

# さいたま市地域経済動向調査

## 報告書

—2021年2月調査（2020年10～12月期）—

景況調査：実績 2020年7～9月期

実績 2020年10～12月期

見通し 2021年1～3月期

見通し 2021年4～6月期

特別調査：新型コロナウイルス感染症の影響等について

DX（デジタルトランスフォーメーション）について

令和3年3月

さいたま市

# <目 次>

<b>I 調査要領</b> .....	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 .....	2
6 D I の算出方法 .....	2
7 報告書の見方 .....	2
<b>II 調査結果の概要</b> .....	3
1 調査結果のまとめ .....	3
2 景況調査の概要 .....	4
3 特別調査の概要 .....	8
<b>III 景況調査</b> .....	16
1 各項目の動向 .....	16
(1) 景況 .....	16
(2) 在庫水準 .....	18
(3) 資金繰り .....	20
(4) 雇用人員 .....	22
(5) 販売数量 .....	24
(6) 販売単価 .....	26
(7) 仕入価格 (単価) .....	28
(8) 売上高 .....	30
(9) 経常利益 .....	32
(10) 設備投資 .....	34
(11) 景気判断の背景・要因 .....	36
(12) 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 .....	57
2 業種別の動向 .....	67
(1) 建設業 .....	67
(2) 製造業 .....	68
(3) 卸売業 .....	69
(4) 小売業 .....	70
(5) 飲食店 .....	71
(6) 不動産業 .....	72
(7) サービス業 .....	73

<b>IV 特別調査</b> .....	74
●新型コロナウイルス感染症の影響等について .....	74
～新型コロナウイルス感染症の影響及び支援策の効果 .....	74
(1) 新型コロナウイルス感染症の売上への影響 .....	74
(2) 売上への具体的な影響（前年同月比） .....	75
(3) 新型コロナウイルス感染症の雇用への影響 .....	76
(4) 雇用への影響の内容 .....	77
(5) 新たに実施した経営上の対応 .....	78
(6) 新たに実施した経営上の対応の効果 .....	82
(7) さいたま市が行っている公的支援策等で活用した施策 .....	83
(8) 経営状況の改善に効果のあった施策（さいたま市の公的支援策等） .....	86
(9) さいたま市の公的支援策等の効果の程度 .....	88
(10) 国及び埼玉県等が行っている公的支援策で活用した施策 .....	89
(11) 経営状況の改善に効果のあった施策（国及び埼玉県等の公的支援策） .....	92
(12) 国及び埼玉県等の公的支援策の効果の程度 .....	94
●DX（デジタルトランスフォーメーション）について .....	95
～DX（デジタルトランスフォーメーション）の取組状況等 .....	95
(1) DXという言葉の認知度 .....	95
(2) DXの進捗状況 .....	96
(3) 既に取り組んでいる（又は取組が完了している）DXの内容 .....	97
(4) DXを取り組み始めた理由 .....	100
(5) DXの取組を行わない（又は決まっていない）理由 .....	102
(6) DXの推進に向けて期待する公的支援策 .....	104
<b>V 主要経済指標</b> .....	106
1 大型小売店舗販売額（前年同月比） .....	106
(1) 百貨店・スーパー計 .....	106
(2) 百貨店 .....	106
(3) スーパー .....	106
2 家計消費支出（二人以上世帯・前年同月比） .....	107
3 新設住宅着工戸数（着工戸数・前年同月比） .....	107
4 新車登録・届出台数（台数・前年同月比） .....	108
5 消費者物価指数（前月比） .....	108
6 鉱工業指数（前月比） .....	109
(1) 生産指数 .....	109
(2) 出荷指数 .....	109
(3) 在庫指数 .....	109
7 企業倒産（負債金額・倒産件数） .....	110

8	有効求人倍率（前年同月差）	110
9	貸出金残高（前年同月比）	111

<b>VI</b>	<b>各種支援策の概要</b>	112
-----------	-----------------	-----

<b>VII</b>	<b>調査票</b>	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とともに、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 … 市内の1,500事業所に対して調査票を郵送等で送付・回収
- ヒアリング調査 … 上記対象企業の中から14事業所（各業種2社）を抽出し、電話によるヒアリング調査を実施
- 主要経済指標の収集 … さいたま市、埼玉県等の主要経済指標を収集

## 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、地域経済における特別な問題等となっている事柄等をテーマとする【特別調査】の2つに大きく分かれる。それぞれの調査の内容は下表で示したとおりである。なお、ヒアリング調査は、主に景況感判断の背景・要因等を把握することを目的として実施した。

### 【景況調査】

- 調査対象期間
  - 実績判断 [前期] 2020年7～9月期（8月15日時点）  
[今期] 2020年10～12月期（11月15日時点）
  - 見通し判断 [来期] 2021年1～3月期  
[来々期] 2021年4～6月期
- 調査項目
  - ① 景気及び景気判断の背景・要因      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（単価）      ⑧ 売上高      ⑨ 経常利益
  - ⑩ 設備投資      ⑪ 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】

- 主なテーマ 「新型コロナウイルス感染症の影響等について」  
「DX（デジタルトランスフォーメーション）について」
- 調査項目
  - 1 新型コロナウイルス感染症の影響及び支援策の効果
    - ① 新型コロナウイルス感染症の影響（影響の有無、影響の内容、影響への対応）
    - ② さいたま市、国及び埼玉県等が行っている公的支援策  
（活用した施策、経営状況の改善に効果のあった施策、効果の程度）
  - 2 DX（デジタルトランスフォーメーション）の取組状況等
    - ① DXという言葉の認知度
    - ② DXの進捗状況、内容、取り組み始めた理由、取組を行わない理由
    - ③ DXの推進に向け期待する公的支援策

## 4 調査実施期間

■アンケート調査	…	2021年2月1日(月)～2021年2月26日(金)
■ヒアリング調査	…	2021年2月5日(金)～2021年2月26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	215	44	20.5
製造業	211	48	22.7
卸売業	214	29	13.6
小売業	213	49	23.0
飲食店	218	35	16.1
不動産業	216	36	16.7
サービス業	213	50	23.5
計	1,500	305(※)	20.3

(※) 有効回答事業所数の計には、業種不明14件を含む

## 6 DIの算出方法

景況調査では、景況等に対する5段階の判断に、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、DIを算出している。ただし、「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、DI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景況調査では、項目ごとにDIで集計した結果を掲載している。なお、前期=2020年7月～9月、今期=2020年10月～12月、来期=2021年1月～3月、来々期=2021年4月～6月としている。
- ②各図表では、回答者数を「n」として表示している。
- ③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。

## 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、厳しい状況が続くものの、  
一部に持ち直しの動きが見られる。先行きは不透明～

さいたま市内の景況は、今期（2020年10～12月期）のD Iは4.6ポイント上昇してマイナス43.0ポイントとなり、前期に比べ「建設業」を除く業種で上昇したものの、依然大幅なマイナスが続いている。特に「飲食店」はマイナス68.2となり、前期に続き突出して低い数値となったほか、「不動産業」「製造業」「小売業」も低い水準にとどまった。また、小規模な事業者ほどマイナスのD Iが大きい傾向にある。来期は複数の指標で悪化が予想されており、来々期は改善が見込まれるものの、依然として先行きは不透明となっている。

新型コロナウイルス感染症の影響により、全体の6割強の事業者の売上が前年に比べて減少した。中でも、全体の2割弱の事業者が40パーセント以上の売上減少となった。この調査結果からも、新型コロナウイルス感染症の長期化が市内経済に深刻な影響を及ぼしていることがうかがわれる。

活用した公的支援策としては、さいたま市では、「小規模企業者・個人事業主給付金」「新型コロナウイルス対応臨時資金融資（無利子・無担保・無保証料）」「プレミアム付商品券」「雇用調整助成金申請費用補助金」「頑張ろう！さいたま市！最大20%戻ってくるキャンペーン」などが多く活用され、効果があったとの回答は8割台半ば近くにのぼった。国及び県においては、経済産業省の「持続化給付金」「家賃支援給付金」、厚生労働省の「雇用調整助成金」、埼玉県「中小企業・個人事業主支援金」などが多くの回答を得た。

DX（デジタルトランスフォーメーション）への対応については、DXに取り組んでいるとの回答は検討中を含めても3割弱にとどまり、DXという言葉自体の認知度も低い現状にある。背景として、DXに関する知識の不足や、対応可能な人材の不足などが、DXへの取組を踏みとどまらせる要因となっていると見られる。

一方、新型コロナウイルス感染症を受け、事業者が新たに実施した経営上の対応において、「オンライン会議・オンライン商談の実施」「従業員のテレワーク（在宅勤務）促進」「インターネット販売・取引の強化」が回答の上位を占めていることから、事業者のデジタル化への志向は高まっていると見られる。事業者が期待する公的支援策において、環境整備費用に対する補助のほか、DXに関する周知・啓発や、知識の習得支援の多くの回答を得ていることから、今後、DXの認知度を高めるとともに、事業者のDXへの取組を後押しする有効な公的支援の必要性がうかがわれる。



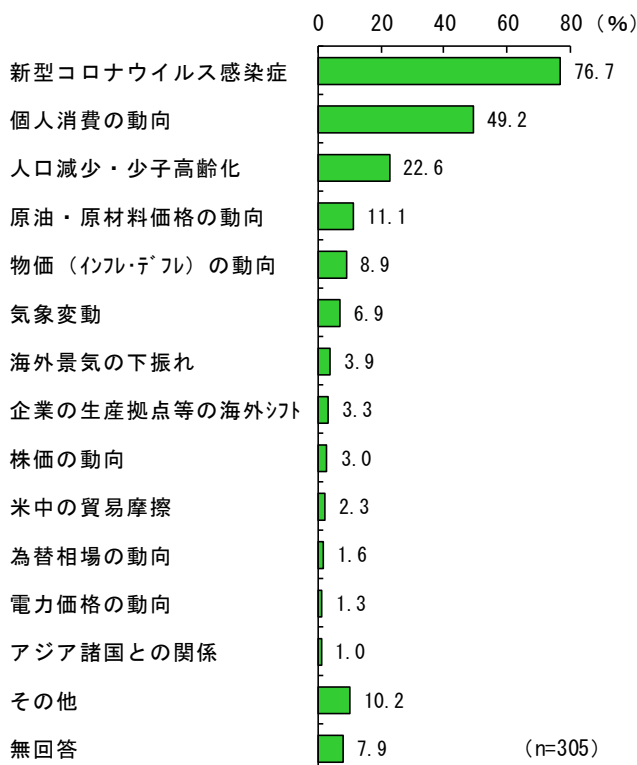
## 2 景況調査の概要

項目	結果概要
景況 (P16)	【今期】 今期のD Iは「悪い」が「良い」を上回り▲43.0となり、前期と比べて4.6ポイント上昇
	【先行き】 来期は▲50.2と下降するが、来々期は▲46.8と上昇する見通し
在庫水準 (P18)	【今期】 今期のD Iは「過剰」が「不足」を上回り▲2.0となり、前期と横ばい
	【先行き】 来期は1.1、来々期は2.0と上昇していく見通し
資金繰り (P20)	【今期】 今期のD Iは「悪い」が「良い」を上回り▲18.0となり、前期と比べて6.5ポイント上昇
	【先行き】 来期は▲27.9と下降するが、来々期は▲25.5と上昇する見通し
雇用人員 (P22)	【今期】 今期のD Iは「不足」が「過剰」を上回り5.8となり、前期と比べて2.4ポイント上昇
	【先行き】 来期は3.1と下降するが、来々期は4.4と上昇する見通し
販売数量 (P24)	【今期】 今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲38.7となり、前期と比べて8.6ポイント上昇
	【先行き】 来期は▲49.8と下降するが、来々期は▲44.2と上昇する見通し
販売単価 (P26)	【今期】 今期のD Iは「下降」が「上昇」を上回り▲16.9となり、前期と比べて1.9ポイント上昇
	【先行き】 来期は▲20.2と下降するが、来々期は▲19.6と上昇する見通し
仕入価格 (単価) (P28)	【今期】 今期のD Iは「上昇」が「下降」を上回り▲4.5となり、前期と比べて1.0ポイント下降
	【先行き】 来期は▲4.6、来々期は▲5.4と下降していく見通し
売上高 (P30)	【今期】 今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲37.4となり、前期と比べて7.9ポイント上昇
	【先行き】 来期は▲47.3と下降するが、来々期は▲41.7と上昇する見通し
経常利益 (P32)	【今期】 今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲42.6となり、前期と比べて5.5ポイント上昇
	【先行き】 来期は▲52.7と下降するが、来々期は▲46.7と上昇する見通し
設備投資 (P34)	【今期】 今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲25.6となり、前期と比べて1.4ポイント上昇
	【先行き】 来期は▲23.8と上昇するが、来々期は▲24.1と下降する見通し

## 経営にマイナス面の影響が大きいと考えられる経済動向等 (P57)

～「新型コロナウイルス感染症」が突出、「個人消費の動向」も半数弱～

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、「新型コロナウイルス感染症」が76.7%で最も多く、次いで「個人消費の動向」(49.2%)、「人口減少・少子高齢化」(22.6%)、「原油・原材料価格の動向」(11.1%)などの順となっている。







## 【各項目のD I 値の推移】

項目	D I			
	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期
景況	▲ 47.6	▲ 43.0	▲ 50.2	▲ 46.8
在庫水準	▲ 2.0	▲ 2.0	1.1	2.0
資金繰り	▲ 24.5	▲ 18.0	▲ 27.9	▲ 25.5
雇用人員	3.4	5.8	3.1	4.4
販売数量	▲ 47.3	▲ 38.7	▲ 49.8	▲ 44.2
販売単価	▲ 18.8	▲ 16.9	▲ 20.2	▲ 19.6
仕入価格（単価）	▲ 3.5	▲ 4.5	▲ 4.6	▲ 5.4
売上高	▲ 45.3	▲ 37.4	▲ 47.3	▲ 41.7
経常利益	▲ 48.1	▲ 42.6	▲ 52.7	▲ 46.7
設備投資	▲ 27.0	▲ 25.6	▲ 23.8	▲ 24.1

■各項目の産業天気図

項目別 D I

項目	2020 年		2021 年	
	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期
景況				
	▲ 47.6	▲ 43.0	▲ 50.2	▲ 46.8
在庫水準				
	▲ 2.0	▲ 2.0	1.1	2.0
資金繰り				
	▲ 24.5	▲ 18.0	▲ 27.9	▲ 25.5
雇用人員				
	3.4	5.8	3.1	4.4
販売数量				
	▲ 47.3	▲ 38.7	▲ 49.8	▲ 44.2
販売単価				
	▲ 18.8	▲ 16.9	▲ 20.2	▲ 19.6
仕入価格 (単価)				
	▲ 3.5	▲ 4.5	▲ 4.6	▲ 5.4
売上高				
	▲ 45.3	▲ 37.4	▲ 47.3	▲ 41.7
経常利益				
	▲ 48.1	▲ 42.6	▲ 52.7	▲ 46.7
設備投資				
	▲ 27.0	▲ 25.6	▲ 23.8	▲ 24.1

D I	← 30	← 10	10 →	30 →
記号				

■業種別の産業天気図（2020年10～12月期）

業種別・項目別D I

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							
	▲ 28.6	▲ 43.3	▲ 33.9	▲ 42.4	▲ 68.2	▲ 50.0	▲ 30.6
在庫水準							
	4.3	▲ 8.3	▲ 7.7	▲ 4.3	▲ 1.9	18.8	▲ 1.4
資金繰り							
	3.8	▲ 3.4	▲ 7.1	▲ 22.2	▲ 50.0	▲ 31.3	▲ 17.0
雇用人員							
	23.7	▲ 3.3	10.7	8.1	▲ 3.6	1.5	4.2
販売数量							
	▲ 25.9	▲ 31.1	▲ 24.1	▲ 41.3	▲ 69.7	▲ 40.4	▲ 27.5
販売単価							
	▲ 11.5	▲ 10.5	▲ 1.9	▲ 18.1	▲ 25.8	▲ 34.0	▲ 17.1
仕入価格 (単価)							
	▲ 13.8	1.1	▲ 9.3	▲ 7.4	1.6	8.7	▲ 7.5
売上高							
	▲ 27.9	▲ 30.9	▲ 23.2	▲ 36.7	▲ 67.1	▲ 43.1	▲ 28.6
経常利益							
	▲ 28.6	▲ 41.1	▲ 25.0	▲ 44.6	▲ 69.7	▲ 41.4	▲ 38.8
設備投資							
	▲ 33.8	▲ 19.8	▲ 26.0	▲ 17.6	▲ 27.3	▲ 40.6	▲ 13.0

D I	← 30 ← 10 ← 10 → 30 →
記号	

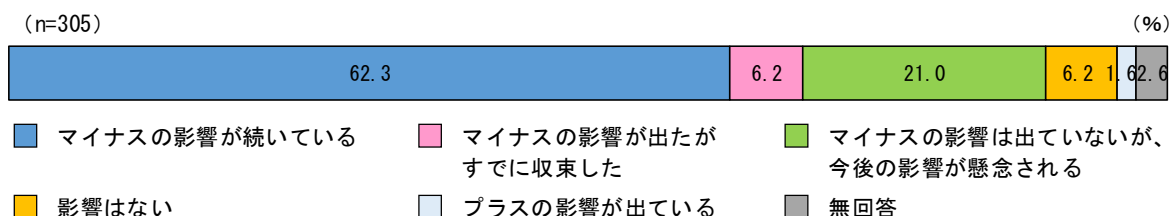
### 3 特別調査の概要

#### (1) 新型コロナウイルス感染症の影響及び支援策の効果

##### ① 新型コロナウイルス感染症の売上への影響 (P74)

～「マイナスの影響が続いている」が6割強～

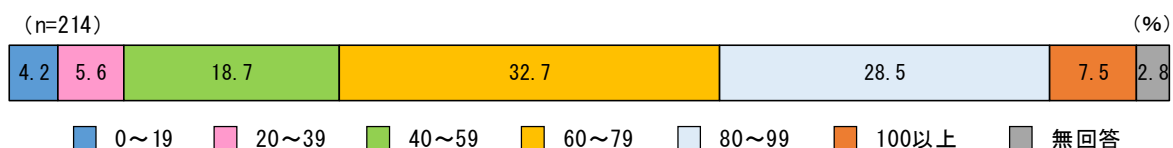
新型コロナウイルス感染症の売上への影響についてみると、「マイナスの影響が続いている」(62.3%)が6割強を占めている。また、「マイナスの影響は出ていないが、今後の影響が懸念される」(21.0%)も2割強となっている。



##### ② 売上への具体的な影響 (前年同月比) (P75)

～「60～79」が最多、前年同月を下回ったのは9割弱～

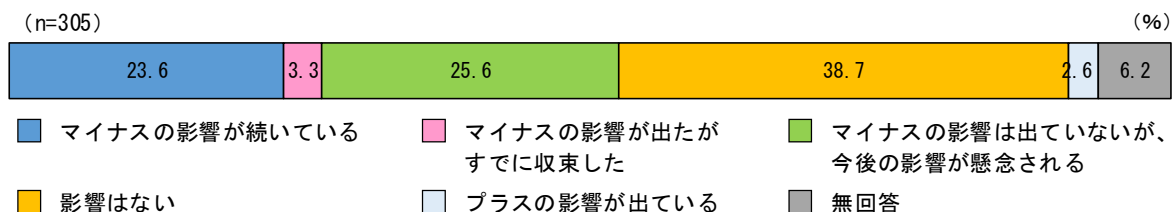
売上への影響 (前年同月比) についてみると、前年同月を100とした場合の昨年12月の売上高は「60～79」(32.7%)が3割強で最も多く、「0～19」(4.2%)、「20～39」(5.6%)、「40～59」(18.7%)、「80～99」(28.5%)と合わせて89.7%が前年同月を下回った。一方、「100以上」は7.5%となっている。



##### ③ 新型コロナウイルス感染症の雇用への影響 (P76)

～マイナスの影響が出たのは4分の1、「今後の影響への懸念」も含めると5割強～

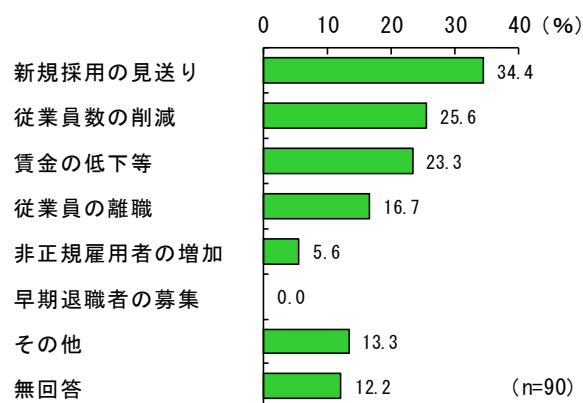
新型コロナウイルス感染症の雇用への影響についてみると、「影響はない」(38.7%)が4割近くで最も多かった。マイナスの影響が出た割合は、「マイナスの影響が続いている」(23.6%)、「マイナスの影響が出たがすでに収束した」(3.3%)を合わせて約4分の1(26.9%)となっている。



#### ④ 雇用への影響の内容 (P77)

～「新規採用の見送り」が3分の1、「従業員数の削減」「賃金の低下等」は2割台～

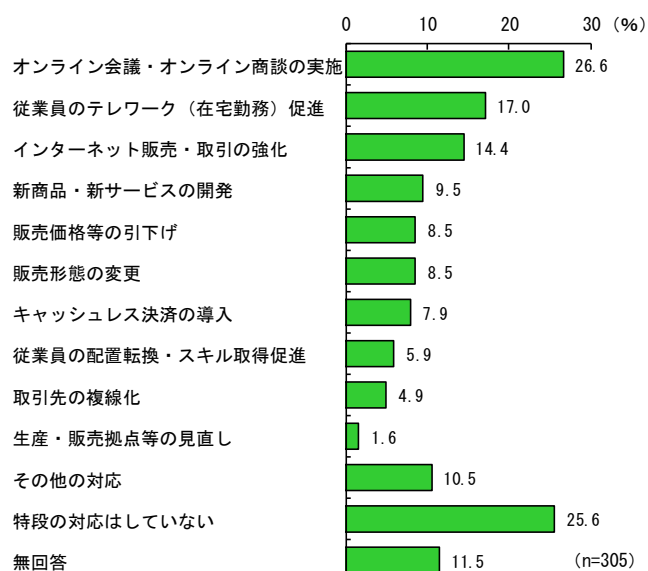
雇用への影響の内容についてみると、「新規採用の見送り」(34.4%)が3割台半ば近くで最も多く、次いで「従業員数の削減」(25.6%)、「賃金の低下等」(23.3%)、「従業員の離職」(16.7%)、「非正規雇用者の増加」(5.6%)などの順となっている。



#### ⑤ 新たに実施した経営上の対応 (P79)

～「オンライン会議・オンライン商談の実施」と「特段の対応はしていない」が並立～

新たに実施した経営上の対応についてみると、「オンライン会議・オンライン商談の実施」(26.6%)が2割台半ばを超え最も多く、次いで「従業員のテレワーク（在宅勤務）促進」(17.0%)、「インターネット販売・取引の強化」(14.4%)、「新商品・新サービスの開発」(9.5%)などの順となっている。一方、「特段の対応はしていない」(25.6%)は2割台半ばとなっている。



#### ⑥ 新たに実施した経営上の対応の効果 (P82)

～「やや効果があった」が最多、一定以上の効果があったのは半数強～

新たに実施した経営上の対応の効果についてみると、「やや効果があった」(46.9%)が4割台半ばを超え最も多く、一定以上の効果があったのは、「高い効果があった」(10.4%)、「非常に高い効果があった」(0.5%)と合わせて半数強(57.8%)となっている。一方、「効果は小さかった」(35.9%)は3割台半ばとなっている。

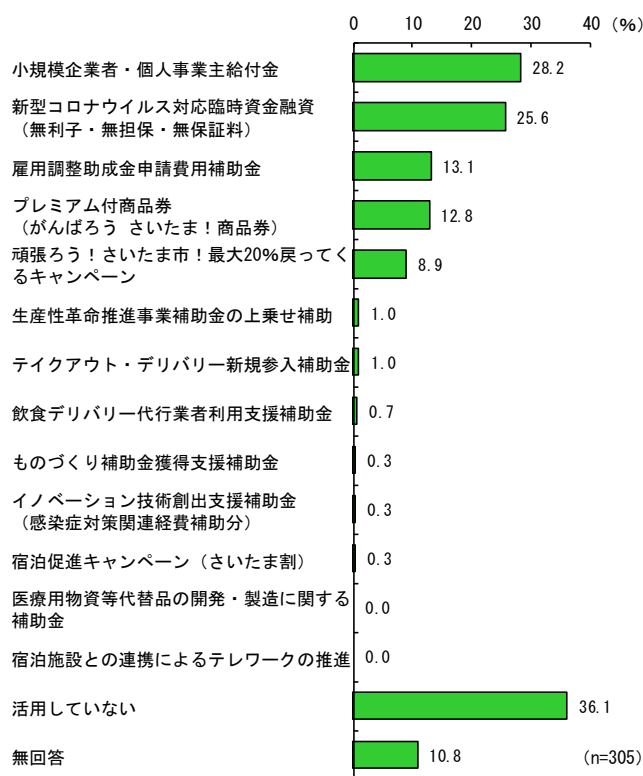


⑦ さいたま市が行っている公的支援策等で活用した施策（P83）

～「小規模企業者・個人事業主給付金」と「新型コロナウイルス対応臨時資金融資」が並立～

さいたま市が行っている公的支援策等で活用した施策についてみると、「小規模企業者・個人事業主給付金」（28.2%）が3割近くで最も多く、次いで「新型コロナウイルス対応臨時資金融資（無利子・無担保・無保証料）」（25.6%）、「雇用調整助成金申請費用補助金」（13.1%）、「プレミアム付商品券（がんばろう さいたま！商品券）」（12.8%）、「頑張ろう！さいたま市！最大20%戻ってくるキャンペーン」（8.9%）などの順となっている。一方、「活用していない」（36.1%）は3割台半ばを超えた。

※ 各支援策は受付期間が異なる。詳細は「VI 各種支援策の概要」（P112～）を参照。



⑧ 経営状況の改善に効果のあった施策（さいたま市の公的支援策等）（P86）

～「新型コロナウイルス対応臨時資金融資」が最多、「小規模企業者・個人事業主給付金」が続く～

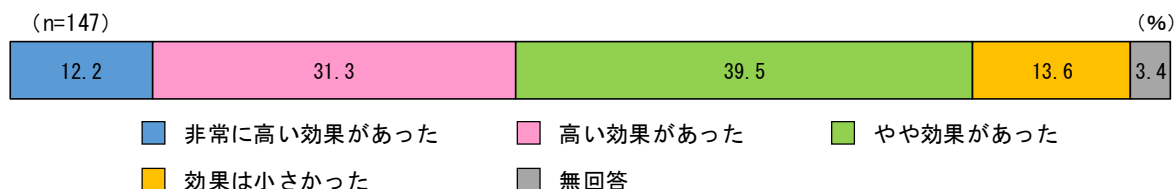
経営状況の改善に効果のあった施策（さいたま市の公的支援策等）についてみると、回答の合計は、「新型コロナウイルス対応臨時資金融資（無利子・無担保・無保証料）」（27.4%）が2割台半ばを超えて最も多く、次いで「小規模企業者・個人事業主給付金」（27.0%）、「雇用調整助成金申請費用補助金」（12.8%）、「プレミアム付商品券（がんばろう さいたま！商品券）」（12.0%）、「頑張ろう！さいたま市！最大20%戻ってくるキャンペーン」（7.3%）などの順となっている。



⑨ さいたま市の公的支援策等の効果の程度 (P88)

～一定以上の効果があったのは8割台半ば近く～

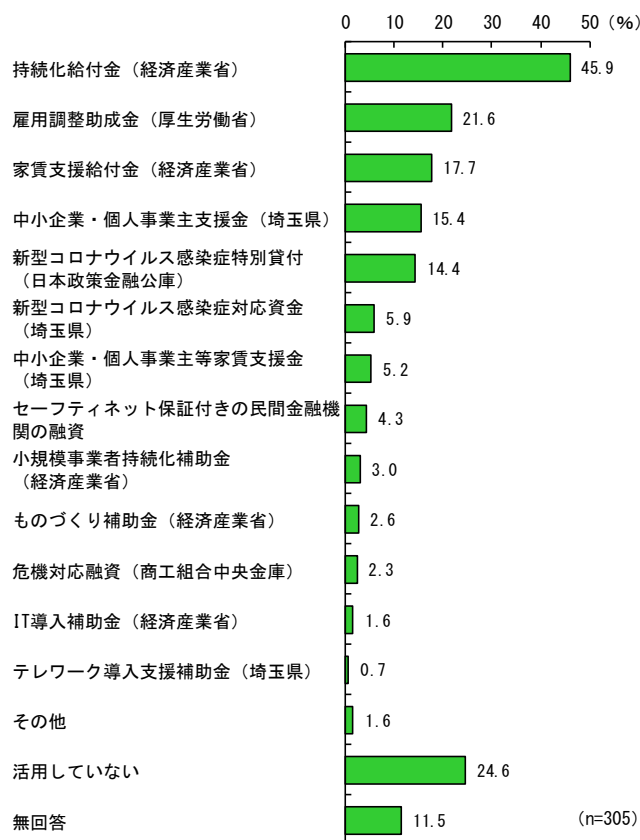
さいたま市の公的支援策等の効果についてみると、「やや効果があった」(39.5%)が4割弱で最も多く、「高い効果があった」(31.3%)、「非常に高い効果があった」(12.2%)と合わせ、一定以上の効果があったのは8割台半ば近く(83.0%)となっている。一方、「効果は小さかった」(13.6%)は1割台半ば近くとなっている。



⑩ 国及び埼玉県等が行っている公的支援策で活用した施策 (P89)

～「持続化給付金 (経済産業省)」が最多、「雇用調整助成金 (厚生労働省)」が続く～

国及び埼玉県等が行っている公的支援策で活用した施策についてみると、「持続化給付金 (経済産業省)」(45.9%)が4割台半ばで最も多く、次いで「雇用調整助成金 (厚生労働省)」(21.6%)、「家賃支援給付金 (経済産業省)」(17.7%)、「中小企業・個人事業主支援金 (埼玉県)」(15.4%)、「新型コロナウイルス感染症特別貸付 (日本政策金融公庫)」(14.4%)などの順となっている。一方、「活用していない」(24.6%)は2割台半ば近くとなっている。



※ 各支援策は受付期間が異なる。詳細は「VI 各種支援策の概要」(P112～)を参照。



⑪ 経営状況の改善に効果のあった施策（国及び埼玉県等の公的支援策）（P92）

～「持続化給付金（経済産業省）」が最多、「雇用調整助成金（厚生労働省）」が続く～

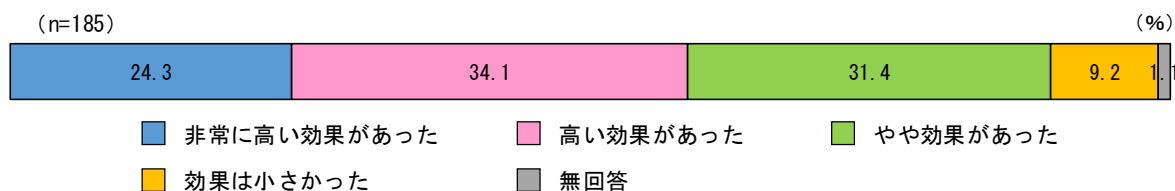
経営状況の改善に効果のあった施策（国及び埼玉県等の公的支援策）についてみると、回答の合計は、「持続化給付金（経済産業省）」（32.7%）が最も多く、次いで「雇用調整助成金（厚生労働省）」（15.5%）、「家賃支援給付金（経済産業省）」（11.9%）、「新型コロナウイルス感染症特別貸付（日本政策金融公庫）」（9.5%）などの順となっている。



⑫ 国及び埼玉県等の公的支援策の効果の程度（P94）

～一定以上の効果があったのは9割弱～

国及び埼玉県等の公的支援策の効果についてみると、「高い効果があった」（34.1%）が3割台半ば近くで最も多く、「やや効果があった」（31.4%）と合わせて一定以上の効果があったのは9割弱（89.8%）となっている。一方、「効果は小さかった」（9.2%）は1割弱となっている。

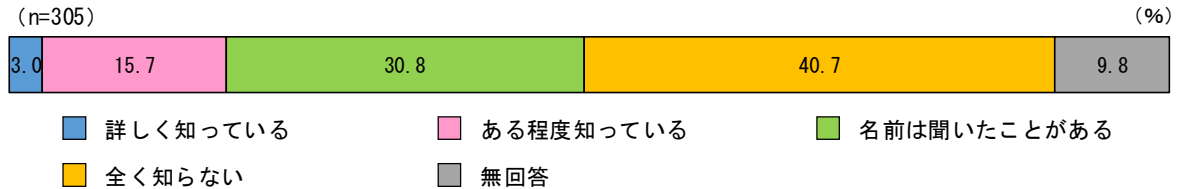


## (2) DX（デジタルトランスフォーメーション）の取組状況等

### ① DXという言葉の認知度（P95）

～「全く知らない」が約4割、一定程度以上知っているのは2割近く～

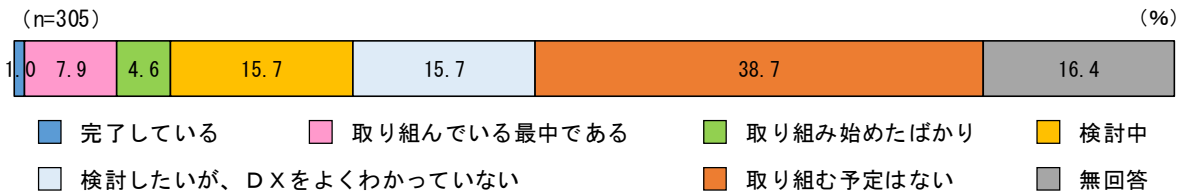
DXという言葉の認知度についてみると、「全く知らない」（40.7%）が約4割で最も多く、次いで「名前は聞いたことがある」（30.8%）となっている。一定程度以上知っているのは、「ある程度知っている」（15.7%）、「詳しく知っている」（3.0%）を合わせて2割近く（18.7%）となっている。



### ② DXの進捗状況（P96）

～「取り組む予定はない」が4割近く、取組を行っているのは1割台半ば近く～

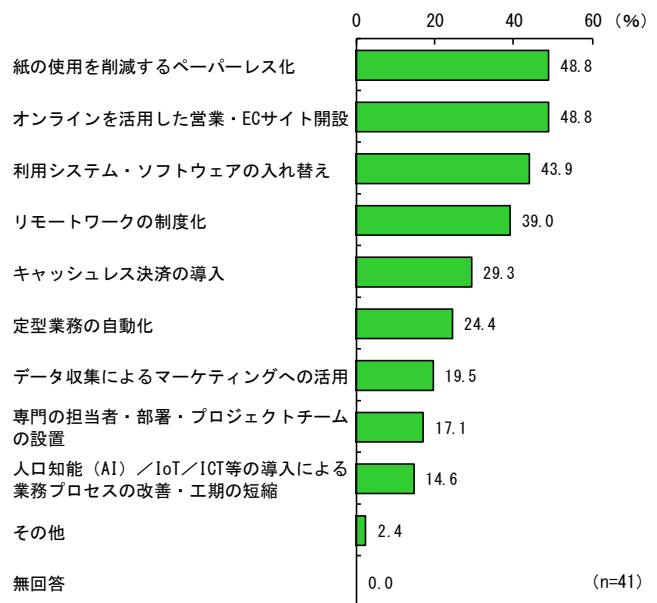
DXの進捗状況についてみると、「取り組む予定はない」（38.7%）が4割近くで最も多く、次いで「検討中」（15.7%）、「検討したいが、DXをよくわかっていない」（15.7%）となっている。取組を行っているのは、「取り組んでいる最中である」（7.9%）、「取り組み始めたばかり」（4.6%）、「完了している」（1.0%）を合わせて1割台半ば近く（13.5%）となっている。



### ③ 既に取り組んでいる（又は取組が完了している）DXの内容（P97）

～「紙の使用を削減するペーパーレス化」「オンラインを活用した営業・ECサイト開設」が並立、他2項目も4割前後～

既に取り組んでいる（又は取組が完了している）DXの内容についてみると、「紙の使用を削減するペーパーレス化」（48.8%）と「オンラインを活用した営業・ECサイト開設」（48.8%）が5割近くで最も多く、次いで「利用システム・ソフトウェアの入れ替え」（43.9%）、「リモートワークの制度化」（39.0%）、「キャッシュレス決済の導入」（29.3%）、「定型業務の自動化」（24.4%）などの順となっている。

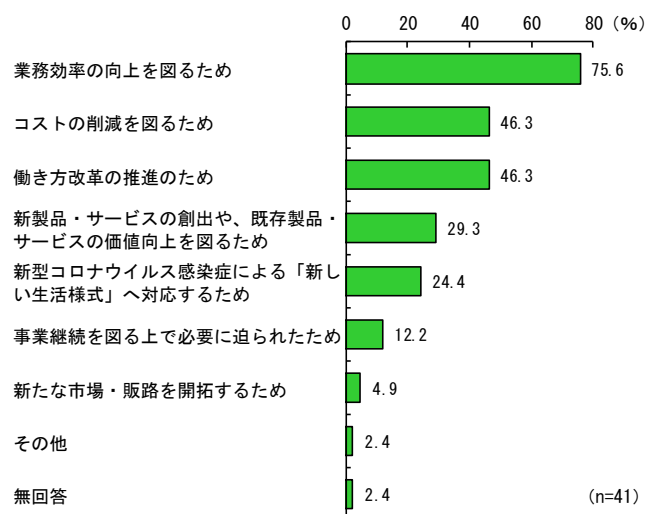


#### ④ DXを取り組み始めた理由 (P100)

～「業務効率の向上を図るため」が最多、

「コストの削減を図るため」「働き方改革の推進のため」も4割台半ば超え～

DXを取り組み始めた理由についてみると、「業務効率の向上を図るため」(75.6%)が7割台半ばで最も多く、次いで「コストの削減を図るため」(46.3%)、「働き方改革の推進のため」(46.3%)、「新製品・サービスの創出や、既存製品・サービスの価値向上を図るため」(29.3%)、「新型コロナウイルス感染症による「新しい生活様式」へ対応するため」(24.4%)、「事業継続を図る上で必要に迫られたため」(12.2%)、「新たな市場・販路を開拓するため」(4.9%)の順となっている。

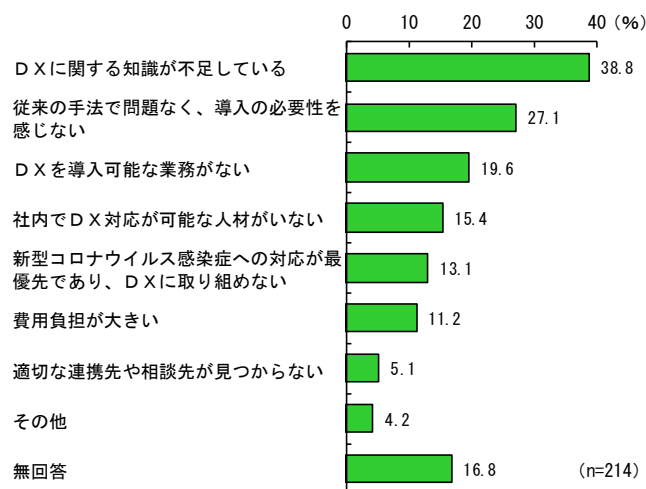


#### ⑤ DXの取組を行わない (又は決まっていない) 理由 (P102)

～「DXに関する知識が不足している」が最多、

「従来の手法で問題なく、導入の必要性を感じない」が続く～

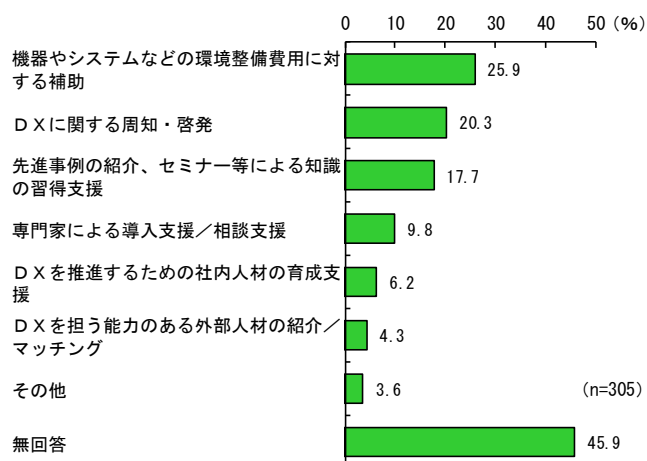
DXの取組を行わない (又は決まっていない) 理由についてみると、「DXに関する知識が不足している」(38.8%)が4割近くで最も多く、次いで「従来の手法で問題なく、導入の必要性を感じない」(27.1%)、「DXを導入可能な業務がない」(19.6%)、「社内でDX対応が可能な人材がない」(15.4%)、「新型コロナウイルス感染症への対応が最優先であり、DXに取り組めない」(13.1%)、「費用負担が大きい」(11.2%)、「適切な連携先や相談先が見つからない」(5.1%)の順となっている。



⑥ DXの推進に向けて期待する公的支援策 (P104)  
 ～「機器やシステムなどの環境整備費用に対する補助」

「DXに関する周知・啓発」が2割台で並立～

DXの推進に向けて期待する公的支援策についてみると、「機器やシステムなどの環境整備費用に対する補助」(25.9%)が2割台半ばで最も多く、次いで「DXに関する周知・啓発」(20.3%)、「先進事例の紹介、セミナー等による知識の習得支援」(17.7%)、「専門家による導入支援／相談支援」(9.8%)、「DXを推進するための社内人材の育成支援」(6.2%)、「DXを担う能力のある外部人材の紹介／マッチング」(4.3%)の順となっている。



# Ⅲ 景況調査

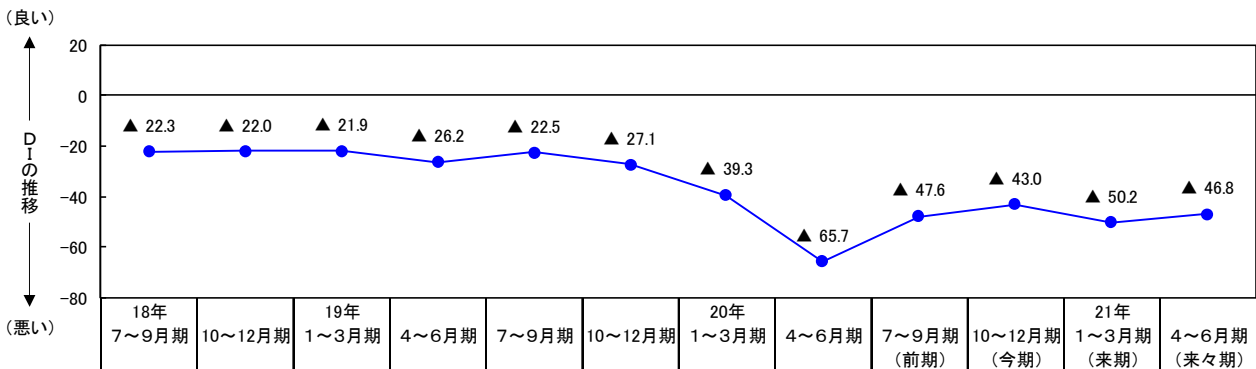
## 1 各項目の動向

### (1) 景況

#### ① 全体

今期のD Iは「悪い」が「良い」を上回り▲43.0となり、前期と比べて4.6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。

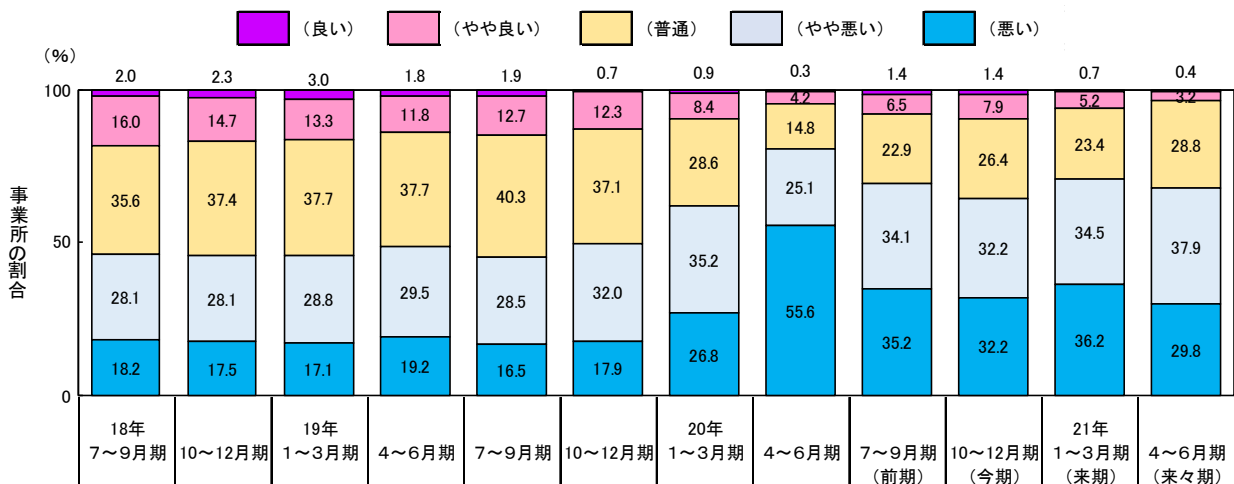
先行きをみると、来期は▲50.2と下降するが、来々期は▲46.8と上昇する見通しである。



#### ■事業所の割合

景況について、今期は「悪い」と「やや悪い」をあわせた《悪い》とみる事業所が6割台半ば近く(64.4%)、「普通」とみる事業所が2割台半ばを超え(26.4%)、「良い」と「やや良い」をあわせた《良い》とみる事業所は1割弱(9.3%)であった。前期と比べて、「普通」《良い》が増加し、「悪い」が減少した。

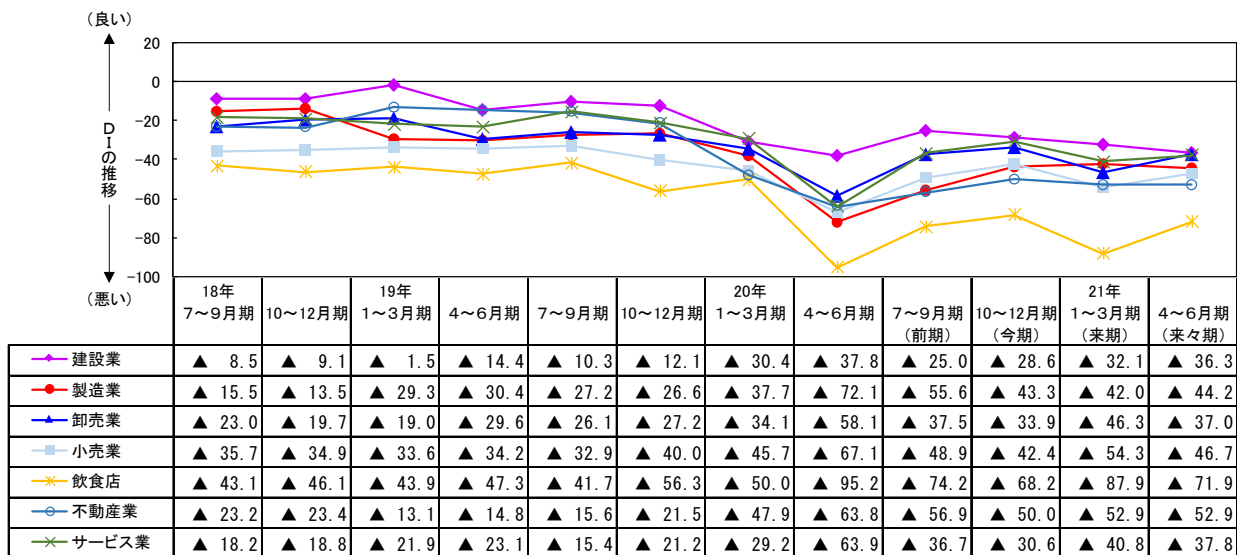
先行きをみると、来期は《悪い》が増加し、「普通」《良い》が減少する見通しである。来々期は「普通」が増加し、《良い》《悪い》が減少する見通しである。来期以降も《悪い》が6割以上を占める見通しである。



## ② 業種別

今期のD Iは全ての業種でマイナスであった。前期と比べて「建設業」を除く業種で上昇したが、「飲食店」は▲68.2で大幅なマイナスが続いている。

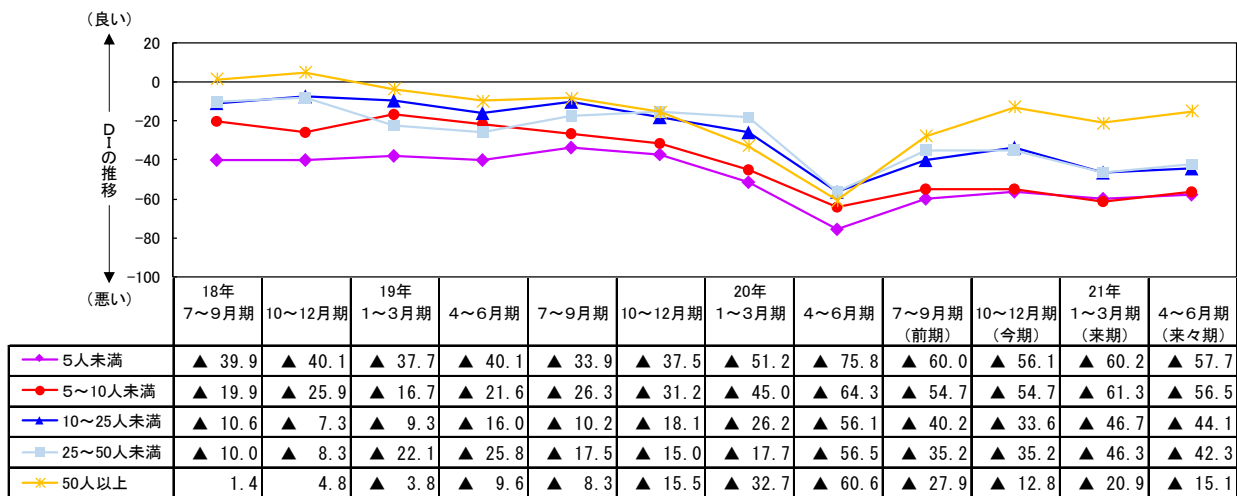
先行きをみると、来期は「製造業」を除いた業種で下降、来々期は「卸売業」「小売業」「飲食店」「サービス業」で上昇、「建設業」「製造業」で下降する見通しである。来期、来々期と全ての業種でマイナスが続く見通しである。



