

第60回 景気動向アンケート報告（2021年5月～8月期）

＜今期業況DI▲9、前期比▲7ポイントと「やや悪化」、
来期予測は、今期比+1ポイントのDI▲8の「横ばい」＞
＜「前年同期比推移」、今期「大幅な改善」来期は「悪化」＞

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、10月20日、「2021年5-8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。

1. 「全体業況」による直近景況分析

(1) 新型コロナ禍 2020年5-8月期以降のDI値による景気動向

期	2020年5-8月期	同年9-12月期	2021年1-4月期	本年5-8月期	本年9-12月期
「全体業況DI」	▲32	前期▲1	▲2	今期▲9	来期予測▲8

- ① 2020年5-8月期から2021年9-12月期予測までの「全体業況DI」の推移は、上表の通りである。
- ② 今期の「良い」から「悪い」を引いた業況DIは、前期（2021年1-4月期）（▲2）からマイナス7ポイントの▲9で、「やや悪化」であった。
- ③ 来期（2021年9-12月期）のDI予測は、今期（▲9）から好転幅プラス1ポイントで、▲8の「横ばい」となった。

(2) 「DIの前年同期比増減推移」による景気動向

期	2020年5-8月期	同年9-12月期	2021年1-4月期	本年5-8月期	本年9-12月期
(比べた期)	(2019年5-8月期)	(2019年9-12月期)	(2020年1-4月期)	(2020年5-8月期)	(2020年9-12月期)
(DI)	(+15)	(+17)	(▲20)	(▲32)	(▲1)
「前年同期比増減」	▲47	▲18	+18	+23	▲7

- ① 2020年5-8月期から2021年9-12月期予測までの「DIの前年同期比増減」の推移は、上表の通りである。
- ② 「DIの前年同期比増減」の推移は、前期+18→今期+23と「大幅な改善」である。
- ③ 来期（本年9-12月期）予測は、前年同期実績の▲1に比し、▲7ポイントのDI▲8となっており、前期、今期の「大幅な改善」傾向と異なり、来期実績が、悪化に転ずることを警戒すべきである。ただし、本調査は、新型コロナ感染者数が増加した9月上旬に行われており、感染者数が収束したかに見える現在以降、悪化予測が杞憂に終わることも考え得る。

(3) まとめ

- ① 前回調査で、今期（2021年5-8月）は、DI値▲7と予測されていたが、実際の今期実績は、▲9とほぼ予測通りの数値となった。
- ② まずは、企業家を含む官民一体の努力が、最悪に近いDI値▲32を記録した前年同期（2020年5-8月）から1年間で、+23ポイントも這い上がってきたことを評価すべきである。
- ③ 反面、前々期▲1→前期▲2→今期▲9→来期(予測)▲8という推移は、回復が鈍化し、再び停滞・悪化の波が襲わないとも限らない厳しい局面を迎えているとも考え得る。
- ④ 景気上昇を願うウィズコロナの経済施策の推進に際しても、現在の新型コロナ新規感染者数の収束が、根拠のある（ワクチンの接種率の向上、手洗い、マスクの励行、密を避ける等地道な努力の継続）ものか、説明不能の一時的な現象か、意見も分かれるところである。感染の次の波が来るのか、先行き不透明感も漂う中、従業員、顧客、及び地域に責任を負う企業家には、事業継続に何が必要か、細やかな判断が問われていると考える。

概 要

○経営上の問題点

別添資料の通り。TOP3 は、1 位「売上の減少」、2 位「従業員の不足」、3 位は「仕入れ価格の上昇」の順。「売上の減少」は、58 回 25.3%→59 回 23.3%→今回 60 回（2021 年 5-8 月期）19.4%と着実な減少傾向にあり、今回ついに 20%を切った。逆に、3 位の「仕入れ価格の上昇」は、58 回 2.9%→59 回 9.5%→今回 60 回 13.9%と急上昇しており、景気抑圧要因として心配される。

○経営上の力点

別添資料の通り。TOP3 は、1 位「付加価値の増大」、2 位「新規事業の展開」、3 位「新規受注（顧客）の確保」。以下「人材確保」「社員教育」の順。「新規受注（顧客）の確保」は、58 回 16.9%→59 回 14.6%→今回 60 回 12.7%と減少。上記経営上の問題点の「売上の減少」の比重低下と正の相関関係が見受けられ、納得がいく。

○夏季賞与（総額）の前年対比について

別添資料の通り。

- ① 今夏、賞与支給したのは、下表の通り全回答企業の 73%、その内支給額を「アップ」したのは 36%、「増額 30%以上」及び「初めて支給」を合わせて 7%。支給額「不変」が 25%、「ダウン」12%となった。
- ② 例年、賞与は冬季分を継続調査しており、夏季分については、久しぶりに実施。
- ③ ちなみに、前年夏季賞与の支給された 2020 年 5-8 月期は、DI▲32 という最悪値に近い時期、今回夏季賞与の支給された 2021 年 5-8 月期は、DI▲9 となり、前年同期比では、+23 ポイント大幅改善となっている。

2021 年夏季賞与（対前年比）					
「支給あり」	73	アップ	36	「はじめて支給」	1
				+30%以上	6
				+10～20 台%	14
				+10 未満	15
		ダウン	12	「額変化なし」	25
				-10%未満	5
-10～20%台	4				
				-30%以上	3
「支給なし」	27			前年はない	1
				前年もなし	26
合計		100%			100%

