

第58回 景気動向アンケート報告

(2020年9月～12月期)

＜今期業況DI▲1、前期比+31ポイント大幅改善、
ただ来期予測は、今期比▲14ポイントのDI▲15＞

＜Go To キャンペーン政策等のアクセル（カンフル）効果と
緊急事態宣言自粛等のブレーキ効果が、景況判断にくっきり＞

1. 「全体業況」による直近景況分析と「リーマンショックと新型コロナ禍比較」の視点

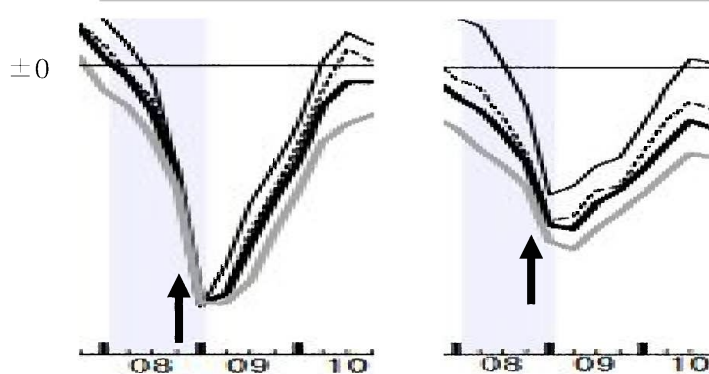
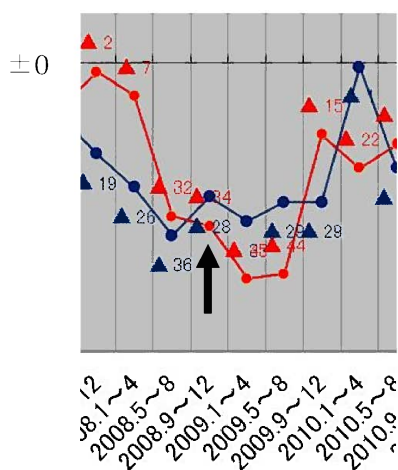
(1) 今期を中心にした直近の景気動向 (DI 推移)

- ① 鹿児島県中小企業家同友会、政策委員会景気動向調査部会は、2月10日、「2020年9月～12月期（以下「今期」という）」の鹿児島県内・会員企業に対する景気動向調査（以下「本調査」という）の結果をまとめたので、報告致します。
- ② 今期の「良い」から「悪い」を引いた業況DIは、前期（2020年5月から8月期）（▲32）から+31ポイントの大幅改善し、▲1であった。
- ③ 来期（2021年1月から4月期）のDI予測は、今期（▲1）から悪化幅▲14ポイントで、▲15となった。
- ④ 前期▲32→今期▲1→来期予測▲15の推移は、今期「Go To キャンペーン」政策等のアクセル（カンフル）効果（上記②参照）が顕著に表れたものの、緊急事態宣言再発令に伴う営業自粛要請等を受け、企業家のマインドにもブレーキがかかり、「悪い」の判断を下す者の方が、再度優勢（上記③参照）となった。

(2) 「リーマンショック（2008年9月頃）前後」の景気動向 (DI 推移) の評価視点

本調査：青＝実績 赤＝予測

日銀短観：左＝製造業 右＝非製造業



※シャドー部分は、景気後退期（内閣府）
※複数の折れ線があるのは、企業規模別の表示

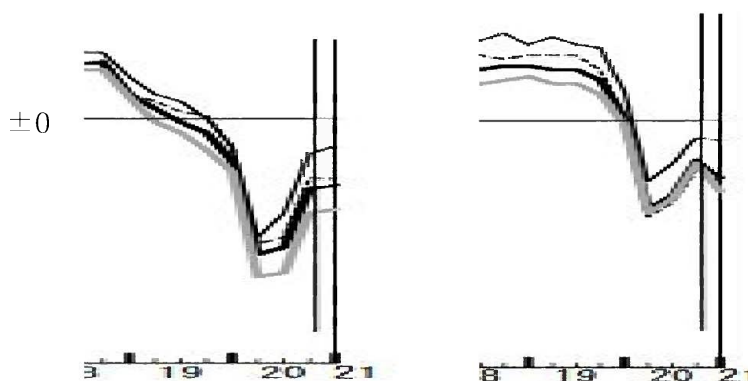
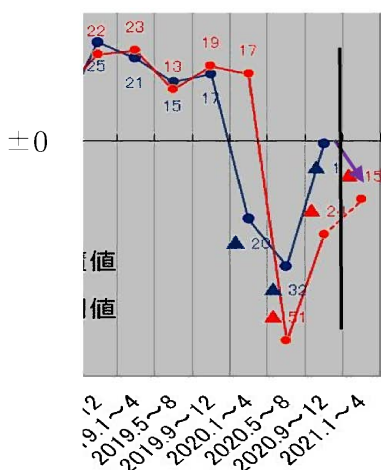
※各グラフの ↑ は、リーマンショックにより日経平均株価が大暴落した2008年10月頃

上記3つのグラフ共通の基調は、①2008年以前よりもともと景気の悪化傾向が顕著な中、②2008年末から2009年初めの底を経由して、③2010年度の前半まで1年以上をかけて、いったんDI±0付近まで戻すも、④その後しばらく停滞したという推移である。

(3) 新型コロナ禍のこの1年前後の景気動向 (DI 推移) の評価視点

本調査：青＝実績 赤＝予測
 (※紫矢印、黒縦棒は、報告者が付加)

日銀短観：左＝製造業 右＝非製造業



※2020年第4四半期後は、予測 (縦棒線以降)
 ※複数の折れ線があるのは、企業規模別の表示

上記3つのグラフ共通の基調は、①「2018年10月の景気の山 (日銀)」以前からの好景況の影響 (2019年10月消費税率10%へのUpはあったものの) が残る中、②2020年初期から中盤の底を経由して、③リーマンショック時と異なり (上記(2)参照比較)、年単位の時間を掛けることなく、DI±0「付近」まで戻した、④新型コロナ禍では、今後どのように推移するか、前記(2)のリーマンショック時との比較で、次回以降の調査に注目していきたい。

(4) 本調査と日銀短観のグラフ推移の近似性について

上記(2)(3)のように、あらためて並べ、比較すると、①当然といえば、当然ではあるが、本調査と日銀短観のグラフ推移は、ほとんど同じといつていいほど、近似している。②本調査の推移は、特に日銀短観の非製造業のグラフに近い。③この点、リーマンショックの時期も新型コロナ禍の時期も同様である。

この高い近似性、信頼性は、皆様、諸先輩方、事務局の長年の営為で培ったものである。ちなみに、本調査は、2001年9-12月期開始以来、前期2020年5-8月期で丸19年、今期2020年9-12月期調査は、20年目のスタートとなった。

2. 「業種別」の横断的分析（「どの業種が比較的「良好」か」という分析）

（※以下 事業所向けサービス業を「事サ」、個人向けサービス業を「個サ」という）

業種	全体	製造業	建設業	卸売業	小売業	事サ	個サ
今期	▲1	▲25	+25	▲14	▲14	+3	▲7
来期	▲15	▲50	±0	▲43	▲43	▲7	▲7

① 各業種、全体より「良好」なものを「青い文字」、全体を「下回った」ものを「赤い文字」で色分けした。

② 建設業、事サ：今期、来期とも全体業況より「良好」（両業種とも、比較的景気の影響を受けにくい、かつ固定した客層を持つ企業家が多い共通点があるように思われる）。

③ 個サ：今期は全体業況より「下回った」が、来期は全体より「良好」。

④ 製造業、卸売業、小売業は、今期来期とも、全体より「下回った」。

3. 個別3指標（売上、収益、資金繰り）の比較優位分析

（1）売上

業種	全体	製造業	建設業	卸売業	小売業	事サ	個サ
今期	±0	▲25	±0	+14	±0	+3	+3
来期	▲16	▲50	▲20	▲29	▲43	▲3	▲3

（2）収益

業種	全体	製造業	建設業	卸売業	小売業	事サ	個サ
今期	▲4	▲25	+5	▲29	+14	▲7	+3
来期	▲17	▲42	▲15	▲29	▲43	▲10	▲7

（3）資金繰り

業種	全体	製造業	建設業	卸売業	小売業	事サ	個サ
今期	+8	▲25	+30	+14	+29	±0	+10
来期	±0	▲8	+5	▲14	±0	▲10	+13

- ① 各業種「縦に」、売上、収益、資金繰りの3指標を今期、来期ごとに比較し、DIが最も良いものを「青い文字」、中間（又は、同位）を「黒い文字」、最下位を「赤い文字」に色分けした。
- ② 色分けで一目瞭然であるが、「資金繰り」の大半が「青い文字」となり比較的良好、やはり、政策的資金が補助金、融資等の形で企業に渡って、新型コロナ禍に伴う事業活動停滞により販売力や収益力が弱った分をある程度補っているのではないかと推測される。
- ③ 事サは、「売上」が、今期、来期とも、微差だが3指標中もっとも良く、特徴的である。

4. 来期以降の景況見通し（「2007年以降の全体業況判断DIの景気動向推移表」分析）

年	1-4月	5-8月	9-12月	年3期平均値
2007	▲5(+3)	▲11(▲6)	▲19(▲18)	▲11.7(▲7)
2008	▲26(▲21)	▲36(▲25)	▲28(▲9)	▲30.0(▲18.3)
2009	▲33(▲7)	▲29(+7)	▲29(▲1)	▲30.3(▲0.3)
2010	▲1(+32)	▲22(+7)	▲7(+22)	▲10.0(+20.3)
2011	▲13(▲12)	▲13(+9)	+7(+14)	▲6.3(+3.7)
2012	+19(+32)	▲6(+7)	+4(▲3)	+5.7(+12.0)
2013	+8(▲11)	+16(+22)	+26(+22)	+16.7(+11.0)
2014	+24(+16)	+9(▲7)	+6(▲20)	+13.0(▲3.7)
2015	+12(▲12)	+5(▲4)	+24(+18)	+13.7(+0.7)
2016	+11(▲1)	+12(+7)	+15(▲9)	+12.7(▲1.0)
2017	+24(+13)	+12(±0)	+30(+15)	+22.0(+10.0)(+9.3)
2018	+12(▲12)	+5(▲7)	+25(▲5)	+14.0(▲8.0)
2019	+21(+9)	+15(+10)	前年同期+17(▲8)	+17.7(+3.7)
2020	▲20(▲41)	前期▲32(▲47)	今期▲1(▲18)	▲17.7(▲35.4)
2021	来期予測▲15(+5)	—	—	—

※（ ）の数字は、前年同期比の増減

- ① 上表の「青い文字部分」を見れば、来期（2021年1-4月）についての予測▲15は、たしかに、今期実績の▲1比では、14ポイントマイナスである。しかし、前年2020年1-4月実績の▲20に比べ、5ポイントプラスであり、巻き返しの2021年のスタートとして、新型コロナ禍手探りの旧2020年よりは「明るいのでは」と考えれば、希望勇気も湧く。
- ② ただし、上表の「年3期平均値(特に赤い文字部分)」で、2020年は、2019年に比し、マイナス35.4ポイントという点を直視すれば、企業総体が計り知れない痛手を負っていることは確かなことであり、一段の支援策の充実、スピードアップが求められよう（仮に、前述の3. で述べた資金繰り等支援策が無ければ、立ち直れないほどの大きな打撃を受けていた企業家も少なからず存在、増加していたものと思われる）。
- ③ 反面、リーマンショック時の2008年、2009年の「年3期平均値」は、▲30.0、▲30.3と2年連続の深手である。2020年の▲17.7は、これらリーマンショック時に比べれば、トータルの「傷はまだ浅い」とも考えられる。両時期の経済界、行政府等の対応差については、当部会には分析する知見がないが、先述（1.（2）（3）参照）のように、リーマンショック、新型コロナ禍それぞれのインパクトが来襲した時期の景況基盤の違い、すなわち不況のさなかに来襲したともいえるリーマンショックと、好況(感)の影響が残る中来襲した新型コロナ禍という時期的な景況基盤の違いも少なからずDI値の上がり具合、戻り具合に影響しているのではないかと、推測している次第である。
- ④ 以上、今後の民・官挙げての一層の対応強化を期待して、新型コロナ禍からの早期回復の可能性、選択肢が存在していることを指摘し、新たな年の景況調査の初めとしたい。

概 要

○経営上の問題点

別添資料の通り。前回に引き続き、TOP3 は、1位「売上の減少」、2位「従業員の不足」、3位は「受注競争の激化」。以下「人件費増加」「価格競争の激化」の順。なお、上位の「従業員不足」、「人件費増加」は、企業経営面では、懸念事項でもあるが、景気動向の先行き判断にとっては、未だ景気回復の活力が失われていないことの証左とも言う項目である点、要注目である。

