



わたしたちのまちの 景況レポート No. 14

2018年4～6月期実績・2018年7～9月期見通し



調査概要

1. 調査対象期間：平成 30 年 4～6 月期実績・7～9 月期見通し
2. 調査企業数：701 社（製造 162、卸売 105、小売 119、サービス 122、建設 145、不動産 48）
3. 調査地区：当金庫事業地区（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）
4. 分析方法：D. I.（「良い」「増加」「上昇」の回答割合 - 「悪い」「減少」「下降」の回答割合）
※不変部分を除き、「良い」「悪い」のどちらの力がどれだけ強いかをしらべる方法

【業種別、地区別 天気図】

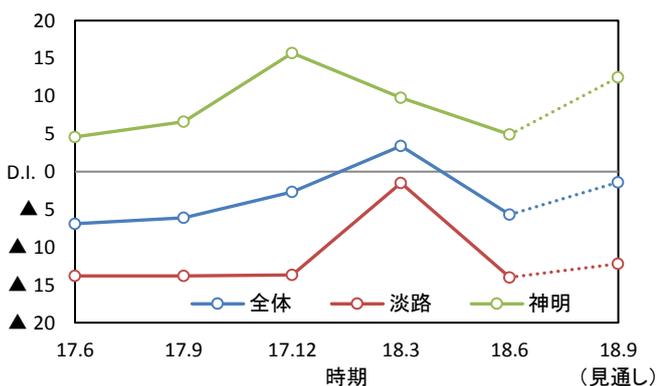
業種	地区	全事業地区			淡路地区			神明地区		
		2018年 1～3月 (前期)	2018年 4～6月 (今期)	2018年 7～9月 (見通し)	2018年 1～3月 (前期)	2018年 4～6月 (今期)	2018年 7～9月 (見通し)	2018年 1～3月 (前期)	2018年 4～6月 (今期)	2018年 7～9月 (見通し)
総合										
製造業										
卸売業										
小売業										
サービス業										
建設業										
不動産業										

全業種



前期（18年3月期）には調査開始以来初めてプラスとなった全業種の業況が、今期（18年6月期）は再び▲5.7とマイナスに戻った。プラスの業種は、製造業、サービス業、建設業の3業種だが、3業種ともプラス幅を縮小している。不動産業は前期の12.5から大きく低下し▲2.1とマイナスに転じた。さらに人手過不足は▲31.7（前期は▲32.1）と慢性的に不足の状況が続いている。

業況判断 D. I. の推移（地区別）



	(D.I.)		
	18年3月 (前期)	18年6月 (今期)	18年9月 (見通し)
業況	3.4	-5.7	-1.4
売上額(前期比)	-2.9	-0.3	8.4
収益(前期比)	-8.1	-4.6	0.9
販売価格(前期比)	8.9	2.9	5.9
仕入価格(前期比)	35.8	34.1	29.3
人手過不足(過剰-不足)	-32.1	-31.7	-33.5
資金繰り(楽-苦)	-1.9	-2.4	-4.0
設備投資実施企業割合(%)	20.8	25.3	24.5

製造業



今期の業況は 1.2 と前期比 5.6 ポイント低下するもプラスは維持した。売上もプラスに転じたが、上昇を強める仕入価格に比べ、販売価格の上昇は力強さを欠き、収益改善には至っていない。なお、3 か月先の業況は 3.7 と 2.5 ポイント上昇する見通し。

お客様の声

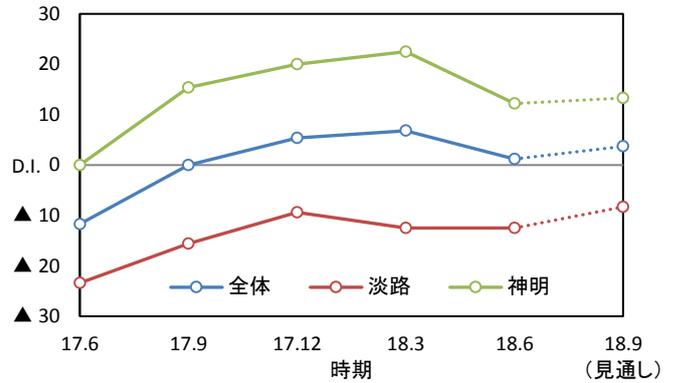
継続的な鉄鋼価格の上昇に加え、原油高によるプラスチック価格の上昇が問題。今後は販売価格に原材料上昇分を転嫁できるよう取引先と交渉していく。

(洲本市)

主力先よりの受注が増加しているが、人手不足もあり残業にて生産量を維持している。従業員の高齢化もあり、人材育成・確保が課題。

(神戸市)

業況判断 D.I. の推移 (地区別)



(D.I.)

