

静岡県中小企業家同友会

『2021 上期・景況調査』結果報告(第 44 回)

回復基調の日本経済 ～「次」に向けた改革のステップを～

コロナ禍に至って 1 年余が過ぎた。アメリカ、イギリス、イスラエルが昨年 12 月から、日本では今年 2 月からワクチンの接種が始まった。Our World in Data によると、7 月 18 日までに 2 回のワクチン接種を済ませた人々の割合はイギリス約 53%、アメリカ約 48%、日本約 22%となっている。現在、世界的にデルタ株の感染拡大が懸念される中で、イギリスではいち早く 7 月 19 日からコロナ関連の規制を撤廃する方針が示された。イギリス政府の方針には議論もあるが、コロナ禍に至って動きを止めた各国の経済は、ワクチン接種が進むことで次の段階に入りつつある。こうした最中にある日本経済の現状を把握していこう。

内閣府が公表する実質 GDP 成長率は 2020 年 10-12 月期の対前期比・実質成長率は 2.8%(年率 11.7%)、2021 年 1-3 月期は▲1.0%(年率▲3.9%)と推移した。2020 年 4-6 月期に過去最大の落ち込みを経験した実質 GDP は、翌期からプラスの値に転じた。1-3 月期はやや足踏みをしたものの、回復基調にあるといいだろう。但し、その足取りはおぼつかない。特に内需である。民間最終消費支出は 2020 年 7-9 月期 5.5%、10-12 月期 2.2%、2021 年 1-3 月期▲1.5%と失速傾向にあり、民間企業設備も 7-9 月期▲2.1%、10-12 月期 4.3%、1-3 月期▲1.2%と変動している。

景気動向を客観的指標から推計する景気動向指数 CI(2015 年=100)の 2021 年 5 月の速報値を見ると、一致指数は 92.7 で、4 月速報値より 2.6 ポイント減少し、3 か月ぶりに下降したという。但し、後方移動平均値はいずれも継続して上昇しており、一致指数の基調判断はこの 3 月に示された「改善を示している」という判断が維持された。

企業経営者の景況感を把握する日銀短観の業況判断指数 DI(=「良い」-「悪い」・%)の動向を見ると、全産業・全規模の景況感は 2020 年 12 月▲15 から 2021 年 3 月▲8、6 月▲3 と回復傾向が認められるものの、内実は二極化している。景況感が良いのは製造業であり、中でも大企業である(製造業大企業 14、中堅 5、中小▲7)。他方、非製造業の景況感は漸進的に改善するものの、企業規模が小さくなるほど停滞している(非製造業大企業 1、中堅▲8、中小▲9)。先行きの回答も同じ傾向が認められた。製造業・大企業と対照的に、非製造業・中小企業の景気の見通しは厳しい(製造業大企業 13、中堅▲1、中小▲6、非製造業大企業 3、中堅▲8、中小▲12)。日本経済において比重が大きい非製造業の弱含みが景気の足を引っ張っていることには注意が必要だろう。そして、規模・業種を問わず現在の景況感を「さほど良くない」と回答する企業が半数以上いることにも留意すべきである。

経済データを見ると日本経済は最悪時から徐々に回復しつつある。ワクチン接種が進むことで回復が加速化することが期待されるが、景況感を見ると企業活動が二極化する「K 字経済」状態が認められる。経済の回復は内需の回復にかかっているものの、緊急事態宣言が繰り返し発出されるなどコロナ禍の影がちらついている。日本経済は回復基調にあるが、その道程は厳しい。こうした最中であって今回の調査における会員団体の回答結果を見ると、現状を機に従来の取り組みを改革することで乗り切ろうとする姿勢が見て取れる。コロナ禍の出口が明瞭にならない中で、個々ができることに取り組みながら活動を続ける姿にこそ今後への光明を見出すことができるだろう。革新を続ける中小企業が地域経済を支えていることを改めて確認するとともに、「コロナ後」の躍進に向けて今のスタイルを持続させてほしい。

- ◆調査期間 2021.5.21～6.17
- ◆対 象 静岡同友会会員企業 1064 社(2021.6 月末)
- ◆回答企業数 405 社(すべて有効回答) (前回 2020.12 月 470 社、前々回 2020.6 月 470 社)
- ◆回 答 率 38% (前回 2020.12 月 44.2%、前々回 2020.6 月 43.9%)
- ◆回答構成
 - ①業種 建設 82 社(20.2%)、製造 87 社(21.5%)、流通・卸小売 81 社(20%)、サービス 154 社(38%)
 - ②地域 東部 193 社(47.7%)、中部 123 社(30.4%)、西部 89 社(22%)
 - ③規模 「1～10 人」228 社(56.3%)、「11～50 人」132 社(32.6%)、「51 人以上」44 社(10.9%)

◆ 目 次 ◆

全体概況	表紙
1. 日本経済の動向	3 頁
2. 静岡県経済の動向	3 頁
3. 静岡同友会の調査結果概要	4 頁
4. 業種別の景気動向	6 頁
5. 地域別の景気動向	10 頁
6. 規模別の景気動向	14 頁
7. 【特別調査】新型コロナウイルス感染拡大の影響について	16 頁
① コロナ禍による社会変化への対応にあたり自社で取組んできたことは何ですか。	
② コロナ禍による社会変化への対応で具体的な取組み内容や今後企業として検討している取組みは何ですか。	
③ 国・県行政にむけてどのような企業支援を望みますか。	
8. 景況調査用紙	36 頁
執筆者氏名一覧表	背表紙

～コラム～

社会変化へ適応した新規事業の展開へ

満席営業からの二回転目、三回転目のお客様。そんな状況を忘れかけてしまいそうなくらい、人の流れが弱くなったコロナ禍の営業が続く中、ランチ営業、テイクアウトにデリバリーも自社でやるようにしてようやく昨対の7～8割の売上状況です。

売上の3～4割を占めていた宴会が無くなったことが大きな要因ではありますが、昨年4月からの受動喫煙防止法も禁煙店を選択した田舎の飲食店には大きな影を落としています。そしてアフターコロナの一時的な戻りはあっても、宴会、飲み会をやらなくても問題ないという考えの会社が一定数は存在するようになってしまうと予想できることなど、生活様式が変わってしまった事への対応は今後も続いていくと思われます。しかし、よく考えると、コロナがあってもなくても、人口減少という最大の問題がある以上、お客様の減少という現状があり、それでも会社を維持し、社員さんの給料も上げていってあげたいと考えると、根本的に何かを変えなければいけないという思いはずっと持っていました。

そうした中で我々が選んだ、これから育てていきたい事業の柱が『高齢者向けの配食事業』です。同じ飲食業だと思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、僕の理解は食を通じた福祉事業です。安心、安全な食の提供という部分も見同じようですが、一つのミスが命を奪うことになりかねないリスクの高さ、一年に何人かは配達中にお亡くなりになっている方がいるなど、食に関わる仕事であっても全く別物だと考えています。

それでもこの事業に参画しようと決めた大きな理由は三つありました。一つは将来性。今後30年伸び続けていく市場であり、かといって介護事業のように補助金ありきの業界ではありませんのでそうしたものに左右されることがありません。二つ目は自社の強みが活かされる分野である事。食という部分だけでなく、肝になるのは高齢者の方への対応力、サービス力であると考えています。当社の女性スタッフには最適のメンバーが数名いることで、伸びる市場に自社の強みを当てるという鉄則、戦略的にも理にも叶っているのではという部分もあります。そして最後はやはり自社の理念に沿っているか否かです。安心安全な食の提供、高齢者の見守りサービスという事業内容は『食を通じた地域の活性化』を掲げる当社のミッションと『大家族主義』という経営理念に合致した事業であり、社内のコンセンサスも得られ、「大変だろうけど頑張ろう！」という空気ができています。幸い事業再構築補助金も採択され、設備面でも良いスタートが切れると思います。

本業の飲食業でもECサイトで販売できる商品も開発中ですが、コロナにより振り回された、という認識は無く、より早く変化する機会をいただいていると解釈しています。この一年半で利益は大きく減っていることから半分は強がりかもしれませんが、社員と共に新たな未来を描けている今、失った利益以上に大きなものを得られていることと、こうした状況で支えてくださる多くの方へ感謝の気持ちを忘れずに前を向いていきたいと思っています。

三浦敏秀氏

すけろくどりーむ(株) 代表取締役/榛南支部

②用語解説② 「DI」(ディフュージョン・インデックス)とは？

DI は景況調査の代表的な指標として使われます。DIは Diffusion の略で「浸透・拡散」という意味です。DI 値は「増加(良い、上昇、余裕、過剰等)」の回答割合から「悪化(悪い、下降、窮屈、不足等)」の割合を差し引いた値で表します。DI 値は好転、悪化の景気状況(水準)が、経済全体にどの様に浸透しているか指数として把握することができます。日銀短観も静岡同友会も DI 値が採用されています。

I 日本経済の動向 景気回復はコロナの再拡大、再々拡大で減速か？

先ず、1年前の状況を思い出してみたい。当時、私は「現在、景気は不況の谷底へ転げ落ちている最中」との副題で、日本経済の状況について書いた。各経済指標はリーマンショック時を超える下落を記録し、日銀短観はマイナス30ポイント以上の下落、2020年4-6月期のGDPは年率20%以上の下落が予想されていた。一方「緊急事態宣言」が解除され、GoToキャンペーンも開始、いよいよ感染拡大防止と社会経済活動の両立をめざす段階となり、景気も緩やかに回復し、2021年中にはコロナ前の状態まで戻るだろうとみられていた。しかし、その後を見ると、1年前の予想と大きく違った点が3つある。1つ目は昨年夏以降の輸出の増加、生産の回復、設備投資の復活にけん引された景気回復が予想外に急速だったこと。2つ目はコロナ不況の「谷」の大きさがリーマンショック不況の「谷」より小さかったことである。当時は経済指標の下落率が「過去最悪だ」と喧伝されたが、各経済指標の推移をグラフ化してみると、「谷」全体の深さにおいても、「谷」の幅を見てもリーマンショック不況の「谷」よりは、コロナ不況の「谷」の方がはるかに小さかったことが分かる。これはコロナ不況が経済外の要因によるものだったことと、海外の経済復活が早かったことによる。3つ目の誤算は、昨年末以降感染拡大の第3・第4・第5波に見舞われ、2回・3回・4回と繰り返し「緊急事態宣言」が発出、景気回復が続いているものの、春以降一部で減速状況となってしまったことである。

日銀短観(6月)の業況判断では、全規模・全産業が21年3月▲8→6月▲3→9月(先行き)▲5と低迷し、中小企業・全産業も3月▲12→6月▲8→9月(先行き)▲10で、共に次期の見通しは低下している。全国の景気動向指数(CI一致指数)の基調判断は2021年1月以降「上方への局面変化」、3月からは「改善」と上方修正されてきたが、5月の速報では3ヶ月振りに2.6ポイント下降し景気回復が休止した。政府の月例経済報告の基調判断も、20年7月以降「持ち直し」とされてきたが、2月からは「一部に弱さ」、4月からは「弱さが増している」と下方修正されている。中同協景況調査報告(DOR137号)では、業況判断DI▲23→11、売上高DI・経常利益DIもマイナスから11~12へ回復傾向がみえる中、企業規模や業種による格差が拡大、回復はまだ模様であり、次期の業況見通しは全業種で悪化している、としている。

II 静岡県経済の動向 県内の景気回復は順調に回復するも、先行き不安が

静岡県の経済状況を景気動向指数でみると、現下のコロナ不況では全国より遅れて2020年4-5月に20ポイント以上急落して不況突入、5月に底を打ち、6月には15ポイント挽回、10月までに更に9ポイント改善、全国を上回る急回復を遂げ、コロナ前2019年の水準の90%程まで回復した。リーマンショック不況からの回復は全国より大きく遅れたが、今回のコロナ不況では先行回復となった。景況感も景気下降期には全国を下回ったが、昨年夏以降は急速に改善し、全国値を超えることとなった。この原因は、第一に今回の景気回復が輸出の増加による生産増加に支えられたため、輸出品製造業の比率が高い本県の産業構造によるものと思われる。第二には、昨年末以来の第3波から第5波に至るコロナ感染拡大が本県では首都圏や中京圏より低く抑えられ、社会経済活動への制限が軽微だったことによると考えられる。しかしながら、新型コロナの感染拡

大は、未だ収まっておらず、ワクチン接種も滞りがみられ、最近深刻さを増す半導体など電気部品の供給不足が工業生産を圧迫するなど、懸念材料も多い。加えて熱海の土石流災害が本県経済への下押し圧力とならざるを得ず、順調に進んできた本県の景気回復だが、先行きには不安がみられる。今回の景気回復では「K字型」といわれるように、業種間、企業規模間、高所得者低所得者間、地域間によって、その回復速度に大きな格差が生じており、これが県全体の経済成長の足かせとなるおそれも大きい。

6月の「静岡県金融経済の動向」（日銀静岡支店）では、「県内景気は・・・感染症の再拡大や半導体不足の影響などから・・・足踏み状態にある」との概況判断を示し、特に輸出の「増勢は鈍化」し、生産は「減少」している。6月の日銀短観（静岡支店）によれば、全体の業況判断は21年3月▲8→6月▲5とやや改善したが、9月の予測は▲3と停滞する。前回21年12月調査では全規模全業種で「全国▲15、静岡▲20」と全国値を5ポイント下回ったが、今回6月調査では「全国▲3、静岡▲5」と差が縮小、9月の予測では「全国▲5、静岡▲3」と逆転する。静岡県月例経済報告の基調判断は、「景気は、持ち直しの動き・・・輸出は増加・・・生産は持ち直している」としている。静岡県景気動向指数（一致指数）は、20年5月に74.9となって底を打ち、昨年10月には97.6まで回復後、足踏み状態が続いたが直近4月には99.9とコロナ感染前の水準となった。静岡経済研究所の静岡県内企業経営者の景気見通し調査によると、経営者の半年先の景気見通しは、「2期連続で改善」＋12となった。特に製造業と大企業では改善が顕著とのこと。工業生産指数（季節調整値）は、20年5月に69.6と20年年初からマイナス30ポイント下落したが、21年4月には99.2まで回復、20年年初の水準となった。

Ⅲ 中小企業家同友会の調査結果概要

回復基調の日本経済～「次」に向けた改革のステップを～

「業況判断（現在）」は、前回（2020年12月）の▲24から、今回（2021年6月）は▲20へ改善したが、改善幅は前回の18ポイントから4ポイントへ大きく減少した。D1値▲20は景況判断の谷（▲42＝2020年6月）から半分ほど回復した水準である。「半年先（2021年12月）の予想」も▲22と、景況判断は前々回から3期連続で横ばい状態を示し、景気回復が2021年に入ってからには停滞状態となった状況を示している。

