

中小企業景気動向調査結果

(2021年1月～3月期)

上毛町商工会

このレポートは、福岡ひびき信用金庫が四半期ごとに発表する「ひびしん中小企業景気動向調査結果」を上毛町商工会が簡易に取りまとめたものです。

製造業 卸売業 小売業 サービス業 建設業 不動産業 合計 回答率%

調査対象企業数	61	33	55	36	48	31	264	100.0
回答企業	61	33	55	36	48	31	264	

景況天気図

・前期：2020年10～12月期 ・今期：2021年1～3月期 ・見通し：2021年4～6月期

良い ← → 悪い

	総合	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
前期							
今期							
見通し							

(この天気図は調査結果から総合的に判断して作成しました)

業種別業況(今期と前期の比較)

	総合	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
業況							
売上額							
収益							
雇用							

良くなっている

悪くなっている

総合： 今期業況は、製造、建設、不動産業に牽引され、全体では前期比+6.9ポイントとやや改善。売上等の価格動向は、前回調査期間にコロナ禍の一時的沈静化と年末の季節要因反動からか、売上額は前期比△9.1ポイント、収益は前期比△7.2ポイントと悪化した。

製造業： 業況は前期比+20.3ポイントとなり、前年同月に近い水準に改善。売上額前期比△1.4ポイント、収益同△1.3ポイントと小幅低下。

卸売業： 業況は前期比△10.1ポイントと低下。売上額前期比△30.2ポイント、収益前期比△33.2ポイントと、依然厳しい業況。

小売業： 業況は前期比△3.6ポイントとほぼ横ばい。年末の季節要因反動からか、売上額前期比△10.9ポイント、収益前期比△5.5ポイント、と低下。

サービス業： 業況は前期比横ばいながら非常に低調に推移。売上額、収益面、ともに低下。厳しい見通しは続く。

建設業： 業況は前期比+8.3ポイントと改善。売上額前期比+10.4ポイント、収益面前期比+4.2と改善。雇用面では、依然不足が続く。

不動産業： 業況は前期比+25.8ポイントと改善。売上額前期比+16.1ポイント、収益面前期比+25.8ポイントとなった。

【地域別天気図（今期分）】

地域 業種名	北海道	東北	関東	首都圏	北陸	東海	近畿	中国	四国	九州北部	南九州
総合											
製造業											
卸売業											
小売業											
サービス業											
建設業											
不動産業											

(この天気図は、過去1年の景気指標を総合的に判断して作成したものです。)

好調 ← → 低調

特別調査：「新型コロナ感染拡大長期化の影響と新常态（ニューノーマル）への対応について」

Q1：貴社における今期（1～3月）売上は、新型コロナウイルスの影響がなかった例年の1～3月期と比較して、どの程度変化しましたか。

回答：・10%以上 30%未満の減少（34.1%）・ほぼ変化なし〔10%未満の増減〕（31.0%）
 ・10%以上 30%未満の増加（11.1%）・30%以上 50%未満の減少（10.5%）・50%以上 70%未満の減少（7.3%）
 ・70%以上 90%未満の減少（4.2%）・90%以上の減少（1.5%）

Q2：経済社会全体が新常态〔ニューノーマル〕へ移行していくなかで、貴社では、事業継続上の不安、心配、懸念はありますか。最大3つまでお答えください。

回答：・先行き不透明による計画策定困難化（32.9%）・既存事業の需要減少25.8%）
 ・感染拡大防止対策の負荷増大（22.6%）・雇用の確保、維持、継続（18.7%）
 ・取引先の経営不安定化（16.8%）
 ・不安、心配、懸念はない（14.9%）
 ・デジタル化、オンライン化への対応の遅れ（11.4%）
 ・事業構造転換の必要性増大（6.7%）
 ・事業承継問題への悪影響（3.4%）
 ・その他（0.8%）

Q3：新常态〔ニューノーマル〕へ向けて、IT人材の重要性が高まる状況にありますが、貴社のIT人材はどのような状況ですか。※（問い1）また、貴社でのIT活用はどのような効果を挙げていますか。※（問い2）

回答：（問い1）
 ・IT人材の必要性を感じていない（54.6%）
 ・足りていない〔内部育成で対応〕（19.6%）
 ・足りていない〔外部業者に委託で対応〕（13.3%）
 ・足りている（10.1%）
 ・足りていない〔外部人材採用で対応〕（2.4%）
 （問い2）
 ・IT活用には取り組んでいない（60.2%）
 ・効率化による経費節減（20.8%）
 ・顧客利便性の向上（8.3%）
 ・売上の上昇（6.7%）
 ・ITの活用に取り組んだが効果が出ていない（4.0%）

Q4：貴社では、新常态〔ニューノーマル〕へ向けて、どのような設備投資の意向がありますか。※（問い1）また、足下のコロナ禍は設備投資のスケジュールに影響を及ぼしていますか。※（問い2）

回答：（問い1）
 ・設備投資の意向はない（67.8%）
 ・老朽化設備等の更新（10.7%）
 ・生産・販売能力増強、合理化・省力化・IT化（同8.7%）
 ・新製品・新サービス進

出対応 (4.1%)

(問い2) ・当初から予定はなく、設備投資はしない (71.3%) ・当初予定通り実施 (10.5%) ・計画を後ろ倒しして実施 (8.2%) ・予定はあったが、中止・凍結した (5.0%) ・当初予定はなかったが補助金等の活用により実施 (4.7%)

Q 5 : 貴社では、今後どのような事業展開を実施・検討することが想定されますか。最大3つまでお答え下さい。

回答 : ・本業の国内取引先深耕〔生産・販売・調達等〕 (40.4%) ・特にない (35.1%) ・本業での新商品・サービスの展開 (24.4%) ・新規事業への参入〔多角化〕 (8.6%) ・M&Aの活用 (5.8%) ・副業〔既存の別事業〕の拡大 (3.9%) ・本業の縮小 (2.7%) ・本業の海外展開〔生産・販売・調達等〕 (2.1%) ・業種転換 (1.3%) ・副業〔既存の別事業〕の縮小 (0.6%)」

(「ひびしん 中小企業景気動向調査結果」より、抜粋しました。)