○経営上の力点

別添資料の通り。これも前回同様、TOP3 は変わらず、1位「付加価値の増大」、2位「新規受注（顧客）の確保」、3位は、「新規事業の展開」。以下「社員教育」「人材確保」の順。新型コロナウイルス禍の影響の只中で、引き続き「積極策の模索」がなされていると推察される。

○冬季賞与（総額）の前年対比について

別添資料の通り。

前年比	回答選択肢	2018年 冬季		変化	2019年 冬季		変化	2020年 冬季	
アップ	「はじめて支給」	1	45	→	1	43	↑↑	2	39
	+30%以上	6		→	6		↓↓	3	
	+10~20台%	14		↓	12		↑	13	
	+10未満	24		→	24		↓	21	
不変	「額変化なし」	26	41	↑	28	47	↓	25	45
	「支給なし」前年もなし	15		↑	19		↑	20	
ダウン	-10%未満	5	14	↓	3	10	↓	2	16
	-10~20%台	4		↓↓	1		↑↑	3	
	-30%以上	0		↑↑	2		↑↑	7	
	「支給なし」前年あり	5		↓	4		→	4	
—	合計	100%			100%			100%	

変化 →: 同数 ↑: 増加 ↓: 減少 ↑↑↓↓: 変動幅が大きい (2倍、2分の1前後程度以上の変動)

(※2019年は、選択肢にないその他の回答が3件あり、上表では除外した)

- ① 大要を把握するため、選択肢毎に全回答企業に占める割合について3年間の変化を上表に示した。また、「アップ企業」を水色、「変化なし（不変）企業」を黄色、「ダウン企業」を茶系色に色分けした。
- ② 3年とも、回答割合は安定していて極端な変化はない。
- ③ しかし、**上表赤い文字部分に注目すると**、2020年冬季は、やはりアップ企業の割合が減少し、ダウン企業の割合が増加した。特に「30%以上減額」した企業の割合が、大幅に増加した点 (2019年2%→2020年7%)、新型コロナウイルス禍の影響が見て取れる。その中で、**青い文字**、初めて支給した企業も2020年は、2%あった。

○新型コロナ禍発生時のマニュアル作成について

別添資料の通り。「作成している」企業が20%、「作成していない」企業が80%。作成している企業は、自由回答の「対応策」例えば、「直ちに鹿児島市に報告。市の指導を受け対処する」、「社内予防対策、緊急連絡体制、社内対応の流れ」ほかに付き、心づもりを十分しておく必要がある。「もしもに初動で後れを取らない」ように、可能であれば、箇条書きでも良いので、文書化しておくと思われる。

○新型コロナ禍前後の会社の変化について

別添資料の通り。TOP3は、1位「忘年会・新年会の中止」、2位「会議、来客対応」、3位は「営業姿勢、方針」の順。自由回答に記載された「コロナ禍にあって、お客様、お取引様、働く仲間、会社そして家族への感謝の念が更に強まっている（世の中に当たり前はない、等）」、「自社の変化以上に顧客の変化が大きいので、顧客に合わせた対策が必要」ほか多数の具体例（50件程）もご参照ください。

○新型コロナ禍について、初期の2020年2月、3月ごろと比べて、現在の心境変化について

別添資料の通り。「より深刻な事態と捉えているが、周囲の危機感が低く感じる」、「当時は不安が大きかったが、よくも悪くもこの状況が当面続くであろうとの見通しのため、やるべきことをスピード感もってやるのみと心が決まり、不安感は薄れている」ほか、実情のわかる多数の心境（50数件程）を「語って」頂きました。皆さん、今後に活かして頂ければ幸いです。

結びとして、景況調査部会員一同、新型コロナ禍からの早期回復を強く願うものです。

1. 対象企業 鹿児島県中小企業家同友会会員企業（455社）
2. 対象期間 2020年9月～12月期実績、2021年1月～4月見通し
3. 調査方法 FAX
4. 回答企業数 106社より回答を得た（回答率23.3%）

※回答企業数100社以上は、第53回調査以降6回連続です。

ご協力を頂いた会員の皆様に感謝いたしますとともに、次回以降もご協力お願い致します。
（なお、今回当分析も、密を避けるため、引続きZoomによる「リモート会議」形式で実施した）

**目標150社回答!!
ご協力をお願いします**

景気動向調査アンケート(第58回)

(今期は2020年9月～12月です)

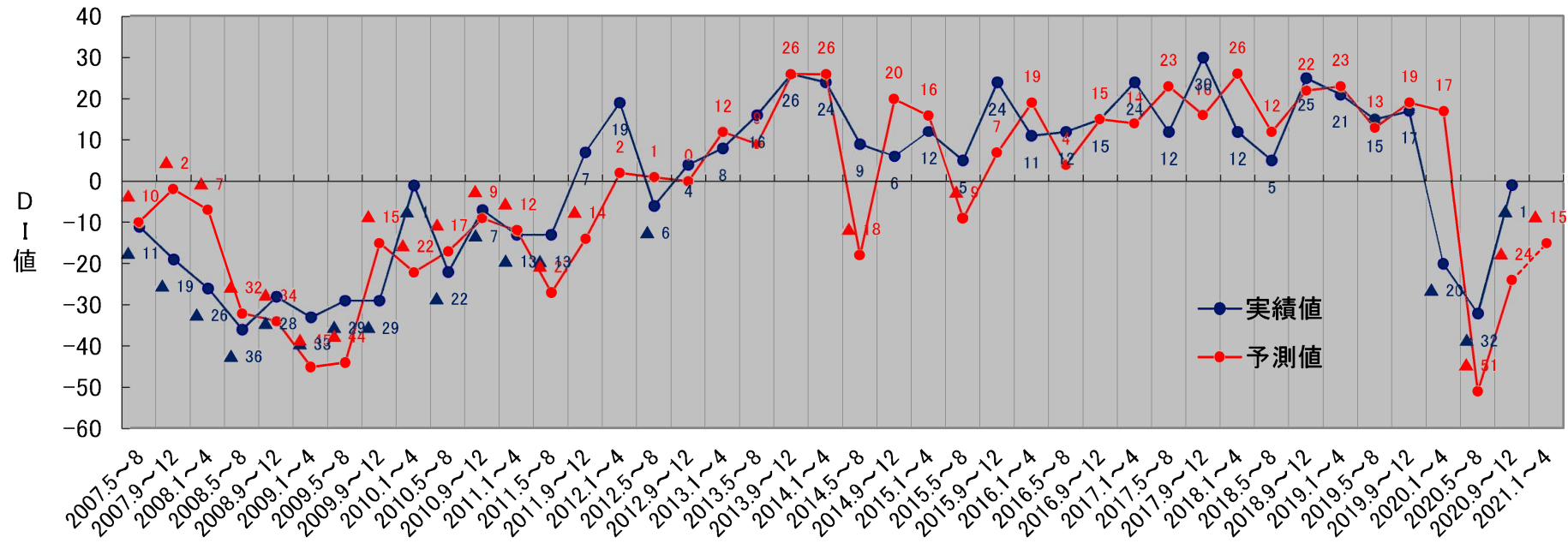
締め切り 12月23日(水)

☆ この調査は全会員の皆様に送っております。分析結果は全会員に公開いたします。
 ☆ 尚、個々の調査データ内容は一切公表せず、集計担当者と事務局で保管いたします。(政策委員会)
 ☆ このアンケートは、e.doyuでも実施しています。そちらでご回答いただいた場合はこのFAXでのご回答は必要ございません。

氏名			企業名			
(1) あなたの会社の状況についてお答えください。 (該当するものに○印をつけてください)			業種	1、製造業 2、建設業 3、卸売業 4、小売業 5、サービス業 (a:対事業所向け b:対個人向け) 6、農水産業 事業内容 ()		
			(今期) 2020年9～12月の実績		(来期) 2021年1～4月の見通し	
1、業況	良い	変わらず	悪い	良い	変わらず	悪い
今期の業況について、前期(2020年5～8月)と比較してお聞かせ下さい。 ①好転 ②横ばい ③悪化						
2、売上	良い	変わらず	悪い	良い	変わらず	悪い
前年同期比での 増減実感(概ね + %、又は - %)			今期比での 増減予測(概ね + %、又は - %)			
3、収益	良い	変わらず	悪い	良い	変わらず	悪い
4、資金繰り	良い	変わらず	悪い	良い	変わらず	悪い
(2) 経営上の問題点(上位2つまで選び、番号に○をつけてください) 1、価格競争の激化 2、受注競争の激化 3、売上の減少 4、事業資金の借入難 5、仕入価格の上昇 6、人件費の増加 7、管理費等間接費の増加 8、金利負担の増加 9、従業員の不足 10、税負担の増加 11、その他 ()						
(3) 経営上の力点はどこに置かれていますか(下記の上位2つまで選び番号に○をつけてください) 1、付加価値の増大 2、新規受注(顧客)の確保 3、新規事業の展開 4、得意分野の絞込み 5、人件費削減 6、人件費以外の経費節減 7、財務体質の強化 8、機械化促進 9、情報力強化 10、人材確保 11、社員教育 12、研究開発 13、機構改革 14、その他 ()						
(4) 冬季賞与(総額)についてお尋ねします。前年対比でご回答ください。 【支給あり】 1、増加率10%未満 2、増加率10～20%台 3、増加率30%以上 4、減少率10%未満 5、減少率10～20%台 6、減少率30%以上 7、前年支給なし→今年支給 8、前年から変化なし 【支給なし】 9、前年支給→今年支給なし 10、前年から変化なし						
(5) 自社で新型コロナウイルス感染が発生した際の対応マニュアルを作成されていますか。 はい ・ いいえ マニュアルの内容を教えてください。 []						
(6) コロナ禍の前と後でどのような会社の変化がありましたか。※複数回答可 1、人事・労務(時短・シフト変更・休暇調整 etc.) 2、設備投資「増」 3、設備投資「減」 4、取扱商品 5、営業時間・形態(入店人数制限 etc.) 6、営業姿勢・方針 7、会議、来客対応 8、忘年会・新年会の中止 9、社内行事 10、その他 上記回答の具体例を教えてください。 []						
(7) 2020年2月、3月頃のコロナ禍拡大初期と比べ、現在のコロナ禍に対する心境の変化はありますか。 []						

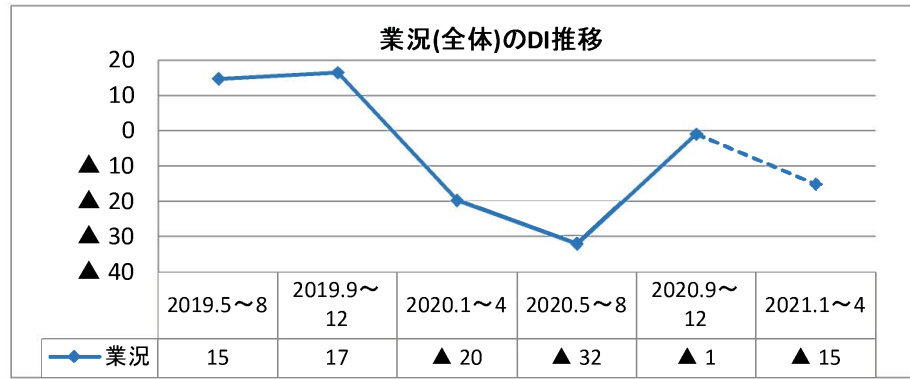
ご協力ありがとうございました。返信はFAXで同友会事務局(099-259-4838)までお願いします。

全体業況グラフ(実績値と予測値)