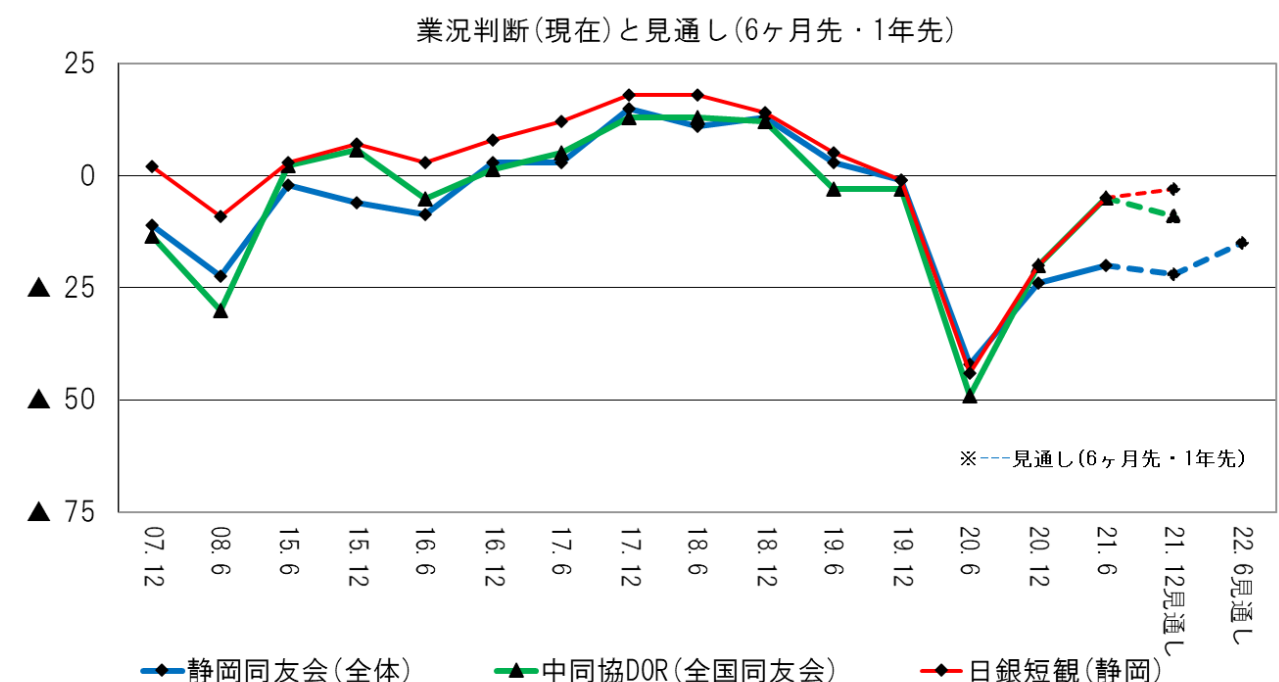
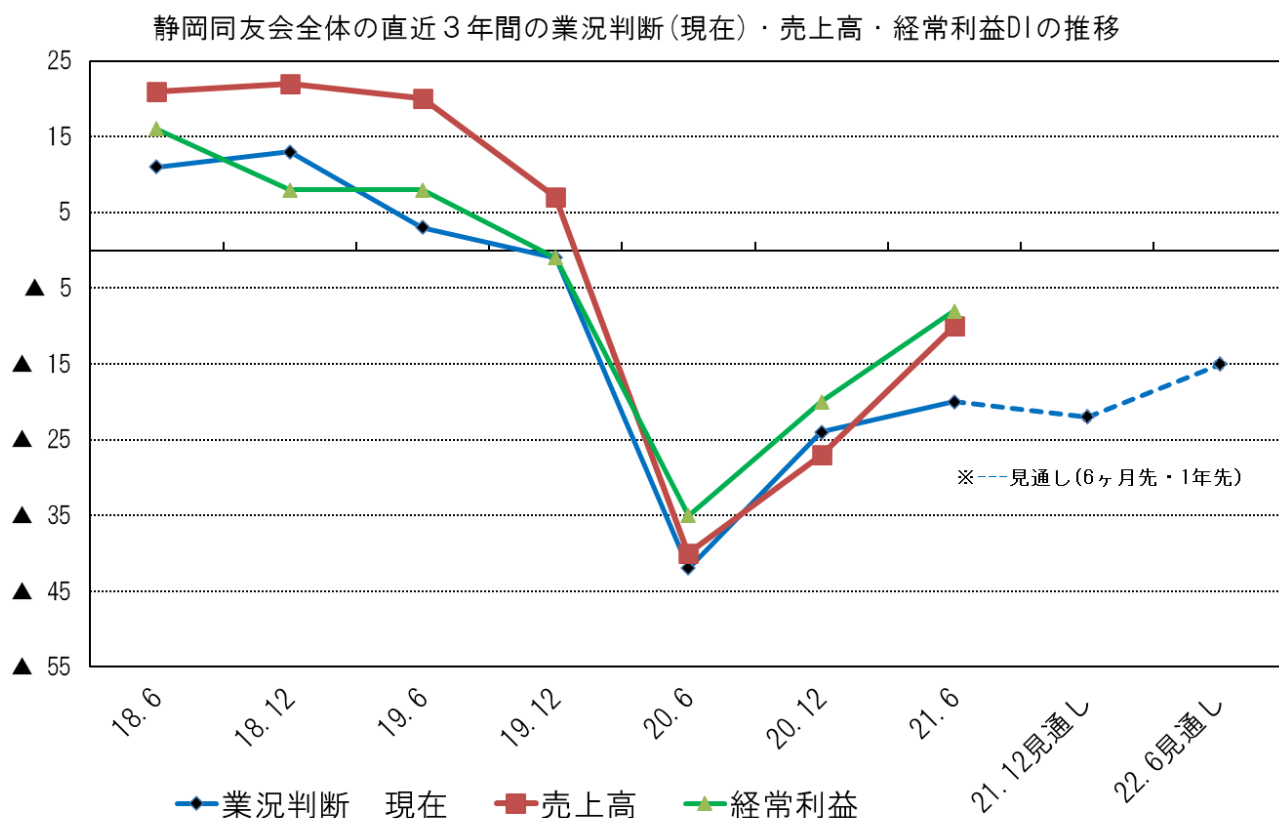
項目別にみると、「売上高」は前回の▲27から▲10へ、「経常利益」は前回の▲20から▲8と改善したが、まだマイナス圏にあり減収減益の経営状態が続いている。「労働力（人手不足感）」は前回▲27から今回も▲27と変わらず、人手不足のひっ迫感は続いている。「資金繰り」は▲2（前回2）とゆとり度は4ポイント低下、「設備投資」（予定・計画）は▲8（前回▲12）と4ポイント増加したが、ともに大きな変化は見られず、景気回復が停滞しているものの、従来からの金融緩和、設備投資支援の政策が一定程度支えになっている。

「業況判断（現在）」を業種別にみると、前回プラスだった建設業が悪化して▲2（前回10）となり、全業種で現在の業況判断は「悪い」との回答が多数となった。サービス業は▲5（前回▲18）と13ポイント改善したが、製造業と流通業は、前回今回ともに▲47～▲43と停滞した状態。

地域別では、前回（2020年12月）には西部が▲16（2020年6月▲49）と33ポイント、

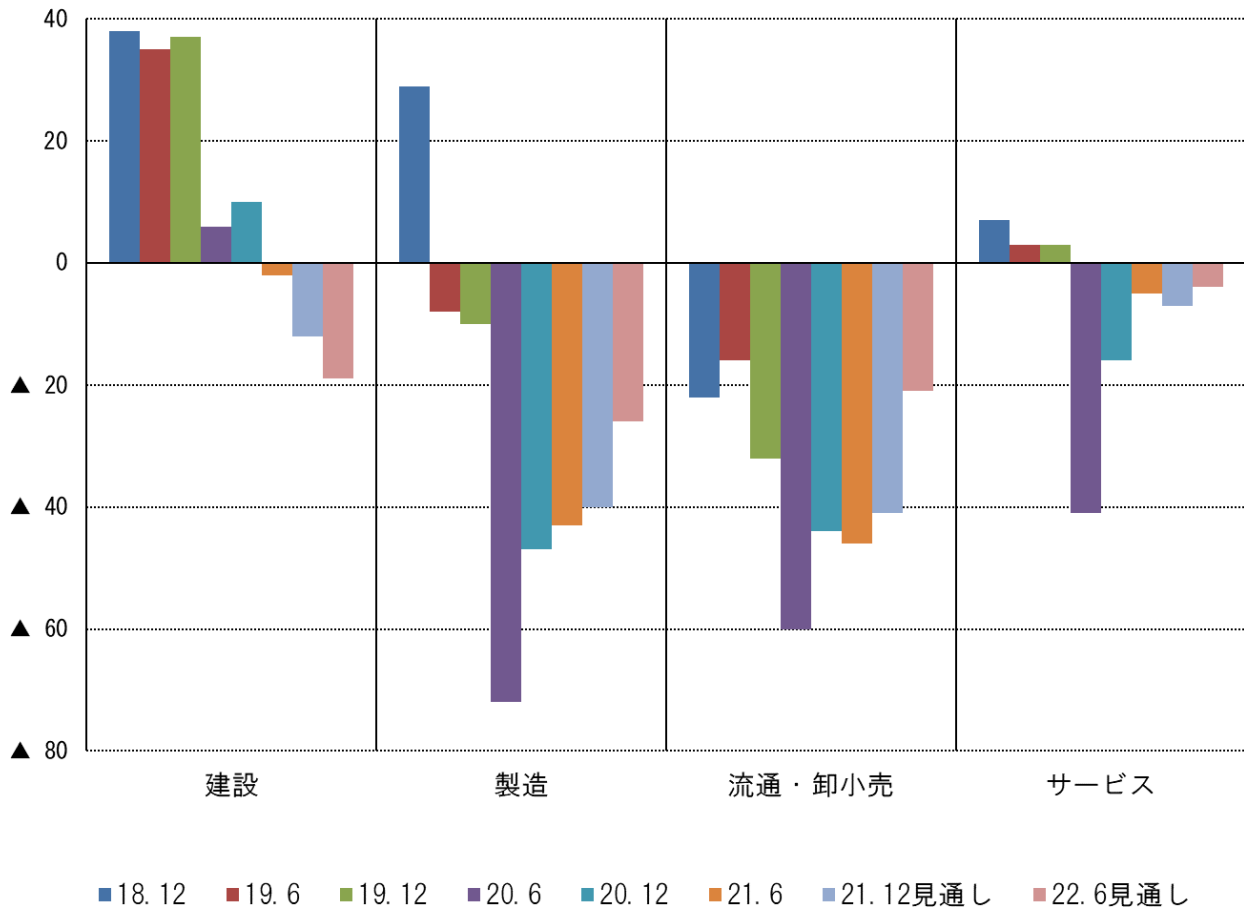
中部▲20(2020年6月▲33)と13ポイント、東部▲31(2020年6月▲42)と11ポイントと各地域が大きく改善したが、今回は、西部が▲14と2ポイント、中部▲20と±0ポイント、東部▲24と7ポイントで各地域ともに改善幅が減少した。

企業規模別では、前回(2020年12月)は、規模が大きい企業ほど大きく改善し、水準も大規模(51人～)が▲16、中規模は(11～50人)が▲20、小規模(～10人)が▲31となったが、今回は前回とは逆に小規模▲20と11ポイント改善、中規模▲18と2ポイント改善、大規模▲28と12ポイント悪化し、水準も▲18～▲28と低い水準のままである。



4. 業種別の景気動向

業種別 直近3年間の業況判断DIの推移と今後の見通し



【製造業】 原材料価格の高騰と供給不足がコロナ脱出の足かせに

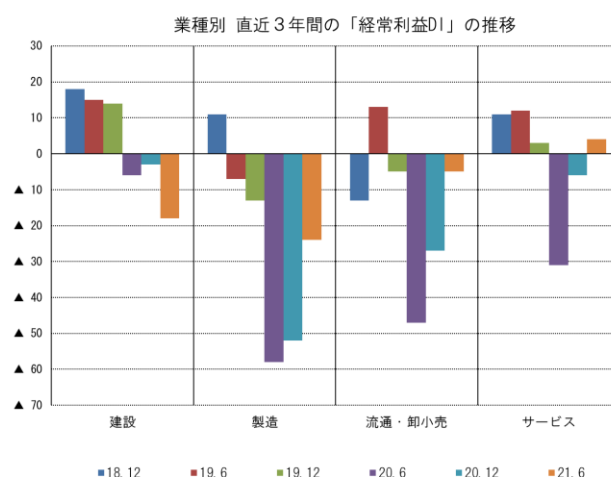
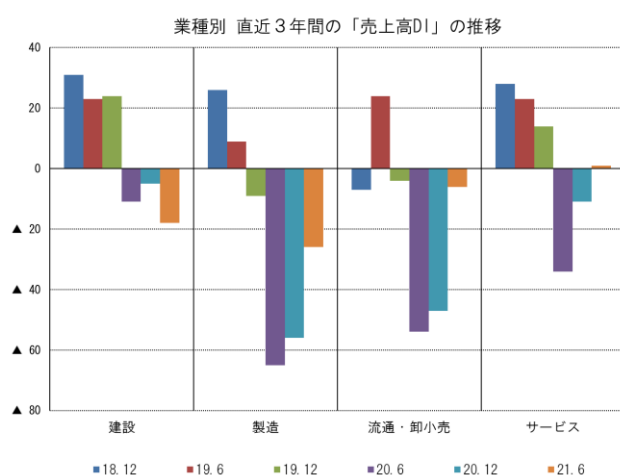
2021年2月の記録的な大寒波に見舞われた米テキサス州の大規模停電による生産拠点への打撃は原油に由来する化学製品や半導体などあらゆる分野に及び、石油化学原料の出荷減は比較的影響を受けにくい素材メーカーに波及し多くの分野で材料の減産を余儀なくさせた。コロナ後の増産を見込み増えつつある受注を抱える製造業へ水をかけることとなった。様々な原料のショートや値上げと半導体生産の逼迫は自動車をはじめ電機、機械メーカーの生産現場を年内中苦しめると予想される。また木材業界でも世界的な需要の高まりを受け日本の買い負けがたり、品不足と値上げが製品受注の妨げとなっている。木材と関係のない製造現場でも製品の下に敷く枕木が入荷しないとのボヤキも聞くぐらいだ。国土の7割近い森林を有する国で皮肉な話である。朗報は4月の工作機械受注額がコロナ前の水準に戻ったことであろう。

では製造業の調査結果を見てみる。今回は87社から回答を得た。

「売上高」▲26(前回▲56)と「経常利益」▲24(前回▲52)は前回調査より大幅な改善があったが未だ4業種の中で突出している。今後の展開のカギである「設備投資」5(前回▲9)は全業種中、唯一のプラスである。「販売価格」は▲3(前回▲8)と改善したものの「原材料・仕入価格」が69(前回16)と原料値上げに苦しむ実態がうかがえる。「直近の決算」は9(前回9)と横ばいで推移したが、コロナ前の1/3にも満たず「資金繰り」

が▲7(前回▲2)と消耗戦に入りつつある。「業況判断(6ヶ月先)」が▲40、「同(1年先)」が▲26と他業種と比較し、製造業が一番厳しく予想しているも、前述の「設備投資」の数値とあわせ少なからず回復を意識し始めている。

「現在の経営上の問題点」として「民需の停滞(52.3%)」が回答の半分を占めている。これは国策の果たす役割が大きいと思われがちだが、いかなる状況や時代であっても企業家精神を忘れずに時勢の需要を見極め、創り出していくこと。これが私たち企業家の使命と胸におさめたい。



【建設業】

現在の業況判断はプラス値も先行きは景気後退を予測 今後は「45.5%の影響なし」グループの動向に注目

82社から回答を得た。

「原材料・仕入価格」が73(前回35)と38ポイント増、「売上高」▲18(前回▲5)と13ポイント減、「経常利益」▲18(前回▲3)と15ポイント減と、他業種に比べて平穏だった建設業にもコロナ影響が数字として現れた。

「業況判断(現在)」は▲2(前回10)と12ポイント減となり、「同(6ヶ月先)」が▲12、「同(1年先)」が▲19と先行きも景気後退を予測している。

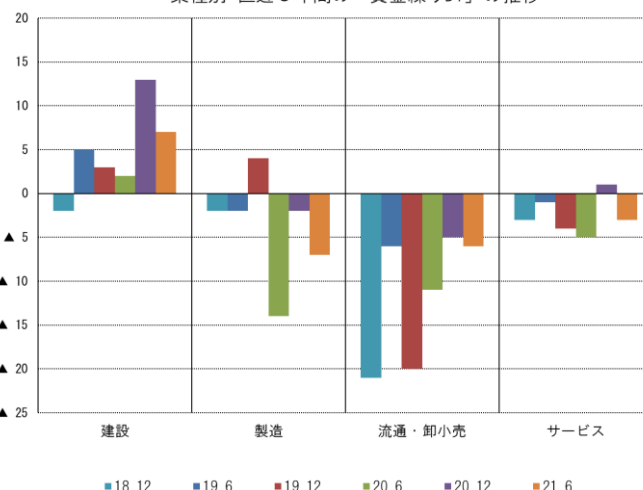
懸念材料の「原材料・仕入価格」の上昇はみられるものの、「販売価格」も28(前回12)の16ポイント増となっており、大きな不安要因に至ってはいないのか。「資金繰り」は7(前回13)と6ポイント減となっており、前回13(前々回2)の11ポイント増と比較すると、少々窮屈感が広がっていると言えるかもしれない。また「経営指針書はある(67.1%)」、「方針に沿った経営ができている(64.5%)」となっている。

