飯伊地区 産業経済動向

No.502 2021/1
（3．2．25 発行）

IIDA SHINKIN BANK
飯田信用金庫
しんきん南信州地域研究所
http:// www. iidashinkin. co. jp
〒395-0044 飯田市本町１－２
TEL 0265-53-5811 FAX 0265-53-1132

飯伊地区主要経済指標

主要指標		実数	前月比	前年同月比
手形交換高（飯田手形交換所扱）	枚数	2,219 枚	△ 17.7 %	△ 28.7 %
	金額	3,207,004 千円	△ 9.8 %	△ 20.7 %
うち不渡発生状況	枚数	0 枚	（前月 0 枚）	（前年同月 0 枚）
	金額	0 千円	（前月 0 千円）	（前年同月 0 千円）
倒産件数（負債額１千万円以上）	県内	3 件	（前月 2 件）	（前年同月 8 件）
	飯伊	0 件	（前月 0 件）	（前年同月 3 件）
住宅着工戸数（飯田市、下伊那郡 総数）（12 月）		53 戸	0.0 %	△ 19.7 %
有効求人倍率（パートを含む実数）（ハローワーク飯田管内）（12 月）		1.24 倍	（前月 1.15 倍）	（前年同月 1.49 倍）
自動車新規登録台数（松本事務所管内）	新車	2,062 台	△ 3.1 %	2.8 %
	中古車	523 台	△ 25.4 %	3.8 %
軽自動車新規登録台数（軽自動車協会連合会長野事務所）（12 月）	新車	3,892 台	△ 10.2 %	15.8 %
	中古車	895 台	7.6 %	2.2 %
中央道利用台数（飯田インター分）	入	73,061 台	△ 20.1 %	△ 29.5 %
	出	73,753 台	△ 20.9 %	△ 28.1 %
中央道利用台数（松川インター分）	入	52,556 台	△ 21.3 %	△ 24.8 %
	出	49,915 台	△ 24.6 %	△ 23.3 %
中央道利用台数（園原インター分）	入	8,682 台	△ 15.3 %	△ 27.2 %
	出	8,627 台	△ 14.4 %	△ 28.9 %
中央道利用台数（飯田山本インター分）	入	25,426 台	△ 24.4 %	△ 29.8 %
	出	24,573 台	△ 27.1 %	△ 29.3 %
信用保証協会 新規保証件数（飯田支店管内）		110 件	△ 56.0 %	△ 15.4 %
信用保証協会 代位弁済件数（飯田支店管内）		3 件	（前月 0 件）	（前年同月 11 件）
高速バス乗車人数	飯田～新宿	3,607 人	△ 35.9 %	△ 86.6 %
	飯田～名古屋	3,889 人	△ 33.1 %	△ 78.3 %
	飯田～長野	2,914 人	△ 6.6 %	△ 63.4 %
	伊那・駒ケ根～新宿	2,323 人	△ 29.0 %	△ 89.0 %
市内循環バス乗車人数	左回り	2,165 人	△ 32.4 %	△ 32.8 %
	右回り	2,106 人	△ 31.3 %	△ 34.2 %

◆ 本誌内容は飯田信用金庫ホームページ（http://www. iidashinkin. co. jp）に全文掲載しています ◆

本誌は、当金庫が信頼できると考えるデータに基づき作成されておりますが、データ、記述の正確性、完全性を保証するものではありません。御利用に当たってはご自身の判断によってください。

しんきんは環境にやさしい取り組みを地元のみなさまとともに行っています。

CONTAINS SOYOIL
100%植物油型インキ
[ナチュラリスT00] を使用しました。

再生紙を使用しています

概　　況

製 造 業

令和３年１月の製造業の業況判断指数（ＤＩ）は、マイナス13.3で、前月から3.9ポイント上昇。翌月予測はプラス10.3で、前月から37.9ポイント上昇。

電気、精密機械器具の売上は、前月比やや増加。景況感は概ね横ばい。半導体、液晶製造装置向け部品の販売の前月比は、業者により増減分かれるが、やや増加ないし増加との声が多い。前年比でも増加との声が複数。先行きはやや改善するとの声も。産業機器や医療機器向け部品の生産は、業者によって増減分かれる。景況感は業者により見方は分かれるが、改善傾向との声が若干多い。建築用金属製品の販売は、前月比、前年比ともに減少、景況感も悪化との声。自動車向け部品の販売は、前月比、前年比ともにやや増加の様子。小型電磁機器の生産は、前月比概ね横ばい。ＦＡ関連モーターの売上は、前月比減少も、これは「１月は稼働日が少なかったため」で、前年比ではやや増加。景況感も改善傾向にあるという。光学機器部品の販売は、前月比、前年比ともやや増加との声。先行きはやや改善傾向を見込むという。電気、電子製品の売上は、前月比減少との声。

地場産業

半生菓子、菓子原料等の売上は、業者により増減分かれるが、景況感は概ね横ばいとの声が多い。水引製品の販売は、前月比やや減少～横ばい。漬物の販売は、前月比、前年比ともに減少との声。「緊急事態宣言により、再び飲食店向け商材の動きが鈍くなっている」という。

建 設 業

１月の建設業の景況ＤＩは0.0で、前月から7.7ポイント低下。翌月予測ＤＩはマイナス16.7で、前月から9.0ポイント低下。

当地区における当月の県、市町村発注工事の入札額合計は、約21.2億円。前月比80％増加、前年比でも96％増加している（２月25日調査時点）。当月の受注残高の前月比は、横ばい～増加。防災・減災、国土強靭化のための５か年加速化対策に係る声が複数寄せられたほか、当面の受注増加を見込む声も少なくない。

