

わたしたちのマチの 景況レポート No.10

2017年4~6月期実績・2017年7~9月期見通し



あなたの夢
地域の未来
ともに歩みます

80th
おかげさまで創立80周年

今日も 楽しい おつきあい
淡路信用金庫

調査概要

1. 調査対象期間：2017年4～6月期実績 2017年7～9月期見通し
2. 調査方法：営業店調査員による共通の調査表に基づく「聴取り」方法
3. 調査企業数：531企業（有効回答数525企業 回答率98.6%）
※有効回答数のうち従業員20人未満の企業が占める割合は81.7%

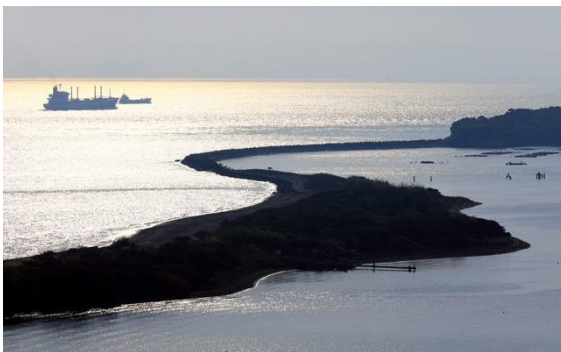
	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業	地区合計
淡路地区	64	49	67	58	70	19	327
神明地区	65	25	15	29	44	20	198
業種合計	129	74	82	87	114	39	525

4. 分析方法：売上、収益、価格、人手不足、資金繰り、設備等の各質問項目について、
D.I. (Diffusion Index、ディフュージョン・インデックス) に基づき分析
しております。

※D.I.とは経済全体または個別の経済事象について、その変化の方向とスピードをとらえるための
指標で、景気動向調査に多く利用されております。

※D.I.=「良い（増加）（上昇）」と回答した企業割合－「悪い（減少）（下降）」と回答した企業割合
により算出し、不変部分を除き「増加」と回答した企業と「減少」と回答した企業のどちらの力
が強いかを時系列的に並べる方法です。

5. 調査地区：淡路信用金庫の事業地区
洲本市、淡路市、南あわじ市、明石市、神戸市、芦屋市、西宮市、
尼崎市、加古郡稲美町、加古郡播磨町、加古川市、高砂市、三木市
6. 特別調査：中小企業の3～5年後の事業の見通しについて



成ヶ島



夜の明石海峡大橋

【業種別・地区別 天気図】

業種	全事業地区			淡路地区			神明地区		
	2017年 1~3月 (前期)	2017年 4~6月 (今期)	2017年 7~9月 (見通し)	2017年 1~3月 (前期)	2017年 4~6月 (今期)	2017年 7~9月 (見通し)	2017年 1~3月 (前期)	2017年 4~6月 (今期)	2017年 7~9月 (見通し)
総合									
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
 20以上 8以上 -8以上 -20以上 -35以上
 35以上 35未満 20未満 8未満 -8未満 -20未満 -35未満

【業況判断 D.I. 時系列表】

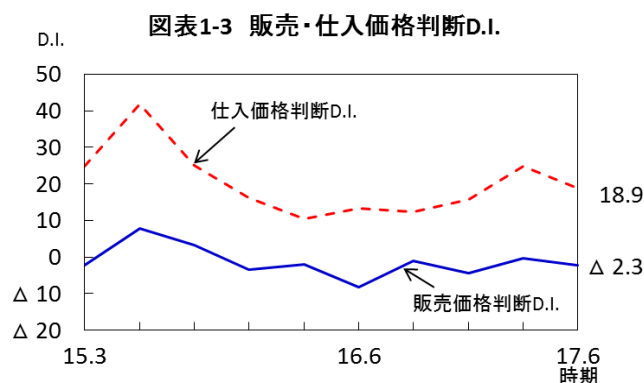
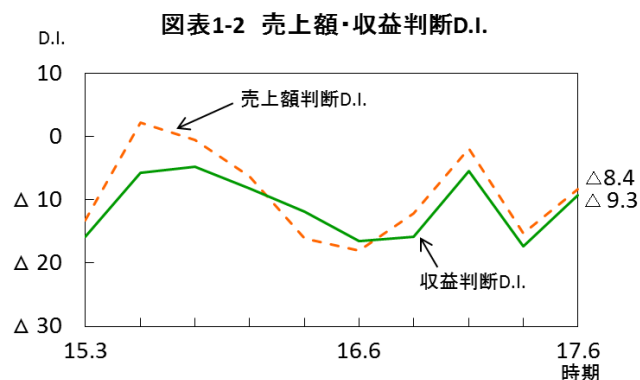
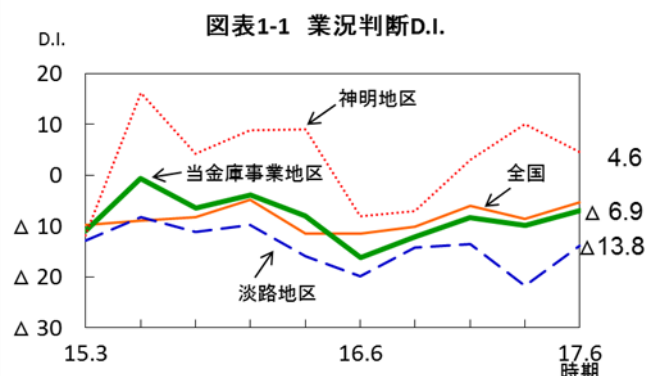
業種	実績										見通し 2017年 9月期
	2015年 3月期	2015年 6月期	2015年 9月期	2015年 12月期	2016年 3月期	2016年 6月期	2016年 9月期	2016年 12月期	2017年 3月期	2017年 6月期	
全事業地区											
総合	-10.8	-0.6	-6.4	-3.8	-8.0	-16.1	-12.1	-8.4	-9.8	-6.9	-6.3
製造業	-13.5	-5.6	-22.2	-1.4	1.4	-11.1	-11.3	-9.9	-6.3	-11.7	-3.1
卸売業	-34.7	4.3	-4.3	-10.6	-13.6	-26.7	-17.8	-9.1	-6.8	-8.1	1.4
小売業	-23.9	-25.5	-31.9	-21.3	-25.0	-44.7	-29.8	-19.1	-20.9	-29.3	-31.7
サービス業	1.9	15.4	19.2	5.8	-18.0	-17.0	-1.9	-5.7	-19.3	1.1	-3.4
建設業	12.0	10.3	6.0	5.9	0.0	-1.5	-5.9	-3.0	0.0	2.7	-1.8
不動産業	-6.5	-9.7	0.0	-9.7	3.3	0.0	-9.7	-3.3	-10.3	12.8	2.6
淡路地区											
総合	-12.9	-8.3	-11.1	-9.7	-16.0	-19.8	-14.3	-13.6	-21.8	-13.8	-13.8
製造業	-25.0	-14.3	-18.6	-2.3	-14.0	-14.0	-7.0	-7.0	-30.2	-23.4	-11.1
卸売業	-24.2	0.0	0.0	-3.1	-10.0	-22.6	-9.7	-20.0	-18.4	-22.4	-2.0
小売業	-20.0	-31.7	-36.6	-29.3	-28.6	-46.3	-34.1	-19.5	-29.0	-34.3	-35.8
サービス業	5.1	15.4	15.4	-2.6	-16.7	-12.8	-2.6	-15.4	-27.1	3.4	-1.7
建設業	-2.3	-6.7	-15.9	-8.9	-11.4	-8.9	-20.0	-14.0	-7.0	-1.4	-17.1
不動産業	-11.1	-11.1	0.0	-11.1	-11.8	-11.1	-5.6	0.0	-15.8	15.8	0.0
神明地区											
総合	-11.9	16.2	4.2	8.9	9.1	-8.0	-7.1	3.1	10.0	4.6	6.1
製造業	3.3	-5.6	-27.6	0.0	24.1	-6.9	-17.9	-14.3	16.9	0.0	4.7
卸売業	-56.3	14.3	-14.3	-26.7	-21.4	-35.7	-35.7	14.3	16.0	20.0	8.0
小売業	-50.0	16.7	0.0	33.3	0.0	-33.3	0.0	-16.7	11.8	-6.7	-13.3
サービス業	-7.7	15.4	30.8	28.6	-21.4	-28.6	0.0	21.4	-3.4	-3.4	-6.9
建設業	39.1	43.5	47.8	34.8	21.7	13.0	21.7	17.4	11.4	9.3	23.3
不動産業	0.0	-7.7	0.0	-7.7	23.1	15.4	-15.4	-8.3	-5.0	10.0	5.0

