

さいたま市地域経済動向調査

報告書

— 2021年10～12月期 —

景況調査：実績 2021年7～9月期

実績 2021年10～12月期

見通し 2022年1～3月期

見通し 2022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

2022年3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 DI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 特別調査の概要《新型コロナウイルス感染症の影響等について》	8
III 景況調査.....	11
1 各項目の動向	11
(1) 景況	11
(2) 在庫水準	13
(3) 資金繰り	15
(4) 雇用人員	17
(5) 販売数量	19
(6) 販売単価	21
(7) 仕入価格（単価）	23
(8) 売上高	25
(9) 経常利益	27
(10) 設備投資	29
(11) 景気判断の背景・要因	31
(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	52
2 業種別の動向	60
(1) 建設業	60
(2) 製造業	61
(3) 卸売業	62
(4) 小売業	63
(5) 飲食店	64
(6) 不動産業	65
(7) サービス業	66

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>	67
(1) 新型コロナウイルス感染症の売上高への影響.....	67
(2) 売上高への影響の程度（前年同月比）	69
(3) ウィズコロナ・アフターコロナへの対応で実施中または実施予定の取組.....	71
(4) ウィズコロナ・アフターコロナへの取組についての課題	74
(5) 活用された公的支援策	77
(6) 効果があった公的支援策	80
(7) 今後、期待する公的支援策	81
V 主要経済指標	83
1 大型小売店舗販売額（前年同月比）	83
2 家計消費支出（二人以上世帯・前年同月比）	84
3 新設住宅着工戸数（着工戸数・前年同月比）	84
4 新車登録・届出台数（台数・前年同月比）	85
5 消費者物価指数（前月比）	85
6 鉱工業指数（前月比）	86
7 企業倒産（負債金額・倒産件数）	87
9 貸出金残高（前年同月比）	88

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] 2021年7～9月期（8月15日時点）
[今期] 2021年10～12月期（11月15日時点）
- 見通し判断 [来期] 2022年1～3月期（2月15日時点）
[来々期] 2022年4～6月期（5月15日時点）

■ 調査項目

- ① 景気 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 景気判断の背景・要因 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

【特別調査】

■ テーマ 「新型コロナウイルス感染症の影響等について」

■ 調査項目

- ・ 新型コロナウイルス感染症の影響について
- ・ ウィズコロナ・アフターコロナへの対応について
- ・ 公的支援策について

4 調査実施期間

■アンケート調査 … 2022年2月4日(金)～2022年2月24日(木)
■ヒアリング調査 … 2022年2月21日(月)～2022年3月4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	213	47	22.1
製造業	213	59	27.7
卸売業	217	36	16.6
小売業	211	52	24.6
飲食店	217	36	16.6
不動産業	215	48	22.3
サービス業	214	72	33.6
計	1,500	350	23.3

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=2021年7月～9月、今期=2021年10月～12月、来期=2022年1月～3月、来々期=2022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。
- ④特別調査の各図表において、回答者数「n」が10に満たない(n≤9)分類が多数であった図表では、集計単位を回答数としている場合がある。
- ⑤特別調査の各図表において、回答数が「0」であった項目・分類については、表示を省略している場合がある。

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、持ち直しの動きがみられるものの、
先行きは不透明の見通し～

さいたま市内の景況は、今期（2021年10～12月期）のD Iが5.0ポイント上昇してマイナス32.5ポイントとなり、前期に比べ「建設業」以外の業種で上昇するなど、全体的に持ち直しの動きがみられるものの、依然として大幅なマイナスが続いており、特に「飲食店」は、前期からは上昇したもののマイナス71.2ポイントと、他の業種と比べ突出して低い値となっている。来期については、全ての業種で下降または横ばいの見通しとなり、一部の業種で来々期に回復の傾向が見込まれるものの、先行きは不透明となっている。

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は、「新型コロナウイルス感染症」との回答が全体の約7割を占めている。また、新型コロナウイルス感染症により売上にマイナスの影響が続いているとの回答は全体の6割台半ばを超えた。こうした結果から、コロナ禍が市内経済に大きい影響を及ぼし続けていることがうかがわれる。

ウィズコロナ・アフターコロナへの事業者の対応については、全体の約2割を占める「既存の商品・サービスの販売・提供方法の見直し」をはじめ、「新たな商品・サービスの開発・導入」「インターネット販売・取引の強化・拡大」などの回答が多く、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ことがうかがわれる。

事業者が期待する公的支援策については、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、採用・就職に関する支援など、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

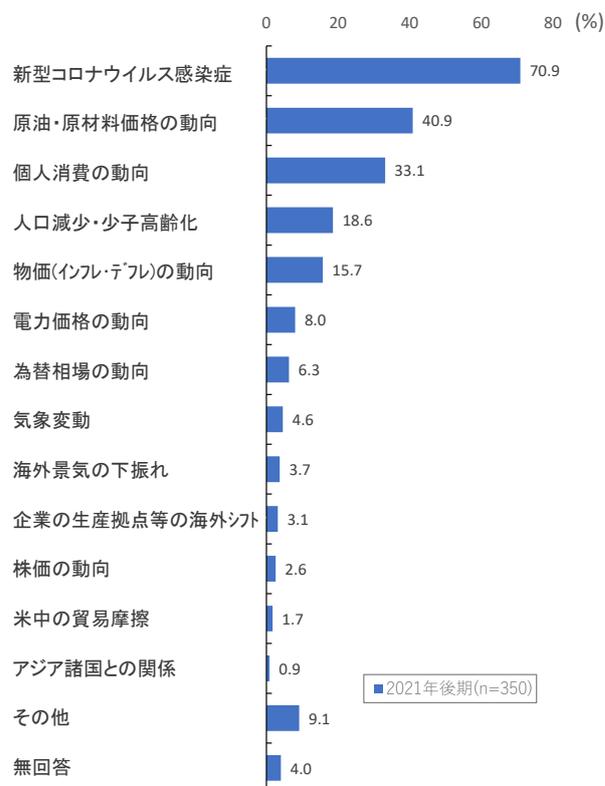
項目	結果概要
景況	【今期】 今期のD Iは「悪い」が「良い」を上回り▲32.5となり、前期と比べて5.0ポイント上昇
	【先行き】 来期は▲39.1と下降するが、来々期は▲38.3と上昇する見通し
在庫水準	【今期】 今期のD Iは「不足」が「過剰」を上回り1.6となり、前期と比べて1.1ポイント下降
	【先行き】 来期は5.2と上昇するが、来々期は4.6と下降する見通し
資金繰り	【今期】 今期のD Iは「悪い」が「良い」を上回り▲19.3となり、前期と比べて0.8ポイント下降
	【先行き】 来期は▲23.7と下降するが、来々期は▲21.9と上昇する見通し
雇用人員	【今期】 今期のD Iは「不足」が「過剰」を上回り19.1となり、前期と比べて2.2ポイント上昇
	【先行き】 来期は18.1、来々期は17.0と下降する見通し
販売数量	【今期】 今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲25.9となり、前期と比べて7.1ポイント上昇
	【先行き】 来期は▲34.7と下降するが、来々期は▲29.5と上昇する見通し
販売単価	【今期】 今期のD Iは「下降」が「上昇」を上回り▲6.6となり、前期と比べて4.2ポイント上昇
	【先行き】 来期は▲6.6と横ばいだが、来々期は▲5.6と上昇する見通し
仕入価格 (単価)	【今期】 今期のD Iは「下降」が「上昇」を上回り▲28.5となり、前期と比べて5.5ポイント下降
	【先行き】 来期は▲31.0と下降するが、来々期は▲30.4と上昇する見通し
売上高	【今期】 今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲20.9となり、前期と比べて10.0ポイント上昇
	【先行き】 来期は▲31.5と下降するが、来々期は▲25.0と上昇する見通し
経常利益	【今期】 今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲30.4となり、前期と比べて3.2ポイント上昇
	【先行き】 来期は▲37.3と下降するが、来々期は▲31.7と上昇する見通し
設備投資	【今期】 今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲12.0となり、前期と比べて3.5ポイント上昇
	【先行き】 来期は▲11.7と上昇するが、来々期は▲13.8と下降する見通し

経営にマイナスの影響が大きいと考えられる経済動向等

～「新型コロナウイルス感染症」が約7割～

経営にマイナス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70.9%で最も多く、次いで「原油・原材料価格の動向」(40.9%)「個人消費の動向」(33.1%)などが多くなっている。



【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
	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期
景況	▲37.5	▲32.5	▲39.1	▲38.3
在庫水準	2.7	1.6	5.2	4.6
資金繰り	▲18.5	▲19.3	▲23.7	▲21.9
雇用人員	16.9	19.1	18.1	17.0
販売数量	▲33.0	▲25.9	▲34.7	▲29.5
販売単価	▲10.8	▲6.6	▲6.6	▲5.6
仕入価格(単価)	▲23.0	▲28.5	▲31.0	▲30.4
売上高	▲30.9	▲20.9	▲31.5	▲25.0
経常利益	▲33.6	▲30.4	▲37.3	▲31.7
設備投資	▲15.5	▲12.0	▲11.7	▲13.8

■各項目の産業天気図 項目別D I

項目	2021年		2022年	
	7～9月期	10～12月期	1～3月期	4～6月期
景況				
	▲ 37.5	▲ 32.5	▲ 39.1	▲ 38.3
在庫水準				
	2.7	1.6	5.2	4.6
資金繰り				
	▲ 18.5	▲ 19.3	▲ 23.7	▲ 21.9
雇用人員				
	16.9	19.1	18.1	17.0
販売数量				
	▲ 33.0	▲ 25.9	▲ 34.7	▲ 29.5
販売単価				
	▲ 10.8	▲ 6.6	▲ 6.6	▲ 5.6
仕入価格 (単価)				
	▲ 23.0	▲ 28.5	▲ 31.0	▲ 30.4
売上高				
	▲ 30.9	▲ 20.9	▲ 31.5	▲ 25.0
経常利益				
	▲ 33.6	▲ 30.4	▲ 37.3	▲ 31.7
設備投資				
	▲ 15.5	▲ 12.0	▲ 11.7	▲ 13.8

DI	← 30 ← 10 ← 10 → 30 →				
記号					

■業種別の産業天気図（2021年10～12月期）

業種別・項目別DI

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							
	▲ 35.1	▲ 25.9	▲ 24.3	▲ 13.3	▲ 71.2	▲ 19.8	▲ 43.6
在庫水準							
	11.1	▲ 9.3	▲ 6.1	▲ 3.7	3.4	24.0	5.6
資金繰り							
	▲ 24.4	▲ 14.7	▲ 8.6	▲ 10.5	▲ 33.3	▲ 12.5	▲ 28.4
雇用人員							
	31.5	14.0	12.5	13.0	18.2	7.3	31.1
販売数量							
	▲ 36.4	▲ 13.0	▲ 7.4	▲ 19.4	▲ 60.9	▲ 26.7	▲ 28.7
販売単価							
	▲ 18.2	▲ 4.5	2.9	3.1	▲ 20.3	▲ 8.3	▲ 7.7
仕入価格 (単価)							
	▲ 42.3	▲ 51.8	▲ 30.0	▲ 28.0	▲ 13.2	▲ 7.1	▲ 13.0
売上高							
	▲ 34.0	▲ 4.3	▲ 8.6	▲ 7.7	▲ 57.1	▲ 25.0	▲ 20.8
経常利益							
	▲ 36.2	▲ 12.9	▲ 21.4	▲ 32.4	▲ 67.1	▲ 26.1	▲ 28.6
設備投資							
	▲ 23.1	▲ 6.4	▲ 8.6	▲ 7.8	▲ 15.6	▲ 3.6	▲ 17.9

DI	← 30 ← 10 ← 10 → 30 →				
記号					

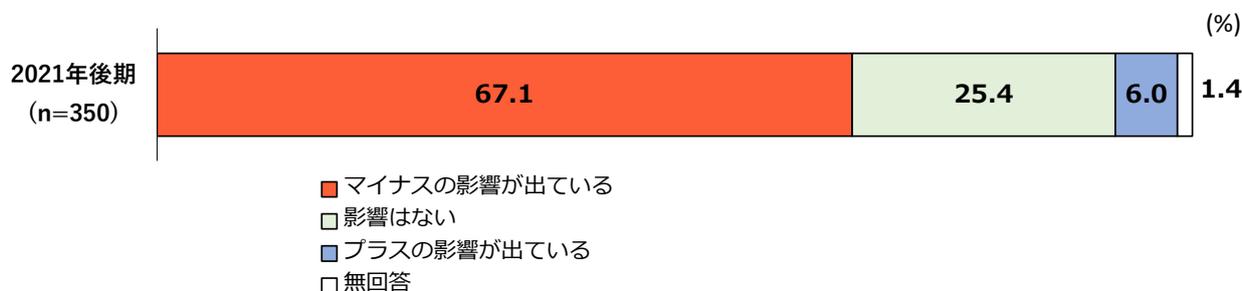
3 特別調査の概要《新型コロナウイルス感染症の影響等について》

(1) 新型コロナウイルス感染症の売上高への影響

① 新型コロナウイルス感染症の売上高への影響

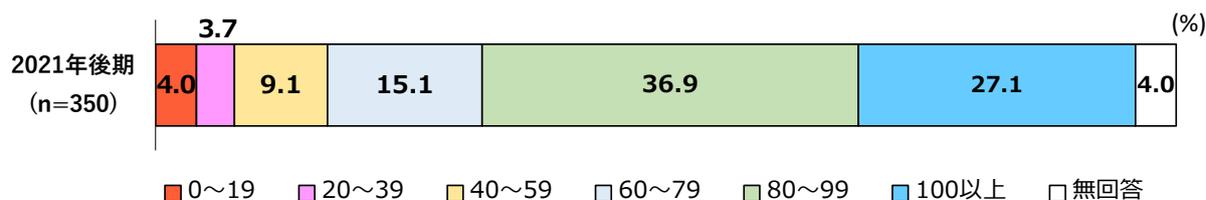
～「マイナスの影響が続いている」が6割台半ば超え～

新型コロナウイルス感染症の売上高への影響についてみると、「マイナスの影響が続いている」(67.1%)が最も多く、次いで「影響はない」(25.4%)が多くなっている。



② 売上高への影響の程度（前年比） ～「80～99」が3割台半ば超え～

売上高への影響の程度についてみると、前年同時期を100とした場合の売上高は「80～99」(36.9%)が最も多く、次いで「100以上」(27.1%)が多くなっている。



(2) ウィズコロナ・アフターコロナへの対応

① ウィズコロナ・アフターコロナに対応するため実施中または実施予定の取組

～「既存の商品・サービスの販売・提供方法の見直し」が約2割～

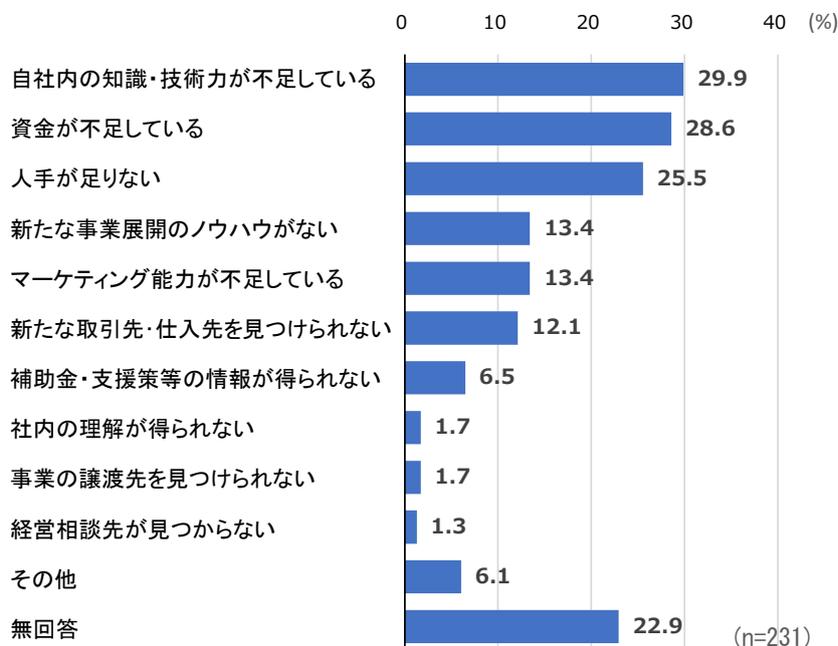
ウィズコロナ・アフターコロナに対応するため実施中または実施予定の取組についてみると、「既存の商品・サービスの販売・提供方法の見直し」(20.9%)が最も多く、次いで「新たな商品・サービスの開発・導入」(18.9%)、「インターネット販売・取引の強化・拡大」(16.9%)が多くなっている。



② ウィズコロナ・アフターコロナ対応の取組についての課題

～「自社内の知識・技術力が不足している」が3割弱～

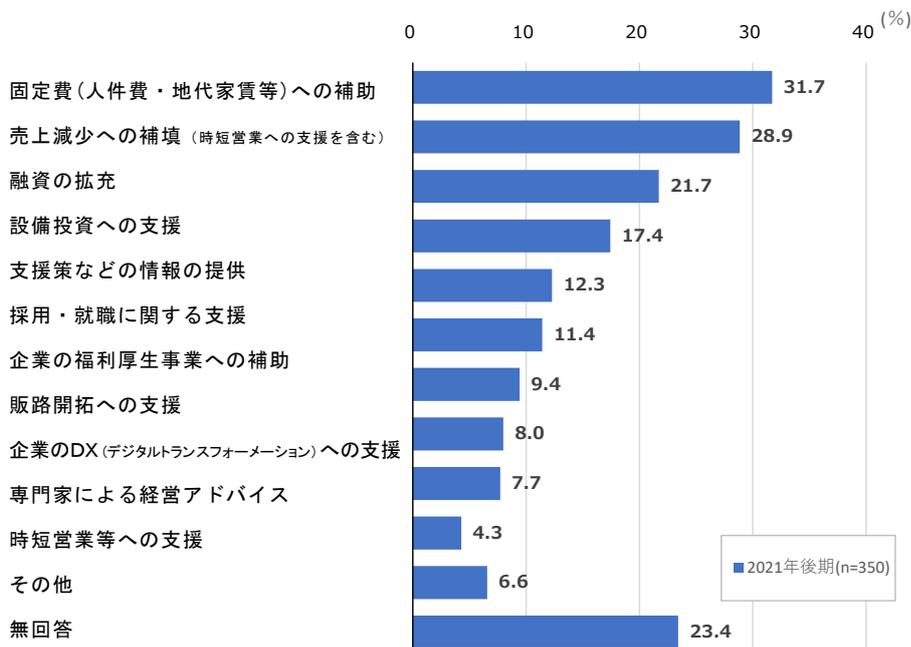
ウィズコロナ・アフターコロナ対応の取組についての課題をみると、「自社内の知識・技術力が不足している」(29.9%)が最も多く、次いで「資金が不足している」(28.6%)、「人手が足りない」(25.5%)が多くなっている。



(3) 期待する公的支援策

～「固定費(人件費・地代家賃等)への補助」が3割強～

事業者が今後、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」(31.7%)が最も多く、次いで「売上減少への補填(時短営業への支援を含む)」(28.9%)、「融資の拡充」(21.7%)が多くなっている。



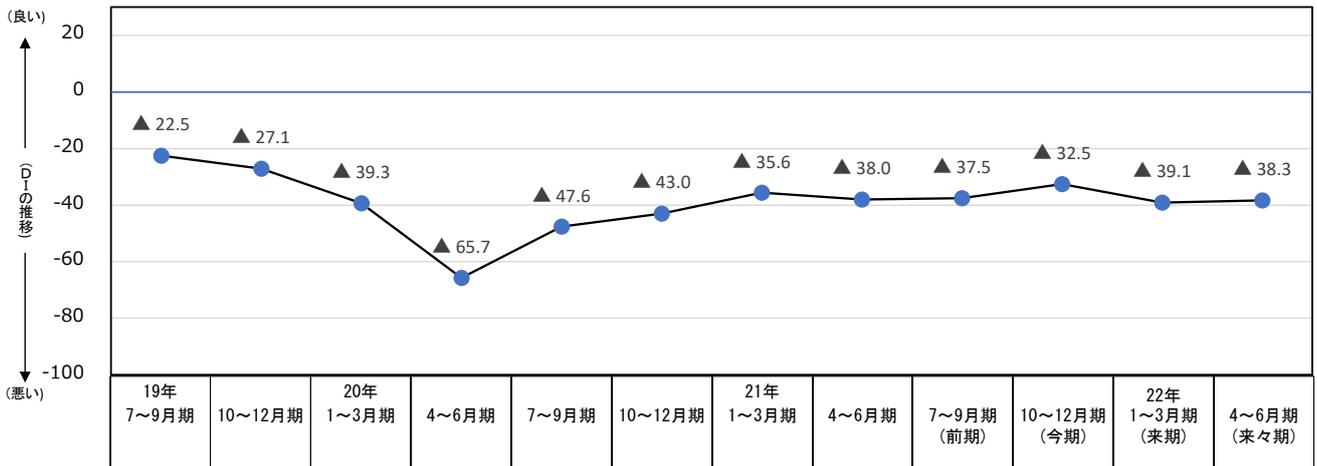
Ⅲ 景況調査

1 各項目の動向

(1) 景況

① 全体

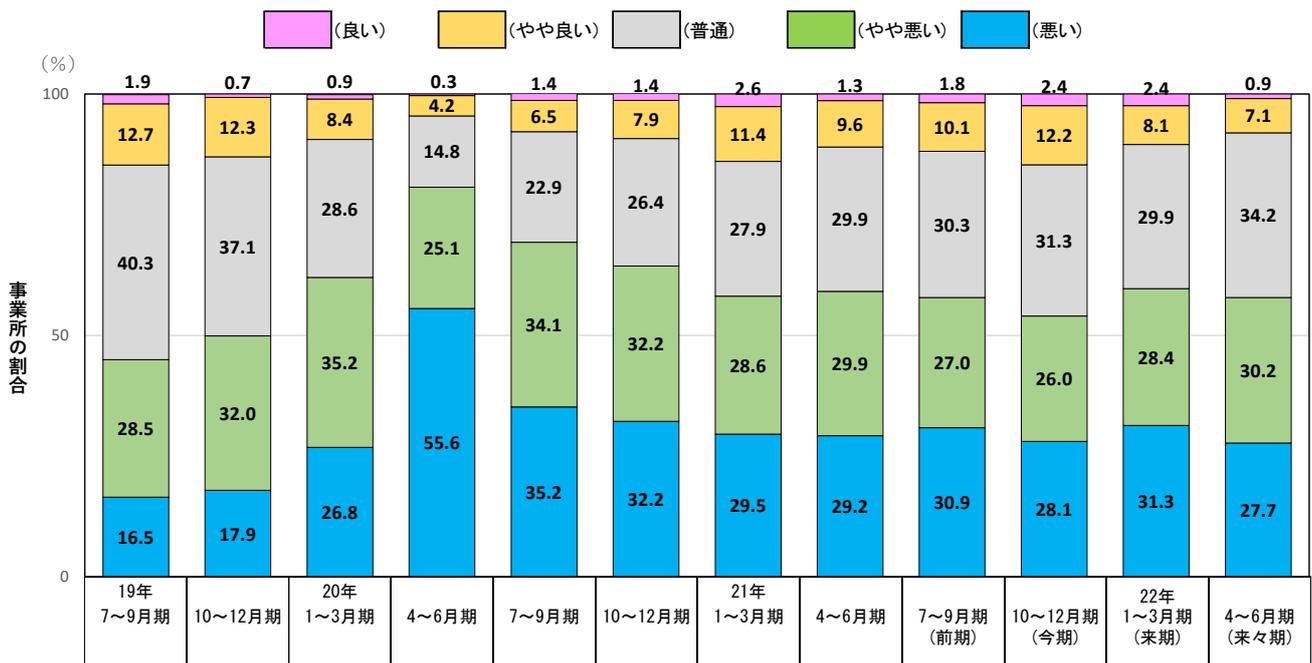
今期のD Iは「悪い」が「良い」を上回り▲32.5となり、前期と比べて5.0ポイント上昇した。前年同期と比べると、前期、今期とも上昇した。先行きをみると、来期は▲39.1と下降するが、来々期は▲38.3と上昇する見通しである。



■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5割台半ば近く(54.1%)、「普通」とみる事業所が3割強(31.3%)、「良い」と「やや良い」をあわせた《良い》とみる事業所は約1割台半ば近く(14.6%)であった。前期と比べて《良い》「普通」が増加し、《悪い》が減少した。

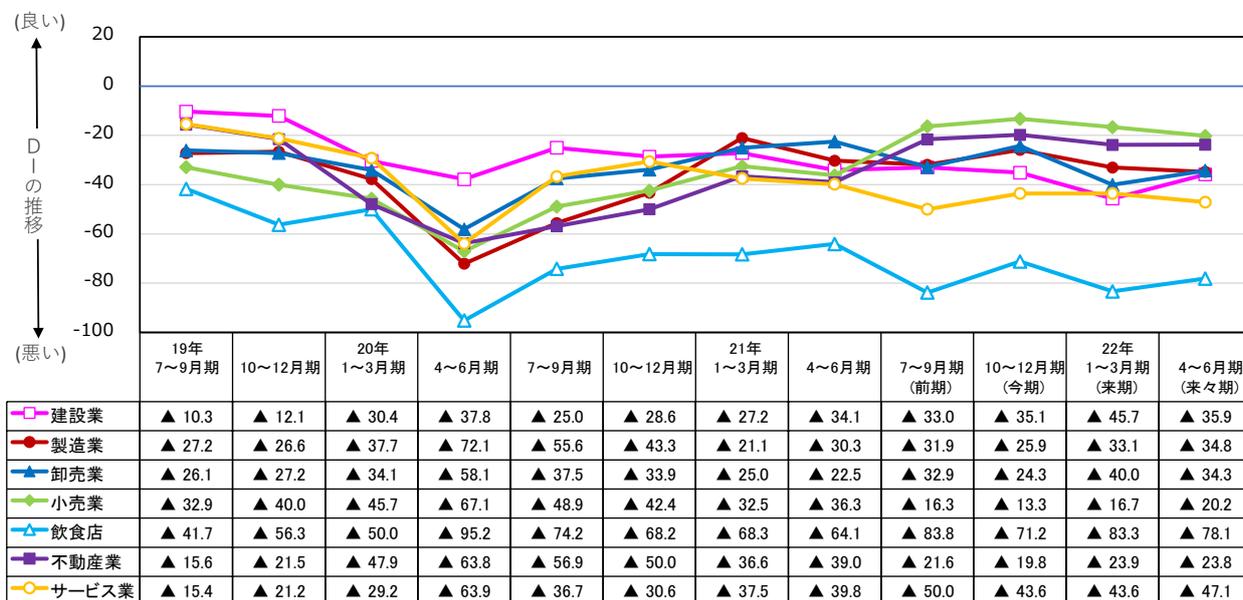
先行きをみると、来期は「普通」《良い》が減少し、《悪い》が増加、来々期は「普通」が増加し、《良い》《悪い》が減少する見通しである。



② 業種別

今期のD Iはすべての業種でマイナスであった。前期と比べ「建設業」以外の業種で上昇したが「飲食店」は▲71.2で大幅なマイナスが続いている。

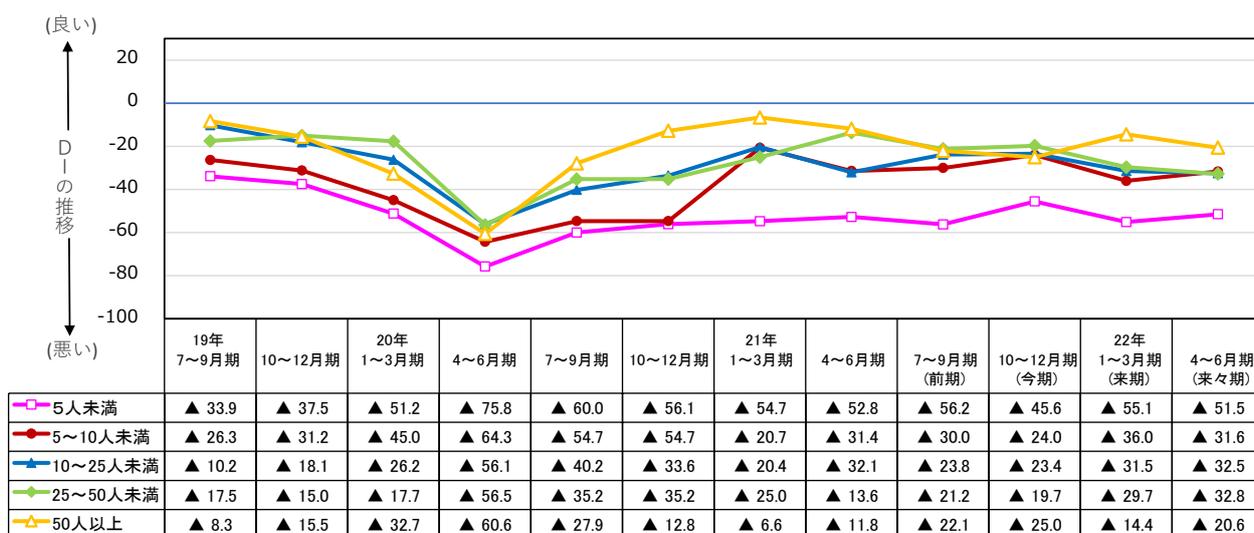
先行きをみると、来期は「サービス業」以外の業種で下降するが、来々期は「建設業」「卸売業」「飲食店」「不動産業」で上昇する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iはすべての規模でマイナスであった。前期と比べて「50人以上」以外の規模で上昇した。

先行きをみると、来期は「50人以上」以外の規模で下降、来々期は「5人未満」「5~10人未満」の規模で上昇する見通しである。

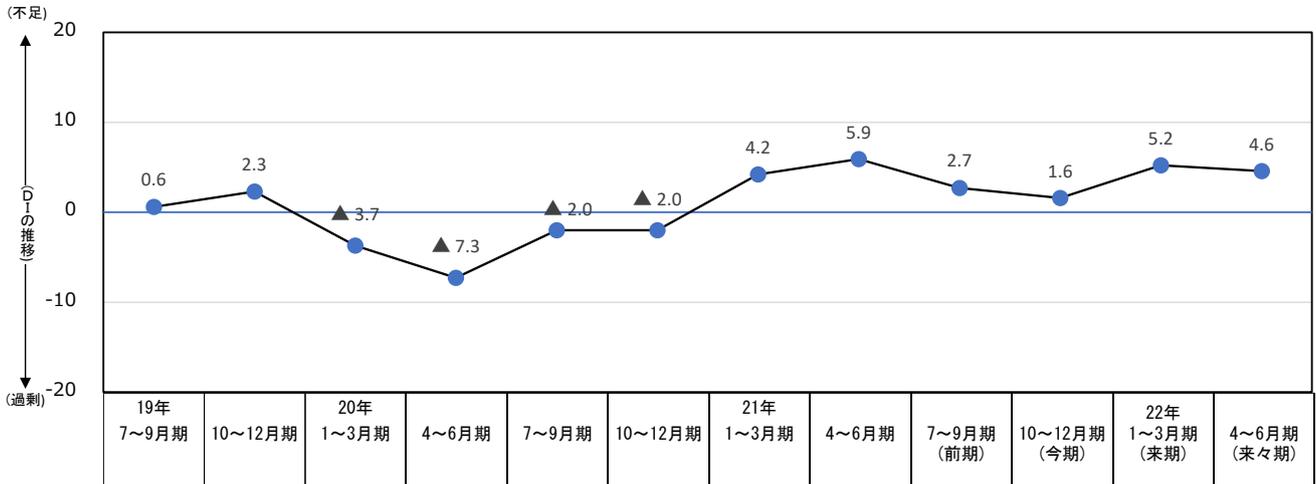


(2) 在庫水準

① 全体

今期のD Iは「不足」が「過剰」を上回り1.6となり、前期から下降した。前年同期と比べると上昇した。

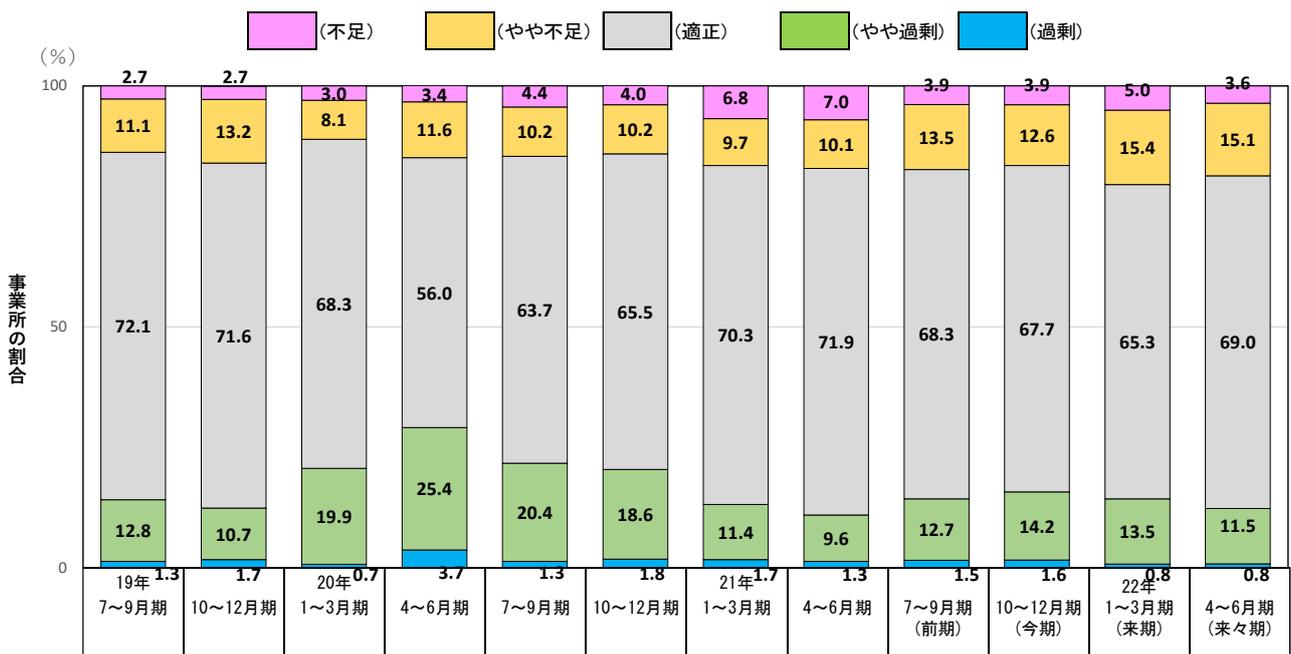
先行きをみると、来期は5.2と上昇するが、来々期は4.6と下降する見通しである。



■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割台半ばを超え(67.7%)、「過剰」と「やや過剰」をあわせた《過剰》とみる事業所が1割台半ば(15.8%)、「不足」と「やや不足」をあわせた《不足》とみる事業所が1割台半ばを超え(16.5%)であった。前期と比べて「適正」《不足》が減少し、《過剰》が増加した。

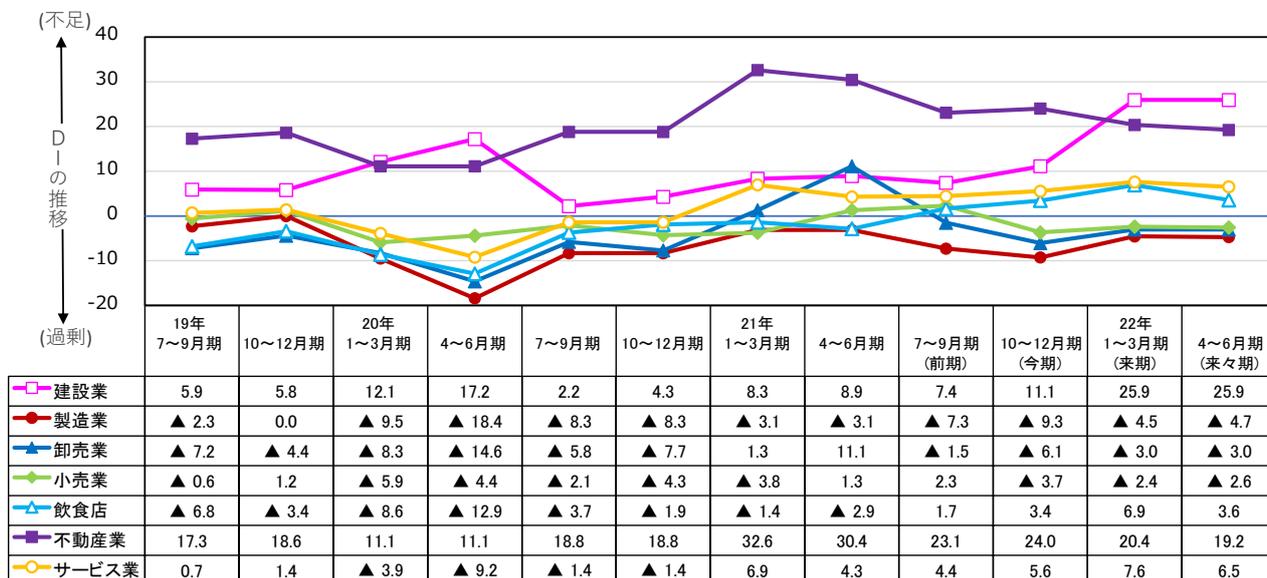
先行きをみると、来期は《過剰》「適正」が減少し、《不足》が増加する見通し、来々期は、《不足》《過剰》が減少し、「適正」が増加する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは、「製造業」「卸売業」「小売業」でマイナス、それ以外の業種でプラスであった。前年同期と比べると「製造業」以外で上昇した。