	18年3月 (前期)	18年6月 (今期)	18年9月 (見通し)
業況	6.8	1.2	3.7
売上(前期比)	-1.9	2.5	5.6
収益(前期比)	-6.8	-4.9	-10.5
販売価格(前期比)	8.7	3.1	5.6
仕入価格(前期比)	45.2	49.1	39.8
人手過不足(過剰-不足)	-31.1	-30.9	-34.2
資金繰り(楽-苦)	-7.5	-1.2	-1.2
設備実施企業割合(%)	20.5	28.3	34.4

卸売業



今期の業況は▲18.1と前期比11.4ポイント悪化した。高止まりする仕入価格に対して販売価格は軟調に推移した。売上・収益についても、改善はされたものの依然としてマイナス圏に留まり、資金繰りが苦しくなっている。人手過不足も▲22.9と、不足感が増している。

お客様の声

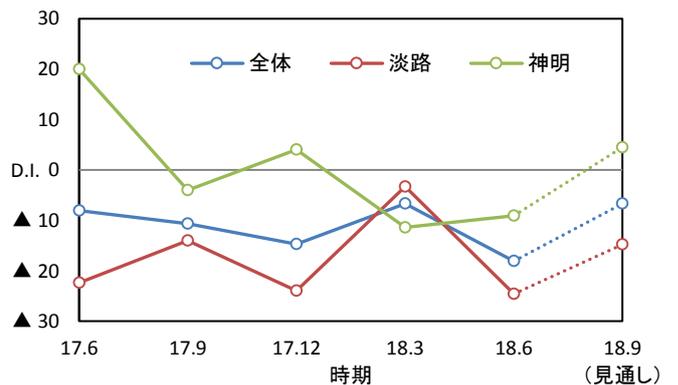
販売価格は下がるものの取扱量の増加で売上は例年と変わらない。利益には直結しないが、淡路島ブランドのイメージアップのため個別注文にも丁寧に対応している。

(南あわじ市)

在庫管理、配送ルートの見直しを図ることで販管費の抑制に努めている。また、適材適所への人材配置で営業効率アップを目指している。

(神戸市)

業況判断 D.I. の推移 (地区別)



(D.I.)

	18年3月 (前期)	18年6月 (今期)	18年9月 (見通し)
業況	-6.7	-18.1	-6.7
売上額(前期比)	-18.3	-1.0	11.4
収益(前期比)	-14.4	-1.9	8.6
販売価格(前期比)	21.2	8.6	21.9
仕入価格(前期比)	28.8	28.6	30.5
人手過不足(過剰-不足)	-20.2	-22.9	-26.7
資金繰り(楽-苦)	6.7	-1.9	0.0
設備投資実施企業割合(%)	19.8	21.2	21.8

小売業



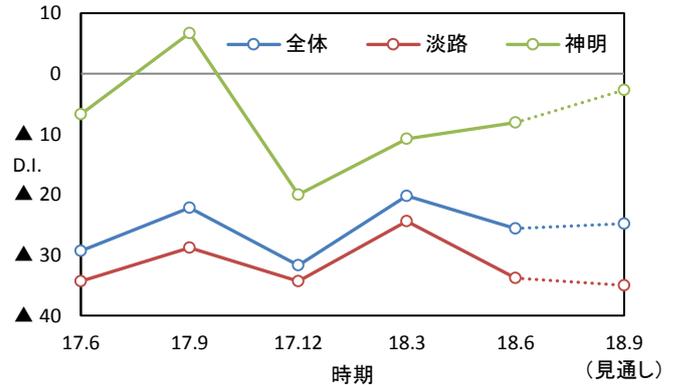
今期の業況は▲25.6 と前期比さらに 5.4 ポイント悪化した。仕入価格、販売価格ともに上昇が一服し、売上・収益とも改善するもマイナス圏深く留まっている。資金繰りは▲10 代で推移しており、他の業種より厳しい状況が見てとれる。