特別設問「コロナ禍による社会変化への対応にあたり自社で取組んできたことは」に関しては、「社内体制の整備(労働環境を含む)(54.1%)」、「国・県への支援策の活用(45.9%)」、「資金繰りへの対応(40.5%)」と回答のある中、4番目に「情報発信の強化(28.4%)」が注目される。この設問に対する「具体的な取組み内容や検討している取組み」をランダムに羅列すると。「PCでの工程管理」、「業者間の対応をリモートで」、「働きやすい環境の実現に向けて社内外のリニューアル」、「自社事業の独自化の追求と経営指針の全社化」、「DX化

推進・採用」、「Youtube 活用の情報発信」、「就業規則の改訂」、「材料の仕入先の対策」などがある。

「国・県行政に向けてどのような企業支援を望みますか」については「地方の業界が有利になるような発注方式」、「ウッドショックへの対応」、「単純なバラマキではなく各社ごとへの支援を」、「フェアな情報の収集を公開」、「事業性評価による目利き力で将来性のある企業への支援」、「介護・福祉事業所への助成の拡大」、「逆に支援に頼りすぎ甘えすぎを感じる」、「攻めの経営への援護」などがある。

業種別 直近3年間の「資金繰りDI」の推移



【流通・卸小売業】

お客様は待っていても来てくれない

今こそ自社の強みを発信して中小企業のファンづくりを始めよう

81社から回答を得た。内訳は、「流通業」6社、「卸小売業」75社。

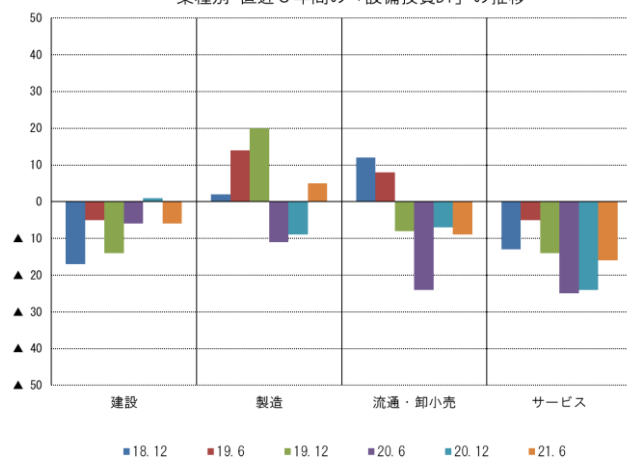
「業況判断（現在）」は▲46（前回▲44）。4業種のなかでマイナス値が最低である。今後の業況については、「現在」▲46→「同（6か月先）」▲41→「同（1年先）」▲21とマイナス値が改善しているがワクチンによるコロナ収束への期待であり、確実に景気が良くなるかはわからないのが現状ではないだろうか。

個別の項目では、「売上高」は▲6（前回▲47）、「経常利益」は▲5（前回▲27）と改善した。「資金繰り」は▲6（前回▲5）とかわらず。「設備投資」は▲9（前回▲7）。「原材料・仕入れ価格」は65（前回25）と上昇。仕入価格の高騰はまだ続きそうである。「販売価格」は14（前回▲2）と上昇した。「直近の決算」は6（前回17・前々回24）と連続で大幅に低下。「労働力」は▲16（前回▲26）と改善はしているがマイナス値であるが、回答数を見ると、57社（71.3%）が適正と回答している。「経営上の問題点」は1位が「民需の停滞（60.8%）」、2位「販売価格の低下（16.5%）」だった。

「経営上の力点」は1位「付加価値の増大（56.6%）」、2位「新規受注（47.4%）」。「付加価値の増大の対策として自由記述から、SNSによる情報発信、リモートでの営業や会議の取り組みが多数報告されている。自社の強みを自ら発信し、新しい顧客開拓に臨む姿勢がうかがえる。

停滞した状態を何とかしたい、だからこそ、常に考え、実践する。これこそが中小企業家同友会で学んでいる意味ではないだろうか。

業種別 直近3年間の「設備投資DI」の推移



【サービス業】

他の業種と比較して売上高・経常利益はよい傾向にあり直近はプラスに転じる。DX など積極的投資に向かいたい。

154 社から回答を得た。

「売上高」は 2020 年 6 月の▲34 から 2020 年 12 月の▲11 へとマイナス値ではあるものの回復傾向にあった。さらに 2021 年 6 月は 1 ではあるがプラス値に転じている。「経常利益」も、2020 年 6 月▲31 から 2020 年 12 月の▲6、2021 年 6 月は 4 と小さな数値ではあるがプラスに転じている。これは他の業種との比較では、良い傾向となったようだ。また、2021 年 6 月は唯一のプラス値であった。

「労働力」は、2019 年 12 月までは▲38 と不足傾向にあったものが、2020 年 6 月は▲14 とマイナス値ではあるが余剰に向かった。また、2020 年 12 月は▲27 と大きく下降し、2021 年 6 月は▲30 とさらに下降した。これは他の業種と比較して不足傾向が高い状態である。

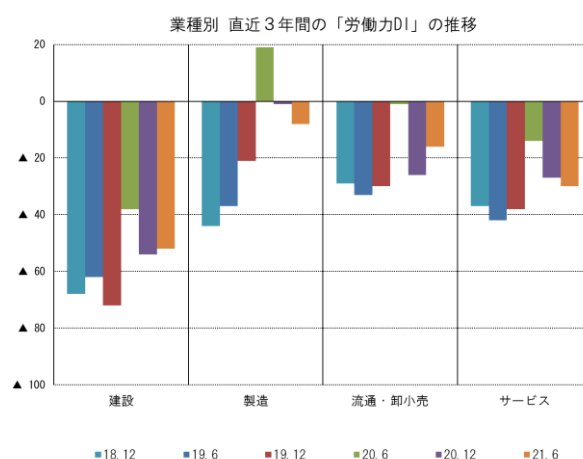
「設備投資」は、2019 年 6 月までは徐々に回復傾向にあったが、2020 年 6 月は▲25 と大きく下がったが、2020 年 12 月▲24、2021 年 6 月▲16 と増加傾向にある。「売上高」と「経常利益」は他の業種と比較して良い傾向ではあるが「設備投資」については慎重になっているようだ。

また、「資金繰り」も、2019 年 6 月まではなだらかな改善傾向にあったが、2020 年 6 月に▲5 と一旦悪化した。2020 年 12 月は 1 とプラスに転じたものの 2021 年 6 月は▲3 とマイナス値になり、不安定な状況が続いている。

「原材料・仕入価格」は 23(前回 16)と他の業種と比較して高騰はしていないようだ。ただ、販売価格は、2020 年 6 月の▲6 と一旦下がり 2020 年 12 月には 8 と上昇したが 2021 年 6 月は 5 と 3 ポイント後退。不安定な状況が続いている。

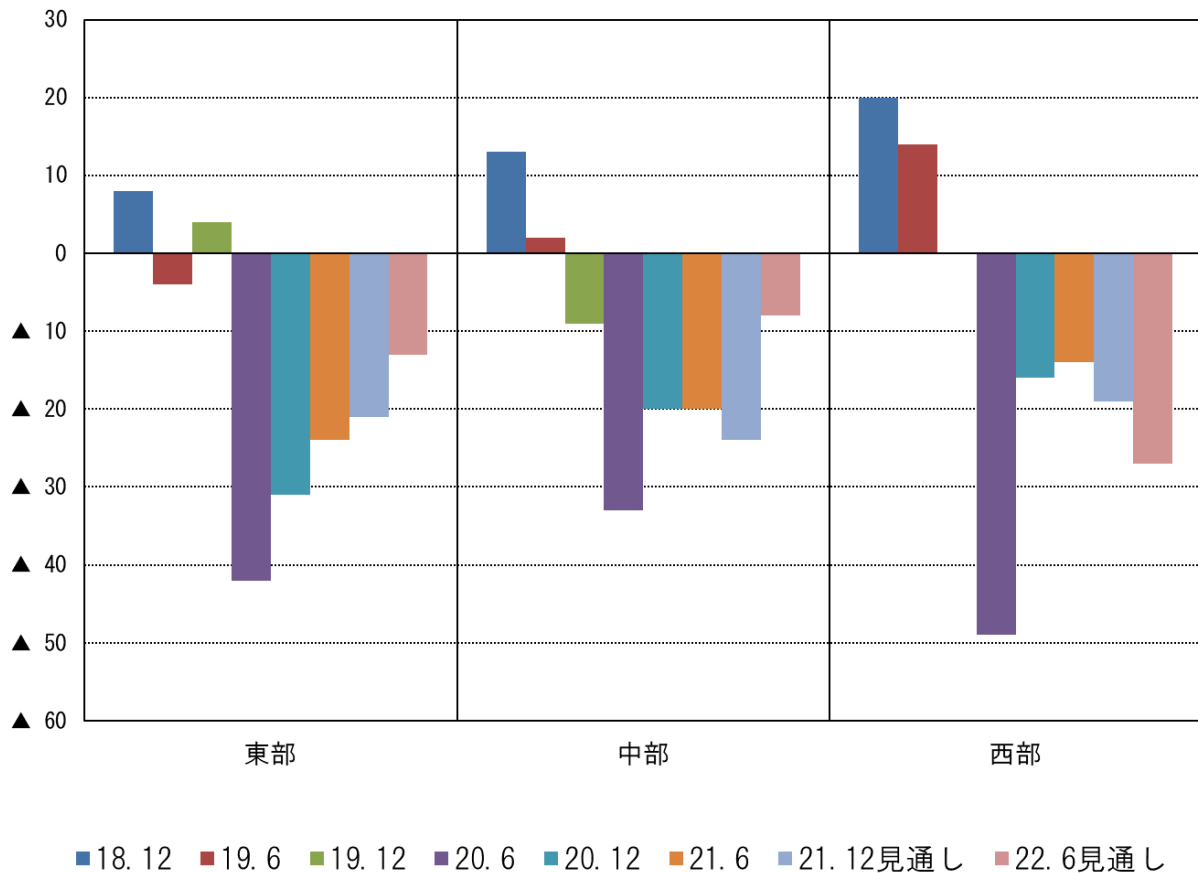
コロナ禍真っ只中の 2020 年 6 月の「業況判断(1 年先)」は▲38 とかなり悲観的であったことと比べると、思ったより良い数値となっているが、「設備投資」などを見ると現場では慎重な行動をしているようだ。

具体的な取り組みでは、インターネットやテレビ電話などデジタル化の推進や、研修などの組織の整備が挙げられている。また、今回の非常事態に合わせて BCP への取り組みも見られるようになった。国や行政に向けて望む企業支援は、きめ細かな助成金の充実や税金の軽減などを望んでいる。



5. 地域別の景気動向

地域別 直近3年間の「業況判断DI」の推移と今後の見通し



【全 体】

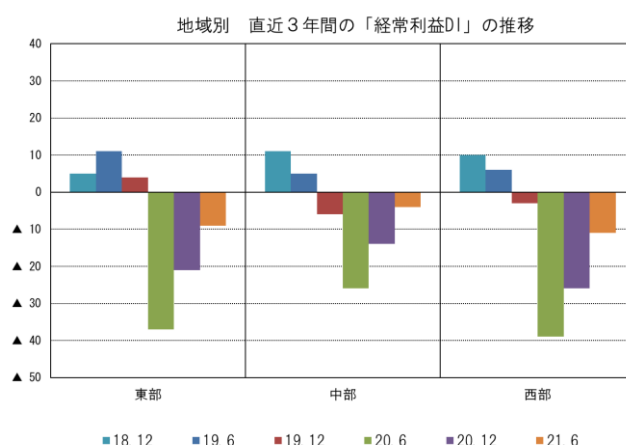
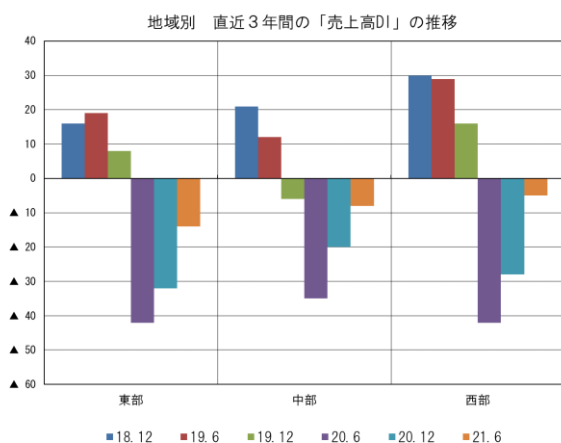
マイナス水準ながらも改善、コロナ前に回復傾向

全体の「売上高」と「経常利益」は共にマイナス水準ながらも「売上高」▲10(前回▲27)と17ポイント、「経常利益」▲8(前回▲20)と12ポイント改善した。新型コロナウイルスにより直撃を受けた1年前の前々回の調査と比較すると「売上高」は30ポイント(前々回▲40)、「経常利益」は27ポイント(前々回▲35)改善し、新型コロナウイルスの影響前に回復傾向にある。「直近の決算」も29(前回28)と1ポイントであるが上昇した。しかし、「業況判断」について「業況判断(現在)」▲20に対し、「同(6ヶ月先)」▲22、「同(1年先)」▲15と今後の回復速度は鈍ると判断している。「労働力」は前回同様▲27だが、売上が上昇傾向にあることを考慮すると今後は更に不足すると考えられる。「資金繰り」は▲2で、余裕領域だった前回2から4ポイント悪化し再び窮屈領域に陥ったが、「設備投資」は▲8(前回▲12)と4ポイント上昇した。「原材料・仕入価格」が52(前回22)と30ポイント上昇したにも拘らず、「販売価格」が10(前回4)と6ポイントの上昇に留まり、依然として仕入価格の上昇分を販売価格に転化出来ないことが大きな課題の一つとなっている。

【東 部】 コロナ禍に加えて原材料費の高騰が課題

193 社から回答を得た。

「売上高」は▲14(前回▲32、前々回▲42)と 18 ポイント改善。「経常利益」は▲9(前回▲21、前々回▲37)と 12 ポイント改善。「労働力」は▲24(前回▲24、前々回▲12)と横ばい。「原材料・仕入価格」は 48(前回 20、前々回 16)と前回の 2 倍以上の値を示し、原材料費高騰の影響が如実に数値にあらわれている。「販売価格」は 7(前回 8、前々回 0)と横ばい。「資金繰り」が▲11(前回 1)と中部・西部がプラス値であるのに東部のみマイナス値。原材料費が急激な高騰をしているにもかかわらず、販売価格には転嫁できておらず、原材料費や人件費の支払いなど固定費のかかる製造業の多い東部企業の状況があらわれている。特別設問「コロナ禍による社会変化への対応にあたり自社で取り組んできたこと」として「国・県の支援策の活用」「資金繰りへの対応」と回答した会員数が中部西部より多く、やはり資金繰りに重点を置いていることがわかる。原材料費の急激な高騰の影響か「設備投資」は▲14(前回▲12、前々回▲18)と 2 ポイント後退。中部▲2、西部▲2 と比較しても設備投資に慎重な姿勢がみられる。「業況判断(現在)」は▲24(前回▲31)から 7 ポイント改善。前回「業況判断(6 ヶ月先)」の▲35 を 10 ポイント上回った。今後を見ると「業況判断(6 ヶ月先)」▲21、「同(1 年先)」▲13 と小幅ながら改善の予想。ワクチン接種が普及することにより経済活動も徐々に通常に戻ってくる期待感のあらわれか。自由記述による回答では、コロナ禍による社会変化への対応として情報通信技術の導入が共通して多かった。デジタル化対策・オンライン化・電子決済・動画配信・リモート打ち合わせ・リモート現場管理・TV 会議・DX 経営・WEB での契約及び管理・ZOOM セミナー・LINE や SNS を使った情報発信等、業務のあらゆる側面で情報通信技術を活用しようとする会員の姿勢がみられた。



