



## 今年の景気はどうなるのか？

こんにちは。コロナ第三波により年初の出鼻をくじかれたように感じますが、いかがでしたでしょうか？ 緊急事態宣言後、急速にコロナウイルス感染が収束する事はなかったですね。

希望はワクチン供給の開始の見通しが少しずつ出てきている事ですが、一方で変異型のウイルス感染も始まりかけているようで、長期戦の見通しをシナリオに入れる必要がありそうです。

## 2021 年前半は景気の低迷が続きそう？

コロナ第3派が国内で猛威を振るい、今年の前半は景気の下押し圧力が強まりそうです。国内の雇用については、大手企業も中小企業も非正規の契約社員やパート・アルバイトを中心にリストラが続いており、特に若年層や女性へしわ寄せがいつている構造が見えます。

2020年の自殺者は2万919人となり、リーマンショック以降11年ぶりに増加、前年より+750人（3.7%増）コロナ渦による生活環境の変化に加え、著名人の自殺報道による影響もあると考えられます。

政府は、夏以降「Go to トラベル」等で、景気の刺激策を打ち出して来ましたが、12月に入ってキャンペーンを停止し、行動の自粛や緊急事態宣言となり、今までの景気刺激とは逆に感染の抑制を始めました。その影響もあって、飲食店に於ける1月4日～10日の第1週の業績は、対前年比65%というデータもあり、市内の居酒屋に於いては時短営業により、前年比10%台という店舗もあり厳しい状況です。



なお、東京は築地市場の再開発など、未着手・未施工の工事をストップしています、同様の動きが、各地の駅前再開発の凍結という形で広がっております。愛知県においても、名鉄が名古屋駅ビル再開発工事の再検討を発表しましたが、そうすると建設業界への影響が心配されます。

**業種や企業ごとに明暗が分かれる「まだらの景気」になっており、  
総じてGDPとしてはマイナスとなりそうです。**

今、景気が良い業種の場合は、その原因は何なのか？それはいつまで続きそうなのか。調べておいた方が良さそうです。元請けさんからの発注が多ければ、その原因は何なのか？意外と聞いていないケースもあるようです。自社を取り巻く環境を、業界環境・自社関連環境・社会環境で俯瞰すると次の一手を打ち易くなります。

### ◇ 「脱炭素社会」の影響も気になります。

政府は2035年で新車の販売を電気自動車100%にする方針を示しているよう、世界中でEV（電気自動車）へ舵を切る動きが大勢となってきました。

米国：テスラの時価総額はトヨタ自動車を大きく上回り、現在の実態よりも将来の成長力を大きく買っているのでしょうか。エンジン・トランスミッションを中心に部品点数が4割も少ないEVが愛知県に与える影響は非常に大きいと予測され、関連下請け企業さんも大きく影響されるでしょう。



2020年の企業倒産 前年比▲7.2%減 7,773件と減少 \*東京商工リサーチ調べ  
黒字での休廃業・解散は過去最高の57.1% \*帝国データバンク

### 倒産・休廃業・解散ともに低水準になった理由は？

コロナ感染拡大に伴う、持続化給付金・雇用調整助成金・Go to 事業・特別融資等、各種さまざまな支援策によると考えます。過去50年で、バブル期に次ぐ4番目の低水準でした。

#### ～黒字での休廃業が過去最高～

- ① 休廃業・解散企業の業績は、当期純利益の黒字が57.1%で過去平均より1.7%増加  
新型コロナで先行きが見えない中で、財務内容やキャッシュに余裕のあるうちに廃業を  
決断する企業が増えた事が原因です。行く先の悲観かな？
- ② 休廃業で消失した正規雇用は、延べ8万7,366人となり低水準となりました。

### 但し、特別融資で借りたお金は返済しないとイケません。

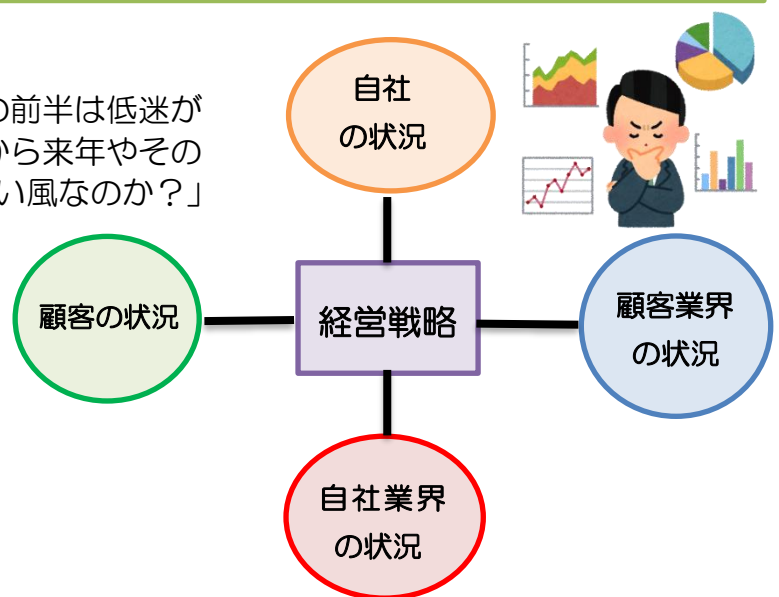
特別融資の返済が始まる3年後以降、事業が立ち直っていないと返済できず、結局倒産する事も考えられますし、銀行も貸出残高の増加に伴う貸倒の引き当てによって自己資本が毀損しています。そんな状況で「今まで通り貸してくれるのか？」  
将来の「貸し渋り、貸しはがし」に注意が必要です。

### 「経営戦略」の立案には、環境分析が不可欠です。

感染状況などが落ち着かない中、本年の前半は低迷が続いてしまうかもしれませんが、後半から来年やその先数年に向け、自社の経営環境は、「追い風なのか？」それとも「向かい風なのか？」

仮説を立てて、対応策を策定し計画を立てて行く事で、少しずつ状況を早めにコントロールできる

「強い会社」に作り変えて行く事が大切になります



ある商品、ある市場等、自社の売上げを構成する要素を一定の軸を下に分析する時、5年、10年、15年と言ったスパンで分析すると、より大きな傾向がつかめるそうです。その辺りは経営者ならば「肌感」として持って居るでしょうが、会社として社員にまで「肌感」で感じて貰う事は難しく、客観的な統計を下に現状認識して貰い、自社のおかれている状況を共有した上で、進むべき方向や、注力する分野を共通認識し、それに向かって方針を立てて行くと、会社としてのベクトルも合わせやすくなります。