お客様の声

TVや雑誌等で取りあげられ島外からの顧客が増加。注文増加に伴い在庫や人材の不足が懸念されるため、仕入先の開拓やパート増員を検討している。(淡路市)

季節要因により売上は増加するが大手量販店との競争激しく値引き販売せざるをえない。商品での差別化は図れないため、情報提供やアドバイスの質で対抗していく。(神戸市)

業況判断 D. I. の推移 (地区別)



(D.I.)

	18年3月 (前期)	18年6月 (今期)	18年9月 (見通し)
業況	-20.2	-25.6	-24.8
売上額(前期比)	-20.2	-11.9	-5.9
収益(前期比)	-26.1	-14.4	-9.3
販売価格(前期比)	12.6	10.2	5.9
仕入価格(前期比)	30.3	25.4	21.2
人手過不足(過剰-不足)	-14.4	-19.5	-22.0
資金繰り(楽-苦)	-13.4	-14.4	-16.1
設備投資実施企業割合(%)	15.9	16.9	10.2

サービス業



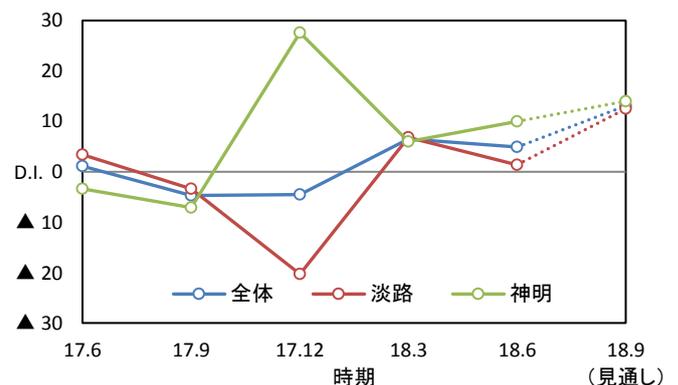
収益面において、販売価格の上昇は仕入価格の上昇に比べて鈍いものの、売上、収益ともプラス転換し、今期の業況は 4.9 (前期は 6.5) と好調を維持した。3 か月先の業況も 13.1 と見通しは明るい。一方、人手過不足は▲45.9 と前回より 1.2 ポイント悪化し、全業種で最も厳しい状況となった。

お客様の声

顧客離れを恐れ販売価格への転嫁は行ってこなかったが、今期は値上げ交渉を行っていく予定。きめ細やかなサービスにより付加価値を与え利幅を上げていく。(洲本市)

売上は増加するも運転手確保のため人件費は上昇しており収益は横ばいで推移。販売先から承諾を得て販売価格に転嫁し対応していく。(神戸市)

業況判断 D. I. の推移 (地区別)



(D.I.)

	18年3月 (前期)	18年6月 (今期)	18年9月 (見通し)
業況	6.5	4.9	13.1
売上額(前期比)	-3.3	12.3	20.5
収益(前期比)	-8.9	9.8	14.8
販売価格(前期比)	4.9	3.3	4.9
仕入価格(前期比)	25.4	30.3	25.2
人手過不足(過剰-不足)	-44.7	-45.9	-45.1
資金繰り(楽-苦)	-5.7	-1.6	-5.7
設備投資実施企業割合(%)	22.4	28.7	28.7

