

# さいたま市地域経済動向調査

## 報 告 書

—2019年6月調査（2019年4～6月期）—

景況調査：実 績 2019年1～3月期

実 績 2019年4～6月期

見通し 2019年7～9月期

見通し 2019年10～12月期

特別調査：消費税率改正の影響等について

市の産業振興についての意見・要望

令和元年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 DI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（消費税率改正の影響等について）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
-----------------	----

<b>IV 特別調査</b> .....	61
----------------------	----

●消費税率改正の影響等について .....	61
1 消費税率改正による事業への影響について .....	61
(1) 事業への影響の有無 .....	61
(2) 事業への影響の内容 .....	62
2 軽減税率への対応について .....	64
(1) 軽減税率への対応状況 .....	64
(2) 導入にあたっての課題 .....	65
(3) 事業への影響とその理由 .....	67
3 ポイント還元策を機としたキャッシュレス決済の導入 についての考え .....	70
4 消費税率改正に向けての対応策について .....	71
(1) 対応策の実施の有無 .....	71
(2) 対応策として実施している内容 .....	72
●市の産業振興についての意見・要望 .....	74

<b>V 主要経済指標</b> .....	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・前年同月比） .....	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

<b>VI 調査票</b> .....	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] 2019年1～3月期（2月15日時点）  
[今期] 2019年4～6月期（5月15日時点）
  - 見通し判断 [来期] 2019年7～9月期  
[来々期] 2019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 「消費税率改正の影響等について」  
及び「市の産業振興についての意見・要望」
- 調査項目
  - ①消費税率改正による事業への影響の有無及びその内容
  - ②軽減税率への対応状況
  - ③軽減税率導入にあたっての課題及び事業への影響
  - ④ポイント還元策を機としたキャッシュレス決済の導入についての考え
  - ⑤消費税率改正に向けての対応策の実施の有無及びその内容
  - ⑥市の産業振興についての意見・要望

#### 4 調査実施期間

■アンケート調査	…	2019年5月27日(月)～2019年6月17日(月)
■ヒアリング調査	…	2019年6月12日(水)～2019年6月26日(水)

#### 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	98	50.3
製造業	210	118	56.2
卸売業	220	71	32.3
小売業	220	75	34.1
飲食店	225	58	25.8
不動産業	220	89	40.5
サービス業	210	105	50.0
計	1,500	614	40.9

#### 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=2019年1月～3月、今期=2019年4月～6月、来期=2019年7月～9月、来々期=2019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、今期は全ての業種で下降しており、  
来期に一時的な改善の兆しが見られるものの、先行きは慎重な見通し～

さいたま市内の景況は、今期（2019年4～6月期）は4.3ポイント下降し、全ての業種・規模で下降となった。来期は上昇するものの、来々期は再び下降する見通しである。

経営上の課題で最も多いのは「人材の不足・求人難」の3割台半ば近くで、「売上・受注不振」の3割近く、「原材料・仕入製（商）品価格の上昇」の2割台半ばと続く。

消費税率改正による事業への影響については、「大いに影響がある」と「やや影響がある」を合わせた《影響がある》が8割弱、「ほとんど影響がない」が2割近くである。事業への影響で多いのは「価格への転嫁が困難」「駆け込み需要の反動等による売上減」「経理処理の煩雑化」の3つで、それぞれ3割台半ば近くを占める。

軽減税率への対応については、「大体対応が済んでいる」「一部で対応を実施した」「対応策を具体的に検討中」を合わせた《対応を実施・検討中》は1割台半ば超え（17.7%）と少なく、「今後、対応策を検討する予定」が3割を占める。導入にあたっての課題で最も多いのは「経理事務の負担増」の4割強である。

消費税率改正に向けての対応策については、「実施している（実施する予定である）」が2割台半ば超え、「実施していない」が6割台半ば超えである。実施している対応策で最も多いのは「システム等の設備対応」の4割強である。

### 2 景況調査の概要

#### （1）景況<sup>P10</sup> ～今期は全ての業種・規模で下降～

今期（2019年4～6月期）のD Iは▲26.2となり、前期の▲21.9と比べて4.3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▲24.9と上昇するものの、来々期は▲27.1と下降する見通しである。

業種別では、今期は全ての業種が前期と比べて下降した。特に「飲食店」は大幅なマイナスが続いた。先行きは、来期は「建設業」「製造業」「卸売業」「飲食店」「サービス業」で上昇、来々期は全ての業種で下降する見通しである。また、規模別では、今期は全ての規模が前期と比べて下降した。「5人未満」は大幅なマイナスが続いた。来期は「10～25人未満」を除いて上昇するものの、来々期は「10～25人未満」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<sup>P24</sup>・経常利益<sup>P26</sup>

～売上高、経常利益とも、来期は上昇するが、来々期は下降する見通し～

今期のD Iは、売上高が▲22.5、経常利益が▲24.5となり、前期と比べて、それぞれ5.1ポイント、3.6ポイント下降した。業種別では、売上高は「飲食店」「不動産業」を除いて下降、経常利益は「製造業」「飲食店」を除いて下降した。規模別では、売上高は全ての規模で下降し、経常利益は「5人未満」「10～25人未満」「50人以上」で下降した。先行きについては、売上高、経常利益とも、来期は上昇するが、来々期は下降する見通しである。

② 販売数量<sup>P18</sup>・販売単価<sup>P20</sup> ～今期は、販売数量が下降、販売単価は横ばい～

今期のD Iは、販売数量が▲26.9、販売単価が▲6.4であった。前期と比べて、販売数量が5.8ポイントの下降、販売単価は横ばいであった。先行きについては、販売数量、販売単価とも、来期は上昇、来々期と下降する見通しである。

③ 資金繰り<sup>P14</sup> ～今期は全ての業種・規模で下降、先行きも下降していく見通し～

今期のD Iは▲11.8で、前期と比べて4.0ポイント下降した。前期と比べて、全ての業種・規模が下降し、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。先行きについても、来期、来々期と下降していく見通しである。

④ 雇用人員<sup>P16</sup>・設備投資<sup>P28</sup> ～雇用の不足感は続き、設備投資の来々期は下降の見通し～

雇用人員の今期のD Iは20.8で、前期と比べて0.1ポイント下降した。全ての業種・規模がプラスであり、特に業種別では「建設業」と「サービス業」、規模別では《25人以上》が大幅なプラスであった。先行きについては、来期、来々期と上昇する見通しである。設備投資の今期のD Iは▲10.1で、前期と比べて0.4ポイント上昇した。来期は上昇するが、来々期は下降する見通しである。

⑤ 仕入価格（単価）<sup>P22</sup>・在庫水準<sup>P12</sup> ～仕入価格は上昇し、在庫水準は不足が続く見通し～

仕入価格のD Iは▲22.2となり、前期と比べて0.4ポイント上昇したものの、先行きもマイナスが続く見通しである。在庫水準の今期のD Iは▲1.3で、来期は0.6、来々期は0.2とプラスが続く見通しである。

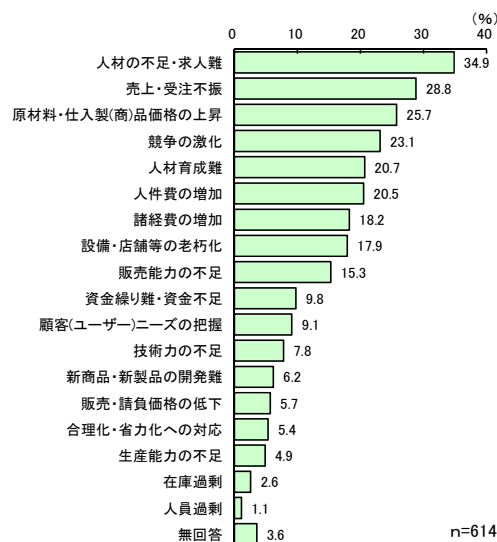
<今回調査の結果（D I値）>

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	▲21.9	▲26.2	▲24.9	▲27.1
在庫水準	▲1.7	▲1.3	0.6	0.2
資金繰り	▲7.8	▲11.8	▲12.8	▲14.9
雇用人員	20.9	20.8	20.9	21.1
販売数量	▲21.1	▲26.9	▲23.1	▲24.8
販売単価	▲6.4	▲6.4	▲5.6	▲6.8
仕入価格（単価）	▲22.6	▲22.2	▲20.7	▲22.4
売上高	▲17.4	▲22.5	▲18.4	▲19.4
経常利益	▲20.9	▲24.5	▲22.7	▲23.8
設備投資	▲10.5	▲10.1	▲9.1	▲14.0

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3割台半ば近く～





当面の経営上の課題をみると、最も多いのが「人材の不足・求人難」（34.9%）で、以下、「売上・受注不振」（28.8%）、「原材料・仕入製（商）品価格の上昇」（25.7%）、「競争の激化」（23.1%）、「人材育成難」（20.7%）、「人件費の増加」（20.5%）、「諸経費の増加」（18.2%）、「設備・店舗等の老朽化」（17.9%）、「販売能力の不足」（15.3%）などと続く。



n=614







































































■各項目の産業天気図





項目	2019年			
	1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期
景況				
	▲21.9	▲26.2	▲24.9	▲27.1
在庫水準				
	▲1.7	▲1.3	0.6	0.2
資金繰り				
	▲7.8	▲11.8	▲12.8	▲14.9
雇用人員				
	20.9	20.8	20.9	21.1
販売数量				
	▲21.1	▲26.9	▲23.1	▲24.8
販売単価				
	▲6.4	▲6.4	▲5.6	▲6.8
仕入価格 (単価)				
	▲22.6	▲22.2	▲20.7	▲22.4
売上高				
	▲17.4	▲22.5	▲18.4	▲19.4
経常利益				
	▲20.9	▲24.5	▲22.7	▲23.8
設備投資				
	▲10.5	▲10.1	▲9.1	▲14.0

DI	← 30	← 10	10 →	30 →
記号				



■業種別の産業天気図（2019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							
	▲14.4	▲30.4	▲29.6	▲34.2	▲47.3	▲14.8	▲23.1
在庫水準							
	▲2.2	▲3.1	▲10.1	▲4.2	▲1.9	16.4	0.7
資金繰り							
	0.0	▲9.9	2.9	▲29.5	▲39.1	▲9.0	▲9.7
雇用人員							
	36.1	11.6	15.5	24.3	17.9	9.5	28.4
販売数量							
	▲20.1	▲28.1	▲16.9	▲38.7	▲34.5	▲28.4	▲22.9
販売単価							
	▲2.0	▲3.0	▲3.5	▲12.0	▲8.3	▲17.6	▲1.7
仕入価格 (単価)							
	▲28.8	▲27.0	▲23.6	▲25.3	▲38.4	6.9	▲16.9
売上高							
	▲11.3	▲29.5	▲17.6	▲34.7	▲34.2	▲15.2	▲19.1
経常利益							
	▲14.8	▲27.4	▲17.9	▲36.7	▲38.2	▲20.8	▲22.1
設備投資							
	▲12.4	▲11.7	▲8.7	▲14.8	▲8.0	▲2.5	▲11.1

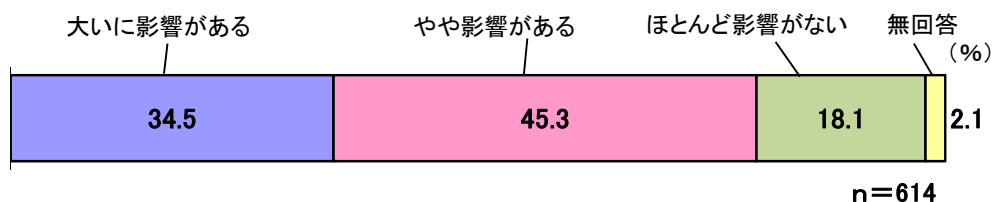
DI	← 30	← 10	10 →	30 →
記号				

### 3 特別調査（消費税率改正の影響等について）の概要

#### (1) 消費税率改正による事業への影響について

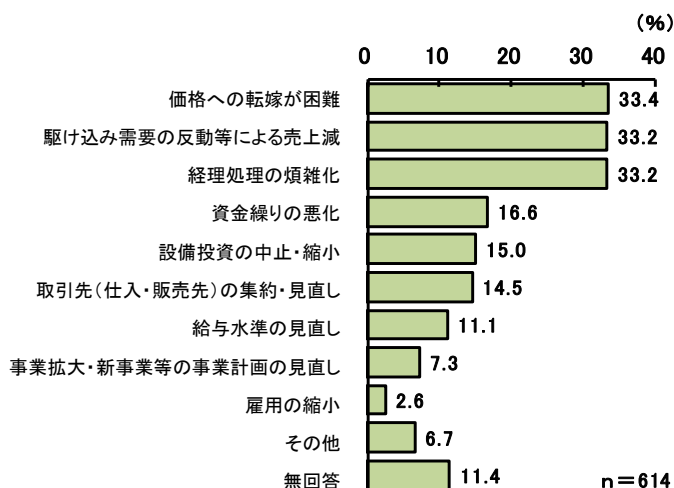
##### ① 事業への影響の有無 ～《影響がある》が8割弱～

消費税率の改正（令和元年10月1日に実施される予定）が、事業に影響があるかを聞いたところ、「大いに影響がある」が3割台半ば近く（34.5%）、「やや影響がある」が4割台半ば（45.3%）で、両者を合わせた《影響がある》が8割弱（79.8%）を占める。「ほとんど影響がない」は2割近く（18.1%）である。



##### ② 事業への影響の内容 ～「価格への転嫁が困難」、「駆け込み需要の反動等による売上減」、「経理処理の煩雑化」の3つが3割台半ば近くと多い～

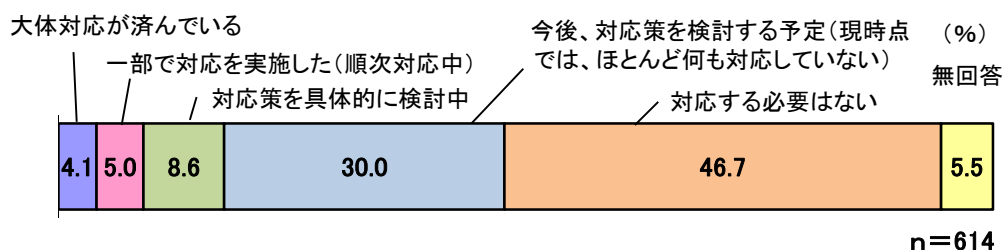
消費税率改正による事業への影響をみると、「価格への転嫁が困難」（33.4%）、「駆け込み需要の反動等による売上減」（33.2%）、「経理処理の煩雑化」（33.2%）の3つが、3割台半ば近くで多くなっている。以下、「資金繰りの悪化」（16.6%）、「設備投資の中止・縮小」（15.0%）、「取引先（仕入・販売先）の集約・見直し」（14.5%）、「給与水準の見直し」（11.1%）などと続いている。



#### (2) 軽減税率への対応について

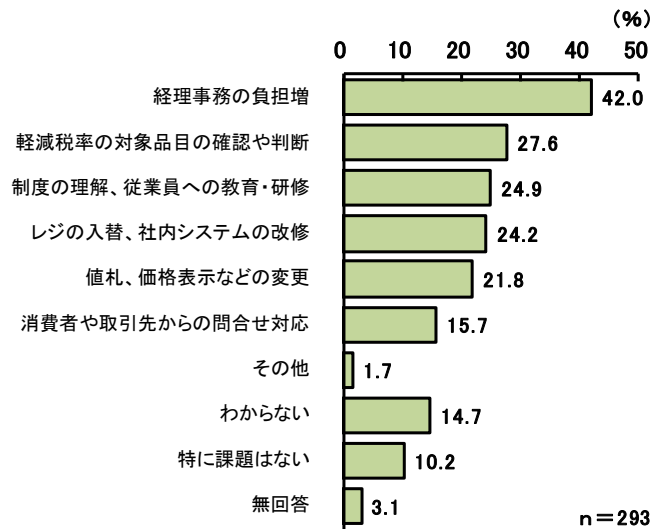
##### ① 軽減税率の対応状況 ～「今後、対応策を検討する予定」が3割で、《対応を実施・検討中》は1割台半ばを超えと少ない～

軽減税率への対応状況を聞いたところ、「大体対応が済んでいる」が4.1%、「一部で対応を実施した」が5.0%、「対応策を具体的に検討中」が8.6%で、これらを合計した《対応を実施・検討中》は1割台半ばを超え（17.7%）である。「今後、対応策を検討する予定」は3割（30.0%）、「対応する必要はない」は4割台半ばを超え（46.7%）である。



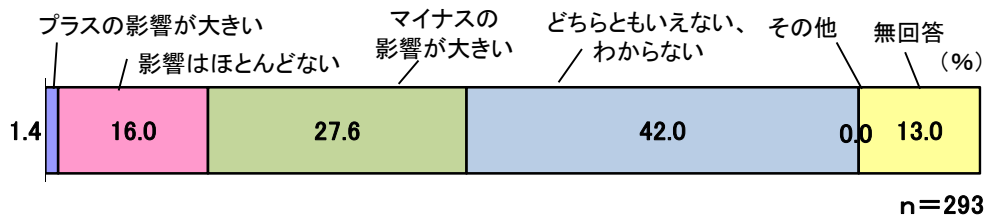
② 導入にあたっての課題 ～最も多いのは「経理事務の負担増」の4割強～

前記(2)①の質問で「大体対応が済んでいる」「一部で対応を実施した」「対応策を具体的に検討中」「今後、対応策を検討する予定」のいずれかを選んだ事業所に、軽減税率を導入するにあたっての課題を聞いたところ、最も多いのは「経理事務の負担増」の4割強(42.0%)で、以下、「軽減税率の対象品目の確認や判断」(27.6%)、「制度の理解、従業員への教育・研修」(24.9%)、「レジの入替、社内システムの改修」(24.2%)、「値札、価格表示などの変更」(21.8%)、「消費者や取引先からの問合せ対応」(15.7%)、「その他」(1.7%)、「わからない」(14.7%)、「特に課題はない」(10.2%)などと続いている。



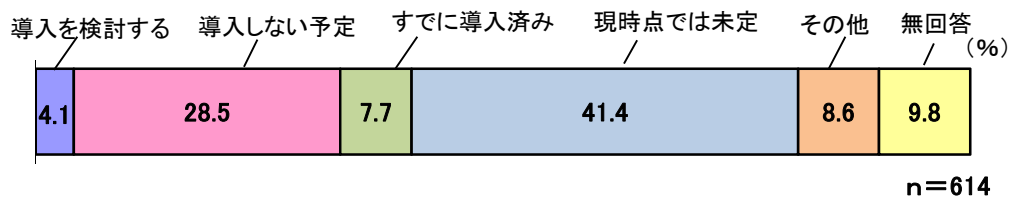
③ 事業への影響 ～「どちらともいえない、わからない」が4割強～

前記(2)①の質問で「大体対応が済んでいる」「一部で対応を実施した」「対応策を具体的に検討中」「今後、対応策を検討する予定」のいずれかを選んだ事業所に、軽減税率の事業への影響について聞いたところ、「プラスの影響が大きい」が1.4%、「影響はほとんどない」が1割台半ばを超え(16.0%)、「マイナスの影響が大きい」が2割台半ばを超え(27.6%)、「どちらともいえない、わからない」が4割強(42.0%)、「その他」(0.0%)、「無回答」(13.0%)である。



(3) ポイント還元策を機としたキャッシュレス決済の導入についての考え  
～最も多いのは「現時点では未定」の4割強～

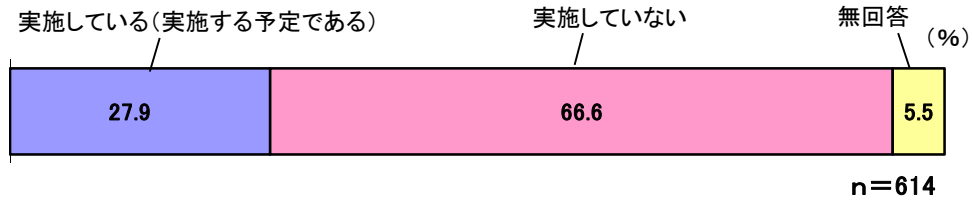
ポイント還元策を機にキャッシュレス決済を導入するかについての考えを聞いたところ、最も多いのは「現時点では未定」の4割強(41.4%)で、次いで「導入しない予定」の3割近く(28.5%)が多い。「導入を検討する」は4.1%、「すでに導入済み」は7.7%である。



(4) 消費税率改正に向けての対応策について

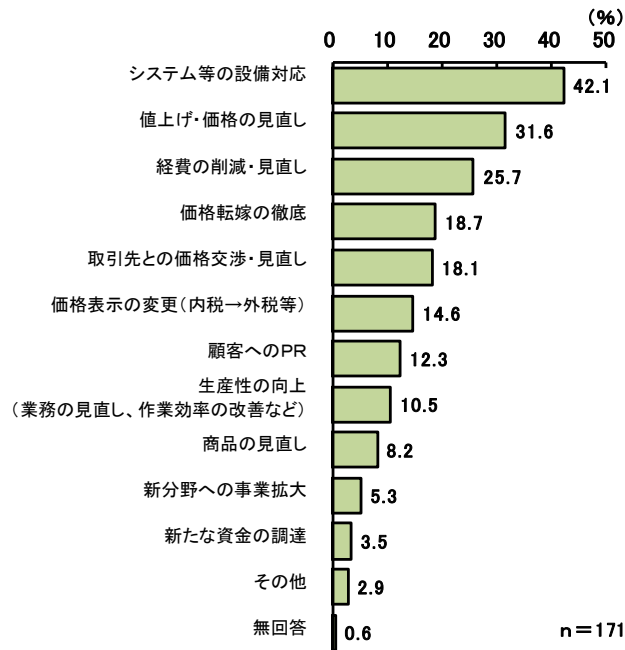
① 対応策の実施の有無 ～「実施している（実施する予定である）」は2割台半ば超え～

消費税率改正に向けて何らかの対応策を実施しているかについて聞いたところ、「実施している（実施する予定である）」が2割台半ば超え（27.9%）、「実施していない」が6割台半ば超え（66.6%）である。



② 対応策として実施している内容 ～最も多いのは「システム等の設備対応」の4割強～

上記(4)①の質問で「実施している（実施する予定である）」と回答した事業所に、どのような対応策を実施しているかについて聞いたところ、最も多いのは「システム等の設備対応」の4割強（42.1%）で、以下、「値上げ・価格の見直し」（31.6%）、「経費の削減・見直し」（25.7%）、「価格転嫁の徹底」（18.7%）、「取引先との価格交渉・見直し」（18.1%）、「価格表示の変更（内税→外税等）」（14.6%）、「顧客へのPR」（12.3%）などと続いている。



# Ⅲ 景況調査

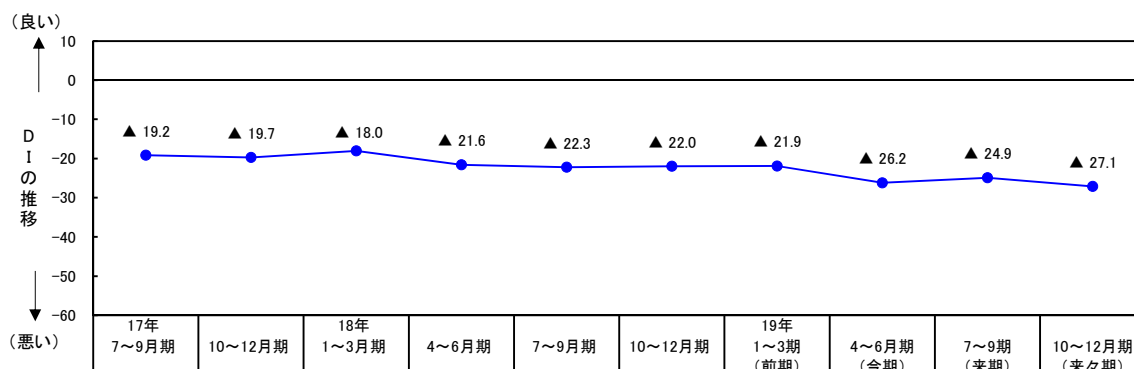
## 1 各項目の動向

### (1) 景況

#### ① 全体

今期のD Iは「悪い」が「良い」を上回り▲26.2となり、前期と比べて4.3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。

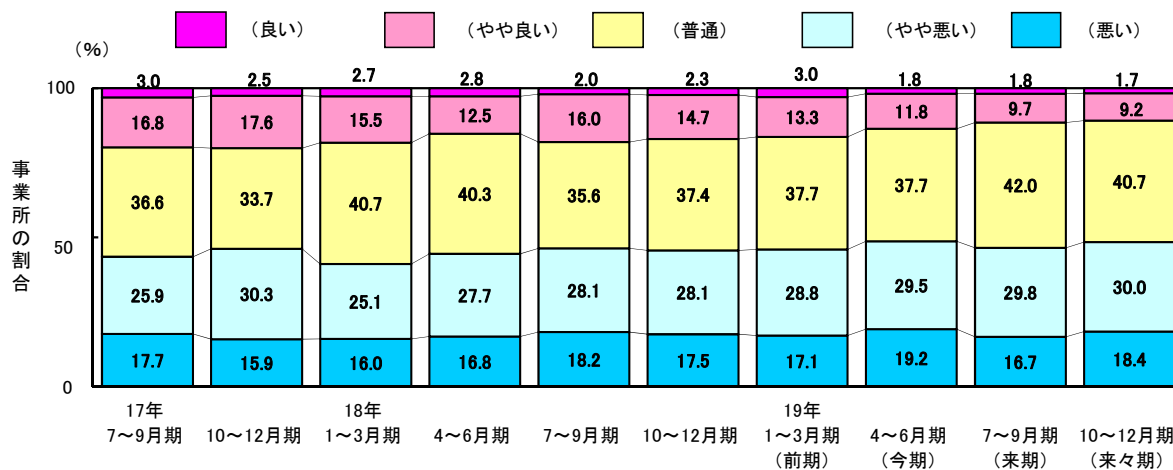
先行きをみると、来期は▲24.9と上昇するものの、来々期は▲27.1と下降する見通しである。



#### ■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》とみる事業所が5割近く(48.7%)、「良い」と「やや良い」をあわせた《良い》とみる事業所が1割台半ば近く(13.6%)、「普通」とみる事業所が3割台半ばを超え(37.7%)であった。前期と比べて、《悪い》の割合が増加、《良い》の割合が減少、「普通」は横ばいであった。

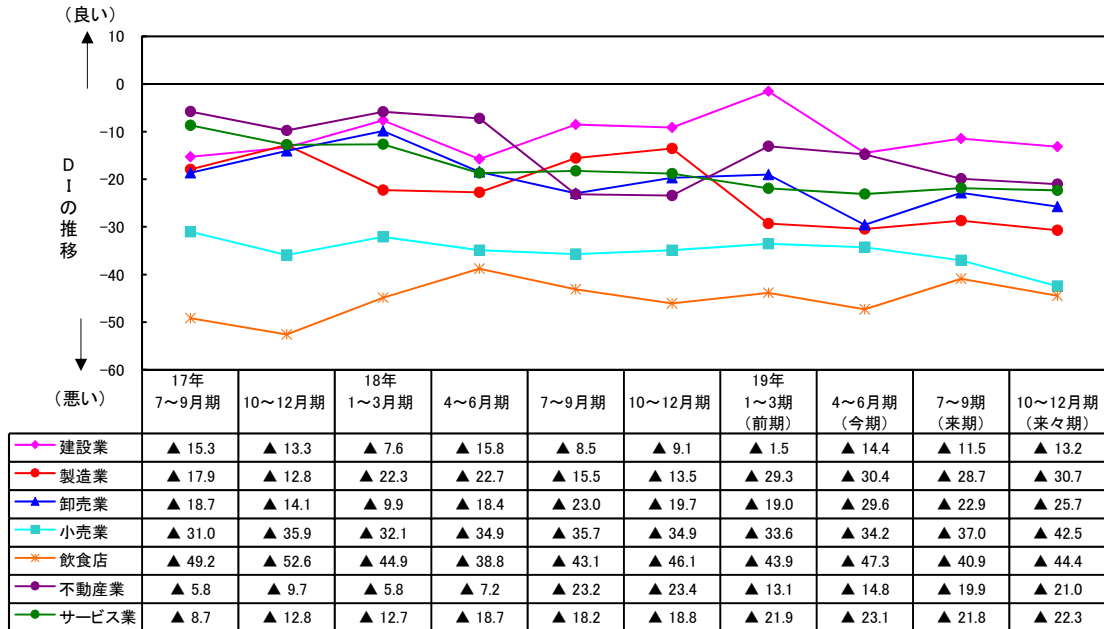
先行きをみると、来期は「普通」が増加し、《良い》《悪い》が減少する見通しである。来々期は《悪い》が増加し、「普通》《良い》が減少する見通しである。



## ② 業種別

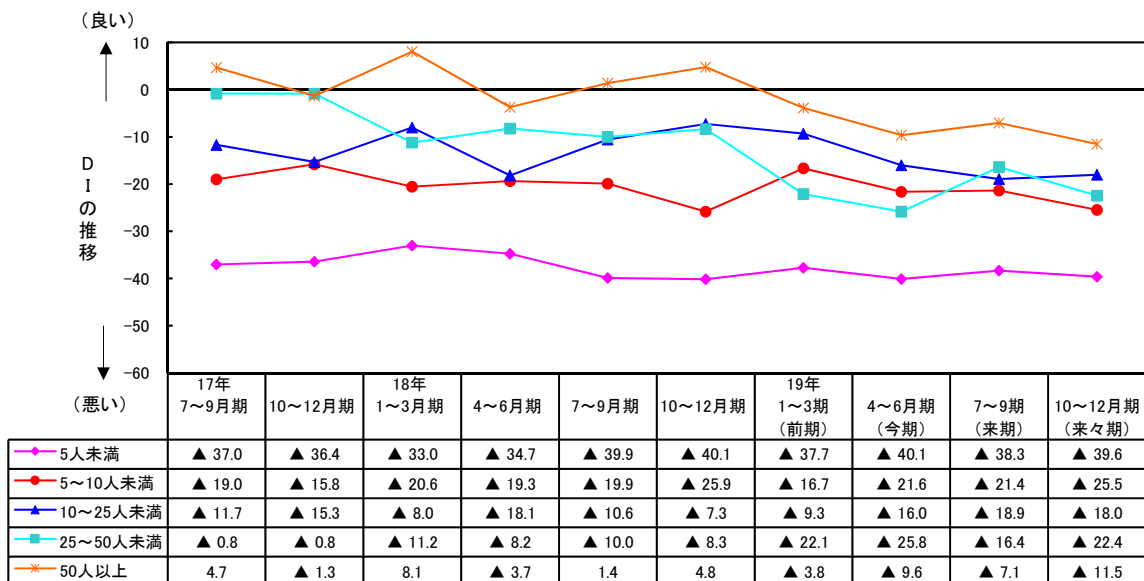
今期のD Iは全ての業種が前期と比べて下降した。特に「飲食店」は大幅なマイナスが続いた。

先行きをみると、来期は「建設業」「製造業」「卸売業」「飲食店」「サービス業」で上昇するものの、来々期は全ての業種で下降する見通しである。



## ③ 規模別

今期のD Iは全ての規模が前期と比べて下降した。「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「10~25人未満」を除く規模で上昇するものの、来々期は「10~25人未満」を除く規模で下降する見通しである。

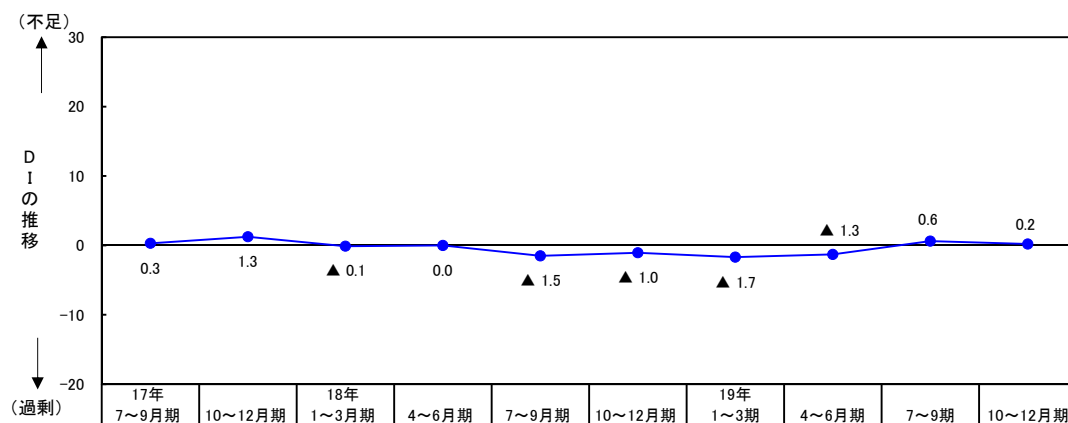


## (2) 在庫水準

### ① 全体

今期のD Iは「過剰」が「不足」を上回り▲1.3となり、前期と比べて0.4ポイント上昇した。前年同期と比べて、前期、今期とも下降した。

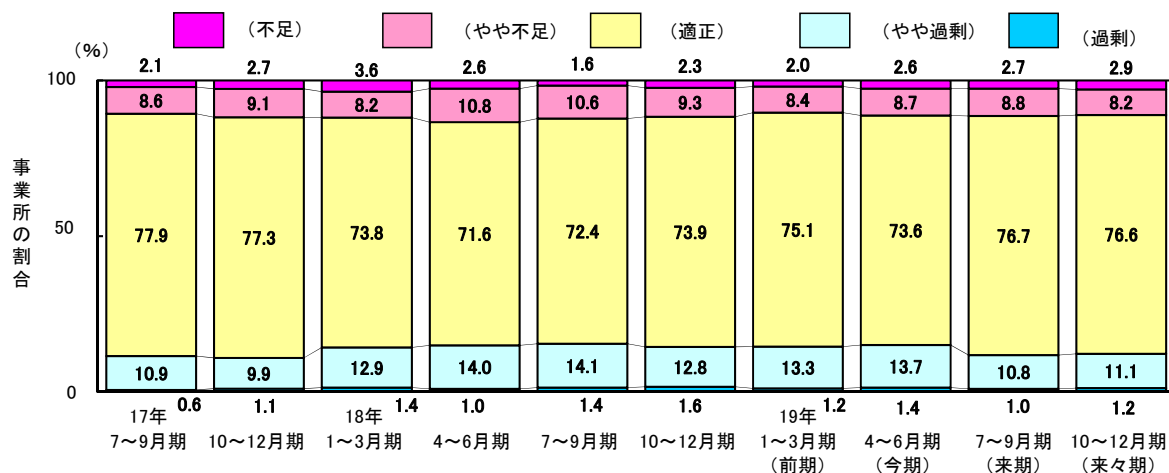
先行きをみると、来期は0.6と上昇してプラスに転じ、来々期は0.2と下降するが、プラスが続く見通しである。



### ■事業所の割合

在庫について、今期は「適正」とみる事業所が7割台半ば近く(73.6%)、「過剰」と「やや過剰」をあわせた《過剰》とみる事業所が1割台半ば(15.1%)、「不足」と「やや不足」をあわせた《不足》とみる事業所が1割強(11.3%)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。

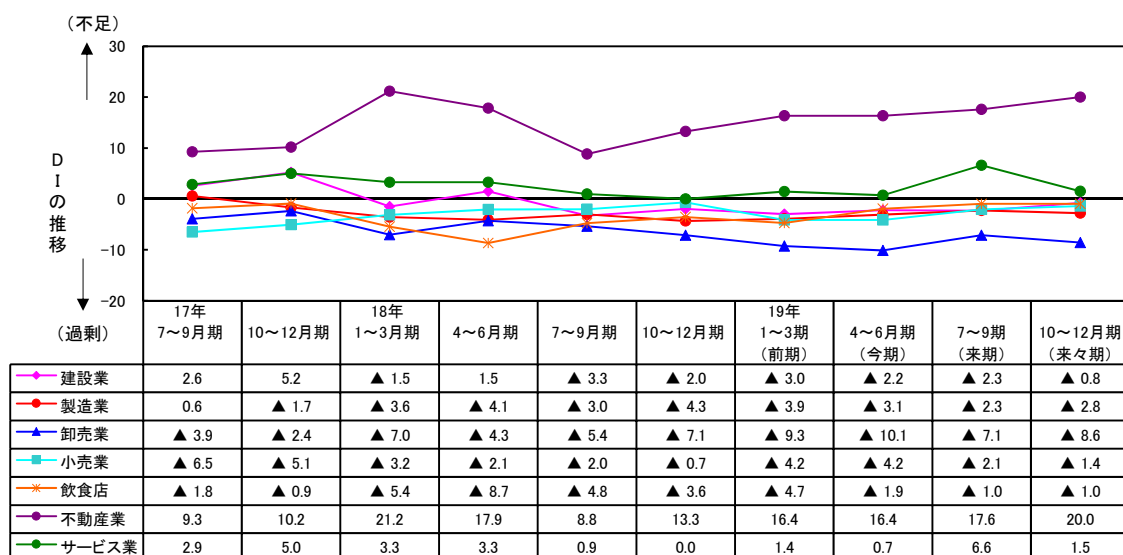
先行きをみると、来期は「適正」《不足》が増加して《過剰》が減少、来々期は《不足》「適正」が減少して《過剰》が増加する見通しである。