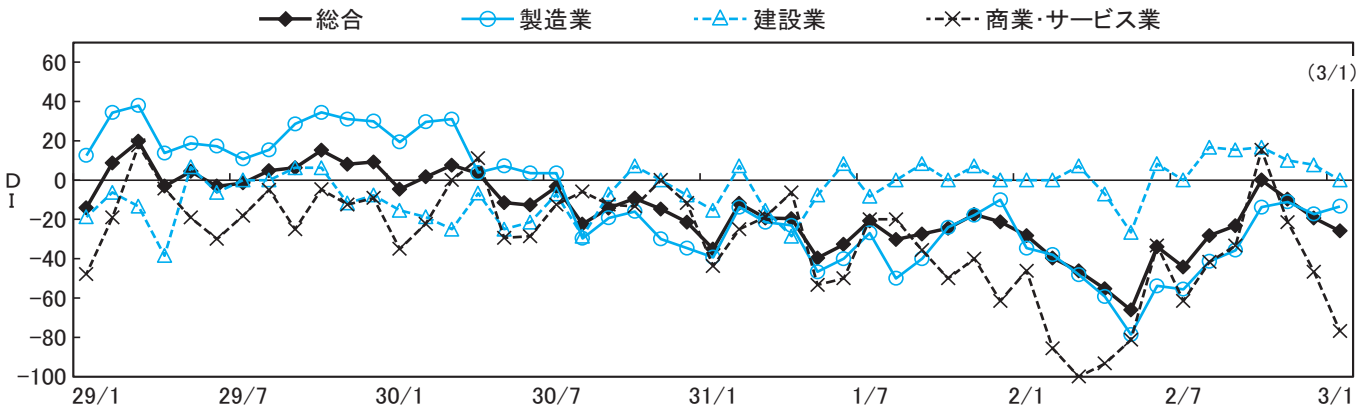
当地区の12月の住宅着工戸数は53戸。前月比横ばいも、前年比20％減少。住宅では、「新築はまずまず」など、目下は「コロナの影響はさほどない」との声も複数聞かれる一方、「コロナの影響が長引き、影響が寄ってくるのを懸念」などの声も。

商業・サービス業

１月の商業、サービス業の景況ＤＩはマイナス76.9で、前月から30.2ポイント低下。翌月予測ＤＩはマイナス53.8で、前月から32.9ポイント上昇している。

食料品の売上は、時期的な事情もあり、前月比減少～やや減少。青果卸売市場の販売は、前月比は季節要因もあり減少。前年比でもやや減少という。製菓、製菓用品卸の売上は、前月比やや減少、景況感は概ね横ばいとの声。家事用品の売上は、前月比増加も、「市況全体は上向いていない」など景況感は悪化している。電化製品の売上は、前月比減少も、前年比増加との声。ＯＡ機器の売上は、「前月メーカーのキャンペーンの締めがあり、売り上げが上がった」などの事情もあり、前月比減少との声。衣料品の売上は、「コロナ禍で自粛ムードがあるものの、例年並みで推移」などの声。市内料理店の売上は、前月比、前年比とも減少。当地区で発生したコロナ感染の影響を伝える声は多い。昼神温泉の売上は、前月比、前年比とも減少。「業況は政策次第となっている」「GoToが再度実施されるかどうかにかかっている」などの声が寄せられた。タクシーの売上は、前月比、前年比とも減少という。

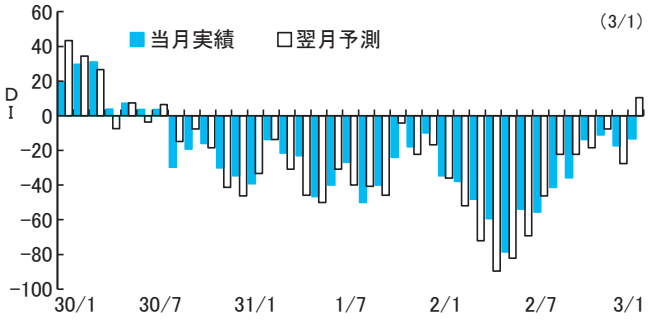
飯伊地区景況ＤＩ（本誌調査）



製　造　業

地区内製造業の景況判断指数

飯伊地区景況ＤＩ（製造業）



当月実績ＤＩ	－13.3	（前月	－17.2）
翌月予測ＤＩ	10.3	（前月	－27.6）

当月の製造業の業況判断指数（ＤＩ）は、マイナス13.3で、前月から3.9ポイント上昇。**翌月予測はプラス10.3**で、前月から37.9ポイント上昇。

【企業の思い切った事業再構築を支援
中小企業等事業再構築促進事業】

令和２年度第３次補正予算が決定し、下記の補助事業が実施予定となっている。

公募は、３月に予定されているが、電子申請の準備もあると思われ、今回ご案内する。

〈中小企業等事業再構築促進事業の目的〉

・新型コロナウイルス感染症の影響が長期化し、当面の需要や売り上げの回復が期待しがたい中、ポストコロナ・ウィズコロナの時代の経済社会の変化に対応するために中小企業等の事業再構築を支援する。

中小企業等事業再構築促進事業の活用イメージ

〈中小企業等事業再構築促進事業の対象〉

新分野展開や業態展開、事業・業種転換等の取組、事業再編又はこれらの取組を通じた規模の拡大等を目指す、以下の要件をすべて満たす企業・団体等の新たな挑戦を支援することとされている。

①申請前の直近６か月間のうち、任意の３か月の合計売上高が、コロナ以前の同３か月の合計売上高と比較して10%以上減少している中小企業等。

②事業計画を認定経営革新等支援機関や金融機関と策定し、一体となって事業再構築に取り組む中小企業等。

③補助事業終了後３～５年で付加価値額の年率平均3.0%（一部5.0%）以上増加、または従業員一人当たり付加価値額の年率平均3.0%（一部5.0%）以上増加の達成。

〈中小企業等事業再構築促進事業の補助金額〉

■中小企業の場合

✓通常枠　100万円～6,000万円
　　補助率　２/３

✓卒業枠　6,000万円～１億円
　　補助率　２/３

＊卒業枠は、400社限定。事業計画期間内に、①組織再編、②新規設備投資、③グローバル展開のいずれかにより、資本金又は従業員を増やし、中小企業から中堅企業へ成長する事業者向けの特別枠。

＊中小企業の範囲については、中小企業基本法と同様。

■中堅企業の場合

✓通常枠　100万円～8,000万円
　　補助率　１/２（4,000万円は１/３）

✓グローバルＶ字回復枠　8,000万円～１億円
　　補助率　１/２

＊グローバルＶ字回復枠は、100社限定。以下の要件をすべて満たす中堅企業向けの特別枠。

①直前６か月間のうち任意の３か月の合計売上高と比較して15%以上減少している中堅企業。

②補助事業終了後３～５年で付加価値額または従業員一人当たり付加価値額の年率5.0%以上の増加を達成すること。

③グローバル展開を果たす事業であること。

■緊急事態宣言特別枠

上記、１～３の要件に加え、緊急事態宣言に伴う飲食店の時短営業や不要不急の外出・移動の自粛等により、令和３年１～３月のいずれかの月の売上高が対前年または前々年の同月比で30%以上減少していること。