## ③ 規模別

今期のD Iは全て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」「50人以上」で上昇した。

先行きをみると、来期は全ての規模で下降、来々期は全ての規模で上昇する見通しである。来期、来々期と全ての規模でマイナスが続く見通しである。

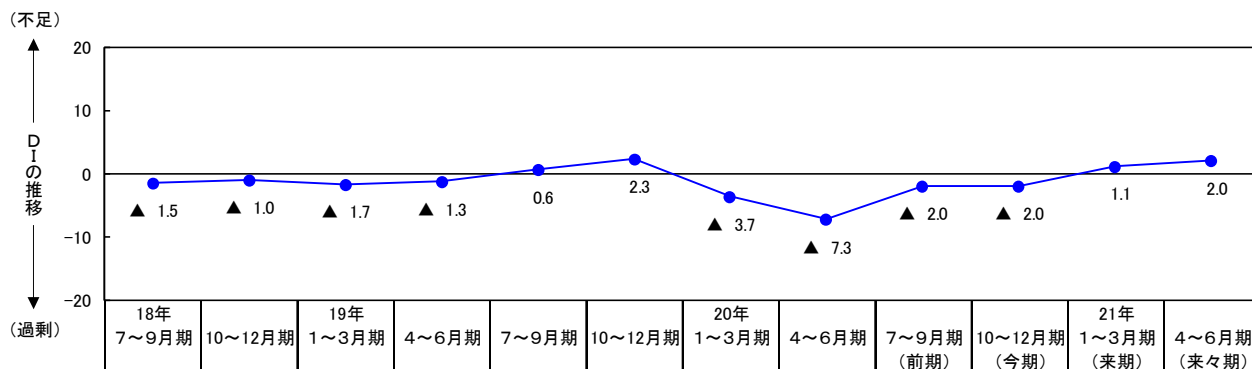


## (2) 在庫水準

### ① 全体

今期のD Iは「過剰」が「不足」を上回り▲2.0となり、前期と横ばいであった。前年同期と比べて、前期、今期とも下降した。

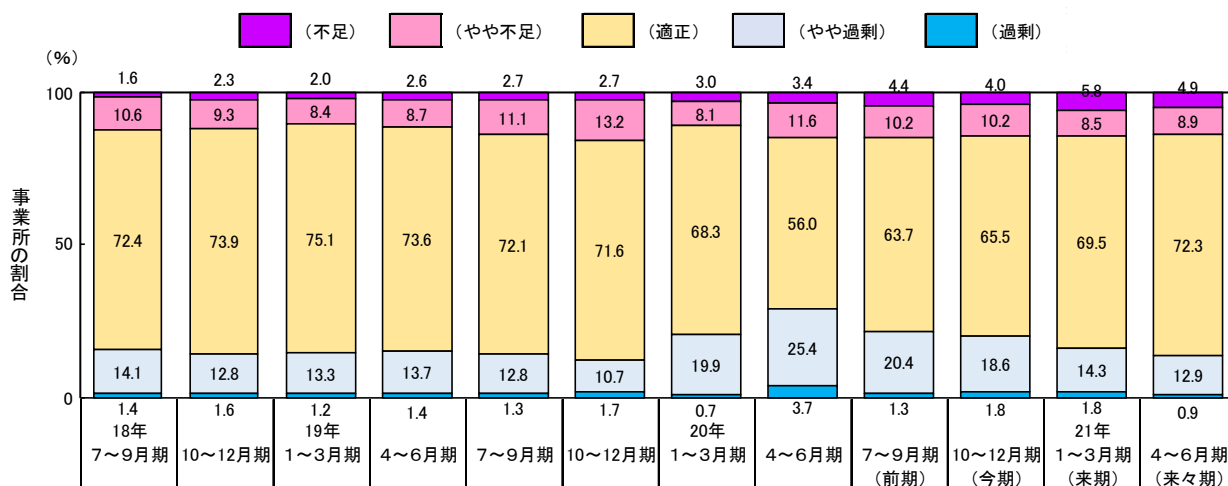
先行きをみると、来期は1.1、来々期は2.0と上昇していく見通しである。



### ■事業所の割合

在庫について、今期は「適正」とみる事業所が6割台半ば(65.5%)、「過剰」と「やや過剰」をあわせた《過剰》とみる事業所が約2割(20.4%)、「不足」と「やや不足」をあわせた《不足》とみる事業所が1割台半ば近く(14.2%)であった。前期と比べて、「適正」が増加し、《過剰》《不足》が減少した。

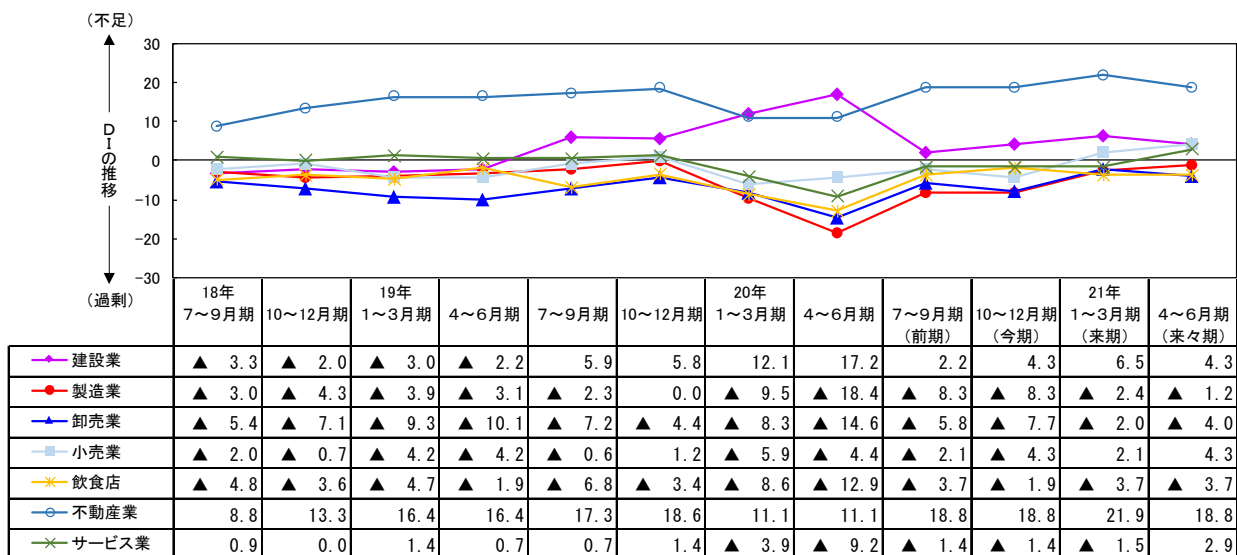
先行きをみると、来期は「適正」《不足》が増加し、《過剰》が減少する見通しである。来々期は「適正」が増加し、《過剰》《不足》が減少する見通しである。



## ② 業種別

今期のD Iは「建設業」「不動産業」がプラス、「製造業」「卸売業」「小売業」「飲食店」「サービス業」がマイナスであった。前期と比べて「建設業」「飲食店」で上昇、「卸売業」「小売業」で下降した。「建設業」「不動産業」はプラスを維持している。

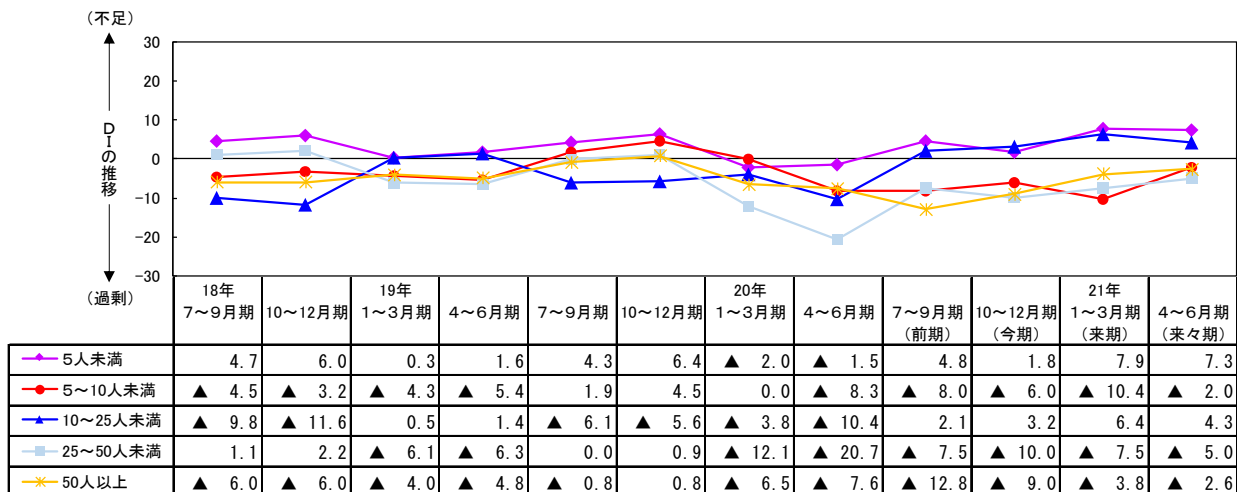
先行きをみると、来期は「飲食店」「サービス業」を除いた業種で上昇する見通しである。来々期は「製造業」「小売業」「サービス業」が上昇、「建設業」「卸売業」「不動産業」が下降する見通しである。「建設業」「不動産業」はプラスが続き、「小売業」も来期以降プラスとなる見通しである。



## ③ 規模別

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

先行きをみると、来期は「5~10人未満」を除く規模で上昇する見通しである。来々期は「5~10人未満」「25~50人未満」「50人以上」で上昇、「5人未満」「10~25人未満」で下降する見通しである。来期、来々期と「5人未満」「10~25人未満」はプラスが続く見通しである。



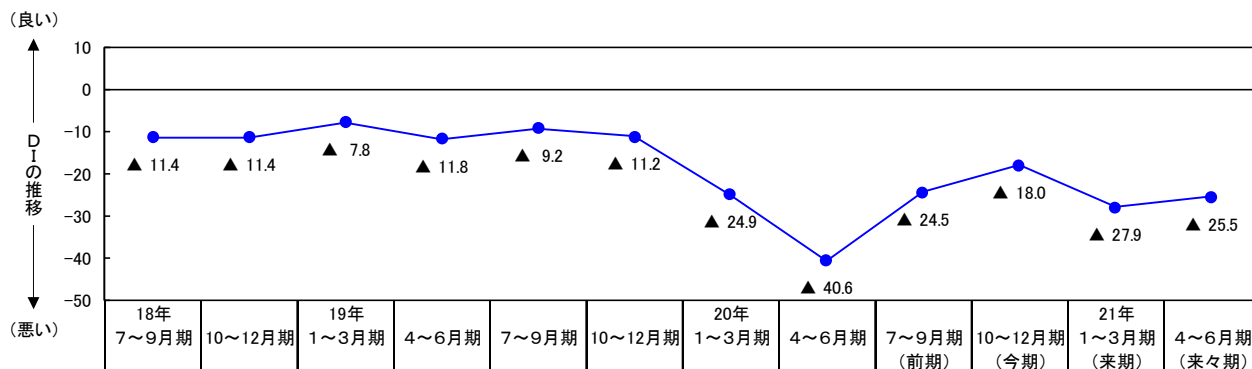


### (3) 資金繰り

#### ① 全体

今期のD Iは「悪い」が「良い」を上回り▲18.0となり、前期と比べて6.5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。

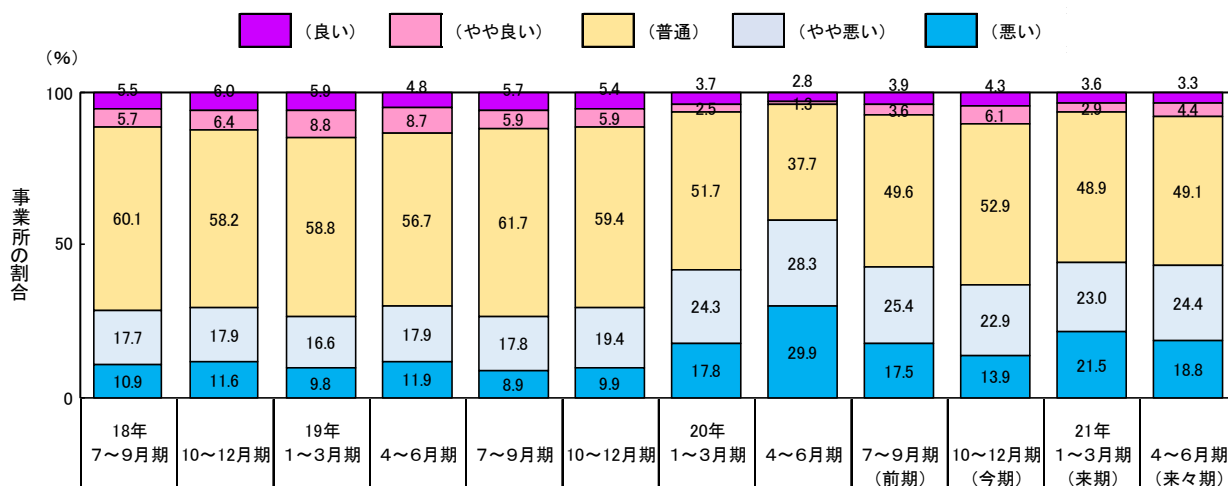
先行きをみると、来期は▲27.9と下降するが、来々期は▲25.5と上昇する見通しである。



#### ■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5割強(52.9%)、「悪い」と「やや悪い」をあわせた《悪い》とみる事業所が3割台半ばを超え(36.8%)、「良い」と「やや良い」をあわせた《良い》とみる事業所が約1割(10.4%)であった。前期と比べて、「普通」《良い》が増加し、《悪い》が減少した。

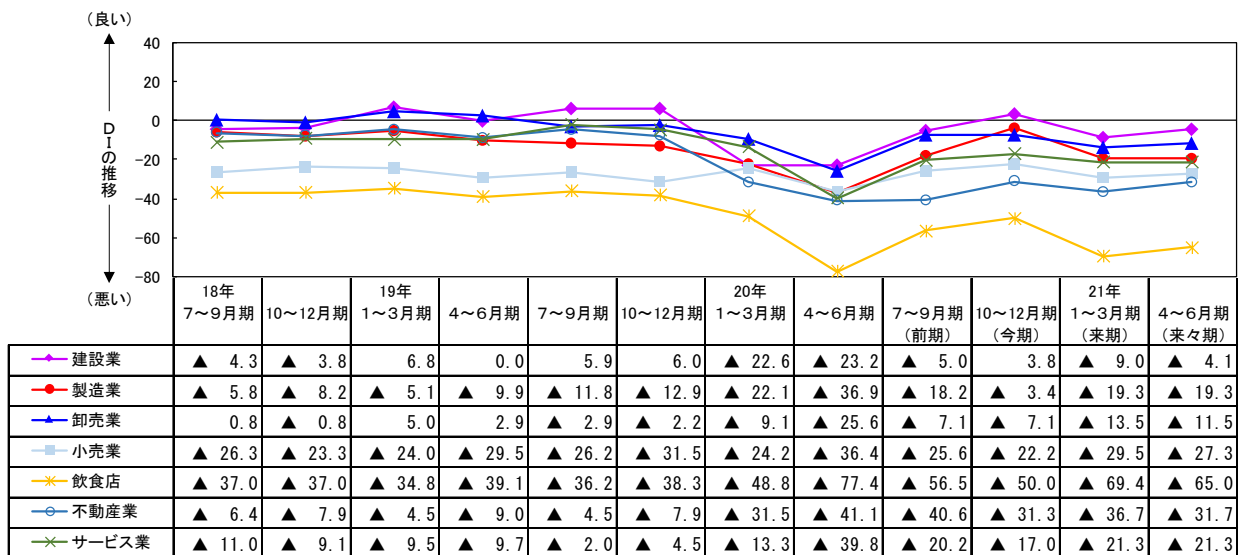
先行きをみると、来期は《悪い》が増加し、「普通」《良い》が減少する見通しである。来々期は「普通」《良い》が増加し、《悪い》が減少する見通しである。



## ② 業種別

今期のD Iは「建設業」を除く業種でマイナスであった。前期と比べて「卸売業」を除く業種で上昇した。「建設業」は3.8でプラスとなったが、「飲食店」は▲50.0で大幅なマイナスが続いている。

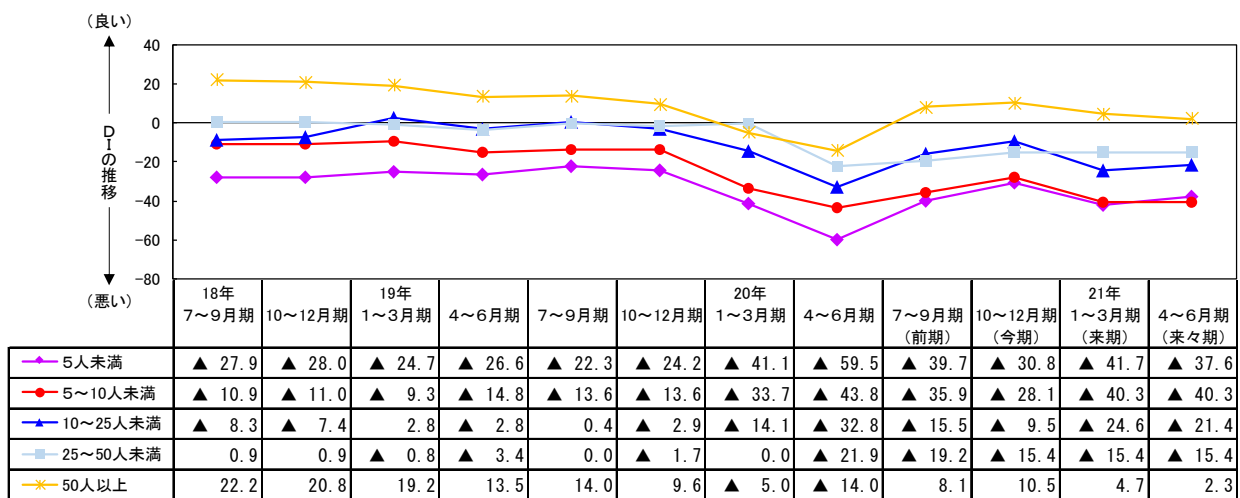
先行きをみると、来期は全ての業種で下降、来々期は「製造業」「サービス業」を除く業種で上昇する見通しである。来期、来々期とも全ての業種でマイナスが続く見通しである。



## ③ 規模別

今期のD Iは「50人以上」を除く規模でマイナスであった。前期と比べて全ての規模で上昇した。

先行きをみると、来期は「25~50人未満」を除く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」で上昇、「50人以上」で下降する見通しである。来期、来々期とも「50人以上」を除く規模でマイナスが続く見通しである。

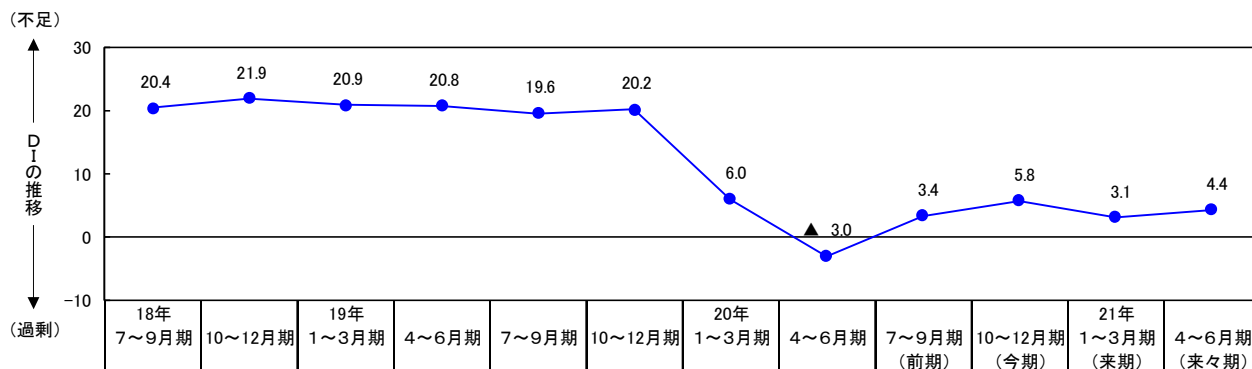


## (4) 雇用人員

### ① 全体

今期のD Iは「不足」が「過剰」を上回り 5.8 となり、前期と比べて 2.4 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。

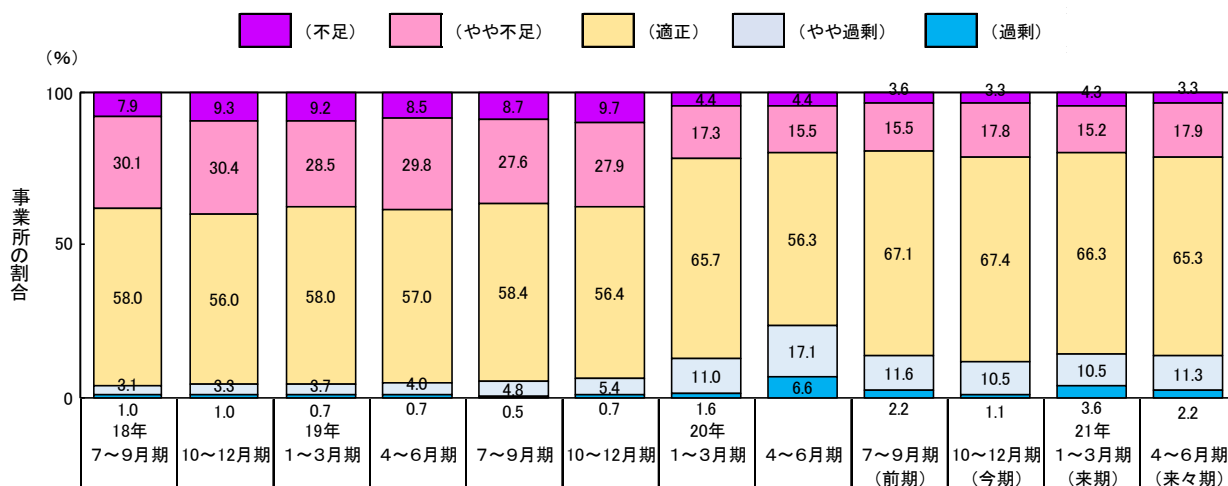
先行きをみると、来期は 3.1 と下降するが、来々期は 4.4 と上昇する見通しである。



### ■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6割台半ばを超え(67.4%)、「不足」と「やや不足」をあわせた《不足》とみる事業所が2割強(21.1%)、「過剰」と「やや過剰」をあわせた《過剰》とみる事業所が1割強(11.6%)であった。前期と比べて、「適正」《不足》が増加し、《過剰》が減少した。

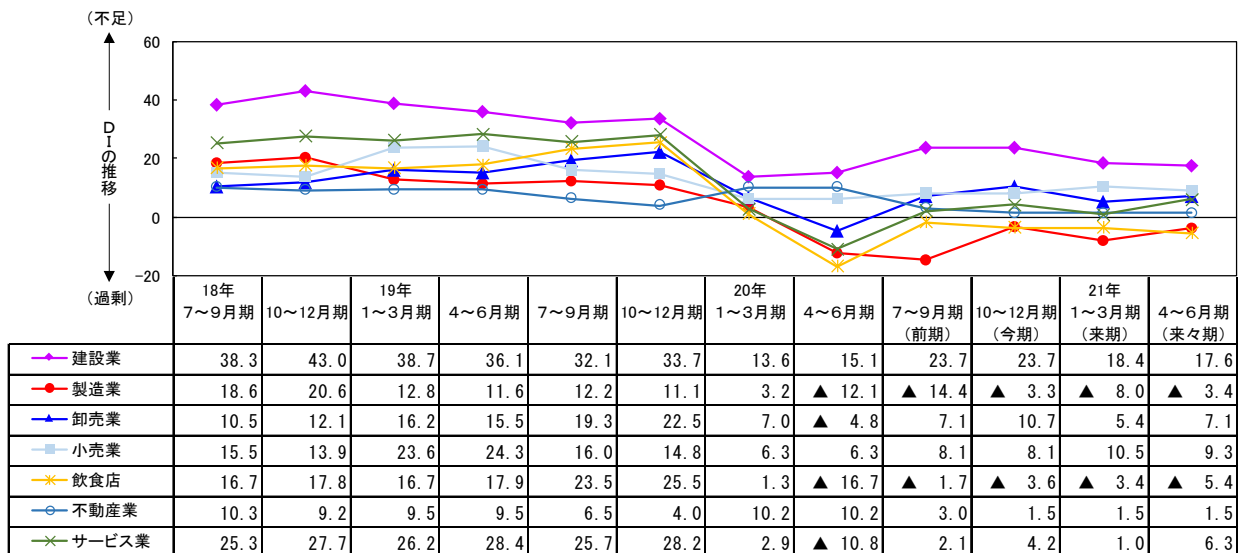
先行きをみると、来期は《過剰》が増加し、「適正」《不足》が減少する見通しである。来々期は《不足》が増加し、「適正」《過剰》が減少する見通しである。



## ② 業種別

今期のD Iは「製造業」「飲食店」を除く業種でプラスとなった。前期と比べて「製造業」「卸売業」「サービス業」で上昇、「飲食店」「不動産業」で下降した。

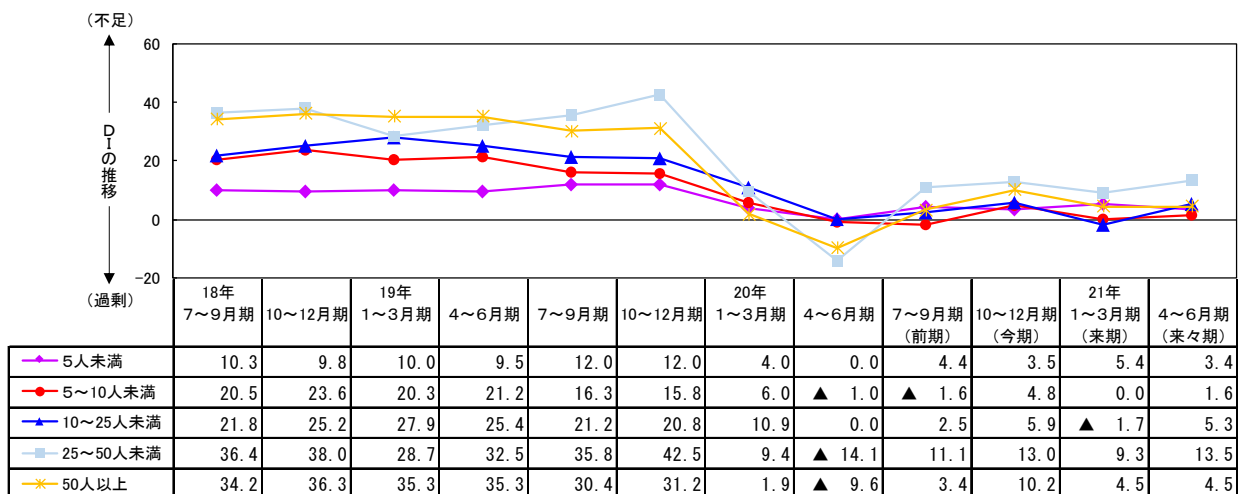
先行きをみると、来期は「小売業」「飲食店」で上昇、「建設業」「製造業」「卸売業」「サービス業」で下降する見通しである。来々期は「製造業」「卸売業」「サービス業」で上昇、「建設業」「小売業」「飲食店」で下降する見通しである。来期、来々期と「製造業」「飲食店」はマイナスが続き、それ以外の業種はプラスが続く見通しである。



## ③ 規模別

今期のD Iは全ての規模でプラスであった。前期と比べ、「5人未満」を除く規模で上昇した。

先行きをみると、来期は「5人未満」で上昇、それ以外の規模で下降する見通しである。来々期は「5~10人未満」「10~25人未満」「25~50人未満」で上昇、「5人未満」で下降する見通しである。来期は「10~25人未満」以外、来々期は全ての規模でプラスとなる見通しである。

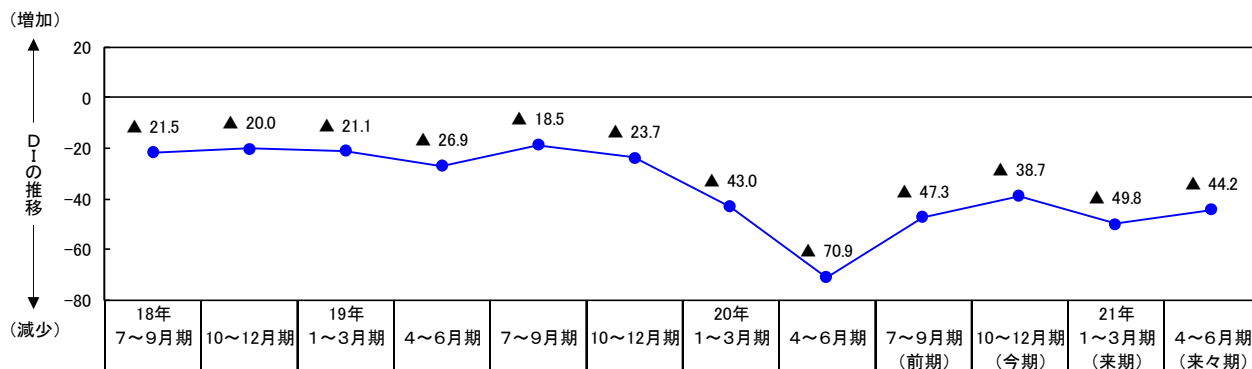


## (5) 販売数量

### ① 全体

今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲38.7となり、前期と比べて8.6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。

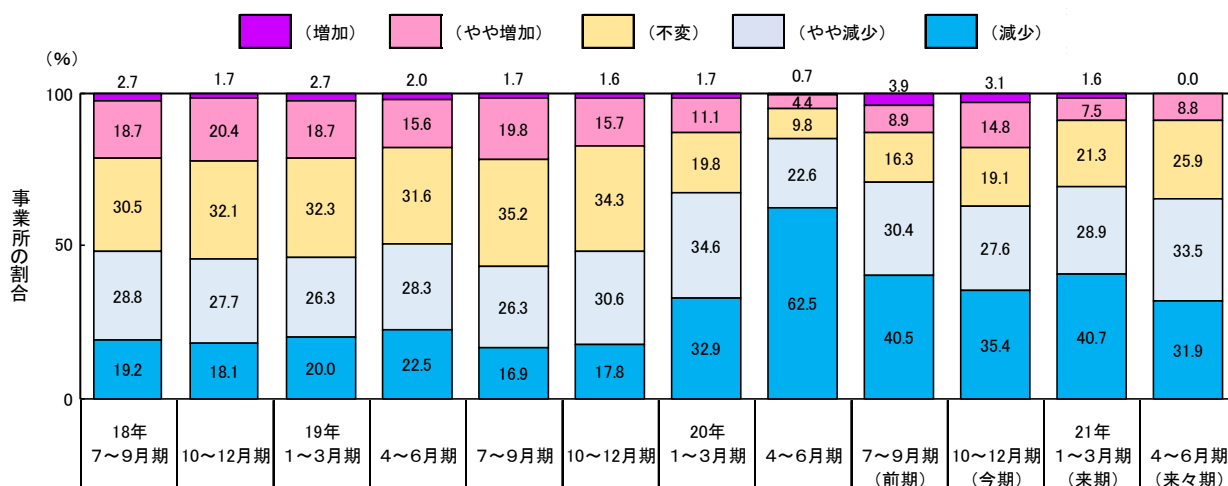
先行きをみると、来期は▲49.8と下降するが、来々期は▲44.2と上昇する見通しである。



### ■事業所の割合

販売数量について、今期は「減少」と「やや減少」をあわせた《減少》とみる事業所が6割台半ば近く(63.0%)、「不変」とみる事業所が2割弱(19.1%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所が1割台半ばを超え(17.9%)であった。前期と比べて、「不変」《増加》が増加し、「減少」が減少した。

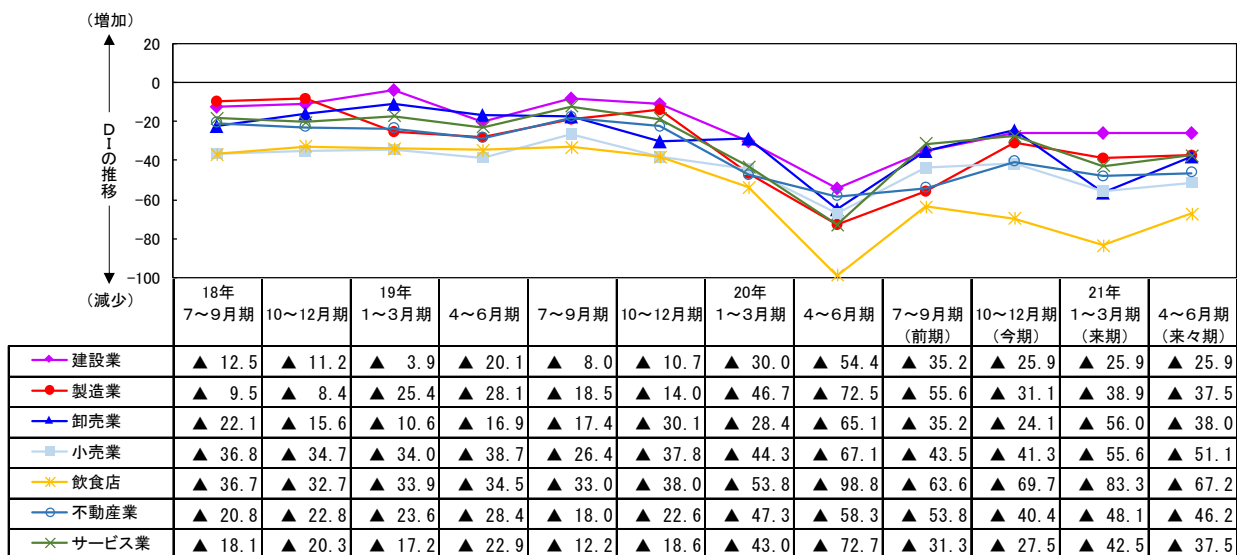
先行きをみると、来期は「不変」《減少》が増加し、「増加」が減少する見通しである。来々期は「不変」が増加し、「減少」《増加》が減少する見通しである。来期以降も《減少》が6割以上を占める見通しである。



## ② 業種別

今期のD Iは全ての業種でマイナスであった。前期と比べて「飲食店」を除く業種で上昇したが、「飲食店」は▲69.7で大幅なマイナスが続いている。

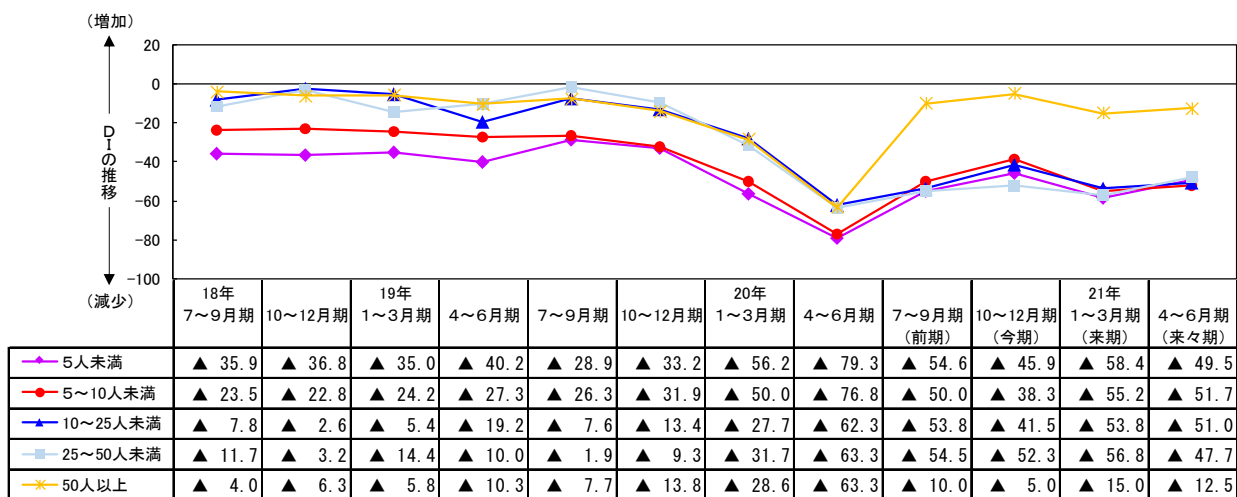
先行きをみると、来期は「建設業」を除く業種で下降し、来々期は「建設業」を除く業種で上昇する見通しである。来期、来々期と全ての業種でマイナスが続く見通しである。



## ③ 規模別

今期のD Iは全ての規模でマイナスであり、前期と比べて全ての規模で上昇した。

先行きをみると、来期は全ての規模で下降し、来々期は全ての規模で上昇する見通しである。来期、来々期と全ての規模でマイナスが続く見通しである。

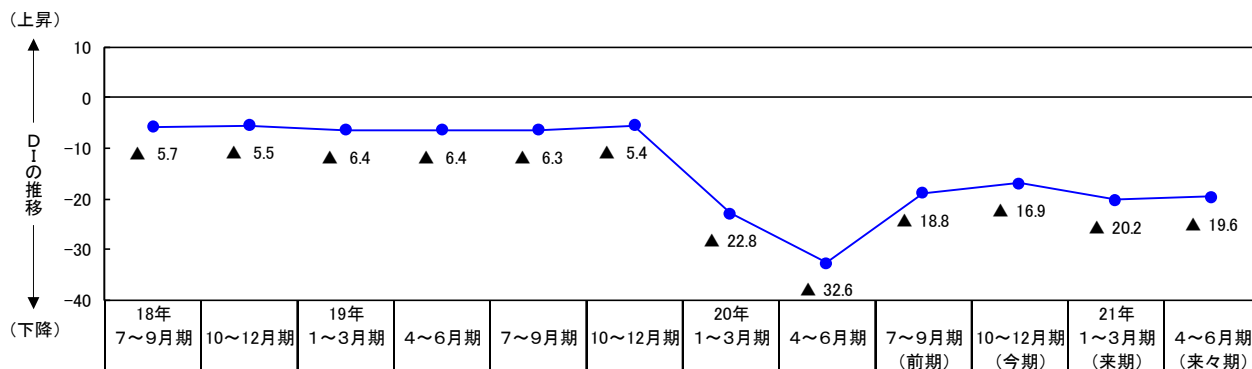


## (6) 販売単価

### ① 全体

今期のD Iは「下降」が「上昇」を上回り▲16.9となり、前期と比べて1.9ポイント上昇した。前年同期と比べて、前期、今期とも下降した。

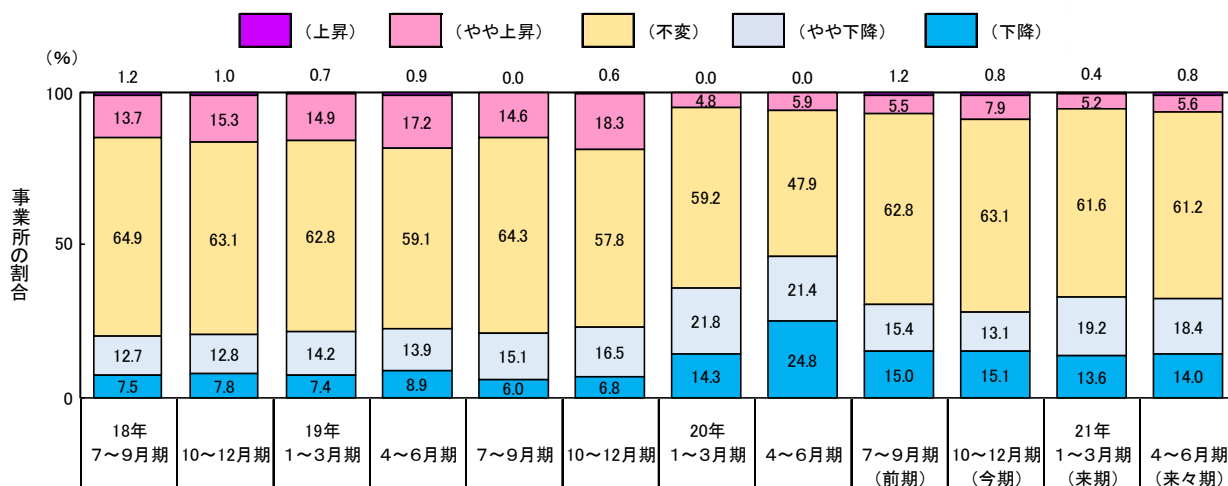
先行きをみると、来期は▲20.2と下降するが、来々期は▲19.6と上昇する見通しである。



### ■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6割台半ば近く(63.1%)、「下降」と「やや下降」をあわせた《下降》とみる事業所が3割近く(28.2%)、「上昇」と「やや上昇」をあわせた《上昇》とみる事業所は1割近く(8.7%)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。

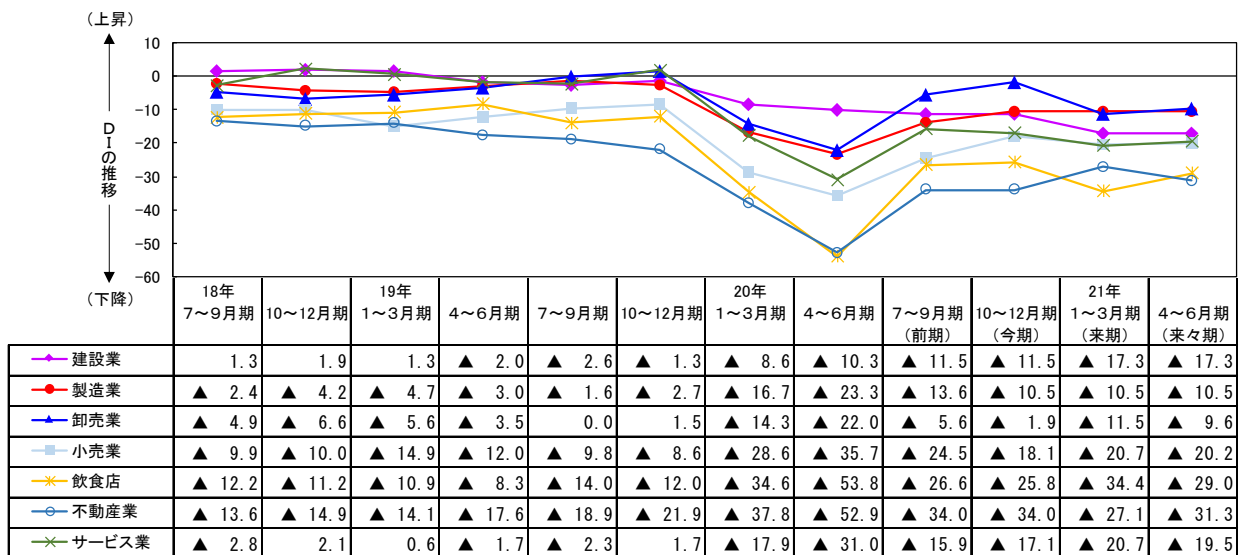
先行きをみると、来期は《下降》が増加、「不変」《上昇》が減少する見通しである。来々期は《上昇》が増加、「不変」《下降》が減少する見通しである。



## ② 業種別

今期のD Iは全ての業種でマイナスであった。前期と比べて「製造業」「卸売業」「小売業」「飲食店」で上昇、「サービス業」で下降した。

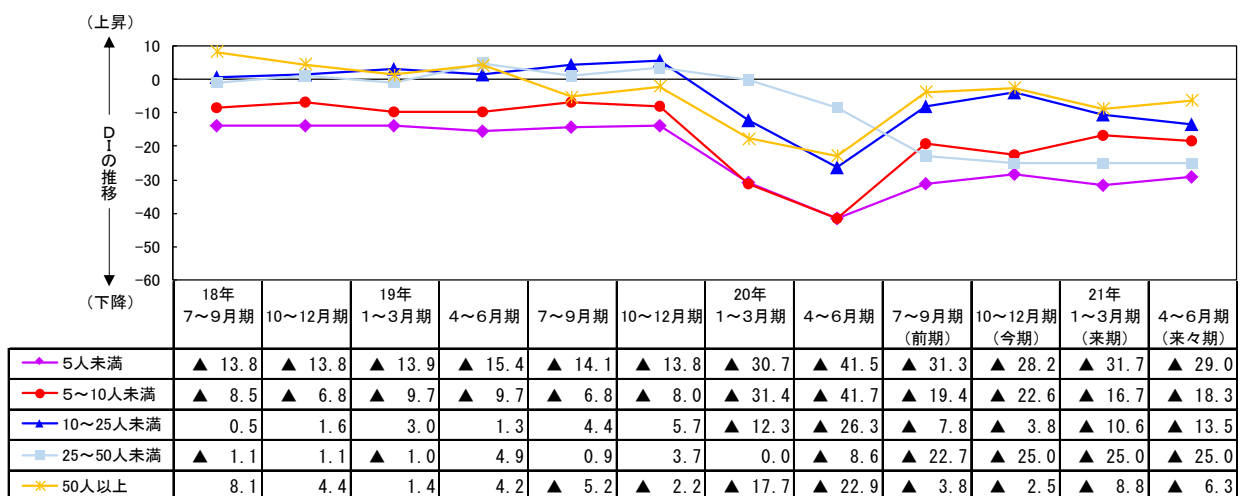
先行きをみると、来期は「不動産業」で上昇、「建設業」「卸売業」「小売業」「飲食店」「サービス業」で下降する見通しである。来々期は「卸売業」「小売業」「飲食店」「サービス業」で上昇、「不動産業」で下降する見通しである。来期、来々期と全ての業種でマイナスが続く見通しである。



## ③ 規模別

今期のD Iは全て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」「50人以上」で上昇、「5~10人未満」「25~50人未満」で下降した。

先行きをみると、来期は「5~10人未満」で上昇、「5人未満」「10~25人未満」「50人以上」で下降する見通しである。来々期は「5人未満」「50人以上」で上昇、「5~10人未満」「10~25人未満」で下降する見通しである。来期、来々期と全ての規模でマイナスが続く見通しである。



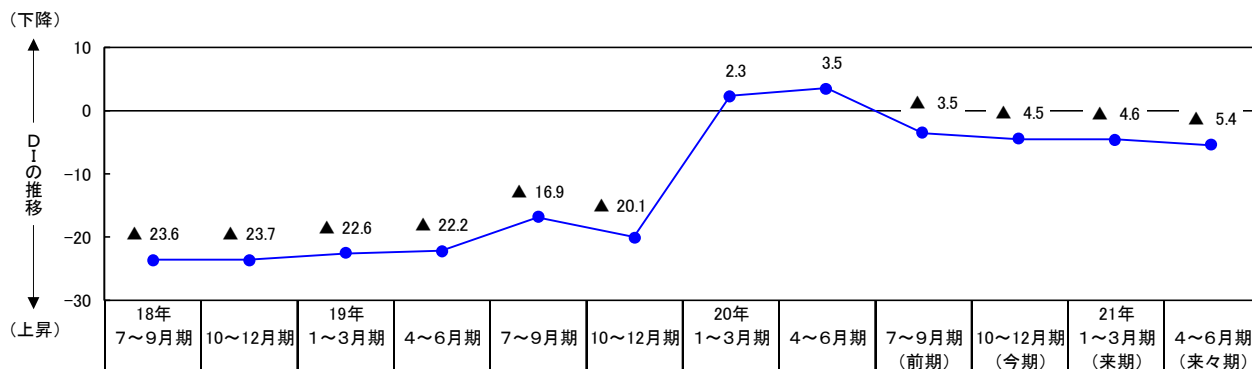


## (7) 仕入価格（単価）

### ① 全体

今期のD Iは「上昇」が「下降」を上回り▲4.5となり、前期と比べて1.0ポイント下降した。前年同期と比べて、前期、今期とも上昇した。

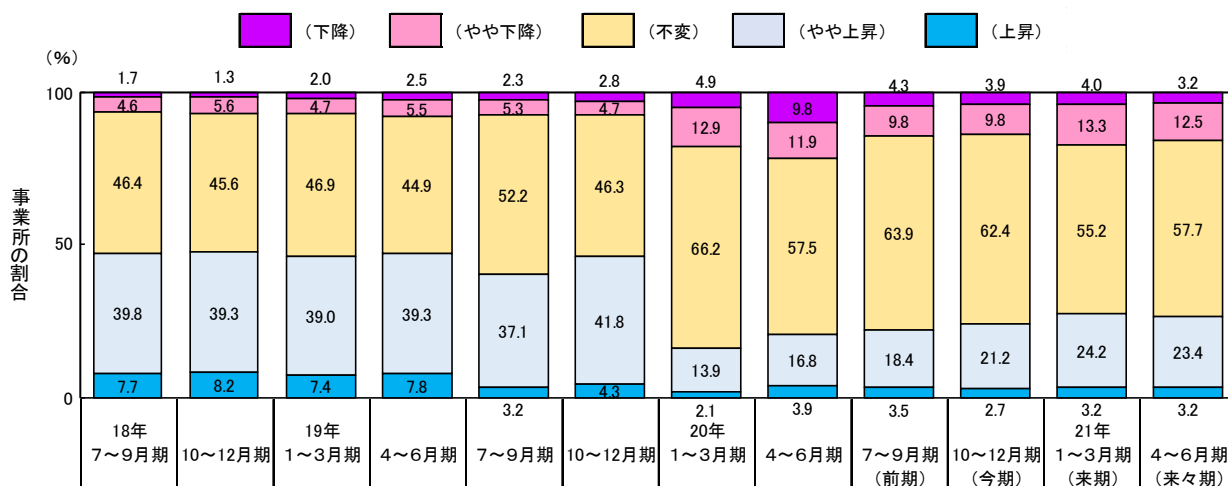
先行きをみると、来期は▲4.6、来々期は▲5.4と下降していく見通しである。



### ■事業所の割合

仕入価格について、今期は「不変」とみる事業所が6割強（62.4%）、「上昇」と「やや上昇」をあわせた《上昇》とみる事業所が2割台半ば近く（23.9%）、「下降」と「やや下降」をあわせた《下降》とみる事業所が1割台半ば近く（13.7%）であった。前期と比べて、《上昇》が増加し、「不変」《下降》が減少した。

