

今期の概況

当金庫が実施した東信地区内 261 企業の回答 (回答率 98.8%) によると、2023 年 4～6 月期 (今期) の総合業況判断指数 (DI) は ▲13.4 と、前期比 1.9 ポイントの改善となった。

製造業・非製造業別の DI は、製造業が ▲15.3 で前期比 3.5 ポイント低下、非製造業は ▲12.5 で 4.4 ポイント上昇した。

売上・収益面では、前年同期比売上判断 DI が前期比 3.8 ポイント低下の 8.8、同収益判断 DI が 0.4 ポイント低下の ▲11.1 となった。資金繰り判断 DI は ▲13.4 と前期比 0.3 ポイントの小幅上昇となった。雇用面では、人手過不足判断 DI は ▲22.2 と、マイナス (人手不足超) 幅が前期比 2.0 ポイント拡大し人手不足感が強まった。前期比残業時間は 2.0 ポイント減少した。

業種別の業況判断 DI は、全 6 業種中、小売業、建設業、不動産業で前期より改善、残る 3 業種は悪化した。

翌期の予測

2023 年 7～9 月期 (翌期) の予測業況判断 DI は ▲16.1、今期実績比 2.7 ポイントの悪化を見込んでいる。製造業・非製造業別においても、製造業が ▲17.6 で今期実績比 2.3 ポイントの悪化を見込み、非製造業は ▲15.3 で同 2.8 ポイント悪化を見込んでいる。業種別では全 6 業種中、卸売業 (+11.8)、サービス業 (+4.5) で改善の見通し、製造業 (▲2.3)、小売業 (▲2.5)、建設業 (▲11.3)、不動産業 (▲6.6) で悪化の見通しが示された。

経営上の問題点

地区内企業が抱える経営上の問題点では、「売上の停滞・減少」が 39.1% で引き続きトップとなった。以下、「利幅の縮小 (26.1%)」「人手不足 (24.1%)」「同業者間の競争の激化 (21.8%)」「材料価格上昇 (18.4%)」が前回と同様に上位項目となった。前期と比べ、「材料価格上昇」が 1.6 ポイント上昇し順位が 5 位に繰り上がった。

当面の重点経営施策

当面の重点経営施策では、「経費を節減する」が 51.3% で引き続きトップとなった。以下、「人材を確保する (30.7%)」、「販路を広げる (29.1%)」、「情報力を強化する (14.9%)」が前回と同様に上位項目となり順位にも変化はなかった。「教育訓練を強化する (10.0%)」が 2.0 ポイント上昇し第 5 位となった。

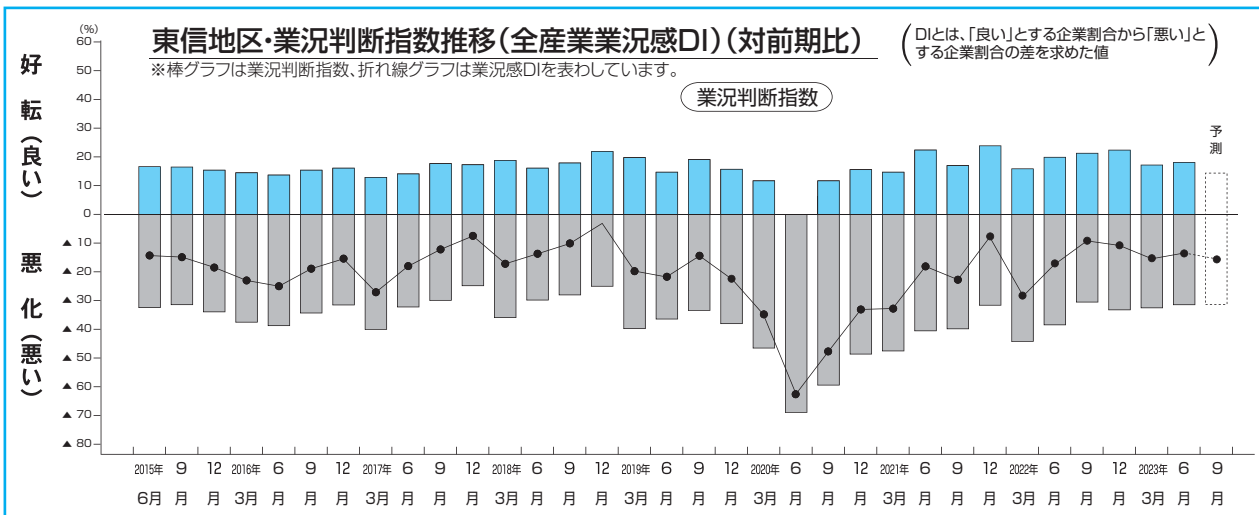
雇用情勢 (2023.6.30 長野労働局発表資料「最近の雇用情勢 (令和 5 年 5 月分)」に基づく)

長野労働局が発表した 2023 年 5 月の県内有効求人倍率 (季節調整値) は、前年同月を 0.07 ポイント下回る 1.47 倍となった。地域別では中信で前年同月を上回り、安定所別でも全 12 安定所中 5 安定所で前年同月を上回った。

東信地区の 2023 年 6 月の有効求人倍率 (実数値) は、前年同月を 0.11 ポイント下回る 1.33 倍となり、安定所別では上田地域が前年同月比 ±0 ポイントとなる 1.28 倍、小諸・佐久地域が同 0.24 ポイント下回る 1.38 倍となった。

回答企業 261 社の業況調査 (%)
現在の業況感と 3ヶ月後の予測

調査時期	良い	変わらない	悪い
2023年 3月調査	17	50	33
2023年 6月調査	18	51	31
2023年 9月予測	15	53	32



製造業

回答企業 85 社

今期の業況

業況感は▲15.3、前年同月比で0.6ポイント改善したものの、前期比では3.5ポイント低下し、前期における今期見通し(▲12.9)を2.4ポイント下回った。資金繰りは悪化を見込んでいるが、売上額、受注残、収益、販売価格はいずれも改善した。

概況

原材料価格が落ち着いてきているが、数年前と比較すると大幅に上昇しており、生産性が上がっても材料費が高み苦慮している。売上はコロナ前に戻りつつあるが、収益は戻らないとの回答が多い。半導体不足の影響は緩和されたが、メーカー、問屋ともにコロナ禍の経験から在庫を抱えない傾向にあり、入荷までに時間を要している。スマートフォン、パソコン関連の受注が減少しており、コロナ禍でパソコン需要が旺盛だった反動が出ている。2024年に発行が予定されている新紙幣対応のATM関連分野には特需もある模様。

翌期の予測

引き続き原材料価格の上昇は緩和され、資金繰りの改善が予想されるが、景況感の押し上げには至らず、業況感は今期比2.3ポイント小幅低下となる▲17.6と予測している。

経営上の問題点

「原材料高」が前期比1.2ポイント低下するも55.3%でトップ。以下、「売上の停滞・減少(44.7%)」、「利幅の縮小(28.2%)」、「人手不足(21.2%)」と続き、「工場機械店舗狭小・老朽化(16.5%)」が前回より順位を上げた。

