

中信地域

産業経済動向

調査
No.

509

令和3年4月発行
昭和51年8月創刊



旬 経営ビジョン Interview

株式会社巴屋

代表取締役 **武田 善彦**

■ 個人アンケート

「コロナ後の社会・経済環境の変化」 に関するアンケート

業種別業況天気図 天気図は、当金庫からみた景気動向指標等を参考にして、総合的な判断に基づいて表しました。

業種名		令和2年10～12月	令和3年1～3月	令和3年4～6月 (見通し)
業 種 別	全業種			
	製造業			
	卸売業			
	小売業			
	サービス業			
	建設業			
	不動産業			

◀◀好調 ☀️ ☀️ ☀️ ☁️ ☁️ ☁️ ☔️ ☔️ ☔️ 低調▶▶

松本信用金庫

企業成長支援課 松本市中央3丁目11番3号 TEL:0263(35)0007 FAX:0263(50)7475

このレポートは、当金庫のお取引先134社に対し令和3年1～3月期の景気の現状と令和3年4～6月期の見通しを調査したものです。

[調査要領]

●調査実施 …… 令和3年3月上旬 ○調査実施企業 …… 合計134社

○回収率 …… 100%

○分析 …… 判断指数DIを中心に分析

製造業 …… 33社 サービス業 …… 25社

卸売業 …… 13社 建設業 …… 25社

小売業 …… 23社 不動産業 …… 15社

※注記

前期 …… 令和2年 10月～12月

今期 …… 令和3年 1月～3月

翌期 …… 令和3年 4月～6月

DI値および構成比は小数点以下第2位を四捨五入して表示しています。そのため、比較値および合計値において若干の誤差が生じることがあります。

中信地域の概況

全業種 ▲25.4→▲30.6
製造業は横ばい、非製造業は悪化

令和3年1月～令和3年3月期の業況判断DI（「良い」－「悪い」）は、全業種では5.2ポイント悪化し、▲30.6となった。

製造業は横ばいの▲33.3、非製造業は6.9ポイント悪化の▲29.7であった。

令和3年4月～令和3年6月期の業況判断DI（予測）は12.7ポイントの改善と見込んでいる。

中信地域の令和3年1月～3月期の業況判断DI

	前期	今期	翌期（予測）
全業種	▲25.4	→ ▲30.6 (5.2ポイント悪化)	→ ▲17.9
製造業	▲33.3	→ ▲33.3 (横ばい)	→ ▲6.1
非製造業	▲22.8	→ ▲29.7 (6.9ポイント悪化)	→ ▲21.8

非製造業（5業種） ▲22.8→▲29.7
卸売業、小売業は改善するも、全体としては悪化

非製造業の業種別業況判断DIは、前期比卸売業が15.4ポイント改善、小売業は8.7ポイント改善、サービス業は12.0ポイント悪化、建設業は16.0ポイント悪化、不動産業は26.7ポイント悪化となった。

非製造業（5業種）の業種別業況判断DI

	前期	今期	翌期（予測）
卸売業	▲30.8	→ ▲15.4 (15.4ポイント改善)	→ ▲15.4
小売業	▲39.1	→ ▲30.4 (8.7ポイント改善)	→ ▲26.1
サービス業	▲52.0	→ ▲64.0 (12.0ポイント悪化)	→ ▲56.0
建設業	16.0	→ 0.0 (16.0ポイント悪化)	→ 0.0
不動産業	▲6.7	→ ▲33.3 (26.7ポイント悪化)	→ 0.0

全業種 売上高:5.2→▲31.3 収益:0.0→▲24.6
製造業、非製造業ともに売上高・収益悪化

製造業の売上高DIは48.5ポイント悪化の▲36.4、収益判断DIは30.3ポイント悪化の▲21.2となった。

非製造業の売上高DIは32.7ポイント悪化の▲29.7、収益判断DIは22.8ポイント悪化の▲25.7となった。

売上高DIおよび収益判断DI

	売上高DI（「増加」－「減少」）		収益判断DI（「増加」－「減少」）	
	前期	今期	前期	今期
全業種	5.2	→ ▲31.3	0.0	→ ▲24.6
製造業	12.1	→ ▲36.4	9.1	→ ▲21.2
非製造業	3.0	→ ▲29.7	▲3.0	→ ▲25.7

□ 製造業

回答企業 33社

お客様の声・調査員コメント

- まだコロナの影響はあるが補助金等を活用し、今後売上増加を見込んでいる。(食料品製造業)
- コロナ感染拡大の影響は大きく、売上高減少にも繋がっている様子。今後はコロナ長期化に対応するためのデジタル化・オンライン化にも注力していく方針である。(生コン製造販売)
- 原価率が上昇しており利益確保が厳しい状況が予想される。販路拡大のため補助金利用も視野に計画をたてている。(鉄骨製造)
- 半導体製造機械部品の受注は大きく回復しているが、工作機械部品の回復は遅れている。担当部署により繁閑に差が生じており、従業員の意欲や意識を統一するのに苦慮している。(金属製品製造業)
- 新事業展開に向け、補助金活用した設備投資計画。ロボット事業へ特化し新規受注先確保。(電気機械器具製造業)



今期の業況

今期の業況感は前期比横ばいの▲33.3%。新型コロナウイルス（以下、コロナ）の影響により全体的には悪化傾向にあるが、一部では業況が大きく回復している企業もある。

翌期（予測）の見通し

翌期の売上額は54.5%改善の18.2%と予測、収益は24.2%改善の3.0%となり、全体の業況感は改善の見通し。設備の状況において、やや不足していると感じている企業があり、今後、3割以上の企業が設備投資を予定している。

主要指標・DI推移 (▲印：悪化・低下値)

	期別 項目	令和2年/ 1～3月	令和2年/ 4～6月	令和2年/ 7～9月	令和2年/ 10～12月	令和3年/ 1～3月	前期と今期 の比較	令和3年/予測 4～6月	今期と翌期 の比較
前期比	業況感	▲45.5	▲75.8	▲63.6	▲33.3	▲33.3	0.0	▲6.1	27.3
	売上額	▲36.4	▲69.7	▲12.1	12.1	▲36.4	▲48.5	18.2	54.5
	受注残	▲24.2	▲66.7	▲33.3	▲3.0	▲24.2	▲21.2	9.1	33.3
	収益	▲33.3	▲72.7	▲24.2	9.1	▲21.2	▲30.3	3.0	24.2
	販売価格	0.0	▲18.2	▲9.1	▲3.0	3.0	6.1	0.0	▲3.0
	原材料価格	9.1	▲9.1	0.0	18.2	15.2	▲3.0	15.2	0.0
	原材料在庫	0.0	9.1	12.1	15.2	▲3.0	▲18.2	▲12.1	▲9.1
	資金繰り	▲12.1	▲33.3	▲9.1	6.1	▲3.0	▲9.1	▲3.0	0.0
前年同期比	売上額	▲33.3	▲84.8	▲66.7	▲45.5	▲30.3	15.2		
	収益	▲30.3	▲81.8	▲51.5	▲30.3	▲33.3	▲3.0		

卸売業

回答企業 13社

お客様の声・調査員コメント

- 1月の緊急事態宣言発令後、売上は減少。回復の見通しもたない状況が続いている。(農畜産物・水産物卸売業)
- コロナ禍、医療用マスクの販売が好調で売上増加要因となっている。当面この状況は続くものと思われる。(検査機器卸売業)
- 欧米の業況は未だ厳しい状況にあるが、中国経済が回復していることにより当社の売上も回復している。今後さらなる回復が見込まれる。(機械器具卸売業)
- 住宅設備建材の需要は一時期に比べ回復しつつある。しかし、価格競争が激化し利益率は低下傾向。(建築材料卸売業)
- コロナの影響は大きくなかったが、取引業者の見直しや新規取引先の確保をする必要がある。従業員の年齢層が高いため従業員の確保も必要。(その他の卸売業)



今期の業況

今期の業況感は15.4%改善し▲15.4%となったものの、依然としてマイナス。他の項目においては、売上額が▲46.2%、収益が▲30.8%となった。

翌期(予測)の見通し

翌期の業況感としては、今期と横ばいであるものの、売上額は76.9%改善の30.8%、収益は53.8%改善の23.1%の見通しであり、改善の兆しがある。

主要指標・DI推移 (▲印：悪化・低下値)

	期別 項目	令和2年/ 1~3月	令和2年/ 4~6月	令和2年/ 7~9月	令和2年/ 10~12月	令和3年/ 1~3月	前期と今期 の比較	令和3年/予測 4~6月	今期と翌期 の比較
		前 期 比	業 況 感	▲ 53.8	▲ 84.6	▲ 53.8	▲ 30.8	▲ 15.4	15.4
売 上 額	▲ 69.2		▲ 69.2	▲ 38.5	7.7	▲ 46.2	▲ 53.8	30.8	76.9
収 益	▲ 53.8		▲ 69.2	▲ 23.1	15.4	▲ 30.8	▲ 46.2	23.1	53.8
販 売 価 格	▲ 15.4		0.0	▲ 15.4	15.4	▲ 7.7	▲ 23.1	▲ 7.7	0.0
仕 入 価 格	23.1		0.0	0.0	38.5	0.0	▲ 38.5	0.0	0.0
在 庫	23.1		▲ 7.7	0.0	0.0	▲ 7.7	▲ 7.7	0.0	7.7
資 金 繰 り	▲ 23.1		▲ 69.2	▲ 30.8	0.0	▲ 30.8	▲ 30.8	▲ 7.7	23.1
前 年 同 期 比	売 上 額	▲ 23.1	▲ 76.9	▲ 53.8	▲ 46.2	▲ 7.7	38.5		
	収 益	▲ 38.5	▲ 76.9	▲ 53.8	▲ 23.1	▲ 15.4	7.7		
	販 売 価 格	▲ 46.2	▲ 7.7	▲ 7.7	7.7	▲ 7.7	▲ 15.4		

