

さいたま市地域経済動向調査

報告書

－ 2021年4～6月期 －

景況調査：実績 2021年1～3月期

実績 2021年4～6月期

見通し 2021年7～9月期

見通し 2021年10～12月期

特別調査1：新型コロナウイルス感染症の影響等について

特別調査2：SDGs(持続可能な開発目標)について

2021年9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
4 特別調査の概要《SDGs(持続可能な開発目標)》	11
III 景況調査	15
1 各項目の動向	15
(1) 景況	15
(2) 在庫水準	17
(3) 資金繰り	19
(4) 雇用人員	21
(5) 販売数量	23
(6) 販売単価	25
(7) 仕入価格(単価)	27
(8) 売上高	29
(9) 経常利益	31
(10) 設備投資	33
(11) 景気判断の背景・要因	35
(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	56
2 業種別の動向	64
(1) 建設業	64
(2) 製造業	65
(3) 卸売業	66
(4) 小売業	67
(5) 飲食店	68
(6) 不動産業	69
(7) サービス業	70

IV 特別調査 1	71
新型コロナウイルス感染症の影響等について	71
(1) 新型コロナウイルス感染症による売上高への影響	71
(2) 昨年度と比較した売上高の程度	73
(3) 新型コロナウイルス感染症の雇用への影響	75
(4) 雇用への影響の内容	77
(5) 新型コロナウイルス感染症の影響により事業者が実施した事項	79
(6) 業態転換、業種転換、新分野展開の実施時期	81
(7) 事業者が期待する公的支援策	82
V 特別調査 2	85
SDG s (持続可能な開発目標) について	85
(1) SDG s (持続可能な開発目標) の認知度	85
(2) SDG s の進捗状況	87
(3) SDG s の取組で主なもの	89
(4) SDG s に取り組む理由	91
(5) 事業者の取組に係る SDG s 目標	93
(6) SDG s の取組を行わない (又は決まっていない) 理由	95
(7) SDG s 推進の後押しになると思われる有効な支援策	97
VI 主要経済指標	99
1 大型小売店舗販売額 (前年同月比)	99
2 家計消費支出 (二人以上世帯・前年同月比)	100
3 新設住宅着工戸数 (着工戸数・前年同月比)	100
4 新車登録・届出台数 (台数・前年同月比)	101
5 消費者物価指数 (前月比)	101
6 鉱工業指数 (前月比)	102
7 企業倒産 (負債金額・倒産件数)	103
8 有効求人倍率	103
9 貸出金残高 (前年同月比)	104
VII 調査票	105

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1～3月期（2月15日時点）
[今期] 2021年4～6月期（5月15日時点）
- 見通し判断 [来期] 2021年7～9月期
[来々期] 2021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経営にマイナス面の影響が大きいと考えられる経済動向等

【特別調査】

- 主なテーマ 「新型コロナウイルス感染症の影響等について」
「SDGs(持続可能な開発目標)について」

■調査項目

- 1 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影響（売上・雇用への影響）
 - ②新型コロナウイルス感染症の影響（対応、支援策）
- 2 SDGs(持続可能な開発目標)について
 - ①SDGsの周知・進捗状況
 - ②SDGsの目標
 - ③SDGsの支援策

4 調査実施期間

■アンケート調査 … 2021年6月1日（火）～2021年7月9日（金）
■ヒアリング調査 … 2021年7月6日（火）～2021年7月9日（金）

5 回収状況

業 種	送付事業所数	有効回答事業所数	回収率 (%)
建設業	215	47	21.9
製造業	215	43	20.0
卸売業	210	44	21.0
小売業	211	43	20.4
飲食店	217	45	20.7
不動産業	215	43	20.0
サービス業	217	64	29.5
計	1,500	329	21.9

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、これらを各回答区別の構成比 (%) 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1月～3月、今期=2021年4月～6月、来期=2021年7月～9月、来々期=2021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。
- 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)分類が多数となった図表では、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、一部に持ち直しがみられるものの、

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4～6月期）のD Iが2.4ポイント下降してマイナス38.0ポイントとなり、前期に比べ「飲食店」と「卸売業」を除く業種で下降し、全体では依然として大幅なマイナスが続いている。「飲食店」は、前期からは上昇したもののマイナス64.1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。全体として、前期までの回復基調から、横ばい又はD Iのマイナスが大きくなる傾向が出ている。また、小規模な事業者ほどD Iのマイナスが大きい傾向も依然として続いている。来期については、回復の見通しを示す指標が少なく、来々期に若干の回復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6割台半ばを占めており、新型コロナウイルス感染症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。

新型コロナウイルス感染症の影響により事業者が実施した事項については、全体の3割台半ば近くを占める「従業員の出勤・出勤調整（テレワーク・在宅勤務を含む）」をはじめ、「オンライン会議・オンライン商談の導入」「新商品・新サービスの開発・導入」などの回答が多く、事業継続に向けた新たな経営への対応に多くの事業者が取り組んでいることがうかがわれる。一方、「営業時間の変更」「臨時休業（操業停止・休止）」などの回答も多く、厳しい経営状況がうかがわれる。

SDGs（持続可能な開発目標）については、SDGsに取り組んでいるとの回答は「検討中」を含めても3割台半ば近くにとどまり、SDGsという言葉自体の認知度も低いことがうかがわれる。背景として、「具体的な取り組み方がわからない」「取り組むことによる経営的メリットがない」ことなどが、SDGsへの取組を踏みとどまらせる要因となっていることがうかがわれる。

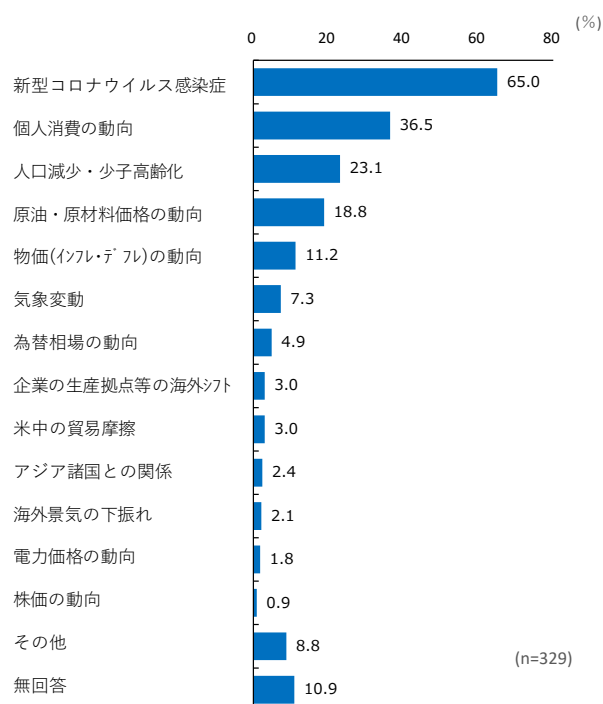
SDGs推進のための有効な支援策については、取り組んだ企業に対する公的認証や、低利の資金融資・公共調達上の優遇、PRや情報発信支援、SDGs経営に関する専門家の助言・支援などの回答が広く一定数を占めた。このことから、SDGs推進のための支援策としては幅広く検討の余地があることがうかがわれる。

2 景況調査の概要

項目	結果概要
景況 (P15)	【今期】 今期のD Iは「悪い」が「良い」を上回り▲38.0となり、前期と比べて2.4ポイント下降
	【先行き】 来期は▲38.7と下降するが、来々期は▲35.9と上昇する見通し
在庫水準 (P17)	【今期】 今期のD Iは「不足」が「過剰」を上回り5.9となり、前期と比べて1.7ポイント上昇
	【先行き】 来期は6.3、来々期は7.5と上昇する見通し
資金繰り (P19)	【今期】 今期のD Iは「悪い」が「良い」を上回り▲21.0となり、前期と比べて0.9ポイント下降
	【先行き】 来期は▲20.7と上昇するが、来々期は▲23.3と下降する見通し
雇用人員 (P21)	【今期】 今期のD Iは「不足」が「過剰」を上回り16.0となり、前期と比べて0.7ポイント下降
	【先行き】 来期は16.3、来々期は17.4と上昇する見通し
販売数量 (P23)	【今期】 今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲30.0となり、前期と比べて2.7ポイント上昇
	【先行き】 来期は▲32.2と下降するが、来々期は▲27.7と上昇する見通し
販売単価 (P25)	【今期】 今期のD Iは「下降」が「上昇」を上回り▲8.0となり、前期と比べて3.3ポイント上昇
	【先行き】 来期は▲9.5と下降するが、来々期は▲7.6と上昇する見通し
仕入価格 (単価) (P27)	【今期】 今期のD Iは「上昇」が「下降」を上回り▲15.5となり、前期と比べて1.9ポイント下降
	【先行き】 来期は▲13.1と上昇するが、来々期は▲14.0と下降する見通し
売上高 (P29)	【今期】 今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲27.7となり、前期と比べて6.3ポイント上昇
	【先行き】 来期は▲30.0と下降するが、来々期は▲25.7と上昇する見通し
経常利益 (P31)	【今期】 今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲33.0となり、前期と比べて2.6ポイント上昇
	【先行き】 来期は▲33.5下降するが、来々期は▲28.9と上昇する見通し
設備投資 (P33)	【今期】 今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲17.1となり、前期と比べて4.1ポイント上昇
	【先行き】 来期は▲18.7、来々期は▲18.8と下降する見通し

経営にマイナス面の影響が大きいと考えられる経済動向等 ～「新型コロナウイルス感染症」が6割台半ば～

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の回答をみると、「新型コロナウイルス感染症」が65.0%で最も多く、次いで「個人消費の動向」(36.5%)、「人口減少・少子高齢化」(23.1%)、「原油・原材料価格の動向」(18.8%)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
	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
景況	▲35.6	▲38.0	▲38.7	▲35.9
在庫水準	4.2	5.9	6.3	7.5
資金繰り	▲20.1	▲21.0	▲20.7	▲23.3
雇用人員	16.7	16.0	16.3	17.4
販売数量	▲32.7	▲30.0	▲32.2	▲27.7
販売単価	▲11.3	▲8.0	▲9.5	▲7.6
仕入価格(単価)	▲13.6	▲15.5	▲13.1	▲14.0
売上高	▲34.0	▲27.7	▲30.0	▲25.7
経常利益	▲35.6	▲33.0	▲33.5	▲28.9
設備投資	▲21.2	▲17.1	▲18.7	▲18.8

■各項目の産業天気図







































































項目別D I





項目	2021年		2021年	
	1～3月期	4～6月期	7～9月期	10～12月期
景況				
	▲ 35.6	▲ 38.0	▲ 38.7	▲ 35.9
在庫水準				
	4.2	5.9	6.3	7.5
資金繰り				
	▲ 20.1	▲ 21.0	▲ 20.7	▲ 23.3
雇用人員				
	16.7	16.0	16.3	17.4
販売数量				
	▲ 32.7	▲ 30.0	▲ 32.2	▲ 27.7
販売単価				
	▲ 11.3	▲ 8.0	▲ 9.5	▲ 7.6
仕入価格 (単価)				
	▲ 13.6	▲ 15.5	▲ 13.1	▲ 14.0
売上高				
	▲ 34.0	▲ 27.7	▲ 30.0	▲ 25.7
経常利益				
	▲ 35.6	▲ 33.0	▲ 33.5	▲ 28.9
設備投資				
	▲ 21.2	▲ 17.1	▲ 18.7	▲ 18.8

DI	← 30 ← 10 → 10 → 30 →				
記号					

■業種別の産業天気図（2021年4～6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							
	▲ 34.1	▲ 30.3	▲ 22.5	▲ 36.3	▲ 64.1	▲ 39.0	▲ 39.8
在庫水準							
	8.9	▲ 3.1	11.1	1.3	▲ 2.9	30.4	4.3
資金繰り							
	▲ 28.4	▲ 14.9	▲ 10.0	▲ 15.4	▲ 35.7	▲ 24.4	▲ 19.4
雇用人員							
	26.1	9.2	24.4	5.1	12.2	13.8	18.5
販売数量							
	▲ 38.3	▲ 21.6	▲ 3.8	▲ 20.0	▲ 60.0	▲ 27.9	▲ 38.6
販売単価							
	▲ 15.0	▲ 5.1	10.5	▲ 7.5	▲ 21.8	1.6	▲ 16.3
仕入価格 (単価)							
	▲ 25.0	▲ 28.4	▲ 26.3	▲ 5.1	▲ 9.2	▲ 15.5	▲ 2.2
売上高							
	▲ 30.0	▲ 19.2	2.4	▲ 29.3	▲ 59.8	▲ 22.0	▲ 33.3
経常利益							
	▲ 36.7	▲ 30.8	▲ 6.3	▲ 39.0	▲ 53.7	▲ 25.6	▲ 36.1
設備投資							
	▲ 21.8	▲ 14.3	▲ 12.8	▲ 8.8	▲ 28.2	▲ 7.1	▲ 21.9

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》

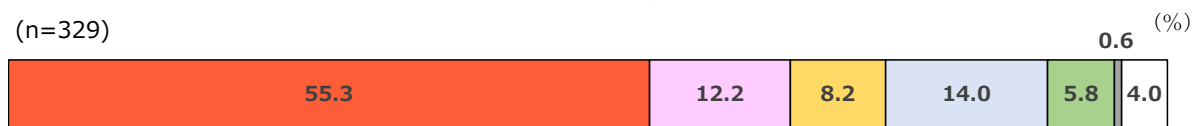
(1) 新型コロナウイルス感染症の売上への影響

① 新型コロナウイルス感染症の売上高への影響 (P71)

～「マイナスの影響が続いている」が5割台半ば～

新型コロナウイルス感染症の売上への影響についてみると、「マイナスの影響が続いている」(55.3%)が最も多く回答されている。次いで「影響はない」(14.0%)が多くなっている。

(n=329)

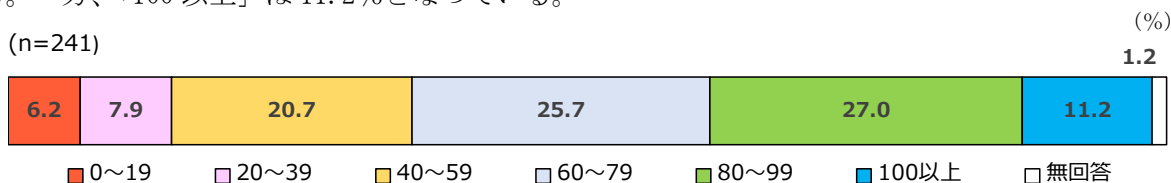


- マイナスの影響が続いている
- マイナスの影響は出ていたがすでに収束した
- 現在、影響はないが、今後マイナスの影響が出ると予想している
- 影響はない
- プラスの影響が出ている
- 現在、影響はないが、今後プラスの影響が出ると予想している
- 無回答

② 売上への影響の程度 (前年同月比) ～前年同月を下回ったのは8割台半ば超え～

売上への影響があった事業者の影響の程度 (前年同月比) についてみると、前年同月を100とした場合の売上高は「80～99」(27.0%)が最も多く、次いで「60～79」(25.7%)となっている。一方、「100以上」は11.2%となっている。

(n=241)



(2) 新型コロナウイルス感染症の雇用への影響

① 新型コロナウイルス感染症の雇用への影響 (P75)

～マイナスの影響が出たのは2割弱、「今後の影響への懸念」も含めると3割強～

新型コロナウイルス感染症の雇用への影響についてみると、「影響はない」(53.5%)が最も多くなっている。マイナスの影響が出た割合は、「マイナスの影響が続いている」(15.8%)、「マイナスの影響は出たがすでに収束した」(4.0%)を合わせて2割弱(19.8%)「現在、影響はないが、今後マイナスの影響が出ると予想している」(13.1%)も含めると3割強(32.9%)となっている。

(n=329)

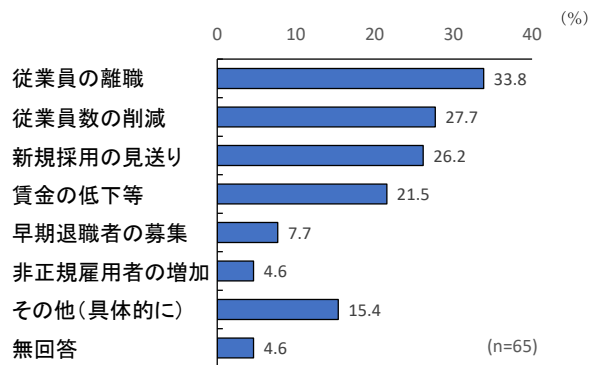


- マイナスの影響が続いている
- マイナスの影響は出ていたがすでに収束した
- 現在、影響はないが、今後マイナスの影響が出ると予想している
- 影響はない
- プラスの影響が出ている
- 現在、影響はないが、今後プラスの影響が出ると予想している
- 無回答

② 雇用への影響の内容 (P77)

～「従業員の離職」が3割台半ば近く、「従業員数の削減」「新規採用の見送り」は2割台～

雇用への影響の内容についてみると、
「従業員の離職」(33.8%)で最も多く、
次いで「従業員数の削減」(27.7%)、「新規
採用の見送り」(26.2%)が多くなっ
ている。

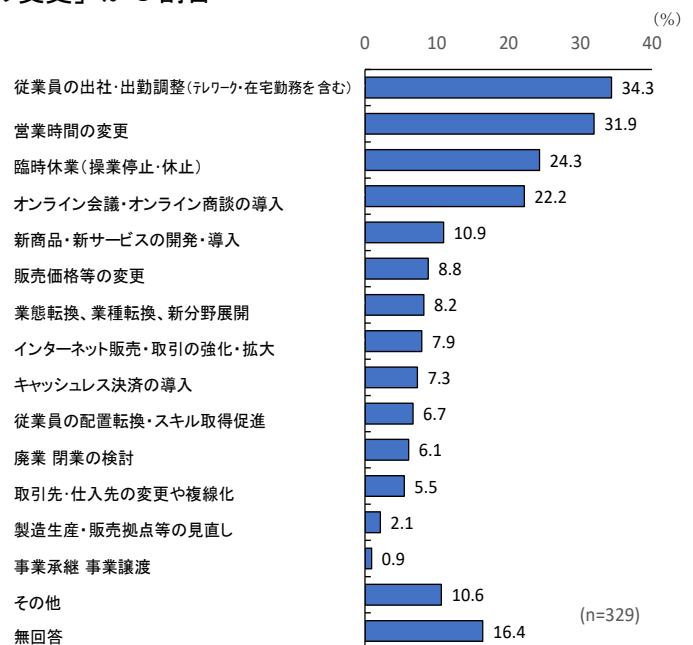


(3) 新型コロナウイルス感染症への事業者の対応

① 新型コロナウイルス感染症の影響により、事業者が実施した事項 (P79)

～「従業員の出社・出勤調整」「営業時間の変更」が3割台～

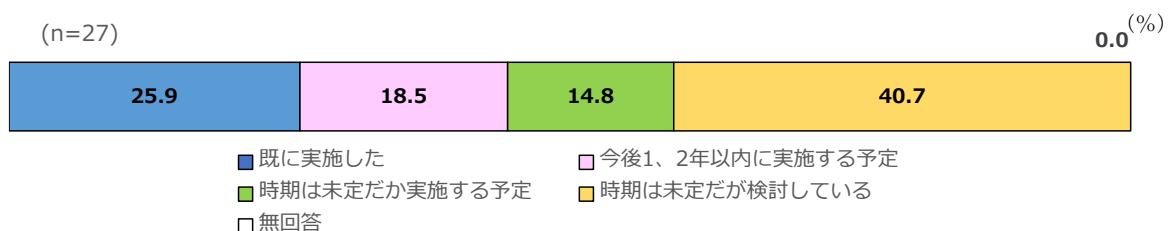
新型コロナウイルス感染症の影響
により事業者が実施した事項につ
いてみると、「従業員の出社・出勤調整
(テレワーク・在宅勤務を含む)」(34.3%)で最も
多く、次いで「営業時間の変更」
(31.9%)、「臨時休業(操業停止・休止)」
(24.3%)、「オンライン会議・オンラ
イン商談の導入」(22.2%)が多くな
っている。



② 業態転換、業種転換、新分野展開の実施時期 (P81)

～2割台半ばの事業所が既に実施済み～

「業態転換、業種転換、新分野展開」と回答があった事業所(27件)のうち、2割台半ばの
事業所が「既に実施した」(25.9%)と回答している。一方、「時期が未定だが検討している」
(40.7%)は約4割となっている。



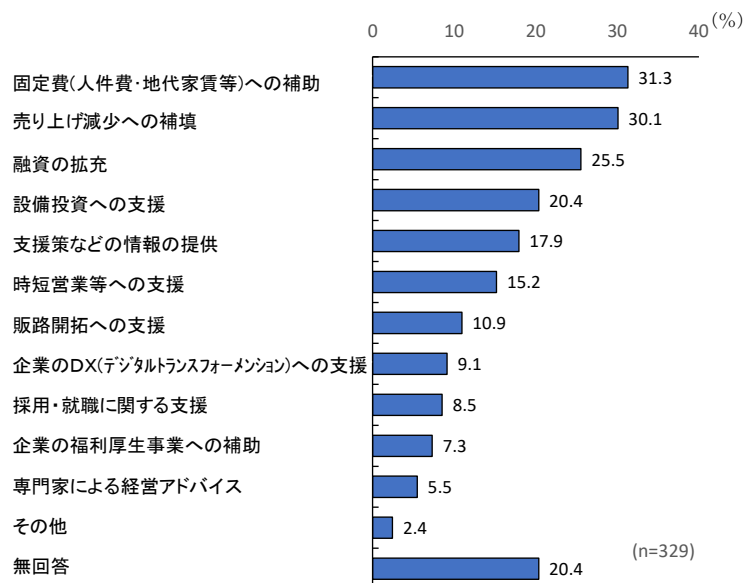
(4) 期待する公的支援策

- 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、事業継続・雇用維持の面で、事業者が期待する公的支援策 (P82)

～「固定費への補助」「売り上げ減少への補填」が3割台～

事業者が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」(31.3%)で最も多くなっている。

次いで「売り上げ減少への補填」(30.1%)、「融資の拡充」(25.5%)が多くなっている。



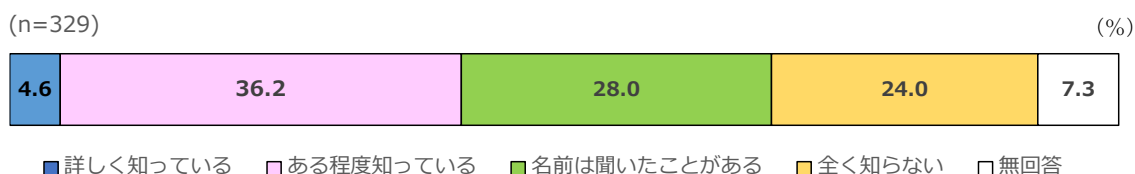
4 特別調査の概要 《SDGs(持続可能な開発目標)について》

(1) SDGsの認知度 (P85)

～「詳しく知っている」「ある程度知っている」は約4割～

SDGs(持続可能な開発目標)の認知度についてみると、「ある程度知っている」(36.2%)が最も多く、「詳しく知っている」(4.6%)と合わせて約4割が「知っている」と回答している。

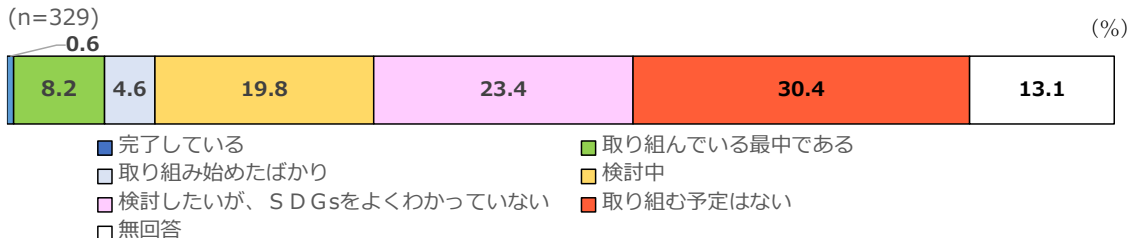
一方、「名前は聞いたことがある」(28.0%)、「全く知らない」(24.0%)は2割台となっている。



(2) SDGsの進捗状況 (P87)

～取り組んでいるとの回答は1割台半ば近く～

SDGsの進捗状況についてみると、「取り組む予定はない」(30.4%)が最も多く、次いで「検討したいが、SDGsをよくわかっていない」(23.4%)が多くなっている。一方、取り組んでいるとの回答は、「完了している」(0.6%)、「取り組んでいる最中である」(8.2%)、「取り組んでいる最中である」(8.2%)、「取り組み始めたばかり」(4.6%)を合わせても1割台半ば近くにとどまった。

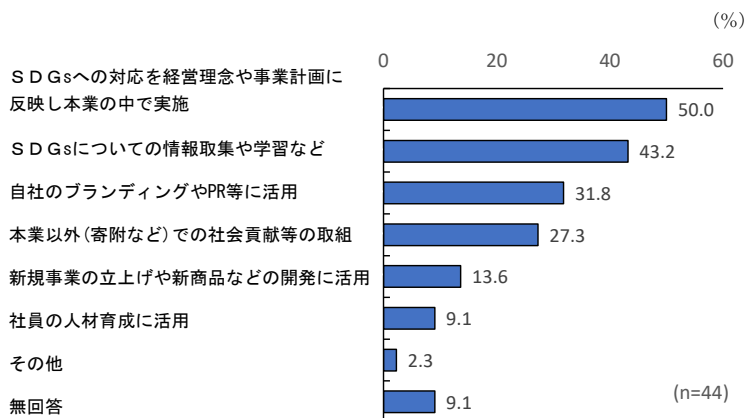


(3) SDGsの取組で主なもの (P89)

～「SDGsへの対応を経営理念や事業計画に反映し本業の中で実施」が5割～

SDGsの取組で主なものについてみると、「SDGsへの対応を経営理念や事業計画に反映し本業の中で実施」(50.0%)が最も多くなっている。

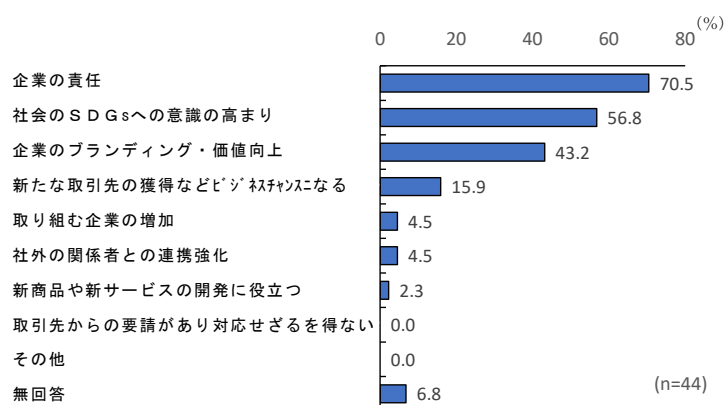
次いで「SDGsについての情報収集や学習など」(43.2%)、「自社のブランディングやPR等に活用」(31.8%)が多くなっている。



(4) 事業者がSDGsに取り組む理由 (P91)

～「企業の責任」が約7割、「社会のSDGsへの意識の高まり」が5割台半ば超え～

事業者がSDGsに取り組む理由についてみると、「企業の責任」(70.5%)が最も多くなっている。次いで「社会のSDGsへの意識の高まり」(56.8%)、「企業のブランディング・価値向上」(43.2%)が多くなっている。



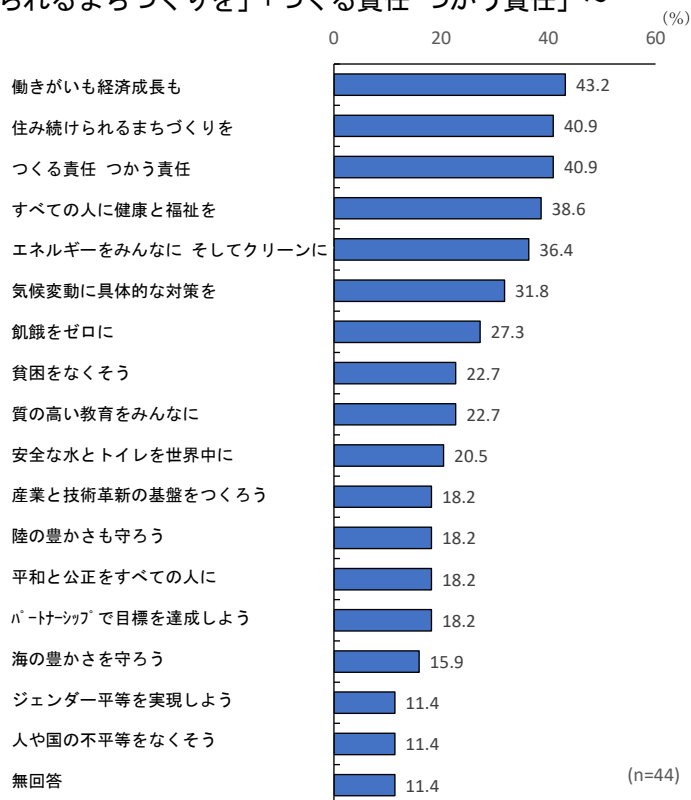
(5) 事業者の取組に関するSDGs目標 (P93)

～4割超は「働きがいも経済成長も」「住み続けられるまちづくりを」「つくる責任 つかう責任」～

事業者の取組に関するSDGs目標についてみると、「働きがいも経済成長も」(43.2%)が最も多く、次いで「住み続けられるまちづくりを」(40.9%)「つくる責任 つかう責任」(40.9%)が多くなっている。

「すべての人に健康と福祉を」(38.6%)、「エネルギーをみんなに そしてクリーンに」(36.4%)で3割半ばを超えている。

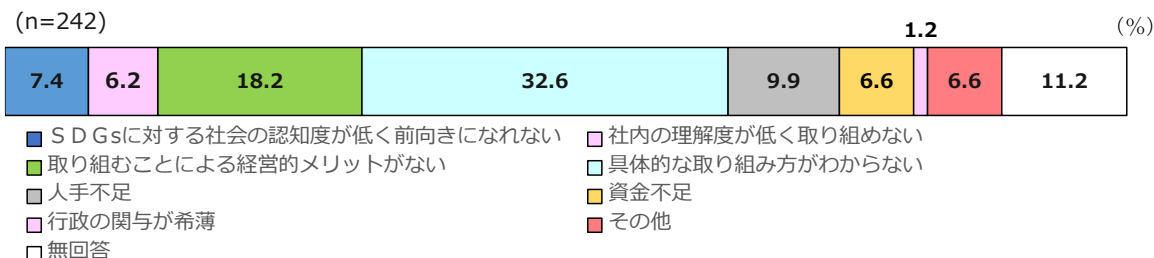
一方、「人や国の不平等をなくそう」(11.4%)、「ジェンダー平等を実現しよう」(11.4%)、といった平等や人権などに係るゴールは1割強にとどまっている。



(6)事業者がSDGsの取り組みを行わない(決まっていない)理由 (P95)

～「具体的な取り組み方がわからない」が3割強で最も多い～

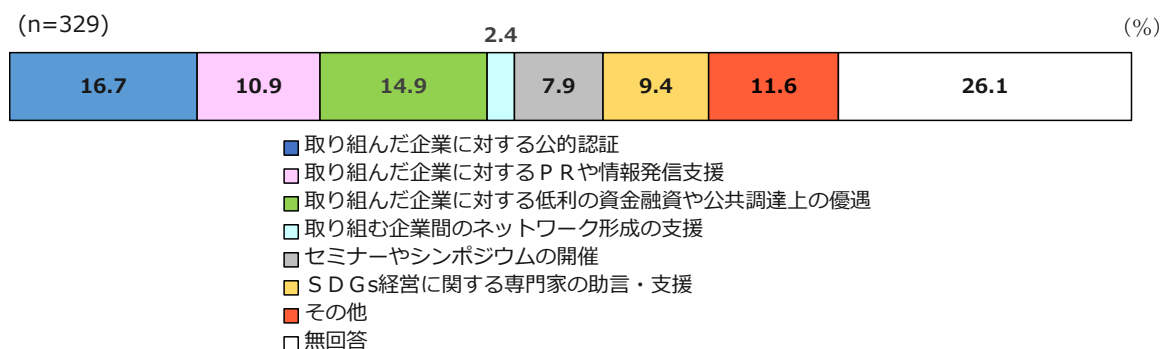
事業者がSDGsの取り組みを行わない(決まっていない)理由についてみると、「具体的な取り組み方がわからない」(32.6%)で最も多くなっている。次いで「取り組むことによる経営的メリットがない」(18.2%)が多くなっている。



(7)SDGs推進の後押しとなると思われる有効な支援策 (P97)

～「取り組んだ企業に対する公的認証」と
「取り組んだ企業に対する低利の資金融資や公共調達上の優遇」が多い～

SDGs推進の後押しとなると思われる有効な支援策についてみると、「取り組んだ企業に対する公的認証」(16.7%)が最も多くなっている。次いで「取り組んだ企業に対する低利の資金融資や公共調達上の優遇」(14.9%)が多くなっている。



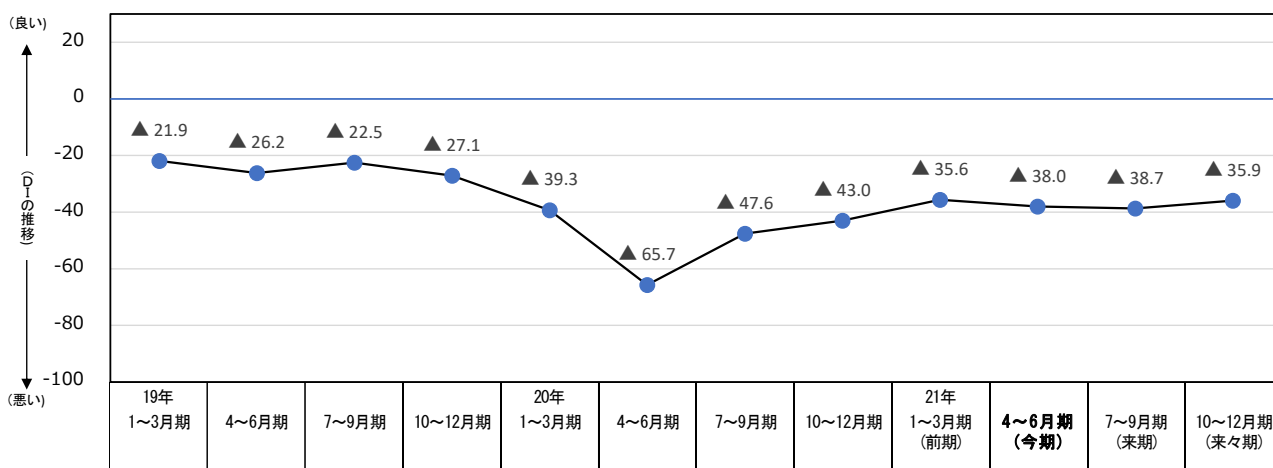
Ⅲ 景況調査

1 各項目の動向

(1) 景況

① 全体

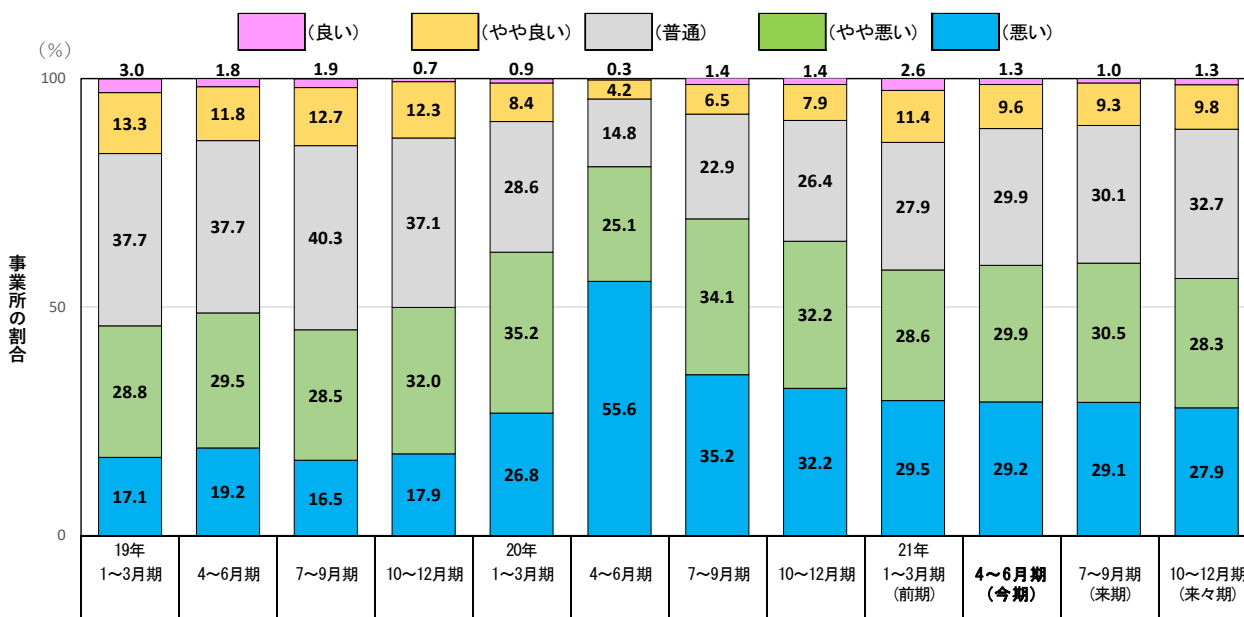
今期のD Iは「悪い」が「良い」を上回り▲38.0となり、前期と比べて2.4ポイント下降した。前年同期と比べると、前期、今期とも上昇した。先行きをみると、来期は▲38.7と若干下降するが、来々期は▲35.9と上昇する見通しである。



■ 事業所の割合

景況について、今期は「悪い」と「やや悪い」をあわせた《悪い》とみる事業所が6割弱で(59.1%)、「普通」とみる事業所が3割弱(29.9%)、「良い」と「やや良い」をあわせた《良い》とみる事業所は約1割(10.9%)であった。前期と比べると、「普通」《悪い》が増加し、《良い》が減少した。

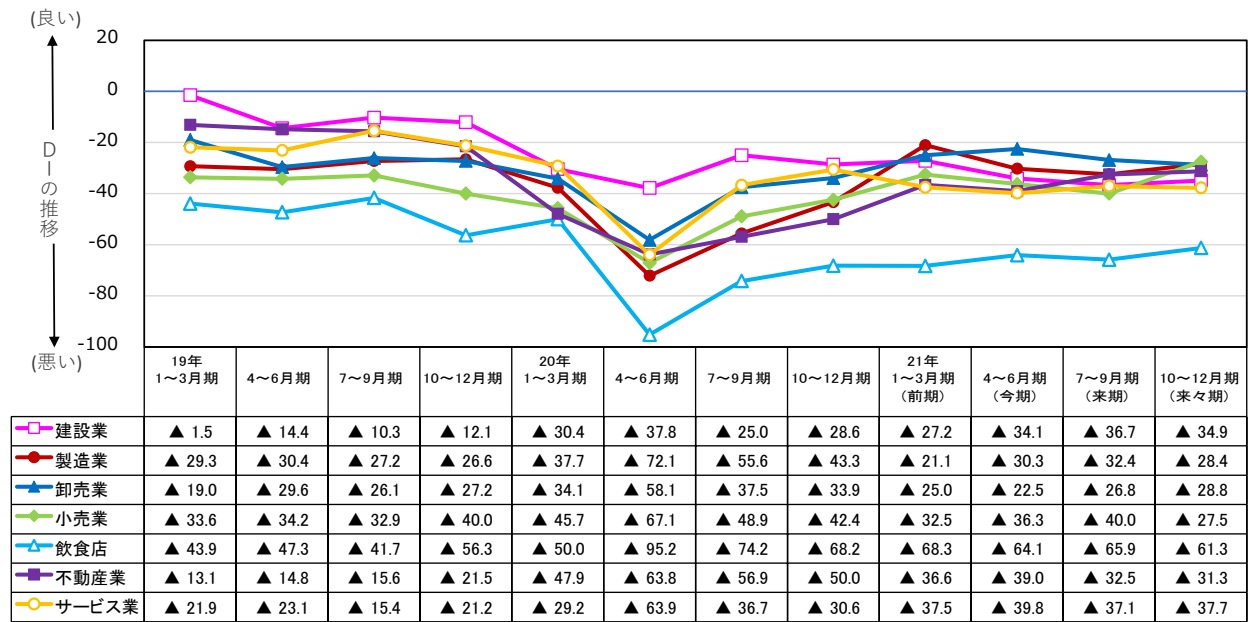
先行きをみると、来期は「普通」《悪い》が増加し、《良い》が減少、来々期は「普通」《良い》が増加し、《悪い》が減少する見通しである。来期以降も《悪い》が減少する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは全ての業種でマイナスであった。前期と比べても「飲食店」と「卸売業」を除く業種で下降した。「飲食店」は▲64.1で大幅なマイナスが続いている。

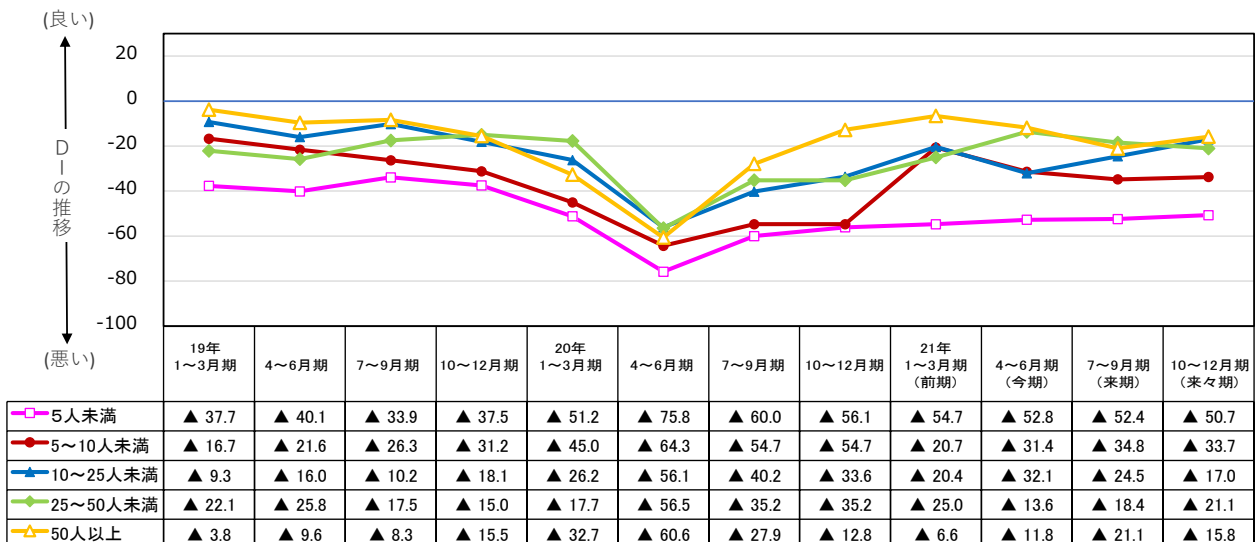
先行きをみると、来期は「不動産業」「サービス業」を除いた業種で下降するが、来々期は「卸売業」「サービス業」以外の業種で上昇する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iは、全ての規模でマイナスであったが、前期と比べて「5人未満」「25～50人未満」では上昇した。