【中 部】

前年比では「売上高」「経常利益」ともに改善

まだ不安感に残るが、前向きな取組みで 1 年後に期待！！

123 社から回答を得た。

「売上高」▲8(前回▲20)と 12 ポイント、「経常利益」▲4(前回▲14)と 10 ポイント、設備投資も▲2(前回▲9)と 7 ポイント改善がみられた。また、今後 1 年間に予定ありとの回答が 43.1%だった。アフターコロナに向けて変革に動き出しているのだろうか。「資金

繰り」は2(前回2)と横ばい。各社とも様々な支援策を活用して企業存続に備えているのだろう。「直近の決算」も32(前回27)とほぼ横ばいだった。

「原材料・仕入価格」は59(前回20)と39ポイント上昇した。「販売価格」も14(前回0)と14ポイント上昇したが、割合で見ると、「原材料・仕入価格」は上昇60.3%に対して、「販売価格」は横ばい69.7%と、消費低迷のなか完全には販売価格に転嫁できていないようだ。

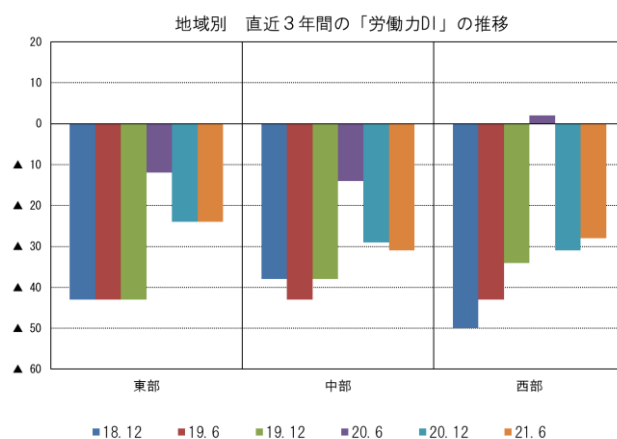
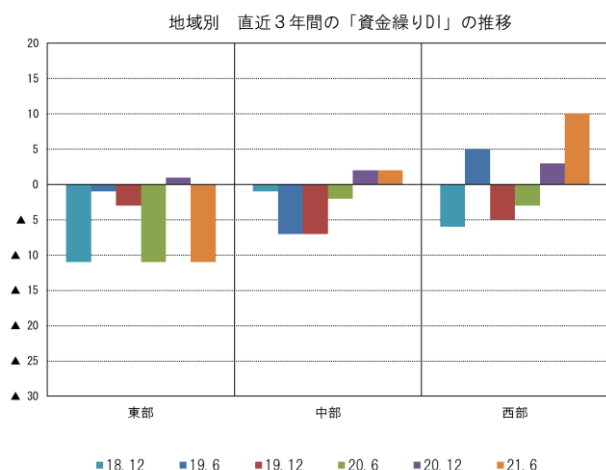
「労働力」は▲31(前回▲29)と横ばい。割合では適性63.9%、不足33.6%だった。「業況判断(現在)」▲20(前回▲20)と景況感が変わらずマイナス値。「同(6ヶ月先)」も▲24とほぼ変わらず不安感が残る。しかし「同(1年先)」は▲8と改善。コロナ終息もしくはワクチン摂取によって消費が改善してほしいという期待が込められているのかもしれない。

「現在の経営上の問題点」は、①「民需の停滞(49.2%)」②「社員教育(41.5%)」③「労働力不足(31.4%)」の順で前回と同様の結果だった。「今後の経営上の力点」は、①「付加価値の増大(47%)」②「新規受注(39.3%)」③「人材確保(21.4%)」④「社員教育(17.1%)」の順となり、人材確保をあげる率が前回より少し増加した。

特別設問「コロナ禍による社会変化への対応にあたり自社で取組んできたことは」で一番多かったのは①「社内体制の整備(53.6%)」。続いて②「支援策の活用(45.5%)」③「情報発信」「資金繰り」は同率36.6%であった。この結果は【自由記述】の中でも見られる。

「取組んだこと、今後の取組み」について、社員の勤務体制を改善した、BCPを見直し強化した、会社の内外ともオンラインを活用して情報発信を強化した等、新たな取組みに果敢に挑む姿勢が見られた。

特別設問「国・県行政に向けてどのような企業支援を望みますか」では、補助金、助成金等の支援を求める声がほとんどだったが、その中でも、売上高のみの判断で支援に条件を付けるのをやめてほしい、支援を受けられる業種が偏っているのではないかという声が多かった。



【西 部】

先行きに不安感残すも半数以上の企業がコロナ禍の1年を黒字で乗り切る

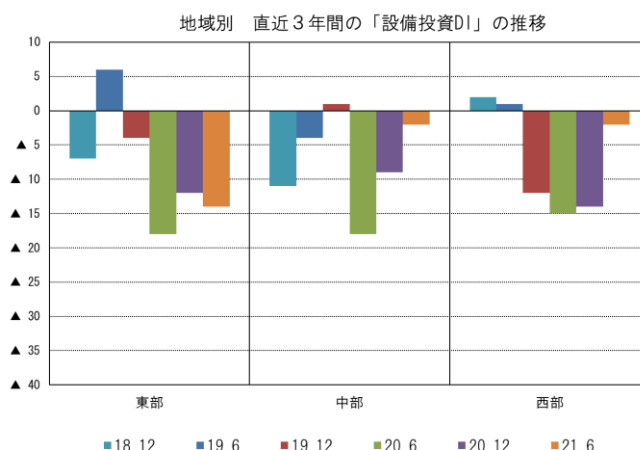
89社から回答を得た。

「業況判断(現在)」は▲14(前回▲16)から僅かながら改善した。県全体でも▲20(前回▲24)と4ポイント回復している。「売上高」は▲5(前回▲28)、「経常利益DI」は▲11(前回▲26)とどちらの数値も大きく回復した。ただし、「業況判断(6ヶ月先)」▲19、「同(1年先)」▲27と先行きに不安を残す結果となった。

「設備投資」は▲2(前回▲14)とこちらも回復傾向、事業再構築補助金やものづくり補助金などが採択されたとの話も聞こえてきているので、その影響も考えられる。「資金繰り」も10(前回3)と手元の資金にはまだ余裕がありそうだが、「原材料・仕入れ価格」は54(前回30)と半数以上の企業が「仕入れ価格が上昇した」と答えており注意が必要。全体を通して数値を眺めると東部・中部に比べ西部の数値が回復傾向にあった。しかしこの結果は地域別の特色というよりは地域ごとの業種構成比によるものが多いと思われる。

「現在の経営上の問題点」は「民需の停滞 42 社(47.7%)」「社員教育 32 社(36.4%)」の順で前回、前々回と変わらず。「経営上の力点」は「付加価値の増大 41 社(47.1%)」、

「新規受注 40 社(46%)」の順だった。最後に「直近の決算」を見てみる。DI 値は37(前回32)、黒字と答えた企業は49 社55.1%(とんとん24 社27%・赤字16 社18%)だった。本調査では黒字額までは把握できないが、半数以上の企業がコロナ禍の1年を黒字で乗り切れた。もちろん持続化給付金や雇用調整助成金などの国の支援金も含んだ数字だろうが、同友会活動が企業経営の一助になったのではないだろうか。



＜東部の内訳＞193 社…静岡同友会 伊東・御殿場・三島・沼津・富士・富士宮支部（富士川以東）
業種別(建設 28 社、製造 45 社、流通・卸小売 43 社、サービス 77 社)
規模別(「1～10 人」96 社、「11～50 人」73 社、「51 人以上」24 社)

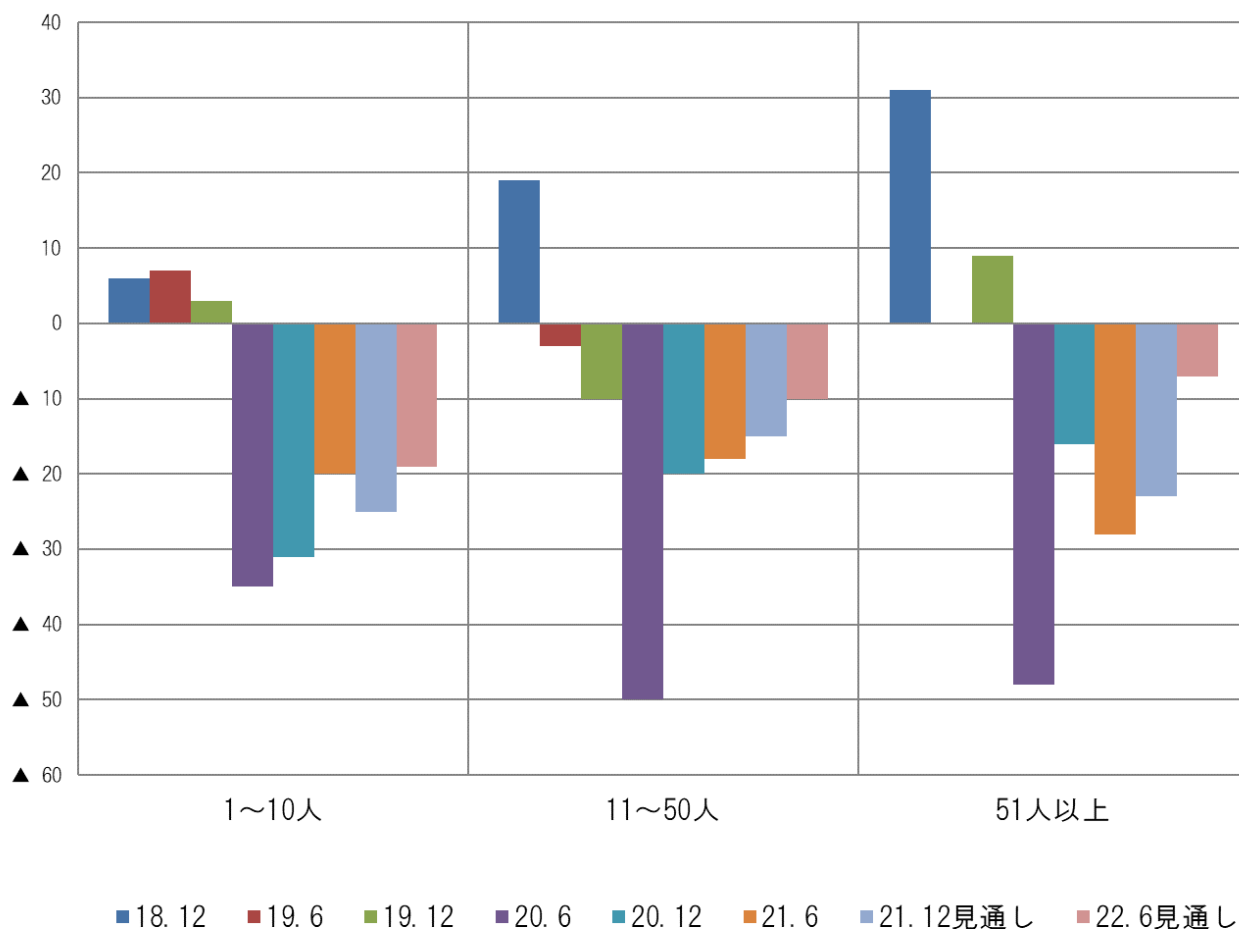
＜中部の内訳＞123 社…静岡同友会 静岡・志太支部（富士川～大井川）
業種別(建設 31 社、製造 25 社、流通・卸小売 21 社、サービス 45 社)
規模別(「1～10 人」82 社、「11～50 人」27 社、「51 人以上」14 社)

＜西部の内訳＞89 社…静岡同友会 榛南・中遠・浜松支部（大井川以西）
業種別(建設 23 社、製造 17 社、流通・卸小売 17 社、サービス 32 社)
規模別(「1～10 人」50 社、「11～50 人」32 社、「51 人以上」6 社)

6. 規模別の景気動向

※以下、小規模…「1～10人」、中規模…「11～50人」、大規模…「51人以上」を指す

規模別 直近3年間の業況判断DIの推移と今後の見通し



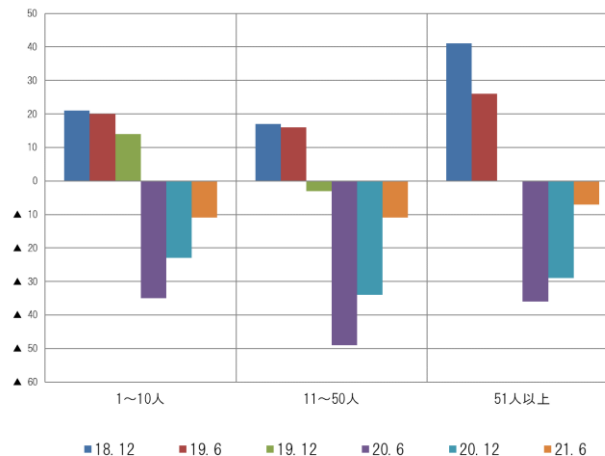
(1) 業況判断 中規模、大規模は6ヶ月先、1年先を改善と予測

「業況判断(現在)」は小規模▲20(前回▲31)と11ポイント改善、中規模▲18(前回▲20)と横ばい、大規模のみ12ポイント(▲16→▲28)悪化した。6ヶ月先、1年先を見ると小規模のみ「同(6ヶ月先)」▲25と悪化を見込み「同(1年先)」は▲19と現況と同水準を予測。中規模は「同(6ヶ月先)」▲15、「同(1年先)」▲10、大規模は「同(6ヶ月先)」▲23、「同(1年先)」▲7と改善を予測した。

(2) 売上高動向 新型コロナ感染拡大初期の落ち込みから改善傾向

2020年6月調査以来回復傾向にある。小規模▲11(前回▲23)と12ポイント、中規模▲11(前回▲24)と23ポイント、大規模▲7(前回▲29)と22ポイント改善。新型コロナ感染拡大初期と比較すると改善傾向が見られる。

規模別 直近3年間の「売上高DI」の推移



(3) 経常利益動向 売上高の改善に伴い全規模ともに改善傾向

この項目は売上高に連動して改善している。小規模▲7(前回▲16)と9ポイント、中規模▲14(前回▲30)と16ポイント、大規模0(前回▲12)と12ポイントと3規模共改善傾向がみられる。

(4) 労働力動向 全規模大きな変化見られず

小規模(▲28→▲30)、中規模▲20(前回▲23)、大規模▲35(前回▲38)と前回と大きな変化は見られなかった。この項目はプラスDI値に転じることが少なく、2011年12月期以降、2020年6月の中規模を除きマイナスDI値で推移。売上高、経常利益動向とあわせて見ると、労働力不足感があるものの、現在雇用している社員と共に経営を立て直していることが伺える。