〈補助額〉

✓従業員数５人以下：100万円～500万円

✓従業員数６～20人：100万円～1,000万円

✓従業員数21人以上：100万円～1,500万円

〈補助率〉

・中小企業：３/４　　・中堅企業：２/３

〈ご注意〉

①３月に公募予定。今後、事業内容が変更される場合がある。

②ｊＧrants（電子申請システム）での申請受付となる。ＧビズＩＤプライムの発行に２～３週間要する場合があるので、補助金申請をお考えの方は、事前のＩＤ取得をお勧めする。
　http://www.jgrants-portal.go.jp/

＊お問い合わせは、飯田信用金庫地域サポート部まで
（℡ 0265-53-5811）

機械加工製造業

電気、精密機械器具の売上は、前月比やや増加。景況感は概ね横ばい。先行きの売上について、やや減少を見込むとの声が聞かれた。設備面では「NC旋盤納入」との声も。

半導体、液晶製造装置向け部品の販売の前月比は、業者により増減分かれるが、やや増加ないし増加との声が多い。前年比でも増加との声が複数聞かれた。「半導体製造装置関連部品は機種により増減あるが、全体としては若干の上方修正あり」「半導体関連は世界的不足を受けて増産」「特に半導体関連は順調に拡大」「期末の影響か、中には発注が減った取引先もあった」「FPD関連は若干持ち直し」などの声が聞かれた。足元の景況感は横ばいとの声が多いが、先行きはやや改善するとの声もあり、「4月以降に受注が増加しているため、ここが底と感じている。半導体の好景気の波に乗りたい」「春先に向けて上向きと予想している」との声が寄せられた。原材料単価については、不足感の高まりを受けてか先行き値上がりを予想する声が強い。雇用面では、「欠員者分を補充。今後も計画的に採用予定」「新卒若干名を採用予定」「目下は充足も、若干名の補充検討」など、積極的な声が多く聞かれた。

産業機器や医療機器向け部品の生産は、業者によって増減分かれる。「11月以降も受注が入ってきており、前年と同水準まで戻っている。工程によっては残業、休日出勤が必要な状況」「1月になると同時に、急激に受注が増加」「表面実装関連は5月頃まで良好」「医療機器は検査装置の需要が増加」「産業用機械関連は中国けん引でロボット関連が増加」「同業他社も回復しつつあり、失注率が低下」など上向きとの声が聞かれる一方で、「先月の受注が異常で、今月は減少」「素材が間に合わず今月減少」といった声や、「緊急事態宣言以前から下降」「1月に入って動きが悪くなっている。国内向けは動きが少ない」「設備向けは海外に人が動けないと、仕事も動かない」といった声も少なくない。景況感についても、業者により見方が分かれたが、改善傾向との声が若干多い。

前月に引き続き、原材料単価が上昇との声が多く寄せられ、「1月よりアルミ上昇。鉄、ステンレスも値上がり」「すべての素材がじわじわ高騰」などの声。製品価格については、「素材値上がりの分、上昇した」との声もあるが、「コストダウン要求が厳しい」など、今後下降するとの声も聞かれた。

建築用金属製品の販売は、前月比、前年比ともに減少、景況感は悪化との声が寄せられた。「全国的に動きが少なく、秋口まで厳しい」との声。一方、来月以降の売上はやや増加を見込んでおり、「4～5月頃から多少動きが出てくるとの情報あり、引き合いも少し増加」という。

自動車向け部品の販売は、前月比、前年比ともにやや増加。景況感には大きな変動はないとの声。

小型電磁機器の生産は、前月比概ね横ばい、景況感も大きな動きはないという。

ＦＡ関連モーターの売上は、前月比減少も、これは「1月は稼働日が少なかったため」で、前年比ではやや増加。「コロナの影響が継続して懸念されるが、受注状況は回復してきている」といい、受注残高は前月比やや増加、景況感も改善傾向にあるという。先行き景況感もやや上向きとの声。

光学機器部品の販売は、前月比、前年比ともやや増加との声。景況感はやや悪化も、先行きはやや改善傾向を見込むという。原材料、資材価格が上昇基調にあるとの声。

電気、電子製品の売上は、前月比減少との声。雇用面では開発人員の不足感を指摘する声が聞かれた。

地場産業

半生菓子、菓子原料等の売上は、業者により増減分かれた。「スーパー向けが好調」などの声が聞かれた一方で、年末の反動からか売上減少との声も。景況感は概ね横ばいとの声が多い。

水引製品の販売は、前月比やや減少～横ばい。景況感はやや悪化～概ね横ばい。「新年を迎えたが、商売は閑散とした状況」「昨年末は正月飾りが順調な売れ行きだったが、コロナか天候の影響なのか、12月28日頃からは客足が遠のいた」「返品が昨年より多い」などの声。コロナ禍が長期化する中、生活様式の変化による影響を指摘する声は強く、「人の集いが危惧され、冠婚葬祭はますます変化、縮小していく」「取引先の営業譲渡（廃業）の連絡が続いている」「心のゆとりが薄れ、義理と人情がなくてよい時代に向かってしまっている」「日本伝統の『思いやり』『気配り』の儀式が残っていけるか、心配」との声が寄せられた。

漬物の販売は、前月比、前年比ともに減少との声。「緊急事態宣言により、再び飲食店向け商材の動きが鈍くなっている」「販路や商材によって好不調の差が出ている」などの声が寄せられた。

その他製造業

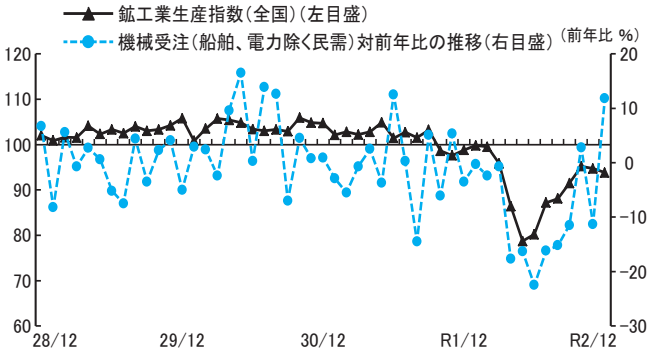
食品包材の生産は、前月比やや減少、景況感もやや悪化との声。原材料、資材価格が先行き上昇見通しという。