○新型コロナ禍対策について（ロックダウンの要否、必要な措置・対策案）

別添資料の通り。「ロックダウンの要否」については、「はい（必要）」が 24.1%、「いいえ（不要）」が 73.2%の結果となり、医療ひっ迫が激しく自宅療養者の不幸も報道された調査時期でもロックダウン「不要」論が大勢を占めた。但し、経済停滞を招くかもしれないロックダウンについて、企業家の 4 人に 1 人が「必要」と答えた点、今夏の感染爆発が人心に与えたショックの大きさを物語っており、この点、決して忘れてはならないことではないかという意見もあった。「必要な措置・対策案」としては、ワクチン接種・新薬開発の促進、水際対策の強化、きめ細かい正確な情報の発信、などなど多くのご意見を頂いた。

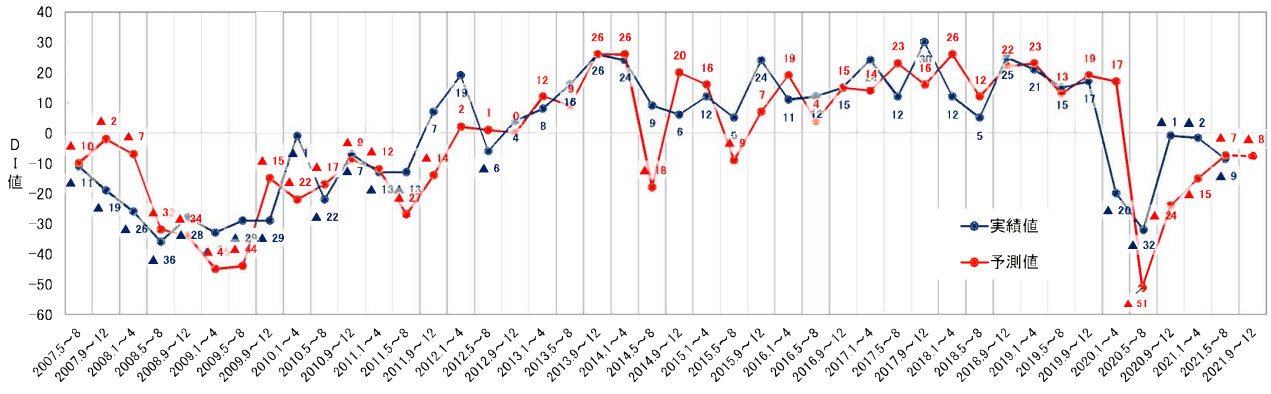
○新型コロナ禍収束期間の見通しについて

別添資料の通り。多い順に「1 年」40.9%、「2 年」33.9%、「3 年以上」13.0%、「3、4 カ月以内（今年中）」3.5%。「その他」8.7%の中では、「予測できない」「分かれば苦労はない」というご指摘、「（収束を考えると）ウィズコロナ」、「うまく付き合っていく」というご意見など頂いた。

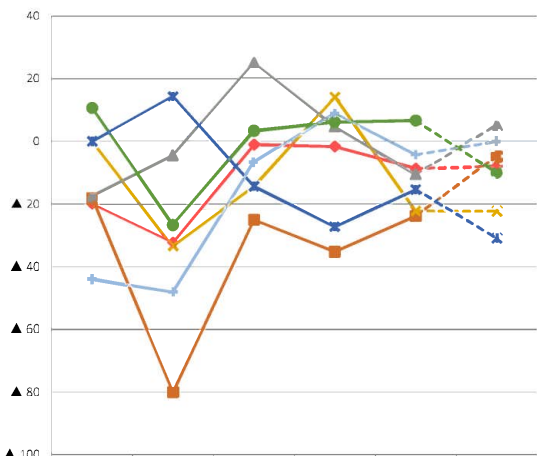
1. 対象企業 鹿児島県中小企業家同友会会員企業（438 社）
2. 対象期間 2021 年 5 月～8 月期実績、2021 年 9 月～12 月見通し
3. 調査方法 WEB、FAX
4. 回答企業数 116 社より回答を得た（回答率 26.5%）

※回答企業数 100 社以上は、第 5 3 回調査以降 8 回連続です。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）

全体業況グラフ(実績値と予測値)

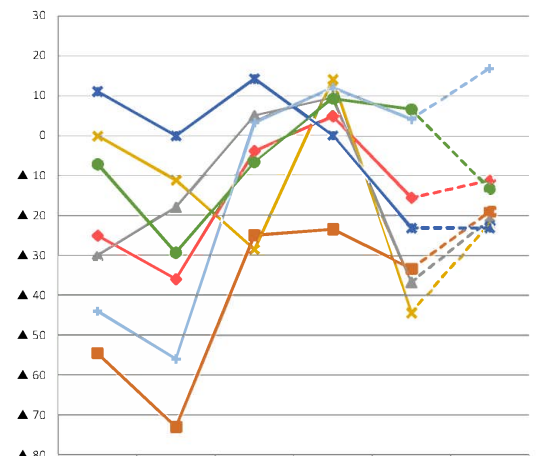


業況のDI推移 (全体・業種別)



