

BUSINESS REPORT



そうしんビジネスレポート
中小企業動向調査

No. **61**
2022.4-6

with チェスト



そうしん地域おこし研究所

BUSINESS REPORT No.61

CONTENTS

■ 業界最前線	1
かごしまの食と農林水産業の現状と可能性を探る (第18回) “和牛五輪”全国和牛能力共進会の鹿児島開催に向けて	
■ そうしんブレーン“21”公開講演会	4
町工場発！二代目社長の経営改革と人材育成 ダイヤ精機株式会社 代表取締役 諏訪 貴子氏	
■ そうしんSDGsアワード優秀賞！	6
株式会社 BOTANICAL FACTORY (ボタニカルファクトリー)	
■ GREEN KAGOSHIMA in 大隅 インタビュー	8
一般社団法人 Virtue Design (バーチュ・デザイン) 代表理事 吉高 まり氏	
■ 中小企業動向調査概要	10
■ 令和4年4-6月期 中小企業動向調査結果	
全業種	11
製造業	14
卸売業	15
小売業	16
サービス業	17
建設業	18
不動産業	19
■ 特別調査	20
混乱する経済社会情勢と中小企業経営 ～コロナ、原材料価格高騰、海外情勢の緊迫化を受けて～	



SOSHIN

BUSINESS REPORT

かごしまの食と農林水産業の現状と可能性を探る

(第18回) “和牛五輪”全国和牛能力共進会の鹿児島開催に向けて

今年10月に霧島市、南九州市で「和牛五輪」と称される全国和牛能力共進会(全共)が開催される。5年に一度、全国の和牛産地の代表牛が一堂に集まり、改良成果や肉質を競う和牛の品評会である。鹿児島県は前回の宮城大会で総合優勝(団体賞)し、国内外で「鹿児島黒牛」のブランド力アップと畜産農家の意欲向上につながった。鹿児島県は全国トップの和牛飼養頭数を誇る“和牛王国”であることに加え、今回は開催地でもあることから、関係者は団体2連覇と種牛・肉牛各部での最高位の総理大臣賞受賞を目指している。

01. 10月6～10日、霧島市と南九州市 41道府県から459頭が集まり審査

和牛の優劣には飼料や飼養法だけでなく、血統が大きな役割を果たしている。もっぱら農耕用や運搬用など使役中心に飼われていた「役牛」から、食肉需要の増加に伴って「肉用牛」として増体・発育・肉質が改良され、今や世界に冠たる肉用牛「WAGYU」としての地位を確立できているのは、和牛の登録と育種改良に取り組んできたことが大きい。

その事業を戦後間もなくの1948年の設立以来担ってきたのが公益社団法人全国和牛登録協会と協会の各道府県支部である。全国和牛登録協会が主催する全国和牛能力共進会は、全国の産地から選抜された優秀な和牛が出品され競い合うことで各産地のレベルアップを図る場でもある。「和牛は肉用種たりうるか」をテーマに1966年に岡山で第1回が開催され、第2回は1970年に「日本独特の肉用種を完成させよう」をテーマに、埋め立てられたばかりの鹿児島市与次郎の会場で開かれた。第3回は1977年に宮崎で開かれ、以後5年ごとに産地持ち回りで開催されている。

全国で初めて2巡目、52年ぶりの開催となる鹿児島での第12回全共のテーマは「和牛新時代 地域かがやく和牛力」。10月6～10日、雄牛・雌牛の改良の成果を競う「種牛の部」が霧島市牧園町の霧島高原国民休養地とその周辺、肥育牛の肉質等を審査する「肉牛の部」が南九州市知覧町の知覧体育館などを会場に開催される。過去最多の41道府県から種牛の部290頭、肉牛の部169頭の出品が見込まれている。

第12回全共に向けた本県代表牛を決める第1次予選会は県内11地区で5月に行われた。その後7～8月の第2次予選会を経て、8月28、29日に始良中央家畜市場（霧島市）で最終予選会が行われ、本県代表の出品牛24頭が決まる。

02. 前は鹿児島勢が総合優勝に輝く 「和牛日本一」で販売促進など効果

2017年に宮城県で開催された第11回全共では鹿児島県勢が計9部門のうち4部門で1位となったほか、出品全30頭が各部門で上位6位内に入賞し、総合優勝（団体賞）に輝いた。一方、各部門1位の中から種牛・肉牛の各部1頭に与えられる最高位の内閣総理大臣賞は種牛を大分、肉牛を宮崎が獲得した。結果、鹿児島だけでなく宮崎、大分も「和牛日本一」を掲げ、競い合うように国内外に情報発信することになった。

全共での総合優勝はテレビや新聞、雑誌などマスコミ

で頻繁に取り上げられたことで「鹿児島黒牛」のブランド力アップが図られた。また、畜産農家の意欲向上や担い手確保・育成などさまざまな効果をもたらした。日本一の「KAGOSHIMA WAGYU」をうたった海外向けのパンフレットやポスターも作成して官民でPRに努め、海外での商談や販路開拓にもつながった。各国の日本大使館のレセプションでも鹿児島黒牛が提供された。

全共会場では、地元の食や観光、文化をPRするイベントも開催される。鹿児島大会では、特に一般の来場者が集まる霧島市牧園町の会場で、本県の農林水産物や特産品等が展示・販売され、参加道府県の和牛や観光・物産のPR、全国銘柄牛等の試食のほか、鹿児島黒牛やかごしま黒豚、地鶏など県畜産物のバーベキューなどを楽しめる。前回の宮城大会では宿泊を含めた来場者41万7000人、経済効果101億円と試算され、鹿児島大会も来場者40万人、経済効果数十億円が期待される。

03. 全国一の飼養頭数を誇る和牛王国 肉用牛は県農業産出額の約4分の1

農林水産省が発表した鹿児島県の2020年の農業産出額は4772億円で、北海道に次いで第2位だった。このうち肉用牛は1151億円と約24%を占める。農水省の畜産統計によると、鹿児島県の肉用牛の飼養頭数は北海道に次いで2位だが、肉用牛の中でも肉質の優れた黒毛和牛の飼養頭数は33万4300頭（2021年2月1日現在）と全国（177万2000頭）の



約19%を占め、2位の宮崎県（21万7300頭）を大きく引き離して1位。鹿児島県は日本一の和牛王国である。

鹿児島県は和牛先進県として知られた鳥取や兵庫などに比べて後発組で、ひところは脂身の黄色い「いも牛」と低く評価されていた。鹿児島県が現在の地位を確立できた背景には、南国の温暖な気候や飼料など飼養方法に工夫を凝らしてきたことに加え、肉質や産肉能力に優れた血統を持つ繁殖雌牛と種雄牛の選抜・育種を進め、より完成度の高い和牛へ「進化」させるために官民で取り組んだことが挙げられる。

中でも種雄牛については1993年開設の県肉用牛改良研究所とともに、種雄牛の個人管理者で組織する1956年創立の県種雄牛協会が互いに競い合い、協力しながら優れた種雄牛を輩出してきた。その中で1990年代から2000年代にかけて全共や枝肉共励会等で優れた和牛の特性を強力遺伝する抜群の成績を修め、和牛改良史にその名を刻む「スーパー種雄牛」として県内産の「平茂勝」「安福久」「神高福」「宝春」「金幸」などが活躍し、鹿児島黒牛のレベル向上につながった。

04. 農業の「稼ぐ力」の向上をけん引する「鹿児島黒牛」のブランド力アップを

2021年9月に福岡県太宰府市で開催された九州管内系統和牛枝肉共励会で鹿児島県が6年連続で団体優勝し、個人最高賞の金賞（農林水産大臣賞）も県勢が7年連続受賞し、今回の全共へ勢いをつける格好となった。ただ、大会での高評価



にもかかわらず、全国約200の国産ブランド牛の中で「松阪牛」「神戸ビーフ」「飛騨牛」「但馬牛」「佐賀牛」「宮崎牛」などに比べて「鹿児島黒牛」の知名度はまだ低いのが現状だ。

肉質についてもこれまで霜降り路線をひた走ってきたが、消費者の健康志向で赤身肉を好む傾向が強まっている。このためサシの量ではなく質を重視し、うまみ成分であるオレイン酸などの一価不飽和脂肪酸についても前々回の全共から審査基準に採用され、鹿児島大会では配点が5倍に引き上げられる。このため県はオレイン酸などの含有量向上に向けた飼料給与マニュアルや超音波肉質診断技術等を活用した定期的な飼養管理指導を実施し、全共に備えてきた。最近ではトウモロコシなど輸入穀物飼料に依存した霜降り肉ではなく、耕作放棄地などに放牧し、草資源を主体にした飼料でほどよい脂肪を持った赤身肉を重視した飼養法を導入する農業法人も出てきている。

ちなみに昨年の九州枝肉共励会で金賞、銀賞1席、銀賞2席の上位3賞を独占した和牛はいずれも種子島生まれ。島内の繁殖農家で生後9カ月前後まで飼われて出荷、県本土の肥育農家で成長した。屋久島・種子島のほか、三島、十島、奄美諸島では温暖な気候、サトウキビの梢頭部（キビトップ）や草資源など粗飼料に恵まれ、台風にも強い作目である子牛生産が盛ん。奄美は肝属、曾於に次ぐ子牛の生産地でもあり、離島経済を支えている。

国内の人口減少を受けて海外への輸出にも力を入れており、2011年には県や食肉輸出業者らで「鹿児島県食肉輸出促進協議会」を組織し、「KAGOSHIMA WAGYU」の統一名称で売り込みに努めている。県産牛肉の輸出額は14年度34億5000万円から16年度62億200万円、20年度88億9200万円と着実に伸びている。

農業などの「稼ぐ力」の向上に注力している塩田康一知事は今年2月の県議会定例会の施政方針説明で「本大会は、県内外から訪れる多くの方に鹿児島県の魅力をアピールする絶好の機会であることから、引き続き大会のPRに努めるとともに、本県大会での『和牛日本一』の獲得に向けて全力で取り組んでまいります」と、日本一への強い意気込みを述べた。鹿児島黒牛のさらなるブランド力アップと販売促進に向け、今回の全共で団体2連覇、種牛・肉牛各部での総理大臣賞受賞を目指したい。

『写真キャプション』

- 1 県庁行政棟1階に展示された全共鹿児島大会のキャラクターなど
- 2 口の中ですりつぶるうまみたっぷりの霜降り牛肉
- 3 繁殖農家で生後約9カ月飼育後、出荷される
- 4 豊富な粗飼料で育てられる子牛生産は離島経済を支える

そうしん
ブレン“21”
公開講演会

町工場発! 二代目社長の経営改革と 人材育成

当金庫は6月10日、鹿児島市の城山ホテル鹿児島で「そうしんブレン“21”公開講演会」を開催。ダイヤ精機社長の諏訪貴子さんが「町工場発！ 二代目社長の経営改革と人材育成」と題して講演しました。諏訪さんは2004年、父親の急逝で主婦から東京・大田区のゲージ・金型製造を手がける町工場の社長を引き継ぎ、3年で中小企業のモデルとなるような経営改革を成し遂げました。日経BP社のウーマン・オブ・ザ・イヤー 2013大賞受賞や、著書の『町工場の娘』を原作にNHKでドラマ化されるなど話題となりました。講演活動のほか、中小企業の代表として国の政策審議会員を務めるなど活躍しています。



講師

ダイヤ精機株式会社 代表取締役

すわ たかこ
諏訪 貴子氏

■講師プロフィール

1971年東京都生まれ。成蹊大学工学部卒業後、ユニシアジェックス（現日立Astemo）でエンジニアとして働く。2004年、父の急逝に伴いダイヤ精機社長に就任。新しい社風を構築し、10年で優良企業に再生、堅実な経営を維持している。日経BP社ウーマン・オブ・ザ・イヤー 2013大賞受賞。ニュースZEROや日曜討論等のメディアに多数出演するほか、中小企業政策審議会委員、政府税制調査会特別委員、新しい資本主義実現会議有識者委員などとして中小企業の現状を伝えている。著書に『町工場の娘』『ザ・町工場』。