当面の重点経営施策

「販路を広げる(50.6%)」が「経費を節減(49.4%)」を抑えてトップとなった。以下、「人材を確保(32.9%)」、「機械化を推進(22.4%)」、「情報力を強化(20.0%)」、と続いた。「人材を確保」については、前期比3.5ポイント上昇した。

主要指標・DI推移

項目	期別	2022年		2023年		2023年 2023年 予測	
		4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月
前期比	業況感	▲15.9	▲3.6	1.2	▲11.8	▲15.3	▲17.6
	売上額	▲3.7	11.9	13.3	▲5.9	1.2	0.0
	受注残	▲6.1	13.1	12.0	▲5.9	▲2.4	▲5.9
	収益	▲18.3	▲11.9	▲4.8	▲17.6	▲10.6	▲10.6
	販売価格	19.5	28.6	32.5	21.2	22.4	16.5
	原材料価格	81.7	71.4	71.1	62.4	56.5	35.3
前年同期	原材料在庫	0.0	2.4	▲2.4	9.4	4.7	7.1
	資金繰り	▲4.9	▲7.1	▲10.8	▲9.4	▲16.5	▲5.9
	売上額	7.3	11.9	24.1	20.0	11.8	
	収益	▲17.1	▲11.9	▲6.0	▲7.1	▲7.1	

(▲印:悪化・低下値-%)

経営上の問題点

①原材料高	55.3	(56.5) ①
②売上の停滞・減少	44.7	(41.2) ②
③利幅の縮小	28.2	(27.1) ③
④人手不足	21.2	(21.2) ④
⑤工場機械店舗狭小・老朽化	16.5	(12.9) ⑥

(上位5項目:複数回答-%) ()内前期—① 前期順位

①販路を広げる	50.6	(49.4) ②
②経費を節減	49.4	(50.6) ①
③人材を確保	32.9	(29.4) ③
④機械化を推進	22.4	(20.0) ⑤
⑤情報力を強化	20.0	(22.4) ④

(上位5項目:複数回答-%) ()内前期—① 前期順位

卸売業

回答企業 17 社

今期の業況

業況感は▲29.4、前年同月比で11.8ポイント悪化となり、前期比でも5.9ポイント悪化した。前期における今期見通し(▲17.6)を11.8ポイント下回ったが、売上額では58.9ポイント、収益で53.0ポイントそれぞれ大幅に改善した。

概況

全体的に新型コロナウイルスの影響が改善傾向にあり、イベント等の再開に伴い売上は回復傾向にある。食料卸では、原材料の高騰の影響はあるが、価格転嫁ができており、受注も増加している。再生資源卸では、製造業からの鉄くずの受入が少なくなってきており、5月は鉄スクラップ価格が下落したが、6月は少し上昇傾向にある。建材卸では、木材価格は落ち着いてきたが、断熱材などの価格が上がっている。土産品卸では、海外の外国人旅行者は増えているが、土産需要の高い中国人の旅行者が増えることを期待している。

翌期の予測

業況感は今期実績比11.8ポイント上昇の▲17.6と予測している。販売価格の下降を見込むものの、売上額で23.5、収益で17.6ポイントの改善を見通している。

経営上の問題点

「売上の停滞・減少」が58.8%でトップ。以下、「人手不足」、「取引先の減少」がそれぞれ29.4%で続いた。「利幅の縮小」、「仕入先からの値上要請」が前期比それぞれ11.7ポイント上昇した。

当面の重点経営施策

「販路を広げる」が64.7%でトップ。以下、「経費を節減(47.1%)」、「品揃えを充実(29.4%)」、「情報力を強化(23.5%)」と続いた。前期と大幅な変動はなかった。

主要指標・DI推移

項目	期別	2022年		2023年		2023年 2023年 予測	
		4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月
前期比	業況感	▲17.6	▲29.4	▲11.8	▲23.5	▲29.4	▲17.6
	売上額	11.8	11.8	0.0	▲47.1	11.8	35.3
	収益	0.0	17.6	11.8	▲41.2	11.8	29.4
	販売価格	58.8	58.8	52.9	58.8	35.3	23.5
	仕入価格	64.7	58.8	52.9	70.6	41.2	35.3
	在庫	0.0	11.8	5.9	5.9	5.9	5.9
前年同期	資金繰り	▲11.8	▲17.6	▲17.6	▲5.9	▲11.8	▲17.6
	売上額	11.8	5.9	11.8	0.0	▲17.6	
	収益	0.0	0.0	11.8	0.0	▲5.9	
	販売価格	58.8	58.8	58.8	70.6	47.1	

(▲印:悪化・低下値-%)

経営上の問題点

①売上の停滞・減少	58.8	(52.9) ①
②人手不足	29.4	(35.3) ②
②取引先の減少	29.4	(23.5) ③
④利幅の縮小	23.5	(11.8) ⑦
④仕入先からの値上要請	23.5	(11.8) ⑦

(上位5項目:複数回答-%) ()内前期—① 前期順位

①販路を広げる	64.7	(64.7) ①
②経費を節減	47.1	(41.2) ②
③品揃えを充実	29.4	(29.4) ③
④情報力を強化	23.5	(23.5) ⑤
④人材を確保	23.5	(29.4) ③

(上位5項目:複数回答-%) ()内前期—① 前期順位

小売業

回答企業 78 社

今期の業況

業況感は▲23.1と、前年同期比で13.6ポイント、前期比で9.4ポイントいずれも改善し、前期における今期見通し(▲32.5)を9.4ポイント上回った。売上額で17.8ポイント、収益で17.2ポイント、資金繰りで3.3ポイントそれぞれ上昇した。

概況

家電販売では、家電補助金の効果もあり、高価格帯の商品が好調である一方で、蛍光灯などの仕入価格が高騰している。文具店では、メーカーより度重なる値上げ要請があり、価格転嫁せざるを得ない状況。ガソリンスタンドや靴販売店では、仕入価格増加分は販売価格に転嫁できているが、光熱費は転嫁できずに収益を圧迫している。飲食店ではコロナの5類移行に伴い来店客が増加しており、特に5人以上のグループでの利用が増えているとの回答が目立った。酒類販売店では、売上が回復しているが、ウイスキーなどの洋酒が品薄状態であり足かせとなっている。

翌期の予測

業況感は今期実績比小幅減少(▲2.5)となる▲25.6と予測している。売上額が6.4ポイント低下するが、仕入価格が減少することから、収益は5.1ポイント上昇し、資金繰りは2.6ポイント改善される見通しとなった。

経営上の問題点

「売上の停滞・減少」が44.9%でトップ。以下、「同業者間の競争の激化(26.9%)」、「仕入先からの値上り要請(25.6%)」、「利幅の縮小(20.5%)」と続いた。トップの「売上の停滞・減少」が7.4ポイント上昇し、その他は前回と大きな変動はなかった。

当面の重点経営施策

「経費を節減」が前期比8.6ポイント下降したものの、56.4%で引き続きトップ。以下、「宣伝・広告を強化する(23.1%)」、「売れ筋商品を扱う(20.5%)」、「品揃えを充実(17.9%)」と続いた。