建設業



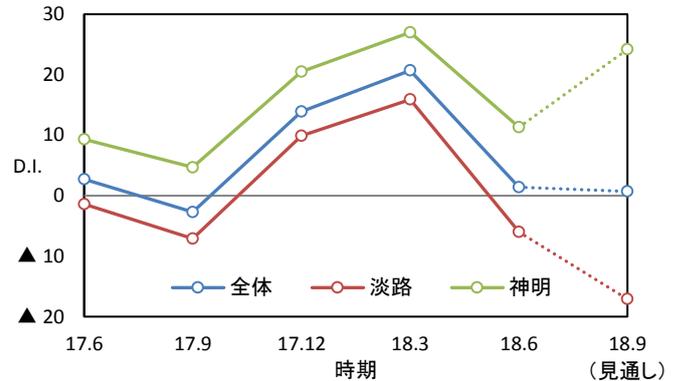
今期の業況は1.4と前期から20ポイント近く低下した。仕入価格の高止まりに対して販売価格は下降し、売上・収益ともマイナスに転じた。人手過不足は▲44.8（前回は▲51.7）と高水準にあり慢性的に人手不足の状況。設備投資は全業種で最も高い29.0%が実施した。

お客様の声

島内での受注は減少しているが、同業者を通じ阪神間で受注を確保している。島外工事のため残業時間はやや増加しているが、従業員数は適正で経費は最小限に抑えている。（南あわじ市）

人員の確保が難しく、外注費の負担が大きくなっている。原材料費も値上がり傾向にあり売上増加で費用増加を吸収したい。（西宮市）

業況判断 D. I. の推移（地区別）



(D.I.)

	18年3月 (前期)	18年6月 (今期)	18年9月 (見通し)
業況	20.7	1.4	0.7
売上額(前期比)	15.9	-6.9	8.3
収益(前期比)	4.1	-13.1	1.4
販売価格(前期比)	2.8	-6.9	-1.4
仕入価格(前期比)	48.3	36.6	30.3
人手過不足(過剰-不足)	-51.7	-44.8	-45.5
資金繰り(楽-苦)	8.3	2.8	0.0
設備投資実施企業割合(%)	24.5	29.0	23.4

不動産業



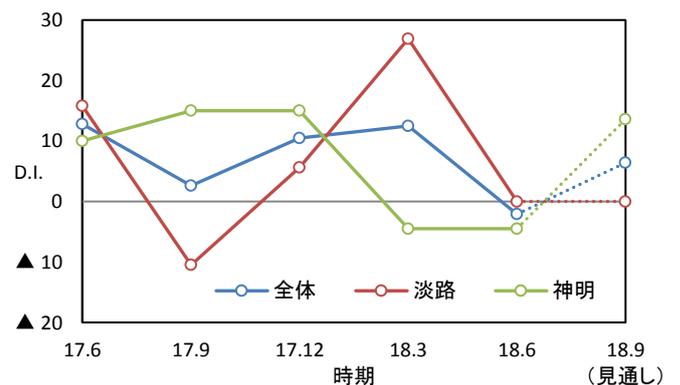
今期の業況は▲2.1と前期の12.5からマイナスに転じた。回答の内訳をみると、「悪い」と回答した企業は変わらなかったが、「良い」と回答した企業が7社減少し、「ふつう」と回答した企業が7社増加した。収益面では販売価格、仕入価格に大きな変化はないが、売上、収益の上昇に一服感がある。

