

静岡県中小企業家同友会

『2022 下期・景況調査(2023 年 1 月発表)』結果報告

回復する日本経済

～取り払われない閉塞感を打開する更なる「光」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)

2023 年が明けてもなおコロナ禍は止まらず、冬季にあって数千単位の新規感染者数が報道されている。しかしこの間行動規制がかかることはなく、我々はまさに「ウィズ・コロナ」の真ただ中にいる。他方で、ロシアによるウクライナ侵攻は終わりが見えず、日々の生活においては物価高が止まらない。取り払われることのない閉塞感に覆われている状況にあって、国内経済の実情はどうなっているか確認していこう。

内閣府が公表する実質 GDP 成長率をみると、2022 年 4-6 月期の対前期比・実質成長率 1.1%(年率 4.5%)、7-9 月期▲0.2%(年率▲0.8%)と推移した。前回で述べたのと同じく、一進一退の傾向が認められる。

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 2022 年 11 月の速報値を見ると、一致指数は 99.1 で 10 月速報値より 0.5 ポイント下降し、2 ヶ月ぶりの下降となった。しかし、7 ヶ月後方移動平均値は 13 ヶ月連続で上昇したという。コロナ禍にあって大きく落ち込んだ景気は、その後拡張傾向にあることがわかる。こうした一致指数の動向について、政府の基調判断は昨年 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ている。

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 値(=「良い」-「悪い」・%)の動向を見ると、全規模全産業の景況感は 2022 年 3 月 0、6 月 2、9 月 3、12 月 6 と推移した。内実は引き続き業種ごとで異なっている。景況感が改善しているのは非製造業である。製造業全規模の景況感が本年 3 月 2、6 月 1、9 月 0、12 月 2 と推移している中で、非製造業全規模では本年 3 月▲2、6 月 4、9 月 5、12 月 10 と大きく改善している。この間、建設・不動産などの分野は安定的に好況感を維持しており、コロナ禍の影響が如実だった小売、対個人サービス、宿泊・飲食サービス業が大きく改善している。

国内経済に関する各種指標のこの間の動向を概観すると、昨年 3 月下旬に行動制約が解除されて以降、経済が回復し続けていることは明らかである。分野によってはコロナ禍以前の 2019 年の水準に到達しているか、超える水準に至るものもあるであろう。

但し、内需の伸び、そして小売や宿泊・飲食サービス業に代表される非製造業の好況感は全国旅行支援などの政府による支援が大きく作用しており、これらが終われば反動が来るのではないかと懸念が脳裏をよぎる。そして冒頭で触れた物価高、実質賃金の減少、ウクライナ侵攻に気候変動、閉塞感をもたらす話題に事欠かない。この閉塞感を緩和する明るい話題が今ほど求められている時期はないであろう。中小企業にできることは限られていることは承知の上で、光をもたらす話題が出ることを切に希求する。

- | | | | |
|--------|--|--|--|
| ◆調査期間 | 2022 年 11 月 16 日～12 月 16 日 | ◆対象 | 静岡同友会会員企業 1059 社(2022. 11 月末) |
| ◆回答企業数 | 328 社(すべて有効回答) | ※前回 | 2022 年 6 月 343 社、前々回 2021 年 12 月 370 社 |
| ◆回答率 | 30.9%(前回 2022 年 6 月 32.6%、前々回 2021 年 12 月 35%) | | |
| ◆回答構成 | 業種別 | 建設 66 社(20.4%)、製造 76 社(23.5%)、流通・卸小売 73 社(22.6%)、サービス 108 社(33.4%) | |
| | 地域別 | 東部 135 社(41.2%)、中部 122 社(37.2%)、西部 71 社(21.6%) | |
| | 規模別 | 「1～10 人」193 社(59%)、「11～50 人」103 社(31.5%)、「51 人以上」31 社(9.5%) | |

◆	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	・ ・ ・ ・ ・		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】社会情勢の変動による影響・コロナ融資返済等の課題			18 頁
9. 景況調査用紙	・ ・ ・ ・ ・		34 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。

I 日本経済の動向

遠藤一秀(遠藤科学株) 取締役会長/静岡同友会会長)

◆以下 I ～ II 執筆

「40 年ぶりのインフレ、先行きスタグフレーションの恐れも」

2022 年の日本経済を振り返ってみると、21 年夏のデルタ株による感染拡大第 5 波も落ち着き、2 年ぶりに平穏な 22 年の年明けを迎えたが、早くも 1 月にはオミクロン株による感染拡大第 6 波に見舞われ、夏には大きな第 7 波が来襲、年末からは更に拡大した第 8 波と、2022 年は文字通りコロナの波状攻撃を受けた 1 年間だった。

3 年間にわたって日本経済に深刻な影響を及ぼし続けている新型コロナ感染拡大は未だ収束が見えず、国の方針もウィズ・コロナへ、感染防止対策と経済正常化の両立を目指す方向へと転換された。行動制限も解除され、イベント興行・スポーツ観戦・飲食業に対する規制も緩和され、さらには全国旅行支援などの需要喚起策が打ち出された。これらにより 22 年前半の国内景気は回復傾向を示したが、後半は後述する要因がブレーキとなり景気回復がかなり減速した。GDP 推移を見ると、22 年 1-3 月期がマイナス成長、4-6 月期プラスとなったが、続く 7-9 月期にはマイナスとなり、一進一退だった。景気回復が停滞した要因は、40 年ぶりの広範囲にわたる価格高騰による個人消費の減少と、資材不足や流通の混乱による供給制約に起因する生産の低下であり、ともに新型コロナの感染拡大とロシアによるウクライナ侵攻を原因としている。日本は今急激なインフレに遭遇している、30 年以上の間デフレ経済に喘いできた日本が、このインフレをテコに経済停滞を脱して成長軌道に復帰できるか、それともインフレに押しつぶされて更に景気が低迷しスタグフレーションに陥るかの岐路に立っているといえる。

日銀短観(12 月)の業況判断では、全規模・全産業が 22 年 9 月 3→12 月 6→23 年 3 月 1、中小企業・全産業が 9 月 0→12 月 4→3 月▲2 で、今回は改善したが先行き見通しは悪化している。景気動向指数(CI 一致指数)の基調判断は、22 年 3 月からは「改善」と上方修正されたものの、直近 9・10 月の公表値は連続して下降している。政府の月例経済報告の基調判断も、22 年 7 月に「緩やかに持ち直し」とやや下方修正された。中同協景況調査報告(DOR144 号)では、業況判断が前期 4→今回 8→次期 1、業況水準▲7→8→▲2 と短観と同様今回は改善したが次期は悪化しており、「今後世界経済の変調に懸念募る」とする。

II 静岡県経済の動向

「生産の停滞により、県内景気の持ち直しは弱含み」

静岡県景気の 2022 年を振り返ると、21 年秋以降景気足踏み状態が続き、22 年春にやっと持ち直しの動きが見られたものの、全国の景気回復からは遅れた状況となっている。この原因は当県の産業構造によるものである。当県は、農林水産業からサービス業まで各産業分野が発達しているが、県内総生産の 1/3 以上を占める製造業が県経済を支え、製造業の動向が県内景気を左右している状況は変わっていない。20 年春のコロナショックからの回復局面では、海外向けの輸出増加により製造業での増産が県内景気の回復をけん引、全国を上回るスピードでの景気回復となった。しかし 21 年春以降は、半

導体始め広範囲の部品部材の調達困難、海外生産に依存した部品の減産、円安や輸送費増による輸入資材の価格高騰、外国人労働者の入国制限による人手不足などの多重要因により、減産を余儀なくされ、県内の工業生産は21年4月から22年5月まで大きく低下、景気回復の足を引っ張ることとなった。

9月の「静岡県金融経済の動向」（日銀静岡支店）では、「県内の景気は、新型コロナウイルス感染症や供給制約の影響を受けつつも、基調としては持ち直している。」との概況判断を示し、輸出は「高水準」だが、生産は「弱めの動き」としている。9月の日銀短観（静岡支店）によれば、全体の業況判断は22年9月▲5→12月▲2→23年3月2、中小企業でも9月▲7→12月▲5→3月(予測)▲2と、緩やかな改善を示している。前回9月調査では全規模全業種で「全国3、静岡▲5」、今回12月調査では「全国6、静岡▲2」と全国値を下回っていたが、3月は「全国1、静岡2」と迫い着くと予想している。静岡県月例経済報告の基調判断は、22年6月分から「基調としては持ち直している」に上方修正された。静岡県景気動向指数(一致指数)は、21年9月に94.8で底を打ち、足下では22年9月107.5、10月107.8とコロナ前まで戻した。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「5期ぶりに悪化」で▲1となり、コスト増による厳しい収益環境を示している。工業生産指数(季節調整値)は、21年9月の82.0から22年5月の82.6まで減産状況を示した後、足下の10月には93.9まで戻したが、19年の水準100.9までには戻っていない。

各調査結果からは、40年ぶりのインフレ・価格転嫁不足・人手不足等の中で、まさに「利益なき繁忙」を強いられている経営者の景気先行きへの慎重な見通しが読み取れる。

Ⅲ 中小企業家同友会の調査結果概要

松下 恵美子(三協紙業株) 代表取締役/県政策委員長・静岡支部

「コスト高騰が経営を逼迫、「利益確保」が今後の重要課題 厳しい状況の今こそ同友会の学びを活かし荒波を乗り越えよう！！」

328社(30.9%)が回答した。「現在の業況判断」は▲10(前回▲14)と改善はしているがいまだマイナス値である。「悪い・やや悪い」は38%(前回39.3%)であった。業種別で見ると、流通・卸小売、製造は、マイナス値ながら改善。サービスはプラス値で改善。建設のみ▲12(前回▲5)と悪化になった。「今後の業況判断」は、現在▲10から「同6ヶ月先」▲6、「同1年先」▲5と若干の改善を予想した。不安定な世界情勢の中で先行きが見えないことへの不安を抱きながら、良くなってほしいという希望も含まれているように思う。

「売上高」は18(前回7)と改善。前回唯一マイナス値を示した建設が12(前回▲5)と大幅に改善し、全ての業種でプラス改善となった。しかし「経常利益」を見ると▲9(前回▲10)と横ばい。利益確保が思うようにできない状況が窺える。特別設問では「仕入価格の転嫁も苦心しているなか、燃料費の上昇分まで転嫁することはとてもできない」という声が上がった。業種別では、製造のみ▲17(前回▲4)と大幅に悪化。建設、流通・卸小売はマイナス値ながら改善。サービスはプラス値まで改善した。燃料の高騰による影響が大きい製造業の悲鳴が聞こえる。

「原材料・仕入価格」は86(前回79)と2015年の調査以来最高値を記録する上昇率だった。「販売価格」も全体では45(前回37)と上昇したが、建設のみ55(前回62)と下降している。価格転嫁を継続するなど利益確保ができるかが今後の重要な課

題である。

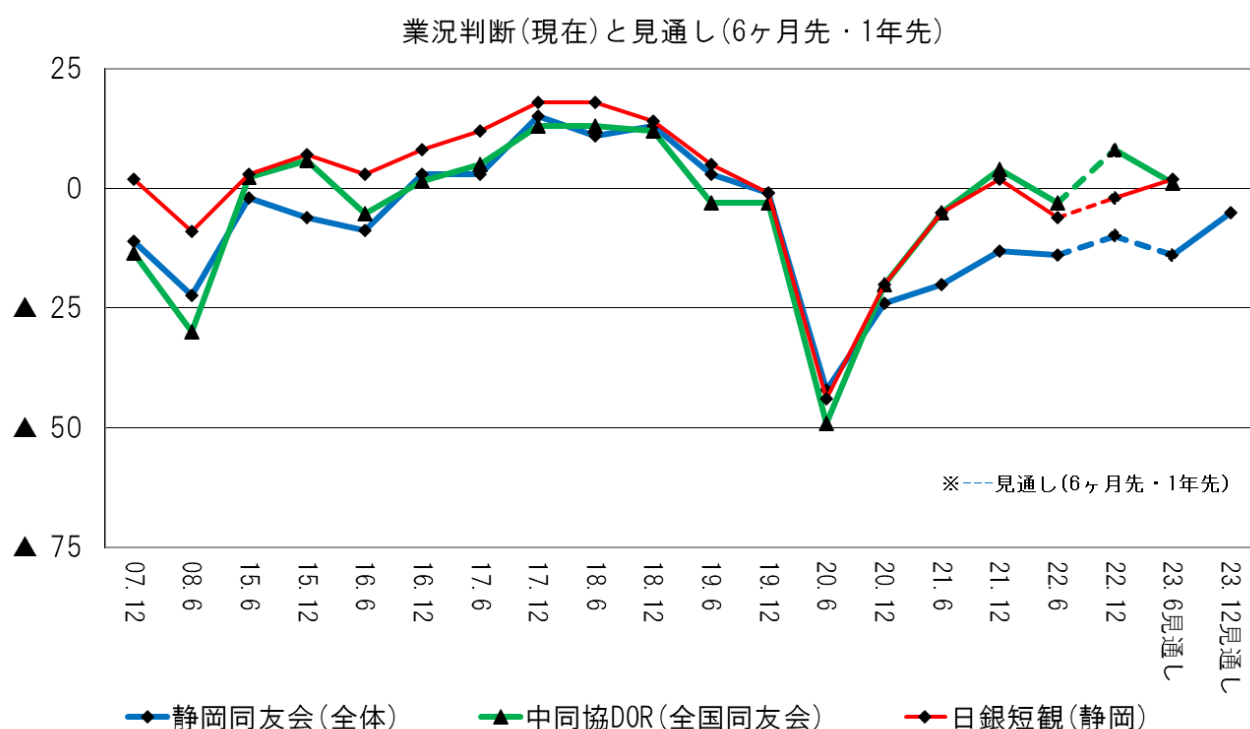
特別設問「コロナ融資返済等の課題」に関しては、少しずつ人の動きは戻ってきたものの、世界情勢の影響といった新たな要因が発生していることから、返済時期の延長、もしくは新たな融資を望む声が多く聞こえた。