主要指標・DI推移

項目	期別	2022年		2023年		2023年 予測	
		4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月
前期比	業況感	▲36.7	▲30.0	▲38.5	▲32.5	▲23.1	▲25.6
	売上額	▲16.5	▲1.3	▲17.9	▲8.8	9.0	2.6
	収益	▲25.3	▲8.8	▲25.6	▲31.3	▲14.1	▲9.0
	販売価格	22.8	28.8	43.6	30.0	37.2	25.6
	仕入価格	46.8	50.0	59.0	62.5	69.2	46.2
前年同期	在庫	▲3.8	5.0	▲2.6	▲1.3	3.8	▲3.8
	資金繰り	▲30.4	▲17.5	▲19.2	▲23.8	▲20.5	▲17.9
	売上額	▲2.5	7.5	1.3	15.0	15.4	
	収益	▲19.0	3.8	▲20.5	▲22.5	▲19.2	
	販売価格	27.8	31.3	50.0	51.3	47.4	

(▲印:悪化・低下値-%)

経営上の問題点

①売上の停滞・減少	44.9	(37.5) ①
②同業者間の競争の激化	26.9	(26.3) ②
③仕入先からの値上り要請	25.6	(26.3) ②
④利幅の縮小	20.5	(20.0) ④
⑤大型店との競争の激化	17.9	(20.0) ④

(上位5項目・複数回答-%) ()内前期—①前期順位

当面の重点経営施策	①経費を節減	56.4	(65.0) ①
	②宣伝・広告を強化する	23.1	(18.8) ②
	③売れ筋商品を扱う	20.5	(16.3) ④
	④品揃えを充実	17.9	(18.8) ②
	⑤人材を確保	14.1	(13.8) ⑤

(上位5項目・複数回答-%) ()内前期—①前期順位

サービス業

回答企業 22 社

今期の業況

業況感は▲13.6と、前年同期比で9.1ポイント悪化し、前期比でも9.1ポイント悪化した。前期における今期見通し(▲18.2)を4.6ポイント上回った。材料価格は引き続き上昇し、売上額、収益は低下し、資金繰りも悪化した。

概況

旅館業では、コロナの5類移行に伴い、客足は徐々にではあるが戻ってきている。一部旅館においては、大幅に予約が増加し従業員が不足している。遊技施設では、新たな形態のパチスロ機である「スマスロ」のニーズが高まっており、集客力に期待している。自動車整備では、新車の納期遅れの影響は緩和されているが、引き続き乗り続けることが多く、車検・修理の依頼が増えている。建材・機材リース業では、レンタル用重機の需要が高まっており、取扱重機の多様化を進めたところ好調に推移している。

翌期の予測

業況感は今期実績比4.5ポイント改善の▲9.1と予測している。売上額、収益は改善予測となっているが、材料価格は依然として高止まり傾向にあり、資金繰りは悪化する見通しとなった。

経営上の問題点

「材料価格上昇」が前期比9.1%上昇し72.7%で引き続きトップ。以下、「利幅の縮小(36.4%)」、「人手不足(31.8%)」、「売上の停滞・減少(27.3%)」と続いた。「同業者間の競争の激化(18.2%)」は前期比22.7ポイント減少し、順位も2位から5位へダウンした。

当面の重点経営施策

「経費を節減」が前期比4.6ポイント低下するも引き続きトップ。以下、「人材を確保(36.4%)」、「新しい事業を始める(22.7%)」、「販路を広げ(18.2%)」と続いた。「教育訓練を強化(13.6%)」が前回9位からランクアップした。

主要指標・DI推移

項目	期別	2022年			2023年		2023年 予測	
		4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	
前期比	業況感	▲4.5	4.5	4.5	▲4.5	▲13.6	▲9.1	
	売上額	13.6	22.7	4.5	▲4.5	▲22.7	9.1	
	収益	0.0	9.1	▲9.1	▲4.5	▲27.3	▲4.5	
	料金価格	9.1	13.6	18.2	18.2	36.4	27.3	
	材料価格	40.9	54.5	81.8	81.8	86.4	77.3	
前年同期	資金繰り	0.0	▲4.5	▲4.5	▲9.1	▲13.6	▲22.7	
	売上額	18.2	36.4	22.7	18.2	4.5		
	収益	4.5	4.5	0.0	9.1	▲4.5		

(▲印:悪化・低下値-%)

経営上の問題点

①材料価格上昇	72.7	(63.6) ①
②利幅の縮小	36.4	(27.3) ④
③人手不足	31.8	(27.3) ④
④売上の停滞・減少	27.3	(36.4) ③
⑤同業者間の競争の激化	18.2	(40.9) ②

(上位5項目・複数回答-%) ()内前期—①前期順位

当面の重点経営施策	①経費を節減	40.9	(45.5) ①
	②人材を確保	36.4	(36.4) ②
	③新しい事業を始める	22.7	(22.7) ③
	④販路を広げる	18.2	(18.2) ⑤
	⑤教育訓練を強化	13.6	(6.3) ⑨

(上位5項目・複数回答-%) ()内前期—①前期順位

建設業

回答企業 44 社

今期の業況

業況感は▲2.3 と、前年同期比で 2.3 ポイント悪化したものの、前期比では 4.7 ポイント改善した。前期における今期見通し (2.3) を 4.6 ポイント下回ったものの、売上額、受注残、施工高、収益、資金繰りなどは改善した。

概況

災害復旧工事が一段落したことから、今後の公共工事の獲得を心配する声が多い。軽井沢町や佐久平周辺では工事量も多く、活発化しているが、職人の確保が課題であり、工事現場が分散した場合には職人が不足し、群馬や関東からも多くの職人が訪れている。住宅は堅調に推移しているものの、資材の高騰は止まらない。また、IT の普及により若い世代の施主が業者に対して細かい注文を行い、工期が長引く要因となっている。県の省エネ補助金を利用して風呂トイレキッチン等の水回りのリフォームを行う個人顧客が多く、一部資材不足となっており、工期も長期化傾向にあることから資金繰りを心配している。

翌期の予測

業況感は今期実績比 11.3 ポイント悪化となる▲13.6 を予測している。材料価格は改善を見込んでいるものの、売上額や受注残、施工高、資金繰りなど多くの項目で悪化見通しとなった。

経営上の問題点

「材料価格上昇」は 72.7% で引き続きトップ。以下、「人手不足 (47.7%)」、「同業者間の競争の激化 (25.0%)」、「利幅の縮小 (22.7%)」、「売上の停滞・減少 (20.5%)」と続いた。「材料価格上昇」を経営上の問題点とする回答が大勢を占め、「売上の停滞・減少」が前期比 7.4 ポイント低下した。

当面の重点経営施策

「経費を節減」「人材を確保」が 61.4% で同率トップ。以下、「技術力を強化 (47.7%)」、「販路を広げる (22.7%)」、「情報力を強化 (20.5%)」と続いた。特に「技術力を強化」は前期比 12.8% 増加となった。

