

今回の調査は、新型コロナウイルス感染拡大の影響が少なかった2月下旬から3月初旬にかけて実施したものです。

新型コロナウイルス感染症の早期終息を願っています。



淡路島国営明石海峡公園

わたしたちのまちの 景況レポート No. 21

2020 年1～3月期実績・2020 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

- 調査時期 : 2020 年 1 ～ 3 月期実績・2020 年 4 ～ 6 月期見通し
- 調査方法 : 当金庫の営業店職員による「聴取り」調査
- 調査企業数 : 687 社

製 造 業	156 社	卸 売 業	103 社	小 売 業	118 社
サービス業	116 社	建 設 業	144 社	不 動 産 業	50 社
- 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）
- 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

指標	内容	プラス	マイナス
業況	調査時点での回答企業の業況「良い」－「悪い」	良い＞悪い	良い＜悪い
売上額	前期（四半期）と比較した売上「増加」－「減少」	増加＞減少	増加＜減少
収益	前期（四半期）と比較した収益「増加」－「減少」	増加＞減少	増加＜減少
販売価格	前期（四半期）と比較した販売価格「上昇」－「下降」	上昇＞下降	上昇＜下降
仕入価格	前期（四半期）と比較した仕入価格「上昇」－「下降」	上昇＞下降	上昇＜下降
人手過不足	調査回答時点での人手「過剰」－「不足」	過剰＞不足	過剰＜不足
資金繰り	前期（四半期）と比較した資金繰り「楽」－「苦」	楽＞苦	楽＜苦
設備投資企業割合 設備投資実施の有無			

例

人手不足▲50とは

人手	(1)過剰 (2)やや過剰 (3)適正 (4)やや不足 (5)不足
----	-----------------------------------

↓ 回答数を集計し、回答割合を算出

	(1)過剰	(2)やや過剰	(3)適正	(4)やや不足	(5)不足	合計
回答数	35	35	210	280	140	700
回答割合	5.0%	5.0%	30.0%	40.0%	20.0%	100.0%

$$\text{人手不足} = \underbrace{10}_{(1)+(2)} - \underbrace{60}_{(4)+(5)} = \text{▲50}$$

業種別地区別天気図

地区 業種	全事業地区 (689先)			淡路地区 (393先)			神明地区 (294先)		
時期	2019年 10～12月 (前期)	2020年 1～3月 (今期)	2020年 4～6月 (見通し)	2019年 10～12月 (前期)	2020年 1～3月 (今期)	2020年 4～6月 (見通し)	2019年 10～12月 (前期)	2020年 1～3月 (今期)	2020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



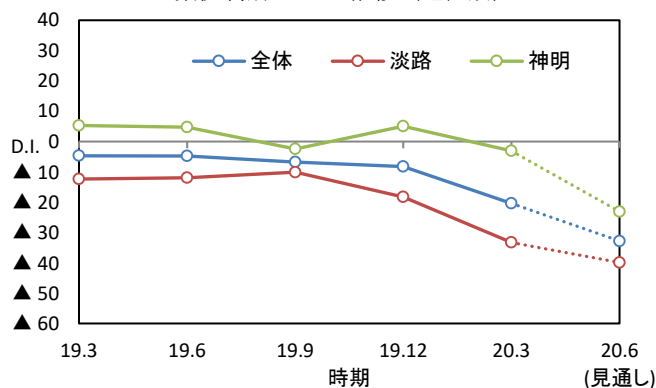
今期(2020年1～3月期)の業況は▲20.4となり、前期(2019年10～12月期)に比べ12.1ポイント下がった。悪化幅は、調査開始の2015年3月期以降最大となった。業種別にみても全業種で悪化した。建設業のみがプラス水準を維持した。地区別では、神明地区において不動産業21.7、建設業19.4と好調な業種も見られたが、淡路地区では全業種でマイナス水準となった。

収益面ではプラス水準で推移していた販売価格が2017年9月期以来のマイナス水準に沈み、売上▲22.4、収益▲24.3といずれも悪化した。

「不足」から「過剰」を引いた人手過不足は▲31.7、前期比5ポイント緩和した。資金繰りは▲5.8、同2.3ポイント悪化した。

来期(2020年4～6月期)の見通しは▲32.8と今期実績比11.8ポイント低下の見通し。

業況判断D.I.の推移(地区別)



