

地域の経済動向に関するアンケート調査報告書

平成30年11月実施分

平成31年3月

さいたま商工会議所

【目次】

調査概要

(1) 調査目的	(P3)
(2) 調査対象	(P3)
(3) 調査方法	(P3)
(4) 回収方法	(P3)
(5) 回収状況	(P3)
(6) 配布先及び業種一覧	(P3)
(7) 回収分布（業種別×エリア別）	(P4)
(8) 回収率	(P4)

調査報告

1) 所在区について	(P5)
2) 業種について（売上割合がもっとも高いもの）	(P5)
3) 従業員数について（役員・家族従業員・パート・アルバイト除く）	(P6)
4) 経営者の年齢	(P6)
5) 景気について	(P7)
6) 直近1年間の売上規模について	(P7)
7) 昨年との売上高の比較について	(P8)
8) 売上等今後の見通しについて	(P9)
9) 昨年と比較した従業員数の増減について	(P9)
10) 現在の従業員数の過不足感について	(P10)
11) 従業員不足の対応策について	(P10)
12) 昨年と比較した顧客の動向について	(P11)
13) 顧客の種類について（法人、個人）	(P11)
14) 個人の利用層について	(P11)
15) 昨年と比較した仕入価格の動向について	(P11)
16) 昨年と比較した割合について	(P12)
17) 事業後継者について	(P13)
18) 事業承継の取組状況について	(P13)
19) 取り組んでいない理由について	(P13)
20) 現在認識している自社の強みについて	(P14)
21) 自社の経営課題について	(P14)
22) 自社の経営課題の内容について	(P15)

その他分析

1) 業種別景気分布について	(P16)
2) エリア別景気分布について	(P18)
3) 昨年との売上高の比較について(業種別)	(P19)
4) 昨年との売上高の比較について(エリア別)	(P21)
5) 今後の見通しについて(業種別)	(P22)
6) 今後の見通しについて(エリア別)	(P24)
7) 従業員数の増減と今後の見通しについて	(P25)
8) 従業員数の増減と昨年との売上高の比較について	(P26)
9) 経営者の年齢と事業後継者について	(P27)
10) 自社の経営課題について(業種別)	(P28)
11) 自社の経営課題について(エリア別)	(P29)
12) 昨年との売上高の比較について(法人または個人)	(P30)
13) 経営者の年齢と自社の強みについて	(P31)
【総評】	(P32)
【アンケート調査票】	(P33)

実施概要

(1) 調査目的

市内の小規模事業者が、自社の保有する人材や技術、ネットワークなどの知的資産（強み）を明確に認識し、その強みを活かし堅固な経営基盤を築き成長発展に繋げていくことにより、地域で雇用を創出・維持する等の、「事業の持続的発展」を確かなものとするために、地域内の経済動向を調査し、小規模事業者の経営判断の参考資料として役立てていただくことを目的とする。

(2) 調査対象

商工会議所にて保有する会員データのうち、業種、エリアに偏りが発生しないよう無作為に抽出した2,600社を対象とする。

(3) 調査方法

調査対象の2,600社の事業者に対して「地域の経済動向に関するアンケート調査票」を送付した。

(4) 回収方法

- ①送付した調査票に同封した返信用封筒による回収
- ②FAXによる回収

(5) 回収状況

発送：2,600社

回収：982社

回収率：37.8%

※有効回答数については、アンケート項目によって未回答（空欄）などのデータがあるため、他の結果と異なるケースがあります。

(6) 配布先及び業種一覧

	西区	北区	大宮区	見沼区	中央区	桜区	浦和区	南区	緑区	岩槻区	合計
製造業	25	21	17	24	22	31	15	37	24	105	321
卸売業	9	16	12	14	9	9	11	12	8	25	125
小売業	21	36	57	37	41	22	68	41	34	77	434
建設業	59	48	38	74	43	44	27	52	55	109	549
飲食業	5	12	36	8	11	7	38	14	7	18	156
理美容業	5	10	13	9	10	6	13	12	5	18	101
不動産業	6	14	31	13	15	9	25	19	12	13	157
サービス業	42	65	119	64	72	40	123	81	51	100	757
合計	172	222	323	243	223	168	320	268	196	465	2,600

(7) 回収分布（業種別×エリア別）

	西区	北区	大宮区	見沼区	中央区	桜区	浦和区	南区	緑区	岩槻区	合計
製造業	11	11	8	5	8	13	8	19	13	45	141
卸売業	2	7	6	10	2	6	4	9	8	11	65
小売業	7	14	16	9	14	8	31	14	6	36	155
建設業	21	15	15	16	17	20	14	17	20	44	199
飲食業	2	5	9	2	5	2	10	4	5	8	52
理美容業	2	1	2	5	3	1	4	4	2	4	28
不動産業	1	7	13	8	5	3	12	8	6	6	69
サービス業	11	23	39	24	21	12	43	35	22	43	273
合計	57	83	108	79	75	65	126	110	82	197	982

(8) 回収率

	西区	北区	大宮区	見沼区	中央区	桜区	浦和区	南区	緑区	岩槻区	合計
製造業	44.0%	52.4%	47.1%	20.8%	36.4%	41.9%	53.3%	51.4%	54.2%	42.9%	43.9%
卸売業	22.2%	43.8%	50.0%	71.4%	22.2%	66.7%	36.4%	75.0%	100.0%	44.0%	52.0%
小売業	33.3%	38.9%	28.1%	24.3%	34.1%	36.4%	45.6%	34.1%	17.6%	46.8%	35.7%
建設業	35.6%	31.3%	39.5%	21.6%	39.5%	45.5%	51.9%	32.7%	36.4%	40.4%	36.2%
飲食業	40.0%	41.7%	25.0%	25.0%	45.5%	28.6%	26.3%	28.6%	71.4%	44.4%	33.3%
理美容業	40.0%	10.0%	15.4%	55.6%	30.0%	16.7%	30.8%	33.3%	40.0%	22.2%	27.7%
不動産業	16.7%	50.0%	41.9%	61.5%	33.3%	33.3%	48.0%	42.1%	50.0%	46.2%	43.9%
サービス業	26.2%	35.4%	32.8%	37.5%	29.2%	30.0%	35.0%	43.2%	43.1%	43.0%	36.1%
合計	33.1%	37.4%	33.4%	32.5%	33.6%	38.7%	39.4%	41.0%	41.8%	42.4%	37.8%

全体的に送付対象から広い範囲でアンケートの回収をいただくことができましたが、回収が少なかった地区・業種もありました。

調査報告

I. 御社の情報についてお聞かせください。

1) 所在区について

	事業者数	割合
西区	57	5.8%
北区	83	8.5%
大宮区	108	11.0%
見沼区	79	8.0%
中央区	75	7.6%
桜区	65	6.6%
浦和区	126	12.8%
南区	110	11.2%
緑区	82	8.4%
岩槻区	197	20.1%
全体	982	100.0%

極端な偏りが発生しないように、対象事業者の所在地を選定した事もあり、市内全体からの回答を頂くことができました。配布数の多かった岩槻区、浦和区、南区、大宮区に関しては回答の割合が高くなる結果となりました。

2) 業種について（売上割合がもっとも高いもの）

	事業者数（括弧内は配布数）	割合
製造業	141 (321)	14.3%
卸売業	65 (125)	6.6%
小売業	155 (434)	15.8%
建設業	199 (549)	20.3%
飲食業	52 (156)	5.3%
理美容業	28 (101)	2.9%
不動産業	69 (157)	7.0%
サービス業	273 (757)	27.8%

配布数が少なかった卸売業、飲食業、理美容業、不動産業の回答割合が低い結果となりました。

3) 従業員数について（役員・家族従業員・パート・アルバイト除く）

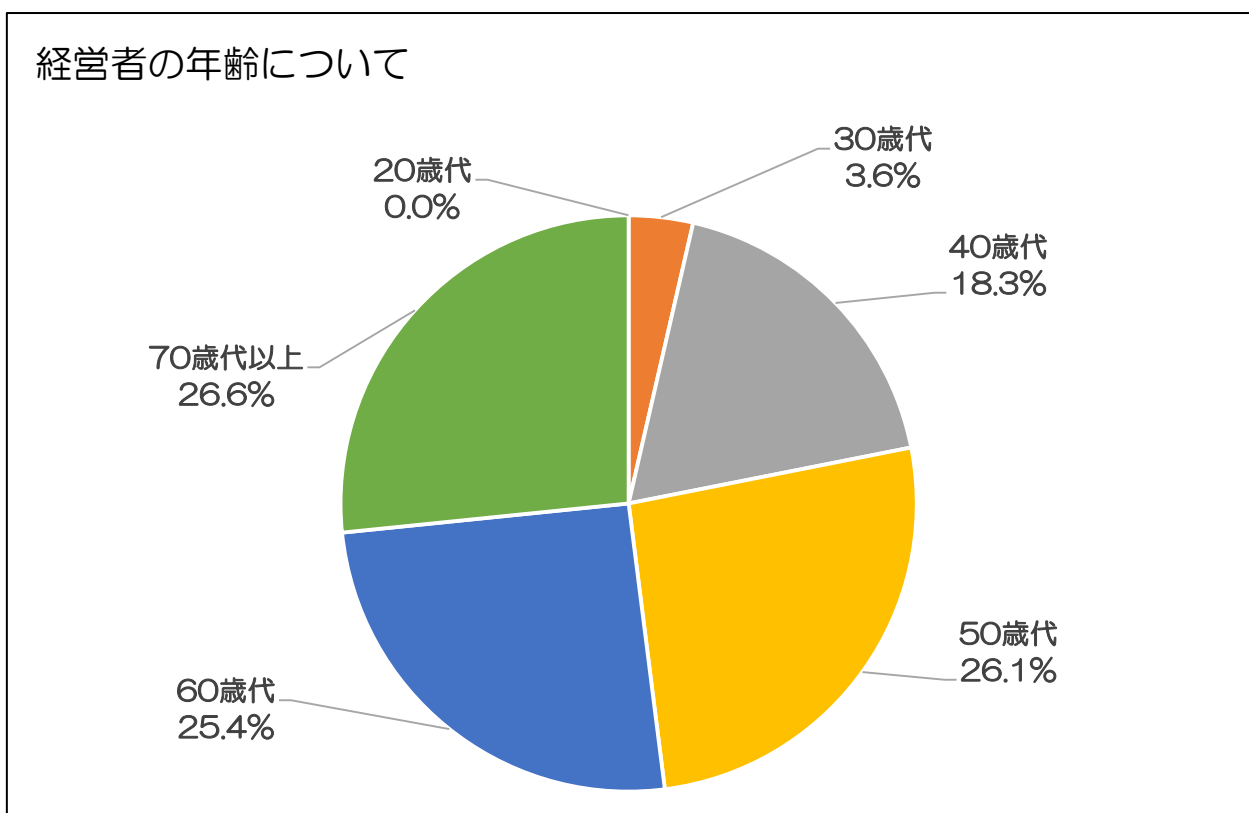
	事業者数	割合
0人	221	22.6%
1人～5人	445	45.5%
6人～10人	145	14.8%
11人～15人	62	6.3%
16人～20人	42	4.3%
21人以上	64	6.5%