□ 小売業

回答企業 23社

お客様の声・調査員コメント

- コロナの影響を受け店頭来客数が減少しており、今後ネット販売に力を入れていく予定。(婦人服小売業)
- 売上はコロナ前まで回復しているが、先行きは不透明であるため、設備投資等はしない予定。(中古自動車販売業)
- 新社会人への新中古車の販売が順調に推移。車両仕入は支払いが先行するため、資金繰りは楽ではない。外出自粛で資金に余裕がある人は車のランクを上げて購入する傾向がある。(自動車販売業)
- コロナの影響による外出自粛に伴い来店客が減少。また燃料の価格変動により利益転嫁が難しいことも合わせ、売上が昨年の20%ほど減少。新たにコインランドリー事業を始め、売上拡大に努めている。(燃料小売業)
- 本業では取引先の高齢化が進み、担い手不足が不安材料。また、自社においては後継者の教育も課題。将来を考え新規事業への参入も考えている。(その他の小売業)



今期の業況

今期の業況感は、改善傾向にあるが依然として▲30.4㊦、一方、売上額は▲17.4㊦、収益が▲21.7㊦で、ともに悪化幅が広がった。前年同期比においては、売上額、収益ともに回復傾向にはあるものの、依然としてマイナス推移。

翌期(予測)の見通し

翌期は、全体的に改善が見込める項目が多いものの、依然として業況感はマイナス見通し。補助金等を利用して、新しい事業展開を検討している企業が増加してきている。

主要指標・DI推移 (▲印：悪化・低下値)

	期別 項目	令和2年/ 1~3月	令和2年/ 4~6月	令和2年/ 7~9月	令和2年/ 10~12月	令和3年/ 1~3月	前期と今期 の比較	令和3年/予測 4~6月	今期と翌期 の比較
前 期 比	業 況 感	▲ 56.5	▲ 73.9	▲ 43.5	▲ 39.1	▲ 30.4	8.7	▲ 26.1	4.3
	売 上 額	▲ 34.8	▲ 73.9	▲ 4.3	13.0	▲ 17.4	▲ 30.4	▲ 8.7	8.7
	収 益	▲ 52.2	▲ 65.2	▲ 4.3	▲ 4.3	▲ 21.7	▲ 17.4	▲ 8.7	13.0
	販 売 価 格	▲ 4.3	▲ 26.1	4.3	21.7	13.0	▲ 8.7	21.7	8.7
	仕 入 価 格	0.0	▲ 17.4	26.1	26.1	30.4	4.3	26.1	▲ 4.3
	在 庫	4.3	8.0	8.7	8.7	17.4	8.7	21.7	4.3
	資 金 繰 り	▲ 13.0	▲ 34.8	▲ 17.4	▲ 4.3	▲ 8.7	▲ 4.3	▲ 17.4	▲ 8.7
前 年 同 期 比	売 上 額	▲ 21.7	▲ 65.2	▲ 47.8	▲ 43.5	▲ 34.8	8.7		
	収 益	▲ 26.1	▲ 56.5	▲ 47.8	▲ 52.2	▲ 39.1	13.0		
	販 売 価 格	4.3	▲ 30.4	▲ 13.0	▲ 13.0	13.0	26.1		

サービス業

回答企業 25社

お客様の声・調査員コメント

- コロナ感染拡大・長期化により売上高は大幅に減少している。特に主体である首都圏からの顧客が減少しており資金繰りも厳しい状況である。(旅館業)
- 前期はGOTOキャンペーンの効果もあり資金繰りに余裕があったが、今期は予約のキャンセルもあり資金繰りが厳しい。(旅館業)
- コロナ禍により来店客数の状況は依然厳しい。テイクアウトに特化したビジネスモデルへの転換も検討している。(飲食業)
- コロナの影響により結婚式場等からの受注は回復していない。コロナが終息しても少人数婚があたりまえになりそうで不安がある。コロナが終息した時のためパート等を確保しているが人件費の増加で資金繰りが大変である。(クリーニング業)
- 冬季の売上は前年の半分程度。春以降、国の補助金を活用しながら集客につながる設備投資等を視野にしている。(飲食業)



今期の業況

今期の業況感は▲64.0ポイントであり、全業種の中で最低値。要因としては、売上額、収益、資金繰りの項目が低いことが挙げられる。他業種に比べて、新型コロナウイルス感染拡大予防策の煽りを受けている企業が多い。

翌期（予測）の見通し

翌期は、全体的に改善を見込んではいないものの、マイナス推移の見通し。新型コロナウイルス感染症の影響が長期化することを見込んでいる企業が多い。消費行動が変化中、ビジネスモデルの転換を検討する企業もある。

主要指標・DI推移 (▲印：悪化・低下値)

項目	期別	令和2年/1~3月	令和2年/4~6月	令和2年/7~9月	令和2年/10~12月	令和3年/1~3月	前期と今期の比較	令和3年/予測4~6月	今期と翌期の比較
前期比	業況感	▲28.0	▲68.0	▲80.0	▲52.0	▲64.0	▲12.0	▲56.0	8.0
	売上額	▲12.0	▲76.0	▲12.0	▲16.0	▲52.0	▲36.0	▲36.0	16.0
	収益	▲12.0	▲72.0	▲20.0	▲16.0	▲36.0	▲20.0	▲28.0	8.0
	料金価格	8.0	▲12.0	8.0	0.0	▲16.0	▲16.0	▲4.0	12.0
	材料価格	28.0	4.0	32.0	▲4.0	8.0	12.0	4.0	▲4.0
	資金繰り	▲12.0	▲56.0	▲36.0	▲20.0	▲36.0	▲16.0	▲36.0	0.0
前年同期比	売上額	▲16.0	▲72.0	▲84.0	▲60.0	▲76.0	▲16.0		
	収益	▲20.0	▲72.0	▲80.0	▲56.0	▲68.0	▲12.0		

建設業

回答企業 25社

お客様の声・調査員コメント

- コロナ感染拡大、長期化については公共工事主体のため影響は少ない。依然、業界全体において人材不足が課題である。(建設業)
- 今年に関しては大きな影響はなかったものの、来期以降、公共工事の縮小が懸念され売上に影響が出ると予想される。(建築・土木工事業)
- 新築の受注は少ないが、リフォーム需要は減少していない。先行きの不安は感じている。(住宅建設業)
- 都心部の大型倉庫や商業施設に係る鉄工受注が急増している模様。反面、都心部以外の地方においては公共工事や大型施設の建設見直しが少ない。(鉄工業)
- コロナの影響は少なく受注工事は安定して確保されている。人材確保が経営上の課題である。(電気設備工事業)



今期の業況

今期の業況感は前期比 16.0%悪化の 0.0%であった。受注残減少および材料価格上昇の影響を受けている企業が多く、売上額をはじめ、施工高や収益の悪化につながっている。

翌期(予測)の見通し

翌期の業況感は横ばいの 0.0%であるが、受注残と施工高の増加を見込んでいる企業が増加している。今後、売上額や収益に反映されることが期待される。

人材確保や人材育成を課題とする企業が多く、今後の受注増に対応できる体制整備が求められる。

主要指標・DI推移 (▲印：悪化・低下値)

	期別 項目	令和2年/ 1~3月	令和2年/ 4~6月	令和2年/ 7~9月	令和2年/ 10~12月	令和3年/ 1~3月	前期と今期 の比較	令和3年/予測 4~6月	今期と翌期 の比較
前期比	業況感	0.0	▲ 4.0	▲ 8.3	16.0	0.0	▲ 16.0	0.0	0.0
	売上額	▲ 16.0	▲ 16.0	4.2	8.0	▲ 12.0	▲ 20.0	▲ 16.0	▲ 4.0
	受注残	▲ 8.0	▲ 16.0	▲ 8.3	8.0	▲ 40.0	▲ 48.0	20.0	60.0
	施工高	4.0	▲ 24.0	▲ 12.5	16.0	▲ 16.0	▲ 32.0	0.0	16.0
	収益	0.0	▲ 16.0	▲ 20.8	▲ 8.0	▲ 16.0	▲ 8.0	▲ 24.0	▲ 8.0
	材料価格	36.0	28.0	12.5	12.0	28.0	16.0	24.0	▲ 4.0
	請負価格	20.0	▲ 4.0	▲ 4.2	0.0	▲ 4.0	▲ 4.0	▲ 8.0	▲ 4.0
	在庫	▲ 8.0	▲ 8.0	▲ 4.2	▲ 4.0	▲ 4.0	0.0	▲ 4.0	0.0
	資金繰り	▲ 4.0	▲ 4.0	4.2	4.0	20.0	16.0	8.0	▲ 12.0
前年同期比	売上額	4.0	▲ 8.0	▲ 12.5	▲ 8.0	▲ 12.0	▲ 4.0		
	収益	▲ 8.0	▲ 16.0	▲ 29.2	▲ 12.0	▲ 24.0	▲ 12.0		