	19年12月 (前期)	20年3月 (今期)	20年6月 (見通し)
業況	-8.3	-20.4	-32.8
売上額(前期比)	-5.7	-22.4	-23.1
収益(前期比)	-9.3	-24.3	-25.0
販売価格(前期比)	5.4	-1.0	-4.4
仕入価格(前期比)	26.2	12.6	8.2
人手過不足(過剰-不足)	-36.7	-31.7	-30.6
資金繰り(楽-苦)	-3.5	-5.8	-7.9
設備投資実施企業割合(%)	25.2	20.4	19.1

製造業

前期



今期



来期



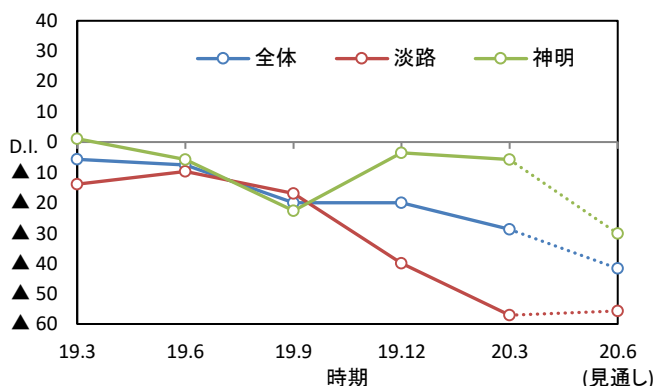
今期の業況は▲28.8 と前期比 8.8 ㊦悪化した。地区別では淡路地区▲57.1、神明地区▲5.8 と二極化の様相が続く。収益面では仕入れ価格の上昇は幾分弱まったが、販売価格が再びマイナスに沈み、売上▲28.2、収益▲32.1 といずれも悪化した。人手は▲25.8 と前期比 3.7 ㊦改善し一服した。資金繰りは▲10.3 と前期の▲1.9 からマイナス幅を広げた。来期の業況は▲41.7 と、さらに今期実績比 12.9 ㊦低下の見通し。

お客様の声

主力取引先からの受注が振るわず、業況は悪い。販路の拡大に努めているが、急速な成果は期待できない。業界全体が不況のため価格競争が激化しており、収益力が低下している。
(淡路)

向こう 3 年間程度の受注は確定している。同業他社との競争少なく利幅も確保できている。但し、人材不足及び工場が手狭で作業効率が悪く、一部納期遅れが発生しており、機械設備導入も画策中。
(神明)

業況判断 D.I. の推移 (地区別)



(D.I.)

	19年12月 (前期)	20年3月 (今期)	20年6月 (見通し)
業況	-20.0	-28.8	-41.7
売上額(前期比)	-11.5	-28.2	-27.6
収益(前期比)	-16.0	-32.1	-34.0
販売価格(前期比)	0.6	-2.6	-3.8
仕入価格(前期比)	29.0	23.7	12.8
人手過不足(過剰-不足)	-29.5	-25.8	-24.5
資金繰り(楽-苦)	-1.9	-10.3	-11.5
設備投資実施企業割合(%)	27.3	23.7	20.5

卸売業

前期



今期



来期



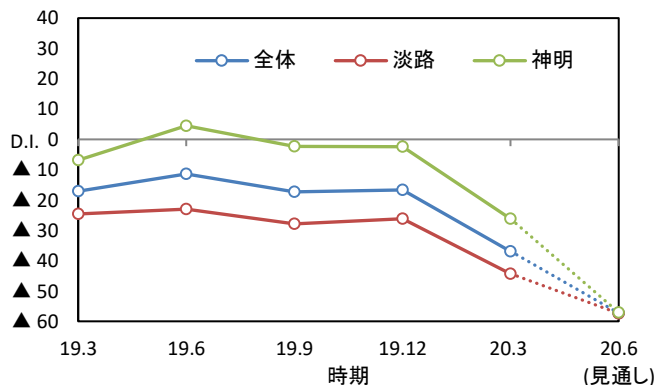
今期の業況は▲36.9 と、前回調査時における今期見通し (▲27.5) を大きく下回った。収益面では仕入価格がマイナスに転じ「下降」が「上昇」を上回ったが、販売価格もマイナスに転じ、売上▲35.9、収益▲34.0 といずれも悪化した。人手は▲24.3 と 2 四半期連続で改善した。資金繰りは 0 で前期比 3.9 ㊦改善した。来期の業況は▲57.3 と今期実績から大きく低下の見通し。

お客様の声

依然として、地場産業の衰退により売上・収入の減少を招いている。当面は売上が回復傾向になく、収益性の改善を課題としている。
(淡路)

現在 SNS の利用により海外商社との取引を開始。国内市場が不況の中、独自の戦略で業績向上に努めている。
(神明)

業況判断 D.I. の推移 (地区別)



(D.I.)

