

さいたま市地域経済動向調査

報 告 書

—2020年6月調査（2020年4～6月期）—

景況調査：実 績 2020年1～3月期

実 績 2020年4～6月期

見通し 2020年7～9月期

見通し 2020年10～12月期

特別調査：コロナウイルス感染症の影響等について

令和2年10月

さいたま市

<目 次>

I 調査要領	1
1 調査目的	1
2 調査方法	1
3 調査内容	1
4 調査実施期間	2
5 回収状況	2
6 D I の算出方法	2
7 報告書の見方	2
II 調査結果の概要	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	8
III 景況調査	12
1 各項目の動向	12
(1) 景況	12
(2) 在庫水準	14
(3) 資金繰り	16
(4) 雇用人員	18
(5) 販売数量	20
(6) 販売単価	22
(7) 仕入価格 (単価)	24
(8) 売上高	26
(9) 経常利益	28
(10) 設備投資	30
(11) 景気判断の背景・要因	32
(12) 経営上の課題	53
2 業種別の動向	56
(1) 建設業	56
(2) 製造業	57
(3) 卸売業	58
(4) 小売業	59
(5) 飲食店	60
(6) 不動産業	61
(7) サービス業	62

IV 特別調査	63
● コロナウイルス感染症の影響等について	63
1 新型コロナウイルス感染症の影響及び対応	63
(1) 新型コロナウイルス感染症の影響	63
(2) 経営への影響（見込み）の内容	64
(3) 影響への対応（予定を含む）	66
(4) 新型コロナウイルス感染症防止対策	68
(5) テレワークの導入に向け、期待する公的支援策	70
(6) さいたま市が行っている公的支援策で活用しているもの	72
(7) 国及び埼玉県等が行っている公的支援策で活用しているもの	74
2 事業継続と雇用維持に向けた対応	76
(1) 経営上の対応（予定を含む）	76
(2) 雇用への影響	78
(3) 雇用への影響（見込）の内容	79
(4) 期待する公的支援策	81
● 市の経済対策についての意見・要望	83
V 主要経済指標	84
1 大型小売店舗販売額（前年同月比）	84
(1) 百貨店・スーパー計	84
(2) 百貨店	84
(3) スーパー	84
2 家計消費支出（二人以上世帯・前年同月比）	85
3 新設住宅着工戸数（着工戸数・前年同月比）	85
4 新車登録・届出台数（台数・前年同月比）	86
5 消費者物価指数（前月比）	86
6 鉱工業指数（前月比）	87
(1) 生産指数	87
(2) 出荷指数	87
(3) 在庫指数	87
7 企業倒産（負債金額・倒産件数）	88
8 有効求人倍率（前年同月差）	88
9 貸出金残高（前年同月比）	89
VI 各種支援策の概要	90
VII 調査票	91

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1～3月期（2月15日時点）
[今期] 2020年4～6月期（5月15日時点）
 - 見通し判断 [来期] 2020年7～9月期
[来々期] 2020年10～12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 経営上の課題

【特別調査】

- 主なテーマ 「コロナウイルス感染症の影響等について」
- 調査項目
 - 1 新型コロナウイルス感染症の影響及び対応
 - 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 新型コロナウイルス感染症防止対策
 - ③ テレワークの導入に向け、期待する公的支援策
 - ④ さいたま市、国及び埼玉県等が行っている公的支援策で活用しているもの
 - 2 事業継続と雇用維持に向けた対応
 - ① 経営上の対応
 - ② 雇用への影響（影響の有無、影響の内容）
 - ③ 事業継続・雇用維持に向け、期待する公的支援策

4 調査実施期間

■アンケート調査 …	2020年6月10日(水)～2020年7月3日(金)
■ヒアリング調査 …	2020年6月15日(月)～2020年7月3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	214	47	22.0
製造業	214	64	29.9
卸売業	216	45	20.8
小売業	212	35	16.5
飲食店	214	44	20.6
不動産業	216	50	23.1
サービス業	214	54	25.2
計	1,500	343 (※)	22.9

(※) 有効回答事業所数の計には、業種不明4件を含む

6 D I 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、D I 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、D I を算出する。

評 価	「良い」 「増加」 等	「やや良い」 「やや増加」 等	「普通」 「不変」 等	「やや悪い」 「やや減少」 等	「悪い」 「減少」 等
点 数	+1	+0.5	0	-0.5	-1

7 報告書の見方

- ①景況調査では、項目ごとにD I 値で集計した結果を掲載している。なお、前期=2020年1月～3月、今期=2020年4月～6月、来期=2020年7月～9月、来々期=2020年10月～12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、前期に続き一層の悪化
来期以降、持ち直しの見通しがあるものの、先行きは不透明～

さいたま市内の景況は、今期（2020年4～6月期）のD Iは26.4ポイント下降してマイナス65.7ポイントとなり、全ての業種で大幅なマイナスとなった。特に「飲食店」は45.2ポイント下降してマイナス95.2ポイントとなり、突出して低い数値となった。また、「製造業」「サービス業」「小売業」「卸売業」においても大幅に下降した。小規模な事業所ほどマイナスのD Iが大きい傾向にあり、資金繰りの悪化も深刻な状況である。来期以降、持ち直しの見通しがあるものの、依然として大幅なマイナスが見込まれ、先行きは不透明である。

経営上の課題としては「売上・受注不振」が突出し過半数を占めている。これは、新型コロナウイルス感染症が8割台半ばの事業所の経営に影響を与えていることが特別調査の結果により示されていることから、景況調査における厳しい結果の大きな要因となっていると見られる。

新型コロナウイルス感染症の影響に対する公的支援策で活用しているものとしては、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」、「雇用調整助成金申請費用補助金」などが多くの回答を得た。国では「持続化給付金」、県では「中小企業・個人事業主支援金」が多くの回答を得た。これらの支援策が特に事業者のニーズを捉えていると見られる。

新型コロナウイルス感染症の影響からの回復に向けた事業者の対応としては、回答の2割強を占める「インターネット販売・取引の強化」をはじめ、「取引先の複線化」「新商品・新サービスの開発」などが多くの回答を得ており、多くの事業者が事業継続に向けて新たな経営への対応に動いていると見られる。

事業継続・雇用維持の面で期待する公的支援策としては、固定費への補助、売上減少への補填など、資金繰りの厳しさを背景とした回答が多数を占める一方、設備投資への支援、販路開拓への支援など、新型コロナウイルス感染症の影響からの回復を見据えた回答も多く見られ、事業者の新たな取組みに対する公的支援策の必要性がうかがわれる。

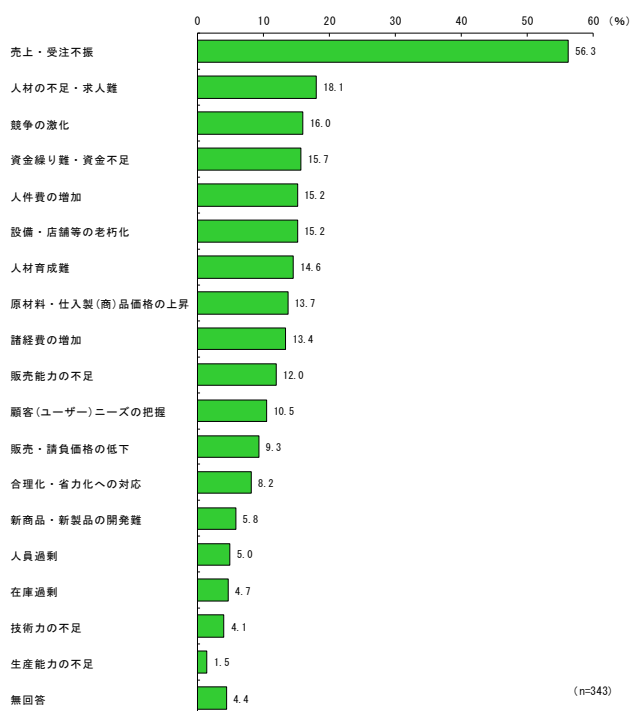
2 景況調査の概要

項目	結果概要
景況 (P12)	【今期】 今期のD Iは「悪い」が「良い」を上回り▲65.7となり、前期と比べて26.4ポイント下降
	【先行き】 来期は▲60.0、来々期は▲57.0と上昇していく見通し
在庫水準 (P14)	【今期】 今期のD Iは「過剰」が「不足」を上回り▲7.3となり、前期と比べて3.6ポイント下降
	【先行き】 来期は▲1.0、来々期は▲0.2と上昇していく見通し
資金繰り (P16)	【今期】 今期のD Iは「悪い」が「良い」を上回り▲40.6となり、前期と比べて15.7ポイント下降
	【先行き】 来期は▲37.6と上昇するが、来々期は▲37.9と下降する見通し
雇用人員 (P18)	【今期】 今期のD Iは「過剰」が「不足」を上回り▲3.0となり、前期と比べて9.0ポイント下降
	【先行き】 来期は1.5、来々期は4.1と上昇していく見通し
販売数量 (P20)	【今期】 今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲70.9となり、前期と比べて27.9ポイント下降
	【先行き】 来期は▲59.1、来々期は▲54.6と上昇していく見通し
販売単価 (P22)	【今期】 今期のD Iは「下降」が「上昇」を上回り▲32.6となり、前期と比べて9.8ポイント下降
	【先行き】 来期は▲27.8、来々期は▲27.7と上昇していく見通し
仕入価格 (単価) (P24)	【今期】 今期のD Iは「下降」が「上昇」を上回り3.5となり、前期と比べて1.2ポイント上昇
	【先行き】 来期は3.0と下降し、来々期は3.0と横ばいの見通し
売上高 (P26)	【今期】 今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲69.5となり、前期と比べて31.2ポイント下降
	【先行き】 来期は▲59.2、来々期は▲52.3と上昇していく見通し
経常利益 (P28)	【今期】 今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲69.3となり、前期と比べて24.2ポイント下降
	【先行き】 来期は▲61.7、来々期は▲56.7と上昇していく見通し
設備投資 (P30)	【今期】 今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲30.8となり、前期と比べて4.0ポイント下降
	【先行き】 来期は▲32.3、来々期は▲33.7と下降していく見通し

経営上の課題 P53

～「売上・受注不振」が突出～

経営上の課題をみると、「売上・受注不振」(56.3%)が過半数を占め、突出して多くなっている。次いで「人材の不足・求人難」(18.1%)、「競争の激化」(16.0%)、「資金繰り難・資金不足」(15.7%)、「人件費の増加」(15.2%)など10項目が1割台で続く。














































【各項目のD I 値の推移】

項目	D I 値			
	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
景況	▲ 39.3	▲ 65.7	▲ 60.0	▲ 57.0
在庫水準	▲ 3.7	▲ 7.3	▲ 1.0	▲ 0.2
資金繰り	▲ 24.9	▲ 40.6	▲ 37.6	▲ 37.9
雇用人員	6.0	▲ 3.0	1.5	4.1
販売数量	▲ 43.0	▲ 70.9	▲ 59.1	▲ 54.6
販売単価	▲ 22.8	▲ 32.6	▲ 27.8	▲ 27.7
仕入価格(単価)	2.3	3.5	3.0	3.0
売上高	▲ 38.3	▲ 69.5	▲ 59.2	▲ 52.3
経常利益	▲ 45.1	▲ 69.3	▲ 61.7	▲ 56.7
設備投資	▲ 26.8	▲ 30.8	▲ 32.3	▲ 33.7

■各項目の産業天気図

項目別D I

項目	2020年			
	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
景況				
	▲ 39.3	▲ 65.7	▲ 60.0	▲ 57.0
在庫水準				
	▲ 3.7	▲ 7.3	▲ 1.0	▲ 0.2
資金繰り				
	▲ 24.9	▲ 40.6	▲ 37.6	▲ 37.9
雇用人員				
	6.0	▲ 3.0	1.5	4.1
販売数量				
	▲ 43.0	▲ 70.9	▲ 59.1	▲ 54.6
販売単価				
	▲ 22.8	▲ 32.6	▲ 27.8	▲ 27.7
仕入価格 (単価)				
	2.3	3.5	3.0	3.0
売上高				
	▲ 38.3	▲ 69.5	▲ 59.2	▲ 52.3
経常利益				
	▲ 45.1	▲ 69.3	▲ 61.7	▲ 56.7
設備投資				
	▲ 26.8	▲ 30.8	▲ 32.3	▲ 33.7

D I	← 30	← 10	10 →	30 →
記号				

■業種別の産業天気図（2020年4～6月期）

業種別・項目別D I

項目	2020年						
	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							
	▲ 37.8	▲ 72.1	▲ 58.1	▲ 67.1	▲ 95.2	▲ 63.8	▲ 63.9
在庫水準							
	17.2	▲ 18.4	▲ 14.6	▲ 4.4	▲ 12.9	11.1	▲ 9.2
資金繰り							
	▲ 23.2	▲ 36.9	▲ 25.6	▲ 36.4	▲ 77.4	▲ 41.1	▲ 39.8
雇用人員							
	15.1	▲ 12.1	▲ 4.8	6.3	▲ 16.7	10.2	▲ 10.8
販売数量							
	▲ 54.4	▲ 72.5	▲ 65.1	▲ 67.1	▲ 98.8	▲ 58.3	▲ 72.7
販売単価							
	▲ 10.3	▲ 23.3	▲ 22.0	▲ 35.7	▲ 53.8	▲ 52.9	▲ 31.0
仕入価格 (単価)							
	▲ 14.9	▲ 5.0	▲ 4.9	10.0	15.4	25.0	7.7
売上高							
	▲ 55.4	▲ 72.1	▲ 62.5	▲ 70.0	▲ 97.7	▲ 56.1	▲ 71.3
経常利益							
	▲ 50.0	▲ 73.8	▲ 58.0	▲ 72.9	▲ 97.7	▲ 57.1	▲ 72.6
設備投資							
	▲ 35.0	▲ 29.7	▲ 16.7	▲ 41.4	▲ 32.4	▲ 36.9	▲ 23.0

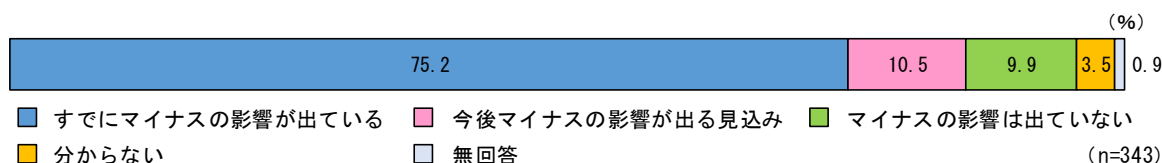
D I	← 30 ← 10 ← 10 → 30 →
記号	

3 特別調査

(1) 新型コロナウイルス感染症の影響及び対応

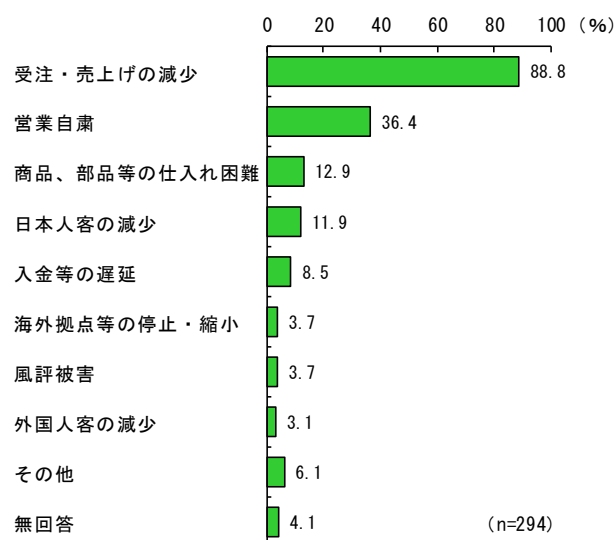
① 新型コロナウイルス感染症の影響 ～「すでにマイナスの影響が出ている」が4分の3～

新型コロナウイルス感染症の影響についてみると、「すでにマイナスの影響が出ている」(75.2%)が全体の4分の3を占めている。また、「今後マイナスの影響が出る見込み」(10.5%)「マイナスの影響は出ていない」(9.9%)はそれぞれ約1割～1割弱となっている。



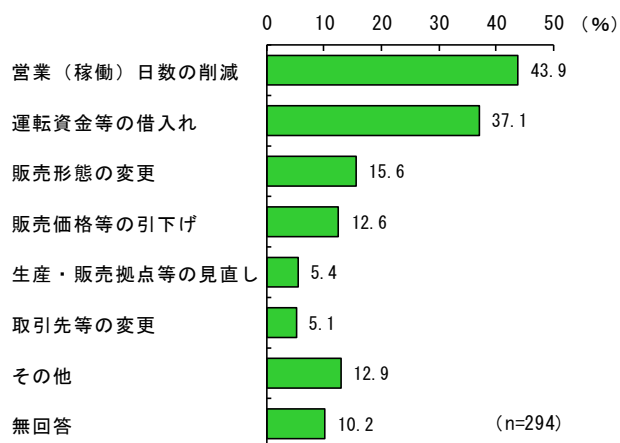
② 経営への影響（見込み）の内容 ～「受注・売上の減少」が突出～

影響の内容についてみると、「受注・売上の減少」(88.8%)が9割近くで突出して多くなっている。次いで「営業自粛」(36.4%)が3割台半ばを超え、「商品、部品等の仕入れ困難」(12.9%)、「日本人客の減少」(11.9%)、「入金等の遅延」(8.5%)などの順となっている。



③ 影響への対応（予定を含む）～「営業（稼働）日数の削減」「運転資金等の借入れ」が並立～

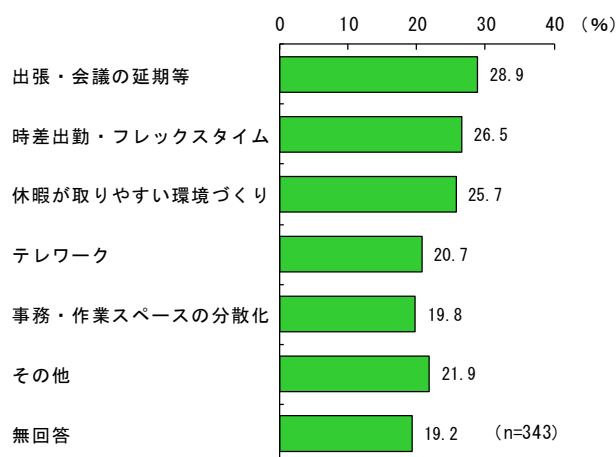
影響への対応をみると、「営業（稼働）日数の削減」(43.9%)が4割台半ば近くで最も多くなっている。次いで「運転資金等の借入れ」(37.1%)が3割台半ばを超え、「販売形態の変更」(15.6%)、「販売価格等の引下げ」(12.6%)、「生産・販売拠点等の見直し」(5.4%)、「取引先等の変更」(5.1%)の順となっている。



④ 新型コロナウイルス感染症防止対策

～突出する項目はなく、「出張・会議の延期等」以下複数項目が並立～

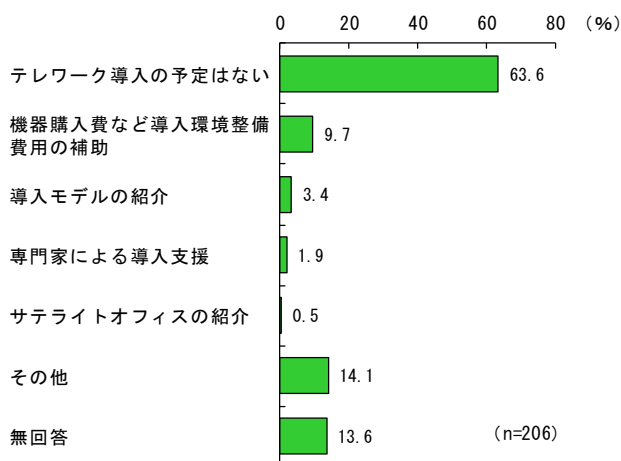
新型コロナウイルス感染症防止対策についてみると、「出張・会議の延期等」(28.9%)が3割近くで最も多くなっている。次いで「時差出勤・フレックスタイム」(26.5%)、「休暇が取りやすい環境づくり」(25.7%)、「テレワーク」(20.7%)、「事務・作業スペースの分散化」(19.8%)の順となっている。



⑤ テレワークの導入に向け、期待する公的支援策

～「テレワーク導入の予定はない」が最多～

テレワークの導入に向け、期待する公的支援策についてみると、「機器購入費など導入環境整備費用の補助」(9.7%)が最も多く、次いで「導入モデルの紹介」(3.4%)、「専門家による導入支援」(1.9%)、「サテライトオフィスの紹介」(0.5%)の順となっているが、いずれも1割未満にとどまる。それに対し、「テレワーク導入の予定はない」(63.6%)は6割台半ば近くを占めている。

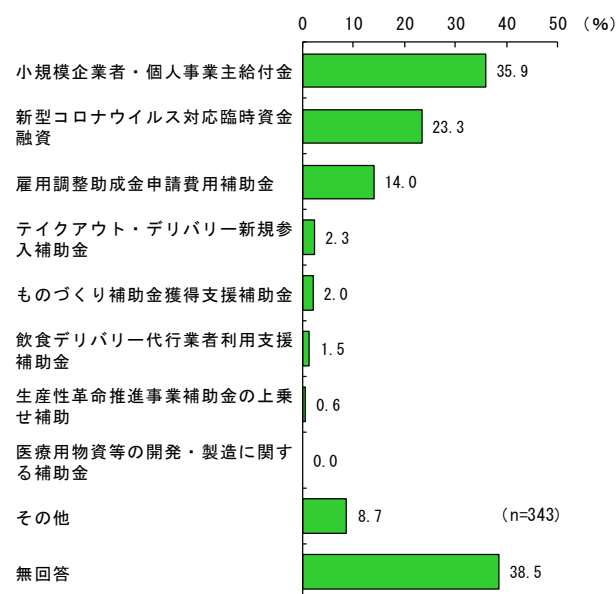


⑥ さいたま市が行っている公的支援策で活用しているもの

～「小規模企業者・個人事業主給付金」が最多、「新型コロナウイルス対応臨時資金融資」「雇用調整助成金申請費用補助金」が続く～

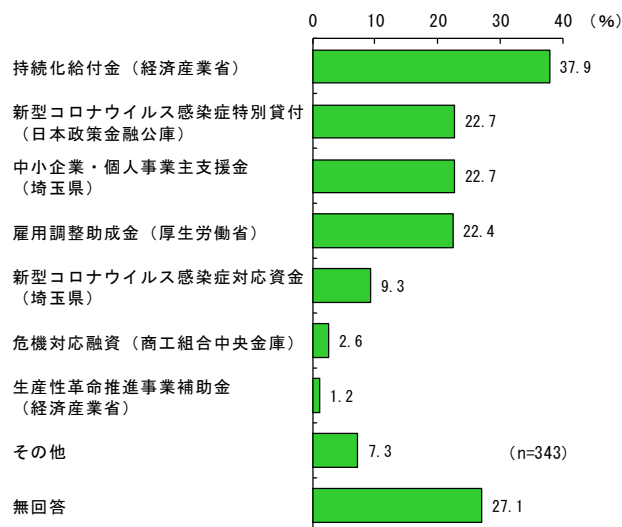
活用しているさいたま市の公的支援策についてみると、「小規模企業者・個人事業主給付金」(35.9%)が3割台半ばで最も多くなっている。次いで「新型コロナウイルス対応臨時資金融資」(23.3%)、「雇用調整助成金申請費用補助金」(14.0%)、「テイクアウト・デリバリー新規参入補助金」(2.3%)などの順となっている。

※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」(P90)を参照。



⑦ 国及び埼玉県等が行っている公的支援策で活用しているもの
 ～「持続化給付金（経済産業省）」が最多、
 「新型コロナウイルス感染症特別貸付（日本政策金融公庫）」など3項目が続く～

活用している国及び埼玉県等の公的支援策についてみると、「持続化給付金（経済産業省）」(37.9%)が3割台半ばを超え最も多くなっている。次いで「新型コロナウイルス感染症特別貸付（日本政策金融公庫）」(22.7%)、「中小企業・個人事業主支援金（埼玉県）」(22.7%)、「雇用調整助成金（厚生労働省）」(22.4%)、「新型コロナウイルス感染症対応資金（埼玉県）」(9.3%)などの順となっている。

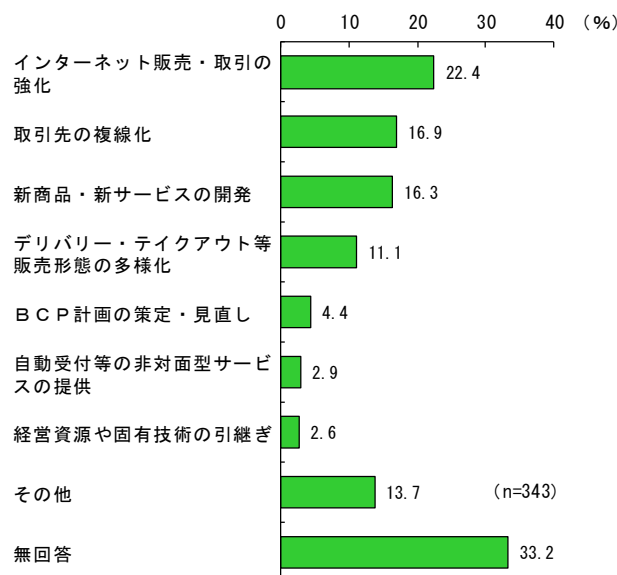


※各支援策は受付期間が異なる。
 詳細は「VI 各種支援策の概要」（P90）を参照。

(2) 事業継続と雇用維持に向けた対応

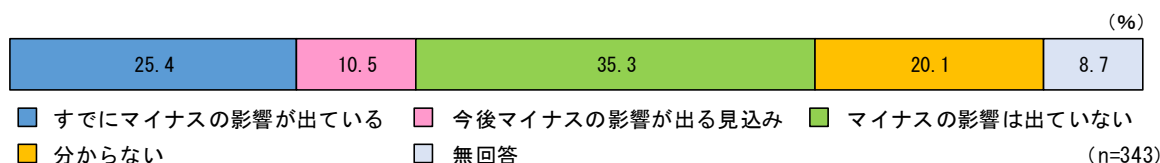
① 経営上の対応（予定を含む）
 ～突出する項目はなく、「インターネット販売・取引の強化」以下4項目が続く～

経営上の対応についてみると、「インターネット販売・取引の強化」(22.4%)が2割強で最も多くなっている。次いで「取引先の複線化」(16.9%)、「新商品・新サービスの開発」(16.3%)、「デリバリー・テイクアウト等販売形態の多様化」(11.1%)、「BCP計画の策定・見直し」(4.4%)などの順となっている。



② 雇用への影響 ～《マイナスの影響あり》、「マイナスの影響は出ていない」がほぼ拮抗～

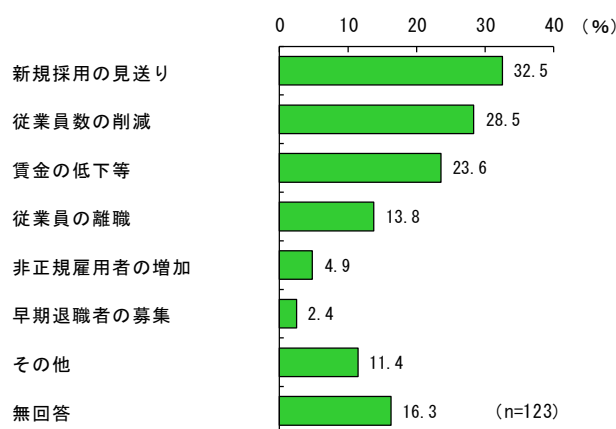
雇用への影響についてみると、「すでにマイナスの影響が出ている」(25.4%)と「今後マイナスの影響が出る見込み」(10.5%)をあわせた《マイナスの影響あり》(35.9%)、「マイナスの影響は出ていない」(35.3%)が3割台半ばで拮抗している。「分からない」(20.1%)は約2割となっている。



③ 雇用への影響（見込）の内容

～「新規採用の見送り」が最多、「従業員数の削減」「賃金の低下等」も2割を超える～

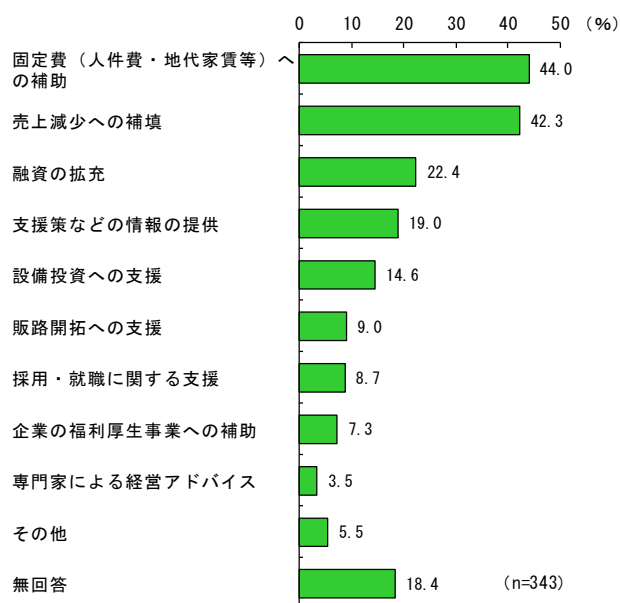
影響の内容についてみると、「新規採用の見送り」(32.5%)が3割強で最も多くなっている。次いで「従業員数の削減」(28.5%)、「賃金の低下等」(23.6%)、「従業員の離職」(13.8%)、「非正規雇用者の増加」(4.9%)、「早期退職者の募集」(2.4%)の順となっている。



④ 期待する公的支援策

～「固定費（人件費・地代家賃等）への補助」「売上減少への補填」が4割を超える～

期待する公的支援策についてみると、「固定費（人件費・地代家賃等）への補助」(44.0%)が4割台半ば近くで最も多くなっている。次いで「売上減少への補填」(42.3%)が4割強を占め、「融資の拡充」(22.4%)、「支援策などの情報の提供」(19.0%)、「設備投資への支援」(14.6%)、「販路開拓への支援」(9.0%)などの順となっている。



Ⅲ 景況調査

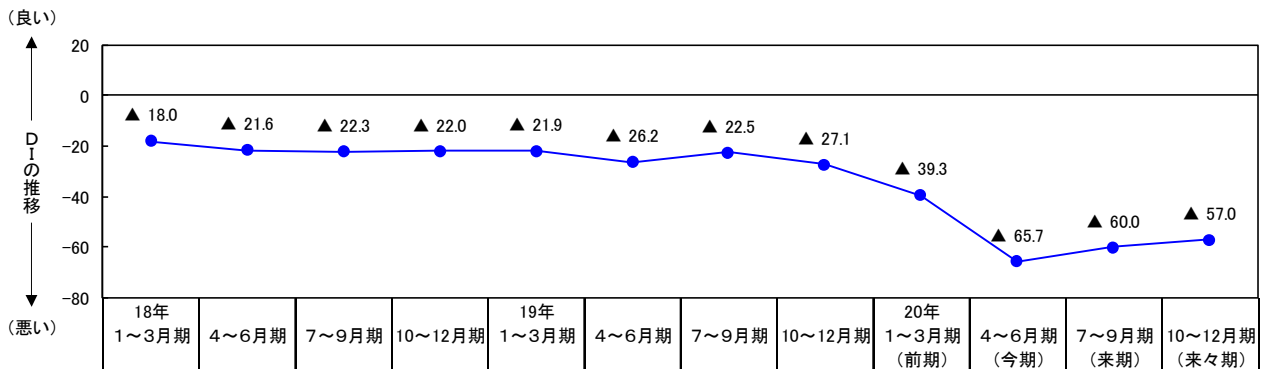
1 各項目の動向

(1) 景況

① 全体

今期のD Iは「悪い」が「良い」を上回り▲65.7となり、前期と比べて26.4ポイント下降した。前年同期と比べて、前期、今期とも下降した。

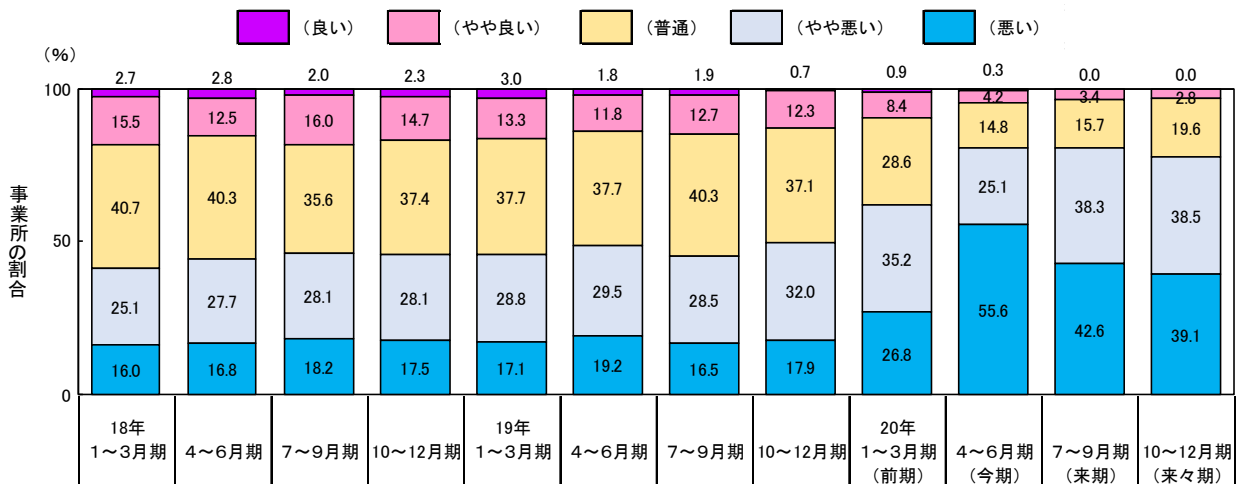
先行きをみると、来期は▲60.0、来々期は▲57.0と上昇していく見通しである。



■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》とみる事業所が約8割(80.7%)、「普通」とみる事業所が1割台半ば近く(14.8%)、「良い」と「やや良い」をあわせた《良い》とみる事業所は1割未満(4.5%)であった。前期と比べて、「悪い」が約2倍に増加し過半数を占め、それ以外は減少した。

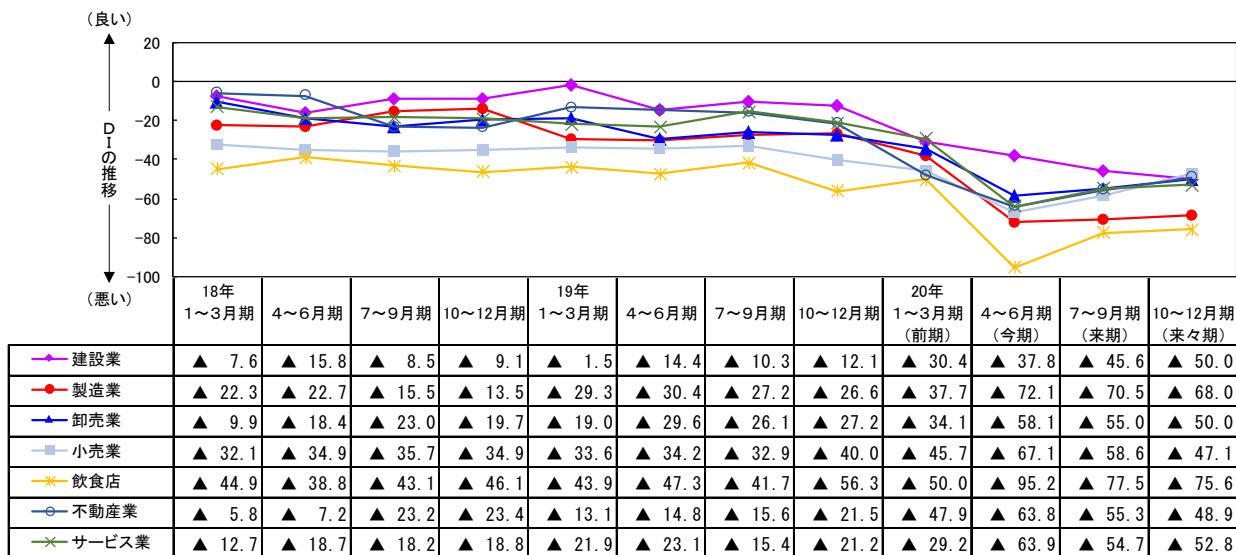
先行きをみると、来期は「普通」が増加し、《良い》《悪い》が減少する見通しである。来々期は「普通」が増加し、《良い》《悪い》が減少するが、《悪い》は依然7割以上を占める見通しである。



② 業種別

今期のD Iは全ての業種でマイナスであり、前期と比べて全ての業種で下降した。特に「飲食店」「製造業」「サービス業」が大幅に下降し、「飲食店」が▲95.2、「製造業」が▲72.1、「サービス業」が▲63.9となった。

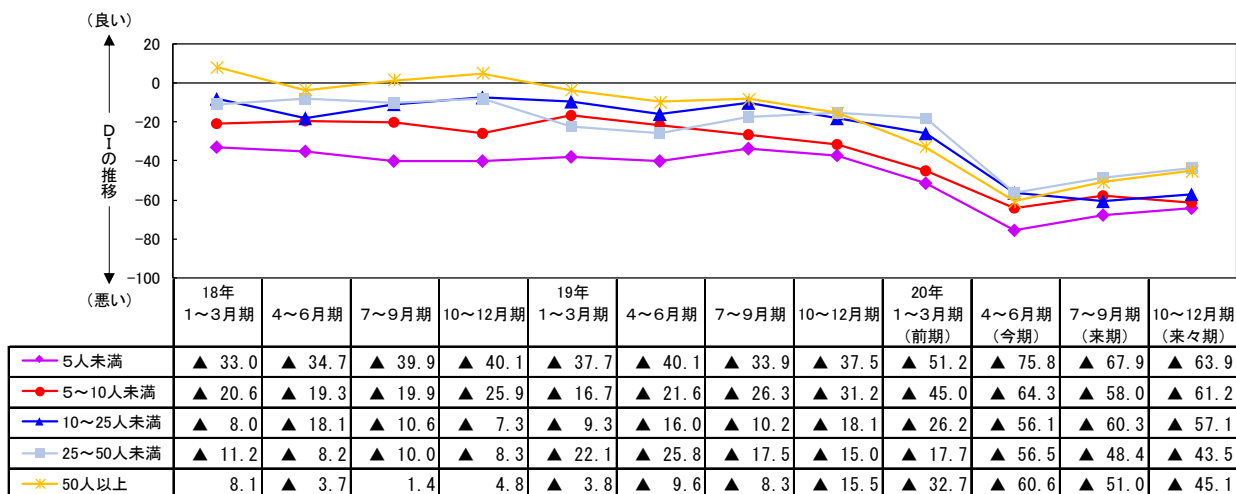
先行きをみると、来期、来々期とも「建設業」を除いた業種で上昇する見通しである。来期、来々期と全ての業種でマイナスが続く見通しである。



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下降した。大幅なマイナスが続く「5人未満」は24.6ポイント下降し▲75.8、前期と比べ38.8ポイント下降した「25~50人未満」は▲56.5となった。

先行きをみると、来期は「10~25人未満」、来々期は「5~10人未満」を除いた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。