～今期は 2.9 ポイント改善の△6.9、来期は
小幅の改善見通し～

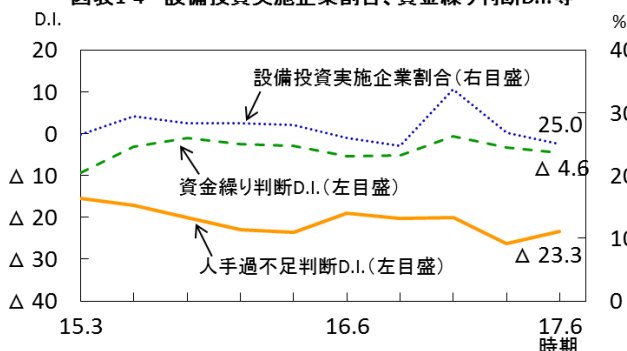
- ・今期（17年4～6月期）の業況は△6.9と前期（17年1～3月期）比2.9ポイント改善した。来期（17年7～9月期）は△6.3と0.6ポイント小幅の改善見通し。地区別では淡路で△13.8と同8.0ポイント改善するも依然マイナスにある一方で、神明は4.6と同5.4ポイント低下するもプラスを維持した。神明地区では来期も6.1と今期実績比1.5ポイント改善の見通しである。（図表1-1）
- ・売上額（前期比）は△8.4と前期比6.9ポイント改善、収益（前期比）も△9.3と8.0ポイント改善した。（図表1-2）
※マイナスは、売上額（収益）を「増加」とした企業割合 < 「減少」とした企業割合
- ・販売価格は△2.3と前期比1.9ポイント低下、仕入価格は18.9と同5.9ポイント低下し、僅かながら利幅は改善した。（図表1-3）
※マイナスは、販売価格（仕入価格）を「上昇」とした企業割合 < 「下降」とした企業割合
- ・人手過不足は△23.3（マイナスは人手不足「超」と前期比2.9ポイント改善し、依然厳しいながらも現状で推移した。（図表1-4）
- ・資金繰りは△4.6と前期比1.2ポイント低下した。（図表1-4）
※マイナスは、資金繰りを「楽」とした企業割合 < 「苦」とした企業割合
- ・設備投資実施企業割合は25.0%と前期比1.8ポイント低下した。（図表1-4）

(D.I.)

	2017年 1～3月 (前期)	2017年 4～6月 (今期)	2017年 7～9月 (見通し)
業況	-9.8	-6.9	-6.3
売上額(前期比)	-15.3	-8.4	-1.9
売上額(前年同期比)	-7.9	-10.7	
収益(前期比)	-17.3	-9.3	-5.7
収益(前年同期比)	-10.2	-14.1	
販売価格(前期比)	-0.4	-2.3	-0.6
仕入価格(前期比)	24.8	18.9	16.0
人手過不足(過剰-不足)	-26.2	-23.3	-25.6
資金繰り(楽-苦)	-3.4	-4.6	-6.1
設備投資割合(%)	26.8	25.0	25.3

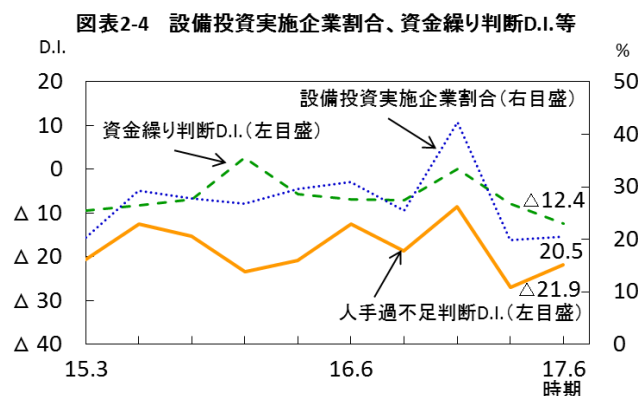
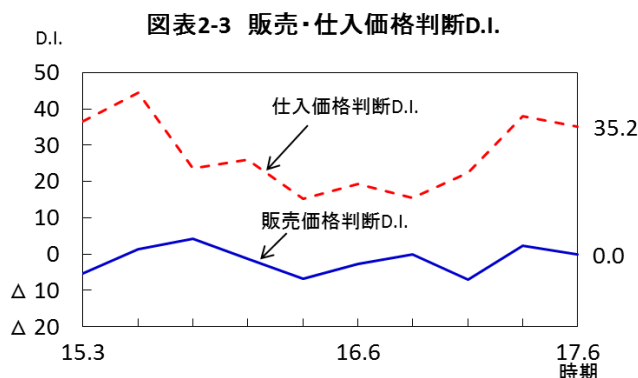
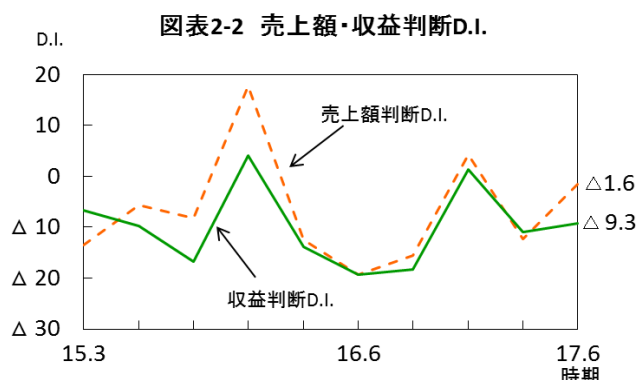
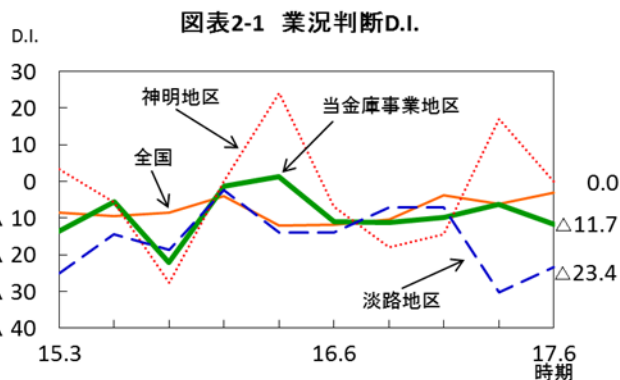


図表1-4 設備投資実施企業割合、資金繰り判断D.I.等



～今期は 5.4 ポイント低下、来期は 8.6 ポイント改善見通し～

- ・業況判断は△11.7 と前期比 5.4 ポイント低下したが、来期は△3.1 と今期実績比 8.6 ポイントの改善見通しである。地区別では、淡路地区で前期比 6.8 ポイント改善するも△23.4 と依然低調な状況にある。(図表 2-1)
- ・売上額(前期比)は△1.6 と前期比 10.8 ポイント大幅に改善するも、収益(前期比)は△9.3 と同 1.6 ポイント小幅の改善にとどまった。図表 2-2)
- ・仕入価格は 35.2 と前期比 2.8 ポイント低下したものの販売価格もほぼ同率の 2.3 ポイント低下し 0.0 と、依然として厳しい収益性にて推移している。(図表 2-3)
- ・人手過不足は△21.9 と同 5.1 ポイント改善し、人手不足は続いているもののやや一服感がある。(図表 2-4)
- ・資金繰りは△12.4 と同 4.6 ポイント低下した。(図表 2-4)
- ・設備投資実施企業割合はほぼ横ばいの 20.5% であった。(図表 2-4)



(D.I.)

	2017年 1～3月 (前期)	2017年 4～6月 (今期)	2017年 7～9月 (見通し)
業況	-6.3	-11.7	-3.1
売上額(前期比)	-12.4	-1.6	0.8
売上額(前年同期比)	-3.1	-12.4	
収益(前期比)	-10.9	-9.3	-7.0
収益(前年同期比)	-6.3	-16.3	
販売価格(前期比)	2.3	0.0	0.8
仕入価格(前期比)	38.0	35.2	23.4
人手過不足(過剰-不足)	-27.0	-21.9	-22.7
資金繰り(楽-苦)	-7.8	-12.4	-12.4
設備投資割合(%)	19.8	20.5	30.2

○お客様の声

1月以降従業員を3名採用。7月にも1名採用予定で人手不足は一段落。従業員の平均年齢も30代前半と、若返りが図られている反面、40歳代が少なく現場のリーダー的存在が不足している。従業員の教育訓練を強化していきたい。(洲本市)

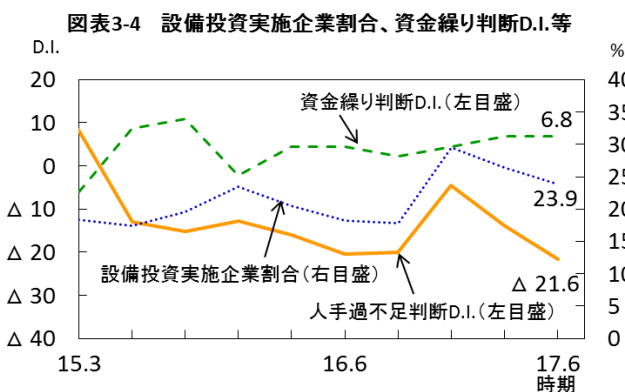
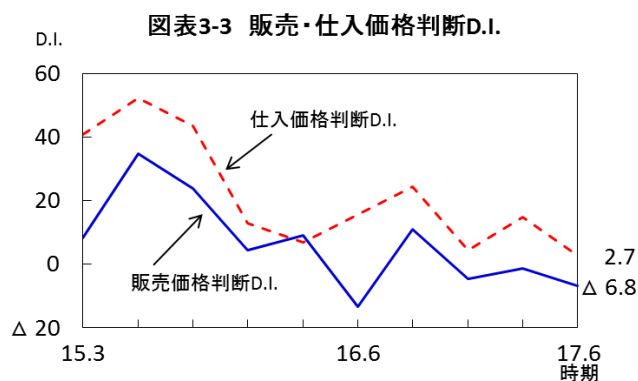
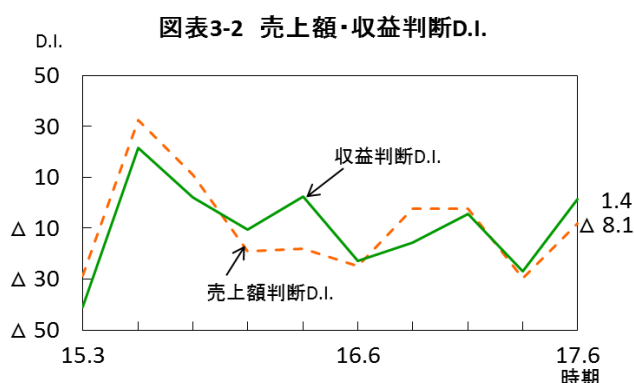
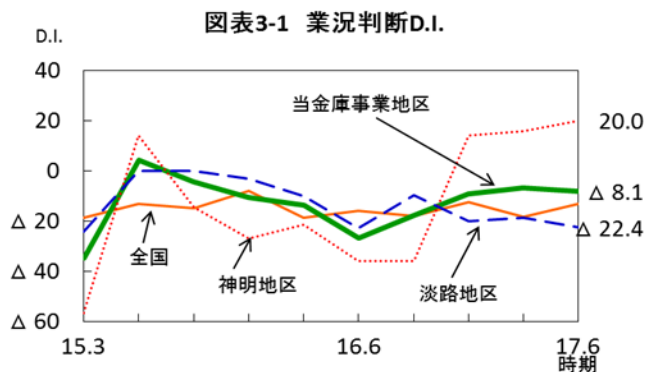
近年の靴業界の低迷から兵庫県豊岡市の地場産業である靴の抜型や自動車関連部品の抜型等新規開拓を行い売上は増加傾向にある。今後東京方面での市場開拓に注力しており、更なる業容拡大に期待が持てる。(神戸市)

