



あわじ花さじき

わたしたちのまちの 景況レポート No. 17

2019 年 1～3 月期実績・2019 年 4～6 月期見通し

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：2019 年 1～3 月期実績・2019 年 4～6 月期見通し
2. 調査企業数：701 社（製造 160、卸売 105、小売 120、サービス 120、建設 146、不動産 50）
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調べる方法

【業種別、地区別 天気図】

地区 業種	全事業地区 (701先)			淡路地区 (396先)			神明地区 (305先)		
	2018年 10～12月 (前期)	2019年 1～3月 (今期)	2019年 4～6月 (見通し)	2018年 10～12月 (前期)	2019年 1～3月 (今期)	2019年 4～6月 (見通し)	2018年 10～12月 (前期)	2019年 1～3月 (今期)	2019年 4～6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									

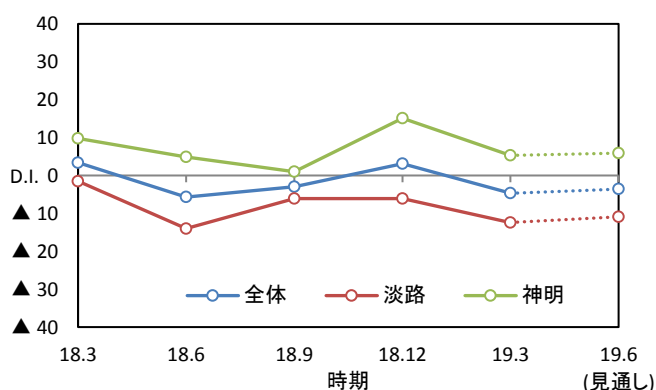
好調← →低調

全業種

前期 今期 来期

今期(19 年 3 月期)の業況は、神明地区はプラス水準を保ったが淡路地区の低調が響き、前期(18 年 12 月期)比 7.8 ㊦低下の▲4.7 となった。淡路地区で卸売業と小売業の落ち込みが大きく、マイナスポイントが倍増した。神明地区においても建設業や不動産業は好調を保ったが、製造業、小売業の落ち込みが大きく、プラスポイントは半減した。収益面では販売価格、仕入価格ともに大きな変化はなかったものの売上・収益は各々低下した。来期(19 年 6 月期)は、世界経済の減速懸念から先行き不透明感が強まっており、小幅の改善に留まる見通し。

業況判断 D. I. の推移 (地区別)



(D.I.)

	18年12月 (前期)	19年3月 (今期)	19年6月 (見通し)
業況	3.1	-4.7	-3.6
売上額(前期比)	4.4	-14.0	2.7
収益(前期比)	-0.6	-14.4	-0.4
販売価格(前期比)	7.6	5.2	5.5
仕入価格(前期比)	31.2	28.1	23.5
人手過不足(過剰-不足)	-33.0	-34.1	-31.8
資金繰り(楽-苦)	-0.3	-4.4	-1.3
設備投資実施企業割合(%)	25.6	21.1	20.9

製造業

前期 今期 来期

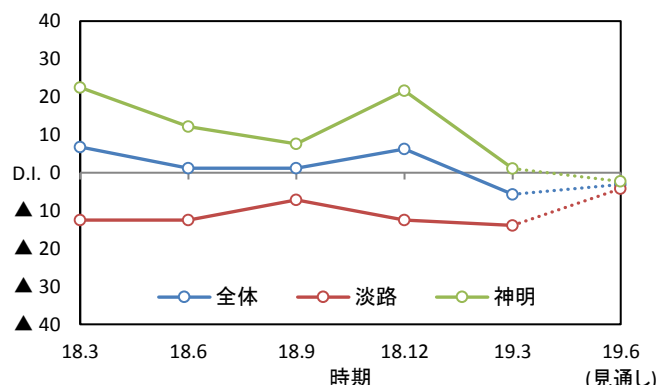
今期の業況は▲5.7と、前期より12.7ポイント低下し17年6月期以来のマイナス水準となった。好調に推移していた神明地区が1.1と、前期の21.6から大きく低下した。売上額、収益においても20.1ポイント超低下し、各々▲20.1、▲22.6とマイナスに転じた。人手不足はほぼ横ばいの▲27.7、資金繰りは「苦」が「楽」を上回り▲2.5となった。来期の業況についても今期実績比2.6ポイント改善するも依然▲3.1と、マイナスの見通し。

お客様の声

主要取引先は大手メーカーであり受注・売上は安定しているが、原材料価格が上昇傾向にあり収益の圧迫を余儀なくされている。経費削減と作業効率の向上により収益構造の改善に努めていく。(淡路地区)

今冬は売行きが少し悪い。高くても高付加価値・高利益率のものを考えており、高価格と低価格の両方を提供できることが重要。5月の大型連休の反動が心配で改元に関する祝賀商品を企画している。(神明地区)

業況判断D.I.の推移(地区別)



(D.I.)