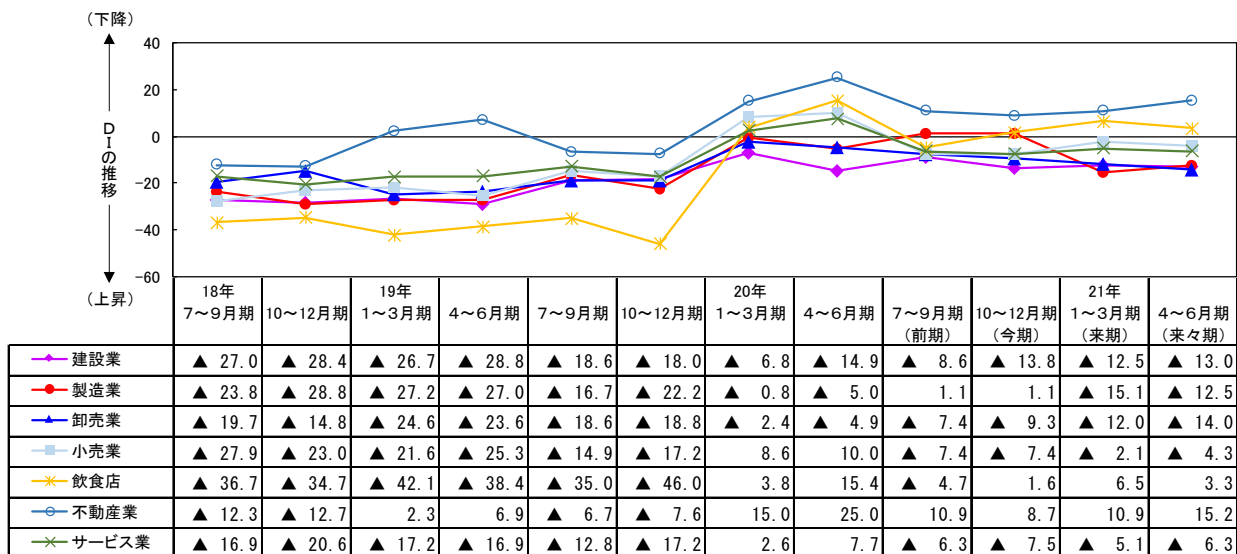
先行きをみると、来期は《上昇》《下降》が増加し、「不変」が減少する見通しである。来々期は「不変」が増加し、《上昇》《下降》が減少する見通しである。



## ② 業種別

今期のD Iは「製造業」「飲食店」「不動産業」がプラス、「建設業」「卸売業」「小売業」「サービス業」がマイナスであった。前期と比べて「飲食店」で上昇、「建設業」「卸売業」「不動産業」「サービス業」で下降した。

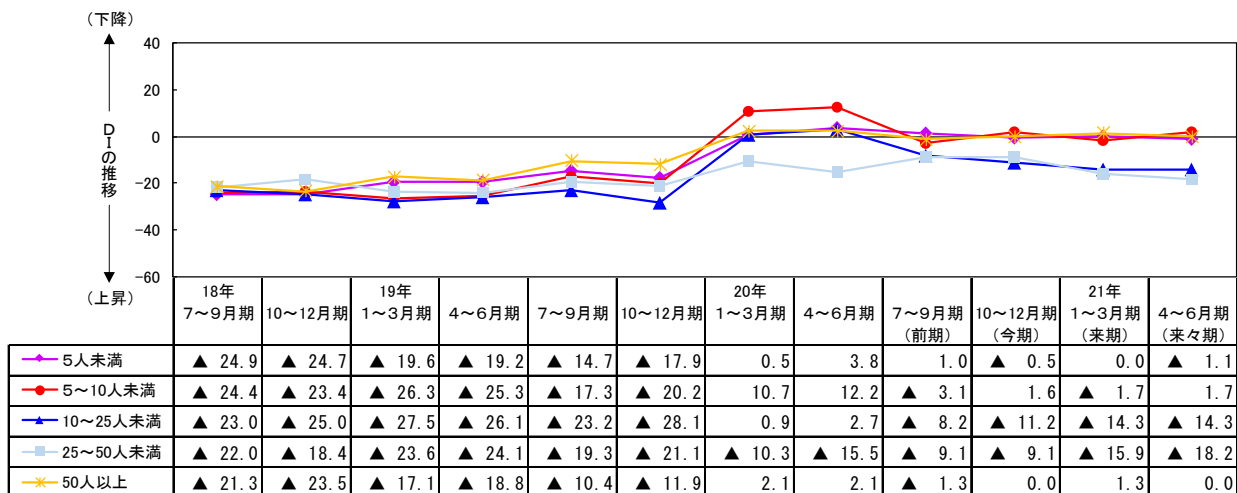
先行きをみると、来期は「建設業」「小売業」「飲食店」「不動産業」「サービス業」で上昇、「製造業」「卸売業」で下降する見通しである。来々期は「製造業」「不動産業」で上昇、「建設業」「卸売業」「小売業」「飲食店」「サービス業」で下降する見通しである。今期プラスの3業種の内、「飲食店」「不動産業」はプラスが続き、「製造業」は来期以降マイナスに転換、それ以外の業種はマイナスが続く見通しである。



## ③ 規模別

今期のD Iは「5~10人未満」がプラス、「5人未満」「10~25人未満」「25~50人未満」がマイナスであった。前期と比べて、「5~10人未満」「50人以上」で上昇、「5人未満」「10~25人未満」で下降した。

先行きをみると、来期は「5人未満」「50人以上」で上昇、「5~10人未満」「10~25人未満」「25~50人未満」で下降する見通しである。来々期は「5人未満」「25~50人未満」「50人以上」で下降する見通しである。来期、来々期と「10~25人未満」「25~50人未満」はマイナスが続く見通しである。

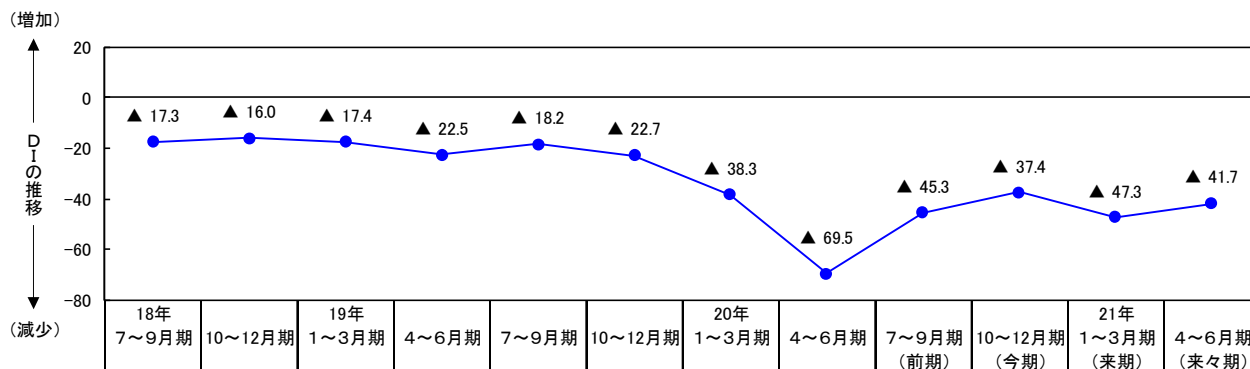


## (8) 売上高

### ① 全体

今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲37.4となり、前期と比べて7.9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。

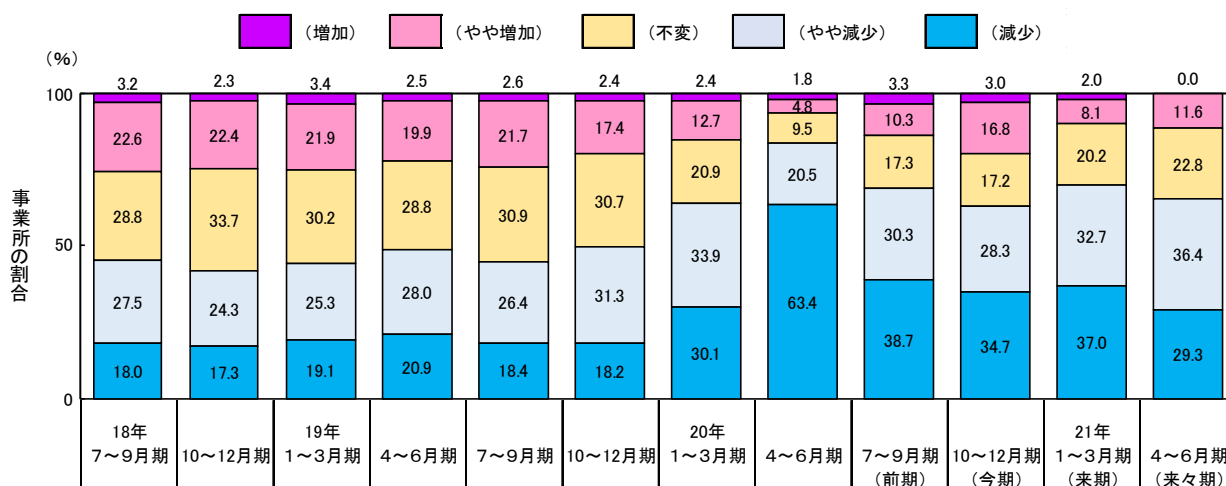
先行きをみると、来期は▲47.3と下降するが、来々期は▲41.7と上昇する見通しである。



### ■事業所の割合

売上高について、今期は「減少」と「やや減少」をあわせた《減少》とみる事業所が6割台半ば近く(63.0%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所が2割弱(19.8%)、「不変」とみる事業所が1割台半ばを超え(17.2%)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。

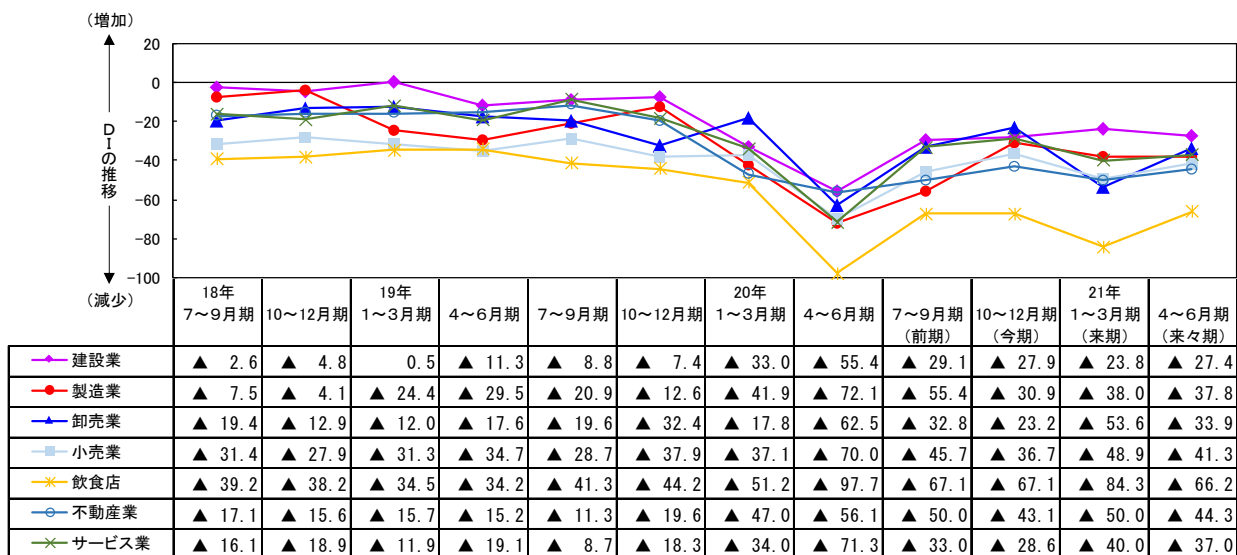
先行きをみると、来期は「不変」《減少》が増加し、《増加》が減少する見通しである。来々期は「不変」《増加》が増加し、《減少》が減少する見通しである。来期以降も《減少》が6割以上を占める見通しである。



## ② 業種別

今期のD Iは全ての業種でマイナスであった。前期と比べて「飲食店」を除く業種で上昇したが、「飲食店」は▲67.1で大幅なマイナスが続いている。

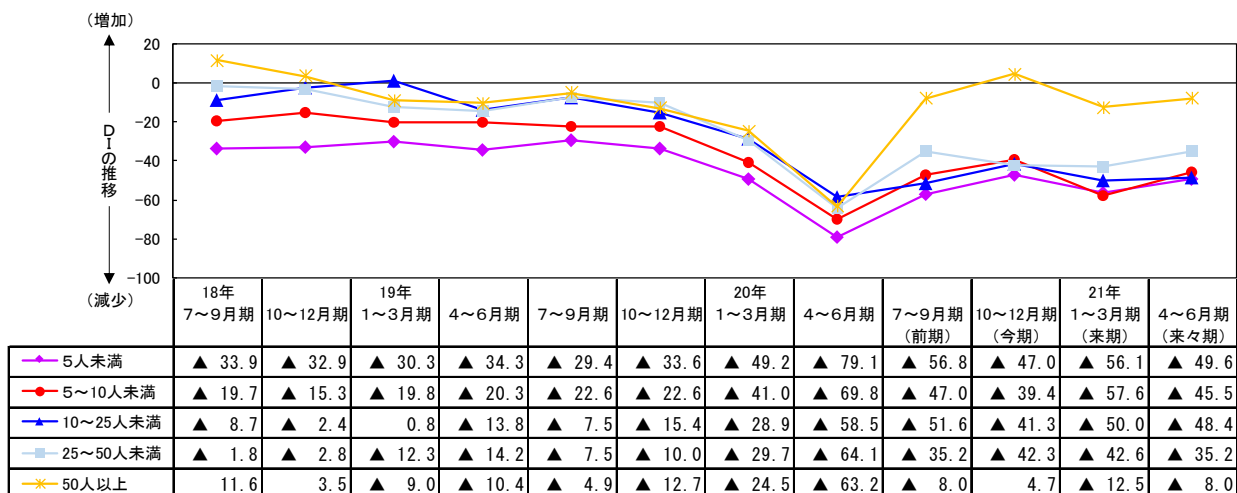
先行きをみると、来期は「建設業」を除く業種で下降、来々期は「建設業」を除く業種で上昇する見通しである。来期、来々期と全ての業種でマイナスが続く見通しである。



## ③ 規模別

今期のD Iは「50人以上」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「25~50人未満」を除く規模で上昇した。

先行きをみると、来期は全ての規模で下降、来々期は全ての規模で上昇する見通しである。来期は「50人以上」もマイナスへと転じ、来々期も全ての規模でマイナスが続く見通しである。

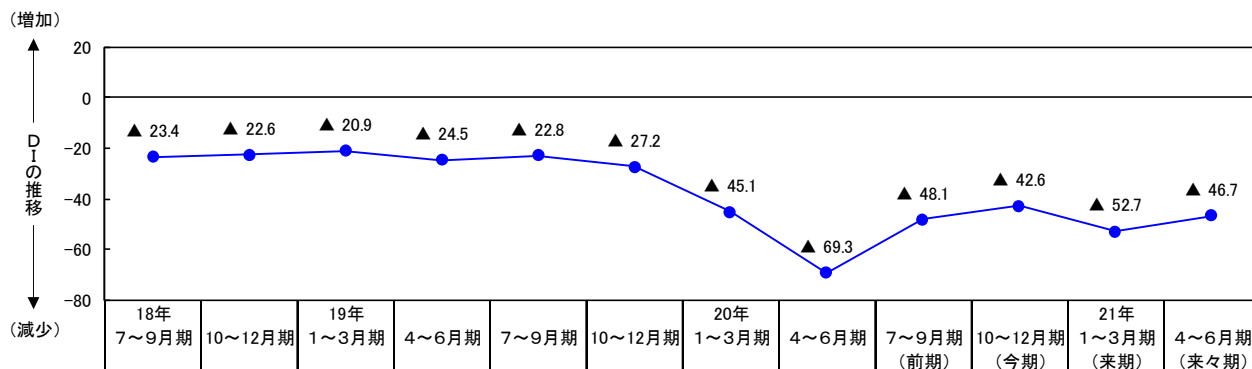


## (9) 経常利益

### ① 全体

今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲42.6となり、前期と比べて5.5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。

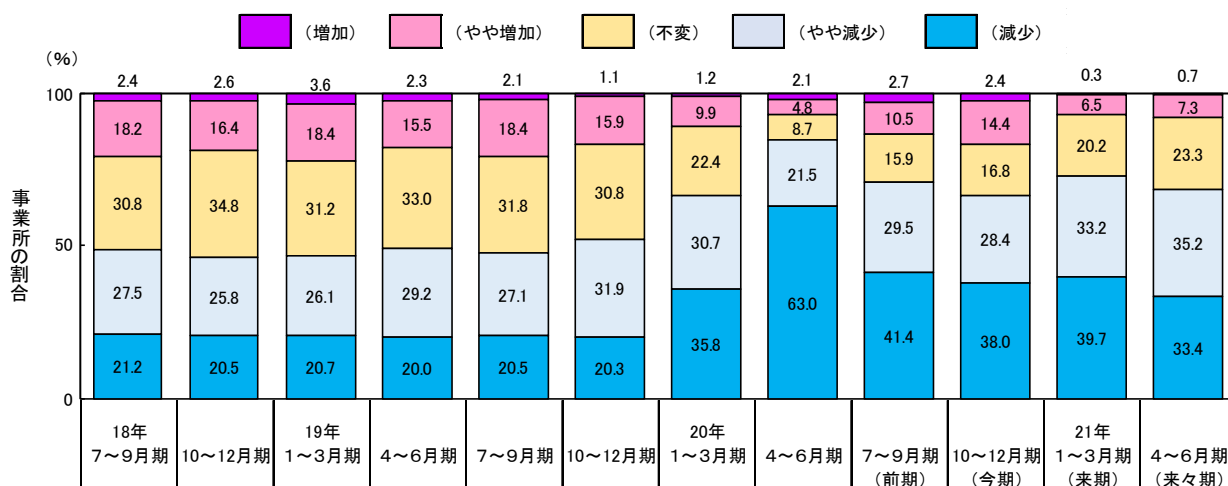
先行きをみると、来期は▲52.7と下降するが、来々期は▲46.7と上昇する見通しである。



### ■事業所の割合

経常利益について、今期は「減少」と「やや減少」をあわせた《減少》とみる事業所が6割台半ばを超え(66.4%)、「不変」とみる事業所が1割台半ばを超え(16.8%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所が1割台半ばを超え(16.8%)であった。前期と比べて、「不変」《増加》が増加し、「減少」が減少した。

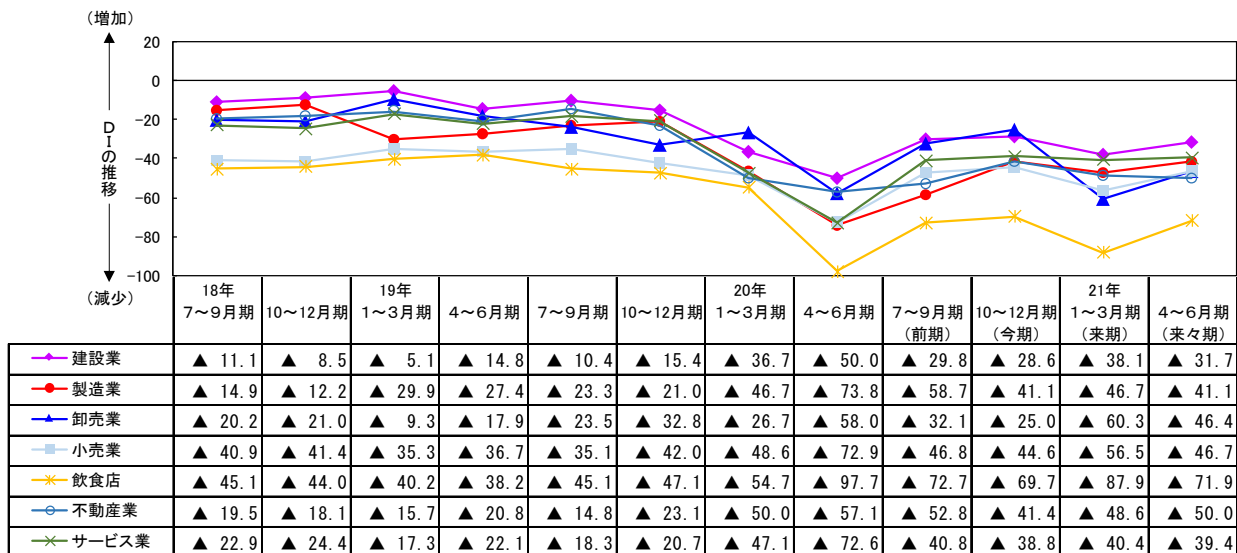
先行きをみると、来期は「不変」《減少》が増加し、「増加」が減少する見通しである。来々期は「不変」《増加》が増加し、「減少」が減少する見通しである。来期以降も《減少》が6割以上を占める見通しである。



## ② 業種別

今期のD Iは全ての業種でマイナスであった。前期と比べて全ての業種で上昇したが、「飲食店」は▲69.7で大幅なマイナスが続いている。

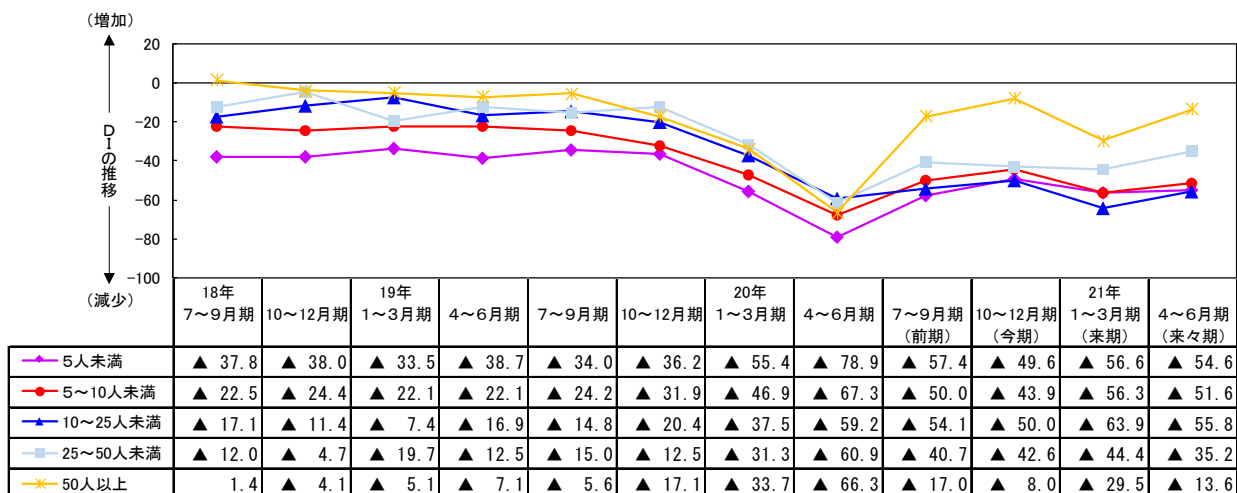
先行きをみると、来期は全ての業種で下降、来々期は「不動産業」以外で上昇する見通しである。来期、来々期と全ての業種でマイナスが続く見通しである。



## ③ 規模別

今期のD Iは全ての規模でマイナスであった。前期と比べて「25~50人未満」以外の規模で上昇した。

先行きをみると、来期は全ての規模で下降、来々期は全ての規模で上昇する見通しである。来期、来々期と全ての規模でマイナスが続く見通しである。

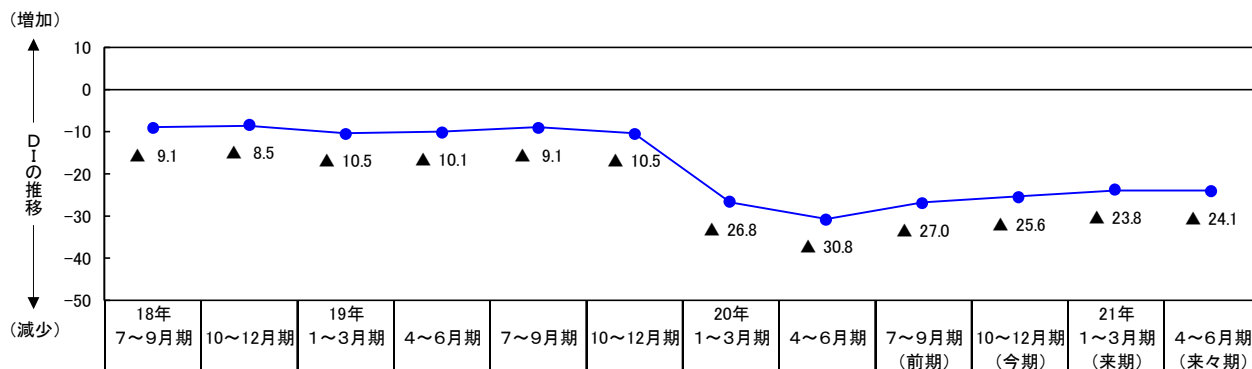


## (10) 設備投資

### ① 全体

今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲25.6となり、前期と比べて1.4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。

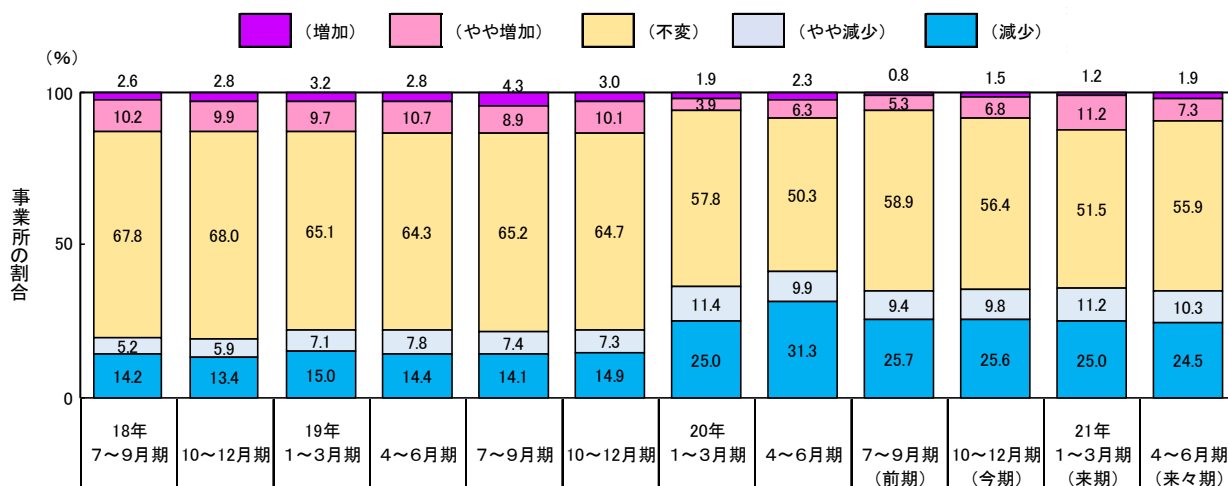
先行きをみると、来期は▲23.8と上昇するが、来々期は▲24.1と下降する見通しである。



### ■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5割台半ばを超え(56.4%)、「減少」と「やや減少」をあわせた《減少》とみる事業所が3割台半ば(35.4%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所は1割近く(8.3%)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。

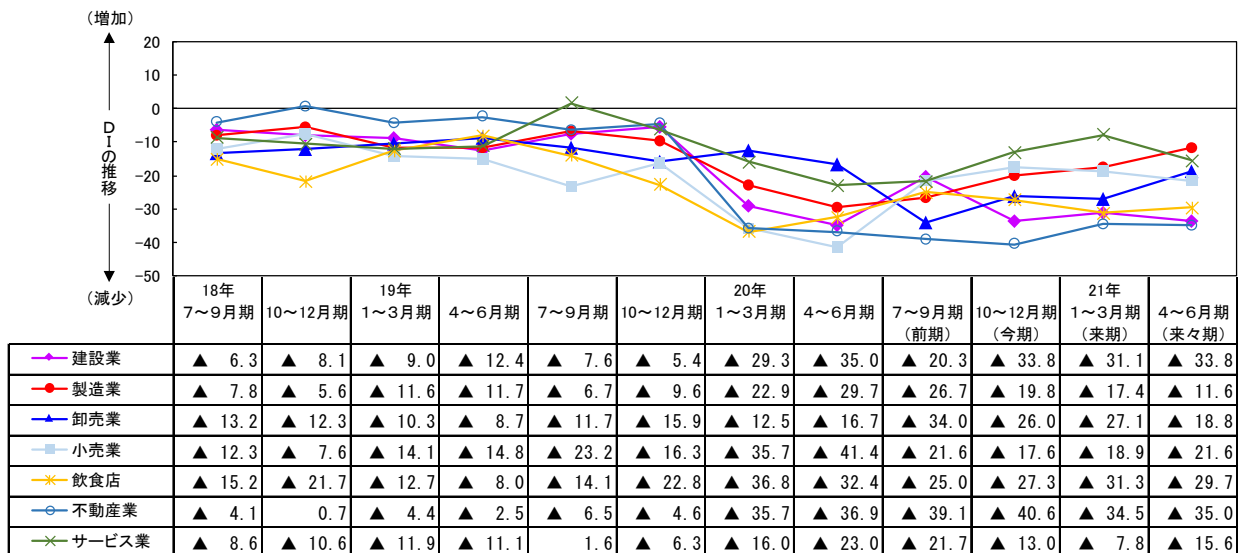
先行きをみると、来期は《増加》《減少》が増加し、「不変」が減少する見通しである。来々期は「不変」が増加し、《増加》《減少》が減少する見通しである。



## ② 業種別

今期のD Iは全ての業種でマイナスであった。前期と比べて「製造業」「卸売業」「小売業」「サービス業」で上昇、「建設業」「飲食店」「不動産業」で下降した。

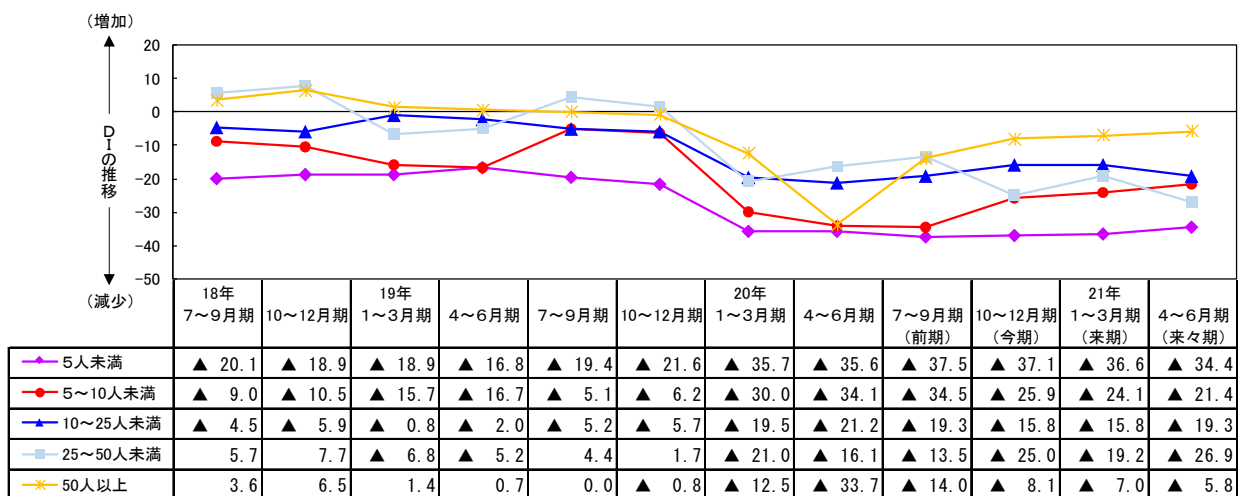
先行きをみると、来期は「建設業」「製造業」「不動産業」「サービス業」で上昇、「卸売業」「小売業」「飲食店」で下降する見通しである。来々期は「製造業」「卸売業」「飲食店」で上昇、「建設業」「小売業」「不動産業」「サービス業」で下降する見通しである。来期、来々期と全ての業種でマイナスが続く見通しである。



## ③ 規模別

今期のD Iは全ての規模でマイナスであった。前期と比べて「25~50人未満」を除く規模で上昇した。

先行きをみると、来期は「10~25人未満」を除く規模で上昇する見通しである。来々期は「5人未満」「5~10人未満」「50人以上」で上昇、「10~25人未満」「25~50人未満」で下降する見通しである。来期、来々期と全ての規模でマイナスが続く見通しである。





## (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
  - ・コロナによる景気低迷、建築需要の減少。
  - ・設備投資の減少、工事件数、単価への影響。
- ◆「普通」と回答した事業者
  - ・計画通りの受注実績、公共工事の増加。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・なし

#### <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2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 -未回答。「新型コロナウイルス感染症」は「コロナ」と略記。以下同様。

	景気判断(実績)の背景・要因 (建設業)	景気判断
1	従業員の離職が多く、受注もコロナにより減少。	●
2	コロナの影響が大きかった。	●
3	コロナにより、リフォーム工事が減少した。	●
4	コロナによる景気低迷と、今後の見通しが立たないことによる民間建築需要が低迷。	▲
5	工事件数の減少と一件当たりの単価の低下。	▲
6	リフォーム工事等で、工事延期、取り消しの要請がでている。	▲
7	お客様の設備投資がないことによる受注減とコロナによる若干の影響をうけた。	▲
8	国土強靱化政策のため、工事量はやや良い。	□
9	地質調査業、建設コンサルタント業で、公共工事、民間開発からの受注増を受けた。	□
10	公共工事の受注増加により、不変。	□
11	概ね計画通りの受注等を確保。	□
12	コロナ発症時期が、公共工事受注後であったため影響を受けなかった。	□
13	例年通りの受注ができた。	□
14	建設業関係は今のところ、コロナの影響はなし。	□
15	受注状況に変化が見られなかった。	□
16	官庁工事を順調に受注できている。	□
17	固定契約実績は横ばいからやや上昇になった。	□

## ②見通し

### 〔見通しの概要〕

- ◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・コロナ収束の目処が立たず、建築需要の低迷の長期化。
  - ・競争激化による受注不振、赤字工事の増加。
- ◆「普通」と回答した事業者
  - ・コロナの影響が見通せない。
  - ・工事件数の減少、単価の低下、単発契約の増加などが予想される。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・なし

### <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3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。「新型コロナウイルス感染症」は「コロナ」と略記。以下同様。

	景気判断(見通し)の背景・要因 (建設業)	景気判断
1	コロナの影響。	●
2	競争激化による受注不振。	●
3	赤字工事が増える為。	●
4	コロナを治療するための特効薬の開発が景気のために必要。	●
5	コロナ収束の見通しがつかず、民間建築需要の低迷は長期化するものと予想。	▲
6	コロナの影響で公共工事の受注が減ると予想。	▲
7	コロナで先の見通し出来ず。	▲
8	受注の見通しは悪い。	▲
9	コロナで仕事量が少なくなる。	▲
10	国土強靱化施策のため、やや良い。	□
11	地質調査業、建設コンサルタント業のため、公共工事、民間開発からの受注による。	□
12	コロナの影響で民間工事の減少。	□
13	コロナの影響が公共・民間工事の発注にどの程度影響するのか不透明である。	□
14	工事件数、一件あたりの単価は減るが、全体では横ばいと予想。	□
15	仕事量は減少傾向である。	□
16	公共工事を受注する見通し。	□
17	不明であるが、例年並みを目標にしている。	□
18	単発契約が増加する可能性ある。	□

## <建設業におけるヒアリング調査結果>

※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2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。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3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。  
「新型コロナウイルス感染症」は「コロナ」と略記。以下同様。

### ◇屋根・外壁塗装会社(実績●、見通し▲)

- ・当社では、仕事量の確保はある程度できているが、価格競争が厳しく、コストダウンも限界にきている。新しい方法を勉強し取り入れる経済的、人材的な余力も無い。
- ・コロナの影響で、工事の進捗が遅れる傾向にあり、また、お客とのコミュニケーションも取りにくい環境にあり作業効率が非常に悪い。
- ・日本政策金融公庫の新型コロナウイルス感染症特別貸付は、手続きもし易く、金利も低く、非常に有効に利用できた。
- ・さいたま市への要望としては、経営の「コストダウン」に関する新たな手法の紹介を求める。

### ◇総合建設業(実績□、見通し□)

- ・2～3年前に企画・検討したものが、現在の仕事になっているため、コロナの影響はない。ただし、影響が3～4年後にでる可能性がある。
- ・自社の重機等には全球測位衛星システム(GNSS)を利用したバックホウ施工支援システム、ブルドーザ施工支援システム、各種無人化システムなどの省力化の設備を装着しており、自社内の省人化は高度なレベルにある。しかし、関連会社との情報交換に紙と電子媒体の両方持つ必要があり、業界全体としても、まだまだ過渡期と思われる。今後は、業界全体での標準化が必要と思う。

## 【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
  - ・コロナによる設備投資の抑制、自動車、建設機械などの需要減。
  - ・物流、観光、飲食、土産物などの関連業界の不振。
- ◆「普通」と回答した事業者
  - ・コロナの影響を受けた。
  - ・インバウンドの売上は下がったが、取引先の大型合併、海外案件の増加で持ち直し。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・夏まではコロナにより売上が減少したが、秋以降に回復。
  - ・巣ごもり需要の取り込み。

#### ＜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(実績)の背景・要因（製造業）	景気判断
1	自動車関連製品を中心に景気が大きく減少。10～12月期から徐々に回復基調。	●
2	コロナの影響で、注文など激減。	●
3	リピート品の数が減り、期間も長くなっている。新規の見積り依頼が減っている。	●
4	コロナによるイベント中止、飲食店の客が減ったことによる影響。	●
5	コロナの影響により、企業の設備投資に対する意欲が無くなった。又は先延ばしになっている為。	●
6	7～9月期に比べ、10～12月期で20%程度の回復は見られたが、損益分岐売上は大きく下回った。	●
7	昨年の緊急事態制限後、戻りつつあった売上が減少した。百貨店、空港、観光地のお客様の落ち込みが大きく、前年の30～60%まで売上が減少している。	▲
8	コロナの影響で、主要顧客の建設機械メーカーのグローバルでの需要が後退し、2020年度第1四半期～第3四半期は当社への発注も大幅に減少した。	▲
9	コロナの影響による消費減。	▲
10	令和2年12月より、受注件数が増加。その傾向は継続しているが、当社の正常時の約7～8割にとどまっている。	▲
11	コロナの影響でインバウンドの売上は下がったが、取引先の大型合併、海外向け案件増加で10～12月期は持ち直した。	□
12	7～9月期はコロナの影響があった。	□
13	コロナの影響による様々な制限に起因。	□
14	業界全体で、コロナの影響により落ち込んでいる。	○
15	夏場はコロナの影響で注文数が減少していたが、秋以降はほぼ例年の注文数+αに戻った。	○
16	受注数が実績として、令和元年より増えた。	○
17	コロナによる巣ごもり需要（外出控え）によるカセットコンロ売上増。	○
18	令和2年4月～8月にかけてコロナ影響により、売上が大幅に減少したが、9月以降は前年並みに回復している。	◎

## ②見通し

### 〔見通しの概要〕

- ◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・業界の低調、変化への対応に課題。
  - ・コロナにより受注減、設備投資の減少、回復の鈍化。
- ◆「普通」と回答した事業者
  - ・自動車関連製品の受注が戻っているが、医療関連の製品が在庫調整となる。
  - ・このままコロナが収束すれば、順調な経営状態に戻ると思われる。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・コロナが収束すれば、建築機械の需要も回復。
  - ・世界規模での需要環境改善により、発注料が増加。

### <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(見通し)の背景・要因(製造業)	景気判断
1	貴金属業界の低調により見通しが立たない。	●
2	コロナの影響で、注文など激減予定。	●
3	世の中の必要とする物が変わって来ている。ニーズに合わせて変化出来るかによって業績が変わると思うが、時間がかかりそうなため。	●
4	コロナによるイベント中止、飲食店の客が減ったことの影響が続く見通し。	●
5	コロナの収束の見通しが立たない。	●
6	2月より生産の機械をとめ、雇用調整助成金でしのぐ状況。明るい展望はまだ見込めない。	●
7	コロナ禍の中で観光が冷え込み、バス、トラックの整備への設備投資の意欲が乏しい。新規物件が皆無である。	●
8	家で過ごす人が多く、手土産などのお菓子の進物が売れないが、個人や会社からの引き合いが増えてきているので、今後に期待とネット販売を拡大したいと思う。	▲
9	特需案件がなく厳しい見通しである。	▲
10	コロナの長期化により再び注文数の減少、先の見通しは全く見えず、ある程度戻って欲しいと言う希望的な観測。	▲
11	コロナの影響による様々な制限が長期化する見通し。	▲
12	2回目の緊急事態宣言及び延長により、渋い回復となる見通し。	▲
13	自動車関連製品の受注が戻っているが、医療関連の製品が在庫調整となる。	□
14	取引先の大型合併により、売上は徐々に回復していく見通し。	□
15	このままコロナが収束すれば、順調な経営状態に戻ると思われる。	□
16	新規取引先の案件が、今年に入ってから増加。それが継続するようだったら、新規設備投資が必要になる。	□
17	半導体の設備技術の関係があり、回復して欲しい。	□
18	ワクチン効果により、世界的にコロナ影響が収束すれば、建設機械の需要も本格的に回復すると見込まれる。	○
19	第4四半期はグローバルでの需要環境改善(資源価格の高騰等)により、当社への発注量も増加に転じている。	○

## <製造業におけるヒアリング調査結果>

### ◇光・通信ユニット製造会社(実績▲、見通し□)

- ・電気通信部品業界は、コロナの影響で、業界全体で15%程度の売上減となっている。一部の業務は、業界関連の組合を通して行っているため、競争は厳しくはない。現在自社部品をベースにした新製品開発に取り組んでいる。
- ・コロナでの3密を避けるため通勤者をテレワークにし、公的支援を活用した。今後は、カメラなどを揃えるため、再度、公的支援の活用を考えている。
- ・15年前から社内イントラネット、社内LAN等通信環境の整備、生産から顧客情報までの一元管理は終了しており、DXによる一層の合理化(省人化)を考えている。

### ◇車用鋼管パイプ加工業(実績▲、見通し○)

- ・鋼製パイプ生産は、コロナの影響で、主要顧客である建設機械メーカーのグローバルでの需要が後退し、2020年度第1四半期～第3四半期は発注も大幅に減少した。2021年2月から生産が復調し、業績も好調である。
- ・さいたま市、国等の公的支援を受け、安定経営を行っている。
- ・経営コンサルタントを入れ、経営・業務改善につとめている。自前で2004年CADの導入以来、自前で情報化に取り組みクラウドコンピューティングシステムを構築済みである。これらは、定期的なメンテナンスが必要で有り、自前のシステムエンジニアを必要としている。ただ、IT基幹システムは定期的に更新が必要で有り、その際、官公庁の支援策があれば非常に役立つと思える。
- ・協力会社とのやりとりは、依然として伝票・FAXが中心であり、この分野でのIT化は難しいと考えている。

### ◇あんこ製造業(実績▲、見通し▲)

- ・菓子の原材料を製造している会社だが、消費者の菓子類への購買意欲・購買機会の減少をもろに受け、消費不振に陥り、当面回復は非常に難しいと思われる。今後は自社での製品製造(地産品を使い)、販売ネットワーク作りを進めていく。そのための設備投資も行っていく。
- ・製造業のためリモートワークもできず、従業員が通勤時に抱えるストレスの蓄積が心配となっている。
- ・従業員の雇用のための雇用調整助成金の活用と併せて、今後に向けて新規先行設備投資に公的支援を活用している。

## 【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
  - ・コロナにより、外食産業、学校、保育園などの取引先への納入減少。
  - ・コロナの影響で、中国企業との取引に障害。
- ◆「普通」と回答した事業者
  - ・コロナ禍以前の契約分があり、影響は限定的。
  - ・消費の減少、物流の鈍化。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・インターネット販売先の増加。
  - ・パソコン需要の高まり。

#### <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(実績)の背景・要因(卸売業)	景気判断
1	外食産業の低調による納入減少の為。	●
2	コロナによる影響により、外食が減少した為。	●
3	コロナ禍の影響大。	●
4	コロナによる販売減。	▲
5	コロナ禍による人通りの減少。	▲
6	売上が悪くなっている。これからもっと悪くなると思う。	▲
7	コロナによる個人消費の減少が大きい。	▲
8	コロナの影響により中国からの輸入出来ず。	▲
9	コロナの影響により、学校、保育園向けが大幅に売上が減少した。	▲
10	美容材料・化粧品卸のため、販売先の消費が少なく売上が減少。	▲
11	当社は屋根外壁工事現場に建築資材を卸しているの、コロナ前の改修・新築工事契約の分があり、今年あまり影響されなかった。	□
12	飲食、ホテル低迷による消費減。	□
13	コロナ禍による物流の鈍化。	□
14	1月までの予約注文が前倒し的に動く傾向がみられている。	○
15	インターネット販売先への卸売増及び自社ネット販売増。	◎

## ②見通し

### [見通しの概要]

- ◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・コロナの影響の長期化、海外渡航制限。
  - ・需要が一段落、新規受注の見通しが不透明。
- ◆「普通」と回答した事業者
  - ・コロナによる影響が不透明、予断を許さない。
  - ・ワクチンによる回復を期待。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・なし

### <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(見通し)の背景・要因 (卸売業)	景気判断
1	外食産業の低調による納入減少の為。	●
2	海外渡航出来ない限り厳しい。	●
3	今後も長くて5年は戻らないと考える。	●
4	しばらくはこのような現状が続く見通し。	●
5	コロナ前の消化分の工事はあるが、本年はコロナ後の改修、新築分となるので、見通しは不明。	▲
6	サロンのお客様が減少している。自宅でカラーしている人が多い。	▲
7	コロナによる個人消費の減少が大きい。	▲
8	飲食、観光需要減少による売上減少。	▲
9	引き続きコロナの懸念有り。	▲
10	パソコン需要一段落。	▲
11	ワクチンによる回復を期待。	□
12	3月から4月にかけて実消化としての実績は、昨年並みに落ち着くとの見通し。	□
13	この流れは継続と予測。	□
14	コロナの発生状況によって、まだ予断の許さない状況にある。	□
15	春に向けて良い方向になりそうだが、コロナの影響がわからない。	□



## <卸売業におけるヒアリング調査結果>

### ◇大豆輸入卸売業(実績□、見通し▲)

- ・海外から1年契約で農産品を輸入する卸売業のため、令和2年度のコロナの影響は少なかった。業界全体としては、国内販売先が業務用は苦しく、個人用は堅調であった。
- ・さいたま市や埼玉県融資は、国の公的支援策の隙間を埋め、保証金もなく、非常に有効であった。
- ・公共支援はスピードが重要な条件であり、補償も、各社の売上実績にあった基準のもと公平なものにしてほしい。

### ◇家具製造卸売業(実績▲、見通し□)

- ・スタディールームの家具を専門とし、販売チャンネルは大手家具専門店、百貨店。しかし、販売チャンネルの不振で業績は良くなく、ステイホーム、在宅勤務などの特需を取り込めなかった。今後は、独自の通販網の充実を図っていく。
- ・家具・インテリアの側面から「豊かで快適な空間をどう表現するか」をめざして協同組合活動を続けている。
- ・さいたま市、埼玉県、国等公的支援金は、非常に役立っている。

### ◇水産物卸売業(実績●、見通し●)

- ・水産業界は、外食産業の低調もあり、今後は個人向けを中心としたインターネット通販の拡充が不可欠である。その為に必要なインフラ投資も始めている。このような業態変更に耐えられるのは、若手経営者だからであり、今後も積極的に進めていきたい。
- ・コロナの影響から元の経済状態に戻るには、何もしないと5年程度かかるものと思われ、そのためにも販売戦略の大きな転換を試行中である。
- ・売上は、マイナス50~70%落ち込みで、公的支援策は非常に役に立った。但し、経済実情を反映した、より公平感のある支援事業展開を望む。

### ◇氷卸売業(実績▲、見通し□)

- ・氷を専門に扱う業者で、さいたま市内には1社しかない。しかし、販売先(飲食店)が業績不振で、当面休業を予定している。休業中も冷蔵庫を運転する電気代など維持費がかかる。
- ・そのため、公的支援は非常にありがたい。申請手続き面で、改善を要望するものはないが、支援期間を少しでも長くしてほしい。

## 【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
  - ・顧客の高齢化、ネット販売の悪影響。
  - ・コロナの影響で、お祭り、帰省などのイベント事が全て中止になった。
- ◆「普通」と回答した事業者
  - ・コロナの影響が落ち着いてきた。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・コロナ禍で巣ごもり需要により売上の増加。
  - ・がんばろう さいたま！商品券の使用などで、例年より高額品の需要が高まっている。

#### ＜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(実績)の背景・要因（小売業）	景気判断
1	顧客の高齢化、ネット販売の悪影響。	●
2	コロナへの不安が個人消費の動向に左右されている為。	●
3	コロナの影響で、お祭り、帰省などのイベント事が全て中止になった。	●
4	コロナ禍による買い控えによる。	●
5	食品小売業のため、コロナ禍の影響は少なかったが、景気が悪いため商品の買上点数が減り、来客数も少なくなっている。そのため業績自体はやや悪化。	▲
6	コロナ禍により、新聞購買者がWebや電子版に移行。新聞購読減少と折込広告の減少。	▲
7	仕入、売上、経費がそれぞれ減り、利益は若干減。	▲
8	7月～9月期はコロナの第一波収束により通常に戻るも、10～12月期は再び感染拡大により減少。	▲
9	コロナの影響による受診控え。	▲
10	時短営業により、売上には苦勞している。	▲
11	価格上昇や価格競争による受注減少で利益の確保が厳しくなる。	▲
12	コロナにより、宿泊を伴う移動制限、外出自粛により、観光や宿泊需要が低下したため、売上は前年比-10～-20%減少。	▲
13	コロナ拡大による自粛ムードで、消費者に影響があったと思われる時期があったが、後半は平年並に戻ってきた。	□
14	4～6月期の一部店舗の休業実施から7月～はほぼ通常の体制に戻り改善が見られた。	□
15	コロナの影響が落ち着いてきた。	□
16	食品を取り扱っており、お客様の支持を受けている。但し、消毒関連の備品など経費が増えつつある。	□
17	コロナ禍で巣ごもり需要で売上の増加。	○
18	コロナ禍でも、個人宅配の需要が好調の為、売上・利益とも伸びている。	○
19	がんばろう さいたま！商品券の使用などで、例年より高額品の需要が高まっていたと考える。	○