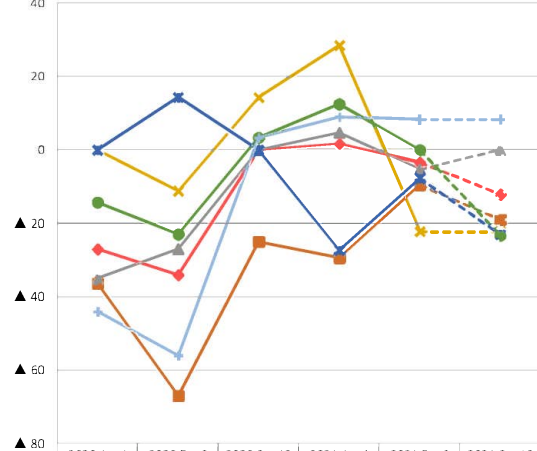
	2020.1~4	2020.5~8	2020.9~12	2021.1~4	2021.5~8	2021.9~12
全体	▲ 20	▲ 32	▲ 1	▲ 2	▲ 9	▲ 8
製造業	▲ 18	▲ 80	▲ 25	▲ 35	▲ 24	▲ 5
建設業	▲ 17	▲ 5	25	5	▲ 11	5
卸売業	0	▲ 33	▲ 14	14	▲ 22	▲ 22
小売業	0	14	▲ 14	▲ 27	▲ 15	▲ 31
対事業サービス業	11	▲ 26	3	6	7	▲ 10
対個人サービス業	▲ 44	▲ 48	▲ 7	9	▲ 4	0

収益のDI推移 (全体・業種別)



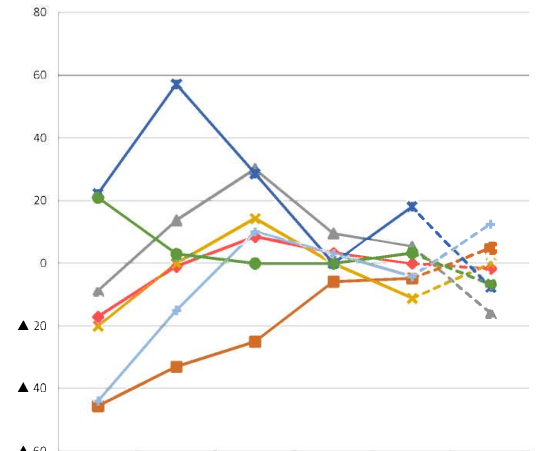
	2020.1~4	2020.5~8	2020.9~12	2021.1~4	2021.5~8	2021.9~12
全体	▲ 25	▲ 36	▲ 4	5	▲ 16	▲ 11
製造業	▲ 55	▲ 73	▲ 25	▲ 24	▲ 33	▲ 19
建設業	▲ 30	▲ 18	5	10	▲ 37	▲ 21
卸売業	0	▲ 11	▲ 29	14	▲ 44	▲ 22
小売業	11	0	14	0	▲ 23	▲ 23
対事業サービス業	▲ 7	▲ 29	▲ 7	9	7	▲ 13
対個人サービス業	▲ 44	▲ 56	3	12	4	17

売上のDI推移 (全体・業種別)



	2020.1~4	2020.5~8	2020.9~12	2021.1~4	2021.5~8	2021.9~12
全体	▲ 27	▲ 34	0	2	▲ 3	▲ 12
製造業	▲ 36	▲ 67	▲ 25	▲ 29	▲ 10	▲ 19
建設業	▲ 35	▲ 27	0	5	▲ 5	0
卸売業	0	▲ 11	14	29	▲ 22	▲ 22
小売業	0	14	0	▲ 27	▲ 8	▲ 23
対事業サービス業	▲ 14	▲ 23	3	13	0	▲ 23
対個人サービス業	▲ 44	▲ 56	3	9	8	8

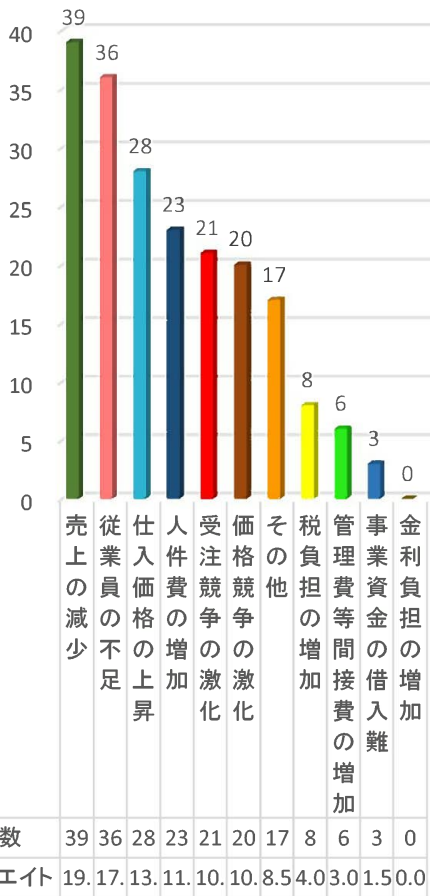
資金繰りのDI推移 (全体・業種別)