01. 「ザ・町工場を目指せ」掲げ 社員の知恵で課題解決

今年で社長に就任して19年目になります。2014年に『町工場の娘』という本を出版し、2017年にはNHKで全7回のドラマになりました。ドラマの4話目に中学校のものづくり教室で私が教えるシーンがあります。若者にものづくりの面白さを教えたいと父も取り組んでいました。脚本家は話題となったテレビドラマ「1リットルの涙」も手がけた大島里美さんで、自分を描いたドラマなのに毎回見ながら気持ちが入り込んでしまいました。

ダイヤ精機は1964年、東京オリンピックの年に父が創業し、2004年に私が社長を継ぎました。事業内容は鉄を1ミクロン単位で磨く技術が要求されるゲージと金型の製造で、日本のものづくりの技術を後世に残すことが使命であると考え「ザ・町工場を目指せ」をモットーにしています。日本の強い商品・サービスは小企業、大企業がそれぞれの役割を果たす「石垣経営」で成り立っており、私は小さな町工場としての役割を果たそうと考えました。

町工場はヒト、モノ、カネに限りがあり、大企業のように大量生産ではなくて少量多品種生産です。お客さまのニーズ、シーズに限られた資源で応えなければいけません。そのためには人の知恵が必要です。問題が起きるとみんなを集めて知恵を出し合い、問題解決に取り組んでいきます。人材が集まらない時、定着率を上げる際にもプロジェクトチームを立ち上げて取り組んだ結果、人材確保に効果を出せました。

02. 「半年で結果を出す」と宣言 社長と社員のベクトル合わせ

父が元気だったころ、私は父に請われてダイヤ精機に2回入社し、2回ともリストラされました。過去のデータを分析し、赤字経営からの脱却にはリストラが必要だと進言したのですが、逆に私がリストラされてしまったのです。その時は分からなかったのですが、自分が社長になって初めて父は雇用を守るためにいかにして売り上げを上げるかという計画が欲しかったのではないかと気づきました。

父の死後、私が会社の経営を引き継ぐことを取引先の金融機関の支店長は了承しましたが、間もなく大手との合併話を持ちかけてきました。私は「社員が幸せになる合併ではない。半年で結果を出す」とたんかを切って合併話を断

りました。結果を出すため覚悟を決めて不採算部門のリストラを断行せざるを得なかったけれど、「これまでありがとうございました」と去った彼らにいまだに深く感謝しています。

会社経営において創業者のインスピレーションや決断力、オーラやリーダーシップはずば抜けています。創業者が築いた土台の上で2代目、3代目は、先代に代わって自分の経営理念をつくることが求められます。社長と社員のベクトルを合わせるためには分かりやすい内容が必要です。私は「ものづくり大田区を代表する企業になる」「超精密加工を得意とする多能工集団になる」という経営理念を掲げ、中でもゲージでは売上比率2割を確保することとしました。

ゲージは当社の創業時からの専門分野で、ゲージをきちんと守っていたおかげでリーマン・ショックを乗り越えることができました。グローバル化で海外のラインが増えるにつれて注文が増えたのです。その後、ゲージと金型の割合は5対5となり、コロナ禍では9割近くをゲージが占め、社業を支えています。トップは今何が起きているのか、何が必要とされるのか、これからどうするのかをきちんと見極めることが大切です。

03. 3年の経営改革で会社再生 1年目は意識改革を徹底

私は何事も人に印象に残りやすい「3」という数字を活用しています。会社を引き継いで3年間で社内改革を行いました。なぜ改革するのか。会社の危機的状況下に自分たちの改革を通じて生まれ変わり、新しい組織になるという意識改革がまずは必要です。意識改革がないと単なる改善に終わってしまいます。改革1年目は原理・原則、基本の徹底を図りながら意識改革に取り組みました。基本が徹底していたら応用が利きます。

TPOに合わせたあいさつは人間関係、コミュニケーションの核です。整理・整頓・清掃・清潔・しつけの5S、現場・現物・現実・原理・原則の5ゲン主義、報告・連絡・相談のホウレンソウ、品質・コスト管理、PDCA、QC活動など私が手づくりしたテキストも活用した研修を重ねました。若手、中堅、職人と三つの会議を毎月開き、ボトムアップの組織づくりを目指しました。

2年目はチャレンジの年と位置付け、NC研磨機など設備の更新や生産管理システムの導入などを進めました。過去の経営データからSWOT分析を行いました。私はダイヤ精機の「強み」は技術力にあると導き出し、それを取引先の監査役に見てもらったところ、客の目線から見た強みではないと否定されました。そこで取引先に聞いて回った結果、品質と価格は当たり前ですが、当社の強みは急な依頼にも応えてくれるなどの「対応力」だと気づかされました。

そこで対応力強化のためのストーリーをつくり実践していききました。

3年目はそれまで2年間の取り組みの維持・継続・発展を目指しました。人のモチベーションは一時的に高くなっても維持するのは難しいものです。社長の役割は会社の目的と方向性を社員に伝え、自分と社員のモチベーションを上げることです。モチベーションを維持するために2年間でつくり上げた仕事の仕組みや流れを整理し、標準化、フォーマット化していききました。

3年間の改革を終えた2007年秋、社員旅行の宴会の席で、よく仕事でぶつかっていた幹部社員が「俺たち、社長に一生ついていきますよ」と言ってくれました。私にとって最高の褒め言葉でした。一人自分の部屋に帰ってから枕に顔をうずめて号泣しました。

04. 人材の確保・育成に工夫 若手と1対1でカウンセリング

中小企業にとって人材確保は非常に難しい時代になってきましたが、とても重要です。その点、会社案内のパンフレットはコミュニケーションをつくるツールとすることを心がけました。ゲージや金型は身近な生活でなかなか目にしない製品だけに、ハローワークの求人ではキーワード検索に「自動車」でヒットできるように、生産品目は「自動車向け部品用」のゲージといった若者目線の表現にするなど工夫しました。採用枠も「未経験者可」としました。

人材育成では、入社1カ月は不安を解消するために、先輩社員に「若手生活相談係」を担当してもらうほか、私と交換日記をしています。日記にはその人の性格が表れ、どう指導したらいいかが分かります。リーダーとなる資質があるかどうか分かります。人の目が気になる、必要とされているかどうかを心配する社員には、評価される機会を設けることで自信をつけてもらいます。はしごを外してその人にしかできない技術を持たせることも大切です。

仕事を楽しくするために、何でもいいから一番になれという教育をします。人間は頼られると成長します。今の若者はストレス耐性が弱いので、私は3年前に上級の心理カウンセラーの資格を取得しました。若手と1対1でカウンセリングしながらそれぞれの目標設定をつくるなど、社員の成長に役立てています。

企業は良いところを伸ばし、悪いところを改善することで成長していきます。ひところ、わが社では「褒める会議」と「悪口会議」を並行してやっていて、良いところ、悪いところを出し合うことで改善・改革につなげていきます。

そうしんSDGsアワード優秀賞！ 株式会社 ボタニカルファクトリー

そうしんSDGsアワードとは

鹿児島相互信用金庫は中小企業のSDGs（持続可能な開発目標）達成に向けた優れた取り組みの表彰を通じて、さらなる取り組みの支援と県内中小企業への普及促進を図ることを目的に「令和3年度そうしんSDGsアワード」を開催した。2021年10に行われた最終選考会では、そうしん営業店が推薦した55社のうち書類選考を通過した8社が活動内容を披露。選考委員（委員9人、委員長=津曲貞則・日本ガス社長）による審査の結果、株式会社ボタニカルファクトリーが優秀賞を受賞した。

株式会社ボタニカルファクトリー

株式会社ボタニカルファクトリー（黒木靖之社長）は2009年に南大隅町佐多で自然素材のせっけん製造を開始し、2016年3月に会社設立。同町根占の旧登尾小学校跡を化粧品工場としてリノベーションし、肌にも環境にも優しい「サステナブルコスメの追求」を商品作りの基本に据えた化粧品の製造・販売を手掛けている。原料には耕作放棄地を活用して地元の契約農家で栽培してもらうハーブや摘果、規格外で廃棄されていた農産物を買って取っている。「地産化粧品」「食べ物のような化粧品」をコンセプトに「自然由来成分100%、アルコール・ケミカルフリー」のスキンケア商品の製造を通じて地方活性化にも寄与している。2021年11月には隣接する旧登尾中学校跡に工場を増設した。農業と連携した鹿児島産スキンケアブランド「ボタニカノン」としてスキンケア、シャンプー、リンス、せっけんなど22点を製造・販売するほか、OEM（相手先ブランド名製造）受託製造も手掛ける。本社・工場のショールームでは自社商品の販売も行っている。

住所／肝属郡南大隅町根占辺田3222

☎／0994-24-3008



廃校となった旧登尾小・中の校舎を活用した本社・工場

「令和3年度そうしんSDGsアワード」で株式会社ボタニカルファクトリーが優秀賞を受賞しました。廃校になった小学校跡を活用し、規格外や摘果で廃棄処分されていた地元農産物を素材に使用した、肌にも環境にも優しい自然由来成分100%のナチュラルコスメの製造に取り組んでいることが評価されての受賞。同社代表取締役社長の黒木靖之さんに具体的な取り組みや思いなどをお聞きしました。

26歳で独立。化粧品の企画・輸入業 スイスでオーガニックコスメと遭遇

ー南大隅町で起業したきっかけをお聞かせください。

私はもともと佐多の出身で高校まで鹿児島で過ごし、大阪の食品原料メーカーに勤めた後、26歳の時にアメリカ人の友人と化粧品の企画・輸入・販売業を起業しました。2004年ごろスイスのオーガニックコスメの下請け工場を訪れた際、ラベンダー畑に囲まれた工場に皮膚科の医療施設があり、医師が化粧品のパッチテストをしている光景に衝撃を受けました。葉草やハーブを使い、農業と一体となって自然との共生から生まれたオーガニックコスメは、ヨーロッパでは800年前から脈々と受け継がれてきました。これがきっかけで自分もいつか鹿児島で農家と連携した化粧品作りをしたいと思ったのです。

その思いを実現するため、まずは2009年、佐多の旧温泉施設跡を利用してオリーブオイルやココナツオイルを使ったせっけん作りを始めました。2013年に南大隅町内の小学校11校が2校に統合され、町役場からの誘いもあって旧登尾小学校跡を改修して2016年3月に佐多から工場を移転しました。



教室をリノベーションしたクリーンな工場内部

地元農産物を活用した「地産化粧品」 安心安全な「食べ物のような化粧品」

ー化粧品作りのコンセプトに「地産化粧品」を掲げています。どんな地元農産物を使っているのですか。

メインはホーリーバジルです。インドの伝統医療のアーユルヴェーダで最高位のハーブといわれます。佐多岬の位置す

る北緯31度線はインドのニューデリーとほぼ同じで、植生も似ています。佐多の契約農家に耕作放棄地で栽培してもらったホーリーバジルを使って化粧水やクリーム、入浴剤を自社で作るほか、製茶工場ではハーブティーに加工しています。このほか月桃、レモングラスも栽培してもらい、化粧水などに使っています。

今力を入れているのがパッションフルーツ。南大隅町内で昨年は15トン生産されましたが、約1割の規格外品を全て買い取っています。摘果作業で出たシラヌヒ（デコボン）やタンカンの規格外品も買い取り、化粧水やアロマオイルなどに使っています。



素材としてパッションフルーツなど地元産の農産物を活用

—鹿児島には化粧品に使える素材が多くあります。

これまで約25年間化粧品に携わってきて1000ブランド以上作ってきました。素材を見て、これは駄目、これは使えると瞬時に判断できるし、これはパック、シャンプー、せっけんといった形で振り分けられます。素材を最大限生かした化粧品にできる技術も持っています。町役場には農業廃棄物が出そうになったら一声かけてほしいとお願いしています。