先行きをみると、来期は「5人未満」「10～25人未満」を除いた規模で下降、来々期は「25～50人未満」の規模以外は上昇する見通しである。

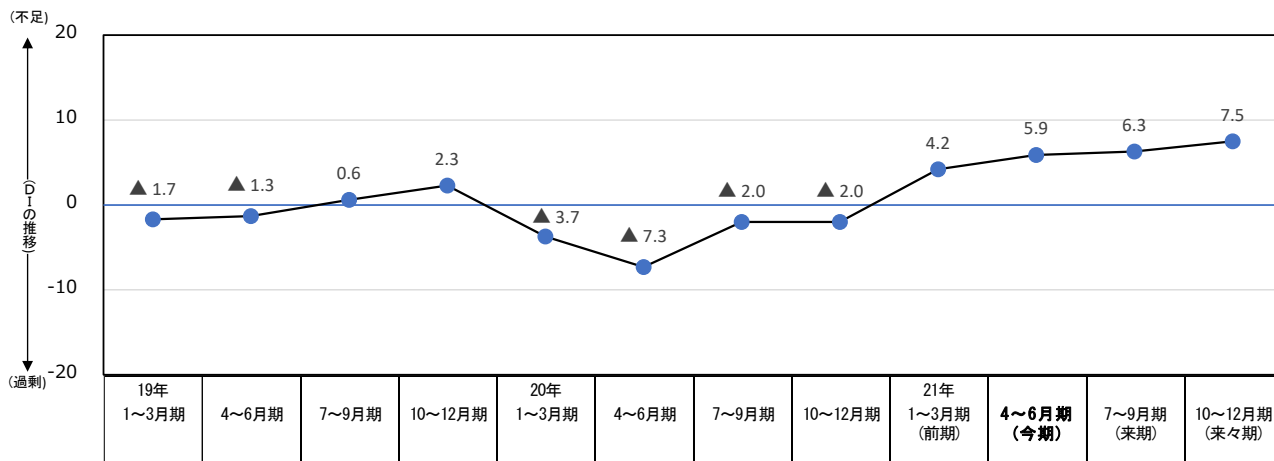


(2) 在庫水準

① 全体

今期のD Iは「不足」が「過剰」を上回り5.9となり、前期から上昇した。前年同期▲7.3と比べると上昇した。

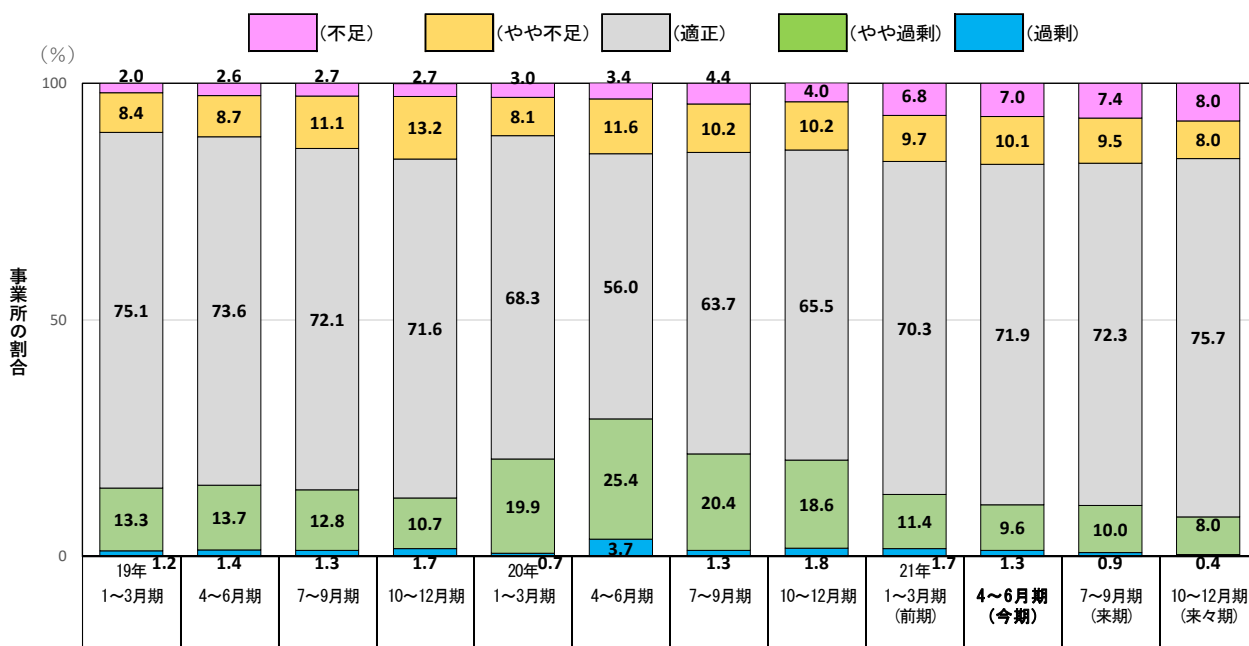
先行きをみると、来期は6.3、来々期は7.5と上昇していく見通しである。



■事業所の割合

在庫について、今期は「適正」(71.9%)とみる事業所が7割強となり、「過剰」と「やや過剰」をあわせた《過剰》とみる事業所が約1割(10.9%)、「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(17.1%)であった。前期と比べて、「適正」《不足》が増加し、《過剰》が減少した。

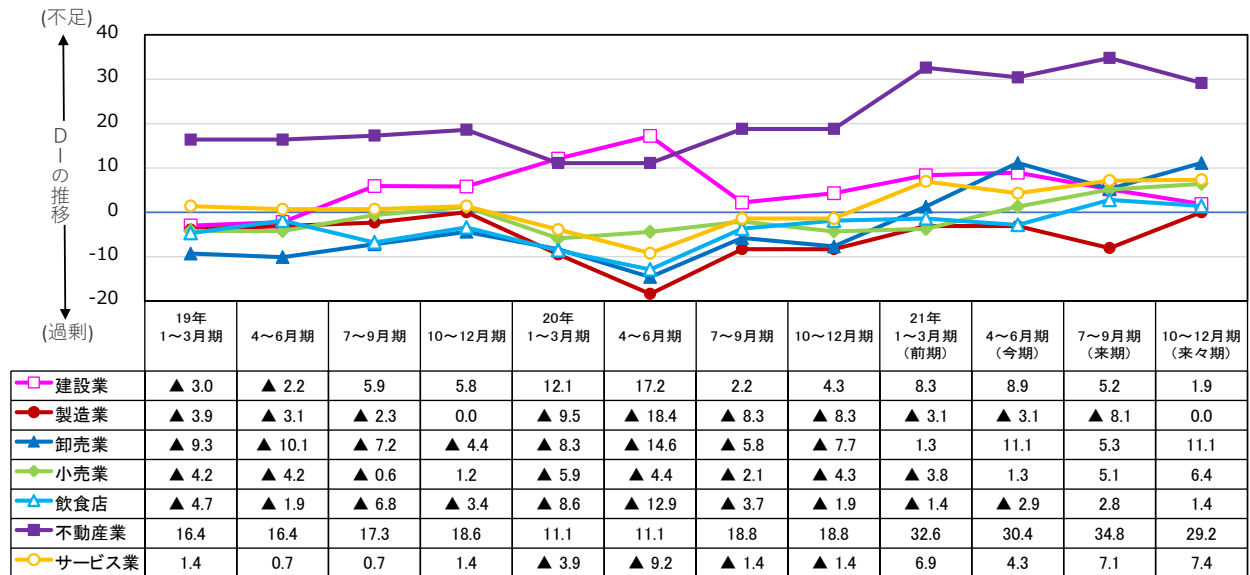
来期、来々期については、「適正」が増加し、《過剰》《不足》が減少する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは、「製造業」「飲食店」がマイナス、それ以外の業種でプラスであった。前期と比べて「飲食店」「サービス業」で下降した。

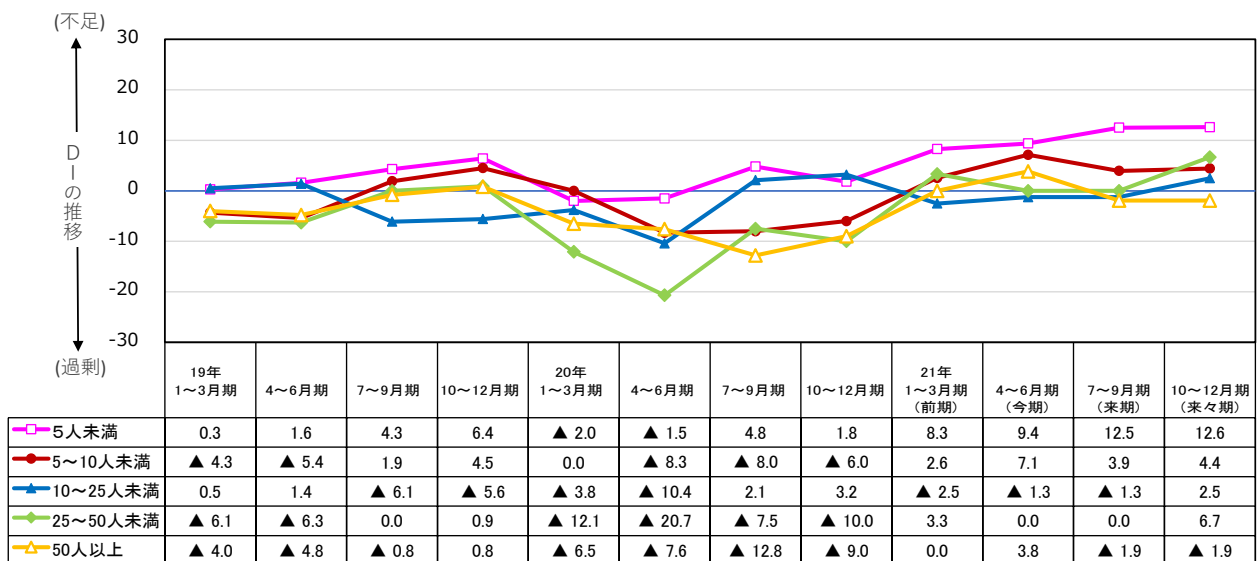
先行きをみると、来期は「建設業」「製造業」「卸売業」で下降、それ以外の業種で上昇の見通しである。来々期は、全ての業種でプラスとなる見通しである。



③ 規模別

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

先行きをみると、来期は「5人未満」の規模で上昇、それ以外の規模で下降又は横ばいの見通しである。来々期は、「50人以上」を除く規模で上昇する見通しである。

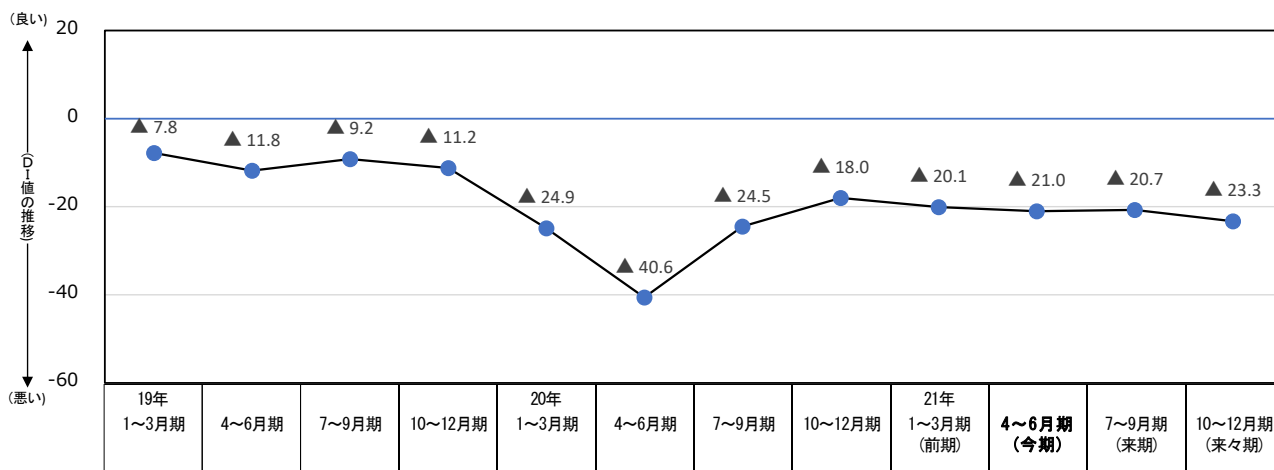


(3) 資金繰り

① 全体

今期のD Iは「悪い」が「良い」を上回り▲21.0となり、前期と比べて0.9ポイント下降した。前年同期と比べれば、前期、今期ともに上昇した。

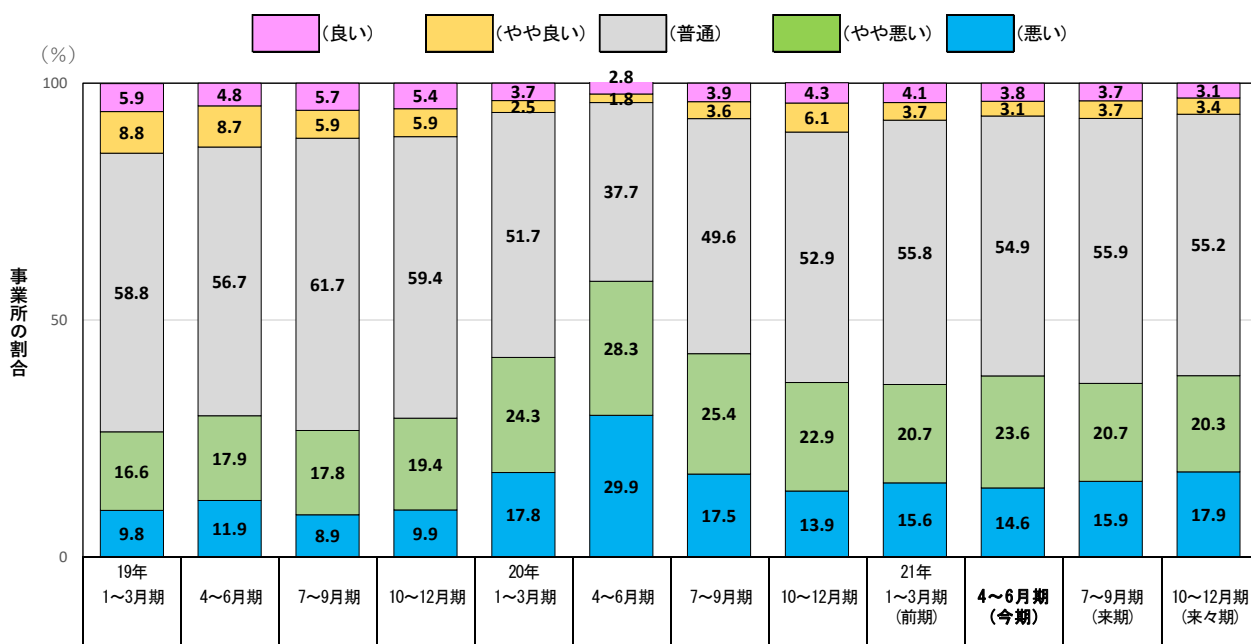
先行きをみると、来期は▲20.7と上昇する見通しで、来々期は▲23.3と下降する見通しである。



■事業所の割合

資金繰りについて、今期は「普通」とみる事業所が5割台半ば近く(54.9%)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(38.2%)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割以下(6.9%)であった。前期と比べて、若干ではあるが「普通」と《良い》が減少し、《悪い》が増加した。

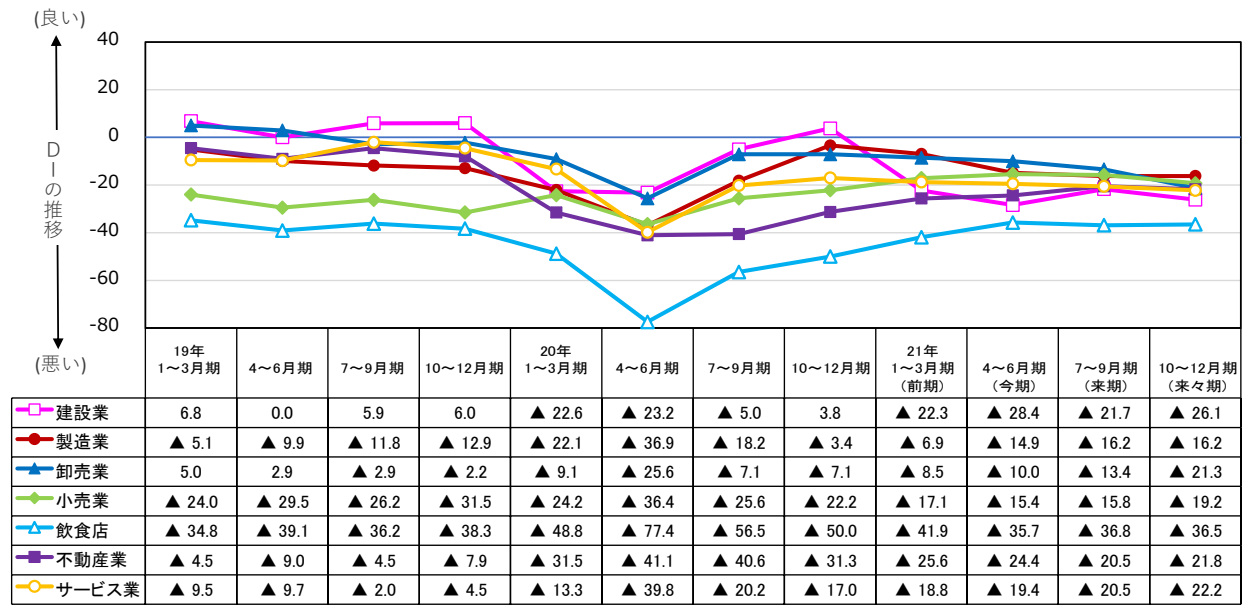
先行きをみると、来期、来々期ともにほぼ横ばいの見通しである。



② 業種別

今期のD Iは、全ての業種で「悪い」が「良い」を上回りマイナスであった。前期と比べると「建設業」「製造業」「卸売業」「サービス業」で下降、「小売業」「飲食店」「不動産業」で上昇した。「飲食店」は前年同期から前期比プラスが続いている。

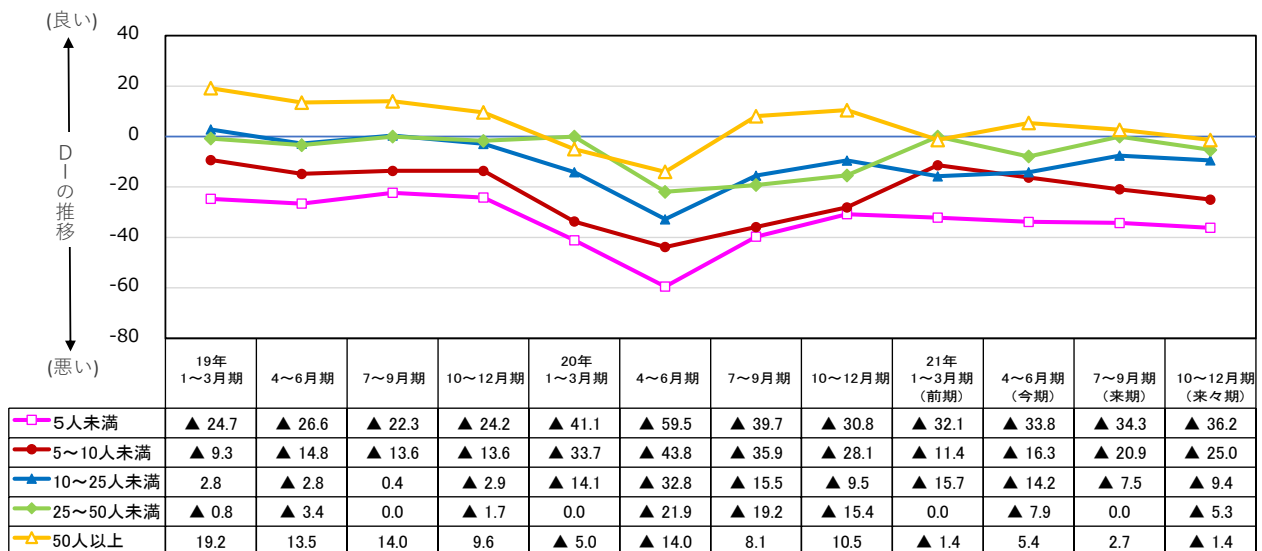
先行きをみると、来期は「建設業」「不動産業」で上昇、それ以外の業種で下降する見通しで、来々期は全ての業種で下降又は横ばいの見通しである。



③ 規模別

今期のD Iは「50人以上」を除く規模でマイナスであった。前期と比べて「10～25人未満」「50人以上」で上昇した。

先行きをみると、来期は「10～25人未満」「25～50人未満」で上昇する見通しである。来々期は来期から全ての規模で下降する見通しである。

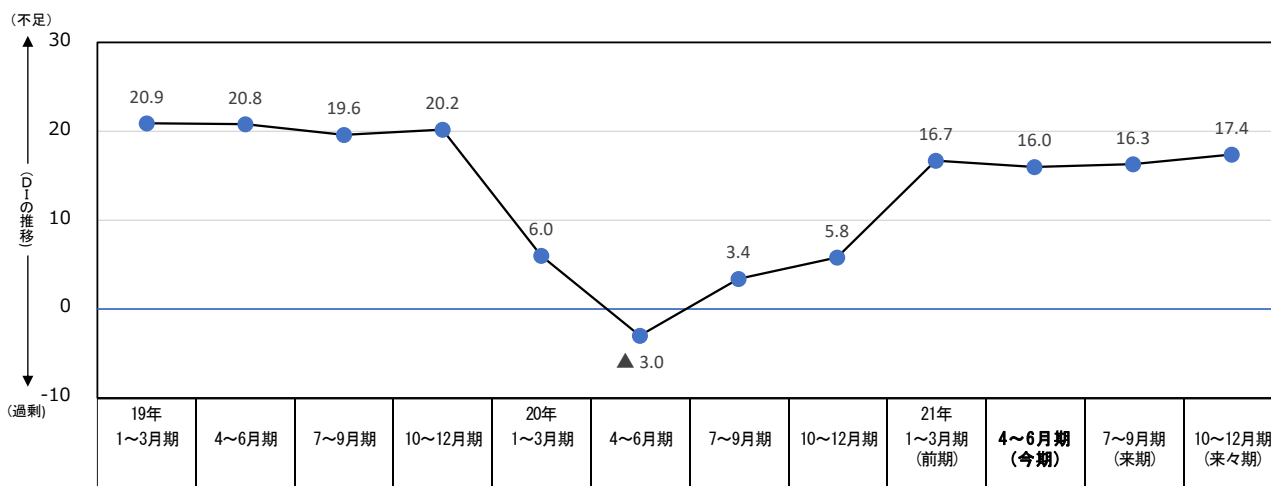


(4) 雇用人員

① 全体

今期のD Iは「不足」が「過剰」を上回り 16.0 となり、前期と比べて 0.7 ポイント下降した。前年同期と比べれば、前期、今期とも上昇した。

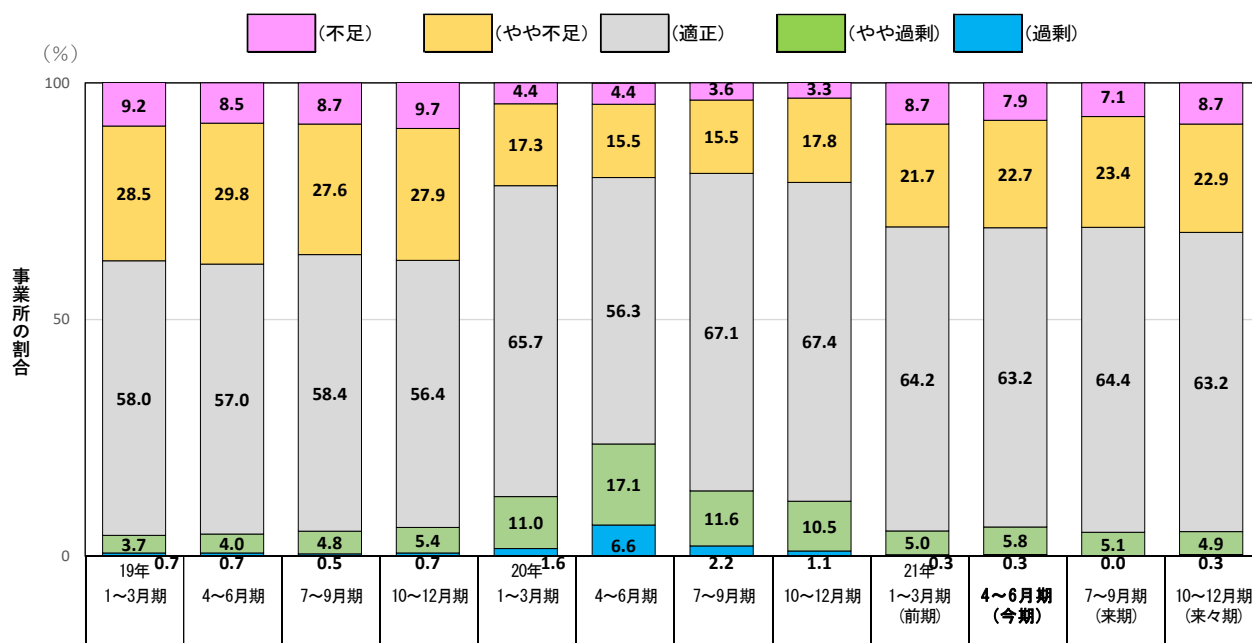
先行きをみると、来期は 16.3 とほぼ横ばい、来々期は 17.4 と若干上昇する見通しである。



■ 事業所の割合

雇用人員について、今期は「適正」とみる事業所が6割台半ば近く(63.2%)、「不足」と「やや不足」をあわせた《不足》とみる事業所が約3割(30.6%)となっている。「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(6.1%)であった。前期と比べて、「適正」と《不足》、《過剰》ともにほぼ横ばいであった。

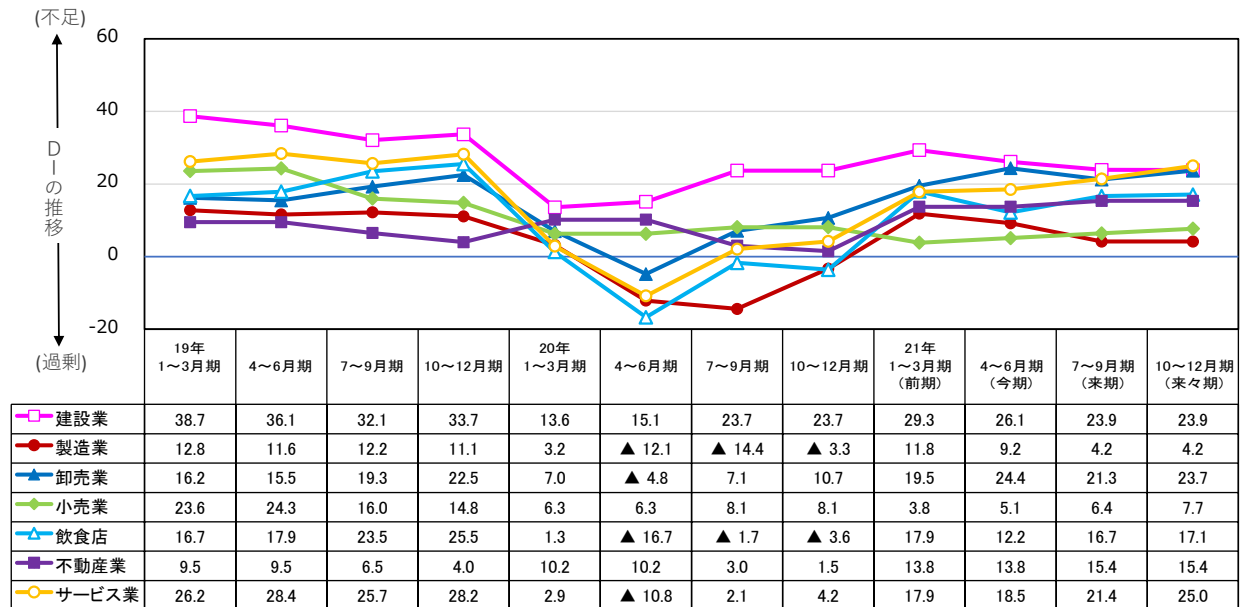
先行きをみると、「適正」、《不足》、《過剰》ともにほぼ横ばいの見通しである。



② 業種別

今期のD Iは、全ての業種でプラスとなった。前期と比べて「建設業」「製造業」「飲食店」で下降、「卸売業」「小売業」「サービス業」で上昇した。「不動産業」で横ばいであった。

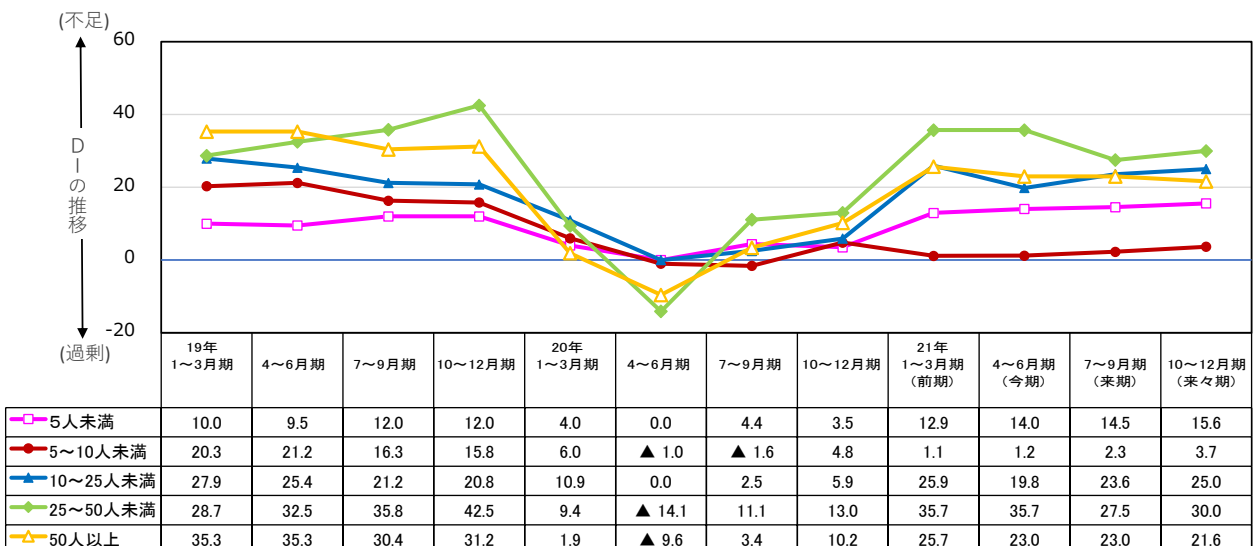
先行きをみると、来期は「小売業」「飲食店」「不動産業」「サービス業」で上昇、「建設業」「製造業」「卸売業」で下降する見通しである。来々期は「卸売業」「小売業」「飲食店」「サービス業」で上昇、それ以外の業種で横ばいの見通しである。



③ 規模別

今期のD Iは全ての規模でプラスであった。前期と比べ、「10～25人未満」「50人以上」の規模で下降した。

先行きをみると、来期は「25～50人未満」で下降、「5人未満」「5～10人未満」「10～25人未満」で上昇、「50人以上」で横ばいの見通しである。来々期は「5人未満」「5～10人未満」「10～25人未満」「25～50人未満」で上昇、「50人未満」で下降する見通しである。

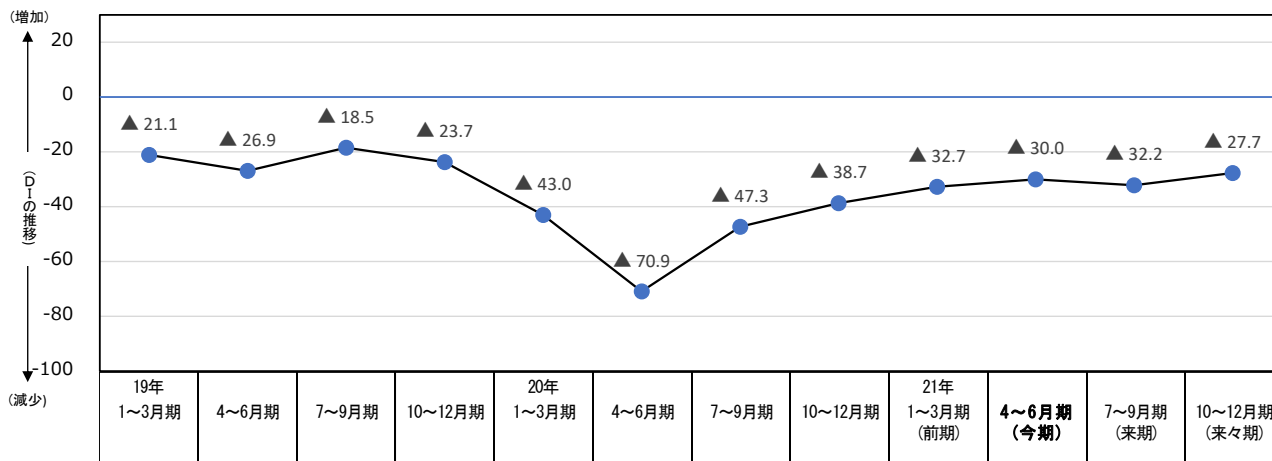


(5) 販売数量

① 全体

今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲30.0となり、前期と比べて2.7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。

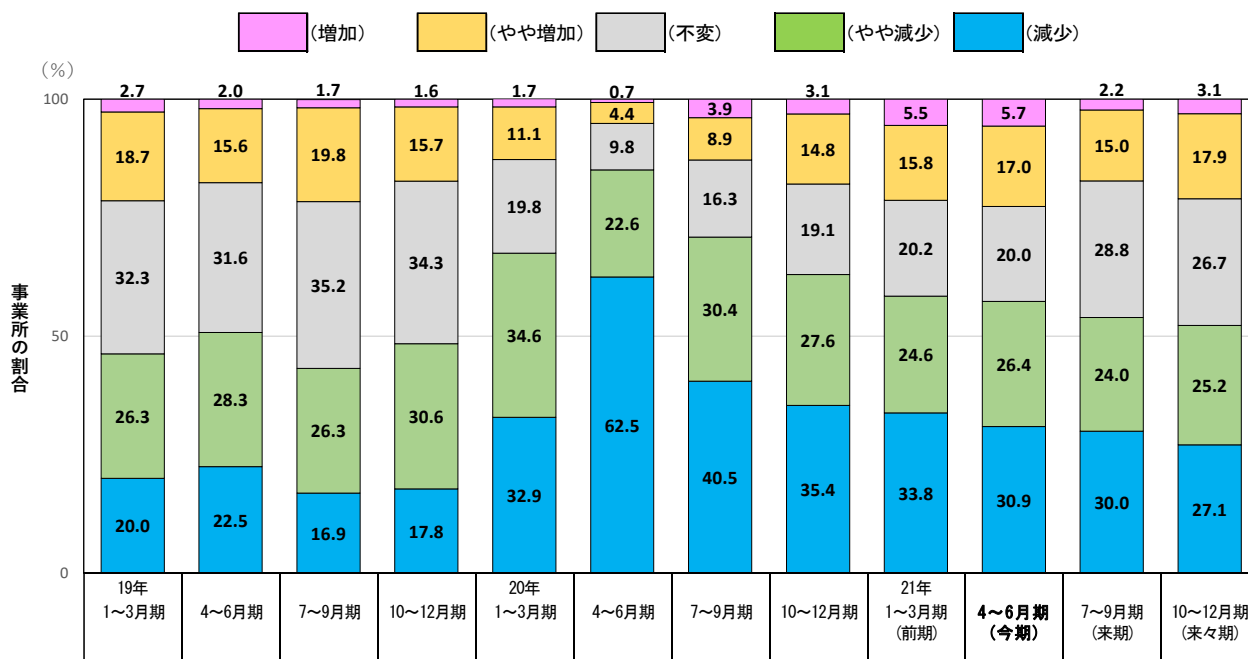
先行きをみると、来期は▲32.2と下降するが、来々期は▲27.7と上昇する見通しである。



■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割台半ばを超え(57.3%)で、「不変」とみる事業所が2割(20.0%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所が2割強(22.7%)であった。前期と比べて、《増加》が増加し《減少》が減少した。

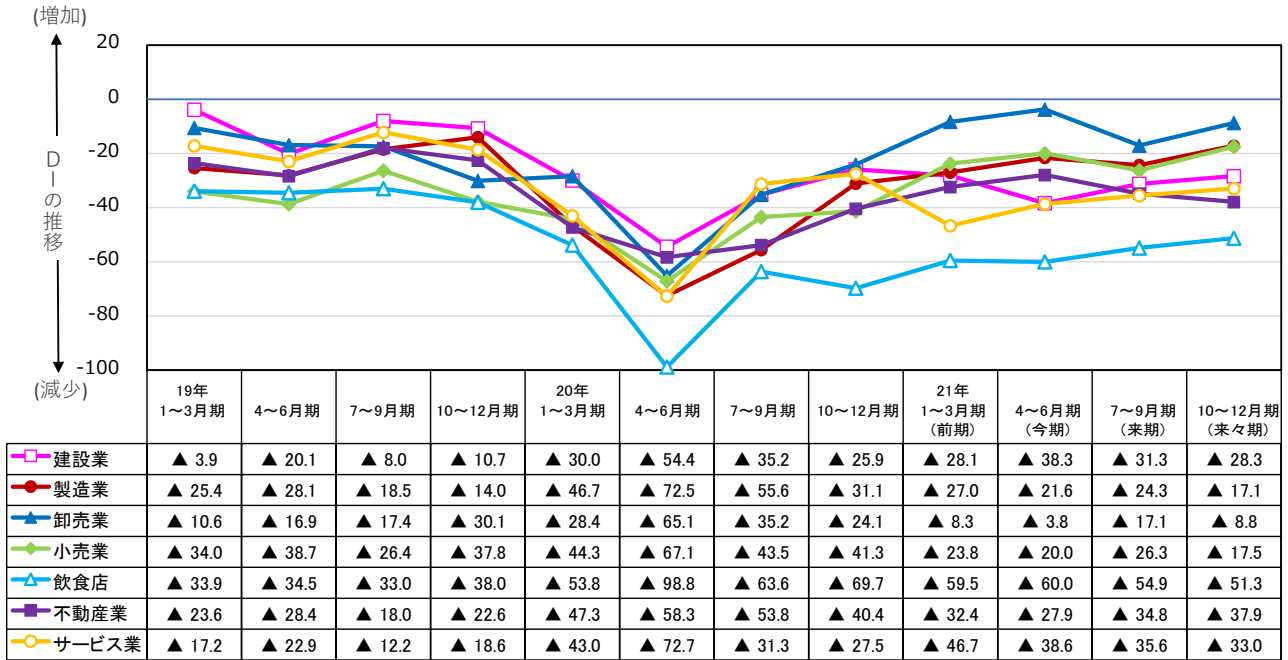
先行きをみると、来期は「不変」が増加し、《増加》《減少》が減少する見通しである。来々期は《増加》が増加し、「不変」《減少》が減少する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは全ての業種でマイナスであった。前期と比べて「建設業」「飲食店」を除く業種で上昇した。「飲食店」は▲60.0で大幅なマイナスが続いているが、前年同期と比べると上昇した。

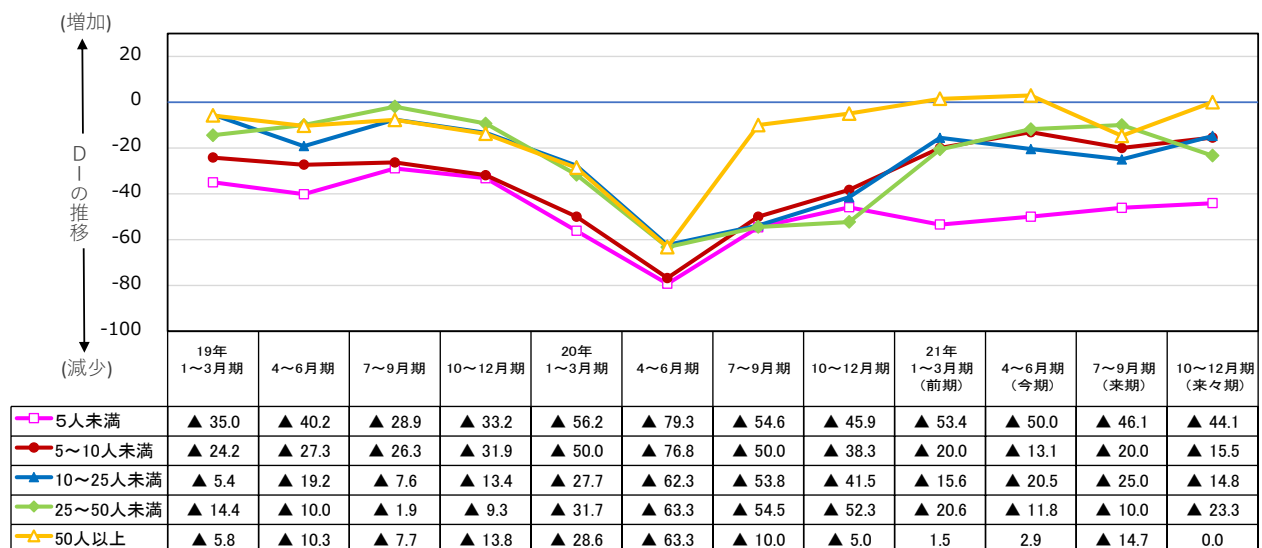
先行きをみると、来期は「製造業」「卸売業」「小売業」「不動産業」で下降する見通しである。来々期は「不動産業」を除く業種で上昇する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iは、「50人以上」を除く規模でマイナスであるが、前期と比べ「10～25人未満」を除く規模では上昇した。

先行きをみると、来期は「5～10人未満」「10～25人未満」「50人以上」で下降する見通しである。来々期は「25～50人未満」の規模で下降、その他の規模では上昇する見通しである。

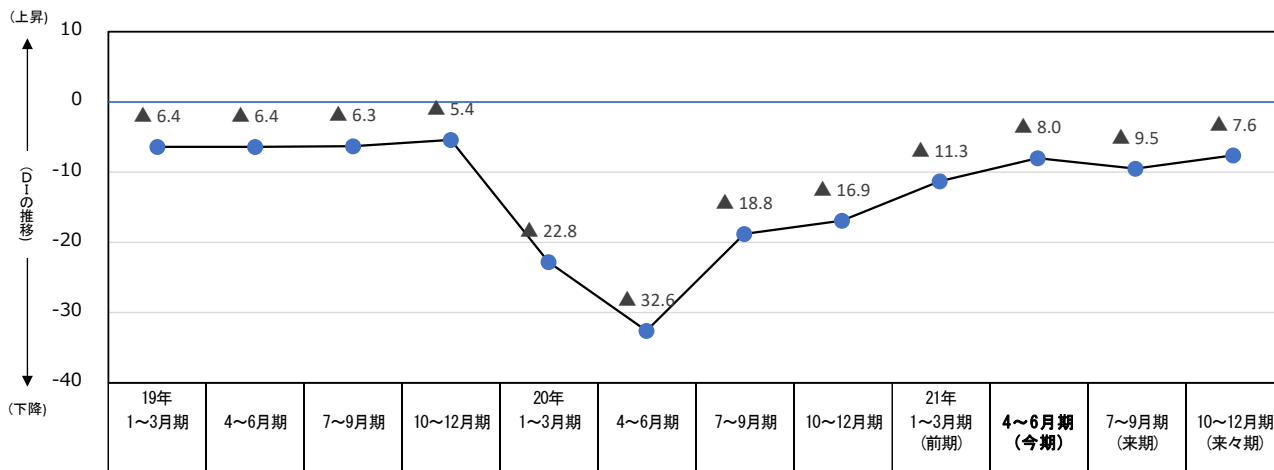


(6) 販売単価

① 全体

今期のD Iは「下降」が「上昇」を上回り▲8.0となり、前期と比べて3.3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。

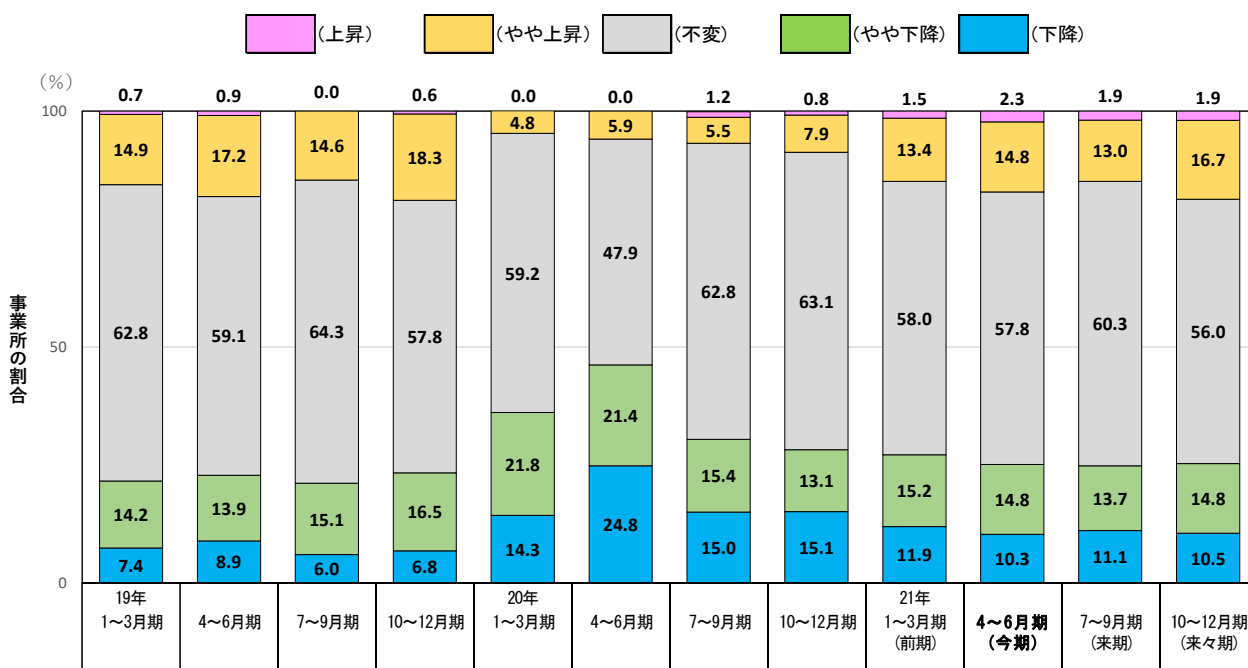
先行きをみると、来期は▲9.5と下降するが、来々期は▲7.6と再び上昇する見通しである。



■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割台半ば超え(57.8%)、「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1割台半ば超え(17.1%)であった。前期と比べて、《上昇》が増加し、《下降》が減少した。