	19年12月 (前期)	20年3月 (今期)	20年6月 (見通し)
業況	-16.7	-36.9	-57.3
売上額(前期比)	-9.8	-35.9	-37.9
収益(前期比)	-11.8	-34.0	-36.9
販売価格(前期比)	2.9	-4.9	-5.8
仕入価格(前期比)	9.8	-1.9	-3.9
人手過不足(過剰-不足)	-26.0	-24.3	-22.3
資金繰り(楽-苦)	-3.9	0.0	-7.8
設備投資実施企業割合(%)	15.8	16.0	15.0

小売業

前期



今期



来期



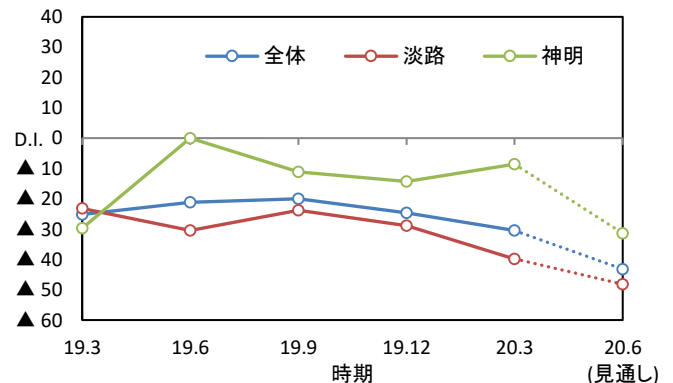
今期の業況は▲30.5 と前期比 5.9 ㊦低下した。収益面では仕入価格上昇の勢いは弱まったものの、依然としてプラス水準（「上昇」が「下降」を上回る）にあるなかで、販売価格がマイナス水準に転じ、「下降」が「上昇」を上回った。売上は▲29.3、収益は▲25.9 といずれも悪化した。人手は▲40.9（前期は▲39.5）とやや不足感が強まった。資金繰りも▲10.3 と前期比 5.3 ㊦悪化した。来期の業況は▲25.0 と今期実績比 0.9 ㊦低下の見通し。

お客様の声

高齢化により取引先が減少し、売上げは停滞気味。店舗近隣の若年層人口が若干ながら増加傾向にある為、新規顧客開拓を重要と位置付け、QRコード決済等、決済手段の多様化に取り組んでいる。（淡路）

新型コロナウイルスの感染拡大の影響によりインターネット販売の注文が増加傾向にあるが、中国からの商品供給に不安面がある。（神明）

業況判断 D.I. の推移（地区別）



(D.I.)

	19年12月 (前期)	20年3月 (今期)	20年6月 (見通し)
業況	-24.6	-30.5	-43.2
売上額(前期比)	-23.7	-37.3	-34.7
収益(前期比)	-25.4	-39.0	-35.6
販売価格(前期比)	7.6	-0.8	-8.5
仕入価格(前期比)	22.9	3.4	-4.2
人手過不足(過剰-不足)	-31.4	-17.9	-19.7
資金繰り(楽-苦)	-12.7	-13.6	-13.6
設備投資実施企業割合(%)	16.8	14.5	8.8

