

静岡県中小企業家同友会

『2020 上期・景況調査』結果報告(第 42 回)

消費増税後の新型コロナウイルスでストップした日本経済 ～今後はいまだ不透明・不確実～

周知の通り、2020 年に入って世界中で新型コロナウイルスの感染拡大が起こり、日本国内では外出自粛、世界の大都市ではロックダウンという前代未聞の対策が取られるに至った。一連の取り組みの経済への影響を各種数値の動向から把握していく。

内閣府が公表する実質 GDP 成長率の直近の推移をみると、2019 年 10～12 月期の対前期比・実質成長率は▲1.8% (年率換算▲7.1%)、2020 年 1～3 月期は▲0.6% (同▲2.2%) となり、2019 年 7～9 月期までプラスで推移してきた実質成長率は 2 四半期連続でマイナス成長を記録した。この要因は内需に認められる。2019 年 10～12 月期は消費増税がなされた結果民間最終消費支出、民間住宅投資、企業の設備投資いずれもマイナスに転じ、実質成長率を大きく引き下げた。2020 年 1～3 月期に入ると企業の設備投資はプラスに転じたものの、民間住宅投資はマイナス幅を広げた。本期は新型コロナウイルスの感染拡大が世界中で認められた時期にあたる。1～3 月期の内需には一部にのみ影響がみられるが、同期の輸出は対前期比で▲6.0%、輸入も▲4.9%と大きく下がった。4～6 月期以降は輸出入をはじめ、各分野でもっと大きな影響が表れるであろう。

次に、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 2020 年 5 月速報値をみると、一致指数が 74.6 となっており、4 ヶ月連続で下降した。注目すべきは下降幅である。2 月の値は 95.4 で 1 月の値と比べると▲0.3 であったが、3 月は 90.5 で 2 月から▲4.9、4 月は 81.5 で 3 月から▲7.3、5 月は 4 月から▲5.5 と大幅な下降が続いている。内閣府による CI 一致指数の基調判断は 2019 年 8 月より「悪化を示している」が続いているが、その内実は次元の異なる悪化傾向が認められるといい。

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 2020 年 6 月の調査結果を見ると、全産業・全規模で景況感が大きく悪化した。直近の景況感は▲31 と近年に見られない落ち込みを示した。この状況で懸念されるのは、企業規模が小さくなるほど景況感が悪化した点である。製造業では大企業▲34、中堅企業▲36、中小企業▲45、非製造業では大企業▲17、中堅企業▲27、中小企業▲26 となっている。今取るべき対策は、中堅企業以下の企業を下支えすることであることは明らかである。

今なお世界中で感染拡大が続く新型コロナウイルスは世界経済に不可逆的な影響をもたらした。日本では消費増税後のタイミングでの出来事であったことが経済に更なる影響をもたらしたといえよう。今後についてはいまだ不確実な点が多く、「新常态」も不透明である。しばらくは暗中模索を続けることが必要となるが、その際、視野を広く保ち、経済社会の動向を注視していくことが重要となるであろう。

- ◆調査期間 2020. 5. 25～6. 19
- ◆対象 静岡同友会会員企業 1069 社 (2020. 5 月末)
- ◆回答企業数 470 社 (すべて有効回答) (前回 2019. 12 月 340 社、前々回 2019. 6 月 361 社)
- ◆回答率 43.9% (前回 2019. 12 月 31.4%、前々回 2019. 6 月 33.5%)
- ◆回答構成①業種 建設 104 社 (22.2%)、製造 104 社 (22.2%)、流通・卸小売 101 社 (21.5%)、サービス 160 社 (34.1%)
- ②地域 東部 221 社 (47.2%)、中部 130 社 (27.8%)、西部 117 社 (25.0%)
- ③規模 「1～10 人」 263 社 (56.1%)、「11～50 人」 115 社 (33.7%)、「51 人以上」 48 社 (10.2%)

◆ 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】①新型コロナウイルスが企業に与えた影響	17 頁
②今後の経営に向け新しい自社の在り方や検討・実施している取り組みなど	
8. 景況調査用紙	27 頁
執筆者氏名一覧表	背表紙

～コラム～

新型コロナを指針に基づく経営で乗り越える

「もし、このコロナショックが事前に起こることが、予測できていたら・・・」我々経営者は何の準備ができたのだろうか。日本で最初に新型コロナウイルスの報道がされたのは、2019年の年末、その後急速に世界中に感染が広がり、現在も尚、その影響は拡大している。そして、自社を取り巻く経営環境も大きく変わった。弊社は、1970年に父が創業、靴・サンダル等履物のデザイン業を経て、スエーデン鋼板型事業に転換、現在は革製品の製造販売、革の自動裁断サービス、端末ケース、縫製事業など様々な形で皮革業界に携わっている。新型コロナの影響は、計り知れないほどある。都内の百貨店や小売店舗を中心とした革自社ブランド製品の販売は、都の休業要請のもと停止。靴業界においては、秋冬物の展示会の中止から抜型が減少。モバイル端末ケース、航空機関連の縫製品も飛行機が飛ばなければ消耗もしない。市場が動かなければ、消費もおきない、モノも動かない。今回のコロナだけではないのかもしれない。災害、金融恐慌、争い、急速なデジタル化、グローバル化、我々経営者は常にその外的要因に影響を受けた経営を余儀なくされている。

弊社には「皮革業界において、ものづくりとデザインの更なる価値の創造を通し、人々の心に豊かさを提供する」という理念がある。明確な理念、それに伴う経営方針、ビジョンは、今回起きていることに対する準備としては、たぶん完璧なものではなかっただろう。

しかし、ひとつだけ言えることは、この経営理念こそが羅針盤となり、今を耐え、今を生きる光になっていることは明らかである。その光は今を更に推し進め、未来につなげるための経営者の力になるだろう。今、我々は、理念に基づいて、ものづくりの強化とデザイン力のアップを念頭に、設備投資、人員確保、ネット販売の強化、外部デザイン事務所との提携などこれからの時代を生き抜くため新たな展開に向け動いている。万全な準備なんかできやしなかった。今考えられる最善の未来を経営指針書のもと創造し続けるだけである。

山本 健二氏

(有)日本スエーデン 代表取締役
県経営指針を創る会会長/静岡支部

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 ——景気は不況の谷底へ転げ落ちている最中——

日本経済は「コロナ不況」に陥った。日銀短観の6月調査では企業経営者の景況感は▲30ポイントと、大幅な下落を記録した。新型コロナ感染症拡大防止の「緊急事態宣言」により社会活動が大幅に制限され、経済活動が半休止状態となったためである。「緊急事態」が解除され、感染拡大防止と社会経済活動の両立をめざす段階となったが、先行きは見えず、本年後半には、「世界コロナ不況」の本番が来襲する恐れもある。

各経済指標の急落度をチェックすると、GDP成長率は19年10-12月期以降2期連続で大幅マイナスだった。次期GDPの公表は8月だが、ESPフォーキャスト調査では、20年4-6月期の実質GDP成長率は▲23.53%と予想され、リーマンショック後の09年1-3月期の記録▲17.8%を超える下落幅だ。景気動向指数はコロナ禍で20年3月▲4.9ポイント、4月▲8.7ポイント、5月も▲5.5ポイントと連続の下落となった。4月の下落幅は09年1月の▲6.4を超える値だった。全国の鉱工業生産指数は20年4月▲9.4ポイント、5月▲7.3ポイントと連続低下し、こちらもリーマンショック後の08年12月に記録した下落幅▲8.4を超えている。このように、現下の経済状況は、不況の谷底に向かって落下している最中といえる。各指標いずれもリーマンショック時のワースト値を超える下落幅を記録した。また、各指標の現在値はリーマンショック後の谷底までは落ちていないが、まだ「コロナ不況」の底は見えていない。

改めて景気の現況を見てみる。「日銀短観(6月)」の業況判断は、全規模・全産業が20年3月▲4→6月▲31、中小企業・全産業が3月▲7→6月▲33と低下し、次期の見通しもそれぞれ▲34、▲38と3期連続の低下である。全国の「景気動向指数(CI一致指数)」の基調判断は19年8月以降20年5月まで10ヶ月連続で「悪化」とされ、5月も前月比5.5ポイント低下し74.6となった。政府の「月例経済報告」の基調判断は、20年2月までは「緩やかに回復している」との表現を頑なに堅持していたが、3月に「回復」の文字を外して「下押しされており」とし、4月には「急速に悪化しており」、5月「急速な悪化が続いており」と月を追って厳しくなった。直近の「中同協景況調査速報(DOR133号)」では、足下の業況を示す業況水準DIが20年1-3月期▲23→4-6月期▲49、業況判断DI(前年同期比)も▲31→▲58といずれも20ポイントを超える大幅な下落を記録し“パンデミック危機は深まり、コロナ大不況は第2段階へ入った”としている。

II 静岡経済の動向 ——輸出と生産の大幅減少で不況は深刻化・長期化 ——

県内景気は、18年は全国が景気停滞だったのに比し、緩やかな回復を維持し、翌19年も全国の指数が100を切り景気後退入りした後も、100を上回って推移。県内景気の悪化は全国より1年ほど遅れていた。20年に入ると県内景気も悪化に転じ、新型コロナにより4月には、全国を下回る水準まで低下した。景況感は18年に入って徐々に低下、19年には低下が加速し1年半ぶりに全国レベルを下回る事となった。20年に入ると低下がさらに加速し、全国とのレベル差も拡大した。現下の県内景気は、新型コロナの影響で急速に悪化の一途を辿っている状況である。個人消費が減少し、先ず消費財の生産が減少、続いて輸出の大幅な減少により、当県の基幹産業といわれる輸出品製造業が大幅な減産を余儀なくされている。一部の業種には、「緊急事態宣言」発令で消滅した需要が、「宣言」の全面解除により徐々に回復し、20年4~5月を底として、回復に向かうとの期待もみられる。しかしリーマンショック後の状況を思い起こすと、全国が2009年2

月景気の底を打って回復局面に転じた後も、当県では底這いが続き半年遅れの9月にやっと景気の底打ちが確認されたように、今後「世界コロナ不況」が当県経済を直撃し、二段底に陥ることが懸念される。

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・・・一段と悪化している」との厳しい概況判断を示し、特に輸出と生産が「大幅に減少」とされた。6月の「日銀短観(静岡支店)」によれば、全体の業況判断は20年3月▲10→6月▲44と34ポイント低下、20年9月の予測値も▲39と底を脱しえない。前回19年12月調査で全規模(全国4、静岡▲1)と全国値を下回ったが、6月調査でも全規模(全国▲31、静岡▲44)と下回り幅が拡大した。「静岡県月例経済報告」の基調判断は、「景気は、さらに悪化している。・・・当面、厳しい状況が続く・・・」と、厳しい判断となった。「静岡県景気動向指数(一致指数)」は、20年4月に▲17.4ポイント急落して78.7となり、09年2月の下げ幅▲10.4を超える急落だった。静岡経済研究所の「静岡県内企業経営者の景気見通し」5月調査によると、経営者の半年先の景気見通しは、「11年半ぶりの低水準に落ち込む」とし、リーマンショック直後の08年11月調査(▲53)以来の▲35まで悪化した。「工業生産指数(季節調整値)」は、09年2月の下落幅▲10.1を超える、▲19.5の下落幅を20年4月に記録し75.9となった。この指数値は東日本大震災時の底値82.1、リーマンショック時の底値85.3を下回る水準である。