不動産業

回答企業 15社

お客様の声・調査員コメント

- コロナ対策で顔認証等の非接触方式の入室システム導入により、高い入居率を維持。(不動産賃貸業)
- 当社が開発をおこなった分譲地の売れ行きは堅調に推移している。今後も地域を選定し、農地転用を含む開発・販売をおこなっていく方針。収益性を十分考慮し営業をしている。(住宅土地分譲業)
- 不動産取引は安定しており、取引数は例年並みである。コロナの影響により、首都圏からの問い合わせが多い。(不動産業)
- 昨年の事業縮小により資金繰りに関しては現状問題ないが、依然として商品不足である。住宅メーカーからの需要は多く、商品が入れば売れる現状である。(不動産売買・仲介業)
- 本年度はコロナ感染拡大により昨年度に比べ売上は減少に転じているが大幅なものではない。しかし、先行きが不透明なため今後の事業計画に不安がある。(不動産仲介業)



今期の業況

今期は、業況感▲ 33.3%であり、前期に比べ▲ 26.7%の悪化となった。前期は改善が見られたが、今期は多くの項目で悪化した。前年同期比においても売上額▲ 40.0%、収益▲ 46.7%であり、全体的に業況低迷しているが、資金繰りは比較的安定している。

翌期(予測)の見通し

翌期の業況感は33.3%改善の0.0%。売上額は40.0%、収益は26.7%の改善を見込んでいる。

商品在庫の不足を懸念する企業は多いが、全体としては業況の改善が見込まれる。

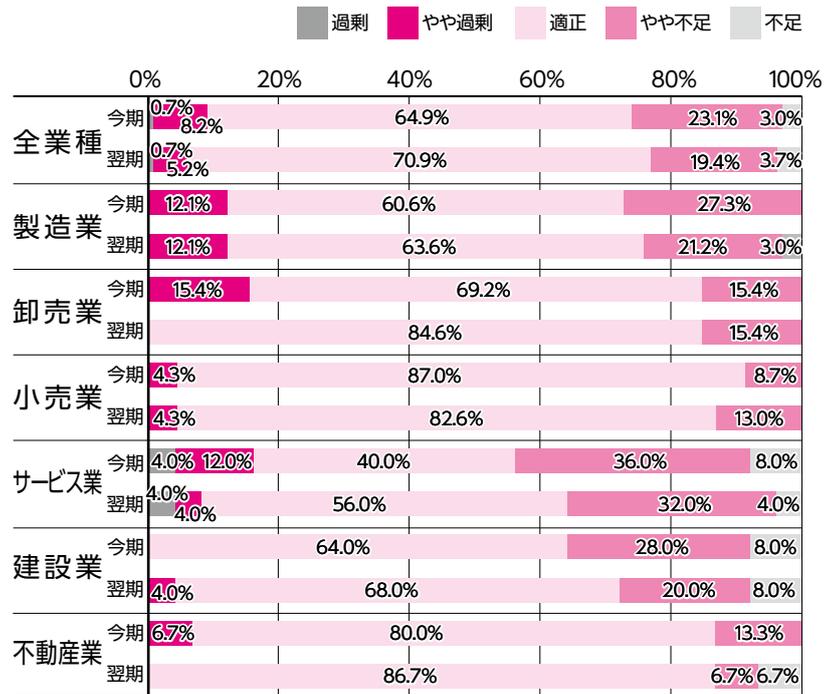
主要指標・DI推移 (▲印：悪化・低下値)

項目	期別	令和2年/1~3月	令和2年/4~6月	令和2年/7~9月	令和2年/10~12月	令和3年/1~3月	前期と今期の比較	令和3年/予測4~6月	今期と翌期の比較
前期比	業況感	6.7	▲ 60.0	▲ 20.0	▲ 6.7	▲ 33.3	▲ 26.7	0.0	33.3
	売上額	0.0	▲ 60.0	▲ 26.7	6.7	▲ 26.7	▲ 33.3	13.3	40.0
	収益	0.0	▲ 60.0	▲ 20.0	13.3	▲ 26.7	▲ 40.0	0.0	26.7
	販売価格	▲ 13.3	▲ 33.0	▲ 6.7	13.3	▲ 13.3	▲ 26.7	▲ 6.7	6.7
	仕入価格	13.3	▲ 20.0	0.0	0.0	13.3	13.3	6.7	▲ 6.7
	在庫	▲ 20.0	▲ 26.7	▲ 20.0	▲ 46.7	▲ 26.7	20.0	▲ 33.3	▲ 6.7
	資金繰り	13.3	0.0	0.0	6.7	0.0	▲ 6.7	0.0	0.0
前年同期比	売上額	▲ 20.0	▲ 53.3	▲ 60.0	▲ 13.3	▲ 40.0	▲ 26.7		
	収益	▲ 20.0	▲ 53.3	▲ 73.3	▲ 13.3	▲ 46.7	▲ 33.3		

雇用面の動き 1～3月期

従業員の過不足感

		過剰	やや過剰	適正	やや不足	不足
全業種	今期	0.7%	8.2%	64.9%	23.1%	3.0%
	翌期	0.7%	5.2%	70.9%	19.4%	3.7%
製造業	今期	0.0%	12.1%	60.6%	27.3%	0.0%
	翌期	0.0%	12.1%	63.6%	21.2%	3.0%
卸売業	今期	0.0%	15.4%	69.2%	15.4%	0.0%
	翌期	0.0%	0.0%	84.6%	15.4%	0.0%
小売業	今期	0.0%	4.3%	87.0%	8.7%	0.0%
	翌期	0.0%	4.3%	82.6%	13.0%	0.0%
サービス業	今期	4.0%	12.0%	40.0%	36.0%	8.0%
	翌期	4.0%	4.0%	56.0%	32.0%	4.0%
建設業	今期	0.0%	0.0%	64.0%	28.0%	8.0%
	翌期	0.0%	4.0%	68.0%	20.0%	8.0%
不動産業	今期	0.0%	6.7%	80.0%	13.3%	0.0%
	翌期	0.0%	0.0%	86.7%	6.7%	6.7%



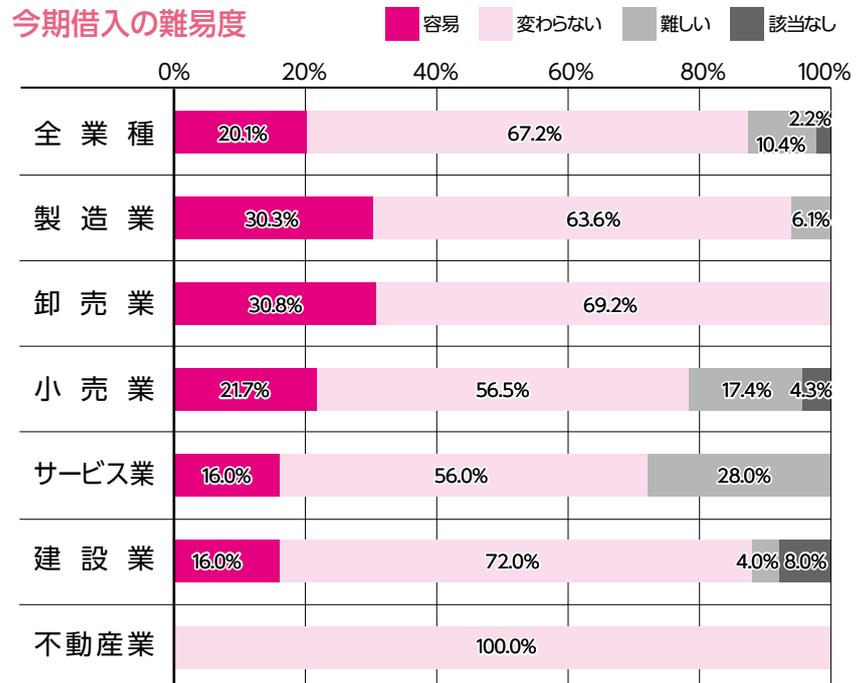
全業種で見ると「適正」が64.9%であり、「不足」または「やや不足」と回答した企業が26.1%となった。業種別で見るとサービス業が最も人手不足の状況であり、「不足」または「やや不足」と回答した企業が44.0%であった。

借入金の動き・難易度 1～3月期

借入金の動き (借入をした割合)

	前期	今期
全業種	47.8%	37.3%
製造業	42.4%	39.4%
卸売業	38.5%	38.5%
小売業	52.2%	47.8%
サービス業	60.0%	32.0%
建設業	36.0%	28.0%
不動産業	60.0%	40.0%

今期借入の難易度



○借入金の動き

全業種で見ると「借入した」と回答した企業の割合は37.3%であり、令和2年4～6月期の56.0%から3期連続で減少している。業種別にみても卸売業を除く全ての業種で前期を下回った。

○借入の難易度

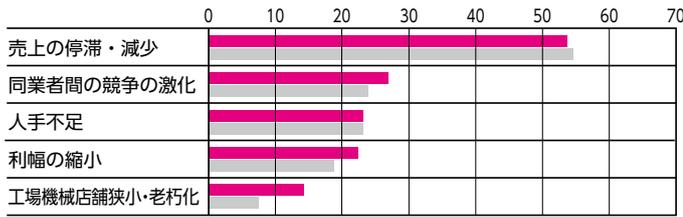
全業種では、借入の難易度は「容易」または「変わらない」とする企業が87.3%を占めている。「難しい」と回答した企業は全業種では10.4%であった。卸売業、不動産業では「難しい」と回答した企業が0.0%であったのに対し、サービス業においては28.0%の企業が「難しい」と回答している。

経営上の問題点

(今期上位5項目・複数回答・%)

