



コスモス（パルシェ香りの館）

わたしたちのまちの 景況レポート No. 35

2023 年 7～9 月期実績・2023 年 10～12 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 : 2023 年 7～9 月期実績・2023 年 10～12 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 : 671 社
 製造業 152 社 卸売業 98 社 小売業 115 社
 サービス業 116 社 建設業 141 社 不動産業 49 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%

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

【問合せ先】

淡路信用金庫 業務部

担当：玉田、^{もみのき}縦木、坂田

TEL：0120-22-1020

業種別地区別天気図

地区 業種	全事業地区 (671先)			淡路地区 (385先)			神明地区 (286先)		
時期	2023年 4～6月 (前期)	2023年 7～9月 (今期)	2023年 9～12月 (見通し)	2023年 4～6月 (前期)	2023年 7～9月 (今期)	2023年 9～12月 (見通し)	2023年 4～6月 (前期)	2023年 7～9月 (今期)	2023年 9～12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

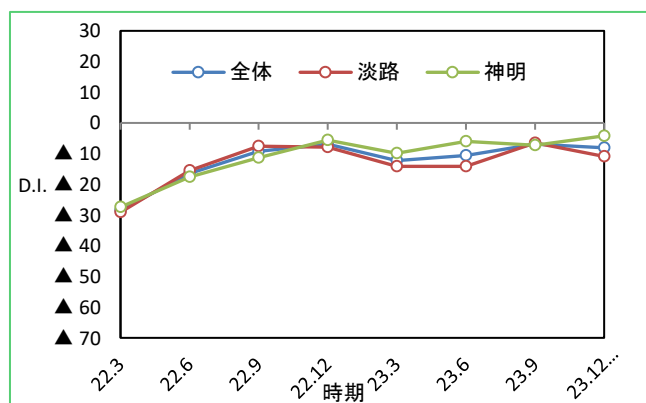
前期 今期 来期

今期（2023年7～9月期）の業況判断D.I.は▲6.9となり、前期（2023年4～6月期）▲10.6に比べ3.7ポイント改善しているが、依然として不安定な状況に変わっていない。

項目別では、売上額は5.4（前期1.6）と3.8ポイント増加、収益もマイナス幅が前期比0.5ポイント改善し▲2.8となった。販売価格は27.1（前期28.5）と▲1.4ポイント下降、仕入価格は52.3（前期52.0）と0.3ポイント上昇となっている。

人手過不足については▲25.8（前期▲23.5）と2.3ポイント悪化、資金繰りについては▲3.9（前期▲6.6）と2.7ポイント改善した。来期（2023年10～12月期）の業況判断D.I.については▲8.1と1.2ポイント悪化、他の項目の売上額・収益なども悪化する見通しで、依然として不安定な状況となっている。

業況判断D.I.の推移（地区別）



(D.I.)

	23年6月 (前期)	23年9月 (今期)	23年12月 (見通し)
業況	-10.6	-6.9	-8.1
売上額(前期比)	1.6	5.4	-1.2
収益(前期比)	-3.3	-2.8	-5.1
販売価格(前期比)	28.5	27.1	15.8
仕入価格(前期比)	52.0	52.3	37.8
人手過不足(過剰－不足)	-23.5	-25.8	-28.6
資金繰り(楽－苦)	-6.6	-3.9	-4.0
設備投資実施企業割合(%)	14.7	15.6	15.5

製造業

前期



今期



来期



今期の業況判断 D.I. は▲23.0（前期▲32.0）で 9.0 ㊦改善となった。地区別の業況は、淡路地区▲35.8(前期▲41.8)と 6.0 ㊦の改善、神明地区▲12.9(前期▲24.1)と 11.2 ㊦の改善となった。来期については業況が▲22.4 と 0.6 ㊦の改善、売上額は横ばい、収益については小幅ながらも改善する見通しとなっている。