Ⅲ 中小企業家同友会の調査結果概要

——不況の底打ちは見通せず 長期化を見据え対策が必要——

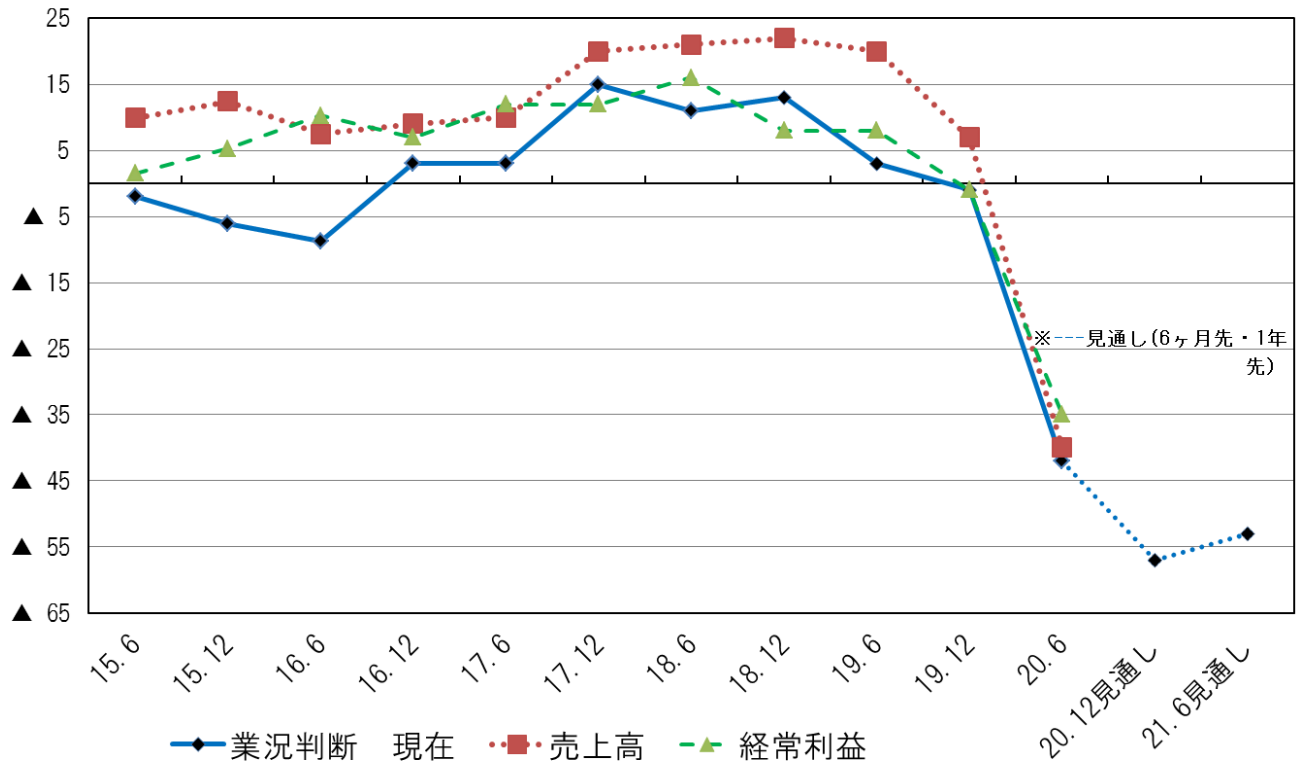
「業況判断(現在)」は▲42(前回▲1)と41ポイント低下した。この下げ幅は過去最悪の記録であり、このDI値も2010年6月以来10年ぶりの低水準である。「同6ヶ月先」(20年12月)の景況予想は▲57と更に景気悪化が続き、景気の先行きには悲観的な見方が示されている。「同1年先」も▲53と底這い状態が長引くと予想され、この不況の底入れは見通せない。

項目別にみると、「売上高」は▲40(前回7)と急落、回答の半数以上が減収と回答し、一気に減収状況となり、「経常利益」は▲35(前回▲1)となり減益回答が半数を占めた。10期5年間続いた増収増益は止まり、減収減益が過半となった。「労働力(人手不足感)」は▲9(前回▲39)と緩和されたが、不況下でも人手不足の状況。「設備投資」は▲17(前回▲5)で、設備投資意欲は大きく低下した。「資金繰り」は▲7(前回▲4)と若干厳しくなったが、リーマンショック時の08年12月～11年6月の間に記録した▲21～▲33のような金融逼迫の状況ではない。これは現在の超金融緩和政策と政府の緊急助成金などの資金繰り支援策の結果であろう。総じてみると、現下の県内中小企業は、先の見えない「世界コロナ不況」に巻き込まれ、経営状態が急速に悪化し、不況の出口は全く見通せない状況にあると言わざるを得ない。

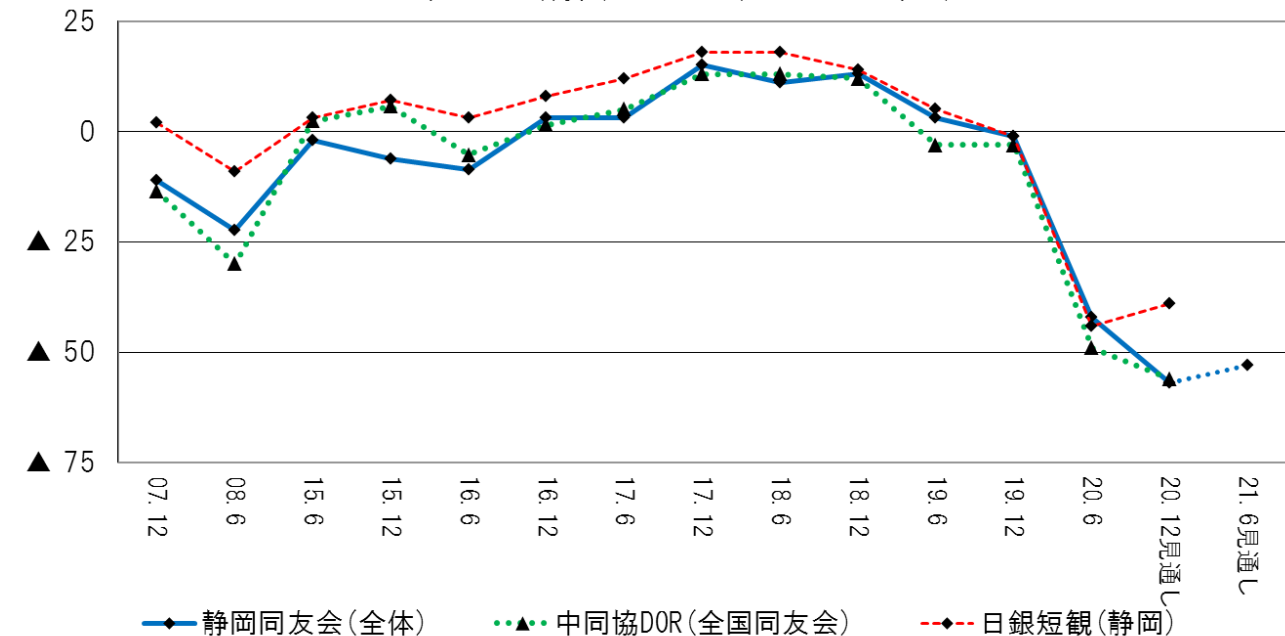
地域別に「業況判断(現在)」をみると、これまで景況感改善を牽引してきた西部が▲49(前回0)と大きく落ち、観光業の営業停止が影響した東部も▲42(前回4)へ急落、業種が多岐に存在する中部が▲33(前回▲9)で落込み幅はやや小さい。業種別では前回に続いて製造が▲72(前回▲10)と記録的な悪化を示し、流通商業も▲60(前回▲32)とさらに落ち込み、これまでプラスを維持してきたサービスも▲41(前回3)とマイナス圏に落ちたが、建設だけが6(前回37)と引き続きプラスを維持している。規模別では、小規模(～10

人)が▲35(前回 3)、中規模は(11~50人)▲50(前回▲10)、大規模は(11~50人)▲48(前回 9)といずれも急落したが、規模が大きいほど下落幅は大きい。

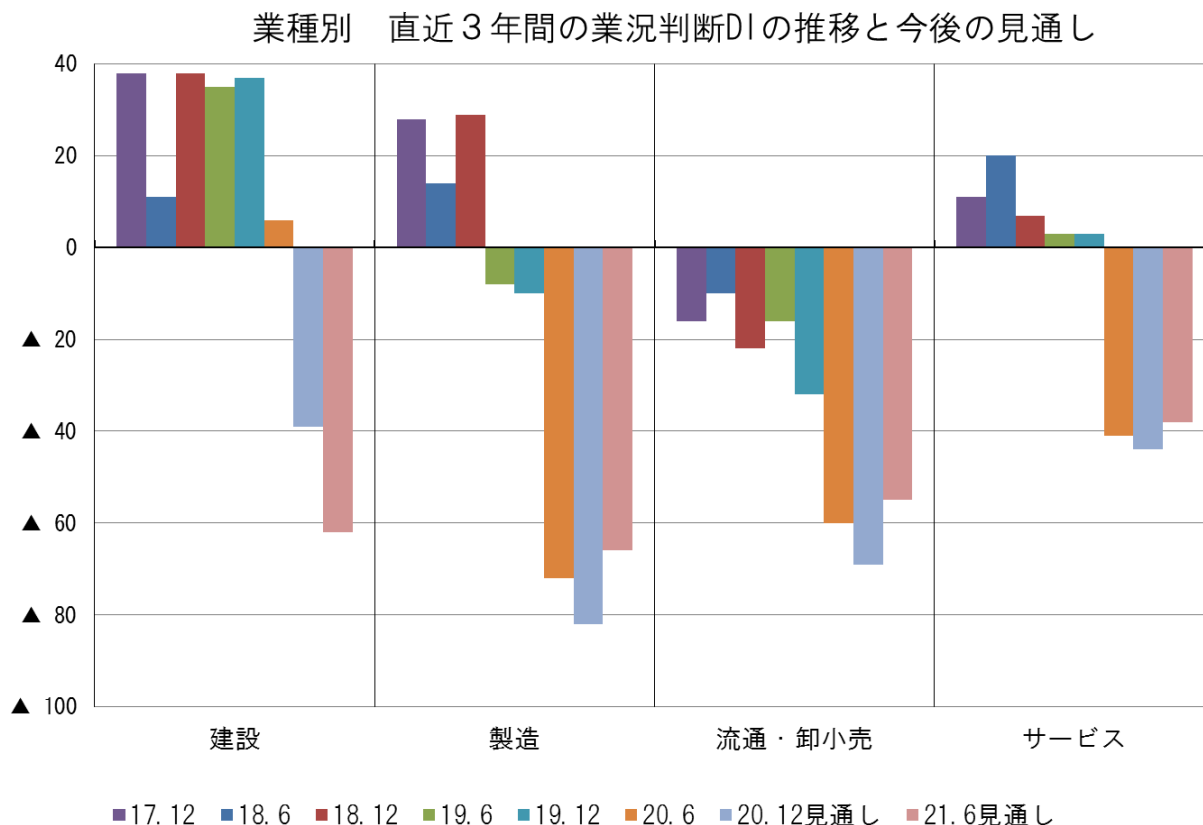
静岡同友会全体の直近4年間の業況判断(現在)・売上高・経常利益DIの推移



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】 歴史的な不況の入口か 短期間の悪化に衝撃

104社から回答を得た。今年初めに2020年2月以降に続く景況を予測できた人はいないだろう。消費税10%の影響を予測の材料にすることはあっても、まったく思いもよらない新型コロナの影響が、全産業に大打撃をあたえている。

