

さいたま商工会議所 「地域の経済動向に関するアンケート調査」の結果から見る 平成28年度～令和元年度の動向について

実施概要

調査目的：さいたま市内の企業に対し、現在の課題や動向、ニーズ等を調査し、それらを把握することで、現在事業を行っている方やこれから事業を始めようとする方等に対する支援の基礎資料とすることを目的に年2回実施（※平成30年度からは年1回）。

実施時期等：平成28年度 平成28年6月28日（火）～8月10日（水）
平成28年11月24日（木）～平成29年1月17日（火）

平成29年度 平成29年6月24日（土）～8月18日（金）
平成29年11月27日（月）～平成30年1月11日（木）

平成30年度 平成30年11月15日（木）～平成31年1月16日（水）

令和元年度 令和元年11月19日（火）～令和2年1月14日（火）

調査対象：さいたま市内における小規模事業者の10%にあたる約2,600社の事業者を対象とする。

実施事業者数：平成28年度 5,212社（内 回答数1,679社）

平成29年度 5,200社（内 回答数1,469社）

平成30年度 2,600社（内 回答数982社）

令和元年度 2,600社（内 回答数917社）

（回答業種内訳）

【平成28年度 実施分】

業種	回答数	回答割合
製造業	254	15.1
卸売業	125	7.5
小売業	254	15.1
建設業	310	18.5
飲食業	88	5.2
理美容業	47	2.8
不動産業	89	5.3
サービス業	445	26.5
その他	67	4.0
合計	1,679	100.0

【平成29年度実施分】

業種	回答数	回答割合
製造業	220	15.0
卸売業	119	8.1
小売業	213	14.5
建設業	294	20.0
飲食業	74	5.0
理美容業	39	2.7
不動産業	99	6.7
サービス業	411	28.0
合計	1,469	100.0

【平成30年度実施分】

業種	回答数	回答割合
製造業	141	14.4
卸売業	65	6.6
小売業	155	15.8
建設業	199	20.3
飲食業	52	5.3
理美容業	28	2.8
不動産業	69	7.0
サービス業	273	27.8
合計	982	100.0

【令和元年度実施分】

業種	回答数	回答割合
製造業	141	15.4
卸売業	60	6.5
小売業	123	13.4
建設業	190	20.7
飲食業	44	4.8
理美容業	27	3.0
不動産業	63	6.9
サービス業	269	29.3
合計	917	100.0

調査方法：郵送によりアンケート調査票を送付（平成28年度～29年度は回収率を促進するため1事業所あたり1回の電話による回収促進を実施）。

調査項目：事業所名・住所（所在区）等の基本事項、業況、財務状況、経営調査内容及び課題等の全21～23項目（※年度により異なる）。

調査結果から見た動向 DI (Diffusion Index) 分析

【回答企業の現状について】	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度
・景気について	△33.4	△18.9	△24.1	△30.2
・昨年との売上高の比較について	△20.8	△10.7	△14.0	△19.3
・売上等今後の見通しについて	△25.7	△19.5	△22.6	△28.5
・昨年と比較した従業員の増減について	△30.7	△9.0	△1.0	△2.3
・現在の従業員数の過不足感について	△31.6	△35.7	△32.0	△33.3
・事業承継の取組状況について	△48.1	△49.8	△49.4	△41.4
【販売先・仕入先について】				
・昨年と比較した販売先の動向について	△16.6	△11.4	△14.1	△12.9
・昨年と比較した仕入価格の動向について	△36.1	△40.8	△40.9	△38.5

DI： DI (Diffusion Index) とは、「良い」(増加など) と回答した割合から「悪い」(減少など) と回答した割合を差し引いて、その数値を5段階で表したものの。

記号					
数値 (%)	+30%超	+10%超 ～ +30%以下	+10% ～ -10%	-10%超 ～ -30%以下	-30%超

事業者が抱える経営課題 ※事業者が抱える第一課題については黄色網掛け

【平成28年度 実施分】

	資金繰り	他社との競合	雇用社員育成	事業承継	顧客獲得 販路開拓	広報・PR	情報収集	その他
製造業	18.9%	13.8%	16.3%	13.1%	27.2%	4.6%	4.4%	1.7%
卸売業	12.6%	23.4%	15.3%	12.6%	23.8%	5.0%	6.1%	1.2%
小売業	18.1%	19.7%	8.6%	9.6%	28.0%	7.0%	5.4%	3.6%
建設業	15.8%	16.0%	26.3%	10.1%	19.8%	4.3%	6.9%	0.8%
飲食業	16.3%	7.8%	17.5%	10.8%	25.9%	12.1%	5.4%	4.2%
理美容業	12.3%	24.5%	15.8%	5.3%	26.3%	8.8%	1.7%	5.3%
不動産業	9.3%	18.7%	12.0%	12.0%	20.0%	8.7%	18.7%	0.6%
サービス業	13.7%	16.9%	19.2%	9.0%	24.6%	7.2%	7.3%	2.1%
その他	15.5%	13.8%	18.1%	10.3%	23.3%	6.9%	8.6%	3.5%
全体	15.3%	16.9%	17.6%	10.5%	24.3%	6.4%	6.9%	2.1%