(5) 設備投資動向 大規模は設備投資への意欲が見られる

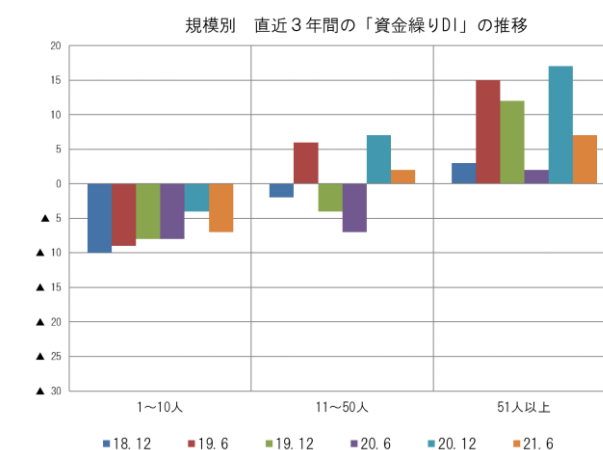
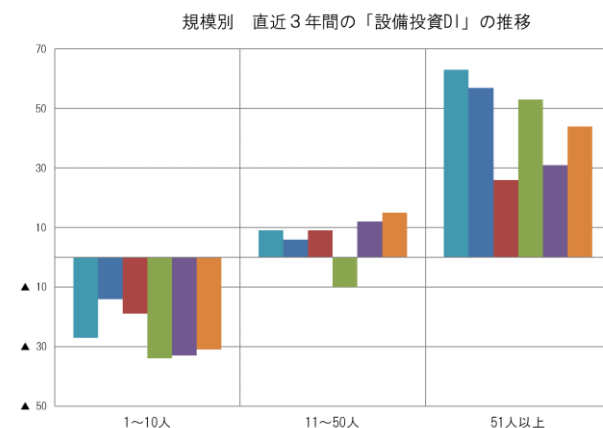
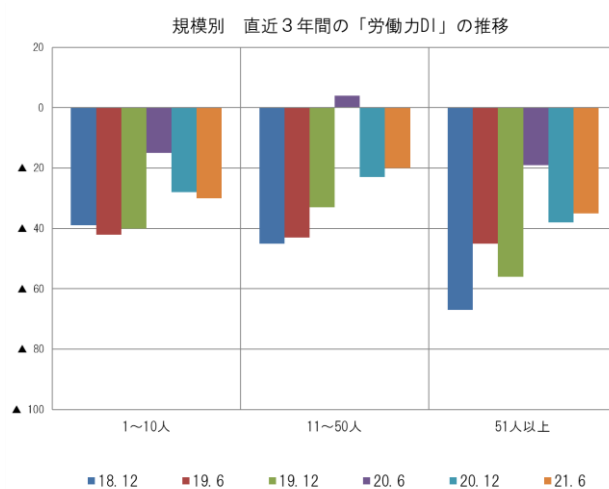
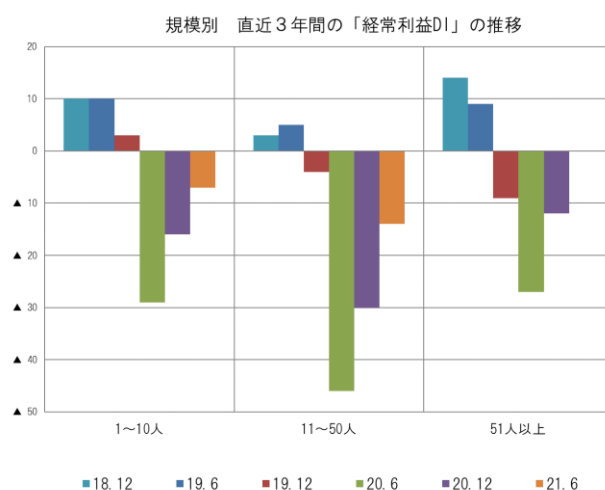
小規模は▲31(前回▲33)と横ばいだが、中規模15(前回12)3ポイント、大規模では44(前回31)と、13ポイント改善した。ワクチン接種開始に伴い、アフターコロナを考えての傾向であろう。

(6) 資金繰り動向 全規模で悪化傾向。小規模は窮屈感が増す。

小規模▲7(前回▲4)と3ポイント、中規模2(前回7)と5ポイント、大規模7(前回17)と10ポイント悪化。小規模のみ依然マイナス値で推移し、窮屈感が増している。

(7) 経営上の問題点

小、中規模は1位に「民需停滞」を上げ、大規模は「社員教育」、次いで「民需停滞」が挙がった。小、中規模で2位の「社員教育」、3位には全規模で「労働力不足」が挙がり、人手不足感は解消されていない。経営上の力点では、小・中規模とも1位2位に「付加価値の増大」「新規受注」。3位に小規模「得意分野の絞込み」、中規模「人材確保」が挙がった。大規模は「新規受注」、「付加価値の増大」の順。小・中規模と大規模で問題点の順位が逆転している。大規模の3位は「機械化・IT化」と「人材確保」が同数となっている。



7. 【特別調査(選択式・自由記述)】 ～新型コロナウイルス感染拡大の影響について～

【設問①】

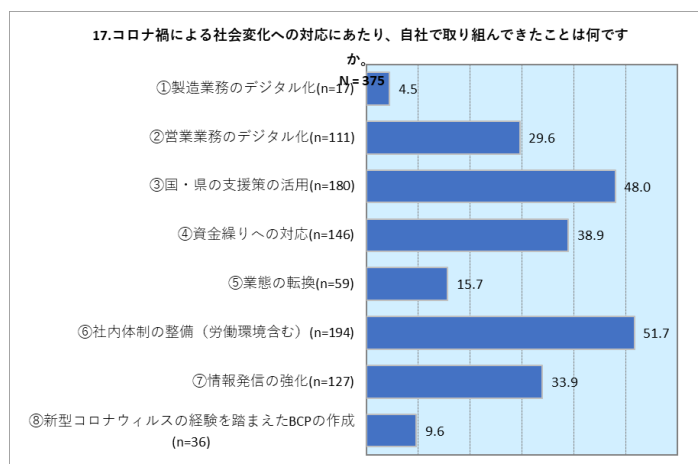
コロナ禍による社会変化への対応にあたり自社で取り組んできたことは何ですか。(選択式・複数回答)

【設問②】

前問の具体的な取り組み内容や今後企業として検討している取り組みは何ですか。(自由記述)

【設問③】

国・県行政にむけてどのような企業支援を望みますか。(自由記述)



【概観】

コロナ危機に対処する同友会会員の取り組みを概観すると、前回同様に恣意性を排する方法で取り上げることとしても、同友会会員企業が極めて高い強靱性を貫いてきたというのが実感だ。

(1) 自由記述 18「今後企業として検討している取り組みは何ですか」

まず 1. 対面展開を不可能にされた現実の中から、デジタル通信機能を大いに活用し、受注、発注いずれでも line 他の通信機能の整備に努め、会社内部の会議を含めて大いに zoom の活用などの取り組みが進捗したことである。

2. ではこの投資源泉はどこから来たかというのに、一つは対面会合が不可能になっただけ、人件費手当分(出張等)が大きく減少したことによる充当であり、また政府をはじめとする公的支援策が生きているということだ。

3. 前提となっているコロナ対策では、企業が独自に施設整備を図った。フェイスガードをはじめ、マスク、手洗い用装置整備など。これらは必要であることから当然、自ら工面をしてきた。

4. わかってきたことから取り組みが始まったのが BCP の見直しなど、従来はほぼ 100% 自然災害等への BCP であったものから、コロナ等のパンデミックも必要な対応を迫ることから、見直しが進んでいるということだ。企業の経営計画としてもそうした事態への日常的織り込みが必要なのは言うまでもないだろう。

5. またコロナ危機と結びついた問題ではないが、その以前から生じている半導体の供給不足が地域経済にも大きな影響を及ぼしてきたのが、現実であるが、その問題は、1990 年代以降の日本経済の国際化、グローバル化の進展の中の経営が優先し、産業のコメニ半

導体までも海外生産に委ねたことから生じている事態だ。おまけに 3 年前からの突如たる韓国への貿易規制という安倍政治のしからしむるところ、韓国では独自の半導体生産増強を帰結するところとなって、日本側のこの面での実質敗北が鮮明になっているが、経済界は誰からもこの点の指摘さえ見られない。端的に言って韓国と日本の半導体のサプライチェーンは崩壊下に等しく、その分、韓国の自立性を強めた。言わばサプライチェーンの危機を増幅させたのがこの日本の突如とした政治的手法であったわけだ。かつて対中国政策に政経分離という賢明な手法があったが、安倍政治に入ってから直情径行的に政経直結になって、結果として相手先を利することになっている状況が少なくない。これが地域経済に影を落としていると言わざるを得ない。

6. 整理してみて改めて感じたのが、同友会会員の日ごろの研鑽が多いに生きて積極果敢な取り組みを感じさせられたが、同時に、根幹のパンデミックのほぼ 10 年前にもサーズ・マーズが世界的に問題であったように、人間活動の問題にも一端の責任があるのだろうが、100 年に 1 度の危機と見ずに、今後は 10 年に一度程度のパンデミックやそれに類する事態が起きることを想定すべきことを突き付けられているといえよう。

<自由記述 18 一部回答抜粋>

地域	業種	規模	今後企業として検討している取組みは何ですか。(自由記述)
①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	コロナにより予定していた出張旅費が大幅に削減出来たので、その予算をウェブ会議室や機器等の整備に当てようと準備しています。またIT補助金などの活用も考えています。コロナ収束後もテレワーク促進の動きは続くと思われます
①東部	⑤サービス業	①1～10人	研修及びセミナーのオンライン化対応と同対応に伴うプログラム開発、キャリアコンサルティングを軸にした相談業務の推進、SDGsに関する経営支援・人材育成プログラム策定、新規顧客の開拓に向けたセミナーの実施。
①東部	⑤サービス業	②11～50人	BCPの改定、コロナ対策マニュアルの整備、労働環境の整備
①東部	②製造業	②11～50人	先が読めない中でも、受注の振れ幅に対応できる体制作り。コロナ禍だけではなく、半導体不足による製造業の停滞がなかなかクローズアップされない。そちらの方が影響大。
①東部	⑤サービス業	①1～10人	zoomによる情報発信の強化。在宅ワーク。
①東部	②製造業	③51人以上	DX経営に向けての加速化、生産性改善に向けての社員教育の向上。
①東部	⑤サービス業	①1～10人	企業顧客に対してはデジタル化可能だが、個人顧客は体制は整わない。
①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	BCP策定、SDGsへの全社的取組、社員教育他
①東部	⑤サービス業	②11～50人	情報の共有化、社内パソコン整備、フォルダーの一括管理、社内HDDの設定。
①東部	②製造業	③51人以上	労働環境改善に取り組み、付加価値増大を図っている。また、付加価値のない業務については、自動化するなどツールの導入を積極的に行っている。
①東部	②製造業	①1～10人	モノづくり補助金へ応募し採択された事で新しく機械設備をすることができ、人材不足への対応が出来た。今後、景気回復による受注増加への対応にも期待できる。
①東部	⑤サービス業	①1～10人	ドローンによる非接触でできる建物調査下請けですが、市の管理する建物の調査予定です。
①東部	②製造業	③51人以上	インスタ 役員会 FB を作った。専属の広報 社員が 入社
①東部	②製造業	②11～50人	HACCP(Hazard Analysis and Critical Control Point)に準ずる安全衛生を社内的に取組んでいます、研修生等にも浸透させること

			が難しい。
①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	一般客の来店頻度の減少から、HP等情報発信の強化を検討中ですが、ネット通販店との差別化が課題です。
①東部	②製造業	①1～10人	税理士の指導を受けて、業務を数字で管理するよう取組んでいます。
②中部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	オンラインインフラの強化、緊急時の体制強化
②中部	⑤サービス業	②11～50人	ワクチン接種に際して接種日+2日の有休を検討中
②中部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	リモートで顧客相談件数を増やしていく。
②中部	①建設業	①1～10人	働きやすい環境の実現に向けて、会社内のリニューアル(事務所、1階材料置場)と合併浄化槽へ切り替え工事の実施中、夏に向けて求人をメインにしたHPを作成中。
②中部	①建設業	②11～50人	全体ミーティングで帰社できない人はZOOMで参加。社外からも自社ネットワークを使用できる仕組み。新領域、介護を通じたエンドユーザーとの出会い。
②中部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	消毒液、ミストの設置、検温シート、水道自動センサー、エアーからペーパータオルへの変更、PCR検査キッド導入、IT化
②中部	②製造業	①1～10人	医療分野への進出を進める。
②中部	①建設業	①1～10人	異業種へのアプローチ(貢献できるところを探る、できる仕事をPRする)。そのためには会員訪問や委員会活動へ参加する。
②中部	⑤サービス業	①1～10人	BCPへの取り組みをはじめました。改善を行うにはいいと思います。
②中部	②製造業	②11～50人	ものづくり補助金、事業再構築補助金、IT補助金などを活用して設備投資をして働きやすく、効率的に仕事ができるように、企業内の整備に取り組みたい。
②中部	⑤サービス業	②11～50人	6次化(農業への進出から小売、販売まで)と現業へのリンク
②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	常に変化している価値観だが、コロナ禍によってより大きく加速した。変わらない理念の下で、業態を変化させていきたい。
②中部	⑤サービス業	①1～10人	スマホとパソコンの連携、専用ソフトから汎用ソフトへの移行
②中部	①建設業	①1～10人	就業規則の改訂、⑦オンライン対応、動画作成の伝え方改革 ⑧取り組み中
③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	社内の環境については、消毒・換気について相当気を使っています。得意先の訪問は、消毒器キットを持参しています。社員の勤務は、場合により在宅ワークを認めています。
③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	社内のウェブ会議を増やした。国の支援のある仕事を増やした。
③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	SDGsを意識した商品サービスの提供と情報発信。
③西部	①建設業	②11～50人	業界間の対応をリモート(ZOOM)にする。(地方の建設業は遅れている)
③西部	⑤サービス業	②11～50人	業務では、ドライブスルー洗車機のサブスクリプションを導入、併せて社内情報の発信もはじめました。社員教育では、社労士、司法書士外部講師にも参加してもらい、就業規則や10年ビジョン等のバズをしています。次年度指針書に計画を導入予定。
③西部	⑤サービス業	①1～10人	県の経営力向上事情一補助金に申請、採択されて新型コロナウイルスを非活性化する抗ウイルス加工を導入しました。
③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	コロナ融資の活用と、営業をオンラインで行っています。経営革新補助金を活用しyoutubeチャンネルを立ち上げ、情報発信の強化を行っています。
③西部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	ZOOMを使った会議・営業、LINE動画の配信、LINEグループづくり(顧客、販売員)
③西部	②製造業	②11～50人	生産性の向上、品質の向上、納期遵守率向上を目指し、QRコードを使った生産管理システム・在庫管理システムの導入に取り組ん

			でいます。
③西部	⑤サービス業	①1～10人	助成金も活用した新規事業
③西部	⑤サービス業	②11～50人	市の衛生士さんに来社頂き、社内の感染リスクの洗い出しとその後の研修、及び休憩所の改善などを進めました。
③西部	②製造業	①1～10人	営業範囲を広げる予定です。
③西部	①建設業	①1～10人	作業状況等を映像で残していきたい。

(2) 自由記述 19「国・県行政に向けてどのような企業支援を望みますか」

コロナ危機の下で行政当局に何を期待するかという問いは同友会会員にとっては、実は日頃独自の取り組みに意欲的で熱心であるのが基本なので、その目から厳しい意見がコロナの終息をどのように実現するのか見通しある施策が講じられていないことへの疑問、不満が多数の認識と言っても良いだろう。以下、ピックアップするように、厳しい言葉で言えば、

①「オリンピックやるなら、なぜワクチン外交の積極化をしないのか。先進国の対応ではない。」、②「本当に有効な拡大防止策を講じていますか？国が言うからというだけで地方行政は思考ストップしていませんか？」、③「感染症対策も含めた中小企業のBCP策定の取組支援、新感染症対策基金の設置、移住・定住および企業の移転促進に注目し新たな経済圏を再生していくこと、検査体制・医療体制の拡充、速やかな情報公開。」④、「感染症対策も含めた中小企業のBCP策定の取組支援、新感染症対策基金の設置、移住・定住および企業の移転促進に注目し新たな経済圏を再生していくこと、検査体制・医療体制の拡充、速やかな情報公開。」、⑤「規制緩和しないと立ち行かない。工場立地が住宅地のため設備投資ができず、そうしようもない。税金を徴収するのであれば、その前にきちんとした納税をできる仕組みを構築するために、大々的な規制緩和をしないとコロナ禍でみなダメになる。」、⑥「コロナ禍による不平等な支援、ばら撒き融資を政府が行い県・市ともに付随した政策を取ってきました。いざ、ワクチン等で鎮静化したときに、疲弊しきった企業、何も支援もなく自力で努力してきた企業とすべてを一緒にしたの過剰納税策は絶対にやめてもらいたい。」、⑦「SDGsに関連した取り組み企業への補助金、助成金の拡充」、「若者たちが結婚して家族を作りたいと思うような支援をしてほしい。」、⑧「新型コロナウイルスによる大きな影響を受けている社会の中で事業をしている会社に対して、売上減少の有無に関わらず支援してほしい。当社は、コロナによる社会の変化を受けて、従業員を増やして新規事業を開始することでどうにか売り上げの減少を抑えてはいるが、今後も継続して行くことを考えるとこのままでは難しい。現在のコロナ関係の支援は、売り上げが減少した会社しか対象にならず、こんなことならばあまり動かずに売り上げを減少させておけばよかったのではないかと悔やまれる。」、⑨「老人介護・障がい者福祉事業は今年度、報酬単価の見直しにより事業収入の低下となっています。事業の継続が危ぶまれているために、介護・福祉事業所への助成の拡大の検討・実施をお願いいたします」、⑩「インフラ整備。(下水道を通すこと)建物を簡易に増設できるような規制緩和。工場新設の許可が出にくいので全体の経済成長を止めていると思います。温暖化対策するのであれば原発を安全と両立しながらも再稼働して欲しい。(但し古い原発は廃止するように進めても良いと思う)」、⑪「ウッドショックから、木材国内自給率を高めるチャンスと