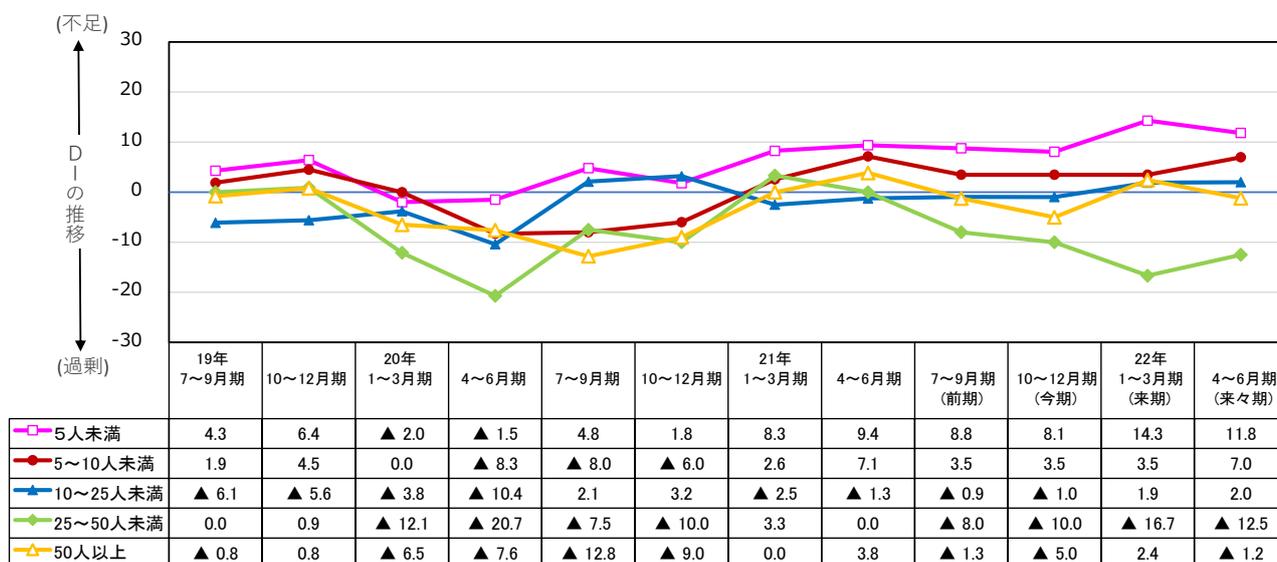
先行きをみると、来期は「不動産業」以外の業種で上昇の見通しである。来々期は、「建設業」「卸売業」で横ばい、それ以外の業種では下降する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iは「5人未満」「5~10人未満」の規模でプラス、それ以外の規模ではマイナスであった。前期と比べて「5~10人未満」以外の規模で下降した。

先行きをみると、来期は「5人未満」「10~25人未満」「50人以上」の規模で上昇、「5~10人未満」の規模で横ばい、「25~50人未満」は下降する見通しである。来々期は、「5人未満」「50人以上」で下降し、それ以外の規模で上昇する見通しである。

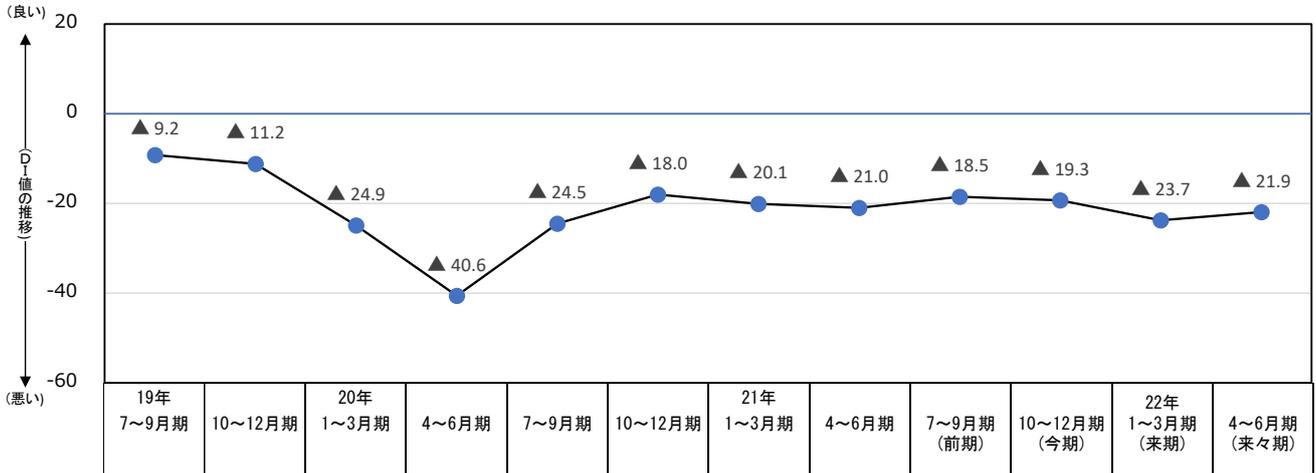


(3) 資金繰り

① 全体

今期のD Iは「悪い」が「良い」を上回り▲19.3となり、前期と比べて0.8ポイント下降した。前年同期と比べると、前期は上昇したが今期は下降した。

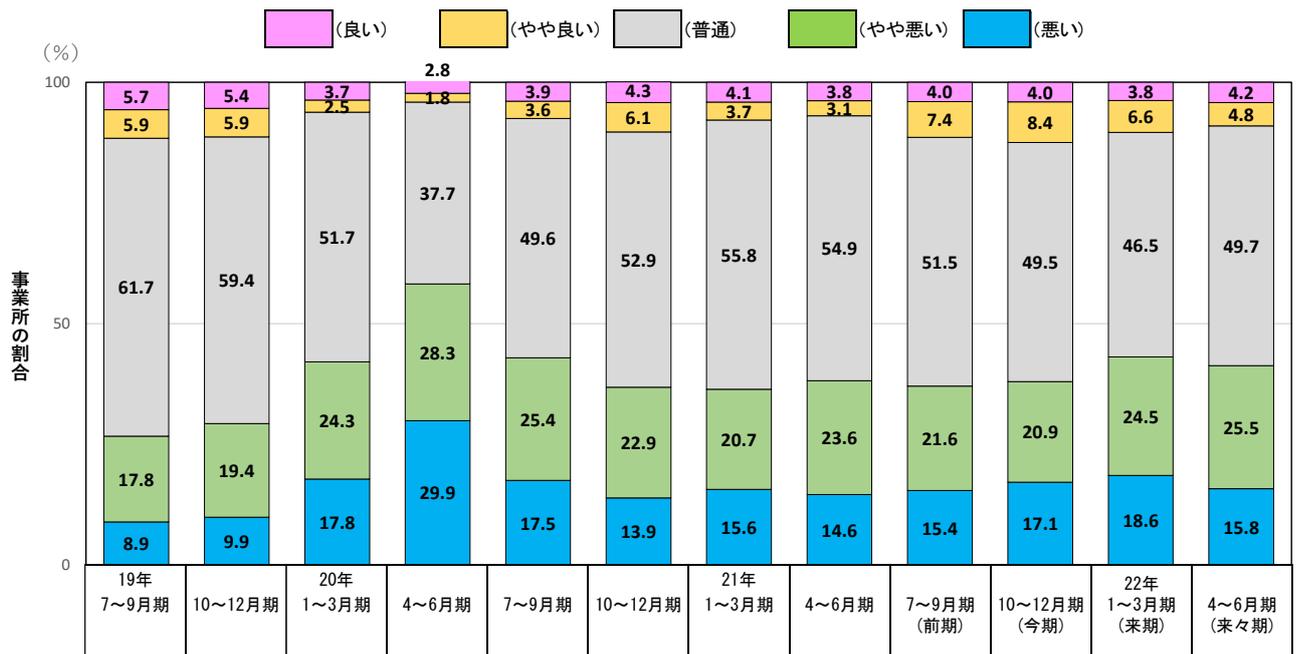
先行きをみると、来期は▲23.7と下降するが、来々期は▲21.9と上昇する見通しである。



■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割弱(49.5%)となっている。「悪い」と「やや悪い」をあわせた《悪い》とみる事業所が4割近く(38.0%)となっている。「良い」と「やや良い」をあわせた《良い》とみる事業所は1割強(12.4%)であった。前期と比べて《良い》《悪い》が増加し、「普通」が減少した。

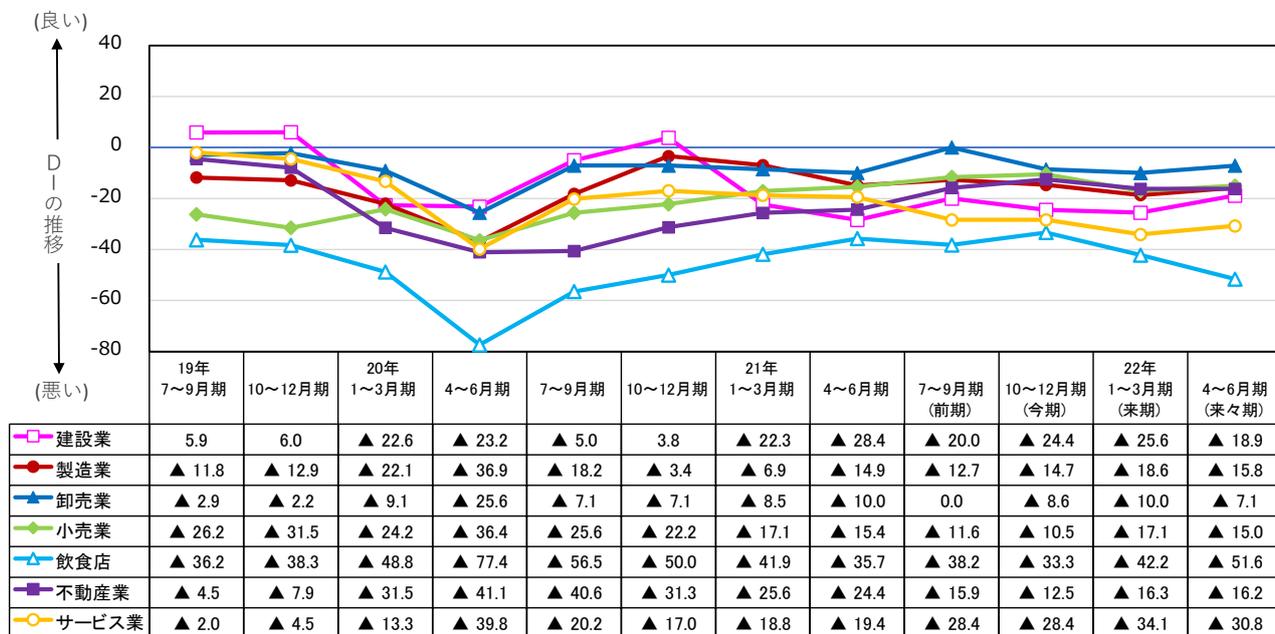
先行きをみると、来期は《悪い》が増加し、「普通》《良い》が減少する見通し、来々期は《良い》《悪い》が減少し、「普通」が増加する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは、すべての業種でマイナスであった。前期と比べて「建設業」「製造業」「卸売業」で下降し、「サービス業」は横ばい、それ以外の業種では上昇した。前年同期と比べて「建設業」「製造業」「卸売業」「サービス業」で下降した。

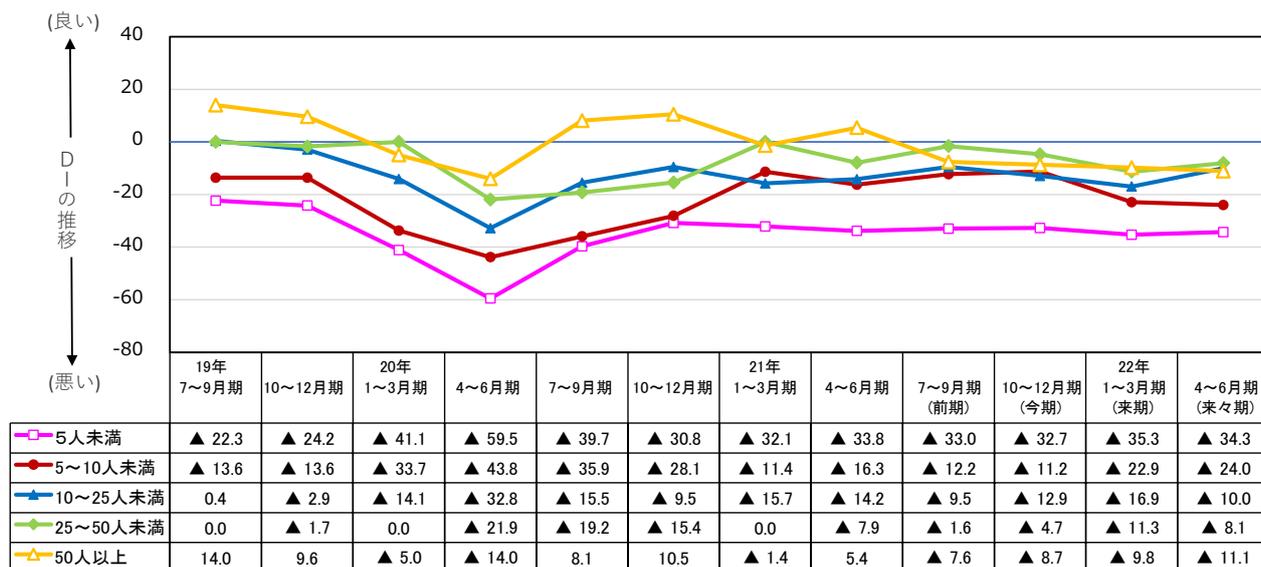
先行きをみると、来期はすべての業種で下降する見通しで、来々期は「飲食店」で下降、それ以外の業種で上昇する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iは、すべての規模でマイナスであった。前期と比べて「5人未満」「5人～10人未満」で上昇し、それ以外の規模で下降した。

先行きをみると、来期はすべての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」「25～50人未満」で上昇、それ以外の規模で下降する見通しである。

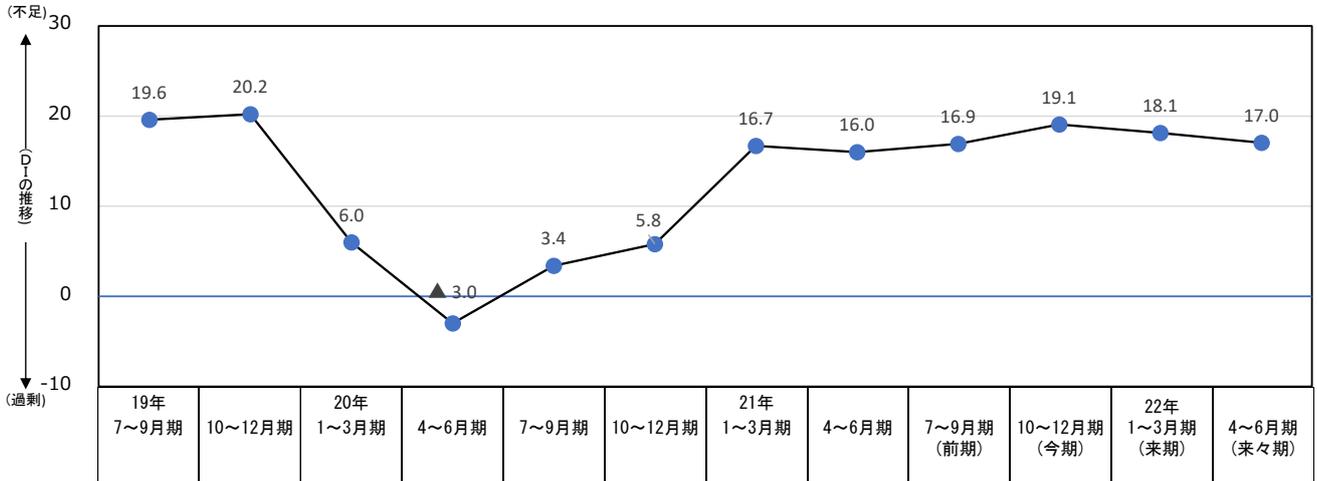


(4) 雇用人員

① 全体

今期のD Iは「不足」が「過剰」を上回り19.1となり、前期と比べて2.2ポイント上昇した。前年同期と比べると、前期、今期ともに上昇した。

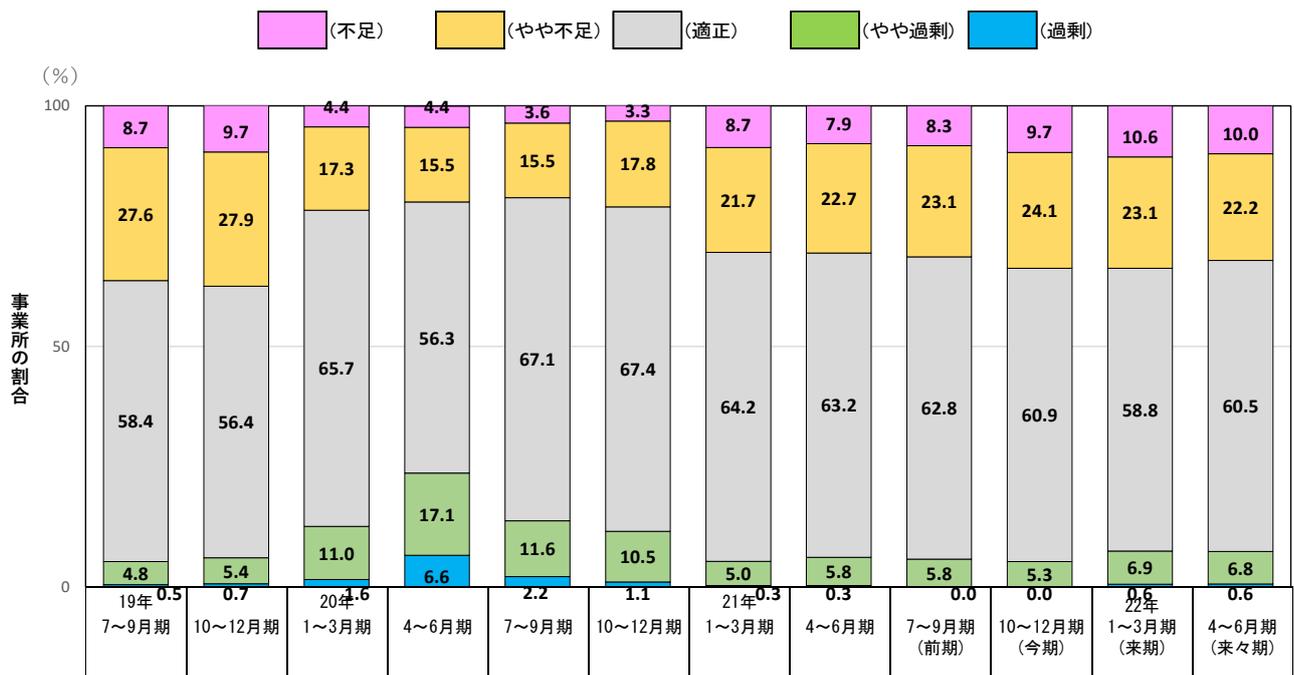
先行きをみると、来期、来々期と下降する見通しである。



■事業所の割合

雇用人員について、今期は「適正」とみる事業所が約6割(60.9%)、「不足」と「やや不足」をあわせた《不足》とみる事業所が3割台半ば近く(33.8%)、「過剰」と「やや過剰」をあわせた《過剰》とみる事業所は1割未満(5.3%)となっている。前期と比べて《不足》が増加している。

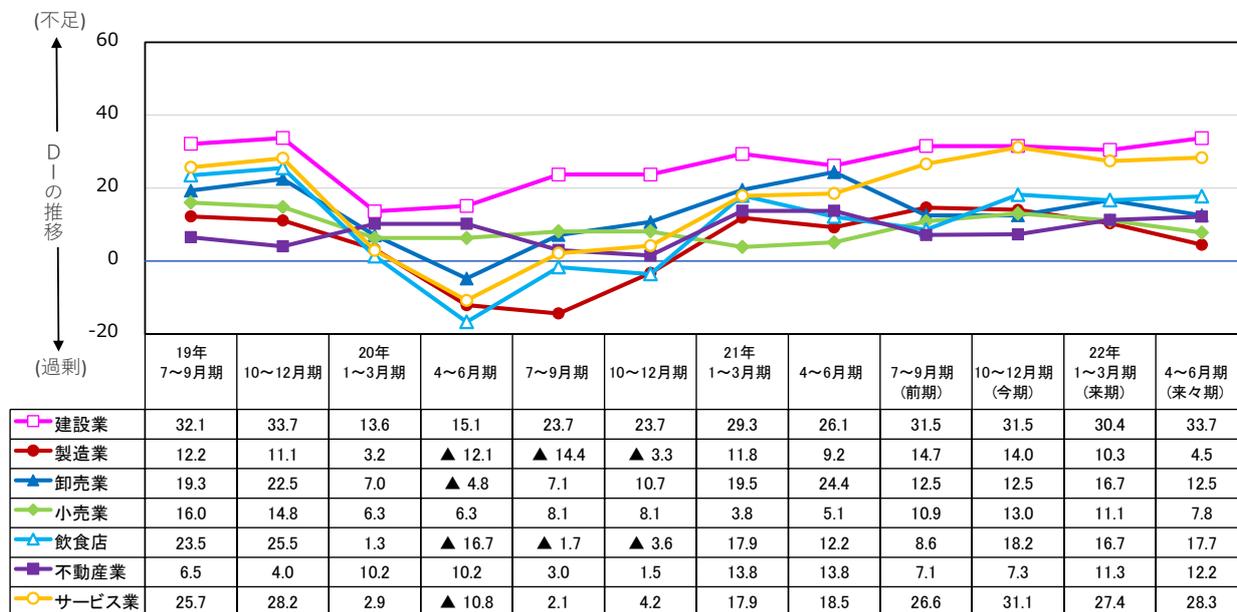
先行きをみると、来期は「適正」《不足》が減少し、《過剰》が増加、来々期は《過剰》《不足》が減少し、「適正」が増加する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは、すべての業種でプラスであった。前期と比べて「製造業」「建設業」「卸売業」で横ばい、それ以外の業種で上昇した。

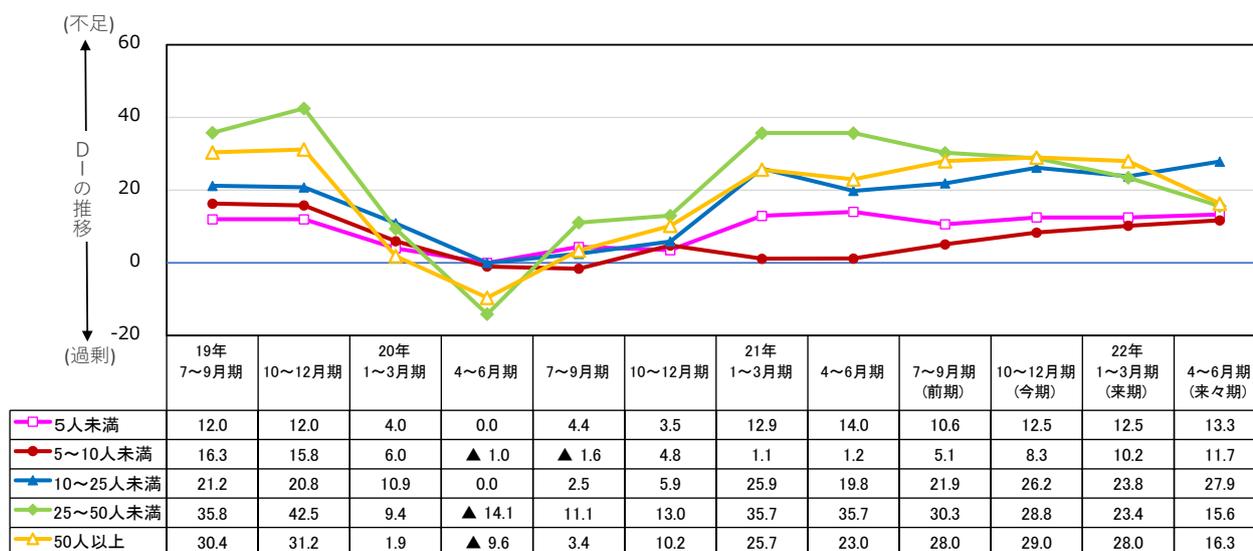
先行きをみると、来期は「卸売業」「不動産業」で上昇、それ以外の業種では下降する見通しである。来々期は「建設業」「飲食店」「不動産業」「サービス業」で上昇する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iはすべての規模でプラスであった。前期と比べて「25~50人未満」の規模で下降し、それ以外の規模で上昇した。

先行きをみると、来期は「5人未満」で横ばい、「5~10人未満」で上昇、それ以外の規模では下降する見通しである。来々期は「5人未満」「5~10人未満」「10~25人未満」で上昇、「25~50人未満」「50人以上」で下降する見通しである。

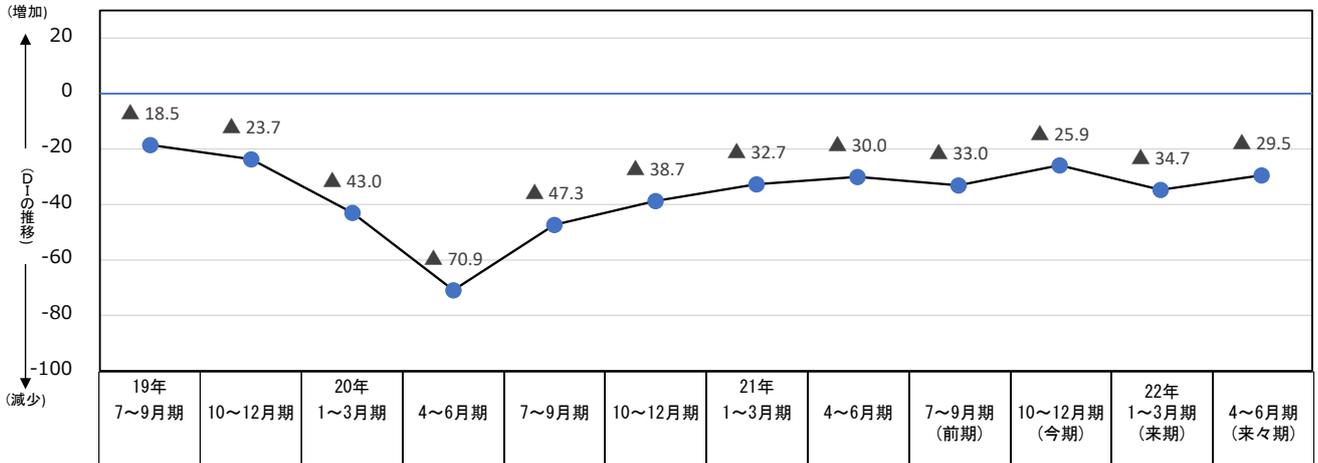


(5) 販売数量

① 全体

今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲25.9となり、前期と比べて7.1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。

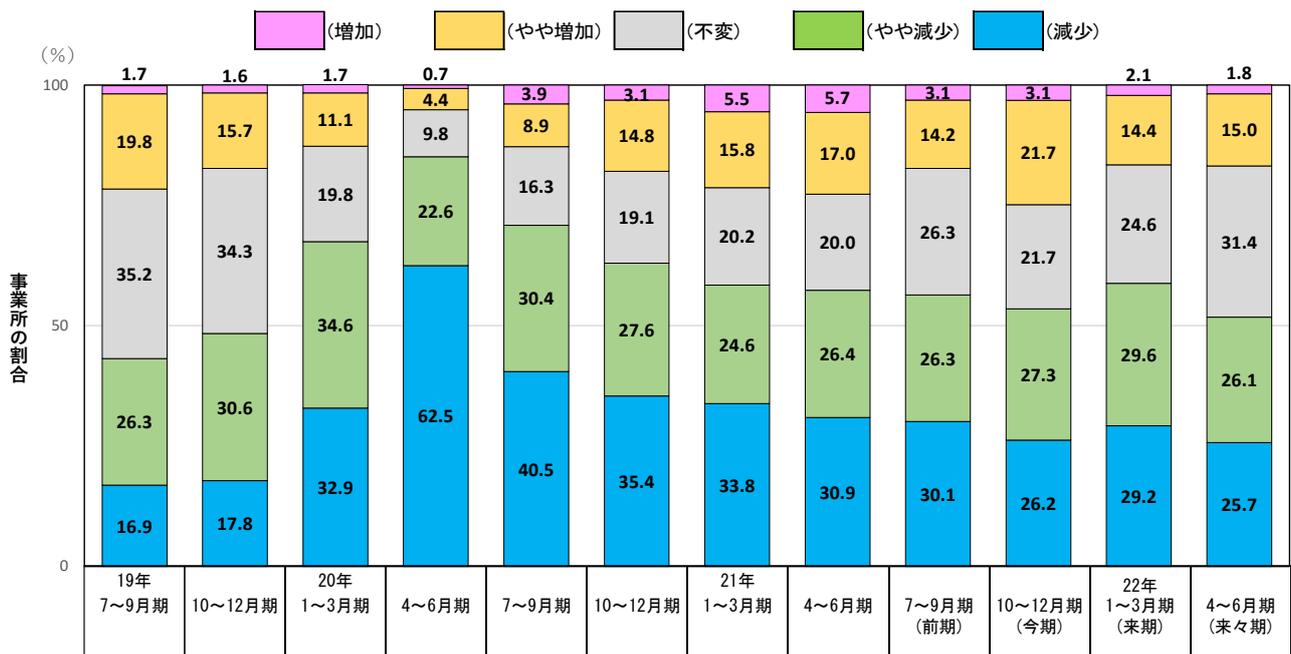
先行きをみると、来期は▲34.7と下降するが、来々期は▲29.5と上昇する見通しである。



■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5割台半ば近く(53.5%)で、「不変」とみる事業所が2割強(21.7%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所が2割台半ば近く(24.8%)であった。前期と比べて「不変」《減少》が減少して《増加》が増加した。

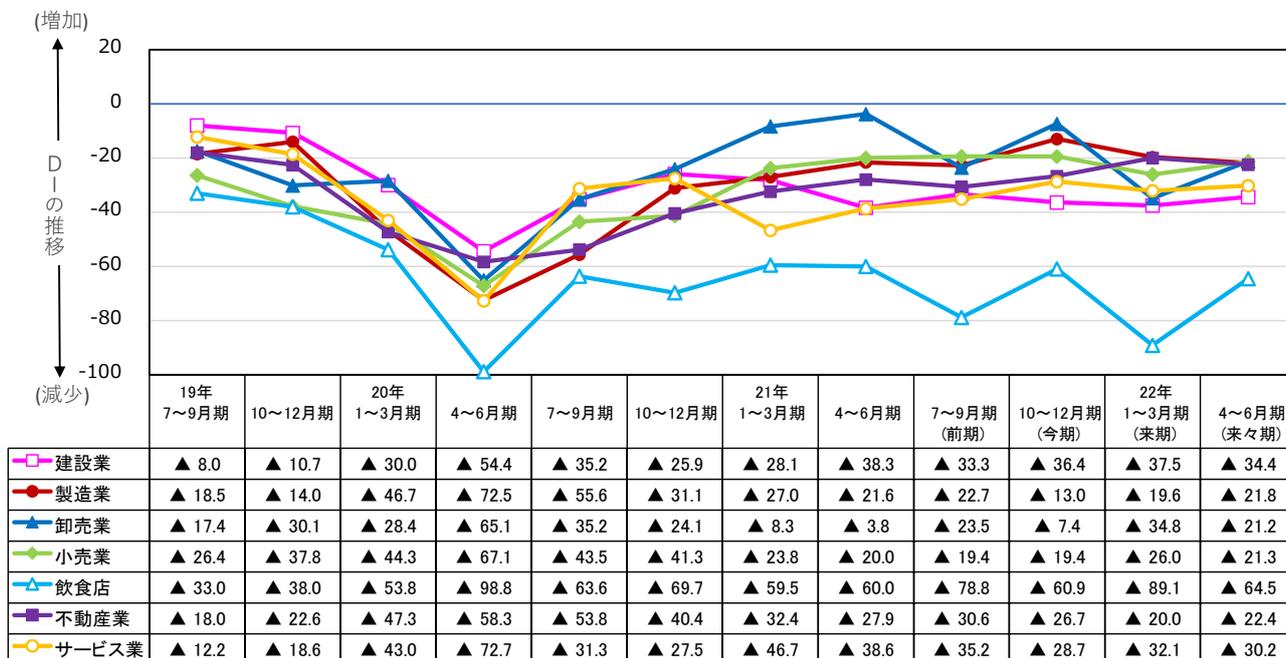
先行きをみると、来期は《増加》が減少して、「不変」《減少》が増加する見通しである。来々期は「不変」《増加》が増加し、《減少》が減少する見通しである。



② 業種別

今期のD Iはすべての業種でマイナスであった。前期と比べて「建設業」で減少、「小売業」で横ばい、それ以外の業種では増加した。「飲食店」は▲60.9で大幅なマイナスが続いている。

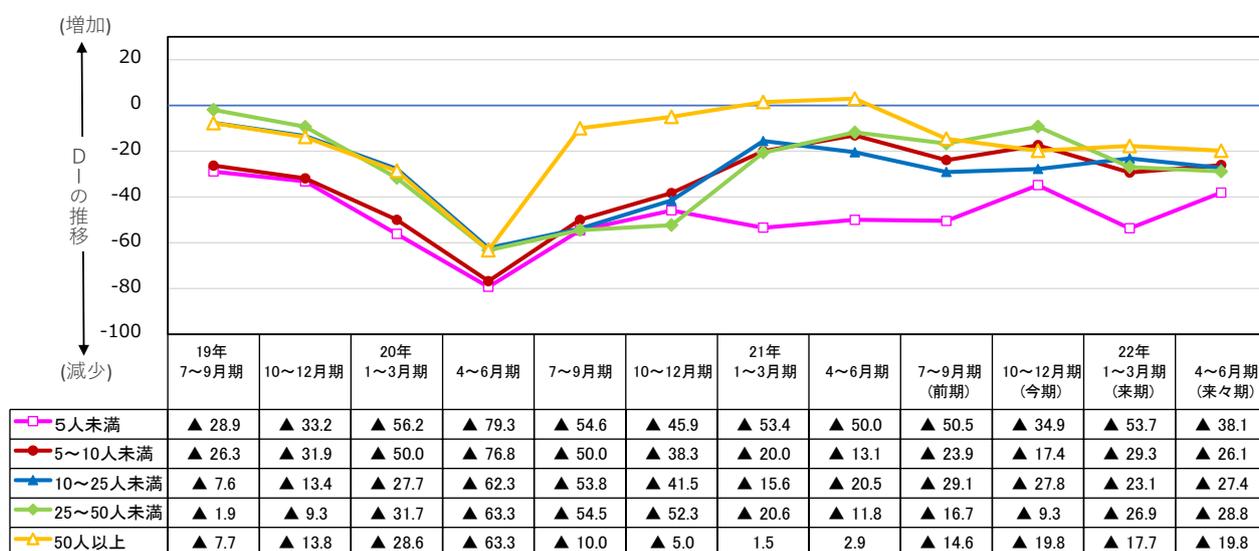
先行きをみると、来期は「不動産業」で上昇し、それ以外の業種で下降する見通しである。来々期は「製造業」「不動産業」で下降し、それ以外の業種で上昇する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iは、すべての業種でマイナスであった。前期と比べて「50人以上」で下降、それ以外の規模では上昇した。

先行きをみると、来期は「5人未満」「5~10人未満」「25~50人未満」で下降、それ以外の規模で上昇する見通し、来々期は「10~25人未満」「25~50人未満」「50人以上」で下降、それ以外の規模で上昇する見通しである。

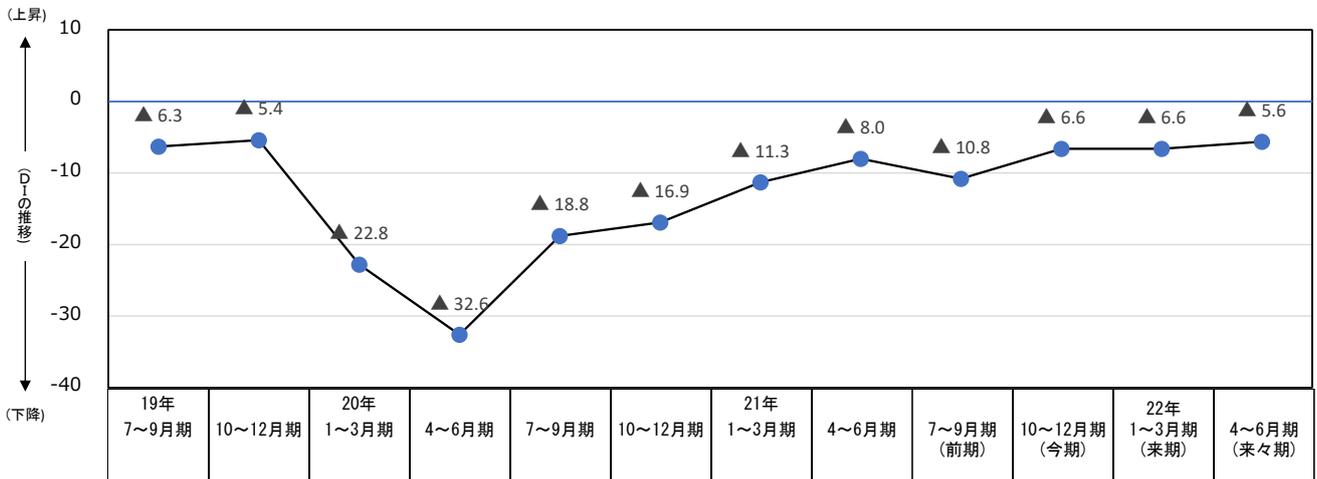


(6) 販売単価

① 全体

今期のD Iは「下降」が「上昇」を上回り▲6.6となり、前期と比べて4.2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。