従業員数が5名以下の事業所が68.1%と全体の7割近くとなっており、21名以上の事業者に関しては6.5%の結果となりました。

全体として、代表者個人もしくは役員のみにて事業をおこなっている事業者が多く、1人～5人の従業員にて事業を行っている事業者が半数近くを占めています。

4) 経営者の年齢

	事業者数	割合
20歳代	0	0.0%
30歳代	36	3.6%
40歳代	180	18.3%
50歳代	257	26.1%
60歳代	250	25.4%
70歳代以上	262	26.6%

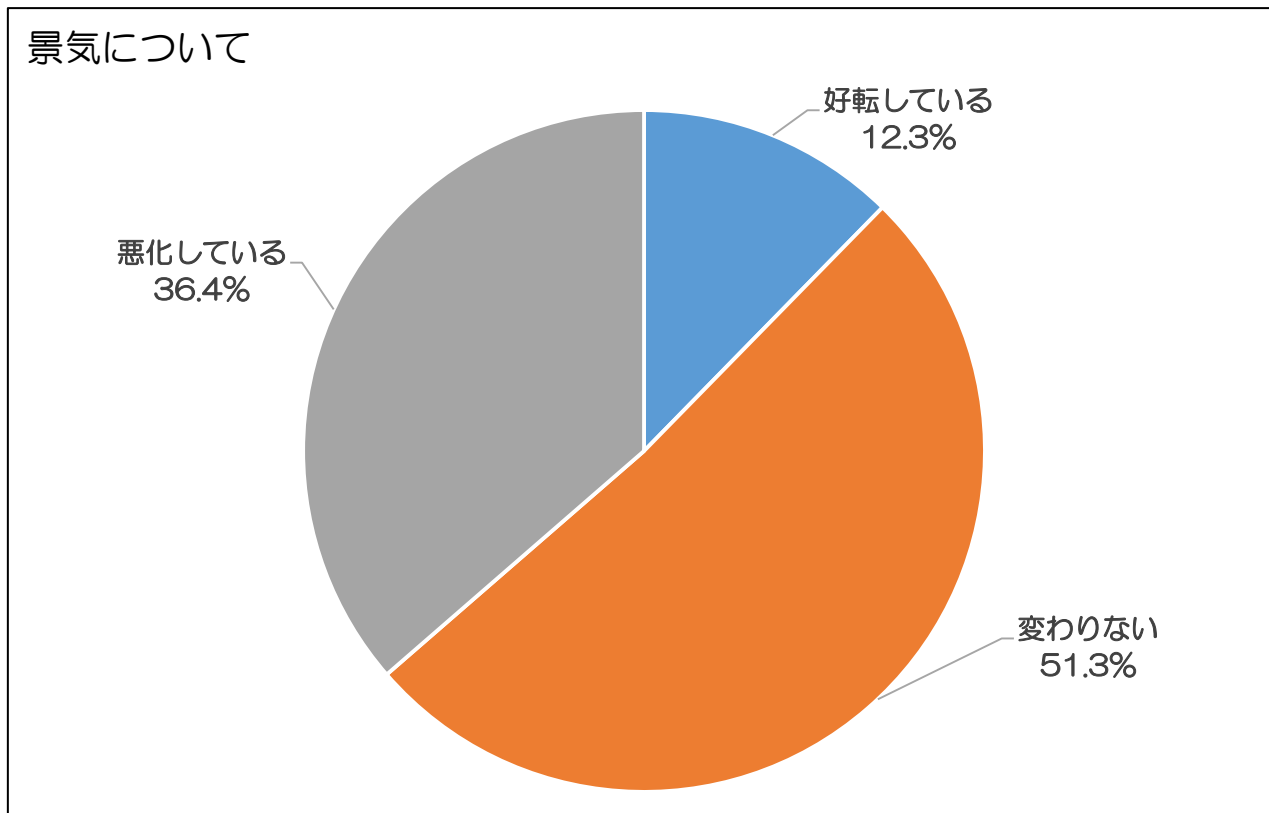


今回の調査では20歳代の経営者からの回答はゼロで30歳代からの経営者からの回答が3.6%と少なく、その他の年代では比較的均等な結果となりました。60歳代が25.4%、70歳代が26.6%と半数以上を占めており、事業の持続的発展に向けた円滑な事業承継や時代の変化に即した新たな事業展開の必要性が見て取れます。

Ⅱ. 御社の業況について、お聞かせください。

5) 景気について

	事業者数	割合
好転している	120	12.3%
変わらない	499	51.3%
悪化している	354	36.4%



景気に関しては、「変わらない」と回答した方が約半数の51.3%、「悪化している」と回答した方が36.4%と厳しい状況が続いています。前年同期と比較して「悪化している」と回答した割合が増加（前年31.9%）しています。前年、好転していると回答（13.0%）も減少しており、景況感が悪化していると言えます。

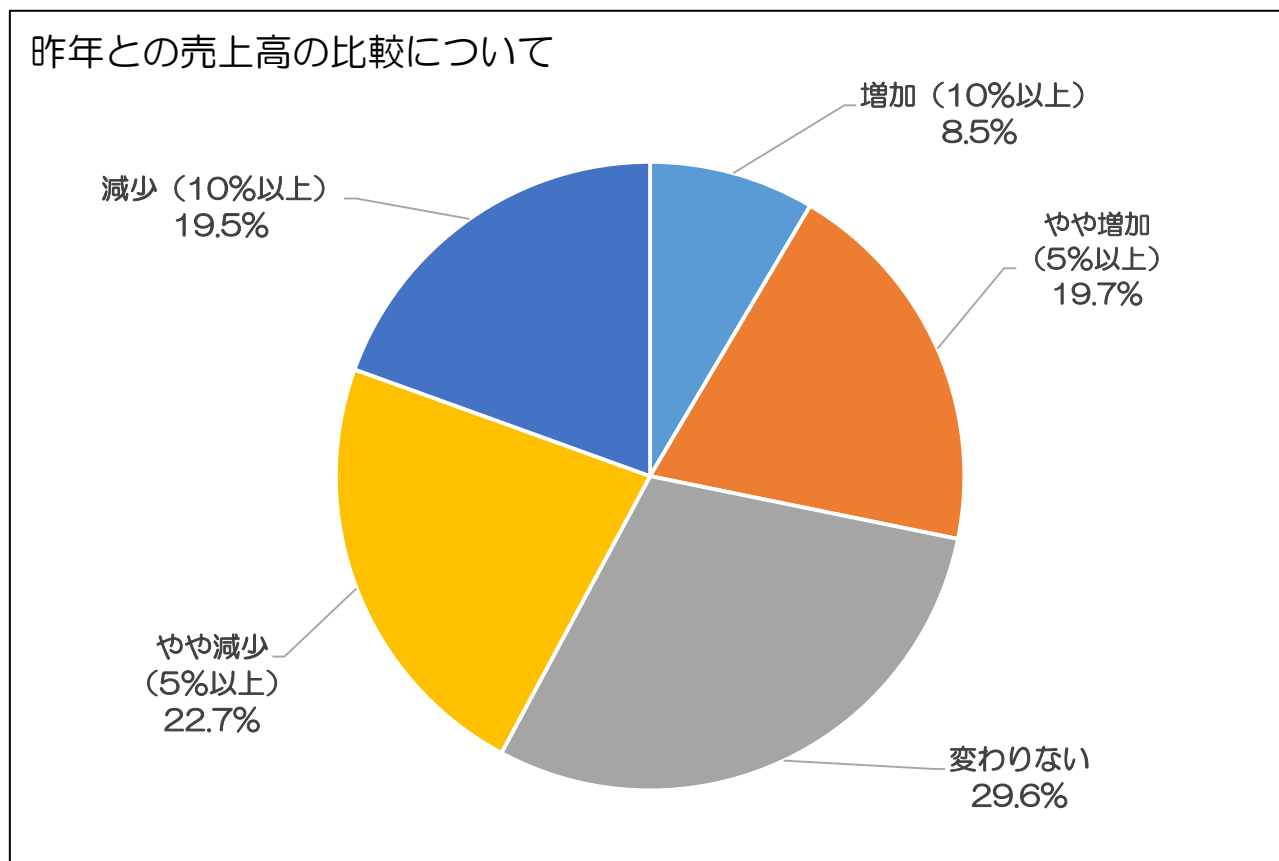
6) 直近1年間の売上規模について

	事業者数	割合
～500万円	74	7.6%
501万円～1,000万円	108	11.1%
1,001万円～5,000万円	311	31.8%
5,001万円～1億円	164	16.8%
1億円超	320	32.7%

売上規模5,000万円以下の割合が50.5%、5,001万円以上の割合が49.5%、そのうち32.7%の事業者が1億円超の割合となりました。

7) 昨年との売上高の比較について

	事業者数	割合
増加（10%以上）	83	8.5%
やや増加（5%以上）	192	19.7%
変わらない	289	29.6%
やや減少（5%以上）	221	22.7%
減少（10%以上）	190	19.5%



