

静岡県中小企業家同友会

『2022 上期・景況調査』結果報告(第 46 回)

回復途上で新たな制約に直面した日本経済 ～回復の歩みを止めない活動の継続を～

太田 隆之
(静岡大学地域創造学環・人文社会科学部 准教授)

経済活動に制約をかけてきた新型コロナウイルス(コロナ)だが、2 月中旬以降新規感染者数が減少傾向に入り、3 月下旬に全ての地域でまん延防止等重点措置が解除された。6 月には訪日外国人客の試験的な受け入れも始まり、国内ではコロナ禍以前の状況を取り戻す試みが始まっている。こうした最中、2 月下旬にロシアがウクライナに軍事侵攻を図り、世界は新たな不確実性に直面することとなった。この間の国内経済の動向を把握していく。

内閣府が公表する実質 GDP 成長率をみると、2021 年 10-12 月期の対前期比・実質成長率 1.1%(年率 4.6%)、2022 年 1-3 月期▲0.1%(年率▲0.5%)と推移した。2021 年は 1-3 月期▲1.0%(年率▲3.9%)、4-6 月期 0.5%(年率 1.9%)、7-9 月期▲0.9%(年率▲3.6%)と推移したことから、実質 GDP は増えては減るという一進一退の状況にある。こうした推移を規定しているのは民間最終消費支出である。民間消費は 2021 年 1-3 月期▲1.5%、4-6 月期 0.9%、7-9 月期▲1.3%、10-12 月期 2.4%、2022 年 1-3 月期 0.1%と推移している。これは実質 GDP 成長率の推移とほぼ同じであり、国内の消費活動が改善されれば実質 GDP が改善される状況が認められる。

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 5 月の速報値を見ると、一致指数は 95.5 で 4 月速報値より 1.3 ポイント下降し、4 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 7 ヶ月連続で上昇したという。こうした一致指数の動向について、政府の基調判断は本年 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 2021 年 12 月 2、2022 年 3 月 0、6 月 2 と安定的に推移した。しかし、業種別にみると内実は全く異なっている。景況感が改善しつつあるのは非製造業である。製造業全規模の景況感が昨年 6 月以降プラスの値で推移する一方で、非製造業全規模では昨年 6 月▲7、9 月▲7、12 月 0、本年 3 月▲2 と推移しており、6 月に 4 と伸びた。特に対個人サービス、宿泊・飲食サービス業は 3 月から 6 月にかけて業況感が 20~30 ポイント程度のプラスを記録した。

以上の動向から、直近の日本経済は変動しながらも徐々に回復の芽が出つつあるといえるだろう。コロナ禍で押さえつけてられていた消費がサービス業で盛んになることで、国内経済は更に回復に向かうことが期待される、はずであった。

しかし、ロシアによるウクライナ侵攻はあまねく物価高を引き起こして消費に冷や水を浴びせ、日本経済に新たな制約をかけた。更に、一旦は沈静化したコロナ感染者数が再び増加し、拡大している。重苦しい状況にあるが、我々は今できることに取り組んでいくべきであろう。コロナの感染予防を徹底して拡大化しつつある感染状況を抑制する取り組みを図りながら、回復しつつある経済活動を止めず、継続していくことを目指したい。

- ◆調査期間 2022 年 5 月 18 日~6 月 17 日 ◆対象 静岡同友会会員企業 1052 社(2022. 5 月末)
- ◆回答企業数 343 社(すべて有効回答) (前回 2021. 12 月 370 社、前々回 2021. 6 月 405 社)
- ◆回答率 32. 6% (前回 2021. 12 月 35%、前々回 2021. 6 月 38%)
- ◆回答構成
 - ・業種別 建設 67 社(19. 7%)、製造 84 社(24. 7%)、流通・卸小売 68 社(20%)、サービス 121 社(35. 6%)
 - ・地域別 東部 146 社(42. 6%)、中部 114 社(33. 2%)、西部 83 社(24. 2%)
 - ・規模別 「1~10 人」175 社(51. 2%)、「11~50 人」126 社(36. 8%)、「51 人以上」41 社(12%)

◆	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】社会情勢の自社への影響について	・ ・ ・ ・ ・		16 頁
8. 景況調査用紙	・ ・ ・ ・ ・		39 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㈱) 代表取締役/静岡同友会会長・静岡支部)

◆以下Ⅰ～Ⅲ執筆

コロナショックからの景気回復、足取りは重く一進一退

2020年春、新型コロナウイルスの感染拡大の第1波により、社会経済活動が大きく制限され経済指標は急落、日本経済は「コロナショック」に陥った。以来2年となるがこの間のGDP推移を見る限り日本経済の「コロナショック」から景気回復は中々進まなかった。まず2020年末までは順調にV字回復したが、21年1-3月期にはコロナ第3波によりマイナス成長となり、続く4-6月期プラスとなったが、次の7-9月期には第5波でマイナス、10-12月期にプラスとなったが、2021年1-3月期は第6波でまたマイナスと半年毎に昇降を繰り返してきた。コロナの波状攻撃で行動制限が個人消費や企業活動を押し下げ景気回復を停滞させた主要因だが、21年からは半導体・木材・金属などの部品・部材の供給制約が顕在化し、22年に入ると急激な円安による輸入価格の高騰、中国のロックダウンによる供給不全、ロシアのウクライナ侵攻による資源・穀物類の輸入困難など日本経済の構造に関わる様々な要因が景気回復を更に遅らせている。足下では景気は持ち直しているものの、第7波による景気悪化が懸念される。

日銀短観(6月)の業況判断では、全規模・全産業が22年3月0→6月2→9月▲1、中小企業・全産業が3月▲6→6月▲2→9月▲5で、共に今回は改善したが次期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21年9月から「足踏み」とされ、3月からは「改善」と上方修正されたものの、直近5月の公表値は95.5で前月より低下した。政府の月例経済報告の基調判断も、22年2月に「一部に弱さ」と下方修正された後、5月になって「持ち直しの動き」に戻された。中同協景況調査報告(DOR141号)では、業況判断が前期△7→今回6→次期2、業況水準△12→△3→△7といずれも今回は改善したが次期は悪化予想で、先行きへの懸念募るとしている。経営課題では原材料の「仕入価格高騰」への対処が喫緊な課題とされている。

II 静岡県経済の動向

製造業の動向が、県内景気を左右

静岡県の「コロナショック」から現在までの景気回復を振り返ると、2020年5月を「コロナショック」の谷として21年4月まで景気は急速に回復した。景気動向指数は全国を数ポイント上回る速度で上昇、21年4月にはコロナ前に迫る100の大台を超えた。これには製造業の生産指数が大きく増加したことが寄与している。背景にはいち早く経済を再開させた中国・米国向けの輸出増加により増産となったことがある。しかし21年春以降は、半導体等部品部材の供給制約、海外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ることとなった。生産指数は22年1月までに20ポイントも低下、景気動向指数も22年春まで低迷し、静岡県の景気は21年夏から22年春まで足踏み状態が続いた。当県では県内総生産の約4割を製造業が占め、他の業界も製造業への依存度が高い為、景気の帰趨は製造業の動向にかかっている。経済のソフト化、

産業の情報化が進む一方、「社会の基盤は生産活動である」との命題もあり、当県経済構造の進むべき方向を定めるのは難しい課題である。

6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。6月の日銀短観（静岡支店）によれば、全体の業況判断は22年3月▲5→6月▲6→9月（予測）▲1、中小企業でも22年3月▲9→6月▲11→9月（予測）▲2と秋にはやや改善するものの依然マイナス圏に留まっている。前回22年3月調査では全規模全業種で「全国0、静岡▲5」、今回6月調査では「全国2、静岡▲6」と全国値を下回っていたが、9月の予測では「全国▲1、静岡▲1」と追いついた。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」とされていたが、22年6月分では「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4月に101.9とコロナ感染前の水準まで回復したが、その後は95～99で足踏み状態が続き、足下では22年3月101.8、4月105.8と改善している。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「4期連続の改善」で+7となり、一年先も+11と景況感の改善が見込まれるが基調は鈍化、コスト増による利益確保の困難が懸念されている。工業生産指数（季節調整値）は、21年4月に102.5と19年の水準まで回復した後、減少に転じ減産状況が続いたが、22年1月の85.1を底に増加に転じ、3月89.7、4月92.3と増加傾向が続いている。

Ⅲ 中小企業家同友会の調査結果概要 回復途上で新たな制約に直面した日本経済

～回復の歩みを止めない活動の継続を～

「業況判断（現在）」は、2020年6月の底から、21年12月までの1年半にわたって着実に改善回復が続いてきたが、今回調査では1ポイント悪化し回復は足踏み状態となった。先行きの見通しも6ヶ月先2ポイント悪化、1年先は2ポイント改善と足踏み状態が続く。今回の▲14はコロナ不況の谷（20年6月＝▲42）から3/4ほどしか回復していない。景況感の悪化は感染拡大の第5波が落ち着いた21年秋以降も足踏み状態となっている。

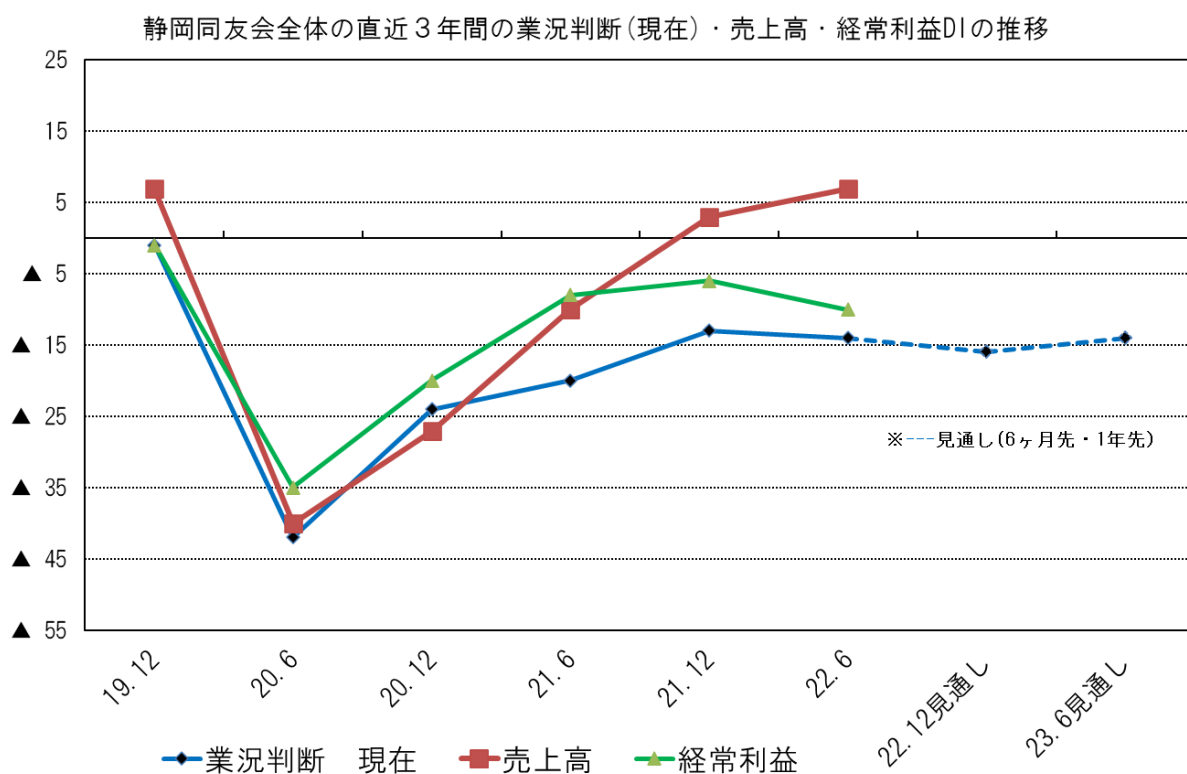
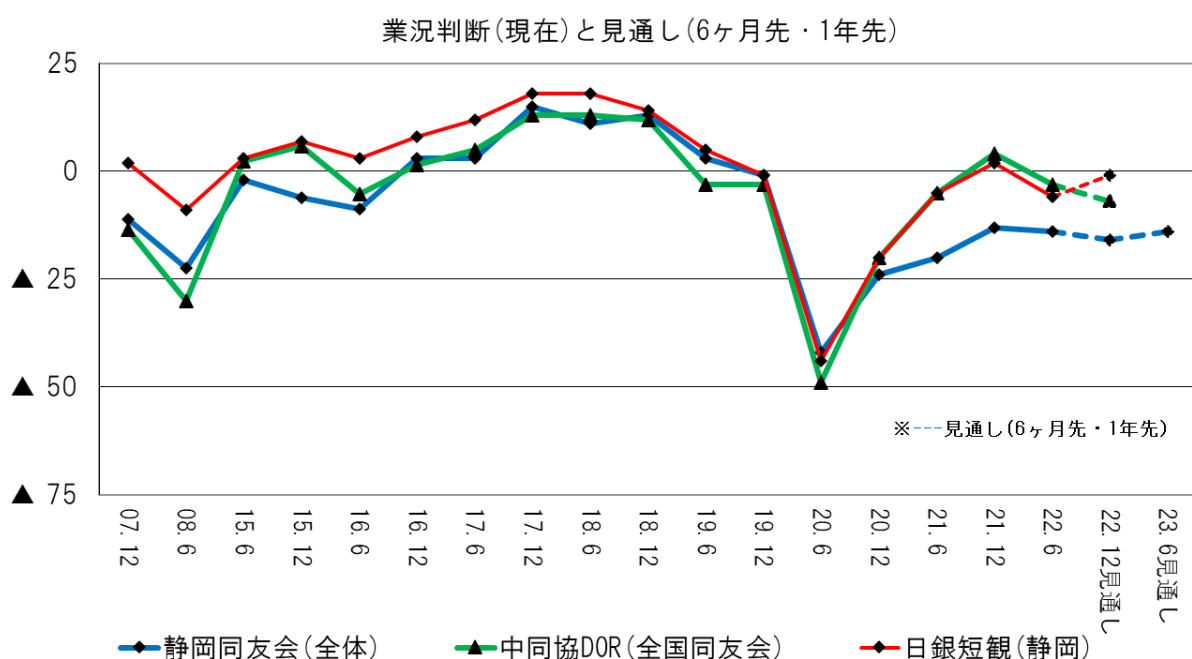
項目別にみると、「売上高」は前回の3から7へ改善が続き、物価が上昇する中、売上高の増収状況は続いている、一方「利益動向」は前回の▲6から▲10へマイナス圏で更に悪化しており、「利益なき繁忙」が更にひどくなり、増収減益の経営状態となっている。今回調査では「原材料・仕入価格」が79と前回の73よりさらに高い値を示した一方「販売価格」は前回の17からは大きく増加し37となったものの「仕入価格」の79の半分程に留まり、仕入価格の高騰が販売価格に転嫁し切れていない状況が明らかである。これは2022年5月分の企業物価指数が前年同月比+9.1%と過去最高の水準が続く中、消費者物価が同+2.5%（こちらも7年ぶりの高騰ではあるが）に留まり、仕入価格の高騰が販売価格に転嫁できない状況で、特に個人消費向け業種の企業経営を圧迫していることを示している。「労働力」では前回▲37から今回▲40と人手不足感が増加している。特に建設では▲60となり人手不足が深刻である。「資金繰り」のゆとり度は前回より5ポイント改善し0となった。「設備投資」は8ポイント低下して▲4となった。

