

静岡県中小企業家同友会

『2021 下期・景況調査』結果報告(第 45 回)

コロナ禍に翻弄される日本経済 ～希望を見つつ「我慢」の活動を～

太田 隆之

(静岡大学地域創造学環・人文社会科学部 准教授)

2022 年の幕が開けた。前回の景況調査が行われて以降、日本国内でも 2 回のワクチン接種者が増加し、無観客で行われた東京オリンピックの後から国内の新型コロナウイルスの新規感染者数が大幅に減少した。このことにより経済社会全体に安堵感がもたらされ、2022 年の経済活動への希望が見いだされるようになった。しかし、この間の各種の経済データの推移にはコロナ禍の影が認められる。以下、具体的に把握していく。

内閣府が公表する実質 GDP 成長率は 2021 年 4-6 月期の対前期比・実質成長率は 0.5% (年率 1.9%)、2021 年 7-9 月期は▲0.9% (年率▲3.6%) と推移した。この間の実質 GDP 成長率の推移に影響したのは消費と貿易動向である。4-6 月期の民間最終消費支出は前期比でプラスに転じ、住宅、設備投資、そして財貨・サービスの輸出入はいずれもプラスの水準を維持した。しかし 7-9 月期になると一転し、いずれの項目もマイナスに転ずる。特に民間最終消費支出は前期比で▲1.3%、設備投資は▲2.3% と落ち込み、財貨・サービスの輸出入についてもそれぞれ輸出▲0.9%、輸入▲1.0% と下落した。自動車等の輸出減、携帯電話等の輸入減が認められたという。輸出入の減少には半導体不足が、民間需要の減少には当期の新型コロナウイルスの感染者増が要因として指摘できる。いずれもコロナ禍に起因する要因である。

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 10 月の速報値を見ると、一致指数は 89.9 で、9 月速報値より 1.2 ポイント上昇し、4 ヶ月ぶりに上昇した。但し、3 ヶ月ならびに 7 ヶ月後方移動平均値はいずれも継続して下降しており、一致指数の基調判断は 9 月に示された「足踏みを示している」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 2021 年 6 月▲3 から 9 月▲2、12 月 2 と回復傾向が認められており、前回の本欄で指摘した産業全体に認められる回復傾向が継続している。先行きの景況感についても産業、規模を問わずやや悲観的な見通しが維持されているが、その度合いは緩和されつつある。2021 年 12 月調査における先行きの景況感について、製造業大企業▲5、中堅▲1、中小 0、非製造業大企業▲1、中堅▲1、中小▲2 となっており、前回の本欄で触れた 2021 年 6 月時点の先行きの景況感の値から向上している。

但し景況感が悪化する分野もある。特に自動車産業では 2021 年 6 月は大企業 3、中堅 11、中小 11 であったが、9 月に大企業▲7、中堅▲10、中小 7、12 月には大企業▲8、中堅▲19、中小▲17 と急激に悪化してきている。上述した実質 GDP 成長率の動向に影響を及ぼした輸出入の動向、そして半導体不足が影響していると考えられる。

本景況調査が公表される時期に近い景況感を示す日銀短観のデータは概して経済活動の回復への希望が認められる内容になっており、このことには積極的な意義を見出していいだろう。但し、コロナ禍の影響を強く受けた半導体不足、そしてオミクロン株が国内でも感染拡大を招いている直近の状況は、経済活動の本格的な回復にはまだ時間がかかることを想定しなければならず、感染予防対策を取り続ける必要があることを示している。感染予防と経済活動の両立は、今後も重要な課題となる。

最後に、2021 年末に国交省で基幹統計の 1 つである「建設工事受注動態統計」のデータが無断に書き換えられていたこと、そしてデータの改ざんが GDP データに影響していたことが報道され、その後以前からこうしたことが行われていたことが明らかになった。政府には GDP データの修正結果をすぐに公表すること、そしてこうしたことが二度と起こらないような措置を取ることを望みたい。

- ◆調査期間 2021. 11. 17~12. 23
- ◆対象 静岡同友会会員企業 1057 社(2021. 12 月末)
- ◆回答企業数 370 社(すべて有効回答) (前回 2021.6 月 405 社、前々回 2020.12 月 470 社)
- ◆回答率 35% (前回 2021.6 月 38%、前々回 2020.12 月 44.2%)
- ◆回答構成
 - ①業種 建設 81 社(22.1%)、製造 81 社(22.1%)、流通・卸小売 67 社(18.3%)、サービス 138 社(37.6%)
 - ②地域 東部 167 社(45.1%)、中部 105 社(28.4%)、西部 98 社(26.5%)
 - ③規模 「1~10 人」 205 社(55.7%)、「11~50 人」 127 社(34.5%)、「51 人以上」 36 社(9.8%)

◆ 目 次 ◆

全体概況	表紙
コラム	2 頁
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	11 頁
6. 規模別の景気動向	15 頁
7. 経営指針の成文化と浸透	17 頁
8. 【特別調査】新型コロナウイルス感染拡大の影響について 金融機関との関わりについて	18 頁
9. 景況調査用紙	33 頁

※執筆者は各ページに記載

《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。

○？用語解説○？ 「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。D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。

～コラム～

2021 年度第 35 回全県経営フォーラムの報告を終えて コロナ禍の環境を自社発展の契機に。今後の事業展開への思い

初めて中村仁氏(社会保険労務士法人シャイン)から第 35 回全県経営フォーラムでの報告の依頼を頂いたのは富士山の山頂でした。コロナの影響で富士山の山小屋は史上初の休業、しかしそのお陰で第 17 期経営指針を創る会に参加できました。素晴らしい同期の仲間にも出会い、試行錯誤しながら自社の経営理念・10年ビジョンにたどり着きました。そのお陰で、今私は迷わず行動できています。そんな私がお役に立つのであればと思い、報告を喜んで受けさせて頂きました。報告内容は聞いて頂いた経営者の方が何かヒントを掴める様な内容にしたいと思い、富士宮支部の方から全力のサポートをいただきました。リハーサルを通して経営について更に深めることができ、他社との関わり合いなくして自社の成長はないと痛感した瞬間でもありました。

フォーラム当日は会場に座長、室長と私の3人のみ。私が報告している横では報告後の討論の準備でパソコンと向かい合っている二人。皆必死でした。夏から準備を始めた報告を何とか無事に終えたときの達成感は何にも代え難い経験でした。私にとって報告は宣言でもありました。弊社のミッションは1人でも多くの方の「寝顔を笑顔」にすることです。10年ビジョン「小売りからメーカーへ」の実現に向けて行動することが私の責務です。今年はその一歩として、羽毛吹き込み機の店内に導入します。目的は羽毛ふとんのリフォームを自社でやることとオリジナル羽毛ふとんを製造することです。初めての自社商品オーダーマイド枕「ぐうすけ」に次ぐ、第2弾の自社商品です。一つ一つこだわりのある自社商品の開発をこれから1つでも増やしていきたいと考えています。まだまだコロナ過にありますが、5年後10年後、あのときがあったおかげで今があると思えるように行動していきたいと思えます。

宮崎 哲也氏
(株)宮崎蒲団店 代表取締役/富士宮支部

I 日本経済の動向

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

◆以下 I ~ III 執筆

コロナ禍と供給制約で景気回復は減速、先行きには不安が残る

近年の景気動向を振り返ってみよう。2012年11月の景気の谷から、71ヶ月間続いたアベノミクスによる景気拡張は2018年10月にピークアウトし、翌2019年は景気後退の年となった。こうした中2020年2月に新型コロナが日本に上陸、4月には「緊急事態宣言」が全国に拡大され、経済社会活動が大きく制限されることとなった。20年4-6月期のGDPは年率換算▲30%近いマイナスを記録、景気は20年3月~5月に3ヶ月連続で急落し「コロナショック」と呼ぶべき様相となった。その後20年末までは、経済回復し始めた中国や米国向け輸出増に支えられ予想以上の景気回復となった。翌21年になると年頭から新型コロナ感染拡大の第3波、5月に第4波、8-9月に第5波と波状攻撃にさらされ、さらに半導体・石油・木材などの品不足や価格高騰で供給制約が深刻化し景気回復は減速、GDPも21年1-3月期から3四半期連続で漸減した。21年9月に「緊急事態宣言」が全面解除され、感染拡大も落ち着いて、景気動向指数や日銀短観の景況感も上昇に転じたが、供給制約は長期化が予想され、所得の伸び悩みによる消費の停滞も続いており、22年以降の景気動向については慎重な見方が広がっている。

日銀短観(12月)の業況判断では、全規模・全産業が21年9月5→12月6→22年3月(先行き)4と横ばいで、中小企業・全産業も9月▲8→12月▲3→22年3月(先行き)▲4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21年3月から「改善」と上方修正されてきたが、9月からは「足踏み」と下方修正された。政府の月例経済報告の基調判断も、21年2月からは「持ち直しの動きに弱さ」と下方修正され、やっと12月になって「弱さ」が削除された。中同協景況調査報告(DOR139号)では、業況判断▲4→8, 業況水準▲12→4と大きく改善し、売上高・経常利益も数ポイント好転し回復傾向がみえるが、次期の業況見通しはおおむね横ばいを予想しており、経営課題では「仕入価格高騰」が深刻な問題となっている。

II 静岡県経済の動向

工業生産の低下で、県内の景気回復は足踏み状態

静岡県の景気動向を景気動向指数で見ると、現下のコロナ不況は20年5月に底を打ち翌6月には15ポイント挽回、全国を上回る速度で回復し、20年末にはコロナ前19年の水準の90%程まで持ち直した。21年に入ると全国と同様に景気回復速度は減速し横ばい状態となったが、全国値よりは10ポイント近く高い水準で推移している。

景況感もコロナ不況の底であった20年4-6月期には全国を下回ったが、20年夏以降は急速に改善し、21年は全国値を超える推移となり、21年12月には水面上まで改善した。しかし後述の供給制約の深刻化により製造業の生産が低下していることなどにより、先行き見通しは若干悪化しており22年以降の景気動向が懸念される。景気急回復の要因は、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、輸出品製造

業の比率が高い本県の産業構造が寄与したこと。第二には、20年末以来の第3波～第5波のコロナ感染拡大が本県では首都圏などより低く抑えられ、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、コロナ不況からの回復を主導した製造業では、工業生産指数が2021年4月にコロナ前を超える102.5まで回復した後、低下に転じ10月には86.1まで低下しており、生産の停滞がこの先景気を悪化させる恐れがある。この生産低下の原因は、半導体など電気部品、金属材料、木材など原材料の供給不足、海外生産に依存している部品の減産による供給不足、円安や輸送費増による輸入原材料の価格高騰、外国人労働者の入国制限による人手不足など多重要因が考えられる。

12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・・・感染症や供給制約の影響が徐々に和らぐもとで、持ち直している」との概況判断を示し、輸出は「高水準」で、生産は「持ち直しの兆し」としている。12月の日銀短観（静岡支店）によれば、全体の業況判断は21年9月▲5→12月2と改善したが、22年3月の予測は0とやや悪化する。前回21年9月調査では全規模全業種で「全国▲2、静岡▲5」と全国値を3ポイント下回ったが、今回12月調査では「全国2、静岡2」、22年3月の予測でも「全国0、静岡0」と並んでいる。静岡県月例経済報告の基調判断は、21年8月分以降「景気は・・・足踏み状態」と下方修正されている。静岡県景気動向指数（一致指数）は、20年5月に76.9で底を打ち、21年4月には101.9とコロナ感染前の水準まで回復したが、その後は95～98で横ばい状況。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「3期連続の改善」で+21となり、一年先も+20と景況感の改善が続く。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73.0と20年年初から28ポイントも急落したが、21年4月には102.5まで回復して19年の水準まで戻した後、低下に転じ10月には86.1となった。

Ⅲ 中小企業家同友会の調査結果概要

コロナ禍に翻弄される日本経済～希望を見つつ「我慢」の活動を～

「業況判断（現在）」は、前々回▲24（20年12月）の20ポイント改善から、前回▲20（21年6月）の4ポイント改善へ景気回復が減速したが、今回調査では▲13と7ポイント改善となり回復のテンポが速まった。先行きの見通しも「業況判断（6ヶ月先）」は▲11と2ポイント、「同（1年先）」は▲6と更に5ポイントと着実な回復が見込まれる。今回の▲13は景況判断の谷（20年6月＝▲42）から3/4ほど回復した水準である。景気回復は21年前半に足踏み状態となったが、感染拡大の第5波が落ち着いた秋以降は回復軌道に戻った。