主要指標・DI推移

項目	期別	2022年			2023年		2023年
		4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月
前期比	業況感	0.0	9.1	4.5	▲7.0	▲2.3	▲13.6
	売上額	▲2.4	4.5	▲2.3	▲11.6	6.8	▲6.8
	受注残	▲11.9	▲11.4	▲2.3	▲18.6	0.0	▲6.8
	施工高	▲7.1	▲6.8	2.3	▲14.0	4.5	▲2.3
	収益	▲16.7	▲22.7	▲9.1	▲32.6	▲11.4	▲11.4
	材料価格	76.2	65.9	79.5	67.4	81.8	68.2
	請負価格	16.7	15.9	27.3	14.0	27.3	13.6
	在庫	2.4	0.0	0.0	2.3	4.5	2.3
	資金繰り	▲2.4	▲6.8	▲6.8	▲14.0	2.3	0.0
	翌期	売上額	▲2.4	▲11.4	▲9.1	▲14.0	▲4.5
収益	▲21.4	▲27.3	▲27.3	▲27.9	▲22.7		

(▲印:悪化・低下値-%)

経営上の問題点

①材料価格上昇	72.7	(69.8) ①
②人手不足	44.7	(51.2) ②
③同業者間の競争の激化	25.0	(27.9) ③
④利幅の縮小	22.7	(27.9) ③
⑤売上の停滞・減少	20.5	(27.9) ③

(上位5項目・複数回答-%) ()内前期—① 前期順位

当面の重点経営施策	①経費を節減	61.4	(67.4) ①
	①人材を確保	61.4	(67.4) ①
	③技術力を強化	47.7	(34.9) ③
	④販路を広げる	22.7	(25.6) ④
	⑤情報力を強化	20.5	(25.6) ④

(上位5項目・複数回答-%) ()内前期—① 前期順位

不動産業

回答企業 15 社

今期の業況

業況感は 33.3 と、前年同期比で 20.0 ポイント上昇、前期比では 6.6 ポイント改善した。また、前期における今期見通し (26.7) を 6.6 ポイント上回った。好調を維持しているが、引き続き在庫は不足しており、売上及び収益は若干悪化となった。

概況

軽井沢・御代田・佐久平周辺の方譲地は変わらず好調を維持している。特に軽井沢町内の不動産物件は高値で推移しており、富裕層への別荘に加えて、一般住宅向け物件の仕入にも苦慮していることから、近隣地域に着目した情報収集を行っている。引き続き移住者が多いが、物件が不足していることから、相続情報に注目し、早く物件を確保できるように努めている。

翌期の予測

業況感は今期から若干悪化となる 26.7 ポイントを予測している。在庫不足から売上額、収益について減少を見込んでいる。

経営上の問題点

「販売商品・物件の不足」が 60.0% でトップ。以下、「同業者間の競争の激化」「利幅の縮小」がそれぞれ 40.0%、「地価・商品物件の高騰 (33.3%)」、「売上の停滞・減少 (26.7%)」と続いた。「利幅の縮小」が前期比 13.3% 上昇した。

当面の重点経営施策

「情報力を強化」が 60.0% でトップ。以下「販路を広げる (53.3%)」、「経費を節減 (26.7%)」、「宣伝・広告を強化する (26.7%)」と続いた。「提携先を見つける」が 13.3% 上昇し、第 5 位となった。

主要指標・DI推移

項目	期別	2022年			2023年		2023年	
		4~6月	7~9月	10~12月	1~3月	4~6月	7~9月	
前期比	業況感	13.3	20.0	0.0	26.7	33.3	26.7	
	売上額	26.7	33.3	▲13.3	33.3	26.7	0.0	
	収益	20.0	26.7	▲6.7	33.3	20.0	0.0	
	販売価格	20.0	20.0	33.3	46.7	33.3	26.7	
	仕入価格	20.0	20.0	40.0	33.3	20.0	26.7	
	在庫	▲40.0	▲40.0	▲40.0	▲40.0	▲33.3	▲46.7	
	資金繰り	0.0	0.0	▲6.7	0.0	▲6.7	▲6.7	
	翌期	売上額	▲6.7	0.0	▲6.7	40.0	33.3	
	収益	▲6.7	0.0	▲6.7	40.0	26.7		

(▲印:悪化・低下値-%)

経営上の問題点

①販売商品・物件の不足	60.0	(66.7) ①
②同業者間の競争の激化	40.0	(33.3) ③
②利幅の縮小	40.0	(26.7) ④
④地価・商品物件の高騰	33.3	(40.0) ②
⑤売上の停滞・減少	26.7	(26.7) ④

(上位5項目・複数回答-%) ()内前期—① 前期順位

当面の重点経営施策	①情報力を強化	60.0	(60.0) ①
	②販路を広げる	53.3	(33.3) ④
	③経費を節減	26.7	(46.7) ②
	③宣伝・広告を強化する	26.7	(40.0) ③
	⑤提携先を見つける	13.3	(0.0) ⑧

(上位5項目・複数回答-%) ()内前期—① 前期順位

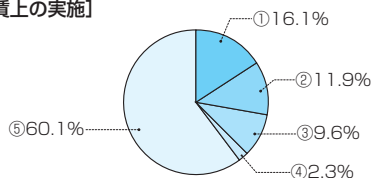
「アフターコロナと中小企業」

今回は当金庫営業区域内(東信地区)中小企業経営者の皆さまに「アフターコロナと中小企業」についてお聞きしました。

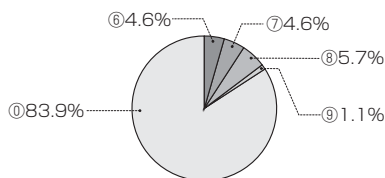
問1.

政府が企業に対して賃上げを要請していますが、貴社では賃上げ、もしくは一時金の支給を実施しましたか。賃上げをした方は、その原資について①～④から、一時金の支給をした方は、その原資について⑥～⑨の中から選んでお答えください。賃上げや一時金の支給をしていない方は、⑤、⑩とお答えください。

【賃上の実施】



【一時金支給の実施】



項目	全企業	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
賃上の実施							
①販売価格の引上げ	16.1	20.0	7.7	13.6	23.5	36.4	6.7
②経費の削減	11.9	12.9	11.5	15.9	11.8	9.1	0.0
③内部留保の取り崩し	9.6	16.5	6.4	6.8	0.0	9.1	6.7
④その他	2.3	3.5	1.3	0.0	5.9	4.5	0.0
⑤賃上げはしていない	60.1	47.1	73.1	63.6	58.8	40.9	86.7
一時金支給の実施							
⑥販売価格の引上げ	4.6	7.1	2.6	4.5	11.8	0.0	0.0
⑦経費の削減	4.6	4.7	5.1	0.0	5.9	13.6	0.0
⑧内部留保の取り崩し	5.7	11.8	1.3	6.8	0.0	4.5	0.0
⑨その他	1.1	2.4	1.3	0.0	0.0	0.0	0.0
⑩一時金は支給していない	83.9	74.1	89.7	88.6	82.4	81.8	100.0