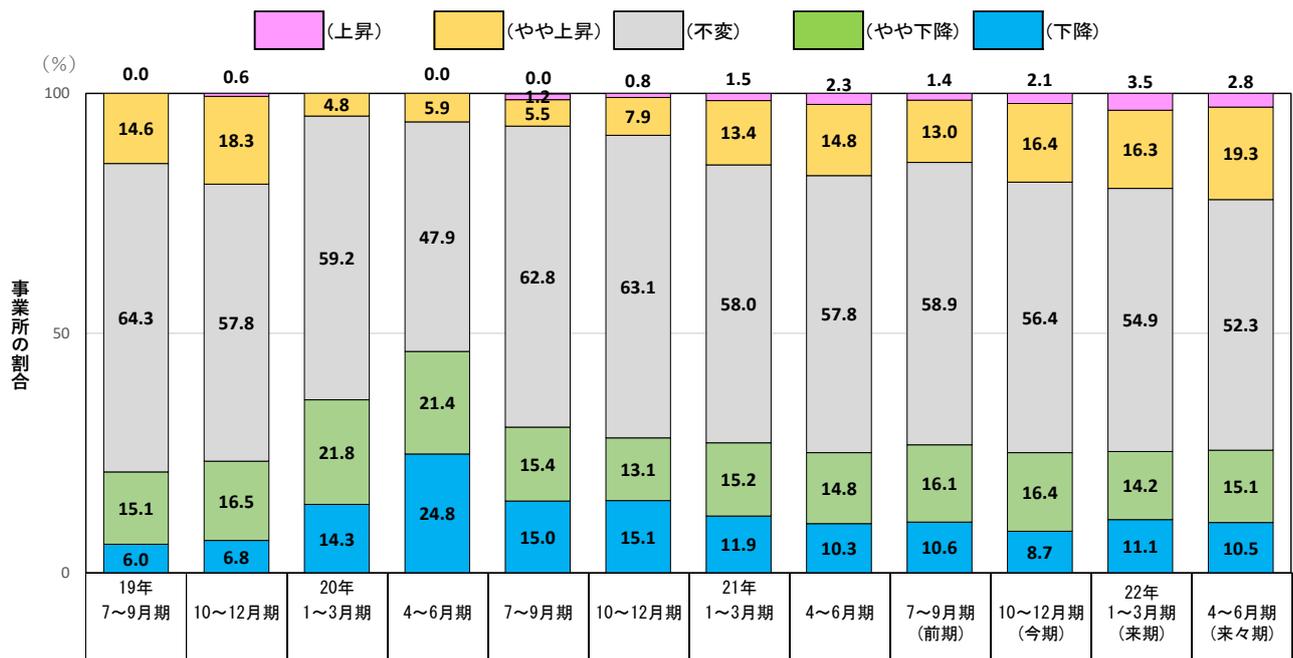
先行きをみると、来期は▲6.6と横ばい、来々期は▲5.6と上昇する見通しである。



■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5割台半ばを超え(56.4%)、「下降」と「やや下降」をあわせた《下降》とみる事業所が2割台半ば(25.1%)、「上昇」と「やや上昇」をあわせた《上昇》とみる事業所は2割近く(18.5%)であった。前期と比べて「不変」《下降》が減少し、《上昇》が増加した。

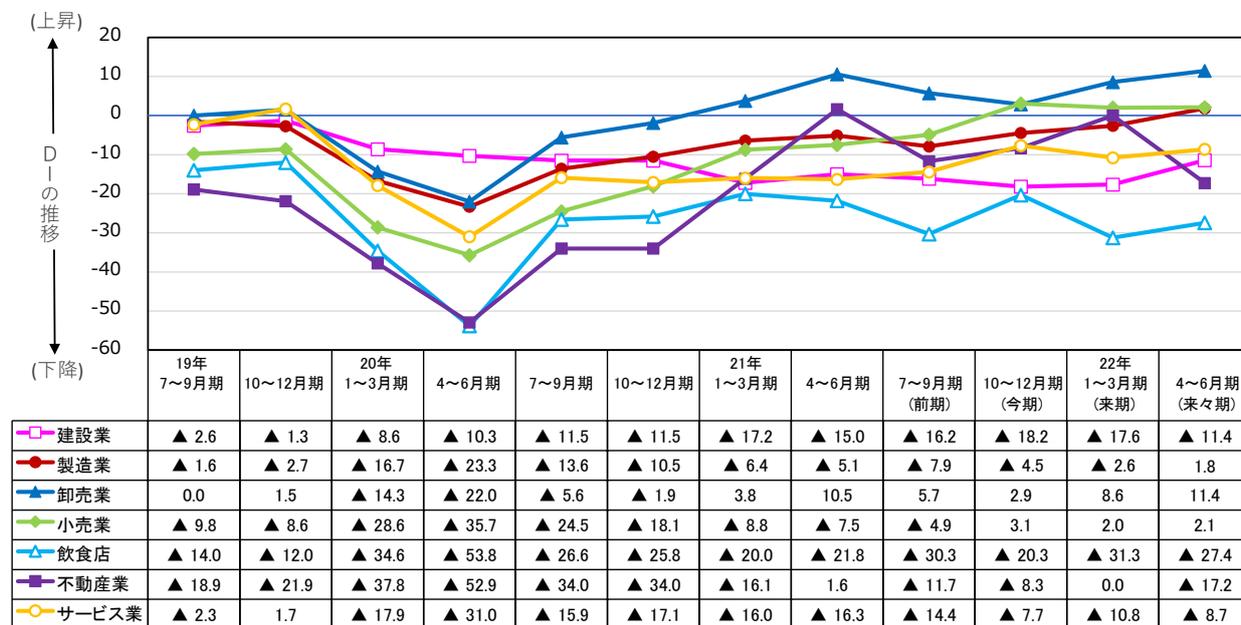
先行きをみると、来期、来々期ともに「不変」が減少し、《上昇》《下降》が増加する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは「卸売業」「小売業」がプラス、それ以外の業種ではマイナスであった。前期と比べて「建設業」「卸売業」が下降し、それ以外の業種は上昇した。

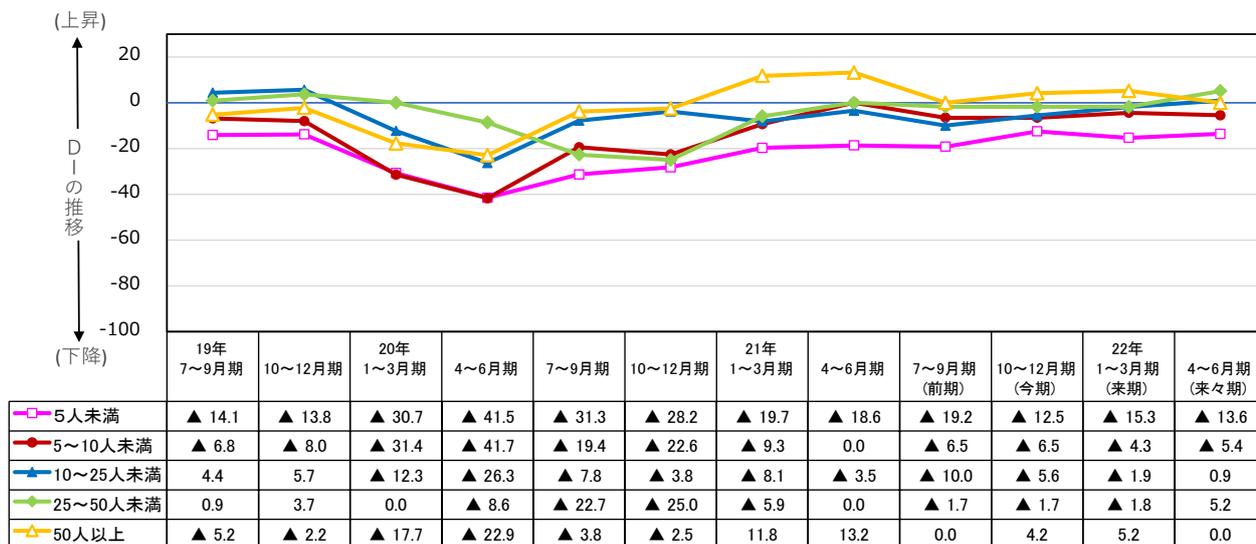
先行きをみると、来期は「小売業」「飲食店」「サービス業」で下降、それ以外の業種で上昇する見通し、来々期は「不動産業」以外の業種で上昇する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iは「50人以上」以外の規模でマイナスであった。前期と比べて「5~10人未満」「25~50人未満」の規模で横ばい、それ以外の規模で上昇した。

先行きをみると、来期は「5人未満」「25~50人未満」で下降、それ以外の規模で上昇する見通し、来々期は「5~10人未満」「50人以上」で下降、それ以外の規模で上昇する見通しである。

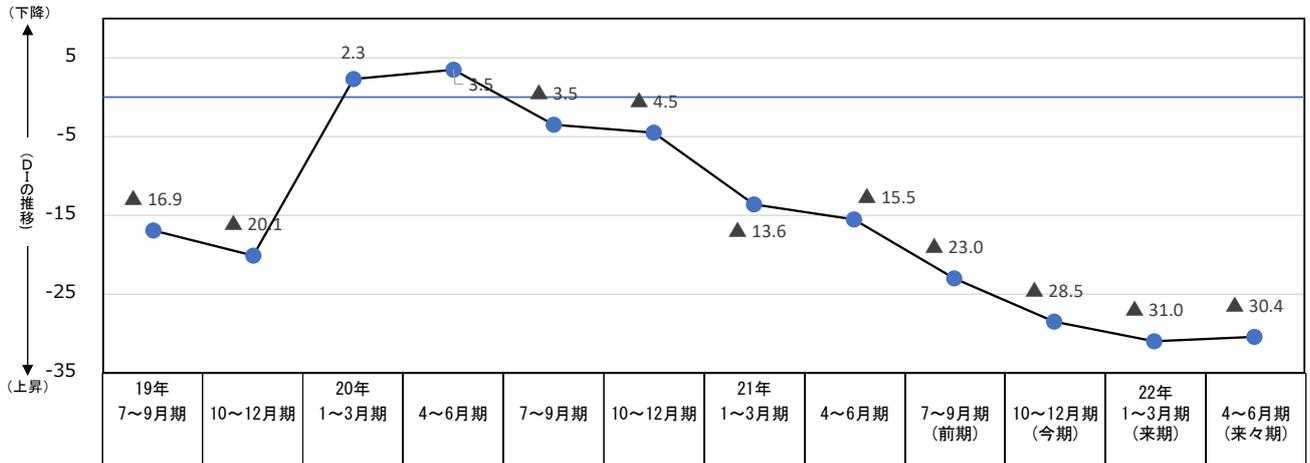


(7) 仕入価格（単価）

① 全体

今期のD Iは「上昇」が「下降」を上回り▲28.5となり、前期と比べて5.5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。

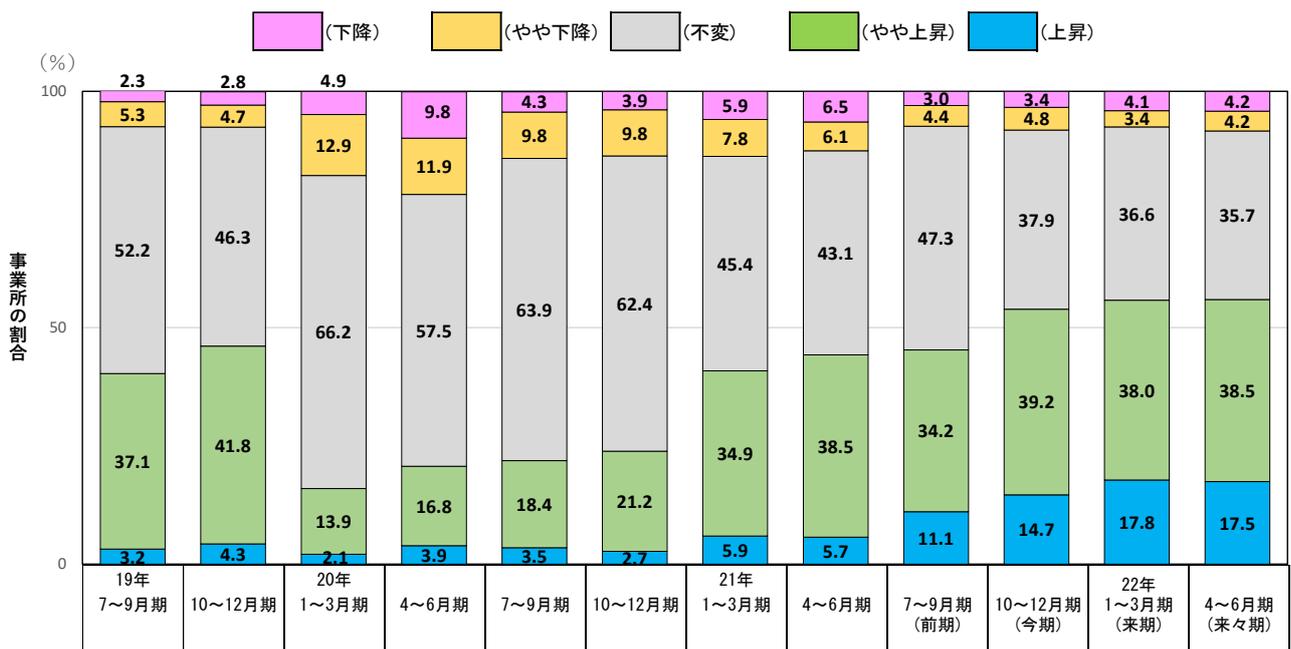
先行きをみると、来期は▲31.0と下降するが、来々期は▲30.4と上昇する見通しである。



■事業所の割合

仕入価格（単価）について、今期は「不変」とみる事業所が3割台半ばを超え（37.9%）、「下降」と「やや下降」をあわせた《下降》とみる事業所が1割近く（8.2%）、「上昇」と「やや上昇」をあわせた《上昇》とみる事業所が5割台半ば近く（53.9%）であった。前期と比べて《上昇》が増加し、《下降》「不変」が減少した。

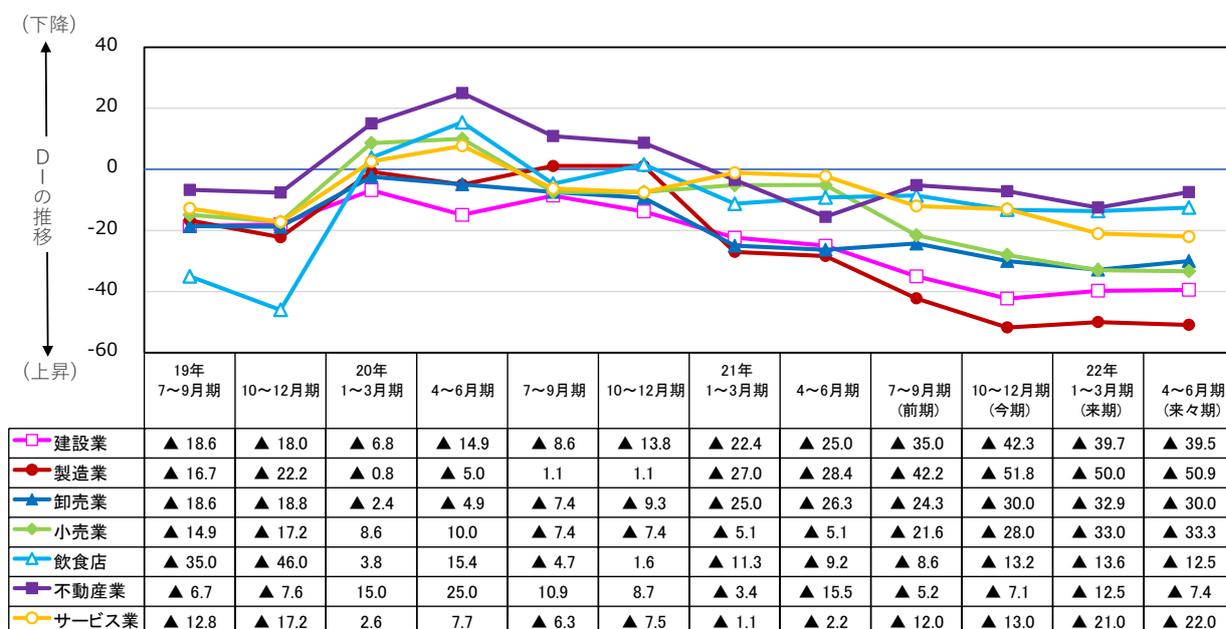
先行きをみると、来期は《上昇》が増加し、《下降》「不変」は減少する見通しである。来々期は《上昇》《下降》は増加し、「不変」は減少する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは、すべての業種でマイナスであった。前期と比べてすべての業種で下降した。

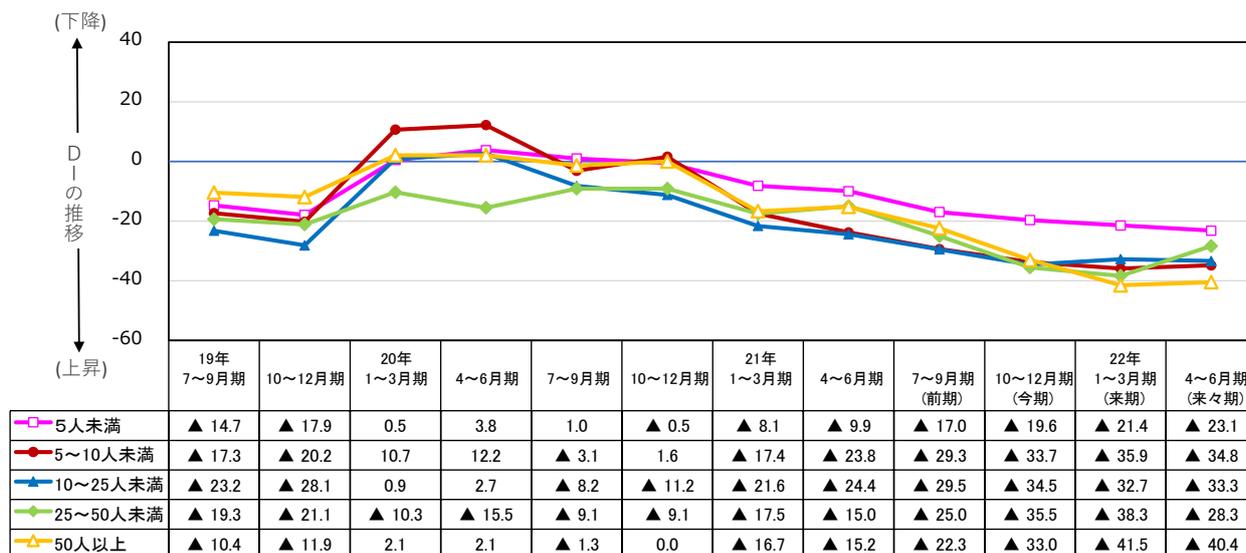
先行きをみると、来期は「建設業」「製造業」で上昇、それ以外の業種で下降の見通し、来々期は「建設業」「卸売業」「飲食店」「不動産業」で上昇、「製造業」「小売業」「サービス業」で下降する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iは、すべての規模でマイナスであった。前期と比べてすべての規模で下降した。

先行きをみると、来期は「10~25人未満」で上昇、それ以外の規模で下降の見通し、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」の規模で下降する見通しである。

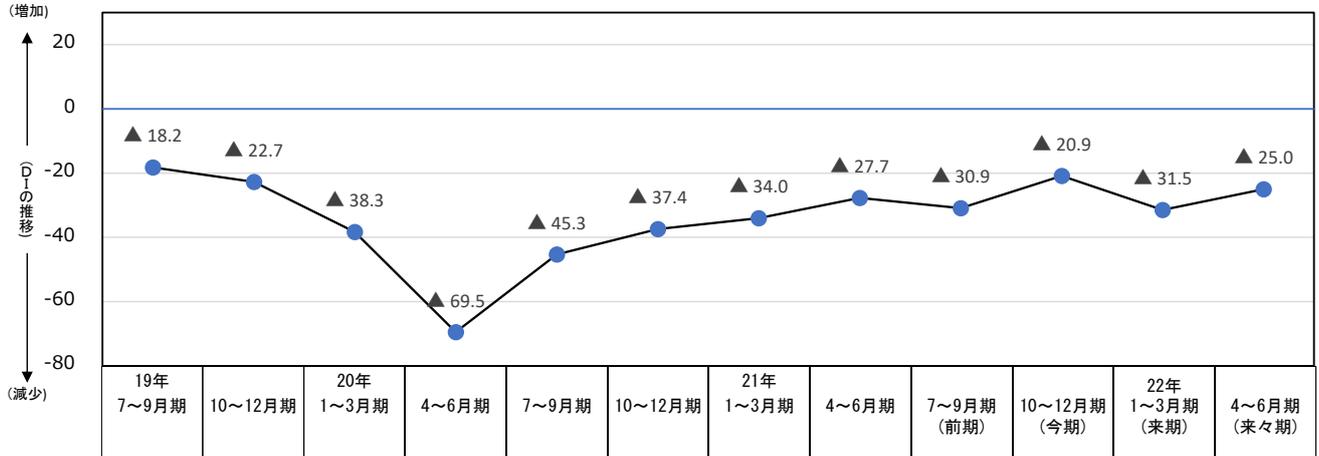


(8) 売上高

① 全体

今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲20.9となり、前期と比べて10.0ポイント上昇した。前年同期と比べて、前期、今期ともに上昇した。

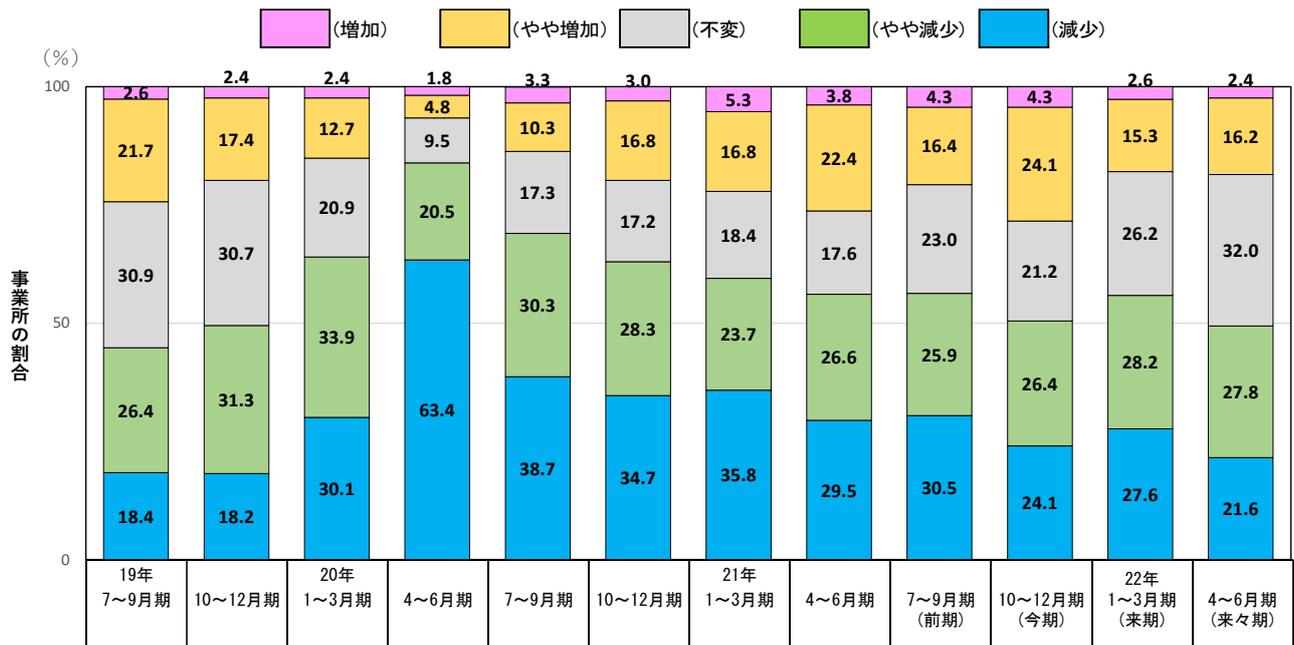
先行きをみると、来期は▲31.5と下降するが、来々期は▲25.0と上昇する見通しである。



■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》とみる事業所が約5割(50.5%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所が3割近く(28.4%)、「不変」とみる事業所が2割強(21.2%)であった。前期と比べて《増加》が増加し、《減少》「不変」が減少した。

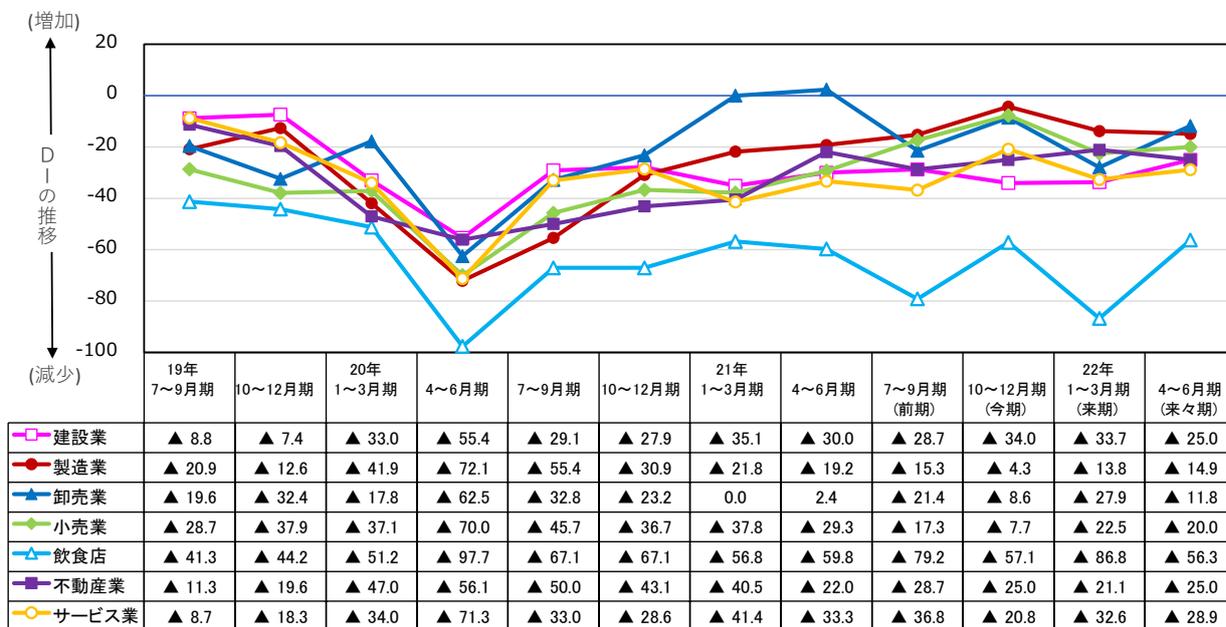
先行きをみると、来期は《減少》が増加し、「不変」「増加」が減少する見通し、来々期は「不変」「増加」が増加し、《減少》が減少する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは、すべての業種でマイナスであった。前期と比べて「建設業」で下降、それ以外の業種で上昇した。

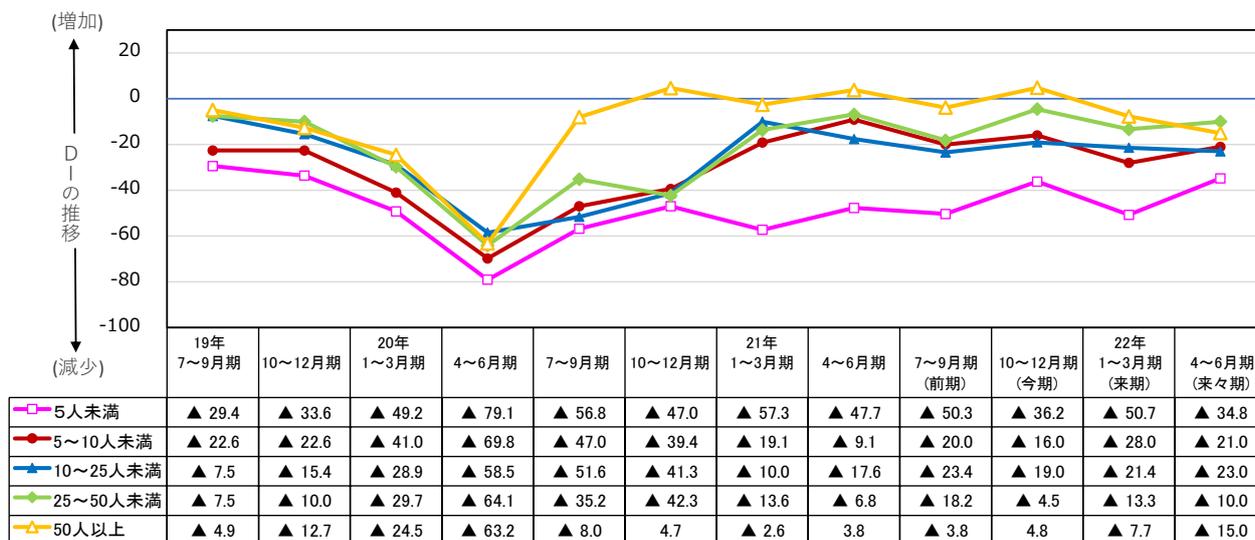
先行きをみると、来期は「建設業」「不動産業」で上昇、それ以外の業種で下降する見通し、来々期は「製造業」「不動産業」で下降、それ以外の業種で上昇する見通しである。



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。前期と比べてすべての規模で上昇した。

先行きをみると、来期はすべての規模で下降する見通し、来々期は「10~25人未満」「50人以上」で下降、それ以外の規模で上昇する見通しである。

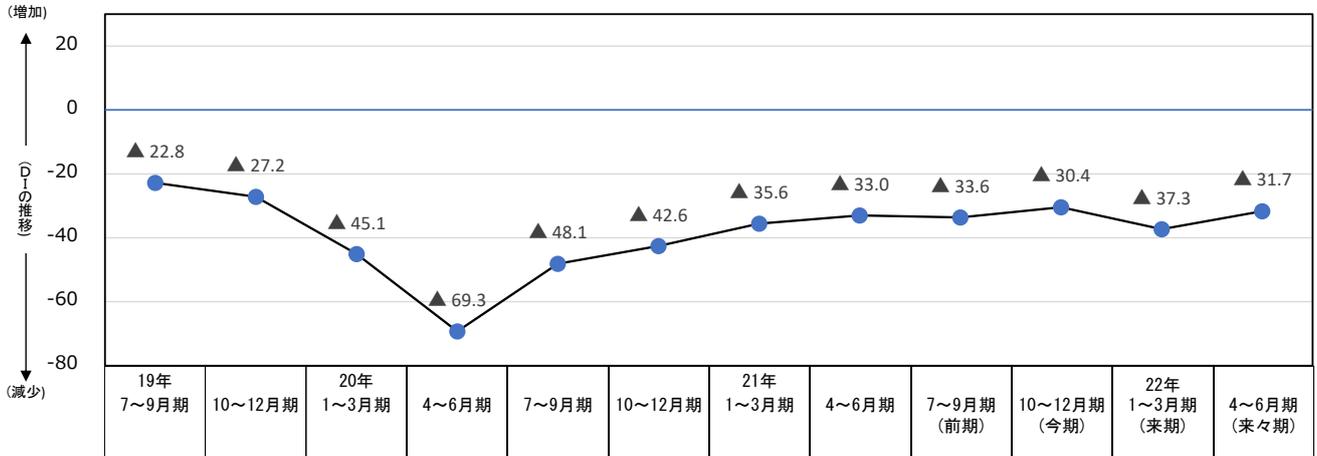


(9) 経常利益

① 全体

今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲30.4となり、前期と比べて3.2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。

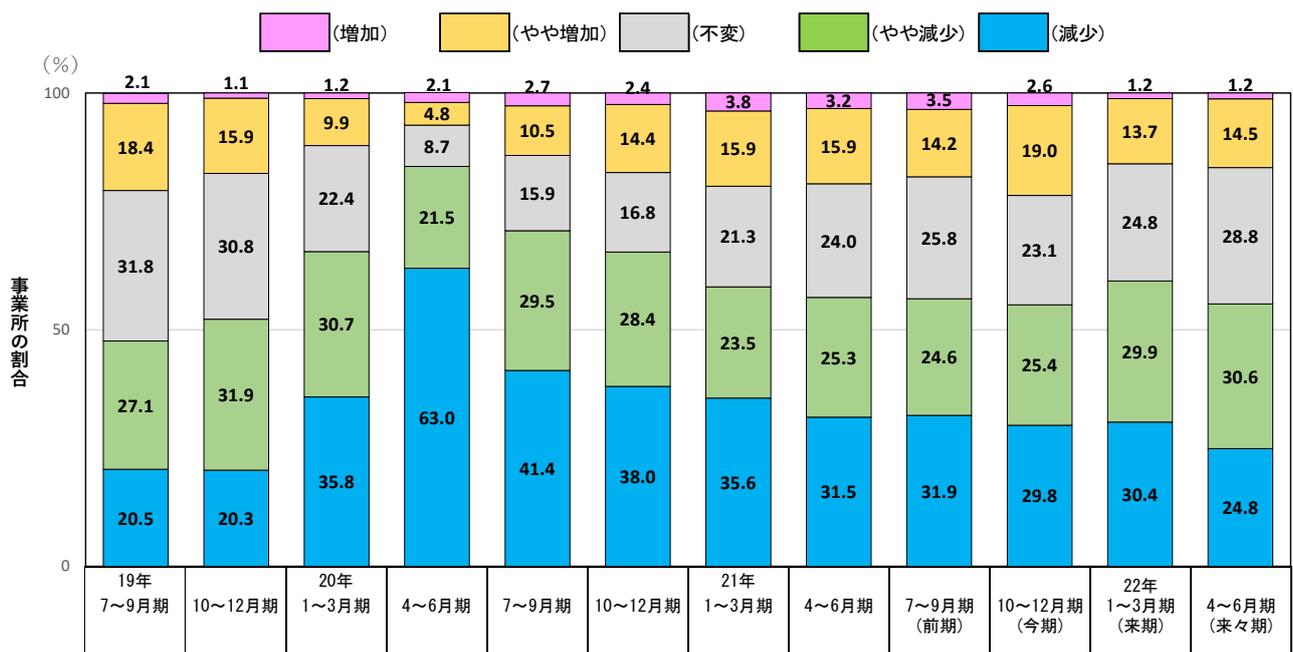
先行きをみると、来期は▲37.3と下降するが、来々期は▲31.7と上昇する見通しである。



■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5割台半ば(55.2%)、「不変」とみる事業所が2割台半ば近く(23.1%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所が2割強(21.6%)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。

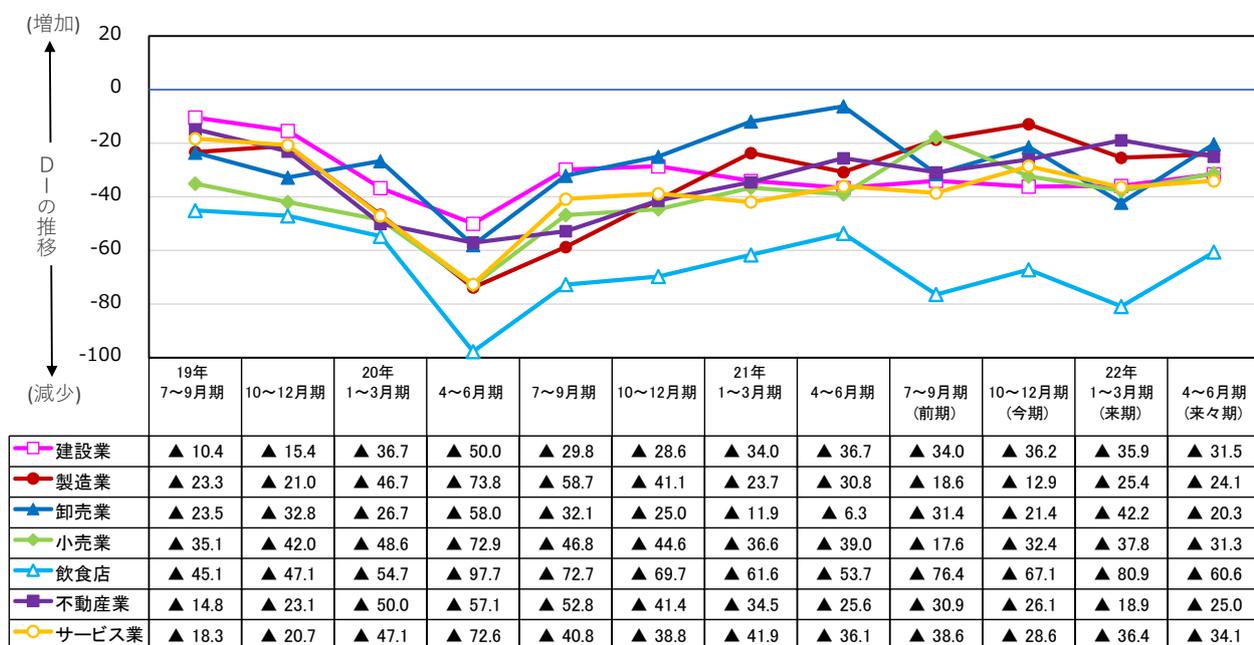
先行きをみると、来期は《増加》が減少し、「不変」《減少》が増加する見通し、来々期は「不変」《増加》が増加し、《減少》が減少する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは、すべての業種でマイナスであった。前期と比べて「建設業」「小売業」で下降、それ以外の業種で上昇した。