「業況判断(現在)」の回答は、2016年12月以降プラスの景況感が続いた後、2019年6月調査で▲8、同12月には▲10と悪化に転じたが、今回は実に▲72となった。「同6ヶ月先」は▲82、「同1年先」は▲66と悪化を予想している。「売上高」は▲65(前回▲9)と大幅に減少した。「経常利益」も▲58(前回▲13)とこれも大幅に落ち込んでいる。一方、「原材料・仕入価格」16(前回49)とやや低下したが、「販売価格」が▲8(前回6)と原材料価格の低下以上に下降した。「直近の決算」は36(前回49)、「資金繰り」は▲14(前回4)となったが、この数字は今後大幅に下降することになるだろう。

「労働力」は19(前回▲21)と今回一気に過剰の結果になっている。

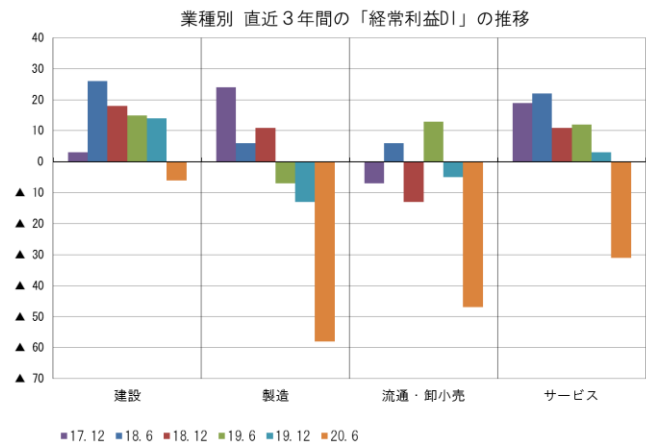
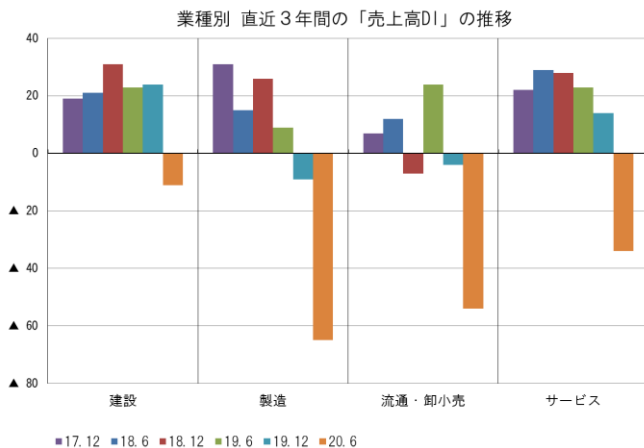
「設備投資」は▲11(前回20)に減少した。前回の決算に余裕があるうちに設備投資をしておいて来たるべき不況に備えておくという配慮が正的中したということである。

経営上の問題点としては、当然のことながら「民需の停滞(64.7%)」が他の結果を大きく引き離し、続いて「資金繰り(30.9%)」「コスト削減(20.6%)」と続く。今まで資金繰りが経営上の問題点としてそれほど上位になっていなかったが今回値が大きくなっていることが目を引く。

経営上の力点としては、今まで以上に「付加価値の増大(43.1%)」「新規受注(40%)」

に力を注ぐとしている。「受注残で今のところ仕事があっても、今後の仕事量の減少により価格競争が始まってしまって、リーマンショック後からやっとよくなってきたのに」という声や「会社のやり方を考えるようになった。変化に対応できる会社になる。といった対策が必要だ」との回答がある。

短期間にこれだけの歴史的な外部環境の変化に対応していくために、取り入れる事ができる対策は、しっかりと取り、先の見えない中で、対応していく重要性を持つことが必要であろう。



【建設業】

売上・経常利益など主要項目が大幅減の中、新しい自社の在り方を具体的に模索し始めている姿が見える

104社から回答を得た。売上高は▲11(前回24)で35ポイント減、経常利益は▲6(前回14)で20ポイント減と大幅な減少。「労働力(人手不足感)」は▲38(前回▲72)の34ポイント増と人手不足感が解消に向かっている。あるいは人手余剰感の増とも言えるかもしれない。

同様に、「業況判断(現在)」は6(前回37)と31ポイント減、「同6ヶ月先」は▲39、「同1年先」は▲62と先行きへの見通しは相当に弱っている。

その中で、「直近の決算」が61(前回54)の7ポイント増となっており、設備投資の▲6(前回▲14)の8ポイント増と2項目のみが上昇している。「直近の決算」のポイント増は今期6月までの早い時期、新型コロナの影響が出る前に決算を迎えた可能性も考えられる。

自由記述の設問①「新型コロナウイルスが貴社に与えた一番の影響は何ですか」では、「客先への出入り規制」「お客様の資金力欠乏」「客先の設備投資延期及び中止」「イベント関連工事減少」「建替需要の先送り」とネガティブな記述が多く見受けられる中、「ワークシェアにより部署内ムダの発見」という記述もあった。

設問②「新しい自社の在り方や検討している取り組み」では「オンライン」「ICT化」「リモート」「テレワーク」「zoom」というキーワードが並び「訪問からメール、LINEへ」「経営理念に基づいた地域密着型経営の強化」、「業態変革を検討中」、「客先への高効率換気設備の提案」と先の見通せない中で自ら未来を創造していこうとする経営者の気概を感じる回答もあった。

【流通・卸小売業】

今だからできること 今しかできないこと 企業の未来は、今から創る

101社から回答を得た。内訳は、「流通」12社と「卸小売業」89社。

「業況判断(現在)」は▲60(前回▲32)、2009年6月期▲58の「リーマンショック」と同程度の落ち込みを示した。他産業と比較すると、製造業に次いで2番目にマイナス値が高い。今後の業況については、「現在」▲60→「同(6ヶ月先)」▲69→「同(1年先)」▲55と、世の中は景気後退感もあり、先行きの不透明が数値に表れている。

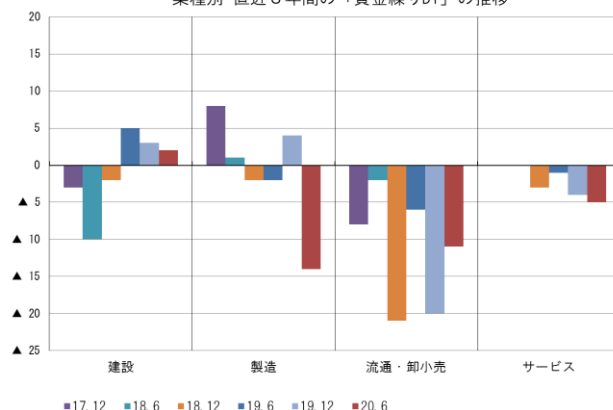
個別の項目では、「売上高」は▲54(前回▲4)と悪化した。2019年6月期24からは想像できなかった値まで急下降した。「経常利益」も▲47(前回▲5)と下降した。国の資金繰り対応からか「資金繰り」は▲11(前回▲20)と回復がみられた。資金はあるが、将来への不安からか「設備投資」は▲24(前回▲8)と伸びなかった。常にマイナス値の設備投資が、2018年12月からプラスに転じてきたと思った矢先に、またマイナス値に戻った。

「原材料・仕入価格」は12(前回53)と大幅に原材料費が下降した。「販売価格」も▲5(前回26)と下降した。「直近の決算」は24(前回30)と黒字である。現在の状況を考えて、次年度も同程度で推移するのは難しいだろう。「労働力」は▲1(前回▲30)と改善がみられた。この値はリーマンショック以来の値である。全産業で労働力の不足の緩和を見せるが、仕事量の減少による人手不足の改善が予想できる。

経営上の問題点は1位が「民需の停滞(71.2%)」、2位「販売価格の低下(22.7%)」が上位を占める。

経営上の力点は「付加価値の増大(59.4%)」、「新規受注(43.8%)」。傾向として、売上高増、利益率増へ向けた回答が多い。将来のために、お金を使い設備投資ができない状況ではあるが、未来への投資として知恵を出す時期であろう。今こそ、知恵があふれている同友会をさらに活用しよう。

業種別 直近3年間の「資金繰りDI」の推移

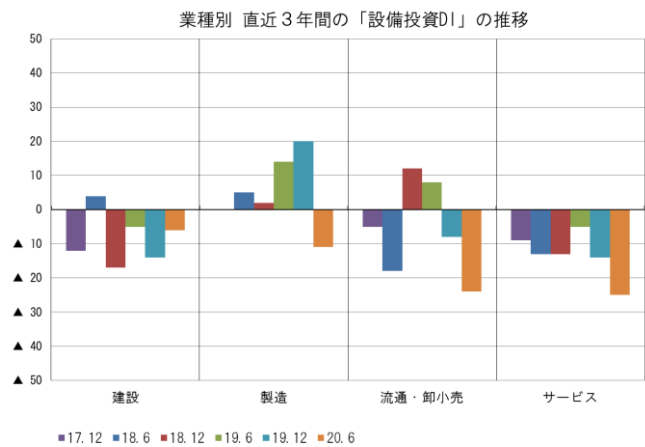


【サービス業】

新しい生活様式に向けた対策を積極的に！ 既存事業の改善だけでなく既存のリソースを活用した新規事業の 模索も必要では！

160社から回答を得た。「業況判断(現在)」は、リーマンショック期の2009年12月の▲49ほど落ち込んではいないが、2020年6月▲41(前回3)と▲44の大幅悪化。先行きの見通しも「同6ヶ月先(2020年12月)」が▲44。「同1年先(2021年6月)」は▲38と2020年12月の見通しと比較すると6ポイント回復しているが、1年先まで大きな落ち込みが続くと予想している。「売上高」も同様の傾向となり▲34(前回14)、「経常利益」も▲31(前