項目別にみると、「売上高」は前回の▲10から3へ改善しプラス圏となり、「経常利益」は前回の▲8から▲6へ改善したが、まだマイナス圏で「利益なき繁忙」を強いられ、増収減益の経営状態となっている。今回調査では「原材料・仕入価格」が73（前回52）と極めて高い値を示した一方、「販売価格」は17（前回10）に留まり、仕入価格の急

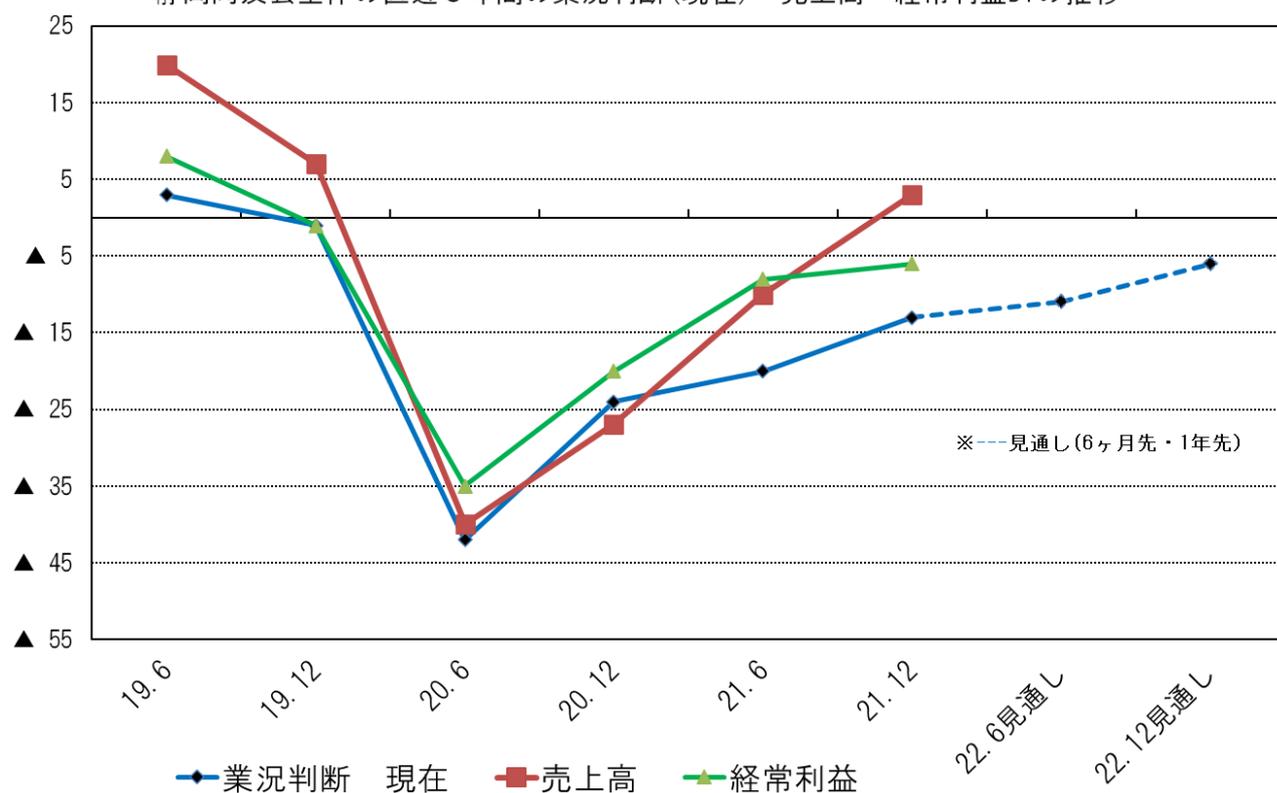
騰が販売価格に転嫁できない状況が明らかになった。これは21年11月分の企業物価指数が前年同月比+9.0%と1980年12月以来41年ぶりの高騰を記録したのに、消費者物価が同+0.6%に留まり企業経営を圧迫していることの現れといえよう。「労働力」は▲37(前回▲27)と人手不足感が増している。特に建設・製造・サービス業では、外国人労働者の入国制限などにより人手不足が深刻となっている。「資金繰り」▲5(前回▲2)のゆとり度は前回より若干低下したが、「設備投資」は4(前回▲8)と12ポイント増加してプラス圏となった。

業況判断を業種別にみると、建設業が2期連続で悪化し▲6(前回▲2)となった一方、製造業は33ポイントも改善して▲10(前回▲43)、サービス業は1ポイント悪化し▲6(前回▲5)、流通業は6ポイント改善したものの▲40(前回▲46)となっている。

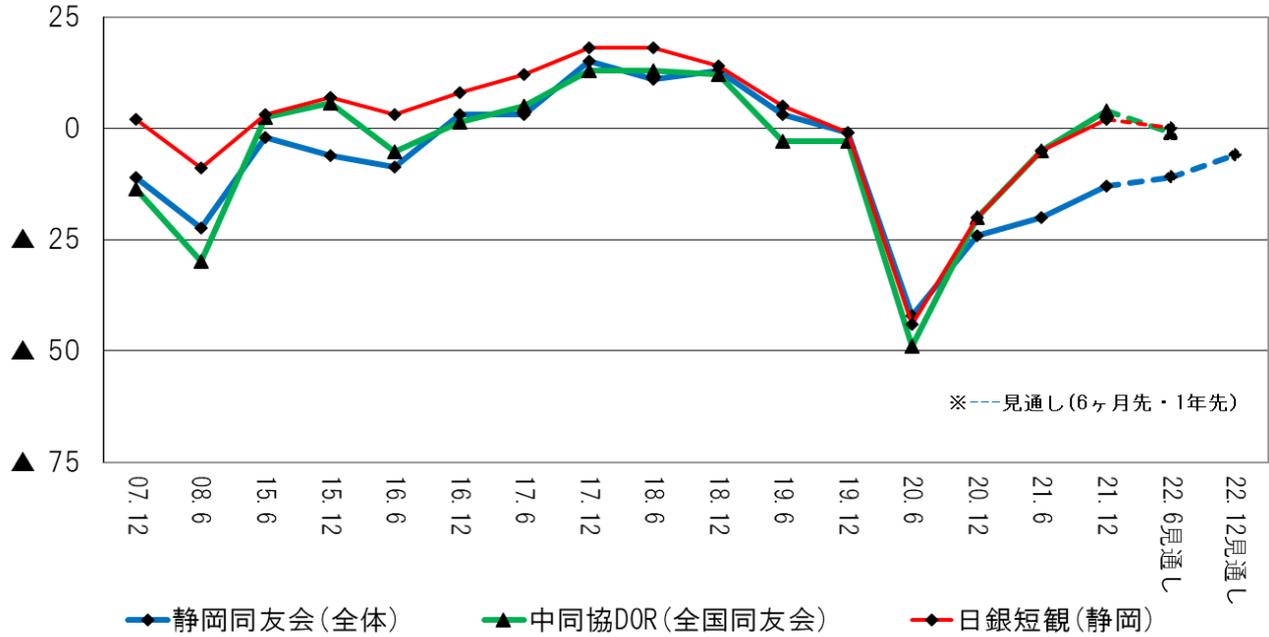
地域別では、前回(21年6月)は西部が2ポイント、中部±0ポイント、東部7ポイントで改善幅が減少したが、今回は西部が▲2ポイント、中部8ポイント、東部9ポイントと西部のみ回復が滞った。

企業規模別では、前回(21年6月)は、規模が小さい企業ほど大きく改善したが、今回は逆に、小規模2ポイント、中規模8ポイント、大規模28ポイントの改善となり、企業規模が大きいほど大幅な改善となった。

静岡同友会全体の直近3年間の業況判断(現在)・売上高・経常利益DIの推移



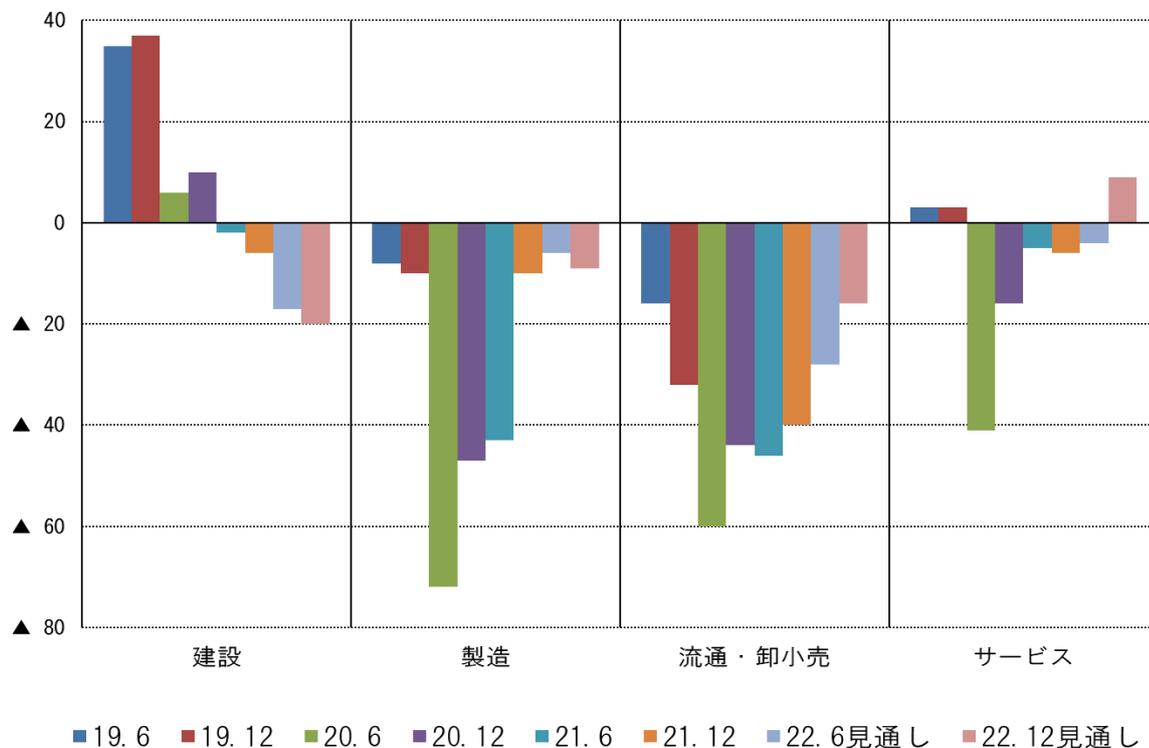
業況判断(現在)と見通し(6ヶ月先・1年先)



4. 業種別の景気動向

【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
高水準の仕入価格に販売価格への転嫁が追い付かない中小企業

業種別 直近3年間の業況判断DIの推移と今後の見通し



81社から回答を得た。

「売上高」23(前回▲26)と「経常利益」▲1(前回▲24)は前回調査より大幅な改善があり4業種の中でサービス業に次ぎ改善した。補助金の影響か「設備投資」26(前回5)

は全業種中突出している。「販売価格」は▲3（前回▲3）と変わらず「原材料・仕入価格」が88（前回69）と過去6年にないほどの値上げに苦しむ形となる。今回の調査で一番特筆すべきデータであろう。次回の調査でどのくらい価格転嫁されているか期待したい。「直近の決算」は23（前回9）、「資金繰り」が0（前回▲7）とようやく改善された。「業況判断」は（現在）▲10→（6ヶ月先）▲6→（1年先）▲9と横ばい傾向を示した。

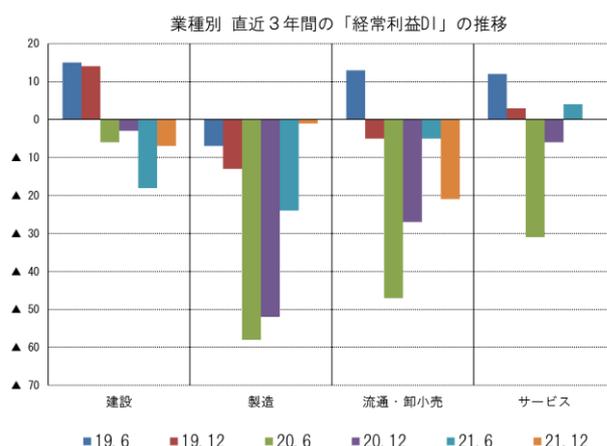
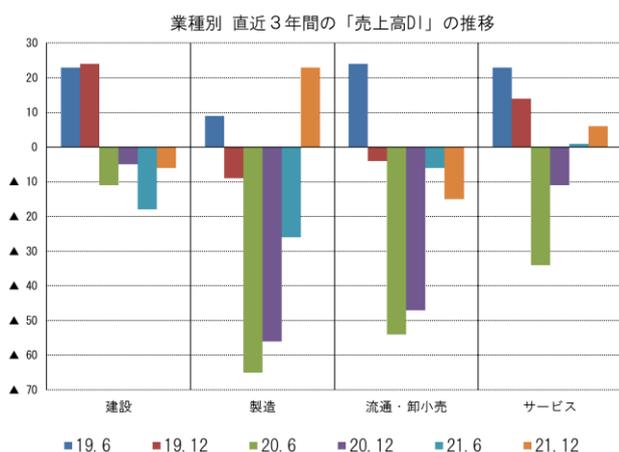
「現在の経営上の問題点」は「民需の停滞(49.4%)」、「労働力不足(31.6%)」の順で、前回調査から労働力不足を問題点にあげる企業が増加した。