全業種

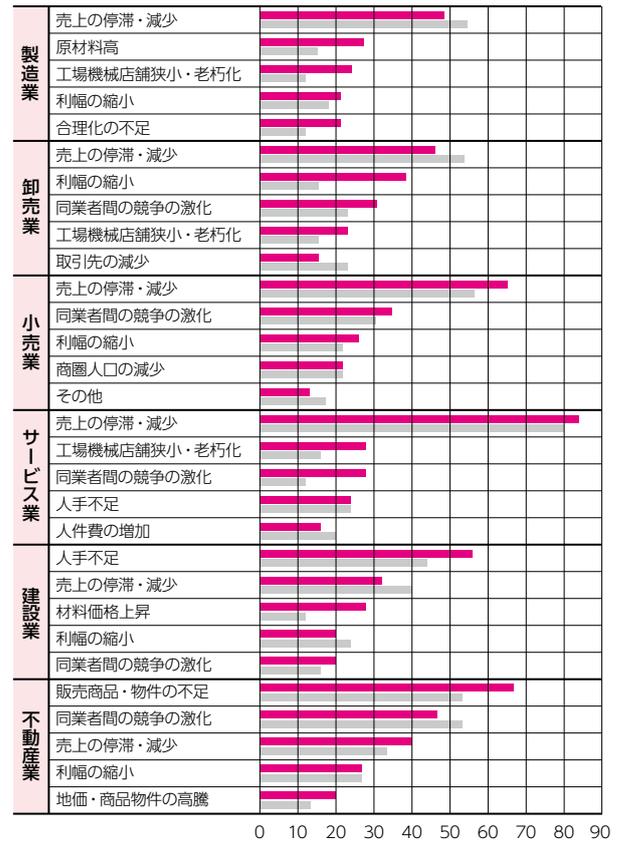
■ 今期 ■ 前期



全業種では、前期同様「売上の停滞・減少」が経営上の問題点となった。

業種別でみると、製造業、卸売業、小売業、サービス業で一番の課題が「売上の停滞・減少」となっている。建設業は「人手不足」が一番の課題となっている。不動産業は「販売商品・物件の不足」が最も多かった。

「その他」項目として、小売業においては「新型コロナウイルスの影響」を問題点と回答した企業が多く、その他の業種では、「国の政策」、「先行きの不透明感」や「配送費の増加」を問題点としている企業があった。



当面の重点経営施策

(今期上位5項目・複数回答・%)

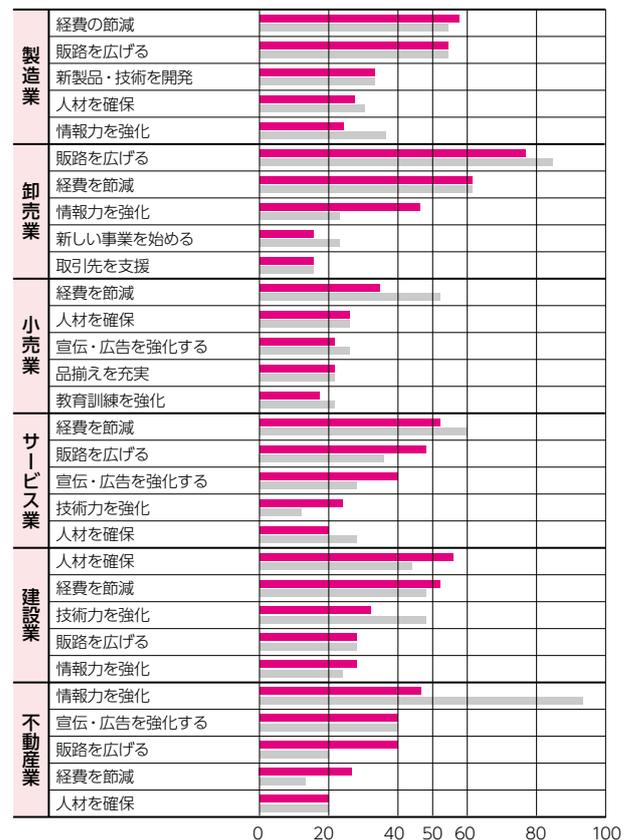
全業種

■ 今期 ■ 前期



全業種では、前期同様「経費の節減」が重点経営施策となった。

業種別でみると、製造業と卸売業は5割以上の企業が「経費の節減」と「販路を広げる」を挙げている。小売業は「人材を確保」や「教育訓練を強化」といった人材に関する項目の割合が高い。サービス業と不動産業は「販路を広げる」や「宣伝・広告を強化する」といった販促活動の割合が高い。建設業は「人材を確保」の割合が全業種で最も高く、人材の確保が経営施策の重点項目となっている。



特別調査

新型コロナウイルス感染拡大長期化の影響と新常態(ニューノーマル)への対応について

今回は当金庫営業区域内(中信地域)中小企業経営者の皆様に「新型コロナウイルス感染拡大長期化の影響と新常態(ニューノーマル)への対応」をお聞きしました。

回答企業134社による調査結果です。

調査実施時期:令和3年3月上旬、調査対象企業134社(回答率100.0%)

問1

貴社における今期(1~3月)の売上は、新型コロナウイルスの影響がなかった例年の1~3月と比較して、どの程度変化しましたか。次の1~8の中からお答えください。

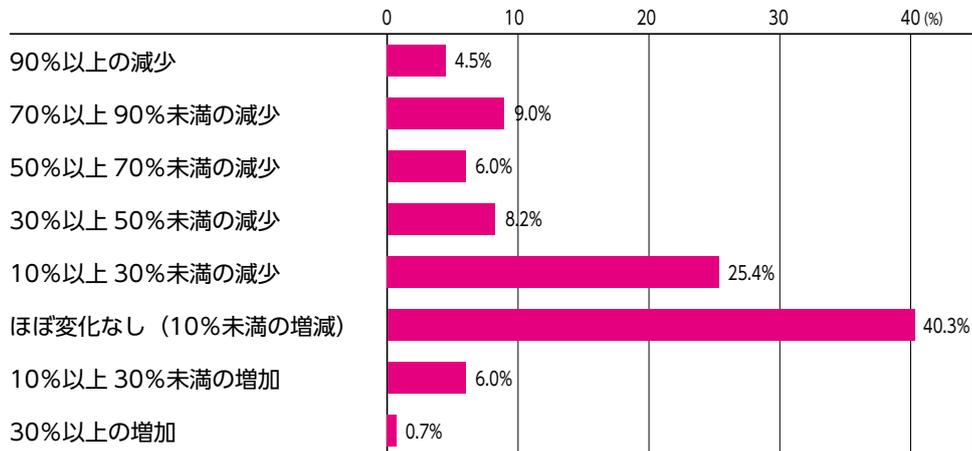
	全業種	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
1 90%以上の減少	4.5	6.1	7.7	4.3	4.0	0.0	6.7
2 70%以上90%未満の減少	9.0	12.1	0.0	17.4	16.0	0.0	0.0
3 50%以上70%未満の減少	6.0	6.1	0.0	4.3	16.0	0.0	6.7
4 30%以上50%未満の減少	8.2	9.1	15.4	8.7	4.0	8.0	6.7
5 10%以上30%未満の減少	25.4	33.3	23.1	17.4	32.0	20.0	20.0
6 ほぼ変化なし(10%未満の増減)	40.3	24.2	23.1	43.5	28.0	68.0	60.0
7 10%以上30%未満の増加	6.0	9.1	23.1	4.3	0.0	4.0	0.0
8 30%以上の増加	0.7	0.0	7.7	0.0	0.0	0.0	0.0

全業種では「ほぼ変化なし(10%未満の増減)」がトップとなった。

業種別では、ばらつきはあるが、すべての業種において、6割以上の企業が30%未満の売上増減に収まっている。

小売業とサービス業においては70%以上売上が減少した企業が2割以上となっており、他業種に比べ新型コロナウイルスの影響を大きく受けている企業の割合が高い。

全業種 新型コロナウイルスの影響による売上の変化



□ 問 2

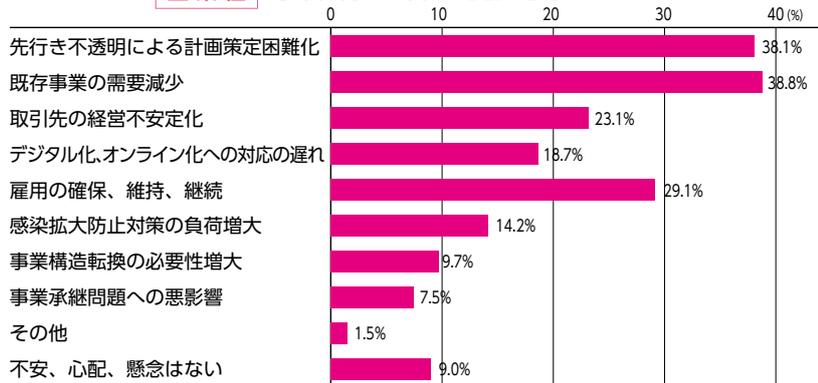
経済社会全体が新常態（ニューノーマル）へ移行していくなかで、貴社では、事業継続上の不安、心配、懸念はありますか。1～9の中から最大3つまで選んでお答えください。なお、不安、心配、懸念のない方は0とお答えください。