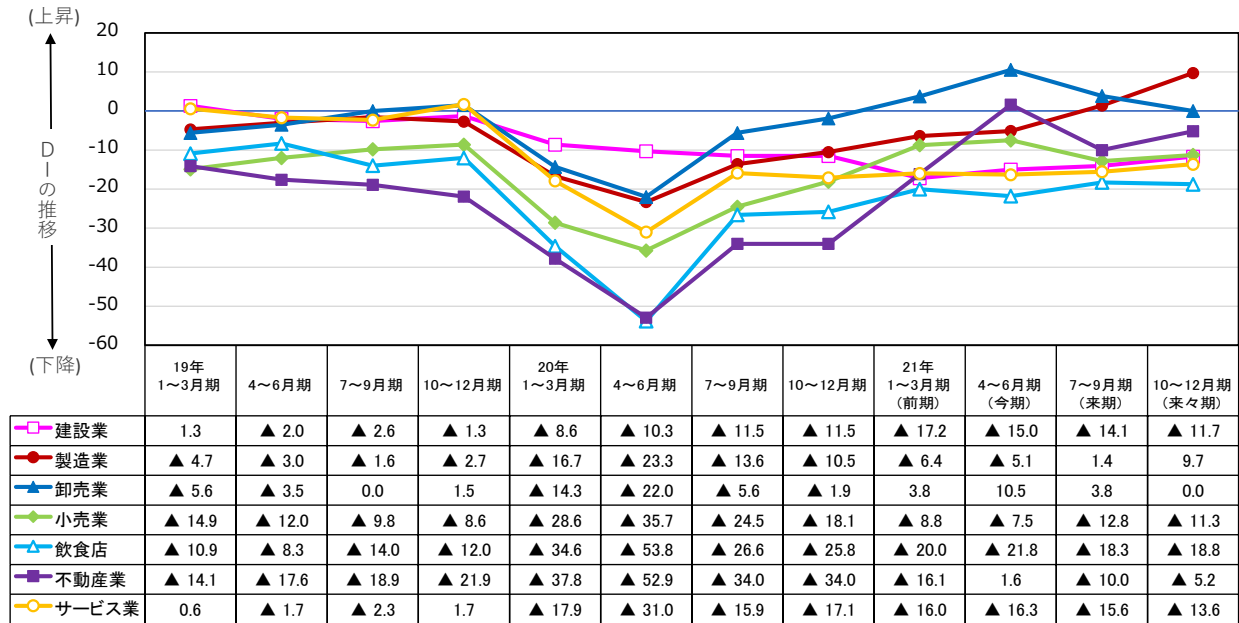
先行きをみると、来期は「不変」が増加、《上昇》《下降》が減少する見通しである。来々期は《上昇》《下降》が増加、「不変」が減少する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは「卸売業」「不動産業」がプラスでその他の業種では、マイナスであった。前期と比べて「飲食店」で下降した。「サービス業」は若干ながら下降した。

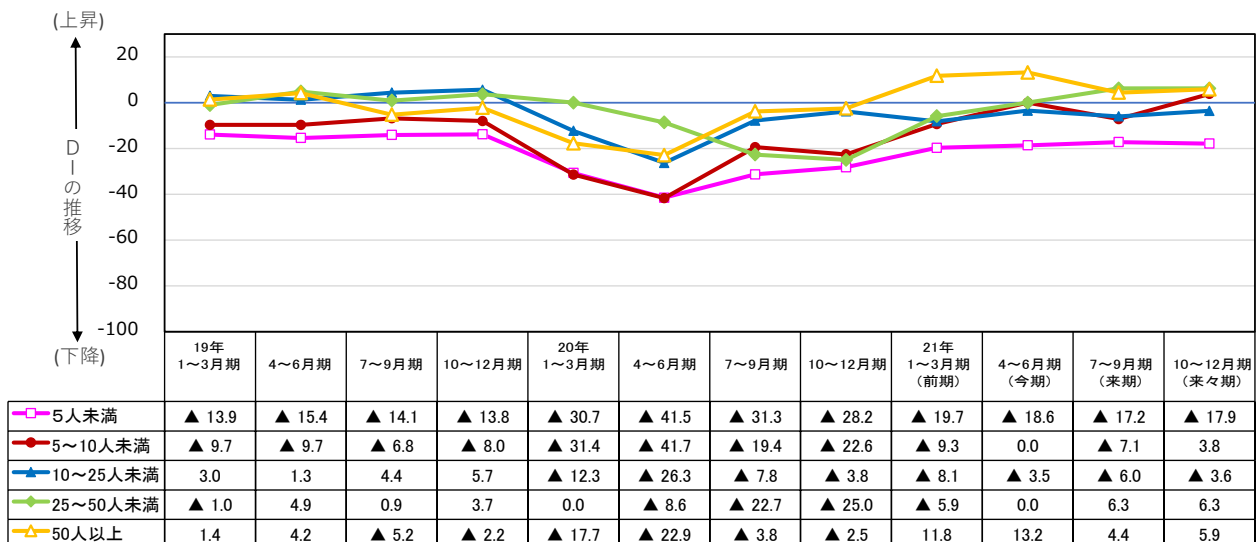
先行きをみると、来期は「建設業」「製造業」「飲食店」「サービス業」で上昇する見通しである。来々期は「建設業」「製造業」「小売業」「不動産業」「サービス業」で上昇する見通しである。「製造業」「卸売業」を除いた業種では、マイナスが続く見通しである。



③ 規模別

今期のD Iは、「5人未満」と「10～25人未満」でマイナスであったが、それ以外の規模ではプラスであった。前期と比べて、全ての規模で上昇した。

先行きをみると、来期は「5人未満」と「25～50人未満」で上昇する見通しである。来々期は「5人未満」で下降する見通しだが、その他の規模では、横ばい又は若干の上昇が見込まれている。



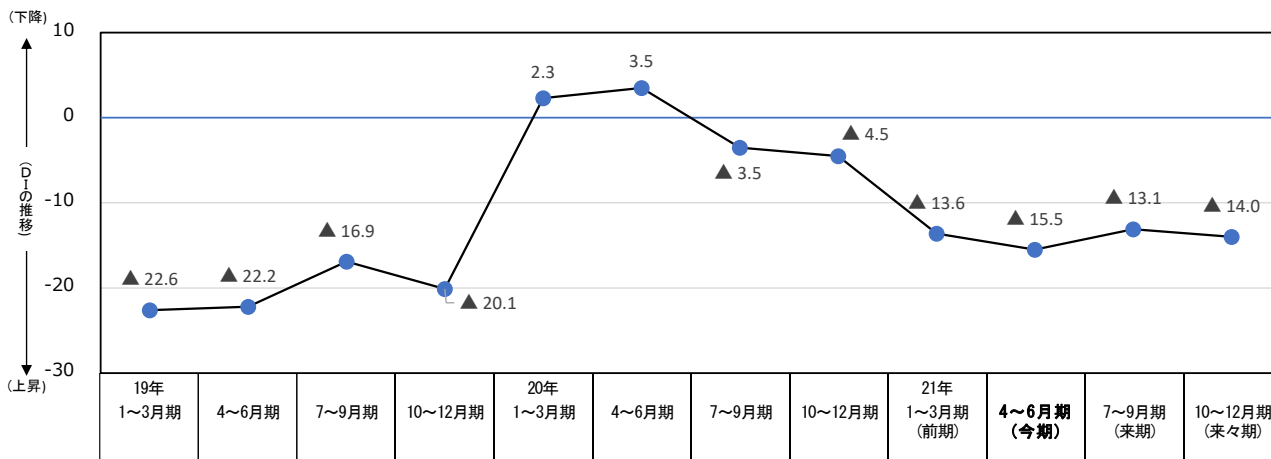
(7) 仕入価格 (単価)

① 全体

今期のD Iは「上昇」が「下降」を上回り▲15.5となり、前期と比べて2.1ポイント下降した。

前年同期と比べて、前期、今期ともポイントが下がっている。

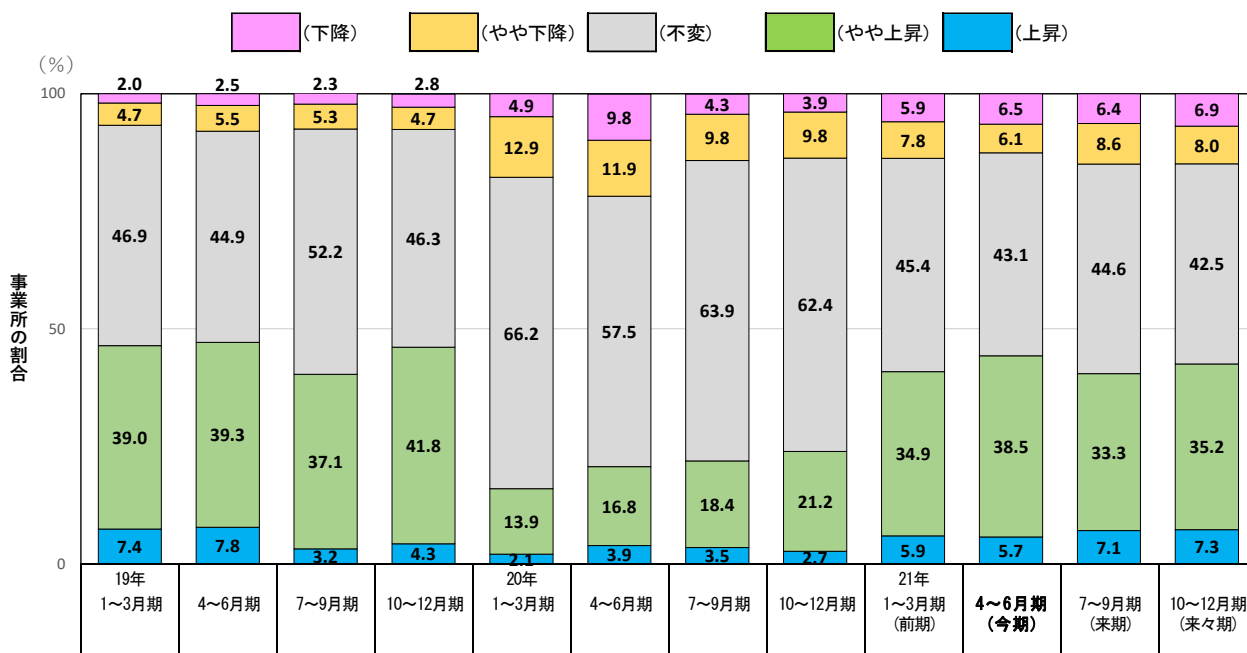
先行きをみると、来期は▲13.1と上昇、来々期は▲14.0と下降する見通しである。



■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4割台半ば近く(43.1%)となった。「下降」と「やや下降」をあわせた《下降》とみる事業所が1割強(12.6%)で、「上昇」と「やや上昇」をあわせた《上昇》とみる事業所が4割台半ば近く(44.2%)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。

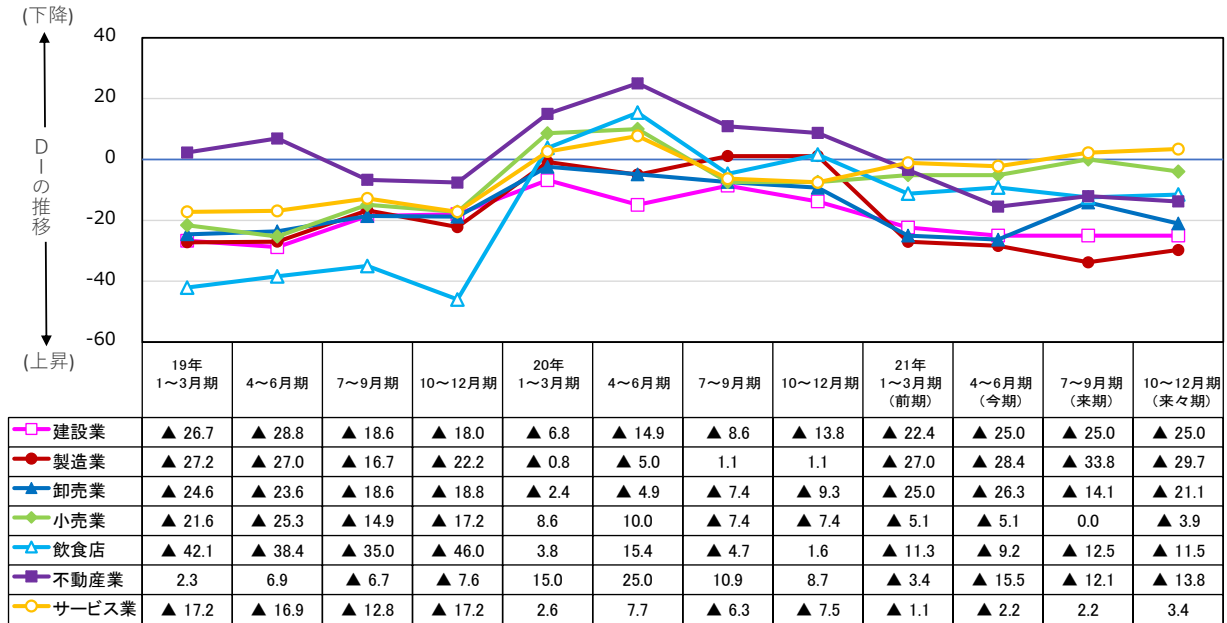
先行きをみると、来期は《下降》「不変」が増加し、来々期は《上昇》《下降》「不変」ともにほぼ横ばいの見通しである。



② 業種別

今期のD Iは、全ての業種でマイナスとなった。前期と比べて「小売業」は横ばいで、「飲食店」は上昇し、その他の業種は下降した。

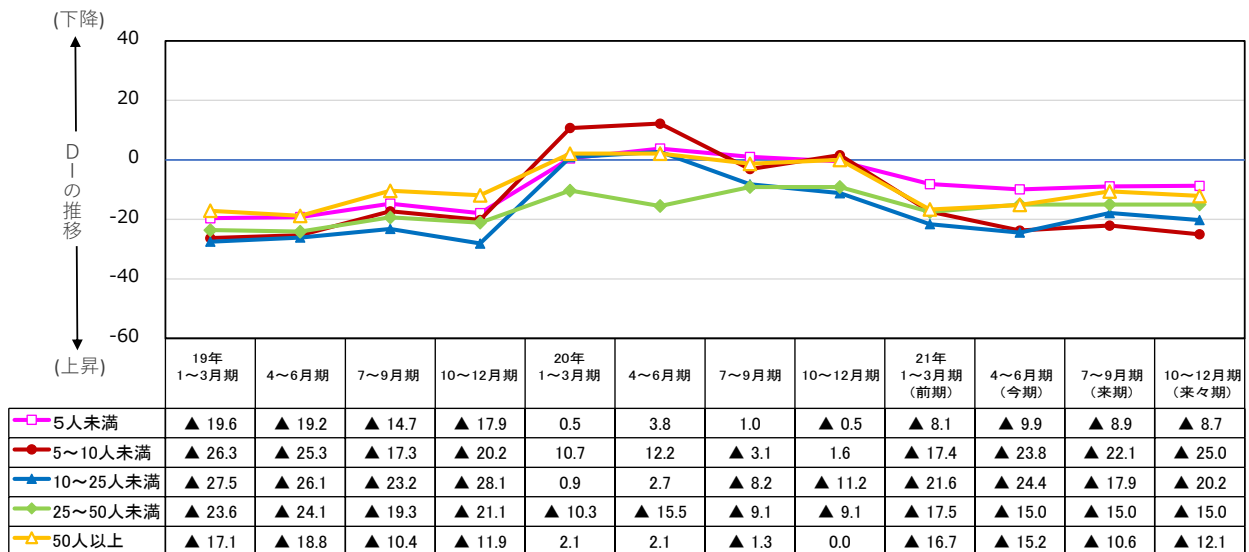
先行きをみると、来期は「卸売業」「小売業」「不動産業」「サービス業」で上昇、「製造業」「飲食店」で下降、「建設業」で横ばいの見通しである。来々期は「製造業」「飲食店」「サービス業」で上昇、「卸売業」「小売業」「不動産業」で下降する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iは、全ての規模でマイナスとなった。前期と比べて「5人未満」「5～10人未満」「10～25人未満」で下降、「20～50人未満」「50人以上」で上昇した。

先行きをみると、来期は「25～50人未満」で横ばい、その他の規模で上昇する見通しである。来々期は、「5人未満」で上昇、その他の規模で下降又は横ばいの見通しである。

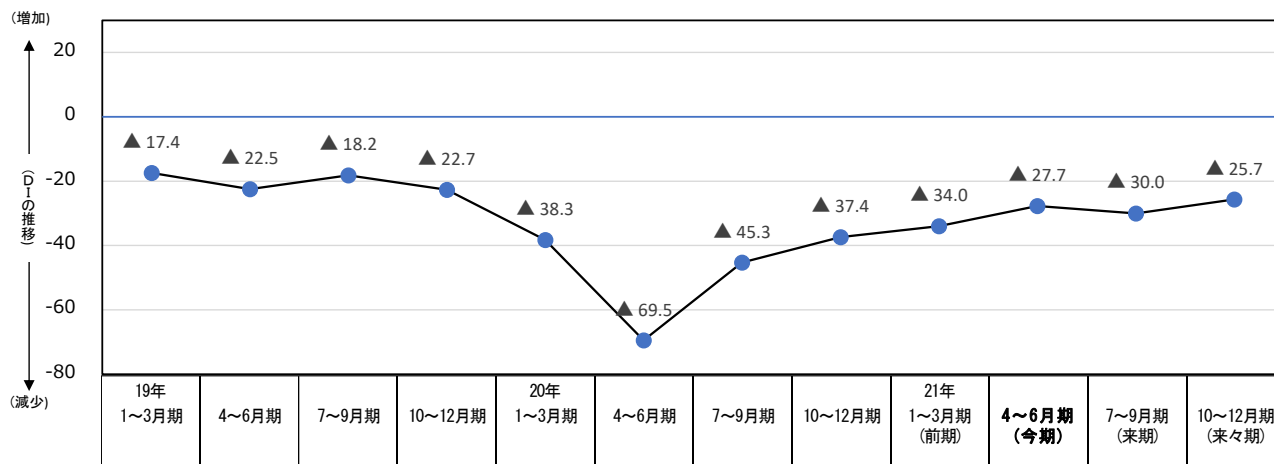


(8) 売上高

① 全体

今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲27.7となり、前期と比べて6.3ポイント上昇した。前年同期と比べると、今期は上昇した。

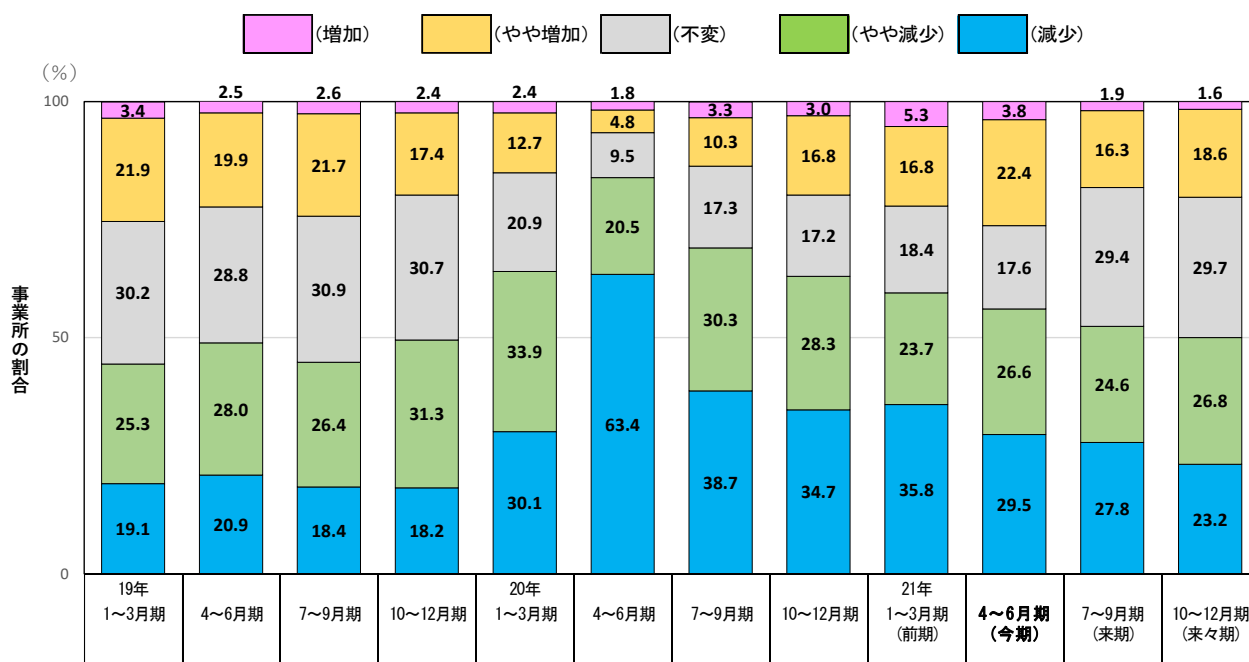
先行きをみると、来期は▲30.0と下降するが、来々期は▲25.7と上昇する見通しである。



■事業所の割合

売上高について、今期は「減少」と「やや減少」をあわせた《減少》とみる事業所が5割台半ばを超え(56.1%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所が2割台半ばを超え(26.2%)、「不変」とみる事業所が1割台半ばを超え(17.6%)であった。前期と比べて、《増加》が増加し、《減少》が減少した。

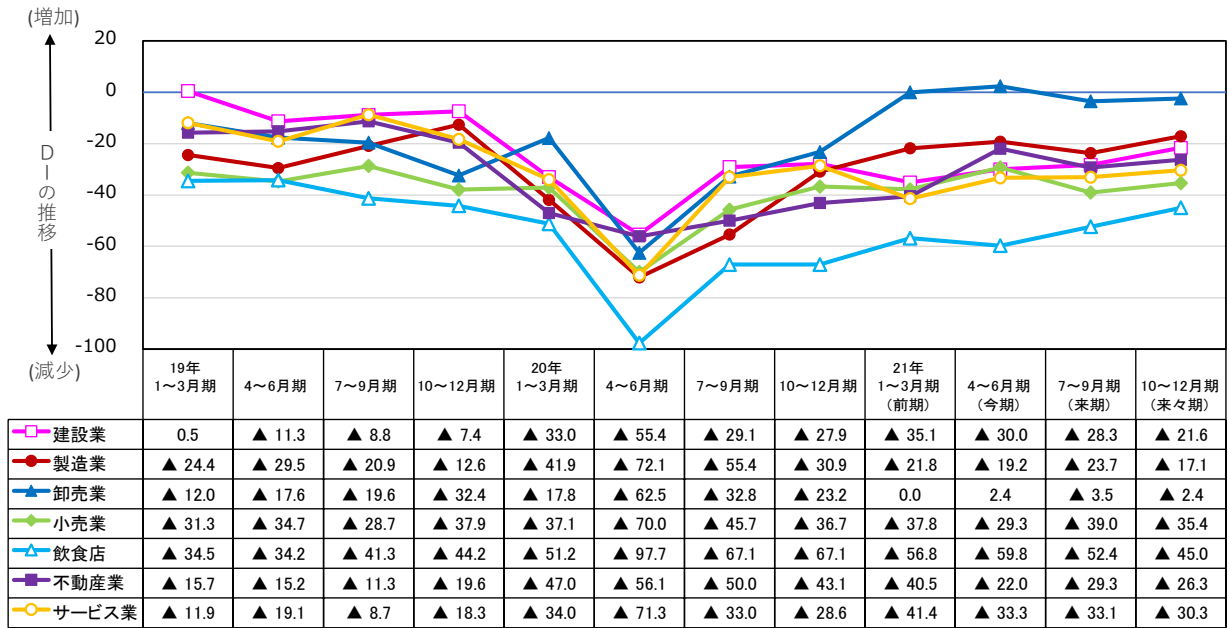
先行きをみると、来期は《増加》《減少》が減少し、「不変」が増加する見通しである。来々期は「不変」《増加》が増加し、《減少》が減少する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは「卸売業」がプラスで、その他の業種ではマイナスであった。前期と比べると、「飲食店」で下降、その他の業種では上昇した。

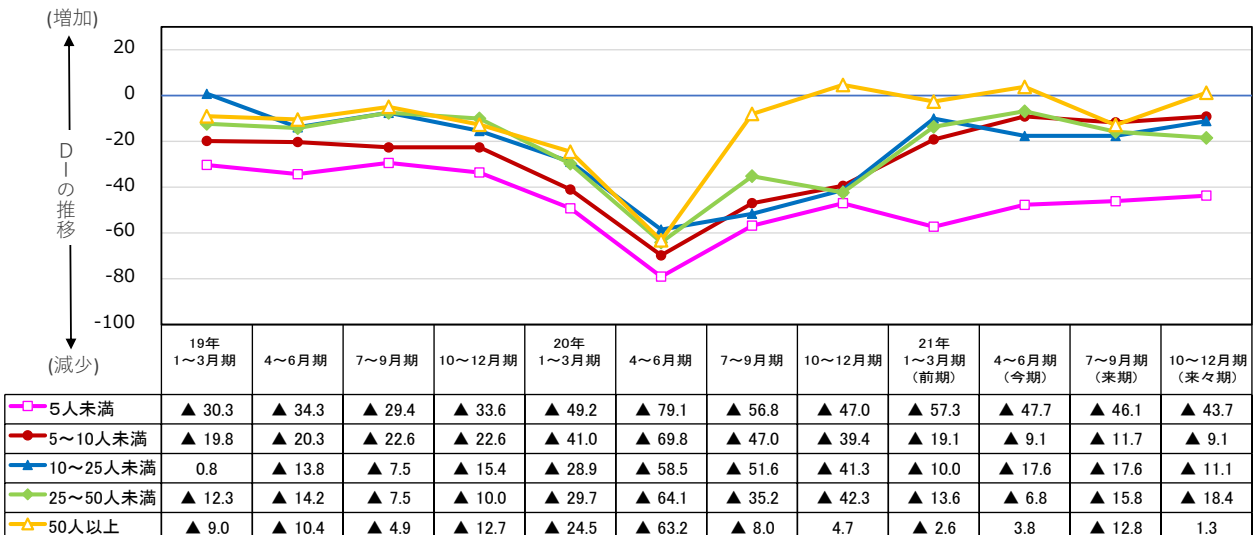
先行きをみると、来期は「製造業」「卸売業」「小売業」「不動産業」で下降、「建設業」「飲食店」「サービス業」で上昇する見通しである。来々期は全ての業種で上昇する見通しであるが、全ての業種でマイナスの見通しである。



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「10～25人未満」で下降し、その他の規模では上昇した。

先行きをみると、来期は「5人未満」で上昇、「10～25人未満」は横ばいで、その他の規模では上昇する見通しである。来々期は「25～50人未満」で下降、その他の規模で上昇する見通しである。

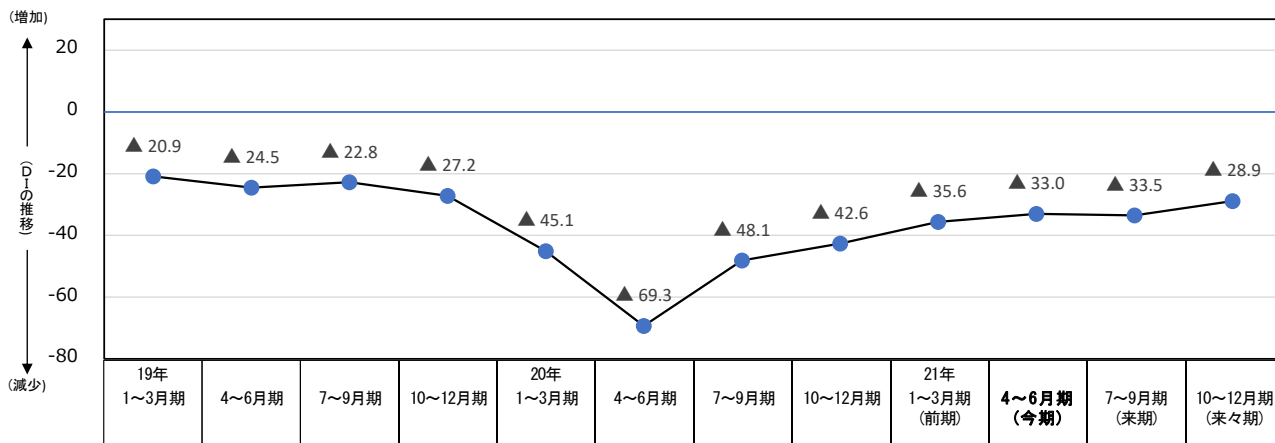


(9) 経常利益

① 全体

今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲33.0となり、前期と比べて2.6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。

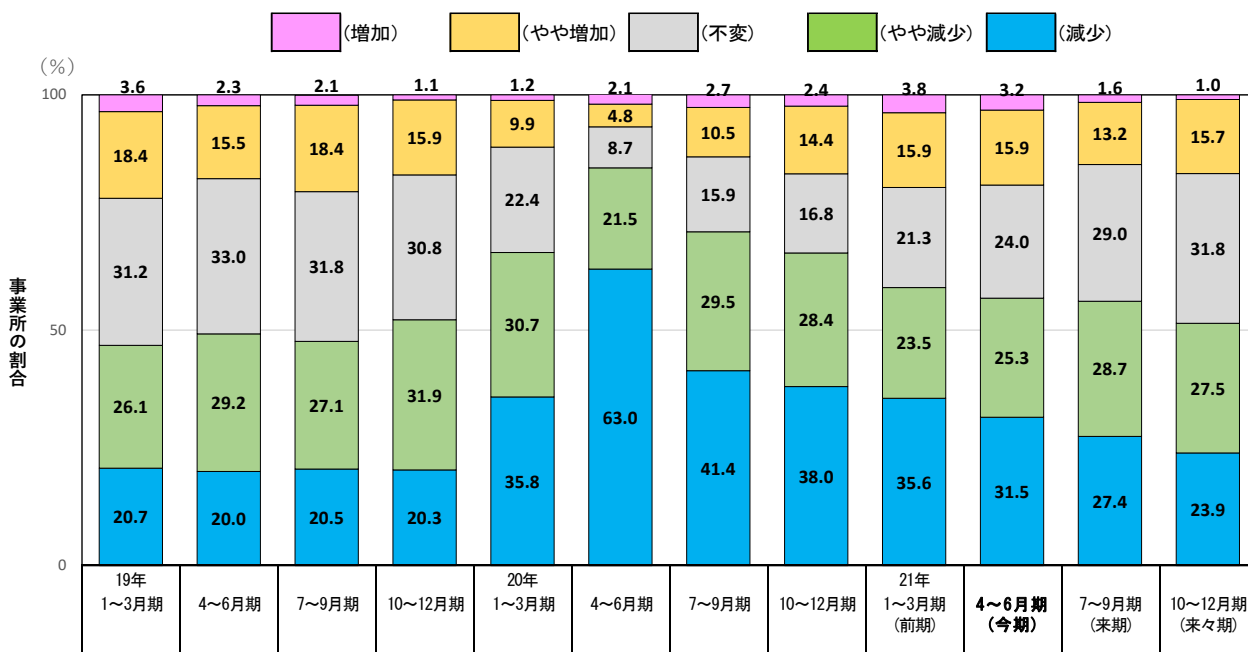
先行きをみると、来期は▲33.5と下降するが、来々期は▲28.9と上昇する見通しである。



■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割台半ばを超え(56.8%)、「不変」とみる事業所が2割台半ば近く(24.0%)、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所が2割弱(19.1%)であった。前期と比べて、「不変」が増加している。

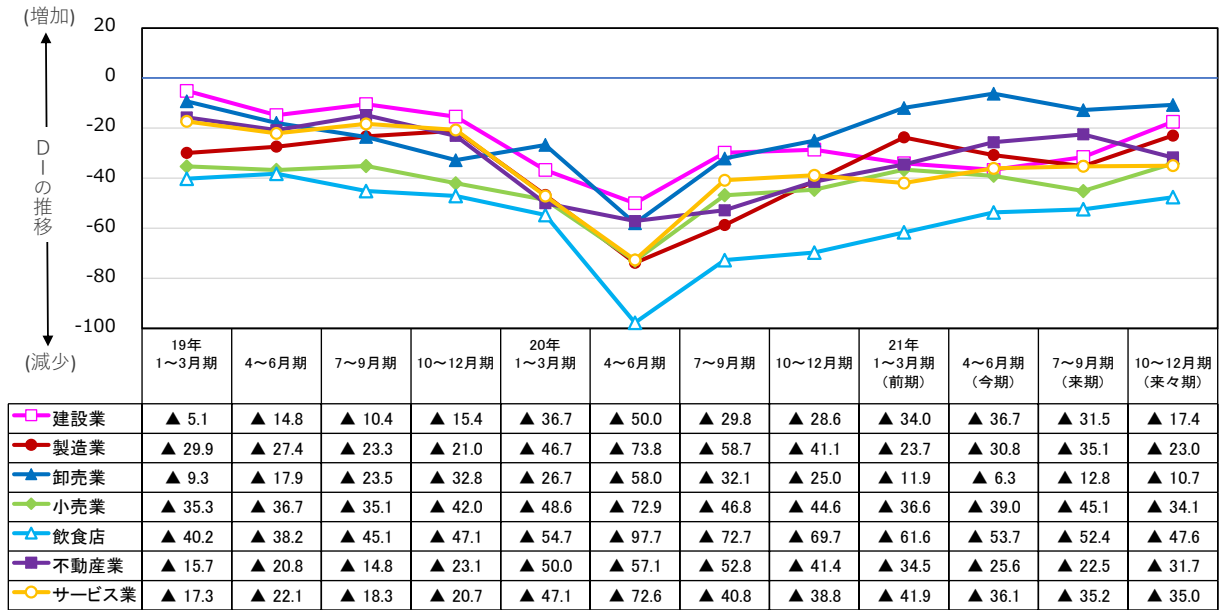
先行きをみると、来期は「不変」が増加し、《増加》《減少》が減少する見通しである。来々期は「不変」《増加》が増加し、《減少》が減少する見通しである。



② 業種別

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

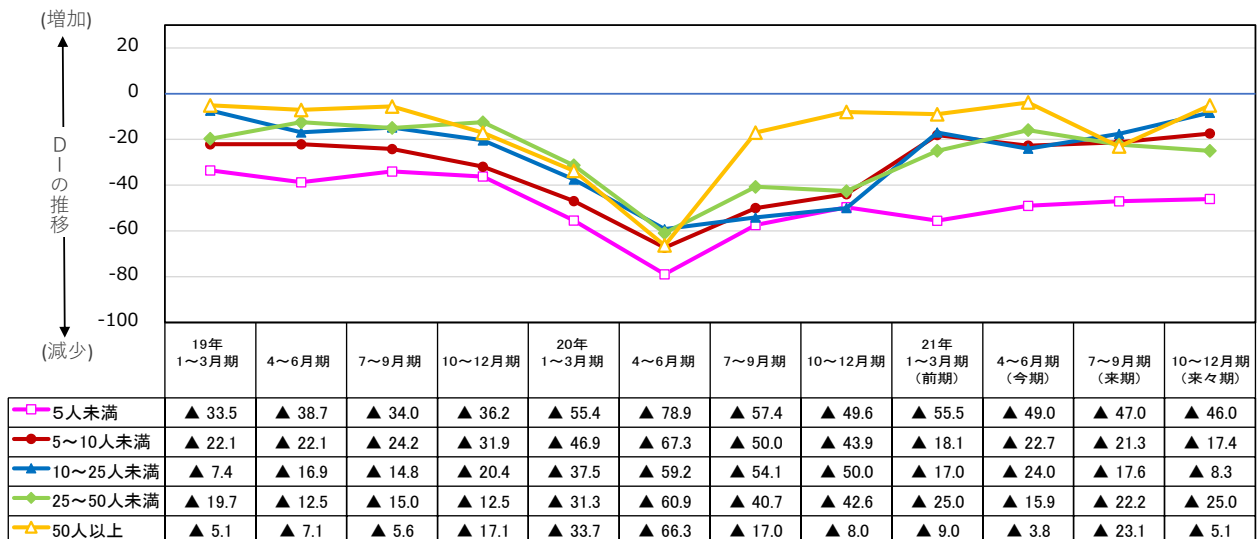
先行きをみると、来期は「建設業」「飲食店」「不動産業」「サービス業」で上昇、「製造業」「卸売業」「小売業」で下降する見通しである。来々期は「不動産業」で下降、その他の業種では上昇する見通しである。



③ 規模別

今期のD Iは全ての規模でマイナスであった。前期と比べて「5人未満」「25～50人未満」「50人以上」で上昇、「5～10人未満」「10～25人未満」では下降した。

先行きをみると、来期は「25～50人未満」「50人以上」で下降、その他の規模で上昇する見通しである。来々期は「25～50人未満」で下降、その他の規模で上昇する見込みである。来期、来々期も全ての規模でマイナスが続く見通しである。

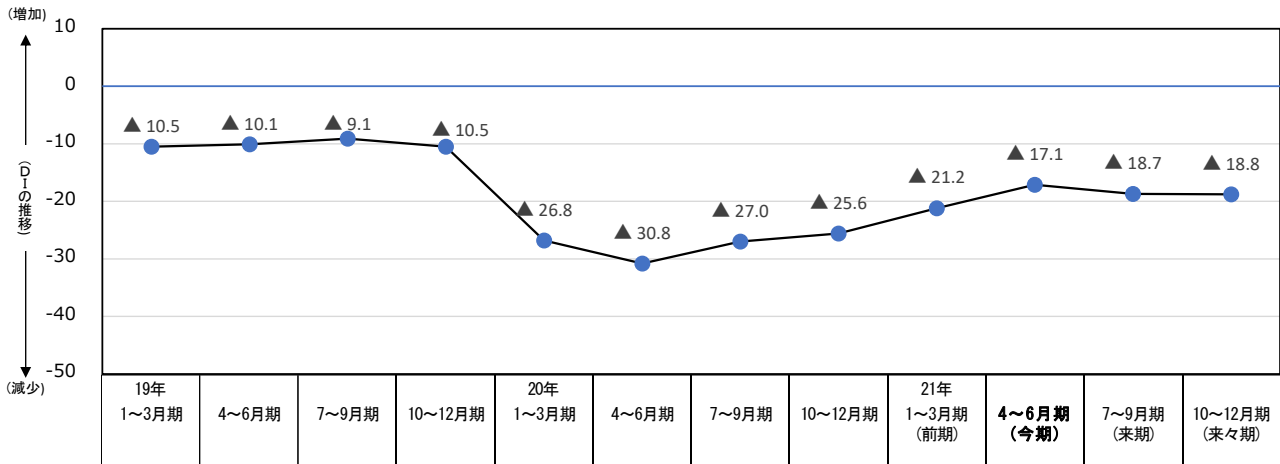


(10) 設備投資

① 全体

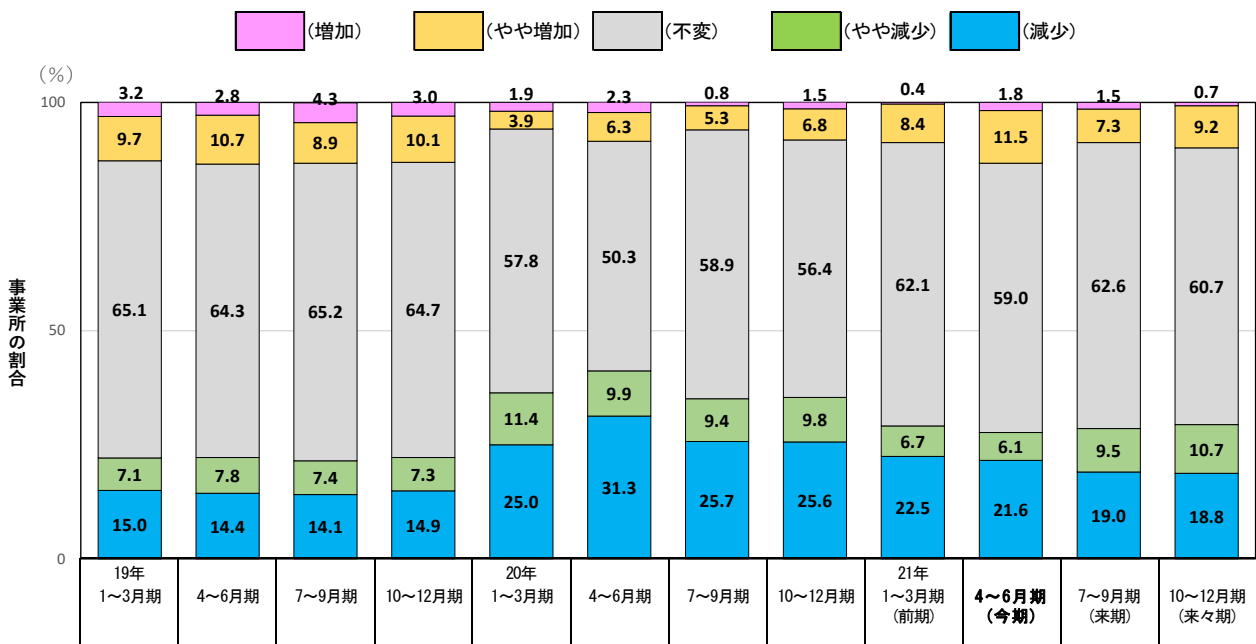
今期のD Iは「減少」が「増加」を上回り▲17.1となり、前期と比べて4.1ポイント上昇した。前年同期と比べて、前期、今期とも上昇した。

先行きをみると、来期は▲18.7と下降、来々期は▲18.8とほぼ横ばいの見通しである。



■ 事業所の割合

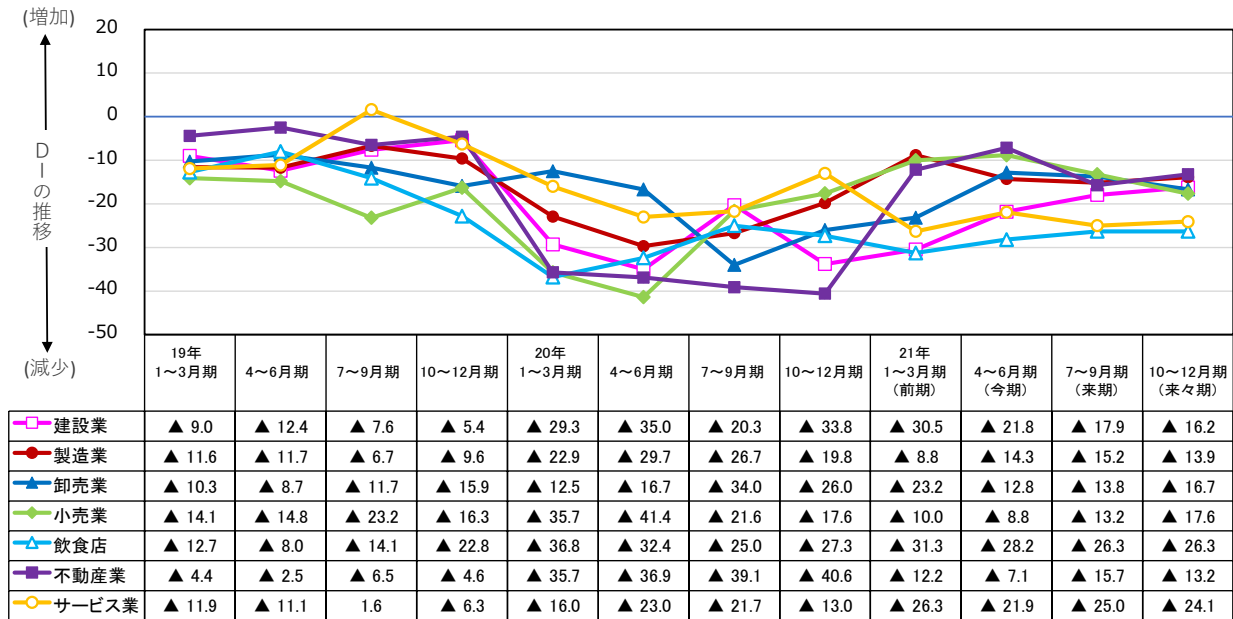
設備投資について、今期は「不変」とみる事業所が6割弱（59.0%）となった。「減少」と「やや減少」をあわせた《減少》とみる事業所が2割台半ば超え（27.7%）、「増加」と「やや増加」をあわせた《増加》とみる事業所は1割台半ば近く（13.3%）であった。前期と比べて《増加》が増加し、「不変」《減少》が減少した。来期は「不変」《減少》が増加し、《増加》が減少する見通しである。来々期は《増加》《減少》が増加し「不変」が減少する見通しである。



② 業種別

今期のD Iは全ての業種でマイナスであった。前期と比べると「製造業」以外の業種で上昇した。前年同期と比べると全ての業種で上昇した。

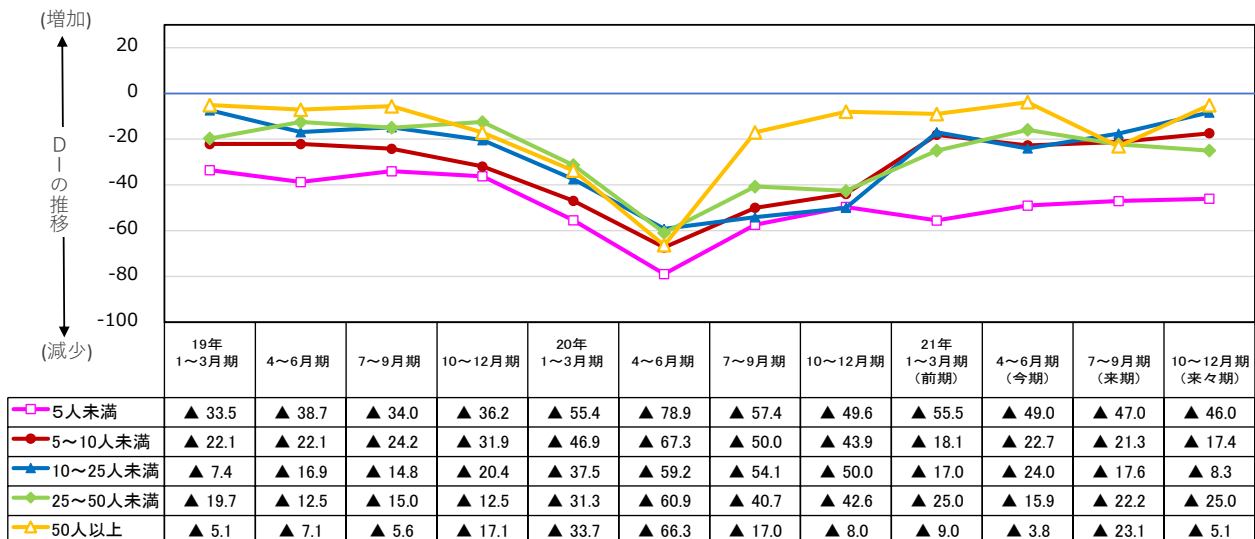
先行きをみると、来期は「建設業」「飲食店」で上昇、その他の業種で下降する見通しである。来々期は「卸売業」「小売業」で下降、その他の業種で上昇又は横ばいの見通しである。来期、来々期も全ての業種でマイナスが続く見通しである。



