多い。

### ② 業種別

「考える」は、建設業で5割台半ば近く（53.7%）と多く、小売業（41.3%）、製造業（40.9%）で4割を超えている。不動産業は2割台半ば近く（23.9%）と少ない。「考えない」は、建設業を除く業種はいずれも半数を超えており、不動産業で7割強（71.8%）を占める。

### ③ 規模別

「考える」は、「5人未満」は約2割（20.5%）であるが、「5人以上」ではいずれの規模も4割を超えている。逆に「考えない」は、「5人未満」で7割台半ば（75.6%）と多く、「5人以上」では5割程度となっている。



注：上図は、「1 (2) 奨学金の負担軽減策を講じた人材確保について」において、「考えない」を選択した479事業所についての回答である。

## (5) 奨学金返還に関する補助制度を利用した人材確保を考えない理由

1(4)の質問で「考えない」と回答した事業所(n=292)に、その理由を聞いた結果をまとめたのが以下である。

<p>1. 採用の予定がない</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・適正な人員のため。(建設業)</li><li>・現状、人材を確保するほどの仕事量がないため。(製造業)</li><li>・地元のパートさんの雇用が大半で、社員はほとんど採用していない。(製造業)</li><li>・現在人員が足りているため。(小売業)</li><li>・人を雇う予定がない。(卸売業)</li><li>・人材を必要としていないから。(不動産業)</li></ul>
<p>2. 家族経営のため</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・家族でやっているのので、人件費をかけてまでアルバイトを雇えないので。(飲食店)</li><li>・私共は高齢者2人で営業している会社なので、人材を確保する予定はない。(飲食店)</li><li>・ほとんど親族の会社であり、外部からの受入れを行っていないので。(不動産業)</li><li>・家族会社なので新採用はしていないため。(不動産業)</li><li>・家族経営で間に合っているため。(サービス業)</li></ul>
<p>3. 新卒の採用は行っていない、即戦力となる人材を採用したい</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・なるべく経験者の採用を考えているので、負担軽減策を講じてという目線では考えてない。(建設業)</li><li>・中小企業では新卒等の社会教育に必要な時間も人材も資金も無いため。(製造業)</li><li>・新卒者には雇用安定を求めることはできないので、経験者をこれからも採用していきたい。(卸売業)</li><li>・社会経験イコール営業力なので、人材を1から育てる余裕がない。(小売業)</li><li>・実務をすぐできる社員が欲しいので、研修等支援をする学生を採用するまで余裕がない。また、耐久力が必要な仕事なので、上昇志向が大きい学生には向かないと思う。(不動産業)</li><li>・仕事の性格上、雇用対象が学生ではなく、経験を積んだ人のため。(サービス業)</li><li>・新卒は採用しておらず、中途採用100%のため。(サービス業)</li></ul>
<p>4. 資金的な余裕がない</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・企業自体にそのような体力がない。(製造業)</li><li>・経費を増すのは、現状の社会、経済状態では見通しが立たない。(小売業)</li><li>・考えないのではなくて、会社自体に余力がないため無理。(小売業)</li><li>・人を雇える状態ではない。(サービス業)</li></ul>
<p>5. 雇用しても辞めてしまう</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・成形作業につき、長続きしない。(製造業)</li><li>・雇用が成立しても、その人が在籍し続けるか分からない。奨学金の一部負担をしても、その分を回収するのに何年かかるか分からない。(卸売業)</li><li>・負担しても長く勤めてもらえる保証がない。社会保険の負担だけで精一杯。(サービス業)</li></ul>

<p>6. 奨学金の返還は個人の問題である</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・奨学金返還は本人の問題。借りて消費した者は、返還努力は本人。(製造業)</li> <li>・あくまでも奨学金は個人の問題であり、人材確保とは別の問題である。(卸売業)</li> <li>・自分の責任は自分でとらせるのは、教育になる。そのような事をすれば、優れた若者は育たない。(卸売業)</li> <li>・学生の契約に対する真剣さを求めたい。約束を守る、ルールを守ることができない人を採用するつもりはない。(小売業)</li> <li>・利用者の姿勢に問題が多いので、自己責任上、課題を多く残す結果を招く。(飲食店)</li> <li>・高校卒や大学卒で色々な人がいて不公平な感じがする。奨学金を借りてまでその学校に入りたかったのだから、最後まで責任を持って自分で返していくべきだと思う(会社の従業員として)。他の従業員からしたら不満が出てくる。(不動産業)</li> <li>・個人の問題であり、個人の支払義務があると考えている。(不動産業)</li> <li>・人として社会人として大人なので約束を守ることが当たり前である。(サービス業)</li> <li>・そもそも借入が適正であったのか判断できず、勉強のために本当に必要なものは支援したいが、企業への借金の押し付けにも感じる。本当に優秀な学生であれば、それを証明する資格等がある上でなら考えられる。返済できない借入＝自己責任の問題ではないか。または、貸し付けた団体の問題であり、もっと期間を延長すればよいこと。(サービス業)</li> </ul>
<p>7. 企業が負担するものではない</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・国・公が力を入れるべき。企業には今現在力不足である。(製造業)</li> <li>・企業が負担を負う必要性を感じないため。(小売業)</li> <li>・市・国が負担するのはわかるが、企業が負担するのは違うと思う。税金の中から補助する制度を考えるべきだと思う。(不動産業)</li> </ul>
<p>8. 自治体で負担する性格のものではない</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・市が制度を整備しても、問題解決にはならない(社会課題)。(製造業)</li> <li>・本来自治体で負担する性格のものではないと考える。国のお金を投入するのであれば、例えば 10 年間返済し続けていけば、それ以降の返済を多少減額してあげる等の施策の方が受益者負担の考え方を継承できるのではないか。(卸売業)</li> <li>・話の論点がずれていると考える。(飲食店)</li> </ul>
<p>9. 奨学金制度を見直すべきである</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・奨学金返還についての社会問題は、制度の問題であるため、会社が支援する等の手先の対応では解決しないと考えている。(卸売業)</li> <li>・奨学金の返還はなしにするべき。(建設業)</li> <li>・奨学金制度は元から考え直した方がよいと思うから。(小売業)</li> <li>・借りる以前の制度改善を求める。(小売業)</li> </ul>
<p>10. その他</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・前例がない。申し出があれば検討。(卸売業)</li> <li>・代表者が高齢で会社がこの代で終わりになるため。(飲食店)</li> <li>・特殊な仕事なので。(サービス業)</li> </ul>

## 2 障害者雇用について

### (1) 障害者の法定雇用率の変更についての認知

#### ① 全体

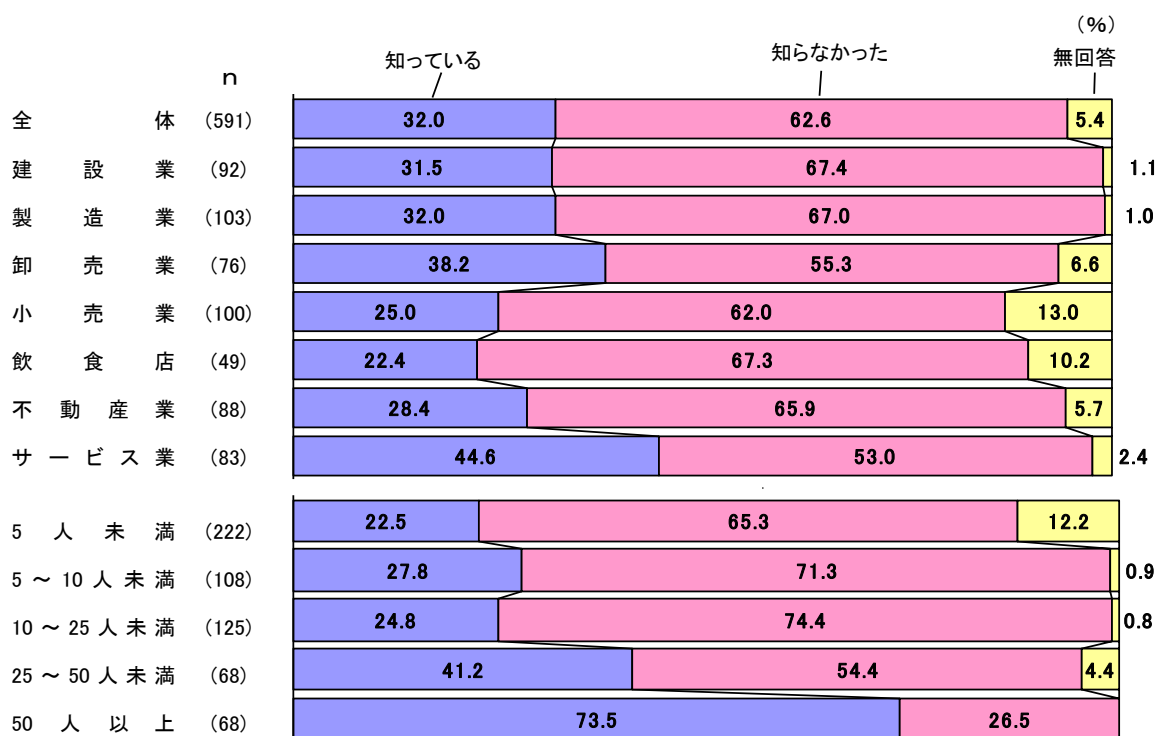
「平成30年4月1日より、障害者の法定雇用率が変更となった」ことを知っているかについて聞いたところ、「知っている」の3割強（32.0%）よりも、「知らなかった」の6割強（62.6%）が多い。

#### ② 業種別

「知っている」は、サービス業で4割台半ば近く（44.6%）、卸売業で4割近く（38.2%）と多い一方、飲食店で2割強（22.4%）、小売業で2割台半ば（25.0%）と少ない。「知らなかった」は、建設業（67.4%）、飲食店（67.3%）、製造業（67.0%）などで多い。

#### ③ 規模別

「知っている」は、「50人以上」で7割台半ば近く（73.5%）と多く、次いで「25～50人未満」で4割強（41.2%）を占めている。「知らなかった」は、「50人未満」ではいずれも半数を超えて多いが、「50人以上」では2割台半ばを超え（26.5%）と少ない。