## ② 業種別

今期のD Iは、「不動産業」「サービス業」がプラス、それ以外の業種はマイナスであった。前期と比べて「建設業」「製造業」「飲食店」は上昇、「小売業」「不動産業」は横ばい、「卸売業」「サービス業」は下降した。「不動産業」「サービス業」はプラスが続き、特に「不動産業」は大幅なプラスが続いた。

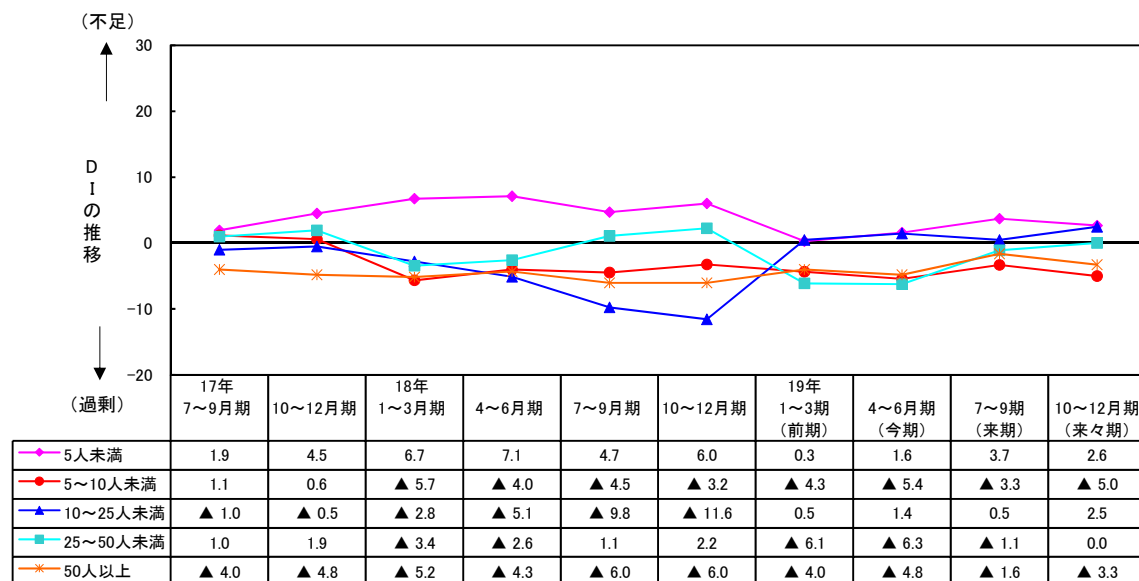
先行きをみると、来期は「建設業」は下降するものの、それ以外の業種は上昇する見通しである。「不動産業」「サービス業」のプラスは、来期、来々期と続く見通しである。



## ③ 規模別

今期のD Iは、「5人未満」「10~25人未満」はプラス、「5~10人未満」「25人以上」はマイナスであった。前期と比べて「5~10人未満」「25人以上」は下降し、「5人未満」「10~25人未満」は上昇した。

先行きをみると、来期は「10~25人未満」を除く規模で上昇し、来々期は「10人未満」「50人以上」で下降する見通しである。来期、来々期と「5人未満」「10~25人未満」はプラスが続く見通しである。



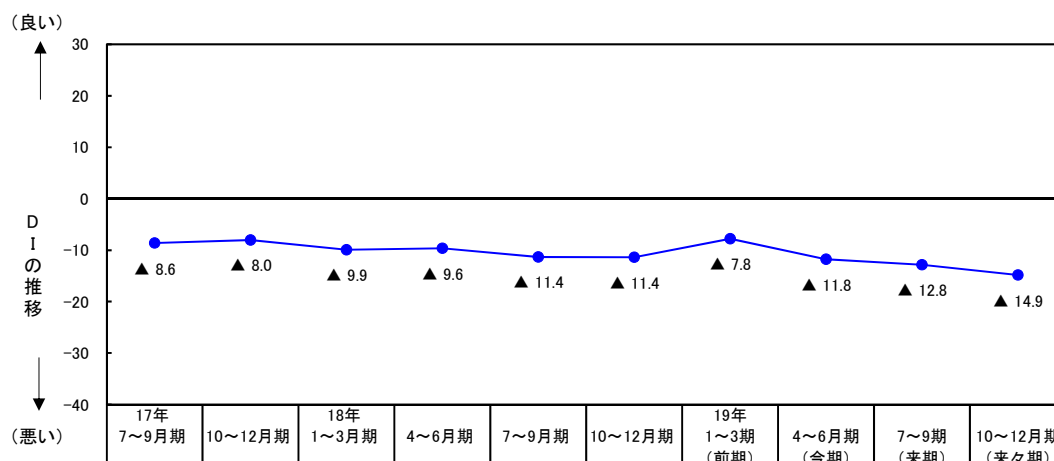


### (3) 資金繰り

#### ① 全体

今期のD Iは「悪い」が「良い」を上回り▲11.8となり、前期と比べて4.0ポイント下降した。前年同期と比べて、前期は上昇したものの、今期は下降した。

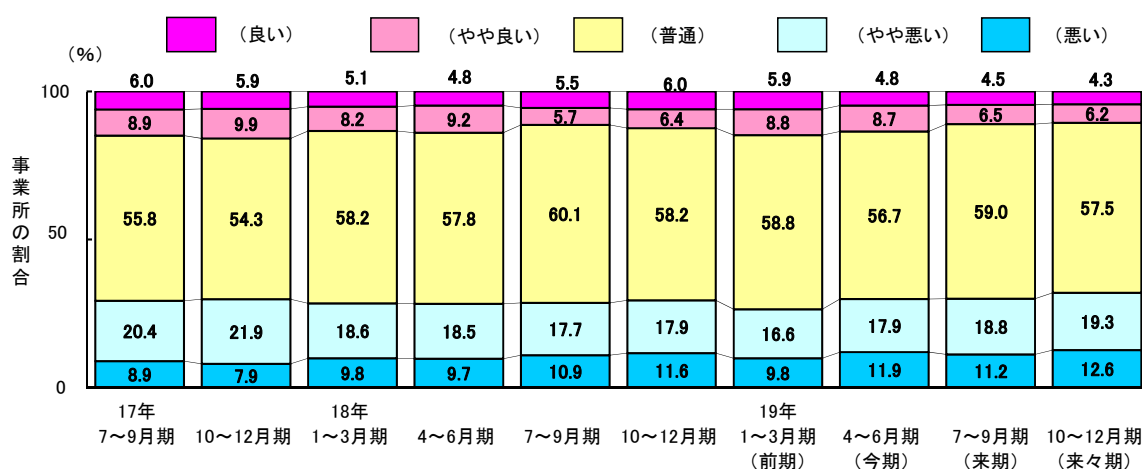
先行きをみると、来期は▲12.8、来々期は▲14.9と下降していく見通しである。



#### ■事業所の割合

資金繰りについて、今期は「普通」とみる事業所が5割台半ば超え(56.7%)、「悪い」と「やや悪い」をあわせた《悪い》とみる事業所が3割弱(29.8%)、「良い」と「やや良い」をあわせた《良い》とみる事業所が1割台半ば近く(13.5%)であった。前期と比べて、《悪い》が増加し、《良い》「普通」が減少した。

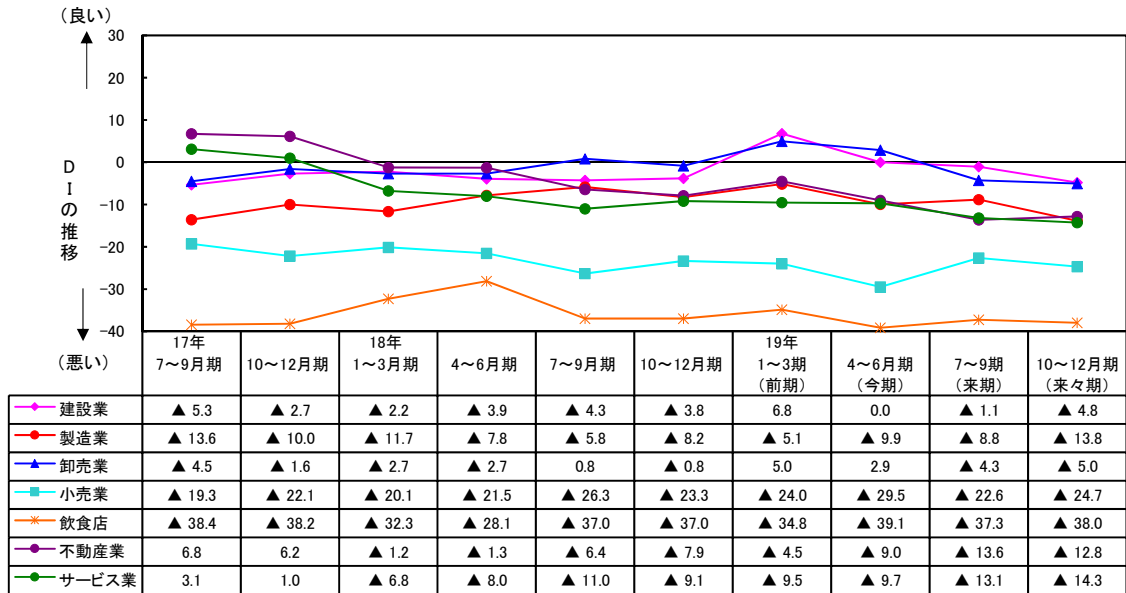
先行きをみると、来期は「普通」《悪い》が増加し、《良い》が減少する見通しである。来々期は《悪い》が増加し、「普通」《良い》が減少する見通しである。



## ② 業種別

今期のD Iは「卸売業」がプラス、「建設業」がゼロ、それ以外の業種はマイナスであった。特に「飲食店」「小売業」は大幅なマイナスが続いた。前期と比べて全ての業種で下降した。

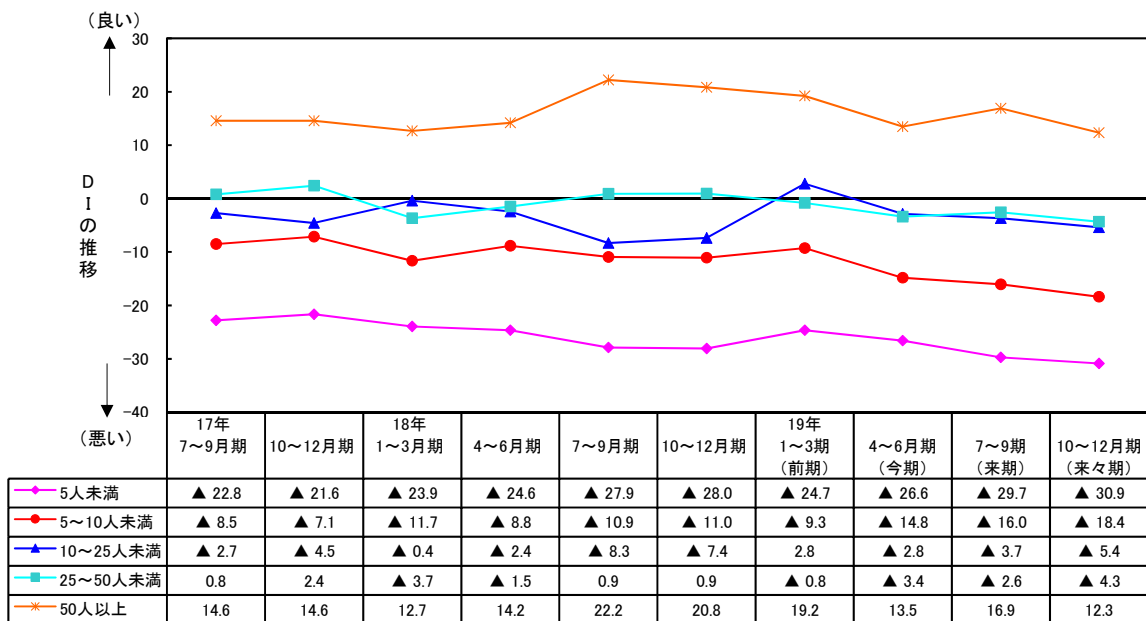
先行きをみると、来期は「建設業」「卸売業」「不動産業」「サービス業」で下降、来々期は「不動産業」を除いて下降する見通しである。



## ③ 規模別

今期のD I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。前期と比べて全ての規模で下降した。

先行きをみると、来期は《25人未満》で下降、来々期は全ての規模で下降する見通しである。「50人未満」のマイナス、「50人以上」のプラスは、来期、来々期と続く見通しである。

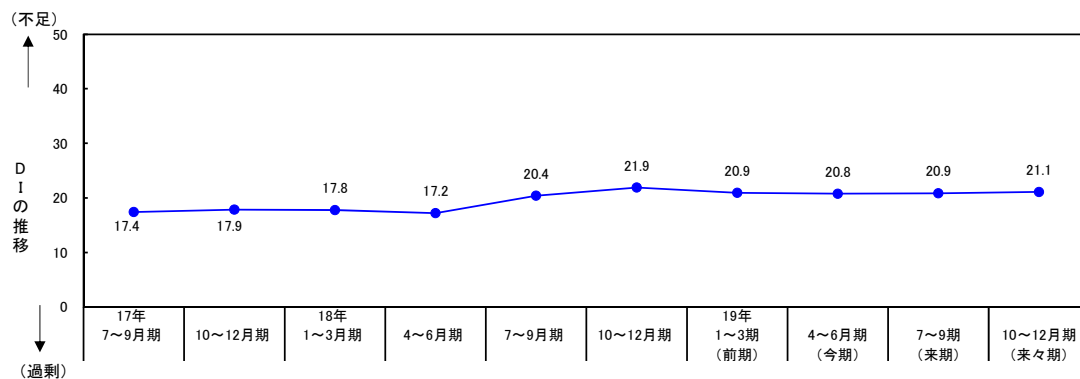


## (4) 雇用人員

### ① 全体

今期のD Iは「不足」が「過剰」を上回り 20.8 となり、前期と比べて 0.1 ポイント下降した。前年同期と比べて、前期、今期とも上昇した。

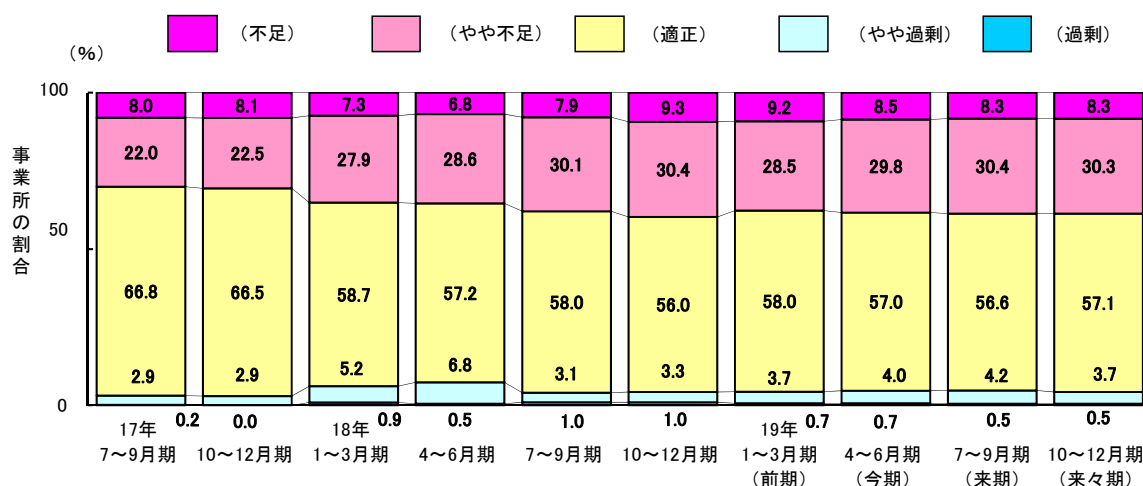
先行きをみると、来期は 20.9、来々期は 21.1 と上昇していく見通しである。



### ■事業所の割合

雇用人員について、今期は「適正」とみる事業所が 5 割台半ばを超え (57.0%)、「不足」と「やや不足」をあわせた《不足》とみる事業所が 4 割近く (38.3%)、「過剰」と「やや過剰」をあわせた《過剰》とみる事業所が 4.7%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。

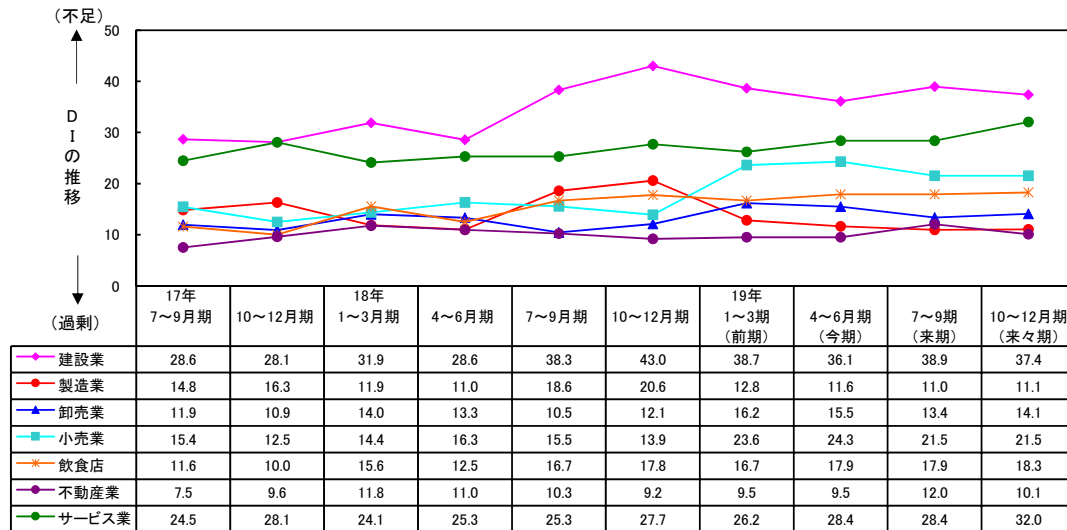
先行きをみると、来期は「適正」が減少、《不足》が増加、《過剰》が横ばいの見通しである。来々期は「適正」が増加し、《不足》《過剰》が減少する見通しである。



## ② 業種別

今期のD Iは、全ての業種がプラスであり、特に「建設業」「サービス業」は大幅なプラスであった。前期と比べて「小売業」「飲食店」「サービス業」で上昇した。

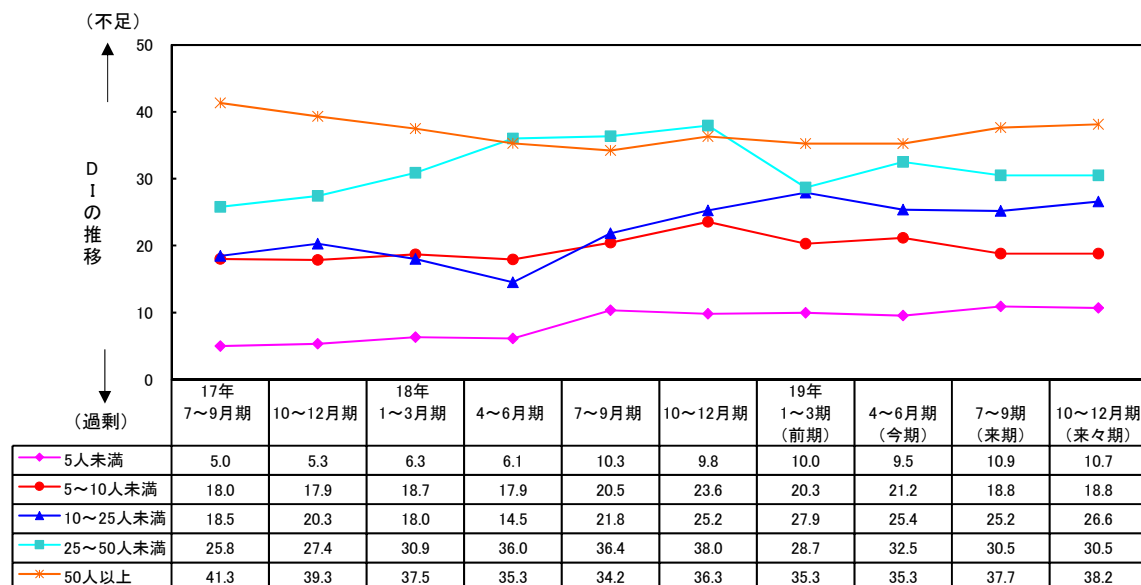
先行きをみると、来期、来々期と全ての業種でプラスが続く見通しである。引き続き「建設業」「サービス業」の大幅なプラスが続く見通しである。



## ③ 規模別

今期のD Iは、全ての規模がプラスであり、規模が大きい事業所ほど大幅なプラスであった。前期と比べて「5~10人未満」「25~50人未満」は上昇、「50人以上」は横ばい、「5人未満」「10~25人未満」は下降した。

先行きをみると、来期、来々期とも全ての規模でプラスが続く見通しであり、引き続き規模が大きい事業所ほど大幅なプラスが続く見通しである。

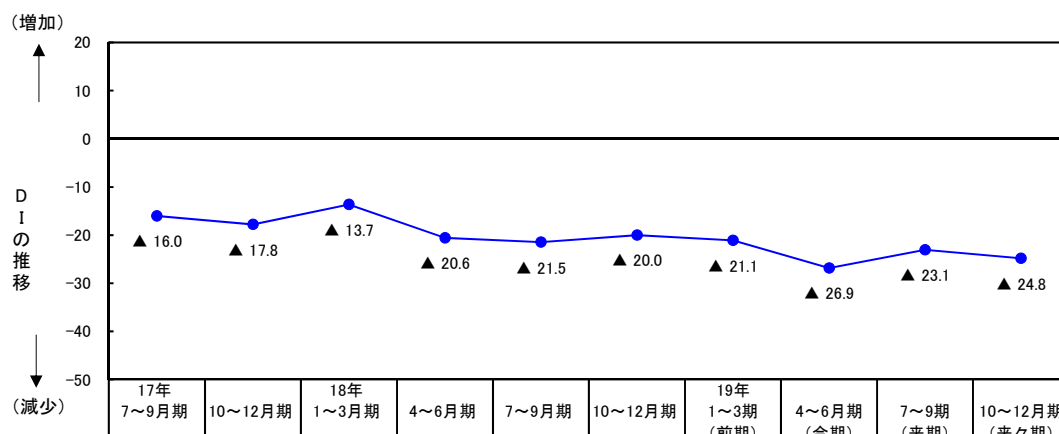


## (5) 販売数量

### ① 全体

今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲26.9となり、前期と比べて5.8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。

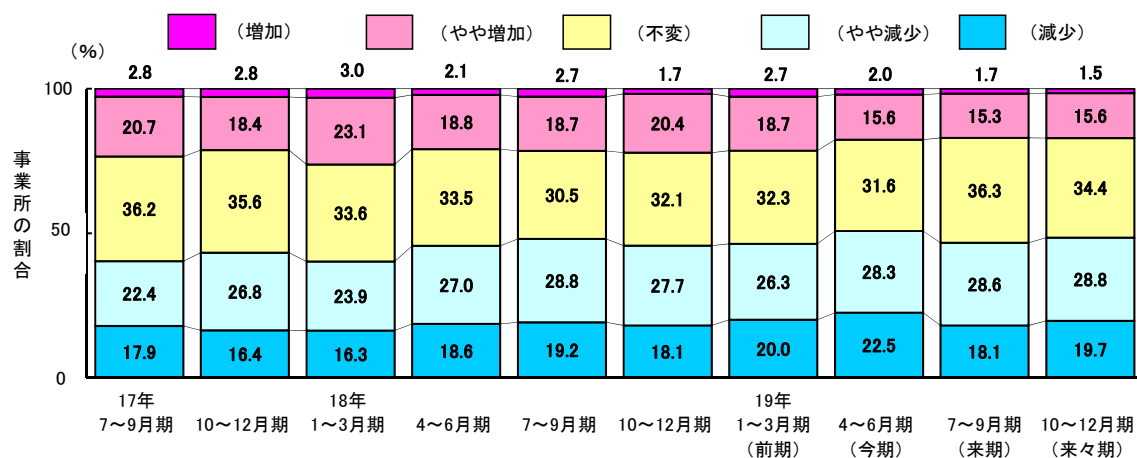
先行きをみると、来期は▲23.1と上昇し、来々期は▲24.8と下降する見通しである。



### ■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》とみる事業所が約5割(50.8%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所が1割台半ばを超え(17.6%)、「不変」とみる事業所が3割強(31.6%)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。

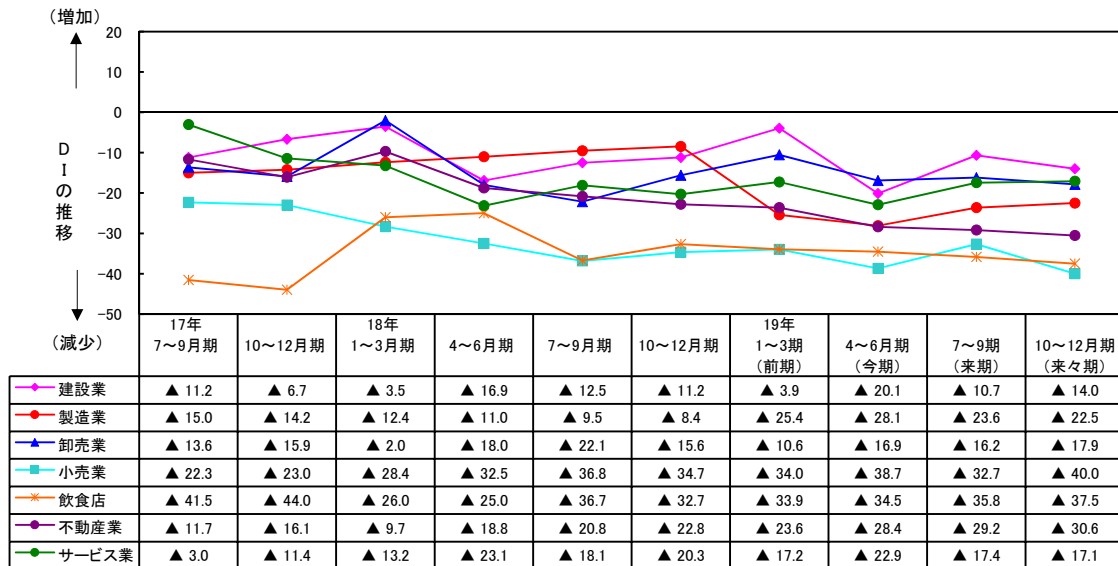
先行きをみると、来期は「不変」が増加し、《減少》《増加》が減少、来々期は「不変」が減少し、《減少》《増加》が増加する見通しである。



## ② 業種別

今期のD Iは、全ての業種がマイナスで、前期と比べて全ての業種で下降した。「小売業」「飲食店」は大幅なマイナスが続いた。

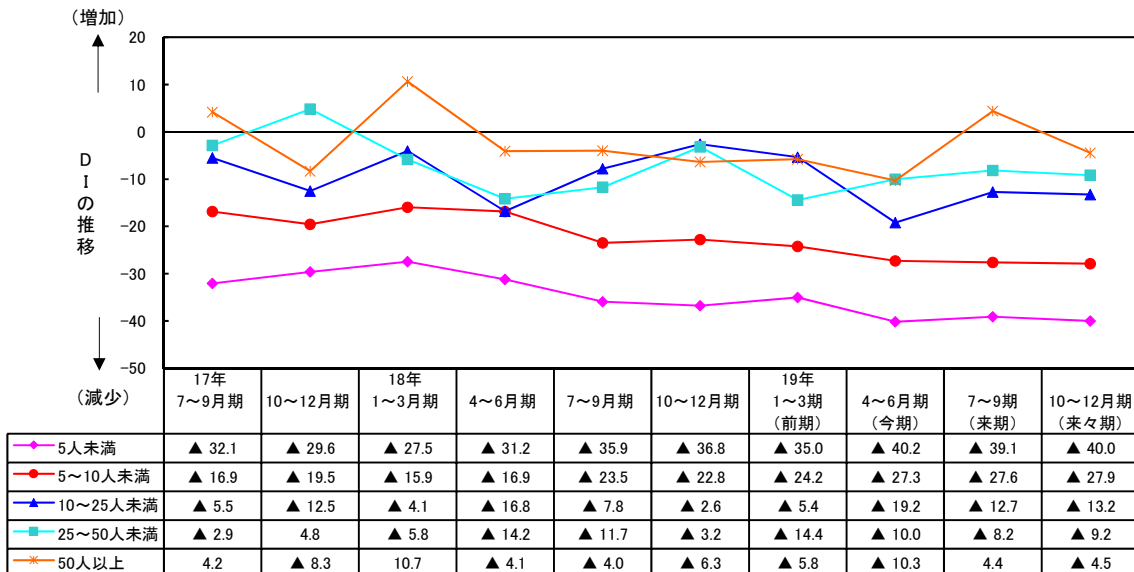
先行きをみると、来期は「建設業」「製造業」「卸売業」「小売業」「サービス業」で上昇し、来々期は「建設業」「卸売業」「小売業」「飲食店」「不動産業」で下降する見通しである。



## ③ 規模別

今期のD Iは全ての規模がマイナスであった。前期と比べて《25人未満》「50人以上」で下降し、「25~50人未満」で上昇した。「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「5~10人未満」を除く規模で上昇するものの、来々期は全ての規模で下降する見通しである。「50人以上」は来期にプラスに転じるが、来々期はマイナスとなる見通しである。

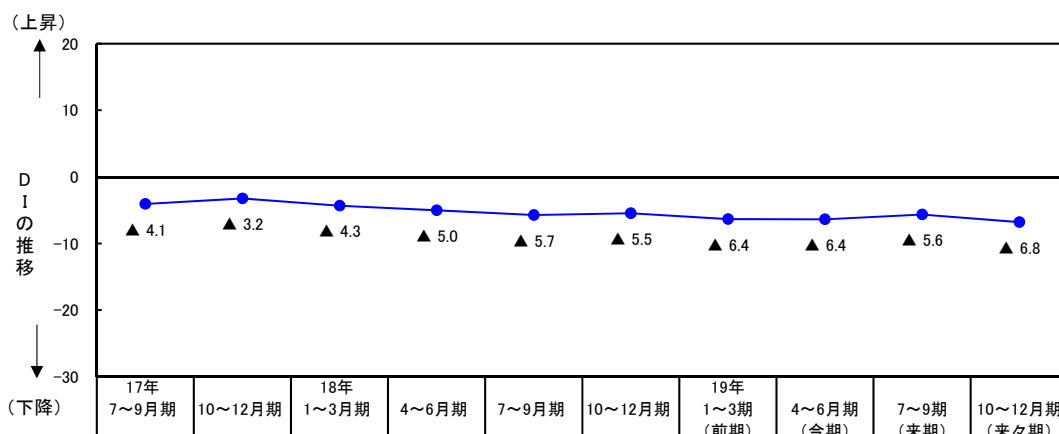


## (6) 販売単価

### ① 全体

今期のD Iは「下降」が「上昇」を上回り▲6.4となり、前期と比べて横ばいであった。前年同期と比べて、前期、今期とも下降した。

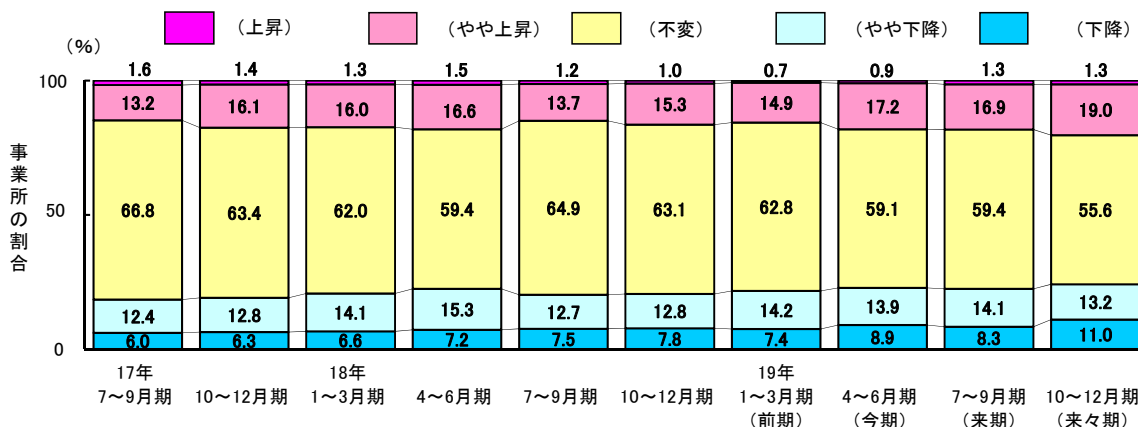
先行きをみると、来期は▲5.6と上昇するものの、来々期は▲6.8と下降する見通しである。



### ■事業所の割合

販売単価について、今期は「不変」とみる事業所が6割弱(59.1%)、「下降」と「やや下降」をあわせた《下降》とみる事業所が2割強(22.8%)、「上昇」と「やや上昇」をあわせた《上昇》とみる事業所が2割近く(18.1%)であった。前期と比べて、「不変」が減少し、《上昇》《下降》が増加した。

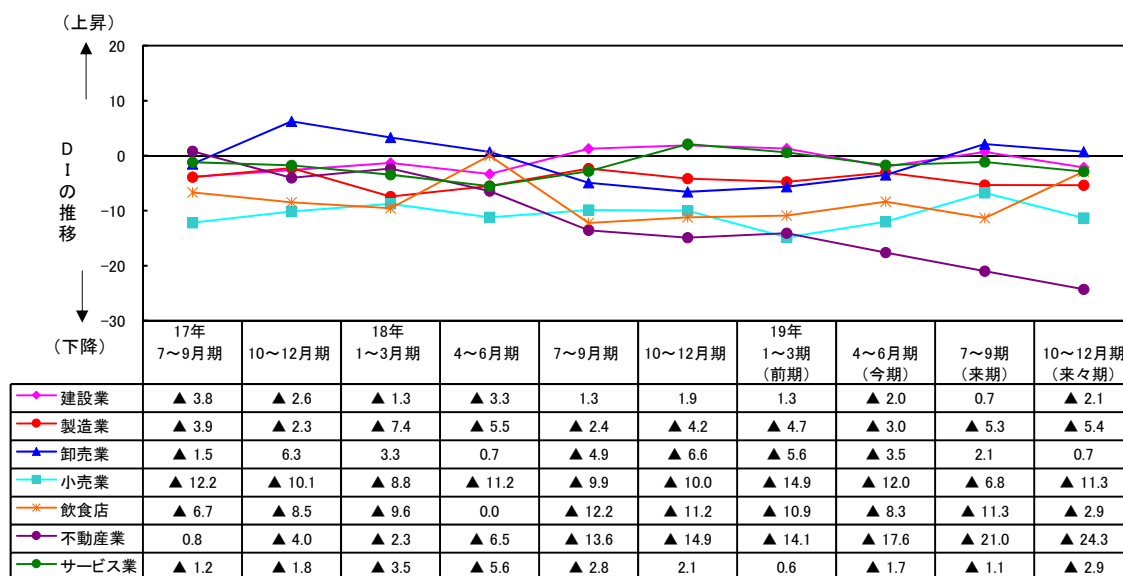
先行きをみると、来期は「不変」《上昇》が増加、《下降》が減少の見通しである。来々期は「不変」が減少し、《上昇》《下降》が増加する見通しである。



## ② 業種別

今期のD Iは、全ての業種でマイナスであった。前期と比べて、「製造業」「卸売業」「小売業」「飲食店」で上昇したものの、「建設業」「不動産業」「サービス業」は下降であった。