賃上げおよび一時金支給の実施状況については、賃上げについては39.9%が実施、一時金については16.0%が実施となった。従業員規模別にみると、大きな企業ほど賃上げ実施や一時金支給の比率が高い傾向にあった。

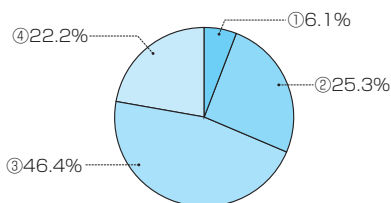
原資については、賃上げでは「販売価格引上げ」が16.1%、「経費の削減」が11.9%、「内部留保の取り崩し」が9.6%と、販売価格引上げの比率が高い。一方で一時金支給では、「販売価格引上げ」が4.6%、「経費の削減」が4.6%、「内部留保の取り崩し」が5.7%と、横一線になっている。

業種別では、賃上げについては卸売業や不動産業でやや低い一方、一時金支給についてはそれ程大きな差はなかった。

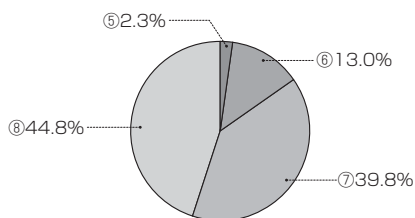
問2.

貴社では、昨今の原材料・仕入価格の上昇分や電力・エネルギー価格の上昇分相当を、販売価格に転嫁(上乘せ、値上げ)できていますか。「原材料・仕入価格」については①～④から、「電力・エネルギー価格」については⑤～⑧からそれぞれお答えください。

【原材料・仕入価格】



【電力・エネルギー価格】



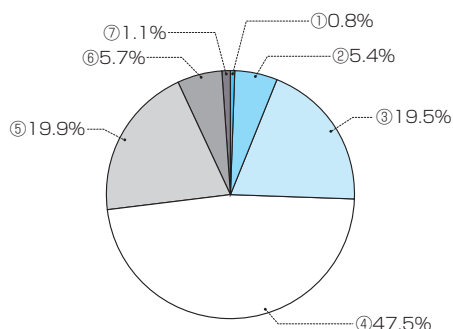
項目	全企業	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
原材料・仕入価格							
①全て転嫁できていない	6.1	4.7	9.0	6.8	5.9	0.0	6.7
②ほぼ転嫁できている	25.3	28.2	19.2	18.2	52.9	22.7	33.3
③やや転嫁できている	46.4	51.8	51.3	50.0	29.4	27.3	26.7
④転嫁できていない	22.2	15.3	20.5	25.0	11.8	50.0	33.3
電力・エネルギー価格							
⑤全て転嫁できている	2.3	1.2	3.8	2.3	0.0	0.0	6.7
⑥ほぼ転嫁できている	13.0	14.1	9.0	13.6	17.6	9.1	26.7
⑦やや転嫁できている	39.8	47.1	34.6	47.7	29.4	31.8	26.7
⑧転嫁できていない	44.8	37.6	52.6	36.4	52.9	59.1	40.0

原材料・仕入価格の上昇分や電力・エネルギー価格の上昇分相当を、販売価格に転嫁(上乘せ、値上げ)できているかについては、原材料・仕入価格については「転嫁できていない」が22.2%にとどまった一方で、電力・エネルギー価格については44.8%と約半数が「転嫁できていない」と回答しており、価格転嫁の状況にズレがみられた。業種別では、原材料・仕入価格について、製造業及びサービス業にて価格転嫁が進んでいるが、建設業については、半数の企業が「転嫁できていない」と回答している。電力・エネルギー価格についても、「卸売業」、「サービス業」、「建設業」にて半数以上の企業が「転嫁できていない」と回答した。

構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても100とならない場合があります。

問3.

新型コロナウイルス感染拡大から3年が経過しましたが、貴社の現在の売上について、感染拡大前（およそ3年前）と比べ、どの程度となっていますか。次の中から1つ選んでお答えください。

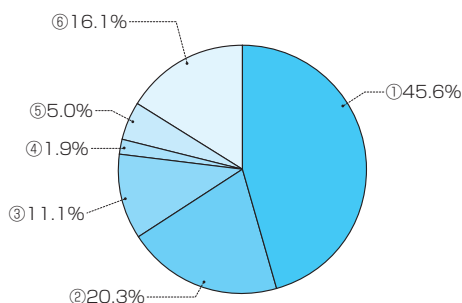


項目	全企業	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
①大幅増加 (201%以上)	0.8	1.2	0.0	2.3	0.0	0.0	0.0
②増加 (151%~200%)	5.4	9.4	3.8	4.5	0.0	0.0	6.7
③やや増加 (111%~150%)	19.5	20.0	15.4	13.6	23.5	27.3	40.0
④ほぼ変わらない (90%~110%)	47.5	42.4	42.3	65.9	35.3	54.5	53.3
⑤やや減少 (71%~89%)	19.9	20.0	32.1	11.4	17.6	9.1	0.0
⑥減少 (51%~70%)	5.7	4.7	6.4	0.0	23.5	9.1	0.0
⑦大幅減少 (50%以下)	1.1	2.4	0.0	2.3	0.0	0.0	0.0

新型コロナウイルス感染拡大前（およそ3年前）と比較した現在の売上については、「ほぼ変わらない (90~110%)」が47.5%と最も多くなった。「減少 (51%~70%)」は5.7%、「大幅減少 (50%以下)」は1.1%にそれぞれとどまっており、大半の企業では売上がほぼコロナ前の水準に回復したと言える。

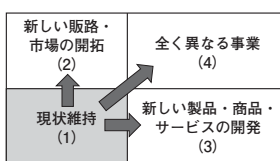
問4.

貴社では、3~5年後に向けて、現在の事業をどのように展開していきたいとお考えですか。図も参考に、以下の①~⑥のなかから、最も当てはまるものを1つ選んでお答えください。(2017年6月にも同じ質問による調査をしております。)



項目	全企業	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
①現在の事業を、現状のまま継続したい	45.6	40.0	42.3	75.0	11.8	45.5	46.7
②新しい販路・市場を開拓したい	20.3	31.8	12.8	11.4	35.3	13.6	13.3
③新しい製品・商品・サービスを開発したい	11.1	14.1	9.0	2.3	17.6	27.3	0.0
④全く異なる事業を手がけたい	1.9	0.0	3.8	2.3	0.0	4.5	0.0
⑤事業は縮小・撤退する	5.0	1.2	10.3	2.3	5.9	0.0	13.3
⑥特に考えていない (わからない)	16.1	12.9	21.8	6.8	29.4	9.1	26.7

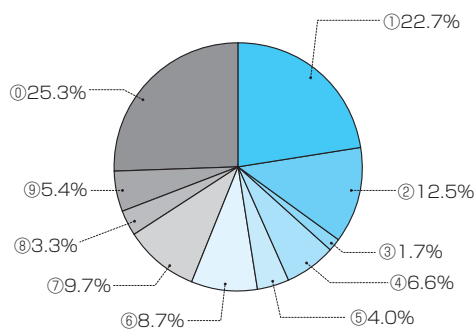
[参考図]



3~5年後に向けた事業展開については、「現状維持」が45.6%（前回43.5%）と、前回調査（2017年6月）と比較して2.1ポイント上昇した。対して、「新しい販路・市場を開拓したい」は20.3%（前回26.7%）と、前回調査と比較して6.4ポイント低下している。「特に考えていない（わからない）」が5.5ポイント上昇（今回16.1%、前回10.6%）したことと合わせると、不透明感が増す中で、新販路や市場への開拓志向が弱まり、現状維持やわからないとの回答が増加したと考えられる。

問5.