## (2) 障害者雇用の有無

### ① 全体

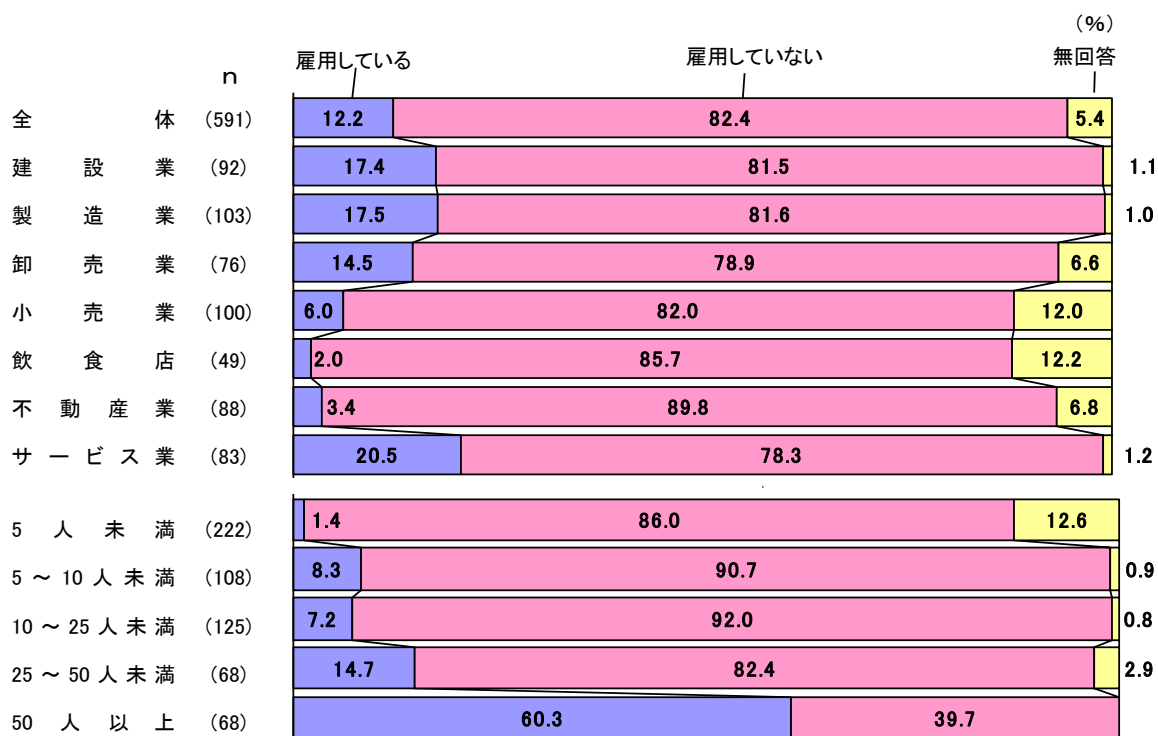
「自社（事業所）で障害者を雇用しているか」について聞いたところ、「雇用している」の1割強（12.2%）よりも、「雇用していない」の8割強（82.4%）が多い。

### ② 業種別

「雇用している」は、サービス業で約2割（20.5%）と多く、製造業（17.5%）、建設業（17.4%）で1割台半ばを超えている。飲食店（2.0%）、不動産業（3.4%）は少ない。「雇用していない」は、不動産業（89.8%）、飲食店（85.7%）で8割台半ばを超えて多い。

### ③ 規模別

「雇用している」は、「50人以上」で約6割（60.3%）を占めて多く、次いで「25～50人未満」の1割台半ば近く（14.7%）である。一方、「25人未満」はいずれも1割にも満たず、「5人未満」ではわずか1.4%である。「雇用していない」は、「50人未満」ではいずれも8割を超えている。



### (3) 障害者を雇用したきっかけ

#### ① 全体

2 (2) の質問で「雇用している」と回答した事業所 (n=72) に、「障害者を雇用したきっかけ」を聞いたところ、最も多いのは「企業の社会的責任 (CSR) を果たすため」の4割台半ば (45.8%) で、以下、「法定雇用率を達成するため」(34.7%)、「雇用していた社員が障害を持ったため」と「障害に関係なく、必要とする知識・技能を有していたため」(27.8%)、「障害に関係なく、人員不足であったため」(8.3%) と続いている。

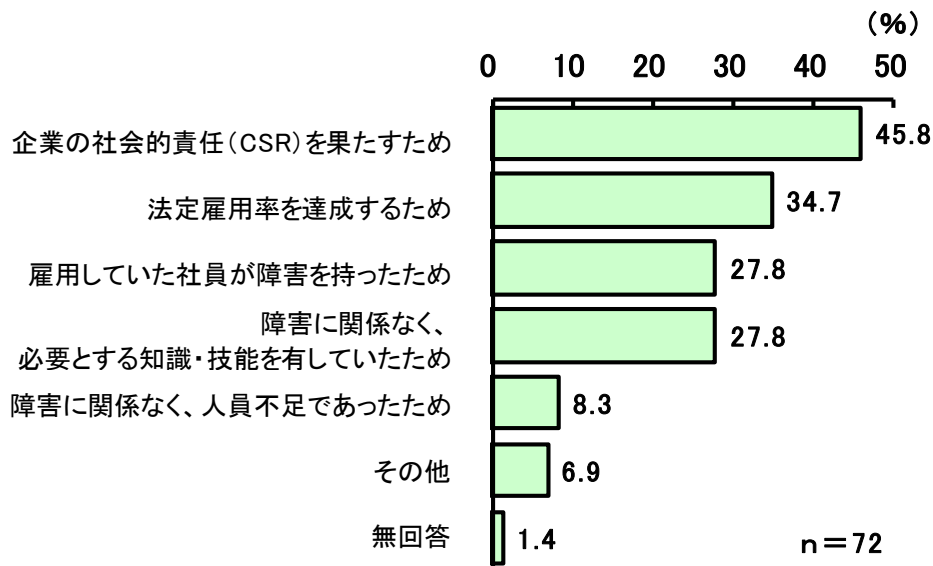
#### ② 業種別

回答数 (n) が 10 以上の業種について 1 位をみると、卸売業、建設業は「企業の社会的責任 (CSR) を果たすため」、サービス業は「障害に関係なく、必要とする知識・技能を有していたため」、製造業は「企業の社会的責任 (CSR) を果たすため」と「法定雇用率を達成するため」が同率 1 位である。

#### ③ 規模別

回答数 (n) が 10 以上の規模についてみると、「50 人以上」は、「企業の社会的責任 (CSR) を果たすため」が 6 割台半ば (65.9%)、次いで「法定雇用率を達成するため」が 5 割台半ばを超え (56.1%) と多くなっている。「25～50 人未満」は、「企業の社会的責任 (CSR) を果たすため」の 4 割 (40.0%) に次いで、「障害に関係なく、人員不足であったため」の 3 割 (30.0%) が多い。

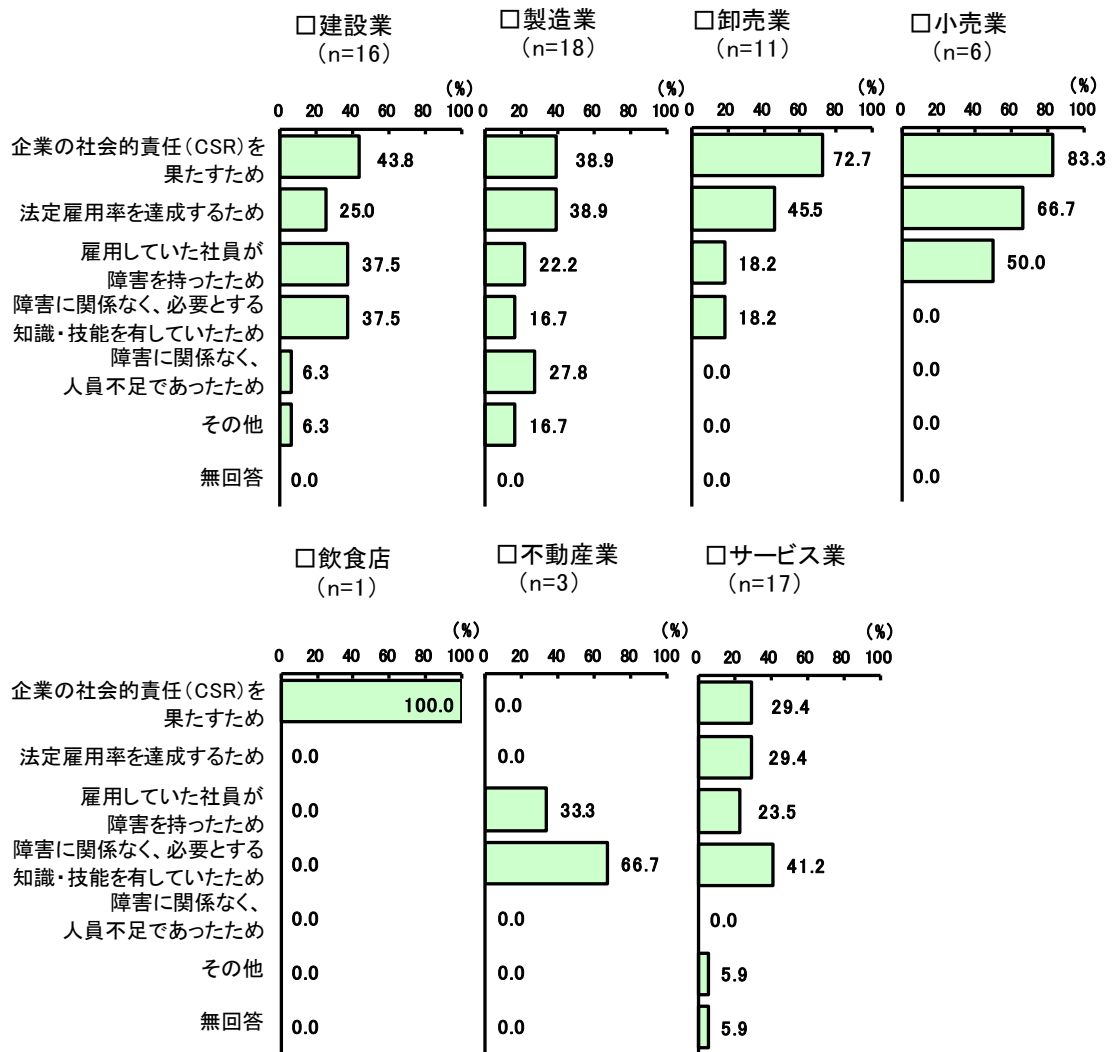
#### ■全体



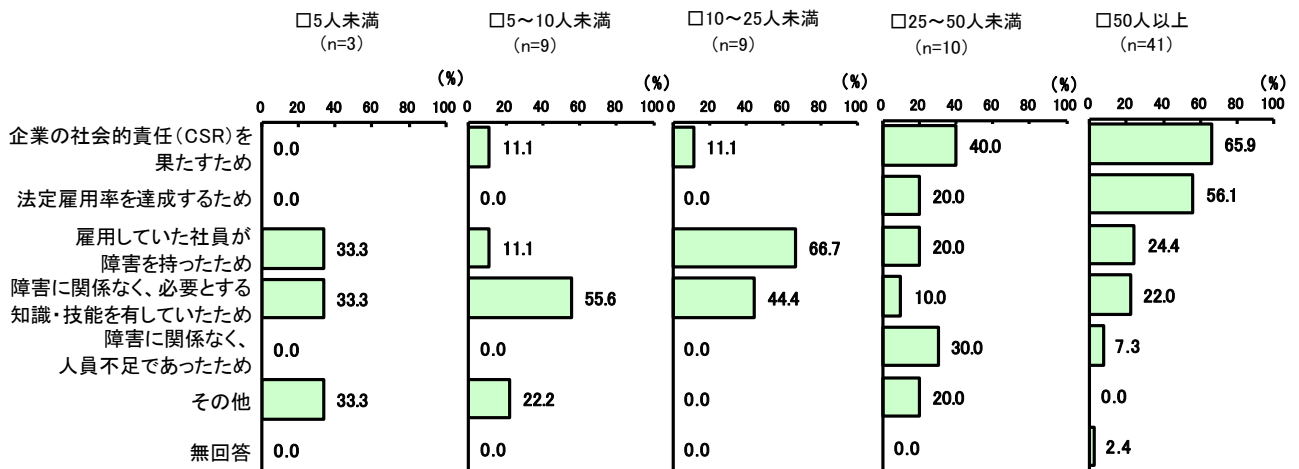
注：上図は、「2 (2) 障害者雇用の有無」において、「雇用している」を選択した 72 事業所についての回答である。  
その他は、「身内の人間だったので」「障害を持っていたのを知らなかった」「社長が障害者になってしまった」等。