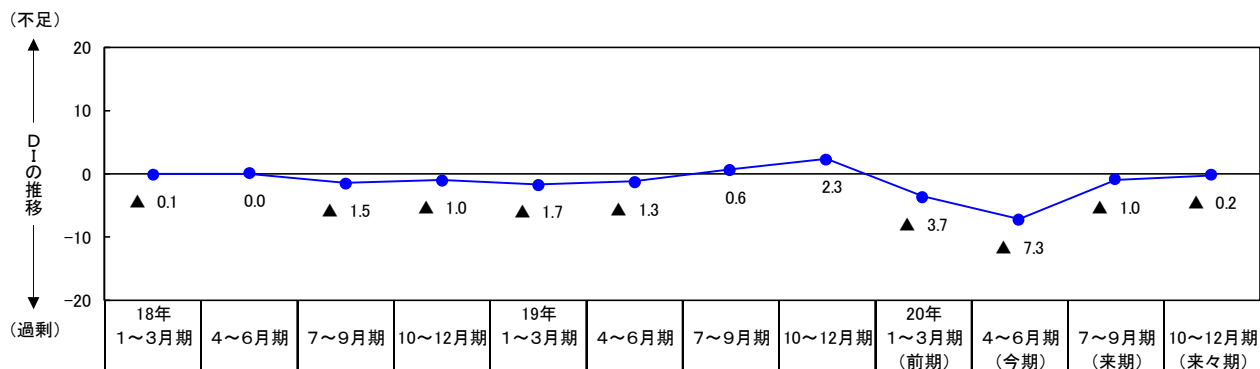


(2) 在庫水準

① 全体

今期のD Iは「過剰」が「不足」を上回り▲7.3となり、前期と比べて3.6ポイント下降した。前年同期と比べて、前期、今期とも下降した。

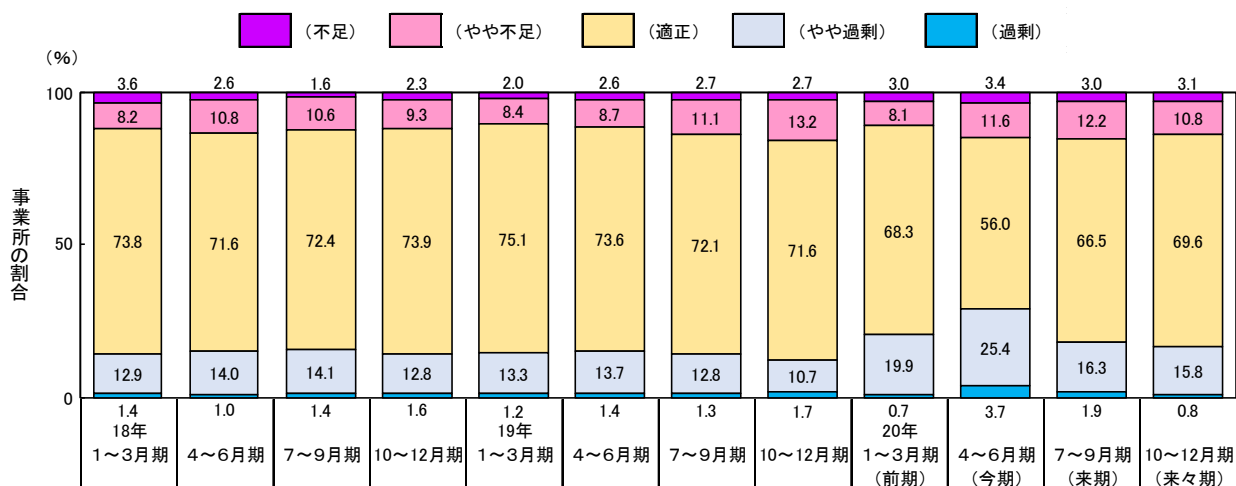
先行きをみると、来期は▲1.0、来々期は▲0.2と上昇していく見通しである。



■事業所の割合

在庫について、今期は「適正」とみる事業所が5割台半ばを超え(56.0%)、「過剰」と「やや過剰」をあわせた《過剰》とみる事業所が3割弱(29.1%)、「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(15.0%)であった。前期と比べて、「適正」が減少し、《過剰》《不足》は増加した。

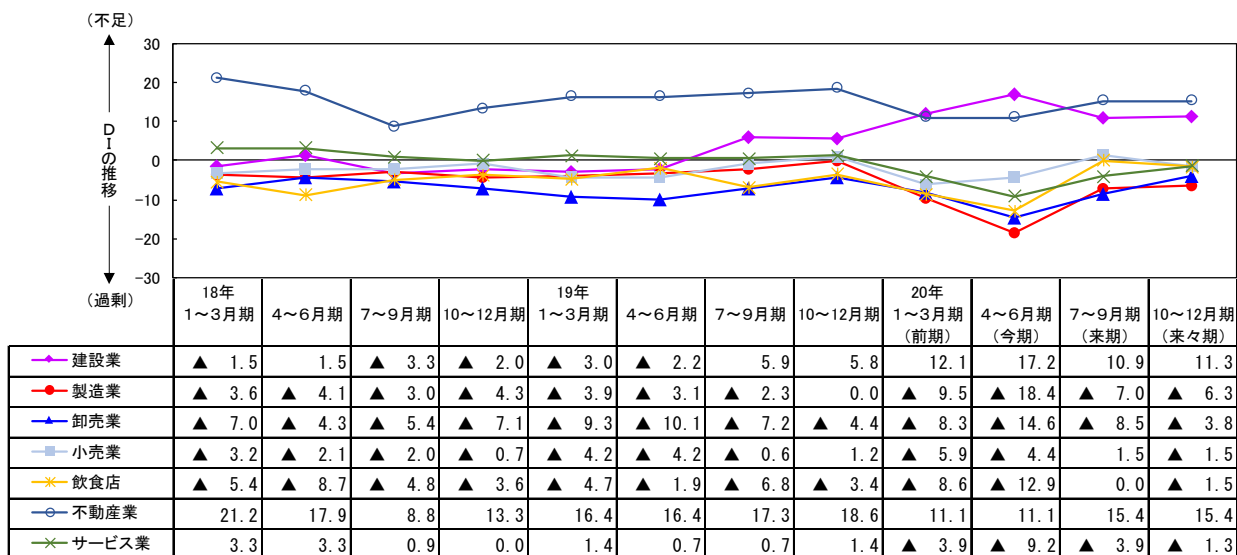
先行きをみると、来期は「適正」《不足》が増加し、《過剰》が減少する見通しである。来々期は「適正」が増加し、《過剰》《不足》が減少する見通しである。



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」「小売業」は上昇、「製造業」「卸売業」「飲食店」「サービス業」は下降した。「建設業」は上昇傾向にあり、「不動産業」もプラスが続いている。

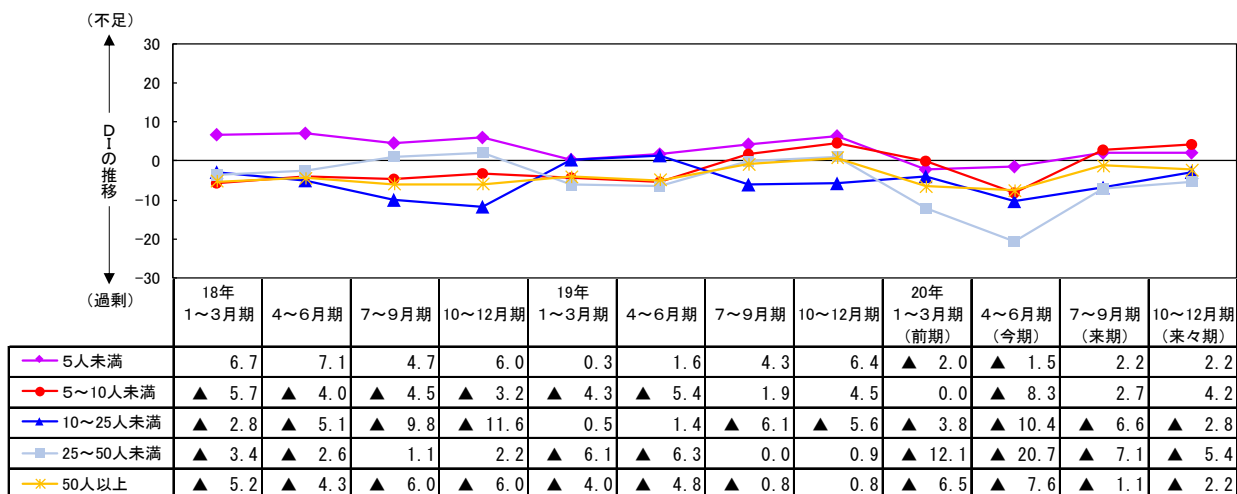
先行きをみると、来期は「建設業」を除いた業種で上昇、来々期は「製造業」「卸売業」「サービス業」で上昇が続く一方、「飲食店」「小売業」は下降する見通しである。「建設業」「不動産業」のプラスは来期、来々期と続く見通しである。



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」を除く規模で下降した。

先行きをみると、来期は全ての規模で上昇し、「5~10人未満」「10~25人未満」「25~50人未満」は来々期も上昇が続く見通しである。来期、来々期と「5人未満」「5~10人未満」はプラスが続く見通しである。

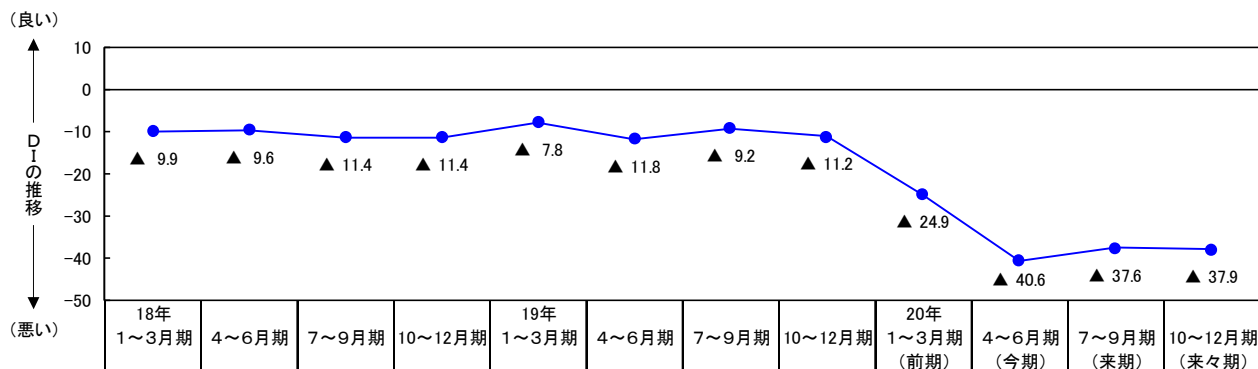


(3) 資金繰り

① 全体

今期のD Iは「悪い」が「良い」を上回り▲40.6となり、前期と比べて15.7ポイント下降した。前年同期と比べて、前期、今期とも下降した。

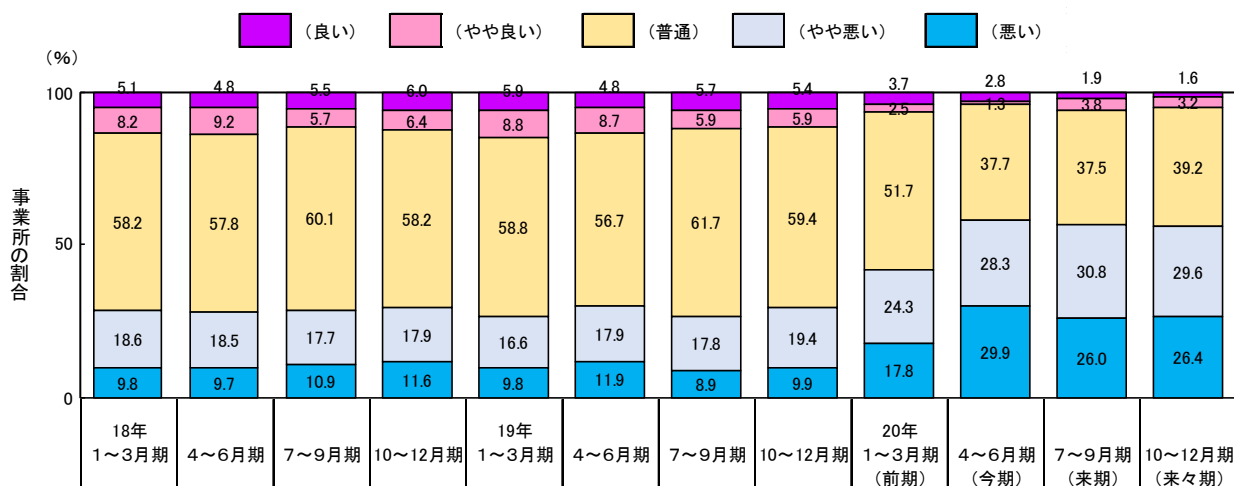
先行きをみると、来期は▲37.6と上昇するが、来々期は▲37.9と下降する見通しである。



■ 事業所の割合

資金繰りについて、今期は「悪い」と「やや悪い」をあわせた《悪い》とみる事業所が6割近く(58.2%)、「普通」とみる事業所が3割台半ばを超え(37.7%)、「良い」と「やや良い」をあわせた《良い》とみる事業所は1割未満(4.1%)であった。前期と比べて、《悪い》が増加し、「普通」《良い》が減少した。

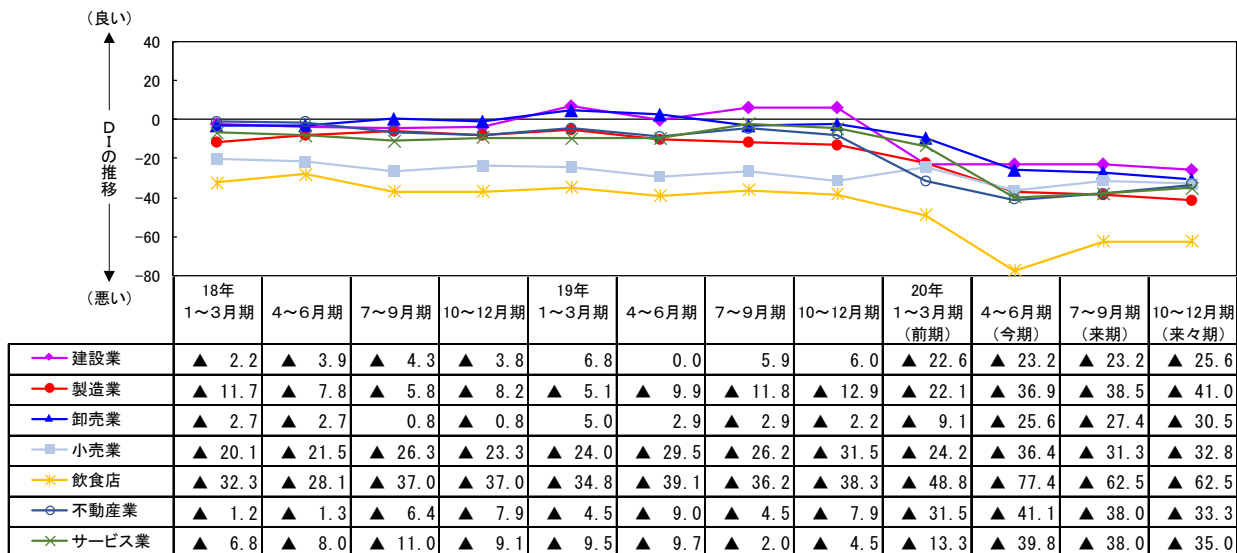
先行きをみると、来期は《良い》が増加し、「普通」《悪い》が減少する見通しである。来々期は「普通」が増加し、《良い》《悪い》が減少する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは全ての業種でマイナスであり、前期と比べて全ての業種で下降した。特に大幅なマイナスの続く「飲食店」は▲77.4と28.6ポイント下降した。

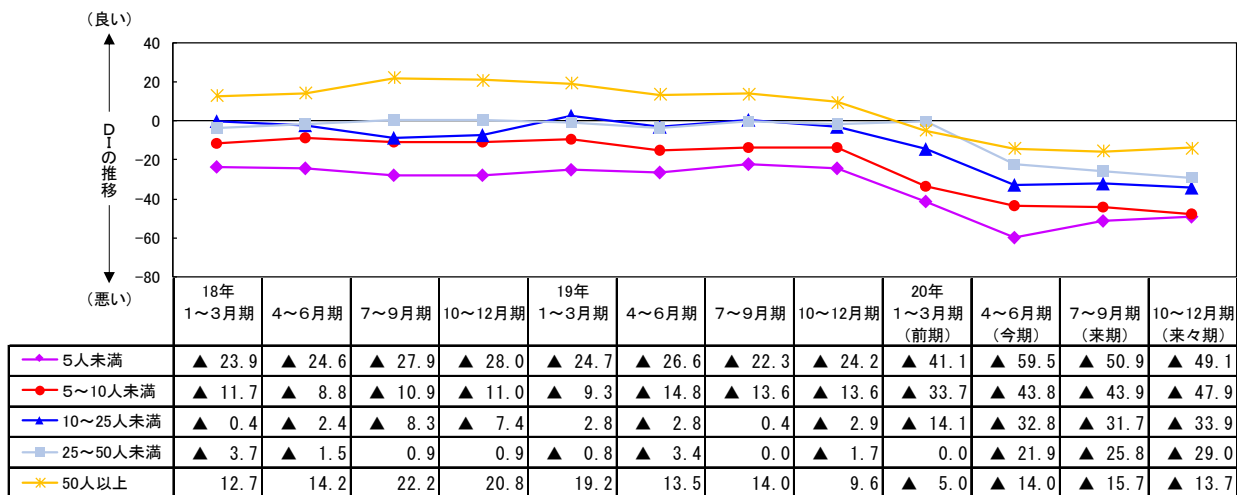
先行きをみると、来期、来々期とも「製造業」「卸売業」は下降、「不動産業」「サービス業」は上昇する見通しである。来期、来々期とも全ての業種でマイナスが続く見通しである。



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下降した。

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

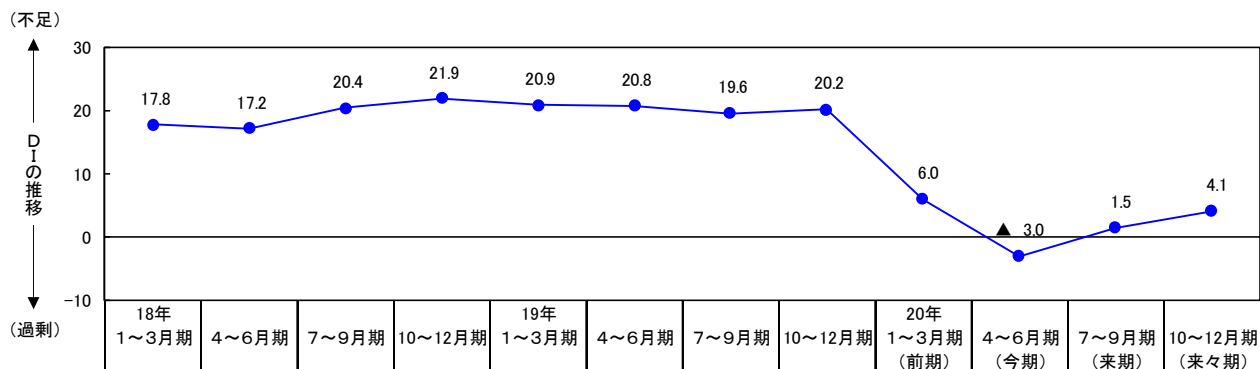


(4) 雇用人員

① 全体

今期のD Iは「過剰」が「不足」を上回り▲3.0となり、前期と比べて9.0ポイント下降した。前年同期と比べて、前期、今期とも下降した。

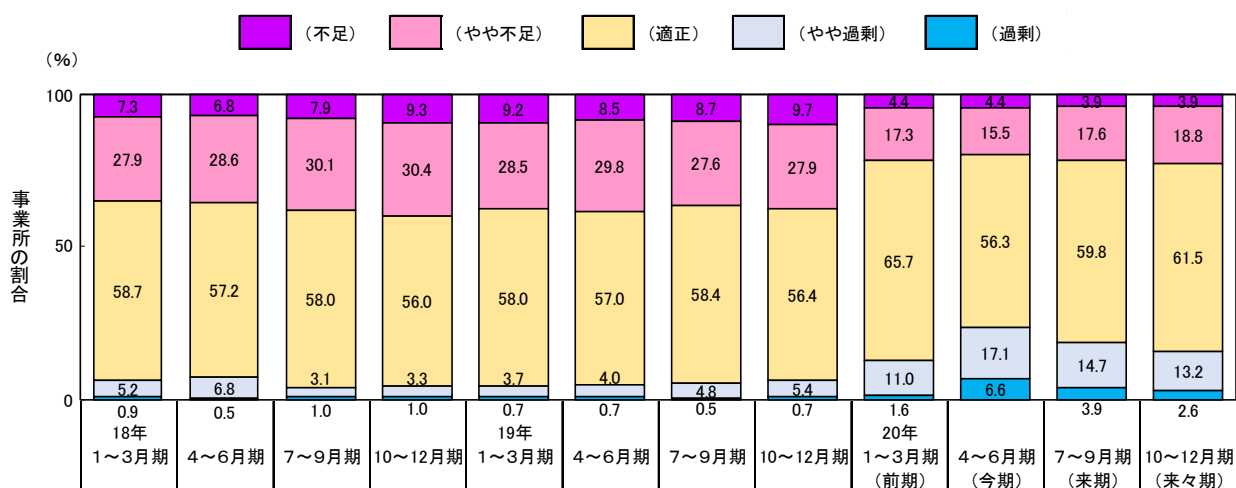
先行きをみると、来期は1.5、来々期は4.1と上昇していく見通しである。



■ 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5割台半ばを超え(56.3%)、「過剰」と「やや過剰」をあわせた《過剰》とみる事業所が2割台半ば近く(23.7%)、「不足」と「やや不足」をあわせた《不足》とみる事業所が2割弱(19.9%)であった。前期と比べて、《過剰》が増加し、「適正」《不足》は減少した。

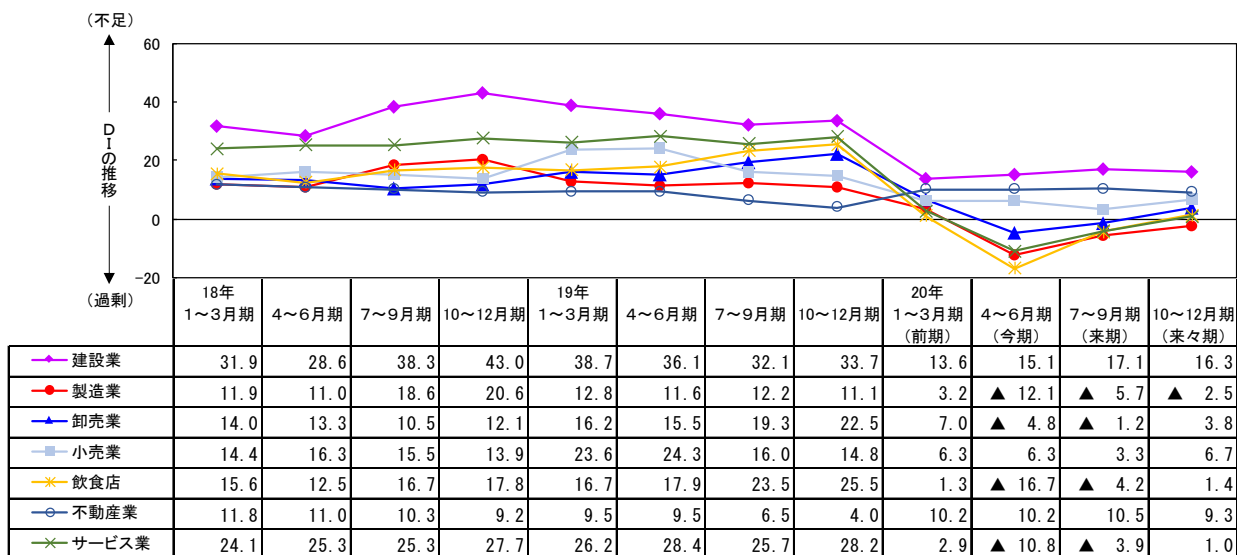
先行きをみると、来期、来々期と《過剰》が減少、「適正」《不足》が増加していく見通しである。



② 業種別

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

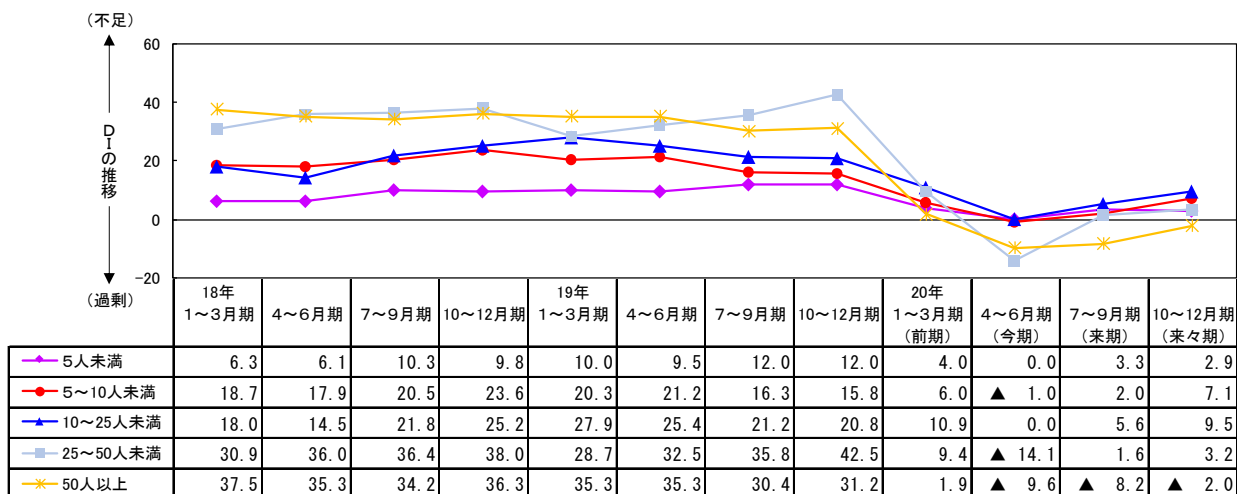
先行きをみると、来期は「小売業」以外、来々期は「建設業」「不動産業」以外の業種で上昇の見通しである。「建設業」「小売業」「不動産業」は来期もプラスが続き、来々期は「製造業」を除く業種がプラスになる見通しである。



③ 規模別

今期のD Iは「5~10人未満」「25~50人未満」「50人以上」がマイナスであった。前期と比べて全ての規模で下降した。

先行きをみると、来期は全ての規模で上昇、来々期も「5人未満」を除く規模で上昇が続く見通しである。来期以降、「50人以上」を除く規模でプラスとなる見通しである。

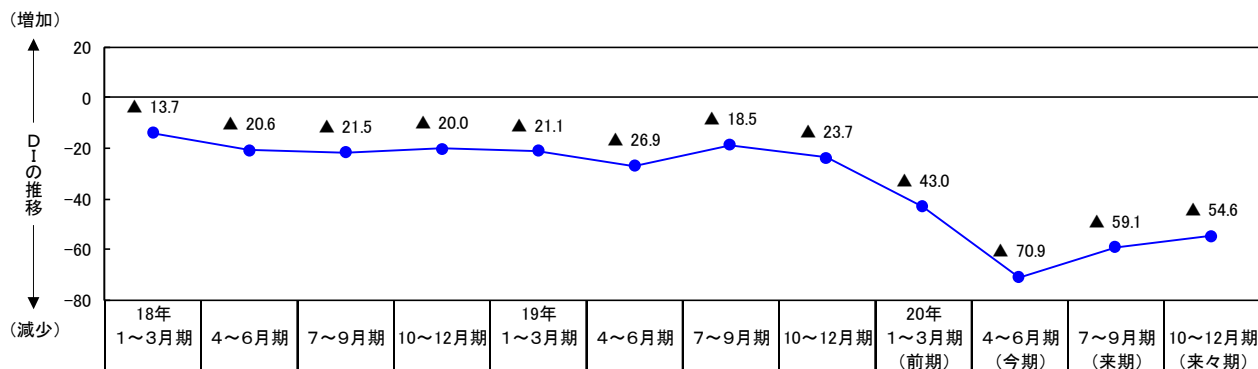


(5) 販売数量

① 全体

今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲70.9となり、前期と比べて27.9ポイント下降した。前年同期と比べて、前期、今期とも下降した。

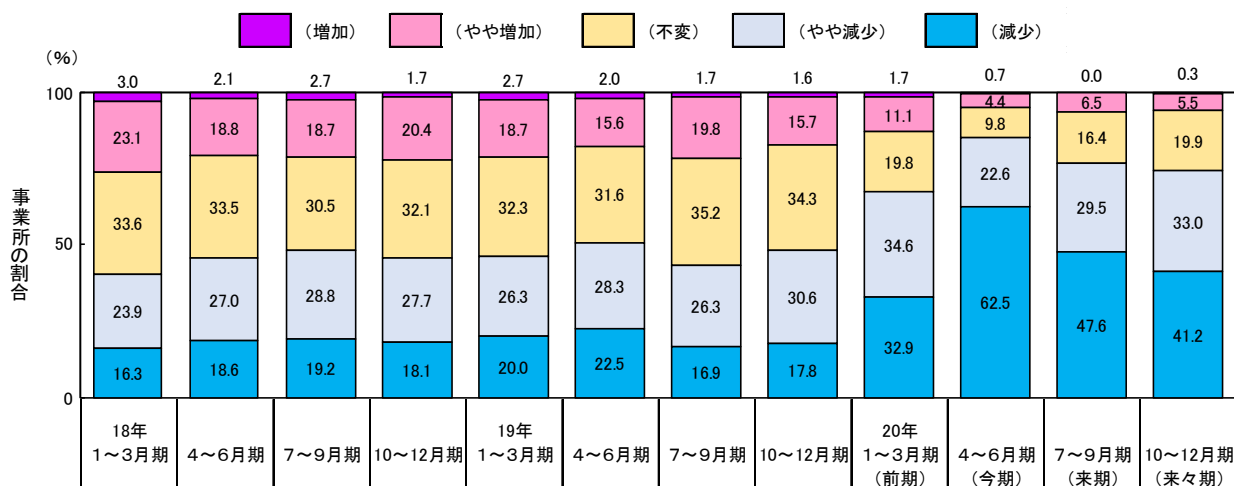
先行きをみると、来期は▲59.1、来々期は▲54.6と上昇していく見通しである。



■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8割台半ば(85.1%)、「不変」とみる事業所が1割弱(9.8%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所は1割未満(5.1%)であった。前期と比べて、「悪い」が約2倍に増加し6割を超え、それ以外が減少した。

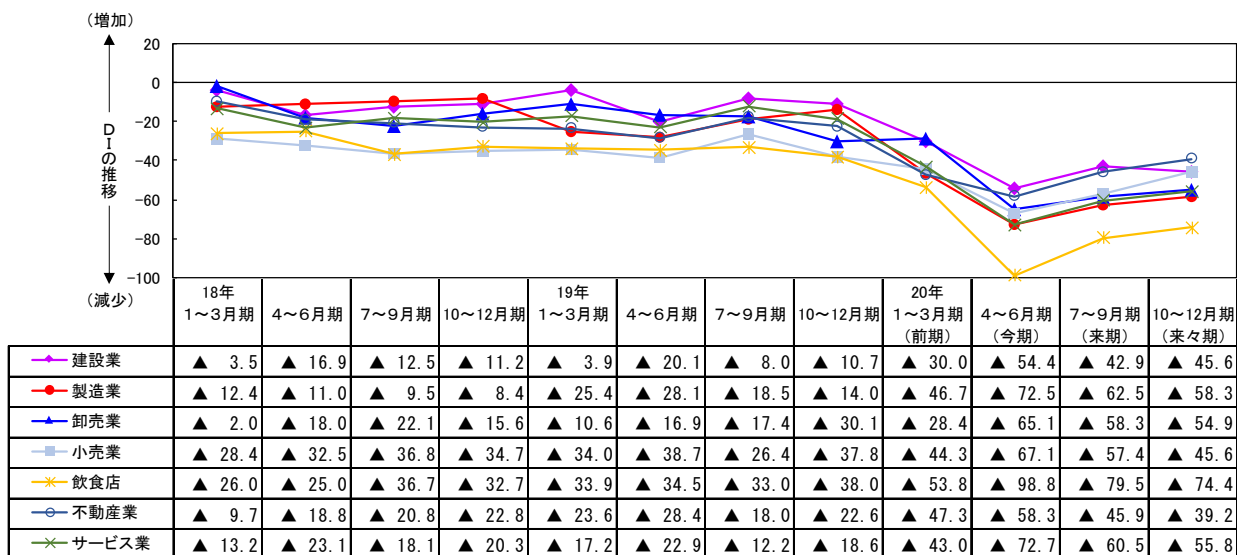
先行きをみると、来期は「不変」《増加》が増加し、《減少》が減少する見通しである。来々期は「不変」が増加し、《減少》《増加》が減少するが、《減少》は依然7割以上を占める見通しである。



② 業種別

今期のD Iは全ての業種でマイナスであり、前期と比べて全ての業種で下降した。特に大幅なマイナスの続く「飲食店」は▲98.8と45.0ポイント下降した。

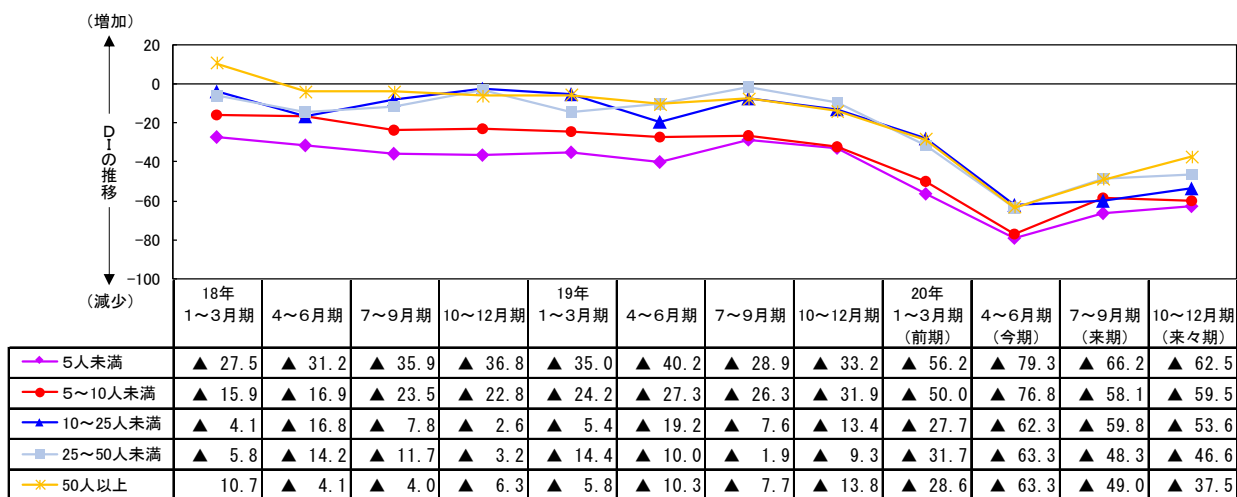
先行きをみると、来期は全ての業種で上昇し、来々期も「建設業」を除く業種で上昇が続く見通しである。来期、来々期と全ての業種でマイナスが続く見通しである。



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下降した。

先行きをみると、来期は全ての規模で上昇し、来々期も「5~10人未満」を除く規模で上昇が続く見通しである。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。

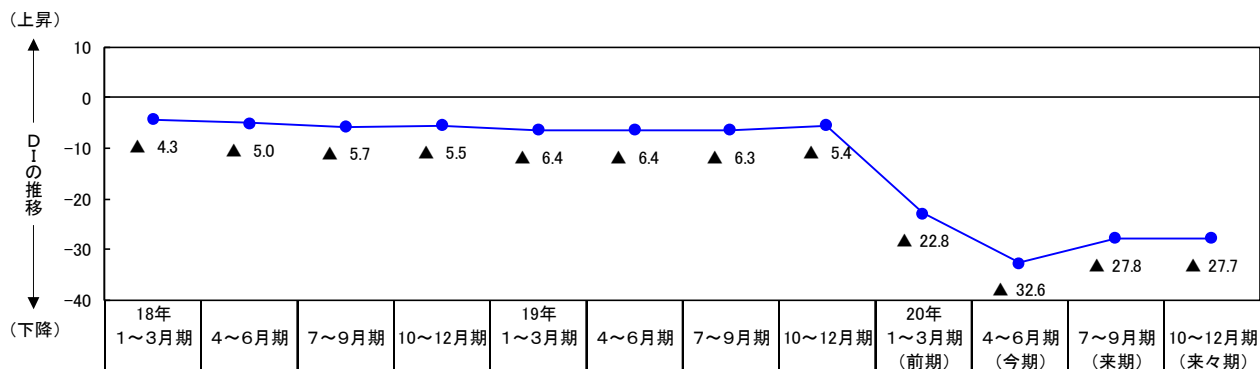


(6) 販売単価

① 全体

今期のD Iは「下降」が「上昇」を上回り▲32.6となり、前期と比べて9.8ポイント下降した。前年同期と比べて、前期、今期とも下降した。

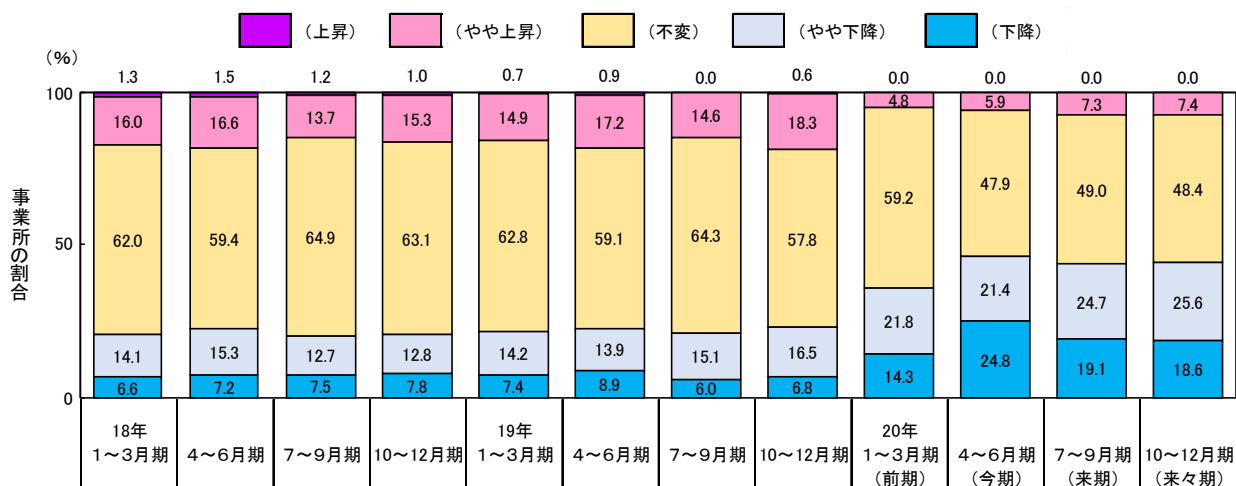
先行きをみると、来期は▲27.8、来々期は▲27.7と上昇していく見通しである。



■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4割台半ばを超え(47.9%)、「下降」と「やや下降」をあわせた《下降》とみる事業所が4割台半ばを超え(46.2%)、「上昇」と「やや上昇」をあわせた《上昇》とみる事業所は1割未満(5.9%)であった。前期と比べて、「不変」が減少し、「上昇」《下降》が増加した。