## ②見通し

### 〔見通しの概要〕

- ◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・自粛などで人が動かないので、土産物の売上げが減少。
  - ・新規営業が難しい。
- ◆「普通」と回答した事業者
  - ・仕入、売上、経費がそれぞれ減り、利益は若干減。
  - ・コロナ禍での経済変動で売上予想、資金繰りに影響がでてくる。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・3月の緊急事態宣言後に持ち直すとしている。

### <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(見通し)の背景・要因(小売業)	景気判断
1	顧客の高齢化、ネット販売の影響。	●
2	コロナへの不安が個人消費の動向に左右されている為。	●
3	以前よりお客様が来なくなった。	●
4	自粛などで人が動かないので、土産物の売上が減少。	●
5	コロナ禍による規制が続くと厳しい。	●
6	新規営業が難しい。	●
7	仕入先の強化を図ることにより、来客と利益の確保をしていく。また、従業員の採用増加により、新規出店により売上・利益増を目指す。	▲
8	コロナ禍がいつまで続くか分からないので、その不安が景気に影響してくると思う。	▲
9	コロナによる客数の減少。	▲
10	コロナの影響による外出控えで、影響が出ると考えられる。	▲
11	通常の営業に戻らないと売上がない。	▲
12	取引先の能力ダウン。	▲
13	価格上昇や価格競争による受注減少で利益の確保が厳しくなる。	▲
14	仕入、売上、経費がそれぞれ減り、利益は若干減。	□
15	コロナ禍での経済変動で売上予想、資金繰りに影響がでてくる。	□
16	食品を取り扱っており、お客様の支持を受けている。但し、消毒関連の備品など経費が増えつつある。	□
17	年末からのコロナ拡大による景気悪化。	○
18	2度目の緊急事態宣言解除後に、再び景気は良くなるものと考えている。	○

## <小売業におけるヒアリング調査結果>

### ◇書店(実績●、見通し●)

- ・現在、学校関係と一般向け図書の販売を行っている。前者は、教科書改訂時期により販売の落ち込みはなかった。そのため、公的支援を必要としなかった。
- ・会社への直接的な支援金より、プレミアム商品券など身近な公共支援が個人向け販売に大きく寄与している。
- ・今後は、顧客の高齢化、ネット販売の影響による売上減少もあり、店舗販売からの撤退、外商販売の強化を検討中である。
- ・将来についての最大の懸念項目は、小中学校のデジタル化の推進により、紙の教科書類が全廃され、業界が存続できるかである。そのためにも、どう変わるのか、どう対応すればいいのか、社会構造変化に関しての的確な情報提供を望む。

### ◇宅配・物販業(実績○、見通し◎)

- ・個人向け宅配事業から出発した企業であり、コロナによる宅配事業の拡大にともない、企業業績は堅調に推移している。また従業員への福利厚生面の充実が評価され、人手不足もなく、勤続年数も長くなっている。
- ・宅配事業を支える子育て若年労働者向けに、事業所内保育園の設置、労働者の高齢化に伴い、その親の介護施設の整備など、従業員の福利厚生の充実を図ってきた。その成果が実り、従業員の安定化、新規従業員の作用のしやすさにつながっている。
- ・公的支援策は、従業員の福利厚生面の充実で活用している。さいたま市の公的支援策は、地元密着型でわかりやすく、利用しやすい。

### ◇模型小売業(実績●、見通し●)

- ・模型を扱っていた小売店数は、全国ベースでも大幅に減少し、近隣でも最盛期の約1/7に減少し、景気も年々悪くなっている。顧客は小学生と大人の愛好者のみで、コロナ下の外出自粛により、入店者数も激減している。
- ・店主も含め従業員数は数人程度が多く、高齢化も目立つところから、経営的には現状維持が多い。また、零細企業のため、日々の業務で精一杯で、公的支援金申請の検討も出来ない状況にある。是非、零細企業向けに、的確な公的支援情報の提供と申請の容易さを期待する。

## 【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
  - ・コロナにより時短営業、休業の為。
  - ・コロナ影響で客数（客席）が減少した為。
- ◆「普通」と回答した事業者
  - ・4月の緊急事態宣言後に、通常通り客足が戻った。
  - ・雑誌・TVの効果で売上アップもあったが、やはりコロナの影響が大きかった。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・飲食店応援のキャンペーンのおかげで10～12月の売上は良かった。

#### <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(実績)の背景・要因（飲食店）	景気判断
1	コロナ禍において、飲食業の客数は激減している。	●
2	コロナにより時短、休業の為。	●
3	コロナの影響の為、1度はなれたお客様が戻ってくるのはとても難しく、売上にも響いている。	●
4	仕入が倍以上になり大変。暮れには下がったので1年間仕入に追われました。	●
5	コロナで大人数のお客様がまったく無くなり、50人入れる宴会場もまばらか使用なし。	●
6	コロナで客足が減少し、時短などでお酒を飲んで食事するお客様がいなくなった。	●
7	売上げも現在の状態では昨年の半分以下。設備投資をしてコロナ対応販売しても、不安の為に進めない。	●
8	時短営業により集客減少。	●
9	コロナ感染拡大に伴う自粛により、2009年開店以来の最大の業績悪化。	●
10	駅前の商店街で営業しているが、全く人通りもなく、売り上げもない。	●
11	コロナによる客数の減少。	●
12	コロナ以前は順調に売上を伸ばしていたが、コロナの影響での経済悪化にともない、売上が激減した。（宴会など大人数の客が減る）	▲
13	コロナ影響で客数（客席）が減少した為。	▲
14	4月の緊急事態宣言後に、通常通り客足が戻った。	□
15	雑誌・TVの効果で売上アップもあったが、やはりコロナの影響が大きかった。	□
16	「がんばろう さいたま！商品券」や「Go to Eat」などの飲食店応援のキャンペーンのおかげで10～12月の売上は良かった。	◎

## ②見通し

### [見通しの概要]

- ◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・客数を減らして、テーブル配置しているので、採算が取れず将来的にも厳しい現状。
  - ・緊急事態宣言解除後に人が動くのか不安。
- ◆「普通」と回答した事業者
  - ・緊急事態宣言の影響が大きい。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・緊急事態宣言、飲食店の時間短縮要請が解除された後お客様がどの程度戻って来てくれるのか全く分からない。

### <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(見通し)の背景・要因 (飲食店)	景気判断
1	客数を減らして、テーブル配置しているので、採算が取れず将来的にも厳しい現状。	●
2	先行きが見えないので予測できない。	●
3	良くなる理由がない。	●
4	コロナが少し収まった時に入った予約も、年末に全てキャンセルに。見通しは立たない。	●
5	ワクチンができて、すぐ客足が回復するとは思えない。	●
6	コロナの収束が見通せない。	●
7	団体客の来店が見込めず減少。	●
8	本年5～6月頃までに通年の50%まで業績回復を希望。	●
9	緊急事態宣言解除後に人が動くのか不安。	▲
10	コロナが収束しても、お客様が帰ってくるか心配。それまで自分の金銭が持続出来るか不安。	▲
11	緊急事態宣言でお昼と夜、共に客足が減った。宣言後も不安。	▲
12	緊急事態宣言の影響が大きい。	□
13	緊急事態宣言、飲食店の時間短縮要請が解除された後お客様がどの程度戻って来てくれるのか全く分からないが、春には今に比べれば良くなることを願って「やや良い」とした。	○

## <飲食店におけるヒアリング調査結果>

### ◇居酒屋(実績●、見通し●)

- ・午後8時までの営業時間短縮要請により、実質午後5時から午後7時の2時間しか開店できず、収益の悪化につながっている。
- ・その補完のため、テイクアウトも行っている。同業者も同じ方向を指向しており、売上は前年の1.5割から1割程度に落ち込んでいる。
- ・プレミアム商品券などは、ランチ売上増に寄与しているが、現金を回収するまでのキャッシュフローで苦慮している。無利子のつなぎ融資の充実を希望する。

### ◇沖縄料理店(実績●、見通し●)

- ・飲食業界の売上は、コロナ前に完全には戻らないものと思われる。しかし、店の防疫のため、新型エアコンの導入、開店前、開店後の店内のアルコール洗浄など新規設備投資も大きく、労働負荷も以前より大きくなっている。

### ◇そば懐石店(実績▲、見通し▲)

- ・懐石業界の売上は、夜間が昼間の3倍程度のウェートを占めている。しかし、時短要請により営業は大変厳しくなっている。また、店の立地条件などからも不特定多数のお客様を望めるわけではなく、テイクアウトの導入も困難な状況である。緊急事態宣言下では、雇用助成金制度を利用し、全面的に休業に踏み切った。ただし、緊急事態宣言が延長になれば、従業員の雇用維持も難しくなり、また、固定客離れも進むことが大変心配である。

## 【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
  - ・借主の経済状況悪化等による空室の増加、賃貸収入の減少。
  - ・売却価格の下落。
- ◆「普通」と回答した事業者
  - ・在庫不足。
  - ・顧客からの問合せに対応仕切れていない。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・なし

#### <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(実績)の背景・要因（不動産業）	景気判断
1	賃貸だけではランニングコストがかかりすぎ、大変。ローンが払えなくなり売る人は多いが、買える人が減っている。	●
2	賃借人の家賃支払不能が増えている。売却価格下落。	●
3	昨年は大赤字続きで、持続化給付金で何とか持ちこたえた。	●
4	コロナの長期化、テナントの解約、入居者の退出。	●
5	社会経済の状況変化に伴い、市場を取り巻く環境は一段と厳しさを増している中、場内店舗の閉鎖が増えつつあり、その充足が難しくなっている。	●
6	アパート、駐車場の管理が主業務であるが、コロナの影響かと思われ入居者、利用者全くなく、空室、空駐車場が多くなった。	●
7	在宅勤務が増加するにつれて駐車場の回転が悪化する。	▲
8	新たな契約は殆どない。	▲
9	コロナ禍により、テナント賃貸料が下降している。	▲
10	コロナ及び大企業との競合により受注が減少した。	▲
11	業界的に在庫が不足気味。	▲
12	東日本大震災後良くなかった。	▲
13	一時コロナの影響で、良くない場面もあったが、何とか回復した。	□
14	特に例年と変わらず。	□
15	顧客からの問合せは多いが、取りこぼしている。	□



## ②見通し

### 〔見通しの概要〕

- ◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・契約件数の減少、賃貸・売却価格の低下。
  - ・テナント賃貸料の下降。
- ◆「普通」と回答した事業者
  - ・コロナの影響が見通せない。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・なし

### ＜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(見通し)の背景・要因 (不動産業)	景気判断
1	コロナの影響による契約件数の減少。	●
2	少子化による影響。	●
3	コロナが収束しなければ、経済の回復はないと思う。	●
4	在宅勤務が増加するにつれて駐車場の回転が悪化する。	▲
5	コロナ禍により、テナント賃貸料が下降している。	▲
6	一部の売却価格は下げているものの、まだ下がっていない。これから大きく値下がりし、動きが出て来る見通し。	▲
7	不動産の動きが出てきたが、春以降は不透明。	▲
8	コロナの終息が見通せないため、景気が減速し、今後も受注が望めない。	▲
9	所有している不動産在庫が売りやすくなりそう。	▲
10	仕入れする土地や建物でいい物件がなかなか出そうにない。	▲
11	コロナの影響で見通しづらい。	▲
12	コロナの影響が見通せず、どの様な部分で変化が現れるのか不明。	□

## <不動産業におけるヒアリング調査結果>

### ◇不動産会社(実績◎、見通しー)

- ・設立以来、「お客様の“夢の実現”を援助し、地域社会に貢献すること」を経営理念として掲げて営業しており、きめ細やかなサービスで快適な生活空間を提供し続けている。人とのつながりを大切に、身の丈にあった経営規模を追求しているため、あまりコロナの影響をうけていない。
- ・きめ細やかなサービスを提供するため、社長を含め全員が女性で、かつ直接面談を避け、電話、インターネット上で受発注できる仕組みを取り入れている。住宅確保要配慮者(高齢者、生活保護者等)への支援も積極的に取り組み、さいたま市からの紹介にも積極的に対応し、生活保護の申請等ボランティア活動も行っている。
- ・公的支援金は手続きも容易で、さいたま市、埼玉県、国等とも非常に助かっている。
- ・最近、入居者が経済的に厳しい状況にあり、企業向け支援と同時に入居者への支援の必要性を強く感じる。

### ◇不動産業(実績□、見通し□)

- ・賃貸は、経済不振の影響で退去が続いているが、店舗は価格が安いので、逆に他地域からの流入が続いている。
- ・コロナ対策として、事務所内にアクリル板、消毒薬の設置及び完全予約制を採用している。
- ・公的支援は、給付型のみ活用し、返済の必要な貸付金は使用せず、その分は社内経費削減で対応することとしている。公的支援の使用は、特に問題ないと思う。

### ◇不動産業(実績□、見通し□)

- ・自社の物件管理のみの不動産業であるため、景気変動の影響は小さく、価格を下げることで物件はほぼ埋まっている。
- ・売上が前年比やや少ないため、公的支援策の利用はない。

## 【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
  - ・コロナによる制限、自粛、取引先の業績悪化。
  - ・人手不足、業態の変化。
- ◆「普通」と回答した事業者
  - ・医療サービス等、景気に左右されない事業のため。
  - ・やや悪い～悪いと思うが、経費削減により現状維持。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・経費削減、他業務の増加により好調を維持。
  - ・ハウスメーカーの建売が好調。

#### <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(実績)の背景・要因 (サービス業)	景気判断
1	コロナによる規模の縮小、価格(売上)の減少。	●
2	感染予防対策の人数制限及び営業時間短縮の為。	●
3	自粛の期間中、飲食店への納品が減少。	●
4	コロナの影響により、イベントに伴う整備収入が減少。	▲
5	葬儀業では家族葬が多く、規模が小さく、利益率が悪い。	▲
6	お客様の来店期間が伸びている。ブライダル関連は0。	▲
7	取引先の業績に影響を受けやすい。	▲
8	コロナの影響で外出が減り、写真撮影機会が減り、来客激減。	▲
9	消毒業(害虫駆除)では、老人施設への立入制限等が厳しく、通常の害虫駆除業務が中止又は延期になりとても厳しい状況。また、消毒薬等も値上げがあり、請負金額の値上げが出来なく利益が出ない。	▲
10	医療サービスのため、必要不可欠なものとして、来客があったため。	□
11	クレジット、マーケティング等のため企業情報を扱うため、景気に左右されない。	□
12	緊急事態宣言発令後の受注数減少と緩和時の増加対応が難しい。	□
13	ペットの医療はコロナの影響は特になかった。	□
14	昨年とあまり売上の差がない。(12月末前年比約98%)	□
15	やや悪い～悪いと思うが、経費削減し、普通へ。	□
16	受注は例年並みであったが、前年からの貯蓄や、コロナ禍の影響で交際費等の接待費がほぼ無く、出張費も減ったため、資金繰りが例年より良く感じた。	○
17	年間契約が多く売上、入金も契約通り達成できている。	○
18	コロナによる緊急事態宣言下では、客先の稼働停止による修理依頼の業務量が減ったが、他の業務でカバー出来た為、結果的には前年比プラスまで回復出来た。	○
19	ハウスメーカーの建売が好調。	○

## ②見通し

### 〔見通しの概要〕

- ◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
  - ・コロナが完全収束しなければ苦しい。
  - ・公共工事の減少を懸念。
- ◆「普通」と回答した事業者
  - ・ホテル以外の建物管理業務受注増を図り、売上減を防ぐ。
  - ・コロナとの共存、ワクチンに期待。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
  - ・公共事業増に期待。

### ＜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(見通し)の背景・要因 (サービス業)	景気判断
1	感染予防対策の人数制限及び時間短縮の影響を受けた。	●
2	コロナが収束しなければ、当面苦しい。	●
3	コロナの影響で外出が減り、写真撮影機会が減り、来客激減。	●
4	これからも当分の間、パーティーやウエディングがなくなり、装花の注文が皆無。	●
5	コロナの影響により、イベントに伴う整備収入が減少。	▲
6	コロナが収束しても暫くは厳しい状況が続くと思われる。	▲
7	取引先の業績に影響を受けやすい。	▲
8	コロナが継続しているため、見通しが悪い。	▲
9	このままコロナが続いてしまうと、医療関係、又老人施設等の運営が厳しく、消毒業務の依頼が減ってしまう可能性が高い。	▲
10	コロナ長期化に伴い、集客数が減少。今後解除されたとしても、少なからず影響が残ると思われる。	▲
11	ホテル以外の建物管理業務受注を増やすよう、方針転換し、売上減少を防ぐ。	□
12	3月期までは今期の契約が残っているが、4～6月期は年度が変わるので、見通しが難しい。	□
13	クレジット、マーケティング等のため企業情報を扱うため、景気に左右されない。	□
14	コロナとの共存社会が進み、個人消費が伸びることを期待し、コロナ前の水準まで戻せる見通し。	□
15	一部の客先では、作業予定が延期になっていることもあり、今後のコロナの感染状況によっては、売上の減少の可能性も否定できない。	□
16	令和3年の夏のワクチン接種に期待。	□
17	やや悪い～悪いと思うが、経費削減し、業績を普通へ持って行く。	□

## <サービス業におけるヒアリング調査結果>

### ◇害虫駆除・感染症消毒サービス(実績▲、見通し▲)

- ・消毒業界は、お客様の状況次第で業績が別れる構造になっている。都心部の飲食店関係の消毒業務会社の多くは、客先店舗の休業、廃業により厳しい経営状況に追い込まれている。一方、病院、老人ホーム関係の多くは年間契約であり、業務量は維持されている。しかし、出入りの制限(時間、人員)、社員の防疫対策の強化等、業務効率が大きく阻害される要因が多く、作業効率も悪くなっている。更に、最近では、後者の顧客先が経営不振に陥り、支払いを遅らせてほしいという要望が出てきており、キャッシュフロー面で心配になっている。社員には、休日でもできるだけ外出を控えさせ、出勤退社時には、健康チェックと体温測定を実施し、自社からコロナ患者を一人も出さないように感染防止の徹底を図っている。
- ・公的支援金手続きは複雑なため、手続きの利便性の改善を要望する。また、業種での不公平を減らして欲しい。支援金が出るまでの間を埋めるつなぎ融資の充実を希望する。

### ◇美容室サービス業(実績－、見通し－)

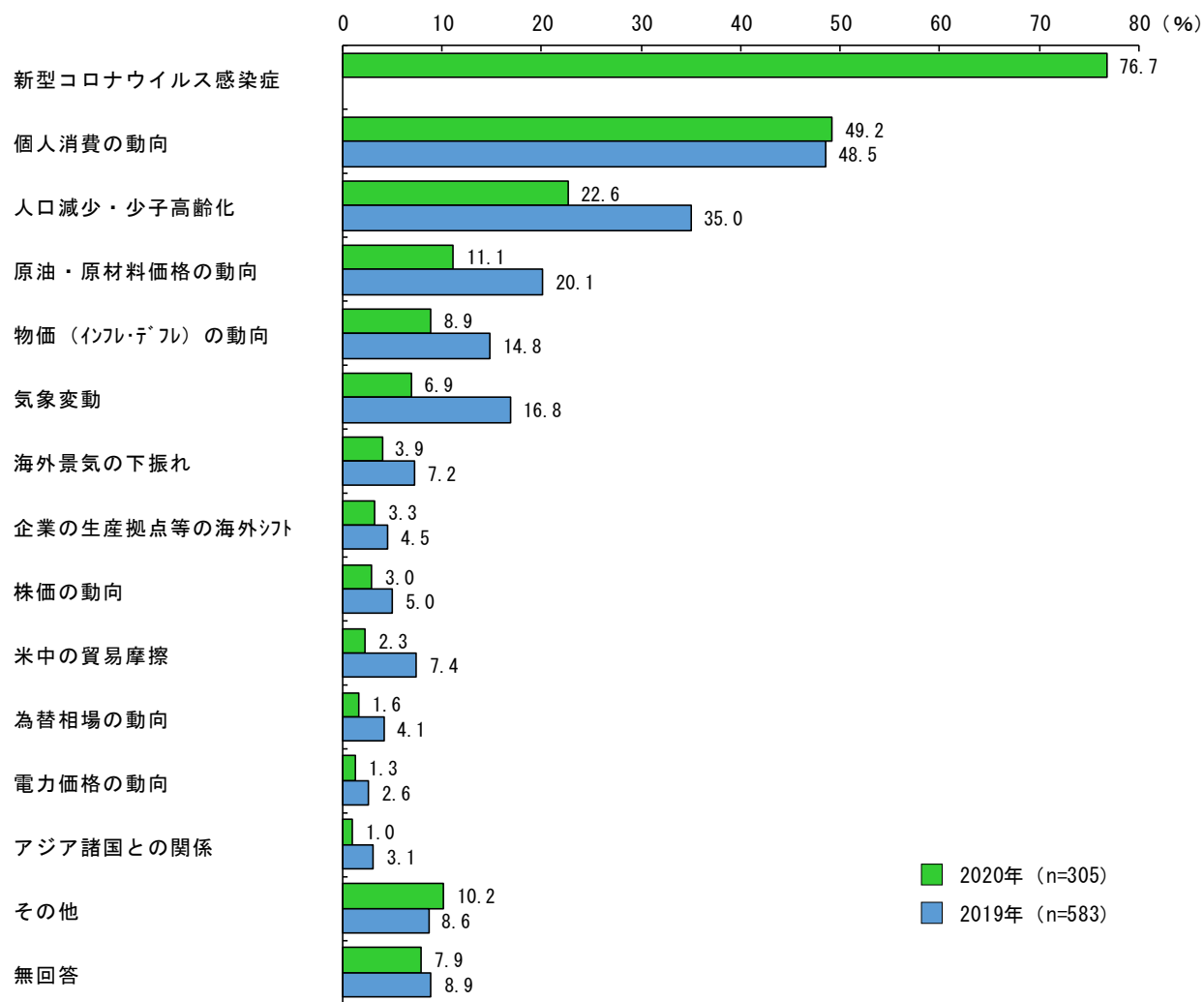
- ・個人経営の美容室のため、コロナ感染症の影響でリピータ客の来店が途絶え、売上は激減している。しかし、店主自身の高齢化も進み、急激な社会環境変化に追従できず、現状維持しかできない。
- ・どの公的支援策を自社で利用できるのか、また、申請方法も分からず、利用できない現状にある。零細企業にもわかりやすく申請しやすい公的支援制度を提供してもらいたい。

## (12) 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、「新型コロナウイルス感染症」が76.7%で最も多く、次いで「個人消費の動向」(49.2%)、「人口減少・少子高齢化」(22.6%)、「原油・原材料価格の動向」(11.1%)などの順となっている。

2020年調査と比べると、新規項目である「新型コロナウイルス感染症」が突出して多く、「個人消費の動向」は微増となっている。一方、「人口減少・少子高齢化」以下の項目は軒並み減少し、「物価(インフレ・デフレ)の動向」(8.9%)、「気象変動」(6.9%)は1割を下回っている。

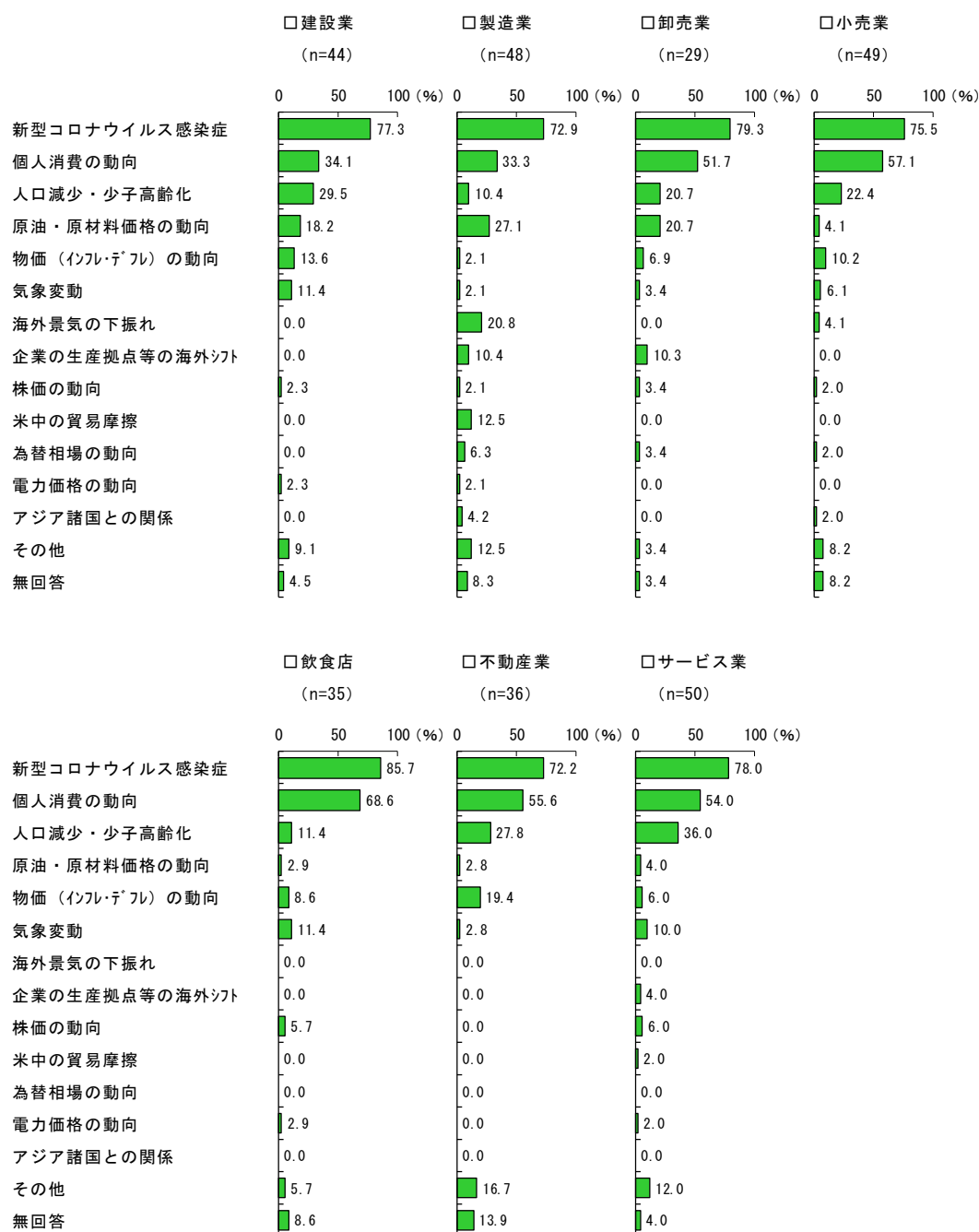


※「新型コロナウイルス感染症」は2020年新規項目

## ② 業種別

業種別にみると、全ての業種で「新型コロナウイルス感染症」が1位、「個人消費の動向」が2位となっている。前者は「飲食業」(85.7%)で8割台半ば、それ以外も7割台と突出して多くなっている。後者は「建設業」(34.1%)と「製造業」(33.3%)以外の業種で5割以上を占めている。

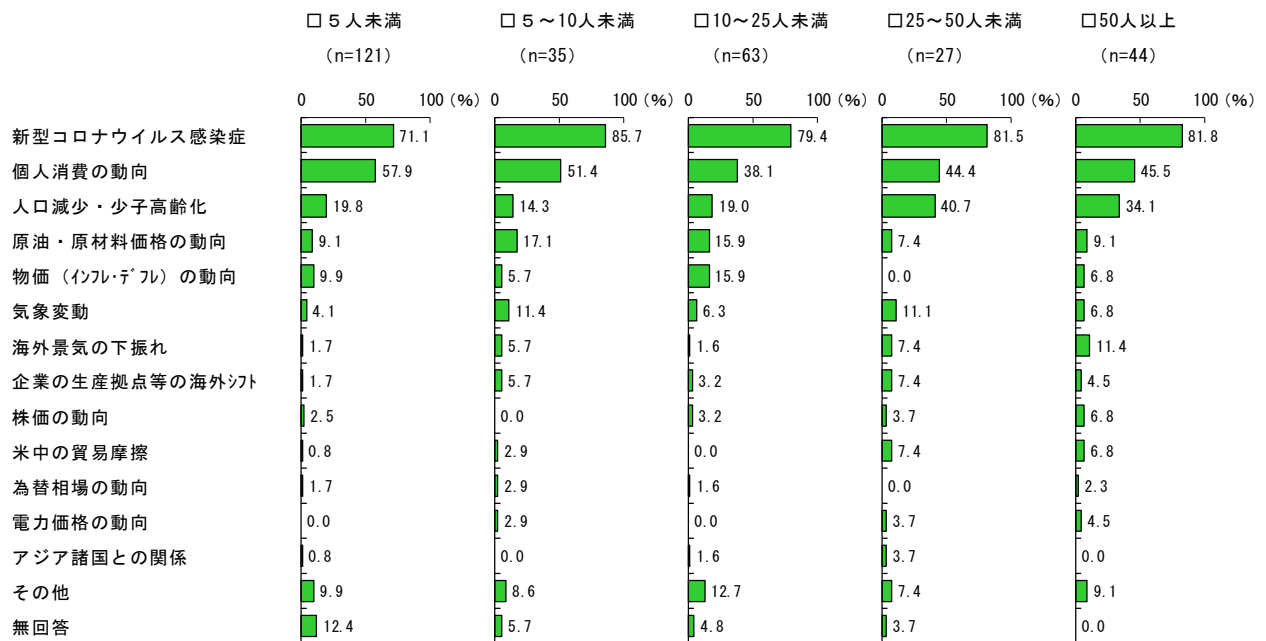
2項目に次ぎ、「人口減少・少子高齢化」は「サービス業」(36.0%)、「建設業」(29.5%)、「不動産業」(27.8%)、「小売業」(22.4%)、「卸売業」(20.7%)で、「原油・原材料価格の動向」は「製造業」(27.1%)、「卸売業」(20.7%)で多くなっている。また、「海外景気の下振れ」が「製造業」(20.8%)、「物価(インフレ・デフレ)の動向」が「不動産業」(19.4%)で、他業種に比べ多くなっている。



### ③ 規模別

規模別にみると、全ての規模で「新型コロナウイルス感染症」が1位、「個人消費の動向」が2位となっている。前者は「5～10人未満」(85.7%)、「50人以上」(81.8%)、「25～50人未満」(81.5%)で8割台、それ以外も7割台を占めている。後者は「5人未満」(57.9%)、「5～10人未満」(51.4%)で5割を超えている。

2項目に次ぎ、「人口減少・少子高齢化」が「5～10人未満」(14.3%)を除く規模で3位となっているが、特に「25～50人未満」(40.7%)、「50人以上」(34.1%)で、それ以外の規模に比べ多くなっている。また、「原油・原材料価格の動向」が「5～10人未満」(17.1%)と「10～25人未満」(15.9%)、「物価(インフレ・デフレ)の動向」が「10～25人未満」(15.9%)でやや多くなっている。





## <各項目の選定理由>

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について、項目ごとにその主な選定理由を以下に列挙した。なお、( ) 内に回答事業者の業種を記載している。

### 1 株価の動向

- ・ 株価は景気の先行指標として捉えている。株価が下がると節約志向になるため、売上に影響すると考えている (小売業)
- ・ 景気感に影響があるため (飲食店)
- ・ 顧客の動向に影響があるため (サービス業)
- ・ 小規模事業者の消費マインドに影響があるため (卸売業)
- ・ 民間開発の見直しに影響があるため (建設業)

### 2 為替相場の動向

- ・ 海外への売りが多いため (製造業)
- ・ 外貨建ての輸入部品があるため (製造業)
- ・ 部材の仕入先の大半が海外のため (製造業)
- ・ 輸入業のため (卸売業)

### 3 物価 (インフレ・デフ) の動向

- ・ 協力業者の見積金額に影響があるため (建設業)
- ・ 経常利益、設備投資にも影響が出る (小売業)
- ・ お菓子など嗜好品は、悪い時は一番初めにカットされ、良い時は一番最後になってくるので、物価の動向では一番影響が出る (小売業)
- ・ 購買力に対する影響の懸念 (小売業)
- ・ 材料費が高くなる (建設業)
- ・ 仕入額の上昇及び競合会社の価格設定に影響があるため (卸売業)
- ・ 仕入価格、販売価格に影響する (不動産業)
- ・ 下請け業者等の人件費などの変動に影響があるため (建設業)
- ・ 消費落ち込みの直接的ではないが最終的な要因 (製造業)
- ・ 消費者の買い控えに影響があるため (不動産業)
- ・ 量は贅沢品になる為、購入が後回しになる (建設業)
- ・ 物価が上がれば材料費も高騰するから (飲食店)

#### 4 個人消費の動向

- ・ 家で過ごす人が多く、土産や進物が売れない（製造業）
- ・ 生活必需品ではないので買わなくても困らないため、節約などされると売りに直にくる（小売業）
- ・ 客数、客単価減少（飲食店）
- ・ 給与等の減少により、外食が控えられている（飲食店）
- ・ 景気悪いので個人の消費量が減り、来客減り、来客あっても売上減少（サービス業）
- ・ 高額商品が売りづらい（小売業）
- ・ 購入先の変化(例えば百貨店から通販等)（製造業）
- ・ 新型コロナ禍により倒産・失業数が増えているため、全体に個人消費は低下している（小売業）
- ・ 消費者が高い物を買わなくなった（小売業）
- ・ 昼は贅沢品になる為、購入が後回しになる（建設業）
- ・ 当社で販売している商品が生活必需品ではないため、購入者が若干減った（製造業）
- ・ 不動産を購入できる人が減った。賃貸は少し動きがあるが、手数料の額も大きくない（不動産業）
- ・ ファッション関係の消費が減ったため（サービス業）
- ・ 取引先が売出しの為の広告をつくらない（サービス業）
- ・ 一人のお客様が使う金額がかなり減っている（飲食店）
- ・ 旅行、イベントの自粛により、服装費に金を使わない（小売業）
- ・ コロナによる消費低迷。失業や将来の不安もあり、消費に金を回さない（不動産業）

## 5 原油・原材料価格の動向

- ・ 材料（鋼材）価格が高騰。価格変動が影響を及ぼす（製造業）
- ・ ガソリン等の値上げによる材料価格への値上げがある（製造業）
- ・ 原材料価格の上昇による粗利益の低下（建設業）
- ・ 原材料が輸入の為、上昇傾向（卸売業）
- ・ 原材料費の上昇による利益の減少（不動産業）
- ・ 原油材料価格が高騰すると、配送費や仕入代が高くなる（卸売業）
- ・ 材料が品薄となることで単価が上がる（製造業）
- ・ 材料変動に応じ、ある程度単価変動ができるが、固定単価もある（製造業）
- ・ 砂糖等の単価が上がり、仕入価格に影響している（卸売業）
- ・ 原材料、電力の値上げ（製造業）
- ・ 資材が値上げされたため（建設業）
- ・ 商品の価格に、原材料の値上げ分をのせるのが難しいため（小売業）
- ・ 当社で使用している材料が投資対象となり、価格が急騰（製造業）
- ・ 物価（仕入）（電力・水道）上昇（飲食店）

## 6 電力価格の動向

- ・ 動力において使用量が多いため（サービス業）
- ・ 燃料費で電力の割合が大きいため（製造業）

## 7 企業の生産拠点等の海外シフト

- ・ 医療機器の生産拠点を海外へシフト（製造業）
- ・ 海外の工場で製造された医薬品が輸入されにくくなった（サービス業）
- ・ 企業の拠点が海外にシフトすると、国内工場等の新設・改修工事、耐震工事がなくなる（卸売業）
- ・ 海外からの原材料の輸入ができず、欠品状態が発生（卸売業）
- ・ 国内発注量が減少するから（製造業）
- ・ 材料や加工賃の安い海外への受注シフトがみられる（製造業）
- ・ 中国製商品の入荷遅れが増えている（卸売業）
- ・ 廃棄物が減少することが想定される（サービス業）

## 8 海外景気の下振れ

- ・ 海外景気の不振により、設備投資等に消極的になる（製造業）
- ・ 海外市場が消費地の製品の受注減（製造業）
- ・ 海外の客先の需要動向が大きく変化する（製造業）
- ・ 建機需要の大半が海外市場のため（製造業）
- ・ 直接の輸出ではないが、海外の景気の動向が売上に関する（製造業）
- ・ 輸出・仲介貿易の減少（製造業）
- ・ 輸出品の減少が見込まれる（製造業）
- ・ 輸入仕入海外メーカーへの影響大（仕入価格、商品供給等）（製造業）

## 9 アジア諸国との関係

- ・ これまで実施していたアジア諸国へ訪問が出来なくなった（製造業）
- ・ アジアからの仕入価格が上昇している（小売業）
- ・ 部材発注先の原材料調達先に関係（製造業）

## 10 米中の貿易摩擦

- ・ 景気に影響する（サービス業）
- ・ 市場が限定されることによる需要減（製造業）
- ・ 取引先への影響大（商品／製品購買制限等）（製造業）
- ・ 部材発注先の原材料調達先に関係（製造業）
- ・ 世界全体の景気に影響するため（製造業）
- ・ 輸出品の減少が見込まれる（製造業）

## 11 新型コロナウイルス感染症

- ・ 10～20%を占めていたインバウンドの売上が無くなった（製造業）
- ・ イベント中止や、自粛で人々が出歩かない（小売業）
- ・ 飲食、観光客減による（卸売業）
- ・ 飲食店等を開業する人が減った。事業を始める人も減ったため（不動産業）
- ・ 大手企業の生産ダウン（小売業）
- ・ 海外へ行き来が出来ない（卸売業）
- ・ 外出、人のいる場所は控えるため（サービス業）
- ・ 外出自粛による、とりわけファッション関連商品の売上減（小売業）
- ・ 外食の落ち込みに加え、取引先の倒産が続いており、販売先が減少（卸売業）
- ・ 感染拡大が消費者の不安を煽るため（小売業）
- ・ 感染拡大あるいは収束の見通しが不透明なことによる民間建築需要の低迷長期化（建設業）
- ・ 感染拡大によりすべてがマイナス方向（サービス業）
- ・ 企業業績ダウンで設備投資減少（建設業）
- ・ 緊急事態宣言に伴う自粛による消費活動後退の影響（飲食店）
- ・ 経済の停滞が大きく影響（製造業）
- ・ 現場が中心であり、感染者が出た場合の人練りが心配（製造業）
- ・ コロナにより、人、物の動きが悪くなり、経済活動に影響が出ている（製造業）
- ・ 在宅ワークや感染症対策の経費の増加（建設業）
- ・ 仕入商品入荷遅延等の問題（卸売業）
- ・ コロナで在宅ワークが多くなると、オフィス・商業施設等の新築、改修が減るため（卸売業）
- ・ 製造業の為、リモートワークが出来ず、社員は通勤など感染リスクによるストレスが出ている（製造業）
- ・ 賃貸に出しているビルのテナント様の売上がコロナの影響で下がると退去するケースがあるため（不動産業）
- ・ 人の流れがない為、売出しの為の広告を作成しなくなった（サービス業）
- ・ 病院の売店の運営をしているが、人が病院に来なくなった（小売業）
- ・ ホテルの稼働率が下がり、客室清掃等の請負業務が減少（サービス業）
- ・ 来年度以降の公共工事の減少が心配（建設業）
- ・ ワクチン接種がこれからのため（不動産業）

## 12 人口減少・少子高齢化

- ・ 学校、保育園の人数が減るため（卸売業）
- ・ 学校等に納品する物があるが、廃校等により納品（生産）数が減っている（製造業）
- ・ 技術者不足・職人不足（建設業）
- ・ 客数減少、購買量の減少（小売業）
- ・ 客層そのものの減少（建設業）
- ・ 給料、賃金の上昇による人件費、固定費の上昇（サービス業）
- ・ 高齢化による、顧客数減および来店頻度減（小売業）
- ・ 子ども達のスポーツのチーム数の減少（卸売業）
- ・ 採用に従来以上時間を要す（サービス業）
- ・ 事業承継が上手くいかず、廃業等する会社が増えると予想（サービス業）
- ・ 人口減少、高齢化で若年労働者不足（建設業）
- ・ 新築（箱物）工事の減少（建設業）
- ・ 生活ニーズが変化（小売業）
- ・ 節供人形関連なので、少子化の影響は大きい（製造業）
- ・ 廃棄物減少が想定され、取扱量が減少する（サービス業）
- ・ ペットを飼う人口も減ると思われるから（サービス業）
- ・ 少子化により、保育園の園児が減ると予想（小売業）
- ・ 労働人口の確保が厳しくなりつつあり、給与等の見直し（サービス業）

## 13 気象変動

- ・ 生け花（切り花）などを販売しているが、台風、大雨などに左右される（小売業）
- ・ 温暖化により、熱中症対策が大変になった（建設業）
- ・ 温暖化による小麦の不作（業種不明）
- ・ 気象変動による商品（菓子）の材料価格の上昇の懸念（小売業）
- ・ 季節商品が有り、温暖化になると売れなくなる（製造業）
- ・ 建設業は屋外の作業の為（建設業）
- ・ 大震災がまた来るのではないかと不安（不動産業）
- ・ 台風等により、水害の発生による被害（サービス業）
- ・ 衣料品は天候不順、台風等気候に左右される（小売業）
- ・ 夏冬にかけての気温変動の差がなくなると空調システムの利用が減少する（サービス業）

#### 14 その他（具体的に）

その他の内容とその選定理由について、主なものは以下のとおりである。

その他の内容	選定理由
景況・ 経済環境	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 外注費の上昇による利益の減少（不動産業）</li><li>・ 住宅ローン、および特に投資向ローンが付かない事が多い（不動産業）</li><li>・ 生産設備に使用される製品の製造販売をしているので、企業の設備投資の影響が大きい（製造業）</li></ul>
競争激化	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 同業他社の県内進出による価格競争（小売業）</li><li>・ 入札による売上価格（受注金額）の競争による下落（サービス業）</li></ul>
人手不足・ 採用難	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 業種柄売り手市場であり、人材の確保に苦慮している（建設業）</li></ul>

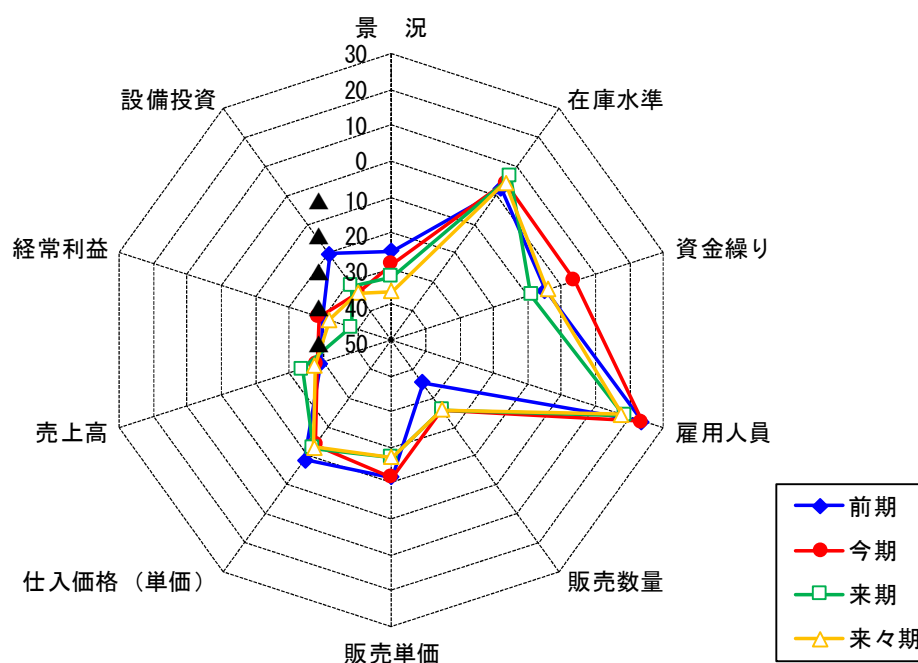
## 2 業種別の動向

### (1) 建設業

今期のD Iは、前期と比べて景況が下降、販売単価が横ばい、販売数量、売上高、経常利益が上昇した。資金繰りはマイナスからプラスに転じ、在庫水準はプラス幅が拡大、雇用人員もプラスが続いた。仕入価格、設備投資は下降した。

先行きをみると、資金繰りは来期以降マイナスに転じ、在庫水準、雇用人員を除く項目で、来期、来々期とマイナスが続く見通しである。景況は、来期、来々期と下降していく見通しである。販売数量は横ばい、売上高は、来期は上昇するが、来々期は下降する見通しである。販売単価、経常利益は、来期は下降、来々期は販売単価が横ばい、経常利益は上昇する見通しである。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、資金繰りは、来期は下降するが、来々期は上昇する見通しである。雇用人員は、来期、来々期と下降していく見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2020年 7～9月期	10～12月期	2021年 1～3月期	4～6月期
景況	▲ 25.0	▲ 28.6	▲ 32.1	▲ 36.3
在庫水準	2.2	4.3	6.5	4.3
資金繰り	▲ 5.0	3.8	▲ 9.0	▲ 4.1
雇用人員	23.7	23.7	18.4	17.6
販売数量	▲ 35.2	▲ 25.9	▲ 25.9	▲ 25.9
販売単価	▲ 11.5	▲ 11.5	▲ 17.3	▲ 17.3
仕入価格(単価)	▲ 8.6	▲ 13.8	▲ 12.5	▲ 13.0
売上高	▲ 29.1	▲ 27.9	▲ 23.8	▲ 27.4
経常利益	▲ 29.8	▲ 28.6	▲ 38.1	▲ 31.7
設備投資	▲ 20.3	▲ 33.8	▲ 31.1	▲ 33.8



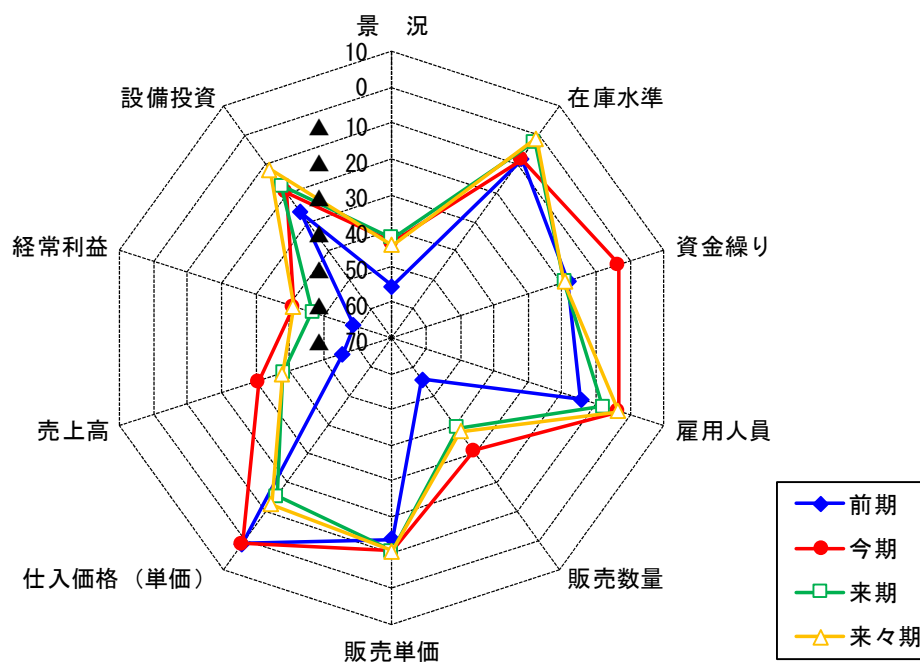


## (2) 製造業

今期のD Iは、前期と比べて景況、販売数量、販売単価、売上高、経常利益ともに上昇した。仕入価格はプラス、在庫水準はマイナスが続き、資金繰り、雇用人員、設備投資は上昇した。

先行きをみると、仕入価格は来期以降マイナスに転じ、全ての項目で、来期、来々期とマイナスが続く見通しである。景況は、来期は上昇するが、来々期は下降する見通しである。販売単価は横ばい、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である。在庫水準、設備投資は、来期、来々期と上昇していく見通しである。資金繰り、雇用人員、仕入価格は、来期は下降するが、来々期は資金繰りが横ばい、それ以外は上昇する見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2020年 7～9月期	10～12月期	2021年 1～3月期	4～6月期
景況	▲ 55.6	▲ 43.3	▲ 42.0	▲ 44.2
在庫水準	▲ 8.3	▲ 8.3	▲ 2.4	▲ 1.2
資金繰り	▲ 18.2	▲ 3.4	▲ 19.3	▲ 19.3
雇用人員	▲ 14.4	▲ 3.3	▲ 8.0	▲ 3.4
販売数量	▲ 55.6	▲ 31.1	▲ 38.9	▲ 37.5
販売単価	▲ 13.6	▲ 10.5	▲ 10.5	▲ 10.5
仕入価格(単価)	1.1	1.1	▲ 15.1	▲ 12.5
売上高	▲ 55.4	▲ 30.9	▲ 38.0	▲ 37.8
経常利益	▲ 58.7	▲ 41.1	▲ 46.7	▲ 41.1
設備投資	▲ 26.7	▲ 19.8	▲ 17.4	▲ 11.6

