

コロナ禍での地域経済の状況をいかに把握するか

神戸大学 経済経営研究所教授
家森 信善
(前 信金中金月報掲載論文編集委員)

取引先企業の事業性の理解は信用金庫職員の基本である。SWOT分析の枠組みを思い浮かべれば明らかなように、事業性評価を進めるには企業の外部環境に由来する機会と脅威を正しく理解することが重要である。現場の皆さんは、お客様自身のことを良く理解されており、毎日、いろいろなお客様を訪問されているので肌感覚で地域の状況も理解されているであろう。しかし、コロナ禍のような異常な事態が進行している中で、コロナ禍で苦しむ得意先の状況を把握し、支援策を構築するには、地域全体や業界全体の動向も把握しておくことが不可欠である。

近畿地方の数値を例にして、コロナ禍の中小企業の状況を確認してみたい。

近畿経済産業局のHPをみると、近畿2府4県の鉱工業生産指数が月次で公表されている。2020年5月は前年同月比で-22.9%であり、極めて大幅な落ち込みであった。また、より細かな分類指数も公表されているが、落ち込みが大きかったのは、輸送機械工業(-44.0%)、鉄鋼・非鉄金属工業(-32.1%)であり、落ち込みが小さかったものは、電子部品・デバイス工業(-2.8%)、パルプ・紙・紙加工品工業(-8.5%)であった。同じ製造業であっても、落ち込みの度合いには大きな違いがあったことがわかる。ただ、この統計は鉱工業のみを対象にしており、大企業を含んだ計数であり、また、都道府県別の状況を把握することもできない。

近畿経済産業局は、百貨店・スーパー販売状況について月次統計を公表している。こちらの方は消費の動向を見ることができる。近畿地域(福井県を含む)の計数をみると、最も落ち込みが大きいのは2020年4月で、百貨店は前年同月比-74.6%(既存店ベース)であった。一方で、スーパーの方は-0.4%とほぼ横ばいであった。いくつかの品目別の数値も公表されている。たとえば、全体としては横ばいのスーパーでは、飲食料が9.7%の増加であるが、衣料品については-59.1%、食堂・喫茶は-91.1%の大幅減少である。都道府県別にみると、大阪府が前年同月比-42.0%(百貨店+スーパーの既存店ベース)、京都府が-40.6%と、インバウンドの消失による百貨店の売上の減少が大きかった2府での落ち込みが目立つ。一方で、滋賀県は0.1%ながらプラスとなっている。このように、地域によっても大きな違いが見られる。

その他に、財務局や日本銀行の公表している金融統計や、雇用情勢に関する統計なども地域

の状況を把握するために有用である。ここで、注目したいのが、最近、TKCがインターネットで公表するようになった「TKC月次指標（月次BAST）」というサービスである。これは、TKCシステムで会計処理および税務申告を行っている法人約25万社の月次決算データをもとにしたものであり、登録さえすればだれでも無料で利用できる。

コロナ禍の影響をもっとも受けた業種として「宿泊業,飲食サービス業」（以下、飲食業と略する）がある。月次BASTを使って、大阪府の飲食業の計数をみてみよう。売上高の前年同月比が50%以上減少した企業の比率は、2020年3月が24.0%、78.4%（4月）、66.7%（5月）、28.9%（6月）である。2020年4、5月の売上の急減ぶりが把握できる。同じ期間について、京都府は35.7%（3月）、84.3%（4月）、80.2%（5月）、47.7%（6月）と推移しており、大阪府以上に大きな悪影響を受けている。

大阪府の建設業について調べてみると、2020年4月に前年同月比で売上が50%以上減った企業が36.2%ある一方で、前年同月比でプラスを記録している企業が34.9%もある。同月の大阪府の飲食業では増加企業はわずか4.5%であったのと比べると、建設業では工夫次第で売上を伸ばせる余地がある程度あったことを示しているといえるだろう。

大阪府の飲食業の自己資本比率を見ると、公表されている2019年5月から2021年4月の2年間のデータによると、債務超過企業の割合は2020年2月に最も少なく39.8%であったが、2021年1月には49.4%まで上昇している。大阪府の全産業ベースでは、同じ期間に債務超過企業比率は25.9%から25.1%へとわずかであるが低下している。つまり、コロナ禍の影響は特定産業に非常に強く出ており、他の産業では工夫によって対応できているようである。

コロナ禍の影響が産業ごとに大きく異なることから、産業特性を十分に反映した支援策を策定する必要がある。特に、飲食業との取引が多い信用金庫では、再生支援は非常に大きな課題になることは明らかであり、営業現場職員に対する再生ノウハウの研修を急がねばならない。

月次BASTは、地域の業種レベルでの景況感をタイムリーに掴むための貴重な情報になることは間違いがなく、今後の信用金庫の事業性評価の活動に活用されることをお勧めしたい。さらに、取引先の正確な状況を迅速に把握できなければタイムリーな支援はできないし、取引先の経営力を強化するためにも、取引先に月次決算の実施を促すべきことを指摘しておきたい。

2015年9月から『月報』の編集委員を務めてきたが、今回の「巻頭言」で一区切りをつけることになった。信用金庫業界のレベルアップにつなげたいと思って寄稿してきた。少しはその役目が果たせたのではないかと自己満足している。今後も信用金庫業界について研究していきたいと思っている。業界諸賢の変わらぬご指導をお願いして本稿を結ぶことにしたい。ありがとうございました。