サービス業

前期



今期



来期



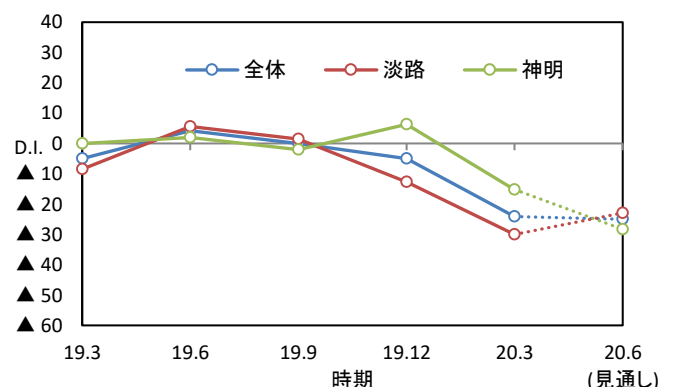
今期の業況は▲24.1 と前期比 19.1 ㊦悪化した。悪化は2期連続で、調査開始以来最も厳しい状況となった。前回プラス水準にあった神明地区でもマイナス水準に沈んだ。売上は▲29.3、収益は▲25.9 といずれも悪化した。人手は▲39.5 で前期比 1.4 ㊦低下し不足感は強まった。資金繰りも▲10.3 と 5.3 ㊦低下し悪化した。来期の業況は▲25.0 と今期実績比 0.9 ㊦低下の見通し。

お客様の声

コロナウイルスの影響で、GW以降の予定があまり取れていない。これからはしばらく閑散期になるので、設備等の見直しをやっていきたい。（淡路）

異業種からの参入等、経営環境は厳しくなりつつある。特に人材確保が困難で、賃上げ等で待遇の改善を進めている。又、将来を見据え4月頃より外国人労働者を雇用する予定。（神明）

業況判断 D.I. の推移（地区別）



(D.I.)

	19年12月 (前期)	20年3月 (今期)	20年6月 (見通し)
業況	-5.0	-24.1	-25.0
売上額(前期比)	-5.0	-29.3	-10.3
収益(前期比)	-5.0	-25.9	-13.8
販売価格(前期比)	18.5	0.0	-2.6
仕入価格(前期比)	28.0	10.5	7.0
人手過不足(過剰-不足)	-39.5	-40.9	-40.0
資金繰り(楽-苦)	-5.0	-10.3	-8.6
設備投資実施企業割合(%)	32.5	24.3	25.0

建設業

今期の業況は4.9と前期比12.5ポイント低下するもプラス水準を維持した。地区別では、神明地区は19.4（前回は29.0）とプラス水準にて推移したが、淡路地区ではマイナス水準となった。収益面では販売価格の上昇の勢いに比べ仕入価格の上昇が依然強く、売上は4.2と前期比9.7ポイント低下、収益は▲2.8と同8.4低下しマイナス水準となった。人手は▲53.1と依然高水準で深刻な状況。来期の業況は▲9.0と2017年9月期以来のマイナス水準を見込む。

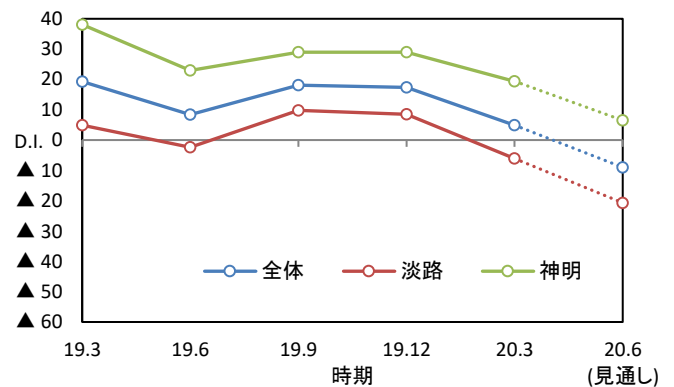
お客様の声

近年は大手ハウスメーカーの台頭により売上は減少傾向である。材料価格の高騰もあり利幅の縮小が出てきている。今後は利益率の高いリフォームに注力し、収益力を上げていく方針である。（淡路）

主要取引先からの受注が安定しているが、若手従業員の定着率が課題であり、労働条件・環境の見直しを検討中。（神明）

前期 今期 来期

業況判断 D.I. の推移（地区別）



(D.I.)