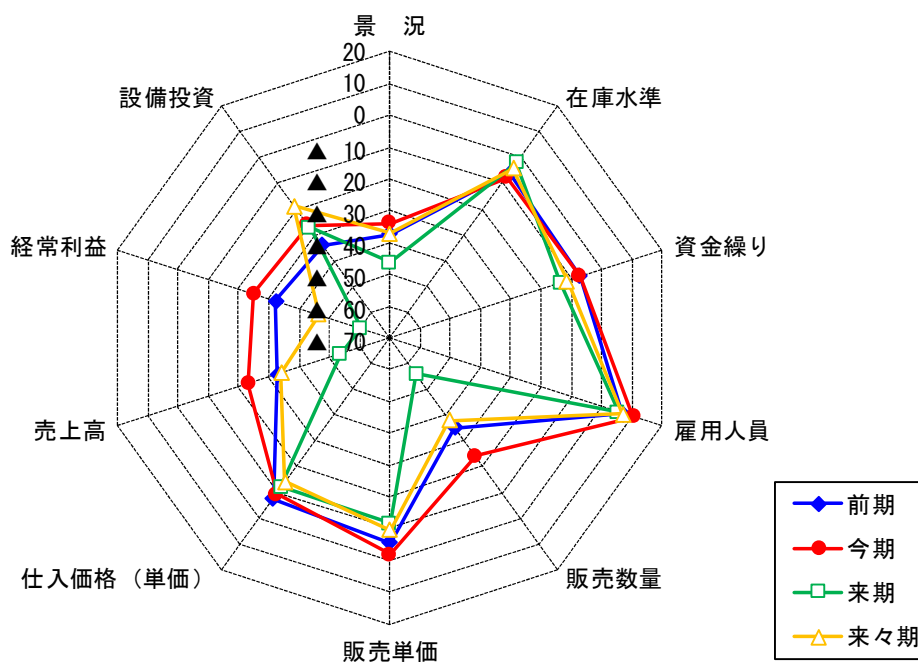


### (3) 卸売業

今期のD Iは、前期と比べて景況、販売数量、販売単価、売上高、経常利益ともに上昇した。雇用人員はプラス幅が拡大し、資金繰りはマイナスが続いた。設備投資は上昇、在庫水準、仕入価格は下降した。

先行きをみると、雇用人員を除く項目で、来期、来々期とマイナスが続く見通しである。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である。在庫水準は、来期は上昇するが、来々期は下降する見通しである。資金繰り、雇用人員、仕入価格、設備投資は、来期は下降するが、来々期は仕入価格が下降、それ以外は上昇する見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2020年 7～9月期	10～12月期	2021年 1～3月期	4～6月期
景況	▲ 37.5	▲ 33.9	▲ 46.3	▲ 37.0
在庫水準	▲ 5.8	▲ 7.7	▲ 2.0	▲ 4.0
資金繰り	▲ 7.1	▲ 7.1	▲ 13.5	▲ 11.5
雇用人員	7.1	10.7	5.4	7.1
販売数量	▲ 35.2	▲ 24.1	▲ 56.0	▲ 38.0
販売単価	▲ 5.6	▲ 1.9	▲ 11.5	▲ 9.6
仕入価格(単価)	▲ 7.4	▲ 9.3	▲ 12.0	▲ 14.0
売上高	▲ 32.8	▲ 23.2	▲ 53.6	▲ 33.9
経常利益	▲ 32.1	▲ 25.0	▲ 60.3	▲ 46.4
設備投資	▲ 34.0	▲ 26.0	▲ 27.1	▲ 18.8

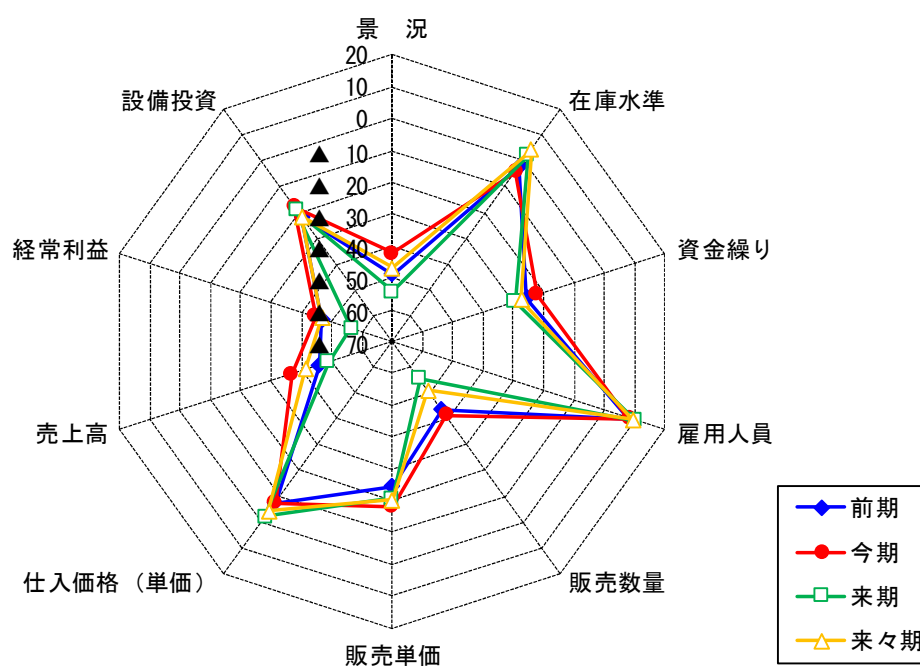


## (4) 小売業

今期のD Iは、前期と比べて景況、販売数量、販売単価、売上高、経常利益ともに上昇した。雇用人員はプラス、仕入価格はマイナスが続いた。資金繰り、設備投資は上昇したが、在庫水準は下降した。

先行きをみると、在庫水準は来期以降プラスに転じ、雇用人員もプラスが続くが、それ以外の項目はマイナスが続く見通しである。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である。来期、来々期と在庫水準は上昇が続き、設備投資は下降が続く見通しである。資金繰りは、来期は下降するが、来々期は上昇、雇用人員、仕入価格は、来期は上昇するが、来々期は下降する見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2020年 7～9月期	10～12月期	2021年 1～3月期	4～6月期
景況	▲ 48.9	▲ 42.4	▲ 54.3	▲ 46.7
在庫水準	▲ 2.1	▲ 4.3	2.1	4.3
資金繰り	▲ 25.6	▲ 22.2	▲ 29.5	▲ 27.3
雇用人員	8.1	8.1	10.5	9.3
販売数量	▲ 43.5	▲ 41.3	▲ 55.6	▲ 51.1
販売単価	▲ 24.5	▲ 18.1	▲ 20.7	▲ 20.2
仕入価格(単価)	▲ 7.4	▲ 7.4	▲ 2.1	▲ 4.3
売上高	▲ 45.7	▲ 36.7	▲ 48.9	▲ 41.3
経常利益	▲ 46.8	▲ 44.6	▲ 56.5	▲ 46.7
設備投資	▲ 21.6	▲ 17.6	▲ 18.9	▲ 21.6

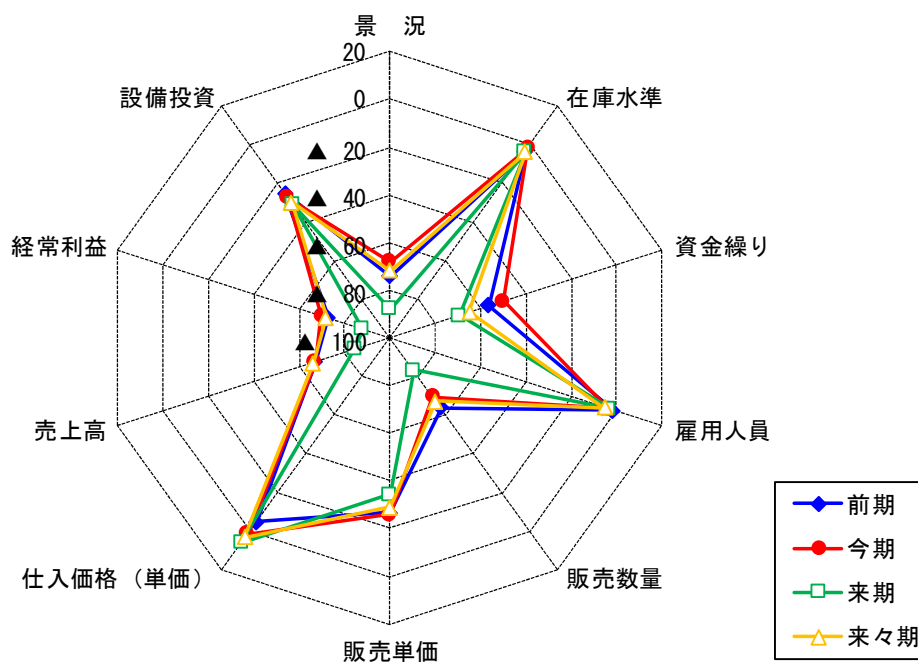


## (5) 飲食店

今期のD Iは、前期と比べて前期と比べて景況、販売単価、経常利益は上昇、売上高は横ばい、販売数量は下降した。仕入価格はマイナスからプラスに転じ、在庫水準、資金繰りは上昇、雇用人員、設備投資は下降した。

先行きをみると、仕入価格を除く項目で、来期、来々期とマイナスが続く見通しである。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である。雇用人員、仕入価格は、来期は上昇するが、来々期は下降する見通しである。在庫水準、資金繰り、設備投資は、来期は下降し、来々期は在庫水準は横ばい、それ以外は上昇する見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2020年 7～9月期	10～12月期	2021年 1～3月期	4～6月期
景況	▲ 74.2	▲ 68.2	▲ 87.9	▲ 71.9
在庫水準	▲ 3.7	▲ 1.9	▲ 3.7	▲ 3.7
資金繰り	▲ 56.5	▲ 50.0	▲ 69.4	▲ 65.0
雇用人員	▲ 1.7	▲ 3.6	▲ 3.4	▲ 5.4
販売数量	▲ 63.6	▲ 69.7	▲ 83.3	▲ 67.2
販売単価	▲ 26.6	▲ 25.8	▲ 34.4	▲ 29.0
仕入価格(単価)	▲ 4.7	1.6	6.5	3.3
売上高	▲ 67.1	▲ 67.1	▲ 84.3	▲ 66.2
経常利益	▲ 72.7	▲ 69.7	▲ 87.9	▲ 71.9
設備投資	▲ 25.0	▲ 27.3	▲ 31.3	▲ 29.7

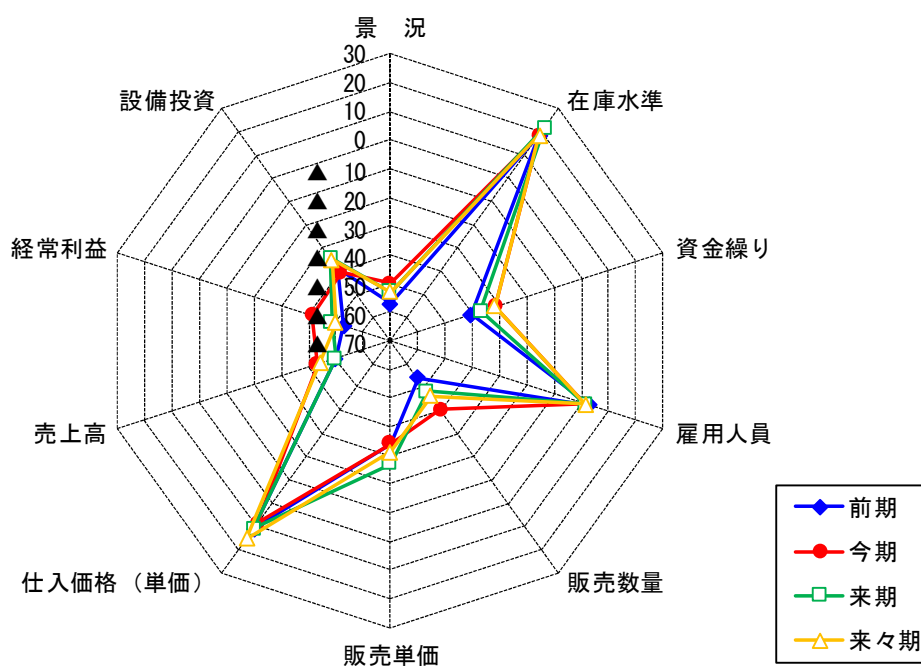


## (6) 不動産業

今期のD Iは、前期と比べて景況、販売数量、売上高、経常利益は上昇し、販売単価は横ばいであった。在庫水準はプラスが続き、雇用人員、仕入価格もプラスを維持した。資金繰りは上昇したが、設備投資は下降した。

先行きをみると、在庫水準、雇用人員、仕入価格を除く項目で、来期、来々期とマイナスが続く見通しである。景況、販売数量、売上高、経常利益は、来期は下降し、来々期は景況が横ばい、販売数量、売上高は上昇、経常利益は下降する見通しである。販売単価は、来期は上昇するが、来々期は下降する見通しである。雇用人員は横ばいが続き、資金繰りは来期は下降するが、来々期は上昇する見通しである。在庫水準、仕入価格、設備投資は、来期は上昇し、来々期は仕入価格は上昇、それ以外は下降する見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2020年 7～9月期	10～12月期	2021年 1～3月期	4～6月期
景況	▲ 56.9	▲ 50.0	▲ 52.9	▲ 52.9
在庫水準	18.8	18.8	21.9	18.8
資金繰り	▲ 40.6	▲ 31.3	▲ 36.7	▲ 31.7
雇用人員	3.0	1.5	1.5	1.5
販売数量	▲ 53.8	▲ 40.4	▲ 48.1	▲ 46.2
販売単価	▲ 34.0	▲ 34.0	▲ 27.1	▲ 31.3
仕入価格(単価)	10.9	8.7	10.9	15.2
売上高	▲ 50.0	▲ 43.1	▲ 50.0	▲ 44.3
経常利益	▲ 52.8	▲ 41.4	▲ 48.6	▲ 50.0
設備投資	▲ 39.1	▲ 40.6	▲ 34.5	▲ 35.0

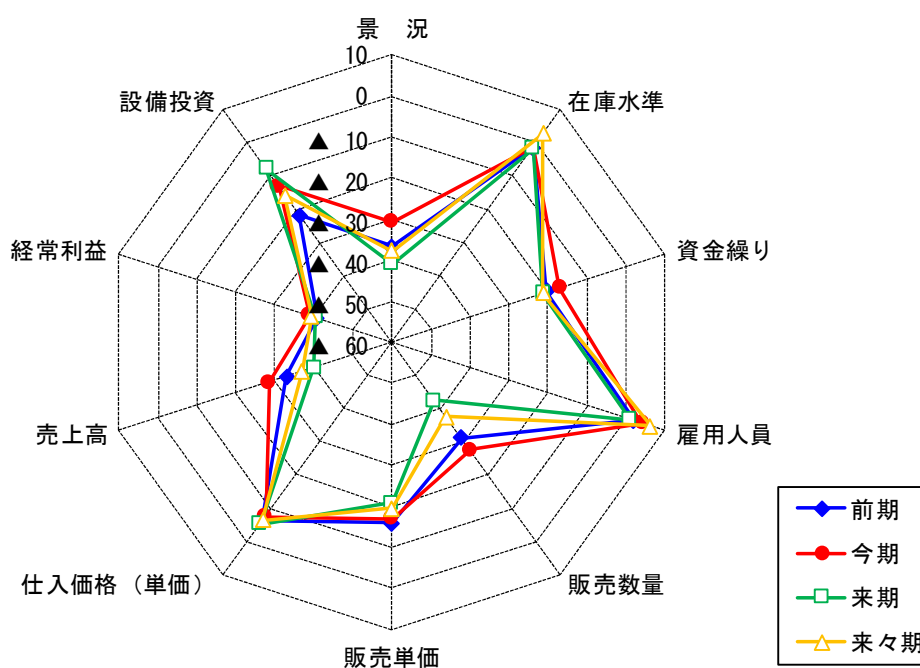


## (7) サービス業

今期のD Iは、前期と比べて景況、販売数量、売上高、経常利益は上昇、販売単価は下降した。雇用人員はプラス幅が拡大し、在庫水準はマイナスが続いた。資金繰り、設備投資は上昇、仕入価格は下降した。

先行きをみると、雇用人員はプラスが続き、在庫水準は来々期マイナスからプラスに転じる見通しであるが、それ以外の項目はマイナスが続く見通しである。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である。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である。在庫水準、資金繰り、雇用人員は、来期は下降するが、来々期は資金繰りが横ばい、それ以外は上昇する見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2020年 7～9月期	10～12月期	2021年 1～3月期	4～6月期
景況	▲ 36.7	▲ 30.6	▲ 40.8	▲ 37.8
在庫水準	▲ 1.4	▲ 1.4	▲ 1.5	2.9
資金繰り	▲ 20.2	▲ 17.0	▲ 21.3	▲ 21.3
雇用人員	2.1	4.2	1.0	6.3
販売数量	▲ 31.3	▲ 27.5	▲ 42.5	▲ 37.5
販売単価	▲ 15.9	▲ 17.1	▲ 20.7	▲ 19.5
仕入価格(単価)	▲ 6.3	▲ 7.5	▲ 5.1	▲ 6.3
売上高	▲ 33.0	▲ 28.6	▲ 40.0	▲ 37.0
経常利益	▲ 40.8	▲ 38.8	▲ 40.4	▲ 39.4
設備投資	▲ 21.7	▲ 13.0	▲ 7.8	▲ 15.6



# IV 特別調査

## ●新型コロナウイルス感染症の影響等について

### ～新型コロナウイルス感染症の影響及び支援策の効果

#### (1) 新型コロナウイルス感染症の売上への影響

##### ① 全体

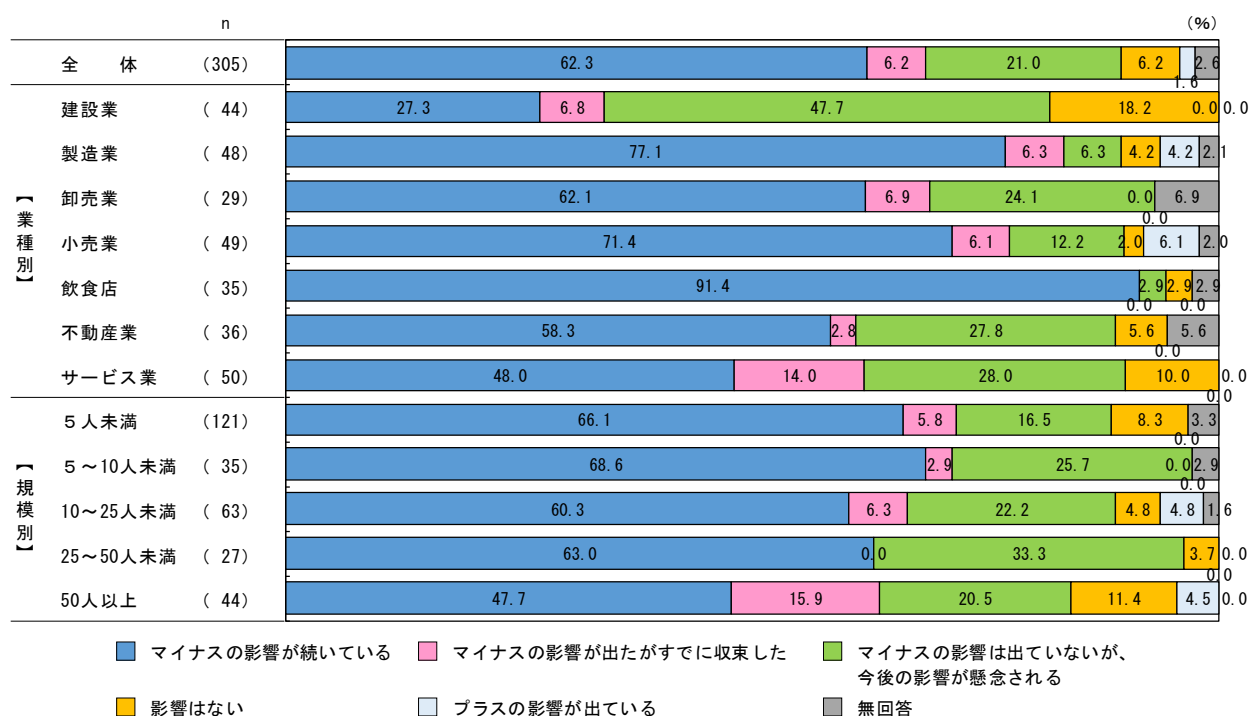
新型コロナウイルス感染症の売上への影響についてみると、「マイナスの影響が続いている」(62.3%)が6割強を占めている。また、「マイナスの影響は出ていないが、今後の影響が懸念される」(21.0%)も2割強となっている。

##### ② 業種別

業種別にみると、建設業(27.3%)を除き「マイナスの影響が続いている」が最も多く、建設業とサービス業(48.0%)以外の業種で過半数を占めている。特に飲食店(91.4%)は9割強、製造業(77.1%)と小売業(71.4%)は7割台と多くなっている。建設業は「マイナスの影響は出ていないが、今後の影響が懸念される」(47.7%)が4割台半ばを超え、「影響はない」(18.2%)も他業種に比べ多くなっている。

##### ③ 規模別

規模別にみると、全ての規模で「マイナスの影響が続いている」が最も多く、50人以上(47.7%)を除き6割台を占めている。また、「マイナスの影響は出ていないが、今後の影響が懸念される」が全ての規模で2位となっており、25～50人未満(33.3%)で3割台半ば近く、5～10人未満(25.7%)、10～25人未満(22.2%)、50人以上(20.5%)で2割台となっている。



## (2) 売上への具体的な影響（前年同月比）

### ① 全体

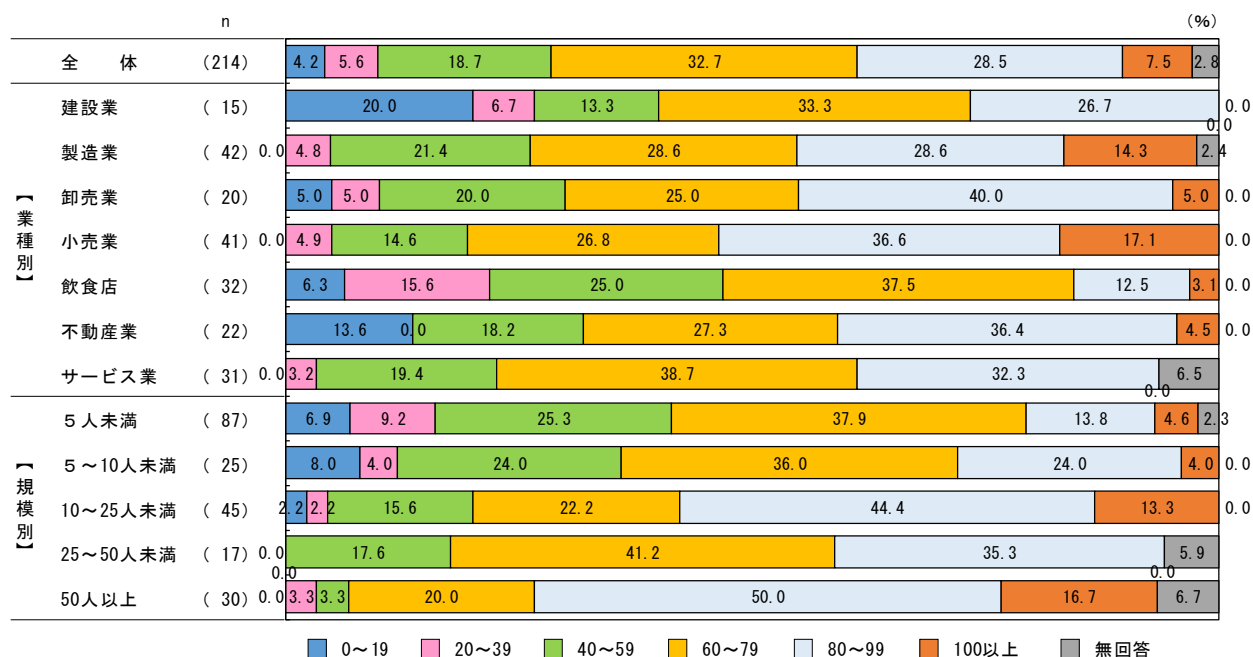
売上への影響（前年同月比）についてみると、前年同月を100とした場合の昨年12月の売上高は「60～79」（32.7%）が3割強で最も多く、「0～19」（4.2%）、「20～39」（5.6%）、「40～59」（18.7%）、「80～99」（28.5%）と合わせて89.7%が前年同月を下回った。一方、「100以上」は7.5%となっている。

### ② 業種別

業種別にみると、「60～79」は建設業（33.3%）、製造業（28.6%：同率）、飲食店（37.5%）、サービス業（38.7%）で、「80～99」は製造業（28.6%：同率）、卸売業（40.0%）、小売業（36.6%）、不動産業（36.4%）で最も多くなっている。全ての業種で「60～79」と「80～99」の合計が半数以上を占めている。また、製造業（14.3%）と小売業（17.1%）で「100以上」が1割を超える一方、建設業（20.0%）と不動産業（13.6%）は「0～19」が1割台半ば近く～2割を占めている。飲食店は「20～39」（15.6%）と「40～59」（25.0%）が7業種の中で最も多く、0～59の合計（46.9%）が「60～79」と「80～99」の合計（50.0%）と近くなっている。

### ③ 規模別

規模別にみると、「60～79」は5人未満（37.9%）、5～10人未満（36.0%）、25～50人未満（41.2%）で、「80～99」は10～25人未満（44.4%）、50人以上（50.0%）で最も多くなっている。全体的に規模が大きくなるにつれ、売上への影響は少なくなっているが、25～50人未満は「60～79」が他業種に比べ多く、「100以上」（0.0%）は皆無となっている。





### (3) 新型コロナウイルス感染症の雇用への影響

#### ① 全体

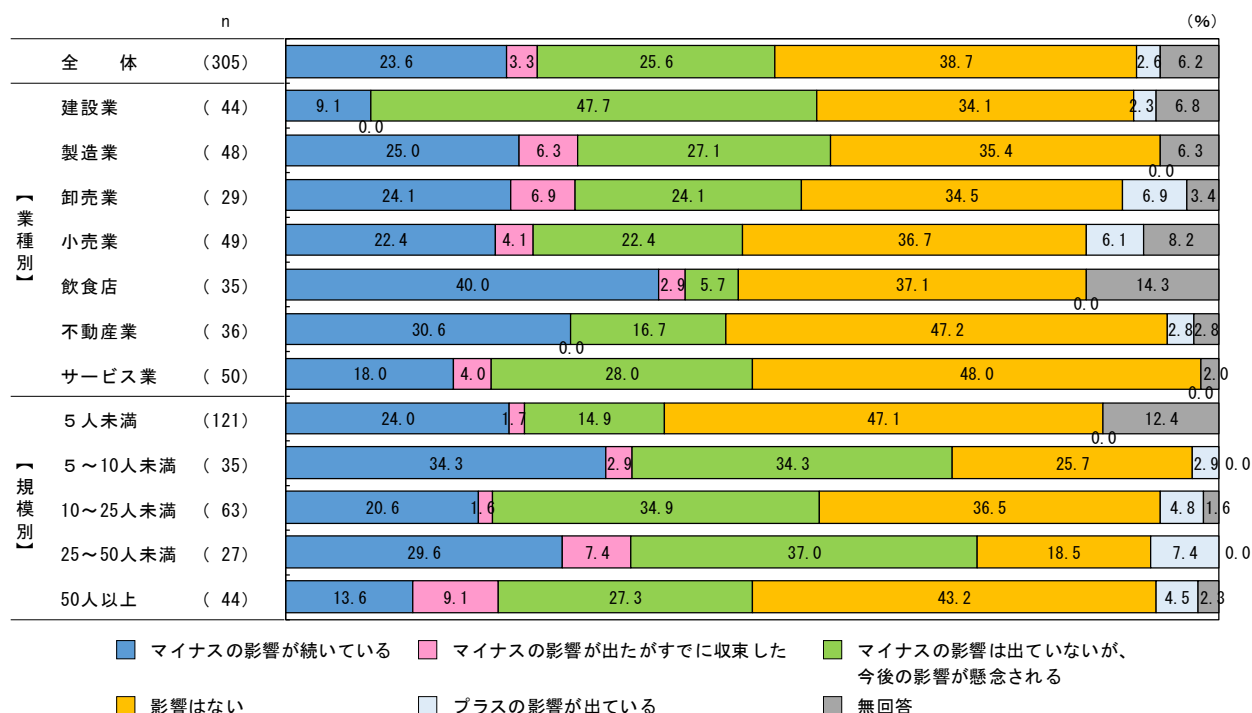
新型コロナウイルス感染症の雇用への影響についてみると、「影響はない」(38.7%)が4割近くで最も多かった。マイナスの影響が出た割合は、「マイナスの影響が続いている」(23.6%)、「マイナスの影響が出たがすでに収束した」(3.3%)を合わせて約4分の1(26.9%)となっている。

#### ② 業種別

業種別にみると、「マイナスの影響が続いている」は飲食店(40.0%)で、「マイナスの影響は出ていないが、今後の影響が懸念される」は建設業(47.7%)で、「影響はない」はそれ以外の5業種で最も多くなっている。特に不動産業(47.2%)とサービス業(48.0%)が「影響はない」が4割台半ば超え～5割近くを占めている。また、「マイナスの影響が続いている」と「マイナスの影響が出たがすでに収束した」の合計は、飲食店(42.9%)で4割強、製造業(31.3%)、卸売業(31.0%)、不動産業(30.6%)で3割台となる一方、建設業(9.1%)は1割弱となっている。

#### ③ 規模別

規模別にみると、「マイナスの影響が続いている」は5～10人未満(34.3%：同率)で、「マイナスの影響は出ていないが、今後の影響が懸念される」は5～10人未満(34.3%：同率)、25～50人未満(37.0%)で、「影響はない」は5人未満(47.1%)、10～25人未満(36.5%)、50人以上(43.2%)で最も多くなっている。「マイナスの影響が続いている」と「マイナスの影響が出たがすでに収束した」の合計は、5～10人未満(37.2%)と25～50人未満(37.0%)で3割台半ばを超え、他の規模に比べ1割以上多くなっている。



## (4) 雇用への影響の内容

### ① 全体

雇用への影響の内容についてみると、「新規採用の見送り」(34.4%)が3割台半ば近くで最も多く、次いで「従業員数の削減」(25.6%)、「賃金の低下等」(23.3%)、「従業員の離職」(16.7%)、「非正規雇用者の増加」(5.6%)などの順となっている。

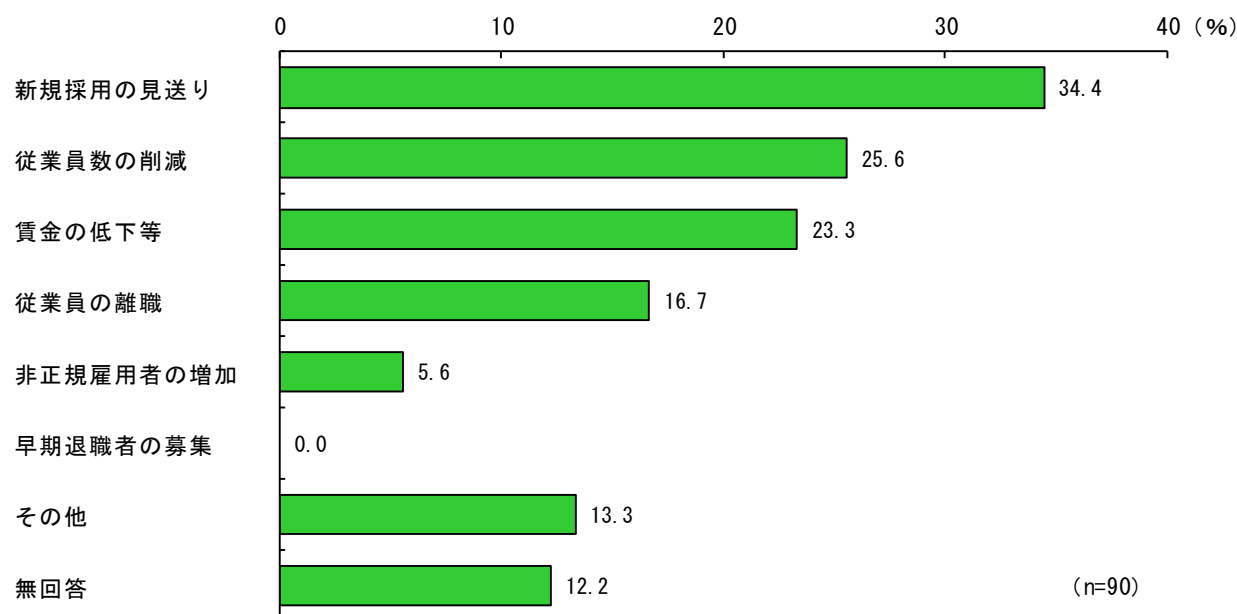
### ② 業種別

業種別にみると、「新規採用の見送り」は製造業(40.0%)、卸売業(36.4%)、小売業(31.3%：同率)、不動産業(25.0%：同率)、サービス業(54.5%)で最も多くなっており、特にサービス業は過半数を占めている。「従業員数の削減」は飲食店(53.3%)で5割台半ば近くを占め、サービス業(45.5%)も「新規採用の見送り」に次いで多くなっている。また、「賃金の低下等」は飲食店(33.3%)、「従業員の離職」はサービス業(36.4%)、「非正規雇用者の増加」は小売業(31.3%)で、それぞれ3割以上を占めている。

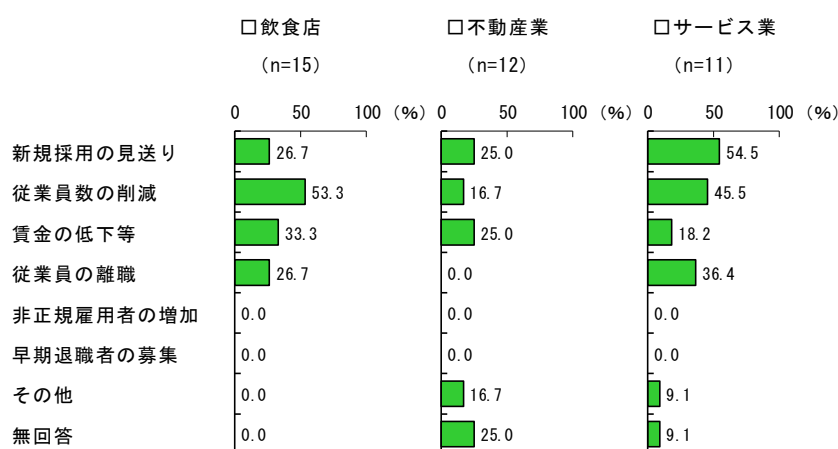
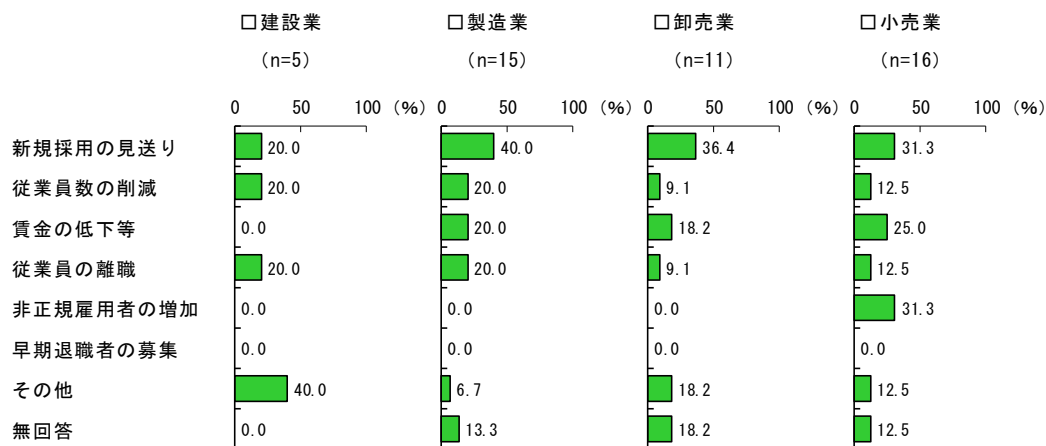
### ③ 規模別

規模別にみると、「新規採用の見送り」は5～10人未満(50.0%)、25～50人未満(33.3%：同率)、50人以上(58.3%)で、「従業員数の削減」は5人未満(25.8%)、10～25人未満(35.3%)で、「従業員の離職」は25～50人未満(33.3%：同率)で最も多くなっている。「従業員数の削減」は50人以上(33.3%)も3割台半ば近くを占め、「賃金の低下等」は25～50人未満(8.3%)を除く規模で2割台となっている。

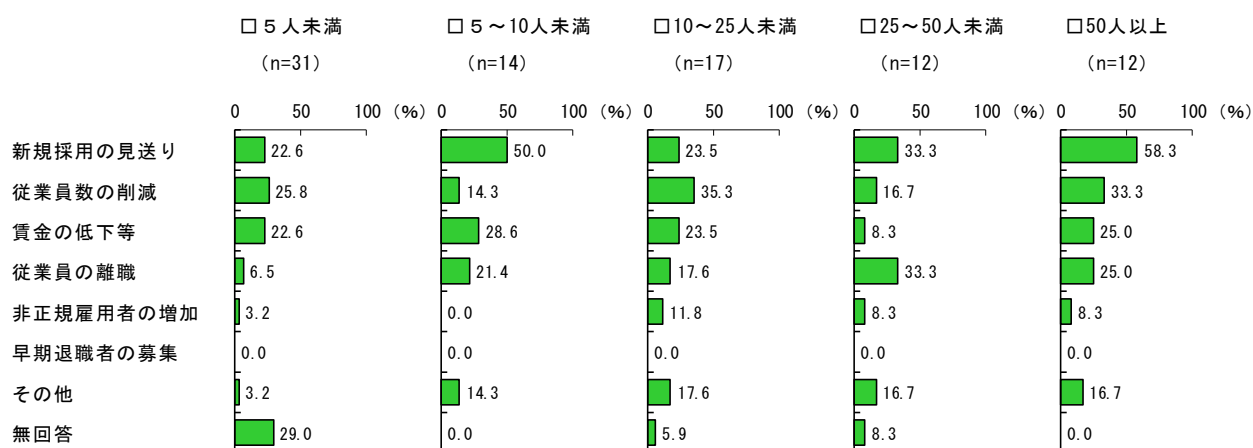
### ■全体



## ■業種別



## ■規模別



## (5) 新たに実施した経営上の対応

### ① 全体

新たに実施した経営上の対応についてみると、「オンライン会議・オンライン商談の実施」(26.6%)が2割台半ばを超え最も多く、次いで「従業員のテレワーク(在宅勤務)促進」(17.0%)、「インターネット販売・取引の強化」(14.4%)、「新商品・新サービスの開発」(9.5%)などの順となっている。一方、「特段の対応はしていない」(25.6%)は2割台半ばとなっている。

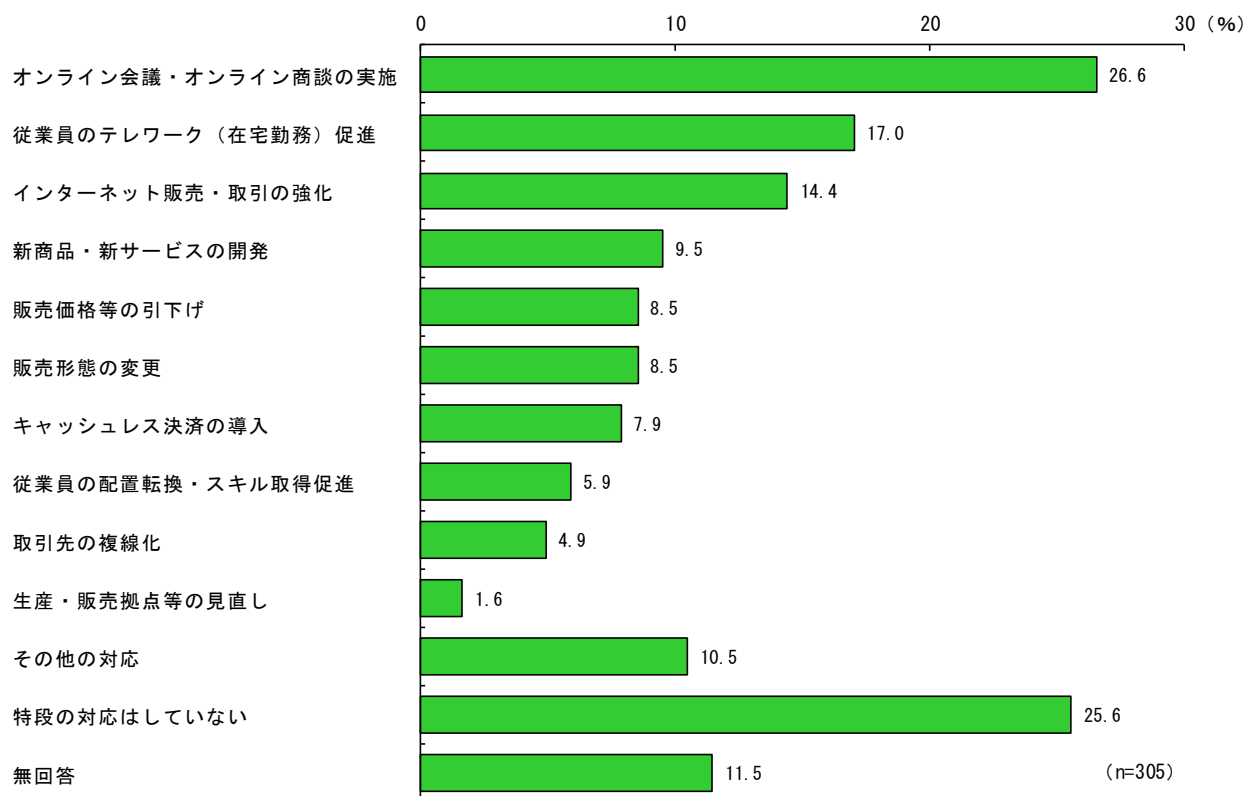
### ② 業種別

業種別にみると、「販売形態の変更」は飲食店(28.6%)で、「販売価格の引下げ」は不動産業(22.2%)で、「オンライン会議・オンライン商談の実施」はそれ以外の5業種で最も多くなっている。また、「従業員のテレワーク(在宅勤務)促進」は建設業(25.0%)と製造業(29.2%)、「インターネット販売・取引の強化」は小売業(26.5%)、「キャッシュレス決済の導入」は飲食店(20.0%)でそれぞれ2割以上を占めている。一方、「特段の対応はしていない」は建設業(36.4%)、製造業(33.3%)、サービス業(34.0%)で3割台、卸売業(24.1%)、飲食店(22.9%)で2割台となっている。

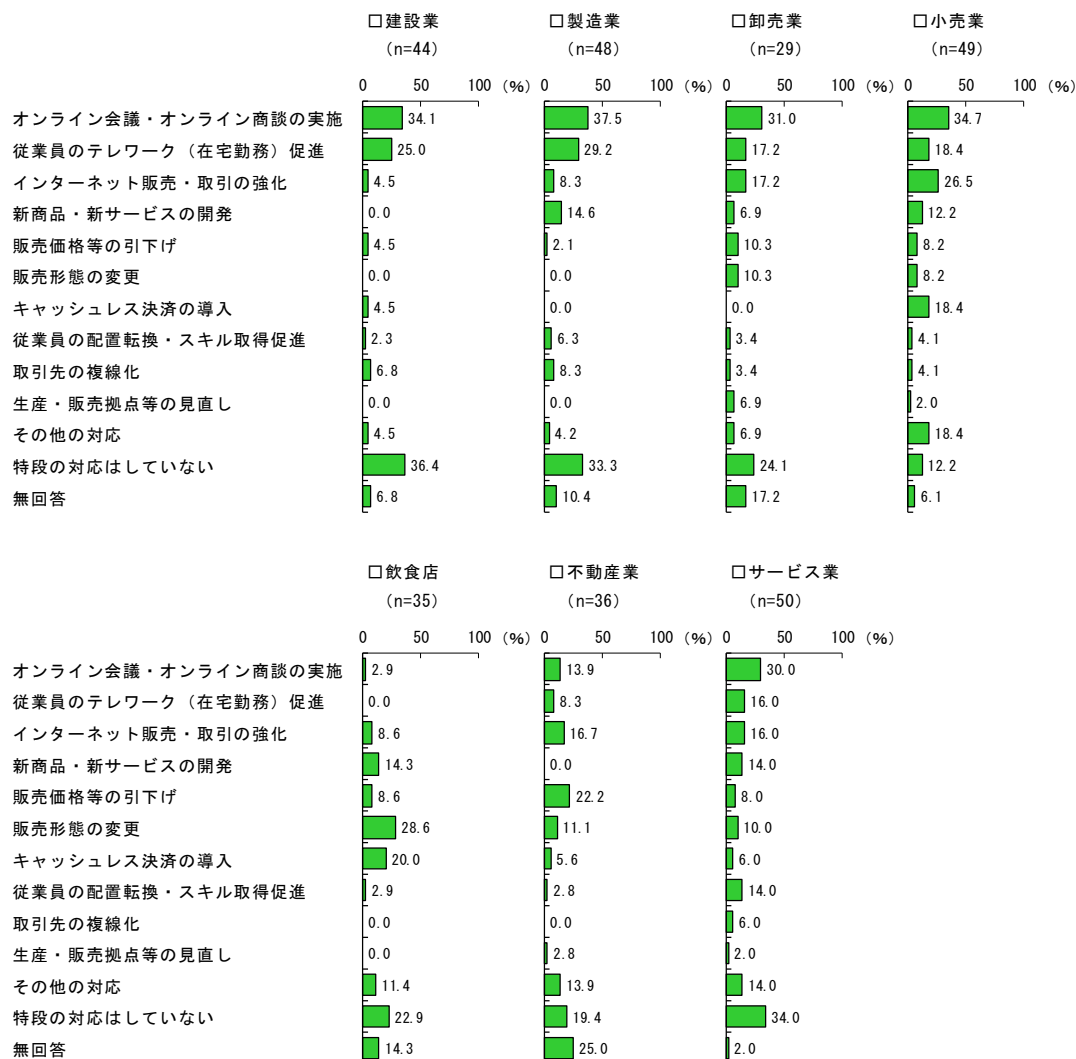
### ③ 規模別

規模別にみると、「オンライン会議・オンライン商談の実施」は5人未満(5.0%)を除く規模で最も多く、特に25~50人未満(51.9%)、50人以上(68.2%)で過半数を占めている。「従業員のテレワーク(在宅勤務)促進」も、25~50人未満(29.6%)、50人以上(54.5%)で多くなっており、規模が大きくなるにつれ2項目の実施率が高まる傾向にある。5人未満は「インターネット販売・取引の強化」(14.0%)が最も多く、50人以上(22.7%)に次ぐ割合となっている。また、25~50人未満は「新商品・新サービスの開発」(22.2%)、「従業員の配置転換・スキル取得促進」(29.6%)が2割台を占めている。一方、「特段の対応はしていない」は5~10人未満(40.0%)で4割、10~25人未満(30.2%)と5人未満(29.8%)で3割前後を占める一方、50人以上(9.1%)は1割弱となっている。

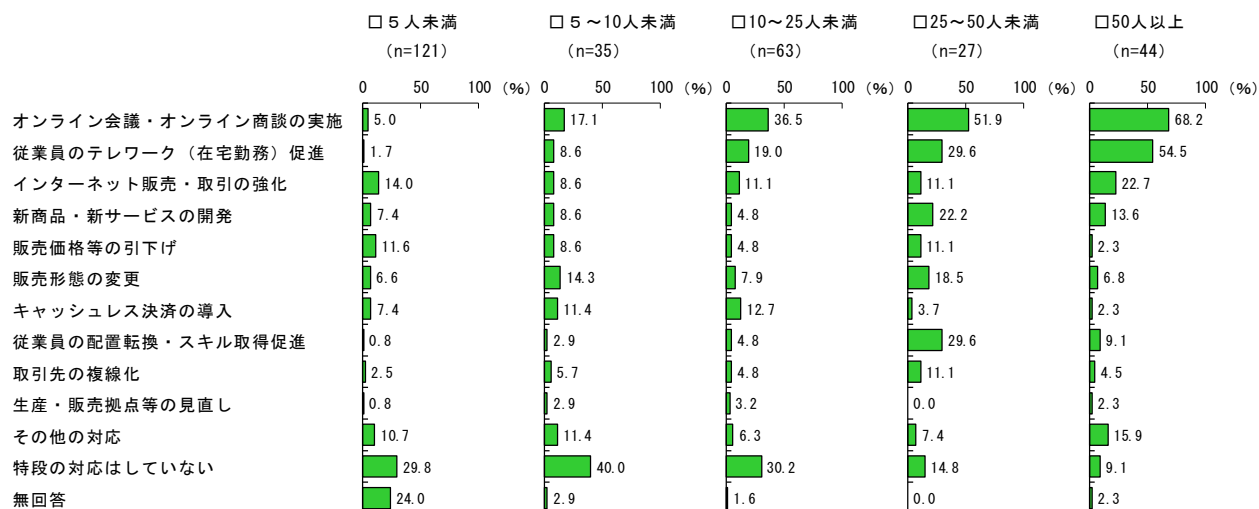
■全体



## ■業種別



## ■規模別



## (6) 新たに実施した経営上の対応の効果

### ① 全体

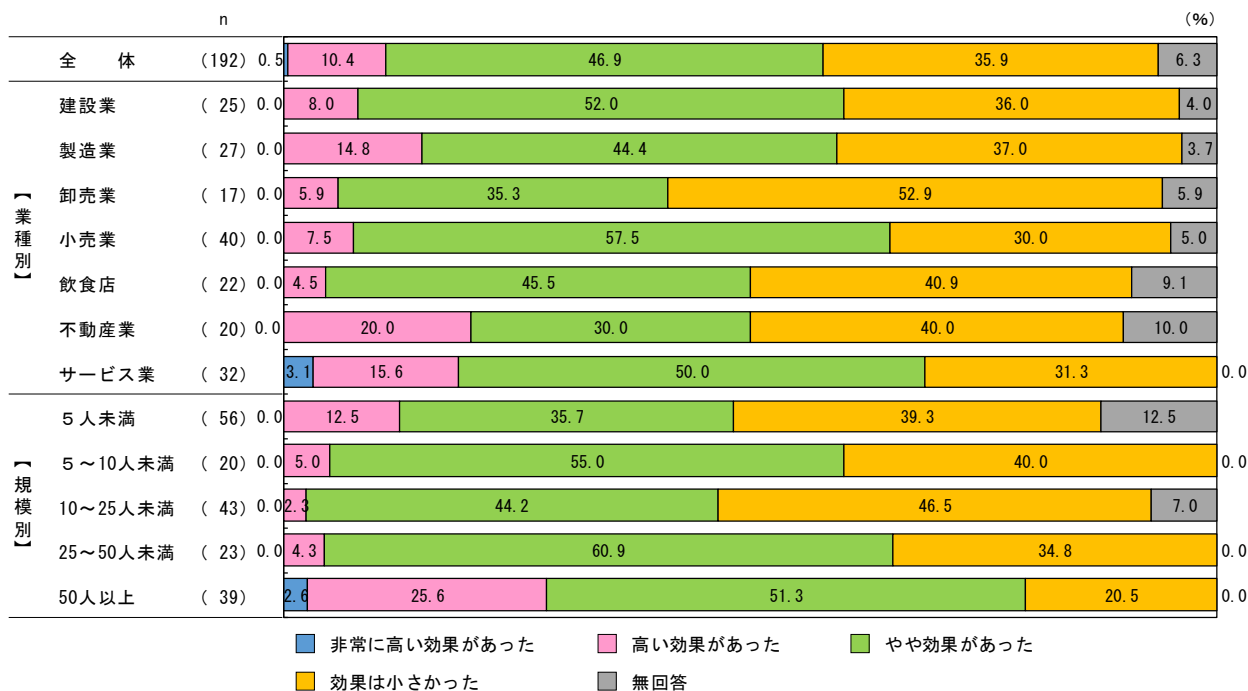
新たに実施した経営上の対応の効果についてみると、「やや効果があった」(46.9%)が4割台半ばを超え最も多く、一定以上の効果があったのは、「高い効果があった」(10.4%)、「非常に高い効果があった」(0.5%)と合わせて半数強(57.8%)となっている。一方、「効果は小さかった」(35.9%)は3割台半ばとなっている。