■業種別



■規模別



## (4) 障害者雇用を進めることについての考え

### ① 全体

2(2)の質問で「雇用していない」と回答した事業所(n=487)に、「障害者の雇用を進めたいと考えているか」を聞いたところ、最も多いのは「特に考えていない」の約6割(60.4%)、次いで「進めていきたいと考えているが、現実には難しいと考えている」の3割台半ば近く(33.1%)となっている。

一方、「法定雇用率に関係なく、進めていきたい」(2.1%)、「法定雇用率を達成するため、進めていきたい」(1.0%)は少なく、両者を合わせた《障害者の雇用を進めていきたい》は3.1%である。

### ② 業種別

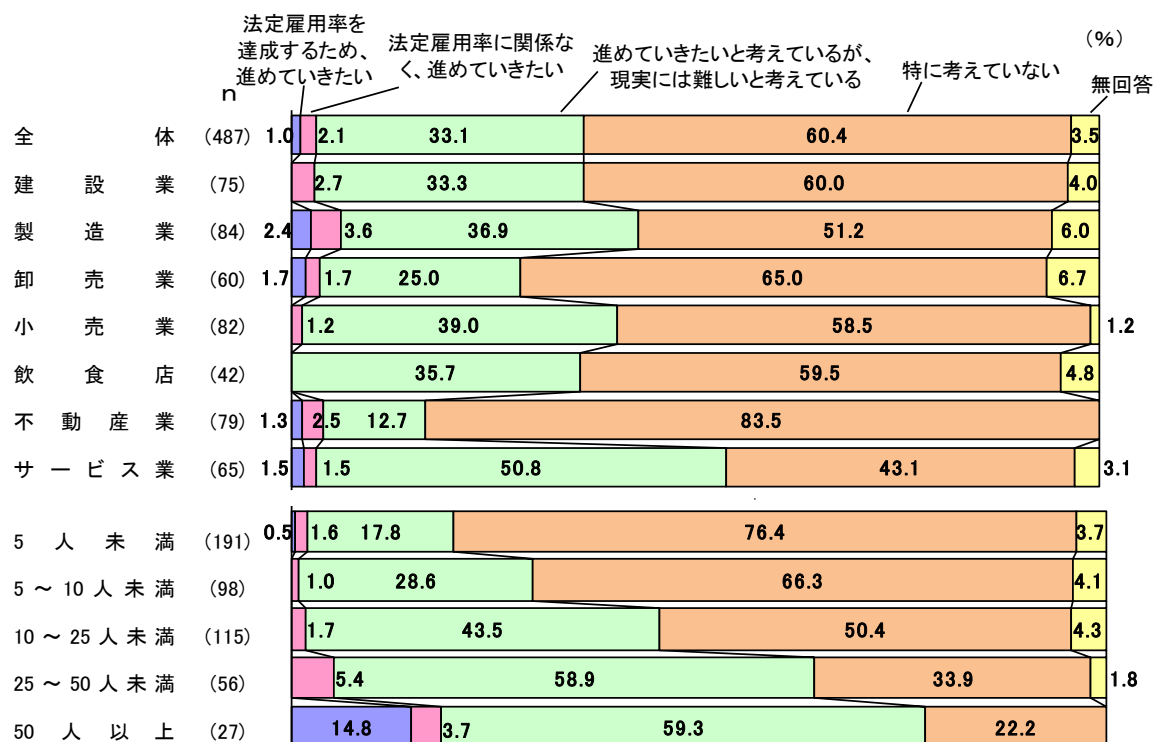
《障害者の雇用を進めていきたい》は、いずれの業種も1割にも満たず少なく、最も多い製造業で6.0%となっている。

また、「進めていきたいと考えているが、現実には難しいと考えている」は、サービス業で約5割(50.8%)と多くなっている。「特に考えていない」は、サービス業を除いて5割を超えており、不動産業で8割台半ば近く(83.5%)と多くなっている。

### ③ 規模別

《障害者の雇用を進めていきたい》は、「50人以上」で2割近く(18.5%)、次いで「25～50人未満」の5.4%が多くなっている。

「進めていきたいと考えているが、現実には難しいと考えている」は、「50人以上」(59.3%)、「25～50人未満」(58.9%)で半数を超える。「特に考えていない」は、《25人未満》で半数を超えており、「5人未満」では7割台半ばを超えて(76.4%)いる。



注：上図は、「2(2) 障害者雇用の有無」において、「雇用していない」を選択した487事業所についての回答である。

## (5) 障害者雇用を進めるうえでの課題

### ① 全体

2(2)の質問で「雇用していない」と回答した事業所(n=487)に、「障害者の雇用を進めるうえで課題となっていること」を聞いたところ、最も多いのは「障害者にやってもらう業務がない」の5割強(52.8%)で、以下、「施設などの対応ができていない」(32.6%)、「介助人員などの人員の対応ができていない」(24.2%)、「周りの従業員の理解が形成されていない」(8.6%)、「障害者の採用方法がわからない」(8.2%)と続いている。

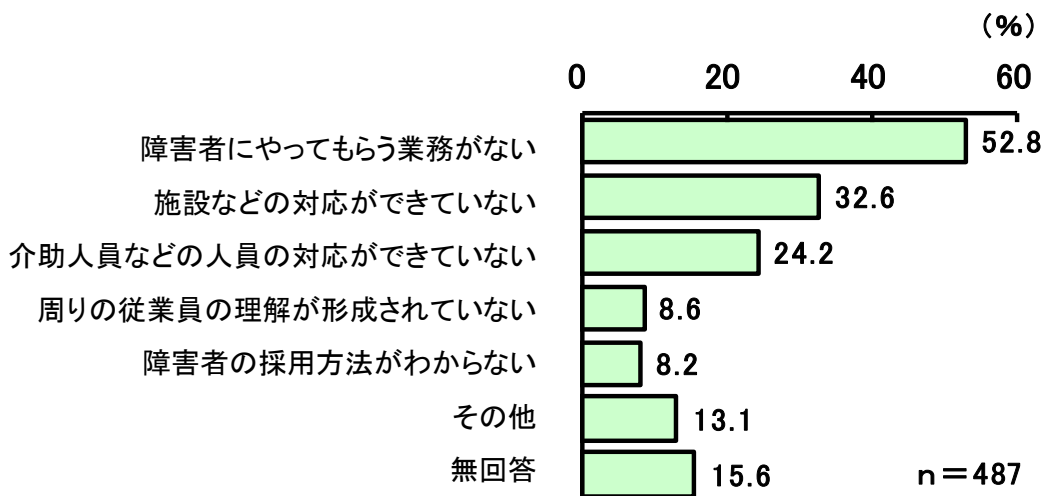
### ② 業種別

いずれの業種も、1位が「障害者にやってもらう業務がない」、2位が「施設などの対応ができていない」、3位が「介助人員などの人員の対応ができていない」である。

### ③ 規模別

いずれの規模も、1位が「障害者にやってもらう業務がない」、2位が「施設などの対応ができていない」、3位が「介助人員などの人員の対応ができていない」である。なお、「施設などの対応ができていない」と「介助人員などの人員の対応ができていない」は、規模が大きくなるにつれて、その割合は増加している。