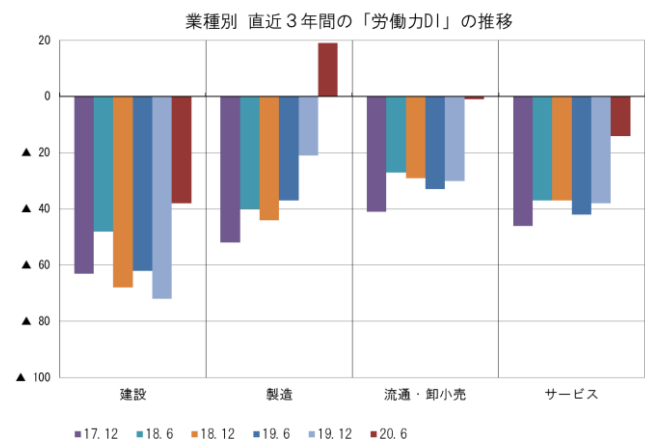
回3)と大幅に悪化した。以上の数値は皆リーマンショック期の▲40～▲50だった値から、波を打ちながらもプラスに転じ上昇を続けていたが、新型コロナウイルスの影響により一気に悪化となってしまった。業績の目安となる「直近の決算」は31(前回40)。近い時期のピーク2017年12月期の54と比較すると23ポイントの落ち込み。決算は新型コロナウイルス以前の数値も入っているため、年間の集計値としては他の項目のような大幅な悪化は見られなかった。また、「資金繰り」も▲5と、リーマン期からの回復傾向から今期での落ち込みが見られた。2018年6月の0から5ポイントの落ち込みに抑えられている(「回復期(2018年6月)」からの落ち込み幅は業況が61ポイント、売上が63ポイント、経常利益が53ポイントとなった)。現時点では、業況、売上の大幅なダウンはあったものの、経営に大きな影響は出ていないように感じるが、見通しも考慮すると今後に不安が残る。これに合わせるように、「設備投資」も同様にリーマン期からの回復から2020年6月は▲25(前回▲14)と大きく落ち込んだが前出の数値と比較すると落ち込みは少ない。現時点での経営基盤が支えることができているのかもしれない。



「販売価格」は2015年から上昇傾向にあったが、今回▲6(前回20)と26ポイント落ち、マイナス値となっている。ただ、仕入れも2016年6月期の21から仕入れ価格が上昇していたが、2019年6月の33をピークに、2020年6月が12と下がってる。これらは今後の業績にも大きく響いてくると思われる。

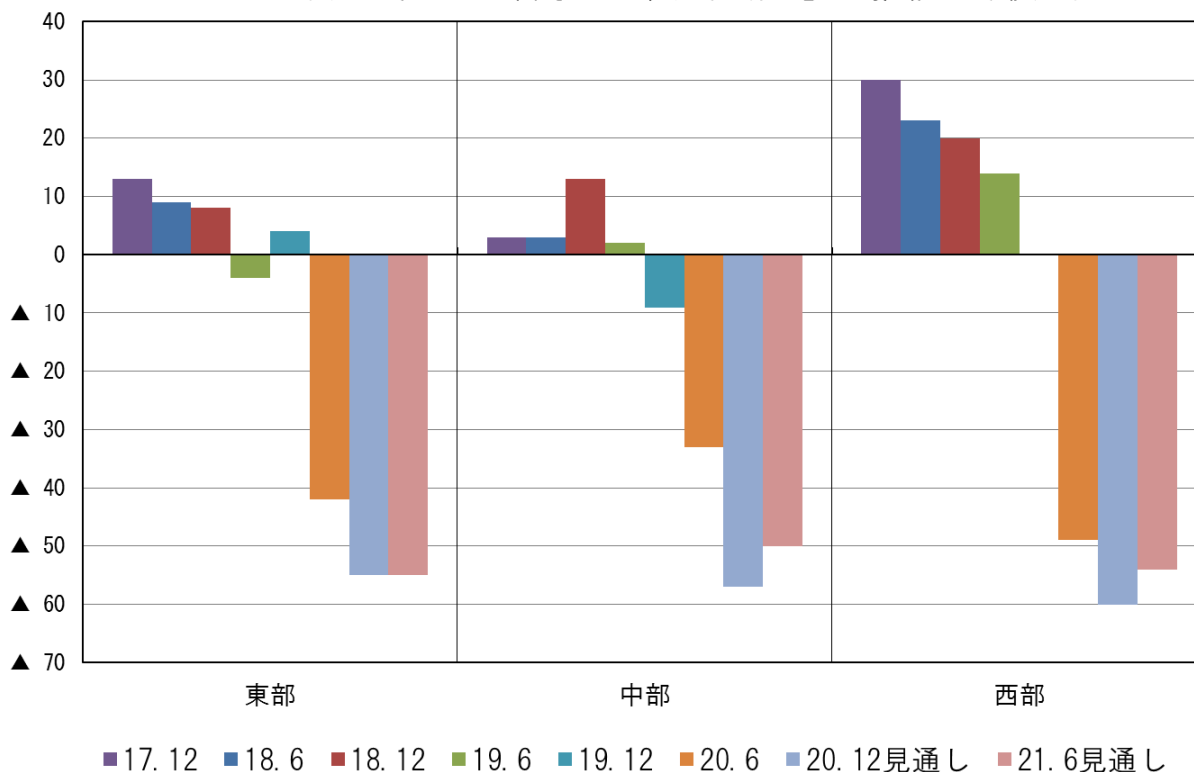
「労働力」は、リーマン期から不足感を増し、▲50まで落ち込んだが、2020年6月▲14と、マイナス値のままではあるが一気に過剰方向に振れてしまった。

記述回答からは、新型コロナウイルス影響により人的な接触を避けるため営業活動が充分にできていないという意見が多い。需要が低下した中での営業活動の弊害は今後に大きな影響を与える可能性が大きい。また、新しい生活様式の中での対策では、リモートワークの推進やテレビ会議やネットショップなどオンライン化をおこなっているケースが増えた。DX(デジタルトランスフォーメーション)の加速といえる。気になるところは、今後、業績の悪化が予測されている中で、営業活動を促進するテレビ会議やオンライン販売など、既存事業の改善の意見は多くみられた。ただ、生活様式が大きく変わる中で、既存事業だけでよいのだろうか。既存のリソースを活用した新規事業などの模索の意見が少ないと感じ不安が残る。



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】急激に悪化 6ヶ月先は更に悪化の予測 先が見通せず

「売上高」は、全体では前回より47ポイント悪化(前回7→今回▲40)し、プラス領域から急激に落ち込んだ。特に西部では58ポイント下降(16→▲42)し、その落ち込みは著しい。「経常利益」も全体で34ポイント悪化(▲1→▲35)し、東部(4→▲37)と西部(▲3→▲39)の落ち込みが大きい。「労働力」は30ポイント(▲39→▲9)回復したが、これは受注量が減少したことが要因であり、改善とは言えない。

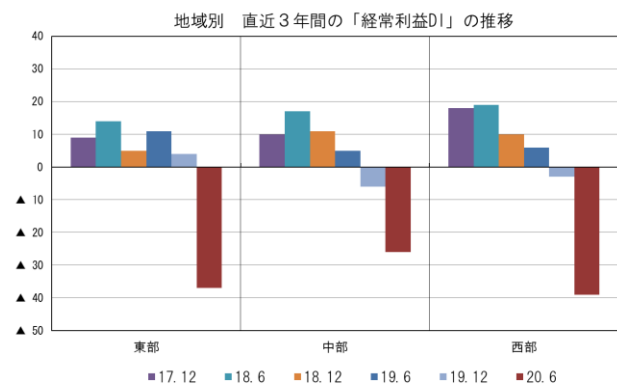
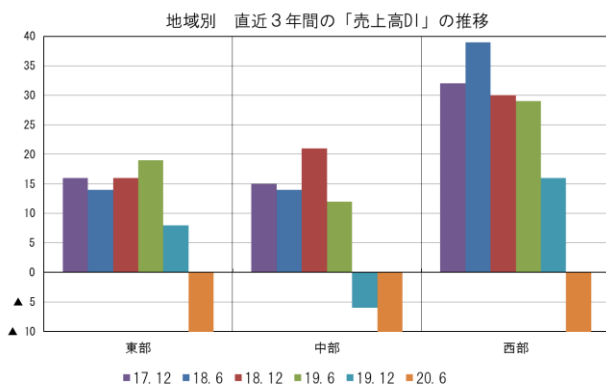
「仕入価格」は19(前回47)に対し、「販売価格」は▲1(前回21)で、転嫁出来ない状況にある。「業況判断(現在)」については、41ポイント悪化し▲42(前回▲1)、「同6ヶ月先」では▲57と更に悪化すると判断している。

新型コロナウイルスにより、消費は落ち込み、注文のキャンセルが続き、売上が激減している中で、今後はテレワークを含めた仕事のやり方や感染対策も講じていかなくてはならず、そうした不安から「業況判断(1年先)」についても▲53と先が見通せない状況である。

【東部】先行き見通し難も工夫と努力で現状打開を

221社から回答を得た。「売上高」は▲42(前回8、前々回19)と50ポイント後退。東部はコロナ禍の影響で売上げの下降幅の大きい製造業・卸小売業の会員企業が多いためか。経常利益は▲37(前回4、前々回11)、2015年6月調査でプラス値に転じて以来の大幅なマイナス値。「労働力」は▲12(前回▲43、前々回▲43)と経済活動の停滞により人手不足感が緩和している。「設備投資」は▲18(前回▲4、前々回6)となった。設備投資の「予定

あり」が32.7%(前回38.9%)、「予定なし」が50.9%(前回43.3%)、先行きの見通し難のためか設備投資マインドも減退している。「原材料・仕入価格」は16(前回49前々回53)と33ポイント後退しているが、原材料価格が下降したというわけではなく、横ばいと答えた企業が69.4%(前回46.8%)、下降と答えた企業が7.3%(前回1.9%)であるので、原材料費は全体としては高止まりのままといえる。「販売価格」は0(前回23前々回13)となっている。その内容は、「上昇15.5%(前回29.5%)」「横ばい69.4%(前回64.1%)」「下降15.1%(前回6.4%)」であり、横ばいの割合があまり変わらず、下降が前回比2倍以上となっており、原材料費は高止まりのまま、販売価格は下げざるを得ない状況とみられる。「業況判断(現在)」は▲42(前回4)と46ポイント下降した。2019年12月期の「業況判断(6ヶ月先)」は▲3であったので、新型コロナウイルスの発生からパンデミック、経済活動への打撃は、あらためて会員企業の予測し得なかった事態と感じた。今後の業況予測は「業況判断(6ヶ月先)」▲55、「同1年先」▲55との回答である。リーマンショック後、景況感が戻るまでに数年がかかったという会員企業の経験から、少なくとも1年先までは景況感が回復しないか、見通しが立たないという判断と思われる。新型コロナウイルスが会員企業に与えた影響についての自由設問では、コロナの直接的な影響について様々な回答がされたが、コロナ以前からの課題(消費税や業界の構造的な問題など)についても、継続的に考えていくべきとの問題提起もあり、会員企業の視野の広さが感じられるアンケートだった。また、新しい生活様式に対応する取組みなども、リモートワーク、減残業、SNS活用、新規事業模索と前向きな回答が多かった。



