

消費税増税、新型コロナウイルスの影響と今後の見通しに対する不安の実態が明らかに  
**全国中小建設・不動産事業者の業況調査結果を発表**  
 HyAS View NET 登録会員を対象に実施

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社(本社:東京都品川区 代表取締役社長:濱村聖一 以下、ハイアス)は、自社で運営する住宅・土木・不動産業界の経営革新情報サイト「HyAS View NET (<https://view.hyas.co.jp/>)」の登録会員である全国の中小建設・不動産事業者に対し、「新型コロナウイルスによる事業影響と今後に向けた対応策実施に関する調査」を実施いたしました。回答者の8割以上が年商20億円未満の中小事業者であることから、今回の調査を通じて地域の業況、特にこの先3ヶ月から半年の見通しに対する不安の実態がわかりました。

【主な調査結果】

1. 直近3月、4月の集客、契約(受注)の動向について

Q 直近2020年3月、4月の商況についてお答えください。

集客件数(見込案件数)における前年同時期との比較(回答数: 104)



契約(受注)件数における前年同時期比較(回答数: 104)



集客件数については前年同時期比で「ダウンしている」という回答は7割以上となり、特に「30%以上ダウン」という回答割合が3割を超えています。消費税の反動減の回復が期待された時期でしたが十分な回復が見られず、この後の事業活動、収益への影響が懸念されます。

2. 直近3月、4月の受注残、引き渡しの動向について \* 請負事業者のみ

Q 直近2020年3月、4月の商況についてお答えください。

受注残件数における前年同時期比較(回答数: 86)



施工(引き渡し)件数における前年同時期比較(回答数: 86)

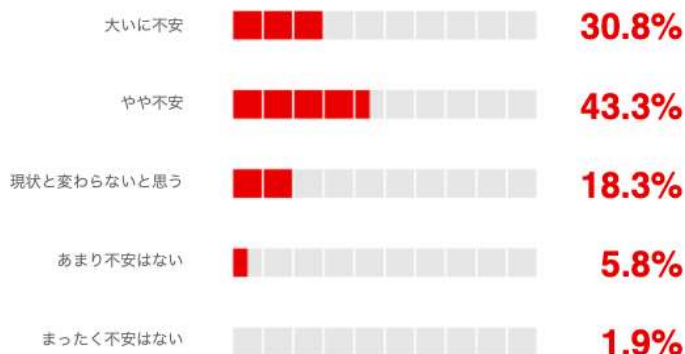


消費税の反動減からか、この時期の受注残は6割以上が前年同時期比で「ダウンしている」と回答しています。足元の業績に関わる竣工(引き渡し)については4割強が前年同時期比で「変わらない」と回答している一方で、「ダウンしている」という回答も約半数ありました。

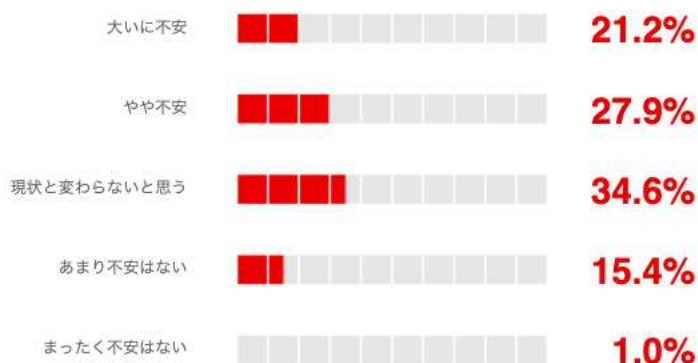
### 3. この先3ヶ月から半年後の「経営(事業)の見通し」における不安感について

Q この先3ヶ月から半年後を考えた際の「経営(事業)の見通し」について、「運転資金」、「雇用(人材確保)」、「現場閉鎖が起こった場合、その影響による下請け業者への仕事量の確保」、「住宅設備など部材・建材、資材の調達」の観点で、どのようにお考えですか。

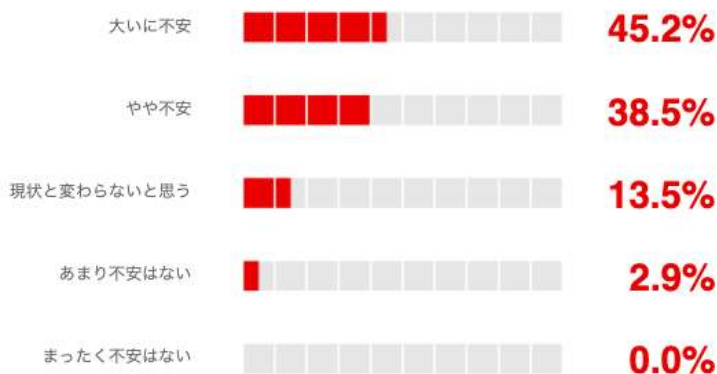
運転資金 (回答数: 104)



