

さいたま市地域経済動向調査 報 告 書

－ 2024 年 12 月調査（2024 年 10～12 月期）－

景況調査：	実績	2024 年 7 ～ 9 月期
	実績	2024 年 10 ～ 12 月期
	見通し	2025 年 1 ～ 3 月期
	見通し	2025 年 4 ～ 6 月期

特別調査 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

特別調査 2： 賃上げの実施状況について

特別調査 3： 雇用動向について

2025 年 2 月

さいたま市

<目 次>

I 調査要領	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	3
6 D Iについて	3
7 報告書の見方	3
II 調査結果の概要	4
1 調査結果のまとめ	4
2 景況調査の概要	5
3 特別調査の概要《原材料・仕入価格高騰による事業活動への影響について》	9
4 特別調査の概要《賃上げの実施状況について》	11
5 特別調査の概要《雇用動向について》	13
III 景況調査	17
1 各項目の動向	17
(1) 景況	17
(2) 在庫水準	19
(3) 資金繰り	21
(4) 雇用人員	23
(5) 販売数量	25
(6) 販売単価	27
(7) 仕入価格（単価）	29
(8) 売上高	31
(9) 経常利益	33
(10) 設備投資	35
(11) 景気判断の背景・要因	37
(12) 経営上の課題と考えられる事柄	51
(13) 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等	54
2 業種別の動向	57
(1) 建設業	57
(2) 製造業	58
(3) 卸売業	59
(4) 小売業	60
(5) 飲食店	61
(6) 不動産業	62
(7) サービス業	63

IV 特別調査	64
原材料・仕入価格高騰による事業活動への影響について	64
(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	64
(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	66
(3) 価格転嫁が難しい（できない）理由について	68
(4) 今後予定している対策について	70
(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	73
V 特別調査	76
賃上げの実施状況について	76
(1) 今年度（2024 年度）の賃上げ実施状況について	76
(2) 来年度（2025 年度）の賃上げ実施予定について	78
(3) 予定している賃上げの程度について	80
(4) 賃上げを実施した（する）理由について	81
(5) 賃上げをしない（できない）理由について	84
(6) 賃上げを実施するために期待する公的支援策について	87
VI 特別調査	90
雇用動向について	90
(1) 人手不足の要因について	90
(2) 今年度の採用（予定を含む）について	93
(3) 採用計画の充足度について	96
(4) 計画（希望）どおりの採用が行えていない要因について	98
(5) 来年度（2025 年度）の採用予定について	101
(6) 来年度の新卒・中途採用の計画（希望）人数について	104
(7) 採用について行っている対策について	105
(8) 人材の確保・定着のため実施済み（予定）の対策について	108
(9) 人材確保に対し、期待する公的支援策について	111
VII 調査票	114

I 調査要領

1 調査目的

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ため、調査を実施するもの。

2 調査方法

アンケート調査…市内 1,500 事業所に対して調査票を郵送。郵送又はオンラインにて回収。

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、地域経済において特別な問題となっている事柄等をテーマとする【特別調査】に分かれる。それぞれの調査の内容は次のとおりである。

【景況調査】

■調査対象期間

- 実績判断 [前期] 2024 年 7～9 月期
 [今期] 2024 年 10～12 月期 (11 月 15 日時点)
- 見通し判断 [来期] 2025 年 1～3 月期
 [来々期] 2025 年 4～6 月期

■調査項目

- ①景況 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 ⑧売上高 ⑨経常利益 ⑩設備投資
⑪景気判断の背景・要因 ⑫経営上の課題と考えられる事柄
⑬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等

【特別調査①】

■テーマ 「原材料・仕入価格高騰による事業活動への影響について」

■調査項目

- ・原材料・仕入価格高騰による事業活動への影響について
- ・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
- ・価格転嫁が難しい（できない）理由について
- ・今後予定している対策について
- ・期待する公的支援策について

【特別調査②】

■テーマ 「賃上げの実施状況について」

■調査項目

- ・今年度（2024 年度）の賃上げ実施状況について
- ・来年度（2025 年度）の賃上げ実施予定状況について
- ・来年度実施予定の賃上げの程度について
- ・賃上げを予定する理由について
- ・賃上げを予定しない（できない）理由について
- ・期待する公的支援策について

【特別調査③】

■テーマ 「雇用動向について」

■調査項目

- ・人手不足の要因について
- ・今年度（2024 年度）の採用（予定を含む）について
- ・今年度採用計画の充足度について
- ・計画（希望）どおりの採用が行えていない要因について
- ・来年度（2025 年度）の採用予定について
- ・来年度の新卒・中途採用の計画（希望）人数について
- ・採用について行っている対策について
- ・人材の確保・定着のため実施済み（予定）の対策について
- ・期待する公的支援策について

4 調査実施期間

2024 年 11 月 14 日（木）～ 2024 年 12 月 6 日（金）

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	212	119	56.1
製 造 業	212	96	45.3
卸 売 業	212	81	38.2
小 売 業	212	87	41.0
飲 食 店	220	58	26.4
不 動 産 業	220	94	42.7
サービス業	212	106	50.0
不明（無回答）		1	-
合 計	1,500	642	42.8

6 D I について

D I 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である。本調査では、5 段階の評価に対し、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、D I を算出している。なお「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、D I 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

7 報告書の見方

- ①回答者の中に、業種、規模が不明な先があるため、全体の集計数と、業種別、規模別の合計数が相違している。
- ②景況調査では、項目ごとに D I で集計した結果を掲載している。なお、前期＝2024 年 7～9 月、今期＝2024 年 10～12 月、来期＝2025 年 1～3 月、来々期＝2025 年 4～6 月としている。
- ③各図表では、回答者数を「n」として表示している。
- ④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。
- ⑤特別調査の各図表において、回答者数「n」が 10 に満たない ($n \leq 9$) 分類が多数であった図表では、集計単位を回答数としている場合がある。
- ⑥特別調査の各図表において、回答数が「0」であった項目・分類については、表示を省略している場合がある。
- ⑦自由記述の回答内容について、個人情報を含む内容やわかりにくい表現などについては、加筆・訂正している部分がある。

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、2期連続して上昇し持ち直しているが、先行きは不透明の見通し～

さいたま市内の景況は、実績については、今期（2024年10～12月期）のD Iがマイナス16.2となり、前期（2024年7～9月期）に比べ0.5ポイント上昇し、前年同期（2023年10～12月期）のマイナス17.4に比べ、1.2ポイント上昇している結果となった。業種別にみると、前期と比べて「卸売業」「小売業」「飲食店」「不動産業」「サービス業」で上昇し、それ以外の業種で下降した。

先行きについては、来期（2025年1～3月期）はマイナス19.4と3.2ポイント悪化、来々期（2025年4～6月期）はマイナス19.7と0.3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等については、「原油・原材料価格の動向」が41.3%と最も多く、次いで「個人消費の動向」、「物価の動向」が多かった。

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53.9%、1年前と比べると、7.8ポイント減少しており、影響が幾分小さくなった。業種別では、「飲食店」の8割台半ば近くが「現在、影響が出ている」状況となった。

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、59.9%となった。価格転嫁の業種によるばらつきは拡大する傾向があり、価格転嫁が50%以上できている割合をみると、「製造業」「卸売業」は前期の4割台から今期は5割台に、「建設業」は3割台から4割台に上昇する一方、「小売業」は4割台から3割台に、「飲食店」は2割台から1割台に下降し、「不動産業」「サービス業」は前期と変わらず1割台となった。

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44.2%と最も多く、次いで「人件費以外の経費削減」、「生産性向上」となった。

賃上げについてみると、「実施した」は今年度は69.5%、来年度「実施する予定」は48.3%となった。来年度賃上げを予定する事業者では約9割が「今年度以上」の賃上げ予定となった。業種別には、「今年度を上回る」比率が高かったのは、「不動産業」（34.6%）、「飲食店」（30.4%）となった。

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9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」が最も多く、人員確保策として「中途採用をした」が33.8%で最多となった。ただし、35.2%の事業者は、希望どおりの採用を「行えていない」状況にあり、業種別にみると、この傾向は「建設業」「サービス業」において顕著にみられた。計画（希望）どおりの採用を行えていない要因としては、「求人への応募が少ない」が8割近くに達した。

採用予定事業者の2025年度の採用計画人数は、「1～4人」が72.7%となった。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38.8%、「民間就職情報サイトへの登録」が37.4%となり、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49.2%と最も多かった。

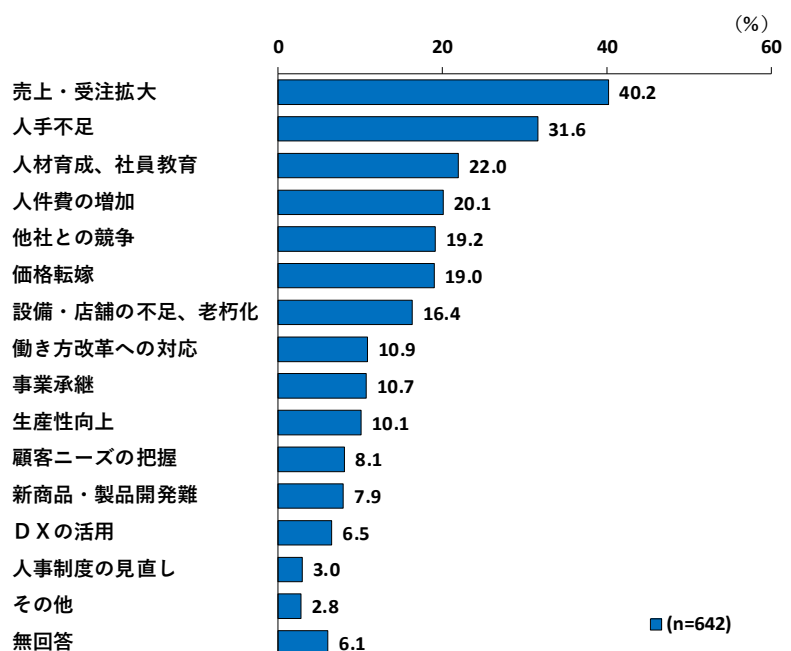
2 景況調査の概要

項 目	結 果 概 要
景 況	【 今 期 】 今期のD Iは「悪い」が「良い」を上回り▲16.2となり、前期と比べて0.5ポイント上昇
	【 先 行 き 】 来期は▲19.4、来々期は▲19.7と下降する見通し
在庫水準	【 今 期 】 今期のD Iは「過剰」が「不足」を上回り▲1.0となり、前期と比べて1.4ポイント下降
	【 先 行 き 】 来期は1.3と上昇し、来々期は0.4と下降する見通し
資金繰り	【 今 期 】 今期のD Iは「苦しい」が「楽である」を上回り▲9.4となり、前期と比べて0.9ポイント下降
	【 先 行 き 】 来期は▲10.9と下降し、来々期は▲10.0と上昇する見通し
雇用人員	【 今 期 】 今期のD Iは「不足」が「過剰」を上回り27.7となり、前期と比べて1.9ポイント上昇
	【 先 行 き 】 来期は26.4、来々期は26.0と下降する見通し
販売数量	【 今 期 】 今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲9.8となり、前期と比べて3.0ポイント上昇
	【 先 行 き 】 来期は▲12.3と下降し、来々期は▲11.7と上昇する見通し
販売単価	【 今 期 】 今期のD Iは「上昇」が「下降」を上回り8.9となり、前期と比べて0.4ポイント上昇
	【 先 行 き 】 来期は6.9と下降し、来々期は7.2と上昇する見通し
仕入価格 (単価)	【 今 期 】 今期のD Iは「上昇」が「下降」を上回り▲37.6となり、前期と比べて0.8ポイント下降
	【 先 行 き 】 来期は▲33.5と上昇するが、来々期は▲36.0と下降する見通し
売上高	【 今 期 】 今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲6.3となり、前期と比べて2.2ポイント上昇
	【 先 行 き 】 来期は▲11.0と下降するが、来々期は▲10.6と上昇する見通し
経常利益	【 今 期 】 今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲14.4となり、前期と比べて0.9ポイント上昇
	【 先 行 き 】 来期は▲16.9と下降するが、来々期は▲15.3と上昇する見通し
設備投資	【 今 期 】 今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲5.1となり、前期と比べて1.3ポイント上昇
	【 先 行 き 】 来期は▲5.5、来々期は▲6.7と下降する見通し

■経営上の課題と考えられる事柄

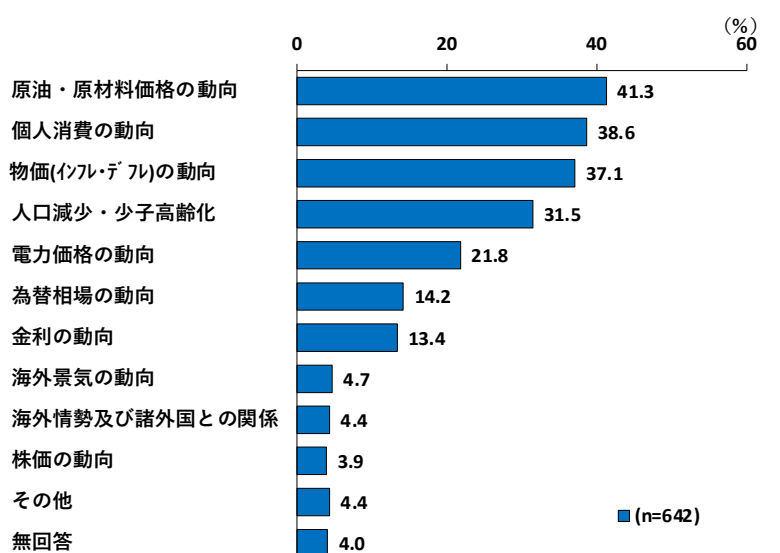
経営上の課題と考えられている事柄については、「売上・受注拡大」が40.2%と最も多く、次いで「人手不足」が31.6%、「人材育成、社員教育」が22.0%と雇用関連が続いた。

「人件費の増加」や「価格転嫁」の物価高に関連する課題も上位となった。



■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等

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等をみると、「原油・原材料価格の動向」が41.3%と最も多く、次いで「個人消費の動向」が38.6%、「物価（インフレ・デフレ）の動向」が37.1%となった。



■項目別のD I 値の推移及び動向

項 目	2024 年		2025 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				
	▲ 16.7	▲ 16.2	▲ 19.4	▲ 19.7
在庫水準				
	0.4	▲1.0	1.3	0.4
資金繰り				
	▲8.5	▲9.4	▲10.9	▲10.0
雇用人員				
	25.8	27.7	26.4	26.0
販売数量				
	▲ 12.8	▲ 9.8	▲ 12.3	▲11.7
販売単価				
	8.5	8.9	6.9	7.2
仕入価格 (単 価)				
	▲ 36.8	▲ 37.6	▲ 33.5	▲ 36.0
売 上 高				
	▲ 8.5	▲ 6.3	▲ 11.0	▲ 10.6
経常利益				
	▲ 15.3	▲ 14.4	▲ 16.9	▲ 15.3
設備投資				
	▲ 6.4	▲ 5.1	▲ 5.5	▲ 6.7

DI	▲30.0 以下	▲29.9～▲10.0	▲9.9～10.0	10.1～29.9	30.0 以上
天 気					

* 「在庫水準」「雇用人員」「仕入価格（単価）」のD I 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。

■項目別・業種別の動向（2024 年 10～12 月期）

業種 項目	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							
	▲ 7.7	▲ 21.7	▲ 13.2	▲ 21.3	▲ 26.9	▲ 10.7	▲ 18.4
在 庫 水 準							
	3.6	▲ 7.6	▲ 10.8	▲ 2.4	▲ 7.4	14.0	6.9
資 金 繰 り							
	1.3	▲ 4.2	▲ 12.3	▲ 7.7	▲ 30.0	▲ 5.0	▲ 19.0
雇 用 人 員							
	44.4	16.8	24.4	22.6	38.0	11.5	34.2
販 売 数 量							
	▲ 9.4	▲ 12.6	4.0	▲ 20.2	▲ 7.1	▲ 11.8	▲ 9.0
販 売 単 価							
	12.8	6.0	17.3	10.7	21.9	▲ 6.3	1.8
仕 入 価 格 (単 価)							
	▲ 39.4	▲ 36.4	▲ 43.3	▲ 34.6	▲ 67.5	▲ 19.7	▲ 28.3
売 上 高							
	▲ 7.6	▲ 8.1	▲ 1.3	▲ 8.9	▲ 5.2	▲ 9.1	▲ 3.4
経 常 利 益							
	▲ 14.3	▲ 16.3	▲ 9.1	▲ 17.9	▲ 17.5	▲ 16.7	▲ 10.6
設 備 投 資							
	▲ 3.9	▲ 5.5	▲ 10.0	▲ 16.9	0.0	0.6	▲ 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					

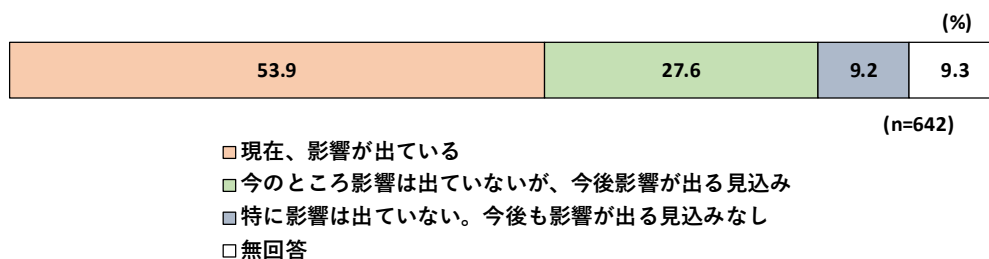
* 「在庫水準」「雇用人員」「仕入価格（単価）」のD I は、下降・不足をプラス、上昇・過剰をマイナスとして算出している。

3 特別調査の概要《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割台半ば近く～

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」が53.9%と最も多く、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」が27.6%、「特に影響は出ていない。今後も影響が出る見込みなし」は9.2%となった。



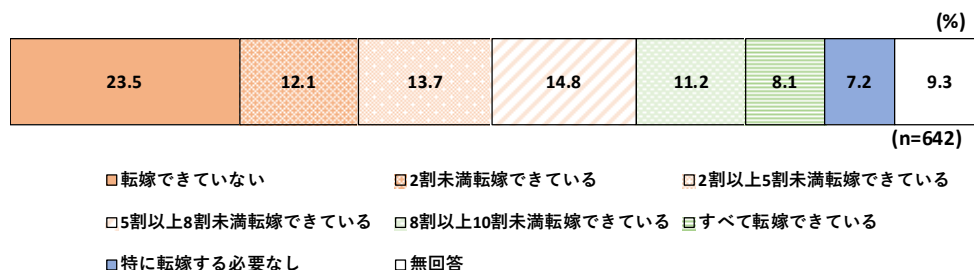
(2) 原材料・仕入価格の上昇分に対する販売価格への転嫁について

～2割未満転嫁からすべて転嫁できているの合計が6割弱～

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」が23.5%と最も多く、次いで「5割以上8割未満転嫁できている」が14.8%と多かった。

前回調査と比較すると、「すべて転嫁できている」(8.1%)は0.6ポイント、「転嫁できていない」(23.5%)は2.7ポイント上昇した。

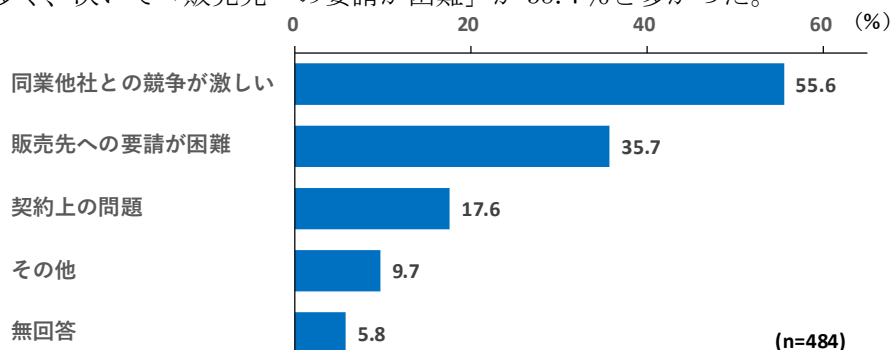
販売価格に僅かでも転嫁できた事業者の割合(「2割未満転嫁できている」～「すべて転嫁できている」)は59.9%となり、2.1ポイント下降した。



(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5割台半ば～

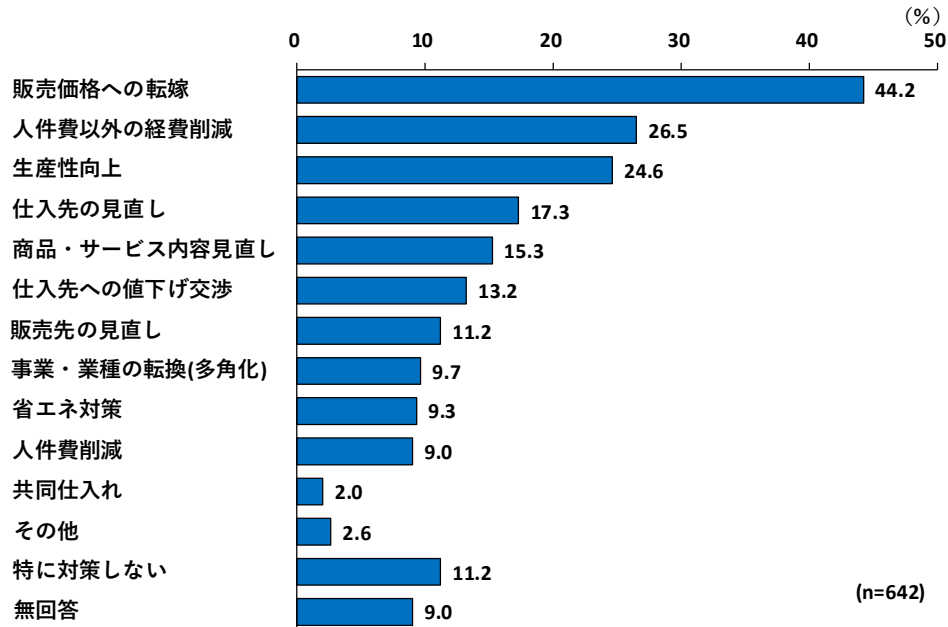
価格転嫁が難しい(できない)理由についてみると、「同業他社との競争が激しい」が55.6%と最も多く、次いで「販売先への要請が困難」が35.7%と多かった。



(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割台半ば近く～

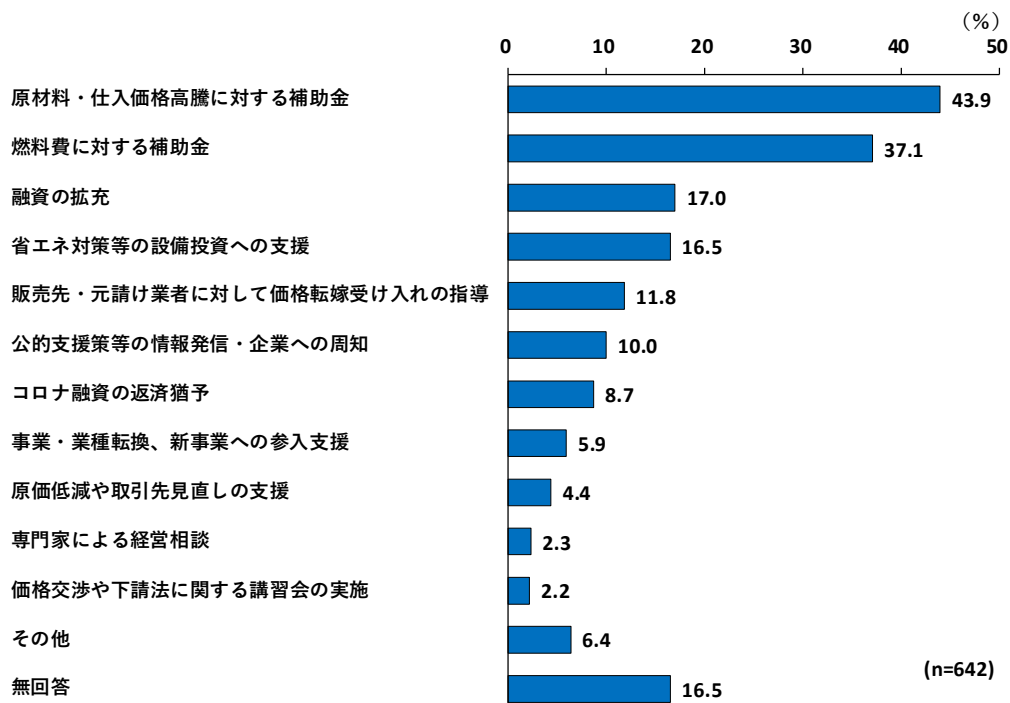
今後予定している対策についてみると、「販売価格への転嫁」が44.2%と最も多く、次いで「人件費以外の経費削減」が26.5%、「生産性向上」が24.6%と多かった。



(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4割台半ば近く～

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」が43.9%と最も多く、次いで「燃料費に対する補助金」が37.1%、「融資の拡充」が17.0%と多かった。



4 特別調査の概要《賃上げの実施状況について》

(1) 今年度（2024 年度）の賃上げの実施状況について

～「実施した」が7割弱～

今年度（2024 年度）の賃上げ状況についてみると「実施した」が 69.5%、「実施しなかった」が 27.9%となった。

実施した 69.5	実施しなかった 27.9	無回答 2.6
--------------	-----------------	------------

(n=642)

(2) 来年度（2025 年度）の賃上げの実施状況について

～「実施する予定」が5割近く～

来年度（2025 年度）の賃上げの実施状況についてみると、「実施する予定」が 48.3%、「未定」が 30.7%となった。一方、「特に実施しない予定」は、18.1%となった。

実施する予定 48.3	実施しない予定 18.1	未定 30.7	無回答 3.0
----------------	-----------------	------------	------------

(n=642)

(3) 前年の平均支給額に対する賃上げの程度について

～「今年度と同程度」が7割近く～

賃上げの実施程度についてみると、「今年度と同程度」が 68.7%と最も多く、次いで「今年度を上回る」が 21.9%、「今年度を下回る」が 7.1%となった。

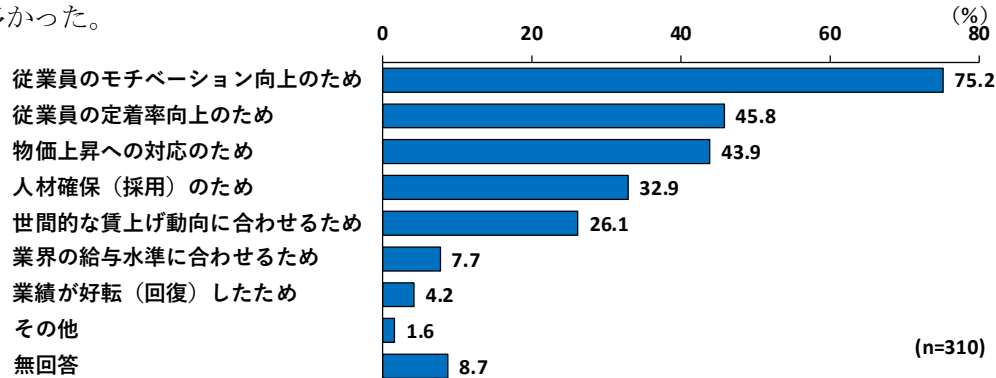
今年度を上回る 21.9	今年度と同程度 68.7	今年度を下回る 7.1	無回答 2.3
-----------------	-----------------	----------------	------------

(n=310)

(4) 賃上げを実施した（する）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～

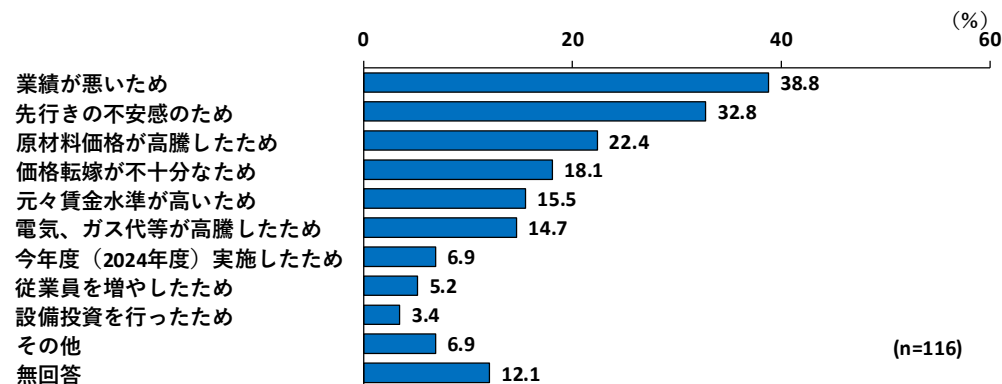
賃上げを実施した（する）理由についてみると、「従業員のモチベーション向上のため」が75.2%と最も多く、次いで「従業員の定着率向上のため」が45.8%、「物価上昇への対応のため」が43.9%と多かった。



(5) 賃上げをしない（できない）理由について

～「業績が悪いため」が4割近く～

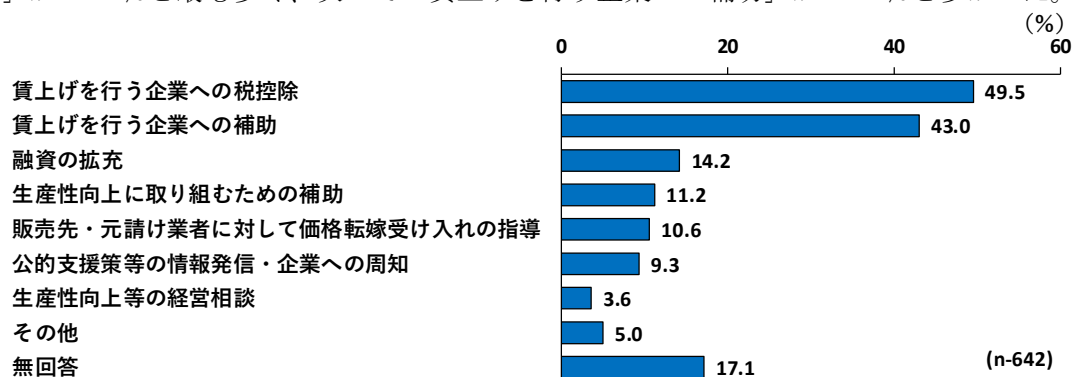
賃上げをしない（できない）理由については、「業績が悪いため」が38.8%と最も多く、次いで「先行きの不安感のため」が32.8%と多かった。



(6) 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5割弱～

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」が49.5%と最も多く、次いで「賃上げを行う企業への補助」が43.0%と多かった。

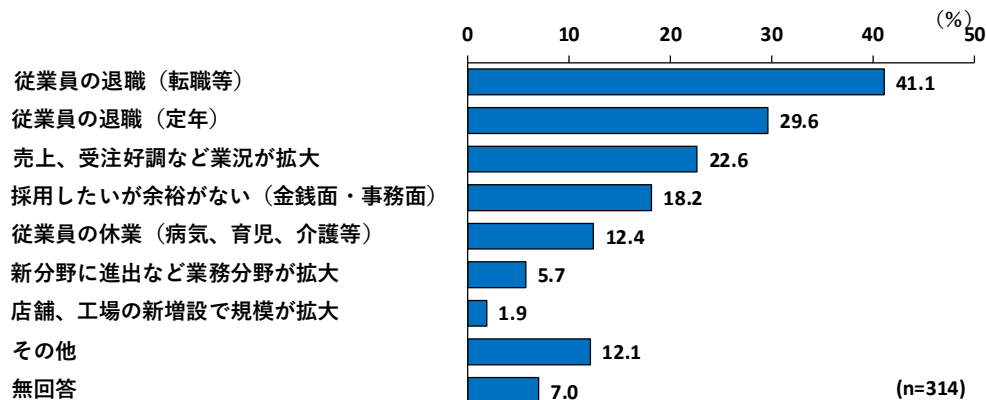


5 特別調査の概要《雇用動向について》

(1) 人手不足の要因について

～「従業員の退職（転職等）」が4割強～

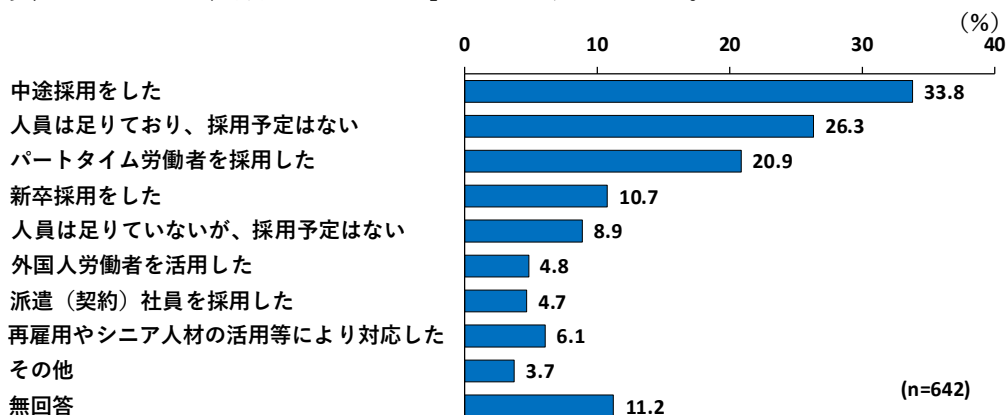
人手不足の要因についてみると、「従業員の退職（転職等）」が41.1%と最も多く、次いで「従業員の退職（定年）」が29.6%、「売上、受注好調など業況が拡大」が22.6%と多かった。



(2) 今年度（2024年度）の採用（予定を含む）について

～「中途採用をした」が3割台半ば近く～

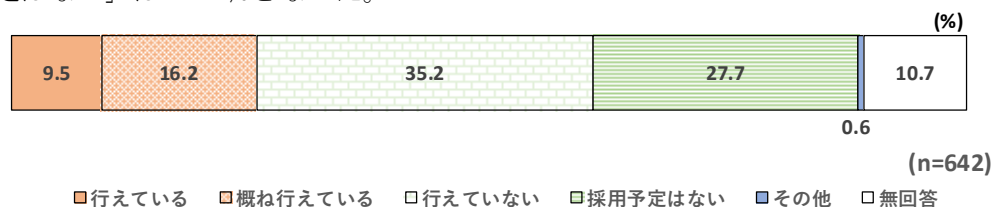
人材確保策（予定を含む）についてみると、「中途採用をした」が33.8%と最も多く、次いで「パートタイム労働者を採用した」が20.9%、「新卒採用をした」が10.7%と多かった。なお、「人員は足りており、採用予定はない」は26.3%となった。



(3) 採用計画の充足度について

～希望どおりの採用が「行えていない」が3割台半ば～

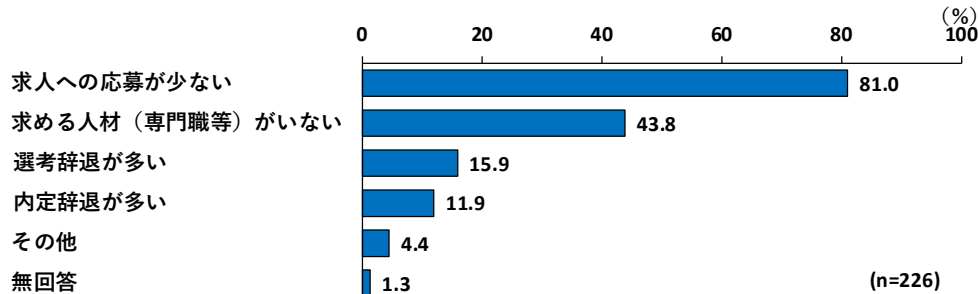
採用の充足度についてみると、希望どおりの採用が「行えていない」が35.2%と最も多かった。希望どおりの採用が「行えている」「概ね行えている」を合わせると、25.7%となった。なお、「採用予定はない」は27.7%となった。



(4) 計画（希望）どおりの採用が行えていない要因について

～「求人への応募が少ない」が8割近く～

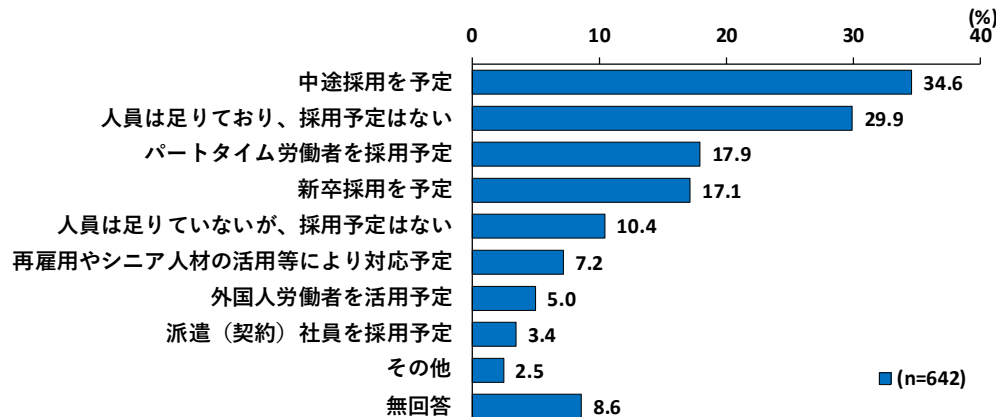
計画（希望）どおりの採用が行えていない要因についてみると、「求人への応募が少ない」が81.0%と最も多く、次いで「求める人材（専門職等）がいない」が43.8%と多かった。



(5) 来年度（2025 年度）の採用予定について

～「中途採用を予定」が3割台半ば近く～

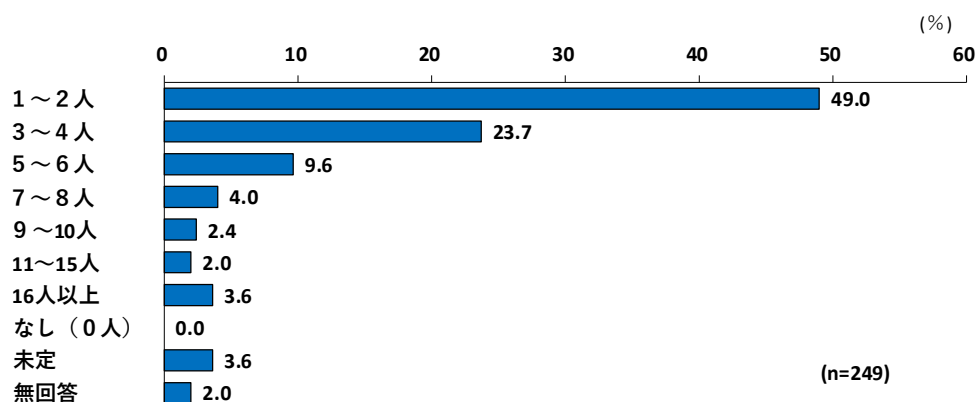
来年度の人材確保策（予定を含む）についてみると、「中途採用を予定」が34.6%と最も多く、次いで「人員は足りており、採用予定はない」が29.9%、「パートタイム労働者を採用予定」が17.9%、「新卒採用を予定」が17.1%と多かった。なお、「採用予定はない」は4割超となった。



(6) 来年度の新卒・中途採用の計画（希望）人数について

～「1～2人」「3～4人」合計で7割強～

2025 年度に採用を予定している企業の新卒・中途採用計画人数についてみると、採用人数「1～2人」が49.0%と最も多く、次いで「3～4人」が23.7%と多かった。

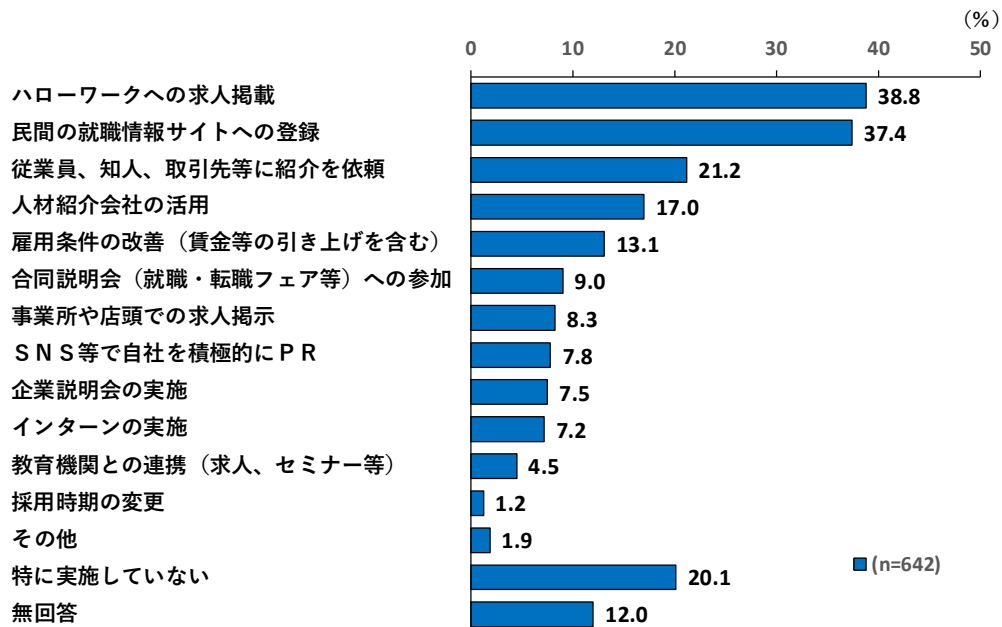


（７）採用について行っている対策について

～「ハローワークへの求人掲載」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」が 38.8%と最も多く、次いで「民間の就職情報サイトへの登録」が 37.4%と多かった。

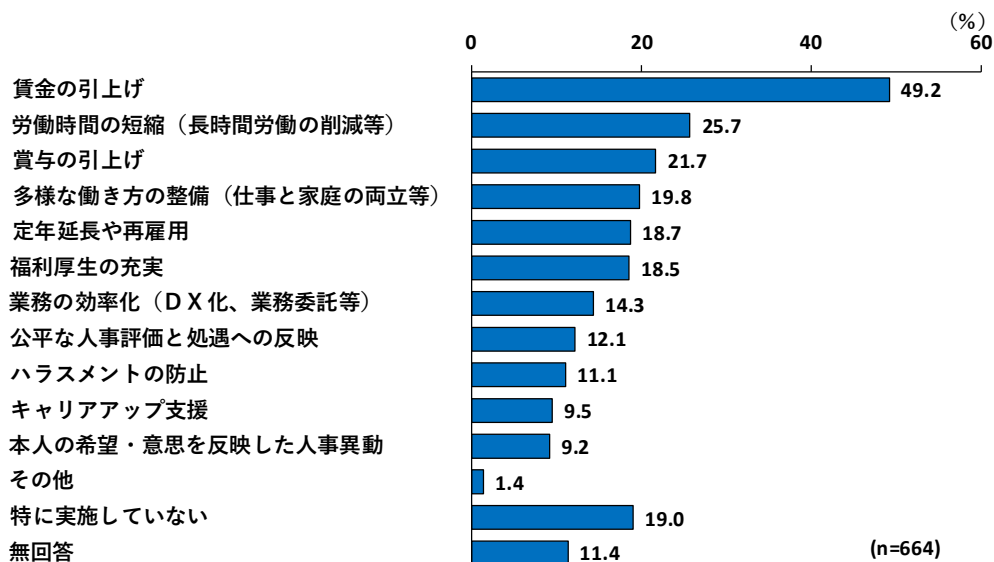
なお、「特に実施していない」は 20.1%となった。



（８）人材の確保・定着のため実施済み（予定）の対策について

～「賃金の引上げ」が５割弱～

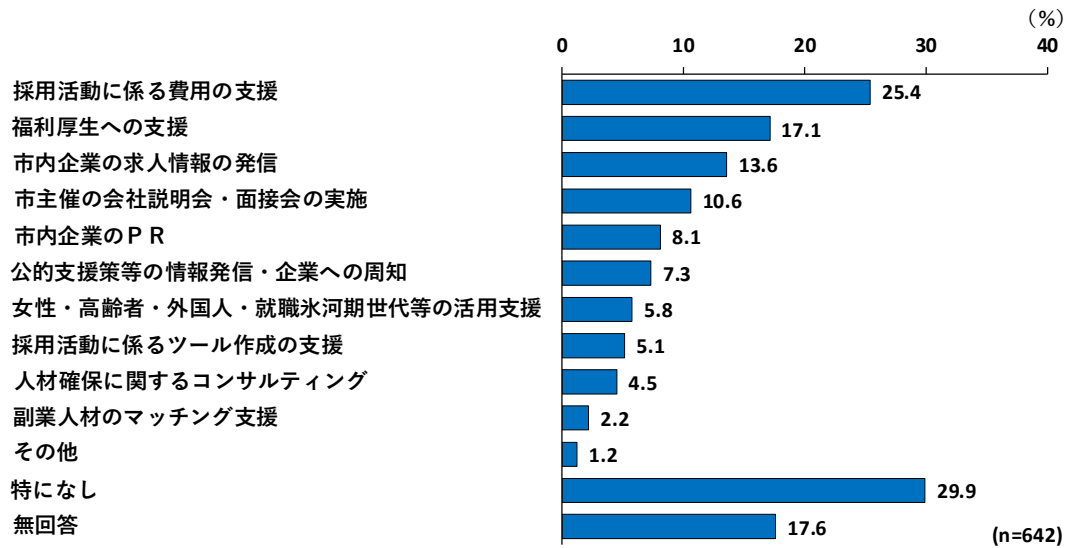
人材の確保・定着のため実施済み（予定）の対策についてみると、「賃金の引上げ」が 49.2%と最も多く、次いで「労働時間の短縮（長時間労働の削減等）」が 25.7%、「賞与の引上げ」が 21.7%と多かった。



(9) 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3割弱～

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」が29.9%と最も多く、次いで「採用活動に係る費用の支援」が25.4%、「福利厚生への支援」が17.1%、「市内企業の求人情報の発信」が13.6%と多かった。



Ⅲ 景況調査

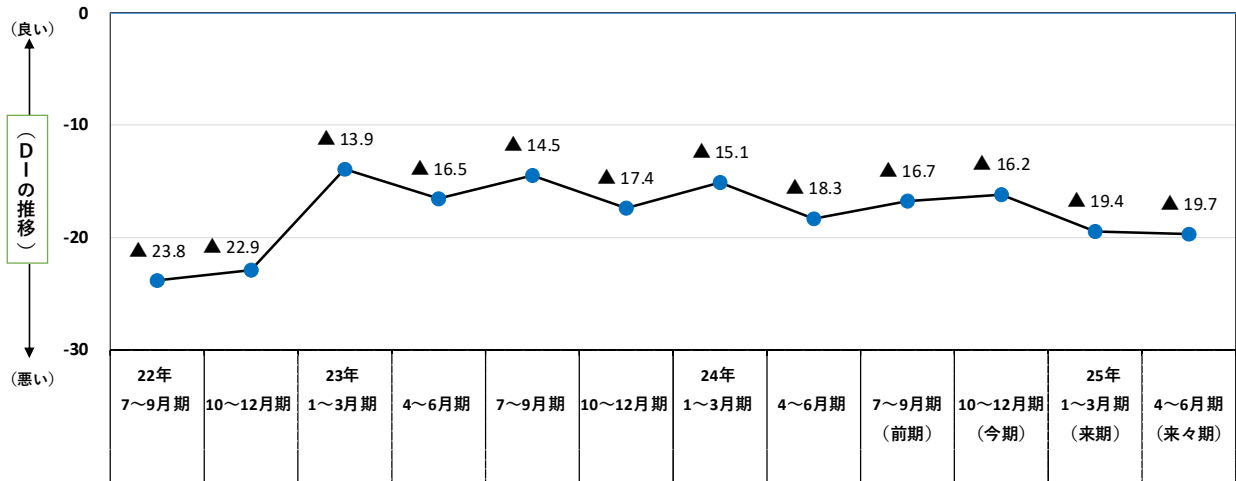
1 各項目の動向

(1) 景況

① 全体

今期のD Iは「悪い」が「良い」を上回り▲16.2となり、前期と比べて0.5ポイント上昇した。前年同期と比べると、前期は下降し、今期は上昇した。

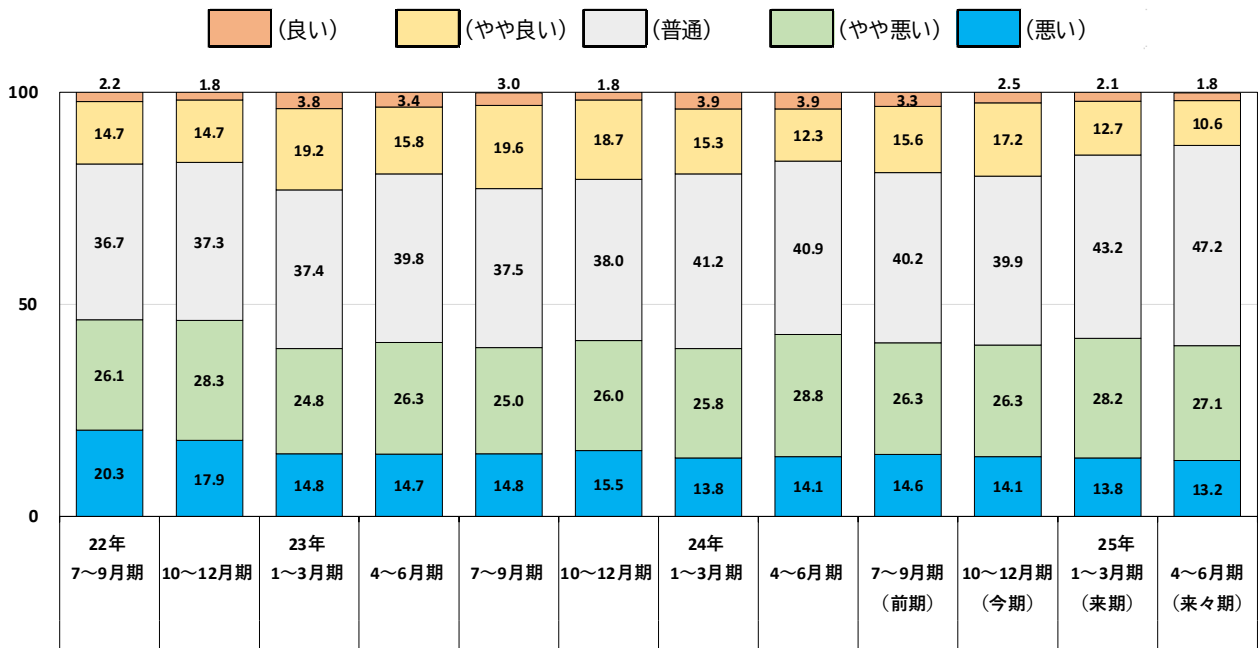
先行きをみると、来期は▲19.4、来々期は▲19.7と下降する見通しである。



■事業所の割合

今期は「悪い」「やや悪い」をあわせた《悪い》とみる事業所が40.4%、「普通」とみる事業所が39.9%、「良い」「やや良い」をあわせた《良い》とみる事業所は19.7%であった。前期と比べて《良い》が増加、「普通」、《悪い》は減少した。