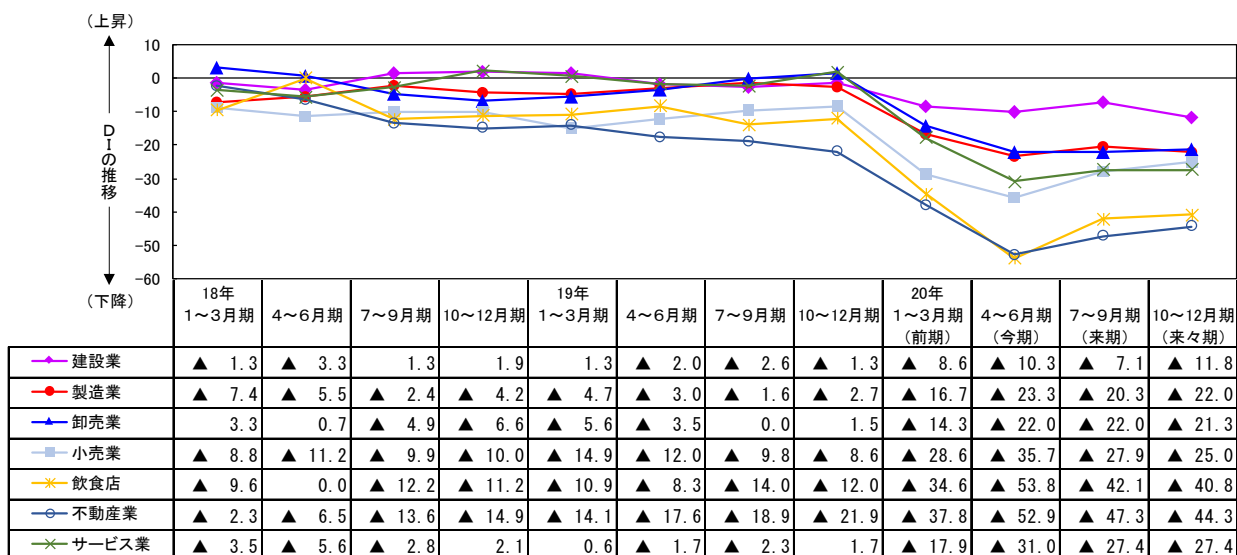
先行きをみると、来期は「不変」《上昇》が増加、「下降」が減少する見通しである。来々期は《上昇》《下降》が増加、「不変」が減少する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは全ての業種でマイナスであり、前期と比べて全ての業種で下降した。特に「飲食店」「不動産業」「サービス業」は下降幅が大きく、「飲食店」は▲53.8「不動産業」は▲52.9、「サービス業」は▲31.0となった。

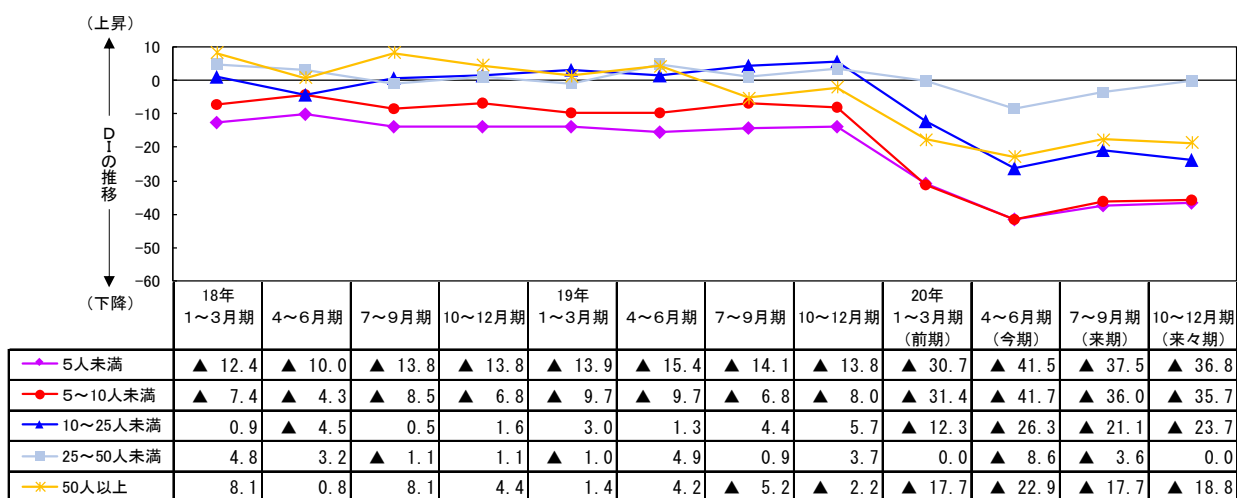
先行きをみると、来期は横ばいの「卸売業」を除いた業種で上昇、来々期は「卸売業」「小売業」「飲食店」「不動産業」で上昇する見通しである。



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下降した。

先行きをみると、来期は全ての規模で上昇の見通しであるが、来々期は「5人未満」「5~10人未満」「25~50人未満」が上昇、「10~25人未満」「50人以上」は下降する見通しである。「25~50人未満」を除き、来期、来々期ともマイナスが続く見通しである。

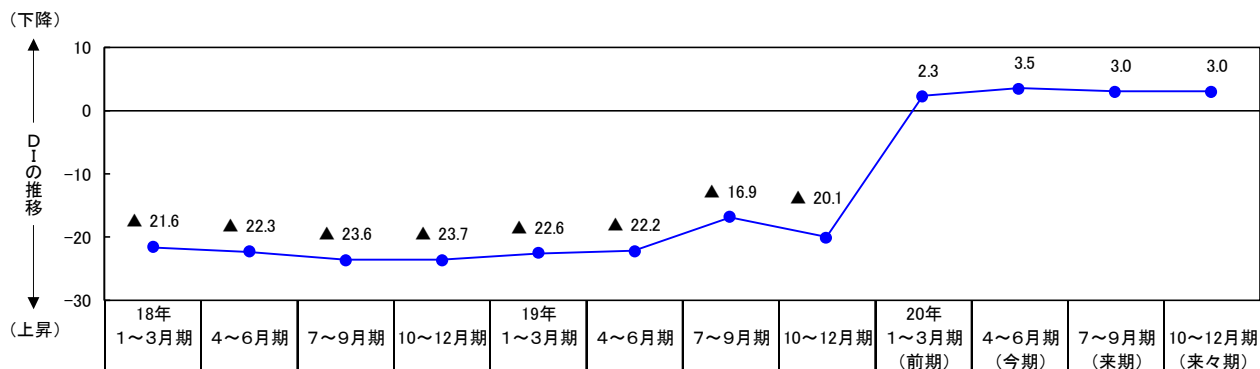


(7) 仕入価格 (単価)

① 全体

今期のD Iは「下降」が「上昇」を上回り 3.5 となり、前期と比べて 1.2 ポイント上昇した。前年同期と比べて、前期、今期とも上昇した。

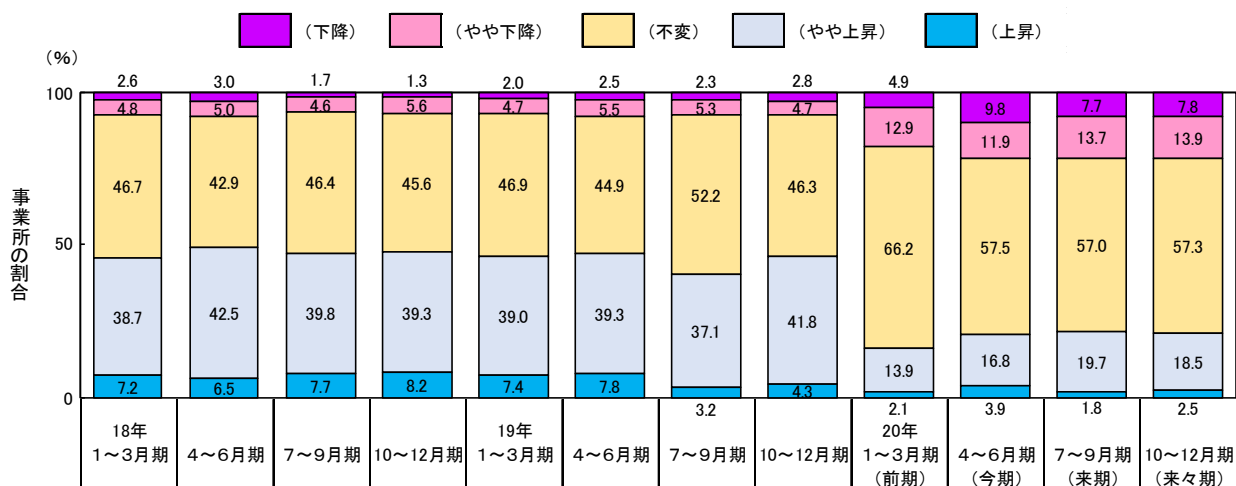
先行きをみると、来期は 3.0 と下降し、来々期は 3.0 と横ばいの見通しである。



■ 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5割台半ばを超え(57.5%)、「下降」と「やや下降」をあわせた《下降》とみる事業所が2割強(21.7%)、「上昇」と「やや上昇」をあわせた《上昇》とみる事業所が約2割(20.7%)であった。前期と比べて、《上昇》《下降》が増加し、「不変」が減少した。

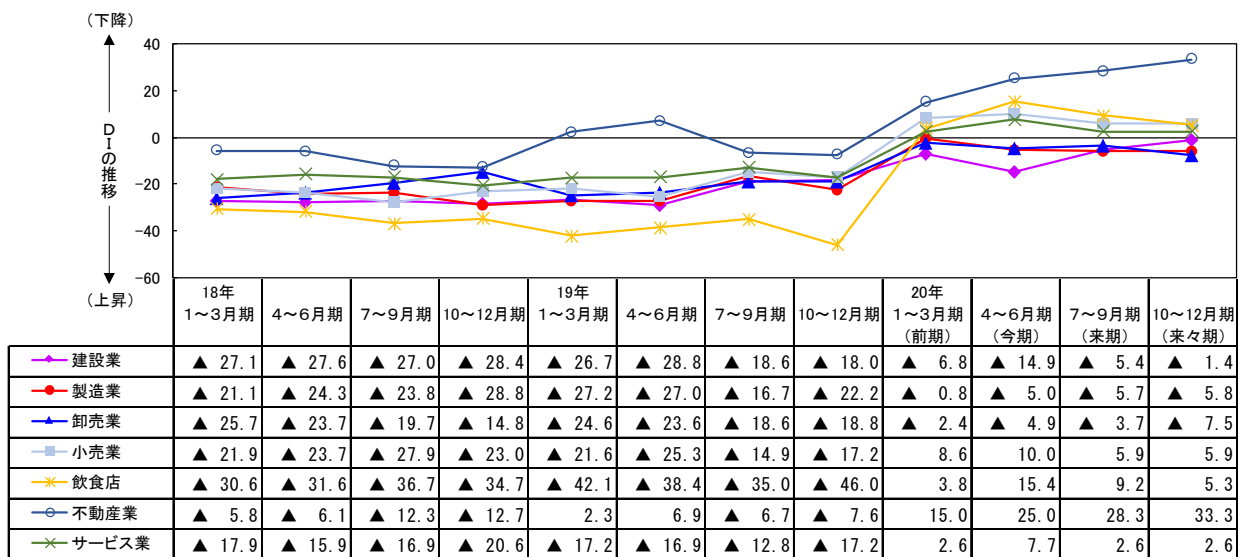
先行きをみると、来期は《上昇》が増加し、「不変」《下降》が減少する見通しである。来々期は「不変」《下降》が増加し、《上昇》が減少する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは「小売業」「飲食店」「不動産業」「サービス業」がプラス、「建設業」「製造業」「卸売業」がマイナスであった。前期と比べて「小売業」「飲食店」「不動産業」「サービス業」が上昇、「建設業」「製造業」「卸売業」は下降した。上昇傾向の続く「不動産業」は25.0とプラス値が大きくなっている。

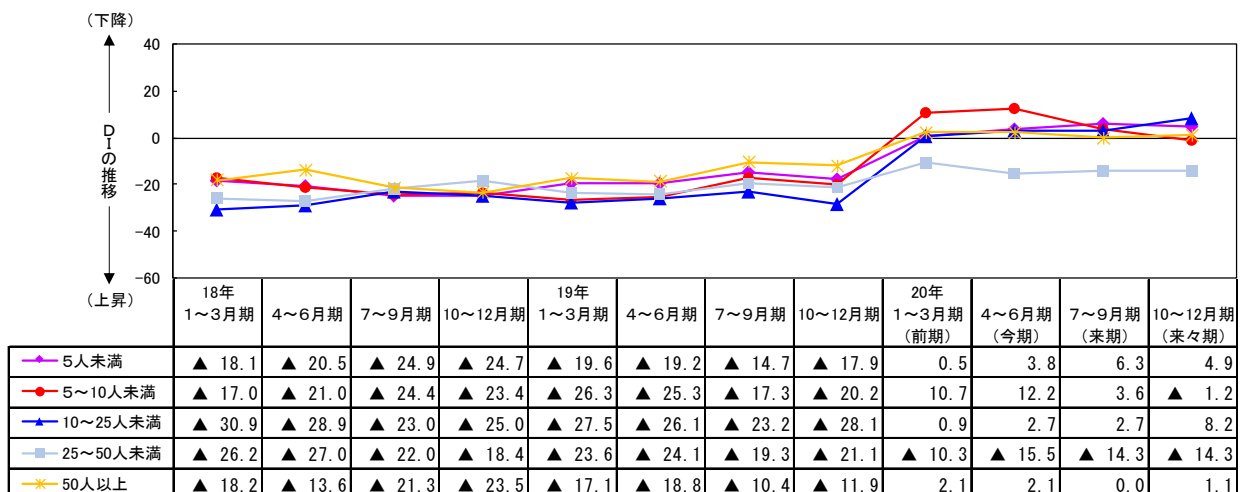
先行きをみると、来期、来々期と「建設業」「製造業」「卸売業」は上昇、「製造業」「飲食店」は下降が続く見通しである。来期、来々期と「小売業」「飲食店」「不動産業」「サービス業」はプラス、「建設業」「製造業」「卸売業」はマイナスが続く見通しである。特に「不動産業」は19年10～12月期以降、上昇傾向が続く見通しである。



③ 規模別

今期のD Iは「25～50人未満」がマイナス、それ以外の規模でプラスとなった。前期と比べて、「5人未満」「5～10人未満」「10～25人未満」が上昇、「25～50人未満」が下降した。

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

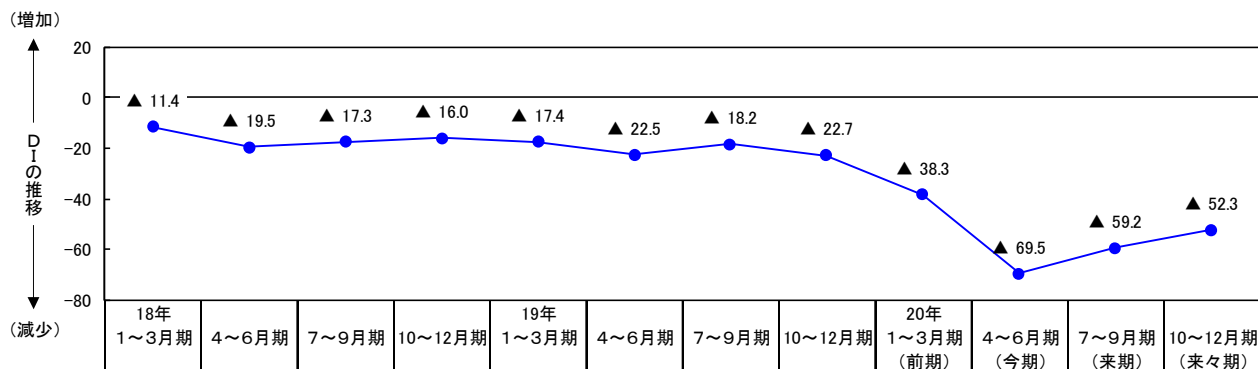


(8) 売上高

① 全体

今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲69.5となり、前期と比べて31.2ポイント下降した。前年同期と比べて、前期、今期とも下降した。

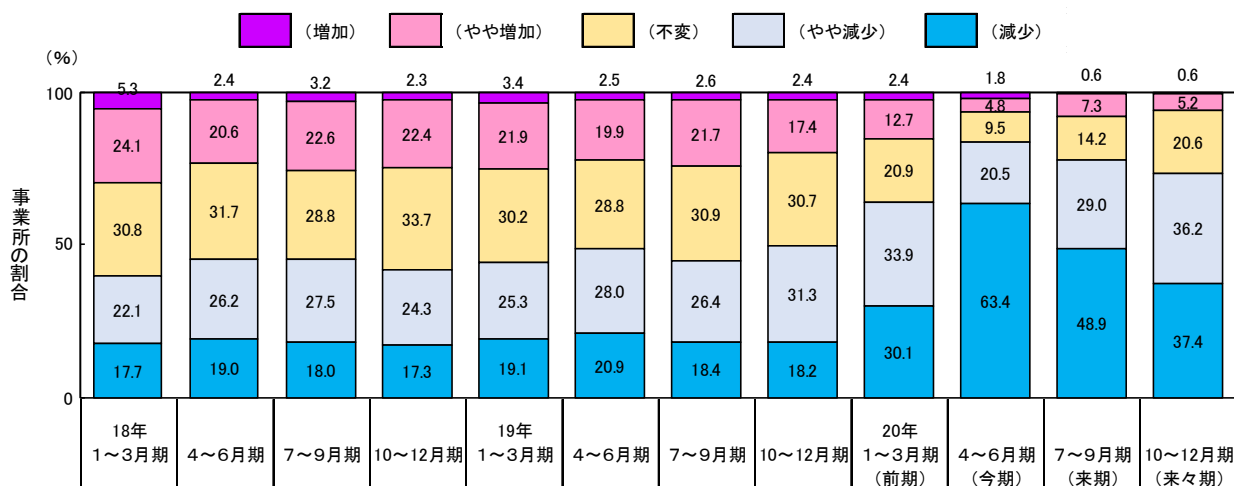
先行きをみると、来期は▲59.2、来々期は▲52.3と上昇していく見通しである。



■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8割台半ば近く(83.9%)、「不変」とみる事業所が1割弱(9.5%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所は1割未満(6.6%)であった。前期と比べて、「減少」が約2倍に増加し6割を超え、それ以外は減少した。

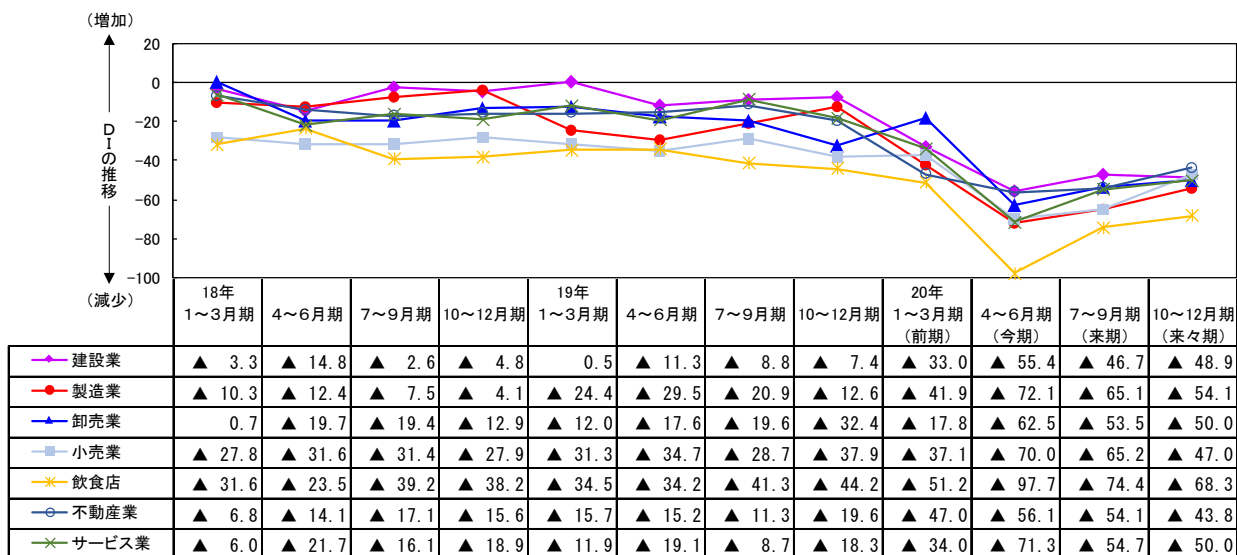
先行きをみると、来期は「不変」《増加》が増加し、《減少》が減少する見通しである。来々期は「不変」が増加し、《増加》《減少》が減少するが、《減少》は依然7割以上を占める見通しである。



② 業種別

今期のD Iは全ての業種でマイナスとなり、前期と比べて全ての業種で下降した。特に「飲食店」「卸売業」は下降幅が40ポイントを超え、「飲食店」は▲97.7「卸売業」は▲62.5となった。

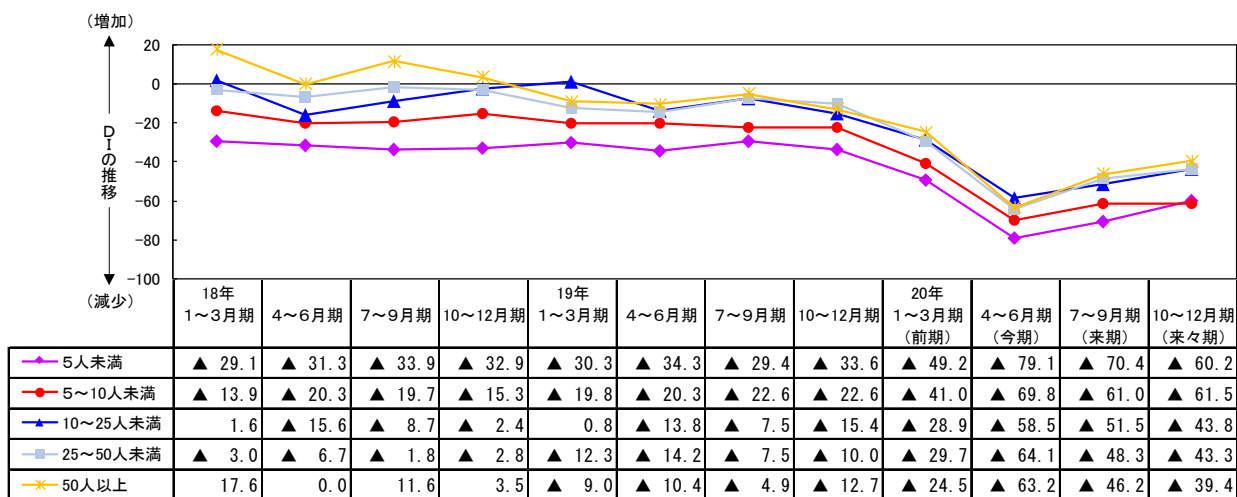
先行きをみると、来期は全ての業種で上昇し、来々期も「建設業」を除く業種で上昇が続く見通しである。来期、来々期と全ての業種でマイナスが続く見通しである。



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下降した。

先行きをみると、来期は全ての規模で上昇し、来々期も「5~10人未満」を除く規模で上昇が続く見通しである。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。

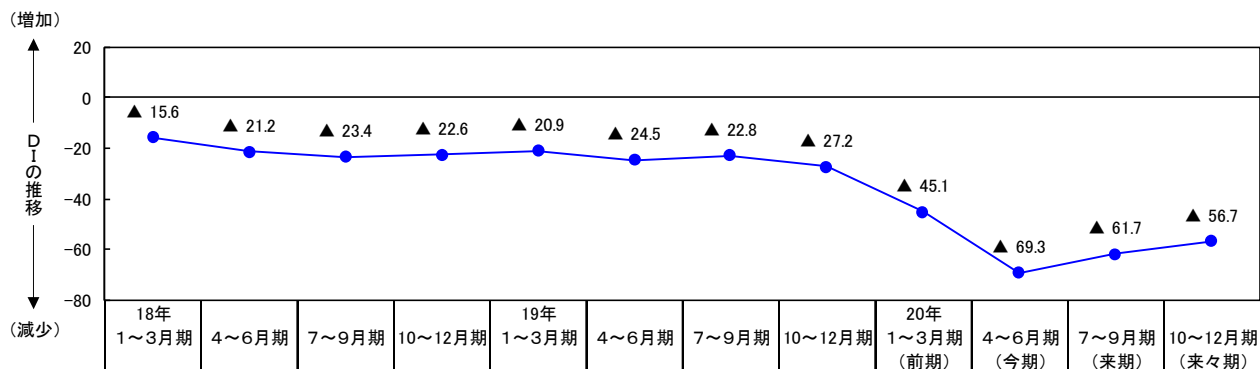


(9) 経常利益

① 全体

今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲69.3となり、前期と比べて24.2ポイント下降した。前年同期と比べて、前期、今期とも下降した。

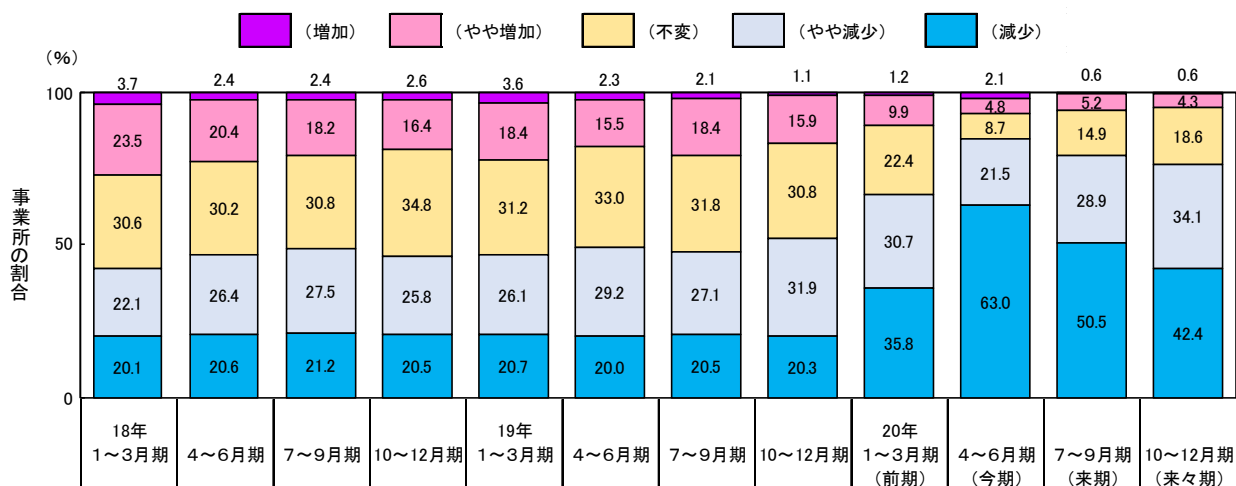
先行きをみると、来期は▲61.7、来々期は▲56.7と上昇していく見通しである。



■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8割台半ば近く(84.5%)、「不変」とみる事業所が1割近く(8.7%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所は1割未満(6.9%)であった。前期と比べて、「減少」が約2倍に増加し6割を超え、それ以外は減少した。

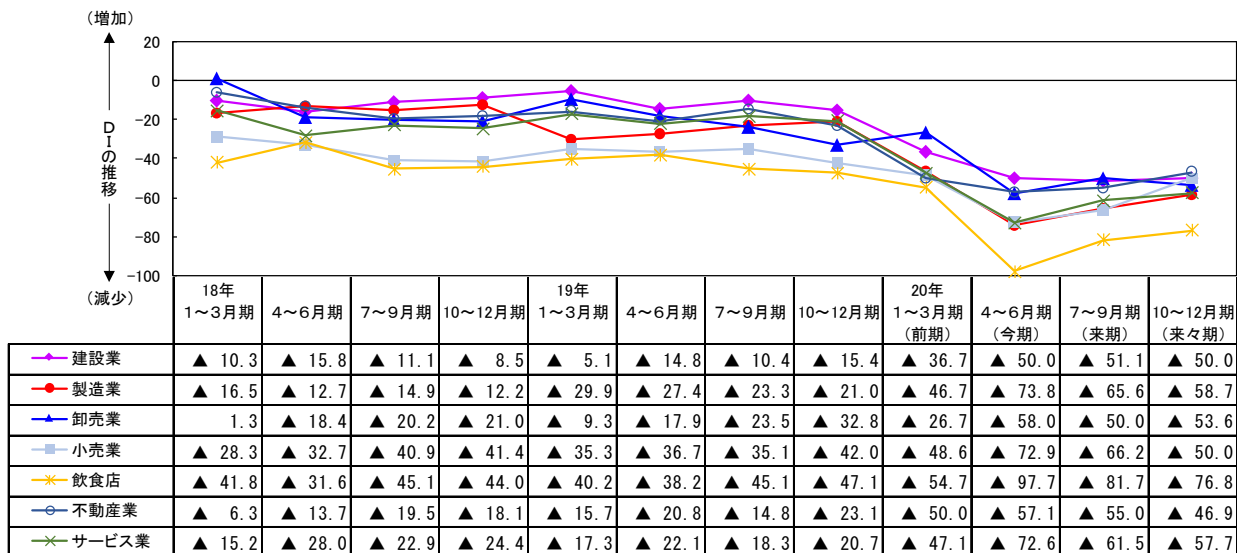
先行きをみると、来期、来々期と「不変」が増加し、《増加》《減少》が減少するが、《減少》は依然7割以上を占める見通しである。



② 業種別

今期のD Iは全ての業種でマイナスであり、前期と比べて全ての業種で下降した。特に大幅なマイナスが続く「飲食店」は、43.0ポイント下降し▲97.7となった。

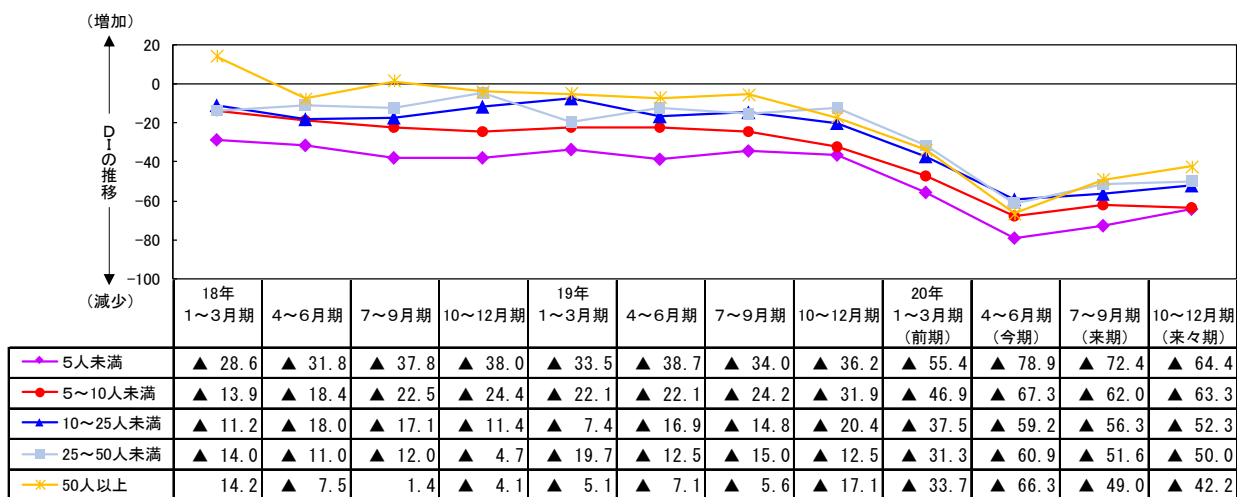
先行きをみると、来期は「建設業」以外、来々期は「卸売業」以外で上昇する見通しである。来期、来々期と全ての業種でマイナスが続く見通しである。



③ 規模別

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

先行きをみると、来期は全ての規模で上昇し、来々期も「5～10人未満」を除く規模で上昇が続く見通しである。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。

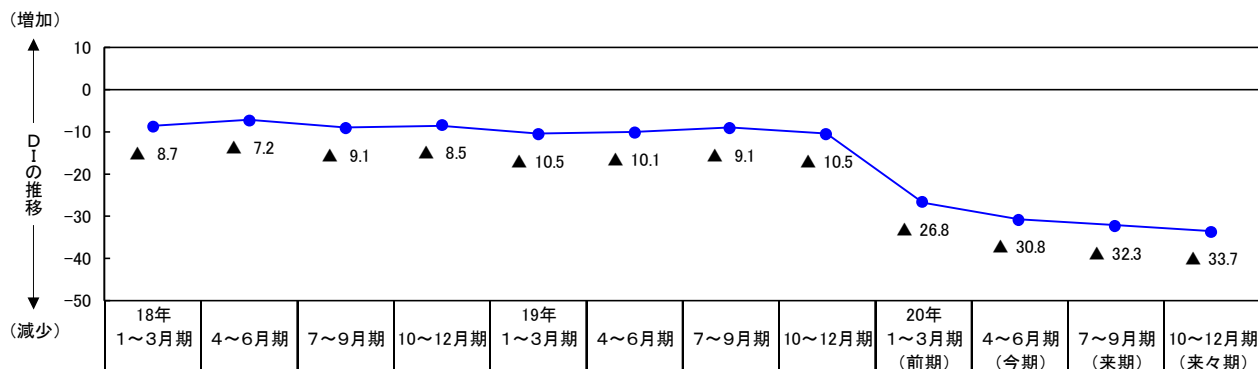


(10) 設備投資

① 全体

今期のD Iは、「減少」が「増加」を上回り▲30.8となり、前期と比べて4.0ポイント下降した。前年同期と比べて、前期、今期とも下降した。

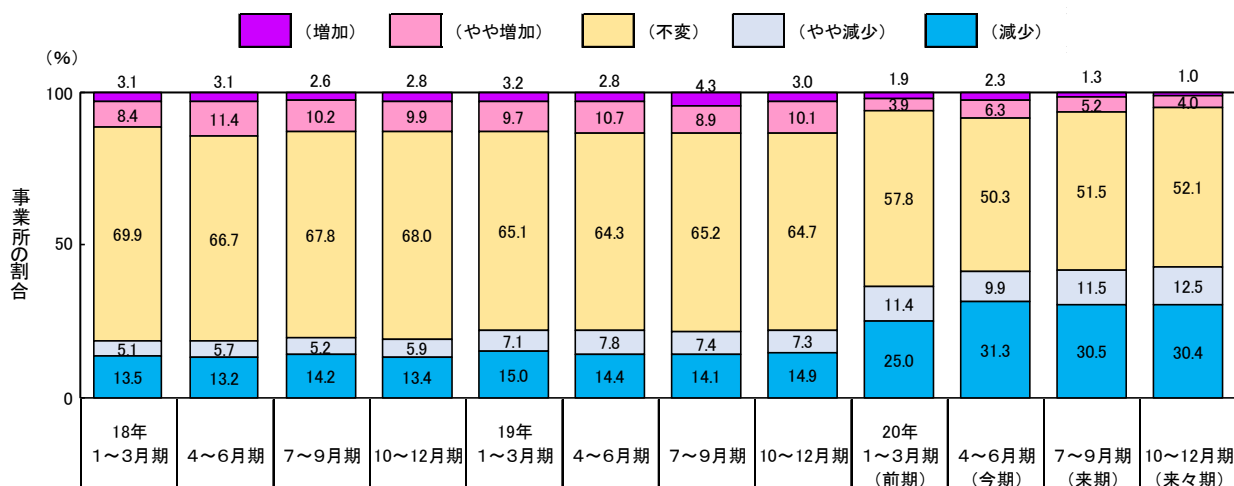
先行きをみると、来期は▲32.3、来々期は▲33.7と下降していく見通しである。



■事業所の割合

設備投資について、今期は「不変」とみる事業所が約5割(50.3%)、「減少」と「やや減少」をあわせた《減少》とみる事業所が4割強(41.2%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所が1割近く(8.6%)であった。前期と比べて《増加》《減少》が増加し、「不変」が減少した。

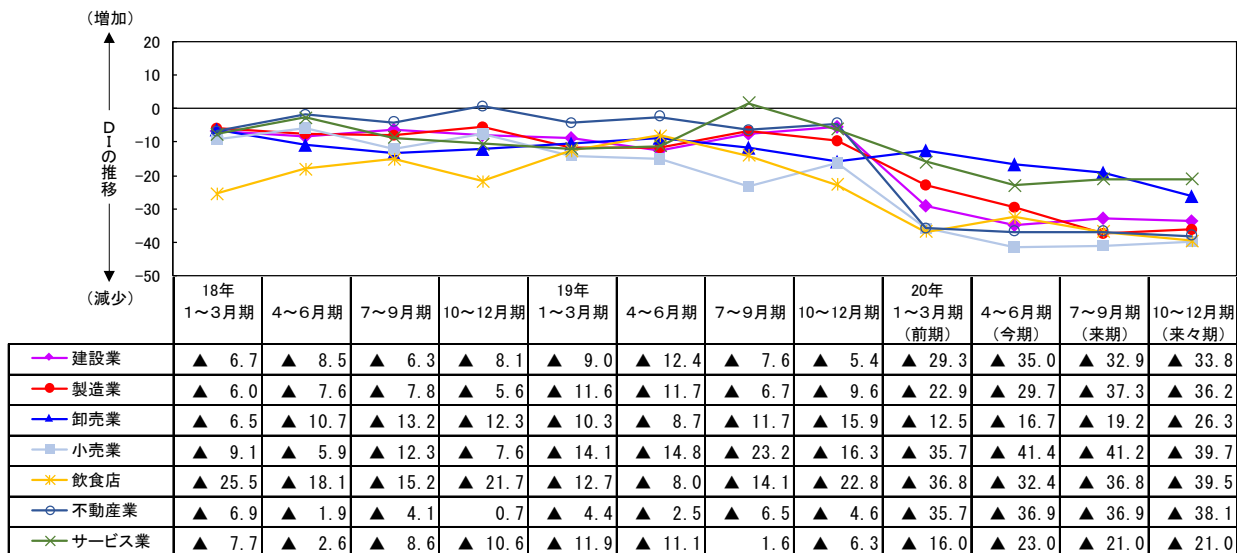
先行きをみると、来期、来々期と「不変」《減少》が増加し、《増加》が減少していく見通しである。



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」以外の業種で下降した。

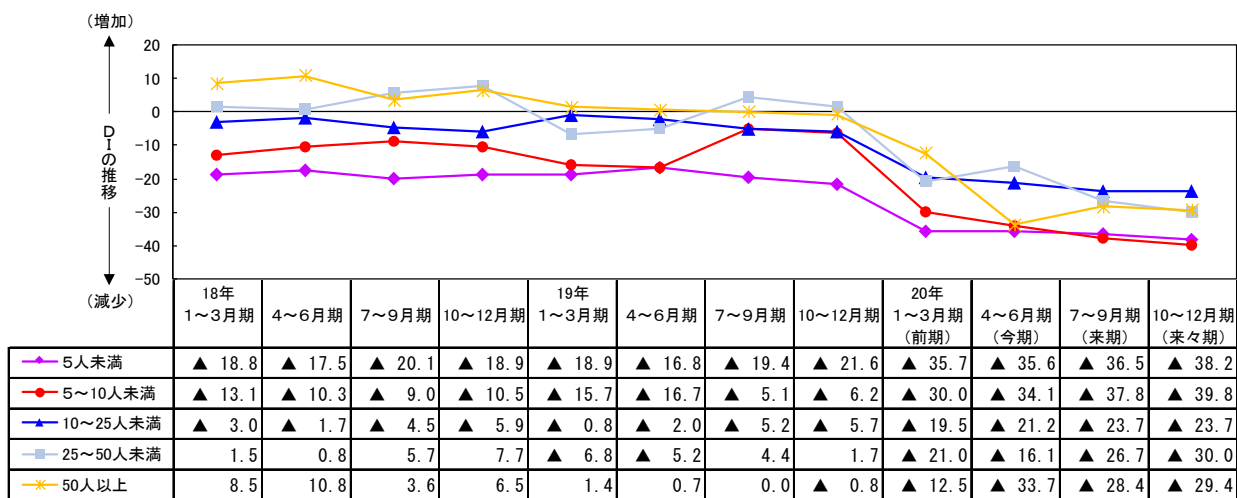
先行きをみると、来期は「建設業」「小売業」「サービス業」は上昇、「製造業」「卸売業」「飲食店」は下降する見通しである。来々期は「製造業」「小売業」は上昇、「建設業」「卸売業」「飲食店」「不動産業」は下降する見通しである。来期、来々期と全ての業種でマイナスが続く見通しである。



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」「25~50人未満」は上昇、「5~10人未満」「10~25人未満」「50人以上」は下降した。特に「50人以上」は、21.2ポイント下降し▲33.7となった。