お客様の声

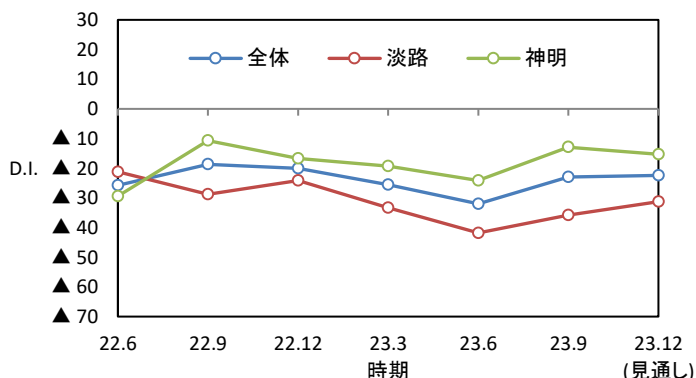
売上は変わらずに推移。原材料等の価格が高騰する中、取引先との価格交渉と、経費削減の一環として内製化を図り収益を確保。人材確保は出来ているが率率できる人材に限られる為、育成に積極的に取り組んでいる。

(淡路)

受注状況は好調を維持しているものの、原材料・電力等価格高騰分の価格転嫁が進んでいない。また最低賃金も上がり、収益面は厳しい状況となっている。

(神明)

業況判断 D.I. の推移（地区別）



(D.I.)

	23年6月 (前期)	23年9月 (今期)	23年12月 (見通し)
業況	-32.0	-23.0	-22.4
売上額(前期比)	-2.0	-2.6	-2.6
収益(前期比)	-6.7	-11.8	-8.6
販売価格(前期比)	39.3	22.4	14.5
仕入価格(前期比)	62.7	53.3	33.6
人手過不足(過剰-不足)	-19.3	-20.4	-24.3
資金繰り(楽-苦)	-12.7	-12.5	-9.9
設備投資実施企業割合(%)	14.7	17.9	15.9

卸売業

前期



今期



来期



今期の業況判断 D.I. は▲4.1（前期 2.1）となり 6.2 ㊦の悪化となった。地区別の業況は、淡路地区▲5.1(前期▲1.7)と 3.4 ㊦悪化、神明地区は▲2.6(前期 7.7)と 10.3 ㊦の悪化となった。来期の業況は▲10.2 と 6.1 ㊦の悪化、売上額も▲4.1 と悪化の見通しとなっているが、収益は 1.0 とやや改善する見通しとなっている。

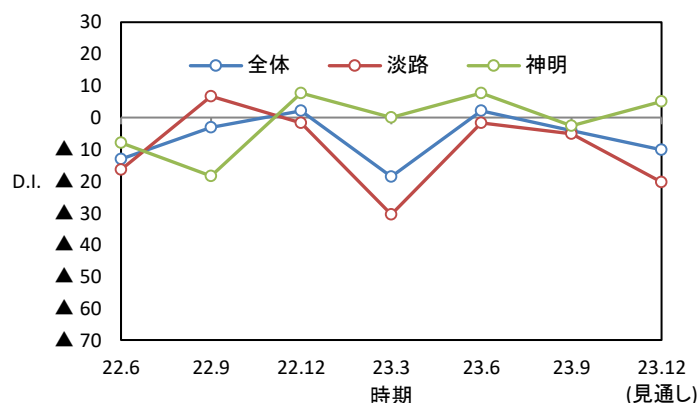
お客様の声

取引先であるメーカーの業況はやや改善されているものの主力商品の納期遅延等は未だにあり、売上は伸び悩んでいる。今後も業況は横ばいで推移する見通しで経費削減を図りながら収益確保に取り組んでいる。

(淡路)

売上はやや減少、収益は変わらず。昨今流通経路の変化で卸業者を介さずメーカー直接仕入が増加しており、対抗手段として品揃えの充実、要望に応じて加工対応するなど付加価値を付け、取引先の確保に努めている。

(神明)



(D.I.)