	19年12月 (前期)	20年3月 (今期)	20年6月 (見通し)
業況	17.4	4.9	-9.0
売上額(前期比)	13.9	4.2	-11.8
収益(前期比)	5.6	-2.8	-11.8
販売価格(前期比)	2.1	1.4	-2.1
仕入価格(前期比)	43.8	20.8	22.9
人手過不足(過剰-不足)	-62.5	-53.1	-51.0
資金繰り(楽-苦)	1.4	1.4	0.7
設備投資実施企業割合(%)	30.3	21.8	23.9

不動産業

今期の業況は0と前期比2ポイントの低下となった。淡路地区では▲18.5と前期比11.1悪化したが、神明地区では21.7と8.7ポイント改善した。収益面では、販売価格は上昇したが、仕入価格がそれを上回っており、売上は▲2.0、収益は▲4.0とともにマイナス水準になった。人手は▲14.3と前期比2.1ポイント悪化、資金繰りは4.0と前期と同水準となった。来期の業況は▲16.0と今期実績から大きく低下の見通し。

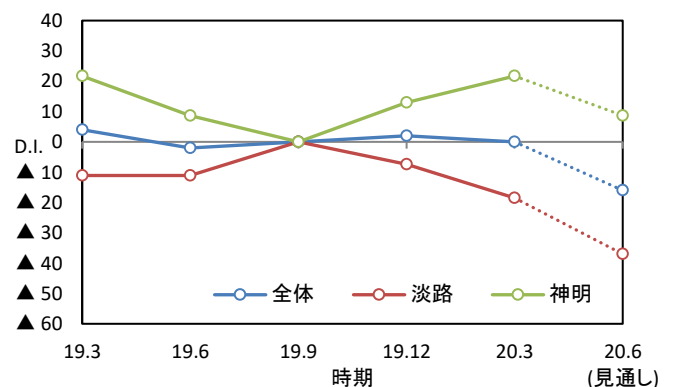
お客様の声

主な営業地区である市内の人口減、高齢化等により不動産の需要は激減してきている。市中心地でも空地が目立ってきており、今後の見通しは厳しい。（淡路）

メインの事業地域である神戸市東部地区では商品物件(土地)の不足、価格高騰が続いており仕入選別が必要である。（神明）

前期 今期 来期

業況判断 D.I. の推移（地区別）

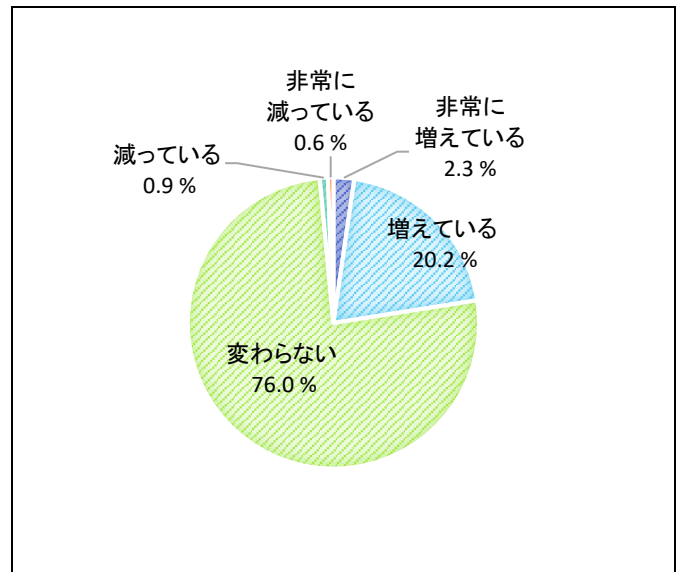


(D.I.)

	19年12月 (前期)	20年3月 (今期)	20年6月 (見通し)
業況	2.0	0.0	-16.0
売上額(前期比)	6.0	-2.0	-14.0
収益(前期比)	2.0	-4.0	-12.0
販売価格(前期比)	-2.0	2.0	-4.0
仕入価格(前期比)	4.0	10.0	8.0
人手過不足(過剰-不足)	-12.2	-14.3	-12.2
資金繰り(楽-苦)	4.0	4.0	-6.0