～今期は 1.3 ポイント低下、来期は大幅改善でプラスの見通し～

- ・業況は△8.1 と前期比 1.3 ポイント低下したが、来期は大幅に改善し 1.4 を見込んでいる。地区別では淡路地区で△22.4 と悪化した。神明では 20.0 とさらに改善しており、地区間で差が顕著に現れた。しかしながら淡路地区でも来期は△2.0 と 20 ポイント超の大幅改善を見込んでいる。(図表 3-1)
- ・売上額(前期比)は△8.1 と前期比 21.6 ポイント改善、同収益は 1.4 と同 28.4 ポイント改善した。(図表 3-2)
- ・販売価格は△6.8 と前期比 5.4 ポイント低下したが仕入価格は 2.7 と同 12.2 ポイント低下し、利幅は若干改善された。(図表 3-3)
- ・人手過不足は△21.6 (マイナスは人手不足「超」と前期比 7.9 ポイント低下し、2 四半期連続で強まった。(図表 3-4)
- ・資金繰りは横ばいの 6.8 となった。(図表 3-4)
- ・設備投資実施企業割合は 23.9% と前期比 2.5 ポイント低下した。(図表 3-4)

(D.I.)

	2017年 1～3月 (前期)	2017年 4～6月 (今期)	2017年 7～9月 (見通し)
業況	-6.8	-8.1	1.4
売上額(前期比)	-29.7	-8.1	14.9
売上額(前年同期比)	-8.1	-17.6	
収益(前期比)	-27.0	1.4	16.2
収益(前年同期比)	-4.1	-14.9	
販売価格(前期比)	-1.4	-6.8	2.7
仕入価格(前期比)	14.9	2.7	8.1
人手過不足(過剰-不足)	-13.7	-21.6	-23.3
資金繰り(楽-苦)	6.8	6.8	6.8
設備投資割合(%)	26.4	23.9	21.7



○お客様の声

今期に入り天候不順等の影響で生育はやや悪く価格も昨年より安値で推移している。また、個人で自家栽培に取り組んでおり仕入れによる競争激化はやや抑えられている。人手不足も外国人就労者で一部対応している。(南あわじ市)

公共工事の受注が良好な状況で、業績は順調に推移している。業種柄、販売先が過度に集中することのないようリスク分散を図っている。二次下請的な受注時の採算性を見極めが課題。(神戸市)

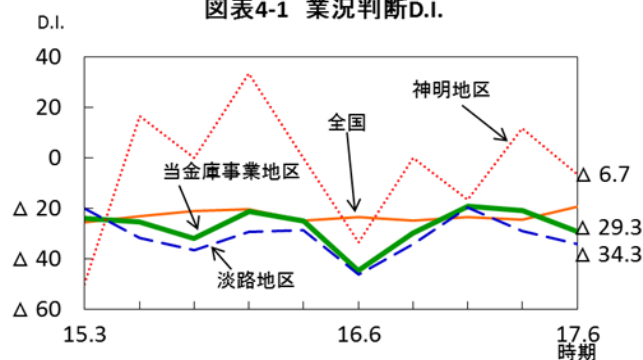
～人手不足傾向がさらに強まる～

- ・業況は神明地区で大幅低下の△6.7と、プラスから一転マイナスになるなど 2 四半期連続低下の△29.3と前期比 8.4 ポイント低下した。来期は両地区とも低下見通しで、△31.7 とさらに今期実績比 2.4 ポイント低下する見通し。(図表 4-1)
- ・売上額(前期比)は△28.0と前期比 5.9 ポイント低下、収益(前期比)は△31.7 と同 0.9 ポイント小幅改善した。(図表 4-2)
- ・販売価格はプラスから一転△3.7と、販売価格を「下降」とした企業割合が「上昇」とした企業割合を上回ったが、仕入価格も 8.5 と前期比 13.9 ポイント低下した。(図表 4-3)
- ・人手過不足は△23.2 と前期比 3.4 ポイント低下し、調査開始(15 年 3 月期)以降最低水準を更新した。(図表 4-4)
- ・資金繰りは△9.8 と前期比 0.5 ポイント微減した。(図表 4-4)
- ・設備投資実施企業割合は 22.8% と同 2.5 ポイント上昇した。(図表 4-4)

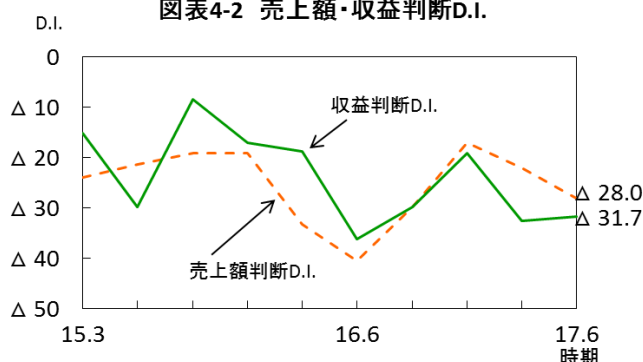
(D.I.)

	2017年 1～3月 (前期)	2017年 4～6月 (今期)	2017年 7～9月 (見通し)
業況	-20.9	-29.3	-31.7
売上額(前期比)	-22.1	-28.0	-31.7
売上額(前年同期比)	-16.3	-28.0	
収益(前期比)	-32.6	-31.7	-29.3
収益(前年同期比)	-25.6	-37.8	
販売価格(前期比)	8.1	-3.7	0.0
仕入価格(前期比)	22.4	8.5	6.1
人手過不足(過剰-不足)	-19.8	-23.2	-23.2
資金繰り(楽-苦)	-9.3	-9.8	-6.1
設備投資割合(%)	20.3	22.8	19.2

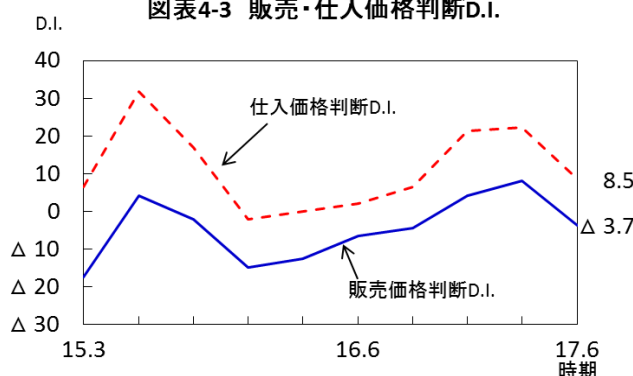
図表4-1 業況判断D.I.



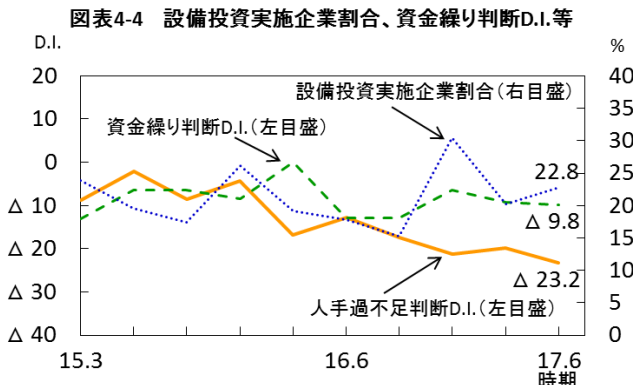
図表4-2 売上額・収益判断D.I.



図表4-3 販売・仕入価格判断D.I.