「業況判断（現在）」を業種別にみると、製造業だけが19ポイント悪化して▲29となった一方、建設業は▲5（前回▲6）と1ポイント、流通業は▲34（前回▲40）と6ポイン

ト、サービス業は2(前回▲6)と8ポイント改善した。上記の通り製造業では減産を強いられていることによるものと思われる。

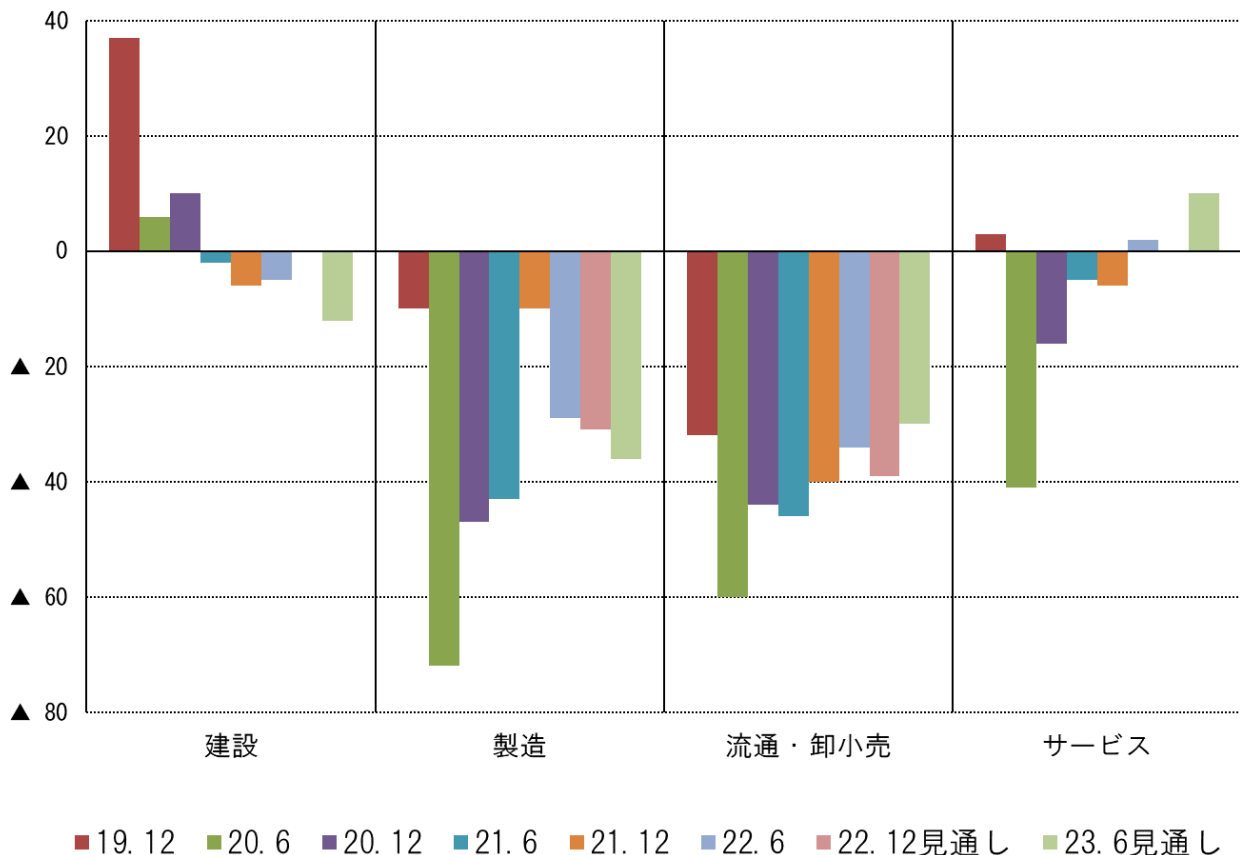
地域別では、前回(21年12月)は西部が▲2ポイント、中部8ポイント、東部9ポイントと西部のみ回復が滞ったが、今回は東部±0ポイント、中部▲2ポイント、西部が2ポイントとなり、地域別の格差はみられない。

企業規模別では、前回(21年12月)は、小規模2ポイント、中規模8ポイント、大規模28ポイントの改善で、企業規模が大きいほど大幅な改善を示した、今回は逆に小規模4ポイント、中規模▲2ポイント、大規模▲17ポイントと、企業規模が大きいほど悪化した結果、企業規模別の景況判断の格差は解消した。



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)
価格転嫁正念場！パンデミックをきっかけとした需給のアンバランス解消への期待を中国ロックダウンとウクライナ紛争が覆す

84 社から回答を得た。

「売上高」10(前回 23)と「経常利益」▲4(前回▲1)コロナ初年より回復方向に進んでいたはずがここで足止めとなってしまう。

「労働力」▲32(前回▲41)と改善するもののマイナスを脱しえないのは他の業種も同じである。「設備投資」は12(前回 26)と2020年から着実に増え続けている設備投資も一旦ブレーキがかかった。「資金繰り」5(前回 0)の改善はウィズコロナの経営体制が整いつつある表れと取りたいが自由記述に散見される支援融資の返済不安も無視できない。

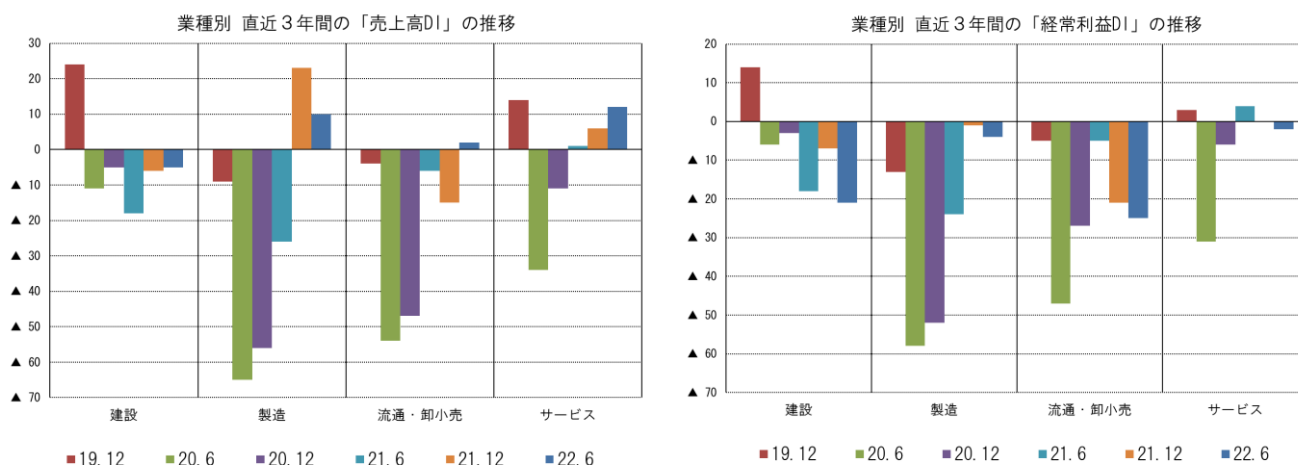
今回注目の「販売価格」29(前回▲3)はここ2年間、他業種に比べ唯一マイナスを続けていた製造業だがようやく3割近くが転嫁をはたす。今後の経常利益の増加につながる販売価格であることを期待する。「原材料・仕入価格」94(前回 88)とサービス以外の業種が9割超という驚異的な数字が揃った。また、「直近の決算」30(前回 23)といよいよコロナ前の水準に近づいた。「資金繰り」が5(前回▲0)と改善したのは設備投資を控えたことによるものか。

「業況判断(現在)」は▲29(前回▲10)と19ポイント後退。「同(6ヶ月先)」→「同(1年

先)」は▲31→▲36と先行き不安が増加している。前回の調査まではプラスのベクトルをもった業況判断だったがプラスを見るところかマイナスへ急降下する結果となる。

製造を取り巻く 2022 年は、2 年連続最高の政府税収や自動車業界での値下げ要求の開始、コロナ前の 8 割に達する予想の航空機需要など世界のマーケットは確実に増えている。販売先や調達先、新分野の開拓、旧習にとらわれない発想を今、まさに求められている。補助金でつないだ貴重な時間に考え抜くこと、行動を起こすことである。

自由記述には「自分を信じてあらゆる情報を集め乗り切りたい」という力強い意見が見られた。



【建設業】 小林 宣久 (有)シモノ工務店 取締役・静岡支部 仕入価格高騰への対応に難しい舵取りを迫られる

67 社から回答を得た。

「業況判断(現在)」は▲5(前回▲6)と横ばい。先行きを見ると「同(6 ヶ月先)」が 0、「同(1 年先)」が▲12 と景気後退を予測する結果となった。「売上高」は▲5(前回▲6)とほぼ横ばいだが、経常利益は▲21(前回▲7)と 14 ポイント後退した。

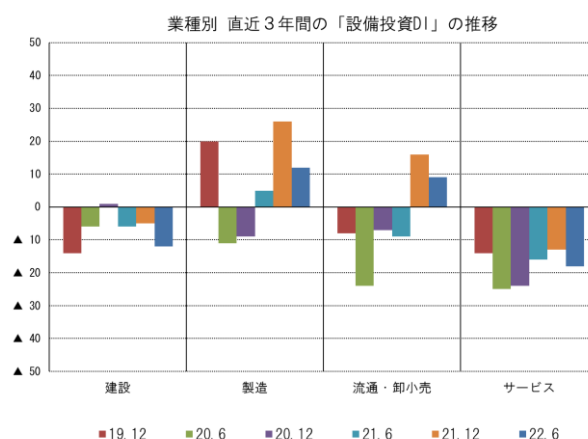
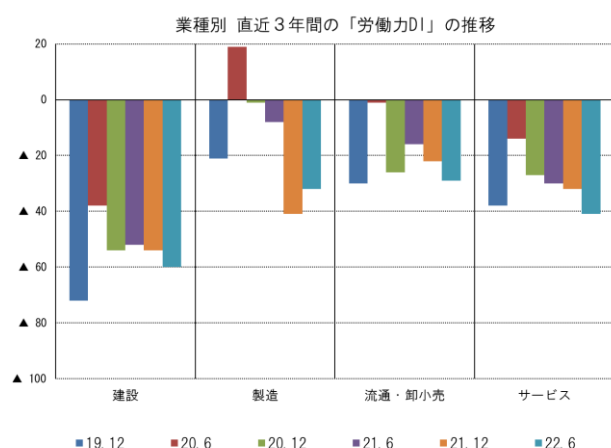
「資金繰り」については▲9(前回▲9)と横ばい。「原材料、仕入価格」が 100(前回 91)の 9 ポイント増。回答を得た 67 社全てが原材料、仕入価格が上昇という結果を受けてか「販売価格」は 62(前回 31)と 31 ポイント増。原材料、仕入価格の高騰を販売価格に転嫁せざるを得ない状況がみえる。

「労働力」は▲60(前回▲54)と建設業の人手不足は相変わらずであるが、「設備投資」が▲12(前回▲5)と 7 ポイント減。人手不足の解決手段のひとつであるはずの設備投資に消極的な傾向がみられる。

「現在の経営上の問題点」は「労働力不足(51.5%)」「民需の停滞(39.4%)」と労働力不足が他業種に比べ顕著に現れた。「経営上の力点」は「付加価値の増大(48.5%)」「人材確保(39.4%)」「新規受注(33.3%)」が挙がった。

特別設問 1 の「国際情勢、コロナ禍による自社への影響が特に大きいと感じたこと」では「物価の高騰(89.2%)」が他業種の 59~68%に比べ多く、特別設問 2 の「前問について、最も影響が大きいもの」においても「物価の高騰(60.6%)」がひと際目立つ結果となった。建設業は契約から引渡しまでの期間が長いことで、工事中の物価高騰による利益の

圧縮が、他業種に比べより多大な影響を受けることを表わした調査結果となったと思われる。



【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・榛南支部)

