

No.71
令和3年
7月-9月

ちばしんきん 景況レポート

NEWS report



INDEX

■ 企業Interview	
丸山化成株式会社 P1
有限会社光精工 P2
■ 地域景気Report	
全業種 P3
製造業 P4
卸売業 P5
小売業 P6
サービス業 P7
建設業 P8
不動産業 P9
特別調査 P10



千葉信用金庫

丸山化成 株式会社

**確かな品質のものを市場へ送り出し
それと共に大きく発展する企業を目指す**

環境への配慮が高まる時流に乗り 高品位尿素水 AdBlue® 事業に参入

環境保全意識が高まる中、2014年より、車両と同じく建設機械も排出ガス規制が強化された。厳しい基準をクリアするために、排ガス中の窒素酸化物(NOx)を浄化する「尿素SCRシステム」搭載のディーゼルエンジンに切り替わったが、このSCRシステムに必要不可欠な尿素水「AdBlue®」の市場に参入しようと、2018年に丸山化成株式会社を立ち上げたのが松浦陽平氏だ。

ドイツ自動車工業会(VDA)に認証され、厳しい基準をクリアした高品位尿素水だけが名乗れる「AdBlue®」。研究・開発はもちろん容易ではなかった。「海外メーカーの工場を参考に作り込みましたが、不適合品が多く発生し苦労しました。独学で製造手法等を学び、改善しました」と松浦氏。粘り強い開発努力の結果、ISO9001・VDA認証・JIS 2247-1の3認証を取得する高品質の尿素水を作ることに成功した。AdBlue®は順調に軌道に乗り、2019年には2%だった社内の売上割合も、2020年60%、2021年75%と、主力事業として成長している。



代表取締役 松浦陽平氏

売れなければ意味がない 大切なのは顧客目線のモノづくり

前職の会社員時代、「モノを作り、市場に出す」ことが何物にも勝る喜びだと感じたと松浦氏はいう。「ものづくりに関しては一生涯続けていきたい。しかし、モノが売れなければ意味のない世界ですので、緊張とプレッシャーを日々感じています」。製品への愛情はもちろんだが、QCD(品質・コスト・納期)の重視、5M(人・原料・機械・測定・方法)ミス防止の徹底といった顧客重視の視点を大切にしているそうだ。

「AdBlue®も地産地消の時代に入った」と話す松浦氏。今後はAdBlue®とディーゼル微粒子捕集フィルター(DPF)のセット販売という、大手企業にはできない強みを武器に

シェアを拡大していく方針だ。「2025年までにAdBlue®業界シェア10%を達成し、主要メーカーを目指します。そのため、弊社の誇るDPFソリューションを展開し、取引先のコスト削減など、顧客目線でシェア拡大を図ります。まずは、パートナーとのシェアリングで供給拠点を増やし、2023年度に全国展開を目指します」。明確な将来へのビジョンは、自分で作りあげたモノへの愛情と自信の上に成り立っている。

企業 DATA

丸山化成 株式会社

住所：千葉県八街市沖1045-1
TEL：043-497-5573
創業：2018年4月
URL：<https://maruyama-kasei.jp>



自社で厳しい品質管理と分析を行う

有限会社 光精工

ものづくりは面白い！ 尽きない好奇心が企業の進むべき道を拓く

幼少期の鮮烈なものづくり体験から ワクワクする製造業の世界へ

半導体製造装置などに使用されるポールねじやツーリングなどの部品加工を、材料調達から成形、研磨、組み立てまで一貫生産で行っている有限会社光精工。ミクロン単位での精度が求められるものづくりが行われている。

「ものづくりについては小さい頃から興味が絶えなかつた」と話すのは、代表取締役の秋山大輔氏だ。「両親が経営する工場で、ヤスリ掛けなどを手伝っていました。小学4年の時、父親がフライス盤という機械で平面カットの作業を見せてもらいました。途中でメモリを0.01mmずらして段差を作り触らせてくれたのですが、指の腹と爪で、これが0.01mmの差か！と感じたあの感覚は今でも鮮明に覚えています」。機械製造業の繊細さと面白みが身体と記憶に刻み込まれ、ごく自然にこの世界へ飛び込んだという。



代表取締役 秋山大輔氏

ものづくりへの純粋な欲求が 企業成長の原動力になる

光精工は、2013年にクラウドファンディングで売り出したトレーニング器具「くるくるパンプアップ」をきっかけに、各種メディアで取り上げられ、一躍脚光を浴びた町工場だ。遠心力をを利用して腕の筋肉に負荷をかけるこの器具は、「何か自分の手で作ってみたい！」と思った秋山氏が考案・製作したもの。クラウドファンディングでは資金調達ができただけでなく、技術に興味をもった新規顧客から精密部品加工の依頼が増え、売上が約3割アップした。

ものづくりのアイデアを考えているだけでワクワクするという秋山氏は、その旺盛な好奇心のままに、「全日本製造業コマ大戦」(千葉信用金庫協賛)にも出場している。製造業社や実業高校などが、技術とアイデアによりをかけて

製作したコマを持ち寄り、小さな土俵の上で競い合う喧嘩ゴマの大会だ。出場の理由には、「価格叩き合いのマイナス競争ではなく、技術やアイデアを出し合って切磋琢磨するプラスの競争(共想)をしたい」という業界全体に対する秋山氏の熱い思いもある。

今後は航空宇宙関連の仕事をしていきたいという秋山氏。「幼いころから天文学に興味があり、現在も航空宇宙関連の仕事に間接的に携わっています。難削材でももっと加工精度を上げ継続できる体制が必要と考えています」。尽きない秋山氏のものづくりへの純粋な探求心は、企業を前へ進める原動力になっている。