図表4-4 設備投資実施企業割合、資金繰り判断D.I.等



○お客様の声

人手不足が続いているなか、社員教育徹底による個々のレベルアップにて対応しているものの、今後の新事業展開に向けた当該人材は必要不可欠で、確保に努めていきたい。(洲本市)

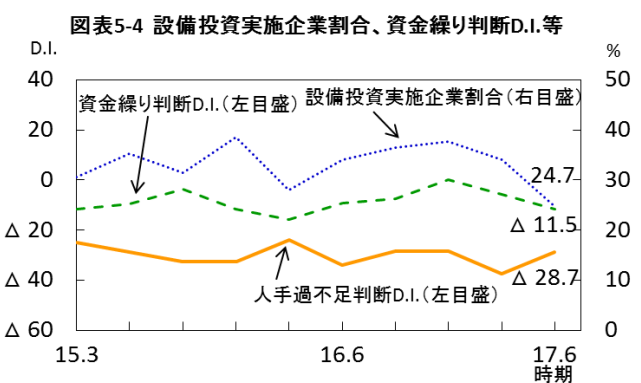
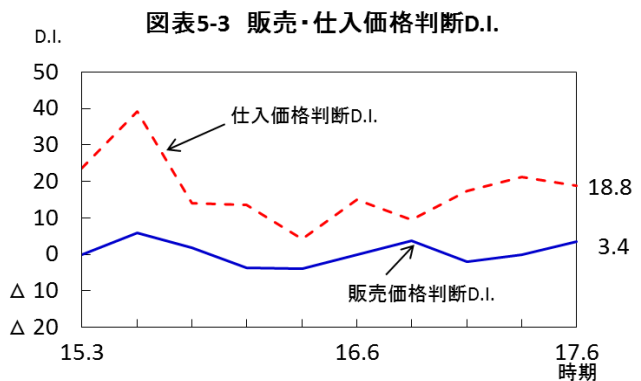
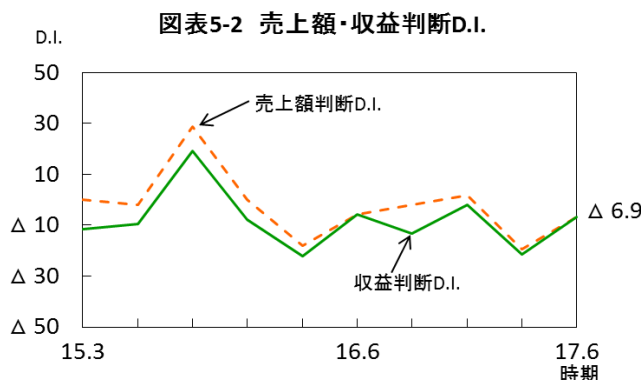
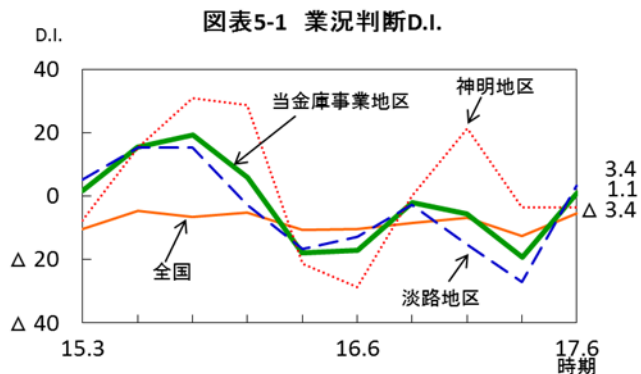
フランチャイズ契約のため、仕入や設備面の管理は本社の決済が多い。人材確保、経費削減が課題。また、新たな販路開拓も必要と感じている。(神戸市)

～今期は 20 ポイント超改善～

- ・業況は 1.1 と前期比 20 ポイント超の大幅な改善となりプラスに転じた。地区別では、とりわけ淡路地区で 30 ポイント超の大幅改善となった。しかしながら来期は今期実績比 4.5 ポイント低下し再びマイナスに転じる見通しである。地区別でも両地区とも低下の見通し。(図表 5-1)
- ・売上額(前期比)は△6.9 と同 12.4 ポイント改善、同収益は△6.9 と同 14.7 ポイント改善した。(図表 5-2)
- ・販売価格は 3.4、前期比 3.4 ポイント上昇と、販売価格を「上昇」とした企業割合が「下降」とした企業割合を上回った。一方、仕入価格は 18.8 と同 2.4 ポイント低下した。(図表 5-3)
- ・人手過不足は△28.7 と前期比 8.8 ポイント改善し、3 四半期ぶりに弱まった。(図表 5-4)
- ・資金繰りは△11.5 と前期比 5.8 ポイント低下した。(図表 5-4)
- ・設備投資実施企業割合は 24.7% と前期比 9.4 ポイント低下した。(図表 5-4)

(D.I.)

	2017年 1～3月 (前期)	2017年 4～6月 (今期)	2017年 7～9月 (見通し)
業況	-19.3	1.1	-3.4
売上額(前期比)	-19.3	-6.9	8.0
売上額(前年同期比)	-1.1	-4.7	
収益(前期比)	-21.6	-6.9	2.3
収益(前年同期比)	-6.9	-8.1	
販売価格(前期比)	0.0	3.4	5.7
仕入価格(前期比)	21.2	18.8	20.0
人手過不足(過剰ー不足)	-37.5	-28.7	-33.3
資金繰り(楽ー苦)	-5.7	-11.5	-6.9
設備投資割合(%)	34.1	24.7	20.2



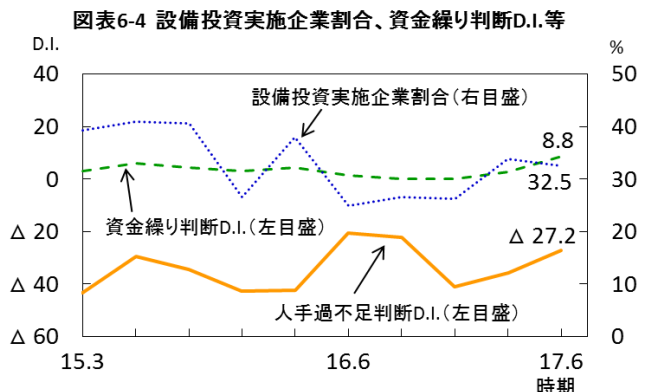
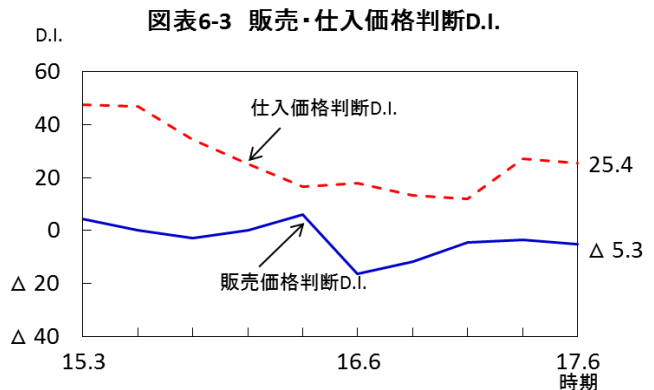
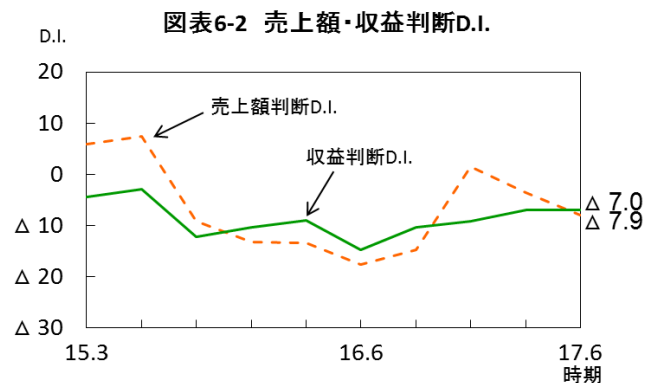
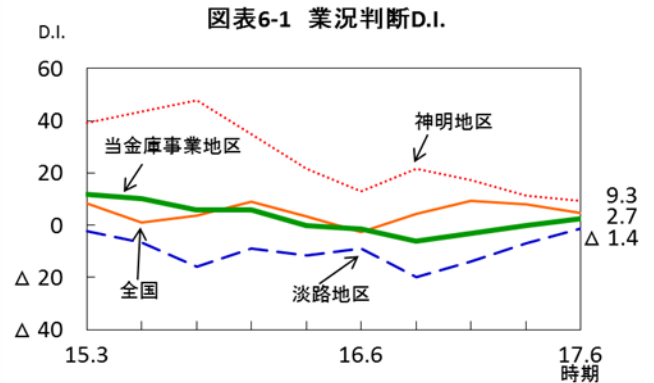
○お客様の声

海苔業者からの修理の受注増加により売上は増加傾向。今後も販路拡大や経費削減などに努めていきたい。(淡路市)

石膏ボードの保管・運搬を主業務としており、他社の参入しにくい分野であることから今後も無難に推移するものと思料する。(西宮市)

～今期は6四半期ぶりのプラスも、
来期はマイナス見通し～

- ・業況は2.7と前期比2.7ポイント改善した。プラス水準は6四半期ぶり。地区別では依然神明地区で9.3と好調を維持、淡路地区でも△1.4と3四半期連続の改善となった。(図表6-1)
- ・売上額(前期比)は△7.9と前期比4.4ポイント低下、同収益は横ばいの△7.0となった。(図表6-2)
- ・販売価格は△5.3と前期比1.8ポイント低下、仕入価格は△25.4と同1.6ポイント低下した。(図表6-3)
- ・人手過不足は△27.2(前期は△35.7)と人手不足「超」であるが、2四半期連続マイナス幅縮小と、人手不足感は和らいだ。(図表6-4)
- ・資金繰りは8.8と前期比6.2ポイント上昇した。(図表6-4)
- ・設備投資実施企業割合は32.5%と前期比1.4ポイント低下した。(図表6-4)