	23年6月 (前期)	23年9月 (今期)	23年12月 (見通し)
業況	2.1	-4.1	-10.2
売上額(前期比)	13.4	7.1	-4.1
収益(前期比)	3.1	-3.1	1.0
販売価格(前期比)	37.1	34.7	12.2
仕入価格(前期比)	50.5	49.0	23.5
人手過不足(過剰-不足)	-15.5	-14.3	-17.3
資金繰り(楽-苦)	-2.1	1.0	-2.0
設備投資実施企業割合(%)	18.6	12.2	10.2

小売業

前期



今期

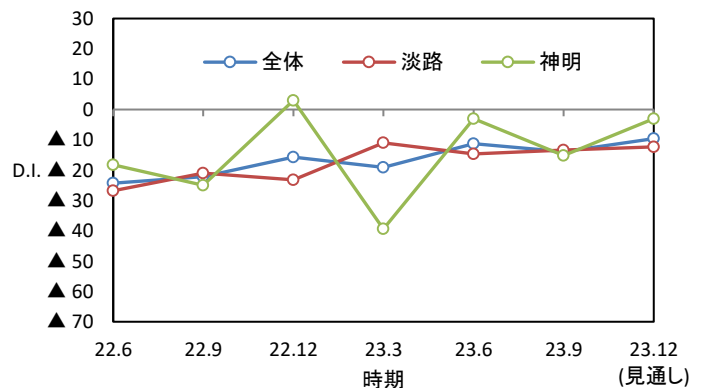


来期



今期の業況判断D.I.は▲13.9(前期▲11.3)となり2.6㊦の悪化となった。地区別では、淡路地区▲13.4(前期▲14.6)と1.2㊦の改善、神明地区では▲15.2(前期▲3.0)と12.2㊦と大きく悪化している。来期の業況は4.3㊦改善の▲9.6であるが、低水準にとどまる状況が続く見込である。売上額は4.3と1.8㊦の悪化の見通しであるが、収益については0.0と8.7㊦の改善見込。仕入価格等の上昇も一段落し、改善の見通しとなっている。

業況判断D.I.の推移(地区別)



お客様の声

好立地への店舗移転、また販売価格の値上がり等により売上は増加。しかし原材料・人件費の高騰対策が課題であり、利益率の高い商品販売増加に取り組む他、経費削減により利益を確保している。(淡路)

不採算店を2店舗閉鎖し、売上は減少する。原材料等高騰分は販売価格に転嫁しているも、一定数の顧客離れもある。閉店により人件費等の経費が減少し、赤字幅は縮小している。が、一人当たりの業務負担が増加するなど悪循環を招いている。(神明)

(D.I.)

	23年6月 (前期)	23年9月 (今期)	23年12月 (見通し)
業況	-11.3	-13.9	-9.6
売上額(前期比)	-2.6	6.1	4.3
収益(前期比)	-8.7	-8.7	0.0
販売価格(前期比)	26.1	40.9	32.2
仕入価格(前期比)	42.6	58.3	43.5
人手過不足(過剰-不足)	-14.8	-18.3	-22.6
資金繰り(楽-苦)	-7.8	-8.7	-6.1
設備投資実施企業割合(%)	10.4	11.3	11.3

サービス業

前期



今期

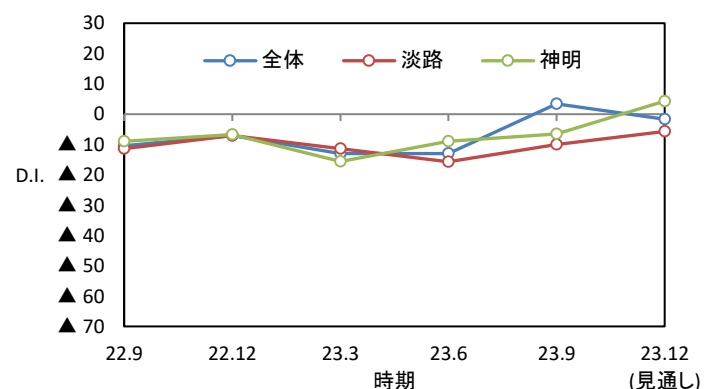


来期



今期の業況判断D.I.は3.4(前期▲13.0)と16.4㊦の改善となった。地区別の業況は、淡路地区10.0(前期▲15.7)、神明地区は▲6.5(前期▲8.9)と共に回復基調となった。来期の業況は▲1.7と5.1㊦悪化する見通しとなっている。

業況判断D.I.の推移(地区別)



(D.I.)