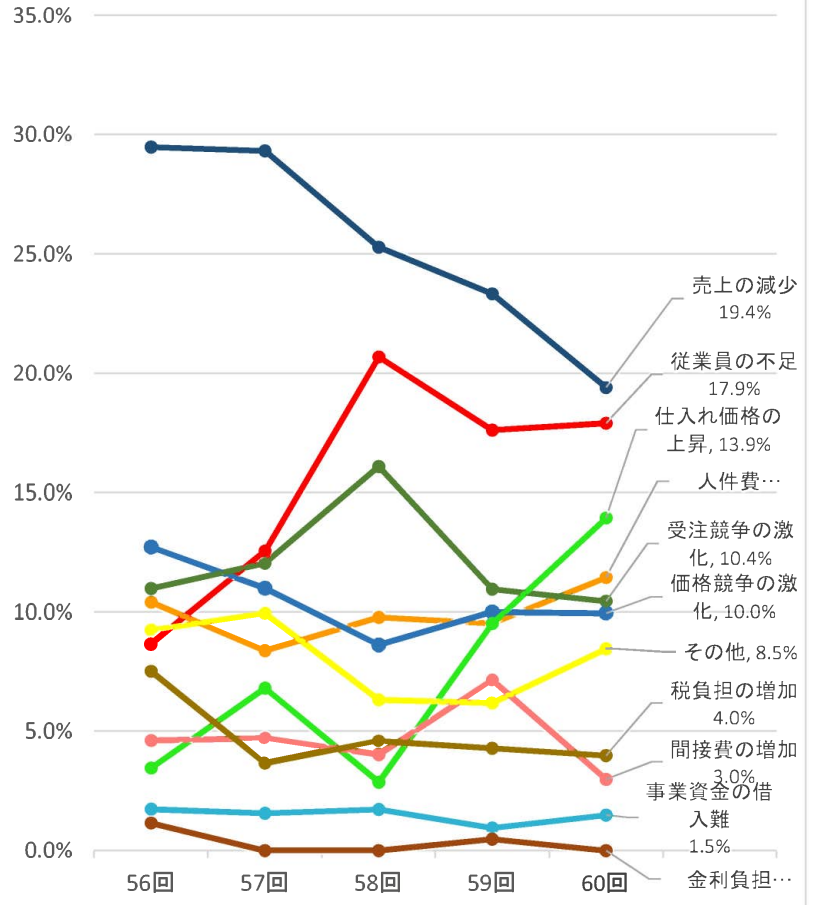
	2020.1~4	2020.5~8	2020.9~12	2021.1~4	2021.5~8	2021.9~12
全体	▲ 17	▲ 1	8	3	0	▲ 2
製造業	▲ 46	▲ 33	▲ 25	▲ 6	▲ 5	5
建設業	▲ 9	14	30	10	5	▲ 16
卸売業	▲ 20	0	14	0	▲ 11	0
小売業	22	57	29	0	18	▲ 8
対事業サービス業	21	3	0	0	3	▲ 7
対個人サービス業	▲ 44	▲ 15	10	3	▲ 4	13

経営上の問題点

経営上の問題点（景気動向調査第60回）



経営上の問題点推移（景気動向調査第56回～60回）



件数 ウエイト

問題点	件数	ウエイト
売上の減少	39	19.4%
従業員の不足	36	17.9%
仕入価格の上昇	28	13.9%
人件費の増加	23	11.4%
受注競争の激化	21	10.4%
価格競争の激化	20	10.0%
その他	17	8.5%
税負担の増加	8	4.0%
管理費等間接費の増加	6	3.0%
事業資金の借入難	3	1.5%
金利負担の増加	0	0.0%

	56回	57回	58回	59回	60回
従業員の不足	8.7%	12.6%	20.7%	17.6%	17.9%
人件費の増加	10.4%	8.4%	9.8%	9.5%	11.4%
価格競争の激化	12.7%	11.0%	8.6%	10.0%	10.0%
売上の減少	29.5%	29.3%	25.3%	23.3%	19.4%
受注競争の激化	11.0%	12.0%	16.1%	11.0%	10.4%
仕入れ価格の上昇	3.5%	6.8%	2.9%	9.5%	13.9%
間接費の増加	4.6%	4.7%	4.0%	7.1%	3.0%
税負担の増加	7.5%	3.7%	4.6%	4.3%	4.0%
その他	9.2%	9.9%	6.3%	6.2%	8.5%
事業資金の借入難	1.7%	1.6%	1.7%	1.0%	1.5%
金利負担の増加	1.2%	0.0%	0.0%	0.5%	0.0%

201

その他

業務にまだ不慣れな点もあるが、業務の効率化ができていない、需要はまだあるので、効率化できると売上もその分上げられるはず。直営業が難しい局面にあって、オンライン営業をどのように図っていくか、広告・広報手段をどう講じるかを思案している。まん延防止等重点措置の延長でイベントの中止や延期による売上ダウンまだ稼働しているとは言えない状況です。今後の方向性を明確にしながら進めていく必要があると思っています