企業 DATA

有限会社 光精工

住所：千葉県富津市千種新田166
TEL：0439-65-0471
創業：1964年8月
URL：<http://hikari-1964.com>



「千葉コマ実行委員会」としても活動する

全業種

■当期の業況について、緊急事態宣言やまん延防止等重点措置の再発出を受け、卸売業・不動産業を除いて悪化し、依然として厳しい状況が続いている

■来期の業況について、未だ新型コロナウイルスの収束の目途が立たないものの、不動産業のみ悪化を見込んでいるが、その他は改善と予想している

当期の業況判断DIについて、▲27.4と前期比2.0ポイント悪化しました。

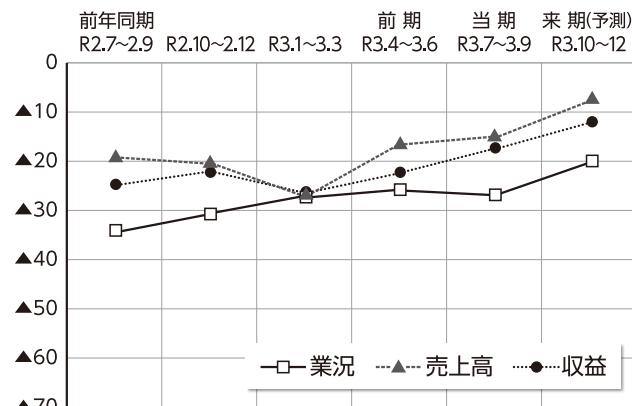
東京オリンピック・パラリンピックが開催され一部競技は千葉県内開催ではあったものの、全競技無観客開催であったことから、地元経済への影響は限定的なものとなり当初見込まれていた経済効果は見られませんでした。また、感染者数急増に記録的大雨の影響も加わり、業況は小幅な悪化となりました。

来期予測について、主要DI（業況・売上高・収益）は当期比改善することが見込まれ、前年同期と比べても大幅な改善となる見込みですが、プラス水準に転じるまでは相当な時間を要すると推測されます。

次期政権の各種政策により、新型コロナウイルス拡大によってもたらされた日本経済の停滞感や社会を取り巻く閉塞感のようなものが払拭されるとの期待感の高まりや、コロナワクチン接種が順調に進むことで経済活動が平常に戻っていくだろうという期待から、来期以降、依然として厳しい状況は続くものの、業況は緩やかに回復していくことが予想されます。

DI項目	前年同期 R2.7～ R2.9	前期 R3.4～ R3.6	当期 R3.7～ R3.9	来期(予測) R3.10～ R3.12
業況	▲ 33.7	▲ 25.4	▲ 27.4	▲ 20.4
売上高	▲ 19.2	▲ 16.2	▲ 14.0	▲ 7.7
収益	▲ 24.6	▲ 21.8	▲ 18.0	▲ 11.8
販売価格	▲ 4.8	1.7	3.1	2.6
仕入価格	7.6	26.5	31.6	24.1
在庫	▲ 1.5	▲ 5.8	▲ 3.5	▲ 1.8
資金繰り	▲ 11.4	▲ 9.4	▲ 8.6	▲ 10.3

主要判断DIグラフ



調査概要

本調査は、当金庫お取引先のご協力を得て調査したものです。当金庫営業地域の経済動向把握と共に、地域の中 小企業の皆様に経営の参考にしていただくためにまとめたものです。

■調査対象時期 当期(令和3年7月～9月)、来期(今後3ヶ月:令和3年10月～12月の見通し)

■調査企業先数 当金庫お取引先492社 有効回答数456社

(内訳:製造業74社、卸売業42社、小売業99社、サービス業86社、建設業96社、不動産業59社)

■DIの説明

DIとは、「良い」「増加」「上昇」「過剰」「楽」と答えた企業割合から「悪い」「減少」「下降」「不足」「苦しい」と答えた企業割合を差し引いた数値のことです。「良い」には『やや良い』を含み、「悪い」には『やや悪い』を含みます。「増加」「減少」等、他の項目も同様です。

これら数値がプラスかマイナスか、そしてその大きさの程度によって、景気変化の方向を時系列的な推移の中で分析することを目的としています。

本レポートは標記時点における情報提供を目的としています。また、本レポート掲載内容は当金庫が正確性および完全性を保証するものではありません。

※前回レポート(No.70)の全業種DI項目数値に一部誤りがありましたが、今回、正しい数値に修正いたしました。
一部誤りがあったことお詫び申し上げます。

製造業

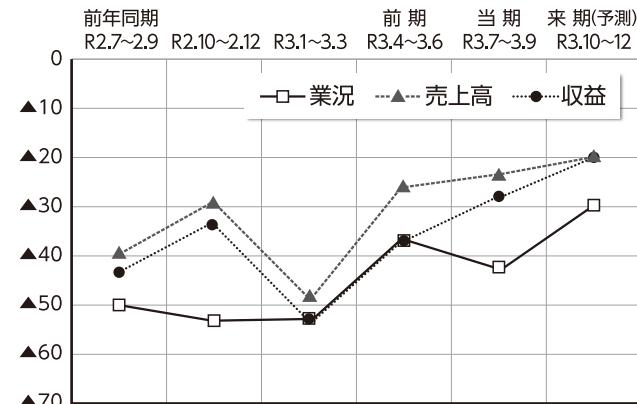
鉄価格の急激な高騰が資金繰りを圧迫

製造業の当期の業況について、世界的な鉄価格の高騰により、原材料価格DIは前年同期比32.6ポイント増と大幅に上昇したことに伴い、販売価格DIも前年同期比11.8ポイント上昇しましたが、資金繰りDIは悪化しました。半導体製造装置関連やEV関連の部品受注が旺盛であることから、受注残DIは前年同期比16.5ポイント増と回復傾向にあります。