—「食べ物のような化粧品」のコンセプトも掲げています。

食べ物と同様に化粧品も皮膚から体内に吸収されます。口から入る食べ物は肝臓で解毒されますが、ケミカル化粧品による経皮毒は体内にどんどん蓄積されていきます。化粧品も食べられるもの、分解されるものでないと危ないということで自然由来の成分で作っています。

私は2〜3カ月ごとに百貨店の催事に自社商品を自分で売りながら化粧品作りにフィードバックしています。これまで売り場で何千人もお会いした中で80歳を超えて透明感のあるきれいな肌の方がいます。その方々に普段のスキンケアを尋ねると、全員が昔から化粧していないと答えます。これはスキンケアの本質です。身近なヨモギ水やヘチマ水、馬油やツバキ油といった水と油をバランスよく使い、洗顔の時に熱いお湯で皮脂を落とさないといった基本的なことをきちんとやっている方が最終的には透明感のある肌を保っています。即効性はないけれど細胞が活性化するサイクルが正常になり、肌が柔らかく、強くなる化粧品作りを目指しています。

レシピを公開してシェアし合うことでナチュラルコスメのマーケットを拡大

—自社工場ではワークショップを開催しています。

私の理想としては、お母さんが子どものために毎週、化粧水を家で作り、子どもにつけてやるような文化を根付かせたい。そのためにワークショップでは化粧水やせっけん作りのレシピを公開しています。OEMでも相手先にレシピを公開しています。

9年前、世界一の美食の街といわれるスペインのサンセバ

スチャンを訪れました。人口17万の都市でミシュラン三ツ星が2店舗、一ツ星が5店舗あります。雨が多くて観光地として不向きな土地を何とかしようとレストランのオーナーたちが互いのレシピを出し合ってボトムアップを図り、料理学校を設置して人材育成をした結果、美食の街に変わったということです。

そのことを知って私自身のパラダイムシフトが起こりました。消費者はわれわれのようなナチュラルコスメに目を向けています。大手の強い業界で小さなメーカー同士がシェアを取り合うのではなくシェアし合うことが大切だと気づきました。互いに切磋琢磨して、消費者と直接つながる魅力的なDTCブランドのナチュラルコスメのマーケットが広がっていくことが大切です。



フレグランスのワークショップ

—ワークショップは観光スポットとしても機能しています。

町内には佐多岬がありますが、風景だけではまた訪れたいとはなかなかありません。その点、香りは脳内の海馬に記憶されます。自社商品のブランド名「ボタニカノン」は、植物由来を意味する「ボタニカル」とクラシックの輪唱を意味する「カノン」の造語。ハーブやアロマの香りが幾重にも押し寄せてくるという意味を込めています。南大隅でいい香りの香水を作った、もう一回行きたいと数年後に思い出してもらえたらと思います。

「へき地から産業を起こす」を使命にヨーロッパに和ハーブのコスメ輸出を

—黒木社長は「SDGsを目的化しない、SDGsは私たちのツール」といわれます。会社のミッション、今後の展開は。

会社のミッションは、へき地から産業を起こすこと。へき地であることは逆にいい形で作用します。例えば東京からわざわざ南の果てのへき地にある工場見学に訪れる方は、ここでなければならぬ、この会社でないと駄目だという必然性があるわけです。わが社が企業として増収増益をきっちり続けながら体力を持続・強化していくことが地域の発展につながります。強い会社になり、若い人がチャレンジできる場にしたいと考えています。

個人的には、全国各地のへき地や貧困国で素材を見つけ、それを使って化粧品という切り口で産業を起こしていきたいと考えています。鹿児島県には離島も多いので、離島の特色を生かした化粧品作りも大いに可能性があります。また、和ハーブを使ったオリジナルのナチュラルコスメをヨーロッパに広げるため、同じような志を持ったブランドがまとまって来年から動こうと考えています。



工場の屋上には錦江湾や開聞岳などを望む天空のウッドデッキ

GREEN KAGOSHIMA in 大隅 インタビュー



米国勤務で環境ビジネスと出会う 排出権取引ビジネスを日本に導入

鹿児島相互信用金庫と一般社団法人大崎町SDGs推進協議会の共催で6月、「GREEN KAGOSHIMA in 大隅」を開催しました。県内企業に、持続可能なビジネスの糸口を環境に配慮した視点から探り、自社の事業構想として取り組んでもらおうと実施しました。講座はフィールドワークやワークショップなどを取り入れながら4回にわたって行われました。そうしん鹿屋支店で6月2日開いた第1回で、『GREEN BUSINESS:環境をよくして稼ぐ。その発想とスキル。』の著者で一般社団法人Virtue Design代表理事の吉高まりさんに「グリーン時代に地域にビジネスを呼びこむ!～ESG投資とSDGsの視点から～」と題して話していただきました。吉高さんにSDGsやグリーンビジネスの意義、取り組み方などについてお聞きしました。

一般社団法人 Virtue Design (バーチュ・デザイン)
代表理事

吉高 まり氏
よしたか・まり

■プロフィール

明治大学法学部卒。IT企業、米国投資銀行等での勤務、世銀グループ国際金融公社環境技術部に従事。米国ミシガン大学環境・サステナビリティ大学院(現)科学修士、博士(学術)。2000年、三菱UFJモルガン・スタンレー証券においてクリーン・エネルギー・ファイナンス委員会を立ち上げ、途上国を含め気候変動分野を中心とした環境金融コンサルティング業務に長年従事。2020年6月、三菱UFJリサーチ&コンサルティングに転籍し、ソーシャルインパクト・パートナーシップ事業部部長を現在務める。2009年から慶應義塾大学大学院政策・メディア研究科非常勤講師(環境ビジネスデザイン論担当)のほか、2020年から金融庁サステナブルファイナンス有識者会議メンバー、2021年から内閣官房気候変動対策推進のための有識者会議メンバーを務めるなど、政府、機関投資家、事業会社等に対し、ESG投資、SDGsビジネス、気候変動、サステナブルファイナンス領域でアドバイス等を提供している。

一吉高さんがSDGsやESG投資をテーマに取り組むようになったきっかけ、原点をお聞かせください。

外資系金融機関の日本法人に勤めていた1992年にニューヨーク本社勤務になったころの米国は、ビル・クリントン大統領とアル・ゴア副大統領の政権でした。この年の6月にはブラジルのリオ・デジャネイロで国連環境開発会議(地球環境サミット)も開かれ、ニューヨークではグリーンビジネスが次々と生まれていました。私は英語が苦手でニューヨーク大学の社会人対象の英語講座に通っていて、講座で紹介された同じパンフレットにビジネス&エンバイロメントという講座があったのです。その講座の存在を知って、あれっ、もしかして環境課題を解決しながらビジネスができるかもしれないということがとても衝撃的で、現在の活動のきっかけになっています。

一1990年代の日本はまだ環境ビジネスへの関心は高くありませんでした。

1995年ごろから環境ビジネスについて取り組み始めたのですが、当時は金融機関で環境にお金を出す発想はそもそもありません。20年近く社内では同好会扱いされましたが、新聞などメディアに取り上げられてお客さまに知ってもらい、その反応を受けて次第に認められるようになっていきました。この経験から、何事も見える化して発信することが大切だと実感しました。その取り組みの中で、排出権取引ビジネスというものを日本でつくりました。見えない温室効果ガスの排出削減という努力を評価してお金を受け渡すシステムです。実際に欧州ではマーケットがあったのですが、日本ではそうした感覚はなく排出権取引ビジネスがあれば金融機関も変わるかと思ってつくりました。現在も三菱UFJリサーチ&コンサルティングに勤務していますが、2021年にバーチュ・デザインを設立しました。排出権取引のようにSDGsでお金を生むという世界にしていくことで、グリーン経済を市場とし

て成立させることを目指しています。

SDGsは企業の成長機会にもなる ビジョンやパーパスを描いて行動

一企業がなぜSDGsに取り組むことが必要なのでしょうか。

SDGsは途上国や先進国のためとまではなくて、世界の人の共通課題になっています。なぜかという、気温上昇や自然災害、新型コロナ感染症などリスクがあまりにも不確実で、しかも頻繁に起きているのです。SDGsに本格的に取り組まないと、自分たちは生き残れるかもしれないけど、子どもや孫、その先の世代は無理だと科学的にもいわれています。SDGsの17の目標は基本的な社会課題のすべてを網羅しています。課題解決に社会の一員として企業が取り組むことが求められています。そのことは同時に社会のニーズに応えることになり、新たなビジネスやマーケットがつくられることとなります。SDGsは企業としての成長機会にもなるのです。

一企業がSDGsやグリーンビジネスに取り組む際に押さえておきたいポイントは何ですか。

まず本業とどうつないでいくかということが必要で、できることを積み上げていくフォア・キャストイングという手法があります。一方、2030年のSDGs達成や2050年のカーボンニュートラルといった、あるべき未来のビジョンを描き、将来どんな企業でありたいか、期待されているものは何かを考える。ビジョンとのギャップを埋めるために今何をすべきかを考え、優先順位をつけて実践していくバック・キャストイングという手法もあります。ビジョン、パーパス（目的）をしっかり持っていれば状況が変わっても柔軟に対応することができます。

グリーンビジネスとしては、環境汚染防止、地球温暖化対策、廃棄物処理・資源有効活用（サーキュラーエコノミー）、自然環境保全などがあります。ネガティブな影響を低減もしくはゼロにする、あるいはポジティブな影響を強化することでビジネスにつながります。自社にできることは何かをネガティブ・ポジティブ両方考える。その時になるべく取り組みのプロセスに流れ、ストーリーをつくることを心がけてください。また、積極的に情報開示してメディアに取り上げてもらうことで取引先や周囲の対応も変わってきます。

長期的な視点に立ったESG投資 グリーン・リカバリーで経済再生

一企業の環境、社会、企業統治の取り組みを総合して投資先を決めるESG投資が最近注目されています。

2008年のリーマン・ショック以降、ESG投資の傾向が強まってきました。経営者がいかに将来を見据えて環境や社会のリスクをチャンスととらえ、課題解決をビジネスとして生み出し、成長しようとしているかを投資家は見ているのです。コロナ禍で短期財務情報が示されず長期視点での判断を迫ら

れたこともあり、その傾向に拍車がかかりました。ESG投資が今後も伸びていくのは確実です。もっと将来への投資を進めないと、内部留保と貯蓄ばかりでは日本は沈むばかりです。

グリーンプロジェクトの資金を調達するために発行する債券、グリーンボンドを活用する企業や自治体も地方で増えています。金融機関では、例えば目標に設定したCO₂削減量を上回って頑張った企業には利子を優遇するといったサステナビリティリンクローンを適用するケースも見られます。企業がSDGsの取り組みをデータとして見える化することで金融機関や取引先と有利な交渉ができる環境も生まれてきています。

一コロナ禍からの経済の再構築が必要でグリーン・リカバリーというキーワードが取り上げられています。

グリーン・リカバリーは、気候変動を抑え、生態系を守りながらコロナ禍で停滞した経済・社会を再構築しようという考えです。グリーンなところに雇用が生まれるというのは世界的な流れなので、そこに財政を投入することによって新たなマーケットをつくり、コロナ禍で傷んだ経済を回復・成長させるというのが世界の財政当局の潮流になってきています。

脱炭素、レジリエンス、ウェルネス 鹿児島のグリーンビジネスに可能性

一鹿児島の中小企業がグリーンビジネスを展開する上でのアドバイスをお願いします。

常に脱炭素に関するイメージを持ってビジネスに取り組むことをお勧めします。政府目標の2050年に先駆け2030年度までの脱炭素化を目指す環境省の先行地域の選定に私も関わっています。選定されると地域の脱炭素の取り組みを財政支援していきます。脱炭素にプラスしてレジリエンス（回復力）、災害に強いことも必要です。鹿児島はもともと災害が多いので、減災・防災のノウハウを生かすことができます。また、世界に通用する健康・癒やし・長寿に有益な地域資源を多く有し、これらを鹿児島のウェルネスとして観光や食などに生かす取り組みを展開しています。ESGのEは脱炭素やレジリエンス、Sはウェルネスが注目されているからです。鹿児島は食材も豊富でおいしいし、太陽光も多いし、海洋資源も豊富です。それらが鹿児島のグリーンビジネスの重要なポイントになると思います。