「経営上のカ点」は「新規受注(36.7%)」、「付加価値の増大(35.4%)」と前回と同じ項目が上位にあがり、問題解決への動きの表れか、「人材確保31.6%(前回：12.8%)」の割合が増加した。以下、私見を記載したい。

欧米先進国では、ワクチン接種完了者比率が人口の6割を超えつつあり、防疫が進んだ2021年の世界経済は未だコロナによる大きな制約がかかる中にありながらも確実に回復を続けている。製造業界の最大級の話はコロナと同じくらいにカーボンゼロへのかじ取りが本格始動したことだろう。菅政権下のグリーン成長戦略は実質、政府の原子力再稼働宣言を後押しする形となってしまった。

秋以降、常態化した半導体不足、中国の電力問題、各拠点のロックダウンによるサプライチェーンの混乱、これらがもたらした原料と製品のショートはあらゆる業界に波及し資源価格の暴騰を引き起こした。大手メーカーは素早く価格改定を行えるが今回の「原材料・仕入価格」88と「販売価格」▲3は中小企業の弱さを如実に表しており、賃金格差を一段と加速させる元凶ともいえるデータとなった。また各都市のロックダウン等で起こった予測不能な需給によるロジスティックスの乱れは回復を目指してすすむというより新たな生産システムに合うようにアップグレードしている最中のように思われる。

われわれは自立型企業を目指し、2022年も日々研鑽するばかりである。



【建設業】 青山達弘(青山建材工業(株) 代表取締役/副代表理事・静岡支部) 売上と経常利益は改善も今後の業況判断は後退を見通す

81社から回答を得た。

「業況判断(現在)」は▲6（前回▲2）と4ポイント減。先行きを見ると、「同(6ヶ月先)」が▲17、「同(1年先)」が▲20と景気後退を予測する結果となった。「売上高」は▲6（前

回▲18)の12ポイント増、経常利益▲7(前期▲18)の11ポイント増と現状は上向きを示している。

「資金繰り」については、▲9(前回7)の16ポイント減となっており、いわゆる「ゼロゼロ融資」で潤沢なはずの資金に黄信号が点り始めているのか、少々、不安な結果となっている。「原材料・仕入価格」91(前回73)の18ポイント増に比して、「販売価格」は31(前回28)の3ポイント増にとどまっている影響もあるのだろうか。それは、「直近の決算」40(前回54)の14ポイント減にも表れているのか、気になるところではある。

「労働力」は▲54(前回▲52)と、相変わらずの高水準の人手不足感だ。そんな中、「人材採用計画」の回答は、新卒採用が13.6%、中途採用が50%となっており、若手の採用に苦戦している姿が見て取れる。

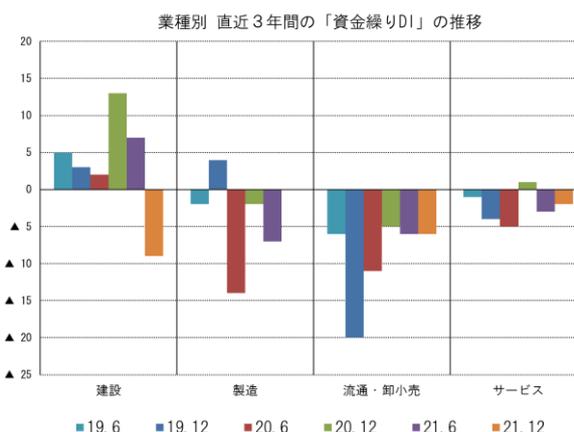
「現在の経営上の問題点」は「労働力不足(50.6%)」、「民需の停滞(44.4%)」と労働力不足が他業種に比べ顕著に表れる結果となった。

「経営上の力点」は「付加価値の増大(44.4%)」、「新規受注(39.5%)」に続き「人材確保(38.3%)」が挙げられた。

特別設問1の「緊急事態宣言・まん防が解除されたことによる変化(自社)」は、「良い変化」が21%、「悪い変化」が18.5%、「変化なし」が64.2%となっている。

特別設問2の「金融機関との関わりで実施していることは何ですか」については、「対話」が84.3%に比して、「指針書の提示」が8.6%、「理念の提示」が7.1%となっている。

「経営指針書がある」の回答は65%となっている中、果たして、その指針書が有効活用されているだろうか、と気になるところだ。「伴走型支援の金融機関」が目指されている中、共通言語として「経営指針書」の活用について改めて考える必要もあるのかもしれない。



【流通・卸小売業】

野川和三(株)野川商店 代表取締役/県共育委員長、県政策副委員長・榛南支部

売上・経常利益が悪化し、業況判断は大きなマイナス値 今は我慢のときだが共に頑張ろう！

67社から回答を得た。内訳は、「流通業」10社、「卸小売業」57社。

「業況判断(現在)」は▲40(前回▲46)。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、「同(6ヶ月先)」▲28→「同(1年先)」▲16とマイナス値が改善している。ワクチン接種により感染者数が減少し、未来に明るさを感じているのではないか。

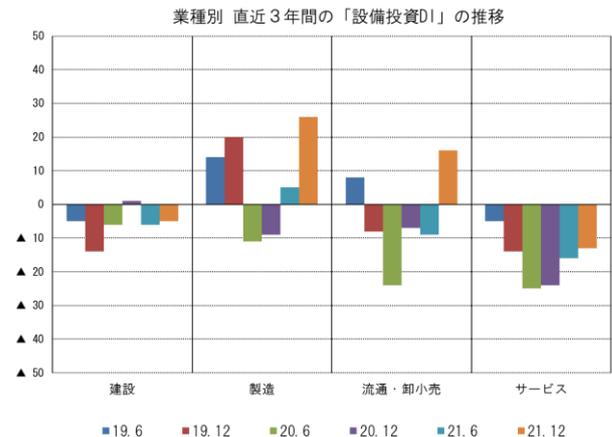
個別の項目では、「売上高」は▲15(前回▲6)と悪化した。「経常利益」は▲21(前回▲5)と同様に悪化した。「資金繰り」は、▲6(前回▲6)と変わらず。「設備投資」は16(前回▲9)と増加。「原材料・仕入価格」は81(前回65)と上昇。燃料価格上昇、鉄、木材等の品不

足により上昇した。「販売価格」は 37（前回 14）と上昇した。「直近の決算」は 21（前回 6）と赤字企業の減少により改善した。「労働力」は▲22（前回▲16）と不足感が増している。

「経営上の問題点」は 1 位「民需の停滞 55.2%（60.8%）」と前回と変わらず。2 位「社員教育（29.9%）」だった。他業種の上位は労働力不足だったが、唯一流通・卸小売業では社員教育が 2 位に来ていた。

「経営上の力点」は 1 位「付加価値の増大（46.2%）」、2 位「新規受注（36.9%）」と前回と同様の結果だった。経営上の力点は、他の業種も 1 位、2 位と同様の結果だった。自由記述から「客数増加」、「新規取扱店増加」など、需要が回復していると感じる記述があった。

経営者が需要回復を肌で感じ、自社の価値を高め売上げを上昇させようと努力していることのあらわれだろう。2 年のコロナ禍での経験と学びを止めないでいたことが結果として表れてくる年になるのが今年なのではないか。さらなる飛躍を求め今こそ踏ん張る時であると思う。



【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) アフターコロナ・ウィズコロナの時代に向けた積極活動が自社を強くする！金融機関や行政との上手なコミュニケーションでさらに活発にしよう！

138 社から回答を得た。

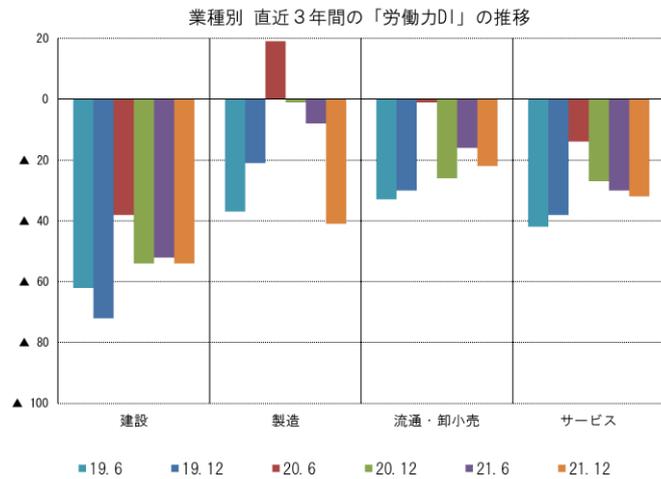
「売上高」は 2020 年の▲34 を底に 2021 年 12 月の 6（前回 1）と大きく回復。「経常利益」は、2020 年 6 月の▲31 を底に 2021 年 6 月の 4 までは回復傾向にあったが 12 月は 0 と下落してしまった。「原材料・仕入価格」が 2020 年 6 月の 12 から 2021 年 6 月の 23 と徐々に上がっていたが 12 月は 48 と急激な高騰を見せている。マスコミでも取り上げられているように原油や資材の高騰が要因と考えられる。また、「販売価格」もこの状況に沿っているような傾向で、2020 年 6 月の▲6 から上下しながらも上昇しつつあり 2021 年 12 月は 12 まで高くなっている。

「労働力」は 2020 年 6 月の▲14 をピークに不足が続き 2021 年 12 月の▲32 まで落ち込んだ。売上が上がり業務が多忙になる反面、利益が確保できず人材の確保にまで至らない状況なのか？「設備投資」は 2020 年 6 月の▲25 を底に、2021 年 12 月の▲13 と回復傾向が続いている。行政の持続化補助金や事業再構築補助金等の活用によりホームページのリニューアルや構築、新規事業への取り組みが増加しているところからも、行政支援を活用しながらも投資意欲は高いと思われる。「資金繰り」は▲2（前回▲3）と 2020 年 6 月から上下を繰り返す不安定な状況が続いている。

「直近の決算」は 28（前回 38）であり、2020 年 6 月の 31 から多少上下はあるが横ばいが続いている。

「業況判断(現在)」は、2020年6月の▲41を底に回復基調にあったが2021年6月の▲5から12月の▲6と回復が止まり停滞している。「業況判断(6ヶ月先)」は▲4、「同(1年先)」は9とプラス値に転じているところからも、将来に対する期待も感じられる。