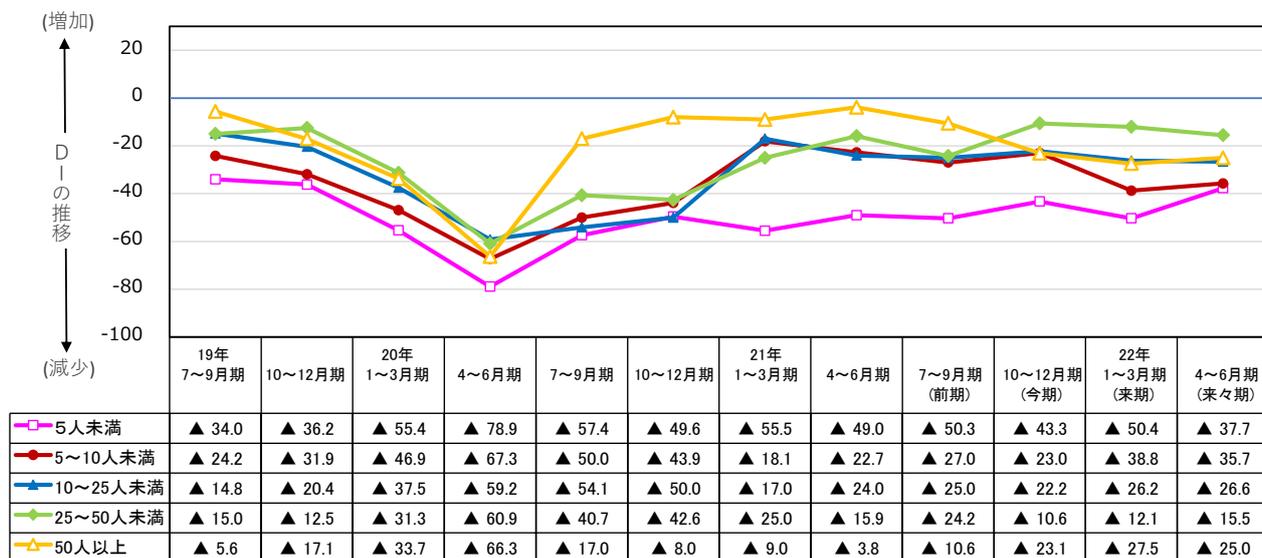
先行きをみると、来期は「建設業」「不動産業」で上昇、それ以外の業種で下降する見通し、来々期は「不動産業」で下降、それ以外の業種で上昇する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iはすべての規模でマイナスであった。前期と比べて「50人以上」で下降、それ以外の規模で上昇した。

先行きをみると、来期はすべての規模で下降する見通し、来々期は「10~25人未満」「25~50人未満」で下降、それ以外の規模で上昇する見通しである。

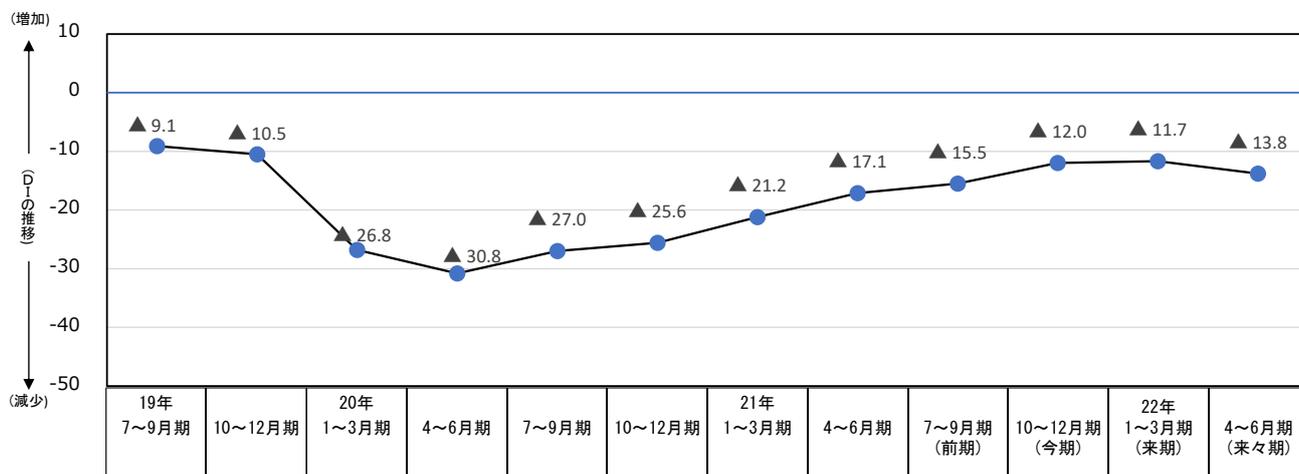


(10) 設備投資

① 全体

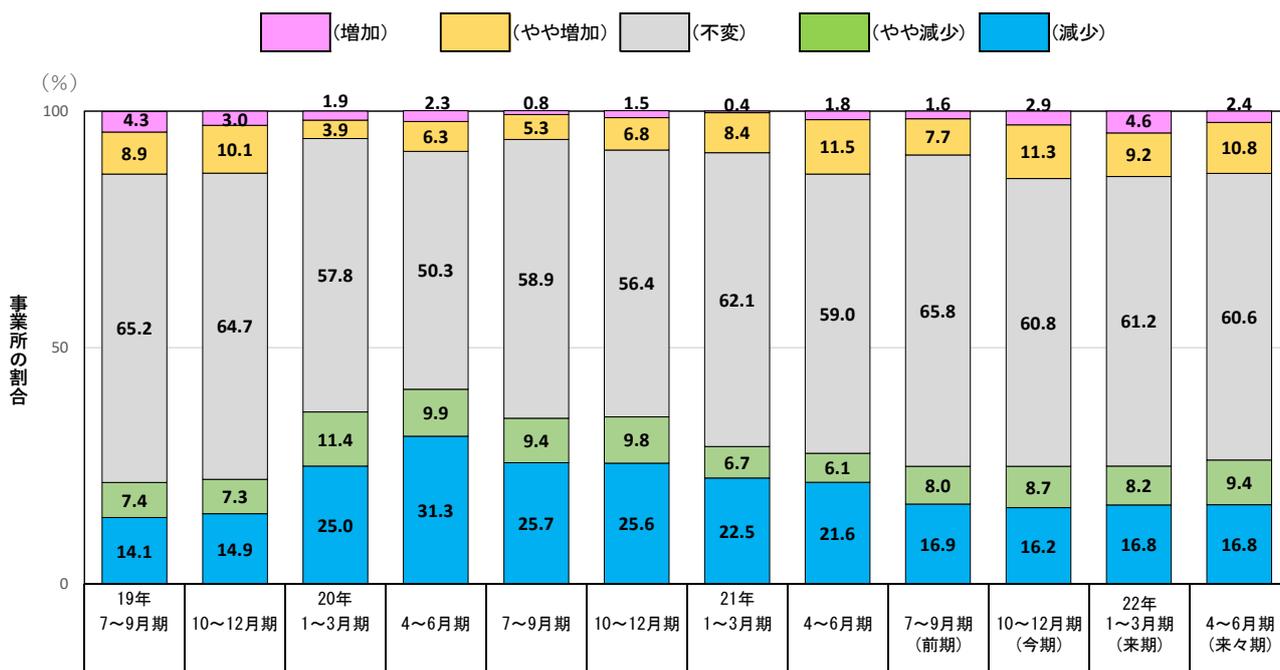
今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲12.0となり、前期と比べて3.5ポイント上昇した。前年同期と比べて、前期、今期とも上昇した。

先行きをみると、来期は▲11.7と上昇するが、来々期は▲13.8と下降する見通しである。



■事業所の割合

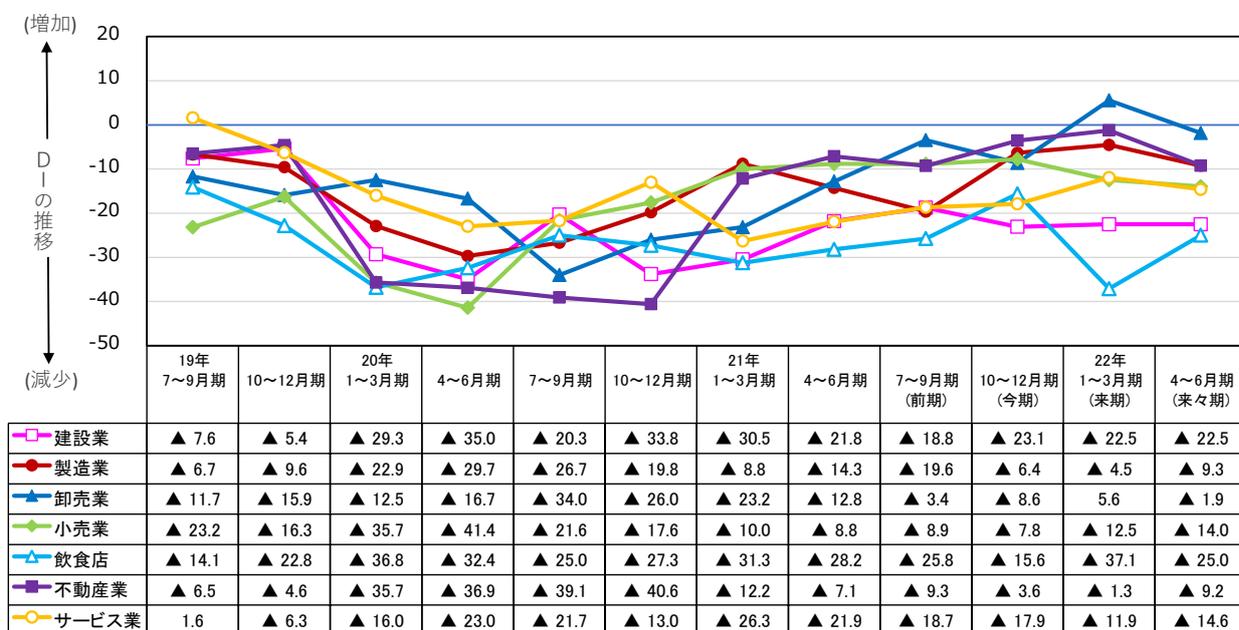
設備投資について、今期は「不変」とみる事業所が約6割(60.8%)、「減少」と「やや減少」をあわせた《減少》とみる事業所が2割台半ば近く(24.9%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所は1割台半ば近く(14.2%)であった。前期と比べて《増加》が増加し、「不変」が減少、《減少》は横ばいであった。来期は《増加》が減少し、「不変」《減少》が増加する見通し、来々期は《減少》が増加し、《増加》「不変」が減少する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは、すべての業種でマイナスであった。前期と比べて「建設業」「卸売業」で下降、それ以外の業種で上昇した。

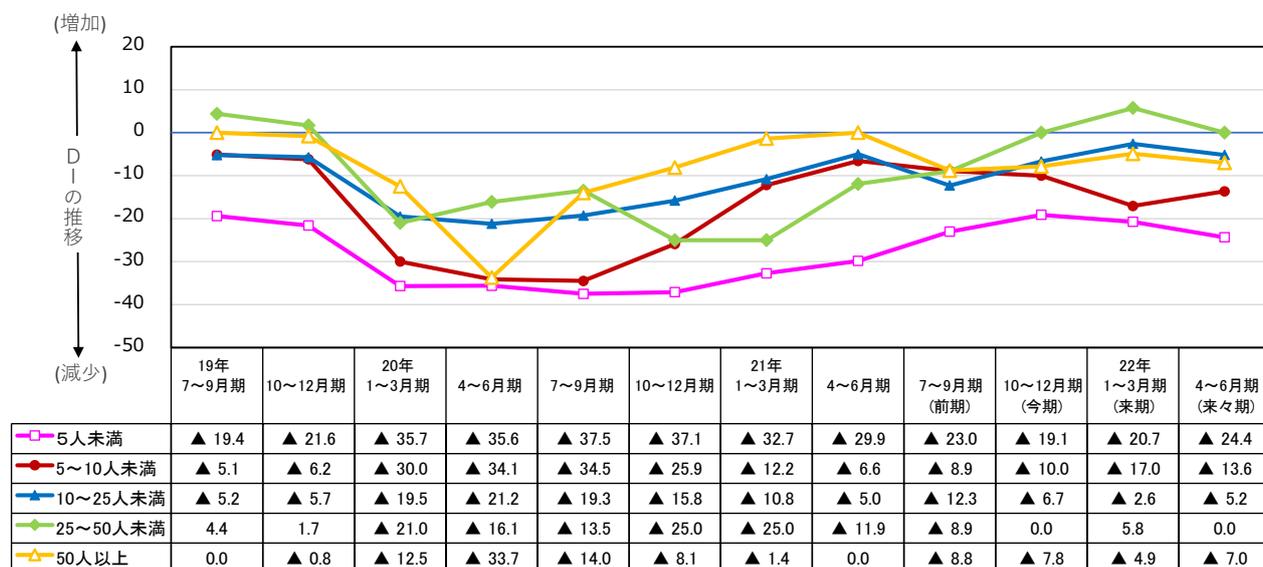
先行きをみると、来期は「小売業」「飲食店」で下降、それ以外の業種で上昇する見通し、来々期は「飲食店」で上昇、「建設業」で横ばい、それ以外の業種で下降する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iは、「25~50人未満」以外の規模でマイナスであった。前期と比べて「5~10人未満」で下降、それ以外の規模で上昇した。

先行きをみると、来期は「5人未満」「5~10人未満」で下降、それ以外の規模で上昇する見通し、来々期は「5~10人未満」で上昇、それ以外の規模で下降する見通しである。



(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

- ・コロナで営業力が落ちた。
- ・公共事業、企業の設備投資が減少した。

◆「普通」と回答した事業者

- ・契約期間（工期）が長いものが多く大きな変化はない。
- ・コロナの影響が出る前に受注できていたため変わらない。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・2021年の夏ぐらいから引き合いが増え、見込みより良かった。
- ・公共事業が受注できた。

<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3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 ー未回答。「新型コロナウイルス感染症」は「コロナ」など略記。以下同様。

	景気判断(実績)の背景・要因（建設業）	景気判断
1	自治体発注案件の参加条件が満たせなくなった。	●
2	公共工事が2年以上、受注できていない。	●
3	工事数減少により、競合会社と価格競争が激しくなり、工事単価が下がった。	●
4	コロナの影響が続き、元請業者の契約数が減少した。	●
5	業者間の競争が激しい。過当競争で収益が上がらない。	●
6	コロナ対策工事等で売上が増えた時期もあったが、現在は無くなってしまった。	▲
7	資材不足と資材高騰で利益が圧迫されている。	▲
8	コロナによる影響だけではなく元請会社の営業事情による影響がある。	▲
9	建設業は賃金や労働条件などで人材が集まらない。	▲
10	増員による人件費の増加で利益が上がらなかった。	▲
11	仕掛中工事があり材料値上等で、想定より利益が上がらなかった。	▲
12	公共工事が受注できたので、暫くは横ばいを見込んでいる。	□
13	昨年からの工事受注件数が増加したため。	□
14	過去の受注分の資金回収期であったため。	○
15	契約期間（工期）が長い仕事があったので安定した収益があった。	○
16	仕事量が安定して確保できた。ただし材料費や仕入値が高騰し最終利益は未確定。	○

②見通し

〔見通しの概要〕

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・資材価格、原油価格、輸送費の上昇で利益圧迫は避けられない。
- ・先行きが見えないため設備投資に消極的になり仕事が減っている。
- ・恒常的な人手不足で十分な工事体制がとれない。

◆「普通」と回答した事業者

- ・年末に受注がでてきたため、見通しは横ばい。
- ・公共事業が予定通り受注できている。
- ・店舗の撤去や改装工事もあるため。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・引き合いは増えている。
- ・原材料費が上がっているが、契約金額も上がっているため収益性が上がる。

<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。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3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(見通し)の背景・要因 (建設業)	景気判断
1	仕事が減っていて事業計画の達成は難しい。	●
2	仕事量確保の為、やむを得ず安い単価で受注しているので利益増は望めない。	●
3	契約数の増加が見込めないの見通しは悪い。	●
4	事業縮小中のため、見通しは良くない。	●
5	資材の高値が続き、運搬費も上がるので見通しは良くない。	▲
6	材料費、燃料費、人件費が値上げのため見通しは悪い。	▲
7	資材入荷が遅れぎみで影響がある。	▲
8	働き方改革等で休日を増やしたら売上が減少した。	▲
9	新卒採用を続けているので利益増は厳しい。	▲
10	資材の高騰と人手不足で仕事が回らなくなりそう。	▲
11	積算の精度を上げ受注件数増加を計りたい。	□
12	1年程度先までは、仕事が確保できていて安定的収益が見込める。	□
13	年度末に完成工事が多くある。	□
14	5月の連休後まで仕事が決まっている。	□
15	受注・売上ともに好調。	○

<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3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 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。

◇総合工事業(実績□、見通し□)

- ・公共事業を中心に仕事をしている。仕掛業務が来年度末までであるため、現在は安定して仕事がある。
- ・民間から案件を増やす必要を感じている。
- ・現在、営業専門の社員がいないので、新規開拓のスキルは低い。
- ・若手社員は少ないし、見込みのある社員もいない。人手不足でもあるし人材不足でもある。
- ・多少ではあるが民間の仕事の引き合いはきているが慢性的な人手不足で受注は難しい。
- ・特に工期が長い場合、工期中に資材価格が高騰すると困る。燃料費なども上がってきているので、影響はある。
- ・人手不足解消の支援や補助を行政に期待する。

◇管工事業者(実績▲、見通し□)

- ・主に新築マンションの管工事などを請け負っている。
- ・元請会社が好調なため比較的好調に仕事は入ってくる。
- ・資材・燃料の値上がりと人手不足解消が課題になっている。
- ・急激な材料費の値上がりは、予定どおり工事を完成させても損失が出てしまう場合がある。
- ・人手不足は、深刻で現場は当然のように不足している。間接部署の人材も足りていない。
- ・国内のインフラの老朽化が進んでいて、社会的にも必要な業界だとは思っているが、成り手がいないので、将来どうなるのか心配している。

【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

- ・製品の需要低迷で受注が減少した。
- ・原材料や部材仕入値上昇で収益が圧迫された。
- ・半導体不足などによって十分な工場稼働が出来なかった。

◆「普通」と回答した事業者

- ・好調部門があったため、利益確保ができた。
- ・完成製品は売れたが、中間製造品の出荷は減った。
- ・資材価格は上昇しているが、受注・納品とも計画以上であった。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・コロナの影響は昨年秋頃まで、それ以降は回復してきている。
- ・コロナの反動需要があった。
- ・受注が多く基本的に繁忙だった。

<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	製造品の需要が下がっている。	●
2	サプライチェーンの毀損を背景に主要顧客からのオーダーが減った。	●
3	客先より支給部品の停滞や、材料が入手できない等の問題があった。	●
4	就労環境変化や納期の延期などで受注が減少した。	●
5	コロナの関係で一部仕事がストップしてしまった。	●
6	材料の値上げが収益を圧迫した。	●
7	輸送費、原材料費の高騰などが理由で製造品需要が減少した。	●
8	高付加価値品の製造が自社の強みであるが、高い物が売れず受注減少。	●
9	材料費の上昇。販売数量減少。単価の下降があった。	●
10	原油価格上昇による材料費の値上がりで収益を圧迫。	●
11	半導体不足により自動車関係の仕事が減った。	▲
12	設備投資の先送りに伴う需要減。	▲
13	仕入単価の上昇とコロナによる販売数量の減少。	▲
14	一部に好調な部門・部署があるため現状維持はできた。	□
15	主力納入先が好調なので安定して仕事があった。	□
16	機能性樹脂の堅持、農薬の好調などがあった。	□
17	一時的なものだが、出張費や交通費・交際費の減少などで経費が抑えられた。	○
18	医療機器向け部品加工が受注増加した。	○
19	製品価格の単価が急上昇したため、粗利が良かった。	◎

②見通し

〔見通しの概要〕

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・半導体不足の影響が続く見通し。
- ・原油価格、電力価格、資材価格、輸送費用などの上昇が見込まれるため。
- ・海外も含め生産工場の稼働が不安定で連鎖的稼働休止が懸念される。

◆「普通」と回答した事業者

- ・年度末までは今の状態が続くと見込んでいる。
- ・コロナ禍の平常稼働の状態が続いている。暫く横ばいと考えている。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・海外輸入品の供給が減ったため、受注増加している。
- ・医療機器関連のため社会情勢から需要増。
- ・バックオーダーを多数抱えている。

<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	半導体不足は早期に回復する見込みがなく部品調達が不足する見通し。	●
2	受注数量や受注回数が減少。支給部品の停滞が続く見通し。	●
3	材料の値上げが影響する見通し。	●
4	中国から部材が停滞しているのでフル稼働できていない。	●
5	仕入価格の上昇。販売数量減少。	●
6	設備投資の先送りに伴う受注減。	●
7	仕入単価の上昇及び電力、配送料などコスト増がかなり厳しい見込み。	●
8	運送、輸送関係の停滞が発生してコスト増。	●
9	2022年は自社製品に関わるオフィス開発案件が非常に少ないため。	●
10	半導体などの不足による影響も加わり根本的な生産量の減少が続くため。	▲
11	コロナの影響がまだ当分の間続くと思う。	▲
12	年度末までは景気回復の見込みがない。	▲
13	受注が思うように伸びていないため。	▲
14	横ばいと予想している。	□
15	既にコロナ前と同量の受注をいただいているため。	○
16	医療機器向け部品加工受注増加のため。	○
17	工作機器の受注が好調であるため。	○
18	通常バックオーダーは2ヶ月くらいだが、現在は半年以上ある。	◎

<製造業におけるヒアリング調査結果>

◇通信機器・医療器機器製造(実績□、見通し□)

- ・取扱い製品の分野が広いので、受注の面ではコロナの影響でプラスの影響があった部門もあり、去年は比較的順調。
- ・おおよそ1年前から、資材や部品の調達で滞りが見られるようになった。生産計画に一部遅れが出てしまったが、受注が順調なのでカバーできた。
- ・今も半導体不足は続いている。海外から調達していた部品の納期遅れも目立った。半導体不足は急激な回復は見込めないと思う。
- ・向こう1年程度は、受注好調につき、コストアップで多少の利益圧迫はあっても、現状維持はできるとみている。
- ・人件費も上がる見込みだが、おり込み済である。
- ・資材や部品の調達価格が上昇傾向なのは間違いない。出荷価格は簡単に上げられないので、今後、利益圧迫はあると思う。
- ・長期的課題は人材不足で、この2年間、コロナの濃厚接触者の発生や家族の感染などで、やむを得ず仕事を休む社員が出てしまう時があって混乱した。
- ・人材確保は、若年人口が減っていることも原因ではあると思うが、製造業で働こうという人が減ってきているのではないかと感じており、とても残念に思っている。

◇通信機器・什器等製造業（実績●、見通し●）

- ・コロナによりオフィス需要が激減しているため、実績も見通しも悪い。
- ・2022年は需要が極端に減っているため、数年間は厳しい状況が続くと予想している。
- ・コロナ以降、社員の防疫対策として「人との接触機会の減少」を図ってきた。結果的には訪問営業を自粛したことで営業が薄くなり、今になって業績に影響が出始めたと感じている。今後もっと影響が顕在化してくると思う。
- ・去年の秋頃から、バックオーダーが薄くなり、次期以降、更に厳しくなると予想している。
- ・国内需要はもちろん、海外需要や経済成長の停滞などが予想されているので、新たなつくり方や新たな売り方を考える必要を感じている。
- ・減っていく需要の中、利益を確保しながら、商材開発や新規事業を手掛けるのには手が回らないしノウハウも充分ではないと感じている。

【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

- ・価格上昇による需要減。消費意欲の減退。
- ・コロナの影響及び国内外の人流不足。

◆「普通」と回答した事業者

- ・生活必需品が主力商品のため、大きな変化はなかった。
- ・価格は上昇傾向だが商品供給が追いつかないことがあった。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・コロナの反動需要が続いている。
- ・大手からの注文が回復した。

<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	コロナによる先行き不透明感で取引先からの注文が減少した。	●
2	仕入価格の上昇。半導体不足。	●
3	外食産業への販売量減少が著しかった。燃料費の高騰により利益が圧迫された。	▲
4	半導体の供給不足等による製品供給の遅れが影響。	▲
5	大会、イベント、部活動の中止による影響。	▲
6	コロナ対応で販売営業費削減にシフト。	▲
7	納品先の来客数が減少し、納品量が大幅に減少した。	▲
8	ボランティアチェーンの拡大による納入価の下落対応で減益。	▲
9	仕入価格が上昇。また円安も影響している。	▲
10	価格が上がり取扱商品の発注が減っている。	▲
11	同業との競合で、売上、利益を上げることが難しくなっている。	▲
12	昨年10月以降は飲食店に活気が戻った。	□
13	需要はあるが販売商品の供給体制に影響が出始め、商品提供に支障が出ている。	□
14	価格改定（値上げ）が頻繁にあった。	□
15	鉄鋼アルミなどの価格が上昇。比例して取り扱い価格が伸びた。	○
16	12月の年末商戦は前年を上回る良い結果。	○
17	半導体や電気自動車の電池向けで需要が多く売上が好調。	◎

②見通し

[見通しの概要]

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・夏以降需要は安定している。
- ・コロナの影響が続き、本格的解消は春以降になる。

◆「普通」と回答した事業者

- ・コロナ以降の消費は低いながら安定している。
- ・物流の鈍化などはあるが大きな変化はない。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・大手製造業から注文が回復している。
- ・コロナで売上が伸びた商材の好調が続いている。

<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	コロナの長期化による消費低迷の影響が残る。	●
2	納入価の下落が続く。	●
3	対面営業もままならないので、現段階では見通しは悪い。	▲
4	半導体の供給不足等による製品供給の遅れで売上に影響が出る。	▲
5	イベント等が行われれば回復の見込みがあるが、厳しいと思っている。	▲
6	価格交渉業務が増加し影響がある。	▲
7	コロナ再拡大の懸念やピークアウトの見通しが立たない。	▲
8	石油関連の仕事の為、為替(円高)に振れないと好転しない。	▲
9	十分な供給が得られない。	▲
10	大口取引の縮小が進む。	▲
11	仕入価格上昇や、円安で苦しいが、需要はあるので横ばいの見込み。	□
12	人員増加等による活動増加。	□
13	価格改定(値上げ)基調は続く見通し。	□
14	鉄銅アルミなどの価格の変動は上昇基調が続くと予想。	○
15	製品在庫も減少傾向が続き、安定供給ができれば売上確保できる。	◎

＜卸売業におけるヒアリング調査結果＞

◇食料品卸売業(実績□、見通し▲)

- ・食料品については、値上がり傾向はあるものの、受注量は安定している。
- ・生活雑貨の受注量は安定しているので、事業計画に近い実績で見込みどおり推移した。
- ・大手サプライチェーンやボランティア契約店の増加で納品価格は下がっている。
- ・海外からの調達が不安定な製品もあるので価格上昇とともに懸念材料になっている。
- ・仕入価格の継続的な値上がり、電気代、ガソリン代、配送費などが値上がりしている。
- ・人員は不足している。手間をかけて社員を採用しても長続きしないことも多く、どこまで採用・教育に労力と費用をかけて良いか迷う。
- ・コロナの感染者や濃厚接触者が発生した。頻繁に起きると対応しきれないことになりそうで引き続き懸念材料である。
- ・在宅勤務や直行・直帰の就労を試行したが、時間が経って、マイナスの影響が出始めた感じがしている。

◇医薬品卸売業(実績○、見通し□)

- ・2021年は、コロナのまん延防止等重点措置などにより、事業計画通りにはいかなかったが、結果的に、夏以降の業績は安定している。
- ・店舗展開もしているため、人流の増減は販売部門への影響はある。非対面販売やネット販売をコロナ以前から行って、こちらはコロナに関係なく比較的順調に推移している。これからも新しい方法を試行していこうと思っている。
- ・原価や仕入価格は上昇している。搬送コストも上昇している。価格転嫁はすぐにはできないので影響はあるし、今後とくに2022年は影響が大きくなると思う。
- ・新しいことを始めるには、若年社員が必要と感じている。社外の知恵を借りるべきとも思うが、資金と人が足りない状況で、なかなか打開できない。
- ・健康関連商品が多いので、国内外問わず需要は将来的にもあると思う。商品だけでなく売り方を工夫するなど世の中の変化に対応していく必要を感じている。

【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

- ・店頭販売が減少した。
- ・コロナの影響が続いている。
- ・イベントなどの中止で大口の売上が少ない。

◆「普通」と回答した事業者

- ・2020年よりはよくなった。10～12月は回復した。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・ネット販売などで、店頭売上の減少を補填できた。
- ・売上は順調で仕入値の上昇を吸収できた。

<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	商品の生産先が海外で、質が低下し売れなくなった。	●
2	コロナの影響が続き、イベントが減少した。	●
3	イベントや行事が回復していない。	●
4	コロナ禍で人との接触を懸念する客が多かった。	●
5	来店者が減った。	●
6	消費意欲が回復していない。	●
7	レジャー、特に宿泊の需要減により売上げが低下した。	●
8	売上実績は前年を超えることはほとんどなく、昨年より更に悪くなった。	●
9	人流が回復していない。	▲
10	店頭の販売減少。	▲
11	冠婚葬祭関係の規模が縮小している。	▲
12	客数は減っているが、客単価の上昇でカバーした。	□
13	調査期間中の赤字はなかった。(前年は赤字月があった。)	□
14	売上は好調だったが、原油高による売上原価の増加により利益が圧縮されてい	□
15	閑散期につき影響が少なく、予定どおりの業績だった。	□
16	固定客と一般客数が昨年から変化なく推移した。	□
17	コロナ対策商品が売れていて、見込みどおりの業績だった。	□
18	経費節減で前期や昨年度よりは良かった。	○
19	10～12月期はイベントなどが一時的に復活し少し良くなった。	○
20	主要取引先への売上が好調で業績は良好。	○
21	在宅の需要が増え宅配契約顧客が増加した。	○
22	外出自粛のため、発送売上が増加傾向にあった。良品を買い求める人が増えた。	○
23	巣ごもり需要が続き好調に推移した。	◎

②見通し

[見通しの概要]

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・人流の減少は、しばらく続くと予想している。
- ・営業が難しい状態が続いたので、急には良くなるらない。

◆「普通」と回答した事業者

- ・原価上昇があるが、消費回復と相殺されて横ばい。
- ・店頭販売は減るが、非接触販売は増加傾向のため横ばい。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・巣ごもり需要の継続的恩恵があるので繁忙が続いている。
- ・ネット販売が好調。

<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	商店街の店が減り根本的に来客が減っている。	●
2	国内で製品を取り合い価格上昇が続いているので良くなるらない。	●
3	装飾品販売で「お店を利用できる余裕がない」という節約志向の顧客が増えている。	●
4	ネット販売を活用したいが、その費用がない。	●
5	業務店の販売減少。	●
6	物価の上昇で節約志向になるとまず削られる商品なので見通しは暗い。	▲
7	引き続き同じ状況と想定。	▲
8	コロナ治療薬の開発・普及で景気後退を減速できる予想。	▲
9	今後も「客単価の上昇」で現状維持。	□
10	店舗全面改装で客層拡大効果があったが、競合増加で現状維持と予想。	□
11	2022年も同様に推移すると思われる。	□
12	年度末、年度初めは繁忙期なので良くなる見通し。	○
13	医薬品が売上の中心なので、コロナでも安定している。	○
14	しばらくの間は売上原価の高止まりが予想される。	○
15	主要得意先への売上が好調。	○
16	3月は新生活に向けての需要の増加で回復を見込んでいる。	◎

＜小売業におけるヒアリング調査結果＞

◇スーパーマーケット(実績○、見通し○)

- ・売上は安定しているが、コロナで外出制限がされると売上減少は起こる。
- ・家庭用品・雑貨は好調で安定している。
- ・まとめ買い傾向が強くなり客単価は上がった。
- ・コロナ以降、各店の販売実績は同じように浮き沈みすることから、売上増減の要因は、消費者の生活スタイルの変化だと思っている。
- ・仕入値の上昇や電気料金の値上がりなどで製品価格（販売価格）は確実に高くなっている。今のところ、値上がりによる売上への影響はそれほど感じない。
- ・人件費は上がってきている。それ以上に人手の確保が難しくなっている。人との接触もある仕事なのでアルバイトやパートが集まりづらくなっている。また、同業者の中では、外国人留学生などのアルバイトが激減して困っているところがあると思う。
- ・人手不足については、今後、自動化や営業時間の調整、店舗の統廃合などを考えていかなければいけない。
- ・設備投資については、生活スタイル変化や、消費者の嗜好の変化が今までより短い期間に起こると思うので、フレキシブルに改装や変更ができるような設備投資をする必要があると思う。
- ・卸売業者や仕入先の選択も大きな経営基盤安定の要素になると思う。

◇装飾品販売業(実績▲、見通し□)

- ・コロナで特に店頭販売は低調な状態が続いている。
- ・装飾品を身に着ける機会が減ると販売は低調になるので、厳しい状況は変わらない。
- ・ネット販売なども好調とは言えない。元売業者が直接ネット販売をしている場合もあるので、競争は厳しい。
- ・中古品、質流れ品などの数量が増え、販売にはマイナス要因となっている。
- ・装飾品は特に景気に左右される傾向があるので、お客様の所得が増えないと販売実績は上がらない。そういう面で難しい環境になってきていると思う。
- ・上得意様に、最近「新しい装飾品はあまり必要なくなった」と言われてしまった。飲食店の経営者様なので、コロナの影響で休業期間が多いことが原因だと思っている。
- ・生活必需品でない品物なので、景況の回復は最後になる業種だと思っている。今は、固定費などの支払いが大変。
- ・人流が戻ってからでないと、色々と対策しても、結局無駄になることもあるので、慎重に考えていきたい。
- ・2022年は多少でも回復してもらわないと、いつまでもこの状態では、「店を閉めなければいけないのか」という気持ちが湧いてしまう。

【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

- ・相席が出来ないことなどから1人客が増え単価が伸びなかった。
- ・店舗近隣の企業の在宅勤務が増えて来店客が少ない。
- ・客足が戻らなかった。

◆「普通」と回答した事業者

- ・閉店前（改装前）の特別営業で、この時期は一時的に来店客が確保できた。
- ・今年の同時期に比べれば回復した。

◆「やや良い」と回答した事業者

- ・休業期間の反動需要で予想より売上が伸びた。

<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	コロナで仕事自体が恒常的に減ってしまったと感じている。	●
2	1人客ばかりで、店が盛り上がらない。	●
3	コロナの影響で景気は低迷したままで客数が伸びない。	●
4	コロナで客足が伸びず、売上がゼロの日が続いた。	●
5	団体客の予約が入っていたが、キャンセルになった。	●
6	来客数は回復しなかった。客単価も下がった。	●
7	コロナの影響で、来店者の単価が低かった。	●
8	年末に少しだけ客足が戻ったが長くは続かなかった。	●
9	忘年会、送別会、団体需要は全く戻らなかった。	●
10	休業期間があったので業績が良いとは言えない。	●
11	1年前に比べればよいが、テナント料等負担が厳しい。	●
12	コロナによる営業時間の短縮や酒類提供の無い期間があった。	▲
13	生活習慣が変わった。	▲
14	コロナ対策の影響で収益的に厳しくなった。	▲
15	コロナ前までは、5～10人くらいの団体予約が多かったが、今はほとんど1人客。	▲
16	来店客数の回復が思ったより鈍かった。	▲
17	8月と9月に休業した反動で、10月から12月にかけては、予想より売上が伸びた。	○

②見通し

[見通しの概要]

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・コロナの再拡大が繰り返しあり、景気回復を楽観的には考えられない。
- ・人の行動が大きく変わっているので反動需要は期待できない。

◆「普通」と回答した事業者

- ・暫くは今の状態が続くと思っている。
- ・コロナの影響が長い間続き、常態化しているので今の状態は変わらない。

<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	消費行動はコロナ前に戻らないので、今の状態が続くと考えている。	●
2	努力はしているが、予測は難しいので、見通しは悪いと考えている。	●
3	感染症患者数に比例して浮き沈みすると予想している。	●
4	コロナが終わってもお客様は多分戻らないと考えている。	●
5	オミクロン株による再拡大と流行により、1人客も来店しない。	●
6	まん延防止等重点措置が解除されたとしても、外食が増えるところまでは戻らない。	●
7	テイクアウト客も来ない。駅ナカ、ショッピングモールに流れている。	●
8	コロナの収束が無い限り景気の上昇は見込めない。	●
9	ワクチン接種が進めば客足も戻る事を期待するが、見込めるとは思わない。	●
10	時短営業などの自粛の繰り返しで、お客様は減っていく。	●
11	暫く今の状態が続くと考えている。業績が悪いままが続く。	●
16	好転する要素が見つからない。	●
17	今後、お客様が戻るか不安。	●
18	まん延防止等重点措置の影響でやや悪くなる見込み。	▲
19	当分ランチは期待できない。	▲
20	改装による休業期間があった。そのため今までよりは良いという程度。	▲
21	回復していくと思うが暫くは今のままと見込んでいる。	□
22	外食控えが目立つので、急速な回復は見込めないが、徐々にはよくなる。	○