	2017年 1~3月 (前期)	2017年 4~6月 (今期)	2017年 7~9月 (見通し)
業況	0.0	2.7	-1.8
売上額(前期比)	-3.5	-7.9	-3.5
売上額(前年同期比)	-13.0	-6.1	
収益(前期比)	-7.0	-7.0	-9.6
収益(前年同期比)	-7.8	-8.8	
販売価格(前期比)	-3.5	-5.3	-7.9
仕入価格(前期比)	27.0	25.4	21.9
人手過不足(過剰-不足)	-35.7	-27.2	-32.5
資金繰り(楽-苦)	2.6	8.8	-4.4
設備投資割合(%)	33.9	32.5	30.1

○お客様の声

市の公共工事を主体に営業している。農災工事等が概ね完了しており、今後の発注については不透明な状況で、民間工事の受注増加へ向けた取り組みが課題。(淡路市)

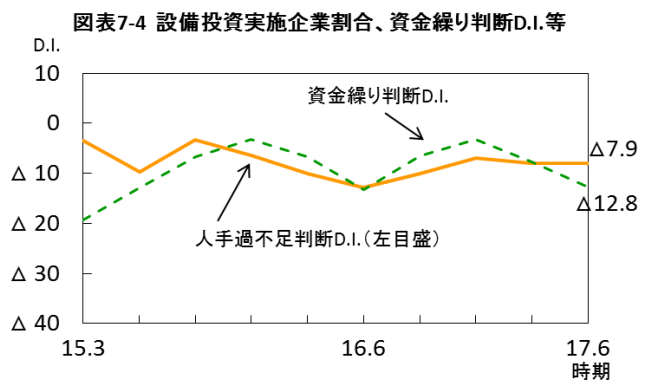
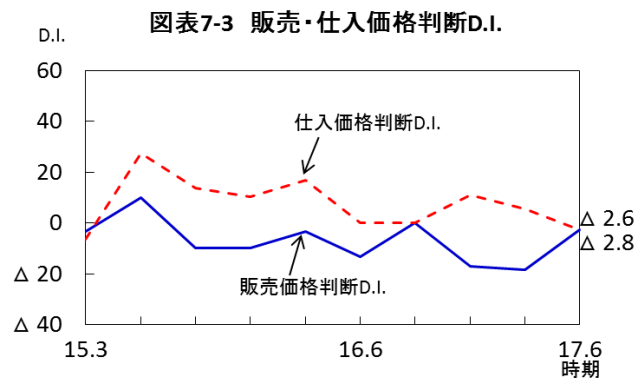
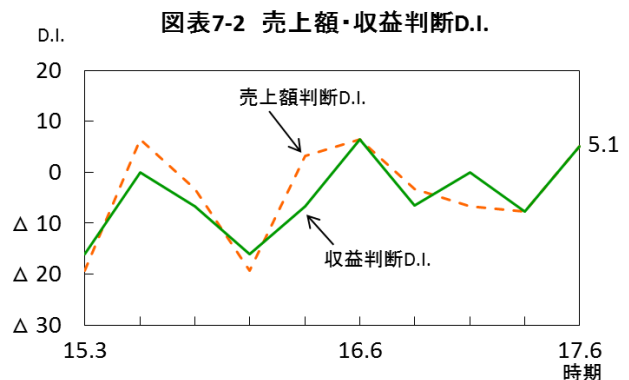
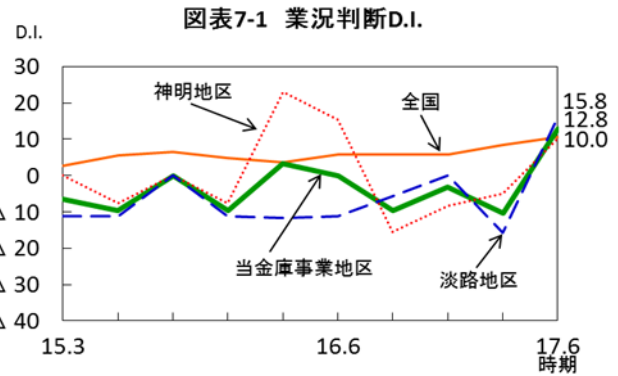
ごみ処理場などプラント施設にかかる受注が増加傾向にある。建設資材が高騰傾向にあり、今後の収益性の低下が気配りである。(神戸市)

～今期 20 ポイント超大幅改善しプラスへ、
来期もプラス維持の見通し～

- ・業況は 12.8 と前期比 20 ポイント超の大幅な改善となりプラスに転じた。プラスは 5 四半期ぶりで全業種中最も高かった。地区別では両地区でマイナスからプラスに転じた。来期は 2.6 と今期実績比 10.2 ポイント低下するもプラスを維持する見通し。地区別では神明地区で 5.0 とプラスを維持する見通しである。(図表 7-1)
- ・売上額は前期の△7.7 から一転、今期は 5.1 と「増加」とした企業割合が「減少」とした企業割合を上回った。同収益も前期の△7.7 から一転、今期は 5.1 と大幅に改善した。(図表 7-2)
- ・販売価格は△2.6 と前期比 15.8 ポイント改善し、仕入価格は△2.8 と同 8.4 ポイント低下した。(図表 7-3)
- ・人手過不足は△7.9 と横ばいで推移した。(図表 7-4)
- ・資金繰りは△12.8 と前期比 5.1 ポイント低下した。(図表 7-4)

(D.I.)

	2017年 1～3月 (前期)	2017年 4～6月 (今期)	2017年 7～9月 (見通し)
業況	-10.3	12.8	2.6
売上額(前期比)	-7.7	5.1	2.6
売上額(前年同期比)	-5.1	17.9	
収益(前期比)	-7.7	5.1	0.0
収益(前年同期比)	-15.4	15.4	
販売価格(前期比)	-18.4	-2.6	-5.3
仕入価格(前期比)	5.6	-2.8	0.0
人手過不足(過剰-不足)	-7.9	-7.9	-5.6
資金繰り(楽-苦)	-7.7	-12.8	-12.8



○お客様の声

賃貸物件の入居状況は良好であるが、地域の人口は減少傾向であるため、新たな事業展開を検討。5年後近隣にリゾート施設が建設予定であり、ある程度地域の活性化が期待できる。(洲本市)

永年地域に根差した営業をしているが、近年は地域住民の子供との接点が作れず苦労している。(神戸市)

特別調査 中小企業の3～5年後の事業の見通しについて

問1 3～5年後の自社の事業の見通し

～暗い19.3% 明るい15.9%を上回る～

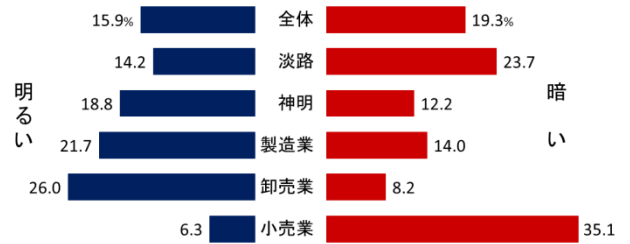
3～5年後の事業の見通しについて、暗い（「やや暗い」と「暗い」の合計）が19.3%と明るい（「明るい」と「やや明るい」の合計）の15.9%を上回った。地区別では神明地区（明るい：18.7%、暗い：12.1%）の方が、淡路地区（明るい：14.2%、暗い：23.7%）より見通しは明るい。従業員規模別では10人以上の階層で「明るい」が「暗い」を上回っており、規模が大きくなるほど見通しは明るい傾向が見られた。業種別では製造業、卸売業で見通しは明るい一方、とりわけ小売業で「暗い」が35.1%と見通しは暗い。

問2 安定した事業継続に重視すること

～「人材」「販路・取引先」ともに5割超～

3～5年後に向けて安定した事業継続に重視する事柄について、「人材」が57.9%、「販路・取引先」が51.0%、以下「資金」29.0%、「技術・ノウハウ」26.3%と続いた。今後5年～10年程度で多くの中小企業がタイミングを迎える「事業承継等」は16.0%にとどまった。「人材」「販路・取引先」を重視するなかで、不動産業では「資金（33.3%）」「外部情報の入手（30.8%）」も重視している。