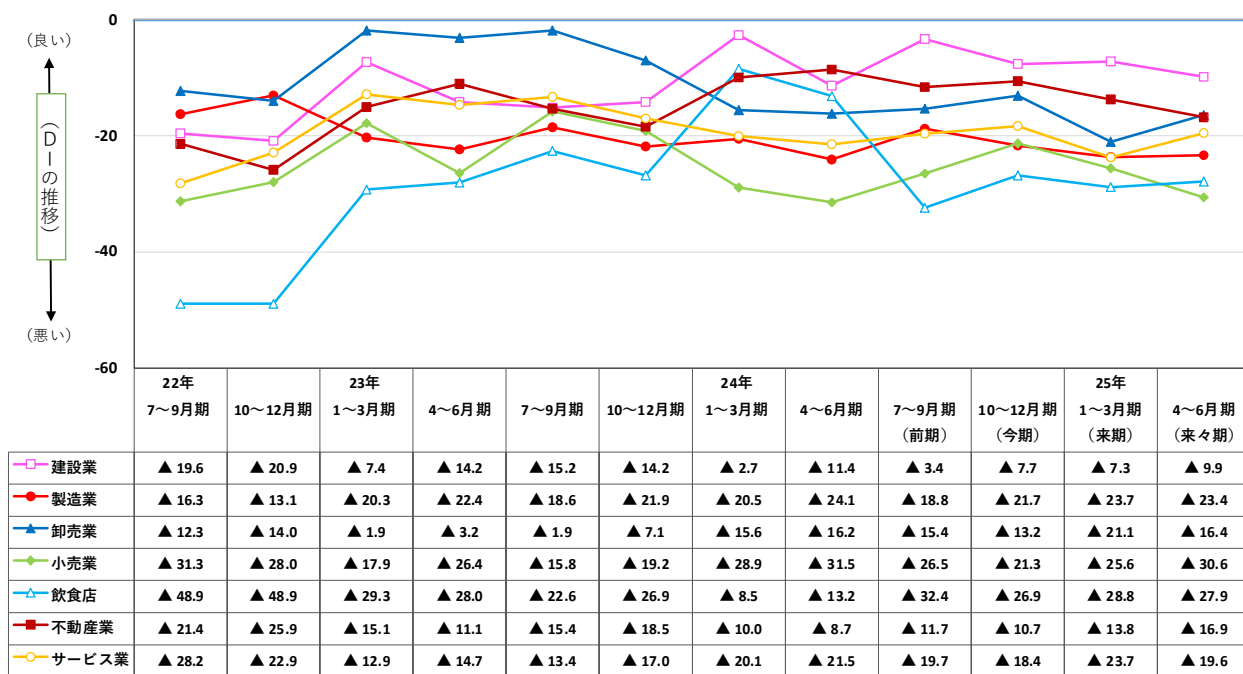
先行きをみると、来期は《良い》が減少し、「普通」、《悪い》が増加、来々期は《良い》、《悪い》が減少し、「普通」が増加する見通しである。



② 業種別

今期のD Iはすべての業種でマイナスであった。前期と比べて「建設業」「製造業」は下降し、それ以外の業種は上昇した。

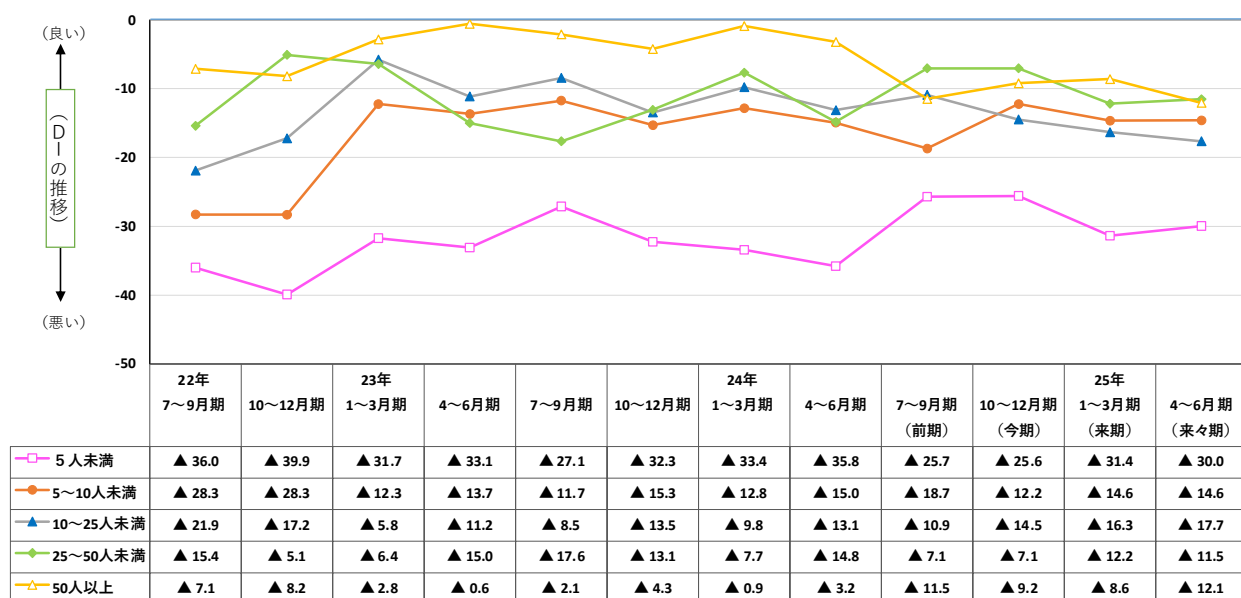
先行きをみると、来期は「建設業」で上昇し、それ以外の業種で下降する見通しである。来々期は「建設業」「小売業」「不動産業」で下降し、それ以外の業種で上昇する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iはすべての規模でマイナスであった。前期と比べて、「10～25 人未満」の規模で下降、「25～50 人未満」の規模で横ばい、それ以外の規模は上昇した。

先行きをみると、来期は「50 人以上」の規模で上昇し、それ以外の規模で下降する見通しである。来々期は「5 人未満」「25～50 人未満」の規模で上昇、「5～10 人未満」の規模で横ばい、それ以外の規模で下降する見通しである。

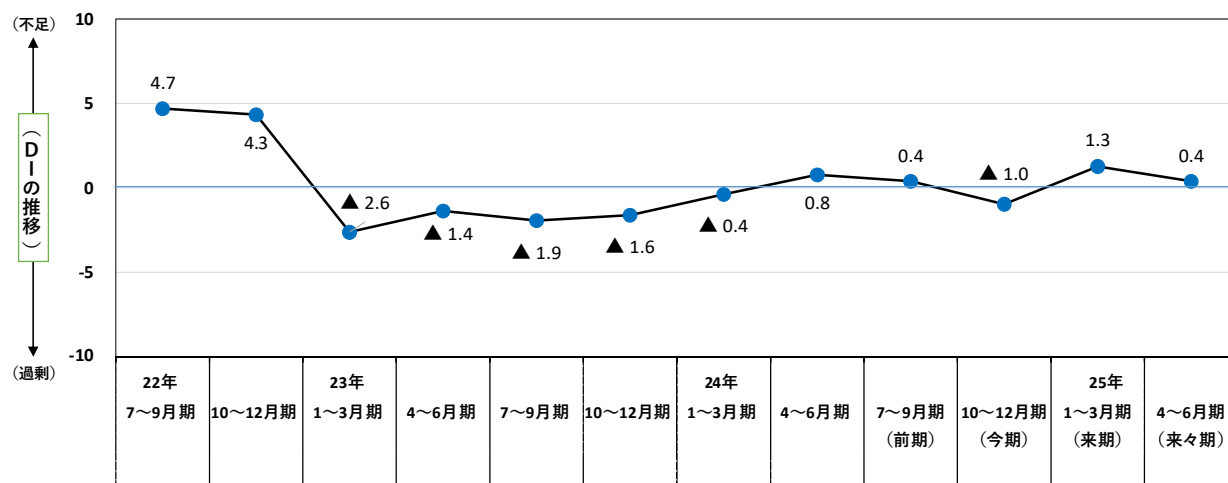


(2) 在庫水準

① 全体

今期のD Iは「過剰」が「不足」を上回り▲1.0となり、前期と比べて1.4ポイント下降した。前年同期と比べると前期、今期とも上昇した。

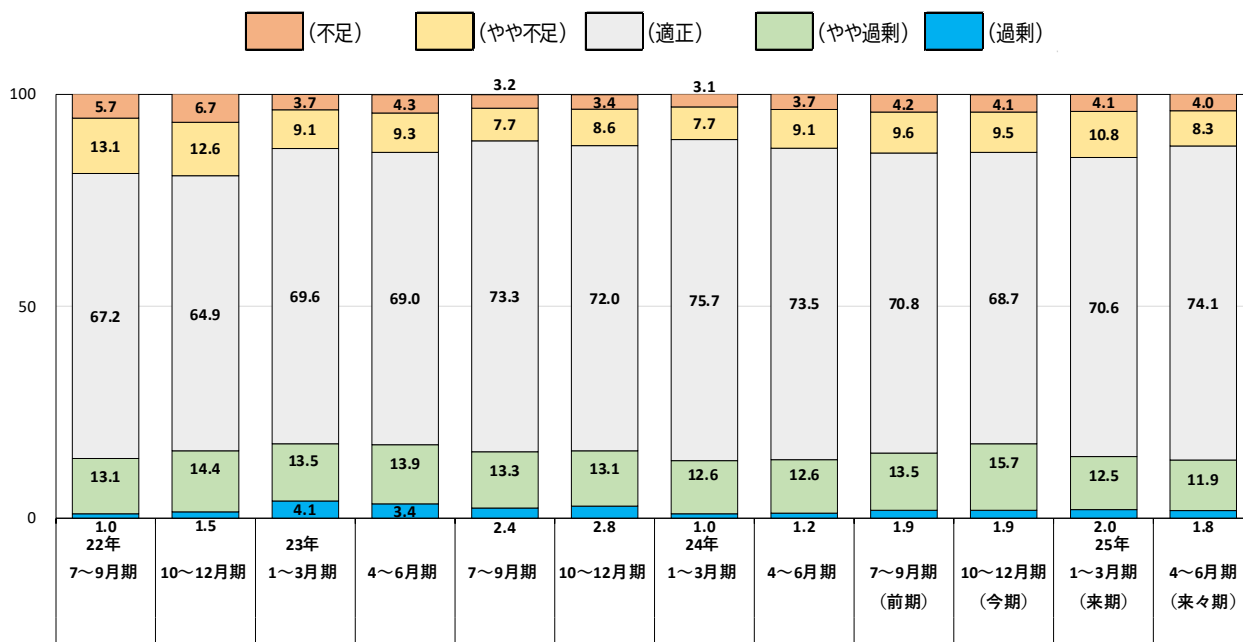
先行きをみると、来期は1.3と上昇し、来々期は0.4と下降する見通しである。



■事業所の割合

在庫について、今期は「適正」とみる事業所が68.7%、「不足」「やや不足」をあわせた《不足》とみる事業所が13.6%、「過剰」「やや過剰」をあわせた《過剰》とみる事業所が17.6%であった。前期と比べて《不足》、「適正」が減少し、《過剰》が増加した。

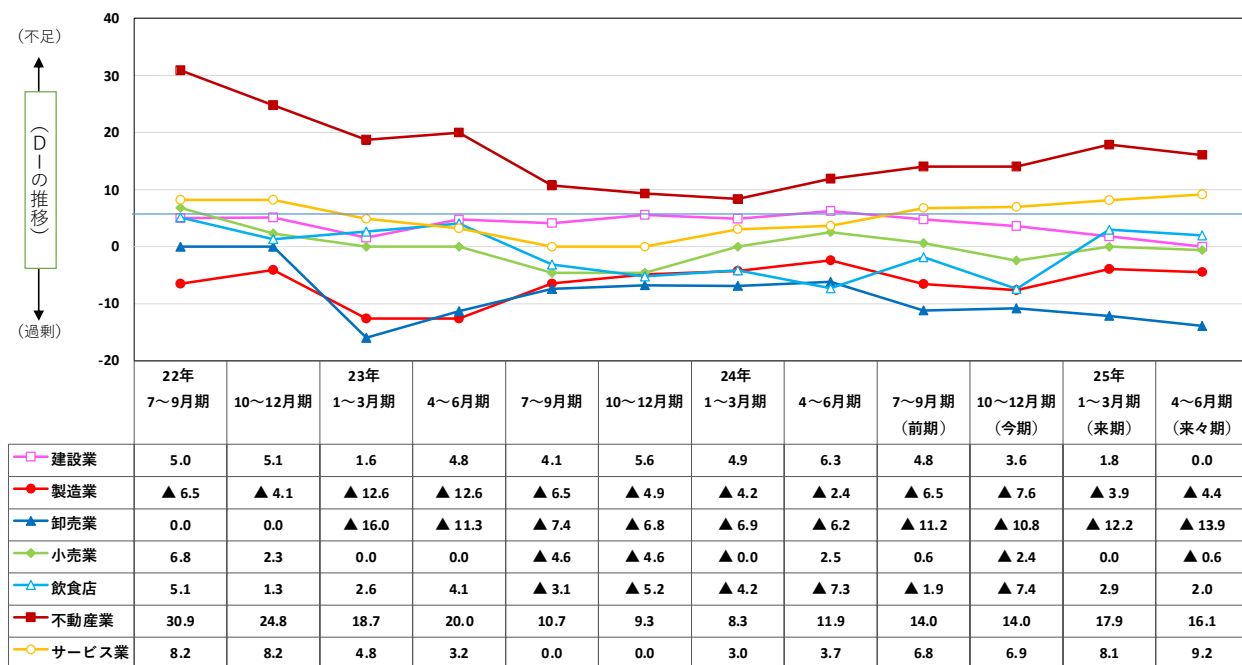
先行きをみると、来期は《過剰》が減少し、《不足》、「適正」が増加する見通しである。来々期は《不足》、《過剰》が減少し、「適正」が増加する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは、「建設業」「不動産業」「サービス業」でプラス、それ以外の業種でマイナスであった。前年同期と比べて「小売業」「不動産業」「サービス業」で上昇したが、それ以外の業種で下降した。

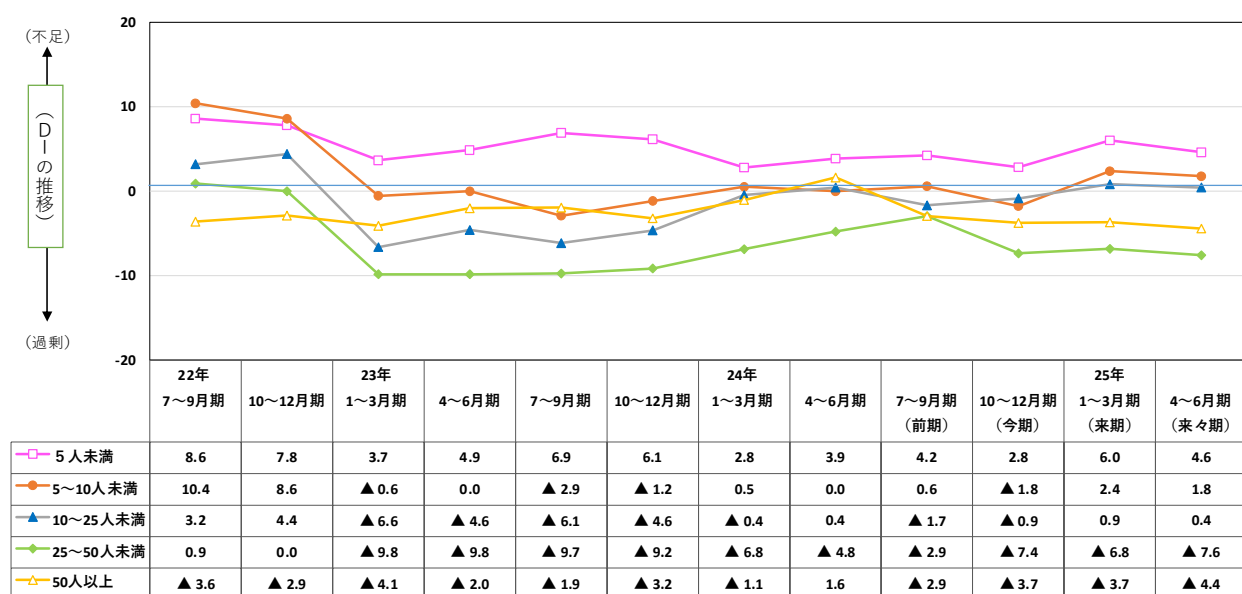
先行きをみると、来期は「建設業」「卸売業」で下降し、それ以外の業種で上昇する見通しである。来々期は、「サービス業」で上昇し、それ以外の業種で下降する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iは、「5人未満」の規模でプラス、それ以外の規模でマイナスであった。前期と比べて「10～25人未満」の規模で上昇し、それ以外の規模で下降した。

先行きをみると、来期は「50人以上」の規模で横ばい、それ以外の規模で上昇する見通しである。来々期は全ての規模で下降する見通しである。

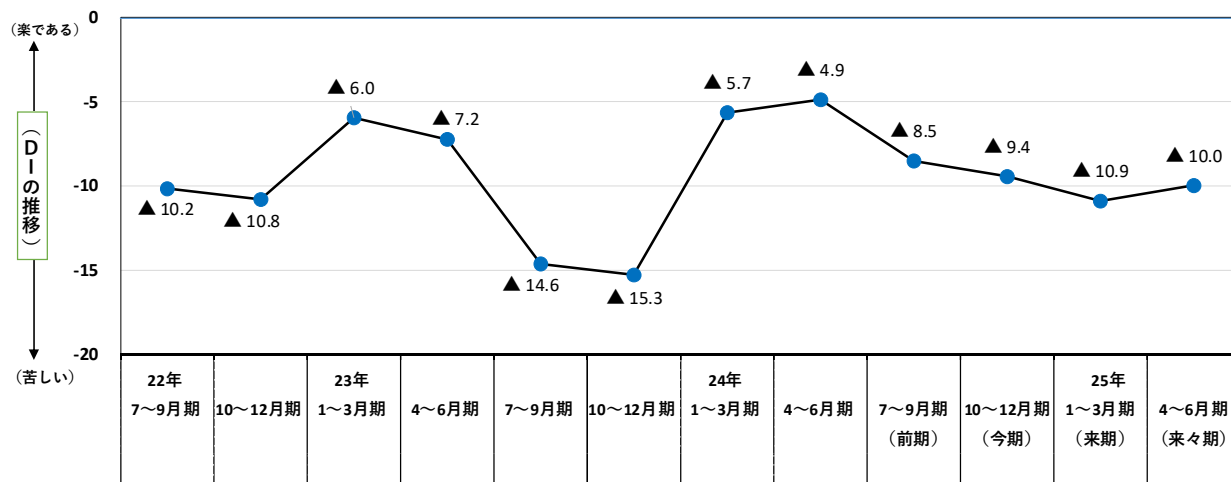


(3) 資金繰り

① 全体

今期のD Iは「苦しい」が「楽である」を上回り▲9.4 となり、前期と比べて0.9ポイント下降した。前年同期と比べると、前期、今期とも上昇した。

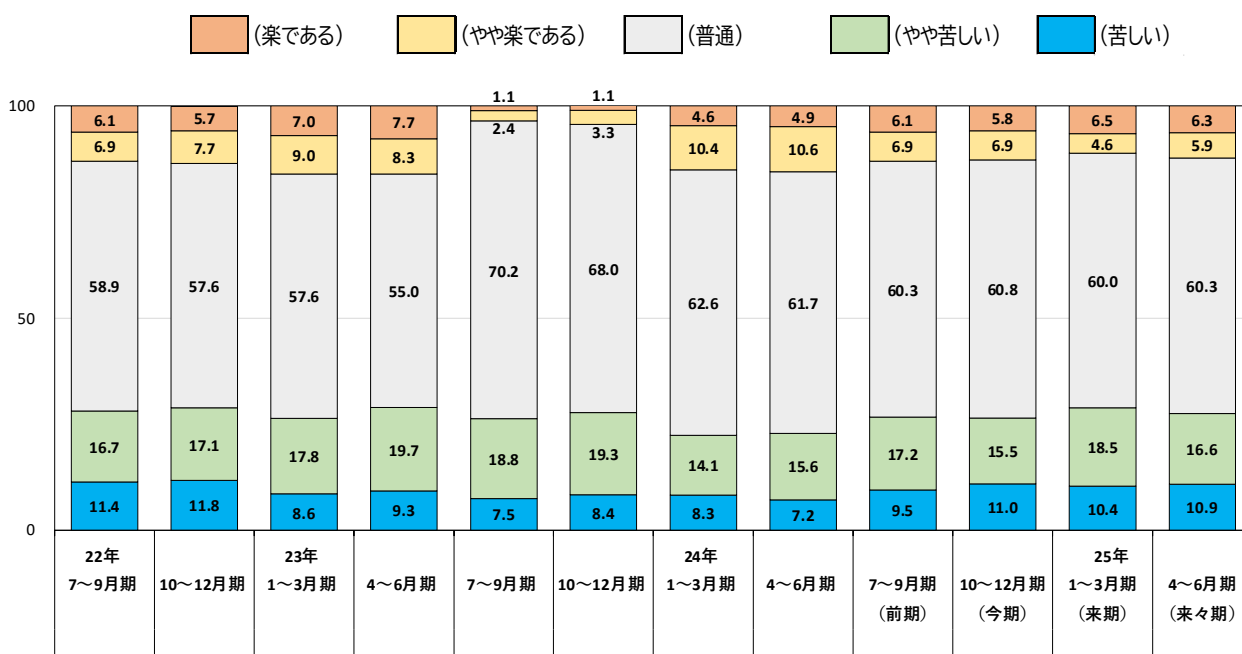
先行きをみると、来期は▲10.9と下降し、来々期は▲10.0と上昇する見通しである。



■事業所の割合

資金繰りについて、今期は「普通」とみる事業所が60.8%となっている。「苦しい」「やや苦しい」をあわせた《苦しい》とみる事業所が26.5%となっている。「楽である」「やや楽である」をあわせた《楽である》とみる事業所は12.7%であった。前期と比べて《楽である》、《苦しい》が減少し、「普通」が増加した。

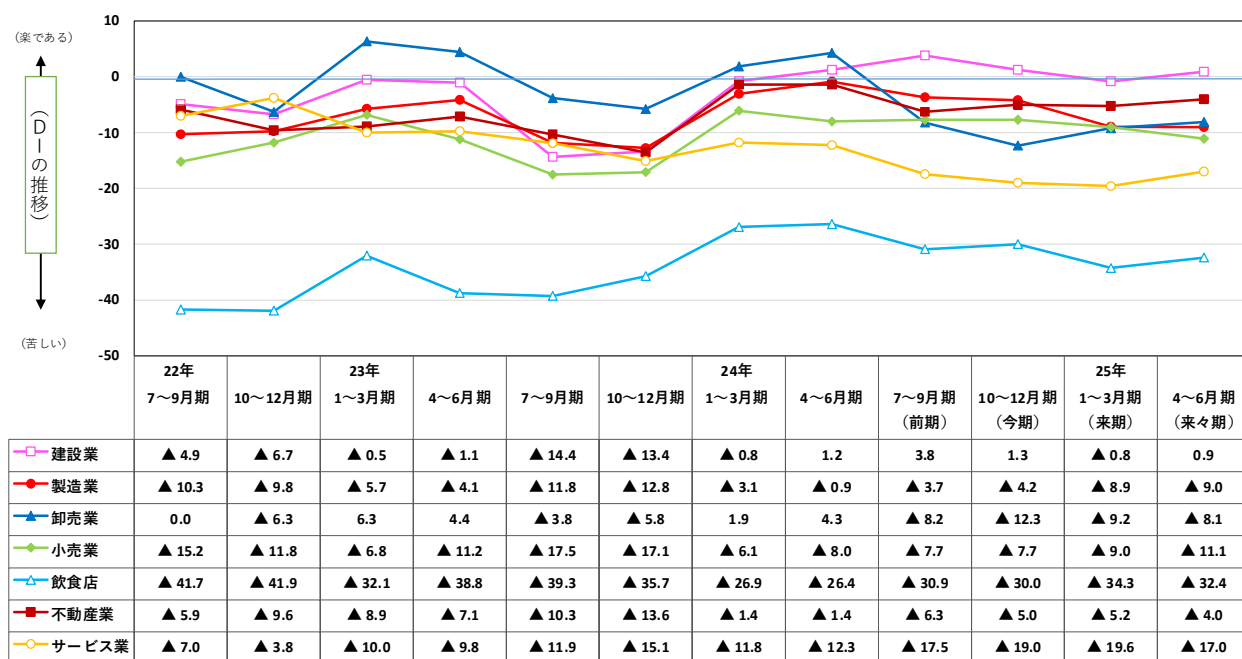
先行きをみると、来期は《苦しい》が増加し、《楽である》、「普通」が減少する見通しである。来々期は《楽である》、「普通」が増加し、《苦しい》が減少する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは、「建設業」以外の業種でマイナスであった。前期と比べて「飲食店」「不動産業」で上昇し、「小売業」で横ばい、それ以外の業種では下降した。

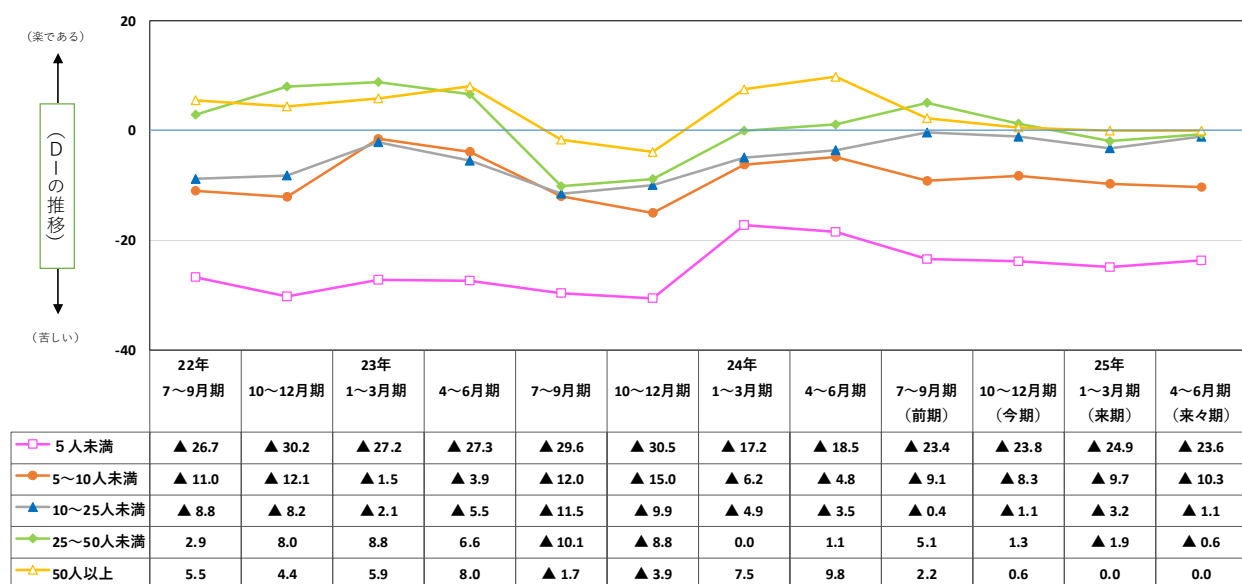
先行きをみると、来期は「卸売業」で上昇し、それ以外の業種では下降する見通しである。来々期は「製造業」「小売業」で下降し、それ以外の業種で上昇する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iは、「25~50 人未満」「50 人以上」の規模でプラス、それ以外の規模でマイナスであった。前期と比べて「5~10 人未満」の規模で上昇し、それ以外の規模で下降した。

先行きをみると、来期はすべての規模で下降する見通しである。来々期は「5~10 人未満」の規模で下降し、「50 人以上」の規模で横ばい、それ以外の規模で上昇する見通しである。

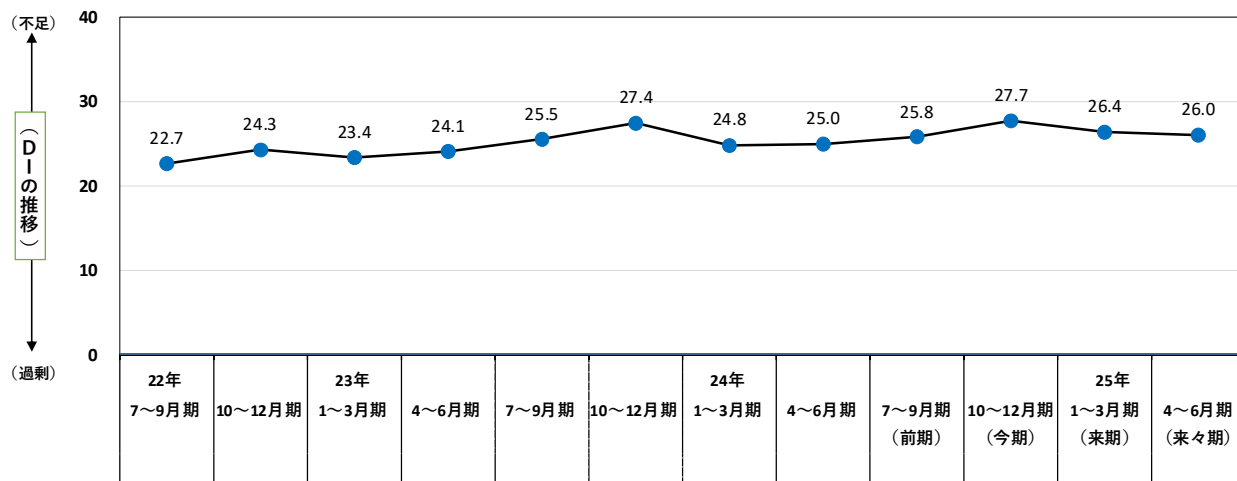


(4) 雇用人員

① 全体

今期のD Iは「不足」が「過剰」を上回り 27.7 となり、前期と比べて 1.9 ポイント上昇した。前年同期と比べると、前期、今期とも上昇した。

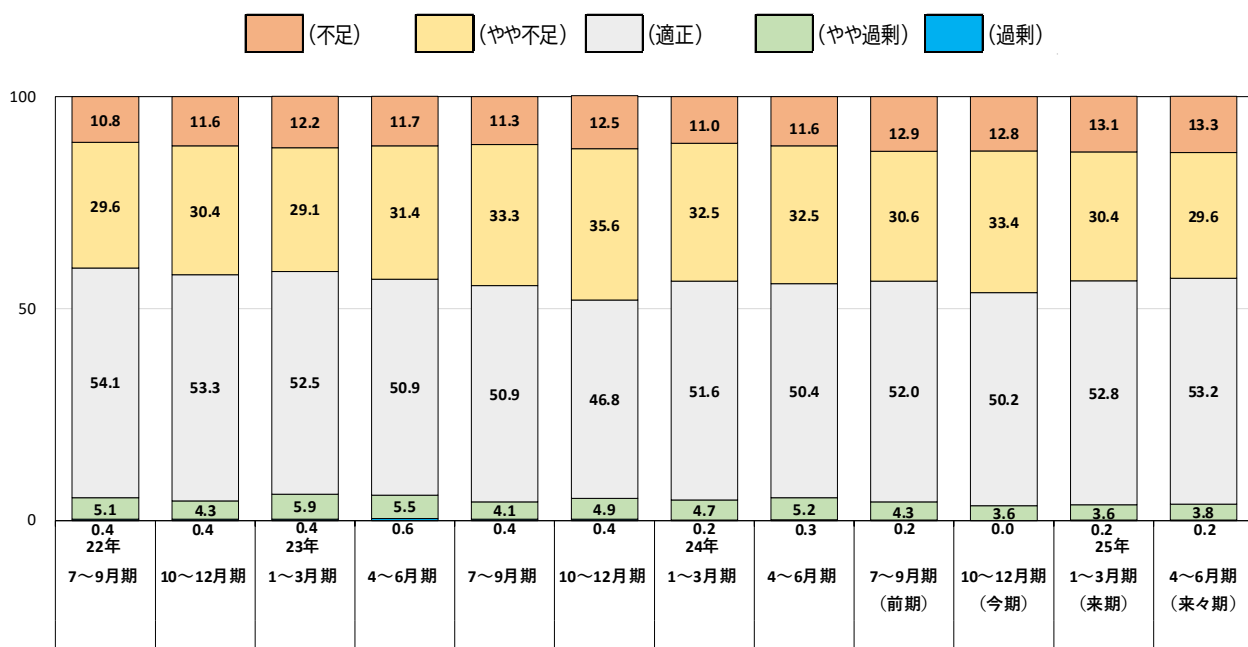
先行きをみると、来期は 26.4、来々期は 26.0 と下降する見通しである。



■事業所の割合

雇用人員について、今期は「適正」とみる事業所が 50.2%、「不足」「やや不足」をあわせた《不足》とみる事業所が 46.2%、「過剰」「やや過剰」をあわせた《過剰》とみる事業所は 3.6%となっている。前期と比べて《不足》が増加し、「適正」、《過剰》が減少している。

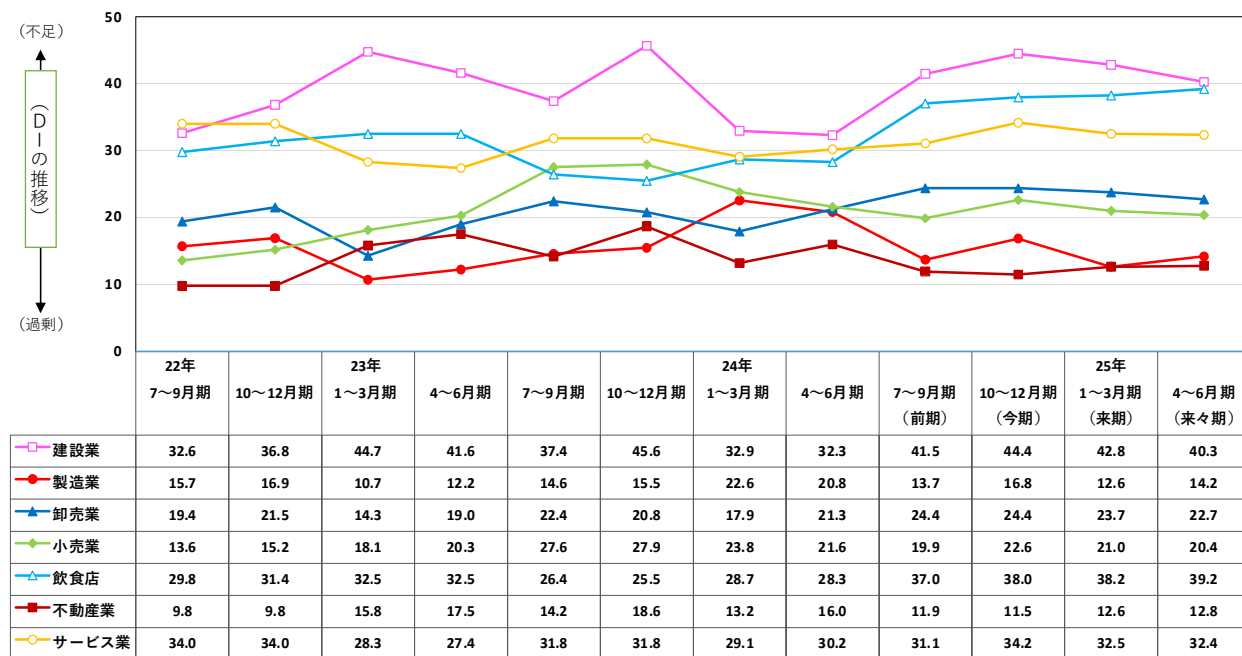
先行きをみると、来期は《不足》が減少し、「適正」、《過剰》が増加する見通しである。来々期は《不足》が減少し、「適正」、《過剰》が増加する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは、すべての業種でプラスであった。前期と比べて「不動産業」で下降し、「卸売業」で横ばい、それ以外の業種で上昇した。

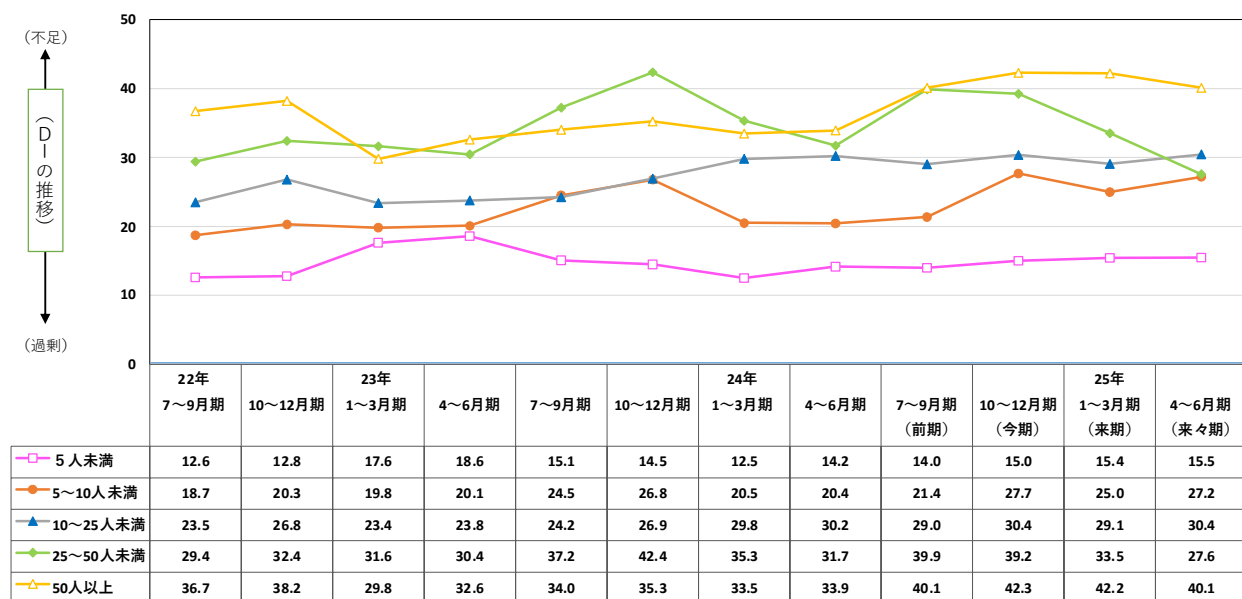
先行きをみると、来期は「飲食店」「不動産業」で上昇し、それ以外の業種で下降する見通しである。来々期は「製造業」「飲食店」「不動産業」で上昇し、それ以外の業種で下降する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iはすべての規模でプラスであった。前期と比べて「25～50 人未満」の規模で下降し、それ以外の規模で上昇した。

先行きをみると、来期は「5 人未満」の規模で上昇し、それ以外の規模で下降する見通しである。来々期は「25～50 人未満」「50 人以上」の規模で下降し、それ以外の規模で上昇する見通しである。

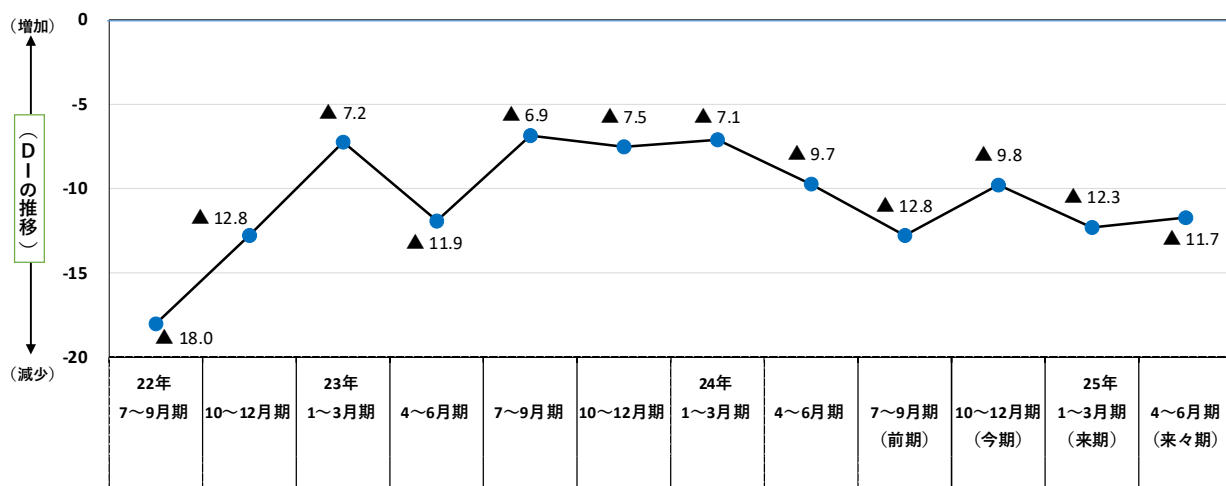


(5) 販売数量

① 全体

今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲9.8となり、前期と比べて3.0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。

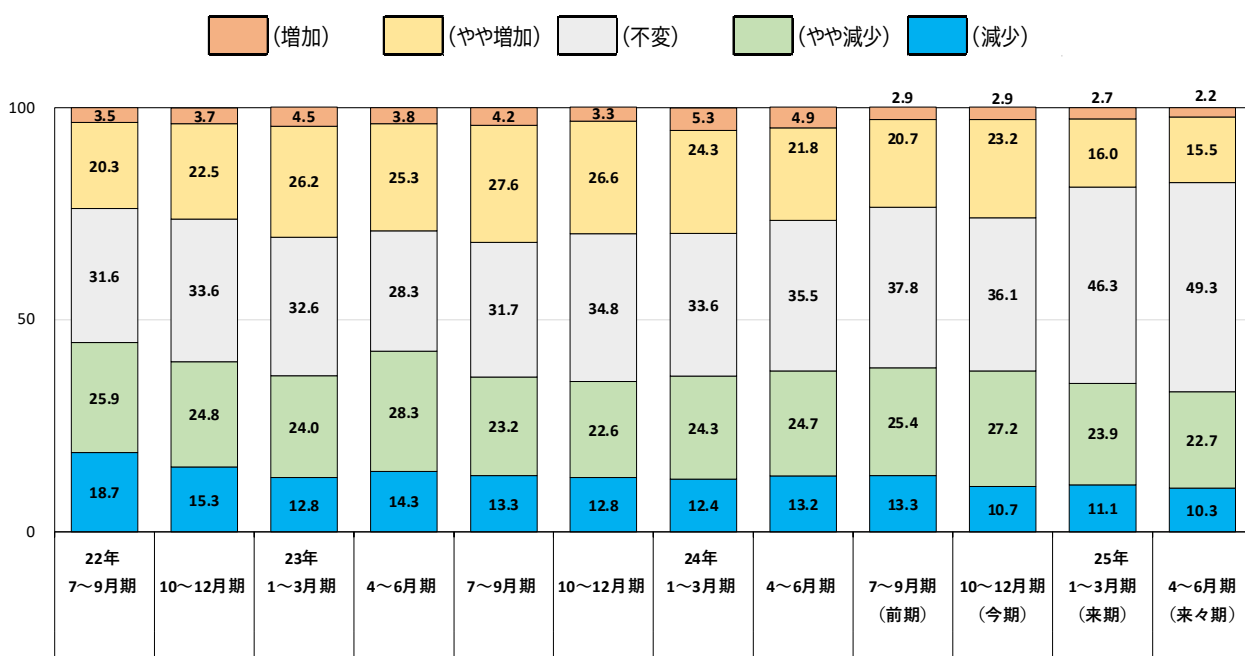
先行きをみると、来期は▲12.3と下降し、来々期は▲11.7と上昇する見通しである。



■事業所の割合

販売数量について、今期は「減少」「やや減少」をあわせた《減少》とみる事業所が37.9%で、「不変」とみる事業所が36.1%、「増加」「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所が26.1%であった。前期と比べて「不変」、《減少》が減少して、《増加》が増加した。

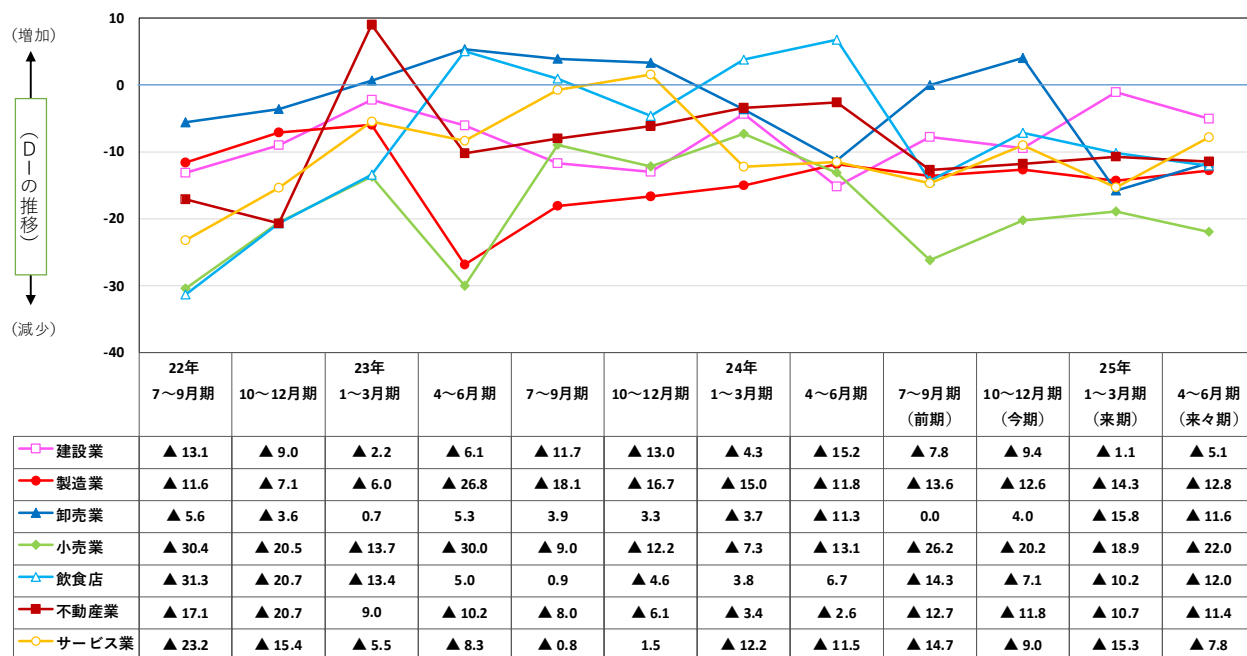
先行きをみると、来期、来々期とも《増加》、《減少》が減少して、「不変」が増加する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは「卸売業」以外の業種でマイナスであった。前期と比べて「建設業」で下降し、それ以外の業種では上昇した。

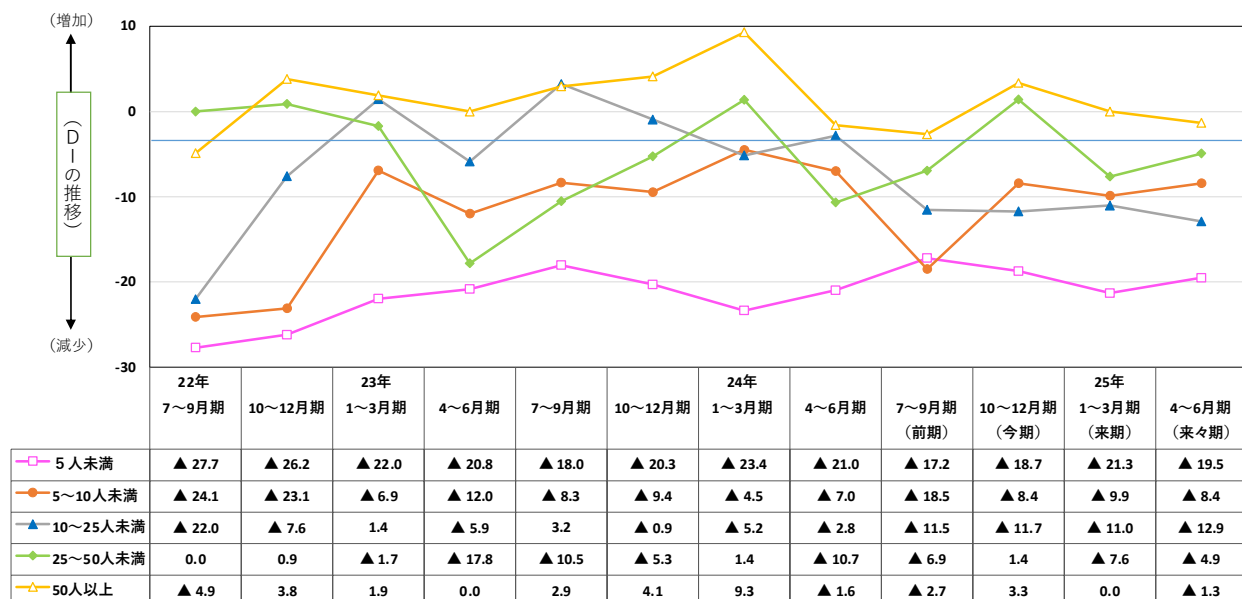
先行きをみると、来期は「建設業」「小売業」「不動産業」で上昇し、それ以外の業種で下降する見通しである。来々期は「製造業」「卸売業」「サービス業」で上昇し、それ以外の業種で下降する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iは、「25～50人未満」「50人以上」の規模でプラス、それ以外の規模でマイナスであった。前期と比べて「5人未満」「10～25人未満」の規模で下降し、それ以外の規模で上昇した。

先行きをみると、来期は「10～25人未満」の規模で上昇し、それ以外の規模で下降する見通しである。来々期は「10～25人未満」「50人以上」の規模で下降し、それ以外の規模で上昇する見通しである。

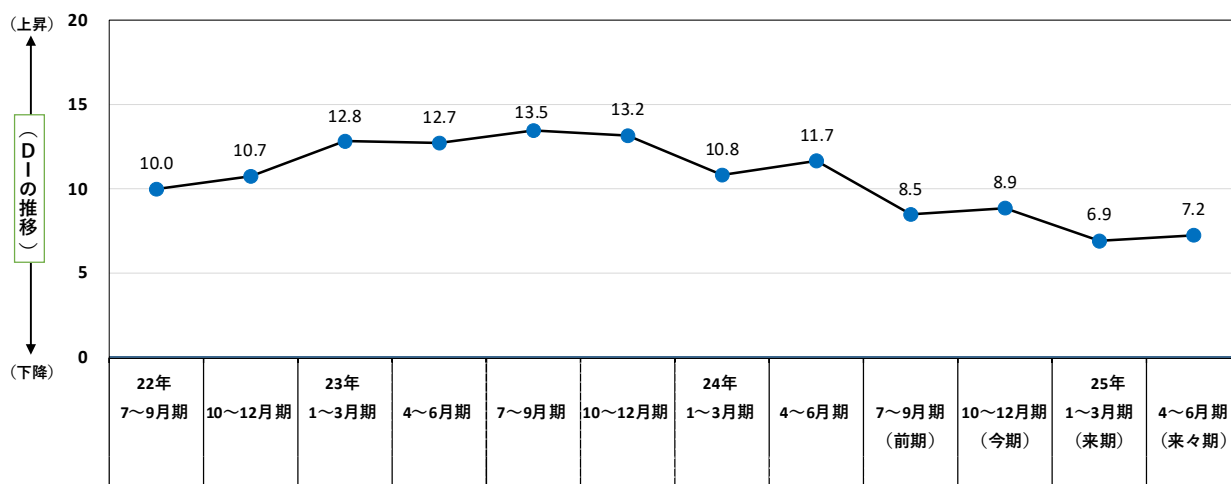


(6) 販売単価

① 全体

今期のD Iは「上昇」が「下降」を上回り 8.9 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 6.9 と下降し、来々期は 7.2 と上昇する見通しである。