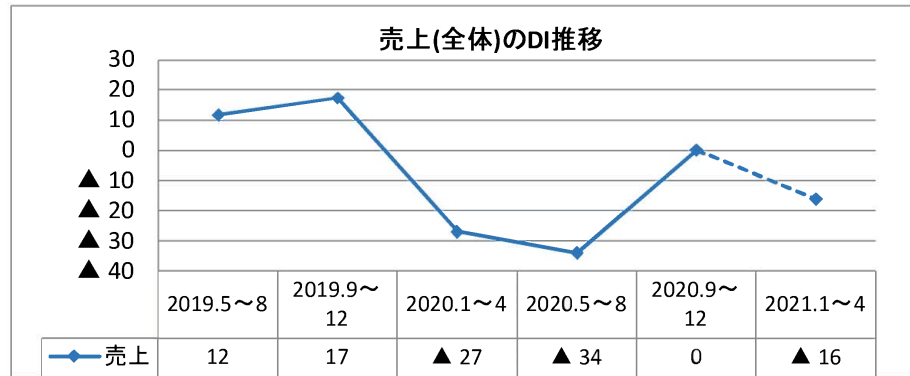


全体

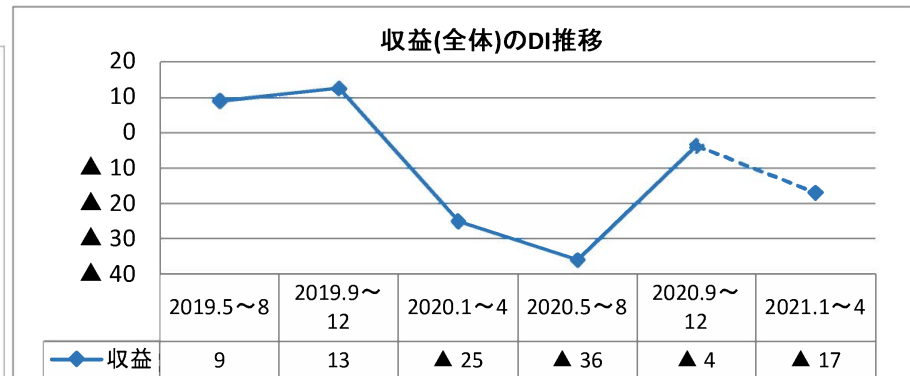
今期の業況は「良い」30.2%、「変わらず」38.7%、「悪い」31.1%でD.I.▲1となっており、非常に大きく上昇しました。来期の業況はD.I.▲15.1と下降する見通しです。



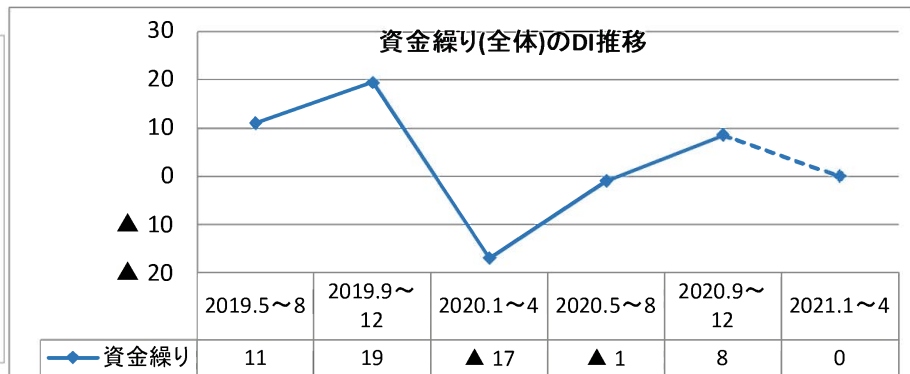
今期の売上は「良い」29.2%、「変わらず」41.6%、「悪い」29.2%でD.I.0となっており、非常に大きく上昇しました。来期の売上はD.I.▲16.0と今期と比べ下降する見通しです。



今期の収益は「良い」28.3%、「変わらず」39.6%、「悪い」32.1%でD.I.▲3.8となっており非常に大きく上昇しました。来期の収益はD.I.▲17.0と下降する見通しです。

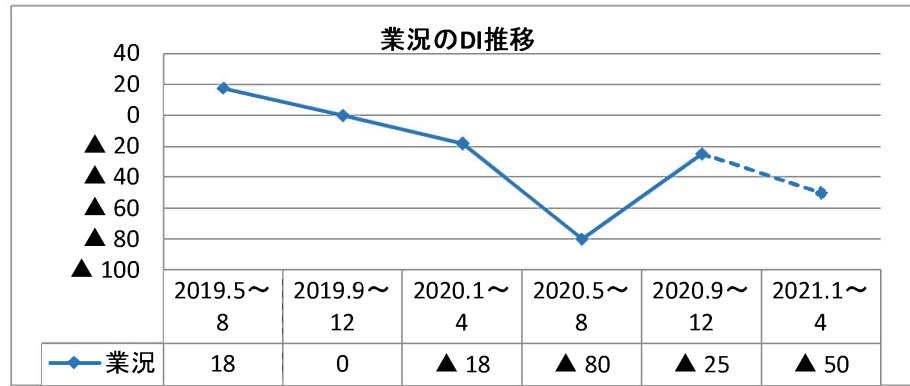


今期の資金繰りは「良い」24.5%「変わらず」59.4%、「悪い」16.1%でD.I.8.5となっており前期並みでした。来期の資金繰りはD.I.0と今期並みの見通しです。

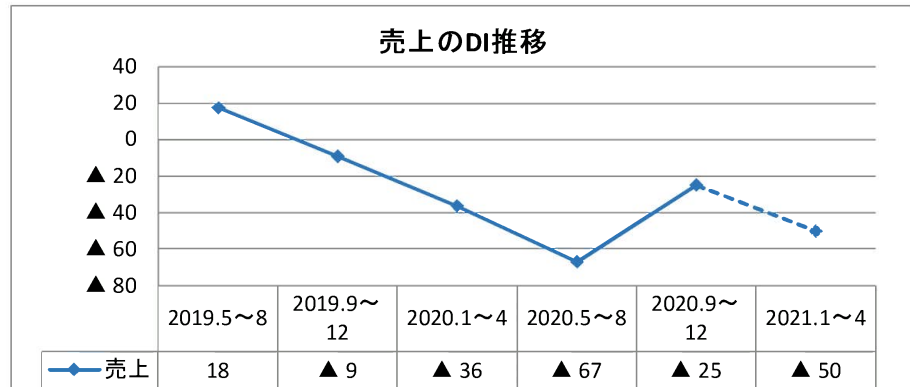


製造業

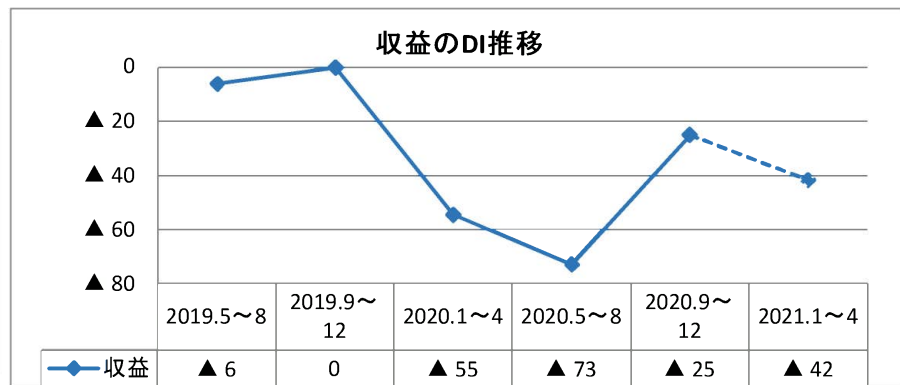
今期の況は「良い」16.6%、「変わらず」41.7%、「悪い」41.7%でD.I.▲25.0となっており、非常に大きく上昇しました。
来期の業況はD.I.▲50.0と大きく下降する見通しです。



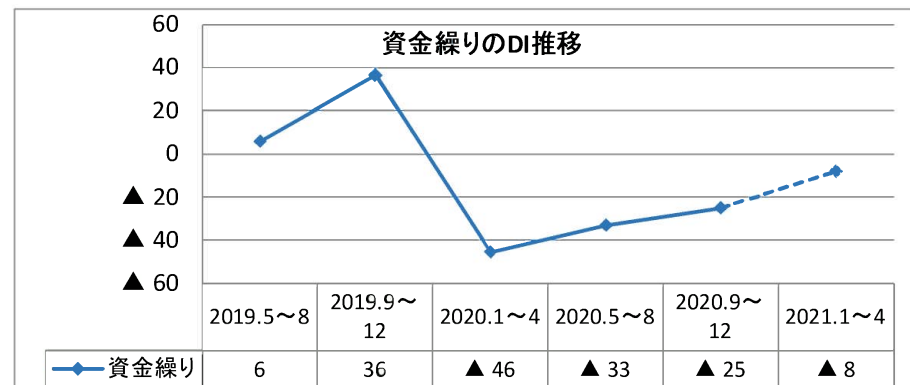
今期の売上は「良い」16.6%、「変わらず」41.7%、「悪い」41.7%でD.I.▲25.0となっており、前期に比べ非常に大きく上昇しました。
来期の売上はD.I.▲50.0と大きく下降する見通しです。



今期の収益は「良い」16.6%、「変わらず」41.7%、「悪い」41.7%でD.I.▲25.0となっており、今期に比べ非常に大きく上昇しました。
来期の収益はD.I.▲41.7と下降する見通しです。

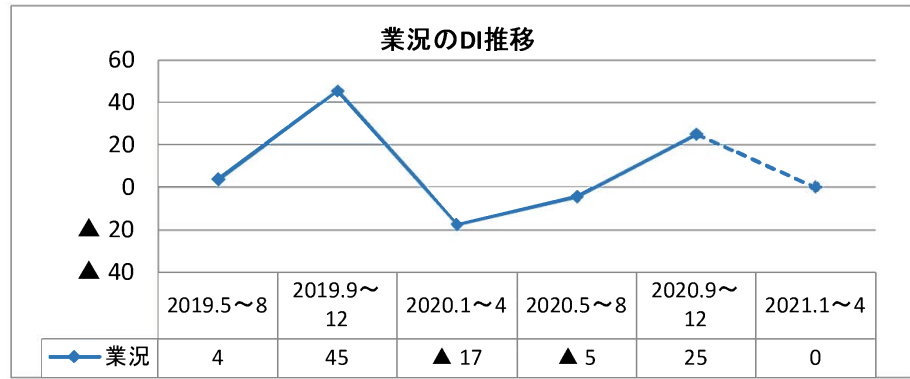


今期の資金繰りは「良い」16.7%、「変わらず」41.7%、「悪い」41.7%でD.I.▲25.0となっており、前期並みでした。
来期の資金繰りはD.I.▲8.3と上昇する見通しです。

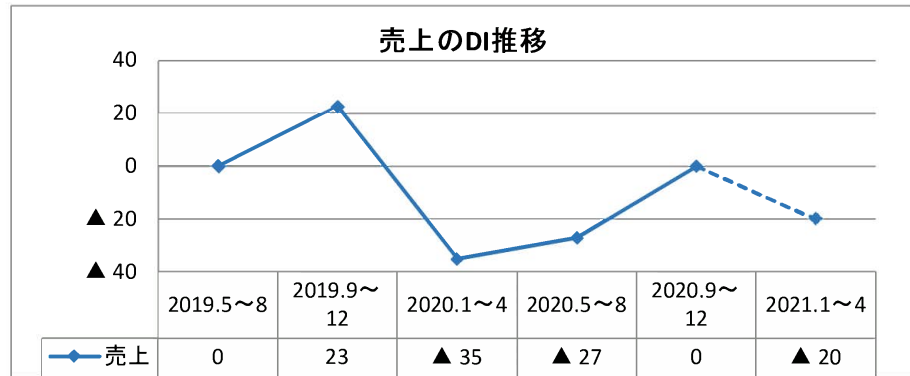


建設業

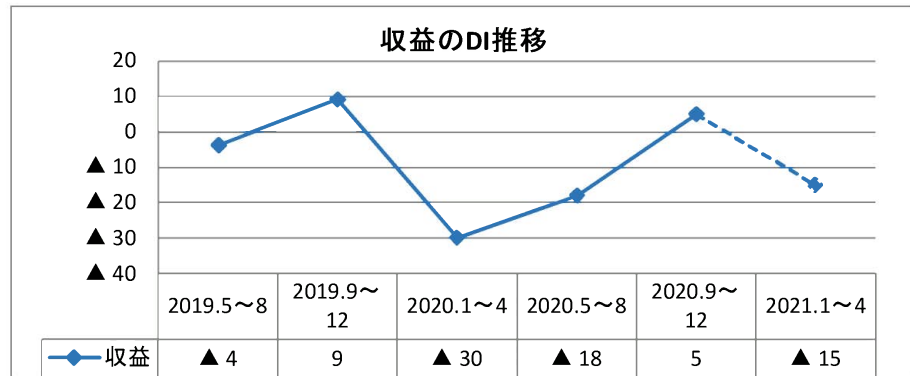
今期の業況は「良い」40.0%、「変わらず」45.0%、「悪い」15.0%でD.I.25.0となっており、前期に比べ大きく上昇しました。
来期の業況はD.I.0と大きく下降する見通しです。