<飲食店におけるヒアリング調査結果>

◇食堂(実績●、見通し●)

- ・感染症の対策はやれるところまでやったが、客足には正直関係なかったと思う。
- ・店舗を減席したので、回転率を上げることが必要になるが、回転率は全く上がらず、事業規模を縮小しただけという状態になっている。
- ・アルバイトを雇っていたが、今後は難しくなりそう。応募者も減っている。
- ・2022年に入りまん延防止等重点措置への対応をしている。時短営業で夜時間帯の売上げが減るため、状況によっては休業日を増やしている。
- ・配達も行っているが微増程度で大きな影響はない。
- ・店内改装などもちたいが、今後の需要が見込めないから決断できない。

◇居酒屋<チェーン店>(実績●、見通し○)

- ・チェーン店で、昨年店舗形態の変更をした。
- ・休業期間に合わせて、店名変更や改装工事を施したが、資金的にかなり厳しくなってしまった。
- ・人流の回復、特にアルコールの売上げがないと経営は厳しい。資金繰りが厳しくなる。
- ・固定費は変わらず、光熱費や材料費・仕入値などは上昇し、人件費も上がり傾向なので、今後に不安しかない。
- ・補助金や給付金や融資は有難いが、1年後の様子もわからない状態ではその場のぎになってしまうと感じた。
- ・数年前までは、昼営業をしていなかったが、昼営業が客足薄いながらも若干の効果があった。
- ・思い切って業態変更(フランチャイズ変更)をした。今は失敗だったかなという不安がある。

【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

- ・コロナによる退居などは一定落ち着きを見せた。取引数は減っている。
- ・営業機会の減少による売上の低下がある。

◆「普通」と回答した事業者

- ・コロナ以降安定的に需要はある。
- ・事業用の仲介は厳しい状況だがマンションなどは順調。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・大型案件で比較的順調。
- ・取引価格上昇により利益上昇。

<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	自社の役員や社員の高齢化にともなって営業活動の減速が起きている。	●
2	不動産仲介数が減少した。	●
3	事業所および寮の移転・転居により出費が多かった。	●
4	コロナ以降顧客が減少したままである。	●
5	9月以降は仕入値が上昇。個人客の場合、購入意欲が萎む価格帯になってきた。	▲
6	コロナ対応での移転・転居は落ち着き、人の移動もなくなった。	▲
7	2021年10月以降は順調。	□
8	下期はいつも通りの売上になっている。	□
9	法人の土地需要は潜在的にあり、あまり変わっていない。	□
10	想定内の変化だった。	□
11	前期よりは増収増益となった。コロナからの回復傾向だと思う。	○
12	この期間に在庫不動産が売れた。	○
13	買取を行っていないので在庫がなく、順調だった。	○
14	大型案件で売上額があった。	○
15	低金利と在宅勤務などで費用が抑えられた。	○

②見通し

〔見通しの概要〕

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・購入意欲の低下はあるが価格上昇で単価は上昇傾向。
- ・在庫を持つ業者は厳しい状態が続く。
- ・価格上昇で売れにくい状態になる。

◆「普通」と回答した事業者

- ・年度末などは定例的に売上が見込める。
- ・単価上昇による利益確保と購買意欲の低下で現状維持。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・大型案件があり年内の収支は良い見込みが立っている。

<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	2021年よりお客様が激減。見通しは厳しい。	●
2	コロナで減った顧客は基本的に戻ってこないと思っている。	●
3	コロナはしばらく収束しないと思っている。	●
4	仕入価格が上がったが、顧客の価格認識は上がっていないので成約が厳しい。	▲
5	コロナの影響により賃貸物件に空きが出たまま。	▲
6	販売物件(在庫)が不足しており補充が難しいので売上も厳しい。	▲
7	在庫調整が進んだので、仲介数も戻る見込み。	□
8	仕入の見通しが立った。	□
9	法人取引は低調になっていくと思うが、地域的に個人取引は安定している。	□
10	貸店舗が空き物件になると売上は減るが、年度内に大きな変化はない見込み。	□
11	年度末、年度始めにかけては、定期需要があるので利益確保できる見込み。	□
12	前期よりは良くなる見込み。回復傾向。	○
13	業者自身の固定費や人件費を抑えられれば利益は上がる。	○
14	徐々に案件の動きが出てくる。	○

<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□)

- ・マンション販売代理が順調なので、短期的には好調であった。
- ・流通性のあるマンションは客付が良く、都内からの転居者も見受けられる。
- ・価格は上昇傾向にあるため、購入層が変わってきている。
- ・購入希望の多い所得帯層が購入可能な物件が売りやすいので、価格が上昇して、利益が増えるのは良いのだが、営業が難しいという環境になる。
- ・コロナ以降、非対面販売の機会が増えた。イベントが減り気味で、営業が低調なのは否めない。
- ・木材価格や建築資材の値上がりによる価格高騰に購入希望者が離れている感じがする。
- ・会社では賃貸物件管理業務や貸店舗などの仲介をしているが、今後、空き家や空室対策が益々大変になると思っている。

◇不動産売買および賃貸仲介業(実績□、見通し□)

- ・店舗物件の空室が増えてきていて、空室が解消しない物件の増加が心配である。
- ・アパート・マンションについては、比較的安定しているし、入居退居には大きな変化は無かったと感じている。
- ・借上社宅等の需要も例年並みになっている。
- ・賃貸アパート・マンションについては、大手のフランチャイズ店が大きなシェアを持っているので、自社物件・自社管理物件の適正管理を真面目に堅実にやっていこうと思っている。
- ・コロナ発生当時は、店舗退居や転居がある程度多く発生し、多少の繁忙はあったが、以降はアパート・マンションを中心に通常の業況に戻っている。

【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

- ・コロナによる個人客の減少が続いている。
- ・コロナ以降生活様式が変わった。
- ・宿泊業・旅行業については、まったく回復していない。

◆「普通」と回答した事業者

- ・医療関連のため景況の良し悪しはあまり感じない。
- ・注文は多いが、人手不足で結果的に普通といったところ。
- ・コロナによる影響が無くなった。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・経費削減が進み収益の面では安定している。
- ・コロナ対応も一段落したため。

<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（不動産業）	景気判断
1	コロナの影響で大変悪い。大規模店舗の撤退で管理業務消滅。	●
2	清掃業で店舗清掃が激減したため。	●
3	パーティー等キャンセルまたは規模が縮小されて売上減少。	●
4	オミクロン株の拡大懸念で元に戻らない不安。	●
5	人流減少により低調。	●
6	コロナにより本業よりBPO業務が多く、収益性は下がっている。	●
7	大幅に客数が減り続けている。その結果の減益。	●
8	在宅勤務等による顧客の減少。	▲
9	人員不足が最大の問題点で、逃している仕事が多数ある。	▲
10	外出減少による宿泊者の減少。	▲
11	外国人客の不在による販売単価の減少。	▲
12	長期契約の仕事を確認しているので安定している。	□
13	軽症患者受入施設の委託業務の委託終了までは安定。	□
14	仕事はあるが、人手が足りず今までと同量しかこなせない。	□
15	景気は良い方向に向いていると判断。	○
16	イベント等の臨時売上で一部回復。	○
17	毎年、年末年始が繁忙。	○

②見通し

〔見通しの概要〕

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・生活様式が変わって需要が減っている。
- ・人員不足で仕事を逃している。
- ・客足が鈍っていてすぐには好転しない。

◆「普通」と回答した事業者

- ・低調が続いていて変わらない。
- ・長期契約が多いので大きな変化はない。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・今までが悪いからこれ以上悪くはならず、回復傾向。
- ・コロナの反動需要が見込まれる。

<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(実績)の背景・要因(見通し)	景気判断
1	改善の見通しも立たない。今後、すぐに変化はないと思う。	●
2	仕事依頼があっても人手不足で手配できない。	●
3	オミクロン株が拡大してからなおさら厳しい。	●
4	コロナの影響で大幅に客数減になったままで回復の見込みがない。	●
5	生活様式の変化(リモート等)で背広等を着る事が少なくなっているため。	●
6	就労者の確保ができず廃業を検討している。	●
7	改善の見通しは無いため。	▲
8	イベントがないと売上が伸びない仕事だから。	▲
9	来春には廃業を予定しているため。	▲
10	人手不足で仕事ができない。	▲
11	年度末までは利益減が確定。	▲
12	年度末は定例需要があるので横ばい。	□
13	今の状況が続く見込み。	□
14	宿泊業・観光業は今までが悪すぎるので、これ以上悪くはない見込み。	○
15	事業拡大をしたので、好影響があると見込んでいる。	○
16	昨年の最悪な状況よりは良い。今期、前期よりも良くなると思う。	○

<サービス業におけるヒアリング調査結果>

◇旅行者(実績●、見通し●)

- ・コロナの影響は続いている。
- ・学校関係のイベントは多少の回復傾向にある。
- ・一般団体客は今のところ全く動いていない。
- ・チャーター先のバス会社が廃業になる等、各種手配が難しくなっている。
- ・従業員の出勤調整は続けていて、副業も許可している。BPO業務も受けている。
- ・コロナの継続により、回を追う毎に経営状況は厳しくなっている。
- ・事業や会社の継続性を考えると、とても新規採用をするような状況にないことから、長期的に人材不足に陥る可能性を強く感じている。
- ・今後、団体客が戻るとは考えられないが、回復期はいずれ来ると思うので、この仕事が薄い期間にどんなことが出来るか、案を蓄積しておきたいと考えている。
- ・旅行業、観光業、宿泊業、運輸業の疲弊は重たくなっている。コロナが完全に収まるように期待すると同時に、観光業関連事業者全体への支援と活性化施策を期待する。

◇警備・保守清掃業(実績□、見通し▲)

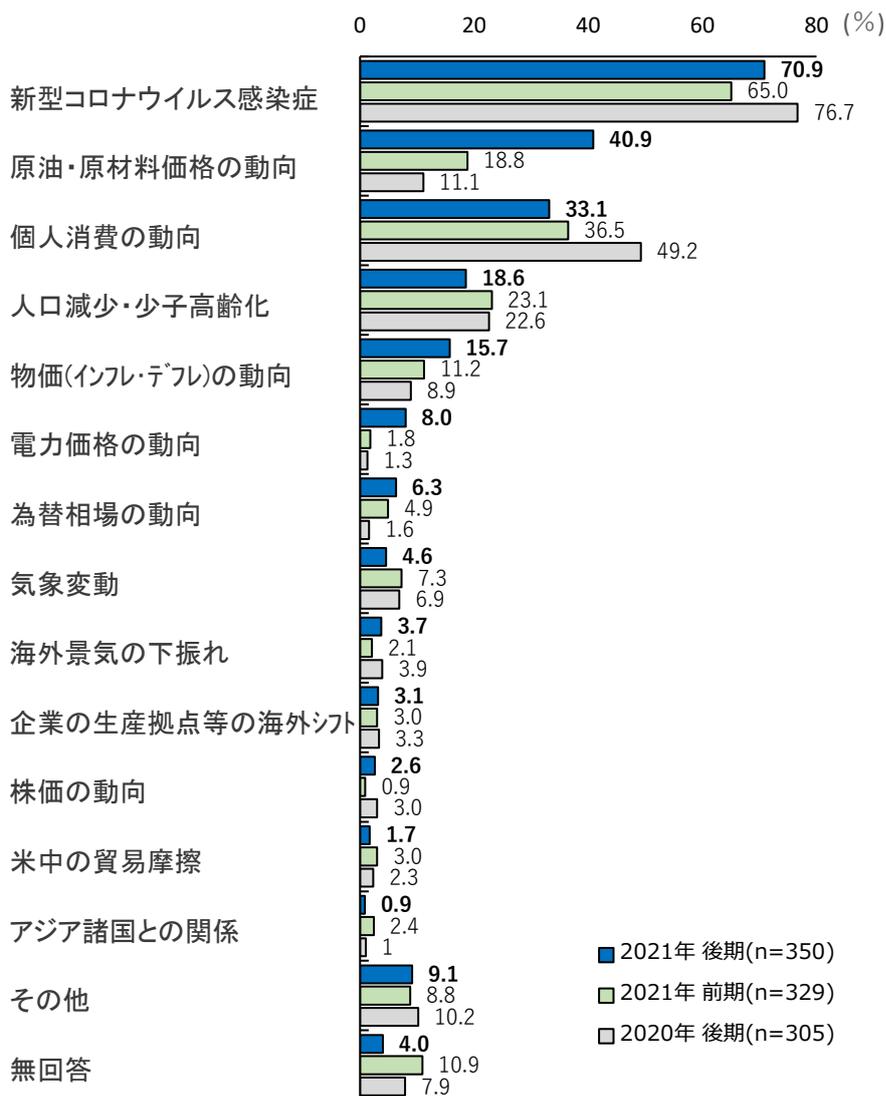
- ・コロナ発生以降人手が足りず、仕事が回せない期間が続いたが、昨年4月頃から人材確保ができた。どちらかというと過剰になった。
- ・コロナ禍の為、仕事中、多人数での作業は避けるようにしたが、このことにより、今までの業務指導(教育)が上手くいかず、指導・教育などが業務の足枷となり、本業が回らなくなる状況が発生してしまった。
- ・清掃・廃棄物収集業務で従量契約ではない場合など、契約期間中にコストアップがあるなどで、利益を圧迫している場合がある。
- ・廃棄物収集業務では、特にコロナ以降の家庭ごみの増加が顕著である。
- ・ガソリン代の値上がりや、人件費の値上がりがあり、先行きは今まで程にはならないと考えている。
- ・イベント警備も請け負っているが、今までの人件費ではスタッフが集まらない。コロナ拡大時などは、人手不足で業務が混乱することがあった。

(12) 経営にマイナス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」(70.9%)が最も多く、次いで「原油・原材料価格の動向」(40.9%)「個人消費の動向」(33.1%)、の順となっている。

前回調査と比べると、引き続き「新型コロナウイルス感染症」が突出して多いことに変化はないが、「原油・原材料価格の動向」、「物価(インフレ・デフレ)の動向」「電力価格の動向」が割合を増やしている。

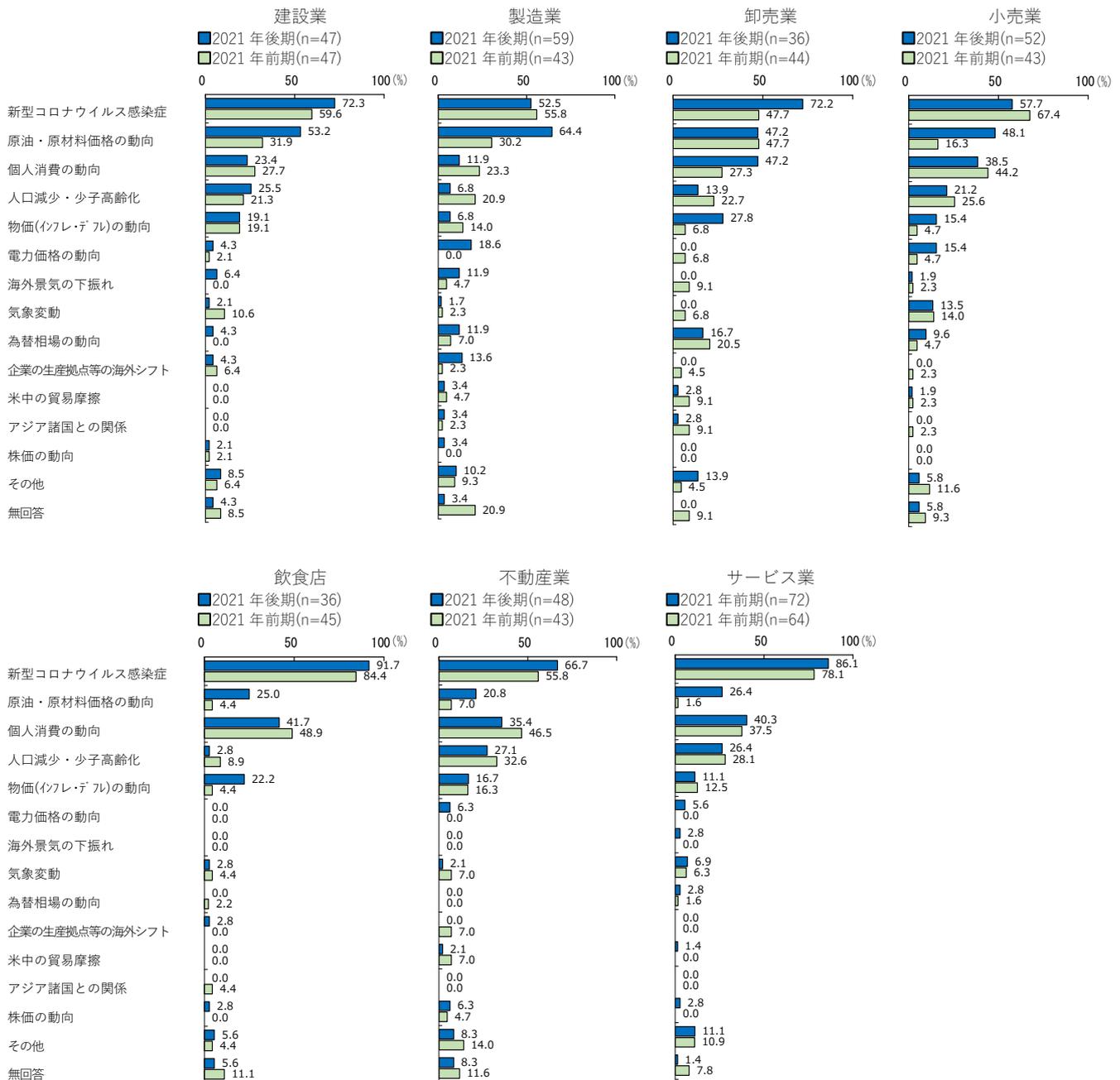


② 業種別

業種別にみると、「製造業」以外の業種で「新型コロナウイルス感染症」が最も多くなっている。「製造業」については、「原油・原材料価格の動向」が最も多くなっている。

「新型コロナウイルス感染症」の割合が最も高いのは「飲食店」(91.7%)で9割強、次いで高いのは「サービス業」(86.1%)で8割台半ばを超えている。「新型コロナウイルス感染症」の割合が最も低いのは「製造業」(52.5%)となっている。

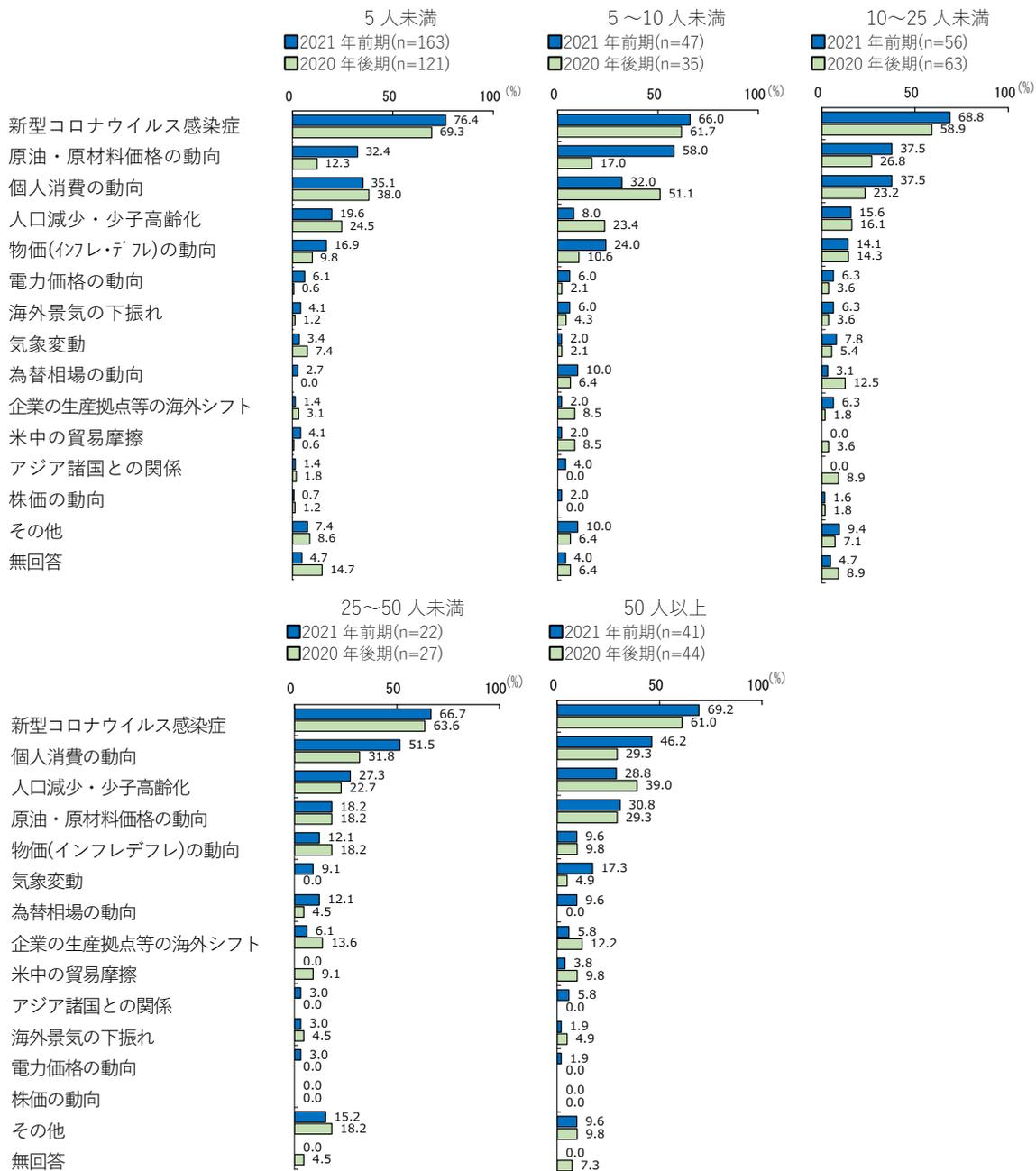
「原油・原材料価格の動向」の割合が最も高いのは、「製造業」(64.6%)、次いで「建設業」(53.2%)となっている。



③ 規模別

規模別にみると、すべての規模で「新型コロナウイルス感染症」が最も多い割合で回答されている。最も多いのは「5人未満」(76.4%)、最も少ないのは「5～10人未満」(66.0%)となっている。

「原油・原材料価格の動向」は、「5～10人未満」(58.0%)が最も多く、次いで「25～50人未満」(51.5%)となっている。



＜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

マイナスの影響が出る理由	業種
・ 企業の設備投資の積極性に影響があるため。	(建設業)
・ 株価の動きと設備投資との関連性が考えられるため。	(サービス業)
・ 株価は不動産に強い影響が出る傾向があるため。	(不動産業)

2. 為替相場の動向

マイナスの影響が出る理由	業種
・ 仕入値に大きな影響がある。	(建設業)
・ 円安により海外仕入コストが上がるため。	(製造業)
・ 海外製造品の為、仕入価格が高くなり利益率が下がるため。	(製造業)
・ 本社がドイツにあり、ユーロと円相場の影響が大きいため。	(製造業)
・ 商材の一部が輸入品のため。	(卸売業)
・ 仕入値に直接影響するため。	(卸売業)
・ 仕入の95%がドル建の輸入品のため。	(卸売業)
・ 輸入品が多い為、円安は不利になるため。	(卸売業)
・ 輸入商品が主力取扱品のため。	(小売店)
・ 中国からの輸入がドル建てのため。	(サービス業)

3. 物価（インフレ・デフレ）の動向

マイナスの影響が出る理由	業種
・ 物の値段が上がっても工事代金は変わっていないため。	(建設業)
・ 材料費の値上げは直接利益に影響するため。	(建設業)
・ 原材料費等への影響があるため。	(製造業)
・ 物価変動が材料の仕入値に影響するため。	(製造業)
・ 原材料価格上昇は製品価格に転嫁することになるため。	(製造業)
・ 商材が生活必需品ではないので物価が上がると買わなくなるため。	(卸売業)
・ 物価が上がることで嗜好品は需要が減る可能性が高いため。	(小売業)
・ すぐに個人消費の減退につながるため。	(小売業)
・ 直接、消費意欲の低下につながるため。	(飲食業)
・ 食材の値段が上がれば影響が大きい。	(飲食業)
・ 購入意欲・契約意欲に影響するため。	(不動産業)
・ ウッドショックで資材が上がり厳しい状況が続くため。	(不動産業)
・ 機械や車両の値段が上がり利益を圧迫しているため。	(サービス業)
・ 物価上昇の見込みで消費者マインドが冷えるため。	(サービス業)

4. 個人消費の動向

マイナスの影響が出る理由	業種
・ 給料は変わらないので個人は節約志向のため。	(建設業)
・ 先行き不安から受注減があるため。	(建設業)
・ 30年くらい前から、実質的内需が弱いため。	(建設業)
・ 高価なものを買う必要はないが、余分なものは売れないため。	(建設業)
・ 国内向けが中心なので、消費が減れば儲からないため。	(製造業)
・ 流通量が減ると仕事が減るため。	(卸売業)
・ 個人消費、景気動向が顧客売上に直結するため。	(卸売業)
・ 飲食店向けの水産物を扱っているので影響があるため。	(卸売業)
・ モール型店舗に出店しており、客数は直接影響があるため。	(小売業)
・ 贅沢品を扱っているので、景気が悪いと売れないため。	(小売業)
・ 若年者の消費行動に変化があり高い物が売れないため。	(小売業)
・ コロナで集客ができないのに、節約志向では厳しいため。	(飲食店)
・ 外食をする人が減ったため。	(飲食店)
・ 競合他店より、価格帯が高いので影響があるため。	(飲食店)
・ 不動産購入（お客様）は個人消費の動向が左右するため。	(不動産業)
・ 貸店舗の来客数により退去の可能性が変わるため。	(不動産業)
・ 消費動向と家賃は密接に関わるため。	(不動産業)
・ 買い控えが見られ、契約件数に影響があるため。	(不動産業)
・ 個人消費が増えなければ、旅行者も減り、宿泊者も減るため。	(サービス業)
・ 低価格商品を選択する一般消費者の増大で売上単価が減少したため。	(サービス業)

5. 原油・原材料価格の動向

マイナスの影響が出る理由	業種
・ 塗装費用が上がったため。	(建設業)
・ 11月頃から銅線の値上りで利益圧迫されているため。	(建設業)
・ 材木、鉄等の材料費高騰で影響があるため。	(建設業)
・ 鉄、アルミ、プラスチック、木材が高騰したため。	(製造業)
・ 金属の価格が高くなると経営を圧迫する仕事のため。	(製造業)
・ 材料費高騰に価格転嫁が追いつかないため。	(製造業)
・ 輸送費・運搬費も上がる一方で販売価格変更が間に合わないため。	(製造業)
・ 仕入価格確実に上がっているため	(卸売業)
・ 光熱費が高くなる原因となるため。	(飲食店)
・ 原材料が国産、輸入品を問わず上がっているため。	(飲食店)
・ ウッドショックが続いているため。	(不動産業)
・ 資材が輸入されず国内品が値上がりしているため。	(不動産業)
・ 配送用ガolin代、ボイラー灯油代などが軒並み値上がりしたため。	(サービス業)
・ すべての経費が増えて利益が圧迫されるため。	(サービス業)

6. 電力価格の動向

マイナスの影響が出る理由	業種
・ 電気料金値上も工事原価に影響するため。	(建設業)
・ 溶炉の電気代がかなり影響するため。	(製造業)
・ 製造工程で相当の電気量がかかるため。	(製造業)
・ 製造ラインの動力が電力のため。	(製造業)
・ 冷蔵システムがあるため。	(卸売業)
・ 店舗の電気量はかなり収益に影響するため。	(小売業)
・ 冷蔵庫が沢山あり、経費に影響するため。	(小売業)
・ 飲食業などの入居者に影響があり、間接的に影響を受けるため。	(不動産業)
・ 宿泊施設は電力消費量も多いので影響があるため。	(サービス業)
・ 灯油やガスだけでなく電力使用も多いため。	(サービス業)

7. 企業の生産拠点等の海外シフト

マイナスの影響が出る理由	業種
・ 半導体の仕入遅延が発生する原因となるため。	(製造業)
・ コスト競争となり、製品のブランド力が低下するため。	(製造業)
・ 工作機器の受注減になるため。	(製造業)
・ 国内空洞化に伴いビジネスチャンスが減少するため。	(製造業)
・ 海外シフトで輸出用梱包資材が不要になるため。	(製造業)
・ 仕入元の不安定化で思わぬ出費になることがあるため。	(卸売業)
・ 輸入食材の安定仕入ができなくなるため。	(飲食店)
・ 工場に人がいないとランチのお客様が減るため。	(飲食店)
・ 契約数や就労者が減少するため。	(不動産業)

8. 海外景気の下振れ

マイナスの影響が出る理由	業種
・ 海外生産品の欠品や価格上昇が続くため。	(建設業)
・ 輸入による材料があるため。	(建設業)
・ 輸出国日本としては不安であるため。	(製造業)
・ 海外景気に先行き不安があるため。	(製造業)
・ 需要の減少につながるため。	(製造業)
・ 海外売上高 40%超で影響があるため。	(製造業)
・ 輸出製品の生産減少になると厳しいため。	(製造業)
・ 車輛関係はアジアや欧米向けに輸出しているため。	(製造業)
・ 非鉄金属卸は海外景気の動向による影響が大きいため。	(卸売業)
・ 外国人観光客が来てくれると助かるため。	(サービス業)

9. アジア諸国との関係

マイナスの影響が出る理由	業種
・ 取引先企業の部品輸入に遅れがでているため。	(卸売業)
・ 輸出関連の落ち込みで販売数量の減少が懸念されるため。	(製造業)

10. 米中の貿易摩擦

マイナスの影響が出る理由	業種
・ エンドユーザーが中国であるケースが多いため。	(卸売業)
・ 輸出製品の生産が減少するため。	(製造業)
・ 取引大手メーカーへの影響が大きいため。	(製造業)
・ 中国から仕入れているので米中の貿易摩擦は特に気になるため。	(小売業)
・ 大国の摩擦が大企業の動向に影響を及ぼしているため。	(不動産業)

11. 新型コロナウイルス感染症

マイナスの影響が出る理由	業種
・ 資材が不足し、計画した工程・工期が守れなくなるため。	(建設業)
・ 感染者が出ると現場によっては休工期などに陥るため。	(建設業)
・ 海外でのロックダウン等で材料が入らず仕事が止まるため。	(建設業)
・ コロナに伴う資材調達の影響があるため。	(建設業)
・ 施主と直接面談ができず、設備投資中止や先送りが発生するため。	(建設業)
・ 営業に行けないことで情報不足で契約が減るため。	(製造業)
・ 企業が投資を控える動きが続いているため。	(製造業)
・ 従業員の欠員が発生したため。	(製造業)
・ 倒産や廃業者が発生し調達がままならないものがあるため。	(製造業)
・ 流通量減の商品が発生するため。	(卸売業)
・ 訪問営業が十分にできないことで影響があるため。	(卸売業)
・ 受診抑制と手術先送りにより薬剤の売上が減少したため。	(卸売業)
・ フィールド営業ができなかったため。	(卸売業)
・ コロナ状況によって人々の行動が変わってしまうため。	(小売業)
・ 行事減少・外出減により来店者が減少したため。	(小売業)
・ 人の動きが止まっているため。	(小売業)
・ 飲食店へのイメージがコロナによって悪くなったため。	(飲食店)
・ 多人数での飲み会が無くなったため。	(飲食店)
・ 休業・時短等の影響で減益したため。	(飲食店)
・ テナントの収益減少により賃料の減少が懸念されるため。	(不動産業)
・ 法人賃貸物件の退去などで影響があるため。	(不動産業)
・ 一般客の購買意欲が低下したため。	(不動産業)
・ 旅行者が減り、宿泊者が減少したため。	(サービス業)
・ イベントの中止などで売上が減少したため。	(サービス業)

12. 人口減少・少子高齢化

マイナスの影響が出る理由	業種
・ 若年労働力の減少で事業規模が縮小したため。	(建設業)
・ 労働力不足・人手不足になっているため。	(建設業)
・ 国内購買力の低下・技術者不足で製造力が下がるため。	(製造業)
・ 人材育成ができないため。	(卸売業)
・ 就職を避けている若年層が増えたため。	(卸売業)
・ 子供服や制服関連の仕事のため。	(小売業)
・ 若者がいないと商売が成り立たない業種のため。	(小売業)
・ 客層をシフトするために設備更新などが必要になるため。	(飲食店)
・ 将来が不安になるため。	(不動産業)
・ 賃貸業には大きな影響があるため。	(不動産業)
・ 人材不足・若年層の薄さが不安材料となるため。	(サービス業)
・ 根本的な需要減の原因となるため。	(サービス業)

13. 気象変動

マイナスの影響が出る理由	業種
・ 工期が遅れ、余分な資金が必要になるため。	(建設業)
・ 食品製造のため食材の不作・不漁による仕入値で影響があるため。	(建設業)
・ 商品（生花）に著しく影響があるため。	(小売業)
・ 国内生産の商品に影響があるため。	(小売業)
・ 作物価格が気象によって大きく左右されるため。	(小売業)
・ 災害リスクが高い物件の空が発生するため。	(不動産業)
・ 荒川に近いので洪水があると水没で休業しないといけないため。	(サービス業)

14. その他

マイナスの影響が出る理由	業種
・ 半導体ショック	(製造業)
・ 人件費の増加	(製造業)
・ 取引先の倒産・廃業	(卸売業)
・ インバウンドの急激な減少。	(小売業)
・ ウッドショックが続いている。	(不動産業)
・ 金融機関の住宅ローン及び業者への貸出が引き締まってきている。	(不動産業)
・ 定職に着かない人が増えている。	(サービス業)

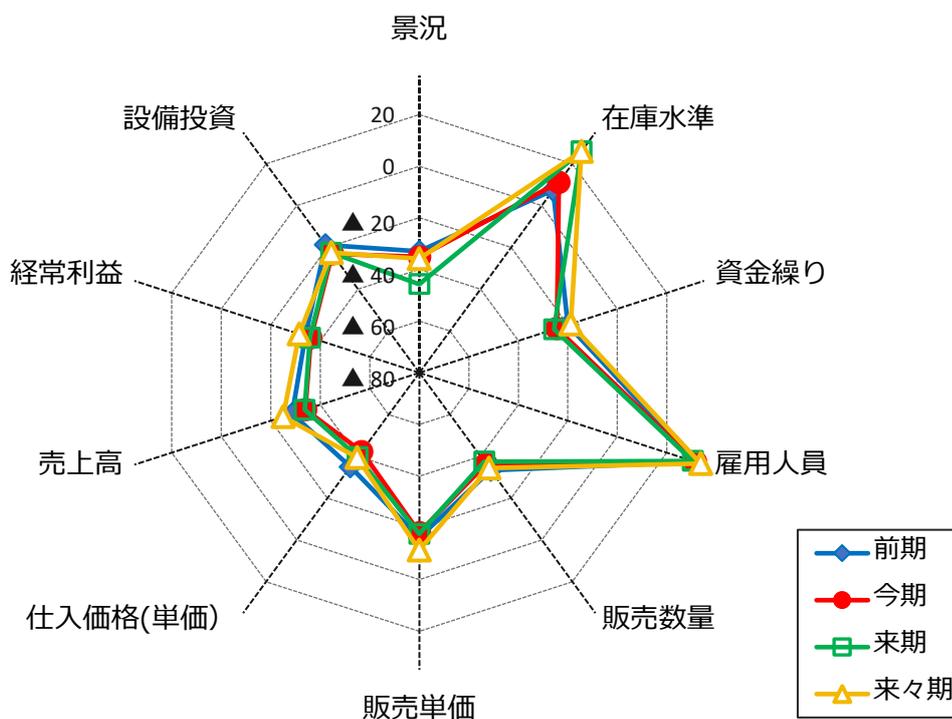
2 業種別の動向

(1) 建設業

今期のD Iは、前期と比べて「雇用人員」は横ばいで、「在庫水準」は上昇し、それ以外の項目は下降した。「在庫水準」「雇用人員」を除いてマイナスが続いている。

先行きをみると、「販売単価」「仕入価格」「売上高」「経常利益」は、来期、来々期と上昇する見通しである。「景況」「資金繰り」「雇用人員」「販売数量」は、来期に下降するが、来々期は上昇する見通しである。「在庫水準」「設備投資」は、来期は上昇するが、来々期は横ばいの見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2021年 7~9月	10~12月	2022年 1~3月	4~6月
景況	▲ 33.0	▲ 35.1	▲ 45.7	▲ 35.9
在庫水準	7.4	11.1	25.9	25.9
資金繰り	▲ 20.0	▲ 24.4	▲ 25.6	▲ 18.9
雇用人員	31.5	31.5	30.4	33.7
販売数量	▲ 33.3	▲ 36.4	▲ 37.5	▲ 34.4
販売単価	▲ 16.2	▲ 18.2	▲ 17.6	▲ 11.4
仕入価格(単価)	▲ 35.0	▲ 42.3	▲ 39.7	▲ 39.5
売上高	▲ 28.7	▲ 34.0	▲ 33.7	▲ 25.0
経常利益	▲ 34.0	▲ 36.2	▲ 35.9	▲ 31.5
設備投資	▲ 18.8	▲ 23.1	▲ 22.5	▲ 22.5