#### ■全体

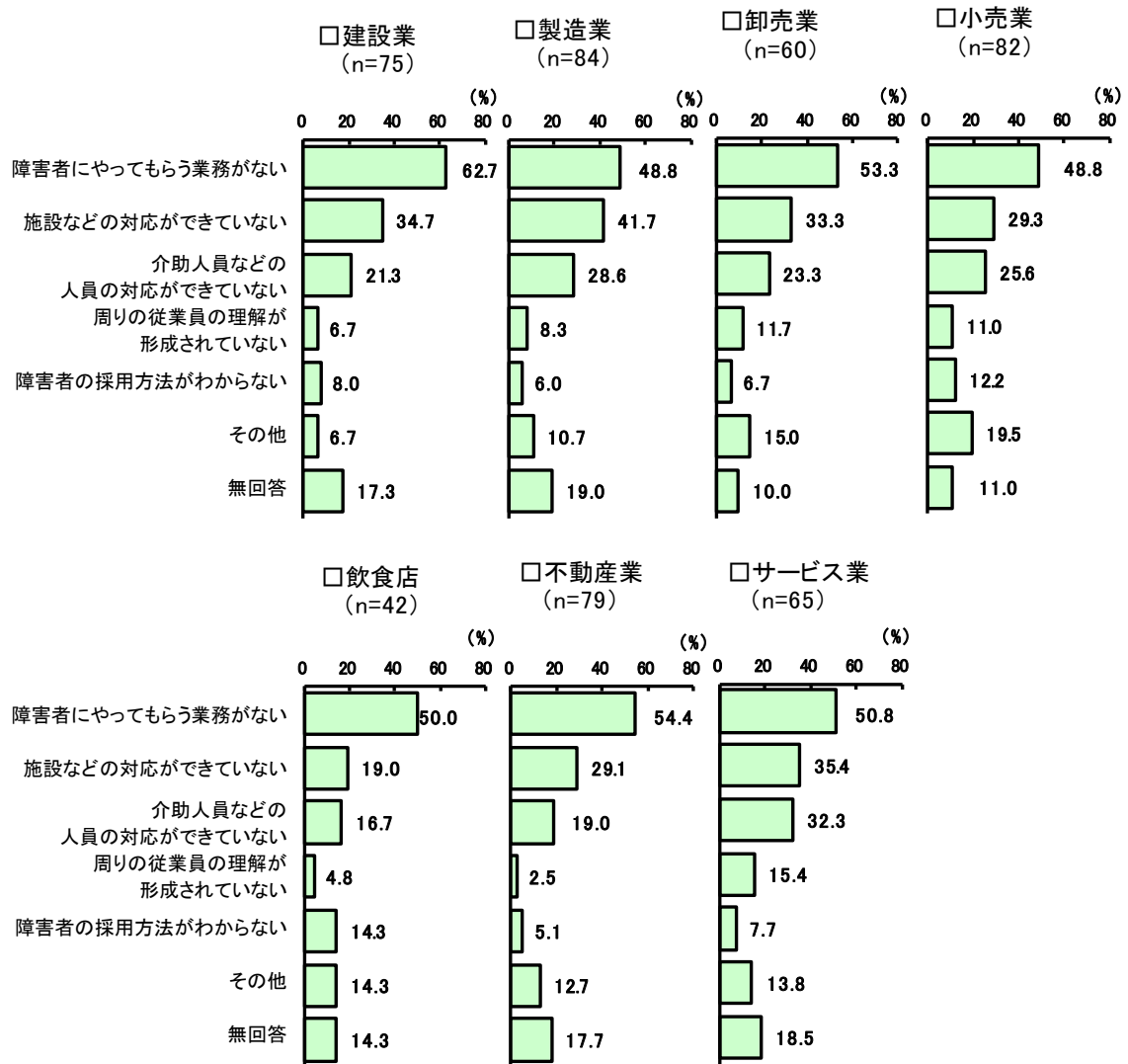


注：上図は、「2(2) 障害者雇用の有無」において、「雇用していない」を選択した487事業所についての回答である。

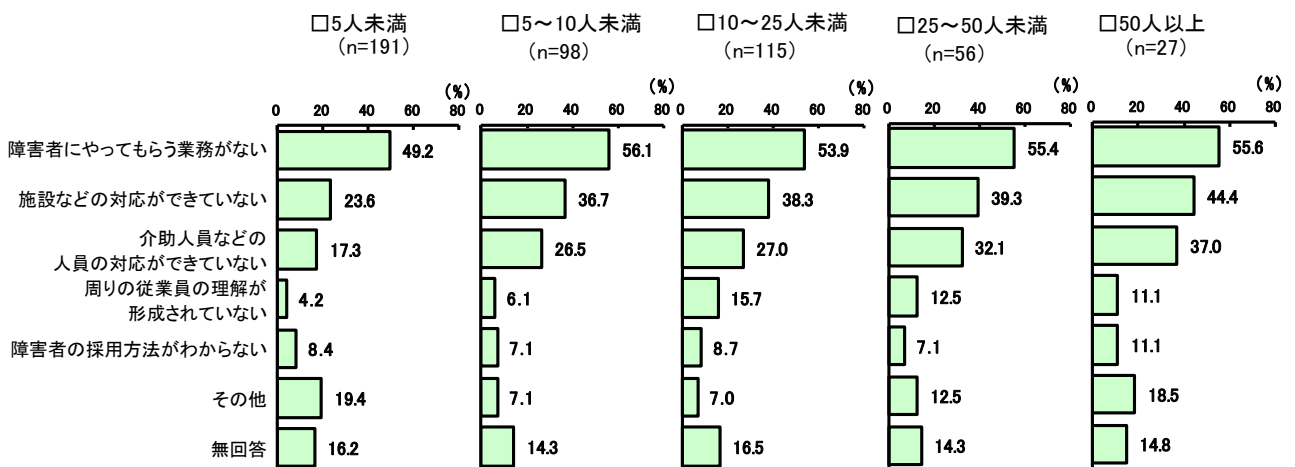
なお、上図の「その他」の主な内容は下記のとおりである。

- ・「現場作業に対応できない」(建設業)
- ・「危険な仕事のため」(建設業、製造業)
- ・「時間、お金に余裕がない」(製造業)
- ・「給与、その人の多機能性の少なさ」(卸売業)
- ・「夫婦二人で間に合う」(小売業)
- ・「仕事内容が障害者に向いていない」(飲食店)
- ・「スピード・コミュニケーション能力が求められるため」(飲食店)
- ・「委託先の理解が形成されていない」(サービス業)

## ■業種別



## ■規模別



## (6) 障害者雇用に活用できる助成金についての認知

### ① 全体

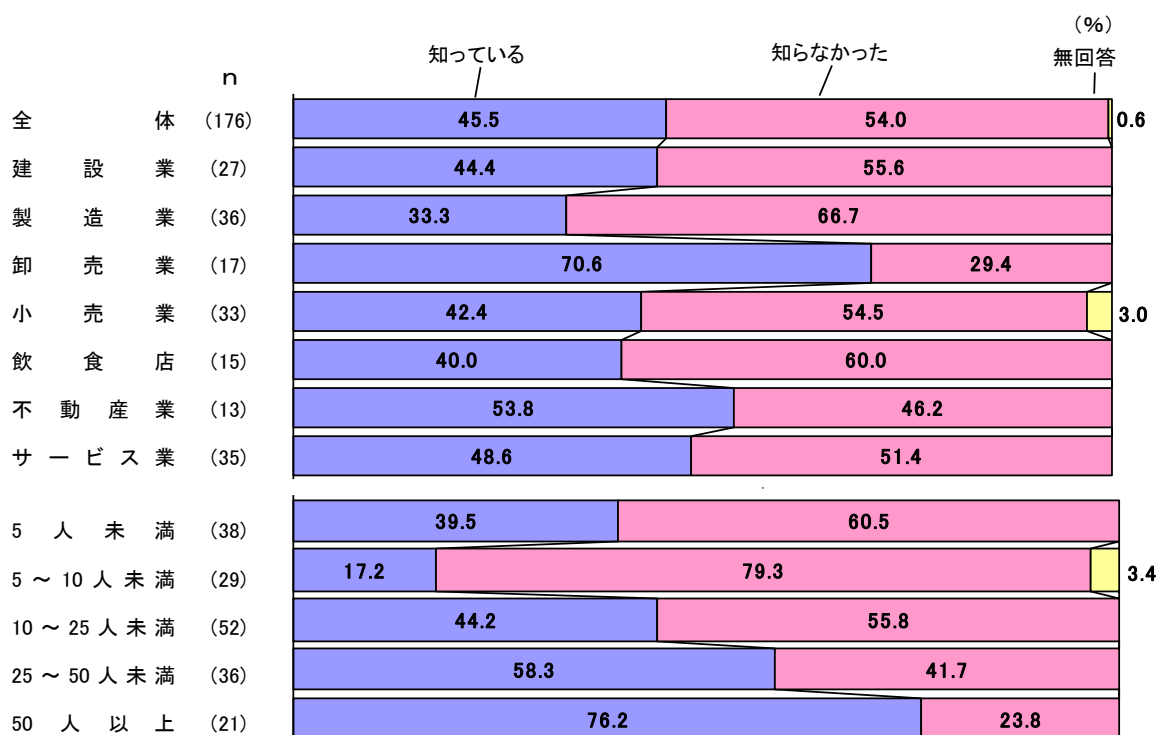
2(4)の質問で、障害者雇用について「法定雇用率を達成するため、進めていきたい」、「法定雇用率に関係なく、進めていきたい」、「進めていきたいと考えているが、現実には難しいと考えている」のいずれかを選択した事業所(n=176)に、「埼玉労働局や(独)高齢・障害・求職者雇用支援機構において、障害者を雇用した際や、雇い入れのための環境を整備した際などに活用できる助成金(期間・回数・金額の上限等あり)があることを知っているか」を聞いたところ、「知っている」の4割台半ば(45.5%)よりも、「知らなかった」の5割台半ば近く(54.0%)が多い。

### ② 業種別

「知っている」が多いのは卸売業、不動産業で、とくに卸売業では約7割(70.6%)を占めている。それ以外の業種は「知らなかった」が半数を超えており、製造業(66.7%)、飲食店(60.0%)で多くなっている。

### ③ 規模別

「知っている」は、「25人以上」で半数を超えており、「25~50人未満」で6割近く(58.3%)、「50人以上」で7割台半ばを超える(76.2%)。逆に「25人未満」では、「知らなかった」が半数を超えており、「5~10人未満」で8割弱(79.3%)を占めて多くなっている。



注：上図は、「2(4) 障害者雇用を進めることについての考え」において、「法定雇用率を達成するため、進めていきたい」、「法定雇用率に関係なく、進めていきたい」、「進めていきたいと考えているが、現実には難しいと考えている」のいずれかを選択した176事業所についての回答である。

## (7) 助成金を活用した障害者雇用を進めることについての考え

### ① 全体

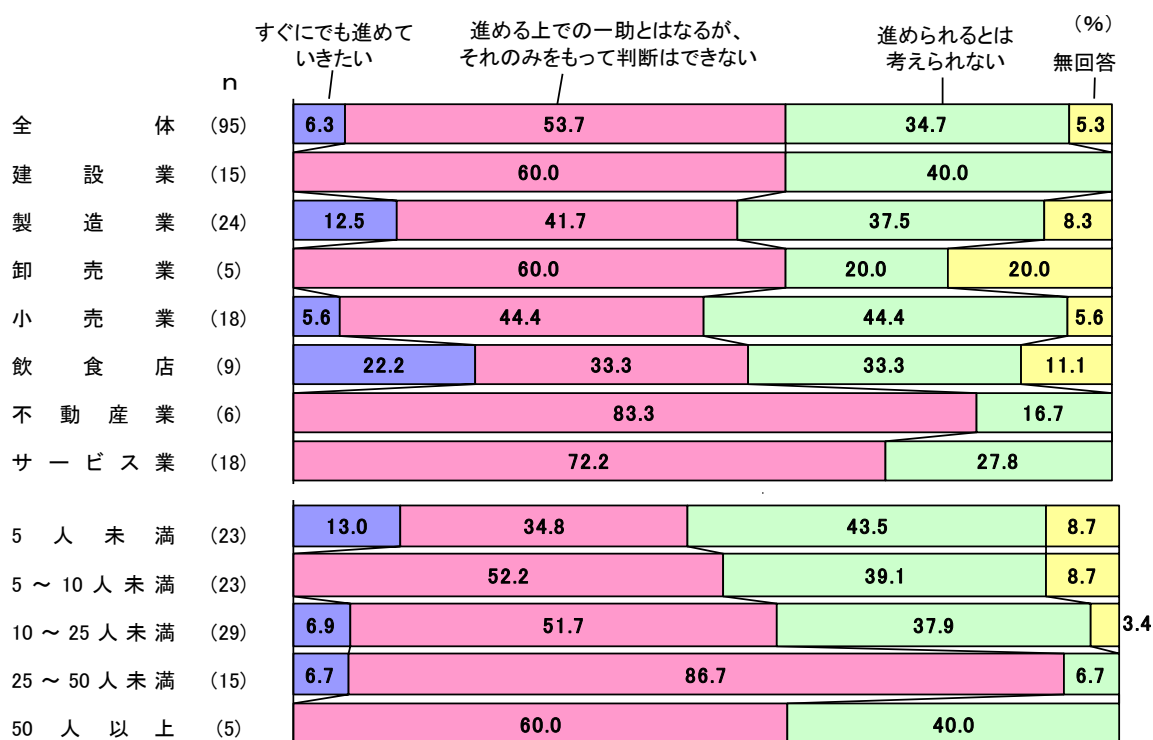
2(6)の質問で「知らなかった」と回答した事業所(n=95)に、「助成金を活用すれば、積極的に障害者の雇用を進められると考えるか」を聞いたところ、「進める上での一助とはなるが、そのみをもって判断はできない」が5割台半ば近く(53.7%)、「進められるとは考えられない」が3割台半ば近く(34.7%)、「すぐにでも進めていきたい」が6.3%である。

### ② 業種別

回答数(n)が10以上の業種についてみると、小売業は「進める上での一助とはなるが、そのみをもって判断はできない」と「進められるとは考えられない」が4割台半ば近く(44.4%)で同率1位であるが、建設業、製造業、サービス業は、「進める上での一助とはなるが、そのみをもって判断はできない」が最も多くなっている。

### ③ 規模別

回答数(n)が10以上の規模についてみると、「5人未満」は「進められるとは考えられない」、「5~50人未満」は「進める上での一助とはなるが、そのみをもって判断はできない」が最も多い。とくに「25~50人未満」は、「進める上での一助とはなるが、そのみをもって判断はできない」が8割台半ばを超えて(86.7%)多くなっている。



注：上図は、「2(6) 障害者雇用に活用できる助成金についての認知」において、「知らなかった」を選択した95事業所についての回答である。

## (8) 助成金を活用した障害者雇用に積極的でない理由

2(7)の質問で「進める上での一助とはなるが、それのみをもって判断はできない」、「進められるとは考えられない」のいずれかを選択した事業所(n=84)に、その理由を記述していただいた結果をまとめたのが以下である。

