

さいたま市地域経済動向調査報告書 概要版

—2019年12月— さいたま市

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するとともに、市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しています。

○調査対象数は1,500事業所で、回答数は583事業所（回答率38.9%）です。

○実績判断の今期は2019年10～12月期です。

1 調査結果のまとめ

～さいたま市内の景況は、前期に持ち直しの動きが見られたものの、
今期は下降し、先行きは慎重な見通し～

さいたま市内の景況は、今期（2019年10～12月期）は4.6ポイント下降した。「飲食店」「小売業」の景況が大幅に下降し、規模では「5人未満」で大幅なマイナスが続いた。先行きは、来期、来々期と下降していく見通しである。

消費税法改正による事業への影響について、実際に《影響があった》と回答した事業所は約5割で、事業に及ぼした影響で最も多いのは「駆け込み需要の反動等による売上減」の3割台半ば近く、次いで「価格への転嫁が困難」の3割近くである。

消費税を価格に《転嫁できた》事業所は8割近くである。また、転嫁できなかった理由で最も多いのは「顧客や消費者が価格に敏感」の4割台半ば超えである。

軽減税率が導入されて以降の対応において、従業員が困ったこと等があったと回答した事業所は3割台半ば近くで、その内容で最も多いのは「顧客への説明や対応に時間がかかってしまった」の2割台半ば超えである。

キャッシュレス決済を導入している事業所は、「小売業」で5割弱、「飲食店」で約4割で、利用する顧客が増えたとの回答は、「飲食店」で8割台半ば、「小売業」で5割台半ば近くである。

消費税法改正を受けての今後の対応策で最も多いのは「経費の削減」の3割台半ばで、次いで「販売価格の値上げ（価格への転嫁）」の2割台半ば近くが多い。

<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
	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期
景 況	▲22.5	▲27.1	▲28.6	▲29.7
在庫水準	0.6	2.3	3.4	4.0
資金繰り	▲ 9.2	▲11.2	▲11.8	▲13.0
雇用人員	19.6	20.2	19.7	18.2
販売数量	▲18.5	▲23.7	▲25.6	▲26.1
販売単価	▲ 6.3	▲ 5.4	▲ 7.5	▲ 7.1
仕入価格（単価）	▲16.9	▲20.1	▲15.6	▲16.5
売上高	▲18.2	▲22.7	▲24.4	▲25.4
経常利益	▲22.8	▲27.2	▲28.0	▲29.2
設備投資	▲ 9.1	▲10.5	▲11.8	▲14.8

2 景況調査の結果概要

(1) 景況

～今期は下降し、来期、来々期と下降していく見通し～

今期（2019年10～12月期）のD Iは▲27.1となり、前期の▲22.5と比べて4.6ポイント下降した。前年同期と比べて、前期、今期とも下降した。先行きは、来期は▲28.6、来々期は▲29.7と下降していく見通しである。

業種別では、今期は製造業を除いて下降した。特に「飲食店」「小売業」が大幅に下降し、「飲食店」が▲56.3、「小売業」が▲40.0となった。先行きは、来期は「飲食店」「不動産業」を除いて下降、来々期は「小売業」「飲食店」を除いて下降する見通しである。また、規模別では、今期は前期と比べて「25～50人未満」を除いた規模で下降し、「5人未満」は大幅なマイナスが続いた。来期は「5～10人未満」を除いて下降、来々期は「50人以上」を除いて下降する見通しである。

(2) 事業所の動向

①売上高・経常利益 ～売上高、経常利益とも、来期、来々期と下降していく見通し～

今期のD Iは、売上高が▲22.7、経常利益が▲27.2となり、前期と比べて、それぞれ4.5ポイント、4.4ポイント下降した。業種別では、売上高は「建設業」「製造業」を除いて下降、経常利益は「製造業」を除いて下降した。規模別では、売上高は「5～10人未満」の横ばいを除いて下降し、経常利益は「25～50人未満」を除いて下降した。先行きについては、売上高、経常利益とも、来期、来々期と下降していく見通しである。