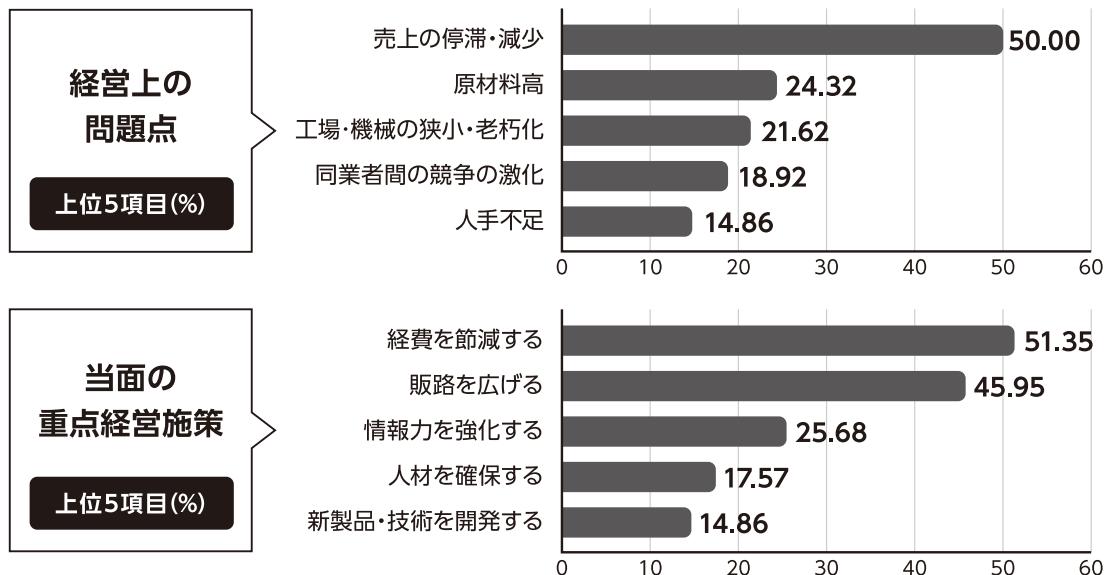
来期予測について、自動車新製品の立ち上がりが続いていることもあり、業況DIは当期比12.2ポイント改善すると見込まれています。

DI項目	前年同期 R2.7~ R2.9	前期 R3.4~ R3.6	当期 R3.7~ R3.9	来期(予測) R3.10~ R3.12
業況	▲ 50.0	▲ 36.5	▲ 41.9	▲ 29.7
売上高	▲ 39.5	▲ 25.7	▲ 23.0	▲ 20.3
受注残	▲ 36.8	▲ 24.3	▲ 20.3	▲ 10.8
収益	▲ 43.4	▲ 36.5	▲ 28.4	▲ 20.3
販売価格	▲ 13.2	▲ 6.8	▲ 1.4	2.7
原材料価格	6.6	35.1	39.2	29.7
原材料在庫	5.3	5.4	5.4	6.8
資金繰り	▲ 15.8	▲ 16.2	▲ 18.9	▲ 24.3
設備状況	▲ 9.2	▲ 10.8	▲ 14.9	▲ 16.2

主要判断DIグラフ



製造業における経営上の問題点と重点経営施策について(複数回答)



調査員コメント

- 精密機械部品製造受注回復傾向であり、売上はコロナ禍前の水準に戻りつつある。今後、新工場への移転を控えており、資金繰りに注意が必要。(精密部品加工業)
- 新型コロナウイルスの影響による材料価格の上昇に伴い収益率減少となるも資金繰りについては問題ない。(防護用ネット)
- 新型コロナウイルスの影響から納期の短い受注が若干増えている傾向。各社発注をギリギリまで様子を見ていることが要因と考えられる。(プラスチック成型加工)
- 東京オリンピックに関わる受注増加や建設資材製造を材料から仕入れ、製造する業態に変更したことで売上高が増加した。(製缶加工)

卸売業

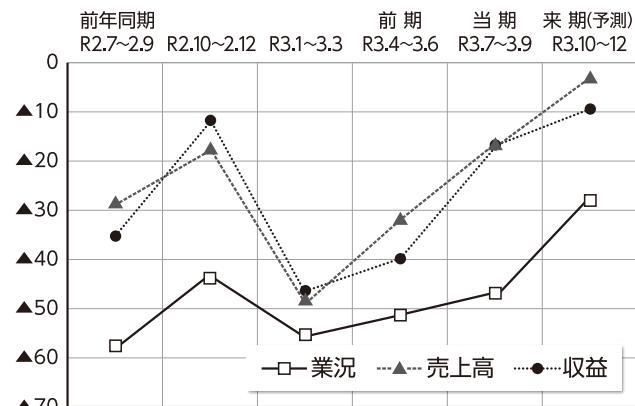
半導体需要の増加が業況回復を後押し

卸売業の当期の業況について、世界規模の半導体需要増により生産設備への投資が旺盛であることから、収益DIは前年同期比18.9ポイント増と改善傾向にあります。

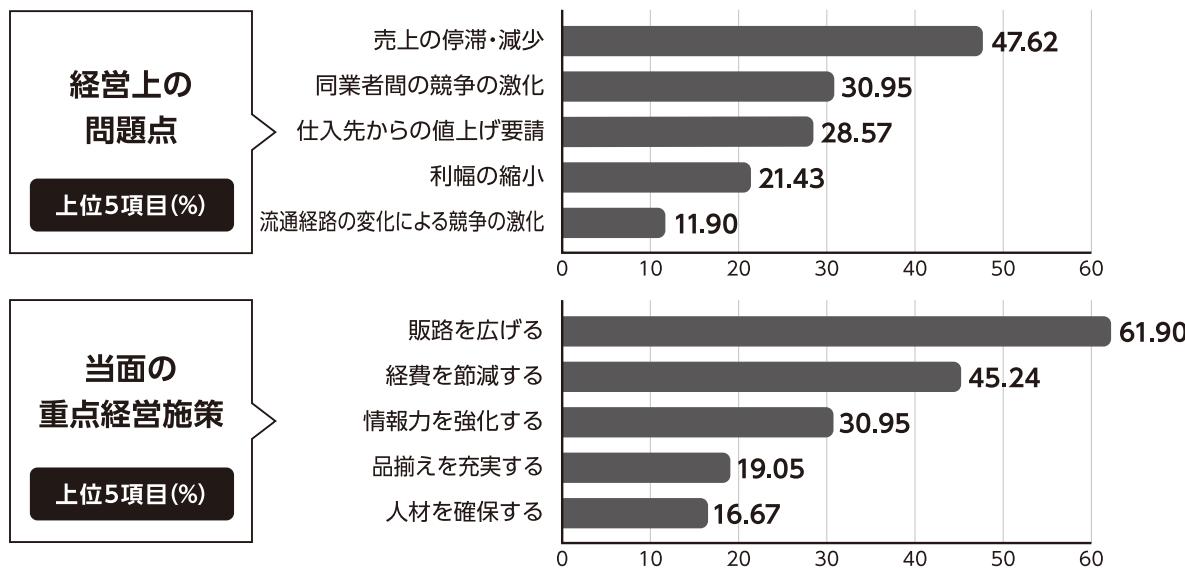
来期予測について、半導体メーカーを中心としたエレクトロニクス業界全体の好況が当面継続することなどを期待して、業況DIは19.0ポイント改善すると予測されています。

