

さいたま市地域経済動向調査報告書 概要版

－ 2025年12月調査（2025年10～12月期）－

本調査は、さいたま市における経済動向、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ほか、市内企業の経営判断の一助とすることを目的としています。

《調査結果のまとめ》

～さいたま市内の景況は、回復しているが、先行きは慎重な見方が多い～

【本結果は、最近の中東情勢の変化を織り込む前に収集した回答に基づくものです】

さいたま市内の景況は、実績については、今期（2025年10～12月期）のDIがマイナス15.9となり、前期（2025年7～9月期）に比べ1.7ポイント上昇し、前年同期（2024年10～12月期）のマイナス16.2に比べ、0.3ポイント改善している結果となった。業種別にみると、前期と比べて「建設業」「製造業」「卸売業」「小売業」「飲食店」「サービス業」で上昇した。

先行きについては、来期（2026年1～3月期）はマイナス19.5と3.6ポイント、来々期（2026年4～6月期）はマイナス19.9と0.4ポイント悪化する見通しとなった。

経営にマイナスの影響が大きいと考えられる経済動向については、「物価の動向」が46.6%と最も多く、次いで「原油・原材料価格の動向」、「個人消費の動向」が多かった。

経営上の課題についてみると、「売上・受注拡大」が42.8%と最も多く、次いで「人手不足」、「価格転嫁」が多かった。経営戦略については、61.2%の事業者が策定しており、毎年見直している事業者が最も多かった。現在取り組んでいる経営方針は、「人材の育成・確保による組織力の強化」が、経営方針実施による効果は「業務の効率化」が最も多かった。

事業承継については、46.3%の事業者は「後継者がいる」または「選定中（候補者含め概ね決まっている）」であり、後継者は74.2%が親族となっている。課題は、「事業承継全般」が最も多かった。

原材料・仕入価格高騰による事業活動への影響についてみると、「現在、影響が出ている」と回答した割合は57.9%となった。原材料・仕入価格の上昇分に対する販売価格への転嫁の状況をみると、販売価格に僅かでも転嫁できた事業者の割合は前回調査に比べて2.1ポイント下降し、62.7%となった。今後予定している対策をみると、前回同様「販売価格への転嫁」が46.1%と最も多く、次いで「生産性向上」、「人件費以外の経費削減」となった。

今年度の賃上げについてみると、「実施した」（予定を含む）が71.8%で、賃上げの程度は「前年度と同程度」が最も多かった。業種別には、「建設業」が賃上げを「実施した」（予定を含む）割合が最も高く、「卸売業」「サービス業」「製造業」が続いた。

雇用動向についてみると、雇用人員判断は不足とみる事業者が2022年7～9月以降13期連続して4割を超えるなど、人手不足が強い状態が続いている。要因としては、転職や定年に伴う「従業員の退職」が最も多かった。今年度の採用については、「中途採用をした」が32.8%で最も多かった。採用計画に対する充足度は前回調査の16.8%から23.8%へ上昇した。離職率（2024年度）は「0～4%」が62.9%で最も多かった。

2026年度の採用計画人数は、「1～4人」とした事業者が36.8%となり、「なし（0人）」とした事業者も31.3%あった。採用について行っている対策は、「ハローワークへの求人掲載」が38.1%で最も多く、「民間の就職情報誌やサイトの活用」が37.5%で続いた。人材の確保・定着のための対策については、「賃金の引上げ」と回答した事業者が54.1%で最も多かった。

デジタル活用状況についてみると、デジタル活用に取り組んでいる事務・事業は「文書の電子化・ペーパーレス化」が全体の約2/3で最も多く、業種別には「建設業」が最も多かった。成果については、「ペーパーレスが進展した」が最も多く、「システムの利便性が向上した」「システムのセキュリティが向上した」が続いた。デジタル活用を進めるにあたっての課題は、「デジタル活用推進に関わる人材がいない（足りない）」が約4割となった。

■調査概要

- ・調査対象：市内企業 1,500 事業所 有効回答数 603 事業所（回収率 40.2%）
- ・調査内容：I 景況調査
 - ・「景況」「売上高」等の経営動向や景気見通しに関する 10 項目の実績及び見通し
 - ・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
- II 特別調査
 - 1 経営課題や経営戦略について
 - 2 事業承継について
 - 3 原材料・仕入価格高騰による事業活動への影響について
 - 4 賃上げの実施状況について
 - 5 雇用動向について
 - 6 デジタル活用状況について

I 景況調査の結果概要

1 項目別の動向

項目	2025 年		2026 年	
	7～9 月期 前期	10～12 月期 今期	1～3 月期 来期	4～6 月期 来々期
景況	 ▲ 17.6	 ▲ 15.9	 ▲ 19.5	 ▲ 19.9
在庫水準	 ▲ 0.4	 ▲ 1.5	 0.7	 1.1
資金繰り	 ▲ 7.7	 ▲ 9.6	 ▲ 11.2	 ▲ 10.3
雇用人員	 26.4	 27.6	 27.1	 26.9
販売数量	 ▲ 11.0	 ▲ 8.6	 ▲ 13.5	 ▲ 13.8
販売単価	 10.1	 10.1	 8.5	 10.5
仕入価格 (単価)	 ▲ 34.4	 ▲ 35.5	 ▲ 33.9	 ▲ 35.7
売上高	 ▲ 5.7	 ▲ 4.2	 ▲ 9.2	 ▲ 7.0
経常利益	 ▲ 15.4	 ▲ 13.1	 ▲ 13.4	 ▲ 14.3
設備投資	 ▲ 4.7	 ▲ 3.3	 ▲ 4.3	 ▲ 6.3

DI	▲30.0 以下	▲29.9～▲10.0	▲9.9～10.0	10.1～29.9	30.0 以上
天気					

※DI とは、Diffusion Index の略で、景況等に対する判断において、「良い（増加）」と回答した割合から「悪い（減少）」と判断した割合を引いた指数のこと。

※「在庫水準」「雇用人員」「仕入価格（単価）」のDIは、下降・不足をプラス、上昇・過剰をマイナスとして算出している。

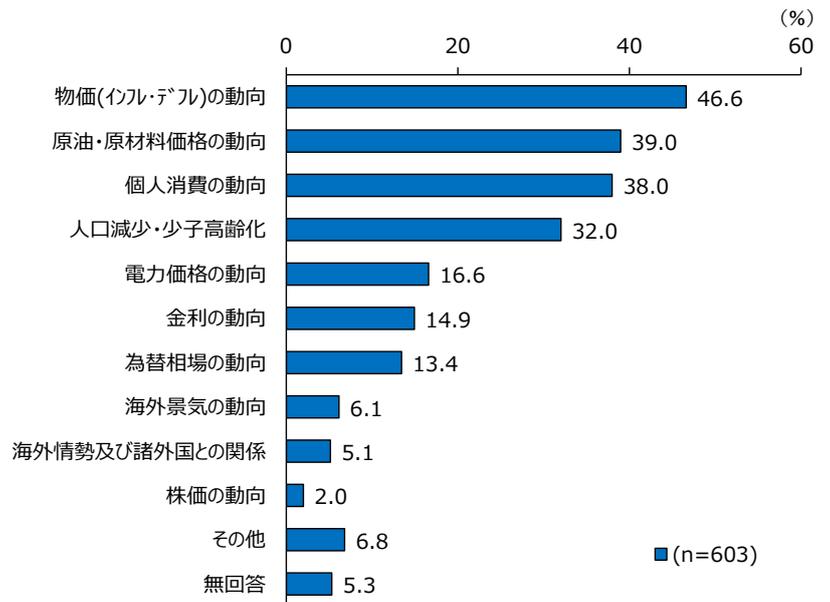
2 項目別・業種別の動向（2025年10～12月期）

項目	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										
	▲ 4.6	▲ 14.2	▲ 15.7	▲ 26.9	▲ 32.4	▲ 13.3	▲ 18.4			
在庫水準										
	4.1	▲ 8.2	▲ 8.8	▲ 7.8	▲ 2.6	12.0	5.5			
資金繰り										
	▲ 1.9	▲ 1.0	▲ 3.1	▲ 18.9	▲ 44.9	▲ 4.9	▲ 15.9			
雇用人員										
	43.0	22.3	21.1	17.2	39.2	11.1	35.7			
販売数量										
	▲ 2.3	▲ 8.9	▲ 3.1	▲ 15.4	▲ 19.7	▲ 13.0	▲ 5.0			
販売単価										
	6.7	12.4	18.1	8.3	17.5	2.9	8.4			
仕入価格 (単価)										
	▲ 34.8	▲ 37.3	▲ 38.6	▲ 34.1	▲ 65.0	▲ 24.2	▲ 28.3			
売上高										
	4.2	▲ 7.8	4.3	▲ 15.4	▲ 16.7	▲ 7.8	▲ 0.9			
経常利益										
	▲ 1.4	▲ 14.2	▲ 5.5	▲ 20.3	▲ 39.0	▲ 13.2	▲ 15.2			
設備投資										
	▲ 3.5	▲ 1.5	▲ 3.4	▲ 10.8	▲ 8.1	1.4	0.5			
DI	▲30.0 以下		▲29.9～▲10.0		▲9.9～10.0		10.1～29.9		30.0 以上	
天気										

3 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

～「物価（インフレ・デフレ）の動向」が4割台半ば超え～

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、「物価（インフレ・デフレ）の動向」（46.6%）が最も多く、次いで、「原油・原材料価格の動向」（39.0%）、「個人消費の動向」（38.0%）となった。