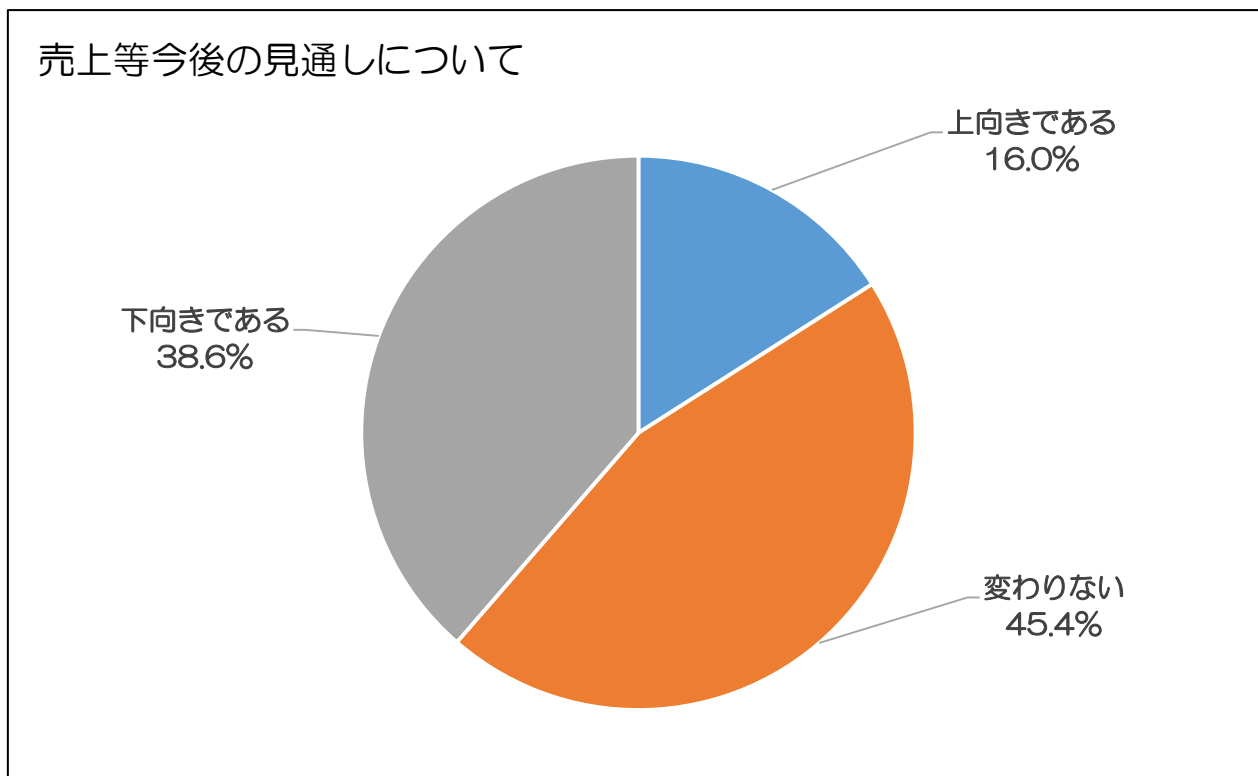
「変わらない」と回答した方が29.6%と最も多かった中、「増加（10%以上）」と「やや増加（5%以上）」を足した割合が28.2%となり、「変わらない」と回答した割合とほぼ同等になりました。

また、前年同期調査時をしてみると、「増加（10%以上）」が9.2%、「やや増加（5%以上）」が20.6%となっており、微減していることがわかります。

全体の3割近い事業者が、売上高が増加している結果から、景気が厳しい状況である中でも、上昇傾向が続いていると言えるでしょう。

8) 売上等今後の見通しについて

	事業者数	割合
上向きである	156	16.0%
変わらない	443	45.4%
下向きである	377	38.6%



今後の見通しについては、「上向きである」という回答が 16.0%と、5) の景気が「好転している」という回答の 12.3%を上回っています。一方「変わらない」が 45.4%であり、5) の「変わらない」の 51.3%を下回っています。また「下向き」であるという回答は 38.6%と、5) の「悪化している」との回答の 36.4%を上回っています。今後の見通しに関しては、明るい材料が発生している一方、懸念材料も一部あることが窺えます。

9) 昨年と比較した従業員数の増減について

	事業者数	割合
増加している	124	13.0%
変わらない	698	73.0%
減少している	134	14.0%

87.0%の事業者が「変わらない」、「減少している」と回答しているものの、前年同期との比較においては、雇用環境が厳しい中従業員数が増加している割合が 10.3%から 13.0%に増加しています。

10) 現在の従業員数の過不足感について

	事業者数	割合
過剰気味	36	3.8%
ちょうど良い	570	60.4%
不足気味	338	35.8%

従業員数の過不足感に関しては、35.8%の事業者が「不足気味」と回答しており、前年同期の39.8%と比較するとやや緩和しています。ただし、人手不足という状況は変わらず、仕事が増加しても雇用を増やす事が出来ず受注を断念したり、既存の従業員だけで経営している事業者が多いという状況が続いていることが読み取れます。

11) 10)にて「不足気味」選んだ方にお伺いします。対応策として実施している取り組みがありましたら以下よりお選びください（複数回答可）

	事業者数	割合
賃上げ等の労働条件改善による採用強化	123	24.5%
多様な人材（シニア等）活用	93	18.5%
業務プロセス改善や工夫	84	16.7%
従業員の多能工化・兼任化	72	14.3%
離職防止・定着の取組強化	62	12.4%
IT導入、設備投資による省力化	30	6.0%
その他	38	7.6%

対応策として、「賃上げ等の労働条件改善による採用強化」を実施している事業者が24.5%となっており、目に見える形での改善を図っています。ただし、賃上げなどは企業のコストアップにも繋がる懸念も残ります。「多様な人材（シニア等）活用」や「業務プロセス改善や工夫」についても、18.5%、16.7%となっており、なるべくコストをかけないで改善を目指す事業者も見受けられます。

Ⅲ. 御社の顧客・仕入先についてお聞かせください。

1 2) 昨年と比較した顧客の動向について

	事業者数	割合
増加している	166	17.0%
変わらない	506	51.9%
減少している	303	31.1%

「増加している」と回答している事業者が 17.0%でしたが、前年同時期（18.3%）と比較すると割合が減少しており、依然として厳しい現状が窺えます。

1 3) 顧客は法人と個人どちらが多いですか

	事業者数	割合
法人	564	57.6%
個人	415	42.4%

法人対個人の顧客割合は約6対4で、前年同時期同様法人向けの事業者が若干多い結果となりました。

1 4) 1 3) にて個人を選んだ方にお伺いします。利用層はどの世代ですか（複数回答可）

	男性	割合	女性	割合
20 歳代以下	79	4.8%	67	4.0%
30 歳代	145	8.7%	123	7.4%
40 歳代	200	12.0%	159	9.6%
50 歳代	216	13.0%	188	11.3%
60 歳代以上	236	14.2%	248	15.0%
合計	876	52.7%	785	47.3%

男女共に比較的年齢の高いお客様が利用していることがわかりました。また、男性が 52.7%、女性が 47.3%で、やや男性が多いという結果となりました。

1 5) 昨年と比較した仕入価格の動向について

	事業者数	割合
上昇している	471	49.3%
変わらない	404	42.3%
減少している	80	8.4%

「上昇している」との回答が 49.3%となり、前年同時期（48.2%）と比較して上昇していることから、引き続き厳しい状況が続いていることが窺えます。

16) 15) にて「上昇している」・「減少している」を選んだ方にお伺いします。昨年と比較した割合についてお聞かせください。

「上昇している」を選んだ方の割合

	事業者数	割合
5%未満	131	28.1%
5%～10%未満	259	55.5%
10%～15%未満	51	10.9%
15%～20%未満	16	3.4%
20%以上	10	2.1%

「5%未満」と「5%～10%未満」の回答が、83.6%となっています。

「減少している」を選んだ方の割合

	事業者数	割合
5%未満	12	16.5%
5%～10%未満	25	34.2%
10%～15%未満	20	27.4%
15%～20%未満	9	12.3%
20%以上	7	9.6%

「5%～10%未満」と「10%～15%未満」の回答が、61.6%となっています。

IV. 事業承継について

17) 事業後継者について

	事業者数	割合
いる	417	43.2%
いない	549	56.8%

後継者が「いない」と回答した事業者が56.8%と前年同時期の58.3%よりも減少しているものの、半数以上が後継者不足に問題を抱えています。

18) 事業承継（経営者の代替わり）の取組状況について

	事業者数	割合
完了している	75	7.8%
現在進行中	337	35.0%
取り組んでいない	551	57.2%

後継者が「いない」事業者の大半が、事業承継に関する取り組みがなされていないという結果でした。

19) 18) にて「取り組んでいない」を選んだ方にお伺いします。取り組んでいない理由についてお聞かせください。

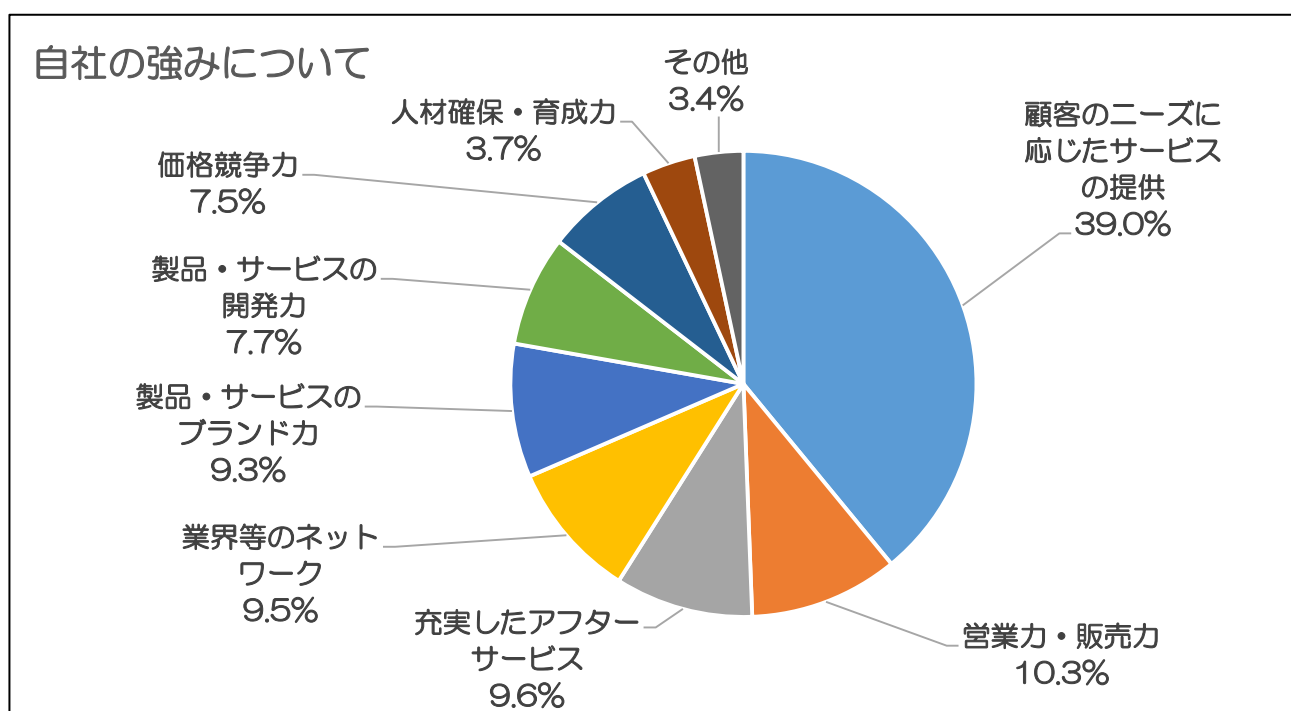
	事業者数	割合
自分が元気な間は必要ない	230	39.7%
後継者が決まらない	107	18.5%
後継者候補はいるが本人に継ぐ意思が無い	59	10.2%
何から着手して良いかわからない	44	7.6%
その他	139	24.0%