DI項目	前年同期 R2.7～ R2.9	前期 R3.4～ R3.6	当期 R3.7～ R3.9	来期(予測) R3.10～ R3.12
業況	▲ 57.8	▲ 51.1	▲ 47.6	▲ 28.6
売上高	▲ 28.9	▲ 31.1	▲ 16.7	▲ 2.4
収益	▲ 35.6	▲ 40.0	▲ 16.7	▲ 9.5
販売価格	▲ 8.9	8.9	11.9	16.7
仕入価格	24.4	33.3	33.3	23.8
在庫	6.7	▲ 4.4	4.8	14.3
資金繰り	▲ 13.3	▲ 8.9	▲ 4.8	▲ 11.9
設備状況	▲ 8.9	▲ 8.9	▲ 7.1	▲ 7.1

主要判断DIグラフ



卸売業における経営上の問題点と重点経営施策について(複数回答)



調査員コメント

- 新型コロナウイルスの影響でメイン取引先となる飲食業界の休業や営業時間短縮などにより、当社の業況にも影響を及ぼし、依然厳しい状況が続いている。(業務用食品)
- 緊急事態宣言の影響を受け、主要取引先である飲食店が営業自粛しており、依然として厳しい業況である。小口少額注文が増えており、配達人員が不足の状況にある。(酒類)
- 新型コロナウイルスの影響により宅配の事業が良好。配達員を確保するか検討中。(有機農作物)
- 以前の台風被害による売上増は一旦落ちついたものの、新型コロナウイルスの影響で在宅時間が増えたことによる家の修繕も増加していると考えられる。雇用面では目下の課題はないものの長期的な人材育成等を考えていく必要がある。(アルミサッシ等)
- 新型コロナウイルスの影響はあるものの、徐々に回復傾向にあり、観光客も増加している。人流増加による従業員の感染が気があり、対策を要する。(魚介類)

小売業

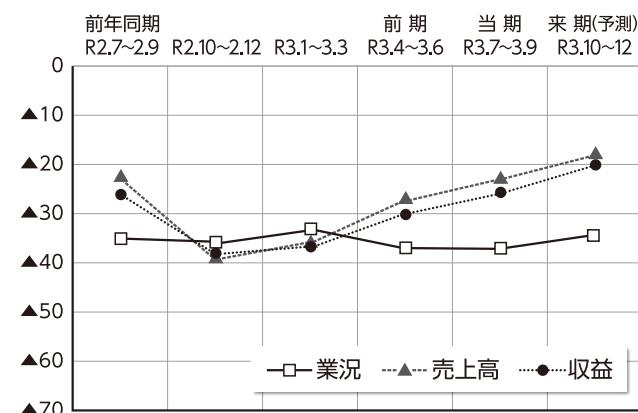
国民の接触機会を避けた行動が 売上に反映

小売業の当期の業況について、東京オリンピック・パラリンピック開催に伴う顧客の購買意欲向上や“テイクアウト需要”的增加により、売上高DIは前期比5.4ポイント増と改善傾向にあります。

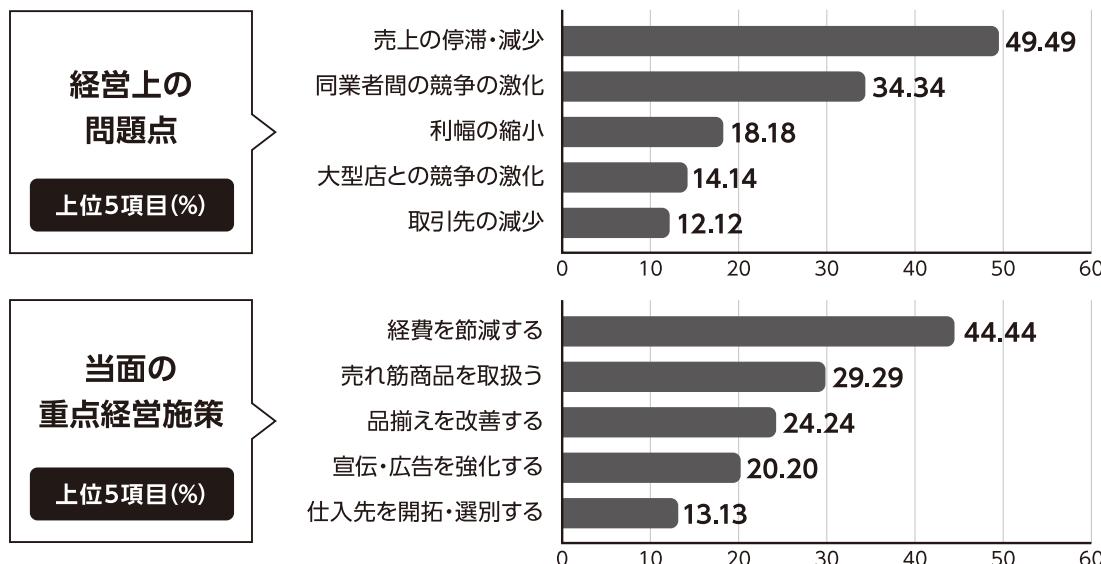
来期予測について、仕入価格の高騰により上昇傾向にあった仕入価格DIは当期比10.1ポイント減少し、下降方向に転じる見通しとなっています。また、ワクチン接種が進むことによる経済環境の改善を期待し、主要DIは全てにおいて改善すると見込まれています。