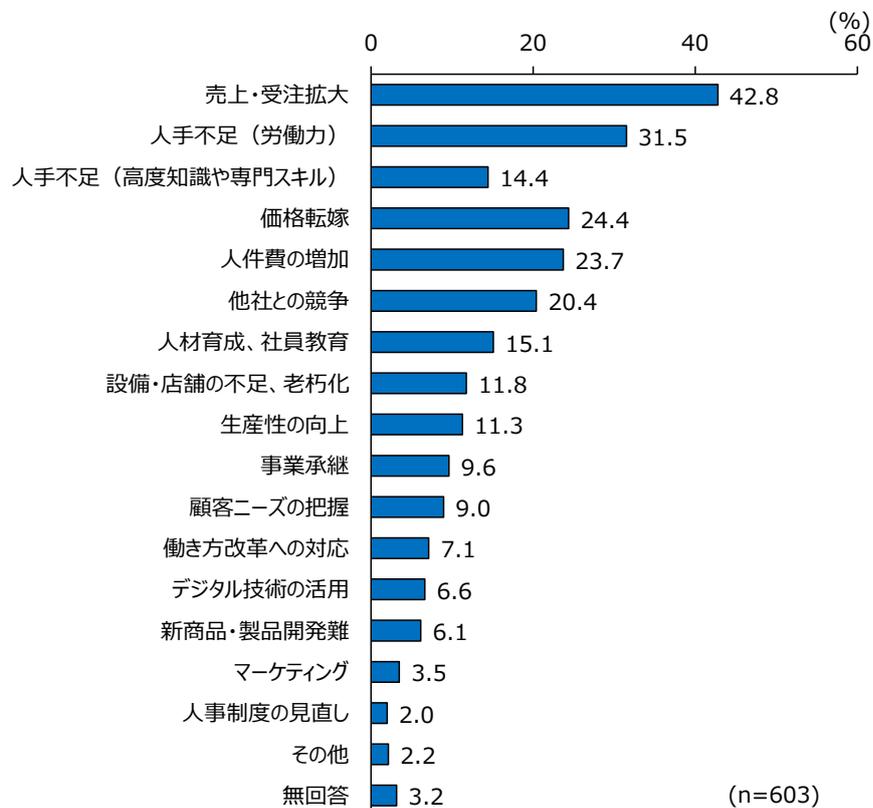
II 特別調査の結果概要

1 経営課題や経営戦略について

(1) 経営上の課題について

～「売上・受注拡大」が4割強～

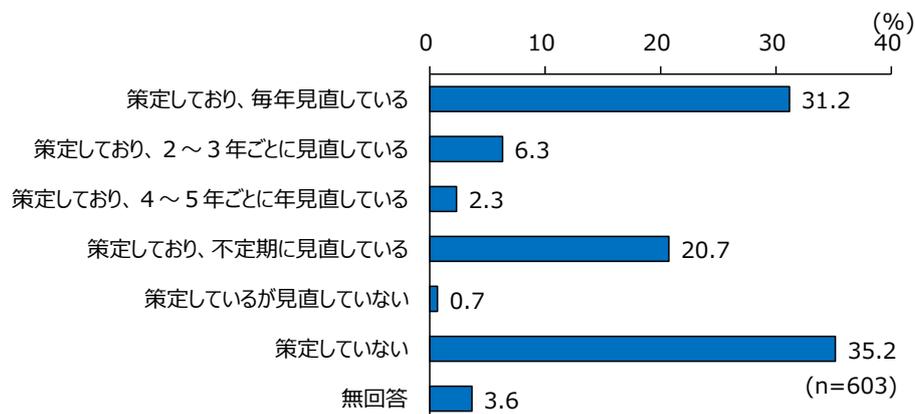
さいたま市内事業所の経営上の課題についてみると、「売上・受注拡大」(42.8%)が最も多く、次いで「人手不足(労働力)」(31.5%)、「価格転嫁」(24.4%)となった。



(2) 経営戦略の有無、見直しの頻度について

～「策定している」が6割強～

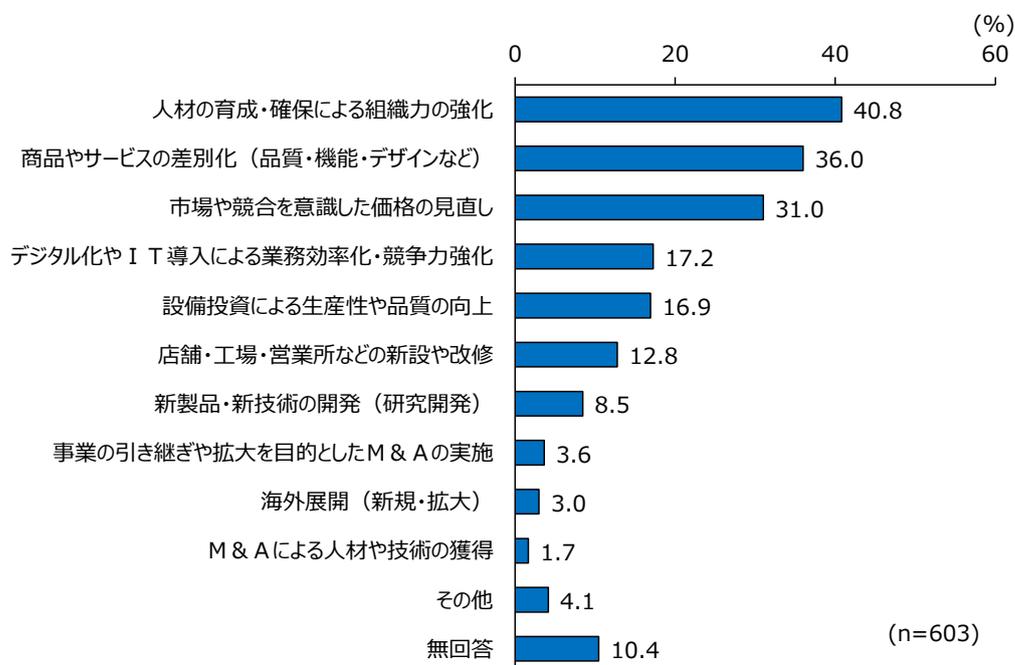
経営戦略の有無をみると、「策定している」は、合計で61.2%、「策定していない」は35.2%となった。事業者の見直しの頻度についてみると、「策定しており、毎年見直している」(31.2%)が最も多く、次いで「策定しており、不定期に見直している」(20.7%)が多かった。



(3) 現在取り組んでいる経営方針、成長に向けた取り組みについて

～「人材の育成・確保による組織力の強化」が約4割～

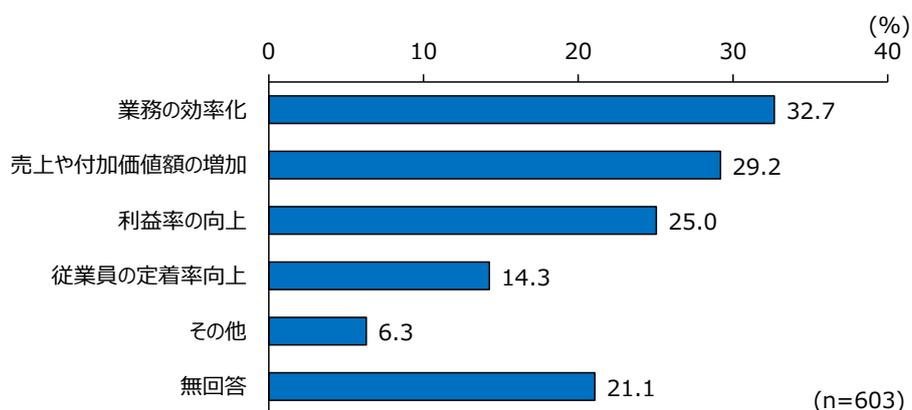
現在取り組んでいる経営方針、成長に向けた取り組みについては、「人材の育成・確保による組織力の強化」(40.8%)が最も多く、次いで「商品やサービスの差別化(品質・機能・デザインなど)」(36.0%)、「市場や競合を意識した価格の見直し」(31.0%)が多かった。



(4) 経営戦略の実施による効果について

～「業務の効率化」が3割強～

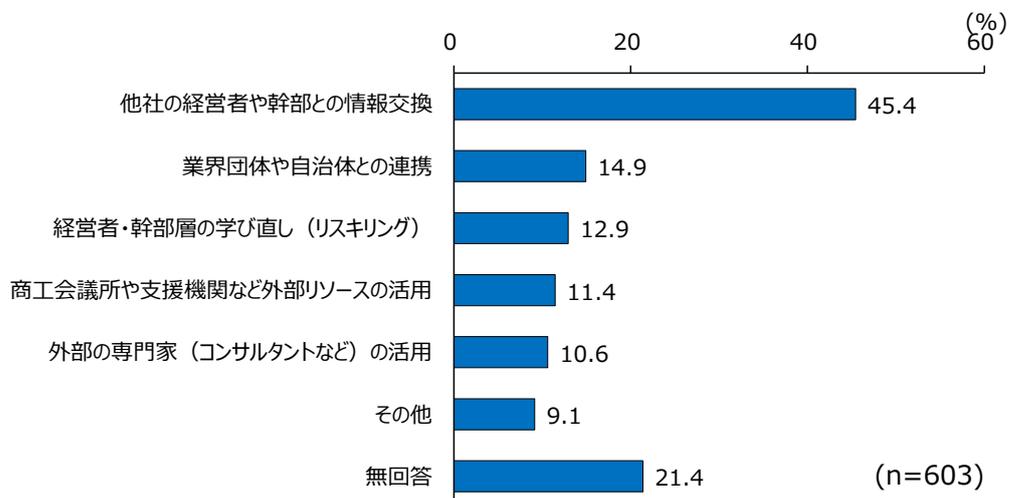
経営戦略の実施による効果については、「業務の効率化」(32.7%)が最も多く、次いで「売上や付加価値額の増加」(29.2%)、「利益率の向上」(25.0%)が多かった。



(5) 経営環境の変化への対応について

～「他社の経営者や幹部との情報交換」が4割台半ば～

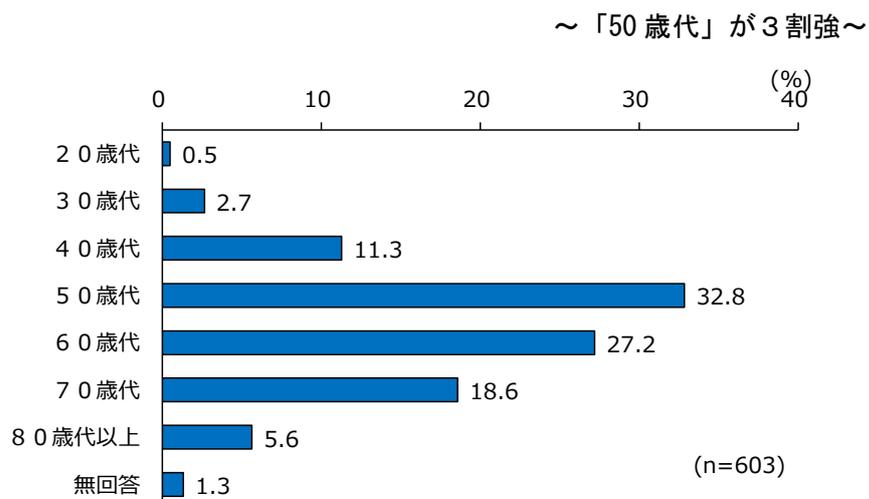
経営環境の変化への対応策については、「他社の経営者や幹部との情報交換」(45.4%)が最も多く、次いで「業界団体や自治体との連携」(14.9%)、「経営者・幹部層の学び直し(リスキリング)」(12.9%)が多かった。