	%						
	全業種	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
1 先行き不透明による計画策定困難化	38.1	42.4	46.2	26.1	52.0	28.0	33.3
2 既存事業の需要減少	38.8	42.4	46.2	43.5	48.0	24.0	26.7
3 取引先の経営不安定化	23.1	33.3	46.2	17.4	12.0	20.0	13.3
4 デジタル化、オンライン化への対応の遅れ	18.7	18.2	30.8	13.0	12.0	20.0	26.7
5 雇用の確保、維持、継続	29.1	24.2	15.4	21.7	40.0	52.0	6.7
6 感染拡大防止対策の負荷増大	14.2	6.1	15.4	4.3	44.0	4.0	13.3
7 事業構造転換の必要性増大	9.7	15.2	7.7	8.7	12.0	4.0	6.7
8 事業承継問題への悪影響	7.5	9.1	15.4	0.0	4.0	16.0	0.0
9 その他	1.5	0.0	0.0	4.3	0.0	0.0	6.7
0 不安、心配、懸念はない	9.0	9.1	0.0	8.7	4.0	12.0	20.0

全業種では「既存事業の需要減少」と「先行き不透明による計画策定困難化」を挙げる企業が約4割であり、次いで「雇用の確保、維持、継続」が約3割となっている。

業種別では、製造業、卸売業、サービス業が高い割合を示している項目が多い。一方、不動産業は2割の企業が「不安、心配、懸念はない」と回答している。

全業種 事業継続上の不安、心配、懸念



□ 問 3

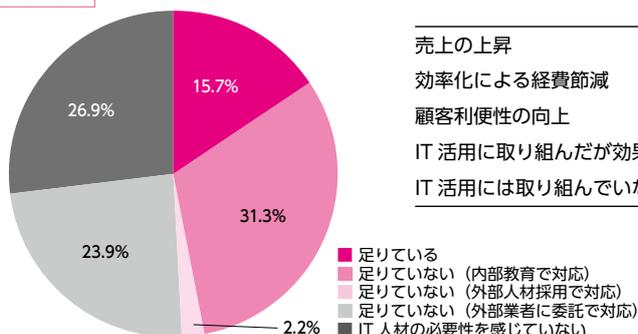
新常態（ニューノーマル）へ向けて、IT人材の重要性が高まる状況にあります。貴社のIT人材はどのような状況ですか。また、貴社でのIT活用はどのような効果を上げていますか。最もあてはまるものを、それぞれ1～5、6～0の中から1つずつ選んでお答えください。

	%						
	全業種	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
IT人材の状況							
1 足りている	15.7	12.1	23.1	26.1	8.0	12.0	20.0
2 足りていない(内部教育で対応)	31.3	21.2	53.8	21.7	44.0	24.0	40.0
3 足りていない(外部人材採用で対応)	2.2	6.1	0.0	0.0	0.0	4.0	0.0
4 足りていない(外部業者に委託で対応)	23.9	36.4	7.7	8.7	24.0	32.0	20.0
5 IT人材の必要性を感じていない	26.9	24.2	15.4	43.5	24.0	28.0	20.0
IT活用の効果							
6 売上の上昇	16.4	18.2	23.1	13.0	24.0	4.0	20.0
7 効率化による経費節減	23.9	27.3	15.4	21.7	12.0	40.0	20.0
8 顧客利便性の向上	17.2	6.1	15.4	21.7	24.0	12.0	33.3
9 IT活用に取り組んだが効果が出ていない	6.0	9.1	7.7	0.0	8.0	8.0	0.0
0 IT活用には取り組んでいない	36.6	39.4	38.5	43.5	32.0	36.0	26.7

全業種では「足りている」が15.7%、「足りていない」が57.5%、「IT人材の必要性を感じていない」が26.9%であり、約6割の企業がIT人材の不足を感じている。ITの活用の効果においては、約2割の企業が「効率化による経費節減」を挙げているが、4割近くの企業が「IT活用には取り組んでいない」と回答しており、全体としては、ITの活用は進んでいない様子。

業種別では、「IT人材の必要性を感じていない」と回答した企業の割合が小売業で最も高く、「足りている」と回答した企業の割合も小売業が最も高い。一方、小売業を除くすべての業種において、6割以上の企業がIT人材の不足を感じている。

全業種 IT人材の状況



全業種 IT活用の効果



問 4

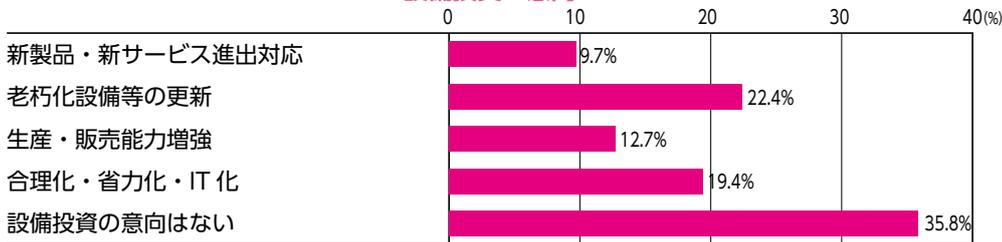
貴社では、新常态（ニューノーマル）へ向けて、どのような設備投資の意向がありますか。また、足下のコロナ禍は設備投資のスケジュールに影響を及ぼしていますか。最もあてはまるものを、それぞれ1～5、6～0の中から1つずつ選んでお答えください。

	%						
	全業種	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
設備投資の意向							
1 新製品・新サービス進出対応	9.7	15.2	0.0	13.0	12.0	0.0	13.3
2 老朽化設備等の更新	22.4	27.3	23.1	13.0	24.0	28.0	13.3
3 生産・販売能力増強	12.7	18.2	15.4	4.3	20.0	8.0	6.7
4 合理化・省力化・IT化	19.4	21.2	7.7	13.0	20.0	20.0	33.3
5 設備投資の意向はない	35.8	18.2	53.8	56.5	24.0	44.0	33.3
スケジュールへの影響							
6 当初予定通り実施	22.4	18.2	30.8	17.4	28.0	20.0	26.7
7 計画を後ろ倒して実施	9.7	12.1	7.7	0.0	16.0	8.0	13.3
8 当初予定はなかったが補助金等の活用により実施	14.9	27.3	7.7	13.0	12.0	12.0	6.7
9 予定はあったが、中止・凍結した	6.7	9.1	0.0	8.7	12.0	4.0	0.0
0 当初から予定はなく、設備投資はしない	46.3	33.3	53.8	60.9	32.0	56.0	53.3

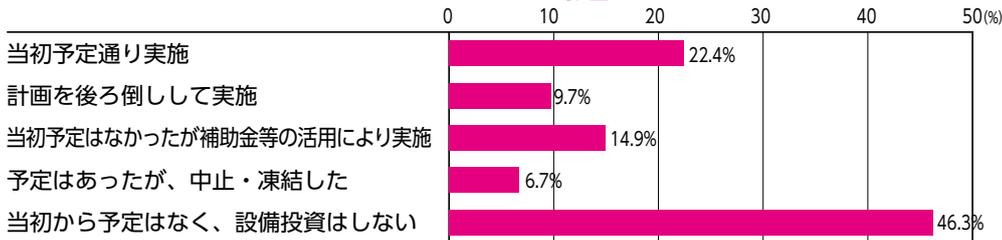
全業種において、設備投資の意向については「設備投資の意向はない（35.8%）」と回答した企業の割合が最も多く、設備投資の意向のある企業においては「老朽化設備等の更新（22.4%）」の割合が最も高い。一方、最も低い設備投資は「新製品・新サービス進出対応（9.7%）」となっており、コロナ禍において、必要不可欠な設備投資の意向はあるが、新製品・新サービスへの進出に向けた設備投資は消極的である。

スケジュールにおいては、「当初予定通り実施（22.4%）」と回答した企業の割合が高く、次いで、「当初予定はなかったが補助金等の活用により実施（14.9%）」の割合が高い。コロナ禍において、中小企業支援策として公募された補助金利用による設備投資が製造業を中心に進んでいる様子。

設備投資の意向



スケジュールへの影響



問 5

貴社では、今後どのような事業展開を実施・検討することが想定されますか。該当するものを以下の1～9より最大3つまでお答えください。なお、特にないという方は0を選択ください。

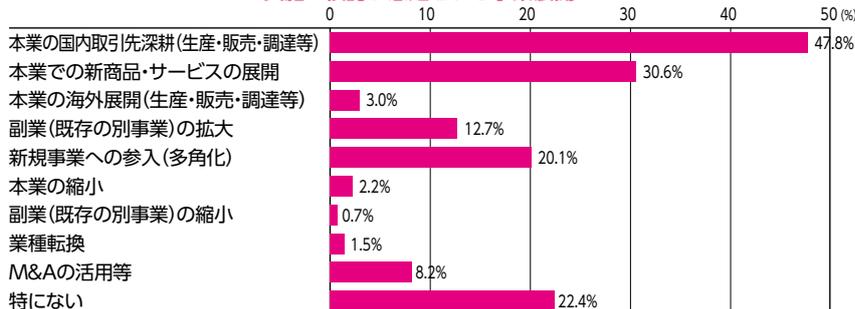
	%						
	全業種	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
1 本業の国内取引先深耕（生産・販売・調達等）	47.8	78.8	69.2	39.1	28.0	40.0	20.0
2 本業での新商品・サービスの展開	30.6	30.3	53.8	17.4	48.0	12.0	33.3
3 本業の海外展開（生産・販売・調達等）	3.0	6.1	7.7	4.3	0.0	0.0	0.0
4 副業（既存の別事業）の拡大	12.7	15.2	15.4	8.7	4.0	16.0	20.0
5 新規事業への参入（多角化）	20.1	21.2	30.8	26.1	24.0	8.0	13.3
6 本業の縮小	2.2	3.0	0.0	0.0	4.0	4.0	0.0
7 副業（既存の別事業）の縮小	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	4.0	0.0
8 業種転換	1.5	0.0	0.0	0.0	8.0	0.0	0.0
9 M&Aの活用等	8.2	12.1	7.7	4.3	12.0	4.0	6.7
0 特にない	22.4	3.0	15.4	34.8	16.0	40.0	33.3