③ 規模別

今期のD Iは全ての規模でマイナスであった。前期と比べて「5～10人未満」「10～25人未満」を除く規模で上昇した。

先行きをみると、来期は「5人未満」「5～10人未満」「10～25人未満」で上昇する見通しである。来々期は「25～50人未満」を除く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。



(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

- ・コロナ禍では営業ができない。営業力が落ちた。
- ・公共事業の減少。設備投資の減少。受注全体の減少。

◆「普通」と回答した事業者

- ・新型コロナの影響がで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

- ・昨年夏ぐらいから引き合いは増えてきているので、見込みより落ち込みはなかった。
- ・公共事業が受注できた。
- ・取引先が交通インフラ事業のため、短期的需要減に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3年4～6月期」の判断、記号は、●悪い ▲やや悪い □普通 ○やや良い ◎良い ー未回答。「新型コロナウイルス感染症」は「コロナ」と略記。以下同様。

	景気判断(実績)の背景・要因（建設業）	景気判断
1	工事の受注が減った。これから売り上げが減る見通し。	●
2	改築や改修工事が減っている。	●
3	公共工事の発注状況及び民間工事の見積り案件状況が少なくなっている。	●
4	昨年営業ができていない影響がある。	●
5	長引くコロナの影響。電気設備等の投資は一周して電気空調工事が減少している。	●
6	コロナで現場が稼働できなかったので工期延長など影響が出ている。	▲
7	コロナにより営業力が落ちた。	▲
8	都内の新規物件が全てキャンセルになった。	▲
9	建設や不動産取引の下火傾向。	▲
10	受注が減少した。公共事業も取れなくなった。	▲
11	コロナの影響から、住宅を新築する個人が減った。	▲
12	価格は上がり気味だったが、今のところ売上に大きな変化はなかった。	□
13	新型コロナの影響が出る以前に受注した工事が続いているため。	□
14	大口の新築工事の受注があったため。	○
15	昨年夏頃から引き合い増加、当初心配していた程の落ち込みはなかった。	○
16	主に交通インフラ事業のため、短期的にさほど影響を受けずよかった。	○

②見通し

〔見通しの概要〕

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・受注が徐々に減少している。
- ・ウッドショックの影響で悪くなると思う。
- ・先行きが見えないため設備投資に消極的になっている。

◆「普通」と回答した事業者

- ・年末に向けて受注がでてきたため見通しはある。
- ・公共事業が予定通り受注できている。
- ・来期はオリパラの片づけ需要が見込まれるため。飲食関連店舗の撤去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。
- ・原材料額が上がっているが、契約金額も上がっているため収益性は上がる。

<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4~6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	市場が減少する見通し。	●
2	建設業や不動産業の需要は下火傾向。コロナの影響が継続する予想。	●
3	先行きが見えないので購買意欲が減って取引は減る。	●
4	ここ1年、営業もあまりしておらず企業取引がないので、好材料がない。	●
5	コロナの影響が続く。働き方改革によって労働力が不足する見込み。	▲
6	お客様の設備投資意欲が無く、工事受注の見通しがついていない。	▲
7	新規の情報等も少なく、得意先も受注状況も鈍い。	▲
8	ウッドショックの影響で価格転嫁せざるを得ず、悪くなる予想している。	▲
9	コロナの影響は続き、アフターコロナの予定を立て直しても十分な策はない。	▲
10	公共事業の受注があるうちは現状維持できる。	□
11	現場の稼働数が一定数見込めれば変化ない。	□
12	来期に向けて通常の受注がある。	□
13	今期の案件が残っており、次年の新築工事の受注もある。	○
14	引き合いの好感触は続いている。原材料が逼迫し悪影響を及ぼす可能性がある。	○
15	取引先が主に交通インフラ事業のため平常営業できている。	○
16	コロナが終われば揺り戻しも期待できる。	○
17	公共工事の発注及び民間工事の見積案件数が増えている。	◎

＜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3年4～6月期」の判断、記号は、●悪い ▲やや悪い □普通 ○やや良い ◎良い ー未回答。「新型コロナウイルス感染症」は「コロナ」と略記。以下同様。

◇電気設備工事業(実績□、見通し▲)

- ・公共事業を中心に仕事をしているので今のところ安定して仕事がある。
- ・電気設備工事業の需要はコロナの影響で増えている。企業の新事業への転換やシステム改修対応などに付随する業務があり、公共事業以外の仕事も引き合いはきているが慢性的な人手不足があり手が回らない。
- ・資材価格の高騰の影響はあるが、自社では電気工事に限ることが多く、長く在庫を抱えるような業種ではない。影響は限定的なもので収まっている。
- ・今年度は見込みが立っている。令和4年度の公共事業が減る予想をしている。
- ・行政への要望としては、人手不足への施策や大型案件情報の提供などがあると助かる。事前に積極的設備投資するには、見込み情報が必要。

◇総合建設業(実績□、見通し□)

- ・工期が長い仕事が多く、コロナの影響はあまりない。ただし、工事の進捗には影響があった。現在、工期に間に合うように対応しているところである。
- ・資材価格の高騰の影響はあるが、現在のところ、のみ込める範囲ではある。これ以上高騰しなければ見込み通りの収益が予定できる。
- ・現在の主な仕事は、令和4年まで続くのでそれまでは収益が見込める。その後に建設需要全体が冷え込まないか心配している。
- ・中間金などを含めても資金回収が四半期毎ではないので、四半期ごとの業況は、あまり把握できていない。
- ・昨年以來、新規業務の積極的営業ができていないので、見通しがあまりたたない。
- ・受注業務に空白期間ができてしまうのが最大の不安要素。
- ・行政にはコロナで国内需要全体が冷え込んでしまっても、市内の建設需要が後退しないような施策を期待する。

【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

- ・コロナにより設備投資が減少し、売り上げが減少してしまった。
- ・納入先からの発注が減少した。
- ・半導体不足により、取引先の工場が稼働を一時休止した影響があった。

◆「普通」と回答した事業者

- ・コロナの影響で法人需要は減ったが個人需要は変わらなかった。
- ・完成製品は売れたが、サプライヤーの仕事は減ってしまった。
- ・全体的に減っている感じはするが、半導体関係のため突然忙しくなった。
- ・資材価格は上昇しているが、受注は計画通りであった。

◆「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。反動需要もあった。
- ・巣ごもり需要で忙しかった。

<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	コロナで売れないので作れない。影響が今も続いている。	●
2	体験教材を制作している。教室等の閉鎖で大口需要が減り影響した。	●
3	親会社の工場が生産調整したので、稼働が減って影響はあった。	●
4	一部の資材が入ってこないので出荷量が減少した。	●
5	サプライチェーンの混乱で通常稼働に戻れない。	●
6	不景気感が残り、反動需要による受注量も一段落してしまった。	▲
7	ウッドショックの影響が発生し始めている。	▲
8	コロナの影響が予想以上に長引き、計画通りに下振れが生じている。	▲
9	消費マインドが後ろ向きになっていると思う。今後、物が売れなくなると思う。	▲
10	金価格が上昇したが在庫調整などで今のところ問題はない。	□
11	店舗関連の撤去工事が多くなったので、店内品や什器の発注で穴埋めできている。	□
12	法人関係の納入量は落ち込んだが、個人消費は底堅く助かった。	□
13	コロナによる需要減退から、見込み通り回復して、生産は平常軌道にのった。	□
14	コロナの影響と関係がない業種なので、昨年から何も変わらない。	□
15	リモートにより交通費等、経費が減少したので、多少だが収益性は上がった。	○
16	揺り戻し需要で受注が増えている。	○
17	加工食品製造業で学校給食への納品が再開された事により利益が確保できた。	○
18	コロナによる巣ごもり需要で売上増が続いている。	○

②見通し

[見通しの概要]

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・コロナが予想以上に長引いていて見通しが立たない。対応策もない。
- ・資材仕入価格の上昇で収益に影響がでる見込み。
- ・サプライチェーンの混乱で予定どおりの工場稼働ができない。

◆「普通」と回答した事業者

- ・販売単価上昇は、おり込み済みで、受注は大差ない。利益改善傾向。
- ・固定費の低下があり収益面では差引ゼロで変わらない見込み。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・コロナ収束の進み具合とともに回復する見通し。
- ・海外での需要増が見込まれ、発注量が増加する見通し。

<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	コロナで作っても売れない。	●
2	一部の資材が入ってこないのので、工場が稼働できない。	●
3	先が見通せないのので、見込みがたたない。生産計画が最低限になってしまう。	●
4	コロナでイベントや行事がないのので、製品需要が下がっている。	●
5	コロナ完全収束までは、好転は見込めない。	●
6	コロナで消費者のマインドが変わっているのので良い見込みはない。	●
7	ウッドショックによる資材の仕入れ遅延が想定されるため。	▲
8	現状のやや厳しい状態が続くと思われる。	▲
9	良化の予測あるが、コロナ収束が見通せないのので、見込み現状維持とした。	□
10	コロナ前に戻りつつある。戻っても前より良くなることはない。	□
11	コロナによる巣ごもり需要で売上が増えた。暫くは続く見通し。	□
12	コロナ収束の進み具合とともに回復する見通し。年内は現状維持。	□
13	コロナの収束は見通せないが、作っている商品の特性から良化の材料はある。	□
14	アウトドア関連の商品が売れていて受注が安定しているので悪くはならない。	□
15	海外での需要増が見込まれ発注量が増加する見込み。	○
16	材料費の上昇が販売価格に十分に転嫁できないが販売量は増えるので良くなる。	○

<製造業におけるヒアリング調査結果>

◇通信機器製造会社(実績□、見通し□)

- ・コロナの影響で売上減少となっていたが、今年に入ってから、コロナ前の水準まで回復してきている。昨年、7月～8月が最も影響があった。出勤調整や在宅ワークの対応も多くしてきた。売上や業績は徐々に回復し、もう少しでコロナ前に戻るといった状況。
- ・国内需要に特化しているので、資材の価格以外は国際情勢に大きな影響を受けないが、営業面と開発面での悪い影響が残っている。特に開発については、客先に赴いてヒアリングやリクエストを受けながら開発に繋げているので、現場への訪問自粛をしたことにより、思うように開発が進捗しないといった影響があった。営業についても同様で、客先が国内各所にあるため営業活動を縮小せざるを得なかった。これらの影響は未知数。
- ・今後の受注にどの程度影響が出るかは見通しがたたないが、今回のコロナ対策で新商品を開発することができた。今春発売する予定のため、来期、来々期で業績の悪化に繋がることはない判断されていた。
- ・コロナの助成金等は最大限活用して、雇用を守ることができたので大変助かった。
- ・コロナ対応でリモート会議なども導入し長期的には相当なコスト削減につなげることができた。
- ・5年ほど前からCSR活動に取り組んでいる。SDGsについても事業で活用できるようであれば積極的に取り組みたい。これまでeco認証を受けた商品などの開発をしてきたので、付加価値がある商品を製造していきたい。
- ・景況の見通しは不透明な部分が多いが、活路はある。

◇工業用油剤製造業(実績▲、見通し▲)

- ・事業の9割は工業用潤滑剤の製造で、コロナの影響がかなりあったが、現在は回復基調。最も業況が厳しかったのは昨年の10月～12月ころだった。
- ・操業調整などを行っても、固定費などはかかるので、人件費と合わせて調整できない経費の影響は今もある。資金繰りなどには昨年の影響が残っている。
- ・前期や今期において、ここ1年半の生産鈍化の影響や在庫の過剰、原料仕入れ価格上昇などが業績に影響している。
- ・主な納入先が自動車製造になるため、半導体不足による工場操業調整もコロナとは別の要因で相当の影響がある。
- ・工業用製品以外の事業も割合は少ないが手がけており、それらの事業は特に影響がなかった。しかし規模が小さいためマイナスをカバーできるほどのものにはなっていない。
- ・年内に急速な回復は見込めない。
- ・主な納入先である自動車産業の先行きが不透明であるため、今後、主要業務を含めた販路の拡大を図って行きたい。その中で、CSR活動やSDGsの取組をやって行きたい。

【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

- ・小売店から受注が少なくコロナから回復していない。
- ・コロナの影響及び国内外の人流不足で余分のものは売れない。

◆「普通」と回答した事業者

- ・事業用減少、家庭用増で大きな変化なし。
- ・物流の鈍化が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

- ・コロナ禍後の反動需要がある。
- ・大手製造業での注文回復。
- ・コロナ対策の商材の売上が伸びた。今のところ続いている。

<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	医薬品以外の需要が伸びていない。	●
2	原因は解らないが、受注が減っている。	●
3	納入先で商品が売れないので、受注が減ったまま戻っていない。	●
4	イベント系の受注・納品が多いため、仕事がない。	●
5	人流不足して食品や耐久消費財以外売れない。すぐに必要ない物は売れない。	▲
6	資源相場の高騰による在庫の評価増。他に好材料はなかった。	▲
7	半導体不足により仕入資材の高騰で収益性は上がっている。	▲
8	患者減や毎年改定される薬価ダウンの悪影響を受けた。	▲
9	サイトでの商品購入のルートは拡大し、売上も伸びているが、長期的にみると必要以上の商品を購入しないピンポイント売上になってきている。	▲
10	食品卸業で飲食業用の納品が回復しない。	▲
11	取引先が他県のため、コロナの影響で動きづらく、営業できなかった。	▲
12	コロナ禍により売上減少したが、やや円安による輸入価格の上昇で現状維持。	□
13	顧客数の増加がプラス材料。人員増により経費増加。	□
14	事業用は減少、家庭用が増加で大きな変化がなかった。	□
15	輸入原価上昇の影響があるが売り上げは変わらない。	□
16	大手製造業からの注文が回復した。	○
17	コロナ対策の商材の売上が伸びた。今のところ続いている。	○
18	昨シーズンの買い控えの反動で少し実績が回復した。	○

②見通し

〔見通しの概要〕

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・小売店から受注が少なくコロナから回復していない。
- ・コロナの影響及び国内の人流不足。

◆「普通」と回答した事業者

- ・事業用は減少、家庭用が増加で大きな変化なし。
- ・物流の鈍化が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

- ・コロナ禍後の揺り戻しあり。大手製造業での注文回復。
- ・コロナ対策の商材の売上が伸びた。今のところ続いている。

＜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	コロナ収束の見通しがたたないので景気後退の見通し。	●
2	イベント系の仕事がないので、売り上げが伸びないと予想。	●
3	アフターコロナも人出は戻らないと思う。	●
4	対象とする顧客自体が減少する見通しのため。	●
5	消費マインドが冷えている。国内需要の回復が困難。	●
6	コロナの収束と積極財政への転換に期待している。	●
7	冷え込んだ消費マインドは簡単には戻らない。	▲
8	市場全体のマイナス成長が続く見込み。	▲
9	店舗消耗品受注の回復は見込めない。	▲
10	出張が出来ず営業が充分できない。	▲
11	コロナワクチンの普及により購買意欲は徐々に回復する。	□
12	コロナ禍後、製造業で注文が回復している。	□
13	コロナ対策の商材の売上は底堅い。	□
14	今後は、5G、ブロックチェーン、DX等のインフラが浸透して人件費が下がる。	□
15	景気回復による購買意欲向上に期待。金融緩和継続で緩やかに回復と予想。	○
16	今後も上昇基調の可能性はある。	○

<卸売業におけるヒアリング調査結果>

◇輸送用梱包材卸売業(実績●、見通し●)

- ・昨年春から、需要が急激に落ち込み、未だ回復していない。
- ・年末、多少の回復があったが、以後また落ち込んでしまった。概ね最盛期の40%売上になっている。
- ・卸売品がプラスチックフィルムのため、原材料費の高騰の影響がある。
- ・梱包対象商品の生産が増えない限り、売上げが上昇するものではないので、ある意味、自社では何ともしがたい。対策もない。
- ・雇用の問題などは無いが、社会全体の人手不足が運搬費の上昇などに転嫁されると影響がある。
- ・コロナ以降変わったことは、オンライン商談が増えたことくらいで他に特に対応したことはない。
- ・支援金を受給し、大変助かったが回復が思いのほか遅くまた厳しい状況になろうとしている。

◇販促品掲示物等卸売業(実績□、見通し▲)

- ・イベント用賞品、販促品、トロフィー・カップ等の表彰用品の加工・卸売業をしており、昨年1月～3月までは順調であったが、以降イベントが中止になることがまだ多く、需要自体が急激に縮小した。売上、収益ともに大きく落ち込んだままである。
- ・不要不急の商材であるため、回復は最も遅くなると考えている。年明けから徐々に回復と見込んでいる。
- ・現在まで定例的に納品していたスポーツ大会などの商材がイベント中止で相次ぎ不要になった。
- ・売上はコロナ前の60%程度になっていることに加え、昨年納品の商材が使用されないまま残っているので、新規発注はさらに遅れて、影響が長引く見込みである。
- ・今のところ、事業転換などは考えていない。長引いているが、イベントなどが永久になくなるわけではないので、何とか続けていきたい。

◇加工食材卸売業(実績○、見通し□)

- ・飲食店用の加工食材の納入は、最低限で推移しているが、小売店への納入は好調で業績は計画よりも「やや良い」といった状況。
- ・販路の変更や仕入先の拡大などの対応も一段落し、社内のコロナ対策も一定程度できているので、この四半期は概ね順調な事業展開ができた。
- ・コロナ後の消費の変動予測が不透明なので、設備投資などは積極的にできる状態ではないが、柔軟に対応できる体制をとっていきたい。
- ・来期以降は、輸入品の価格上昇や運搬価格の上昇が予想されるので、収益は後退する見込みだが、食材の消費量自体は大きく変わらないと思うので年末には持ち直すと期待している。

【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

- ・ネット販売の影響で来店客が少ない。
- ・営業時間が制限された影響が続いている。
- ・イベントの中止などで、“かき入れ時”が無くなった。

◆「普通」と回答した事業者

- ・元々コロナと関係がない。昨年から平常営業が続いている。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・宅配事業を始めて、売上減少を補填できた。
- ・コロナの在宅率上昇で売上が伸びた。

＜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	原油高騰による仕入原価上昇の割に、販売価格は上げられないため利益に影響。	●
2	大型量販店の進出で個人店舗は商売が難しくなっている。	●
3	イベントが中止。売上が半分以下のまま。繁忙期が無くなった感じで影響がある。	●
4	営業日が少なかったため、利益が出なかった。	●
5	お酒の販売不可等の影響があった。	●
6	コンサートなどのイベント関係が無くなり、生花の需要が減少。	●
7	コロナの影響により冠婚葬祭イベントが縮小、売り上げが激減。	▲
8	ネット販売などで、店頭販売がさらに減ってしまった。	▲
9	まん延防止等重点措置の影響で売上が減少。	▲
10	人の動きが少ない。仕入価格が上がっている。	▲
11	仕入価格(ガス・電力)の高騰による悪影響がある。	▲
12	飲食店も併設しているため、まん延防止等重点措置の影響があった。	▲
13	コロナの影響により、インバウンドの売上は下がったが、影響は予想以下だった。	□
14	元々コロナの影響の少ない業種だったので、あまり変化がないまま来ている。	□
15	主取引先の好調により、4月からは前年比・前々年比でも増である。	□
16	法人向けの大口取引は減ったが、個人向け小口は順調。	□
17	他社で人が余っていて、営業をしてもらったら、売り上げが伸びた。	○
18	プロパンガス販売業で売上が1～3月は季節的に増加。4～6月期も在宅率増で増加。	○
19	取扱商品がインテリア関連。新生活、コロナ禍で需要増。	◎

②見通し

〔見通しの概要〕

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・人出の減少は、しばらく続くと思う。
- ・営業が難しい状態が続いているので、急によくならない。

◆「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の見込みでいる。
- ・コロナ禍での経済変動で売上予想、資金繰りに影響がでてくる。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・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。特にネット販売が好調。

<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	店頭販売は、先行きが見えない。店舗を持つ意味が無くなっている。	●
2	大型量販店の進出で販売は回復しない。	●
3	コロナ前には戻らないと思う。アフターコロナも冷え込んだ状態が続く予想。	●
4	生活様式が変わってしまったので、以前のような商売はできないと思う。	●
5	今後の見通しがわからないが、急によくなることはない。	●
6	先行はわからない。予想もつかない。悪く見込んでおくしかない。	●
7	変えられないものが多くあり、対応しきれっていないので、うまくいく気がしない。	●
8	引き続き、同じ状況が続く見込み。あと半年は期待できない。	▲
9	部署での売り上げはアップしているが、会社は厳しい状態が続く。	▲
10	ワクチン効果があらわれ人の動きが良くなればと期待。	▲
11	巣ごもり需要も反動需要もなくなり、ネット販売も頭打ちで今と変わらない。	□
12	今までよかったが巣ごもり需要が終わってゆくとやや悪い見通し。	□
13	コロナだけでなく、気候変動や海外需要で景気全体が悪くなる。頑張る今のまま。	□
14	4～6月は少し動き出したので、少しずつ良くなると思うが急激な回復はないと思う。	□
15	コロナ収束後のリベンジ消費に期待している。	○
16	ワクチン次第で景気回復が出来ると思う。反動需要も出てきている。	○
17	仕入値上昇を徐々に飲み込めるので、少し良くなると思う。	○
18	販売価格に転嫁すれば収益はよくなる見込み。	○
19	アフターコロナの特需を期待。	○
20	春先の需要期からと比較するとやや減少するが、新商品の投入を予定している。	◎

＜小売業におけるヒアリング調査結果＞

◇乳製品宅配業(実績○、見通し○)

- ・宅配事業から起業して現在は物販や介護施設の運営もしているが、コロナにより宅配事業の拡大が好調となっている。
- ・前期、前々期において、需要の拡大により、人手が足りなくなり、宅配サイクルの見直しを行った。同時に他業界の営業社員の助勤を受け入れ、新規開拓の営業をやってもらった。その効果が本年になってから出ており、前期、今期とも業績は良い見込み。
- ・今後の懸念事項としては、消費者の所得水準の低下により、販売が減少すること。また、配送費の上昇などで価格転嫁せざるを得なくなることなどを懸念している。
- ・SDGsの取り組みについては、市の認証も受ける予定であり、これまでもCSR活動など積極的に取り組んできた。今後も社会に必要な企業として事業を続けていきたいと思っている。

◇生花販売業(実績□、見通し□)

- ・コロナの影響は直接的には多くない事業で、今のところ業績としては横ばい。
- ・イベントや催事など大口の需要は減少したが巣ごもり需要もあり差引大きな変化はなかった。
- ・昨年まで東京都内に支店を設けていたが、昨年中に固定費等の負担が増えて、店を畳んだので、以降の財務的収支は見込みどおり良くなった。大きな問題は今のところない。
- ・今後の懸念事項は、原油価格上昇による仕入価格の上昇と輸入品輸送費の上昇。価格転嫁により売上が伸びなくなる可能性が高い。また、国内の気象変動により仕入先の変更を余儀なくされることが不安要素である。

◇介護用品販売業(実績▲、見通し▲)

- ・さいたま市内の介護用品販売事業は、昨年から順調でコロナ禍でもプラスの影響が出ている。防疫商品の販売増加が最大の要因だと思う。
- ・社内の他部署では、コロナの影響がマイナスに出ている。そのため実績としては、やや悪いと回答したが、現場は忙しくなっている。
- ・前期や今期の販売好調は、巣ごもり需要が続いている影響もあると思うので、今後見通しはやや悪いとした。
- ・営業に行く機会や新規顧客の獲得機会が減っていくので、安定的に売り上げを維持するには工夫は必要だと思っている。
- ・販売用品も輸入品が多くなる傾向があり、今後の価格上昇は懸念事項の一つである。
- ・どんなに販売事業にプラスの影響が出ても、コロナの早期収束が望ましいので、感染拡大防止用品などの販売には力を入れていきたいと思っている。

【飲食店】

①実績

〔実績の概要〕

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・時短営業と酒類販売規制が影響。
- ・支援金ありきの営業になってしまっている。

◆「普通」と回答した事業者

- ・最も悪い時よりは、徐々に回復しているが、急な回復は難しい。
- ・客足自体が弱くなっているため、この程度という感じである。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・宅配事業が増加していて売り上げは好調。
- ・テイクアウトとランチと弁当だけ順調。

<飲食店における景気判断(実績)の背景・要因の具体的内容>

	景気判断(実績)の背景・要因(飲食店)	景気判断
1	コロナ禍が収束しないため。	●
2	まん延防止等の施策による時短営業・酒類提供制限が売上に影響している。	●
3	減席でしかも回転も悪いので利益は出ない。	●
4	協力金を受けるも成り立たない状態。	●
5	近隣企業の外食禁止による客足の減少。	●
6	新年会に続き歓送迎会などもなく、外食(飲食)の機会が減っている。	●
7	コロナの影響で時短、酒類販売禁止などで客足が著しく減少し、売上が3割以下。	●
8	閉店するので在庫処分した。利益は関係ない状態。	▲
9	イベント等による出店が出来なくなった。	▲
10	お昼のみの営業のため。	▲
11	支援金を受け取って、今迄やってこれたが収益があげられる状況ではない。	▲
12	3月と4月に休業したため、売上減少している。	▲
13	客数減少の中、単価上昇で売上を保っている。	□
14	宅配なのでコロナの悪影響がない。	□
15	弁当業務が順調のため、何とか横ばい。	□
16	前期とはあまり変わらない。1年前よりは良くなっている。	□
17	昨年度までとは変わらないが、以前の売上には戻っていない。	□
18	宅配事業が増加しており、売り上げは好調。	○

②見通し

〔見通しの概要〕

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・席数が少なく、回転も悪い状態が続くので経営は厳しい。
- ・しばらくは、外食需要自体が冷え込んで回復は厳しい。

◆「普通」と回答した事業者

- ・コロナが収束しても、すぐに客は戻らないので暫く今の状態が続く見通し。
- ・当面、今の状態は変わらない。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・酒類の提供が自由になれば、回復すると期待。

<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	コロナが収束しても、どうなるか分からない。	●
2	離れた客を呼び戻せるのか疑問だし見込みはない。	●
3	7か月休業していたので客が戻らないかもしれない。	●
4	酒が無制限で出せるようにならないと厳しい。	●
5	感染者数が劇的に減少しなければ、安全、安心が前提の外食にお客様は戻らない。	●
6	この先、客単価の上昇では補いきれないから。	●
7	年内は厳しいと見込んでいる。	●
8	ワクチン接種しただけで変化があると思うが、急速な客足の回復になるかは分からない。	▲
9	秋までは飲食店は厳しいと思う。	▲
10	宅配販売なのでコロナの影響は少ない。しかし、人手が足りない。	□
11	店舗形態を変えたので向こう四半期は同じ状態と見込んでいる。	□
12	食事会など、まとまった注文が増えれば多少回復するが、当面は横ばい。	□
13	店舗来店数はあまり改善されないと予想しているので今と変わらない。	□
14	このまま受注増の維持は困難。来店客の戻りは弱いが多少は良くなる。	○

<飲食店におけるヒアリング調査結果>

◇居酒屋(実績●、見通し●)

- ・カラオケ居酒屋を営んでいるので、カラオケが出来ないため営業できない期間があった。
- ・この1年間は、協力金の支給がなければ店をやめなければいけない状況。
- ・店舗が郊外とはいえ、賃貸料その他の固定費もかかる。売り上げは最盛期の20%程度。
- ・常連のお客様で来られなくなってしまった方もいるので、コロナが収まってもどのくらいお客様が戻ってくるか心配。
- ・お店がずっと続けられるかは、今後の状況次第で不透明。先行きは不安だが、なるようにしかならないと思っている。
- ・営業時間の短縮要請や酒類提供禁止が売り上げに影響している。
- ・つなぎ資金的な支援を受けながら、時期を待つしかないと思っている。

◇中華料理店(実績●、見通し●)

- ・弁当や宅配は思っていたよりうまくいっているが、宴会や会食がないと売り上げに大きく影響。
- ・まん延防止等重点措置や、緊急事態宣言の解除後でも、客足が完全に戻らなかったのも、コロナが収束しても、来店数は元には戻らないような感触。
- ・アフターコロナで人流が戻るような対策を期待する。長期間、世間の人々が飲食店を利用するような対策を希望する。
- ・市内の飲食店は後継者の問題や人手不足の問題など、商売を続けていくのに難しい問題をコロナ以外にもたくさん抱えている。

◇軽食・珈琲店(実績▲、見通し▲)

- ・昨年から、ケータリングやテイクアウトも行ってきたが、同業者も同じようなことをしているので、効果はかなり薄くなってきた。
- ・売上はコロナ前の6割減に落ち込んでいる。直近三カ月も徐々に売り上げが落ちている。
- ・例年参加していたイベントが中止になって、見込んでいた収入もなくなってしまった。
- ・原価も上がる中、店舗形態を変更するなど考えなくてはいけないと思っている。

【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

- ・空室の増加が心配。地域の不動産価格が上昇して買手が付きにくい。
- ・店舗物件が非常に悪い。退居等が多い。

◆「普通」と回答した事業者

- ・住み替え需要で仲介等は好調。売買は価格上昇で購買層と合わなくなっている。
- ・事業用仲介は厳しい状況だが戸建てマンションなどは順調。

◆「良い」「やや良い」と回答した事業者

- ・高額案件が多くなり、利益的に良かった。
- ・大型案件で比較的順調。

<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	コロナのため情報量が不足していた。	●
2	在庫不足で売上がたたない。	●
3	コロナの影響大。弊社も営業活動自粛。成約に繋がらない。	●
4	コロナにより社会状況が悪く、新規出店ができなかった。	●
5	令和3年になってからは、概ね平常に戻っている。	●
6	景気は悪いのにマンション等の不動産は値上げとなっている。	●
7	不動産需要の先食い感が昨年まであった。	▲
8	コロナの影響が長びき、販売が不振だった。	▲
9	人の動きが抑えられている。先行不安もあり決断できない客が多い。	▲
10	仕入価格の上昇とウッドショックによる原材料の高騰などにより、利益率の減少。	▲
11	不動産物件が減少し、取引低下。	□
12	コロナの影響で積極的な営業は控えている。暫く状況は変わらない。	□
13	家賃収入がメインであるので、状況はあまり変わらない。	□
14	売買は弱い動きだが、仲介の仕事は余り変わらない。	□
15	コロナで住宅事情が変わり、少しプラスの感じが続いている。	□
16	販売数量が減っていることに不安あるがあまり変わらなかった。	□
17	今まで先食い感があったが、賃貸仲介等は順調に推移している。	□
18	高額案件が多くなっていったため利益は確保できた。	○
19	大型案件があったことと、価格が維持できている為、比較的順調だった。	○

②見通し

〔見通しの概要〕

- ◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者
 - ・購入意欲の低下が心配。価格上昇で買い控えが出始めている。
 - ・店舗等の減少による賃料収入の低下。
- ◆「普通」と回答した事業者
 - ・資金繰りの支援などで通常の状態になった。
 - ・単価上昇による利益確保と購入意欲の低下で結局現状維持の予想。
- ◆「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	需要を先食いした分の反動減がしっかり来ると見込んでいる。	●
2	不動産業は更に悪化すると思う。先行き不安で購入意欲は落ちると予想している。	●
3	活発に人が出て歩かないと景気浮揚にならないので、簡単には回復しない。	●
4	管理物件に空きが多く、管理手数料収入が減少しており、今後収益に影響が出る。	●
5	不動産の値上げ傾向により購入層が減るので、消費は冷え込む。	●
6	コロナの収束が見通せないので、新規の話が進まない案件が多いため。	●
7	新築物件が減っていて、賃貸の動きも減少傾向に入っている。	●
8	値段が上がっていくので仕入れの見込みがない。	▲
9	木材、サッシ等が高騰しており、売れない物件と空き家が増える。	▲
10	今後、競合他社の増加により厳しくなると思われる。	▲
11	家賃収入がメインでコロナの影響で契約件数が減ることもある。当面は横ばい。	□
12	今後2～3年は今の状態が続くと予想している。	□
13	価格高騰で仲介は伸びるが、売買が厳しくなる予想。結果横ばい。	□
14	空き家、空室の増加はとまらない。	□
15	買取額の上昇により、購入意欲が減る。	□
16	今後、仕入れ価格がエリアによっては上がる。急激な回復はない。	□
17	販売価格が上昇しているので、買手が付くかが課題で当面は現状維持。	□
18	購入層はある程度いるが空き家、空室の増加はとまらない。	□
19	単価(物件価格)が上がれば収益的には改善されるはずと考えている。	○
20	大型物件の販売を予定しているので、来年までは一定利益が見込める。	○

<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□)

- ・3月以降マンションとハウスメーカーの販売代理で売上が増えたので、短期的には好調。
- ・コロナの影響は、既に収まったと感じているが、営業がしづらいという環境は残っている。
- ・店舗を含めた賃貸物件の仲介は、かなり停滞しており取引自体が薄くなってきている。
- ・県内にほかの支店があるのだが、他店からは、さいたま市内は、まだ案件が動いているので仕事があると言われている。しかし、イベントの減少などで営業機会が減って、客の確保が難しい。
- ・新築案件については、木材価格の高騰などで、かなり販売価格にも転嫁される事態になってきた。住宅については特に市内は需要があるので、物件さえあれば契約件数は確保できると思うが、消費者の先行き不透明感からか、購入を思い止まってしまうケースが出始めている。
- ・先行きの最大の不安要素は、市内の物件が買い手のつきにくい高額物件に偏り、購入層との隔たりができて、販売が薄くなること。売買については、先行き不安から購入意欲が下がること。仲介については空き店舗の増加が止まらないこと。

◇不動産業(実績□、見通し□)

- ・店舗物件について空室案件が増えてきていて、将来的には不安要素だと感じていたが、自店営業地域の店舗は価格が安いので、逆に他地域から客がついている。おかげで自社物件は順調。
- ・コロナ対策として、設備的対処は完了しているが、イベント等が無くなってセールスする機会が減っている。従業員の出勤調整などは終了したが、外勤の機会もかなり減ってしまった。
- ・今後の見通しは、買い控えが始まりそうで、あまり楽観はできない。幸いに自社物件の定期賃料収入は確保できるので、大きな減益は無いと思っている。

【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影響。
- ・旅行業だが、回復の方策がない。
- ・人流の減少で影響があった。

◆「普通」と回答した事業者

- ・医療関連のため景況とは関わりが少ない。景気に左右されない事業のため。
- ・既に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

- ・経費削減が進みコロナで需要が増えた。
- ・コロナ対応も一段落した。

<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	駅前(人が集まる場所)の人手が減ったため客足が鈍った。	●
2	様々な方法を試みているが、手の打ち様がないのが現状。	●
3	コロナで客足が減少。来店サイクルも伸びた。	●
4	在宅、不要不急の外出禁止で営業活動ができない。	●
5	ご高齢の方の客数が激減した。	●
6	前年より売り上げ、注文数が悪かった。	▲
7	海外受注が無くなり、国内倉庫の増築・設計中止などの影響があった。	▲
8	個人客の減少が響いた。	▲
9	公共工事が減少している	▲
10	人員不足により対応しきれない。	▲
11	例年並みである。変わりはない。	□
12	営業時間の短縮のため売上がやや減少しているが、大きな影響はなかった。	□
13	コロナの影響は些少であった。	□
14	給付金やコロナ貸付などにより、取引先の資金繰りは悪化していない。	□
15	動員増加で対応したので良かった。	○
16	事業に影響の出てくる部門もあるが、全体的には不足分をカバーできた。	○
17	コロナ禍の特殊需要が有ったので売上の伸びがあった。	○
18	公共事業に予算がかなりついており、受注も多く利益が出ている。	◎

②見通し

[見通しの概要]

◆「悪い」「やや悪い」と回答した事業者

- ・コロナの収束が見通せないで良くなる要素がない。
- ・営業活動が出来なかったことが影響。
- ・客足自体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

- ・コロナ対応も一段落しているので同程度の業績を予想。
- ・年間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

- ・公共事業増に期待。
- ・コロナの反動需要が見込める。

<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	緊急事態宣言やまん延防止等重点措置の影響がまだ残ると思う。	●
2	ワクチン接種率向上で良くなると期待。	●
3	予測は不能だし、雰囲気的に良くなる感じがでない。	●
4	年内の景気回復は見込めない。	●
5	高齢者需要がないと業績は良くならない。	▲
6	治療院だが来院が減っているので良くなる見込みがない。	▲
7	公共工事の伸びに期待するしかないが全体的には良くならないだろう。	▲
8	コロナが収束しても、あまり変わらない見込み。	□
9	顧客に大きな変動がないので変わらない。	□
10	年度末の繁忙期頃までには戻ってくる見通しで年内は変わらない。	□
11	コロナで景気が良かったが、春からは通常状態になっている。	□
12	相続申告など、臨時的な売上は同業他者との競争が激しい。	□
13	コロナの影響は些少であったが長引けば悪化と予想。年内は変わらない。	□
14	アフターコロナを考えると特殊需要の落ち込みが生じる見込み。	□
15	コロナの影響は無くなったが人件費の高騰(最低賃金引き上げ)で横ばいの見通し。	□
16	ほぼ前年並み及び例年並みの推移を予想する。	□
17	今後ワクチン接種の増加により、現状よりは外出制限等は緩和されると考えられる。	○
18	公共事業に予算がかなり付いている。コロナ禍でも仕事が多く利益が出ているので。	◎

＜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●)

- ・コロナの影響が今も絶大に続いている業界であり、会社としても事業の維持継続、雇用継続に力を入れている。
- ・従業員の出勤調整は続けている。現在、出勤は原則月あたり5日。雇用調整助成金の支給を受けている。
- ・会社は、従業員の副業などを認めて、従業員も何とか頑張っている状態。しかし、実際には非正規社員を始めにして、職を離れた者もいる。
- ・国内、海外とも人流規制がされている中で、工夫の余地も限られており、少ない事案を何とか取り込もうと努力をしている。
- ・4月頃から学校行事などが再開されることも多くなったが、コロナの状況で実施寸前のところでキャンセルとなることも幾度かあり、実際に売り上げは、激減したまま。
- ・コロナが収束しても、冷え込んだマインドが急に変わることはないので、反動需要はあまり期待できない。アフターコロナも一気に旅行需要が戻るとは考えにくく、アフターコロナの回復期にどんな対応をしていけばよいのか、悩んでいる。
- ・どのような支援や援助がされるのかなど不透明で不安に感じている。
- ・回復期にある程度の事業プランがないと、業績の回復も順調にいかないのかと思い、焦りがある。
- ・旅行業だけでなく、宿泊業や運輸業にも、大きなダメージがあると思うので、全体需要が回復するような施策を期待する。
- ・旅行業、観光業、宿泊業、運輸業の疲弊は激しく、早期収束を期待するとともに、行政には、観光業全体への支援と有効な行政施策をできるだけ早いうちに示してほしい。

◇警備・保守清掃業(実績○、見通し○)

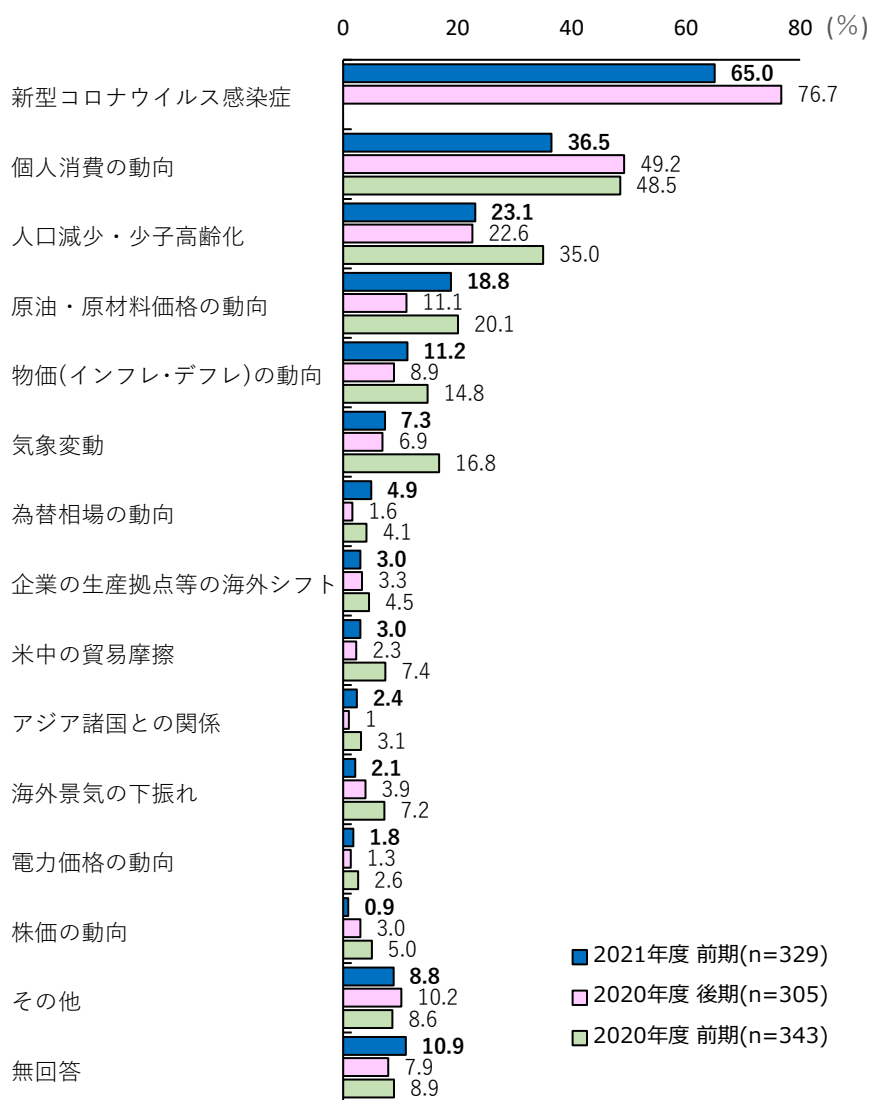
- ・四半期毎で考えれば、4月からは景気はそんなに悪くない。昨年コロナ禍に入ってから影響を受けた部署もあるが、プラスの影響もあった。清掃の仕事などは多くなった。現在は、通常の状態にほぼ戻った。
- ・先行きの不安は、コロナのことよりも人手不足の方が重い。パート・アルバイトや契約社員が多いので、人が集まらなると仕事がこなせない。最低賃金の引き上げも、会社としてはかなり影響がある。
- ・近年、人手が足りない状況が続いている。契約をとっても、スタッフが集まらなると結局は収益には繋がらないので人手確保が大きな課題である。
- ・社会全体の景気は、昨年より悪くなることは、無いと思っている。ただし、緊急事態宣言が再発令されれば、イベント警備などの契約が破棄になることもあり、売上に全く影響がないわけでもない。その都度、企業として対応していくのはコストがかかるので、早く完全収束して欲しい。

(12) 経営にマイナス面の影響が大きいと考えられる経済動向等

①全体

経営にマイナス面の影響が大きいと考えられる経済動向等をみると、「新型コロナウイルス感染症」が(65.0%)で最も多く、次いで「個人消費の動向」(36.5%)、「人口減少・少子高齢化」(23.1%)、「原油・原材料価格の動向」(18.8%)などの順となっている。

2020年度後期調査(半年前)と比べると、引き続き「新型コロナウイルス感染症」が突出して多く、次いで「個人消費の動向」、「人口減少・少子高齢化」、「原油・原材料価格の動向」、「物価(インフレ・デフレ)の動向」の順になっている。前々回調査では、「気象変動」が「物価(インフレ・デフレ)の動向」よりも多くなっていたが、その他に大きな変動はない。