「自分が元気な間は必要ない」という回答が4割近くですが、4) 経営者の年齢では、60歳代以上の経営者の事業所が半数以上あり、早急な取り組みが課題と推察されます。

V. 御社が思っている強みや経営課題についてお聞かせください。

20) 現在認識している自社の強みについて（複数回答可）

	事業者数	割合
顧客のニーズに応じたサービスの提供	615	39.0%
営業力・販売力	163	10.3%
充実したアフターサービス	151	9.6%
業界等のネットワーク	150	9.5%
製品・サービスのブランド力	146	9.3%
製品・サービスの開発力	121	7.7%
価格競争力	118	7.5%
人材確保・育成力	58	3.7%
その他	53	3.4%



「顧客のニーズに応じたサービスの提供」が最も多く 39.0%で、次が「営業力・販売力」の 10.3%と差が開いています。残りの項目は、10%以下となっています。顧客ニーズを収集して自社製品・サービスに反映させていることが見て取れますが、その後の営業・販売・アフターフォローなど、お客様へのアプローチが課題だと思われます。

21) 自社の経営において課題はありますか。

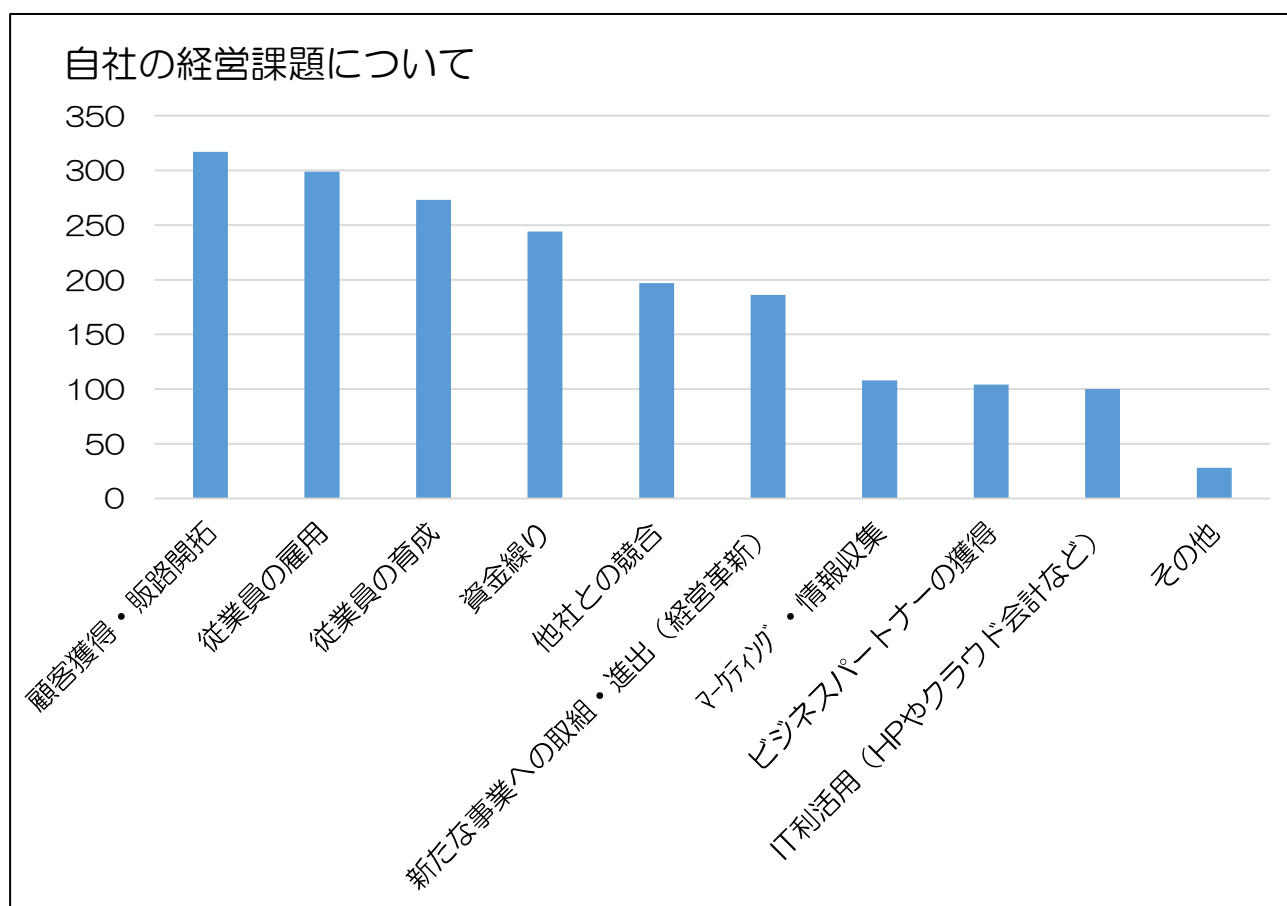
	事業者数	割合
有る	713	73.7%
無い	134	13.8%
分からない	121	12.5%

「無い」、「分からない」と回答した事業者が 26.3%あり、自社の現状や方向性が明確に見い出せず、苦慮している事業者がいることが推察されます。

22) 21) にて「有る」を選んだ方にお伺いします。

自社の経営課題は何ですか？（複数回答可）

	事業者数	割合
顧客獲得・販路開拓	317	17.1%
従業員の雇用	299	16.1%
従業員の育成	273	14.7%
資金繰り	244	13.2%
他社との競合	197	10.6%
新たな事業への取組・進出（経営革新）	186	10.0%
マーケティング・情報収集	108	5.8%
ビジネスパートナーの獲得	104	5.6%
IT利活用（HPやクラウド会計など）	100	5.4%
その他	28	1.5%



前年同時期と同様に、「顧客獲得・販路開拓」が課題であるという事業者が最も多くいました。「従業員の雇用」、「従業員の育成」を挙げる事業者も引き続き多く、重要な経営資源である「人」への関心への高まりが見て取れます。

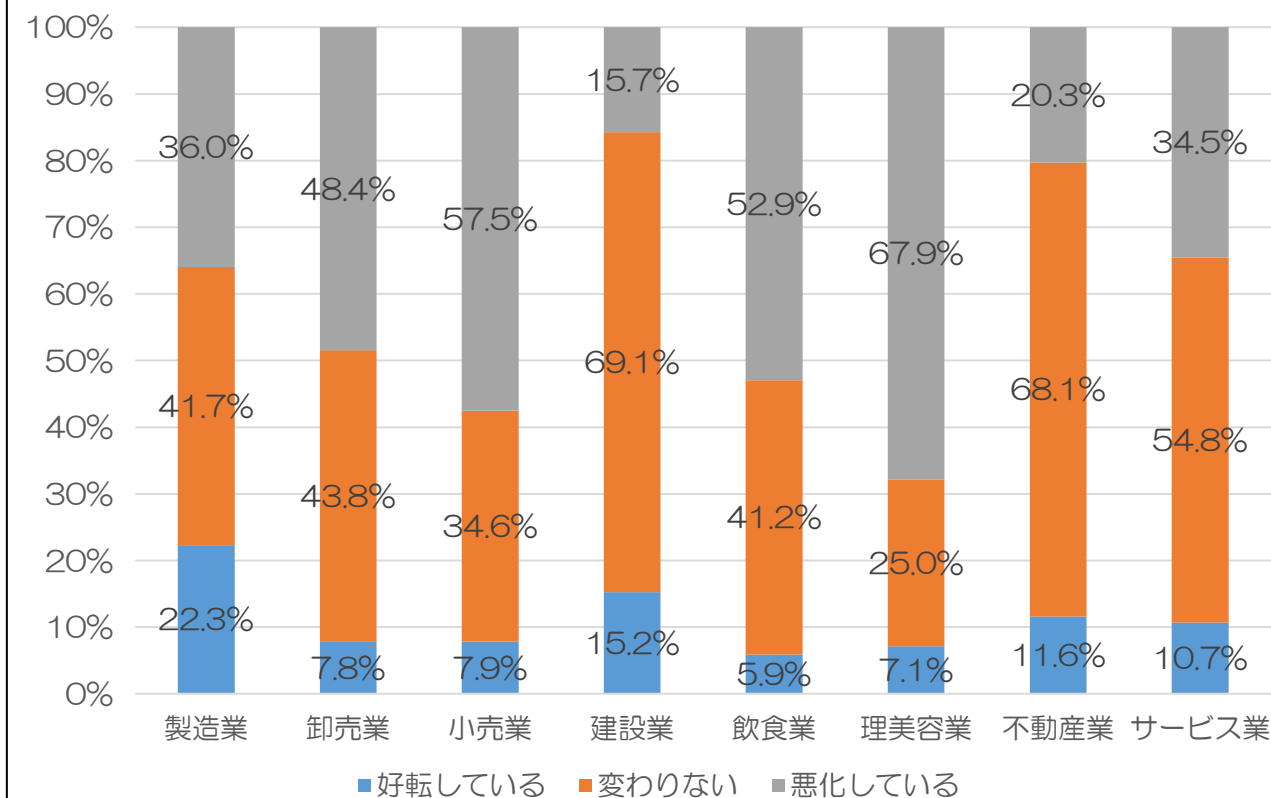
その他分析

1) 業種別景気分布について

	好転している	変わらない	悪化している
製造業	31	58	50
卸売業	5	28	31
小売業	12	53	88
建設業	30	136	31
飲食業	3	21	27
理美容業	2	7	19
不動産業	8	47	14
サービス業	29	149	94
全体	120	499	354

	好転している	変わらない	悪化している
製造業	22.3%	41.7%	36.0%
卸売業	7.8%	43.8%	48.4%
小売業	7.9%	34.6%	57.5%
建設業	15.2%	69.1%	15.7%
飲食業	5.9%	41.2%	52.9%
理美容業	7.1%	25.0%	67.9%
不動産業	11.6%	68.1%	20.3%
サービス業	10.7%	54.8%	34.5%
全体	12.3%	51.3%	36.4%

業種別景気分布



前年同時期と比較して、景気が「好転している」と回答した割合が高くなった業種は、製造業、小売業、理美容業の3業種となりました。特に製造業は前年同時期（10.4%）と比較すると倍以上になりました。一方、他の業種は、前年同時期と比較して減少する結果になりました。特に不動産業については、前年同時期の25.0%と比較して半分以下になり、「悪化している」との回答が増加しています。業種によって景気の捉え方が顕著に違うことが窺えます。