印刷、出版関連の売上は、前月比、前年比ともに減少との声。「新たなイベントの計画、従来のイベントの復活の話が少なく、これらに関する印刷物の話がなかなか出てこない」との声。今後に向け「テイクアウト、デリバリー関係やワクチン接種等、コロナ対策補助金利用での印刷物へも期待」と声が寄せられた。

衣料品の販売は、前月比、前年比とも減少との声。「コロナ禍での外出自粛を受けて、プロパー販売は非常に低迷している」「新規春夏受注は皆無に等しい」などの声が寄せられた。

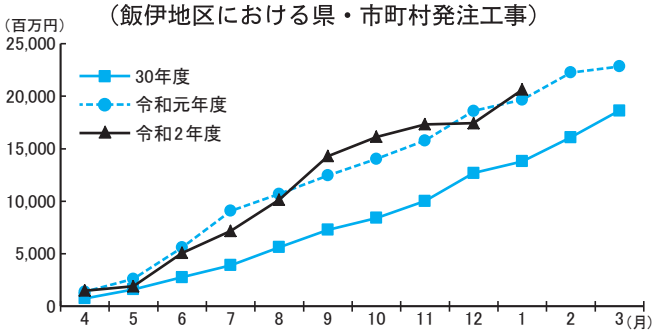
【企業からのコメント】
★飯田下伊那でもコロナ感染者が増えてきたため、社内でも対策を強化した。
★2022年～2023年は品川の再開発事業がある。
★我々も未来を見通し、思い切った業態の転換を模索すべきだろうか。
★色々なイベントが中止されている中で、年度末にかけて官庁・団体での予算余りでの新規受注に期待。

機械受注・鉱工業生産指数の推移



建　設　業

入札額累計の推移
（飯伊地区における県・市町村発注工事）



（資料：新建新聞入札結果欄より抜粋）

当月景況ＤＩ	0.0	（前月	7.7）
翌月予測ＤＩ	－16.7	（前月	－7.7）

官公需

当地区における当月の県、市町村発注工事の入札額合計は、約21.2億円、前月比80%増加、前年比でも96%増加している（２月25日調査時点）。

当月の**受注残高**の前月比は、横ばい～増加。

「公共工事は防災、減災、国土強靭化や７月の豪雨災害で発注は多い」「三遠南信自動車道関連、リニア関連もあり例年を上回る発注量」「災害関連工事発注増加」「災害復旧工事の発注が進んでいる。当社も受注あり」などの声が寄せられた。景況感も好転との声が複数。

当月は、「国土強靭化の施策も５か年15兆円の予算措置があり、安定的な工事量が見込める」など、防災・減災、国土強靭化のための５か年加速化対策に係る声が複数。

「災害関連の発注や補正予算の執行があると思う」など当面の受注増加を見込む声も少なくない中、「新年度の仕事が見えない」「コロナ対策の予算で、公共工事が大きくカットされる様子もある」など先行きに弱気な声も。

雇用面の不足感を指摘する声は依然多く、「下請け、パート、アルバイト、シルバー人材や農業従事者の応援を頼んでいる」「施工社員不足」「小規模工事は多く、人手不足」などの声。

こうした中、「後継者不在などで事業継続できない所も見受けられる。今年のように発注の多い年は、同業者に負担がかかる」との声が寄せられた。

資材面で、一部に「リース機械等、在庫不足」により単価上昇との声が聞かれた。

民需

当地区の12月の**住宅着工戸数**は53戸。前月比横ばいも、前年比20%減少。

当月の調査先企業の**受注残高**の前月比は、やや減少～横ばい。

住宅では、「新築はまずまず」など、目下は「コロナの影響はさほどない」との声も複数聞かれるが、「所得環境の悪化から消費マインドの低下。住宅着工戸数も減っている」「コロナの影響が長引き、影響が寄ってくるのを懸念」など、影響が出始めている、ないし先行きを懸念する声も。

住宅以外の一般民間建築については、更に強くコロナの影響が懸念されており、「製造業、非製造業問わず投資計画の見直しが見られ、工事量が落ち込んだ」「製造業などでは、投資計画があるところでも今は様子見ではないか」「コロナの影響で冷え込みが続いている」などの声が聞かれた。

こうした中、「建築は一般、公共とも少ないが、各社良くやっていると思う」「民間は需要が少なく競争は激しい。利益にも影響する」などの声が聞かれた。

建設資材

当月の**生コン**の売上は、「当地区の生コン業界は、１月に入り出荷も落ち着いてきた」など前月比減少。前年比は業者により増減分かれる。当月の主な出荷は、「三遠南信工事、発電所工事、砂防工事、治山工事、護岸工事に関わるもの」で、「リニア関連工事の出荷量は、当月出荷量全体の約３%」だったという。「地元業者からは、災害関連の大きな工事がいくつか発注されるとの声もある」との声も聞かれ、こうした業者では先行き上向きを見込まれている。一部に設備面で積極的な声も。

骨材の売上は、前月比減少、前年比やや減少～増加。「骨材の引き合いは多くなってきている」「リニア関連工事など、商談一件当たりの必要量が、過去に例を見ない桁違いの数量で、戸惑うこともある」「今シーズンの原石採取は順調。良い影響があることを期待」などの声。こうしたこともあり、設備面、雇用面では積極的な声も聞かれた。