2 事業承継について

(1) 経営者の年齢について

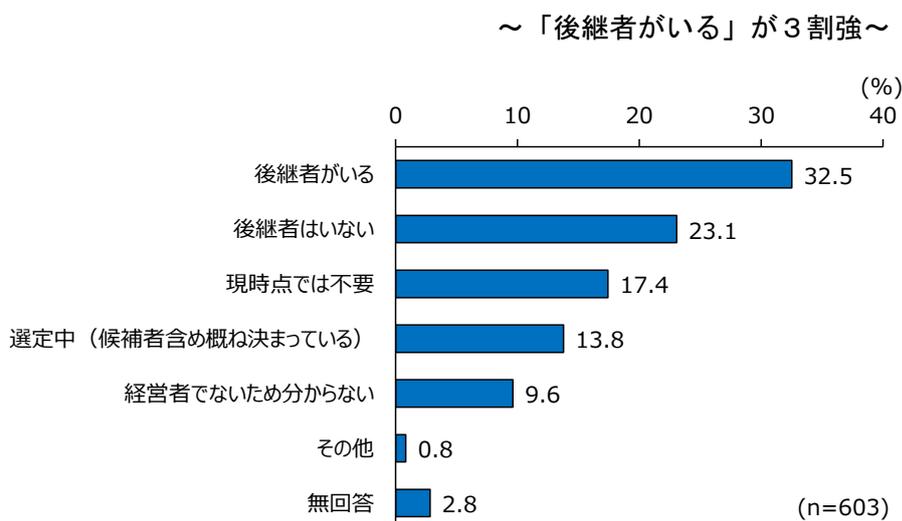
経営者の年齢については、「50歳代」(32.8%)が最も多く、次いで「60歳代」(27.2%)、「70歳代」(18.6%)が多かった。



(2) 後継者の状況について

(2) - 1 後継者の有無

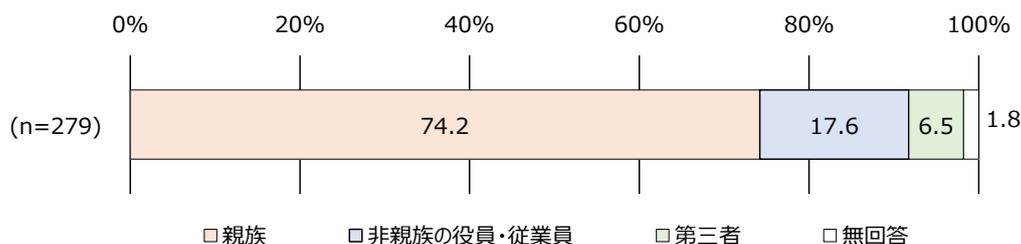
後継者の有無については、「後継者がいる」(32.5%)が最も多く、次いで「後継者はいない」(23.1%)、「現時点では不要」(17.4%)が多かった。



(2) - 2 後継者について (後継者がいる、選定中の場合)

～「親族」が7割台半ば近く～

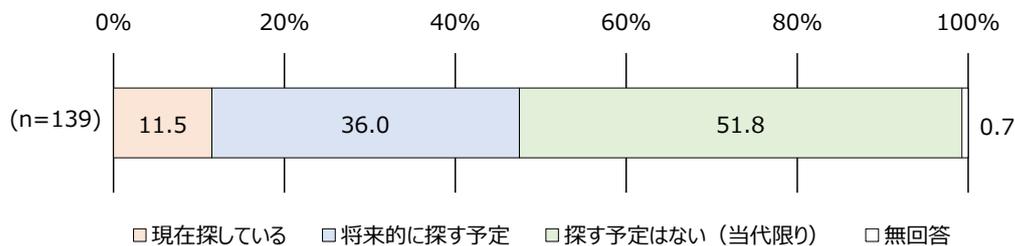
「後継者がいる」、「選定中 (候補者含め概ね決まっている)」と回答した事業者の後継者については、「親族」(74.2%)が最も多く、次いで「非親族の役員・従業員」(17.6%)が多かった。



(2) - 3 後継者がいない理由について

～「探す予定はない（当代限り）」が5割強～

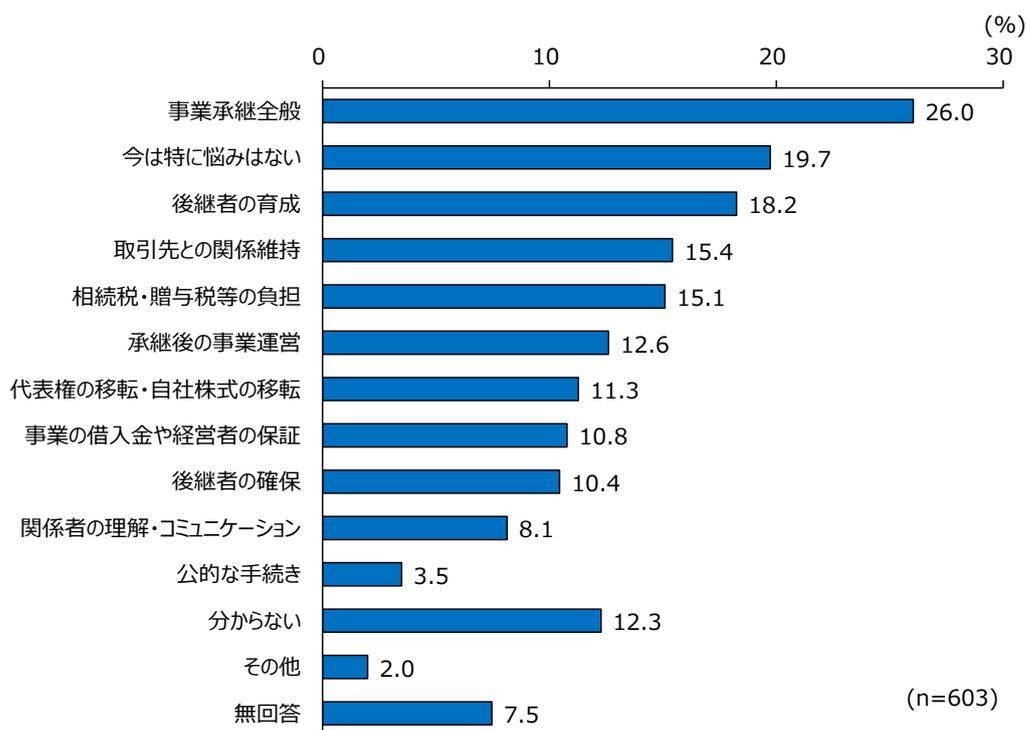
後継者がいない理由については、「探す予定はない（当代限り）」(51.8%)が最も多く、次いで「将来的に探す予定」(36.0%)が多かった。



(3) 事業承継に関する課題について

～「事業承継全般」が2割台半ば超え～

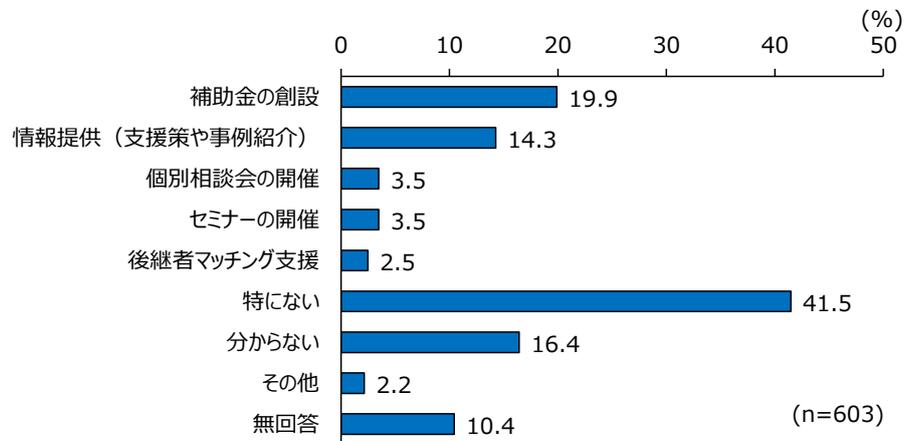
事業承継に関する課題については、「事業承継全般」(26.0%)が最も多く、次いで「後継者の育成」(18.2%)、「取引先との関係維持」(15.4%)が多かった。「今は特に悩みはない」は、19.7%となった。



(4) 事業承継に関して希望する支援について

～「特にない」が4割強～

事業承継に関して希望する支援については、「特にない」(41.5%)が最も多く、次いで「補助金の創設」(19.9%)、「情報提供(支援策や事例紹介)」(14.3%)が多かった。



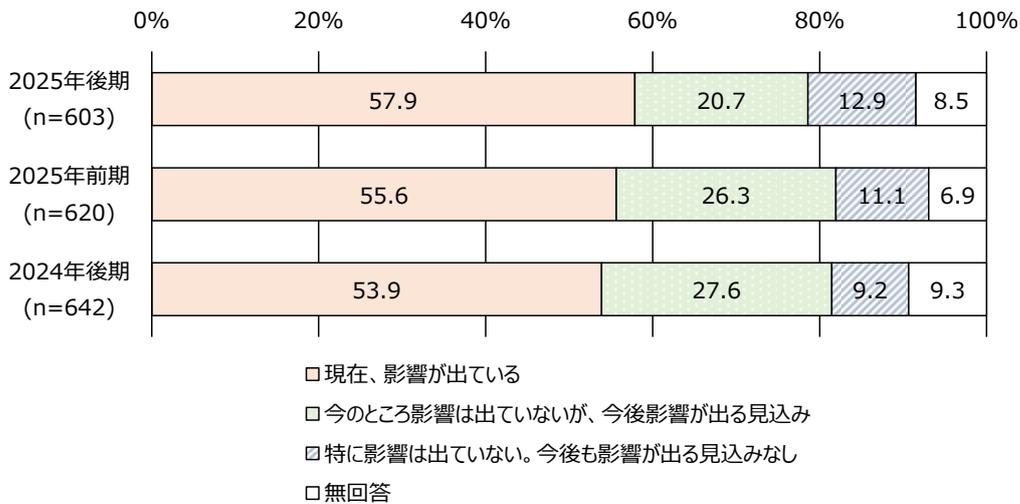
3 原材料・仕入価格高騰による事業活動への影響について

(1) 原材料・仕入価格高騰による事業活動への影響について

～「現在、影響が出ている」が5割台半ば超え～

原材料・仕入価格高騰による事業活動への影響についてみると、「現在、影響が出ている」(57.9%)が最も多く、次いで「今のところ影響は出ていないが、今後影響が出る見込み」(20.7%)が多かった。「特に影響は出ていない。今後も影響が出る見込みなし」は12.9%となった。

前回調査と比較すると、「現在、影響が出ている」と回答した企業の割合は2.3ポイント、「特に影響は出ていない。今後も影響が出る見込みなし」と回答した企業の割合は1.8ポイント上昇する一方、「今のところ影響は出ていないが、今後影響が出る見込み」と回答した企業の割合は5.6ポイント下降した。