仕入価格上昇がさらに進むが価格転嫁は進まず 今こそ同友会での学びと実践の真価が問われる

68社から回答を得た。内訳は、「流通」6社、「卸小売業」62社。

「業況判断(現在)」▲34→「同(6ヶ月先)」▲39→「同(1年先)」▲30。4業種の中で最も悪く、次期見通しは悪化と改善が混在している。個別の項目では、「売上高」は2(前回▲15)、「経常利益」は▲25(前回▲21)売上DIは水面ぎりぎり、経営利益DIは水面下に位置しており回復力は弱い。

他方「原材料・仕入価格」は94(前回81)と上昇、「販売価格」は52(前回37)と上昇。販売価格が上昇するも、原材料・仕入価格も同時に上昇しており、価格転嫁が進んでいないことが見受けられる。特別設問「国際情勢、コロナ禍での自社への影響が大きいことは」でも、「物価の高騰73.5%」、「燃料の高騰57.4%」、「原材料の供給体制48.5%」が挙げられている。こちらから、仕入価格上昇の原因は原油価格上昇、ウクライナ侵攻が考えられる。「資金繰り」は▲3(前回▲6)とやや改善。「設備投資」は9(前回16)と下降。「直近の決算」は24(前回21)と若干改善。「労働力」は▲29(前回▲22)と悪化。仕入価格上昇、人手不足、設備投資不足と経営するには厳しい状況である。「現在の経営上の問題点」は1位が「民需の停滞(49.3%)」と前回と同様、2位「社員教育(32.8%)」。続いて、資金繰り→労働力不足→事業承継の現状の厳しさがうかがえる。

「経営上の力点」は1位「付加価値の増大(50%)」。2位「新規受注(34.8%)」。続いて、「得意分野の絞込み」→「人材確保」→「社員教育」→「新規事業」と自社の強みと人間力で現在の状況を打破しようとしているのだろうか。

中小企業家同友会で学んでいる人たちは、自社の強みと人の力で現在の状況を突破しようとしているのが感じられる。厳しい時こそ同友会の基本に立ち返るのが正解なのだろうか、その答えは自社の実践で証明したい。

【サービス業】 山田尚子(株)サンロフト 取締役/志太支部)

原材料の高騰が経営を圧迫 デジタルシフトする事で業務の効率化を図り人材戦略につなげる

121社から回答を得た。

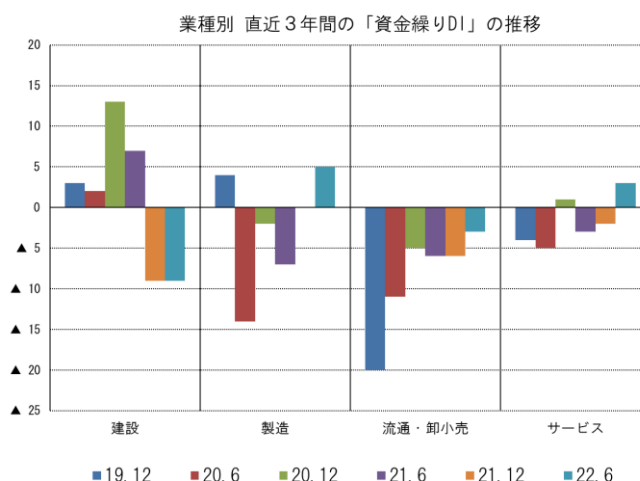
「売上高」は12(前回6)と2020年6月の▲34を底に大きく回復。しかし「経常利益」は▲2(前回0)と、2020年6月の▲31を底に2021年6月の4までは回復傾向にあったがやや後退。「原材料・仕入価格」が47(前回48)と2020年6月の12から2021年6月の23と徐々に上昇し、2021年12月期調査で急激に高騰し横ばいを見せている。

「販売価格」は21(前回12)と、2020年6月の▲6から上下しながらも上昇傾向にあり、販売価格への転嫁がゆるやかに進んでいる。「労働力」は▲41(前回▲32)と2020年6月の▲14をピークに不足感が増している。「設備投資」は▲18(前回▲13)と2020年6月の▲25を底に回復傾向が続いていたが、落ち込みを見せた。「資金繰り」は3(前回▲2)と過去最高数値となった。「直近の決算」は42(前回28)であり、コロナ前まで回復してきた。

「業況判断(現在)」は2(前回▲6)と、2020年6月の▲41を底に回復傾向を見せ、改善した。「業況判断(6ヶ月先)」は0、「同(1年先)」は10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。

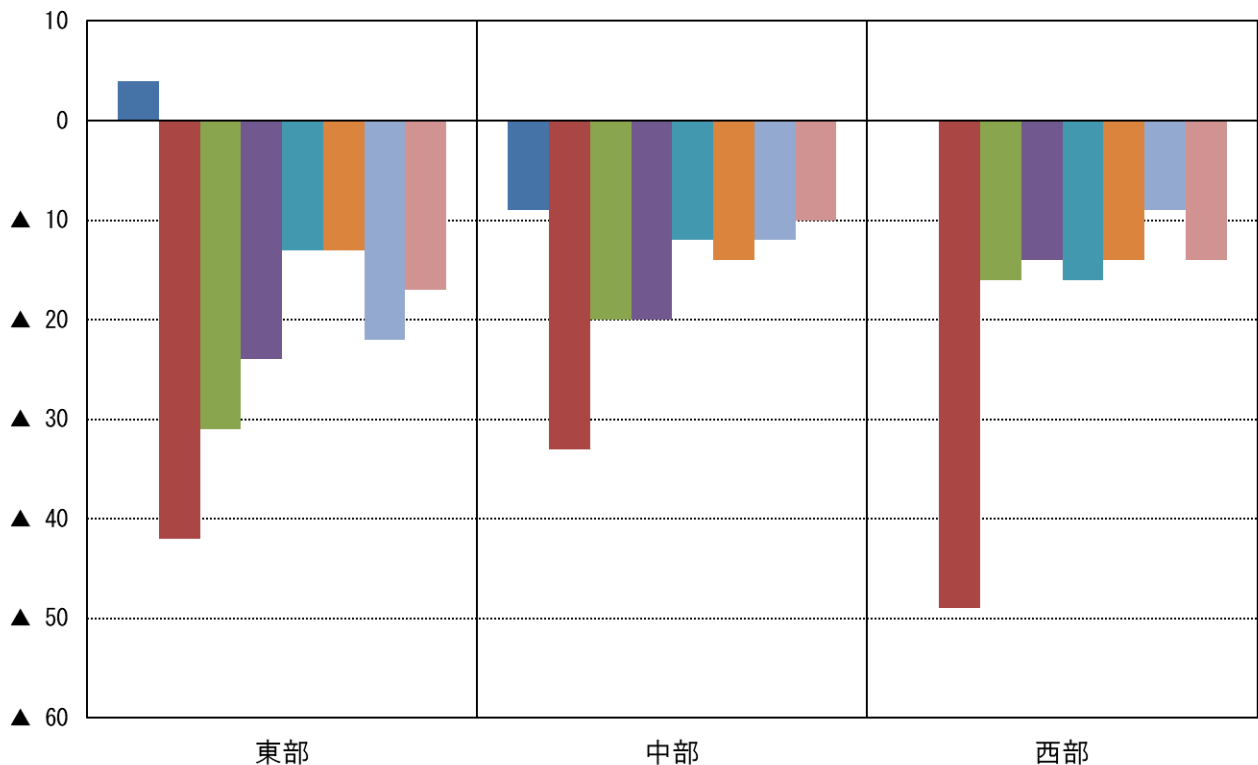
ウィズコロナに入り、経済回復への期待感が高まっている。コロナ禍で営業活動をオンライン化できた一部の企業では、ハイブリッド営業にシフトし売上が伸びているが、対面取引でオンライン化できない分野もある。

また、人材確保を課題にしている企業が多く、業務を見直しデジタルシフトやDX化していくことが重要だと思われる。今後は更に人材育成や多様な働き方を受け入れていく必要があるだろう。



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



■ 19.12 ■ 20.6 ■ 20.12 ■ 21.6 ■ 21.12 ■ 22.6 ■ 22.12見通し ■ 23.6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) 地域差顕著、東部は売上高上昇、中部は販売価格転嫁進む、 西部は経常利益更に悪化

「売上高」と「直近の決算」は中部・西部がほぼ横ばいに対して、東部は「売上高」で9ポイント(1→10)、「直近の決算」で13ポイント(24→37)上昇している。

しかし、「業況判断」では、「業況判断(現在)」は全地域横ばいだが、「同(6ヶ月先)」は東部のみ悪化(▲13→▲22)と見ている。

「経常利益」は東部(▲5→▲6)・中部(▲1→▲2)がほぼ横ばいに対して、西部は16ポイント(▲13→▲29)と更に悪化している。

「労働力」は全体で3ポイント(▲37→▲40)と悪化し、労働力不足が慢性化しているが、その中でも西部の悪化幅が11ポイント(▲44→▲55)と大きい。

「原材料・仕入価格」は全体で6ポイント(73→79)上昇しており、特に西部は14ポイント(68→82)と上昇幅が大きい。

「販売価格」は全体で20ポイント(17→37)上昇しており、特に中部は28ポイント(19→47)と上昇幅が大きく、仕入価格上昇分の販売価格への転嫁が進んでいる。

今回の調査では、各項目で地域により差が見られる結果となったが、全体的に言えるのは、労働力不足に歯止めが掛からないことと、仕入価格の上昇分を販売価格に転嫁しきれず、先が見通せていない状況にあることである。

【東 部】 梶川 久美子(サツマ電機㈱) 代表取締役/沼津支部)

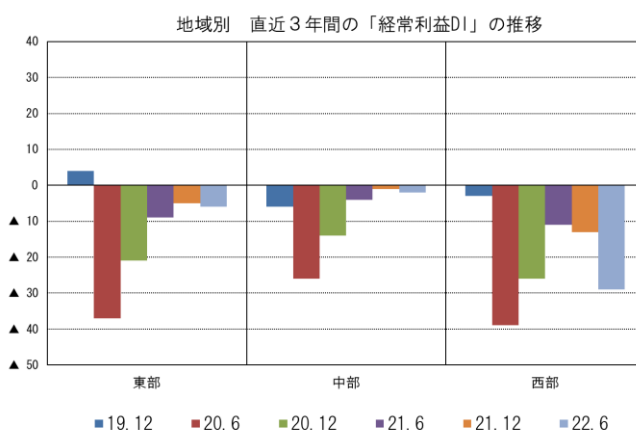
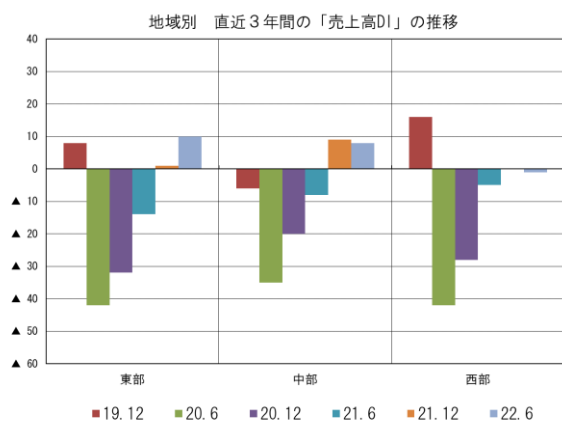
売上高は改善するも原材料費の高騰と納期の長期化により経営に影響

146 社から回答を得た。

「業況判断(現在)」は前回同様の▲13(前回▲13、前々回▲24)。良いと答えた企業は11.7%、やや良いは15.2%、そこそこが33.1%、やや悪い27.6%、悪い12.4%で、「そこそこ」以上の景況感の回答率が60%と、回答企業の6割は悪くない景況感であり、「良い」割合が増えている。「売上高」は10(前回1、前々回▲14)と大きく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▲6(前回▲5、前々回▲9)とマイナス傾向である。その要因として「原材料・仕入価格」が78(前回76、前々回48)と東部で前回の過去最高値を上回っている。一方、「販売価格」は今回36(前回20、前々回7)と価格転嫁に踏み切ってはいるものの、原材料・仕入価格の高騰が経常利益の不調に影響を与えているようだ。

「労働力」は▲36(前回▲36、前々回▲24)と前回調査と変わらず、相変わらずの不足感である。「設備投資」は▲4(前回4、前々回▲14)と、労働力不足を設備導入で補うということでもないことがうかがえる。「業況判断(6ヶ月先)」は▲22、「業況判断(1年先)」▲17で中部・西部に比べ、東部は悪化予測が一番高い。先が見えないことも投資抑制の方向に働いていると思われる。それを裏付けるように、特別設問の「具体的な経営への影響」には、「中国ロックダウン、コロナの影響で昨年より商品の欠品、値上げが頻発している。また、今後も続きそう。いかに価格上昇分の転嫁ができるか、ユーザーの理解を得ることに力を入れていきたい」(製造業)、「電子機器等半導体の使われる商品の供給が滞っており納期に相当の時間が掛かっていて売上が計上できない」(流通業・卸・小売業)とあり、「原材料・仕入価格」の上昇だけでなく、供給が滞り納期の長期化も経営に大きな影響を与えている。



【中 部】 鈴木 達仁(理仁薬品株)・静岡支部)