貴社では、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。①~⑨の中から最大3つまで選んでお答えください。なお、特にないという方は⑩を選択下さい。



項目	全企業	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
①賃上げ等、待遇面の改善	22.7	26.0	15.3	27.4	25.9	25.0	11.1
②ワークライフバランスの充実 (長時間労働是正等)	12.5	14.9	8.1	20.5	3.7	7.5	11.1
③テレワーク等、IT化の推進	1.7	1.9	0.9	1.4	0.0	2.5	5.6
④人事管理 (評価、処遇) の適正化	6.6	5.8	3.6	5.5	0.0	25.0	5.6
⑤非正規雇用の処遇改善	4.0	1.9	8.1	1.4	11.1	2.5	0.0
⑥高齢者の就業促進	8.7	9.7	6.3	9.6	14.8	10.0	0.0
⑦女性が活躍しやすい環境整備	9.7	13.6	8.1	4.1	7.4	7.5	16.7
⑧外国人材の活用	3.3	4.5	2.7	2.7	7.4	0.0	0.0
⑨子育て、介護との両立	5.4	6.5	1.8	9.6	7.4	2.5	5.6
⑩特にない	25.3	14.9	45.0	17.8	22.2	17.5	44.4

人材確保のための職場環境改善策については、「賃上げ等、待遇面の改善」が22.7%と最も多くなった。以下、「ワークライフバランスの充実 (長時間労働是正)」が12.5%となった。対して、「特にない」は25.3%となった。卸売業と不動産業では「特にない」の比率が高く、サービス業では「高齢者の就業促進」の比率が高かった。

構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても100とならない場合があります。

東信地区中小企業景気動向調査DI推移(総合)

() 内は前期における見通し (%)

有効回答		257	262	259	262	261	
調査期間		2022.4~6	2022.7~9	2022.10~12	2023.1~3	2023.4~6	2023.7~9
総合業況判断指数		▲17.1 (▲19.8)	▲9.2 (▲17.9)	▲10.8 (▲16.4)	▲15.3 (▲24.3)	▲13.4 (▲14.9)	(▲16.1)
売上・収益・価格の動き ▲前期に比べて▼	売上額	▲3.1 (▲3.5)	8.8 (▲3.1)	▲1.9 (▲8.0)	▲8.0 (▲18.1)	4.6 (6.9)	(2.7)
	受注残	▲8.1 (▲3.2)	4.7 (▲3.2)	7.1 (▲2.3)	▲10.2 (▲18.1)	▲1.6 (0.8)	(▲6.2)
	施工高	▲7.1 (▲19.0)	▲6.8 (▲4.8)	2.3 (▲11.4)	▲14.0 (▲15.9)	4.5 (4.7)	(▲2.3)
	収益	▲15.2 (▲14.7)	▲6.9 (▲16.3)	▲11.2 (▲17.6)	▲21.8 (▲25.5)	▲10.0 (▲8.0)	(▲6.5)
	販売価格	24.4 (14.9)	30.6 (19.2)	38.9 (20.4)	29.9 (22.8)	30.3 (25.4)	(21.5)
	仕入価格	45.9 (34.2)	47.3 (46.8)	55.5 (46.4)	59.8 (45.5)	58.2 (55.4)	(41.8)
	原材料価格	81.7 (60.2)	71.4 (68.3)	71.1 (54.8)	62.4 (49.4)	56.5 (47.1)	(35.3)
	原材料在庫	0.0 (▲2.4)	2.4 (2.4)	▲2.4 (0.0)	9.4 (1.2)	4.7 (▲1.2)	(7.1)
	料金価格	9.1 (▲9.1)	13.6 (4.5)	18.2 (18.2)	18.2 (4.5)	36.4 (22.7)	(27.3)
	材料価格	64.1 (45.3)	62.1 (56.3)	80.3 (56.1)	72.3 (57.6)	83.3 (70.8)	(71.2)
	請負価格	16.7 (0.0)	15.9 (9.5)	27.3 (9.1)	14.0 (9.1)	27.3 (16.3)	(13.6)
	在庫	▲5.2 (▲5.9)	0.0 (▲4.6)	▲4.5 (▲5.1)	▲3.2 (▲5.8)	0.6 (▲5.2)	(▲5.2)
	資金繰り	▲12.1 (▲8.5)	▲10.3 (▲12.5)	▲12.4 (▲11.1)	▲13.7 (▲14.3)	▲13.4 (▲9.5)	(▲10.7)
前年同期比	売上額	3.1	7.6	8.9	12.6	8.8	
	収益	▲14.8	▲6.9	▲12.4	▲10.7	▲11.1	
	販売価格	33.3	36.1	51.6	54.6	47.4	

(DI「増加—減少」の企業割合)

DI以外は有効回答に占める割合 (%)

有効回答		257	262	259	262	261			
調査期間		2022.4~6	2022.7~9	2022.10~12	2023.1~3	2023.4~6	2023.7~9		
雇用面(DI)	前期比残業時間	▲3.1 (3.9)	▲1.5 (▲0.8)	5.0 (▲1.5)	▲1.1 (▲0.8)	▲3.1 (0.8)	(0.0)		
	人手	▲16.3 (▲18.2)	▲18.3 (▲18.7)	▲29.3 (▲19.1)	▲20.2 (▲26.3)	▲22.2 (▲21.8)	(▲25.7)		
借入金 の動き・ 難易度	借入の実施	(1)借入した	19.5	22.1	20.5	21.0	14.6		
		(2)借入しない	80.5	77.9	79.5	79.0	85.4		
	借入の予定	(1)借入予定	18.7	18.3	18.1	19.1	21.8		
		(2)借入予定なし	81.3	81.7	81.9	80.9	78.2		
民間金融機関 からの借入の 難易度	(1)容易	(1)容易	9.7	9.2	10.0	11.5	7.3		
		(2)変らない	62.6	61.8	63.7	57.6	58.2		
	(3)難しい	(3)難しい	9.3	9.5	10.0	11.1	11.9		
		(4)該当なし	18.3	19.5	16.2	19.8	22.6		
設備投資 の動き	設備状況(DI)		▲7.0 (▲9.5)	▲4.9 (▲8.7)	▲7.4 (▲5.3)	▲7.7 (▲9.8)	▲5.3 (▲7.7)	(▲5.3)	
	設備投資の実施と予定	(1)事業用 土地・建物	(1)事業用	14.5	14.5	10.3	9.9	13.2	
			(2)機械・設備の 新増設	(8.5)	(11.9)	(10.7)	(8.0)	(13.0)	(15.5)
		(2)機械・設備の 新増設	(2)機械・設備の 新増設	19.4	18.2	22.1	23.9	13.2	
			(3)機械・設備の 更改	(23.9)	(22.0)	(26.8)	(28.0)	(21.7)	(23.9)
		(3)機械・設備の 更改	(3)機械・設備の 更改	25.8	23.6	26.5	23.9	28.9	
			(4)事務機器	(21.1)	(30.5)	(39.3)	(26.0)	(29.0)	(29.6)
		(4)事務機器	(4)事務機器	16.1	23.6	14.7	18.3	19.7	
(5)車両	(12.7)		(16.9)	(10.7)	(14.0)	(17.4)	(8.5)		
(5)車両	(5)車両	21.0	12.7	20.6	19.7	15.8			
	(6)その他	(28.2)	(15.3)	(7.1)	(22.0)	(15.9)	(21.1)		
(6)その他	(6)その他	3.2	7.3	5.9	4.2	9.2			
	(7)実施しない (予定なし)	(5.6)	(3.4)	(5.4)	(2.0)	(2.9)	(1.4)		
(7)実施しない (予定なし)	(7)実施しない (予定なし)	75.1	76.7	71.4	72.9	71.3			
		(74.4)	(75.1)	(76.7)	(77.2)	(72.1)	(71.6)		