先行きをみると、来期は「50人以上」を除く規模で、来々期は「10~25人未満」を除く規模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
 - ・コロナの影響により仕事量の減少、仕事の中断。
 - ・人手不足により下降傾向。
- ◆「普通」と回答した事業者
 - ・繰越工事、計画工事により仕事量を確保。
 - ・住宅ポイント制度の恩恵を享受。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
 - ・さいたま市内工事は、コロナの影響を受けなかった。

<建設業における景気判断(実績)の背景・要因の具体的内容>

※下記は、アンケートにおける景気判断の背景・要因の主な回答結果をまとめたものである。実績の景気判断は、アンケートの「貴社(事業所)の景気」における「令和2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。「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	建築会社として15年位前から事業規模を縮小している。	●
2	コロナの影響により、工事依頼が減少。	●
3	コロナの影響で売上35%ダウン、客先からはコロナが終わらないと何ともならないと言われている。	●
4	特に4月については仕事がほとんどなく、従業員の半数は休み、又はテレワークにしてもらった。	●
5	検討、予定されてきた案件が実施されたが、売上高に反し、粗利益は増加してはいない。	▲
6	5月以降受注件数が減ってきた。	▲
7	相談者、契約者との打合せが減少し、4～6月の実績は悪い。	▲
8	オリンピックのための建築工事がほぼ終了に近づいたが、それなりの仕事量は確保していた。しかし、コロナの為工期が遅れ、売上が伸びない。	▲
9	人手不足により売上が減少。	▲
10	概ね計画通りの受注等を確保。	□
11	業務拡大をせず現状維持に努める。	□
12	前年度からの繰越工事があったため。	□
13	建物計画は4～5年前からなので、業績は変わらず。	□
14	ゼネコンバブル期のため景気は良かった。	□
15	次世代住宅のポイント申請があり、上向きになっていた。	□
16	さいたま市内の土木工事は、コロナの影響がほとんど無かった。	○

②見通し

[見通しの概要]

- ◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
 - ・コロナの影響で工事の注文は減り、倒産の危険性。
 - ・現場経費がかかりすぎる。
- ◆「普通」と回答した事業者
 - ・コロナの景気への影響は予測できない。
 - ・4～6月の減少が、7～9月に盛り返し上向くと考える。
- ◆「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。「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	このままではコロナ倒産になってしまう。	●
2	コロナ感染が始まってから、少しずつ工事の注文が減ってきた。	●
3	大変厳しいと思われる。	●
4	景気が悪くなる秋～年末には、仕事が減ると思う。	▲
5	コロナ禍の中、お客様が設備投資に難色を示し、事業凍結や延期が多い。	▲
6	今後、工事受注(民間)は先延び・中止。	▲
7	先の見通しはわからないが、マイナスを取り戻すのは難しいと思う。	▲
8	受注工事の現場経費(人件費・材料費等)がかかりすぎている。	▲
9	コロナの影響とは別に、慢性的な人手不足による受注減の可能性あり。	▲
10	不況の為、ユーザーが自社加工の方向で発注(受注)は減少。	▲
11	コロナ第2、3波により、販売店の再開不安が予想される。	▲
12	4～6月の減少が、7～9月に盛り返し上向くと考える。	□
13	今後、改修工事が減るかも知れない。	□
14	コロナによる景気への影響が予想できない。	□
15	今年は、昨年と同様と考えている。	□
16	現在のまま推移していく予定(コロナの影響により変わる)。	□
17	昨年と変わらず推移している。	□

<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4～6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。「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・外壁工事会社(実績▲、見通し▲)

- ・当社は、雨漏り補修を中心に屋根・外壁工事を専門に行う会社で、さいたま市を中心に、北は北本市、南は東京23区までを基本テリトリーとしている。
- ・業界内での競合はそれほど厳しくはない。
- ・お客様は、新規とリピーター(紹介含む)と半々であり、年々実績が評価され、後者が増加しつつある。
- ・下請け・孫請けに依存せず、一貫した自社スタッフでの施工を徹底し、短納期高品質で仕上げている。人材確保は、ハローワークに依存せず、自社スタッフの縁故採用を中心に行っており、優秀な人材であれば人員は増やす予定である。
- ・現場作業のため、コロナ対策としては、日々の生活での感染防止を第一に教育している。
- ・コロナ対応として各種助成金の活用は検討したが、条件に合致せず、検討にとどまっている。
- ・5月以降受注件数が減り、先が見えない状況にあるが雇用確保を最優先に考えている。

◇建築物の補修工事会社(実績▲、見通し●)

- ・当社は、新築物件の最終工事を担当し、柱・壁・床のキズ補修を専門に行う業者である。受注主体は、建築業者である。大量にあったオリンピック関連工事も終末になってきたが、仕事量は適切なレベルを確保できていた。しかし、コロナのため、工期が遅れがちになり、売上が伸びにくくなっている。今後も大変厳しいと思っている。
- ・売上は減少しているが、持続化給付金対象の対前年同月比50%以下というレベルまでには、到達(悪化)していないため、給付金の活用を検討していたが、申請まで至っていない。
- ・今後は、現在の状況が続くという前提で、特定の建築業種への依存率を下げ、景気に左右されにくい多角化(異業種との交流)を目指していきたい。現在紹介型異業種交流会にも参加し、その可能性を探っている。これらの面での情報支援をさいたま市に求めたいと思っている。また、従来から行っている椅子修理、家具修理・再生、家具塗装、たんす修理・再生、注文家具、木製品塗装等個人対象の再生部門の充実を図っていきたい。

【製造業】

①実績

[実績の概要]

- ◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
 - ・コロナの影響で客先休業、外出自粛により需要減の長期化。
 - ・コロナの影響により、海外工場との部品ネットワークに不具合が生じ、国内生産に影響を受けた。
- ◆「普通」と回答した事業者
 - ・コロナの影響で動きが止まった。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
 - ・外出自粛により家庭用コンロの需要が増えた。

<製造業における景気判断(実績)の背景・要因の具体的内容>

	景気判断(実績)の背景・要因(製造業)	景気判断
1	コロナの影響で、客先休業や生産数減少が要因。	●
2	コロナの影響で新しい取引も延期、見合わせになった。取引先の約2ヶ月の休業は売上を下げた。	●
3	外出自粛に伴う需要減の長期化。	●
4	外食を中心とした得意先が休業し、売上が減少している。	●
5	休校による学校給食停止期間は3ヶ月。その間、学校給食用麺の加工収入が全くなり、さいたま市においては6ヶ月も麺の給食が実施されなかった。	●
6	コロナによる受注の減少。取引先への訪問自粛の影響。	●
7	昨年の消費税増税以降景気は悪い。その上にコロナの影響と思われる受注減少が続いている。	●
8	オリンピックの予定もあり、3月、4月納期の仕事が増えていたがコロナの影響で減少。	●
9	外食事業の低迷はあるものの、家庭用需要が堅調でほぼ横ばい。	●
10	コロナの影響で客先の海外の工場がストップし、受注が減少した為に、部品発注量も日に日に減少している。	●
11	客先からこの先会社がどうなるか分からないと過剰に生産させられたが、客先の在庫も過剰になった為、生産量が減少。	●
12	1～3月期は今まで受注していた仕事をこなしていたが、4～6月期はコロナの影響で延期になる案件が増えた。	▲
13	コロナの影響により販売量の低下。	▲
14	コロナの影響で動きが止まった。	□
15	3月までは好調を維持。	□
16	例年と変わらず。	□
17	やや良い程度。	○
18	自粛により外食が減り、コンロの売上が増加した。	○

②見通し

[見通しの概要]

- ◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
 - ・今後も廃業・倒産が増え、債権確保が大変になる。
 - ・コロナの影響で客先都合(休業等)での生産数減、受注先からも先行き不透明と言われている。
- ◆「普通」と回答した事業者
 - ・今後は例年並みを期待しているが、先行きは分からない。
 - ・プラス要素、マイナス要素があり、横ばいが続く。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
 - ・コロナの影響により働き方も大きく変わり、コンロなど意外な商品の需要が期待される。

<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	5月末に弁護士から取引先の債務整理開始の通知が届いた。今後も廃業・倒産が増えるのではと心配である。	●
2	感染者が今後も出続けるとなると、今まで以上に厳しい状況に向かうと思う。	●
3	コロナ以外にも先行きの見通しは悪い。	●
4	週休3、4日の取引会社が数社ある。	●
5	コロナの影響で、客先休業や生産数減少が要因。	●
6	受注先からは、先行き不透明と言われている。	●
7	受注生産のため、売上の減少により生産が激減している。雇用調整助成金を利用し稼働日数を減らして対応しているが、今後の状況は全く不透明。	●
8	得意先の過剰在庫で注文が無いかもしれない。	●
9	7月以降繁忙期に入り、平年並みの回復を期待。	▲
10	業界的にこれから影響が出ると予測している。(リーマンショックの時も半年ほどタイムラグがあった)	▲
11	この先客先の在庫状況にもよるが、客先の販売数も当分落ちる事が予想されるので、あまり良い見通しはない。	▲
12	コロナの影響が今後半年～1年続く。	▲
13	外出自粛に伴う需要減の長期化。	▲
14	酒税法改正もあり、プラス要素、マイナス要素の両面があり、横ばいが続く。	□
15	先行きはつかめない。	□
16	4月以降はコロナの影響もあり減少傾向。	□
17	自粛により外食が減り、コンロの売上が増加した。	○

<製造業におけるヒアリング調査結果>

◇金属加工会社(実績●、見通し▲)

- ・当社は、金属パイプ加工会社で、大手企業ではできない領域にある製品の受注をすると共に、多品種微量生産に特化し、金型も内製化し、国内で100年続く企業を目指している。
- ・販売先も、従来からの大手2本柱から3本柱に拡大中である。
- ・モノ作りには、従業員の能力向上が不可欠であり、マイスター制度の導入、女性の活用を積極的にいき、育休や産休制度などの制度充実も図っている。
- ・リーマンショック時の人員削減を反省し、雇用の安定確保を最優先に企業経営にあたっており、コロナに対しても、雇用調整助成金を活用し100%賃金保証を実施してきた。しかし、雇用調整助成金も、令和2年4月1日から9月30日までの緊急対応期間が過ぎると上限額が15,000円から8,370円に下がり、企業経営への悪化が懸念される。

◇デジタル機器製造会社(実績●、見通し●)

- ・当社は大手数社(半導体)からの受注生産対応会社であり、営業も必要が無く競合もない。全て長年の信頼関係に基づくもので、その信頼性を維持するため社員一丸となって納期短縮・品質確保を最優先に努力している。
- ・親会社からは、コロナに注意する様指示はあったが、感染者は出なかった。また、受注にも大きな影響は受けていない。
- ・リーマンショックで会社経営が大きなダメージを受け、人員削減、債務削減を図ってきた(再建途中である)。また、製品もアナログからデジタルに大きく変化し、自社製品もコンパクト化している。
- ・従来はアナログ機器対応工場であったため、工場敷地は広く従業員も多かった。しかし、現在はデジタル対応のため、製品がコンパクトで従業員も少なく、3密とはならない職場環境(余剰空間が大きい)にある。

◇和菓子材料製造会社(実績●、見通し●)

- ・当社は、和菓子材料を製造している会社であり、この業界は最盛期の1/3程度に業者が激減している。また、製造設備の定期的更新が不可欠であり、その際に廃業するケースが多い。
- ・販売先、お客様の高齢化に伴い、販売先の複線化が不可欠となっている。
- ・コロナに対しても、雇用調整助成金を活用し100%賃金保証をしてきた。今後、コロナの第2波が来た場合、緊急対応期間が過ぎると雇用調整助成金では賄えず、企業収益が大きく悪化されることが懸念される。
- ・コロナの第2波、第3波で休業等の指示が出れば、中小企業の倒産が増大するためブロック化はないと思っている。(経済面から)倒産防止の観点から、補助金の充実が求められる。

◇鋳造機製造会社(実績●、見通し●)

- ・当社は、鋳造機及びその材料提供を主体に、グローバルなネットワークを構成している。
- ・従来は、宝飾業界向け鋳造機製造を中心に活動してきたが、宝飾業界のマーケットが縮小している現在、これを補足するため工業向け分野にも取り組んでいる。
- ・営業方法は、主に対面営業で、展示イベントを利用している。そのためコロナの影響は大きく、営業活動が十分行えない状況にあった。
- ・当面は経済が戻るのか、もしくは戻らないのか判断しながら、慎重に経営を進めていく予定である。設備投資に関しては、必要なものについては積極的に投資していく。

【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
 - ・ 3月下旬から6月中旬にかけてコロナの影響大。
 - ・ 年内は厳しい状況が続く。
- ◆「普通」と回答した事業者
 - ・ コロナの影響は受けたが、マスク、消毒剤など新規事業に取組み利益を確保。
- ◆「やや良い」「良い」と回答した事業者
 - ・ 新製品の販売と補助金の活用。
 - ・ 昨年度の安値競争からの脱却。

<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	3月下旬から現在(6月中旬)にかけてコロナの影響大。	●
2	主に消耗工具の売上減少。取引先からの受注減少は、コロナの影響大。	●
3	コロナのため、店も前年通りの営業ができず、売上の減少となっている。(通常は3月～5月が年間の稼ぎ時)	●
4	主要取引先のデパートでは、コロナによる閉鎖などで、大きな影響を受けた。すぐに回復するとは思えない。	●
5	当社グループ事業は、「設備投資」と「個人消費」の動向が業績に影響を及ぼす為、米中貿易摩擦の長期化等による世界的な市場悪化とコロナの影響が業績を圧迫。	●
6	ユーザーの設備投資は、様子を見てからということで、全てが延期となっている。	●
7	現在進行中の建設関係の工期が終わるまで仕事はあると思う。	●
8	コロナの影響で、夏期賞与の一時見送りを検討。	●
9	コロナの影響により得意先小売店からの受注減少。	▲
10	コロナの影響で学校給食の中止。	▲
11	昨年は改元や消費税UP前という事もあったが、今年はコロナで失速。	▲
12	主力のドライアイスは順調だが、Jリーグ、イベントの中止で氷の販売がほぼゼロの為。	▲
13	年内は厳しい状況が続くと思われる。半導体関連が戻る事を期待。	▲
14	コロナの影響で、国内外のレジャー需要低下により、宿泊業界に打撃。4～5月は売上減である。	▲
15	コロナの影響で、大会の中止、部活・クラブ活動の中止で野球ボールが売れず、最悪な状況である。	▲
16	コロナの影響で商品の動きが悪く、営業も出来なかった。海外との取引経験があったので、マスクなど早く仕入れが出来て、アルコールなども入荷が多かったため売上は良かった。	□
17	昨年度の安値競争からの脱却。	○
18	新製品の販売及び補助金の利用による。	○

②見通し

〔見通しの概要〕

- ◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
 - ・新規事業を考えないと、生き残れない。
 - ・今後も大変厳しい。
- ◆「普通」と回答した事業者
 - ・学校、海外事業等の再開に期待する。
 - ・お客が戻りつつある。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
 - ・新製品の提供と補助金の活用で活路を期待。

<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	一番の販売期の夏場に氷の不振で利益面で大きく影響が出ると思われる。	●
2	新規事業等と考えないと、今までの手法では生き残れない。	●
3	先は読めない。	●
4	通常の営業に戻らないとかなり苦しい。	●
5	大変厳しくなると思われる。	●
6	冬季も同様の厳しさが予想される。	●
7	7～12月に関してもコロナの影響で取引先(酒類販売店、飲食店)の売上減少が続く見込み。	▲
8	当面は低水準の継続を予測。	▲
9	コロナの収束後1年～1年半は客足が遠のくと思われる。ワクチン開発に期待。	▲
10	今年度の目処は全く立っていない。	▲
11	外食、小売の店舗撤退、出店鈍化がこれから出てくると思う。	▲
12	学校給食再開。	□
13	海外向けプラント関連は年明けに期待。	□
14	来年以降を期待し、新商品などに力を入れている。	□
15	夏場に売上が下がると思う。ただビューティサロンにお客様が戻って来ているので、昨年並みには頑張れると思う。	□
16	昨年度の安値からの脱却。	□
17	新製品の販売及び補助金の利用による。	○

<卸売業におけるヒアリング調査結果>

◇宿泊施設へ備品提供会社(実績▲、見通し▲)

- ・当社は、ホテル等の宿泊施設に備品を納入する卸業者である。
- ・現在、納入先は、コロナ前にほぼ戻っている。
- ・納入商品が不足し、調達先の複線化が必要である。また、販売先も特定の業界への依存率を避けるべく、調達先と同様に複線化を検討中である。
- ・人手は不足し、補充を検討中であるが、コロナ第2波、第3波の懸念があり躊躇している状況にある。

◇美容に関する会社(実績□、見通し□)

- ・創業以来、美容に関するあらゆる商材を、全国に提供している商社である。
- ・弊社のモットーは「フィフティ・フィフティ 50/50」お互いに助け合って、協力し合うことを心がけており、ただ利益を出すのではなく「お互いに利益を作る」ことと考えている。
- ・従来からの海外取引の実績を活かし、今回のコロナにもうまく対応できマスクの提供、消毒液の確保など商機をうまく捉えることができた。
- ・今回のコロナの危機を参考に、お客様との対面交渉方式の営業からインターネット販売方式のウェイトをアップしていきたい。併せて、業容維持・拡大のため、異業種の業界との取引も検討したい。

◇徽章会社(実績 不詳、見通し 不詳)

- ・当社は、トロフィーや優勝カップ、メダルなどの表彰記念品を専門に加工販売する会社である。需要が少ない業界でそれほど競争は激しくない。
- ・コロナの影響で、各種イベントが中止になり3月、4月の売上はゼロ、6月は発注保留分が解除され、やや回復している。今後の7月以降のイベント復活を期待している。
- ・現行発注分野の周辺を中心に、新規に取り入れ可能な分野を模索中である。
- ・ただ、第2波以降のコロナ感染拡大により、経営がまた大きく圧迫されることも想定され、手元資金でなんとか経営を維持していきたいと考えている。

【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
 - ・コロナの影響で、一部売上が半減。
 - ・消費税率引上げとコロナ対策による営業自粛でより悪い方向にある。
- ◆「普通」と回答した事業者
 - ・コロナにより客数は減少したが、回復傾向。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
 - ・コロナの影響後、単価が高くなった。

<小売業における景気判断(実績)の背景・要因の具体的内容>

	景気判断(実績)の背景・要因(小売業)	景気判断
1	コロナの影響で、一部売上が50%になっている(自販機等)。どこまで客数が回復するか、わからない。	●
2	大型ショッピングモール本体の休業と時間短縮。	●
3	営業時間が短く、お客様の来店も前年60~70%と少ない。	●
4	営業自粛要請に応じた結果に相応しい実績。	●
5	外出自粛により来客数が減少し、実績は大幅に落ち込んでしまった。	●
6	昨年からの積み上げにより、1月~コロナ禍までは順調に売上は推移していた。	●
7	昨年の消費税率アップ、コロナ対策による活動自粛(会社、消費者とも)の影響により悪い方向である。	●
8	入店客、売上ともに9割まで戻りつつある(緊急事態宣言下と解除後の比較で3倍)。オンライン販売は前年比約2~5倍の伸張。	●
9	消費税増税に伴う景気の悪化があり、更にコロナによる自粛要請を受け、経済停止による外食の消費低迷が起こった。	●
10	コロナが経済活動全てに悪影響。	●
11	6月末までの5%キャッシュレス・ポイント還元制度により、かけこみ需要で実績は上がったが、昨年度より少々悪かった。	▲
12	消費税増税、超暖冬、コロナにより減収、減益。	▲
13	コロナの為、年配のお客様が減少した。	▲
14	消費低迷。	▲
15	メーカーの品不足、コロナによる。	▲
16	コロナによる客数は減少したが、回復傾向。	□
17	コロナによる緊急事態宣言後は客単価が高くなり、売上が伸びた。不要不急の外出制限により客数は減少していた。	○

②見通し

〔見通しの概要〕

- ◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
 - ・緊急事態宣言解除後も、需要の改善は難しい。
 - ・商品の入手が困難、売値の下落。
- ◆「普通」と回答した事業者
 - ・個人向けは営業回復の兆候が出ている。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
 - ・回復は期待できない。
 - ・コロナショック後の買い控えの反動がある。

＜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	需要の改善は現況では難しい。	●
2	コロナに対する論文や結果を踏まえた新しい情報を発信し、適切な感染防止策を国民が理解しない限り、景気の回復は望めない。	●
3	景気が戻るとは思わない。	●
4	他社との競合、売価下降。	●
5	6～9月はイベント中止が多く、氷の需要減。飲食店の自粛で氷の需要減。	▲
6	緊急事態宣言解除後は消費者が買留めしたため客単価が下がり、売上は減少している。これから冬に向け、新型コロナの第2波が来た時の状況が読めない。	▲
7	緊急事態宣言が解除となったものの、コロナ禍以前の水準に戻るには、かなりの時間がかかる。	▲
8	今後もコロナ第2波が来る可能性を考えれば、楽観できない。	▲
9	商品の入手が思うように行かないので、売上が上がるか心配である。	▲
10	景気が悪化し買いが弱くなってきそう。	▲
11	今後ともコロナの影響を多少とも受け、売上は9割掛けの見通し。	▲
12	ワクチンがなければしばらくは厳しい。	▲
13	あまり良くない。	▲
14	コロナの2波、3波により数値が全く違ってくる。	□
15	個人宅や保育園への訪問営業(牛乳の宅配)は、営業投入の効果が出ている。よって少しずつだが、売上が上がっている。	□
16	コロナショック後の買い控えの反動が多少あると思える。	□

<小売業におけるヒアリング調査結果>

◇ 米専門店(実績▲、見通し▲)

- ・当社は、創業 65 年のお米を扱う専門店で、売上割合は事業所向け 6 割、個人向け 4 割。コロナの影響は、事業所向けが多く、まだ以前のレベルには戻っていない。
- ・当店のお米は農家さんに直接買い付けに行っているため低価格、安全、安心なお米。農家直送の減農薬米・無農薬米も取り扱っている。
- ・インターネット販売も取り入れ、注文が 2000 円以上で無料宅配も行っている。
- ・注文を受けてからの精米にも取り組んでいる。
- ・お米専門店として、お米のマイスター資格取得(品質確保)、各種販売方法の取り入れなど、あらゆる努力をしているが、経営は厳しく、各種補助金を利用し、なんとか経営を維持している段階。

◇ 薬局(実績□、見通し□)

- ・当社は、お客様の医療相談にのりながら、漢方を提供する薬局であり、病院の処方箋中心の調剤薬局(病院離れで経営難)とはやや性質が異なる。
- ・コロナ関連で通院を控えたお客様の影響もあり、販売量は落ち込んだが、漢方薬による自己免疫向上の観点から、お客様の戻りも早く、今後もこの路線を大事にしていきたい。
- ・薬剤の入手は、天候に依存するところが大きいですが、それほど価格変動はない。
- ・OTC医薬品も扱っているが、特に大きな動きはなかった。

【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
 - ・コロナの影響で客数が減り、自粛休業、短縮営業のため売上減。
 - ・再開しても、客の戻りが悪い。
- ◆「普通」と回答した事業者
 - ・原価が高い。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
 - ・なし

＜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	2月中旬頃からコロナの影響で客数が減り始めた。4月中旬～5月頭まで休業した。再開後も中々客数は戻らない。	●
2	3月下旬から短縮営業、4月13日から自粛臨時休業し6月3日に再開、この間はほとんど休業状態であった。	●
3	3月期は15%減、4月10日から6月3日まで自主休業したため、収入無し。	●
4	緊急事態宣言中は売上7割減。	●
5	コロナの営業時短のため、まだ客足がなかなか戻らない。	●
6	コロナのため客足が遠のいた。自粛休業もした。	●
7	コロナの影響もあり、人通りもなくて、6月に入ってからではテイクアウトの売上げも下がってきてしまった。	●
8	新規の客数を増やす努力の継続により売上の増加につながってきていた。コロナの影響により、2月末より次第にキャンセルが出始めた。	●
9	前年度実績30%程度の売上げ。	●
10	通算で35年位、営業しているが、こんな状況は、未だ、経験した事も、聞いた事もなく、何とも申し上げにくい。	●
11	来客が無い状態が続いている。	●
12	コロナの影響が一番大きい。	●
13	テイクアウトが売上げの大半を占めるため、客単価が下がった。包材不足で包材の入手が難しく、また値段が上がっているため、利益を圧迫している。客単価が下がっているのに数をさばかなくてはならず、人件費がかかる。当店は、イートインからテイクアウトへの移行はうまくいったので、まわりに比べればいい方か。	▲
14	コロナの影響あり。	▲
15	原価が高い。	□

②見通し

〔見通しの概要〕

- ◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
 - ・コロナ対策で、客席数を減らし再開したが、見通しは暗い。
 - ・お客の警戒心が強く、いつ戻るか分からない。
- ◆「普通」と回答した事業者
 - ・ワクチンが開発されない限り、以前の状態に戻らない。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
 - ・なし

<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	6月4日より営業再開したが、コロナ対策で座席数を減らしたり、客数も少なく、見通しは悪いと思う。	●
2	6月迄の予約のキャンセル、夏場の会合の見送り、秋の団体客のキャンセル、会合の見送りが現在も続いている状況。	●
3	一度離れたお客様が戻ってくるか心配。	●
4	この先の事は、コロナの問題の解決次第だが、今の状況が続けば営業を続ける事も難しいと思っている。	●
5	コロナが落ち着くまでは厳しい。	●
6	コロナ次第で、先行き不透明。商売のやり方を考える。	●
7	ワクチンができない限り以前には戻らないと思う。	●
8	コロナの影響が長引く。	●
9	まだ警戒感が強い為か、前のような来客数が見込めない。またソーシャルディスタンスを考えると席数も減らしており、絶対数を少なくするしかない。コロナの第2波が来るかもしれないと思うと見通しは明るくなく、当店でクラスターが発生しないよう色々配慮はしているが、以前のように戻るとは思えない。	●
10	コロナ第2波が来たら絶望的。	●
11	コロナの為、先行景気不安。現在も非常に悪い。	●
12	コロナの影響、営業自粛。終息の見通し望めない。	●
13	この先、人の流れがいつ頃戻るのか心配。	▲
14	このままだとわからない。客が9割減。	▲
15	コロナ対策で席数を減らしている状況は変わらず、イートインは人数を入れられない。テイクアウトは減少傾向。売り上げは上がらない予測は変わらない。	▲
16	席数を半分にしているがコロナ前の8割くらいまで回復。	▲
17	コロナのワクチン開発がされない限り、以前の営業状態にならないと思い、業績の回復は見込めない。	□

<飲食店におけるヒアリング調査結果>

◇ 喫茶店(実績●、見通し▲)

- ・当社は、大宮で長年営業しているカフェで、明るく素敵でホッと一息していただける空間の提供を目指しており、近くには氷川神社・NACK5スタジアム・大宮公園等々行楽スポットが多々ある。
- ・6月から営業を再開したが、お客の戻りは、以前の約半分、特に平日が悪い。客席間も離すなどしているため、売上は一層低下している。
- ・遅ればせながら、お弁当販売にも乗り出したが、売上の10%以下と焼け石に水である。
- ・通常期で家賃の売上に占める割合は約20%と高く、売上が半分以下に落ちると、経営的に厳しく、家賃補助を強く望む。更に、補助金も1回限りではなく、複数回支給してほしい。このままだと企業経営も危機に陥る。

◇ お好み焼き、もんじゃ焼き店(実績●、見通し●)

- ・当社は、大宮でお好み焼き、もんじゃ焼きの専門店である。
- ・食事のスタイル上、防疫面では非常に苦慮している。火気を使うため、防疫シールドは引火性が高く、距離の確保が難しく、防火と防疫の両立が出来にくい状態である。また、お客の心理面でシールドを嫌悪する動きも強い。
- ・営業自粛の要請を受けた期間の売上はゼロであった。営業再開後、お好み焼き、焼きそばを中心にテイクアウトにも取り組んだが、売上への貢献は数パーセントであった。最近では、お客の心理もコロナ前に戻りつつあり、テイクアウトも戻すぼみの傾向にある。
- ・客足の戻りは、5～6割とまだまだである。家賃・水道光熱費等の固定費は、平均売上の5割を上回り、営業停止期間はその重みは非常に大きい。
- ・家賃補助はありがたいが、補助率は県全体で一律的な考え方で支給される。県内でも地域により家賃が大きく異なるので、その面を考慮してほしい。

【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
 - ・コロナの影響で問い合わせ、契約も少なく、業界全体での動きもない。
 - ・コロナの影響で家賃滞納者も出てきており、家賃収入、手数料等も減。
- ◆「普通」と回答した事業者
 - ・特に例年と変わらない。
 - ・不動産管理業務のため、経営状況は変わらない。
- ◆「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	令和2年6月迄はたまたま大口の契約があり、やや減少で済んだ。契約本数は少なかった。	●
2	令和2年4月からよくない。	●
3	コロナの影響により、管理料の値下げ（地代）。	●
4	市場流通形態の変化に伴い、近年店舗の閉鎖により空室が発生し、唯一最大の商品たる家賃収入が減少。	●
5	消費増税が響くところにコロナで決定的に悪い形になった。	●
6	問い合わせや案内が減り、業界全体が動きがない。	●
7	家賃滞納者が出てきた。不動産売買の話が入っていない。	●
8	コロナの影響により、営業が全くというほどできず。	●
9	昨年度の65%位減。	●
10	不動産仲介専門の会社で、仕入資金は発生しないが、コロナの関係で全般的に外出、訪問を控えており、物件交流及び取引自体極端に減少している。蓄えた資金で凌いでいるが、限度が有り、早く回復を期待する。	●
11	コロナの影響で、顧客の購買意欲が落ちている。仲介業者が案内できない。	●
12	5月後半より売上が回復してきた。	▲
13	コロナによる客数の減少。	▲
14	消費増税の影響により。	▲
15	特に例年と変わらず。	□
16	施設の運営管理業務を定額で受託しており、変動する要因が少ない為。	□
17	不動産管理業の為、経営状況はあまり変わらない。	□

②見通し

[見通しの概要]

- ◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
 - ・これからも厳しい状況が続く。
 - ・売買物件は極端に少なく、新築物件の販売価格も下がる予想。
 - ・コロナの影響で退去するテナントが増えるため、賃貸収入も減る。
- ◆「普通」と回答した事業者
 - ・やや悪い状況が続く。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
 - ・賃貸物件、新築物件などの問い合わせが増えている。

<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	空室の増加、家賃値下げがあるだろう。売物件が増えるが購入者が減る。	●
2	コロナ禍が過ぎ、コロナに馴れた日常に戻らないとなかなか経済の回復はないのではないか。	●
3	これからも厳しい状況は続くと思われる。	●
4	2～3年景気が良くならないと思う。	●
5	失業者が増えることで、マイホーム購入など考えられない状況になるのではないか。	●
6	コロナ次第 (更なる管理料の値下げ)。	●
7	案件 (売買不動産物件) が極端にない。賃貸物件では、多少の動きがある。	●
8	市場の動向がよくないと思う。	●
9	物件仕入れ価格の見通しが立てづらい。また販売価格においても値下がりが見込まれる。	●
10	コロナの影響で、半年後に退去するテナント様が増えるため、賃料収入の減少が見込まれる。	▲
11	販売している物件の問い合わせが少なく、売却の見通しが立たない。中古戸建等の居住用物件の返済が滞る人が増え、任意売却等になった際、市場に一気に流れる事による価格の暴落が懸念される。	▲
12	今後を期待しているため。	□
13	コロナの影響も少しあるが、今のところ当社には収入を左右することはない。	□
14	施設の運営管理業務を定額で受託しており、変動する要因が少ない為。	□
15	不動産管理業の為、経営状況はあまり変わらない。	□
16	反響の数が増えてきた。	○

<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●）

- ・当社は、南区で不動産の売買、賃貸物件の紹介・管理などを行う不動産会社である。
- ・例年は、億単位の売買が多かったが、今年はその気運にない。これは、コロナの影響ではなく、単なるタイミングと考えている。
- ・今年、売買の物件が非常に少ない。
- ・多くの業者がインターネット販売を指向しているが、本来売買は信頼性がベースであり、お客との付き合いも従来からの直接、人との関係と考えている。
- ・情報は重要であり、各種セミナー、勉強会等に参加して情報への感性を磨いている。

◇不動産会社（実績●、見通し▲）

- ・当社は、南区で不動産の売買、賃貸物件の紹介・管理、建築工事（新築住宅販売、リフォーム工事）を手がける不動産会社であり、売上は、建築工事関係が7割を占めている。
- ・業界全体で、問い合わせ、案内の要請が減り、不況を感じ始めている。
- ・ボーナス併用型の返済方式をとっていた購入者は、最近入金が遅延傾向にあり、もしその分が売却等になった場合、それが市場に流れ込み、価格の大きな値崩れを起こすことが懸念される。
- ・補助金を各種利用しているが、申請後スムーズに入金されている。各種助成金の活用は検討したが、条件に合致せず、検討にとどまっている。

【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
 - ・コロナの影響で客足、工事、イベント、入札等が減り、売上減。
 - ・海外工場から品物が入ってこない。
 - ・コロナの影響で営業が出来なくなり、新規受注がない。
- ◆「普通」と回答した事業者
 - ・コロナの影響を受けず、変化なし。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
 - ・1～3月が繁忙期で業績は好調である。

<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	コロナの影響で売上減。	●
2	業務依頼の電話が一度もかかってこない。	●
3	3～6月は行政施策コンサルが中心の為、コロナ禍の影響により入札やプレゼンなどが無くなってしまい実績をあげるのは困難。	●
4	4月はコロナの影響で客足はほとんどなかったが、少しずつ戻っている。	●
5	緊急事態宣言時に風評被害もあり、客足が遠のいた。マスク、消毒液等は入手困難で高くなり、経費が膨らんでいる。	●
6	交通/雑踏(イベント)警備が主な業務である。コロナの影響により工事及びイベントが減少、4～6月にかけての仕事も減少した。今は雇用を守って我慢の時と考えている。	●
7	コロナの影響で、外出自粛によるプリント注文の減少、入学式、遠足、社会科見学など学校活動がない為、プリント注文の激減。	●
8	本年1月末頃よりコロナの関係で取引先に出入り出来ず、本来の消毒業務が出来ない。よって売上減少。	●
9	コロナの影響により、顧客先での作業が不可能に。	●
10	コロナ禍による自粛の影響により、在庫台数が減少し、売上の低下が3月より5月末にかけてあった。	▲
11	本業の産業廃棄物処理については、堅調に推移するも、コロナ禍で旅館業部分が悪化。	▲
12	市外、県外業者が参加できる入札案件が減少している。	▲
13	コロナ対策で取引先企業が在宅勤務となり、面談を要する新規の案件が減少した。	▲
14	年間通してあまり売上の差がない。	□
15	それ程の影響を受けていない。	□
16	1～3月が繁忙期であり、売上も一年の内で一番集中していることもあり、景気は良かった。4月以降は、コロナの影響が多少はあったが、毎年売上のない時期なので特に悪いという印象はなかった。	○

②見通し

〔見通しの概要〕

- ◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
 - ・現時点では、見通しが立てられない。コロナ第2波に備えて業態を変える必要がある。
 - ・コロナの影響で、年内は厳しい状況。
- ◆「普通」と回答した事業者
 - ・緊急事態宣言の解除により、通常に戻るのを願っている。
 - ・9月以降、経済とコロナ問題が両立できるようになることを期待する。
- ◆「良い」「やや良い」と回答した事業者
 - ・新卒者の稼働による効果が出てくる。

＜サービス業における景気判断(見通し)の背景・要因の具体的内容＞

	景気判断(見通し)の背景・要因 (サービス業)	景気判断
1	秋入札やプレゼンに結果を残したいが、現時点においては、見通しが立てられない。第2波が来た時は業態を変える必要がある。	●
2	イベントの縮小、コロナによる経済悪化による。	●
3	緊急事態宣言解除による自粛モードの解消の加速に期待したい。	●
4	コロナ収束の見込みがないので、全く不透明。	●
5	今後も、コロナの影響が続くと思われる。	●
6	コロナの影響で年内は厳しい状況。	●
7	市外、県外業者が参加できる入札案件が減少している。	●
8	これから先もコロナ感染者ゼロにならない限り良くならない。	▲
9	今までのコロナの経験から、秋ぐちにはお客様が落ち着いて行動してくださると期待しているが、密を避けるため、お客様1人の時間を多めにとる為(予約)、1日で出来る人数が減ると思われる。	▲
10	訪日客の減少により、ホテル再開後も通常に戻るまで、1～2年かかると予想している。	▲
11	夜のお仕事なので中々定着せず、まして特殊な仕事で従業員が集まらないのが現状で難しい。資格を取らせてもやめてしまう。また、競合の事業者が増えすぎてしまっている。	▲
12	緊急事態宣言の解除により、取引先企業が通常勤務となり、新規の案件が従前のように増加すると思われる。	□
13	コロナ感染拡大の状況にもよるが、少しずつ景気が戻り始めているので、良くなる方向になることを願っている。	□
14	コロナ禍終息見通しも旅館業は先行き不透明。本業の産業廃棄物処理業は堅調に推移。	□
15	今後は、コロナの影響次第だと思う。9月以降は政府方針に従い、コロナと上手に付き合い経済活動を普通に実行できれば、普通からやや良くなるのではないかと思う。	□
16	新卒者の稼働による効果が出てくる。	○
17	昨年同時期と比べ、利益が多い為。	○

<サービス業におけるヒアリング調査結果>

◇警備会社(実績●、見通し□)

- ・当社は、交通誘導・施設警備(売上の約8割)を主体にその他業務(総合ビル管理、土木建設業、塗装工事業)を行っている会社である。本来は、総合ビル管理が中心だったが、近年は警備に重点を移している。
- ・親会社が建設業のため、工事関係警備業務は受注しやすい状況にある。
- ・コロナ期間には、イベントの中止、集団行動の規制等があり、ほぼ仕事がない状況であったが、各種補助金を活用し雇用の確保に努めてきた。
- ・警備部門の人材の定着率は悪く、年間100万円を超える募集費用がかかっている。

◇防虫会社(実績●、見通し▲)

- ・当社は、ゴキブリ、ネズミ防除施行、ハチの巣駆除、白アリ駆除、防除施行、樹木殺虫施行、感染症消毒、環境衛生総合管理、清掃管理(グリストラップ、貯水槽等)等を行う業者である。
- ・防除、駆除技術等については、ほぼ技術的に確立しており、特に新技術を必要とされている分野ではない。
- ・お客様は、病院・老人ホームが90%を占め、コロナで出入りが禁止され、仕事量は半分以下となっている。
- ・コロナ発生により、消毒薬、マスク等の資材購入費が高騰し、逆にお客様からは値下げ要請もあり、経営的に苦慮している。

◇防虫組合(実績○、見通し○)