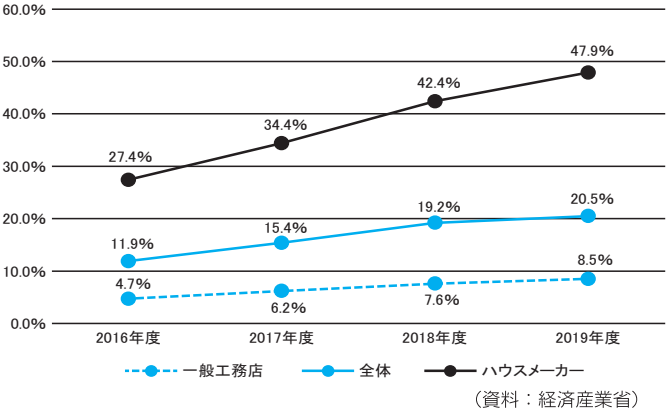
【企業からのコメント】
★建設関係は良いと思うが、全体としては良い経済状況とは言えないと思う。令和３年は明るい兆しを見たい。
★各現場の土砂運搬などがピークで、ダンプカーが不足。
★仕事が少ないといっても、飲食、観光よりはよほど良い。

【ZEH（ネット・ゼロ・エネルギーハウス）供給戸数の推移】

2019年の阿部知事による「気候非常事態宣言」では、「2025年二酸化炭素排出量実質ゼロ」などが打ち出されている。建設業は環境面でも激甚化する災害への対応といった面での取組みのほか、ZEH、ZEBなどで温暖化ガスの排出を抑制する役割を担っている。

経済産業省のネット・ゼロ・エネルギーハウス支援事業調査発表会2020」によると、2019年度の新築注文戸建におけるZEHは、供給戸建数で57,487戸（2019年８月末日）。この時点で昨年の54,633戸を上回っているほか、新築注文戸建数に占める割合も20.5%で昨年度から1.3%上昇していた。

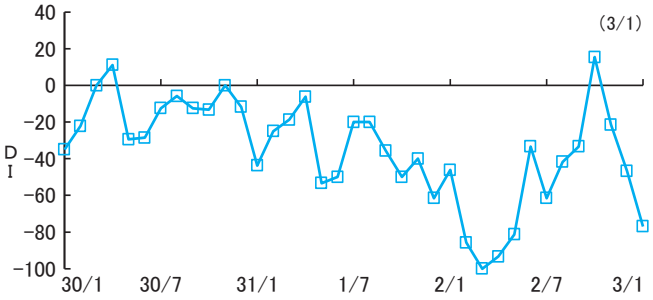
新築注文戸建のZEH化率の推移



（資料：経済産業省）

商業・サービス業

商業・サービス業ＤＩ



当月景況ＤＩ	−76.9	（先月	−46.7）
翌月予測ＤＩ	−53.8	（先月	−86.7）

商　業

食料品の売上は、前月比減少～やや減少。これには時期的な事情もあるほか、「12月から当地域のコロナ感染者増加で人の動きが少なくなり、祭り等も中止で来店者数減少」といった事情もあるという。前年比は業者により増減分かれ、「コロナ禍で食料品の購入は増加傾向」との声も。「次月は日数が少ない」こともあり、先行きは売上の減少が見込まれている。当月、仕入価格に大きな動きはなかった様子も、「卸売市場に行っても仕入に来る車が少ない。どこの小売店も仕入を控えているのでは」との声が聞かれた。

［青果卸売市場］

販売は、前月比は季節要因もあり減少。前年比でもやや減少という。

野菜は、「全体的な動きは非常に悪い。特に業務筋はコロナの影響で大きな落ち込み。一般のスーパーも昨年の非常事態宣言の時より良くなかった。全体で入荷８％減、価格は前年並み」という。

果実は、「豊作のみかんと、いちご狩り中止を受けた苺は大幅な入荷増。価格は少し安いものの、順調な販売。市田柿は昨年より早く終了。こうしたことから果実全体で入荷６％増、価格は１割ほど安となった」という。

製菓、製菓用品卸の売上は、前月比やや減少、景況感は概ね横ばいとの声。先行きやや増加を見込むも、景況感の好転には至らない見通しという。

家事用品の売上は、「家庭消耗品の取り扱いは伸びている」こともあり、前月比増加との声。とはいえ、「市況全体は上向いていない」など景況感は悪化している。

電化製品の売上は、前月比減少も、前年比増加。「巣ごもり需要、コロナ対策の拡大で家電製品全般に好調が続く。高価格帯のパソコン、テレビ、洗濯機、冷蔵庫が好調なほか、昨年暖冬で低迷した暖房機器が価格帯を問わず幅広く売れている」という。

ＯＡ機器の売上は、前月比減少も、これには「前月メーカーのキャンペーンの締めがあり、売上が上がった」などの事情もあるという。「仕入先メーカーの姿勢が大きく変化しそう。今まで以上に販売環境は厳しくなるのではないか」との声が聞かれた。

衣料品の売上は、前月比減少も、「コロナ禍で自粛ムードがあるものの、例年並みで推移」との声。とはいえ「増減の動きが激しい」という。

サービス業

市内料理店の売上は、前月比、前年比とも減少との声。「コロナ感染があり、宴会はすべてキャンセル。このような状態は初めて」「前の時のようなテイクアウトも少なく、苦慮」「何とかしなければならいが、分からない」などの声が聞かれた。加えて「鮮魚は種類が少なく、値段も高い。来店客数も少なく仕入れられない」など、品揃えに影響が出ているとの声も。

昼神温泉の売上は、前月比、前年比とも減少。「GoTo キャンペーン停止以後キャンセル発生が止まらない。客入りは週末のみ」「緊急事態宣言発出以後、予約は完全に消失。正月の売上と、わずかなお客様のみ。次月も入込が見込めず、休業する施設、わずかなお客様に対応する旅館、対応はまばら」等の声。こうした中、「業況は政策次第となっている」「GoTo が再度実施されるかどうかにかかっている」等の声が聞かれた。「コロナ対策にどのような対応を取っているかも、選ばれる旅館の大きな要素になってくると思う」との声が寄せられた。

タクシーの売上は、「時短、休業要請で、丘の上は当然、それ以外でも夜の需要は全滅」など、前月比、前年比とも減少との声。一方、「LPG 価格は上昇傾向」という。

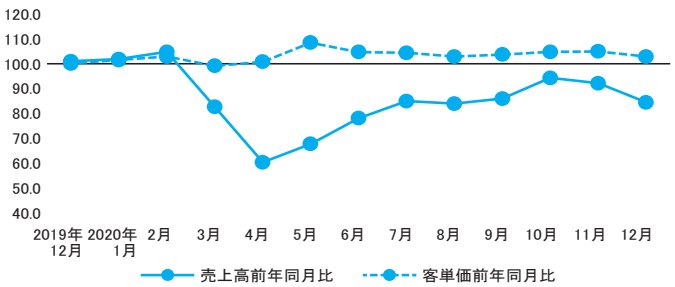
【調査先企業の声】
- 配送人員が不足。検討している。
- 早急な経済対策を望んでいる。
- 当社の取り扱い商品全体を見渡すと、売れるものと売れないものがはっきりし始めている。今までと異なる需要が多く、今後の市場動向を注視していきたい。
- 三密回避に向けた投資で、コロナが下火になった時に備えたい。
- 政策のお陰で運転資金は借り入れ可能だが、返済時の業況が不安。