今回の「現在の経営上の問題点」の一番は「労働力不足(35%)」だった。▲47(前回▲40)と不足していると答えた企業はここ5年間で最も多い。「経営上の力点」にも「人材確保(28.7%)」が上位に上がっている。人材を確保するための賃金上昇も利益を逼迫させる要因の一つのようだ。

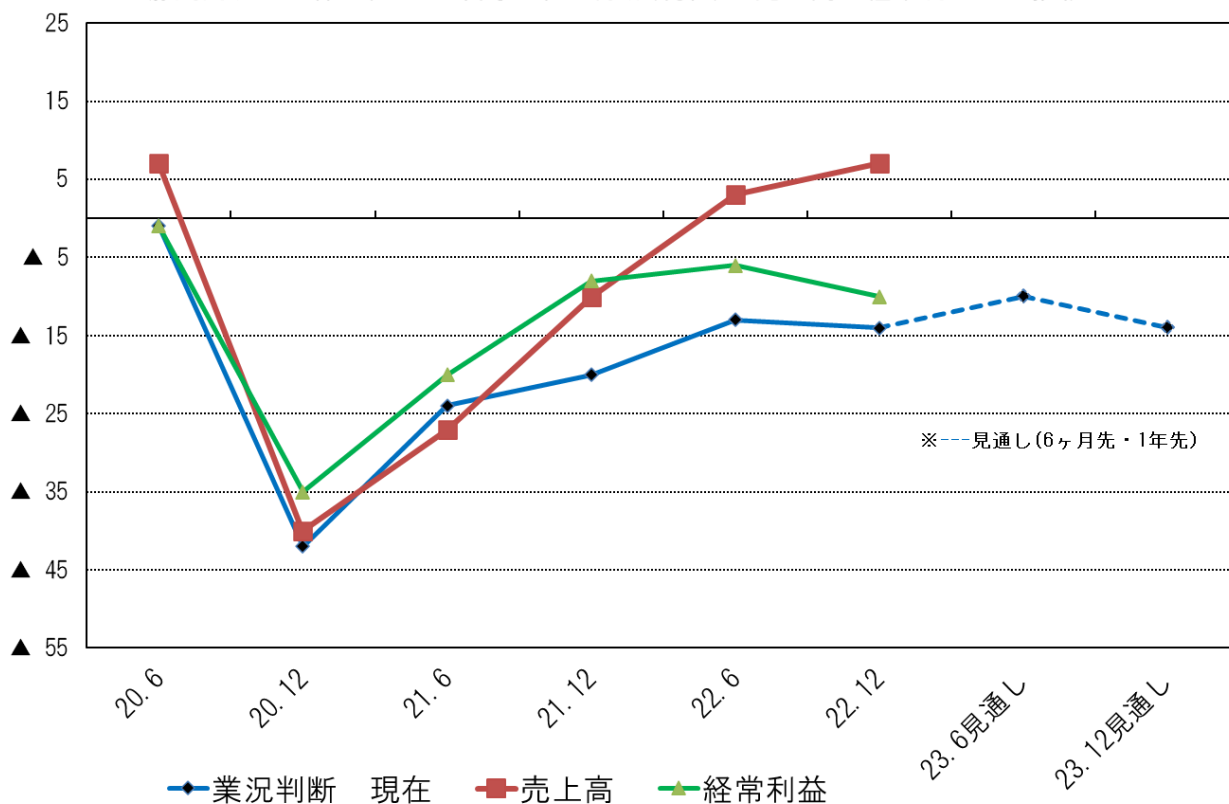
規模別の状況では大規模(51人以上)が小規模、中規模に比べて厳しい状況になった。

地域別では、西部が▲20(前回▲14)と状況が厳しい。西部は良い時には一番良く、悪い時は一番悪くなる傾向にある。東部は▲2(前回▲13)と、今回全体的に他の地区より改善傾向にあった。中部は▲13(前回▲14)と大幅に良くはならないが、大幅に悪くもならない傾向にあるようだ。

サービスの全体的なプラス値改善も注目される。今の厳しい状況のなかで利益を確保するため、「付加価値の増大」「多様性」はキーポイントになるのかもしれない。いずれにしても、厳しい状況の時にこそ頼りになるのが、私たち中小企業家同友会での学びだと思う。あれこれ知恵を絞って、この荒波を乗り越えていきたい。

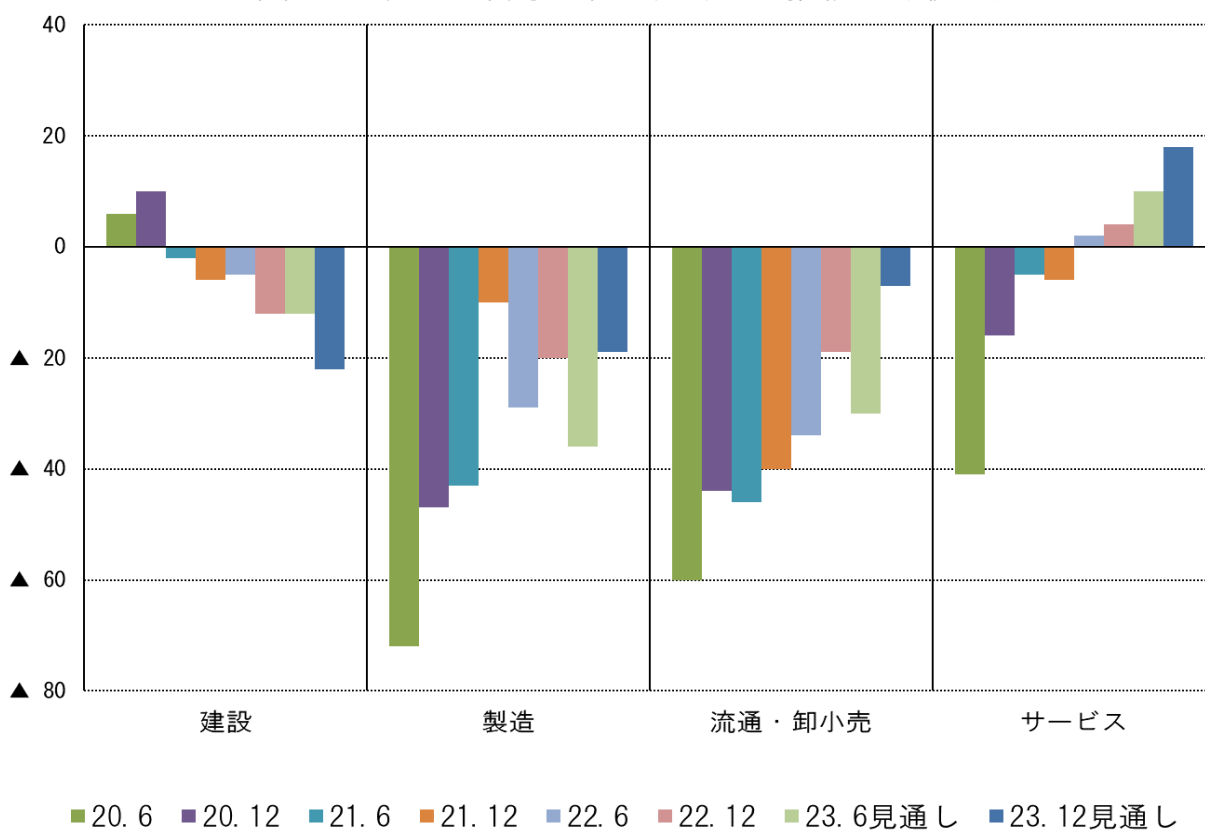


静岡同友会全体の直近3年間の業況判断(現在)・売上高・経常利益DIの推移



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】

梅屋直史(株)ポリマテック 代表取締役社長/富士支部

「新時代への崖っぷち、新時代価格への挑戦」

76 社から回答を得た。

「売上高」17（前回10）と上昇するも「経常利益」▲17（前回▲4）と悪化した。売上高の7ポイントアップに対し経常利益がマイナス13ポイントと大きな乖離が発生している。この要因として考えられる以下の販売価格と仕入価格の動きに注目したい。

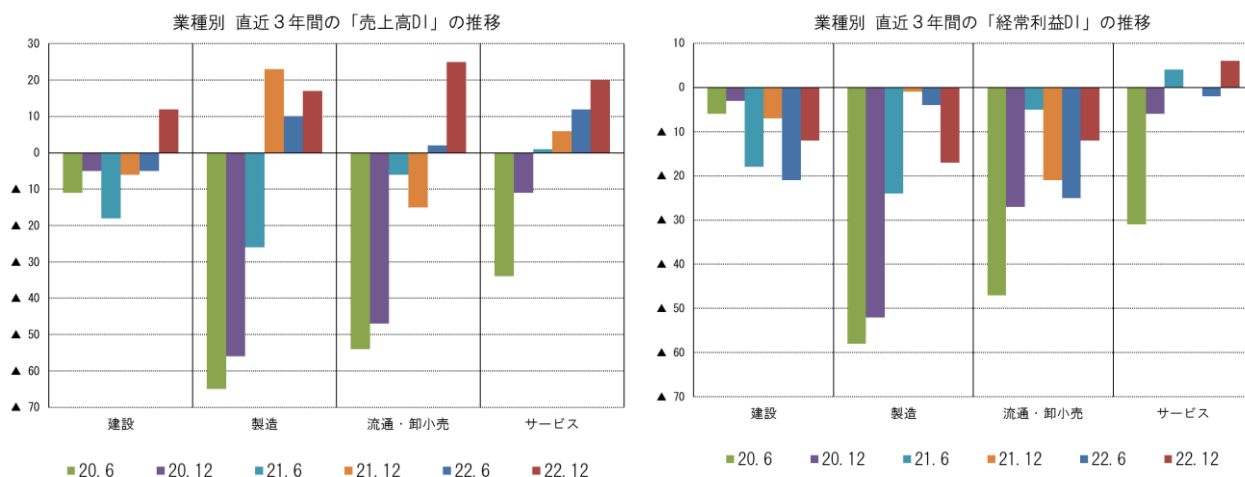
「販売価格」2020-21と価格転嫁できなかった製造業だがようやく47（前回29）と18ポイントアップも経常利益に全く反映できず。「原材料・仕入価格」97（前回94）と、あらゆる業界に波及している価格高騰は製造業55件から寄せられた悲鳴にも似た自由記述からも窺える。特に電力、燃料に関する価格転嫁の難しさの記述が目立つ。仕入原価は体感的に総じて2～3割は上がっている。

「労働力」▲53（前回▲32）と、ここ10年で最悪の2017年の▲52を超える。「設備投資」8（前回12）と、一昨年から下落傾向ではあるが補助金の使い道も一旦落ち着いた様相。「直近の決算」28（前回30）。横ばいではあるが半数以上が利用しているコロナ融資がきているのか。「資金繰り」▲7（前回5）と、2021年から一旦プラスに転じた資金繰りは一気に悪化。コロナ融資の一時的なものであったのか自由記述には返済への引き延ばし要求は全業種を通じ依然多い。

「業況判断(現在)」は▲20（前回▲29）と9ポイントの回復。「業況判断(6ヶ月先)」→「同(1年先)」は▲24→▲19と1年先まで横ばいの見通しを示した。

半導体を筆頭にあらゆる商品が値上がりし、欠品や納期遅延が当たり前という事態に調達部門は苦しめられた。この状況下、数年先の部材発注を余儀なくされ、行く先々で組みあがらない部品在庫を抱える工場が散見された。