	18年12月 (前期)	19年3月 (今期)	19年6月 (見通し)
業況	6.3	-5.7	-3.1
売上額(前期比)	2.5	-20.1	2.5
収益(前期比)	0.0	-22.6	2.5
販売価格(前期比)	8.1	9.5	8.2
仕入価格(前期比)	47.8	37.3	25.2
人手過不足(過剰-不足)	-27.5	-27.7	-23.3
資金繰り(楽-苦)	5.0	-2.5	-1.3
設備投資実施企業割合(%)	29.9	23.6	20.1

卸売業

前期 今期 来期

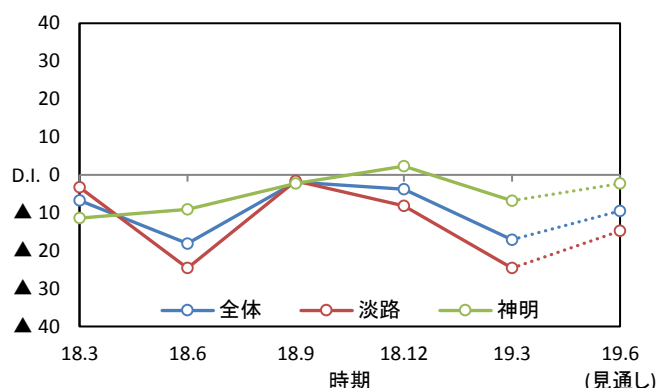
今期の業況は、▲17.1と前期比13.3ポイント低下した。仕入価格の1.2ポイント上昇に対し販売価格は12.3ポイント低下し、収益を大きく圧迫した。売上額は▲31.4と23.8ポイント低下、資金繰りも▲1.0と4.8ポイント低下し「苦」が「楽」を上回った。人手不足については▲22.9と、依然厳しいながらも1.9ポイントマイナス幅を縮めた。なお、来期の業況は今期実績比7.6ポイント改善される見通し。

お客様の声

取引先の廃業もあり売上高は下降傾向。昨年の災害により取扱できなくなっていた製品が再開となり来期は若干の売上回復を見込むも、変化する外部環境への打開策はなく、業績の早急な改善は見込めない。(淡路地区)

年末の繁忙期を過ぎ1~3月期は例年売上が落ち込むため春先に向け販売を強化している。電子決済等は業種柄あまり活用していない。(神明地区)

業況判断D.I.の推移(地区別)



(D.I.)

	18年12月 (前期)	19年3月 (今期)	19年6月 (見通し)
業況	-3.8	-17.1	-9.5
売上額(前期比)	-7.6	-31.4	7.6
収益(前期比)	-8.6	-27.6	6.7
販売価格(前期比)	15.2	2.9	13.3
仕入価格(前期比)	21.9	23.1	27.6
人手過不足(過剰-不足)	-24.8	-22.9	-23.8
資金繰り(楽-苦)	3.8	-1.0	3.8
設備投資実施企業割合(%)	19.4	19.0	18.1