2) エリア別景気分布について

	好転している	変わらない	悪化している
西区	9	29	18
北区	10	45	27
大宮区	11	52	44
見沼区	12	38	28
中央区	4	45	25
桜区	12	36	16
浦和区	8	64	54
南区	21	52	35
緑区	11	47	24
岩槻区	22	91	83
全体	120	499	354

	好転している	変わらない	悪化している
西区	16.1%	51.8%	32.1%
北区	12.2%	54.9%	32.9%
大宮区	10.3%	48.6%	41.1%
見沼区	15.4%	48.7%	35.9%
中央区	5.4%	60.8%	33.8%
桜区	18.7%	56.3%	25.0%
浦和区	6.3%	50.8%	42.9%
南区	19.5%	48.1%	32.4%
緑区	13.4%	57.3%	29.3%
岩槻区	11.2%	46.4%	42.4%
	12.3%	51.3%	36.4%

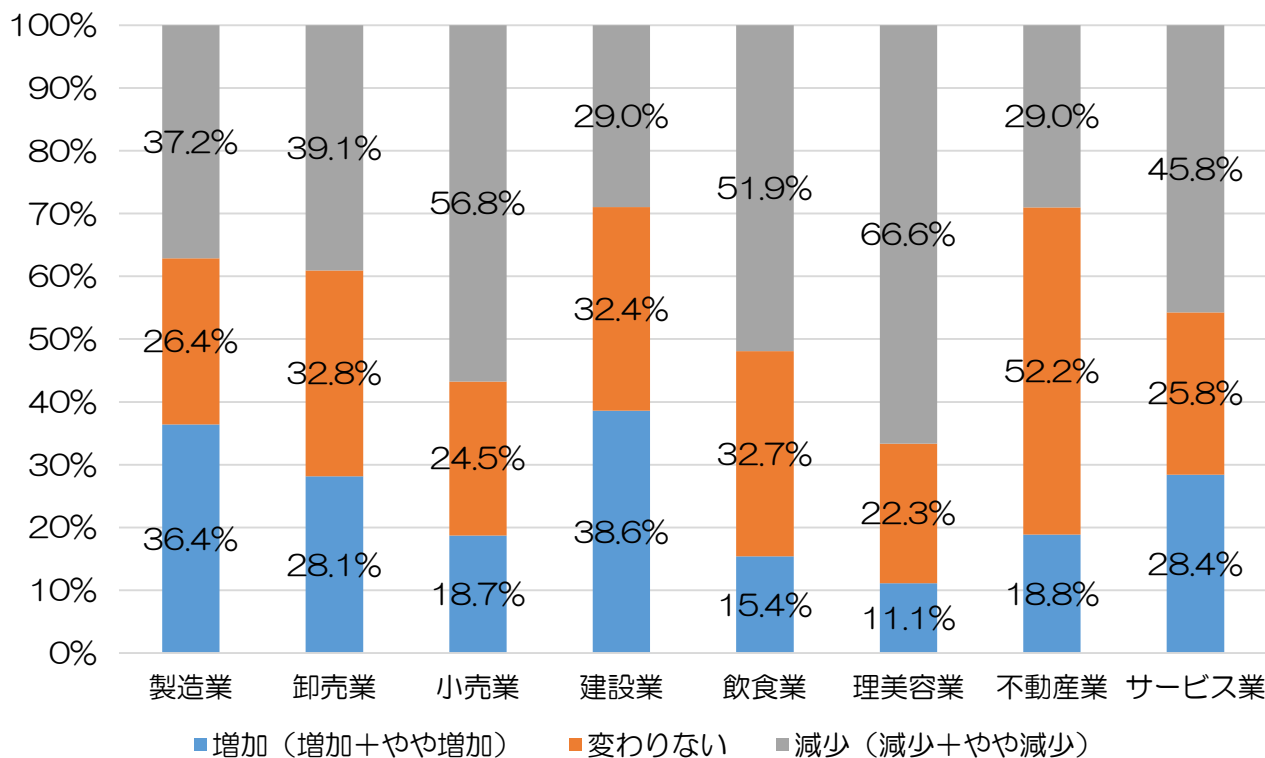
エリア別に景気感を集計したところ、全体として前年同期と比べて景気が悪化しているとの回答が増加しています。特に大宮区では、前年同期と比較して「好転している」との回答が大幅に減少し(26.0%⇒10.3%)、「悪化している」との回答が大幅に増えています。(26.0%⇒41.1%)

3) 昨年との売上高の比較について（業種別）

	増加 (10%以上)	やや増加 (5%以上)	変わらない	やや減少 (5%以上)	減少 (10%以上)
製造業	14	37	37	32	20
卸売業	5	13	21	10	15
小売業	6	23	38	44	44
建設業	26	50	64	34	23
飲食業	1	7	17	14	13
理美容業	0	3	6	9	9
不動産業	3	10	36	14	6
サービス業	28	49	70	64	60
全体	83	192	289	221	190

	増加 (10%以上)	やや増加 (5%以上)	変わらない	やや減少 (5%以上)	減少 (10%以上)
製造業	10.0%	26.4%	26.4%	22.9%	14.3%
卸売業	7.8%	20.3%	32.8%	15.6%	23.5%
小売業	3.9%	14.8%	24.5%	28.4%	28.4%
建設業	13.2%	25.4%	32.4%	17.3%	11.7%
飲食業	1.9%	13.5%	32.7%	26.9%	25.0%
理美容業	0.0%	11.1%	22.3%	33.3%	33.3%
不動産業	4.3%	14.5%	52.2%	20.3%	8.7%
サービス業	10.3%	18.1%	25.8%	23.6%	22.2%
全体	8.5%	19.7%	29.6%	22.7%	19.5%

昨年との売上高の比較について



「増加」・「やや増加」（10%以上、5%以上）の割合は全体の28.2%となっています。前年同時期では、29.8%で減少はしていますが、約1/3の事業者が前年度より増加していると回答しており、中でも建設業（38.6%）と製造業（36.4%）は業種の中でも増加している割合が高く好調が窺えます。そのような中、理美容業、飲食業については「増加」・「やや増加」と回答した割合が他の業種に比べて低く、苦戦が強いと想定されます。

4) 昨年との売上高の比較について（エリア別）

	増加 (10%以上)	やや増加 (5%以上)	変わらない	やや減少 (5%以上)	減少 (10%以上)
西区	3	13	21	14	6
北区	2	18	29	23	11
大宮区	12	24	23	23	26
見沼区	5	19	18	14	23
中央区	3	19	24	18	11
桜区	9	11	21	12	9
浦和区	13	12	37	34	28
南区	12	25	35	15	22
緑区	9	20	23	16	14
岩槻区	15	31	58	52	40
全体	83	192	289	221	190

	増加 (10%以上)	やや増加 (5%以上)	変わらない	やや減少 (5%以上)	減少 (10%以上)
西区	5.3%	22.8%	36.8%	24.6%	10.5%
北区	2.4%	21.7%	34.9%	27.7%	13.3%
大宮区	11.1%	22.2%	21.3%	21.3%	24.1%
見沼区	6.3%	24.1%	22.8%	17.7%	29.1%
中央区	4.0%	25.3%	32.0%	24.0%	14.7%
桜区	14.5%	17.7%	33.9%	19.4%	14.5%
浦和区	10.5%	9.7%	29.8%	27.4%	22.6%
南区	11.0%	22.9%	32.1%	13.8%	20.2%
緑区	11.0%	24.4%	28.0%	19.5%	17.1%
岩槻区	7.7%	15.8%	29.6%	26.5%	20.4%
全体	8.5%	19.7%	29.6%	22.7%	19.5%

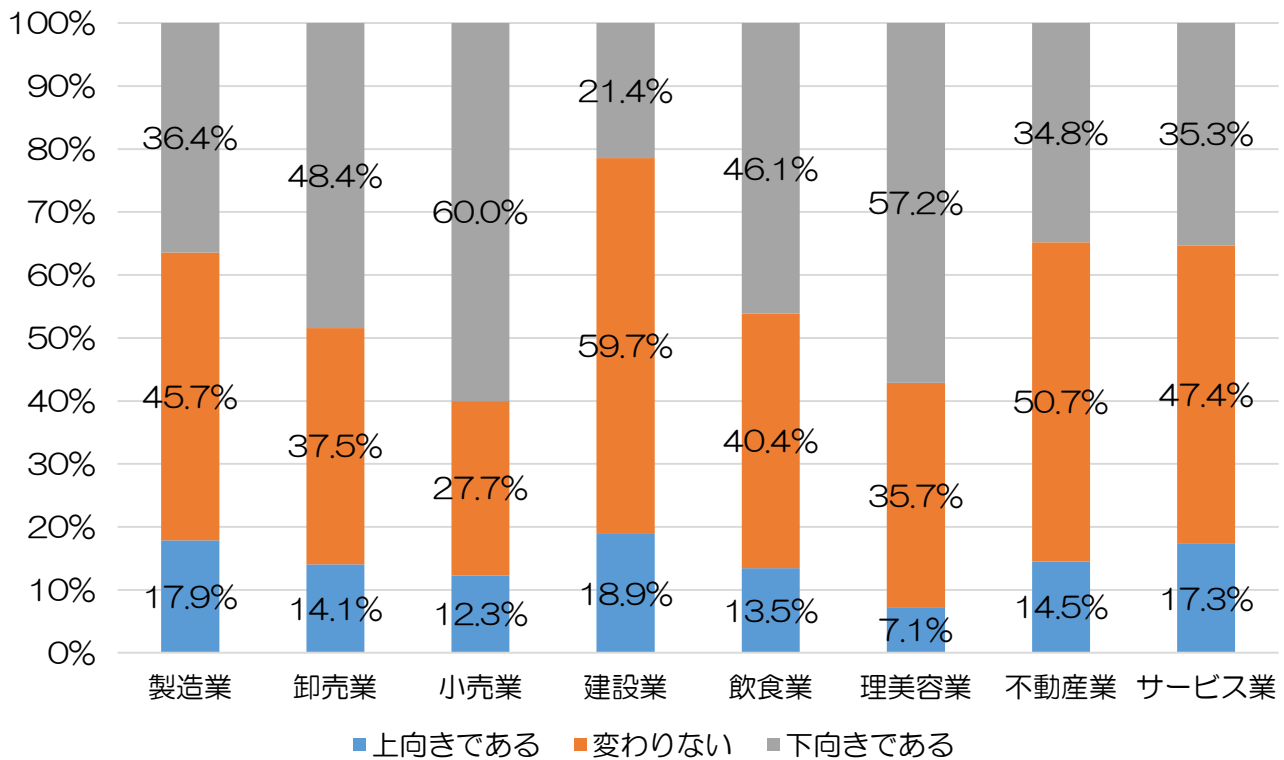
前年同時期の調査では「増加」、「やや増加」を加算した数値が30%以上の地域が5カ所（西区、大宮区、浦和区、南区、緑区）あり、今回の調査でも大宮区、見沼区、桜区、南区、緑区の5区は30%以上となりました。