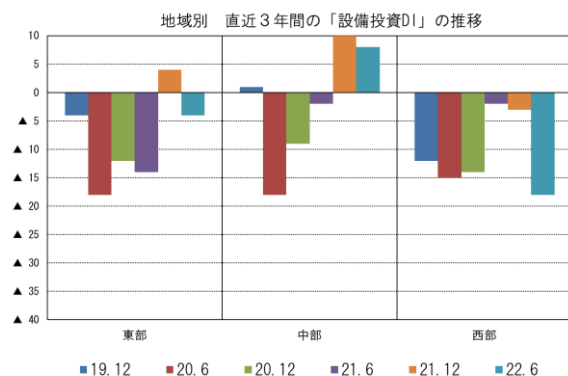
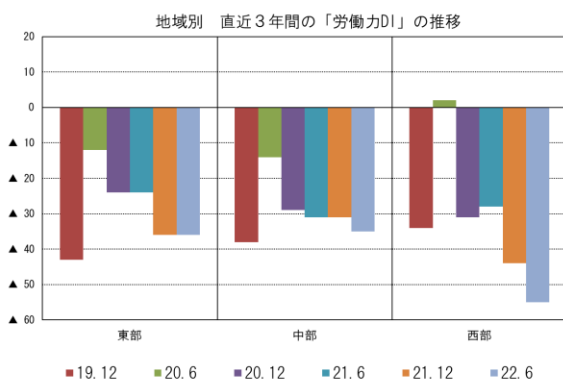
価格転嫁は進むも外部環境の変化に憂いあり 新たな生活様式 with コロナへ活路を見いだせるか

114 社から回答を得た。

「原材料・仕入価格」は 78(前回 71)と 7 ポイント増加。「販売価格」は 47(前回 19)という大幅な上昇値(28 ポイント増)を示した。「原材料・仕入価格」の上昇は 77.9%(前回 71.6%)に達し、「販売価格」の上昇は 49.6%(前回 25.7%)と価格転嫁が進むも、値上げへの承諾が顧客から得られない、販売価格上昇に伴う顧客減少が不安といった声もあり、未だ課題が残る状態だ。「売上高」は 8(前回 9)と横ばい。経常利益▲2(前回▲1)と改善傾向にあった前回から足踏み。「資金繰り」は 2(前回▲2)と 4 ポイント改善し、「直近の決算」は 31(前回 30)と推移したが予断を許さない状態だ。いかに顧客の理解を得て価格へと転嫁するか、迅速かつ柔軟な対応が求められている。

次に「業況判断」を見てみると「業況判断(現在)」▲14(前回▲12)、「同(6ヶ月先)」▲12、「同(1年先)」▲10 と横ばい。ウクライナ情勢や都市のロックダウンに伴う供給不安や原材料の高騰から、1年先の業況を不安視する結果となった。このような状況の中でも「設備投資」は 8(前回 10)と前回より後退したものの、設備投資の「予定あり」が 44.7%と依然高めの数値であり、在宅勤務やオンライン営業など新たな需要獲得への積極的な動きも見られた。

with コロナが浸透しつつある中「労働力」も▲35(前回▲31)と 4 ポイント悪化し、労働力を「不足」とする回答は 40.4%となった。「現在の経営上の問題点」は「社員教育 37.2%(前回 30.1%)」、「民需の停滞 36.3%(前回 44.7%)」、「労働力不足 36.3%(前回 34%)」と経済活動の回復に合わせ働き手を求める動きが活発化したと考えられる。外部環境の変化に強い製品、サービスを常に考え経営に取り組んでいかなければならない。



【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)
価格転嫁が進まず設備投資も鈍る
人材不足も長期的な課題

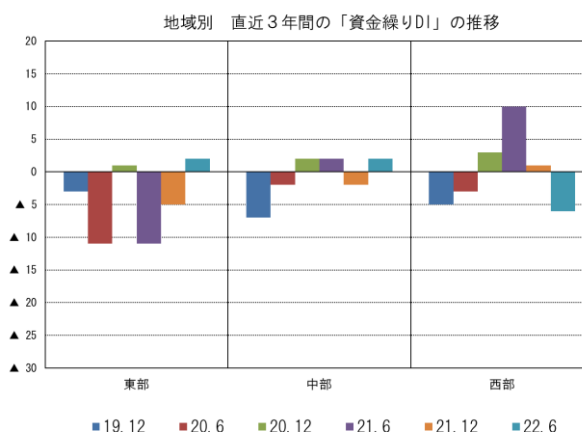
83 社から回答を得た。

「売上高」は▲1(前回 0)と横ばいだが「経常利益」は▲29(前回▲13)であり、東部▲6(前回▲5)、中部▲2(前回▲1)と比較して西部だけが大きく後退している。「原材料・仕

入価格」は 82(前回 68)と 14 ポイント上昇し、これは東部 78(前回 76)、中部 78(前回 71)と比べて上昇率が高い一方で「販売価格」は 27(前回 10)に留まっており、東部 36(前回 20)、中部 47(前回 19)と比べてまだ十分に価格転嫁できていないことが伺える。価格転嫁ができていない影響は「設備投資」に見え、▲18(前回▲3)と 15 ポイント悪化している。

特別設問「社会情勢の自社への影響について」では、54.8%の事業所で物価の高騰が最も影響が大きいと回答し、2 番目に多い回答であった人材不足(16.1%)と比べて 3 倍以上の回答率となっていることから、当面の物価上昇及びその価格転嫁は多くの事業所の最重要課題と考えられる。

人材不足は短期的には最重要課題と言えないかもしれないが長期的には最も重要な課題の一つであり、今回の調査でも「労働力」は▲55(前回▲44、前々回▲28)と、コロナ流行後一時的に改善した需給が日増しに悪化している。特別設問「アフターコロナに向けて実施していること」では、営業活動の見直しや新規事業への挑戦という回答以外に、コロナ禍で控えていた社内イベントを状況を見ながら企画していくという回答も見られた。既存従業員の士気向上を図り限られた人材で生産性を上げていくためにも、アフターコロナに向けた従業員との関わり方を検討する時期に来ていると感じた。



＜東部の内訳＞146 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 20 社、製造 37 社、流通・卸小売 34 社、サービス 53 社)
規模別(「1～10 人」70 社、「11～50 人」57 社、「51 人以上」18 社)

＜中部の内訳＞114 社…静岡同友会 静岡・志太支部（富士川～大井川）
業種別(建設 27 社、製造 26 社、流通・卸小売 20 社、サービス 41 社)
規模別(「1～10 人」69 社、「11～50 人」30 社、「51 人以上」15 社)

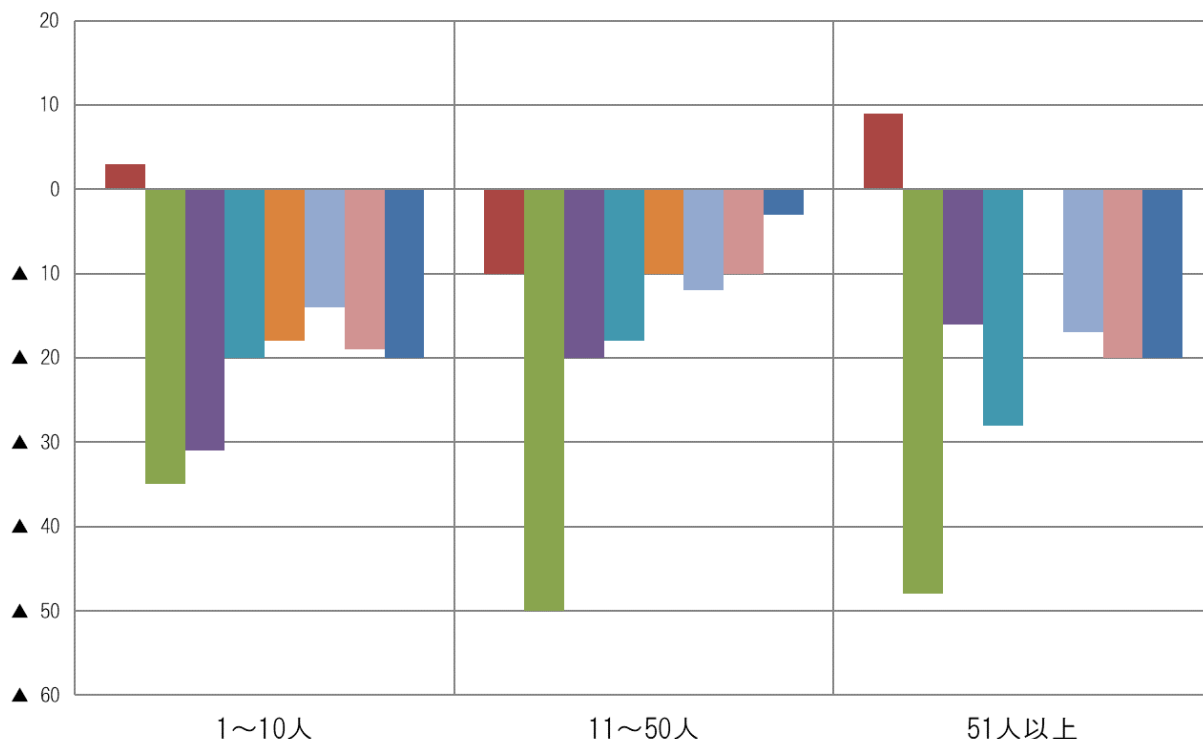
＜西部の内訳＞83 社…静岡同友会 榛南・中遠・浜松支部（大井川以西）
業種別(建設 20 社、製造 21 社、流通・卸小売 14 社、サービス 27 社)
規模別(「1～10 人」36 社、「11～50 人」39 社、「51 人以上」8 社)

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)

全規模で売上がプラス値も経常利益の改善追い付かず
業況は1年先まで停滞を予想

規模別 直近3年間の業況判断DIの推移と今後の見通し

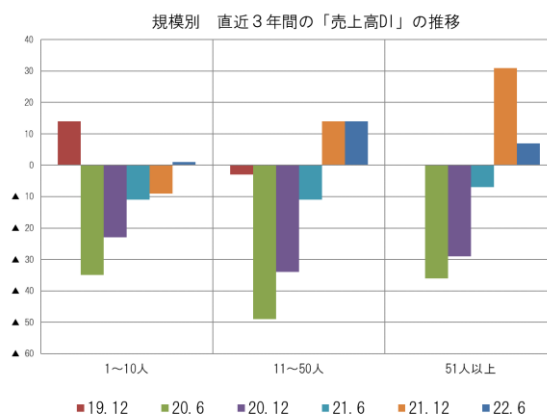


■ 19.12 ■ 20.6 ■ 20.12 ■ 21.6 ■ 21.12 ■ 22.6 ■ 22.12見通し ■ 23.6見通し

※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)」では小規模は▲14(前回▲18)とマイナスDI値ながらも4期連続改善した。中規模は▲12(前回▲10)と横ばい。大規模は▲17(前回0)と、2020年6月以来の大幅な悪化を示した。小規模の「業況判断(6ヶ月先)」は▲19、「同(1年先)」は▲20と悪化を予測した。大規模の「業況判断(6ヶ月先)」は▲20、「同(1年先)」も▲20と見通しは慎重である。中規模のみ業況判断(6ヶ月先)▲10、「同(1年先)」▲3と改善を期待する結果を示したが先行き不透明感は否めない。

「売上高」はコロナ禍以降初めて全規模がプラス値を示した。小規模は1(前回▲9)と4期振りにマイナスDI値から脱却した。中規模は14(前回14)と前々期の▲11から回復以降、同水準を維持。大規模は7(前回31、前々回▲7)と前期で示した回復傾向から一転、大きく後退する結果を見せるもプラス値を示した。



「経常利益」では、小規模は▲10(前回▲14)と若干改善した。中規模は▲13(前回▲1)、大規模は▲3(前回19)と悪化を示し、大規模はマイナス値に転じた。

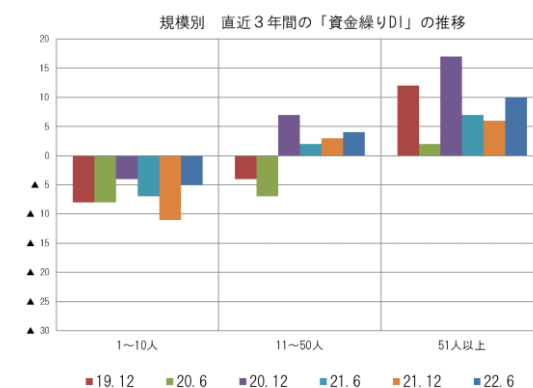
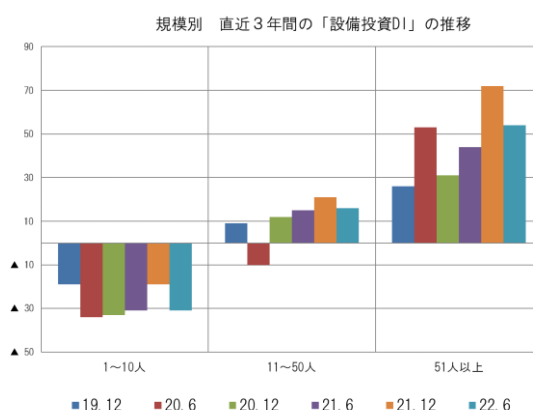
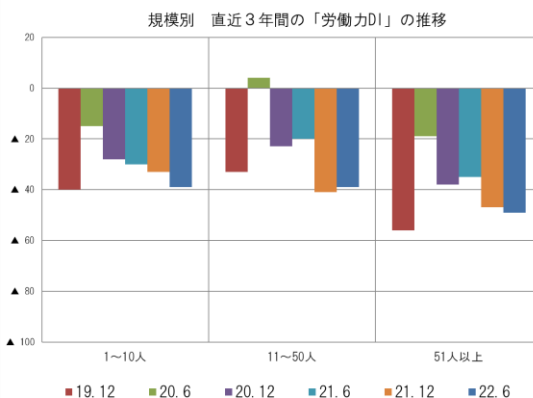
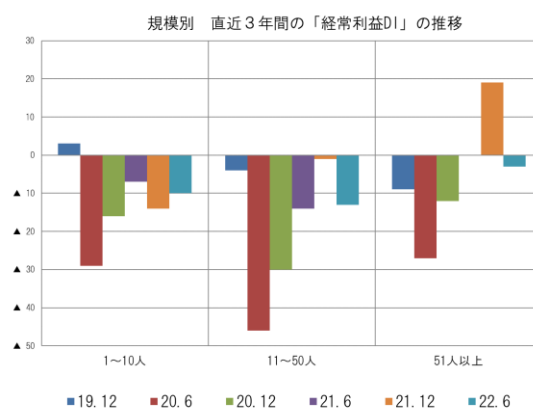
「労働力」は小規模▲39(前回▲33)、中規模▲39(前回▲41)、大規模▲49(前回▲47)と、不足感は変わらない結果を示した。