	23年6月 (前期)	23年9月 (今期)	23年12月 (見通し)
業況	-13.0	3.4	-1.7
売上額(前期比)	0.9	12.1	-2.6
収益(前期比)	-7.8	5.2	-11.2
販売価格(前期比)	20.9	22.4	10.3
仕入価格(前期比)	47.8	50.0	44.0
人手過不足(過剰-不足)	-30.4	-32.8	-38.8
資金繰り(楽-苦)	-12.2	-5.2	-6.0
設備投資実施企業割合(%)	18.3	18.1	24.1

お客様の声

観光客等の増加により稼働率は前年比に比べ良化。価格転嫁も進めているが、まだ一部にとどまっている。人件費の高騰、人手不足になっていることで各学校に求人案内を出すも厳しい状況である。(淡路)

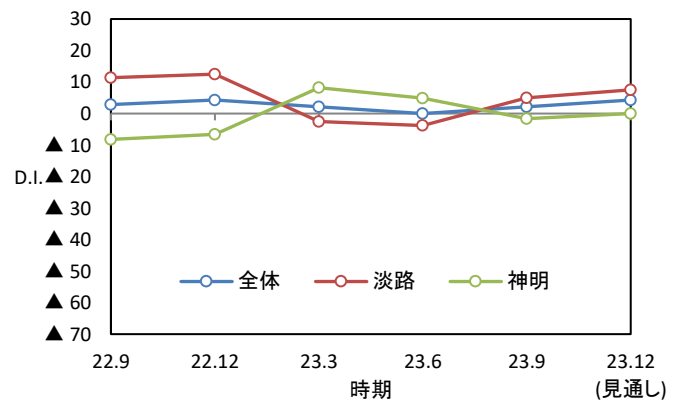
主力先からの一定の受注は確保出来ているが、材料・燃料価格・人件費等の高騰が大きく収益面への悪影響が続く見通しである。現在人材確保は出来ており、引続きその他の経費削減を図っていく。(神明)

建設業

前期 今期 来期

今期の業況判断 D. I. は 2.1 (前期 0.0) と 2.1 ㊦の改善となった。地区別の業況は、淡路地区は▲5.0 (前期▲3.8) と 8.8 ㊦改善、神明地区は▲1.6 (前期 4.9) と 6.5 ㊦悪化となった。来期の業況については 4.3 と改善の見通しである。課題である人手過不足については▲44.0 (前期▲41.8) と依然としての人手不足状態が今後も続いている。

業況判断 D. I. の推移（地区別）



お客様の声

淡路島内の観光・移住需要の高まりによる民間工事の受注が増加している。材料・燃料価格等が高止まりしている状態であるが、工事価格に転嫁できており収益確保は出来ている。（淡路）

受注状況は安定しているが、材料価格の高騰で利益確保が難しくなっている。人材については慢性的に不足しているため安定した外注先の確保と労働環境の整備に努めて業務態勢を整えている。（神明）

(D.I.)

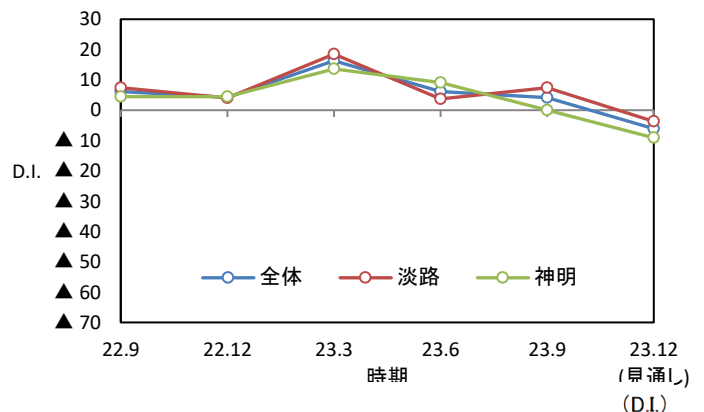
	23年6月 (前期)	23年9月 (今期)	23年12月 (見通し)
業況	0.0	2.1	4.3
売上額(前期比)	-2.1	5.7	0.0
収益(前期比)	-3.5	1.4	-5.7
販売価格(前期比)	19.9	20.6	9.9
仕入価格(前期比)	57.4	57.4	47.1
人手過不足(過剰-不足)	-41.8	-44.0	-44.0
資金繰り(楽-苦)	-0.7	3.5	1.4
設備投資実施企業割合(%)	12.8	17.0	14.9