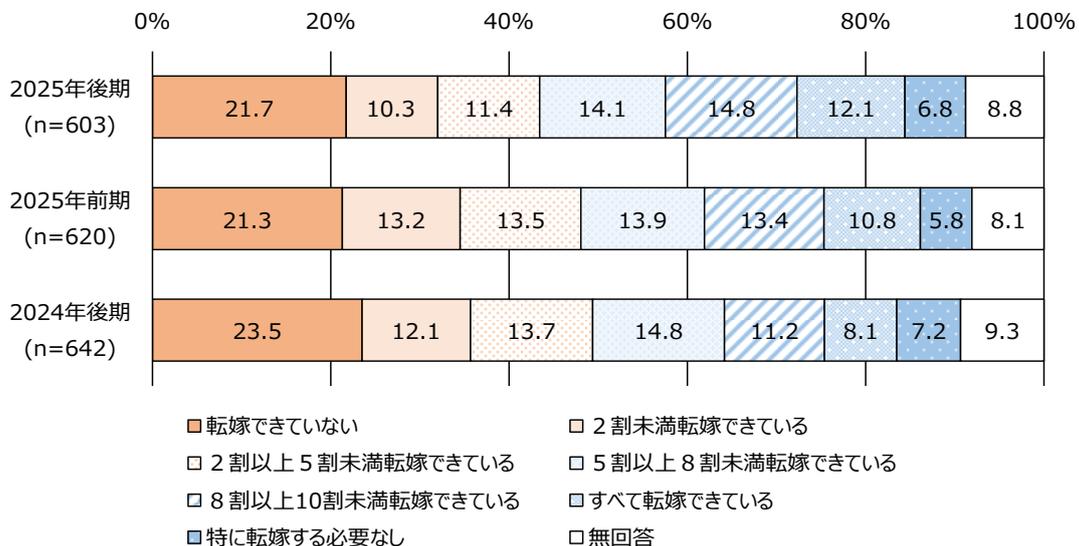


(2) 原材料・仕入価格の上昇分に対する販売価格への転嫁について

～「2割未満転嫁」から「すべて転嫁できている」の合計が6割強～

原材料・仕入価格の上昇分に対する販売価格への転嫁についてみると、「転嫁できていない」(21.7%)が最も多く、次いで「8割以上10割未満転嫁できている」(14.8%)が多かった。

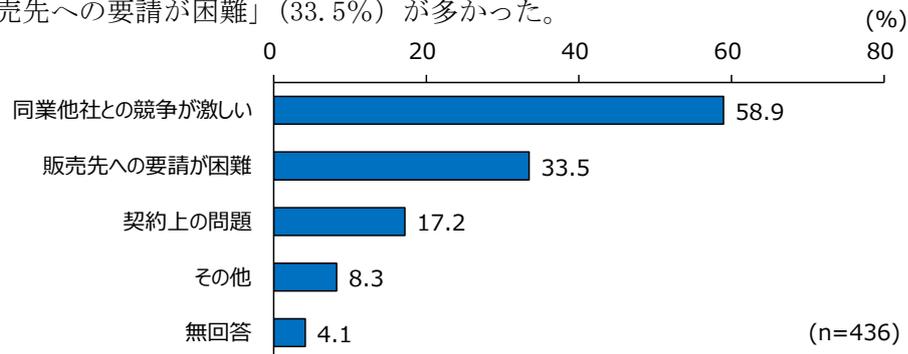
前回調査と比較すると、「すべて転嫁できている」(12.1%)は1.3ポイント、「転嫁できていない」(21.7%)は0.4ポイント上昇した。販売価格に僅かでも転嫁できた事業者の割合(「2割未満転嫁できている」～「すべて転嫁できている」)は62.7%となり、2.1ポイント下降した。



(3) 価格転嫁が難しい(できない)理由について

～「同業他社との競争が激しい」が6割近く～

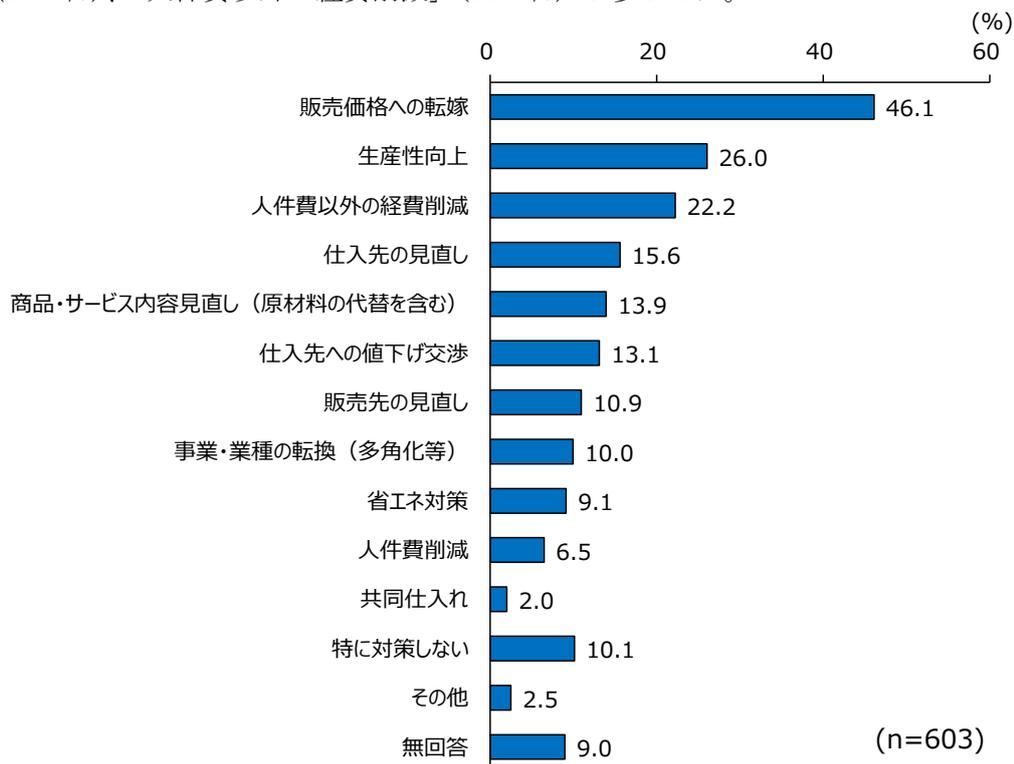
価格転嫁が難しい(できない)理由についてみると、「同業他社との競争が激しい」(58.9%)が最も多く、次いで「販売先への要請が困難」(33.5%)が多かった。



(4) 今後予定している対策について

～「販売価格への転嫁」が4割台半ば超え～

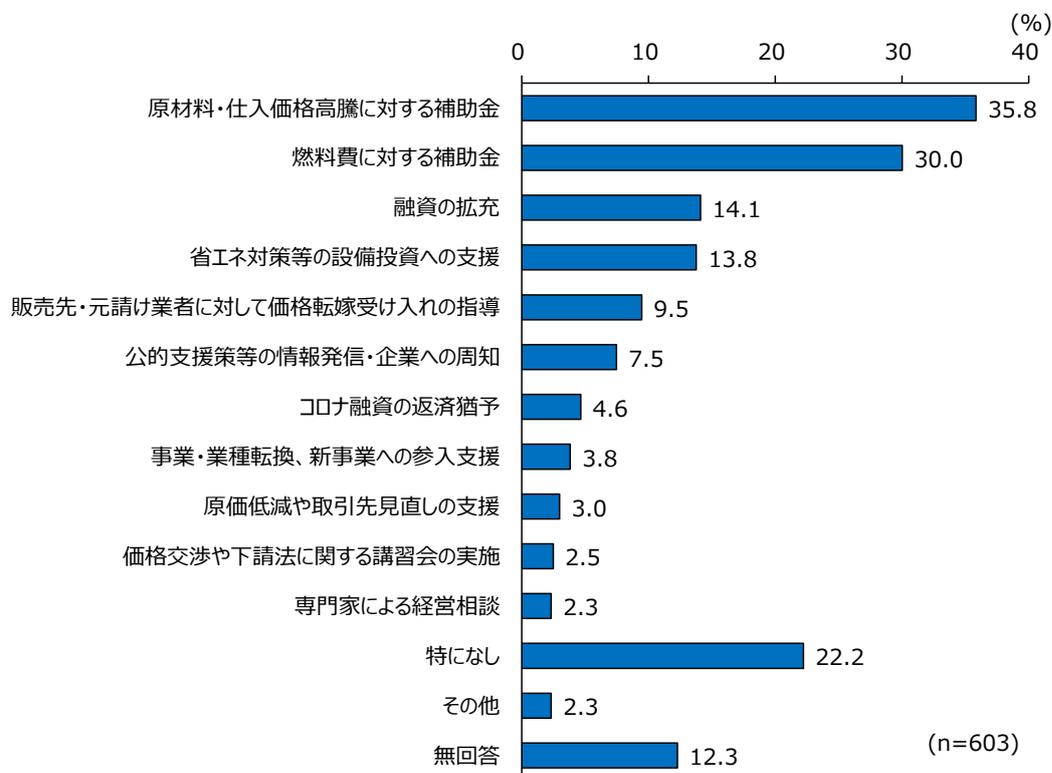
今後予定している対策についてみると、「販売価格への転嫁」(46.1%)が最も多く、次いで「生産性向上」(26.0%)、「人件費以外の経費削減」(22.2%)が多かった。



(5) 原材料・仕入価格の高騰に対し期待する公的支援策、販売価格への価格転嫁が難しい場合に期待する公的支援策について

～「原材料・仕入価格高騰に対する補助金」が3割台半ば～

原材料・仕入価格の高騰に対し期待する公的支援策、販売価格への価格転嫁が難しい場合に期待する公的支援策についてみると、「原材料・仕入価格高騰に対する補助金」(35.8%)が最も多く、次いで「燃料費に対する補助金」(30.0%)、「融資の拡充」(14.1%)が多かった。「特になし」は22.2%であった。

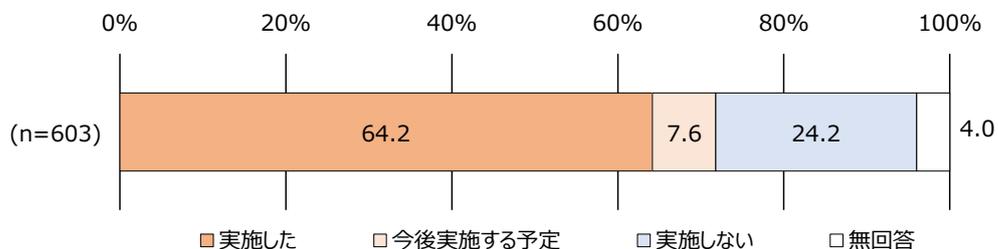


4 賃上げの実施状況について

(1) 今年度（2025年度）の賃上げの実施状況について

～「実施した」（予定を含む）が7割強～

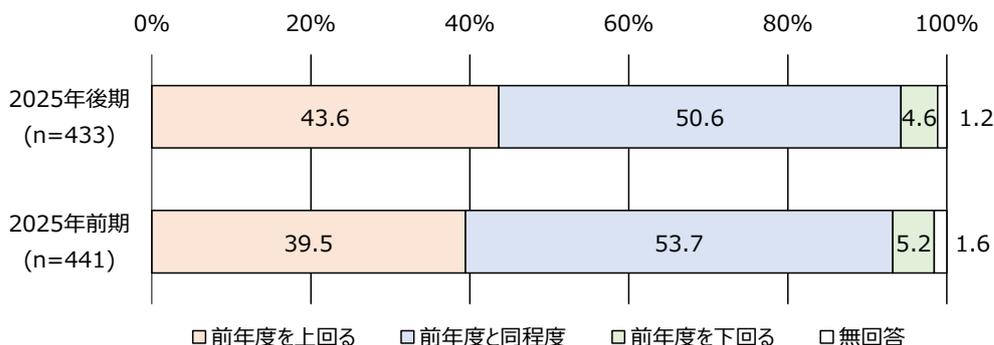
今年度の賃上げ状況についてみると、「実施した」が64.2%、「今後実施する予定」が7.6%となり、「実施した」と「今後実施する予定」の合計は71.8%となった。一方、「実施しない」は、24.2%となった。