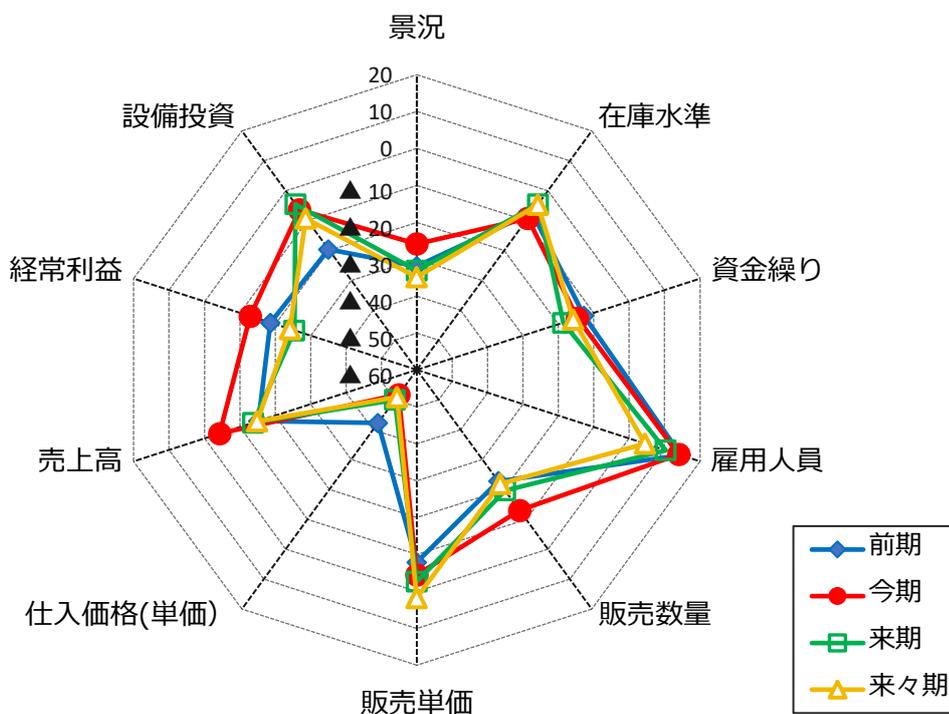


(2) 製造業

今期のD Iは、前期と比べて「在庫水準」「資金繰り」「雇用人員」「仕入価格」が下降し、それ以外の項目は上昇した。

先行きをみると、「景況」「雇用人員」「販売数量」「売上高」は、来期、来々期と続けて下降する見通しである。「資金繰り」「経常利益」は、来期は下降するが、来々期は上昇の見通しである。「在庫水準」「仕入価格」「設備投資」は、来期は上昇するが、来々期は下降する見通しである。「景況」「雇用人員」「販売数量」「売上高」は、来期、来々期と下降する見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2021年 7~9月	10~12月	2022年 1~3月	4~6月
景況	▲ 31.9	▲ 25.9	▲ 33.1	▲ 34.8
在庫水準	▲ 7.3	▲ 9.3	▲ 4.5	▲ 4.7
資金繰り	▲ 12.7	▲ 14.7	▲ 18.6	▲ 15.8
雇用人員	14.7	14.0	10.3	4.5
販売数量	▲ 22.7	▲ 13.0	▲ 19.6	▲ 21.8
販売単価	▲ 7.9	▲ 4.5	▲ 2.6	1.8
仕入価格(単価)	▲ 42.2	▲ 51.8	▲ 50.0	▲ 50.9
売上高	▲ 15.3	▲ 4.3	▲ 13.8	▲ 14.9
経常利益	▲ 18.6	▲ 12.9	▲ 25.4	▲ 24.1
設備投資	▲ 19.6	▲ 6.4	▲ 4.5	▲ 9.3

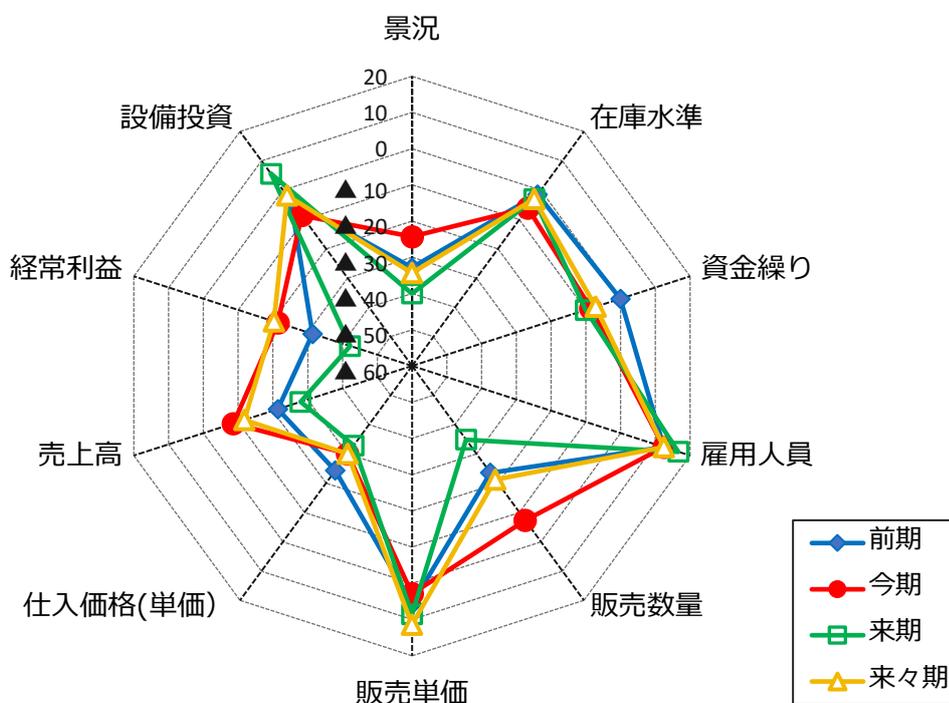


(3) 卸売業

今期のD Iは、前期と比べて「在庫水準」「資金繰り」「販売単価」「仕入価格」「設備投資」は下降し、雇用人員は横ばい、それ以外の項目は上昇した。

先行きをみると、「雇用人員」「設備投資」は、来期は上昇するが、来々期は下降する見通し、「販売単価」は、来期、来々期と上昇する見通し、「在庫水準」は、来期は上昇するが、来々期は横ばいの見通し、それ以外の項目は、来期は下降するが、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
	2021年 7~9月	10~12月	2022年 1~3月	4~6月
景況	▲ 32.9	▲ 24.3	▲ 40.0	▲ 34.3
在庫水準	▲ 1.5	▲ 6.1	▲ 3.0	▲ 3.0
資金繰り	0.0	▲ 8.6	▲ 10.0	▲ 7.1
雇用人員	12.5	12.5	16.7	12.5
販売数量	▲ 23.5	▲ 7.4	▲ 34.8	▲ 21.2
販売単価	5.7	2.9	8.6	11.4
仕入価格(単価)	▲ 24.3	▲ 30.0	▲ 32.9	▲ 30.0
売上高	▲ 21.4	▲ 8.6	▲ 27.9	▲ 11.8
経常利益	▲ 31.4	▲ 21.4	▲ 42.2	▲ 20.3
設備投資	▲ 3.4	▲ 8.6	5.6	▲ 1.9

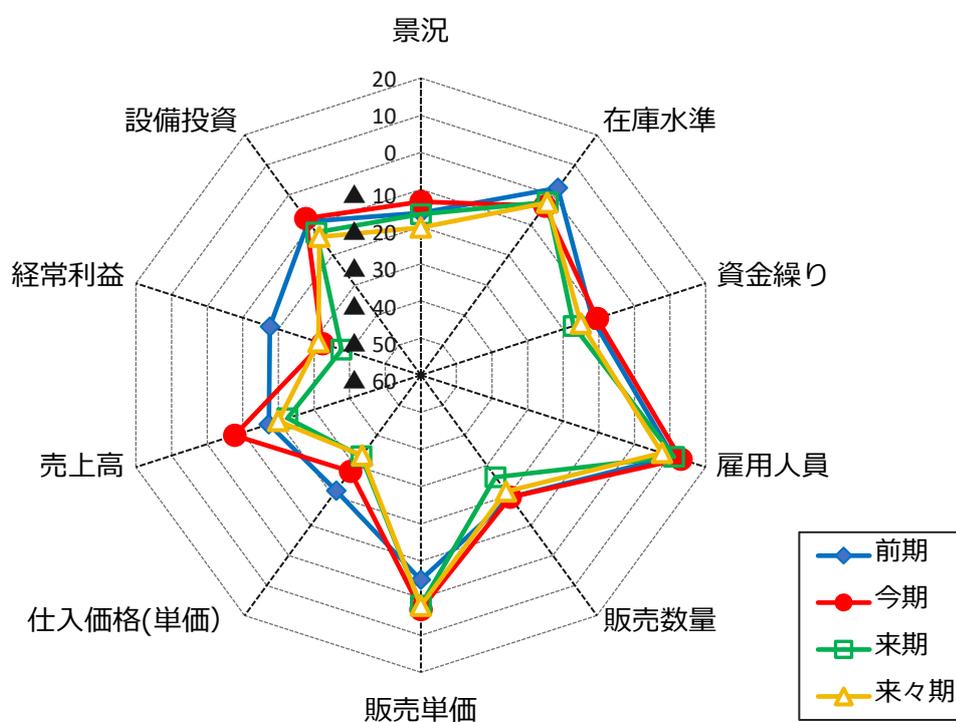


(4) 小売業

今期のD Iは、前期と比べて「販売数量」は横ばい、「在庫水準」「仕入価格」「経常利益」は下降し、それ以外の項目は上昇した。

先行きをみると、「在庫水準」は、来期は上昇するが、来々期は下降する見通し、「資金繰り」「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、それ以外の項目は、来期、来々期と下降する見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2021年 7~9月	10~12月	2022年 1~3月	4~6月
景況	▲ 16.3	▲ 13.3	▲ 16.7	▲ 20.2
在庫水準	2.3	▲ 3.7	▲ 2.4	▲ 2.6
資金繰り	▲ 11.6	▲ 10.5	▲ 17.1	▲ 15.0
雇用人員	10.9	13.0	11.1	7.8
販売数量	▲ 19.4	▲ 19.4	▲ 26.0	▲ 21.3
販売単価	▲ 4.9	3.1	2.0	2.1
仕入価格(単価)	▲ 21.6	▲ 28.0	▲ 33.0	▲ 33.3
売上高	▲ 17.3	▲ 7.7	▲ 22.5	▲ 20.0
経常利益	▲ 17.6	▲ 32.4	▲ 37.8	▲ 31.3
設備投資	▲ 8.9	▲ 7.8	▲ 12.5	▲ 14.0

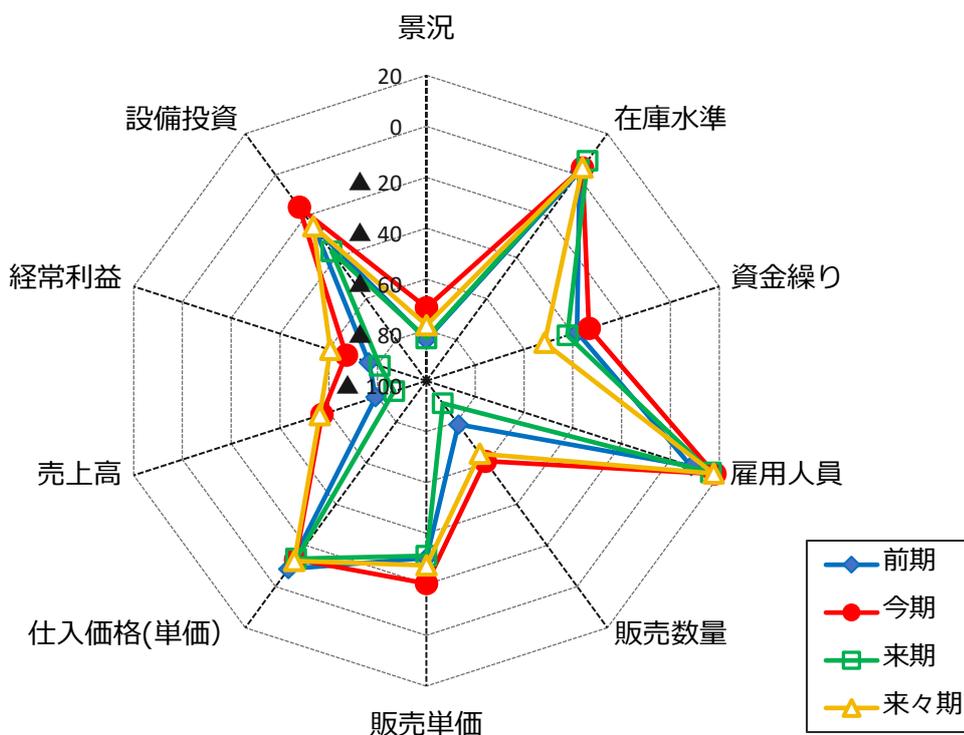


(5) 飲食店

今期のD Iは、前期と比べて「仕入価格」は下降し、それ以外の項目は上昇した。

先行きをみると、「在庫水準」は、来期は上昇するが、来々期は下降する見通し、「資金繰り」は、来期、来々期と下降する見通し、それ以外の項目は、来期は下降するが、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
	2021年 7~9月	10~12月	2022年 1~3月	4~6月
景況	▲ 83.8	▲ 71.2	▲ 83.3	▲ 78.1
在庫水準	1.7	3.4	6.9	3.6
資金繰り	▲ 38.2	▲ 33.3	▲ 42.2	▲ 51.6
雇用人員	8.6	18.2	16.7	17.7
販売数量	▲ 78.8	▲ 60.9	▲ 89.1	▲ 64.5
販売単価	▲ 30.3	▲ 20.3	▲ 31.3	▲ 27.4
仕入価格(単価)	▲ 8.6	▲ 13.2	▲ 13.6	▲ 12.5
売上高	▲ 79.2	▲ 57.1	▲ 86.8	▲ 56.3
経常利益	▲ 76.4	▲ 67.1	▲ 80.9	▲ 60.6
設備投資	▲ 25.8	▲ 15.6	▲ 37.1	▲ 25.0

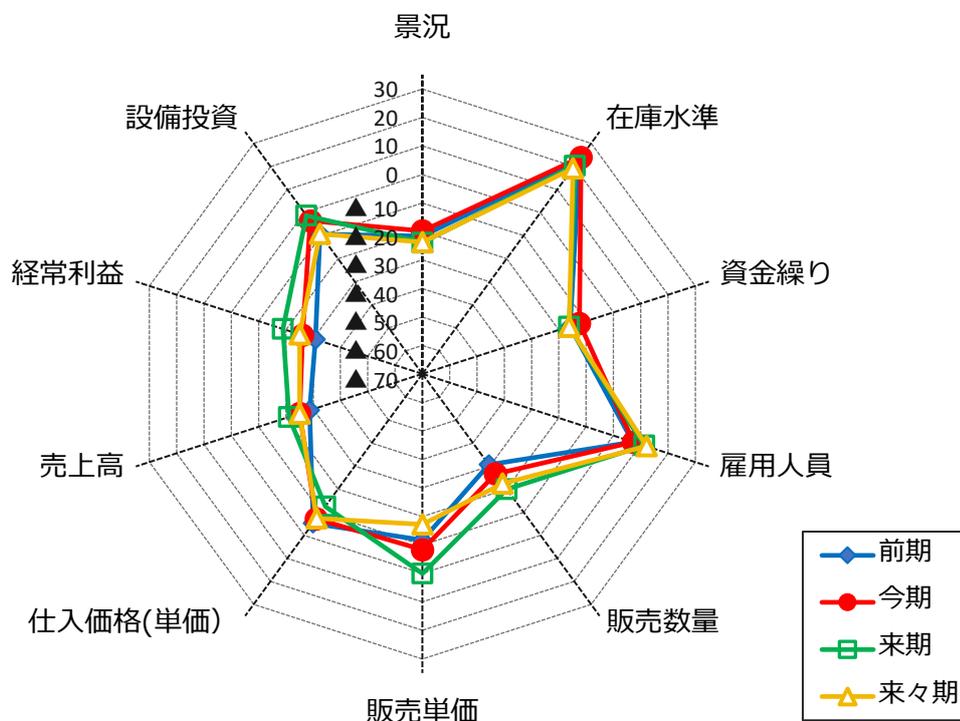


(6) 不動産業

今期のD Iは、前期と比べて「仕入価格」は下降し、それ以外の項目は上昇した。

先行きをみると、「景況」「資金繰り」「仕入価格」は、来期は下降するが、来々期は上昇する見通し、「雇用人員」は来期、来々期と上昇する見通し、「在庫水準」は来期、来々期と下降する見通し、それ以外の項目は、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
	2021年 7~9月	10~12月	2022年 1~3月	4~6月
景況	▲ 21.6	▲ 19.8	▲ 23.9	▲ 23.8
在庫水準	23.1	24.0	20.4	19.2
資金繰り	▲ 15.9	▲ 12.5	▲ 16.3	▲ 16.2
雇用人員	7.1	7.3	11.3	12.2
販売数量	▲ 30.6	▲ 26.7	▲ 20.0	▲ 22.4
販売単価	▲ 11.7	▲ 8.3	0.0	▲ 17.2
仕入価格(単価)	▲ 5.2	▲ 7.1	▲ 12.5	▲ 7.4
売上高	▲ 28.7	▲ 25.0	▲ 21.1	▲ 25.0
経常利益	▲ 30.9	▲ 26.1	▲ 18.9	▲ 25.0
設備投資	▲ 9.3	▲ 3.6	▲ 1.3	▲ 9.2

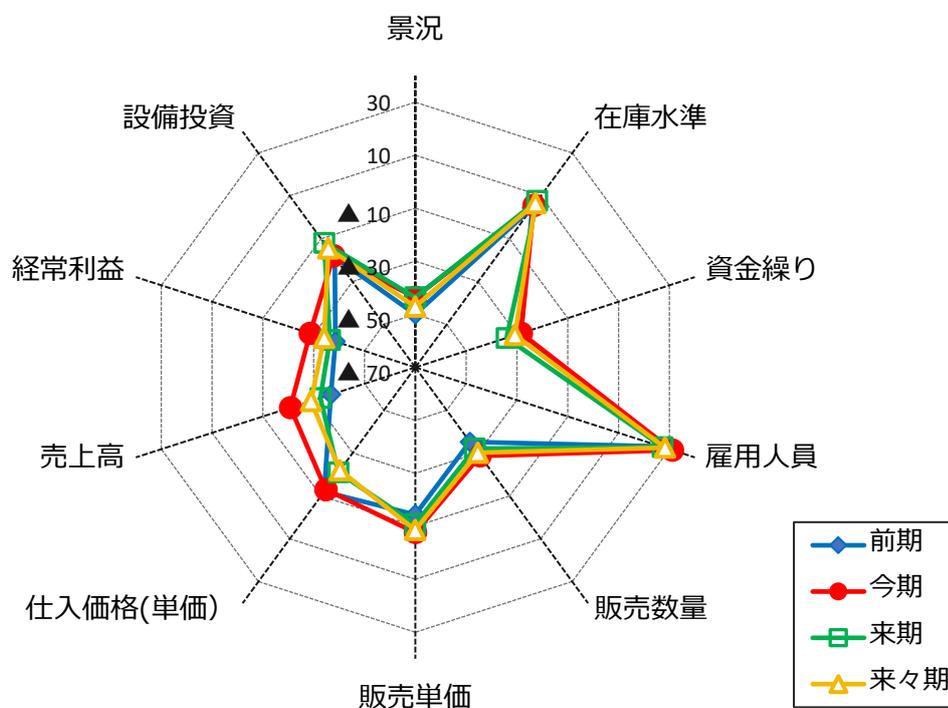


(7) サービス業

今期のD Iは、前期と比べて「資金繰り」は横ばい、「仕入価格」は下降、それ以外の項目は上昇した。

先行きをみると、「景況」は、来期は横ばい、来々期は下降する見通し、「在庫水準」「設備投資」は、来期は上昇するが、来々期は下降する見通し、「仕入価格」は、来期、来々期と下降する見通し、それ以外の項目は、来期は下降するが、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
	2021年 7～9月	10～12月	2022年 1～3月	4～6月
景況	▲ 50.0	▲ 43.6	▲ 43.6	▲ 47.1
在庫水準	4.4	5.6	7.6	6.5
資金繰り	▲ 28.4	▲ 28.4	▲ 34.1	▲ 30.8
雇用人員	26.6	31.1	27.4	28.3
販売数量	▲ 35.2	▲ 28.7	▲ 32.1	▲ 30.2
販売単価	▲ 14.4	▲ 7.7	▲ 10.8	▲ 8.7
仕入価格(単価)	▲ 12.0	▲ 13.0	▲ 21.0	▲ 22.0
売上高	▲ 36.8	▲ 20.8	▲ 32.6	▲ 28.9
経常利益	▲ 38.6	▲ 28.6	▲ 36.4	▲ 34.1
設備投資	▲ 18.7	▲ 17.9	▲ 11.9	▲ 14.6



IV 特別調査

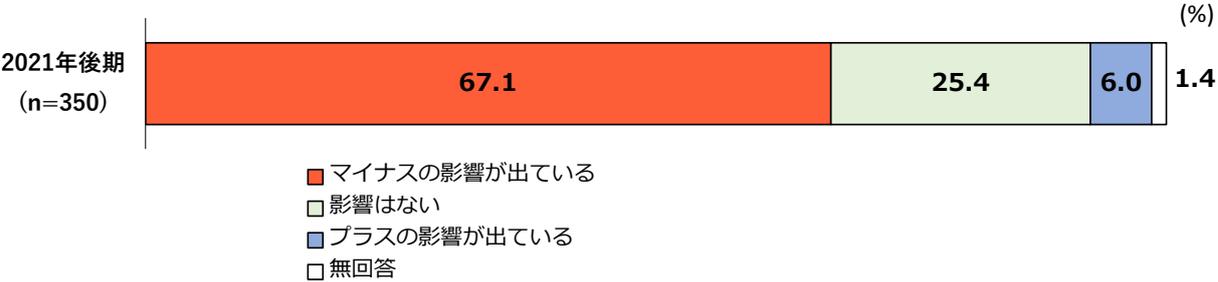
新型コロナウイルス感染症の影響等について

(1) 新型コロナウイルス感染症の売上高への影響

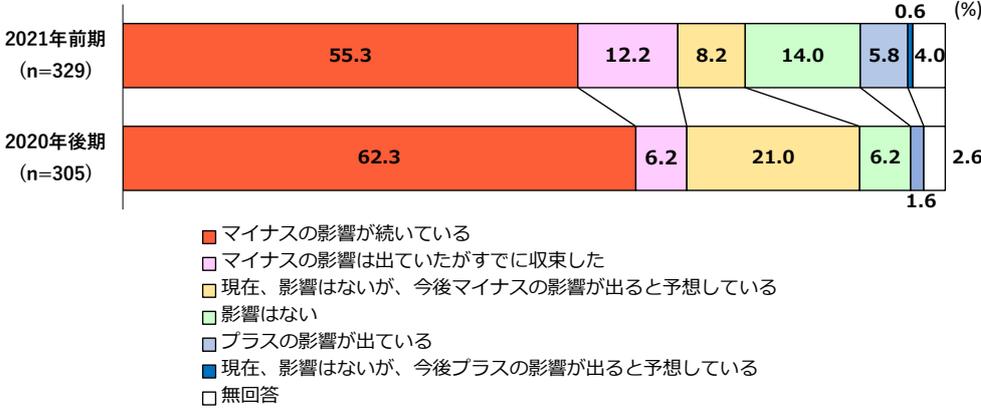
① 全体

新型コロナウイルス感染症の売上高への影響についてみると、「マイナスの影響が出ている」(67.1%)が6割台半ばを超えとなっている。「プラスの影響が出ている」(6.0%)は1割未満となっている。

前回調査の「マイナスの影響が続いている」「マイナスの影響が出ていたがすでに収束した」を合わせた《マイナスの影響が出た》(67.5%)と比べると、ほぼ同じ割合になっている。



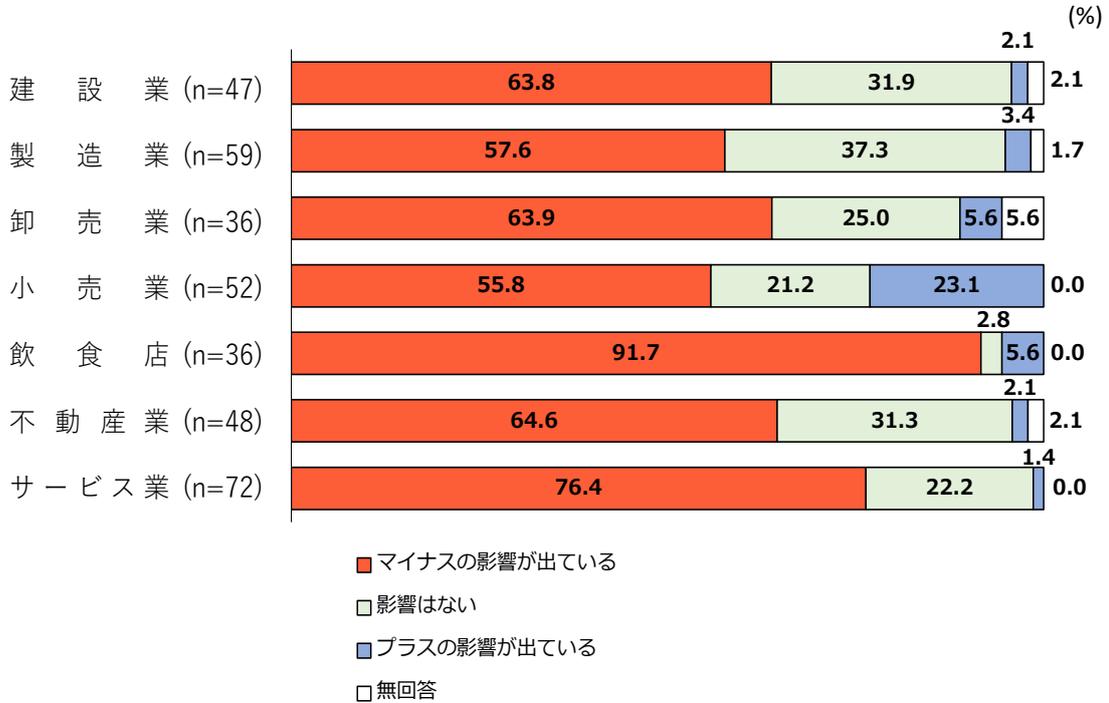
【参考：過去調査】



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」（91.7%）が最も多く、次いで「サービス業」（76.4%）が多くなっている。

「影響はない」は、「製造業」（37.3%）が最も多く、次いで「建設業」（31.9%）が多くなっている。

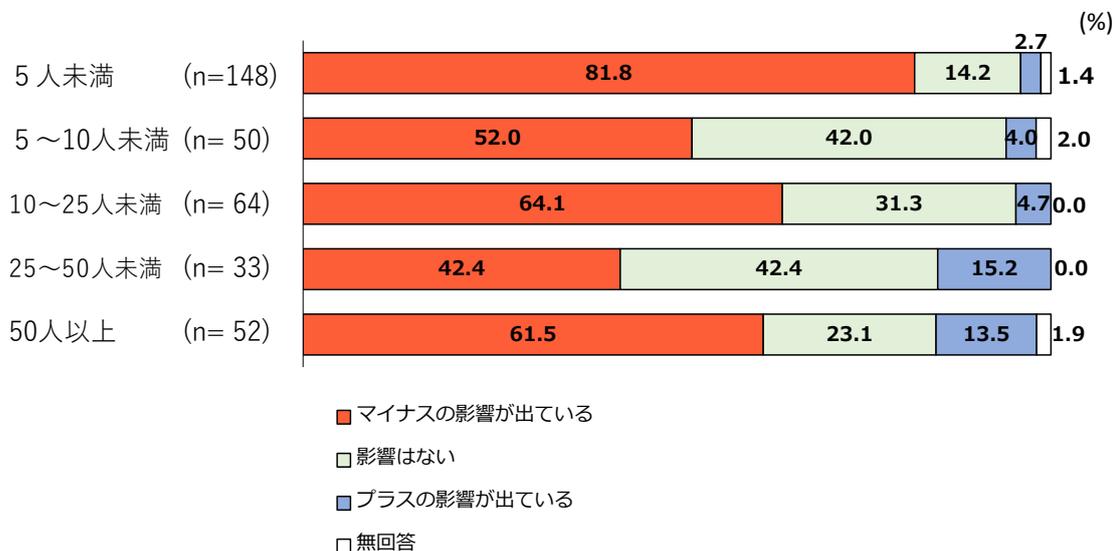


③ 規模別

規模別にみると、すべての規模で「マイナスの影響が出ている」が最も多く、特に「5人未満」（81.8%）の規模で多く、次いで「10～25人未満」（64.1%）「50人以上」（61.5%）が多くなっている。

「影響はない」は、「25～50人未満」（42.4%）が最も多く、次いで「5～10人未満」（42.0%）が多くなっている。

「プラスの影響が出ている」は、「25～50人未満」（15.2%）で最も多くなっている。

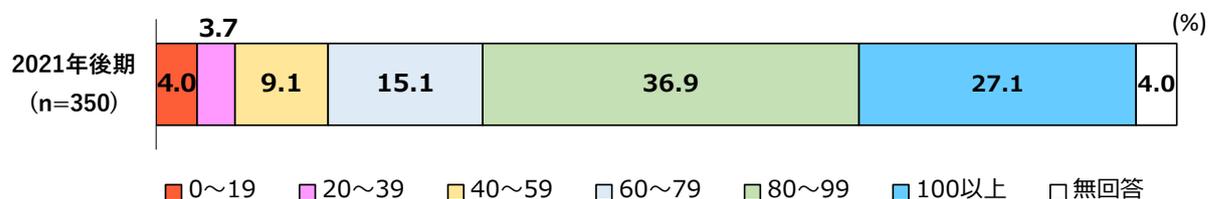


(2) 売上高への影響の程度（前年同月比）

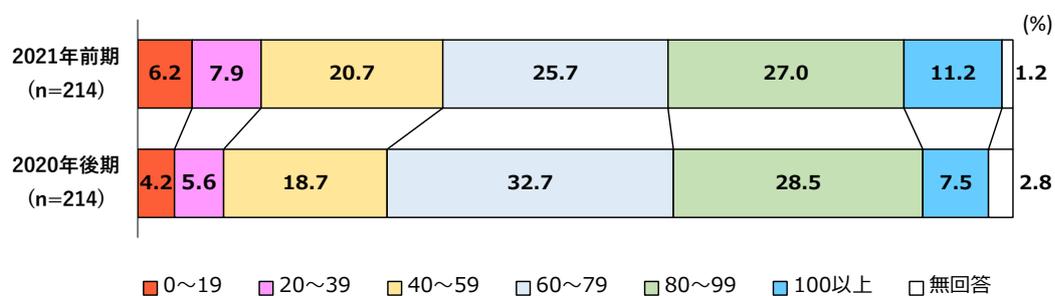
① 全体

売上高への影響についてみると、前年同月を「100」とした場合の直近の売上高は「80～99」（36.9%）が最も多く、次いで「100以上」（27.1%）が多くなっている。

前回調査と比べると「80～99」「100以上」の割合が増加し、それ以外の割合は減少している。



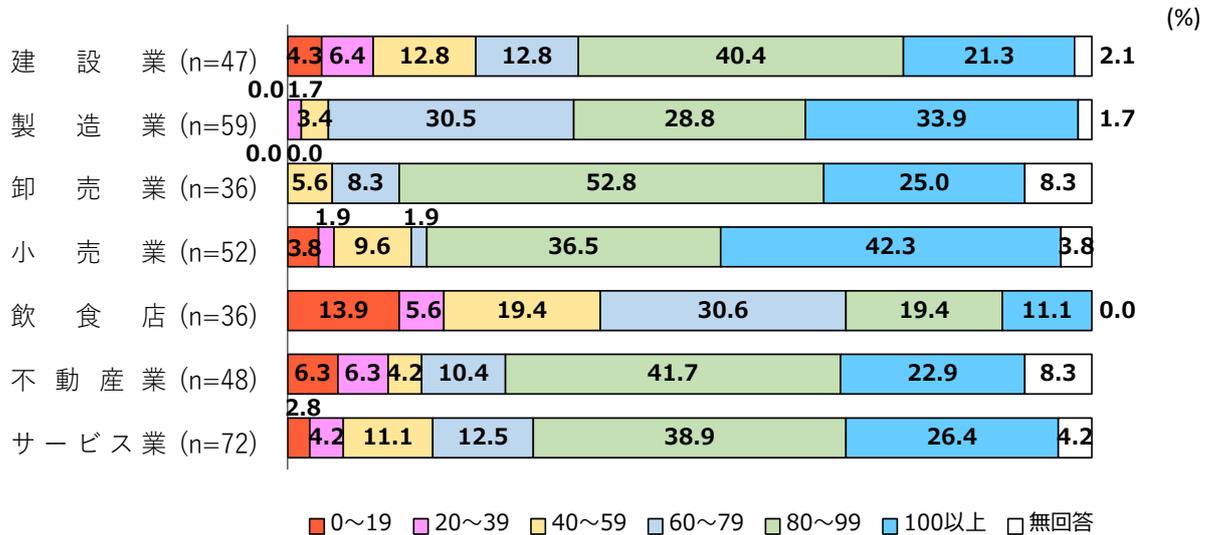
【参考：過去調査】



② 業種別

業種別にみると、「80～99」以下の合計は、「飲食店」で9割近く（88.9%）で最も多く、次いで「建設業」（76.7%）で多くなっている。最も少ないのは、「小売業」（53.7%）となっている。

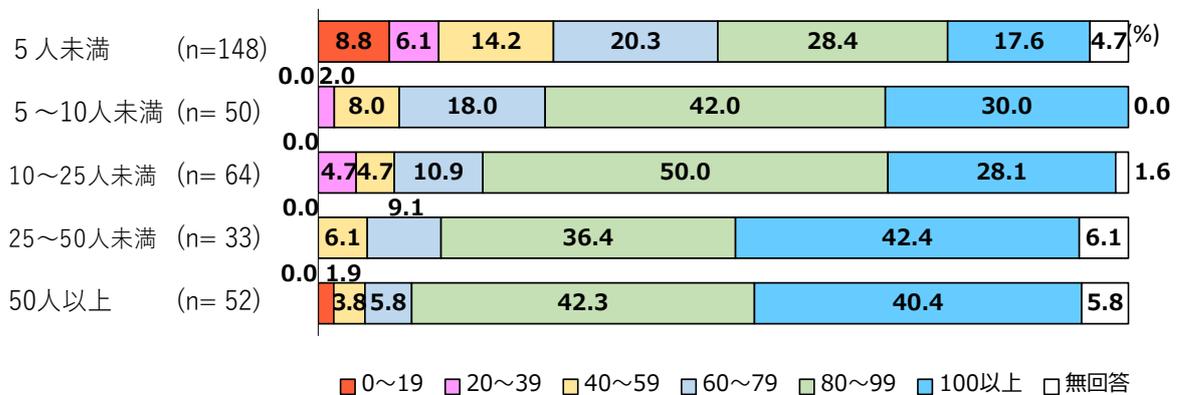
一方、「100以上」は、「卸売業」で4割強（42.3%）と最も多く、次いで「製造業」（33.9%）が多くなっている。



③ 規模別

規模別にみると、「80～99」以下の合計は、「5人未満」（77.8%）で最も多く、次いで「10～25人未満」（70.3%）で多くなっている。

一方、「100以上」は、「25～50人未満」（42.4%）で最も多く、次いで「50人以上」（40.4%）が多くなっている。

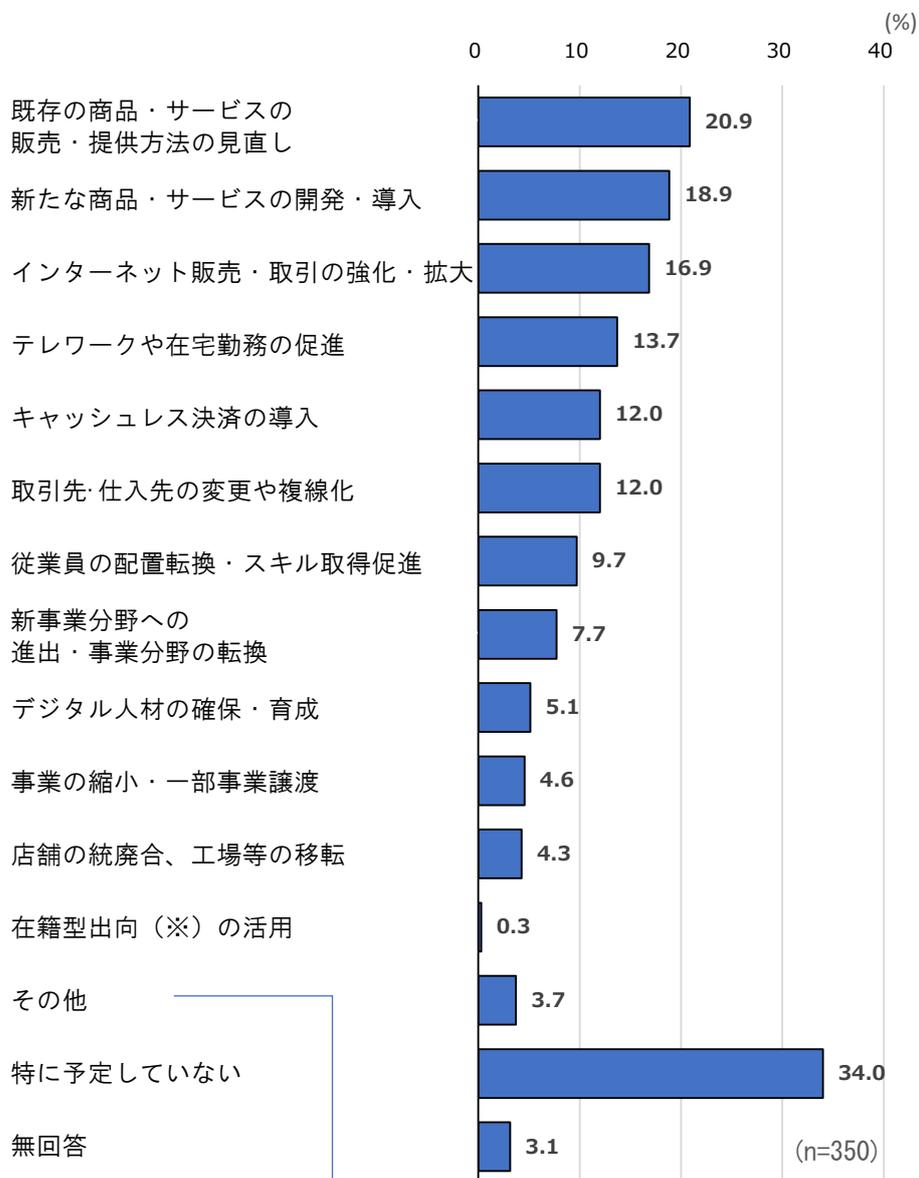


(3) ウィズコロナ・アフターコロナへの対応で実施中または実施予定の取組

① 全体

ウィズコロナ・アフターコロナへの対応で実施中または実施予定の取組についてみると、「特に予定していない」以外では「既存の商品・サービスの販売・提供方法の見直し」(20.9%)が最も多く、次いで「新たな商品・サービスの開発・導入」(18.9%)が多くなっている。