DI項目	前年同期 R2.7～ R2.9	前期 R3.4～ R3.6	当期 R3.7～ R3.9	来期(予測) R3.10～ R3.12
業況	▲ 35.6	▲ 37.1	▲ 37.4	▲ 34.3
売上高	▲ 21.8	▲ 27.6	▲ 22.2	▲ 18.2
収益	▲ 26.7	▲ 30.5	▲ 25.3	▲ 20.2
販売価格	▲ 2.0	7.6	▲ 3.0	▲ 3.0
仕入価格	7.9	19.1	24.2	14.1
在庫	2.0	3.8	5.1	▲ 2.0
資金繰り	▲ 16.8	▲ 12.4	▲ 9.1	▲ 8.1
設備状況	▲ 10.9	▲ 13.3	▲ 14.1	▲ 14.1

主要判断DIグラフ



小売業における経営上の問題点と重点経営施策について(複数回答)



調査員コメント

- 新型コロナウイルスの影響でスポーツイベントの中止に伴い、顧客の購買意欲が落ち込み、業況は前期同様悪化している。(スポーツ自転車用品)
- 新型コロナウイルス流行後はマスクと消毒が常識となり、他の病気が減った為、薬が出なくなった。(医薬品)
- 新型コロナウイルスの影響はだいぶ落ち着いてきたように思える。しかし、商圈の人口減少が根本的な売上停滞の原因となっているように思える。(書籍、文具、自転車)
- ガソリンの販売量は減ったが、販売価格の上昇や業務用プロパンガスの値上げ等で売上高は前期同水準を維持でき、売上総利益率は好転した。(ガソリンスタンド)
- エアコンの売上が増加傾向にあり業況順調に推移している。(家電)

サービス業

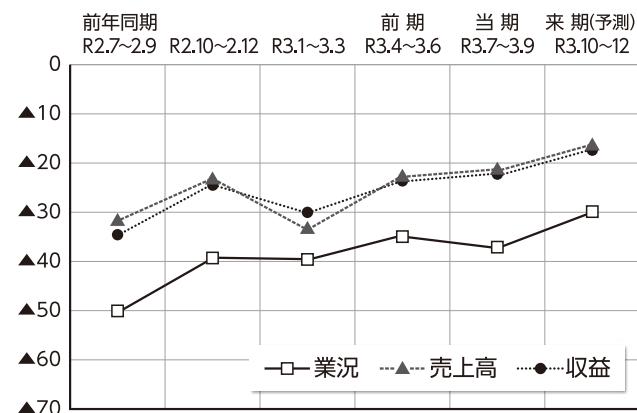
緊急事態宣言解除による行動緩和が最大の力ギとなる

サービス業の当期の業況について、緊急事態宣言に伴う、営業時間の短縮や外出自粓などの動向から業況DIは▲37.2と前期比2.3ポイント悪化しました。

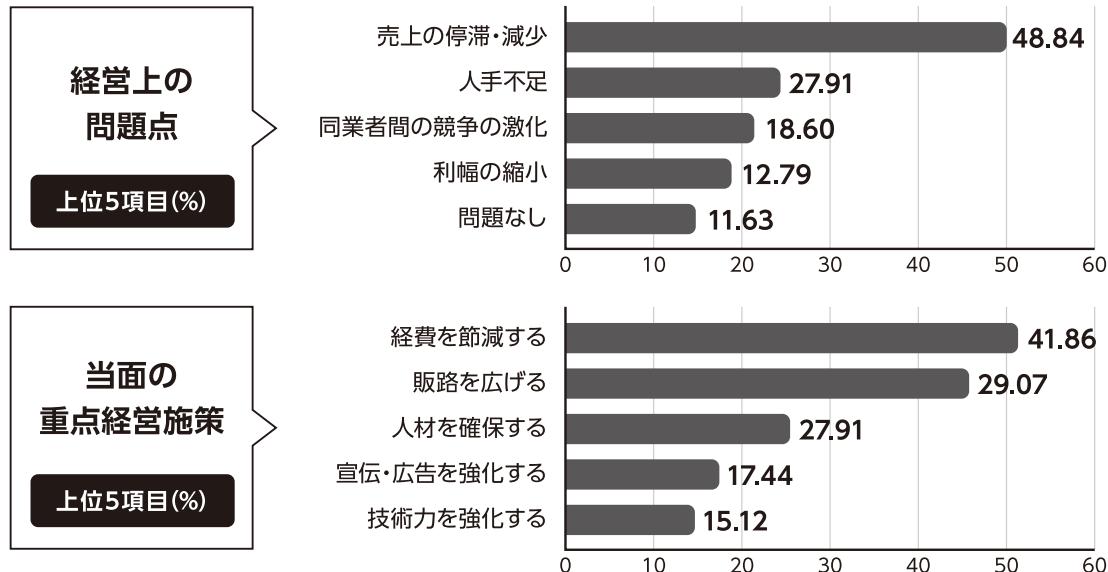
来期予測について、ワクチン接種を2回終えた人の割合が全人口の5割を超えたことで、緊急事態宣言の解除が検討されている中、経済が回復基調に転じるだろうという期待感から主要DIは全てにおいて改善されると見込まれています。

DI項目	前年同期 R2.7~ R2.9	前期 R3.4~ R3.6	当期 R3.7~ R3.9	来期(予測) R3.10~ R3.12
業況	▲ 50.0	▲ 34.9	▲ 37.2	▲ 30.2
売上高	▲ 31.0	▲ 22.1	▲ 20.9	▲ 16.3
収益	▲ 34.5	▲ 23.3	▲ 22.1	▲ 17.4
料金価格	▲ 3.6	▲ 3.5	▲ 2.3	▲ 3.5
材料価格	1.2	10.5	12.8	8.1
資金繰り	▲ 20.2	▲ 19.8	▲ 16.3	▲ 16.3
設備状況	▲ 7.1	▲ 11.6	▲ 15.1	▲ 12.8