社員教育

社員の感染リスク

開業したばかりで、先行きが不透明な状況です。

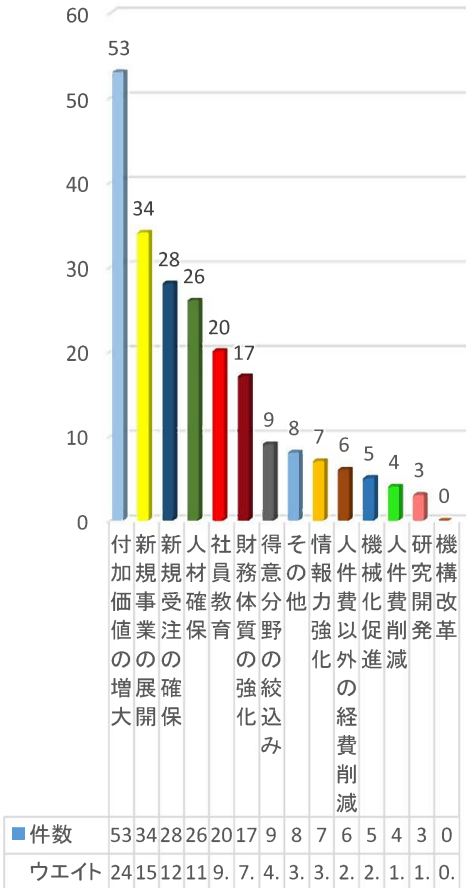
需要と供給のバランス。

予防医学を普及する為の講演会及び教室を、コロナ禍により開催出来ない開催出来ない状況が続いています。

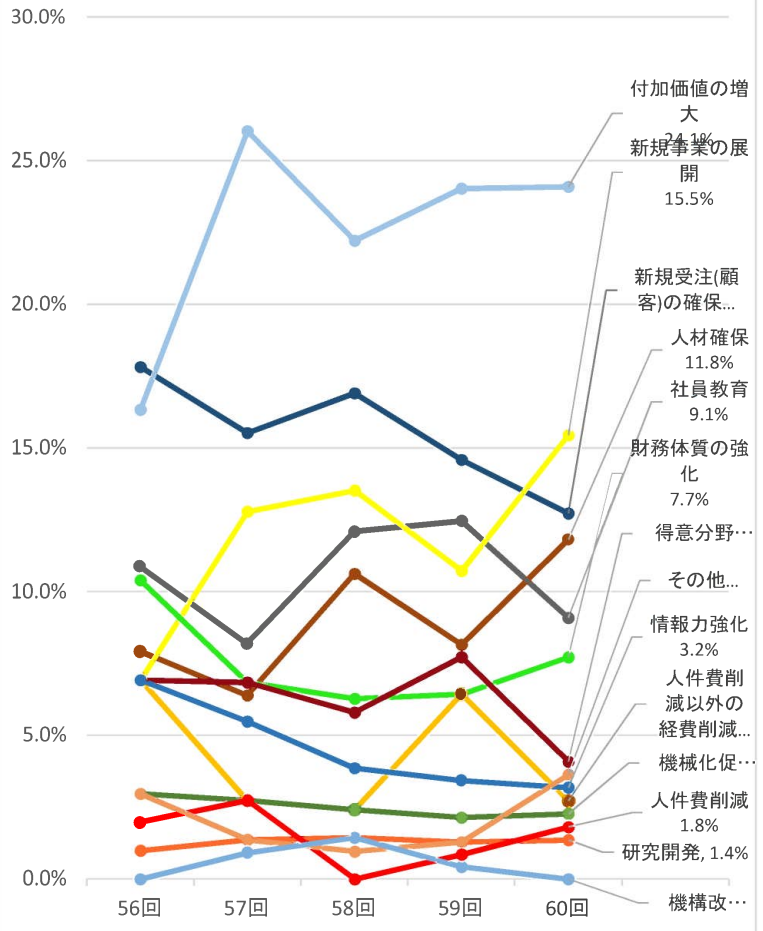
営業力不足

経営上の力点

経営上の力点（景気動向調査第60回）



経営上の力点推移（景気動向調査56回～60回）



	件数	ウエイト
付加価値の増大	53	24.1%
新規事業の展開	34	15.5%
新規受注の確保	28	12.7%
人材確保	26	11.8%
社員教育	20	9.1%
財務体質の強化	17	7.7%
得意分野の絞込み	9	4.1%
その他	8	3.6%
情報力強化	7	3.2%
人件費以外の経費削減	6	2.7%
機械化促進	5	2.3%
人件費削減	4	1.8%
研究開発	3	1.4%
機構改革	0	0.0%

カテゴリー	56回	57回	58回	59回	60回
新規受注(顧客)の確保	17.8%	15.5%	16.9%	14.6%	12.7%
付加価値の増大	16.3%	26.0%	22.2%	24.0%	24.1%
人材確保	7.9%	6.4%	10.6%	8.2%	11.8%
社員教育	10.9%	8.2%	12.1%	12.4%	9.1%
新規事業の展開	6.9%	12.8%	13.5%	10.7%	15.5%
財務体質の強化	10.4%	6.8%	6.3%	6.4%	7.7%
得意分野の絞込み	6.9%	6.8%	5.8%	7.7%	4.1%
人件費削減以外の経費削減	6.9%	2.7%	2.4%	6.4%	2.7%
情報力強化	6.9%	5.5%	3.9%	3.4%	3.2%
機械化促進	3.0%	2.7%	2.4%	2.1%	2.3%
研究開発	1.0%	1.4%	1.4%	1.3%	1.4%
人件費削減	2.0%	2.7%	0.0%	0.9%	1.8%
その他	3.0%	1.4%	1.0%	1.3%	3.6%
機構改革	0.0%	0.9%	1.4%	0.4%	0.0%

220

その他

障害年金申請代行という労働集約型業務なので、効率化できればできるだけ売り上げも上げられるし、サービスの質も上げられる、使えるITツールは使い、業務の効率化を日々考えること活動形態の見直しを進めています。