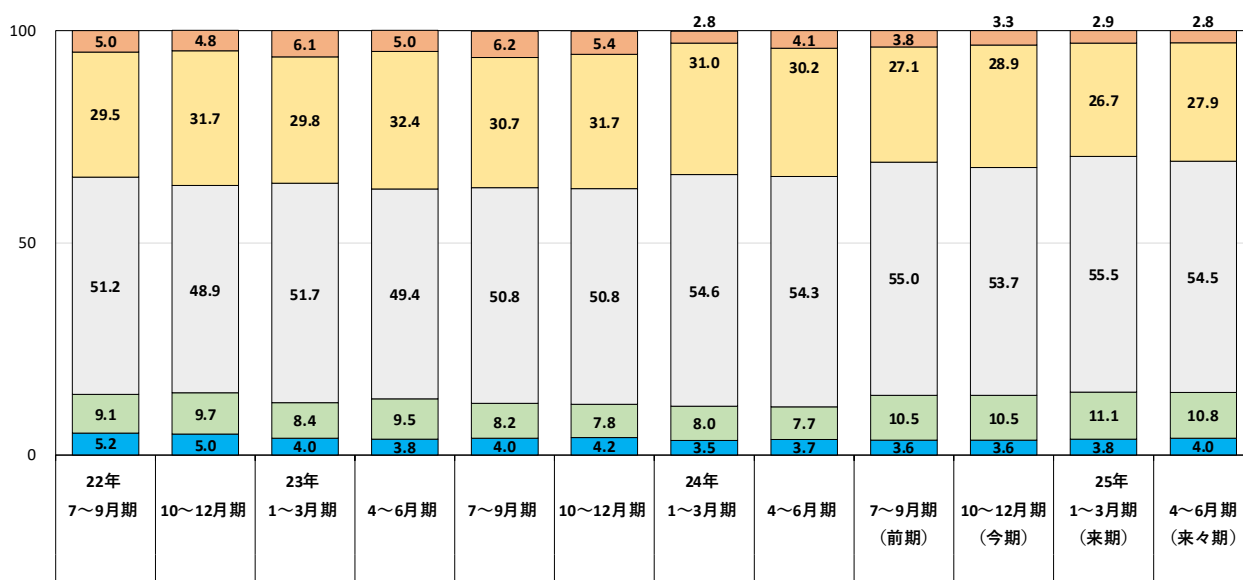


■事業所の割合

販売単価について、今期は「不変」とみる事業所が 53.7%、「下降」「やや下降」をあわせた《下降》とみる事業所が 14.1%、「上昇」「やや上昇」をあわせた《上昇》とみる事業所は 32.2%であった。前期と比べて「不変」が減少し、《下降》が横ばい、《上昇》が増加した。

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

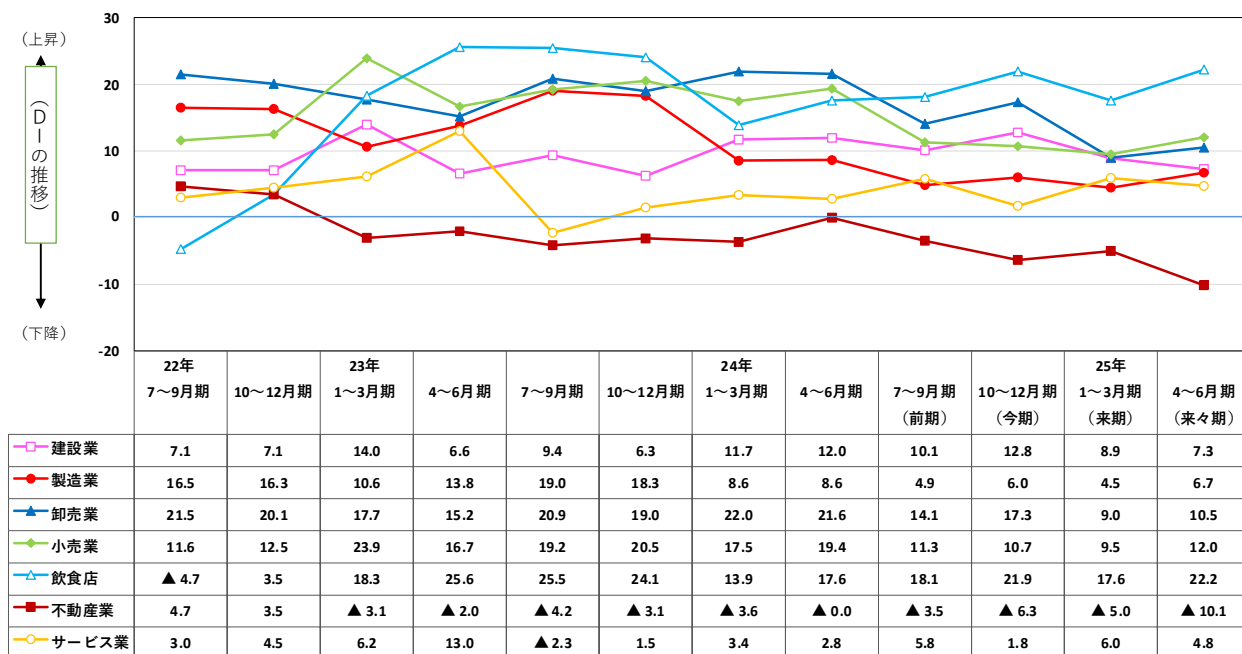
(上昇)
 (やや上昇)
 (不変)
 (やや下降)
 (下降)



② 業種別

今期のD Iは「不動産業」以外の業種でプラスであった。前期と比べて「小売業」「不動産業」「サービス業」で下降し、それ以外の業種は上昇した。

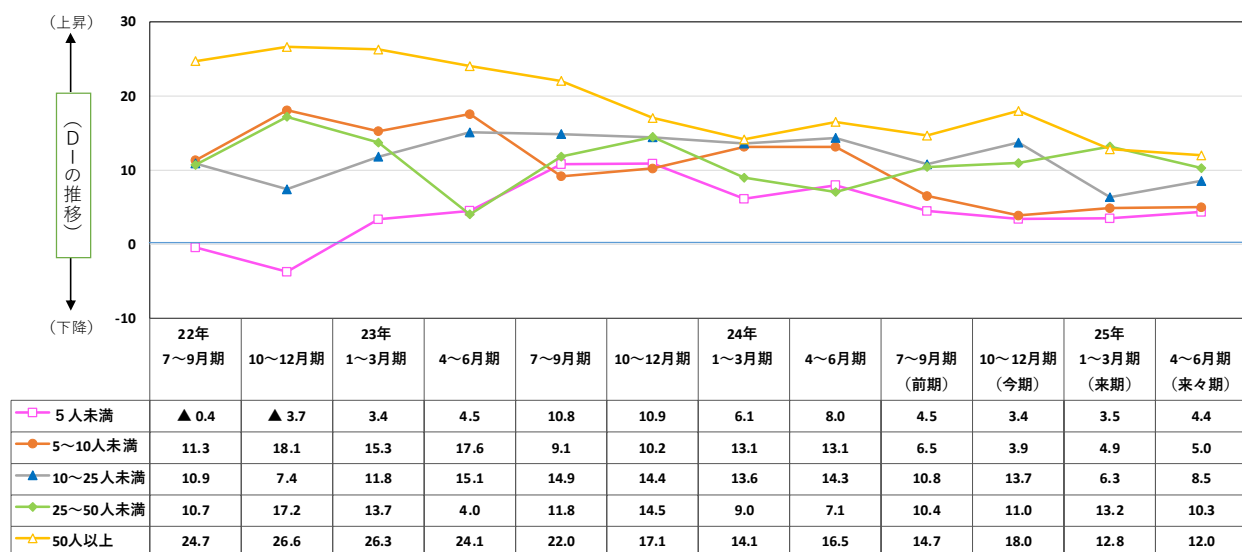
先行きをみると、来期は「不動産業」「サービス業」で上昇し、それ以外の業種で下降する見通しである。来々期は「建設業」「不動産業」「サービス業」で下降し、それ以外の業種で上昇する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iはすべての規模でプラスであった。前期と比べて「5人未満」「5～10人未満」で下降し、それ以外の規模で上昇した。

先行きをみると、来期は「10～25人未満」「50人以上」の規模で下降し、それ以外の規模で上昇する見通しである。来々期は「25～50人未満」「50人以上」の規模で下降し、それ以外の規模で上昇する見通しである。

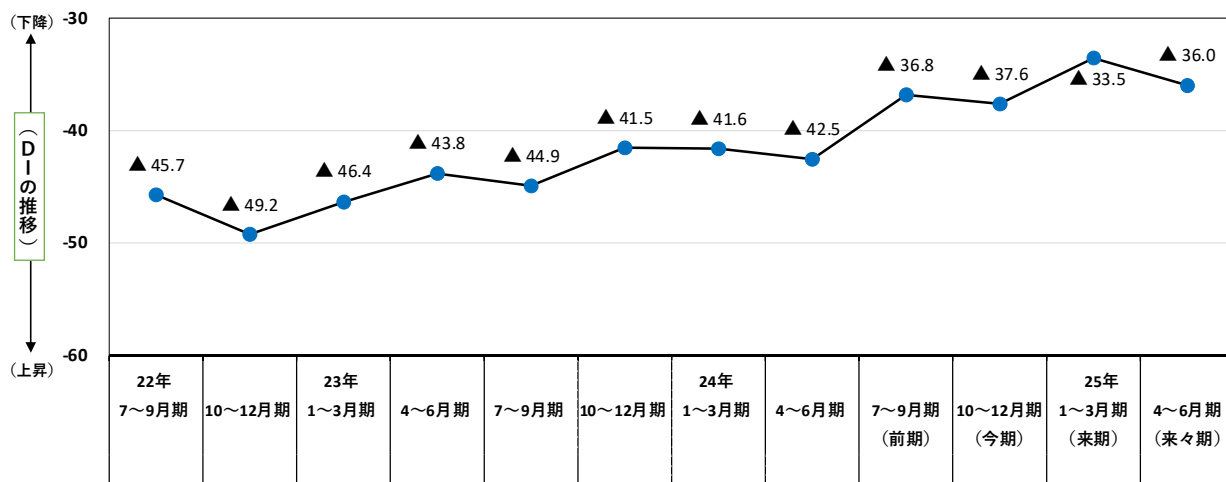


(7) 仕入価格（単価）

① 全体

今期のD Iは「上昇」が「下降」を上回り▲37.6となり、前期と比べて0.8ポイント下降した。
前年同期と比べて、前期、今期ともに上昇した。

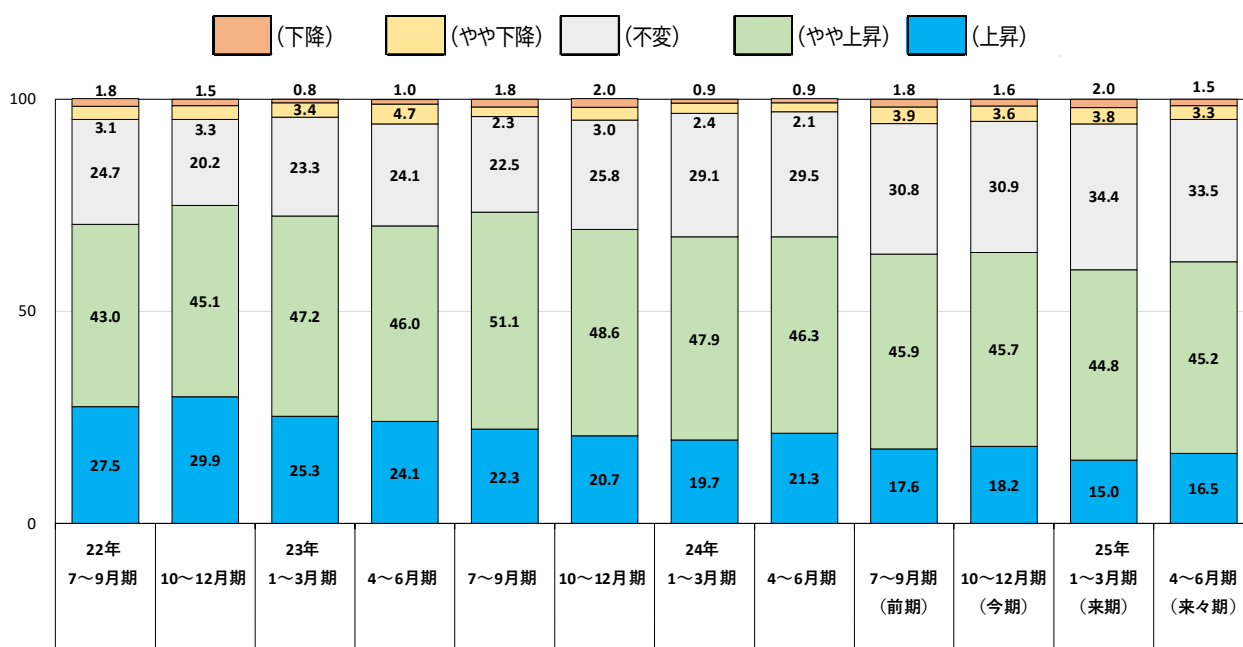
先行きをみると、来期は▲33.5と上昇するが、来々期は▲36.0と下降する見通しである。



■事業所の割合

仕入価格（単価）について、今期は「不変」とみる事業所が30.9%、「下降」「やや下降」をあわせた《下降》とみる事業所が5.2%、「上昇」「やや上昇」をあわせた《上昇》とみる事業所が63.9%であった。前期と比べて「不変」、《上昇》が増加し、《下降》が減少した。

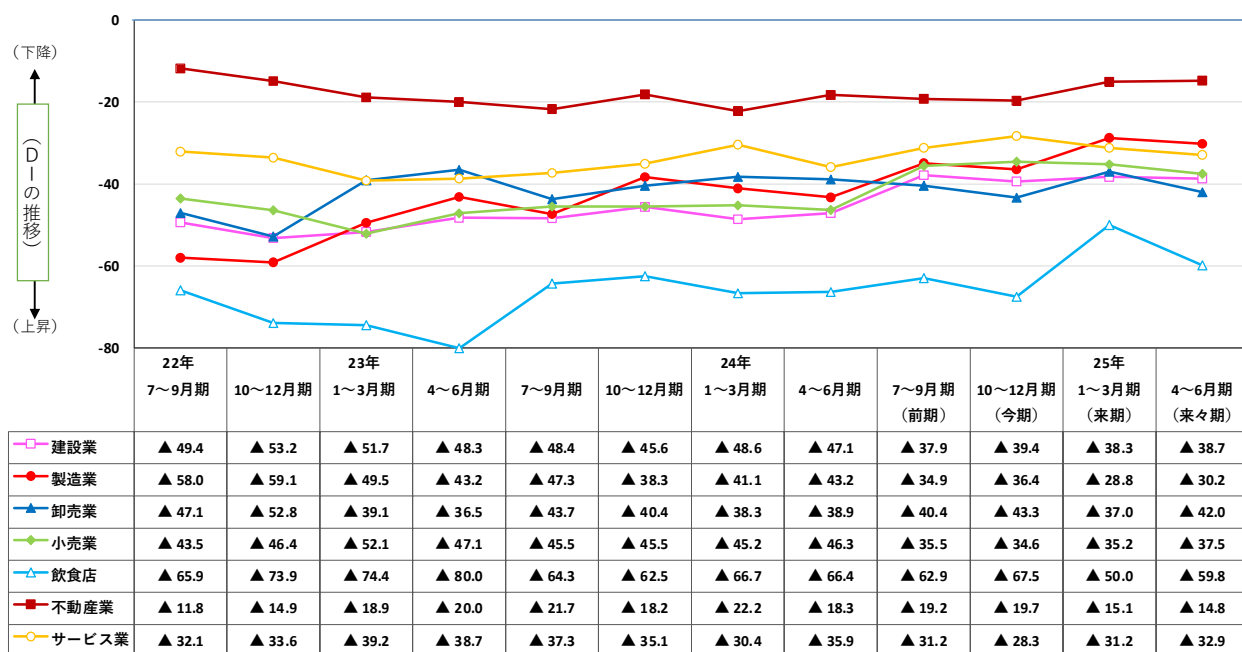
先行きをみると、来期は《上昇》が減少し、《下降》、「不変」が増加する見通しである。来々期は《下降》、「不変」が減少し、《上昇》は増加する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは、すべての業種でマイナスであった。前期と比べて「小売業」「サービス業」で上昇し、それ以外の業種で下降した。

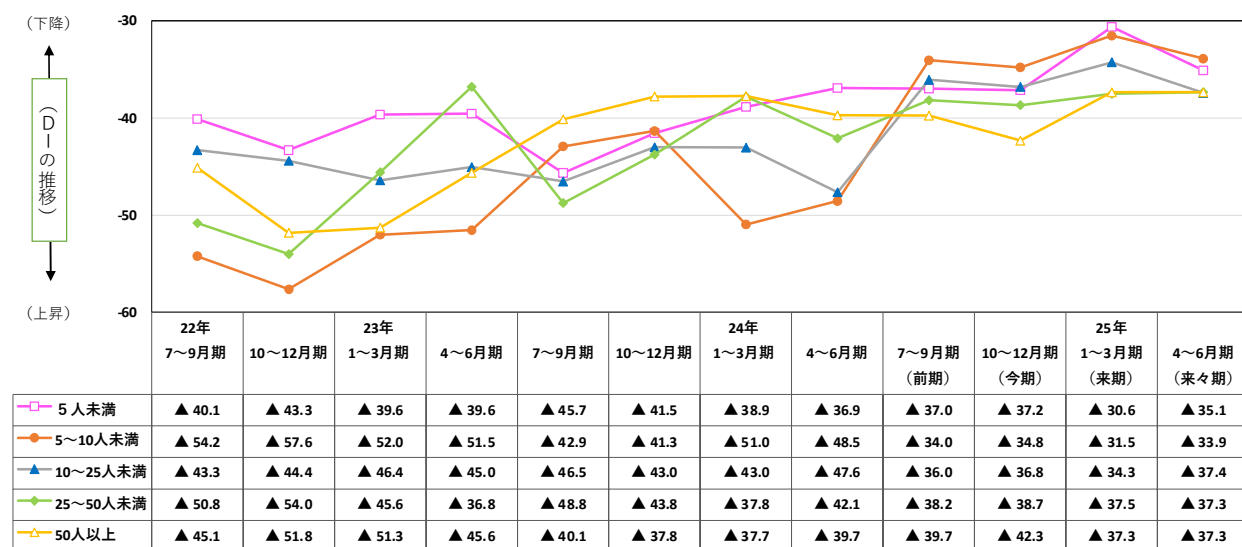
先行きをみると、来期は「小売業」「サービス業」で下降し、それ以外の業種で上昇する見通しである。来々期は「不動産業」で上昇し、それ以外の業種で下降する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iは、すべての規模でマイナスであった。前期と比べてすべての規模で下降した。

先行きをみると、来期はすべての規模で上昇する見通しである。来々期は「25～50人未満」で上昇し、「50人以上」で横ばい、それ以外の規模で下降する見通しである。

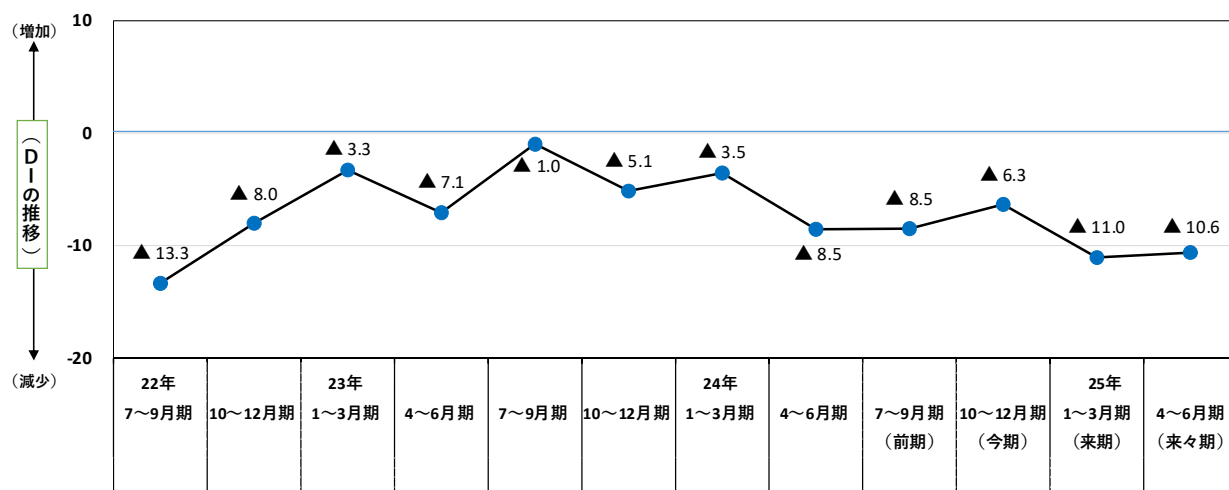


(8) 売上高

① 全体

今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲6.3となり、前期と比べて2.2ポイント上昇した。前年同期と比べて、前期、今期ともに下降した。

先行きをみると、来期は▲11.0と下降するが、来々期は▲10.6と上昇する見通しである。

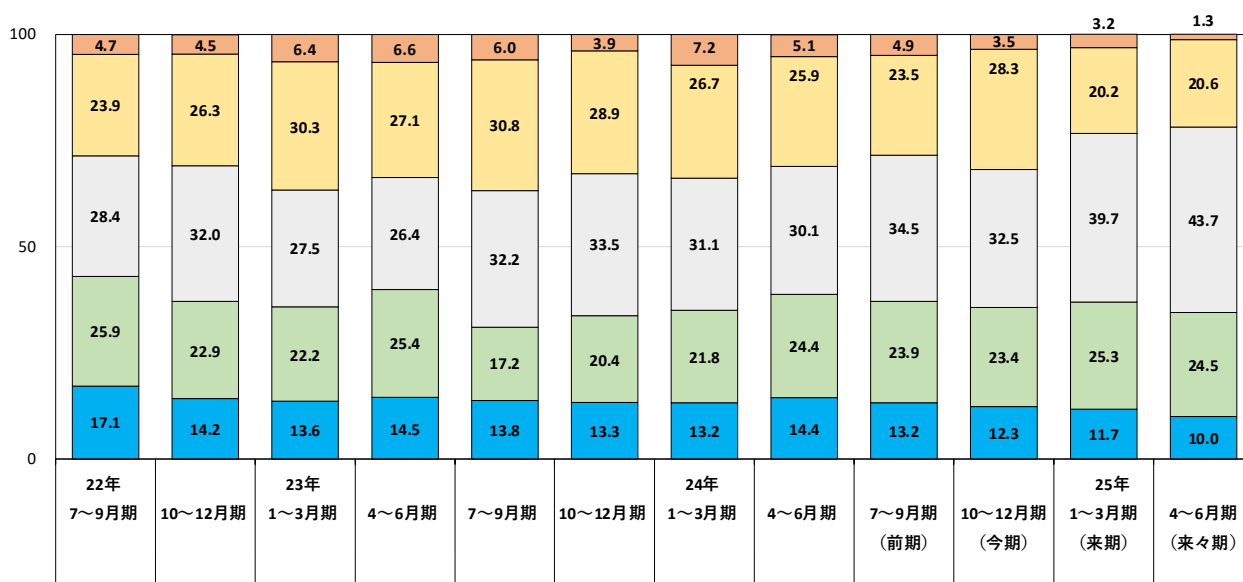


■事業所の割合

売上高について、今期は「減少」「やや減少」をあわせた《減少》とみる事業所が35.7%、「増加」「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所が31.8%、「不変」とみる事業所が32.5%であった。前期と比べて《増加》が増加し、「不変」、《減少》が減少した。

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

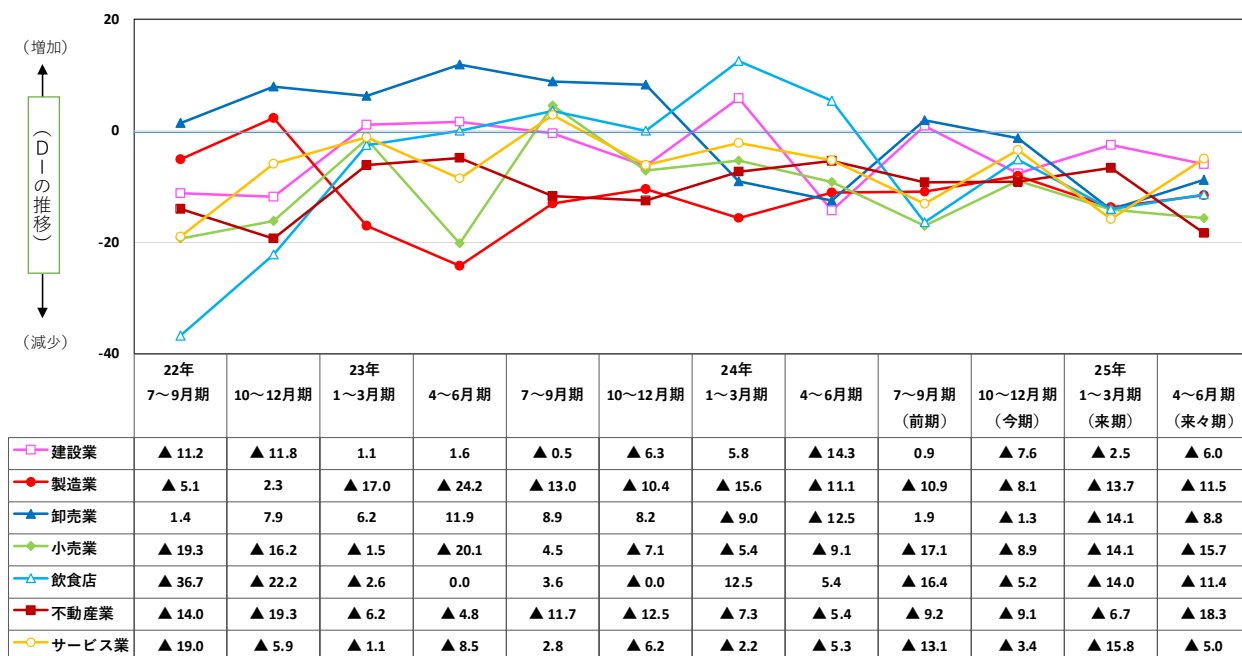
(増加)
 (やや増加)
 (不変)
 (やや減少)
 (減少)



② 業種別

今期のD Iはすべての業種でマイナスであった。前期と比べて「建設業」「卸売業」で下降し、それ以外の業種で上昇した。

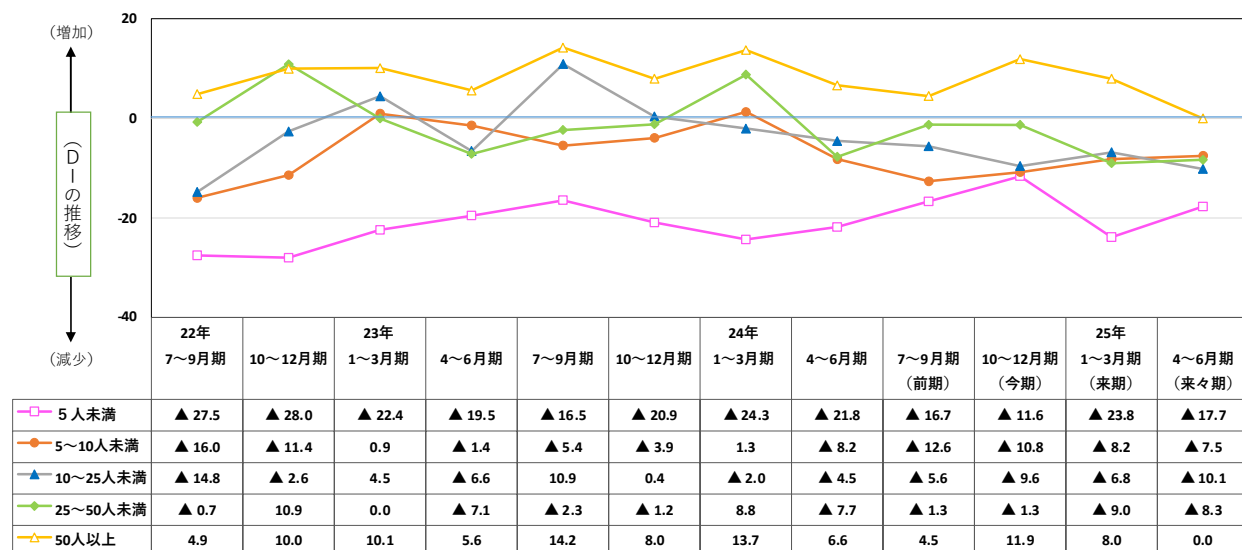
先行きをみると、来期は「建設業」「不動産業」で上昇し、それ以外の業種で下降する見通しである。来々期は「建設業」「小売業」「不動産業」で下降し、それ以外の業種で上昇する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iは「50人以上」の規模でプラス、それ以外の規模でマイナスであった。前期と比べて「10～25人未満」の規模で下降、「25～50人未満」の規模で横ばい、それ以外の規模で上昇した。

先行きをみると、来期は「5～10人未満」「10～25人未満」の規模で上昇し、それ以外の規模で下降する見通しである。来々期は「10～25人未満」「50人以上」の規模で下降し、それ以外の規模で上昇する見通しである。

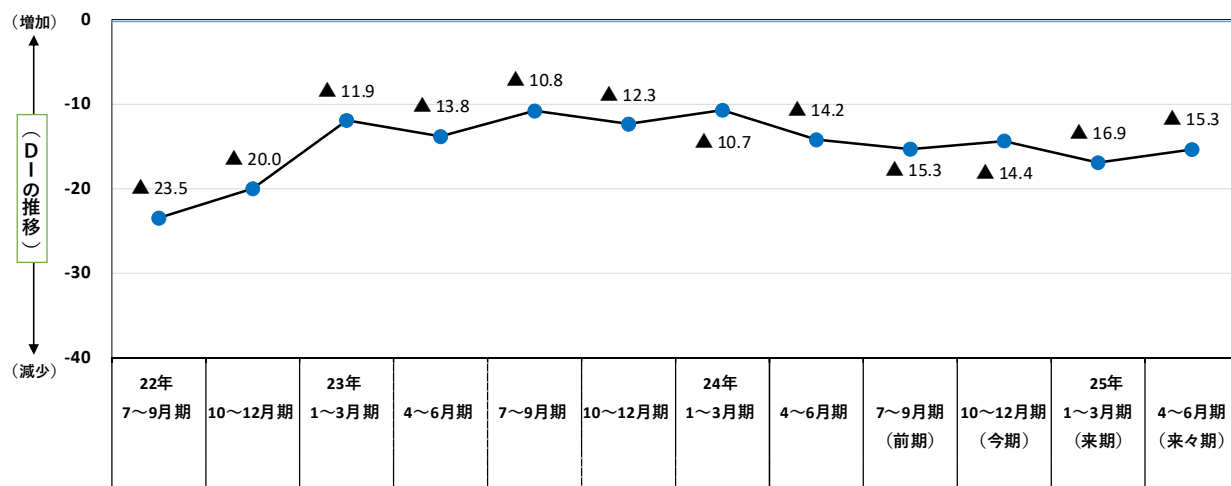


(9) 経常利益

① 全体

今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲14.4となり、前期と比べて0.9ポイント上昇した。前年同期と比べて、前期、今期ともに下降した。

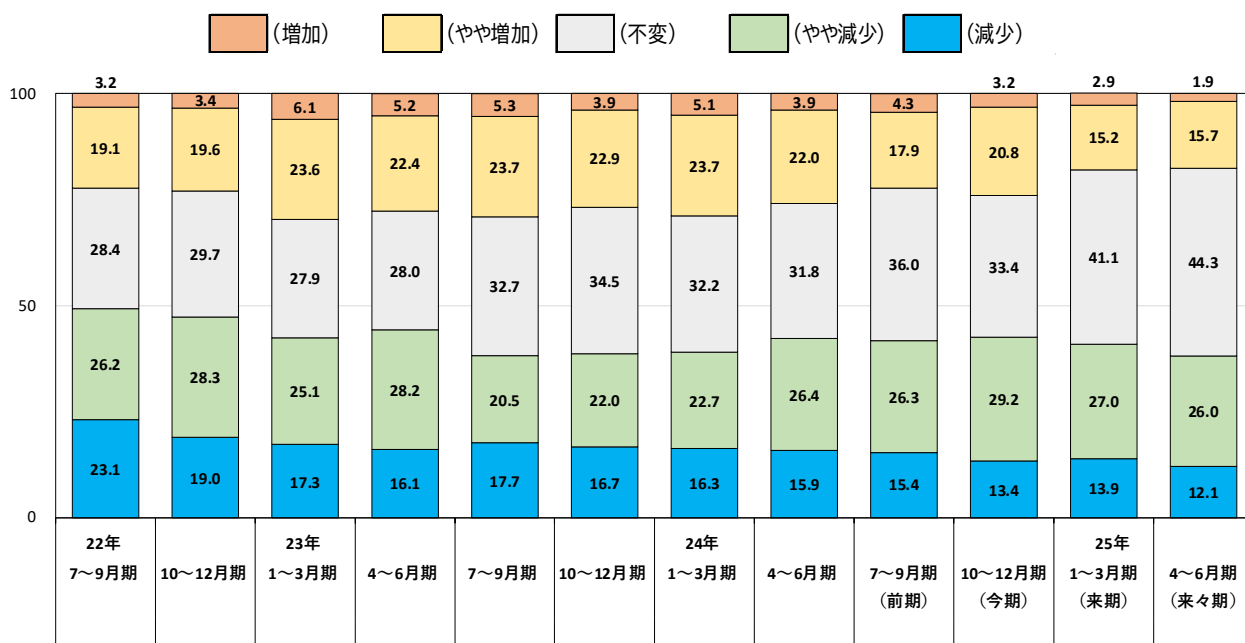
先行きをみると、来期は▲16.9と下降し、来々期は▲15.3と上昇する見通しである。



■事業所の割合

経常利益について、今期は「減少」「やや減少」をあわせた《減少》とみる事業所が42.6%、「不変」とみる事業所が33.4%、「増加」「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所が24.0%であった。前期と比べて《増加》、《減少》が増加し、「不変」が減少した。

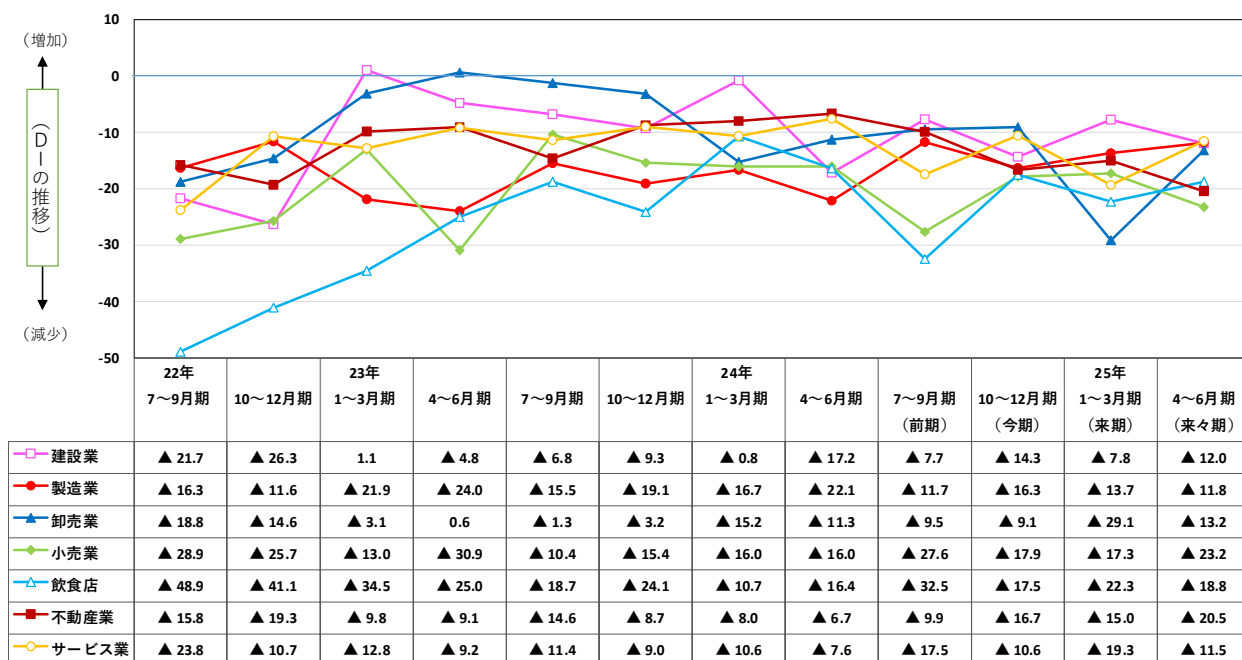
先行きをみると、来期、来々期ともに《増加》、《減少》が減少し、「不変」が増加する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは、すべての業種でマイナスであった。前期と比べて「建設業」「製造業」「不動産業」で下降し、それ以外の業種で上昇した。

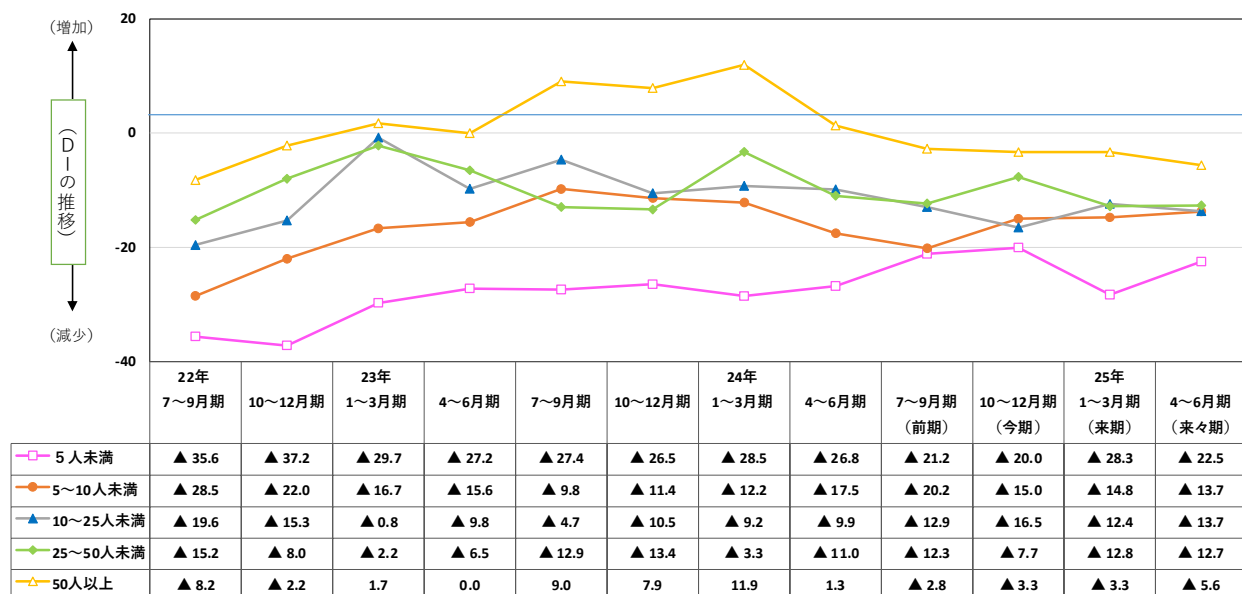
先行きをみると、来期は「卸売業」「飲食店」「サービス業」で下降し、それ以外の業種で上昇する見通しである。来々期は「建設業」「小売業」「不動産業」で下降し、それ以外の業種で上昇する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iはすべての規模でマイナスであった。前期と比べて「10～25 人未満」「50 人以上」の規模で下降し、それ以外の規模で上昇した。

先行きをみると、来期は「5～10 人未満」「10～25 人未満」の規模で上昇し、「50 人以上」の規模で横ばい、それ以外の規模で下降する見通しである。来々期は「10～25 人未満」「50 人以上」の規模で下降し、それ以外の規模で上昇する見通しである。

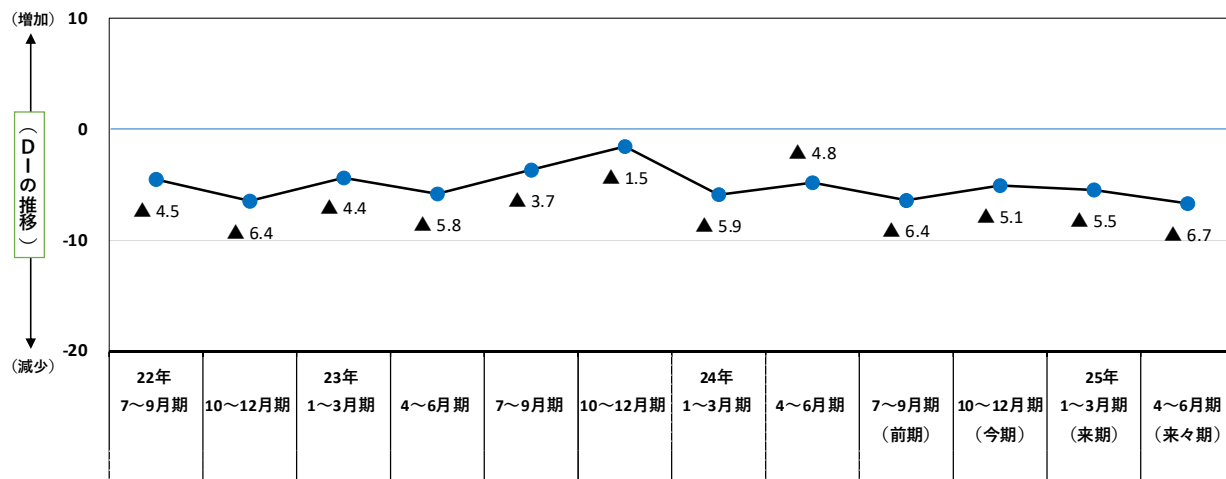


(10) 設備投資

① 全体

今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲5.1となり、前期と比べて1.3ポイント上昇した。前年同期と比べて前期、今期ともに下降した。

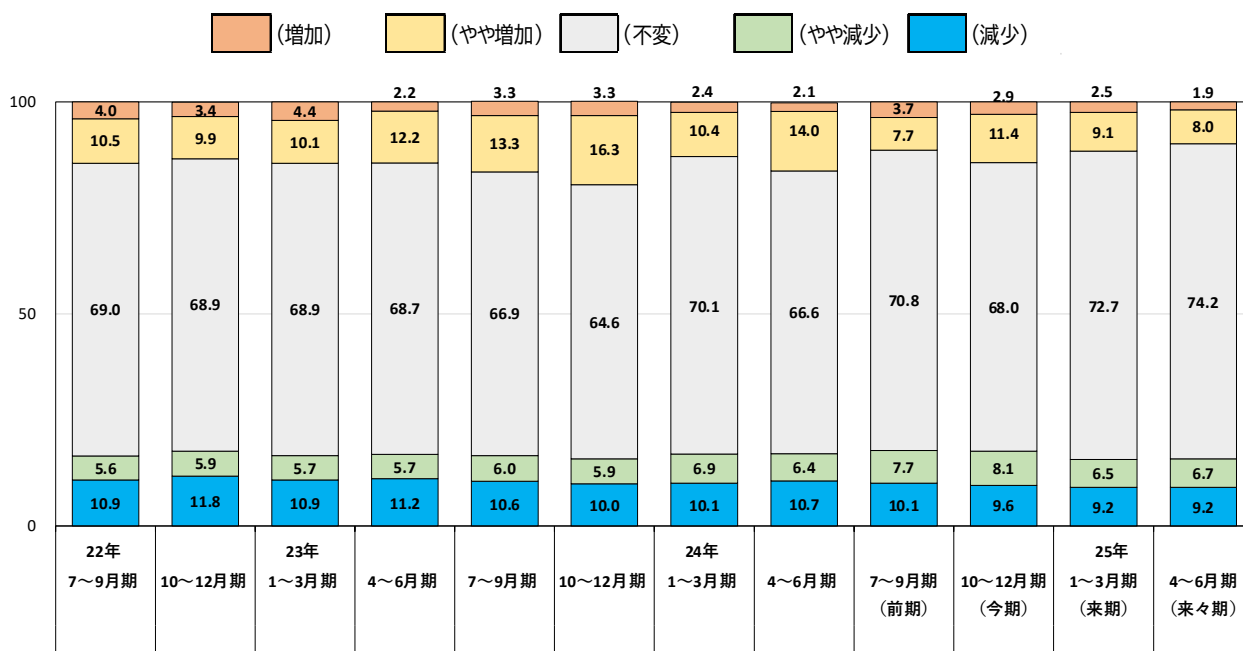
先行きをみると、来期は▲5.5、来々期は▲6.7と下降する見通しである。



■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68.0%、「減少」「やや減少」をあわせた《減少》とみる事業所が17.7%、「増加」「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所は14.3%であった。前期と比べて《増加》が増加し、「不変」、《減少》が減少した。

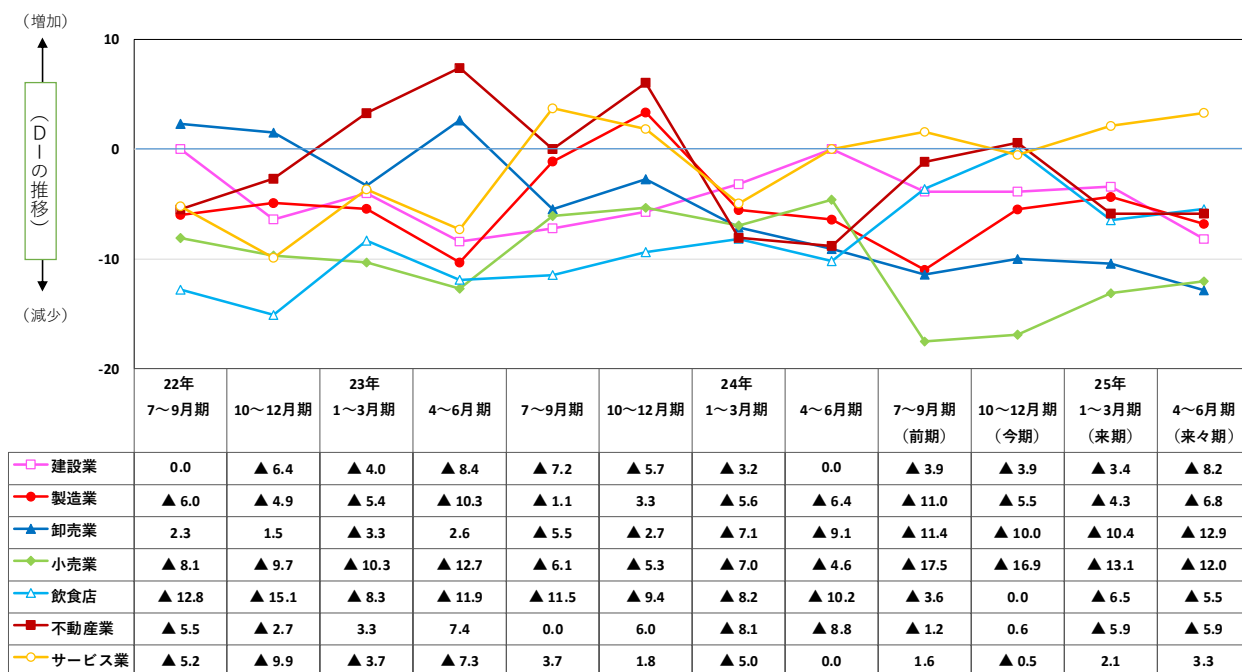
先行きをみると、来期は《増加》、《減少》が減少し、「不変」が増加する見通しである。来々期は《増加》が減少し、「不変」、《減少》が増加する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは「不動産業」でプラス、「飲食店」でゼロ、それ以外の業種でマイナスであった。前期と比べて「サービス業」で下降し、「建設業」で横ばい、それ以外の業種で上昇した。

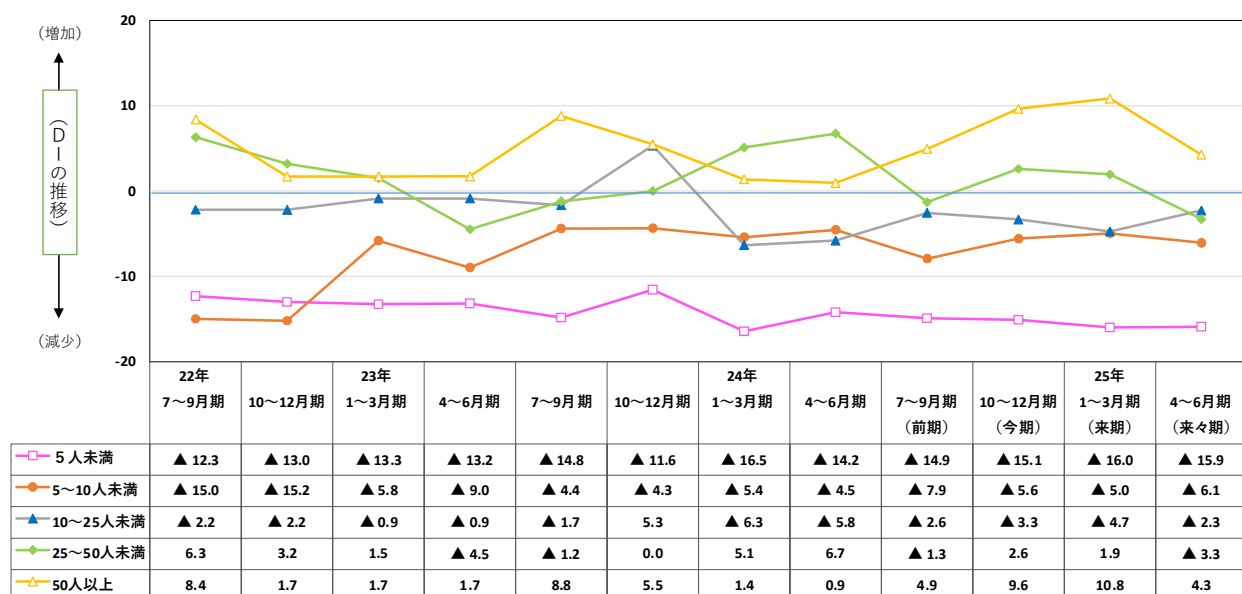
先行きをみると、来期は「卸売業」「飲食店」「不動産業」で下降し、それ以外の業種で上昇する見通しである。来々期は「建設業」「製造業」「卸売業」で下降し、「不動産業」で横ばい、それ以外の業種で上昇する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iは「25～50 人未満」「50 人以上」の規模でプラス、それ以外の規模でマイナスであった。前期と比べて「5 人未満」「10～25 人未満」の規模で下降し、それ以外の規模で上昇した。