今回自由記述の「経営上の力点」（具体的内容）の投稿件数が5件、万策尽きたと、読みとりたくはないが、不運の後に訪れる幸運の女神を逃さないよう、来る高需要にスタートダッシュをかけられる万全の体制を整えたい。当面は昨年春をピークに下落基調の原油価格による効果を期待するのみである。



【建設業】

小林 宣久(有)シモノ工務店 取締役・静岡支部

「労働力確保の障壁となる空気の払拭が課題」

66 社から回答を得た。

「業況判断（現在）」は▲12（前回▲5）と7ポイント減。先行きを見ると「同（6ヶ月

先)」が▲11、「同（1年先）」が▲22と景気後退を予測する結果となった。「売上高」は12（前回▲5）の17ポイント増、経常利益は▲12（前回▲21）の9ポイント増。大幅に改善した売り上げ増に対し、経常利益が約半分の改善に留まる。

「資金繰り」については▲9（前回▲9）と横ばい。「原材料・仕入価格」は96（前回100）と高止まり、「販売価格」は55（前回62）と7ポイント減少した。仕入価格高止まりの中、販売価格は下落方向に反応したような結果となった。

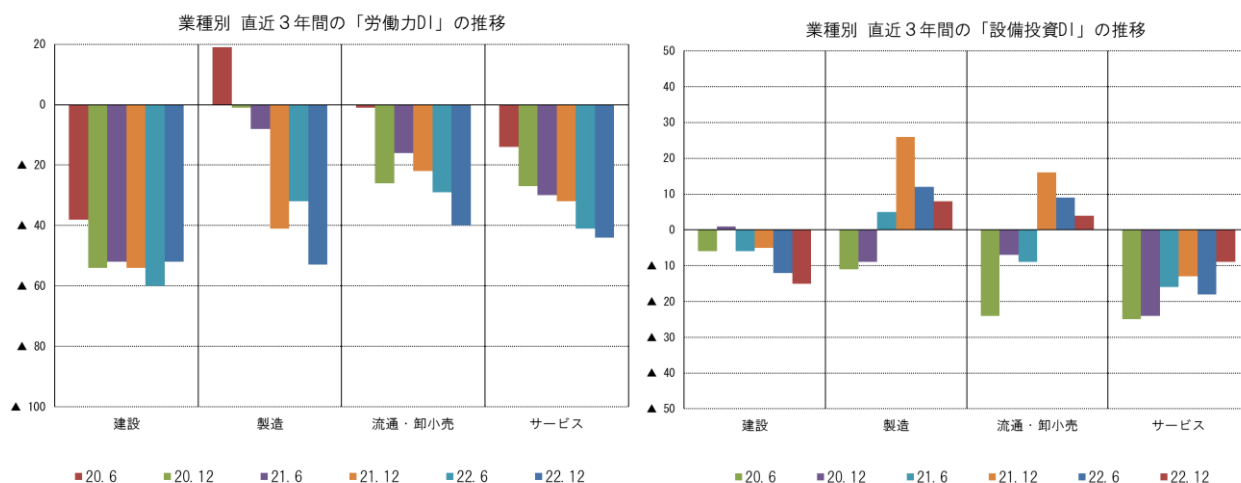
「労働力」は▲52（前回▲60）と8ポイントの改善ながら人手不足感は続いている。「設備投資」が▲15（前回▲12）と3ポイント減。設備投資に消極的な傾向は改善しない。

「現在の経営上の問題点」は「労働力不足（43.8%）」「社員教育（37.5%）」。「ベテランの就労限界に伴う引退に対し、新人の確保、教育が困難」という業界の問題が加速している。

「経営上の力点」は「人材確保（35.4%）」「新規受注（33.8%）」が挙がった。

「コロナ融資（ゼロゼロ融資）を活用」の質問では「利用した」が69.7%と約7割が利用。

経営上の問題点で「仕入高騰を価格転嫁ができない」といった内容がほとんどであった。加速してきた職人不足の為、一人ひとりの仕事は過酷さを増している。これを改善する為には人材投資、設備投資が求められる。しかし、利益を圧迫し投資を躊躇させる「仕入高騰を価格転嫁しにくい」という空気が依然として建設業界にしぶとく存在していることが読み取れる調査結果となった。



【流通・卸小売業】野川和三（㈱野川商店 代表取締役/県共育委員長・榛南支部）

「激変する外部環境に負けない会社を人材力で創り上げる」

73社から回答を得た。内訳は、「流通」5社、「卸小売業」68社。

「業況判断(現在)」▲19→「同（6ヶ月先）」▲20→「同（1年先）」▲7と次期見通しが改善している。個別の項目では、「売上高」は25（前回2）、「経常利益」は▲12（前回▲25）。売上は大幅に回復、経営利益は改善するも水面下に留まる。

他方「原材料・仕入価格」は93（前回94）と横ばい、「販売価格」は59（前回52）と悪化。仕入価格と販売価格の差は42→34と改善。価格転嫁が進み、結果として売上が改善したようだ。だが、経営上の問題点記述で「仕入れ価格アップのタイミングと販売価格転嫁のタイミングにタイムラグが発生し、利益を悪化させている。」の回答から経常利益

の改善できない理由が伺える。「資金繰り」は▲11（前回▲3）と悪化。「設備投資」は4（前回9）と下降。「直近の決算」は15（前回24）と下降。「労働力」は▲40（前回▲29）と大幅に悪化。労働力不足が経営を圧迫している。

「現在の経営上の問題点」は1位が「民需の停滞(35.7%)」と前回と同様、2位「価格転嫁(32.9%)」。続いて、「労働力不足(27.1%)」→「社員教育(24.3%)」→「事業継承(17.1%)」と人材の悩みが多い。

「経営上の力点」は、1位「付加価値の増大(53.4%)」。2位「新規受注(30.1%)」。続いて、「人材確保(20.5%)」→「社員教育(19.2%)」→「財務体質(16.4%)」。経営上の問題点設問回答に続き、人に関する回答が多い。人間力で強靱な会社を創ろうとしているのだろうか。

【サービス業】

山田尚子(株)サンロフト 取締役/志太支部)

「原材料の高騰が続く中、価格転嫁を急ぎたい 人材確保やリスキリングで企業価値を創出する」

108社から回答を得た。

「売上高」は20(前回12)と2020年6月の▲34を底に大きく回復。「経常利益」は6(前回▲2)と、2020年6月の▲31を底に回復傾向にある。「原材料・仕入価格」が2020年6月の12から2021年6月の23と徐々に上昇し、2021年12月は48と急激に高騰し、2022年12月においては67(前回47)と過去最高値となった。「販売価格」については、2020年6月の▲6から上下しながらも上昇傾向にあり、2022年12月は27(前回21)まで高まっており、販売価格へ転嫁をしはじめている。

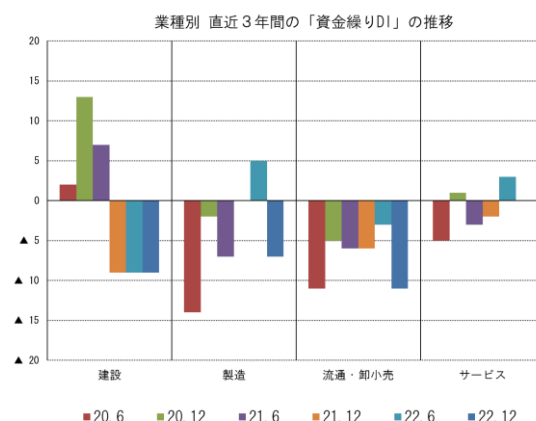
「労働力」は2020年6月の▲14をピークに不足が続き、2022年12月の▲44(前回▲41)まで落ち込んだ。「設備投資」は2020年6月の▲25を底に、2022年12月の▲9(前回▲18)と回復傾向が続いている。「資金繰り」は0(前回3)と前回よりもやや悪化しているが、ゼロゼロ融資の返済については、使わず全額返済を予定している企業や、低金利に借り換えを予定している企業も多く上手に活用している例もみられる。

「直近の決算」は38(前回42)と、前回よりも少し悪化した。労働力不足を補うために設備投資をする傾向にあると思われる。

「業況判断(現在)」は、2020年6月の▲41を底に、2022年6月は2まで大きく改善し、2022年12月は4と横ばいで安定している。

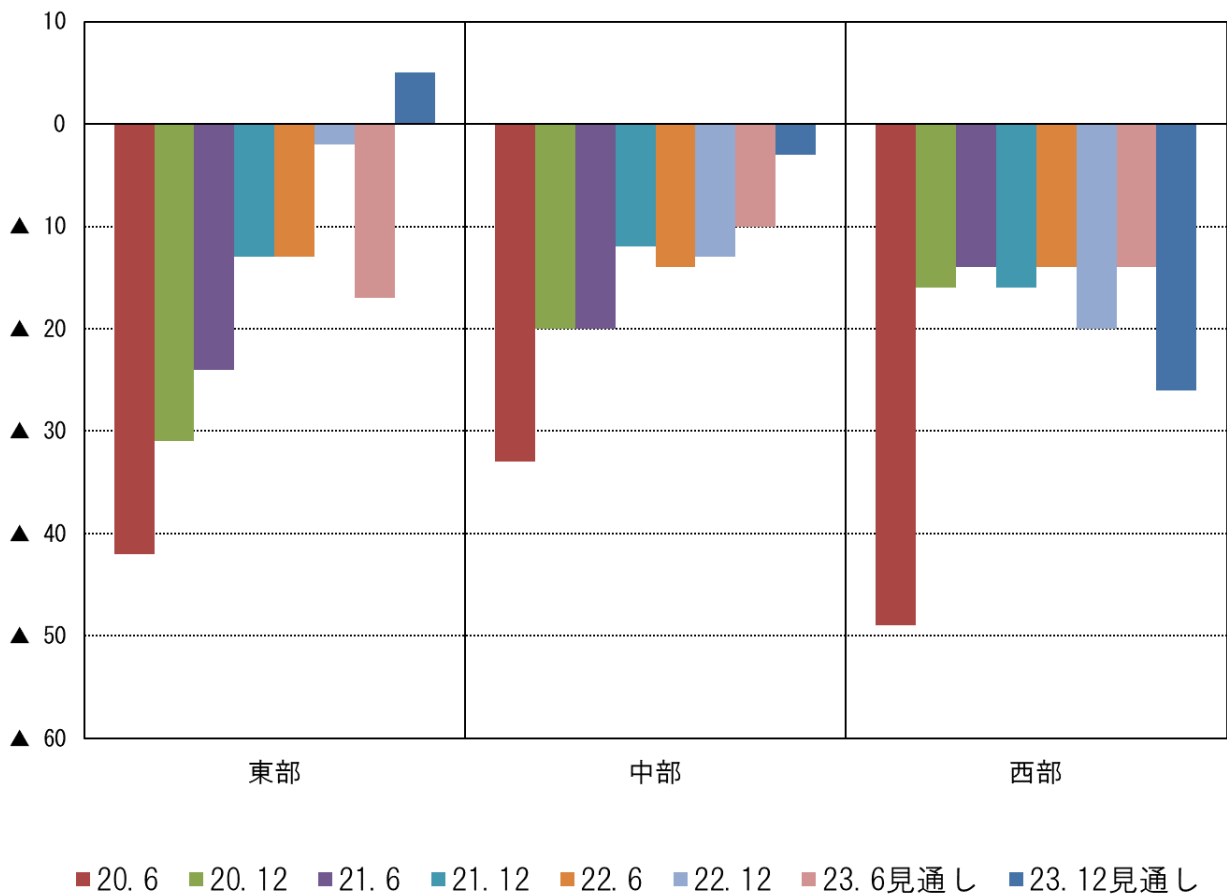
「業況判断(6ヶ月先)」は19、「同(1年先)」は18と大きく上昇している。

経済回復への期待感が高まっている中で、原材料の高騰が止まらず、更なる価格転嫁をしなければならない状況になっている。同時に人材確保や人材育成が急務であり、DX推進と合わせてリスキリングへの取り組みを行い企業価値も創出していきたい。



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】

遠藤正人(株)富士トレーディング 代表取締役/富士支部)

「売上高上昇も経常利益は横ばい」

西部は先が見通せない状況が続く」

「売上高」は18(前回7)と11ポイント上昇し、2019年6月時点(DI値20)に回復しつつある。東部は22(前回10)と12ポイント、中部は21(前回8)13ポイントと堅調だが、西部が4(前回▲1)5ポイント上昇と上昇幅が小さいのが目立つ。