②販売数量・販売単価 ～今期は販売数量が下降したものの、販売単価はやや上昇～

今期のD Iは、販売数量が▲23.7、販売単価が▲5.4であった。前期と比べて、販売数量は5.2ポイント下降し、販売単価は0.9ポイント上昇した。先行きについては、販売数量は、来期、来々期と下降していく見通しで、販売単価は、来期は下降、来々期は上昇する見通しである。

③資金繰り ～業種では「飲食店」「小売業」、規模では「5人未満」で大幅なマイナスが続く～

今期のD Iは▲11.2で、前期と比べて2.0ポイント下降した。業種別では「飲食店」「小売業」、規模別では「5人未満」で大幅なマイナスが続いた。先行きについては、来期、来々期と下降していく見通しである。

④雇用人員・設備投資 ～雇用人員、設備投資とも、来期、来々期と下降していく見通し～

雇用人員の今期のD Iは20.2で、前期と比べて0.6ポイント上昇した。全ての業種・規模がプラスで、特に業種では「建設業」、規模では《25人以上》で大幅なプラスが続いた。先行きについては、来期、来々期と下降していく見通しである。設備投資の今期のD Iは▲10.5で、前期と比べて1.4ポイント下降した。先行きは、来期、来々期と下降していく見通しである。

⑤仕入価格（単価）・在庫水準 ～仕入価格の今期は下降、在庫水準はプラスが続く見通し～





































































仕入価格のD Iは▲20.1となり、前期と比べて3.2ポイント下降した。来期は上昇するものの、来々期は下降する見通しである。在庫水準の今期のD Iは2.3で、前期と比べて1.7ポイント上昇した。先行きは、来期、来々期と上昇し、プラスが続く見通しである。

⑥経営にマイナス面の影響が大きいと考えられる経済動向






～最も多いのは「個人消費の動向」の5割近く～

経営にマイナス面の影響が大きいと考えられる経済動向をみると、最も多いのは「個人消費の動向」の5割近く（48.5%）で、以下、「人口減少・少子高齢化」（35.0%）、「消費税法の改正」（34.6%）、「原油・原材料価格の動向」（20.1%）、「気象変動」（16.8%）、「物価（インフレ・デフレ）の動向」（14.8%）などと続く。

■業種別の産業天気図（2019年10～12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							
	▲12.1	▲26.6	▲27.2	▲40.0	▲56.3	▲21.5	▲21.2
在庫水準							
	5.8	0.0	▲4.4	1.2	▲3.4	18.6	1.4
資金繰り							
	6.0	▲12.9	▲2.2	▲31.5	▲38.3	▲7.9	▲4.5
雇用人員							
	33.7	11.1	22.5	14.8	25.5	4.0	28.2
販売数量							
	▲10.7	▲14.0	▲30.1	▲37.8	▲38.0	▲22.6	▲18.6
販売単価							
	▲1.3	▲2.7	1.5	▲8.6	▲12.0	▲21.9	1.7
仕入価格 (単価)							
	▲18.0	▲22.2	▲18.8	▲17.2	▲46.0	▲7.6	▲17.2
売上高							
	▲7.4	▲12.6	▲32.4	▲37.9	▲44.2	▲19.6	▲18.3
経常利益							
	▲15.4	▲21.0	▲32.8	▲42.0	▲47.1	▲23.1	▲20.7
設備投資							
	▲5.4	▲9.6	▲15.9	▲16.3	▲22.8	▲4.6	▲6.3

◇DI*と記号の関係 (*DIはディフュージョン・インデックス (Diffusion Index) の略)

DI	← 30 ← 10 ← 10 → 30 →
記号	    

◇DIの算出方法・・・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を算出する。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