小売業

前期



今期



来期



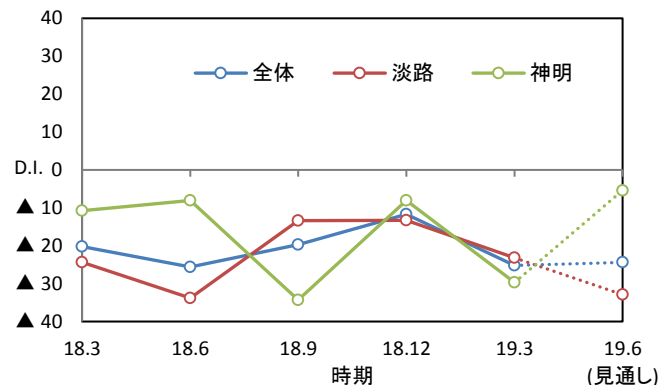
今期の業況は▲25.2 と、前期比 13.5 ㊦低下した。仕入価格は 20.8 と高止まりするなか販売価格は 5.0 と、前期の 10.8 からプラス幅は縮小し、収益は▲28.3 と 18.3 ㊦低下した。資金繰りも前期比 2.5 ㊦低下の ▲10.8 とマイナスから抜け出せずにいる。来期においても業況は▲24.4 と、改善の兆しは見られない。

お客様の声

3 月期は例年最も売上が多い 12 月期と比べると減少するが、営業力向上の研修を実施したことにより繁忙期とほぼ変わらない売上げになった。（淡路地区）

小麦やアーモンド等の原材料価格が上昇してきており、今後も上昇の見込み。営業時間の短縮と廃棄ロスを減らすことで経費削減に努めていく。（神明地区）

業況判断 D.I. の推移（地区別）



(D.I.)

	18年12月 (前期)	19年3月 (今期)	19年6月 (見通し)
業況	-11.7	-25.2	-24.4
売上額(前期比)	-5.8	-27.5	-10.8
収益(前期比)	-10.0	-28.3	-16.7
販売価格(前期比)	10.8	5.0	4.2
仕入価格(前期比)	23.3	20.8	14.2
人手過不足(過剰-不足)	-28.3	-27.5	-23.3
資金繰り(楽-苦)	-8.3	-10.8	-8.3
設備投資実施企業割合(%)	18.3	13.3	15.0

サービス業

前期



今期



来期



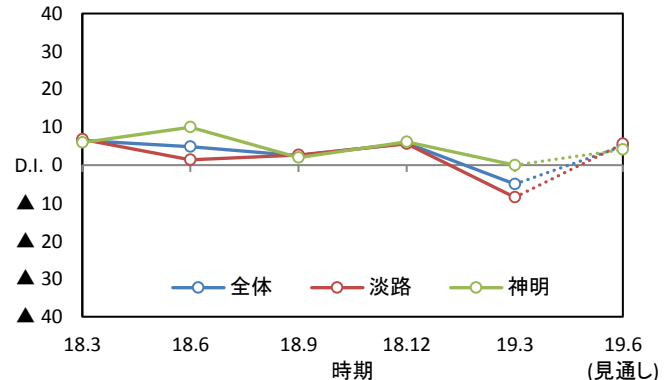
今期は、淡路地区の業況が厳しく、地区全体で前期比 10.8 ㊦低下の▲5.0 と、17 年 12 月期以来のマイナスとなった。また、収益は前期比 15.8 ㊦低下、売上額も 20 ㊦低下し、ともにマイナスに転じた。設備投資実施企業割合も 20.8%と 9.1 ㊦低下した。なお、来期は売上額、収益ともに改善の見込みで、業況は今期実績比 10 ㊦改善しプラスに転じる見通し。

お客様の声

今年の消費税増税に対する顧客の動きは鈍く、新車買換えには結びついていない。作業効率については現在の車はコンピューター制御のためメンテナンスも含め取扱いが複雑で手間がかかりすぎる。（淡路地区）

地域住民の高齢化により常連客の来店頻度が減少傾向にあるが、インバウンド含め観光客の来店が増加しており、売上は前期並みで推移している。（神明地区）

業況判断 D.I. の推移（地区別）



(D.I.)

	18年12月 (前期)	19年3月 (今期)	19年6月 (見通し)
業況	5.8	-5.0	5.0
売上額(前期比)	8.3	-11.7	15.0
収益(前期比)	5.8	-10.0	8.3
販売価格(前期比)	2.5	2.5	0.8
仕入価格(前期比)	26.3	17.8	13.6
人手過不足(過剰-不足)	-39.2	-38.3	-40.0
資金繰り(楽-苦)	-7.5	-7.5	0.0
設備投資実施企業割合(%)	29.9	20.8	24.2