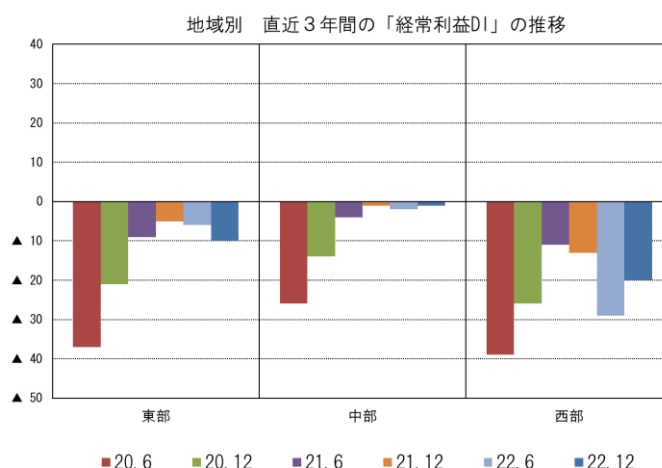
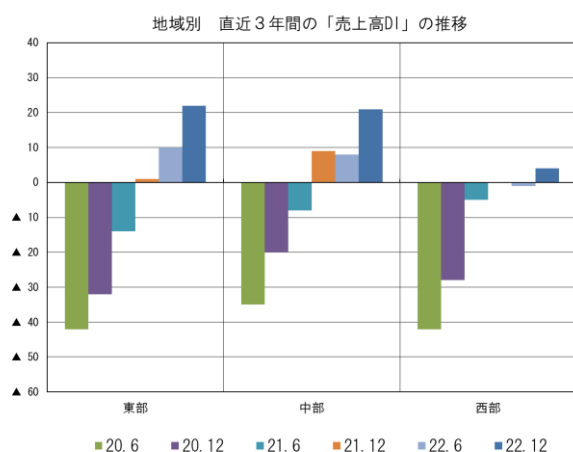
「業況判断(現在)」はマイナス水準ながら全体で▲10(前回▲14)と4ポイント上昇しているが、西部は▲20(前回▲14)と6ポイント悪化している。

「業況判断(1年先)」は、全体で5ポイント(「業況判断(現在)」▲10→「業況判断(1年先)」▲5)、東部では7ポイント(「業況判断(現在)」▲2→「業況判断(1年先)」5)、中部では10ポイント(「業況判断(現在)」▲13→「業況判断(1年先)」▲3)と上昇しているが、西部では6ポイント(「業況判断(現在)」▲20→「業況判断(1年先)」▲26)悪化している。

堅調な「売上高」に対し、「経常利益」▲9(前回▲10)はマイナス域で横ばい。西部は▲20(前回▲29)と9ポイント上昇したもののマイナス域での低い数字。

「売上高」が上昇しても「経常利益」が横ばいの理由は、「仕入価格」の上昇分を「販売価格」に転嫁出来ていないことが要因と考えられる。「原材料・仕入価格」は86(前回

79)と非常に高い数字であったが、今回更に7ポイント上昇した。「販売価格」も45(前回37)と8ポイント上昇したものの転嫁し切れていないことは顕著である。



【東 部】

梶川 久美子(サツマ電機(株) 代表取締役/沼津支部)

「原材料費の高騰、労働力不足の課題はあるものの 見通しは明るい」

135 社から回答を得た。

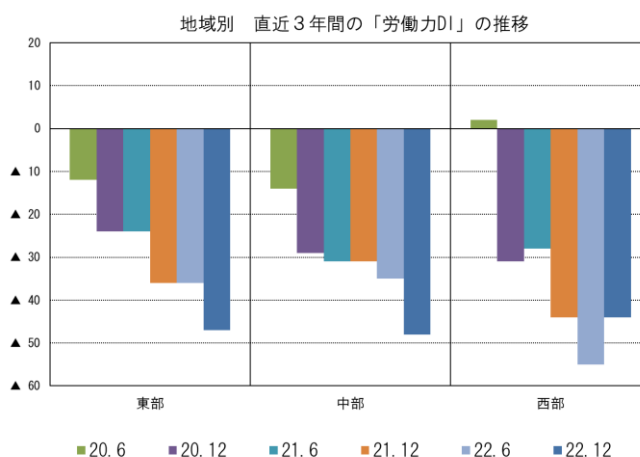
「業況判断(現在)」は「良い」「やや良い」の回答率から「やや悪い」「悪い」の回答率を差し引くと▲2 (前回▲13、前々回▲13)。良いと答えた企業は10.4%、やや良いは23.0%、そこそこが31.1%、やや悪い27.4%、悪い8.1%で、「そこそこ」以上の景況感の回答率が64.5%と、回答企業の6割以上は悪くない景況感であり、県内では一番明るい。「業況判断(6ヶ月先)」は2、「業況判断(1年先)」は5とマイナスの中部・西部に比べ、東部は改善予測が一番高い。

「売上高」は22 (前回10、前々回1) と2倍以上プラス値に転じている。

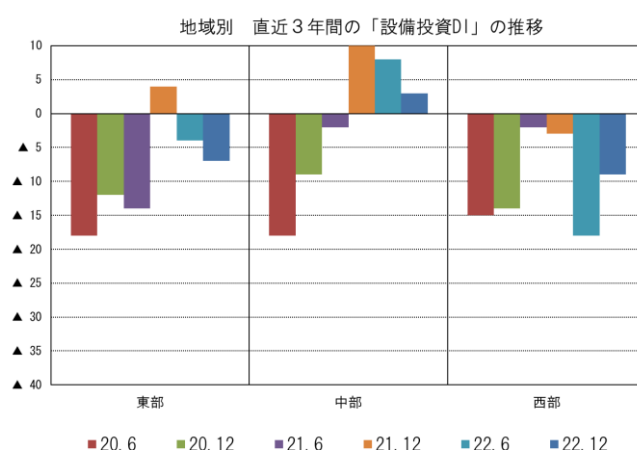
売上が大きく回復に向かう一方、「経常利益」は▲10 (前回▲6、前々回▲5) とマイナス傾向が続いている。その要因として「原材料・仕入価格」が84 (前回78、前々回76) と東部で前回に引き続きの過去最高値を上回っている。一方、「販売価格」は47 (前回36、前々回20) と価格転嫁に踏み切ってはいるものの、まだまだ経常利益に影響を与えている状況に変化は見られない。

「労働力」は▲47 (前回▲36、前々回▲36) と前回調査より悪化し、不足感が増大している。「設備投資」は▲7 (前回▲4、前々回4) と、こちらもマイナス傾向である。

ポイントとしては、データと確保記述式コメントに見られるように労働力の確



保である。「経営上の問題点の具体的な内容」の中にも「採用ができていない」「若手の人材確保・育成」（製造業）、「事業所の管理者不足が顕著」（サービス）、「募集するが応募がない」（流通業・卸・小売業）と業種を問わず多くのコメントがあった。東部地域は、「売上・経常利益」とともに回復傾向であるものの労働力の確保と原材料・仕入価格が不安材料となっている。



【中 部】

鈴木 達仁(理仁薬品(株)・静岡支部)

「逆風とどのように向き合い、迅速に考え行動ができるか」

122社から回答を得た。

「労働力」は▲48（前回▲35）と悪化し、1999年の集計以来の人手不足感を示した。「現在の経営上の問題点」でも、労働力不足を挙げる割合が他エリアに比べ高く（中部37.2%）、問題がより深刻化している事が伺える。さらに「原材料・仕入価格」も91（前回78）と13ポイント増加し、前回の最高値を再び更新した。一方で「販売価格」は45（前回47）と横ばい傾向を示しており、「仕入れ価格が上昇しても販売価格に転嫁し切れていない」状況が数値に表れている。価格転嫁により「売上高」は21（前回8）と増加したが、「経常利益」▲1（前回▲2）は横ばいに留まっており、利益率が圧迫されている事が見て取れる。そして「資金繰り」では▲10（前回2）と悪化し、地域別では最も悪い結果だった。「直近の決算」も24（前回31）と悪化し、コロナ禍による民需の変化と原材料・燃料価格の上昇が重なり、厳しい状況にある。同様に「設備投資」も3（前回8）と悪化しており、ウィズ・コロナへ向けた積極的な行動に水を差されている状況だ。

それでも「業況判断」は「業況判断(現在)」▲13（前回▲14）、「同6ヶ月先」▲9、「同1年先」▲3と改善を予測。記述欄では「経営デザインシートの作成&活用により融資が得られた」などの声も挙がっており、苦しい状況でも前を向き、常に考え行動し続ける姿を感じ取れた。目まぐるしく変わる状況を見極め、即対応のできる経営が今求められている。

【西 部】

石川 貴広(社会保険労務士・行政書士 石川事務所 代表・榛南支部)

「業況判断は悪化するも売上高など好転の兆し」

71社から回答を得た。

「売上高」は4（前回▲1）と、コロナの影響が出始めた2020年6月期調査以降初めてプラスに転じた。「原材料・仕入価格」が83（前回82）と高止まりする中で、「販売価格」も39（前回27、前々回10）と上昇傾向が続いており、徐々に価格転嫁が進んでいることが

読み取れる。

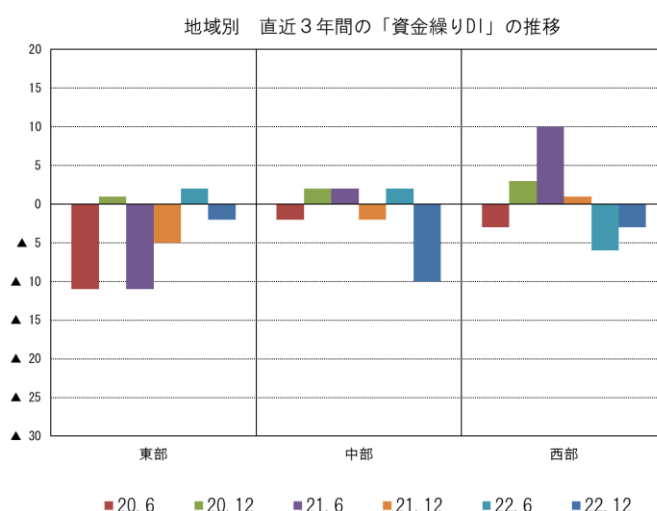
一方で、業況判断は「業況判断(現在)」▲20(前回▲14)、「同(6ヶ月先)」▲17、「同(1年先)」▲26と、景気後退を見通す結果となった。

「経常利益」は▲20(前回▲29、前々回▲13)と一進一退であり、先が見通しづらい状況が続いていると考えられる。そのような中でも「設備投資」は▲9(前回▲18)と改善しており、状況を好転させたい意気込みを感じることが出来る。

「現在の経営上の問題点」では、「社員教育(38.8%)」「民需の停滞(34.3%)」「価格転嫁(32.8%)」「労働力不足(31.3%)」の4点について、30%を超える回答があった。需要が減少している中での値上げの難しさ、労働力不足を更なる能力向上で補うための社員教育の難しさを感じた。

「経営上の力点」では、「人材確保」が26.9%の回答である一方で「機械化・IT化」は6.0%の回答であった。今後更なる人手不足が予測される中では、機械やITで補える社内業務を検討し、転換していくことを力点としていく必要もあるだろう。

自由記述の中には、本年4月から始まる月60時間を超える時間外労働の割増賃金率引き上げを懸念する回答もあった。人件費の高騰を抑える事はもちろん、長時間労働による健康被害から従業員の離職を避けるためにも、時間外労働の見直しも検討していきたい。



＜東部の内訳＞135 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 16 社、製造 32 社、流通・卸小売 33 社、サービス 52 社)
規模別(「1～10 人」78 社、「11～50 人」42 社、「51 人以上」15 社)

＜中部の内訳＞122 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 28 社、流通・卸小売 28 社、サービス 32 社)
規模別(「1～10 人」75 社、「11～50 人」37 社、「51 人以上」9 社)