「設備投資」は小規模▲31(前回▲19)と悪化した。中規模16(前回21)、大規模54(前回72)とプラス値を維持するも後退した。

「資金繰り」は小幅ながら改善傾向だった。小規模は▲5(前回▲11)と改善、中規模4(前回3)と横ばい。大規模10(前回6)と改善した。中、大規模はプラスDI値を維持した。小規模のみマイナス値となり、厳しい状況を示した。

「経営上の問題点」では、小規模は1位に「民需停滞(43%)」、2位に全規模同じ「労働力不足(32%)」、3位に「社員教育(30.8%)」となっている。中、大規模は1位に「社員教育(中規模43.5%、大規模56.1%)」、次いで「労働力不足(中規模42.7%、大規模41.5%)」がきている。3位に「民需停滞(中規模36.3%、大規模34.1%)」となっている。

「経営上の力点」は3規模共1位に「付加価値の増大(小規模45.4%、中規模38.7%、大規模52.5%)」をあげている。次いで小、中規模は「新規受注(小規模43.1%、中規模37.9%)」となり、小規模は3位に「新規事業(20.7%)」がきている。中規模は3位に「人材確保(33.9%)」、大規模は2位に「人材確保(35%)」、3位に「社員教育(27.5%)」となっている。



7. 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、社会情勢の自社への影響について「具体的な経営への影響と対応について」「5月以降の社会情勢変化にあたりアフターコロナに向けて実施していること」「県、市町、金融機関など支援機関への要望」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。

【概観】

＜設問：5月以降の社会情勢変化にあたりアフターコロナに向けて実施していること＞

150社の事業者からコメントをいただいた。業種別では、建設業21社、製造業39社、流通・卸売・小売業36社、サービス業52社、不明2社。

コロナを踏まえて、企業経営として考えられているのは、業種別というよりもほぼ共通して、対面の重要性の再認識とともに、zoom等を活用した新たな事業活動を模索する積極的姿勢といってよいだろう。以下、いくつかの見方を取り上げておく。

「Web会議、テレワークの活用。訪問営業の再開。懇親会実施予定。(流通業・卸・小売業)」、「あくまでwithコロナだが、コロナによって発生した在宅需要を新たなターゲットとして販売強化したい。(製造業)」、「新型コロナウイルス感染が落ち着いたとしても新たな感染症によるパンデミックがいつ起こるかわからない状況にあります。実務的にはテレワーク環境を充実させることと、取り扱い品目として環境衛生分野に軸足を置いていこうと考えています。(流通業・卸・小売業)」、「便利な生活習慣は更に拡大すると思われるのでネット通販、キャッシュレスなど当たり前を強化する。(流通業・卸・小売業)」、「このコロナ及びワクチンの流れに邪なものを感じており、これに始まり様々な売国行為が官民一体となって進行しているように思えます。グレートリセットとダボス会議で言っているように、もとには戻らないと考え、事業形態の見直しが求められる。(製造業)」、「建築資材の値上がり、納期についてまだ先行きが見えないが、出来るだけ早期に発注することにしている。(建設業)」、「オンライン会議は継続しつつ、各施設での活動は、外での活動は増えてきた。しかし、福祉事業所としては安易に警戒を解くとみられる行為は慎まなくてはならないが、これまで恒例であった継続勤務社員への報奨旅行は復活させていく方針。(サービス業)」、「再構築補助金を利用した、今までとは異なる種類の加工機の導入(製造業)、コロナ禍によりオンライン化できたことで集客に強くなった部分もあるので、今後は対面との両軸で更に集客に注力していきたいと考えています。(サービス業)」、「消毒用エタノールの価格競争激化やPCR検査用試薬関連の販売量低下から特需が落ち着きつつある。新型コロナウイルスの影響は少ない業種の為新規顧客獲得、既存のお客様への満足度改善、社内コストの見直し等を行っていきたい。(流通業・卸・小売業)」、「デスクワークのあり方がコロナを契機に変化、在宅就労可能の認識が浸透。真の意味で地方創生が期待できる。空き家問題にも明るい見通し(建設業)」、「忘年会や歓送迎会をやっていなかったのが、釣り大会やBBQなど社員同士のコミュニケーションを高めるイベントを企画している(製造業)」、「食品を扱う業務なのでコロナで対応した衛生管理棟を一時的ではなく恒久的にしていく。(業種不明)」などの意見が寄せられた。

<設問：県、市町、金融機関など支援機関への要望について>

65社の事業者からコメントをいただいた。地区別には東部から31社、中部から17社、西部17社の事業者から寄せられた。全般的に見ると、目立つのは、第一に、「コロナ融資が来年には返済期限がくるけれども、実はコロナの今後もお見通し出来ないので、返済期日変更を含めて見直してほしい」ということや、第二に「諸手続きが煩雑さを排除してより簡素化してほしいこと。また地域金融機関が金融庁の指示するような事業性評価、ローカルベンチマークをいっそう理解した中小企業との伴走を期待する」などが要請されている。第三には「自治体の議員定数の面での見直し、削減を行うほどの積極的姿勢を期待、また確かに岸田内閣で当初打ち出された『新しい資本主義』を堅持してほしい」というものもあった。以上をさらに深く見ると、「デジタル化の共有・補助。人材育成への援助・補助。(流通業・卸・小売業)」、「円安、原油高のための価格転嫁できない期間の支援(流通業・卸・小売業)」、「新しい資本主義の早期実現。(製造業)」、「建設業もコロナの影響を受け苦しい。公共事業の発注を増やしてもらいたい(建設業)」、「市町の総合計画など地域の未来像を策定する場に中小企業の声も反映させていただきたい(製造業)」、「ローカルベンチマーク等に金融機関が力を入れてほしい。(流通業・卸・小売業)」、「物流健全化への支援。このままだと乗り手がいなくなり物が届かない世の中になる(流通業・卸・小売業)」などの意見が寄せられている。要望の数からみて、さらにその掘り起こしをすすめるべきだろう。

※設問については39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 「具体的な経営への影響と対応について」回答抜粋>

	地域	業種	規模	設問18-2
1	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	売価への転嫁。継続的な求人活動とSNS活用。ご理解をいただける丁寧な対応。
2	①東部	②製造業	②11～50人	仕入価格の値上がりに伴う先行仕入により、月次によっては仕入超過になることも。円安に関しても同様。
3	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	原材料(鉄、セメント、木材資材)の値上がりが続いている。ロックダウンにより品物が入らない。
4	①東部	⑤サービス業	②11～50人	従業員高齢化につき、求人を行うが人材確保が困難。大手就職情報サイトへの登録で幅広い求人活動を行う。
5	①東部	⑤サービス業	②11～50人	建築資材の高騰により計画変更、設計変更などが起きる。もしくは計画がストップする。
6	①東部	⑤サービス業	①1～10人	人材不足から従業員へ十分な休日を与えることができなくなり、モチベーションの低下。
7	①東部	⑤サービス業	②11～50人	車両の入りが悪く、中古車の高騰と新車の入りが長期にかかっている。

8	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	販売価格の上昇、運送業で燃料の高騰により利益が圧迫されている。
9	①東部	⑤サービス業	③51 人以上	値上げ対応と高付加価値品の創出。生産性と徹底的な原価管理。
10	①東部	②製造業	②11～50 人	濃厚接触者の休業要請の対応が本人と会社には大きな影響がある。
11	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	営業職の人材が不足している。
12	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	半導体不足で、お客様の新車が納車されずに予約台数が増（内金や早期入金で対応）。主力商品のセキュリティも半導体不足で生産台数が予定通り入荷しない。
13	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	燃料費の高騰に対しては配送の効率化を図っている。物価の高騰に対しては説明し、価格改定するとともに、類似・代替商品の提案をする。商品の供給に対しては既存取引先以外からも仕入れたり、代替商品の提案をする。
14	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	受注商品の半導体含む部品調達遅れによる納期の遅れ。
15	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	顧客のコスト意識が高まる
16	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	値上げ、（20%～35%）の値上げ幅
17	①東部	①建設業	①1～10 人	物価上昇による買い控え
18	①東部	②製造業	①1～10 人	人件費は対インフレ対策として上げていかなければならないと思うが、現状の業況は利益が上がっていないので非常に厳しいものがある。
19	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	中国ロックダウン、コロナの影響で昨年より商品の欠品、値上げが頻発している。また、今後も続きそう。いかに価格上昇分の転嫁ができるか、ユーザーの理解を得ることに力を入れていきたい。
20	①東部	②製造業	②11～50 人	鋼材及び消耗品の価格の上昇。現時点では対応不可。
21	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	今年1月より毎月ごと仕入価格が変更しており、転嫁できない状態になってきている。
22	①東部	②製造業	②11～50 人	仕入価格上昇
23	①東部	②製造業	②11～50 人	原材料や物流費の高騰を販売先に負担を求めているが、簡単に了解を得られない。
24	①東部	②製造業	②11～50 人	半導体やコロナ禍ロックダウン等の影響で部品の入荷状況が悪い。多少高価でも一般に流通している所から買っている。
25	①東部	②製造業	②11～50 人	国内で調達できるように調達先のリサーチが必要と感じる。一方でピンチはチャンス。

26	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	弊社扱いの原材料は輸入品が多く、円安、燃料の高騰により仕入価格が極端に上がっています。ひどいものは1年半くらいの間に4次値上げまで断行され、この間客先との値上げ交渉で追われており、本来の営業活動ができていない状況です。
27	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	日本3大ゴムロールメーカーのユーザー直販が始まった。15年前、タイヤメーカーブリヂストンとタイヤ販売イエローハットの喧嘩まで発展しない。中小ゴム資材販社の資本力が圧倒的に弱いからです。
28	①東部	②製造業	②11～50人	原材料の値上げがこの10ヶ月の間に5回ありました。価格転嫁に追われる。粗利を下げるわけにはいかない。
29	①東部	⑤サービス業	②11～50人	運送業のため軽油価格の高止まりが収支を圧迫している。
30	①東部	①建設業	②11～50人	石油製品の値上げ
31	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	顧客への見積もりができにくい。毎日仕入価格の改定があり、改定に追われている。
32	①東部	⑤サービス業	①1～10人	宅地分譲工事費が人手不足による工期延長で値上がりしている。燃料の高騰も響いている。
33	①東部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	メーカーから品物の納期がかかるため、在庫を売っていく。
34	①東部	②製造業	②11～50人	人材確保を最重要課題とし、各方面へ打診中。
35	①東部	①建設業	①1～10人	ウッドショックと同時に建材の高騰が重なった。
36	①東部	-	①1～10人	戦争による金属の高騰。助手不足。
37	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	仕入高、価格高騰の中、どれだけ購入マインドを損なわない、失わない価格にするか。
38	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	スクラップ価格の変動が読めない。売買の単価決定が難しい。
39	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	生地価格が急騰。直前に量を確保し、当面は対応している。
40	①東部	⑤サービス業	②11～50人	仕入価格が年々ではなく、毎月高騰している中、利益確保に力点を置いている。(価格転嫁)
41	①東部	⑤サービス業	①1～10人	海外紹介人材がストップ。
42	①東部	②製造業	②11～50人	与えられた環境でやるしかないのだが、なるべく先を見て対策。
43	①東部	⑤サービス業	③51人以上	業界の特徴として、時間給が上昇し続けているので、色々なコストが上がる(派遣)
44	①東部	⑤サービス業	①1～10人	公共性の強い仕事で、コロナの影響はあまりない。強いて言えば、不動産取引が減少したのでその分野の仕事は減少したと思うが、普段から不動産取引関連はあまり取り扱っていない。

45	①東部	②製造業	①1～10 人	物価の高騰、円安、人材不足・人件費高騰により国内企業が影響を受けない理由が無い。
46	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	全面的な価格見直しによる作業負荷増。調達納期が不安定な商材もあり、予定通りにいかず、支障が出ている。
47	①東部	②製造業	③51 人以上	省人化、機械化、社員の能力アップ。
48	①東部	②製造業	②11～50 人	仕入の増大分を価格転嫁できない
49	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	付加価値の増大へのアプローチの件数増加へ。
50	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	原材料の高騰、円安により商品価格(仕入価格)が上昇していて需要が減少している。
51	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	新設法人が少ない。
52	①東部	①建設業	②11～50 人	求人に予算をつけてお金をかけるようにした。
53	①東部	①建設業	②11～50 人	契約時から引き渡しまでの物価上昇により、利益が圧縮される。
54	①東部	②製造業	②11～50 人	とにかく正常の生産体制がとれない。半導体・上海ロックダウンをはじめ、今後紛争の影響も出てきかねない。売上見込みが立たないと同時に人員体制の維持が大変である。
55	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	仕入価格の高騰
56	①東部	①建設業	①1～10 人	販売価格への転嫁が難しい。工期の見通しが立たない。客先への理解が課題。
57	①東部	②製造業	③51 人以上	原料価格の高騰に何とか追いついているが、直接面談でないと意図が伝わらない。
58	①東部	②製造業	③51 人以上	原発を稼働してもらいたい。電気代が高すぎる。
59	①東部	②製造業	①1～10 人	中国からの原材料の遅れ、他の地域原料を探している。
60	①東部	②製造業	②11～50 人	材料の値上がり
61	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	中間管理職が育っていないため社内教育などが充実していない
62	①東部	②製造業	②11～50 人	材料費の高騰
63	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	販売価格のパーセンテージ
64	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	地方の人材不足により優秀なスタッフの採用が困難
65	①東部	②製造業	①1～10 人	物価の高騰、先行きが分らない
66	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	顧客その他の経済状況の悪化、経営不振による顧問契約等への影響。
67	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	人手不足
68	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	支援先からの依頼が増える。
69	①東部	⑤サービス業	③51 人以上	人件費率の上昇。国からも処遇改善が示されるが、分配に関して課題有。