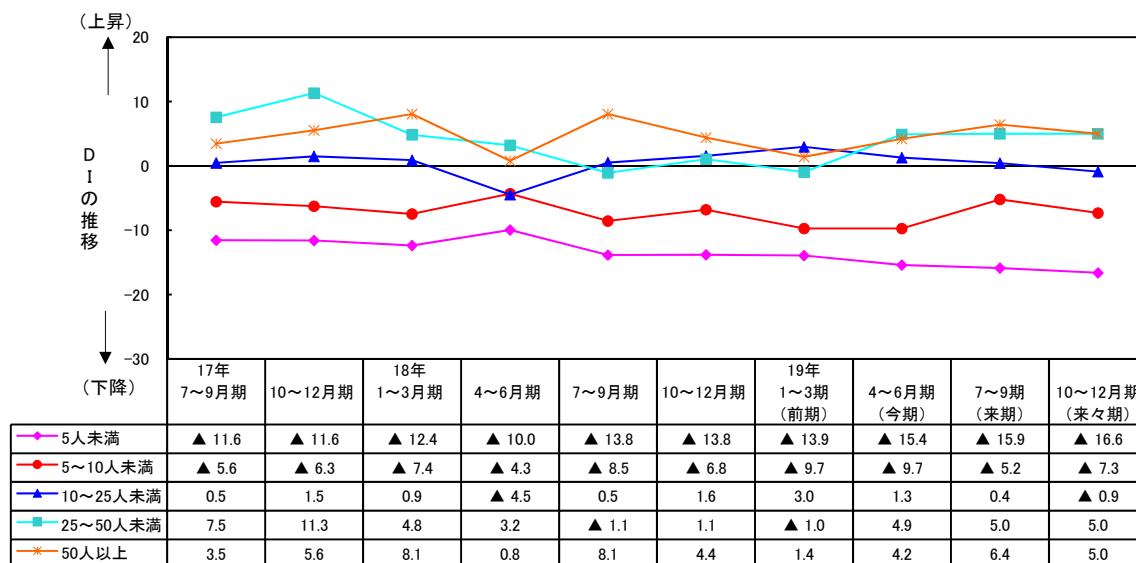
先行きをみると、来期は「建設業」「卸売業」「小売業」「サービス業」で上昇し、「建設業」「卸売業」でプラスに転じる見通しである。来々期は「飲食店」を除いて下降する見通しである。



## ③ 規模別

今期のD Iは《10人未満》がマイナス、《10人以上》がプラスであった。前期と比べて「5人未満」「10~25人未満」は下降、《25人以上》は上昇、「5~10人未満」は横ばいであった。

先行きをみると、来期も《10人未満》のマイナス、《10人以上》のプラスが続く見通しである。来々期は《25人未満》がマイナス、《25人以上》がプラスの見通しである。



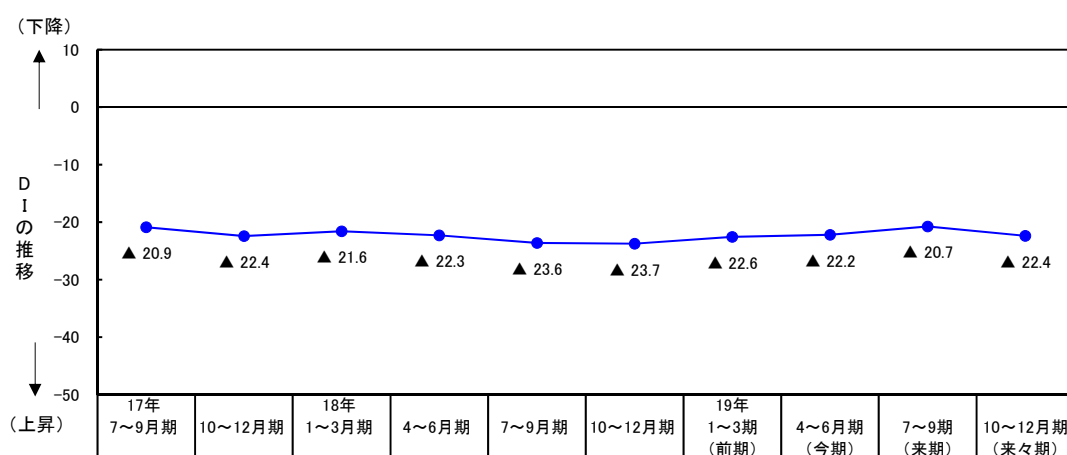


## (7) 仕入価格（単価）

### ① 全体

今期のD Iは「上昇」が「下降」を上回り▲22.2となり、前期と比べて0.4ポイント上昇した。前年同期と比べて、前期は下降、今期はわずかに上昇した。

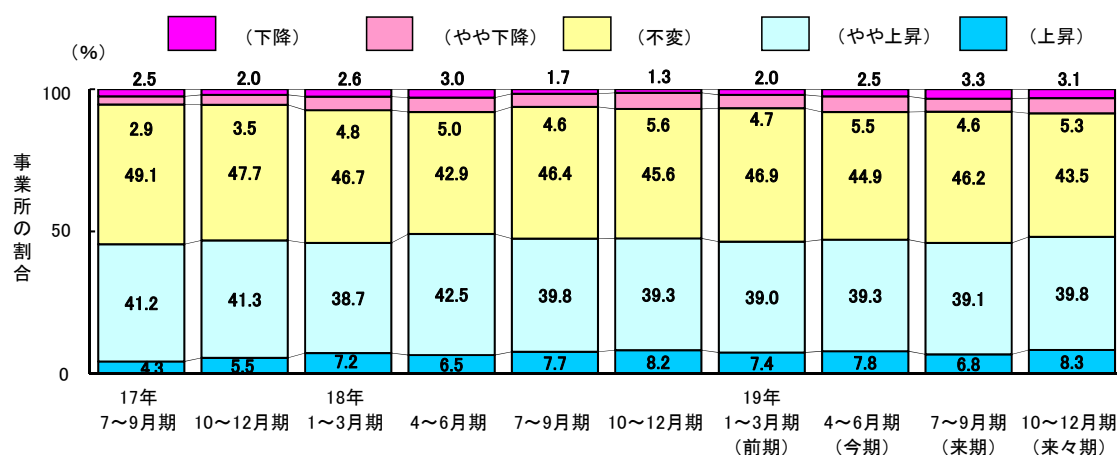
先行きをみると、来期は▲20.7と上昇するものの、来々期は▲22.4と下降する見通しである。



### ■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》とみる事業所が4割台半ば超え（47.1%）、「不変」とみる事業所が4割台半ば近く（44.9%）、「下降」と「やや下降」をあわせた《下降》とみる事業所が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。

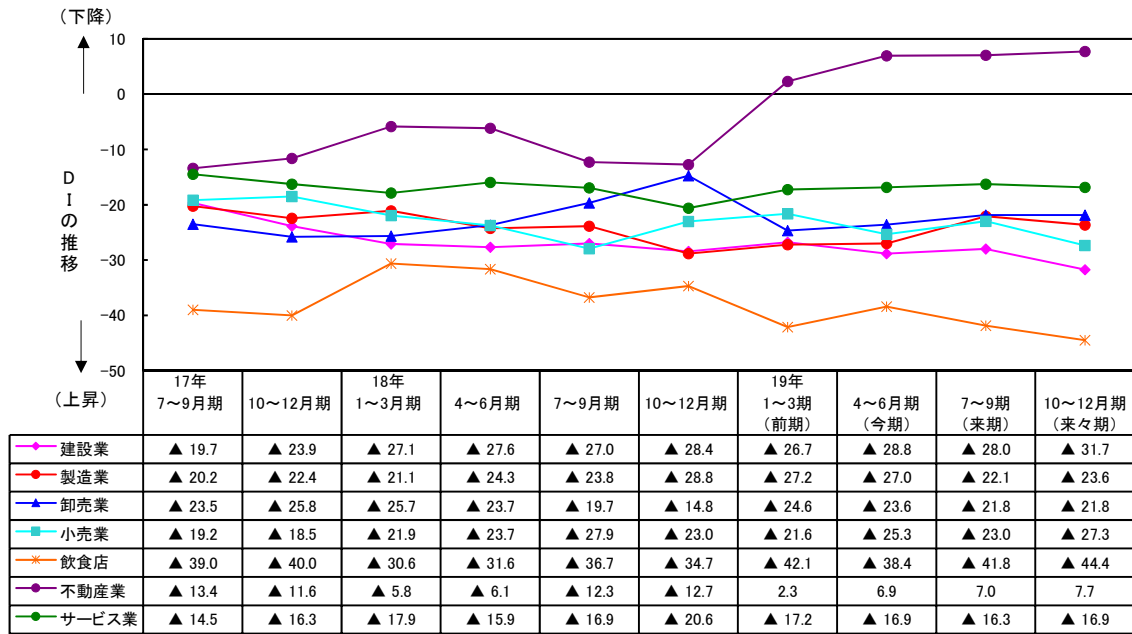
先行きをみると、来期は「不変」が増加し、《上昇》《下降》が減少する見通しである。来々期は《上昇》《下降》が増加し、「不変」が減少する見通しである。



## ② 業種別

今期のD Iは、「不動産業」を除いた業種はマイナスであった。前期と比べて「建設業」「小売業」は下降した。「飲食店」は大幅なマイナスが続いた。

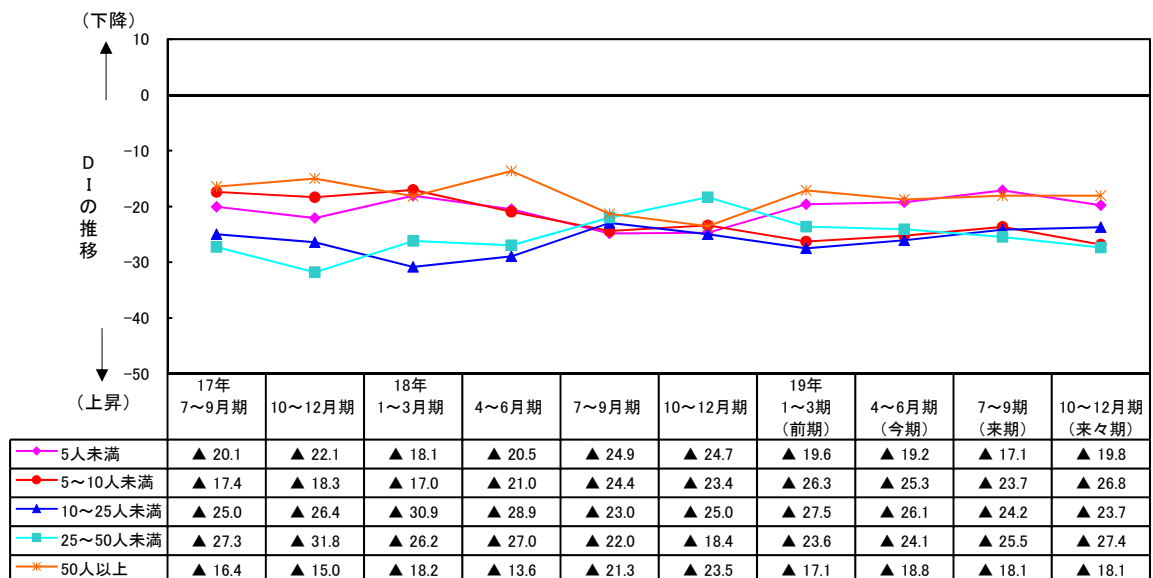
先行きをみると、来期は「飲食店」を除いて上昇する見通しである。来々期は「建設業」「製造業」「小売業」「飲食店」「サービス業」で下降する見通しである。特に「飲食店」は大幅なマイナスが続く見通しである。



## ③ 規模別

今期のD Iは、全ての規模がマイナスであった。前期と比べて《25人未満》で上昇し、《25人以上》は下降した。

先行きをみると、来期は《25人未満》「50人以上」で上昇、「25~50人未満」で下降する見通しである。来々期は《10人未満》「25~50人未満」で下降する見通しである。

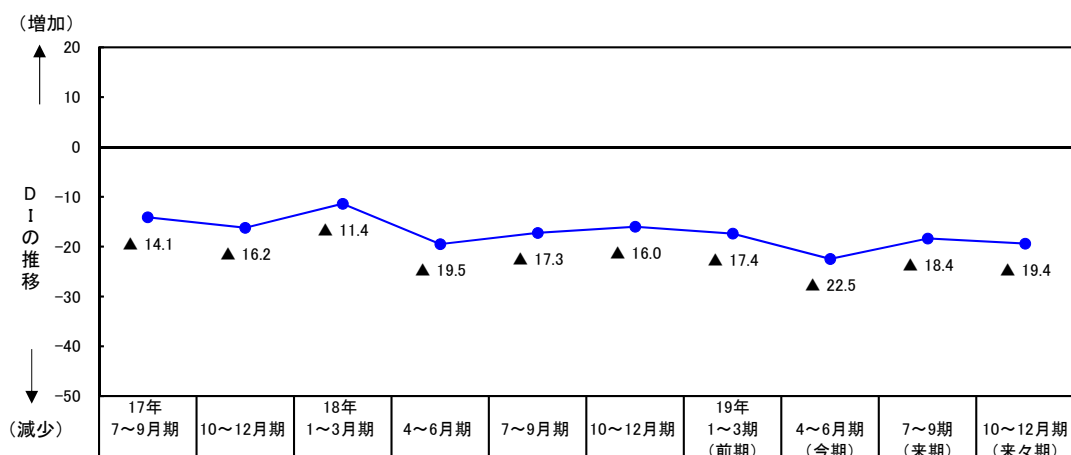


## (8) 売上高

### ① 全体

今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲22.5となり、前期と比べて5.1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。

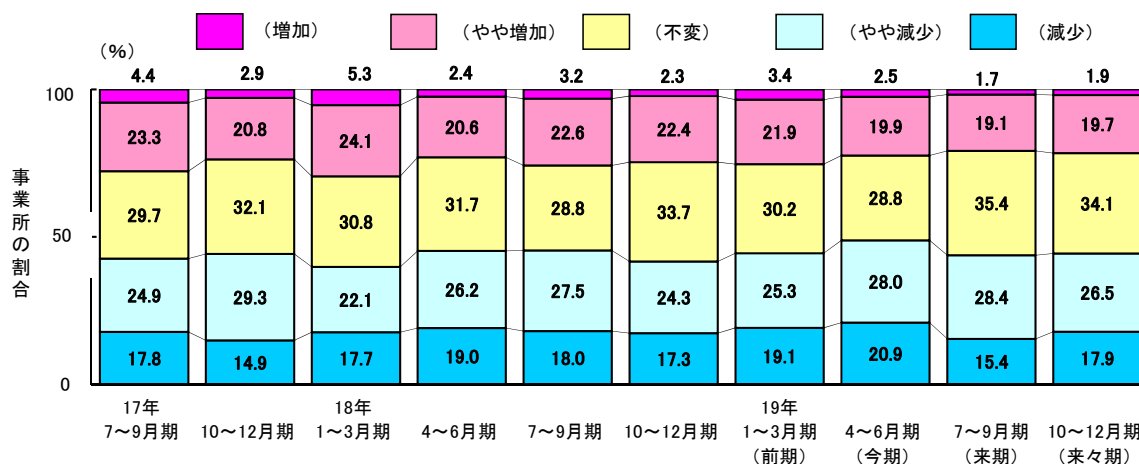
先行きをみると、来期は▲18.4と上昇するものの、来々期は▲19.4と下降する見通しである。



### ■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》とみる事業所が5割近く(48.9%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所は2割強(22.4%)、「不変」とみる事業所は3割近く(28.8%)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。

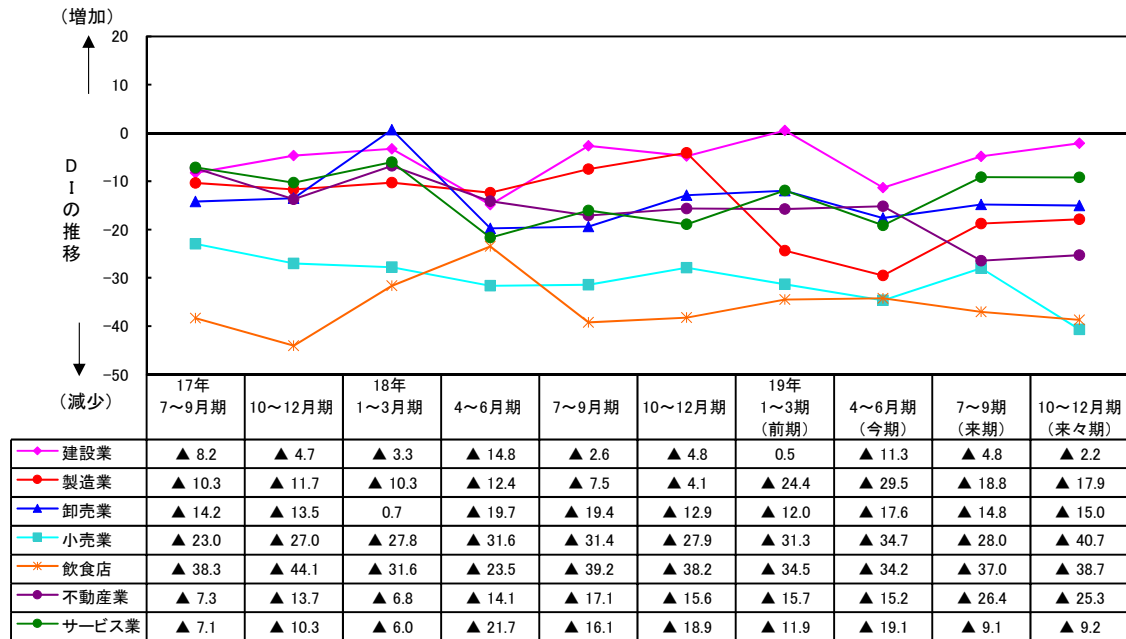
先行きをみると、来期は「不変」が増加し、《減少》《増加》が減少する見通しである。来々期は《減少》《増加》が増加し、「不変」が減少する見通しである。



## ② 業種別

今期のD Iは、全ての業種でマイナスとなり、前期と比べて「飲食店」「不動産業」を除いた業種は下降した。「小売業」「飲食店」は大幅なマイナスが続いた。

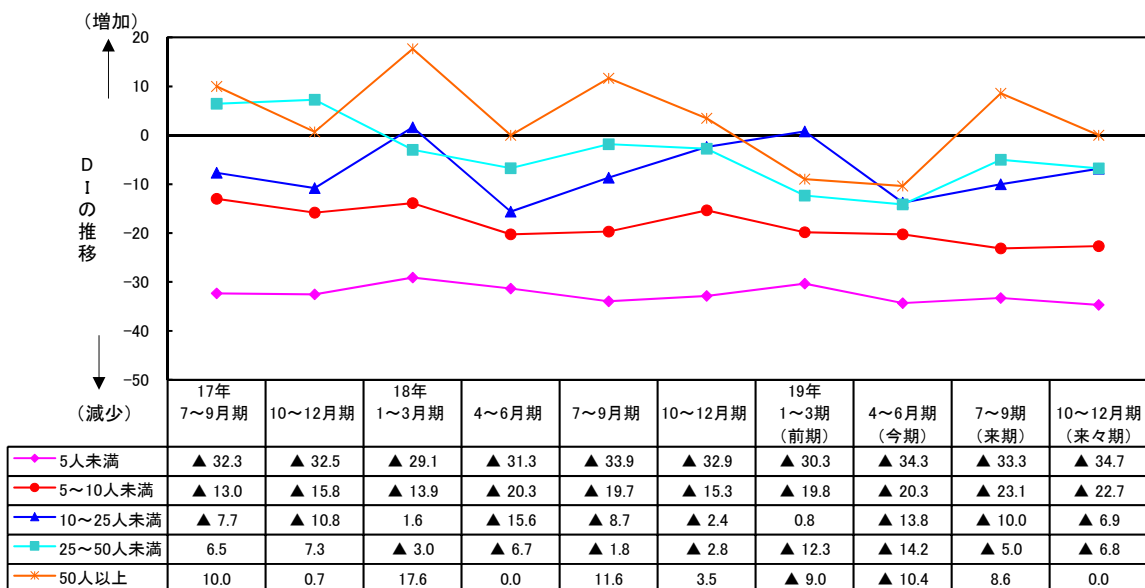
先行きをみると、来期は「建設業」「製造業」「卸売業」「小売業」「サービス業」で上昇、来々期は「卸売業」「小売業」「飲食店」「サービス業」で下降する見通しである。



## ③ 規模別

今期のD Iは、全ての規模がマイナスであった。前期と比べて全ての規模が下降した。

先行きをみると、来期は「5~10人未満」を除く規模で上昇し、「50人以上」はプラスに転じる見通しである。来々期は「5人未満」《25人以上》で下降する見通しである。

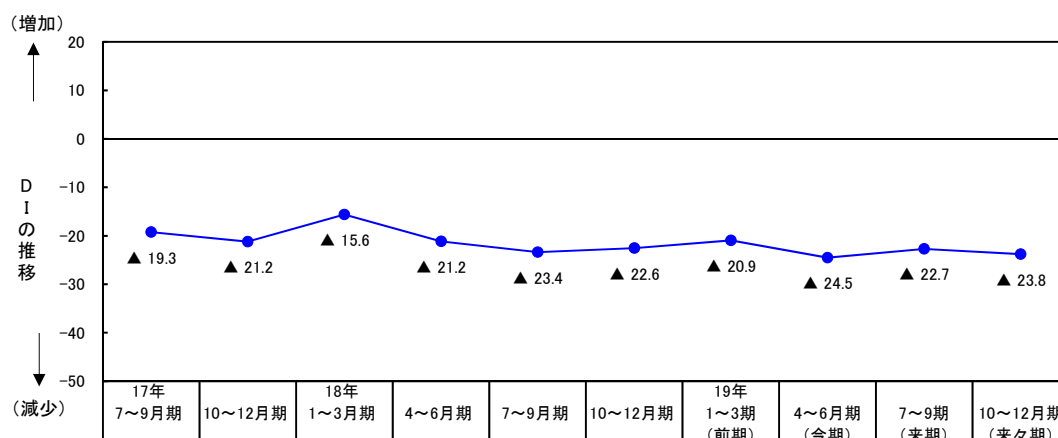


## (9) 経常利益

### ① 全体

今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲24.5となり、前期と比べて3.6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。

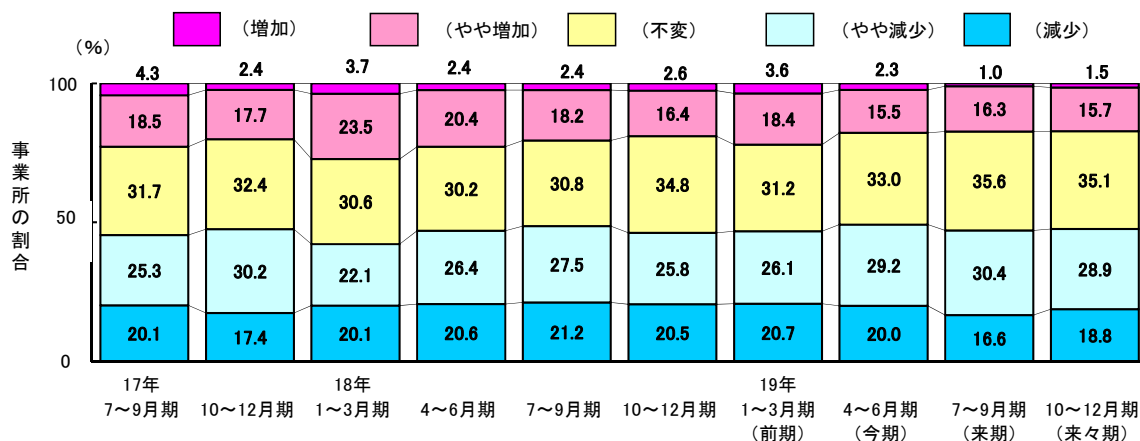
先行きをみると、来期は▲22.7と上昇するものの、来々期は▲23.8と下降する見通しである。



### ■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》とみる事業所が5割弱(49.2%)、「不変」とみる事業所が3割台半ば近く(33.0%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所が1割台半ばを超え(17.8%)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。

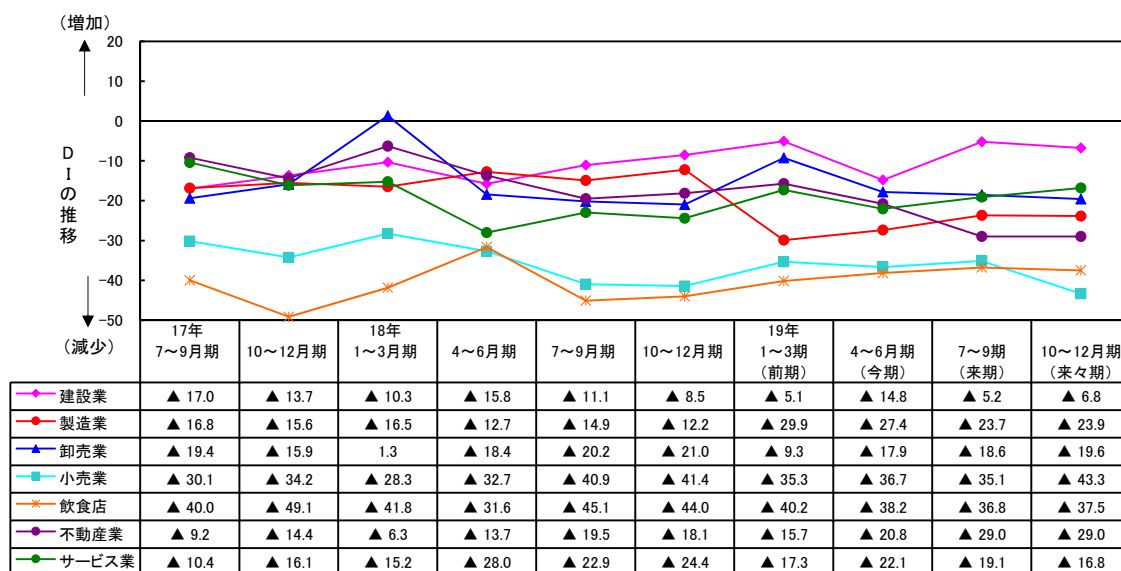
先行きをみると、来期は「不変」が増加し、《減少》《増加》が減少する見通しである。来々期は《減少》が増加し、「不変」《増加》が減少する見通しである。



## ② 業種別

今期のD Iは、全ての業種がマイナスであり、前期と比べて「製造業」「飲食店」を除いた業種は下降した。「小売業」「飲食店」は大幅なマイナスが続いた。

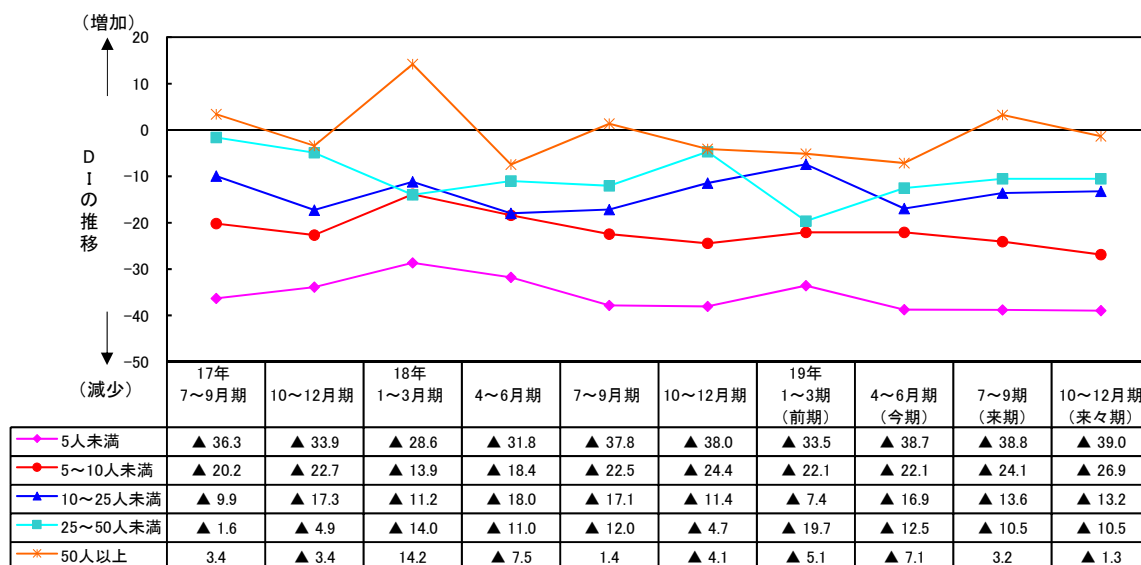
先行きをみると、来期は「建設業」「製造業」「小売業」「飲食店」「サービス業」で上昇する見通しである。来々期は「建設業」「製造業」「卸売業」「小売業」「飲食店」で下降する見通しである。



## ③ 規模別

今期のD Iは、全ての規模がマイナスであった。前期と比べて「5人未満」「10~25人未満」「50人以上」で下降した。「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《10人未満》で下降、《10人以上》で上昇し、「50人以上」はプラスに転じる見通しである。来々期は《10人未満》「50人以上」で下降し、全ての規模でマイナスとなる見通しである。

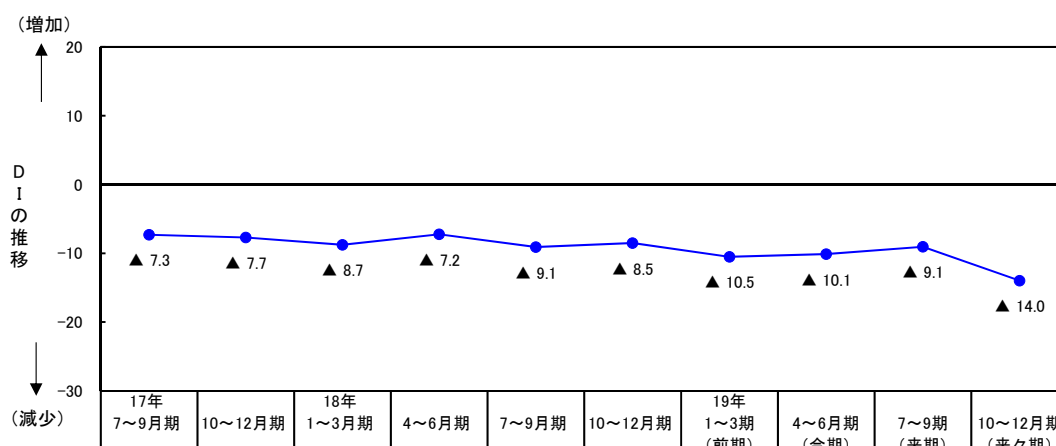


## (10) 設備投資

### ① 全体

今期のD Iは、「減少」が「増加」を上回り▲10.1となり、前期と比べて0.4ポイント上昇した。前年同期と比べて、前期、今期とも下降した。

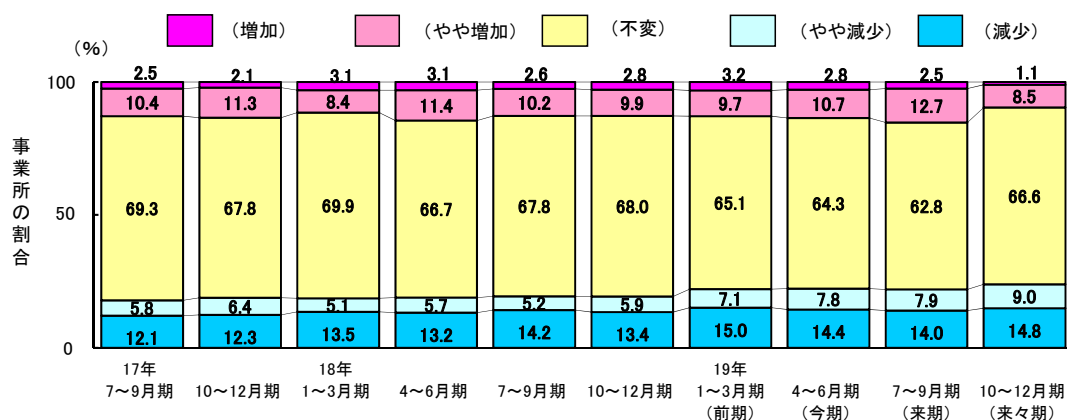
先行きをみると、来期は▲9.1と上昇するものの、来々期は▲14.0と下降する見通しである。



### ■事業所の割合

設備投資について、今期は「不変」とみる事業所が6割台半ば近く(64.3%)、「減少」と「やや減少」をあわせた《減少》とみる事業所が2割強(22.2%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所が1割台半ば近く(13.5%)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。

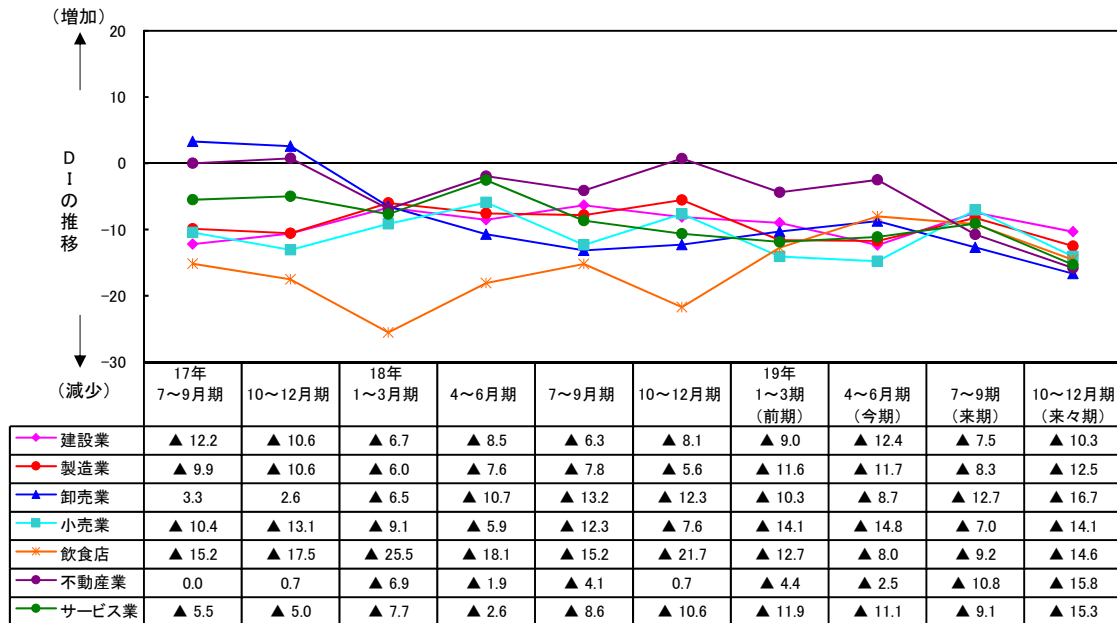
先行きをみると、来期は《増加》が増加し、「不変」《減少》が減少していく見通しである。来々期は「不変」《減少》が増加し、《増加》が減少していく見通しである。



## ② 業種別

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

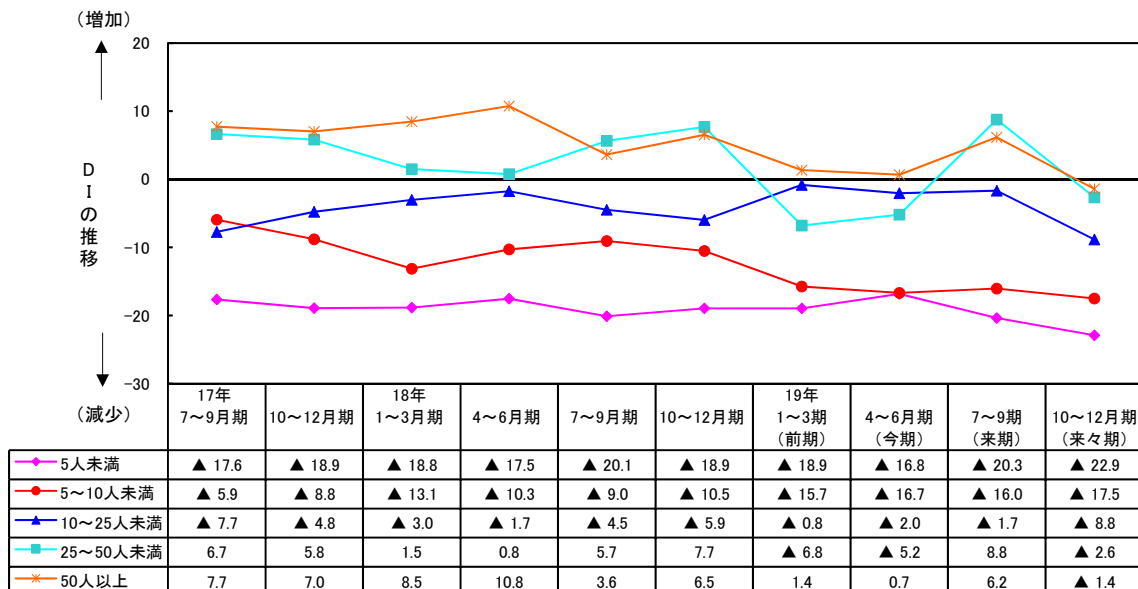
先行きをみると、来期は「建設業」「製造業」「小売業」「サービス業」で上昇するものの、来々期は全ての業種で下降する見通しである。