お客様の声

居住地、リゾート地とも地域によって需要の差が激しい。阪神地区に交通の便が良い地域のニーズが増加傾向にある。（淡路市）

良質な賃貸先を確保しており家賃収入は安定している。売買部門については、不動産価格が上昇しており、採算の合う商品が減ってきている。（西宮市）

業況判断 D. I. の推移（地区別）

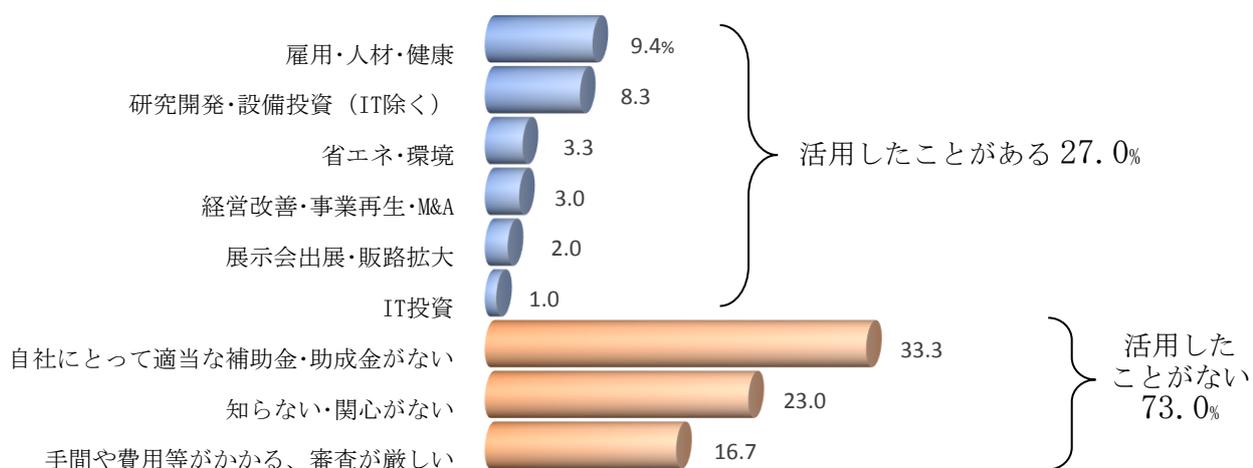


(D.I.)

	18年3月 (前期)	18年6月 (今期)	18年9月 (見通し)
業況	12.5	-2.1	6.4
売上額(前期比)	14.6	8.3	16.7
収益(前期比)	10.4	4.2	10.4
販売価格(前期比)	2.1	0.0	-4.3
仕入価格(前期比)	21.7	17.8	17.8
人手過不足(過剰-不足)	-13.0	-8.3	-8.3
資金繰り(楽-苦)	6.3	4.2	0.0

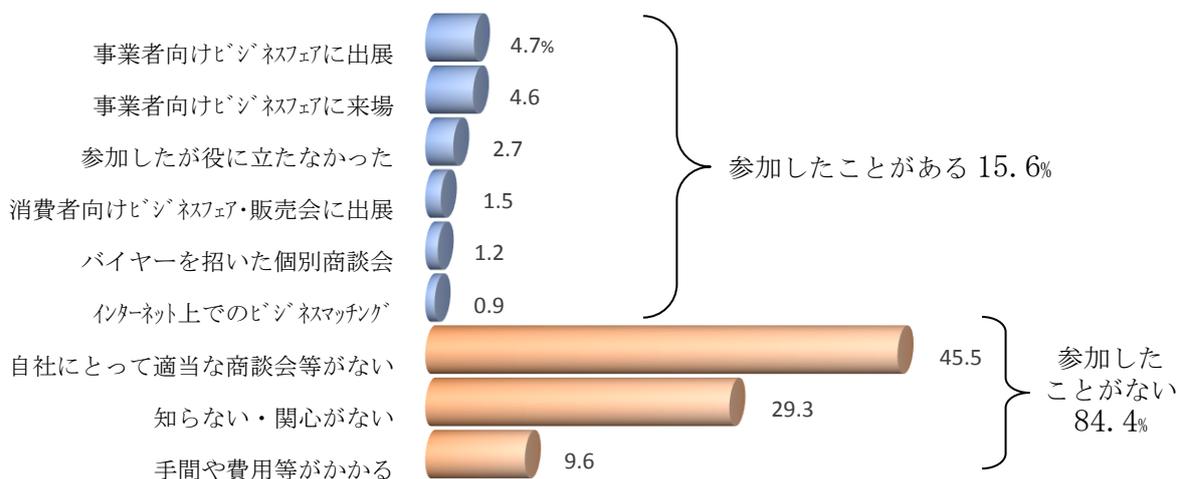
問1 役に立った補助金や助成金制度

国や都道府県等で実施している補助金や助成金制度について、「活用したことがある」は27.0%であった。活用した制度の内訳をみると、「雇用・人材・健康（9.4%）」が最も高く、以下、「研究開発・設備投資（IT除く）（8.3%）」、「省エネ・環境（3.3%）」と続いた。従業員規模でみると、50～99人の階層で最も高く、約6割の企業で補助金や助成金を活用したことがあると回答した。業種別にみると製造業が37.9%と最も高く、活用した制度は「研究開発・設備投資（IT除く）（22.4%）」が最も高かった。一方で、「活用したことがない」は73.0%で、理由としては「自社にとって適当な補助金・助成金がない（33.3%）」が最も高かった。