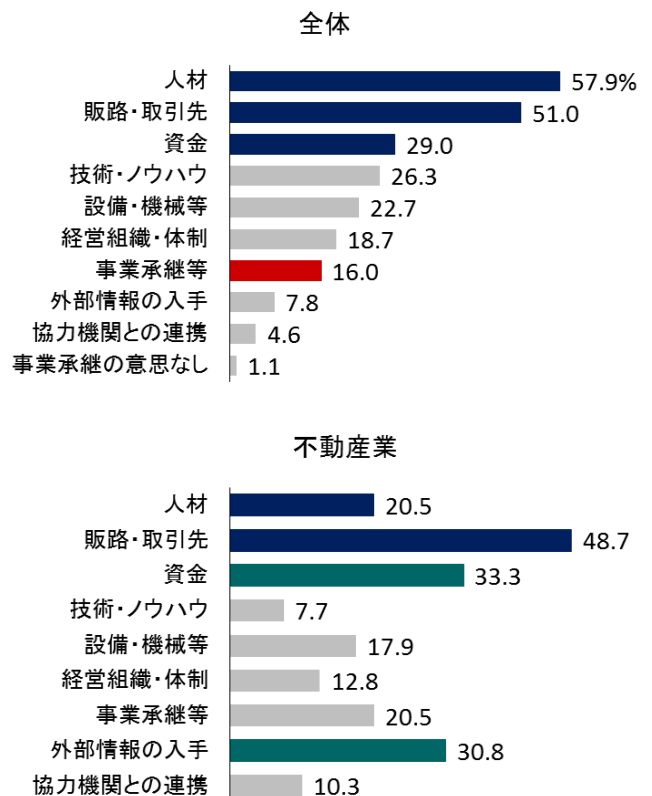
図表 8-1 3～5年後の自社の業況見通し



(単位:%)

	明るい	やや明るい	どちらとも いえない	やや暗い	暗い
全体	2.9	13.0	64.8	14.9	4.4
地区別					
淡路地区	3.1	11.1	62.2	18.2	5.5
神明地区	2.5	16.2	69.0	9.6	2.5
規模別					
1～4人	2.0	7.0	64.7	20.4	6.0
5～9人	2.3	10.9	69.8	12.4	4.7
10～19人	3.4	20.5	63.6	10.2	2.3
20～29人	0.0	22.6	58.1	12.9	6.5
30～39人	4.2	12.5	70.8	12.5	0.0
40～49人	16.7	25.0	50.0	8.3	0.0
50～99人	5.6	38.9	50.0	5.6	0.0
100～199人	0.0	16.7	83.3	0.0	0.0
200～300人	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0
300人～	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
業種別					
製造業	4.7	17.1	64.3	9.3	4.7
卸売業	2.7	23.3	65.8	6.8	1.4
小売業	1.3	5.0	58.8	23.8	11.3
サービス業	4.6	8.0	66.7	17.2	3.4
建設業	1.8	11.4	67.5	15.8	3.5
不動産業	0.0	12.8	64.1	23.1	0.0

図表 8-2 安定した事業継続に重視すること



(単位:%)

	人材	資金	設備・ 機械等	経営 組織・ 体制	外部 情報の 入手	技術・ ノウ ハウ	販路・ 取引先	協力 機関と の連携	事業 承継 等	事業承 継意思 なし
全体	57.9	29.0	22.7	18.7	7.8	26.3	51.0	4.6	16.0	1.1
地区別										
淡路地区	55.4	27.5	21.7	20.8	5.5	24.5	51.7	4.9	15.9	1.5
神明地区	62.1	31.3	24.2	15.2	11.6	29.3	50.0	4.0	16.2	0.5
規模別										
1～4人	36.0	28.6	17.2	12.8	9.9	20.2	52.7	4.4	17.7	3.0
5～9人	63.1	35.4	19.2	13.1	6.2	28.5	54.6	6.2	17.7	0.0
10～19人	78.4	26.1	27.3	20.5	8.0	37.5	47.7	4.5	15.9	0.0
20～29人	87.1	35.5	38.7	29.0	9.7	19.4	41.9	0.0	9.7	0.0
30～39人	83.3	16.7	29.2	25.0	4.2	33.3	45.8	4.2	8.3	0.0
40～49人	58.3	25.0	50.0	41.7	0.0	25.0	33.3	0.0	16.7	0.0
50～99人	83.3	22.2	27.8	61.1	0.0	38.9	33.3	0.0	11.1	0.0
100～199人	83.3	0.0	16.7	50.0	0.0	16.7	66.7	16.7	16.7	0.0
200～300人	50.0	50.0	0.0	50.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
300人～	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
業種別										
製造業	62.8	27.1	34.9	15.5	4.7	40.3	50.4	3.1	15.5	0.0
卸売業	59.5	0.0	9.5	23.0	2.7	16.2	63.5	5.4	14.9	2.7
小売業	50.0	32.9	11.0	20.7	9.8	14.6	56.1	0.0	8.5	3.7
サービス業	63.2	29.9	29.9	20.7	1.1	19.5	42.5	5.7	25.3	0.0
建設業	65.8	27.2	21.9	18.4	10.5	36.8	47.4	6.1	14.0	0.9
不動産業	20.5	33.3	17.9	12.8	30.8	7.7	48.7	10.3	20.5	0.0

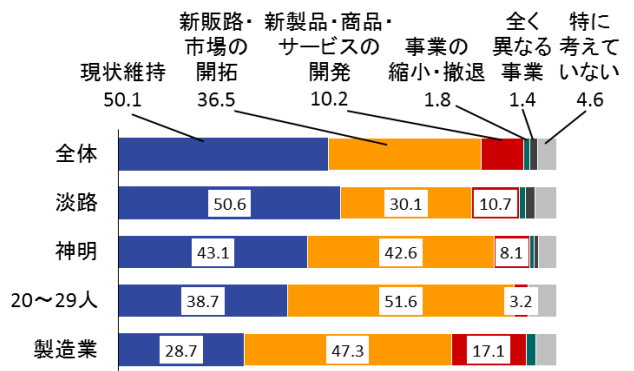
(備考)最大3つまで複数回答

問3 3～5年後に向けた事業展開

～「現状維持」が約半数～

3～5年後に向けた事業展開について、「現状維持」が約半数を占めた。以下、「新販路・市場の開拓」36.5%、「新製品・商品・サービスの開発」10.2%と続いた。地区別では神明地区で42.6%と、淡路地区の30.1%に比べ「新販路・市場の開拓」を強く考えている。従業員規模別では20～29人の階層で51.6%、業種別では製造業で47.3%と、「新販路・市場の開拓」を最も強く考えている。

図表8-3 3～5年後に向けた事業展開



問4 積極的な設備投資の条件

～自社の業況改善、景気の先行き不透明感払拭、設備の陳腐化・老朽化が上位～

積極的な設備投資の条件について、「自社の業況改善」が24.6%と最も多く、以下、「景気の先行き不透明感払拭」が24.0%、「設備の陳腐化・老朽化」が20.9%と続いた。業種別では不動産業で空室率を上げないためにも「設備の陳腐化・老朽化(35.9%)」が他業種より高くなっている。

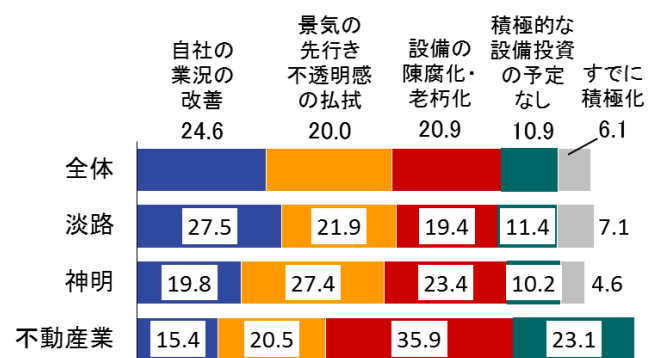
(単位:%)

	現状維持	新販路・市場の開拓	新製品・商品・サービスの開発	全く異なる事業	事業の縮小・撤退	特に考えていない
全体	50.1	36.5	10.2	1.4	1.8	4.6
地区別						
淡路地区	50.6	30.1	10.7	1.5	2.1	4.9
神明地区	43.1	42.6	8.1	1.0	1.0	4.1
規模別						
1～4人	55.9	27.2	5.9	1.0	3.5	6.4
5～9人	45.7	38.0	10.9	1.6	0.8	3.1
10～19人	39.8	38.6	15.9	0.0	0.0	5.7
20～29人	38.7	51.6	3.2	0.0	0.0	6.5
30～39人	54.2	25.0	12.5	8.3	0.0	0.0
40～49人	41.7	50.0	8.3	0.0	0.0	0.0
50～99人	27.8	50.0	22.2	0.0	0.0	0.0
100～199人	16.7	50.0	16.7	16.7	0.0	0.0
200～300人	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0
300人～	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
業種別						
製造業	28.7	47.3	17.1	2.3	0.0	4.7
卸売業	45.9	37.8	9.5	0.0	2.7	4.1
小売業	53.8	22.5	10.0	2.5	7.5	3.8
サービス業	57.5	32.2	8.0	1.1	0.0	1.1
建設業	56.1	32.5	5.3	0.0	0.9	5.3
不動産業	56.4	25.6	2.6	2.6	0.0	12.8

図表8-4 積極的な設備投資の条件

(単位:%)