5) 今後の見通しについて（業種別）

	上向きである	変わらない	下向きである
製造業	25	64	51
卸売業	9	24	31
小売業	19	43	93
建設業	37	117	42
飲食業	7	21	24
理美容業	2	10	16
不動産業	10	35	24
サービス業	47	129	96
全体	156	443	377

	上向きである	変わらない	下向きである
製造業	17.9%	45.7%	36.4%
卸売業	14.1%	37.5%	48.4%
小売業	12.3%	27.7%	60.0%
建設業	18.9%	59.7%	21.4%
飲食業	13.5%	40.4%	46.1%
理美容業	7.1%	35.7%	57.2%
不動産業	14.5%	50.7%	34.8%
サービス業	17.3%	47.4%	35.3%
全体	16.0%	45.4%	38.6%

今後の見通しについて（業種別）



今後の見通しについて、前年同時期と比較すると業種による違いが顕著になっています。製造業は、「上向きである」という回答が前年同時期（13.7%）と比較して増加しています。小売業についても前年同時期は6.7%でしたが、今回は12.3%になっています。

一方、「下向きである」と回答した割合については、卸売業が（29.4%⇒48.4%）、不動産業が（20.5%⇒34.8%）となっています。

6) 今後の見通しについて（エリア別）

	上向きである	変わらない	下向きである
西区	9	30	18
北区	10	39	34
大宮区	25	37	46
見沼区	15	33	31
中央区	10	40	25
桜区	15	34	16
浦和区	14	61	50
南区	18	50	42
緑区	10	41	30
岩槻区	30	78	85
全体	156	443	377

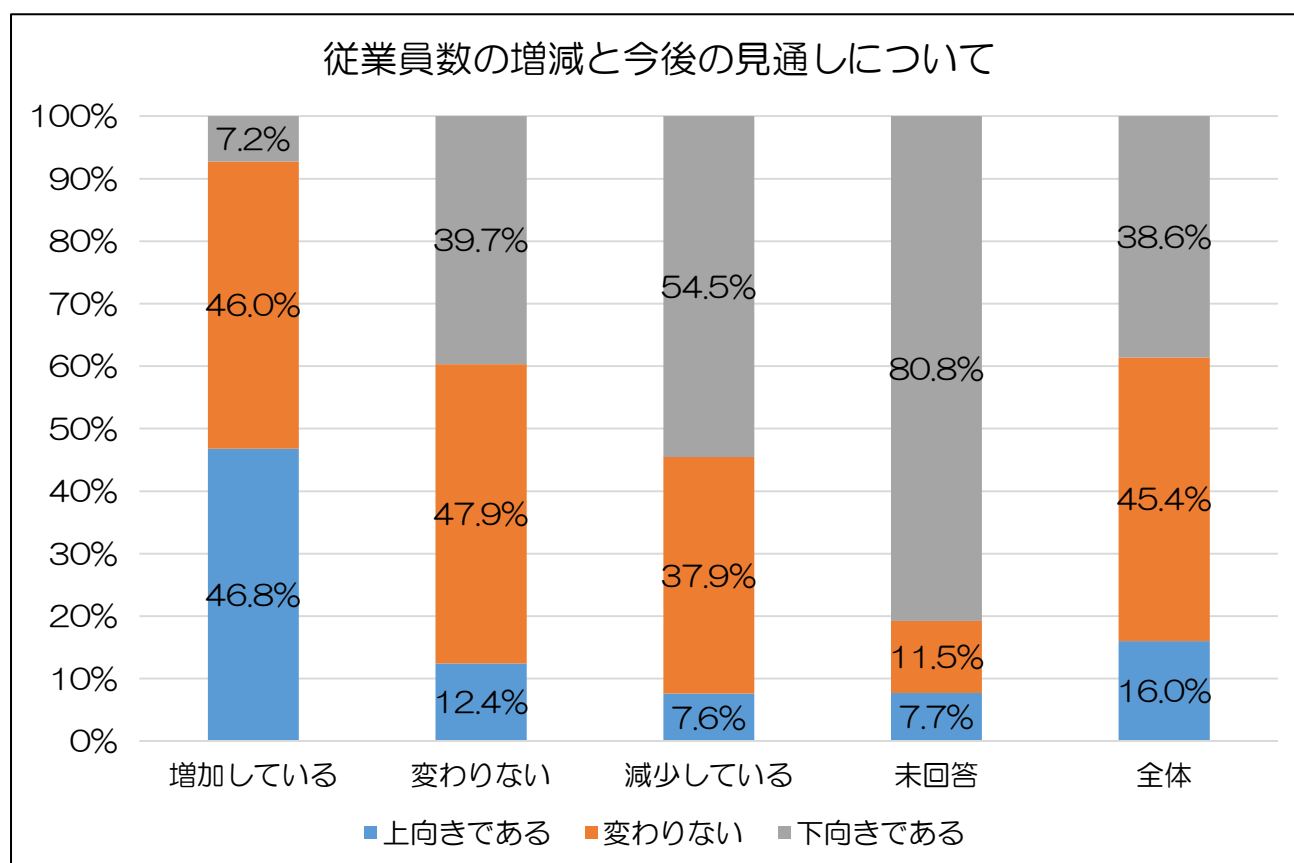
	上向きである	変わらない	下向きである
西区	15.8%	52.6%	31.6%
北区	12.0%	47.0%	41.0%
大宮区	23.1%	34.3%	42.6%
見沼区	19.0%	41.8%	39.2%
中央区	13.3%	53.4%	33.3%
桜区	23.1%	52.3%	24.6%
浦和区	11.2%	48.8%	40.0%
南区	16.4%	45.4%	38.2%
緑区	12.4%	50.6%	37.0%
岩槻区	15.6%	40.4%	44.0%
全体	16.0%	45.4%	38.6%

エリア別に見ると、桜区、南区、岩槻区などが前回調査時期と比較すると「上向きである」が増加しています。一方、北区、大宮区、中央区などは、前回調査時期よりも「下向きである」が増加しています。

7) 従業員数の増減と今後の見通しについて

	上向きである	変わらない	下向きである
増加している	58	57	9
変わらない	86	333	275
減少している	10	50	72
未回答	2	3	21
全体	156	443	377

	上向きである	変わらない	下向きである
増加している	46.8%	46.0%	7.2%
変わらない	12.4%	47.9%	39.7%
減少している	7.6%	37.9%	54.5%
未回答	7.7%	11.5%	80.8%
全体	16.0%	45.4%	38.6%



今後の見通しが「上向きである」と答えた事業者の約半数が「雇用が増加している」と答えています。人手不足の中でも、今後の見通しが明るい事業者に関しては、積極的に雇用を増やしている動きが窺えます。

8) 従業員数の増減と昨年との売上高の比較について

	増加 (10%以上)	やや増加 (5%以上)	変わらない	やや減少 (5%以上)	減少 (10%以上)
増加している	39	41	23	10	10
変わらない	43	128	232	163	127
減少している	1	21	31	40	40
未回答	0	2	3	8	13
全体	83	192	289	221	190

	増加 (10%以上)	やや増加 (5%以上)	変わらない	やや減少 (5%以上)	減少 (10%以上)
増加している	31.7%	33.4%	18.7%	8.1%	8.1%
変わらない	6.2%	18.5%	33.5%	23.5%	18.3%
減少している	0.7%	15.8%	23.3%	30.1%	30.1%
未回答	0.0%	7.7%	11.5%	30.8%	50.0%
全体	8.5%	19.7%	29.6%	22.7%	19.5%

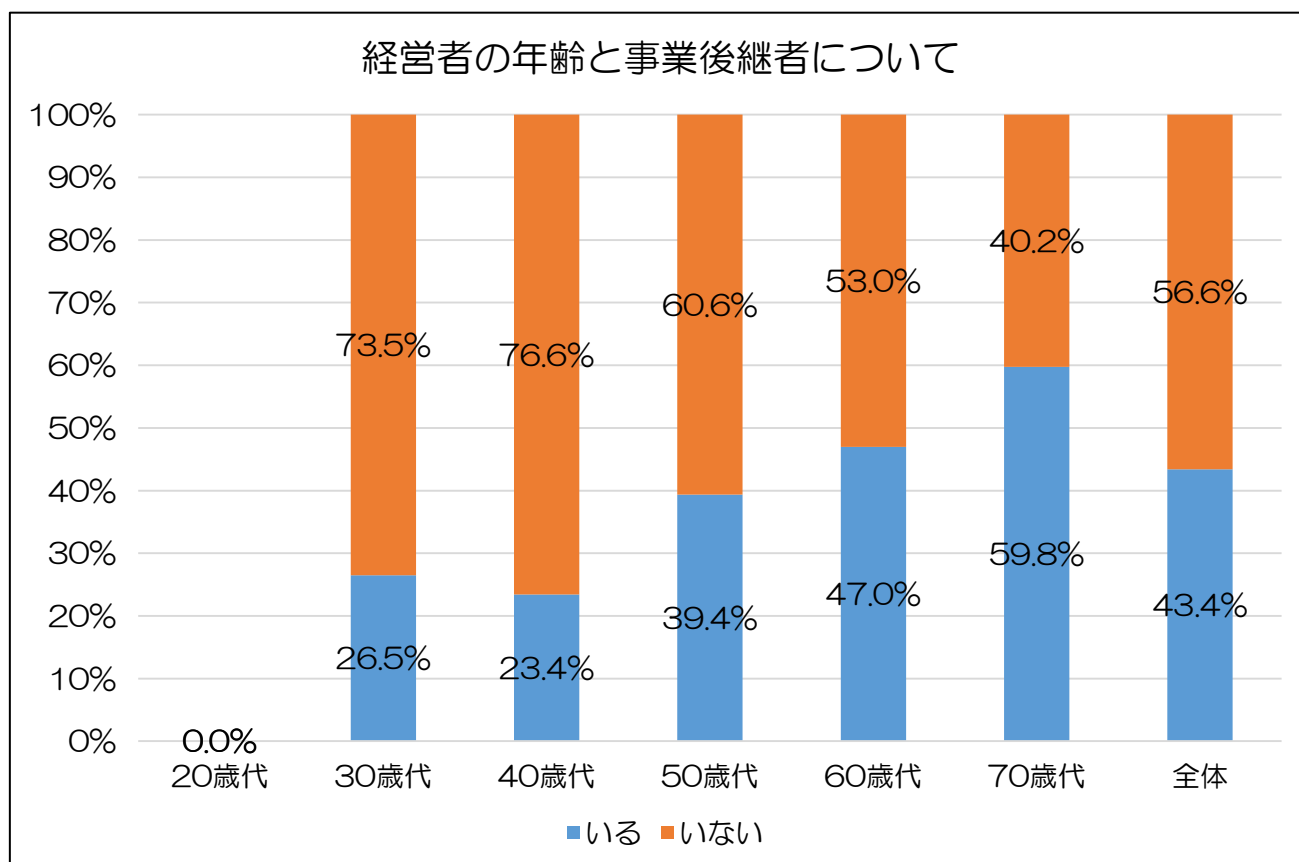
売上が「増加」と「やや増加」を合わせると28.2%の事業者が、従業員数が「増加している」と回答しており、積極的な姿勢が見てとれました。