建設業

前期 今期 来期

今期の業況は19.3と、前期比5.6ポイント改善した。地区別に見ると、神明地区は今期も38.1と好調で、淡路地区も4.9と前期の▲1.2からプラスに転じた。

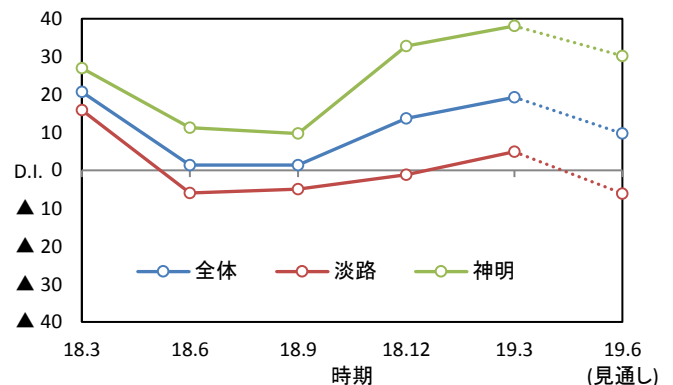
売上額、収益とも好調を保っているが、人手不足は前期比8.3ポイント低下し▲59.0と深刻で、人の確保が課題となっている。資金繰りも▲4.1と前期比6.8ポイント低下しマイナスに転じた。来期の業況は今期実績比9.6ポイント低下の9.7の見通し。

お客様の声

建築現場における若年層の不足は技術が承継されず技術力低下に直結する大きな問題。就業規則の整備等職場環境の改善で新規採用を促していく。(淡路地区)

消費増税前の駆込需要が活発で受注は好調であるが、下請けの確保に苦戦している。工事進捗の遅れは資金繰りへの影響が懸念されるため最優先課題と捉えている。(神明地区)

業況判断D.I.の推移(地区別)



(D.I.)

	18年12月 (前期)	19年3月 (今期)	19年6月 (見通し)
業況	13.7	19.3	9.7
売上額(前期比)	20.0	9.7	0.7
収益(前期比)	8.3	5.5	-3.4
販売価格(前期比)	6.2	3.4	0.7
仕入価格(前期比)	38.6	42.8	40.0
人手過不足(過剰-不足)	-50.7	-59.0	-54.5
資金繰り(楽-苦)	2.7	-4.1	0.0
設備投資実施企業割合(%)	27.8	26.4	25.9

不動産業

前期 今期 来期

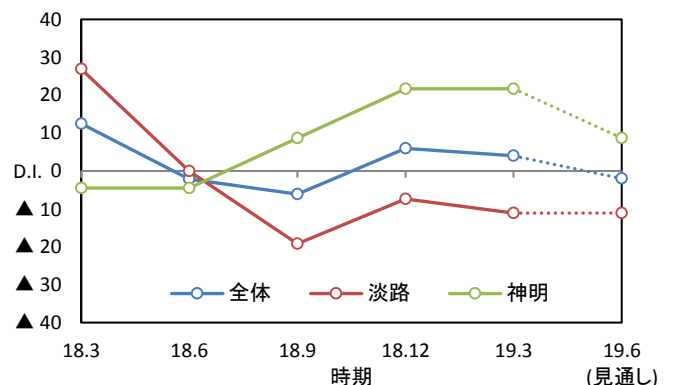
今期の業況は4.0と、前期の6.0から2ポイント低下した。地区別に見ると、淡路地区では▲11.1と前期比3.7ポイント低下するも神明地区では横ばいの21.7と好調を保ち全体での落ち込みは軽微であった。販売価格が8.2と前期の▲2.0から上昇に転じ、収益が4.0と前期の▲4.0から改善された。資金繰りも4.0と2ポイント改善した。ただし、来期の業況は、今期実績比6.0ポイント低下の▲2.0とマイナスを見込む。

お客様の声

店舗としての立地は悪くないが、企業の移転や人口減少に伴う入居率、賃貸価格等の低下への対応が今後の課題となっている。(淡路地区)

消費増税を控えて建売業界は建設ラッシュの状態、同業他社との価格競争が過熱している。土地仕入は駅近物件を最優先しているが、建物の質にもこだわらないと売れない。(神明地区)

業況判断D.I.の推移(地区別)



(D.I.)