先行きをみると、来期は「5～10 人未満」「50 人以上」の規模で上昇し、それ以外の規模で下降する見通しである。来々期は「5 人未満」「10～25 人未満」の規模で上昇し、それ以外の規模で下降する見通しである。



(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

- ・仕入価格高騰による利益の減少。
- ・建設費高騰による工事量の減少、買い控え。
- ・人員不足による受注件数の減少。

◆「普通」と回答した事業者

- ・民間需要の落ち込みによる受注競争の激化。
- ・材料費、人件費の増加。
- ・売上は増加しているものの、利益増に至らない。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・受注件数の増加。
- ・営業エリアの拡大など企業戦略が上手くいった。
- ・仕入価格に高騰に関わらず、利益を確保できた。

<建設業における景気判断(実績)の背景・要因の具体的内容>

※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「令和6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 ー未回答。

	景気判断	景気判断(実績)の背景・要因(建設業)
1	●	商品価格がコロナ前の2倍、使用数量は5割以下となり、売上、利益共に大幅に減少。
2	●	建設費高騰の影響もあり工事量の減少と、雇用人員の不足の影響を受けている。
3	▲	建築資材の値上げ、物流コストの値上げ、人件費コストの引き上げ。
4	▲	工期延長などの理由により工事代金請求できず、支払が先行し、資金繰りが難しい。
5	▲	住宅ローン金利上昇につき、買い控えが起きている。
6	□	見積りの依頼数に対して、契約がなかなか伴わない。
7	□	工事受注数は例年と変わらないが、材料費、人件費が増加し、利益はやや減少している。
8	□	物価高・人手不足のため、他の仕事に手が回らない。
9	□	民間需要が落ち込み競争が激しくなっている分を、公共工事が穴埋めしている状態。
10	□	客先変わっていても市場の需要は変わらない。
11	○	大型新規案件がいくつか動き始めて資金繰り等も楽になってきた。
12	○	昨年同時期と比較して受注件数が増えているため。
13	○	関東近隣から全国へと市場拡大を行った結果、業況が改善。
14	○	売上は確保出来ており、賃上げを実施しているが、単価が上がらないので収益は悪い。
15	◎	金額の大きい案件を受注し、売上が増加。利益も確保出来た。

②見通し

〔見通しの概要〕

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・価格高騰による売上減少と経費の増加は続く見込み。
- ・従業員の高齢化による人員不足がさらに進み、受注に影響。
- ・更なる仕入価格の高騰で価格転嫁が進まない。

◆「普通」と回答した事業者

- ・人手（職人）不足による工事遅延、納期延長。
- ・人件費や仕入価格が、今後どの程度上昇するのか見えない。
- ・販路の開拓等により、受注件数増加見込み。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・工事の発注は増加が見込まれるものの、同時期に集中しがち。
- ・改修工事の需要が増加傾向にある。
- ・来年度完成予定の案件が多い。

＜建設業における景気判断（見通し）の背景・要因の具体的内容＞

※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。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7年4～6月期」の判断、記号は、●悪い ▲やや悪い □普通 ○やや良い ◎良い ー未回答。

	景気判断	景気判断（見通し）の背景・要因（建設業）
1	●	価格高騰による売上減少と経費の増加は続く見込み。同業の倒産も出始めている。
2	▲	工事案件が少なく、作業効率が上がらない。
3	▲	従業員の高齢化による人員不足はさらに進み、それに伴い受注も安定しない見込み。
4	▲	仕入価格上昇により価格転嫁が難しいため。
5	▲	材料価格が上昇する通知が複数入っているが、工事単価に転嫁できる見通しが無いため。
6	▲	発注者の収益を考慮しつつ、粗利の見込めない物件も受注せざるを得ない。
7	□	雇用の充実が課題。
8	□	物価高のため、元請側に人工を上げてもらう。人手不足、新しい人材の確保。
9	□	職人不足による納期延長が懸念される。
10	□	昨年同時期と比較して受注件数が増えているため。
11	□	仕事量の確保は勿論のこと、対応出来る体制を整えなければならない。
12	○	メンテナンス（低価格）よりも価格の高い改修工事（中価格）が増加傾向。
13	○	建設会社（元請）の受注により工事物件が増となりよくなる。
14	○	2025年度も大型案件がいくつか続くので、しばらくは安定するものと思われる。
15	○	公共・民間工事の発注が順調であるが、工事開始時期が遅れがちで集中し、対応できない。

【製造業】

①実績

〔実績の概要〕

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・世界情勢が不安定。
- ・主要取引先の業績悪化。
- ・消費者の購買意識の変化、多様化。

◆「普通」と回答した事業者

- ・円安による影響。
- ・仕入価格高騰するも、価格転嫁が進んでいない。
- ・景気の影響をあまり受けない製品を生産している。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・人手不足は深刻な問題。
- ・インバウンド需要の影響。
- ・設備投資の効果が出てきた。

<製造業における景気判断(実績)の背景・要因の具体的内容>

	景気判断	景気判断(実績)の背景・要因（製造業）
1	●	コロナによる働き方の多様化により需要減。
2	●	ペーパーレス化が進み、紙に情報を載せる通常の印刷物は減少しているため。
3	●	世界情勢が安定しないとどうにもならない。
4	●	自動車の新車開発が鈍化しており、自動車向け製品の新規アイテムが減少している。
5	▲	中国経済の落ち込みの影響を受けている。
6	▲	コロナ禍の注文がコロナ前には戻っていない。物価高による買い控えもみられる。
7	▲	消費者の購買意識の変化でより安いものを求める傾向が一段と強まっている。
8	□	日本と米国の金利差拡大による円安の影響。
9	□	価格転嫁が、うまく進んでいないため。
10	□	人件費・材料費UPでも単価訂正により前年度と変化なし。
11	□	想定以上に半導体、自動車業界を中心に立ち上がりが遅く、踊り場的雰囲気になっている。
12	□	仕入価格がかなり上がってきていますが、売値には全て反映されない。
13	○	インバウンド需要により売上が好調。
14	○	原材料費の高騰と、人手不足に悩まされている。
15	◎	年初に導入した設備が、年の半ばから効果が出始め、利益を上げてきている。

②見通し

〔見通しの概要〕

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・為替の影響（円安により、仕入れコストの上昇）。
- ・中国経済の低迷、アメリカの今後の動向。
- ・販売価格引上げに伴う取引先、販売数量の減少。

◆「普通」と回答した事業者

- ・物価高による消費の低迷。
- ・新規開拓等の企業努力。
- ・引き続き好調なインバウンド需要。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・受注増加（回復）傾向。
- ・先行き不透明な海外情勢。
- ・新商品（製品）の売り上げ拡大見込み。

<製造業における景気判断(見通し)の背景・要因の具体的内容>

	景気判断	景気判断(見通し)の背景・要因（製造業）
1	●	中国やアメリカなどの外的要因が悪そうのため、見通しは悪そうである。
2	●	OEM先が自社工場の稼働率を優先しているため、仕事が回ってこない。（新規開発含め）
3	▲	電気代、資材、人件費その他すべてのコストが値上がりしている。
4	▲	自動車関係製品の受注減。
5	▲	生活関連の物価高が止まらず、今までよりも消費に充てる偏りが大きくなっている状況で、景気の良さを感じられない状況が続くと見込んでいる。
6	▲	為替の見通しができないので、今後さらに円安傾向になった場合、損失が大きくなる。
7	□	顧客の動向がやや上向き傾向にあるので、弊社の業況もやや上向きと見ている。
8	□	新規の顧客先を増やすなどして対策していく予定。
9	□	世界中で起きている紛争や自然災害により、為替が今後どのように動くか予想が難しい。
10	□	一部の分野で下降気味ではあるものの、他の分野が伸びている。
11	□	今後も仕入価格が値上がりし、売り先には価格転嫁の交渉をしていく予定。
12	○	米国の新大統領の方針で対中国政策がどのようになるかが注目される。
13	○	受注は回復しており、令和7年度からは通常の受注ペースに戻る見込み。
14	○	新商品が売上拡大する見込み。
15	◎	主要な取引先が増産傾向にあるので、当社も同様の生産が見込まれる。

【卸売業】

①実績

〔実績の概要〕

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・円安による仕入価格の高騰。
- ・中国経済低迷による輸出減。
- ・販売先からの受注減少。

◆「普通」と回答した事業者

- ・円安による利益率の低下。
- ・例年並みの受注見込み。
- ・人手不足による事業の停滞。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・販売価格の上昇による利益向上。
- ・積極的に人材採用を行った。社員のレベル向上。
- ・販売先メーカーの業績向上。

<卸売業における景気判断(実績)の背景・要因の具体的内容>

	景気判断	景気判断(実績)の背景・要因（卸売業）
1	●	円安で輸入価格が高騰。資源・資材の高騰により新規引き合い件数が減少した。
2	●	設備投資の減少が受注件数に直結した。
3	●	取引先の研究費見直し・削減による受注減額の影響をうけた。
4	●	仕入価格の引き上げが、複数回来ているものの、販売価格に転嫁できていない。かつ、賃上げを余儀なくされ、経営状況は非常に厳しい。
5	▲	建設業の職人減少、大手ホームセンター等の増加、建築コストの上昇。
6	▲	単価上昇、受注が不安定、インボイス制度による未登録事業者の消費税負担で利益が減少。
7	▲	中国経済の影響によって、輸出が振るわなかったため。
8	□	輸入商品が円安により利幅が低くなっている。
9	□	市場の拡大傾向は見られないが、市場価値・商品価値を上げる工夫を常に維持している。
10	□	人手不足で事業が立ち行かない。
11	□	インフレによる価格上昇。
12	○	コロナ後の設備投資の増加による恩恵を受けている。
13	○	トラックの登録台数増加による、関連部品の受注増加。
14	○	積極的な人材採用により、社内の新陳代謝が進んできた。
15	◎	金属相場の高値安定の影響。

②見通し

〔見通しの概要〕

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・仕入価格の低下が見込めず。
- ・企業の設備投資見直し、先送りによる受注減少。
- ・諸経費の増加による利幅縮小が続く。

◆「普通」と回答した事業者

- ・為替の変動による影響が大きく、今後の動きに注目。
- ・販路開拓に注力。
- ・市場の拡大は見込めず、商品価値を上げる努力。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・インフレによる売上増加。
- ・新規事業立ち上げによる業績向上。
- ・人手不足への対応。

<卸売業における景気判断(見通し)の背景・要因の具体的内容>

	景気判断	景気判断(見通し)の背景・要因(卸売業)
1	●	資源価格が下がらないため、受注が増える要素が無い。
2	●	しばらく入金が少ない中での資金繰りが続きそう。現在商品開発に力を入れているので販売ルートを確保し、安定するまで景気は良くないと思う。
3	▲	新規顧客獲得による受注増大が実績となりつつ有るので期待したい。
4	▲	諸経費の増大のため利益の減少。
5	▲	賃金アップにより人件費、税負担額の増加、インボイスでの税の二重負担の影響。
6	▲	漁獲量不足・価格高騰により景気の悪化を予測。
7	□	無駄使いを控える傾向が続くと思うのでなかなか景気回復とはいかないと思う。
8	□	基幹事業の国内向けの幅を拡げ、販路開拓に注力しています。
9	□	全ての輸入経費が上がっており、その対応が重要となる見通し。
10	□	為替の影響が大きく、円高になれば利益アップに繋がる。販売価格を上げたいが他社の参入を許すことになるので厳しい状況は変わらない。
11	□	引き続きこのまま横ばいに進んでいく見通し。
12	○	円安の為、輸出に期待する。アメリカ新大統領にも期待。
13	○	人手不足の影響が、今後も続くものと思われます。
14	○	業界的には衰退傾向にあり、既存の事業市場も縮小傾向にあるが、先を見据えて自社変革を行い状況の変化に対応していく。
15	◎	新規事業立ち上げの成果が出て来る見通し。

【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

- ・物価高騰により、業界全体が低迷している。（買い控え）
- ・仕入価格、賃金等の上昇による利益の低下。
- ・気候変動による影響。

◆「普通」と回答した事業者

- ・取引先の固定化による安定受注。
- ・従業員の高齢化・退職による人員不足。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・業績上向いているものの、コロナ前には戻っていない。
- ・販売価格引き下げによる効果が出た。

<小売業における景気判断(実績)の背景・要因の具体的内容>

	景気判断	景気判断(実績)の背景・要因（小売業）
1	●	物の値段が上がり過ぎて住宅事業全体の景気が悪い。それに対する施策もないのでどうしようもない。
2	●	少子高齢化・顧客の減少・リフォームの買い控え。
3	●	薬価が毎年改定して下がり続けている。
4	▲	気候温暖化による気温の上昇により需要減少。
5	▲	人手不足により作業が滞ったり、仕事を断ったりしている。景気が良いとは思えない。
6	▲	物価高による買い控え、客離れが顕著。
7	▲	競合他社との価格競争。新商品投入の遅れ。
8	▲	太陽光充電を営んでおり、電力会社からの制御調整金により、マイナスになっていく。
9	□	商品の輸出等が主たる事業のため、円高の場合、販売単価が下落する。当期は円安だったため業績は良かった。
10	□	気候変動により、暑い日が続く消費者の購買意欲が薄れた。また、仕入価格の高騰により利益率が低下した。
11	□	海外から仕入れている主力商品が円安の影響で値上がりし、さらに資材・輸送費等も増大した。パート従業員の高齢化による多数退職の影響が出た。
12	□	季節変動を除いても市場の販売価格が下落しているのに、仕入価格はそれほど下落していない。
13	○	市場の影響を受けづらい業界であり、メイン先の業績と連動して上向き傾向にある。
14	○	温水機器の入替需要が多数受注出来たため。
15	○	主要取引先の業績が好調のため。

②見通し

〔見通しの概要〕

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・今後も物価高騰が予想され、消費マインドの低下が懸念される。
- ・気候変動（温暖化など）の影響による取扱商品の需要低下。
- ・商品値上げによる販売終了の減少。

◆「普通」と回答した事業者

- ・仕入価格の高騰が収まらない。
- ・インバウンド需要による恩恵。
- ・利益減少するも、販売伸びており見通しは明るい。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・販売戦略の見直し、人員増により、業況拡大を図る。
- ・少子化による販売低減が見込まれる。

<小売業における景気判断(見通し)の背景・要因の具体的内容>

	景気判断	景気判断(見通し)の背景・要因（小売業）
1	●	物価上昇に対し、給与はあまり上がっていないため、若者を中心に車にお金を掛けなくなる。さらに、ガソリンに対する補助金も削減され、買い控えが進むと思われます。
2	●	ガソリンの高騰により、運搬をはじめすべての物価上昇が見込まれるため、負のスパイラルとなり明るい見通しを立てることはできない。
3	●	円安による仕入価格上昇と販売価格への転嫁が不十分。
4	●	人手不足の状態や業務が予定通り進まない状況が続く。景気が良いとは思えない。
5	▲	物価高による買い控え、客離れが顕著、しばらく続く見通し。
6	▲	仕入価格上昇により販売価格が上昇。そのため販売数量減少する見通し。
7	▲	ヨーロッパからの仕入商品の手配等が一段と厳しくなっていく見通し。
8	▲	更なる仕入価格の高騰により、利益率が悪化する見通し。
9	□	今後の為替動向にもよるが、円高に進むと販売単価が下落する。
10	□	先が見通せない。
11	□	物価上昇に応じて賃金も上がっていけば販売量は伸びると思われそうですが、物価上昇のままでは販売量の低下を免れない。企業としての新たな戦略が必要ではないかと考えます。
12	□	インバウンド需要が2025年も見込めるかどうか分からない。
13	□	少子化による若年層への販売低減が見込まれる。
14	○	市場の影響をあまり受けず、親会社の業績に連動しており、上向き傾向。
15	○	取扱商品の見直しや、大型案件に対応できるよう人員を増員。見通しは明るい。

【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

- ・材料費、人件費、光熱費等の高騰分を販売価格に転嫁できない。
- ・人手不足による営業縮小。
- ・天候不順等による客足の低下。

◆「普通」と回答した事業者

- ・売上増加するものの、原材料費、人件費等は増加。
- ・企業努力による固定客の確保。

◆「やや良い」と回答した事業者

- ・値上げによる売上の増加と原価率の改善。
- ・販売方法見直しによる客単価の向上。
- ・物価高騰による来店客数の減少。

<飲食店における景気判断(実績)の背景・要因の具体的内容>

	景気判断	景気判断(実績)の背景・要因（飲食店）
1	●	人件費や光熱費の高騰、物価高などにより値上げを実施したが、景気が悪いためか注文数が減少傾向。
2	●	米・魚・冷凍食品等ほとんど食材の価格上昇し、厳しい状況が続いている。
3	▲	客数が伸び悩んでいる状況。
4	▲	人手不足による営業日を縮小せざるを得ない状況。また、仕入価格の高騰により利益が縮小している。
5	▲	天候不順による影響が大きい。
6	▲	コロナ収束後、夜の営業が良くない。また、材料費、光熱費の高騰も影響している。
7	▲	仕入価格の上昇が、利益を圧迫している。
8	□	深夜の売り上げがほぼ消えた。
9	□	コロナ前とは違う客層を新規に獲得出来ており、認知度が以前より上がった様に感じる。
10	□	前年、前々年度比較して売上は好調ですが、原材料費と人件費が上がっており、景気が良いとは言えない。
11	□	引き続き固定客の確保・信頼性を高めています。
12	○	値上げにより売上が上がり原価率も改善したものの、消費者の生活防衛で人数は減少した。
13	○	物価高騰で売上単価が上がったため。
14	○	販売方法を見直して客単価が30%上がった。
15	○	創業20年になり知名度が上がっている。

②見通し

〔見通しの概要〕

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・引き続き仕入価格、人件費等の高騰が見込まれる。
- ・人員不足による影響。（営業日・時間の短縮や負担増加）
- ・難しい価格転嫁。客足に影響する。

◆「普通」と回答した事業者

- ・赤字店舗の見直し。
- ・価格引き上げによる利益率向上。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・客単価を意識した販売方法の継続。
- ・例年通りの利用者確保。

<飲食店における景気判断(見通し)の背景・要因の具体的内容>

	景気判断	景気判断(見通し)の背景・要因（飲食店）
1	●	人件費の上昇及び仕入価格の高騰。
2	●	取引先販売力の低下、円安による原価高。
3	▲	仕入単価上昇、人件費の上昇、燃料費その他全体的に値上げの中で販売価格を上げられない。利用客数の減少につながる。
4	▲	人手不足と仕入価格高騰で先行きは暗い。
5	▲	人手不足による営業日の縮小と仕入価格の高騰による利益の縮小が続く見込み。
6	▲	団体での利用減少など客層の変化により、集客が難しくなる見込み。
7	□	物価上昇が続くようであれば、見通しを「悪い」に変更する。
8	□	赤字店舗を整理し収益の改善を図る。
9	□	メニューの値上げをして、利益率が若干上がる見込み。
10	□	長年の営業で得意先を確保出来ている。
11	□	これ以上の原材料費や人件費が上がっていくと、雇用の削減などを考えていかないといけなくなる。
12	□	商品単価の値上げを検討している。
13	□	周辺で同種の店舗に閉店が多く、その客の取り込みを図っていく。
14	○	例年通りの人数が入れば売り上げは上がると思われる。
15	◎	引き続き販売方法を見直しにより上昇した客単価をキープしていく。

【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

- ・物価高、金利上昇による顧客ニーズの変化（購入に慎重）。
- ・予定価格で売れない。
- ・販売用物件の入手が困難。

◆「普通」と回答した事業者

- ・予定通りの契約更新。
- ・仕入、販売ともに上昇しており、収益は概ね変動せず。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・営業戦略が上手くいった。
- ・固定費の見直しを実施。

<不動産業における景気判断(実績)の背景・要因の具体的内容>

	景気判断	景気判断(実績)の背景・要因（不動産業）
1	●	住宅ローン金利引き上げの話題が出始めてから、顧客の慎重さが増している。
2	●	在庫が売れていない。
3	●	土地・建物代が上昇しすぎて、買い控え起きていると考えています。
4	▲	建築コストや金利の上昇があり、顧客からの問い合わせが鈍くなった。
5	▲	本来売りたい金額では売れなくなった。
6	▲	空室発生に伴う賃料収入減少及び共益費負担増加。
7	▲	売却不動産の仕入れが難しくなった。
8	□	当初の見込み通り、賃貸契約が更新された。
9	□	インフレが進んでいるが、賃料の値上げ等をしていない。
10	□	既存顧客に対する売上は漸減しているものの、新規顧客が増えている。
11	□	販売単価は若干上昇しているが、仕入単価も同様に上昇しているため、ほぼ横ばい。
12	□	今まで経済に振り回されて苦い経験を積んできおり、仕事を選んでいる。
13	○	固定経費は極力少なくし、長年の実績だけで安定している。
14	○	戸建賃貸建築において、需要と供給の好循環が生じている。
15	◎	不動産賃貸業で、満室状態を続けており、収益に変更はありません。

②見通し

〔見通しの概要〕

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・物価高騰などによる購買意欲の低下。
- ・高齢化による市場の冷え込み。
- ・在庫過剰による価格見直し。

◆「普通」と回答した事業者

- ・テナント、入居者から契約解除の話は出てきていない。
- ・高齢化に伴う若手社員採用に注力。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・入居者を確保出来ており、収益は安定している。
- ・現在進めている案件の結果次第。

<不動産業における景気判断(見通し)の背景・要因の具体的内容>

	景気判断	景気判断(見通し)の背景・要因（不動産業）
1	●	建売在庫も過剰気味の為、来春にかけて価格見直しが行われるものと思われ、顧客の動きも出てくるのではと思っています。
2	●	土地・建物の価格が、今以上に安くなる感じがしないので悪化すると思う。
3	●	物価高等による景気悪化が続けば、より厳しくなると思われます。
4	●	社会環境で言えば高齢化のスピードが早く、市場は一段と冷えてくると見通しています。
5	▲	不動産売買の動きが社会全体的に減少。仕入在庫を減らす為に値下げが必要な見通し。仕入高騰で購入のため、薄利にならないよう努めたいが先は不安。
6	▲	販売用不動産の仕入れが難しい。
7	▲	インフレ・円安が進み、物価が上昇すれば今現在の賃料では割りに合わなくなるので、賃料等の値上げを契約の際にお願いせざるを得ない。
8	□	現況やや不景気だが、底を打つと思われます。
9	□	高齢化に伴い、新人採用に力を入れていかないと五年後には会社がなくなります。
10	□	在庫物件の売却に目途が立ったため。
11	□	自社物件の不動産賃貸のため、大きな変動はない見通し。
12	□	前期より上向くと予想するが、コスト増など課題は課題としてあり楽観はできない。
13	○	現在進めている案件の結果次第。
14	○	当面、満室状態が続くものと思われ、収益も変わらない見込み。
15	○	大きな社会変革がなければ、継続してやって行ける自信有。

【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

- ・人手不足による機会損失。
- ・依然としてコロナの影響が続いている（生活スタイルの変化など）。
- ・仕入価格、人件費等の上昇による利幅の縮小。

◆「普通」と回答した事業者

- ・価格転嫁が十分ではない。
- ・インバウンド需要の拡大。
- ・売上増加傾向も、厳しい資金繰り。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・コロナ禍に中止されていたイベント等の再開。
- ・外国人利用者の増加。
- ・近隣同業者廃業による取引拡大。

＜サービス業における景気判断(実績)の背景・要因の具体的内容＞

	景気判断	景気判断(実績)の背景・要因（サービス業）
1	●	高齢化による客数の減少がみられる。
2	●	資金不足、売上低迷が続いている。
3	●	葬儀の形態が変わってきており、家族葬が主流となっている。
4	▲	感染症の影響や物価、人件費の高騰が経営を圧迫している。
5	▲	パート社員が多く、最低賃金の大幅な引き上げに対して、サービス対価への価格転嫁が思うようにできていない。
6	▲	人員不足でお客様の要望に応えられない。
7	□	コロナも落ち着き、価格上昇にお客様が慣れてくれたため。
8	□	取引先の業界が安定的であり、良くも悪くも増減変動があまりない。
9	□	海外からのお客様の増加に伴い売上が伸びている。
10	□	売上げ自体は上向いてきているが、資金繰りがやや苦しいため。
11	○	コロナ明けからレンタカーの需要は戻りつつあるものの、新車の納期長期化が依然継続している。
12	○	近隣の同業店舗の廃業により、お客が増えた。
13	○	スポーツに関する事業につき、寒さ暑さに多少左右される。
14	○	外国人の利用が増えた。
15	○	人口減少の影響を受ける業種ではあるが、今のところ景気の動向に左右されている状況は見受けられない。

②見通し

〔見通しの概要〕

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・高齢化による顧客減少。
- ・人件費増加に対する価格転嫁が出来ていない。
- ・物価高騰による利益の減少。

◆「普通」と回答した事業者

- ・人口減少による需要の低下。
- ・営業力の強化を図る。
- ・引き続き物価上昇に対応していく（価格転嫁の交渉）。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・来店客の回復。
- ・人員の増加が見込めない。
- ・季節的要因から、客数増加が見込める。

＜サービス業における景気判断(見通し)の背景・要因の具体的内容＞

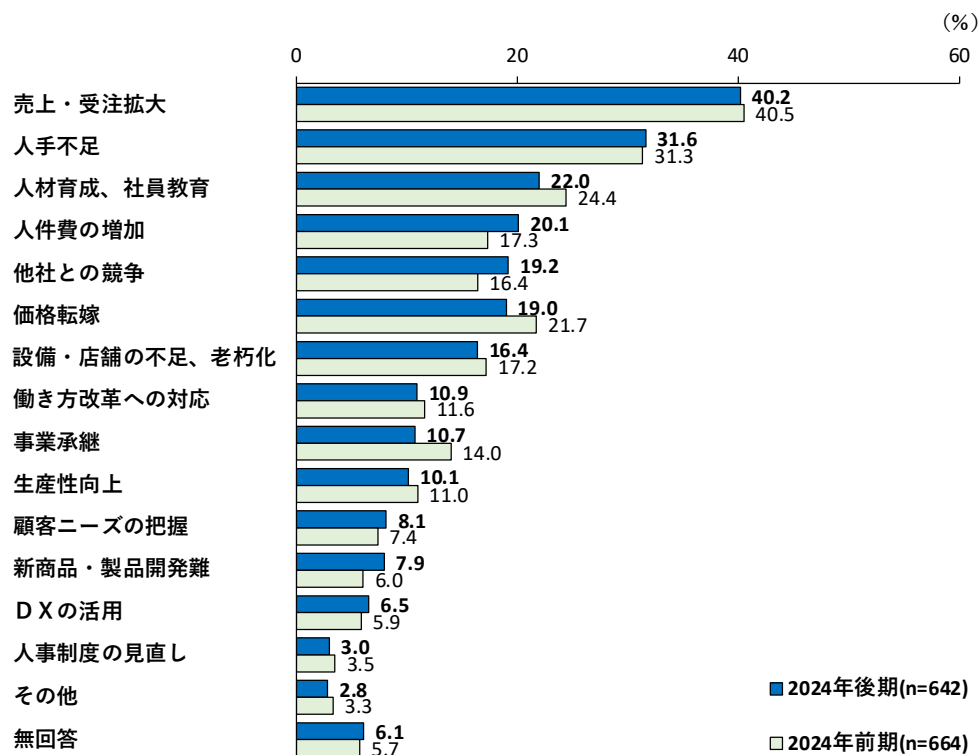
	景気判断	景気判断(見通し)の背景・要因（サービス業）
1	●	商品の仕入価格や人件費、ガソリン代などの上昇で利益減少。
2	●	家族構成が昔とは違う。今後もこのまま少人数での葬送となるであろう。
3	▲	介護事業において、最大稼働でなければ利益は確保できない。保険給付の引上げを検討してほしい。
4	▲	修理よりも買い替える傾向が高い。
5	▲	顧客の定年退職者が増えて、商品の販売量が減っていく見込み。
6	□	経営が落ち着いてきたので業績向上を図りたいが、人手不足が懸念される。
7	□	2025 年度以降の景況は顧客設備投資が緩やかではあるが増加を見込み、顧客生産性（稼働率）は 2025 年後半より回復基調を見込む。
8	□	人口減少で需要が低下している。
9	□	ゴルフ練習場事業については、コロナ期間中に大幅な来客数増加があったが、その効果が徐々に薄れてきており、今後もある程度の落ち込みは見込んでいる。
10	□	物価高などで、今後どうなるか分からない。
11	□	取引先も特に変わらないため、大きな変化はないものと思われます。
12	□	取引先の業界が景気動向に左右されにくい為、大幅な増減は無いものと考えている。
13	□	不要不急の業種のため、所得が上昇しないと業績向上は見込めない。
14	□	閑散期にも仕事を増していくようにするため、営業強化を図る。
15	○	コロナで離れていた客が戻ってきた。また、同業他社が消えた。

(12) 経営上の課題と考えられる事柄

① 全体

経営上の課題と考えられている事柄については、「売上・受注拡大」が40.2%と最も多く、次いで「人手不足」が31.6%、「人材育成、社員教育」が22.0%と雇用関連が続いた。

「人件費の増加」や「価格転嫁」の物価高に関連する課題も上位となった。

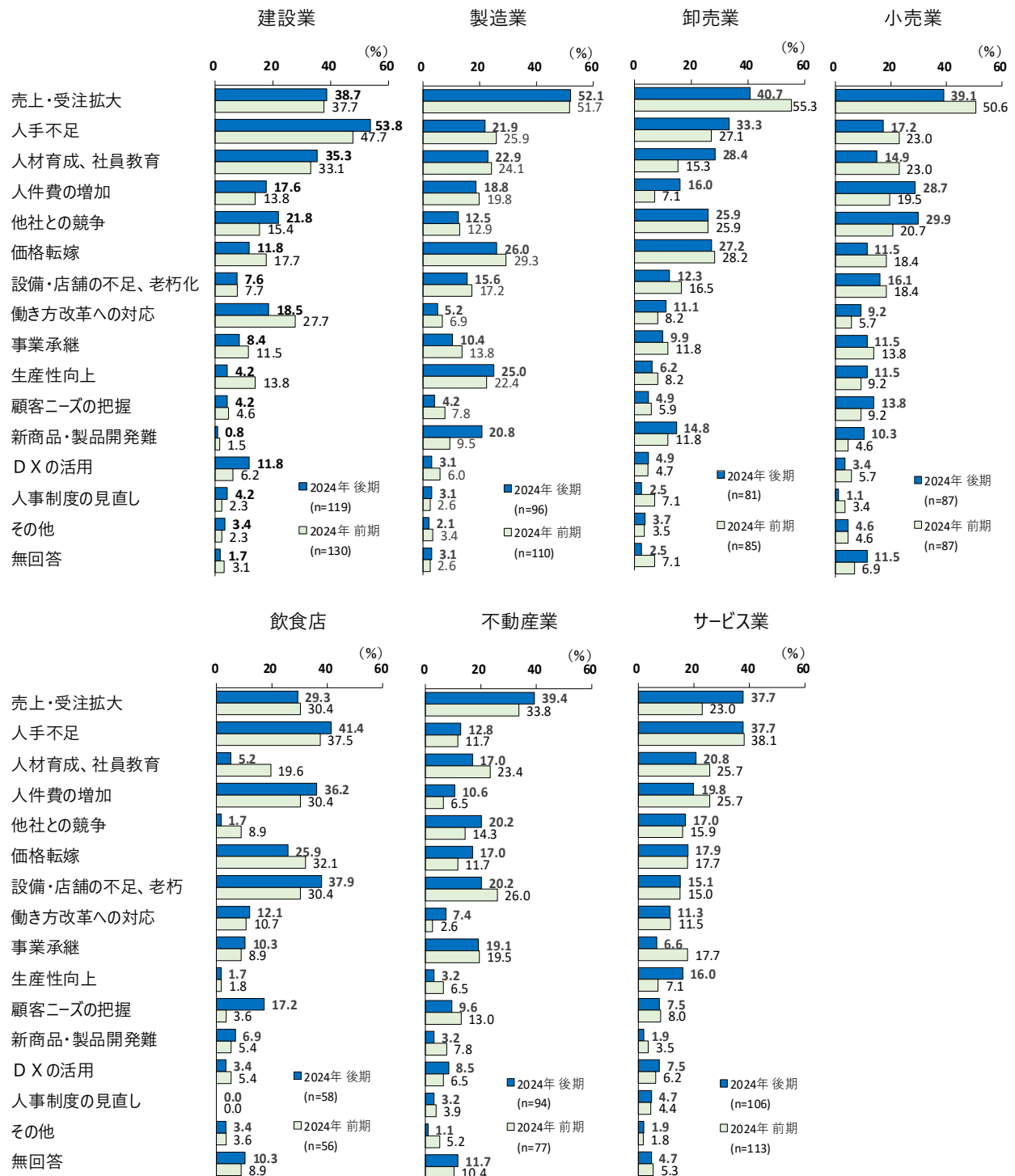


「その他」の主な回答内容

建設業	仕入単価の高騰 仕入商品の遅延 資金繰り
製造業	後で制定された環境・公害の法律で苦しんでいる 取引先を増やしたい
卸売業	為替変動への対応 受取手形返済の期日に問題有り 販路拡大
小売業	物価高 顧客の高齢化 カード手数料負担（粗利が小さいので、負担が大きい）
飲食店	材料費・光熱費の高騰
サービス業	社員の高齢化 資金不足

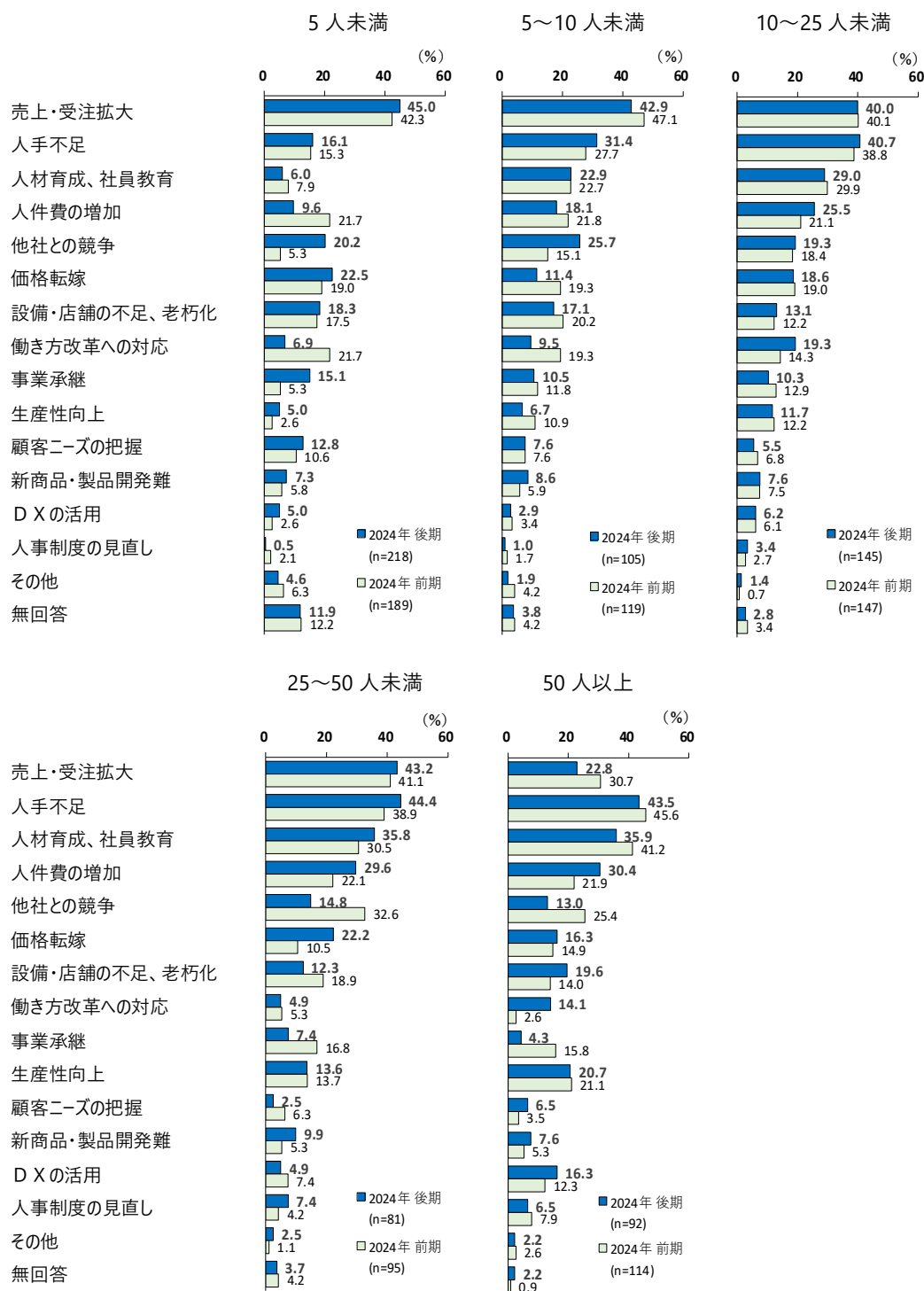
② 業種別

業種別にみると、「製造業」、「卸売業」、「小売業」、「不動産業」は「売上・受注拡大」が、「建設業」、「飲食店」は「人手不足」が、「サービス業」は「売上・受注拡大」「人手不足」が同じ割合で最も多かった。「売上・受注拡大」は「製造業」（52.1%）が最も多く、次いで、「卸売業」（40.7%）、「不動産業」（39.4%）が多かった。



③ 規模別

規模別にみると、「10～25 人未満」、「25～50 人未満」、「50 人以上」の規模は、「人手不足」が最も多く、それ以外の規模は「売上・受注拡大」が最も多かった。「人手不足」は、「25～50 人未満」（44.4%）の規模で最も多く、次いで「50 人以上」（43.5%）が多かった。

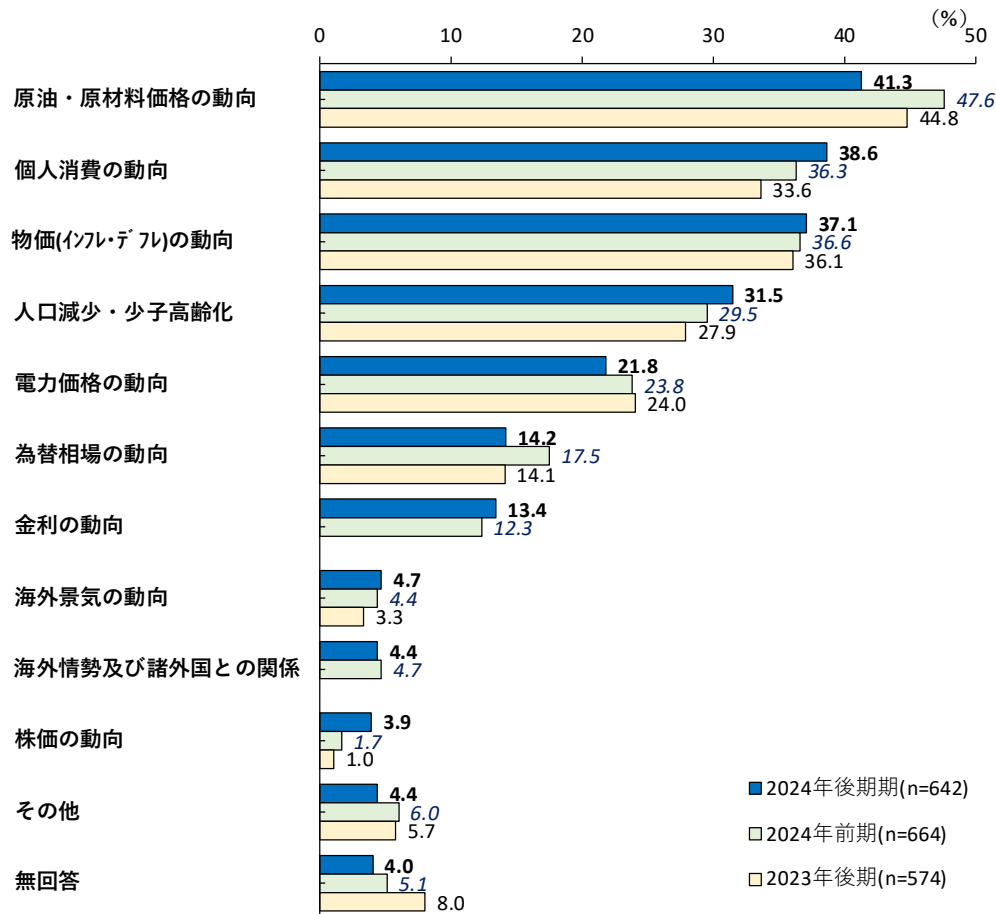


(13) 経営にマイナス面の影響が大きいと考えられる経済動向等

① 全体

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等をみると、「原油・原材料価格の動向」(41.3%) が最も多く、次いで「個人消費の動向」(38.6%) 「物価(インフレ・デフレ)の動向」(37.1%) となった。

前回調査結果と比べると、「個人消費の動向」は2.3ポイント、「物価(インフレ・デフレ)の動向」は0.5ポイント上昇し、「原油・原材料価格の動向」は6.3ポイント下降した。



「その他」の主な回答内容

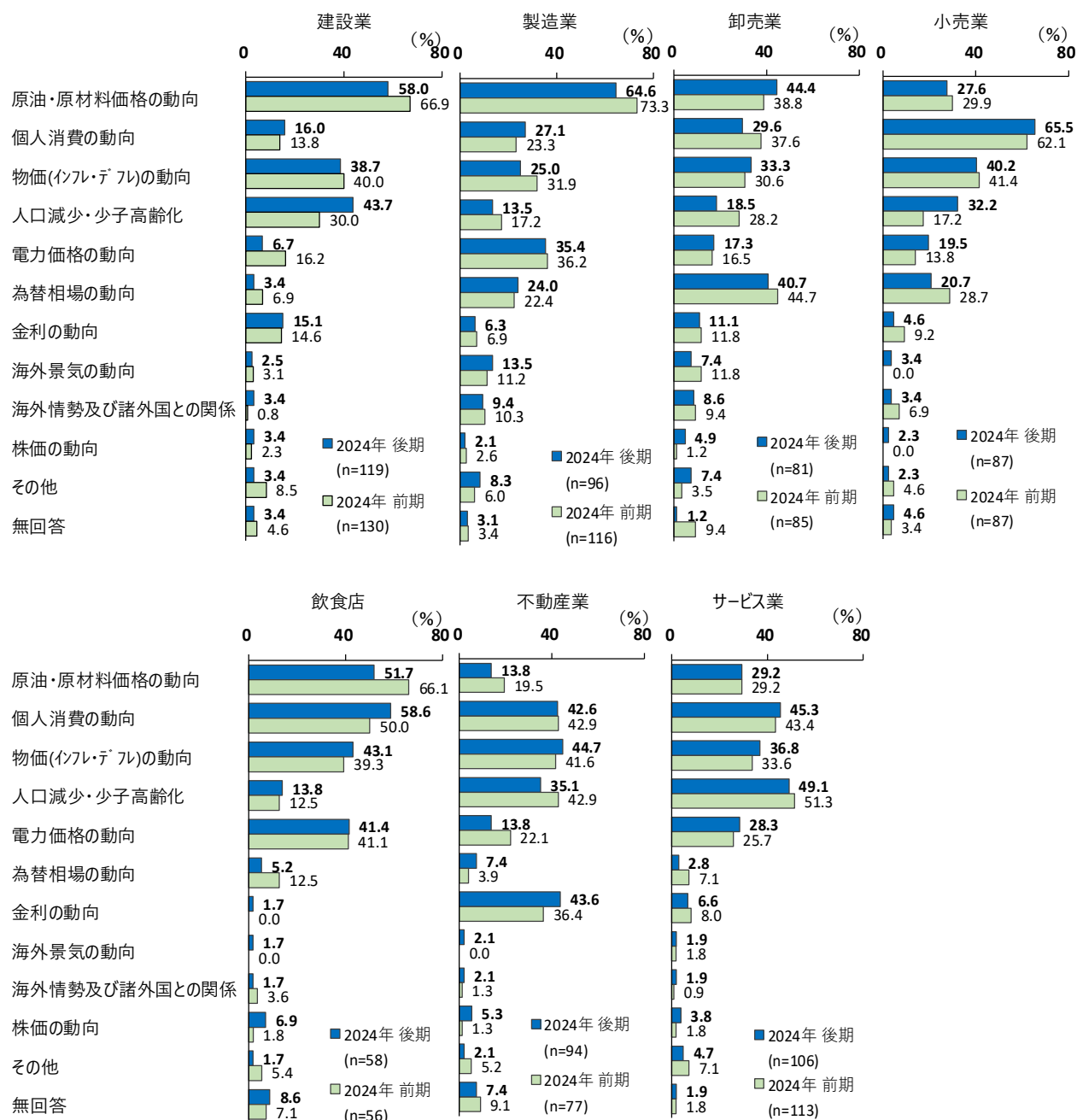
建設業	価格転嫁されない、できない 福祉施設に対する補助金が少ない
製造業	災害・伝染病等の影響 国内製造の空洞化 ペーパーレス化。SNS 等情報発信発達
卸売業	廃業・休業による顧客の減少 海上運賃の変動 取引先の設備投資の動向 自動車産業の動向
不動産業	地価の動向
サービス業	資金調達の緩和 人員不足、労務単価の上昇 政治の安定 車のEV化、車離れ、車の維持費増加

② 業種別

業種別にみると、「建設業」、「製造業」、「卸売業」は「原油・原材料価格の動向」が、「小売業」、「飲食店」は「個人消費の動向」が、最も多かった。また、「不動産業」は「物価の動向」が、「サービス業」は「人口減少・少子高齢化」が最も多かった。

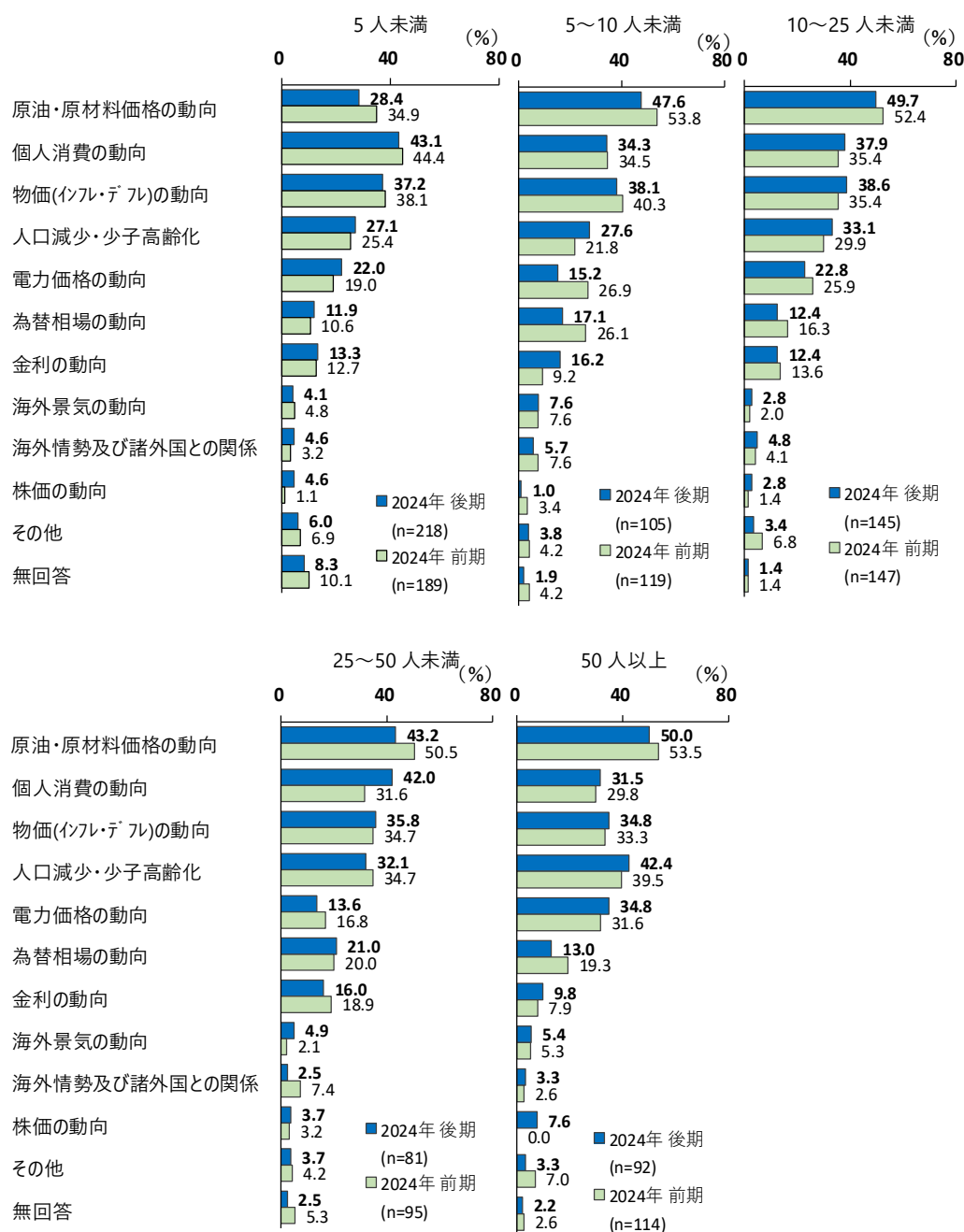
前回調査から大きく変化した業種・項目をみると、「建設業」は「人口減少・少子高齢化」(+13.7ポイント)、「飲食店」は「原油・原材料価格の動向」(▲14.4ポイント)がそれぞれ10.0ポイント以上変化した。

また、「不動産業」は「金利の動向」が43.6%となっており、他の業種に比べて多くなった。



③ 規模別

規模別にみると、「5人未満」の規模は「個人消費の動向」(43.1%)が最も多く、それ以外の規模は「原油・原材料価格の動向」が最も多かった。「原油・原材料価格の動向」は、「50人以上」(50.0%)の規模で最も多く、次いで「10～25人未満」(49.7%)、「5～10人未満」(47.6%)の規模で多かった。