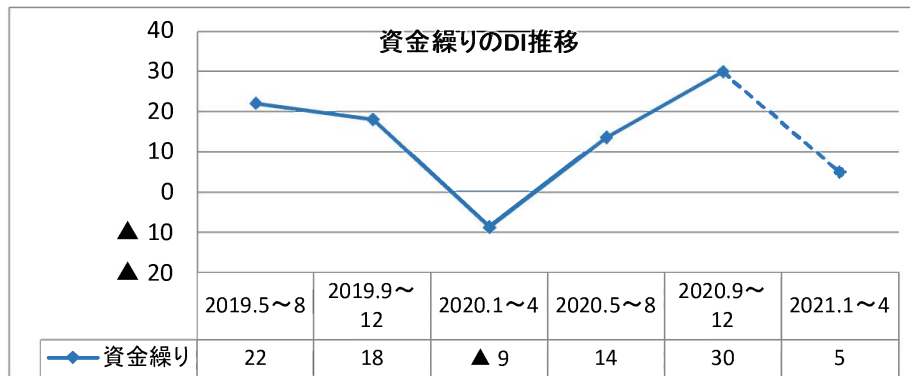
今期の売上は「良い」25.0%、「変わらず」50.0%、「悪い」50.0%でD.I.0となっており、大きく上昇しました。
来期の売上はD.I.▲20.0と大きく下降する見通しです。



今期の収益は「良い」30.0%、「変わらず」45.0%、「悪い」25.0%でD.I.5.0となっており、大きく上昇しました。
来期の収益はD.I.▲15.0と大きく下降する見通しです。

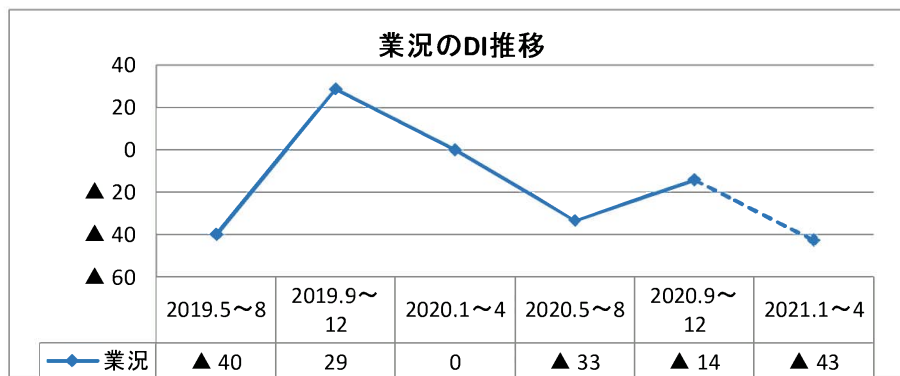


今期の資金繰りは「良い」30.0%、「変わらず」70.0%、「悪い」0%でD.I.30.0となっており上昇しました。
来期の資金繰りはD.I.5.0と大きく下降する見通しです。

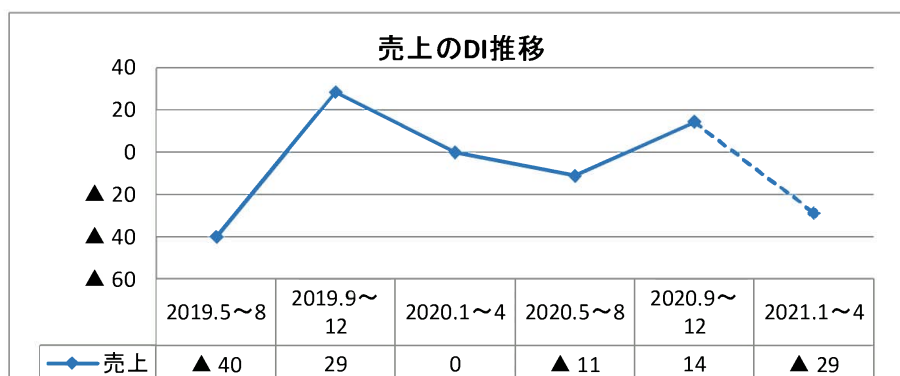


卸売業

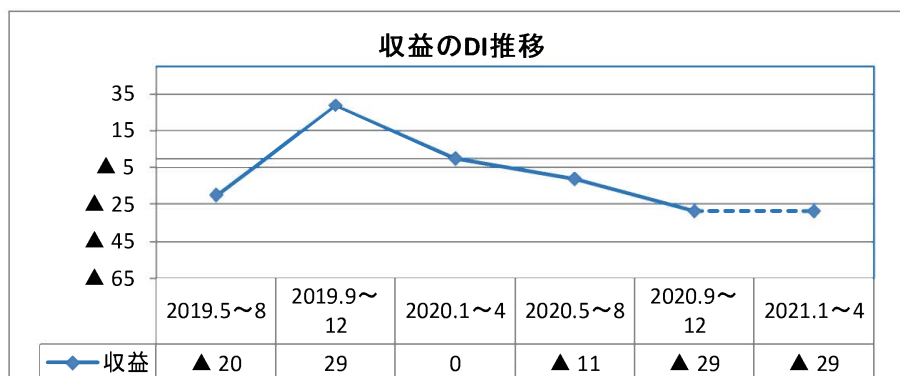
今期の業況は「良い」42.9%、「変わらず」0%、「悪い」57.1%でD.I.▲14.3となっております、上昇しました。
来期の業況はD.I.▲42.9と大きく下降する見通しです。



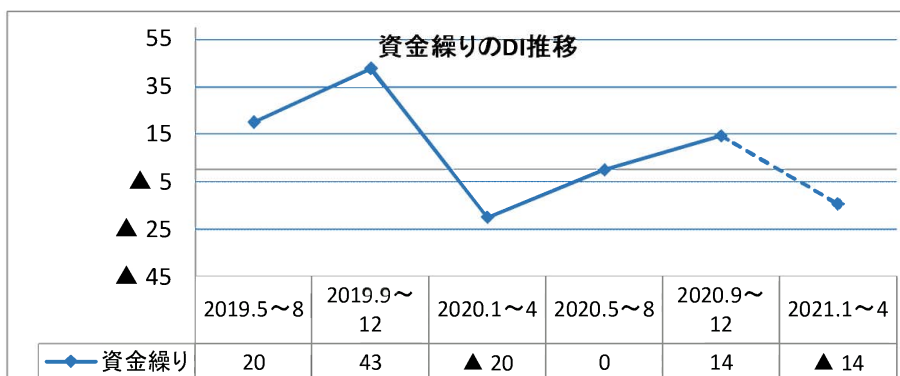
今期の売上は「良い」42.9%、「変わらず」28.6%、「悪い」28.5%でD.I.14.3となっております、前期に比べ大きく上昇しました。
来期の売上はD.I.▲28.6と非常に大きく下降する見通しです。



今期の収益は「良い」28.6%、「変わらず」14.3%、「悪い」57.1%でD.I.▲28.6となっております、前期に比べ下降しました。
来期の収益はD.I.▲28.6と今期並みの見通しです。

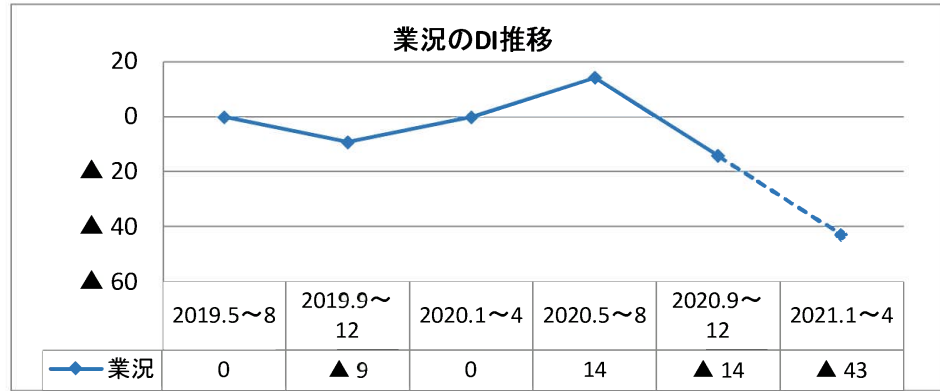


今期の資金繰りは「良い」42.9%、「変わらず」28.6%、「悪い」28.6%でD.I.14.3となっております、前期に比べ上昇しました。
来期の資金繰りはD.I.▲14.3と大きく下降する見通しです。

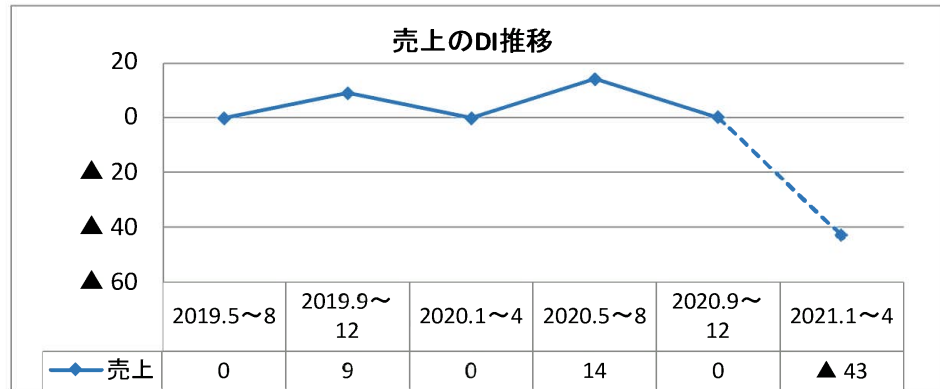


小売業

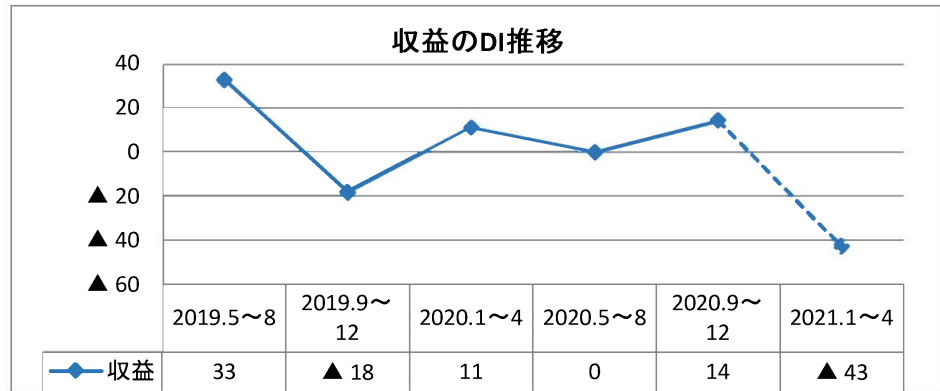
今期の業況は「良い」28.6%、「変わらず」28.6%、「悪い」33.3%でD.I.▲14.3となっており、今期に比べ大きく下降しました。
来期の業況はD.I.▲42.8と大きく下降する見通しです。



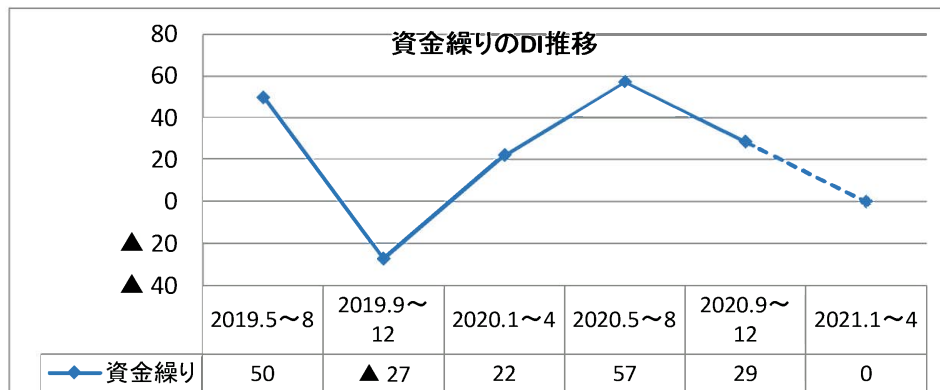
今期の売上は「良い」42.8%、「変わらず」14.2%、「悪い」42.8%でD.I.0となっており、前期と比べ下降しました。
来期の売上はD.I.▲42.8と非常に大きく下降する見通しです。



今期の収益は「良い」42.8%、「変わらず」28.6%、「悪い」28.6%でD.I.14.3となっており、前期に比べ上昇しました。
来期の収益はD.I.▲42.8と大きく下降する見通しです。