## ③ 規模別

今期のD Iは、「50人以上」はプラス、「50人未満」はマイナスであった。前期と比べて「5人未満」「25~50人未満」は上昇、「5~25人未満」「50人以上」は下降であった。「50人以上」はプラスが続いた。

先行きをみると、来期は「5人以上」で上昇し、「25人以上」はプラスの見通しである。来々期は全ての規模で下降し、マイナスとなる見通しである。





## (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
  - ・受注量の減少。オリンピック需要が終息。公共工事の受注難。
  - ・人手不足による売上の減少。社員の不足。
  - ・ゼネコンの値下げ圧力。業者が増えて競争率が高い。
- ◆ 「普通」と回答した事業者
  - ・競争により利益率が少ない。競争の激化による仕事の減少。
  - ・人材不足により仕事が取れない。
  - ・固定客中心の取引が多く変動はあまりない。引合い件数において顕著な変化はない。
- ◆ 「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・人手不足のため仕事量が増加。
  - ・民間建築部門における旺盛な需要。オリンピックまでは良くなる。消費税の関係で1月～7月までの工事量はとても多い。

#### <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31年4月期～令和元年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	・集合住宅及び戸建住宅の着工件数の減少。	●
2	・受注量の減少。	●
3	・人手不足による売上の減少。	●
4	・元請であるゼネコンの値下げ圧力。	●
5	・景気後退、住宅着工減。	▲
6	・市場の物件数が少ない。オリンピック需要が終息。	▲
7	・当社の売上6～7割は公共工事だが、仕事の本数が少ない上に業者は増え競争率が高い。	▲
8	・公共工事の受注難。	▲
9	・社員の不足。	▲
10	・人員分の受注はできているが、競争により利益率が少ない。	□
11	・人材不足により仕事をとれない。競争の激化による仕事の減少。	□
12	・引合い件数において顕著な変化なし。	□
13	・固定客中心の取引が多く変動はあまりない。	□
14	・建設業は人手不足のため、仕事量が増加している。	○
15	・民間建築部門における旺盛な需要。	○
16	・1月～7月までの工事量はとても多い（消費税の関係）。	○
17	・オリンピックまでは良くなると思われる。	○
18	・案件の量が継続して右肩上がり、4月決算では過去最大の利益が見込まれる予定。	◎
19	・総合展示場出展により売上、仕入、外注高も増えている。前年度より売上が徐々に伸びてきている。純利益も出せるようになった。	◎

## ② 見通し

### 〔見通しの概要〕

- ◆ 「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・公共事業が減少の見込み。仕事の減少。人口減少による新築住宅の減少。
  - ・オリンピックや消費税率改正の影響（駆け込み需要）がなくなる。
  - ・単価の低下と仕入価格の増加が予想される。
  - ・不透明、先行き不安。
- ◆ 「普通」と回答した事業者
  - ・消費税率引上げによる駆け込み需要後の景気見通しが不安。
  - ・オリンピック後の工事数の減少。
  - ・新規顧客開拓と新事業の伸びで業績が決まる。
- ◆ 「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・見積り案件が多い。受注の予約がある。
  - ・官公庁の今年度発注予定工事量が予算の段階で上昇。
  - ・工事完成にともない新規物件受注に注力。新規の顧客が増えていく流れ。

### <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「令和元年 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	・今後、公共事業減の見込みにより、景気は悪化する。地方創生は難しいだろう。	●
2	・4月以降仕事が減少。	●
3	・悪いまま。	●
4	・オリンピックや消費税増税の影響（駆け込み需要）がなくなり、冷え込む事が予想される。	▲
5	・建設業は人口の減少により、新築住宅の減少が考えられる。	▲
6	・不透明、先行き不安。	▲
7	・今後、単価の低下と仕入価格の増加が予想される。	▲
8	・10月に消費税があがるので、10月以降の受注が不安。	□
9	・9月までと年内は工事量も多いが、1月～先は心配。	□
10	・消費税率引き上げによる駆け込み需要後の景気見通しが不安である。	□
11	・オリンピック後の工事数の減少。	□
12	・新規顧客開拓と新事業の伸び如何で業績の伸張が決まる。	□
13	・オリンピック後の景気も考慮しつつ、今はひとつひとつを丁寧に取り組んでいけばと思っている。見通しはもうしばらく明るめ。人員不足が難。	○
14	・見積り案件が多く、受注についての予想は良いと思う。	○
15	・受注の件数、予約あり。	○
16	・得意先である官公庁の今年度発注予定工事量が、予算の段階で上昇している。	○
17	・工事完成にともない、新規物件受注に注力。	○
18	・高齢化のため、小規模な会社が廃業していくので、新規の顧客が増えていく。現在もそういう流れになっている。	○
19	・もう一店、展示場が来年1月頃オープンに向け頑張っている。	◎

## <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31年4月期～令和元年6月期」の判断、見通しは「令和元年10～12月期」の判断。以下同様。

### ◇工務店（実績◎、見通し◎）

- ・当社は、民間住宅建設関連を対象に、一般住宅の建設、リフォーム等を手掛けている。最近はリフォームの需要が増えている。
- ・経営は極めて好調であり増収増益で、受注残が多くなっている。好調の要因は、総合展示場への出店の効果が大きいと考えている。この展示場は幹線道路沿いにあり、大手住宅メーカーが主催している。最初のころは出展してもまったく効果がなかった。しかし、2年～3年目くらいから認知度が高まり、急激に事業が軌道に乗りだした。
- ・経営上の課題は人手不足である。今のところ技術の高い中高年のベテランが業務をこなしているので安心であるが、一方で退職者の補充などを含め、若手の採用が不可欠になっている。
- ・人材の募集は、これまでは職業安定所に依頼してきたが、まったく効果はなかった。今はネットで公募をかけて人材を集めている。人材が集まると、定着率が非常に低いという問題がでてきた。現在、外国人、女性のパートが10人くらいいる。今のところ、外国人に対しては現場作業におけるマナー教育や研修を行っている。女性は、男性に比べて明るく、会社のイメージも良くなるので、引き続き雇用を拡大していきたいと考えている。
- ・今後は女性従業員のための社内託児所の設置、職人の技術伝承のために動画などの利用について、考えていかなければならないと思っている。

### ◇建設会社（実績◎、見通し○）

- ・当社は、集合住宅、物流倉庫などの大型物件を扱う建設会社である。主たる業務は、建設現場会社の管理運営である。
- ・受注については、大手ゼネコンなどからの受注件数が、右肩上がりですべて推移している。今回の決算では原価を大幅に見直したため、経常利益を生むことができた。建設業者との交渉をきめ細かく、一つ一つ丁寧に粘り強く行ってきた結果だと思っている。
- ・建設部材の仕入れにも注力してきた。ネット通販需要の拡大により、幹線道路沿いに倉庫需要が発生している。倉庫建設では、柱を減らした空間の広い建物、いわゆる大型鉄鋼「大径角形鋼管等」へのニーズが拡大し、価格が上昇している。
- ・また、人材は待遇改善に努め、労働時間の問題などにも注力している。しかし、倉庫建設に精通した専門技術者の確保は頭の痛い問題である。
- ・消費税の導入に当たっては、経理事務の負担等が考えられ、レジの入替え・社内システムの改編に力を入れていきたい。
- ・今後はオリンピック後の景気も考慮に入れて、設備投資の縮小を図っていきたい。

## 【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
  - ・ 主要取引先の事業撤退。取引販売店の縮小や撤退。業界全体の不振。
  - ・ 受注量の減少。米中貿易摩擦による需要の減少。
  - ・ 人材不足。
  - ・ 原材料費の上昇。人件費の増加。運送費の上昇。
- ◆ 「普通」と回答した事業者
  - ・ 客先の業績が今のところ安定している。受注数量に大きな変動はない。
  - ・ 原料費が高い。工賃が安い。工場の老朽化。
- ◆ 「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・ オリンピック関連による建材が好調。販売数量が大きく伸びた。
  - ・ 製品の価格改定と人件費以外の経費の削減。
  - ・ 主要原料の仕入価格の安定。

#### <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	・ 主要取引先の事業撤退。	●
2	・ 取引販売店の縮小や撤退などにより、売上が減少している。営業による受注も、すぐに売上に繋がるものではないため、今期は苦戦している。	●
3	・ 客先操業度と客先販値下げの影響。	●
4	・ 半導体、電子部品不況、米中貿易戦争の影響による需要の減少により、加工量も減少した。	●
5	・ 受注量の減少、受注先の上流の産業の停滞。	●
6	・ 業界全体景気低迷、原材料、人件費の増加が大きな要因。	●
7	・ 生産コストアップによる売上不振、物流費アップ。	●
8	・ 米中貿易摩擦。	▲
9	・ 当社業界全体の不振。	▲
10	・ 人材不足のため。	▲
11	・ 運送費が上昇、売上也思うように伸びなかった。	▲
12	・ 業界全体が動いていない。末端のユーザー様も購入意欲あるものの、実際は買い控えしている様子。特に半導体関連。	▲
13	・ 原料費が高く工賃が安いので採算がとれない。工場も老朽化及び成形機械も20年以上整備もできない。	□
14	・ 客先の業績が今のところ安定しているため。	□
15	・ 受注数量の大きな変動はなかった。	□
16	・ 米中貿易摩擦に端を発する需要の低下。	□
17	・ オリンピック関連による建材が好調。	○
18	・ 既存先ユーザーのスポット品などの受注あり。	○
19	・ 原材料が14年ぶりに高騰したが、製品の価格改定と人件費以外の経費の削減で売上・利益とも、やや増加の結果となった。	○
20	・ 主要原料の仕入価格の安定。	○
21	・ 既存生産品目が順調に生産できた。	◎
22	・ 販売数量が大きく伸びたため、利益面では好調が続いている。	◎

## ② 見通し

### 【見通しの概要】

- ◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・中国の景気悪化。円高。消費税率の改正。
  - ・主力品目の生産終了。受注（注文予測）が例年より減少。取扱品の需要が低下。
  - ・仕入価格の上昇を予想。人材不足による業務量減少。
- ◆「普通」と回答した事業者
  - ・原材料価格が上昇。人件費、物流費の高騰。
  - ・消費税率改正による消費者の購買力の低下。
  - ・仕事量の確保は充分だが、人員の確保が厳しい。採用のコストがかかりすぎる。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・受注先からの増加の通知。
  - ・新製品の立ち上がり予定がある。新規案件のスタート。
  - ・販売先の変更。

### <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	・中国の景気悪化。	●
2	・円高。	●
3	・主力品目が生産終了となり、代替となり得る新規生産品目が導入出来ない。	●
4	・令和元年10月から10%消費税、厚生年金・社会保険の支出。零細企業にとっては倒産するしかない状態に追い込まれる。	●
5	・オリンピックに向け主力の光学業界が動いているが、オリンピック後は落ちる。その他も米中等の大きな問題により先行き不透明。	▲
6	・相変わらず市場が厳しく、販売単価の値上げも難しいと思われる。	▲
7	・6月以降の受注（注文予測）が、例年より減っている。	▲
8	・取扱品の需要が低下している。	▲
9	・夏場以降の主要原料の仕入価格の上昇を予想。	▲
10	・人材不足による業務量減少。	▲
11	・当面、良くなる兆しなし。	▲
12	・原材料の価格上昇が来年まで続くとのことで、仕入価格の上昇と消費税の増税で消費者の購買力の低下を心配している。	□
13	・人件費、物流費の高騰が不安材料。	□
14	・仕事量の確保は充分だが、人員の確保が厳しい状態が続いている。条件を緩和して募集している最中である。	□
15	・採用コストがかかりすぎ。先々、欠員や人材不足になるリスクがある。	□
16	・消費税率改定に伴う影響が不透明。	□
17	・年度計画通りに推移する予定。	□
18	・大きな変化の見込みはない。	□
19	・受注先からの増加の通知。	○
20	・既存、新規先による新製品の立ち上がり予定あり。	○
21	・新規案件のスタートにより、夏以降、回復する見通しである。	○
22	・販売先の変更でやや持ち直す予定。	○

## <製造業におけるヒアリング調査結果>

### ◇熱制御装置の製造（実績□、見通し○）

- ・当社は、電氣的に熱を制御する装置・回路部品の設計・製造・販売を行っている。機械による制御は多くの会社で行っているが、当社のように電気による制御は珍しいと言われる。今は一部上場の大手電気メーカーなどが、社内の研究所、または関連会社で設計製造を行っているケースが多い。こうした中で、当社のように独立自営で単独事業化を行っている会社はないと思う。
- ・経営は、売上、経常利益とも堅調である。顧客は一部上場会社で安定しており、大手電機メーカーには13年も納入させてもらっている。
- ・経営上の悩みは、営業できる人材がいないことである。特殊な技術のため、顧客にも技術の内容について理解してもらえないことが多い。
- ・人材については、中途採用でやっと獲得することができた。今の若い学生の多くは、AIやソフトシステムに関心があり、電気設計には関心がない。採用するまでに1年半以上もかかった。これからは仕事量を増やすことができると期待している。
- ・原料としてIC、コンデンサを輸入しているが、単価が上昇気味である。中国、米国間での関税引き上げ競争に巻き込まれる恐れがないかと、不安を抱えている。
- ・埼玉県が主催している埼玉国際ビジネスサポートセンターでは、海外外資系企業とのビジネスを実現させるため、各種情報提供をしている。こうした機関を今後も利用していきたい。

### ◇水機能改善装置の製造（実績●、見通し▲）

- ・当社は、水機能改善装置を製造している会社で、健康と環境の面から水の研究を行っている。当社の製品は、水の機能回復、鮮度維持、浄化、脱臭の効果がある。特殊加工を施し、球状にしたファインセラミックの動きにより水の分子の細分化を行う。それにより溶存酸素の増大、表面張力の減少が図られる。赤錆対策、エネルギー使用の節減、排水の大幅な改善の効果がある。また、当社の商品はメンテナンスが不要といった特長がある。
- ・原料は、ステンレス、セラミックであるが、これらの市況は上昇気味である。経営は、売上は少し回復、利益は減少の見込みである。
- ・販売先は、マンション、建売住宅、さらにはスポーツ、レジャー施設、学校、病院等である。全国に20~30ある代理店を通して、主にはハウスメーカーなどを介して販売している。
- ・課題は新たな市場の開拓である。現在は中国・台湾への輸出が多いが、今後は他の東南アジアなどを目指している。新市場の開拓のために、顧客リストなどから、関連業種、分野を抽出し、マッチングさせていきたい。新しい顧客ニーズを探っていきたい。

## 【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
  - ・景気の低迷。米中貿易摩擦の影響。
  - ・納入先の販売が不振。中小店舗の減少。
  - ・輸入品のコスト上昇。仕入商品群全般の値上げ。仕入価格・運賃等の値上げ。
  - ・競合他社の増加で顧客数が減少。事業の縮小。
- ◆ 「普通」と回答した事業者
  - ・主な取引業種の業界が不振。流通経路の変化。
  - ・現状は安定している。販売量の増減がない。前期と大差なく受注できている。
- ◆ 「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・円高で輸入商品の利益がアップ。輸出増。
  - ・取引先の増加。注文の増加。安定的な売上実績が見込める。

#### <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	・受注の減少が見込まれる。主に景気の低迷による。	●
2	・輸入品のコスト上昇により販売が下落。	●
3	・販売数量、単価、品目が減少しているため。	●
4	・消費者は生活防衛のためお金を使わない。	●
5	・顧客となるスポーツのプレー人口の減少。	●
6	・米中貿易摩擦の影響が徐々にではじめて、日本経済にも悪い影響が出ている。	▲
7	・納入先（量販店・スーパー）の販売が不振のために売上が伸びない。	▲
8	・顧客の減少、仕入価格、運賃等の値上げ。	▲
9	・会員の供給高伸び悩み、コスト上昇による経費増。	▲
10	・他ネット事業者の増加により顧客数が減少。	▲
11	・中小店舗の減少。	▲
12	・物流経費や人件費の上昇を背景に多くの仕入先が値上げした。	▲
13	・仕入商品群全般の値上げによる影響。	▲
14	・事業縮小のため。	▲
15	・販売実績が下がっている。	▲
16	・主な取引業種の人形業界が不振のため、影響を受けている。	□
17	・流通経路の変化により商品の仕入困難。	□
18	・現状は安定しているが長く続かないのでは。	□
19	・販売量の増減がなかった。	□
20	・前期と大差なく受注できている。	□
21	・LED化による注文の増加。	○
22	・円高で輸入商品の利益がアップ。	○
23	・輸出増のため。	○
24	・取引先が増加し、出荷数量が増加したため。	○
25	・全体的に概ね安定的な売上実績が見込めるが、利益面で苦戦している。	○

## ② 見通し

### 〔見通しの概要〕

- ◆ 「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・米中貿易摩擦。消費税率の改正。景気が悪い。
  - ・人件費や物流費の高騰。原油高騰による仕入価格の値上げ。
  - ・飲食消費の低迷。家庭において調理済商品が主流となる。
- ◆ 「普通」と回答した事業者
  - ・中米の貿易戦争で先行きが不透明。
  - ・取引先の大型投資が控えられると想定。取引先の売上の落込み。
  - ・価格競争が続く。経費の増加が続く。仕入の値上げ幅が売価に反映できるかどうかを懸念。
  - ・良くなる兆しがない。前期と大差なく受注の予定。
- ◆ 「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・オリンピック実需で引合いが多い。オリンピックまでは見通しが明るい。
  - ・取引先の増加。出荷数量の増加。受注先からの受注増加予定の通知あり。

### <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	・商品、消耗品の高騰。飲食消費の低迷。	●
2	・輸入品のコスト上昇に拍車がかかる。	●
3	・魚に関して言えば、家庭での調理は型が違ってきている。魚をさばいて、焼いて、煮ての作業は、家庭では遠のいている。調理済商品が主流に。	●
4	・景気が悪く理容店に客が少ない。	●
5	・米中貿易摩擦、消費税増税。	▲
6	・消費税改正により、景気が低迷する気がする。	▲
7	・10月に予定されている増税及び米中貿易摩擦の状況によっては、景気に悪い影響を与えるのではないか。	▲
8	・人件費や物流費の高騰と消費税不況。	▲
9	・原油高騰による仕入価格の値上げ、増税による影響。	▲
10	・仕入が不足ぎみに推移していくと思われるので、販売実績も下向きと思われる。	▲
11	・下方傾向（中国、米国の貿易交渉）。	□
12	・不透明。中米の貿易戦争次第。	□
13	・メーカー大手の蛍光灯製造中止による売上の落込み。	□
14	・仕入の値上げ幅が売価に反映できるかどうか懸念あり。	□
15	・一定の受注は見込めるが、大型投資は控えられると想定している。	□
16	・価格競争が続き、かつ自社の経費も増加が続く。	□
17	・良くなる兆しの見通しが少ない。	□
18	・前期と大差なく受注の予定。	□
19	・オリンピックまでは、関東近郊で宿泊施設の建設ラッシュ等で見通しは明るい。	○
20	・オリンピックなど実需が増えていくよう引合いが多い。	○
21	・取引先が更に増加し、出荷数量が更に増加するため。	○
22	・受注先からの受注増加の予定の通知。	○



## <卸売業におけるヒアリング調査結果>

### ◇青果物卸売業（実績▲、見通し▲）

- ・ 当社は、青果、野菜を扱っている仲卸業である。輸入品も扱うが、大半は国産品である。
- ・ 最近、市場を経由しない商品の割合が高まっており、卸売市場の地位が低下している。そのため当店も影響を受け、現状の商売を維持することが困難になりつつある。
- ・ 経営は、青果などの取扱量の減少に伴い売上は減少し、販売単価、販売数量とも減少で、経常利益は減少傾向にある。現況は非常に厳しい。
- ・ 販売先の量販店、スーパーなどの景気が良くない。また、最近の消費者の傾向として、共働き世帯の増加、高齢化、一人暮らしの増加がある。当社ではこうして傾向に対応するために、青果、野菜を小分けにし、袋詰め等を一部で行っている。そのための設備投資や人材などの新たな確保が必要であるが、現状では十分に対応できているとは言えない。
- ・ また、生産農家を回って集荷し、量販店だけでなく飲食店にも回るなど考えているが、十分ではない。逆に大手スーパーなどから、青果、野菜の袋詰めや加工について打診があるが、具体的には手を打っていない。衛生管理面でのリスク負担があるためである。
- ・ さいたま市の地域振興の一環として、地元農産物のPR、イベント開催などを実施してもらいたい。その際、出展者には助成措置などを講じてもらうと有難い。

### ◇食品・ドリンク等の卸売業（実績○、見通し○）

- ・ 当社の本部は東京にあり、全国に支社がある。その支社の一つが当社である。当社は卸業者であり、主な業務はホテル、旅館などを対象に、設備品・消耗品、食品・ドリンク類などを納入している。
- ・ 当社は食品に特徴がある。全国の話題の名品を扱っている。他にアメニティ、化粧品類はシャンプー、プラスワンとしてキッズアメニティ、ソープ等も扱うが、多様なデザイン、オリジナル品を開発している。
- ・ こうした商品開発力が功を奏しているのか、売上は増大基調で、経常利益は安定している。しかし最近、販売数量は増えているものの、仕入価格が上昇気味である。これは主に物流コストの上昇によるものである。
- ・ 今年から来年にかけて、関東近郊ではオリンピックに向けて、宿泊施設の建設ラッシュである。これをチャンスととらえ、事業の拡大を狙いたい。
- ・ 消費増税については対応策を進めている。軽減税率の対象品目の選定、判断などは複雑になるものと予想されるが、経理面でのシステム導入を含め設備対応を検討している。

## 【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
  - ・ コンビニ・大型店の増加。同業者が多い。近隣地域に大型ホームセンター・スーパーが進出。
  - ・ ネット通販の影響。
  - ・ 仕入価格、運賃などの諸経費の上昇。様々なコスト上昇。
  - ・ 来店客数の低下。顧客の買替えのスパンが長くなる。購買力の低下。消費税率の改正や年金への不安感。
- ◆ 「普通」と回答した事業者
  - ・ 価格競争、仕入経費、人件費の高騰。仕入価格、送料等の経費の増加。
  - ・ 業界の伸び率とほぼ同じ水準。前年と変わらず。
- ◆ 「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・ 同業者の減少。気温や人出が好転した。
  - ・ TV や SNS で取り上げられた商品の売行きが好調。

#### <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	・ コンビニ・大型店の増加。	●
2	・ 同業者が多い。	●
3	・ 顧客の減少による売上減。	●
4	・ デジタル化が進み、ハンコ自体の需要が年々少なくなっているのに加え、ネット通販の影響が大きい。	●
5	・ 全国業者のアンケートにおいても明るいニュースは無く廃業する方が多くなる。売上は減少。新茶時期－中元－歳暮についても虚礼廃止で売上伸びない。	●
6	・ お客様の年齢の変化。	●
7	・ 業界全般が一休み状態。	▲
8	・ 近隣地域に大型ホームセンター・スーパーが進出している事で専門知識が発揮できない。	▲
9	・ GW の影響でショッピングセンターの客数が落ち、単価も下がり、回復が遅い。	▲
10	・ 仕入価格が上がり運賃などの諸経費が上がっている。	▲
11	・ 様々なコスト上昇により利益率の低下。販売点数及び消費マインドの冷え込み。	▲
12	・ 2019 年に入り、全体の売上がやや伸び悩んでいる。増税や年金への不安感が大きな消費に結びつかなく思う。	▲
13	・ お客様の買替えのスパンが長くなってきているため売上減少。	▲
14	・ 来店客数の低下、野菜、生鮮品の販売低下。	▲
15	・ 購買力の低下。	▲
16	・ 価格競争、仕入経費、人件費の高騰でやや悪い。	□
17	・ 昨年よりも販売量、お客様の数は増加しているが、仕入価格、送料等の経費も増加しているため。	□
18	・ 業界の伸び率とほぼ同じ水準。	□
19	・ 前年と変わらず。	□
20	・ 同業者の減少によりリフォームの増加。	○
21	・ 気温や人出が好転し売上が伸びた。	○
22	・ TV や SNS で取り上げられた商品の売行きが好調。	○

## ② 見通し

### 〔見通しの概要〕

- ◆ 「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・消費税率改正で買控え。消費税が導入で消費が悪化。消費税率改正の反動減。
  - ・競合他社との競争。量販店に負けてしまう。近くに安売りの店がある。
  - ・仕入価格の上昇。運賃等の諸経費の上昇。
  - ・少子化による需要減。
  - ・良くなる見込みなし。悪くなる一方。
- ◆ 「普通」と回答した事業者
  - ・消費税改正に伴い動向が不安定。
  - ・価格改定予定。高価格商品について苦戦を予想。
  - ・少子高齢化で需要が減少。
  - ・気温や天候の予報も良くはないため、来客総数減少の見込み。

### <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	・税率のアップによる買控え。	●
2	・消費税が導入されると、さらに消費が悪化する。	●
3	・量販店に負けてしまう可能性が高い。	●
4	・明るい見通しもない。会社関係の外商についても企業側が茶の購入をやめ、自動販売機設置し各自購入するようになった。	●
5	・居住者、通行者が若年層になってきた。	●
6	・良くなる見込みなし。	●
7	・悪くなる一方。	●
8	・消費増税、駆け込みと反動減。	▲
9	・消費税増税に伴う消費低迷を予測。	▲
10	・世界経済の不安定。	▲
11	・競合他社との競争もあり厳しい。	▲
12	・近くに安売りのお店があり、見通しは暗い。	▲
13	・仕入価格が上がり運賃などの諸経費が上がっている。	▲
14	・個人店舗は大量仕入れが出来ない事で、仕入単価が少々高くなっていると思う。販売価格が下げられないので影響は大きくでると思う。	▲
15	・需要の減（少子化による）。	▲
16	・和菓子離れが進んでいるので、商品開発が必要ある。	▲
17	・小売の方は消費税改正に伴い動向が不安定。	□
18	・気温上昇や価格改定予定のため、良い見通しではない。	□
19	・経費を削減して利益確保。	□
20	・気温や天候の予報も良くはないため、来客総数減少の見込み。	□
21	・少子高齢化で需要の減少が懸念される。	□
22	・当面、高価格商品については苦戦が予想される。	□
23	・業界の伸び率は流れ的に微増と予想。	□
24	・調剤薬局なので大きな変動は来年の薬価改定までない。	□
25	・この状況がしばらく持続すると考えるため。	□

## <小売業におけるヒアリング調査結果>

### ◇花小売店（実績▲、見通し▲）

- ・当店は、生花の販売を主とした花屋で、鉢物なども扱っている。
- ・当店は駅の近くに立地しているので、朝夕は通勤客が多く、常時賑わいがあり、商売には好立地である。ただ最近では、競合店である大型ホームセンター、スーパーマーケットなどが近くに進出している。
- ・そのため経営は、ここ最近、苦戦を強いられており、減収減益の状況にある。大型店の場合、産地と契約することで直接仕入れを行い、しかも商品を大量に仕入れ、大量に販売することが可能なため、価格面で相当有利となっている。当店の場合は、東京にある卸売市場を経由するため、手数料分だけで余分にコストがかかり、仕入価格が割高となる。天候不順も重なり、全体的には花の種類は少なくなり、価格は上昇傾向にある。結果的に、売上の減少、経常利益の減少になっている。
- ・当店としては、販売価格は下げられないので、お客様のニーズに応じたきめ細かい対応で勝負することになっている。花の用途を聴き、季節に応じたコンサルティングセールスを行っている。
- ・軽減税率については、具体策を検討中である。実際にどの程度の影響が出るのか予想がつかない。
- ・キャッシュレス決済については、今のところ未定である。導入に当たっては設備投資にお金がかかるので、慎重に検討したい。またお客様にアプリなどの説明が十分にできるかどうか、不安な面もある。

### ◇今川焼専門店（実績○、見通し□）

- ・当店は今川焼の専門店である。客層はあらゆる世代にわたっている。古くから創業しているので、固定ファンも多い。3世代でご愛顧いただき、最近では孫を連れてくるファンも見られる。
- ・経営は堅実であり、長期的には売上、利益とも変わらない。最近では、気温が暖かいので、お客が増えている。しかし今後は、小豆、小麦等の原材料価格の高騰などが予想されるので、価格の改定を考えている。その上、消費税の増税もあるので、今後の見通しは厳しいものがある。今川焼の味については、伝統があり、この味を守る限り、経営、景気は安定していくと考えている。
- ・課題は人件費の増加であるが、まずは人材の確保が先決である。今のところ、人材はハローワークを通じて募集をかけている。しかし効果はまだない。
- ・消費税の軽減税率について。当店の場合、原則は商品の持ち帰りであり、店頭で食べているお客様はおよそ1割である。税率が変わればどうなるか、今後は様々なケースが出てくると想定されるが、基本は本社サイドの判断に従うことにしている。
- ・キャッシュレス決済については検討中である。

## 【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
  - ・ 10 連休が最悪だった。連休が多すぎた。GW が長く不調。
  - ・ 人手不足で思った事が出来なかった。求人費が利益を圧迫。
  - ・ 仕入価格やその他の値上げ。
  - ・ 来客の減少。天候不順が多く外出する人が減少。商店街の人通りがほとんどない。
  - ・ 客単価の減少。客のディスカウント志向。
- ◆ 「普通」と回答した事業者
  - ・ 経費を使える会社が少なくなった。
- ◆ 「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・ 設備投資したため。近隣の類似店が閉店したため。
  - ・ マンション等の増加。

#### <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	・ 10 連休が最悪だった。	●
2	・ 連休が多すぎる。	●
3	・ 人員不足。	●
4	・ 個人飲食業の利用者が少ない。	●
5	・ 個人経営では大手には立ち向かえない。	●
6	・ 来客の減少。	●
7	・ 商店街だが、ほとんど人通りもなく困っている。	●
8	・ 可処分所得の減少により消費意欲がないので売上が減った。	●
9	・ GW が長く不調。	▲
10	・ 人手不足で思った事が出来なかった。	▲
11	・ 雇用人員確保のための求人費が、利益を圧迫している。	▲
12	・ 競争の激化による顧客の分散と思われる売上不振。材料価格の上昇による利益率の悪化。	▲
13	・ 仕入価格やその他の値上げ、働き方改革のため。価格を上げたため売上が落ちた。	▲
14	・ 天候不順が多く、外出する方が減少のため景気が悪い。	▲
15	・ 安い物、ディスカウント志向が強く目立つ。	▲
16	・ 客単価の減少。	▲
17	・ 一部販売中止。	▲
18	・ 前年よりやや悪い。	▲
19	・ 経費を使える会社が少なくなった。	□
20	・ 厳しい。	□
21	・ 設備投資したため少し上向き。	○
22	・ 近隣の類似店が閉店したためお客様が来店するようになった。	○
23	・ マンション等の増加。	◎

## ② 見通し

### 【見通しの概要】

- ◆ 「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・消費税が心配。消費税率上げで顧客の購買意欲が乏しい。
  - ・仕入単価に対して店の単価を上げられない。
  - ・店舗の老朽化で新規顧客が望めない。
  - ・客数が横ばい。客単価微増。
  - ・期待できない。厳しいと思う。廃業に向けてやる気がない。
- ◆ 「普通」と回答した事業者
  - ・10月からは消費税のアップで業績不振が続く。
  - ・高齢化が進み、顧客が来店する回数が少なくなっている。
  - ・長年営業しているが業績はあまり変わらない。
- ◆ 「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・人手不足が解消されたので、いろいろと出来る事が増えるため。
  - ・今後も人口が増える。

### <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	・消費税が心配である。	●
2	・10月の消費税率上げにより購買意欲が乏しい。	●
3	・仕入単価に対して店の単価を上げられない。	●
4	・法事客の減少が続くと思う。	●
5	・期待できない。	●
6	・廃業に向けてやる気がない。	●
7	・消費増税への不安。	▲
8	・去年の夏頃から求人費が増え続けている。改善は難しい。	▲
9	・店舗の老朽化、新規顧客が望めない。	▲
10	・客数は横ばい、客単価微増。	▲
11	・厳しいと思う。	▲
12	・不安である。	▲
13	・10月からは消費税のアップで業績不振が続くと思う。	□
14	・高齢化が進み、顧客層が来店する回数が少なくなっているため、現状維持が大変な感じである。	□
15	・長年営業しているが業績はあまり変わらない。	□
16	・人手不足が解消されたので、いろいろと出来る事が増えるため。	○
17	・今後も人口が増える。	◎

## <飲食店におけるヒアリング調査結果>

### ◇蕎麦店（実績▲、見通し▲）

- ・当店は、駅より離れた住宅地に立地している。20年以上前は、大手電機メーカーの工場、社宅、寮、それに商店街もあり、店は活況であった。また県の関連の施設、公的な職安、職業訓練所もあり、賑やかであった。ところが今は、商店街はなくなり、電機メーカーの関係者は転居していない。現在は、代わりにマンションが建っている。昔ほどの住民の間の交流はなく、挨拶しても返事がないのが現状である。
- ・ただ、近くに全国でも有数の規模の小学校がある。生徒、その関係者、父兄も多く、若い世代の住民も多い。立地としては悪くないと思っている。
- ・メニューは和食全般である。手打ちそば、うどん、ラーメンが主で、特にご飯は銘柄米を自宅で精米するなど、手間をかけて炊いている。これが好評であり、固定ファンも多い。
- ・経営は、売上、経常利益とも減少で、売上はかつての3分の1しかない。店の存続は、損益分岐点、ぎりぎりである。店主は地域とのかかわりを大事にしており、障がい者施設、老人ホームなどへのボランティアを行い、地域振興を図っている。
- ・消費増税については不安である。かつては出前が多かったが、今は少ない。軽減措置について、昔であれば恩恵を受けられるが、今はどうなるのかわからない。
- ・蕎麦屋は昔に比べて半減したが、同業他店では事業承継対策が問題となっている。せめて若者の婚活活動などへの支援、サポートでもあればと望んでいる。ちなみに当店は息子が事業を継承する予定である。

### ◇洋食店（実績●、見通し●）

- ・当店は洋食店である。ランチ、ディナーでは仲買人などの業界関係者が多いが、最近では、一般顧客も増えてきた。
- ・経営は、売上が減少、経常利益は変わらない。この原因は、商品単価の上昇により売上数量が減少したことによる。また、中長期的には、ネット販売市場の拡大で、いわゆる生産者と小売業者を結ぶ卸売市場が、青果、野菜などの部門で縮小傾向にあることもあげられる。
- ・雇用は不足気味であるが、募集をかけても応募してくる人がいないので、働き方改革を進めて、1日8時間の労働時間の厳守、残業は月40時間とした。この結果、労働時間の短縮につながり、経費の節減になり、経常利益が確保されたのではないかと思う。女性については現在雇用していないが、今後、パートアルバイトを含め、採用に力を入れていきたい。
- ・市への要望としては、卸売市場の再活性化がある。一般の小売業の減少で、近隣の消費者を巻き込んだ新しい需要創出を行うイベントの開催などを期待したい。

## 【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
  - ・良質な物件の仕入ができない。商品仕入価格が高い。
  - ・販売価格が下がる。不動産の賃料が安い。
  - ・テナント空き区画が解消されない。
  - ・金融における住宅、投資ローンの引締め。
- ◆「普通」と回答した事業者
  - ・テナント店舗の入れ替わりがない。取引先の変動がなく当社の業績も変動ない。
  - ・景気の影響を比較的受けにくい営業形態のため。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・土地の価格が上昇。不動産の売却で売上増。大型取引で売上増。不動産取引が活発。
  - ・貸付不動産物件の契約が全て埋まった。
  - ・仕入が順調。