### ② 業種別

業種別にみると、「やや効果があった」は建設業(52.0%)、製造業(44.4%)、小売業(57.5%)、飲食店(45.5%)、サービス業(50.0%)で、「効果は小さかった」は卸売業(52.9%)、不動産業(40.0%)で最も多くなっている。全ての業種で「やや効果があった」「効果は小さかった」が1位、2位を占めており、合計は不動産業(70.0%)を除き8割台となっている。また、「非常に高い効果があった」はサービス業(3.1%)、「高い効果があった」は不動産業(20.0%)が最も多くなっている。

### ③ 規模別

規模別にみると、「やや効果があった」は5~10人未満(55.0%)、25~50人未満(60.9%)、50人以上(51.3%)で、「効果は小さかった」は5人未満(39.3%)、10~25人未満(46.5%)で最も多くなっている。50人以上を除く規模で「やや効果があった」「効果は小さかった」が1位、2位を占めており、合計は5人未満(75.0%)が7割台半ば、他の3規模が9割台となっている。また、50人以上は「高い効果があった」(25.6%)が「効果は小さかった」(20.5%)より多くなっている。



## (7) さいたま市が行っている公的支援策等で活用した施策

### ① 全体

さいたま市が行っている公的支援策等で活用した施策についてみると、「小規模企業者・個人事業主給付金」(28.2%)が3割近くで最も多く、次いで「新型コロナウイルス対応臨時資金融資(無利子・無担保・無保証料)」(25.6%)、「雇用調整助成金申請費用補助金」(13.1%)、「プレミアム付商品券(がんばろう さいたま!商品券)」(12.8%)、「頑張ろう!さいたま市!最大20%戻ってくるキャンペーン」(8.9%)などの順となっている。一方、「活用していない」(36.1%)は3割台半ばを超えとなった。

※ 各支援策は受付期間が異なる。詳細は「VI 各種支援策の概要」(P112~)を参照。

### ② 業種別

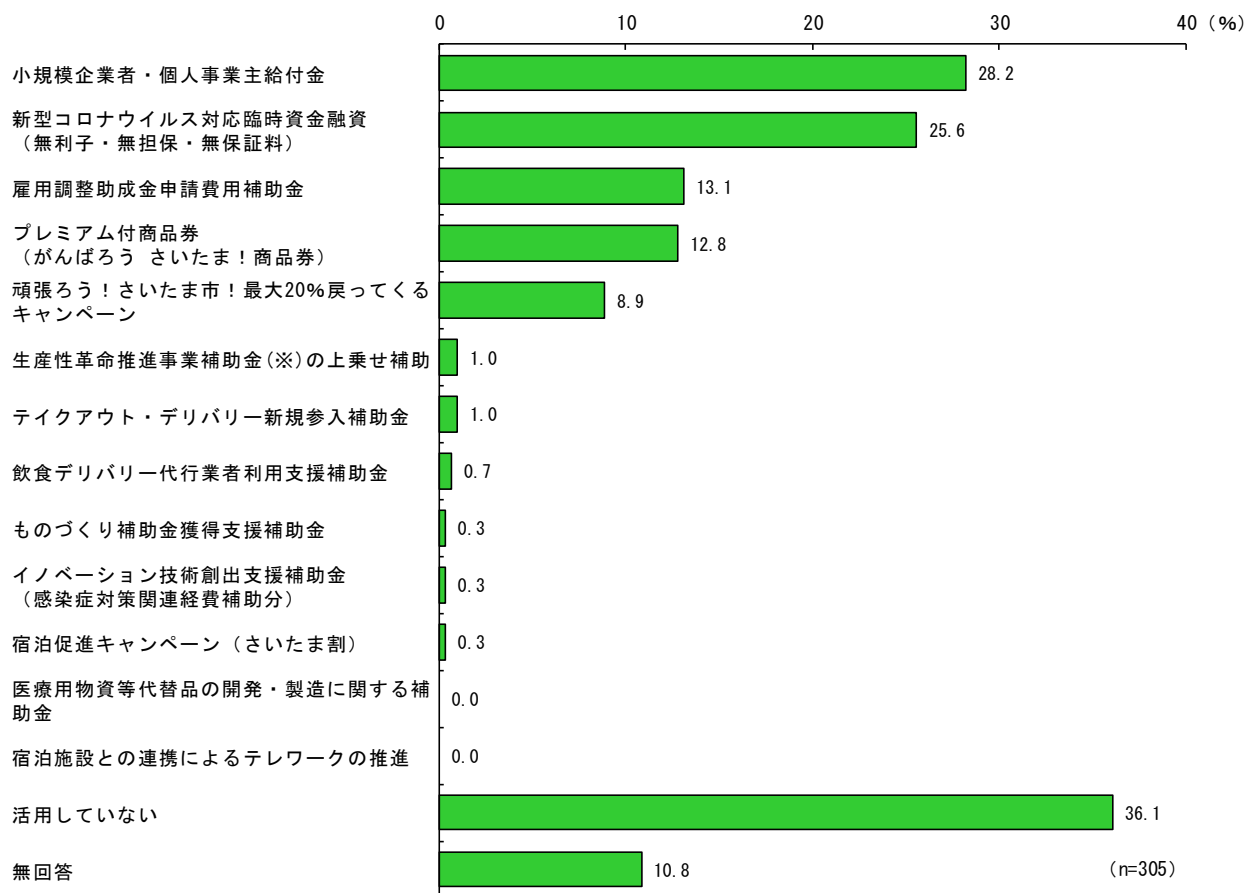
業種別にみると、「小規模企業者・個人事業主給付金」は建設業(25.0%)、飲食店(45.7%)、不動産業(41.7%)、サービス業(28.0%)で、「新型コロナウイルス対応臨時資金融資(無利子・無担保・無保証料)」は製造業(39.6%)、卸売業(44.8%)で、「プレミアム付商品券(がんばろう さいたま!商品券)」は小売業(30.6%)で最も多くなっている。「小規模企業者・個人事業主給付金」は卸売業(6.9%)以外、「新型コロナウイルス対応臨時資金融資(無利子・無担保・無保証料)」は飲食店(5.7%)と不動産業(19.4%)以外の業種で2割以上を占めている。また、飲食店は「プレミアム付商品券(がんばろう さいたま!商品券)」(37.1%)、「頑張ろう!さいたま市!最大20%戻ってくるキャンペーン」(34.3%)が3割台となり、「雇用調整助成金申請費用補助金」は製造業(22.9%)とサービス業(24.0%)で2割台を占めている。一方、「活用していない」は建設業(54.5%)が5割台半ば近くで最も多く、不動産業(41.7%)が4割強、小売業(36.7%)、サービス業(36.0%)、卸売業(34.5%)は3割台となっている。

### ③ 規模別

規模別にみると、「小規模企業者・個人事業主給付金」は5人未満(45.5%)で最も多く、5~10人未満(37.1%)も3割台半ばを超えるが、規模が大きくなるにつれ減少する。「新型コロナウイルス対応臨時資金融資(無利子・無担保・無保証料)」は5~10人未満(40.0%)で4割、他の4規模で2割台を占め、5人未満(20.7%)を除き最も多くなっている。また、「雇用調整助成金申請費用補助金」は5~10人未満(25.7%)、50人以上(22.7%:同率1位)で2割台を占めている。一方、「活用していない」は25~50人未満(44.4%)、50人以上(45.5%)で4割台となっている。

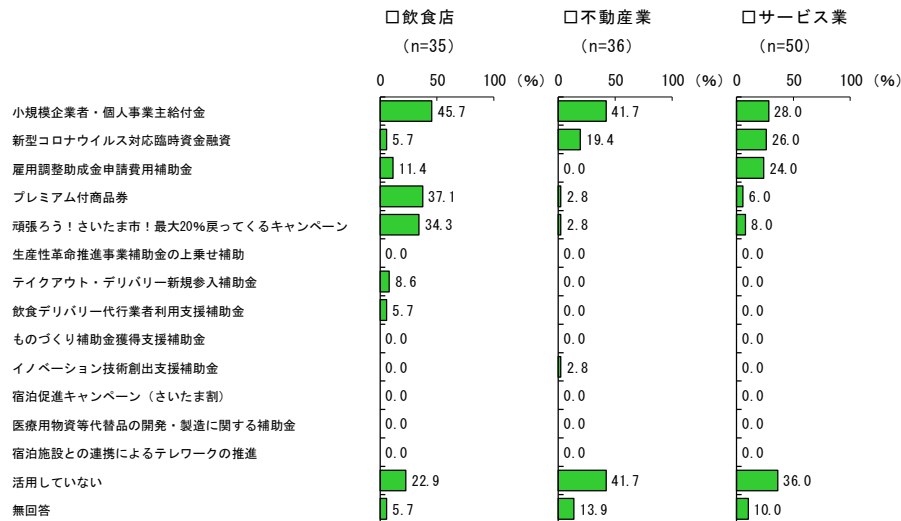
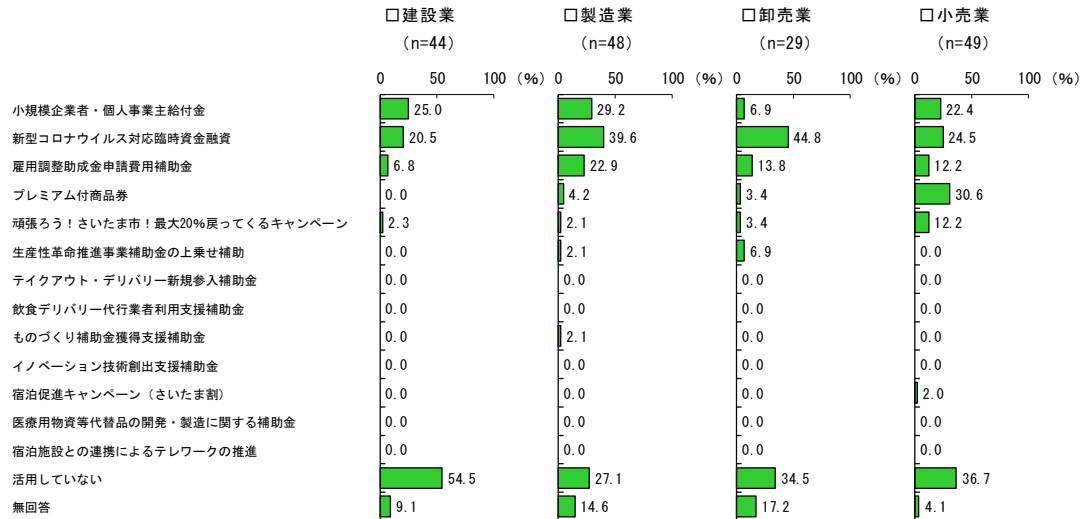


■全体

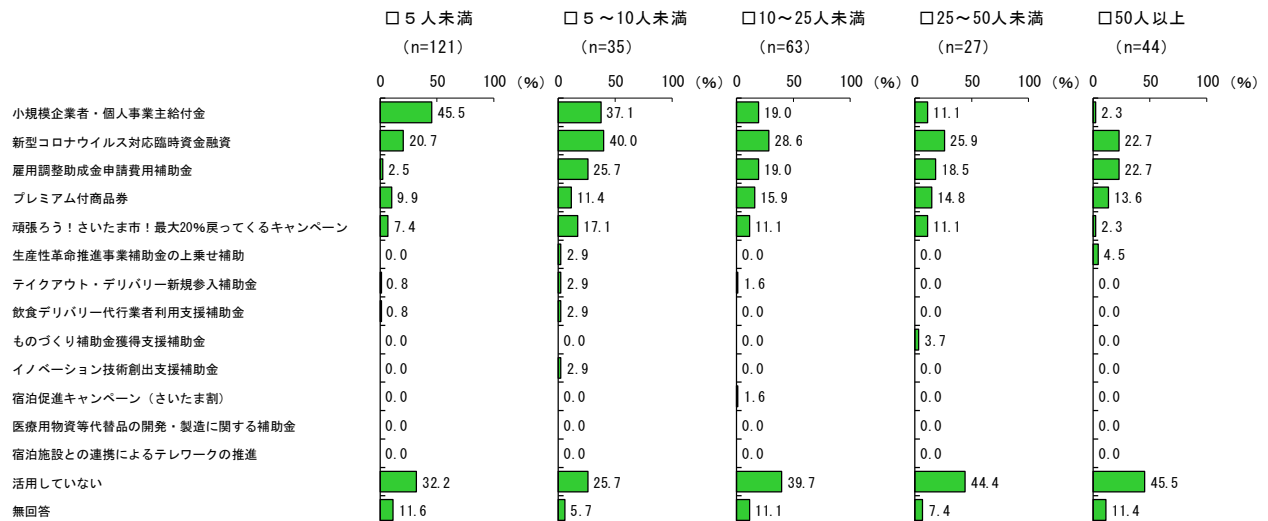


(※) ものづくり補助金、IT 導入補助金、小規模事業者持続化補助金

## 業種別



## 規模別



## (8) 経営状況の改善に効果のあった施策（さいたま市の公的支援策等）

### ① 全体

経営状況の改善に効果のあった施策（さいたま市の公的支援策等）についてみると、回答の合計は、「新型コロナウイルス対応臨時資金融資（無利子・無担保・無保証料）」（27.4%）が2割台半ばを超えて最も多く、次いで「小規模企業者・個人事業主給付金」（27.0%）、「雇用調整助成金申請費用補助金」（12.8%）、「プレミアム付商品券（がんばろう さいたま！商品券）」（12.0%）、「頑張ろう！さいたま市！最大20%戻ってくるキャンペーン」（7.3%）などの順となっている。

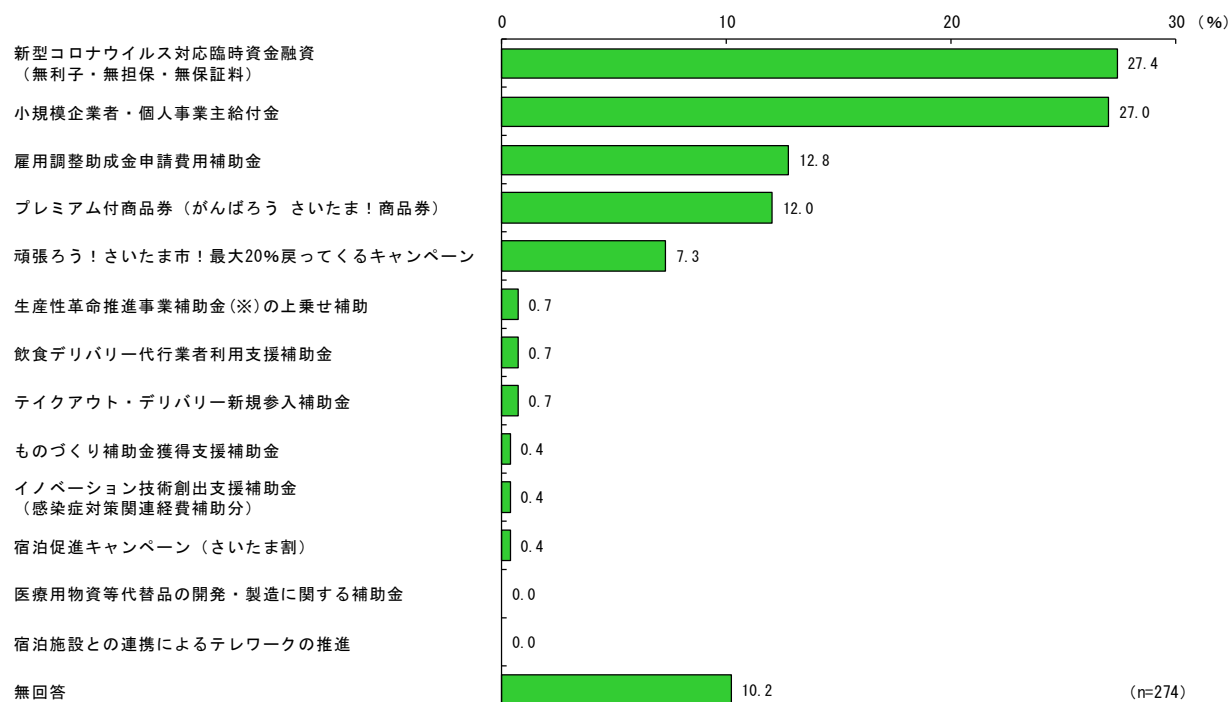
### ② 業種別

業種別にみると、回答の合計は、「新型コロナウイルス対応臨時資金融資（無利子・無担保・無保証料）」が建設業（37.5%：同率）、製造業（40.4%）、卸売業（56.5%）、サービス業（26.7%：同率）で、「小規模企業者・個人事業主給付金」が建設業（37.5%：同率）、飲食店（24.5%）、不動産業（56.0%）、サービス業（26.7%：同率）、「プレミアム付商品券（がんばろう さいたま！商品券）」が小売業（25.5%）で最も多くなっている。また、「雇用調整助成金申請費用補助金」は製造業（23.4%）、「頑張ろう！さいたま市！最大20%戻ってくるキャンペーン」は飲食店（20.4%）で2割台となっている。

### ③ 規模別

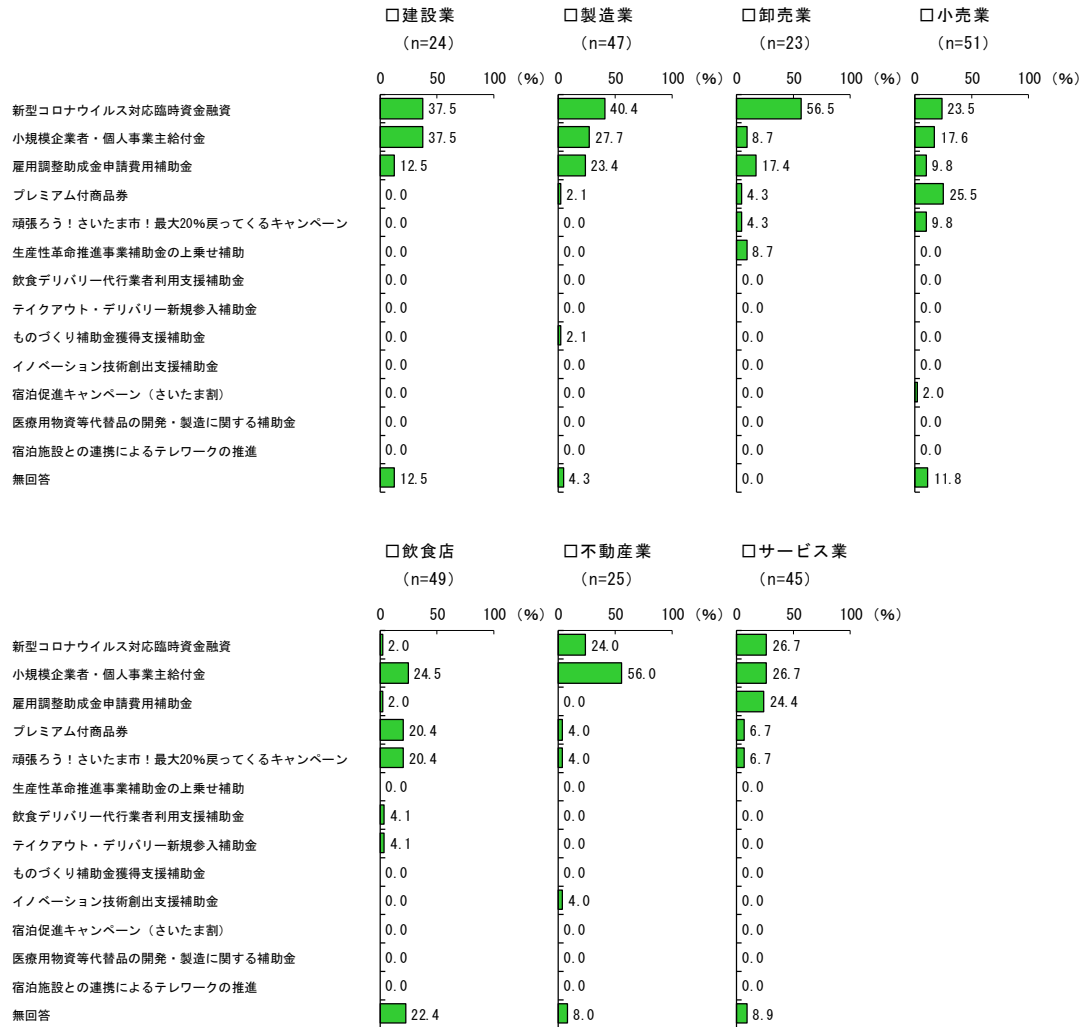
規模別にみると、回答の合計は、「新型コロナウイルス対応臨時資金融資（無利子・無担保・無保証料）」が「5～10人未満」（27.1%）、「10～25人未満」（29.5%）、「25～50人未満」（33.3%）、「50人以上」（33.3%：同率）で、「小規模企業者・個人事業主給付金」は5人未満（45.2%）で最も多くなっている。また、50人以上は「雇用調整助成金申請費用補助金」（33.3%：同率）も最多となっている。

### ■ 全体

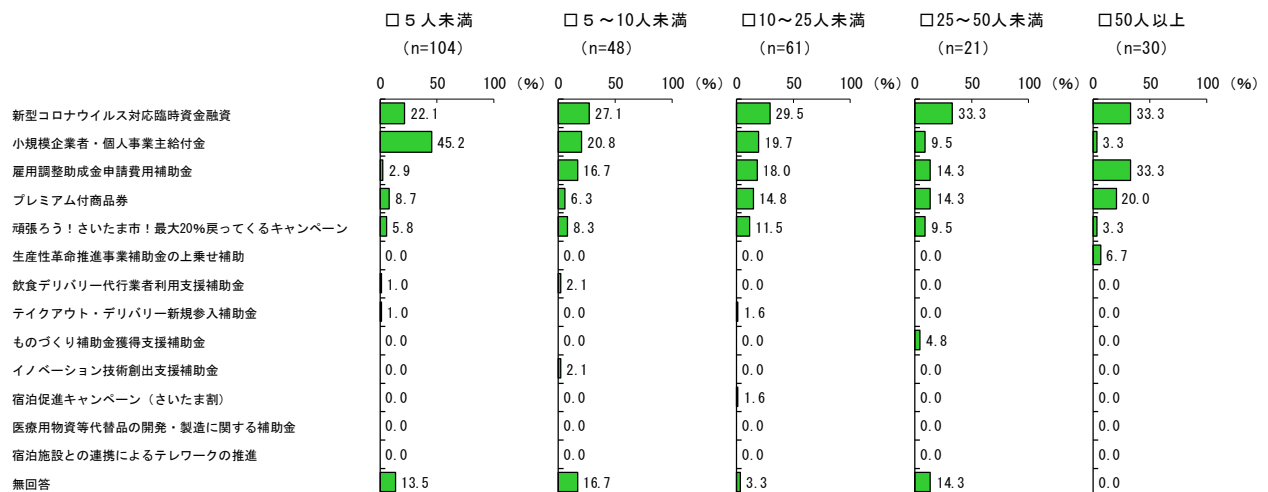


（※）ものづくり補助金、IT導入補助金、小規模事業者持続化補助金

## 業種別



## 規模別



## (9) さいたま市の公的支援策等の効果の程度

### ① 全体

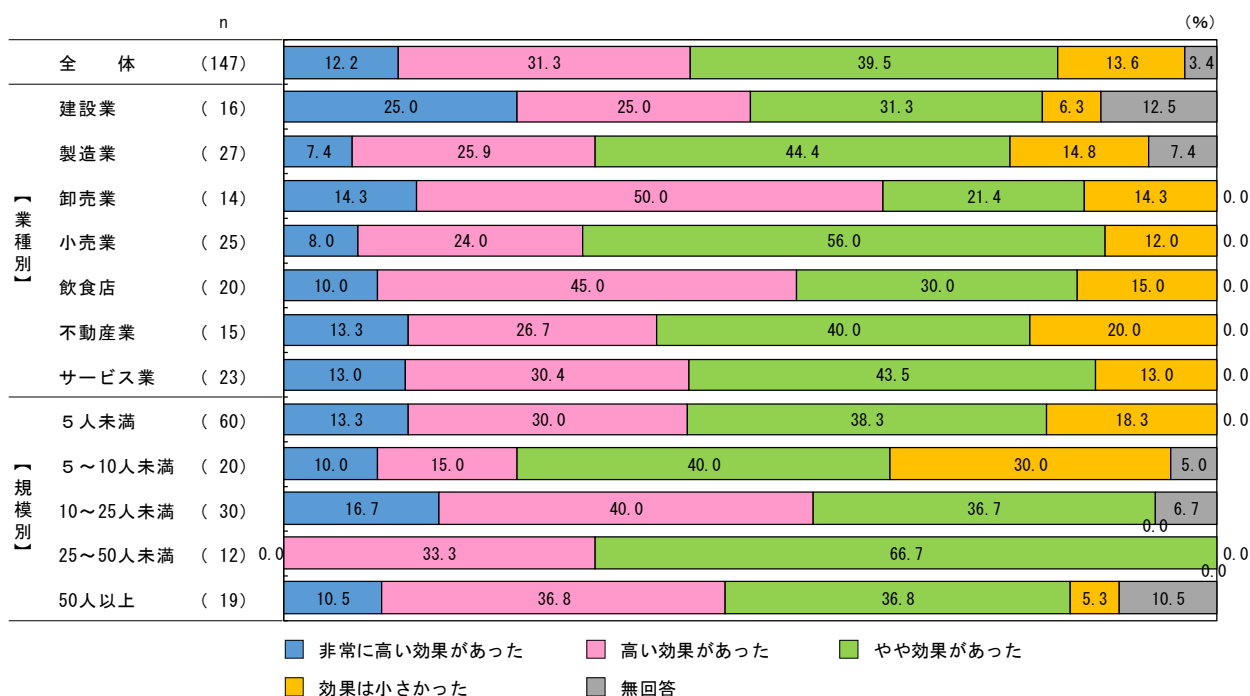
さいたま市の公的支援策等の効果についてみると、「やや効果があった」(39.5%)が4割弱で最も多く、「高い効果があった」(31.3%)、「非常に高い効果があった」(12.2%)と合わせ、一定以上の効果があったのは8割台半ば近く(83.0%)となっている。一方、「効果は小さかった」(13.6%)は1割台半ば近くとなっている。

### ② 業種別

業種別にみると、「高い効果があった」は卸売業(50.0%)、飲食店(45.0%)で、「やや効果があった」はそれ以外の5業種で最も多くなっている。特に小売業は「やや効果があった」(56.0%)が過半数を占めている。また、「非常に高い効果があった」は建設業(25.0%)、「効果は小さかった」は不動産業(20.0%)で2割台となっている。「非常に高い効果があった」と「高い効果があった」の合計は、建設業(50.0%)、卸売業(64.3%)、飲食店(55.0%)で5割以上を占めている。

### ③ 規模別

規模別にみると、「高い効果があった」は10~25人未満(40.0%)、50人以上(36.8%:同率)で、「やや効果があった」は5人未満(38.3%)、5~10人未満(40.0%)、50人以上(36.8%:同率)で最も多くなっている。5~10人未満は「効果は小さかった」(30.0%)が全体の倍以上多くなっている。一方、10~25人未満は「非常に高い効果があった」と「高い効果があった」の合計(56.7%)が過半数を占めている。



## (10) 国及び埼玉県等が行っている公的支援策で活用した施策

### ① 全体

国及び埼玉県等が行っている公的支援策で活用した施策についてみると、「持続化給付金（経済産業省）」（45.9%）が4割台半ばで最も多く、次いで「雇用調整助成金（厚生労働省）」（21.6%）、「家賃支援給付金（経済産業省）」（17.7%）、「中小企業・個人事業主支援金（埼玉県）」（15.4%）、「新型コロナウイルス感染症特別貸付（日本政策金融公庫）」（14.4%）などの順となっている。一方、「活用していない」（24.6%）は2割台半ば近くとなっている。

※ 各支援策は受付期間が異なる。詳細は「VI 各種支援策の概要」（P112～）を参照。

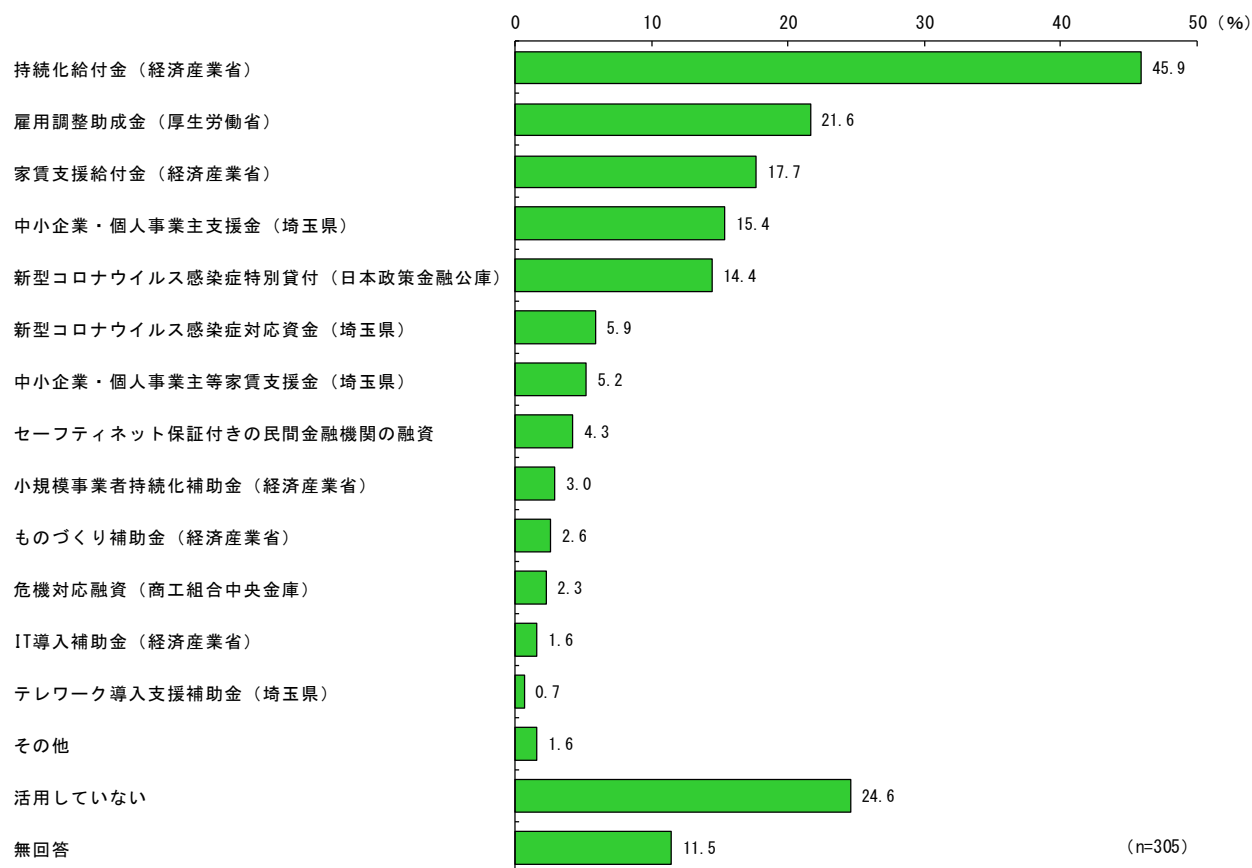
### ② 業種別

業種別にみると、全ての業種で「持続化給付金（経済産業省）」が最も多く、特に飲食店（68.6%）、製造業（58.3%）、不動産業（50.0%）で5割以上となっている。「雇用調整助成金（厚生労働省）」は製造業（47.9%）と小売業（30.6%）、「家賃支援給付金（経済産業省）」は飲食店（37.1%）と不動産業（30.6%）で3割以上を占めている。飲食店は「中小企業・個人事業主支援金（埼玉県）」（28.6%）、「新型コロナウイルス感染症特別貸付（日本政策金融公庫）」（28.6%）も多くなっている。一方、「活用していない」は建設業（43.2%）が最も多く、「サービス業」（30.0%）も3割となっている。

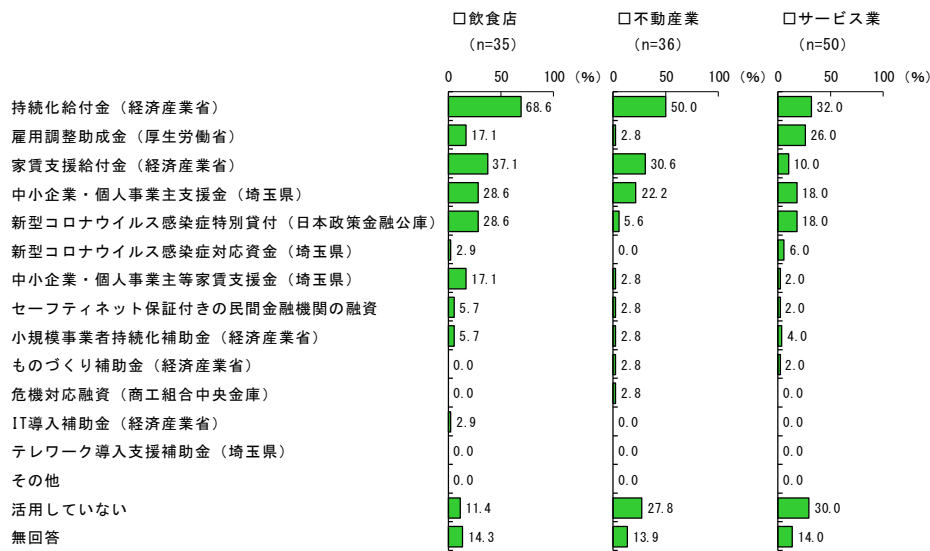
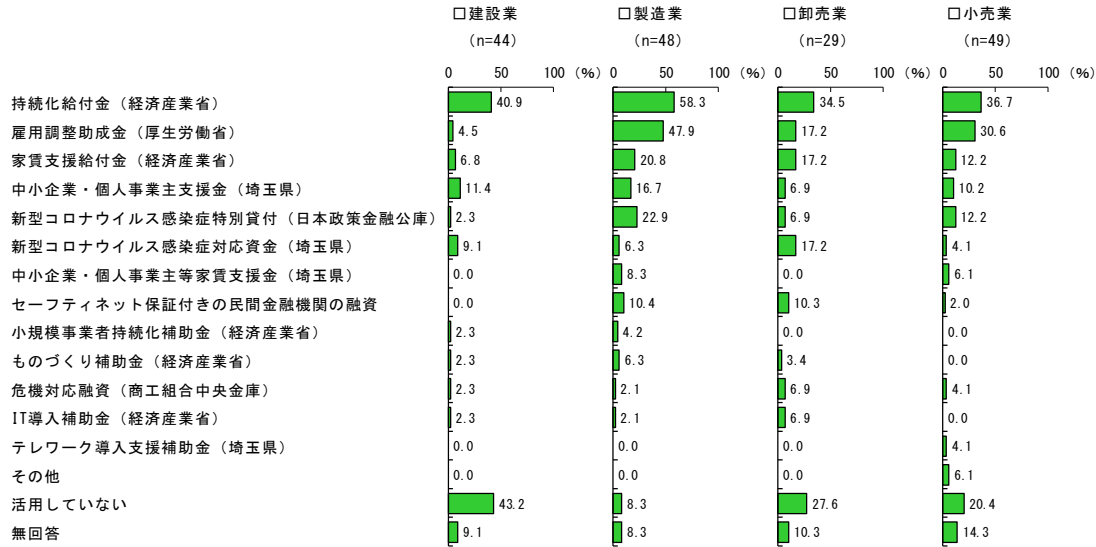
### ③ 規模別

規模別にみると、「持続化給付金（経済産業省）」は5人未満（57.0%）、5～10人未満（54.3%）、10～25人未満（42.9%）で最も多く、25～50人未満（33.3%）、50人以上（20.5%）も2番目に多くなっている。「雇用調整助成金（厚生労働省）」は25～50人未満（37.0%）、50人以上（50.0%）で最も多く、5～10人未満（31.4%）も3割強を占めている。また、「家賃支援給付金（経済産業省）」は5～10人未満（34.3%）と25～50人未満（22.2%）、「中小企業・個人事業主支援金（埼玉県）」は5人未満（21.5%）と5～10人未満（22.9%）、「新型コロナウイルス感染症特別貸付（日本政策金融公庫）」は5～10人未満（20.0%）で2割以上を占めている。一方、「活用していない」は10～25人未満（31.7%）、25～50人未満（29.6%）、50人以上（29.5%）で3割前後となっている。

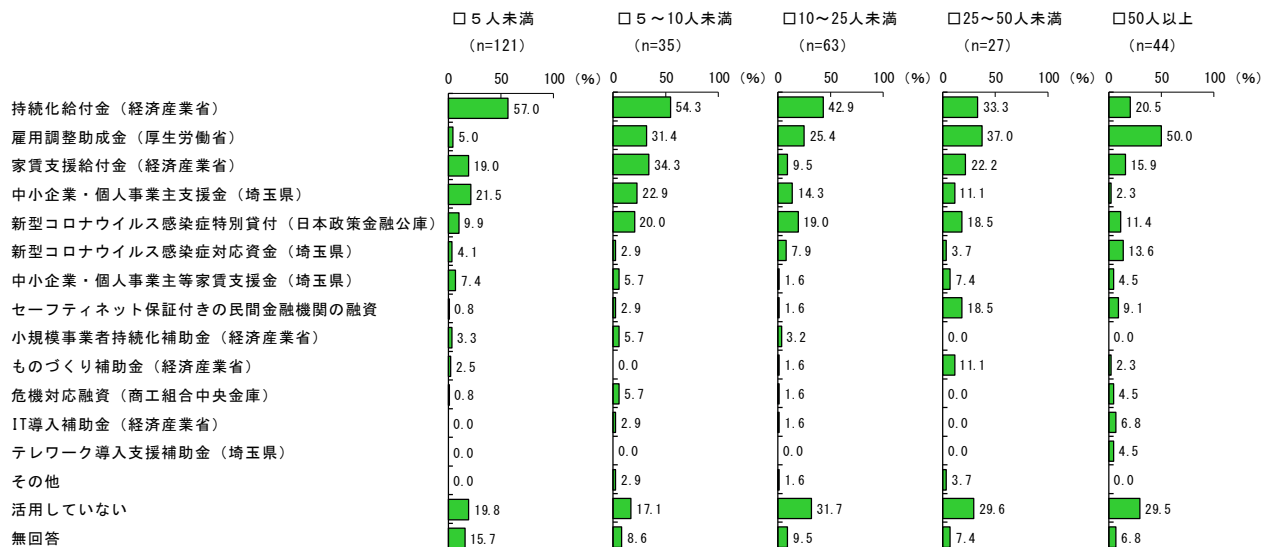
■全体



## 業種別



## 規模別





## (11) 経営状況の改善に効果のあった施策（国及び埼玉県等の公的支援策）

### ① 全体

経営状況の改善に効果のあった施策（国及び埼玉県等の公的支援策）についてみると、回答の合計は、「持続化給付金（経済産業省）」（32.7%）が最も多く、次いで「雇用調整助成金（厚生労働省）」（15.5%）、「家賃支援給付金（経済産業省）」（11.9%）、「新型コロナウイルス感染症特別貸付（日本政策金融公庫）」（9.5%）などの順となっている。

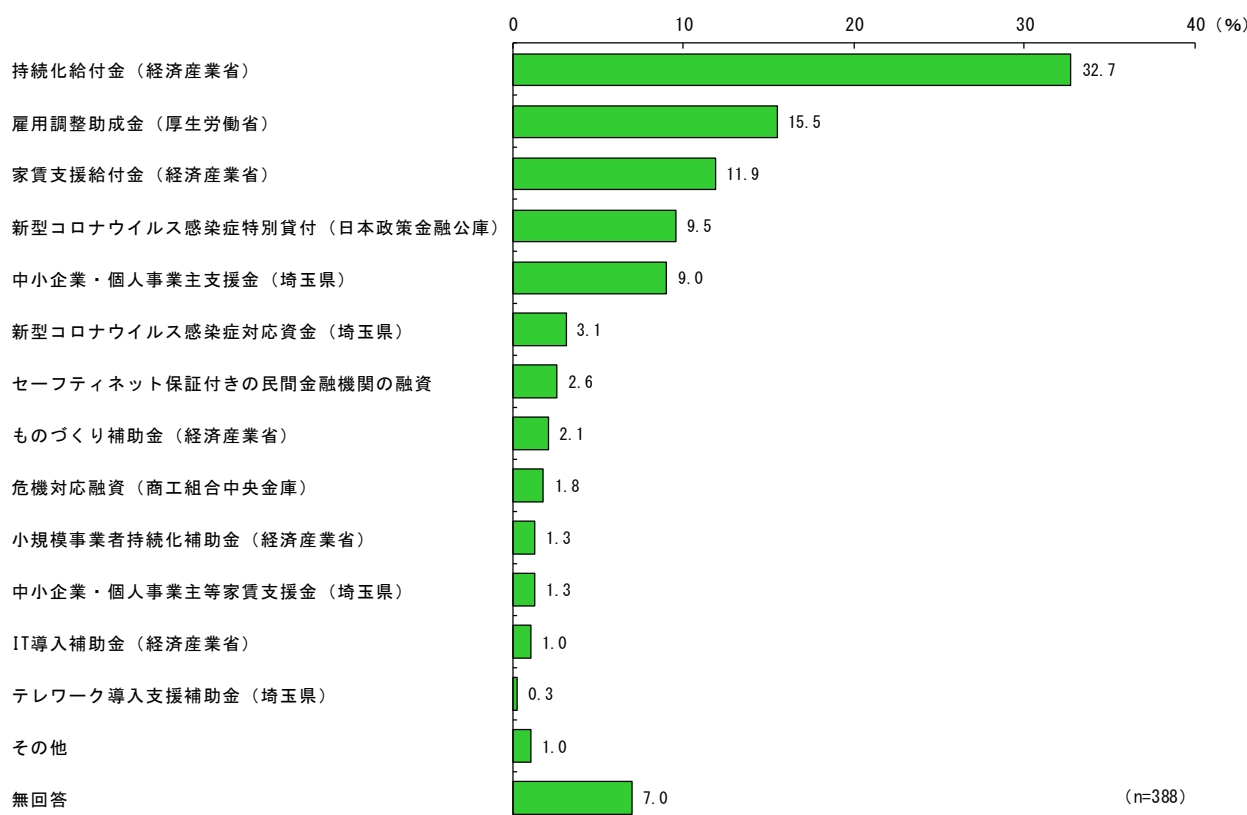
### ② 業種別

業種別にみると、回答の合計は、全ての業種で「持続化給付金（経済産業省）」が最も多く、建設業（48.6%）、不動産業（42.9%）は4割以上となっている。また、「雇用調整助成金（厚生労働省）」は小売業（24.1%）、製造業（24.7%）、サービス業（22.0%）で2割台となっている。

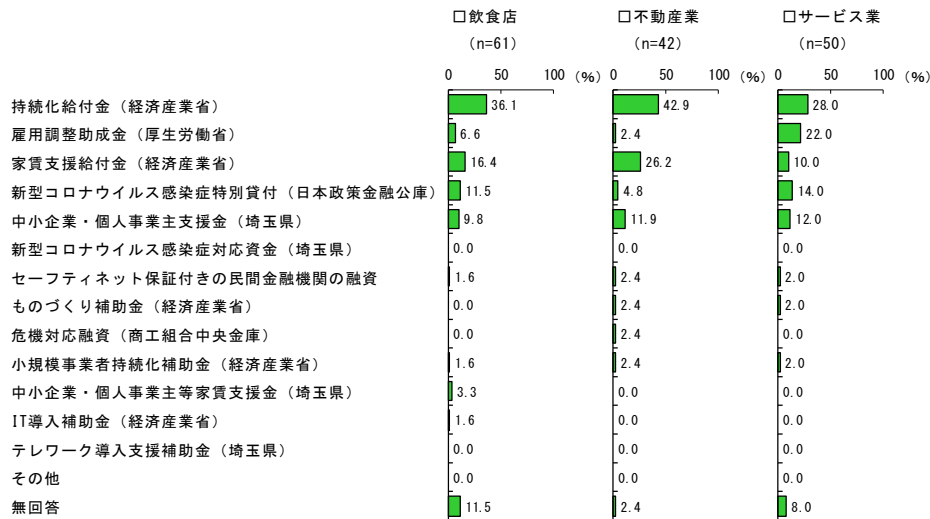
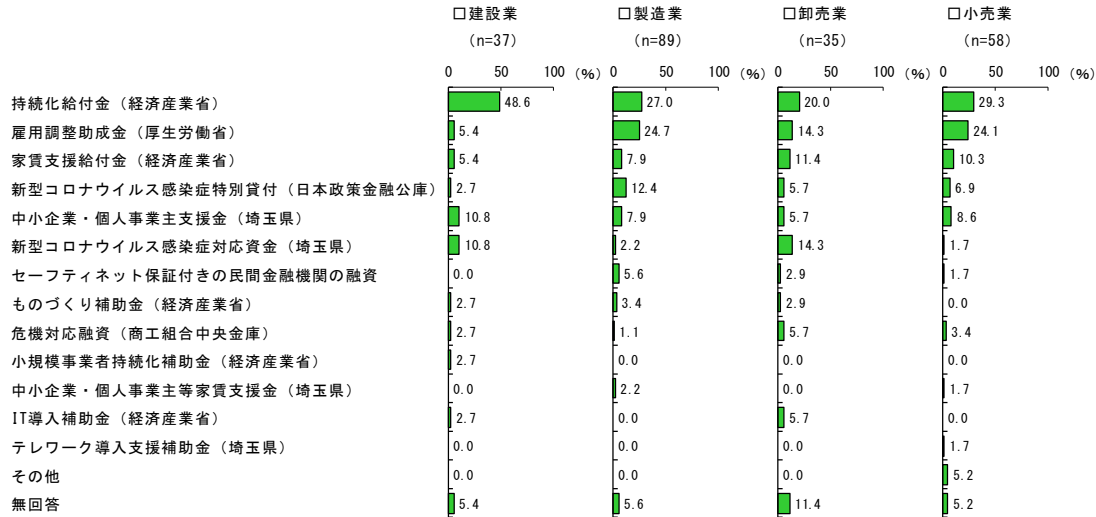
### ③ 規模別

規模別にみると、回答の合計は、「持続化給付金（経済産業省）」が25～50人未満（15.8%）と50人以上（14.5%）を除く規模で、「雇用調整助成金（厚生労働省）」が25～50人未満（23.7%）と50人以上（36.4%）で最も多くなっている。前者は規模が大きくなるにつれ減少する一方、後者は規模が大きくなるにつれ増加する傾向にある。