### ●「進める上での一助とはなるが、それのみをもって判断はできない」を選択した理由(n=51)

- ・ 健常者でも大変な労働なので考えてしまう。(建設業)
- ・ 現在、正社員が不足しており、まずはこの問題を解決するのが先と考える。(建設業)
- ・ 仕事の内容が障害者に適用できないと思う。(製造業)
- ・ 障害の度合いが分からないが、当社の場合、メーカーとして全ての工程が熟練を要し、特に技術関連は電機の深い知識が必要ゆえ、助成金云々というより雇用自体考えてしまう。社会貢献していきたいと考えるが難しい課題である。(製造業)
- ・ 施設の対応ができていない。仕事によっては雇用が可能であると思われるが、何か起きたときの人員の対応が形成されていない。(卸売業)
- ・ 障害者の定義が不明。お客様を含めた周囲に理解がいただけるか疑問。やっってもらう業務が想定できない。(小売業)
- ・ 現在やっってもらう業務がないため、助成金を活用したとしてもすぐに仕事を創出できない。(飲食店)
- ・ 様々な相談に対応が難しいと思う。(不動産業)
- ・ 現在の業務を細分化して、障害者の方が対応できる仕事か否かの判断も必要。何ができて、何が困難なのかが分からないので判断が難しいのが実状。(サービス業)
- ・ 場所の問題で、エレベータ無し、ビル3階まで移動できるか。コンピュータプログラム開発ができるか。助成金で何ができるかわからない。(サービス業)

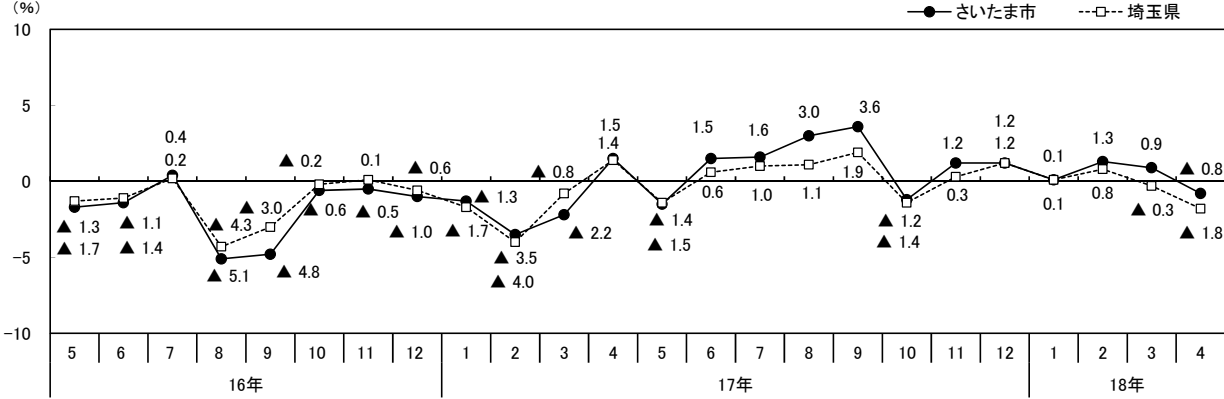
### ●「進められるとは考えられない」を選択した理由(n=33)

- ・ 業務の性質上、障害のある方の雇用が困難。(建設業)
- ・ 雇用しても、それに見合う仕事が無い。(建設業)
- ・ 助成金以上に経費が必要になると思われるから。(製造業)
- ・ 機械加工をメインとしているため、けが等が心配。(製造業)
- ・ 今は考えていない。(卸売業)
- ・ 厳しい経営状態の中、障害者を受け入れる余裕がない。(小売業)
- ・ 運転免許が必要。(小売業)
- ・ 現在の雇用維持で精一杯。(小売業)
- ・ 小さいお店なので難しいと思う。(小売業)
- ・ 障害者の方に出来ると思われる業務が思いつかない。(飲食店)
- ・ 業務の性質上、積極的に勧められない。(不動産業)
- ・ 対人サービス業のため、雇用は困難であると思われる。(サービス業)
- ・ 弊社の事業状態、事業規模により現実的に難しい。(サービス業)