#### <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	・良質な物件の仕入ができず、在庫が不足し売上低下。	●
2	・売買物件等が少なくなり、価格は高くなっている。	●
3	・金融における住宅、投資ローンの引締め。	●
4	・供給過多により価格の低下。	▲
5	・商品仕入価格が高い、販売価格が下がる。	▲
6	・テナント空き区画が解消されない。	▲
7	・不動産の賃料が安くなってきている。	▲
8	・新築アパートの施工不良。アパートローンで減速。引越しできない（人手不足）。	▲
9	・前年度と比較すると新規駐車場、アパート契約が増えているので景気は悪いとは言えないが、客の動き、問合せが少ない。	□
10	・テナント店舗の入れ替わりが全く無かったため。	□
11	・近隣の店舗の入れ替わりが多く、稼働が安定しない。	□
12	・賃貸住宅及び貸倉庫の需要は堅調にある。	□
13	・景気の影響を比較的受けにくい営業形態のため。	□
14	・取引先の変動もないため当社の業績にも変動がない。	□
15	・貸付不動産物件が、全て契約が埋まったため。	○
16	・昨年から仕込んでいた案件があったので。	○
17	・所有する不動産の売却による売上増加。	○
18	・土地の上昇によりやや景気が良くなっている。	○
19	・今年は大型取引があり久しぶりに売上が上がる予定。人員が2人増えたので仕事を増やしていきたい。宣伝等。	◎
20	・決算が2月で契約はH30年末。引渡しは3月、4月に集中して3月の当期間目標は2か月（4月末）で達成した。	◎
21	・県内特に南部において不動産取引が活発である。	◎
22	・仕入が順調である。	◎



## ② 見通し

### [見通しの概要]

- ◆ 「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・消費税率改正による景気後退。消費税率改正による建築費の増。
  - ・アパート建築が多く競争が激しい。
  - ・不動産購入希望者の減少。空き室の増加。
- ◆ 「普通」と回答した事業者
  - ・消費税率改正に伴う管理費等の増加。米中の関税が地域の景気を悪化させそう。
  - ・土地価格が下落しきみ。
  - ・昨年並みの数字が見込める。当面は変動なしという見通し。
- ◆ 「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・設備投資の効果が後半に出てくる。秋頃より良くなると期待。
  - ・貸付不動産物件の解約予定がない。
  - ・優良物件の仕入ができた。今後も土地開発・土地取引が見込める。

### <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	・消費税増税による景気後退。	●
2	・消費税の値上げに伴い建築費の増。	●
3	・売買物件等が少なくなり、価格は高くなっている。	●
4	・空室増大で、下落見通し。	●
5	・不動産購入希望者が減っているため、今後は悪くなる。	▲
6	・空き家になると家賃が下がる場合が多い。アパート建築が多く、競争が激しい。先行きの見通しは暗い。	▲
7	・サービスの質の向上を目指す中、単価が下がる傾向。	▲
8	・顧客への金融機関の融資が厳しくなっている。	▲
9	・明るい材料が見当たらない。	▲
10	・消費税増税が気になる。米中の関税が地域の景気を悪化させそう。	□
11	・消費税増税にともない管理費等々が増加する可能性があるため、今後は気になる。	□
12	・今後は徐々に土地価格が下落しきみ。	□
13	・中期的に需要はしっかりある一方、大きく上振れするような要因はない。	□
14	・資本の安定により大きな変動はない。	□
15	・収益物件の売買や戸建て等の予定がないため、現段階では普通という見通し。	□
16	・大体、昨年並みの数字が見込めるため。	□
17	・余程の事がなければ継続すると思われる。	□
18	・当面は変動なしという見通しである。	□
19	・春から夏にかけての設備投資の効果が後半に出てくる。	○
20	・秋頃より良くなると期待して頑張っている。	○
21	・貸付不動産物件の解約予定がないため。	○
22	・運良く優良物件が仕入できたので数字上では好景気ではあるが、2年在庫している物件もあり、客足は昨年より落ち込んでいる。今年度末まで良くなるとは思えない。	◎
23	・今後とも土地開発事業含め、取引が見込める。	◎

## <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JR駅から徒歩15分のところに立地している不動産会社である。
- ・扱う物件は宅地、市街地、農地と、扱っている分野は広い。最近では、土地の所有者、買い手とも高齢化が進み、今までにない相談を多く受けるようになってきた。
- ・空き家については、密集する木造家屋、空き家の代執行なども出てきている。一方、所有者からは解体費用が回収できないといった相談を受けることがある。マンションについては、管理費や修繕費の積立てなどの義務づけなどが今後一層求められると考えている。
- ・農地については、2022年には生産緑地優遇策の終了を迎え、宅地への転換が可能になる。土地所有者は、控除されていた相続税を支払って宅地として売るか、あるいはアパートなどを建てるかの判断を求められる。生産緑地として、そのまま延期することもできる。これらの事業については大手の不動産会社が手掛ける。当店には、損得勘定についての相談が来る。なお、自前の物件については、土地を整備して広告を出し、地主、購入者に喜ばれた宅地開発もある。
- ・経営面では、取扱い物件が縮小しており、減収減益で大変厳しい状況にある。ただ、今まで培ってきた地元との付き合いの中で、地元の住民との信頼関係が醸成されているので、これは今後とも大事にしていきたいと考えている。
- ・行政への要望としては、空き家解体の費用助成、宅建と協働でのセミナーイベントなどの実施をお願いしたい。

### ◇駐車場管理業（実績□、見通し□）

- ・当社では、駐車場の管理を主な事業としている。駅前にある大型駐車場を、時間貸しや月極で利用契約を結んでいる。
- ・当社の課題として、駐車場の稼働率が安定していないことがある。駐車場のユーザーは近隣の法人が多いが、長期の利用契約は減少している。ここ最近では、利用している分だけ利用料を支払う傾向にある。周囲の大型施設の利用客が、景気の変動を受け、買い物などの消費需要が伸びていないことも一因と考えている。
- ・一般の賃貸物件については、新築マンションの坪単価の頭打ち、郊外住宅地の高齢化による住み替え需要、空き室の借り上げ、リノベーションなどの動きが出てきている。
- ・経営面では、売上、経常利益とも、主力の駐車場管理が安定しているので手堅い需要はあると判断している。ただ今後の消費の動きについては、不確定要素が多い。若手の車離れ、一般消費者のカーシェアリングの傾向が高まっていることなどがある。
- ・最近では比較的遠方のお客が多く、ネットで事前に駐車場を調べたうえで予約をしてくる。お客のコスト意識が高くなってきたことがうかがえる。

## 【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
  - ・売上の減少。主要品目の販売量の減少。
  - ・人手不足。ドライバー不足。
  - ・仕入値の値上り。原価増。メーカー倒産で仕入が現金のみになり商品不足。
  - ・顧客の減少。顧客が高齢化し来店が減少。顧客の利用数が減少。節約指向が強い。
- ◆「普通」と回答した事業者
  - ・雇用人員が不足。労務費単価の上昇。人材確保難。
  - ・特段大きな動きはない。従来業務が安定している。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・売上の増加。宿泊需要が増加。主要取引先への主力の売上が堅調。値上げの定着。
  - ・企業のシステム関連投資が衰えない。

#### <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	・売上減少と人手不足の悪循環。	●
2	・メーカー倒産により仕入が現金のみになり、商品不足により悪化。	●
3	・ドライバー不足による売上減少。	●
4	・長年営業していて、お客様の高齢化と年金の減少で、年間来店数の減少。	●
5	・顧客の減少、客単価の減額、仕入値の値上り。	●
6	・大手町、丸の内あたりのゼネコン新築現場が一段落してしまい、オリンピック景気も感じられない。	▲
7	・主要品目の販売量の減少、従業員の高齢化による販売力、生産性の低下。	▲
8	・各方面で原価増の風潮からか、販売単価の値上げが起きている。その影響が増えている。	▲
9	・高齢者が多くなって来店が少なくなっている。	▲
10	・お客の利用数が減っている（特に祝日等の日）。近年、祝日が増えすぎもあって売上減になっている。	▲
11	・節約指向が強い。	▲
12	・雇用人員が不足しており、人員募集経費を毎月かけるが、入社に至らない。	□
13	・労務費単価の上昇と人材確保が難題。	□
14	・業務量の増減は親会社に連動している。	□
15	・特段大きな動き（見込み）なく。	□
16	・従来業務が安定している。	□
17	・企業のシステム関連投資が衰えないため。	○
18	・発注時期の平準化により4月～6月の受注売上が増加したため。	○
19	・サラリーマンの宿泊需要が例年に比べやや増加した。	○
20	・ゴールデンウィークが長かったのは良い。終わってからの来客は少ない。	○
21	・値上げの定着に伴う、売上高の増加。	◎
22	・主要取引先への主力の売上も堅調なうえに、他事業への展開にも協力要請があり、売上を伸ばすことができた。他の取引先の受注も安定している。	◎

## ② 見通し

### 〔見通しの概要〕

- ◆ 「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・消費税率改正による景気の悪化。今後の景気の冷え込み。稼働人員の減少による継続的な売上減。
  - ・競合他社の増加。商品単価の競争が厳しい。営業力の低下。
  - ・資材、燃料費、最低賃金の値上り。現金仕入のため品不足。中小企業設備投資のマイナス。
  - ・新規顧客の増加が見込めない。
- ◆ 「普通」と回答した事業者
  - ・消費税率改正による落ち込み。消費税率改正につき単価ダウンの予想。
  - ・仕入価格の上昇。従来業務が安定。
- ◆ 「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・主要取引先でオリンピック需要と海外需要が見込まれる。オリンピック関係の需要が一段落。
  - ・大型案件の受注。新規受注があり、その効果が当分続く。

### <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	・夏以降に市場にあった商品の動きの不透明による。消費税のアップによる影響。	●
2	・スポンサー減少と売上減の傾向が続くそう。	●
3	・稼働人員の減少による継続的な売上減。	●
4	・現金仕入のため品不足。商品単価の競争が厳しい。利益が見込めない。入金までの商品（現金）不足。	●
5	・中小企業設備投資のマイナス。今後の景気の冷え込み。消費増税により一層の景気悪化が予想される。	▲
6	・資材、燃料費、最低賃金の値上りで、利益が出にくくなる。	▲
7	・営業力の低下、伸び悩み。	▲
8	・競合他社の増加が客数に影響を及ぼすと思われる。	▲
9	・新しいお客さんが多くなる事もないので、良くはならない。	▲
10	・全く暗い。高所得者のみが好景気の判断をしている様子。	▲
11	・消費増税をひかえて、多少駆け込み需要で件数が増えているようだが、10月すぎると落ち込みそう。	□
12	・うなぎやなので夏場は良い。仕入全般が高く、消費税もあり良くない。	□
13	・仕入価格の上昇が見込まれる。	□
14	・夏の暑い時期はどうしても減少傾向になる。増税につき単価ダウンが予想。	□
15	・競合他社が増える事により競争の激化。	□
16	・従来業務が安定している。	□
17	・オリンピック関係の需要が一段落し、通常の状態に戻っていく。	○
18	・景気の動向に左右されにくい業態である。売上、収益ともに大きな変化が少なく、概ね安定している。	○
19	・売上増の反動があるにしても、固定費は微増にとどまっているため、業績は堅調に推移する予想。主要取引先で、オリンピック需要と海外需要が見込まれるため、前年同様の売上を目標にしている。	◎
20	・大型案件の受注あり。	◎
21	・新規受注があり、その効果が当分続く。	◎

## ＜サービス業におけるヒアリング調査結果＞

### ◇ソフトウェア・システム開発業（実績◎、見通し◎）

- ・当社はシステムの設計、運用、保守を主たる事業とする会社である。
- ・当社の主な商品は、監視システム（光ファイバーの測定装置）、販促物発注システム（カーディーラー、ガソリンスタンド向けなど）、予約システム POS レジシステム、顧客管理システム、河川情報システムなどである。なお、河川情報システム等の公共関連については、自治体などから直接受注しておらず、大手会社からの孫請けの形をとっている。
- ・経営面は極めて好調で、売上は計画に対して 20%増である。人件費の伸びはあまりなく、固定費はほぼ一定なので、収益も拡大している。今後の売上見通しでも、主要取引先などの経営状況を見る限り、オリンピック関連需要、海外需要が引き続き見込まれる。
- ・経営課題は人材の不足である。弊社には新卒者が来ない。そのため同業他社などにアンテナを張って、絶えず募集をかけている。中途採用者の育成に力を入れている。引き抜かれないように待遇面での改善に神経を使っている。
- ・当社では、技術力について超一流を目指しているわけではない。リスク回避がモットーで手堅い需要のある分野で勝負をかけ、チーム力を大事にしている。

### ◇写真業（実績●、見通し□）

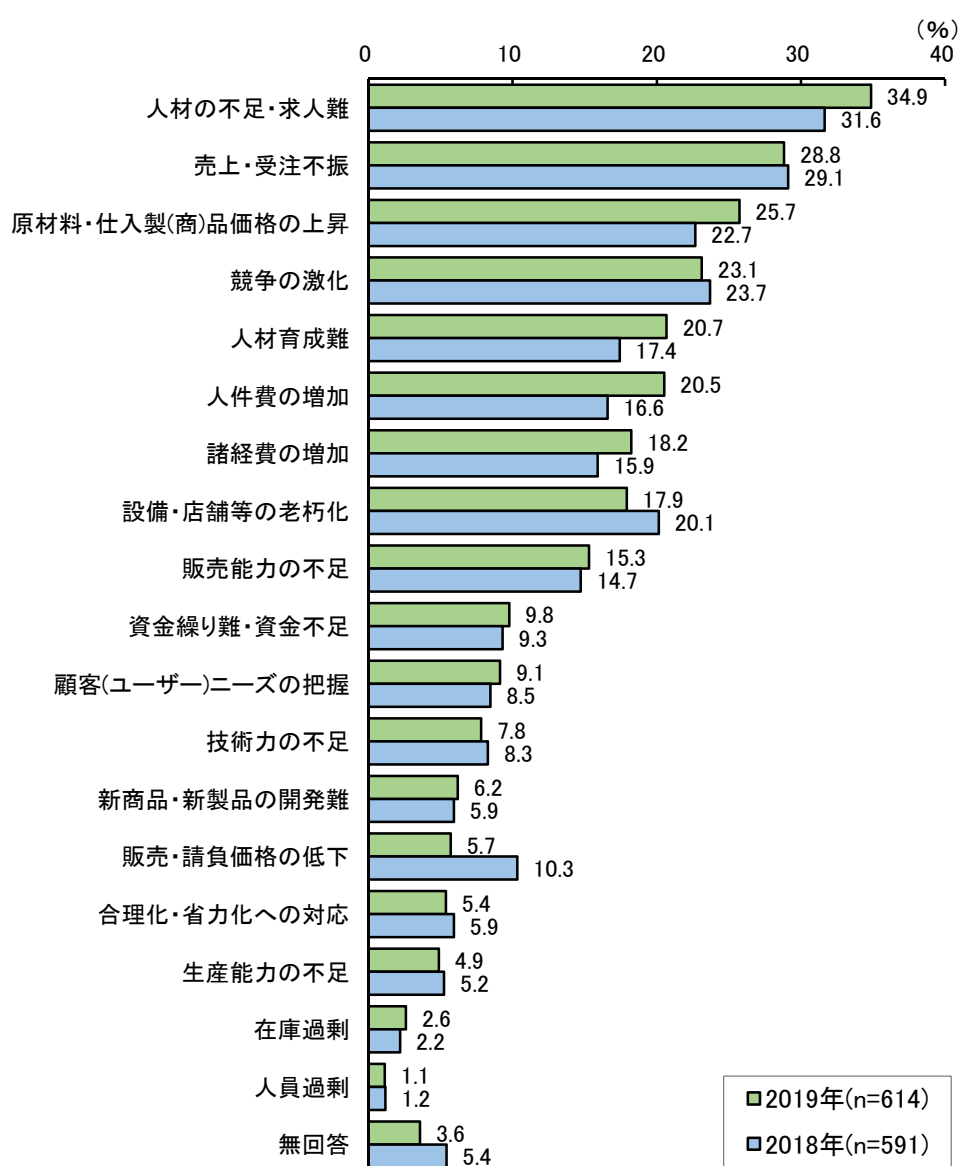
- ・当店は写真スタジオである。事業内容は、慶事、証明写真等スタジオ撮りのほかに、ロケなども行っている。
- ・当店は駅から徒歩で 10 分程度のところに立地している。また店から神社までは歩いて数分と天然のスタジオが近くにあり、好立地である。ただ周りには競合店が 2～3 店ある。
- ・営業は、お客様自身で直接、当店のホームページに予約を入れてもらい、その際、特典を付けることで他店との差別化を図っている。
- ・経営は、売上は維持しているものの、収益がやや減少している。課題としては、機械設備が老朽化しており、特に写真ストロボ等は、写真の品質保持のために更新する必要がある。もう 1 つの課題は顧客ニーズの把握である。お客様に満足してもらうために、顧客のニーズに最も合った、衣装、着付けなどを選択する必要がある。その際、一人ひとりの好みが違うので、それをどのように写真に表現し、商品化するか、そのノウハウの育成が重要である。
- ・キャッシュレスについてはクレジットカードを導入している。
- ・市への要望としては、パパママ応援ショップ等の中小の企業商店等へのフォローをして欲しい。各種優待カード（シルバーカード、パパママ応援ショップカード）が配られているが、このカードを知らないお客様も少なくない。

## (12) 経営上の課題

### ① 全体

当面の経営上の課題をみると、最も多いのが「人材の不足・求人難」(34.9%)で、以下、「売上・受注不振」(28.8%)、「原材料・仕入製(商)品価格の上昇」(25.7%)、「競争の激化」(23.1%)、「人材育成難」(20.7%)、「人件費の増加」(20.5%)、「諸経費の増加」(18.2%)、「設備・店舗等の老朽化」(17.9%)、「販売能力の不足」(15.3%)などと続いている。

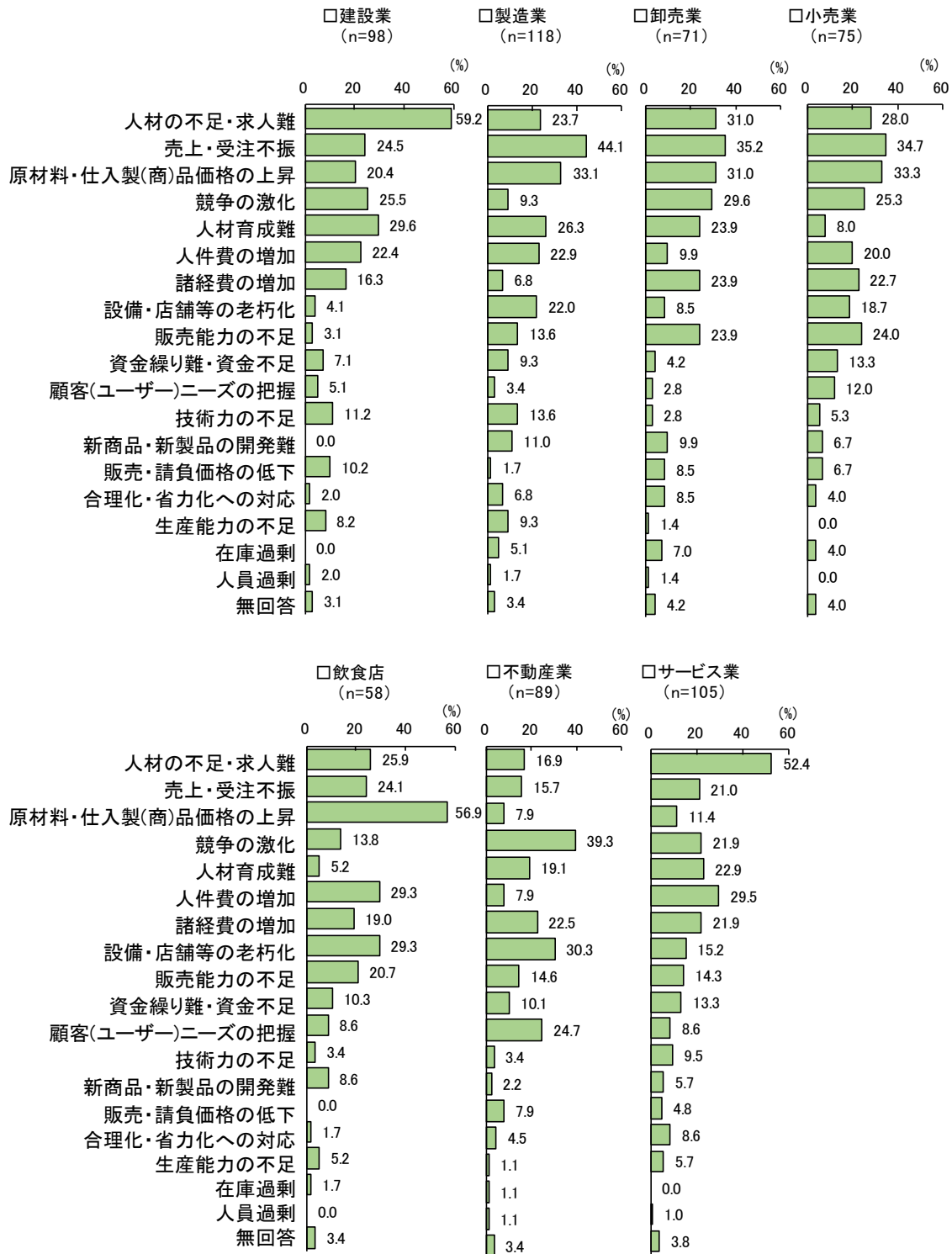
2018年調査(前年調査)と比べると、1位の「人材の不足・求人難」、2位の「売上・受注不振」は変わらないが、前年調査で4位であった「原材料・仕入製(商)品価格の上昇」が3位となり、前年調査で3位であった「競争の激化」が4位に後退した。また、前年調査で5位の「設備・店舗等の老朽化」が8位に後退し、前年調査で10位であった「販売・請負価格の低下」が14位に後退した。



## 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、卸売業、小売業は「売上・受注不振」、飲食店は「原材料・仕入製(商)品価格の上昇」、不動産業は「競争の激化」である。

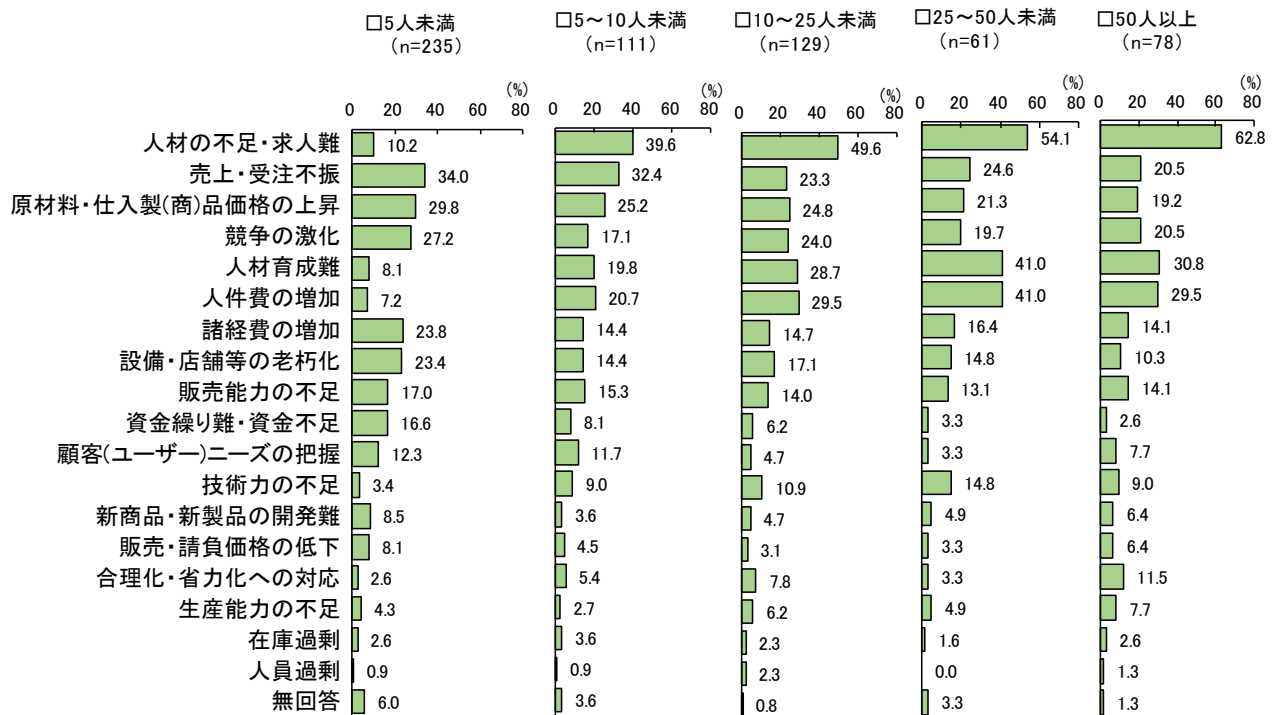
なお、「人材の不足・求人難」は、建設業で6割弱(59.2%)、サービス業で5割強(52.4%)と、半数を超えて多くなっている。また、「原材料・仕入製(商)品価格の上昇」は、飲食店で5割台半ばを超え(56.9%)、製造業、卸売業、小売業でも3割を超えている。



### ③ 規模別

規模別に1位をみると、「5人未満」は「売上・受注不振」、《5人以上》は「人材の不足・求人難」である。「人材の不足・求人難」は、規模が大きくなるにつれて増加し、「25～50人未満」で5割台半ば近く（54.1%）、「50人以上」で6割強（62.8%）と半数を超える。

なお、規模の大きな事業所では「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、「5人未満」では「原材料・仕入製（商）品価格の上昇」「競争の激化」「諸経費の増加」などの課題が多い。





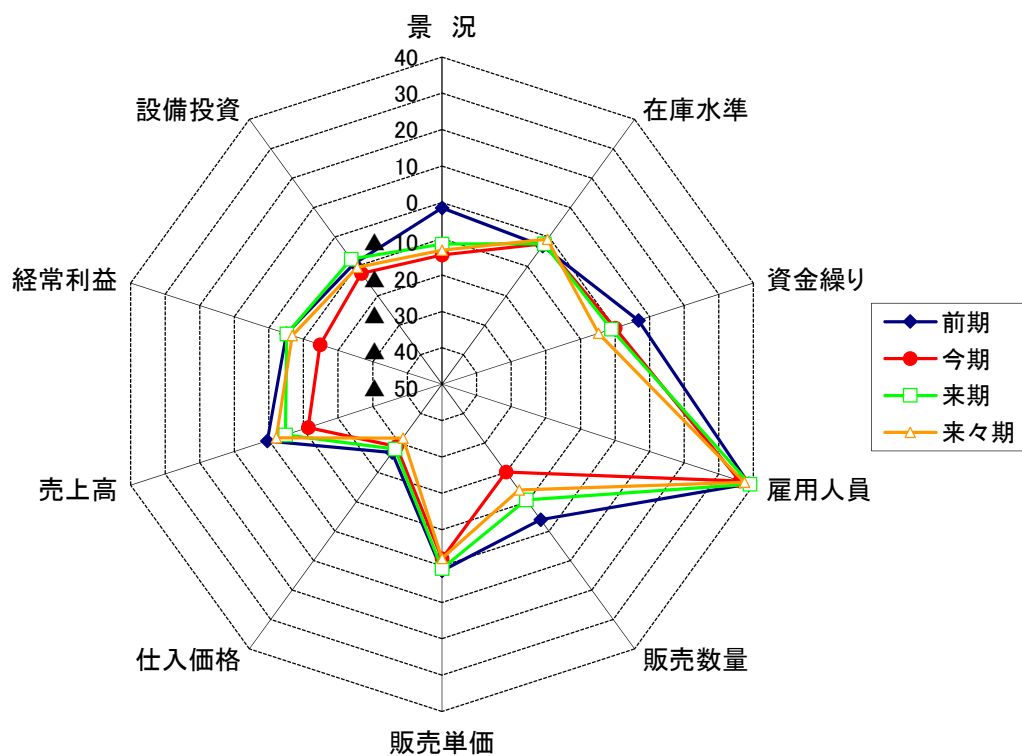
## 2 業種別の動向

### (1) 建設業

今期のD I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。雇用人員は大幅なプラスが続いた。資金繰り、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、売上高、経常利益が上昇する見通しであるが、来々期は、景況、販売数量、販売単価、経常利益が下降する見通しである。雇用人員は、来期、来々期と大幅なプラスが続き、資金繰りは来期、来々期とマイナスとなる見通しである。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
	2019年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
景況	▲ 1.5	▲ 14.4	▲ 11.5	▲ 13.2
在庫水準	▲ 3.0	▲ 2.2	▲ 2.3	▲ 0.8
資金繰り	6.8	0.0	▲ 1.1	▲ 4.8
雇用人員	38.7	36.1	38.9	37.4
販売数量	▲ 3.9	▲ 20.1	▲ 10.7	▲ 14.0
販売単価	1.3	▲ 2.0	0.7	▲ 2.1
仕入価格(単価)	▲ 26.7	▲ 28.8	▲ 28.0	▲ 31.7
売上高	0.5	▲ 11.3	▲ 4.8	▲ 2.2
経常利益	▲ 5.1	▲ 14.8	▲ 5.2	▲ 6.8
設備投資	▲ 9.0	▲ 12.4	▲ 7.5	▲ 10.3

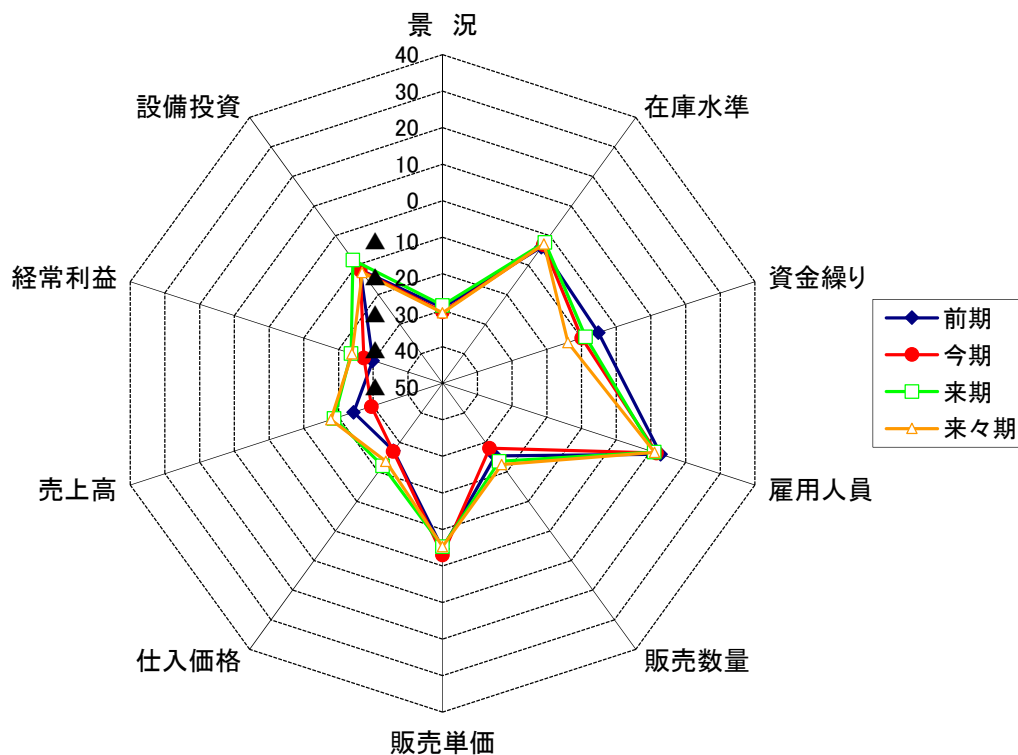


## (2) 製造業

今期のD Iは、前期と比べて景況、販売数量、売上高は下降し、販売単価、経常利益は上昇した。雇用人員はプラスが続いた。在庫水準、仕入価格は上昇したもの、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、経常利益が下降し、販売数量、売上高は上昇する見通しである。来期、来々期と雇用人員はプラスが続く見通しである。来々期は、在庫水準、資金繰り、仕入単価、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
	2019年 1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期
景況	▲ 29.3	▲ 30.4	▲ 28.7	▲ 30.7
在庫水準	▲ 3.9	▲ 3.1	▲ 2.3	▲ 2.8
資金繰り	▲ 5.1	▲ 9.9	▲ 8.8	▲ 13.8
雇用人員	12.8	11.6	11.0	11.1
販売数量	▲ 25.4	▲ 28.1	▲ 23.6	▲ 22.5
販売単価	▲ 4.7	▲ 3.0	▲ 5.3	▲ 5.4
仕入価格(単価)	▲ 27.2	▲ 27.0	▲ 22.1	▲ 23.6
売上高	▲ 24.4	▲ 29.5	▲ 18.8	▲ 17.9
経常利益	▲ 29.9	▲ 27.4	▲ 23.7	▲ 23.9
設備投資	▲ 11.6	▲ 11.7	▲ 8.3	▲ 12.5

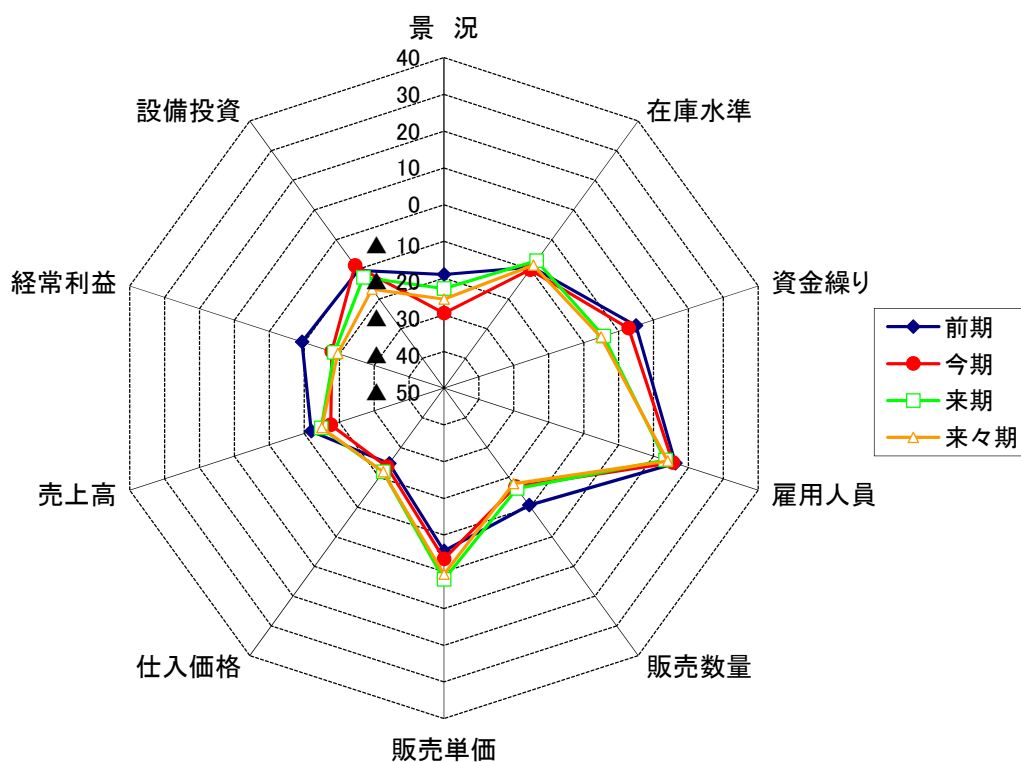


### (3) 卸売業

今期のD Iは、前期と比べて景況、販売数量、売上高、経常利益が下降し、販売単価は上昇した。在庫水準、資金繰り、雇人員は下降した。資金繰り、雇人員はプラスが続いた。

先行きをみると、来期は景況、販売数量、販売単価、売上高は上昇するものの、経常利益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、経常利益ともに下降する見通しである。来期、来々期と雇人員はプラスが続く見通しである。来々期は在庫水準、資金繰り、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
	2019年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
景況	▲ 19.0	▲ 29.6	▲ 22.9	▲ 25.7
在庫水準	▲ 9.3	▲ 10.1	▲ 7.1	▲ 8.6
資金繰り	5.0	2.9	▲ 4.3	▲ 5.0
雇人員	16.2	15.5	13.4	14.1
販売数量	▲ 10.6	▲ 16.9	▲ 16.2	▲ 17.9
販売単価	▲ 5.6	▲ 3.5	2.1	0.7
仕入価格(単価)	▲ 24.6	▲ 23.6	▲ 21.8	▲ 21.8
売上高	▲ 12.0	▲ 17.6	▲ 14.8	▲ 15.0
経常利益	▲ 9.3	▲ 17.9	▲ 18.6	▲ 19.6
設備投資	▲ 10.3	▲ 8.7	▲ 12.7	▲ 16.7