一今回の「GREEN KAGOSHIMA in 大隅」の取り組みについて期待することをお聞かせください。

初日の参加企業の発表を聴いて思ったのは、各企業が考えているグリーンプロジェクトを組み合わせればアイデアも広がるし、さらに新たな商品・サービス・システム・プロジェクトをつくって発信していけば、上場企業やESG投資家からお金も入ってくるだろうということ。大事なことは、あたり前をあたり前にしないこと。せっかくこうして集まったネットワークを活用し、金融機関に加えてさらに大学などの研究機関や若者なども巻き込んで次世代のビジネスを考えてほしいと思います。

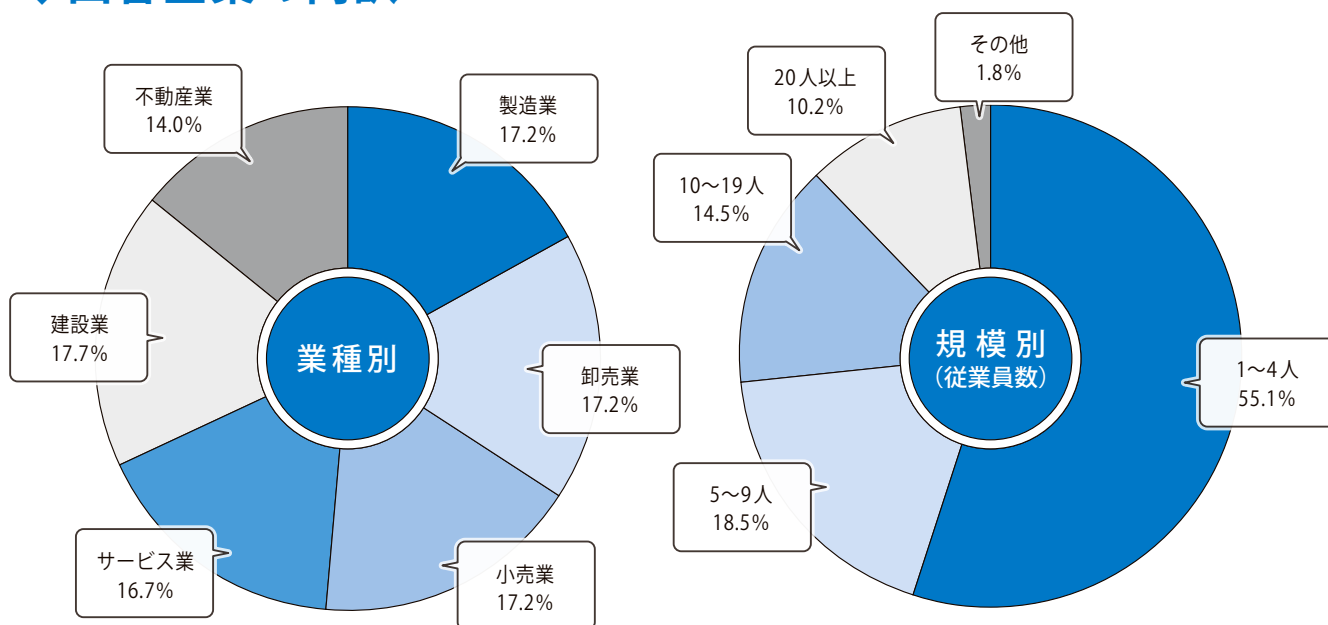
令和4年
4-6月期

中小企業動向調査概要

◆調査の要領

□調査対象の選定	当金庫のお取引先
□調査の方法	営業係による回収
□調査内容	売上、収益、価格、設備、借入等について実数ではなく、経営者の感覚や判断を聴取
□調査期間	令和4年6月上旬
□調査票の回収状況	調査依頼先数 407件 回答数 407件 回答率 100%

◆回答企業の内訳



◆景気動向判断指数について

この調査では、景気判断の基準として「D I」（Diffusion Indexの略、景気動向指数）による分析方法を用いています。「D I」とは「増加」（または「上昇」、「過剰」など）したと答えた企業割合から「減少」（または「下降」、「不足」など）したと答えた企業割合を差し引いた数値のことで、不変部分を除き「増加」したとする企業と「減少」したとする企業のどちらの力が強いかを時系列的に比べる方法です。

本調査は、標記時点における情報提供を目的としています。したがって、投資等についてはご自身の判断によってください。また、本調査掲載資料は、当研究所が信頼できると考える各種データに基づき作成していますが、当研究所が正確性および完全性を保証するものではありません。

全業種

All types of business

まん防明け後の 景気持ち直しに期待 (総評)

今期の総合業況判断D Iは▲13.3（前期▲17.0）と3.7ポイント回復した。卸売業、建設業を除く4業種で前期比プラスの景況感となっており、特に小売業が▲28.6ポイント（前期▲41.2ポイント）と回復越幅が大きかった。売上高D Iにおいても、▲5.7（前期▲19.3）と13.6ポイントの回復、収益D Iは、▲12.8（前期▲21.6）と8.8ポイントの回復となっている。前回調査期間は、鹿児島県でもまん延防止等重点措置が実施されている最中であった為、景況感にも影響を与えていたが、まん延防止解除に伴い経済活動も回復傾向にあることがうかがえる。いまだ、鹿児島県内での新型コロナ感染者数は高止まりを続けているが、行動制限が課されていない事がプラスの影響をもたらしているのではないだろうか。

一方で、来期の景況感の見通しは、製造業が前期比▲1.4ポイント、卸売業が同▲2.4ポイント、小売業が同▲1.4ポイント、不動産業においては同▲12.2ポイントと全6業種のうち4業種がマイナス予想となっている。ウクライナ情勢や長引く円安による原油価格の高騰、原材料高騰、部材調達難、人材不足等といった経営環境における不安定要素も多く、いまだ先行き不透明と考える経営者も多いようだ。日々変化を続ける経済環境に今後も引き続き迅速かつ冷静な見極めが求められるようだ。

景況天気図

時期 業種名	令和2年		令和3年				令和4年		見通し
	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月
全体 407(100%)									
製造業 70(17%)									
卸売業 70(17%)									
小売業 70(17%)									
サービス業 68(17%)									
建設業 72(18%)									
不動産業 57(14%)									

D.I.= ← ▲30.0以下 ▲30.0～ ▲10.0～ +10.0～ +30.0以上 →
▲10.0未満 +10.0未満 +30.0未満

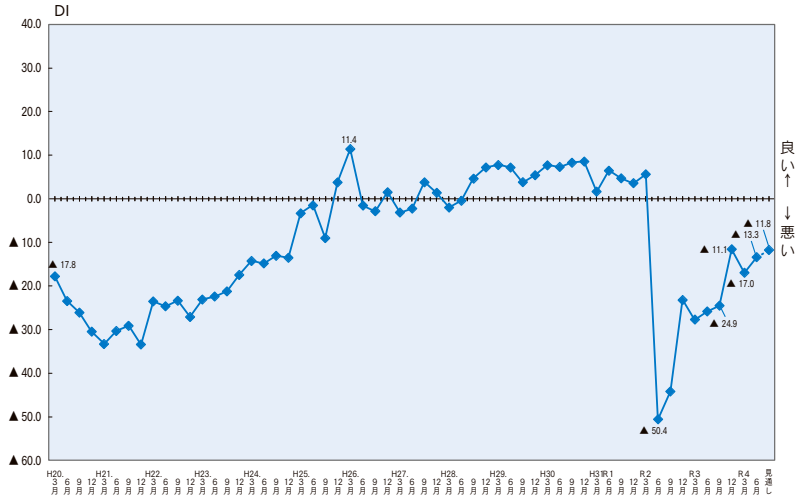
低調 (大雨) (小雨) (曇り) (晴れ) (快晴) 好調

『業況』

20人以上規模での業況感が悪化

今期の業況感DIは▲13.3（前期▲17.0）となり、前期比で3.7ポイント回復した。

規模別に見ると、1～4人規模が▲16.6（前期▲26.3）と9.7ポイント回復。5～9人規模が、▲12.3（前期▲20.0）と7.7ポイントの回復をみせている。一方で、10～19人規模、20人以上規模は悪化となり、20人以上規模においては、前回調査時回復をみせていた所で再び悪化に転じる結果となった。

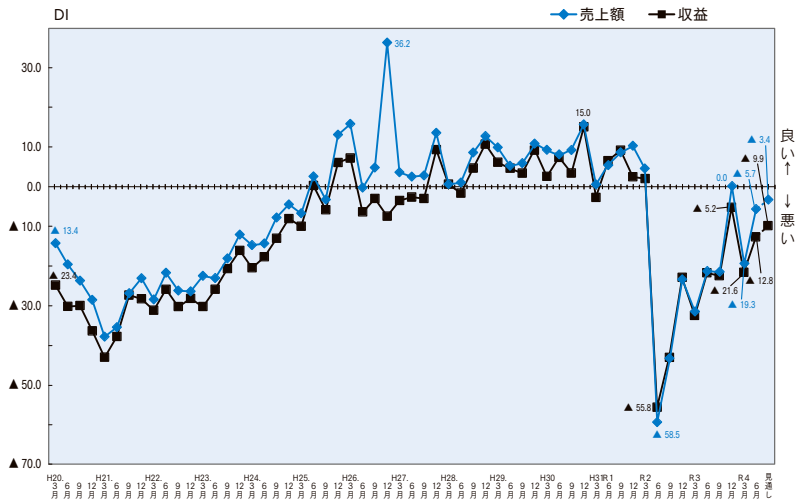


『売上額・収益』

全体的に回復傾向へ

売上額DIは今期▲5.7（前期▲19.3）、収益DIは今期▲12.8（前期▲21.6）と、売上額・収益ともに回復が見られた。売上額DIを規模別に見ると、5～9人を除く、各人員規模で数値が回復。特に1～4人規模での売上額DIは今期▲8.3（前期▲29.1）となり、特に回復が目立つ結果となった。

来期は売上額DIを▲3.4見込み、予想▲9.9見込みと両数値ともさらに回復を予想している。



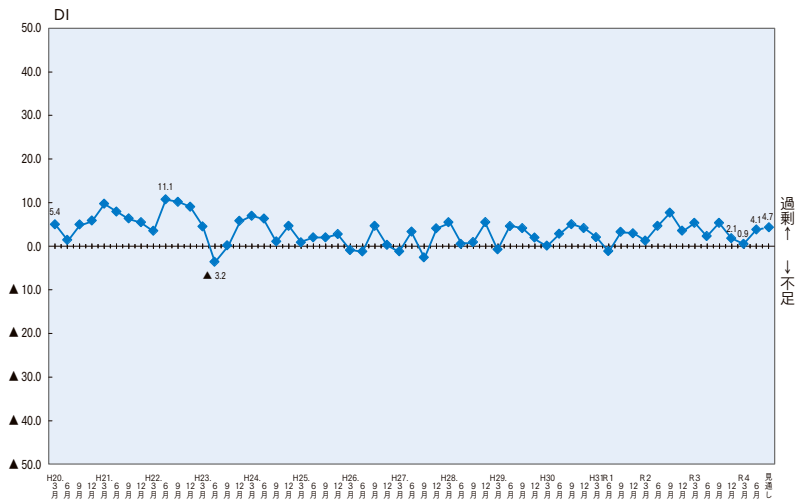
『在庫』

全体の8割が適正と回答

今期の在庫DIは4.1（前期0.9）ポイントとなった。

前期、唯一不足感を示した5～9人規模が、1.6（前期▲7.9）と過剰に転じた一方で、10～19人規模が▲2.1（前期2.0）、20人以上規模が4.4（前期8.1）となり、95.6%が適正と回答している。