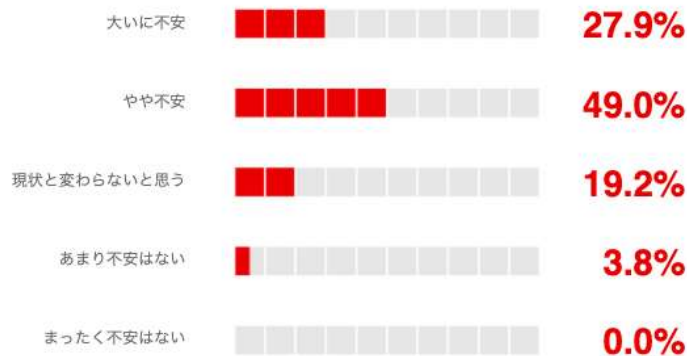
雇用(人材)の確保 (回答数: 104)



現場閉鎖が起こった場合、その影響による下請け業者への仕事量の確保 (回答数: 104)



住宅設備など部材・建材、資材の調達 (回答数: 104)

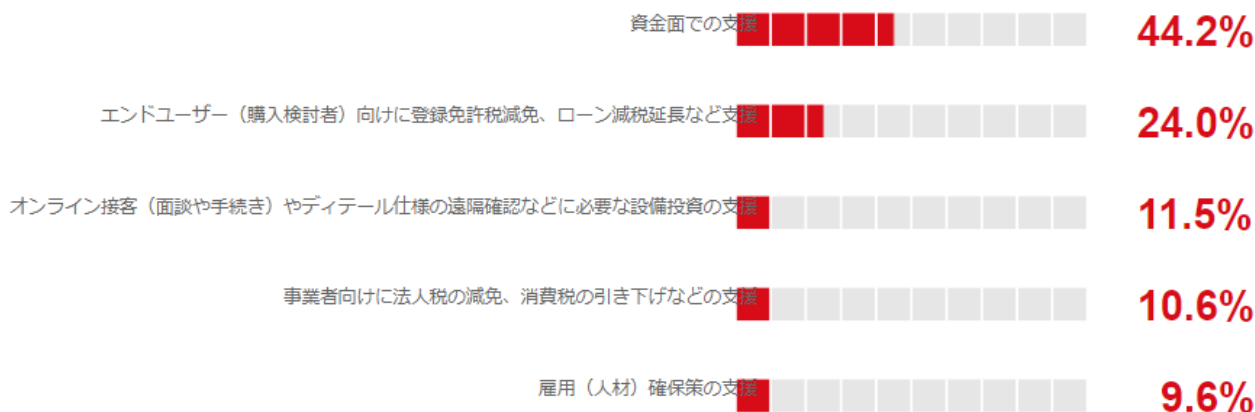


4つの観点のうち「大いに不安」という回答で最も高い割合を示したのは「現場閉鎖が起こった場合、その影響による下請け業者への仕事量の確保」でした。さらに「やや不安」を加えた回答の割合においても、高い順に「現場閉鎖が起こった場合、その影響による下請け業者への仕事量の確保」、「住宅設備など部材・建材、資材の調達」となっており、現場を動かさなくなることに對する不安が相対的に大きいことがわかります。

## 4. この先 3 ヶ月から半年後に事業を円滑に進めるためにあたって優先順位が高い支援について

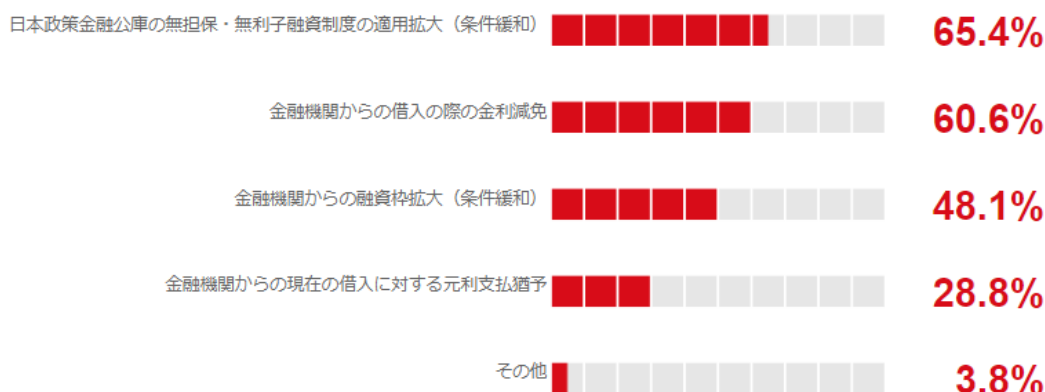
Q この先 3 ヶ月から半年後を考えた際、事業をいっそう円滑に進めるための以下の 5 つの支援項目について、支援を受けたい優先順位をどのようにお考えになりますか。項目に順番をつけてください。