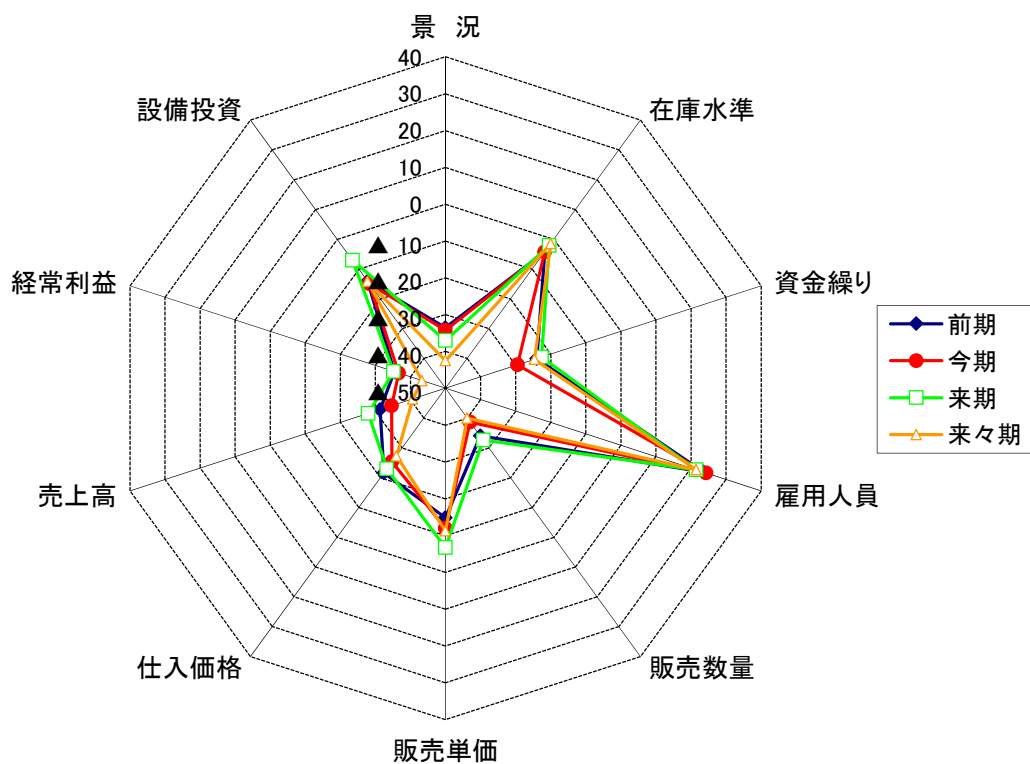


## (4) 小売業

今期のD Iは、前期と比べて景況、販売数量、売上高、経常利益が下降し、販売単価が上昇した。雇用人員はプラスが続いた。資金繰り、仕入価格、設備投資は下降した。

先行きをみると、来期は、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が、景況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き、雇用人員のプラスが続く見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2019年 1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期
景況	▲ 33.6	▲ 34.2	▲ 37.0	▲ 42.5
在庫水準	▲ 4.2	▲ 4.2	▲ 2.1	▲ 1.4
資金繰り	▲ 24.0	▲ 29.5	▲ 22.6	▲ 24.7
雇用人員	23.6	24.3	21.5	21.5
販売数量	▲ 34.0	▲ 38.7	▲ 32.7	▲ 40.0
販売単価	▲ 14.9	▲ 12.0	▲ 6.8	▲ 11.3
仕入価格(単価)	▲ 21.6	▲ 25.3	▲ 23.0	▲ 27.3
売上高	▲ 31.3	▲ 34.7	▲ 28.0	▲ 40.7
経常利益	▲ 35.3	▲ 36.7	▲ 35.1	▲ 43.3
設備投資	▲ 14.1	▲ 14.8	▲ 7.0	▲ 14.1

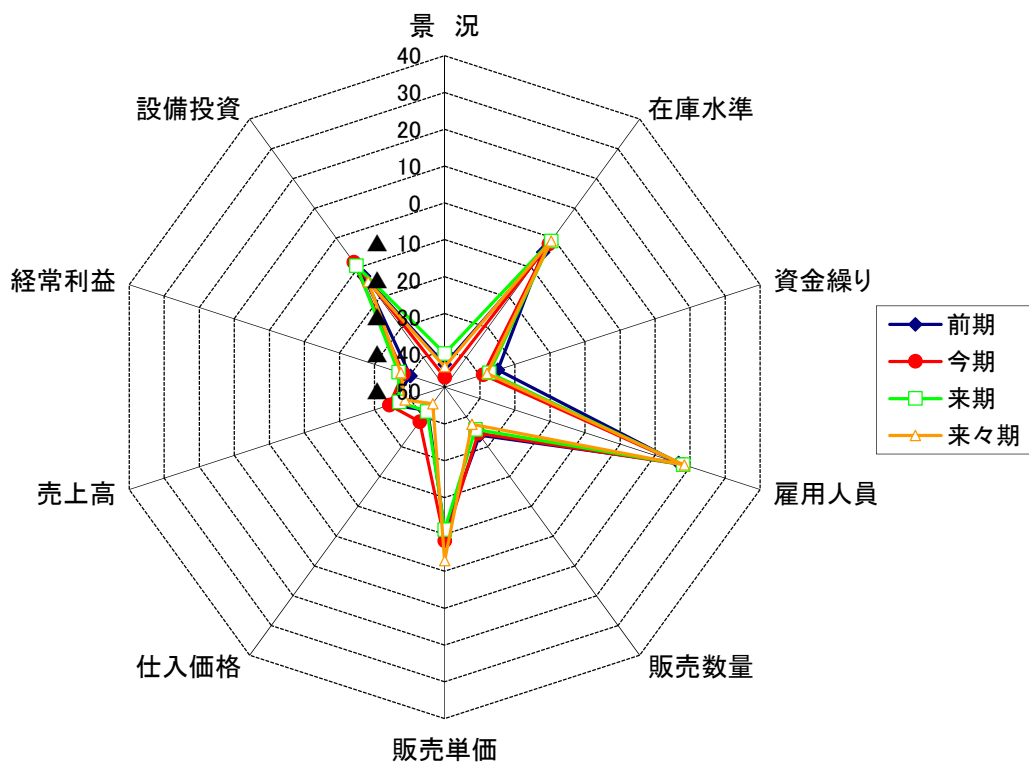


## (5) 飲食店

今期のD Iは、前期と比べて景況、販売数量が下降したものの、販売単価、売上高、経常利益は上昇した。資金繰りと仕入価格の大幅なマイナスが続いた。雇用人員はプラスが続いた。

先行きは、来期は販売数量、販売単価、売上高は下降し、景況、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、売上高、経常利益が下降し、販売単価は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、雇用人員はプラスが続く見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2019年 1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期
景況	▲ 43.9	▲ 47.3	▲ 40.9	▲ 44.4
在庫水準	▲ 4.7	▲ 1.9	▲ 1.0	▲ 1.0
資金繰り	▲ 34.8	▲ 39.1	▲ 37.3	▲ 38.0
雇用人員	16.7	17.9	17.9	18.3
販売数量	▲ 33.9	▲ 34.5	▲ 35.8	▲ 37.5
販売単価	▲ 10.9	▲ 8.3	▲ 11.3	▲ 2.9
仕入価格(単価)	▲ 42.1	▲ 38.4	▲ 41.8	▲ 44.4
売上高	▲ 34.5	▲ 34.2	▲ 37.0	▲ 38.7
経常利益	▲ 40.2	▲ 38.2	▲ 36.8	▲ 37.5
設備投資	▲ 12.7	▲ 8.0	▲ 9.2	▲ 14.6

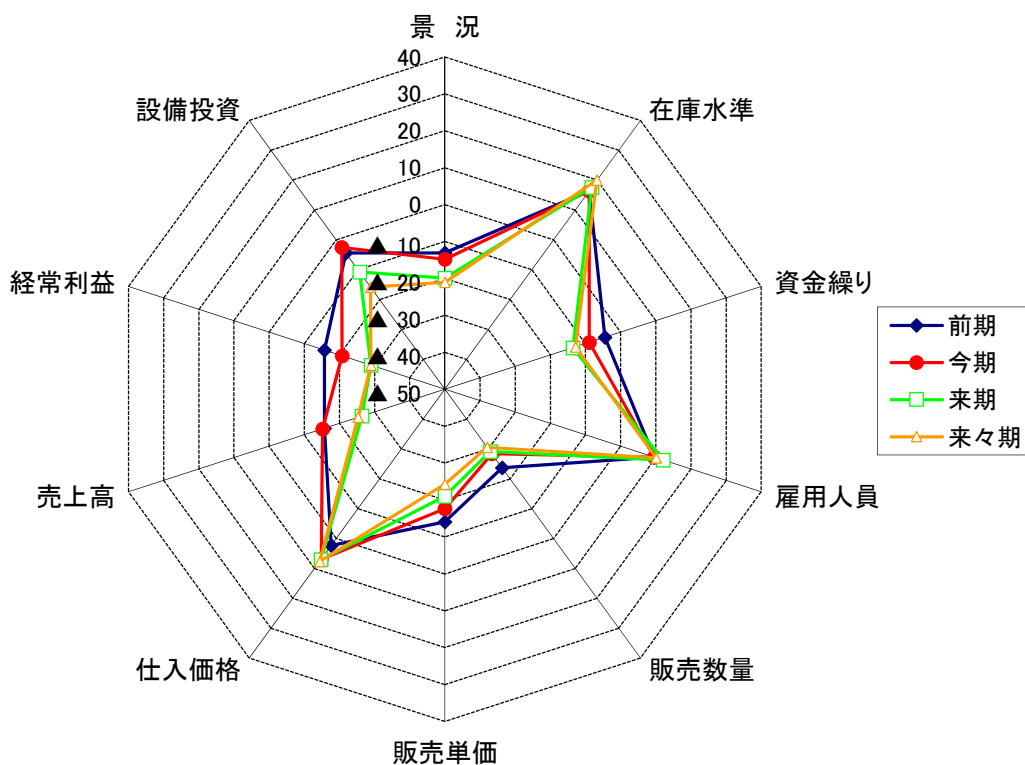


## (6) 不動産業

今期のD Iは、前期と比べて景況、販売数量、販売単価、経常利益が下降し、売上高が上昇した。在庫水準、雇用人員はプラスが続いた。

先行きをみると、来期は景況、販売数量、販売単価、売上高、経常利益ともに下降する見通しである。来々期は、景況、販売数量、販売単価が下降するものの、売上高は上昇する見通しである。在庫水準、雇用人員は引き続きプラスが続く見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2019年 1~3月期	4~6月期	7~9月期	10~12月期
景況	▲ 13.1	▲ 14.8	▲ 19.9	▲ 21.0
在庫水準	16.4	16.4	17.6	20.0
資金繰り	▲ 4.5	▲ 9.0	▲ 13.6	▲ 12.8
雇用人員	9.5	9.5	12.0	10.1
販売数量	▲ 23.6	▲ 28.4	▲ 29.2	▲ 30.6
販売単価	▲ 14.1	▲ 17.6	▲ 21.0	▲ 24.3
仕入価格(単価)	2.3	6.9	7.0	7.7
売上高	▲ 15.7	▲ 15.2	▲ 26.4	▲ 25.3
経常利益	▲ 15.7	▲ 20.8	▲ 29.0	▲ 29.0
設備投資	▲ 4.4	▲ 2.5	▲ 10.8	▲ 15.8

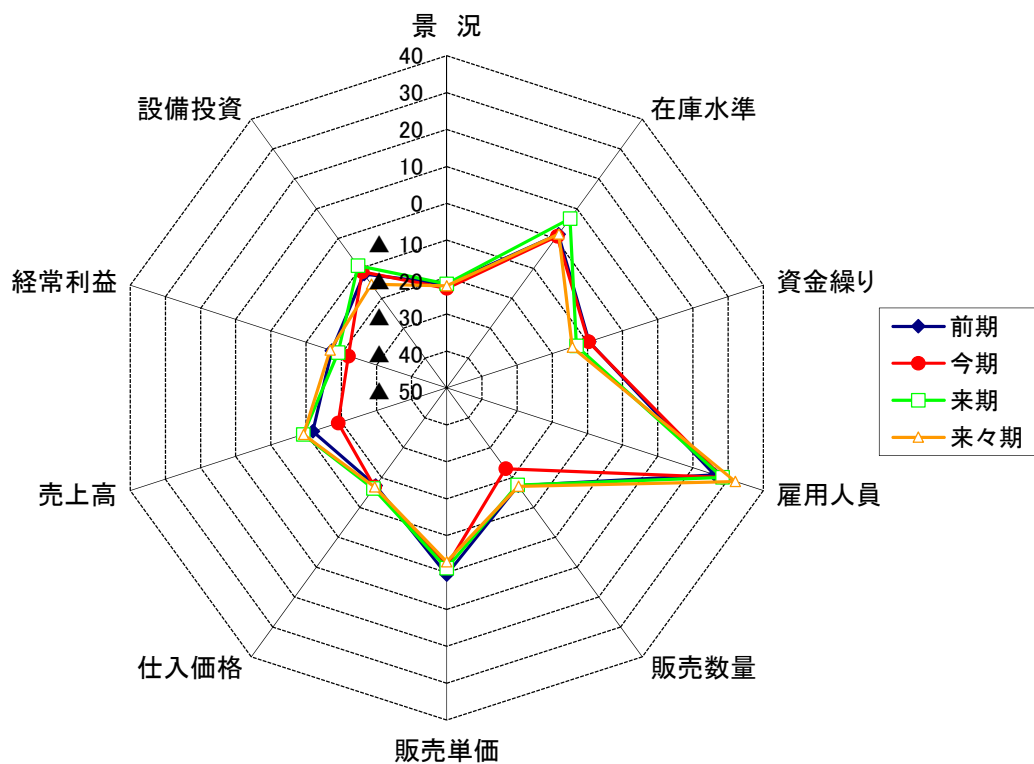


## (7) サービス業

今期のD I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。来々期は景況、販売単価、売上高が下降し、販売数量、経常利益が上昇する見通しである。在庫水準、雇用人員はプラスが続く見通しである。来期、来々期と資金繰り、仕入価格、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
	2019年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
景況	▲ 21.9	▲ 23.1	▲ 21.8	▲ 22.3
在庫水準	1.4	0.7	6.6	1.5
資金繰り	▲ 9.5	▲ 9.7	▲ 13.1	▲ 14.3
雇用人員	26.2	28.4	28.4	32.0
販売数量	▲ 17.2	▲ 22.9	▲ 17.4	▲ 17.1
販売単価	0.6	▲ 1.7	▲ 1.1	▲ 2.9
仕入価格(単価)	▲ 17.2	▲ 16.9	▲ 16.3	▲ 16.9
売上高	▲ 11.9	▲ 19.1	▲ 9.1	▲ 9.2
経常利益	▲ 17.3	▲ 22.1	▲ 19.1	▲ 16.8
設備投資	▲ 11.9	▲ 11.1	▲ 9.1	▲ 15.3



## IV 特別調査

### ●消費税率改正の影響等について

#### 1 消費税率改正による事業への影響について

##### (1) 事業への影響の有無

###### ① 全体

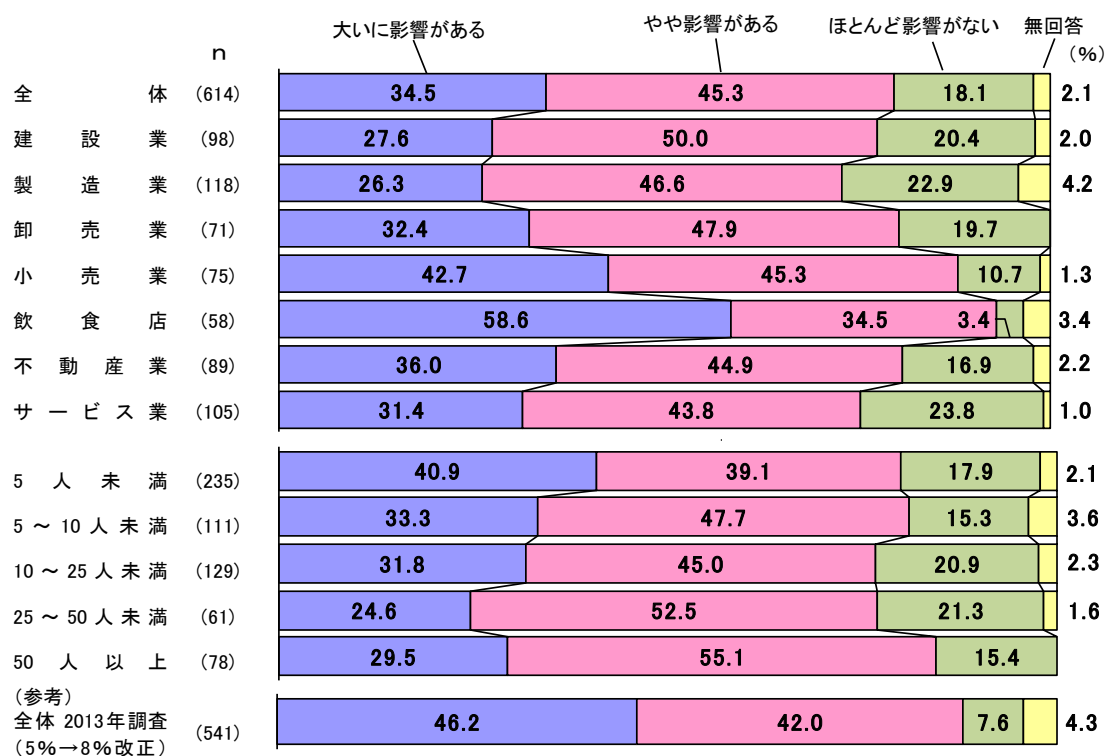
消費税率の改正（令和元年 10 月 1 日に実施される予定）が、事業に影響があるかを聞いたところ、「大いに影響がある」が 3 割台半ば近く（34.5%）、「やや影響がある」が 4 割台半ば（45.3%）で、両者を合わせた《影響がある》が 8 割弱（79.8%）を占める。「ほとんど影響がない」は 2 割近く（18.1%）である。

###### ② 業種別

《影響がある》は、どの業種も 7 割を超えており、特に飲食店は 9 割台半ば近く（93.1%）、小売業は 9 割近く（88.0%）と多い。一方、「ほとんど影響がない」は、サービス業で 2 割台半ば近く（23.8%）、製造業で 2 割強（22.9%）を占める。

###### ③ 規模別

《影響がある》は、どの規模も概ね 7 割台半ばから 8 割台半ばを占めるが、「50 人以上」が 8 割台半ば近く（84.6%）で最も多くなっている。なお、「5 人未満」は「大いに影響がある」が約 4 割（40.9%）を占めて多い。



注：参考は、2013 年に実施した消費税率改正（平成 26 年（2014 年）4 月 1 日）にかかる調査の結果である。



## (2) 事業への影響の内容

### ① 全体

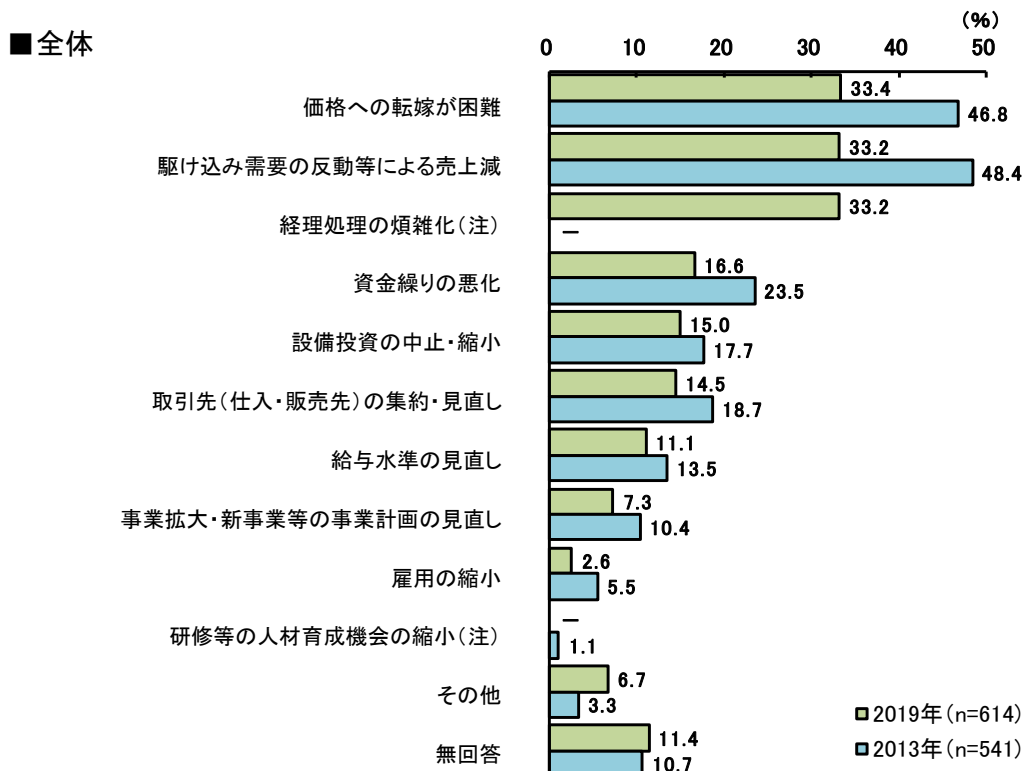
消費税率改正による事業への影響をみると、「価格への転嫁が困難」(33.4%)、「駆け込み需要の反動等による売上減」(33.2%)、「経理処理の煩雑化」(33.2%)の3つが、3割台半ば近くで多くなっている。以下、「資金繰りの悪化」(16.6%)、「設備投資の中止・縮小」(15.0%)、「取引先(仕入・販売先)の集約・見直し」(14.5%)、「給与水準の見直し」(11.1%)などと続いている。

### ② 業種別

飲食店、小売業で最も多いのは「価格への転嫁が困難」で、飲食店で7割強(72.4%)、小売業で5割台半ば近く(53.3%)を占める。建設業、製造業、卸売業で最も多いのは「駆け込み需要の反動等による売上減」で、次いで「経理処理の煩雑化」が多い。不動産業は「経理処理の煩雑化」、「価格への転嫁が困難」、「駆け込み需要の反動等による売上減」が同程度に多い。サービス業で最も多いのは「経理処理の煩雑化」で、「価格への転嫁が困難」が次いでいる。

### ③ 規模別

5人未満で最も多いのは「価格への転嫁が困難」で、次いで「駆け込み需要の反動等による売上減」が多い。5～10人未満で最も多いのは「駆け込み需要の反動等による売上減」、《10人以上》で最も多いのは「経理処理の煩雑化」である。

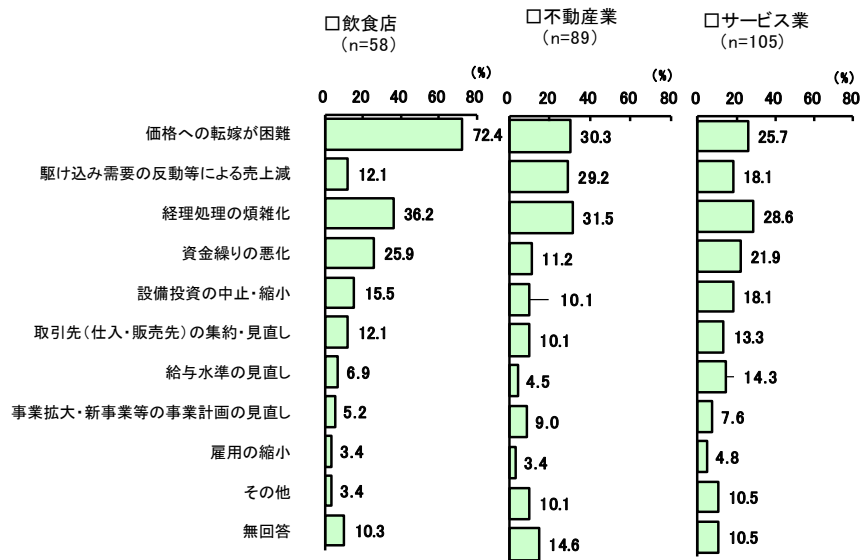
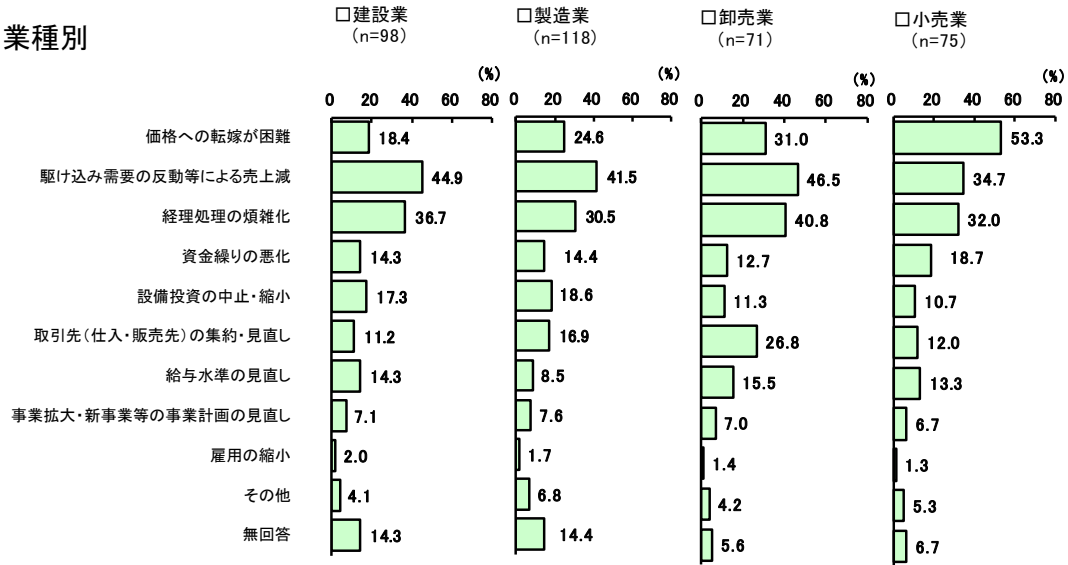


注：その他は、「景気悪化に伴う民間建築需要の落込み」「消費者の購買意欲の低下」

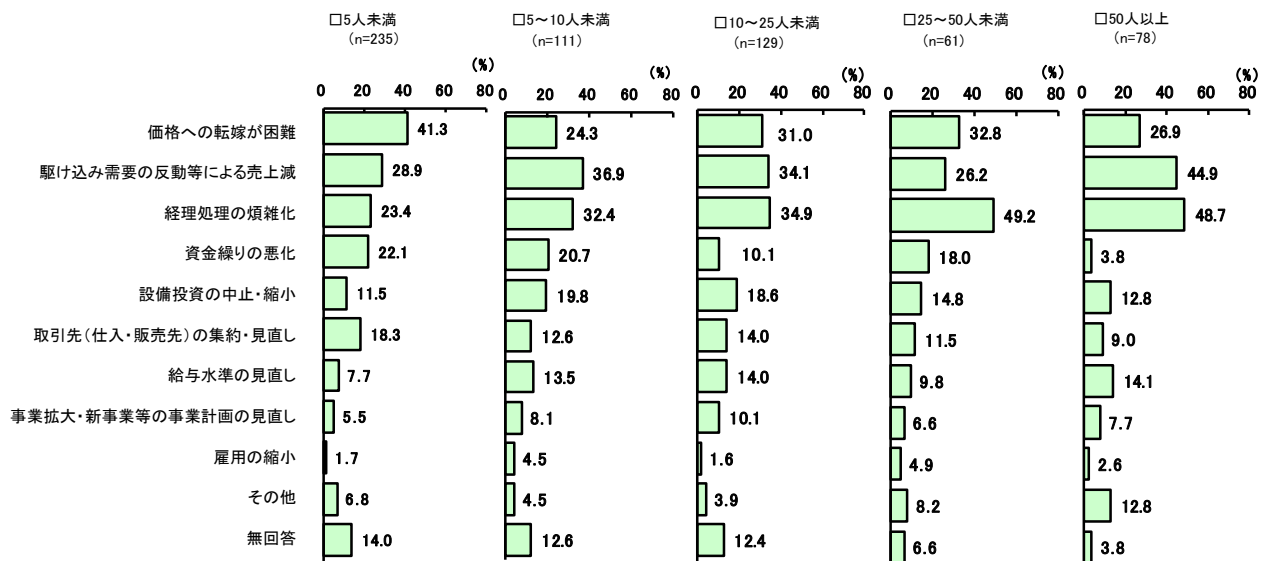
「国内需要の縮小」「取引相手の経営の先行きがどうなるか」等。

また、2019年調査では「経理処理の煩雑化」の選択肢を新たに入れ、2013年調査の「研修等の人材育成機会の縮小」の選択肢を削除した。

## ■業種別



## ■規模別



## 2 軽減税率への対応について

### (1) 軽減税率への対応状況

#### ① 全体

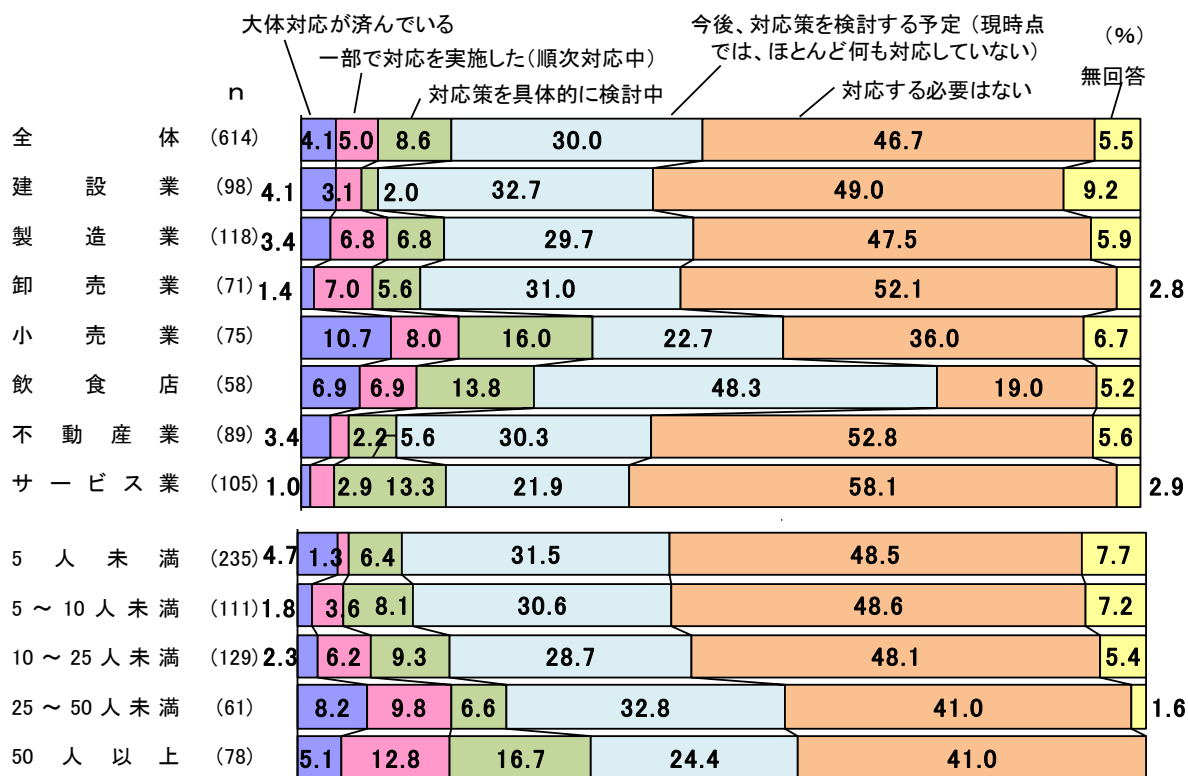
軽減税率への対応状況を聞いたところ、「大体対応が済んでいる」が4.1%、「一部で対応を実施した」が5.0%、「対応策を具体的に検討中」が8.6%で、これらを合計した《対応を実施・検討中》は1割台半ばを超える(17.7%)。「今後、対応策を検討する予定」は3割(30.0%)、「対応する必要はない」は4割台半ばを超え(46.7%)である。

#### ② 業種別

《対応を実施・検討中》は小売業と飲食店で多く、小売業で3割台半ば近く(34.7%)、飲食店で2割台半ばを超える(27.6%)。また、飲食店は「今後、対応策を検討する予定」が5割近く(48.3%)を占めている。

#### ③ 規模別

《対応を実施・検討中》は規模が大きくなるにつれて増加し、「25～50人未満」で2割台半ば近く(24.6%)、「50人以上」で3割台半ば近く(34.6%)を占める。



## (2) 導入にあたっての課題

### ① 全体

2 (1) の質問で「大体対応が済んでいる」「一部で対応を実施した」「対応策を具体的に検討中」「今後対応を検討する予定」のいずれかを選んだ事業所 (n=293) に、軽減税率を導入するにあたっての課題を聞いたところ、最も多いのは「経理事務の負担増」の4割強(42.0%)で、以下、「軽減税率の対象品目の確認や判断」(27.6%)、「制度の理解、従業員への教育・研修」(24.9%)、「レジの入替、社内システムの改修」(24.2%)、「値札、価格表示などの変更」(21.8%)などと続いている。

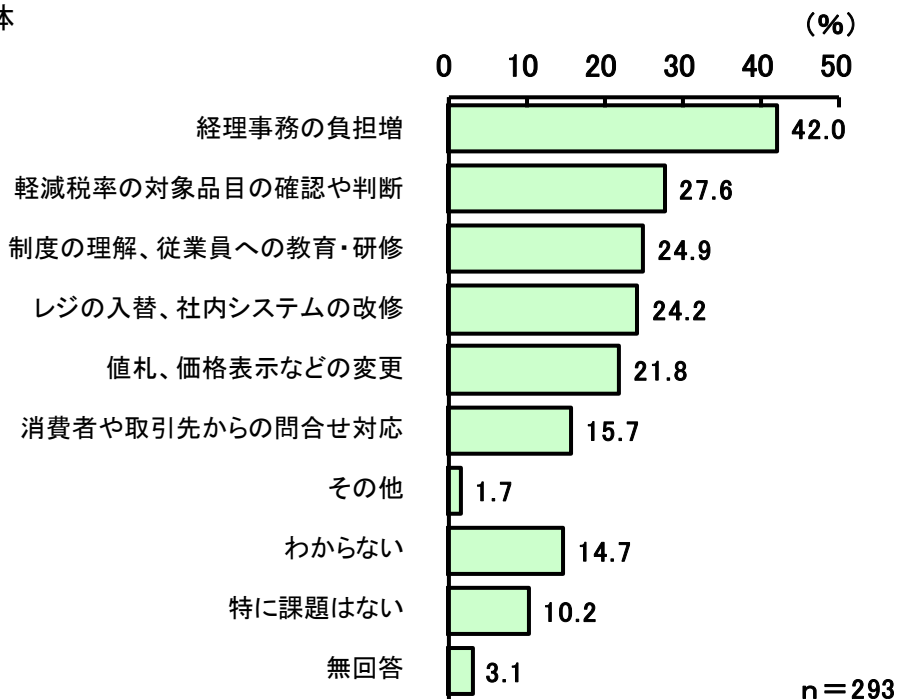
### ② 業種別

1位をみると、飲食店以外の業種では「経理事務の負担増」である。飲食店では「値札、価格表示などの変更」(54.5%)、「レジの入替、社内システムの改修」(52.3%)が5割を超えて多くなっている。なお、小売業では「軽減税率の対象品目の確認や判断」と「値札、価格表示などの変更」が4割台半ばを超えて(46.5%)多く、また、卸売業では、「制度の理解、従業員への教育・研修」(43.8%)、「レジの入替、社内システムの改修」(40.6%)が4割を超えて多い。