不動産業

前期 今期 来期

今期の業況判断 D. I. は 4.1 (前期 6.1) と 2.0 ㊦の悪化となった。地区別の業況は、淡路地区は 7.4 (前期 3.7) と 3.7 ㊦の改善、神明地区は 0.0 (前期 9.1) と 9.1 ㊦の悪化となる。来期は、業況、売上額、収益などの項目で悪化する見通しとなっている。

業況判断 D. I. の推移（地区別）



お客様の声

地域の不動産市場が活発で仲介売上が増加。管理物件も急増中で対応に追われている。今後、市場の冷え込みも見据え、大きな投資には慎重に対応している。（淡路）

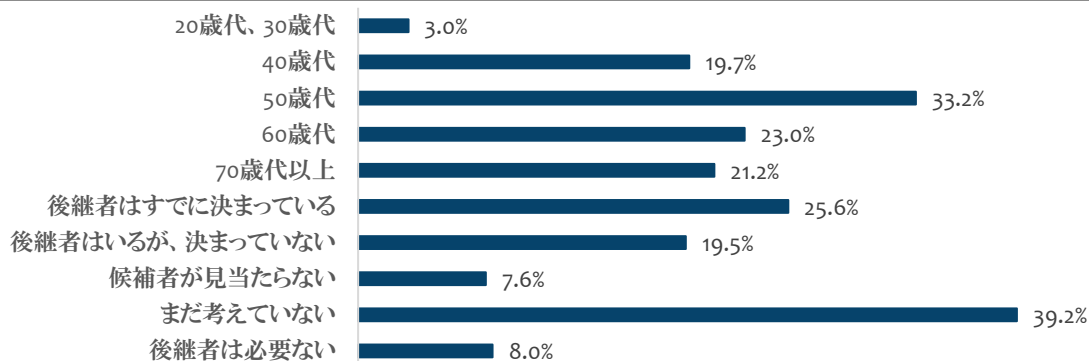
阪神間の住宅ニーズは旺盛で、事業用地の仕入についても情報収集力を生かした営業で適正在庫を維持、建築コストの上昇傾向は続いているが、ウッドショックからの回復が見受けられる。（神明）

	23年6月 (前期)	23年9月 (今期)	23年12月 (見通し)
業況	6.1	4.1	-6.1
売上額(前期比)	12.2	8.2	-4.1
収益(前期比)	18.4	8.2	-2.0
販売価格(前期比)	26.5	24.5	18.4
仕入価格(前期比)	38.8	32.7	24.5
人手過不足(過剰-不足)	-4.1	-14.3	-10.2
資金繰り(楽-苦)	2.0	6.1	4.1