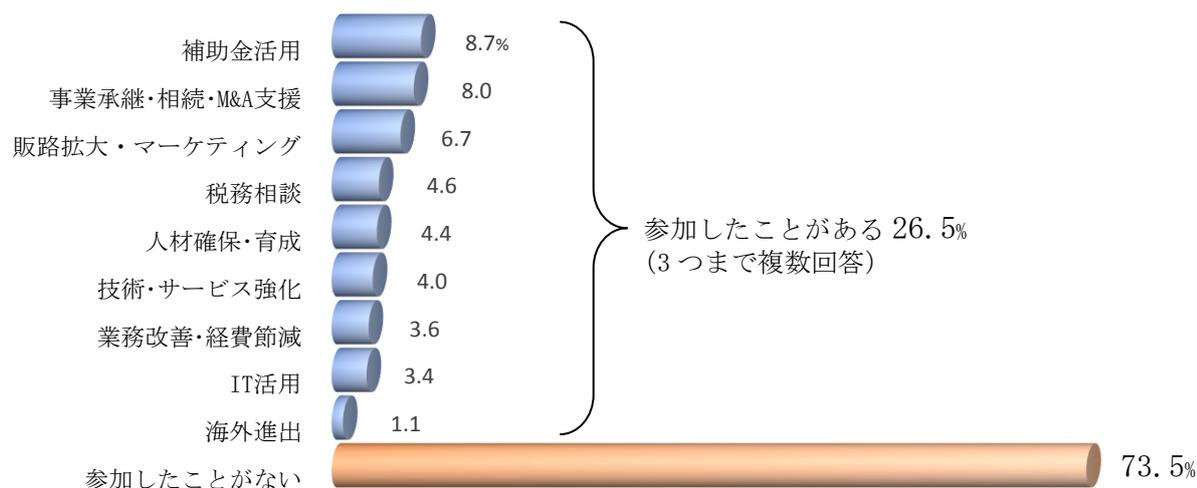
問2 商談会やビジネスフェアへの参加状況

公的機関や金融機関等が主催する商談会やビジネスフェアについて、「参加したことがある」は15.6%と、全国の27.2%、近畿の33.0%（ともに信金中央金庫が全国約16,000社（近畿は約2,500社）に実施した同調査の集計結果より）に比べて低くなっている。参加した商談会等の内訳は「事業者向けビジネスフェアに出展（4.7%）」が最も高く、以下、「事業者向けビジネスフェアに来場（4.6%）」と続いた。規模別では従業員数が多くなるほど参加割合が高くなる傾向にあり、業種別では製造業が26.4%と最も高かった。一方、「参加したことがない」は84.4%で理由としては「自社にとって適当な商談会等がない（45.5%）」が最も高かった。