来期予想は、4.7ポイントと微増推移見込みである。



『資金繰り』

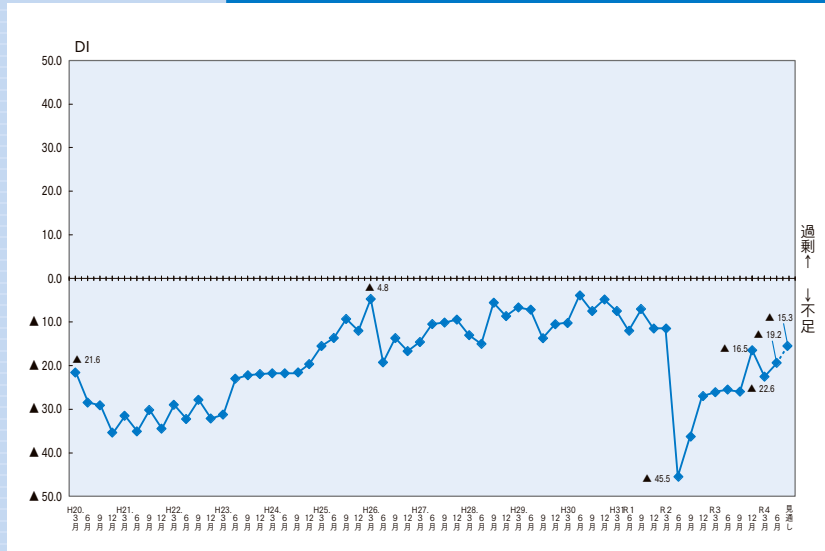
改善傾向も依然プラス値には転じず

今期の資金繰りDIは▲19.2（前期▲22.6）と回復に転じた。

規模別に見ると、1～4人規模▲20.7（前期▲28.6）、5～9人規模▲19.2（前期▲16.0）、10～19人規模▲19.3（前期▲22.4）、20人以上規模▲11.3（前期▲4.7）となった。

全体では、「変わらず」が72.0となっているが、次いで「やや苦しい」が20.4を占める結果となった。

来期も▲15.3と回復予想だが、依然マイナス値での推移となっている。



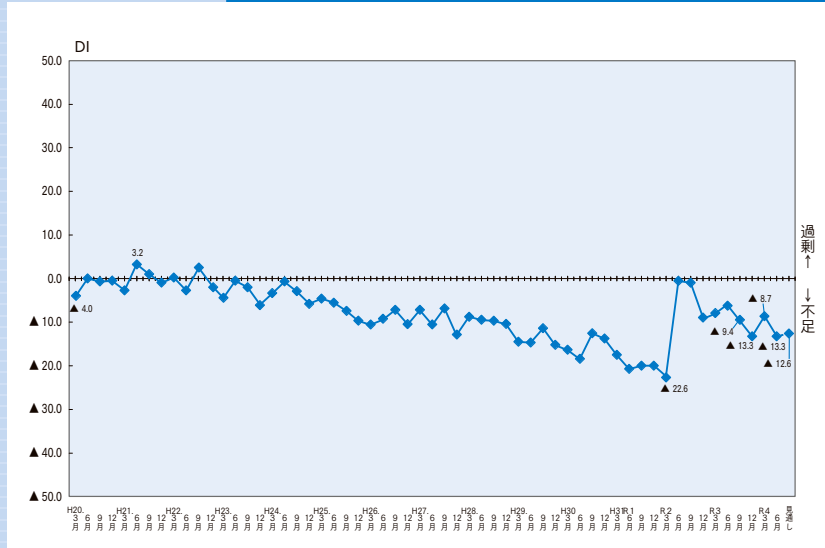
『雇用』

再び不足感強まる

雇用に関するDIは、今期▲13.3（前期▲8.7）と前々期と同じ数値に落ち込む結果となった。

規模別で見ると、1～4人規模▲7.9（前期▲1.9）、5～9人規模▲24.7（前期▲10.8）、10～19人規模▲14.0（前期▲22.8）、20人以上規模▲20.8（前期▲20.9）となった。

前期が回復に転じた所で再び不足感が強まるという結果になった。来期についても横ばい推移予想となっている。



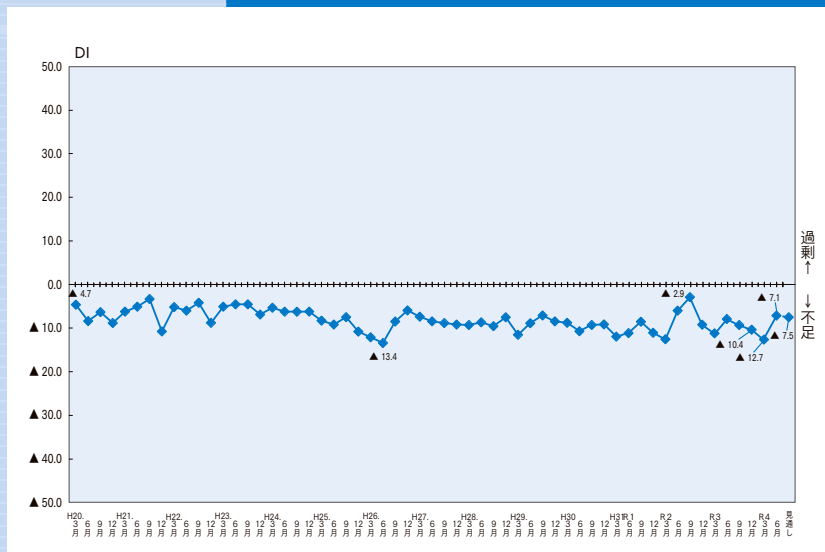
『設備』

全体9割が適正

今期の設備状況DIは▲7.1（前期▲12.7）と回復での推移。

規模別に見ると、1～4人規模▲7.5（前期▲8.2）、5～9人規模▲9.2（前期▲13.4）、10～19人規模▲3.6（前期▲21.8）、20人以上規模▲7.8（前期▲16.7）となった。

依然、マイナス値ではあるが、適正との回答が9割を超える結果となっている。

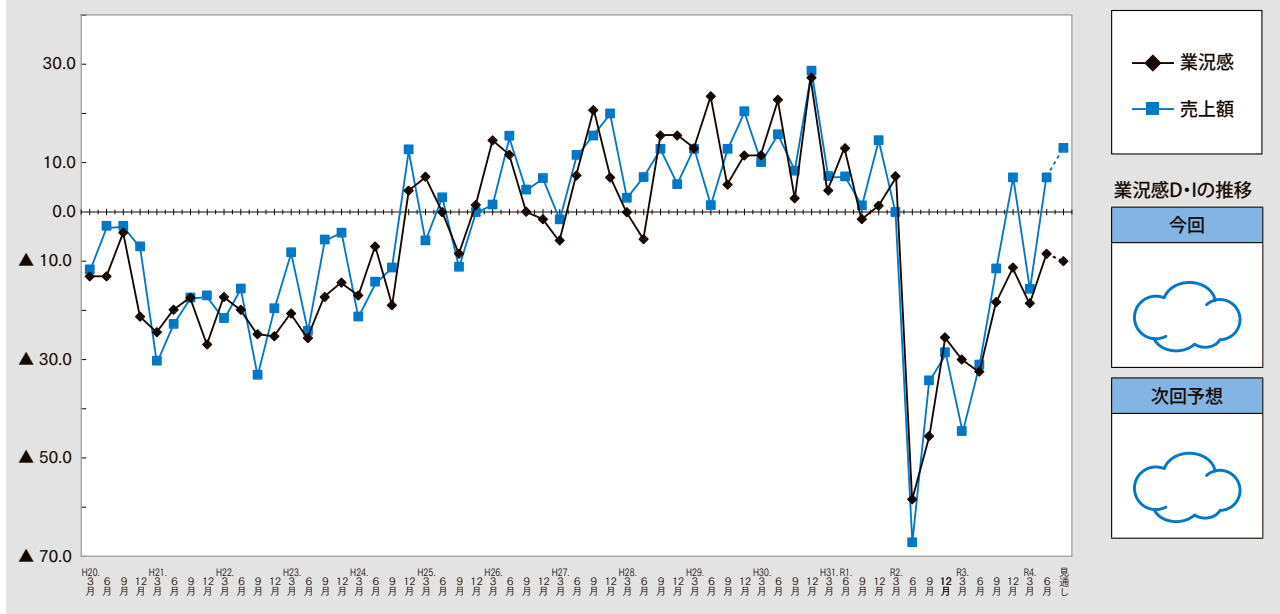


製造業

Manufacturing

業況感回復みせるも 長引く原材料高騰懸念

D・I 推移グラフ(製造業)



1 今期 (令和4年4-6月期)

今期の業況感D Iは▲8.6(前期▲18.6)と10.0ポイント回復。売上額D Iが7.1(前期▲15.7)と前々期同数値に回復し、収益D Iも▲5.7(前期▲12.9)と若干の回復をみせた。景況感は、依然マイナスに変わりはないが回復傾向となった。一方で、原材料価格D Iは、57.1(前期41.4)と15.7ポイントの上昇となり、原材料高騰が数値として表れる結果となった。販売価格D Iも17.1(前期11.4)と前期比5.7プラスの上昇。資金繰りD Iは、▲21.4(前期▲20.0)と1.4ポイントの微減に留まったものの、人手D Iにおいては、▲14.3(前期▲10.1)と4.2ポイントの不足となった。売上額D I、収益D Iが回復をみせながらも、原材料高騰が足を引っ張る格好となっている。

2 来期の予想 (令和4年7-9月期)

来期の業況感D Iは▲10.0と1.4ポイントの若干の悪化予想となっている。原材料価格D Iの見込みは54.3(今期57.1)と2.8ポイントの回復となっているが、全回答のうち50%がやや上昇と答えており、引き続き原材料価格高騰の影響が懸念される。

DI値の推移 (過去1年と3カ月後の予想)

	R 3. 6月期	R 3. 9月期	R 3. 12月期	R 4. 3月期	R 4. 6月期	来期 見込み
業況感	▲ 32.8	▲ 17.4	▲ 11.4	▲ 18.6	▲ 8.6	▲ 10.0
売上額	▲ 29.4	▲ 11.6	7.1	▲ 15.7	7.1	12.9
収益	▲ 31.9	▲ 11.6	1.4	▲ 12.9	▲ 5.7	0.0
販売価格	5.8	14.5	12.9	11.4	17.1	22.9
原材料価格	10.1	30.4	35.7	41.4	57.1	54.3
在庫	2.9	13.0	1.4	5.7	1.4	5.7
資金繰り	▲ 36.2	▲ 17.4	▲ 17.1	▲ 20.0	▲ 21.4	▲ 12.9
人手	▲ 11.6	▲ 10.1	▲ 5.7	▲ 10.1	▲ 14.3	▲ 12.9
設備状況	▲ 8.7	▲ 8.8	▲ 12.9	▲ 18.6	▲ 7.1	▲ 10.0