考え、国産材問題点等を見直してほしい。本当に国内に不要ならこれほど問題にならないはずなので。」、⑫「脱炭素・カーボンフリーという言葉聞くようになってきました。提示される指標によっては、中小企業経営者の大きなハードルになります。いち早く情報の共有とサポートをお願いしたいです。」となる。

だからこそ、種々の支援金補助は特に全体に薄くという公平性よりも、特に困っている企業等への手厚い支援こそ重要という認識も見られた。それに支援と言うが実情をよく観測して欲しいという。

<自由記述 19 一部回答抜粋>

地域	業種	規模	国・県行政にむけてどのような企業支援を望みますか。 (自由記述)
①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	本当に有効な拡大防止策を講じていますか？国が言うからというだけで地方行政は思考ストップしていませんか？
①東部	①建設業	①1～10人	オリンピックやるなら、なぜワクチン外交の積極化をしないのか。先進国の対応ではない。
①東部	⑤サービス業	②11～50人	一言でいうと邪魔をしないでほしい。マイナス面が大きい規制の撤廃(印鑑証明の添付など)。役所が ZOOM に対応できるように。会議は直接会うか中止かの二択から ZOOM の選択肢を入れる。
①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	コロナを早く終息させることが一番の支援になるのではないのでしょうか。ワクチン接種を含め、支援をもっと迅速にしてください。
①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	感染症対策も含めた中小企業の BCP 策定の取組支援、新感染症対策基金の設置、移住・定住および企業の移転促進に注目し新たな経済圏を再生していくこと、検査体制・医療体制の拡充、速やかな情報公開。
①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	各行政機関に中小企業振興課を開設して、中小企業と地域課題における情報交換がタイムリーに共有でき、解決していけることを望みます。
③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	コロナの補助金を増やしてもらいたい。
③西部	⑤サービス業	②11～50人	補助金の予算枠の増大と手続きの簡略化。補助金は利用する側と支援する側双方の経済が動くため非常に有用と感じています。
③西部	①建設業	②11～50人	公共工事発注の際、地方の業界が有利になるような発注方式。例：発注ロットを小さくして、大手ゼネコンが来なくなる等(大手の下請けでは食べていけない)
①東部	②製造業	②11～50人	現在世界的に弊社原材料である穀物の価格が大幅に上昇(前年度比 1.5 倍～2.0 倍)しているものの、弊社業界のように販売価格への転嫁が非常に困難もしくは転嫁に長期間を要する業種もあるため、そのような業種を対象とした補助金などの施策を打ち出してほしい。
①東部	⑤サービス業	①1～10人	規制緩和しないと立ち行かない。工場立地が住宅地のため設備投資ができず、そうしようもない。税金を徴収するのであれば、その前にきちんとした納税をできる仕組みを構築するために、大々的な規制緩和をしないとコロナ禍でみなダメになる。
①東部	⑤サービス業	①1～10人	融資の拡充より、消費税等々税金の減免を考えていただきたいです。コロナの状況が良くならないため、融資を受けても今後返済不能に陥る会社が多数出ることが予想されます。
③西部	②製造業	③51人以上	雇用調整助成金
①東部	⑤サービス業	②11～50人	SDGsに関連した取り組み企業への補助金、助成金の拡充
③西部	⑤サービス業	①1～10人	若者たちが結婚して家族を作りたいと思うような支援をしてほしい。
①東部	③流通業・	①1～10人	有効かつタイムラグの無い支援策

	卸・小売業		
②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	大学、官公庁への予算配分見直し(より多く)。
②中部	⑤サービス業	①1～10人	若者の職場内キャリアアップを促進する支援
②中部	⑤サービス業	②11～50人	売上のみで判断(例、前年度比 10%ダウン)するのではなくトータルで考えてほしい
①東部	⑤サービス業	②11～50人	新型コロナウイルスによる大きな影響を受けている社会の中で事業をしている会社に対して、売上減少の有無に関わらず支援してほしい。当社は、コロナによる社会の変化を受けて、従業員を増やして新規事業を開始することでどうにか売上げの減少を抑えてはいるが、今後も継続して行くことを考えるとこのままでは難しい。現在のコロナ関係の支援は、売上げが減少した会社しか対象にならず、こんなことならばあまり動かずに売上げを減少させておけばよかったのではないかと悔やまれる。
②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	追加の支援の要請を同友会で対応していただきたい。
②中部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	最低賃金が上がることで、パート雇用保険 130 万円の限度額を引き上げてほしい。パート主婦が主体の弊社は雇用内で働ける時間が減っていくので、同じ人員でも労働力が下がってしまう。
②中部	②製造業	①1～10人	アクリル板の設置補助。
①東部	②製造業	②11～50人	Goto 再開
①東部	②製造業	③51人以上	オリンピックも含めて、損得での行政政策を判断することはやめてほしい。国民を守るための施策を強く要望します。このままだと二極化が進み、国がおかしくなってしまいます。
①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	国のコロナ融資を昨年受けているが(3 年措置)、2 年後の返済開始に不安を抱く。措置の延長もしくは緩和などの支援を望む。
①東部	①建設業	②11～50人	老人介護・障がい者福祉事業は今年度、報酬単価の見直しにより事業収入の低下となっています。事業の継続が危ぶまれているために、介護・福祉事業所への助成の拡大の検討・実施をお願いいたします
①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	6 市では今年に入って大型ドラッグ店が 3 店も開店しようとしている。店内では雑貨はもちろん、生鮮食品まで販売を始めている。多くの人はこれ等をもって経済の成長発展というが、本当にそうだろうか。競争の負け組を助け、生み出さない政策を行うのが、必要ではないかと思う。
①東部	⑤サービス業	③51人以上	インフラ整備。(下水道を通すこと)建物を簡易に増設できるような規制緩和。工場新設の許可が出にくいので全体の経済成長を止めていると思います。温暖化対策するのであれば原発を安全と両立しながらも再稼働して欲しい。(但し古い原発は廃止するように進めても良いと思う)
②中部	②製造業	③51人以上	ウッドショックから、木材国内自給率を高めるチャンスと考え、国産材問題点等を見直してほしい。本当に国内に不要ならこれほど問題にならないはずなので。
③西部	②製造業	②11～50人	脱炭素・カーボンフリーという言葉聞くようになってきました。提示される指標によっては、中小企業経営者の大きなハードルになります。いち早く情報の共有とサポートをお願いしたいです。
①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	副業・アルバイトの緩和、企業間で仕事ができる(社員)

◆以下は回答頂いた自由記述を掲載します

No	地域	業種	規模	【設問 18】前問の具体的な取組み内容や今後企業として検討している取組みは何ですか。(自由記述)
1	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	シェアビジネス、同業者との連携、異業種とのコラボ
2	①東部	⑤サービス業	②11～50人	デジタル化対策での設備投資、人材育成
3	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	対策資金を早々に活用(1年半を見越し手当て)、宅配サイトの立ち上げ、SNSでの発信強化、配送日程の変更、新業態へ参入間近
4	①東部	⑤サービス業	②11～50人	セミナーのオンライン化、新サービスの投入、補助金をからめた営業
5	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	特にコロナ対策はしていません。今まで通りお客様巡回を頑張りたい。(情報発信を勉強したいです)
6	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	コロナにより予定していた出張旅費が大幅に削減出来たので、その予算をウェブ会議室や機器等の整備に当てようと準備しています。またIT補助金などの活用も考えています。コロナ収束後もテレワーク促進の動きは続くと思われるので、弊社の業態もそちらの方向にシフトし
7	①東部	⑤サービス業	①1～10人	研修及びセミナーのオンライン化対応と同対応に伴うプログラム開発、キャリアコンサルティングを軸にした相談業務の推進、SDGsに関する経営支援・人材育成プログラム策定、新規顧客の開拓に向けたセミナーの実施。
8	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	電話営業
9	①東部	⑤サービス業	②11～50人	BCPの改定、コロナ対策マニュアルの整備、労働環境の整備
10	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	HPの再構築(電子決済、動画配信等)、オリジナル商品の製作
11	①東部	②製造業	②11～50人	先が読めない中でも、受注の振れ幅に対応できる体制作り。コロナ禍だけではなく、半導体不足による製造業の停滞がなかなかクローズアップされない。そちらの方が影響大。
12	①東部	⑤サービス業	③51人以上	請求及び業務システムの導入・RPAの導入等。BCPに関してはガイドラインを基に各施設で活用できるような書式の整理をおこなう。
13	②中部	⑤サービス業	①1～10人	資金確保、社員の勤務体制の改善。
14	②中部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	あらゆる支援策の活用、各商材の連携販売や各部門の融合。
15	②中部	①建設業	②11～50人	2021年は2020年よりも当社業界は受注減少の見込みと取引先より話あり。
16	②中部	①建設業	①1～10人	いわゆる「コロナ後の世界」を全身全霊、渾身の覚悟をもって取り組む所存です。
17	②中部	②製造業	①1～10人	感染防止対策、社員教育、補助金申請
18	②中部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	オンラインインフラの強化、緊急時の体制強化

19	②中部	⑤サービス業	③51人以上	新しい物流拠点の整備
20	③西部	⑤サービス業	②11～50人	社内の環境については、消毒・換気について相当気を使っています。得意先の訪問は、消毒器キットを持参しています。社員の勤務は、場合により在宅ワークを認めています。
21	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	社内のウェブ会議を増やした。国の支援のある仕事を増やした。
22	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	SDGs を意識した商品サービスの提供と情報発信。
23	③西部	⑤サービス業	②11～50人	国や県の補助金を1年間実践しながら経験したことにより、社内での活用と顧客への活用につながった。情報収集源が大きく変化したため、広告支援等の業態をシフトした。
24	③西部	②製造業	③51人以上	技能実習生制度の縮小均衡。
25	③西部	①建設業	②11～50人	PCでの工程管理の共有化。
26	③西部	②製造業	②11～50人	海外向け商品の開発、社内体制と建物・施設の見直し。
27	③西部	①建設業	②11～50人	新しいモデルハウスの建設・ショールームの建築・新しいテイストのモデル開発・土地活用提案。
28	③西部	①建設業	②11～50人	業界間の対応をリモート(ZOOM)にする。(地方の建設業は遅れている)
29	③西部	②製造業	①1～10人	就業規則／給与体系の見直し
30	①東部	②製造業	②11～50人	販路拡大のための新規商品開発
31	①東部	⑤サービス業	①1～10人	自社なりのSDGsへの取り組み。
32	①東部	⑤サービス業	①1～10人	新業種を育てる→多軸でリスク分散、業態の転換→社屋という場をつかい、新しい事業展開を計画。
33	①東部	②製造業	②11～50人	通常の営業方法とは別に、ICTを活用してたくさんの情報を発信して会社の良い点を伝える仕組みをつくりたい。
34	①東部	①建設業	②11～50人	密集環境の排除
35	①東部	⑤サービス業	③51人以上	PCR検査の拡大
36	①東部	②製造業	②11～50人	IT活用、社内システム効率化、新販路開拓
37	①東部	②製造業	③51人以上	社員の健康管理
38	②中部	②製造業	①1～10人	仕入れ先の検討、工程・人員配置の見直し
39	②中部	⑤サービス業	②11～50人	ワクチン接種に際して接種日+2日の有休を検討中
40	②中部	①建設業	①1～10人	補助金の申請、空きスペースの活用
41	②中部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	リモートで顧客相談件数を増やしていく。
42	②中部	①建設業	①1～10人	働きやすい環境の実現に向けて、会社内のリニューアル(事務所、1階材料置場)と合併浄化槽へ切り替え工事の実施中、夏に向けて求人をメインにしたHPを作成中。
43	③西部	⑤サービス業	②11～50人	業務では、ドライブスルー洗車機のサブスクリプションを導入、併せて社内情報の発信もはじめました。社員教育では、社労士、司法書士外部講師にも参加してもらい、就業規則や10年ビジョン等のバズをしています。次年度指針書に計

				画を導入予定。
44	③西部	①建設業	①1～10人	現状も社員一同、衛生面には気を使っているが、お客様ご自宅への訪問作業が多いので、社内からは絶対に感染者を出さないように消毒を徹底している。
45	③西部	⑤サービス業	①1～10人	県の経営力向上事情一補助金に申請、採択されて新型コロナウイルスを非活性化する抗ウイルス加工を導入しました。
46	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	営業マンだけでなく事務員もリモート化を検証
47	②中部	⑤サービス業	①1～10人	会計書類のデータ化・クラウド化
48	③西部	⑤サービス業	①1～10人	保険販売種目の中心を損保から生保への切替え
49	①東部	⑤サービス業	②11～50人	補助金を活用とした設備投資
50	②中部	⑤サービス業	①1～10人	人材確保
51	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	コロナ融資の活用と、営業をオンラインで行っています。経営革新補助金を活用し youtube チャンネルを立ち上げ、情報発信の強化を行っています。
52	③西部	①建設業	①1～10人	新しい分野への挑戦
53	③西部	⑤サービス業	①1～10人	取引先との打ち合わせでは、お弁当にして飲食は行わない。
54	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	他業種との連携・新規事業の開拓
55	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	オンライン会議の活用及びその為の整備
56	①東部	⑤サービス業	①1～10人	zoom による情報発信の強化。在宅ワーク。
57	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	持続化補助金を活用しました。
58	②中部	①建設業	②11～50人	全体ミーティングで帰社できない人は ZOOM で参加。社外からも自社ネットワークを使用できる仕組み。新領域、介護を通じたエンドユーザーとの出会い。
59	③西部	①建設業	①1～10人	自社事業の独自化の追求と経営指針の実践の全社化。
60	②中部	⑤サービス業	①1～10人	顧客との情報共有を紙から電子に切り替えと、ライン公式アカウントを使った情報発信
61	②中部	⑤サービス業	②11～50人	HP、SNS の有効活用、新聞広告利用など BCP は今後の取組、SDGsに上手く絡めてやれないか考えている
62	①東部	⑤サービス業	②11～50人	現段階では職員感染時の対応や感染防止を考慮した業務についてしか取り組むことができていないが、今後コロナが治まり、以前の状況に戻ることは期待できないので、社会に合わせて変わっていくしかないと考え、業態の転換を考えている。
63	②中部	①建設業	①1～10人	銀行との情報交換を密にして、受注残の内容に合わせて、公約資金を活用して資金ショートに陥らないように注意している。
64	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	顧問税理士・行政書士の指導による国県の支