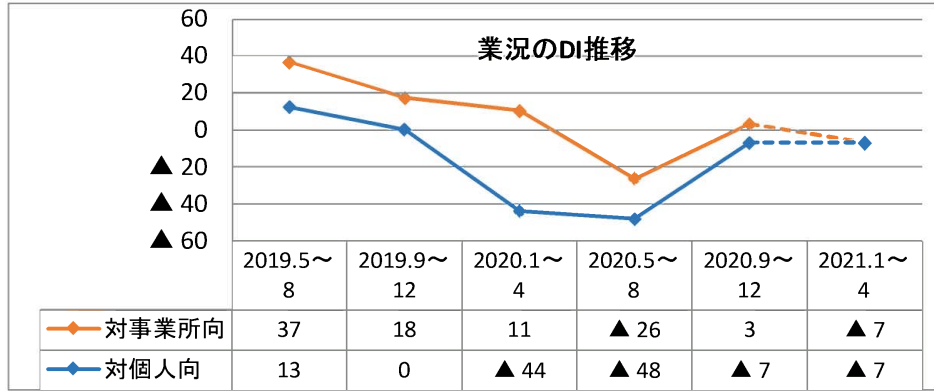


今期の資金繰りは「良い」42.8%、「変わらず」42.8%、「悪い」14.2%でD.I.28.6となっており、前期に比べ大きく下降しました。
来期の資金繰りはD.I.0と非常に大きく下降する見通しです。

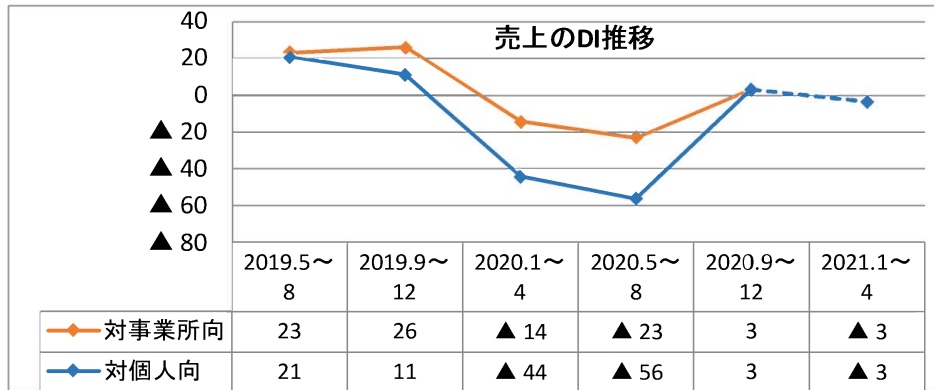


サービス業

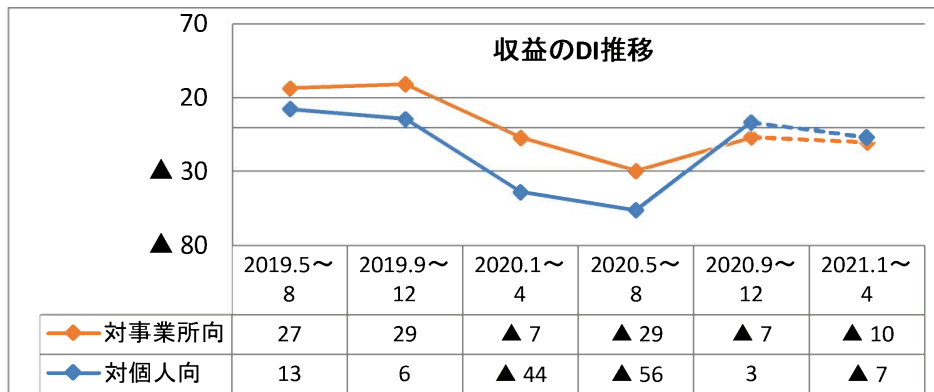
今期の対事業所向けの業況は「良い」30.0%、「変わらず」43.3%、「悪い」26.7%でD.I.3.3となっており、大きく上昇しました。来期の業況はD.I.▲6.7と今期並みの見通しです。
 今期の対個人向けの業況は「良い」26.7%、「変わらず」40.0%、「悪い」33.3%でD.I.▲6.7となっており、非常に大きく上昇しました。来期の業況はD.I.▲6.7と今期並みの見通しです。



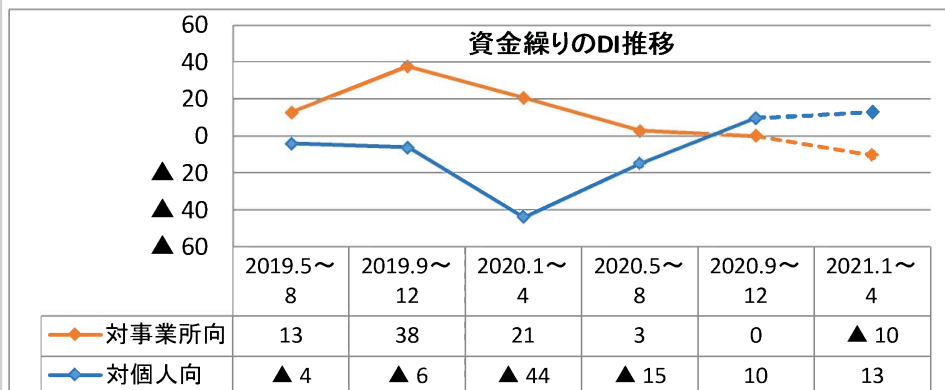
今期の対事業所向けの売上は「良い」23.3%、「変わらず」56.7%、「悪い」20.0%でD.I.3.3となっており、今期に比べ大きく上昇しました。来期の売上はD.I.▲3.3と今期並みの見通しです。
 今期の対個人向けの売上は「良い」36.7%、「変わらず」30.0%、「悪い」33.3%でD.I.3.3となっており、非常に大きく上昇しました。来期の売上はD.I.▲3.3と今期並みの見通しです。



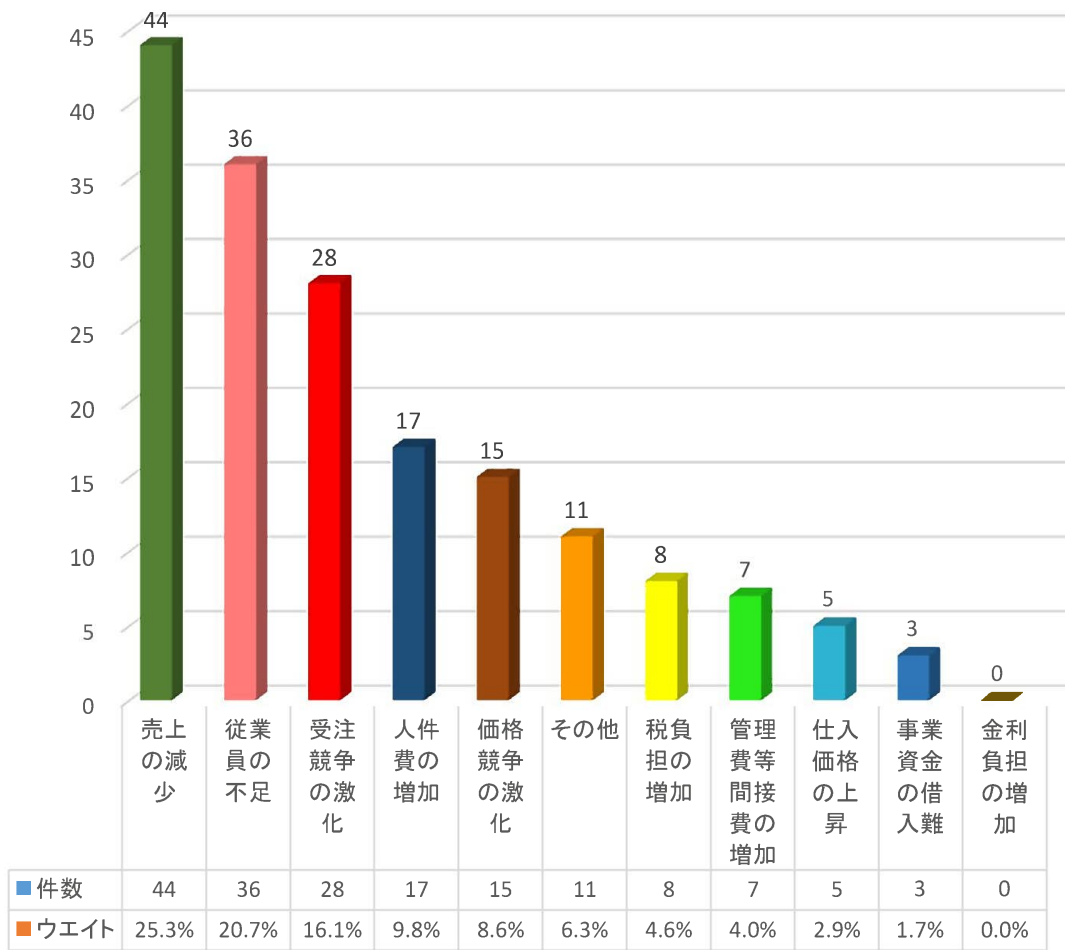
今期の対事業所向けの収益は「良い」20.0%、「変わらず」53.3%、「悪い」26.7%でD.I.▲6.7となっており、非常に大きく下降しました。来期の収益D.I.▲10.0と今期並みの見通しです。
 今期の対個人向けの収益は「良い」36.7%、「変わらず」30.0%、「悪い」33.0%でD.I.3.3となっており、非常に大きく上昇しました。来期はD.I.▲6.7と今期並みの見通しです。



今期の対事業所向けの資金繰りは「良い」13.3%、「変わらず」73.4%、「悪い」13.3%でD.I.0となっており、前期並みでした。来期の資金繰りはD.I.▲10.0と下降する見通しです。
 今期の対個人向けの資金繰りは「良い」26.7%、「変わらず」56.7%、「悪い」16.6%でD.I.10.0と大きく上昇しました。来期はD.I.13.3と今期並みの見通しです。



経営上の問題点



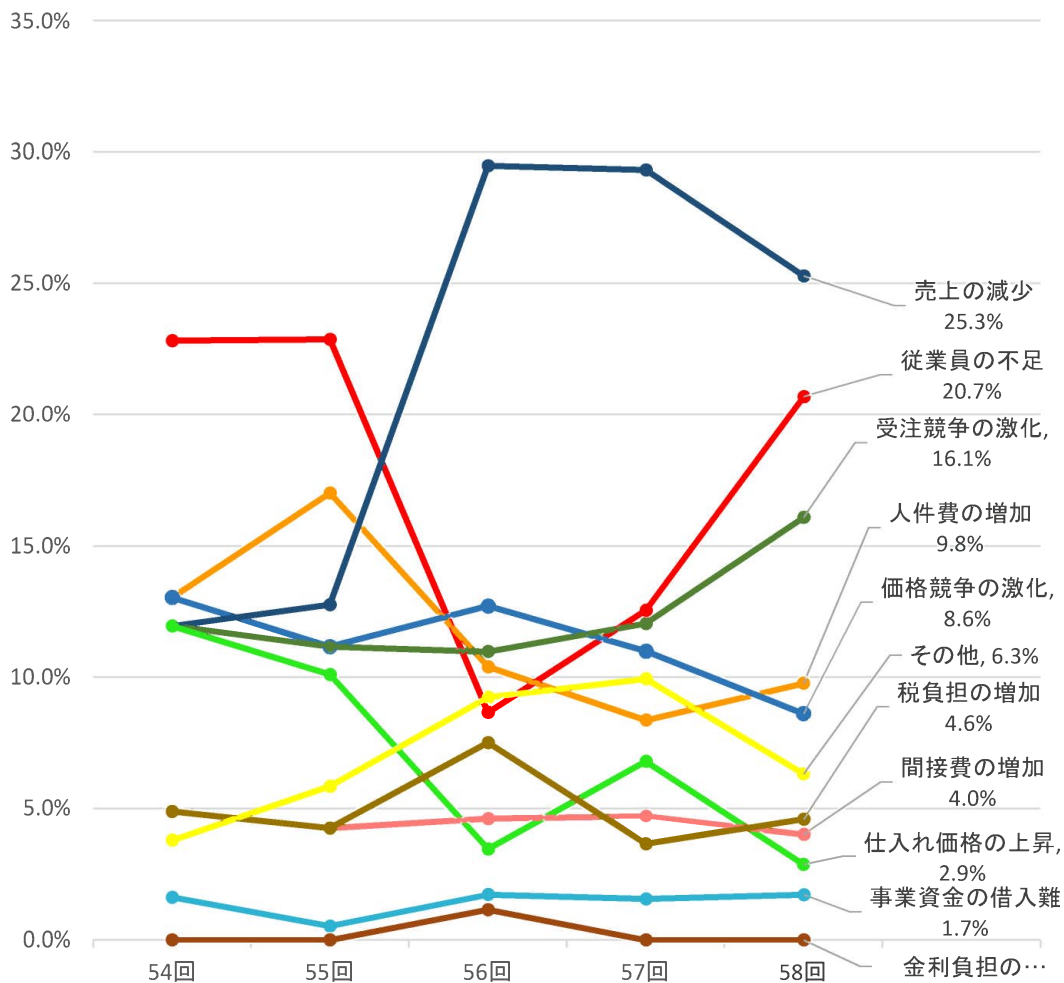
	件数	ウェイト
売上の減少	44	25.3%
従業員の不足	36	20.7%
受注競争の激化	28	16.1%
人件費の増加	17	9.8%
価格競争の激化	15	8.6%
その他	11	6.3%
税負担の増加	8	4.6%
管理費等間接費の増加	7	4.0%
仕入価格の上昇	5	2.9%
事業資金の借入難	3	1.7%
金利負担の増加	0	0.0%