特別調査 中小企業の将来を見据えた事業承継について

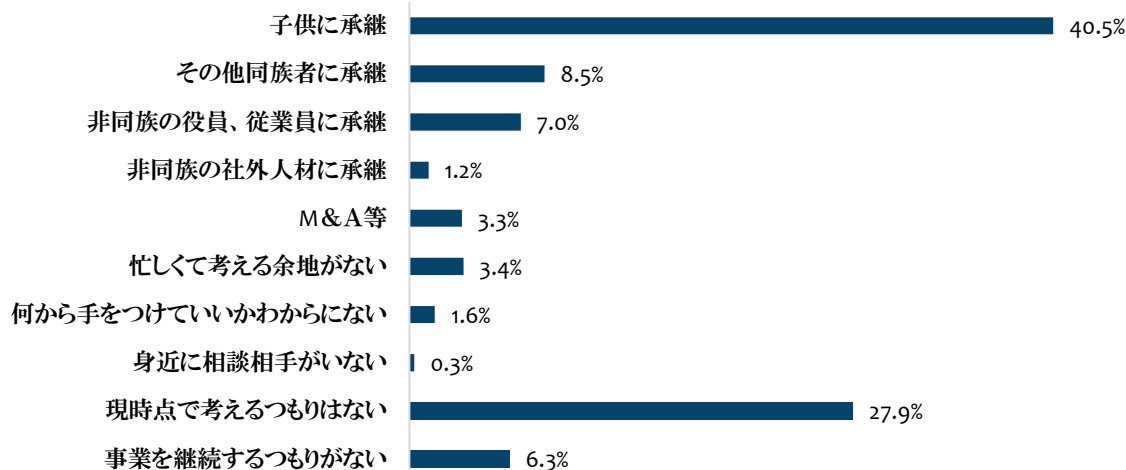
問1 貴社の社長(代表者)の年齢階層並びに後継者について

調査対象先の社長(代表者)の年齢調査については、50歳代が33.2%、60歳代23.0%、70歳代が21.2%。60～70歳代以上の占める割合が計44.2%と半数近く。後継者については、決まっているが25.6%、後継者は決まっていないが19.5%。まだ考えていないが39.2%と最も多い回答であった。



問2 貴社の現時点における事業承継の考え方について

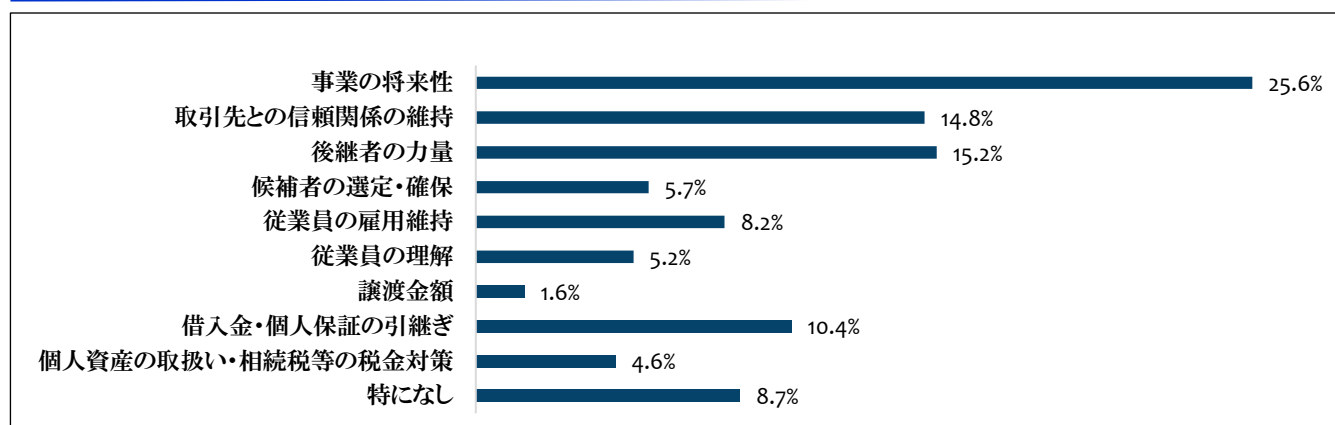
事業承継の考え方については、基本的には子供に承継が40.5%と多く、次いで同族者に承継が8.5%、非同族の役員、従業員に承継が7.0%、M&A等が3.3%であった。反面、忙しくて考える余地がない、考えるつもりはないが計31.3%、また少数であるが何から手を付けていいかわからない、相談相手がいないで計1.9%の回答となった。