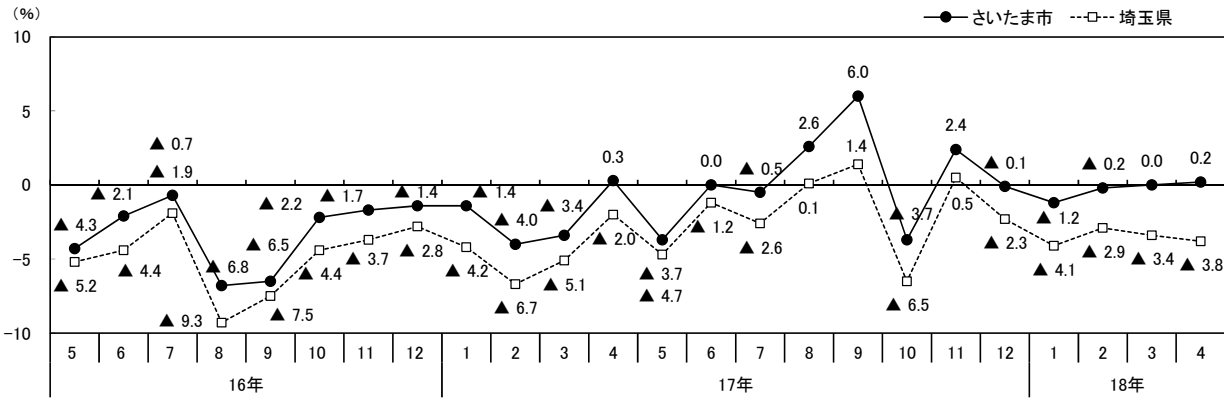
# V 主要経済指標

## 1 大型小売店舗販売額（前年同月比）

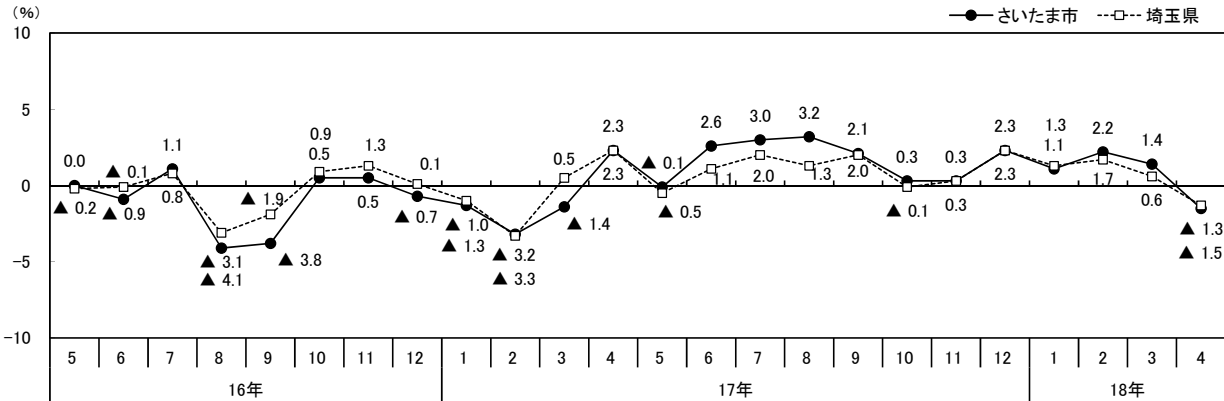
### (1) 百貨店・スーパー計



### (2) 百貨店



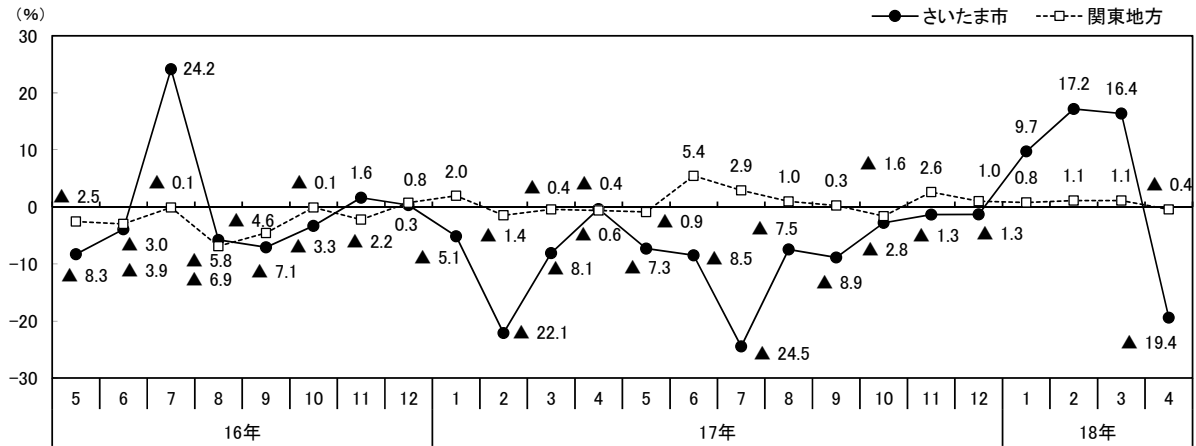
### (3) スーパー



※既存店、資料：経済産業省「商業動態統計」（月報）



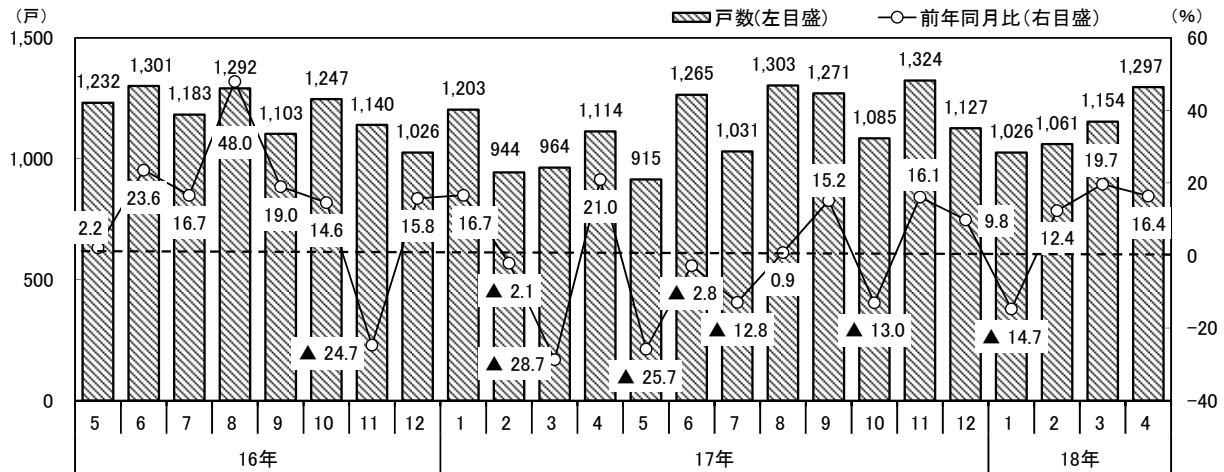
## 2 家計消費支出（二人以上世帯・前年同月比）



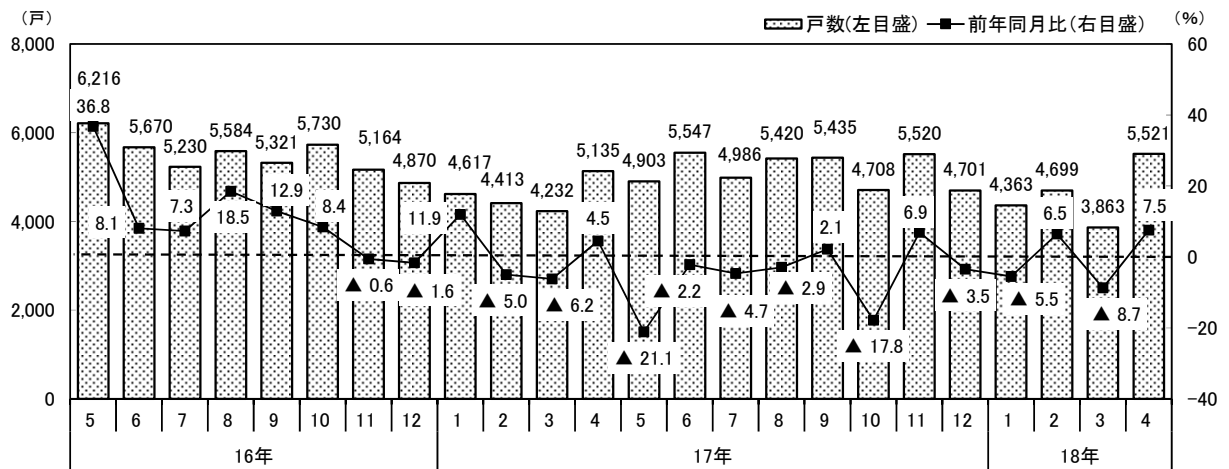
資料：総務省「家計調査」

## 3 新設住宅着工戸数（着工戸数・前年同月比）

### 【さいたま市】



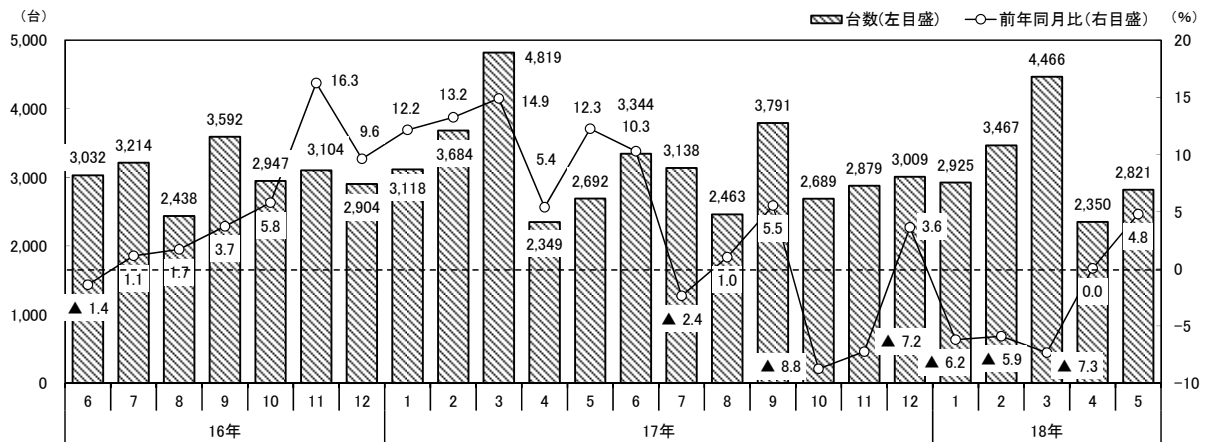
### 【埼玉県】



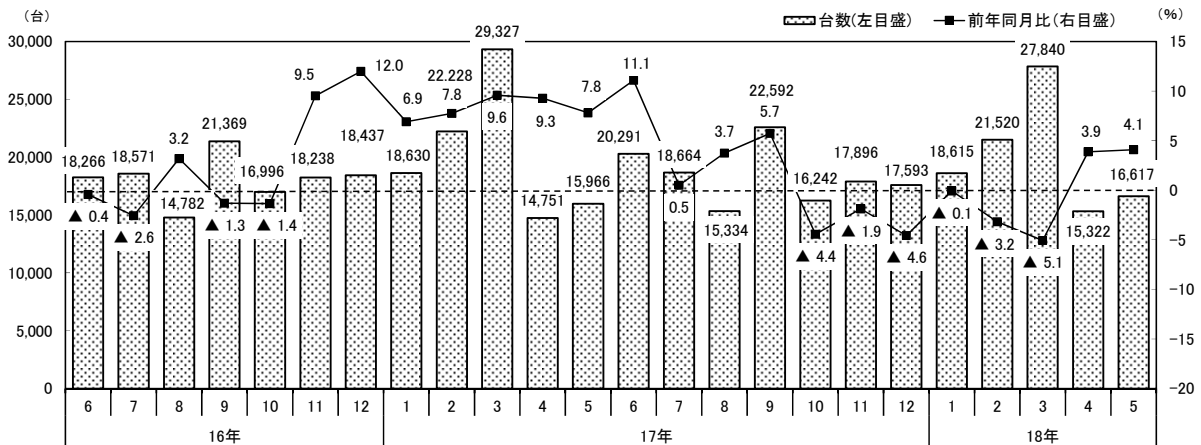
資料：国土交通省「住宅着工統計調査」（月報）

#### 4 新車登録・届出台数（台数・前年同月比）

##### 【さいたま市】

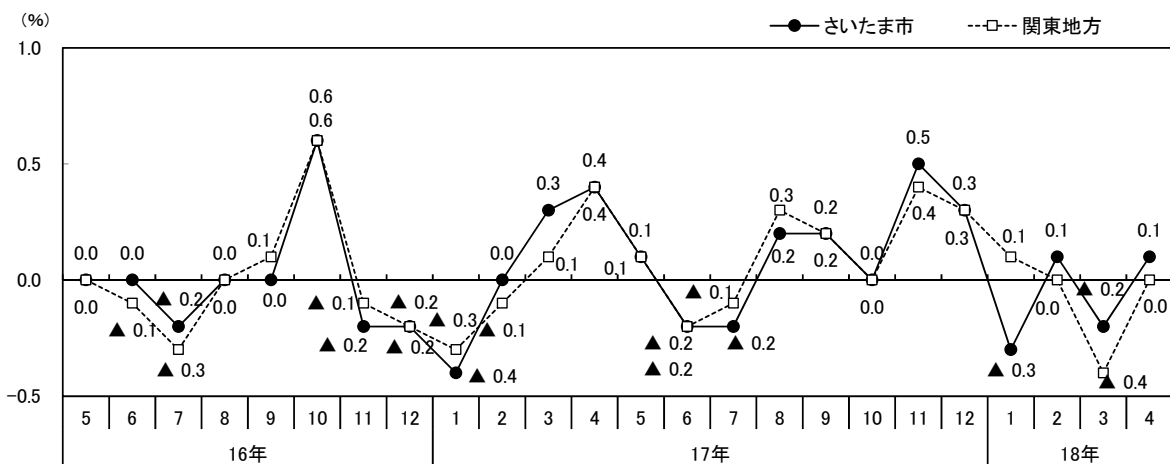


##### 【埼玉県】



資料：(一社)自販連 埼玉県支部「車種別・市郡別新車登録・届出状況」  
(普通、小型、軽自動車の各乗用車の値を利用)