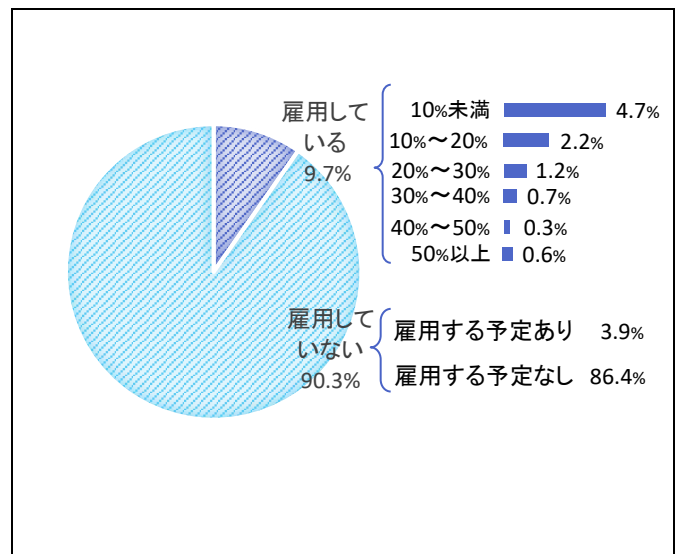
問1 外国の方との接触機会

会社を取り巻く事業環境や地域社会の中で、外国の方と接触する機会が増えているという実感があるかについて、「変わらない」が76.0%と最も多かった。また、「増えている」は20.2%、「非常に増えている」は2.3%であった。一方、「減っている」は0.9%、「非常に減っている」は0.6%とわずかであった。地区別に見ると「増えている」、「非常に増えている」と回答したのが、淡路地区では21.6%、神明地区では23.8%であった。従業員規模別では、従業員数が大きいほど「増えている」「非常に増えている」の割合が高い傾向が見られた。業種別では建設業（27.1%）で最も高く、卸売業（17.5%）で最も低かった。



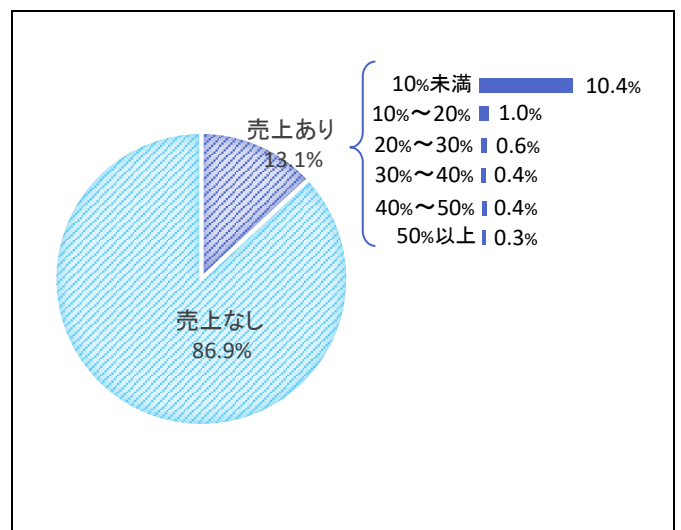
問2 外国人労働者の割合

外国人労働者の雇用について、「雇用している」は9.7%で、従業員全体に占める割合は「10%未満」が4.7%、「10%～20%」が2.2%となった。一方、「雇用していない」は9割にのぼるが、「雇用する予定あり」は3.9%にとどまり、86.4%が「雇用する予定なし」と回答した。地区別に見ると、神明地区で「雇用している」が16.0%と、淡路地区の6.5%を大きく上回った。業種別に見ると、製造業で「雇用している」が18.0%と高かった一方で、不動産業では0%、小売業では4.2%と低かった。



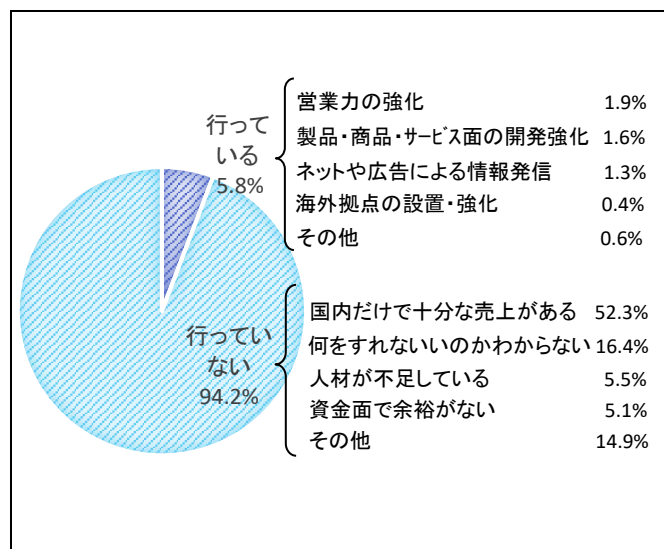
問3 外国人向け売上の割合

売上全体に占める外国人（旅行客を含む）、もしくは外国企業向けの売上げ（輸出を含む）について、「売上有り」と回答したのは13.1%で、売上全体に占める割合は「10%未満」が最も多く、10.4%であった。地区別では、「売上有り」は淡路地区12.9%、神明地区13.6%であった。業種別では、製造業で19.3%、サービス業で18.2%と高かったが、建設業では1.4%、不動産業でも6.0%と低かった。



