

# 埼玉県四半期経営動向調査（令和8年1～3月期調査）

お忙しいところ大変恐縮ですが、当調査への御協力をお願いいたします。



←こちらの2次元コードからも御回答いただけます。スマホなら数分で簡単・手軽に回答できます！

おもて

電子回答時に入力が必要なあなたの管理番号です。

管理番号

11

11

11

## 問1 貴社の今1～3月期の経営実績（見込み）は、前10～12月期と比較していかがでしたか

- (1) 売上高  増えた  ほとんど変わらない  減った
- (2) 資金繰  良くなった  ほとんど変わらない  悪くなった
- (3) 採算  良くなった  ほとんど変わらない  悪くなった

お願い  
回答は機械で読み取りますので、黒の濃い鉛筆やボールペンで記載し、チェックは口に入るように記載してください。

## 問2 貴社の来4～6月期の経営見通しは、今1～3月期と比較していかがですか

- (1) 売上高  増える  ほとんど変わらない  減る
- (2) 資金繰  良くなる  ほとんど変わらない  悪くなる
- (3) 採算  良くなる  ほとんど変わらない  悪くなる

## 問3 貴社の今1～3月期の設備投資実績（見込み）についてお聞きします

- (1) 設備投資  実施した → 問ア及び問イハ  実施しなかった → 問4ハ

| ア 実施した内容（複数回答可）                           | イ 設備投資の目的（複数回答可）  |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 土地               | <input type="checkbox"/> 更新、維持・補修 <input type="checkbox"/> 生産・販売能力の拡大 |
| <input type="checkbox"/> 建物（工場・店舗等を含む）    | <input type="checkbox"/> 合理化・省力化 <input type="checkbox"/> 研究・開発       |
| <input type="checkbox"/> 生産・販売設備（建設機械を含む） | <input type="checkbox"/> 環境保全対策 <input type="checkbox"/> 他社（他店）との差別化  |
| <input type="checkbox"/> 情報化機器            | <input type="checkbox"/> 多角化  |
| <input type="checkbox"/> 車両・運搬具           | <input type="checkbox"/> その他（ ）                                       |
| <input type="checkbox"/> その他（ ）           |   |

## 問4 貴社の来4～6月期の設備投資計画についてお聞きします

- (1) 設備投資  実施する → 問ア及び問イハ  実施しない → 問5ハ

| ア 実施する内容（複数回答可）                           | イ 設備投資の目的（複数回答可）  |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 土地               | <input type="checkbox"/> 更新、維持・補修 <input type="checkbox"/> 生産・販売能力の拡大 |
| <input type="checkbox"/> 建物（工場・店舗等を含む）    | <input type="checkbox"/> 合理化・省力化 <input type="checkbox"/> 研究・開発       |
| <input type="checkbox"/> 生産・販売設備（建設機械を含む） | <input type="checkbox"/> 環境保全対策 <input type="checkbox"/> 他社（他店）との差別化  |
| <input type="checkbox"/> 情報化機器            | <input type="checkbox"/> 多角化  |
| <input type="checkbox"/> 車両・運搬具           | <input type="checkbox"/> その他（ ）                                       |
| <input type="checkbox"/> その他（ ）           |   |

## 問5 貴社の業界の「景気」について、経営者の方の御意見を聞かせください

- (1) 今1～3月期の景気水準は  
 好況である  普通である  不況である
- (2) 来4～6月期の景気見通しは  
 良い方向に向かう  どちらとも言えない  悪い方向に向かう

## 問6 価格交渉や価格転嫁、パートナーシップ構築宣言等についてお聞きします

- (1) 発注側企業と十分に価格交渉（相談）ができていないか  
 できている  できていない  価格交渉をする必要はない
- (2) 1年前と比較して、価格交渉（相談）のしやすさはどうか  
 改善した → 問アハ  変わらない  難しくなった → 問イハ  価格交渉をする必要はない

### ア 改善した理由（複数回答可）

- 取引先の態度が変わった
- 既存の取引先が理解を示すようになった（「パートナーシップ構築宣言」の登録等）
- 行政の相談窓口や専門家派遣を活用し、価格交渉のノウハウを得た
- 不適切な対応を行った事業者名の公表などにより、交渉に応じる社会的圧力が強まった
- 業界全体で適切な価格転嫁の機運が醸成された
- その他（ ）

### イ 難しくなった理由（複数回答可）

- 取引先の態度が変わった
- 既存の取引先が価格交渉に後ろ向きになった
- 物価上昇のスピードが速く、交渉価格との乖離があった
- 業界全体が適切な価格交渉をしづらい雰囲気になっている
- その他（ ）

### (3) コスト高騰に対しどの程度価格転嫁できているか（回答が「十分にできている」以外は問アハ）

- 十分にできている(100%)  80～99%  60～79%  40～59%
- 20～39%  1～19%  全くできていない → 問アハ

### ア 価格転嫁が十分にできていない理由（複数回答可）

- 発注側企業と交渉したが、企業全体の方針により理解を得られなかった
- 発注側企業と交渉したが、購買部門担当者の理解を得られなかった
- 取引停止などが懸念され、十分に価格交渉ができていない
- 同業他社が値上げに慎重なため、自社だけの価格交渉が不安
- 最終消費者に受け入れてもらえないおそれがあり、価格交渉ができていない
- その他（ ）