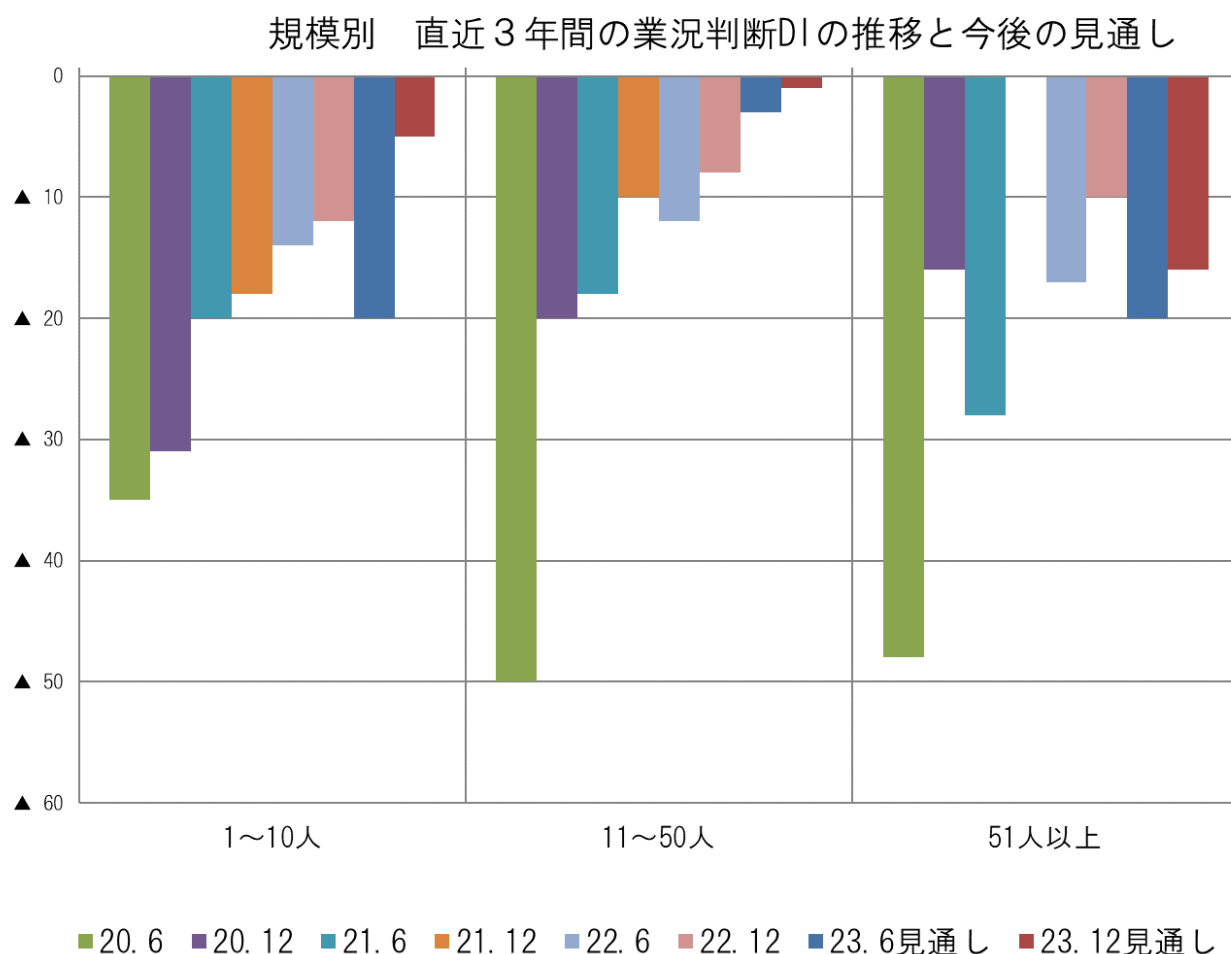
＜西部の内訳＞71 社…静岡同友会 榛南・中遠・浜松支部（大井川以西）
業種別(建設 19 社、製造 16 社、流通・卸小売 12 社、サービス 24 社)
規模別(「1～10 人」40 社、「11～50 人」24 社、「51 人以上」7 社)

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)

「現在の業況判断、売上高は全規模改善

1 年先は大規模のみ不透明感を示す」



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

「業況判断(現在)」は小規模▲12(前回▲14)とマイナスで横ばい。中規模▲8(前回▲12)と4ポイント、大規模▲10(前回▲17)と7ポイント改善した。ウィズ・コロナの規制解除で景況に明るさがみえてきたのであろうか。しかし、今後の業況判断を見ると、小規模は「同(1年先)」▲5、中規模は▲1と改善を予測するも、大規模は▲16と不透明感を示した。

「売上高」は小規模9(前回1)と8ポイント、中規模31(前回14)と17ポイント、大規模29(前回7)で22ポイントと大幅に上昇した。小規模は2期、中・大規模は3期連続でプラス値が続く。前回調査では中、大規模は足踏み状態ではあったが今回は全規模上昇傾向。全規模において2020年6月から2021年6月まで3期連続マイナス値が継続し、その後も一進一退を示していただけに久々に明るい兆しであるが、原材料高騰との

関係にも注目する必要があるだろう。

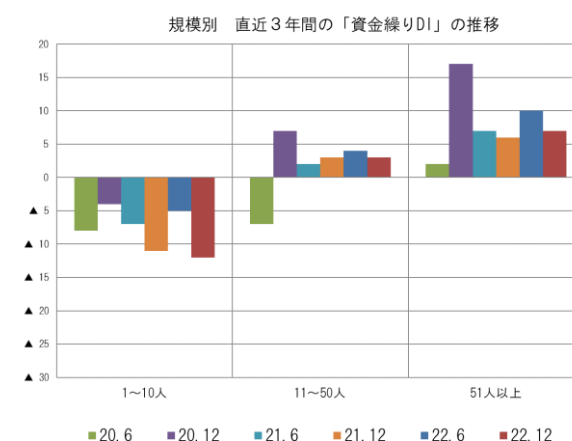
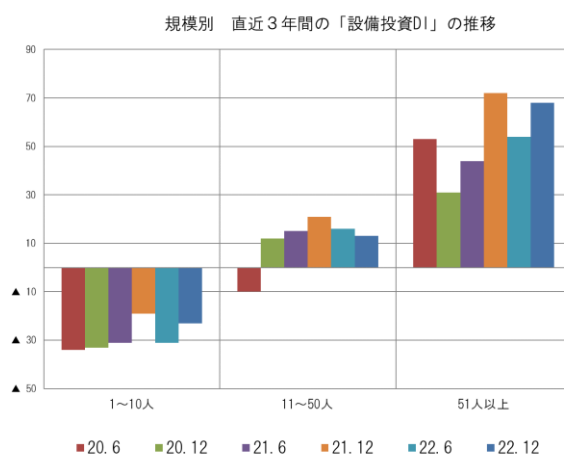
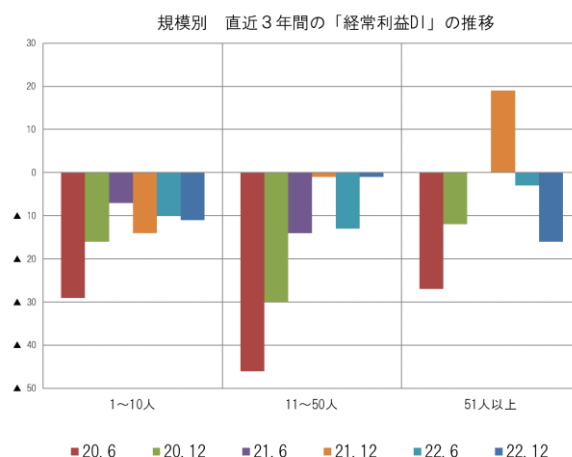
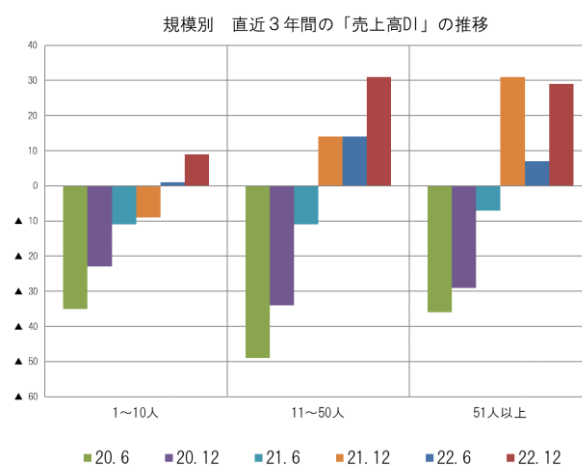
「経常利益」は中規模のみ▲1(前回▲13)とマイナスながらも12ポイント改善。小規模は▲11(前回▲10)と横ばい、大規模▲16(前回▲3)と13ポイント悪化した。「原材料・仕入価格」は全規模で上昇。小規模83(前回73)、中規模90(前回87)、大規模97(前回80)と大規模では特に高止まりしている。売上が好転しているにもかかわらず利益が圧迫しているのは物価高が原因となっていることがうかがえ、先行き不透明感が強い印象をうける。「経常利益」は、小・中規模では6期連続でマイナス値が続く。

「労働力」は、小規模▲39(前回▲39)と横ばい。中規模は▲56(前回▲39)と17ポイント悪化、大規模▲58(前回▲49)と9ポイント悪化した。全規模で人手不足感強まる傾向が伺えた。

「設備投資」は、小規模は▲23(前回▲31)とマイナス値ではあるが8ポイント改善。小規模は売上も好転し利益低下も小幅に留まっている。次の段階として投資意欲の回復に向かうことを期待したい。大規模は68(前回54)と14ポイント好転している。大規模は24期連続でプラス値が続いている。中規模のみ3(前回4)と横ばいだった。会員企業の30%以上が6ヶ月、1年先の景況感に不透明感を抱く中、大規模の設備投資拡大の意欲は大きい。

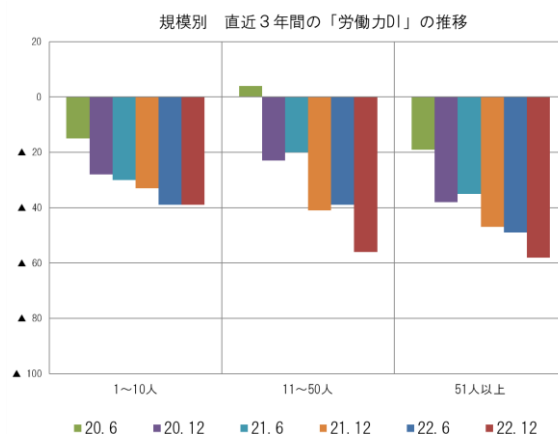
「資金繰り」は小規模▲12(前回▲5)と7ポイント悪化、中規模3(前回4)と横ばい。大規模7(前回10)と3ポイントと小幅であるが悪化した。中、大規模は一進一退ながらプラス値で推移、小規模のみ悪化を示した。大規模は経常利益の落ち込み幅から考えると資金繰りはなんとか切り抜けていることが伺える。

「現在の経営上の問題点」では、小規模は前回と同じく「民需停滞(37.6%)」と「労働力不足(31.7%)」がネックとなっている。3位に前回の社員教育から「価格転嫁(28.5%)」となった。中、大規模は1, 2, 3位全く同じ



回答が並んだ。1 位「社員教育(中規模：41.2% 大規模：48.4%)、2 位「労働力不足(中規模：38.2% 大規模：45.2%)、3 位「価格転嫁(中規模：37.3% 大規模：41.9%)の順となった。

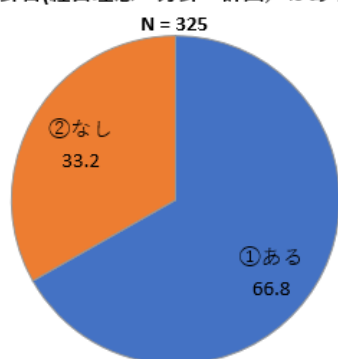
「経営上の力点」は3 規模共 1 位に「付加価値の増大」をあげ各規模とも自社の得意分野の取り込みに苦心しているのではないだろうか。小規模の 2 位は「新規受注(37.2%)」、3 位は「人材確保(22.5%)」、中規模は 2 位に「人材確保(34.7%)」、3 位が「新規受注(28.7%)」、大規模は「付加価値の増大(48.4%)」と「人材確保(48.4%)」が 1, 2 位同数となり、次いで「社員教育(35.5%)」となっている。



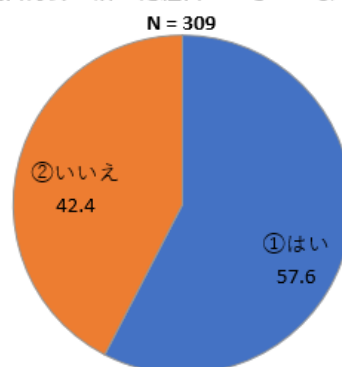
7. 経営指針の“成文化”と“浸透”

増田崇 (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 217 社であり、本調査に回答した企業 328 社 の 66.8% 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 社を超えていること、そして、昨年と同調査と変化がないことを鑑みると、経営指針書の成文化率は増加傾向とは言えず、今後も更なる指針書成文化への啓蒙活動が必要である。

経営上の力点は何かとの問いに対して、付加価値の創造や新規受注といった売り上げに直結するような回答が多くみられたが、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、社員一丸になって同じ目標に向かっていけるような指針書の成文化が望ましいのではないだろうか。