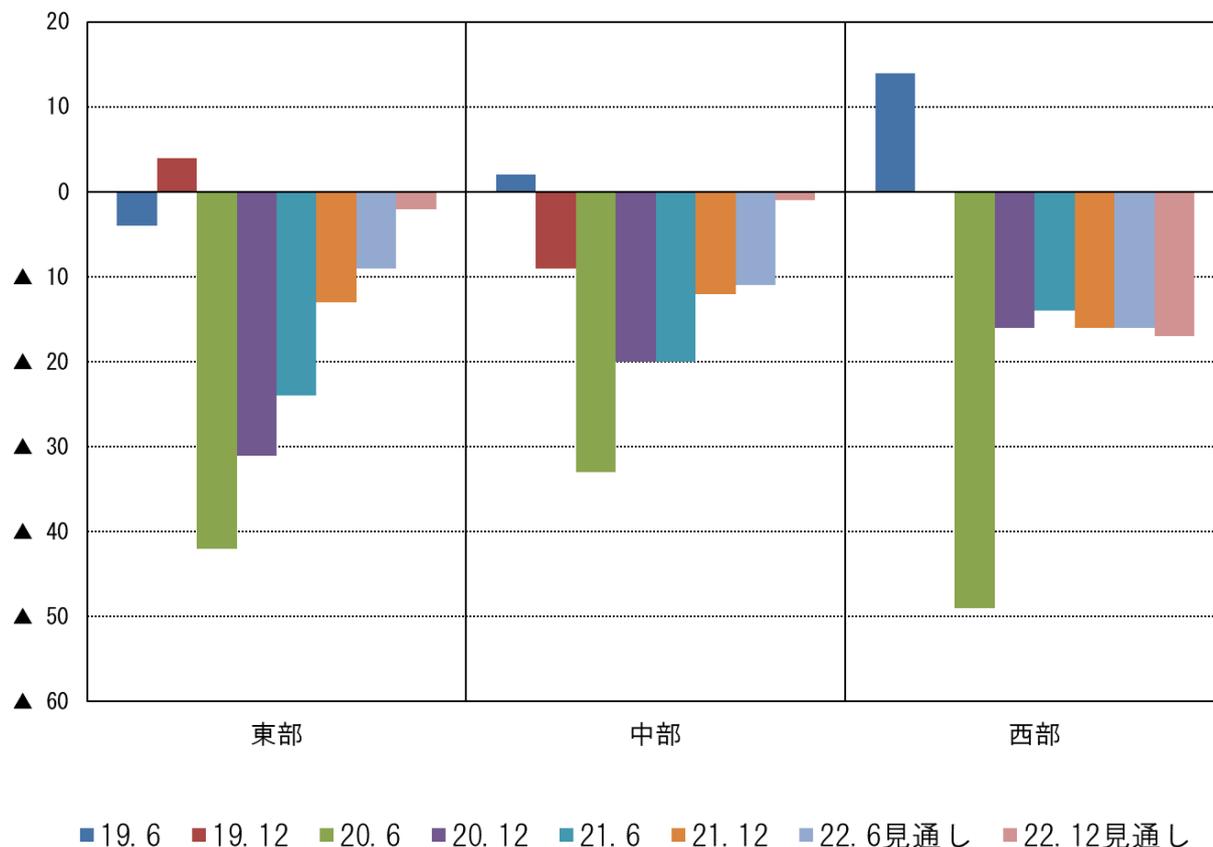
2度目の緊急事態宣言がありながらも売り上げ面では健闘している結果となったが、記述回答から比較すると、集客や営業活動など同じファクターで増加している事業者と減少している事業者がいるのは、コロナ禍、アフターコロナ、ウィズコロナでの取り組み方次第で明暗が分かれるような傾向もあるので積極的、挑戦的な事業への取り組みが未来を明るくするのではと思われる。また、「金融機関の伴走型支援への要望」では、「さまざまな支援プログラムが提供されているが事業者が届いていない」「理解できていない」という意見が多い。こちらもお互いが積極的に歩み寄り、より良い関係を築き、挑戦的な経営に踏み切れる体制づくりが望まれる。



5. 地域別の景気動向

【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・中部は改善、西部は停滞傾向」

地域別 直近3年間の「業況判断DI」の推移と今後の見通し



「売上高」は3(前回▲10)と13ポイント改善し、2019年12月調査以来のプラス水準となったが、その中で西部の改善幅が0(前回▲5)と弱い。「経常利益」は▲6(前回▲8)と依然マイナス水準で横ばい。西部は▲13(前回▲11)と唯一停滞している。「設備投資」は4(前回▲8)と12ポイント上昇。東部は4(前回▲14)と18ポイント上昇、中部は10(前回▲2)と12ポイント上昇し、意欲的である。一方西部は▲3(前回▲2)と消極的である。

「原材料・仕入価格」は73(前回52)と21ポイント上昇したにもかかわらず、「販売価格」は17(前回10)と7ポイントの上昇に留まり、その中でも西部は「原材料・仕入価格」が68(前回54)と14ポイントしているが、「販売価格」は10(前回10)と同じ値で全く転嫁出来ていない。2020年6月から比較すると、「原材料・仕入価格」は全体で54ポイント(2020年6月19→2021年12月73)上昇しているが、「販売価格」は18ポイント(2020年6月▲1→2021年12月17)しか上昇しておらず、経営に大きく影響していることが読み取れる。

「業況判断(現在)」は▲13(前回▲20)とマイナス水準ながら7ポイント上昇しているが、ここでも唯一西部については▲16(前回▲14)と停滞している。「業況判断(6ヶ月先)」及び「業況判断(1年先)」についても東部と中部は改善の方向で見ているが、西部についてはほぼ横ばいと見ており、地域により顕著な差が見られる結果となった。

【東 部】 山田真実(山田司法書士事務所 代表/富士宮支部) コロナ禍からの回復基調も原材料費の高騰に苦戦

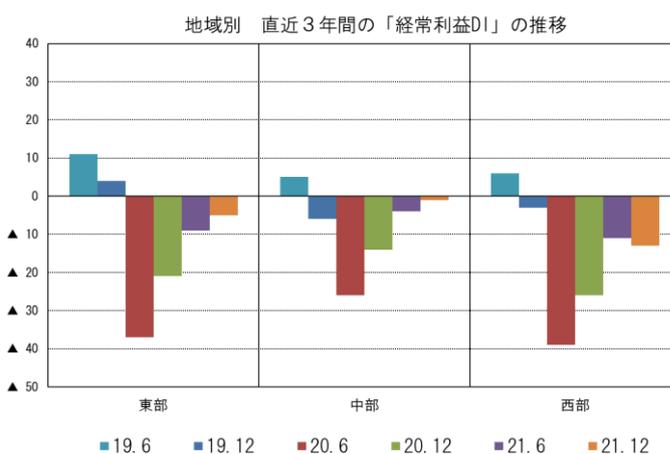
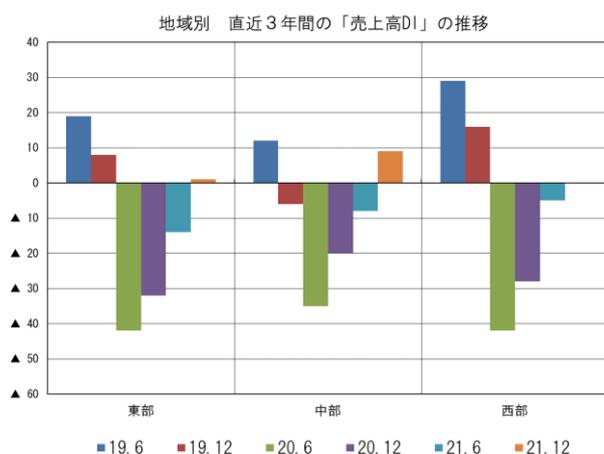
165社から回答を得た。

「業況判断(現在)」は「良い」「やや良い」の回答率から「やや悪い」「悪い」の回答率を差し引くと▲13(前回▲24、前々回▲31)。良いと答えた企業は6%、やや良いは19.9%、そこそこが35.5%、やや悪い27.1%、悪い11.4%で、「そこそこ」以上の景況感の回答率が61.4%と、回答企業の6割以上は悪くはない景況感のようだ。「売上高」が1(前回▲14、前々回▲32)とコロナ蔓延によるマイナス値から初めてプラス値に転換しており、業況感の改善を裏付けている。行動制限の解除により受注が戻り始めているとの自由回答も多かった。

売上が回復に向かう一方、「経常利益」は▲5(前回▲9、前々回▲21)と改善はみられるものの依然マイナス値。「原材料・仕入価格」は76(前回48、前々回20)と東部での過去最高値60(2018年12月の調査値)を上回っており、経常利益に影響を与えているとみられる。ただ、前回調査まででは販売価格への転嫁が限定的であったところ、今回は20(前回7、前々回8)と原材料費の高騰を受けてか大幅に価格転嫁に踏み切っているようだ。

「労働力」は▲36(前回▲24、前々回▲24)と、コロナ以前ほどの不足感ではないものの、回復基調に合わせて不足感が徐々に高まっている。行動制限の解除による業界・会社の良い変化、悪い変化という自由設問では、良い変化として「コロナ以前のような商品の生産やサービスの提供ができるようになった」、「以前の状態に徐々にもどってきた」という回答が多かった一方、「with コロナという状況下での新しいサービスの提供や、ひいては業態変更した」などチャレンジ精神旺盛な回答もみられた。

悪い変化としては、「原材料の不足や価格高騰(ウッドショック・スチールショック・原油高・半導体不足)」などの回答が建設業・製造業・流通卸小売業の回答に多く、サービス業では「人流がまだ十分回復していない」との回答が多かった。



【中 部】 松下恵美子(三協紙業(株) 代表取締役/県政策副委員長・静岡支部)
**「売上高」は大きく改善したが、価格転嫁には苦心。
外部環境に立ち向かう逞しい姿に期待！！**

105社から回答を得た。

「売上高」は9(前回▲8)と17ポイント大きく改善したが、「経常利益」は▲1(前回▲4)とわずかに改善が見られるもマイナス値。前回の景況調査同様、まだまだ販売価格に転嫁できていないことも原因のひとつだろう。「原材料・仕入価格」が71(前回59)と12ポイントも上昇する中で、「販売価格」は19(前回14)と5ポイントの上昇に留まっている。また、率で見ると「原材料・仕入価格」の上昇71.6%に対して、「販売価格」の上昇は25.7%と約1/3に留まっている。「原材料・仕入価格」の上昇は、前回の39ポイントに続けての上昇で、価格転嫁できないのは大きな不安要因になるだろう。

特別設問「悪い変化」でも、多くの方が「原材料の価格上昇」を記述している。記述では、もう一つの不安要因として「原材料不足」資材が調達できない、納期がかかるという声も多かった。

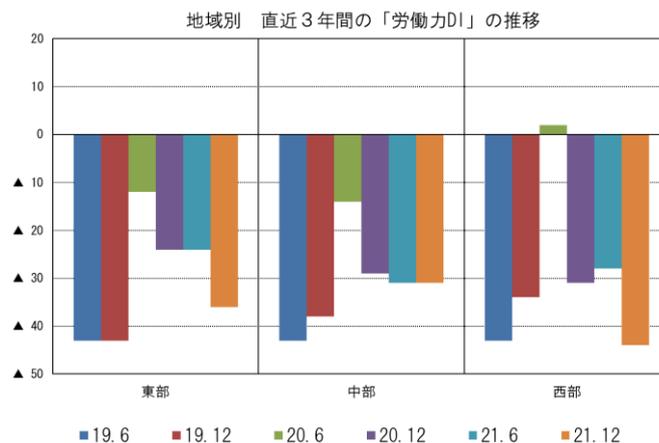
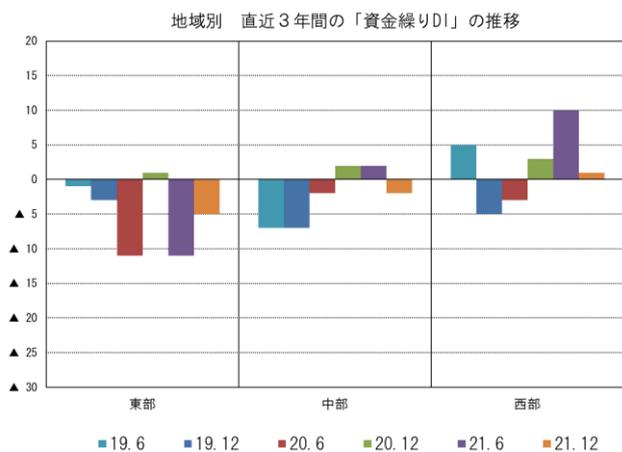
そんな中でも、設備投資は10(前回▲2)と12ポイント向上。今後1年間に「予定あり」との回答が44.8%だった。ここ20年「予定なし」が上回る状況が続くなか、大きな変化である。「資金繰り」▲2(前回2)「直近の決算」30(前回32)と、決して余裕のある状況ではないのかもしれないが、アフターコロナに向けて様々な変革に動いている証なのだと思う。これは特別設問「良い変化」への記述からも窺える。「コロナ禍での開発が目の目を見てきた。新規事業へのチャレンジができ進展(東部)、新たな販売商品ができた(西部)」などという力強い声が上がっていた。この結果を見るに、たとえ外部環境が苛酷であっても、各々が存続をかけて努力している同友会会員の逞しい姿が感じられた。

「労働力」は ▲31(前回▲31)と不足感は変わらず。適性57.1%、不足37.1%だった。

「業況判断」を見てみよう。現在は▲12(前回▲20)と8ポイント向上。6ヶ月先は▲11とほぼ変わらずだが、1年先は▲1とさらに向上。「やや悪い・悪い」の回答は、現在39.5%、6ヶ月先33.6%、1年先27.9%であった。12月の時点でコロナ感染者の数が大幅に減少していたためか、業況向上への期待感が窺える。

「現在の経営上の問題点」は、①民需の停滞44.7% ②労働力不足34% ③社員教育30.1% 前回より労働力不足を感じている割合が少し増加した。

「今後の経営上の力点」は、①「付加価値の増大(41.3%)」、②「新規受注(36.5%)」、③「人材確保(26.9%)」、④「社員教育(20.2%)」。人材確保、社員教育をあげる割合が少し増加した。