	景気先行き不透明感払拭	自社の業況改善	設備投資税制優遇や補助金等の拡充	設備の陳腐化・老朽化	事業承継の問題解消	IT化投資の必要性増大	事業転換	すでに積極化	積極的な設備投資の予定なし	その他
全体	24.0	24.6	5.8	20.9	4.2	1.2	0.4	6.1	10.9	1.9
地区別										
淡路地区	21.9	27.5	4.6	19.4	4.6	0.9	0.3	7.1	11.4	2.2
神明地区	27.4	19.8	7.6	23.4	3.6	1.5	0.5	4.6	10.2	1.5
規模別										
1～4人	23.9	22.4	4.0	21.9	4.0	0.5	0.5	1.5	19.9	1.5
5～9人	24.0	30.2	7.0	14.7	5.4	0.0	0.0	9.3	7.0	2.3
10～19人	26.4	23.0	6.9	17.2	4.6	2.3	0.0	12.6	4.6	2.3
20～29人	22.6	25.8	12.9	16.1	0.0	3.2	3.2	6.5	9.7	0.0
30～39人	20.8	16.7	8.3	29.2	4.2	8.3	0.0	4.2	4.2	4.2
40～49人	41.7	25.0	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0	8.3	0.0	8.3
50～99人	0.0	27.8	5.6	55.6	5.6	0.0	0.0	5.6	0.0	0.0
100～199人	0.0	50.0	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	16.7	0.0	0.0
200～300人	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
300人～	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
業種別										
製造業	24.8	27.9	10.1	18.6	3.1	0.8	0.0	7.8	3.9	3.1
卸売業	29.7	13.5	6.8	21.6	5.4	1.4	1.4	4.1	14.9	1.4
小売業	20.3	25.3	2.5	19.0	2.5	2.5	1.3	7.6	17.7	1.3
サービス業	16.3	29.1	2.3	25.6	7.0	2.3	0.0	5.8	8.1	3.5
建設業	28.9	27.2	5.3	15.8	5.3	0.0	0.0	7.0	9.6	0.9
不動産業	20.5	15.4	5.1	35.9	0.0	0.0	0.0	0.0	23.1	0.0

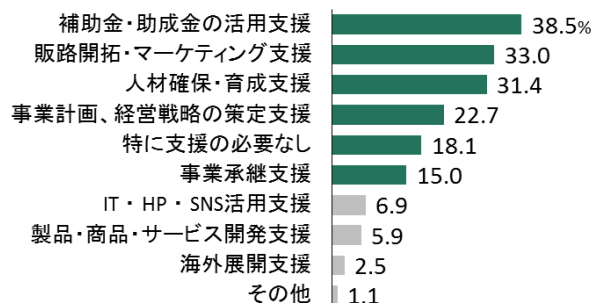


問5 経営相談窓口から受けたい支援

～補助金・助成金の活用支援が最上位～

3～5年後の事業の継続・発展へ向けて公的機関、商工会議所、商工会、金融機関等の経営相談窓口から受けたい支援について、「補助金・助成金の活用支援」が38.5%と最も多く、以下「販路開拓・マーケティング支援」が33.0%、「人材確保・育成支援」が31.4%、「事業計画、経営戦略の策定支援」が22.7%と続いた。一方、「特に支援の必要なし」も18.1%と一定数の回答があった。規模別では、従業員数が少ないほど支援の必要性を感じていない。業種別では、建設業で「人材確保・育成支援（46.5%）」、不動産業で「特に支援の必要なし（33.3%）」が最も高く、他の4業種で最も高い「補助金・助成金の活用支援」と異なる結果となった。

図表 8-5 経営相談窓口から受けたい支援



(単位:%)

	事業計画、経営戦略の策定支援	人材確保・育成支援	販路開拓・マーケティング支援	補助金・助成金の活用支援	事業承継支援	IT・HP・SNS活用支援	製品・商品・サービス開発支援	海外展開支援	特に支援の必要なし	その他
全体	22.7	31.4	33.0	38.5	15.0	6.9	5.9	2.5	18.1	1.1
地区別										
淡路地区	22.6	28.1	31.5	41.3	12.8	8.0	5.5	2.8	19.3	1.8
神門地区	22.7	36.9	35.4	33.8	18.7	5.1	6.6	2.0	16.2	0.0
規模別										
1～4人	23.6	14.3	30.0	34.5	10.3	8.4	4.9	1.0	27.1	0.5
5～9人	26.2	35.4	31.5	44.6	16.9	5.4	3.1	2.3	14.6	3.1
10～19人	17.0	45.5	33.0	40.9	21.6	4.5	9.1	3.4	12.5	0.0
20～29人	12.9	54.8	48.4	38.7	6.5	12.9	6.5	0.0	12.9	0.0
30～39人	29.2	50.0	41.7	33.3	8.3	8.3	8.3	4.2	8.3	4.2
40～49人	16.7	33.3	50.0	16.7	25.0	0.0	16.7	8.3	8.3	0.0
50～99人	11.1	61.1	16.7	55.6	33.3	11.1	11.1	5.6	11.1	0.0
100～199人	33.3	50.0	16.7	16.7	33.3	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0
200～300人	100.0	50.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
300人～	100.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
業種別										
製造業	24.8	32.6	40.3	47.3	16.3	3.9	13.2	5.4	5.4	3.1
卸売業	16.2	27.0	27.0	36.5	14.9	1.4	5.4	2.7	25.7	1.4
小売業	15.9	17.1	30.5	37.8	11.0	12.2	4.9	1.2	26.8	0.0
サービス業	24.1	35.6	35.6	42.5	17.2	8.0	2.3	1.1	14.9	1.1
建設業	25.4	46.5	31.6	33.3	14.9	5.3	1.8	1.8	18.4	0.0
不動産業	30.8	12.8	23.1	20.5	15.4	17.9	5.1	0.0	33.3	0.0

(備考)最大3つまで複数回答

連絡・問い合わせ先
 淡路信用金庫 業務部
 担当：柏木、眞野
 TEL：0799-22-1020

特集

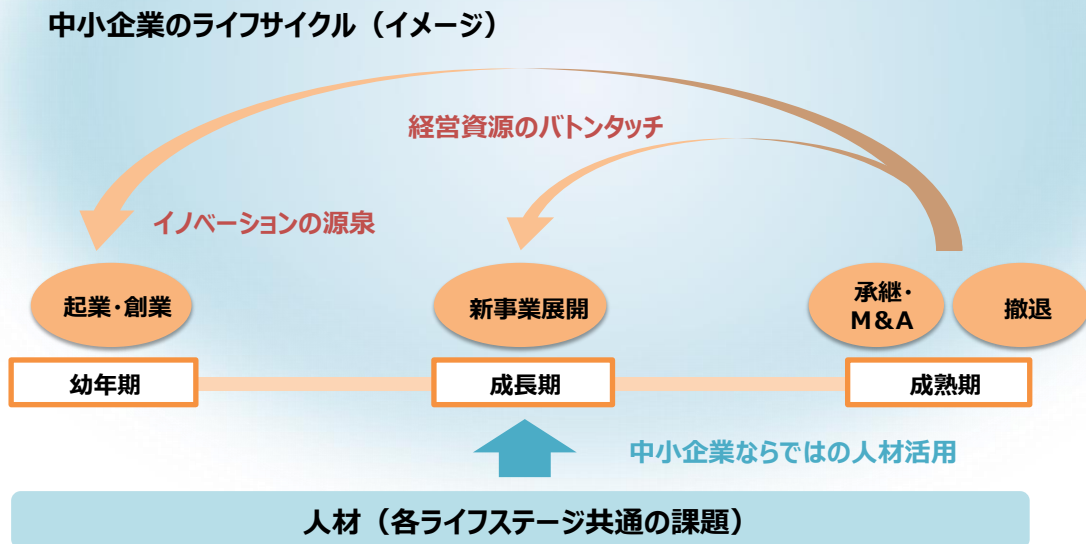
2017年版 中小企業白書・小規模企業白書より



平成29年4月21日に中小企業庁より、2017年版「中小企業白書」
「小規模企業白書」が公表されました。
そのなかから一部を転載いたします。

ライフサイクル

中小企業の景況は緩やかな改善傾向にあるが、新規開業の停滞、生産性の伸び悩みに加えて、経営者の高齢化や人材不足の深刻化といった構造的な課題が進行中。
こうした状況の中、起業・創業によりイノベーションが起こり、既存企業は成長を目指し、事業や経営資源（撤退企業を含む）が円滑に次世代に引き継がれるというライフサイクルが重要である。