主要判断DIグラフ



サービス業における経営上の問題点と重点経営施策について(複数回答)



調査員コメント

- ・新型コロナウィルスの影響が長期化しており、留学生の受入が困難な状況が続いている。リモート授業を有効活用のうえ営業している状況であり、入国管理局の制限緩和に期待している。(日本語学校)
- ・コロナ禍ではあるが大きく業況を崩すことなく営業している。従業員の入替が激しい業種でありながら、変動なく雇用を確保している。(一般貨物輸送)
- ・新型コロナウィルスの影響を受けた昨年に比べ、売上、収益ともに回復傾向にある。特殊技術を要した作業が増えてきているが、人材が限られているため、労働時間の偏りが発生している点で課題となっている。(自動車板金・塗装・架装)
- ・ゴルフ人口は減少傾向にあったが、コロナ禍において三密を回避しつつ体を動かせるという点で練習場利用者は増加している。雇用条件等の改善を検討し、人材確保やサービス向上を図る方針。(ゴルフ練習場)

建設業

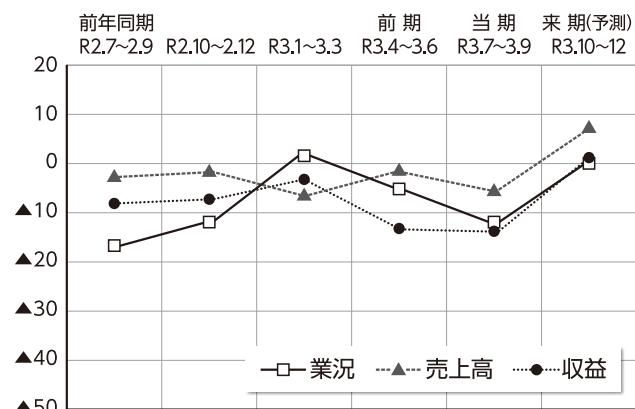
ウッドショックの影響大きく 業況悪化

建設業の当期の業況について、新型コロナウイルスの影響により受注が減少している中、ウッドショックに伴う木材の高騰や、鉄鋼・生コンクリートなどの価格高騰が要因となり、材料価格DIは前年同期比35.3ポイント増と大幅に上昇し、主要DIは全てにおいて悪化しました。

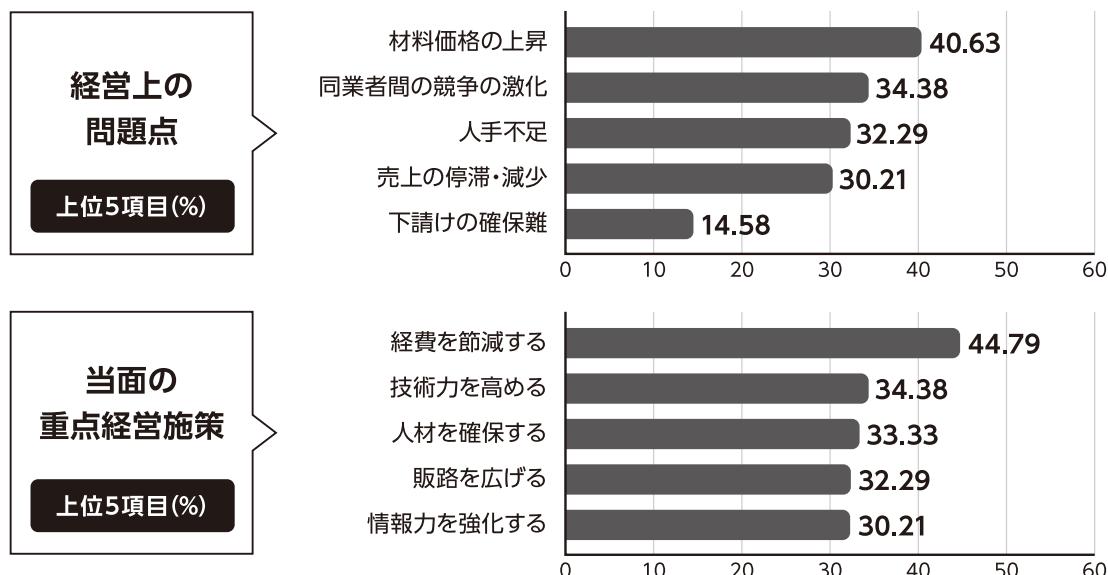
来期予測について、外出自粛やリモートワーク導入による在宅時間の増加は、「巣ごもり需要」の拡大を促進しており、それによる新築・改築ニーズの増加から受注が増え、業況は改善されると見込まれています。

DI項目	前年同期 R2.7~ R2.9	前期 R3.4~ R3.6	当期 R3.7~ R3.9	来期(予測) R3.10~ R12
業況	▲ 16.8	▲ 5.2	▲ 11.5	0.0
売上高	▲ 2.1	▲ 1.0	▲ 5.2	8.3
受注残	▲ 5.3	▲ 7.3	▲ 11.5	16.7
施工高	▲ 2.1	▲ 8.3	▲ 9.4	12.5
収益	▲ 8.4	▲ 13.5	▲ 13.6	1.0
請負価格	1.1	▲ 5.2	4.2	3.1
材料価格	11.6	35.4	46.9	38.5
在庫	▲ 3.2	▲ 3.1	▲ 2.1	2.1
資金繰り	▲ 4.2	▲ 1.0	▲ 7.3	▲ 7.3
設備状況	▲ 2.1	1.0	▲ 5.2	▲ 6.3

主要判断DIグラフ



建設業における経営上の問題点と重点経営施策について(複数回答)



調査員コメント

- ・新型コロナウイルスの影響から感染を恐れ、屋内のリフォーム工事が激減し、売上減少に至った。(リフォーム)
- ・住宅等の建築数が減っているわけではないが、木材の高騰が影響し、工期の長期化が発生している。(建築工事)
- ・現在、新型コロナウイルスの影響は少ない。しかし、従業員から感染者が出てしまうと仕事が停止となってしまうため、注意していきたい。(管工事)
- ・新型コロナウイルスの影響があり、施工停止や延期により販管費が上昇している。労働環境改善の為、2~3年前と現在の給与を比較すると10~20%程度人件費を増加させている。今後は建設業に対する予算減少、受注高減少を懸念している。(建設業)