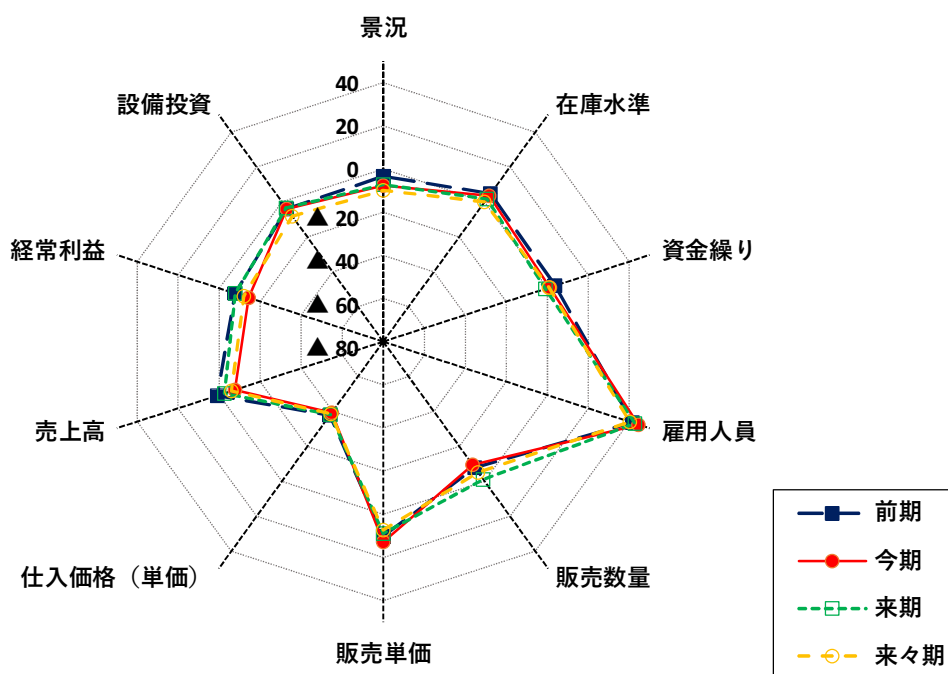
2 業種別の動向

(1) 建設業

今期のD Iは、前期と比べて「雇用人員」「販売単価」は上昇したが、「設備投資」は横ばい、それ以外の項目は下降した。

先行きをみると、「景況」「販売数量」「仕入価格」「売上高」「経常利益」「設備投資」は、来期は上昇するが、来々期は下降する見通し、「資金繰り」は、来期は下降するが、来々期は上昇する見通し、「在庫水準」「雇用人員」「販売単価」は、来期、来々期と続けて下降する見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2024年 7～9月期	10～12月期	2025年 1～3月期	4～6月期
景 況	▲ 3.4	▲ 7.7	▲ 7.3	▲ 9.9
在 庫 水 準	4.8	3.6	1.8	0.0
資 金 繰 り	3.8	1.3	▲ 0.8	0.9
雇 用 人 員	41.5	44.4	42.8	40.3
販 売 数 量	▲ 7.8	▲ 9.4	▲ 1.1	▲ 5.1
販 売 単 価	10.1	12.8	8.9	7.3
仕入価格（単価）	▲ 37.9	▲ 39.4	▲ 38.3	▲ 38.7
売 上 高	0.9	▲ 7.6	▲ 2.5	▲ 6.0
経 常 利 益	▲ 7.7	▲ 14.3	▲ 7.8	▲ 12.0
設 備 投 資	▲ 3.9	▲ 3.9	▲ 3.4	▲ 8.2

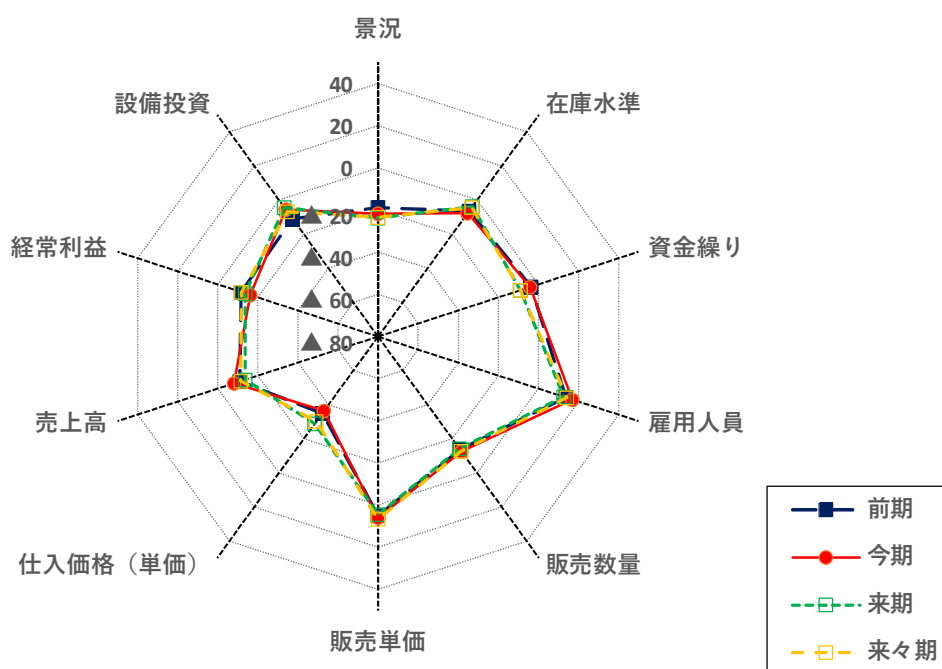


(2) 製造業

今期のD Iは、前期と比べて「雇用人員」「販売数量」「販売単価」「売上高」「設備投資」が上昇したが、それ以外の項目は下降した。

先行きをみると、「経常利益」は、来期、来々期と続けて上昇する見通し、「在庫水準」「仕入価格」「設備投資」は、来期は上昇するが、来々期は下降する見通し、「景況」「雇用人員」「販売数量」「販売単価」「売上高」は、来期は下降するが、来々期は上昇する見通し、「資金繰り」は来期、来々期と続けて下降する見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2024年 7～9月期	10～12月期	2025年 1～3月期	4～6月期
景 況	▲ 18.8	▲ 21.7	▲ 23.7	▲ 23.4
在 庫 水 準	▲ 6.5	▲ 7.6	▲ 3.9	▲ 4.4
資 金 繰 り	▲ 3.7	▲ 4.2	▲ 8.9	▲ 9.0
雇 用 人 員	13.7	16.8	12.6	14.2
販 売 数 量	▲ 13.6	▲ 12.6	▲ 14.3	▲ 12.8
販 売 単 価	4.9	6.0	4.5	6.7
仕入価格（単価）	▲ 34.9	▲ 36.4	▲ 28.8	▲ 30.2
売 上 高	▲ 10.9	▲ 8.1	▲ 13.7	▲ 11.5
経 常 利 益	▲ 11.7	▲ 16.3	▲ 13.7	▲ 11.8
設 備 投 資	▲ 11.0	▲ 5.5	▲ 4.3	▲ 6.8

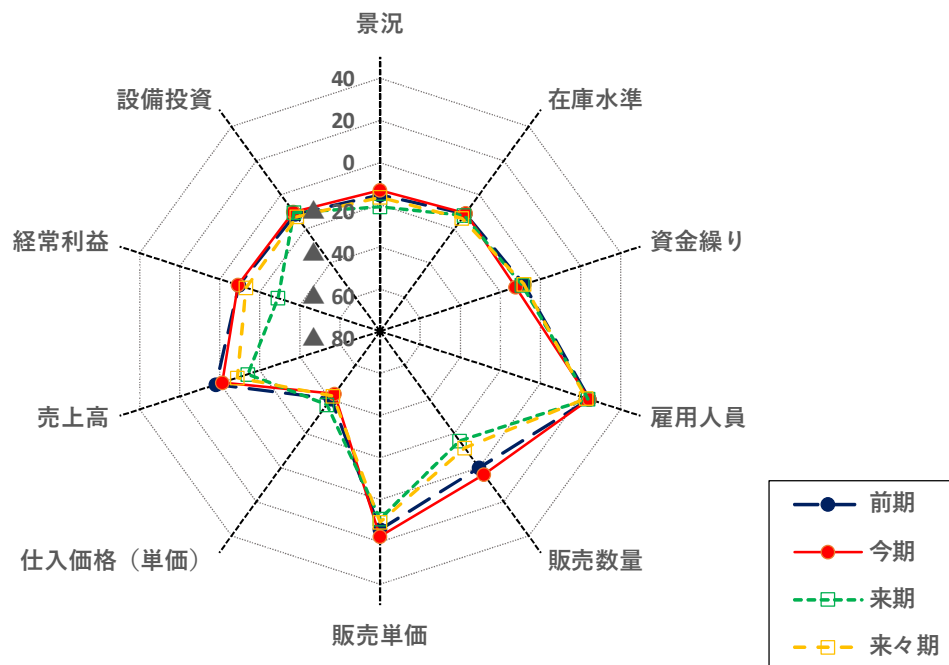


(3) 卸売業

今期のD Iは、前期と比べて「景況」「在庫水準」「販売数量」「販売単価」「経常利益」「設備投資」は上昇し、「雇用人員」は横ばい、それ以外の項目は下降した。

先行きをみると、「資金繰り」は、来期、来々期と続けて上昇する見通し、「仕入価格」は、来期は上昇するが、来々期は下降する見通し、「景況」「販売数量」「販売単価」「売上高」「経常利益」は、来期は下降するが、来々期は上昇する見通し、「在庫水準」「雇用人員」「設備投資」は、来期、来々期と続けて下降する見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2024年 7～9月期	10～12月期	2025年 1～3月期	4～6月期
景況	▲ 15.4	▲ 13.2	▲ 21.1	▲ 16.4
在庫水準	▲ 11.2	▲ 10.8	▲ 12.2	▲ 13.9
資金繰り	▲ 8.2	▲ 12.3	▲ 9.2	▲ 8.1
雇用人員	24.4	24.4	23.7	22.7
販売数量	0.0	4.0	▲ 15.8	▲ 11.6
販売単価	14.1	17.3	9.0	10.5
仕入価格（単価）	▲ 40.4	▲ 43.3	▲ 37.0	▲ 42.0
売上高	1.9	▲ 1.3	▲ 14.1	▲ 8.8
経常利益	▲ 9.5	▲ 9.1	▲ 29.1	▲ 13.2
設備投資	▲ 11.4	▲ 10.0	▲ 10.4	▲ 12.9

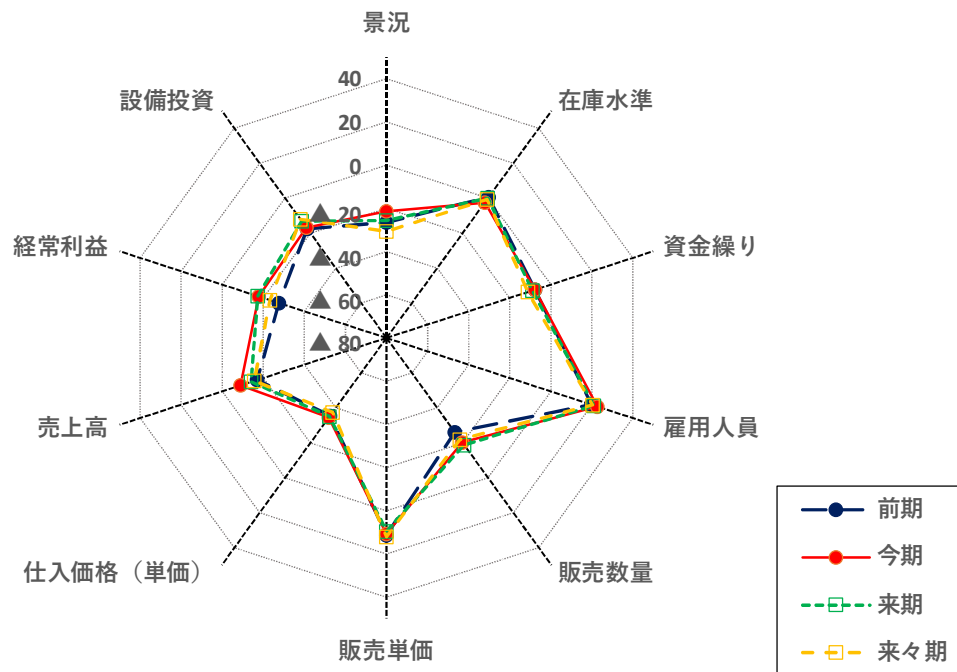


(4) 小売業

今期のD Iは、前期と比べて「景況」「雇用人員」「販売数量」「仕入価格」「売上高」「経常利益」「設備投資」は上昇したが、「資金繰り」は横ばい、それ以外の項目は下降した。

先行きをみると、「設備投資」は、来期、来々期と続けて上昇する見通し、「在庫水準」「販売数量」「経常利益」は、来期は上昇するが、来々期は下降する見通し、「販売単価」は、来期は下降するが、来々期は上昇する見通し、「景況」「資金繰り」「雇用人員」「仕入価格」「売上高」は、来期、来々期と続けて下降する見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2024年 7～9月期	10～12月期	2025年 1～3月期	4～6月期
景況	▲ 26.5	▲ 21.3	▲ 25.6	▲ 30.6
在庫水準	0.6	▲ 2.4	0.0	▲ 0.6
資金繰り	▲ 7.7	▲ 7.7	▲ 9.0	▲ 11.1
雇用人員	19.9	22.6	21.0	20.4
販売数量	▲ 26.2	▲ 20.2	▲ 18.9	▲ 22.0
販売単価	11.3	10.7	9.5	12.0
仕入価格（単価）	▲ 35.5	▲ 34.6	▲ 35.2	▲ 37.5
売上高	▲ 17.1	▲ 8.9	▲ 14.1	▲ 15.7
経常利益	▲ 27.6	▲ 17.9	▲ 17.3	▲ 23.2
設備投資	▲ 17.5	▲ 16.9	▲ 13.1	▲ 12.0

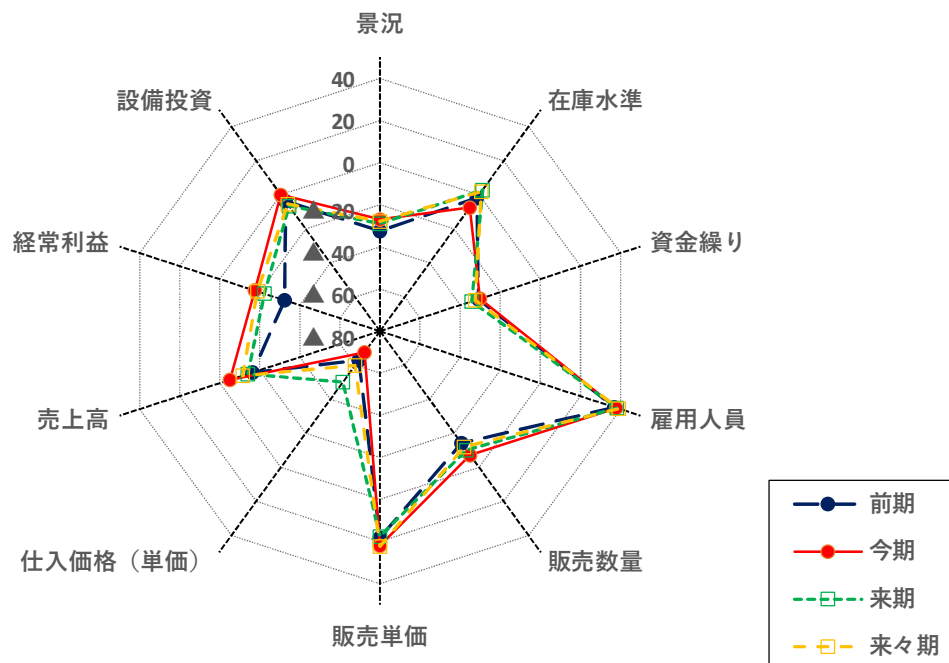


(5) 飲食店

今期のD Iは、前期と比べて「景況」「資金繰り」「雇用人員」「販売数量」「販売単価」「売上高」「経常利益」「設備投資」は上昇したが、それ以外の項目は下降した。

先行きをみると、「雇用人員」は、来期、来々期と続けて上昇する見通し、「在庫水準」「仕入価格」は、来期は上昇するが、来々期は下降する見通し、「景況」「資金繰り」「販売単価」「売上高」「経常利益」「設備投資」は、来期は下降するが、来々期は上昇する見通し、「販売数量」は、来期、来々期と続けて下降する見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2024年 7～9月期	10～12月期	2025年 1～3月期	4～6月期
景 況	▲ 32.4	▲ 26.9	▲ 28.8	▲ 27.9
在 庫 水 準	▲ 1.9	▲ 7.4	2.9	2.0
資 金 繰 り	▲ 30.9	▲ 30.0	▲ 34.3	▲ 32.4
雇 用 人 員	37.0	38.0	38.2	39.2
販 売 数 量	▲ 14.3	▲ 7.1	▲ 10.2	▲ 12.0
販 売 単 価	18.1	21.9	17.6	22.2
仕入価格（単価）	▲ 62.9	▲ 67.5	▲ 50.0	▲ 59.8
売 上 高	▲ 16.4	▲ 5.2	▲ 14.0	▲ 11.4
経 常 利 益	▲ 32.5	▲ 17.5	▲ 22.3	▲ 18.8
設 備 投 資	▲ 3.6	0.0	▲ 6.5	▲ 5.5

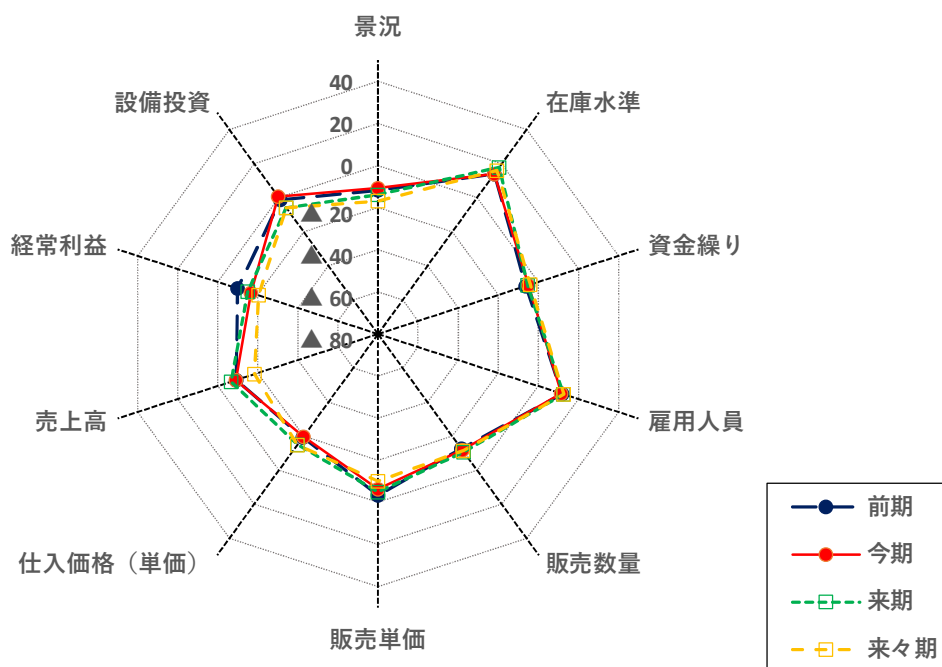


(6) 不動産業

今期のD Iは、前期と比べて「景況」「資金繰り」「販売数量」「売上高」「設備投資」は上昇したが、「在庫水準」は横ばい、それ以外の項目は下降した。

先行きをみると、「雇用人員」「仕入価格」は、来期、来々期と続けて上昇する見通し、「在庫水準」「販売数量」「販売単価」「売上高」「経常利益」は、来期は上昇するが、来々期は下降する見通し、「資金繰り」は、来期は下降するが、来々期は上昇する見通し、「設備投資」は、来期は下降するが、来々期は横ばいとなる見通し、「景況」は、来期、来々期と続けて下降する見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2024年 7～9月期	10～12月期	2025年 1～3月期	4～6月期
景 況	▲ 11.7	▲ 10.7	▲ 13.8	▲ 16.9
在 庫 水 準	14.0	14.0	17.9	16.1
資 金 繰 り	▲ 6.3	▲ 5.0	▲ 5.2	▲ 4.0
雇 用 人 員	11.9	11.5	12.6	12.8
販 売 数 量	▲ 12.7	▲ 11.8	▲ 10.7	▲ 11.4
販 売 単 価	▲ 3.5	▲ 6.3	▲ 5.0	▲ 10.1
仕入価格（単価）	▲ 19.2	▲ 19.7	▲ 15.1	▲ 14.8
売 上 高	▲ 9.2	▲ 9.1	▲ 6.7	▲ 18.3
経 常 利 益	▲ 9.9	▲ 16.7	▲ 15.0	▲ 20.5
設 備 投 資	▲ 1.2	0.6	▲ 5.9	▲ 5.9

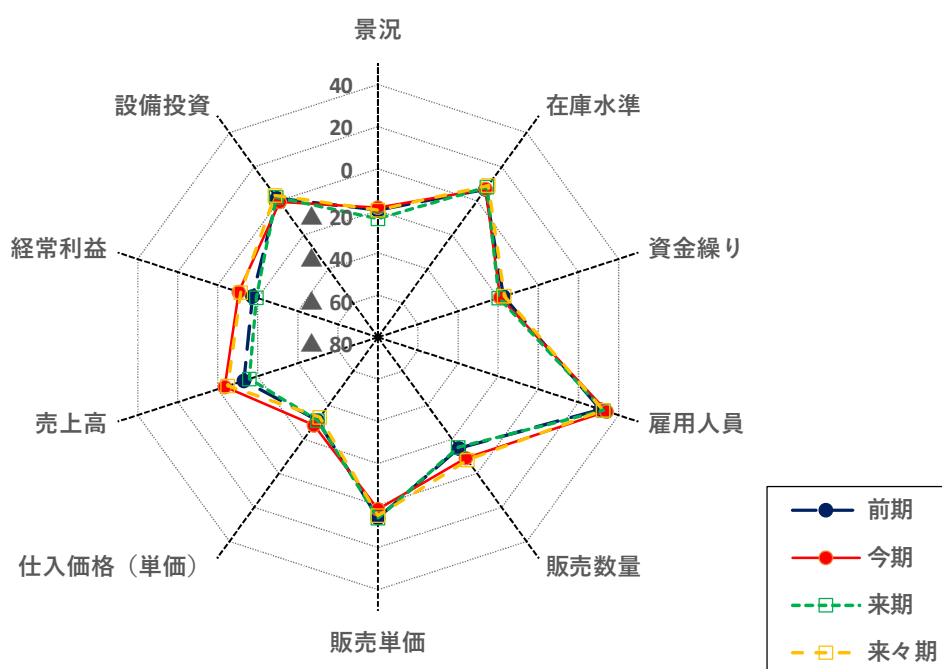


(7) サービス業

今期のD Iは、前期と比べて「景況」「在庫水準」「雇用人員」「販売数量」「仕入価格」「売上高」「経常利益」は上昇したが、それ以外の項目は下降した。

先行きをみると、「在庫水準」「設備投資」は、来期、来々期と続けて上昇する見通し、「販売単価」は、来期は上昇するが、来々期は下降する見通し、「景況」「資金繰り」「販売数量」「売上高」「経常利益」は、来期は下降するが、来々期は上昇する見通し、「雇用人員」「仕入価格」は、来期、来々期と続けて下降する見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2024年 7～9月期	10～12月期	2025年 1～3月期	4～6月期
景況	▲ 19.7	▲ 18.4	▲ 23.7	▲ 19.6
在庫水準	6.8	6.9	8.1	9.2
資金繰り	▲ 17.5	▲ 19.0	▲ 19.6	▲ 17.0
雇用人員	31.1	34.2	32.5	32.4
販売数量	▲ 14.7	▲ 9.0	▲ 15.3	▲ 7.8
販売単価	5.8	1.8	6.0	4.8
仕入価格（単価）	▲ 31.2	▲ 28.3	▲ 31.2	▲ 32.9
売上高	▲ 13.1	▲ 3.4	▲ 15.8	▲ 5.0
経常利益	▲ 17.5	▲ 10.6	▲ 19.3	▲ 11.5
設備投資	1.6	▲ 0.5	2.1	3.3



Ⅳ 特別調査

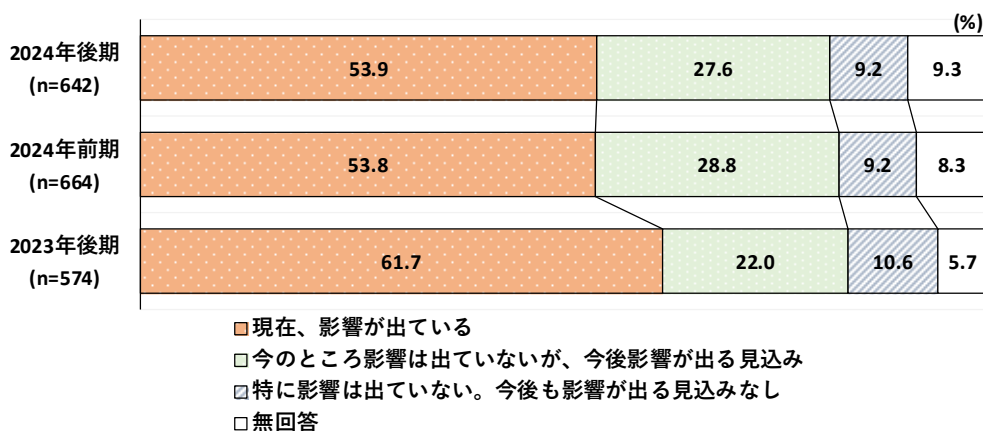
原材料・仕入価格高騰による事業活動への影響について

(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

① 全体

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」(53.9%)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」(27.6%)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9.2%となった。

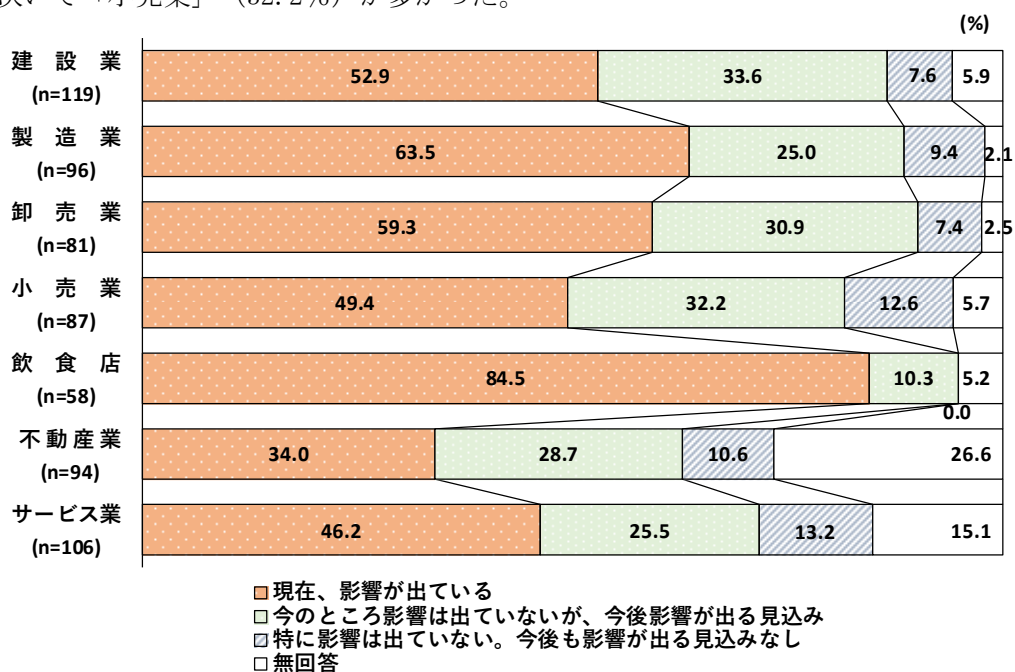
前回調査と比較すると、「現在、影響が出ている」と回答した企業の割合は0.1ポイント上昇する一方、「今のところ影響は出ていないが、今後影響が出る見込み」と回答した企業の割合は1.2ポイント下降した。



② 業種別

業種別にみると、「現在、影響が出ている」がすべての業種で最も多く、「飲食店」(84.5%)が最も多く、次いで「製造業」(63.5%)「卸売業」(59.3%)が多かった。

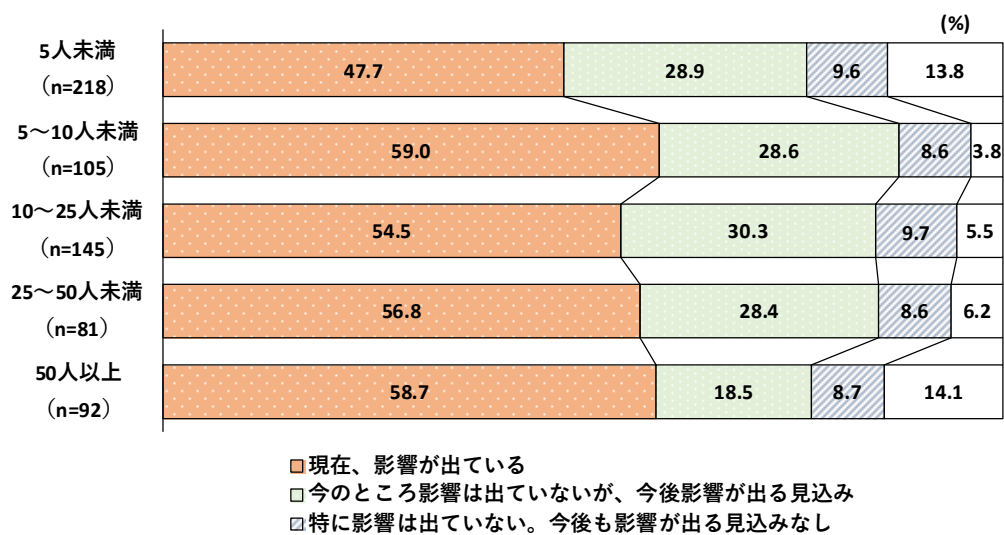
「今のところ影響は出ていないが、今後影響が出る見込み」は「建設業」(33.6%)が最も多く、次いで「小売業」(32.2%)が多かった。



③ 規模別

規模別にみると、すべての規模で「現在、影響が出ている」が最も多く、「5～10 人未満」(59.0%)の規模で最も多く、次いで「50 人以上」(58.7%)の規模が多かった。

「今のところ影響は出ていないが、今後影響が出る見込み」は「10～25 人未満」(30.3%)の規模が最も多く、次いで「5 人未満」(28.9%)が多かった。

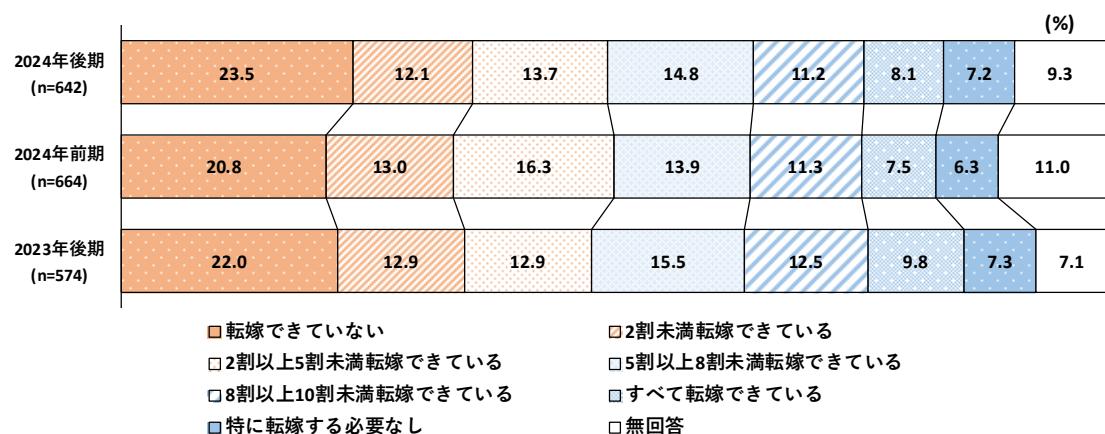


(2) 原材料・仕入価格の上昇分に対する販売価格への転嫁について

① 全体

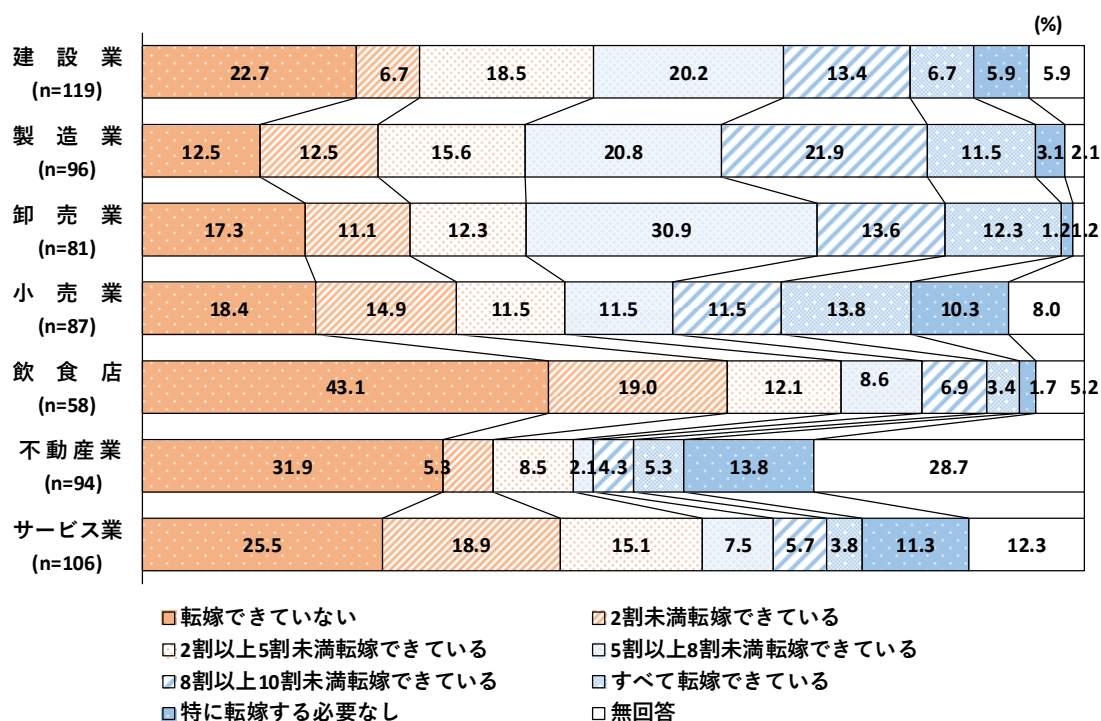
原材料・仕入価格の上昇分に対する販売価格への転嫁についてみると、「転嫁できていない」(23.5%)が最も多く、次いで「5割以上8割未満転嫁できている」(14.8%)が多かった。

前回調査と比較すると、「すべて転嫁できている」(8.1%)は0.6ポイント、「転嫁できていない」(23.5%)は2.7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59.9%となり、2.1ポイント下降した。



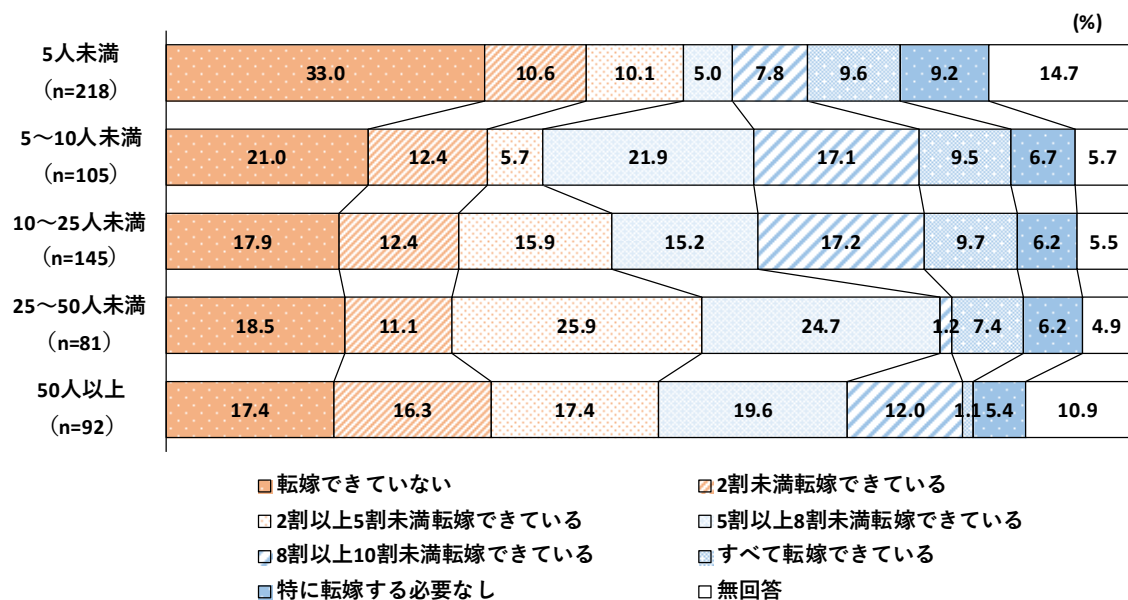
② 業種別

業種別にみると、「製造業」は「8割以上10割未満転嫁できている」(21.9%)、「卸売業」は「5割以上8割未満転嫁できている」(30.9%)が最も多く、それ以外の業種は「転嫁できていない」が最も多かった。「転嫁できていない」では「飲食店」(43.1%)が最も多く、次いで「不動産業」(31.9%)が多かった。



③ 規模別

規模別にみると、「5～10人未満」「25～50人未満」「50人以上」では、「5割以上8割未満転嫁できている」が、その他の規模では「転嫁できていない」が最も多かった。「5割以上8割未満転嫁できている」は「25～50人未満」(24.7%)の規模で最も多く、次いで「5～10人未満」(21.9%)が多かった。

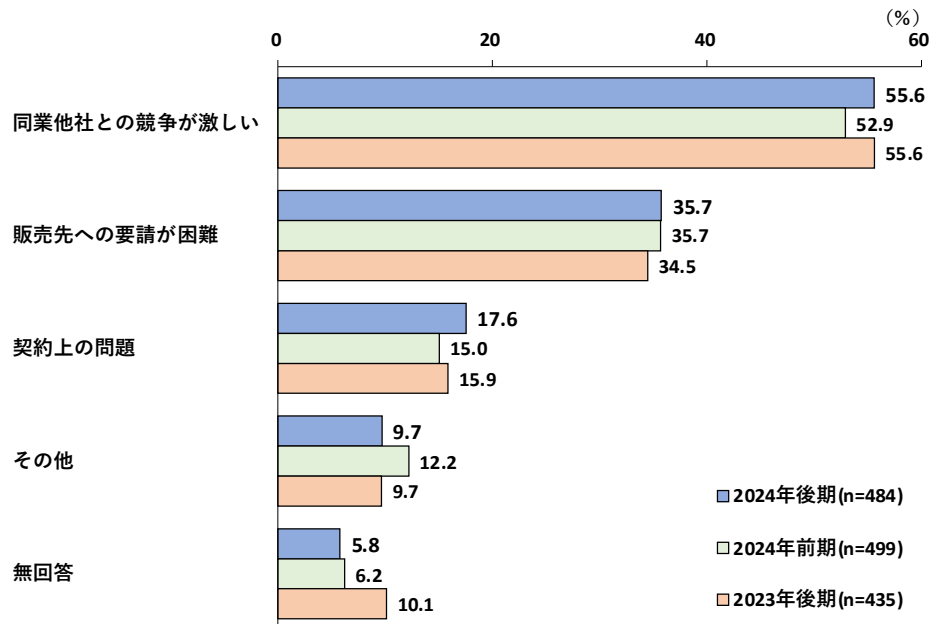


(3) 価格転嫁が難しい（できない）理由について

① 全体

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」（55.6%）が最も多く、次いで「販売先への要請が困難」（35.7%）が多かった。

前回調査との比較では、順位に変動はなく、回答割合も大きな変動はなかった。

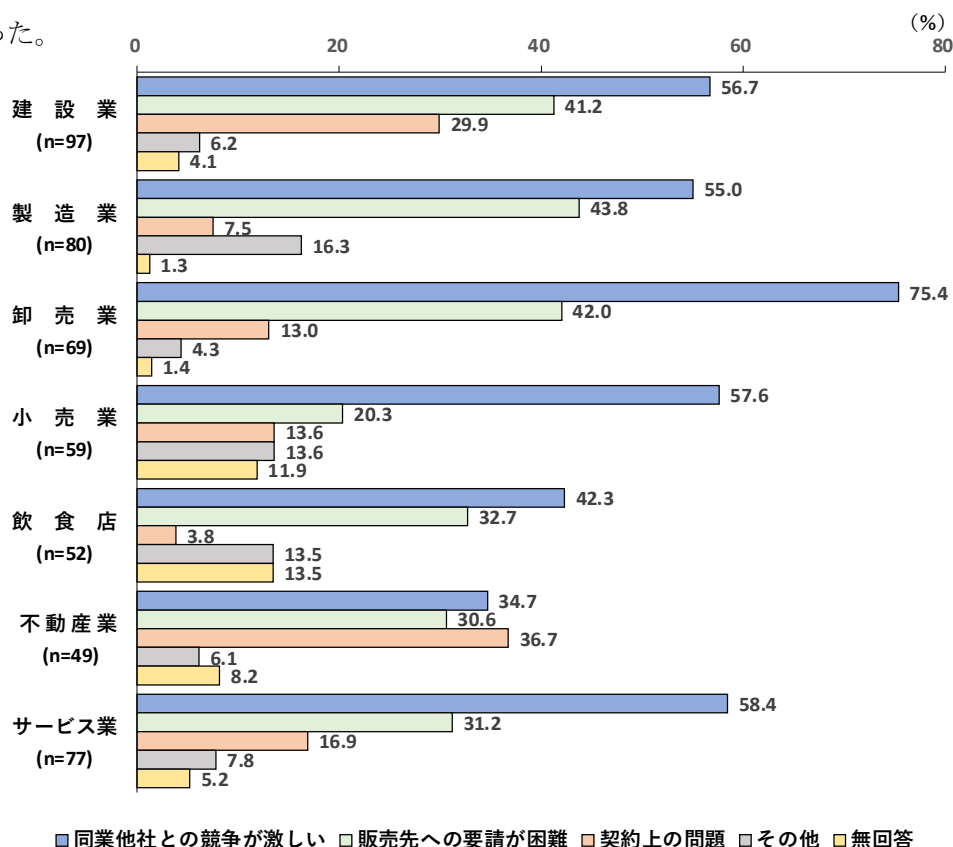


「その他」の主な回答内容

建設業	元請け受注金額が公表されないのわからない お互いに譲歩しながら話し合っているのでマイナスに考えていない 官庁工事は物価スライドが遅れる 取引先（顧客）の要望
製造業	値上げすると売れなくなる、価格転嫁後も受注できるか不安 相手先に求めても受け付けてくれない 価格転嫁率がまだ決まっていない、電気などの原価計算が追いつかない 見積・契約を行う時期と工事実施の時期の間に仕入価格が変動する インフレに追いつかない、価格変動が早い 値上げ幅も一気に上げられない 取引先に官公庁が多く、入札で業者を決定するため価格以外で競争ができない
卸売業	公共事業につき無理 顧客のニーズとの価格のバランスを考慮
小売業	値上げしても売れなければロスになる EC サイトの手数料が高い 昔からのユーザーが強行 市場の環境的に転嫁できない、しづらい
飲食店	値上げすると客足にすぐ響く（お客の反応） 価格は当店が選ばれるかどうか直結するため、値上げが難しい むやみな値上げは売上減少になる
不動産業	仲介手数料の値引き圧力が強い 各ご家庭の収入が増えていないため
サービス業	賃料を上げるタイミングが難しい、顧客に対して周知不足 価格が決められているため

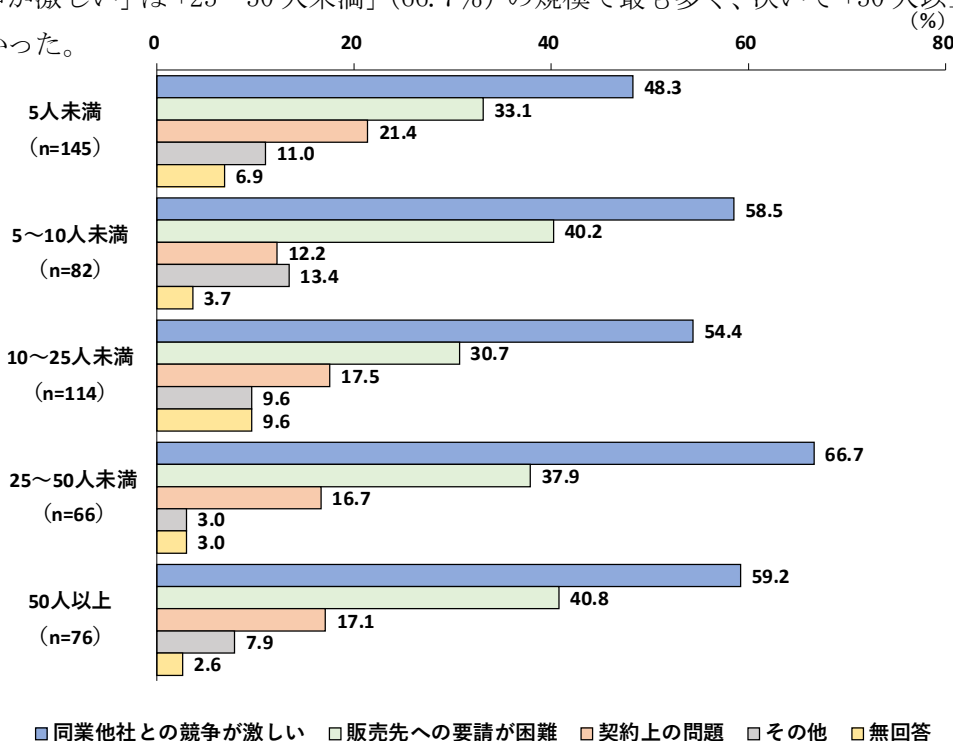
② 業種別

業種別にみると、すべての業種において「同業他社との競争が激しい」が最も多かった。「同業他社との競争が激しい」は「卸売業」（75.4%）が最も多く、次いで「サービス業」（58.4%）が多かった。



③ 規模別

規模別にみると、すべての規模で「同業他社との競争が激しい」が最も多かった。「同業他社との競争が激しい」は「25～50人未満」（66.7%）の規模で最も多く、次いで「50人以上」（59.2%）が多かった。

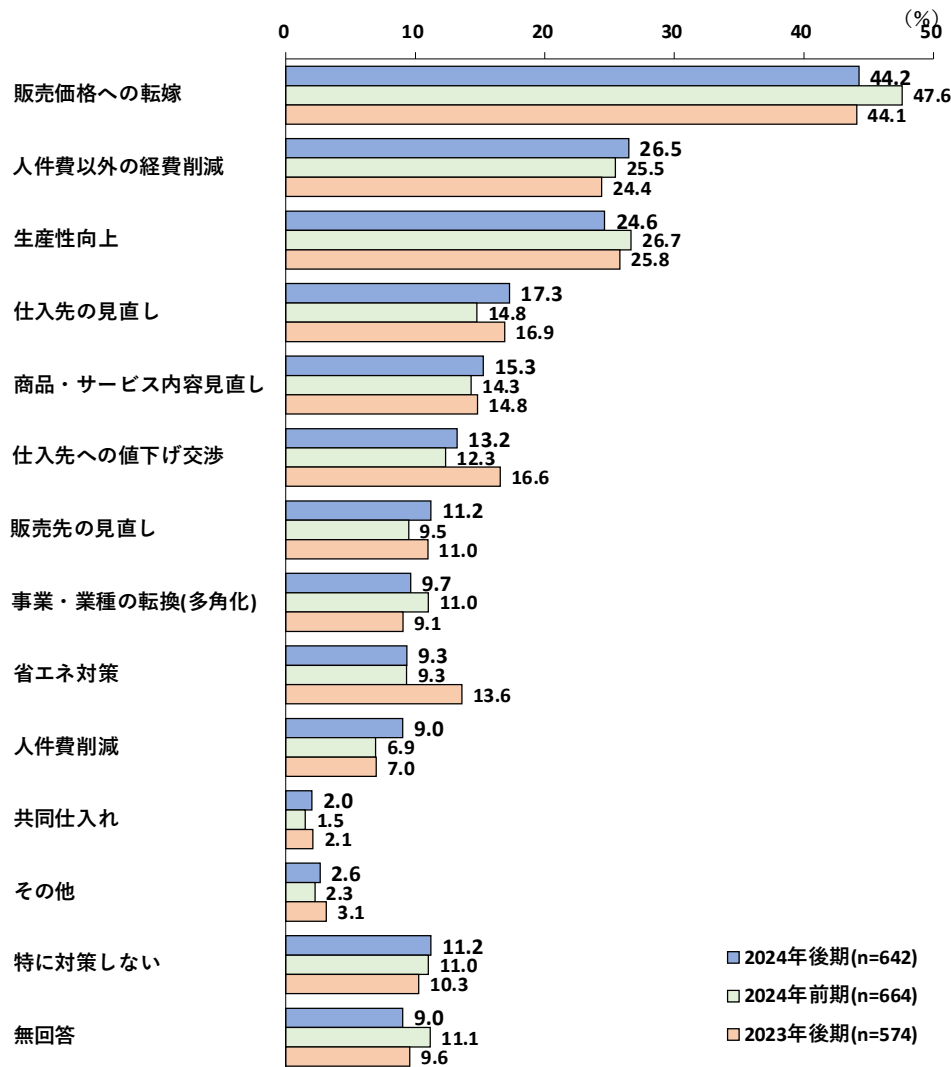


(4) 今後予定している対策について

① 全体

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」(44.2%)が最も多く、次いで「人件費以外の経費削減」(26.5%)、「生産性向上」(24.6%)、が多かった。

前回調査と比較すると、「販売価格への転嫁」と回答した企業の割合は3.4ポイント、「生産性向上」は2.1ポイント下降する一方、「人件費以外の経費削減」は1.0ポイント上昇した。