一方、金融機関とのかかわりで実施していることは何かという問いに対して、経営指針書や理念ではなく、事業計画や定期的な報告に対する回答が多かったことを考えると、指針書の中で定性的な部分はもちろんのこと、具体的な計画や数値目標というような定量的な部分もしっかりと記載していけるような指針書としていくことが必要であると考え

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、社会情勢の変動による影響・コロナ融資返済等の課題について「円安、燃料高騰、原材料・仕入価格高騰の自社への影響」「コロナ融資(ゼロゼロ融資)の活用」「コロナ融資返済に関する意見や要望・金融機関へ伝えたいこと」について調査しました。以下、概観と総評ならびに自由記述の一覧を紹介します。

【特別設問 18 の概観】

設問：円安、燃料高騰、原材料・仕入価格高騰の自社への影響と対応策について

設問 18 について業種・地域を越えて共通するのは、半導体の確保難、電子機器購入の目処を付けられないことや原材料価格上昇の中で、販売価格引き上げを対応させることが厳しいという認識、あるいは市場の消費条件が対応できずに苦慮しているという実態が知られる。別の言い方では、原材料価格と製造販売価格が対応できないことによる利益確保、あるいは利益率確保が困難ということだ。むしろそれを飛び越えて、原材料価格上昇を吸収する買い上げを可能とする分野もありそうだ。とにかく当面の経済環境は、消費市場の伸びが見られず、他方で原材料価格の高騰がウクライナ危機もあり、加えて日本のアベノミクスの円安政策の継続による輸入物資の高騰が引き起こされていることと相まって、景気の堅実な展開が見えないというのがこの調査にも現われていると感じた。

ではここで、以下にいくつかの問題指摘を摘録しておこう。なお 168 件の回答が寄せられている（総回答数 328 件の 47%）。以下、地域別に区分けし摘録内容を記載。

【東部地域の回答】

建設業	・材料費の高騰、電気料金の上昇、価格転嫁困難、仕入価格の高騰で利益率低下
製造業	・価格の全般的上昇で賃金引き上げが困難、 ・茶農家の重油代の値上がり、肥料等の上昇があり、9 月に 10～15% の値上げを実施
流通業・卸小売業	・仕入は上昇、売上利益は厳しい
サービス業	・仕入価格転嫁が困難、長期不況で受注が減少

【中部地域の回答】

建設業	・半導体不足で商品の欠品。 ・メーカーからの仕入れ価格が 10% 程度上昇した。その分はできるだけ客先への販売価格に転嫁し、また、メーカーとも仕入れ価格を少しでも低くできるよう交渉を行っている。 ・建築資材 130～200% 値上げでかなり圧迫しています。元請けに材料支給で工事受注していますが、売上高が伸びないと悪影響となっています。
流通業・卸小売業	・今年に入ってから 2 度、来年には 3 度目の値上げが発表されている。1 度目の価格転嫁は何とかできたが、2 度目から苦戦。旧値での在庫があるうちに利益率を落とさないよう交渉する。付加価値の高い「加工商品」の割合を増やしている。

サービス業	・電子機器の入荷が不明瞭なため、計画が立てられない。しかし業界全体が同じ状況のため、お客さんが他に移ることもなさそう。 ・燃料代の高騰、それに加え台風15号の被害で国道473号線の通行止めが今も続いているため、大きく遠回りをして現場まで行く必要があり、燃料、時間とも消費している。
-------	---

【西部地域の回答】

建設業	・見積りより材料高騰の価格転嫁出来なかった分がそのまま赤字へとつながってしまった。
製造業	・燃料費や原材料費の価格は高騰している一方、販売価格の交渉は難航している。下請法や価格転嫁に関するアンケートに企業名も含めて回答したり、下請け駆け込み寺や公正取引委員会に相談したが改善されない。 ・金属鉄板の材料高騰が1年以上進んでいて、ウクライナの影響で止まらない。
流通・卸小売業	・すべての仕入物価が上がり、値上げ対策が追いつかず、運賃等で赤字計上となってきている。運送業としては、更なる値上げ（サーチャージ、固定費値上げ）を行うが、対応できない荷主には契約を止める方向にしている。保管（冷蔵）においては電気サーチャージ制を提案した。
サービス業	・大型車両の仕事をしている顧客が燃料高騰により当社からメーカー掛け売りカードに変更するため、利益率が低下している。そのほかの油外商品販売に努力しているが新たな事業も考えて行動している。 ・燃料高騰の影響はあるが軽微であるため、社有車一台をより燃費のよい車種に変えただけである。

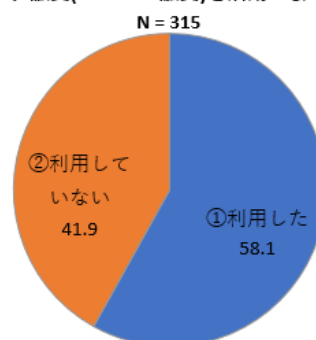
【特別設問 19 の概観】

設問：コロナ融資返済に関する意見や要望・金融機関へ伝えたいこと

設問 19-2 にはコロナ特別融資についての向き合い方が示される。それはそもそもコロナ融資を受けずに独自の資金で経営を維持する場合もあれば、他方で、資金不足からゼロゼロ融資に踏み切ったケースと多様である。また当面の経営の必要という緊急性よりも経営上の余裕を狙っての借入れをした企業も存在したことから、対応の仕方は様々であるが、とはいえ今後の展望から、なかなか消費の上昇を見込めないことから、コロナ収束の見通しが立つまで行政の支援が必要ではないかという指摘も目立つ。他方で、どのような支援が果して必要なのかをきちんと見極める行政側の認識も必要ではないかという指摘にも教えられるところである。ここでも地域間の格差や相異を見ることが出来るわけではなく、同業種には一定の共通性が見られる部分もあるが、ほぼ全業種共通の問題群が生じているとみることが出来る。

ではここで、以下にいくつかの問題指摘を摘録しておこう。ただし先の設問回答数に比べて著しく少ないのは(62件(18.9%))、コロナ融資を受けた企業は6割弱であり、将来の危機に備えての借入れが一定数存在していることが、記述回答の少なさに係わっているだろう。以下、地域別に分けし摘録内容を記載。

19.コロナ融資(ゼロゼロ融資)を活用しましたか。



【東部地域の回答】

製造業	・返済猶予や資金繰り支援など、政府による大胆な対策が必要であると思う。金融機関も再度の返済期間の延長など。具体的な対応策を示してほしい。 ・無利子の返済期限を延ばしてほしい。 ・コロナ後にコロナ要因以外の半導体不足やウクライナ問題等によるマイナス要因にさらされ返済は非常に苦しい。返済のために借金を重ねなければならない。
流通・卸小売業	・ゼロゼロ融資は活用していないが、取引銀行とは定期的に情報交換を行っている。資金活用などの提案もあり、現在の事業の他に自社で資金運用も考えていきたい。今後も金融機関には常に正確な情報提供を求めている。 ・コロナが落ち着いてから返済にしていきたい。」
サービス業	・返済開始の前に一括返済予定だが、状況が悪いので、念のため現金を保有していたため、借換えを検討中。 ・消費者のマインドが向上していないため現在でも融資が必要な事業者は多い

【中部地域の回答】

建設業	・ゼロゼロ融資があってよかったです。
製造業	・利益が高いので、返済して借入、利益を下げる必要がありそうです。
流通・卸小売業	・万一のリスクに備えて借りたコロナ融資なのでそのまま返済する。ゼロゼロ融資の返済時期、また雇用調整助成金の補助金も同様だが、そろそろ本当に必要としているのかという見極めを厳重に審査するべきだと思う。 ・融資は受けていないが、物価や燃料費の高騰等新たな問題も出てきており、企業、消費者どちらも余力が無く厳しい状況である。返済期限の延長等の対応をしなければ、返済ができず大量に倒産という事態が起きうると考えている。
サービス業	・借り直しをお願いしたが断られたため、他銀行と調整しているが、経営者保障のことで話が進んでいない。

【西部地域の回答】

建設業	・アフターコロナを見据え、販売強化に取り組んでいるがコロナ前に完全に戻るまで少し時間がかかるので、新たな制度融資を政府に検討していただきたい。
製造業	・物価、原材料、燃料費が上昇する中、返済原資をどのようにねん出するか現在未定のままの為、不安が尽きない。資金調達以外の財務の見直し支援をしてもらえると助かります。
流通・卸小売業	・融資支払が始まるとき、景気動向が鈍化を迎え、更なる延期ができることを望む。
サービス業	・ゼロ金利の優遇措置の延長をお願いしたいです。 ・今後も金融機関はリスクを保有し、プロパー融資を積極的にやるべき。

※設問については 34 ページ掲載の景況調査用紙を参照。

※以下自由記述を掲載。

設問 18

6ヶ月前と比べ、円安、燃料高騰、原材料・仕入価格高騰の自社への影響と対応策について

No	地域	業種	規模	6ヶ月前と比べ、円安、燃料高騰、原材料・仕入価格高騰の自社への影響と対応策を教えてください。
1	①東部	-	②11～50人	電気料があがっている。
2	①東部	①建設業	①1～10人	高止まり
3	①東部	①建設業	①1～10人	材料費の値上がりの見込みが甘く、利益を圧迫している。価格体系の見直し、価格転嫁を急ぐ
4	①東部	①建設業	①1～10人	材料高騰
5	①東部	①建設業	①1～10人	受注減少と仕入れ価格の上昇が多分あり、価格上昇については打つ手なし
6	①東部	①建設業	①1～10人	価格転嫁が難しい（契約後の上昇分交渉）ので契約前に上昇分を見込むと受注できない、若しくは見込み以上の値上りで利益を食われる。対応策は受注しない、元請をしないくらいしか見当たらない。
7	①東部	①建設業	②11～50人	販売価格への転嫁
8	①東部	①建設業	③51人以上	仕入れ価格高騰により利益率が低下しているが、工期の短縮や仕入先の変更など、工夫することで利益率の低下を抑えている。
9	①東部	②製造業	①1～10人	全ての価格が頻繁に上昇するため、得意先から値上げしてもらっても追いつかない。従業員の賃金をあげてやりたいが、現在の状況では不可能である。
10	①東部	②製造業	①1～10人	茶農家の重油代の値上がりや肥料等の高騰があり、9月に10～15%値上げをした
11	①東部	②製造業	①1～10人	度重なる原材料・仕入価格高騰により、提供する価格設定が困難
12	①東部	②製造業	①1～10人	原料仕入・製造価格ともに上昇
13	①東部	②製造業	①1～10人	どの原材料も3割増しになっています。
14	①東部	②製造業	①1～10人	材料費の価格転嫁はできるが、燃料費電気代は無理
15	①東部	②製造業	①1～10人	物が入ってこない。設備投資はやりたいので補助や助成の情報がもっとほしい。
16	①東部	②製造業	①1～10人	価格高騰
17	①東部	②製造業	①1～10人	部品を仕入れる際に、価格改定票を事前に出してもらい、1から2年分の部品を購入している。

No	地域	業種	規模	6ヶ月前と比べ、円安、燃料高騰、原材料・仕入価格高騰の自社への影響と対応策を教えてください。
18	①東部	②製造業	①1～10人	値上げするしかありません。
19	①東部	②製造業	②11～50人	価格転嫁がうまくいかない際には下請け駆け込み寺へ相談しました。相談に親身に乗っていただきました
20	①東部	②製造業	②11～50人	原材料価格の高騰による製造原価の上昇。利益を圧迫している。対応策:複数の仕入れ先からの価格の選別
21	①東部	②製造業	②11～50人	2021年秋に仕入れ価格の高騰が続いたが、2022年7月まで自社製品の価格を据え置きにしていた。9ヶ月こらえ、世間の様子を考慮して、値上げに踏み切った。お客様も想像していたよりは納得してくださった。
22	①東部	②製造業	②11～50人	原材料である鉄は1.5倍くらいに高騰したが地道に何度も得意先にお問い合わせし、概ね転嫁できた。しかし、エネルギー（電気代）日の転嫁については客観的なロジックができておらず進んでいない。
23	①東部	②製造業	②11～50人	仕入れ価格高騰とそれを見積もりに上乗せがなかなかできなかったり、タイムラグが起きてしまっている。
24	①東部	②製造業	②11～50人	単価交渉
25	①東部	②製造業	②11～50人	受注価格の値上げ
26	①東部	②製造業	②11～50人	製造コストが2～3割アップになり、この分価格転嫁が出来ていない。販売量を増やさないと利益がでない。社員共々、高騰していると意識をしないと、ムダ・ムラに気が付かないので時には強く指示している
27	①東部	②製造業	②11～50人	主要材料に関しては上乗せ可能だが、副資材・最低賃金増加・燃料・電気光熱費アップに対する見積の出し直しを行い、得意先とすり合わせを行う。
28	①東部	②製造業	②11～50人	原材料の高騰により商品の見直しを行っているが、ほぼ価格転嫁できていない状況
29	①東部	②製造業	②11～50人	材料費や電気代の高騰は続いていますますが、売価に転化出来つつあります。
30	①東部	②製造業	③51人以上	材料の高騰の影響で利益を圧迫しているが、販売価格への転嫁をお客様へ要求している。