問3 貴社では事業承継を行おうとする際に、どのようなことが問題になると考えられますか。

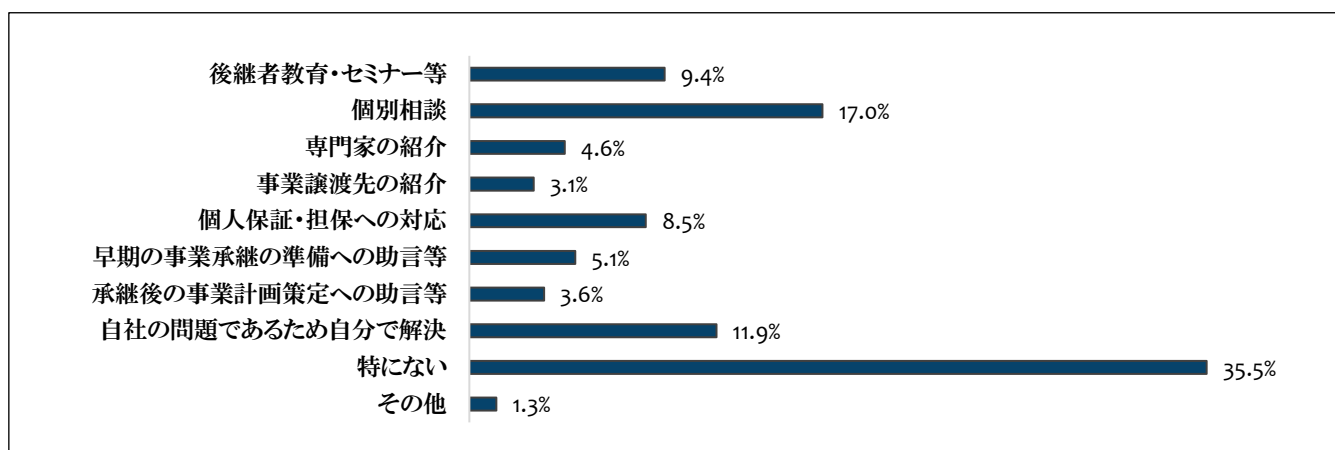
事業承継時の問題点としては、事業の将来性25.6%、後継者の力量15.2%、取引先との信頼関係の維持14.8%となっている。その他、借入金・個人保証の引継ぎ10.4%、個人資産の取扱い、相続税等の税金対策が4.6%、従業員の雇用維持が8.2%、従業員の理解が5.2%の回答であった。

特別調査 中小企業の将来を見据えた事業承継について



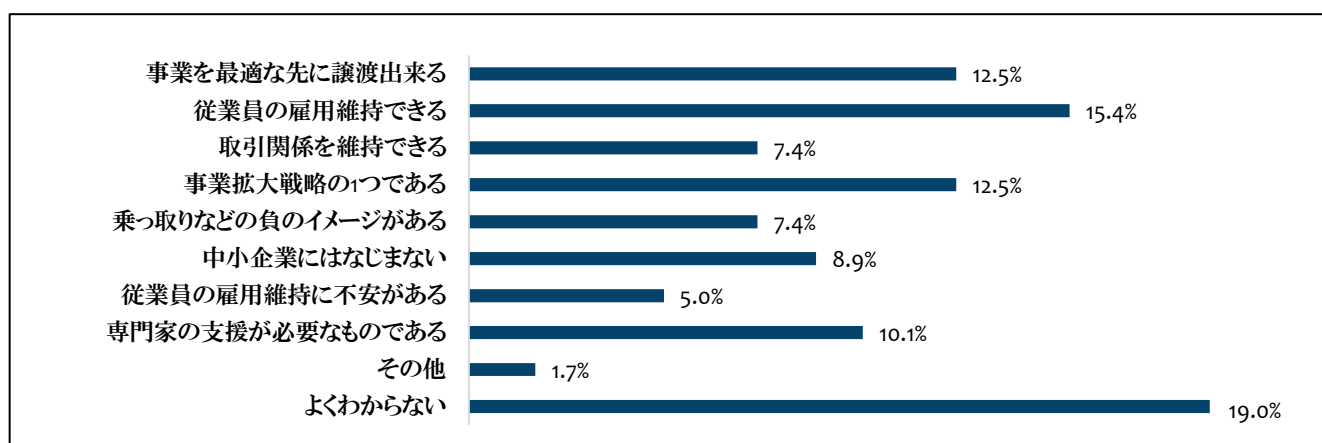
問4 中小企業が円滑に事業継承を進めていく上で、信用金庫に何を期待しますか。
信用金庫に対して期待していること、もしくは今後期待したいことについて

事業継承を進めていく上で現在及び今後信用金庫に期待することについては、個別相談 17.0%、後継者教育・セミナー等 9.4%、個人保証・担保への対応 8.5%、承継準備、承継後の事業計画策定への助言等が計 8.7%。また専門家の紹介 4.6%、譲渡事業先の紹介が 3.1%となった。



問5 中小企業における M&A が話題になっていますが、M&A についてどのような認識を持っていますか。

M&A の認識について、よくわからないが 19.0%で最も多かった。一方、従業員の雇用維持は 15.4%、事業を最適な先に譲渡 12.5%、事業拡大戦略の1つが 12.5%、専門家支援が必要なもの 10.1%、取引関係を維持が 7.4%と回答する一方、中小企業にはなじまない 8.9%、乗っ取りなどの負のイメージがある 7.4%の回答となった。