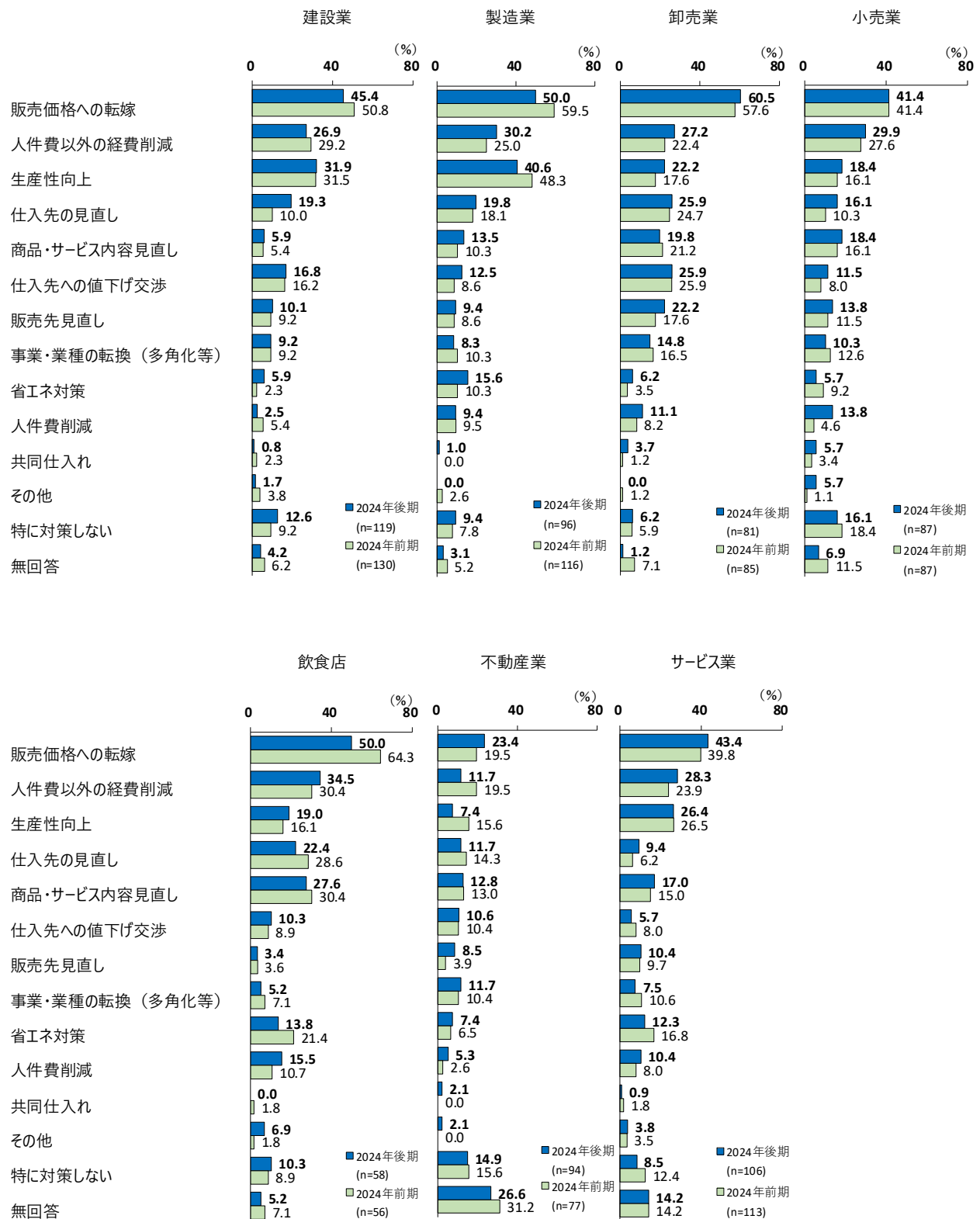


「その他」の主な回答内容

建設業	商品・製品のアップグレード化の提案 人材育成 官公庁側が対応していない
小売業	販路の変更 人材育成 他のサービスとの融合
飲食店	メニューの見直し、減少
不動産業	収益物件の購入
サービス業	人員増加策 事業の拡大

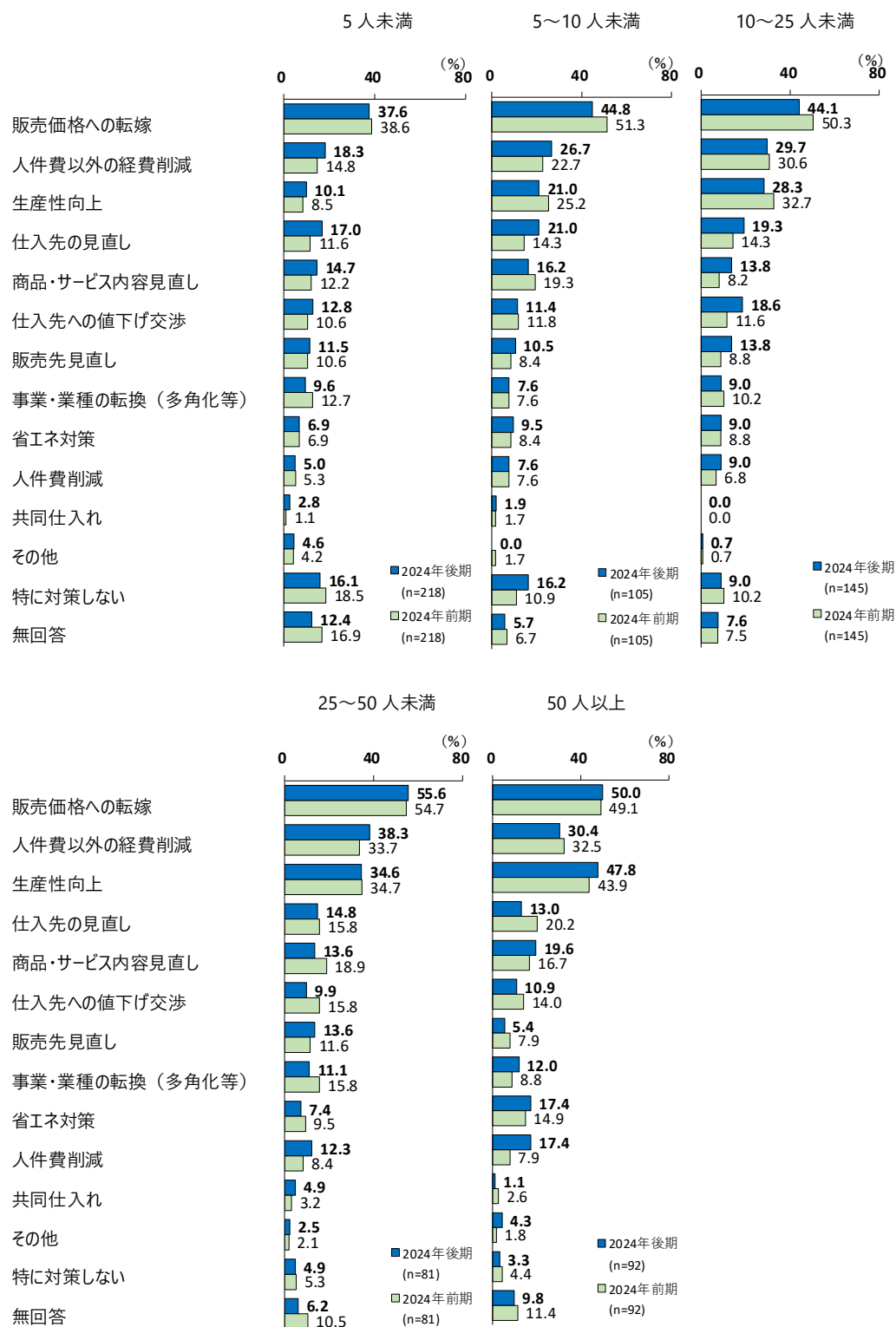
② 業種別

業種別にみると、すべての業種において「販売価格への転嫁」が最も多かった。「販売価格への転嫁」は「卸売業」（60.5％）が最も多く、次いで「製造業」「飲食店」（50.0％）が同じ割合で多かった。



③ 規模別

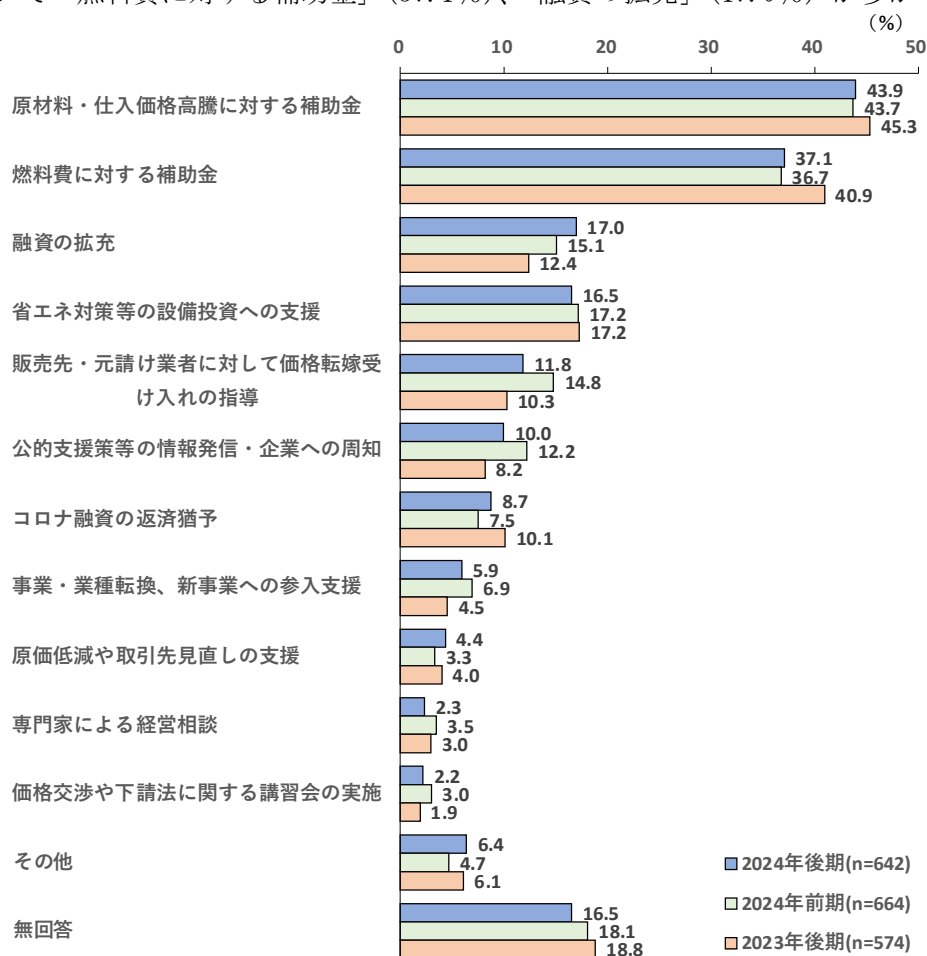
規模別にみると、すべての規模で「販売価格への転嫁」が最も多かった。「販売価格への転嫁」は「25～50 人未満」（55.6%）の規模で最も多く、次いで「50 人以上」（50.0%）の規模が多かった。



(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

① 全体

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」(43.9%)が最も多く、次いで「燃料費に対する補助金」(37.1%)、「融資の拡充」(17.0%)が多かった。

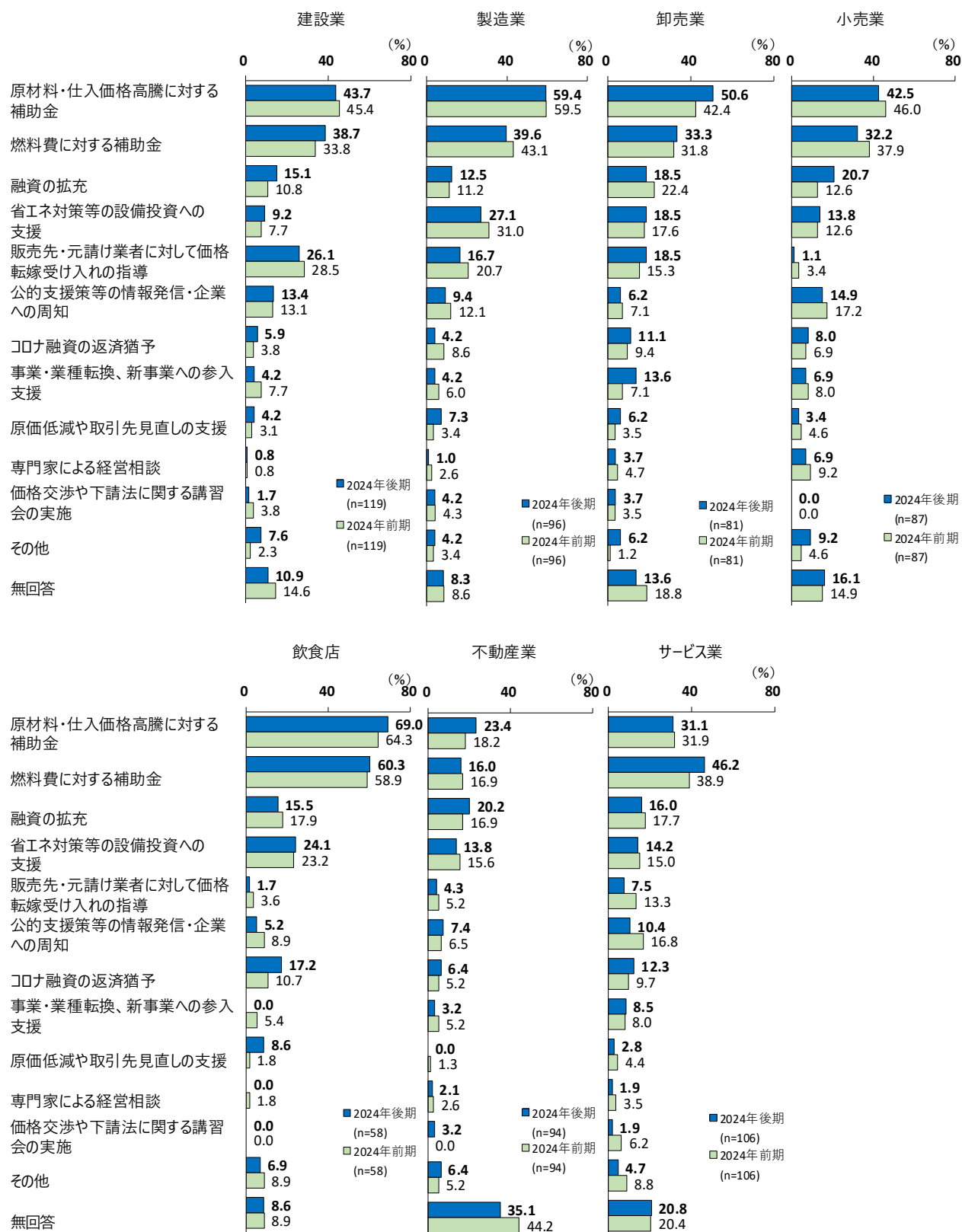


「その他」の主な回答内容

建設業	元請けへの下請法遵守通達 業者のご紹介
製造業	補助金は配るなら平等に配ってほしい。あまりに偏った内容で不公平すぎる
卸売業	埼玉県観光地としての魅力を増やしてほしい マッチング
小売業	ECサイトの独占的な手数料体系の見直し 再エネ賦課金の廃止 漁船海外輸出の規制緩和 公的機関の競争入札制度の手直し(定価商品に対して競争入札となると入札価格が低くなり、ほぼ利益がなくなる) 物価安定策
飲食店	物価高対策、消費税減税・法人税減税・社会保険減税
不動産業	消費税の簡略化
サービス業	働き方をしっかり考えて欲しい 介護給付の値上げ

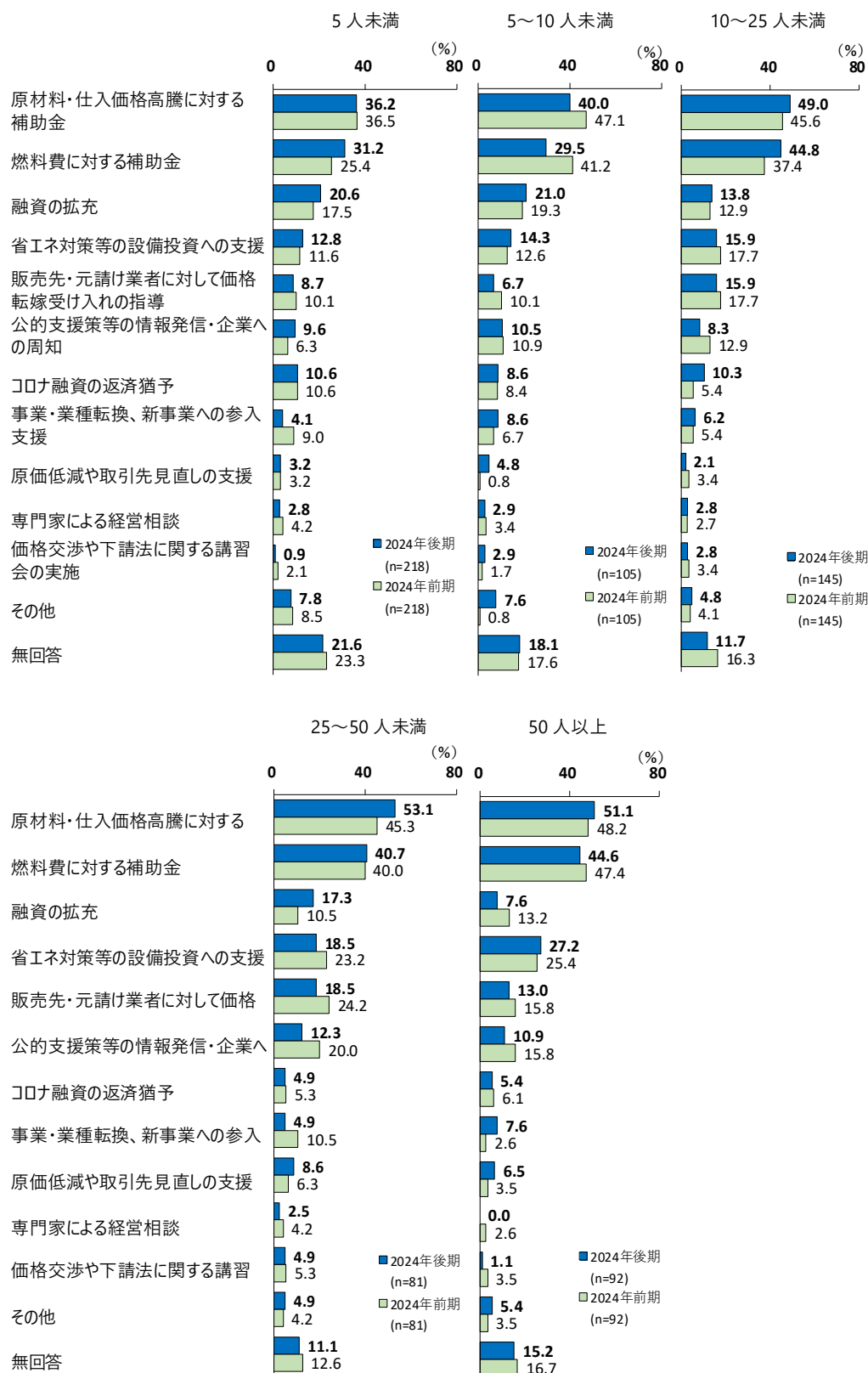
② 業種別

業種別にみると、「サービス業」は「燃料費に対する補助金」(46.2%)が最も多く、それ以外の業種では「原材料・仕入価格高騰に対する補助金」が最も多かった。「原材料・仕入価格高騰に対する補助金」は「飲食店」(69.0%)が最も多く、次いで「製造業」(59.4%)、「卸売業」(50.6%)が多かった。



③ 規模別

規模別にみると、すべての規模で「原材料・仕入価格高騰に対する補助金」が最も多かった。
「原材料・仕入価格高騰に対する補助金」は「25～50 人未満」(53.1%) の規模で最も多く、次いで「50 人以上」(51.1%) の規模が多かった。



V 特別調査

賃上げの実施状況について

(1) 今年度（2024 年度）の賃上げ実施状況について

① 全体

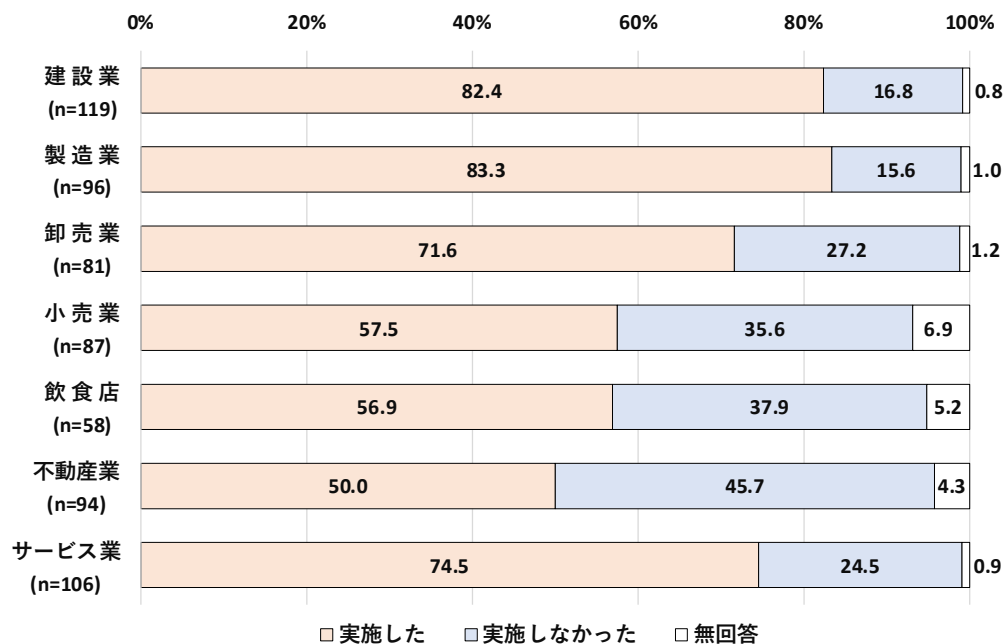
今年度の賃上げ状況についてみると、「実施した」が 69.5%、「実施しなかった」が 27.9%となった。



(n=642)

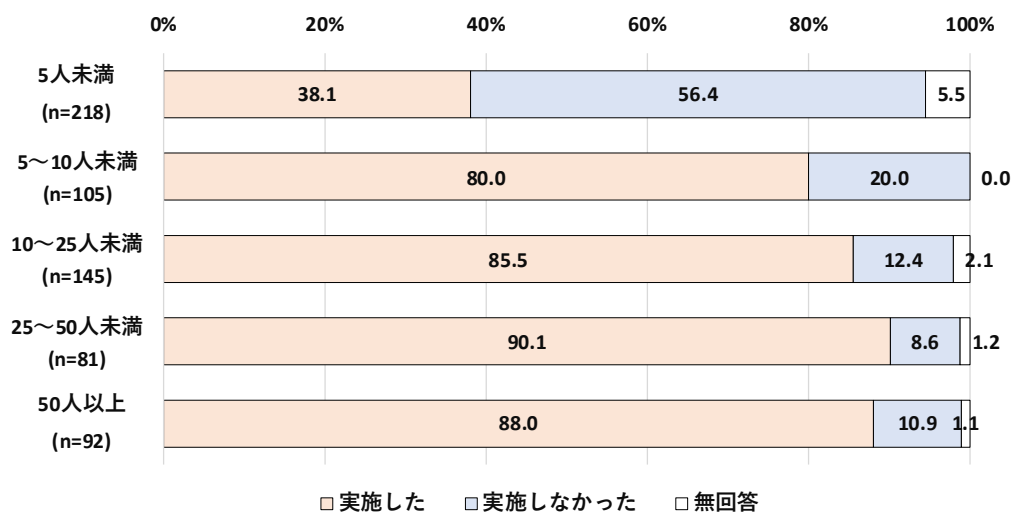
② 業種別

業種別にみると、すべての業種で賃上げを「実施した」が最も多かった。賃上げを「実施した」では「製造業」（83.3%）が最も多く、次いで「建設業」（82.4%）、「サービス業」（74.5%）が多かった。



③ 規模別

規模別にみると、「5人未満」の規模では、賃上げを「実施しなかった」(56.4%)が最も多く、その他の規模では賃上げを「実施した」が最も多かった。賃上げを「実施した」は「25～50人未満」(90.1%)の規模で最も多く、次いで「50人以上」(88.0%)の規模が多かった。



(2) 来年度（2025 年度）の賃上げ実施予定について

① 全体

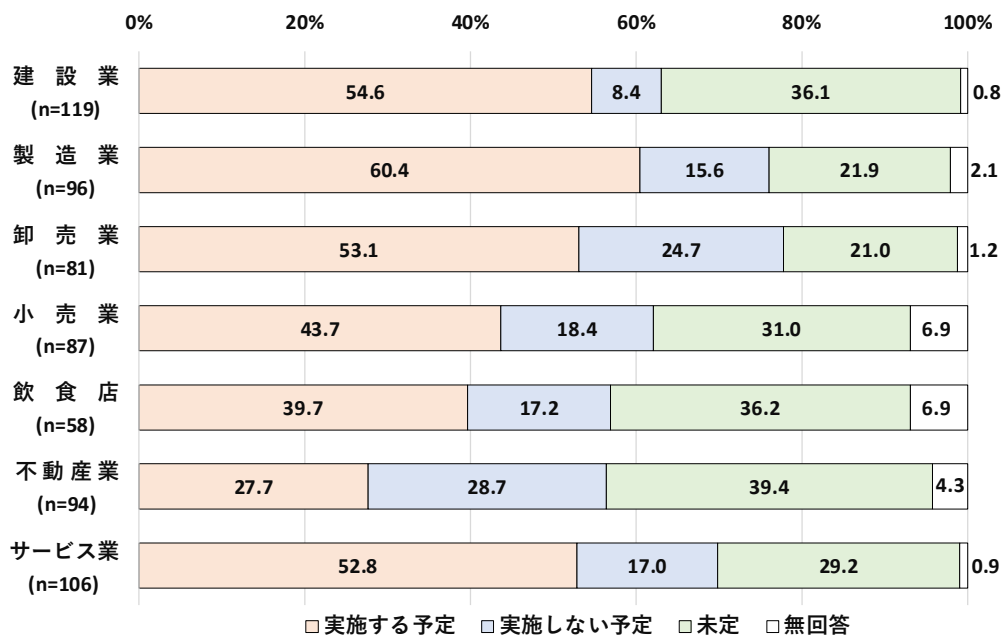
来年度（2025 年度）の賃上げ状況予定についてみると、賃上げを「実施する予定」が 48.3%、「未定」が 30.7%となった。一方、「実施しない予定」は、18.1%となった。

実施する予定 48.3	実施しない予定 18.1	未定 30.7	無回答 3.0
----------------	-----------------	------------	------------

(n=642)

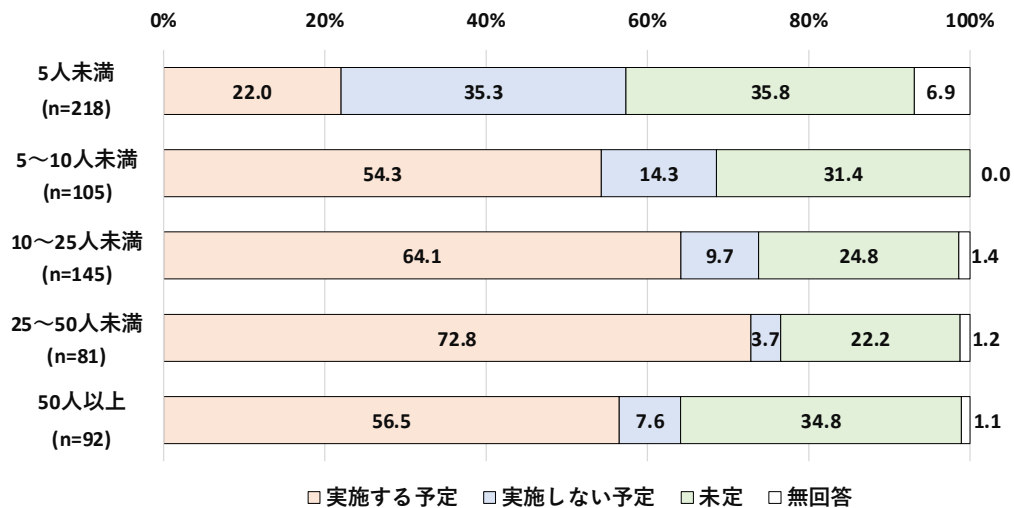
② 業種別

業種別にみると、「不動産業」は賃上げは「未定」が、それ以外の業種は賃上げを「実施する予定」が最も多かった。賃上げを「実施する予定」は「製造業」（60.4%）が最も多く、次いで「建設業」（54.6%）、「卸売業」（53.1%）が多かった。



③ 規模別

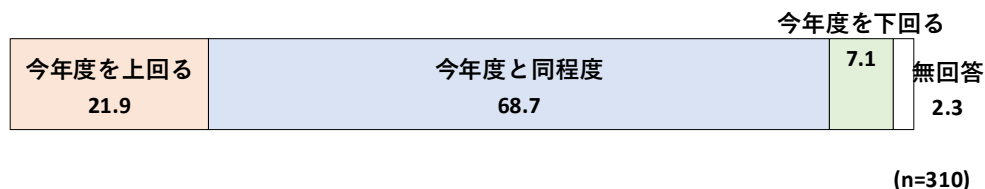
規模別にみると、「5人未満」の規模では賃上げは「未定」(35.8%)、その他の規模では賃上げを「実施する予定」が最も多かった。賃上げを「実施する予定」は「25～50人未満」(72.8%)の規模で最も多く、次いで「10～25人未満」(64.1%)の規模が多かった。



(3) 予定している賃上げの程度について

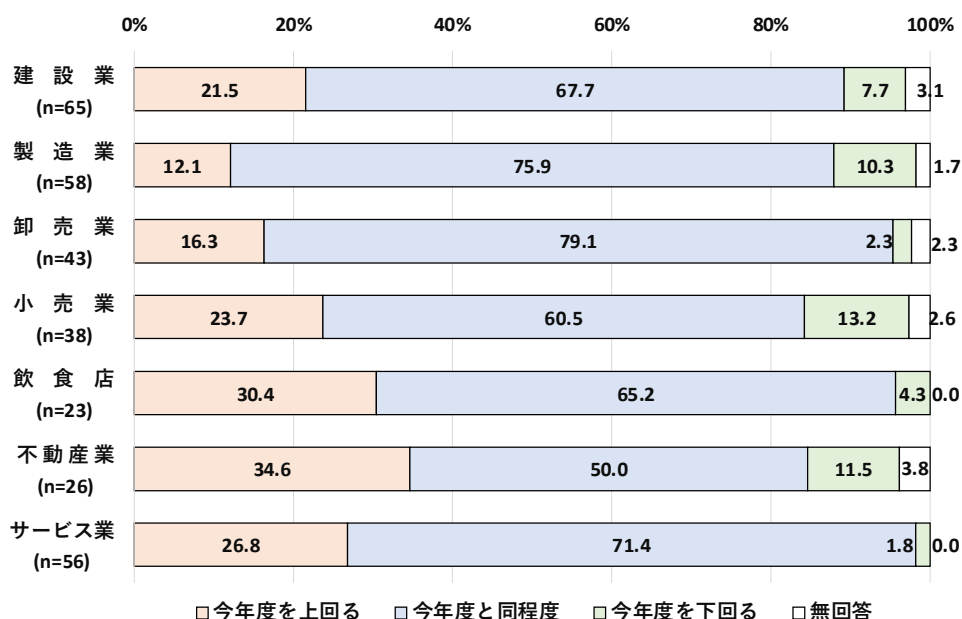
① 全体

予定している賃上げの程度についてみると、「今年度と同程度」(68.7%)が最も多く、次いで「今年度を上回る」(21.9%)が多かった。



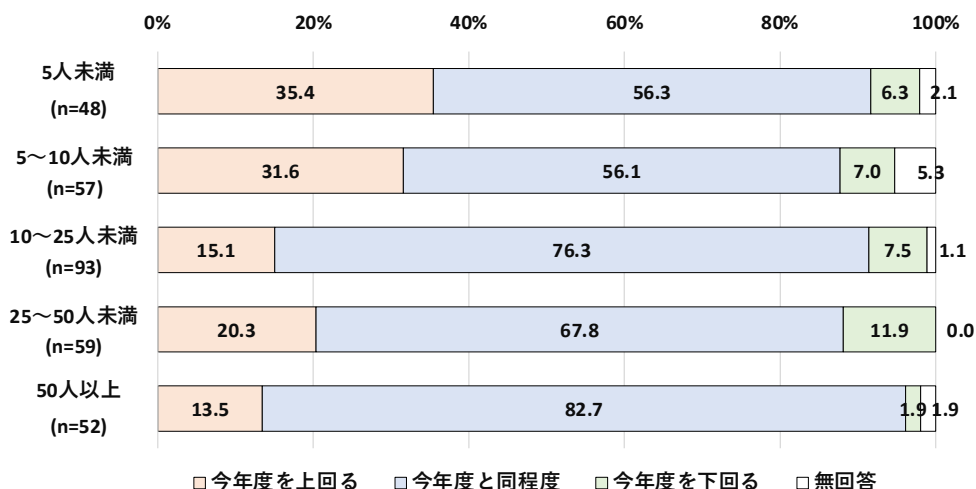
② 業種別

業種別にみると、予定している賃上げの程度は、すべての業種において「今年度と同程度」が最も多く、次いで「今年度を上回る」が多かった。「今年度と同程度」は「卸売業」(79.1%)が最も多く、次いで「製造業」(75.9%)、「サービス業」(71.4%)が多かった。



③ 規模別

規模別にみると、すべての規模において「今年度と同程度」が最も多かった。「今年度と同程度」は、「50人以上」(82.7%)の規模で最も多く、次いで「10～25人未満」(76.3%)の規模で多かった。

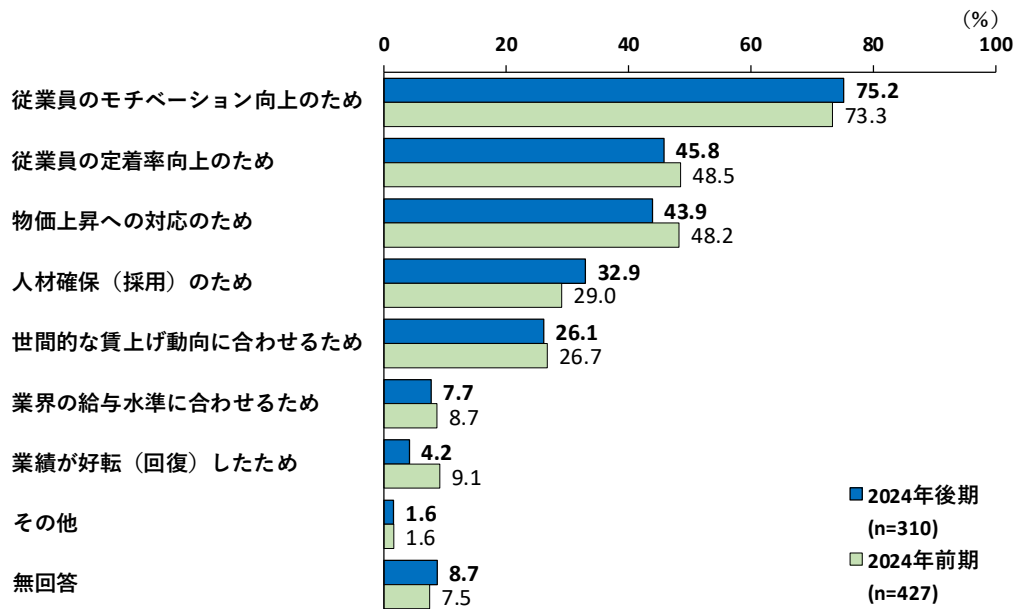


(4) 賃上げを実施した（する）理由について

① 全体

賃上げを実施した（する）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」(75.2%)が最も多く、次いで「従業員の定着率向上のため」(45.8%)、「物価上昇への対応のため」(43.9%)が多かった。

前期と比較すると、「従業員の定着率向上のため」が2.7ポイント、「物価上昇への対応のため」が4.3ポイント下降する一方、「従業員のモチベーション向上のため」は1.9ポイント上昇した。

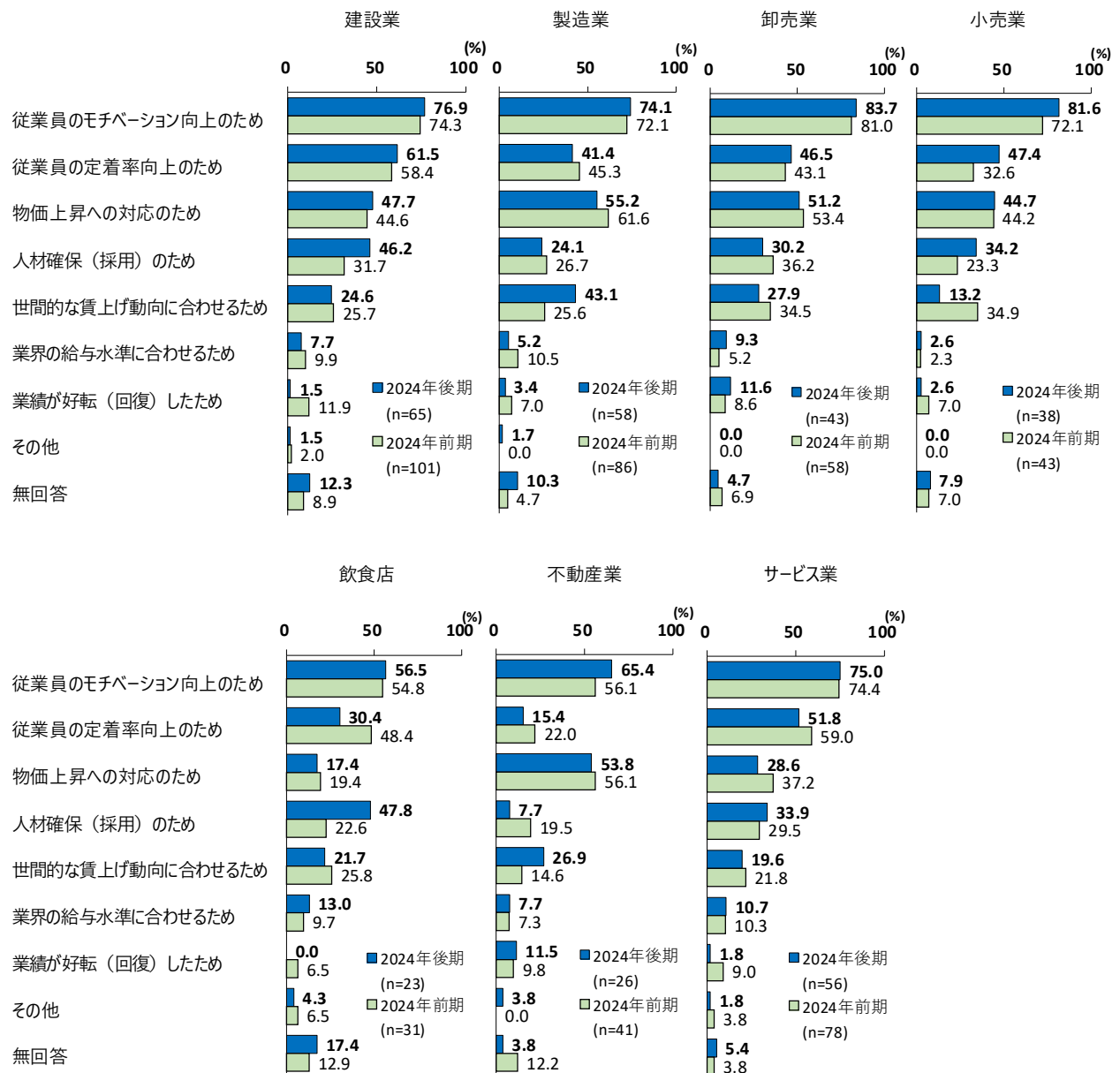


「その他」の主な回答内容

飲食店	最低賃金が上がったため
不動産業	生活を豊かにするため

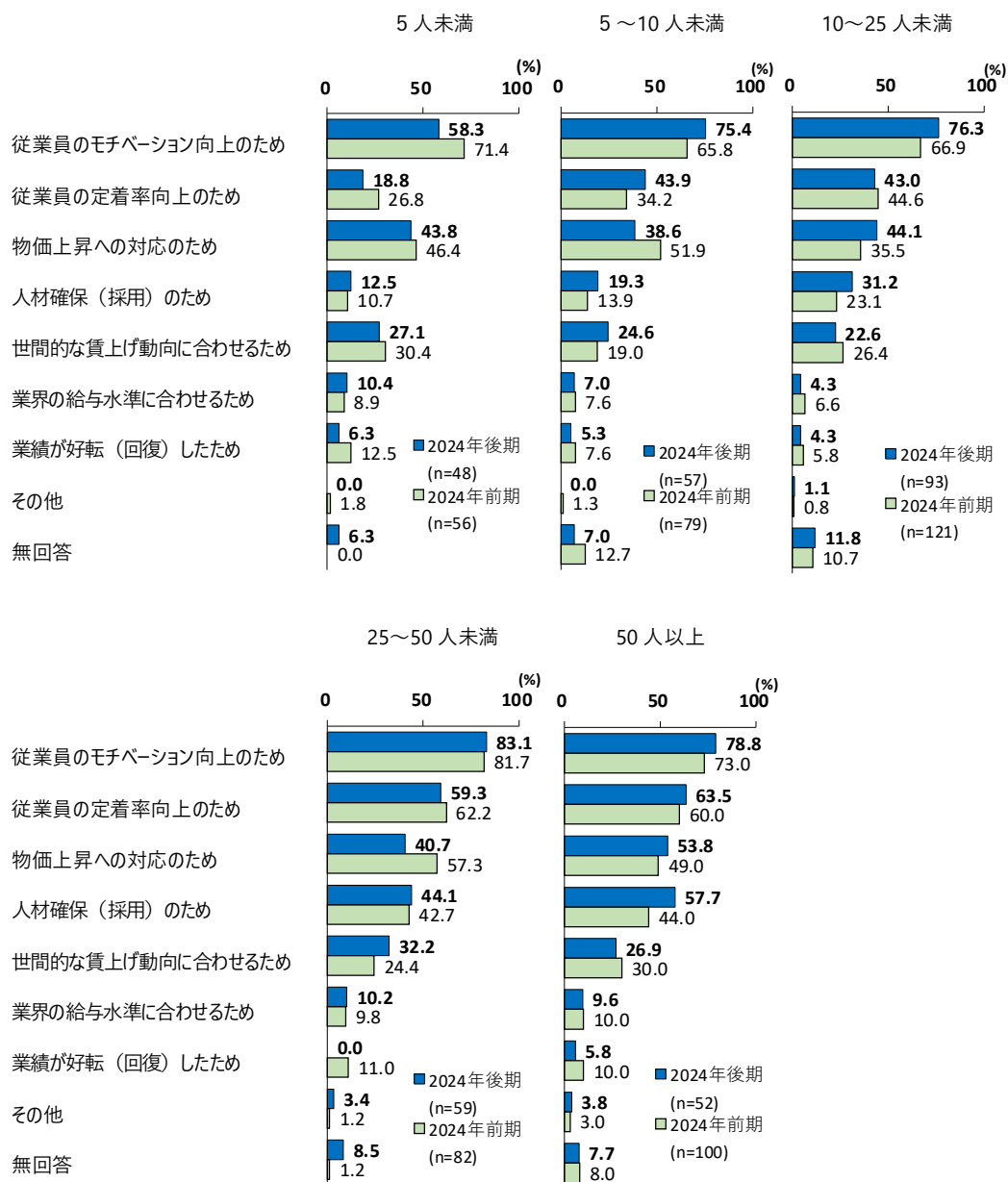
② 業種別

業種別にみると、すべての業種で「従業員のモチベーション向上のため」が最も多く、次いで「建設業」「小売業」「サービス業」は「従業員の定着率向上のため」が、「製造業」「卸売業」「不動産業」は、「物価上昇への対応のため」が、「飲食店」は「人材確保（採用）のため」が多かった。「従業員のモチベーション向上のため」は、「卸売業」（83.7%）が最も多く、次いで「小売業」（81.6%）、「建設業」（76.9%）が多かった。



③ 規模別

規模別にみると、すべての規模で「従業員のモチベーション向上のため」の割合が最も多かった。「従業員のモチベーション向上のため」は「25～50 人未満」(83.1%) の規模が最も多く、次いで「50 人以上」(78.8%) の規模が多かった。

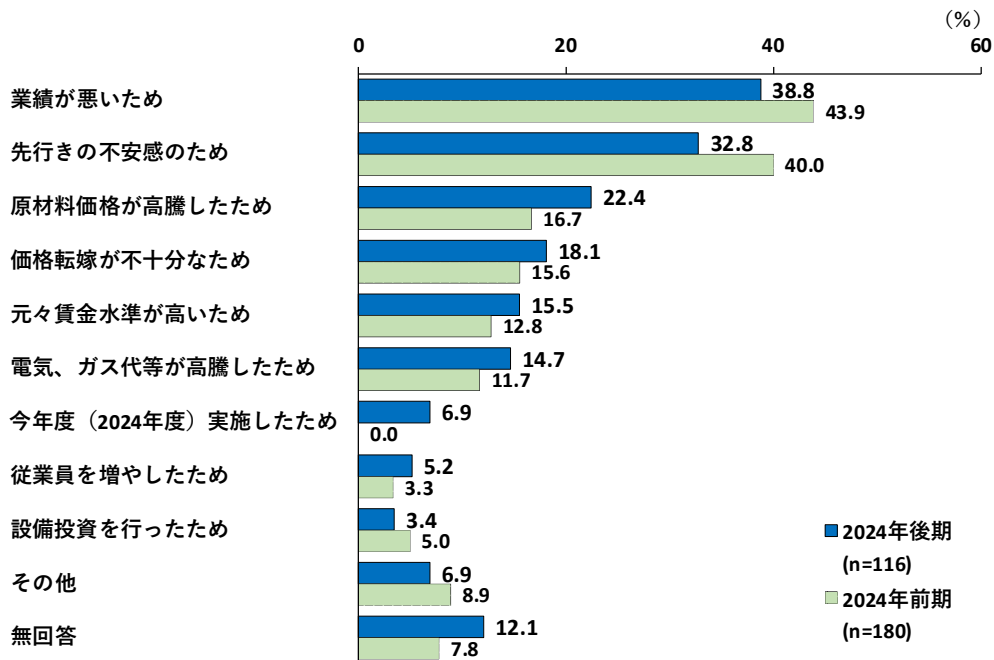


(5) 賃上げをしない（できない）理由について

① 全体

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」（38.8%）が最も多く、次いで「先行きの不安感のため」（32.8%）が多かった。

前期と比較すると、「業績が悪いため」が5.1ポイント、「先行きの不安感のため」が7.2ポイント下降する一方、「原材料価格が高騰したため」が5.7ポイント、「電気、ガス代が高騰したため」が3.0ポイント上昇した。

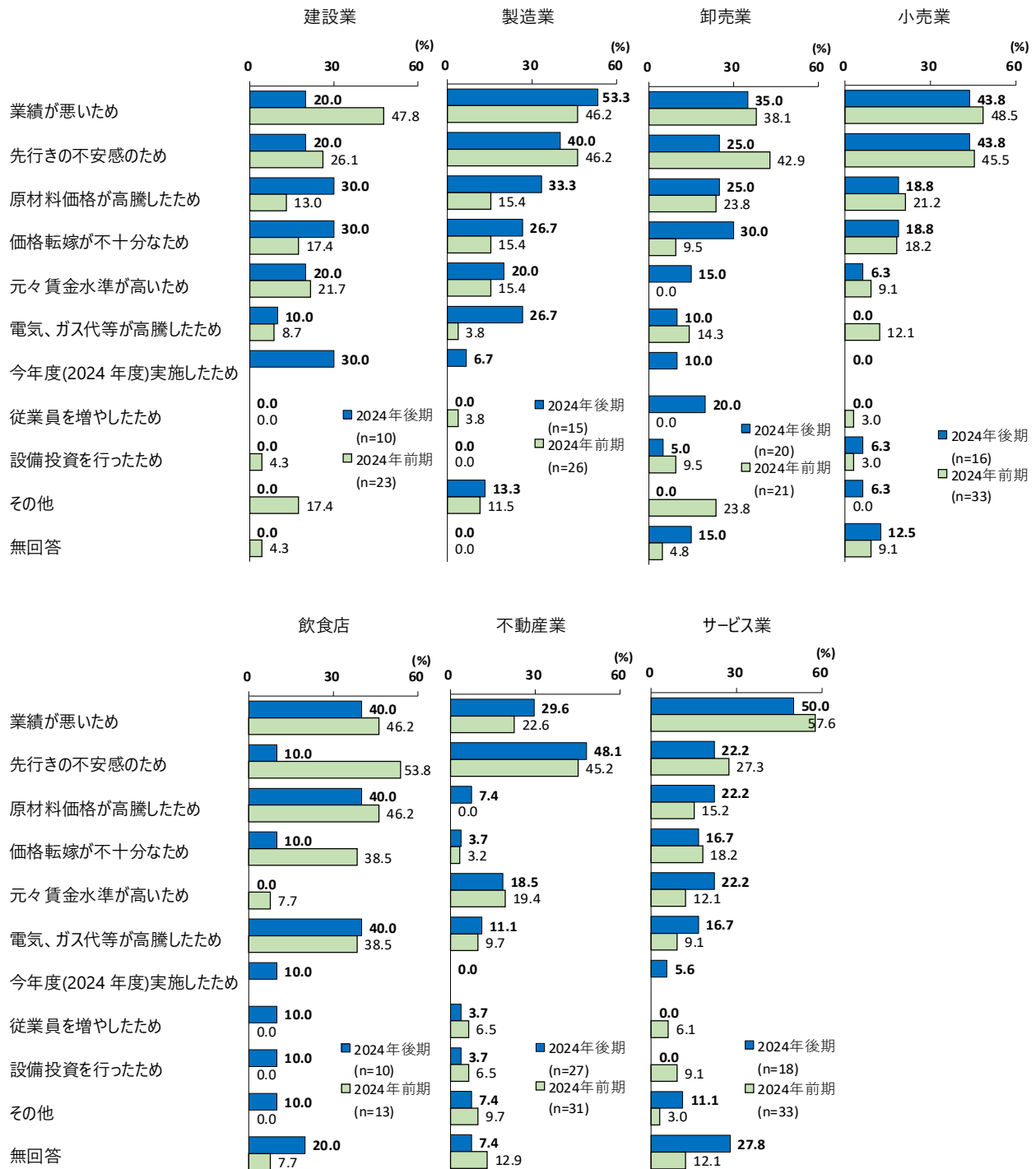


「その他」の主な回答内容

製造業	本年度の賃上げ幅が大きかったから
小売業	仕入・税金支払いが苦しく上げたくても上げられない
飲食店	営業時間を短縮したため
サービス業	最低賃金に合わせている 人事院勧告にあわせて