全業種では「本業の国内取引先深耕（生産・販売・調達等）」を想定している企業が約5割であり、次いで、「本業での新商品・サービスの展開」が3割、「新規事業への参入（多角化）」が2割となっている。

一方、「本業の海外展開（生産・販売・調達等）」、「本業の縮小」、「副業（既存の別事業）の縮小」、「業種転換」、「M&Aの活用」を想定している企業の割合は全業種で1割未満となっている。

今後の事業展開として、国内での本業のテコ入れを想定している企業が多いことが窺える。

実施・検討が想定される事業展開

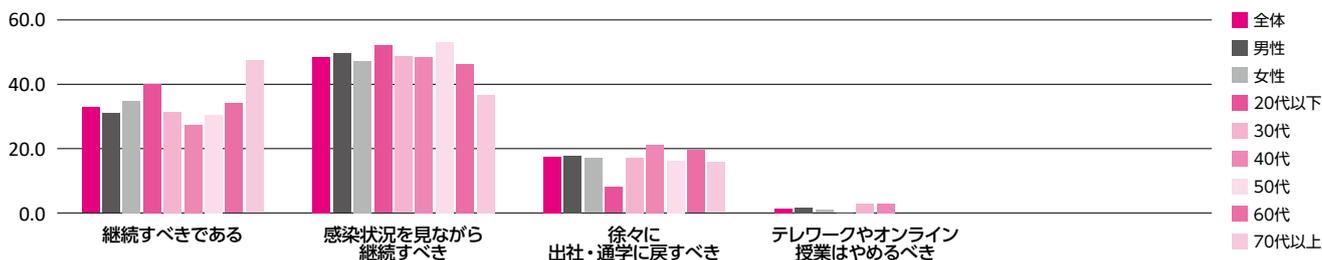


新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、これまで当たり前だと思われていた常識が激変しています。テレワークやオンライン授業等が推奨され、新しいコミュニケーションツールが開発される中で通勤や出張、書類やハンコなどの削減が進んでいます。今後日本国内でもワクチン摂取が進み感染症も収束に向かうことが予想されますが、新しい生活様式や従来にないビジネス、これまで気がつかなかった新しい価値観が登場しつつある現在、コロナ後の社会や経済環境の変化について皆様がどのように感じているか、お聞きかせ願います。

問1 コロナ収束後もテレワークやオンライン授業は継続するべきだと思いますか？

	全体	男性	女性	20代以下	30代	40代	50代	60代	70代以上
継続すべきである	32.8	31.0	34.9	40.0	31.4	27.3	30.6	34.1	47.4
感染状況を見ながら継続すべき	48.5	49.6	47.2	52.0	48.6	48.5	53.1	46.3	36.8
徐々に出勤・通学に戻すべき	17.4	17.8	17.0	8.0	17.1	21.2	16.3	19.5	15.8
テレワークやオンライン授業はやめるべき	1.3	1.6	0.9	0.0	2.9	3.0	0.0	0.0	0.0

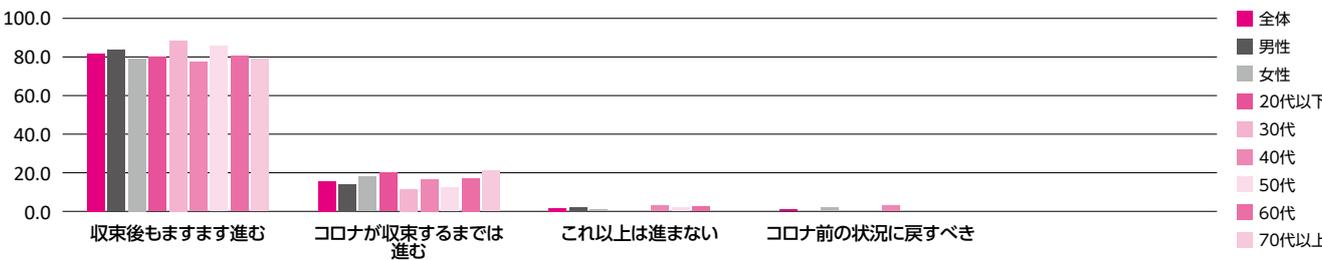
性別や年代に関係なく、コロナ収束後もテレワークやオンライン授業をやめるべきとの回答割合は低く、コロナ収束後もテレワークやオンライン授業を「継続すべきである」もしくは「感染状況を見ながら継続すべき」との回答が全体の8割を占めている。



問2 デジタルシフト（オンラインやAI、自動化等）はますます進むと思いますか？

	全体	男性	女性	20代以下	30代	40代	50代	60代	70代以上
収束後もますます進む	81.7	83.7	79.2	80.0	88.6	77.3	85.7	80.5	78.9
コロナが収束するまでは進む	15.7	14.0	17.9	20.0	11.4	16.7	12.2	17.1	21.1
これ以上は進まない	1.7	2.3	0.9	0.0	0.0	3.0	2.0	2.4	0.0
コロナ前の状況に戻すべき	0.9	0.0	1.9	0.0	0.0	3.0	0.0	0.0	0.0

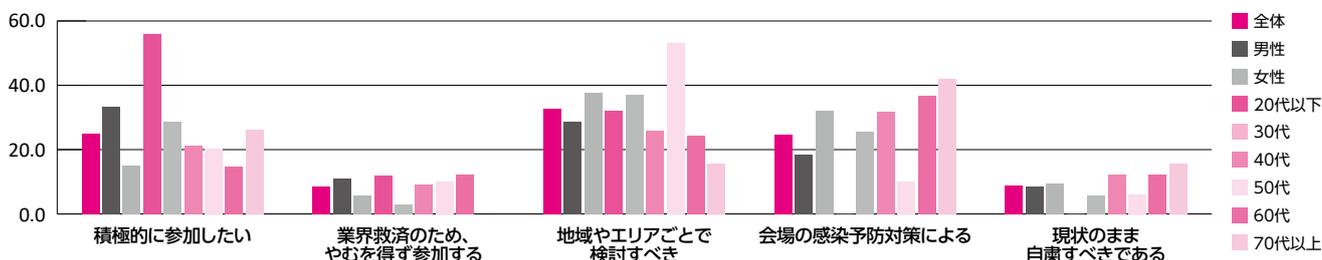
性別や年代に関係なく、デジタルシフトが「収束後もますます進む」との回答が最も多く、8割以上の方がオンライン化や自動化等の進展を予想している。



問3 コロナ収束後は積極的に宴会やイベント等に参加したいと思いますか？

	全体	男性	女性	20代以下	30代	40代	50代	60代	70代以上
積極的に参加したい	25.1	33.3	15.1	56.0	28.6	21.2	20.4	14.6	26.3
業界救済のため、やむを得ず参加する	8.5	10.9	5.7	12.0	2.9	9.1	10.2	12.2	0.0
地域やエリアごとで検討すべき	32.8	28.7	37.7	32.0	37.1	25.8	53.1	24.4	15.8
会場の感染予防対策による	24.7	18.6	32.1	0.0	25.7	31.8	10.2	36.6	42.1
現状のまま自粛すべきである	8.9	8.5	9.4	0.0	5.7	12.1	6.1	12.2	15.8

コロナ収束後の宴会やイベント等への参加については、性別や年代で大きな違いはあるものの、「現状のまま自粛すべきである」の割合は全体の1割弱であり、地域や感染予防対策等によるものの宴会やイベント等に参加したいとの回答が9割以上となっている。



問4

サービス関連産業の感染予防対策は継続されるべきだと思いますか？

	全体	男性	女性	20代以下	30代	40代	50代	60代	70代以上
継続すべき	53.6	51.9	55.7	48.0	42.9	51.5	53.1	56.1	84.2
感染状況を見ながら継続すべき	45.5	47.3	43.4	48.0	57.1	47.0	46.9	43.9	15.8
収束後は感染対策は必要ない	0.9	0.8	0.9	4.0	0.0	1.5	0.0	0.0	0.0

全体でみて、「継続すべき」、「感染状況を見ながら継続すべき」の割合が99.1%であり、サービス関連産業の感染予防対策については、性別や年代に関係なく全ての方が今後も継続すべきと考えている。