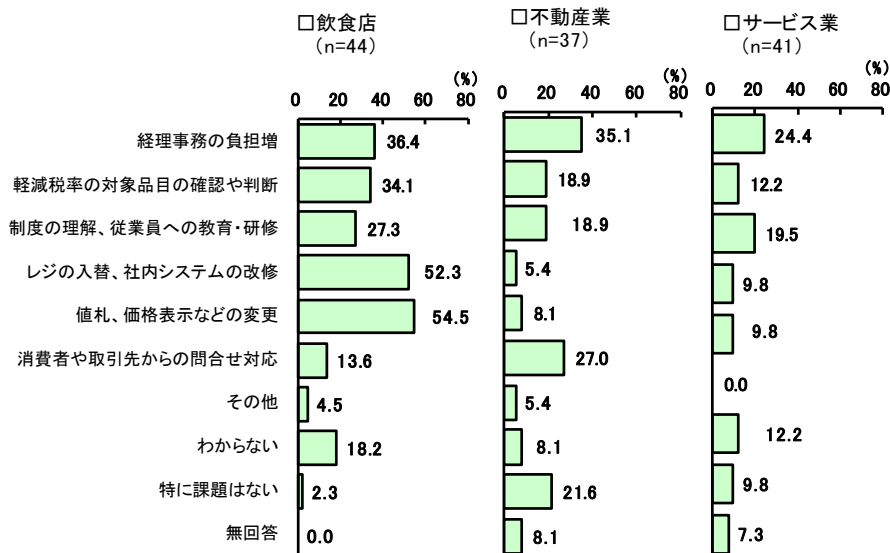
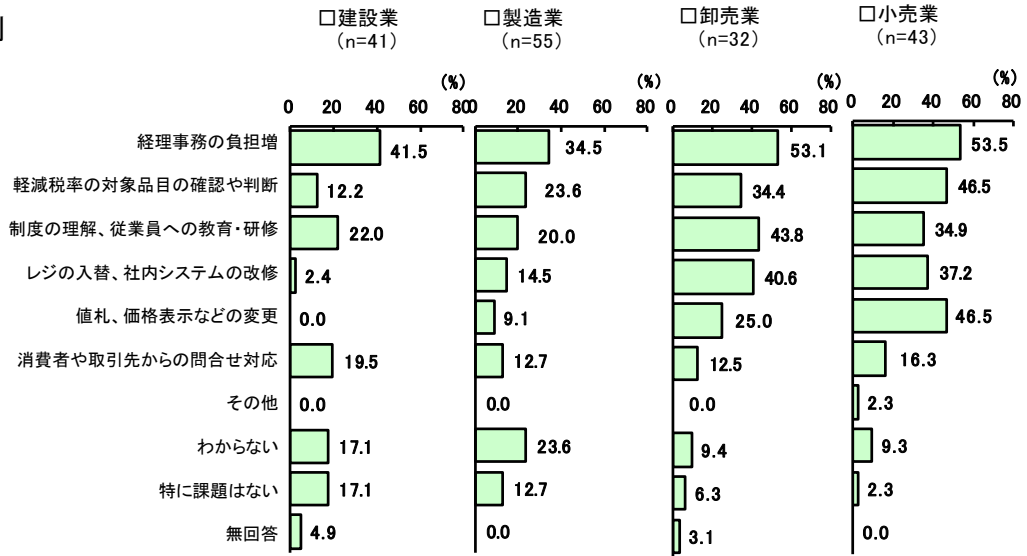
### ③ 規模別

「5人未満」で最も多いのは「値札、価格表示などの変更」の3割強(32.0%)で、「経理事務の負担増」が次いでいる。《5人以上》で最も多いのは「経理事務の負担増」で、「25～50人未満」で6割台半ば(65.7%)、「50人以上」で約6割(60.9%)を占める。

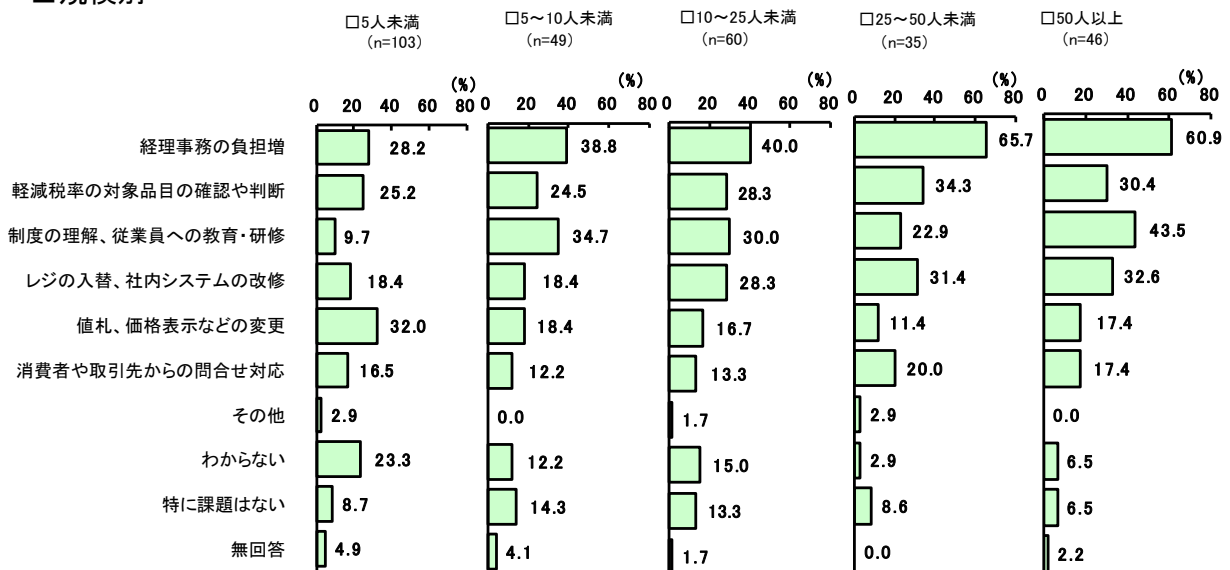
#### ■全体



## ■業種別



## ■規模別



### (3) 事業への影響とその理由

#### (3) - 1 事業への影響

##### ① 全体

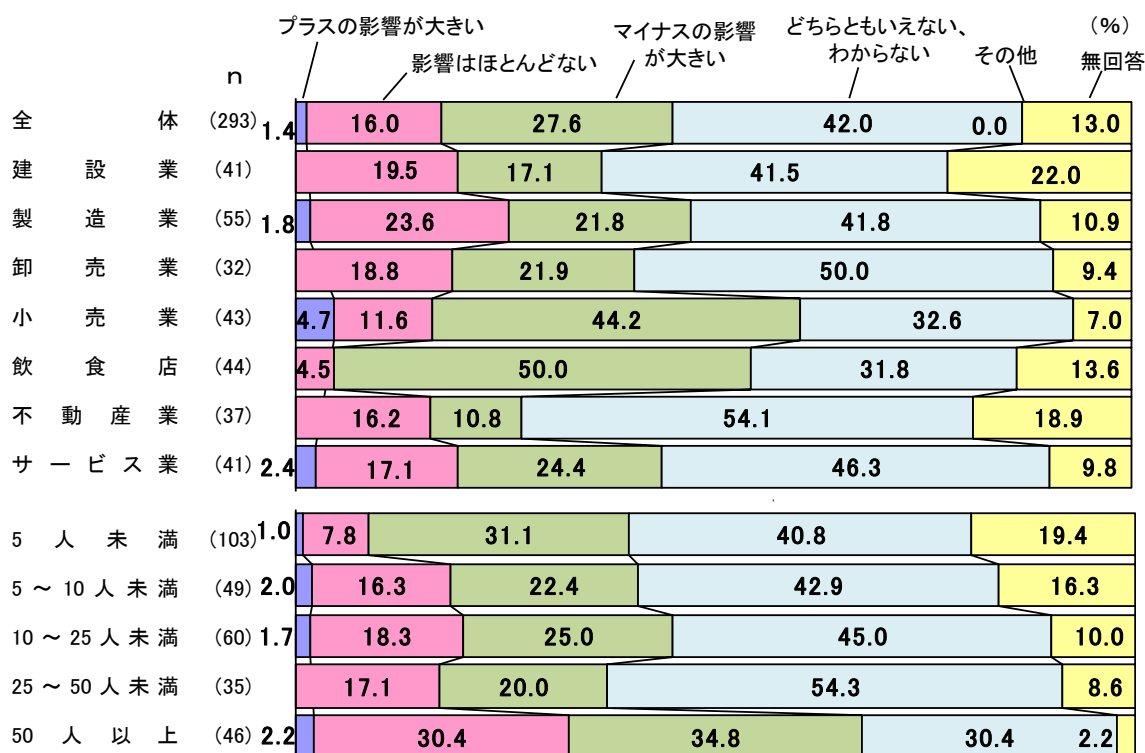
2 (1) の質問で「大体対応が済んでいる」「一部で対応を実施した」「対応策を具体的に検討中」「今後、対応策を検討する予定」のいずれかを選んだ事業所 (n=293) に、軽減税率の事業への影響について聞いたところ、「プラスの影響が大きい」が 1.4%、「影響はほとんどない」が 1割台半ばを超え(16.0%)、「マイナスの影響が大きい」が 2割台半ばを超え(27.6%)、「どちらともいえない、わからない」が 4割強 (42.0%) である。

##### ② 業種別

「マイナスの影響が大きい」は飲食店 (50.0%)、小売業 (44.2%) で最も多いが、それ以外の業種では「どちらともいえない、わからない」が 4割以上を占めて最も多い。

##### ③ 規模別

「50人以上」は「マイナスの影響が大きい」(34.8%)、「影響はほとんどない」(30.4%)、「どちらともいえない、わからない」(30.4%) のいずれも 3割を超える。一方、《50人未満》では「どちらともいえない、わからない」が最も多く 4割以上を占めている。



### (3) - 2 前記(3) - 1の選択肢を選んだ理由

前記(3) - 1の質問の選択肢を選んだ理由について、主なものを以下にまとめた。

#### ●「プラスの影響が大きい」を選択した理由 (n=4)

- ・食品のディスカウント店のため、食費を下げたい顧客が集中する。増税時には顕著にあらわれる。(小売業)
- ・販売品目が食料品、生鮮食料品(野菜)のため。(小売業)

#### ●「影響はほとんどない」を選択した理由 (n=47)

- ・売買商品の大体が軽減税率対象となるため。(製造業)
- ・売り買いともに消費税が適応されているから。(製造業)
- ・転嫁は可能と思われるため。(卸売業)
- ・売上に対して1%以下のウエイトなので。(卸売業)
- ・食品の取扱いが少ない。(小売業)
- ・対象商品が一部に限られている。(小売業)
- ・ほとんど持ち帰り商品のため。(小売業)
- ・軽減税率対象物は主業務での扱いが無いため。(サービス業)

#### ●「マイナスの影響が大きい」を選択した理由 (n=81)

- ・軽減税率の対象品目はごく限定的にすぎないため、軽減税率採用に伴うメリットと経理事務の負担増等のデメリットを考えるとデメリットの方が大きい。(建設業)
- ・社内システム改修によるコスト増、内製なので補助金がない。(建設業)
- ・経理処理の負担、飲食店のレジ入替や入力負担など。(製造業)
- ・システム面での見直し、対応費用。(製造業)
- ・8%と10%と伝票を分ける必要があるため。(製造業)
- ・システムの改修に多額の投資が必要、消費税納税作業が煩雑化する。(卸売業)
- ・軽減税率に対応するための事務処理の負担が増えるため。(卸売業)
- ・事前準備対策が必要。(小売業)
- ・アイテムにより税率が違い混乱する。(小売業)
- ・食品は8%のままだが、包装材の値段が顧客から支持されない。(小売業)
- ・手間がかかる。人件費の高騰。(飲食店)
- ・単価設定の複雑化によるお客様の混乱。(飲食店)
- ・内税にするつもりだが、値札、メニュー表を直すのが面倒。不景気のおりレジの買替の負担が大きい。同じ品物を販売と飲食で別々にレジを打たなければいけないので間違えそう。(飲食店)
- ・外食が減る。(飲食店)

- ・経理事務の負担増に加え、仕入のみに軽減税率が適用されるため税負担が増す。  
(サービス業)
- ・経費計上での会計処理にのみ影響がでるものと思われ、プラスに影響することは想定できない。(サービス業)
- ・従来行われた税率の改定だけであれば影響はほとんどないが、軽減税率の導入により従業員教育から事務処理の工数増等、初期以外に継続的に手間が増えると想定されるため。(サービス業)

●「どちらともいえない、わからない」を選択した理由 (n=123)

- ・10月にならないとわからない。(建設業)
- ・実際に運用が始まってみないとわからない(製造業)
- ・減税対応などで影響は不明。(製造業)
- ・販売商品は食品なので、今までとほぼ変わらないと思われるが、経理業務の負担がどこまで増えるか不明。(卸売業)
- ・飲料の小売・製造に対しては、軽減税率対応だが、対応する手数料、他に対しては個別対応のため。(小売業)
- ・始まってみないとわからない。(飲食店)
- ・テイクアウト商品に関しては買い手のモラルが重要になると予想している。(小売店)
- ・レジの入替の効果が売上、利益向上に繋がるか判断できない。(サービス業)
- ・便利になった部分と手間が増えた部分がある。(サービス業)
- ・どのような影響がでるか不明である。(サービス業)



### 3 ポイント還元策を機としたキャッシュレス決済の導入についての考え

#### ① 全体

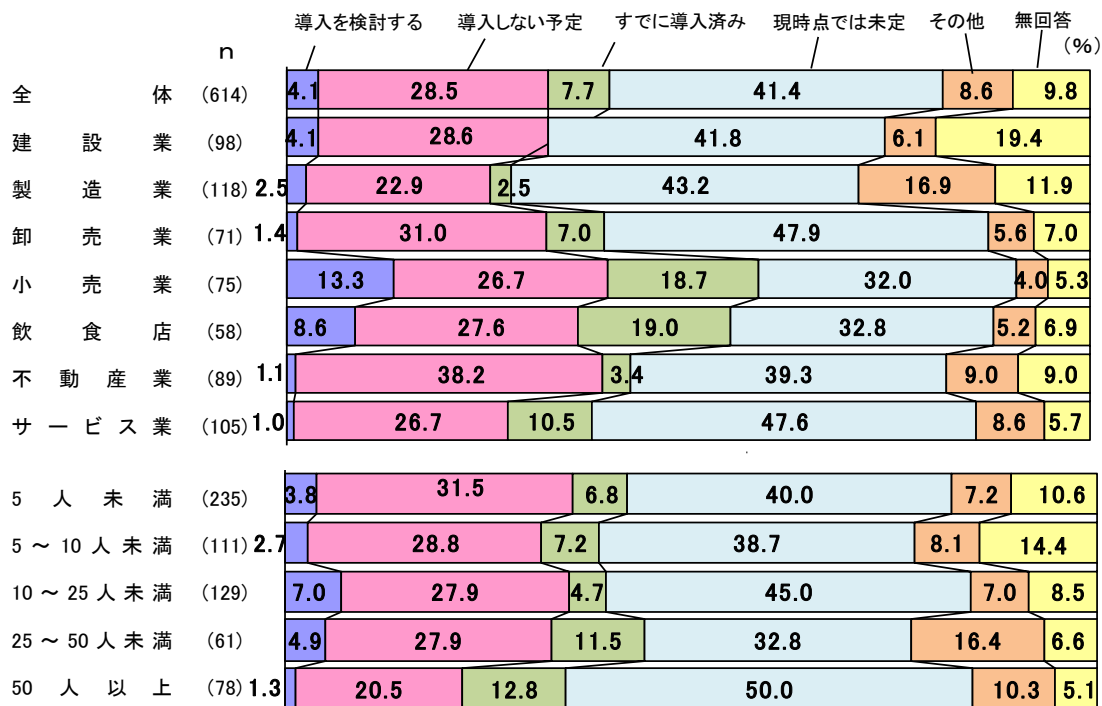
ポイント還元策を機にキャッシュレス決済を導入するかについての考えを聞いたところ、最も多いのは「現時点では未定」の4割強（41.4%）で、次いで「導入しない予定」の3割近く（28.5%）が多い。「導入を検討する」は4.1%、「すでに導入済み」は7.7%である。（調査票における選択肢の文言については下図の注を参照）

#### ② 業種別

いずれの業種も「現時点では未定」が最も多く、「導入しない予定」が次いでいる。一方、「すでに導入済み」は、小売業で2割近く（18.7%）、飲食店で2割弱（19.0%）と多く、また、「導入を検討する」は小売業で1割台半ば近く（13.3%）、飲食店で1割近く（8.6%）を占める。

#### ③ 規模別

いずれの規模も「現時点では未定」が最も多く、「導入しない予定」が次いでいる。「すでに導入済み」は、「50人以上」（12.8%）、「25～50人未満」（11.5%）で1割を超える。



注：上図では、調査票における選択肢を以下のように略記している。

(略記)	(調査票における選択肢)
導入を検討する	← 現在、キャッシュレス決済を導入していないが、ポイント還元策を機に導入を検討する
導入しない予定	← 現在、キャッシュレス決済を導入しておらず、ポイント還元策が実施されても導入しない予定
すでに導入済み	← すでにキャッシュレス決済を導入済み
現時点では未定	← 現時点では未定（検討中）

## 4 消費税率改正に向けての対応策について

### (1) 対応策の実施の有無

#### ① 全体

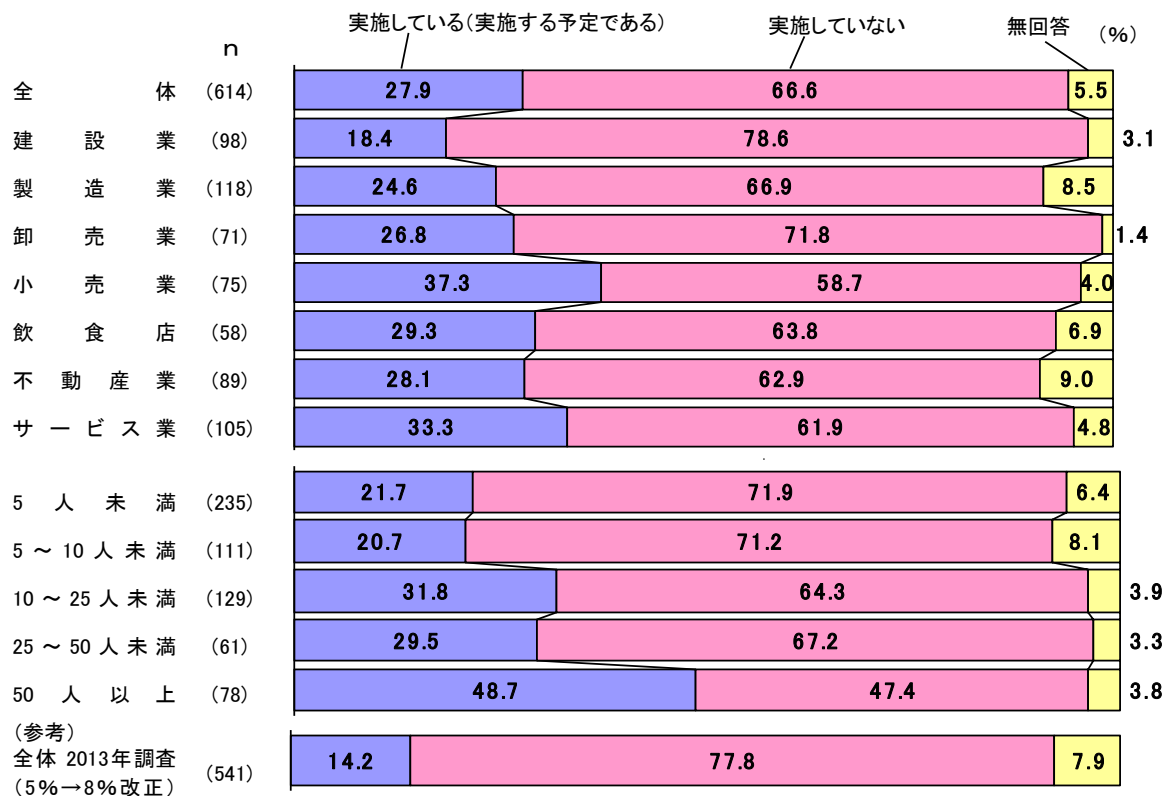
消費税率改正に向けて何らかの対応策を実施しているかについて聞いたところ、「実施している（実施する予定である）」が2割台半ばを超え（27.9%）、「実施していない」が6割台半ばを超え（66.6%）である。

#### ② 業種別

「実施している（実施する予定である）」が多いのは小売業の3割台半ばを超え（37.3%）で、サービス業の3割台半ば近く（33.3%）が次いでいる。逆に建設業は2割近く（18.4%）と少ない。

#### ③ 規模別

「実施している（実施する予定である）」が多いのは「50人以上」の5割近く（48.7%）である。《10～50人未満》で3割程度、《10人未満》で2割程度を占める。



注：2013年調査では、「消費税率改正に向けて、何らかの対応策を講じているか」という設問に対して「はい」「いいえ」の選択肢で回答を求めているので、今回調査の設問及び選択肢とは異なっている。なお、上図の参考において、14.2%は「はい」の割合、77.8%は「いいえ」の割合である。

## (2) 対応策として実施している内容

### ① 全体

4(1)の質問で「実施している(実施する予定である)」と回答した事業所(n=171)に、どのような対応策を実施しているかについて聞いたところ、最も多いのは「システム等の設備対応」の4割強(42.1%)で、以下、「値上げ・価格の見直し」(31.6%)、「経費の削減・見直し」(25.7%)、「価格転嫁の徹底」(18.7%)、「取引先との価格交渉・見直し」(18.1%)、「価格表示の変更(内税→外税等)」(14.6%)、「顧客へのPR」(12.3%)などと続いている。

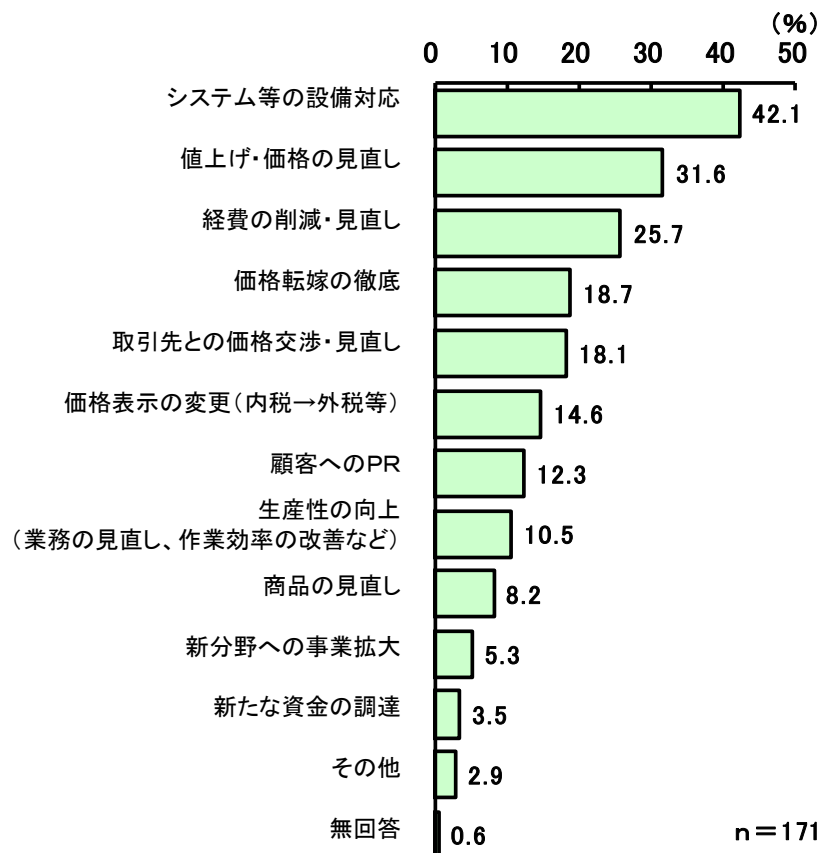
### ② 業種別

1位をみると、建設業は「経費の削減・見直し」、製造業、卸売業、小売業、サービス業は「システム等の設備対応」、飲食店は「値上げ・価格の見直し」、不動産業は「値上げ・価格の見直し」と「経費の削減・見直し」が同率1位である。なお、「価格転嫁の徹底」は卸売業で4割台半ばを超えて(47.4%)多い。

### ③ 規模別

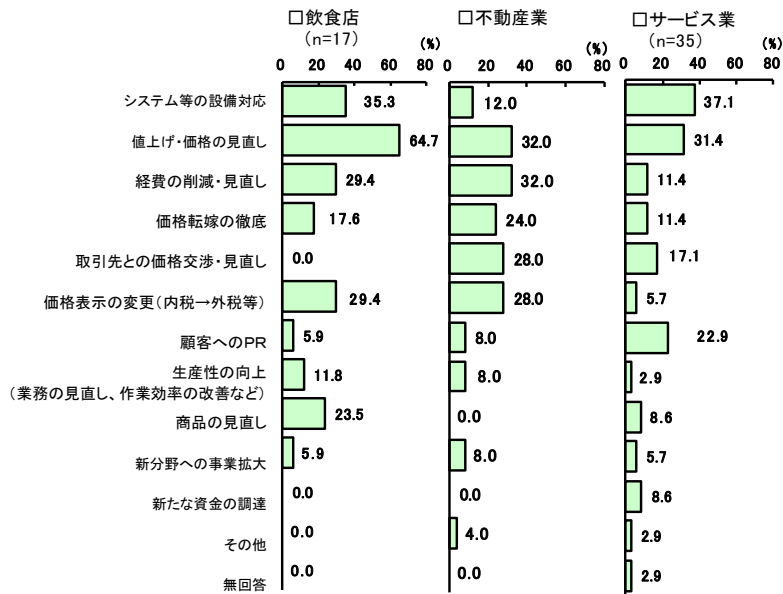
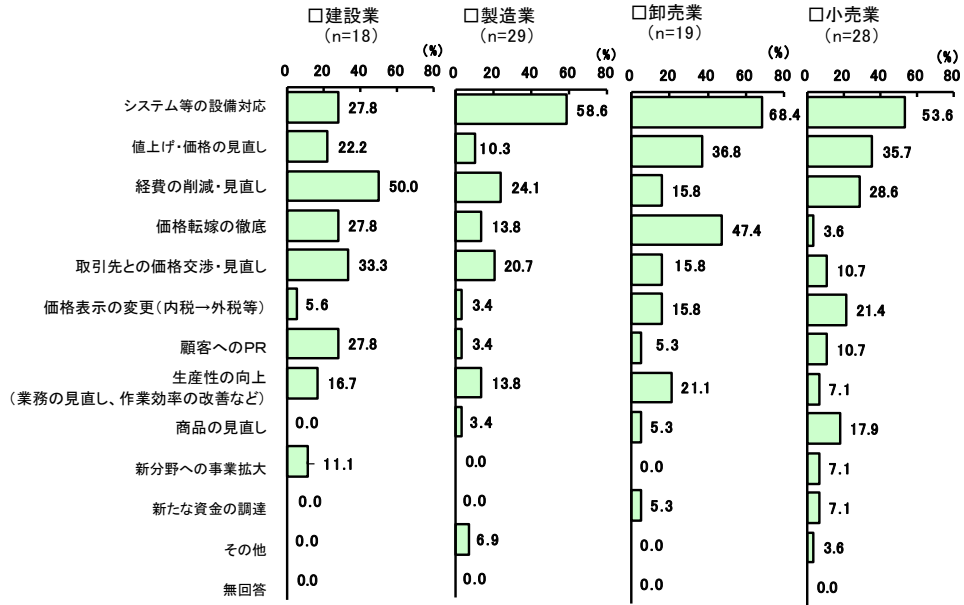
1位をみると、「5人未満」は「値上げ・価格の見直し」、「5~10人未満」は「システム等の設備対応」「値上げ・価格の見直し」「経費の削減・見直し」が同率1位、「10人以上」は「システム等の設備対応」である。

### ■全体

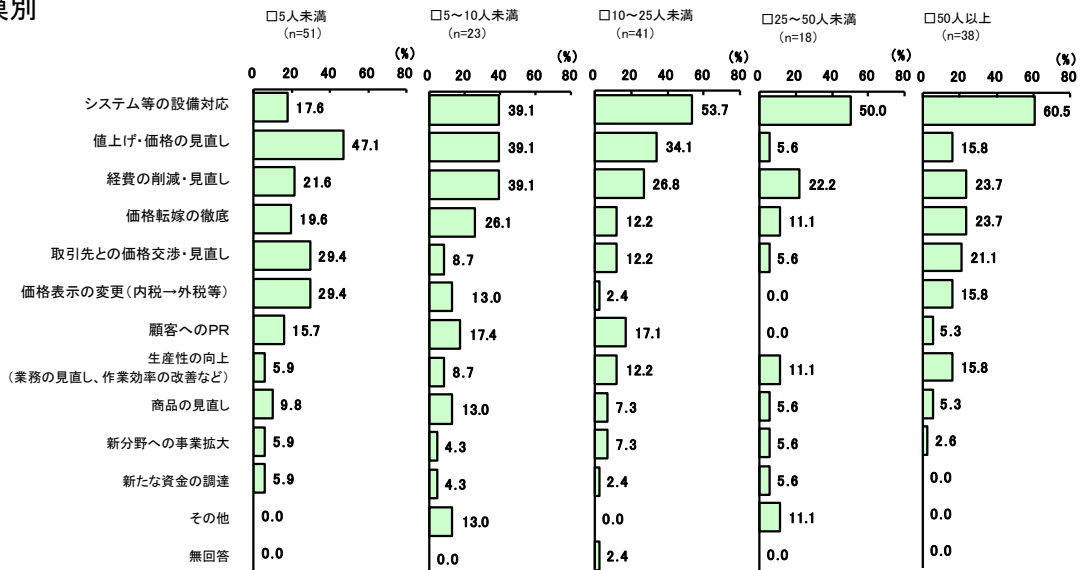


注：その他は、「在庫の減少」「社内教育」等。

## ■業種別



## ■規模別



## ●市の産業振興についての意見・要望

市の産業振興について、主な意見・要望をまとめたのが以下である。

### (1) 消費税改正について

- ・消費税増税後の税額補填を望む。(建設業)
- ・「消費税の増税は必要不可欠な政策です」等のキャッチコピーが書かれたポスターを作成して小売店に配って頂きたい。店頭や店内に掲示してあると、消費増税が当たり前の事として受け入れて頂けやすくなると思う。お店側は助かると思う。(小売業)
- ・駆け込み需要対策、軽減税率の分かりやすい運用。(小売業)
- ・値上りした分、福祉や子育て教育に還元されるものと見ている。10月より実施はやむを得ないと思う。(飲食店)
- ・勉強会で軽減税率について詳しく知識を得たい。(サービス業)

### (2) 助成金・融資制度・税制について

- ・助成金、金融政策。(製造業)
- ・融資制度の検討を広くやって欲しい。(製造業)
- ・浦和区は土地の評価価格が高いのか知らないが、もっと固定資産税を市で安く検討してもらいたい。家賃は上昇しないのに税金だけ高いのは市民にとって困る。(不動産業)

### (3) 情報発信、情報開示、情報提供等について

- ・人材紹介、各種補助金、税制面での優遇制度等タイムリーな情報開示を解かりやすく提供してください。(製造業)
- ・当社は電源機器のメーカーだが、地元の企業さんへの販路が薄い状況にある(販売先は全国だが)。そこで、地元の企業さんとの取引拡大への情報が欲しい。(製造業)
- ・特産品のアピール。(製造業)
- ・キャッシュレスを進めているが、対応する事業所はランニングコストとして現金化手数料が売上の3~5%かかるので実績上経費増となるが、このような目先ではなく継続的な経費増についての情報がないので調査をお願いする。(飲食店)
- ・昨年、中央区大戸で開催されたインラインアルペン世界選手権の協賛をさせて頂いたが、盛り上がっているとは言えない状況であった。一応、世界選手権ですので、もっと人が多い場所で開催し、アピールできたのではと個人的には思った。(飲食店)
- ・優れた企業や伝統等をもっともっと内外にアピールすべきだと思う。あとセンスもとても大事である。(不動産業)

#### (4) 産業育成・産業振興について

- ・大企業の誘致（10～20年後の若年層のために）。（建設業）
- ・地場産業育成方針が低い。小規模修繕登録したが、ほとんど発注されない。各施設に営業廻っても、相手にされない現状。（建設業）
- ・市の産業振興の恩恵があまり感じられない。これは、弊社が零細企業で末端だから、という規模の問題なのか、それとも岩槻区だから、という物理的な距離の問題なのか。さいたま市の隅々まで行き渡る政策を願う。（製造業）
- ・さいたま市の中で商売が活性化するしくみを導入して欲しい。（製造業）
- ・高齢化社会に向かって税金を上げるのは当然だが、内容の濃い無駄のない行政をして欲しい。ばらまきの振興策より、産業体質を強化できる振興に特化して欲しい。（卸売業）
- ・さいたま市は上手くできている市町村だと思う。都市開発については産業振興と逆方向に進んでいると思う。（不動産業）

#### (5) 中小・零細企業への支援について

- ・中小企業を支援して下さる制度があればうれしい。（建設業）
- ・前向きの施策も多く、共感できるものも多いが、弊社のような零細企業では参加が難しい（人員がいない＝社長といえども作業員）。（製造業）
- ・飲食店は、本当に今、大変な時期である。特に個人で営業していると、仕入価格の値上げなど厳しい。（飲食店）
- ・当社の業態に対する振興策が全く無い。（飲食店）
- ・低所得者、中所得者の数が多い。中小企業対策を優先した施策をとらない限り、市民は市政に興味を持たなくなる。（サービス業）
- ・個人店にやさしくして欲しい。税金や家賃を軽減して欲しい。（サービス業）

#### (6) 町づくり・町おこしについて

- ・東日本の玄関口である大宮の魅力の向上と中小企業支援。（建設業）
- ・大宮駅への過度の集中が全体のバランスを崩している。区役所跡地を新拠点地として駅から新しい流れを作る、少なくとも参道までを駅前と考えて集客力のある大宮としなければならないと思う。（小売業）
- ・町ひとつひとつに個性があり、お客様へアピールできるものがあると思う。小売業も個体としてではなく、町の商工会の発展により、より良くなっていく事と思っている。全体を見て客の、人の本当の利益とは何なのかを考えつつ、大手にはない小売業も大きな世代交代と見直しを迫られている。産業振興のため、町の商工会に協力添え下さいます様、お願い申し上げます。（小売業）
- ・国、県、市、町ともに活気がない。（小売業）
- ・商店街などに人が出てきやすくなる策を考えて欲しい。車両の取締りをゆるくして買い物しやすくするなど、お願いする。（不動産業）
- ・エリア格差がある。（不動産業）
- ・道路の整備による流通の活性化。（サービス業）
- ・もっとスポーツで町おこしをお願いしたいと思う。オリンピックでさいたまスーパーアリーナがバスケットボールの試合会場になる事があるので。（サービス業）

(7) 人手不足・人材確保に関する支援について

- ・人手不足解消対策としてご協力頂ければ有難い。(製造業)
- ・内職者の発掘＝ブログライターなどの知的作業者を見つける事がかなり大変。ぜひ、ライティングワーカーを発掘し組織化して欲しい。(卸売業)

(8) 本調査について

- ・埼玉県庁のアンケートとほとんど重複しているので、情報を共有したらよいと思う。(建設業)
- ・こんな調査は税金の無駄使いであるので、今後やめた方がよいと思う。(卸売業)
- ・地域経済動向調査を毎回記入しFAXで送っているが、インターネットで記入できるようにして欲しい。(小売業)
- ・地元の景気動向がわからないので役に立っている。(不動産業)

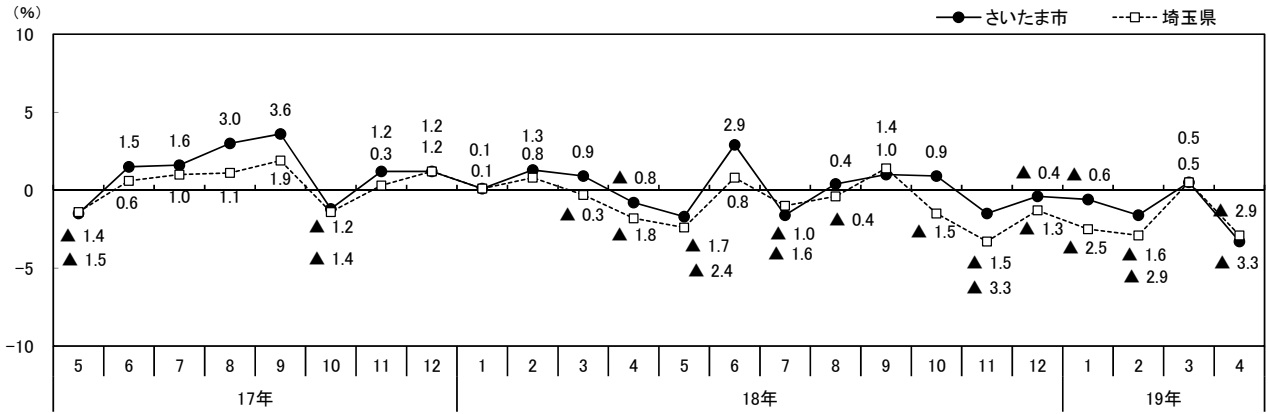
(9) その他

- ・図書館が午後5時閉館なので、アメリカのように(時間はわからないが)遅くまで開けて欲しい。また、駅周辺にはデパートビルが多いが、思い切って(外国の広場のようには言わないが)文化的な広場(商業的なものではなく)、公平で平等な広場があればよいと思う。(不動産業)
- ・ヌウの絵柄が入った自動車用ナンバープレート発行を個人的に希望する。(サービス業)