不動産業

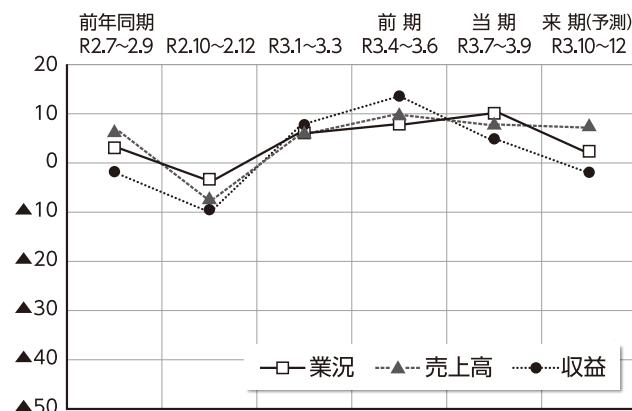
県内平均基準地価の上昇や ウッドショックから仕入価格DI連続上昇

不動産業の当期の業況について、2021年の県内平均基準地価が0.2%上昇したことやウッドショックの影響もあり、仕入価格DIは前年同期より連続して上昇しています。併せて販売価格DIも上昇していますが、価格高騰による消費者の購入意欲低下が、売上高・収益DIを悪化させた要因だと推測されます。

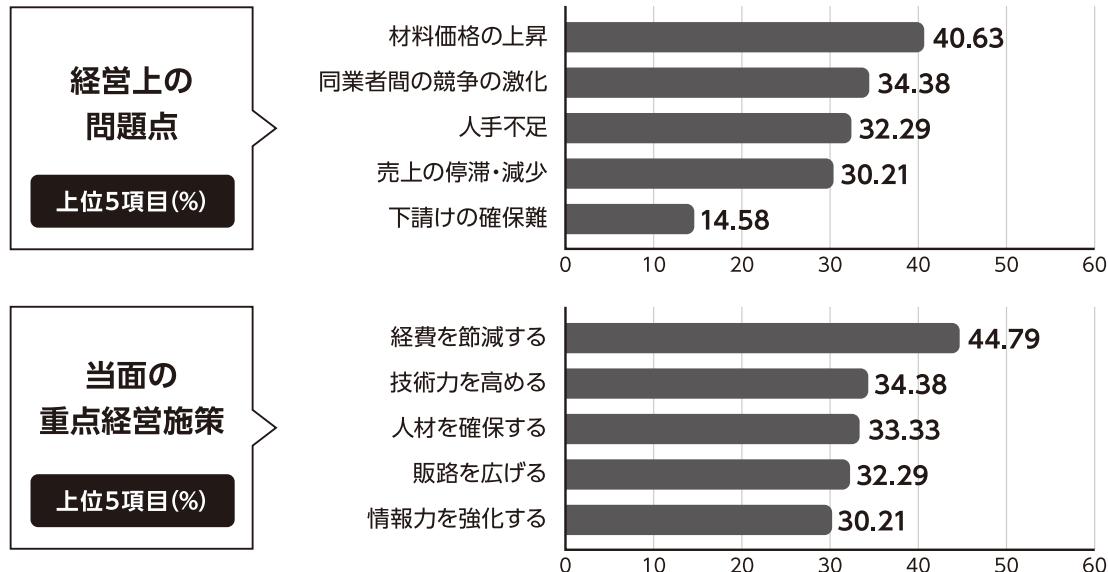
来期予測について、優良な商品(土地、建物)の不足により在庫DIは慢性的に毀損しており、在庫不足感は今後も続くものと見込まれています。

DI項目	前年同期 R2.7~ R2.9	前期 R3.4~ R3.6	当期 R3.7~ R3.9	来期(予測) R3.10~ R3.12
業況	3.2	8.1	10.2	1.7
売上高	6.5	9.7	8.5	8.5
収益	▲ 1.6	12.9	5.1	▲ 1.7
販売価格	▲ 6.5	14.5	18.6	10.2
仕入価格	▲ 1.6	32.3	35.6	33.9
在庫	▲ 21.0	▲ 48.4	▲ 42.4	▲ 32.2
資金繰り	4.8	4.8	11.9	8.5

主要判断DIグラフ



不動産業における経営上の問題点と重点経営施策について(複数回答)



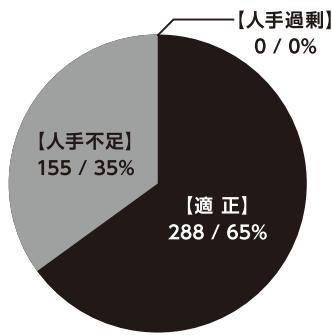
調査員コメント

- 不動産賃貸部門については安定した家賃収入を確保しているが、商品物件は依然として不足している状況にある。(不動産販売・管理・仲介)
- 競売業務を主として営業しているが、新型コロナウイルスの影響により落札率が5%以下で推移する等、仕入単価高騰が続いている。(不動産業)
- 物件の動きが鈍化しており、商品在庫がやや不足している状況が続く。情報力の強化や提携先との情報を共有して売上増加を目指していく。(不動産売買・仲介)
- 新型コロナウイルスの影響やウッドショックにより材料価格上昇している。土地売買をメインにしていたが、建売に力を入れるも着工までに時間を要している。資金的には余裕があり、商品在庫を適正価格で販売できている。(土地売買業)

特別調査 中小企業の事業継続について

1

人手の状況をどのように認識していますか。
[有効回答数:443件/単数回答]