【日本フードサービス協会加盟会員社による外食産業市場動向調査】

日本フードサービス協会では、協会会員を対象に、新規店も含めた売上高などの全店データを集計し、前年同月比を算出している。

下記グラフは2019年12月以降の売上高前年同月比と、客単価前年同月比を示したものだが、これによると、「12月は、新型コロナ新規感染者数が更に増加、度重なる政府・自治体からの営業時間短縮要請や外出自粛要請などにより、客足が急減、店内飲食業態は大きな打撃を受けた。忘年会や帰省など期待された年末需要が消失し、外食全体の売上は前年同月比84.5％と大きく落ち込んだ。特に夜が書き入れ時の飲酒業態は再び壊滅的状況」という。一方、客単価の前年同月比は、2019年５月に上昇して以後昨年12月に至るまで前年同月を上回って推移している。（日本フードサービス協会は、会員数は正会員、賛助会員合わせて800社。2020年12月は、この内214社、37,648店舗のデータが集計されている）

日本フードサービス協会加盟会員社による外食産業の市場動向



（資料：（一社）日本フードサービス協会）

採択に近づく補助金申請書のポイント

飯田信用金庫　地域サポート部
中小企業支援アドバイザー　佐々木信高

令和２年度補正予算も決定し、補助金公募が始まる時期になりました。コロナ禍では、経営に影響を受ける中小企業者に対して補助金をはじめとする各種支援制度がありました。以前は、「ものづくり補助金」「IT 補助金」「持続化補助金」を中心に経営支援がされてきましたが、コロナ禍では、この３本の補助金を、感染対策と経済活動の両立に資する「生産性革命推進事業」として、「通常枠」の他に、それぞれの補助金に「コロナ特別枠」を設けて実施されました。この３本の補助金に共通するのは、他の補助金や助成金と違い、一定の状況（例 売り上げが減少した）になったら補助金をもらえるものでなく、補助金の目的に対して自社の事業提案をして、審査委員に評価してもらい採択を受けるという、少し手間が掛かる点にあります。

本誌でも何回か補助金申請の手順やポイントを掲載してきましたが、今回は、「初めて補助金に挑戦してみたい」、「申請をしたことはあるが、書き方やポイントが、今一つ解らない」といった声にお応えして、私の経験から各種補助金の申請に共通するポイントをお伝えしようと思います。「補助金申請にあたっての準備」と「申請書の記述の仕方」の２部に分けて掲載します。

～ 補助金申請にあたっての準備 ～

１．申請しようとしている「補助金の趣旨、目的、要件」を理解して、当社の事業が合致するか検討する。

■公募要領に書いてある補助金の趣旨、目的、要件をよく理解する。つまり、当社が、補助金を使って活用したい事業と、該当補助金の趣旨、目的、要件があっていることを確認しましょう。

＊補助金によっては、趣旨、目的、要件が、途中で変わる場合があるので注意してください。

２．申請書の審査項目・加点項目を確認する。

■補助金申請書類は審査員が審査項目（評価基準）に沿って審査します。従って、公募要領に掲載されている審査項目の記述は必須です。

■加点項目はできるだけ挑戦しましょう。（最近は、成長性加点、政策加点、災害加点、賃上げ加点等の幅広い項目があります）

■ものづくり補助金には、過去３年間に類似の補助金の交付決定を受けていた場合に減点があります。

３．まず、申請にあたって、「当社の課題」は何か検討する。

■補助金申請が初めての方は、例えば、設備投資の補助金であれば「この設備を導入する」、販路開拓や販売促進の補助金であれば「ホームページを作成する」、IT 関連の補助金であれば「○○システムを導入する」など、具体的に何をするか記入すればよいと思われるかもしれませんが、「なぜ、この設備が必要なのか」「なぜ、ホームページを作成するのか」「なぜ、そのシステムを導入するのか」、つまり、どのような課題を解決するためにこの補助金を事業に取り込むかという「現在、当社で対応できていない（できない）課題」について明確に記入することがポイントです。

■「設備が無いことが課題です」➡「だから設備を導入することで解決します」のように、課題解決の方法が設備の導入のみになってしまっていると評価がされません。
ここで大切なことは、設備を導入して今後どのようなことを行うのか、つまり、設備導入後の企業の努力をアピールすることが必要です。（次の４番に記述）

課題の現状（抽象的である）		課題の改善後（具体的に）
高品質が売り	➡	精度∓0.5のものを∓0.3に品質向上
効率が上がる	➡	５工程が３工程に減る、３時間が２時間に減る
コストダウンできる	➡	コストを20％削減できる

４．そこで、当社の課題解決をどこまで、どのようにするのか。

■課題をどこまでやるのか。
具体的な目標や取り組み方は、できるだけ数字を使って記入しましょう。

■課題をどうやってやるのか。
誰がどんな設備、技術、方法で、どのように進めていくのか体制を含めて具体的に記述しましょう。
例えば、上記記述の工程のビフォー・アフターのイメージは、右図のようなものです。

ビフォー	アフター	達成するための手法は
何を（課題）	どこまで	どうやって
５工程を	３工程に	機械設備をして

5．考えている事業が、「同業他社との違いを出せるか？」「自社の強みを活かせているか？」を検討する。

■自社の得意分野、技術力、強みを書き込むことが重要です。それにより、今回導入の設備が、さらに、強みを増幅し、効果が大きいことを説明します。

■全く同じ設備を同業他社が購入しても簡単にはマネされない製品づくりやサービスづくりができるか？つまり、他社より優位性を持てるかが鍵。経営資源（ひと、もの、カネ、情報）が少ない中小企業の工夫や知恵も大事です。優位性は、品質、コスト、納期などに分けて考えると見つけやすいと思います。