【西 部】 今野英明(光誠工業(株) 代表取締役/県政策委員長・榛南支部)

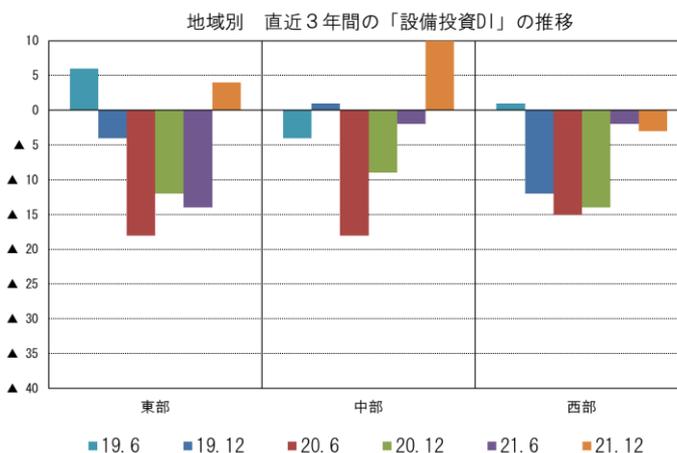
原材料費の高騰に価格転嫁追いつかず 業況の回復鈍く、1年先まで停滞を予想

98社から回答を得た。

「業況判断(現在)」は▲16(前回▲14)と横ばい。東部は▲13(前回▲24)と11ポイント回復、中部は▲12(前回▲20)と8ポイント回復していることに比較して、西部地域の景気は足踏みしている。同様に他地域が回復の未来予測を示した6ヶ月先と1年先の業況判断も西部地域だけは「業況判断(6ヶ月先)」▲16、「業況判断(1年先)」▲17と回復の兆しは見えない。

「原材料・仕入価格」は68(前回54、前々回30)と急上昇した。「販売価格」は10(前回10)と横ばい。もう少し細かく数値をしてみる。原材料費が上昇した企業は66社で全体の70%、残りの30%は横ばいと回答している。一方で販売価格が上昇した企業は19社20%、69社70%の企業が横ばい、下降した企業は9社10%と8割の企業が販売価格に転嫁できていない。この影響は他の項目にも数値として表れている。「売上高」は0(前回▲5)と回復は見せるものの「経常利益」は▲13(前回▲11)と横ばい、資金面では「資金繰り」1(前回10)と9ポイント悪化した。「設備投資」も▲3(前回▲2)と設備投資への動きも鈍い。すべての項目において西部地域は東部、中部の数値を下回る結果となった。

「現在の経営上の問題点」は「民需の停滞41社(42.3%)」、「労働力不足38社(39.2%)」の順で建設業と製造業で労働力不足が顕著になってきた。また、「販売価格18社18.6%(前回15社17%)」、「資金繰り16社16.5%(前回7社8%)」と、この2項目が前回調査に比べ上昇している。今後も注視していきたい。



<東部の内訳> 165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 27社、製造 40社、流通・卸小売 39社、サービス 59社)
規模別(「1～10人」82社、「11～50人」64社、「51人以上」20社)

<中部の内訳> 105社…静岡同友会 静岡・志太支部（富士川～大井川）
業種別(建設 26社、製造 23社、流通・卸小売 14社、サービス 42社)
規模別(「1～10人」64社、「11～50人」30社、「51人以上」10社)

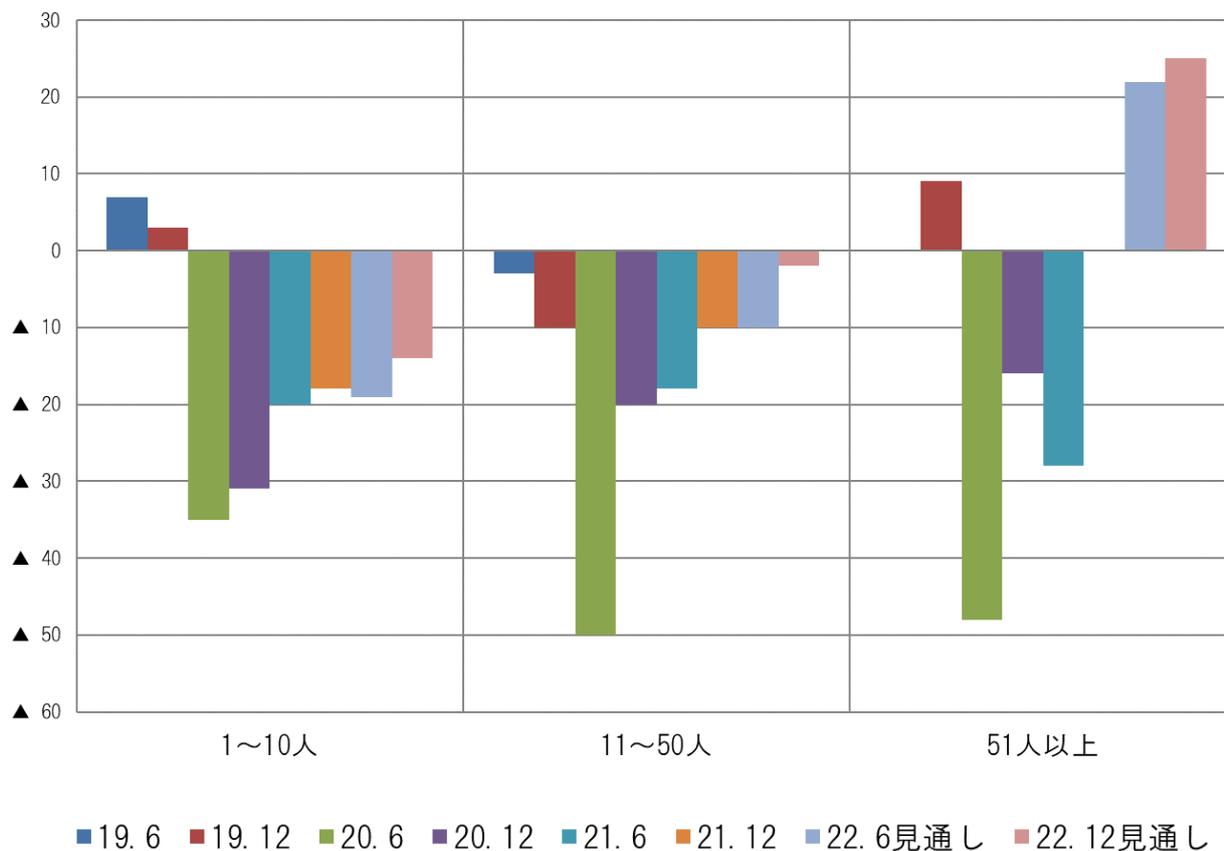
<西部の内訳> 97社…静岡同友会 榛南・中遠・浜松支部（大井川以西）
業種別(建設 28社、製造 18社、流通・卸小売 14社、サービス 37社)
規模別(「1～10人」59社、「11～50人」33社、「51人以上」6社)

6. 規模別の景気動向 近藤良夫(近藤良夫会計事務所 所長/浜松支部)

小規模は業況の回復が見えず 1年先まで停滞を見通す
大規模では売上・経常利益が回復し、業況判断は好転

※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

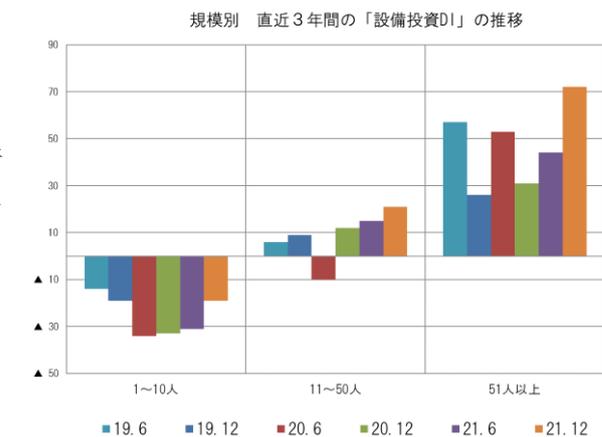
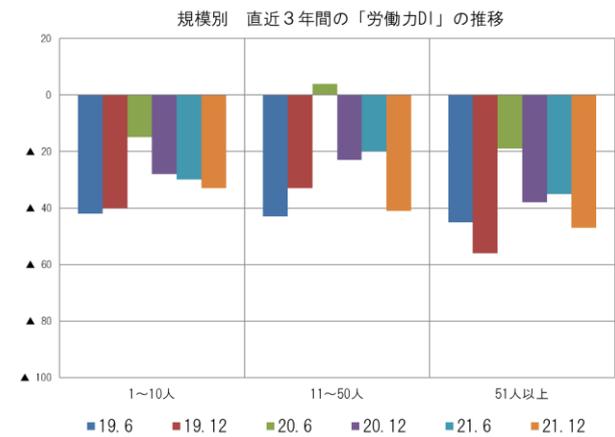
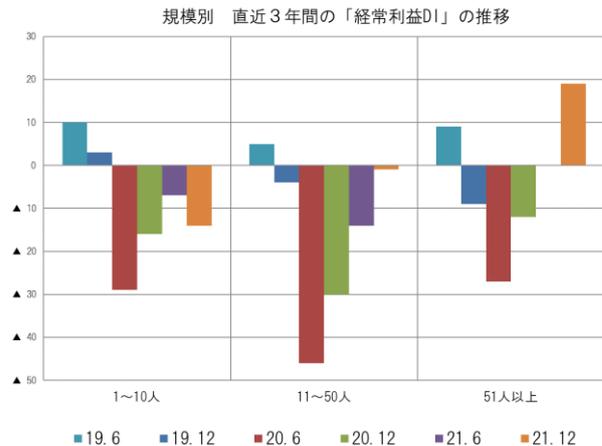
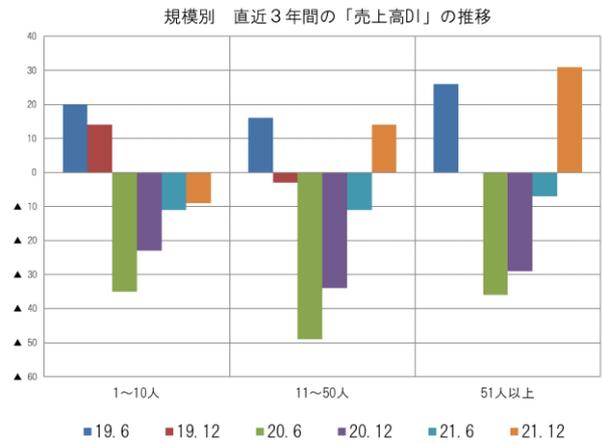


「業況判断(現在)」は、小規模▲18(前回▲20)と停滞、中規模▲10(前回▲18)、大規模0(前回▲28)と、中・大規模では秋以降の感染の落ち着いた影響か好転している。特に大規模は28ポイントと大幅に好転している。小規模では「業況判断(6ヶ月先)」は▲19、「業況判断(1年先)」は▲14と2桁マイナスDI値を示し、見通しは慎重である。中規模は「同(6ヶ月先)」▲10、「同(1年先)」▲2と改善を予測。大規模は「同(6ヶ月先)」22、「同(1年先)」25と、大きく好転することを期待している。

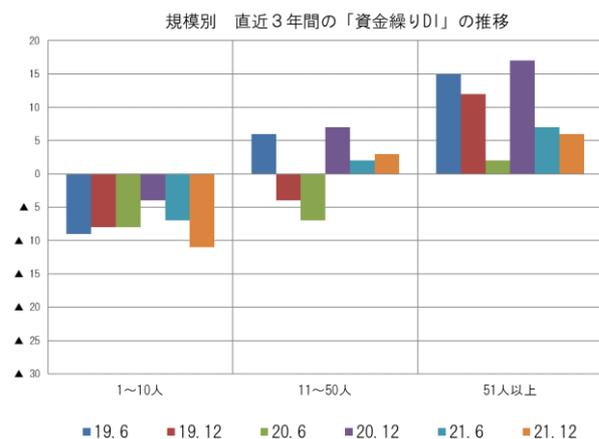
小規模の「売上高」▲9(前回▲11)と停滞、「経常利益」は▲14(前回▲7)と全規模の中で唯一悪化を示した。中、大規模は売上、利益共に2桁の改善幅を示した。特に大規模は「売上高」31(前回▲7)と38ポイント、「経常利益」19(前回0)と19ポイントと大きく上昇。「労働力」は小規模▲33(前回▲30)と3ポイント、中規模▲41(前回▲20)と21ポイント、大規模は▲47(前回▲35)と12ポイント後退。全規模で労働力不足傾向を示した。今後の状況は、業況判断のDI値は上向いてはいるがオミクロン禍で厳しい局面となっていくのではないだろうか。