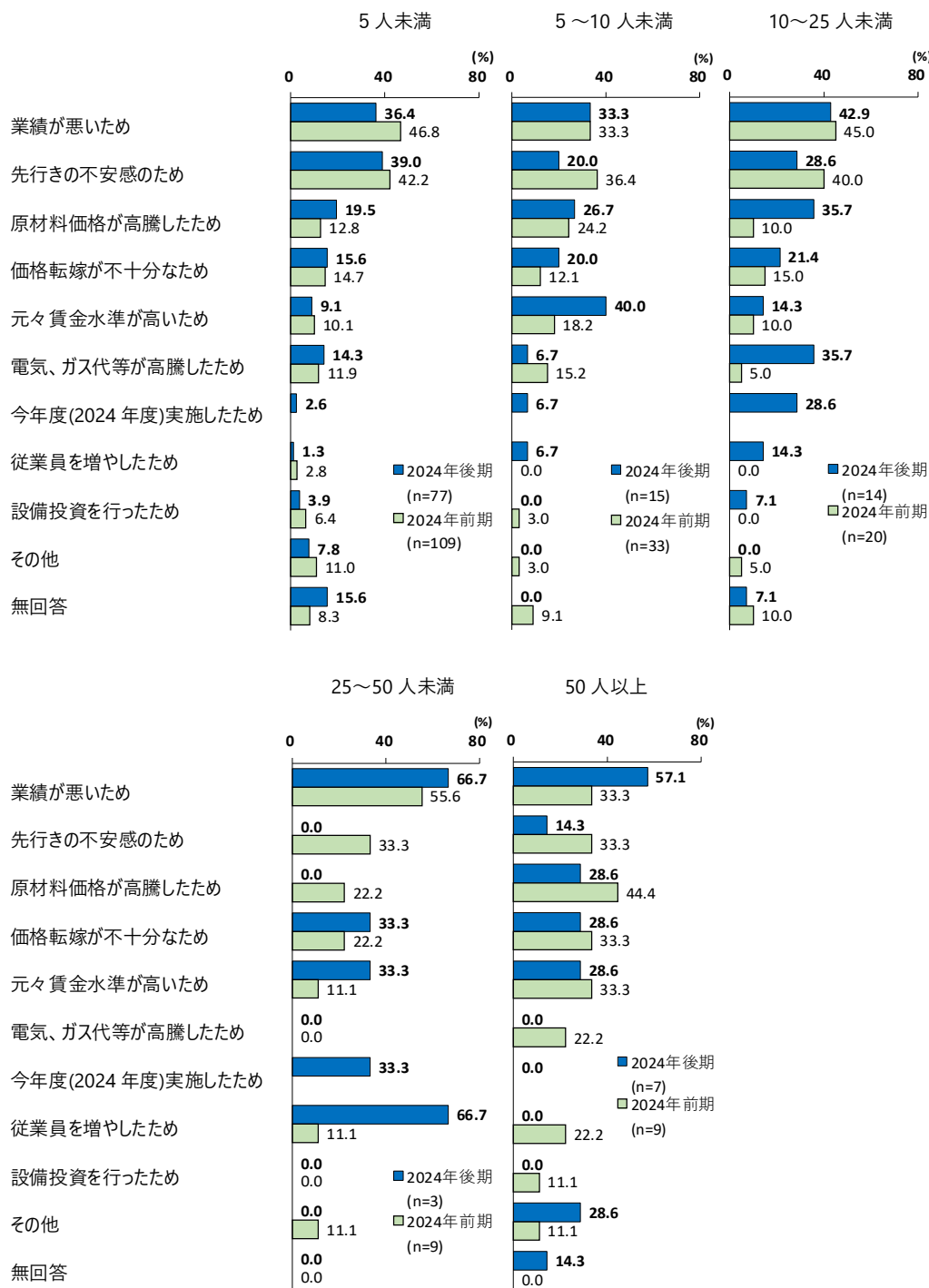
② 業種別

業種別にみると、「建設業」は「原材料価格が高騰したため」「価格転嫁が不十分なため」「今年度（2024 年度）実施したため」（30.0%）が同じ割合で、「小売業」は「業績が悪いため」「先行きの不安感のため」（43.8%）が同じ割合で、「飲食店」は「業績が悪いため」「原材料価格が高騰したため」「電気、ガス代等が高騰したため」（40.0%）が同じ割合で、「不動産業」は「先行きの不安感のため」が、その他の業種では「業績が悪いため」が最も多かった。「業績が悪いため」は「製造業」（53.3%）で最も多く、次いで「サービス業」（50.0%）が多かった。



③ 規模別

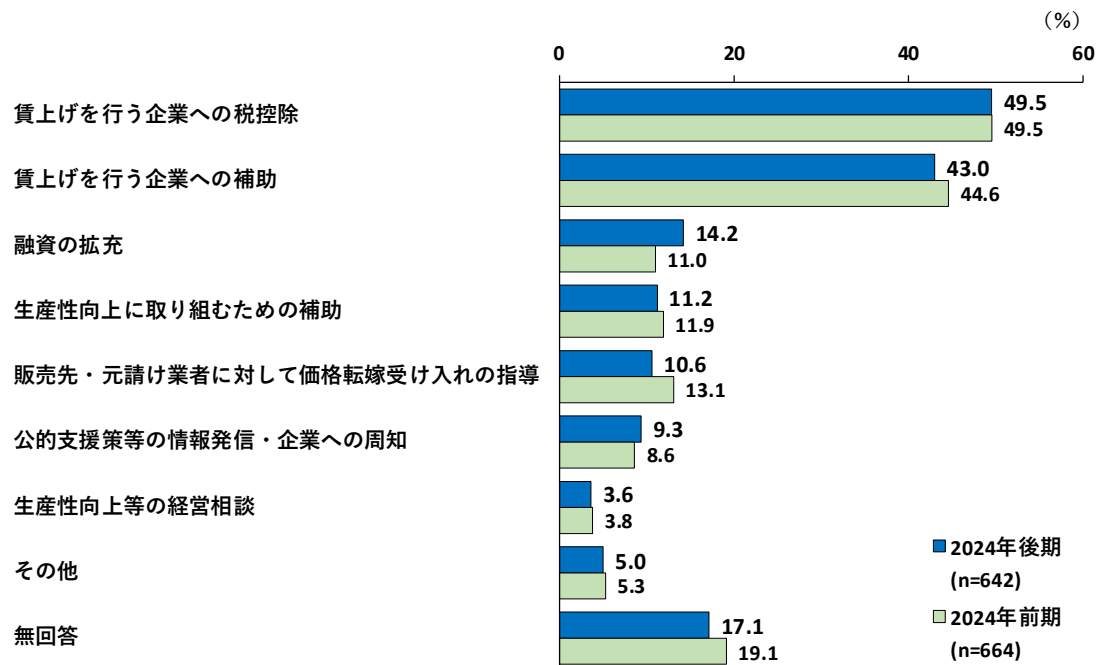
規模別にみると、「5人未満」の規模は「先行きの不安感のため」(39.0%)が、「5～10人未満」の規模は「元々賃金水準が高いため」(40.0%)が、「25～50人未満」の規模は「業績が悪いため」「従業員を増やしたため」(66.7%)が同じ割合で、その他の規模は「業績が悪いため」が最も多かった。「業績が悪いため」は、「50人以上」(57.1%)の規模で最も多かった。



(6) 賃上げを実施するために期待する公的支援策について

① 全体

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」(49.5%)が最も多く、次いで「賃上げを行う企業への補助」(43.0%)が多かった。

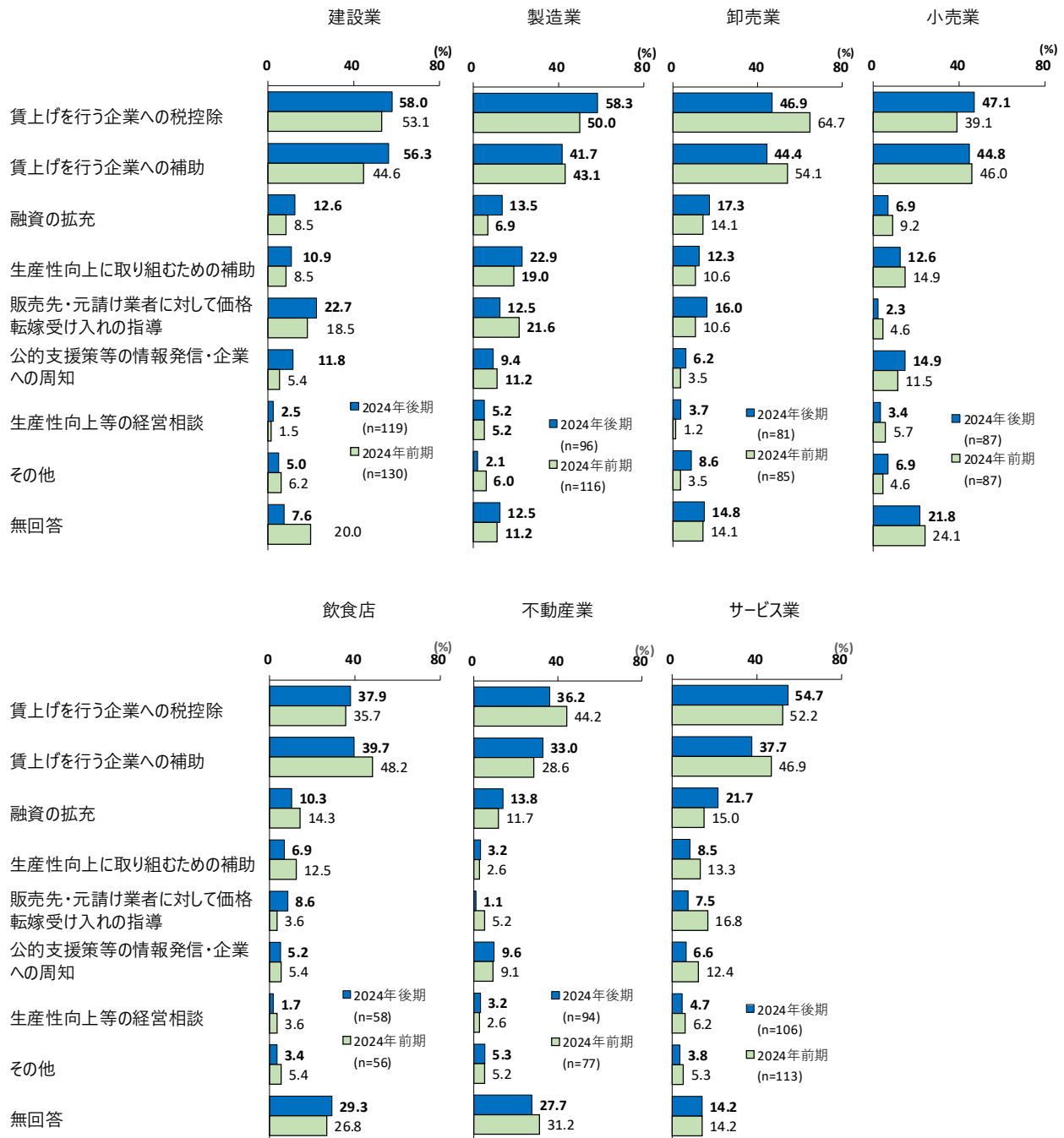


「その他」の主な回答内容

建設業	わかりやすい支援・税控除。制度が難しいと取り入れられない 事前・事後報告が不要の支援金策
製造業	労働基準の見直し
卸売業	観光立国として県に魅力を 木を見て森を見ずではなく、森を見た政策を希望します
小売業	個人の税金の国民負担率を下げてください シェアワークのプラットフォーム支援拡充 入札の中止 社会保険料の低減
飲食店	社会保険減税・光熱費減
不動産業	電気料金の値下げ
サービス業	介護給付の値上げ

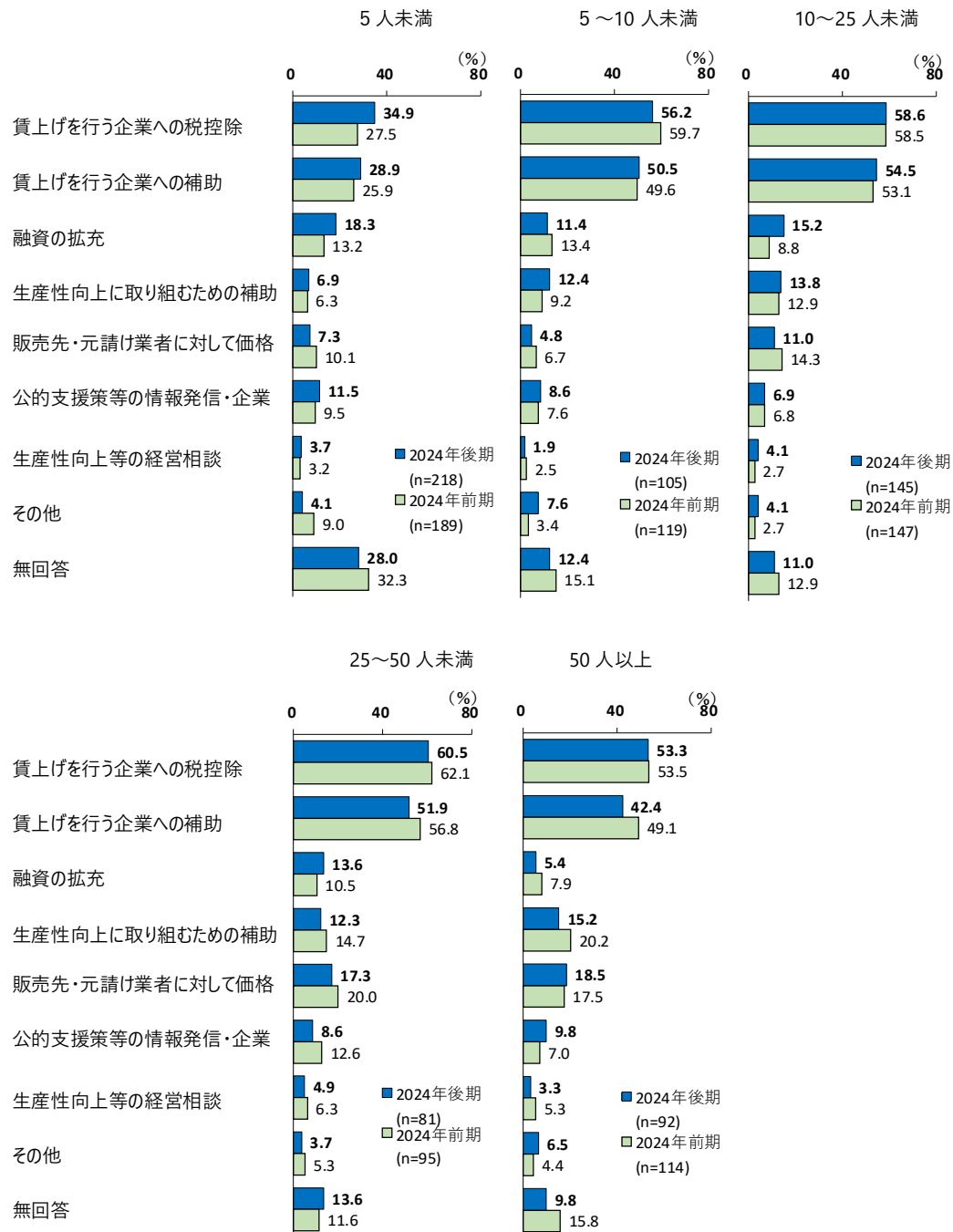
② 業種別

業種別にみると、「飲食店」は「賃上げを行う企業への補助」が最も多く、その他の業種は、「賃上げを行う企業への税控除」が最も多かった。「賃上げを行う企業への税控除」は、「製造業」（58.3%）で最も多く、次いで「建設業」（58.0%）、「サービス業」（54.7%）が多かった。



③ 規模別

規模別にみると、すべての規模で「賃上げを行う企業への税控除」が最も多かった。「賃上げを行う企業への税控除」は「25～50 人未満」(60.5%) の規模で最も多く、次いで「10～25 人未満」(58.6%) の規模が多かった。



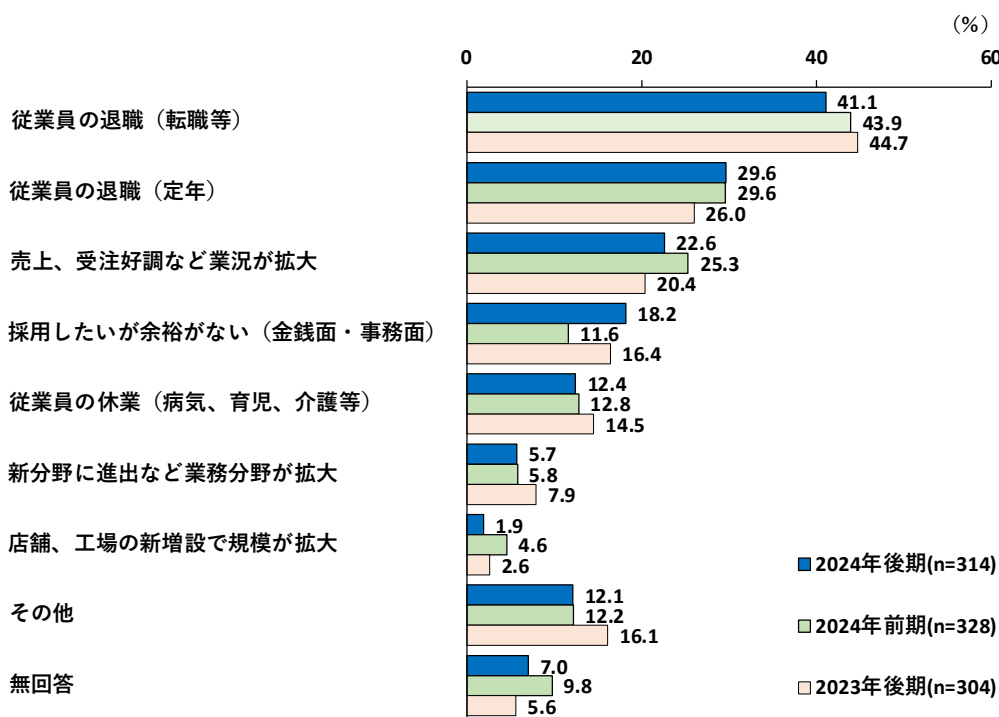
Ⅵ 特別調査

雇用動向について

(1) 人手不足の要因について

① 全体

人手不足の要因についてみると、「従業員の退職（転職等）」(41.1%) が最も多く、次いで「従業員の退職（定年）」(29.6%)、「売上、受注好調など業況が拡大」(22.6%)が多かった。

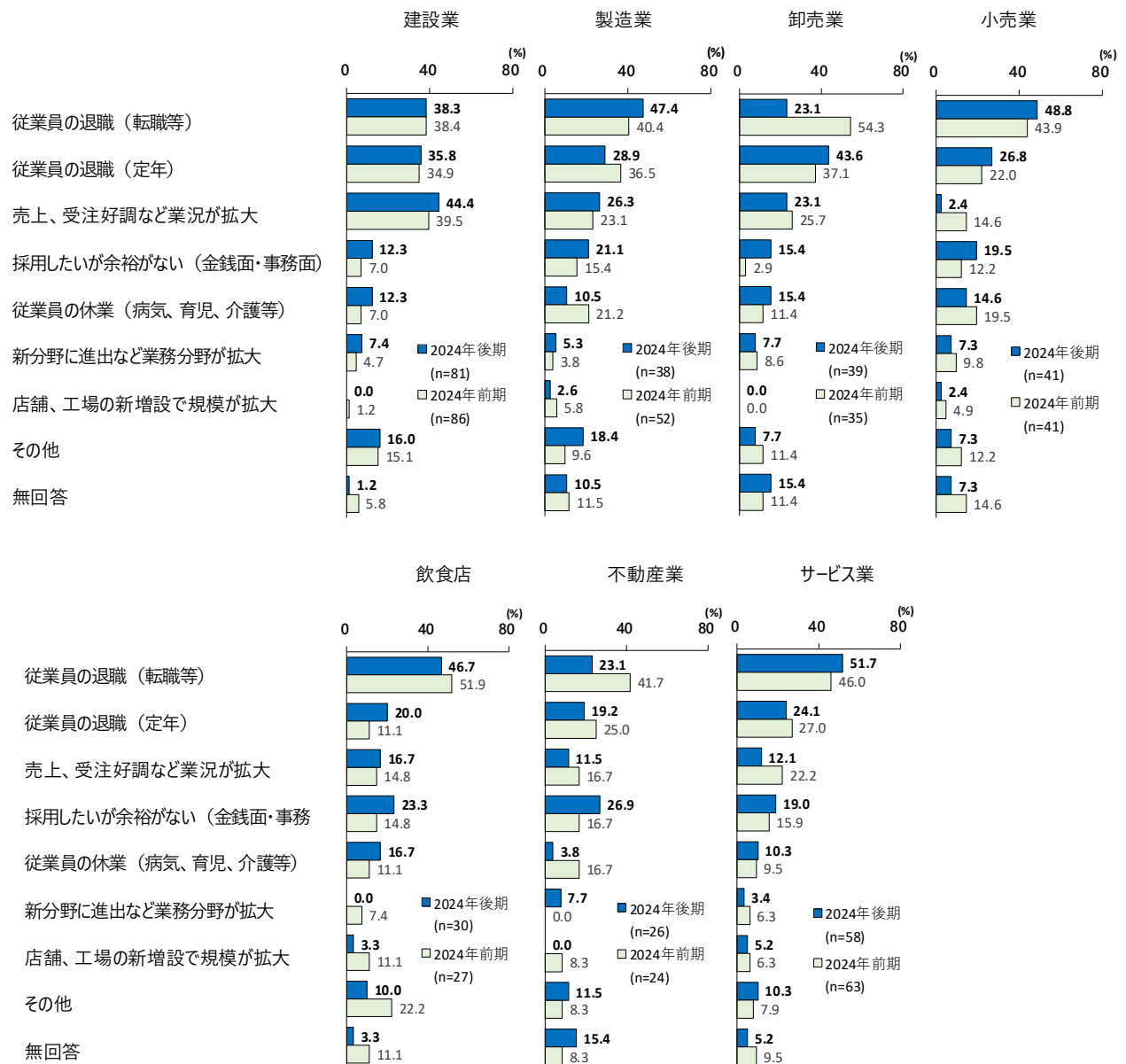


「その他」の主な回答内容

建設業	従業員の高齢化 新入社員が集まらない、求人に対して応募がない 建設業は人気がない、イメージが悪い
製造業	コロナで解雇してから人が増えない 高度技能・技能を必要とするため、他社の経験者でも弊社では対応できない 受注状況が不安定 パートの高齢化
卸売業	欠員補充候補が全く来ない、応募がない 働き方改革によるもの
小売業	応募しても来ない、学生アルバイトの不足
飲食店	高齢化 従業員の勤務時間の見直し 慢性的な人手不足
不動産業	現場監督がない。入社してもすぐやめてしまう 時期的に不足になる期間がある
サービス業	募集しても人が来ない 介護をしたい人が少ない 事業継続の不安

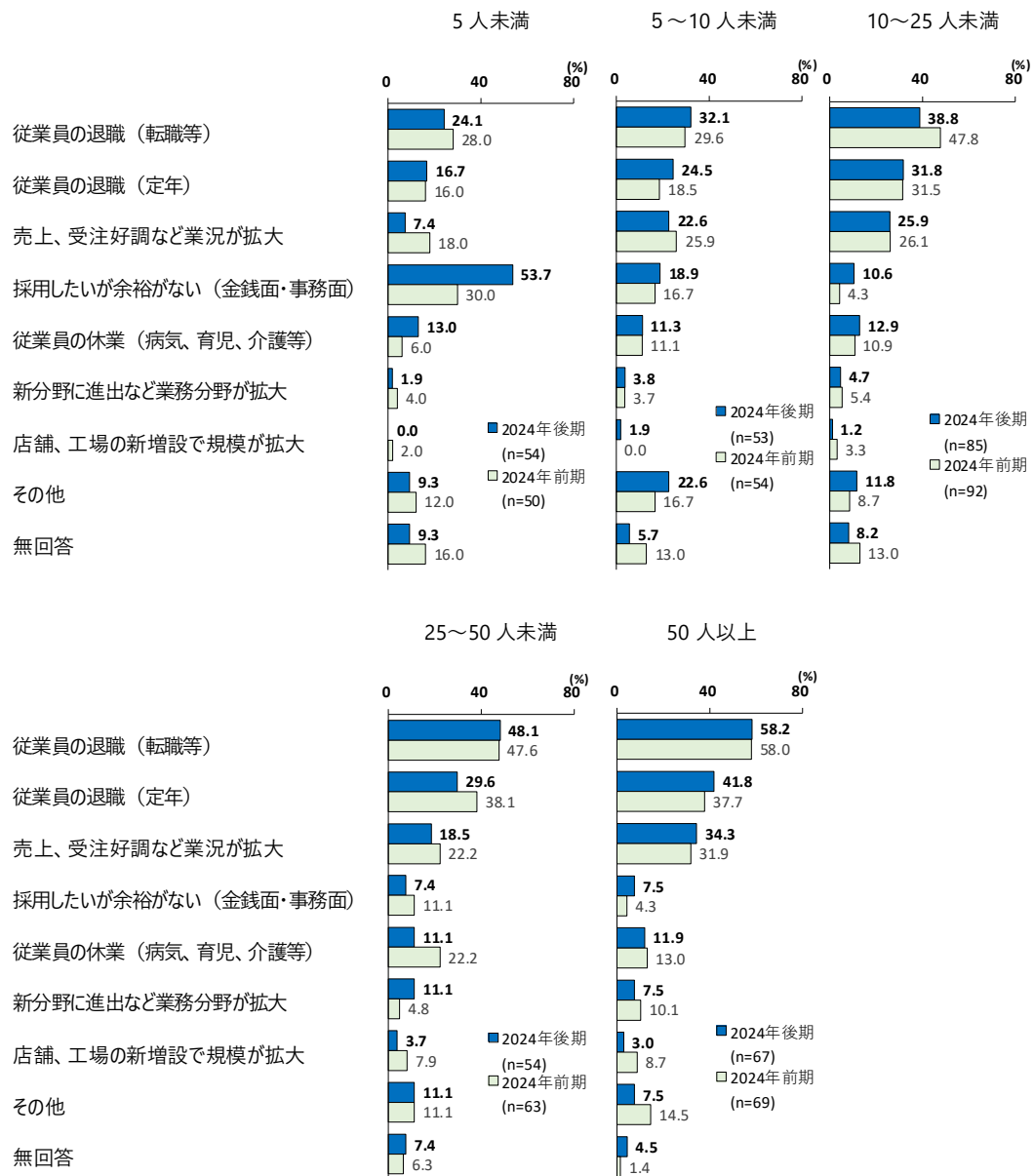
② 業種別

業種別にみると、「建設業」は「売上、受注好調など業況が拡大」(44.4%)が、「卸売業」は「従業員の退職(定年)」(43.6%)が、「不動産業」は「採用したいが余裕がない」が、最も多く、それ以外の業種では、「従業員の退職(転職等)」が最も多かった。「従業員の退職(転職等)」では、「サービス業」(51.7%)が最も多く、次いで「小売業」(48.8%)、「製造業」(47.4%)が多かった。



③ 規模別

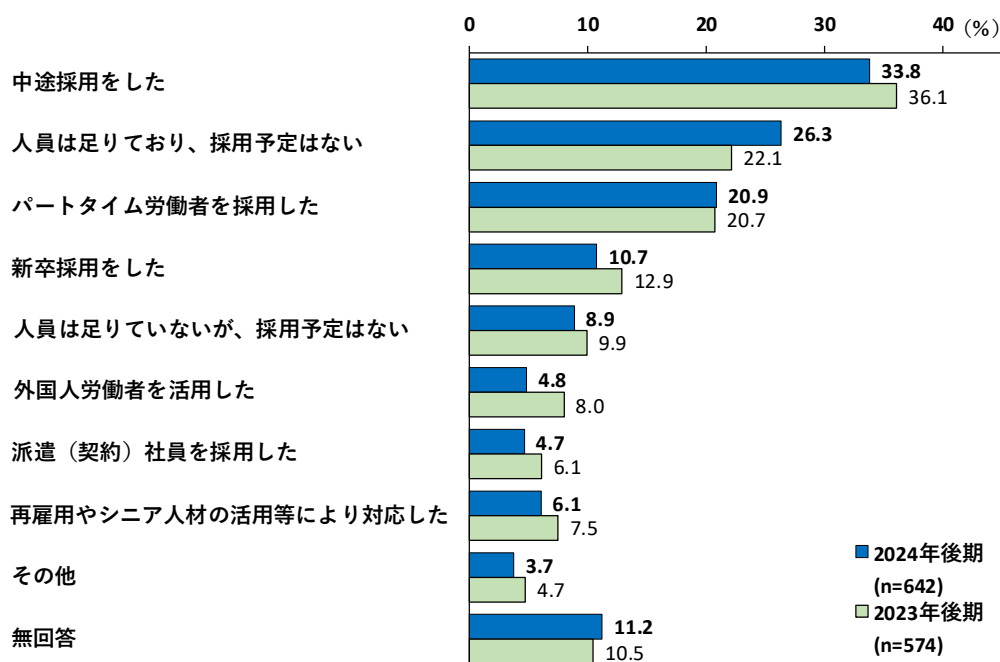
規模別にみると、「5人未満」の規模では「採用したいが余裕がない(金銭面・事務面)」(53.7%)が最も多く、それ以外の規模では「従業員の退職(転職等)」が最も多かった。「従業員の退職(転職等)」では「50人以上」(58.2%)の規模で最も多く、次いで「25～50人未満」(48.1%)の規模が多かった。



(2) 今年度の採用（予定を含む）について

① 全体

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」（33.8%）が最も多く、次いで「パートタイム労働者を採用した」（20.9%）、「新卒採用をした」（10.7%）が多かった。なお、事業者のうち2割台半ば超は「人員は足りており、採用予定はない」と回答した。

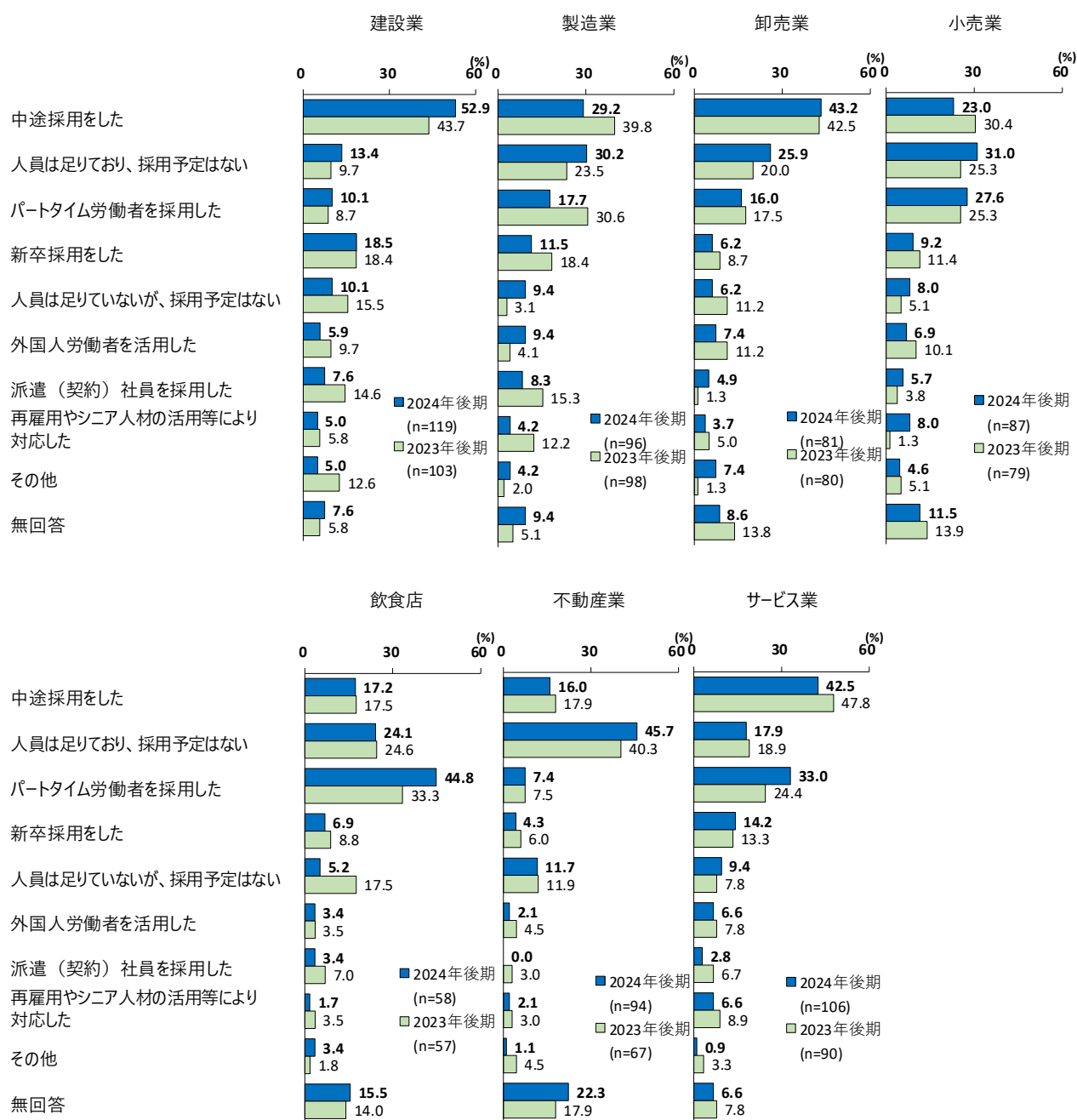


「その他」の主な回答内容

建設業	即戦力で条件が合えば採用を考えている 人員は欲しいが若手がなかなか見つからない 高齢化対策で採用したい HP 採用ページ作成中
製造業	採用なし（過去相当人数採用も弊社於いてはつとまらない） 人員は足りているが良い人材は確保しておきたい 良い人がいれば採用したい
卸売業	募集しても望む人材が来ない
小売業	業務委託 パートタイムを短時間正社員に転換した
飲食店	給料が高すぎ 足りていないが求職者が来ない
不動産業	1 月に入社したが、6 月に退職してしまった

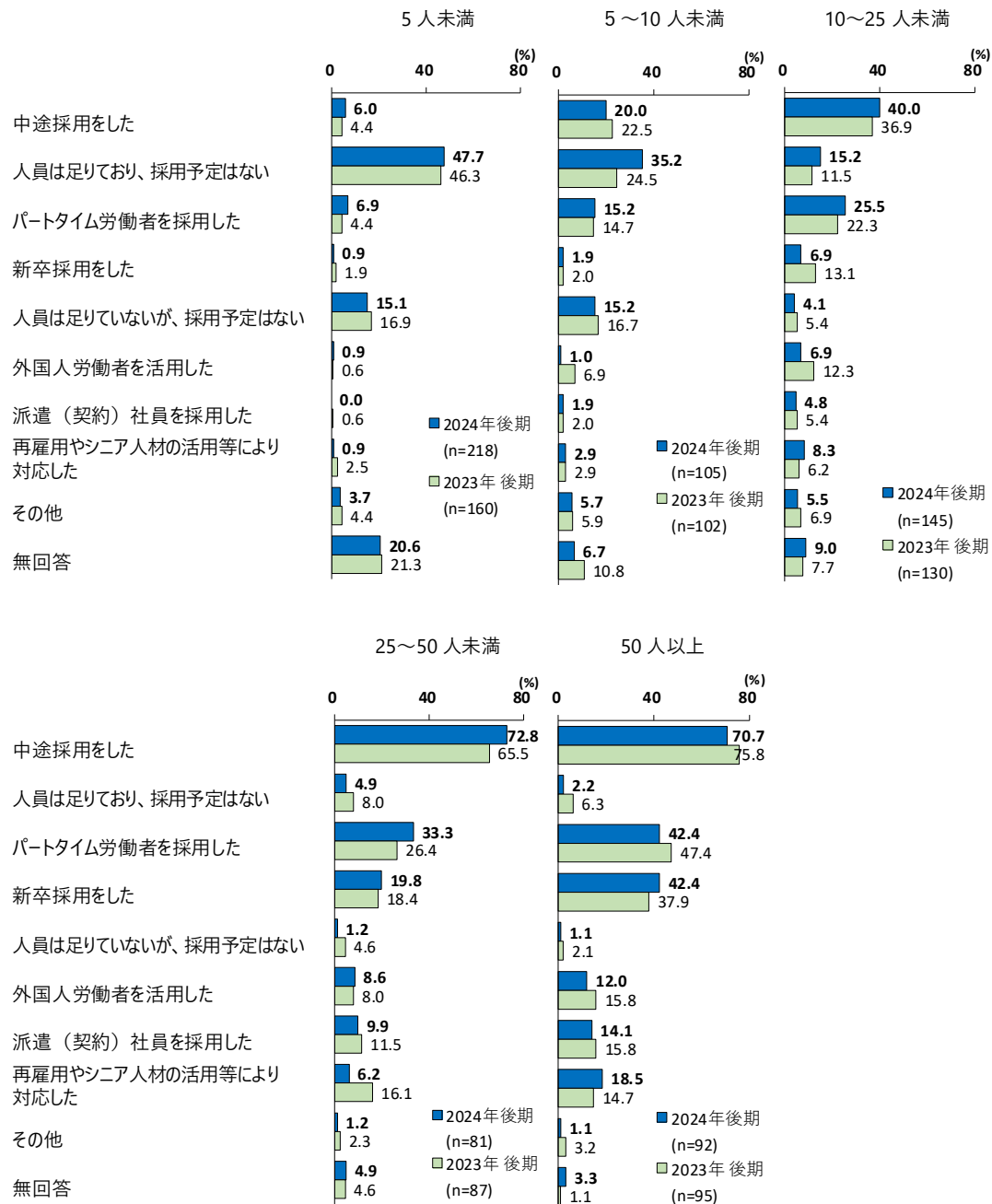
② 業種別

業種別にみると、「製造業」、「小売業」、「不動産業」は「人員は足りており、採用予定はない」、
「飲食店」は「パートタイム労働者を採用した」が最も多く、それ以外の業種は「中途採用をした」
が最も多かった。「中途採用をした」は「建設業」（52.9％）が最も多く、次いで「卸売業」
（43.2％）、「サービス業」（42.5％）が多かった。



③ 規模別

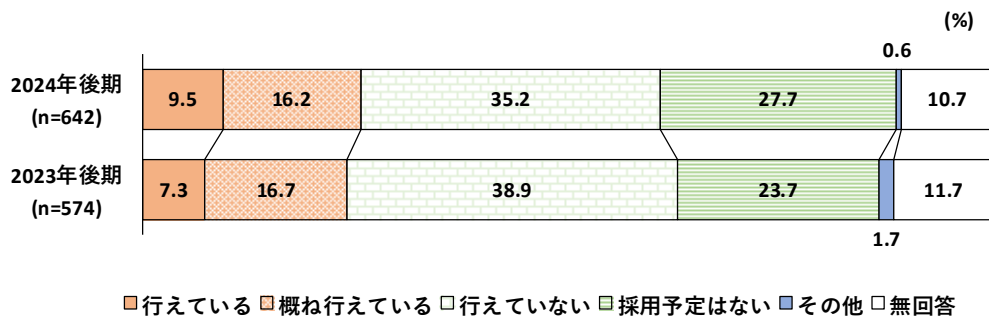
規模別にみると、「5人未満」、「5～10人未満」の規模は「人員は足りており、採用予定はない」が最も多く、それ以外の規模は「中途採用をした」が最も多かった。「中途採用をした」は「25～50人未満」（72.8%）の規模が最も多く、次いで「50人以上」（70.7%）の規模が多かった。



(3) 採用計画の充足度について

① 全体

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」(35.2%)が最も多かった。希望どおりの採用が「行えている」「概ね行えている」を合わせると、25.7%となった。なお、「採用予定はない」は27.7%となった。

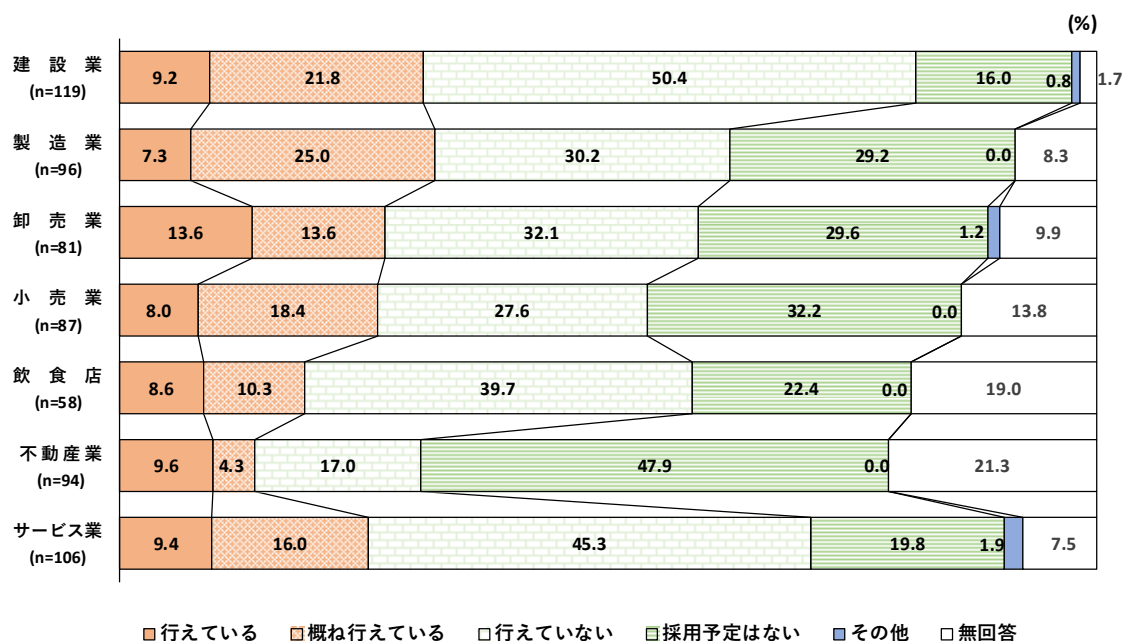


「その他」の主な回答内容

建設業	求人しても来ないので協力業者を養生している
卸売業	わからない

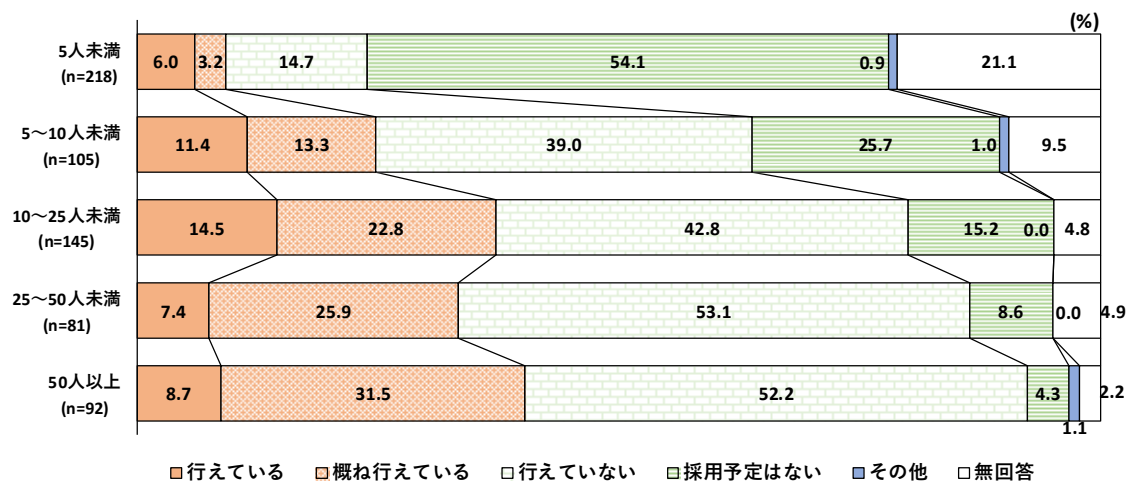
② 業種別

業種別にみると、「小売業」、「不動産業」は、「採用予定はない」が最も多く、それ以外の業種は、希望どおりの採用が「行えていない」が最も多かった。希望どおりの採用が「行えていない」は、「建設業」(50.4%)が最も多く、次いで「サービス業」(45.3%)、「飲食店」(39.7%)が多かった。



③ 規模別

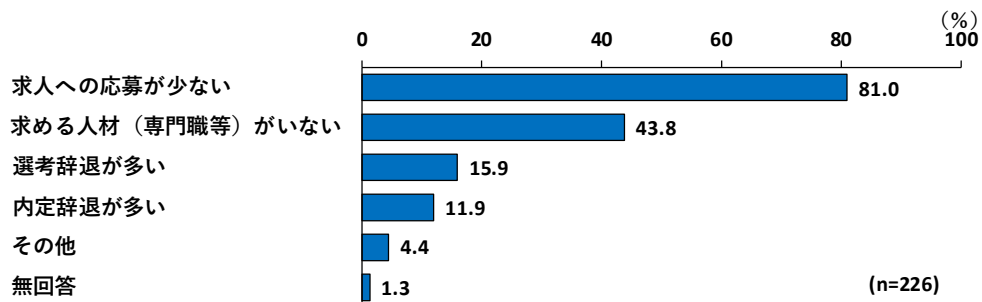
規模別にみると、「5人未満」の規模では「採用予定はない」が最も多く、その他の規模では希望どおりの採用が「行えていない」が最も多かった。希望どおりの採用が「行えていない」は「25～50人未満」（53.1％）の規模が最も多く、次いで「50人以上」（52.2％）の規模が多かった。



(4) 計画（希望）どおりの採用が行えていない要因について

① 全体

計画（希望）どおりの採用が行えていない要因についてみると、「求人への応募が少ない」（81.0%）が最も多く、次いで「求める人材（専門職等）がない」（43.8%）が多かった。

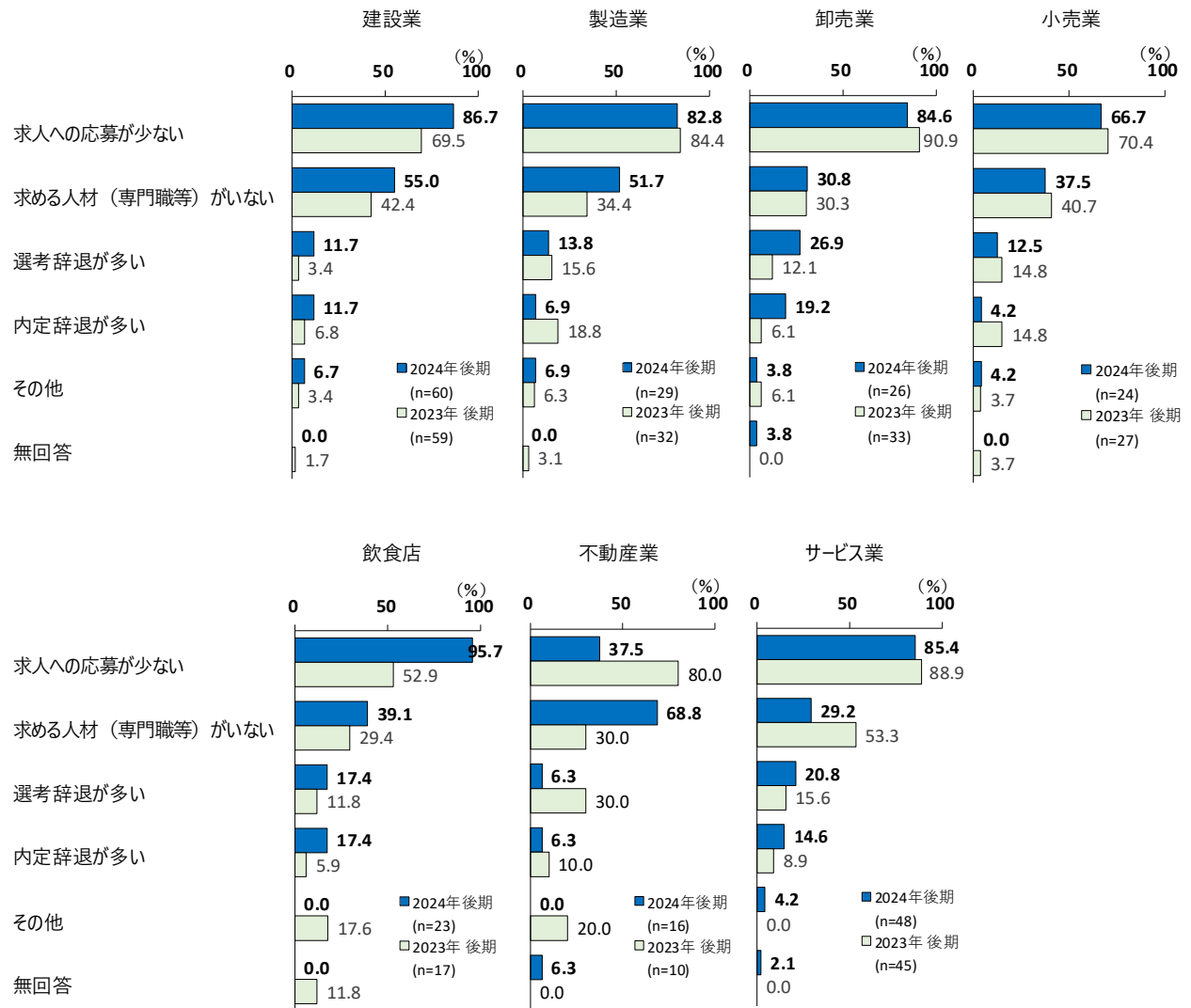


「その他」の主な回答内容

建設業	即戦力で条件が合えば採用を考えている 建設業をやりたいと思う者若い人達が減っている（給料が高くて） 同業種の平均的な募集賃金を弊社が出せていないので応募がない 人気がない、応募がない
製造業	良い人がいれば採用したい
卸売業	適当な人材がない
飲食店	人材が育たない
サービス業	求める人材にアプローチする手段がない 応募がない