	18年12月 (前期)	19年3月 (今期)	19年6月 (見通し)
業況	6.0	4.0	-2.0
売上額(前期比)	6.0	0.0	2.0
収益(前期比)	-4.0	4.0	2.0
販売価格(前期比)	-2.0	8.2	8.2
仕入価格(前期比)	6.3	8.3	6.3
人手過不足(過剰-不足)	-12.2	-12.2	-10.4
資金繰り(楽-苦)	2.0	4.0	-2.0

問1 インターネットと電子メールの利用について

事業上の情報収集・情報発信等におけるインターネットの利用については、約8割が「利用している」と回答した。うち、43.4%が「自社HPも開設」と回答したが、35.8%は「未開設」との回答。電子メールについては、75.9%が「利用している」と回答した。規模別に見ると、従業員が多くなるにつれてインターネット、電子メールとも利用割合は高くなる傾向が見られたが、従業員が4人以下の企業も約7割が利用していると回答しており、インターネットや電子メールの浸透振りがうかがえる。

		インターネットの利用						電子メールの利用			
		利用している			利用していない			利用している		利用していない	
		自社HPも開設	自社HPは未開設		今後利用したい	利用は考えていない				今後利用したい	利用は考えていない
	全 体	79.2	43.4	35.8	20.8	5.9	14.9	75.9	24.1	6.5	17.6
地区別	淡路地区	75.8	39.4	36.4	24.2	7.6	16.7	67.3	32.7	10.1	22.7
	神明地区	83.8	48.7	35.1	16.2	3.6	12.6	87.0	13.0	2.0	11.0
規模別	1～4人	70.1	27.7	42.5	29.9	6.6	23.3	65.9	34.1	6.7	27.4
	5～9人	80.6	44.2	36.4	19.4	6.7	12.7	77.4	22.6	9.8	12.8
	10～19人	86.6	52.6	34.0	13.4	7.2	6.2	89.5	10.5	5.3	5.3
	20～29人	90.7	69.8	20.9	9.3	2.3	7.0	85.4	14.6	2.4	12.2
	30～39人	96.2	76.9	19.2	3.8	3.8	0.0	88.5	11.5	7.7	3.8
	40～49人	100.0	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0	88.9	11.1	0.0	11.1
	50～99人	100.0	88.0	12.0	0.0	0.0	0.0	96.0	4.0	0.0	4.0
	100～199人	100.0	88.9	11.1	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
	200～299人	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
	300人～	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0
業種別	製造業	81.1	50.9	30.2	18.9	6.9	11.9	81.3	18.7	6.5	12.3
	卸売業	77.1	41.9	35.2	22.9	4.8	18.1	75.7	24.3	5.8	18.4
	小売業	71.4	32.8	38.7	28.6	7.6	21.0	59.7	40.3	10.1	30.3
	サービス業	82.5	45.0	37.5	17.5	5.0	12.5	74.6	25.4	7.6	17.8
	建設業	84.8	44.8	40.0	15.2	2.8	12.4	86.7	13.3	4.2	9.1
	不動産業	72.0	40.0	32.0	28.0	12.0	16.0	70.0	30.0	4.0	26.0

問2 インターネットバンキングの利用について

インターネットバンキングの利用については、「利用している(56.4%)」が「利用していない(43.6%)」を上回った。利用している主な理由は「金融機関店舗に行く必要がない(18.3%)」が最も高く、「社内全体のIT化・事務負担軽減(12.2%)」、「残高管理が容易(10.9%)」が続いた。一方、利用していない主な理由は「利用する機会がない(14.0%)」が最も高く、「金融機関職員が訪問するから不要(11.7%)」、「セキュリティに不安がある(8.5%)」と続いた。規模別にみると、従業員が多くなるにつれIT化・事務負担軽減を目的にインターネットバンキングを利用している様子が見て取れる。