70	①東部	②製造業	②11～50 人	付加価値が下がってしまったので、価格転嫁のお願いを実施している。
71	①東部	②製造業	①1～10 人	材料費の高騰が早すぎて対応が遅れている
72	①東部	①建設業	①1～10 人	ひと月で価格変動するので価格情報を仕入れマイナスにならないようにしている。
73	①東部	②製造業	①1～10 人	販売価格が上がり、プラスとなっている
74	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	原価率悪化
75	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	資金繰りが大変です。動くお金は大きいですが、利益は変わらないので、税金ばかり上がってしまいます。対応はなかなか難しいです。
76	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	以前はオンラインでの募集だけでも定期的に応募があったのが、現在は数ヶ月に1人という形で、求人に苦労している。同業他社との情報交換でも他社も同様で、オンライン需要で大手に流れている傾向が強いという状況があるように見えています。
77	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	【得意先の情報投資意欲の停滞】
78	①東部	③流通業・卸・小売業	③51 人以上	配達業の為
79	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	顧客の保険料増並びに代理店手数料減少。
80	①東部	①建設業	①1～10 人	外注費が高くなり、利益が減ってきている。
81	①東部	②製造業	①1～10 人	円安のため、取引先が生産調整等を行うため、下請の当社は直に受注が減っている。今期、新規業種への参入を目指しているが、売上減のため投資が難しい
82	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	顧客数が不安定であり、スタッフが過剰になってしまった。新事業との抱き合わせでスタッフを切ることなく乗り切っていきたい。
83	①東部	⑤サービス業	③51 人以上	販売価格を下げる
84	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	電子機器等半導体の使われる商品の供給が滞っており納期に相当の時間が掛かっていて売上が計上できない
85	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	結果的に値上げせざるをえない状況になっている
86	①東部	①建設業	②11～50 人	材料を注文してもメーカーに在庫がなく遅延状態になり顧客に迷惑をかけてしまっている
87	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	新規営業できないが既存会員をより深く指導する
88	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	建築資材等が高騰及び不足している関係でお客様の不動産に対する購入意欲が下がっている。新しく販売される情報などをいち早く知らせる
89	①東部	②製造業	②11～50 人	電子部品の供給遅れによりストップしている案件が増えています

90	①東部	①建設業	①1～10 人	人件費、材料の高騰に対し、価格の適正化を進める（今は遅れ気味）
91	①東部	⑤サービス業	③51 人以上	取引先の財務内容悪化
92	①東部	②製造業	②11～50 人	影響：材料である金属の高騰 対応：お客様に理解を求め、販売価格に上乘せさせていただき努力をしている。
93	②中部	②製造業	③51 人以上	最低賃金アップとガソリン値上げでトラック費用が上昇。
94	②中部	⑤サービス業	①1～10 人	適切な人材の確保が難しい。求人を出す際の内容を何度も検討し直したり、人材コンサルの助言を得るなどして対応しています。
95	②中部	②製造業	①1～10 人	昨今のネット通販の価格と比較して、かなり割高であることから、原材料費の高騰にも価格転嫁できない。
96	②中部	①建設業	②11～50 人	仕入れ材の高騰とさらなる高騰で契約金額が確定しづらいこと。来期の方針が定めにくい状態が続いている。
97	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	安定供給を必要としているお客様への納品が多く、1 品でも入手できないと現場が回らない可能性がでてくる。対策としては供給に関する情報収集や社内共有を徹底し、仕入れを早めるなどで対応する。
98	②中部	①建設業	②11～50 人	人手不足で受注を制限している。
99	②中部	②製造業	③51 人以上	材料不足による生産減、自動化による作業 者削減
100	②中部	⑤サービス業	②11～50 人	人の依頼は増えているが、人が居ない。
101	②中部	②製造業	①1～10 人	材料の高騰が止まらず、利益確保が難しい。
102	②中部	②製造業	②11～50 人	仕入れ原材料分のコストへの転換不十分 有能な人材不足
103	②中部	⑤サービス業	①1～10 人	上記の影響項目が、顧客の経営活動に影響することを懸念している。物価の高騰などによる原価の上昇と利益の圧迫などについて。
104	②中部	①建設業	①1～10 人	元気な人がコロナ関係なく来ない、なのでもっと魅力のある会社になんてはいけない。
105	②中部	②製造業	①1～10 人	材料の高騰が、日に日に増してきて、受注がしづらくなってきている。
106	②中部	①建設業	②11～50 人	物価高騰により、工事費、利益が減少している。
107	②中部	②製造業	②11～50 人	価格転嫁で対応している。
108	②中部	①建設業	②11～50 人	材料値上げ
109	②中部	①建設業	①1～10 人	お客が燃料の高騰、原材料の供給体制の不安定なため 修繕が来なくなった（仕事量少なく）
110	②中部	②製造業	①1～10 人	仕入れ高騰分を販売価格へ転嫁できない
111	②中部	⑤サービス業	①1～10 人	打つ手無し 同業者と会っても同じ問題

112	②中部	⑤サービス業	①1～10人	役員給料の減額(40%カット)
113	②中部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	仕入れ商品の納期が長期化しており、受注はいいが売上が立たない。お客様業務が停滞していることから、今後(納品が完了してから次の注文が頂けるか)の設備投資にも不安が残る。
114	②中部	⑤サービス業	③51人以上	人材紹介業への依頼
115	②中部	①建設業	①1～10人	材料の値上がりが続く。ケーブル等の銅製品は年初より2割以上、その他製品も4～6月より値上げが始まっている。照明器具、ブレーカー、制御部品等の納期がかかりすぎる。「納期未定」や「受注停止中」の回答が多い。無理して在庫を持つようになった。
116	②中部	②製造業	②11～50人	原材料が毎日値上がり、即座に価格に転嫁できない。
117	②中部	②製造業	①1～10人	原料が高騰 リスクが拡大 利益減少
118	②中部	⑤サービス業	①1～10人	部品機器の不足
119	②中部	①建設業	②11～50人	建設資材がかなり高騰し、見積もりが高くならざるを得ない。
120	②中部	②製造業	②11～50人	ハローワーク以外の求人媒体の利用
121	②中部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	生産性の向上
122	②中部	②製造業	①1～10人	材料費が高騰しているため、購入数量を増やし価格を抑えている
123	②中部	⑤サービス業	②11～50人	燃料費だけで数百万違うのでそれだけでも影響大
124	②中部	①建設業	①1～10人	物価の高騰にプラス、材料が入らないことで一部仕事が受けられない状況になっている
125	②中部	②製造業	③51人以上	燃料の高騰は即製造原価のコストアップに繋がり、すぐには製品価格に転嫁できないので経営の圧迫に繋がっている
126	②中部	①建設業	②11～50人	建設資材の高騰
127	②中部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	燃料の高騰が大きな影響を与えている。取引先へは値上げの承諾はもらえていない状況
128	②中部	⑤サービス業	③51人以上	海外の人件費高騰と円安により原材料の高騰。半導体不足により商品入荷遅れ。対応については、今後、販売価格の検討
129	②中部	①建設業	①1～10人	材料値上
130	②中部	⑤サービス業	②11～50人	3月決算で前年度比約100万円の増加でした。安いGSなど対応を考えます
131	②中部	②製造業	②11～50人	資材の価格高騰、人材の高齢化、資材を注文しても欠品しているものがある
132	②中部	⑤サービス業	①1～10人	顧客がどのような影響を受けるか注視している

133	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	会社が若返りをはかるにあたり育成していくことに時間を要する
134	②中部	⑤サービス業	①1～10人	工事費が合わなくプロジェクトがとん挫する。
135	②中部	⑤サービス業	①1～10人	人材が流動的でなく、中小零細企業は中途採用が頼みの綱ですがその流動性が無くなってしまった。
136	②中部	⑤サービス業	①1～10人	事務コストの増加
137	②中部	⑤サービス業	③51人以上	荷主動向の不安定化（競争の激化）
138	②中部	⑤サービス業	①1～10人	助成金・補助金申請による業務量の増加による、通常業務の圧迫
139	②中部	⑤サービス業	③51人以上	燃費走行に努める。無駄な光熱費の削減
140	②中部	⑤サービス業	①1～10人	仕入れ価格の上昇、一部商品の値上げ
141	②中部	⑤サービス業	①1～10人	リスクヘッジ
142	②中部	⑤サービス業	①1～10人	仕入れが大変になる
143	②中部	①建設業	①1～10人	ひたすら説明
144	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	仕入先の製品在庫が不足。入荷予定が未定の製品も多い。在庫のある製品から選定したり、受注前に予約で製品在庫を確保したりしている。
145	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	海外からの労働力不足による生産減少により仕入れ値の高騰
146	②中部	①建設業	①1～10人	物価上昇による経営圧迫
147	②中部	⑤サービス業	②11～50人	酒飲み、会合・パーティー重要減
148	②中部	①建設業	①1～10人	納期未定が多く、工事が完成できず、売上が上がらない。工事方法や内容をよく考えて受注をする。
149	②中部	①建設業	②11～50人	取扱商品の原価高騰、それに供う価格の上昇
150	②中部	①建設業	①1～10人	資材の価格は上がっているが工事単価は上げられず利益率が下がっている
151	②中部	②製造業	②11～50人	先行手配、売上依存が低い客先順に価格転嫁
152	②中部	②製造業	①1～10人	電気代、ガソリン代、原材料代の高騰
153	②中部	①建設業	①1～10人	仕事を受注してもこなせないため、同業社と協力する
154	②中部	②製造業	③51人以上	超硬合金の世界的な不足により納期が8ヶ月。製造したくてもできないことが発生しています
155	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	3月頃から次々と仕入価格が上昇。秋口に再度の価格修正があるようだ。これまでの価格競争で10～15%に落ち込んだ利益率では販売価格に転嫁せざるをえないが、お客様からの発注量が減ったりなくなってしまうという不安が大きい
156	②中部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	仕入価格の上昇
157	②中部	②製造業	①1～10人	材料の値上げをなるべく先送りしていた

				だいている
158	②中部	②製造業	②11～50 人	材料費上昇分の価格転嫁の難しさ
159	②中部	⑤サービス業	①1～10 人	コロナ禍による経費削減と新たな機会づくりの両面がある
160	②中部	①建設業	①1～10 人	ウッドショックによる木材高騰。燃料高騰による資材の値上げ
161	②中部	①建設業	②11～50 人	熱海の土石流の問題（以前のように静岡市で自由に残さを捨てれない）で残土処分地が少なくなり、価格が高騰している
162	②中部	①建設業	①1～10 人	仕入価格の高騰（全て）
163	②中部	①建設業	①1～10 人	毎月原材料費が値上がりし、見積時点での価格で工事すると想定していた利益を確保できない
164	②中部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	代替商品を探して提案する
165	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	生産、流通（輸入含む）全てにおいて価格高騰
166	②中部	②製造業	③51 人以上	石油製品が主原料の為、原油高による資材費の高騰と電気・ガス光熱費の高騰が予想を超えて利益減になっている。製品値上げだけでなく製品自体の薄肉化等原価を下げる提案
167	③西部	②製造業	③51 人以上	売り上げの確保
168	③西部	⑤サービス業	③51 人以上	安倍政権下で免許更新制が行われ、教育界において先生の免許が失効された。若い先生が本採用されないためここにきて教員不足が生じている
169	③西部	⑤サービス業	①1～10 人	半導体不足や海外のロックダウンによる部品供給遅延により、商品の納期が遅れ、計画的な販売が難しくなっている。また、原材料や仕入れ部品の値上げがあったことから販売価格を見直しを行っている
170	③西部	①建設業	①1～10 人	材料・建材の仕入れが高くなっている
171	③西部	①建設業	②11～50 人	ウッドショックの影響で一棟 300 万近く売価が上がった
172	③西部	②製造業	②11～50 人	業務の IT 化・機械化など設備投資を行い、生産性をあげた
173	③西部	⑤サービス業	②11～50 人	仕入れを工夫しながらやっていく
174	③西部	①建設業	①1～10 人	地域の人口減少による仕事量の減少
175	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	原材料の高騰、IT 化が進み、それに対応できる人材教育
176	③西部	①建設業	①1～10 人	同業者間で人材を貸し借りして何とか回している状況
177	③西部	①建設業	②11～50 人	客先の工事発注が遅れている
178	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	販売価格への転嫁を進行中
179	③西部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	低価格帯の商品のおすすめ
180	③西部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	営業力、付加価値