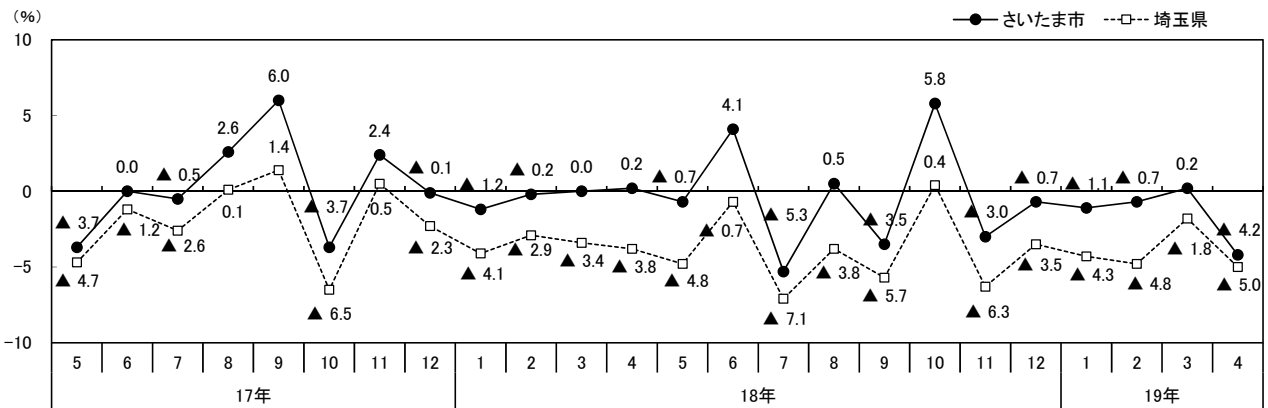
# V 主要経済指標

## 1 大型小売店舗販売額（前年同月比）

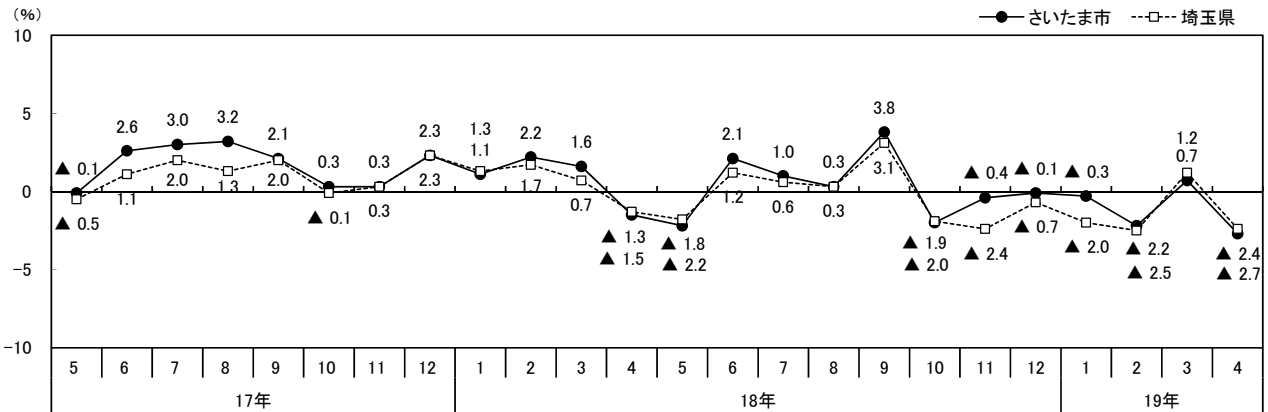
### (1) 百貨店・スーパー計



### (2) 百貨店



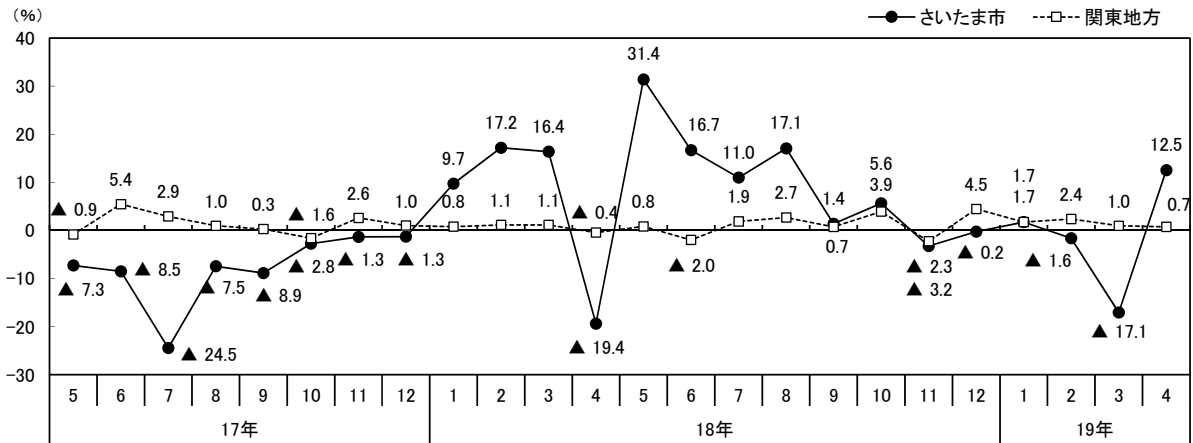
### (3) スーパー



※既存店、資料：経済産業省「商業動態統計(月報)」



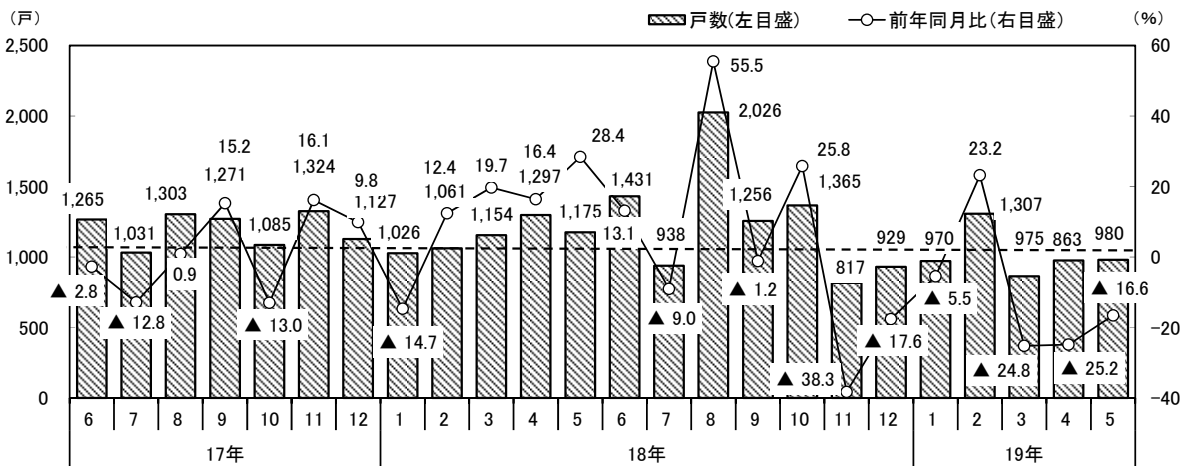
## 2 家計消費支出（二人以上世帯・前年同月比）



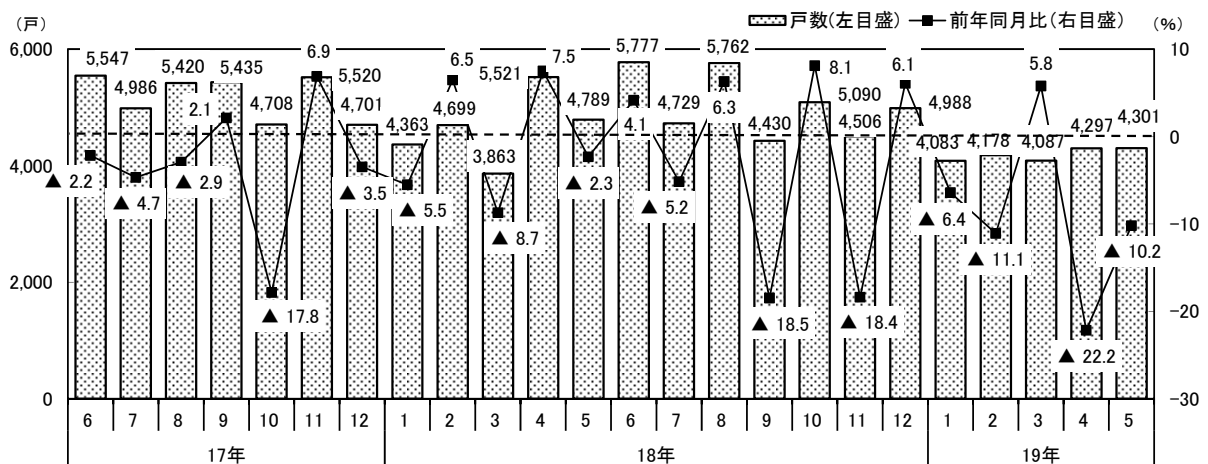
資料：総務省「家計調査報告(月次結果)」

## 3 新設住宅着工戸数（着工戸数・前年同月比）

【さいたま市】



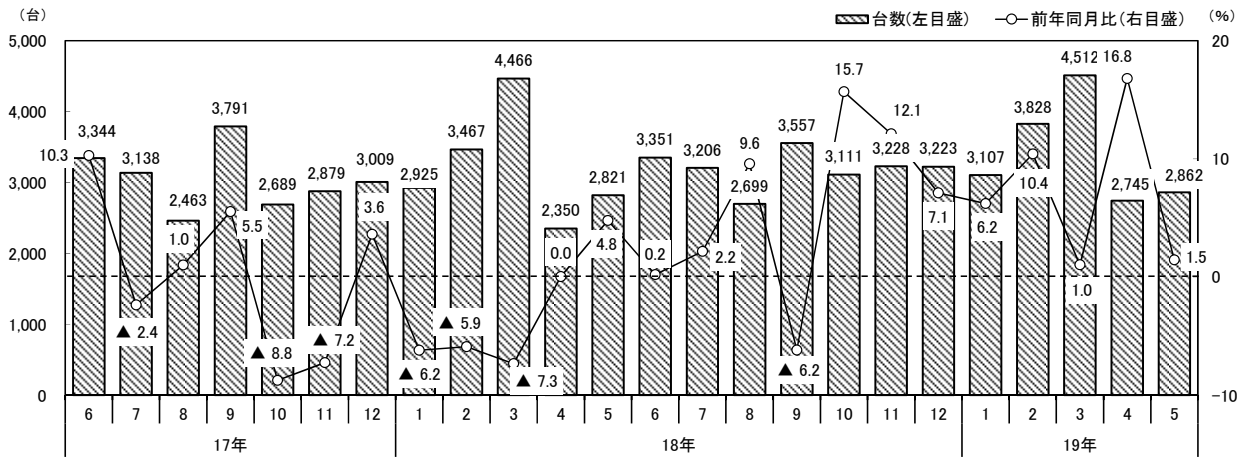
【埼玉県】



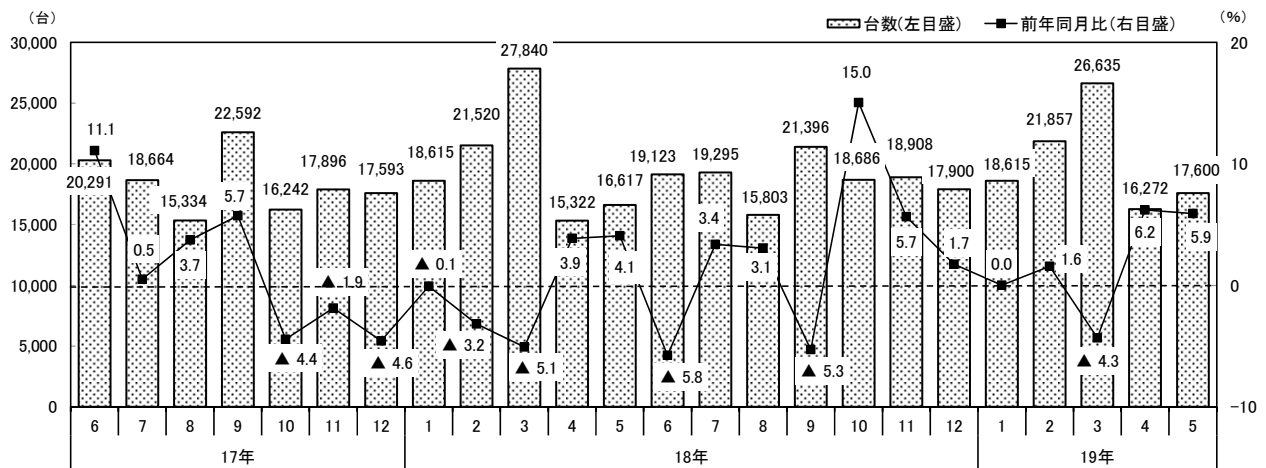
資料：国土交通省「住宅着工統計調査(月報)」

#### 4 新車登録・届出台数（台数・前年同月比）

##### 【さいたま市】

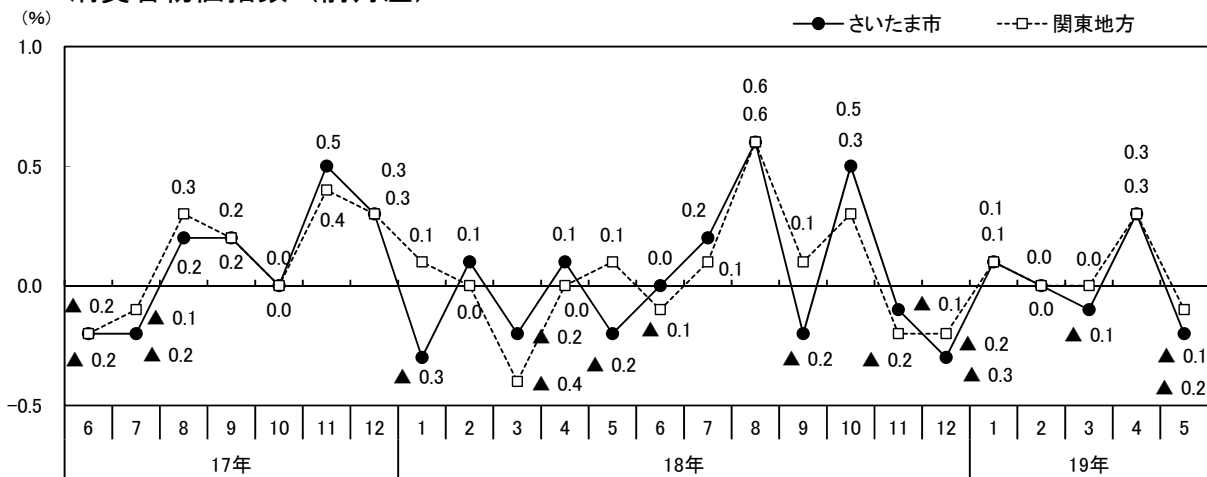


##### 【埼玉県】



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

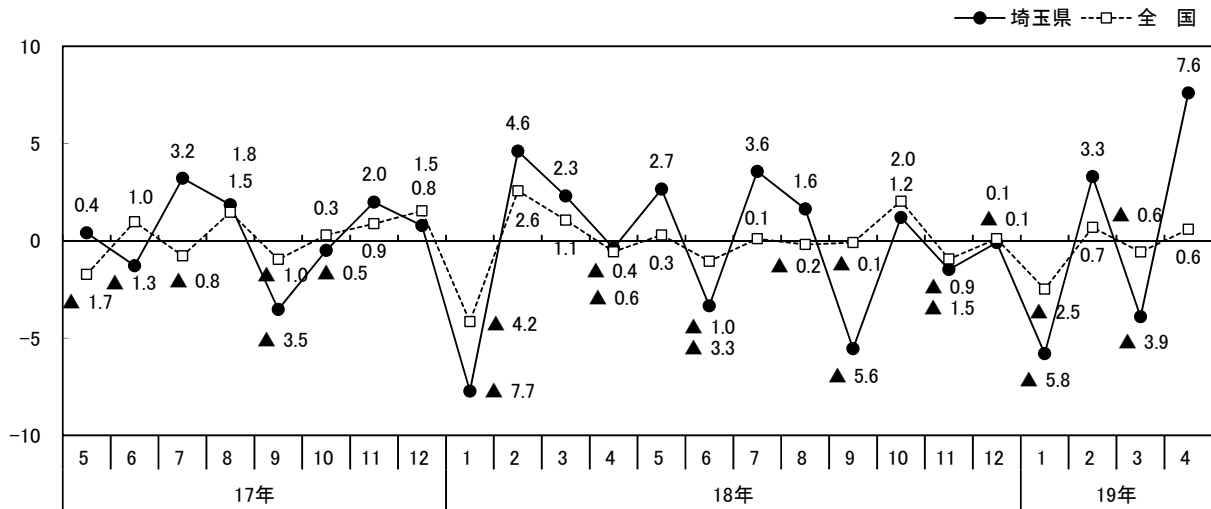
#### 5 消費者物価指数（前月差）



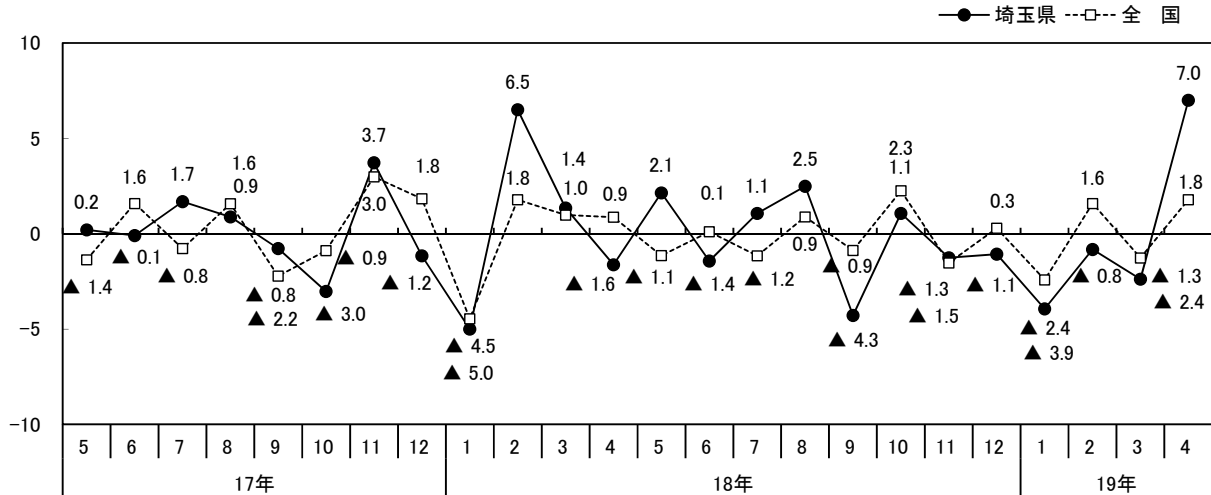
資料：総務省統計局「消費者物価指数(月報)」

## 6 鉱工業指数（前月比）

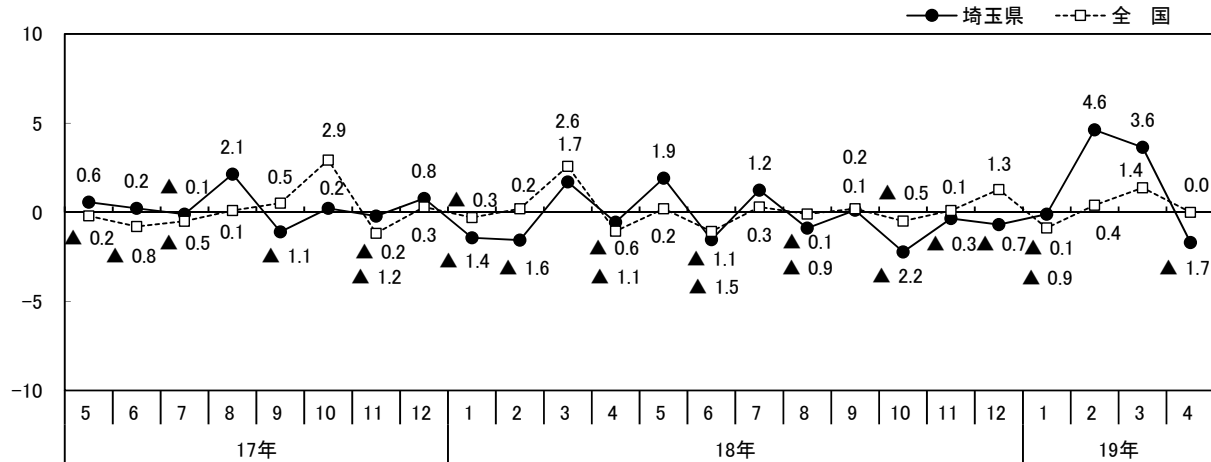
### (1) 生産指数



### (2) 出荷指数



### (3) 在庫指数

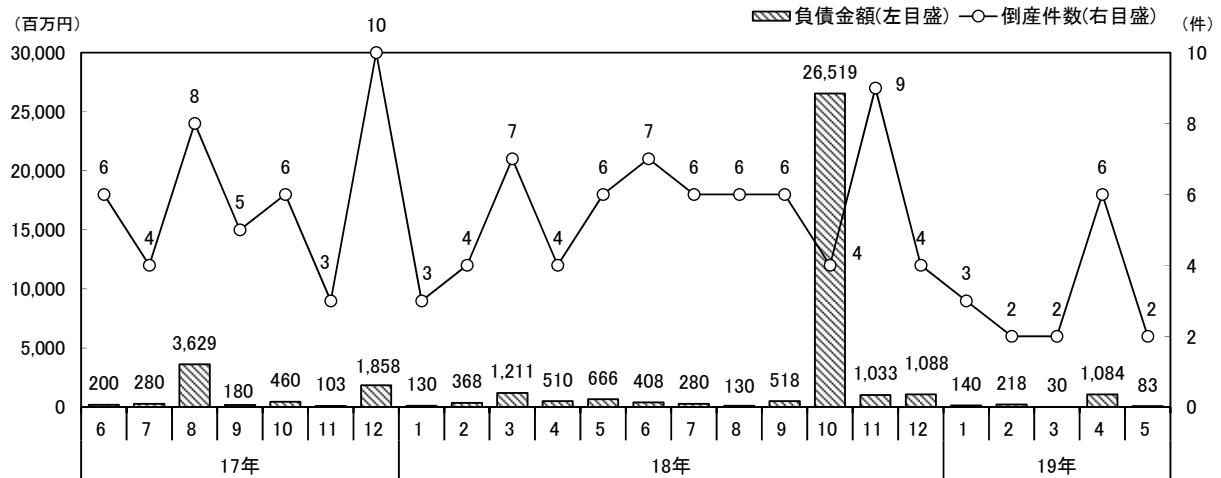


※各指数は季節調整済

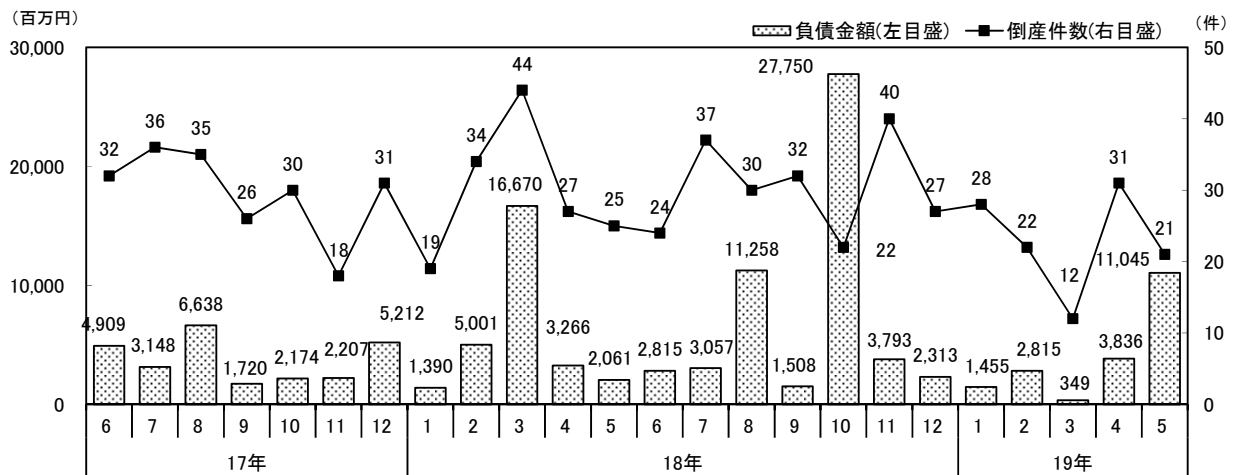
資料：経済産業省・埼玉県「鉱工業指数(月次)」

## 7 企業倒産（負債金額・倒産件数）

### 【さいたま市】

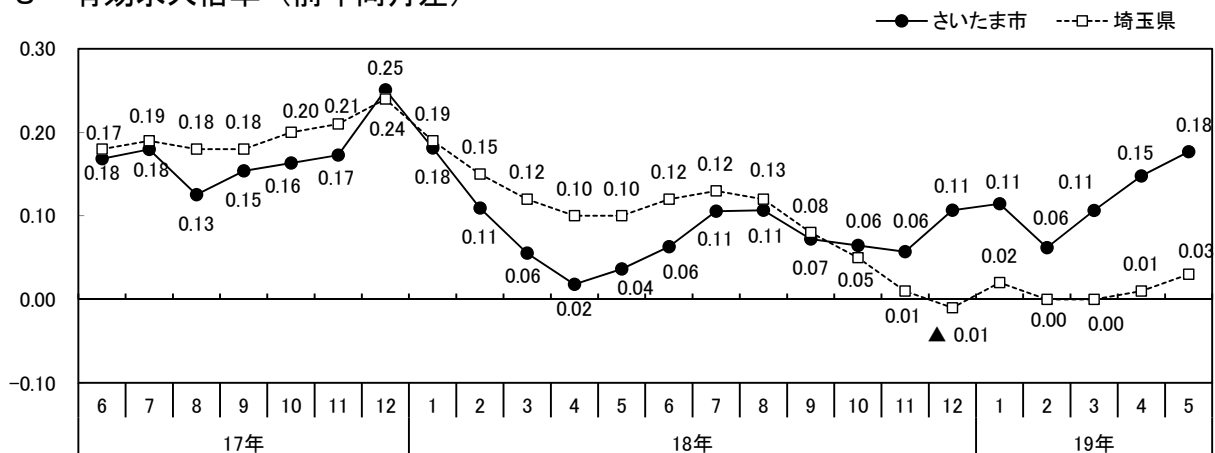


### 【埼玉県】



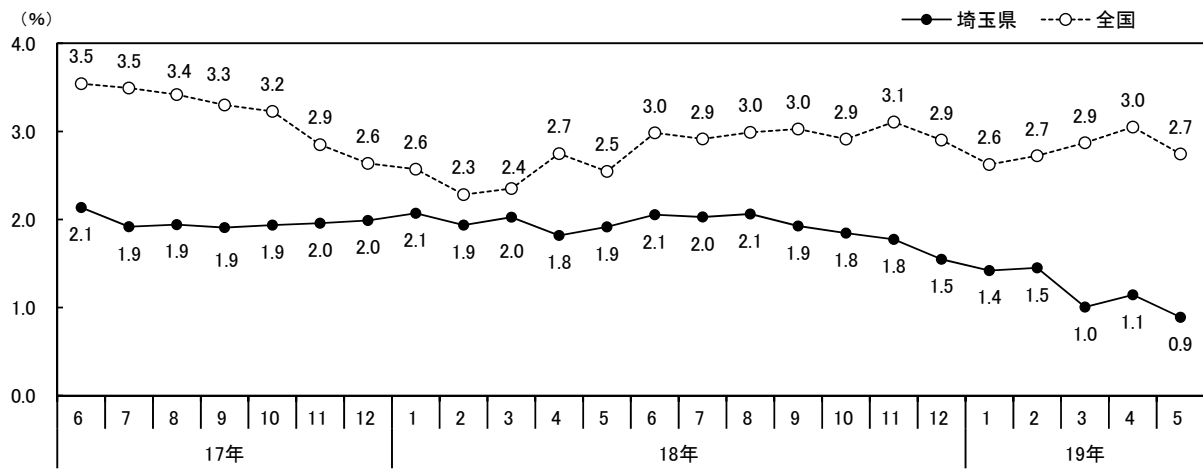
資料：東京商工リサーチ「全国企業倒産状況(月報)」

## 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 公共職業安定所別職業紹介状況(月次)」  
 (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「預金・貸出関連統計 都道府県別貸出金データ(月次)」

## VI 調査票

### さいたま市地域経済動向調査 (令和元年度・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、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、令和元年7月下旬頃に、さいたま市ホームページ(<https://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。](#)



令和元年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、**令和元年6月10日(月)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・薮島(はいじま)  
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31年1～3月期（2月15日時点）					平成31年4月期～令和元年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
		令和元年7～9月期					令和元年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31年1～3月期(2月15日時点)					平成31年4月期～令和元年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	⇒	令和元年7～9月期					令和元年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31年1～3月期(2月15日時点)					平成31年4月期～令和元年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	⇒	令和元年7～9月期					令和元年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31年1～3月期(2月15日時点)					平成31年4月期～令和元年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	⇒	令和元年7～9月期					令和元年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31年1～3月期(2月15日時点)					平成31年4月期～令和元年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	⇒	令和元年7～9月期					令和元年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31年1～3月期（2月15日時点）					平成31年4月期～令和元年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	⇒	令和元年7～9月期					令和元年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31年1～3月期（2月15日時点）					平成31年4月期～令和元年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	⇒	令和元年7～9月期					令和元年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31年1～3月期（2月15日時点）					平成31年4月期～令和元年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	⇒	令和元年7～9月期					令和元年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31年1～3月期（2月15日時点）					平成31年4月期～令和元年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	⇒	令和元年7～9月期					令和元年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

4-3 雇用人員

①実績	⇒	平成31年1～3月期（2月15日時点）					平成31年4月期～令和元年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	⇒	令和元年7～9月期					令和元年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

問5 「貴社（事業所）の景気」についておうかがいします。

①実績及び②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。

5-1 貴社（事業所）の景気

①実績	⇒	平成31年1～3月期（2月15日時点）					平成31年4月期～令和元年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	⇒	令和元年7～9月期					令和元年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

5-2 前記5-1の「貴社（事業所）の景気」判断について、その背景や要因についてご記入ください。

（【実績】と【見通し】のそれぞれについてご記入ください。）

【実績】	
【見通し】	

問6 貴社（事業所）において、当面の経営上の課題と考えているものはどのようなものですか。あてはまる番号を3つまで選び○を付けてください。

1 人件費の増加	7 売上・受注不振	13 原材料・仕入製(商)品価格の上昇
2 人員過剰	8 在庫過剰	14 販売・請負価格の低下
3 人材育成難	9 設備・店舗等の老朽化	15 諸経費の増加
4 人材の不足・求人難	10 合理化・省力化への対応	16 資金繰り難・資金不足
5 技術力の不足	11 生産能力の不足	17 顧客(ユーザー)ニーズの把握
6 販売能力の不足	12 新商品・新製品の開発難	18 競争の激化

令和元年10月1日の消費税改正では、消費税の税率が10%に引き上げられ、軽減税率が導入されることが予定されています。問7～問11-1では、消費税改正後（令和元年10月1日以降）の事業への影響、及び消費税改正に向けての準備状況等についておうかがいします。

問7 消費税の改正は、貴社（事業所）の事業に影響があると思いますか。（○は1つ）

- 1 大いに影響がある      2 やや影響がある      3 ほとんど影響がない

問8 消費税改正による事業への影響について、主なものに3つまで○をつけてください。

- |                      |                      |
|----------------------|----------------------|
| 1 駆け込み需要の反動等による売上減   | 7 事業拡大・新事業等の事業計画の見直し |
| 2 価格への転嫁が困難          | 8 雇用の縮小              |
| 3 経理処理の煩雑化           | 9 給与水準の見直し           |
| 4 資金繰りの悪化            | 10 その他               |
| 5 設備投資の中止・縮小         | （具体的に）               |
| 6 取引先（仕入・販売先）の集約・見直し |                      |

問9 今回の消費税改正では、「酒類及び外食を除く飲食料品」と「週2回以上発行される新聞」を対象に消費税の軽減税率制度が導入される予定です。

貴社（事業所）では、軽減税率への対応が進んでいますか。（○は1つ）

- |                         |  |
|-------------------------|--|
| 1 大体対応が済んでいる            | 4 今後、対応策を検討する予定<br>(現時点では、ほとんど何もしていない) |
| 2 一部で対応を実施した<br>(順次対応中) | 5 対応する必要はない                            |
| 3 対応策を具体的に検討中           |  |

(→問9で「5」を選んだ方は問10へお進みください)

問 9 - 1 【問 9 で「1」～「4」を選んだ方におうかがいします】  
 軽減税率の導入にあたり、課題は何ですか。(〇はいくつでも)

1 値札、価格表示などの変更	7 その他	)
2 軽減税率の対象品目の確認や判断	( 具体的に	
3 レジの入替、社内システムの改修		
4 経理事務の負担増		
5 制度の理解、従業員への教育・研修	8 わからない	
6 消費者や取引先からの問合せ対応	9 特に課題はない	

問 9 - 2 【問 9 で「1」～「4」を選んだ方におうかがいします】  
 貴社(事業所)の事業に、軽減税率はどのように影響すると思いますか。(〇は1つ)

1 プラスの影響が大きい	4 どちらともいえない、わからない	)
2 影響はほとんどない	5 その他	
3 マイナスの影響が大きい	(具体的に	

また、上記の選択肢を選んだ理由をご記入ください。

問 10 消費税率改正に伴う需要平準化対策として、政府が打ち出しているキャッシュレス決済のポイント還元策への対応について、どのようにお考えですか。(〇は1つ)

1 現在、キャッシュレス決済を導入していないが、ポイント還元策を機に導入を検討する	)
2 現在、キャッシュレス決済を導入しておらず、ポイント還元策が実施されても導入しない予定	
3 すでにキャッシュレス決済を導入済み	
4 現時点では未定(検討中)	
5 その他(具体的に	

問11 貴社（事業所）では、消費税率改正に向けて、何らかの対応策を実施していますか（あるいは実施する予定ですか）。（○は1つ）

- |                     |                  |
|---------------------|------------------|
| 1 実施している（実施する予定である） | →（問11-1へお進みください） |
| 2 実施していない           | →（問12へお進みください）   |

→【問11で「1」に○をつけた方におうかがいします】

問11-1 具体的にどのような対応策を実施していますか（実施する予定ですか）。（○はいくつでも）

- |                   |                                 |
|-------------------|---------------------------------|
| 1 経費の削減・見直し       | 9 新分野への事業拡大                     |
| 2 取引先との価格交渉・見直し   | 10 生産性の向上<br>（業務の見直し、作業効率の改善など） |
| 3 価格転嫁の徹底         | 11 顧客へのPR                       |
| 4 値上げ・価格の見直し      | 12 その他                          |
| 5 価格表示の変更（内税→外税等） | （具体的に                           |
| 6 商品の見直し          |                                 |
| 7 システム等の設備対応      |                                 |
| 8 新たな資金の調達        |                                 |

問12 市の産業振興について、ご意見やご要望がありましたらご記入ください。

■■ ご協力ありがとうございました ■■



公益財団法人

さいたま市産業創造財団

では、様々な経営課題の解決へ向けて、支援を行っています。ご利用ください。

（ 窓口相談、専門家派遣【一部有料】等 ）

電話 048-851-6652（代表）

URL <http://www.sozo-saitama.or.jp/>



# さいたま市地域経済動向調査報告書

—2019年6月調査（2019年4～6月期）—

[発行] 2019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