DI内容 ○前期比残業時間 (1)増加 (2)やや増加 (3)変らず (4)やや減少 (5)減少
○人 手 (1)過剰 (2)やや過剰 (3)適正 (4)やや不足 (5)不足
○設備の状況 (1)過剰 (2)やや過剰 (3)適正 (4)やや不足 (5)不足

東信地区中小企業景気動向調査集計表(総合)

■経営上の問題点

(回答3項目以内) (%)

	2022. 4~6	2022. 7~9	2022.10~12	2023. 1~3	2023. 4~6
11 売上の停滞・減少	①43.6	①39.3	①37.8	①37.4	①39.1
12 人手不足	⑤19.1	④19.1	②25.9	④23.3	③24.1
13 大手企業との競争の激化	3.9	4.2	5.4	2.7	4.2
14 同業者間の競争の激化	②26.8	②27.5	③23.6	②24.0	④21.8
15 親企業による選別の強化	0.4	0.4	0.4	0.4	0.8
16 輸入品との競争の激化	0.4	0.0	0.0	0.8	0.8
17 合理化の不足	3.9	3.8	4.6	3.8	2.7
18 利幅の縮小	③22.2	③21.0	④22.4	②24.0	②26.1
19 原材料高	④20.6	⑤18.3	⑤19.3	⑤18.3	18.0
20 販売納入先からの値下げ要請	1.9	1.5	1.5	1.9	1.5
21 料金の値下げ要請	0.0	0.0	0.4	0.4	0.0
22 仕入先からの値上げ要請	13.6	16.0	17.8	13.0	13.8
23 人件費の増加	5.8	9.2	9.3	6.5	9.6
24 人件費以外の経費の増加	2.7	3.1	2.7	8.8	6.1
25 技術力の不足	0.8	0.0	0.0	0.4	1.5
26 工場機械店舗狭小・老朽化	9.7	10.3	7.3	7.6	8.8
27 生産能力不足	1.2	1.5	1.5	1.5	2.3
28 材料価格上昇	16.3	16.8	16.6	16.8	⑤18.4
29 下請けの確保難	2.3	3.4	3.9	3.4	3.1
30 代金回収悪化	0.4	0.8	0.8	0.8	0.8
31 地価・商品物件の高騰	1.2	1.1	1.2	2.3	1.9
32 天候の不順	4.7	7.6	4.2	5.3	7.3
33 地場産業の衰退	1.6	0.8	1.5	2.7	1.5
34 大手企業・工場の縮小撤退	0.4	0.4	0.4	0.4	0.0
35 流通経路の変化による競争	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0
36 小口注文多頻度配送の増加	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0
37 取り扱い業務・商品の陳腐化	0.4	0.0	1.2	0.8	1.1
38 販売商品・物件の不足	8.2	7.3	6.2	7.6	5.0
39 取引先の減少	6.6	6.1	7.3	6.9	6.1
40 駐車場・資材置場の確保難	0.4	0.4	0.8	0.8	0.8
41 商圏人口の減少	3.9	3.1	3.5	2.3	3.1
42 その他	5.4	4.6	3.1	1.9	1.9
43 問題なし	0.4	1.5	1.9	2.7	2.7
44 大型店との競争の激化	7.8	6.1	8.1	6.1	5.4
45 商店街の集客力の低下	3.9	3.4	3.1	2.7	3.8
46 為替レートの変動	0.8	1.5	0.4	1.5	0.4

(数字は有効回答に占める割合)

■当面の重点経営施策

(回答3項目以内) (%)

	2022. 4~6	2022. 7~9	2022.10~12	2023. 1~3	2023. 4~6
11 販路を広げる	②27.2	②27.9	③26.3	③27.9	③29.1
12 経費を節減する	①54.9	①52.3	①54.8	①56.5	①51.3
13 情報力を強化する	④19.8	④20.6	④13.5	④16.4	④14.9
14 新製品・技術を開発する	5.1	7.3	6.9	5.0	5.7
15 不採算部門を整理縮小する	1.9	1.5	0.8	3.1	1.9
16 提携先を見つける	2.3	3.1	2.7	2.3	2.3
17 機械化を推進する	6.6	6.1	8.9	8.4	9.2
18 人材を確保する	③24.5	③22.1	②30.1	②30.2	②30.7
19 パート化を図る	1.6	1.9	1.5	1.5	1.1
20 教育訓練を強化する	7.8	9.5	10.4	8.0	⑤10
21 労働条件を改善する	1.9	1.5	3.1	1.9	1.5
22 工場・機械を増設・移転する	2.3	2.7	1.2	2.3	1.5
23 不動産の有効活用を図る	3.9	4.2	5.0	3.8	3.8
24 品揃えを充実・改善する	10.5	10.3	9.7	7.6	7.3
25 新しい事業を始める	5.8	4.2	5.0	4.6	5.7
26 宣伝・広告を強化する	⑤12.1	⑤11.1	⑤10.8	⑤9.5	9.6
27 店舗・設備を改装する	3.9	3.1	1.5	3.8	1.5
28 仕入先を開拓・選別する	1.9	1.1	3.1	3.4	3.4
29 営業時間を延長する	0.0	0.4	0.4	0.8	0.4
30 売れ筋商品を取り扱う	7.0	7.3	6.6	5.0	6.1
31 商店街事業を活性化させる	3.5	4.2	4.2	3.8	3.8
32 技術力を高める	7.4	6.9	6.6	6.9	8.8
33 流通経路の見直しをする	0.8	0.0	0.0	0.4	0.4
34 取引先を支援する	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0
35 輸入品の取り扱いを増やす	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
36 新しい工法を導入する	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4
37 その他	1.2	1.1	1.2	1.5	0.0
38 特になし	5.1	6.5	6.2	7.3	8.0

(数字は有効回答に占める割合)