				援の活用
65	①東部	①建設業	①1～10 人	ホームページのリニューアル
66	②中部	②製造業	①1～10 人	コロナウイルス感染防止に努め、設備を新しくする
67	②中部	②製造業	③51 人以上	テレワーク導入
68	②中部	③流通業・卸・小売業	③51 人以上	消毒液、ミストの設置、検温シート、水道自動センサー、エアーからペーパータオルへの変更、PCR 検査キッド導入、IT 化
69	②中部	①建設業	③51 人以上	換気設備の提案力、施工力の強化、換気方法の情報発信
70	③西部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	ZOOM を使った会議・営業、LINE 動画の配信、LINE グループづくり(顧客、販売員)
71	③西部	①建設業	①1～10 人	パーテーションの設置、マスク、手洗い
72	②中部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	幹部社員を養成して、若手社員を入れて高齢化してきた社員のスキルを継承する仕組みを作る。幹部社員、若手社員が自発的に外部環境変化に対応するようにコンサルタントと一緒に取り組んでいる。
73	②中部	②製造業	①1～10 人	医療分野への進出を進める。
74	②中部	①建設業	①1～10 人	異業種へのアプローチ(貢献できるところを探る、できる仕事を PR する)。そのためにも会員訪問や委員会活動へ参加する。
75	②中部	⑤サービス業	①1～10 人	BCP への取り組みをはじめました。改善を行うにはいいと思います。
76	②中部	②製造業	①1～10 人	今現在は仕事量は少ないが、今後増加することを見込んで社内体制を強化している。
77	②中部	②製造業	②11～50 人	ものづくり補助金、事業再構築補助金、IT 補助金などを活用して設備投資をして働きやすく、効率的に仕事ができるように、企業内の整備に取り組みたい。
78	②中部	⑤サービス業	①1～10 人	情報収集、情報発信の方法
79	②中部	⑤サービス業	①1～10 人	紙媒体での申請からデジタル化対応促進及びホームページ作成による集客 UP
80	②中部	①建設業	②11～50 人	アフターコロナに向けた設備投資(製造機械)を実施し、生産効率の向上を図る。
81	②中部	⑤サービス業	②11～50 人	6 次化(農業への進出から小売、販売まで)と現業へのリンク
82	②中部	①建設業	②11～50 人	長期の仕事の確保、受注確約
83	②中部	②製造業	①1～10 人	商品開発に力を入れ急速に行ったのと、その発信のためのツールの準備および強化を行っています。また、秋口からの展示会出店準備や都内での営業などの準備(ネットの強化やパンフレットの作成など)を行っています。
84	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	業態転換
85	①東部	②製造業	③51 人以上	DX 経営に向けての加速化、生産性改善に向けての社員教育の向上。

86	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	企業顧客に対してはデジタル化可能だが、個人顧客は体制は整わない。
87	①東部	②製造業	②11～50 人	販売体制のスリム化。
88	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	web での完結する契約・管理
89	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	メイン顧客への業務オンラインの試み、HP 製作、一般客への販売強化。
90	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	BCP 策定、SDGs への全社的取組、社員教育他
91	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	LINE 等、SNS を使った情報発信の定型化。
92	①東部	②製造業	③51 人以上	来年に仙台営業所、翌年に名古屋営業所を出し営業力強化を図る。
93	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	情報の共有化、社内パソコン整備、フォルダーの一括管理、社内 HDD の設定。
94	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	ZOOM セミナー、会議の強化
95	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	リモート環境の整備、IT 補助金などの活用。
96	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	メーカーとのコラボによるオリジナル商品の開発
97	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	SNS、ZOOM 等デジタル化の推進について
98	①東部	①建設業	②11～50 人	リモート打ち合わせ、TV 会議システムの導入を図る、経営の合理化・効率化のため
99	①東部	②製造業	②11～50 人	新事業（冷凍食品部門）、新工場移転に向けての準備
100	①東部	②製造業	②11～50 人	他社との差別化
101	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	SNS を含めネットを介した発信・販売の強化
102	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	時短営業（マイナス 30 分）しかし従業員の負担減、福利厚生へのつながり。商品の露出をやめ全てパック化→値段が一目で分かるようになり購買力アップにつながった。
103	①東部	③流通業・卸・小売業	③51 人以上	宅配事業の強化
104	②中部	⑤サービス業	③51 人以上	社内外会議のリモート
105	②中部	①建設業	③51 人以上	DX 化推進、採用
106	②中部	①建設業	①1～10 人	新たな分野への参入
107	②中部	②製造業	①1～10 人	新規事業を考えています。
108	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	常に変化している価値観だが、コロナ禍によってより大きく加速した。変わらない理念の下で、業態を変化させていきたい。
109	②中部	②製造業	①1～10 人	給付金の申請、資金借入。若手社員の確保。
110	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	コロナ融資を積極的に活用。ランニングコストがかからないので限界まで借入。EL、資金には余裕あり。資金繰りが余裕なので、あらゆることに長期的な視点で対応可能となっている。
111	③西部	⑤サービス業	①1～10 人	人材を確保して、誰が急に休んでもよい体制にする。
112	③西部	⑤サービス業	①1～10 人	DX の活用
113	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	スタッフへの権限移譲、事業承継

114	①東部	②製造業	③51人以上	労働環境改善に取り組み、付加価値増大を図っている。また、付加価値のない業務については、自動化するなどツールの導入を積極的に行っている。
115	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	化粧品加工の新事業が仕事がなく、雇用調整助成金を活用し雇用維持。新商品の扱いのため社内体制の整備をする。
116	①東部	⑤サービス業	②11～50人	テレワークの整備、拠点追加（東京オフィス開設）
117	①東部	①建設業	①1～10人	リモート現場管理への転換 ユーチューブを活用した情報発信
118	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	デジタル化によって効率化と売上増加を検討
119	①東部	⑤サービス業	③51人以上	経営理念を制定したのでパートタイマー等の末端まで浸透させながら人材育成を進める。キャッシュフローを増加させ固定費削減を進める
120	①東部	⑤サービス業	①1～10人	人手不足もあいまって会議等はZOOMなどオンライン形式に移行しつつある。会議場までの移動時間が節約できるので
121	①東部	①建設業	③51人以上	グループ会社間の関係構築
122	①東部	②製造業	①1～10人	モノづくり補助金へ応募し採択された事で新しく機械設備をすることができ、人材不足への対応が出来た。今後、景気回復による受注増加への対応にも期待できる。
123	②中部	⑤サービス業	①1～10人	インターネットの活用と環境の整備
124	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	経営指針作り、計画に沿った経営
125	②中部	⑤サービス業	①1～10人	スマホとパソコンの連携、専用ソフトから汎用ソフトへの移行
126	②中部	②製造業	③51人以上	付加価値の高い製品の開発、製品のデータベース化、社風の改善
127	②中部	①建設業	①1～10人	⑥就業規則の改訂、⑦オンライン対応、動画作成の伝え方改革 ⑧取り組み中
128	②中部	⑤サービス業	①1～10人	体制整備
129	③西部	⑤サービス業	②11～50人	人材確保
130	③西部	⑤サービス業	①1～10人	客先へ補助金等活用を周知し発注しやすいようにしている。既存の業務内容の拡充。HPのリニューアル。
131	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	若手社員には恵まれているので人材開発に力を入れながら社員の成長と共に営業力を向上し、会社を次の成長軌道に乗せる
132	①東部	①建設業	①1～10人	客先に対しての担当者の確立と責任の明確化
133	③西部	①建設業	①1～10人	人員・技術者の向上、労働環境を整備し、お客様に的確な技術・サービスが提供できるようにする。
134	③西部	②製造業	②11～50人	生産性の向上、品質の向上、納期遵守率向上を目指し、QRコードを使った生産管理システム・在庫管理システムの導入に取り組んでいます。
135	③西部	②製造業	①1～10人	自社製品の開発
136	③西部	⑤サービス業	①1～10人	新商品の動画を製作し、アピールしようと日々工夫をしている毎日です。

137	①東部	②製造業	①1～10 人	対人、対面をメールや ZOOM で対応。
138	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	オンラインショップの拡大
139	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	社員教育(理念の浸透)、新規事業展開
140	①東部	②製造業	③51 人以上	営業業務をサポートする会社を利用、売上の第二の柱となる業態の創造
141	③西部	①建設業	①1～10 人	材料の仕入れ先の対策
142	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	雇用調整助成金
143	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	補助金を活用した 5 年後に向けての設備投資
144	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	ドローンによる非接触でできる建物調査下請けですが、市の管理する建物の調査予定です。
145	①東部	②製造業	③51 人以上	省人化、作業効率アップ、新商品開発
146	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	組織づくり、組織・企業風土の改善
147	③西部	⑤サービス業	①1～10 人	助成金も活用した新規事業
148	③西部	⑤サービス業	①1～10 人	コロナ後の経営スタイルを考えていかななくてはならない。
149	③西部	①建設業	②11～50 人	人材育成
150	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	リモートで、サービスや製品説明できるようにスタジオ設備の設置
151	①東部	②製造業	③51 人以上	インスタ 役員会 FB を作った。専属の広報社員が入社
152	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	デジタルアプリケーションの開発
153	①東部	②製造業	②11～50 人	HACCP に準ずる安全衛生を社内的に取り組んでいます。研修生等にも浸透させることが難しい。
154	①東部	②製造業	②11～50 人	コロナ融資や助成金の活用、再構築補助金の検討
155	①東部	②製造業	①1～10 人	自動車業界は 100 年に一度の大変革期の中にいる。将来の展望を注意深く見つめる必要がある。
156	②中部	①建設業	②11～50 人	デジタル化した結果、通信回数が多くなるに従い、電話等通信費、交通費、燃料代が予想以上に経費などが下がり結果的によい。今もまだ足りないところを検討していきたい。
157	②中部	⑤サービス業	③51 人以上	報酬も含め、働きやすい環境づくり。物流に関する情報発信し、従業員の確保と新規顧客の確保。
158	②中部	⑤サービス業	①1～10 人	ZOOM での商談、持続か補助金及び給付金の活用、コンテンツマーケティングの導入。
159	③西部	②製造業	②11～50 人	情報発信の強化
160	①東部	②製造業	②11～50 人	飲食業界の今までの在り方の根本的見直しが必要。
161	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	新規事業の全国展開
162	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	自分ができることから立案し、企画する
163	①東部	①建設業	①1～10 人	補助金申請(ホームページ作成)、新規事業の確立

164	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	一般客の来店頻度の減少から、HP 等情報発信の強化を検討中ですが、ネット通販店との差別化が課題です。
165	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	感染対策を更に強化していくため、通院回数が一回で済むシステム等を取り入れてきました。今後も続けていきます。
166	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	広告、忘れられないよう宣伝活動に力を入れる
167	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	ホームページの作成とフランチャイズのような事業をはじめていきたいと検討している。
168	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	今後 and に取り組む
169	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	コロナ後の社会環境の変化委に対応。
170	③西部	⑤サービス業	②11～50 人	市の衛生士さんに来社頂き、社内の感染リスクの洗い出しとその後の研修、及び休憩所の改善などを進めました。
171	①東部	②製造業	①1～10 人	税理士の指導を受けて、業務を数字で管理するよう取組んでいます。
172	③西部	②製造業	①1～10 人	営業範囲を広げる予定です。
173	③西部	①建設業	①1～10 人	作業状況等を映像で残していきたい。

No	地域	業種	規模	【設問 19】国・県行政にむけてどのような企業支援を望みますか。 (自由記述)
1	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	補助金、助成金
2	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	本当に有効な拡大防止策を講じていますか？国が言うからというだけで地方行政は思考ストップしていませんか？
3	①東部	①建設業	①1～10 人	オリンピックやるなら、なぜワクチン外交の積極化をしないのか。先進国の対応ではない。
4	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	一言でいうと邪魔をしないでほしい。マイナス面が大きい規制の撤廃(印鑑証明の添付など)。役所が ZOOM に対応できるように。会議は直接合うか中止かの二択から ZOOM の選択肢を入れる。
5	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	コロナを早く終息させることが一番の支援になるのではないのでしょうか。ワクチン接種を含め、支援をもっと迅速にしてください。
6	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	感染症対策も含めた中小企業の BCP 策定の取組支援、新感染症対策基金の設置、移住・定住および企業の移転促進に注目し新たな経済圏を再生していくこと、検査体制・医療体制の拡充、速やかな情報公開。
7	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	各行政機関に中小企業振興課を開設して、中小企業と地域課題における情報交換がタイムリーに共有でき、解決していけることを望みます。
8	①東部	②製造業	②11～50 人	下請業への処遇改善(加工単価、金型の保管、過度な監査の抑制)を願うばかりです。

9	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	地元企業からの購入、調達を望みます。
10	②中部	③流通業・卸・小売業	③51 人以上	ワクチン接種のスピード化をお願いします。
11	②中部	⑤サービス業	③51 人以上	実態を常に見る姿勢（こちら側からの発信と合わせ）
12	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	コロナの補助金を増やしてもらいたい。
13	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	環境商品・サービスへの補助。
14	③西部	⑤サービス業	②11～50 人	補助金の予算枠の増大と手続きの簡略化。補助金は利用する側と支援する側双方の経済が動くため非常に有用と感じています。
15	③西部	②製造業	②11～50 人	補助事業の充実。
16	③西部	①建設業	②11～50 人	再構築の補助金などが簡単に活用できるようにしていただきたい。
17	③西部	①建設業	②11～50 人	公共工事発注の際、地方の業界が有利になるような発注方式。例：発注ロットを小さくして、大手ゼネコンが来なくなる等（大手の下請けでは食べていけない）
18	③西部	②製造業	①1～10 人	制度融資の拡充と条件の緩和
19	①東部	⑤サービス業	③51 人以上	前年比 50%減まで達しないと助成金対象外になるが、20%ほどの減少でも対象になる助成金を検討してほしい。
20	①東部	②製造業	②11～50 人	現在世界的に弊社原材料である穀物の価格が大幅に上昇（前年度比 1.5 倍～2.0 倍）しているものの、弊社業界のように販売価格への転嫁が非常に困難もしくは転嫁に長期間を要する業種もあるため、そのような業種を対象とした補助金などの施策を打ち出してほしい。
21	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	規制緩和しないと立ち行かない。工場立地が住宅地のため設備投資ができず、どうしようもない。税金を徴収するのであれば、その前にきちんとした納税をできる仕組みを構築するために、大々的な規制緩和をしないとコロナ禍でみなダメになる。
22	①東部	⑤サービス業	③51 人以上	行政からコロナ対策等の案内や支援が少ないと思う。
23	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	融資の拡充より、消費税等々税金の減免を考えていただきたいです。コロナの状況が良くならないため、融資を受けても今後返済不能に陥る会社が多く出ることが予想されます。
24	①東部	②製造業	②11～50 人	情報
25	①東部	②製造業	①1～10 人	長期的な視点で物事を考えることを望む。プライマリーバランスの考え方を撤廃し、まずは財政出動を基本とすること。
26	①東部	①建設業	①1～10 人	ウッドショックへの対応を速やかにしてほしい。
27	②中部	⑤サービス業	②11～50 人	コロナ禍の女性または支援の前提が、すべて売上減少が条件になっています。新しい取り組みや設備投資に対して、売上の増減を条件にするのはやめてほしい。
28	②中部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	昨年度行ったペイペイキャッシュバック施策は単月でよいのでまたやってほしい。

29	②中部	①建設業	①1～10 人	単純なバラマキではなく、各社ごとの問題を理解した企業支援を望みます。
30	③西部	①建設業	①1～10 人	支援よりも税金を減らしてほしい。
31	③西部	⑤サービス業	①1～10 人	先行き不透明な経済状況の中、消費税および社会保険料徴収をコロナ鎮静化するまで一時凍結してほしいです。
32	③西部	③流通業・卸・小売業	③51 人以上	コロナ禍による不平等な支援、ばら撒き融資を政府が行い県・市ともに付随した政策を取ってきました。いざ、ワクチン等で鎮静化したときに、疲弊しきった企業、何も支援もなく自力で努力してきた企業とすべてを一緒にしたの過剰納税策は絶対にやめてもらいたい。
33	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	零細企業の IT 化支援
34	②中部	⑤サービス業	①1～10 人	情報の一元化・早期発表
35	③西部	⑤サービス業	①1～10 人	コロナ禍対策を科学的、そして統計データに基づいて対策して頂きたい。例えばワクチン接種をコロナが蔓延している大都市圏の 30 代以下の人から優先接種するなどして欲しい。
36	③西部	②製造業	③51 人以上	雇用調整助成金
37	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	SDGsに関連した取り組み企業への補助金、助成金の拡充
38	②中部	⑤サービス業	①1～10 人	間接および関連業者の支援
39	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	公平な給付金支援
40	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	補助金の拡大を希望
41	③西部	①建設業	①1～10 人	補助金！
42	③西部	⑤サービス業	①1～10 人	若者たちが結婚して家族を作りたいと思うような支援をしてほしい。
43	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	有効かつタイムラグの無い支援策
44	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	大学、官公庁への予算配分見直し(より多く)。
45	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	補助金も資金に余裕がないと申請が難しいし、採択される会社が偏っているように見えることがあるので、もう少しバランスよく、タイムリーにできるとありがたいと感じています。
46	②中部	①建設業	②11～50 人	フェアな情報の収集を公開。企業の自立を促す。旧来の仕組みに捉われない補助金。
47	②中部	⑤サービス業	①1～10 人	若者の職場内キャリアアップを促進する支援
48	②中部	⑤サービス業	②11～50 人	売上のみで判断(例、前年度比 10%ダウン)するのではなくトータルで考えてほしい