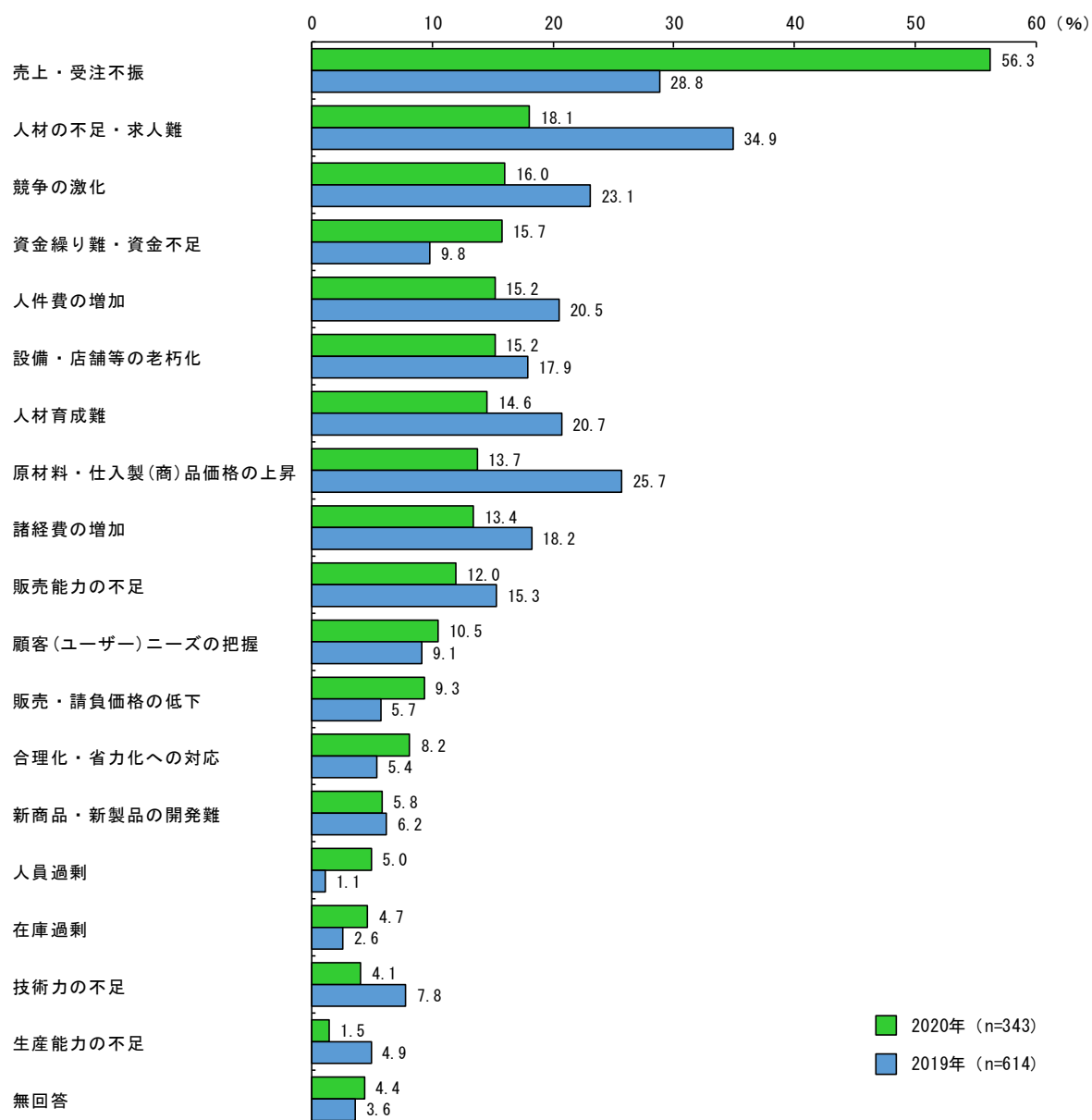
- ・当組合は、昭和50年に13社で構成され、現在16社に拡大している。
- ・害虫防除対象は、ネズミ・ゴキブリ・シロアリ・ダニ・ハチ・ハト・コウモリ・樹木害虫・その他となっており、幅広い需要に対応できる。また、複数社による協同施工も可能で、大きな建物や広域を対象とした施工なども受注可能となっている。
- ・コロナについては、あまり売上面での影響は見られない。
- ・施工依頼は事務局で集中管理しており、電話、FAX又は専用フォームで受けている。

(12) 経営上の課題

① 全体

当面の経営上の課題をみると、「売上・受注不振」が56.3%で最も多く、次いで「人材の不足・求人難」(18.1%)、「競争の激化」(16.0%)、「資金繰り難・資金不足」(15.7%)、「人件費の増加」(15.2%)「設備・店舗等の老朽化」(15.2%)などの順となっている。

2019年調査と比べると、1位の「売上・受注不振」は約2倍に増加し過半数を占め、4位の「資金繰り難・資金不足」も5.9ポイント増加している。それに対し、2019年1位の「人材の不足・求人難」や3位の「原材料・仕入製(商)品価格の上昇」は1割以上減少した。それ以外の項目も割合を減らすものが多く、今年度は「売上・受注不振」が突出する傾向となっている。



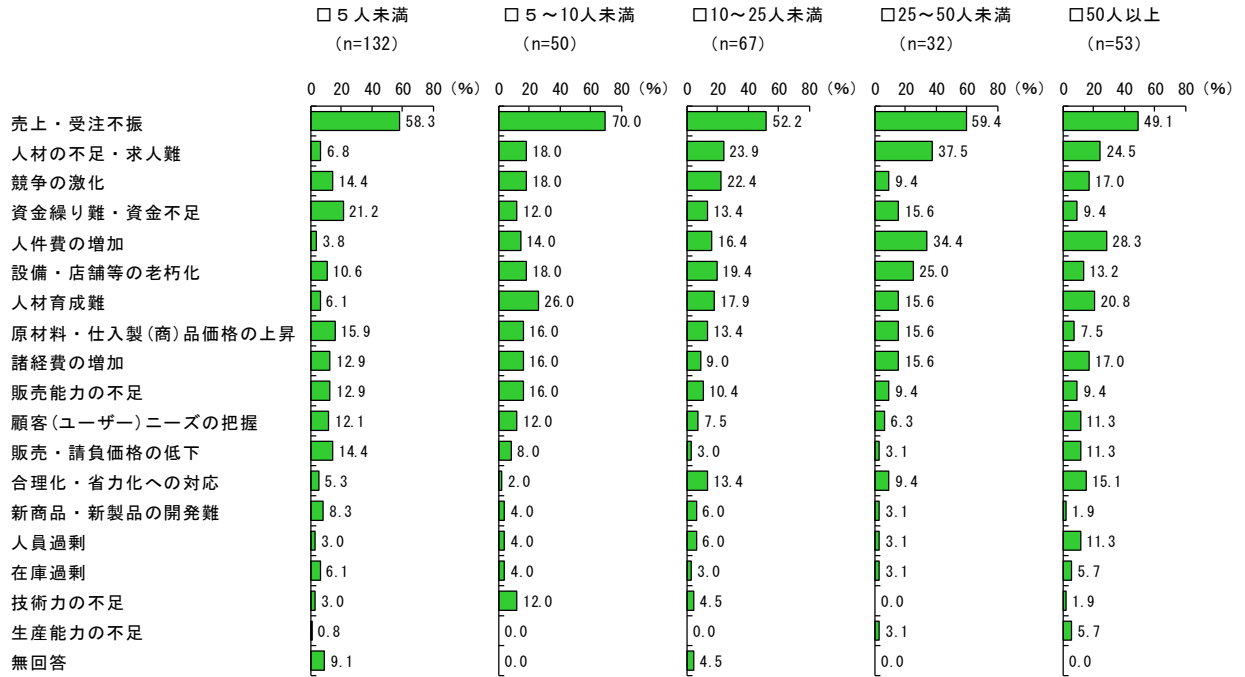
② 業種別

業種別にみると、全ての業種で「売上・受注不振」が最も多く、不動産業を除き5割以上となっている。特に卸売業（71.1%）と製造業（68.8%）は7割近く～7割強と突出して多くなっている。また、「人材の不足・求人難」は建設業（34.0%）、「原材料・仕入製（商）品価格の上昇」は飲食店（34.1%）で3割を超えている。それに加え、小売業は「販売能力の不足」（28.6%）や「人件費の増加」（25.7%）、飲食店は「資金繰り難・資金不足」（29.5%）、不動産業は「競争の激化」（28.0%）、サービス業は「人材の不足・求人難」（27.8%）、「人件費の増加」（27.8%）なども多くなっている。



③ 規模別

規模別にみると、全ての規模で「売上・受注不振」が最も多く、50人以上を除き5割以上となっている。特に5～10人未満(70.0%)は7割を占め、突出して多くなっている。また、25～50人未満では「人材の不足・求人難」(37.5%)、「人件費の増加」(34.4%)が3割を超え、これらは50人以上においても2～3位となっている。一方、5～10人未満は「人材育成難」(26.0%)、5人未満は「資金繰り難・資金不足」(21.2%)が他の規模に比べ多くなっている。



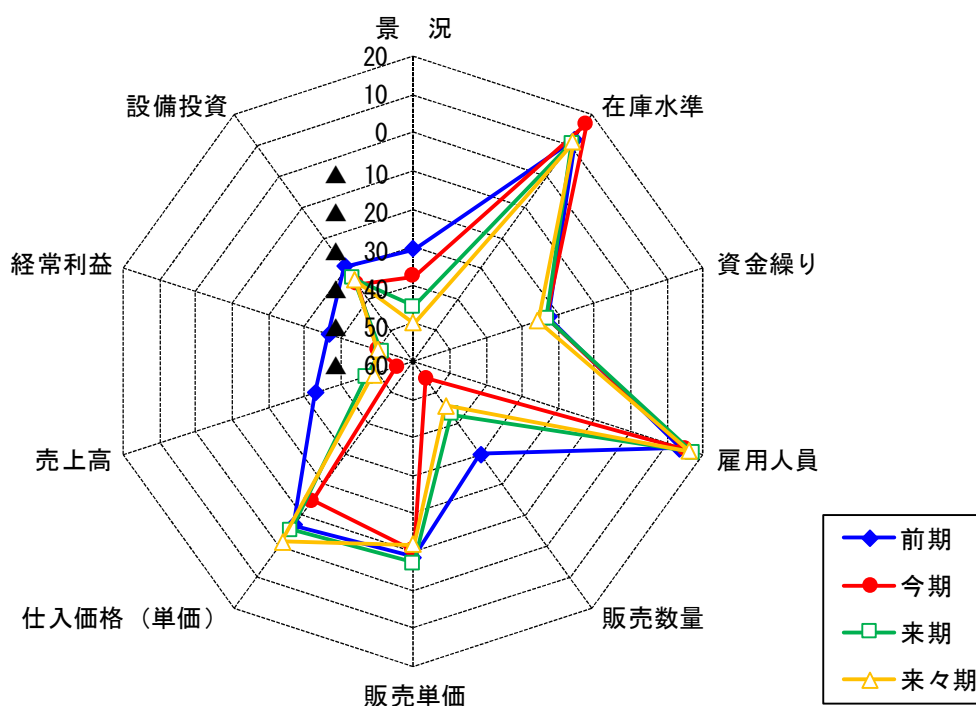
2 業種別の動向

(1) 建設業

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

先行きをみると、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。来期、来々期と景況は下降していく見通しである。販売数量、販売単価、売上高は、来期は上昇するものの、来々期は下降する見通しである。来期、在庫水準は下降、雇用人員は上昇するものの、来々期とプラスを維持する見通しである。来期、来々期と仕入価格が上昇していく見通しである。設備投資は、来期は上昇するものの、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 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
景況	▲ 30.4	▲ 37.8	▲ 45.6	▲ 50.0
在庫水準	12.1	17.2	10.9	11.3
資金繰り	▲ 22.6	▲ 23.2	▲ 23.2	▲ 25.6
雇用人員	13.6	15.1	17.1	16.3
販売数量	▲ 30.0	▲ 54.4	▲ 42.9	▲ 45.6
販売単価	▲ 8.6	▲ 10.3	▲ 7.1	▲ 11.8
仕入価格(単価)	▲ 6.8	▲ 14.9	▲ 5.4	▲ 1.4
売上高	▲ 33.0	▲ 55.4	▲ 46.7	▲ 48.9
経常利益	▲ 36.7	▲ 50.0	▲ 51.1	▲ 50.0
設備投資	▲ 29.3	▲ 35.0	▲ 32.9	▲ 33.8

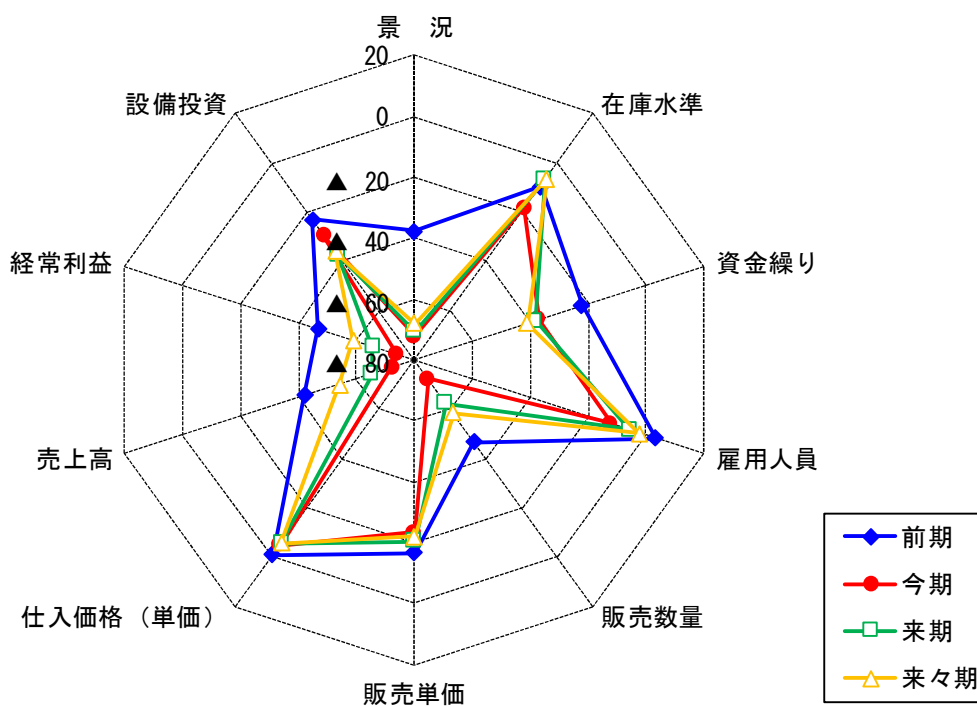


(2) 製造業

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、経常利益ともに下降した。雇用人員はプラスからマイナスに転換し、在庫水準、資金繰り、仕入価格、設備投資は下降した。

先行きをみると、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、販売数量、売上高、経常利益は来期、来々期と上昇していく見通しである。来期、来々期と資金繰りは下降が続き、在庫水準と雇用人員は上昇が続くものの、マイナスを維持する見通しである。設備投資は、来期は下降するものの、来々期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 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
景況	▲ 37.7	▲ 72.1	▲ 70.5	▲ 68.0
在庫水準	▲ 9.5	▲ 18.4	▲ 7.0	▲ 6.3
資金繰り	▲ 22.1	▲ 36.9	▲ 38.5	▲ 41.0
雇用人員	3.2	▲ 12.1	▲ 5.7	▲ 2.5
販売数量	▲ 46.7	▲ 72.5	▲ 62.5	▲ 58.3
販売単価	▲ 16.7	▲ 23.3	▲ 20.3	▲ 22.0
仕入価格(単価)	▲ 0.8	▲ 5.0	▲ 5.7	▲ 5.8
売上高	▲ 41.9	▲ 72.1	▲ 65.1	▲ 54.1
経常利益	▲ 46.7	▲ 73.8	▲ 65.6	▲ 58.7
設備投資	▲ 22.9	▲ 29.7	▲ 37.3	▲ 36.2

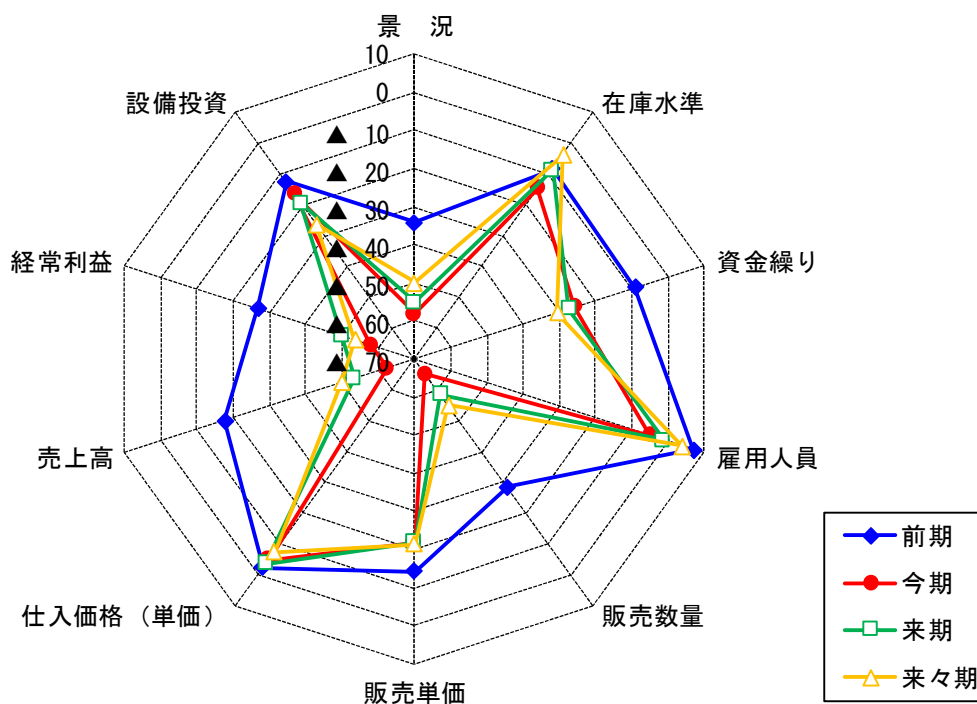


(3) 卸売業

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、経常利益ともに下降した。雇用人員はプラスからマイナスに転換し、在庫水準、資金繰り、仕入価格、設備投資は下降した。

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、売上高は来期、来々期と上昇していく見通しである。経常利益は、来期は上昇するものの、来々期は下降する見通しである。来期、来々期と資金繰りは下降が続くのに対し、在庫水準、雇用人員は上昇が続く見通しであり、雇用人員は来々期にプラスとなる見通しである。仕入価格は、来期は上昇するものの、来々期は下降する見通しであり、設備投資は来期、来々期と下降が続く見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2020年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
景況	▲ 34.1	▲ 58.1	▲ 55.0	▲ 50.0
在庫水準	▲ 8.3	▲ 14.6	▲ 8.5	▲ 3.8
資金繰り	▲ 9.1	▲ 25.6	▲ 27.4	▲ 30.5
雇用人員	7.0	▲ 4.8	▲ 1.2	3.8
販売数量	▲ 28.4	▲ 65.1	▲ 58.3	▲ 54.9
販売単価	▲ 14.3	▲ 22.0	▲ 22.0	▲ 21.3
仕入価格(単価)	▲ 2.4	▲ 4.9	▲ 3.7	▲ 7.5
売上高	▲ 17.8	▲ 62.5	▲ 53.5	▲ 50.0
経常利益	▲ 26.7	▲ 58.0	▲ 50.0	▲ 53.6
設備投資	▲ 12.5	▲ 16.7	▲ 19.2	▲ 26.3

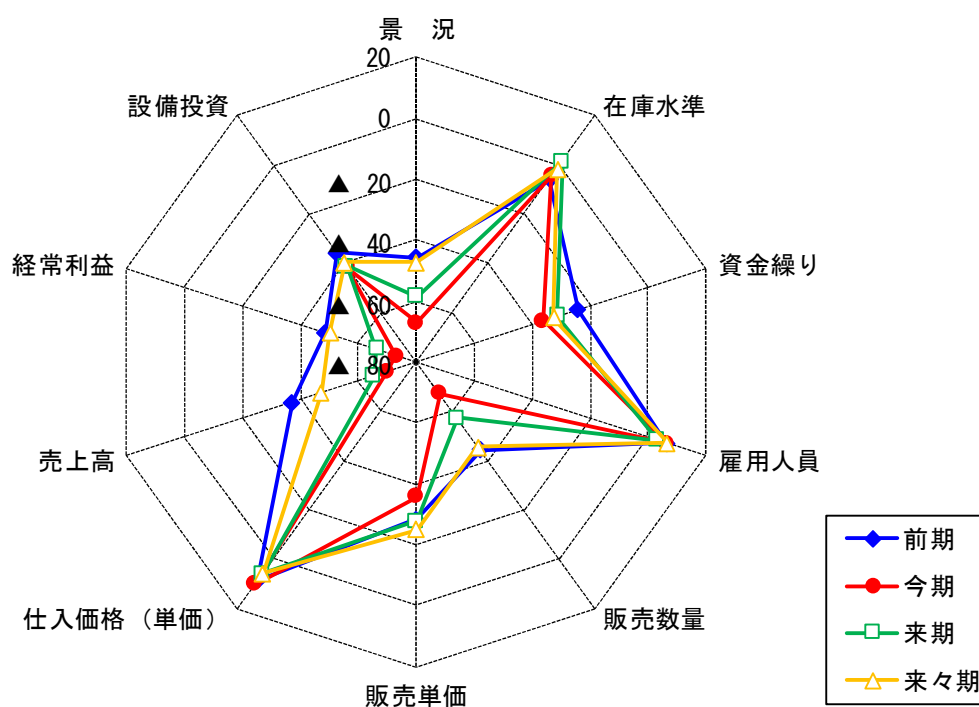


(4) 小売業

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、経常利益ともに下降した。雇用人員はプラスが続いた。在庫水準、仕入価格は上昇したが、資金繰り、設備投資は下降した。

先行きをみると、来期は在庫水準、雇用人員、仕入価格を除く項目で、来々期は雇用人員、仕入価格を除く項目で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、経常利益ともに来期、来々期と上昇していく見通しである。雇用人員は、来期は下降するものの、来々期は上昇し、プラスを維持する見通しである。在庫水準、資金繰りは、来期は上昇するものの、来々期は下降する見通しである。仕入価格は、来期は下降し、来々期は横ばい、設備投資は、来期はほぼ横ばい、来々期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 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
景況	▲ 45.7	▲ 67.1	▲ 58.6	▲ 47.1
在庫水準	▲ 5.9	▲ 4.4	1.5	▲ 1.5
資金繰り	▲ 24.2	▲ 36.4	▲ 31.3	▲ 32.8
雇用人員	6.3	6.3	3.3	6.7
販売数量	▲ 44.3	▲ 67.1	▲ 57.4	▲ 45.6
販売単価	▲ 28.6	▲ 35.7	▲ 27.9	▲ 25.0
仕入価格(単価)	8.6	10.0	5.9	5.9
売上高	▲ 37.1	▲ 70.0	▲ 65.2	▲ 47.0
経常利益	▲ 48.6	▲ 72.9	▲ 66.2	▲ 50.0
設備投資	▲ 35.7	▲ 41.4	▲ 41.2	▲ 39.7

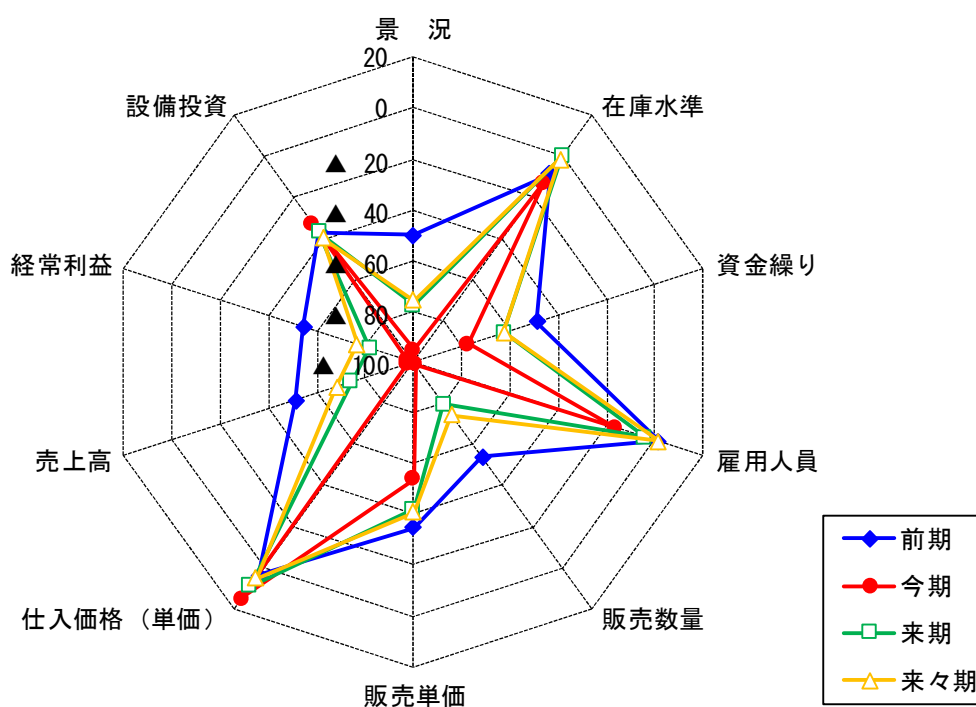


(5) 飲食店

今期のD Iは、前期と比べて前期と比べて景況、販売数量、販売単価、売上高、経常利益ともに下降した。仕入価格、設備投資は上昇したが、雇用人員はプラスからマイナスに転換し、在庫水準、資金繰りは下降した。

先行きをみると、来期は在庫水準、仕入価格を除く項目で、来々期は雇用人員、仕入価格を除く項目で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、来々期と上昇していく見通しである。雇用人員は、来期、来々期と上昇が続き、来々期プラスとなる見通しである。在庫水準と資金繰りは来期は上昇し、来々期は在庫水準は下降、資金繰りは横ばいとなる見通しである。仕入価格と設備投資は、来期、来々期と下降が続く見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2020年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
景況	▲ 50.0	▲ 95.2	▲ 77.5	▲ 75.6
在庫水準	▲ 8.6	▲ 12.9	0.0	▲ 1.5
資金繰り	▲ 48.8	▲ 77.4	▲ 62.5	▲ 62.5
雇用人員	1.3	▲ 16.7	▲ 4.2	1.4
販売数量	▲ 53.8	▲ 98.8	▲ 79.5	▲ 74.4
販売単価	▲ 34.6	▲ 53.8	▲ 42.1	▲ 40.8
仕入価格(単価)	3.8	15.4	9.2	5.3
売上高	▲ 51.2	▲ 97.7	▲ 74.4	▲ 68.3
経常利益	▲ 54.7	▲ 97.7	▲ 81.7	▲ 76.8
設備投資	▲ 36.8	▲ 32.4	▲ 36.8	▲ 39.5

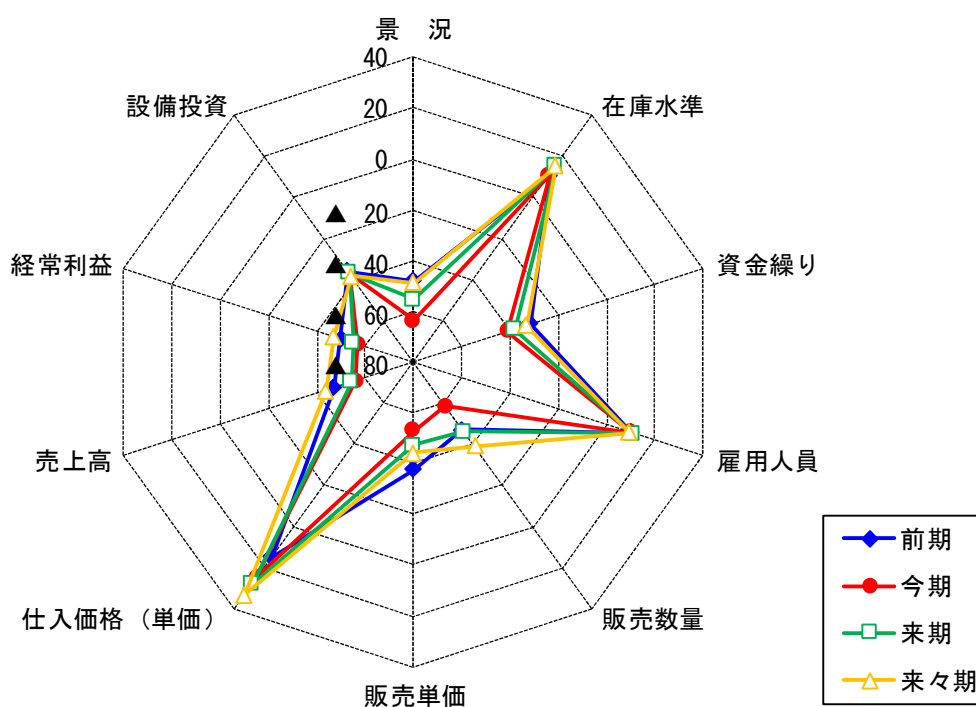


(6) 不動産業

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、経常利益ともに下降した。在庫水準、雇用人員は横ばいでプラスが続いた。仕入価格は上昇したが、資金繰りは下降した。

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、販売単価、売上高、経常利益とも来期、来々期と上昇していく見通しである。在庫水準は来期上昇、来々期は横ばい、雇用人員は来期上昇、来々期は下降するものの、プラスを維持する見通しである。資金繰りは来期、来々期と上昇していく見通しである。設備投資は来期は横ばいであるものの、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 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
景況	▲ 47.9	▲ 63.8	▲ 55.3	▲ 48.9
在庫水準	11.1	11.1	15.4	15.4
資金繰り	▲ 31.5	▲ 41.1	▲ 38.0	▲ 33.3
雇用人員	10.2	10.2	10.5	9.3
販売数量	▲ 47.3	▲ 58.3	▲ 45.9	▲ 39.2
販売単価	▲ 37.8	▲ 52.9	▲ 47.3	▲ 44.3
仕入価格(単価)	15.0	25.0	28.3	33.3
売上高	▲ 47.0	▲ 56.1	▲ 54.1	▲ 43.8
経常利益	▲ 50.0	▲ 57.1	▲ 55.0	▲ 46.9
設備投資	▲ 35.7	▲ 36.9	▲ 36.9	▲ 38.1

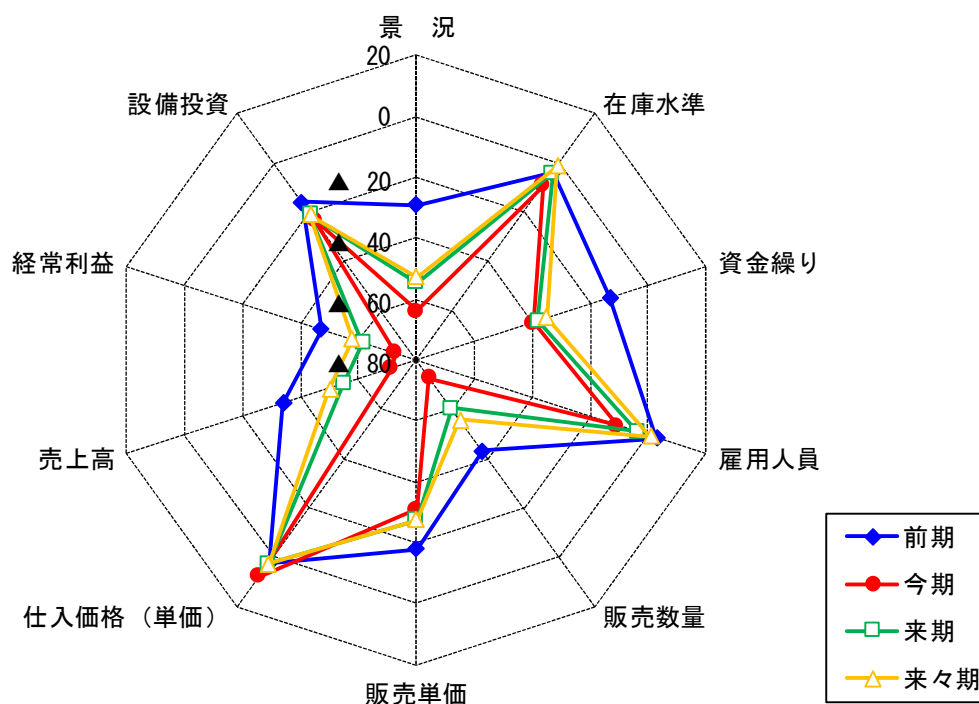


(7) サービス業

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、経常利益ともに下降した。仕入価格は上昇したが、雇用人員はプラスからマイナスに転換し、在庫水準、資金繰り、設備投資は下降した。

先行きをみると、来期は仕入価格を除く項目で、来々期は雇用人員と仕入価格を除く項目で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、経常利益は来期上昇し、来々期も横ばいの販売単価を除き、上昇が続く見通しである。在庫水準、資金繰り、雇用人員は来期、来々期と上昇していく見通しであり、雇用人員は来々期プラスとなる見通しである。仕入価格は来期は下降するものの、来々期は横ばいとなり、プラスを維持する見通しである。設備投資は来期上昇し、来々期は横ばいとなる見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2020年 1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
景況	▲ 29.2	▲ 63.9	▲ 54.7	▲ 52.8
在庫水準	▲ 3.9	▲ 9.2	▲ 3.9	▲ 1.3
資金繰り	▲ 13.3	▲ 39.8	▲ 38.0	▲ 35.0
雇用人員	2.9	▲ 10.8	▲ 3.9	1.0
販売数量	▲ 43.0	▲ 72.7	▲ 60.5	▲ 55.8
販売単価	▲ 17.9	▲ 31.0	▲ 27.4	▲ 27.4
仕入価格(単価)	2.6	7.7	2.6	2.6
売上高	▲ 34.0	▲ 71.3	▲ 54.7	▲ 50.0
経常利益	▲ 47.1	▲ 72.6	▲ 61.5	▲ 57.7
設備投資	▲ 16.0	▲ 23.0	▲ 21.0	▲ 21.0



IV 特別調査

● コロナウイルス感染症の影響等について

1 新型コロナウイルス感染症の影響及び対応

(1) 新型コロナウイルス感染症の影響

① 全体

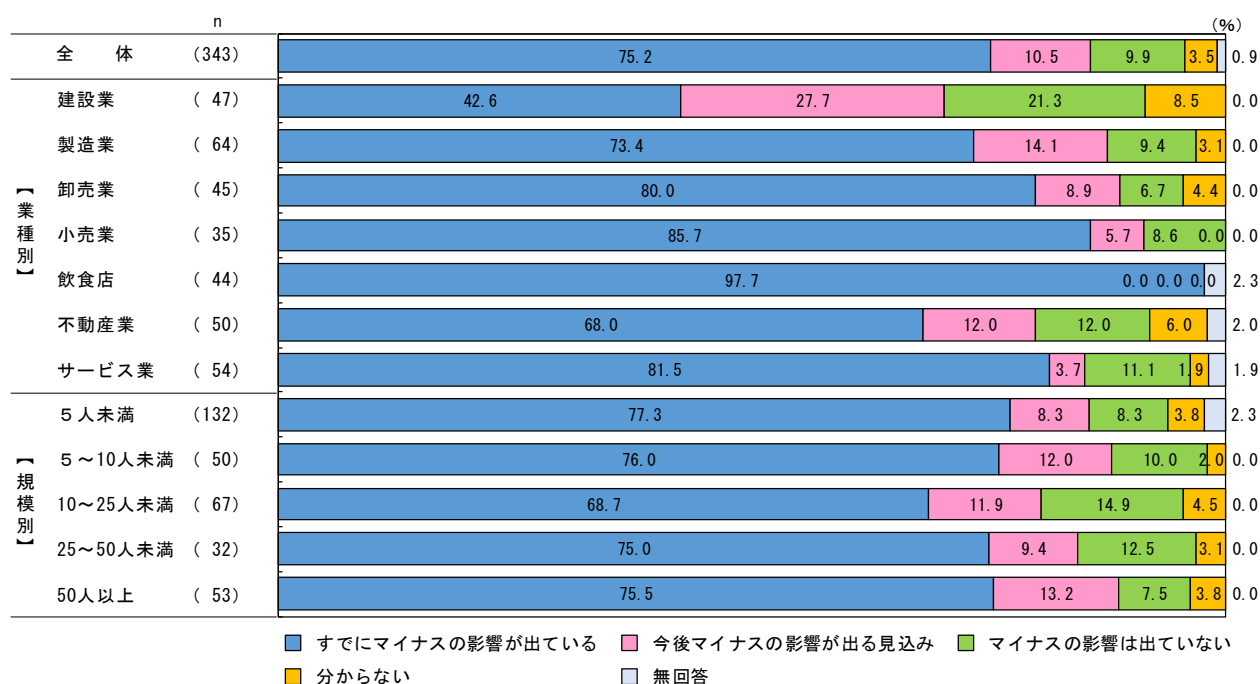
新型コロナウイルス感染症の影響についてみると、「すでにマイナスの影響が出ている」(75.2%)が全体の4分の3を占めている。また、「今後マイナスの影響が出る見込み」(10.5%)「マイナスの影響は出ていない」(9.9%)はそれぞれ約1割となっている。

② 業種別

業種別にみると、建設業を除き「すでにマイナスの影響が出ている」が過半数を占めている。特に飲食店(97.7%)は、無回答を除く全ての回答者が「すでにマイナスの影響が出ている」と回答している。また、「すでにマイナスの影響が出ている」「今後マイナスの影響が出る見込み」の合計は、建設業(70.3%)で約7割、それ以外の業種で8割以上となっている。建設業は「マイナスの影響は出ていない」(21.3%)が全体の約2倍と多くなっている。

③ 規模別

規模別にみると、全ての規模で「すでにマイナスの影響が出ている」が過半数を占めている。また、「すでにマイナスの影響が出ている」「今後マイナスの影響が出る見込み」の合計は、全ての業種で8割以上となっている。



(2) 経営への影響（見込み）の内容

① 全体

影響の内容についてみると、「受注・売上の減少」(88.8%)が9割近くで突出して多くなっている。次いで「営業自粛」(36.4%)が3割台半ばを超え、「商品、部品等の仕入れ困難」(12.9%)、「日本人客の減少」(11.9%)、「入金等の遅延」(8.5%)などの順となっている。

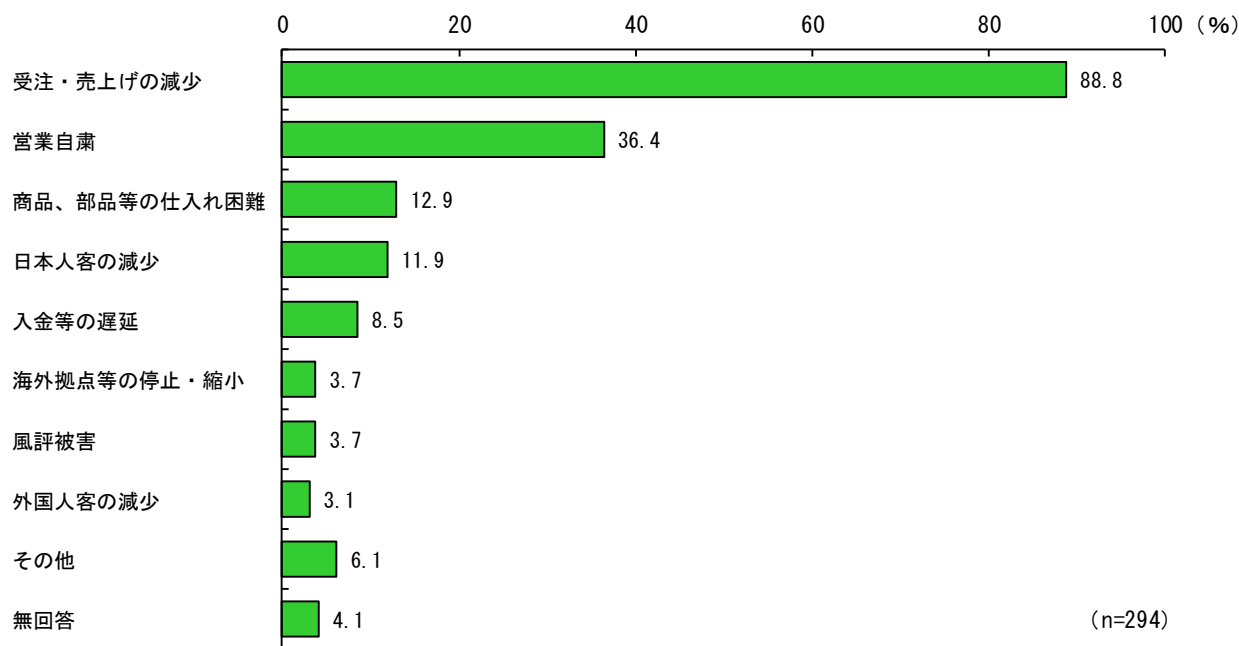
② 業種別

業種別にみると、全ての業種で「受注・売上の減少」が最も多くなっており、建設業、不動産業を除き9割以上を占めている。「営業自粛」は卸売業(42.5%)、小売業(40.6%)、飲食店(72.1%)、不動産業(47.5%)、サービス業(37.0%)で2位となっており、特に飲食店は全体の約2倍と多くなっている。飲食店は「日本人客の減少」(32.6%)も3割強を占めている。