181	③西部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	お客様の立場を考えた販売に変えていく。 メーカーカード、クレジット、自店掛売
182	③西部	②製造業	②11～50人	電気料が上がったこと
183	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	設備関係の投資を行わなければならないが、物価・燃料費の高騰が厳しい状況ではある
184	③西部	②製造業	②11～50人	サプライチェーンの寸断です。一企業がコントロールできる問題ではないので対処のしようがない。半導体不足、海外でのロックダウンにより部品入手ができず生産活動の停止による受注の減少など。難しいことはわかりませんが少しでも国内復帰を進めるべきではないでしょう
185	③西部	②製造業	②11～50人	賃金の上昇を国の指示通り行っているが有給休暇も与えているので二重苦になった
186	③西部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	燃料の高騰、人材不足→人件費増加、原材料高騰→運賃や仕入の交渉困難と収支バランスが取れなくなってしまった。支出の項目がすべて上昇し、経済活動が多少良くなっても、採算が全く取れない状況になって来ている。
187	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	③について前年対比 120%となっており、経費増になった。
188	③西部	①建設業	②11～50人	恒例の職人が辞め、若い職人が育たない。もしくは育つ前に業界から離れて行くことが多く、技術の継承が難しい。魅力ある会社にしていくとともに業界全体のイメージも上げていく必要がある。
189	③西部	-	③51人以上	一般貨物自動車運送業の仕入れコストの中で 20%を占める燃料、50%を占める人件費の高騰は厳しい。
190	③西部	⑤サービス業	②11～50人	テレワーク等によるコミュニケーション劣化
191	③西部	⑤サービス業	①1～10人	設備投資における建築資材の高騰
192	③西部	①建設業	②11～50人	仕入れ価格が急騰し、利益を圧縮。
193	③西部	②製造業	②11～50人	顧客への価格転嫁の相談をするが、顧客の利幅の範囲を大幅に超えた材料費高騰の為、最終製品の価格変更が必要な程になってしまっている。その為に価格上昇を受け入れられないお客様が多い。
194	③西部	⑤サービス業	①1～10人	広告等に回す資金的余裕が減った
195	③西部	⑤サービス業	②11～50人	仕入れ価格が1-2割上昇して納入時期の遅れも目立つ。類似品や新商品を並行して検討している
196	③西部	②製造業	③51人以上	原材料費の上昇 取引先への売価転換
197	③西部	⑤サービス業	①1～10人	保険算出基礎数字の減少
198	③西部	⑤サービス業	①1～10人	物価に合わせて基本給を上げるか、当面は賞与で調整して様子を見るか検討している

199	③西部	①建設業	②11～50 人	機械や設備の納入時期が遅れ、それに伴うお客様の設備改修が滞っている。
200	③西部	①建設業	②11～50 人	仕入の材料が高騰している
201	③西部	②製造業	②11～50 人	燃料油セーフティネット使用
202	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	基本的に全て、燃料人件費は上がっている ので下げたいが運賃等下がり、荷量も減り、車両維持、管理費は高くなり経営が厳しい
203	③西部	②製造業	②11～50 人	原材料費の値上げ、エネルギー費の高騰（特に電気）があるものの、製品単価に反映できていないためコスト増になっている
204	③西部	②製造業	②11～50 人	原料費が平均 10%上がり、さらに戦争の影響でこの先も高騰が予想される
205	③西部	②製造業	①1～10 人	部品調達の遅れ
206	③西部	②製造業	①1～10 人	毎日の配達車両のガソリン代高騰、ボイラーの燃料

<自由記述 19>

「5 月以降の社会情勢変化にあたりアフターコロナに向けて実施していること」回答抜粋>

	地域	業種	規模	設問 19
1	①東部	③流通業・卸・小売業	③51 人以上	生活様式が変わったが、良いところは継続していく。
2	①東部	②製造業	②11～50 人	アフターコロナに向けてというより現在の情勢を鑑み、いかに仕事量を維持しながら価格交渉を行い、利益を確保していくかが課題。
3	①東部	③流通業・卸・小売業	③51 人以上	Web 会議、テレワークの活用。訪問営業の再開。懇親会実施予定。
4	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	技術力向上のため、若手技術者の育成と設備投資に力を入れている
5	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	新しいスタイルに合わせた設備。
6	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	人材育成に力点を置き、平時にできなかった共育を確実にこの時期に実施。一人ひとりのモラル向上と知識の充実を図っていききたいことから1年間通した人材教育を実施している。
7	①東部	②製造業	②11～50 人	情報収集を実施している。
8	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	マスク、消毒などは継続しながら、極力面談を増やす。
9	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	HP、SNS での広告で現状かなりの効果があり、動画 CM で SNS を考えています。

10	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	積極的な情報提供と多方面からの経営サポート
11	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	職場労働環境の改善と地域との関わり強化
12	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	今までと変わらない
13	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	葬祭業なので参列者への時間をずらした弔問の提案など、なるべく関わる人を減らさない方向を案内しています。安易な簡素化への流れを止めたいと考えます。
14	①東部	②製造業	①1～10 人	県外への営業活動を少しずつ始めている。
15	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	積極的に交流会参加
16	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	新規開拓に力を注いでいる。その他新分野の開拓を考えている。
17	①東部	②製造業	②11～50 人	すぐには社会も変わらないと思うので EC サイトを強化していく。
18	①東部	②製造業	②11～50 人	あくまで with コロナだが、コロナによって発生した在宅需要を新たなターゲットとして販売強化したい。
19	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	新型コロナウィルス感染が落ち着いたとしても新たな感染症によるパンデミックがいつ起こるかわからない状況にあります。実務的にはテレワーク環境を充実させることと、取り扱い品目として環境衛生分野に軸足を置いていこうと考えています。
20	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	自動車業界のコストダウン競争に参加しないこと。得意分野への絞込みは続けるが、販売先の絞込みはしないこと。与信管理 1 社 10%以下に抑える。業界の好不況に巻き込まれず、シェア NO.1 を目指さない。NO.2 に抑える工夫。
21	①東部	①建設業	②11～50 人	除菌、マスク、三密対策
22	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	コロナが去っても円安、物価上昇などで経済環境は厳しいと考える。新規受注などで付加価値を高める努力を続ける。
23	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	リモートによる商品説明。
24	①東部	③流通業・卸・小売業	③51 人以上	集合会議、集合研修の緩和。
25	①東部	-	①1～10 人	病院を新しくする。
26	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	便利な生活習慣は更に拡大すると思われるのでネット通販、キャッシュレスなど当

				たり前を強化する。
27	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	新事業の挑戦。設備投資。
28	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	積極的な販売機会の展開。
29	①東部	⑤サービス業	②11～50人	情報収集に力点を置き、客先やバイヤーとの意見交換を実施している。アフターコロナに向けて設備投資を実施。
30	①東部	⑤サービス業	①1～10人	より幅の広い人材紹介
31	①東部	②製造業	②11～50人	新販路
32	①東部	⑤サービス業	③51人以上	インフルエンザ並みの扱いに変わることを希望しますが、現段階では治療薬もなく厳しい状況であると考えています。
33	①東部	⑤サービス業	①1～10人	個人では特にないが、業界団体としての年2回の市民無料相談会や市役所の市民相談がコロナの時期はできなかったのが今年ではできると思う。
34	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	不採算部門の整理。新規事業の再点検。
35	①東部	②製造業	①1～10人	変わらずがんばること。
36	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	お客様への訪問機会を増やす。各種イベント向けの提案を増やす。
37	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	経営指針書の実践
38	①東部	②製造業	③51人以上	自社商品の企画、販路拡大に向けての営業活動
39	①東部	②製造業	②11～50人	マスクは自己判断で。
40	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	引き続きマスク着用、手洗い、うがいの実施
41	①東部	①建設業	②11～50人	エンドユーザーまたは法人担当者との面談の増加。情報収集機会の増加。
42	①東部	②製造業	②11～50人	このコロナ及びワクチンの流れに邪なものを感じており、これに始まり様々な売国行為が官民一体となって進行しているように思えます。グレートリセットとダボス会議で言っているように、もとはに戻らないと考え、事業形態の見直しが求められる。
43	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	インバウンドへの準備
44	①東部	②製造業	③51人以上	積極的な営業活動と商品開発。
45	①東部	①建設業	①1～10人	建築資材の値上がり、納期についてまだ先行きが見えないが、出来るだけ早期に発注

				することになっている。
46	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	自社商品の開発
47	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	回復待ち
48	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	EC のライブコマース強化(人員採用して売上拡大を狙う)
49	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	訪問等の再開
50	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	理念の浸透
51	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	積極的に営業活動を増やす。
52	①東部	⑤サービス業	③51 人以上	オンライン会議は継続しつつ、各施設での活動は、外での活動は増えてきた。しかし、福祉事業所としては安易に警戒を解くとみられる行為は慎まなくてはならないが、これまで恒例であった継続勤務社員への報奨旅行は復活させていく方針。
53	①東部	②製造業	②11～50 人	あくまでも感染対策をしながらの営業活動。
54	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	IT、DX 導入の推進にむけて商品ラインナップを拡充検討しています。
55	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	営業を率先的に行っている
56	①東部	③流通業・卸・小売業	③51 人以上	自社主催のセミナーを開催
57	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	社内での懇親会等のコミュニケーションを検討
58	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	いつ何が起こるか分からない状況でも事業を継続できるように柱となる事業を複数準備しはじめた。
59	①東部	⑤サービス業	③51 人以上	新規事業
60	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	秋ごろにビジネスフェア開催を計画している。社内の販売管理システムの入替を進めており、電帳法・インボイス・リモートに対応できる整備を行っている
61	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	できる限り非対面ができるお客はメール、ライン等を使い打合せをしている
62	①東部	①建設業	②11～50 人	無駄な出費はしない。計画的な作業に心がける
63	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	訪問会員の指導する PC 機器専門消毒持参し自ら PC 周辺清掃している
64	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	オンライン内見、メール予約など
65	①東部	②製造業	②11～50 人	整備更新の準備を進めています

66	①東部	②製造業	①1～10 人	あまり変わらない
67	①東部	⑤サービス業	③51 人以上	取引先への支援
68	①東部	②製造業	②11～50 人	再構築補助金を利用した、今までとは異なる種類の加工機の導入
69	②中部	②製造業	③51 人以上	キャンペーン品の対応できる設備投資。
70	②中部	⑤サービス業	①1～10 人	コロナ禍によりオンライン化できたことで集客に強くなった部分もあるので、今後は対面との両軸で更に集客に注力していきたいと考えています。
71	②中部	②製造業	①1～10 人	設備投資し、対応できる商材を増やした。
72	②中部	①建設業	②11～50 人	今までは身近に陽性者が出なかったので割と自由に活動できていたが、5 月半ば過ぎからかなりの数の陽性者、濃厚接触者が出始め、その対応で社内的には少し混乱している。お客様先でも似た状況。加えて資材の値上がりが懸念材料。方針の共有が喫緊の課題。
73	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	消毒用エタノールの価格競争激化やPCR 検査用試薬関連の販売量低下から特需が落ち着きつつある。コロナウィルスの影響は少ない業種の為新規顧客獲得、既存のお客様への満足度改善、社内コストの見直し等を行っていききたい。
74	②中部	②製造業	③51 人以上	必要なもの（対策）と不必要なものの見極め
75	②中部	⑤サービス業	②11～50 人	外国人の入国申請を増やしている。
76	②中部	②製造業	①1～10 人	対面営業
77	②中部	⑤サービス業	②11～50 人	マスク着用 ワクチン接種
78	②中部	①建設業	①1～10 人	コロナでも仕事は減ってなかったので今まで通りがんばる。
79	②中部	①建設業	②11～50 人	コロナ以前から、エネルギー事業に携わっているので、実用化に向けて行っている。
80	②中部	②製造業	②11～50 人	まずは、自社商品の値上げを我慢して、シェア拡大を目指している。良い人材を得られるように継続して求人を出している。
81	②中部	②製造業	①1～10 人	ブランド力強化、生産体制の安定、新規顧客確得
82	②中部	⑤サービス業	①1～10 人	電子部品の供給が読めない。
83	②中部	⑤サービス業	①1～10 人	対面営業の強化

84	②中部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	柔軟な働き方の実現（在宅勤務や勤務時間の選択制）、オンライン会議・商談の活用
85	②中部	⑤サービス業	③51人以上	社員旅行を復活させた。
86	②中部	②製造業	①1～10人	情報収集
87	②中部	①建設業	②11～50人	積極的に「人に会う」それだけです。
88	②中部	②製造業	②11～50人	海外含めた顧客訪問の予定
89	②中部	②製造業	①1～10人	半導体関連の需要に応えるために新設備を導入予定。パーテーションの入替需要を見込み、高機能性、付加価値のある商品の提供
90	②中部	①建設業	①1～10人	出来る限り、直接会っての営業にもどしていく
91	②中部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	コロナ禍ではできなかった対面での営業活動を通して情報交換を行う。環境の変化に対応した輸送サービスを提供する
92	②中部	⑤サービス業	③51人以上	積極的な客先訪問の営業活動
93	②中部	⑤サービス業	②11～50人	顧客への接点強化をこまめに行う
94	②中部	②製造業	②11～50人	商品の品質向上
95	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	コロナ禍の期間では相手先と接触する機会がつけられなかったが、今後は取引先へ直接行き、関わる機会が増えてくると考えられる
96	②中部	⑤サービス業	①1～10人	ブランディング
97	②中部	⑤サービス業	①1～10人	訪問営業と zoom 面談のハイブリッド営業
98	②中部	⑤サービス業	③51人以上	DX への取組
99	②中部	⑤サービス業	③51人以上	営業活動の推進
100	②中部	②製造業	①1～10人	新規事業
101	②中部	⑤サービス業	①1～10人	安心安全に心がけた旅行案内
102	②中部	①建設業	①1～10人	イベントでの集客
103	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	取扱製品やサービスを絞り込むため、情報収集等の準備をしている。
104	②中部	①建設業	①1～10人	遠隔臨場による打ち合わせ
105	②中部	⑤サービス業	②11～50人	パーティープラン再開
106	②中部	①建設業	②11～50人	人財共育
107	②中部	②製造業	③51人以上	展示会等の正常化にむけて新製品開発
108	②中部	②製造業	①1～10人	新たな販売戦略の実施、新商品の開発
109	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	従来の卸売りのお客様（素材提供）だけでなく様々なエンドユーザーへ加工した商品を提案する数を増やしている。昨年、倉