優先順位1位 (回答数: 104)



## 5. この先 3 ヶ月から半年後に必要な資金面での支援について

Q この先 3 ヶ月から半年後を考えた際、事業をいっそう円滑に進めるために資金面での支援が必要としたら、どのような支援が必要ですか(回答数: 104)



4 で最も優先順位が高かった資金面での支援について、具体的には「日本政策金融公庫の無利子無担保融資制度の適用拡大」、次いで「金融機関からの借入の際の金利減免」となりました。すでに政府系の支援だけではなく金融機関からの支援策も打ち出されていますが、その施策への期待が伺えます。

## 6. 現状、および、アフターコロナを見据えた動画配信サイトや SNS での情報発信について

Q 現在の状況、あるいは今後のアフターコロナの状況を考え対策として、これまで HP で行っていた情報発信を、動画配信サイトや SNS を使って行っているかについて教えてください(回答数: 104)



## 7. 現状、および、アフターコロナを見据えたオンライン面接の実施状況について

Q 現在の状況、あるいは今後のアフターコロナの状況を考え対策として、オンライン面接をビデオ通話やビデオ会議アプリなどを使って実施しているかについて教えてください(回答数: 104)



新型コロナウイルス感染拡大の影響で非対面での営業接触、商談進行を余儀なくされる中、全国の中小建設・不動産業者の ICT を活用した顧客接点の意向は、情報発信や顧客とのコミュニケーションのいずれにおいても 6 割以上が導入もしくは導入計画があると回答しています。ICT を活用した顧客接点の進展は一過性のものでなく、今後ますます拡大してゆくのではないのでしょうか。

### 【主な調査結果に関するまとめ】

3月、4月という足元の業況はここまでの受注残によって大きな痛手を被る様な状況ではないものの、将来につながる商談や換金できる工事数の減少が不安の要因であることがわかりました。

建設工事は「現場」で行われるもので人の移動を抜きに進まない過程である一方で、商談発掘などにおいてはこれまで進んでこなかった ICT 化のチャンス、合理化のチャンスと捉えている声も聞かれました。

### 【調査概要】

調査対象 : HyAS View NET メルマガ登録会員の経営者、管理職  
 回答数 : 104 件  
 回答者の主要事業 : 住宅建設 52.9% 総合建設 20.2%、不動産仲介(売買、賃貸) 15.4%、  
 不動産開発(住宅分譲) 5.8%、土木工事 3.8%、不動産管理 1.9%  
 調査方法 : インターネット調査  
 実施時期 : 2020年4月28日～5月8日

※パーセンテージの計算は小数第2位を四捨五入し記載しているため、合計が100%にならない場合があります

住宅・不動産は地域密着産業であり、経営規模も小さいことから、最も大きな経営課題は「経営資源の不足」です。自社の商品力が弱い、企画力がない、人が育たない、人が採用できない、事業資金が足りない、経営情報が不足している、そしてIT化も遅れている業界です。

私たちハイアスは、今後も地域密着の住宅・不動産に関連する産業の代弁者としての役割を果たしていければと考えています。これまでと同様に住宅・不動産事業のビジネスプロセスにおいてイノベーティブなナレッジを提供し続けてまいります。

**※アンケート結果を記事などに引用される場合は調査元として「ハイアス・アンド・カンパニー」とご記載の上ご活用ください。**

- |  |   |
|--|---|
| ■ ハイアス・アンド・カンパニー(株) 会社概要(証券コード:6192 東証マザーズ)                        |   |
| ○設立:2005年3月  | ○資本金:4億3,325万円(2019年10月31日時点)   |
| ○所在地:東京都品川区上大崎   | ○役職員数:241人(2019年10月31日時点)   |
| ○事業内容:経営コンサルティング事業(住宅・建設・不動産事業のナレッジ開発、<br>財産コンサルティング事業、販売促進支援事業など) |   |
| ○会社 URL: <a href="http://www.hyas.co.jp">http://www.hyas.co.jp</a> | ○各種ソリューション紹介: <a href="http://view.hyas.co.jp/">http://view.hyas.co.jp/</a> |