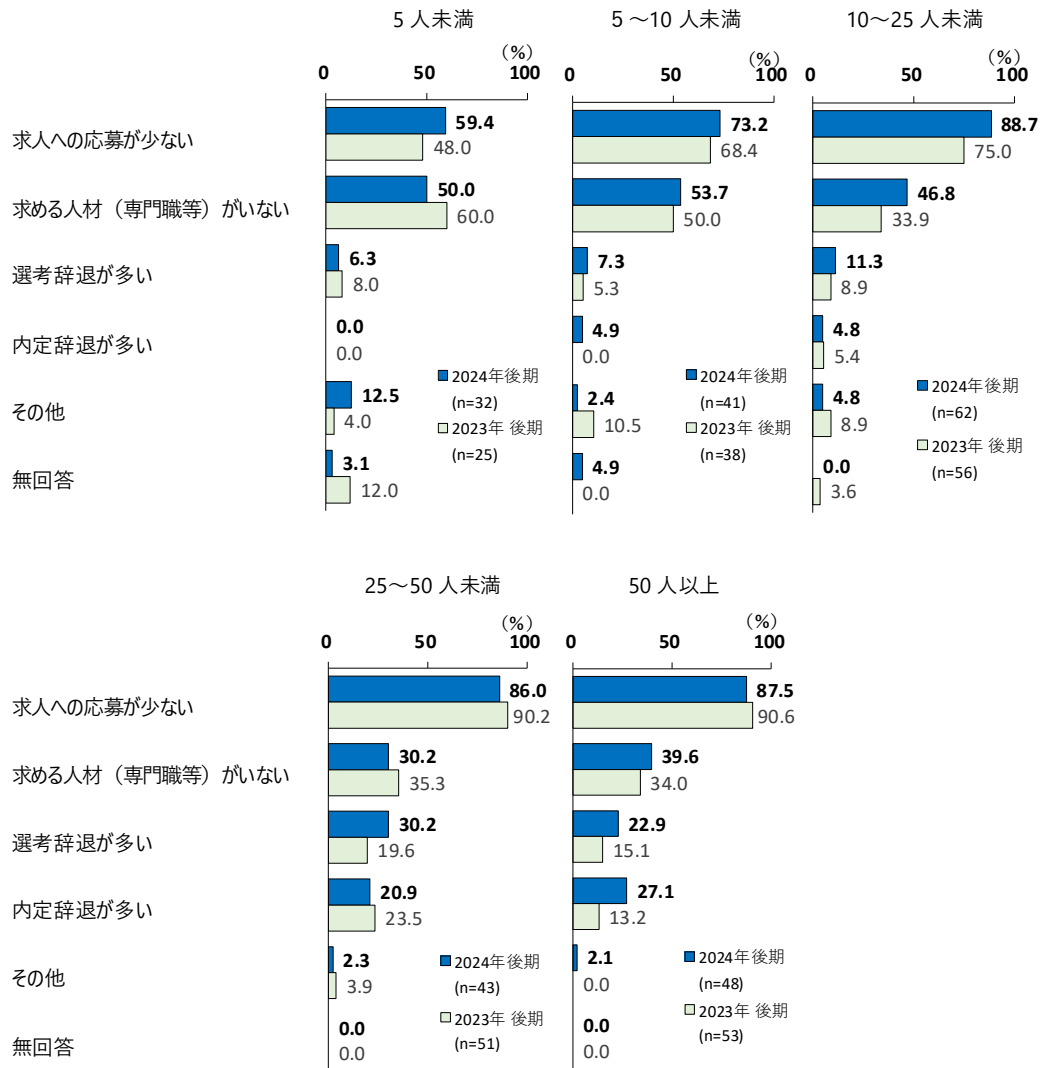
② 業種別

業種別にみると、「不動産業」は「求める人材（専門職等）がない」(68.8%)が最も多く、その他の業種は「求人への応募が少ない」が最も多かった。「求人への応募が少ない」は、「飲食店」(95.7%)が最も多く、次いで「建設業」(86.7%)、「サービス業」(85.4%)が多かった。



③ 規模別

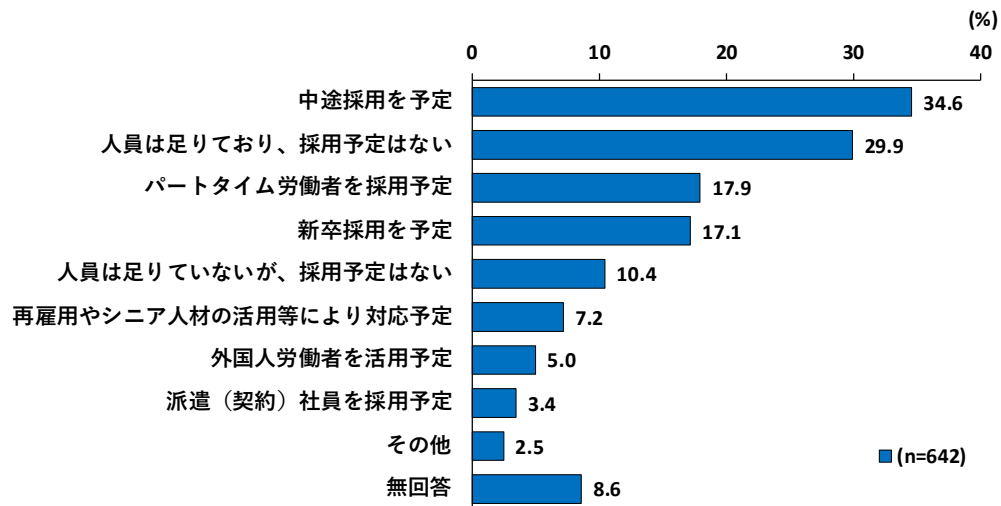
規模別にみると、すべての規模で「求人への応募が少ない」が最も多かった。「求人への応募が少ない」は、「10～25 人未満」(88.7%)の規模で最も多く、次いで「50 人以上」(87.5%)の規模で多かった。



(5) 来年度（2025 年度）の採用予定について

① 全体

来年度（2025 年度）の採用予定についてみると、「中途採用を予定」（34.6%）が最も多く、次いで「人員は足りており、採用予定はない」（29.9%）、「パートタイム労働者を採用予定」（17.9%）、「新卒採用を予定」（17.1%）が多かった。「採用予定はない」が4割超となった。

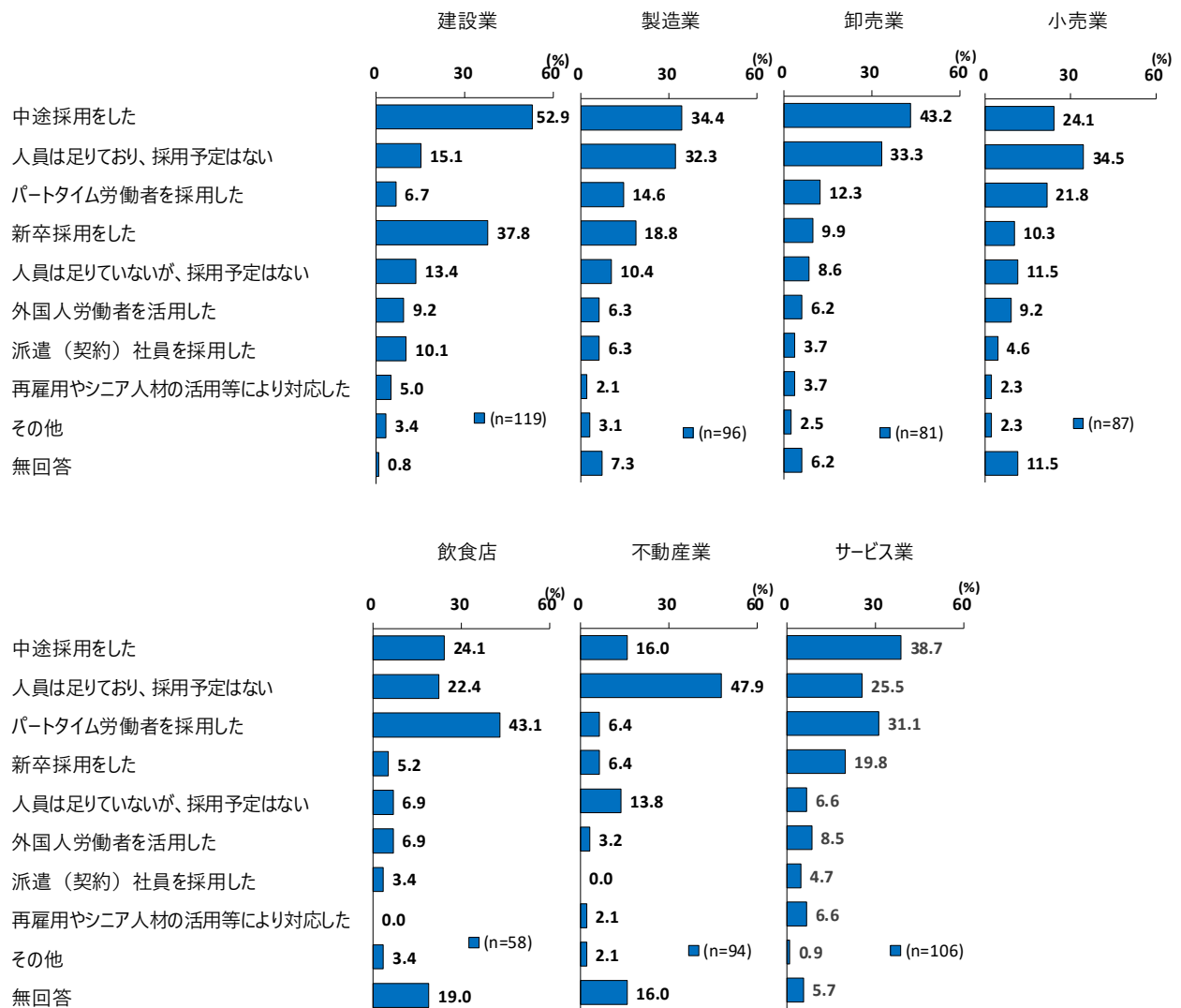


「その他」の主な回答内容

建設業	協力業者には作業のみでなく、報告書等書類作成迄請け負ってもら 若手から求人応募があれば採用したいと思っている 学校が推薦しない
製造業	良い人がいれば(真面目) 採用したい 未定
卸売業	顧問契約
小売業	募集をしても来ない
不動産業	募集してもすぐやめてしまうので考えている 現場監督で募集しても来ない

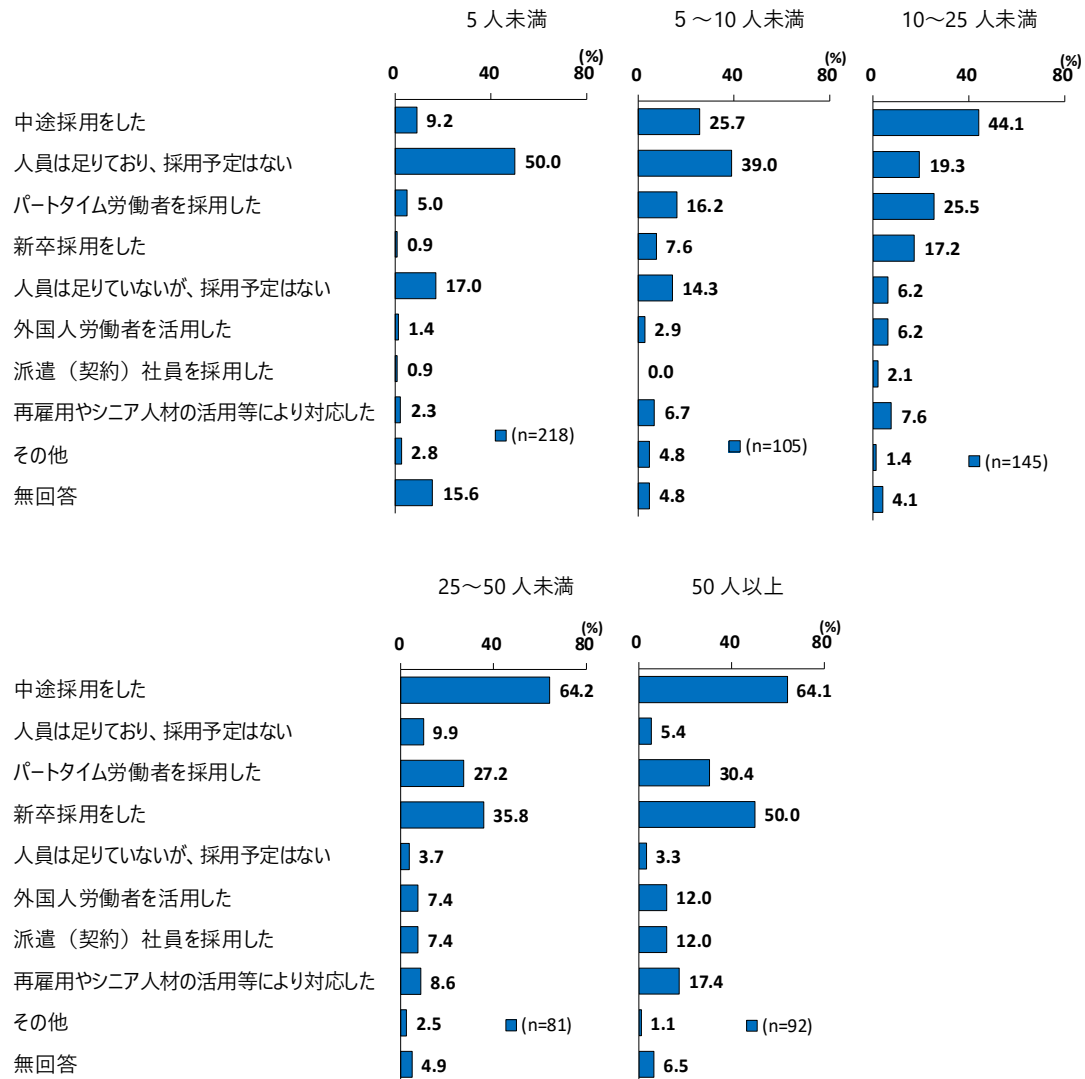
② 業種別

業種別にみると、「小売業」、「不動産業」は「人員は足りており、採用予定はない」、「飲食店」は「パートタイム労働者を採用した」が最も多く、それ以外の業種は「中途採用をした」が最も多かった。「中途採用をした」は「建設業」（52.9％）が最も多く、次いで「卸売業」（43.2％）、「サービス業」（38.7％）、が多かった。



③ 規模別

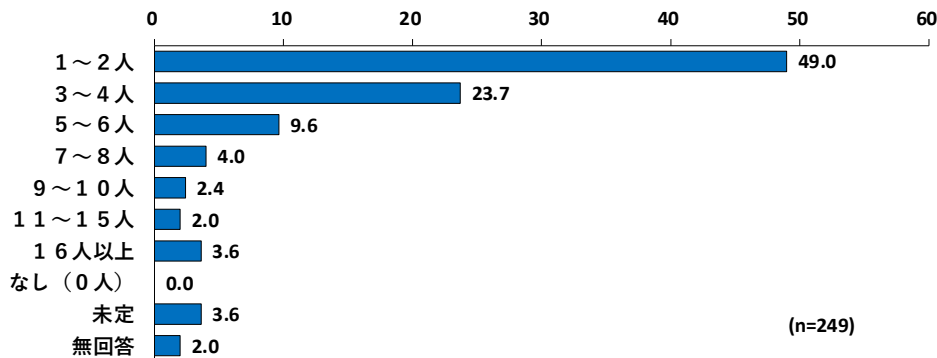
規模別にみると、「5人未満」、「5～10人未満」の規模は「人員は足りており、採用予定はない」が最も多く、それ以外の規模は「中途採用をした」が最も多かった。「中途採用をした」は「25～50人未満」（64.2％）の規模が最も多く、次いで「50人以上」（64.1％）の規模が多かった。



(6) 来年度の新卒・中途採用の計画（希望）人数について

① 全体

2025 年度に採用を予定している企業の新卒・中途採用計画人数についてみると、採用人数「1～2人」(49.0%) が最も多く、次いで「3～4人」(23.7%) が多かった。(%)



② 業種別

業種別にみると、すべての業種で「1～2人」が最も多かった。「1～2人」は「不動産業」(68.8%) が最も多く、次いで「小売業」(58.3%)、「製造業」(55.6%) が多かった。

(単位: %)

業種 \ 採用計画人数	1～2人	3～4人	5～6人	7～8人	9～10人	11～15人	16人以上	なし(0人)	未定	無回答
建設業(n=75)	41.3	32.0	12.0	5.3	2.7	2.7	1.3	0.0	2.7	0.0
製造業(n=36)	55.6	30.6	2.8	5.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.6
卸売業(n=36)	52.8	27.8	11.1	5.6	0.0	0.0	2.8	0.0	0.0	0.0
小売業(n=24)	58.3	8.3	8.3	0.0	4.2	0.0	12.5	0.0	4.2	4.2
飲食店(n=15)	40.0	26.7	6.7	0.0	6.7	6.7	6.7	0.0	0.0	6.7
不動産業(n=16)	68.8	0.0	6.3	0.0	0.0	6.3	12.5	0.0	6.3	0.0
サービス業(n=47)	44.7	17.0	12.8	4.3	4.3	2.1	2.1	0.0	10.6	2.1
合計(n=249)	49.0	23.7	9.6	4.0	2.4	2.0	3.6	0.0	3.6	2.0

③ 規模別

規模別にみると、「25～50人未満」の規模では「3～4人」が、それ以外の規模は「1～2人」が最も多かった。「1～2人」は、「5人未満」(85.7%) の規模で最も多く、次いで「5～10人未満」(75.0%) の規模で多かった。

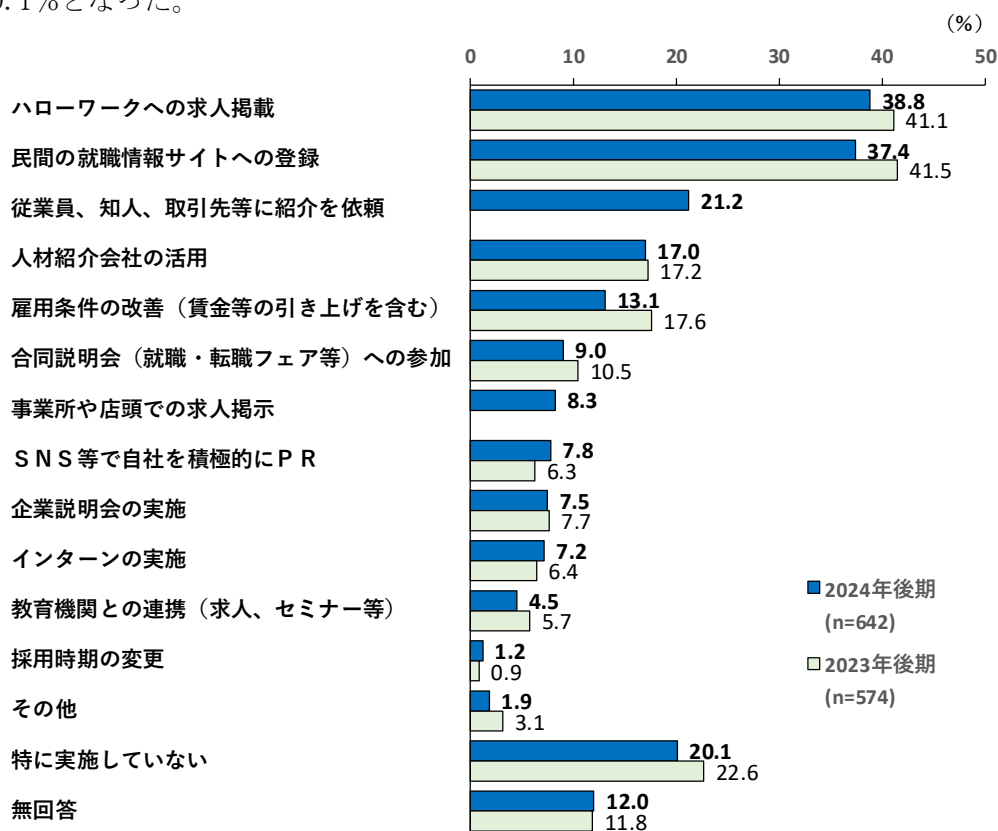
(単位: %)

従業員数 \ 採用計画人数	1～2人	3～4人	5～6人	7～8人	9～10人	11～15人	16人以上	なし(0人)	未定	無回答
5人未満(n=21)	85.7	9.5	0.0	0.0	0.0	0.0	4.8	0.0	0.0	0.0
5～10人未満(n=28)	75.0	17.9	3.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.6	0.0
10～25人未満(n=73)	64.4	24.7	6.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.4	2.7
25～50人未満(n=58)	34.5	36.2	12.1	6.9	1.7	0.0	3.4	0.0	3.4	1.7
50人以上(n=69)	23.2	18.8	15.9	8.7	7.2	7.2	8.7	0.0	7.2	2.9
合計(n=249)	49.0	23.7	9.6	4.0	2.4	2.0	3.6	0.0	3.6	2.0

(7) 採用について行っている対策について

① 全体

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」(38.8%)が最も多く、次いで「民間の就職情報サイトへの登録」(37.4%)が多かった。「特に実施していない」は20.1%となった。

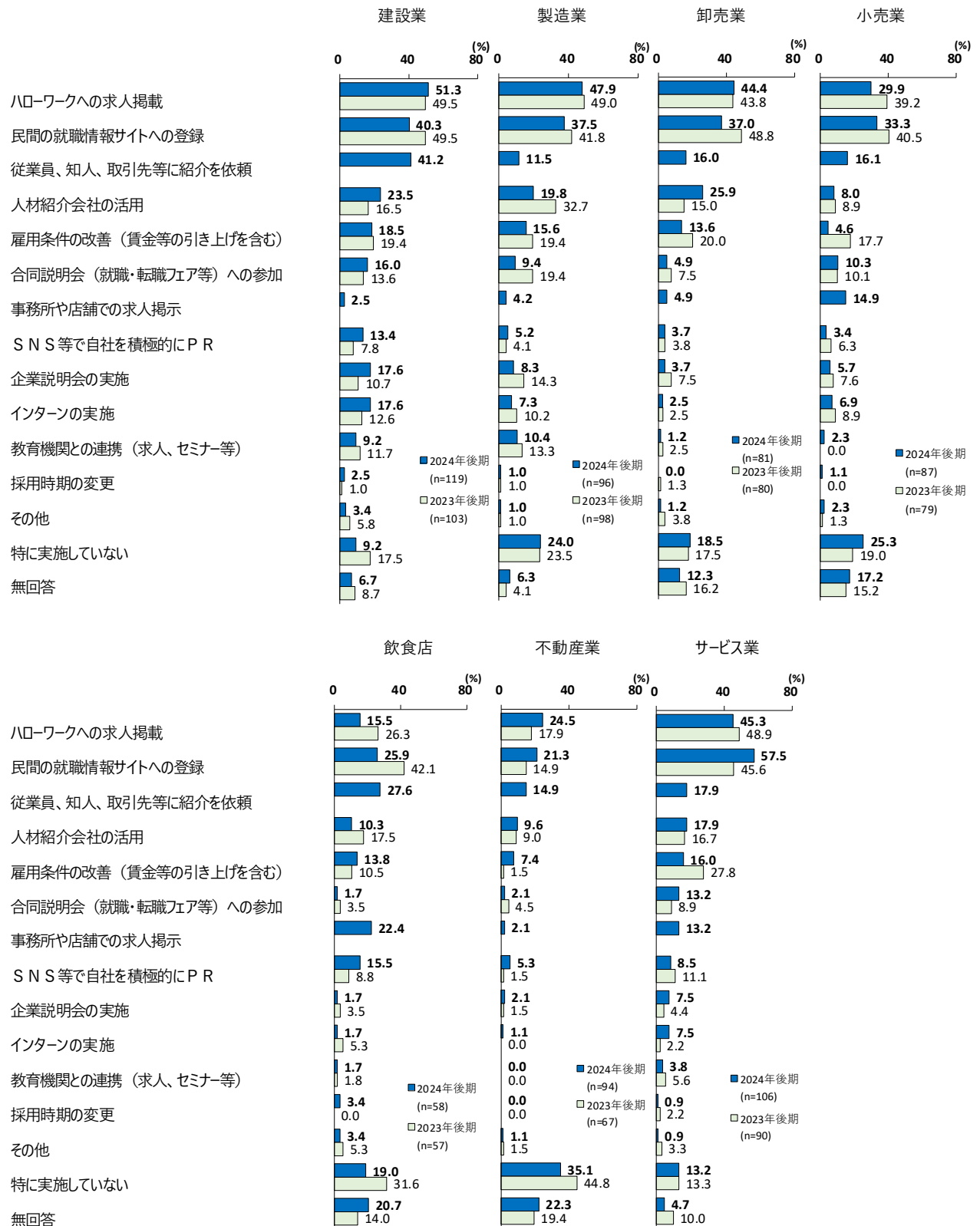


「その他」の主な回答内容

建設業	外注化（業務委託） 土建のコミュニティを活用
製造業	過去の採用・失敗多数なり
小売業	HPを利用した求人 自分で発行している。レター2500 部で募集。
飲食店	知り合いを採用 張り紙など

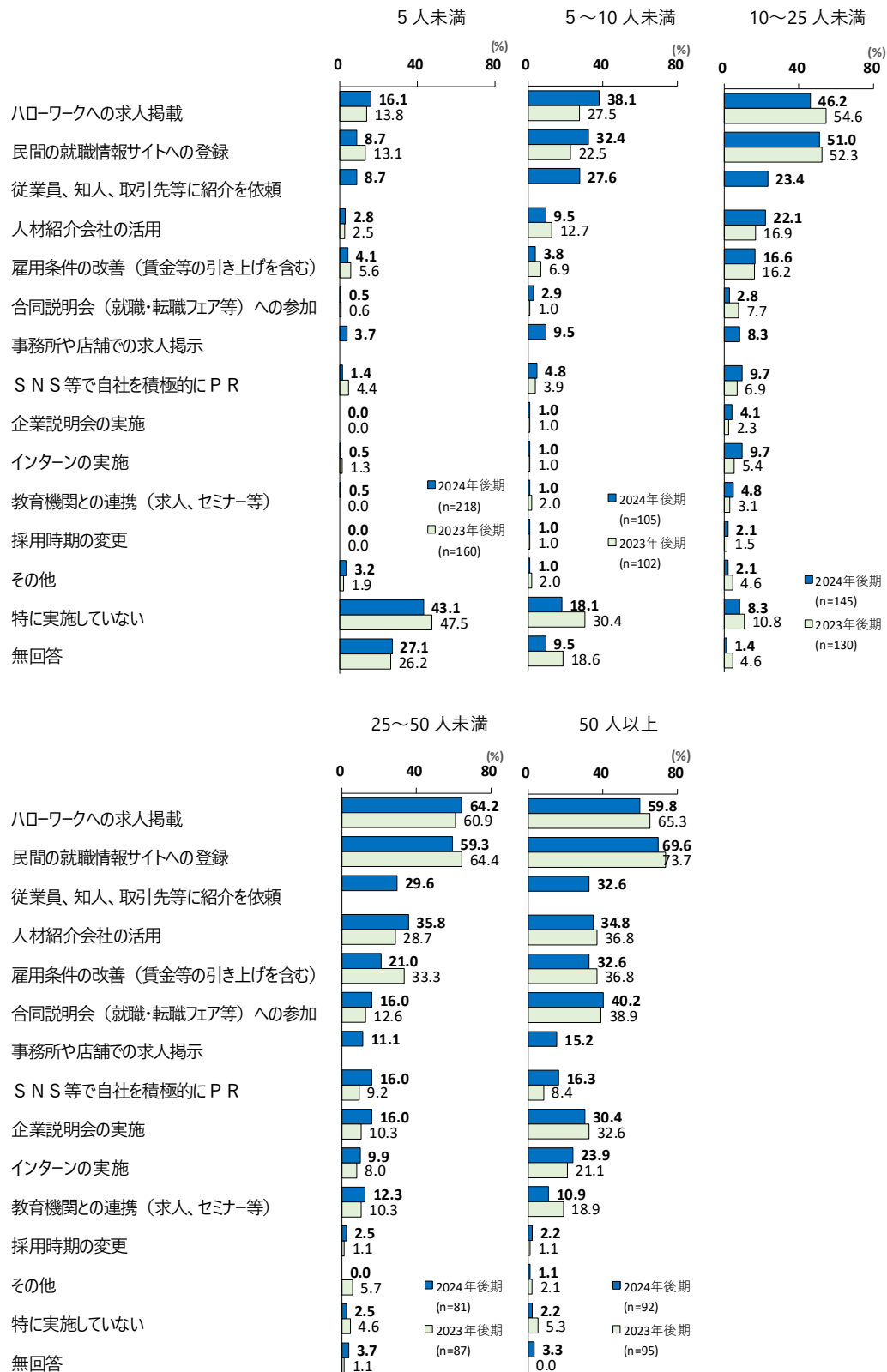
② 業種別

業種別にみると、「建設業」、「製造業」、「卸売業」は「ハローワークへの求人掲載」が、「小売業」「サービス業」は「民間の就職情報サイトへの登録」が、「飲食店」は「従業員、知人、取引先等に紹介を依頼」が、最も多かった。「不動産業」は「特に実施していない」が最も多かった。



③ 規模別

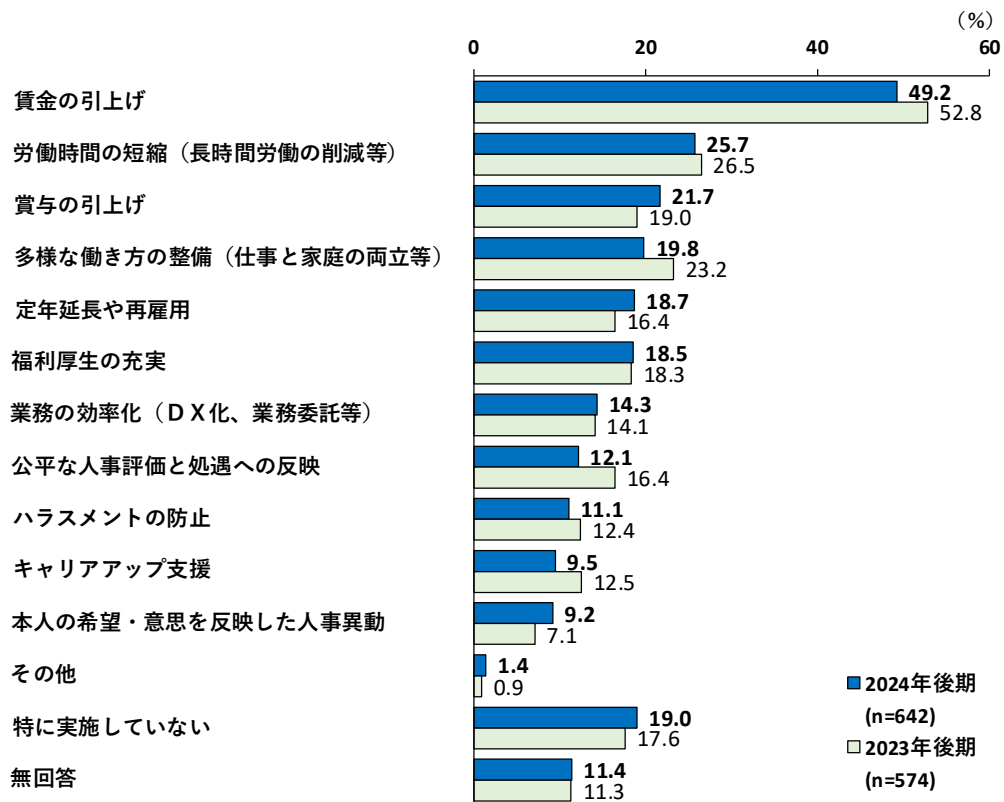
規模別にみると、「10～25 人未満」、「50 人以上」の規模は「民間の就職情報サイトへの登録」が最も多かった。「5～10 人未満」、「25～50 人未満」の規模は「ハローワークへの求人掲載」が最も多かった。「5 人未満」の規模は「特に実施していない」が最も多かった。



(8) 人材の確保・定着のため実施済み（予定）の対策について

① 全体

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」（49.2%）が最も多く、次いで「労働時間の短縮（長時間労働の削減等）」（25.7%）、「賞与の引上げ」（21.7%）が多かった。

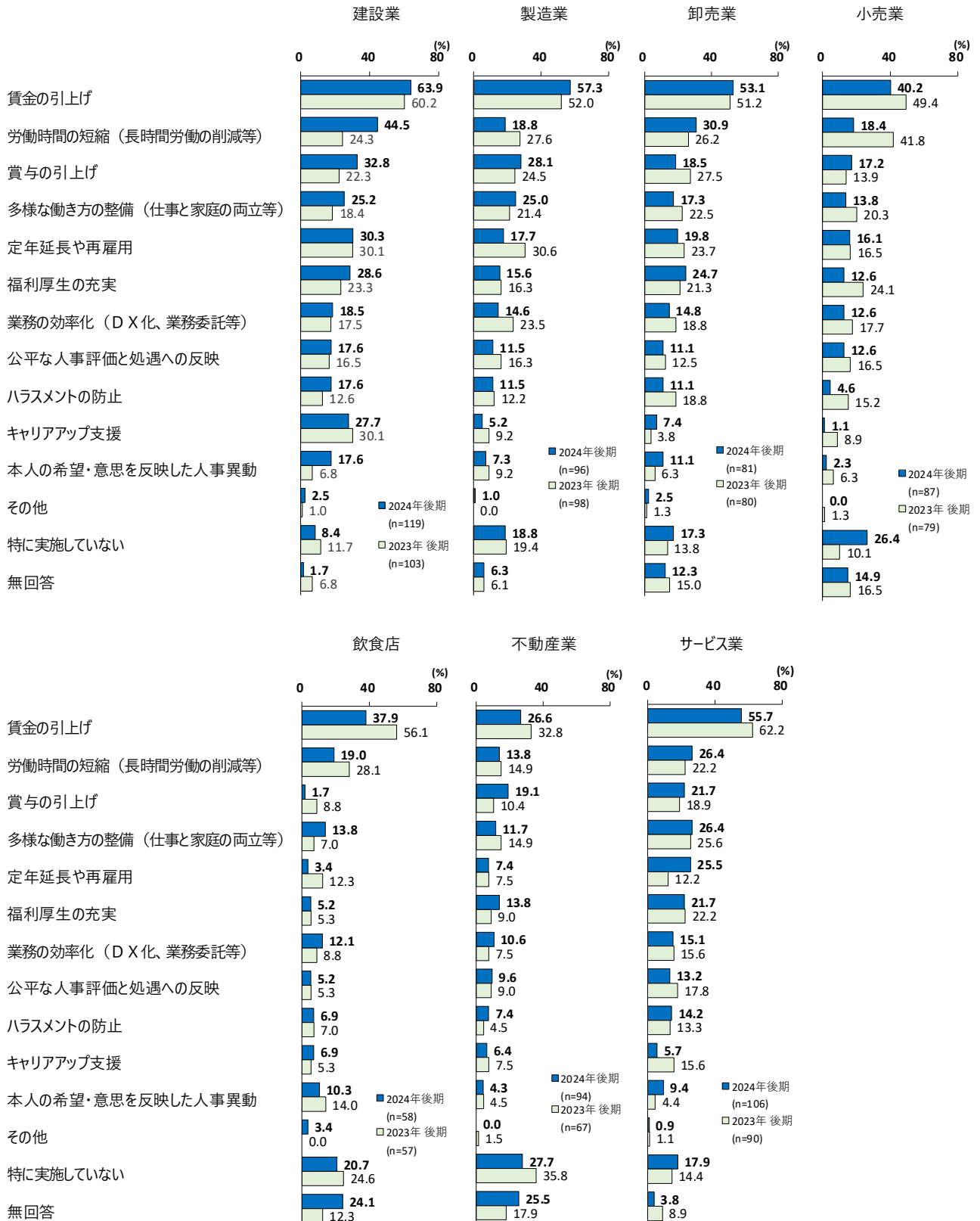


「その他」の主な回答内容

建設業	協力会社へアップグレード化教育。協力金、保険等の上乗せ他具体的に圧遇する手当などを支給 福利厚生の一部負担（義務以外でも）
製造業	休日数の増加
卸売業	副業可
飲食店	まかない食の充実
サービス業	休日の増加

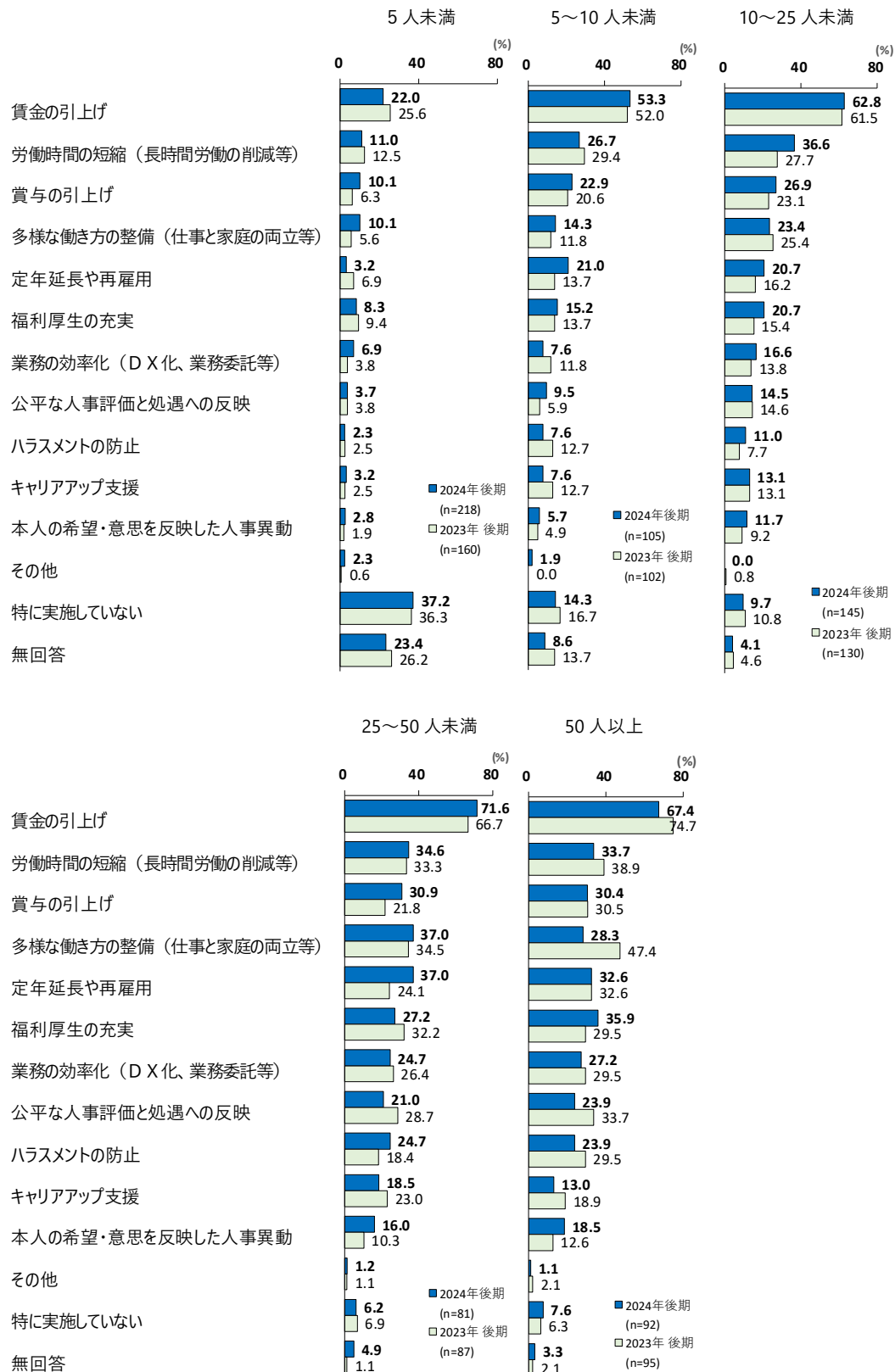
② 業種別

業種別にみると、「不動産業」は「特に実施していない」(27.7%)が、それ以外の業種は「賃金の引上げ」の割合が最も多かった。「賃金の引上げ」は「建設業」(63.9%)で最も多く、次いで「製造業」(57.3%)、「サービス業」(55.7%)が多かった。



③ 規模別

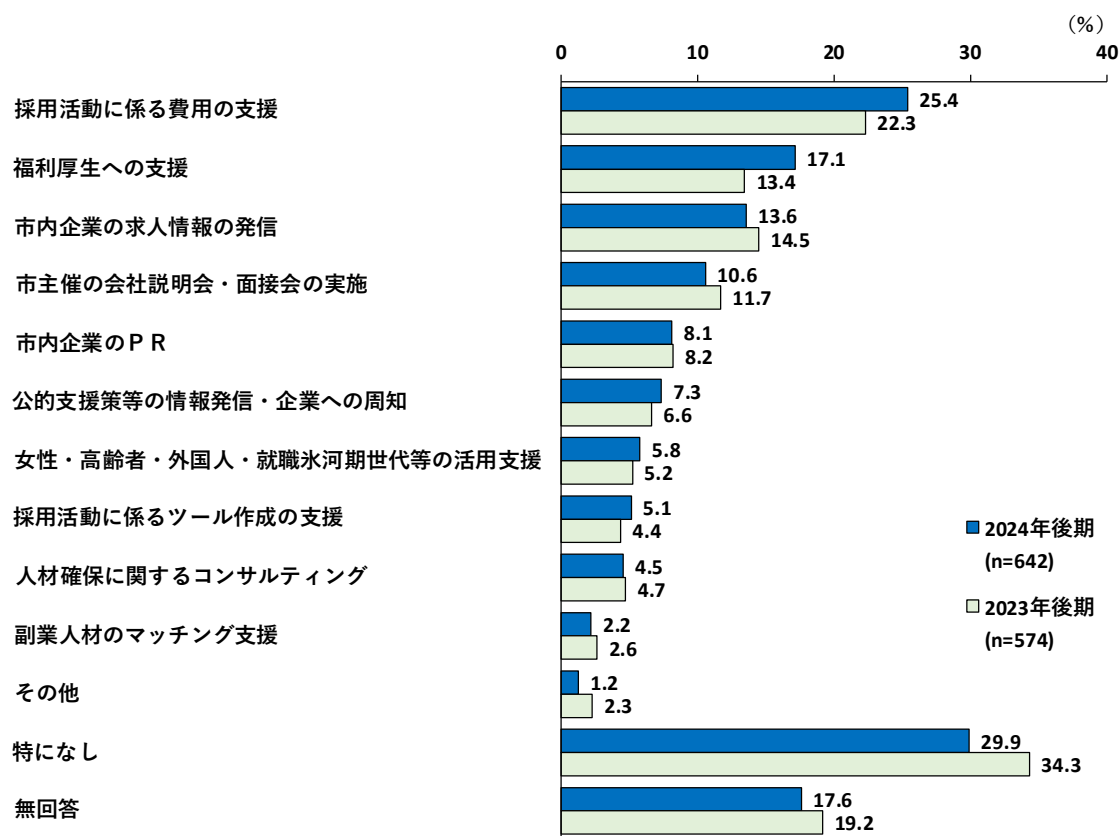
規模別にみると、「5人未満」の規模は「特に実施していない」(37.2%)が最も多く、それ以外の規模は「賃金の引上げ」の割合が最も多かった。「賃金の引上げ」は「25～50人未満」(71.6%)の規模で最も多く、次いで「50人以上」(67.4%)の規模で多かった。



(9) 人材確保に対し、期待する公的支援策について

① 全体

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」(29.9%)が最も多く、次いで「採用活動に係る費用の支援」(25.4%)、「福利厚生への支援」(17.1%)、「市内企業の求人情報の発信」(13.6%)が多かった。

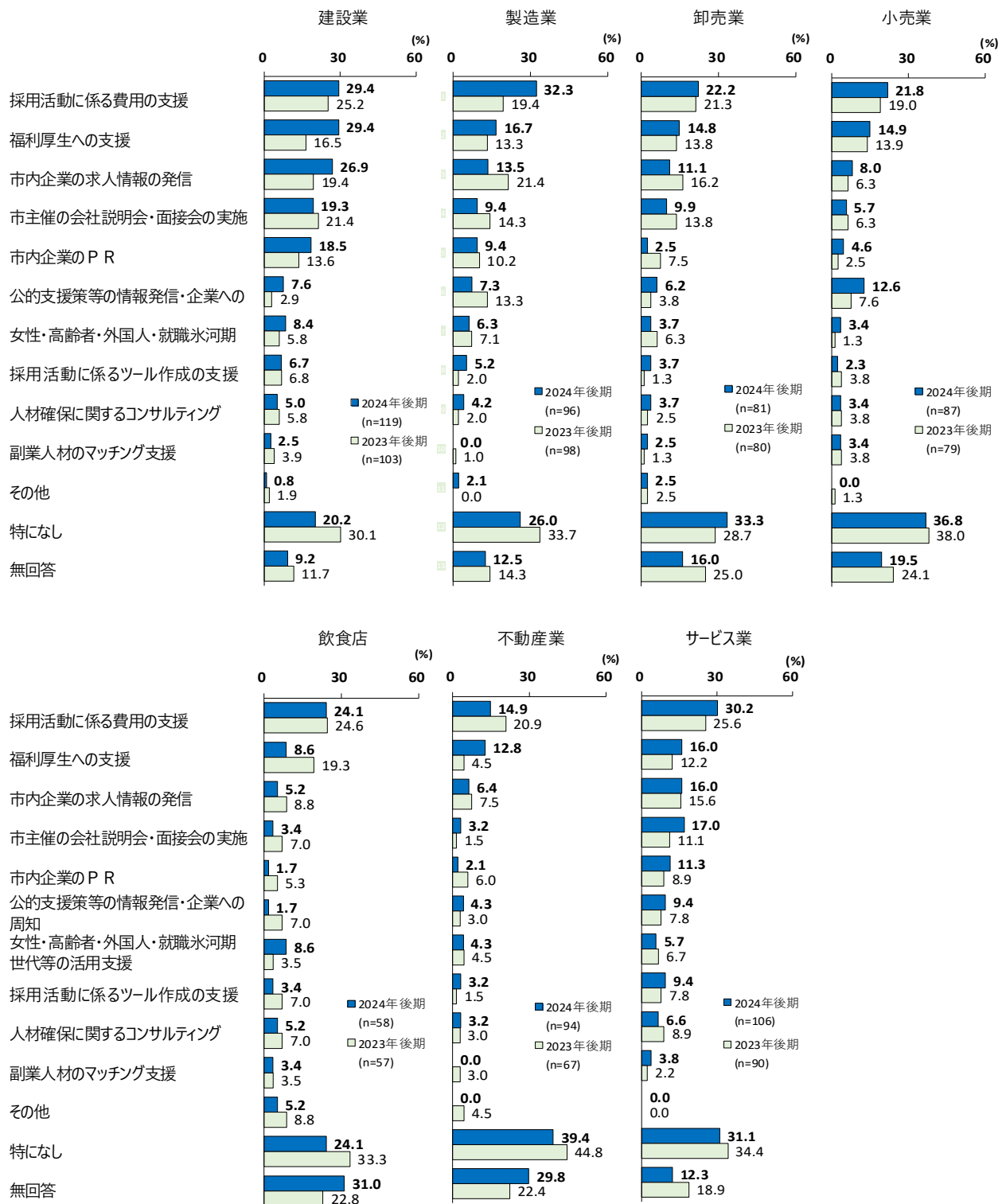


「その他」の主な回答内容

建設業	減税
卸売業	ハローワークからの紹介で面接の当日キャンセル、やる気のない者を紹介しないで下さい
飲食店	103万円の壁、社保加入条件の緩和と税額を低く

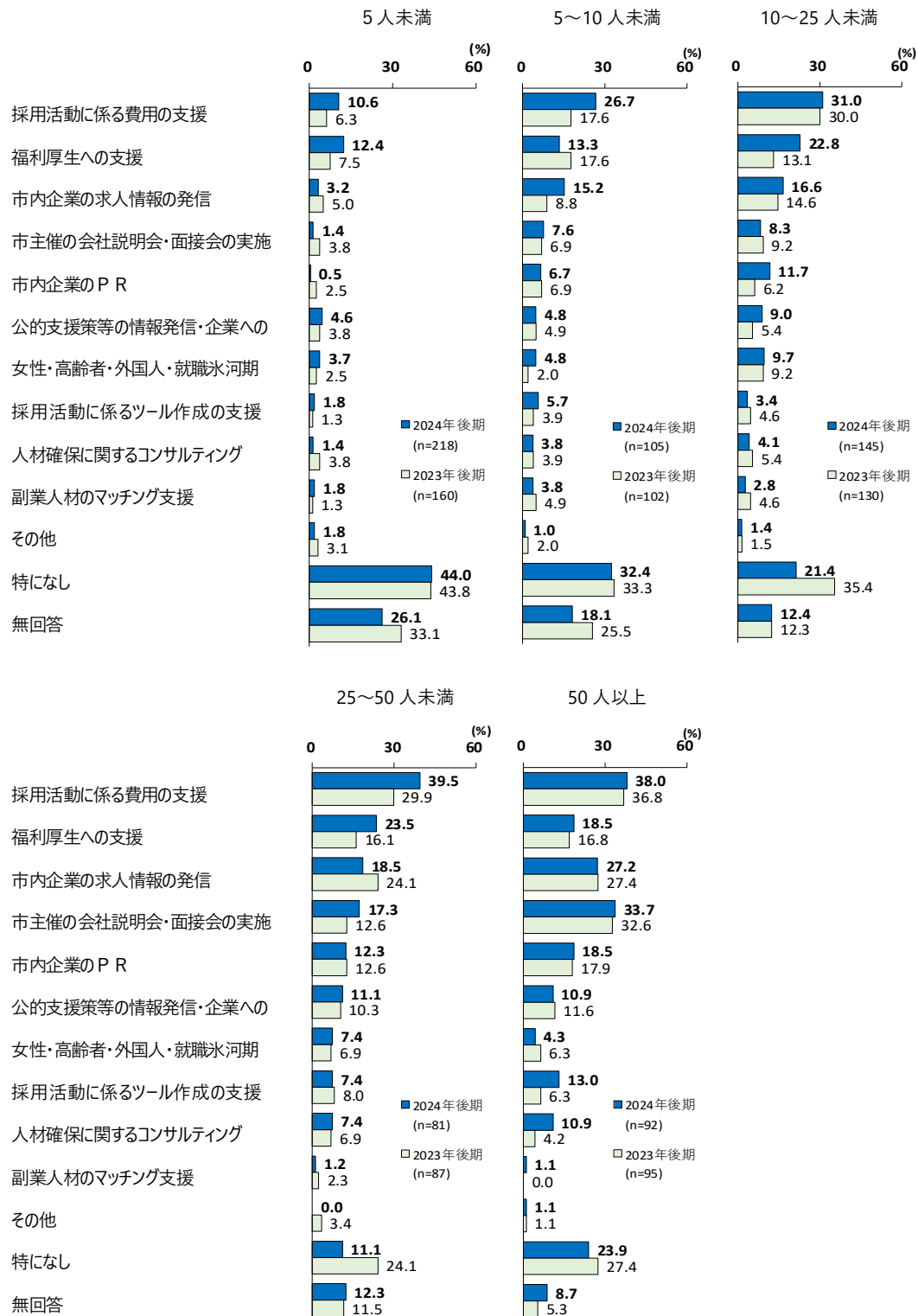
② 業種別

業種別にみると、「製造業」（32.3％）は「採用活動に係る費用の支援」が、建設業（29.4％）は「採用活動に係る費用の支援」「福利厚生への支援」が同じ割合で、「飲食店」（24.1％）は「採用活動に係る費用の支援」「特になし」が同じ割合で最も多く、それ以外の業種は「特になし」が最も多かった。「特になし」は「不動産業」（39.4％）で最も多く、次いで、「小売業」（36.8％）が多かった。



③ 規模別

規模別にみると、「5 人未満」、「5 ～10 人未満」の規模は「特になし」が最も多く、それ以外の規模は「採用活動に係る費用の支援」が多かった。「採用活動に係る費用の支援」は、「25～50 人未満」（39.5％）の規模で最も多く、次いで、「50 人以上」（38.0％）の規模が多かった。



VII 調査票

さいたま市地域経済動向調査報告書
— 2024年12月調査（2024年10～12月期） —
2025年2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
T E L 0 4 8 （ 8 2 9 ） 1 3 6 3 （ 直 通 ）
F A X 0 4 8 （ 8 2 9 ） 1 9 4 4

このさいたま市地域経済動向調査業務(2024年12月調査)の委託に要する経費は、165万円です。