

# 通信 i・ストリーム（法人版）VOL.50



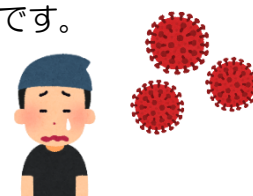
文：小川 康成  
ファイナンシャル・プランナー

岸田総理は原発の稼働に向けての検討を始めました。石油をはじめとするエネルギー価格の高騰は各国のエネルギー政策にも大きく影響しているようです。それに加えて、日本では円安ドル高による輸入製品価格の急騰もあり物価上昇が顕著です。今回は中小企業庁が毎年発行している「中小企業白書」2022年をもとに最近の我々中小企業を取り巻く環境について考えて見たいと思います。

## 中小企業を取り巻く環境

新型コロナウイルスによる影響は2022年2月の段階で約73.8%の企業が「影響が継続している」と回答しました。直近では第7派により行動制限がない中で感染者増加が収まっておらず、依然として厳しい状態が続いております。特に飲食業、宿泊業で影響が顕著です。

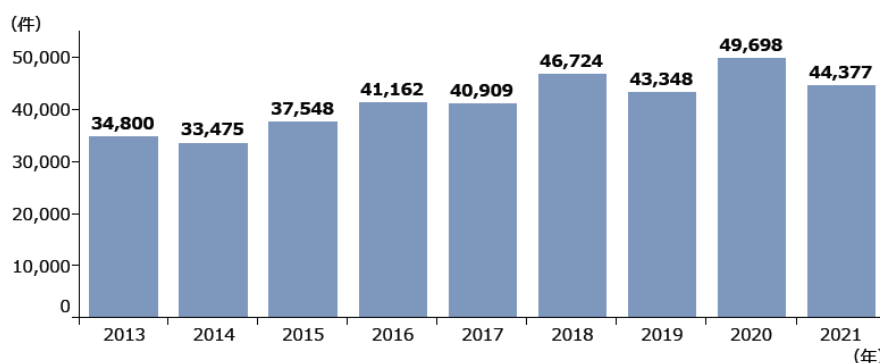
客足の減少だけでなく、感染者や濃厚接触者働き手である従業員にまで及びことで休業や一部業務の制限を行わざるを得ない企業も相当数あり、業績回復の足かせとなっています。



## 中小企業の倒産・休廃業の状況

第1-1-31図 休廃業・解散件数の推移

①東京商工リサーチ



資料：(株)東京商工リサーチ「2021年「休廃業・解散企業」動向調査」

(注) 1. 休廃業とは、特段の手続きをとらず、資産が負債を上回る資産超過状態で事業を停止すること。  
2. 解散とは、事業を停止し、企業の法人格を消滅させるために必要な清算手続きに入った状態になること。基本的には、資産超過状態だが、解散後に債務超過状態であることが判明し、倒産として再集計されることもある。

中小企業白書 2022 より

2021年の倒産件数は資金繰り支援策などの影響もあり57年ぶりの低水準の6,030件、一方で休廃業・解散の件数は44,377件と過去3番目の多さであり6年連続で4万件を上回る高水準となっています。

感染症流行による金融機関の貸出残高は政府系・民間合計で33兆5千億円増加して323兆6千億円となりコロナの流行前よりも大きく増加しました。

この貸し出しが、コロナの影響を受けた企業の資金繰り改善に寄与していることは倒産件数からも明白ですが、当初の融資の必要期間見込みを1年程度と見ていた企業では借入金の返済が始まっているにもかかわらず、業績がいまだ回復せずに苦しい状況も散見されます。