(2) 賃上げの程度について

～「前年度と同程度」が約5割～

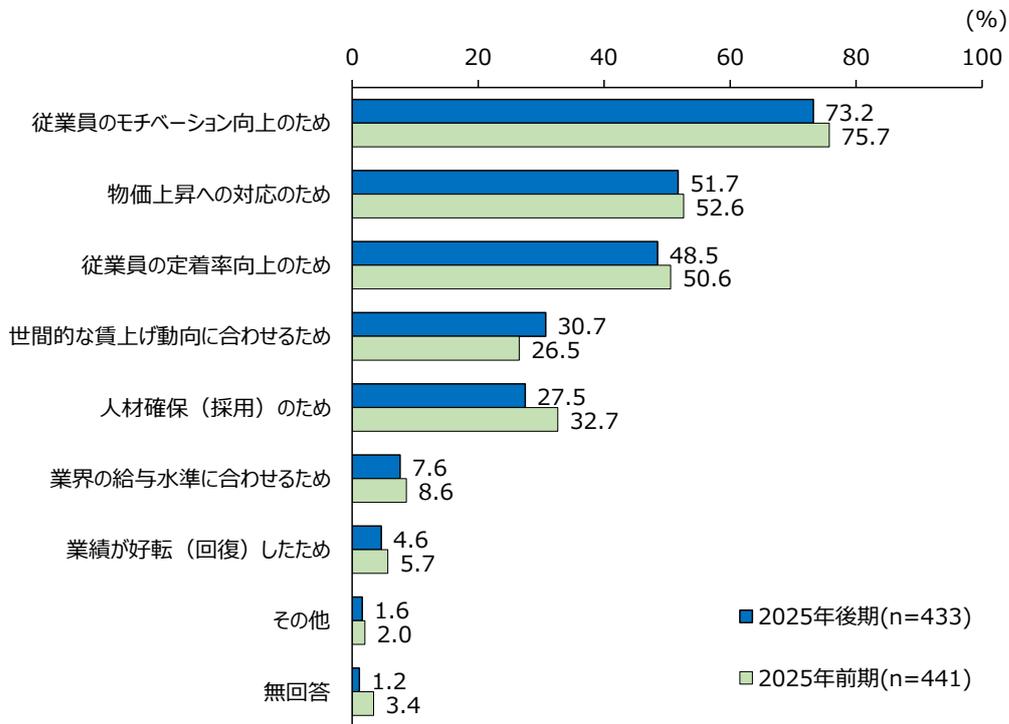
今年度の賃上げの程度（予定を含む）についてみると、「前年度と同程度」（50.6%）が最も多く、次いで「前年度を上回る」（43.6%）が多く、前年度と同程度以上（「前年度と同程度」と「前年度を上回る」の合計）が94.2%となった。



(3) 賃上げを行う理由について

～「従業員のモチベーション向上のため」が7割台半ば近く～

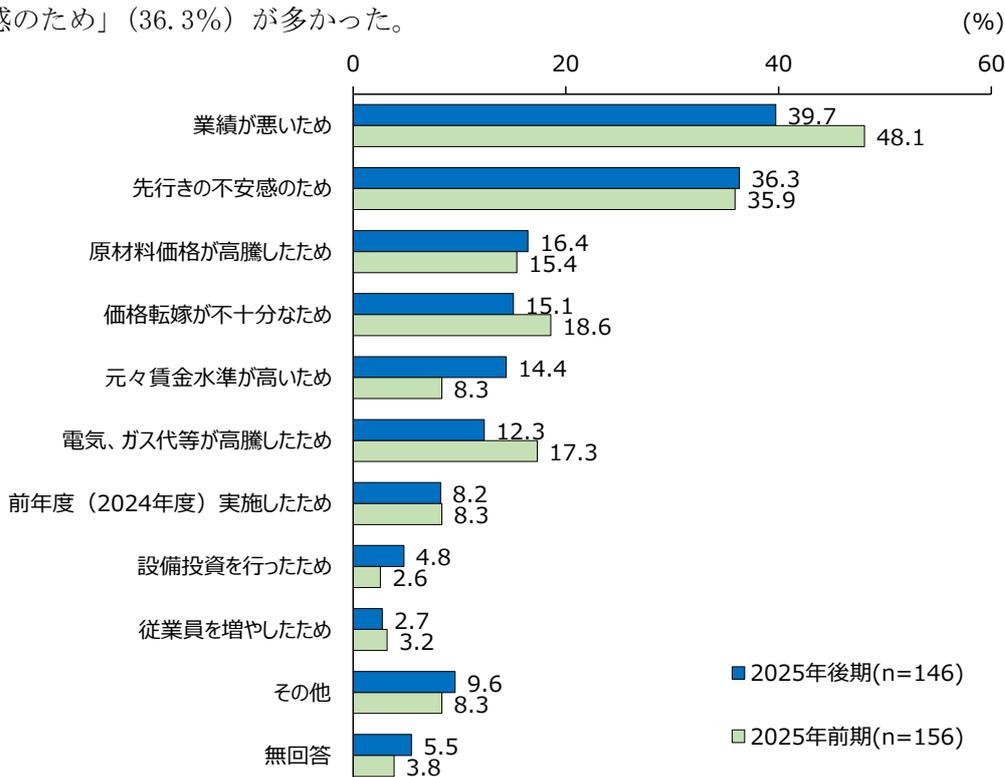
賃上げを行う理由についてみると、「従業員のモチベーション向上のため」(73.2%)が最も多く、次いで「物価上昇への対応のため」(51.7%)、「従業員の定着率向上のため」(48.5%)が多かった。



(4) 賃上げを行わない(できない)理由について

～「業績が悪いため」が4割弱～

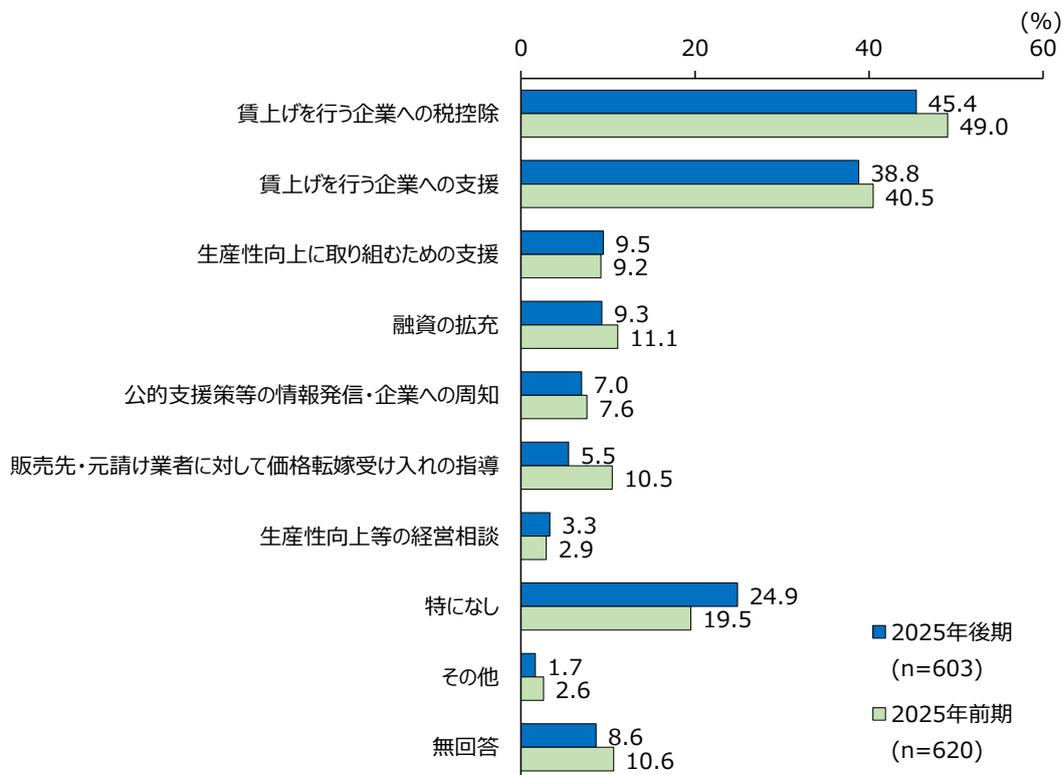
賃上げをしない(できない)理由については、「業績が悪いため」(39.7%)が最も多く、次いで「先行きの不安感のため」(36.3%)が多かった。



(5) 賃上げを実施するために、期待する公的支援策について

～「賃上げを行う企業への税控除」が4割台半ば～

賃上げを実施するために、期待する公的支援策についてみると、「賃上げを行う企業への税控除」(45.4%)が最も多く、次いで「賃上げを行う企業への支援」(38.8%)が多かった。「特になし」は24.9%であった。

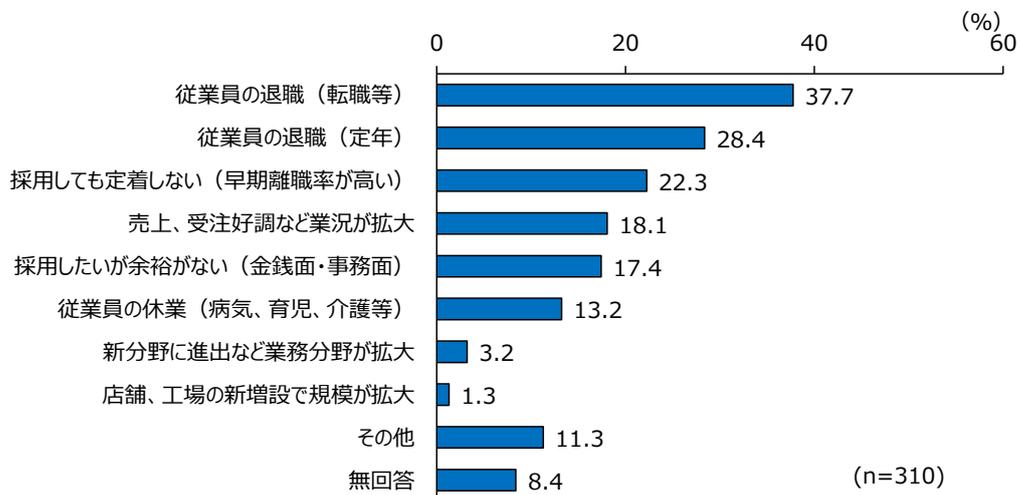


5 雇用動向について

(1) 人手不足の要因について

～「従業員の退職（転職等）」が3割台半ば超え～

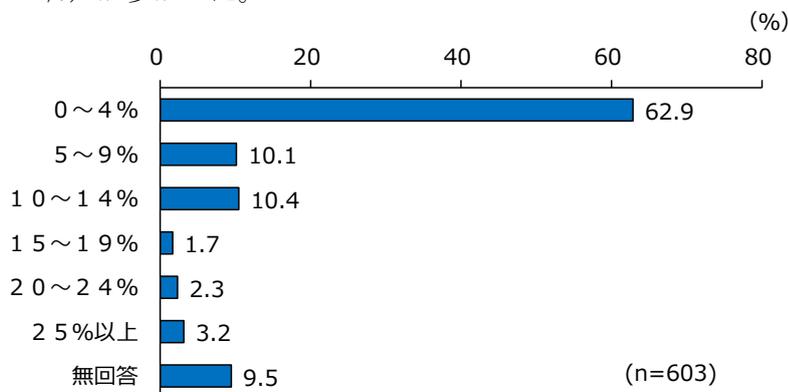
人手不足の要因についてみると、「従業員の退職（転職等）」(37.7%)が最も多く、次いで「従業員の退職（定年）」(28.4%)、「採用しても定着しない（早期離職率が高い）」(22.3%)、「売上、受注好調など業況が拡大」（18.1%）が多かった。