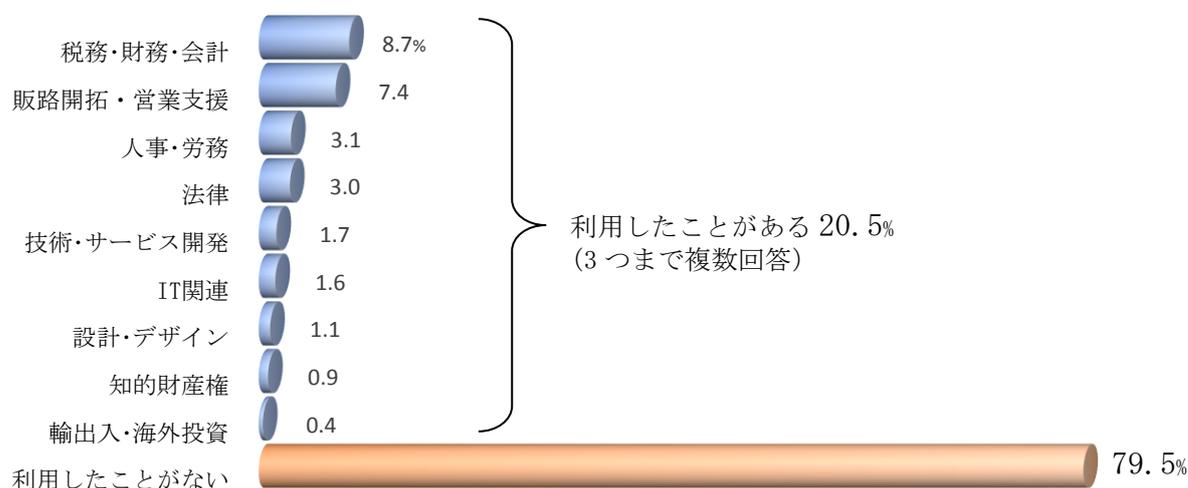
問3 セミナーへの参加状況

公的機関等が主催するセミナーについて、「参加したことがある」は26.5%と、全国の40.4%、近畿の46.6%に比べて低くなっている。参加したセミナーの内訳としては、「補助金活用（8.7%）」が最も多く、以下、「事業承継、相続、M&A（8.0%）」「販路拡大・マーケティング（6.7%）」と続いた。こちらも従業員数が多くなるにつれて参加割合が高くなる傾向が見られた。業種別にみると、製造業、サービス業で「補助金活用」、卸売業で「販路拡大・マーケティング」、小売業で「販路拡大・マーケティングと補助金活用」、建設業と不動産業で「事業承継、相続、M&A支援」がそれぞれ最も高く、役立っているセミナーに違いがみられた。



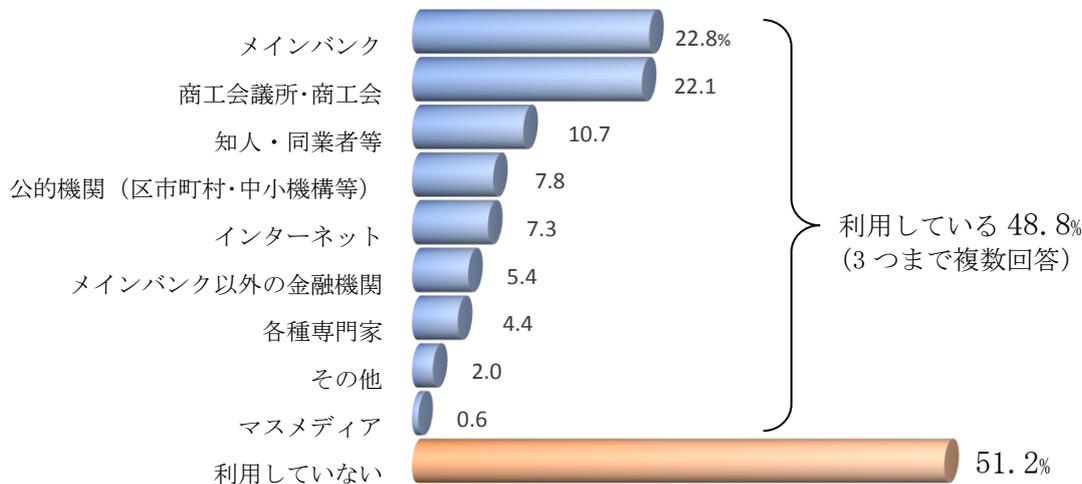
問4 専門家派遣や相談窓口の利用状況

専門家派遣や相談窓口については、「利用したことがある」が20.5%で、内訳については、「税務・財務・会計（8.7%）」が最も高く、以下「販路開拓・営業支援（7.4%）」「人事・労務（3.1%）」「法律（3.0%）」と続いた。地区別にみると、淡路24.5%、神明15.4%と差があり、特に「販路開拓・営業支援」で淡路は10.1%（神明3.9%）とニーズの強さがうかがえる。業種別にみると、製造業で29.0%と利用した割合が高く、内訳は「販路開拓・営業支援（15.4%）」が高かった。