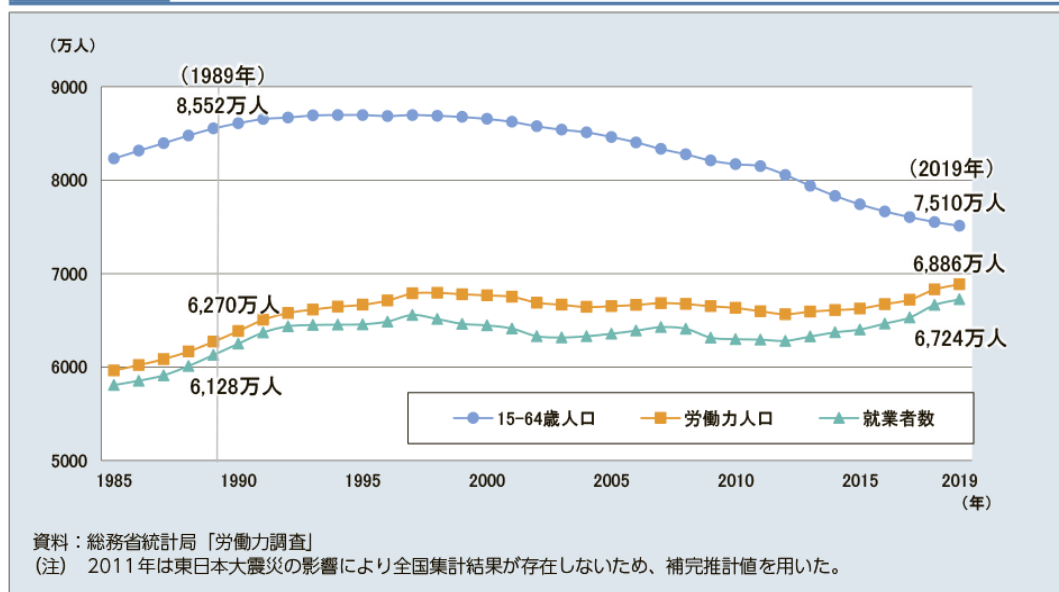


借入金の月商に対する倍率ではサービス業が5.8倍、中でも宿泊業が18.9倍と突出しています。製造業が4.3倍、小売業が3.7倍と他業種に比較して返済余力が低下している状況がうかがえます。

中小企業は1999年から2006年の17年間で126万社減少(485万社⇒359万社・▲25.9%)と大きく減少してきており、日本の産業の原動力が弱まっている恐れがあります。

## 直近の課題（人手不足）

図表 1-3-3 労働力人口・就業者数の推移



日本の就労人口は、ピークの1982年の8,552万人から1,000万人減少し、2019年に7,510万人まで減少しました。2045年には5,584万人になる予測です。

中小企業白書 2022 より

従業員の過不足DI指数は全業種で▲17.5pt、つまり“不足している企業の方が足りている企業よりも多い”という結果。特に**建設業が▲32.1pt**、**サービス業が▲20.3pt**（2022年4-6）と人手不足が慢性化しており、賃上げ圧力と共に人件費の上昇要因、販機の損失につながっていると考えられます。

## 直近の課題（原油・原材料の価格高騰）

コロナによる混乱が世界的に落ち着いてきたことにより景気回復局面に入り、急激なガソリンの需要回復を受けWTI原油先物はコロナ前よりも約8割上昇、将来的な需要の減少予測から増産が今後も期待できない為ガソリンの高値はこのまま続きそうです。

原油の高騰の直接的な影響は石油を原料とする製品の価格上昇ですが、間接的には生産コスト、輸送コストとあらゆるコストに影響するためエネルギーの値上げは物価の上昇を招いています。

コロナウイルスで混乱する世界に追い打ちをかけたのがロシアのウクライナ侵攻ですが、こちらも原油・天然ガス、小麦粉などの穀物などに影響が出ており大きな影響が出ています。

また、アメリカの景気回復による日本との金利差により、円安ドル高が大きく進んでこともエネルギーをはじめとする輸入コスト上昇を招いており、こちらも物価の上昇につながっています。現在のインフレは複合要因で構成されており、急激な回復は難しいと予測されます。

企業活動においてもガソリンや電気をはじめ、あらゆるコストが上がっており価格転嫁が適正にできない場合、業績の悪化を招きかねず「適正な値上げが出来る企業」になる必要があるそうです。

値上げに関しては多くの企業で取引先との価格交渉が必要ですが、価格交渉の機会がない企業では6割が価格転嫁できていないと回答しており、収益の悪化が予測されます。価格転嫁が出来なければ賃金の上昇にも影響が出るため、将来的な企業の競争力の確保の視点でも、適正な価格の確保と値上げを納得していただけるだけの付加価値の向上が必要と思われます。