(2) 前年度（2024年度）の離職率について

～「0～4%」が6割強～

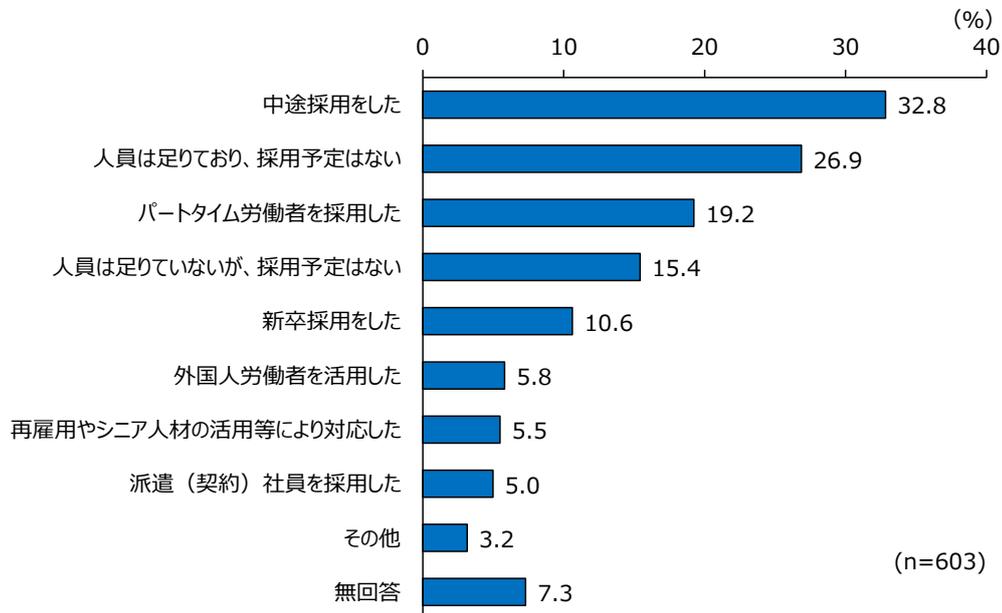
前年度(2024年度)の離職率についてみると、「0～4%」(62.9%)が最も多く、次いで「10～14%」(10.4%)、「5～9%」(10.1%)が多かった。



(3) 今年度（2025年度）の採用（予定を含む）について

～「中途採用をした」が3割強～

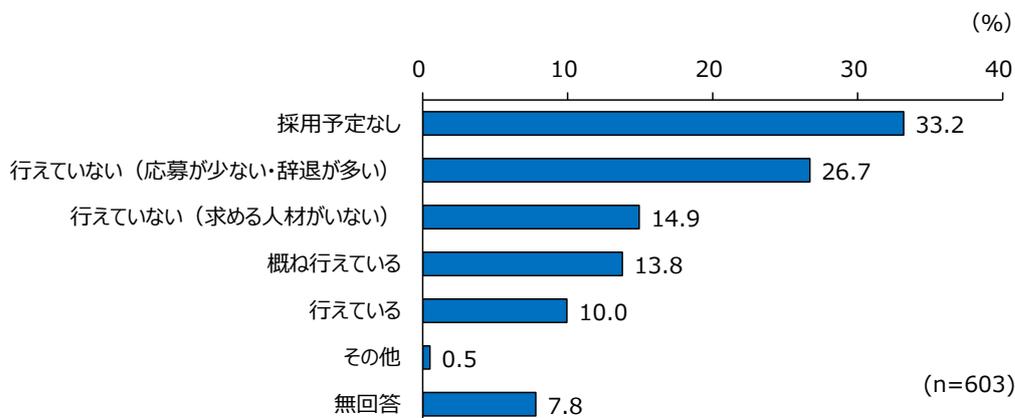
今年度の採用（予定を含む）についてみると、「中途採用をした」（32.8%）が最も多く、次いで「人員は足りており、採用予定はない」（26.9%）、「パートタイム労働者を採用した」（19.2%）が多かった。また、「人員は足りていないが、採用予定はない」（15.4%）も4番目に多かった。なお、「新卒採用をした」は10.6%となった。



(4) 今年度の採用の充足度について

～希望どおりの採用が「行えていない」が4割強～

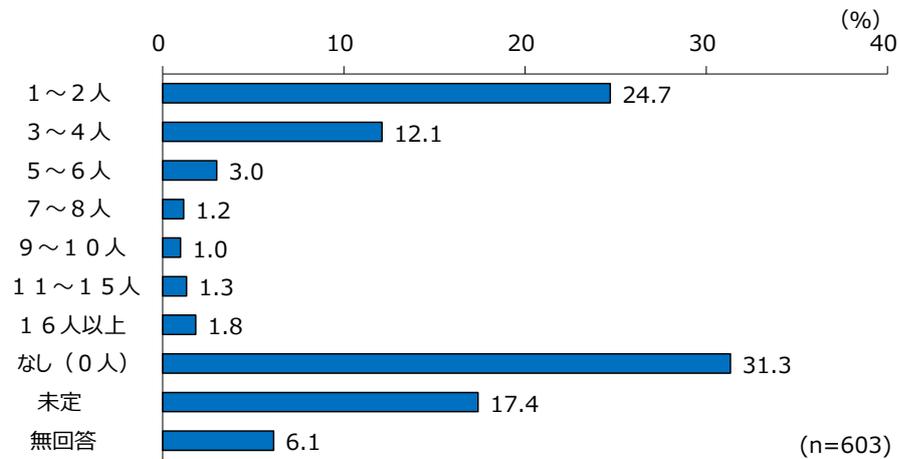
今年度の採用の充足度についてみると、希望どおりの採用が「行えていない（応募が少ない・辞退が多い）」（26.7%）が最も多く、次いで「行えていない（求める人材がない）」（14.9%）が多かった。「行えていない」の合計は41.6%となった。一方、「行えている」は10.0%、「概ね行えている」は13.8%となり、合計で23.8%となった。なお、「採用予定なし」は33.2%となった。



(5) 来年度(2026年度)の新卒・中途採用の計画(希望)人数について

～「1～2人」「3～4人」合計で3割台半ば超え～

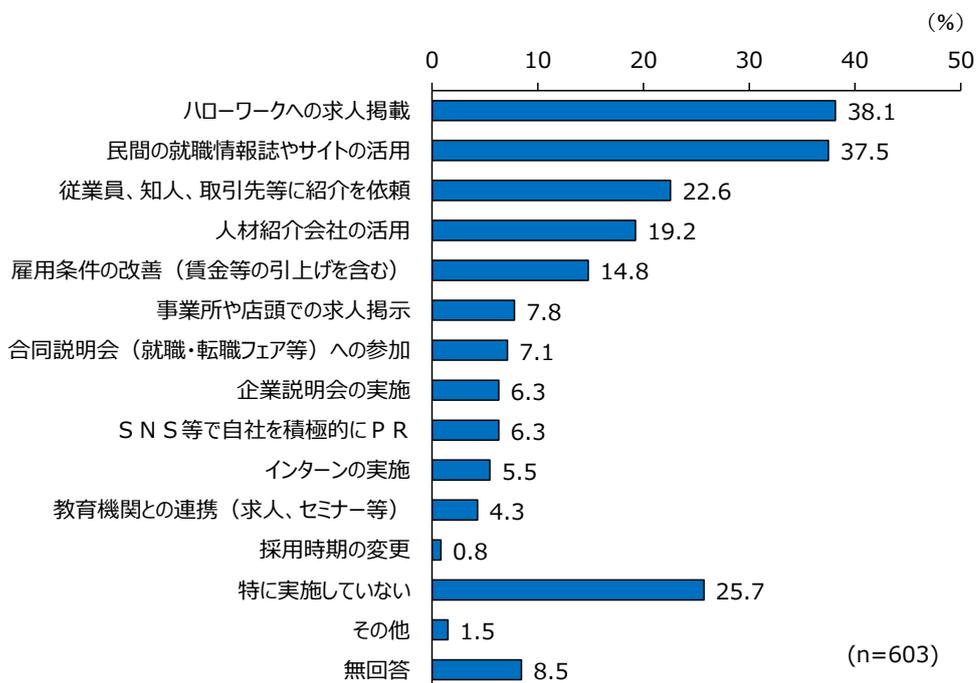
2026年度の新卒・中途採用計画人数についてみると、「採用なし(0人)」(31.3%)が最も多く、次いで採用人数「1～2人」(24.7%)、「3～4人」(12.1%)が多かった。