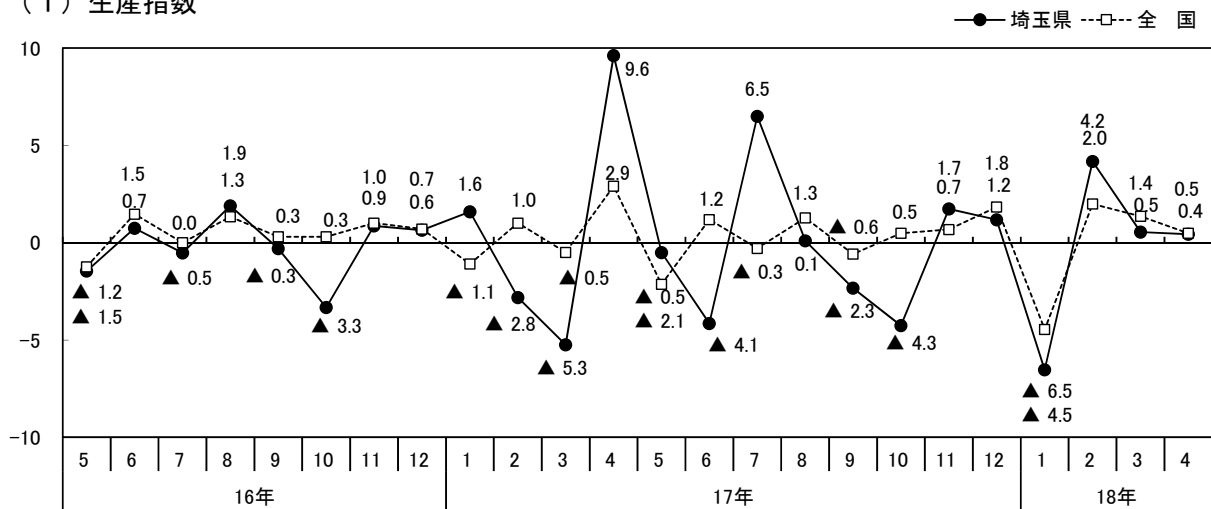
#### 5 消費者物価指数（前月差）



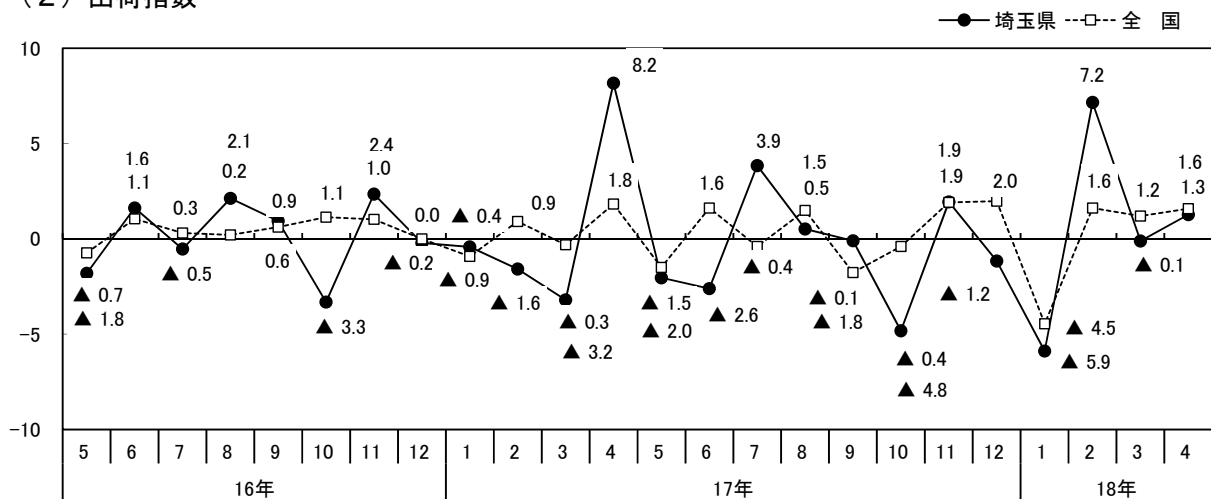
資料：総務省統計局「消費者物価指数」

## 6 鋳工業指数（前月比）

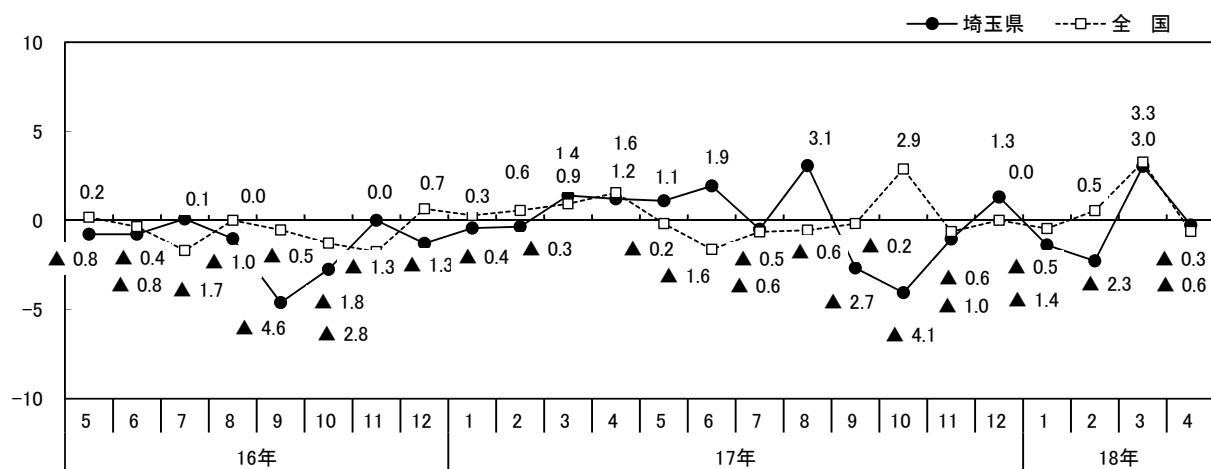
### (1) 生産指数



### (2) 出荷指数



### (3) 在庫指数

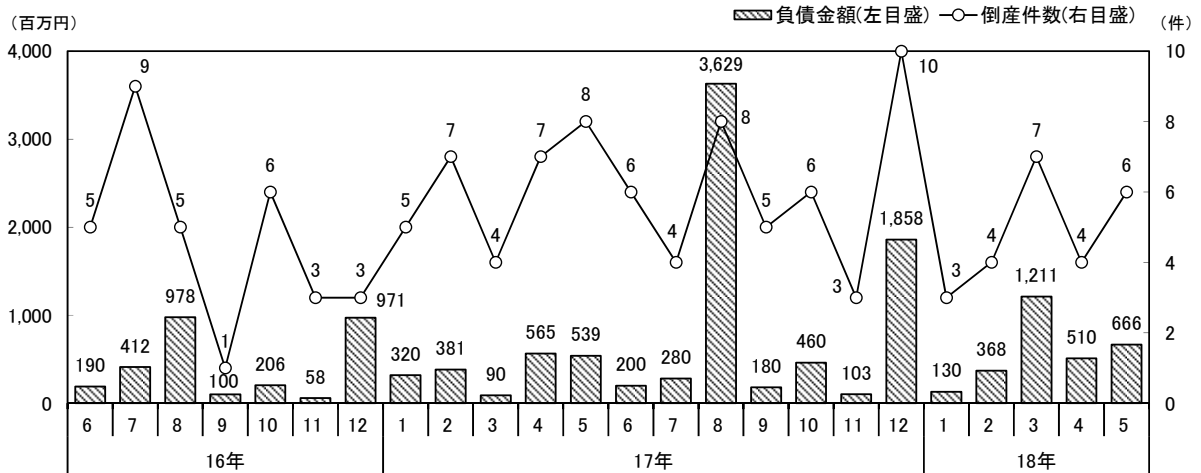


※各指数は季節調整済

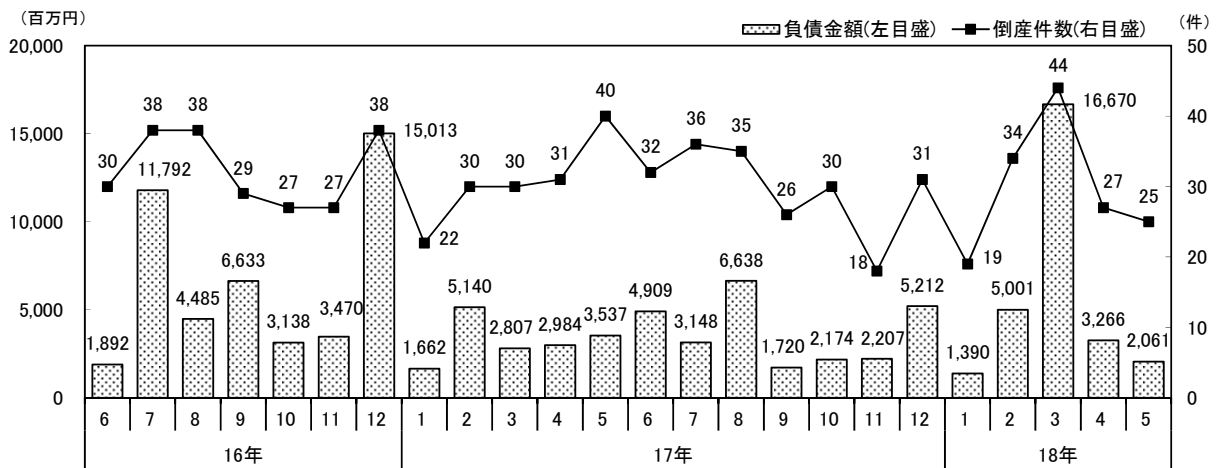
資料：経済産業省・埼玉県「鋳工業指数」

## 7 企業倒産（負債金額・倒産件数）

### 【さいたま市】

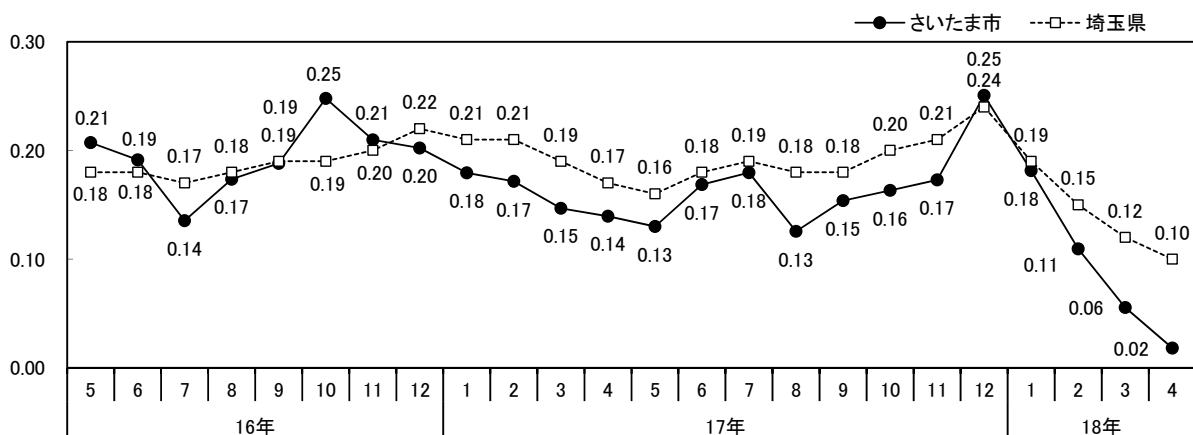


### 【埼玉県】



資料：東京商工リサーチ

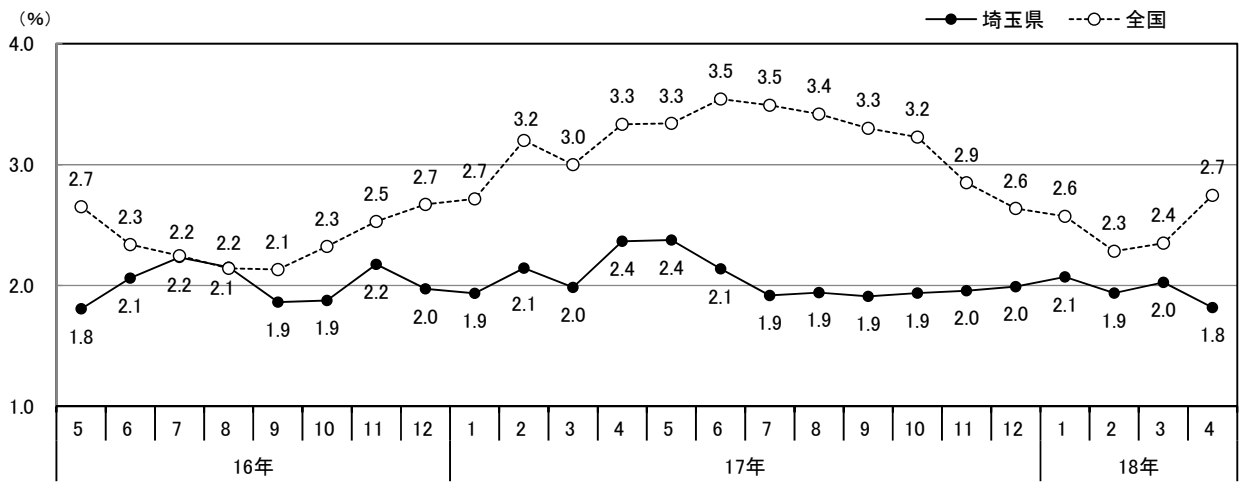
## 8 有効求人倍率（前年同月差）



資料：厚生労働省埼玉労働局「求人・求職統計」

(さいたま市は大宮所と浦和所の求職・求人数を基に作成)

## 9 貸出金残高（前年同月比）



資料：日本銀行

## VI 調査票

# さいたま市地域経済動向調査 (平成30年度・前期)

### ご協力をお願い

時下ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。

さて、本調査は、市内事業所の皆様の景況感等をアンケートにより調査し、その結果を公表することで経営判断の参考資料にさせていただくとともに、適切かつ効果的な本市の施策を推進するための基礎資料とすることを目的に年2回実施するものです。対象者は、市内事業所の皆様の中から、業種別に一定数の方を選出させていただきます。

ご多忙のところ誠に恐縮ですが、本調査の趣旨をご理解いただき、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

なお、調査票は統計的に処理し、調査の目的以外に調査データを使用したり、調査票をお送りした事業所名やご回答いただいた事業所名を公表したりすることはありません。また、調査票にご記入いただいた個人情報についても、調査目的以外には一切使用いたしません。

今回の調査結果については、平成30年7月下旬頃に、さいたま市ホームページ(<http://www.city.saitama.jp/>)等で公表する予定です。

【掲載ページ】 [さいたま市のトップページ](#)>[事業者向けの情報](#)>[環境・産業・企業立地](#)>[産業支援](#)>[計画・データ](#)>[さいたま市地域経済動向調査の結果を公表します。](#)