6．補助金による事業を実施して、自社に効果が出るか？（市場を見ているか？事業として続くか？補助金を投入して儲かるのか？）を検討する。

■「当社の高い技術力でより良い製品、サービスを提供する」だけでは不十分。その製品、サービスが社会から求められているか、売れるものか、儲かるかが伝わらなければダメ。

■誰がターゲットで、どんな市場ニーズに応えるためにこの事業を行うのか説明が必要です。この場合、国をはじめ行政庁や業界のレポートや統計を利用することも良いと思います。

■市場における自社のシェアといった記述はベストですが、中小企業の場合なかなか難しいので、例えば、「現在、売り上げの20％をＡ社に納品していたが、今回の事業でかねてからＡ社から要求のあった微細な製品ができるようになり40％の供給ができるようになる。また他社の引き合いにもつながる等」といった身近なニーズを取り入れた記述もよいと思います。

■補助金は、国民の税金が使われています。補助金の目的に合っていることが重要であるとともに、貴重な税金を使わせていただく観点から、補助事業の効果が出るような事業を実施しなくてはなりません。

～ 申請書の記述の仕方　「審査員を意識した申請書の作成を心がける」～

1．電子申請の準備をする。

■ほとんどの補助金の申請書が電子申請となっていますので、早めの「ＧビズＩＤプライムアカウント」の取得手続きが必要です。一度登録をしておけば、他の補助金申請や社会保険、労働保険の手続きにも利用可能です。

2．記述の分量は多すぎず、少なすぎず。

■最近、申請書のページ数が増えてきているように感じます。必要なことを具体的に、要領よく記述し、ストーリーに関係ないことはできるだけ書かないこと。かといって文章が短すぎるのは具体性を表現ができないのでダメです。補助金によってはページ数が指定されている場合もあります。

3．申請書全体が見やすいか？

■文字だけの申請書は見づらく、グラフ、イメージ図、写真、ビフォー・アフターの比較図等、見やすい申請書の作成を心がける。

■補助金には、審査項目があります。長い文章の記述の中に審査項目を混ぜ込んでしまうと審査員に伝わりにくいので、審査項目ごとに小見出しをつけて説明すると理解しやすいと思います。ただし、小見出しが多すぎると露骨に見えるので適度に使うことがよいと思います。また、「革新的な開発となっているか」という審査項目があれば、審査項目そのものの見出しでなく、項目を変えて「既存品との相違点と優位性」という見出しのなかに挿入することも良いと思います。

■審査員はあなたの会社や業界をを知りません。専門家でない人が申請書を読んでも理解できるような申請書の記述を心がけて下さい。専門用語や業界用語は、語句解説を入れるのもよいと思います。

4．記述にあたっては、「全体を通じてにストーリー性があるか？」「読み手（審査員）に伝わるか？」を心がける。

■家族や従業員に読んでもらっても理解できないようであれば、審査員も理解できません。第三者に指摘してもらって気づきがあってこそ良い申請書を書くことができます。

補助金は、申請する以上、補助金獲得が目的ですが、他にも利点があると思います。それは、申請書を書くことで、普段なかなかできない、自社の現状や過去、現在、未来について改めて考えることができるのです。不採択になった企業の中にも「この機会に、事業を見直したり整理することができてよかった」という社長さんの話をよく聞きます。経営はもちろん、事業承継や商品開発等、自社の全体像を見つめ直すきっかけとしても補助金申請に挑戦してみてはいかがでしょうか。

〈ストーリーのイメージ〉
1．わが社は、こういう会社で、業界に○○という変化があり、最近の状況はこうである
2．それに伴って、お客ニーズが変化してきており、十分に対応ができず、新たに○○が課題となっている（当社や業界が）
3．今までは、わが社の○○といった強みを活かして課題に対応してきたが、まだ○○の部分に課題が残っている（ビフォー）
4．そこで、こういったことに取り組みたい。補助事業の目標（アフター）
5．事業実施の具体的な方法（どうやってビフォーをアフターにつなげるのか。できるだけ数字を交えて記載）
6．補助事業の効果は、わが社も顧客も良くなる（今後のスケジュール、地域などへの波及効果などを含む）

飯田市議会リニア推進特別委員会研修会講演

『リニア新幹線とまちづくり（下）
～郊外駅の行方･コロナ時代の新幹線～』

前号に引き続き、飯田市議会リニア推進特別委員会研修会Zoom講演の続きをお送りする。

櫛引素夫 青森大学教授
（Zoom画面上）
（飯田市議会事務局提供）

【講 演】 櫛引素夫　青森大学教授

2．事例から見えてくるもの

郊外駅の抱える最大の課題は、そのまちの歴史・文化・市民意識（が顕在化すること）。自分たちの街に対する意識、新幹線開業に際し優れた面と適合しない面、それらが浮き彫りになる。残念ながら、それなりに何とかなっている郊外駅は極めて少ない。やはり20世紀的な感覚が邪魔している。「新幹線が繁栄や賑わいを持ってくる、華やかさ、きらびやかさを持ってくる」、この感覚は人口減少に転じて久しい日本では筋が違ってくる。そうでなくても情報化社会＝ＩＴが全てを決める時代であり、中心駅・中心市街地で衰退が進み、郊外型店が圧倒的優位な現在、駅の立地はどこに、駅整備は何に焦点を当てていくのか、そういった議論もかみ合わなくなっている。方策としては、20世紀ならそこらのコンサルタントに任せれば「成功の方程式」はあった。21世紀の今は、自分達のあり様は自分達でカスタマイズしていくしかない。そういう知恵が必要になる。いずれにしても20世紀型の感覚をリセットできるかが重要。しかしこれがいちばん難しい。

12月４日に東北新幹線が開業10周年を迎え、研究者４名でオンラインフォーラムを実施した。そこで判ったのは、10年経っても新幹線効果とは何だったのかという変化を見る物差しが見つからない、ということだった。それくらいややこしいもの。ただ、個別に見ると明らかにＱＯＬ（生活の質）が上がり、経済的利益がもたらされている面もある。一方でそれに伴って失われたものがある人が居る。新幹線という「巨大な条件変更」で社会的弱者の犠牲や損失をどれだけ減らせるか、なかなか答えが見えないが、ゲームチェンジやルール変更を活かす人、組織は必ず出て来る。それに見合った能力やチームワークが地元にあるかが大事になる。