仕入が上昇傾向になるので、不動態の洗い出し、単価見直し等、粗利率の改善業務効率化

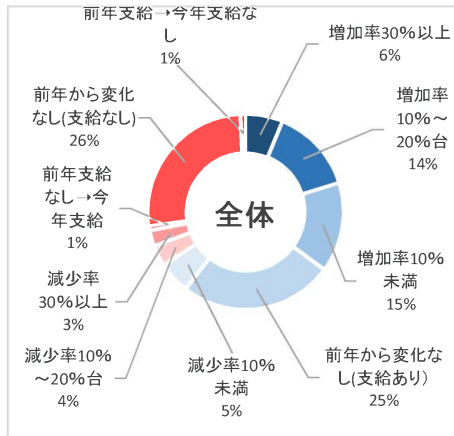
残業総量規制への対応

利益確保

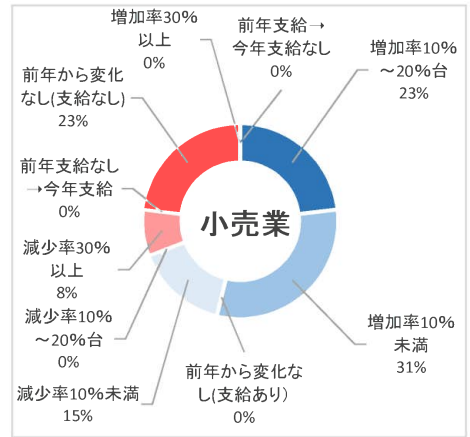
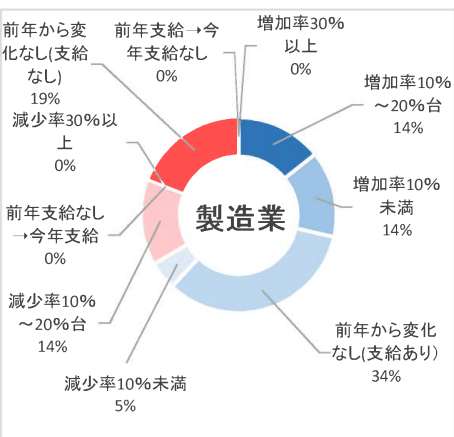
新メニューの展開営業日数の増加

夏季賞与（総額）前年対比増減

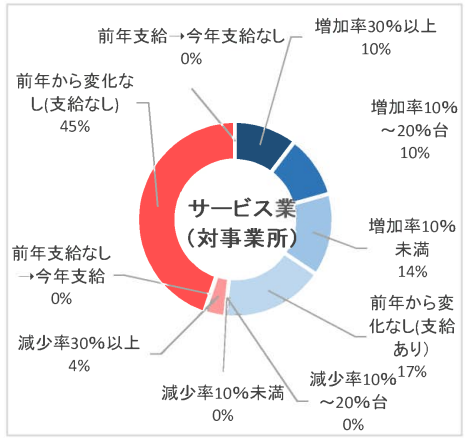
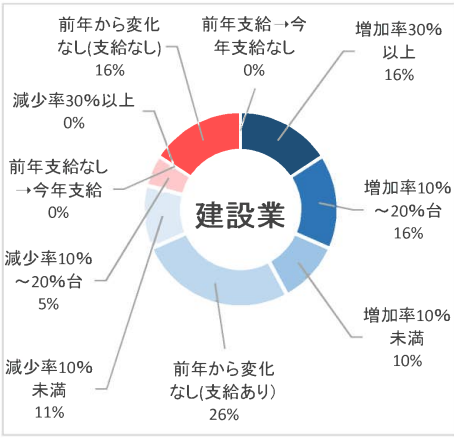
増加率30%以上	7	6%
増加率10%～20%台	16	14%
増加率10%未満	17	15%
前年から変化なし(支給あり)	29	25%
減少率10%未満	6	5%
減少率10%～20%台	4	4%
減少率30%以上	3	3%
前年支給なし→今年支給	1	1%
前年から変化なし(支給なし)	30	26%
前年支給→今年支給なし	1	1%
全体	114	



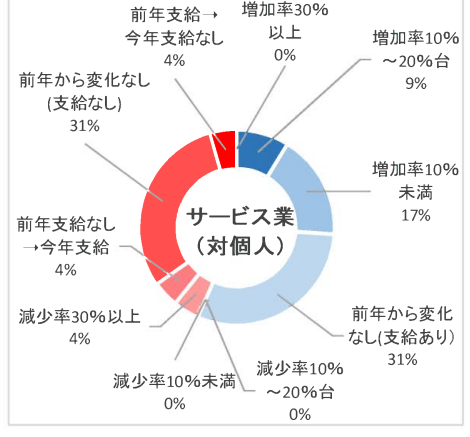
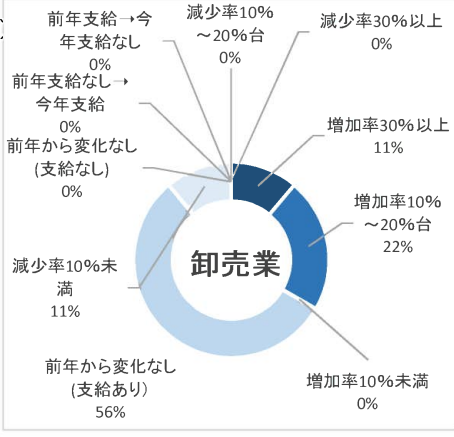
増加率30%以上	0	0%
増加率10%～20%台	3	14%
増加率10%未満	3	14%
前年から変化なし(支給あり)	7	33%
減少率10%未満	1	5%
減少率10%～20%台	3	14%
減少率30%以上	0	0%
前年支給なし→今年支給	0	0%
前年から変化なし(支給なし)	4	19%
前年支給→今年支給なし	0	0%
製造業	21	



増加率30%以上	3	16%
増加率10%～20%台	3	16%
増加率10%未満	2	11%
前年から変化なし(支給あり)	5	26%
減少率10%未満	2	11%
減少率10%～20%台	1	5%
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)	3	16%
前年支給→今年支給なし	0	0%
建設業	19	



増加率30%以上	1	11%
増加率10%～20%台	2	22%
増加率10%未満	0	0%
前年から変化なし(支給あり)	5	56%
減少率10%未満	1	11%
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)	0	0%
前年支給→今年支給なし	0	0%
卸売業	9	



増加率30%以上	0	0%
増加率10%～20%台	3	23%
増加率10%未満	4	31%
前年から変化なし(支給あり)	0	0%
減少率10%未満	2	15%
減少率10%～20%台	0	0%
減少率30%以上	1	8%
前年支給なし→今年支給	0	0%
前年から変化なし(支給なし)	3	23%
前年支給→今年支給なし	0	0%
サービス業(对个人)	13	