				庫設備を修繕したので用途の幅を広げていきたい
110	②中部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	社員教育
111	②中部	②製造業	①1～10人	先に見積もりしてから受注を受けるようにしている。見積期限を短くしている
112	②中部	②製造業	②11～50人	リアルな営業活動
113	②中部	⑤サービス業	①1～10人	新規の開拓、新規事業の模索
114	②中部	①建設業	①1～10人	デスクワークのあり方がコロナを契機に変化、在宅就労可能の認識が浸透。真の意味で地方創生が期待できる。空き家問題にも明るい見通し
115	②中部	⑤サービス業	①1～10人	利用者のニーズに合わせて事業を展開していく
116	②中部	①建設業	②11～50人	店舗の改修工事に参加するよう働きかける
117	②中部	①建設業	①1～10人	営業活動の強化（実際に出向く）
118	②中部	①建設業	①1～10人	換気や空気清浄機能をプラスしてお客様に提案し受注につながるようにしていく
119	②中部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	展示会への出展、展示会への来場、自社ミニ展示会の開催など
120	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	さらなる経費見直し、残念ながら業務の縮小
121	②中部	②製造業	③51人以上	工場見学の再開
122	③西部	⑤サービス業	③51人以上	二年間のコロナ禍は経済が回転しているとはいえない。まだまだトラウマにかかっている状態である。ワクチンを打っても年間1500万人がかかっている。本当にワクチン効果があるのか
123	③西部	⑤サービス業	①1～10人	6月より1名社員を採用し、仕事の幅を広げていく予定
124	③西部	①建設業	②11～50人	新しいモデルハウス3棟新築、分譲、購入等
125	③西部	②製造業	②11～50人	忘年会や歓送迎会をやっていなかったの で、釣り大会やBBQなど社員同士のコミュニケーションを高めるイベントを企画している
126	③西部	⑤サービス業	②11～50人	感染状況をみながらのイベント実施など 社会情勢に合わせてやっていく

127	③西部	①建設業	②11～50 人	積極的な影響
128	③西部	⑤サービス業	②11～50 人	移動距離と時間を短縮して実働時間を増やす方を模索中
129	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	営業活動（リアル）、展示会出展、海外の仕入れ先開拓を検討
130	③西部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	今までよりもお客様訪問回数を増やす。お客様から直接お悩み、要望をお伺いする形に少しずつ戻していく。（コロナ対策はきちんとした上で）
131	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	業界事態の低迷がさらに加速していくため、主軸事業とは別で新たな分野へ視野を広げておく必要性を感じている。主軸事業を1つひとつ見直しを図り、他社と差別化を図る
132	③西部	②製造業	②11～50 人	積極的な営業活動
133	③西部	③流通業・卸・小売業	③51 人以上	アフターコロナに向けての実施をする前に、経済物価が上がりすぎて、通常経済活動的なことができない。
134	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	しばらくの間はマスク着用と手洗いなど今まで通りの対策は続けていく。
135	③西部	-	③51 人以上	食品を扱う業務なのでコロナで対応した衛生管理棟を一時的ではなく恒久的にしていける。
136	③西部	⑤サービス業	②11～50 人	変化に強い経営体質を目指す
137	③西部	⑤サービス業	①1～10 人	対面での営業活動
138	③西部	⑤サービス業	①1～10 人	新規事業
139	③西部	⑤サービス業	②11～50 人	対面形式の営業機会の増強と、非対面形式の常時準備
140	③西部	①建設業	②11～50 人	従業員の親睦会
141	③西部	②製造業	③51 人以上	中途採用の促進
142	③西部	⑤サービス業	①1～10 人	今まで控えていた懇親会の参加を積極的にする
143	③西部	①建設業	②11～50 人	お客様との対面営業
144	③西部	①建設業	②11～50 人	より客先へのアプローチを増やす
145	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	生き残ること
146	③西部	②製造業	②11～50 人	積極的な営業に力を入れている
147	③西部	②製造業	②11～50 人	できることを全て
148	③西部	②製造業	②11～50 人	特に変わらない
149	③西部	②製造業	②11～50 人	営業力、情報収集力の強化

150	③西部	②製造業	①1～10 人	新規受注と新規事業
-----	-----	------	---------	-----------

<自由記述 20 県、市町、金融機関など支援機関への要望回答抜粋>

	地域	業種	規模	設問 20
1	①東部	③流通業・卸・小売業	③51 人以上	デジタル化の共有・補助。人材育成への援助・補助。
2	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	車両を始めとして、部品等の入りが非常に悪く、事業活動が止まってしまいそうである。
3	①東部	⑤サービス業	③51 人以上	協力金の支払いが遅い。要請に対しての反応を早くしてほしい。
4	①東部	②製造業	②11～50 人	コロナ対策で現状、過剰と思われることは積極的に緩和してほしいと思う。
5	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	社員教育や自己啓発活動への支援
6	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	支援に対する分かりやすい広報、宣伝。
7	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	円安、原油高のための価格転嫁できない期間の支援
8	①東部	②製造業	①1～10 人	金融機関に対し、さらなる事業性評価に基づく融資と本業支援をお願いしたい。
9	①東部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	新型コロナ緊急貸付から 2 年以上が経過し、返済が始まる時期となってきました。ただ未だに売上がコロナ前に戻っておらず、むしろ仕入価格が急騰して資金繰りに全く余裕がない状況の中小企業が多いと思います。返済期間の変更や優遇、公的補助が必要になると思います。
10	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	これまでも、これからも県、市町、金融機関等の支援はあてにしない。特に県議会議員定数と市議定数は半減させなければ明るい未来は見えないでしょう。
11	①東部	①建設業	②11～50 人	事業復活支援金の詳しい内容が知りたいです。
12	①東部	③流通業・卸・小売業	③51 人以上	ワクチン、PCR などの医療バックアップ
13	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	意見交換の場を作ってもらい現状を把握してもらいたい。
14	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	定住・移住により都心部より高度人材を流入したい。
15	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	コロナのための特別融資返済のゆるやかな返済方法。
16	①東部	②製造業	②11～50 人	この世の中の腐りきった政治および外圧を排斥しないかぎり、この項目に云々いってもしょうがない。自分を信じてあらゆる情報を集め乗り切りたい。
17	①東部	②製造業	①1～10 人	支援金の拡大
18	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	中小企業に役立つ情報をわかりやすく伝えてほしい
19	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	条件のいい長期融資
20	①東部	②製造業	②11～50 人	新しい資本主義の早期実現。

21	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	支援策や助成制度活用の提案や具体的指南を
22	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	昔の固くて地域に企業に目も意識も向けない中堅から大企業偏重の時代から、中小企業が社会経済の中核である、という認識の元に大きく変わってきた感覚のあるこの20年、皆様素晴らしい支援、施策を展開してきていることは良い傾向であると思います。
23	①東部	②製造業	①1～10 人	来年訪れる、コロナ融資の返済開始期日、もしくは返済方法について、ご一考願いたい
24	①東部	⑤サービス業	②11～50 人	市外の業者や事業が始まったことで急遽市内で事業を始めた業者に仕事が流れていくのは残念。
25	①東部	⑤サービス業	③51 人以上	補助金などの情報
26	①東部	③流通業・卸・小売業	②11～50 人	商品の入荷遅れ、購入内容・方法の変化により売上が極端に落ちてしまっているので国だけに留まらず事業支援をしていただけるような補助・助成を企画、案内してほしい
27	①東部	①建設業	②11～50 人	建設業もコロナの影響を受け苦しい。公共事業の発注を増やしてもらいたい
28	①東部	⑤サービス業	①1～10 人	給付金や支援金の追加支援をやってほしい
29	①東部	②製造業	②11～50 人	前向きな投資に対する優遇策を拡大してください
30	①東部	⑤サービス業	③51 人以上	連携の強化
31	①東部	②製造業	②11～50 人	補助金、助成金の拡充をお願いします。
32	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10 人	弊社は一般向け商品では無いため、地域に品質管理等行ったり、研究開発を進める企業、機関が多いほど業績が伸びていくと考える。ベンチャー企業や大手食品メーカーの誘致など静岡の自然を活用する政策、支援を行ってほしい。
33	②中部	⑤サービス業	②11～50 人	設備投資に対する支援
34	②中部	②製造業	①1～10 人	税金、保険料の見直し
35	②中部	①建設業	②11～50 人	静岡市に対し、エネルギーの専門部署をつくってほしい。
36	②中部	②製造業	②11～50 人	無担保、無保証融資の期間延長と中小企業への資本性ローンの拡大策
37	②中部	②製造業	①1～10 人	地域経済の活性を第一に。
38	②中部	②製造業	①1～10 人	補助金の制度や申請をわかりやすくしてほしい。全部履歴事項等の有効期限を撤廃してほしい（現状三か月有効）
39	②中部	⑤サービス業	②11～50 人	売り上げは上がっても燃料など経費も上がっています。その辺を考えた支援を考えてほしい
40	②中部	②製造業	②11～50 人	農地や用水路の整備、整理

41	②中部	⑤サービス業	①1～10人	専業主婦や出産でいったん企業を退社した女性の就業を後押しする施策と、その受け皿になる企業の情報をその人たちにお届けする仕組みを構築して欲しい
42	②中部	⑤サービス業	③51人以上	話す機会を増やし、私たち中小企業者のニーズ（課題、不安、取り組み内容等）を共有し、それらに基づいた現制度の改定や新制度の策定などを一緒に協議して欲しい。（行政目線での制度や施策は、どうも実態との乖離や使いづらさがある）。また、国の制度などを利用
43	②中部	⑤サービス業	①1～10人	中小企業との伴走支援。中小企業に合った支援策の施策
44	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	各種補助金等をもっと利用しやすい環境にしてほしい。申請条件なども柔軟な対応をしてほしい。
45	②中部	②製造業	③51人以上	コロナ融資の無利息期限の延長
46	②中部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	県・市町・金融機関には発注を価格だけで判断せず、率先して地元の中小企業を選び、適正価格で公平に発注する体制を作ってほしい。新しい取組に誰もが気軽にチャレンジできる仕組み（プラットフォーム）を作ってほしい
47	②中部	①建設業	①1～10人	現行政府方針の大企業中心政策を転換、大企業の発展は実際は中小企業が支えているのだということを知るべし
48	②中部	⑤サービス業	①1～10人	静岡市の申請等がスムーズ（簡素）にできることを願っています
49	③西部	②製造業	③51人以上	行動制限を緩和するのであれば、感染者の発表、濃厚接触による隔離はやめてもらいたい
50	③西部	⑤サービス業	③51人以上	経済活動が100%行っているか。ワクチンが予防になっていない
51	③西部	②製造業	②11～50人	市町の総合計画など地域の未来像を策定する場に中小企業の声も反映させていただきたい
52	③西部	①建設業	①1～10人	インフラ整備にもっと予算を回してほしい
53	③西部	①建設業	①1～10人	無担保融資を延長してもらいたい
54	③西部	③流通業・卸・小売業	①1～10人	ローカルベンチマーク等に金融機関が力を入れてほしい。
55	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	幅広い補助制度をお願いしたい
56	③西部	②製造業	②11～50人	県や市町は補助金や助成金だけでは根本的な解決になりません。一部の業界だけではなく全体が困っています。JRと揉めている場合ではありません
57	③西部	②製造業	②11～50人	18の設問のように運営している会社には補助金を与えてほしい

58	③西部	③流通業・卸・小売業	③51人以上	コロナ禍で出した支援以上のものを経済活動支援でも出してほしい。仕入と販売の価格バランスが違いすぎて企業の通常活動ができない。
59	③西部	①建設業	②11～50人	補助金、助成金等の情報が入ってこない。また書類が煩雑で簡単に申請しづらいことが多いと思う。簡素化してくれると助かります。
60	③西部	⑤サービス業	①1～10人	物価高騰に対する政策の実行
61	③西部	①建設業	②11～50人	外でのマスク着用を緩和してほしい。
62	③西部	⑤サービス業	②11～50人	補助金の適正な項目がわかりにくく活用しづらい
63	③西部	①建設業	②11～50人	人の流動を促す催しを早期に復活させて購買意欲を上げる事をしてほしい
64	③西部	①建設業	②11～50人	専門家派遣をもっと使いやすくしてほしい
65	③西部	③流通業・卸・小売業	②11～50人	物流健全化への支援。このままだと乗り手がいなくなり物が届かない世の中になる

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21.12月期370社回答)

県政策委員長 松下

静岡県中小企業家同友会 2022年6月期 景気動向調査(第46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】社会情勢の自社への影響について		
17. 国際情勢、コロナ禍で未曾有の情勢に直面しています。右記の中から自社への影響が特に大きいと感じたことをお答えください。(複数回答)	①物価の高騰 ②円安 ③燃料の高騰 ④人材不足・人件費高騰 ⑤原材料の供給体制 ⑥その他	【 】 【 】 【 】
18. 上記設問について、具体的な経営への影響と対応をご回答ください。 【 】について※上記の中から回答を記載してください。		
19. これまでのコロナ禍と比べ、5月から比較的自由な経済活動が展開される社会に変わってきました。アフターコロナに向けて実施していることをご回答ください。		
20. 県、市町、金融機関など支援機関への要望がありましたらご記入ください。		
氏名 :	社名 :	所属支部 :

◆返信期日6/17(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>