(6) 採用について行っている対策について

～「ハローワークへの求人掲載」と「民間の就職情報誌やサイトの活用」が4割近く～

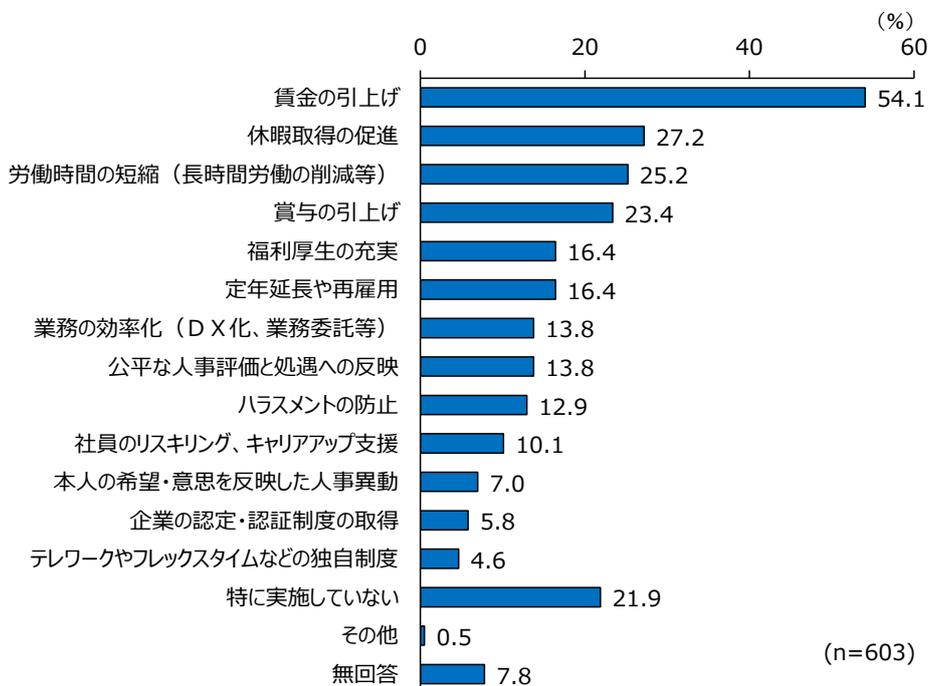
採用について行っている対策についてみると、「ハローワークへの求人掲載」(38.1%)が最も多く、次いで「民間の就職情報誌やサイトの活用」(37.5%)が多かった。「特に実施していない」は25.7%となった。



(7) 人手不足や人材の確保・定着のため実施済みおよび実施予定の対策について

～「賃金の引上げ」が5割台半ば近く～

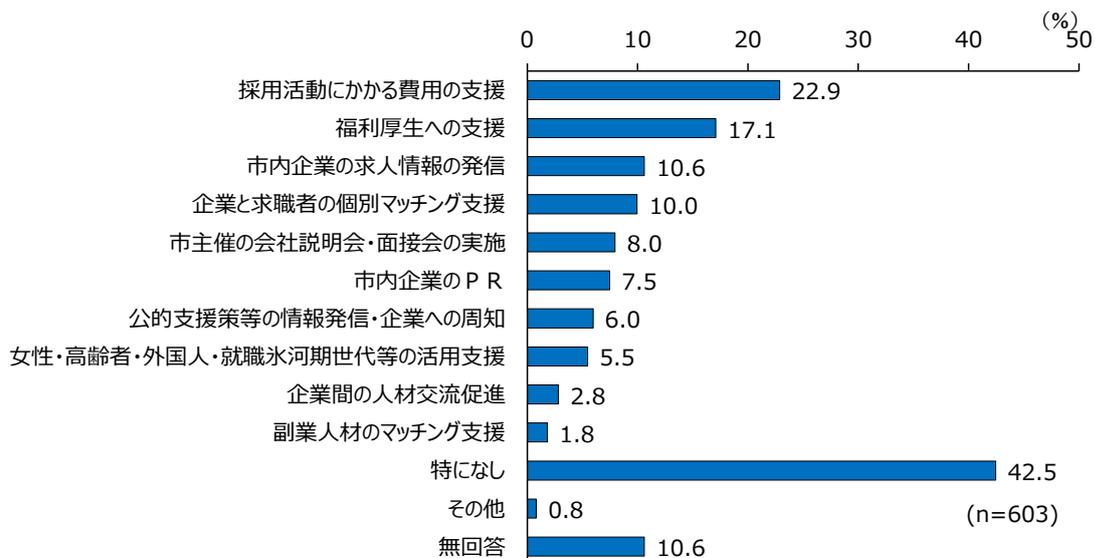
人手不足や人材の確保・定着のため実施済み（予定）の対策についてみると、「賃金の引上げ」（54.1%）が最も多く、次いで「休暇取得の促進」（27.2%）、「労働時間の短縮（長時間労働の削減等）」（25.2%）、「賞与引上げ」（23.4%）が多かった。「特に実施していない」は、21.9%となった。



(8) 人材確保に対し、期待する公的支援策について

～「特になし」が4割強～

人材確保に対し、期待する公的支援策についてみると、「特になし」（42.5%）が最も多く、次いで「採用活動に係る費用の支援」（22.9%）、「福利厚生への支援」（17.1%）が多かった。



6 デジタル活用状況について

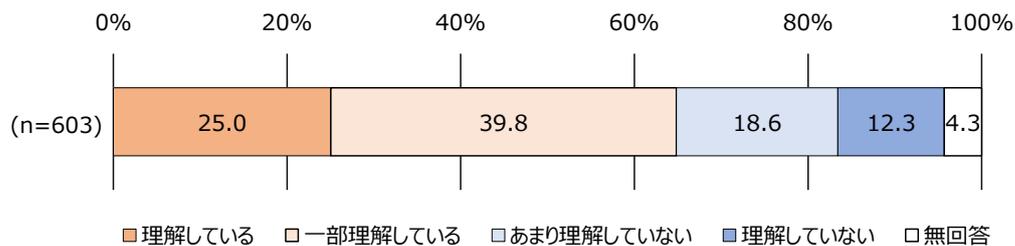
デジタル活用とは、「電子化」による業務効率化・「デジタル化」によるデータ活用・「DX推進」による競争力強化・販路拡大の各段階を指します。

(1) デジタル活用の理解度について

～「理解している」と「一部理解している」の合計は6割台半ば近く～

デジタル活用への理解度についてみると、「一部理解している」(39.8%)が最も多く、次いで「理解している」(25.0%)が多かった。

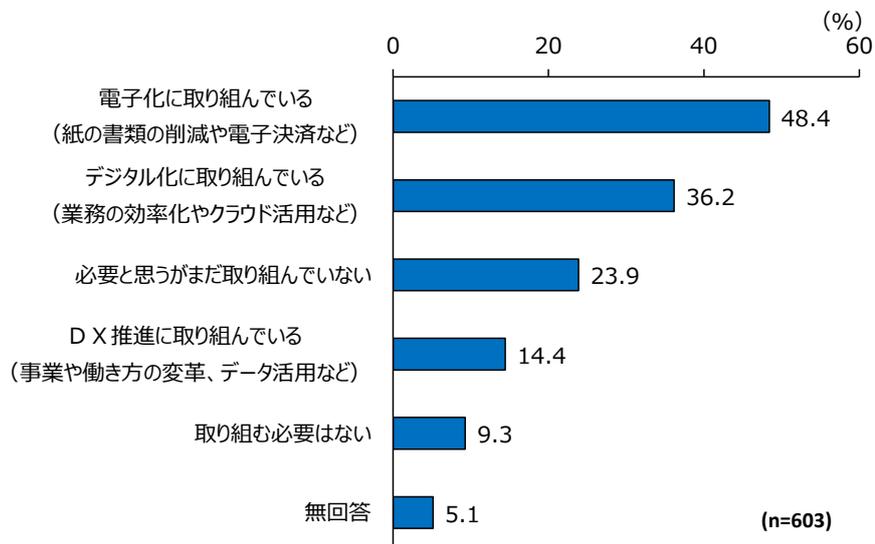
「理解している」と「一部理解している」の合計は64.8%、「あまり理解していない」と「理解していない」の合計は30.9%となった。



(2) デジタル活用の取組状況について

～「電子化に取り組んでいる(紙の書類の削減や電子決済など)」が5割近く～

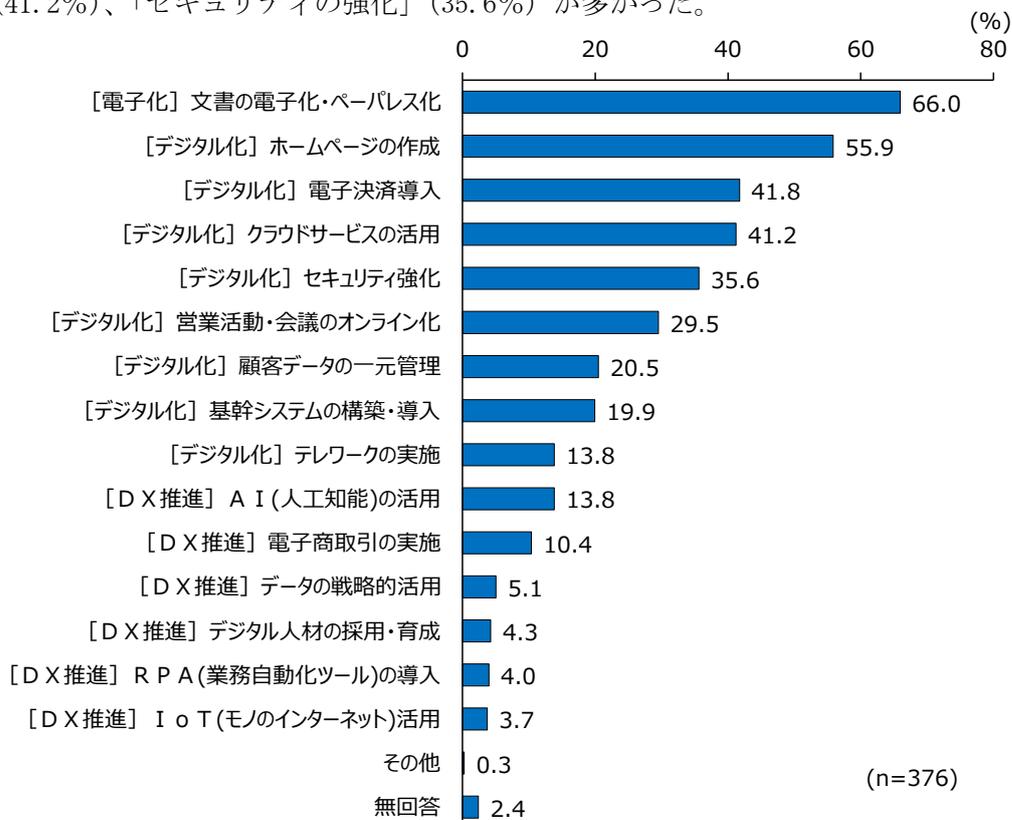
デジタル活用の取組状況についてみると、「電子化に取り組んでいる(紙の書類の削減や電子決済など)」(48.4%)が最も多く、次いで「デジタル化に取り組んでいる(業務の効率化やクラウド活用など)」(36.2%)、「必要と思うがまだ取り組んでいない」(23.9%)が多かった。