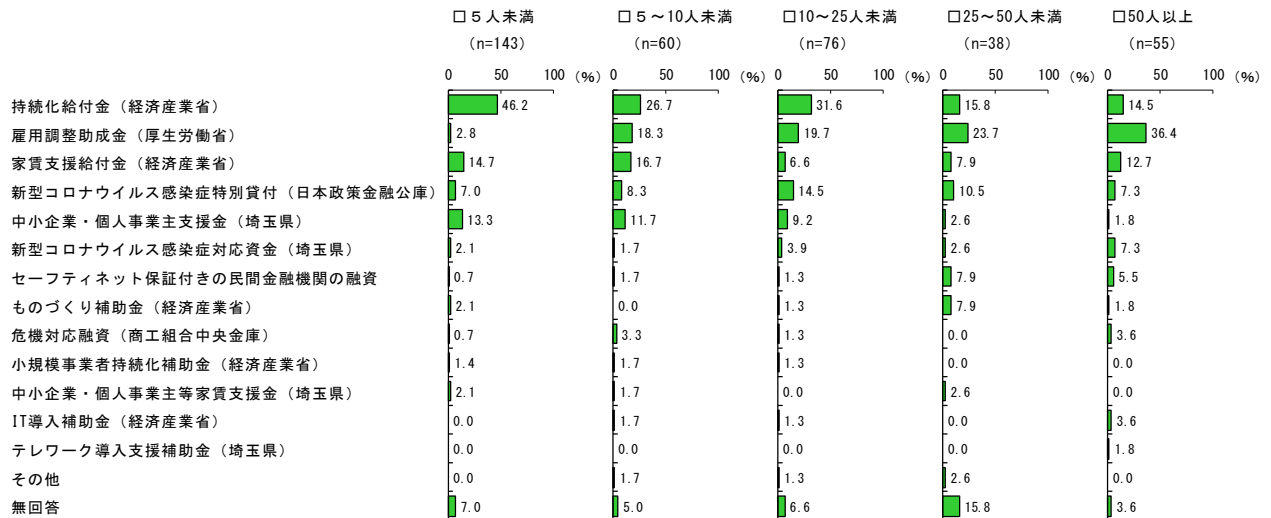
### ■ 全体



## 業種別



## 規模別



## (12) 国及び埼玉県等の公的支援策の効果の程度

### ① 全体

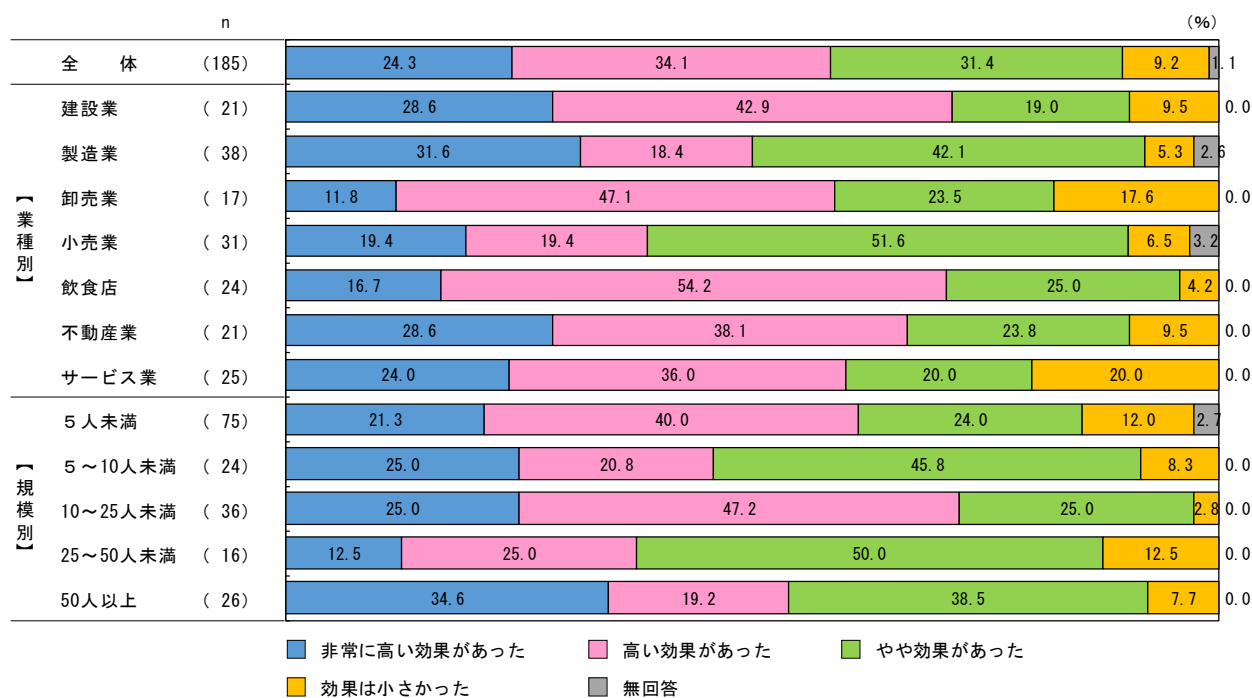
国及び埼玉県等の公的支援策の効果についてみると、「高い効果があった」(34.1%)が3割台半ば近くで最も多く、「やや効果があった」(31.4%)、「非常に高い効果があった」(24.3%)と合わせて一定以上の効果があったのは9割弱(89.8%)となっている。一方、「効果は小さかった」(9.2%)は1割弱となっている。

### ② 業種別

業種別にみると、「高い効果があった」は建設業(42.9%)、卸売業(47.1%)、飲食店(54.2%)、不動産業(38.1%)、サービス業(36.0%)で、「やや効果があった」は製造業(42.1%)、小売業(51.6%)で最も多くなっている。また、「非常に高い効果があった」は製造業(31.6%)、建設業(28.6%)、不動産業(28.6%)、「効果は小さかった」はサービス業(20.0%)、卸売業(17.6%)で多くなっている。「非常に高い効果があった」と「高い効果があった」の合計は、小売業(38.8%)を除く業種で5割以上となっており、建設業(71.5%)、飲食店(70.9%)は7割台となっている。

### ③ 規模別

規模別にみると、「高い効果があった」は5人未満(40.0%)、10～25人未満(47.2%)で、「やや効果があった」は5～10人未満(45.8%)、25～50人未満(50.0%)、50人以上(38.5%)で最も多くなっている。また、「非常に高い効果があった」は50人以上(34.6%)で3割台半ば近くを占めている。「非常に高い効果があった」と「高い効果があった」の合計は、10～25人未満(72.2%)で7割強、5人未満(61.3%)、50人以上(53.8%)で半数以上を占める一方、25～50人未満(37.5%)は全体を約2割下回っている。



# ●DX（デジタルトランスフォーメーション）について ～DX（デジタルトランスフォーメーション）の取組状況等

## (1) DXという言葉の認知度

### ① 全体

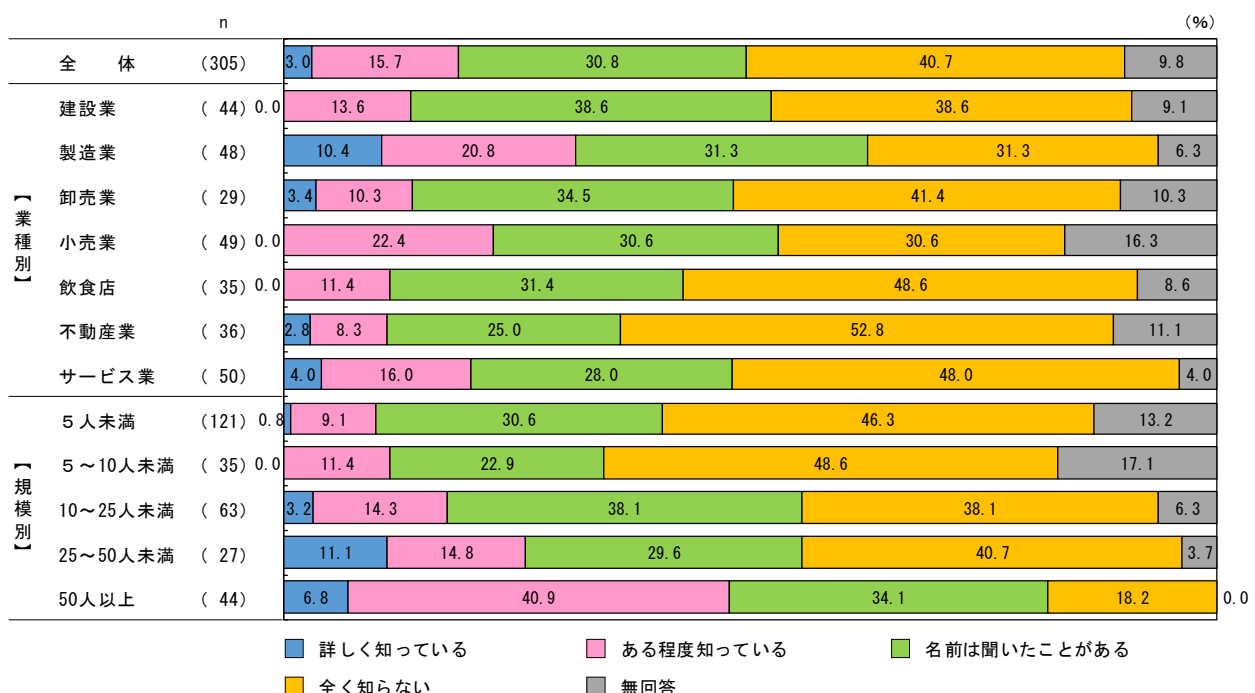
DXという言葉の認知度についてみると、「全く知らない」(40.7%)が約4割で最も多く、次いで「名前は聞いたことがある」(30.8%)となっている。一定程度以上知っているのは、「ある程度知っている」(15.7%)、「詳しく知っている」(3.0%)を合わせて2割近く(18.7%)となっている。

### ② 業種別

業種別にみると、建設業(38.6%)、製造業(31.3%)、小売業(30.6%)は「名前は聞いたことがある」と「全く知らない」が同率となっている。それ以外の4業種は「全く知らない」が最も多くなっており、特に不動産業(52.8%)は過半数を占めている。また、『知っている(計)』は、製造業(31.2%)が3割強、小売業(22.4%)とサービス業(20.0%)が2割台、それ以外の4業種は1割台となっている。

### ③ 規模別

規模別にみると、「ある程度知っている」は50人以上(40.9%)で、「全く知らない」は5人未満(46.3%)、5～10人未満(48.6%)、25～50人未満(40.7%)で最も多くなっている。10～25人未満は「名前は聞いたことがある」と「全く知らない」が同率(38.1%)となっている。また、『知っている(計)』は、規模が大きくなるにつれ増加する傾向にあり、5人未満(9.9%)～25～50人未満(25.9%)で「全く知らない」を下回るのに対し、50人以上(47.7%)は「全く知らない」(18.2%)の2倍以上となっている。



## (2) DXの進捗状況

### ① 全体

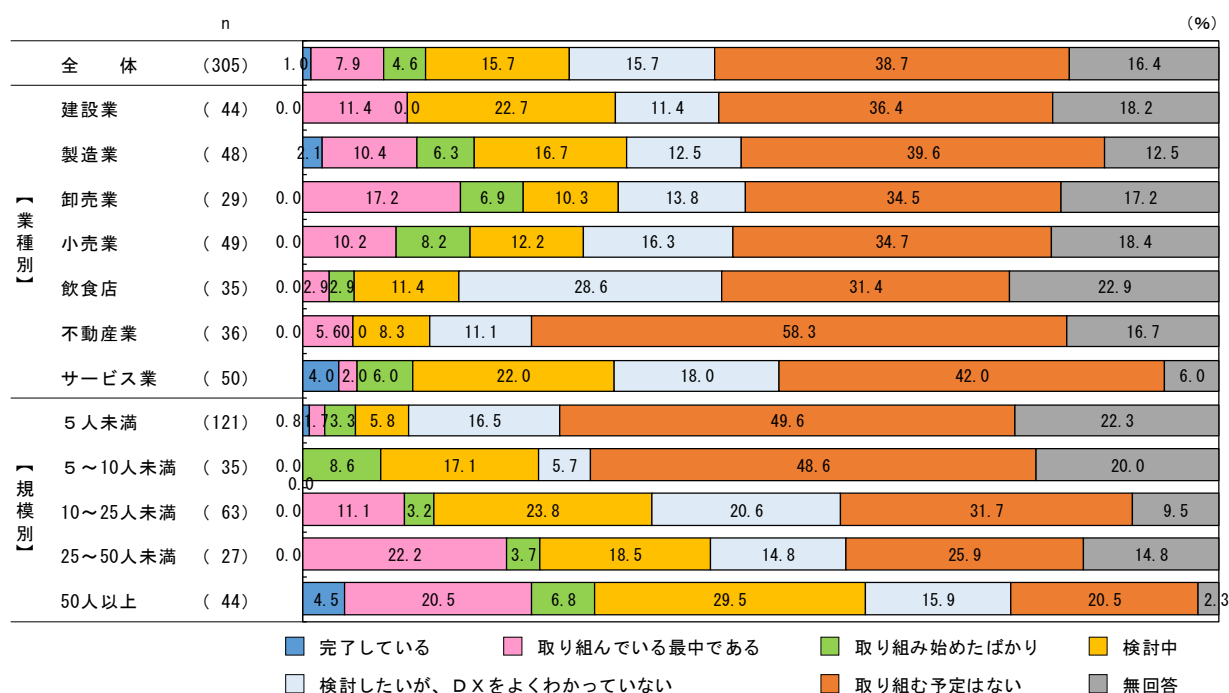
DXの進捗状況についてみると、「取り組む予定はない」(38.7%)が4割近くで最も多く、次いで「検討中」(15.7%)、「検討したいが、DXをよくわかっていない」(15.7%)となっている。取り組んでいるのは、「取り組んでいる最中である」(7.9%)、「取り組み始めたばかり」(4.6%)、「完了している」(1.0%)を合わせて1割台半ば近く(13.5%)となっている。

### ② 業種別

業種別にみると、全ての業種で「取り組む予定はない」が最も多くなっており、特に不動産業(58.3%)は6割近くを占めている。また、「検討中」は建設業(22.7%)、サービス業(22.0%)、「検討したいが、DXをよくわかっていない」は飲食店(28.6%)で2割台となっている。一方、『取り組んでいる(計)』は、卸売業(24.1%)が最も多く、飲食店(5.8%)と不動産業(5.6%)は1割未満、他5業種は1割台となっている。

### ③ 規模別

規模別にみると、「取り組む予定はない」は5人未満(49.6%)、5～10人未満(48.6%)で5割近く～5割弱を占めており、50人以上(20.5%)を除く規模で最も多くなっているが、規模が大きくなるにつれ減少する傾向にある。また、「取り組んでいる最中である」は25～50人未満(22.2%)と50人以上(29.5%)、「検討中」は10～25人未満(23.8%)と50人以上(29.5%)、「検討したいが、DXをよくわかっていない」は10～25人未満(20.6%)で2割以上を占めている。一方、『取り組んでいる(計)』は規模が大きくなるにつれ増加する傾向にあり、10人未満が1割未満なのに対し、25～50人未満(25.9%)は「取り組む予定はない」と同率、50人以上(31.8%)は「取り組む予定はない」を1割強上回っている。



### (3) 既に取り組んでいる（又は取組が完了している）DXの内容

#### ① 全体

既に取り組んでいる（又は取組が完了している）DXの内容についてみると、「紙の使用を削減するペーパーレス化」（48.8%）と「オンラインを活用した営業・ECサイト開設」（48.8%）が5割近くで最も多く、次いで「利用システム・ソフトウェアの入れ替え」（43.9%）、「リモートワークの制度化」（39.0%）、「キャッシュレス決算の導入」（29.3%）、「定型業務の自動化」（24.4%）などの順となっている。

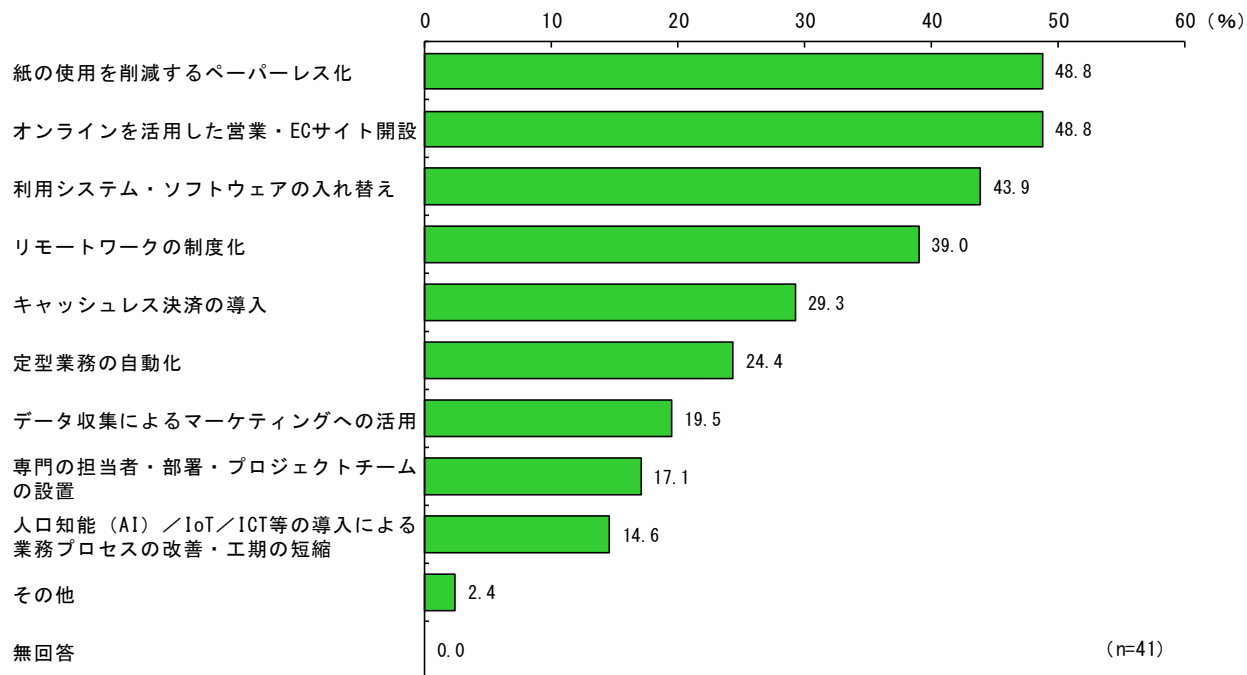
#### ② 業種別

業種別にみると、「紙の使用を削減するペーパーレス化」は建設業（60.0%）、卸売業（57.1%）、小売業（55.6%）、不動産業（50.0%）で、「オンラインを活用した営業・ECサイト開設」は製造業（55.6%）、卸売業（57.1%）、小売業（55.6%）、飲食店（50.0%）、サービス業（66.7%）で、「利用システム・ソフトウェアの入れ替え」は建設業（60.0%）、卸売業（57.1%）、飲食店（50.0%）、不動産業（50.0%）、サービス業（50.0%）で、「リモートワークの制度化」は建設業（100.0%）、不動産業（50.0%）で、「キャッシュレス決算の導入」は小売業（55.6%）、飲食店（100.0%）、不動産業（50.0%）、サービス業（66.7%）で、「定型業務の自動化」は不動産業（50.0%）でそれぞれ5割以上を占めている。

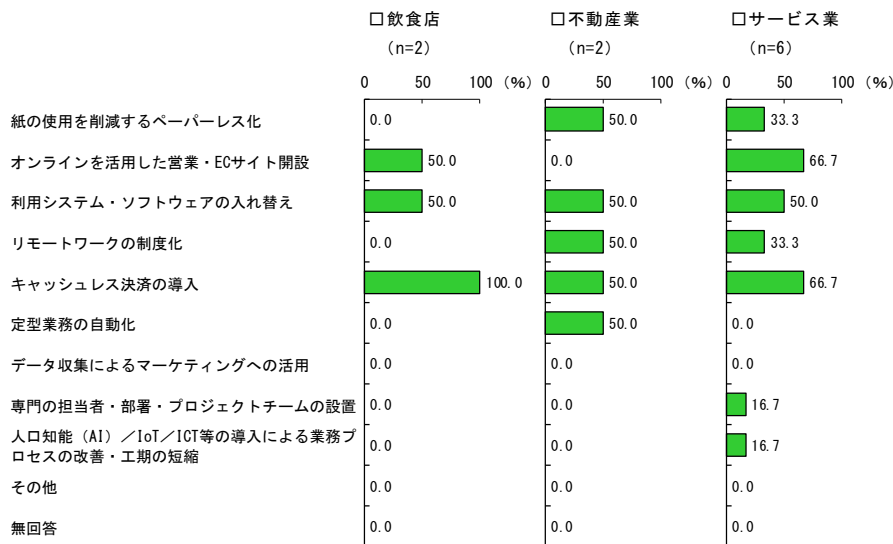
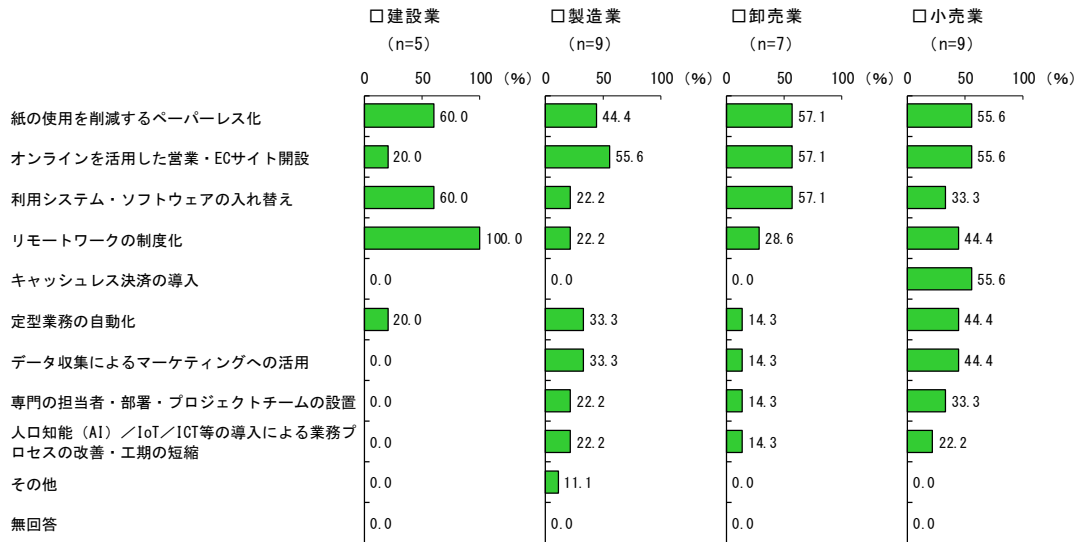
#### ③ 規模別

規模別にみると、5人未満は「利用システム・ソフトウェアの入れ替え」（57.1%）、5～10人未満は「紙の使用を削減するペーパーレス化」（66.7%）と「定型業務の自動化」（66.7%）、10～25人未満は「紙の使用を削減するペーパーレス化」（44.4%）と「オンラインを活用した営業・ECサイト開設」（44.4%）、25～50人未満は「オンラインを活用した営業・ECサイト開設」（57.1%）と「利用システム・ソフトウェアの入れ替え」（57.1%）、50人以上は「紙の使用を削減するペーパーレス化」（64.3%）と「リモートワークの制度化」（64.3%）が最も多くなっている。50人以上は「オンラインを活用した営業・ECサイト開設」（57.1%）と「利用システム・ソフトウェアの入れ替え」（50.0%）も5割以上を占めている。

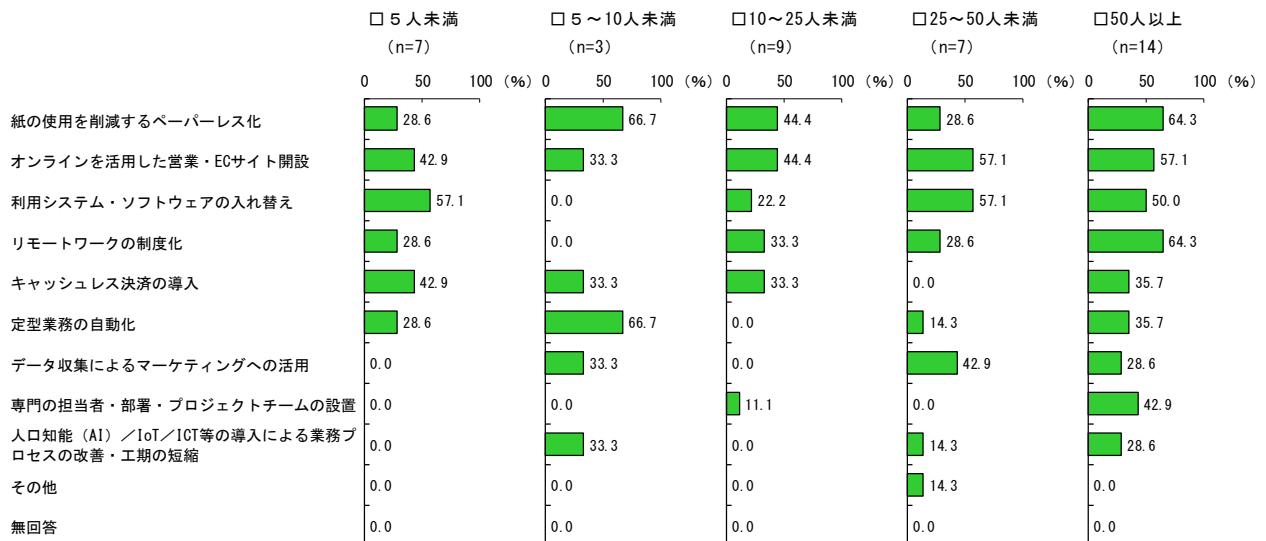
■全体



## 業種別



## 規模別





## (4) DXを取り組み始めた理由

### ① 全体

DXを取り組み始めた理由についてみると、「業務効率の向上を図るため」(75.6%)が7割台半ばで最も多く、次いで「コストの削減を図るため」(46.3%)、「働き方改革の推進のため」(46.3%)、「新製品・サービスの創出や、既存製品・サービスの価値向上を図るため」(29.3%)、「新型コロナウイルス感染症による「新しい生活様式」へ対応するため」(24.4%)、「事業継続を図る上で必要に迫られたため」(12.2%)、「新たな市場・販路を開拓するため」(4.9%)の順となっている。

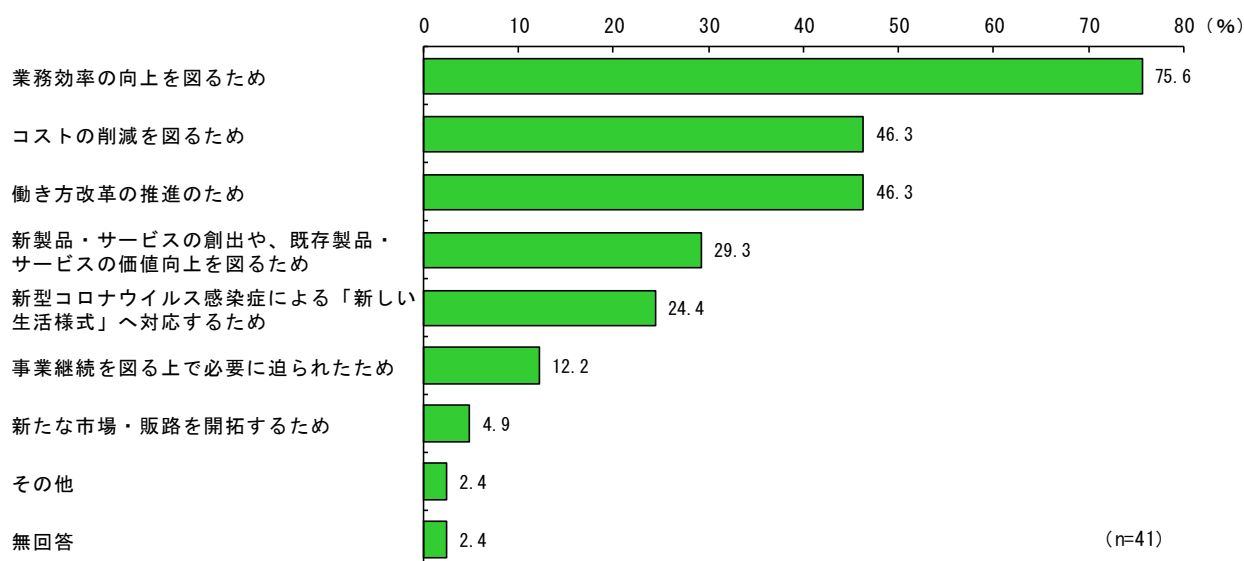
### ② 業種別

業種別にみると、「業務効率の向上を図るため」は不動産業(0.0%)を除く業種で、「コストの削減を図るため」は製造業(55.6%)、小売業(66.7%)、不動産業(50.0%)で、「働き方改革の推進のため」は建設業(80.0%)、卸売業(71.4%)、小売業(55.6%)、サービス業(50.0%)で、「新製品・サービスの創出や、既存製品・サービスの価値向上を図るため」は製造業(55.6%)、飲食店(100.0%)、不動産業(50.0%)で、「新型コロナウイルス感染症による「新しい生活様式」へ対応するため」は飲食店(50.0%)、不動産業(50.0%)で、「事業継続を図る上で必要に迫られたため」飲食店(50.0%)でそれぞれ5割以上を占めている。

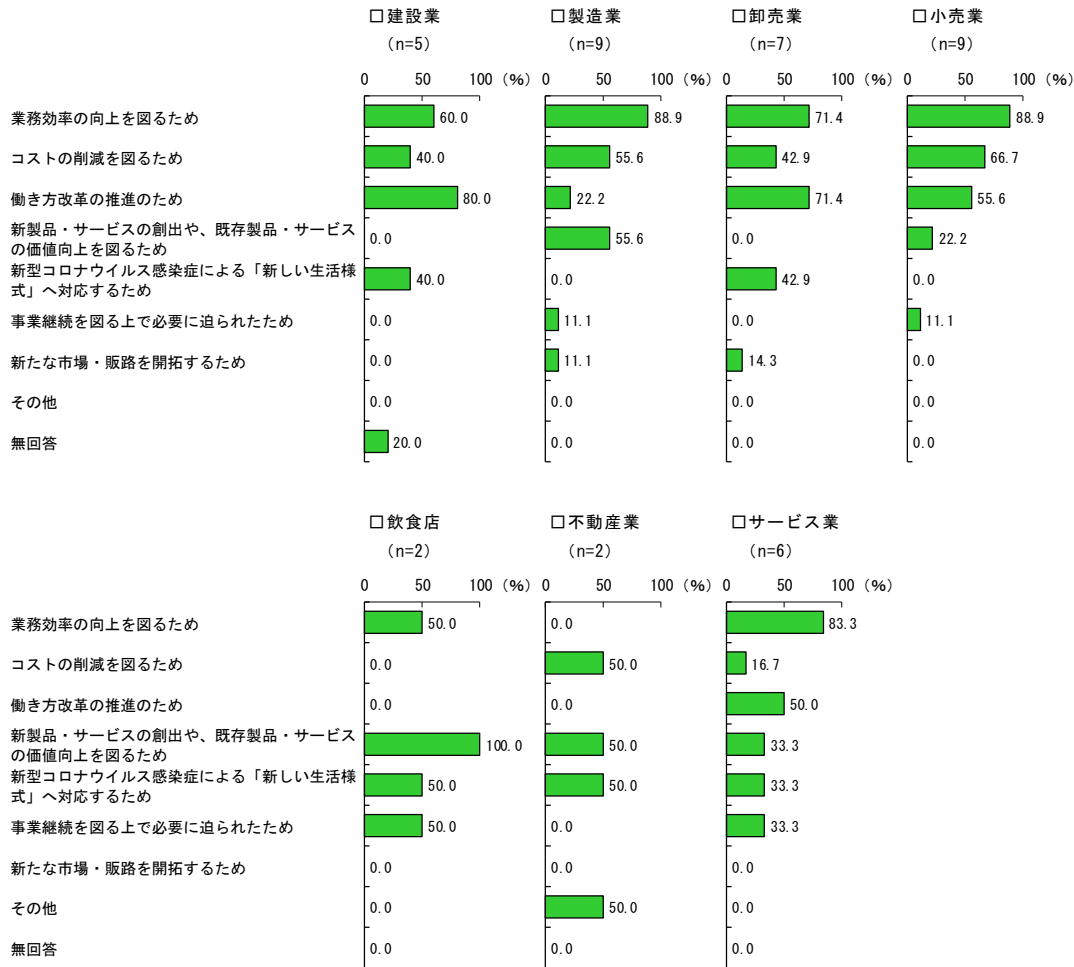
### ③ 規模別

規模別にみると、全ての規模で「業務効率の向上を図るため」が最も多くなっている。10~25人未満は、「新型コロナウイルス感染症による「新しい生活様式」へ対応するため」(44.4%)も同率1位となっている。また、「コストの削減を図るため」は5~10人未満(66.7%)、25~50人未満(57.1%)、50人以上(50.0%)で、「働き方改革の推進のため」は25~50人未満(57.1%)と50人以上(71.4%)で5割以上を占めている。

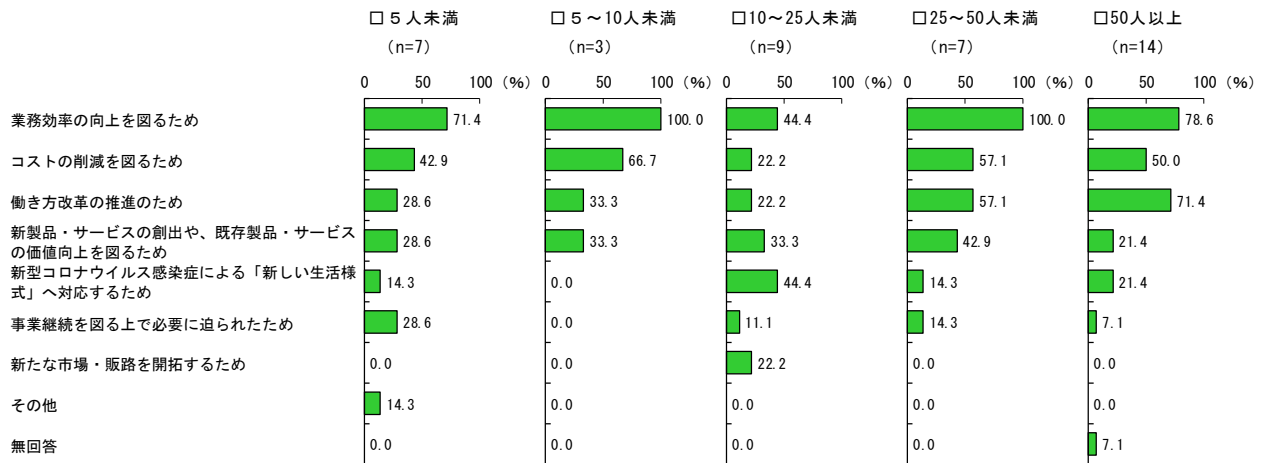
### ■全体



## ■業種別



## ■規模別



## (5) DXの取組を行わない（又は決まっていない）理由

### ① 全体

DXの取組を行わない（又は決まっていない）理由についてみると、「DXに関する知識が不足している」（38.8%）が4割近くで最も多く、次いで「従来の手法で問題なく、導入の必要性を感じない」（27.1%）、「DXを導入可能な業務がない」（19.6%）、「社内でDX対応が可能な人材がない」（15.4%）、「新型コロナウイルス感染症への対応が最優先であり、DXに取り組めない」（13.1%）、「費用負担が大きい」（11.2%）、「適切な連携先や相談先が見つからない」（5.1%）の順となっている。

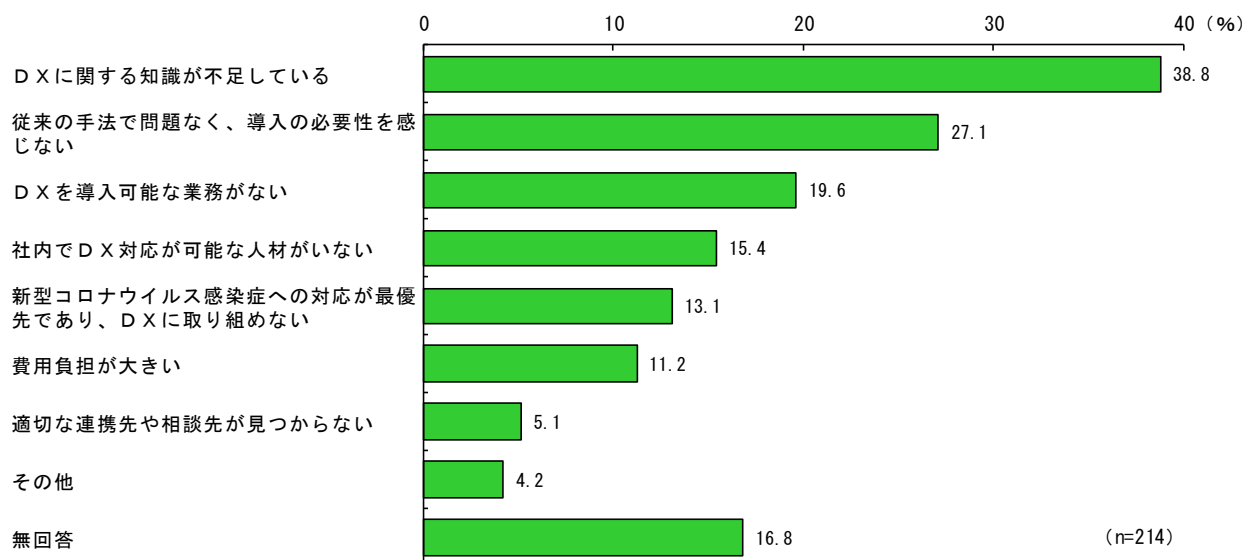
### ② 業種別

業種別にみると、「DXに関する知識が不足している」は建設業（32.3%）、卸売業（47.1%）、小売業（51.6%）、飲食店（40.0%）、サービス業（46.3%）で、「従来の手法で問題なく、導入の必要性を感じない」は製造業（33.3%）、不動産業（42.9%）で最も多くなっている。前者は不動産業（32.1%）、後者はサービス業（34.1%）でも3割台となっている。また、「DXを導入可能な業務がない」は卸売業（35.3%）、建設業（25.8%）、サービス業（24.4%）、「社内でDX対応が可能な人材がない」は卸売業（23.5%）と小売業（22.6%）、「新型コロナウイルス感染症への対応が最優先であり、DXに取り組めない」は卸売業（35.3%）、「費用負担が大きい」は小売業（25.8%）で2割以上を占めている。

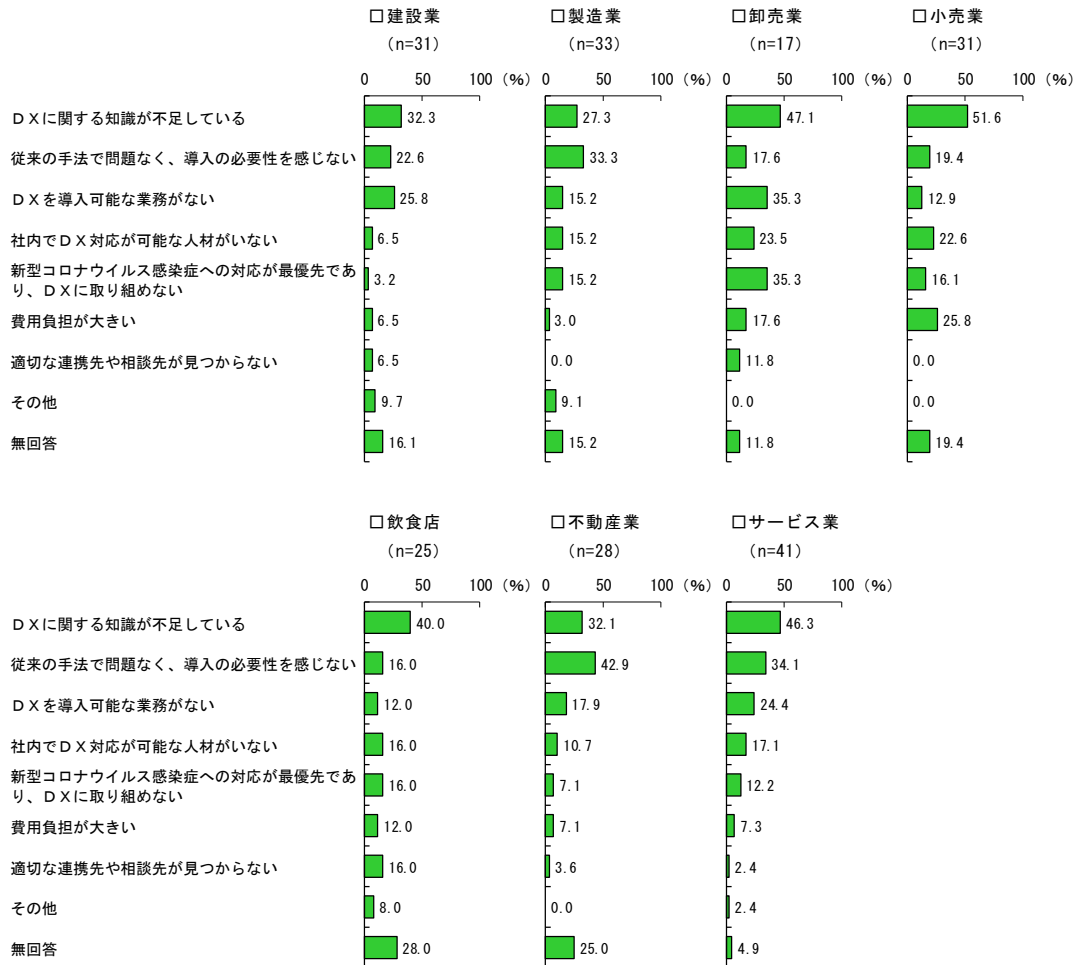
### ③ 規模別

規模別にみると、全ての規模で「DXに関する知識が不足している」が最も多くなっており、特に50人以上（48.3%）と5人未満（40.2%）は4割台となっている。また、「従来の手法で問題なく、導入の必要性を感じない」は10～25人未満（33.3%）と5人未満（31.0%）で3割台、50人以上（20.7%）で約2割を占めている。

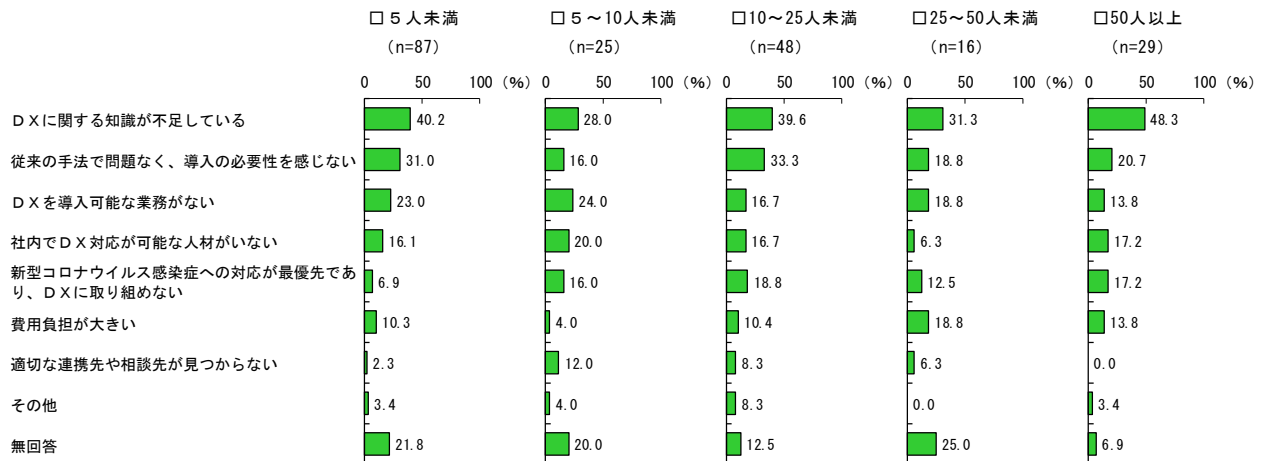
### ■全体



## ■業種別



## ■規模別



## (6) DXの推進に向けて期待する公的支援策

### ① 全体

DXの推進に向けて期待する公的支援策についてみると、「機器やシステムなどの環境整備費用に対する補助」(25.9%)が2割台半ばで最も多く、次いで「DXに関する周知・啓発」(20.3%)、「先進事例の紹介、セミナー等による知識の習得支援」(17.7%)、「専門家による導入支援／相談支援」(9.8%)、「DXを推進するための社内人材の育成支援」(6.2%)、「DXを担う能力のある外部人材の紹介／マッチング」(4.3%)の順となっている。

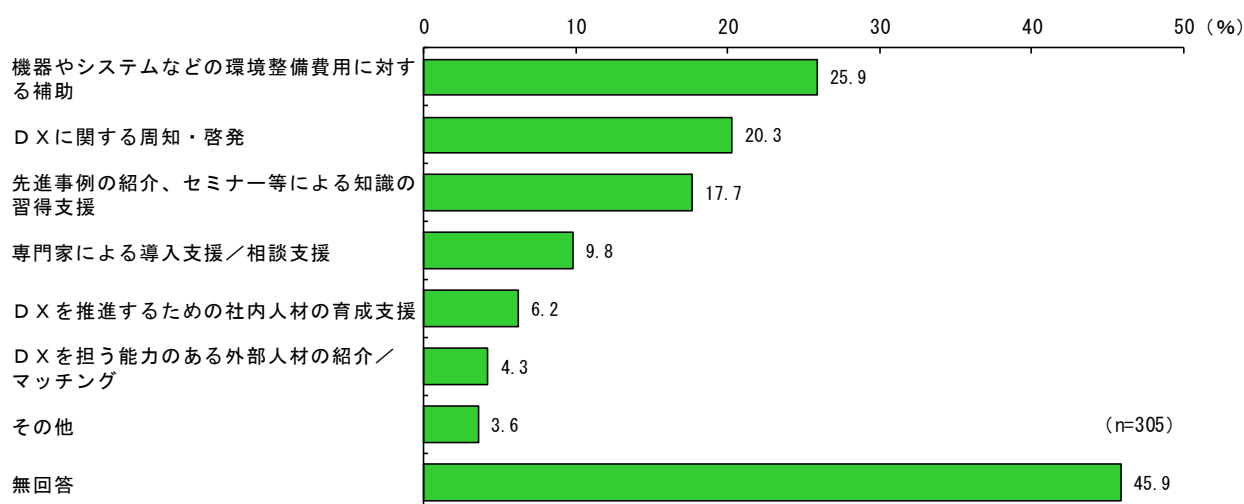
### ② 業種別

業種別にみると、「機器やシステムなどの環境整備費用に対する補助」は製造業(29.2%)、卸売業(37.9%)、小売業(26.5%)、飲食店(25.7%)、サービス業(22.0%：同率)で、「DXに関する周知・啓発」は建設業(29.5%)、不動産業(16.7%)、サービス業(22.0%：同率)で最も多くなっている。後者は卸売業(31.0%)も3割強を占めている。また、「先進事例の紹介、セミナー等による知識の習得支援」はサービス業(22.0%)で同率1位となっており、卸売業(27.6%)、建設業(20.5%)も2割以上を占めている。

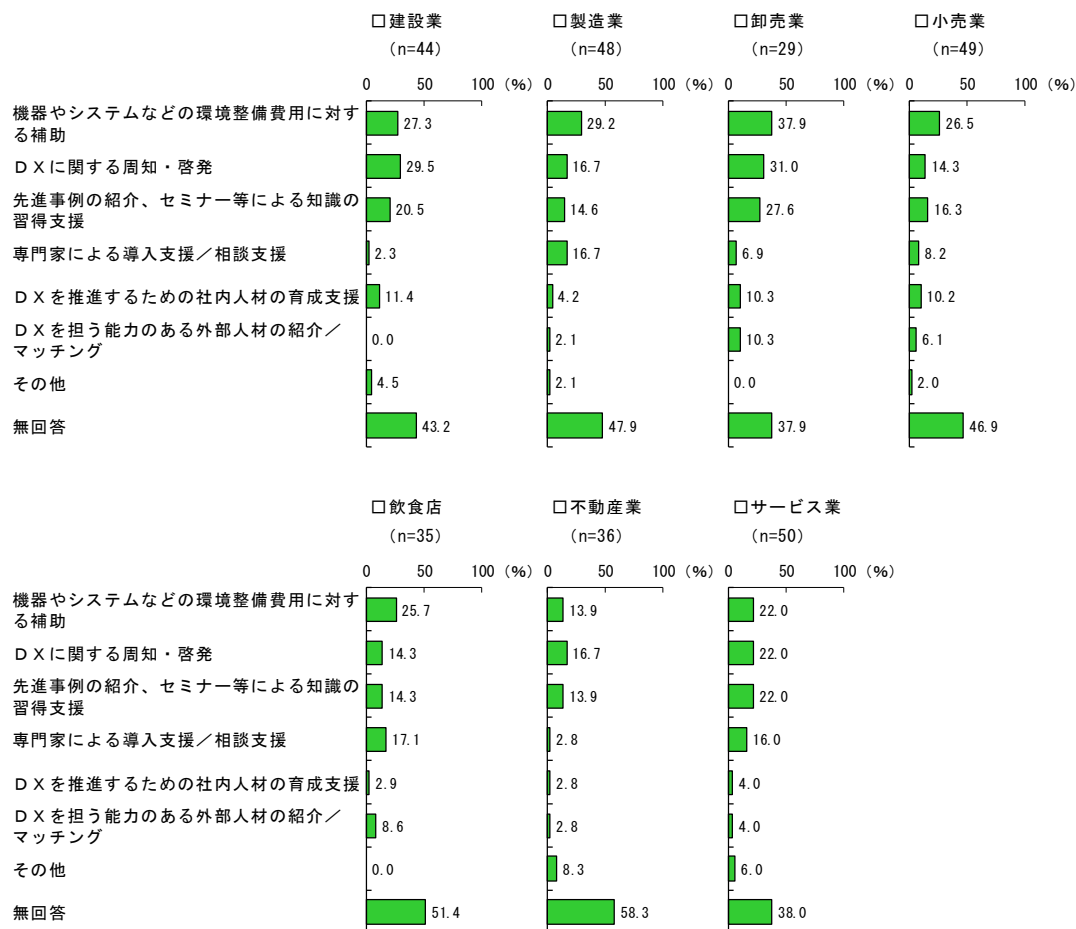
### ③ 規模別

規模別にみると、「機器やシステムなどの環境整備費用に対する補助」は25～50人未満(22.2%)を除く規模で最も多く、特に50人以上(50.0%)は5割を占めている。「DXに関する周知・啓発」は25～50人未満(25.9%)で最も多く、50人以上(29.5%)、10～25人未満(25.4%)も2割台となっている。また、「先進事例の紹介、セミナー等による知識の習得支援」は10～25人未満(27.0%)と50人以上(25.0%)、「専門家による導入支援／相談支援」は5～10人未満(22.9%)で2割台となっている。