業況調査メモ

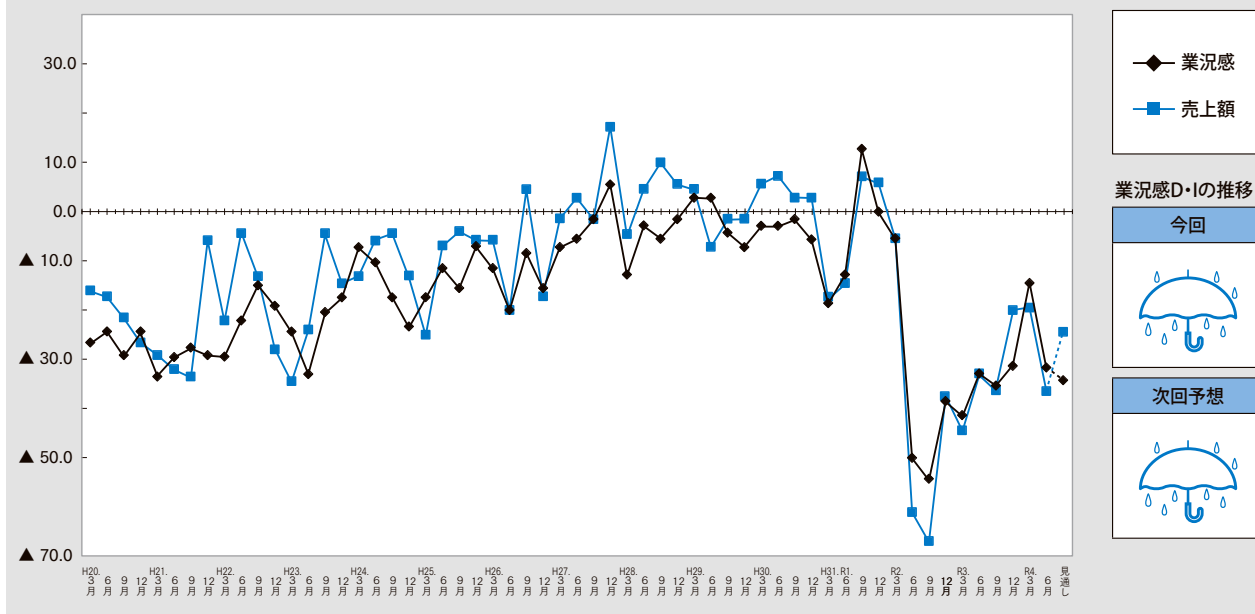
世界的な半導体需要増に伴い、県内の半導体製造関連企業の業況は明るく、設備投資も活発だ。京セラ国分は同社所有の空き地2.1haに工場2棟を建設中で、今年10月と来年10月に操業開始予定。さらに隣接地12haの新たな用地取得を計画。これを受けて霧島市は工業団地の整備を進め、造成完了・引き渡しは2024年ごろになる。京セラ川内も新工場1棟の建設に今年5月着工、来年10月の操業開始予定だ。これに伴い地元を中心に400人を新規雇用する。京セラ国分ではこの5年間で中途まで入ると約1200人を新規採用している。人手不足の中で製造業を支える人材確保に官民で注力したい。

卸売業

Wholesale trade

業況感再びマイナス 仕入価格高騰に苦しむ

D・I推移グラフ(卸売業)



1 今期 (令和4年4 - 6月期)

今期の業況感D Iは▲31.7(前期▲14.6)と令和3年12月の調査時まで落ち込む結果となった。売上額D Iにおいても▲36.6(前期▲19.5)と17.1ポイントのマイナス、収益D Iも▲41.5(前期▲19.5)と22ポイントのマイナスとなった。要因としては、仕入価格の高騰が考えられ、仕入価格D Iの回答のうち、「仕入価格上昇」と答えた経営者が、前期2.4%から7.3%に増加、「やや上昇」については、29.3%から41.5%と仕入価格の高騰を強く感じているようだ。結果、資金繰りD Iも▲29.3(前期▲14.6)と14.7ポイント悪化しており、仕入価格の高騰が資金繰りに影響を与えている。

2 来期の予想 (令和4年7 - 9月期)

来期の業況感D Iは▲34.1と微減ではあるものの悪化の予想となっている。一方で、売上額D I、収益D I、仕入価格D Iは回復見込みとなっており、引き続き、仕入価格の上昇分をどこまで価格に転嫁できるかが景況感にも左右しそうだ。

DI値の推移 (過去1年と3カ月後の予想)

	R 3. 6月期	R 3. 9月期	R 3. 12月期	R 4. 3月期	R 4. 6月期	来期 見込み
業況感	▲ 32.9	▲ 36.6	▲ 31.7	▲ 14.6	▲ 31.7	▲ 34.1
売上額	▲ 32.9	▲ 36.6	▲ 20.0	▲ 19.5	▲ 36.6	▲ 24.4
収益	▲ 30.0	▲ 41.5	▲ 29.3	▲ 19.5	▲ 41.5	▲ 31.7
販売価格	▲ 1.4	2.4	7.3	9.8	19.5	19.5
仕入価格	4.3	12.2	19.5	31.7	46.3	29.3
在庫	8.6	14.6	4.9	0.0	14.6	9.8
資金繰り	▲ 27.1	▲ 31.7	▲ 14.6	▲ 14.6	▲ 29.3	▲ 31.7
人手	▲ 5.7	▲ 12.2	▲ 14.6	0.0	▲ 7.3	▲ 9.8
設備状況	▲ 5.7	▲ 2.4	▲ 2.6	▲ 2.4	▲ 12.2	▲ 9.8

業況調査メモ

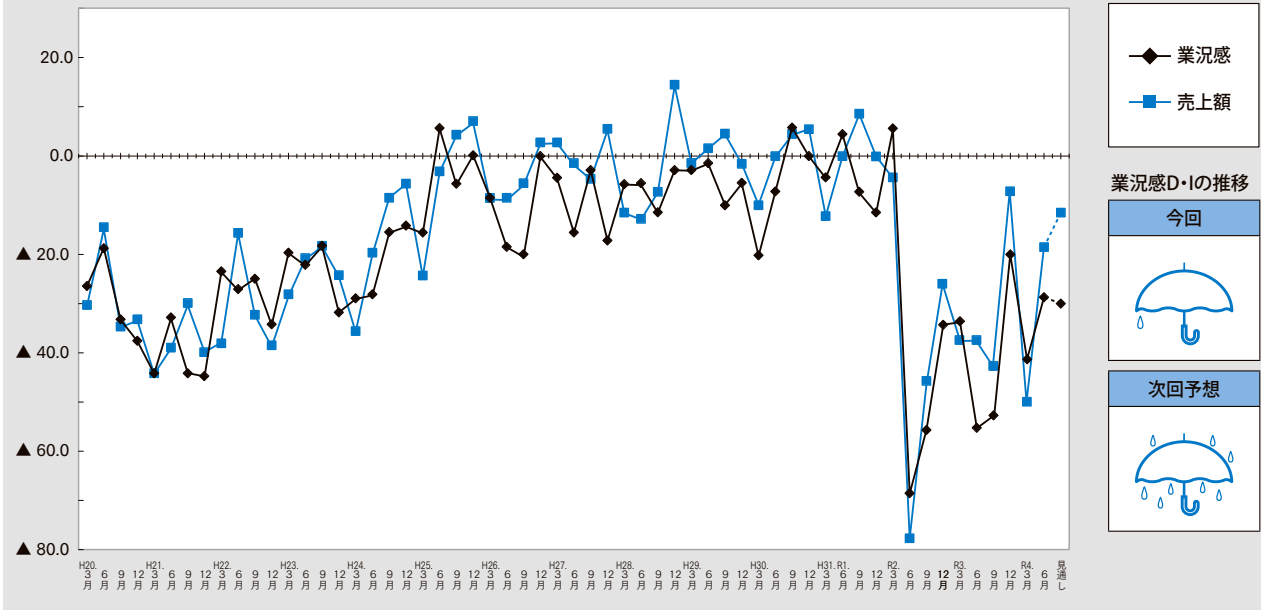
コロナ禍で乗客が減少したのを機に新幹線の貨客混載事業が新たなビジネスとして注目されている。JR九州は昨年5月、鹿児島中央-博多間で未活用スペースを使用した新幹線荷物輸送サービス「はやっ！便」を始動。6月に朝水揚げされた鹿児島産の魚や採れたてのオクラなどを並べた「つばめマルシェ」をJR博多駅で開催した。マルシェはその後1~2カ月に一度のペースで実施している。今年5月にはJR西日本と連携し、鹿児島や熊本から採れたての野菜・果物などをJR新大阪駅まで運び、夕方からJR大阪駅の特設売り場で販売した。新幹線をツールに地域産品の新しい販売スタイルに知恵を凝らしたい。

小売業

Retail trade

まん防明け 消費回復に期待

D・I 推移グラフ(小売業)



1 今期 (令和4年4-6月期)

今期の業況感D Iは▲28.6(前期▲41.2)と12.6ポイントの回復となった。売上額D Iも▲18.6(前期▲50.0)と31.4ポイントの回復、収益D Iも▲22.9(前期▲51.5)と28.6ポイントの回復、資金繰りD Iも▲24.3(前期▲44.1)と19.8ポイント回復しており、前期調査からV字回復となった。前期調査期間は、鹿児島県内もまん延防止等重点措置をとっており、今回明けの事により、飲食業を中心に消費も回復傾向にある。一方で、仕入価格D Iは、46.3(前期33.8)と12.5ポイントの増加。仕入価格の上昇基調が収まる要因は乏しく、収益の圧迫が懸念される。

2 来期の予想 (令和4年7-9月期)

来期の業況感D Iは▲30.0(今期▲28.6)と1.4ポイントのマイナスとなっている。上額D I、収益D I、資金繰りD Iについては、さらに回復の見込みとはなっているが、来期仕入れ価格D Iは下がる見込みとなっている。

DI値の推移 (過去1年と3カ月後の予想)

	R 3. 6月期	R 3. 9月期	R 3. 12月期	R 4. 3月期	R 4. 6月期	来期 見込み
業況感	▲ 55.1	▲ 52.9	▲ 20.0	▲ 41.2	▲ 28.6	▲ 30.0
売上額	▲ 38.6	▲ 42.9	▲ 7.1	▲ 50.0	▲ 18.6	▲ 11.4
収益	▲ 41.4	▲ 44.3	▲ 10.0	▲ 51.5	▲ 22.9	▲ 12.9
販売価格	▲ 1.4	7.1	11.4	16.2	20.0	7.1
仕入価格	2.9	12.9	28.6	33.8	46.3	27.1
在庫	0.0	4.3	5.7	4.4	1.4	2.9
資金繰り	▲ 45.7	▲ 44.3	▲ 25.7	▲ 44.1	▲ 24.3	▲ 21.7
人手	7.1	4.3	▲ 11.4	2.9	▲ 5.7	▲ 7.1
設備状況	▲ 4.3	▲ 5.7	▲ 10.0	▲ 2.9	▲ 1.4	▲ 1.5

業況調査メモ

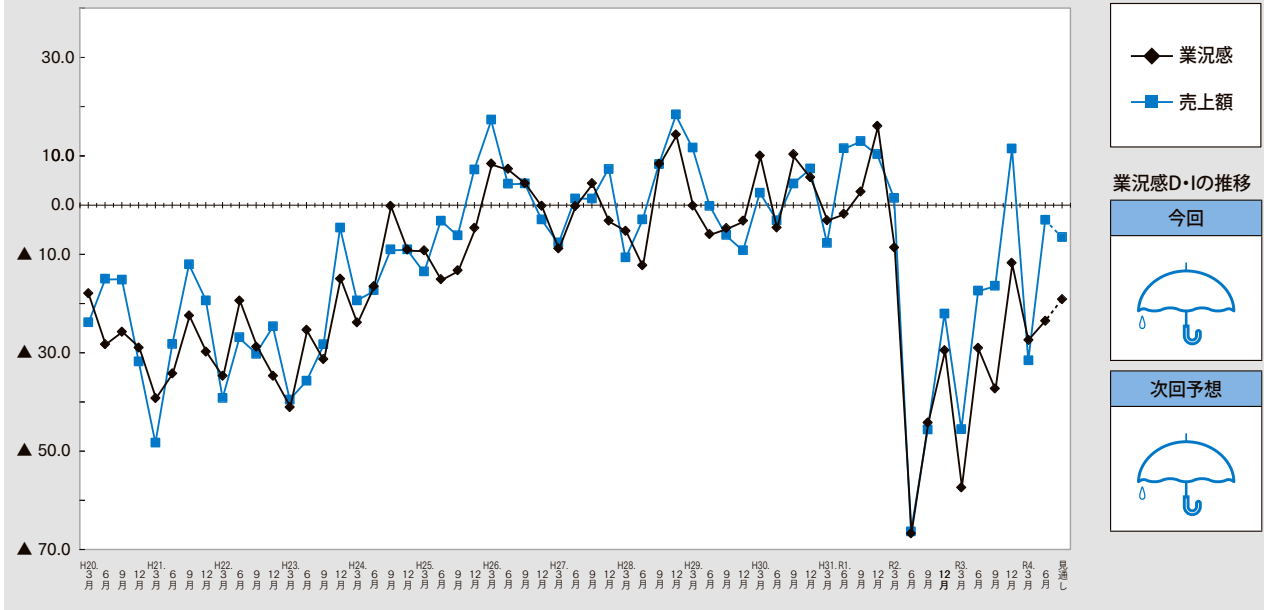
天文館に4月オープンした複合商業施設「センテラス天文館」が、4、5階の鹿児島市立「天文館図書館」や最上階15階で城山ホテル鹿児島が運営する高級レストラン「黒ノ壽」などを中心ににぎわっている。図書館は1日2000人程度の利用が見込まれていたが、実際は平日約5000人、休日約1万人が訪れている。その“シャワー効果”で1～3階の飲食・小売店舗も順調な滑り出した。センテラスは鹿児島中央駅地区や市南部地区に流出した消費者を再び天文館に呼び戻そうと整備された。今後はビル内のシャワー効果をエリア内の“スプリンクラー効果”に広げる取り組みが地元商店街に求められる。