(3) デジタル活用に取り組んでいる事務・事業について

～「文書の電子化・ペーパーレス化」が6割台半ば超え～

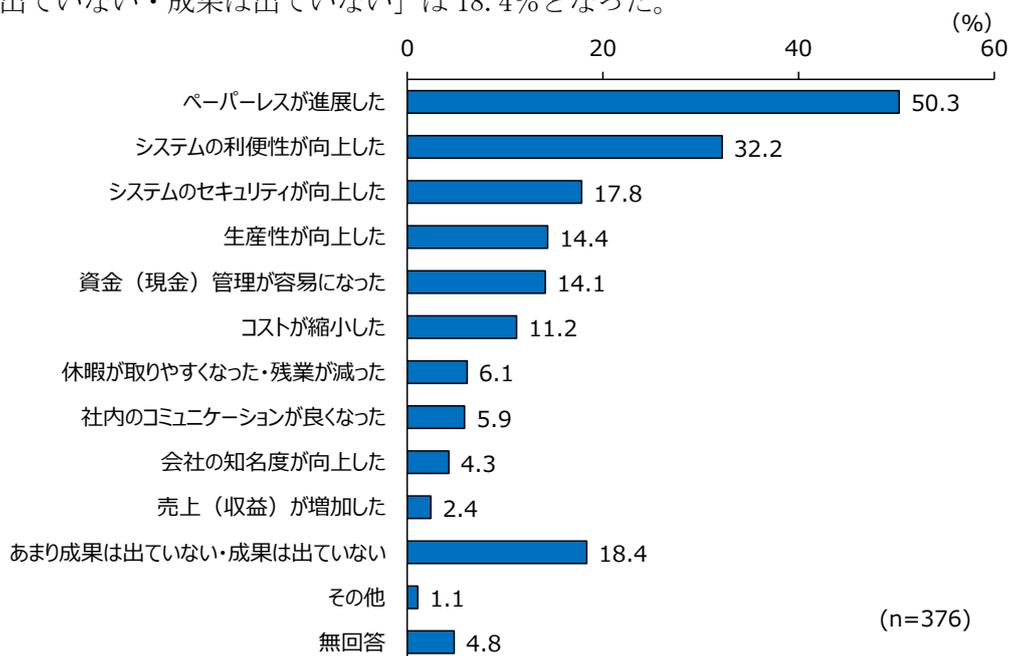
デジタル活用に取り組んでいる事務・事業についてみると、「文書の電子化・ペーパーレス化」(66.0%)が最も多く、次いで「ホームページの作成」(55.9%)、「電子決済導入」(41.8%)、「クラウドサービスの活用」(41.2%)、「セキュリティの強化」(35.6%)が多かった。



(4) デジタル活用の成果について

～「ペーパーレスが進展した」が約5割～

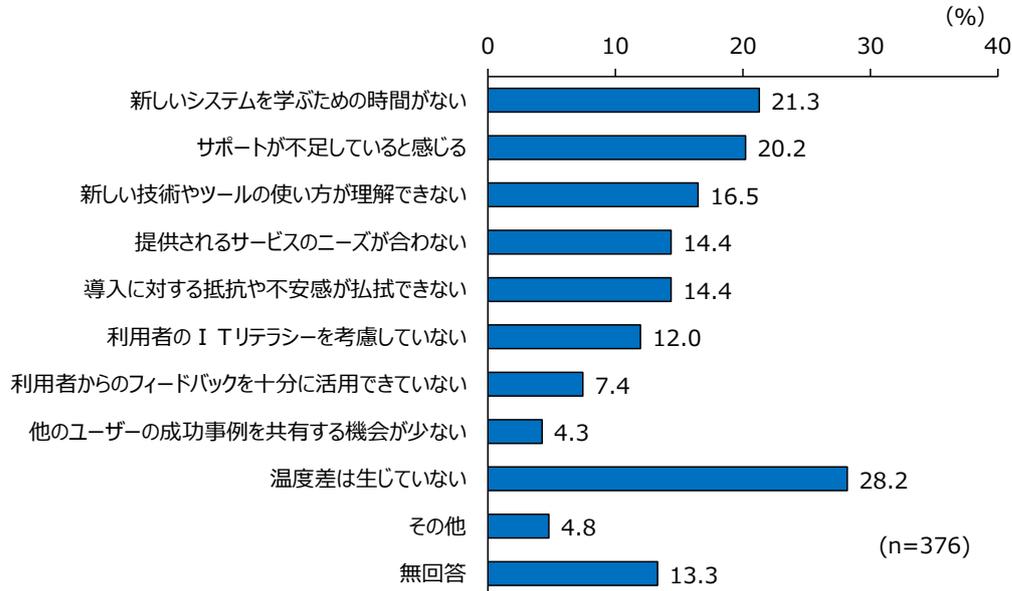
デジタル活用の成果についてみると、「ペーパーレスが進展した」(50.3%)が最も多く、次いで「システムの利便性が向上した」(32.2%)、「システムのセキュリティが向上した」(17.8%)が多かった。「あまり成果は出ていない・成果は出ていない」は18.4%となった。



(5) DXサービスとの間に温度差が生じる要因について

～「温度差は生じていない」が3割近く～

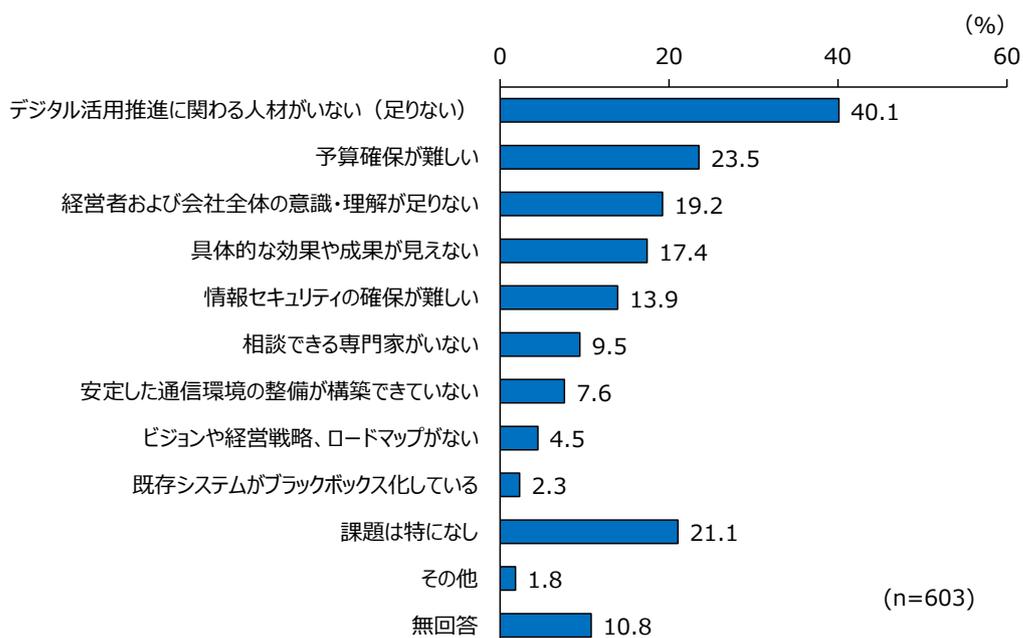
DXサービス（ソフトウェア会社など）との間に温度差が生じる要因についてみると、「温度差は生じていない」（28.2%）が最も多く、次いで「新しいシステムを学ぶための時間がない」（21.3%）、「サポートが不足していると感じる」（20.2%）、「新しい技術やツールの使い方が理解できない」（16.5%）が多かった。



(6) デジタル活用を進めるにあたっての課題について

～「デジタル活用推進に関わる人材がない（足りない）」が約4割～

デジタル活用を進めるにあたっての課題についてみると、「デジタル活用推進に関わる人材がない（足りない）」（40.1%）が最も多く、次いで「予算確保が難しい」（23.5%）、「経営者および会社全体の意識・理解が足りない」（19.2%）が多かった。「課題は特になし」は21.1%となった。

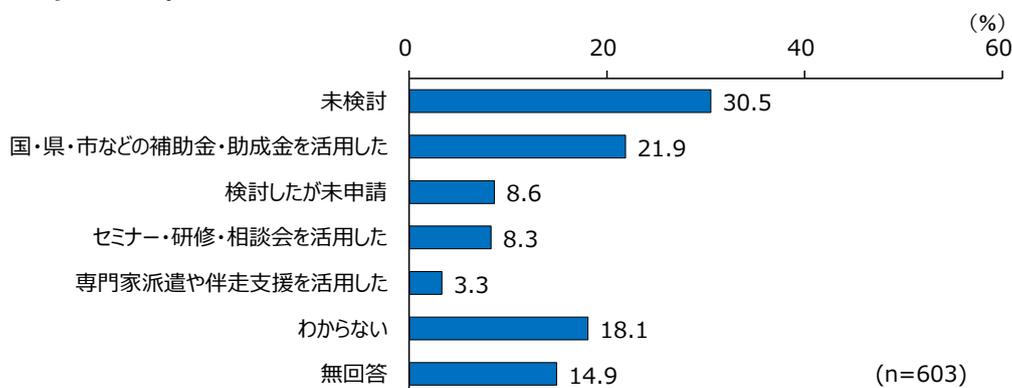


(7) デジタル活用を進めるにあたっての支援の活用状況および必要だと思う支援・施策について

【支援の活用状況】

～「国・県・市などの補助金・助成金を活用した」が2割強～

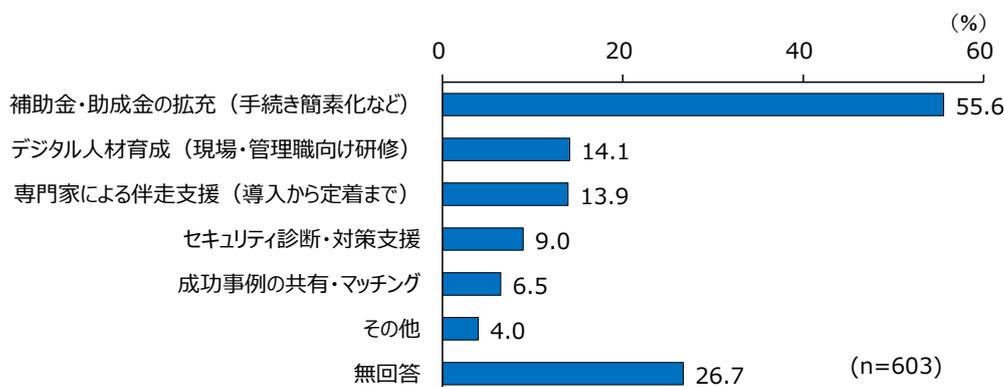
デジタル活用における支援の活用状況についてみると、「未検討」(30.5%)が最も多かった。活用した中では、「国・県・市などの補助金・助成金を活用した」(21.9%)、「セミナー・研修・相談会を活用した」(8.3%)が多かった。



【必要だと思う支援・施策】

～「補助金・助成金の拡充（手続き簡素化など）」が5割台半ば～

デジタル活用において必要だと思う支援・施策についてみると、「補助金・助成金の拡充（手続き簡素化など）」(55.6%)が最も多く、次いで「デジタル人材育成（現場・管理職向け研修）」(14.1%)、「専門家による伴走支援（導入から定着まで）」(13.9%)が多かった。



さいたま市地域経済動向調査報告書 概要版
 —2025年12月調査（2025年10～12月期）—
 2026年3月

[発行] 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

本報告書の詳細は、
 市ホームページにて
 ご覧いただけます。



このさいたま市地域経済動向調査業務(2025年12月調査)の委託に要する経費は、181.5万円です。