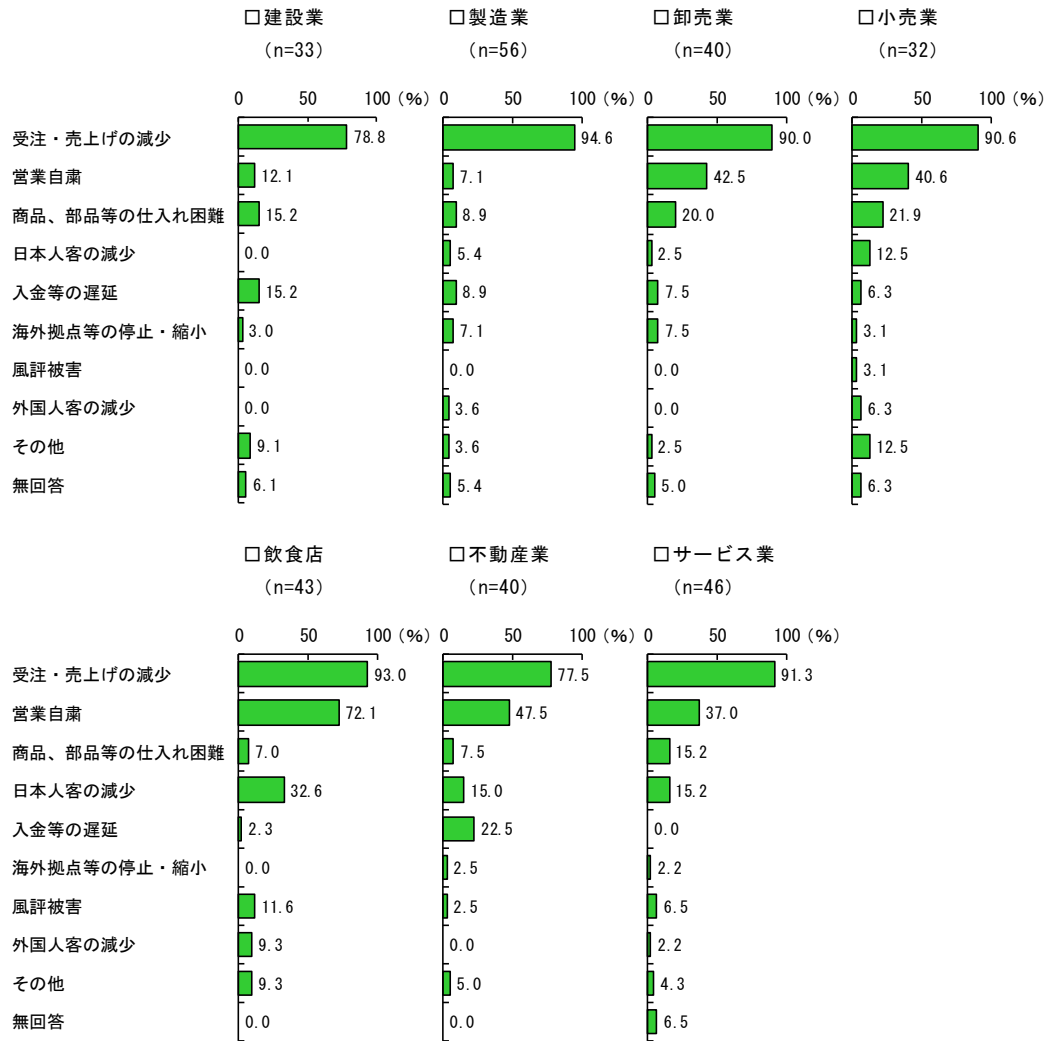
③ 規模別

規模別にみると、全ての規模で「受注・売上の減少」が8割以上を占め最も多く、「営業自粛」が続いている。特に10~25人未満は、ほとんどの回答者が「受注・売上の減少」(96.3%)の影響を受けている。

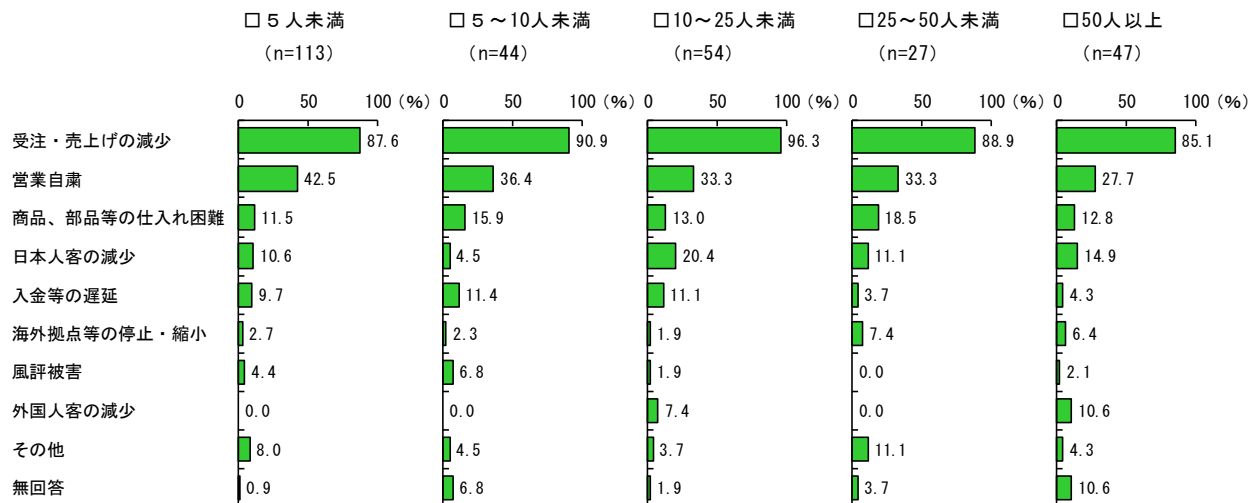
■ 全体



■業種別



■規模別



(3) 影響への対応（予定を含む）

① 全体

影響への対応をみると、「営業（稼働）日数の削減」（43.9%）が4割台半ば近くで最も多くなっている。次いで「運転資金等の借入れ」（37.1%）が3割台半ばを超え、「販売形態の変更」（15.6%）、「販売価格等の引下げ」（12.6%）。「生産・販売拠点等の見直し」（5.4%）、「取引先等の変更」（5.1%）の順となっている。

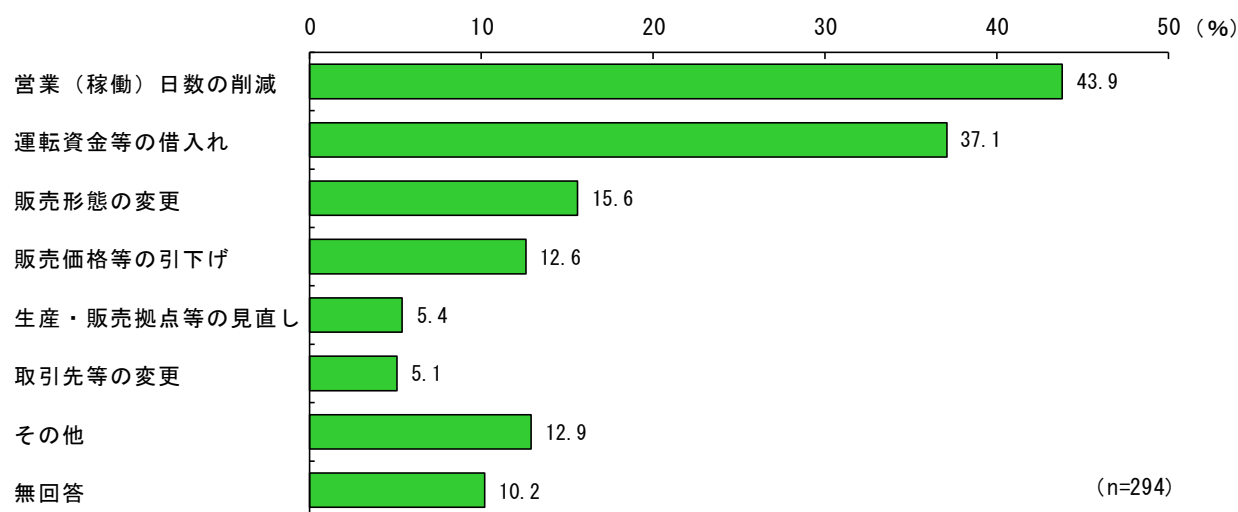
② 業種別

業種別にみると、「営業（稼働）日数の削減」が卸売業（55.0%）、小売業（40.6%）、飲食店（51.2%）、不動産業（37.5%）、サービス業（47.8%）、「運転資金等の借入れ」が建設業（39.4%）、製造業（48.2%）で最も多くなっている。全ての業種で、「営業（稼働）日数の削減」「運転資金等の借入れ」が1位2位となっている。また、「販売価格等の引下げ」は不動産業（30.0%）で3割を占め、「販売形態の変更」は小売業（28.1%）、卸売業（25.0%）、飲食店（23.3%）などで多くなっている。

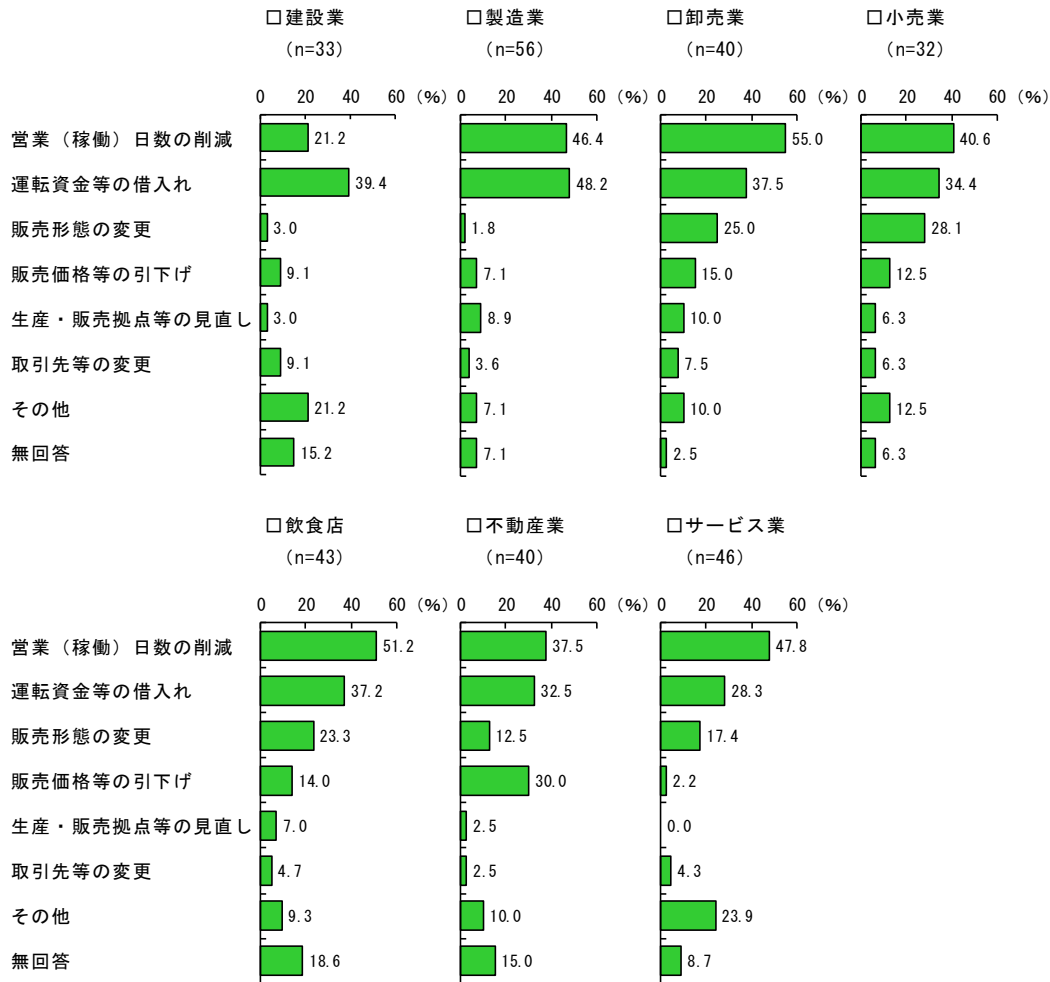
③ 規模別

規模別にみると、全ての規模で「営業（稼働）日数の削減」が約4割～5割近くを占め、最も多くなっている。5～10人未満（40.9%）、25～50人未満（48.1%）は「運転資金等の借入れ」も同率となっており、それ以外の規模においても2位となっている。

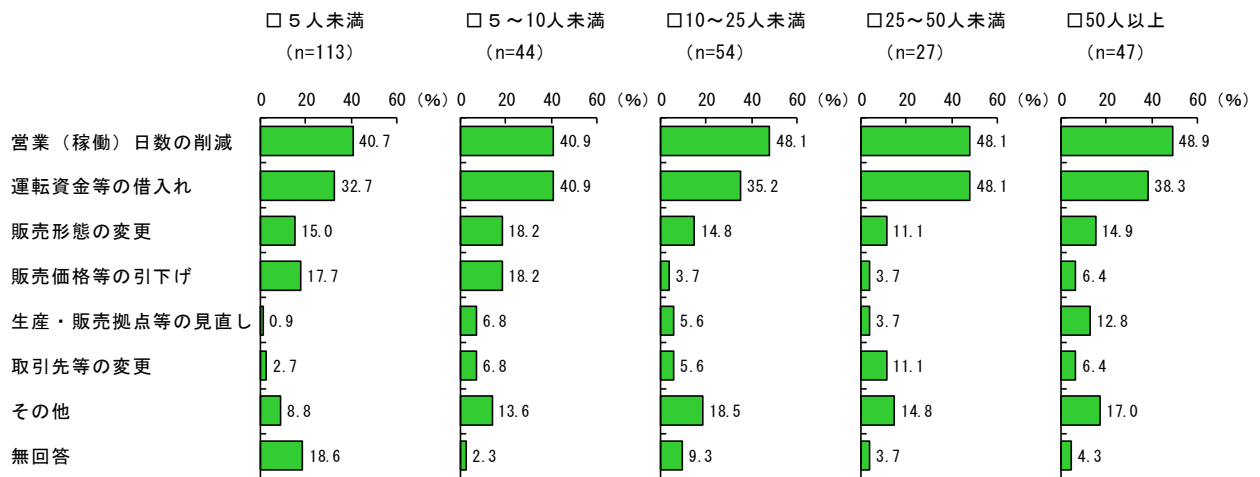
■ 全体



■業種別



■規模別



(4) 新型コロナウイルス感染症防止対策

① 全体

新型コロナウイルス感染症防止対策についてみると、「出張・会議の延期等」(28.9%)が3割近くで最も多くなっている。次いで「時差出勤・フレックスタイム」(26.5%)、「休暇が取りやすい環境づくり」(25.7%)、「テレワーク」(20.7%)、「事務・作業スペースの分散化」(19.8%)の順となっている。

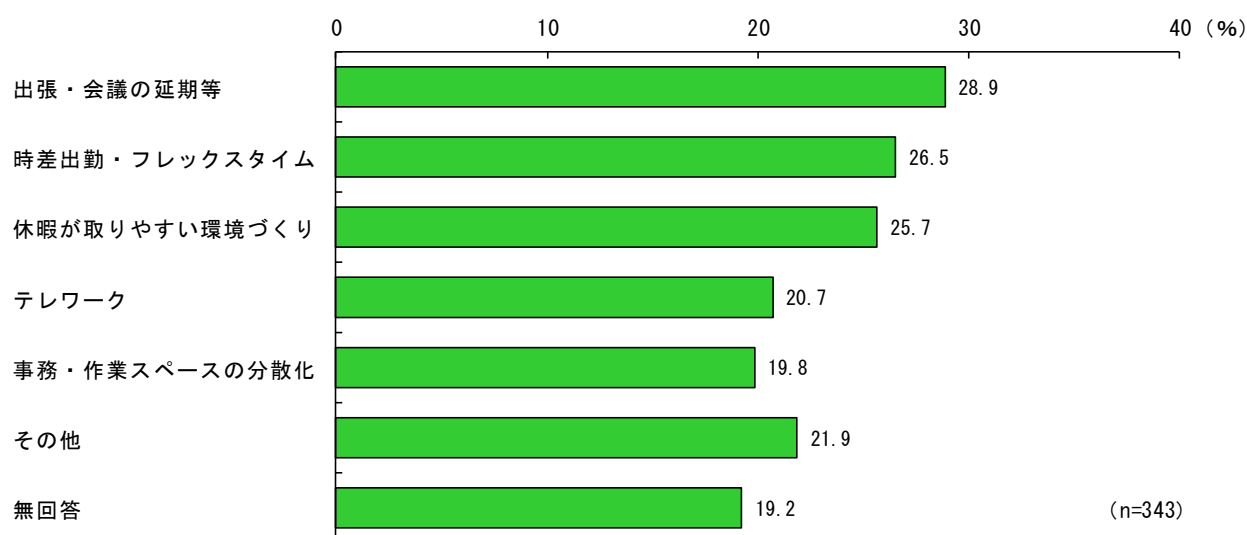
② 業種別

業種別にみると、「出張・会議の延期等」が製造業(40.6%)、卸売業(48.9%)、小売業(25.7%)、「時差出勤・フレックスタイム」が不動産業(34.0%)、小売業(25.7%：同率)、「休暇が取りやすい環境づくり」が建設業(34.0%)、飲食店(20.5%)、「テレワーク」がサービス業(27.8%)で最も多くなっている。また、「出張・会議の延期等」は建設業(29.8%)、「時差出勤・フレックスタイム」は建設業(31.9%)、卸売業(31.1%)、「休暇が取りやすい環境づくり」は製造業(31.3%)、卸売業(31.1%)においても約3割を占めている。

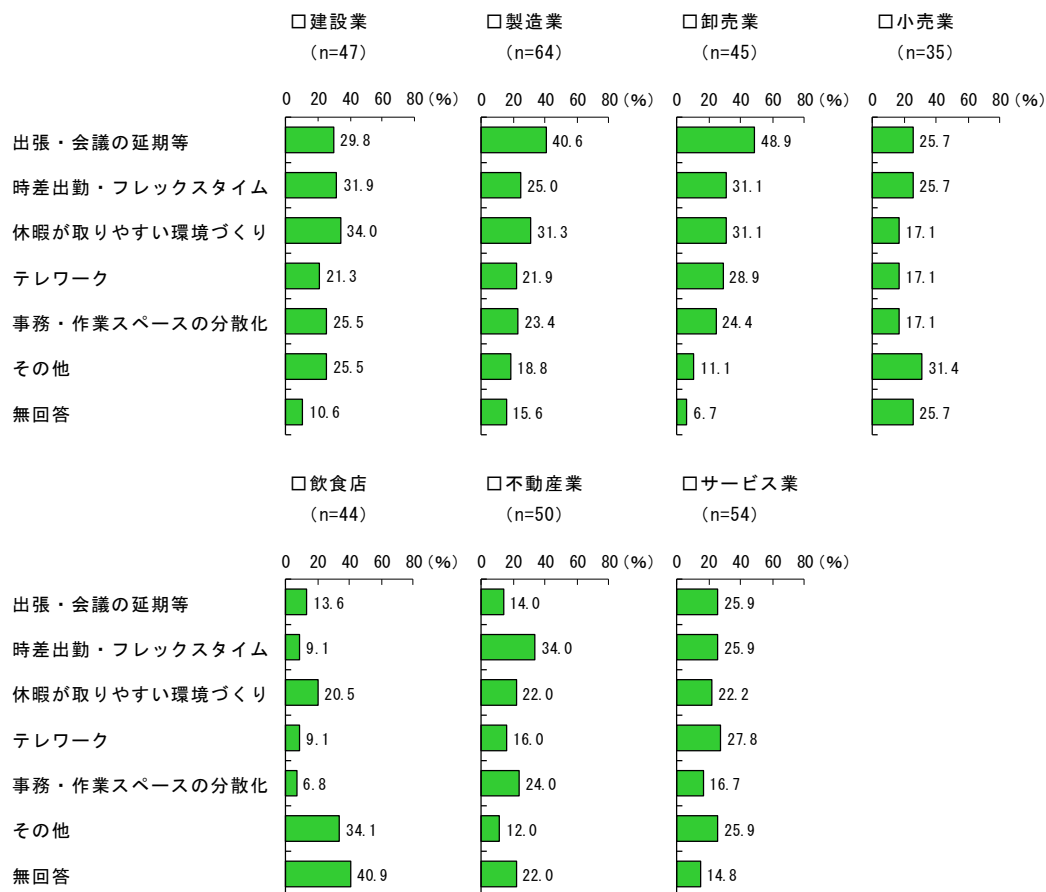
③ 規模別

規模別にみると、「出張・会議の延期等」が10~25人未満(28.4%)、25~50人未満(40.6%)、50人以上(73.6%)、「時差出勤・フレックスタイム」が5人未満(18.2%)、「休暇が取りやすい環境づくり」が5~10人未満(36.0%)、25~50人未満(40.6%：同率)で最も多くなっている。また、50人以上は5項目中3項目が5割を越えるのに対し、5~10人未満は4項目、5人未満は5項目全てが2割以下となっている。

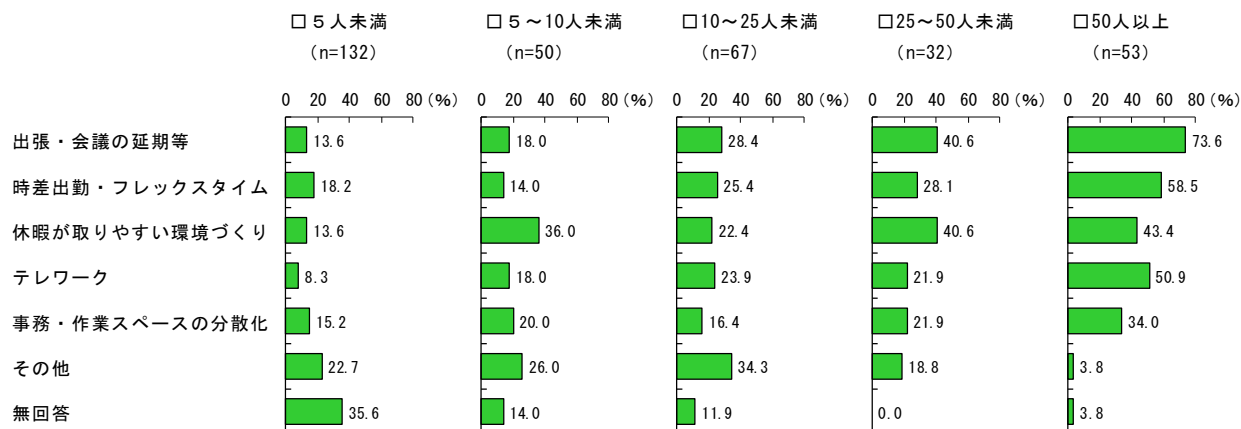
■全体



■業種別



■規模別



(5) テレワークの導入に向け、期待する公的支援策

① 全体

テレワークの導入に向け、期待する公的支援策についてみると、「機器購入費など導入環境整備費用の補助」(9.7%)が最も多く、次いで「導入モデルの紹介」(3.4%)、「専門家による導入支援」(1.9%)、「サテライトオフィスの紹介」(0.5%)の順となっているが、いずれも1割未満にとどまる。それに対し、「テレワーク導入の予定はない」(63.6%)は6割強を占めている。

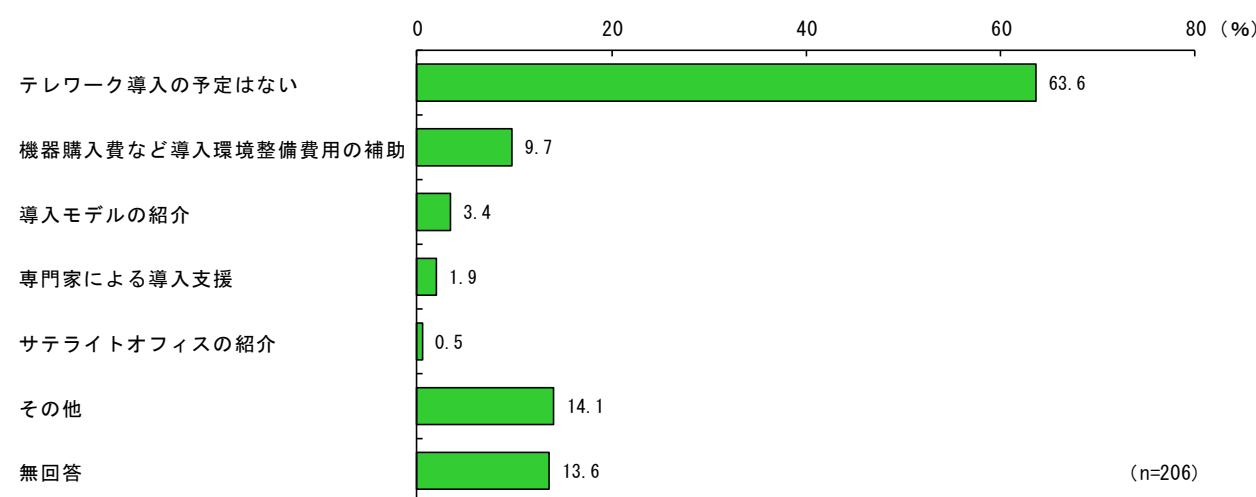
② 業種別

業種別にみると、全ての業種で「テレワーク導入の予定はない」が5割以上を占めており、小売業(75.0%)、サービス業(74.2%)は7割半ばと特に多くなっている。「機器購入費など導入環境整備費用の補助」は建設業(12.5%)、製造業(10.0%)、卸売業(10.3%)、不動産業(12.9%)、「導入モデルの紹介」は卸売業(10.3%)で約1割～1割強を占めているが、それ以外は1割未満となっている。

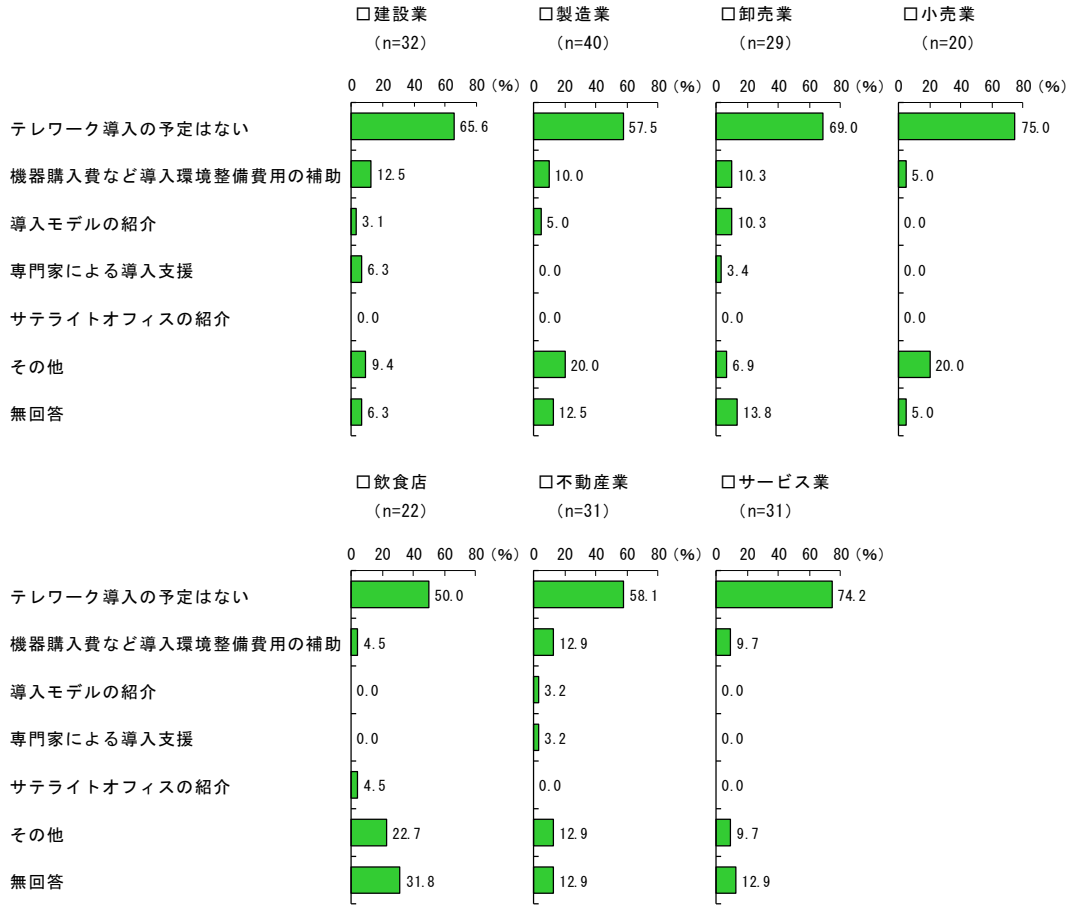
③ 規模別

規模別にみると、全ての規模で「テレワーク導入の予定はない」が過半数を占めており、5～10人未満(73.5%)、25～50人未満(72.0%)、50人以上(75.0%)は7割を超え特に多くなっている。「機器購入費など導入環境整備費用の補助」は10～25人未満(11.6%)、50人以上(12.5%)で約1割～1割強を占めているが、それ以外は1割未満となっている。

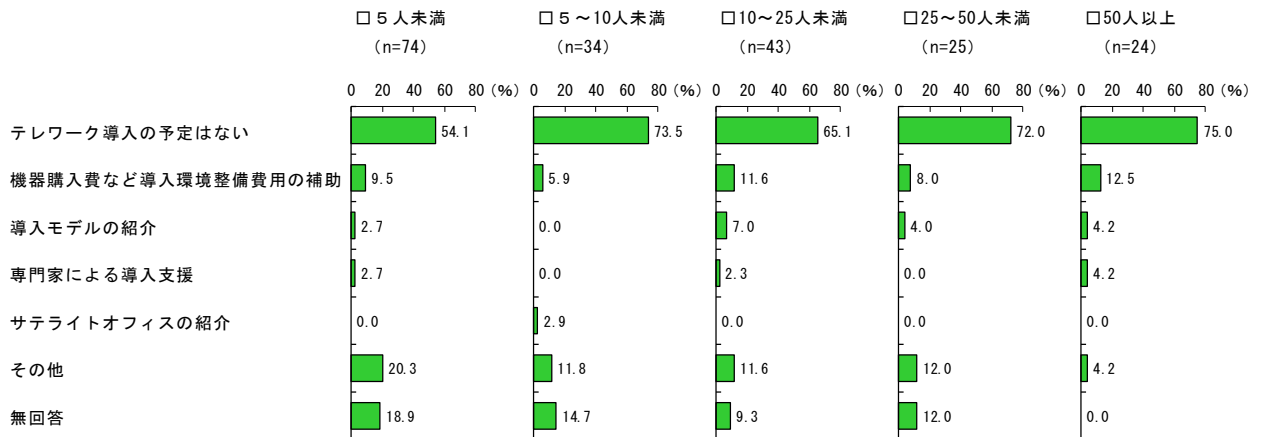
■全体



■業種別



■規模別



(6) さいたま市が行っている公的支援策で活用しているもの

① 全体

活用しているさいたま市の公的支援策についてみると、「小規模企業者・個人事業主給付金」(35.9%)が3割台半ばで最も多くなっている。次いで「新型コロナウイルス対応臨時資金融資」(23.3%)、「雇用調整助成金申請費用補助金」(14.0%)、「テイクアウト・デリバリー新規参入補助金」(2.3%)などの順となっている。

※ 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」(P90)を参照。

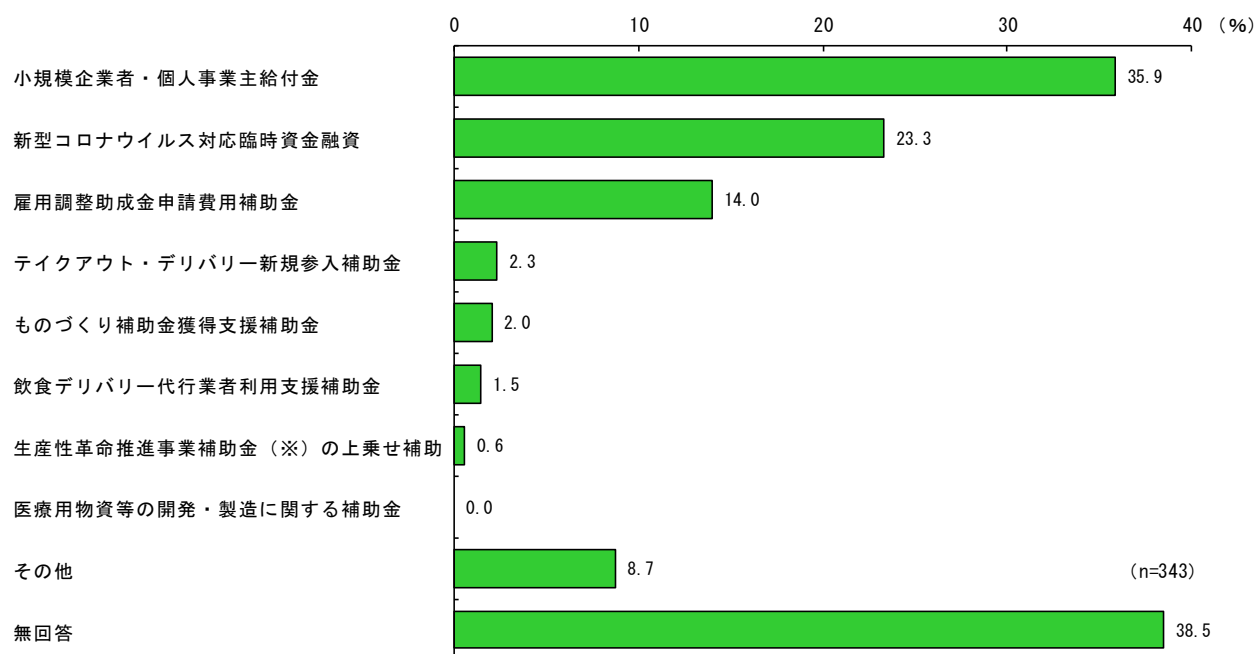
② 業種別

業種別にみると、卸売業を除く業種で「小規模企業者・個人事業主給付金」が最も多く、飲食店(56.8%)は過半数を占めている。「新型コロナウイルス対応臨時資金融資」は建設業(23.4%:同率)、卸売業(28.9%)で最も多く、それ以外でも2位となっている。

③ 規模別

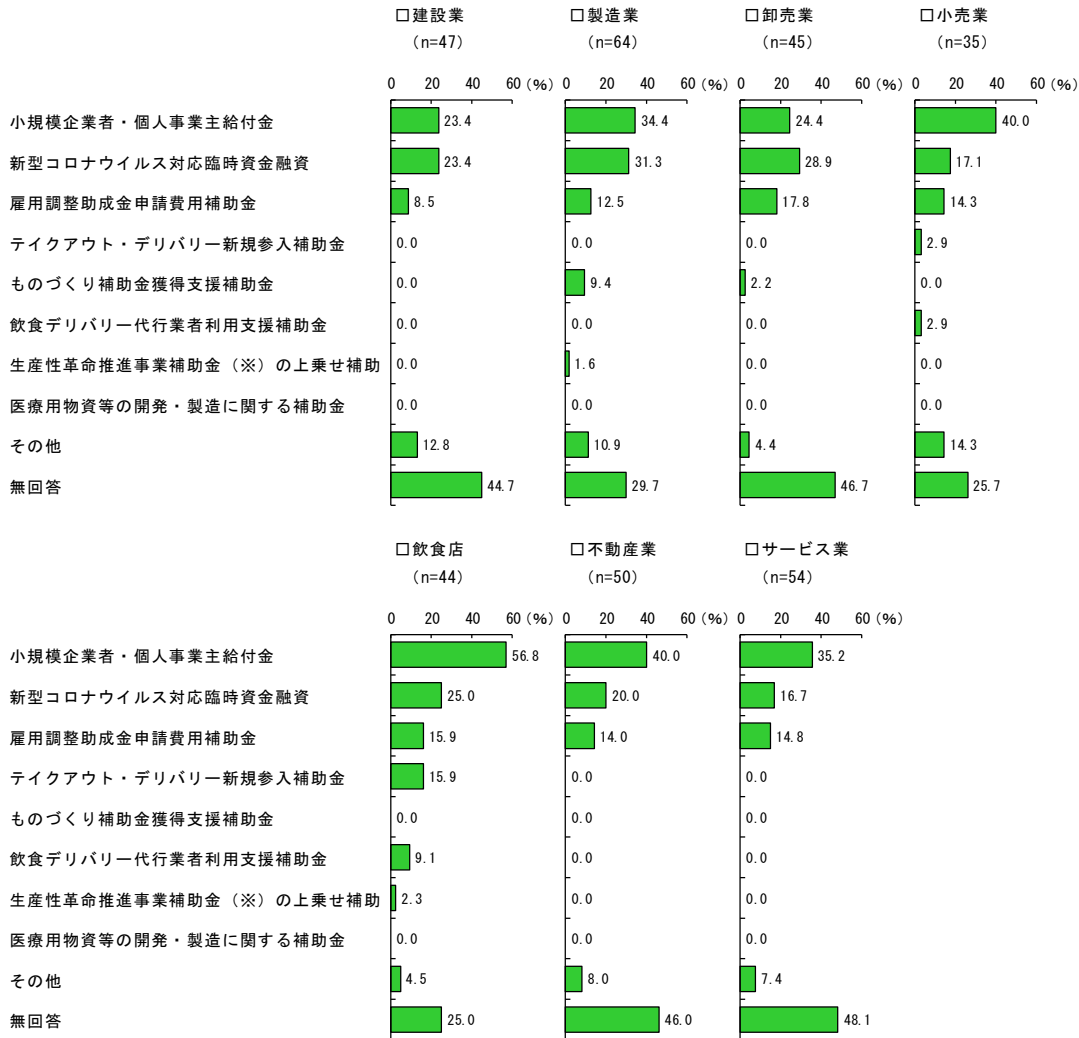
規模別にみると、「小規模企業者・個人事業主給付金」は5人未満(55.3%)で過半数を占め、5~10人未満(40.0%)と10~25人未満(29.9%)でも最も多くなっているが、50人以上(3.8%)では1割未満となっている。また、25~50人未満は「新型コロナウイルス対応臨時資金融資」(31.3%)、50人以上は「雇用調整助成金申請費用補助金」(22.6%)が最も多くなっている。