3 特別調査の結果概要【テーマ：消費税法改正後の影響等について】

(1) 消費税率の引上げを必要とする商品等の取り扱いの有無 ～「取り扱っている」が約8割～

(2) 消費税法改正による事業への影響について

①影響の有無 ～《影響がある(あった)》は【実際】の方が【予想】よりもやや多い～

「大いに影響がある(あった)」と「やや影響がある(あった)」を合わせた《影響がある(あった)》は、【実際】(50.1%)の方が【予想】(49.7%)よりもやや多い。

②影響の具体的内容 ～「駆け込み需要の反動等による売上減」が【予想】【実際】ともに多い～

【予想】で最も多いのは「駆け込み需要の反動等による売上減」(38.6%)で、「価格への転嫁が困難」(33.5%)、「経理処理の煩雑化」(21.5%)などと続く。【実際】の結果もほぼ同じ順位である。

(3) 消費税の価格への転嫁について

①消費税の価格への転嫁度 ～「すべて転嫁できた」は約6割～

「すべて転嫁できた」が約6割(60.8%)、「ほとんど転嫁できた」が1割台半ば超え(17.3%)で、両者を合わせた《転嫁できた》は8割近く(78.1%)である。「半分くらい転嫁できた」は4.9%、「一部のみ転嫁できた」は6.4%、「まったく転嫁できなかった」は6.4%である。

②価格に転嫁できなかった理由～最も多いのは「顧客や消費者が価格に敏感」の4割台半ば超え～

最も多いのは「顧客や消費者が価格に敏感」の4割台半ば超え(46.3%)で、次いで「市場(業界)の競争が激しい」の3割強(31.1%)が多い。

(4) 軽減税率について

①軽減税率への対応状況 ～《対応できなかった》は5.9%～

「すべて対応できた」が3割(30.0%)、「一部で対応できなかった」と「ほとんど対応できなかった」を合わせた《対応できなかった》が5.9%、「対応する必要はない」が5割台半ば近く(54.2%)である。

②対応で困った事、トラブルになった事等の有無 ～《困った事があった》は3割台半ば近く～

「予想以上にあった」が3.3%、「少しあった」が約3割(30.1%)で、両者を合わせた《困った事等があった》は3割台半ば近く(33.4%)である。「全くなかった」は6割強(62.2%)である。

③対応で困った事、トラブルになった事等の内容

～最も多いのは「顧客への説明や対応に時間がかかってしまった」の2割台半ば超え～

最も多いのは「顧客への説明や対応に時間がかかってしまった」の2割台半ば超え(27.1%)、次いで「レジ・システム等に不具合があった」(20.0%)が多い。

(5) キャッシュレス決済の導入について

①導入状況 ～《導入している》は2割弱～

「導入している(今回の消費税法改正以前から導入)」と「導入している(新たに導入)」を合わせた《導入している》は2割弱(19.5%)、「導入していない」は7割台半ば(75.0%)である。

②利用状況 ～《増えた》は5割台半ば近く～

「かなり増えた」と「やや増えた」を合わせた《増えた》が5割台半ば近く(53.5%)、「変わらない」が3割台半ば超え(36.8%)、「減った・ほとんど使われない」が6.1%である。

③導入して良かった点 ～最も多いのは「特になかった」の6割台半ば近くで、

具体的項目では「現金管理にかかる手間が省けた」の1割強が多い～

④導入して悪かった点 ～最も多いのは「特になかった」の3割台半ば超えで、

具体的項目では「運用コストが増加した」の2割台半ば近くが多い～

(6) 今後の対応策について ～最も多いのは「経費の削減」の3割台半ば～

最も多いのは「経費の削減」の3割台半ば(35.5%)で、「販売価格の値上げ(価格への転嫁)」(24.9%)、「新規取引先(顧客)の開拓」(20.1%)、「仕入価格の値下げ(交渉)」(18.0%)などと続く。

<本報告書の詳細は、<https://www.city.saitama.jp/005/002/010/003/p015145.html> にてご覧頂けます>



さいたま市地域経済動向調査報告書(2019年12月調査) 概要版

[発行] 2020年1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