※「新型コロナウイルス感染症」は2020年度 前期に項目なし

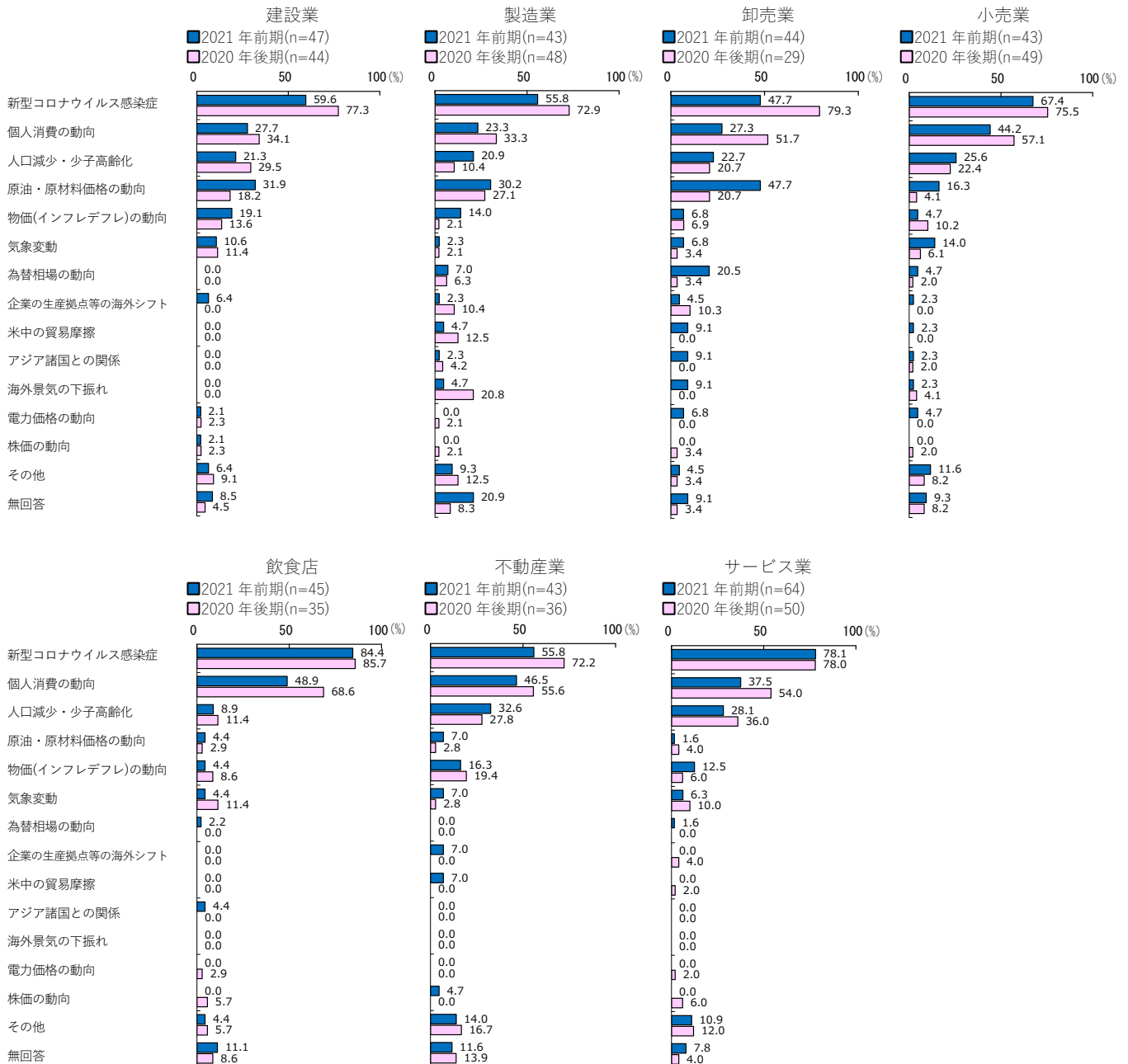
② 業種別

業種別にみると、「卸売業」については「新型コロナウイルス感染症」と「原油・原材料価格の動向」が同率で1位、「建設業」「製造業」「小売業」「飲食店」「不動産業」「サービス業」では「新型コロナウイルス感染症」が1位になっている。

「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」（84.4%）で8割台半ば近く、次いで高いのは「サービス業」（78.1%）となっている。「新型コロナウイルス感染症」の割合が最も低いのは「卸売業」（47.7%）となっている。

「個人消費の動向」が最も高いのは「飲食店」（48.9%）となっている。次いで「不動産業」（46.5%）「小売業」（44.2%）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、「卸売業」（47.7%）、次いで「建設業」（31.9%）と「製造業」（30.2%）、となっている。

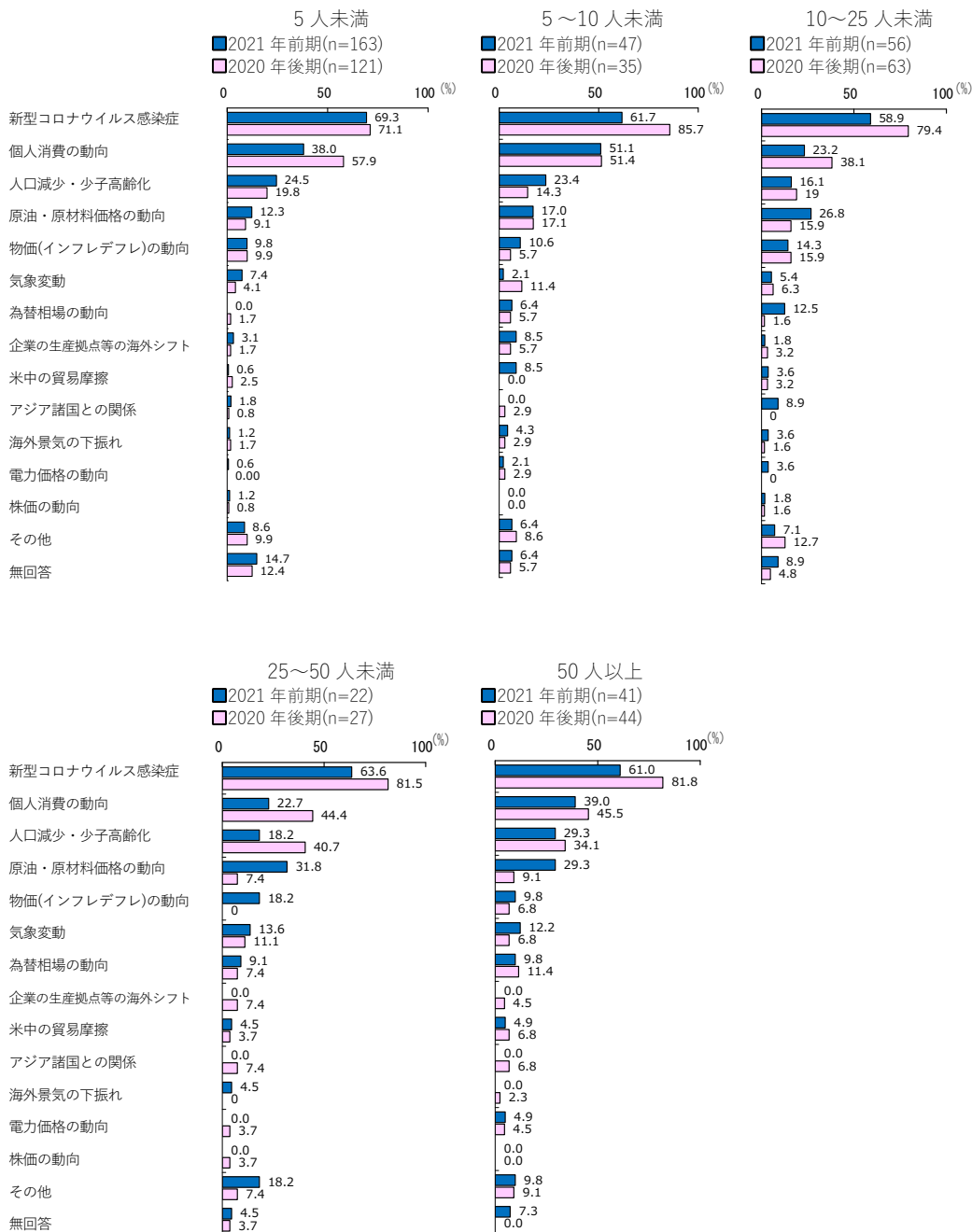


③ 規模別

規模別にみると、全ての規模で「新型コロナウイルス感染症」が最も多い割合で回答されている。最も多いのは「5人未満」(69.3%)、最も少ないのは「10~25人未満」(58.9%)となっている。規模が大きくなるほど、「新型コロナウイルス感染症」の回答割合は低くなっている。

「個人消費の動向」は「5~10人未満」(51.1%)が最も多く、次いで「50人以上」(39.0%)となっている。

「原油・原材料価格の動向」は、「25~50人未満」(31.8%)が最も多く、次いで「50人以上」(29.3%)、の順となっている。「25~50人未満」(31.8%)と「10~25人未満」(26.8%)、では「新型コロナウイルス感染症」に次いで2番目に多くなっている。



＜各項目の選定理由＞

経営にマイナス面の影響が大きいと考えられる経済動向等について、項目ごとにその主な選定理由を以下に列挙した。なお、() 内に回答事業者の業種を記載している。

1. 株価の動向

マイナスの影響が出る理由	業種
・ 住宅ローン利用者が多いため株価の動向が影響	(不動産業)
・ 株価の影響により、競合他社が不動産に参入すると思われる	(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
・ 部材の多くを海外調達している	(製造業)
・ 海外調達部品の為替損	(製造業)
・ 為替により輸入原料の変動のため	(製造業)
・ 海外仕入れ品があるため	(卸売業)
・ 仕入がドル決済のため	(卸売業)
・ 顧客の輸出分の注文量が減少する	(卸売業)
・ 輸入商材を販売しているため	(小売業)
・ 燃料販売業で原油価格は売上原価の増加になるから	(小売業)
・ 海外旅行の仕入料金が受動するため	(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
・ 資材、材料、人件費等の価格高騰	(建設業)
・ 電線、ケーブル等が大幅に値上りしているため	(建設業)
・ 契約から引渡しまで期間が長く、建築資材の値上がりは厳しい	(建設業)
・ 受注工事価格に直結	(建設業)
・ 仕入先から値上げ、販売先から値下げ要求が来ると対応に困難	(製造業)
・ 直接利益にかかわるため	(製造業)
・ デフレに振れると物価が下落し価格競争になり利益が下がる	(製造業)
・ 得意先の売上減に伴う受注減	(卸売業)
・ 値上がりする事で、配達等に手がまわらなくなる	(小売業)
・ 輸入品を扱うため、輸送費を含めた仕入値に影響	(小売業)
・ 仕入価格の上昇で価格に転嫁せざるを得なくなる	(飲食店)
・ 土地価格の変化に影響が大きい	(不動産業)
・ 家賃の値上げは難しいので、物価の急上昇は販売に影響する	(不動産業)
・ サービス単価は国により定められている為、インフレには弱い	(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
・ 商業施設内テナントの出店鈍化	(建設業)
・ 顧客の高齢化で、年金生活者が多く消費意欲が弱い	(建設業)
・ 市場は国内のため、重要な課題	(製造業)
・ 自動車の個人消費の減少で直接影響を受ける	(製造業)
・ 主力製品が一般消費者向けのため	(製造業)
・ 生活必需品ではないので、個人消費に大きく左右される	(卸売業)
・ 得意先の売上減に伴う受注減	(卸売業)
・ 主力商品の消費が減り、売上が減ったため	(小売業)
・ コロナ不安により、余分なものは買わない人が増えた	(小売業)
・ 家族のお祝いや法事などのイベントが減っている	(小売業)
・ 通販のため需要があるかどうか判断しにくく仕入が難しい	(小売業)
・ コロナ禍収束後に消費の回復があるかどうかにかかっている	(飲食店)
・ 個人消費意欲が上がっても、営業自粛ではどうにもならない	(飲食店)
・ コロナの影響で個人消費が抑えられている	(飲食店)
・ 地域行事が全くなく、個人旅行、会合が無い	(飲食店)
・ 百貨店内のレストランである為、影響が大きい	(飲食店)
・ 個人消費が活発にならないければ、活気が出ない	(不動産業)
・ 個人消費がかなり低くなっている	(不動産業)
・ 中古不動産の購入客が減少するから	(不動産業)
・ コロナによる先行き不安で購買意欲が減少	(不動産業)
・ 購入を見合わせる人が増えている	(不動産業)
・ 戸建、マンションの購入意欲は無くなると簡単には戻らない	(不動産業)
・ 高齢者がサロンに来なくなる	(サービス業)
・ 消費者の節約ムードが高まる	(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
・ 原価の高騰により利益が圧迫	(製造業)
・ 化成品原料の値上げ	(製造業)
・ 非鉄金属の使用材が多いため	(製造業)
・ ステンレス・銅の価格が値上がりして利益が圧迫されるため	(卸売業)
・ 卸売価格の上昇	(飲食店)
・ 加工建築資材の価格が上昇	(不動産業)

6. 電力価格の動向

マイナスの影響が出る理由	業種
・ 電気料金が上がると設備変更がある	(建設業)
・ 2月の電気代の急上昇が大変影響したため	(卸売業)
・ 電力をたくさん使用するため	(卸売業)
・ 冷蔵倉庫などの固定費にかなり影響する	(卸売業)
・ 転嫁できない部分を自社で吸収するしかないため	(小売業)

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
・ 生産工場が海外流入すると客先が減少する	(建設業)
・ 工場等が建設されないと、利益率のいい仕事なくなる	(建設業)
・ 安価な海外品に注文が流れ、利益が上がらなくなる	(卸売業)
・ 海外生産品は品質が悪く運搬費もかかり利益率が下がる	(小売業)
・ 生産拠点が減れば、労働者相手の店も減る	(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
・ 相手企業の部品輸入に遅れがでてきている	(卸売業)
・ アジア諸国の対中国政策動向で取引先が変わる	(製造業)
・ コンテナ不足で製品の入荷が大変遅く売れない	(小売業)

9. アジア諸国との関係

マイナスの影響が出る理由	業種
・ 相手企業の部品輸入に遅れがでてきている	(卸売業)
・ アジア諸国の対中国政策動向で取引先が変わる	(製造業)
・ コンテナ不足で製品の入荷が大変遅く売れない	(小売業)

10. 米中の貿易摩擦

マイナスの影響が出る理由	業種
・ 急に出荷、生産が止まるリスクがある	(製造業)
・ 輸出分の注文量が減少する	(卸売業)
・ 生産量の減少による設備稼働率の低下	(卸売業)
・ 世界経済の動向に大きく影響を与える	(小売業)

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
・ 取引先が鉄道事業者のため、実績に直結する	(建設業)
・ 現場が止まるおそれがある為	(建設業)
・ コロナによる営業力、現場受注力の減少	(建設業)
・ お客様に現場に入らないでほしいと言われた	(建設業)
・ 補修や修理の必要性が小さければ先延ばしされる	(建設業)
・ 工事出件数減少	(建設業)
・ 企業の設備投資が減少した	(建設業)
・ 顧客に飲食店関係が多いため、受注が減少した	(建設業)
・ 今後の景気が不透明で施主が金をかけたがらない	(建設業)
・ 学校の休校における給食停止で稼働が止まるため	(製造業)
・ 飲食業の店舗展開が激減して、厨房製品の入替がないため	(製造業)
・ 広告、宣伝などに予算をとらなくなった	(製造業)
・ 店舗での対面形態がメインの小売のため	(製造業)
・ 風邪罹患者の減少による医薬品販売減少	(製造業)
・ 飲食店向けの水産物卸の為、大打撃を受けている	(卸売業)
・ イベントが無く受注がない	(卸売業)
・ 正常な営業活動が出来ない	(卸売業)
・ 街を歩いて買い物する人が減った	(小売業)
・ 射撃イベント等の中止で装弾の売上減少	(小売業)
・ インバウンドの売上が減少した	(小売業)
・ 結婚式場、ホテルの宴会、イベントの減少で煽りあり	(小売業)
・ 小団体のお客様が全然入らなくなった	(飲食店)
・ 対策を講じても客が来ない	(飲食店)
・ 緊急事態宣言等で休業約7ヶ月の影響	(飲食店)
・ 社員が感染した場合に仕事が回らない	(不動産業)
・ 営業活動ができないため	(不動産業)
・ 賃貸物件の空きが増えて、新規入居者が無くなった	(不動産業)
・ テナントの空室が増えた	(不動産業)
・ 外出自粛によるレンタカー利用減	(サービス業)
・ 旅行意欲にかかわるため	(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
・ 後継ぎがおらず、大きな仕事ができない	(製造業)
・ 出生率が向上しなければ、節句人形が売れない	(製造業)
・ 人口減少は全ての消費を減らすため	(卸売業)
・ 人口減少で、1回の受注数が少ない	(卸売業)
・ 人口減少により、賃貸住宅経営の影響	(不動産業)
・ 購買層の人口減少	(不動産業)
・ 空地空室の増加に繋がるから	(不動産業)
・ 物価、流通性等、全てに悪影響	(不動産業)
・ 住宅が余ってしまう	(不動産業)
・ 人手不足で事業縮小 警備員への成手が減少する	(サービス業)

13. 気象変動

マイナスの影響が出る理由	業種
・ 台風、豪雨、河川の氾濫などに左右される	(建設業)
・ 工期が遅れ、余分な資金が必要になる	(建設業)
・ 食品製造のため食材の不作・不漁により仕入値が影響	(製造業)
・ 国内生産の商品(生花)に影響が出る	(小売業)
・ 燃料販売のため、売り上げは天候に左右され易い	(小売業)
・ 異常気象による災害	(不動産業)
・ 事業所が荒川に近いので洪水があると水没するため	(サービス業)

14. その他

マイナスの影響が出る理由	業種
・ 半導体不足による操業休止	(製造業)
・ 自動車メーカーの国内生産調整	(製造業)
・ 時代の流れが速すぎてついていけない	(小売業)
・ ウッドショックで仕入が苦しい	(不動産業)
・ 最低賃金の上昇が収益に影響	(サービス業)
・ 若い人は仕事が続かず、人手不足で困っている	(サービス業)

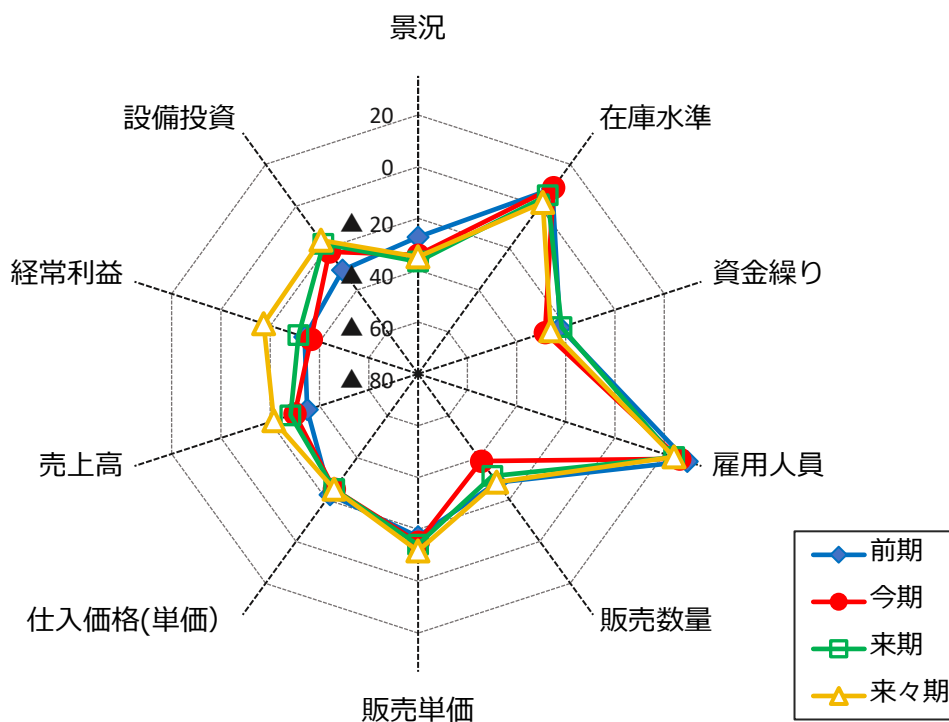
2 業種別の動向

(1) 建設業

今期のD Iは、前期と比べて、景況、資金繰り、雇用人員、販売数量、仕入価格、経常利益が下降した。在庫水準、販売単価、売上高、設備投資が上昇した。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、在庫水準は、来期、来々期と下降する見通しである。景況は来期下降するが、来々期は上昇する見通しである。資金繰りは、来期は上昇するが来々期は下降する見通しである。仕入れ価格は来期、来々期と横ばいが続く見通しで、雇用人員は来期下降し、来々期は横ばいの見通しである。販売数量、販売単価、売上高、経常利益、設備投資は来期、来々期と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 1～3月期	4～6月期	2021年 7～9月期	10～12月期
景況	▲ 27.2	▲ 34.1	▲ 36.7	▲ 34.9
在庫水準	8.3	8.9	5.2	1.9
資金繰り	▲ 22.3	▲ 28.4	▲ 21.7	▲ 26.1
雇用人員	29.3	26.1	23.9	23.9
販売数量	▲ 28.1	▲ 38.3	▲ 31.3	▲ 28.3
販売単価	▲ 17.2	▲ 15.0	▲ 14.1	▲ 11.7
仕入価格(単価)	▲ 22.4	▲ 25.0	▲ 25.0	▲ 25.0
売上高	▲ 35.1	▲ 30.0	▲ 28.3	▲ 21.6
経常利益	▲ 34.0	▲ 36.7	▲ 31.5	▲ 17.4
設備投資	▲ 30.5	▲ 21.8	▲ 17.9	▲ 16.2

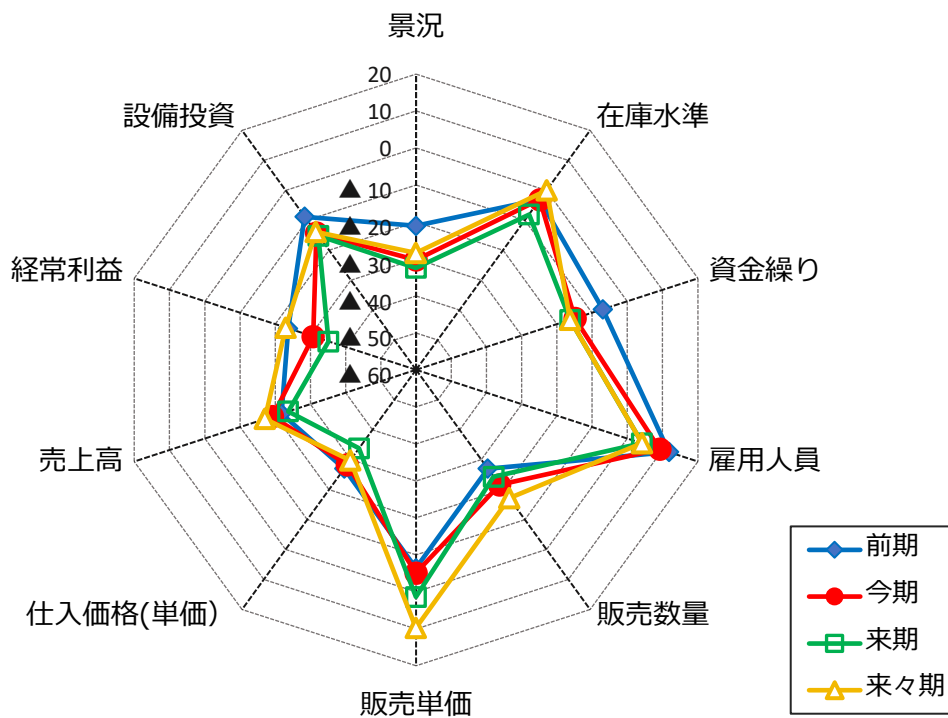


(2) 製造業

今期のD Iは、前期と比べて景況、資金繰り、雇用人員、仕入価格、経常利益、設備投資は下降した。販売数量、販売単価、売上高は上昇、在庫水準は横ばいであった。

先行きをみると、販売単価は、来期、来々期と続けて上昇する見通しである。資金繰り、雇用人員は、来期下降するが、来々期は横ばいの見通しである。景況、在庫水準、販売数量、仕入価格、売上高、経常利益、設備投資は、来期下降するが、来々期には上昇に転ずる見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2021年 1~3月期	4~6月期	2021年 7~9月期	10~12月期
景況	▲ 21.1	▲ 30.3	▲ 32.4	▲ 28.4
在庫水準	▲ 3.1	▲ 3.1	▲ 8.1	0.0
資金繰り	▲ 6.9	▲ 14.9	▲ 16.2	▲ 16.2
雇用人員	11.8	9.2	4.2	4.2
販売数量	▲ 27.0	▲ 21.6	▲ 24.3	▲ 17.1
販売単価	▲ 6.4	▲ 5.1	1.4	9.7
仕入価格(単価)	▲ 27.0	▲ 28.4	▲ 33.8	▲ 29.7
売上高	▲ 21.8	▲ 19.2	▲ 23.7	▲ 17.1
経常利益	▲ 23.7	▲ 30.8	▲ 35.1	▲ 23.0
設備投資	▲ 8.8	▲ 14.3	▲ 15.2	▲ 13.9

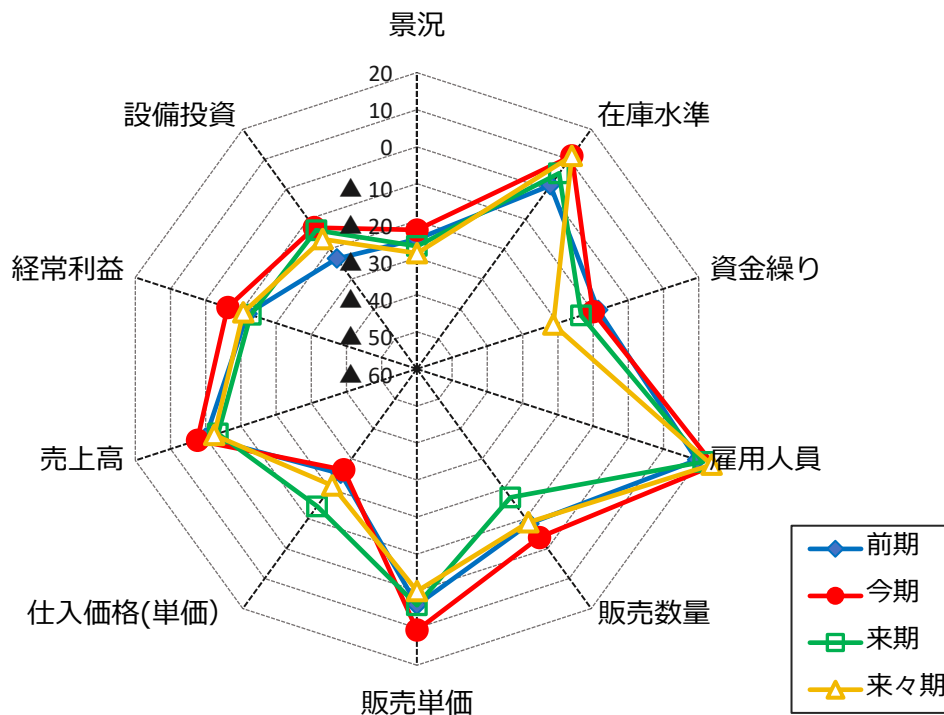


(3) 卸売業

今期のD Iは、前期と比べて、資金繰り、仕入価格は下降、その他の指標は上昇した。

先行きをみると、仕入価格は、来期上昇するが、来々期は下降する見通しである。在庫水準、雇用人員、販売数量、売上高、経常利益は、来期は下降し、来々期は上昇する見通しである。景況、資金繰り、販売単価、設備投資は来期、来々期と続けて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 1~3月期	4~6月期	2021年 7~9月期	10~12月期
景況	▲ 25.0	▲ 22.5	▲ 26.8	▲ 28.8
在庫水準	1.3	11.1	5.3	11.1
資金繰り	▲ 8.5	▲ 10.0	▲ 13.4	▲ 21.3
雇用人員	19.5	24.4	21.3	23.7
販売数量	▲ 8.3	▲ 3.8	▲ 17.1	▲ 8.8
販売単価	3.8	10.5	3.8	0.0
仕入価格(単価)	▲ 25.0	▲ 26.3	▲ 14.1	▲ 21.1
売上高	0.0	2.4	▲ 3.5	▲ 2.4
経常利益	▲ 11.9	▲ 6.3	▲ 12.8	▲ 10.7
設備投資	▲ 23.2	▲ 12.8	▲ 13.8	▲ 16.7



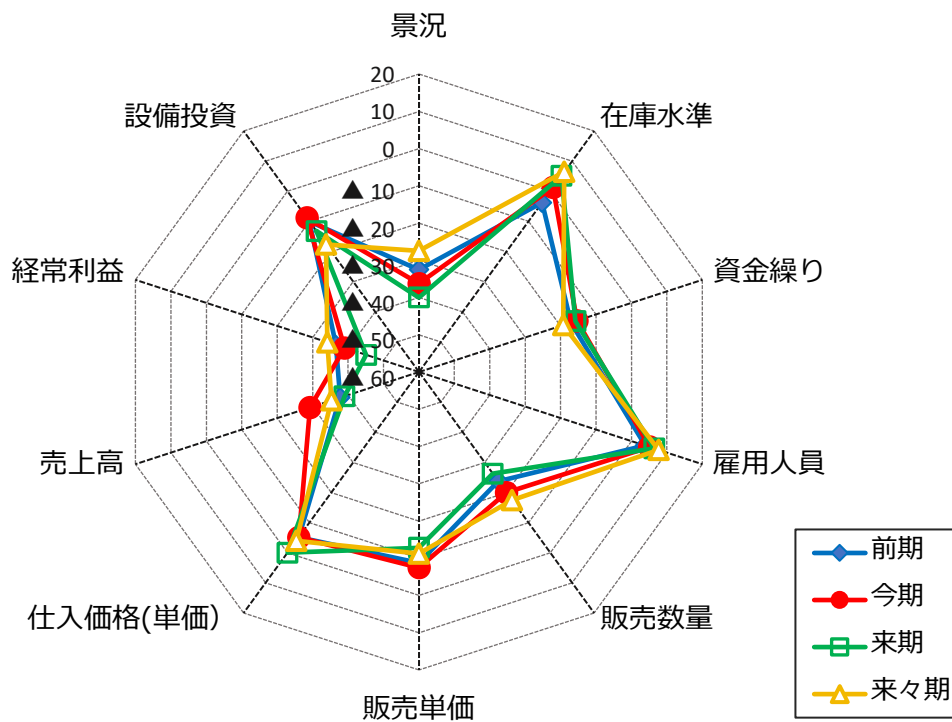
(4) 小売業

今期のD Iは、前期と比べて、在庫水準、資金繰り、雇用人員、販売数量、販売単価、売上高、設備投資は上昇した。仕入価格は横ばいで、景況、経常利益が下降した。

先行きをみると、在庫水準、雇用人員は、来期、来々期と上昇する見通しである。仕入価格は来期上昇し、来々期は下降する見通しである。資金繰りは来期、来々期と続けて下降する見通しである。

景況、販売数量、販売単価、売上高、経常利益は来期下降し、来々期には上昇する見通しである。資金繰り、設備投資は来期、来々期と続けて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 1~3月期	4~6月期	2021年 7~9月	10~12月期
景況	▲ 32.5	▲ 36.3	▲ 40.0	▲ 27.5
在庫水準	▲ 3.8	1.3	5.1	6.4
資金繰り	▲ 17.1	▲ 15.4	▲ 15.8	▲ 19.2
雇用人員	3.8	5.1	6.4	7.7
販売数量	▲ 23.8	▲ 20.0	▲ 26.3	▲ 17.5
販売単価	▲ 8.8	▲ 7.5	▲ 12.8	▲ 11.3
仕入価格(単価)	▲ 5.1	▲ 5.1	0.0	▲ 3.9
売上高	▲ 37.8	▲ 29.3	▲ 39.0	▲ 35.4
経常利益	▲ 36.6	▲ 39.0	▲ 45.1	▲ 34.1
設備投資	▲ 10.0	▲ 8.8	▲ 13.2	▲ 17.6

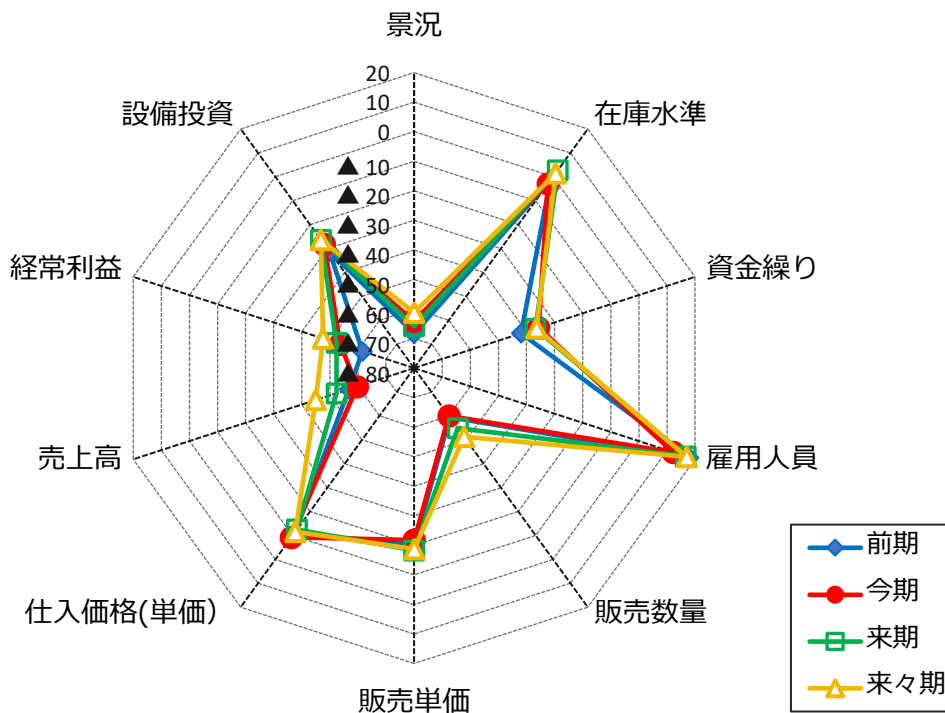


(5) 飲食店

今期のD Iは、前期と比べて、景況、資金繰り、仕入価格、経常利益、設備投資が上昇した。在庫水準、雇用人員、販売数量、販売単価、売上高は下降した。

先行きをみると、景況、資金繰り、仕入価格は来期下降し、来々期は上昇する見通しで、在庫水準、販売単価は来期上昇するが、来々期には下降する見通しである。雇用人員、販売数量、売上高、経常利益は、来期、来々期と続けて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 1~3月期	4~6月期	2021年 7~9月	10~12月期
景況	▲ 68.3	▲ 64.1	▲ 65.9	▲ 61.3
在庫水準	▲ 1.4	▲ 2.9	2.8	1.4
資金繰り	▲ 41.9	▲ 35.7	▲ 36.8	▲ 36.5
雇用人員	17.9	12.2	16.7	17.1
販売数量	▲ 59.5	▲ 60.0	▲ 54.9	▲ 51.3
販売単価	▲ 20.0	▲ 21.8	▲ 18.3	▲ 18.8
仕入価格(単価)	▲ 11.3	▲ 9.2	▲ 12.5	▲ 11.5
売上高	▲ 56.8	▲ 59.8	▲ 52.4	▲ 45.0
経常利益	▲ 61.6	▲ 53.7	▲ 52.4	▲ 47.6
設備投資	▲ 31.3	▲ 28.2	▲ 26.3	▲ 26.3

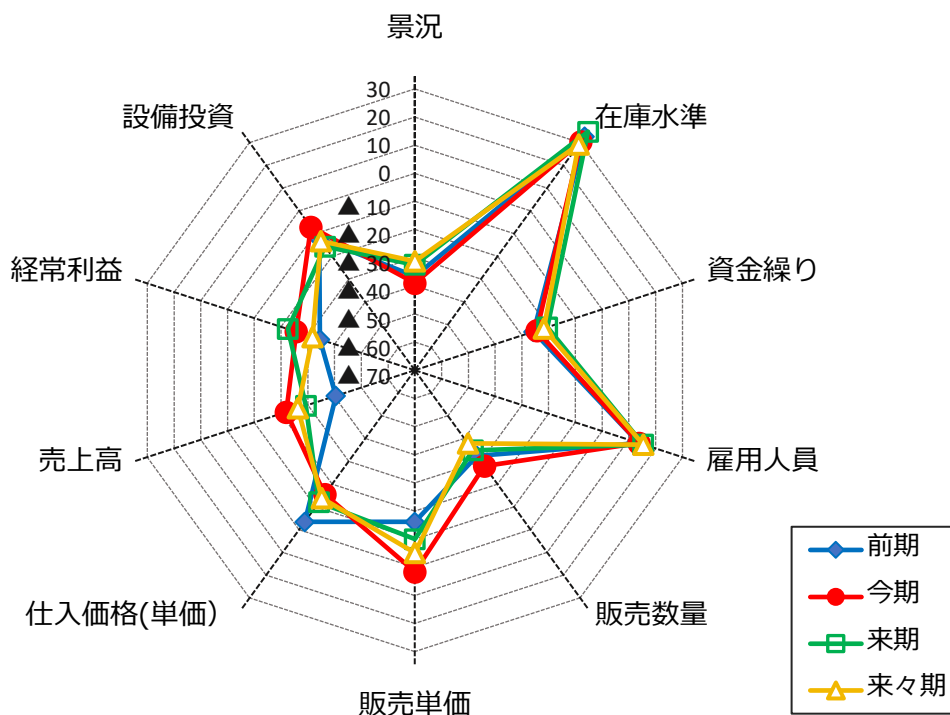


(6) 不動産業

今期のD Iは、前期と比べて、資金繰り、販売数量、販売単価、売上高、経常利益、設備投資で上昇した。雇用人員は横ばいで、景況、在庫水準、仕入価格は下降した。

先行きをみると、景況は、マイナスが続くものの来期、来々期と続けて上昇する見通しである。在庫水準、資金繰り、仕入価格、経常利益は、来期上昇して来々期は下降する見通しである。雇用人員は来期に上昇するが来々期は横ばいの見通しである。販売単価、売上高、設備投資は、来期下降して来々期は上昇する見通しである。販売数量は来期、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 1～3月期	4～6月期	2021年 7～9月	10～12月期
景況	▲ 36.6	▲ 39.0	▲ 32.5	▲ 31.3
在庫水準	32.6	30.4	34.8	29.2
資金繰り	▲ 25.6	▲ 24.4	▲ 20.5	▲ 21.8
雇用人員	13.8	13.8	15.4	15.4
販売数量	▲ 32.4	▲ 27.9	▲ 34.8	▲ 37.9
販売単価	▲ 16.1	1.6	▲ 10.0	▲ 5.2
仕入価格(単価)	▲ 3.4	▲ 15.5	▲ 12.1	▲ 13.8
売上高	▲ 40.5	▲ 22.0	▲ 29.3	▲ 26.3
経常利益	▲ 34.5	▲ 25.6	▲ 22.5	▲ 31.7
設備投資	▲ 12.2	▲ 7.1	▲ 15.7	▲ 13.2

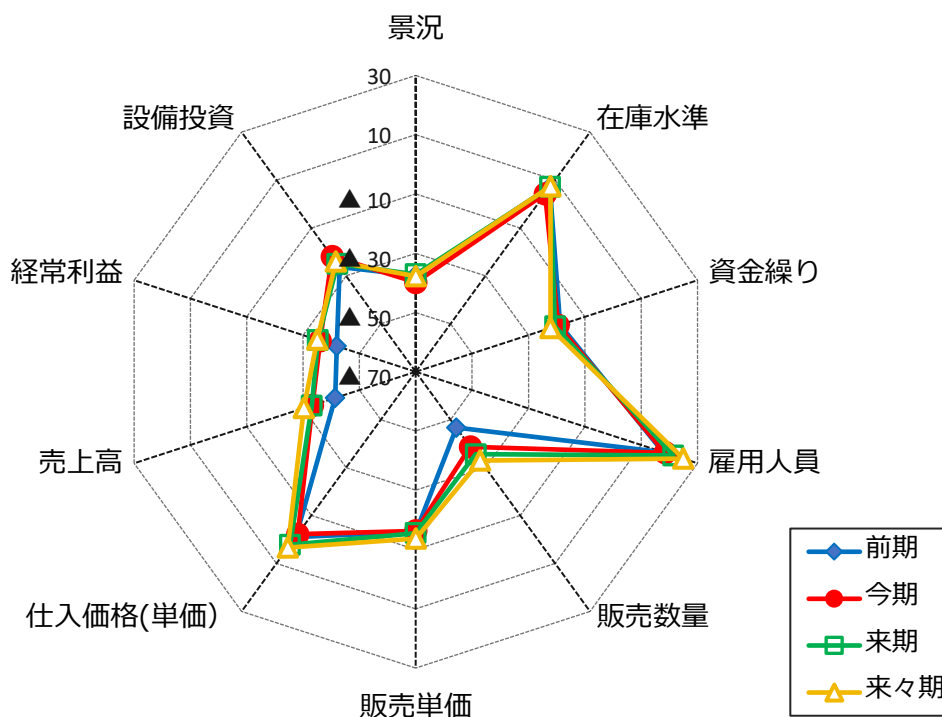


(7) サービス業

今期のD Iは、前期と比べて雇用人員、販売数量、売上高、経常利益、設備投資で上昇した。景況、在庫水準、資金繰り、販売単価、仕入価格は下降した。

先行きをみると、景況は、来期は上昇、来々期は下降する見通しである。資金繰りは来期、来々期と続けて下降する見通しである。設備投資は来期下降するが来々期には上昇する見通しである。在庫水準、雇用人員、販売数量、販売単価、仕入価格、売上高、経常利益は来期、来々期と続けて上昇する見通しである。仕入価格は、来期からプラスに転じる見通しである。

	実績		見通し	
	前期	今期	来期	来々期
	2021年 1～3月期	4～6月期	2021年 7～9月	10～12月期
景況	▲ 37.5	▲ 39.8	▲ 37.1	▲ 37.7
在庫水準	6.9	4.3	7.1	7.4
資金繰り	▲ 18.8	▲ 19.4	▲ 20.5	▲ 22.2
雇用人員	17.9	18.5	21.4	25.0
販売数量	▲ 46.7	▲ 38.6	▲ 35.6	▲ 33.0
販売単価	▲ 16.0	▲ 16.3	▲ 15.6	▲ 13.6
仕入価格(単価)	▲ 1.1	▲ 2.2	2.2	3.4
売上高	▲ 41.4	▲ 33.3	▲ 33.1	▲ 30.3
経常利益	▲ 41.9	▲ 36.1	▲ 35.2	▲ 35.0
設備投資	▲ 26.3	▲ 21.9	▲ 25.0	▲ 24.1



IV 特別調査 1

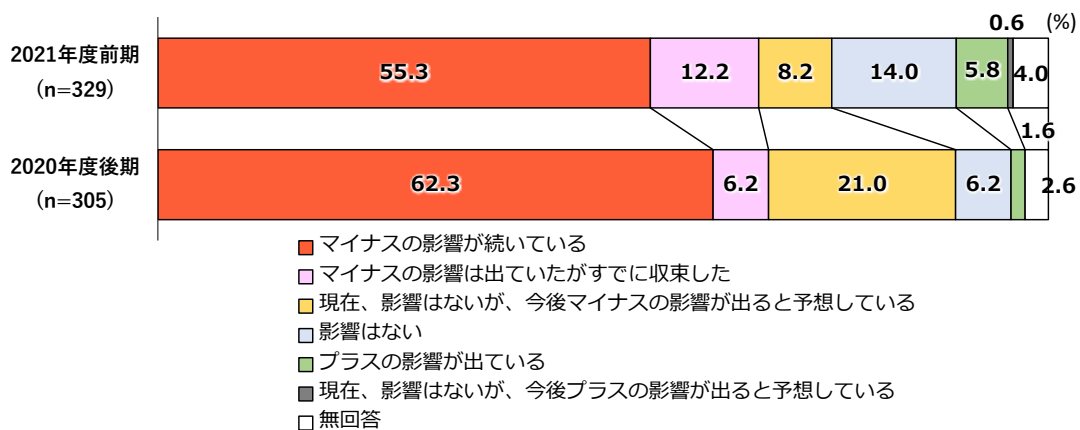
新型コロナウイルス感染症の影響等について

(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への影響についてみると、「マイナスの影響が続いている」(55.3%)が5割台半ばとなっている。また、「マイナスの影響は出ていたが、すでに収束した」(12.2%)も1割強となっている。

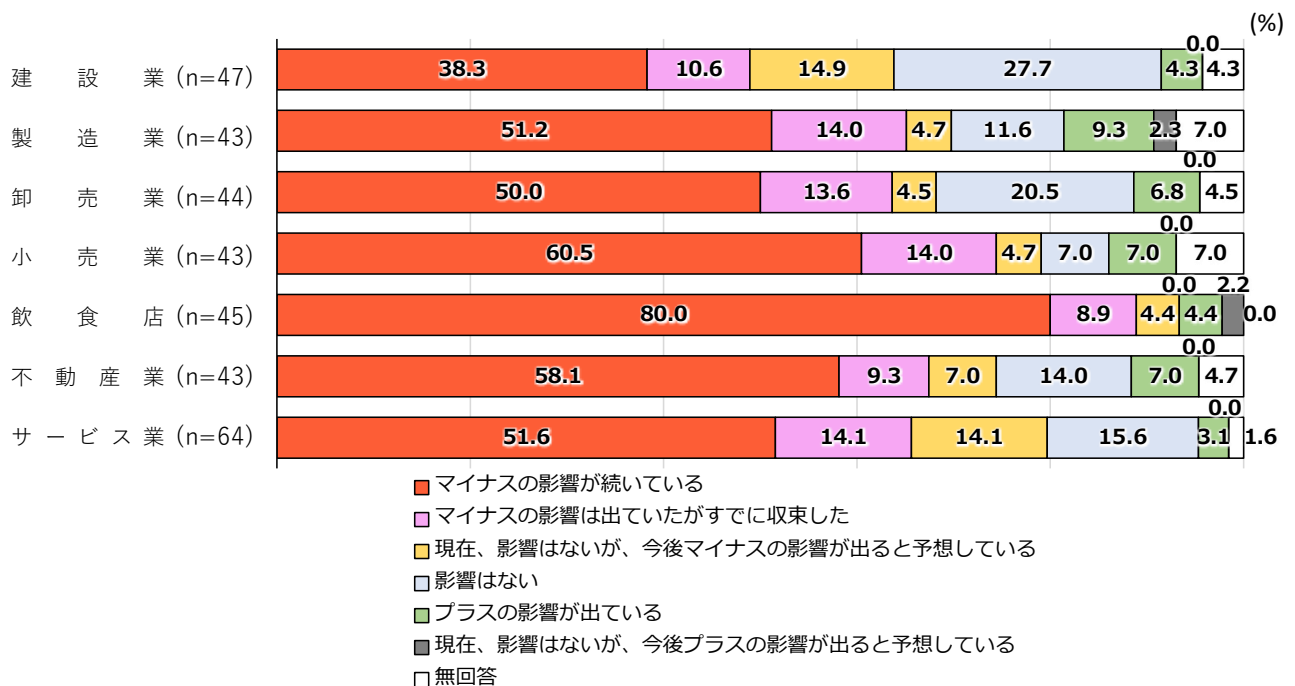
前回調査と比べると、「マイナスの影響が続いている」「現在、影響はないが、今後マイナスの影響が出ると予想している」が減り「マイナスの影響は出ていたがすでに収束した」「影響はない」「プラスの影響が出ている」が増加している。