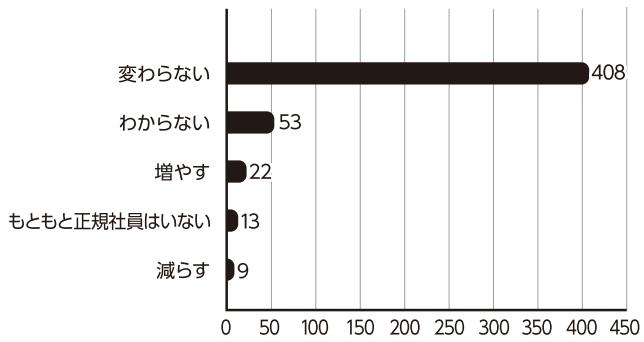


2

最低賃金の引き上げが、雇用に与える影響はありますか。
[有効回答数:505件(上)・380件(下)/単数回答]

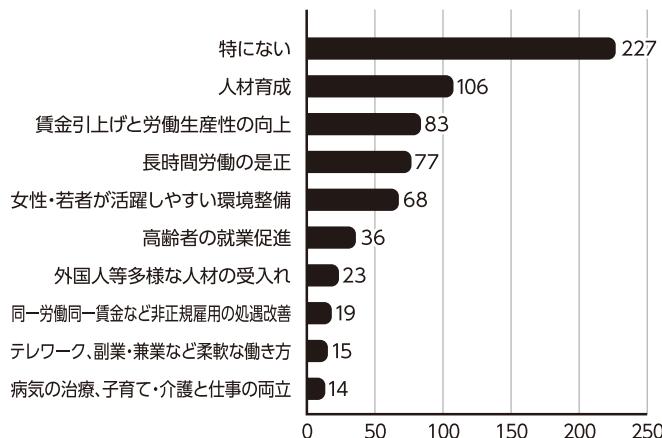
【正規社員への影響】

有効回答数:505件 / 単数回答



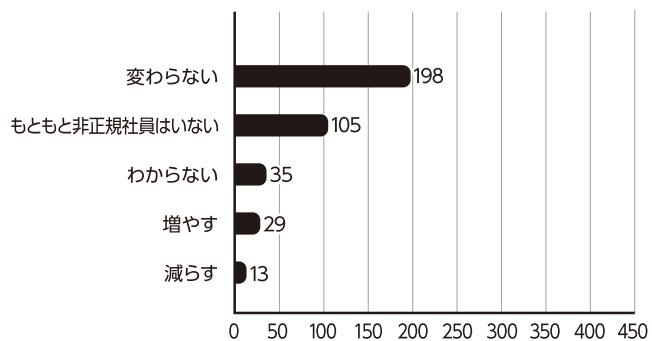
3

人材確保のための職場環境改善へ向けて実施していることはありますか。
[有効回答数:668件/複数回答(最大3つまで)]



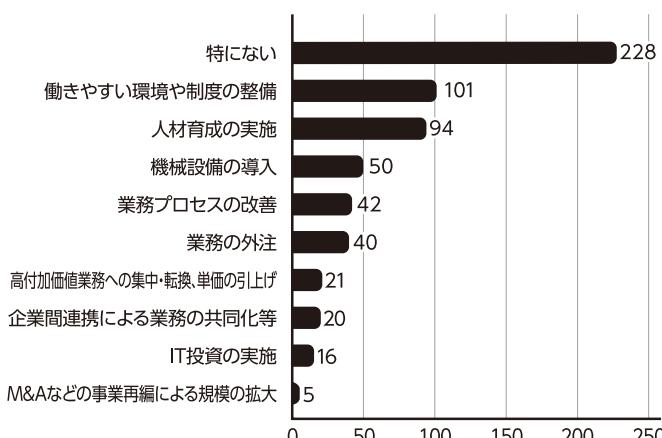
【非正規社員への影響】

有効回答数:380件 / 単数回答



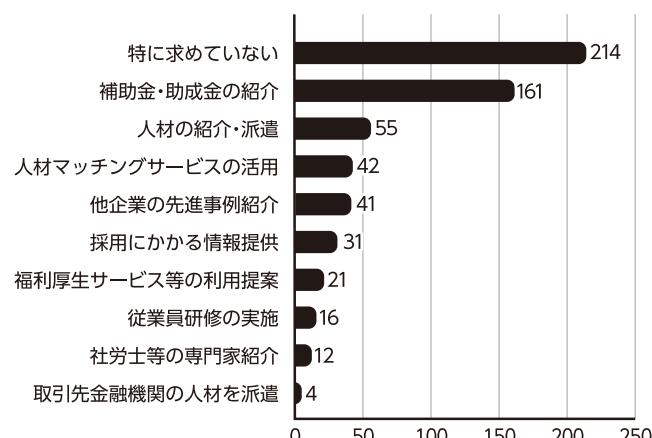
4

人材確保が難しくなるなか、生産性向上に向けた取組みをしていますか。
[有効回答数:617件/複数回答(最大3つまで)]



5

人材育成や確保のために、地域金融機関に対して融資以外の点で求めることはありますか。
[有効回答数:597件/複数回答(最大3つまで)]



事業承継について お考えですか？



なぜ事業承継を早めにスタートしたほうがいいのか？

「時間がかかる」

事業承継は後継者の教育を含めると5年～10年はかかると言われています。経営者の平均引退年齢は70歳前後のため、60歳ごろには準備を始めたいです。

「タイミングが大事」

事業承継はタイミングがとても大切と言われています。
早い段階で体制を整えることで会社の業績、市場の動向を踏まえて
ベストなタイミングで事業承継を実行することができます。

「経営者と後継者だけの問題ではない」

事業承継は従業員の雇用や取引先との信頼関係など会社の関係者に大きな影響を及ぼします。
事業承継実行前から後継者との関係性を築き上げていくことが大切です。

あなたの企業を100年企業に

千葉信用金庫は様々な外部機関と連携して
お客様の課題解決に関する取り組みをサポートいたします！

まずは  千葉信用金庫 の各営業店にご相談ください！

千葉信用金庫、中小企業の景気動向調査へのみなさまのご意見、ご要望をお寄せください。

お問い合わせ：千葉信用金庫 企業サポート部 TEL 043-221-3683 担当：中森 菅谷