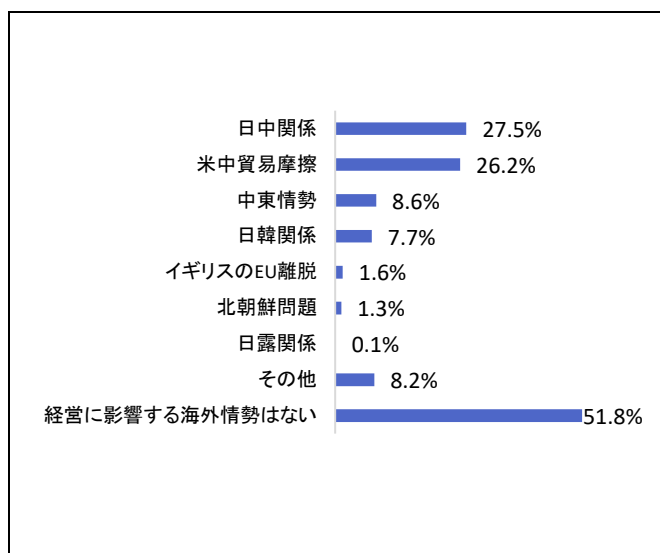
問4 外国人向け売上増加のための取組み

外国人向けの売上げを増加させるための取組について、「行っていない」は94.2%で、理由としては「国内だけで十分な売上げがある」が52.3%と最も多く、以下、「何をすればいいのかわからない」が16.4%、「人材が不足している」が5.5%、「資金面で余裕がない」が5.1%と続いた。一方、「行っている」は5.8%で、取組内容としては「営業力の強化」が1.9%、「製品・商品・サービス面の開発強化」が1.6%であった。地区別では、「行っている」は淡路地区4.9%、神明地区7.1%であった。業種別では、製造業で12.3%と高く、建設業0.7%、不動産業2.0%とともに低かった。



問5 特に注目している海外情勢

経営上、特に注目している海外情勢について、「日中関係 (27.5%)」が最も高く、以下「米中貿易摩擦 (26.2%)」、「アメリカ経済・大統領選挙 (11.0%)」「中東情勢 (8.6%)」「日韓関係 (7.7%)」と続いた。



【問合せ先】

淡路信用金庫 業務部
 担当：柏木、簗田、三倉
 TEL：0799-22-1020

わたしたちのマチの元気企業 ⑦

くるみや

～物語り～



魚の棚、子午線、海峡のまち、明石。
1957年（昭和32年）今と昔が交差する本町通りで、
洋菓子店くるみやは誕生しました。
洒落たカタチのショーケースが1本、
その奥にはがっしり頑丈な木製の戸棚、
窓際にはレンガ色の長椅子。
神戸元町で詠えたハイカラ調度品とともに
お菓子づくりが始まりました。
創業者夫妻である丁子績・はつみが大切にしたのは
「流行にとらわれず、ずっと愛されるお菓子づくり」
それは、基本を大事に、忠実に。
上質な素材にこだわり、正直に。
焼きたてのおいしさをまっすぐに。
これは今も、そしてこれからも変わらない
くるみやお菓子づくりへの思いです。

～材料のこだわり～

いつの時代も安全であること、
安心であることはもちろん、
つくる人の温もりが感じられる材料を
厳選しています。
そこには「ずっと愛されるものを届けたい」
という、くるみやが大切にしている思いと
同じものが込められております。



私たちは産地を何度も訪ね農作物を育てる大変さをとてもよく知っています。
難しい気候の変化の中で、愛情込めて育てられた果物達を私たちは大切に考えます。
生産者の方達とのお話で生まれる商品作りは生産者の方達からも大変喜ばれ、
商品化されると必ず食べていただきます。
直に感想やお話を聞き、その事をくるみや全体で共有し、より良い商品をお客様に
提供できるよう心がけています。