問5 支援制度利用にかかる情報の入手先

支援制度を利用している割合は48.8%で、情報の入手先については、「メインバンク（22.8%）」が最も高く、以下、「商工会議所・商工会（22.1%）」「知人・同業者（10.7%）」「公的機関（区市町村・中小機構等）（7.8%）」「各種専門家（4.4%）」と続いた。規模別では従業員数が多くなるにつれて高くなり、業種別では製造業で約6割と最も高かった。



今回の調査から

今回の景気動向調査では、企業が抱える課題として、次のような意見が多く聞かれました。

- 深刻な人材不足に陥っている、あるいは今のところは人材が足りてはいるものの従業員が高齢化しているなどで先行きに不安を感じている。若い人材が欲しい。
- 若い人材は欲しいが、育成に時間がかかる。育てる余裕がない。
- 人口減少、顧客の高齢化により売上の先細りが心配される。
- 若者が減少しているうえに、趣味、嗜好が変わってきている。とくに若者の車離れ、酒離れの傾向が厳しい。
- 原材料が値上がりするも、大手との競争などから何とか販売価格に転嫁せず我慢している。もしも、もう一段材料費が上がればもはや売価を上げざるを得ないところまで来ているが、値上げ後の売上の落ち込みが心配。
- 多くの企業が補助金に興味を持っているが、補助金への取組みが二極化している。活用している先は毎回のように申請しているが、活用したことがない先では、興味はあるものの敷居が高い。申請書作成が難しく、取っ付きにくいように感じてしまう。
- 経営者の高齢化、後継者難も複数見受けられた。従業員の雇用維持のためにもM&A等を含め早めに対応していかなければならない深刻な問題となっている。



～補助金のご案内～

1. IT 導入補助金(2次公募)

■概要

簡易税務・会計処理、POS マーケティング、簡易決裁、在庫・仕入管理、顧客情報管理・分析等における IT ツールを導入するための経費の一部を補助する「IT 導入補助金」の2次公募受付中！

■交付申請期間 6月20日(水)～8月3日(金) ※3次公募は8月中旬に交付申請開始の予定

■補助額 15～50万円

■補助率 1/2以下

■補助対象

補助金 HP に公開されている IT ツール (ソフトウェア、サービス等) が対象 (ハードは対象外)。相談対応等のサポート費用やクラウドサービス利用料等を含みます。

■詳細ホームページ <https://www.it-hojo.jp/>

2. 軽減税率対策補助金

■概要

2019年10月1日から始まる消費税軽減税率制度(複数税率)に伴い対応が必要となる中小企業・小規模事業者等に対して、複数税率対応レジの導入や、受発注システムの改修等(リースによる導入も補助対象)に要する経費の一部を補助することにより導入等の準備が円滑に進むよう支援する制度です。申請期限等の詳細は、下記の「軽減税率対策補助金事務局」にお問合せください。

■申請類型

・A型：複数税率対応レジの導入等支援

レジの種類や複数税率への対応方法により4種類(A-1型～A-4型)の申請方式に分かれます。複数税率に対応できるレジを新しく導入したり、対応できるように既存のレジを改修したりする時に使える補助金です。

・B型：受発注システムの改修等支援

指定事業者に改修等を依頼するか、事業者自身で行うかで2種類(B-1型～B-2型)の申請方式に分かれます。電子的な受発注システム(EDI/EOS等)を利用する事業者のうち、複数税率に対応するために必要となる機能について改修・入替を行う場合に使える補助金です。

■申請受付期限

A型、B-2型	2019年12月16日までに申請(事後申請)
B-1型	2019年9月30日までに事業を完了することを前提に同年6月28日までに交付申請。完了報告書は同年12月16日までに提出。

■問合せ先 軽減税率対策補助金事務局

TEL : 0570-081-222 03-6627-1317 (IP電話専用) URL : <http://kzt-hojo.jp>

3. 平成29年度補正予算「ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金」について

平成30年2月28日から平成30年4月27日まで1次公募が行われ、厳正な審査の結果、応募のあった17,275者のうち9,518の補助事業者が採択されました(平成30年6月29日発表)。

近く2次公募が開始される予定です。応募を予定されている方は、早めに準備をお進めください。

【問合せ先】

淡路信用金庫 業務部（柏木、岡田、眞野）

TEL : 0799-22-1020 FAX : 0799-24-3177