増加率30%以上	3	10%
増加率10%～20%台	3	10%
増加率10%未満	4	14%
前年から変化なし(支給あり)	5	17%
減少率10%未満	0	0%
減少率10%～20%台	0	0%
減少率30%以上	1	3%
前年支給なし→今年支給	0	0%
前年から変化なし(支給なし)	13	45%
前年支給→今年支給なし	0	0%
サービス業(对个人)	29	

増加率30%以上	0	0%
増加率10%～20%台	2	9%
増加率10%未満	4	17%
前年から変化なし(支給あり)	7	30%
減少率10%未満	0	0%
減少率10%～20%台	0	0%
減少率30%以上	1	4%
前年支給なし→今年支給	1	4%
前年から変化なし(支給なし)	7	30%
前年支給→今年支給なし	1	4%
サービス業(对个人)	23	

新型コロナウイルス禍に関する質問

新型コロナウイルス感染拡大を食い止めるため様々な対策がとられていますが、今後ロックダウンの様な措置が必要だと思われます

はい	27	24.1%
いいえ	82	73.2%
ロックダウンが分からない	3	2.7%

112

感染拡大を食い止めるために、そのほかどのような措置・対策が必要でしょうか

ワクチン接種率を上げ、治療薬を開発する
ワクチン接種と治療薬の開発で、インフルエンザのように今後長く付き合っていく
殺菌の消毒・除菌ではなく抗菌対策にすべきです。
一人一人の意識向上により、日常的に予防するしかないと思います。専門家でない以上、できることはこれまで通り飛沫感染防止のために距離を取ったりマスクを着用したり消毒をこまめに行うことを継続するしかないと思います。
ワクチンの徹底
接種証明等により個人々の社会活動に一定の制限が加えられる必要あり
ワクチン接種を早急に完了し引続き感染防止対策(各自の消毒等)の徹底
免疫力を徹底して上げる情報を流布させたい。(同じ空間にいても感染する人もいればしない人もいる。)
インフルエンザ予防接種のように、定期的に接種していく、経済と予防両方のバランスを考えていく必要がある。
ワクチン接種人口の拡大
個人的に免疫力のアップを心がける。
正確な幅広い知識を習得する
ワクチン接種に特典をつけて接種を促進させる
ワクチン接種とPCR等の検査の拡大
経済対策すべき・マスコミに影響されすぎ
県外からの往來の自粛、往來する場合はワクチン接種厳守など
経済を回しながら感染拡大に気を付ける程度の策。 感染を0にしようとするのが間違い。 行政は飲食店の第三者認証をするなら時短を強制すべきでなく 対策をした上で経済はフル回転させるべき。
状況によっては、ロックダウン、海外からの封じ込めをして、一度ストップしないとイケないと考えます。しかし、それまでに、自分たちでできる範囲内の事業、財政に対しての対応をしっかりしないとイケないと考えています。
来季の見通しのアンケートでは、変わらずとしたが正直言ってわからない状況。日々の業務改善で「おかげさまで」の気持ちで耐えています。批判を恐れずに言えば感染拡大は自然増、自然減となっている視点も重要ではないか？ 経済と医療のバランスのとれた政策が求められる。経済的には予防接種、PCR検査を受けた人で経済を動かす仕組み、医療的には感染拡大に目が奪われるが、例年のインフルエンザの感染者数、死亡率と比較した論議も必要。予防接種の受診、治療法の向上、コロナ病床の確保(手を挙げた民間病院には経営的に支援する)は必要と思える。
ワクチンパスポートの活用推進
ワクチンの抗体が有効とされる今後6か月～8か月の間に、年内提供開始が可能となる塩野義製薬の治療薬が承認されることで、死亡率激減を迎えれば、そこで終了です。それまでに、ワクチン普及をどれだけ伸ばすかが、最大の課題でしょう。
若年層(乳幼児含)へのワクチン接種と経口薬の早期認可
・正しい知識の共有
・ワクチン接種者と抗体保有者など、明確に分かるようにして、行動制限の一部解除など、特典を付ける。
個人の意識改革
各個人の意識向上。衛生知識の向上。
食生活改善、免疫力向上。適度な運動。
地方移住の推進。人口の集中化解消。
ワクチン接種と治療薬の開発
「あんなに感染対策を怠って徹底するのはある程度は良い止める事ができるのではないかと恐ろ。また徹底されていないところが多いのではないか。」
コロナの判定区分の変更 通常のインフルエンザと同等の扱いにする
ワクチン接種、重症化率を重要指標に変える
信頼性のある特別機関の設置、情報発信の信頼性を高めるための措置
行政側(国、県、市)の感染対策について、一段の工夫・熱意が欲しい。
若い世代へのワクチン接種、新たな変異株への水際対策
・エアコンを止めて換気をする
・リモートを拡大推進する
人流を止めると世間では言われるけど、その為には原資が必要と思う。思い切った施策(金融)会費の値下げも検討頂きたい！！
ワクチン効果の政府の統一見解をしっかりと伝える。
大都市の感染状況だけでなく地方都市の情報や対策を強く発信すべき。政府の情報に捉われ、地域の独自の対応をすべきです。
ひとりひとりの感染防止対策の意識改革が最も重要だと思います。
県外から来た人が陽性であれば罰金100万円くらい課す。
マスクしていないのは、罰金または逮捕
経済を回すアクセルと増えた場合の経済停めるブレーキの両方が必要ではないか。
絶対的なワクチン、治療薬の開発