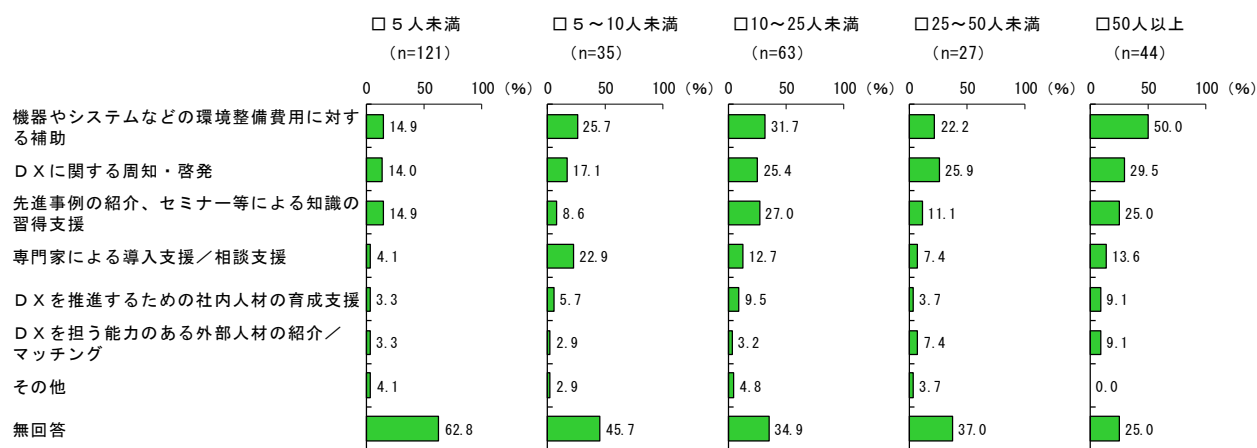
### ■ 全体



## ■業種別



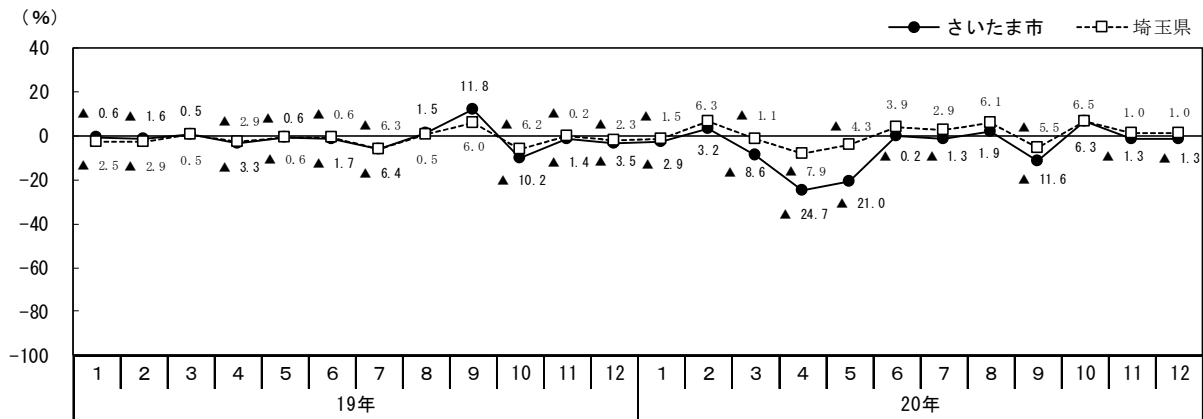
## ■規模別



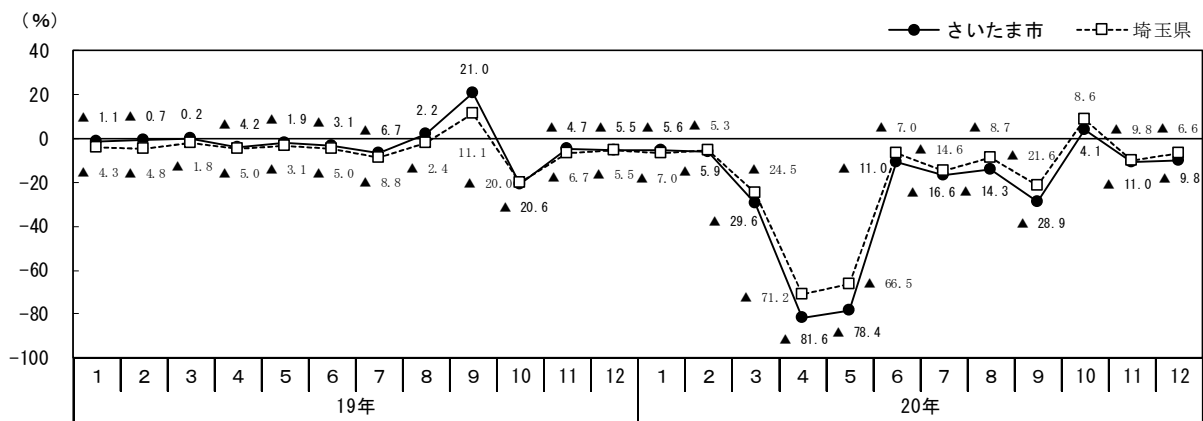
# V 主要経済指標

## 1 大型小売店舗販売額（前年同月比）

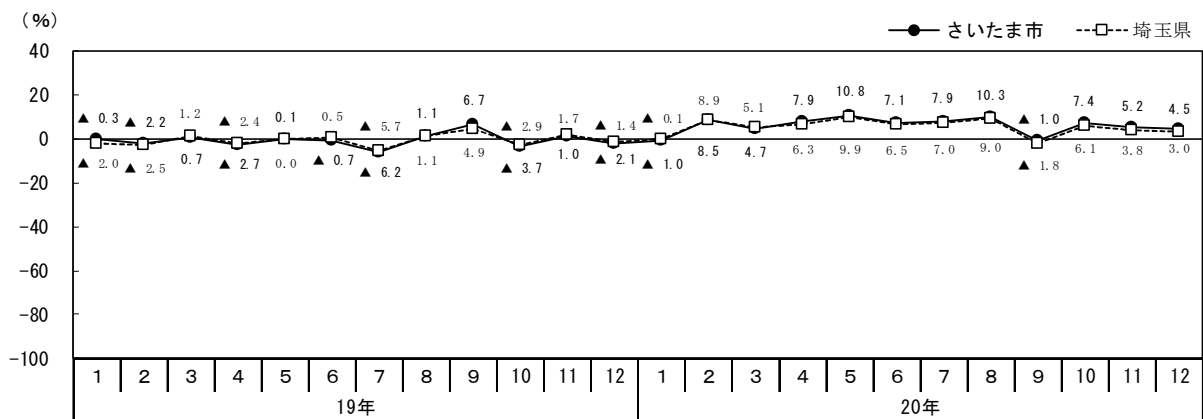
### (1) 百貨店・スーパー計



### (2) 百貨店

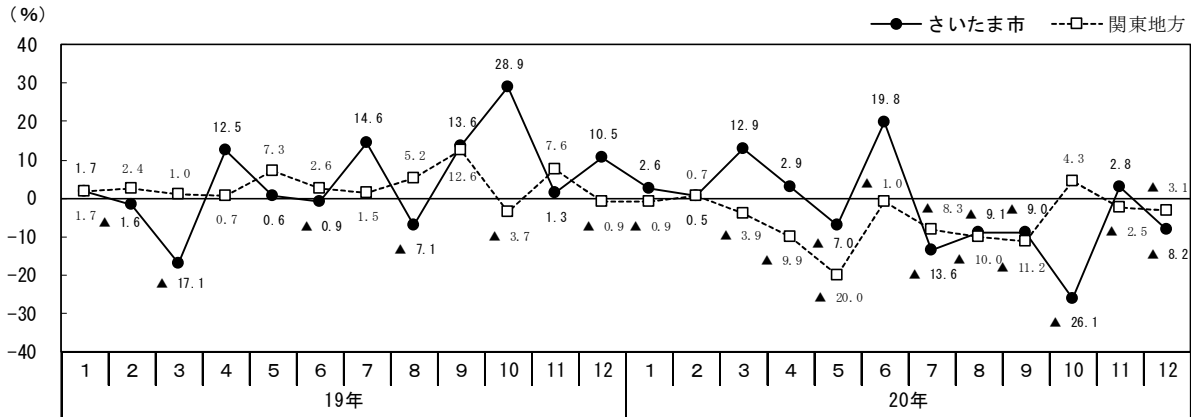


### (3) スーパー



資料：経済産業省「商業動態統計（月報）」

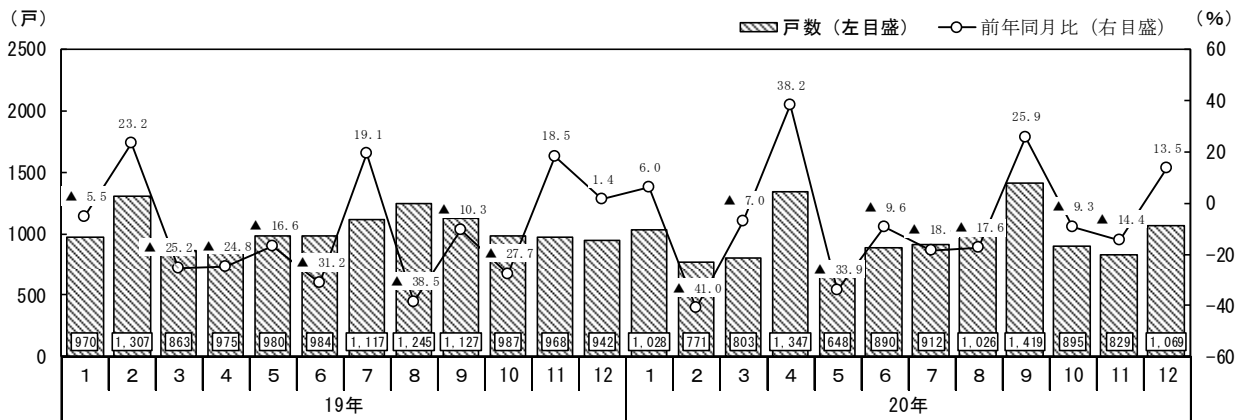
## 2 家計消費支出（二人以上世帯・前年同月比）



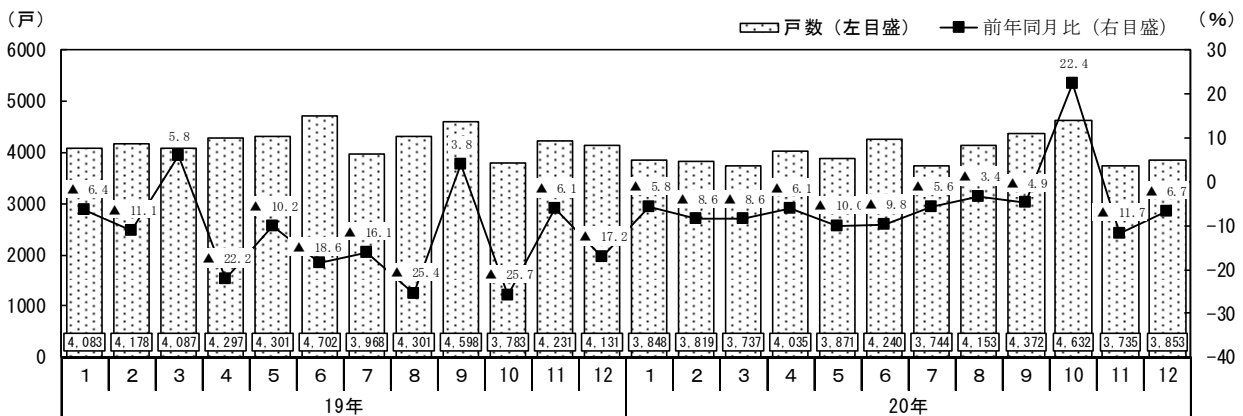
資料：総務省統計局「家計調査結果（月次）」

## 3 新設住宅着工戸数（着工戸数・前年同月比）

【さいたま市】



【埼玉県】

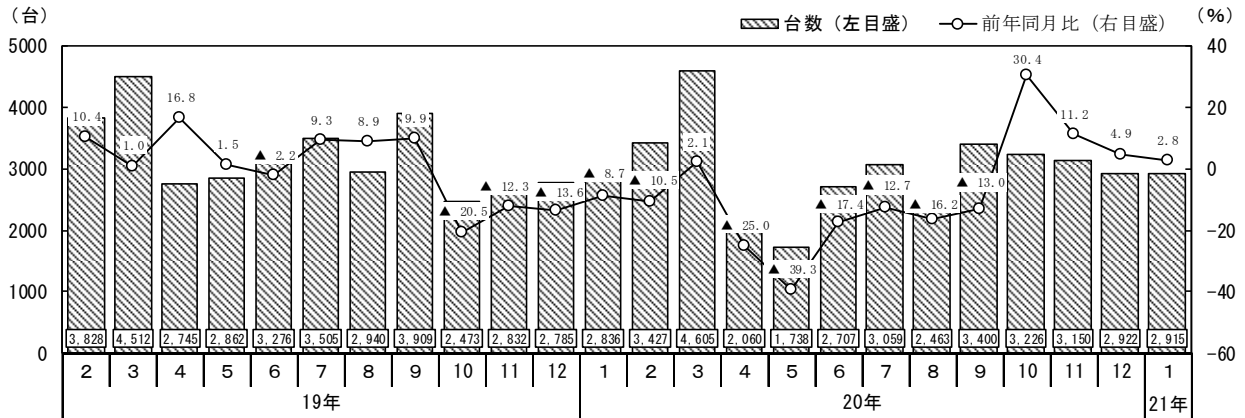


資料：国土交通省「建築着工統計調査（月報）」

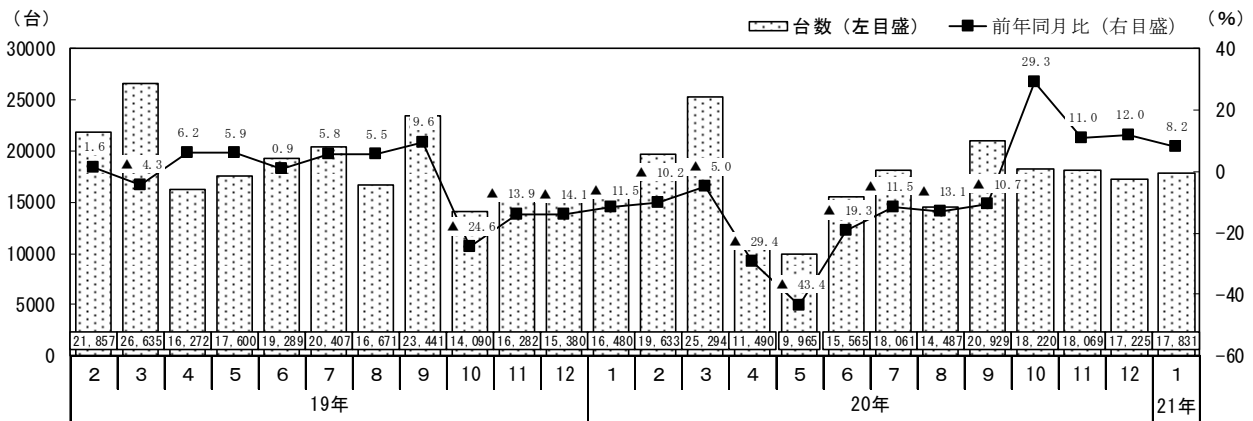


#### 4 新車登録・届出台数（台数・前年同月比）

##### 【さいたま市】

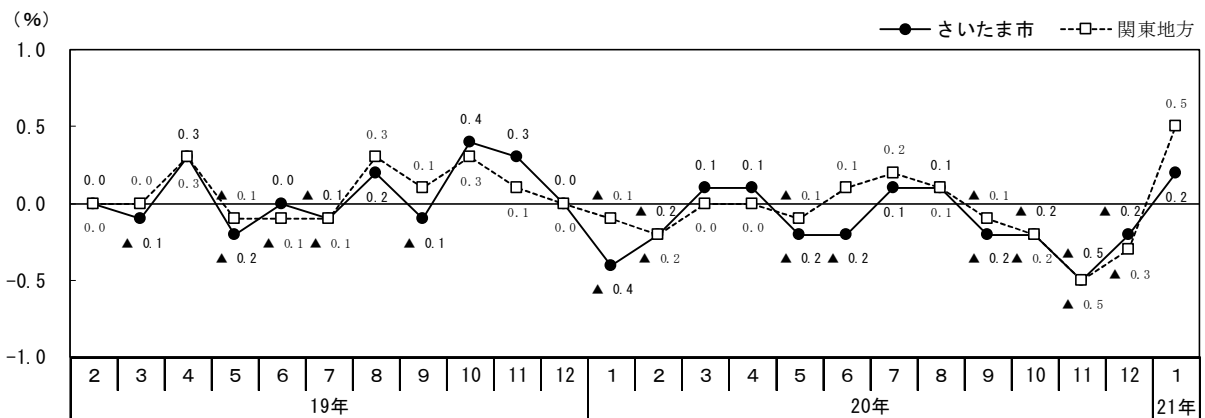


##### 【埼玉県】



資料：(一社) 自販連 埼玉県支部「車種別・市郡別新車登録・届出状況（月次）」

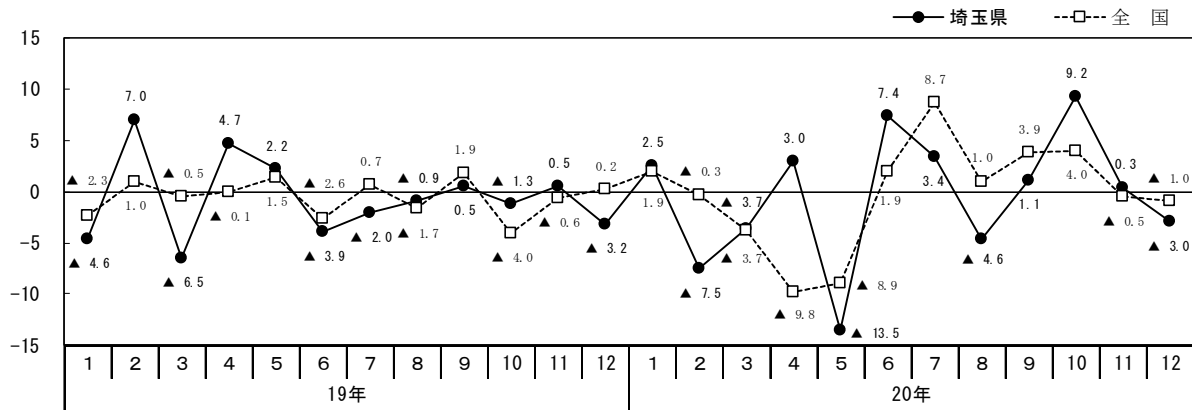
#### 5 消費者物価指数（前月比）



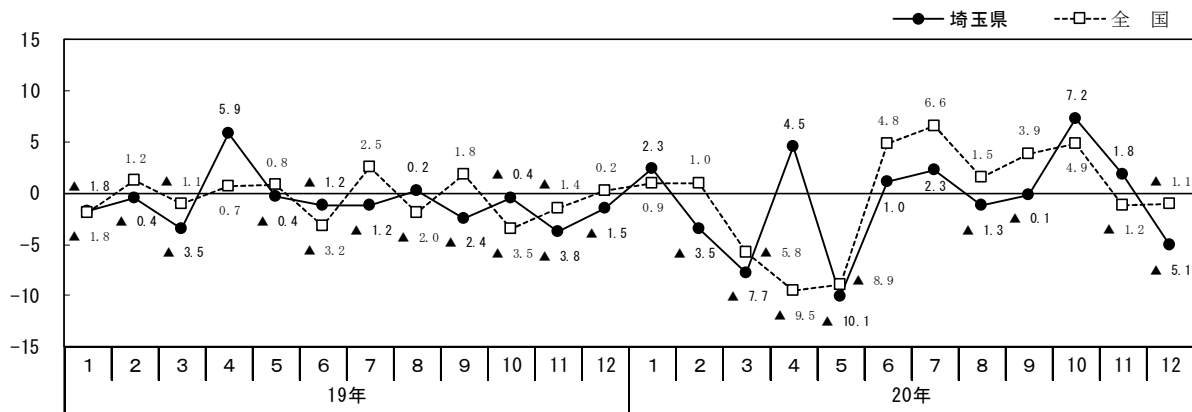
資料：総務省統計局「消費者物価指数（月報）」

## 6 鉱工業指数（前月比）

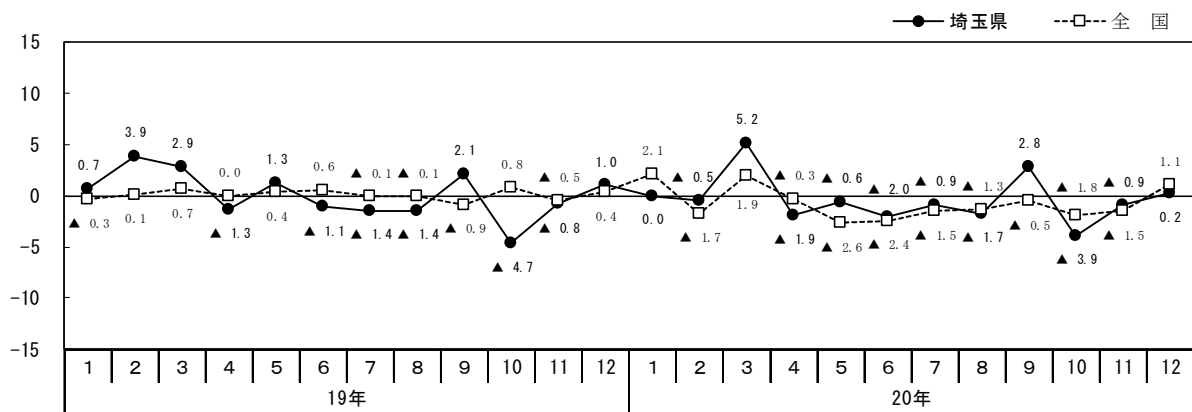
### (1) 生産指数



### (2) 出荷指数



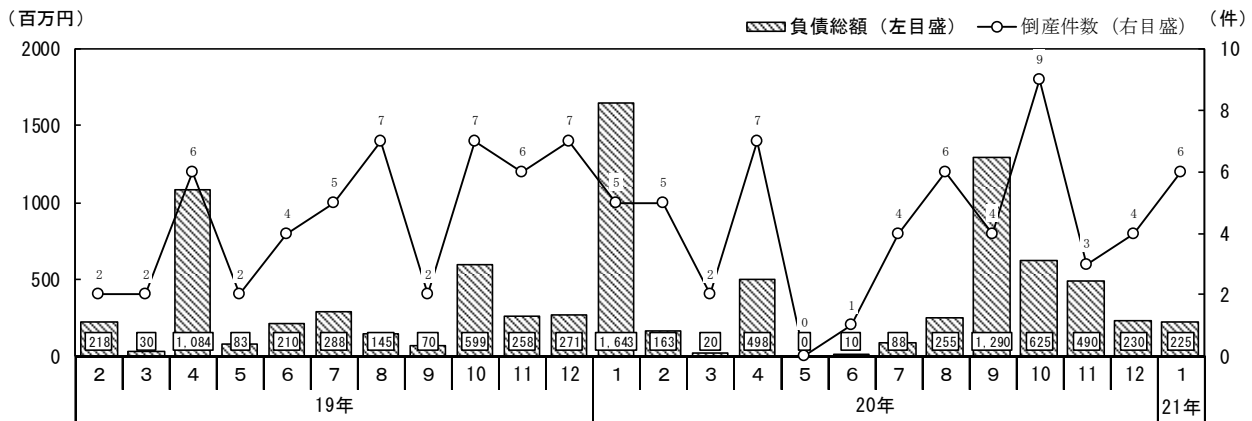
### (3) 在庫指数



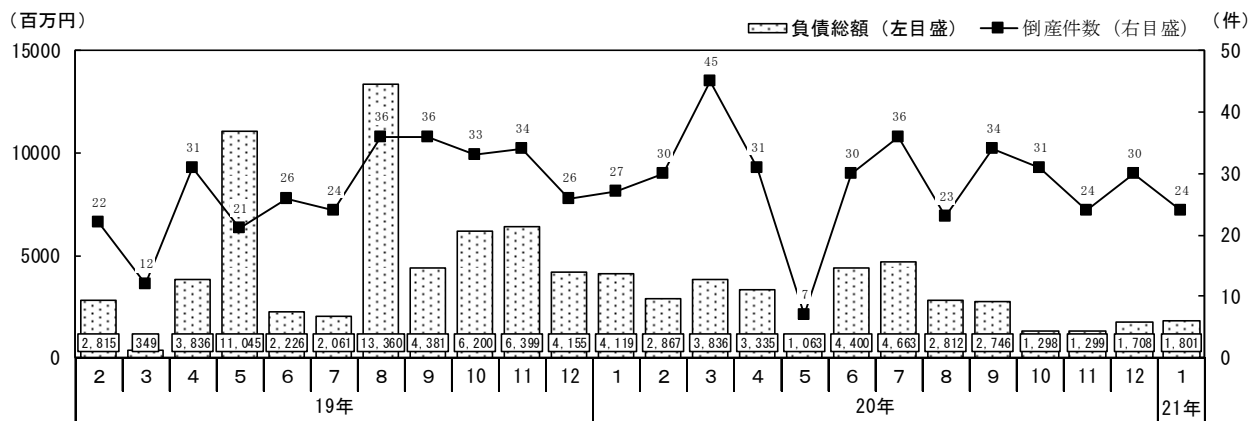
資料：経済産業省・埼玉県「鉱工業指数（月報）」

## 7 企業倒産（負債金額・倒産件数）

### 【さいたま市】

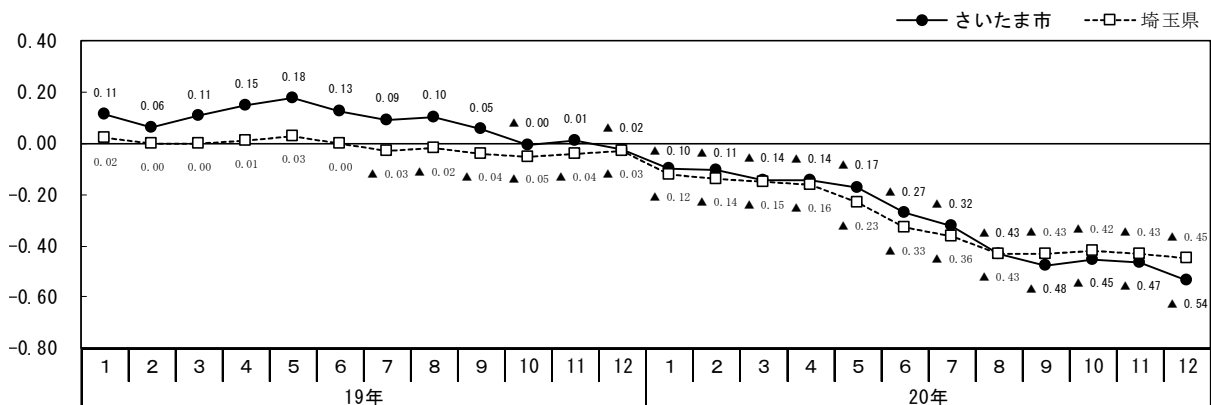


### 【埼玉県】



資料：(株)東京商工リサーチ「全国企業倒産状況（月報）」

## 8 有効求人倍率（前年同月差）



資料：厚生労働省埼玉労働局「求人・求職統計 公共職業安定所別職業紹介状況（月次）」



## VI 各種支援策の概要

● 本アンケート調査時点で実施された主な公的支援策（申請期間終了分を含む）の概要

1 さいたま市の公的支援策等

支援策	受付期間 (予定を含む)	支援概要
新型コロナウイルス対応臨時資金融資 (無利子・無担保・無保証料)	R2. 4/17~4/20	売上高が一定以上減少した事業者を対象に、実質無利子・無担保・無保証料の融資を行うもの
小規模企業者・個人事業主給付金	R2. 5/27~9/30	売上高が減少した市内小規模企業者・個人事業主を対象に、10万円の給付を行うもの
雇用調整助成金申請費用補助金	R2. 5/11~ R3. 2/26	雇用調整助成金の支給申請に要する経費を補助するもの
ものづくり補助金獲得支援補助金	R2. 6/15~7/31	国が実施するものづくり補助金の獲得に要する経費の一部を補助するもの
生産性革命推進事業補助金(※)の上乗せ補助 (※) ものづくり補助金、IT導入補助金、 小規模事業者持続化補助金	R2. 6/15~ R3. 3/17	国が実施する生産性革命推進事業の補助費用の上乗せ補助を行うもの
イノベーション技術創出支援補助金 (感染症対策関連経費補助分)	R2. 7/20~ R3. 3月末	感染症対策に資する補助対象技術分野における研究開発又は実証実験の実施に要する経費の一部を補助するもの
医療用物資等代替品の開発・製造に関する補助金	R2. 6/1~ R3. 2月	国が認めた医療用物資の代替品の開発等を行う事業者を対象に、経費の一部を補助するもの
飲食デリバリー代行業者利用支援補助金	R2. 5/11~7/31	デリバリー代行業者を利用する飲食店等を対象に、対象経費を補助するもの
テイクアウト・デリバリー新規参入補助金	①R2. 5/11~7/31 ②R3. 1/18~2/19	新たにテイクアウト・デリバリーを行う飲食店等を対象に、参入経費を補助するもの
宿泊施設との連携によるテレワークの推進	①R2. 6/1~12/31 ②R3. 1/18~2/12	テレワークに取り組める環境を提供する市内宿泊施設を対象に協力金を支給するもの
宿泊促進キャンペーン(さいたま割)	R2. 10/15~ R3. 1/14	市内の宿泊施設が実施する宿泊代金の割引に要する経費を補助するもの
頑張ろう!さいたま市!最大20% 戻ってくるキャンペーン	①R2. 9/19~10/16 ②R3. 1/5~1/31	市内特定店舗でのキャッシュレス決済による支払いに対し、最大20%のポイントを付与するもの
プレミアム付商品券 (がんばろうさいたま!商品券)	R2. 10/12~11/10 ※利用期間は R2. 12/5~ R3. 3/31	市内特定店舗で使用できる20%のプレミアム付商品券を販売するもの

※上記の内容は、本報告書公表時点のものです。今後、受付期間・支援内容が変更される場合があります。

## 2 国及び埼玉県等の公的支援策

支援策	受付期間 (予定を含む)	支援概要
持続化給付金（経済産業省）	R2. 5/1～ R3. 1/31	売上高が一定以上減少した事業者を対象に、最大 200 万円の給付金を支給するもの
家賃支援給付金（経済産業省）	R2. 7/14～ R3. 2/15	売上が一定以上減少した事業者を対象に、地代・家賃（賃料など）の負担を軽減する給付金を給付するもの
ものづくり補助金（経済産業省）	R2. 4/28～ 順次公募	中小企業等による生産性向上に資する革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資に対し補助を行うもの
小規模事業者持続化補助金（経済産業省）	R2. 4/28～ 順次公募	【コロナ特別対応型】新型コロナウイルス感染症に対応する特定の経営計画に沿って販路開拓等に取り組む小規模事業者等を対象に、経費の一部を補助するもの
IT 導入補助金（経済産業省）	R2. 3/13～ 順次公募	バックオフィス業務の効率化やデータを活用した顧客獲得など生産性向上に繋がる IT ツールを導入した事業者を対象に、経費の一部を補助するもの
新型コロナウイルス感染症特別貸付 （日本政策金融公庫）	R2. 3/17～継続中	売上高が一定以上減少した事業者を対象に、実質無利子・無担保の融資を行うもの
危機対応融資（商工組合中央金庫）	R2. 3/19～継続中	売上高が一定以上減少した事業者を対象に、無担保・低利率の融資を行うもの
雇用調整助成金（厚生労働省）	R2. 4/1～継続中	事業活動を縮小した事業者が労働者に休業手当を支払う場合に、その一部を助成するもの
中小企業・個人事業主支援金（埼玉県）	R2. 5/7～6/15、 6/1～7/17	一定期間休業した中小企業・個人事業主を対象に、最大 30 万円を支給するもの
新型コロナウイルス感染症対応資金 （埼玉県）	R2. 5/1～ R3. 3/31 保証申込分	売上高が一定以上減少した事業者を対象に、無担保・低利率の融資を行うもの
中小企業・個人事業主等家賃支援金 （埼玉県）	R2. 8/7～ R3. 3/31	売上が一定以上減少した賃借人およびテナント事業者に対して、家賃（賃借人）・家賃負担の軽減分（テナント事業者）の一部について支援金を支給するもの
テレワーク導入支援補助金（埼玉県）	R2. 7/27～ R3. 3/15	テレワーク環境を整備する事業者を対象に、経費の一部を補助するもの
セーフティネット保証付きの民間金融機関の融資	指定期間 R2. 3 月～ R3. 6/1	新型コロナウイルス感染症に起因して経営の安定に支障が生じ、信用保証協会の保証を受けた事業者に対し、民間金融機関が融資を行うもの

※上記の内容は、本報告書公表時点のものです。今後、受付期間・支援内容が変更される場合があります。

## Ⅶ 調査票

# さいたま市地域経済動向調査 (令和2年度・後期)

### ご協力をお願い

本調査は、市内事業所の皆様の景況感等をアンケートにより調査し、その結果を公表することで経営判断の参考資料にさせていただくとともに、適切かつ効果的な本市の施策を推進するための基礎資料とすることを目的に年2回実施するものです。対象者は、市内事業所の皆様の中から、業種別に一定数の方を選出させていただきます。

新型コロナウイルス感染症の影響により、厳しい経済状況が続く中でのアンケートのお願いとなりますが、何卒ご協力をお願い申し上げます。

なお、調査票は統計的に処理し、調査の目的以外に調査データを使用したり、事業所名を公表したりすることはありません。また、調査票にご記入いただいた個人情報についても、調査目的以外には一切使用いたしません。

今回の調査結果については、令和3年3月に、さいたま市ホームページ(<https://www.city.saitama.jp/>)等で公表する予定です。

【掲載ページ】さいたま市のトップページ>事業者向けの情報>環境・産業・企業立地>産業支援  
>計画・データ>さいたま市地域経済動向調査の結果を公表します。



令和3年2月

さいたま市長 清水 勇人

◎この度の調査につきましては、「株式会社物流科学研究所」に調査票回収、集計分析を委託しております。委託業者には守秘義務が課せられております。

◎業種により、貴社（事業所）にあてはまらない設問があれば、お答えいただける設問のみご記入をお願いいたします。

◎調査票の回答は、**令和3年2月20日（土）まで**にお願いします。

☆別紙の「回答用紙兼FAX用紙（3枚）」に記入し、FAXまたは同封の返信用封筒（切手不要）にてご返送ください。

**FAX：0280-33-3600**（用紙は3枚ありますのでご注意ください）

☆回答の返信は、電子メールでも可能です。（送信先：aki250129@sage.ocn.ne.jp）

もし、調査票（ワード版又はPDF版）が必要な際には、上記送信先に「調査票データ希望」と送信ください。直ちに送信元宛にお送りします。

### お問い合わせ先

調査の趣旨については・・・

さいたま市経済局商工観光部

経済政策課 小出・新井

TEL：048-829-1363

FAX：048-829-1944

調査票の内容・記入方法については・・・

株式会社物流科学研究所

調査部 北村

TEL：048-887-3790

FAX：0280-33-3600

**最初に、貴社（事業所）の住所、社名、ご記入者名などをご記入ください。**

※普段お使いのゴム印等を押していただいても結構です。

住 所		ご記入者	
社 名		部 課 名	
代表者名		役 職	
電話番号		お 名 前	

\* ご記入された個人情報については、本調査以外には一切使用いたしません。

問 1 貴社（事業所）の概要についておうかがいします。

1-1 貴社（事業所）の主たる業種（○は1つ） ⇒

1 建設業	3 卸売業	5 飲食店	7 サービス業
2 製造業	4 小売業	6 不動産業	

〔2業種以上に該当する場合は、売上が最も大きい業種1つに○を付けてください。〕

1-2 従業員数（○は1つ） ⇒

1 5人未満	3 10～25人未満	5 50人以上
2 5～10人未満	4 25～50人未満	

〔役員、パート・アルバイトを含めてください。〕

以下の問2～問5について、次の要領でご回答ください。

\* 貴社（事業所）が本店・本社の場合は全事業所を通じての回答を、支店・支社等の場合は、貴事業所関係分のみでの回答を、①実績と②見通しのそれぞれについてご記入ください。

\* 通常、季節的に変動する場合は、その季節変動を除いてご回答ください。

【記入例】

2-1 売上高

	令和2年7～9月期（8月15日時点）					令和2年10～12月期（11月15日時点）				
①実績	増加	やや増加	不変	やや減少	減少	増加	やや増加	不変	やや減少	減少
②見通し	増加	やや増加	不変	やや減少	減少	増加	やや増加	不変	やや減少	減少
	令和3年1～3月期					令和3年4～6月期				

それぞれ該当する欄1つに○を付けてください。



\* 問2～3は、「(3ヶ月前と比べた)実績」及び「先行きの変化」についてのご判断をご記入ください。

問2 貴社(事業所)の「売上高」、「経常利益」、「設備投資」についておうかがいします。

①実績及び②見通しのそれぞれについて、該当する欄に○を付けてください。該当しない場合は未記入で結構です。

2-1 売上高

①実績	⇒	令和2年7～9月期(8月15日時点)					令和2年10～12月期(11月15日時点)				
		増加	やや増加	不変	やや減少	減少	増加	やや増加	不変	やや減少	減少
②見通し	⇒	令和3年1～3月期					令和3年4～6月期				
		増加	やや増加	不変	やや減少	減少	増加	やや増加	不変	やや減少	減少

2-2 経常利益

①実績	⇒	令和2年7～9月期(8月15日時点)					令和2年10～12月期(11月15日時点)				
		増加	やや増加	不変	やや減少	減少	増加	やや増加	不変	やや減少	減少
②見通し	⇒	令和3年1～3月期					令和3年4～6月期				
		増加	やや増加	不変	やや減少	減少	増加	やや増加	不変	やや減少	減少

2-3 設備投資

①実績	⇒	令和2年7～9月期(8月15日時点)					令和2年10～12月期(11月15日時点)				
		増加	やや増加	不変	やや減少	減少	増加	やや増加	不変	やや減少	減少
②見通し	⇒	令和3年1～3月期					令和3年4～6月期				
		増加	やや増加	不変	やや減少	減少	増加	やや増加	不変	やや減少	減少

問3 貴社(事業所)における「販売数量」、「販売単価」、「仕入価格(単価)」についておうかがいします。

①実績及び②見通しのそれぞれについて、該当する欄に○を付けてください。該当しない場合は未記入で結構です。

3-1 販売数量

①実績	⇒	令和2年7～9月期(8月15日時点)					令和2年10～12月期(11月15日時点)				
		増加	やや増加	不変	やや減少	減少	増加	やや増加	不変	やや減少	減少
②見通し	⇒	令和3年1～3月期					令和3年4～6月期				
		増加	やや増加	不変	やや減少	減少	増加	やや増加	不変	やや減少	減少

### 3-2 販売単価

①実績	⇒	令和2年7～9月期（8月15日時点）					令和2年10～12月期（11月15日時点）				
		上昇	やや 上昇	不変	やや 下降	下降	上昇	やや 上昇	不変	やや 下降	下降
②見通し	⇒	令和3年1～3月期					令和3年4～6月期				
		上昇	やや 上昇	不変	やや 下降	下降	上昇	やや 上昇	不変	やや 下降	下降

### 3-3 仕入価格（単価）

①実績	⇒	令和2年7～9月期（8月15日時点）					令和2年10～12月期（11月15日時点）				
		上昇	やや 上昇	不変	やや 下降	下降	上昇	やや 上昇	不変	やや 下降	下降
②見通し	⇒	令和3年1～3月期					令和3年4～6月期				
		上昇	やや 上昇	不変	やや 下降	下降	上昇	やや 上昇	不変	やや 下降	下降

\* 問4～5は、3ヶ月前と比べての変化ではなく、「該当期間の実績」及び「先行きの状況」について、貴社（事業所）のご判断に最も近いものをご記入ください。

問4 貴社（事業所）における「製（商）品在庫水準」、「資金繰り」、「雇用人員」についておうかがいします。

①実績及び②見通しのそれぞれについて、該当する欄に○を付けてください。該当しない場合は未記入で結構です。

#### 4-1 製（商）品在庫水準

①実績	⇒	令和2年7～9月期（8月15日時点）					令和2年10～12月期（11月15日時点）				
		過剰	やや 過剰	適正	やや 不足	不足	過剰	やや 過剰	適正	やや 不足	不足
②見通し	⇒	令和3年1～3月期					令和3年4～6月期				
		過剰	やや 過剰	適正	やや 不足	不足	過剰	やや 過剰	適正	やや 不足	不足

#### 4-2 資金繰り

①実績	⇒	令和2年7～9月期（8月15日時点）					令和2年10～12月期（11月15日時点）				
		良い	やや 良い	普通	やや 悪い	悪い	良い	やや 良い	普通	やや 悪い	悪い
②見通し	⇒	令和3年1～3月期					令和3年4～6月期				
		良い	やや 良い	普通	やや 悪い	悪い	良い	やや 良い	普通	やや 悪い	悪い

#### 4-3 雇用人員

①実績	⇒	令和2年7～9月期（8月15日時点）					令和2年10～12月期（11月15日時点）				
		過剰	やや 過剰	適正	やや 不足	不足	過剰	やや 過剰	適正	やや 不足	不足
②見通し	⇒	令和3年1～3月期					令和3年4～6月期				
		過剰	やや 過剰	適正	やや 不足	不足	過剰	やや 過剰	適正	やや 不足	不足



**【問7では、新型コロナウイルス感染症の影響等についておうかがいします。】**

**問7 新型コロナウイルス感染症の影響及び支援策の効果**

7-1 新型コロナウイルス感染症の貴社（事業所）の売上への影響についておうかがいします。

（〇は1つ）

1 マイナスの影響が続いている	4 影響はない
2 マイナスの影響が出たがすでに収束した	5 プラスの影響が出ている
3 マイナスの影響は出ていないが、今後の影響が懸念される	

→【7-1で「1」・「2」・「5」と回答した方におうかがいします。】

7-2 貴社（事業所）の昨年12月の売上高は前年同月を「100」とすると、どの程度でしたか。

（〇は1つ）

1 0～19	4 60～79
2 20～39	5 80～99
3 40～59	6 100以上

7-3 新型コロナウイルス感染症の貴社（事業所）の雇用への影響についておうかがいします。

（〇は1つ）

1 マイナスの影響が続いている	4 影響はない
2 マイナスの影響が出たがすでに収束した	5 プラスの影響が出ている
3 マイナスの影響は出ていないが、今後の影響が懸念される	

→【7-3で「1」・「2」・「5」と回答した方におうかがいします。】

7-4 雇用への影響の内容についておうかがいします。（〇はいくつでも）

1 従業員数の削減	5 従業員の離職
2 非正規雇用者の増加	6 賃金の低下等
3 新規採用の見送り	7 その他（具体的に）
4 早期退職者の募集	（ ）

7-5 新型コロナウイルス感染症を受け、貴社が新たに実施した経営上の対応についておうかがいします。（〇はいくつでも）

1 インターネット販売・取引の強化	8 販売形態の変更
2 従業員の配置転換・スキル取得促進	9 新商品・新サービスの開発
3 従業員のテレワーク（在宅勤務）促進	10 生産・販売拠点等の見直し
4 キャッシュレス決済の導入	11 その他の対応
5 オンライン会議・オンライン商談の実施	（具体的に：）
6 取引先の複線化	
7 販売価格等の引下げ	12 特段の対応はしていない

→ [P7] 7-6へ

→ [P7] 7-7へ

【7-5で「1」～「11」と回答した方におうかがいします。】

7-6 貴社（事業所）で実施した経営上の対応は、経営状況の改善にどの程度の効果がありましたか。

（○は1つ）

- |               |            |
|---------------|------------|
| 1 非常に高い効果があった | 3 やや効果があった |
| 2 高い効果があった    | 4 効果は小さかった |

7-7 さいたま市が行っている公的支援策等（申請期間終了分も含む）のうち、貴社（事業所）で活用されたものについておうかがいします。（○はいくつでも）

- |                                       |                                    |
|---------------------------------------|------------------------------------|
| 1 新型コロナウイルス対応臨時資金融資<br>（無利子・無担保・無保証料） | 8 飲食デリバリー代行業者利用支援補助金               |
| 2 小規模企業者・個人事業主給付金                     | 9 テイクアウト・デリバリー新規参入補助金              |
| 3 雇用調整助成金申請費用補助金                      | 10 宿泊施設との連携によるテレワークの推進             |
| 4 ものづくり補助金獲得支援補助金                     | 11 宿泊促進キャンペーン（さいたま割）               |
| 5 生産性革命推進事業補助金（※）の上乗せ補助               | 12 頑張ろう！さいたま市！最大20%戻ってくる<br>キャンペーン |
| 6 イノベーション技術創出支援補助金<br>（感染症対策関連経費補助分）  | 13 プレミアム付商品券<br>（がんばろう さいたま！商品券）   |
| 7 医療用物資等代替品の開発・製造に関する<br>補助金          | 14 活用していない                         |

（※）ものづくり補助金、IT導入補助金、小規模事業者持続化補助金

→【7-7で「1」から「13」と回答した方におうかがいします。】

7-8 貴社（事業所）で活用したさいたま市の公的支援策等のうち、経営状況の改善に効果のあった施策（7-7の選択肢）の番号をご記入ください。

※複数の施策等を活用した場合は、上位3つをお答えください。

1位

2位

3位

→【7-8で1位と回答した施策等についておうかがいします。】

7-9 貴社（事業所）で活用したさいたま市の公的支援策等は、経営状況の改善にどの程度の効果がありましたか。（○は1つ）

- |               |            |
|---------------|------------|
| 1 非常に高い効果があった | 3 やや効果があった |
| 2 高い効果があった    | 4 効果は小さかった |

7-10 国及び埼玉県等が行っている公的支援策（申請期間終了分も含む）のうち、貴社（事業所）で活用されたものについておうかがいします。（○はいくつでも）

1 持続化給付金（経済産業省）	9 中小企業・個人事業主支援金（埼玉県）
2 家賃支援給付金（経済産業省）	10 新型コロナウイルス感染症対応資金（埼玉県）
3 ものづくり補助金（経済産業省）	11 中小企業・個人事業主等家賃支援金（埼玉県）
4 小規模事業者持続化補助金（経済産業省）	12 テレワーク導入支援補助金（埼玉県）
5 IT 導入補助金（経済産業省）	13 セーフティネット保証付きの民間金融機関 の融資
6 新型コロナウイルス感染症特別貸付 （日本政策金融公庫）	14 その他 （具体的に： _____）
7 危機対応融資（商工組合中央金庫）	
8 雇用調整助成金（厚生労働省）	
15 活用していない	

→【7-10で「1」から「14」と回答した方におうかがいします。】

7-11 貴社（事業所）で活用した国及び埼玉県等の公的支援策のうち、経営状況の改善に効果のあった施策（7-10の選択肢）の番号をご記入ください。

※複数の施策を活用した場合は、上位3つをお答えください。

1位       2位       3位

→【7-11で1位と回答した施策等についておうかがいします。】

7-12 貴社（事業所）で活用した国及び埼玉県等の公的支援策は、経営状況の改善にどの程度の効果がありましたか。（○は1つ）

1 非常に高い効果があった	3 やや効果があった
2 高い効果があった	4 効果は小さかった

**【問8では、DX（デジタルトランスフォーメーション）についておうかがいします。】**

**問8 DX（デジタルトランスフォーメーション）の取組状況**

8-1 「DX（デジタルトランスフォーメーション）」という言葉を知っていますか。（○は1つ）

1 詳しく知っている	3 名前は聞いたことがある
2 ある程度知っている	4 全く知らない

**『DX（デジタルトランスフォーメーション）』:**

企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。

経済産業省『デジタルトランスフォーメーションを推進するためのガイドライン（DX推進ガイドライン）Ver.1.0』（平成30年12月）より抜粋

8-2 貴社（事業所）でのDXの進捗状況についておうかがいします。（○は1つ）

1 完了している	4 検討中
2 取り組んでいる最中である	5 検討したいが、DXをよくわかっていない
3 取り組み始めたばかり	6 取り組む予定はない

→ [P10] 8-5へ

→ 【8-2で「1」から「3」と回答した方におうかがいします。】

8-3 既に取り組んでいる（又は取組が完了している）DXの内容についておうかがいします。

（○はいくつでも）

1 紙の使用を削減するペーパーレス化	6 定型業務の自動化
2 利用システム・ソフトウェアの入れ替え	7 専門の担当者・部署・プロジェクトチームの設置
3 キャッシュレス決済の導入	8 オンラインを活用した営業・ECサイト開設
4 リモートワークの制度化	9 データ収集によるマーケティングへの活用
5 人口知能（AI）／IoT／ICT等の導入による 業務プロセスの改善・工期の短縮	10 その他（具体的に） ( )

→ 【8-2で「1」から「3」と回答した方におうかがいします。】

8-4 DXを取り組み始めた理由についておうかがいします。（○は3つまで）

1 コストの削減を図るため	5 新たな市場・販路を開拓するため
2 働き方改革の推進のため	6 新型コロナウイルス感染症による「新しい生活様式」へ対応するため
3 新製品・サービスの創出や、既存製品・サービスの価値向上を図るため	7 事業継続を図る上で必要に迫られたため
4 業務効率の向上を図るため	8 その他（具体的に） ( )

【8-2で「4」から「6」と回答した方におうかがいします。】

8-5 貴社（事業所）でDXの取組を行わない（又は決まっていない）理由についておうかがいします。  
（〇はいくつでも）

1 費用負担が大きい	6 新型コロナウイルス感染症への対応が最優先であり、DXに取り組めない
2 DXに関する知識が不足している	7 従来の手法で問題なく、導入の必要性を感じない
3 社内でDX対応が可能な人材がいない	8 その他（具体的に）
4 DXを導入可能な業務がない	
5 適切な連携先や相談先が見つからない	

8-6 DXの推進に向け、貴社（事業所）が期待する公的支援策についておうかがいします。  
（〇は3つまで）

1 機器やシステムなどの環境整備費用に対する補助
2 DXに関する周知・啓発
3 先進事例の紹介、セミナー等による知識の習得支援
4 専門家による導入支援／相談支援
5 DXを推進するための社内人材の育成支援
6 DXを担う能力のある外部人材の紹介／マッチング
7 その他 （具体的に）

-----  
【業種毎に、電話でのヒアリング調査を予定しております。】

10分～15分程度の電話によるヒアリング調査にご協力いただけますか。

1 協力できる（希望時間帯は 時～ 時）
2 協力できない

## ■ ■ ご協力ありがとうございました ■ ■



公益財団法人

さいたま市産業創造財団 では、

新型コロナウイルス感染症対応として、経営・金融特別相談窓口を強化しています。

（窓口相談、専門家派遣【一部有料】等）

電話 048-851-6652（代表）

URL <https://www.sozo-saitama.or.jp/>





さいたま市地域経済動向調査報告書  
—2021年2月調査（2020年10～12月期）—

2021年3月

[発行] さいたま市 経済局 商工観光部 経済政策課  
〒330-9588  
さいたま市浦和区常盤6丁目4番4号  
TEL 048(829)1363(直通)  
FAX 048(829)1944

[調査実施] 株式会社 物流科学研究所  
〒330-0052  
さいたま市浦和区本太2-2-36 SUNCREST 302  
TEL 048(887)3790