上田しんきん経営塾 21 「令和5年度定例総会」および「令和5年度第1回セミナー」を開催



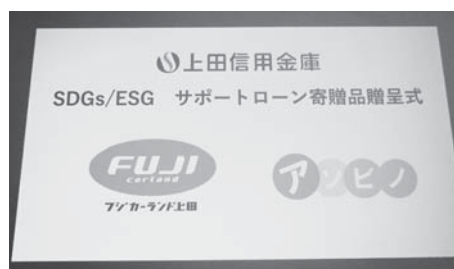
2023年6月28日に当金庫イベントホールにて上田しんきん経営塾 21「令和5年度定例総会」、および「令和5年度第1回セミナー」を開催いたしました。セミナーには、長野県産業振興機構(NICE)の企業連携部兼次世代産業部 次長齋藤通義氏を講師として招き、「長野県産業振興機構(NICE)の活用方法について」をテーマとして、多くの上田しんきん経営塾 21 会員の皆様が、公益財団法人長野県産業振興機構(NICE)の支援施策、活用方法、事例紹介について学びました。

「SDGs/ESGサポートローン」 取扱い企業のご紹介

「SDGs/ESG サポートローン」は、事業者の既存事業の取組とSDGsとの関連性に気付いていただき、「ESG行動の促進」を働きかける商品であります。また、SDGsの17のゴールを達成するための寄付を通じて、持続可能な地域社会の実現に向けて取り組むことが可能な商品となっております。

株式会社フジカーランド上田 様

上田市材木町に本社を置く株式会社フジカーランド上田様(自動車販売業)は、長野県SDGs推進企業登録制度に登録する企業であります。SDGs/ESG サポートローン(寄付型)を活用し、2023年5月30日に『非認知能力を育てるアンビノ』様へ寄付いたしました。



CO2 排出量可視化サービス「e-dash」と業務提携いたしました

上田信用金庫は、CO2 排出量可視化のクラウドサービス「e-dash」を提供する e-dash 株式会社と業務提携し、2023年7月3日より、取引先企業の脱炭素への取り組みを開始いたしました。国内企業の99.7%を締める中小企業が脱炭素の流れに取り残されることなく、脱炭素化への取組を進めていくにあたり、各社の経営に一番に寄り添う金融機関が担う役割は重要であると考えております。本提携を通じ、当金庫はお取引先企業様へ「e-dash」を提供し、脱炭素への取り組みの初めの一歩としてCO2排出量の可視化を支援してまいります。また、その先の排出量の削減に向けた施策の実行支援も含めて中長期的にお客様と伴走することで、脱炭素社会の実現をともに目指してまいります。

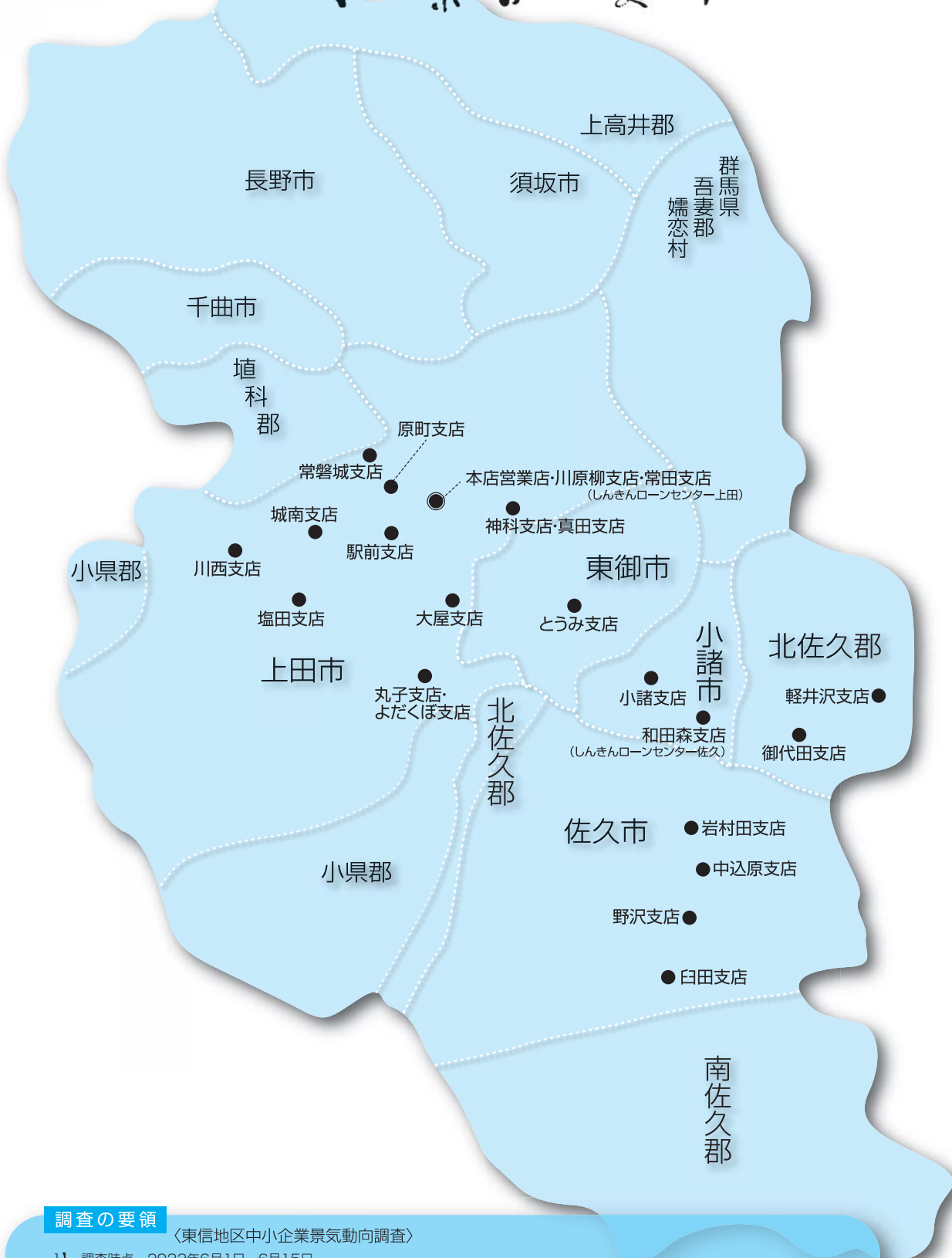


事業再構築補助金

ご相談や申請支援をご希望の事業者様は是非ご相談ください

上田信用金庫/地域事業部 0268-22-6260 (担当:石原・小澤・矢嶋・大塚)

人とのふれあいを大切に 地域の繁栄に貢献する



調査の要領

〈東信地区中小企業景気動向調査〉

- 1) 調査時点 2023年6月1日～6月15日
- 2) 調査方法 当金庫職員による面接聴取を中心に調査しました。
- 3) 分析方法 各質問項目で「増加」(上昇)したとする企業が全体に占める構成比、「減少」(下降)したとする企業の構成比との差(DI判断指数)を中心に分析を行いました。

2023年7月31日