

新南陽の景況感

調査概要

調査対象期間 2020年4月～6月（現状）における景況感、7月～9月（今後）における景況見通し

調査対象 新南陽地域の企業101社

調査方法 商工会議所経営指導員等職員の巡回相談時に調査票回収

調査項目 「業況」、「売上高」、「採算」、「仕入単価」、「従業員」、「設備」、「資金繰り」

産業全体

●全ての業種で業況D1はマイナス値、先行きはマイナス値の改善を見込むが、慎重な見方が続く。

4月～6月期の業況D1の全産業の合計値は▲94.1となり、前期調査（1月～3月期）よりもマイナス幅が0.8ポイント拡大した。業況D1が前期に比べてマイナス幅の縮小した業種は建設業のみ。しかし、今後3カ月の先行き見通しでは、卸・小売業、飲食・宿泊業、保険業の3業種はマイナス幅が縮小する数字を示している。業種別では前期水準と比べてマ

■新型コロナ感染者数

	山口県	周南市
3月	6	0
4月	26	4
5月	5	1
6月	0	0

イナス幅が縮小した業種は、建設業▲80.0（前期1～3月▲100.0）である。

変わらない業種は、製造業▲100.0、飲食・宿泊業▲100.0、運輸業▲100.0、保険業▲100.0である。

マイナス幅が拡大した業種は卸・小売業▲100.0（前期▲88.9）、サービス業▲85.7（前期▲81.8）である。

3月に山口県で初の新型コロナウイルス感染者が発生した。4月には山口県内で最大人数の26名の感染者が発生しており、その内周南市でも初感染者が4名発生している。山口県の緊急事態宣言は、4月16日～5月25日の期間であり、調査対象期間中に多くの感染者の発生、自粛の実施を行ったため、全ての業種で新型コロナウイルスの影響を受けて低迷している。6月は山口県内の感染はゼロ。当該調査票を締め切った7月15日時点で山口県は約2カ月間感染者が発生していない。今後3カ月の先行き見通しの業況D1は▲83.9となり、4月～6月期に比べてマイナス幅は10.2ポイント縮小する。しかし、7月16日以降感染者が発生し始めており、17日には周南市にも感染者が発生している。

（卸・小売業）

設備D1、資金繰りD1を除く他の項目が、前回の調査に比べてマイナス幅が拡大している。一方今後3カ月の先行き見通し

（サービス業）

業況D1、仕入単価D1が前回の調査に比べてマイナス幅が拡大している。一方、採算D1、設備D1、資金繰りD1のマイナス幅は縮小。設備D1の改善は設備不足の回答があったため。

新型コロナウイルスの影響を受けたまま客足は戻らない、第二波への警戒を感じるなどの報告あり。

（飲食・宿泊業）

前回の調査の回答同様で、業況D1、売上高D1、採算D1、仕入単価D1、資金繰りD1を「良い」と回答された事業者はいない。今後3カ月の先行き見通しは業況D1、採算D1、仕入単価D1にマ

イナス幅縮小の期待感がある。団体客やイベントがなくなり売上高が低迷しているとの報告あり。

（建設業）

売上高D1、採算D1が、前回の調査に比べてマイナス幅が拡大している。業況D1、資金繰りD1のマイナス幅は縮小。今後3カ月の先行き見通しは売上高D1、採算D1、資金繰りD1のマイナス幅は拡大するとの回答される事業者が増加している。仕入単価D1

は、マイナス幅が縮小している。前回同様に入手不足が課題、県境を越えた取引に制約がある等の報告あり。

（運輸業）

業況D1、設備D1は前回と変化はない。それ以外は全ての項目でマイナス幅が拡大している。今後3カ月の先行き見通しは売上高D1にマイナス幅縮小、従業員D1は増加している。当業種は人員不足の課題を持つ事業者が多い。

（保険業）

前回と比べてマイナス幅が拡大した項目はゼロ。マイナス幅が拡大した項目が無いのは当業種のみ。売上高D1、採算D1、従業員D1、設備D1、資金繰りD1が前回調査結果と比べてマイナス幅は縮小している。テレワークを実施することで非対面の活動増加との回答があり、新型コロナウイルスの影響を受けにくいとの報告がある。

DI（景気判断指数）値とは？

DI値は、売上・採算・業況などの各項目についての、判断の状況を表す。ゼロを基準として、プラスの値で景気の上向き傾向を表す回答の割合が多いことを示し、マイナスの値で景気の下向き傾向を表す回答の割合が多いことを示す。従って、売上高などの実数値の上昇率をしめすものではなく、強気・弱気などの景気感の相対的な広がり意味する。

DI = (増加・好転などの回答の割合) - (減少・悪化などの回答割合)

業況・資金繰り：(好転) - (悪化) 売上・採算：(増加) - (減少) 従業員・設備：(不足) - (過剰)