～地産地消 農家さんとともに～

私たちはお菓子を作り、みなさまが喜ばれる顔を思い浮かべる
ことを第一に考えます。
お店まで足を運んでいただくお客様、またそのお客様からお渡し
された方達に、少しでも私たちの思いがお客様に届くよう努力を
惜しみません。
これは私たちとお客様との関係だけではなく、
美味しいお菓子づくりには欠かせない果物や素材を大事に育て
られている方々との繋がりに始まります。

～取組み～

- | | |
|-------------|---|
| 地域貢献 | 食を通して地域に貢献する |
| 福祉活動 | 障がいのある方達が利用しやすい設備や物品をそろえています。
点字メニューや耳が不自由な人のための筆談ボード、車いす利用者が使える
折りたたみスロープを導入 |
| 環境問題 | 可能な限り廃棄ロスを少なくすることを目指します |

(株)くるみや

兵庫県明石市本町 1-19-3

TEL : 078-911-2468

FAX : 078-911-4715

わたしたちのマチの元気企業 ⑧

株式会社リケン工業

当社は創業 昭和 40 年から主に民間と JR 関係の工事を中心とした会社からスタートしました。平成 26 年から 2 年間で 4 拠点の太陽光発電所、約 6 メガを取得するに至りました。平成 28 年に小売電気事業に参入して 3 年が経過し、順調に顧客数を増やしております。今迄に磨いた電氣的な技術を電気販売の面でも生かして少数精鋭営業で頑張っております。是非、当社の電気に興味を持って頂き、連絡頂ければ幸いです。

■ 高い専門性が求められる鉄道関連電気工事

1980 (昭和 55) 年、国鉄神戸地区での電灯部門の保守、検修に始まり、以来 JR 西日本各駅の新築、リニューアルに伴う電気設備工事や新幹線線路周辺の電気設備の保守・管理などを行っています。一般電気工事とは異なり、高い専門性が求められる現場での実績を重ね、お客様からの信頼を確立してきました。勿論民間の電気工事も行っております。



■ リケングループの太陽光発電所



【兵庫県：丹波小野尻発電所 / リケン工業】 【兵庫県：丹波草部発電所 / リケンエナジー】 【兵庫県：丹波春日発電所 / リケンエナジー】 【島根県：松江発電所 / リケンエナジー】

※ 当社は一般社団法人日本太陽光メンテナンス協会の理事会社です。メンテナンスでお困りの方はお問合せ下さい。

■ リケングループの小売電気事業



経済的メリットだけではなく、電気を安全に安定してお届けできる 電気のスペシャリストです。

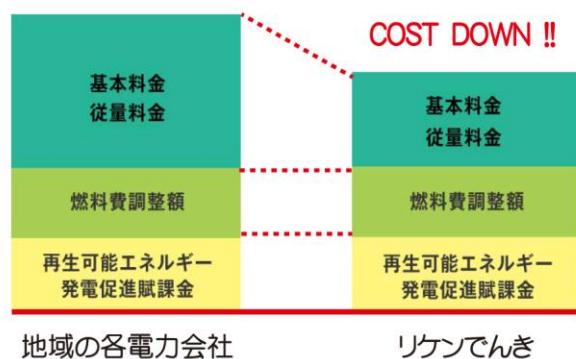
※ とにかく電気料金を削減できます。!!

電気料金はいくつかの項目で構成されています。基本料金部分を電力会社が独自に設定していることから、電力会社を選ぶことで電気料金を削減することができます。

※ 燃料費調整額単価はお客様の該当電力会社と同一です。

※ 再生可能エネルギー発電促進賦課金は、再生可能エネルギーの固定買取制度による負担金です。

※ お客様の状況により割引状況は異なります。



株式会社リケン工業 (小売電気事業者) / 株式会社リケンエナジー (電気販売代理店)

<本社>

〒658-0025

兵庫県神戸市東灘区魚崎南町3丁目2番20号

TEL.078-412-2778 (営業) FAX.078-412-2776

<中兵庫営業所>

〒669-3151

兵庫県丹波市山南町草部329

TEL.0795-76-1659

<四国営業所>

〒791-1113

愛媛県松山市森松町280-2 Mホーナー 301号

TEL.089-961-4346 FAX.089-961-4347

<http://www.riken-kobe.co.jp>



<http://www.japan-solar.net>

TEL:078-412-2165 FAX:078-412-2166