【中部】「売上高」「経常利益」とも減少 先行き不安も増すなか今後の「新しい取り組み」を模索

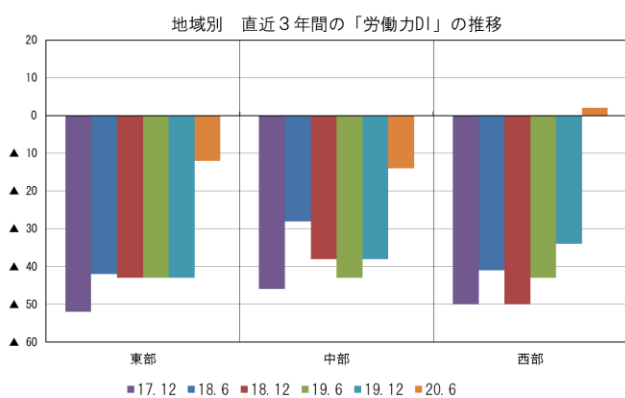
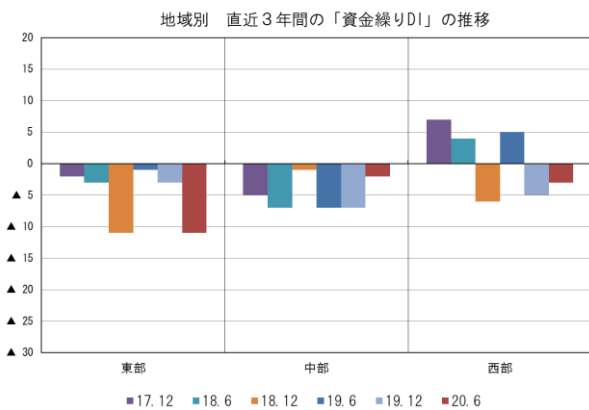
130社から回答を得た。「売上高」▲35(前回▲6)と29ポイント、「経常利益」▲26(前回▲6)と20ポイント、「現在の業況」▲33(前回▲9)と24ポイント、いずれも大きく減少悪化している。

しかし、「売上高」は東部▲42(前回8)で50ポイント、西部▲42(前回16)で58ポイント減、「経常利益」は東部▲37(前回4)で41ポイント、西部▲39(前回▲3)で36ポイント減、「業況判断(現在)」では東部▲42(前回4)と46ポイント、西部▲49(前回0)で49ポイント悪化と比べると、減少幅は少ないようだ。「資金繰り」は▲2(前回▲7)と5ポイント改善している。「直近の決算」は43(前回36)と7ポイントも改善している。東部・

西部それぞれが 12 ポイント、7 ポイント悪化しているのにである。これは、回答者の産業別割合の違いも影響しているかもしれない。中部では建設業の割合が一番多く、製造業、サービス業が一番少なかった。ただし今後の不安感は、東部・西部と同様に大きい。「業況判断(6ヶ月先)」は▲57、「同1年先」は▲50と不安感が増している。

「設備投資」も▲18(前回1)と消極的になっている。「販売価格」は▲3(前回24)と27ポイント下降した。「原材料・仕入価格」も21(前回45)と24ポイント下降しているのだが、2017年12月よりプラス値を維持してきた販売価格がマイナスに転じてしまった。「労働力」は▲14(前回▲38)と24ポイント適正值に近づいたが、今回のコロナ禍で仕事ができない状況になったことを思うと、改善と喜ぶこともできないだろう。この状況では当然のことではあるが、現在の経営上の問題点で多かった回答は「民需の停滞(54.9%)」、経営上の力点では「付加価値の増大(47.1%)」「新規受注(41.4%)」であった。

自由記述も見てみよう。「新型コロナウイルスが与えた一番の影響」と「今後の経営」各社、売上減や仕入れ困難等に苦しみながらも「他部門、BtoCでカバー」「社内の仕組みづくり見直し」「オンラインを活用しての営業、打ち合わせ、販売を模索」「社員教育、チーム力を高めるチャンスかも」といった新たな取り組みに奮闘する姿があった。



【西部】県内で景況判断は一番の悪化を示す

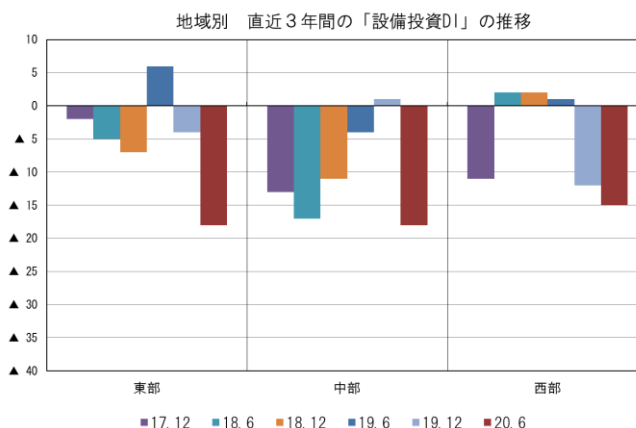
製造業、サービス業への影響の大きさの表れか

117社から回答を得た。「業況判断(現在)」は前回0から▲49へと急降下し、東部や中部に比べ最も下げ幅が大きかった。これは西部地区がコロナ禍の影響が大きい製造業とサービス業の割合が高いことに起因していると思われる。「同6ヶ月先」▲60、「同1年先」▲54と、景気はさらに後退しそうだ。

景況感を引き下げた要因は売上高の減少にあるだろう。「売上高」は▲42(前回16)と58ポイント悪化、67社(57.3%)が売上減少と答えた。「経常利益」も▲39(前回▲3)とリーマンショック並の下げ幅だ。「労働力」は2(前回▲34)と不足方向から過剰方向に転換した。地域の高校からは、就職先の減少を不安視する声も聞こえ始めている。「設備投資」も▲15(前回▲12)と鈍化し、今回の調査では比較的影響の少なかった建設業も先行きには不安を残す結果となった。「資金繰り」は▲3(前回▲5)とほぼ変わらず。持続化給付金や雇用調整助成金、制度融資などの活用で急激な悪化とはならなかったのだろう。

「現在の経営上の問題点」は「民需の停滞 69.8% (今回 60 社、前回調査 26 社 28.9%)」と民間消費が急激に落ち込んだことがうかがえる。「経営上の力点」は「新規受注 (36.5%)」「付加価値の増大 (35.3%)」「社員教育 (24.7%)」の順だった。自由記述を見てもテレワークの導入、リモートでの営業活動や面接など新しい取り組みで付加価値を見出そうとする会社も多い。テレワークが出来ない業態でも時差出勤や多能工化で働き方を変えた会社もあるようだ。

今回のコロナ禍で感じたことは「仕事」や「働き方」の転換期を迎えているということ。そして今こそ、自社事業の在り方を見直し、明確な指針とビジョンを示す必要があると感じた。「経営指針書の成文化」が不景気を生き抜く鍵となるだろう。



＜東部の内訳＞221 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 39 社、製造 47 社、流通・卸小売 57 社、サービス 78 社)

規模別(「1～10 人」120 社、「11～50 人」71 社、「51 人以上」29 社)

＜中部の内訳＞130 社…静岡同友会 静岡・志太支部 (富士川～大井川)

業種別(建設 36 社、製造 26 社、流通・卸小売 28 社、サービス 40 社)

規模別(「1～10 人」81 社、「11～50 人」37 社、「51 人以上」12 社)

＜西部の内訳＞117 社…静岡同友会 榛南・中遠・浜松支部 (大井川以西)

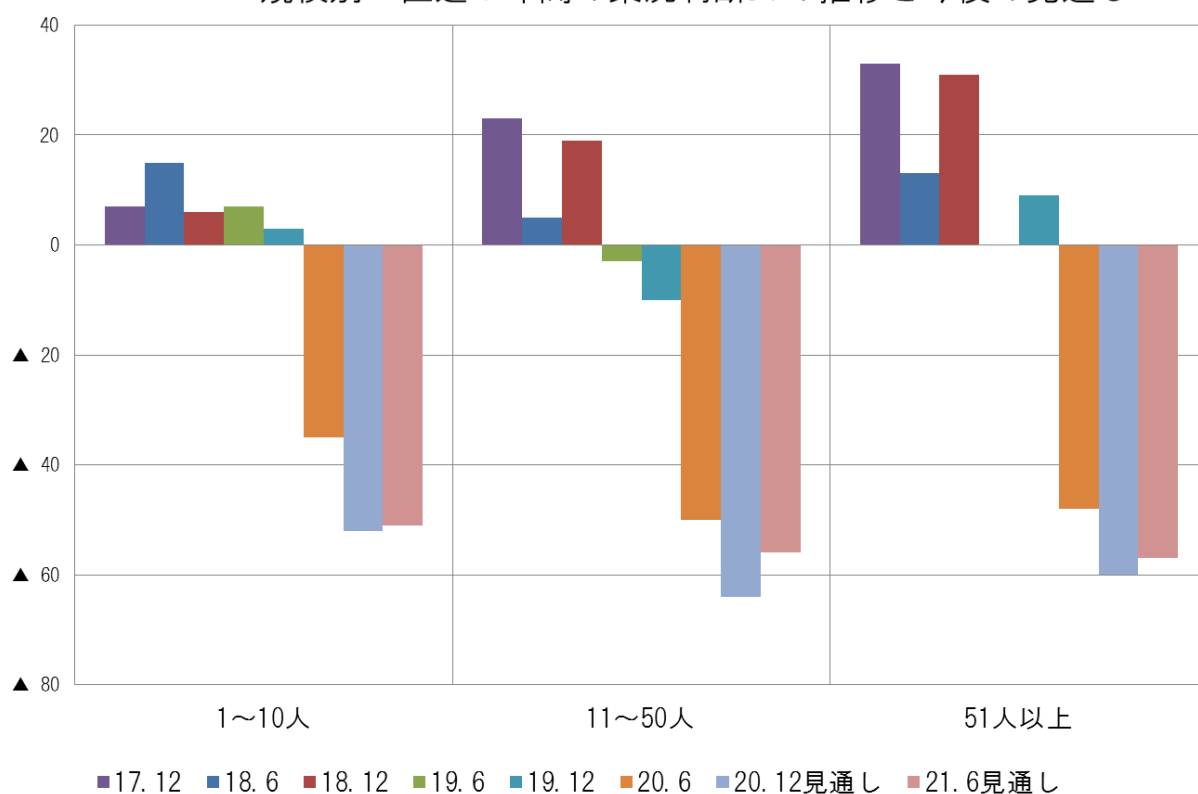
業種別(建設 29 社、製造 31 社、流通・卸小売 15 社、サービス 41 社)

規模別(「1～10 人」62 社、「11～50 人」49 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

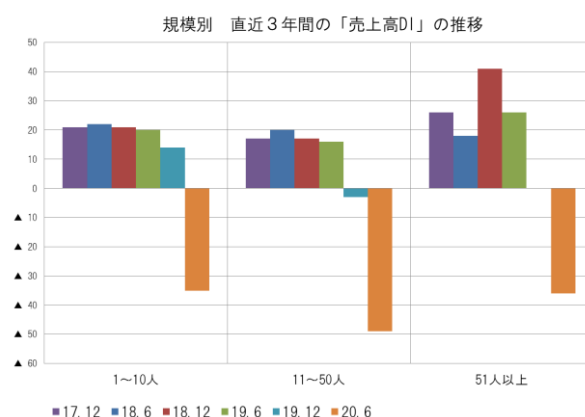


(1) 景況判断 全規模共に現在から1年先まで見通し立たず

全規模で業況判断が大幅に悪化した。「業況判断(現在)」は小規模▲35(前回3)、中規模▲50(前回▲10)、大規模▲48(前回9)と2009年のリーマンショック期を超える悪化幅となった。小規模(6ヶ月先)▲52→(1年先)▲51、中規模は(6ヶ月先)▲64→(1年先)▲56、大規模は(6ヶ月先)▲60→(1年先)▲57。業況悪化の長期化を示した。