■ 全体

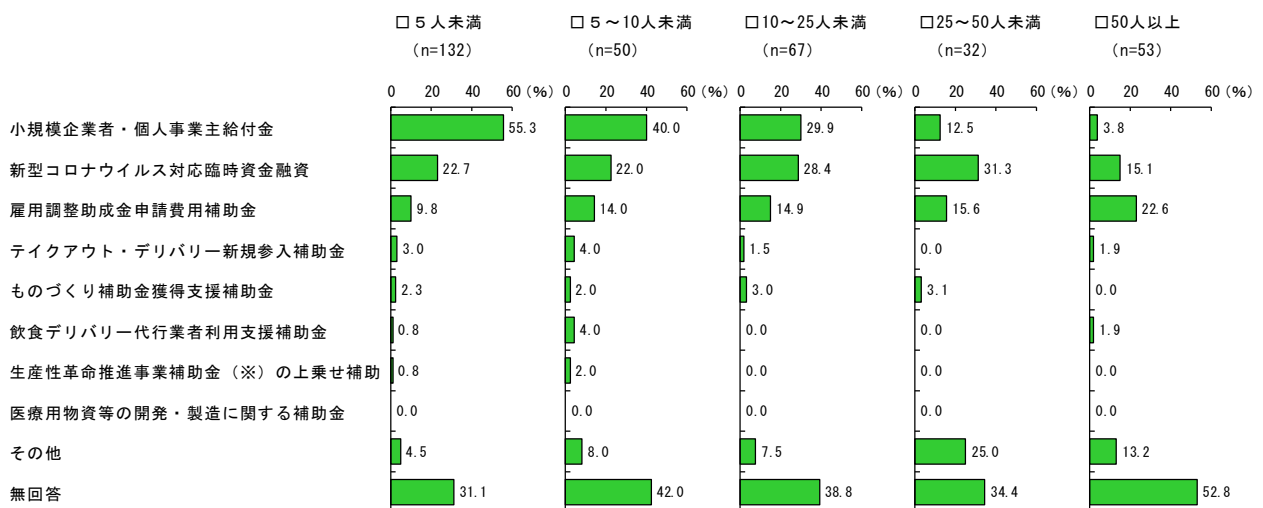


(※) ものづくり補助金、IT導入補助金、小規模事業者持続化補助金

■業種別



■規模別



(7) 国及び埼玉県等が行っている公的支援策で活用しているもの

① 全体

活用している国及び埼玉県等の公的支援策についてみると、「持続化給付金（経済産業省）」（37.9%）が3割台半ばを超え最も多くなっている。次いで「新型コロナウイルス感染症特別貸付（日本政策金融公庫）」（22.7%）、「中小企業・個人事業主支援金（埼玉県）」（22.7%）、「雇用調整助成金（厚生労働省）」（22.4%）、「新型コロナウイルス感染症対応資金（埼玉県）」（9.3%）などの順となっている。

※ 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」（P90）を参照。

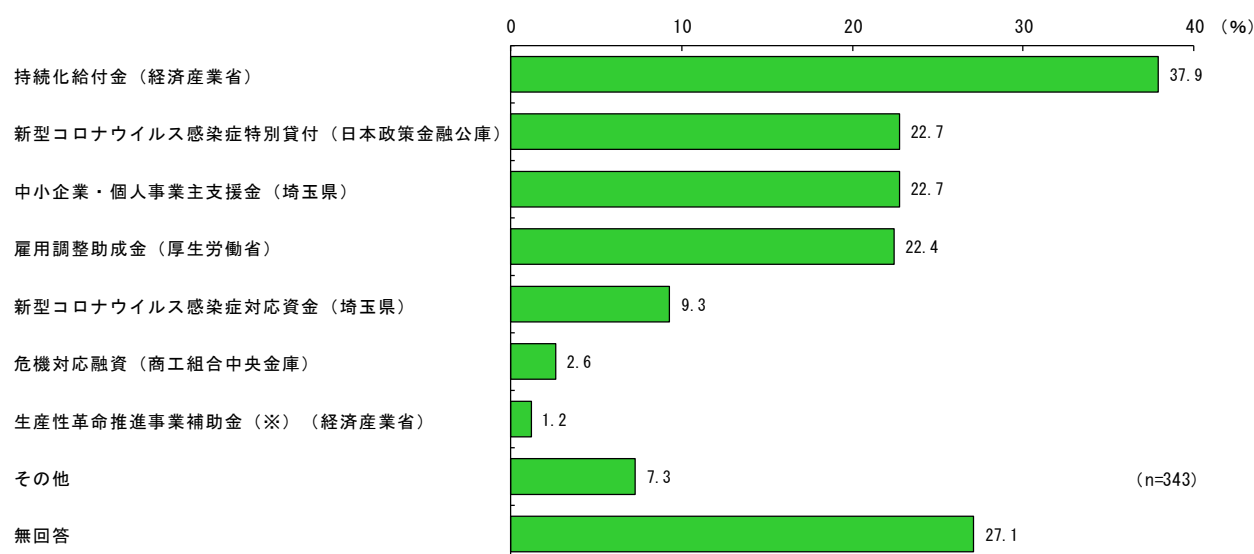
② 業種別

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（68.2%）は7割近くを占めている。また、「新型コロナウイルス感染症特別貸付（日本政策金融公庫）」は飲食店（43.2%）、「中小企業・個人事業主支援金（埼玉県）」は小売業（28.6%）、飲食店（29.5%）、サービス業（27.8%）、「雇用調整助成金（厚生労働省）」は製造業（34.4%）、飲食店（29.5%）、サービス業（31.5%）で多くなっている。飲食店は上位4項目の利用率がいずれも全体を上回っている。

③ 規模別

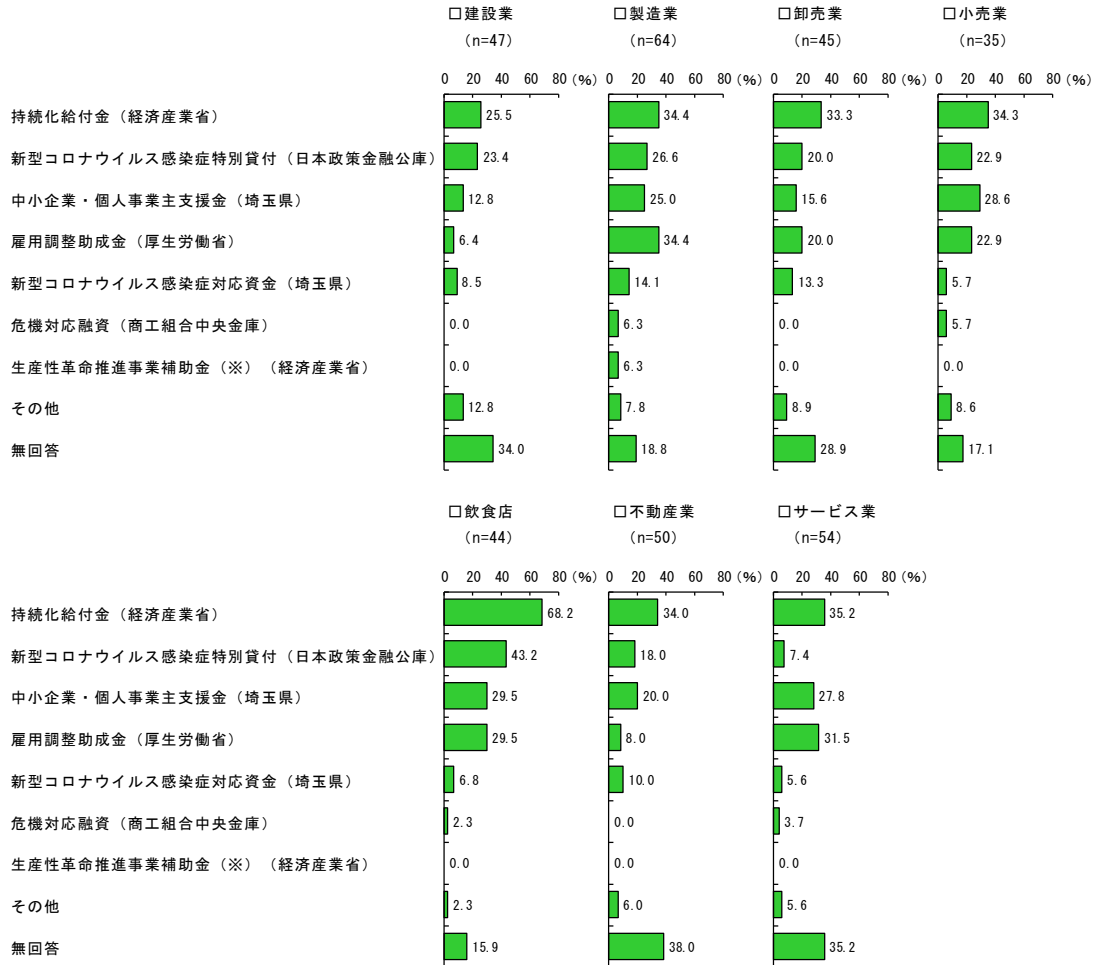
規模別にみると、「持続化給付金（経済産業省）」は5人未満（47.7%）と5～10人未満（50.0%）で4割台半ば超え～5割を占め、10～25人未満（34.3%）でも3割台半ば近くとなっているが、25人以上では2割未満に減少している。「中小企業・個人事業主支援金（埼玉県）」も5人未満（34.8%）で3割台半ば近くを占めるが、規模が大きくなるにつれ減少する傾向にある。それに対し、「雇用調整助成金（厚生労働省）」は規模が大きくなるにつれ増加する傾向にあり、25～50人未満（37.5%）、50人以上（37.7%）は3割台半ばを超えている。

■ 全体

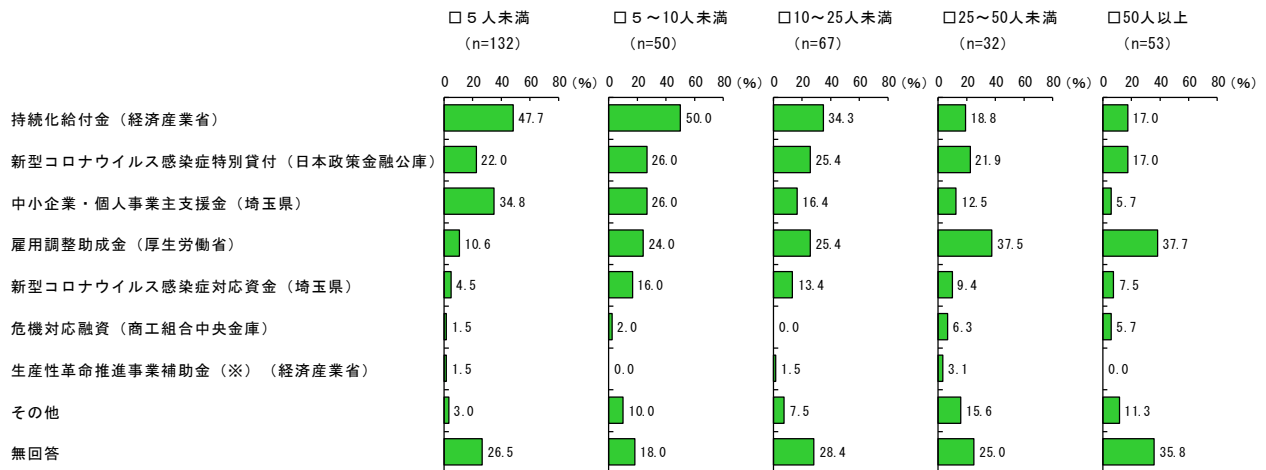


（※）ものづくり補助金、IT導入補助金、小規模事業者持続化補助金

■業種別



■規模別



2 事業継続と雇用維持に向けた対応

(1) 経営上の対応（予定を含む）

① 全体

経営上の対応についてみると、「インターネット販売・取引の強化」(22.4%)が2割強で最も多くなっている。次いで「取引先の複線化」(16.9%)、「新商品・新サービスの開発」(16.3%)、「デリバリー・テイクアウト等販売形態の多様化」(11.1%)、「BCP計画の策定・見直し」(4.4%)などの順となっている。

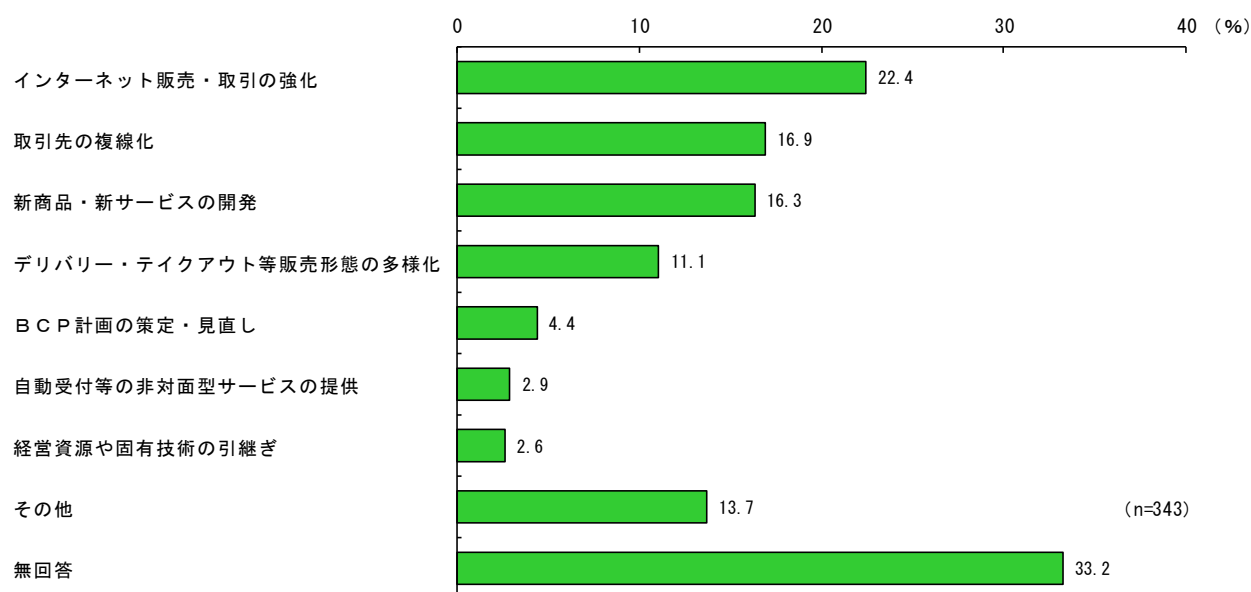
② 業種別

業種別にみると、「インターネット販売・取引の強化」は卸売業(35.6%)、小売業(25.7%)、不動産業(38.0%)、「取引先の複線化」は建設業(21.3%)、「新商品・新サービスの開発」は製造業(25.0%)、サービス業(13.0%)、「デリバリー・テイクアウト等販売形態の多様化」は飲食店(59.1%)で最も多くなっている。また、「取引先の複線化」は卸売業(33.3%)、「新商品・新サービスの開発」は飲食店(27.3%)で多くなっている。サービス業は全ての項目が2割未満となっている。

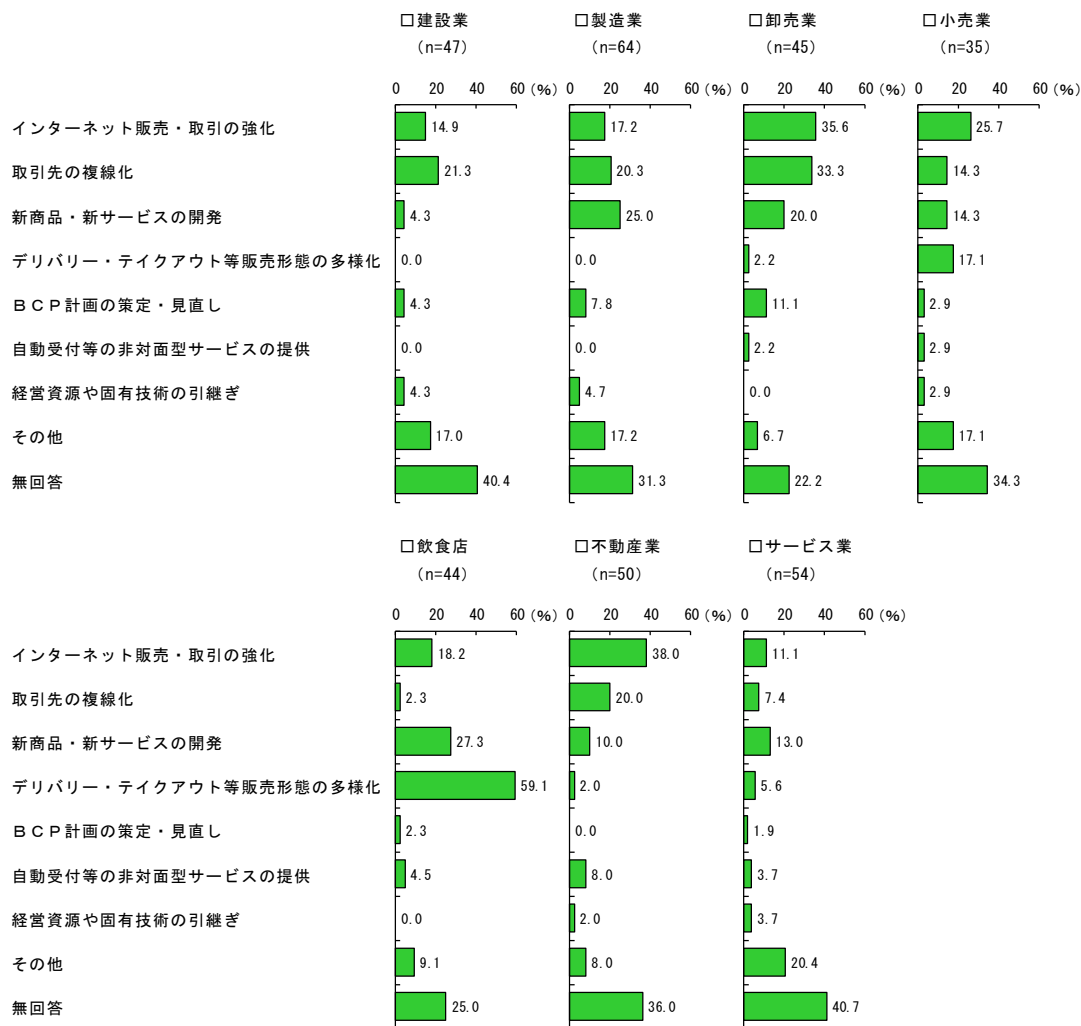
③ 規模別

規模別にみると、全ての規模で「インターネット販売・取引の強化」が最も多くなっており、50人以上(30.2%)は約3割を占めている。「取引先の複線化」、「新商品・新サービスの開発」も全ての規模で概ね1割台となっているが、前者は5～10人未満(20.0%)でやや多くなっている。一方、「BCP計画の策定・見直し」は25人未満が1割未満なのに対し、25～50人未満(15.6%)、50人以上(15.1%)は1割台半ばとなっている。

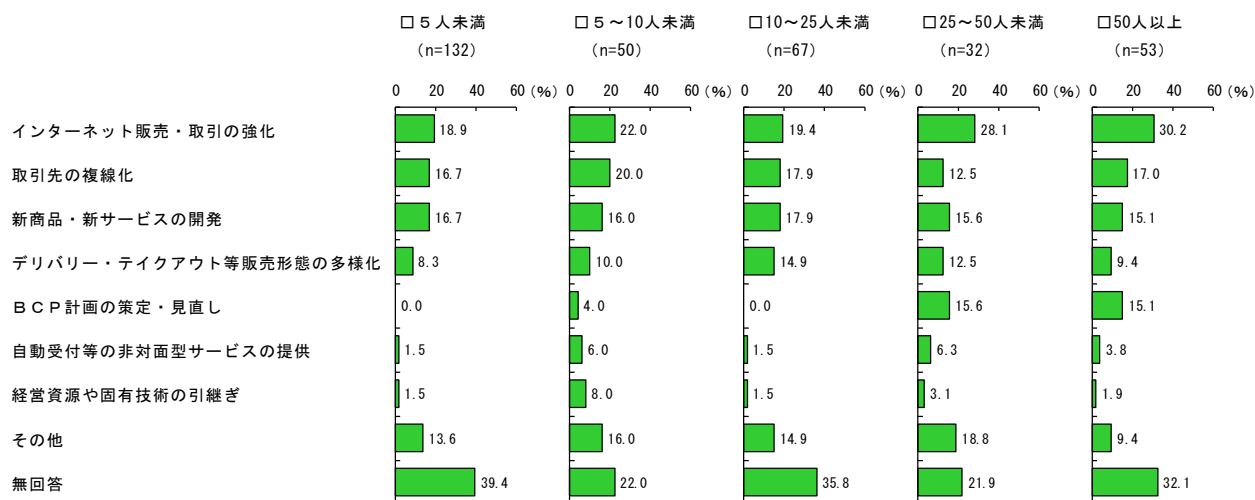
■全体



業種別



規模別



(2) 雇用への影響

① 全体

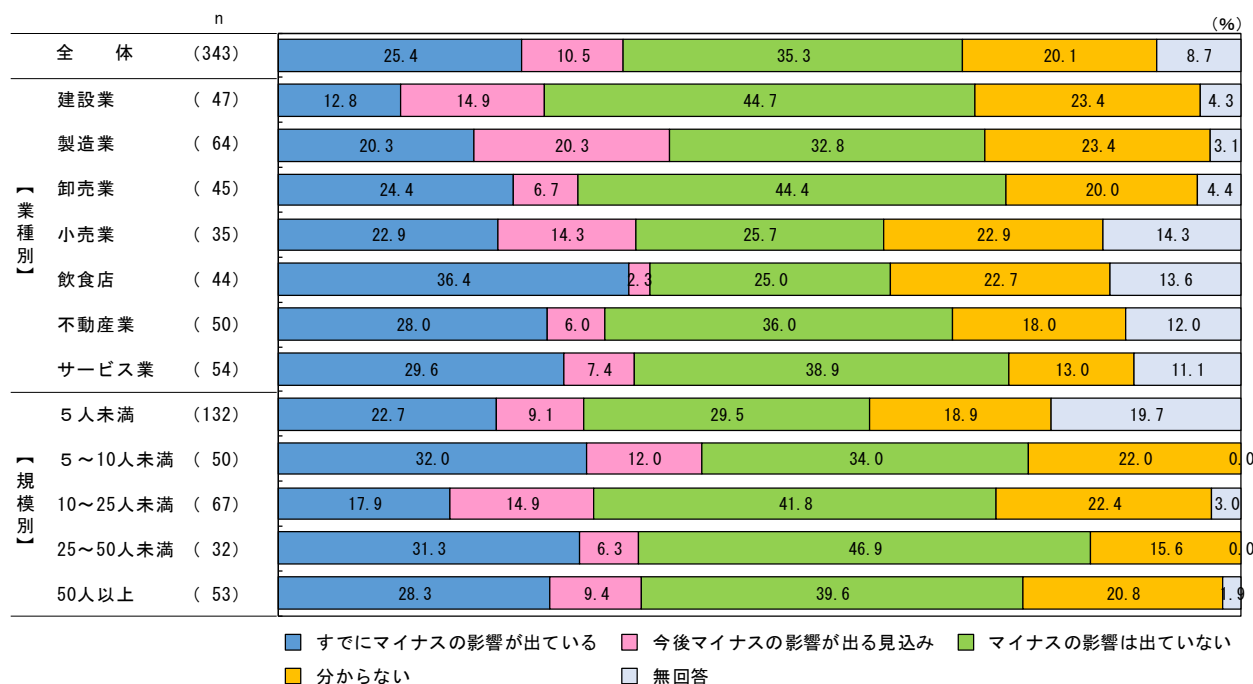
雇用への影響についてみると、「すでにマイナスの影響が出ている」(25.4%)と「今後マイナスの影響が出る見込み」(10.5%)をあわせた《マイナスの影響あり》(35.9%)、「マイナスの影響は出ていない」(35.3%)が3割台半ばで拮抗している。「分からない」(20.1%)は約2割となっている。

② 業種別

業種別にみると、《マイナスの影響あり》は製造業(40.6%)が最も多く、飲食店(38.7%)、小売業(37.2%)とも「マイナスの影響は出ていない」より多くなっている。それに対し、建設業(44.7%)と卸売業(44.4%)は「マイナスの影響は出ていない」が4割台半ば近くを占め、《マイナスの影響あり》を上回っている。不動産業、サービス業は「マイナスの影響は出ていない」が《マイナスの影響あり》をやや上回っており、3割台半ば超え～4割近くとなっている。

③ 規模別

規模別にみると、《マイナスの影響あり》は5～10人未満(44.0%)が4割台半ば近くで最も多く、「マイナスの影響は出ていない」(34.0%)を1割上回っている。それに対し、10～25人未満(41.8%)、25～50人未満(46.9%)は「マイナスの影響は出ていない」が4割強～4割台半ば超えで《マイナスの影響あり》を上回っている。また、5人未満は《マイナスの影響あり》(31.8%)、50人以上は「マイナスの影響は出ていない」(39.6%)がやや多くなっているが、概ね拮抗している。



(3) 雇用への影響（見込）の内容

① 全体

影響の内容についてみると、「新規採用の見送り」(32.5%)が3割強で最も多くなっている。次いで「従業員数の削減」(28.5%)、「賃金の低下等」(23.6%)、「従業員の離職」(13.8%)、「非正規雇用者の増加」(4.9%)、「早期退職者の募集」(2.4%)の順となっている。

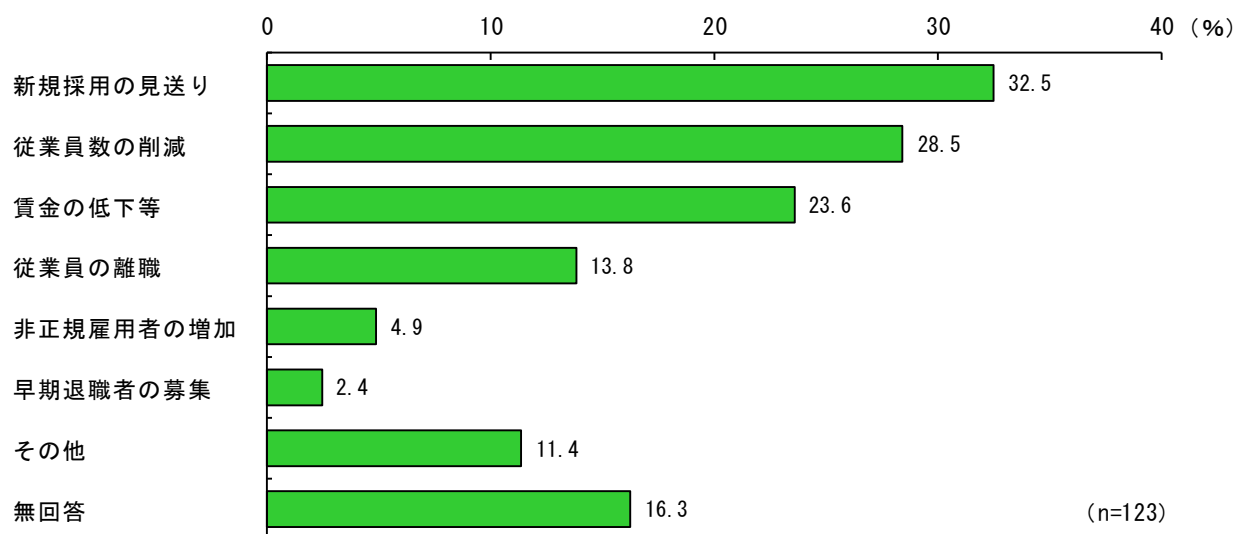
② 業種別

業種別にみると、「新規採用の見送り」は建設業(23.1%)、卸売業(50.0%)、飲食店(41.2%)、不動産業(47.1%)、サービス業(30.0%)、「従業員数の削減」は小売業(38.5%)、飲食店(41.2%：同率)、「賃金の低下等」は製造業(46.2%)で最も多くなっている。また、「従業員数の削減」は卸売業(28.6%)、「賃金の低下等」は小売業(30.8%)でも3割近く～約3割を占めている。

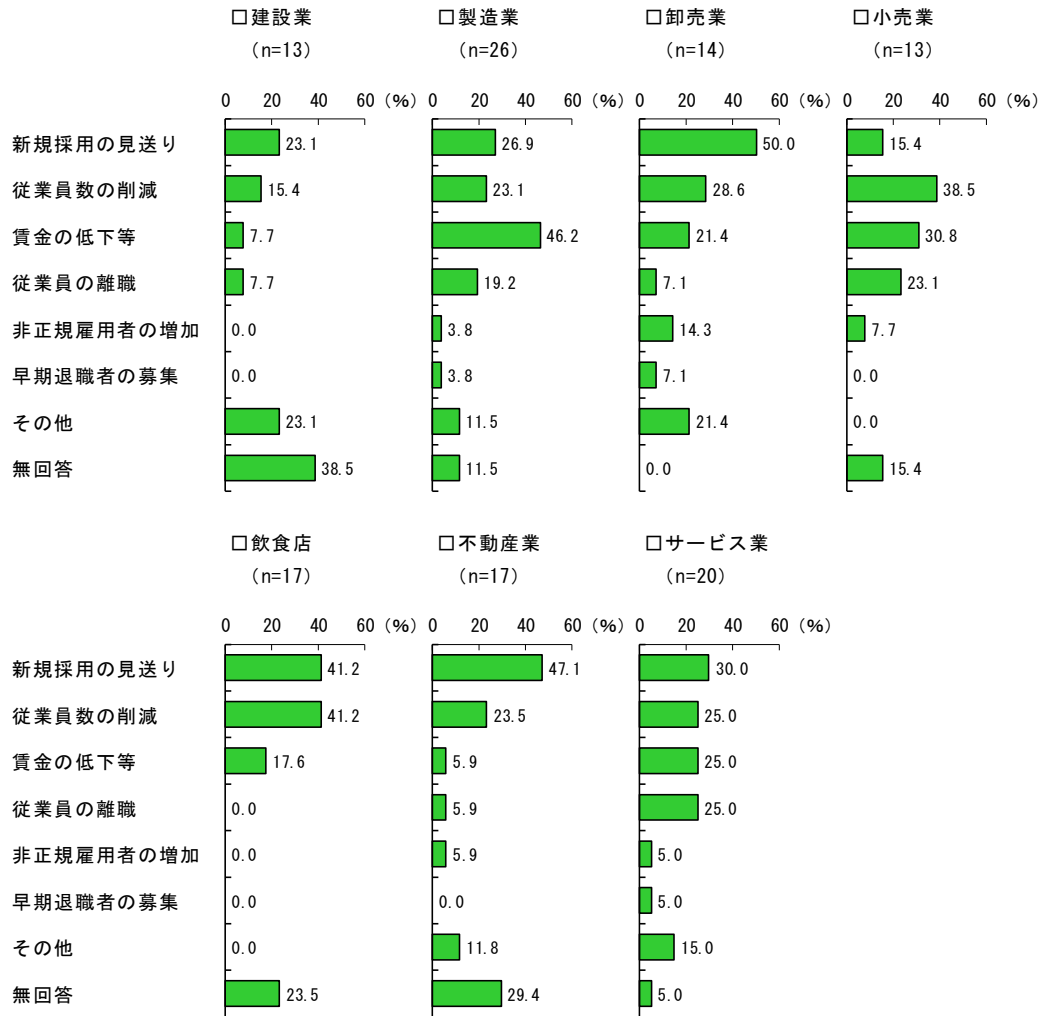
③ 規模別

規模別にみると、「新規採用の見送り」は5人未満(26.2%)、25～50人未満(41.7%)、50人以上(45.0%)で最も多く、それ以外の規模でも3割強を占めている。また、「従業員数の削減」は10～25人未満(36.4%)、50人以上(35.0%)、「賃金の低下等」は5～10人未満(36.4%)、「従業員の離職」は10～25人未満(31.8%)、25～50人未満(33.3%)で3割以上となっている。

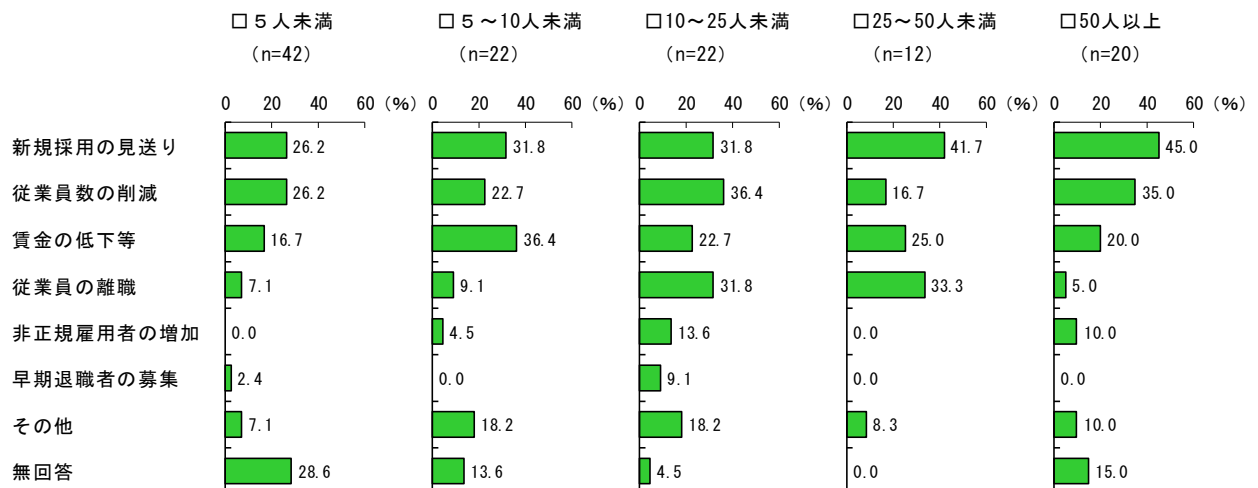
■全体



■業種別



■規模別



(4) 期待する公的支援策

① 全体

期待する公的支援策についてみると、「固定費（人件費・地代家賃等）への補助」（44.0%）が4割半ば近くで最も多くなっている。次いで「売上減少への補填」（42.3%）が4割強を占め、「融資の拡充」（22.4%）、「支援策などの情報の提供」（19.0%）、「設備投資への支援」（14.6%）、「販路開拓への支援」（9.0%）などの順となっている。

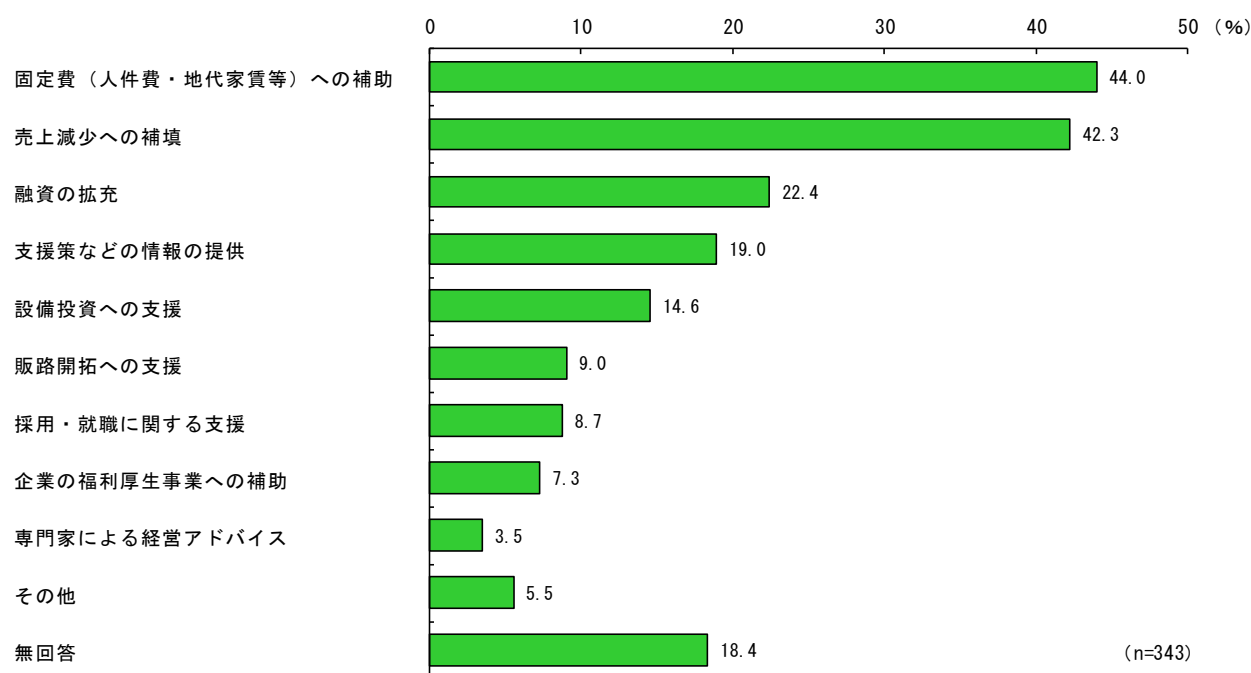
② 業種別

業種別にみると、建設業、サービス業を除き「固定費（人件費・地代家賃等）への補助」が最も多く、製造業（51.6%）、卸売業（53.3%）、飲食店（68.2%）は過半数を占めている。「売上減少への補填」は小売業（45.7%：同率）、サービス業（48.1%）で最も多く、製造業（46.9%）、飲食店（65.9%）も多くなっている。また、「融資の拡充」は卸売業（28.9%）、「支援策などの情報の提供」は飲食店（31.8%）で多くなっている。一方、建設業は「融資の拡充」（19.1%）以下、全ての項目が2割未満となっている、

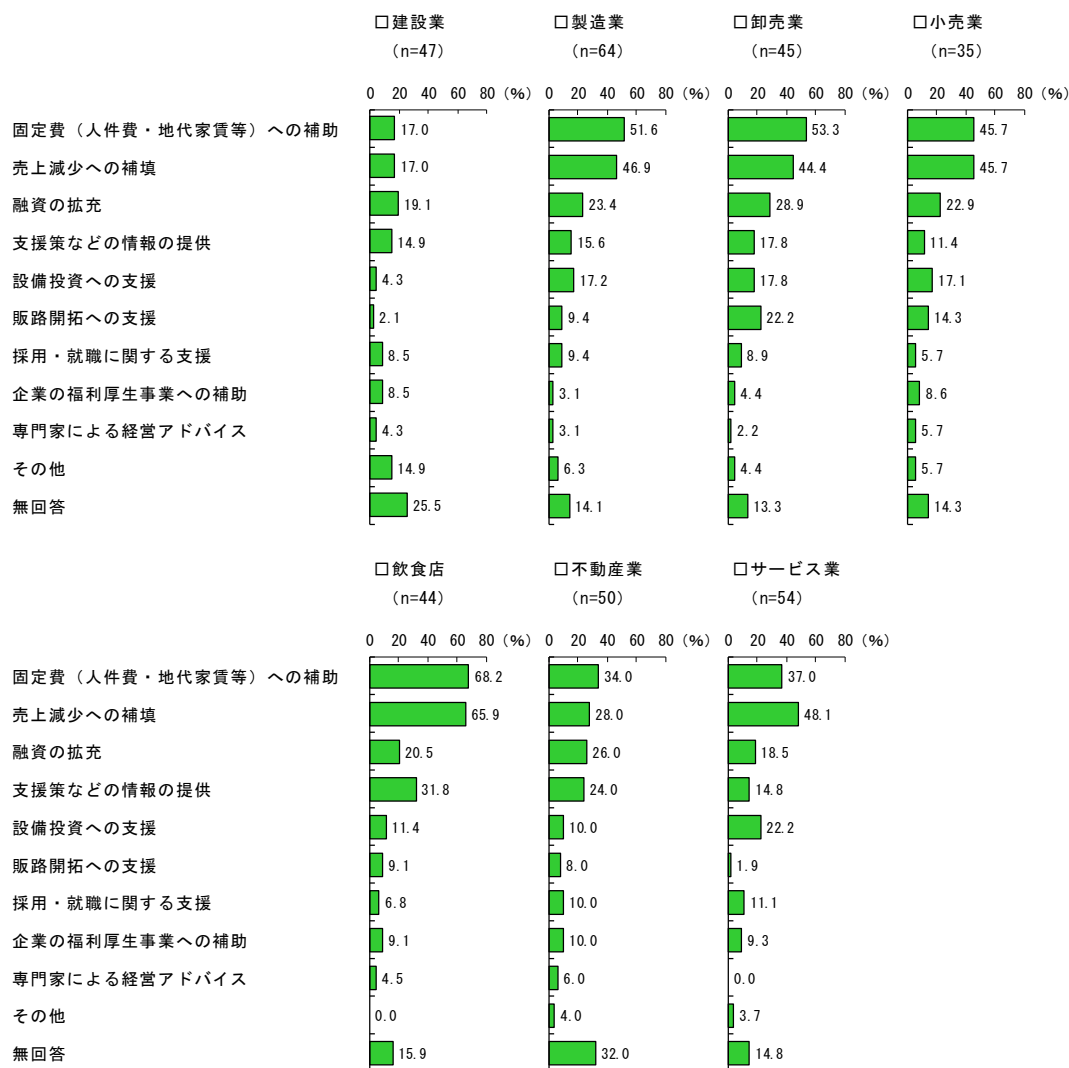
③ 規模別

規模別にみると、「固定費（人件費・地代家賃等）への補助」は5～10人未満（56.0%）、25～50人未満（46.9%）、50人以上（50.9%）、「売上減少への補填」は5人未満（37.1%）、10～25人未満（52.2%）で最も多くなっている。「固定費（人件費・地代家賃等）への補助」「売上減少への補填」は全ての規模で1位2位を占めており、5人未満を除き4割以上となっている。また、25～50人未満は「採用・就職に関する支援」（28.1%）が全体の3倍以上と多くなっている。