「設備投資」では小規模のみ▲19(前回▲31)と12ポイント改善を示すもマイナス値。中規模21(前回15)と6ポイント、大規模は72(前回44)と28ポイント上昇。全規模において設備投資への意欲向上が窺える結果となった。

「資金繰り」については全規模共借入金が増えているのかはわからないが中規模3(前回2)、大規模6(前回7)と横ばい。小規模は▲11(前回▲7)と4ポイント悪化した。DI値からは極端な悪化への懸念は感じないが、このコロナ禍で借り換えや返済を含めた財務体質強化に苦勞しているように見える。



「現在の経営上の問題点」では小、中規模が共に1位に「民需の停滞(小規模：47.3%)(中規模：45.2%)」を挙げた。小規模は2位に「労働力不足(30.8%)」、3位に「社員教育(24.4%)」、中規模は「社員教育(42.1%)」、「労働力不足(41.3%)」の順で昨年と同じ課題が上位に挙げられた。コロナ禍でも人手不足の課題が残る結果となった。大規模は「社員教育(44.4%)」「民需の停滞(33.3%)」「労働力不足(30.6%)」が上位に挙げられた。

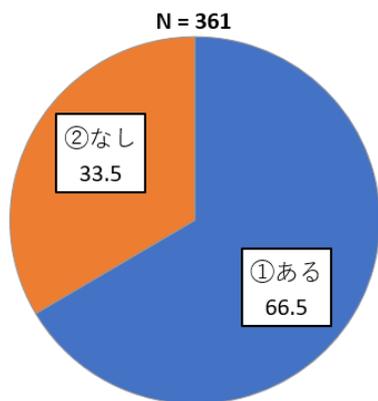


「経営上の力点」では3規模共に1位に「付加価値の増大」を挙げ、大規模は同数で「社員教育、新規受注、人材確保」となっている。続いて小規模は「新規受注(42.6%)」「人材確保(22.5%)」、中規模は「人材確保(35.2%)」「新規受注(34.4%)」と比較すると2位、3位が入れ替わっている。大規模のみ「機械化・IT化」が28.6%と回答率が高く、設備投資への意欲が窺える。

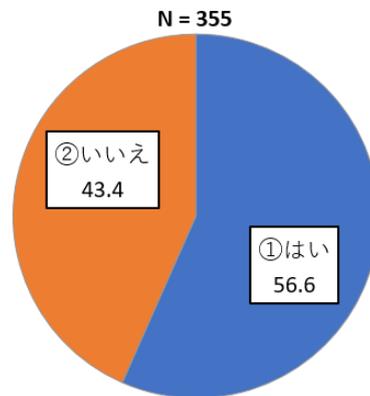
7. 経営指針の“成文化”と“浸透”

増田崇氏(有リアス 代表取締役/県経営労働委員長・榛南支部)

16.経営指針書(経営理念・方針・計画)はありますか？



17.経営方針に沿った経営はできていますか？



今回の調査では、経営指針書があると回答した企業は240社であり、本調査に回答した企業370社の6割を超えていた。しかしながら、県内同友会の会員企業数は1,000社を超えており、その視点から見ると、経営指針書の成文化率は2割を超える程度で、今後も更なる指針書成文化への啓蒙活動が必要であると考えられる。

毎年の調査結果を見ても、指針書の成文化率はさほど上がっていない。人を生かす経営を実践していくうえで、社員や取引先にどのような会社を目指しているのか、どのような方針・計画を立てているのか、そしてその先に見えるものは何なのかを伝えるのは必須であること、そしてメインバンクに対しても、定性的・定量的両面からの計画を提出することも必要不可欠であることを周知していくことを今後の活動の一環にしていきたいと思っている。

一方、経営指針書を成文化した後、それに沿った経営ができているかという問いに対して、154社の会員が「いいえ」と答えている。経営指針書を成文化しても、そこで止まってしまう、又は成文化後、実践として行動を起こしても思ったような経営ができない企業も存在している。前向きな経営のために、指針書をどのように活用しているか成功事例だけでなく、失敗事例も含めていろいろな経営者の話を聴く機会を設けていくことが大切なのではないだろうか。

8. 特別調査 山本義彦(静岡大学名誉教授/静岡同友会顧問)

今回の特別調査では、(1)新型コロナウイルス感染拡大の影響、(2)金融機関との関わりを調査しました。以下、概観と総評ならびに自由記述の一覧を紹介します。

【概観】

8-(1)新型コロナウイルス感染拡大の影響

＜設問：10/1の緊急事態宣言・まん防解除による良い変化とは何ですか＞

100名からの回答が寄せられた。それらの特徴点をかいつまんで述べると以下のとおりである。全般的に上向きの状況が歓迎されている。その際、公的援助資金が役立っているとの指摘もあるがほぼ希少だ。それ以上に、対面取引による活性化、zoomなどによる営業活動の節約効果が評価された。業種間による相違がみられるが、産廃業で、特に自動車業界に関わる産廃業では、自動車生産量減少により廃棄物が減少し、産廃需要の不足が生じているものの、他の一般業種での経営本格化が必要増加につながった。また商業面でも、人々の外出機会の増大が化粧品等の売れ行きに好調感をもたらし、他方でコロナ危機の下で、同業者の廃業が景気を支えるという悲喜こもごもの事例もある。さらに建設業のように巣ごもりの解除がモデル住宅見学等の来場者増加に結びついて好感が持てる状況が生まれている。ただしイベントの再開はまだそれほどでもないので回復力が弱い業種もある。冒頭にも指摘したように、全般的な上向きの状況には好感がもたれている。

＜設問：10/1の緊急事態宣言・まん防解除による悪い変化とは何ですか＞

99名からの回答が寄せられた。ここでは実に業種間の違いが生じつつもコロナ後の生活変容がサービス業等での需要縮小、海外部品に依存してきた業種である自動車をはじめ多種多様な分野で半導体の不足と確保見通しの欠落、ウッドショック、スチールショックなどを生じ、また円高による海外調達物資の高騰が生産コストにマイナスの影響が出ていること、コロナによる生活変容で外食等への需要に加えて、観光業での旅館業などで予約取り消しが今も相次ぐなど、全般的に消費行動の変化が大きくマイナスに影響しているということだ。先にも述べた産廃業者では全体として需要縮小が目立つ。それゆえコロナ危機が過ぎ去ったかにも見えても、消費行動の変容が全体として重苦しい状況を生み、海外依存の部品調達が海外諸国でのコロナの猛威で生産停止や縮小の影響と円高による仕入れ価格の高騰が経営を苦しめている。とはいえ中小企業が他者、政治依存ではどうにもならないので、決然として頑張るべしという力強い声が聞かれるのは頼もしい。

8-(2) 金融機関との関わり

<設問：金融機関の伴走型支援について望む事は何か>

59人からの回答が寄せられた。そのいくつかを以下、列記しておこう。これによって地域金融機関に対応してほしい面と、感謝されている面がよく見えるように思う。(1)個人保証要求はおかしいので中止を、あるいは(2)原料を担保に借り入れができるのが望ましい、(3)金融機関側と緊密に連絡を取り合っていることでよい効果がある、他方で(4)信金などで、もっとしっかりと業種についての勉強を積み重ねてほしい、(5)信金などで事業性評価についての無関心が見られながらも、(6)懇切な対応とともに厳しく付き合っているのがよい、あるいは(7)信用保証協会の保証付きではなく独自に借り入れができるとよい、といった声が伝えられている。

【総評】

筆者はアベノミクスの政策手法が、何れかといえば(1)マネージャー優遇、(2)企業の成長こそが人々を潤すはずだというトリクルダウンの発想と(3)マネーの市場への大量投入による円安誘導が輸入原料、資材の高騰を招くことによる企業負担感の増大、(4)それに対する親企業の買入れ価格補償がないことによる、負担感の増加を招いてきたことをこの調査で改めて知ることが出来るのが重要だと考える。(5)他方、それでも車業界などのように海外輸出がけん引となっているので、多少とも受注を受けても好感されるが、(6)国内消費に依存する中小企業にとっては消費者の購買能力の低下が、価格転嫁を困難にしている。

以上、故に中小企業のサイクルを順調に推進するうえで地域金融機関の伴走型支援での対応が特段求められているといえよう。

※設問については33ページ掲載の景況調査用紙を参照。

※以下自由記述を掲載。

<自由記述 18-2 一部回答抜粋>

No	地域	業種	規模	18-2.前問の良い変化とは何ですか
1	①東部	②製造業	②11~50人	消費低迷
2	①東部	⑤サービス業	③51人以上	コロナによる時短営業
3	①東部	②製造業	①1~10人	コロナで生産停止、縮小していた取引先の需要先が生産を再開した
4	①東部	①建設業	①1~10人	止まっていた工事(受注)が動き出した
5	①東部	⑤サービス業	①1~10人	旅行需要が少し回復傾向
6	①東部	①建設業	①1~10人	木材価格が上がり自社の木材(在庫)価格が上がった。木材全般が値上がりし、商品に付加価値がついた
7	①東部	③流通業・卸・小売業	②11~50人	飲食店へのお客さんの戻りはまだまだ鈍いが良いものをしっかりと提供しようという流れがある
8	①東部	⑤サービス業	②11~50人	お客さんが戻ってきてる

9	①東部	①建設業	①1～10人	景気に左右される体質になっている
10	①東部	②製造業	①1～10人	特になし
11	①東部	⑤サービス業	②11～50人	社用の受注が戻ってきました(接待用)(弊社は飲食業)
12	①東部	⑤サービス業	①1～10人	工事の受注は増えているようです
13	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	販路となる店舗が通常営業に戻り、受託加工依頼が増えてきている。また都内取引先において対面での商談が解禁となり、出張などもこれまで通り行えるようになり営業活動しやすくなっている
14	①東部	⑤サービス業	①1～10人	業界内の理事会・役員会等がほとんど ZOOM 開催になったこと。自分のところが富士宮でいつも静岡の業界会館に出向かなければならなかったが、浜松から下田の会員まですべて ZOOM で会議ができるようになり、無駄な移動の時間が減った
15	②中部	①建設業	①1～10人	少しずつ設備投資の動きが見られる(業界)。見積もり依頼が増えてきているため今後に期待できる(自社)。
16	②中部	⑤サービス業	①1～10人	顧客との接触が増えた
17	③西部	⑤サービス業	①1～10人	客先への訪問がしやすくなった
18	③西部	②製造業	②11～50人	社員が気持ち的に明るくなった気がする
19	③西部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	外出が増え、会食の機会が増えたことでメイク商品が動き始めた(口紅、ポイントメイク)
20	③西部	⑤サービス業	①1～10人	コロナ予防の新規事業を始めて売上アップ
21	③西部	①建設業	①1～10人	両方
22	③西部	⑤サービス業	②11～50人	情報収集により他社の商品を安価で提供。IT 化の促進
23	③西部	-	①1～10人	観光地などには人出が戻ってきたと思う
24	①東部	②製造業	①1～10人	ワクチン接種がすすみ医療関係の仕事が入った
25	②中部	①建設業	②11～50人	今まで滞っていた物件が表に出てきた。
26	①東部	⑤サービス業	②11～50人	民間需要が増加し廃棄物発生が増加した。
27	③西部	⑤サービス業	②11～50人	業界も自社も来客数は戻りつつあります。
28	①東部	⑤サービス業	②11～50人	飲食業なので直接的に変化があります
29	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	前年比以下の業積であるが回復してきた。
30	①東部	②製造業	②11～50人	消費者が大勢外出し動くことによって当社の製品の消費は伸びる
31	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	<業界> 本来ユーザーが購入希望の備品の購入計画を進めるようになった。<自社> できる範囲での消費活動が始まった