② 業種別

業種別にみると、飲食店 (80.0%) の「マイナスの影響が続いている」が最も多く、次いで小売業 (60.5%) となっている。建設業 (38.0%) も4割近くとなっている。

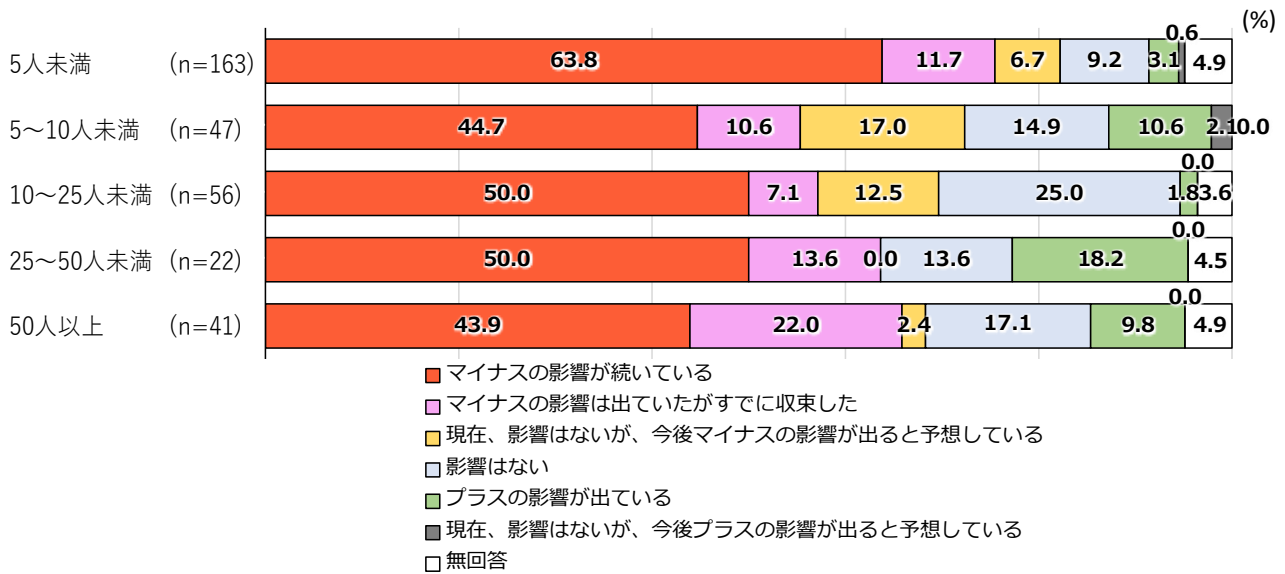
一方、「影響はない」では、建設業 (27.7%) が最も多く、次いで卸売業 (20.5%) が多くなっている。



③ 規模別

規模別にみると、全ての規模で「マイナスの影響が続いている」が最も多く、特に5人未満（63.8%）の規模では6割台半ば近くと多くなっている。次いで、10～25人未満（50.0%）と25～50人未満（50.0%）が多くなっている。

一方、「影響はない」は、10～25人未満（25.0%）が最も多くなっている。また、「マイナスの影響は出ていたがすでに収束した」は、50人以上（22.0%）の規模で最も多くなっている。

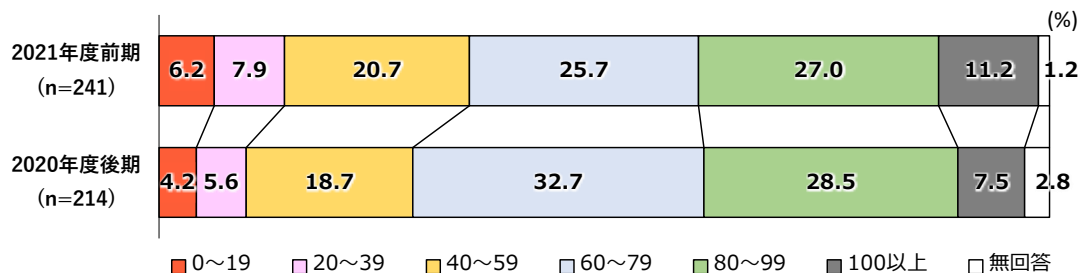


(2) 売上への影響の程度 (前年同月比)

① 全体

売上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」(27.0%)が最も多くなっている。次いで「60～79」(25.7%)が多くなっている。

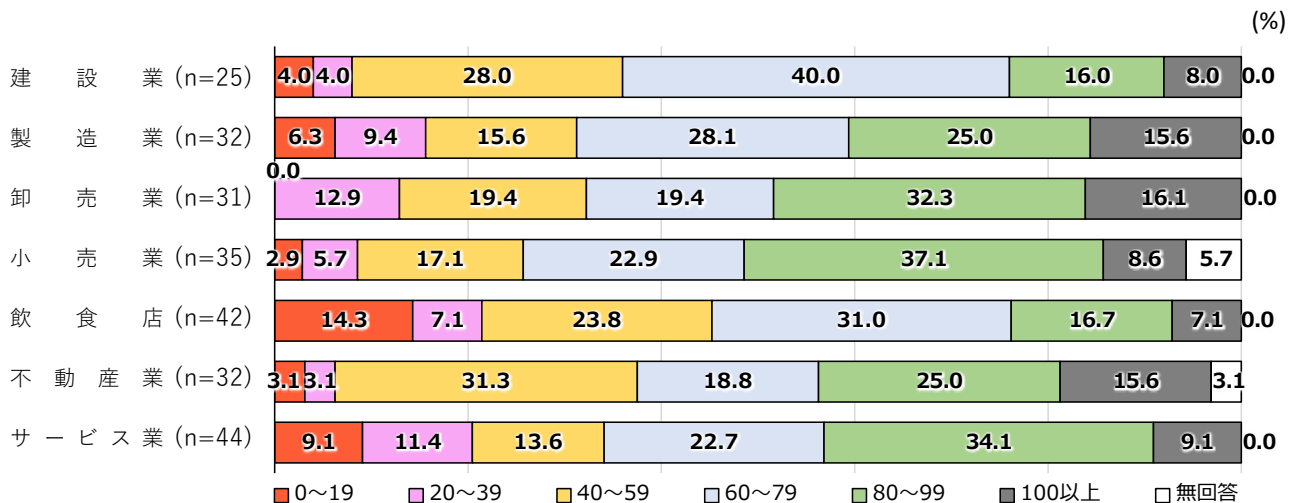
前回調査と比べると「0～19」「20～39」「40～59」と「100以上」の割合が増加し、「60～79」と「80～99」の割合は減少している。



② 業種別

業種別にみると、飲食店で「80～99」以下の合計が92.9%と最も多く、次いで建設業が92.0%と多くなっている。最も少ないのは、不動産業で81.3%となっている。

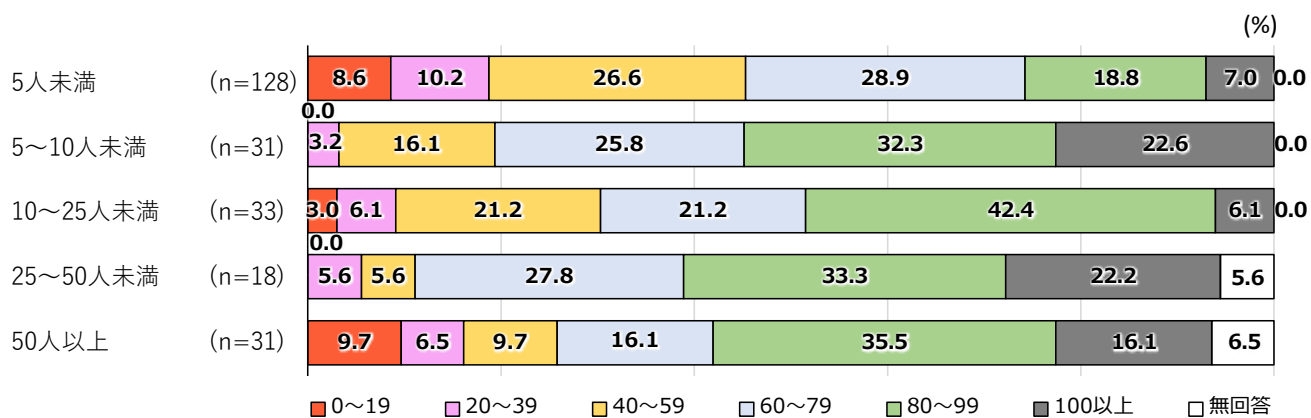
一方、「100以上」は、卸売業(16.1%)が最も多く、次いで製造業(15.6%)と不動産業(15.6%)が多くなっている。飲食店(7.1%)が最も少なく、次いで小売業(8.6%)が少なくなっている。



③ 規模別

規模別にみると、「80～99」以下の合計は、10～25人未満（93.9%）が最も多く、次いで5人未満（93.0%）が多くなっている。

一方、「100以上」は、5～10人未満（22.6%）が最も多く、次いで25～50人未満（22.2%）が多くなっている。

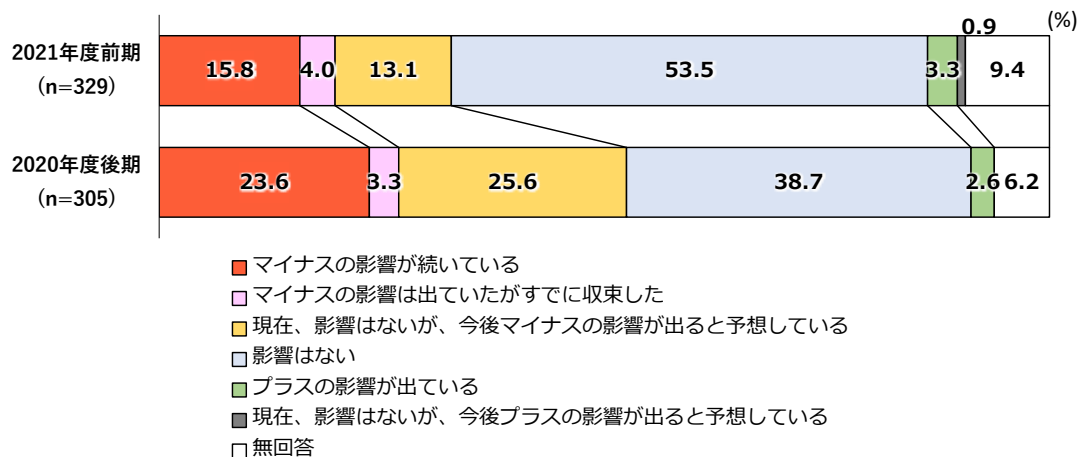


(3) 新型コロナウイルス感染症の雇用への影響

① 全体

新型コロナウイルス感染症の雇用への影響についてみると、「影響はない」(53.5%)が5割台半ば近くで最も多くなっている。次いで「マイナスの影響が続いている」(15.8%)が多くなっている。

前回調査と比べると、「マイナスの影響が続いている」と「現在、影響はないが、今後マイナスの影響が出ると予想している」の割合が減少して、「マイナスの影響は出ていたがすでに収束した」「影響はない」の割合が増加している。前回調査では、「現在、影響はないが、今後プラスの影響が出ると予想している」の回答がなかったが、今回の調査では0.9%<3件>の回答があった。

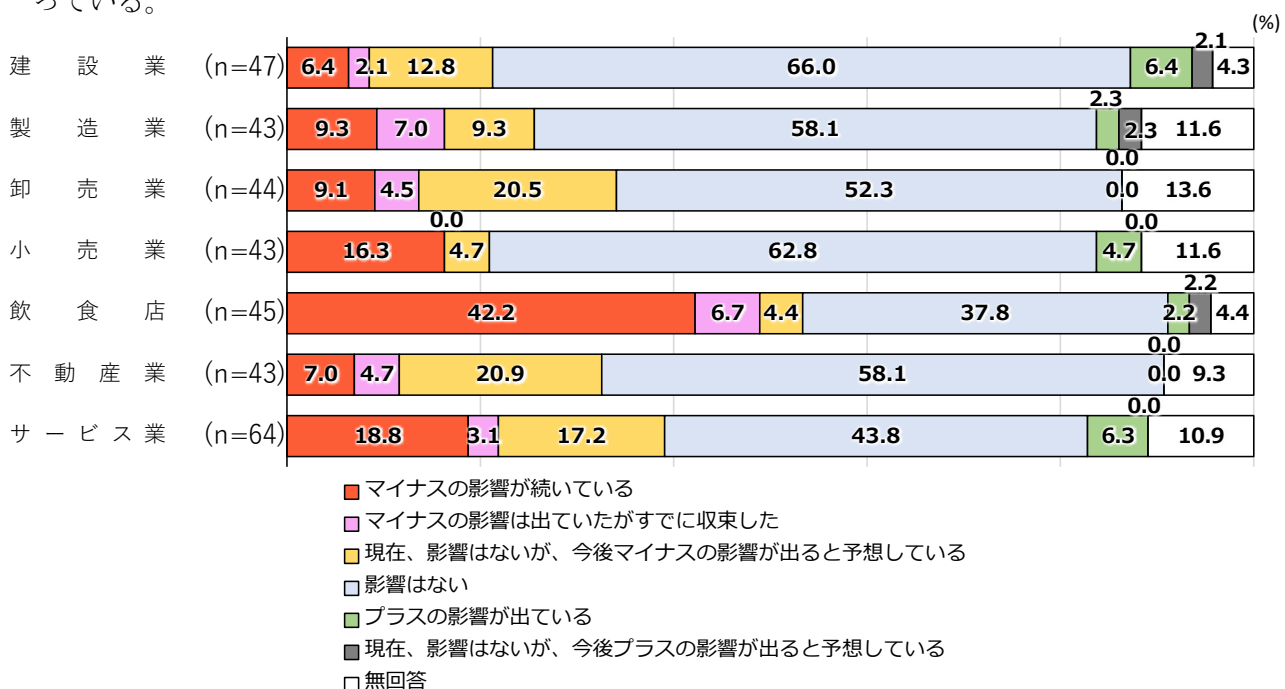


② 業種別

業種別にみると、「マイナスの影響が続いている」は、飲食店(42.2%)が最も多くなっている。次いで、サービス業(18.8%)が多くなっている。

一方、「影響はない」は、建設業(66.0%)が最も多く、次いで小売業(62.8%)となっている。「影響はない」が最も少ない業種は飲食店(37.8%)となっている。

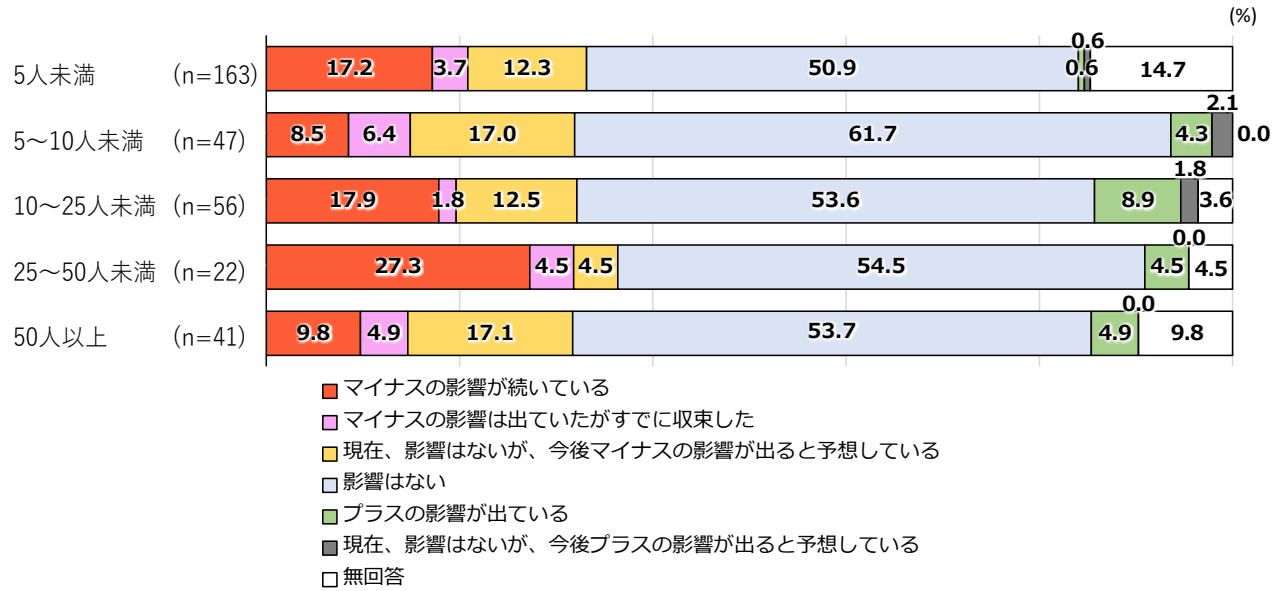
また、「プラスの影響が出ている」は、建設業(6.4%)が最も多く、次いでサービス業(6.3%)となっている。



③ 規模別

規模別にみると、「マイナスの影響が続いている」は、25～50人未満（27.3%）で最も多く、次いで10～25人未満（17.9%）、5人未満（17.2%）の順となっている。

「影響はない」は、5～10人未満（61.7%）で最も多く、次いで25～50人未満（54.5%）、50人以上（53.7%）、10～25人未満（53.6%）の順となっている。

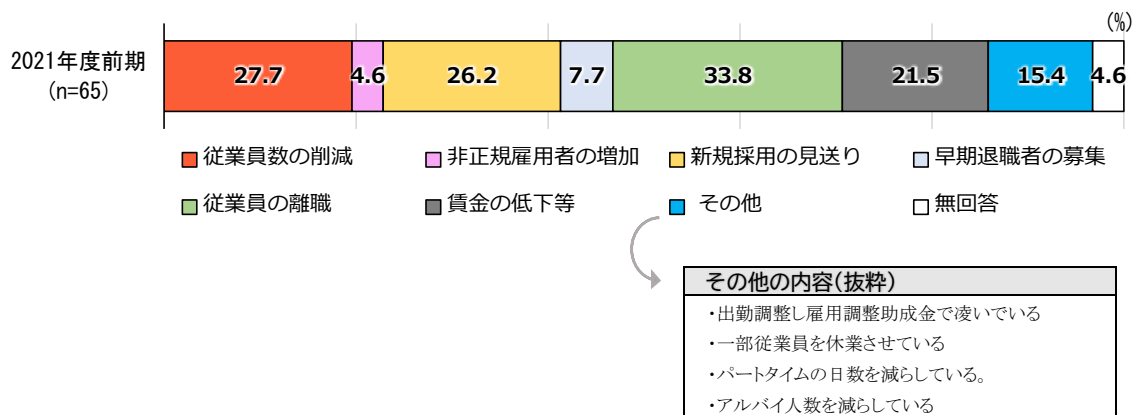


(4) 雇用への影響の内容

① 全体

雇用への影響の内容についてみると、「従業員の離職」(33.8%)が3割台半ば近くで最も多く、次いで「従業員数の削減」(27.7%)、「新規採用の見送り」(26.2%)、「賃金の低下等」(21.5%)、などの順となっている。

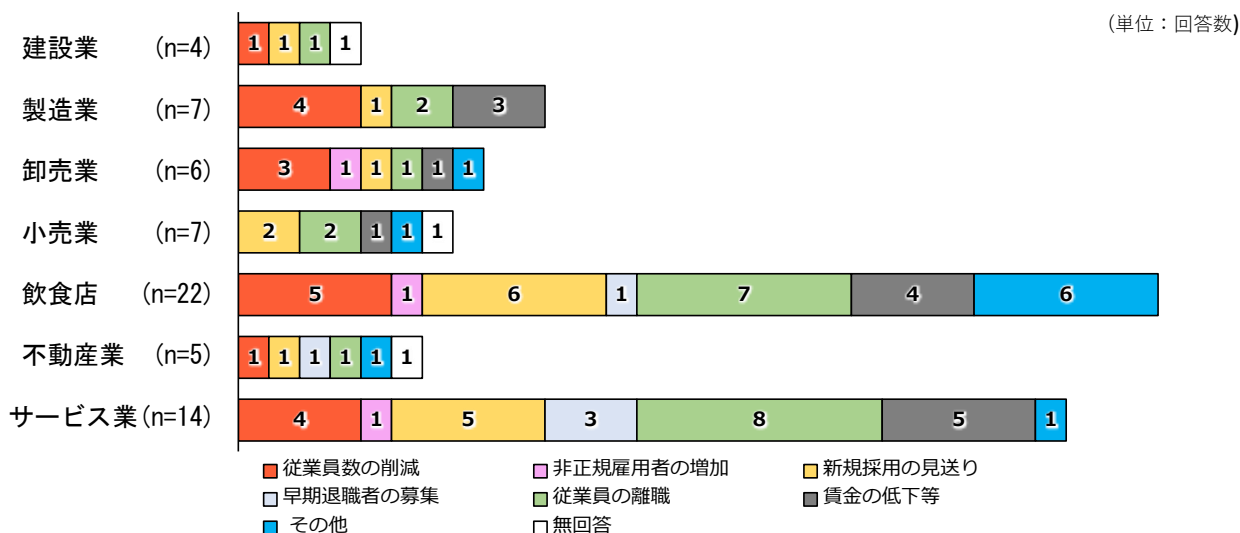
「その他」には、「出勤調整」「アルバイト人数の削減」などが回答されている。



② 業種別

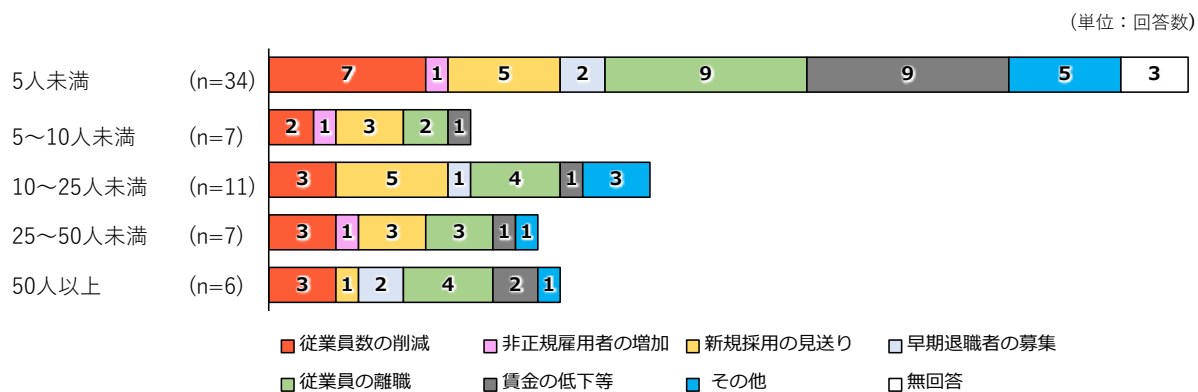
業種別にみると、「従業員の離職」と「新規採用の見送り」は、全ての業種で回答があった。「従業員数の削減」は、小売業を除く業種で回答があった。「賃金の低下等」は、「建設業」と「不動産業」を除く業種で回答があった。

飲食店とサービス業では、「その他」を除く全ての回答があった。



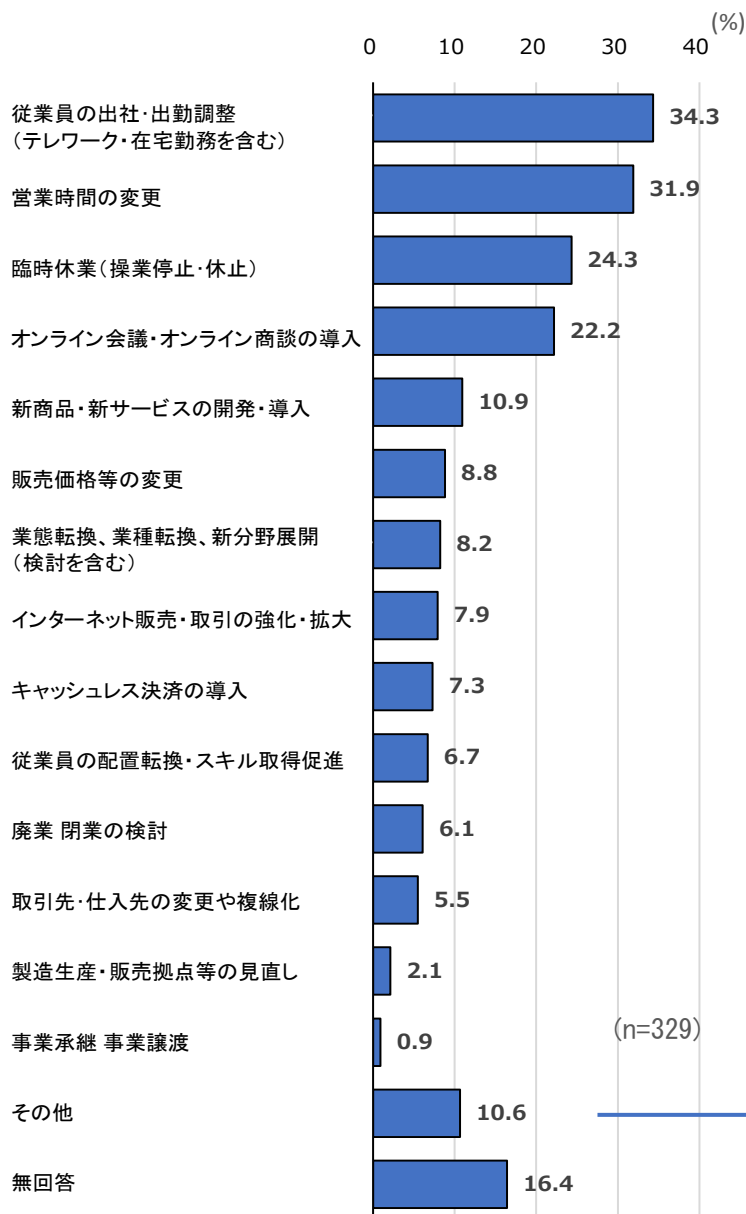
③ 規模別

規模別にみると、5人未満では、「従業員の離職」（9件）と「賃金の低下等」（9件）が多くなっている。5～10人未満では、「新規採用の見送り」（3件）が最も多くなっている。10～25人未満では「新規採用の見送り」（5件）が多くなっている。25～50人未満では、「従業員数の削減」（3件）、「新規採用の見送り」（3件）、「従業員の離職」（3件）が多くなっている。50人以上では「従業員の離職」（4件）が多くなっている。



(5) 新型コロナウイルス感染症の影響により事業者が実施した事項

① 全体



新型コロナウイルス感染症の影響により、実施した事項についてみると、「従業員の出勤調整(テレワーク・在宅勤務を含む)」(34.3%)が最も多く、

次いで「営業時間の変更」(31.9%)、「臨時休業(操業停止・休止)」(24.3%)、「オンライン会議・オンライン商談の導入」(22.2%)の順になっている。「その他」(10.6%)は、下記の内容になっている。

(n=329)

その他の内容(主なもの抜粋)
2店舗を1店舗に縮小
従業員を雇わない
宅配事業の配達回数を減らす
都内の仕事を断る等
感染対策費の増加
手洗い、うがい、マスクを義務に
従業員の研修
消毒、昼食時間をずらす

② 業種別

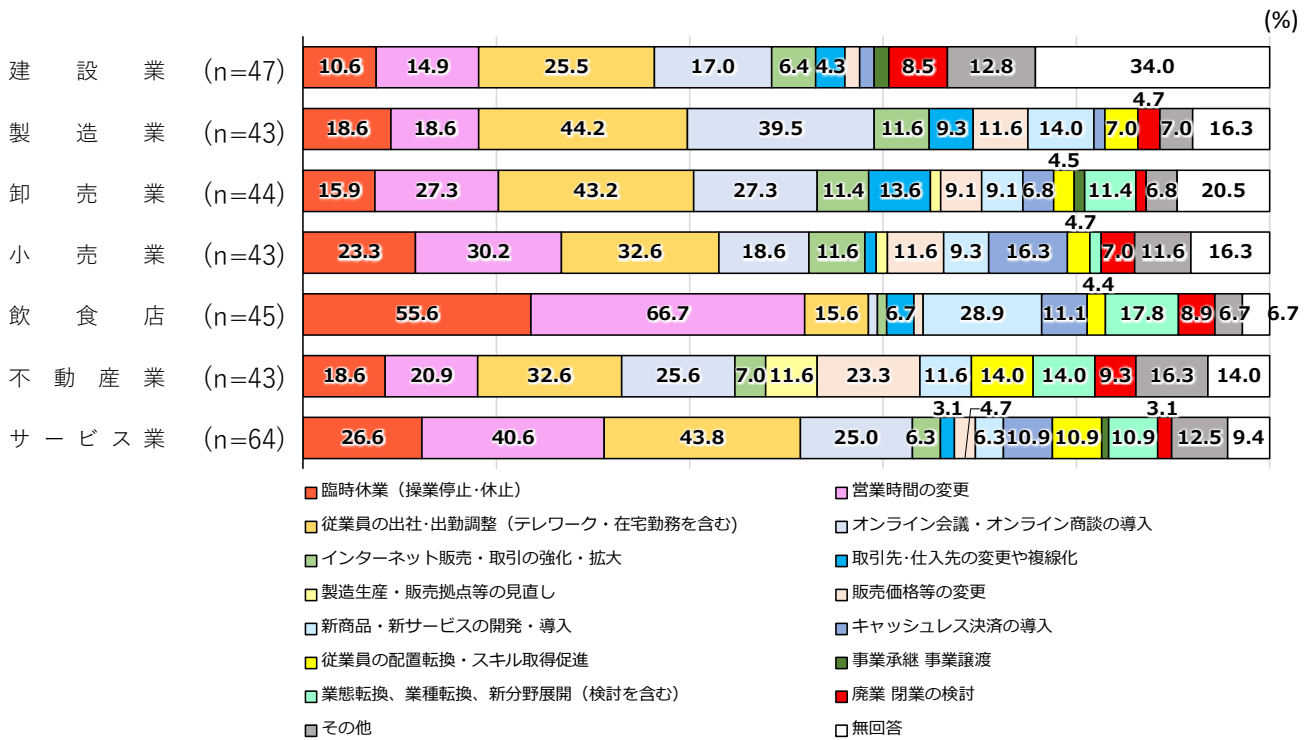
業種別にみると、「臨時休業（操業休止・停止）」は飲食店(55.6%)が最も多く、次いでサービス業(26.6%)、小売業(23.3%)の順になっている。

「営業時間の変更」は、飲食店(66.7%)で最も多く、次いでサービス業(40.6%)、小売業(30.2%)の順になっている。

「従業員の出勤調整（テレワーク・在宅勤務を含む）」は、製造業(44.2%)が最も多く、次いでサービス業(43.8%)、卸売業(43.2%)の順で多くなっている。

「オンライン会議・オンライン商談の導入」は、製造業(39.5%)で最も多くなっていて、次いで卸売業(27.3%)で多くなっている。

また、「インターネット販売・取引の強化・拡大」、「販売価格等の変更」、「廃業・閉業の検討」も、全ての業種で回答があった。



※3.0%以下のデータラベルを省略しています。

③ 規模別

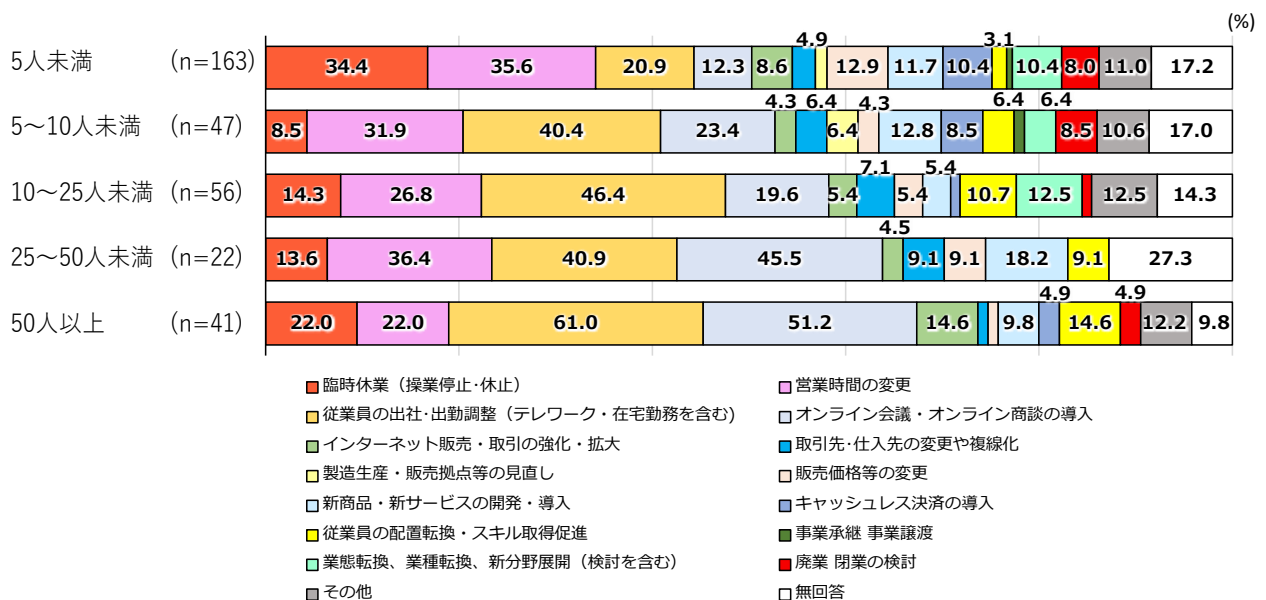
規模別にみると、「臨時休業（操業休止・停止）」は、5人未満(34.4%)の規模が最も多く、次いで50人以上(22.0%)の規模が多くなっている。

「営業時間の変更」は、25～50人未満(36.4%)が最も多く、次いで5人未満(35.6%)、5～10人未満(31.9%)の順になっている。

「従業員の出社・出勤調整（テレワーク・在宅勤務を含む）」は、50人以上(61.0%)で最も多くなっており、5人未満(20.9%)が最も少なくなっている。規模が大きくなるほど実施がされている傾向がうかがわれる。

「オンライン会議・オンライン商談の導入」も、50人以上(51.2%)で最も多くなっており、5人未満(12.3%)が最も少なくなっている。

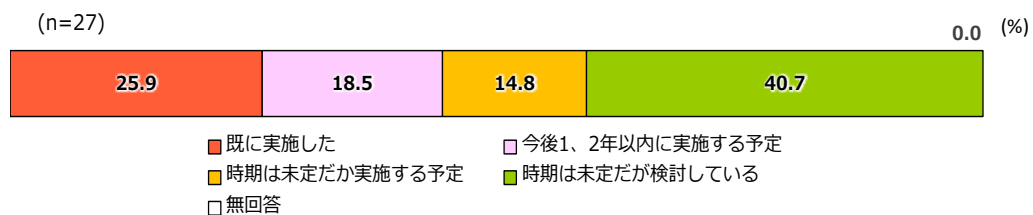
また、「インターネット販売・取引の強化・拡大」「取引先・仕入先の変更や複線化」「販売価格等の変更」「新商品・新サービスの開発・導入」「従業員の配置転換・スキル取得促進」も、全ての規模で回答があった。



※3.0%以下のデータラベルを省略しています。

(6) 業態転換、業種転換、新分野展開の実施時期

「業態転換、業種転換、新分野展開（検討を含む）」と回答した27事業所のうち、「時期は未定だが検討している」(40.7%)が最も多く回答されている。次いで「既に実施した」(25.9%)が多くなっている。



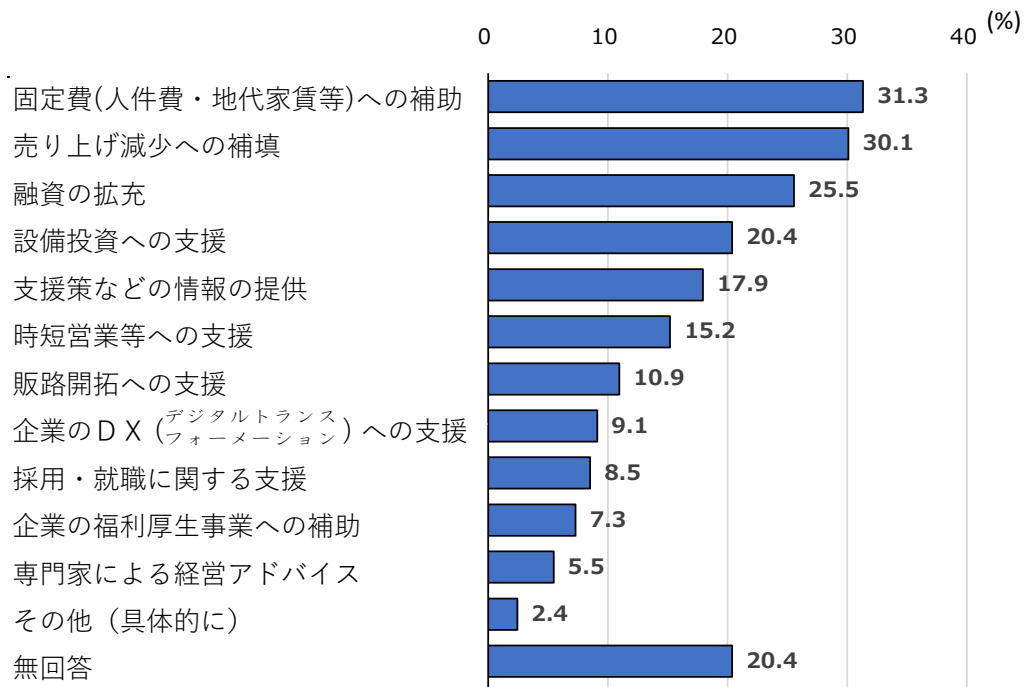
※「既に実施した」は、卸売業5社、小売業1社、飲食店8社、不動産業6社、サービス業7社となっている。

(7) 事業者が期待する公的支援策

① 全体

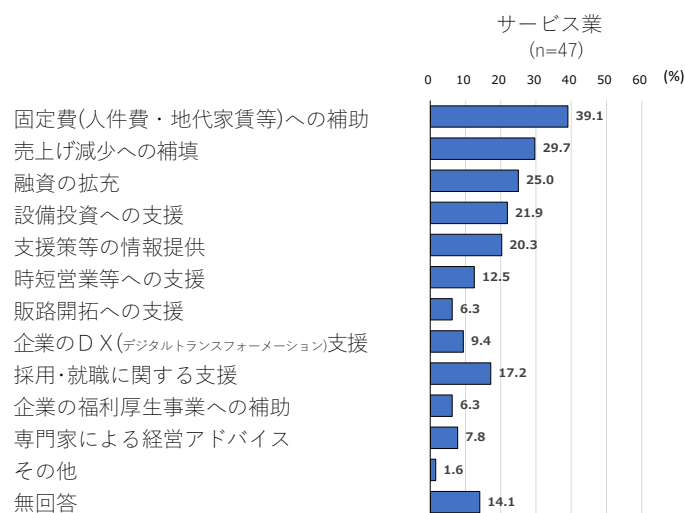
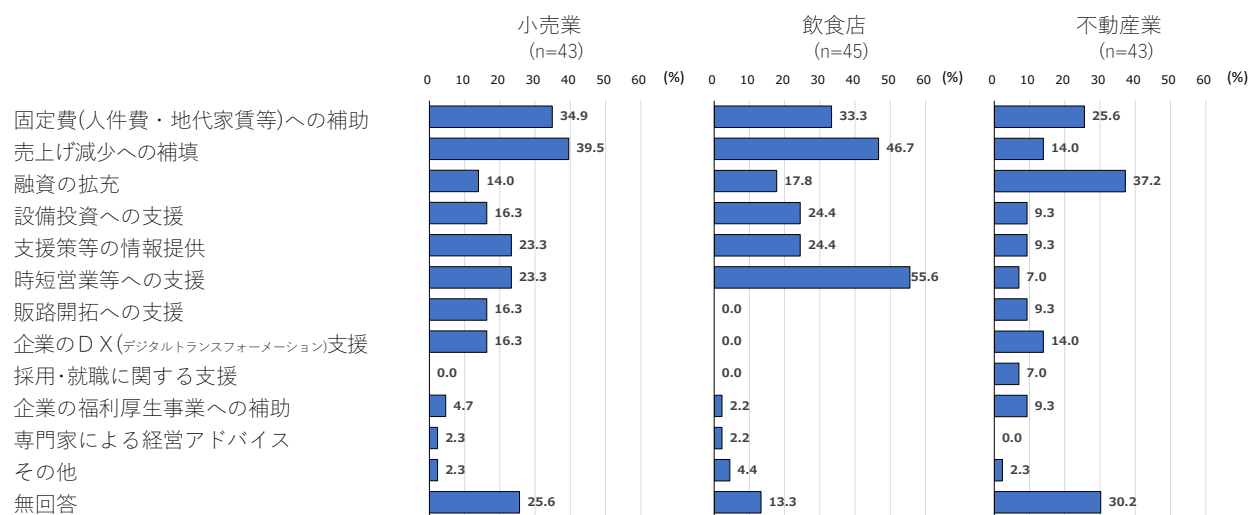
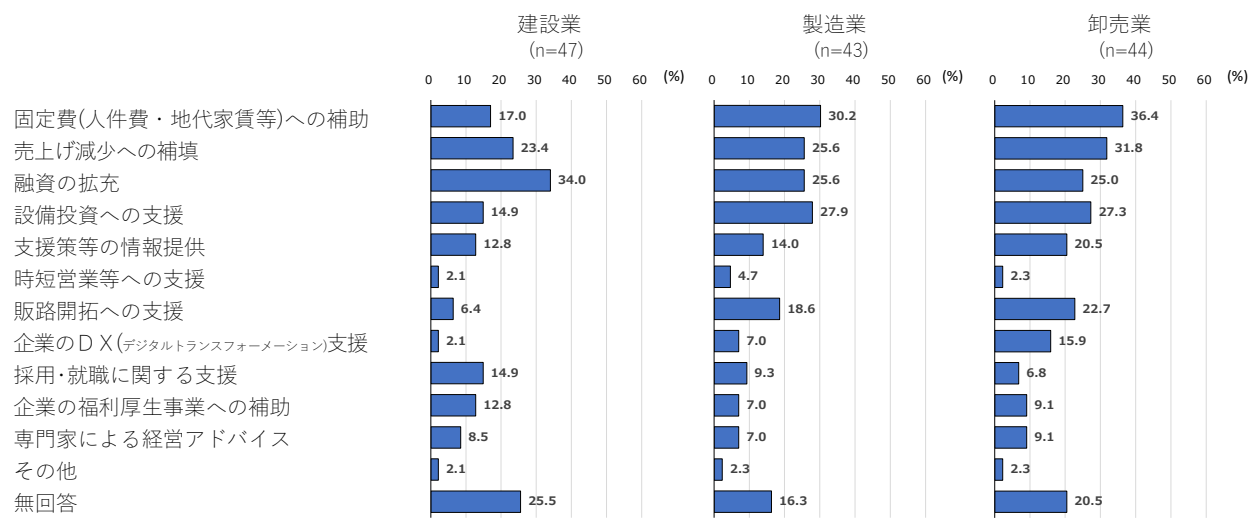
新型コロナウイルス感染症の影響からの回復のために、事業継続・雇用維持の面で期待する公的支援策については、「固定費(人件費・地代家賃等)への補助」(31.1%)で最も多く、次いで「売り上げ減少への補填」(30.1%)、「融資の拡充」(25.5%)、「設備投資への支援」(20.4%)の順になっている。

また、「支援策などの情報の提供」(17.9%)、「時短営業等への支援」(15.2%)、「販路開拓への支援」(10.9%)も1割を超えている。



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」がサービス業(39.1%)、卸売業(36.4%)、製造業(30.2%)で最も多くなっている。「売上げ減少への補填」が飲食店(46.7%)、小売業(39.5%)で多くなっている。「融資の拡充」が不動産業(37.2%)建設業(34.0%)で多くなっている。「設備投資への支援」は、製造業(27.9%)、卸売業(27.3%)で多くなっている。