3．コロナ時代における新幹線対応のポイント

コロナ禍のもとで、ＪＲ各社のビジネスモデルはどこまで続くか。ＪＲ東海のダメージはどの程度で、リニア建設が続けられるか、コロナ禍で不可逆的な変化がどこまで起きているのかが気がかりだ。人口減少と高齢化の中で、コロナ禍による日本経済の地盤沈下が加わっている。

駅前整備は懐胎期間が長い。つまり、出来上がってから効果が効果として回ってくるまでに時間がかかる。その効果であるが、世の中の多くは開業効果と新幹線効果を勘違いしている。新幹線で観光客が来てがやがや賑わうことが新幹線効果と勘違いしている。開業して来訪者・観光客が訪れるが、やがて減少する。瞬間最大風速は当てにできない。そうではなくて、新幹線を活用して、地域の将来を考え、自分達の暮らしをデザインできる人が地域に育つ。私は「新幹線効果とは地域のバージョンアップが成ること」と考えているが、それが発現するのにはやはり10年スパンで見なければならない。そうなると完成までにパラダイムシフトが起こることはままある。今回のコロナがまさにそれである。

新幹線開業（地域のそれに対する対応）は卒業のない入学。多くの地域・自治体で新幹線○○課を創設して対応するが、開業すると解散してしまう。使い方は考えない、造ることが目的、となりかねない。また、開業後に振り返りを行い、逸失利益をチェックしている自治体は殆どない。開業をイベント事業として消化している。

新幹線建設は万民を救う地域振興策ではない。欠点も錯誤も多い。更に厄介なことに感情が絡む。「街の格」といったものに左右され、理屈が通用しない。駅名を巡る紛争などその最たるもの。しかし、新幹線は大きなポテンシャルを持つ。地域の感度や反射神経が試される。やらない理由を探す、文句を言いたい人はずっと言ってい

るが、やることをやっている地域もある。

新幹線による条件変更に対応できる自治体はあまり多くない。新幹線対応は特別なものでなく日常の施策がそのまま反映する。新幹線開業対応だけうまく行っていて、日常の施策がぐだぐだの自治体というのはイメージできない。普段の営みを新幹線対策にどう振り向けるか、だと思う。

新幹線開業対策は多岐にわたる長期戦。いちばん似ているのが人口減少対策。新幹線そのものが人口減少対策という側面がある。実現には、マンパワーが非常に要る。ここで言うマンパワーとはその土地のことを知り尽くしてその土地でちゃんと戦いきるという、例えて言えば徳川軍を撃退した真田一族のようなイメージ。とにかく、賢くてスペックの高い人を連れてくれば何とかなる、というものではない。

開業対応には、基本自治体はもとより圏域としての対応が必要。それと県との役割分担も重要になる。

4．当地域への期待と課題

市民の意向を反映した地域政策を立案し、それをどう修正していくか。飯田市のデザインノートをどうバージョンアップもしくは軌道修正できるのか。市民や各団体あるいは市職員の中で未来を一緒につくれるのか。更には次世代にどうバトンを渡すか。そういう目線で進めるためには世代交代も必要。逆にシニアの役割は何か。若い人達のバックアップを担うことが必要ではないか。

リニア開業が遅れても持ちこたえられる仕組みをつくれるか。福井県は新幹線開業が1年伸びることになり、たいへんなことになっている。

このような中で、議会の役割は重要。ファシリテイター（グループや組織で、中立的な立場からよい結論へ導いていく役割を果たす人）としていかに活動できるか。ある市の市会議員は市の理事者に「ちゃんとやれ」とひたすら言うだけだった。「一緒に考えようよ」という姿勢が重要だ。

リニア長野県駅に過大評価も過小評価も禁物。新幹線は無から有を産むことはない。潜在的な地理的ポテンシャルをどう活用し、地域のマンパワーを活用するか。当地域のポテンシャルをどう駅周辺に当てはめるか。今新幹線駅前で注目しているのは病院。新青森駅前に総合病院ができて、それを機に駅前開発の土地が1区画を残して売れた。本当に何が必要なのかは、地元を知り尽くした人でないと。どこかのコンサルタントに頼んだ時点で負け。「駅前に何もない」と言われる飯山駅だが、100人単位の市民が委員会をつくり10年かけて検討した。そのプロセスにより市民が集い語らう施設となり、等身大の賑わいができる。「私たちの駅」、「市民の居場所」といえるものがつくれるか。

5．終わりに

コロナ収束にはまだ時間がかかる。日本はワクチンの投入が遅れて、先進国中で回復は最後になるとの見方もある。そのような中、急がない工夫、というのも必要ではないか。勿論やることはやらなければならないが、急いでやることとゆっくりやることを、丁度時計の短針と長針のように組み合わせ、状況を見極め対応していく。拙速は危険。新しいものを造るしかない、と腹をくくりながら、そうは言ってもあと最低でも8年くらいありそうなのでじっくり取り組めばよいのでは。

研修会風景（飯田市議会事務局提供）

飯田の皆さんは無から有を造ってきたポテンシャルがある。攻め（観光・ビジネス面）と守り（市民生活）の両方の視線、それとフレキシブルさ。施策のスクラップ＆ビルドを行いながら取り組んでいく。

開業対策の8割は「アリバイづくり」と言われている。それと決別しながら、是非とも飯田モデルというべきものを追及していただきたい。（文責：しんきん南信州地域研究所）

■**井坪　隆 委員長コメント**　「駅」という「ところ」を考えるのではなく、駅をまちの一部としてまち全体から考える視点、発想が大切だということを学ばせていただきました。その視点も含めて、議会（特別委員会）として駅周辺整備の実施計画策定に向けた提言をまとめる所存です。南信州をよく知る櫛引先生の当地域へのエールに感謝申し上げます。

■**櫛引素夫 教授コメント**　師走の金曜日の夜、全委員の出席で研修会を開催されたことに、深甚の敬意を表します。こんな取組みの市議会・委員会はこれまで聞いたことがありません。このような飯田市ですので、必ずや飯田モデル＝飯田版Society5.0が出来上がるものと期待しています。

（飯田信用金庫 リニア・三遠南信対策室　加藤　修平）