174

その他

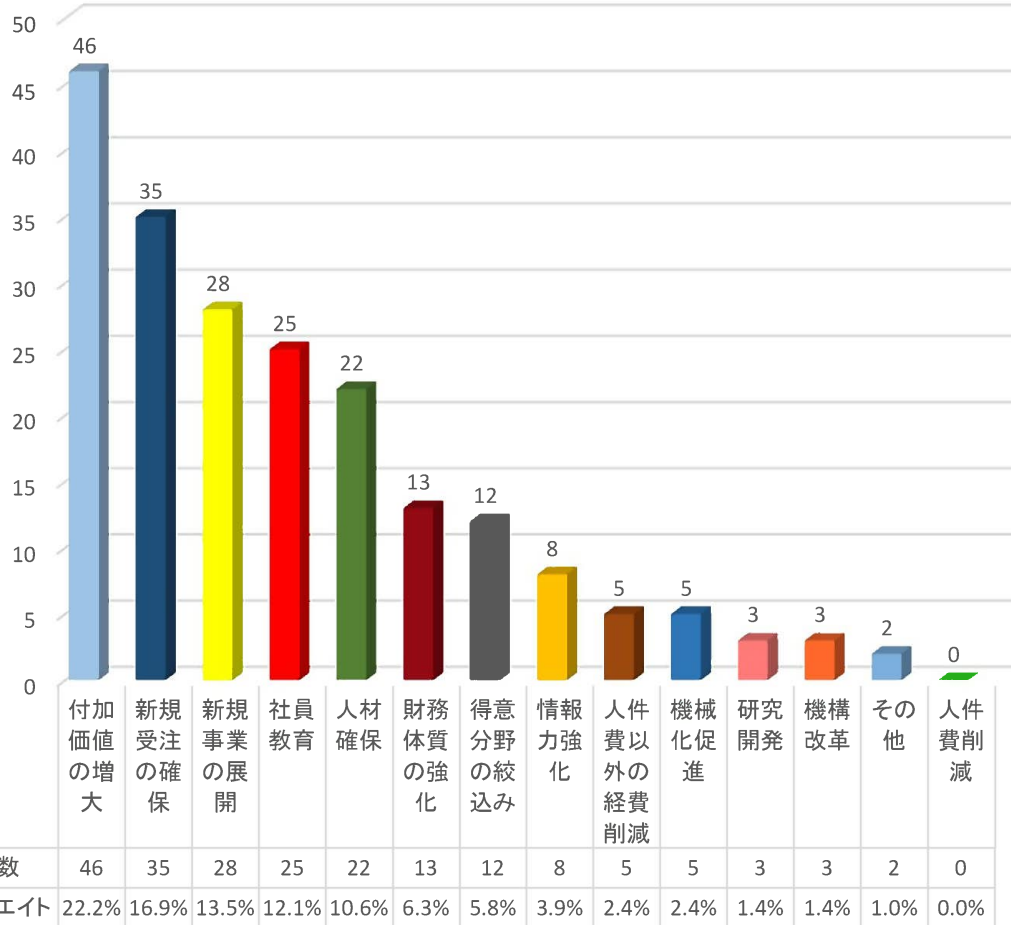
- 事業戦略不足
- コロナによる制限
- 広告不足
- 財務体質の強化・社員の能力UP
- 社員教育
- 事業展開
- コロナ、およびレジ袋有料化等の外部要因
- コロナの影響

経営上の問題点推移（景気動向調査第54回～58回）



	54回	55回	56回	57回	58回
従業員の不足	22.8%	22.9%	8.7%	12.6%	20.7%
人件費の増加	13.0%	17.0%	10.4%	8.4%	9.8%
価格競争の激化	13.0%	11.2%	12.7%	11.0%	8.6%
売上の減少	12.0%	12.8%	29.5%	29.3%	25.3%
受注競争の激化	12.0%	11.2%	11.0%	12.0%	16.1%
仕入れ価格の上昇	12.0%	10.1%	3.5%	6.8%	2.9%
間接費の増加	4.9%	4.3%	4.6%	4.7%	4.0%
税負担の増加	4.9%	4.3%	7.5%	3.7%	4.6%
その他	3.8%	5.9%	9.2%	9.9%	6.3%
事業資金の借入難	1.6%	0.5%	1.7%	1.6%	1.7%
金利負担の増加	0.0%	0.0%	1.2%	0.0%	0.0%

経営上の力点

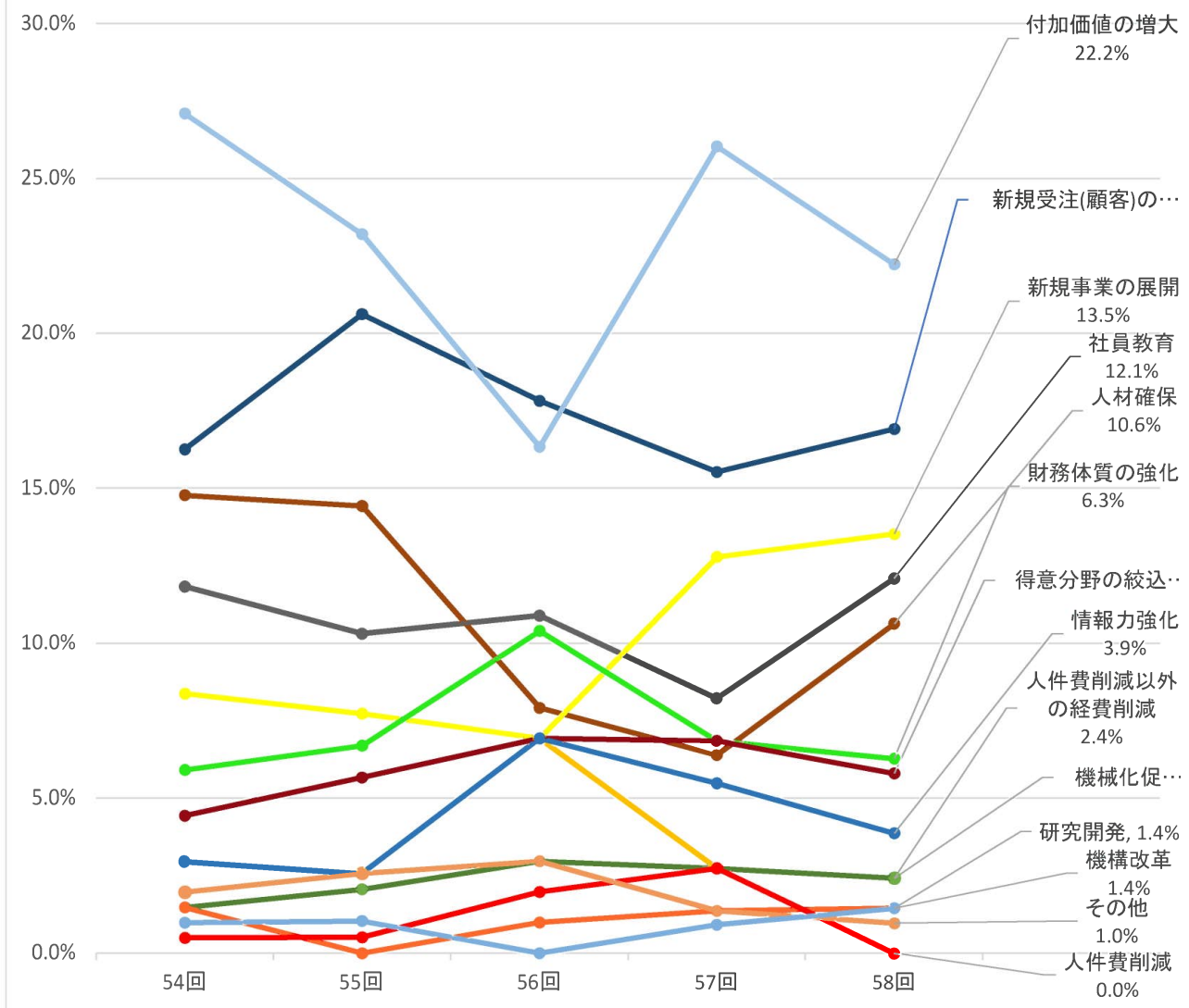


	件数	ウエイト
付加価値の増大	46	22.2%
新規受注の確保	35	16.9%
新規事業の展開	28	13.5%
社員教育	25	12.1%
人材確保	22	10.6%
財務体質の強化	13	6.3%
得意分野の絞込み	12	5.8%
情報力強化	8	3.9%
人件費以外の経費削減	5	2.4%
機械化促進	5	2.4%
研究開発	3	1.4%
機構改革	3	1.4%
その他	2	1.0%
人件費削減	0	0.0%

207

その他 業務の効率化
既存顧客との関係強化

経営上の力点推移（景気動向調査54回～58回）



カテゴリー	54回	55回	56回	57回	58回
新規受注(顧客)の確保	16.3%	20.6%	17.8%	15.5%	16.9%
付加価値の増大	27.1%	23.2%	16.3%	26.0%	22.2%
人材確保	14.8%	14.4%	7.9%	6.4%	10.6%
社員教育	11.8%	10.3%	10.9%	8.2%	12.1%
新規事業の展開	8.4%	7.7%	6.9%	12.8%	13.5%
財務体質の強化	5.9%	6.7%	10.4%	6.8%	6.3%
得意分野の絞込み	4.4%	5.7%	6.9%	6.8%	5.8%
人件費削減以外の経費削減	2.0%	2.6%	6.9%	2.7%	2.4%
情報力強化	3.0%	2.6%	6.9%	5.5%	3.9%
機械化促進	1.5%	2.1%	3.0%	2.7%	2.4%
研究開発	1.5%	0.0%	1.0%	1.4%	1.4%
人件費削減	0.5%	0.5%	2.0%	2.7%	0.0%
その他	2.0%	2.6%	3.0%	1.4%	1.0%
機構改革	1.0%	1.0%	0.0%	0.9%	1.4%

今期売上実感と来期売上予測

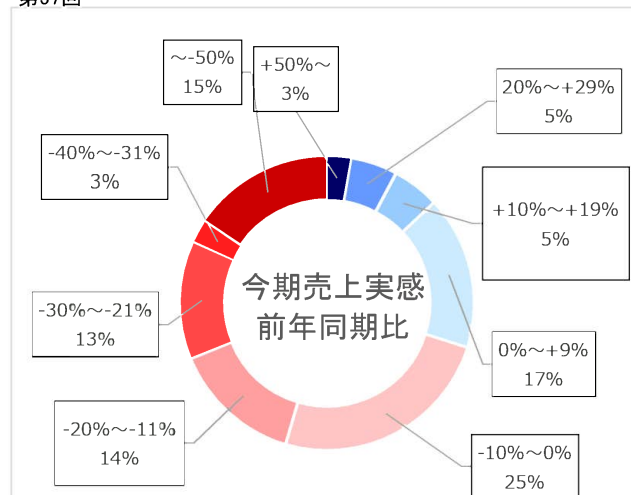
今期売上実感前年同期比
第57回

	軒数	シェア
+50%~	2	2.6%
+40%~+49%	0	0.0%
+30%~+39%	0	0.0%
20%~+29%	4	5.2%
+10%~+19%	4	5.2%
0%~+9%	13	16.9%
-10%~0%	19	24.7%
-20%~-11%	11	14.3%
-30%~-21%	10	13.0%
-40%~-31%	2	2.6%
-50%~-41%	0	0.0%
~-50%	12	15.6%
77		

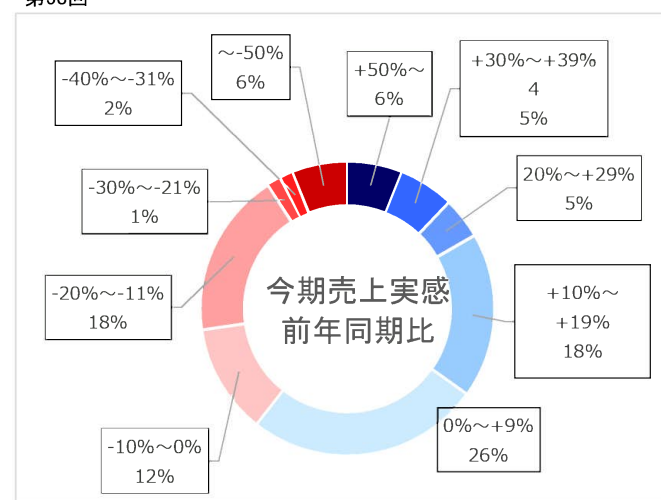
第58回

	軒数	シェア
+50%~	4	6.1%
+40%~+49%	0	0.0%
+30%~+39%	4	6.1%
20%~+29%	3	4.5%
+10%~+19%	12	18.2%
0%~+9%	17	25.8%
-10%~0%	8	12.1%
-20%~-11%	12	18.2%
-30%~-21%	1	1.5%
-40%~-31%	1	1.5%
-50%~-41%	0	0.0%
~-50%	4	6.1%
66		