No	地域	業種	規模	6ヶ月前と比べ、円安、燃料高騰、原材料・仕入価格高騰の自社への影響と対応策を教えてください。
31	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	10月価格の引き上げ
32	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	メーカーへの協力依頼
33	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	価格を上昇させて対応しているが原材料高騰は厳しい
34	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	仕入価格高騰による、利益の圧迫は、買値の根拠をお客さんに理解してもらう。
35	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	ほぼすべての取扱商品が値上げされ、一部商品（鉄・金物関連）については一年のうち数回値上がりし、今後もまだ値上がりするとの告知あり。ユーザーへの価格転嫁については、すぐにできるものか？そうでないものがあり、利益圧迫。この影響をいかに少なくするか？
36	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	補助金の活用
37	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	リアルタイムでの値上げ
38	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	価格転嫁
39	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	税金があがると困る
40	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	仕入れ価格の高騰で、お金の動きだけは大々くなっているが、利益は上がっていないので、どちらもバランスよくするようにしたいです。
41	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	取扱品目が多く、自社とお客様様のシステム対応等、時間と人手がかかる。システム対応が終わるまで、値上げ前に多めに仕入、調達している
42	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	消耗品の仕入価格上昇、特に10月から12月にかけてほとんどのメーカーが改定。固定資産対象となる機械類の納期遅延。迅速な情報収集と社内共有による計画的な案内と提案
43	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	値上げと転嫁は事情を丁寧に説明すれば了解される。
44	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	商品の入荷が困難→仕入先を増やし多少高くてもアイテムを揃える
45	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	影響は大きい。対応できていない。

No	地域	業種	規模	6ヶ月前と比べ、円安、燃料高騰、原材料・仕入価格高騰の自社への影響と対応策を教えてください。
46	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	付加価値をいかにつくるか注力している
47	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	価格転嫁を地道にしている
48	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	仕入は上昇、売上利益は厳しい
49	①東部	⑤サービス業	①1～10人	仕入価格はゆるやかに上昇しているため、経営上問題はなし（仕入先を変えられるため）
50	①東部	⑤サービス業	①1～10人	価格転嫁難しい。計画的に値上げ予定
51	①東部	⑤サービス業	①1～10人	取引先からの値上げ要求、価格転嫁できず、人件費上昇。付加価値UP、開拓など、次なる一手を模索
52	①東部	⑤サービス業	①1～10人	仕入れ価格があがる予定のあるものは大量一括仕入れで在庫するようにしている
53	①東部	⑤サービス業	①1～10人	直接的な影響はありませんが、長引く不況で売り上げ（受注）が減少しています。
54	①東部	⑤サービス業	①1～10人	消費動向の停滞 必要なものをすすめる
55	①東部	⑤サービス業	①1～10人	移動のためのガソリン代が高い
56	①東部	⑤サービス業	①1～10人	販売価格値上げの交渉をしております。急激な物価上昇で赤字になっている顧客があります
57	①東部	⑤サービス業	①1～10人	商品の仕入れ価格が上がったが、販売価格を向上して特に問題はない。中古車の価格が高騰しており、盗難対策を考えるユーザーが増えている
58	①東部	⑤サービス業	①1～10人	仕事はそれなりになってきましたが、国・県・市の仕事は入金がすぐでないため、立替金ばかりで予定が立たず、困っております。もう少し早目に入金できる方法はないのかと思います
59	①東部	⑤サービス業	①1～10人	基本給見直し
60	①東部	⑤サービス業	①1～10人	値上げのタイミング
61	①東部	⑤サービス業	①1～10人	影響あり、サービスの価格に反映している
62	①東部	⑤サービス業	②11～50人	受注価格に転嫁
63	①東部	⑤サービス業	②11～50人	電気代の高騰
64	①東部	⑤サービス業	②11～50人	価格改定予定
65	①東部	⑤サービス業	③51人以上	材料費の高騰の影響はほぼないが、最低賃金の上昇や業界人件費の高騰が直接的な影響を持っている。

No	地域	業種	規模	6ヶ月前と比べ、円安、燃料高騰、原材料・仕入価格高騰の自社への影響と対応策を教えてください。
66	①東部	⑤サービス業	③51人以上	値上げ、原料・原価管理の徹底 仕入れ強化
67	①東部	⑤サービス業	③51人以上	人員削減、約一ヶ月工場休転により人材を休業させる等若干ありました。
68	②中部	-	①1～10人	仕入れの量、価格の見極め
69	②中部	-	②11～50人	現時点での原料の仕入れを増やす。(これ以上価格が上昇する前に)
70	②中部	①建設業	①1～10人	値上げ
71	②中部	①建設業	①1～10人	価格転嫁せざるを得ない状況になってきている。見積の時点ではカバーしきれないほど、値上げが繰り返されるため大変である。
72	②中部	①建設業	①1～10人	原材料、仕入価格の高騰により、見積もりが1か月先は厳しい状態。
73	②中部	①建設業	①1～10人	建築資材などが5～10%上昇し、建築の契約時から完了までに7か月かかることから粗利が少なくなっているが、その部分は自社負担している。見積時にはその時の値上がり価格を反映してはいるが、高騰のスピードが早く厳しい状況。
74	②中部	①建設業	①1～10人	半導体不足により商品の欠品
75	②中部	①建設業	①1～10人	工事金額への転換をしたいが、受注競争に負ける可能性があるため、競争のない工事に特化する
76	②中部	①建設業	①1～10人	建設業に於いて材料、燃料は必ず発生するので、影響は大きい。手戻りのない効率的な作業を心掛ける。
77	②中部	①建設業	①1～10人	見積期限を短縮(3ヵ月から1ヵ月)。光熱費増加
78	②中部	①建設業	①1～10人	高額な契約の場合、仕入れ価格高騰分を吸収出来ないので、仕入れ価格上昇分を追加として請求することを了承して頂けるお客様とだけ契約をする。
79	②中部	①建設業	①1～10人	可能な限りの価格転嫁。
80	②中部	①建設業	②11～50人	メーカーからの仕入れ価格が10%程度上昇した。その分はできるだけ客先への販売価格に転嫁し、また、メーカーとも仕入れ価格を少しでも低くできるよう交渉を行っている。
81	②中部	①建設業	②11～50人	屋根板金資材の値上がりが価格に反映するのに苦労していると同時に物件数の減少に歯止めをかけたい。

No	地域	業種	規模	6ヶ月前と比べ、円安、燃料高騰、原材料・仕入価格高騰の自社への影響と対応策を教えてください。
82	②中部	①建設業	②11～50人	同業種の方と意見交換し、物の値段、単価を確認する。
83	②中部	①建設業	②11～50人	建築資材 130～200%値上げでかなり圧迫しています。元請けに材料支給で工事受注していますが、売上高が伸びないと悪影響となっています。
84	②中部	①建設業	②11～50人	お客様との交渉
85	②中部	②製造業	①1～10人	原料費（鉄・ゴム関係）の何度かの値上げを販売価格に転換できているものとできていないものがある。
86	②中部	②製造業	①1～10人	仕入れ価格 UP 草々に上げる必要あり。できるか未定。
87	②中部	②製造業	①1～10人	価格転嫁ができない。なるべく仕入を抑えるため、仕入れ先の検討。
88	②中部	②製造業	①1～10人	経費が売上比で 2%程度の上昇。製品は毎回見積の物件がほとんどのため、売価へ転嫁している。
89	②中部	②製造業	①1～10人	材料の仕入れ値、販売価格を変えることは難しい。
90	②中部	②製造業	①1～10人	原材料は 30%以上上昇。資材・電気代・ガソリン等全て値上がり。
91	②中部	②製造業	①1～10人	材料費の高騰が止まらず、まだまだ値上げがある。価格を抑えるために、まとめ買いや相見積して対応している。
92	②中部	②製造業	①1～10人	材料は 6ヶ月前と比較してほぼ横ばい。見積もり有効期限を短くしている。
93	②中部	②製造業	①1～10人	材料はほぼ全て上がっているが、もともと価格競争が激しいため、仕方の無いものを除いて転嫁できていない。
94	②中部	②製造業	①1～10人	お客様との単価について交渉している。
95	②中部	②製造業	①1～10人	販売価格への転嫁を進める
96	②中部	②製造業	①1～10人	仕入れ価格
97	②中部	②製造業	②11～50人	原料価格の高騰による価格改定を予定。
98	②中部	②製造業	②11～50人	経費削減に努めると共に、一部顧客へは値上げ要請
99	②中部	②製造業	②11～50人	仕入価格の上昇に対して価格転嫁できないものがある
100	②中部	②製造業	②11～50人	一部は販売価格の値上げができたが、半分くらいは、自社がかつっている状況。ライバルが値上げしていない、取引を切られるのが怖いので、値上げに躊躇している。

No	地域	業種	規模	6ヶ月前と比べ、円安、燃料高騰、原材料・仕入価格高騰の自社への影響と対応策を教えてください。
101	②中部	②製造業	②11～50人	販売価格改定
102	②中部	②製造業	②11～50人	節電 太陽光発電導入
103	②中部	②製造業	②11～50人	仕入れ価格が増大しており、新規商品は価格の変更を行っている
104	②中部	②製造業	③51人以上	高圧電力費の増加が利益を減少させている。
105	②中部	②製造業	③51人以上	高効率製品への切り替え
106	②中部	②製造業	③51人以上	影響は多大 製品値上げは必然だが単なる値上げではなく薄肉化や生産効率のよい規格への切り替えによる低コスト化の提案
107	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	今年に入ってから2度、来年には3度目の値上げが発表されている。1度目の価格転嫁は何とかできたが、2度目から苦戦。旧値での在庫があるうちに利益率を落とさないよう交渉する。付加価値の高い「加工商品」の割合を増やしている。
108	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	在庫の管理の見直し
109	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	新たな材料と修理でまかなえるものを見極め、実施する
110	②中部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	利益などの数値確認をこまめに行う
111	②中部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	海外メーカーは都度価格が上昇、国内メーカーもここ数カ月で2～3割近く価格が上昇している。対応としては安いうちに購入してもらう。そのための情報を素早く提供するようにしている。
112	②中部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	諸物価高騰の悪影響を露骨に受けています。
113	②中部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	種、肥料の値上がり
114	②中部	⑤サービス業	①1～10人	電子機器の入荷が不明瞭なため、計画が立てられない。しかし業界全体が同じ状況のため、お客さんが他に移ることもなさそう。
115	②中部	⑤サービス業	①1～10人	燃料費、光熱費の上昇
116	②中部	⑤サービス業	①1～10人	電気代等の高騰を期に、業務用エアコンの更新工事により、経費削減を図った
117	②中部	⑤サービス業	①1～10人	半導体値上げ、燃料高騰による影響（SSDなど1.5倍～2倍）

No	地域	業種	規模	6ヶ月前と比べ、円安、燃料高騰、原材料・仕入価格高騰の自社への影響と対応策を教えてください。
118	②中部	⑤サービス業	①1～10人	工事費の高騰により、中大規模の計画が減少している。
119	②中部	⑤サービス業	②11～50人	ガソリン代高騰により「旅費交通費」が増加した。
120	②中部	⑤サービス業	②11～50人	燃料代の高騰、それに加え台風15号の被害で国道473号線の通行止めが今も続いているため、大きく遠回りをして現場まで行く必要があり、燃料、時間とも消費している。
121	②中部	⑤サービス業	②11～50人	仕入れの管理
122	②中部	⑤サービス業	②11～50人	人件費コスト
123	②中部	⑤サービス業	③51人以上	燃料・エネルギー価格の上昇のインパクト大。価格転嫁が進まない中、省エネ運転の再徹底や経費の見直しなど出来る事を先ず励行し、その上で新規の売上を獲得していく事に注力し、少しでも原価率を下げる事を進めている。
124	②中部	⑤サービス業	③51人以上	技術人材不足の対応策として、M&Aにより人材確保する。
125	③西部	①建設業	①1～10人	原材料、仕入価格が上昇して困っている。価格転嫁が難しい。
126	③西部	①建設業	①1～10人	見積りより材料高騰の価格転嫁出来なかった分がそのまま赤字へとつながってしまった。
127	③西部	①建設業	①1～10人	仕入れ価格高騰
128	③西部	①建設業	①1～10人	仕入れ方法の見直し（業者、流通）商騰による変動をスピーディーに転嫁できる仕組み（ソフトウェア）の導入。
129	③西部	①建設業	②11～50人	6ヶ月前と仕入・原材料の高騰は続いており、販売価格に転嫁できない状況が続いている。
130	③西部	①建設業	②11～50人	資材が高騰している。役所へスライドしてもらおうよう申請している。
131	③西部	①建設業	②11～50人	対応策は経費をあげている
132	③西部	②製造業	①1～10人	原材料の数回の値上げが価格転嫁できなく、足踏み状態。お客様に値上げのお知らせをするものの、いざ見積を出すのと割り引かれて結局転嫁するのが難しい。
133	③西部	②製造業	①1～10人	材料・仕入がないため、大きな影響はありませんが、燃料費等に関しては、影響はあると思います
134	③西部	②製造業	①1～10人	価格転嫁できないぶん最低取引量の撤退をしていただく。