	前年同期間と比較した2020年4月～6月の水準								今後3ヶ月間の先行き見通し							
	卸・小売業	製造業	サービス業	飲食・宿泊業	建設業	運輸業	保険業	全体	卸・小売業	製造業	サービス業	飲食・宿泊業	建設業	運輸業	保険業	全体
業況	-100.0	-100.0	-85.7	-100.0	-80.0	-100.0	-100.0	-94.1	-71.4	-100.0	-100.0	-80.0	-80.0	-100.0	0.0	-83.9
売上高	-100.0	-100.0	-73.3	-100.0	-60.0	-77.8	-20.0	-80.8	-75.0	-100.0	-85.7	-100.0	-81.8	-71.4	-33.3	-82.1
採算	-100.0	-100.0	-75.0	-100.0	-63.6	-80.0	-33.3	-83.1	-71.4	-100.0	-86.7	-77.8	-100.0	-100.0	-100.0	-87.7
仕入単価	-42.9	20.0	-100.0	-100.0	-100.0	-60.0	0.0	-53.8	-100.0	100.0	-100.0	-33.3	-50.0	-100.0	0.0	-60.0
従業員	-33.3	-20.0	100.0	-33.3	100.0	75.0	100.0	42.9	0.0	0.0	100.0	-33.3	100.0	77.8	100.0	51.7
設備	33.3	0.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	42.9	33.3	33.3	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	50.0
資金繰り	-100.0	-100.0	-71.4	-100.0	-33.3	-100.0	0.0	-80.0	-42.9	-100.0	-100.0	-100.0	-71.4	-100.0	0.0	-81.8

会員の声

【卸・小売業】

- ◆コロナの影響で合同企画の減少他、景気の悪化等で先行き不安があります。
- ◆長引くと思われるコロナウイルス感染症。終息に向けての消費動向や販売の見直し。
- ◆得意先事業所がコロナの影響で生産調整に入り購買力の低下による弊社の売上上げの減少がこれからも続く予想。イベント、物産展の中止による影響は大きい。

【製造業】

- ◆イベント中止やコロナ禍の経済低迷による影響が出てきている。
- ◆コロナ関連の影響が大きくなるのは来年度と想定。コロナの影響で人材の流動化が見られるが、即戦力クラスが零細企業に流れてくるという期待は大きく外れそう。
- ◆製造部門は現状、売上は減少していないが、親会社への依存度が大きいので、今後減産などにより、影響が出てくる可能性が高いと思われる。

【サービス業】

- ◆働き方改革を意識しながら営業。確定申告がもっと簡単になったらいい。適用要件変更など、軽減税率など何かと大変。
- ◆新型コロナウイルスの影響で、来店数が減少しています。
- ◆新型コロナウイルス感染症の影響で店休明けで営業を始めるも客足は遠のき営業は苦しいままである。

【飲食・宿泊業】

- ◆夜の客席がほとんどなくなった（歓送迎会など）。各種イベントがほとんどなくなった（祭りや朝市など）。
- ◆特別定額給付金と、ボーナスがあった為か、6月の下旬頃から、お客様が戻りつつあるが、10名以上の団体客がなかなか来られない。
- ◆食事客は、80%くらいになりました。しかし、会社関係の宴会がほとんどない。店内での法要会食も例年の10%くらいなので、非常にこまっています。まずは、大手企業さんなど、少人数で宴会をしていただけたらと助かります。

【建設業】

- ◆人手の不足が問題。大工の仕事は昔より技術はいらないので、誰でも出来るが、職人が育たない。人がすぐ辞める。理由としては仕事の内容だけではなく、職人からの言動などからのメンタル面を理由とした退職がある。
- ◆地元大手企業の一部生産調整と新型コロナウイルスの影響で県外での工事を制限されたため受注が減少している状況です。今後、経済活動再開の動向を注視する必要がありますと思われま。
- ◆県外の仕事が多く、施工さんと直接取引の現場において時期をずらすお客様が多い。

【運輸業】

- ◆運送業特有の問題として若手従業員不足。
- ◆緊急事態宣言下の時期であったため、全国的に物流も停滞気味であった。緊急事態宣言は解除されたとはいえ、製造業を中心に急激な回復を見込んでいない企業が多く、突然元の水準に戻ることは考えにくい。
- ◆新型コロナウイルス感染症の影響を含めた世界情勢の混乱により、主要顧客貨物の動向にも影響があるほか、営業活動も制限される中、利益の確保を目的とした固定費の圧縮やコロナ後を見据えた新しい事業展開・体制等についても積極的に検討・準備していかなければならない。

【保険業】

- ◆テレワーク、web会議、デジタル接点の強化等により非対面での活動増加。ネット利用の営業が主流になってきていると感じる。今後の課題として遠隔地との取引等今までにないスタイルの構築を考える必要がある。
- ◆この数年の大規模災害で火災保険料が上がっている。そのため、保険料の単価UPがありそれに比例して手数料も上がった。一方、保険料が払えず更新しないケースやコロナの影響で保険の解約を考えているといった声もたまに聞く。
- ◆保険代理店には特に新型コロナウイルス感染症の影響はない。