		インターネットバンキングを利用している						インターネットバンキングを利用していない					
		夜間や休日でも利用可能	社内のIT化・事務負担軽減	残高管理が容易	金融機関店舗からの勤め	金融機関店舗に行く必要がない		金融機関職員が訪問するから不要	パスワード管理等操作が面倒	セキュリティに不安	利用機会がない	インターネット利用環境がない	
	全 体	56.4	10.6	12.2	10.9	4.4	18.3	43.6	11.7	6.3	8.5	14.0	3.0
地区別	淡路地区	54.0	10.6	12.1	10.4	4.5	16.4	46.0	12.9	6.8	9.3	13.1	3.8
	神明地区	59.6	10.6	12.3	11.6	4.3	20.9	40.4	10.3	5.6	7.3	15.2	2.0
規模別	1～4人	41.5	11.6	5.0	7.5	1.9	15.4	58.5	12.9	9.1	11.6	19.5	5.3
	5～9人	53.3	6.7	10.9	11.5	4.2	20.0	46.7	15.2	6.7	8.5	15.2	1.2
	10～19人	75.3	13.4	16.5	17.5	9.3	18.6	24.7	8.2	3.1	4.1	7.2	2.1
	20～29人	75.3	13.4	16.5	17.5	9.3	18.6	24.7	8.2	3.1	4.1	7.2	2.1
	30～39人	84.6	7.7	42.3	7.7	11.5	15.4	15.4	11.5	0.0	3.8	0.0	0.0
	40～49人	88.9	22.2	11.1	22.2	11.1	22.2	11.1	0.0	0.0	0.0	11.1	0.0
	50～99人	96.0	12.0	48.0	20.0	0.0	16.0	4.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	100～199人	88.9	11.1	44.4	11.1	11.1	11.1	11.1	0.0	0.0	11.1	0.0	0.0
	200～299人	100.0	25.0	50.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	300人～	100.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
業種別	製造業	60.8	7.6	13.9	12.0	7.6	19.6	39.2	15.2	3.2	8.2	10.1	2.5
	卸売業	55.2	13.3	10.5	11.4	2.9	17.1	44.8	14.3	5.7	5.7	14.3	4.8
	小売業	47.5	8.3	7.5	13.3	4.2	14.2	52.5	10.0	6.7	7.5	21.7	6.7
	サービス業	56.7	10.0	10.8	7.5	5.0	23.3	43.3	8.3	8.3	9.2	14.2	3.3
	建設業	63.4	11.0	15.2	13.8	3.4	20.0	36.6	10.3	4.8	10.3	11.0	0.0
	不動産業	46.0	20.0	16.0	0.0	0.0	10.0	54.0	12.0	16.0	10.0	16.0	0.0

問3 キャッシュレス決済への対応について

2019年10月予定の消費税率引上げに向けてのキャッシュレスへの対応状況について、「既に導入している」は8.2%に留まった。また、「今後導入を検討したい(16.8%)」、「現在導入検討中(4.2%)」、「導入予定(2.6%)」に対し、「導入する必要なし」が29.8%、「関心・関係がない」が16.8%と高い割合を占めた。

業種別に見ると、小売業とサービス業でキャッシュレス決済を「既に導入している」と回答した割合が15.8%と最も高かった。

		既に導入している	導入予定	現在導入検討中	今後導入を検討したい	導入する必要なし	関心なし・関係なし	わからない
	全 体	8.2	2.6	4.2	16.8	29.8	16.8	21.6
地区別	淡路地区	9.8	2.0	6.1	18.9	24.0	14.6	24.6
	神明地区	6.0	3.3	1.7	14.0	37.5	19.6	17.9
規模別	1～4人	9.1	2.2	3.1	14.5	29.6	16.7	24.8
	5～9人	5.5	2.4	4.3	18.9	28.7	18.9	21.3
	10～19人	8.2	4.1	5.2	14.4	33.0	16.5	18.6
	20～29人	11.6	2.3	0.0	25.6	34.9	14.0	11.6
	30～39人	7.7	7.7	0.0	19.2	30.8	11.5	23.1
	40～49人	11.1	0.0	0.0	11.1	33.3	33.3	11.2
	50～99人	4.0	0.0	24.0	16.0	24.0	16.0	16.0
	100～199人	11.1	0.0	11.1	33.3	33.3	11.2	0.0
	200～299人	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	0.0	50.0
	300人～	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
業種別	製造業	4.4	3.1	5.7	8.2	35.8	23.3	19.5
	卸売業	3.8	0.0	2.9	16.3	34.6	17.3	25.1
	小売業	15.8	5.0	7.5	25.8	14.2	5.8	25.9
	サービス業	15.8	2.5	6.7	16.7	25.8	15.0	17.5
	建設業	3.5	2.1	0.0	20.8	29.2	21.5	22.9
	不動産業	6.0	2.0	0.0	12.0	50.0	12.0	18.0