### (4) 貴社は「パートナーシップ構築宣言\*」の登録を行っているか

\*取引先との共存共栄や「取引条件のしわ寄せ」防止を経営者が宣言する国の制度

- 既に登録している
- 今後登録する予定
- 登録しようか検討している
- 登録する予定はない
- 「パートナーシップ構築宣言企業」を知らない

うら面へ続く

# 埼玉県四半期経営動向調査（令和8年1～3月期調査）

お忙しいところ大変恐縮ですが、当調査への御協力をお願いいたします。

1



←こちらの2次元コードからも御回答いただけます。スマホなら数分で簡単・手軽に回答できます！

うら

電子回答時に入力が必要なあなたの管理番号です。 **管理番号** 11 11 11

## (5) 直近1年間の貴社の業績はどうでしたか

- 好調である
- 改善している
- 横ばいである
- 悪化している
- 低迷している
- その他（ ）

## (6) 直近1年間で賃上げを実施したか

- 実施した
- 今後実施する予定又は検討中
- 実施していない（今後も予定はない）

**お願い**  
回答は機械で読み取りますので、黒の濃い鉛筆やボールペンで記載し、チェックは口に入るように記載してください。

## 問7 DX（デジタルトランスフォーメーション）に向けた取組状況\*についてお聞きします

\*DXに向けた取組とは、例えば以下の(1)アの取組内容(20項目)のようなことで、いずれかに取り組んでいるかをお聞きします。

### (1) DX(デジタル化を含む)に向けた取組状況について

- 取り組んでいる
  - ある程度は取り組んでいる
  - 関心はあるが取組に至っていない
  - 取り組んでいない
- 問アの(a)取り組んでいる内容と(b)今後取り組みたい内容にご回答ください。ただし、(b)今後取り組みたい内容がない場合には、☑をつけなくても結構です。
- 問アの(b)今後取り組みたい内容のみご回答ください。ただし、(b)今後取り組みたい内容がない場合には、☑をつけなくても結構です。



### ア DX(デジタル化を含む)に向けて(a)取り組んでいる内容、(b)今後取り組みたい内容(複数回答可)

| 取組内容  | (a)                      | (b)                      |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1 紙書類の電子化（ペーパーレス化）  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2 コミュニケーションツール（ZOOM、Teams、Slack、LINEWORKS等）の活用                                      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3 キャッシュレス決済（クレジットカード、電子マネー、QRコード決済等）の導入   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4 マーケティング活動のデジタル化（Webアンケートやデジタル広告等）   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5 インターネットを活用した情報発信（ホームページやSNS等）   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6 勤怠管理のデジタル化（ICカードやスマートフォン等の活用）   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7 バックオフィス業務（会計・給与・勤怠等）のIT化・自動化  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8 売上げ・在庫等データの可視化（ダッシュボード化等）と事業活動への活用  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9 顧客対応（予約・注文・決済・発送等）のシステム一元化  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10 ECサイトの活用（オンライン販売、プロモーション、顧客対応等）  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11 AIやノーコードツールを活用した定型業務の効率化（例 文書作成・集計・問い合わせ対応等）                                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12 顧客管理システム（CRM）等を活用した顧客データの一元管理  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 13 IoTによる、設備や環境の自動記録・見える化・記録データの活用  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 14 SNSのデータ分析によるマーケティングの高度化  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 15 顧客データの分析に基づく最適化・パーソナライズ提案（例 購入履歴のデータ分析に基づく最適商品の提案）                               | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 16 デジタルプラットフォーム活用による顧客対応の強化（例 オンラインチャットボット等による顧客対応自動化、店舗・ネット・アプリ等の複数チャネルの連携等）       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 17 AIやIoTを用いた業務プロセスの最適化（例 AIによる需要予測や異常検知、IoTによるリアルタイム設備連携と自動制御等）                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 18 デジタル技術によるサプライチェーンの最適化（例 IoT技術によるリアルタイムでの在庫管理や物流の最適化等）                            | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19 経営戦略・事業戦略を踏まえた企業全体のデジタル戦略策定・組織体制構築   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 20 デジタル技術を活用した新商品・サービスの創出、ビジネスモデルの転換（例 AIやIoTを活用した新サービスの導入、各種サービスのサブスク化、リモートサービス化等） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

↓(1)で「取り組んでいない」以外を回答した企業はご回答ください。

### イ DX(デジタル化を含む)により期待する効果について(複数回答可)

- 業務の効率化による生産性向上
- 既存製品・サービスの高付加価値化
- 新規製品・サービスの創出
- 現在のビジネスモデルの根本的な変革
- 企業文化や組織マインドの根本的な変革
- コストの削減
- 新規顧客の獲得
- 多様な働き方の実現
- データに基づく意思決定
- その他（ ）

### (2) DX(デジタル化を含む)に取り組む上での課題について(複数回答可)

- 何をどう進めていいかわからない
- 既存のシステムやデータ管理の使い勝手が悪い
- 相談できる窓口がない
- DXを担う人材がない
- 資金の余裕がない
- 他社や研究機関など適切な連絡先が見つからない
- 特になし
- その他（ ）

### (3) DX(デジタル化を含む)に取り組む上で県に期待する支援について(複数回答可)

- 相談窓口の充実
- セミナーの開催
- 先進事例の紹介
- 専門家派遣
- 人材の育成・供給
- 関心のある企業や支援機関との連携の場の提供
- 資金繰り・助成
- 特になし
- その他（ ）

## 問8 貴社の従業員数(常時雇用する者の数)を教えてください

- 1～5人
- 6～20人
- 21～50人
- 51人以上

※ 調査結果は県ホームページで公開しています。調査結果の送付を希望しますか？

- 希望する(メールでの送付)
- 希望する(郵送)
- 希望しない

報告書送付先メールアドレス(左づめで記載してください)

メールアドレスを御登録いただいた企業の皆様に対しては、県が行う緊急WEB調査の対象先として登録させていただきます。

《本調査に関するお問い合わせ先》 埼玉県産業労働部産業労働政策課企画調査担当

☎(電話) 048-830-3723 ☒(メール) a3710-10@pref.saitama.lg.jp

御協力いただき誠にありがとうございます。