【平成29年度 実施分】

	資金繰り	他社との競合	雇用社員育成	事業承継	顧客獲得 販路開拓	広報・PR	情報収集	その他
製造業	17.4%	14.2%	17.7%	13.3%	23.8%	7.0%	4.3%	2.3%
卸売業	15.3%	19.8%	14.9%	12.8%	23.5%	5.0%	6.2%	2.5%
小売業	17.0%	18.7%	9.4%	8.8%	29.8%	9.9%	4.1%	2.3%
建設業	16.5%	15.7%	28.2%	12.3%	17.3%	3.2%	4.6%	2.2%
飲食業	16.4%	9.0%	11.9%	12.7%	28.4%	11.2%	5.2%	5.2%
理美容業	15.3%	8.5%	20.3%	16.9%	18.6%	11.9%	6.8%	1.7%
不動産業	11.0%	16.5%	12.6%	11.8%	22.8%	5.5%	15.8%	4.0%
サービス業	13.3%	15.2%	21.1%	8.8%	24.0%	7.8%	7.7%	2.1%
全体	15.3%	15.6%	18.9%	11.1%	23.4%	7.0%	6.2%	2.5%

【平成30年度 実施分】

	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%

【令和元年度 実施分】

	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	14.4%	8.9%	10.7%	16.5%	19.3%	4.1%	7.9%	6.5%	9.3%	2.4%
卸売業	17.7%	16.8%	8.8%	8.0%	20.4%	1.8%	4.4%	5.3%	15.9%	0.9%
小売業	14.7%	11.8%	9.8%	12.2%	22.4%	9.4%	3.7%	2.5%	10.2%	3.3%
建設業	15.1%	9.0%	22.7%	22.4%	11.7%	3.4%	1.9%	6.3%	5.6%	1.9%
飲食業	17.1%	7.3%	17.1%	9.8%	22.0%	3.6%	7.3%	3.6%	7.3%	4.9%
理美容業	20.0%	5.0%	27.5%	10.0%	12.5%	2.5%	5.0%	2.5%	10.0%	5.0%
不動産業	9.1%	14.0%	5.8%	12.4%	10.7%	9.1%	9.1%	9.9%	17.4%	2.5%
サービス業	13.2%	8.5%	16.8%	16.6%	15.6%	7.1%	5.6%	6.8%	8.6%	1.2%
全体	14.3%	9.8%	15.3%	16.1%	16.4%	5.7%	5.1%	6.0%	9.2%	2.1%

平成28年度から31年度にかけての調査結果として、景気や今後の見通し、販売先や仕入価格の動向、事業承継への取組などについて好況の兆しはあるものの、依然として厳しい状況が続いております。

事業者の皆様が抱える経営課題については、例年同様「顧客獲得・販路開拓」を第1の課題としているものの、建設業・理美容業については「従業員の雇用」、卸売業・飲食業については「資金繰り」といった問題が依然として重要視されている状況です。

さいたま商工会議所では、大きな経営課題として挙げられている「顧客獲得・販路開拓」に向けた取組の他、従業員の育成を含めた各種セミナー、事業承継に係る早期着手等の支援を実施しております。

これを機会に、事業の持続的発展に向けた取組みとして是非ご活用ください。

- ・ITを活用した自社のPRをしたい方へ

⇒無料のHP「マイタウンさいたま」への登録など



- ・新たな顧客獲得や従業員の育成へ

⇒「ビジネス交流会」などの交流事業や顧客獲得・従業員育成に向けたセミナーなどを活用！



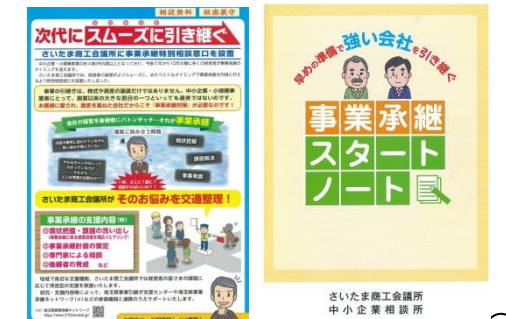
【ビジネス交流会】



【各種セミナー】

- ・事業承継特別相談窓口による課題解決支援

⇒事業の持続的発展において重要な「事業承継」に係る取組に対し、経営者の皆様が抱える課題の抽出、ニーズに応じた専門家派遣の活用などにより、円滑な事業承継に向けた支援を行います。



さいたま商工会議所の職員が皆様と一緒に考えながら、**経営状況の分析**や**事業計画の策定**などについて着手し、課題解決に向けた効果的な方法を見つけ出すお手伝いをいたします。