問4 現在活用しているキャッシュレス支払手段について

現在活用しているキャッシュレス支払手段については、「口座振替サービス（31.8%）」が最も高く、「クレジットカード（28.0%）」、「電子記録債権（8.6%）」と続いた。「電子マネー」は3.4%、「スマートフォンによるQRコード決済」は2.3%、「デビットカード」は1.1%に留まり、「活用していない・関係ない」は約半数を占めた。業種別に活用割合の高さをみると、「電子マネー」における小売業の9.2%、「スマートフォンによるQRコード決済」におけるサービス業の5.8%、小売業の5.0%などが目立った。

(単位: %)										
	クレジットカード	デビットカード	スマートフォンによるQRコード決済	スマートフォンによるバーコード収納	電子マネー(交通系・流通系)	デジタル通貨(地域電子通貨・仮想通貨)	プリペイドカード	口座振替(自動引落)サービス	電子記録債権(でんさい等)	まったく関係ない
全 体	28.0	1.1	2.3	0.0	3.4	0.1	1.1	31.8	8.6	50.5
地区別										
淡路地区	30.6	1.5	2.5	0.0	4.3	0.3	1.3	36.6	6.3	48.2
神明地区	24.8	0.7	2.0	0.0	2.3	0.0	1.0	25.4	11.6	53.5
規模別										
1 ～ 4人	24.5	1.6	2.5	0.0	3.1	0.3	1.3	23.2	2.2	59.9
5 ～ 9人	27.9	0.0	3.0	0.0	3.6	0.0	1.8	37.0	4.8	49.7
10 ～ 19人	37.1	0.0	1.0	0.0	4.1	0.0	1.0	44.3	23.7	29.9
20 ～ 29人	32.6	0.0	2.3	0.0	2.3	0.0	0.0	39.5	11.6	41.9
30 ～ 39人	19.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	34.6	23.1	50.0
40 ～ 49人	44.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	11.1	0.0	55.6
50 ～ 99人	28.0	8.0	0.0	0.0	8.0	0.0	0.0	36.0	36.0	40.0
100～199人	44.4	11.1	11.1	0.0	11.1	0.0	0.0	44.4	22.2	33.3
200～299人	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	50.0
300人～	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0
業種別										
製造業	27.0	0.6	0.6	0.0	1.9	0.0	0.6	37.1	17.6	46.5
卸売業	11.4	0.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	23.8	11.4	61.0
小売業	40.8	4.2	5.0	0.0	9.2	0.0	2.5	26.7	2.5	46.7
サービス業	34.2	1.7	5.8	0.0	2.5	0.0	0.8	27.5	3.3	48.3
建設業	26.9	0.0	0.0	0.0	4.1	0.0	2.1	42.1	9.0	46.9
不動産業	24.0	0.0	2.0	0.0	2.0	2.0	0.0	24.0	0.0	66.0

問5 今後活用したいキャッシュレス支払手段について

今後活用したいキャッシュレス支払手段については、「口座振替サービス」は21.9%（問4では31.8%）、「クレジットカード」は21.5%（同28.0%）と、現在の活用割合より低くなった。一方、「スマートフォンによるQRコード決済」は14.1%（同2.3%）と今後活用したい割合が高い。

業種別に見ると、「QRコード決済」と回答した割合が小売業で35.8%（問4では5.0%）、サービス業で23.9%（同5.8%）と、他の業種に比べて高く、今後活用したいとの意向が強かった。