(2) 売上高動向 全規模でリーマンショック期に迫る悪化

売上も全規模で大きく減少した。小規模▲35(前回14/2009年6月▲41、12月▲48)と49ポイント、中規模▲49(前回▲3/2009年6月▲55、12月▲49)と46ポイント、大規模▲36(前回0/2009年6月▲41、12月▲53)と36ポイント下降。2009年のリーマンショック期以来の悪化を示した。



(3) 経常利益 大幅に悪化

小規模▲29(前回3)と32ポイント、中規模▲46(前回▲4)と42ポイント、大規模▲27(▲9)と18ポイント悪化。売上げと同等の下げ幅となり、経営に大きな影響が出ていることが窺える。

(4) 労働力動向 景気後退で不足感緩和

小規模▲15(前回▲40)、中規模4(前回▲33)、大規模▲19(前回▲56)と3規模とも労働力不足感が緩和した。中規模のみプラスDI値に転じたが小規模、大規模では依然として不足感が続いている。業況感、売上げ、経常利益動向の悪化を鑑みると、今回のDI値改善は景気後退によると考えられる。

(5) 設備投資動向 大規模のみ意欲有り

大規模のみ53(前回26)と27ポイント上昇した。小規模は▲34(前回▲19)、中規模も▲10(前回9)とマイナスに転じた。新型コロナの影響で消極的にならざるを得ないのだろう。

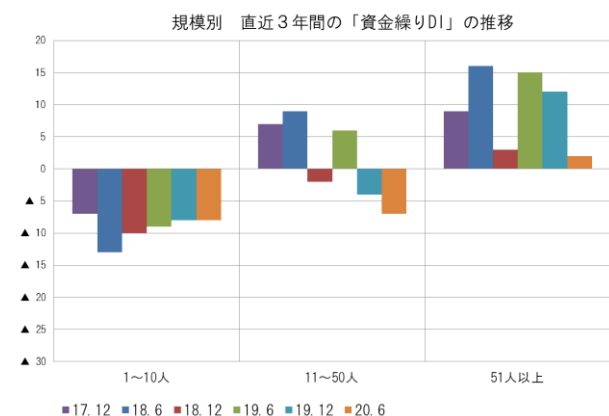
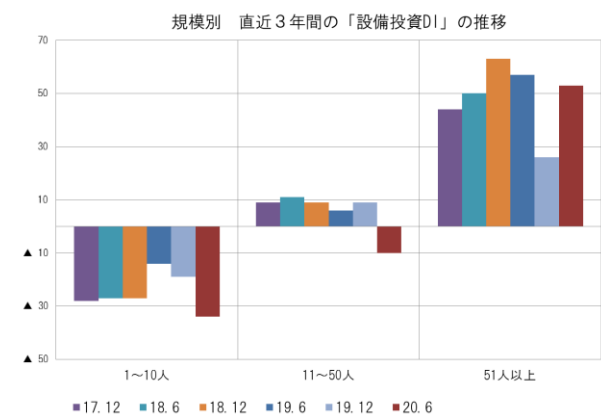
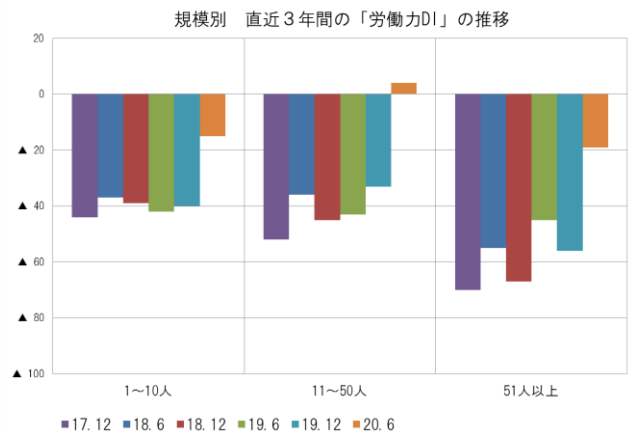
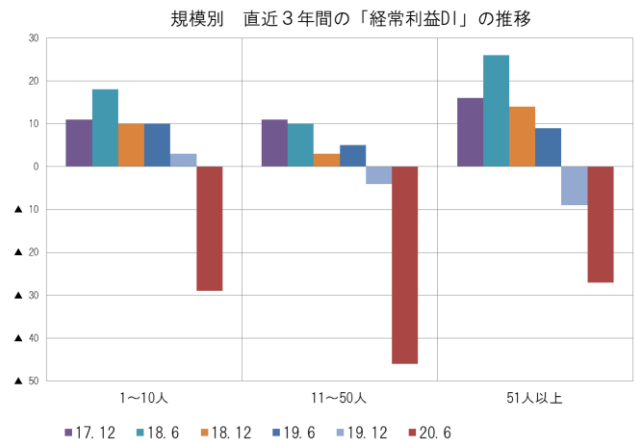
(6) 資金繰り動向 3規模で若干の悪化

小規模▲8(前回▲8)と変わらず、中規模▲7(前回▲4)と3ポイント、大規模2(前回12)と10ポイント悪化した。大規模のみプラス値を維持した。売上

げや経常利益動向ほどの落ち込みが見られないのは、国の緊急補助金や融資制度を活用し、事前対策を講じた結果であろう。

(7) 経営上の問題点と今後の力点

経営上の問題点では、3規模とも「民間需要の停滞」に注目し、第2位として「社員教育」をあげている。次いで小規模では「労働力不足」が上がり、社内体



制の強化に力点を置いていることが窺える。中規模では「資金繰り」を指摘し、大規模は「コスト削減」を上げている。

経営上の力点では、小・中規模が「付加価値増大」、2位に「新規受注」をあげている。大規模では1位「新規受注」、2位が「付加価値増大」、3位に小規模では「人材確保」、中・大規模では「社員教育」となっている。今後さらなる景況悪化に直面しても、雇用を守り、地域経済の一翼を担い、地域に貢献するために社内体制強化が必要になると言える。

8. 【特別調査(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】

「5月25日(月)、5都道府県の解除をもって全国の緊急事態宣言が解除されました。新型コロナウイルスが貴社に与えた一番の影響は何ですか」

【設問②】

「5月4日(月)に政府から日常の基本的感染対策や働き方の新しいスタイルが盛り込まれた「新しい生活様式」が発表されました。今後の経営にあたり、新しい自社の在り方や検討・実施している取組み、対応への課題や悩みなど」

【自由記述のまとめ】

今回のコロナ危機は、それぞれ100年に一度のワクチン未開発の世界的インフルエンザの猛威であり(今日一層、内務省衛生局『流行性感冒』の優れた成果に学ぶことが重要である)、しかも100年前にはなかったグローバルな世界の急激な変化の中で、生じている事態でもある。このような歴史の大転換を予感しうる時期に当たり、経営の意味を改めてと言い直すことが重要であろう。すなわち、このようなときに私たち中小企業家が認識することは、日本の隅々に根を張る中小企業の在り方こそが、コロナと対峙する強靱な社会経済システムを再構築する基盤であり、巨大都市圏に人口と経済力、金融力を集中させ、今後とも成長戦略主義的に「効率性」を競うシステムでは、100年前にも指摘されていた通り、人類の自然「開発」を基盤としたコロナの猛威以降の繰り返されるであろうインフルエンザとの戦いに対抗できないという厳然たる事実である。もう競争主義ではなく、社会の協調主義的運営に貢献しうる力である中小企業の底力を発揮できるシステムへの転換を求めてゆくべきだろう。以下、設問別の要旨を記載する。

＜設問①の回答に共通する要旨＞

1. 業種による相違があるのは当然だが、今回の落ち込みの要因をコロナというよりも事実上、その以前から生じている。
2. 消費増税が先行して不況を創り出しているとみる。
3. 海外、特に中国に部品調達をしている経営では、せいぜいこれまでの契約を履行するのが精一杯で、今後の見通しは立たず、国内調達に切り替えを検討しなければならない。
4. クルマ関連では受注減少がコロナ以前から続いてきたが、それを一層激しいものとしている。
5. しかし皮肉的ではあれ、経営縮小化の結果、利益率は高まったというケースが見られる。
6. 資金面では余裕が出てきているのは事実だが、その反面、公的支援の有効性も問われる。他方でサービス業からの報告のように、手続きの面で時間が取られている。

7. 労働力の面では以前には長期の労働力不足で求人も余り成功できなかった反面、生産縮小の結果、労働力不足感が低下した。

では個別の事業からの回答を踏まえてできるだけ実態を示す形で整理しておきたい。

建設業では、「民需の落ち込み。具体的には、営業中の物件が契約間際で先送りとなり、収支計画の見通しに影響が出たり、営業済みの案件においても先方から工期延長及び工事代金の支払いを先延ばしの要請があったこと。予定していた集客イベントを中止せざるを得ず、今後の受注の見通しが立たない状況である」や「派遣社員の雇い止めによる入居アパートの大量解約及びテナント家賃の値下げ」も見られる。

製造業では、「営業活動ができないことによる受注活動の鈍化。製品の据付、現地試運転作業が出来ないことによる検収の恐れ。これまで頓挫してきたWEB会議の導入やテレワーク化など好影響もあった」、「自動車業界は新型コロナ以前から構造的な問題が大きかった。そこにこの問題が覆いかぶさっており、真因を隠してしまっている。国内での自動車販売もままならないばかりか、海外の工場に向けての輸出までストップした影響は大きい」、「観光地なので影響をもろに受けている。人が集まらない事の影響が大きい。感染に対する不安が多い」、「営業活動ができないことによる受注活動の鈍化。製品の据付、現地試運転作業が出来ないことによる研修の恐れ。これまで頓挫してきたWEB会議の導入やテレワーク化など好影響もあった」、「とにもかくにも購買意欲がなくなってしまった顧客にさらなる営業で販売促進もならず(コロナに負けずお住まい計画進めましょうとは言えません)困惑状態が続いています。コロナ禍経過後の対策を立てるのみです。影響は会社立て直しの時間がたっぷりあること。会社の体力次第ですが」のように現状からポジティブな捉え返しも起きている。

卸・小売業では「海外から輸入している資材の入荷が大幅に遅れ、納期対応に苦慮しています。出張が出来ないため、現場での立ち会い検査が完了せず、出荷待ちの完成品が在庫となっている。テレワークやオンラインでは出来ない項目だ」、「大型店の閉店によって地域小売店が元気になり、それに対応した弊社が小売店から評価された。それによって社員の自信や元気につながり実績は1~5、6月まで前年をオーバーしています。一方新規事業の加工業は新商品の卸品がストップ。3ヶ月間売上2分の1。雇用調整助成金の利用した」、「メーカーの多くの製品が海外生産のため、国内在庫が切れると同時に多くの製品が品薄となった。特に中国生産のものは今でも品薄のものがある」とある。

流通業では、「元々消費税10%にした時ぐらいから世の中の景気は下がって来ていたので新型コロナウィルスがすべてではない。景気がよくなるにはこれからがもっと厳しいと思う。ガソリンなどの二重課税などもっと変わればいろいろ変化していくのではないか」との回答があった。