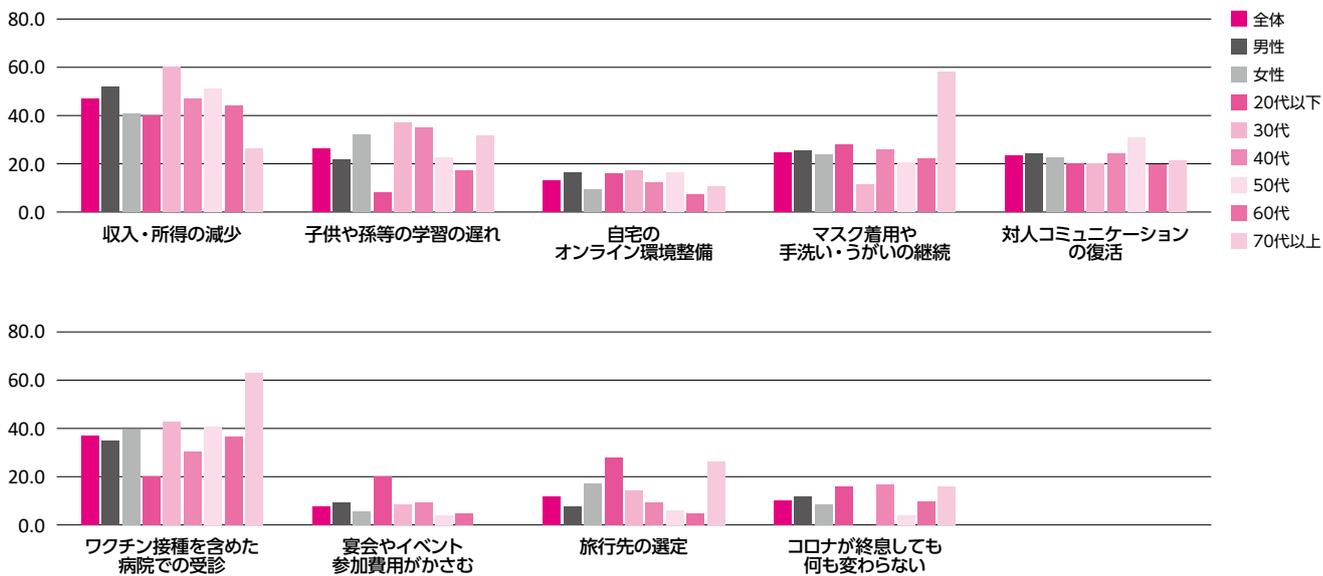


問5

「アフターコロナ」に向け、現状で不安なことをお聞かせください（複数回答可）

	全体	男性	女性	20代以下	30代	40代	50代	60代	70代以上
収入・所得の減少	46.8	51.9	40.6	40.0	60.0	47.0	51.0	43.9	26.3
子供や孫等の学習の遅れ	26.4	21.7	32.1	8.0	37.1	34.8	22.4	17.1	31.6
自宅のオンライン環境整備	13.2	16.3	9.4	16.0	17.1	12.1	16.3	7.3	10.5
マスク着用や手洗い・うがいの継続	24.7	25.6	23.6	28.0	11.4	25.8	20.4	22.0	57.9
対人コミュニケーションの復活	23.4	24.0	22.6	20.0	20.0	24.2	30.6	19.5	21.1
ワクチン接種を含めた病院での受診	37.0	34.9	39.6	20.0	42.9	30.3	40.8	36.6	63.2
宴会やイベント参加費用がかさむ	7.7	9.3	5.7	20.0	8.6	9.1	4.1	4.9	0.0
旅行先の選定	11.9	7.8	17.0	28.0	14.3	9.1	6.1	4.9	26.3
コロナが終息しても何も変わらない	10.2	11.6	8.5	16.0	0.0	16.7	4.1	9.8	15.8

全体では、「収入・所得の減少」が46.8%と最も割合が高い。各項目において、性別や年代でばらつきはあるものの、70代以上を除いたすべての年代で「収入・所得の減少」に不安を抱いている割合が最も高い項目となっている。



経済日誌・主要動向

〈国内〉

- ◎内閣府が発表した令和2年12月の機械受注統計（季節調整済み）によると、民間設備投資の先行指標となる「船舶・電力を除く民需」の受注額は、前月比5.2%増の8,996億円となった。うち製造業は同12.2%の増加、非製造業は同4.3%の増加だった。
- ◎経済産業省が発表した令和3年2月の鉱工業生産指数（2015年=100、季節調整済）は、95.7、前月比マイナス2.1%の低下。前月の大幅上昇の反動減に加え、福島県沖地震の影響等もあり、2ヶ月ぶりの低下となった。基調判断は「生産は持ち直している」を据え置き。
- ◎国土交通省が発表した令和3年2月の新設住宅着工戸数は、前年同月比3.7%減の60,764戸であり、20ヶ月連続の減少。利用関係別では、持家は4ヶ月連続の増加、貸家は30ヶ月連続の減少、分譲住宅は先月の増加から再びの減少となった。
- ◎令和3年2月の国内新車販売台数（軽を除く）は、前年同月比2.2%減の262,372台となった。軽自動車は同5.0%増の169,926台となった。
- ◎日銀が発表した令和3年2月の国内企業物価指数（2015年平均=100、速報値）は、前月比0.4%上昇、前年同月比0.7%低下して101.2となった。円ベースでは、輸出物価指数は前年比0.3%上昇、輸入物価指数は同3.5%低下した。
- ◎財務省が発表した令和3年2月の貿易統計速報によると、輸出は自動車、鉱物性燃料等が減少し、対前年同月比4.5%の減少となった。また、輸入は通信機、衣類・同付属品等が増加し、11.8%の増加となった。その結果、差引額は2,174億円となった。

〈県内〉

- ◎長野県が発表した令和3年1月の県内鉱工業生産指数（季節調整値、2015年=100、速報）は、前月比4.5%増の111.5で7ヶ月連続の上昇。業種別では、情報通信機械工業、食料品工業、金属製品工業が上昇した。
- ◎長野県が発表した令和3年2月の長野市の消費者物価指数（2015年=100、確報値）は、総合指数は、102.5となり、前月比は0.1%上昇。前年同月比は0.7%下落し、5ヶ月連続で前年同月を下回った。生鮮食品を除く総合指数は102.4となり、前月比は0.1%上昇。前年同月比は0.8%下落し、5ヶ月連続で前年同月を下回った。生鮮食品及びエネルギーを除く総合指数は103.0となり、前月比は0.1%上昇し、前年同月と同水準となった。
- ◎県内令和3年2月の有効求人倍率（季節調整値）は1.19倍となり、前月を0.02ポイント上回った。中信地域の安定所別では、松本1.21倍、木曽福島1.54倍、大町0.95倍だった。また、県内2月の新規求人数（実数値）は15,712人となり、前年同月比で5.5%減少した。
- ◎国土交通省が公表した（2021年1月1日現在）地価公示によると、県内地価の平均変動率は用途別では住宅地が前年比マイナス0.4%（昨年マイナス0.1%）と引き続き低調に推移している。また商業地についてはマイナス1.1%（昨年マイナス0.4%）となり下落幅は拡大した。なお中信地域の市町村別の住宅地平均変動率は、松本市がプラス0.1%、塩尻市がプラス0.3%、安曇野市がプラス0.2%の上昇となっている。

新設住宅着工戸数動向

県建築住宅課がまとめた令和3年2月の県内新設住宅着工戸数は前年同月比30.6%増加の793戸となった。中信地区の新設住宅着工戸数は同16.1%減少の161戸となった。

市郡別の着工数は松本市88戸、塩尻市27戸、大町市2戸、安曇野市27戸、北安曇郡7戸、東筑摩郡3戸、木曽郡7戸だった。

令和3年2月の県内新設住宅着工の利用関係別の内訳を見ると、持家は令和3年1月より2ヶ月連続の減少、貸家及び分譲は令和3年1月は増加したものの、2月は減少となった。

中信地域観光客入込動向

《松本城》

松本城管理事務所がまとめた令和3年1月～令和3年3月期の国宝松本城への見学入場者数は前年同期比56.9%減の50,277人だった。外国人入場者数は2,134人で同89.8%の減少となった。

1月は新春祝賀式中止に伴い、正月三が日の入場者数が大幅に減少したため、全体の入場者数にも影響した。団体客はほとんどいなかった。

2月は月を通して入場者数は少なく、特に平日の入場者数は少なかった。

3月は前年も新型コロナの影響を受けていたため、今年度の他の月より減少幅は小さかった。前年は天守公開を中止し本丸庭園を無料開放している期間があったが、今年は通常営業していたため、無料人数は大幅に減少した。

《上高地方面》

松本市山岳観光課がまとめた令和2年12月～令和3年2月期の上高地方面への入り込み者数（延数）は乗鞍高原が61,400人で前年同期比35.9%減少、白骨温泉は17,900人で前年同期比53.9%減少となった。

《白馬》

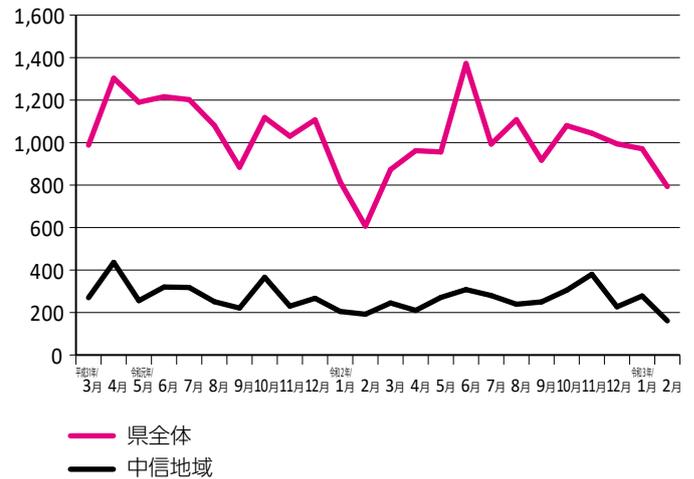
白馬村がまとめた令和2年12月～令和3年2月期の観光客の入り込みは、平地観光が414,700人で前年同期比53.8%の減少、山岳観光は900人で前年同期比50.0%の減少となった。