しかしながら、前年同期と比較すると微減(29.8%⇒28.2%)の状況であることから、売上の増加が利益に結びついておらず、人材の採用に着手できていないことが想定されます。

9) 経営者の年齢と事業後継者について

	いる	いない
20歳代	0	0
30歳代	9	25
40歳代	41	134
50歳代	100	154
60歳代	117	132
70歳代	153	103
全体	420	548

	いる	いない
20歳代	0.0%	0.0%
30歳代	26.5%	73.5%
40歳代	23.4%	76.6%
50歳代	39.4%	60.6%
60歳代	47.0%	53.0%
70歳代	59.8%	40.2%
全体	43.4%	56.6%



全体の半数以上（56.6%）の事業者が後継者不在で、前回調査時期とほぼ変わらない結果となりました。50歳代では、60.6%、60歳代において53.0%の事業者が後継者不在となっており、依然として厳しい状況が続いていることから、早期の対応が求められていると言えます。

10) 自社の経営課題について（業種別）

	資金繰り	他社との競合	従業員の雇用	従業員の育成	顧客獲得・販路開拓	IT 利活用（HPやクラウド会計など）	マーケティング・情報収集	ビジネスパートナーの獲得	新たな事業への取組・進出（経営革新）	その他
製造業	29	21	37	35	46	8	9	13	23	3
卸売業	21	18	10	9	20	4	10	5	9	3
小売業	48	36	36	34	64	24	21	15	30	5
建設業	53	42	93	77	42	11	13	20	32	2
飲食業	18	9	13	12	16	6	9	5	7	3
理美容業	2	5	9	7	6	1	0	0	1	2
不動産業	10	14	10	13	17	11	11	5	19	1
サービス業	63	52	91	86	106	35	35	41	65	9
全体	244	197	299	273	317	100	108	104	186	28

	資金繰り	他社との競合	従業員の雇用	従業員の育成	顧客獲得・販路開拓	IT 利活用（HPやクラウド会計など）	マーケティング・情報収集	ビジネスパートナーの獲得	新たな事業への取組・進出（経営革新）	その他
製造業	13.0%	9.4%	16.5%	15.6%	20.5%	3.6%	4.0%	5.8%	10.3%	1.3%
卸売業	19.3%	16.5%	9.2%	8.2%	18.3%	3.7%	9.2%	4.6%	8.2%	2.8%
小売業	15.3%	11.5%	11.5%	10.9%	20.4%	7.7%	6.7%	4.8%	9.6%	1.6%
建設業	13.8%	10.9%	24.1%	20.0%	10.9%	2.9%	3.4%	5.2%	8.3%	0.5%
飲食業	18.4%	9.2%	13.3%	12.2%	16.3%	6.1%	9.2%	5.1%	7.1%	3.1%
理美容業	6.1%	15.2%	27.2%	21.2%	18.2%	3.0%	0.0%	0.0%	3.0%	6.1%
不動産業	9.0%	12.6%	9.0%	11.7%	15.3%	9.9%	9.9%	4.5%	17.2%	0.9%
サービス業	10.8%	8.9%	15.6%	14.8%	18.2%	6.0%	6.0%	7.0%	11.2%	1.5%
全体	13.2%	10.6%	16.1%	14.7%	17.1%	5.4%	5.8%	5.6%	10.0%	1.5%

※20%以上を青地で表示

前回の調査結果と同様に「顧客獲得・販路開拓」を第1の経営課題とする事業者が最も多い結果となりました。ただし、「従業員の雇用」や「従業員の育成」を課題として捉えている事業者も多く、「人」という経営資源に対する関心の深さが読み取れます。

業種別に見ると、製造業、小売業については「顧客獲得・販路開拓」と回答する割合が多く、建設業と理美容業では、「従業員の雇用」と「従業員の育成」が重点取り組み事項と考えられています。

11) 自社の経営課題について（エリア別）

	資金繰り	他社との競合	従業員の雇用	従業員の育成	顧客獲得・販路開拓	IT利活用（HPやクラウド会計など）	マーケティング・情報収集	ビジネスパートナーの獲得	新たな事業への取組・進出（経営革新）	その他
西区	15	4	19	18	15	4	6	6	8	2
北区	21	16	19	17	20	8	5	4	14	3
大宮区	25	20	35	39	40	19	21	19	29	4
見沼区	24	17	25	20	22	11	9	8	19	0
中央区	14	9	21	15	23	6	5	8	9	0
桜区	20	17	20	17	21	7	8	4	11	3
浦和区	35	30	45	42	47	21	22	11	23	5
南区	23	27	32	31	43	4	13	14	30	4
緑区	16	19	26	27	22	5	8	11	11	1
岩槻区	51	38	57	47	64	15	11	19	32	6
全体	244	197	299	273	317	100	108	104	186	28

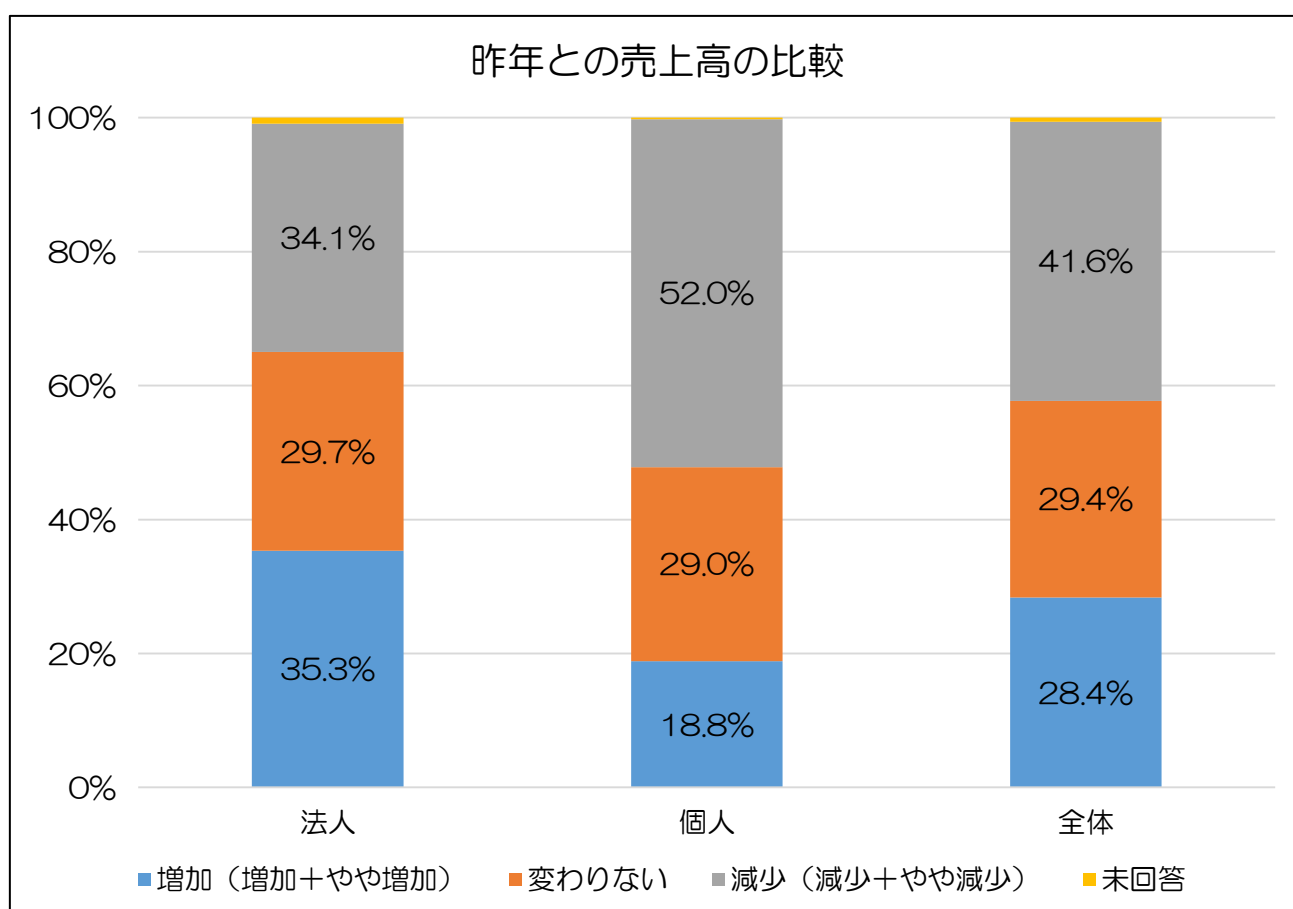
	資金繰り	他社との競合	従業員の雇用	従業員の育成	顧客獲得・販路開拓	IT利活用（HPやクラウド会計など）	マーケティング・情報収集	ビジネスパートナーの獲得	新たな事業への取組・進出（経営革新）	その他
西区	15.5%	4.1%	19.6%	18.5%	15.5%	4.1%	6.2%	6.2%	8.2%	2.1%
北区	16.5%	12.6%	15.0%	13.4%	15.7%	6.3%	3.9%	3.2%	11.0%	2.4%
大宮区	10.0%	8.0%	13.9%	15.5%	15.9%	7.6%	8.4%	7.6%	11.5%	1.6%
見沼区	15.5%	11.0%	16.1%	12.9%	14.2%	7.1%	5.8%	5.2%	12.2%	0.0%
中央区	12.7%	8.2%	19.1%	13.6%	20.9%	5.5%	4.5%	7.3%	8.2%	0.0%
桜区	15.6%	13.3%	15.6%	13.3%	16.4%	5.5%	6.3%	3.1%	8.6%	2.3%
浦和区	12.5%	10.7%	16.0%	14.9%	16.7%	7.5%	7.8%	3.9%	8.2%	1.8%
南区	10.4%	12.2%	14.5%	14.0%	19.5%	1.8%	5.9%	6.3%	13.6%	1.8%
緑区	11.0%	13.0%	17.8%	18.5%	15.1%	3.4%	5.5%	7.5%	7.5%	0.7%
岩槻区	15.0%	11.2%	16.8%	13.8%	18.8%	4.4%	3.2%	5.6%	9.4%	1.8%
全体	13.2%	10.6%	16.1%	14.7%	17.1%	5.4%	5.8%	5.6%	10.0%	1.5%