第57回



第58回



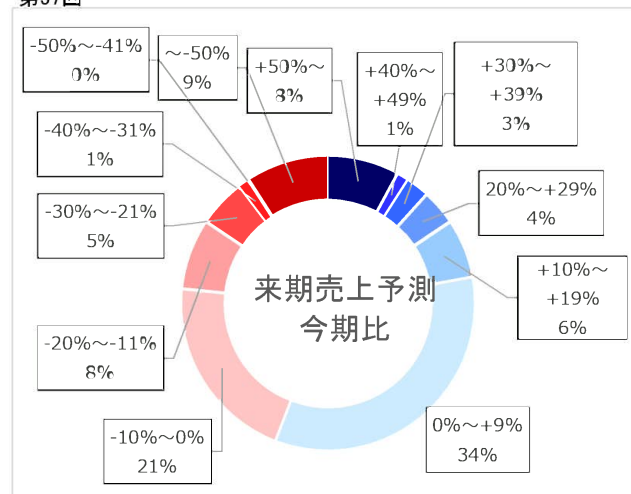
来期売上予測今期比
第57回

	軒数	シェア
+50%~	6	7.8%
+40%~+49%	1	1.3%
+30%~+39%	2	2.6%
20%~+29%	3	3.9%
+10%~+19%	5	6.5%
0%~+9%	26	33.8%
-10%~0%	16	20.8%
-20%~-11%	6	7.8%
-30%~-21%	4	5.2%
-40%~-31%	1	1.3%
-50%~-41%	0	0.0%
~-50%	7	9.1%
77		

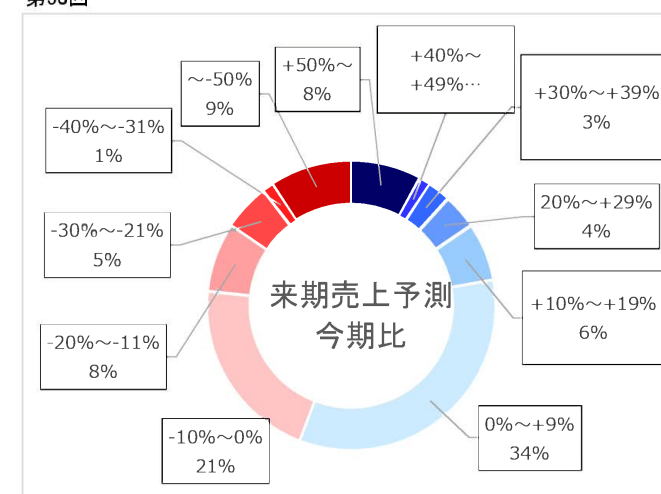
第58回

	軒数	シェア
+50%~	2	3.0%
+40%~+49%	0	0.0%
+30%~+39%	3	4.5%
20%~+29%	4	6.1%
+10%~+19%	6	9.1%
0%~+9%	26	39.4%
-10%~0%	14	21.2%
-20%~-11%	7	10.6%
-30%~-21%	2	3.0%
-40%~-31%	1	1.5%
-50%~-41%	0	0.0%
~-50%	1	1.5%
66		

第57回



第58回



冬季賞与（総額）前年対比増減

全体		
増加率30%以上	3	3%
増加率10%～20%台	13	13%
増加率10%未満	22	21%
前年から変化なし(支給あり)	26	25%
減少率10%未満	2	2%
減少率10%～20%台	3	3%
減少率30%以上	7	7%
前年支給なし→今年支給	2	2%
前年から変化なし(支給なし)	21	20%
前年支給→今年支給なし	4	4%

製造業		
増加率30%以上	0	0%
増加率10%～20%台	1	10%
増加率10%未満	3	30%
前年から変化なし(支給あり)	2	20%
減少率10%未満	0	0%
減少率10%～20%台	0	0%
減少率30%以上	2	20%
前年支給なし→今年支給	0	0%
前年から変化なし(支給なし)	1	10%
前年支給→今年支給なし	1	10%

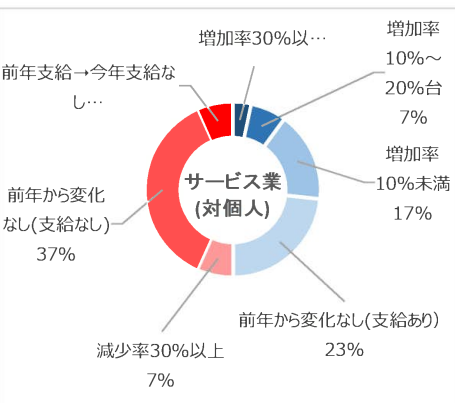
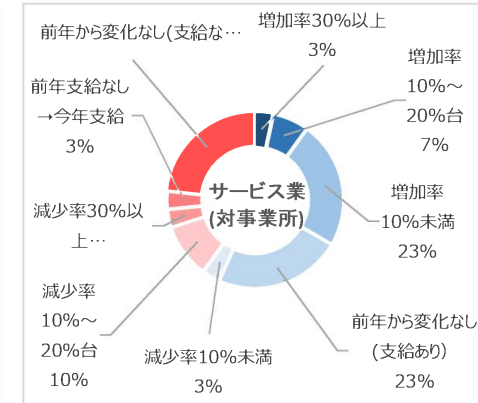
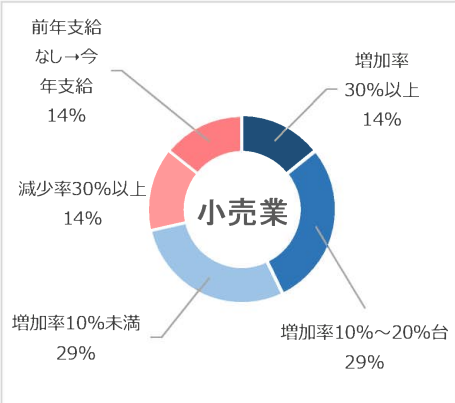
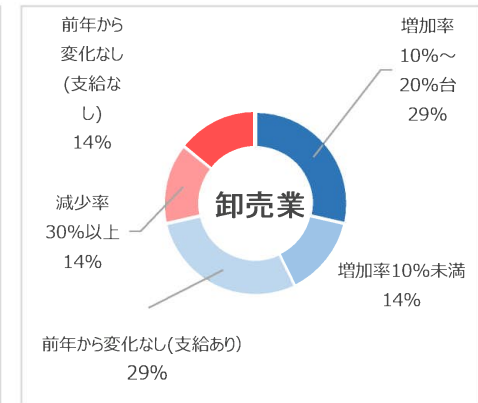
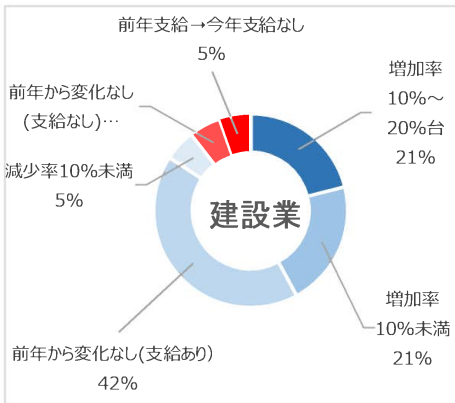
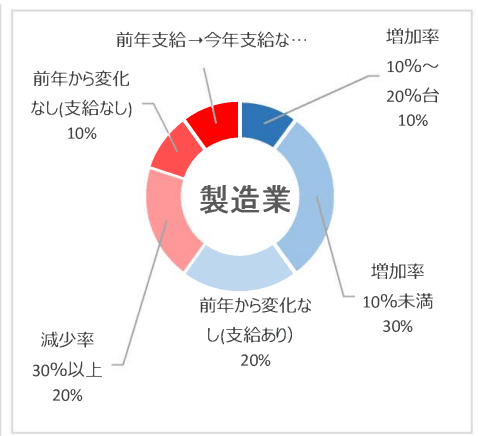
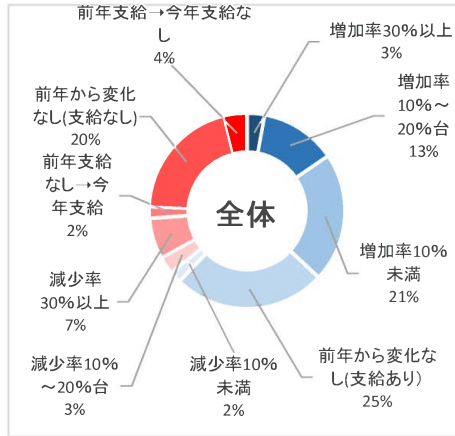
建設業		
増加率30%以上	0	0%
増加率10%～20%台	4	21%
増加率10%未満	4	21%
前年から変化なし(支給あり)	8	42%
減少率10%未満	1	5%
減少率10%～20%台	0	0%
減少率30%以上	0	0%
前年支給なし→今年支給	0	0%
前年から変化なし(支給なし)	1	5%
前年支給→今年支給なし	1	5%

卸売業		
増加率30%以上	0	0%
増加率10%～20%台	2	29%
増加率10%未満	1	14%
前年から変化なし(支給あり)	2	29%
減少率10%未満	0	0%
減少率10%～20%台	0	0%
減少率30%以上	1	14%
前年支給なし→今年支給	0	0%
前年から変化なし(支給なし)	1	14%
前年支給→今年支給なし	0	0%

小売業		
増加率30%以上	1	14%
増加率10%～20%台	2	29%
増加率10%未満	2	29%
前年から変化なし(支給あり)	0	0%
減少率10%未満	0	0%
減少率10%～20%台	0	0%
減少率30%以上	1	14%
前年支給なし→今年支給	1	14%
前年から変化なし(支給なし)	0	0%
前年支給→今年支給なし	0	0%

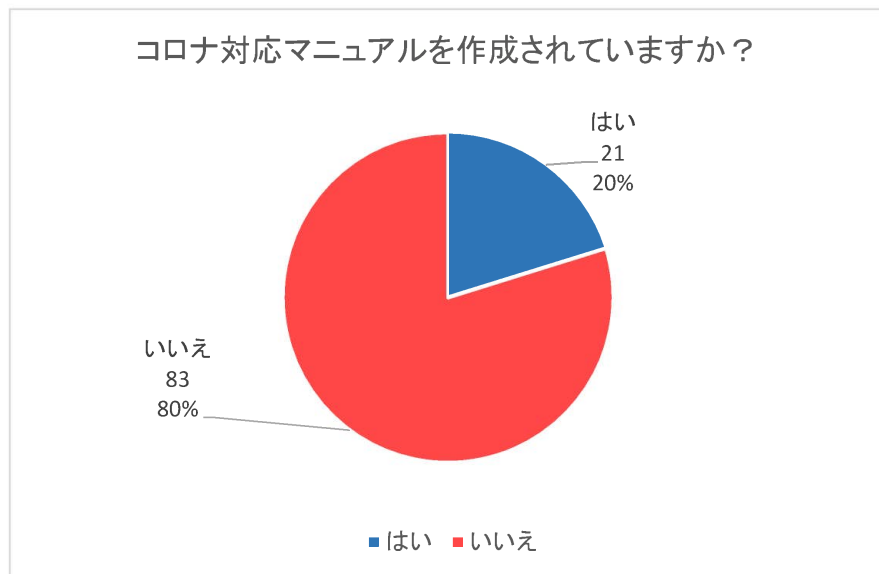
サービス業(対事業所)		
増加率30%以上	1	3%
増加率10%～20%台	2	7%
増加率10%未満	7	23%
前年から変化なし(支給あり)	7	23%
減少率10%未満	1	3%
減少率10%～20%台	3	10%
減少率30%以上	1	3%
前年支給なし→今年支給	1	3%
前年から変化なし(支給なし)	7	23%
前年支給→今年支給なし	0	0%

サービス業(対個人)		
増加率30%以上	1	3%
増加率10%～20%台	2	7%
増加率10%未満	5	17%
前年から変化なし(支給あり)	7	23%
減少率10%未満	0	0%
減少率10%～20%台	0	0%
減少率30%以上	2	7%
前年支給なし→今年支給	0	0%
前年から変化なし(支給なし)	11	37%
前年支給→今年支給なし	2	7%