No	地域	業種	規模	6ヶ月前と比べ、円安、燃料高騰、原材料・仕入価格高騰の自社への影響と対応策を教えてください。
135	③西部	②製造業	②11～50人	燃料費や原材料費の価格は高騰している一方、販売価格の交渉は難航している。下請法や価格転嫁に関するアンケートに企業名も含めて回答したり、下請け駆け込み寺や公正取引委員会に相談したが改善されない。
136	③西部	②製造業	②11～50人	利幅の減少により早急な値上げ交渉をしなければならず、交渉に時間をとられてしまい、新規案件への足取りが遅くなっている
137	③西部	②製造業	②11～50人	お客様に交渉し価格転嫁している。
138	③西部	②製造業	②11～50人	原料高騰、値上げしている
139	③西部	②製造業	②11～50人	上記全てにおいて値上がりしている。少しだが販売価格への反映を了承済み。今後省電力機械への更新検討をし、電力使用量を削減を行いたい。
140	③西部	②製造業	②11～50人	値上げ交渉と生産性向上
141	③西部	②製造業	③51人以上	金属鉄板の材料高騰が1年以上進んでいて、ウクライナの影響で止まらない。
142	③西部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	半導体不足で仕入れが困難な場合がある。
143	③西部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	円高及び仕入れ価格高騰に伴い、新規取引先拡大に難があり、社会情勢も伴い計画を立てにくい。
144	③西部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	市場価格を研究しての価格設定
145	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	海外からの仕入れがあり価格高騰。全てではないが7割ほど価格転嫁をしたが販売数は減少。
146	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	原材料が高騰しているがすぐに価格転嫁ができない。
147	③西部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	すべての仕入物価が上がり、値上げ対策が追い付かず、運賃等で赤字計上となってきた。運送業としては、更なる値上げ（サーチャージ、固定費値上げ）を行うが、対応できない荷主には契約を止める方向にしている。保管（冷蔵）においては電気サーチャージ制を提案した
148	③西部	⑤サービス業	①1～10人	大型車両の仕事をしている顧客が燃料高騰により当社からメーカー掛け売りカードに変更するため、利益率が低下している。そのほかの油外商品販売に努力しているが新たな事業も考え行動している。

No	地域	業種	規模	6ヶ月前と比べ、円安、燃料高騰、原材料・仕入価格高騰の自社への影響と対応策を教えてください。
149	③西部	⑤サービス業	①1～10人	仕入価格は上昇しているが、価格転嫁できないので我慢です。
150	③西部	⑤サービス業	①1～10人	仕入れ価格が上昇したが、販売価格に転嫁できている問題はありません
151	③西部	⑤サービス業	①1～10人	ガソリン代高騰による営業経費増加
152	③西部	⑤サービス業	①1～10人	燃料を削減するため、顧客への訪問を減らしリモート対応する
153	③西部	⑤サービス業	①1～10人	燃料高騰の影響はあるが軽微であるため、社有車一台をより燃費のよい車種に変えただけである。
154	③西部	⑤サービス業	③51人以上	影響は非常に高い。対応は商品開発と経費削減

設問 19

ゼロゼロ融資の返済に関する意見や要望、金融機関へ伝えたいことについて

No	地域	業種	規模	ゼロゼロ融資が終了し、徐々に返済開始時期となってきています。返済に関する意見や要望、金融機関へ伝えたいことは何か。
1	①東部	①建設業	①1～10人	ゼロゼロ融資は返済開始前にそのまま返却します
2	①東部	②製造業	①1～10人	返済猶予や資金繰り支援など、政府による大胆な対策が必要であると思う。金融機関も再度の返済期間の延長など。具体的な対応策を示してほしい。
3	①東部	②製造業	①1～10人	返済期間の延長
4	①東部	②製造業	①1～10人	返済開始の繰り下げ
5	①東部	②製造業	①1～10人	返済は始まるが、状況は変わっていない。
6	①東部	②製造業	①1～10人	無利子の返済期限を延ばしてほしい。
7	①東部	②製造業	②11～50人	既存の借入金の返済により、ゼロゼロ融資の返済資金を確保
8	①東部	②製造業	②11～50人	元々有る借り入れが終わるタイミングで次の返済が始まるので現状売り上げを維持すれば無理のない返済が行っていきける予定
9	①東部	②製造業	②11～50人	コロナ後にコロナ要因以外の半導体不足やウクライナ問題等によるマイナス要因にさらされ返済は非常に苦しい。返済のために借金を重ねなければならない。
10	①東部	②製造業	②11～50人	返済の償還期間が10年だったかと思えます。その辺の猶予・見直しを検討してもらいたい。

No	地域	業種	規模	ゼロゼロ融資が終了し、徐々に返済開始時期となってきました。返済に関する意見や要望、金融機関へ伝えたいことは何ですか。
11	①東部	②製造業	②11～50 人	返済期限に猶予をもらえると、助かります。
12	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	返済猶予の延長
13	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	ゼロゼロ融資は活用していないが、取引銀行とは定期的に情報交換を行っている。資金活用などの提案もあり、現在の事業の他に自社で資金運用も考えていきたい。今後も金融機関には常に正確な情報提供を求めている。
14	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	借りたときからその準備をしてきた。月掛け預金で。
15	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	コロナが落ち着いてから返済にさせていただきたい。
16	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	返済期日までに全額返済予定
17	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	ただ担保によるのではなく、将来性をよく見て、共育、伴走しながらの支援を望みます。
18	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	返済開始の前に一括返済予定だが、状況が悪いので、念のため現金を保有していたため、借換えを検討中
19	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	コロナ融資は利用したが、使わずに済んでいる。
20	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	消費者のマインドが向上していないため現在でも融資が必要な事業者は多い
21	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	現状の売上高に応じて、返済の日々の金額の見直し
22	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	借入分を預金として全て残してあったので何ら問題なし
23	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	繋ぎとなる制度を望みます。
24	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	コロナ融資については完済しております
25	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	コロナによる事業再建へのサポート
26	①東部	⑤サービス業	③51 人以上	借り替え
27	②中部	①建設業	①1～10 人	今回、しずおか焼津信用金庫で SDGs 融資を 1 番利率の低い金利で借りることができました（経営指針書、経営デザインシート、会社案内などを活用）。経営者保証もなくなり、安心して経営に集中できます。
28	②中部	①建設業	①1～10 人	3 年間で、立て直しが出来ていない企業が多くあるので、追加政策を希望する
29	②中部	①建設業	①1～10 人	ゼロゼロ融資があつてよかったです。

No	地域	業種	規模	ゼロゼロ融資が終了し、徐々に返済開始時期となってきています。返済に関する意見や要望、金融機関へ伝えたいことは何ですか。
30	②中部	①建設業	②11～50 人	返済額、期間などの見直し金融機関と相談していきたい。そのためにも経営デザインシートは必須かと考えている。
31	②中部	①建設業	②11～50 人	自主独立の精神を養いましょう。
32	②中部	②製造業	①1～10 人	延長すると良いが、延長しても返さなければならぬので、しょうがないと思う。
33	②中部	②製造業	①1～10 人	事業は好転に向かっているので、しっかり返済していく予定。
34	②中部	②製造業	①1～10 人	延長があるとありがたい。
35	②中部	②製造業	①1～10 人	返済の先送りをしてほしい
36	②中部	②製造業	②11～50 人	借り換えや金利見直しをしてほしい。
37	②中部	②製造業	③51 人以上	利益が高いので、返済して借入、利益を下げる必要がありそうです。
38	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	万一のリスクに備えて借りたコロナ融資なのでそのまま返済する。ゼロゼロ融資の返済時期、また雇用調整助成金の補助金も同様だが、そろそろ本当に必要としているのかという見極めを厳重に審査するべきだと思う。
39	②中部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	保険として借りていたので返済しました。
40	②中部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	融資は受けていないが、物価や燃料費の高騰等新たな問題も出てきており、企業、消費者どちらも余力が無く厳しい状況である。返済期限の延長等の対応をしなければ、返済ができず大量に倒産という事態が起きうると考えている。
41	②中部	⑤サービス業	①1～10 人	返済を開始していきます。
42	②中部	⑤サービス業	②11～50 人	借り直しをお願いしたが断られたため、他銀行と調整しているが、経営者保障のことで話が進んでいない。
43	②中部	⑤サービス業	③51 人以上	特にありませんが、とにかく会社の業績や先の見通しなど、金融機関には正確な情報を伝え、状況の共有をするように意識しています。
44	③西部	①建設業	①1～10 人	利息発生前に全額返済予定ではいるが、その後の資金繰りを考えると借り換えも必要と考えている。
45	③西部	①建設業	①1～10 人	返済期限を延ばしてほしい
46	③西部	①建設業	①1～10 人	融資の先延ばし、融資を多くしてもらいたい

No	地域	業種	規模	ゼロゼロ融資が終了し、徐々に返済開始時期となってきました。返済に関する意見や要望、金融機関へ伝えたいことは何ですか。
47	③西部	①建設業	②11～50 人	アフターコロナを見据え、販売強化に取り組んでいるがコロナ前に完全に戻るまで少し時間がかかるので、新たな制度融資を政府に検討していただきたい。
48	③西部	②製造業	②11～50 人	返済については、予定していたので問題ない。ただ、借入れをゼロゼロとは言わないが、それなりに歩み寄る姿勢を見せてほしい
49	③西部	②製造業	②11～50 人	金利が高いこと
50	③西部	②製造業	②11～50 人	物価、原材料、燃料費が上昇する中、返済原資をどのように捻出するか現在未定のままの為、不安が尽きない。資金調達以外の財務の見直し支援をしてもらえると助かります。
51	③西部	②製造業	③51 人以上	1 月に安い金利に借り換えを実施予定。
52	③西部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	融資支払が始まるとき、景気動向が鈍化を迎え、更なる延期ができることを望む。
53	③西部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	返済時期までに資金の余裕がなければ、再融資を検討する
54	③西部	⑤サービス業	①1～10 人	ゼロ金利の優遇措置の延長をお願いしたいです
55	③西部	⑤サービス業	①1～10 人	今後も金融機関はリスクを保有し、プロパー融資を積極的にやるべき

中小企業の声を行政・関係機関へ届けましょう！景況調査のご協力よろしくお願いします

※会員皆さまへ再送させて頂いています。既にご回答頂いた方は再回答の必要はありません。

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22.6月期343社回答）



県政策委員長 松下 恵美子

静岡県中小企業家同友会 2022年12月期 景気動向調査(第47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ヶ月先>	①良い ②やや良い ③そこそこ ④やや悪い ⑤悪い	【 】
<1年先>	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価格転嫁 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 ⑫不利な取引条件 ⑬借入金返済	【 】 【 】
13-2. 具体的な内容がありましたら教えてください。（記述）		
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 ⑭金融機関との関係づくり	【 】 【 】
14-2. 具体的な内容がありましたら教えてください。		
15. 人材採用計画 新 卒	①2023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】社会情勢の変動による影響・コロナ融資返済等の課題		
18. 6ヶ月前と比べ、円安、燃料高騰、原材料・仕入価格高騰の自社への影響と対応策を教えてください。（自由記述）		
19. コロナ融資（ゼロゼロ融資）を活用しましたか。	①利用した ②利用していない	【 】
19-2. ゼロゼロ融資が終了し、徐々に返済開始時期となってきています。（自由記述） 返済に関する意見や要望など教えてください。また、金融機関へ伝えたいことがあればご記入ください。		
氏名：	社名：	所属支部：

◆返信期日12/16(金) ◆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>