49	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	新型コロナウイルスによる大きな影響を受けている社会の中で事業をしている会社に対して、売上減少の有無に関わらず支援してほしい。当社は、コロナによる社会の変化を受けて、従業員を増やして新規事業を開始することでどうにか売り上げの減少を抑えてはいるが、今後も継続して行くことを考えるとこのままでは難しい。現在のコロナ関係の支援は、売り上げが減少した会社しか対象にならず、こんなことならばあまり動かずに売り上げを減少させておけばよかったのではないかと悔やまれる。
50	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	追加の支援の要請を同友会で対応していただきたい。
51	②中部	③流通業・卸・小売業	③51 人以上	最低賃金が上がることで、パート雇用保険 130 万円の限度額を引き上げてほしい。パート主婦が主体の弊社は雇用内で働ける時間が減っていくので、同じ人員でも労働力が下がってしまう。
52	②中部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	現状の支援でいいと思いますが、継続性が必要だと思います。コロナ禍が収束しても V 字回復は業種的には望めません。大企業、中小企業、零細企業と回復していきます。零細企業が回復するまでの長期の支援が必要かと思います。
53	②中部	②製造業	①1～10 人	アクリル板の設置補助。
54	①東部	②製造業	②11～50 人	Goto 再開
55	②中部	⑤サービス業	①1～10 人	補助金の拡充
56	②中部	②製造業	①1～10 人	保険料・税金の免除
57	②中部	②製造業	②11～50 人	意欲がある企業がチャレンジするときに活用できる補助金などがいろいろと充実しているとよりありがたい。
58	②中部	⑤サービス業	①1～10 人	補助金
59	②中部	⑤サービス業	①1～10 人	今は平時ではなく戦時であり前例にとらわれず迅速な対応を希望。
60	②中部	①建設業	②11～50 人	資本勘定の劣化(借入の増加)に、金融機関の評価基準に照らした場合、低評価となる企業が増加していることが懸念されるが、事業性評価による目利き力で将来性のある企業への支援を行う。
61	②中部	②製造業	①1～10 人	展示会出展などの助成金や販路開拓の助成金の門戸を広くしていただけると助かります。現在、飲食関係など産業によって偏った支援になっているような感じがします。様々な業種がコロナの関係で苦労しているので。
62	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	酒販業界への支援
63	①東部	②製造業	③51 人以上	オリンピックも含めて、損得での行政政策を判断することはやめてほしい。国民を守るための施策を強く要望します。このままだと二極化が進み、国がおかしくなってしまう。
64	①東部	②製造業	②11～50 人	アフターコロナの需要喚起策。
65	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	減税

66	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	国のコロナ融資を昨年受けているが(3 年措置)、2 年後の返済開始に不安を抱く。措置の延長もしくは緩和などの支援を望む。
67	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	国の方針に合った施策や支援策のスケジュール提示など
68	①東部	②製造業	③51 人以上	ものづくり補助金等、もっと使いやすくしてほしい。書類が多すぎる。
69	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	高齢者に向けた産業に対して助成金を出してほしい。
70	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	社員の健康の把握が徹底できるように取り組んでいる会社を増やせるように、実践できている会社に優良企業として支援金を出す仕組みをつくらせていただきたいです。
71	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	雇用等に関わる支援。中小・小規模企業への技術支援。地域の企業に対して優先に仕事の斡旋をしてほしい。
72	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	企業活動とコロナ対策強化支援
73	①東部	②製造業	①1～10 人	小規模製造業が活躍できる政策
74	①東部	①建設業	②11～50 人	DX 化の支援のための諸政策をぜひ検討してほしい
75	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	コロナワクチンの一秒でも早い全員接種
	③西部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	総務省が汚職する国だ。国民が悪い
76	①東部	①建設業	②11～50 人	老人介護・障がい者福祉事業は今年度、報酬単価の見直しにより事業収入の低下となっています。事業の継続が危ぶまれているために、介護・福祉事業所への助成の拡大の検討・実施をお願いいたします。
77	②中部	⑤サービス業	③51 人以上	ワクチンの職域接種を中小企業でも受けられる仕組みをつくらせてほしい。
78	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	多様化の時代と言いながら、国や県、市などの行政はいまだに縦割りで横の連携ができていないと思う。中小企業の声をもっとたくさん聞くこと、そしてスクラムを組んでの支援を望みます。
79	②中部	②製造業	①1～10 人	ワクチン接種のスピードアップ、設備投資補助金の拡充、公共事業予算の拡大
80	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	変なタイミングで最低賃金を上げないこと。コロナが終わってから。
81	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	6 市では今年に入って大型ドラッグ店が 3 店も開店しようとしている。店内では雑貨はもちろん、生鮮食品まで販売を始めている。多くの人はこれ等をもって経済の成長発展というが、本当にそうだろうか。競争の負け組を助け、生み出さない政策を行うのが、必要ではないかと思う。
82	①東部	①建設業	①1～10 人	給付金の支給 異業種参入支援の迅速な対応

83	①東部	⑤サービス業	③51人以上	インフラ整備。(下水道を通すこと)建物を簡易に増設できるような規制緩和。工場新設の許可が出にくいので全体の経済成長を止めていると思います。温暖化対策するのであれば原発を安全と両立しながらも再稼働して欲しい。(但し古い原発は廃止するように進めても良いと思う)
84	①東部	⑤サービス業	①1～10人	官公庁が率先して業務のデジタル化(書類等のデジタル化、申請や会議等のオンライン化)を進めてほしい。労働時間(主に移動時間)の短縮につながり、働き方改革の一助になると考える。
85	①東部	⑤サービス業	②11～50人	ワクチン接種の加速化、会合・会食・観光の奨励を早い段階で出してほしい。
86	①東部	①建設業	③51人以上	逆に支援に頼りすぎ、甘えすぎに感じる。
87	①東部	②製造業	①1～10人	事業再構築補助金も重要だと思うが、事業継続補助金も再検討してもらいたい。
88	②中部	⑤サービス業	①1～10人	税金等の猶予
89	②中部	②製造業	③51人以上	ウッドショックから、木材国内自給率を高めるチャンスと考え、国産材問題点等を見直してほしい。本当に国内に不要ならこれほど問題にならないはずなので。
90	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	中小企業や小規模事業者が簡易的な手続きで申請できる少額な助成金が増えること。
91	②中部	①建設業	①1～10人	持続化補助金や営業力向上補助金の拡大による攻めの経営への援護。
92	②中部	-	①1～10人	新規事業補助金
93	③西部	⑤サービス業	②11～50人	国政を含め行政の部分的な民営化
94	③西部	⑤サービス業	①1～10人	現状の支援策を引き続き
95	①東部	①建設業	①1～10人	補助金、助成金等
96	③西部	①建設業	①1～10人	補助金申請手続きの簡素化、拡充。
97	③西部	②製造業	②11～50人	脱炭素・カーボンフリーという言葉が聞くようになってきました。提示される指標によっては、中小企業経営者の大きなハードルになります。いち早く情報の共有とサポートをお願いしたいです。
98	③西部	②製造業	①1～10人	資金繰りで困っている企業への支援
99	③西部	①建設業	①1～10人	ウッドショックに対しての対応
100	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	副業・アルバイトの緩和、企業間で仕事ができる(社員)
101	①東部	⑤サービス業	①1～10人	自分の会社が困っている訳ではないですが、母子家庭に向けての支援を望みます。
102	①東部	②製造業	③51人以上	中小企業の実態に則した支援
103	①東部	⑤サービス業	①1～10人	コロナ終息後の社会変化に対応できない企業への支援
104	①東部	②製造業	③51人以上	甘やかして、後の事は知らない……って言う対策取らないように。。。

105	①東部	②製造業	②11～50 人	納税猶予、減税
106	②中部	①建設業	②11～50 人	現在の行政に対して望むものはない(役人の通常業務に責任感なし)
107	②中部	⑤サービス業	③51 人以上	新規センター建設予算に際し、各種助成金を考えている。
108	②中部	⑤サービス業	①1～10 人	不況業種への積極的な支援によって景気の気の部分が良くなると思う。
109	③西部	②製造業	②11～50 人	コロナ禍による感染対策に混乱していますが、景気対策は手を緩めないでほしいです。
110	①東部	②製造業	②11～50 人	飲食業界だけでなく、観光業の街でデジタルだけでなく、お年寄りにも分かりやすい、しかも、小規模商店でも使いやすい助成金を考えてほしい、若しくは、商店街連盟単位で使えるコロナ助成金を考えてほしい。
111	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	適正な補助
112	①東部	①建設業	①1～10 人	相談窓口等の紹介、国や県の動向、法律改正についてインターネット講習
113	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	補助金などの支援を望みます。
114	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	コロナ自粛が終わり、外食に出かけてもらいたい。
115	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	コロナ解除してもらいたい。
116	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	イベント等の拡大
117	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	取り敢えずコロナ対策を通常に戻してほしい。
118	①東部	②製造業	①1～10 人	税金免除の拡大
119	③西部	①建設業	①1～10 人	建設業界の設備投資の補助金

静岡同友会会員の皆さまへ 景況調査へのご協力よろしくお願いします

本調査は半年ごと会員の景況感や経営上の力点などを集計するものです。中小企業の実態を的確に捉えた同友会の資料として、行政機関等との意見交換やマスコミ発表に生かし、中小企業を取り巻く環境の改善に繋げて参ります。集計目標500社(前回20.12月期470社回答)

県政策委員長 今野英明

静岡県中小企業家同友会 2021年6月期 景気動向調査(第44回)のお願い		
◆返信先◆ 同友会事務局 FAX: 054-255-7620 メール: doyu@szdoyu.gr.jp		回答欄
1. あなたの年代	①20代 ②30代 ③40代 ④50代 ⑤60代 ⑥70代 ⑦80代以上	【 】
2. 業 種	①建設 ②製造 ③流通 ④卸・小売 ⑤サービス	【 】
3. 全従業員数(社長、パート含)	①1~5 ②6~10 ③11~20 ④21~50 ⑤51~100 ⑥101人以上	【 】
4. 売上高(前年同期比)	①増加 ②横ばい ③減少	【 】
5. 経常利益(前年同期比)	①増加 ②横ばい ③減少	【 】
6. 労働力(人手充足感)	①過剰 ②適正 ③不足	【 】
7. 設備投資(今後1年間)	①予定あり ②なし ③決めていない	【 】
8. 資金繰り動向(今後半年間)	①余裕 ②普通 ③窮屈	【 】
9. 原材料・仕入価格(前年同期比)	①上昇 ②横ばい ③下降	【 】
10. 販売価格(前年同期比)	①上昇 ②横ばい ③下降	【 】
11. 直近(前期末)の決算	①黒字 ②とんとん ③赤字	【 】
12. 業況の総合的判断 <現在>	①良い ②やや良い ③そこそこ ④やや悪い ⑤悪い	【 】
<6ヶ月前>	①良い ②やや良い ③そこそこ ④やや悪い ⑤悪い	【 】
<1年前>	①良い ②やや良い ③そこそこ ④やや悪い ⑤悪い	【 】
13. 現在の経営上の問題点 ◆上位2つ	①民需の停滞 ②官公需停滞 ③販売価格低下 ④販売先の海外移転 ⑤異業種参入 ⑥大企業参入 ⑦コスト削減 ⑧資金繰り ⑨社員教育 ⑩労働力不足 ⑪事業承継	【 】 【 】
14. 経営上の力点 ◆上位2つ	①付加価値の増大 ②新規受注(顧客) ③人件費節減 ④人件費以外の経費節減 ⑤財務体質 ⑥機械化・IT化 ⑦情報収集 ⑧人材確保 ⑨社員教育 ⑩新規事業 ⑪得意分野の絞込み ⑫研究開発 ⑬事業承継	【 】 【 】
15. 経営指針書(経営理念・方針・計画)はありますか?	①ある ②なし	【 】
16. 経営方針に沿った経営はできていますか?	①はい ②いいえ	【 】
【特別設問】新型コロナウイルス感染拡大の影響について		
17. コロナ禍による社会変化への対応にあたり自社で取組んできたことは何ですか。(複数回答)	①製造業務のデジタル化 ②営業業務のデジタル化 ③国・県の支援策の活用 ④資金繰りへの対応 ⑤業態の転換 ⑥社内体制の整備(労働環境含む) ⑦情報発信の強化 ⑧新型コロナウイルスの経験を踏まえたBCPの作成	【 】 【 】 【 】 【 】
18. 前問の具体的な取組み内容や今後企業として検討している取組みは何ですか。(自由記述)		
19. 国・県行政にむけてどのような企業支援を望みますか。(自由記述)		
氏名:	社名:	所属支部:

◆返信期日6/17(木) ◆返信先 静岡同友会 FAX: 054-255-7620 メール: doyu@szdoyu.gr.jp

ご協力ありがとうございます。ご返信頂いた用紙は景況資料作成のために全体集約し、県事務局にて施錠保管・管理します。
各社の回答用紙の個別情報の開示・持ち出しは致しません。速報6月下旬 詳細7月発表予定

《本調査の目的》

本調査は、地域社会に根を張る会員企業の企業活動状況を把握することにより、地域の景況感・各業種の業況感を的確に捉え、自社の経営と同友会活動に活かすと共に、地域経済活性化の一助とするものである。

そのため調査結果は、静岡同友会全会員及び全国同友会を始め、行政、大学機関、マスコミなどに広く公表し、調査・統計は社会の公共財の認識の下、地域と共有し活用していくものとする。

静岡県中小企業家同友会政策委員会が実施した今期の景況アンケートは、静岡大学の太田隆之准教授、山本義彦名誉教授(同友会顧問)のご協力もいただき、以下の静岡同友会政策委員会の会員が中心となって、共同執筆の上、まとめました。

- ◆全体概況 **太田 隆之** (静岡大学 地域創造学環・人文社会科学部 准教授)
- ◆コラム **三浦 敏秀** (すけろくどりーむ(株) 代表取締役/榛南支部)
- ◆日本経済・静岡県経済・静岡県中小企業家同友会の概況
遠藤 一秀 (遠藤科学(株) 代表取締役/静岡同友会会長・静岡支部)
- ◆業種別
 - 建設業 **青山 達弘** ((株)青山建材工業 代表取締役/副代表理事・静岡支部)
 - 製造業 **梅屋 直史** ((株)ポリマテック 代表取締役社長/富士支部)
 - 流通・卸小売 **野川 和三** ((株)野川商店 代表取締役/共育委員長・政策副委員長・榛南支部)
 - サービス業 **富山 達章** (インタープランニング(有) 代表取締役/静岡支部)
- ◆地域別
 - 全 体 **遠藤 正人** ((株)富士トレーディング 代表取締役/富士支部)
 - 東 部 **山田 真実** (山田司法書士事務所 代表/富士宮支部)
 - 中 部 **松下 恵美子** (三協紙業(株) 代表取締役/政策副委員長・静岡支部)
 - 西 部 **今野 英明** (光誠工業(株) 代表取締役/政策委員長・榛南支部)
- ◆規模別 **近藤 良夫** (近藤良夫会計事務所 所長/浜松支部)
- ◆特別設問 新型コロナウイルス感染拡大の影響について
山本 義彦 (静岡大学名誉教授/静岡同友会顧問)

本冊子のPDF版(過去全調査の報告冊子)を当会HPにて公開しています。
静岡県中小企業家同友会HP→「専門委員会・プロジェクト」→「政策委員会」
こちらからどうぞ→URL：<https://www.szdoyu.gr.jp/about/iinkai/seisaku/>

発	行
作成・編集	



静岡県中小企業家同友会
静岡県中小企業家同友会政策委員会
静岡県中小企業家同友会事務局(担当：白畑)
(所在地) 〒420-0857 静岡市葵区御幸町 8 静岡三菱ビル 6F
(Tel) 054-253-6130 (Fax) 054-255-7620
(E-Mail) doyu@szdoyu.gr.jp (HP) <http://www.szdoyu.gr.jp>