サービス業

Service industry

売上額、収益ともに大幅回復

D・I推移グラフ(サービス業)



1 今期 (令和4年4 - 6月期)

今期の業況感D Iは▲23.5(前期▲27.3)と3.8ポイント回復。売上額D Iは▲2.9(前期▲31.8)で28.9ポイント、収益D Iも▲5.9(前期▲33.3)で27.4ポイントとそれぞれ回復した。一方、材料価格D Iは、39.7(前期25.8)と13.9ポイントの上昇、料金価格D Iも13.2(前期9.1)と4.1ポイント上昇と、材料価格の高騰が料金価格へ転嫁傾向にある事が見受けられる。鹿児島県内においては、旅行割引事業を実施した事で、宿泊業を中心に景況感の回復がみられた為、今後の観光支援施策に引き続き期待したい。

2 来期の予想 (令和4年7 - 9月期)

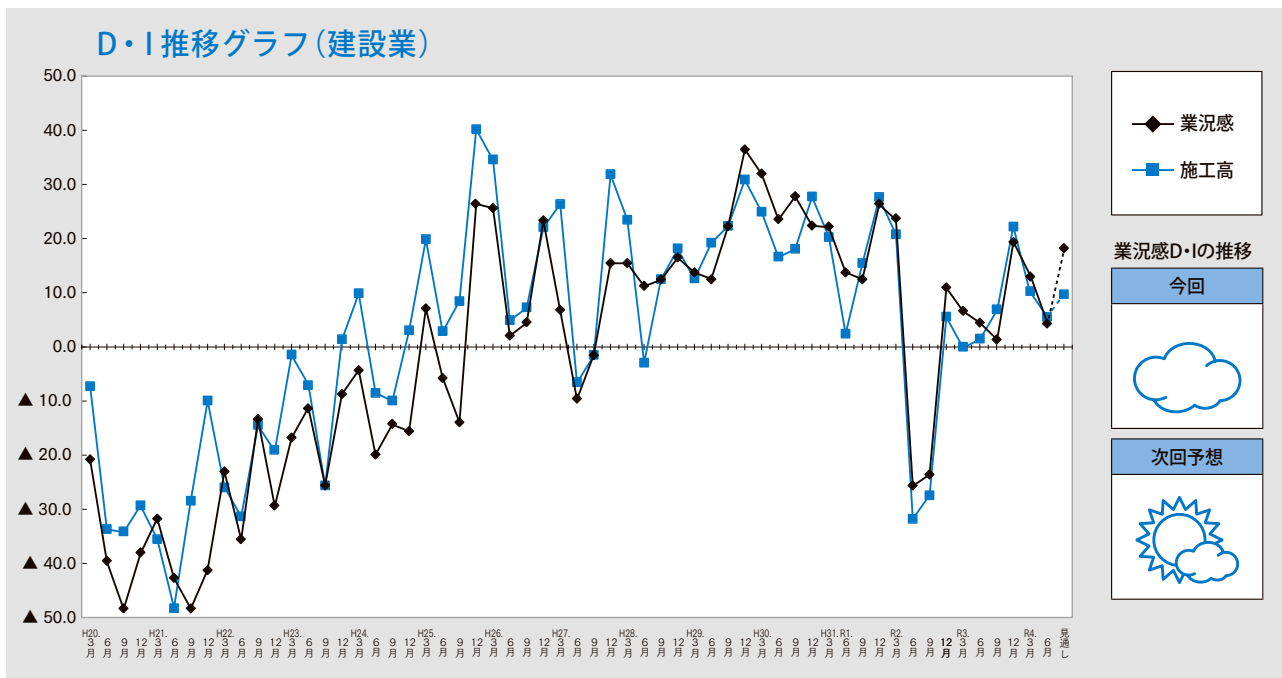
来期の業況感D Iは▲19.1(今期▲23.5)、売上額D Iは▲7.5(今期▲2.9)、収益D Iは▲3.0(▲5.9)と売上額D I以外はプラスとなっており、概ね回復傾向を予想している。景況感についても回復見込みとしており、先述の観光支援施策による消費の拡大に期待したい。

DI値の推移 (過去1年と3カ月後の予想)

	R 3. 6月期	R 3. 9月期	R 3. 12月期	R 4. 3月期	R 4. 6月期	来期 見込み
業況感	▲ 29.0	▲ 38.2	▲ 11.8	▲ 27.3	▲ 23.5	▲ 19.1
売上額	▲ 17.4	▲ 16.2	11.8	▲ 31.8	▲ 2.9	▲ 7.5
収益	▲ 15.9	▲ 22.1	8.8	▲ 33.3	▲ 5.9	▲ 3.0
料金価格	1.4	▲ 1.5	4.4	9.1	13.2	10.4
材料価格	8.7	7.5	22.1	25.8	39.7	28.4
在庫	-	-	-	-	-	-
資金繰り	▲ 21.7	▲ 37.3	▲ 19.1	▲ 28.8	▲ 25.0	▲ 19.4
人手	2.9	▲ 8.8	▲ 19.1	▲ 10.6	▲ 11.9	▲ 10.4
設備状況	▲ 13.0	▲ 22.1	▲ 8.8	▲ 22.7	▲ 8.8	▲ 8.8

業況調査メモ

県庁行政棟最上階18階が4月、コワーキングスペースとして生まれ変わった。レストラン跡は会員限定のワークラウンジで、コーディネーターが常駐し、異業種交流などを通じて新産業創出につなげる狙いがある。桜島を望む展望スペースには新たに木製の長デスクが設置され、パソコンを持ち込んでテレワークが可能。無料で利用できる。一角には弁当や飲み物を販売する「錦江湾無垢食堂」もある。ワークスペースはコロナ禍でテレワーク需要が増えたこともあり、このところ県内各地で開設されている。職場や自宅とは別に、自由な雰囲気のあるサードプレイスでの新しい働き方として広がりそうだ。



1 今期 (令和4年4-6月期)

今期の業況感D Iは4.2(前期13.0)と、悪化しながらも7期連続でプラスの景況感を維持した。また、施工高D Iは5.6(前期10.1)と4.5ポイント減少。収益D Iにおいては、▲5.6(前期0.0)とマイナスに転じる結果となった。請負価格D Iは25.0(前期7.2)と17.8ポイント上昇。材料価格D Iについては、56.9(前期56.5)とほぼ横ばいとしながらも、「上昇」と答える経営者が、8.7%から18.1%と増加している。資金繰りD Iは、▲5.6(前期▲11.6)と6.0ポイントの回復をみせているが、人手D Iは、全業種のうちでも最も悪く、数値はほぼ横ばいとしながらも▲26.4(前期▲26.1)となっている。

2 来期の予想 (令和4年7-9月期)

来期の業況感D Iは18.3(今期4.2)と14.1ポイントプラスの予想であり、施工高見込みも9.7(今期5.6)と4.1ポイントのプラス予想となっている。一方、収益見込みD Iは、▲11.1(今期▲5.6)と5.5ポイントの悪化、請負価格見込み、材料価格見込みもともに悪化予想となっている事で、収益確保に苦戦を強いられそうだ。

DI値の推移 (過去1年と3カ月後の予想)

	R3.6月期	R3.9月期	R3.12月期	R4.3月期	R4.6月期	来期見込み
業況感	4.3	1.4	19.4	13.0	4.2	18.3
施工高	1.4	6.9	22.2	10.1	5.6	9.7
収益	0.0	▲1.4	15.3	0.0	▲5.6	▲11.1
請負価格	▲1.4	6.9	20.8	7.2	25.0	16.7
材料価格	21.1	29.2	55.6	56.5	56.9	45.8
在庫	▲2.8	▲4.2	▲5.6	▲8.7	0.0	0.0
資金繰り	▲8.5	▲15.3	▲4.2	▲11.6	▲5.6	▲5.6
人手	▲26.8	▲18.1	▲29.2	▲26.1	▲26.4	▲22.2
設備状況	▲8.5	▲9.7	▲13.9	▲14.5	▲5.6	▲5.6

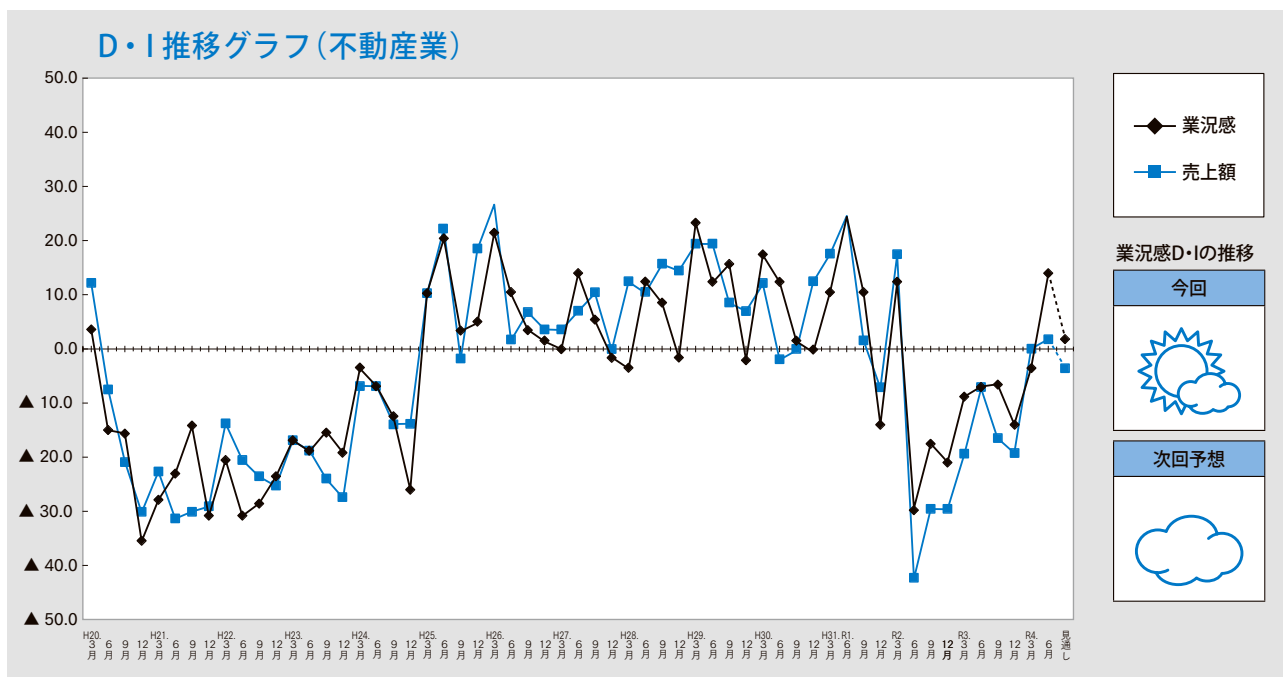
業況調査メモ

霧島市湧水町の栗野工業高校跡地に6月、三菱地所、南国殖産、山佐木材など7社が出資して2020年1月に設立したMEC Industryの木材加工工場が本格稼働した。県産材を中心に木材の調達から加工、販売まで一貫して行い、高層建築にも使える直交集成板(CLT)などを供給する。あらかじめCLTで床と天井、ツーバイフォー部材の壁を組み立て内装工事まで施した直方体のユニットを工場生産し、建設現場ではユニットをつなげるだけの住宅も4月に発売した。現場作業工程の軽減や工期の短縮などで低価格を実現し、建築業界の担い手不足にも対応した新しい木造住宅として期待される。