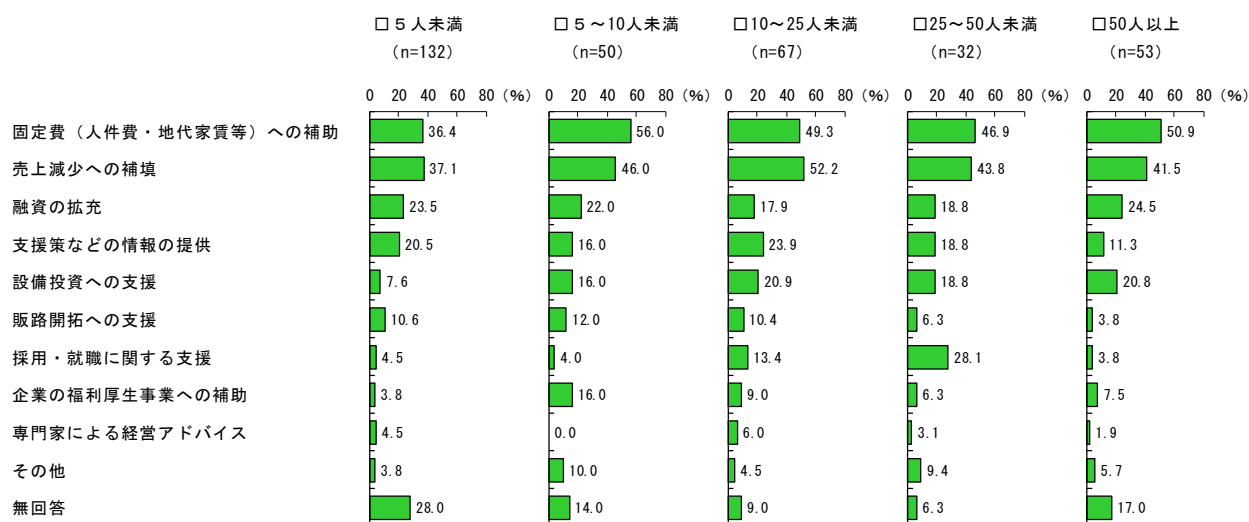
■全体



■業種別



■規模別



●市の経済対策についての意見・要望

市の経済対策について、主な意見・要望をまとめたのが以下である。

(1) 補助・融資制度について

- ・ 中小企業への継続的な支援・給付を行ってほしい。(サービス業)
- ・ 助成金の給付までの対応を迅速に行ってほしい。(製造業)
- ・ 支援制度について、もっと分かりやすく情報発信してほしい。(小売業)
- ・ 固定費の補助を行ってほしい。(飲食店)
- ・ 設備投資への補助を行ってほしい。(飲食店)
- ・ 給付金の額を増やしてほしい。(サービス業)
- ・ 中小・零細企業への融資条件を緩和してほしい。(サービス業)
- ・ 売上減少事業者への給付金制度を複数回行ってほしい。(製造業)

(2) 企業支援について

- ・ 新たな事業展開への支援を行ってほしい。(卸売業)
- ・ 異業種への参入支援を行ってほしい。(建設業)
- ・ ITや感染症対策等で有望な企業を誘致してほしい。(サービス業)
- ・ 地域企業へ公共事業の優先発注を行ってほしい。(サービス業)
- ・ 後継者がいない事業者のM&Aのための支援を行ってほしい。(製造業)

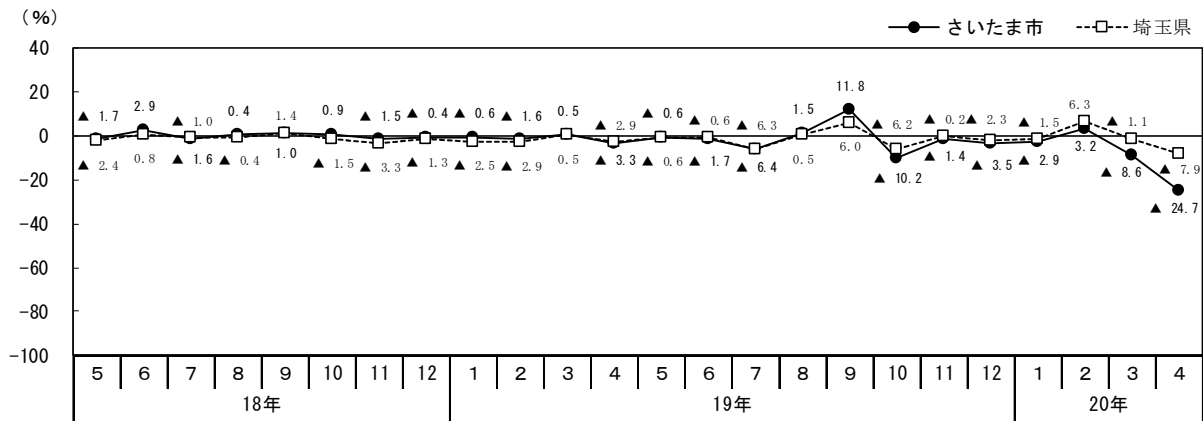
(3) その他

- ・ 新型コロナウイルス感染症の影響が長期化するならば、第2・第3の支援を行ってほしい。
(不動産業)
- ・ 新型コロナウイルス感染症の収束と経済対策を両立させてほしい。(製造業)
- ・ プレミアム付商品券を幅広い対象者向けに販売してほしい。(飲食店)

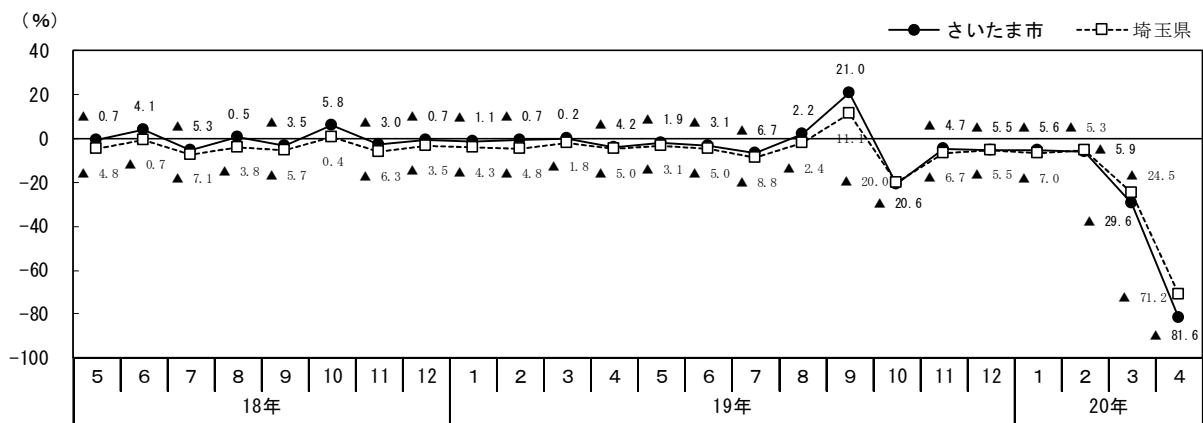
V 主要経済指標

1 大型小売店舗販売額（前年同月比）

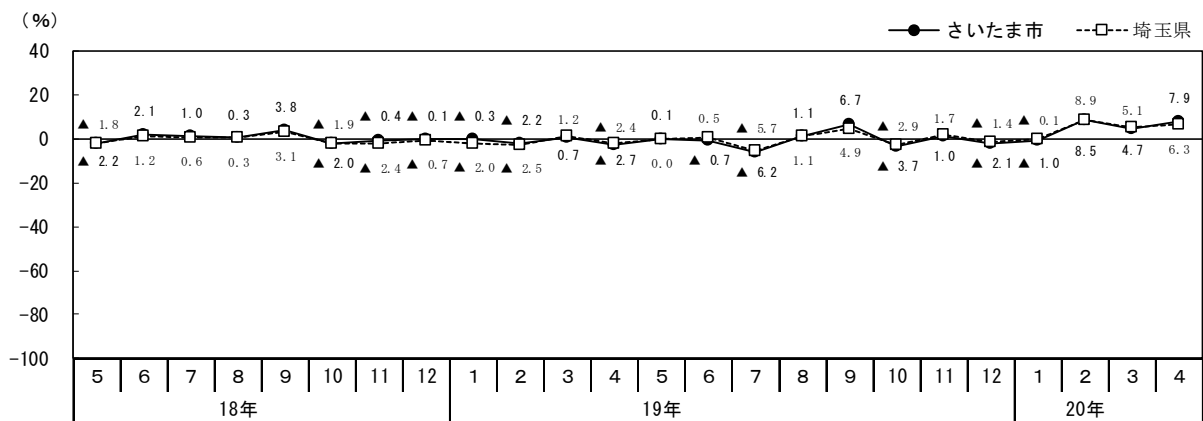
(1) 百貨店・スーパー計



(2) 百貨店

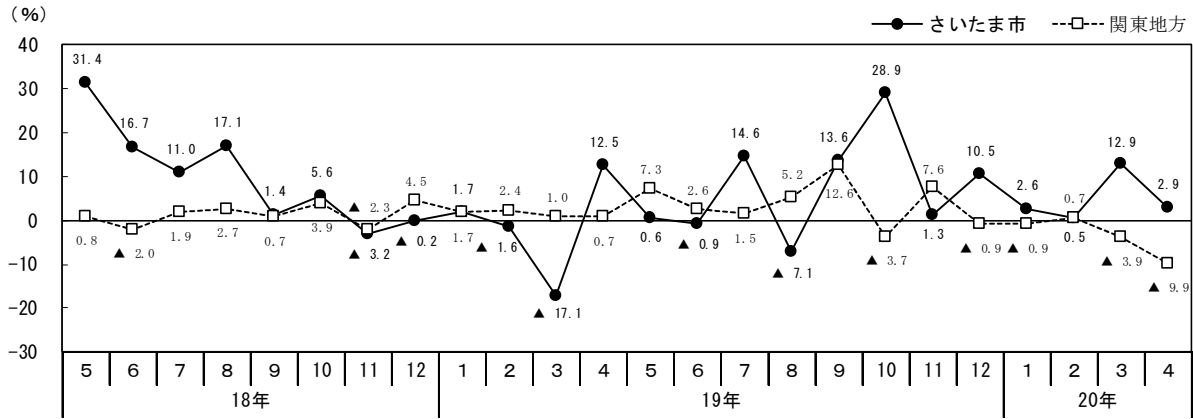


(3) スーパー



資料：経済産業省「商業動態統計（月報）」

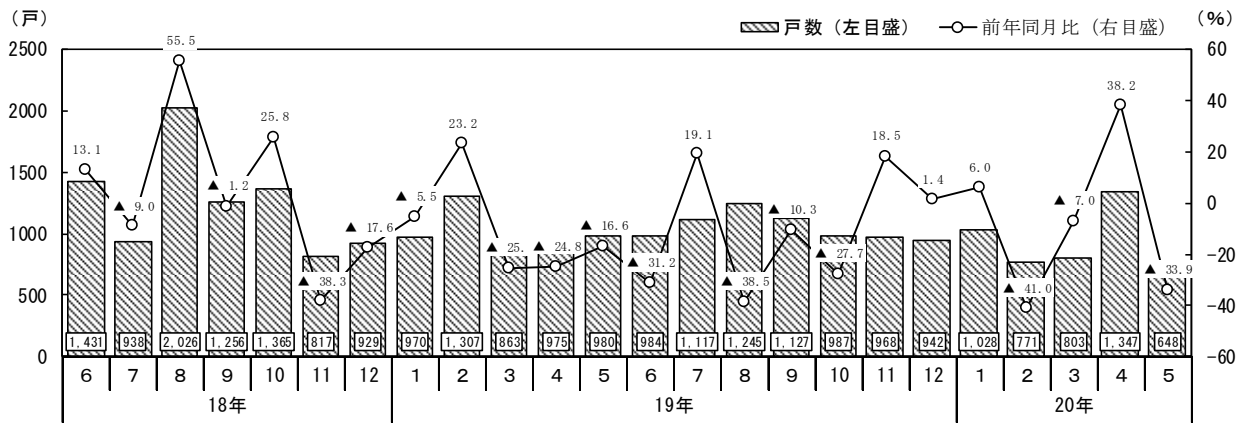
2 家計消費支出（二人以上世帯・前年同月比）



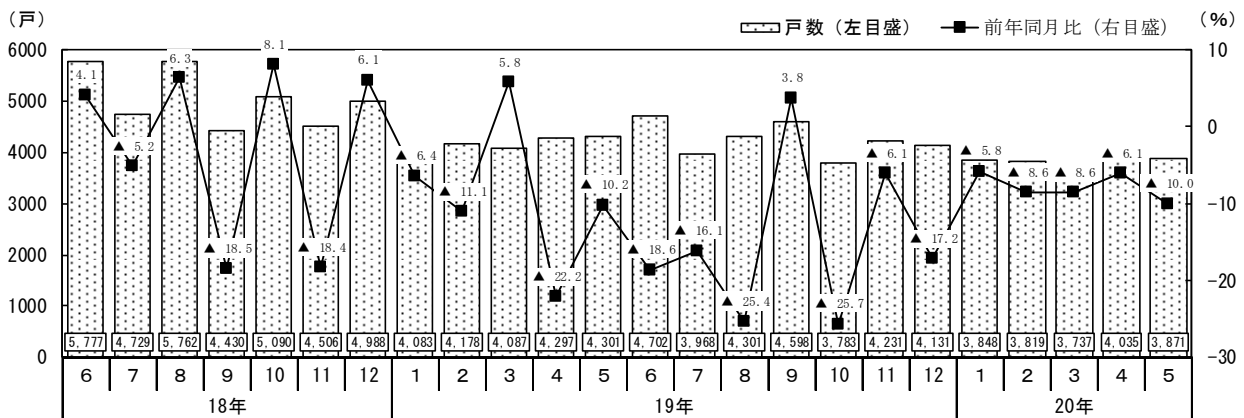
資料：総務省統計局「家計調査結果（月次）」

3 新設住宅着工戸数（着工戸数・前年同月比）

【さいたま市】



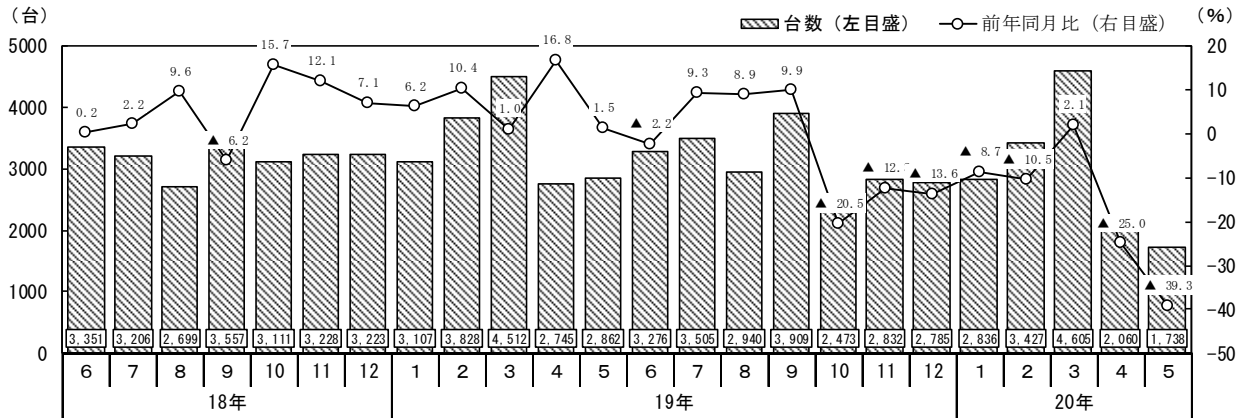
【埼玉県】



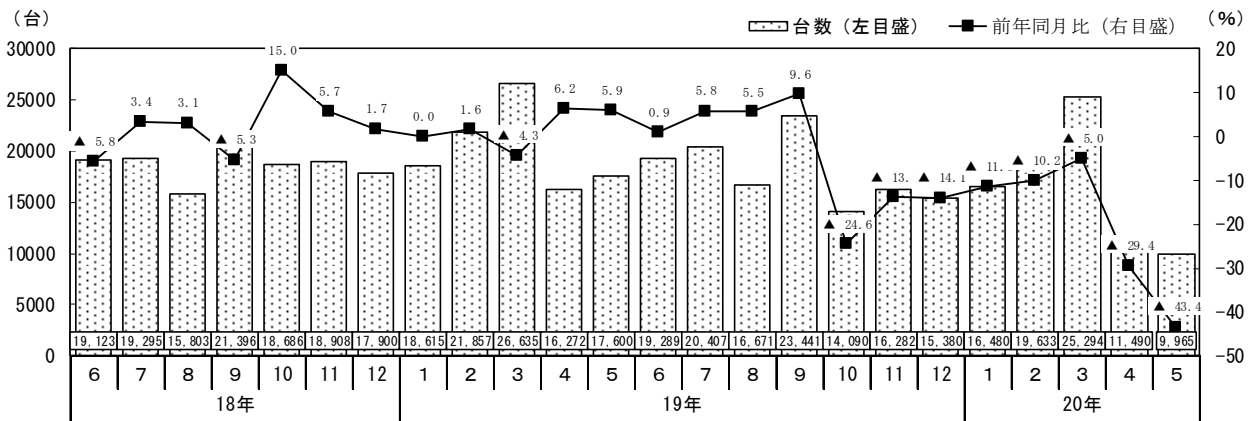
資料：国土交通省「建築着工統計調査（月報）」

4 新車登録・届出台数（台数・前年同月比）

【さいたま市】

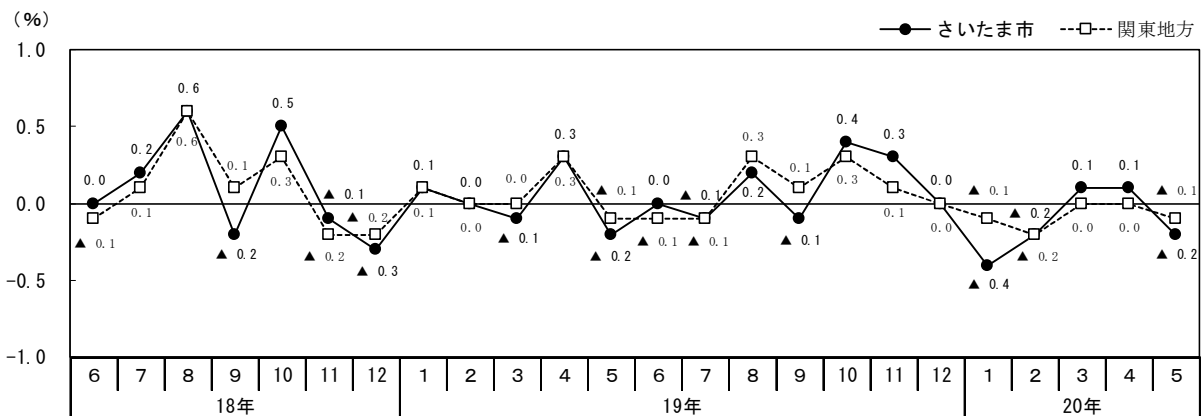


【埼玉県】



資料：(一車) 自販連 埼玉県支部「車種別・市郡別新車登録・届出状況（月次）」

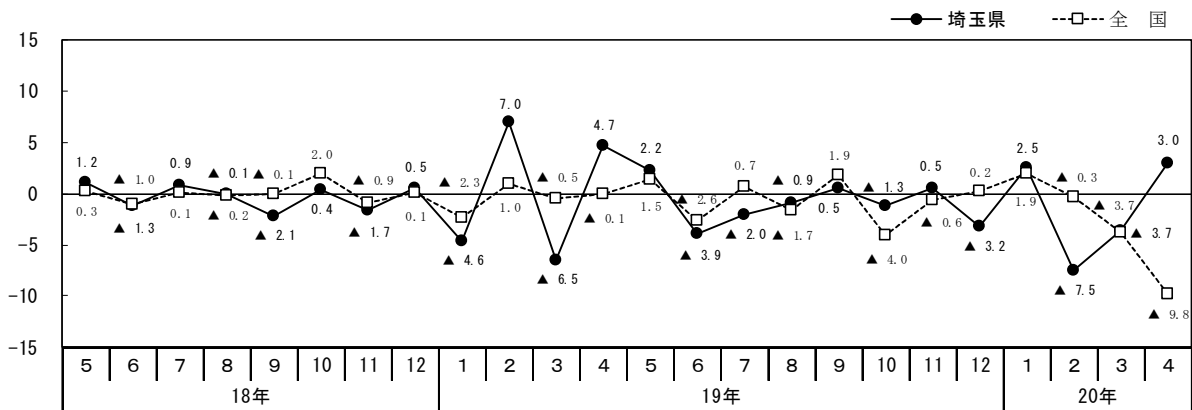
5 消費者物価指数（前月比）



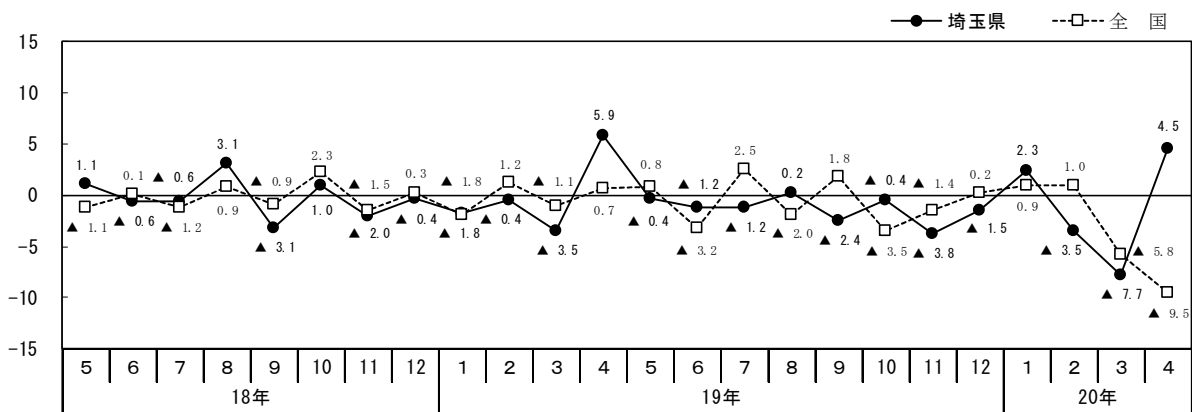
資料：総務省統計局「消費者物価指数（月報）」

6 鋳工業指数（前月比）

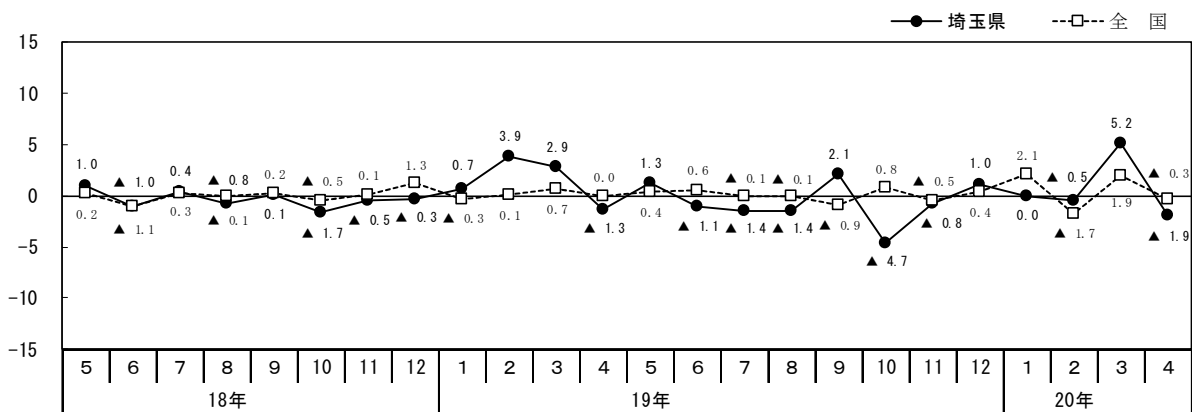
(1) 生産指数



(2) 出荷指数



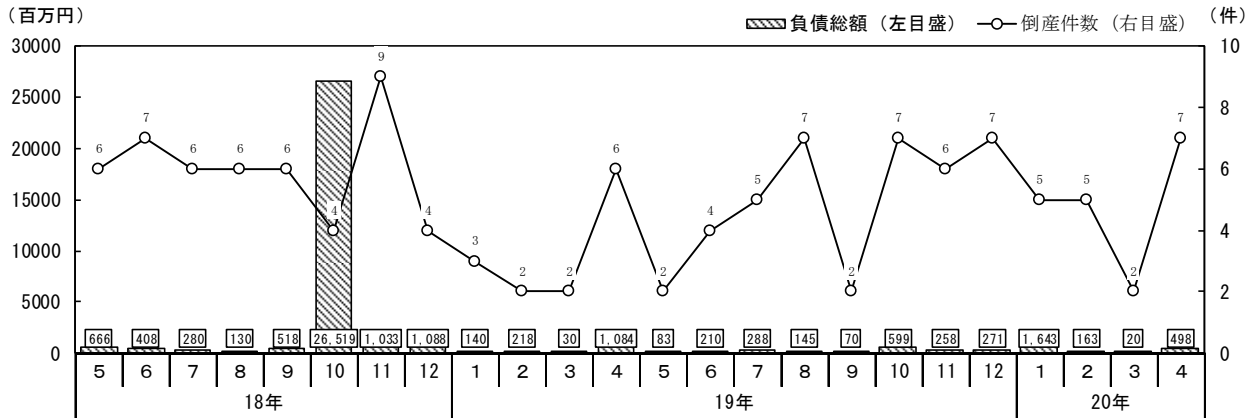
(3) 在庫指数



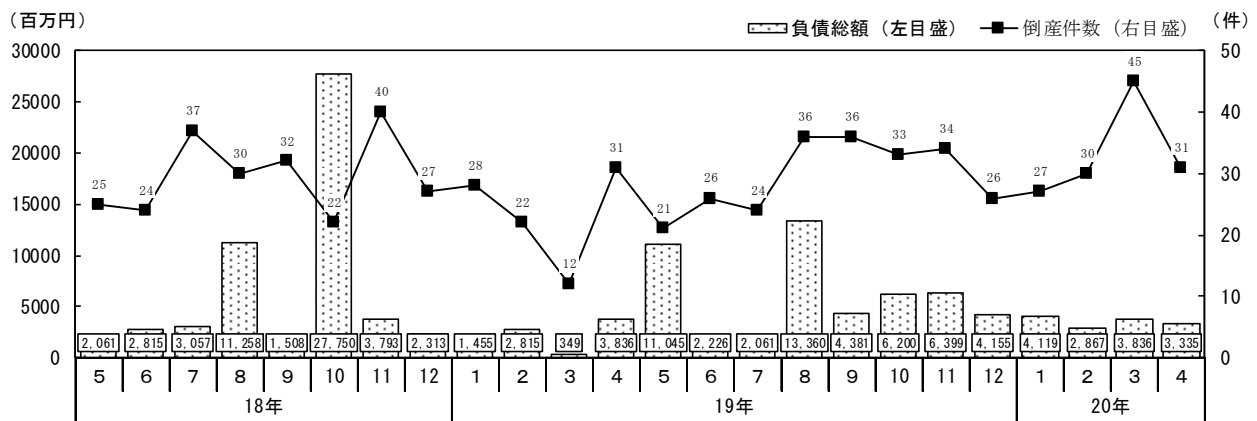
資料：経済産業省・埼玉県「鋳工業指数（月報）」

7 企業倒産（負債金額・倒産件数）

【さいたま市】

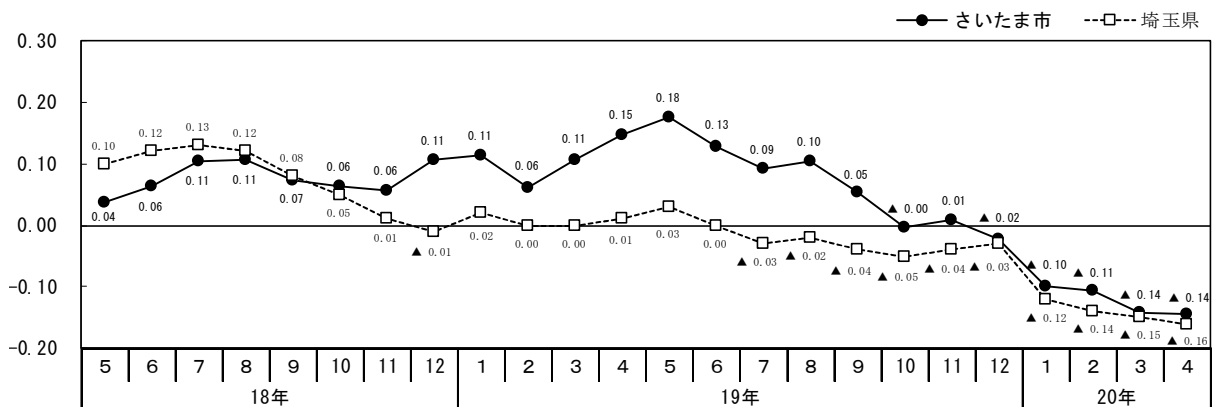


【埼玉県】



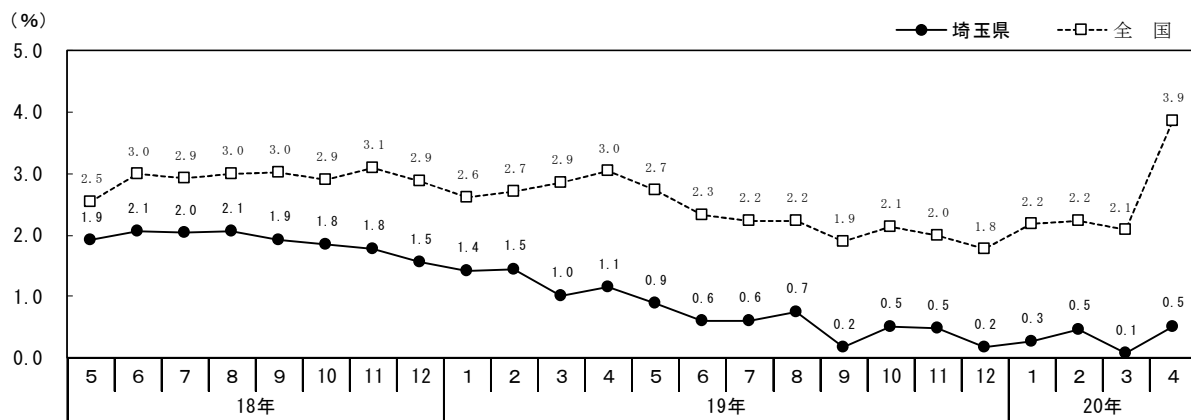
資料：(株)東京商工リサーチ「全国企業倒産状況（月報）」

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）」

9 貸出金残高（前年同月比）



資料：日本銀行「預金・貸出関連統計 都道府県別預金・貸出金（月次）」

VI 各種支援策の概要

1 さいたま市が行っている公的支援策

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	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	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
生産性革命推進事業補助金（※）の上乗せ補助	6/15~R3.3/5	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
ものづくり補助金獲得支援補助金	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
雇用調整助成金申請費用補助金	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
飲食デリバリー代行業者利用支援補助金	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	5/11~7/31	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
医療用物資等の開発・製造に関する補助金	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

（※）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

2 国及び埼玉県等が行っている公的支援策

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感染症特別貸付（日本政策金融公庫）	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）	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
新型コロナウイルス感染症対応資金（埼玉県）	5/1~12/31 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
持続化給付金（経済産業省）	5/1~継続中	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
生産性革命推進事業補助金（経済産業省）	5/22~随時	新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越えるために前向きな投資を行う事業者を対象に、生産性革命推進事業補助金の特別枠として、対象経費の一部を補助するもの
雇用調整助成金（厚生労働省）	4/1~12/31	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）	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

※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・前期)

ご協力のお願い

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2年8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2年6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2年7月3日（金）まで**にお願いします。

☆調査票に直接記入される場合は、同封の返信用封筒（切手不要）にてご返送ください。

☆FAXで回答いただく場合は、同封のFAX専用回答用紙をお使いください。

FAX：0280-33-3600（用紙は2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。

左側の社名等については、普段お使いのゴム印等を押していただいて結構です。右側もご記入ください。

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を回答を、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

①実績	令和2年1～3月期（2月15日時点）					令和2年4～6月期（5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2年7～9月期					令和2年10～12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

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1～3月期(2月15日時点)					令和2年4～6月期(5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2年7～9月期					令和2年10～12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1～3月期(2月15日時点)					令和2年4～6月期(5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2年7～9月期					令和2年10～12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1～3月期(2月15日時点)					令和2年4～6月期(5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2年7～9月期					令和2年10～12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1～3月期(2月15日時点)					令和2年4～6月期(5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2年7～9月期					令和2年10～12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1～3月期（2月15日時点）					令和2年4～6月期（5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2年7～9月期					令和2年10～12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1～3月期（2月15日時点）					令和2年4～6月期（5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2年7～9月期					令和2年10～12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1～3月期（2月15日時点）					令和2年4～6月期（5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2年7～9月期					令和2年10～12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1～3月期（2月15日時点）					令和2年4～6月期（5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2年7～9月期					令和2年10～12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1～3月期（2月15日時点）					令和2年4～6月期（5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2年7～9月期					令和2年10～12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5 「貴社（事業所）の景気」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。

5-1 貴社（事業所）の景気

①実績	⇒	令和2年1～3月期（2月15日時点）					令和2年4～6月期（5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2年7～9月期					令和2年10～12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

5-2 前記5-1の「貴社（事業所）の景気」判断について、その背景や要因についてご記入ください。
（【実績】と【見通し】のそれぞれについてご記入ください。）

【実績】	
【見通し】	

問6 貴社（事業所）において、当面の経営上の課題と考えているものはどのようなものですか。
あてはまる番号を3つまで選び○を付けてください。

1 人件費の増加	7 売上・受注不振	13 原材料・仕入製(商)品価格の上昇
2 人員過剰	8 在庫過剰	14 販売・請負価格の低下
3 人材育成難	9 設備・店舗等の老朽化	15 諸経費の増加
4 人材の不足・求人難	10 合理化・省力化への対応	16 資金繰り難・資金不足
5 技術力の不足	11 生産能力の不足	17 顧客(ユーザー)ニーズの把握
6 販売能力の不足	12 新商品・新製品の開発難	18 競争の激化

【問7～問9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対応

7-1 新型コロナウイルス感染症が貴社（事業所）の経営に影響を及ぼしていますか。（○は1つ）

- | | |
|-------------------|-----------------|
| 1 すでにマイナスの影響が出ている | 3 マイナスの影響は出ていない |
| 2 今後マイナスの影響が出る見込み | 4 分からない |

→【7-1で「1」又は「2」と回答した方におうかがいします。】

7-2 経営への影響（見込み）の内容についておうかがいします。（○はいくつでも）

- | | |
|----------------|-----------|
| 1 受注・売上げの減少 | 6 日本人客の減少 |
| 2 商品、部品等の仕入れ困難 | 7 風評被害 |
| 3 海外拠点等の停止・縮小 | 8 営業自粛 |
| 4 入金等の遅延 | 9 その他 |
| 5 外国人客の減少 | (具体的に) |

→【7-1で「1」又は「2」と回答した方におうかがいします。】

7-3 影響への対応（予定を含む）についておうかがいします。（○はいくつでも）

- | | |
|----------------|-------------|
| 1 営業（稼働）日数の削減 | 5 販売価格等の引下げ |
| 2 取引先等の変更 | 6 販売形態の変更 |
| 3 生産・販売拠点等の見直し | 7 その他 |
| 4 運転資金等の借入れ | (具体的に) |

7-4 貴社（事業所）の新型コロナウイルス感染症防止対策についておうかがいします。

(○はいくつでも)

- | | |
|-----------------|-----------------|
| 1 テレワーク | 4 休暇が取りやすい環境づくり |
| 2 出張・会議の延期等 | 5 事務・作業スペースの分散化 |
| 3 時差出勤・フレックスタイム | 6 その他 |
| | (具体的に) |

【7-4で「1 テレワーク」を選択しなかった方におうかがいします。】

7-5 テレワークの導入に向け、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。

(○はいくつでも)

- | | |
|----------------------|-----------------|
| 1 機器購入費など導入環境整備費用の補助 | 4 サテライトオフィスの紹介 |
| 2 導入モデルの紹介 | 5 テレワーク導入の予定はない |
| 3 専門家による導入支援 | 6 その他 |
| | (具体的に) |

7-6 さいたま市が行っている公的支援策のうち、貴社（事業所）で活用されているもの（予定を含む）についておうかがいします。（〇はいくつでも）

1 新型コロナウイルス対応臨時資金融資	6 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	7 テイクアウト・デリバリー新規参入補助金
3 生産性革命推進事業補助金（※）の上乗せ補助	8 医療用物資等の開発・製造に関する補助金
4 ものづくり補助金獲得支援補助金	9 その他
5 雇用調整助成金申請費用補助金	(具体的に)

（※）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 国及び埼玉県等が行っている公的支援策のうち、貴社（事業所）で活用されているもの（予定を含む）についておうかがいします。（〇はいくつでも）

1 新型コロナウイルス感染症特別貸付（日本政策金融公庫）	5 生産性革命推進事業補助金（※）（経済産業省）
2 危機対応融資（商工組合中央金庫）	6 雇用調整助成金（厚生労働省）
3 新型コロナウイルス感染症対応資金（埼玉県）	7 中小企業・個人事業主支援金（埼玉県）
4 持続化給付金（経済産業省）	8 その他
	(具体的に)

（※）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

問8 事業継続と雇用維持に向けた対応

8-1 新型コロナウイルス感染症の影響からの回復のために、貴社（事業所）で新たに実施している（予定を含む）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	5 新商品・新サービスの開発
2 自動受付等の非対面型サービスの提供	6 経営資源や固有技術の引継ぎ
3 デリバリー・テイクアウト等販売形態の多様化	7 BCP計画の策定・見直し
4 取引先の複線化	8 その他
	(具体的に)

8-2 新型コロナウイルス感染症は、貴社（事業所）の雇用状況に影響を及ぼしていますか。（〇は1つ）

1 すでにマイナスの影響が出ている	3 マイナスの影響は出ていない
2 今後マイナスの影響が出る見込み	4 分からない

→【8-2で「1」又は「2」と回答した方におうかがいします。】

8-3 雇用への影響（見込）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
4 早期退職者の募集	(具体的に)

8-4 新型コロナウイルス感染症の影響からの回復のために、事業継続・雇用維持の面で、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。（〇はいくつでも）

1 融資の拡充	6 売上減少への補填
2 設備投資への支援	7 固定費（人件費・地代家賃等）への補助
3 販路開拓への支援	8 企業の福利厚生事業への補助
4 専門家による経営アドバイス	9 採用・就職に関する支援
5 支援策などの情報の提供	10 その他
	（具体的に)

問9 さいたま市の経済対策について、ご意見やご要望がありましたらご記入ください。

【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分程度の電話ヒアリング調査にご協力頂けますか。

1 電話でのヒアリング調査に協力できる（希望時間帯は 時～ 時）
2 電話でのヒアリング調査に協力できない

■ ■ 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 <http://www.sozo-saitama.or.jp/>



さいたま市地域経済動向調査報告書
—2020年6月調査（2020年4～6月期）—

2020年10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