③ 規模別

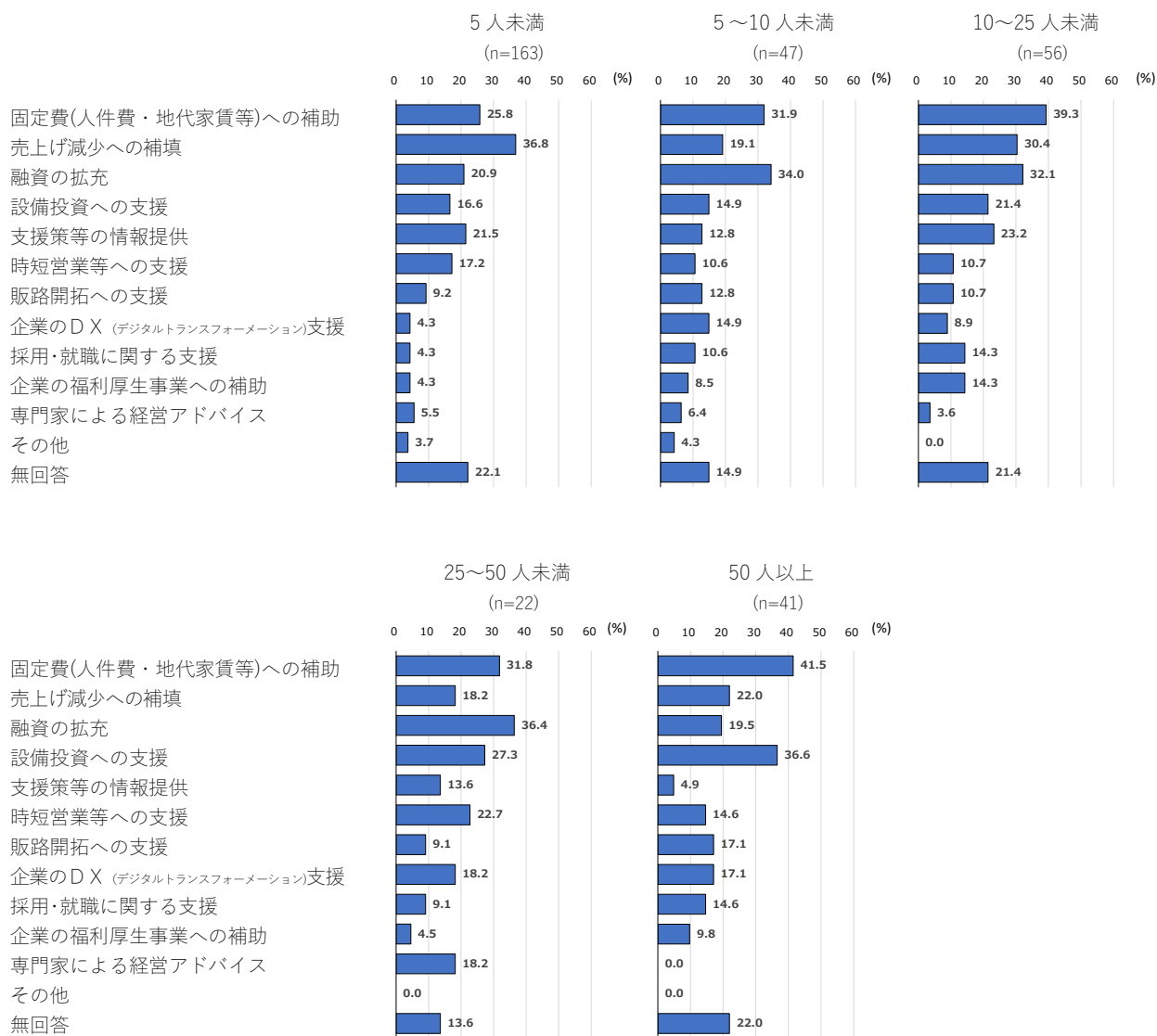
規模別にみると、5人未満では、「売上げ減少への補填」が36.8%で最も多くなっている。

5～10人未満では、「融資の拡充」が34.0%で最も多くなっている。

10～25人未満では、「固定費（人件費・地代家賃等）への補助」が39.3%で最も多くなっている。

25～50人未満では、「融資の拡充」が36.4%で最も多くなっている。

50人以上では、「固定費（人件費・地代家賃等）への補助」が41.5%で最も多くなっている。



V 特別調査 2

SDGs（持続可能な開発目標）について

(1) SDGs（持続可能な開発目標）の認知度

① 全体

SDGs（持続可能な開発目標）について、「ある程度知っている」（36.2%）が最も多く回答されている。「詳しく知っている」（4.6%）と合わせて約4割が《知っている》と回答している。

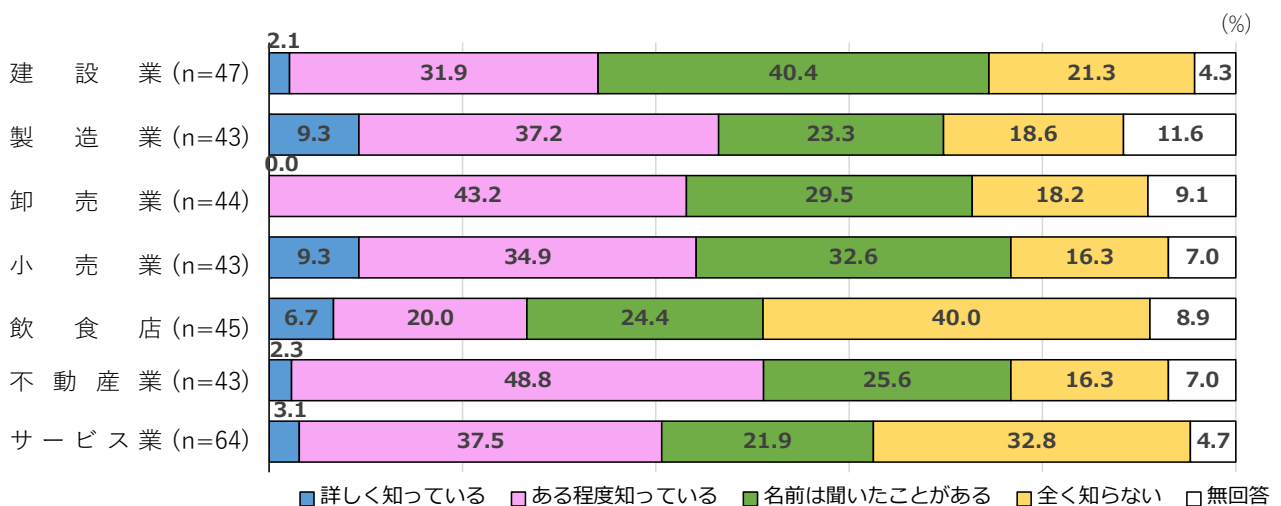
一方、「名前は聞いたことがある」（28.0%）、「全く知らない」（24.0%）は合わせて5割強となっている。



② 業種別

業種別にみると、「詳しく知っている」と「ある程度知っている」を合わせた《知っている》が最も多い業種は不動産業で51.1%となっている。次いで製造業（46.5%）、小売業（44.2%）となっている。

一方、「全く知らない」と「名前は聞いたことがある」を合わせた《知らない》が最も高い業種は、飲食店で64.4%となっている。次いで建設業（61.7%）、サービス業（54.7%）となっている。



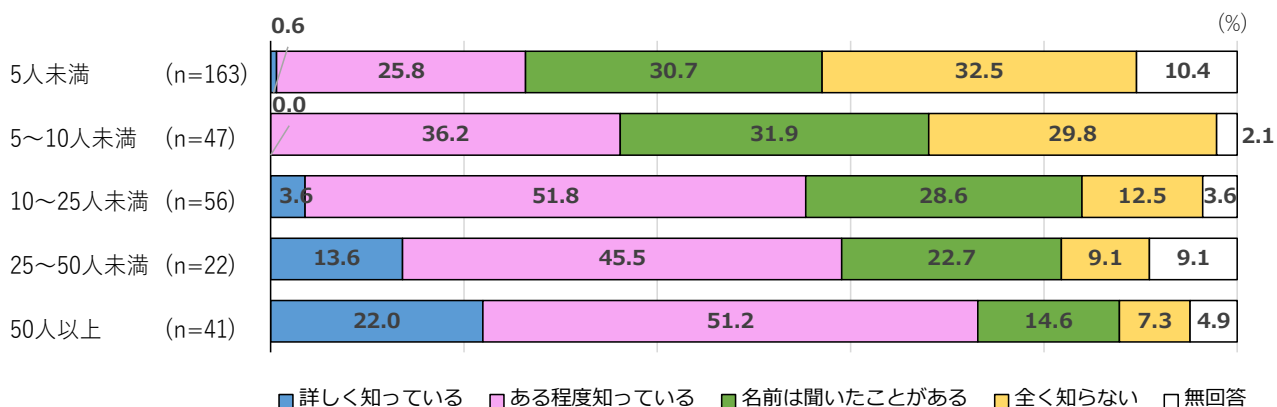
③ 規模別

規模別にみると、「詳しく知っている」と「ある程度知っている」を合わせた《知っている》のが最も多い規模は、50人以上で73.2%になっている。次いで25～50人未満（59.1%）、10～25人未満（55.4%）となっている。

一方、「全く知らない」と「名前は聞いたことがある」を合わせた《知らない》が最も多いのは、5人未満で63.2%となっている。次いで、5～10人未満（61.7%）、10～25人未満（41.1%）となっている。

事業所の規模が大きくなるほど、《知っている》が多くなり、規模が小さくなるほど《知らない》が多くなる傾向がうかがわれる。

特に小規模の事業所において、SDGsの認知度が充分ではない傾向がうかがわれる。



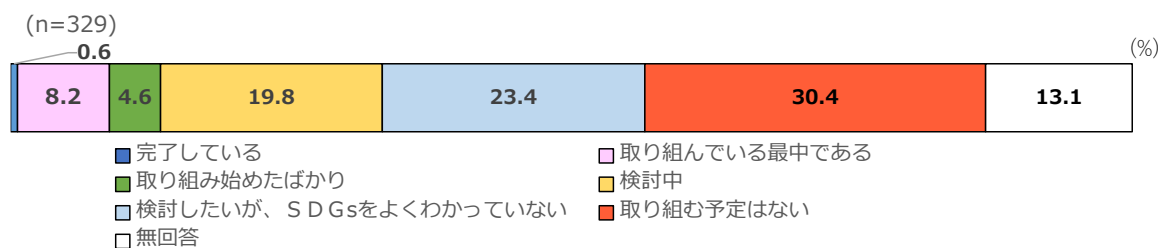
(2) SDGsの進捗状況

① 全体

SDGsの進捗状況についてみると、「取り組む予定はない」(30.4%)が最も多く、次いで「検討したいが、SDGsをよくわかっていない」(23.4%)で多くなっている。

「完了している」と「取り組んでいる最中である」と「取り組み始めたばかり」を合わせた《取り組んでいる》は、13.4%にとどまっている。

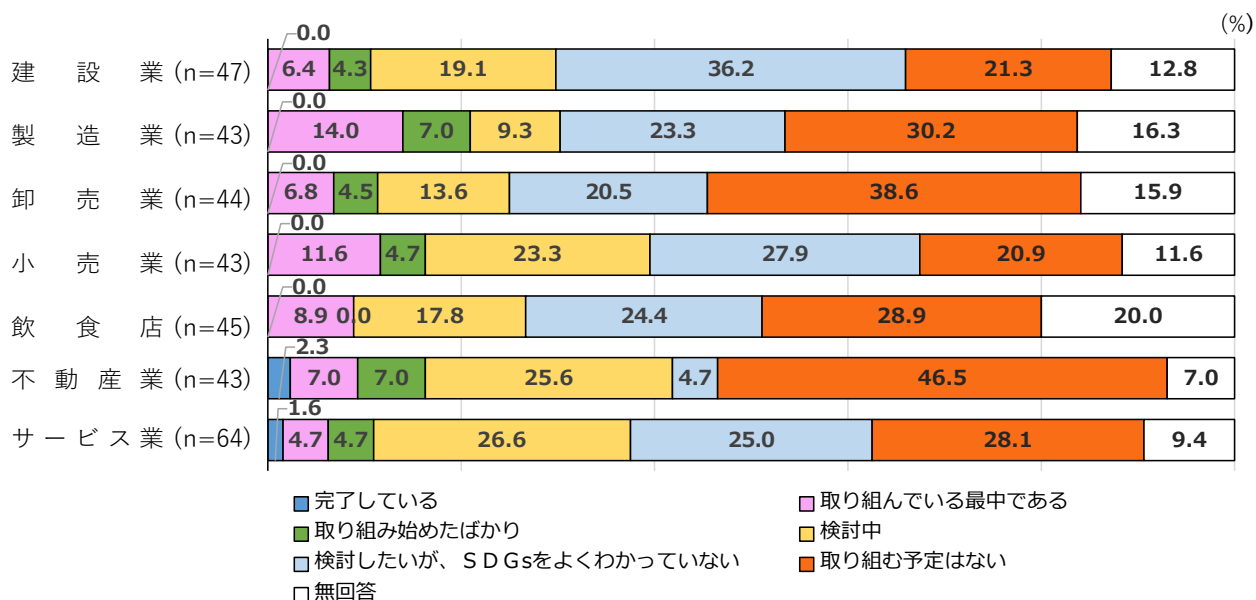
一方、「取り組む予定はない」と「検討したいがSDGsをよくわかっていない」を合わせた《取り組んでいない》は53.8%で5割台半ばとなっている。



② 業種別

業種別にみると、「完了している」と「取り組んでいる最中である」と「取り組み始めたばかり」を合わせた《取り組んでいる》は、製造業が21.0%で最も多くなっている。次いで小売業で16.3%、同じく不動産業で16.3%となっている。

一方、「取り組む予定はない」と「検討したいが、SDGsをよくわかっていない」を合わせた《取り組んでいない》は、卸売業の59.1%が最も高く、次いで、建設業で57.5%となっている。

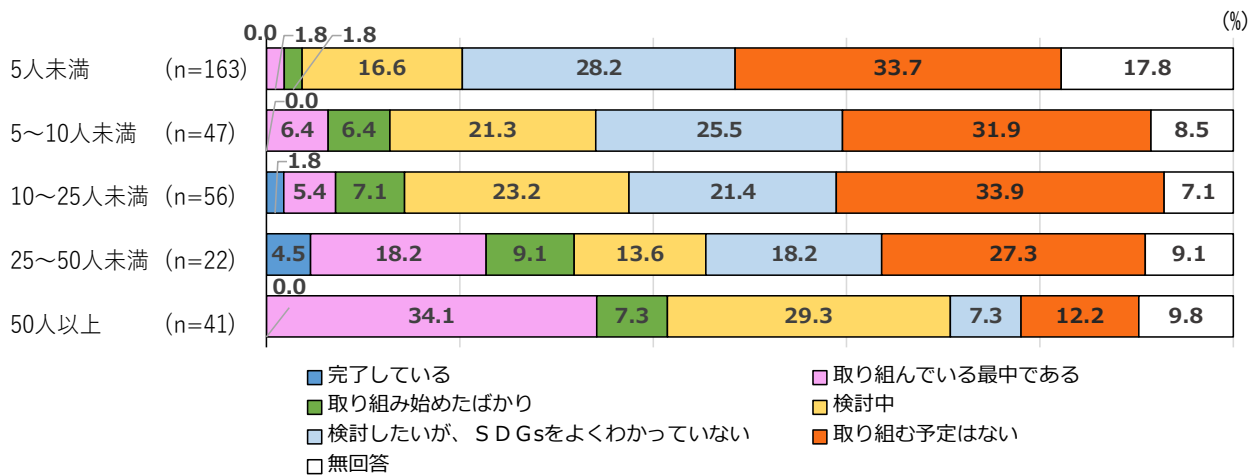


③ 規模別

規模別にみると、「完了している」と「取り組んでいる最中である」と「取り組み始めたばかり」を合わせた《取り組んでいる》は、50人以上が41.4%で最も多くなっている。次いで25～50人未満の31.8%となっている。

一方、「取り組む予定はない」と「検討したいが、SDGsをよくわかっていない」を合わせた《取り組んでいない》は、5人未満が61.9%で最も多く、次いで5～10人未満（57.4%）となっている。

《取り組んでいる》は、事業所の規模が大きくなるほど、多くなる傾向がうかがわれるが、取り組みが「完了している」は、10～25人未満と25～50人未満の規模の事業で回答されている。

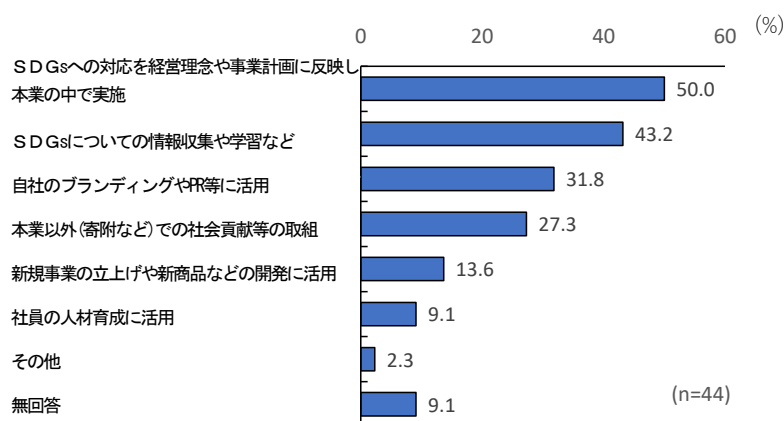


(3) SDGsの取組で主なもの

① 全体

「SDGsへの対応を経営理念や事業計画に反映し、本業の中で実施」(50.0%)が5割で最も多くなっている。次いで「SDGsについての情報収集や学習など」(43.2%)、「自社のブランディングやPR等に活用」(31.8%)の順になっている。

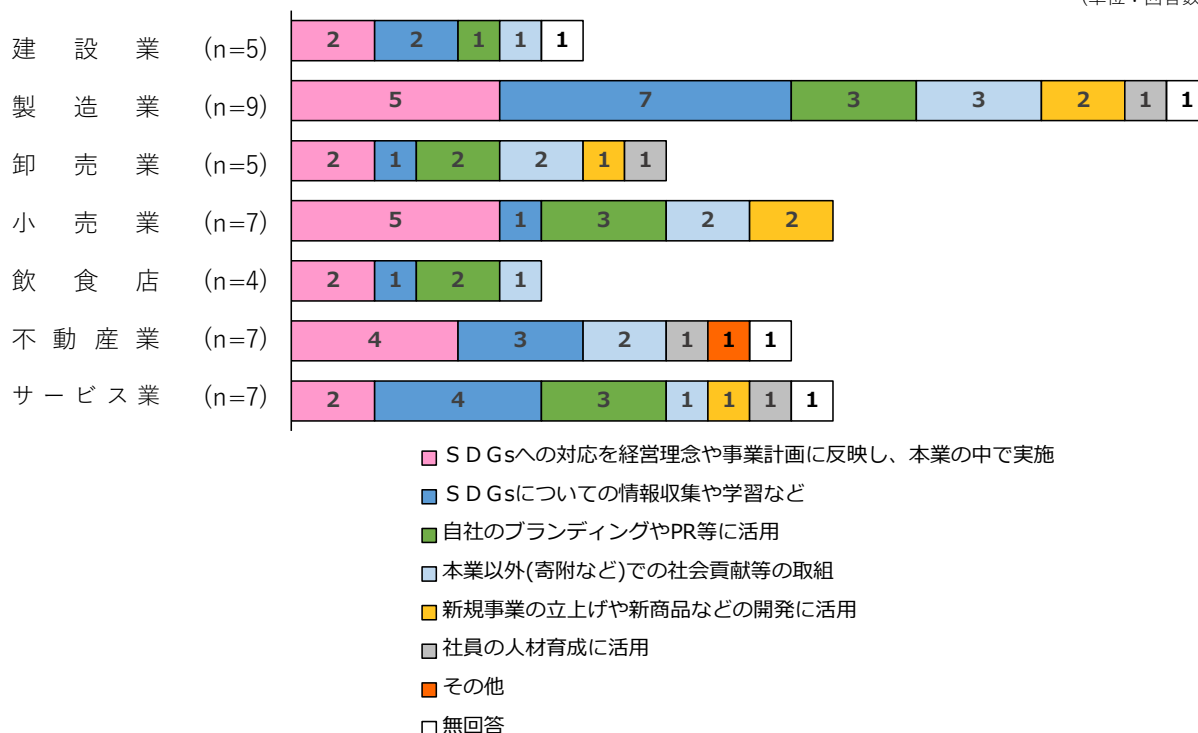
なお、その他(2.3%)は「SDGsを取り組んでいる企業への投資」との回答で、間接的な取り組み内容となっている。



② 業種別

業種別にみると、製造業、サービス業以外の業種で「SDGsへの対応を経営理念や事業計画に反映し、本業の中で実施」で最も多くなっている。建設業では「SDGsへの対応を経営理念や事業計画に反映し本業の中で実施」(2件)と「SDGsについての情報収集や学習など」(2件)が同数で最も多くなっている。また、飲食店でも「SDGsへの対応を経営理念や事業計画に反映し本業の中で実施」(2件)と「自社のブランディングやPR等に活用」(2件)が同数で多くなっている。

(単位：回答数)



③ 規模別

規模別にみると、50人以上では「SDGsへの対応を経営理念や事業計画に反映し、本業の中で実施」(12件)が最も多くなっている。

25～50人未満では、「SDGsへの対応を経営理念や事業計画に反映し、本業の中で実施」(4件)と「SDGsについての情報収集や学習など」(4件)が同率で最も多くなっている。

10～25人未満では、「SDGsについての情報収集や学習など」(3件)が多くなっている。

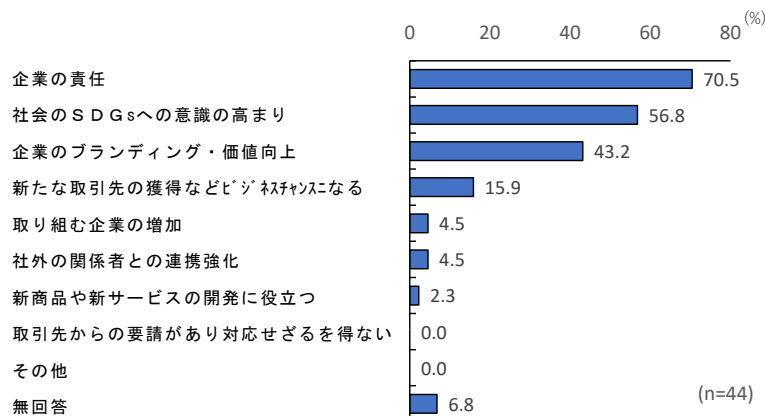
5～10人未満では、「SDGsについての情報収集や学習など」(3件)が多くなっている。



(4) SDGsに取り組む理由

① 全体

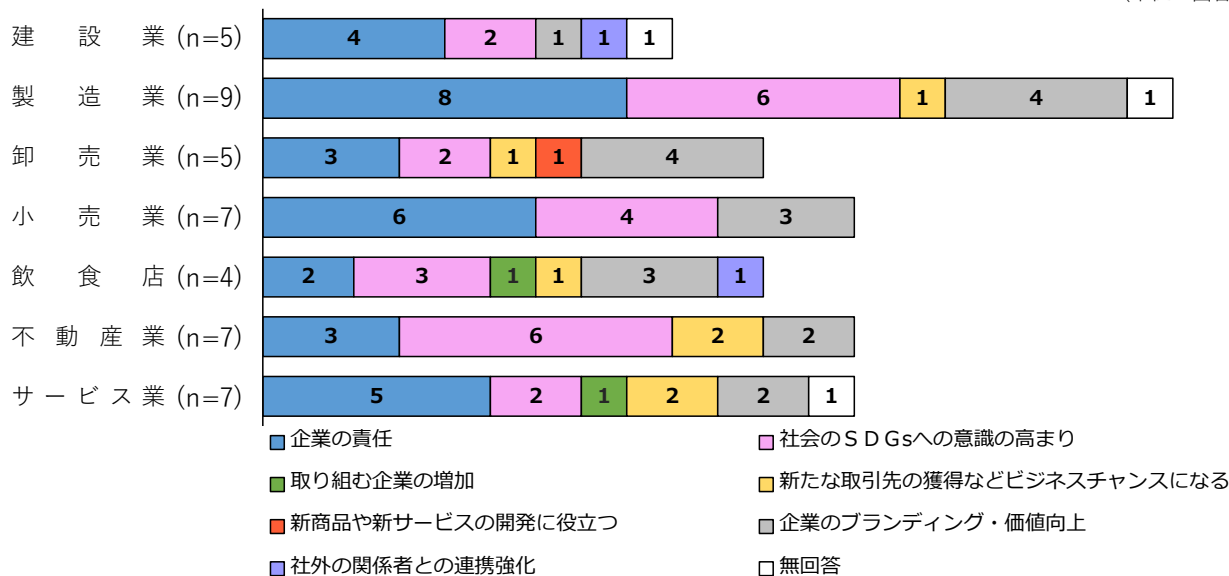
取り組む理由については「企業の責任」(70.5%)が最も多くなっている。次いで「社会のSDGsへの意識の高まり」(56.8%)、「企業のブランディング・価値向上」(43.2%)、「新たな取引先の獲得などビジネスチャンスになる」(15.9%)の順になっている。



② 業種別

業種別にみると、「企業の責任」が建設業(4件)、製造業(8件)、小売業(6件)で多くなっている。「社会のSDGsへの意識の高まり」は、不動産業(6件)、製造業(6件)で多くなっている。「企業のブランディング・価値向上」は、卸売業(4件)、製造業(4件)で多くなっている。

(単位：回答数)



③ 規模別

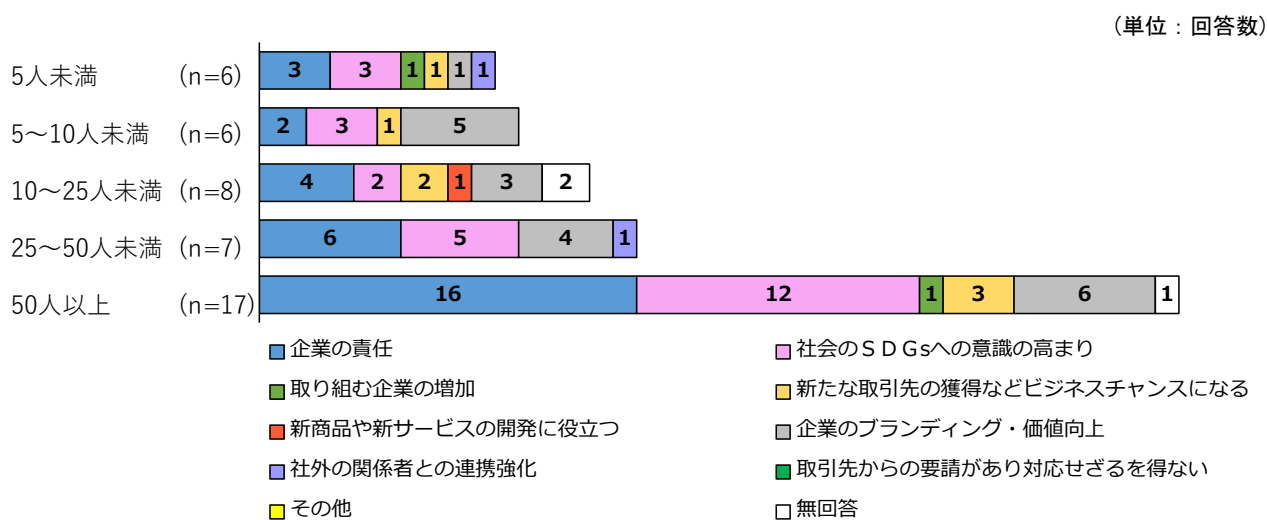
規模別にみると、50人以上で「企業の責任」(16件)が最も多くなっている。次いで「社会のSDGsへの意識の高まり」(12件)となっている。

25~50人未満では、「企業の責任」(6件)が最も多く、次いで「社会のSDGsへの意識の高まり」(5件)となっている。

10~25人未満では、「企業の責任」(4件)が最も多く、次いで「企業のブランディング・価値向上」(3件)となっている。

5~10人未満では、「企業のブランディング・価値向上」(5件)が最も多く、次いで「社会のSDGsへの意識の高まり」(3件)となっている。

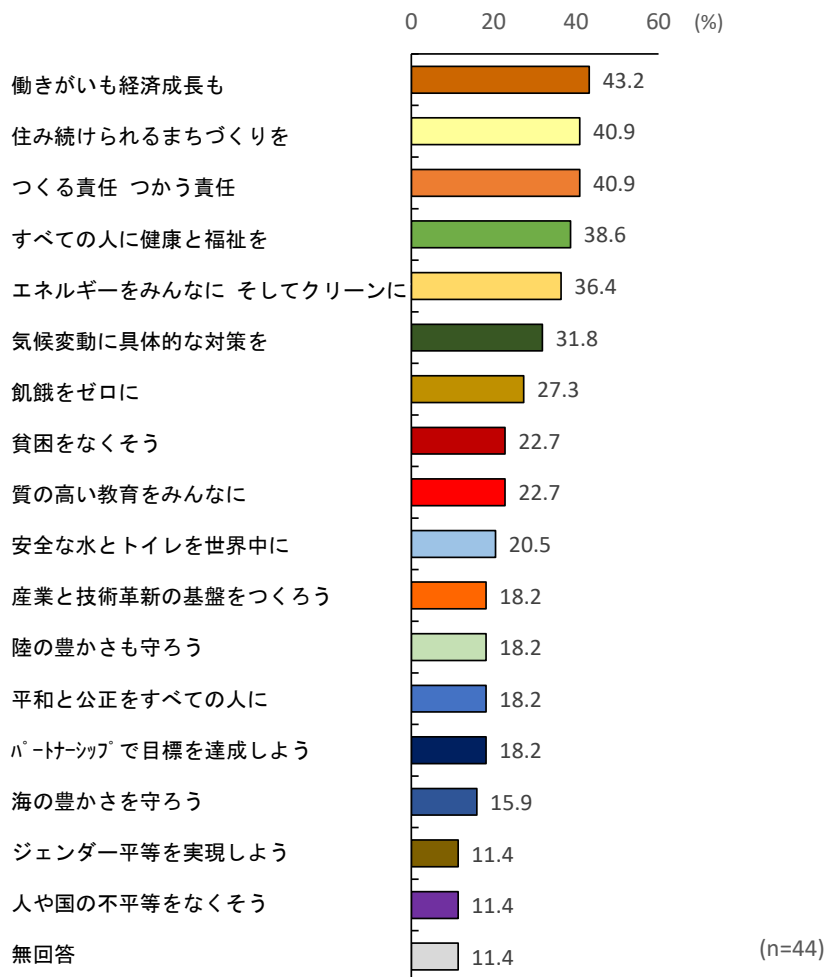
5人未満では、「企業の責任」(3件)と「社会のSDGsへの意識の高まり」(3件)が多くなっている。



(5) 事業者の取組に関するSDGs目標

① 全体

事業所の取り組みに関するSDGs目標についてみると、「働きがいも経済成長も」(43.2%)が最も多く、次いで「住み続けられるまちづくりを」(40.9%)「つくる責任 つかう責任」(40.9%)で約4割を超え多くなっている。次いで、「すべての人に健康と福祉を」(38.6%)、「エネルギーをみんなにそしてクリーンに」(36.4%)「気候変動に具体的な対策を」(31.8%)で3割強を超えている。



② 業種別

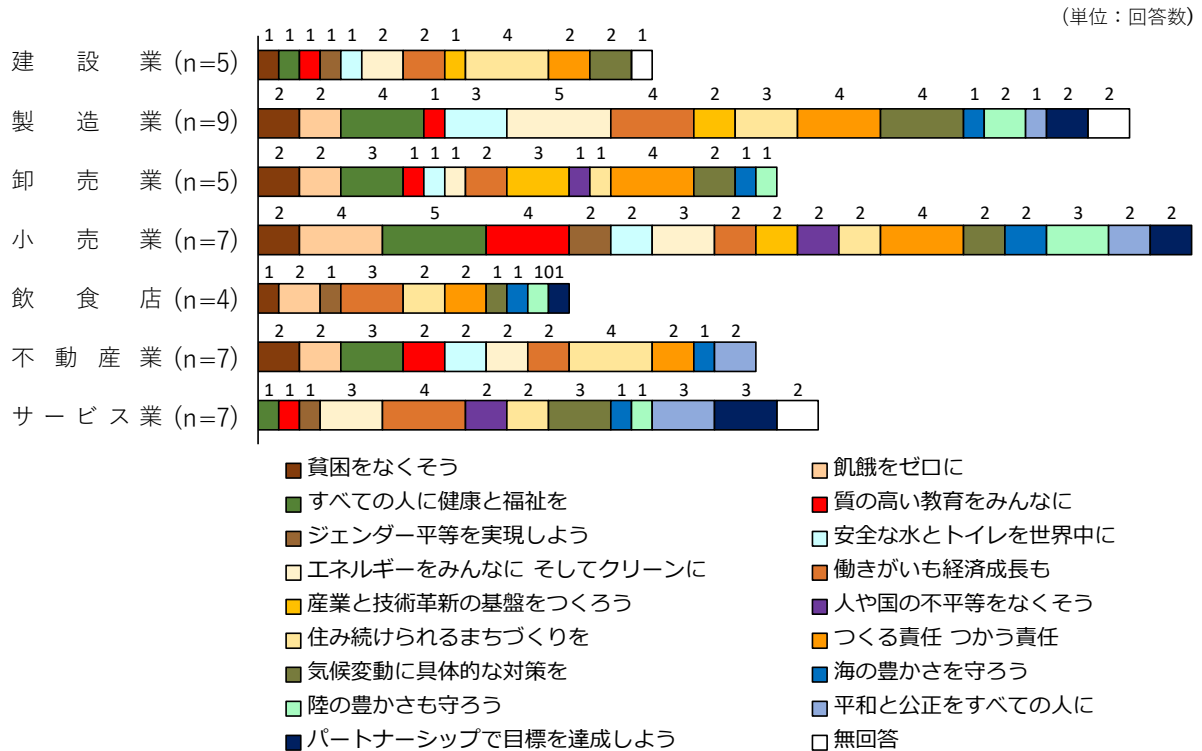
業種別にみると、「住み続けられるまちづくりを」が建設業（4件）と不動産業（4件）で多くなっている。

「働きがいも経済成長も」は、飲食店（3件）とサービス業（4件）で多くなっている。

「エネルギーをみんなに そしてクリーンに」は、製造業（5件）で多くなっている。

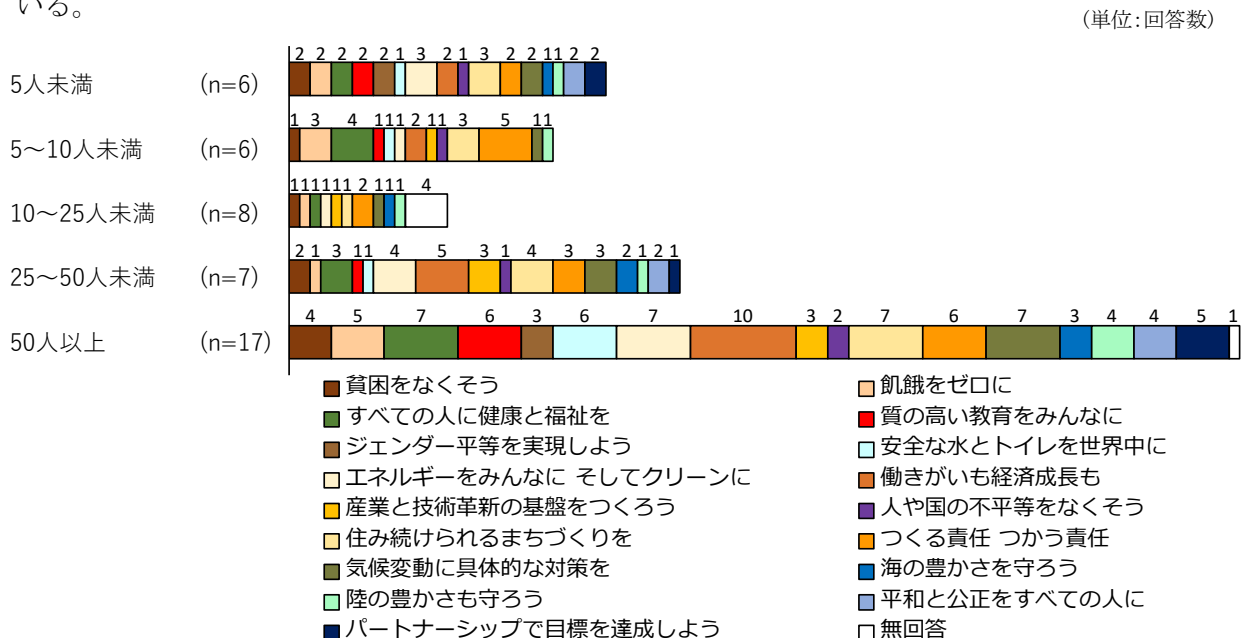
「つくる責任 つかう責任」は、卸売業（4件）で多くなっている。

「すべての人に健康と幸福を」は、小売業（5件）で多くなっている。



③ 規模別

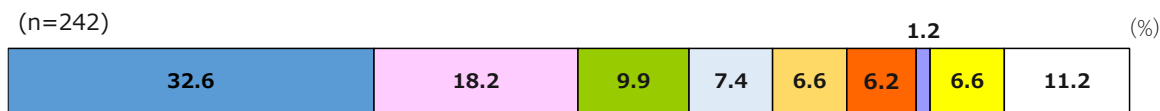
規模別でみると、「働きがいも経済成長も」が50人以上（10件）と25～50人未満（5件）で多くなっている。「つくる責任 つかう責任」が5～10人未満（5件）10～25人未満（2件）で多くなっている。



(6) SDGsの取組を行わない(又は決まっていない)理由

① 全体

事業者がSDGsの取組を行わない(又は決まっていない)とした理由については「具体的な取り組み方がわからない」(32.6%)で最も多く、次いで「取り組むことによる経営的メリットがない」(18.2%)で多くなっている。



- | | |
|-------------------|-----------------------------|
| ■ 具体的な取り組み方がわからない | □ 取り組むことによる経営的メリットがない |
| ■ 人手不足 | □ SDGsに対する社会の認知度が低く前向きになれない |
| ■ 資金不足 | ■ 社内の理解度が低く取り組めない |
| ■ 行政の関与が希薄 | ■ その他 |
| □ 無回答 | |

その他の内容

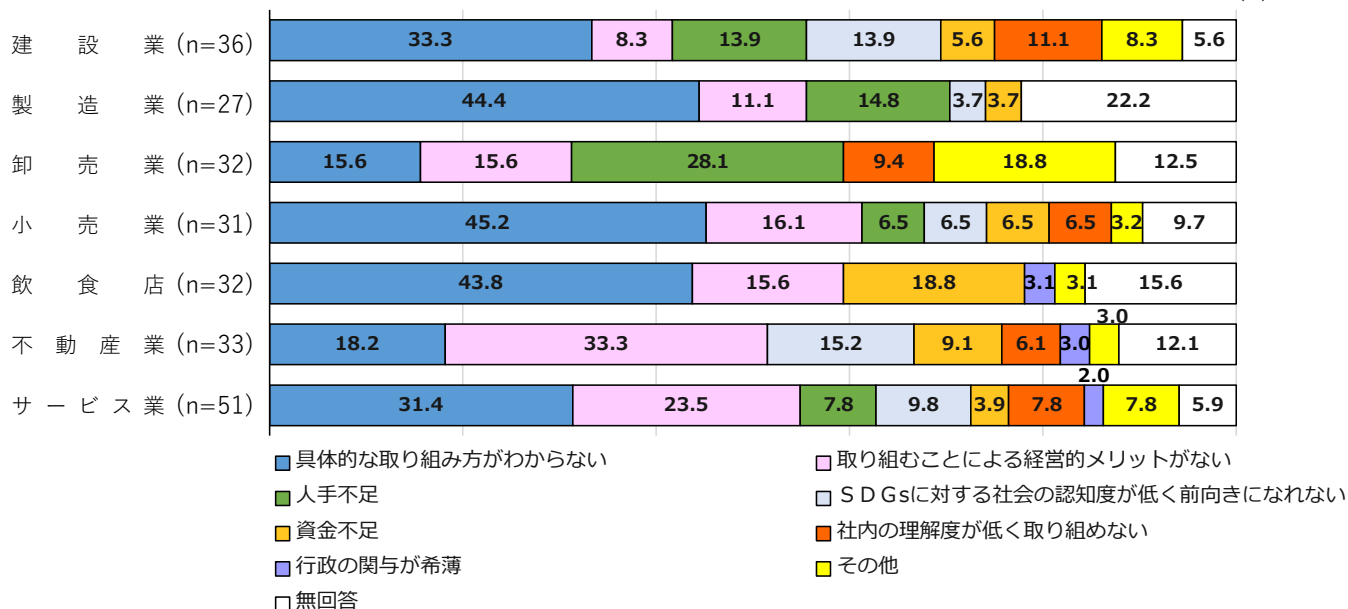
- ・ あたりまえの事なのでやらない
- ・ コロナの影響でそれどころではない
- ・ 経営規模が小さな会社のため無理
- ・ I S O 認定取得して既にやっているものがある
- ・ C S R 活動と重複する部分があり整理がついてから

② 業種別

業種別にみると、「具体的な取り組み方がわからない」は、建設業(33.3%)、製造業(44.4%)、小売業(45.2%)、飲食店(43.8%)、サービス業(31.4%)で多くなっている。

「取り組むことによる経営的メリットがない」は、不動産業(33.3%)で、最も多くなっている。

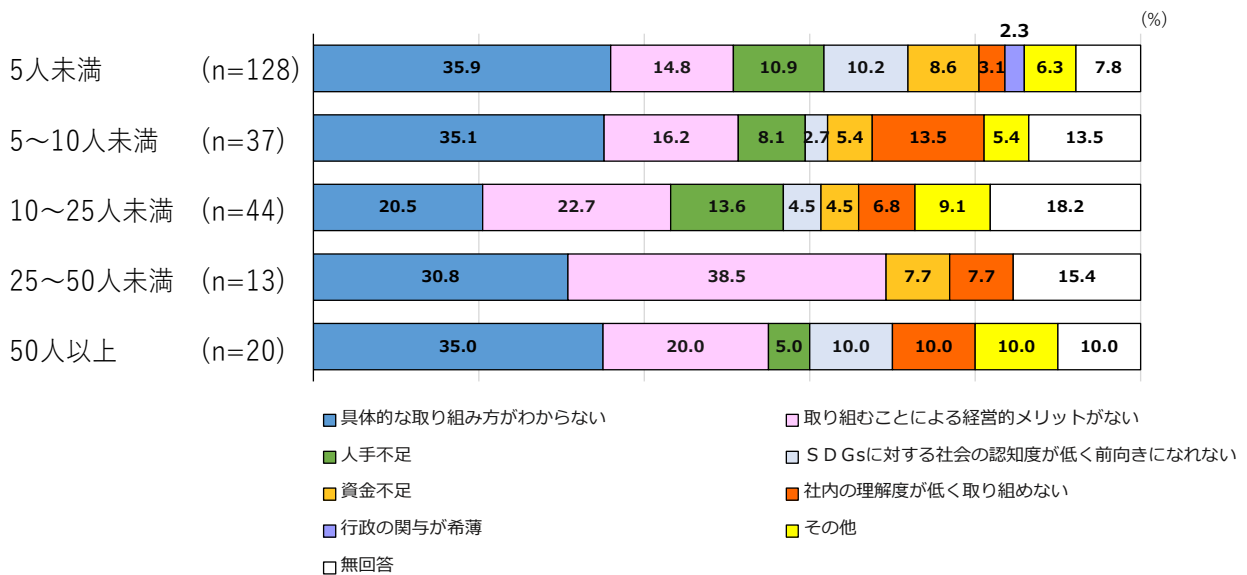
(%)



③ 規模別

規模別にみると、「具体的な取り組み方がわからない」は、5人未満（35.9%）、5～10人未満（35.1%）、50人以上（35.0%）で多くなっている。

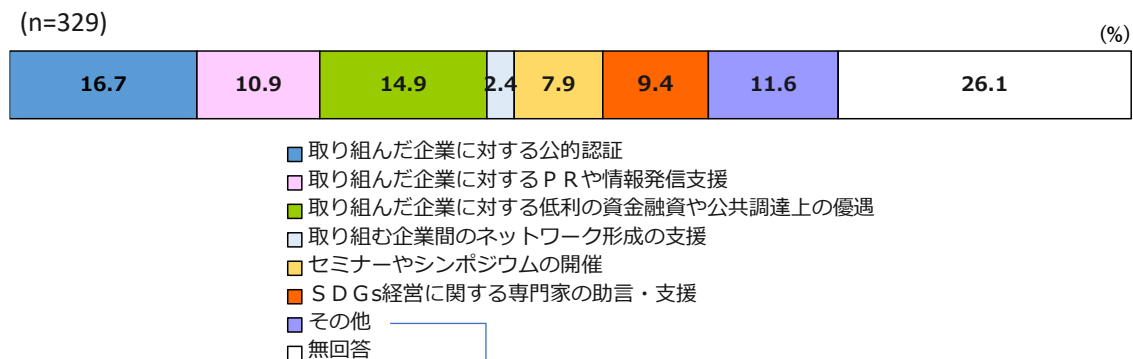
「取り組むことによる経営的メリットがない」が、10～25人未満（22.7%）と25～50人未満（38.5%）で多くなっている。



(7) SDGs 推進の後押しになると思われる有効な支援策

① 全体

SDGs の有効な支援策については、「取り組んだ企業に対する公的認証」(16.7%) で最も多く、次いで「取り組んだ企業に対する低利の資金融資や公共調達上の優遇」(14.9%) が多くなっている。



- 取り組んだ企業に対する公的認証
- 取り組んだ企業に対するPRや情報発信支援
- 取り組んだ企業に対する低利の資金融資や公共調達上の優遇
- 取り組む企業間のネットワーク形成の支援
- セミナーやシンポジウムの開催
- SDGs経営に関する専門家の助言・支援
- その他
- 無回答