不動産業

Real estate industry

8期ぶりの業況感プラスも 見通しは不透明



1 今期 (令和4年4 - 6月期)

今期の業況感D Iは14.0(前期▲3.6)と17.6ポイント回復し、プラスに転じる結果となった。しかし、収益D Iは0.0(前期8.9)と8.9ポイントのマイナス、販売価格D Iは3.5(前期8.9)と5.4ポイントのマイナス、仕入価格D Iは15.8(前期5.4)で10.4ポイントの上昇となるなど、各項目をみれば厳しい結果となっている。資金繰りD Iも、▲5.3(前期0.0)とマイナスに転じ、人手D Iにおいては、▲14.0(前期▲1.8)と12.2ポイント悪化し、不足感が強まる結果となった。

2 来期の予想 (令和4年7 - 9月期)

来期の業況感D Iは1.8とプラス数値維持はしているものの、今期比で12.2ポイントのマイナス予想となっている。売上額見込みD Iは、▲3.5(今期1.8)、収益見込みD Iも▲3.5(今期0.0)とともにマイナスに転じ、景況感も再び落ち込みが予想される。

DI値の推移 (過去1年と3カ月後の予想)

	R 3. 6月期	R 3. 9月期	R 3. 12月期	R 4. 3月期	R 4. 6月期	来期 見込み
業況感	▲ 7.0	▲ 5.5	▲ 14.0	▲ 3.6	14.0	1.8
売上額	▲ 7.0	▲ 16.4	▲ 19.3	0.0	1.8	▲ 3.5
収益	▲ 10.5	▲ 14.5	▲ 21.1	8.9	0.0	▲ 3.5
販売価格	▲ 5.3	▲ 1.8	5.3	8.9	3.5	1.8
仕入価格	8.8	1.8	1.8	5.4	15.8	10.5
在庫	5.3	1.8	5.3	▲ 3.6	5.3	8.8
資金繰り	▲ 12.3	▲ 7.3	▲ 5.3	0.0	▲ 5.3	0.0
人手	▲ 1.8	▲ 10.9	▲ 3.5	▲ 1.8	▲ 14.0	▲ 14.0
設備状況	-	-	-	-	-	-

業況調査メモ

天文館に隣接した場所であって、桜島と錦江湾の景観を間近に望む鹿児島港本港区は、鹿児島の長期的戦略的まちづくりにとって重要なエリアである。このエリアに県は3月、新総合体育館(スポーツ・コンベンションセンター)を整備する方針を決め、鹿児島市はサッカースタジアム構想を描いている。これに対し、鹿児島商工会議所は、単独の施設整備にとどまることなく、50年後のまちづくりを見すえて官民一体で本港区エリアの再開発を議論する必要があるとして協議会設置を求めている。協議会では国際観光都市KAGOSHIMAにふさわしい本港区エリアの将来像を議論してほしい。

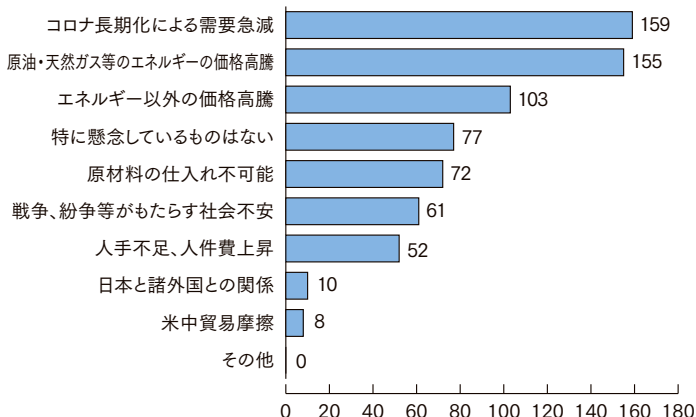
特別調査

2022. 4-6

混乱する経済社会情勢と中小企業経営 ～コロナ、原材料価格高騰、海外情勢の緊迫化を受けて～

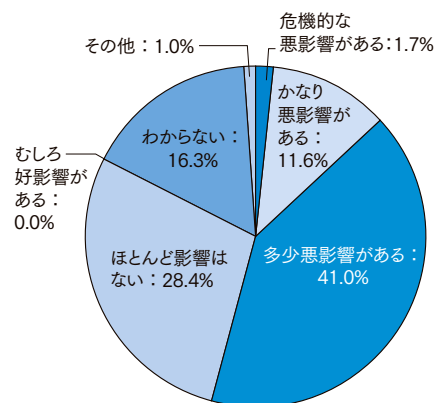
1. 貴社では、最近の経済社会情勢について、特に懸念しているものはありますか。下記の中から最大3つまで選んでお答えください。(MA)

回答	回答数
原油・天然ガス等のエネルギーの価格高騰	155
エネルギー以外の価格高騰	103
原材料の仕入れ不可能	72
コロナ長期化による需要急減	159
人手不足、人件費上昇	52
日本と諸外国との関係	10
米中貿易摩擦	8
戦争、紛争等がもたらす社会不安	61
その他	0
特に懸念しているものはない	77
合計	697



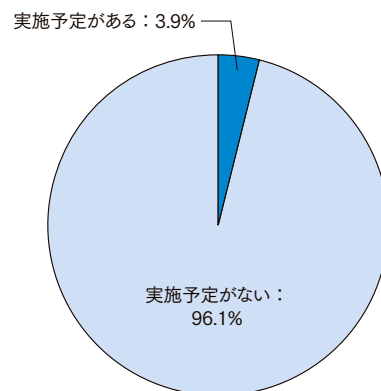
- 2-1. 貴社では、最近の原油・天然ガスなどのエネルギー価格の上昇により利益にどのような影響を受けていますか。次の中から1つ選んでお答えください。(SA)

回答	回答数
危機的な悪影響がある	7
かなり悪影響がある	47
多少悪影響がある	166
ほとんど影響はない	115
むしろ好影響がある	0
わからない	66
その他	4
合計	405



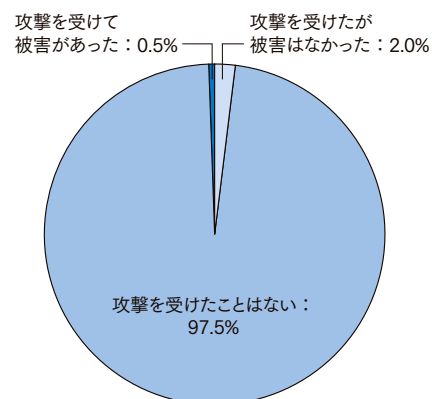
- 2-2. また、今後、省エネにつながる設備投資を実施する予定はありますか。下記の中から1つ選んでお答えください。(SA)

回答	回答数
実施予定がある	16
実施予定がない	390
合計	406



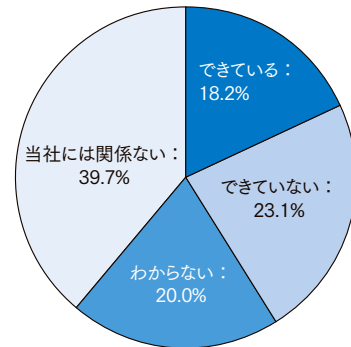
- 3-1. 企業や団体などを標的としたサイバー攻撃による被害が数多く報告されています。貴社は、サイバー攻撃による被害を受けたことがありますか。下記の中から1つ選んでお答えください。(SA)

回答	回答数
攻撃を受けて被害があった	2
攻撃を受けたが被害はなかった	8
攻撃を受けたことはない	396
合計	406



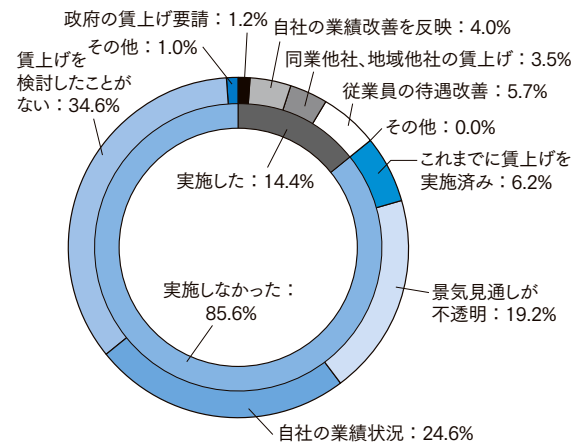
3-2. また、サイバーセキュリティーを確保するため、人材を確保し、態勢を整備していますか。下記の中から1つ選んでお答えください。(SA)

回答	回答数
できている	74
できていない	94
わからない	81
当社には関係ない	157
合計	406



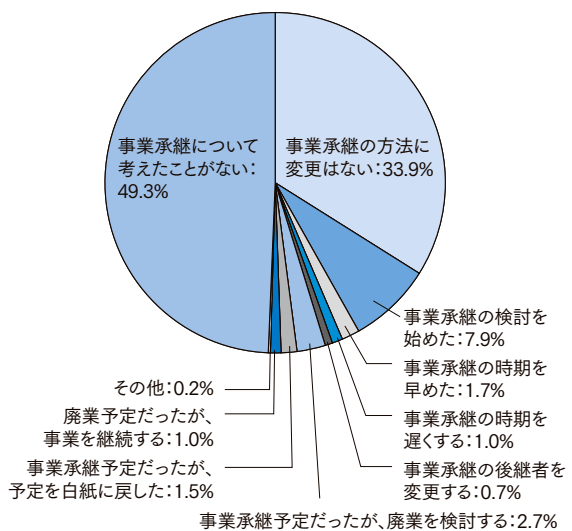
4. 経済社会情勢の混迷の中で政府から賃上げが要請されていますが、貴社では今春、賃上げを実施しましたか。実施した場合は、その理由について、最もあてはまるものを次の5つの中から、賃上げを実施しなかった場合は、その理由について最もあてはまるものを次の5つから1つ選んでお答えください。(SA)

回答	回答数	
実施した (14.4%)	政府の賃上げ要請	5
	自社の業績改善を反映	16
	同業他社、地域他社の賃上げ	14
	従業員の待遇改善	23
	その他	0
実施しなかった (85.6%)	これまでに賃上げを実施済み	25
	景気見通しが不透明	77
	自社の業績状況	99
	賃上げを検討したことがない	139
	その他	4
合計	402	



5. 貴社では、コロナ禍を受けて、事業承継 (M&Aを含む) についての考え方に変化がありましたか。次から1つ選んでお答えください。(SA)

回答	回答数
事業承継の方法に変更はない	137
事業承継の検討を始めた	32
事業承継の時期を早めた	7
事業承継の時期を遅くする	4
事業承継の後継者を変更する	3
事業承継予定だったが、廃業を検討する	11
事業承継予定だったが、予定を白紙に戻した	6
廃業予定だったが、事業を継続する	4
その他	1
事業承継について考えたことがない	199
合計	404





鹿児島相互信用金庫は持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています。

そうしんビジネスレポート

中小企業動向調査 No.61 令和4年7月
編集・発行 そうしん地域おこし研究所
〒890-0062
鹿児島市与次郎一丁目6番30号
TEL.099-259-5222
FAX.099-259-5227

本誌は情報提供のみを目的としたものであります。投資、施策実施等に関する最終決定はご自身の判断でなされるようにお願いします。