サービス業では、「顧客が首都圏や事務職中心のため、サービス提供の形態(集合からオンライン型へ)が変わった。また昨年大勢を占めていた首都圏の顧客からの受注が大

幅に低下する見込み。受注低下は見込まれるものの、経費が圧縮されて財務体質は良化する見込み」、「外出自体を自粛する傾向になり景気の大幅な後退もあってテイクアウトで新規開拓もしているがどうしても損益分岐点にもっていきることすら相当難しい」、「廃棄物処理を生業として、一般家庭を一般廃棄物系のゴミ処理事業と、生産・製造現場を中心とした産業廃棄物収集運搬の処理事業の2つの柱がある。ここ数年は方針として産廃事業を縮小させていたため、コロナの影響で製造業等からの受注減の影響を強く受けることが無く、比較的安心。一方で、飲食業のお取引先の数事業所の撤退、臨時休業の影響で、一般廃棄物の売上も僅かに減少しましたが、ここに来て一般家庭からの処理依頼が大幅に減少。これは自宅待機により時間のできた方々が自ら処分場へ自己搬入することで、依頼が減少したものと考える」、「弊社は貸切バス及び旅行業です。今回のコロナの自粛などの影響での一番の影響は、仕事がほぼ0になった」、「運送業界では輸送品目によって明暗が分かれたように思われる。自動車関連輸送などはメタメタ、紙関連はそこそこ。弊社では衛生用品の輸送については順調だった。ただ、毎日感染地域への輸送を行っているわけで「社内にコロナを持ち込まない」ために最大限努力してきた。経済全般が退潮にあるので今後の輸送量の停滞が心配」と述べられている。

＜設問②の回答に共通する要旨＞

1. テレワーク、Zoom等のネット利用、販売でのネット販売着手、企業の経営計画やBCP問題として積極的に考えるなどの積極的取り組みとともに、
2. 実は建設業、サービス業などの典型的であるが、対人接触の必要性、あるいは現場での労働の不可欠などからしてネット活用は困難だけれども、対応策として、打ち合わせやネット販売、役員会の回数増加などの取り組みによって、今後対応する姿勢が報告されている。
3. 他方で、過度にネット依存で物事が進むかといえば必ずしもそうではないので、適切なネット活用と対人接触の組み合わせを考えるとといった取り組みに着手していることが報告されている。
4. このほかにも、たしかに今回のコロナ危機で新しい経営の仕方、働き方の方向性も出てきたと同時に、より慎重に、今後のコロナ脱却後の経営の方向をあらかじめ考えておこうとする姿勢もあれば、そもそもコロナ危機で騒ぎを掻き立てすぎている今の世相にも疑問を呈して、再考の余地ありとする冷静さを表明しているケースもみられる。

その意味は十分な検査を怠りながら繰り返される感染者数の発表とその打開策を具体的に示せないでいることである。必要なことは専門家が繰り返し指摘して来たとおり「夜の街」に責任を負わせるのではなく、社会総がかりで検査体制を充実させ、病床の確保を一層拡張し、さらに無症状感染者を含む徹底検査体制を構築して社会に安全と安心を提供することが用意されなくてはならない。ここでは逐一事例を挙げるよりもこのように典型的説明の方がわかり易そうだ。

◆以下は回答頂いた自由記述回答から抜粋して掲載します

【設問①】5月25日(月)、5都道県の解除をもって全国の緊急事態宣言が解除されました。新型コロナウイルスが貴社に与えた一番の影響は何ですか。(※一部抜粋)

No	業況判断 (現在)	業種別	規模別	地域別	記述
1	良い	建設業	11~50人	中部	自動車関連顧客からの受注の大幅減。消毒液の新規販売。
2	良い	製造業	1~10人	中部	受注残でまかなっている。
3	良い	卸・小売業	1~10人	中部	法人、飲食の休業による販売の落込みを一般客がカバーした。
4	良い	サービス業	11~50人	東部	感染リスク、原材料の高騰。
5	やや良い	建設業	1~10人	東部	住宅設備機器の遅延、お客様に訪問できない。住宅完成見学会ができない。
6	やや良い	建設業	11~50人	中部	外に出られないこと。感染防止の対策。需要減少の行き先を見極めること。同時に仕事そのものについて会社そのものについての根本的に考えることができたこと。会社・事業の存在理由についてあらゆる角度から見直すことができた。あるいは見直しつつあること。
7	やや良い	製造業	1~10人	中部	顧客の設備投資の停滞。受注案件の先送り
8	やや良い	サービス業	11~50人	西部	テレワークの周知・浸透による導入サービスや機器の変位。社内テレワークと顧客テレワーク化のための経営戦略の転換。
9	やや良い	サービス業	51人以上	東部	不確定な情報に翻弄され、マスクやアルコールなどの備蓄問題など、多くの対応が求められました。事業としては、社会に必要な事業であることの再確認とサインに対しての共通意識の持ち方課題があった。BCP等緊急対応について、今一度考え対応することができた。
10	そこそこ	建設業	1~10人	東部	新規顧客への営業が出来ていないから数カ月後に仕事の切れ目が来ると思われます。
11	そこそこ	建設業	11~50人	中部	商品が入荷しない時期があった。
12	そこそこ	卸・小売業	1~10人	東部	取引先でまず人件費より広告費が削られる。観光関係で6割減
13	そこそこ	卸・小売業	11~50人	東部	販売営業部門でアポなし営業が全く出来なかった。売り上げの上位を占める得意先からの受注がコロナウイルス騒ぎの影響を受けなかったこと(もっぱら国内需要のメンテナンスリピートオーダーが多かったからかもしれない)
14	そこそこ	サービス業	1~10人	東部	新規営業ができないこと、需要が先送りされている状況にある。足元は受注済み案件で業務が回り、経費削減(営業活動ができないので)利益は出ているが、年度後半は悪化する見込み。
15	そこそこ	サービス業	1~10人	東部	需要の停滞。新規案件の喪失。
16	そこそこ	サービス業	1~10人	西部	職員の健康確保についても考えるきっかけになった。仕事はあるが、職員が万一感染するリスク

					があると考え、職員を休ませる方がよいと思い仕事を控えた。
17	やや悪い	建設業	1~10人	西部	お客様から工事の時期を遅らせたいと相談があり、工期の調整が必要になった。
18	やや悪い	建設業	1~10人	東部	生き残ることを考えさせられた。
19	やや悪い	製造業	11~50人	東部	未だ自粛ムードが続いているため、観光に対する仕事の受注(特に宿泊施設)への影響が顕著に生じている。年内も受注状況は厳しい。
20	やや悪い	製造業	11~50人	東部	新しい生活様式:全社員のマスク着用。ディスタンスをとる(食堂等)。訪問での営業活動ができなくなったこと。お客様がテレワークとなり活動がスローダウン化した。
21	やや悪い	製造業	11~50人	西部	飲食業種への停止。
22	やや悪い	卸・小売業	1~10人	西部	仕事柄全ての業種に関与している。印象としては8割強がコロナで疲弊している。各店・各社とも広告や販促に関する力がなくなっている。非常に厳しい。
23	やや悪い	卸・小売業	11~50人	東部	イベントなどの中止により予定していた売上げが一部無くなってしまったこと。
24	やや悪い	サービス業	11~50人	中部	人と会うことが制限されて提案数が減り売上が下がったこと。
25	やや悪い	サービス業	1~10人	西部	働き方の変革。オンライン(非対面)での営業が可能となり、出社回数も減り、オフィスの必要性について考える機会となっている。
26	やや悪い	サービス業	1~10人	東部	営業自粛、働き方スタイルの変化による客数減少
27	やや悪い	サービス業	11~50人	東部	運送業界では輸送品目によって明暗が分かれたように思われます。自動車関連輸送などはメタメタですが、紙関連はそこそこです。弊社では衛生用品の輸送については順調でした。ただ、毎日感染地域への輸送を行っているわけで「社内にコロナを持ち込まない」ために最大限努力してきました。経済全般が退潮にあるので今後の輸送量の停滞が心配です。
28	やや悪い	サービス業	1~10人	東部	販売部門の不振。90%ダウン。
29	悪い	建設業	1~10人	西部	住宅の建て替え需要の先送りと来客が減ったこと。
30	悪い	製造業	1~10人	東部	自粛要請により、購買意欲が減退し新たな注文が減った。いわゆる三密の状態回避のため営業がしにくくなり、担当者や打ち合わせが出来ないため、仕事がスムーズに行かなくなった。
31	悪い	製造業	1~10人	東部	受注量の激減。
32	悪い	製造業	11~50人	西部	客先の営業停止により売上が減少し、工場の稼働率が落ち込んだこと。

33	悪い	製造業	11~50人	西部	2~3月(初期段階):中国生産拠点の稼働停止による売上減少。3~5月(中期段階):アジア諸国からの部材供給不足による国内生産停止。5月~(後期段階):世界的経済不況による需要減速にともない受注が大幅に減少。
34	悪い	製造業	11~50人	西部	自動車の輸出が止まったことで売上也30%落ちた。国内で緊急事態宣言が解除されても、海外でコロナウィルスが終息しなければ景気回復はしないだろう。
35	悪い	製造業	11~50人	東部	注文の激減による売上高の減少(3~5割減)。
36	悪い	製造業	11~50人	東部	顧客の閉店等による影響。
37	悪い	流通業	51人以上	西部	民間需要の停滞による販売先(納品先)の損失(倒産、事業撤退など)。売上減→資金繰り難。
38	悪い	卸・小売業	51人以上	中部	客先の訪問規制、休業、業績悪化に伴い当社の売上が減少。
39	悪い	卸・小売業	11~50人	中部	移動制限による売上減少。
40	悪い	卸・小売業	11~50人	中部	営業スタイルの変化。以前は直接訪問面談、展示会に参加、新規顧客への売り込みという形ができなくなったことによる販売の減少。売上機会の損失。
41	悪い	卸・小売業	11~50人	西部	東京の自社店舗が休業になってしまったことと、卸先の店舗が同じく休業になってしまったため。
42	悪い	卸・小売業	1~10人	東部	人と物が動かなくなったことによる売上げの減少。
43	悪い	卸・小売業	11~50人	西部	来客数減少と記念品や冠婚葬祭の引き出物のキャンセル。
44	悪い	サービス業	1~10人	東部	サービス業のため真っ先に不要不急になりお客様の足が遠のいた。
45	悪い	サービス業	11~50人	東部	販売量の大幅減。
46	悪い	サービス業	1~10人	西部	自粛が続く限り当分経営的には厳しいと思う。新型コロナウイルス不況。
47	悪い	サービス業	1~10人	東部	とにかく売上は最悪です。
48	悪い	サービス業	11~50人	-	外出自体を自粛する傾向になり景気的大幅な後退もあってテイクアウトで新規開拓もしていますがどうやっても損益分岐点にもっていけないことすら相当難しい。
49	悪い	サービス業	-	東部	旅行客の減少。
50	悪い	農業・漁業	11~50人	西部	経済活動の存続を脅かされている。解除されても、コロナ前の経済活動に戻るのにどれくらいかかるのか予想できない。今までと同じ感覚でいれば、自社の存続は難しいと思う。

【設問②】5月4日(月)に国から日常の基本的感染対策や働き方の新しいスタイルが盛り込まれた「新しい生活様式」が発表されました。今後の経営にあたり、新しい自社の在り方や検討・実施している取組み、対応への課題や悩みなどがありましたら教えてください。