32	①東部	②製造業	②11～50人	営業回り実行
33	①東部	⑤サービス業	③51人以上	コロナ禍で受注がなかったものが少しながら回復してきた
34	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	在宅勤務の縮小に伴う需要増加。物価上昇による値上げ
35	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	メーカーの往来が戻り情報が入手しやすくなった。少しづつイベント需要が増えている
36	①東部	⑤サービス業	②11～50人	ITニーズが増えた。
37	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	アフターコロナで売上が前年または前前年に戻るかと心配していたが、10、11月と手ごたえを感じている
38	①東部	⑤サービス業	②11～50人	一般外食が増えてきた
39	①東部	-	-	このアンケートには機微情報を含む内容があるため提出はしますが回答は控えます。ご了承ください
40	②中部	⑤サービス業	②11～50人	個人で店を使ってくれる方が増えた
41	②中部	②製造業	①1～10人	売上向上
42	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	手指消毒が当たり前の世の中になったことで、消毒液の使用料が増え注文も増加
43	②中部	②製造業	③51人以上	情報交換がしやすくなった
44	②中部	①建設業	①1～10人	仲間内に聞いても全体的に仕事が回っているようです。空いている人があまりいない印象があります。
45	①東部	⑤サービス業	③51人以上	児童福祉事業拡大
46	②中部	②製造業	②11～50人	設備投資(顧客)動き始めた
47	②中部	①建設業	①1～10人	お客様との打ち合わせが再開。仕事を進めることができた。
48	②中部	⑤サービス業	①1～10人	立入禁止になっていたお客様の施設に立ち入り可となった。
49	②中部	⑤サービス業	②11～50人	リアル面談が可能になってきた。法人営業がしやすくなってきた。
50	②中部	②製造業	③51人以上	受注増により工場の生産予定が増加。特産品の売上増につながっている。
51	③西部	⑤サービス業	②11～50人	当社は廃棄物処分事業をしておりますが、自動車や製造業は軒並み景気が悪く売り上げが低下しました。その反面、食品会社を医療機関は多忙のようで、売り上げが増加しました。
52	③西部	①建設業	②11～50人	他社のことは分からない。
53	①東部	②製造業	②11～50人	我が社としては、新規事業へのチャレンジが出来、進展があった。
54	①東部	①建設業	②11～50人	コミュニケーションづくりが再開できた。

55	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	ご来店のお客が増えてきている(戻っている)
56	①東部	⑤サービス業	①1～10人	「家族葬」が広く認識された。
57	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	同業者の廃業で新規客が増えた。
58	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	客数増加
59	②中部	②製造業	①1～10人	都内の消費が上向きになった点、顧客の販売意欲のアップ。コロナ禍での開発が日の目を見てきた点。助成金の活用での販売の拡大作業が上向き。
60	②中部	①建設業	①1～10人	新築・修繕ともに増えてきた(戻ってきた?)
61	③西部	②製造業	②11～50人	人の動きが活発になることにより、物も動き始めている。
62	①東部	⑤サービス業	②11～50人	ない
63	③西部	⑤サービス業	①1～10人	新たな販売商品ができた。
64	①東部	⑤サービス業	①1～10人	緊急事態宣言中はお客様が減りましたが
65	③西部	⑤サービス業	①1～10人	広告業・取引先(飲食関連)が上向きそれに伴い少し
66	①東部	⑤サービス業	①1～10人	経営の見直しができる
67	①東部	-	①1～10人	案件が増えた
68	②中部	②製造業	②11～50人	需要の増加
69	①東部	⑤サービス業	②11～50人	自社は、イベントや会合が増えた事により、仕出し弁当の注文が回復傾向です。
70	②中部	⑤サービス業	①1～10人	新商品の販売が増加した。
71	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	観光需要が上がった
72	①東部	②製造業	②11～50人	終息が見えてきて気持ち的に前向きになった。
73	①東部	⑤サービス業	①1～10人	観光関連の仕事が少し活気づいてきた。
74	①東部	⑤サービス業	①1～10人	リモート対応
75	①東部	②製造業	①1～10人	kr.増加
76	②中部	①建設業	②11～50人	企業家として、業績の変化を他に求めてはいけません。「艱難辛苦は汝を玉にす」との言葉があります。中小企業も大企業もコロナ後の景色がどのようになっているのかが問われています。人に頼る甘えはやめましょう。中小企業が脱皮できない原因が「甘え」にあると思うからです。
77	②中部	①建設業	①1～10人	見積依頼が増えた。
78	②中部	⑤サービス業	①1～10人	11月以降、少し売上増。

79	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	コロナの影響が収まってきてから社会活動の活性化により、一般の取引先の売上がやや改善しつつある。
80	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	社員さんの気持ちは少し楽になっているように見受けられます。明るくなった。(常に緊張している様子だった。メンタルが心配だった)
81	①東部	⑤サービス業	②11～50人	利益率が少しずつ良くなっているかな？
82	③西部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	新規取り扱い店舗増加
83	①東部	⑤サービス業	①1～10人	IOT化の機会増大
84	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	お客様のコールが増えた。
85	②中部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	消費回復による製造業の生産が若干改善
86	③西部	⑤サービス業	①1～10人	ニーズが以前より増えてきた。
87	②中部	⑤サービス業	②11～50人	仕事量が多少増えた。
88	①東部	⑤サービス業	③51人以上	全国展開をしていくにあたり、対面だけでなく他の方法を使った仕事ができるようになった。
89	①東部	⑤サービス業	①1～10人	様々な政策で観光促進
90	①東部	⑤サービス業	①1～10人	問い合わせが増加した。
91	③西部	②製造業	②11～50人	受注増
92	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	多少動き出した感はありますが、ようやくイベントが少しずつ開催され、人々も外出するようになったばかりで、まだまだよくなったとは言えない状況です。お土産、イベントチラシなど。
93	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	業界:品不足と価格の上昇(10%以上)石油に由来する化学製品や中国電力事情に由来する製品の納期遅れ。投機的な買い占めなどに起因する品不足と価格の上昇。世界的なコンテナ不足(国際物流の混乱)による納期の遅延
94	①東部	①建設業	②11～50人	国内出張などでの感染リスクが減少した。
95	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	昨年よりも売り上げが増加した。
96	①東部	⑤サービス業	②11～50人	自社
97	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	新しい取り組みのチャンスが出来た
98	①東部	②製造業	③51人以上	脱炭素 自動車電動化
99	②中部	①建設業	①1～10人	業界的には巣籠もり需要、自社的には来場客の増加。

100	③西部	①建設業	③51人以上	受注拡大
-----	-----	------	--------	------

< 自由記述 18-3 一部回答抜粋 >

No	地域	業種	規模	18-2.前問の悪い変化とは何ですか
1	①東部	②製造業	②11～50人	消費低迷
2	①東部	②製造業	②11～50人	コロナ禍が1年10ヶ月も続き、消費者もあまり外に出ない人が増えた。先行きの不安があり買い物も
3	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	原材料の値上がり
4	①東部	②製造業	①1～10人	海外からの原材料高騰、不足で生産ができない
5	①東部	①建設業	①1～10人	材料費(電線、金属機器)の上昇、照明器具等の不足、長納期
6	①東部	②製造業	③51人以上	資材や原料がスムーズに調達できない。そのため生産が無駄なく進められない
7	①東部	①建設業	①1～10人	燃料高騰。ウッドショックで原料が入ってこない
8	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	宣言下で仕事が減り、頭も体もそれに慣れてしまい戻りきらない
9	①東部	⑤サービス業	①1～10人	販売機会の激減等
10	①東部	②製造業	①1～10人	原材料(油脂製品含む)の高騰、高止まり
11	①東部	②製造業	②11～50人	高炉の閉鎖→需要減
12	①東部	⑤サービス業	①1～10人	相談会などを公共の施設で開催することがこの期間中でできなかった
13	①東部	⑤サービス業	③51人以上	需要と供給のバランスが悪い。特に供給に関して(労働力不足)
14	②中部	②製造業	②11～50人	受注見込物件の中止(棚上)
15	②中部	①建設業	①1～10人	原材料・仕入価格の上昇による見積金額の不透明化
16	③西部	②製造業	②11～50人	緊急事態宣言が開けたが、販売は伸びず。解除は関係ないのですが土地利用の見直しを検討しているが、部材の高騰化や建築物関係の納期の見通し不明により前に進まない
17	③西部	⑤サービス業	①1～10人	営業に行きづらくなった
18	③西部	①建設業	①1～10人	両方
19	③西部	⑤サービス業	②11～50人	他企業の売り上げ減による広告費の削減→売上減。小規模・フリーランスの参入
20	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	原油価格高騰

21	③西部	②製造業	②11～50人	人口減、業務減
22	③西部	②製造業	①1～10人	半導体・部品のサプライチェーン
23	③西部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	仕入価格の急増と現状の労働時間と法規制化の時間との格差拡大。業種的・人種的な差別(コロナワクチン接種可否等により)
24	③西部	①建設業	②11～50人	顧客の景気動向の様子見により、設備投資の手控えが続き大型物件の発注が出遅れている。
25	①東部	⑤サービス業	②11～50人	企業忘年会の減少
26	①東部	②製造業	②11～50人	しかし人が動かない状態が回復はしても、当社製品出荷量はコロナ以前の水準までは戻ってこない
27	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	建築業界のウッドショック・スチールショックによる材料の入手困難、価格上昇、及び関連商品
28	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	燃料価格の上昇
29	①東部	②製造業	②11～50人	末端ユーザーの廃業
30	①東部	⑤サービス業	③51人以上	人材不足
31	①東部	⑤サービス業	①1～10人	10/1以降に限定したことではないがコロナの長期化で企業が設備投資を抑える傾向でシステム開発などは見送り、縮小している。まだ当分はこの状況が続くと思われる
32	①東部	②製造業	③51人以上	業態変更できた
33	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	先行き不透明感がまだあり。コロナの影響で品薄、欠品が多い(メーカー)。コロナ特需が落ち着いてきた(ハード面の商材)消耗品は供給が追いつき、価格が下がる
34	①東部	①建設業	②11～50人	パンデミックによる海外関連部品の停滞による生産調整
35	①東部	⑤サービス業	②11～50人	IT参入が増えて競合が増えた
36	①東部	①建設業	①1～10人	外国コロナ状況により住宅設備機器の納期が遅れ、完成引き渡し時期の見通しがつかない。木材等の価格高騰による販売価格に影響があり、受注減となる可能性が大!
37	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	当社では得意先が伊豆方面にもあるが、観光地の売上の戻り悪い
38	①東部	⑤サービス業	②11～50人	公官庁は外での食事、宴会をまだ認めていない
39	①東部	①建設業	①1～10人	世界的な流通の遅れで材料が入らない、材料の高騰

40	①東部	②製造業	③51人以上	日本国内の発注状況は減少しているが海外の状況が増加しているため、東南アジアからの部品供給が遅れ、自動車の生産が停滞している
41	②中部	①建設業	①1～10人	コロナで悪化。大企業によった政策の推進、おきざりの小企業
42	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	コロナがある程度落ち着いたことで、PCR 関連の注文が減少
43	②中部	⑤サービス業	③51人以上	自宅向けの飲料の売れ行きが悪くなった。
44	②中部	⑤サービス業	②11～50人	半導体不足、車の納期、部品の入りが悪い。
45	②中部	②製造業	①1～10人	材料価格の高騰、材料不足
46	②中部	①建設業	②11～50人	民間設備投資のストップ
47	②中部	①建設業	①1～10人	公共事業の予算削減
48	②中部	①建設業	①1～10人	材料の値段は高止まり。今後もその値段が一般的になりそう。
49	②中部	②製造業	③51人以上	10月以降、資材不足の情報が入り、世界的に酢酸エチルが入手困難になり、生産体制確立から代替品等の検討と手配に振り回された。その不安により駆け込み受注が大量に入り、納期が大幅にかかってしまっている。
50	③西部	⑤サービス業	②11～50人	廃棄物処分量を営んでいますが、コロナの影響で半導体不足の顧客が製造できない状態とのことで、結果廃棄物の発生も少なくなり悪い影響が出ました。
51	③西部	①建設業	②11～50人	同上
52	①東部	⑤サービス業	①1～10人	コロナ禍が長く、時間がかかる。
53	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	半導体などの世界的な不足により、車両生産が大きく影響を受けている。
54	①東部	⑤サービス業	①1～10人	参列者の減少、飲食の禁止などにより、客単価の大幅減少。
55	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	仕入原価が上昇している。品物の欠品が多くなってきている。
56	①東部	②製造業	②11～50人	売上高の減少
57	②中部	②製造業	①1～10人	皮革業界におけるメーカーの廃業や倒産によるもの。
58	①東部	⑤サービス業	②11～50人	お客様来店が少なく宴会がないのが売上に響いている
59	③西部	⑤サービス業	①1～10人	顧客の業績悪化によるあおり
60	③西部	①建設業	①1～10人	機器類の納入遅れ、原材料価格の上昇