今まで通りでよいと思います。
新型ワクチンの開発と接種の普及
飛行機・新幹線など遠くへの人の移動、観光・出張含めての一時中止。
陽性者に対する医療施設の大幅な確保
真にコロナの影響を受けている企業への支援策の充実
人流減少を呼びかけるのであれば、まず国政や役所からリモート会議での打ち合わせを積極的にしたらどうか？ 実際使用するとその弊害もわかると思う。理想ばかりでなく現実、現場をみてほしい。中小企業に対して、オンラインの設備投資、セキュリティ対策で負担もかかる。今は設備投資には不安がある。その負担を軽減する施策が欲しい。助成金があるが金額が少額である。
更なる消毒の徹底！
どうやっても増える。病床の増加(会社でできることはした上で)。経済を止めてはならない。過度なネガティブ情報の抑制。
個人個人が自覚を持ち行動をする必要がある。
予防接種を早く 全県民へ100% 国内で新薬の開発
感染ゼロは不可能。拡大を食い止める事は必要か？ コロナで死亡する人は救うが、その他の理由で死亡する人はどうか？
行政、公務員、国会議員減らし財源確保すべき
正しい情報の共有と、ワクチン接種の拡充
国民のワクチン接種
ワクチン接種促進、特効薬、1人1人の意識向上
感染リスクの意識向上。身近にコロナを感じる事が一番の予防法だと思います。
正しくおそれる。正しく気をつける。正しい情報をとる。異常に反応しない。
県境の移動の制限、飲食店の利用制限よりも人流の制限
一人一人の心がけ次第なので会社単位、家族単位で感染予防の声掛け、実施、不要不急の外出をしない、初期のころから言われてることを実行するしかないように感じます。
うがい手洗いマスク着用の継続。でも感染拡大は食い止められない。ワクチン接種の啓蒙でインフルエンザレベルまで致死率を低下させることを目指す。
若年層のワクチン接種の義務化
個人的：・換気をしっかりとする。・手洗いうがいは当然の事、密になるところにはいかない。 ・宅配業者や自宅来訪者にもマスク着用で対応する。
会 社：・商品、棚、レジ、レジ台など常に消毒液で拭く。・食堂ではマスク昼食をする。 ・社員、社員の家族など情報を共有して置く・代金の受け渡しの都度消毒綿で手を拭く
まずは感染になった原因と思われる集団活動を強制的にやめさせる。 いろいろな措置や対策が講じられても、一人ひとりが約束を守らないと感染は治まらぬと思う。
措置・対策を行ってもそれに対応する人の問題が大きい。 個人個人が状況を深刻に受け止め、決して楽観することなく行動することが大切。 もし感染したら個人だけでの問題で済まないと強く認識すべき。
ワクチン接種
成果が得られる対策のみを実施していく
勤務日や時間をずらす
マスク会食の徹底
常識ある自己判断。
医療体制の抜本的な見直し、 感染症対応病棟の整備、 保健所でなく民間で対応できるシステム作り、保健所が対応しすぎ、

国内のコロナ禍はどれくらいの期間で収束する（ある程度おさまる）と思いますか。

3、4カ月以内(今年中)	4	3.5%
1年	47	40.9%
2年	39	33.9%
3年以上	15	13.0%
その他	10	8.7%

115

その他

- ・ 収束は難しい、社会がコロナと上手く付き合っていく方法を考えた方がよいと思います。
- ・ 新型コロナウイルスの根絶は不可能と思われるので、ワクチンの普及と免疫力を高めて一人一人が抗体を持つまでの期間となりますので、今の時点では予測できません。
- ・ 季節型インフルエンザと呼ばれるようになり、みんながしびれを切らして、収束がないまま経済活動が再開される。
- ・ 感染症として収束することはないと思っています。収束というよりもインフルエンザのような感染症の扱いになった時がそれなのかなと。
- ・ 新型ウイルスの発生により予想が困難。暫くは一進一退が続くのではと危惧する。
- ・ インフルエンザのように考える時期が来るのではないかと。
- ・ ウィズコロナで続いていくと予測します。特効薬が出来なければコロナ前の生活様式には戻らないと思って今後の事を考えなければならない。
- ・ 分かれば苦労はない。

第 60 回

景気動向調査アンケート
 (今期は 2021年5月～8月です)
 締め切り 9月2日(木)



景気動向調査は経営者のナビゲーター
 目標150社回答!!
 ご協力をお願いします

- ☆ この調査は全会員の皆様へ送っております。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)

以下 URL、または右 QR コードのリンク先よりご回答をお願いいたします。

回答 URL

<https://form.kintoneapp.com/public/form/show/787b5b14b2c661362b9a1c88cbabc257b9bda98b01c6f7290e86790fadc994e4>

FAX (099-259-4838) で回答される方は以下用紙をご使用ください。

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) 2021年5～8月の実績			(来期) 2021年9～12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(2021年1～4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			
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) 夏季賞与(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) 新型コロナ対策についてお尋ねします。									
①感染拡大を食い止めるため様々な対策がとられていますが、今後ロックダウンの様な措置が必要だと思われませんか? はい ・ いいえ ・ ロックダウンが分からない									
②感染拡大を食い止めるために、そのほかどのような措置・対策が必要でしょうか、何でもお答えください。 []									
③国内のコロナ禍はどれくらいの期間で収束する(ある程度おさまる)と思いませんか? 3、4カ月以内(今年中) ・ 1年 ・ 2年 ・ 3年以上 ・ その他 []									

ご協力ありがとうございました。FAX返信先(099-259-4838)