No	業況判断 (現在)	業種別	規模別	地域別	記述
1	良い	建設業	1~10人	西部	取り組みはこれまで以上に経営理念に基づいた地域密着型経営の強化。心配事とは半年後、1年後における一般消費の冷え込み具合の不透明さ。
2	良い	建設業	11~50人	東部	リモートワークを取り入れていきたい。
3	やや良い	建設業	11~50人	中部	with コロナについてしっかりみること。自社の存在意義を全社員と共有すること。ルーティン化していた、当たり前化していた具体的な仕事をオールクリアで見直している。社内での共有をLINEworksで行っている。さらに深化させ、テレワーク可能な仕事の仕方を模索する。幹部会議の頻度を増やしている。同時に集まらなくても共有できる社風をつくることが課題。かつ集まる意味・意義をしっかり定義しなおすこと。
4	やや良い	建設業	1~10人	中部	客先に対して高効率換気設備導入を提案。夏に向けて換気と空調の両立は課題となってくると思われるため、そのニーズを拾い上げて受注に繋げていきたいと思います。
5	やや良い	卸・小売業	51人以上	東部	カウンターや応接に飛沫防止版の設置。会議をオンラインにて実施。時差出勤、交代制勤務の実施、時間短縮、代休消化の促進。生産性向上、業務のシェア。
6	やや良い	卸・小売業	1~10人	東部	新規の事業の柱の模索。
7	やや良い	サービス業	1~10人	東部	研修サービスのオンライン化が進行していくため、それに対応したプログラムを作成する方針です。また、首都圏に比重を置いていた営業活動を静岡県東部・中部にシフトしていくため、新しい付加価値の提供や研修・コンサルティングサービスの提供に向かって準備をすすめています。
8	やや良い	サービス業	11~50人	西部	手洗い・消毒の徹底は、例年のインフルエンザ等にも効果的だと感じる。今後、働く環境の整備に注力する。
9	そこそこ	建設業	1~10人	中部	弊社は建設業であり屋外の仕事が多いため、リモートワークは現在不可能である。そのため、現場で対策をとっていくしかない。しかし建設業でもICTといった自動化を取り入れてきている。将来はICT化が広まっていくことが間違いのないためこの様な時期だからこそそういった時代に備え計画を立てていきたい。
10	そこそこ	建設業	51人以上	中部	新しい生活様式での経済活動の変化に早急に対応していきたい。
11	そこそこ	卸・小売業	1~10人	東部	業務日報、体温の測定実施、家族も含めた健康状況の把握、電車の利用制限など。
12	そこそこ	卸・小売業	1~10人	西部	テレワーク・コミュニケーションツールの活用。オンラインでの営業活動・広報の仕組み作り。

13	そこそこ	サービス業	1~10人	東部	WEBを使った打ち合わせ、研修の積極的活用。
14	そこそこ	サービス業	11~50人	東部	調理場以外の場所でのマスク着用。お弁当引渡し時の接触を少なくする方法。支払い方法を現金から振込への誘導。しかしキャッシュレス化には消極的(手数料が負担となるから)。世間の支払い方法が90%位キャッシュレスとなった時まで様子見。
15	そこそこ	サービス業	1~10人	東部	テレワークなどが普及していくであろう今後、ネット保険や電話募集スタイルの保険販売と差別化をするために、より一層対面等で私たちの事を知ってもらい、保険の事以外も相談に乗れるような頼られる保険代理店になるため、周辺知識などの習得をしていかなければと考えています。
16	そこそこ	サービス業	1~10人	東部	対面する事が厳しい中、商談、DM、メールなど接点を創る事に今まで以上に意識している。
17	そこそこ	サービス業	1~10人	東部	新型コロナウイルスの第二波、第三波に備えて、テレワークを前提とした職場環境を整えていきたい。
18	やや悪い	建設業	11~50人	中部	リモートによる客先との打ち合わせスタイルの実施。
19	やや悪い	建設業	51人以上	西部	デスクワーク内のソーシャルディスタンスの取り方が難しい。
20	やや悪い	製造業	51人以上	中部	1つ1つに時間とコストがかかってしまい、事業のコストアップにつながってしまうが、それが製品価格に転嫁することが難しいので今後利益がひっ迫することが予想される。
21	やや悪い	製造業	11~50人	中部	新工場の建設を方向転換。オンラインショップサイトを開設予定。(産業のデパートとしてのショッピングサイト、静岡の産業の発信、子どもの教育にも利用できるサイト)→商品開発もできるサイトにもしていく。
22	やや悪い	流通業	51人以上	-	アフターコロナを見据えての体制や営業方法の見直し。
23	やや悪い	卸・小売業	11~50人	東部	マスクや消毒などの対策はしているが、コロナの影響がいつまで続くのか分からないことが最大の悩み。インターネット販売を強化しつつ今後自社で何が出来るか考えていきたい。
24	やや悪い	サービス業	51人以上	東部	例えば自社の方針として緩めたとしても客先や来客がそれをどう思うかと考えると、油断できないと思います。個人のプライベートは新しい生活様式を取り入れていくのだろうが、企業としては最悪の事態を想定すると悩みどころです。
25	やや悪い	サービス業	1~10人	中部	非接触型の営業への切り替え①ZOOM面談②HPの動画化③録画に対応できるスタジオ設置(計画中)

26	やや悪い	サービス業	1~10人	東部	社員の体調管理を徹底する。接客時の気配り（マスク、ソーシャルディスタンス）。お預り車、貸し出し車の気配り。対外的には安心・安全をキーワードにした宣伝告知に変える。
27	やや悪い	サービス業	1~10人	中部	テレビ会議ツールの活用
28	やや悪い	サービス業	11~50人	中部	ITの活用、Zoom活用
29	やや悪い	サービス業	11~50人	西部	マスクや消毒を常備し社員に配っています。顧客訪問時は事前に連絡をして意向に沿うようにしています。外食等は解禁しましたが、調査して対策が行き届いた店へ行くようにしています。
30	悪い	建設業	11~50人	西部	通常通りの勤務体制ですが、感染防止対策をしっかり取り業務を継続しています。
31	悪い	製造業	11~50人	東部	何よりも売上高の全回復が見込めない今、穴埋めをする新しい事業をつくって伸ばすことが最重要です
32	悪い	製造業	1~10人	東部	これからは、ITを活用する営業スタイルが普通になると思うので、その方面の知識を積極的に身に付ける
33	悪い	製造業	11~50人	西部	自動化への対応
34	悪い	製造業	11~50人	西部	販路をBtoBからBtoCへ今よりもっと移行していかななくてはならないと感じた。ネット販売にもう少し力点を置いた経営にしていかななくてはならないと痛感した
35	悪い	製造業	11~50人	東部	指針書の作成、新商品の展開、営業様式、IT化
36	悪い	製造業	1~10人	中部	付加価値増大にむけて職人の雇用。デザイン事務所との連携等。
37	悪い	製造業	11~50人	中部	機械金属製造業のため、在宅ワークは無理。感染予防のシステムづくりをして工場活動、また今後仕事量の低下が通常化する傾向がみれるため対策を！
38	悪い	製造業	51人以上	中部	インターネットなど、発注・相談の方法の変更。逆に人を育てる、チーム力を高めるチャンスかも。
39	悪い	製造業	51人以上	東部	やり方、考え方の抜本的改革（対策と収益力のバランス）
40	悪い	製造業	51人以上	東部	属人化していた業務をスキルマップを用いて平準化することでバランスの均衡化を図っている。
41	悪い	流通業	51人以上	西部	運送業で現場ありきとなり、テレワーク等は無関係であり、新しいスタイルの働き方による、営業コミュニケーションはより希薄になって問題化した。また感染対策としては継続して行うとしても、夏場のマスク等による熱中症の危険等、新たな問題が浮上している。長い年月を経て行っている事を急に変更するには、資金も時間も必要であるし、意識を変える従業員が一番対応に苦慮している。

42	悪い	流通業	11~50人	西部	サービスの提供という業態(労力の提供)だけでは自社の努力で解決できない問題が多く、今後の最大課題。
43	悪い	流通業	11~50人	東部	仕事が減少し過ぎているため、働かないことが一番。今までのように戻ることが考えにくいいため、建て直しには規模縮小を考えなくてはいけない。
44	悪い	卸・小売業	11~50人	中部	テレワークの一層の活用、インターネットでの販売をさらに進める、技術などの勉強、獲得を進める。
45	悪い	卸・小売業	11~50人	西部	今までの販売方法を継続しつつ、新しい販売方法を検討していく。具体的にはオンラインでの販売の強化すると同時に、オンラインでの集客方法を強化していくところに投資していく。SNSでの発信やYouTubeでの動画作成、連携など取り組む予定。リアルからオンラインシフトを検討。
46	悪い	卸・小売業	1~10人	東部	Zoomを用いたカウンセリングオンライン販売。オンラインショップの開設。御用聞き販売の再開。
47	悪い	サービス業	1~10人	東部	対面販売や来店者を増やし新規ユーザーを増やす経営戦略だったが、YouTubeやtwitterなどのSNSで広告、商談を増やし、リモートで接客して商談成立までのシステムを作っている。
48	悪い	サービス業	51人以上	東部	派遣会社はお客様情報と個人情報のかたまりです。まずテレワークは厳しく在宅勤務は労務管理もあり厳しいです。また派遣先は厚生労働省許可・企業主導型保育園は内閣府許可になり両方が許可事業になります。現在、事業計画を進めており会社業務を分けることを各顧問の先生とすすめております。世界が日本国内がコロナ問題で大きく変化しようとしています。当社も苦しい状況ですが、だからこそ時代の変化に柔軟に対応できる会社づくりをすすめていきます。
49	悪い	サービス業	1~10人	東部	2年前くらいから始めたデザイン定額制サービスのお客様に今を支えていただいています。定額のお客様を中心に、総務省の統計データなどを基に必要なエビデンス作りをして、ブランディングや経営に活かせるような取り組みをはじめました。
50	悪い	農業・漁業	11~50人	西部	組織改革と意識改革。テレワークの活用方法。自動化への取り組み。

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申し上げます

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19.12月期340社回答)

県政策委員長 今野英明

静岡県中小企業家同友会 2020年6月期 景気動向調査(第42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. 5月25日(月)、5都道県の解除をもって全国の緊急事態宣言が解除されました。新型コロナウイルスが貴社に与えた一番の影響は何ですか。(自由記述)		
18. 5月4日(月)に国から日常の基本的感染対策や働き方の新しいスタイルが盛り込まれた「新しい生活様式」が発表されました。今後の経営にあたり、新しい自社の在り方や検討・実施している取組み、対応への課題や悩みなどがありましたら教えてください。(自由記述)		
氏名 :	社名 :	所属支部 :
◆返信期日6/19(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 学術院人文社会科学領域准教授)
- ◆コラム **山本 健二** (有)日本スエーデン 代表取締役/経営指針を創る会会長・静岡支部)
- ◆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 **望月 富士雄** (有)沼津金網 代表取締役/沼津支部)
 - 流通・卸小売 **野川 和三** (株)野川商店 専務取締役/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による一番の影響」
「今後の経営に向け、新しい自社の在り方や検討・実施している取組みなど」
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：<http://www.szdoyu.gr.jp/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>