平成30年5月

さいたま市長 清水 勇人

◎この度の調査につきましては、「一般社団法人日本リサーチ総合研究所」に調査票回収、集計分析を委託しております。委託業者には守秘義務が課せられております。

◎業種により、貴社(事業所)にあてはまらない設問があれば、お答えいただける設問のみご記入をお願いいたします。

◎本調査票の回答欄に直接ご記入の上、**平成30年6月6日(水)まで**に、同封の返信用封筒(切手不要)にてご返答くださいますよう、お願いいたします。

◎なお、FAXで回答いただく場合は、同封の別用紙をお使いください。

**FAX 03-5216-7316** (用紙は2枚ありますのでご注意ください)

◎調査の趣旨、内容に関するご質問は、お手数ですが下記までお問い合わせください。

### お問い合わせ先

調査の趣旨については・・・

さいたま市経済局商工観光部

経済政策課 高橋・新井

TEL: 048-829-1363

FAX: 048-829-1944

調査票の内容・記入方法については・・・

一般社団法人日本リサーチ総合研究所

調査研究部 桜井・松村

TEL: 03-5216-7314

FAX: 03-5216-7316

最初に、貴社（事業所）の住所、社名、ご記入者名などをご記入ください。

左側の社名等については、普段お使いのゴム印等を押していただいて結構です。右側もご記入ください。

住 所		ご記入者	
社 名		部 課 名	
代表者名		役 職	
電話番号		お 名 前	

\* ご記入された個人情報については、本調査以外には一切使用いたしません。

\* 問1 貴社（事業所）の概要についておうかがいします。

1-1 貴社（事業所）の主たる業種（○は1つ） ⇒

1 建設業	3 卸売業	5 飲食店	7 サービス業
2 製造業	4 小売業	6 不動産業	

〔 2業種以上に該当する場合は、売上が最も大きい業種1つに○を付けてください。 〕

1-2 従業員数（○は1つ） ⇒

1 5人未満	3 10～25人未満	5 50人以上
2 5～10人未満	4 25～50人未満	

〔 役員、パート・アルバイトを含めてください。 〕

以下の問2～問5について、次の要領でご回答ください。

\* 貴社（事業所）が本店・本社の場合は全事業所を通じての回答を、支店・支社等の場合は、貴事業所関係分のみの回答を、①実績と②見通しのそれぞれについてご記入ください。

\* 通常、季節的に変動する場合は、その季節変動を除いてご回答ください。

【記入例】

2-1 売上高

		平成30年1～3月期（2月15日時点）					平成30年4～6月期（5月15日時点）				
①実績	⇒	増加	やや増加	不変	やや減少	減少	増加	やや増加	不変	やや減少	減少
		平成30年7～9月期					平成30年10～12月期				
②見通し	⇒	増加	やや増加	不変	やや減少	減少	増加	やや増加	不変	やや減少	減少

それぞれ該当する欄1つに○を付けてください。

\*問2～3は、「(3ヶ月前と比べた)実績」及び「先行きの変化」についてのご判断をご記入ください。

問2 貴社(事業所)の「売上高」、「経常利益」、「設備投資」についておうかがいします。

①実績及び②今後の見通しのそれぞれについて、該当する欄に○を付けてください。該当しない場合は未記入で結構です。

### 2-1 売上高

①実績	⇒	平成30年1～3月期(2月15日時点)					平成30年4～6月期(5月15日時点)				
		増加	やや増加	不変	やや減少	減少	増加	やや増加	不変	やや減少	減少
②見通し	⇒	平成30年7～9月期					平成30年10～12月期				
		増加	やや増加	不変	やや減少	減少	増加	やや増加	不変	やや減少	減少

### 2-2 経常利益

①実績	⇒	平成30年1～3月期(2月15日時点)					平成30年4～6月期(5月15日時点)				
		増加	やや増加	不変	やや減少	減少	増加	やや増加	不変	やや減少	減少
②見通し	⇒	平成30年7～9月期					平成30年10～12月期				
		増加	やや増加	不変	やや減少	減少	増加	やや増加	不変	やや減少	減少

### 2-3 設備投資

①実績	⇒	平成30年1～3月期(2月15日時点)					平成30年4～6月期(5月15日時点)				
		増加	やや増加	不変	やや減少	減少	増加	やや増加	不変	やや減少	減少
②見通し	⇒	平成30年7～9月期					平成30年10～12月期				
		増加	やや増加	不変	やや減少	減少	増加	やや増加	不変	やや減少	減少

問3 貴社(事業所)における「販売数量」、「販売単価」、「仕入価格(単価)」についておうかがいします。

①実績及び②今後の見通しのそれぞれについて、該当する欄に○を付けてください。該当しない場合は未記入で結構です。

### 3-1 販売数量

①実績	⇒	平成30年1～3月期(2月15日時点)					平成30年4～6月期(5月15日時点)				
		増加	やや増加	不変	やや減少	減少	増加	やや増加	不変	やや減少	減少
②見通し	⇒	平成30年7～9月期					平成30年10～12月期				
		増加	やや増加	不変	やや減少	減少	増加	やや増加	不変	やや減少	減少



### 3-2 販売単価

①実績	⇒	平成30年1~3月期(2月15日時点)					平成30年4~6月期(5月15日時点)				
		上昇	やや 上昇	不変	やや 下降	下降	上昇	やや 上昇	不変	やや 下降	下降
②見通し	⇒	平成30年7~9月期					平成30年10~12月期				
		上昇	やや 上昇	不変	やや 下降	下降	上昇	やや 上昇	不変	やや 下降	下降

### 3-3 仕入価格(単価)

①実績	⇒	平成30年1~3月期(2月15日時点)					平成30年4~6月期(5月15日時点)				
		上昇	やや 上昇	不変	やや 下降	下降	上昇	やや 上昇	不変	やや 下降	下降
②見通し	⇒	平成30年7~9月期					平成30年10~12月期				
		上昇	やや 上昇	不変	やや 下降	下降	上昇	やや 上昇	不変	やや 下降	下降

\*問4~5は、3ヶ月前と比べての変化ではなく、「該当期間の実績」及び「先行きの状況」について、貴社(事業所)のご判断に最も近いものをご記入ください。

問4 貴社(事業所)における「製(商)品在庫水準」、「資金繰り」、「雇用人員」についておうかがいします。

①実績及び②今後の見通しのそれぞれについて、該当する欄に○を付けてください。該当しない場合は未記入で結構です。

#### 4-1 製(商)品在庫水準

①実績	⇒	平成30年1~3月期(2月15日時点)					平成30年4~6月期(5月15日時点)				
		過剰	やや 過剰	適正	やや 不足	不足	過剰	やや 過剰	適正	やや 不足	不足
②見通し	⇒	平成30年7~9月期					平成30年10~12月期				
		過剰	やや 過剰	適正	やや 不足	不足	過剰	やや 過剰	適正	やや 不足	不足

#### 4-2 資金繰り

①実績	⇒	平成30年1~3月期(2月15日時点)					平成30年4~6月期(5月15日時点)				
		良い	やや 良い	普通	やや 悪い	悪い	良い	やや 良い	普通	やや 悪い	悪い
②見通し	⇒	平成30年7~9月期					平成30年10~12月期				
		良い	やや 良い	普通	やや 悪い	悪い	良い	やや 良い	普通	やや 悪い	悪い



\*問7～問8-3では、貴社（事業所）における「奨学金返還支援」についておうかがいします。

問7 日本学生支援機構によると、平成28年度学生の2.6人に1人が奨学金（1人あたりの平均額は無利子が237万円、有利子が343万円）を利用していますが、卒業後、その返還に苦慮しているという社会課題が生じています。貴社（事業所）はこのことを知っていますか。（○は1つ）

1 知っている
2 知らなかった

問8 問7について、貴社（事業所）では、貴社（事業所）が従業員の奨学金返還の負担軽減策を講じることで、人材確保に繋がりたいと考えますか。（○は1つ）

1 考える	→	<input type="text" value="問8-1"/>	へ
2 考えない	→	<input type="text" value="問8-2"/>	へ

→ 問8-1 （問8で「1 考える」と回答をした企業（事業所）にうかがいます。）

奨学金返還額について、貴社（事業所）では1人当たり年間いくらまで負担することが可能ですか。（○は1つ）

1 0～5万円未満	3 10～15万円未満	5 20万円以上
2 5～10万円未満	4 15～20万円未満	

→ 問8-2 （問8で「2 考えない」と回答をした企業（事業所）にうかがいます。）

従業員の奨学金返還について、市が企業（事業所）が負担する額の一部を補助する制度を整備すれば、その制度を利用して人材確保に繋がりたいと考えますか。（○は1つ）

1 考える			
2 考えない	→	<input type="text" value="問8-3"/>	へ

→ 問8-3 （問8-2で「2 考えない」と回答をした企業（事業所）にうかがいます。）

「2 考えない」を選択した理由について、ご記載ください。

--

\*問9～問11-2では、貴社（事業所）における「障害者雇用状況」についておうかがいします。  
以下の質問は、障害者雇用率制度の対象・対象外に関わらずご回答ください。

問9 平成30年4月1日より、障害者の法定雇用率が変更（※）となったことを知っていますか。

（○は1つ）

（※）対象となる事業主の範囲が従業員50人以上から45.5人以上となり、雇用率についても2.0%から2.2%となりました。（なお、平成33年4月までには、対象の範囲が従業員43.5人以上、雇用率2.3%以上と更に拡大する予定となっています。）

- 1 知っている
- 2 知らなかった

問10 貴社（事業所）では、障害者を雇用していますか。（○は1つ）

- 1 雇用している → 問10-1 へ
- 2 雇用していない → 問10-2 へ

→ 問10-1 （問10で「1 雇用している」と回答した企業（事業所）にうかがいます。）  
障害者を雇用したきっかけは何ですか。（○はいくつでも）

- 1 法定雇用率を達成するため
- 2 企業の社会的責任（CSR）を果たすため
- 3 雇用していた社員が障害を持ったため
- 4 障害に関係なく、必要とする知識・技能を有していたため
- 5 障害に関係なく、人員不足であったため
- 6 その他（具体的に )

→ 問10-2 （問10で「2 雇用していない」と回答した企業（事業所）にうかがいます。）  
障害者の雇用を進めたいと考えていますか。（○は1つ）

- 1 法定雇用率を達成するため、進めていきたい
- 2 法定雇用率に関係なく、進めていきたい
- 3 進めていきたいと考えているが、現実には難しいと考えている
- 4 特に考えていない

問10-3 (問10で「2 雇用していない」と回答した企業(事業所)にうかがいます。)  
障害者の雇用を進めるうえで課題になっていると思うことは何ですか。(〇はいくつでも)

- 1 障害者の採用方法がわからない
- 2 障害者にやってもらう業務がない
- 3 施設などの対応ができていない
- 4 介助人員などの人員の対応ができていない
- 5 周りの従業員の理解が形成されていない
- 6 その他(具体的に )

問11 (問10-2で「1」「2」「3」を選択した企業(事業所)にうかがいます。)  
埼玉労働局や(独)高齢・障害・求職者雇用支援機構において、障害者を雇用した際や、雇い入れのための環境を整備した際などに活用できる助成金(期間・回数・金額の上限等あり)があることを知っていますか。(〇は1つ)

- 1 知っている
- 2 知らなかった → 問11-1 へ

▶問11-1 (問11で「2 知らなかった」と回答した企業(事業所)にうかがいます。)  
助成金を活用すれば、積極的に障害者の雇用を進められると考えますか。(〇は1つ)

- 1 すぐにでも進めていきたい
- 2 進める上での一助とはなるが、それのみをもって判断はできない → 問11-2 へ
- 3 進められるとは考えられない → 問11-2 へ

▶問11-2 (問11-1で「2」「3」と回答をした企業(事業所)にうかがいます。)  
選択した理由について、ご記載ください。

■ ■ ご協力ありがとうございました ■ ■



# さいたま市地域経済動向調査報告書

—2018年6月調査（2018年4～6月期）—

[発行] 2018年7月

さいたま市 経済局 商工観光部 経済政策課

〒330-9588

さいたま市浦和区常盤6丁目4番4号

TEL 048(829)1363(直通)

FAX 048(829)1944