自社で新型コロナ感染が発生した際の対応マニュアルを作成されていますか。

はい	21	21%
いいえ	83	79%

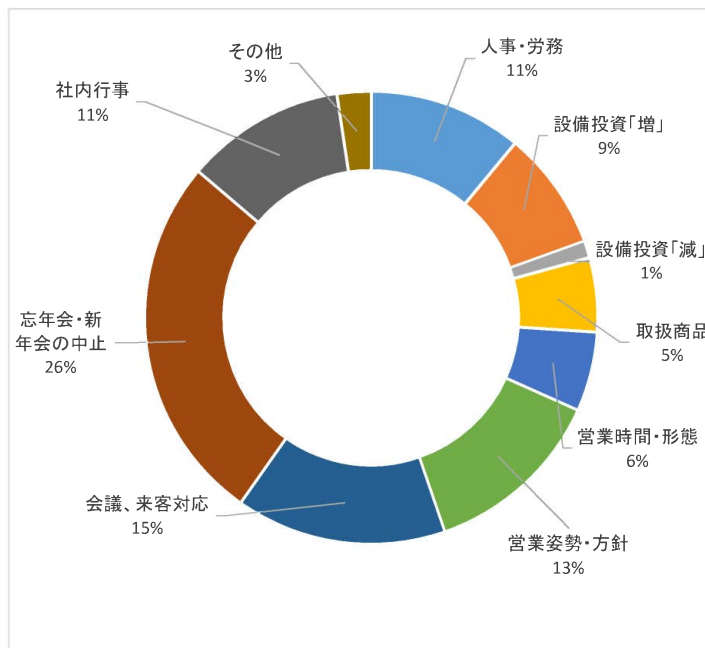


対応マニュアルを作成されている方は内容を教えてください。

- ・直ちに鹿児島市に報告。市の指導を受け対処する。
- ・感染が疑われる時の判断マニュアル
- ・BCP(事業継続計画)対策
- ・社内予防対策、緊急連絡体制、社内対応の流れ
- ・行動注意点
- ・対象者、会社、保健所の三者の連携による濃厚接触者の有無
- ・当該事業所の閉鎖期間、並びに消毒作業
- ・対象者のPCR検査、並びに待機健康観察期間
- ・社外への告知

コロナ禍の前と後でどのような会社の変化がありましたか。

1	人事・労務	27	11.0%
2	設備投資「増」	21	8.5%
3	設備投資「減」	3	1.2%
4	取扱商品	13	5.3%
5	営業時間・形態	14	5.7%
6	営業姿勢・方針	32	13.0%
7	会議、来客対応	37	15.0%
8	忘年会・新年会の中止	65	26.4%
9	社内行事	28	11.4%
10	その他	6	2.4%
		246	100.0%



具体例

- ・ ワークスペースガイドラインの変更、在宅ワーク手当の見直し、通勤費の見直し。
- ・ テレワークの一部導入。
- ・ リモート会議の実施。
- ・ 現場のオペレーションがコロナ対策で変わった程度で、その他大きな変化はない。
- ・ オンラインでの提案体制を整えた。
- ・ 20年以上続けていた社内行事を中止することで、寂しさとモチベーション低下。
- ・ 勤務体制をテレワーク勤務、出勤勤務。テレワーク勤務などに必要なPC・周辺機器を追加購入。
- ・ テレワークのテスト運用(3ヶ月弱)。
- ・ 時差出勤、特別休暇、社内イベント中止。
- ・ 会議・研修の減少、Web化、懇親会の中止。
- ・ コロナ不況を理由に仕事が減った。
- ・ 懇親会の自粛リモートによる面談の推奨。
- ・ スタッフ一人一人が会社の代表である、という意識が以前と比して強くなっている。
- ・ 様々な給付金・助成金に対する学びと実施。
- ・ オンラインを積極的に使う。
- ・ コロナ禍にあって、お客様、お取引様、働く仲間、会社そして家族への感謝の念が更に強まっている(世の中に当たり前はない、等)。
- ・ マスク着用での対応、営業時間の短縮。
- ・ 接客エリアの間仕切り設置。
- ・ コロナ関係商品の販売が高くなった。DMでの営業も増した。
- ・ マスク着用や消毒の徹底。
- ・ 組織体制の見直し。
- ・ WEBでの会議や面接・打合せが増え、移動時間が減った。
- ・ 営業・生産本部の出勤シフトを作成し社員の出勤日数を減少させた。取扱商品としてコロナ対策グッズを仕入れたり、作成し販売している。
- ・ 部門により営業時間短縮・休業(雇用調整助成金の利用)・年末年始の社内会議の在り方など部門ごとに実施し縮小化を図った。
- ・ マスク着用、消毒液、クリアガードの設置、飲食の中止。
- ・ 営業時間の短縮、それに伴う社員の時短、マスク等衛生管理商品の開拓、積極的営業姿勢の圧縮、全社忘年会を廃止し部署毎に時間を決める。
- ・ 接待交際費削減。
- ・ 自社の変化以上に顧客の変化が大きいため、顧客に合わせた対策が必要。
- ・ 県内のお客様のみのご利用をお願いしている。
- ・ 特に変化なし。
- ・ 社内を2分割し時差出勤をして、勤務がダブらない社員を増やした。
- ・ 県外へ出張が出来ないので事務作業が増えた。鹿児島県民と他県との感染対策などばらつきがある。
- ・ 人が集まらなくなった。
- ・ 在宅勤務、在宅勤務に伴う設備投資、社内イベントの中止。
- ・ 濃厚接触者や県外移動した者の2週間の自宅待機、感染防止のためWi-Fi増設、換気設備増設、会議のオンライン化。
- ・ 高齢者向けの訪問治療が激減しているため、若い客層の院内施術メインに移行している。元々一定数いた。
- ・ 販売ツールとなる印刷物を減らし、出版物に力を入れた。
- ・ 生産性の向上へ力を入れた。webでの集客。
- ・ 会合が減った。
- ・ 少しでも体調の悪い人は休んでもらう。県外へ行った人は自宅待機をお願いする。
- ・ 当初より会議、食事会等、対外的な対応を変更せざるを得ない状況になった。主の業務以外の新しい業務を増やし、リスク分散を検討し設備投資が増えた。
- ・ 予想より感染対策に経費が掛かっている。
- ・ 営業時間短縮・店休日設定・件数減を単価増で売上カバー・オンライン会議。
- ・ 3密をさけるため、新年会の中止や、会議室での会議をやめた。
- ・ 社員旅行の中止。
- ・ 県外からの訪問自粛要請、忘年会の中止、年始平安祭への参加人員の削減。
- ・ ウェブ販売や商品開発に力を入れた。また、WEBデザインを強化している。
- ・ リモート化。
- ・ 面会をオンラインまたは窓越しに制限、忘年会等の中止、併設事業所間の往来の禁止。
- ・ 出張、旅行中の飛び込み客をお断りしている、リネン交換の頻度が上がり費用が嵩んでいる。

2020年2月、3月頃のコロナ禍拡大初期と比べ、現在のコロナ禍に対する心境の変化はありますか。

- ・ コロナ後の経営環境の劇的悪化の懸念が増大。財政出動が切れた後の懸念。
- ・ やや緩みが出てきていたが、最近のクラスターからの増加で、再度気を引き締める様に指導している。
- ・ 周囲に感染者が出たことがない為、気の緩みがある。
- ・ 当時は不安が大きかったが、よくも悪くもこの状況が当面続くであろうの見通しのため、やるべきことをスピード感もってやるのみと心が決まり、不安感は薄れている。
- ・ なんとなく笑顔が減ったかもしれない。
- ・ 2020年3月はどこか他人事を感じていたが、現在は自分自身としても自社の社員にもコロナ感染の可能性があるかと実感している。今後も感染リスクは無くならないので、感染した際の対策など、あと一歩進んだところでのマニュアル作成が必要。
- ・ 感染しない様に万全の体制で臨む。
- ・ 感染経路の把握、自分自身で身体を守る。
- ・ ワクチン接種により早く収束し、景気回復を願う。
- ・ 夏には収束すると思っていたが、いつまで続くかわからない。
- ・ 補助金制度を利用した営業をかけている。
- ・ 緩んでる。
- ・ 自身が予測していた状況。身がまえて判断する状況。
- ・ 当初得体の知れないものから、感染対策が打てるものへと変わってきているので、新しい生活様式、国・自治体の情報共有など、これからも油断無きよう取り組んでいく。
- ・ コロナについてより身近な話題になってきた。改めて気を引き締めるようにしている。
- ・ オンラインで事足りることが多いと気付いた。
- ・ 経済がどこまで悪化するか不安。
- ・ 予防対策の徹底。
- ・ いつまで続くのか心配。
- ・ より繊細な対応が必要となってきたので、窮屈を感じる。
- ・ コロナに対する知識もつき、平常心で対応出来ている。収束のメドがなく、希望を持たない社員も出てきている。
- ・ 恐怖でしかない。
- ・ 2~3月は恐怖だったが今は和らいでいる。数人での食事会もしている。
- ・ 感染防止に対する意識が低すぎる。命>経済
- ・ 来年も状況が続くと見込んでいるので心の準備は出来ている。早期回復を祈るばかり。
- ・ 風評が怖く行動できない。コロナ対策はある程度出来つつある。
- ・ さらにコロナ禍拡大となり多岐に懸念している。
- ・ 特に変わらず、個々でコロナ対策(手洗い、消毒等)を心がけている。
- ・ 早期収束を期待したが、現在はいかに共存するかを模索する必要があると思われる。
- ・ 特になし、1月末の時点で警戒有り。
- ・ 感染拡大防止の対策が図れてきた。
- ・ より深刻な事態と捉えているが、周囲の危機感が低く感じる。
- ・ もしも、自宅待機、入院しないとならない場合を考え具体的に重要な事務作業など引継ぎしないと考えると考えた。
- ・ 全貌が掴めてきたので、対応はしやすくなっている。
- ・ 確実に周辺にウイルスリスクが高まっている。但し、危機感が余り高まっているとは言い難い。
- ・ 日々の生活に気を付ける。
- ・ 深刻さが増した。
- ・ 高齢者福祉という業種柄、変わらず厳しく見ている。現在ドミナントでの感染は見られないが、それでも必ず市中にいるという気持ちで行動させている。
- ・ 元の営業形態には戻らないので、新しい形に順応していく覚悟が決まった。
- ・ 一時的な変化を想定していたが、世の中の仕組みが大きく変わってしまい元どおりに戻らない。変化にどこまで対応していけるのか不安。
- ・ コロナウイルスが終息しない為、商材にコロナ対策品を強化する。
- ・ 2020年の上半期は、名刺や印刷物の落ち込みがひどかったが、後半、自費出版などの出版物に切り替えたことが好転に繋がった。ステイホームにより、自宅で本を読んだり、文章を書く人は増えたので、ネットを通じて宣伝していきたい。また、コロナがもたらした分断化・孤立によって、コロナうつ、自殺者の増加などメンタルヘルスの課題を浮き彫りにした。そういった社会的課題の解決に役立つ会社として貢献したい。
- ・ 予防策を徹底し、鹿児島での第3波が大きく拡大しなければ安心ではある。ただし首都圏を中心とした第3波で経済が止まるような状況になれば先が見通せなくなり非常に危険な状況になると思う。
- ・ with コロナで付き合っていかななくてはならないという覚悟。
- ・ 感染に対する怖さは全く無いが、感染による風評被害があまりに甚大過ぎて怖い。ウイルスの数億倍も人の方が恐ろしい。
- ・ 終息が見えない危機感。
- ・ 昨年の2、3月は先の見えない状況でただ、社会情勢に流されていたが、今年は各メーカーや自社も対策を実施出来ていると思えば昨年よりは安心な環境を整えつつあると思う。
- ・ 慣れのせいか冷静に対応できるようになってきた。
- ・ 変わらず感染防止に努めている。
- ・ ここまで広がるものとは思ってなかった。9~11月頃にコロナ禍でも数字を伸ばせたことにより、こういう状況下でも選ばれる店になれていた事に感謝して、コロナと上手に付き合っていくと考えるようになった。
- ・ コロナに対して、驚異という位置づけから、共に生活する新しい生活様式という物に変化した。
- ・ どのようにコロナと共存していくか、会社としてやるべき方向性を模索しているところ。
- ・ 変異種の拡散も懸念されることから、ワクチンへの期待もあるが、ワクチンの有効性に疑問がある。 政府の対応が後手後手に回り、このままでは日本経済が益々悪化すると感じている。
- ・ やはり気持ちが緩みがちになるので意識を高めてさらに感染対策している。
- ・ どんな仕事でも行う、まずは生き抜くこと。
- ・ 急増していて怖い。