「その他」(10.6%)は、下記の内容になっている。



その他の内容(主なもの)

高額除菌ファンの設置
プレゼント企画をSNSに変更
就業規則の改定「シフト勤務、直行・直帰」

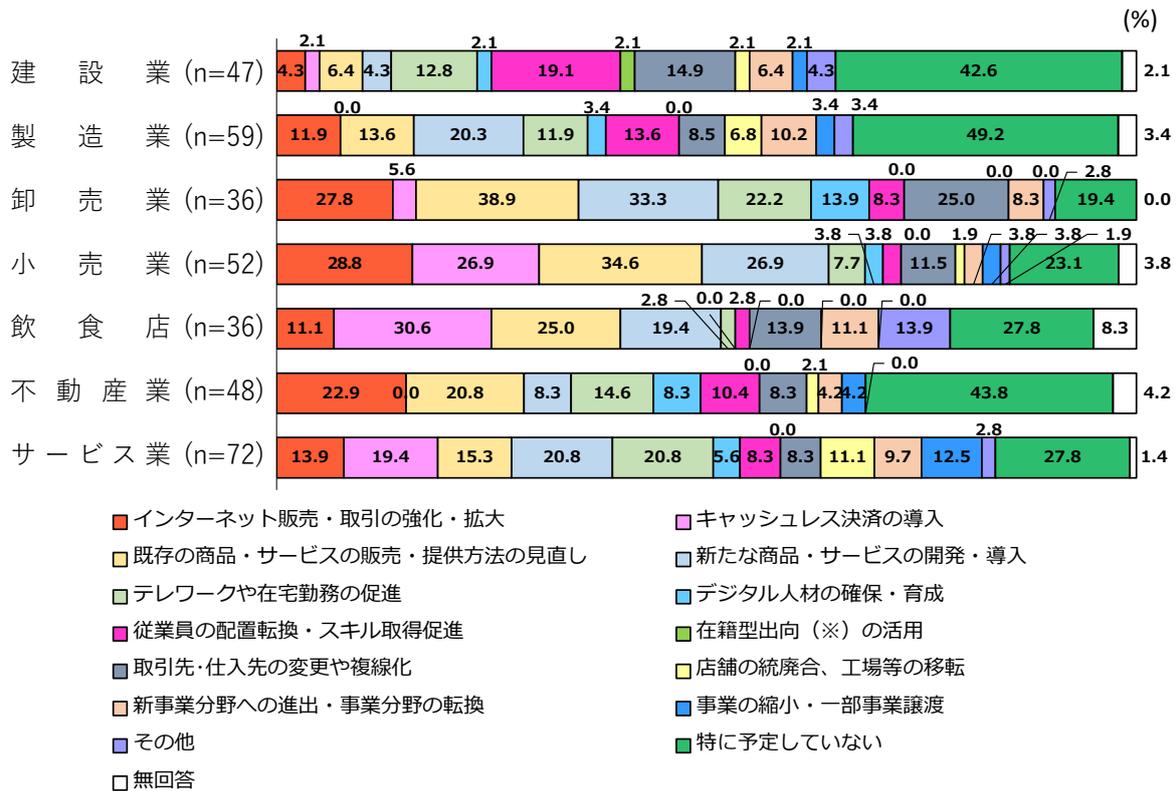
※従業員が所属企業に籍を残したまま、出向先企業に一定期間継続して勤務すること

② 業種別

業種別にみると、「既存の商品・サービスの販売・提供方法の見直し」は、「卸売業」(38.9%)で最も多く、次いで「小売業」(34.6%)で多くなっている。

「新たな商品・サービスの開発・導入」は、「卸売業」(33.3%)で最も多く、次いで「小売業」(26.9%)で多くなっている。

「インターネット販売・取引の強化・拡大」は、「小売業」(28.8%)で最も多く、次いで「卸売業」(27.8%)で多くなっている。

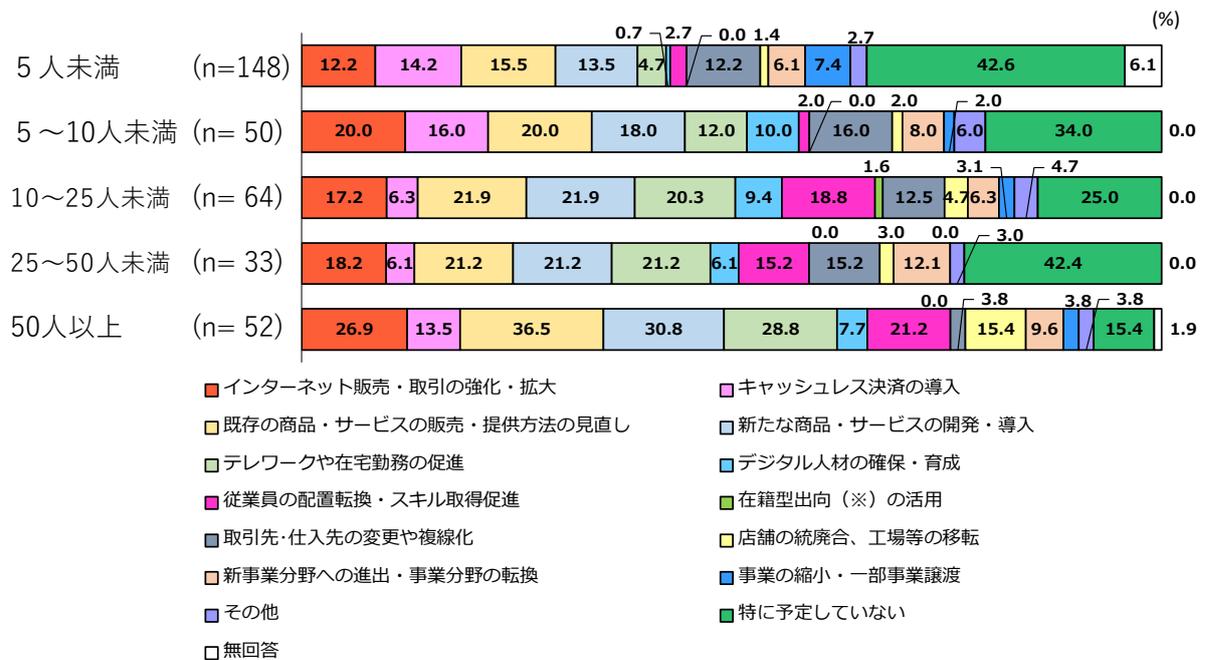


③ 規模別

規模別にみると、「既存の商品・サービスの販売・提供方法の見直し」は、「50人以上」（36.5%）が最も多く、次いで「10～25人未満」（21.9%）、「25～50人未満」（21.2%）と多くなっている。

「新たな商品・サービスの開発・導入」は、「50人以上」（30.8%）が最も多く、次いで「10～25人未満」（21.9%）、「25～50人未満」（21.2%）の順で多くなっている。

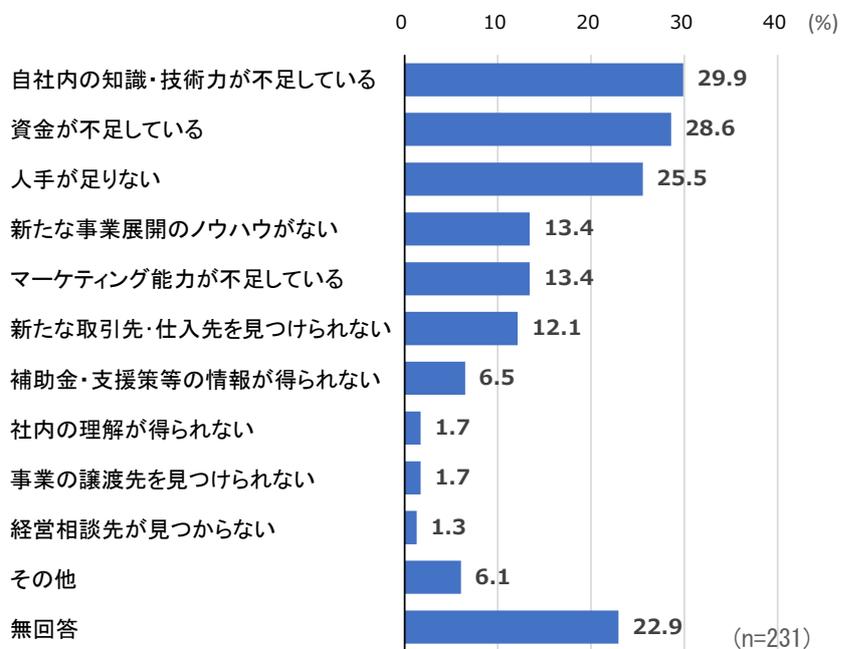
「インターネット販売・取引の強化・拡大」は、「50人以上」（26.9%）が最も多くなっている。



(4) ウィズコロナ・アフターコロナへの取組についての課題

① 全体

ウィズコロナ・アフターコロナへの取組についての課題では、「自社内の知識・技術力が不足している」(29.9%)が最も多く、次いで「資金が不足している」(28.6%)、「人手が足りない」(25.5%)の順で多くなっている。

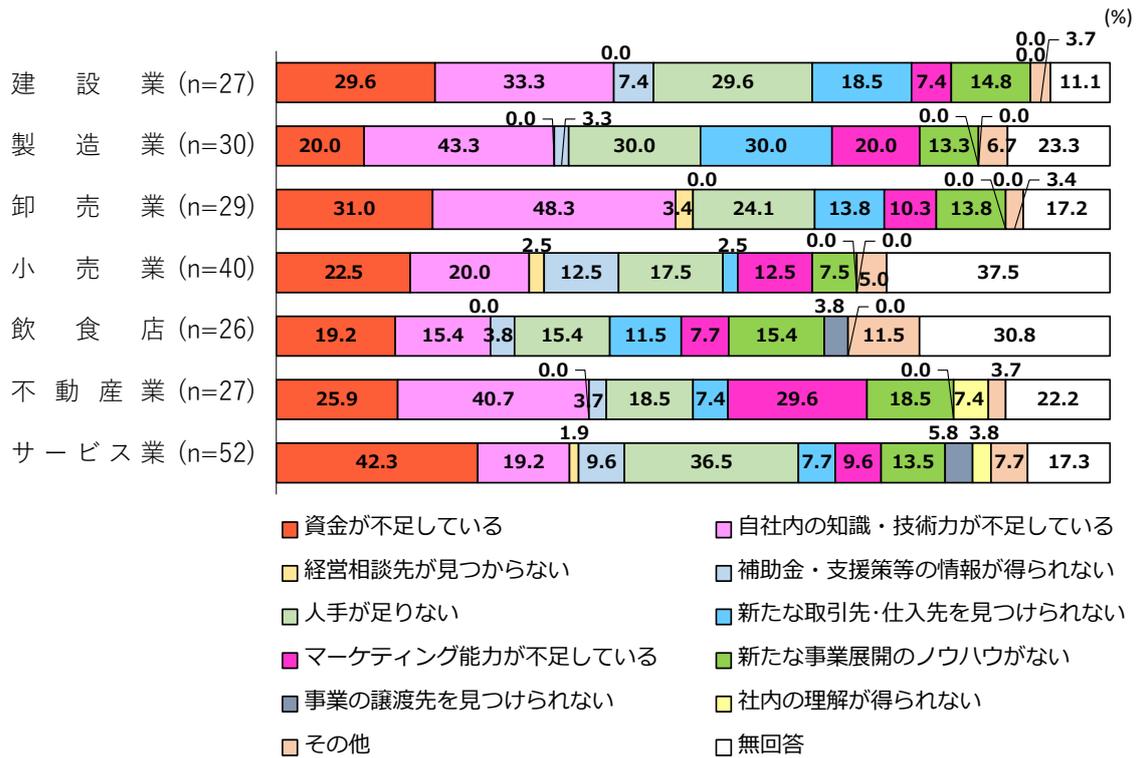


② 業種別

業種別にみると、「自社内の知識・技術力が不足している」は、「卸売業」(48.3%)が最も多く、次いで「製造業」(43.3%)の順で多くなっている。

「資金が不足している」は、「サービス業」(42.3%)が最も多く、次いで「卸売業」(31.0%)が多くなっている。

「人手が足りない」は、「サービス業」(36.5%)が最も多くなっている。

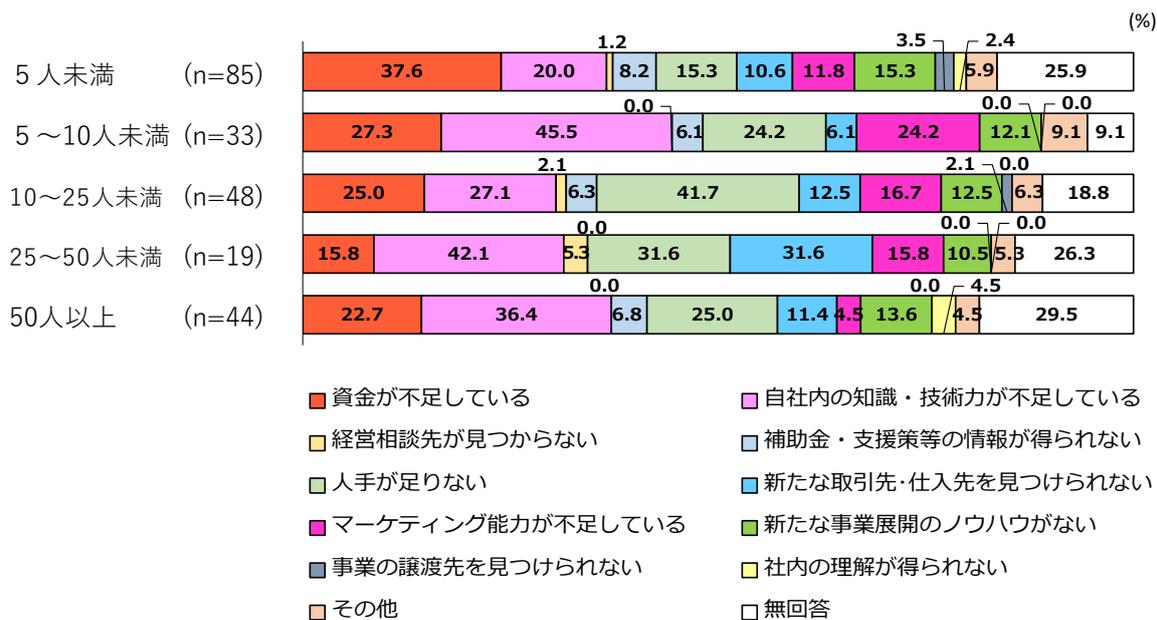


③規模別

規模別にみると、「自社内の知識・技術力が不足している」は、「5～10人未満」(45.5%)が最も多く、次いで「25～50人未満」(42.1%)が多くなっている。

「資金が不足している」は、「5人未満」(37.6%)が最も多く、次いで「5～10人未満」(27.3%)が多くなっている。

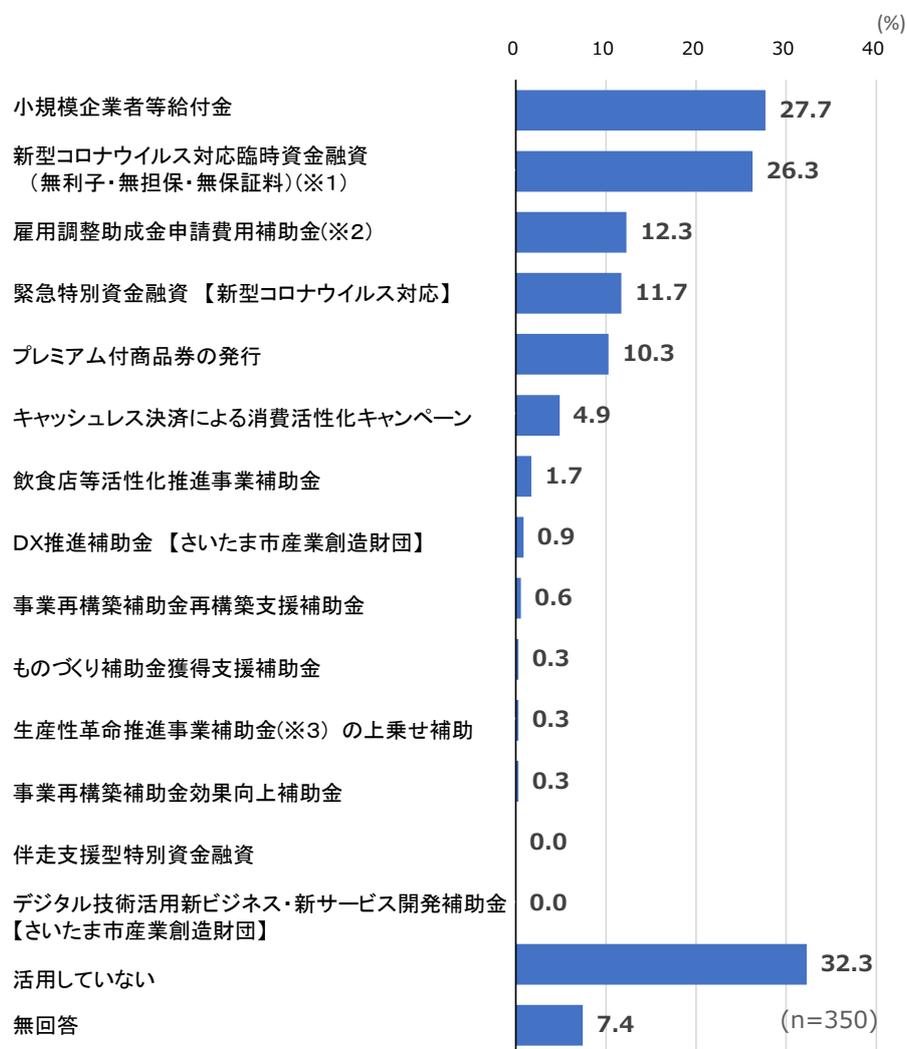
「人手が足りない」は、「10～25人未満」(41.7%)が最も多く、次いで「25～50人未満」(31.6%)が多くなっている。



(5) 活用された公的支援策

① 全体

さいたま市等が実施している公的支援策のうち、活用されたものとしては、「小規模企業者等給付金」(27.7%)が最も多く、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)」(26.3%)が多くなっている。



(※1)令和2年度実行した融資の利子補給分

(※2)国への助成金申請時に要した費用

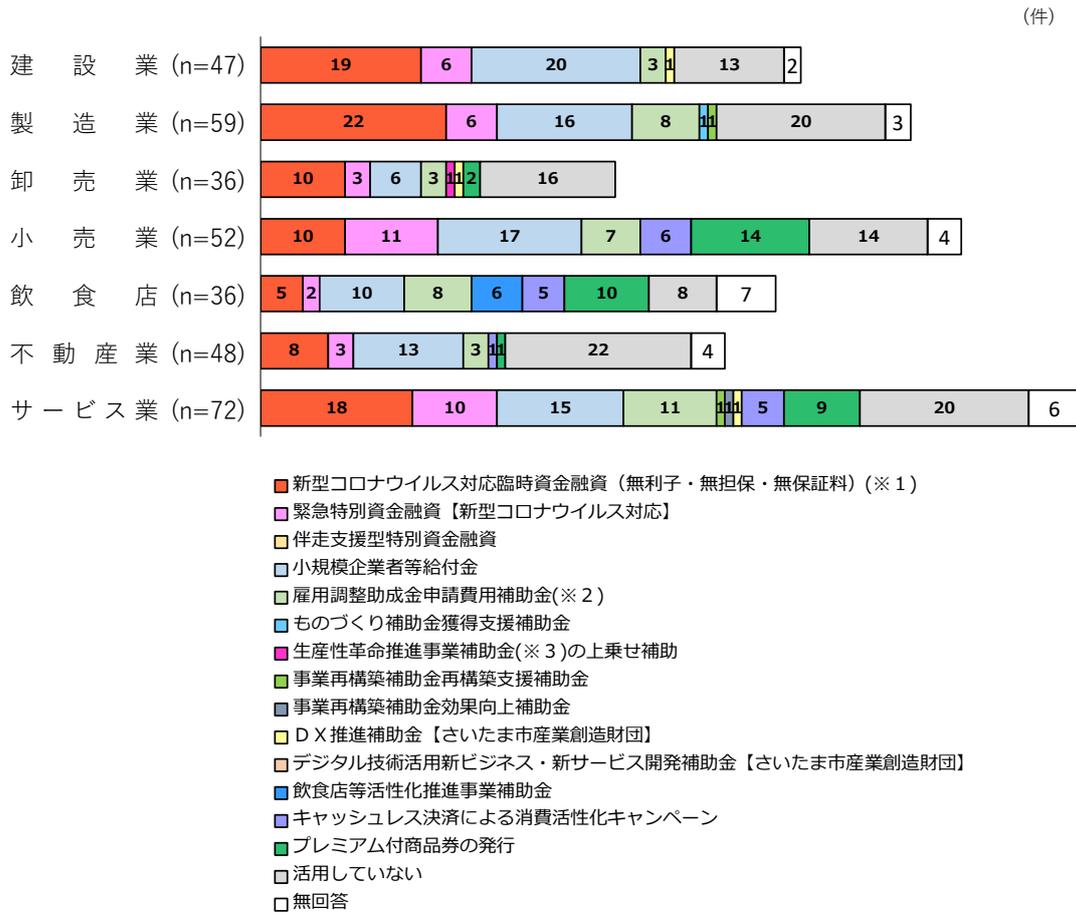
(※3)国のものづくり補助金、IT導入補助金、小規模事業者持続化補助金

② 業種別

業種別にみると、「建設業」「小売業」「不動産業」「サービス業」では「小規模企業者等給付金」が最も多く利用されている。

「製造業」「卸売業」では、「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）」が最も多く利用されている。

「飲食店」では、「小規模企業者等給付金」「プレミアム付き商品券の発行」が同率で最も多くなっている。



(※1) 令和2年度に実行した融資の利子補給分

(※2) 国への助成金申請時に要した費用

(※3) 国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

③ 規模別

規模別にみると、「5人未満」「5～10人未満」では「小規模企業者等給付金」が最も多く利用されている。

「10～25人未満」「25～50人未満」「50人以上」では、「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）」が最も多く利用されている。



（※1）令和2年度に実行した融資の利子補給分

（※2）国への助成金申請時に要した費用

（※3）国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

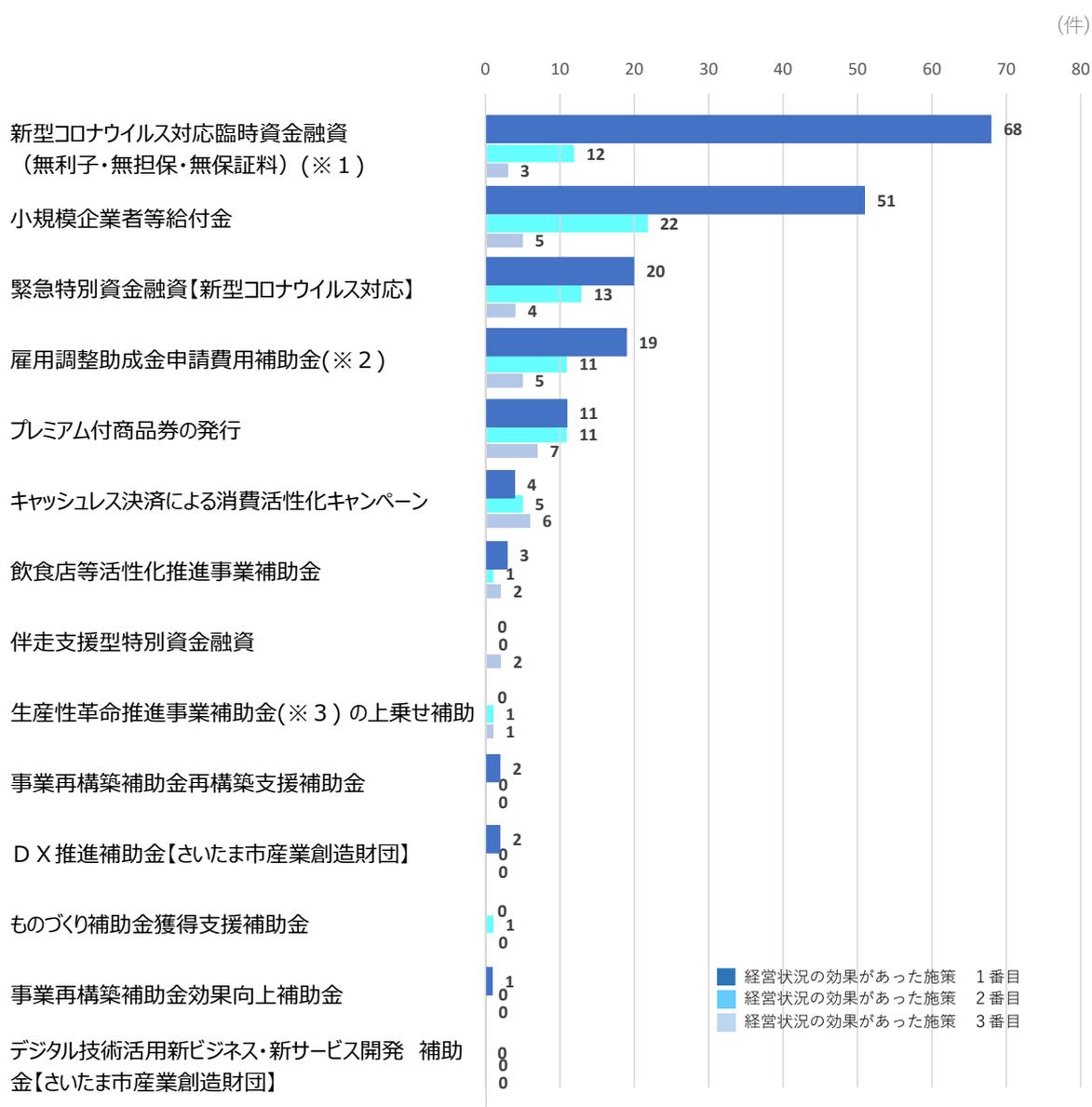
(6) 効果があった公的支援策

① 全体

新型コロナウイルス感染症の公的支援策で、1番目に効果があったと回答された件数が最も多かったのは、「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)」(68件)となっている。次いで「小規模企業者等給付金」(51件)が多くなっている。

2番目に効果があった公的支援策としては、「小規模企業者等給付金」(22件)が最も多く、次いで「緊急特別資金融資【新型コロナウイルス対応】」(13件)が多くなっている。

3番目に効果があった公的支援策としては、「プレミアム商品券の発行」(7件)が最も多くなっている。



(※1) 令和2年度に実行した融資の利子補給分

(※2) 国への助成金申請時に要した費用

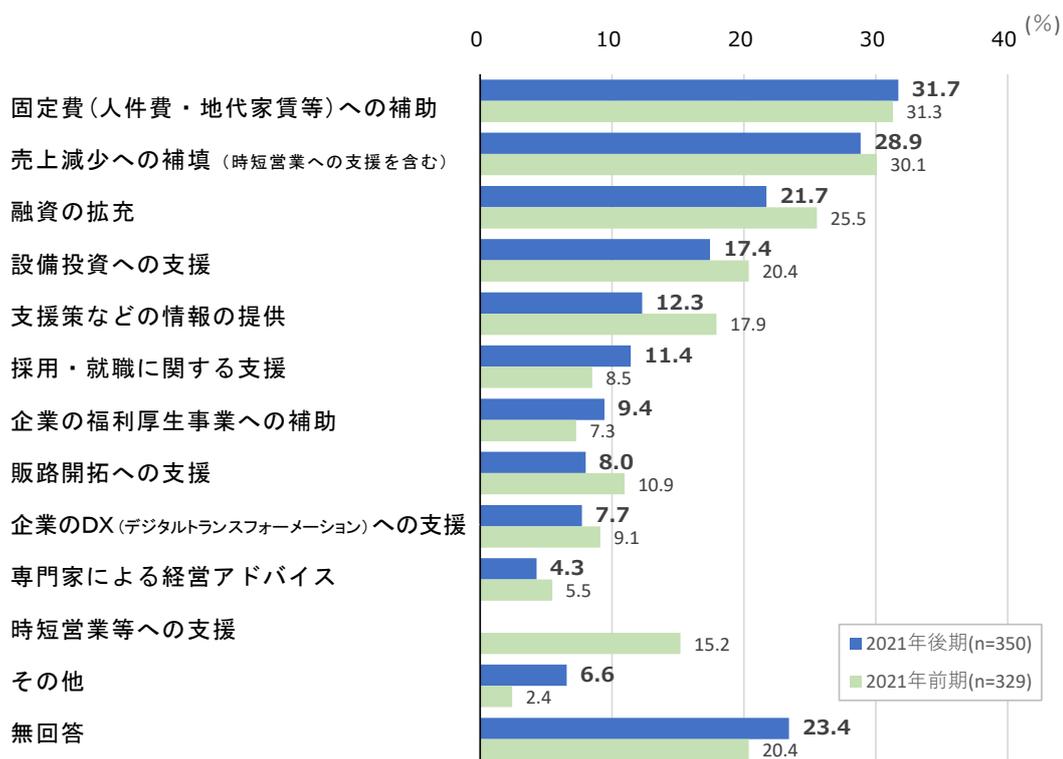
(※3) 国のものづくり補助金、IT導入補助金、小規模事業者持続化補助金

(7) 今後、期待する公的支援策

① 全体

今後、期待する公的支援策としては、「固定費(人件費・地代家賃等)への補助」(31.7%)が最も多く、次いで「売上減少への補填(時短営業への支援を含む)」(28.9%)、「融資の拡充」(21.7%)、「設備投資への支援」(17.4%)の順となっている。

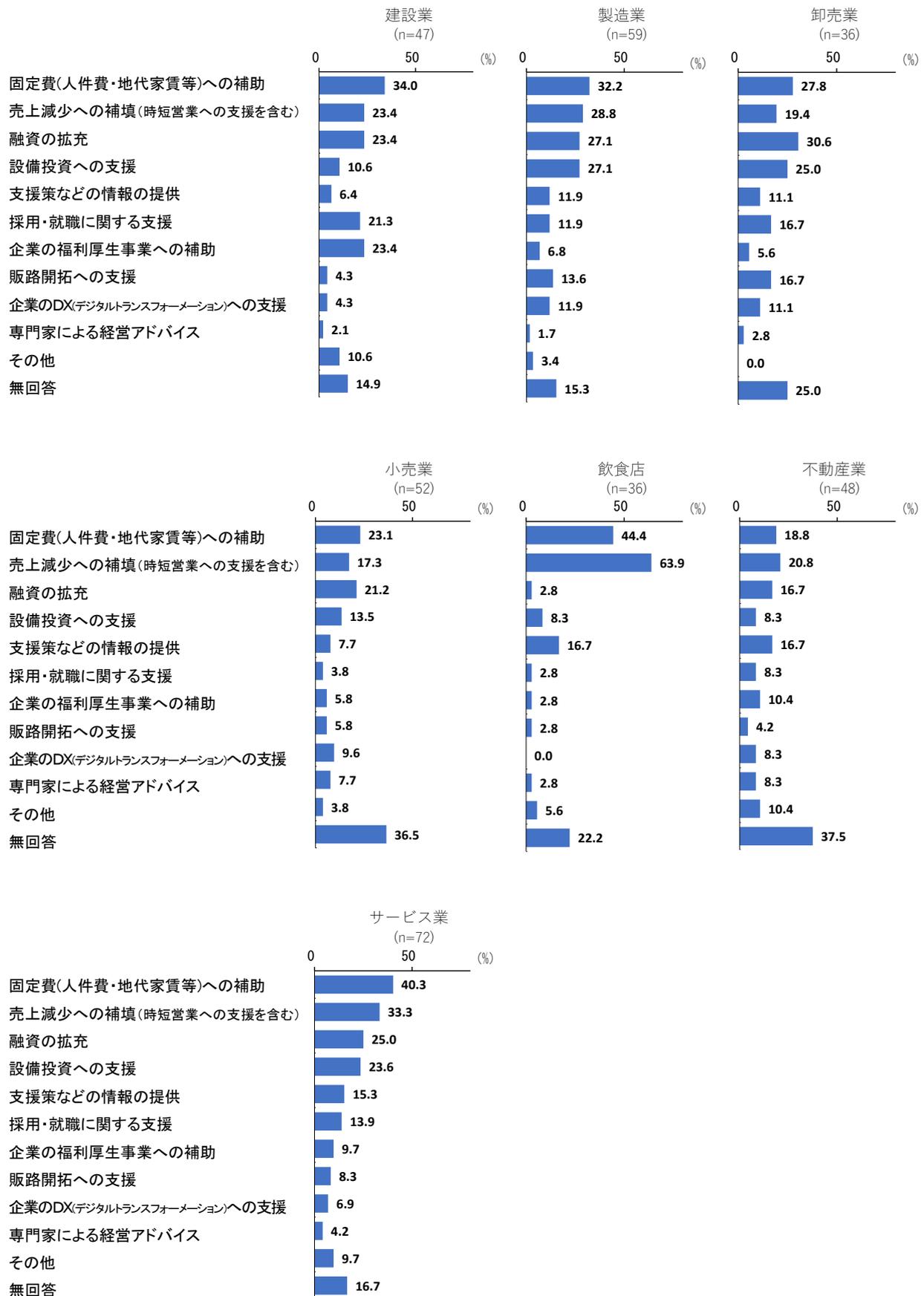
前回調査と比べると、回答割合の高い順は概ね変わっていないが、「固定費(人件費・地代家賃等)への補助」「採用・就職に関する支援」「企業の福利厚生事業への補助」については、前回調査より回答割合が高くなっている。



※時短営業等への支援は今回調査では単独で選択肢としていません

② 業種別

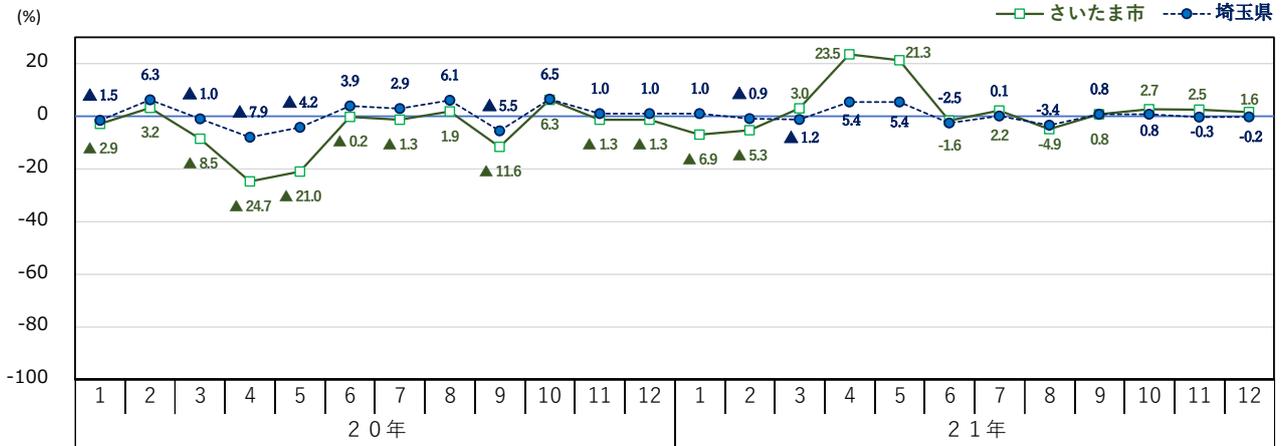
業種別にみると「固定費(人件費・地代家賃等)への補助」が「建設業」(34.0%)、「製造業」(32.2%)、「小売業」(23.1%)、「サービス業」(40.3%)で最も多くなっている。「売り上げ減少への補填(時短営業への支援を含む)」は飲食店(63.9%)、不動産業(20.8%)で多くなっている。