松本空港利用動向

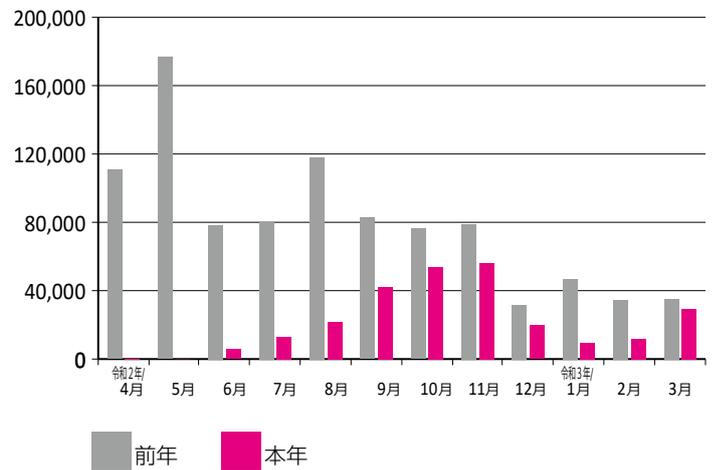
長野県が発表した信州まつもと空港の令和3年2月の利用状況によると、定期便の合計利用者数は1,420人で前年同月比で88.7%の減少となった。

札幌線が前年同月比89.9%減少の310人、福岡線が同83.2%減少の1,110人、神戸線は新型コロナウイルスの影響により2月は全日運休となったため利用者は0人だった。なお、札幌線および福岡線においても、運休もしくは減便の措置がとられている。

新設住宅着工戸数推移表

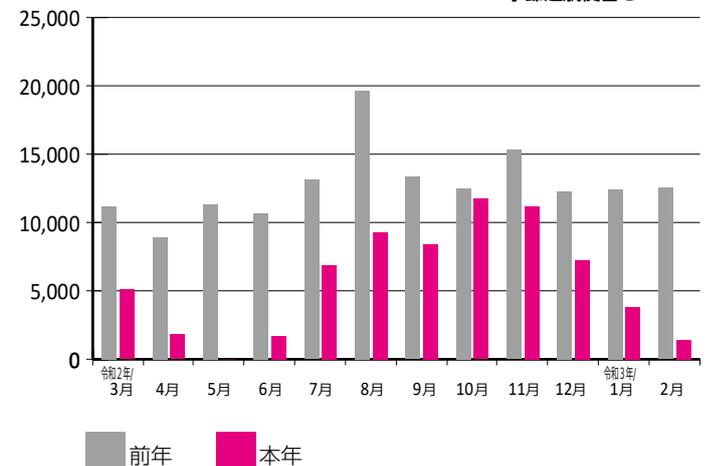


松本城見学入込数推移表



松本空港利用状況（福岡・札幌・神戸線合計）推移表

※季節運航便含む



信州を洗って 98 年

株式会社巴屋

代表取締役 武田 善彦



◎会社の創業についてお聞かせください

当社は、私の祖父である武田常男が、北安曇郡池田町から松本へ出てきたことに始まります。資金を出した祖父、祖父の義兄のところで出入りしていた洗濯屋が技術を担当、そして営業担当の外交の三人が共同で洗濯店を始めました。(トモエの謂われ)

場所は、松本市埋橋一丁目、現在に至る「巴屋グループ」の始まりです。

大正 12 年 9 月 1 日、当時としては時代の先端をゆく開業でありました。

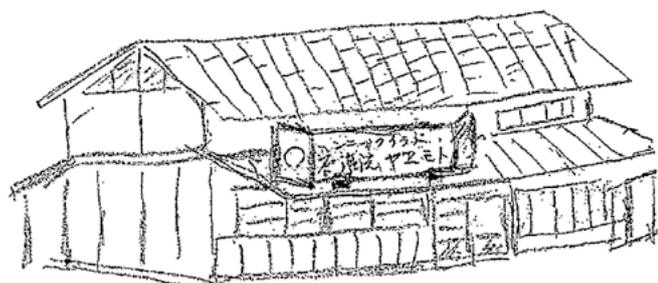
おりしも同日東京は、関東大震災に見舞われました。

◎経営理念等はいかがでしょうか

社是は、

- 一つ『お客様には愛情と感謝で応えよう』
- 二つ『プロである自信と誇りをもとう』
- 三つ『喜びあえる職場造りを目指そう』
- 四つ『社業を通じ社会に貢献しよう』

であり、今から 40 年程前に私の父二代目社長の武田和男が制定した社是ですが、今でも脈々と息づいております。



創業当時、2 軒長屋の 1 軒 (大正 12 年)

◎社長の会社とのかかわりについて教えてください

私は、大学を卒業して即入社しました。

入社 6 年目の秋。先代社長の父から東京都八王子市の『三和リネンサプライ』に出向を命じられました。この会社は老人施設で使った成人用の布おむつを洗う専門会社でした。

当社はその 10 年余り前から大手企業とフランチャイズ契約を結び、清掃用品のレンタルを手掛けて、この『三和リネンサプライ』は、「関東にもフランチャイズを作ってほしい」という大手企業の要請を受け、清掃用品の洗浄工場にするために回収した企業でした。

出向し準備を進めて 1 年余り過ぎたころ、この大手企業が突然、工場計画の一時凍結を決めました。あまりにも突然の話であり、計画が狂い、資金が不足し始めました。

当初は「お金の心配はしなくていい」と言っていた先代が、半年もすると「何とかならんのか」と苦言を呈し始めました。

出向先での肩書は取締役部長でしたが、実態は現地のトップ。「今更おめおめと帰れるか、自分で何とかしなければ」と必死で働いて稼ぐしかない腹を括りました。

ホテルで使うシーツなどを貸与・回収・洗濯する「リネンサプライ事業」も始めましたが、松本本社では既に手掛けていた事業で、東京では後発組。同業他社に頭を下げ、下請け仕事をとにかくかき集めました。

正直、親を恨みましたがこの「試練の日々」は着実に自分の血肉になっていきました。

資金繰りの苦勞で経理を覚え、営業技術も身に付けました。「関東でリネンサプライ事業は伸びる」と見通し、出向から4年半後に巴屋東京支社を開設。1億5千万円の大型設備投資も決断し、経営者としてのセンスが磨かれたと思います。

「3年行ってこい」先代にそう言われて始まった東京勤務は結局12年間に及びました。

94年に松本に戻ってリネンサプライ事業を手掛ける子会社の社長になり、95年巴屋の3代目社長に就いた訳です。

東京時代に始めた関東圏でのリネンサプライ事業は、八王子工場と川越工場を入間に統合し、売上高は今では松本工場と肩を並べるまで成長しました。

朝一番に出社して工場の機械設備を起動させ、従業員を迎えた東京時代。それがあったからこそ、曲がりなりにも今の会社運営ができていますと感じています。

松本だけにいたら、現場を知らない視野の狭い経営者になっていたと思います。

◎新型コロナウイルス感染症拡大の影響はいかがですか

昨年1月25日(土)に三四六氏のトーク&ライブに一般の方200名をご招待するとともに、令和2年新年祝賀会をご来賓・取引業者・従業員を中心に150余名で盛大に実施させていただきました。この時点では対岸の火事のような感覚でいましたが……。

この新型コロナウイルス感染症の拡大は、私の経験上初めての大きな試練を与えられました。緊急事態宣言発出により、宿泊施設の休館、冠婚葬祭の縮小、イベント関係の中止等々により、巴屋の売上も半減以下となり(リネンサプライでは20%台にまで落ち込む)会社自体の存続すら危ぶまれていました。しかしながらこの間、地元金融機関及び政府系金融機関からの融資に支えられ、また、中堅社員を中心に経営感覚を磨き大きく成長して

いるように思います。

◎地域金融機関に求めるもの

企業の価値をどのように評価していくのか、特に「人の目利き」「技術の目利き」と「ビジネスモデルの目利き」を三位一体でできる金融機関であっていただきたいと考えます。

◎今後の事業展開について

100周年を迎えるにあたり、巴屋グループの組織の再構築を図りつつ、長野県を中心としたホームクリーニング事業及びリネンサプライ事業のM&Aを展開し、一昨年から取り組んでいる事業承継を実行していきたいと考えております。

会社の未来は、過去・現在の延長線上には存在しません。つまり、時代の変化に柔軟に対応できる会社が歴史を重ねることができると考えています。

終わりに、これまで私どもをご利用いただきましたお客様及び巴屋グループに関係をいただきました皆様のご愛顧に心から感謝申し上げます、今後とも変わらぬご支援とお力添えを賜りますようお願い申し上げます。



埼玉県入間工場

しんきんビジネスサポートセンター まついんぐ



しんきんビジネスサポートセンターまついんぐ



松本信用金庫では
地域の事業者の方々の事業発展をサポートするため
『しんきんビジネスサポートセンターまついんぐ』を
立ち上げました。
創業から事業承継までお気軽にご相談ください。

～「まついんぐ」ネーミングのゆらい～

松本信用金庫の「Matsu」
いつでも誰でも待っているの「Matsu」
ビジネスの発展に向けた
様々なマッチングの「Match」と
現在から未来に向かう「ing」を合わせ
「Matsu-ing」としました。

松本信用金庫公式YouTubeチャンネル開設しました！

お役立ち情報を配信していきますので、是非ご覧ください。

QRコードからも読み取りできます。

松本信用金庫

検索



 **松本信用金庫**

営業統括部 企業成長支援課

しんきんビジネスサポートセンターまついんぐ

松本市中央3丁目11番3号（中町支店内）

TEL:0263-35-0007 FAX:0263-50-7475