経営者年齢

中小企業の経営者年齢は高齢化しており、倒産件数は減少しているが、休廃業・解散企業数は過去最多となっている。

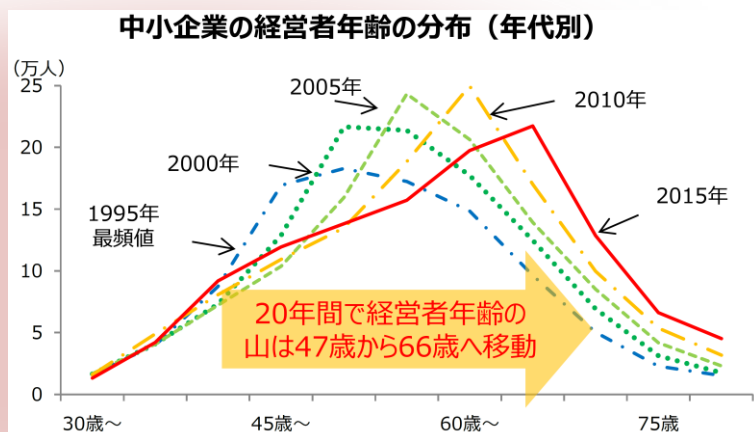


図1:(株)帝国データバンク「COSMOS2企業概要ファイル」再編加工
(注) 最頻値とは、各調査年で最も回答の多かった値を指す。

人手不足の現状

中小企業では、人手不足感が強まっている。

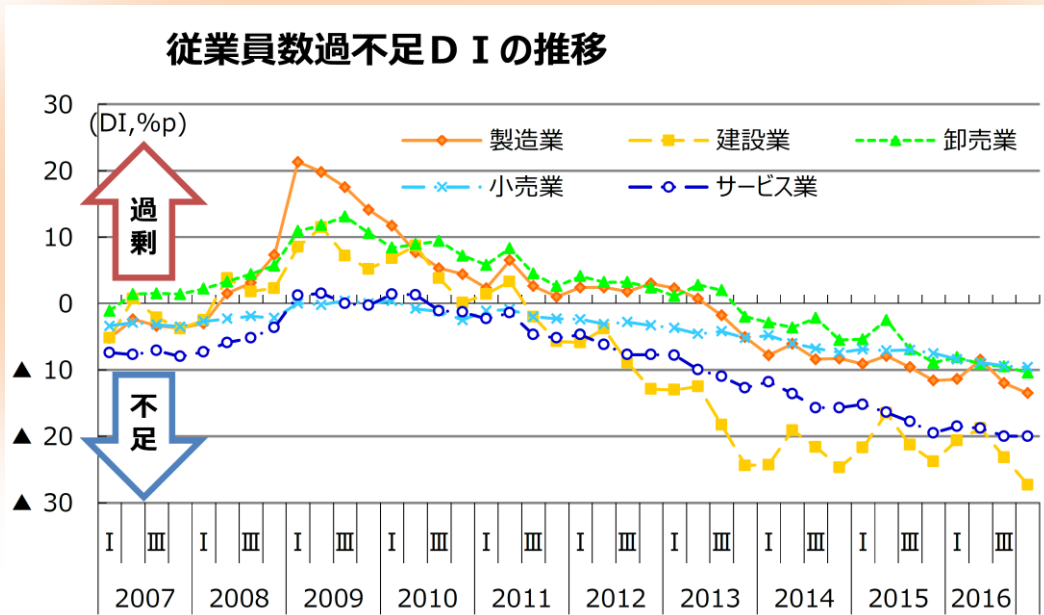
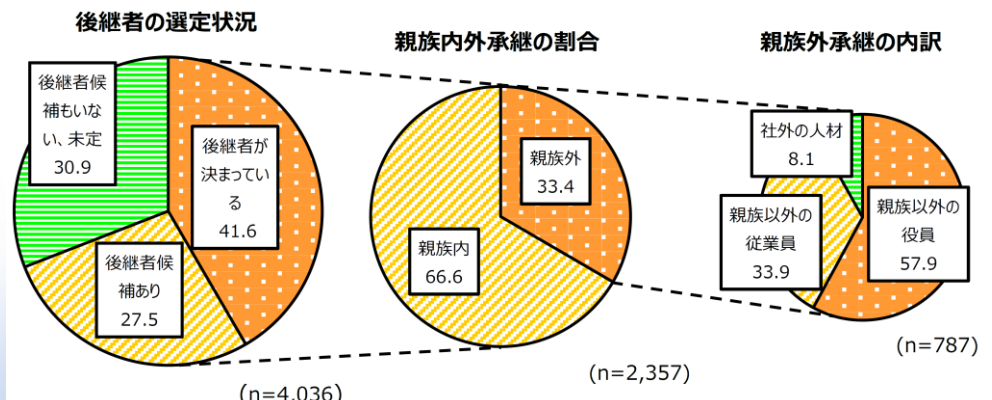


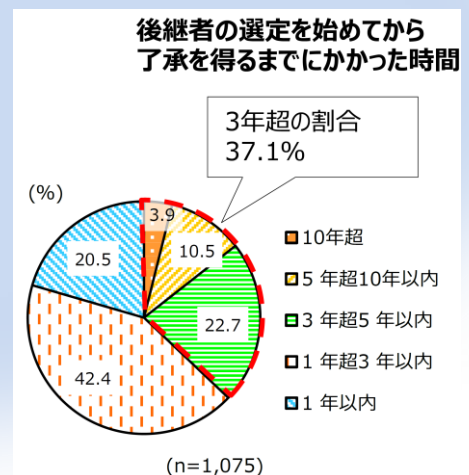
図1：中小企業基盤整備機構・中小企業庁「中小企業景況調査」

(年別)



事業承継

事業の承継について、親族外承継は全体の3分の1を占め、多くの場合社内人材が後継者で、後継者の選定には時間がかかる。



【事例】リトルピアニスト（茨城県龍ヶ崎市）

よろず支援拠点の活用により起業に成功
世界初のピアノ専門シューズの製造販売を
開始

- 茨城県龍ヶ崎市にあるリトルピアニストは、2014年4月に起業、ピアノの演奏専門シューズを開発し、製造販売を行っている。
- 代表はゲーム制作会社の正社員として勤務していたが、結婚を機に退職。出産・育児に専念していたが、娘がピアノの演奏中にペダルを踏みづらそうにしていたことから、自らピアノ演奏用シューズを開発。特許も取得し、起業を決意した。
- 事業アイデアは革新的であったが、事業や経営に関する知識・ノウハウがなく、起業のやり方も分からなかったため、茨城県と東京都のよろず支援拠点に相談。事業計画作成や補助金申請手続きに始まり、製造面では製造委託先との調整、販売面では販売委託契約や広告宣伝手法等、よろず支援拠点からトータルサポートを受けて起業に成功。
- 起業後は、テレビ番組で取り上げられたこと等がきっかけとなり、国内最大手の楽器小売店を始め販路の確保に成功。順調に業績を伸ばしている。



【事例】有限会社福島商店（鳥取県米子市）
丸山商店（鳥取県西伯郡大山町）

小規模事業者が後継者不在の個人事業を
買収し商品・ブランド・顧客を引継ぎ

- 丸山商店は浅漬の製造・販売を行ってきた個人事業者。親族や従業員に後継者もなく、一人では事業継続は困難であると感じていた。
- 丸山商店の代表は、同業者で10年来の知人である福島商店の社長に事業譲渡を持ちかけ、両者の間で基本的に合意。地元金融機関からの紹介を受けて鳥取県事業引継ぎ支援センターに相談。
- 個人事業の買収であり、明確な評価方法がなかったため譲渡金額の設定には苦労したが、事業引継ぎ支援センター等が間に入ることでスムーズな調整が出来た。
- 結果、福島商店に事業譲渡することがまとなり、事業主及び従業員7名の雇用維持と浅漬の技術・商品ブランド・取引先などを引き継ぐことができた。
- 丸山商店の前代取は「譲渡を一人で判断するのは大変、支援のおかげで気分が楽になった。」と言う。
- 福島商店は、県内の需要が縮小していくなか、丸山商店の有していたブランドや県外の販路を獲得でき、今後の事業展開につなげたいという。



（転載・引用：中小企業庁ホームページ、2017年版中小企業白書、小規模企業白書）
(<http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/170421hakusyo.html>)



かわら版

📌 『ひょうご立地支援』のご紹介

兵庫県では、「産業立地条例」により産業立地促進を図っています。一定の基準を満たす建築物等の設備投資を行う場合には、不動産取得税等の軽減、設備投資額や新規雇用者数に応じた補助金が受けられる等のメリットがあります。加えて、淡路地域を含む促進地域では他地域と比べて手厚い制度設計となっております。

県内企業にも適用されますので、本社移転や工場新設をお考えの方はお取引店へご相談ください。



📌 今年もインターンシップ（対象：大学生）を実施します！

- 実施日時 平成 29 年 8 月 17 日（木）、9 月 7 日（木）
各々9時30分～17時
- 受入人数 1回につき、4～6名程度
- 実施内容 ①銀行と信用金庫との違い
②ビジネスマナー ③業務体験
④地域活性化への取り組み
⑤先輩職員との座談会
- 応募方法 マイナビよりエントリー



昨年のインターンシップの様子

📌 おかげさまで創立 80 周年！ 記念の海外旅行を企画しています♪

- カナダ横断ハイライト 8 日間
平成 29 年 8 月 21 日～28 日
- ビッグアイランドハワイ島とホノルル 7 日間
 - ①平成 29 年 11 月 7 日～13 日
 - ②平成 29 年 11 月 8 日～14 日
- ニュージーランドゆったり探訪 8 日間
平成 29 年 11 月 24 日～12 月 1 日



参加申込みについては、最寄の営業店までお問合せください。





かわら版

㊦ ランサムウェアの感染にご注意を！

ランサムウェアとは、「Ransom（身代金）」と「Software（ソフトウェア）」を組み合わせで作られた名称と呼ばれるコンピューターウイルスの一種です。2017年5月には世界規模で被害が拡大しました。

ランサムウェアに感染すると、パソコン等に保存しているデータが暗号化されて使えなくなったり、スマートフォンの操作が不能となり、それを解除するための身代金を要求する画面が表示されます。感染した端末だけでなく、ネットワークで接続された共有フォルダ等が暗号化されることもあり、感染すると業務継続に大きな影響を及ぼす可能性があります。

感染経路

ランサムウェアの感染経路は、一般的なウイルスの感染経路と同様です。メールの添付ファイルやメールに記載された URL をクリックしたり、攻撃者が用意したウェブサイトを開覧することで感染します。

対策

- ・ OS (Windows、MacOS など) やインストールされているソフトウェアを最新の状態に更新する。
- ・ ウイルス対策ソフトを導入し、最新の状態に更新する。
- ・ メール等に注意し、不審な添付ファイルや URL を開かない。
- ・ 重要なファイルのバックアップを定期的に行う。外付けドライブに保存した場合は、必要な時以外は外しておく（接続したままの場合、一緒に暗号化される場合があります）。



職員 12 名でかいぼりツアーに参加



研修風景