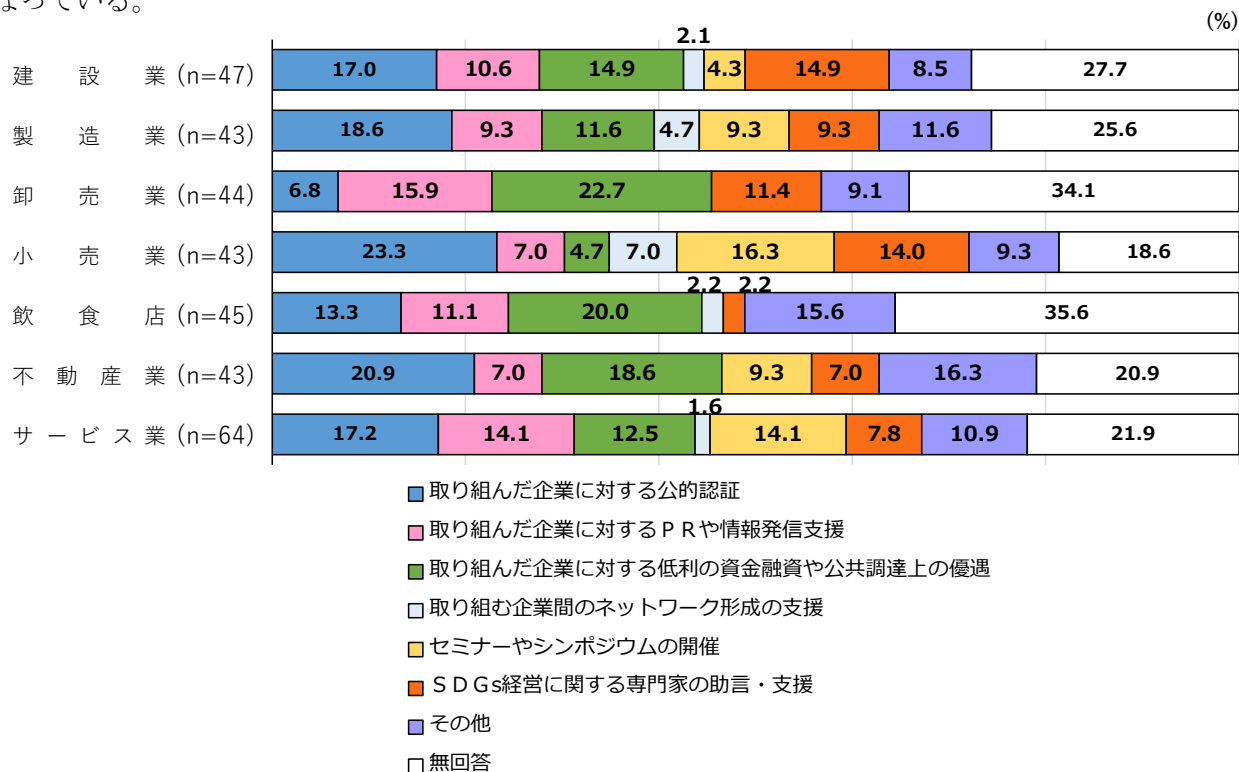
その他の内容(抜粋)

- ・長く使える物件の商品指標にできると売りやすい
- ・目標が抽象的なので、具体例を広める施策を期待

② 業種別

業種別にみると、「取り組んだ企業に対する公的認証」が、建設業(17.0%)、製造業(18.6%)、小売業(23.3%)、不動産業(20.9%)、サービス業(17.2%)で最も多くなっている。

また、「取り組んだ企業に対する低利の資金融資や公共調達上の優遇」が、卸売業(15.9%)で最も多くなっている。

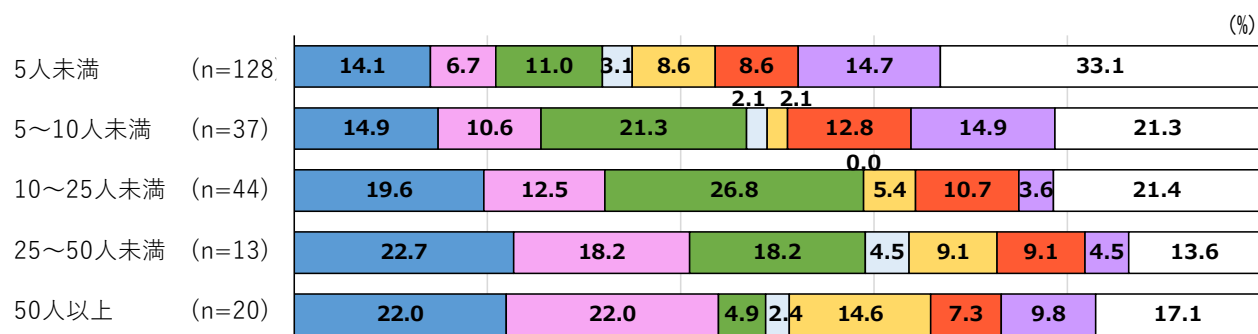


- 取り組んだ企業に対する公的認証
- 取り組んだ企業に対するPRや情報発信支援
- 取り組んだ企業に対する低利の資金融資や公共調達上の優遇
- 取り組む企業間のネットワーク形成の支援
- セミナーやシンポジウムの開催
- SDGs経営に関する専門家の助言・支援
- その他
- 無回答

③ 規模別

規模別にみると、5～10人未満と10～25人未満を除く規模で、「取り組んだ企業に対する公的認証」が最も多くなっている。

5～10人未満と10～25人未満では、「取り組んだ企業に対する低利の資金融資や公共調達上の優遇」が最も多くなっている。

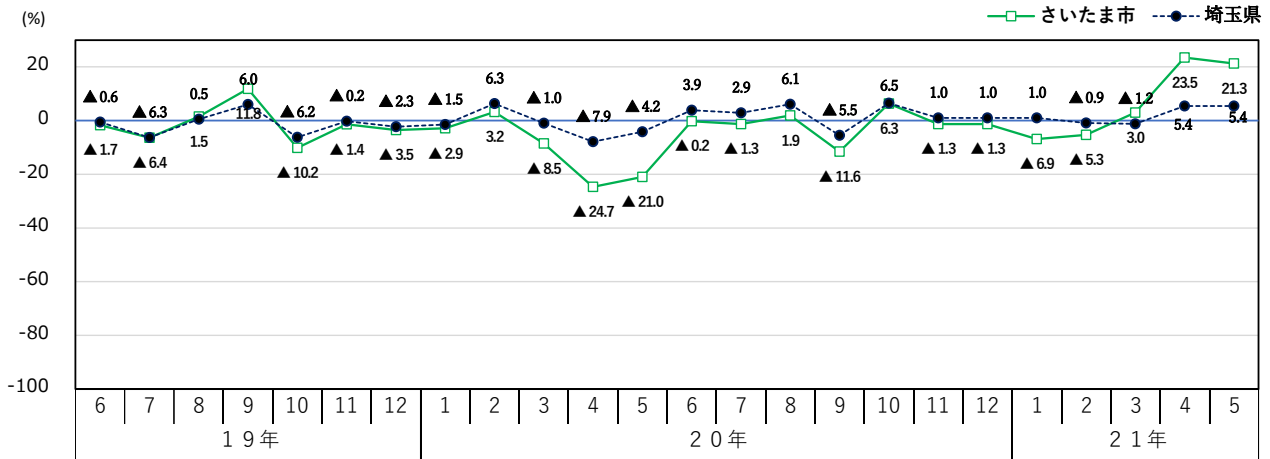


- 取り組んだ企業に対する公的認証
- 取り組んだ企業に対するPRや情報発信支援
- 取り組んだ企業に対する低利の資金融資や公共調達上の優遇
- 取り組む企業間のネットワーク形成の支援
- セミナーやシンポジウムの開催
- SDGs経営に関する専門家の助言・支援
- その他
- 無回答

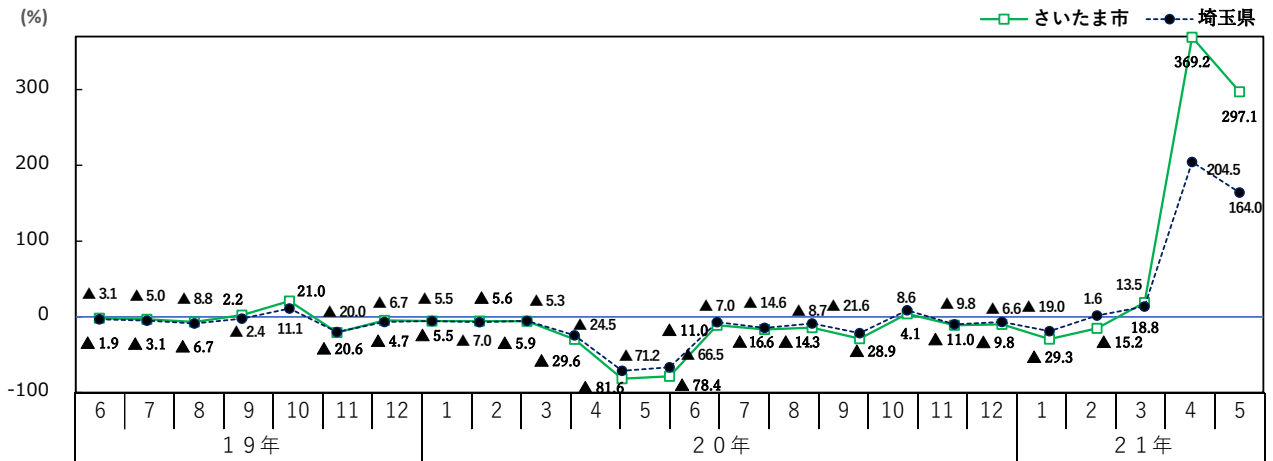
Ⅵ 主要経済指標

1 大型小売店舗販売額（前年同月比）

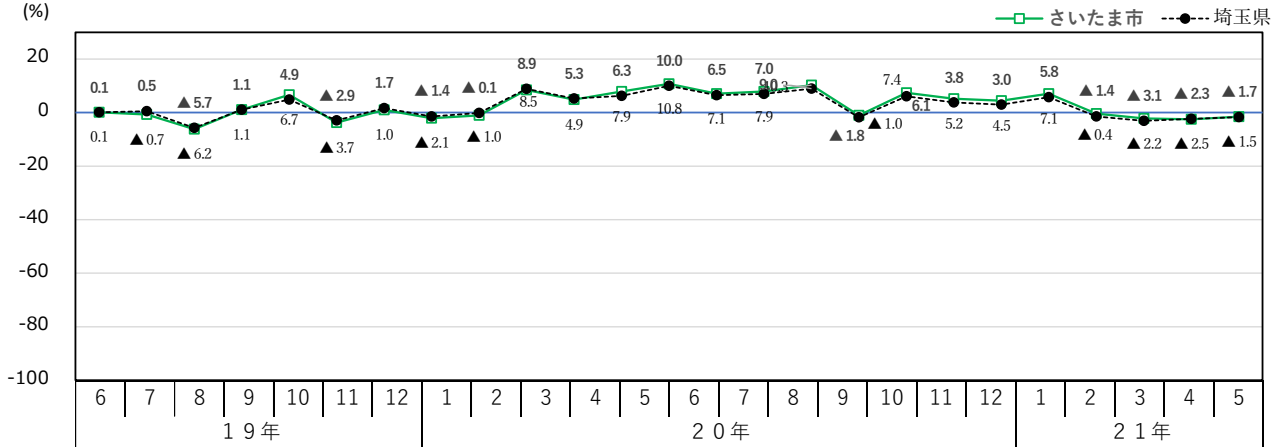
(1) 百貨店・スーパー計



(2) 百貨店

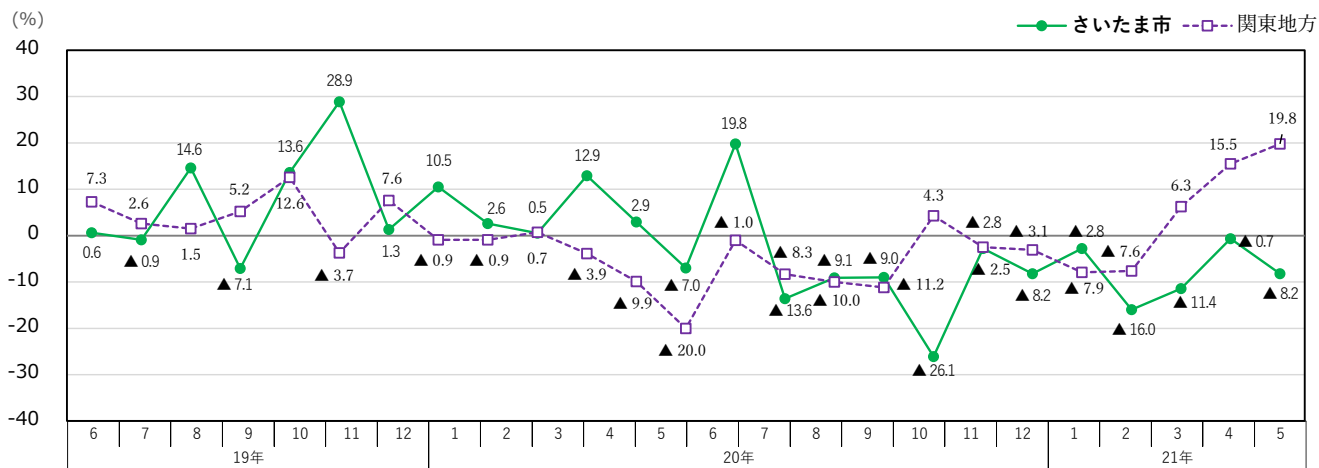


(3) スーパー



資料：経済産業省「商業動態統計（月報）」

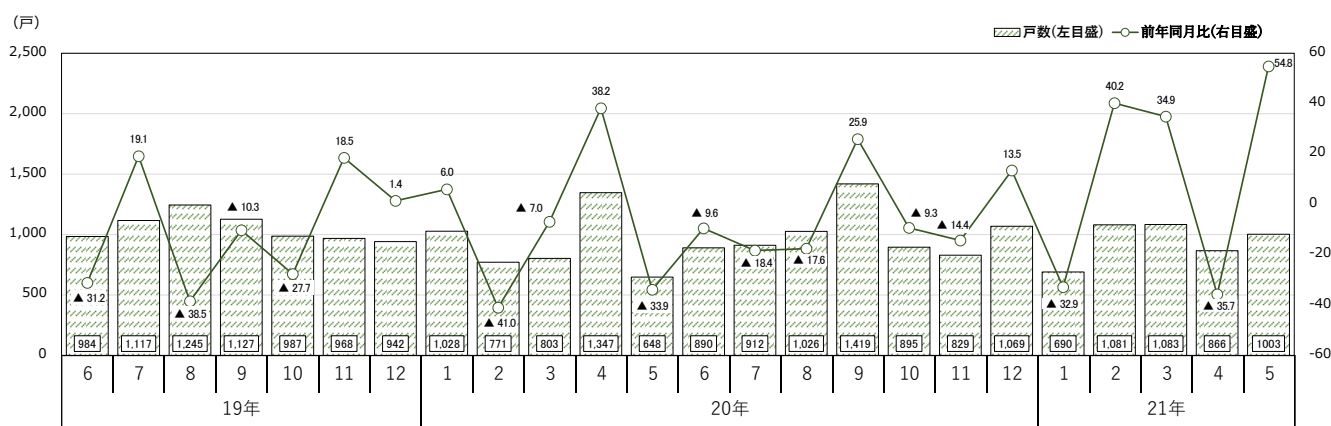
2 家計消費支出（二人以上世帯・前年同月比）



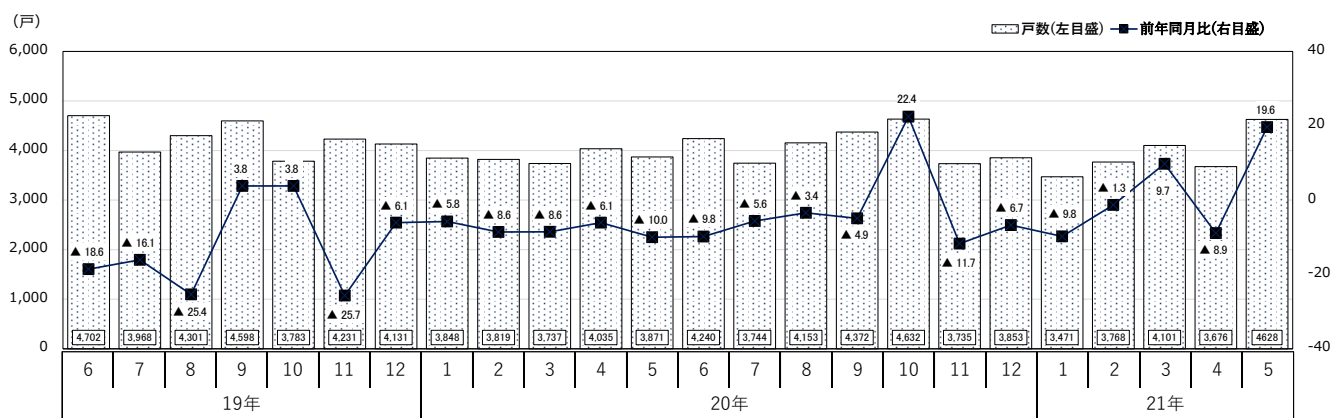
資料：総務省統計局「家計調査結果（月次）」

3 新設住宅着工戸数（着工戸数・前年同月比）

【さいたま市】



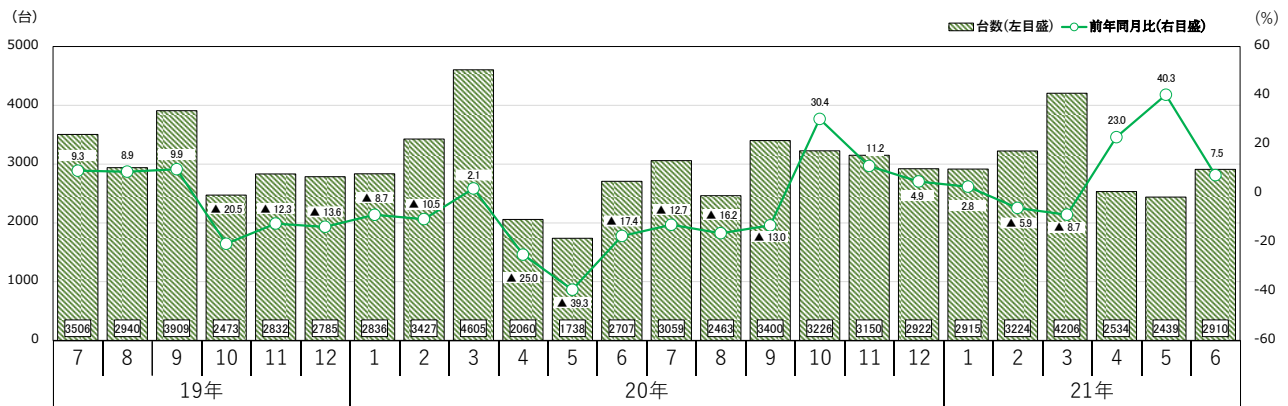
【埼玉県】



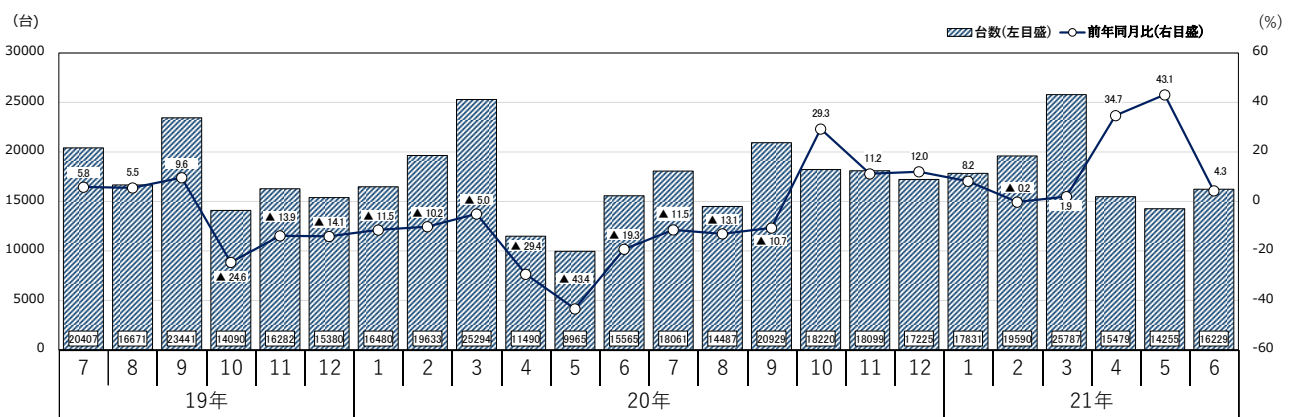
資料：国土交通省「建築着工統計調査（月報）」

4 新車登録・届出台数（台数・前年同月比）

【さいたま市】

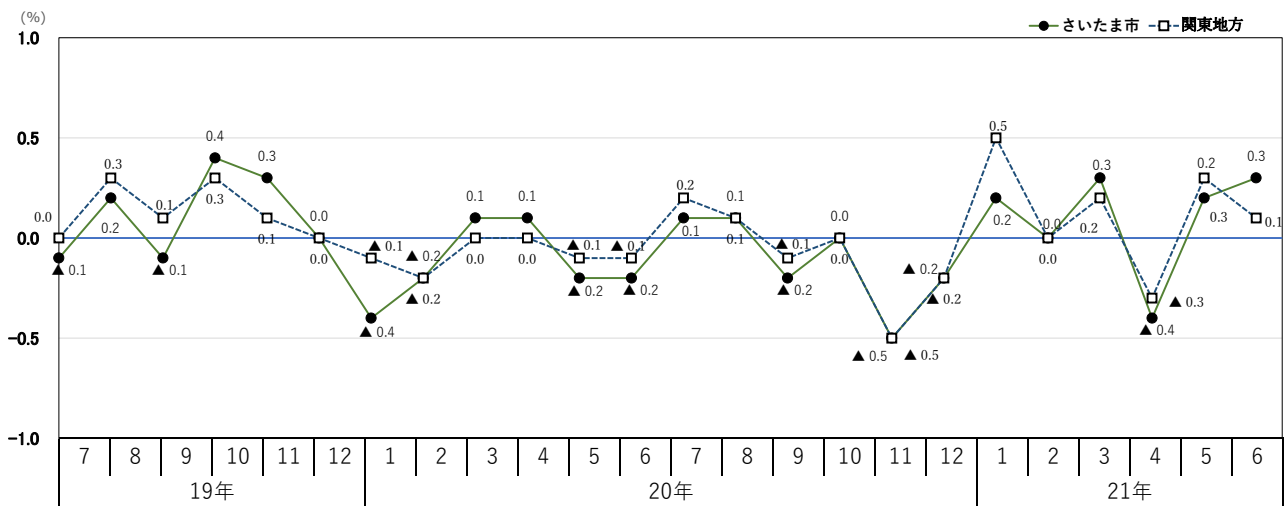


【埼玉県】 v



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

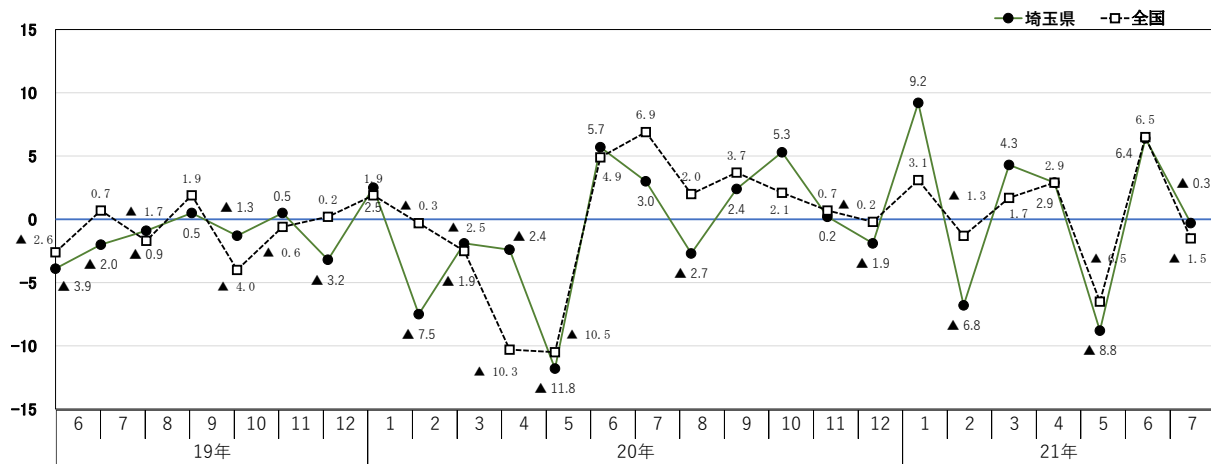
5 消費者物価指数（前月比）



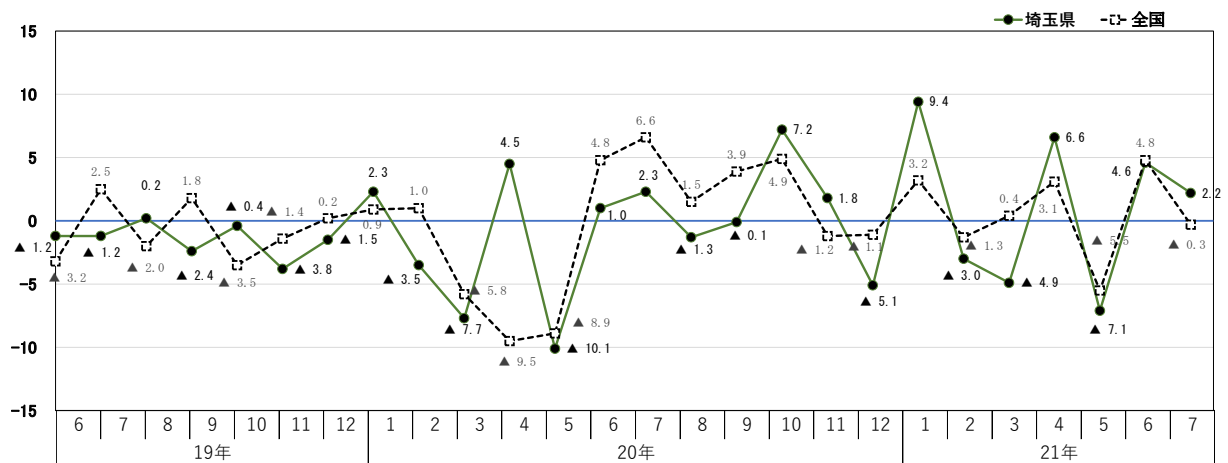
資料：総務省統計局「消費者物価指数(月報)」

6 鉱工業指数（前月比）

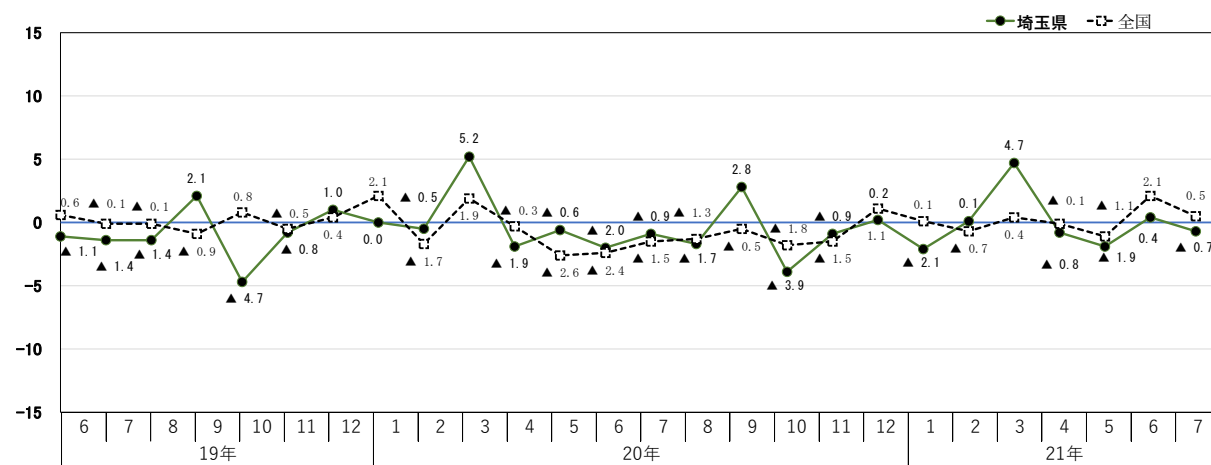
(1) 生産指数



(2) 出荷指数



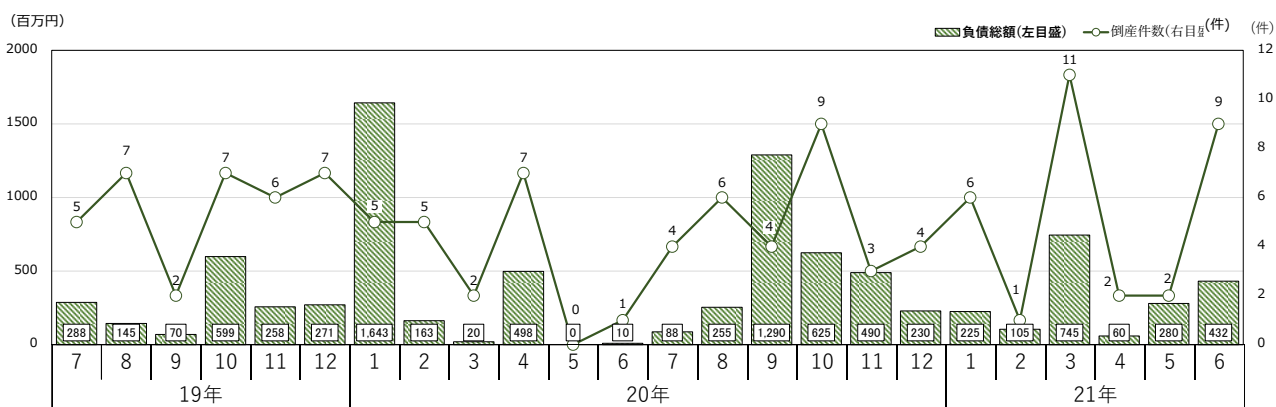
(3) 在庫指数



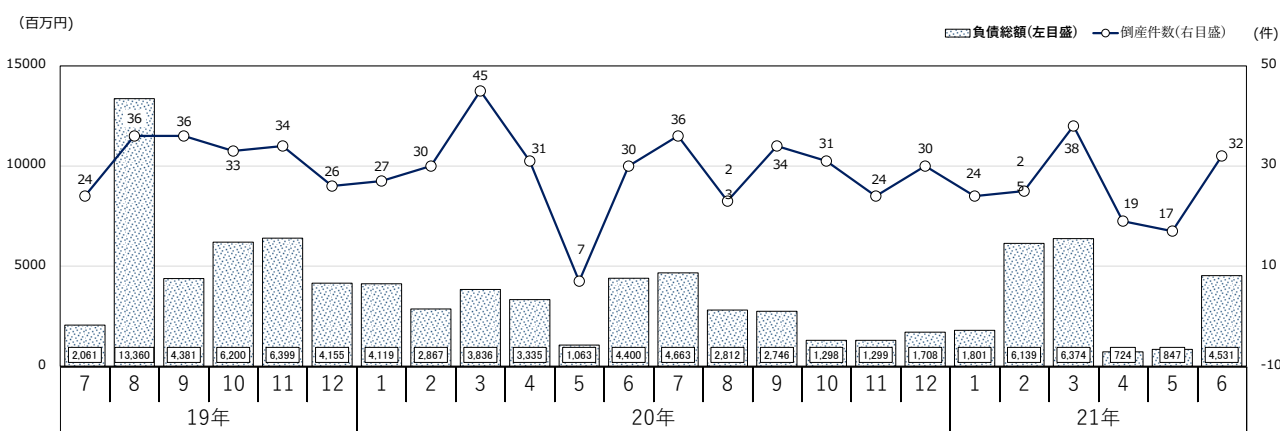
資料：経済産業省・埼玉県「鉱工業指数（月報）」

7 企業倒産（負債金額・倒産件数）

【さいたま市】

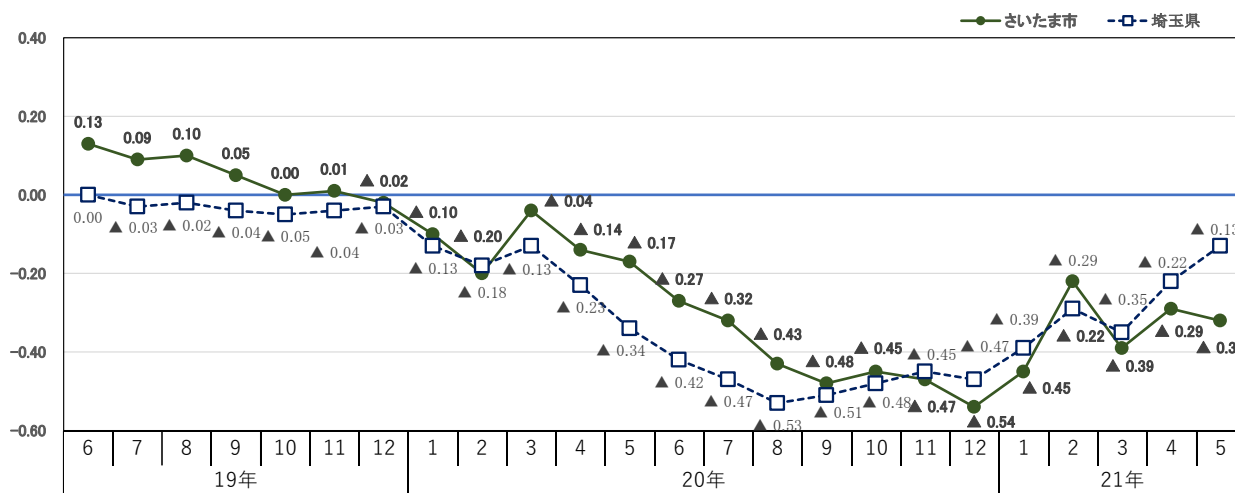


【埼玉県】



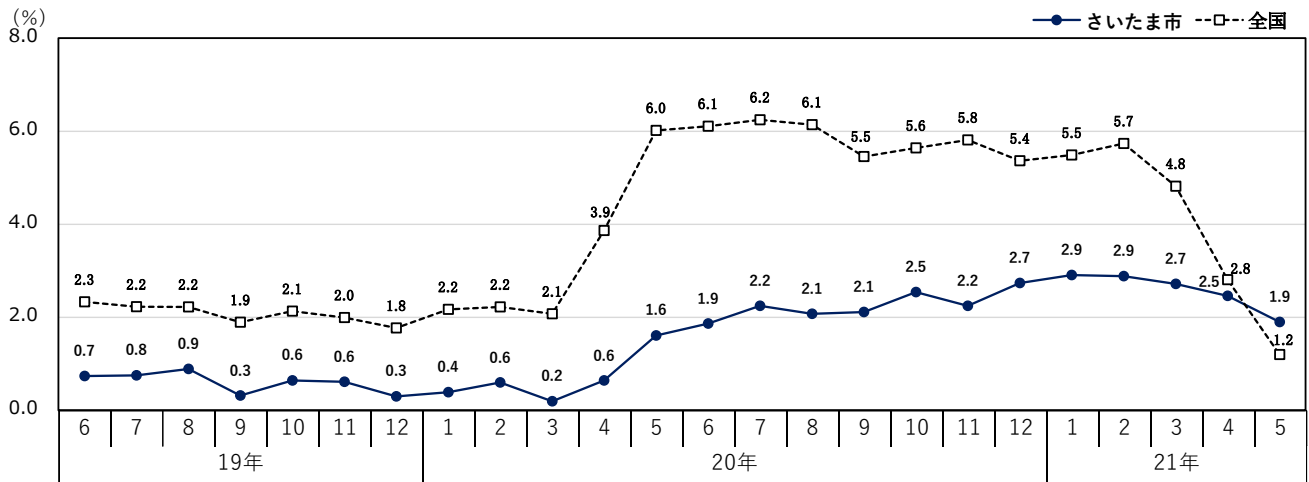
資料：(株) 東京商工リサーチ「全国企業倒産状況（月報）」

8 有効求人倍率（前年同月比）



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）」

Ⅶ 調査票

さいたま市地域経済動向調査 (令和3年度・前期)

ご協力をお願い

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

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3年7月下旬に、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3年6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 (すべて小文字)

- ・調査票をスキャンしたデータ（PDF形式）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： (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。（用紙はとA4版2枚）

【回答期限】

- ・調査票の回答は、令和3年7月9日（金）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おります。委託業者には守秘義務が課せられております。
- ・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、ご記入いただいた情報についても、調査目的以外には一切使用いたしません。

=====お問合せ先=====

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 新井 藤井

TEL：048-829-1363

FAX：048-829-1944

調査票の内容・記入方法については

株式会社グリーンエコ
東京事務所 澤島

TEL：03-6807-7710

FAX：0120-633-653

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）⇒
〔役員、パート・アルバイト
を含めてください。〕

- | | | |
|-----------|------------|---------|
| 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 | |

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の回答を、①実績と②見通しのそれぞれについてご記入ください。

* 通常、季節的に変動する場合は、その季節変動を除いてご回答ください。

【記入例】

2-1 売上高

①実績	令和3年1～3月期（2月15日時点）					令和3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3年7～9月期					令和3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1～3月期(2月15日時点)					令和3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3年7～9月期					令和3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3年1～3月期(2月15日時点)					令和3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3年7～9月期					令和3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3年1～3月期(2月15日時点)					令和3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3年7～9月期					令和3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

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1～3月期(2月15日時点)					令和3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3年7～9月期					令和3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

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

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

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

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

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

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による売上への影響

7-1 新型コロナウイルス感染症の貴社(事業所)の売上高への影響について (○は1つ)

- | | |
|----------------------------------|---------------------------------|
| 1. マイナスの影響が続いている | 4. 影響はない |
| 2. マイナスの影響は出ていたがすでに収束した | 5. プラスの影響が出ている |
| 3. 現在、影響はないが、今後マイナスの影響が出ると予想している | 6. 現在、影響はないが、今後プラスの影響が出ると予想している |

▶ 【7-1で「1」・「2」・「5」と回答した方におうかがいします。】

7-2 貴社(事業所)の昨年度の売上高は前年度を「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 新型コロナウイルス感染症による雇用への影響

8-1 新型コロナウイルス感染症の貴社(事業所)の雇用への影響について (○は1つ)

- | | |
|----------------------------------|---------------------------------|
| 1. マイナスの影響が続いている | 4. 影響はない |
| 2. マイナスの影響は出ていたがすでに収束した | 5. プラスの影響が出ている |
| 3. 現在、影響はないが、今後マイナスの影響が出ると予想している | 6. 現在、影響はないが、今後プラスの影響が出ると予想している |

▶ 【8-1で「1」・「2」と回答した方におうかがいします。】

8-2 雇用への影響の内容について (○はいくつでも)

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

問9 新型コロナウイルス感染症への貴社の対応

9-1 新型コロナウイルス感染症の影響により、貴社(事業所)が実施した事項がありますか (○はいくつでも)

- | | |
|----------------------------|----------------------------|
| 1. 臨時休業(操業停止・休止) | 8. 販売価格等の変更 |
| 2. 営業時間の変更 | 9. 新商品・新サービスの開発・導入 |
| 3. 従業員の出勤調整(テレワーク・在宅勤務を含む) | 10. キャッシュレス決済の導入 |
| 4. オンライン会議・オンライン商談の導入 | 11. 従業員の配置転換・スキル取得促進 |
| 5. インターネット販売・取引の強化・拡大 | 12. 事業承継 事業譲渡 |
| 6. 取引先・仕入先の変更や複線化 | 13. 業態転換、業種転換、新分野展開(検討を含む) |
| 7. 製造生産・販売拠点等の見直し | 14. 廃業 閉業の検討 |
| | 15. その他() |

▶ 【9-1で「13」(業態転換、業種転換、新分野展開)と回答した方におうかがいします。】

9-2 業態転換、業種転換、新分野展開の実施時期について (○は1つ)

- | | |
|--------------------|------------------|
| 1. 既に実施した | 3. 時期は未定だが実施する予定 |
| 2. 今後1、2年以内に実施する予定 | 4. 時期は未定だが検討している |

問 10 公的支援策等の貴社の対応について

10-1 新型コロナウイルス感染症の影響からの回復のために、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 (〇はいくつでも)

- | |
|--------------------------------|
| 1. 融資の拡充 |
| 2. 設備投資への支援 |
| 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 |
| 4. 販路開拓への支援 |
| 5. 専門家による経営アドバイス |
| 6. 支援策などの情報の提供 |
| 7. 時短営業等への支援 |
| 8. 売り上げ減少への補填 |
| 9. 固定費(人件費・地代家賃等)への補助 |
| 10. 企業の福利厚生事業への補助 |
| 11. 採用・就職に関する支援 |
| 12. その他(具体的に |

【問 11 では、SDGs(持続可能な開発目標)についておうかがいします。】

問11 SDGs(持続可能な開発目標)について

該当する番号に〇をつけてください

11-1 SDGsをご存じですか

(〇は1つ)

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

11-2 貴社(事業所)でのSDGsの進捗状況について

(〇は1つ)

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

→【11-6へ】

▶【11-2で「1」から「3」と回答した方におうかがいします。】

11-3 貴社(事業所)のSDGsの取組で主なものについて

(〇はいくつでも)

- | |
|-----------------------------------|
| 1. SDGsについての情報収集や学習など |
| 2. SDGsへの対応を経営理念や事業計画に反映し、本業の中で実施 |
| 3. 自社のブランディングやPR等に活用 |
| 4. 新規事業の立上げや新商品などの開発に活用 |
| 5. 本業以外(寄附など)での社会貢献等の取組 |
| 6. 社員の人材育成に活用 |
| 7. その他 (|

▶【11-2で「1」から「3」と回答した方におうかがいします。】

11-4 貴社(事業所)がSDGsに取り組む理由で最も近いものについて

(最もあてはまるもの3つに〇)

- | | |
|---------------------------|-------------------------|
| 1. 企業の責任 | 6. 企業のブランディング・価値向上 |
| 2. 社会のSDGsへの意識の高まり | 7. 社外の関係者との連携強化 |
| 3. 取り組む企業の増加 | 8. 取引先からの要請があり対応せざるを得ない |
| 4. 新たな取引先の獲得などビジネスチャンスになる | 9. その他 |
| 5. 新商品や新サービスの開発に役立つ | (|

▶【11-2で「1」から「3」と回答した方におうかがいします。】

11-5 貴社（事業所）の取組に係るSDGs目標について

（○はいくつでも）

- 2015年国連サミットにおいて、「我々の世界を変革する：持続可能な開発のための2030アジェンダ」が取りまとめられ、17の目標「持続可能な開発のための目標(SDGs)」が下表のようにあげられています。
- 各目標の概要については、別紙資料(カラー版)をご参照ください。
- また、本市では市内企業のSDGsの取組を推進するため、「さいたま市SDGs企業認証制度」を設けています。詳細は別紙資料(2つ折り版)をご参照ください。

ゴール 1 ⇒ 貧困をなくそう	ゴール 10 ⇒ 人や国の不平等をなくそう
ゴール 2 ⇒ 飢餓をゼロに	ゴール 11 ⇒ 住み続けられるまちづくりを
ゴール 3 ⇒ すべての人に健康と福祉を	ゴール 12 ⇒ つくる責任 つかう責任
ゴール 4 ⇒ 質の高い教育をみんなに	ゴール 13 ⇒ 気候変動に具体的な対策を
ゴール 5 ⇒ ジェンダー平等を実現しよう	ゴール 14 ⇒ 海の豊かさを守ろう
ゴール 6 ⇒ 安全な水とトイレを世界中に	ゴール 15 ⇒ 陸の豊かさを守ろう
ゴール 7 ⇒ エネルギーをみんなにそしてクリーンに	ゴール 16 ⇒ 平和と公正をすべての人に
ゴール 8 ⇒ 働きがいも経済成長も	ゴール 17 ⇒ パートナリシップで目標を達成しよう
ゴール 9 ⇒ 産業と技術革新の基盤をつくろう	

【11-2で「4」から「6」と回答した方におうかがいします。】

11-6 貴社（事業所）がSDGsの取組を行わない(又は決まっていない)理由について

（最もあてはまるもの1つに○）

- | | |
|------------------------------|-------------|
| 1. SDGsに対する社会の認知度が低く前向きになれない | 5. 人手不足 |
| 2. 社内の理解度が低く取り組めない | 6. 資金不足 |
| 3. 取り組むことによる経営的メリットがない | 7. 行政の関与が希薄 |
| 4. 具体的な取り組み方がわからない | 8. その他 () |

【全ての回答者におうかがいします。】

11-7 SDGs推進の後押しになると思われる有効な支援策について

（最もあてはまるもの1つに○）

- | | |
|--------------------------------|------------------------|
| 1. 取り組んだ企業に対する公的認証 | 5. セミナーやシンポジウムの開催 |
| 2. 取り組んだ企業に対するPRや情報発信支援 | 6. SDGs経営に関する専門家の助言・支援 |
| 3. 取り組んだ企業に対する低利の資金融資や公共調達上の優遇 | 7. その他 |
| 4. 取り組む企業間のネットワーク形成の支援 | () |

【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

- | | | | |
|-----------|------------|----|----|
| 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◆

Lotno 21ge7rx777sa

※この番号に個人情報等は含まれていません



さいたま市地域経済動向調査報告書

— 2021年4～6月期 —

2021年9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(2021年6月調査)業務の委託に関する経費は約90万円です。