株式会社エムシーシステム

医療を支えるウィーメックス株式会社の製造する『メディコム』は販売開始から50年を迎えた、医療システムを代表するトップブランドです。その販売拠点として設立されたのが、エムシーシステムです。神戸と姫路の2か所に営業所を置き、地元密着で素早いサポートを心がけております。

弊社は設立以来、兵庫県エリアでの電子カルテを始めとする、医療システムの販売では常にトップを走り続け、抜群の導入実績を誇っております。



いま最も売れている電子カルテシステムで、医療のDX化に対応するためには拡張性のあるシステムを選択しなければなりません。これまで様々な医療改革や、診断機器と連携で新たな時代に対応してきた実績は安心感が違います。

所在地

〒650-0022

神戸市中央区元町通6-1-8 東栄ビル4F

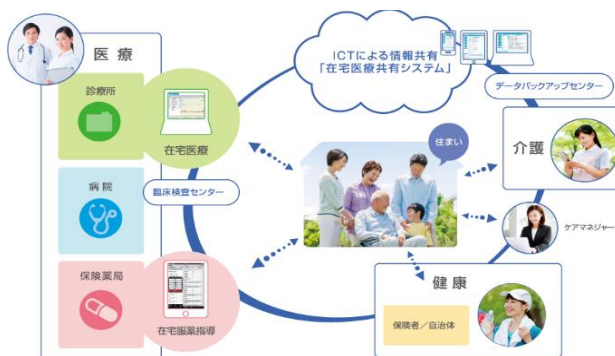
TEL 078-382-8500 (代表)

FAX 078-382-8600

E-Mail info@mc-system.co.jp



神戸中央郵便局前に神戸本社があります。兵庫県西部エリアを姫路市内の営業所が担当し、兵庫県を中心に1400件以上の医療機関様及び、調剤薬局様用をシステムでサポートしています。



わたしたちの事業はシステム販売でありませんが、医療を陰で支えるメディコム。

医療関連施設で利用される商品なので、多くの方の目に触れることはないかも知れません。

しかし、この商品を通じて、皆様の健康に貢献することが出来ると信じてそれを使命としています。



〒670-0955

姫路市安田1-5 クレヨン第一ビル3F

TEL 079-223-5006 (代表)

FAX 079-223-5008

E-Mail himeji@mc-system.co.jp

株式会社濱西商店

「お手頃価格で美味しいお肉を。」

当社は淡路市育波において2018年に設立致しました精肉店です。精肉のプロが徹底的に品質にこだわり、市場にて厳選したお肉を1頭買いにてご用意しております。又、自社牧場では子牛から成牛までの肥育を行っており、市場からだけでなく自社からの供給により安心・安全でお求めやすい価格でご提供させて頂いております。

イベント案内（各セール、クリスマスメニュー）はホームページ、SNS（Instagram）にて情報発信しております。贈答用の包装、配送も行っておりますので、プロの選んだ良質で美味しいお肉をこの機会に是非、お召し上がり下さいませ。



株式会社 濱西商店

Tel/Fax 0799-84-0247

- ・淡路ビーフ取扱店
- ・神戸肉流通推進協議会指定登録店
- ・神戸ビーフ指定登録生産者
- ・繁殖、肥育一貫経営
- ・ホームページ

<https://hamanishi.co.jp/>



「肉の日 SALE」開催！

毎月15日と29日は「肉の日 SALE」を行っております。普段販売しているお肉の価格が割引価格になる他、肉の日しか販売していないお惣菜や希少部位のお肉を取り揃えております。



「鮮度管理のこだわり」

新鮮なお肉を提供させて頂きたいという思いから、店舗での展示販売は基本的に考えておりません。ご予約頂ければ、お時間に合わせてスタッフが心を込めて仕立てさせて頂きます。



〒656 - 1602 兵庫県淡路市育波 2081 番地 2

- ・バス停（北淡 IC/淡路交通バス停） 徒歩約 4 分
- ・バス停（北淡診療所前/コミバス停） 徒歩約 8 分