61	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	外出控え、消費控え、単価安傾向、など一段下の消費レベル、サイクルに多数の方がシフト、慣れてきた感
62	①東部	⑤サービス業	①1～10人	未だに民需が停滞している
63	①東部	①建設業	①1～10人	計画延期や中止
64	①東部	①建設業	①1～10人	資材の高騰及び納期の遅れ
65	①東部	⑤サービス業	①1～10人	ここ数年、大手古参の廃業、倒産がある。
66	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	消費低迷
67	①東部	⑤サービス業	②11～50人	感染症を懸念して、利用を控える人が多い。また、風症状を理由とした利用者の当日キャンセルやスタッフの欠勤による収入の減少と経費の拡大。
68	①東部	⑤サービス業	①1～10人	リモート対応
69	②中部	①建設業	①1～10人	客先の設備投資の先送り
70	②中部	②製造業	①1～10人	ウッドショック、輸入資材の停滞、為替
71	②中部	⑤サービス業	①1～10人	取引先の閉鎖
72	②中部	②製造業	①1～10人	受注が安定しない
73	②中部	②製造業	③51人以上	原材料の値上げ、不足が大きく、受注が安定しない。 (ウッドショックの業界です)
74	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	都内でも、高級店(割烹料理など)との取引を行っている同業他社の売上は全く改善されていない。企業の活動控えが悪影響。
75	②中部	②製造業	②11～50人	売上の減少
76	②中部	②製造業	①1～10人	コロナウイルスで取引先への部品入荷減少で自社への発注量が減少している。
77	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	義理事に関わる(弔事や祝祭)イベントを行う習慣が失われた。
78	③西部	①建設業	①1～10人	公共工事の大規模工事が多く、受注できない。
79	③西部	①建設業	①1～10人	材料価格高騰
80	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	協力会社からの手伝いが受けづらくなった。(減車してしまった分、車両数が不足気味が続いている)
81	③西部	⑤サービス業	①1～10人	保険金額算定数字の低下
82	③西部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	感染が減って、出掛ける良い時期も有り、旅行、レジャー、野外への大幅な人流移動が有り、購買には目が向いていない為。来店客の減少。
83	①東部	⑤サービス業	①1～10人	クライアントの売上減
84	②中部	⑤サービス業	②11～50人	カーボンニュートラル

85	②中部	⑤サービス業	①1～10人	面談による執務が難しくなかなか事務が進まない。
86	③西部	⑤サービス業	①1～10人	人流が少なくなったため。
87	③西部	⑤サービス業	①1～10人	人流ができないこと。
88	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	経営上は売上は横ばいだが、油脂類の高騰、輸送製品の販売減少。
89	①東部	⑤サービス業	①1～10人	政策の停止・中止などで確保できた売上もキャンセルなどでなくなる。
90	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	物価(商品)の価格が上がっている。
91	①東部	①建設業	①1～10人	資材の納期遅れにより工期が遅れ、売上がたたない。
92	②中部	⑤サービス業	①1～10人	売り上げの減少
93	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	自社:仕入れ値上昇の転嫁作業、納期確認作業、など煩雑さが増した。顧客のニーズ変化も激しく情報収集に時間がかかる
94	①東部	①建設業	②11～50人	部品の納期の長期化など様々な影響が出てきている。
95	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	仕入価格が上昇した。
96	①東部	⑤サービス業	②11～50人	業界
97	①東部	②製造業	③51人以上	脱炭素 自動車電動化
98	③西部	⑤サービス業	①1～10人	訪問しづらい

<自由記述 19-3 一部回答抜粋>

No	地域	業種	規模	19-3.金融機関の伴走型支援について望む事は何ですか
1	①東部	②製造業	②11～50人	コロナ禍でたしかに経営者との対話する機会が減っていると思う
2	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	個人保証はおかしいと思う
3	①東部	②製造業	①1～10人	ものづくり補助金や事業再構築補助金などに採択される支援に力をもっと入れてほしい
4	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	静岡銀行と伴走型支援を行っています
5	①東部	②製造業	①1～10人	事業性評価による融資限度額の上乗せと個人保証の廃止
6	①東部	⑤サービス業	①1～10人	融資や補助金等の情報の提供をしてもらえると助かります
7	①東部	②製造業	②11～50人	担当している会社、業界についてよく勉強してほしい。担当を地域ではなく、業界ごとにした方がよいの

				では
8	①東部	②製造業	②11～50人	ビジネスマッチング
9	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	経営デザインシート作成に関して金融機関と話をした際、事業性評価についても話題にあがりましたが、金融機関もその方向で支援することを明言してくれました。事業承継においても最も高いハードルの一つが個人保証のため、金融機関にはより一層、経営者の資質や事業性による評価、金融支援を望みます。また、金融機関の情勢、支店長や担当者が変わっても、事業や経営者の評価については変わることなく、事業継続中は恒久的な支援を望みます。
10	②中部	②製造業	②11～50人	メイン金融機関とは日頃よりコミュニケーション良く、伴走して頂いている
11	②中部	②製造業	②11～50人	金融機関を選択しようと思う
12	②中部	⑤サービス業	③51人以上	それぞれの金融機関の特色、強みを生かした情報提供、提案
13	③西部	⑤サービス業	①1～10人	金融機関の職員がより地域の団体や祭りなどに参加して親睦を深めることができれば、地域に則したより良い支援に繋がると思います。
14	③西部	①建設業	②11～50人	経営者との対話の中で一番何を評価しているのか知りたい(信用とは)。Win-winの関係を望む。
15	③西部	②製造業	②11～50人	ローカルベンチマークや経営デザインシートなどを作成するとき、外部の視点でアドバイスしてほしい
16	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	当社は昨年すでに経営者保証を外してもらいました。新規の事業性資金も保証金なしで借りられています。
17	③西部	②製造業	②11～50人	原料を担保に借り入れができればありがたい
18	③西部	①建設業	①1～10人	家、屋敷、銀行にとられます
19	②中部	①建設業	②11～50人	こちら情報開示、共有言語を持つこと、同じ経済環境、社会情勢の中でお互いの強みを活性化すること、担保主義とか経営者保証とかにこだわらずに、時代を切り拓いていこう、という意気込みを日々確認しあえる関係を作りたいと思う。
20	①東部	⑤サービス業	②11～50人	資本性劣後ローンの拡充
21	③西部	①建設業	②11～50人	人材支援業務に力を入れてほしい。

22	③西部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	対話する時間が少ない。そこを改善してほしい。
23	①東部	①建設業	①1～10人	より経営方針や方向性を加味した伴走です
24	①東部	②製造業	②11～50人	事業性評価をされている、という実感は日頃はなにもありません。対話においてもその単語すら耳にすることはありません
25	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	伴走型支援の好事例について話をまず聞きたい
26	①東部	⑤サービス業	①1～10人	地元企業間の情報交流、ビジネス交流を仕組みづくりで止まらず、具体的実績を積み上げていく活動を同友会会員と進めたらどうか
27	①東部	①建設業	②11～50人	レスポンスと情報提供
28	①東部	⑤サービス業	②11～50人	まだよくわかってません
29	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	富士宮信用金庫の対応は理事長の方針もあって親切できびしく、対応はまさに伴走型支援です。
30	①東部	⑤サービス業	②11～50人	金利 1.9%は高い
31	①東部	⑤サービス業	②11～50人	未だに金融検査マニュアル時代の考えや判断が根付いている。金融機関の教育をもっとするべき
32	②中部	②製造業	②11～50人	様々な経営・労務などに関わる情報提供(法律改正、補助金)
33	①東部	⑤サービス業	③51人以上	特になし
34	②中部	②製造業	②11～50人	担当者によって伴走型支援が望めない方も多いため、どうしてもこちらから情報を取りにいかなければならない。取りに行けない人も情報が届くといいなと思う。
35	②中部	⑤サービス業	①1～10人	担当者が伴走型支援について対話ができるようになってほしい。
36	③西部	⑤サービス業	②11～50人	伴走型支援に移行したいと考えていますが、融資をお願いするにあたり、今までと同じ個人保証の流れになります。どのようにすれば伴走型支援に移行できるのか金融機関からの積極的な説明を希望したいと思います。
37	①東部	②製造業	②11～50人	保証協会付きではなく、プロパーでの借り入れが容易になることを望みます。
38	①東部	⑤サービス業	①1～10人	金融機関の経営指導

39	②中部	②製造業	①1~10人	決算書やその場の数字だけでなく会社を判断してもらえないことはよい。ただ、金融機関の営業マンがどこまで判断できるか、訪問回数が営業マンによってバラツキがあるのではないかな。
40	①東部	⑤サービス業	②11~50人	よくわからない
41	③西部	①建設業	①1~10人	中小企業の風土やこれからのあり方に対して理解した上での支援にしてほしい。
42	①東部	②製造業	②11~50人	セミナーや勉強会の開催（金融リテラシーを高めたい）
43	①東部	①建設業	②11~50人	相変わらず個人保証を求めてくるだけで何か支援をしてくれない。全く変化は見られないです。
44	①東部	⑤サービス業	②11~50人	まだ金融機関とのお付き合いの仕方がよくわかりません。
45	②中部	①建設業	②11~50人	現在、エネルギー事業を産・学・官で行っています。金融機関への過度な依存は気を付けています。現実的に金融機関に説明しても理解不能。知識不足が残念に思います。
46	②中部	⑤サービス業	③51人以上	近隣の情報提供、他業種の状況など。
47	②中部	⑤サービス業	②11~50人	顧客の紹介、マッチング事業
48	②中部	②製造業	①1~10人	営業マンのノルマのための営業はやめてほしい。
49	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	取引銀行からの仕事の斡旋が多少あり、大変助かっている。また、会議所や保険会社から、当社のPR記事を島外雑誌に掲載していただき宣伝になっている。今後を期待し対応していきたい。
50	②中部	⑤サービス業	③51人以上	決算書などの資料だけ要求されるだけでなく、銀行としての意見やアドバイスといった対話、または各種の情報提供。
51	①東部	⑤サービス業	②11~50人	少しずつ話し始めて良い結果が出る様になっているかな？
52	③西部	⑤サービス業	①1~10人	特にない
53	②中部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	現状資金面での課題は無いので、人材育成やビジョンについてのコンサルを望みます。
54	①東部	②製造業	②11~50人	融資・返済計画をともに作成していくなど、密接なパートナーシップ。
55	②中部	③流通業・卸・小売業	①1~10人	「伴走型支援」とは、新しい事業を始めたい時に資金を貸してくれる（金利を安くしてくれる）以外に、具体的にどんな支援があるのかイメージが持てない。実例を教えてください。

56	①東部	①建設業	①1～10人	運営は自己資金で足りているので、金融機関との関わりがほぼない。
57	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	低金利での融資。より長いスパンでの返済。
58	①東部	②製造業	③51人以上	伴走型支援になっていないと思われる
59	③西部	①建設業	③51人以上	中身をみて下さい

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21.6月期405社回答)

静岡県中小企業家同友会 2021年12月期 景気動向調査(第45回)のお願い
～自社経営の立ち位置を把握して経営発展に生かそう～

◆返信先◆ 期日：12/17(金) 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. 人材採用計画 新卒	①2022年4月採用予定 ②予定なし	【 】
中途	①採用予定 ②予定なし	【 】
障がい者	①現在雇用している ②雇用していない	【 】
16. 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	【 】
17. 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1】新型コロナウイルスの影響について		回答欄
18-1. 10/1に緊急事態宣言・まん防が解除され、国内感染者数は減少傾向にあります。10/1以降の業界・貴社の変化についてお尋ねします。(複数回答)	<業界>①良い変化があった ②悪い変化があった ③変化なし <自社>①良い変化があった ②悪い変化があった ③変化なし	【 】 【 】 【 】 【 】
18-2. 前問の良い変化とは何ですか?<自由記述> < 業界 ・ 自社 >※どちらの内容か○をつけてください		
18-3. 前問の悪い変化とは何ですか?<自由記述> < 業界 ・ 自社 >※どちらの内容か○をつけてください		
【特別設問2】金融機関との関わりについて		回答欄
19-1. メインバンクをご回答ください	①都銀 ②地銀 ③信用金庫 ④農協 ⑤その他 ⑥特になし	【 】
19-2. 金融機関との関わりで実施していることは何ですか。(複数回答)	①経営指針書の提示 ②経営理念の提示 ③事業計画の提示 ④定期的に対話 ⑤その他	【 】 【 】
19-3. 金融機関の伴走型支援において望むことは何ですか。<自由記述> ※伴走型支援とは：金融機関の事業支援において、従来の個人保証に依拠するものではなく、経営者と金融機関の対話による事業性評価(経営者保証ガイドライン)に基づく本業支援を言います。金融行政方針の転換により金融支援のあり方が変わってきました。経営者保証ガイドラインとは要件を満たすことで経営者保証の弊害を解消し経営者による思い切った事業展開を促すために、保証契約時等の対応を示したものです。 ※中小企業庁HPより：https://www.chusho.meti.go.jp/kinyu/keieihosyou/		
氏名： 社名： 所属支部：		
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12月下旬 詳細1月発表予定		

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>