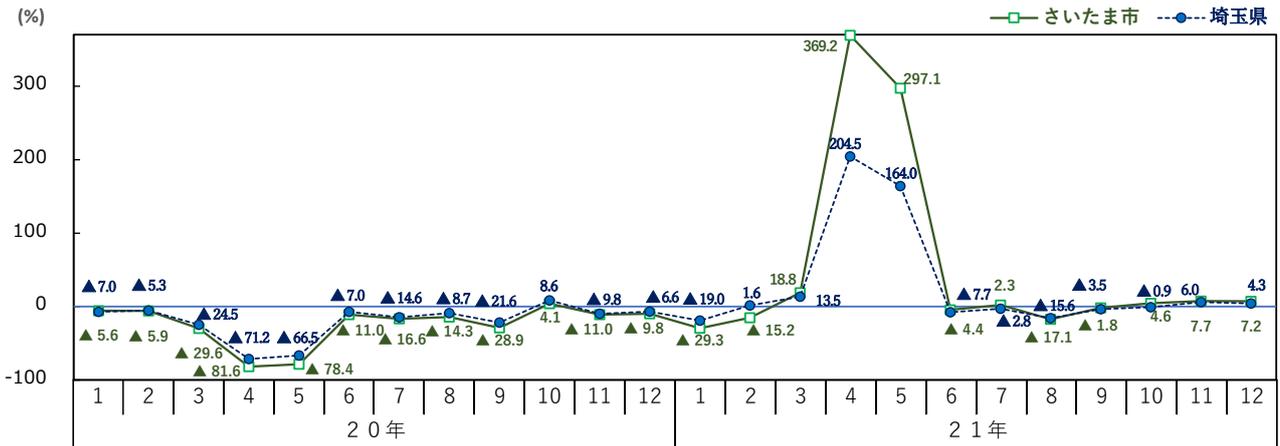
主要経済指標

1 大型小売店舗販売額（前年同月比）

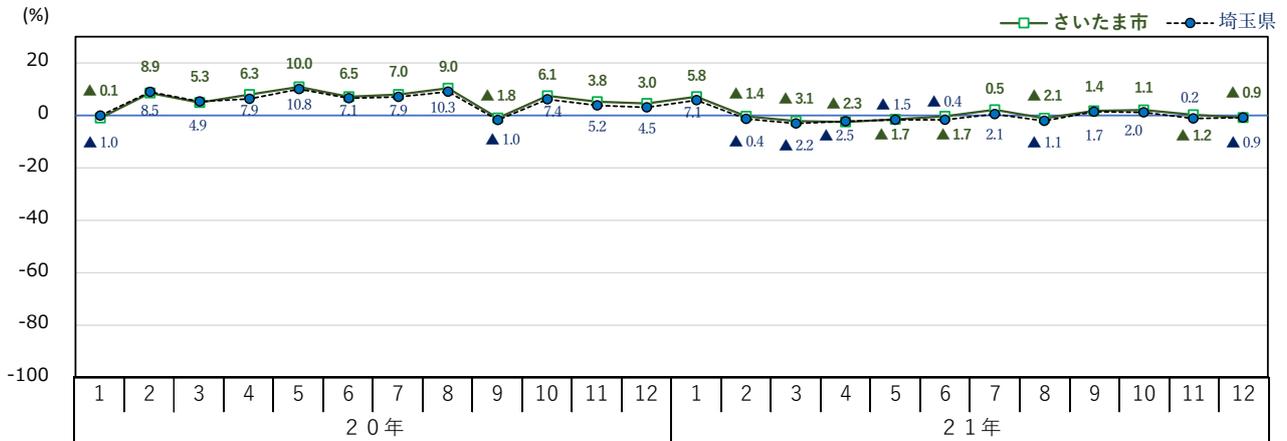
(1) 百貨店・スーパー計



(2) 百貨店

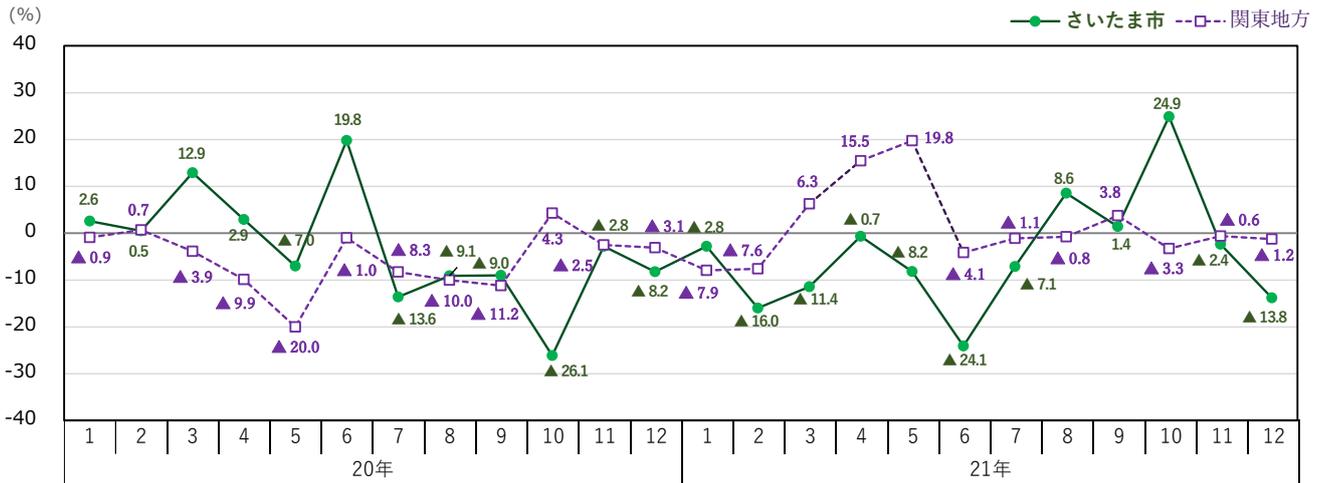


(3) スーパー



資料：経済産業省「商業動態統計（月報）」

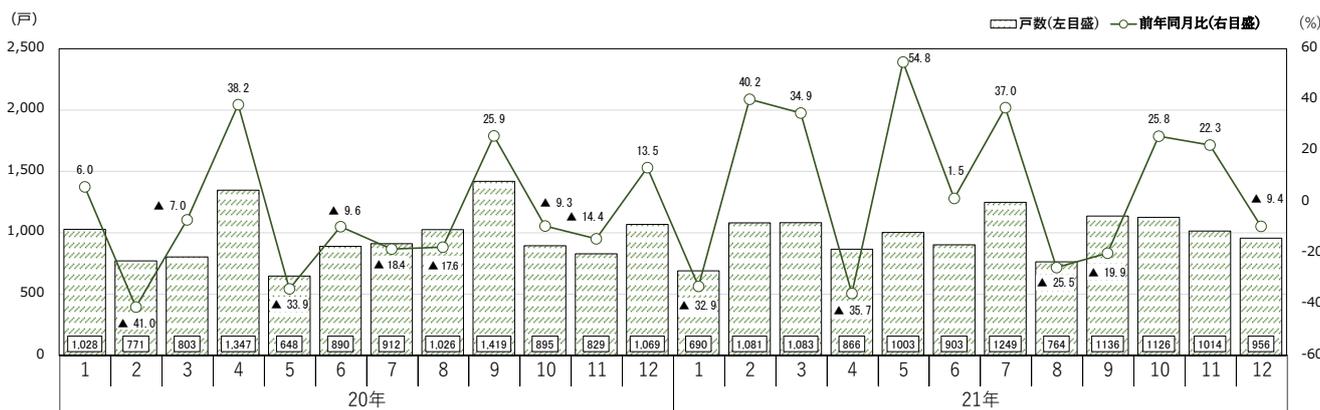
2 家計消費支出（二人以上世帯・前年同月比）



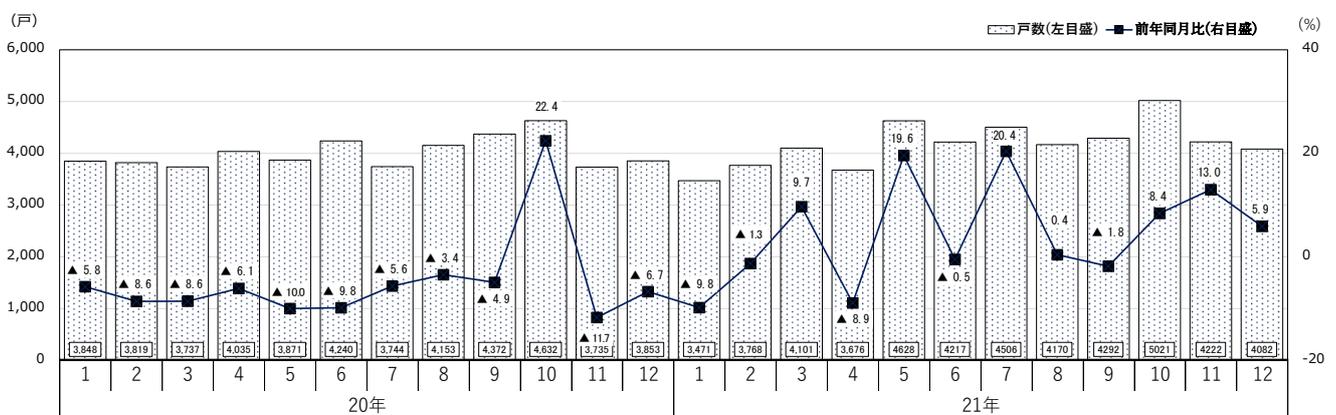
資料：総務省統計局「家計調査結果（月次）」

3 新設住宅着工戸数（着工戸数・前年同月比）

【さいたま市】



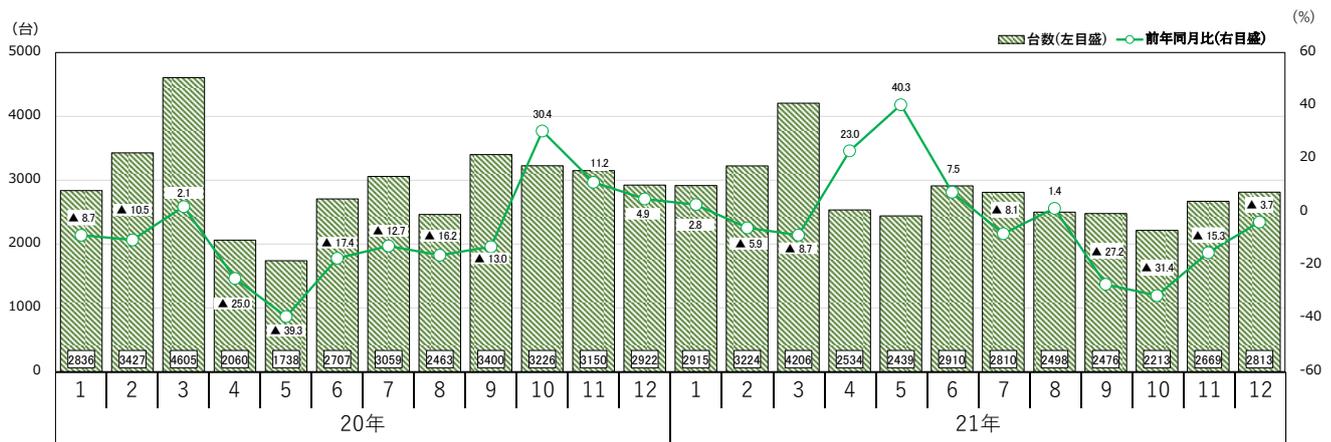
【埼玉県】



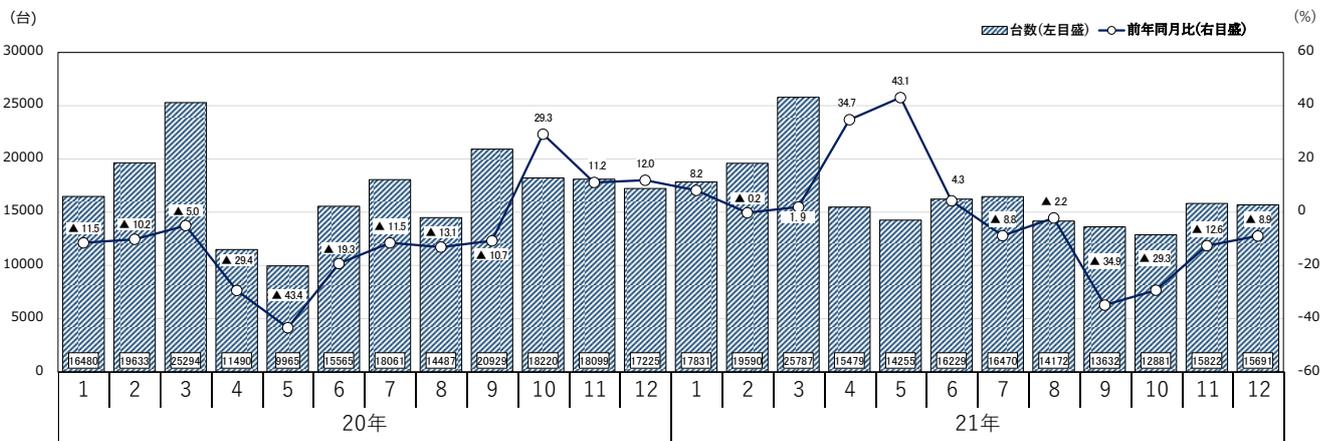
資料：国土交通省「建築着工統計調査（月報）」

4 新車登録・届出台数（台数・前年同月比）

【さいたま市】

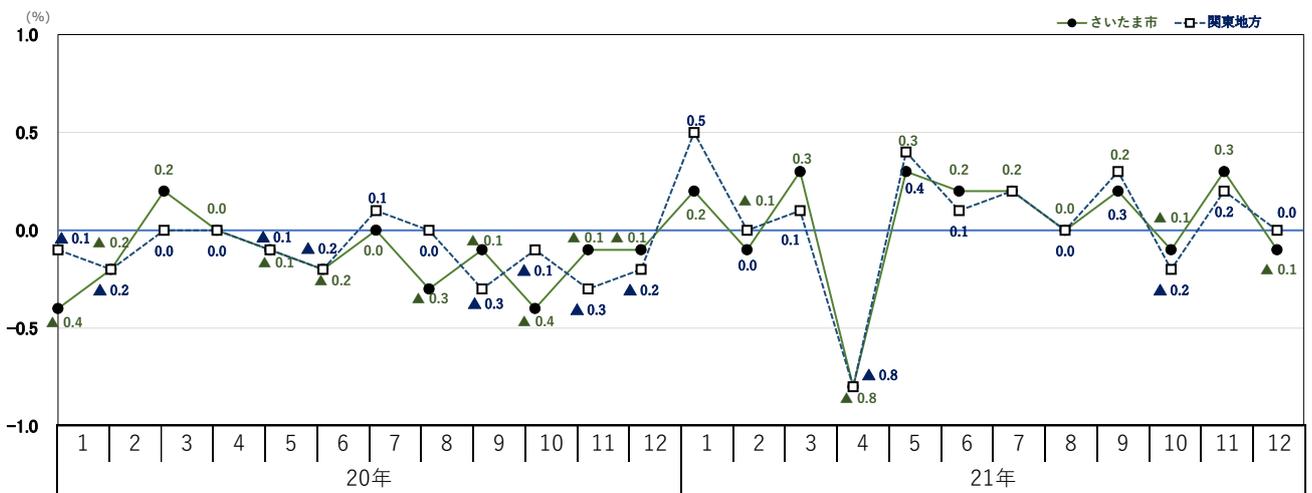


【埼玉県】



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）」

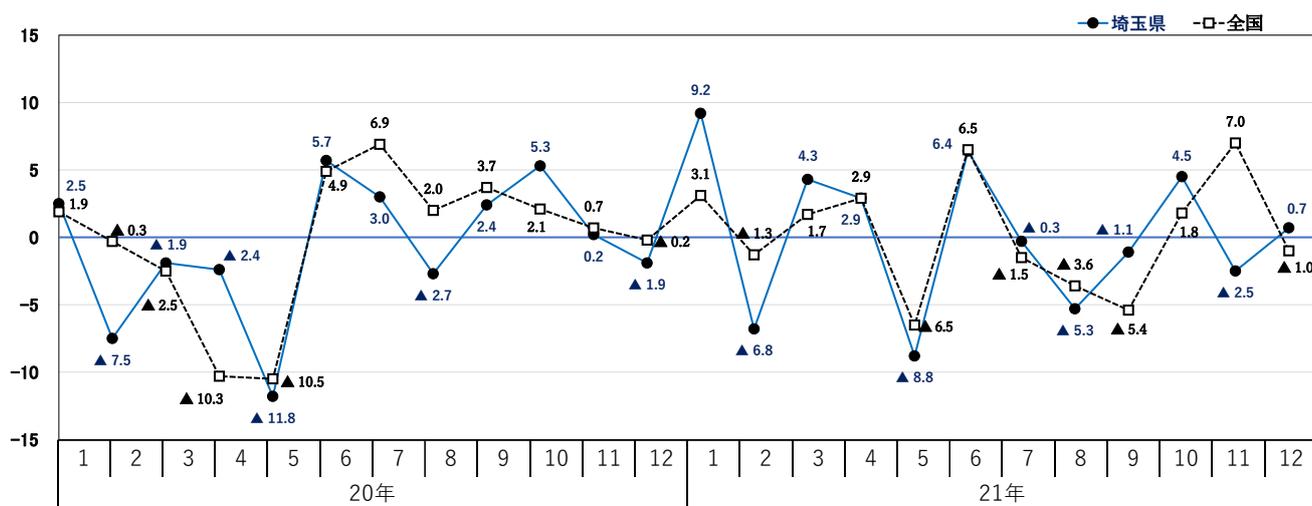
5 消費者物価指数（前月比）



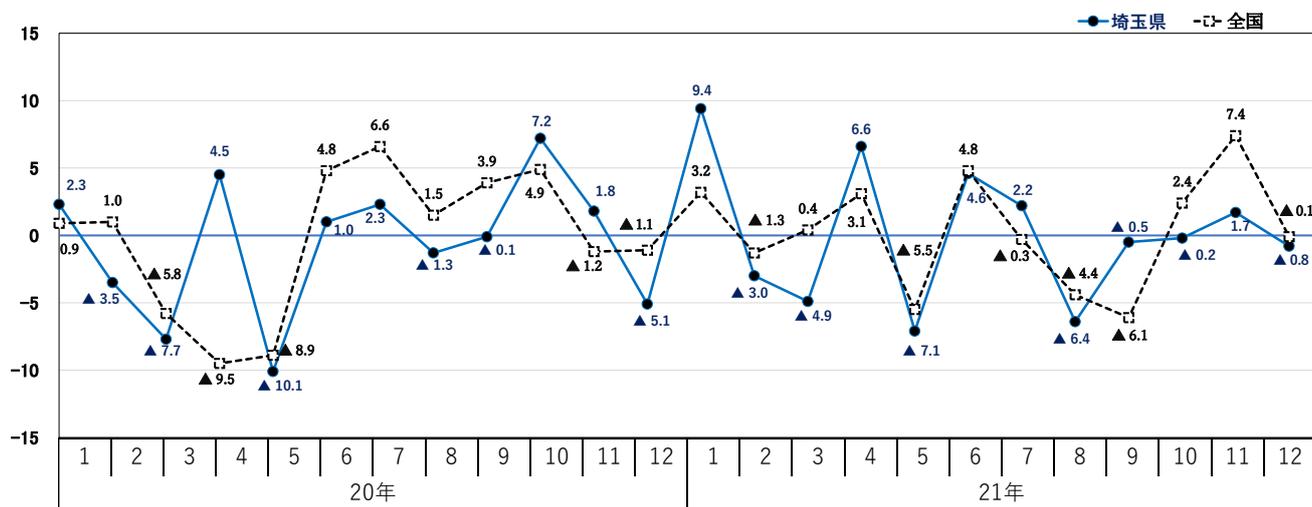
資料：総務省統計局「消費者物価指数（月報）」

6 鋳工業指数（前月比）

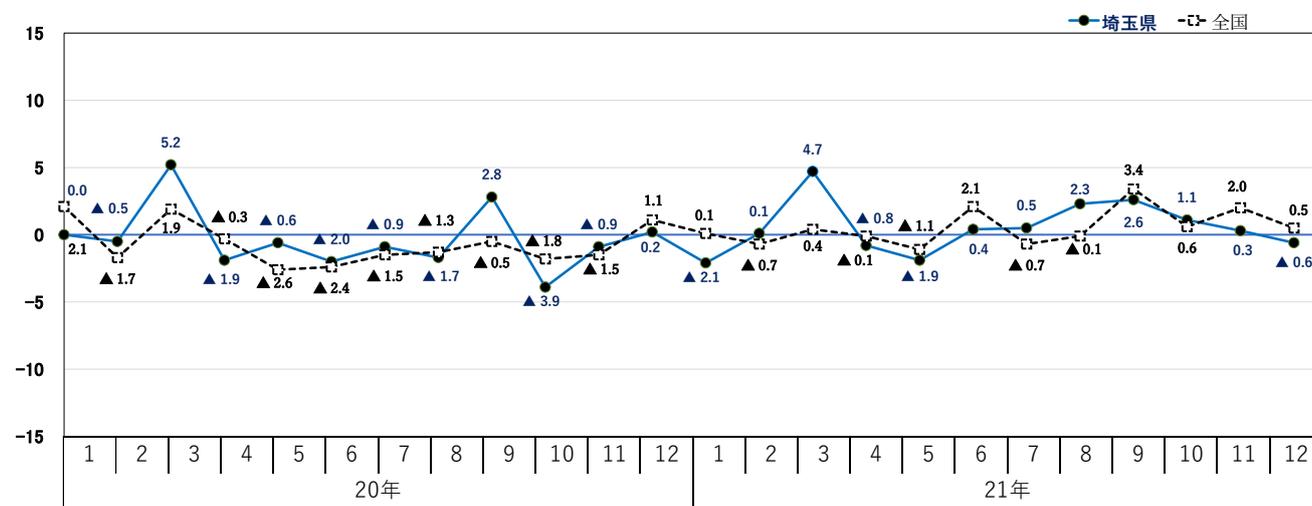
(1) 生産指数



(2) 出荷指数



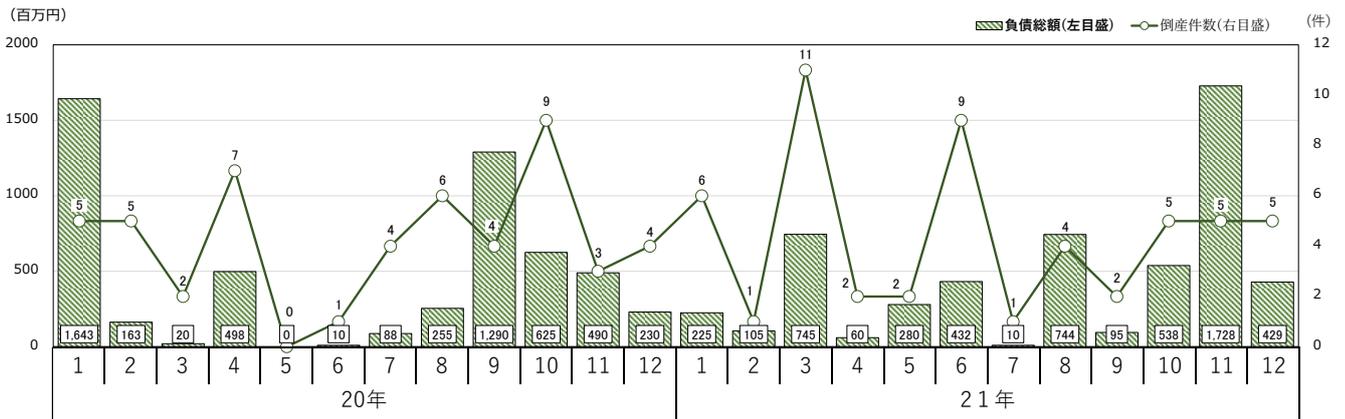
(3) 在庫指数



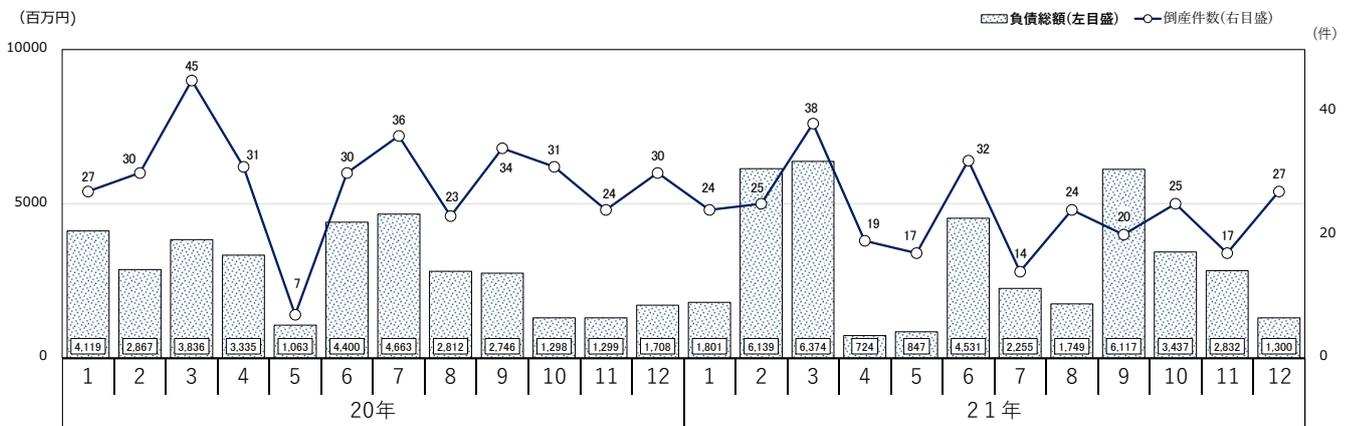
資料：経済産業省・埼玉県「鋳工業指数（月報）」

7 企業倒産（負債金額・倒産件数）

【さいたま市】

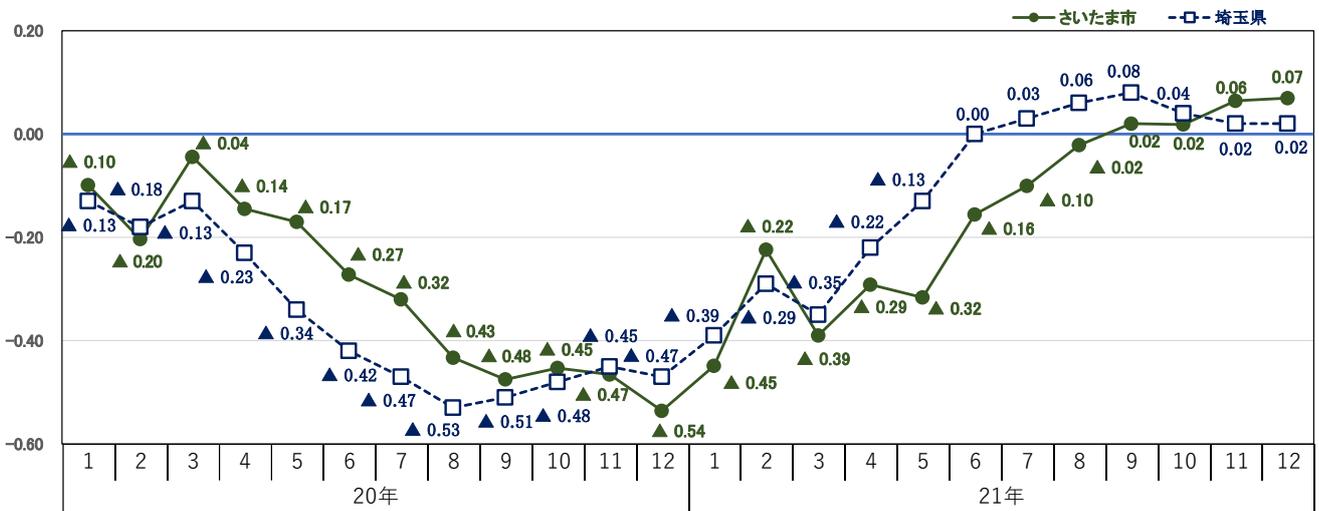


【埼玉県】



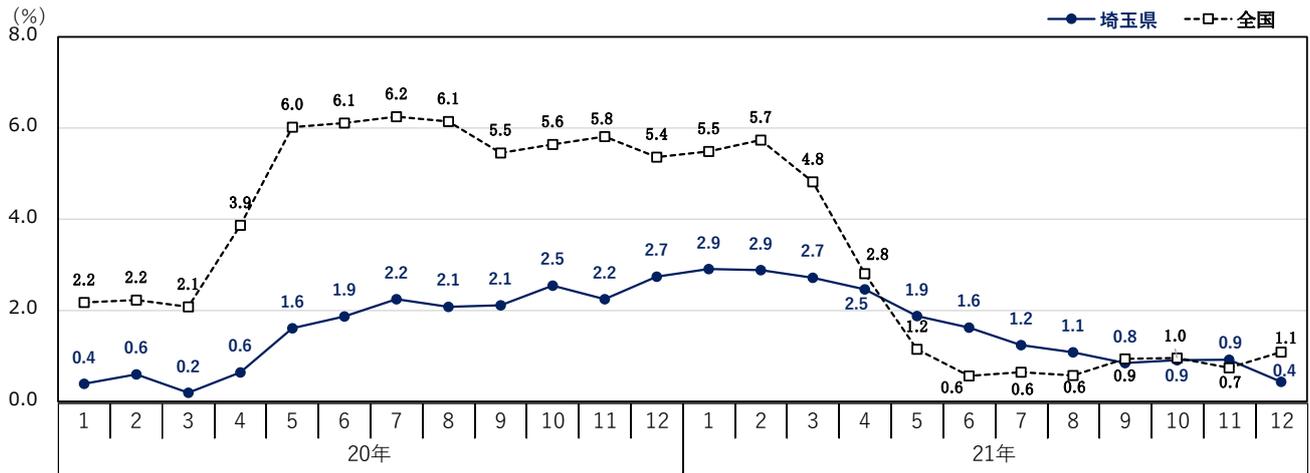
資料：(株) 東京商工リサーチ「全国企業倒産状況（月報）」

8 有効求人倍率（前年同月比）



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）」

さいたま市地域経済動向調査

(令和3年度・後期)

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、本市の施策を適切かつ効果的に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抽出させていただいております。

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。

今回の調査結果については、令和4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4年2月 さいたま市長 清水勇人

【回答方法】

➤ 郵送：同封返信用封筒（切手不要）

- ・調査票に直接ご記入いただき、同封の返信用封筒（切手不要）にてご返送ください。

➤ 電子メール：送信先 sstk@gr-eco.co.jp (すべて小文字)

- ・調査票をスキャンしたデータ（PDF形式等）を添付し、送信してください。（FAX用回答用紙のスキャン可）
- ・調査票（ワード版又はPDF版）が必要な場合は、上記送信先に「さいたま市調査票データ希望」として送信してください。送信アドレスに返信いたします。

➤ FAX： [0120-633-653](tel:0120-633-653) (フリーダイヤル)

- ・同封のFAX専用回答用紙をお使いください。（用紙は [その1](#) と [その2](#) A4版 2枚）

【回答期限】

- ・調査票の回答は、令和4年2月24日（木）までをお願いします。

【その他】

- ・業種により、あてはまらない設問があれば、お答えいただける問のみの回答で結構です。
- ・この度の調査につきましては、「株式会社グリーンエコ」に調査票回収、集計分析を委託しています。委託業者には守秘義務が課せられています。
- ・調査票は統計的に処理し、調査の目的以外にご記入いただいた情報を使用、又は事業所名を公表することはありません。

最初に、貴社（事業所）の住所、社名、ご担当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結構です。

住 所		ご担当者	
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）の概要についてお伺いします。

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。)

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

		令和3年7～9月期（8月15日時点）					令和3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
		令和4年1～3月期					令和4年4～6月期				
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

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

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3年7～9月期(8月15日時点)					令和3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4年1～3月期					令和4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3年7～9月期(8月15日時点)					令和3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4年1～3月期					令和4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3年7～9月期(8月15日時点)					令和3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4年1～3月期					令和4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

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3年7～9月期(8月15日時点)					令和3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4年1～3月期					令和4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3年7～9月期（8月15日時点）					令和3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4年1～3月期					令和4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3年7～9月期（8月15日時点）					令和3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4年1～3月期					令和4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、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

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3年7～9月期（8月15日時点）					令和3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4年1～3月期					令和4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3年7～9月期（8月15日時点）					令和3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4年1～3月期					令和4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3年7～9月期（8月15日時点）					令和3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4年1～3月期					令和4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～問9では、新型コロナウイルス感染症の影響等についてご記入ください。】

該当する番号に○をつけてください

問7 新型コロナウイルス感染症の影響 について

7-1 新型コロナウイルス感染症により、貴社（事業所）の今期（令和3年10月～12月）の売上高に影響が出ていますか。（○は1つ）

- 1. マイナスの影響が出ている
- 2. 影響はない
- 3. プラスの影響が出ている

7-2 貴社（事業所）の今期（令和3年10月～12月）の売上高は前年同時期を「100」とすると、どの程度でしたか。（○は1つ）

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

問8 ウィズコロナ・アフターコロナへの対応について

8-1 ウィズコロナ・アフターコロナに対応するため、貴社（事業所）が実施中または実施予定の取組はありますか。（○はいくつでも）

- | | |
|---------------------------|-----------------------|
| 1. インターネット販売・取引の強化・拡大 | 9. 取引先・仕入先の変更や複線化 |
| 2. キャッシュレス決済の導入 | 10. 店舗の統廃合、工場等の移転 |
| 3. 既存の商品・サービスの販売・提供方法の見直し | 11. 新事業分野への進出・事業分野の転換 |
| 4. 新たな商品・サービスの開発・導入 | 12. 事業の縮小・一部事業譲渡 |
| 5. テレワークや在宅勤務の促進 | 13. その他 |
| 6. デジタル人材の確保・育成 | (具体的に) |
| 7. 従業員の配置転換・スキル取得促進 | 14. 特に予定していない |
| 8. 在籍型出向（※）の活用 | |

※ 従業員が所属企業に籍を残したまま、出向先企業に一定期間継続して勤務すること。

→ **【8-1で「1」から「13」と回答した方にお伺いします。】**

8-2 取組を実施するにあたり、課題となっていることはありますか。（○はいくつでも）

- | | |
|-----------------------|---------------------|
| 1. 資金が不足している | 7. マーケティング能力が不足している |
| 2. 自社内の知識・技術力が不足している | 8. 新たな事業展開のノウハウがない |
| 3. 経営相談先が見つからない | 9. 事業の譲渡先を見つけられない |
| 4. 補助金・支援策等の情報が得られない | 10. 社内の理解が得られない |
| 5. 人手が足りない | 11. その他 |
| 6. 新たな取引先・仕入先を見つけられない | (具体的に) |

問9 公的支援策について

9-1 さいたま市等が本年度に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伺いします。（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（無利子・無担保・無保証料）（※1） | 9. 事業再構築補助金効果向上補助金 |
| 2. 緊急特別資金融資【新型コロナウイルス対応】 | 10. DX推進補助金【さいたま市産業創造財団】 |
| 3. 伴走支援型特別資金融資 | 11. デジタル技術活用新ビジネス・新サービス開発補助金【さいたま市産業創造財団】 |
| 4. 小規模企業者等給付金 | 12. 飲食店等活性化推進事業補助金 |
| 5. 雇用調整助成金申請費用補助金（※2） | 13. キャッシュレス決済による消費活性化キャンペーン |
| 6. ものづくり補助金獲得支援補助金 | 14. プレミアム付商品券の発行 |
| 7. 生産性革命推進事業補助金（※3）の上乗せ補助 | 15. 活用していない |
| 8. 事業再構築補助金再構築支援補助金 | |

（※1）令和2年度に実行した融資の利子補給分

（※2）国への助成金申請時に要した費用

（※3）国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

【9-1で「1」から「14」と回答した方にお伺いします。】

9-2 貴社（事業所）で活用した公的支援策のうち、経営状況の改善に効果のあった施策（9-1の選択肢の番号）を効果の高かった順にご記入ください。

1番目

2番目

3番目

【9-2で1番目に回答した公的支援策についてお伺いします。】

9-3 貴社（事業所）で活用したさいたま市等の公的支援策は、経営状況の改善にどの程度の効果がありましたか。（〇は一つ）

- | | |
|----------------|---------------|
| 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. あまり効果がなかった |

9-4 今後、どのような公的支援策を期待しますか。（〇はいくつでも）

- | | |
|--------------------------------|--------------------------|
| 1. 融資の拡充 | 7. 売上減少への補填（時短営業への支援を含む） |
| 2. 設備投資への支援 | 8. 固定費（人件費・地代家賃等）への補助 |
| 3. 企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）への支援 | 9. 企業の福利厚生事業への補助 |
| 4. 販路開拓への支援 | 10. 採用・就職に関する支援 |
| 5. 専門家による経営アドバイス | 11. その他（具体的に） |
| 6. 支援策などの情報の提供 | |

【本アンケートに回答いただいた事業者様の中から、業種ごとに電話でのヒアリング調査を予定しています。】

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。

(どちらかに○をつけて下さい)

- | | | | |
|-----------|------------|----|----|
| 1. 協力できる | (対応可能な時間帯は | 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、

様々な経営課題の解決に向けて、支援を行っています。

(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

— 2021年10～12月期 —

2022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 グリーンエコ 東京事務所

〒114-0012

東京都北区田端新町3丁目14番4号 NOZAKビル201

TEL 03 (6807) 7710 (直通)

FAX 03 (6807) 7720

このさいたま市地域経済動向調査(2022年2月調査)業務の委託に関する経費は約90万円です。