(単位: %)										
	クレジットカード	デビットカード	スマートフォンによるQRコード決済	スマートフォンによるバーコード収納	電子マネー(交通系・流通系)	デジタル通貨(地域電子通貨・仮想通貨)	プリペイドカード	口座振替(自動引落)サービス	電子記録債権(でんさい等)	まったく関係ない
全 体	21.5	2.3	14.1	3.8	5.9	0.3	1.4	21.9	9.4	48.5
地区別										
淡路地区	23.8	2.3	17.6	4.9	6.4	0.3	1.8	24.3	6.1	45.5
神明地区	18.5	2.3	9.6	2.3	5.3	0.3	1.0	18.9	13.6	52.3
規模別										
1 ～ 4人	20.7	0.9	16.6	4.4	4.4	0.3	1.6	14.4	1.6	58.6
5 ～ 9人	21.8	1.2	10.9	1.8	5.5	0.0	1.2	26.7	11.5	41.8
10 ～ 19人	20.6	4.1	10.3	4.1	5.2	1.0	2.1	32.0	20.6	38.1
20 ～ 29人	23.3	0.0	9.3	2.3	11.6	0.0	0.0	30.2	16.3	41.9
30 ～ 39人	11.5	3.8	15.4	3.8	11.5	0.0	0.0	30.8	34.6	34.6
40 ～ 49人	22.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	37.5	0.0	62.5
50 ～ 99人	36.0	12.0	20.0	4.0	12.0	0.0	4.0	16.0	8.0	36.0
100～199人	11.1	11.1	33.3	22.2	11.1	0.0	0.0	11.1	33.3	11.1
200～299人	50.0	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	25.0
300人～	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
業種別										
製造業	12.7	1.3	7.0	1.3	2.5	0.6	0.6	26.1	19.7	51.6
卸売業	18.3	2.9	8.7	2.9	2.9	1.0	0.0	20.2	5.8	52.9
小売業	34.2	3.3	35.8	9.2	15.0	0.0	1.7	11.7	2.5	36.7
サービス業	26.5	3.4	23.9	6.0	6.0	0.0	1.7	16.2	0.9	47.9
建設業	19.3	1.4	2.8	1.4	4.1	0.0	2.8	28.3	14.5	50.3
不動産業	20.0	2.0	6.0	2.0	6.0	0.0	2.0	32.0	6.0	54.0

かわらばん

生産性向上支援訓練のご紹介！

生産性向上訓練とは、企業が生産性を向上させるために必要な知識などを習得する訓練です。

全国のポリテクセンター（厚生労働省所轄「職業能力開発促進センター」の愛称）等に設置した生産性向上人材育成支援センターが、専門的知見を有する民間機関等と連携して、企業が抱える課題や人材育成ニーズに対応した訓練を実施します。

1. 企業ごとの課題に応じてオーダーメイドで訓練を実施！

- ・生産管理、IoT・クラウド活用、組織マネジメント、マーケティングなどあらゆる産業分野の生産性向上に効果的なカリキュラムを 58 種類用意（19.3 月現在）
- ・企業ごとの課題やニーズに応じてカリキュラムをカスタマイズして実施

2. 主な訓練分野・コース（一例）

- | | | |
|---------------------|-------------------|-----------------|
| 【生産・業務プロセスの改善】 | 【横断的課題(組織マネジメント)】 | 【売上増加】 |
| ・生産現場の問題解決 | ・組織力強化のための管理 | ・マーケティング志向の営業活動 |
| ・品質管理基本/実践 | ・業務効率向上のための | の分析と改善 |
| ・IoT 活用によるビジネス展開 など | 時間管理 | ・提案型営業手法/実践 など |

3. 訓練は自社会議室で受講可能！

- ・専門の講師を企業に派遣します
- ・訓練日時も企業の都合に合わせて事前調整

4. 受講しやすい料金設定

- 6～11 時間コース：3 千円（税別）
 12～18 時間コース：5 千円（税別）
 19～30 時間コース：6 千円（税別）
 ※費用は訓練時間受講料×受講人数のみです

公募中、公募予定の補助金のご紹介！

	ものづくり補助金	小規模事業者持続化補助金	IT 導入補助金
こんな方に！	新事業に チャレンジしたい 生産ラインを 増強したい サービスの質を 高めたい	ブランド力を 高めたい 商品を 宣伝したい ホームページを 開設したい	IT で経営状況を 「見える化」したい IT で業務を 自動化したい IT で働き方を 改革したい
補助金内容	100 万円～1,000 万円 補助率：最大 2 / 3 新製品開発のための製造機器 購入やシステム構築など	～50 万円 補助率：2 / 3 HP 作成、決済・会計ツール、外 国人対応ツール(翻訳ツール) など	40 万円～450 万円 補助率：1 / 2 バックオフィス効率化のための IT ツール導入
公募期間	5 月 8 日まで	今後公募予定	一次公募 5 月 27 日開始予定 二次公募 7 月中旬開始予定
問い合わせ	・全国中小企業団体中央会 ・各都道府県の補助金事務局	・全国商工連合会 ・日本商工会議所小規模事業者 持続化補助金事務局	サービス等生産性向上 IT 導入支援事業コールセンター ダイヤル 0570-666-131