ほとんどのエリアに関して「顧客獲得・販路開拓」を課題としている事業者が多い結果となりましたが「従業員の雇用」と「従業員の育成」についても課題としている事業者が多いことがわかりました。特に西区は、「従業員の雇用」が高い結果になりました。

12) 昨年との売上高の比較について（法人または個人）

	増加 (10%以上)	やや増加 (5%以上)	変わらない	やや減少 (5%以上)	減少 (10%以上)	未回答
法人	65	134	167	104	88	5
個人	18	60	120	117	98	1
全体	83	194	287	221	186	6

	増加 (10%以上)	やや増加 (5%以上)	変わらない	やや減少 (5%以上)	減少 (10%以上)	未回答
法人	11.5%	23.8%	29.7%	18.5%	15.6%	0.9%
個人	4.3%	14.5%	29.0%	28.3%	23.7%	0.2%
全体	8.5%	19.9%	29.4%	22.6%	19.0%	0.6%



法人を顧客とした事業者の方が、個人を顧客とした事業者より、売上の増加の割合よりも高く表れています。法人の増加割合（10%以上と5%以上の合計）が35.3%に対し、個人の増加割合（10%以上と5%以上の合計）が18.8%でした。

13) 経営者の年齢と自社の強みについて

	顧客のニーズ に応じた サービスの 提供	製品・ サービスの 開発力	価格競争力	業界等の ネットワ ーク	製品・ サービスの ブランドカ	営業力・ 販売力	人材確保・ 育成力	充実した アフター サービス	その他
20歳代	0	0	0	0	0	0	0	0	0
30歳代	21	4	3	3	10	11	6	7	2
40歳代	117	25	24	29	34	39	12	32	4
50歳代	168	43	32	58	36	40	17	32	16
60歳代	165	31	26	32	30	35	13	40	9
70歳代	147	20	33	29	36	38	11	40	22
全体	618	123	118	151	146	163	59	151	53

	顧客のニーズ に応じた サービスの 提供	製品・ サービスの 開発力	価格競争力	業界等の ネットワ ーク	製品・ サービスの ブランドカ	営業力・ 販売力	人材確保・ 育成力	充実した アフター サービス	その他
20歳代	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
30歳代	31.3%	6.0%	4.5%	4.5%	14.9%	16.4%	9.0%	10.4%	3.0%
40歳代	37.0%	7.9%	7.6%	9.2%	10.8%	12.3%	3.8%	10.1%	1.3%
50歳代	38.0%	9.7%	7.2%	13.1%	8.2%	9.1%	3.9%	7.2%	3.6%
60歳代	43.3%	8.1%	6.8%	8.4%	7.9%	9.2%	3.4%	10.5%	2.4%
70歳代	39.1%	5.3%	8.8%	7.7%	9.6%	10.1%	2.9%	10.6%	5.9%
全体	39.1%	7.8%	7.5%	9.5%	9.2%	10.3%	3.7%	9.5%	3.4%

※各年代の1位データを青地、2位のデータを緑地で表示

全体的に、「顧客のニーズに応じたサービスの提供」を挙げている事業者が多く4割近くになっています。次に「営業力・販売力」となっています。ただし、その割合は1割程度であり、どの年代においても、「顧客ニーズに応じたサービスの提供」が事業を行っていくうえでの強みになっている事が見て取れます。顧客ニーズを汲み取った後の、お客様へのアプローチが今後の課題であると思われます。

【総評】

前年同期の調査結果に比べて、全体的に景気的好転が鈍化しているという傾向が見取れる結果となりました。景気については、前年同時期と比べ、「好転している」が微減（13.0%⇒12.3%）しており、「悪化している」との回答が増加（31.9%⇒36.4%）しています。

また、前年との売上高の比較については、「増加（10%以上）」と「やや増加（5%以上）」を合計した割合が減少（29.8%⇒28.2%）しており、「減少（10%以上）」と「やや減少（5%以上）」を合計した割合は増加（40.5%⇒42.2%）しています。

一方、従業員数の増減については、前年同時期と比べて、「増加している」が上昇（10.3%⇒13.0%）しており、「減少している」に関しては、下降（19.3%⇒14.0%）となりました。また、従業員数の過不足感については「不足気味」と回答した割合が減少（39.8%⇒35.8%）しました。採用環境が厳しい中で企業側の様々な工夫による積極的な雇用意欲が窺えました。

業種別に見ると、「好転している」との回答が製造業については前年同時期と比較して倍以上（10.4%⇒22.3%）となり、小売業については（2.9%⇒7.9%）になりましたが、建築業については（20.4%⇒15.2%）、不動産業については、（25.0%⇒11.6%）と減少しました。業種による景気の捉え方が顕著に窺える結果になりました。

エリア別の景気としては、見沼区、桜区、南区では「好転している」との回答割合が増加していますが、南区を除く各区では「悪化している」との回答が、前年同時期と比較して増加する結果となり、全体的に景気の踊り場に差し掛かっていることが推察されました。

事業者が抱える課題としては、前年と引き続き「顧客獲得・販路開拓」が最も多く、次いで「従業員の雇用」や「従業員の育成」、「資金繰り」、「他社との競合」の順となりました。「顧客獲得・販路開拓」は前年同時期と比較して割合が減少（22.7%⇒17.1%）したものの、最も多くの事業者が第一の経営課題としています。「従業員の雇用」については16.1%、「従業員の育成」は14.7%となり、重要な経営資源としての「人」への関心の高さが伝わります。

東京オリンピックを来年に控え、景気や売上が上昇していくものと思われる中で、現状としては楽観できる状況ではないことがわかりました。このような中で事業者が持続的発展を遂げていくためには、外部・内部環境の変化を的確に捉えて、「経営課題」を明確にしていくことが重要と考えられます。そのうえで、自社の経営資源を効果的に配分して成長を勝ち取る姿勢を強化していくことで、事業の持続的発展を図ることができます。

当所といたしましても、さいたま市内の小規模事業者の持続的発展に向け、引き続きより一層のサポート体制を構築してまいります。

地域の経済動向に関するアンケート調査票

以下の1)～22)についてお答えください。(記入又は該当するものに☐チェックを入れてください)

I. 御社の情報についてお聞かせください。

1) 御社の所在区について

- 西 区 北 区 大宮区 見沼区 中央区
桜 区 浦和区 南 区 緑 区 岩槻区

2) 業種について(売上割合がもっとも高いもの一つ)

- 製造業 卸売業 小売業 建設業 飲食業
理美容業 不動産業 サービス業 その他()

3) 従業員数について(役員・家族従業員・パート・アルバイト除く)

- 0人 1人～5人 6人～10人 11人～15人
16人～20人 21人以上

4) 経営者の年齢

- 20歳代 30歳代 40歳代 50歳代
60歳代 70歳代以上

II. 御社の業況について、お聞かせください(開業後間もない方は今後の予測をご記入ください)。

5) 景気について

- 好転している 変わらない 悪化している

6) 直近1年間の売上規模について

- 500万円未満 500万円～1,000万円未満
1,000万円～5,000万円未満 5,000万円～1億円未満
1億円以上

7) 昨年との売上高の比較について

- 増加(10%以上) やや増加(5%以上) 変わらない
やや減少(5%以上) 減少(10%以上)

8) 売上等今後の見通しについて

- 上向きである 変わらない 下向きである

9) 昨年と比較した従業員数の増減について

- 増加している 変わらない 減少している

10) 現在の従業員数の過不足感について

- 過剰気味 ちょうど良い 不足気味

11) 10)にて「不足気味」を選んだ方にお伺いします。対応策として実施している取組がありましたら以下よりお選びください(複数回答可)。

- 賃上げ等の労働条件改善による採用強化 業務プロセス改善や工夫
多様な人材(シニア等)活用 従業員の多能工化・兼任化 離職防止・定着の取組強化
IT導入、設備投資による省力化 その他()

Ⅲ. 御社の顧客・仕入先についてお聞かせください。

- 12) 昨年と比較した顧客の動向について
増加している 変わらない 減少している
- 13) 顧客は法人と個人どちらが多いですか。
法人 個人
- 14) 13) にて個人を選んだ方にお伺いします。利用層はどの世代ですか（複数回答可）。
20歳代以下男性 30歳代男性 40歳代男性 50歳代男性 60歳代以上男性
20歳代以下女性 30歳代女性 40歳代女性 50歳代女性 60歳代以上女性
- 15) 昨年と比較した仕入価格の動向について
上昇している 変わらない 減少している
- 16) 15) にて「上昇している」・「減少している」を選んだ方にお伺いします。昨年と比較した割合についてお聞かせください。
5%未満 5%～10%未満 10%～15%未満
15%～20%未満 20%以上

Ⅳ. 事業承継（後継者対策）の取組等についてお聞かせください。

- 17) 事業後継者について
いる いない
- 18) 事業承継（経営者の代替わり）の取組状況について
完了している 現在進行中 取り組んでいない
- 19) 18) にて「取り組んでいない」を選んだ方にお伺いします。取り組んでいない理由についてお聞かせください。
自分が元気な間は必要ない 後継者が決まらない 何から着手して良いかわからない
後継者候補はいるが本人に継ぐ意思が無い その他（ ）

Ⅴ. 御社が思っている強みや経営課題についてお聞かせください。

- 20) 現在認識している自社の強み（複数回答可）
顧客のニーズに応じたサービスの提供 製品・サービスの開発力 価格競争力
業界等のネットワーク 製品・サービスのブランド力 営業力・販売力
人材確保・育成力 充実したアフターサービス その他（ ）
- 21) 自社の経営において課題はありますか。
有る 無い 分からない
- 22) 21) にて「有る」を選んだ方にお伺いします。自社の経営課題は何ですか（複数回答可）。
資金繰り 他社との競合 従業員の雇用 従業員の育成
顧客獲得・販路開拓 IT利活用（HPやクラウド会計など） マーケティング・情報収集
ビジネスパートナーの獲得 新たな事業への取組・進出（経営革新）
その他（ ）

アンケートの内容は以上です。ご協力ありがとうございました。

本アンケート用紙につきましては、同封の返信用封筒をご利用いただくか、ファクシミリにて

FAX：048-643-2720に**12月21日（金）**までにご返信
くださいますようお願いいたします。