

NewsLetter

ニュースレター（4月）

No. 323 (2018. 4. 20)

工夫ある経営で頑張っている中小企業（4件） 1頁

- 創業40年の信頼！「安価な複合機レンタル・サービス」でビジネスをサポート！！
（日本ファクス㈱・北区）
- 新事業展開で時代の波に乗る～手まりおにぎり「TEMARIYA」へようこそ！～
（㈱ブレイン（TEMARIYA 南本町）・城東区）
- 健康、安全、安心をテーマに、味噌の新たな可能性を引き出し発信する老舗味噌屋
（㈱大源味噌・中央区）
- 人の手の繊細な感覚で高品質な鋳造を行う「抵抗器」の専門メーカー・鈴木合金
（鈴木合金㈱・大正区）

地域の動き（2件） 6頁

- 「ものづくり加工ネットワーク強化交流会」事業が始動（東支部）
- 地域活性化事業「京街道歴史と商店街街あるきツアー」を開催（東支部）

小規模企業の景況（平成30年1～3月） 9頁

工夫ある経営で頑張っている中小企業

創業40年の信頼！「安価な複合機レンタル・サービス」でビジネスをサポート！！

日本ファクス株式会社（所在地：大阪市北区天満1-18-4 代表者：大原 秀悟 氏 TEL：06-6353-7353 URL：<https://www.nihonfax.co.jp/>）は、コピー、FAX、プリンター、スキャナの多角的な基本機能を備えた“複合機”を主力として、オフィス機器の販売、レンタル、メンテナンスを行う企業である。同社は、創業以来約40年間、「お客様に信頼される」をモットーとして培われてきたノウハウ、情報をもとに、誠実にビジネス現場のあらゆるOA機器へのニーズに応じてきた。

創業当時はFAXを専門に販売していたが、機器の発展とともに現在は複合機、ビジネス電話、パソコン、プリンター、Webカメラ、LED照明、3Dプリンター等、あらゆるオフィス機器を扱っている。



複合機においては、大企業や中堅企業では需要が一巡しているため、導入ニーズが強い個人事業者や小規模事業者をターゲットに据え、販路開拓に取り組んでいる。しかしながら規模の小さい企業にとっては、一時的または短期使用の際に発生する不要コストを考慮すると、購入では割高となり、一方リースでも、審査や解約金支払いにおいて条件を勘案しなければならないうえに、毎月のコスト負担こそ軽いものの支払総額が高くなるため、いずれも導入しづらい状況にあった。

そこで同社では、小規模事業者の導入リスクを軽減し、潜在ニーズを引き出すため、昨秋から、コピーのレンタル事業であ



る新サービス「コピタル」(2018年2月商標登録済)の取り扱いを開始、好評を得ている。

同サービスは、レンタル料月額3,000円で保証金・解約金不要、随時解約可能で保守料金も安価。手軽にいつでも導入できる。認知度を高めるため、専用HP (URL: <http://www.copytal.com/>) を開設して個別の相談に応じている。

同社では「コピタル」の販売に注力するため、販促チラシ配布に力を入れ、大阪商工会議所の機関紙「大商ニュース」への広告折り込みを行うとともに、昨年10月には同会議所主催の「大阪勧業展」に初出展し、来場者への営業を行った。その結果、約50台もの新規ユーザーへの納入実績を上げることができた。



「お客様に信頼されることがモットー」と語る大原社長

大原社長は「お客様からのお問い合わせには、営業マンではなくサービスマンが訪問して、契約の説明、機器導入からパソコン接続、プリンター・スキャナーの設定まで、一貫して行うのが“わが社の強み”。設置後のトラブル対応等のアフターフォローもサービスマンが行うので、安心してご相談ください」と語る。

またレンタルする複合機は、リースが完了した機器を対象に自社で綿密に厳選し、丁寧にメンテナンスしているため、貸与機器の品質や性能の信頼度が高く、顧客からの評価も高いという。

大原社長は「今後もビジネス現場のOA機器環境向上のお手伝いを通じて、個人事業主や小規模事業者の方に喜んでいただけるよう、よりよいサービスに努めます」と決意を新たにしている。

(北支部)

新事業展開で時代の波に乗る～手まりおにぎり「TEMARIYA」へようこそ!～

中央大通りの北側、井池筋に面したビルの1階に、SNS映えする可愛い店構えが印象的な“手まりおにぎり”のお店**TEMARIYA南本町**(所在地: 大阪市中央区南本町3-2-16 井池山下ビル1階 TEL: 06-6484-7719 URL: <http://temariya.info/>)がある。

このお店は、パチンコ店の売上等販売管理システムの導入、構築及びメンテナンス事業を営むIT企業、**株式会社ブレイン**(所在地: 大阪市城東区鳴野東1-14-19 TEL: 06-6969-9991)が、収益源



の多様化を模索し、利益率の高い事業である飲食業に着目した結果、多角化の一環として展開した店舗である。

特筆すべきメニューは、女性を意識した小さくて可愛い一口サイズで、1個1個ラッピングされた「手まりおにぎり」。お米の味が一番よくわかる定番の塩おにぎりが1個50円。梅、枝豆、コーン、昆布、鮭、明太子、鶏そぼろをはじめ、季節ものや日替わりメニューのおにぎりも1個60円

～80円。しっかり食べたい方向けの6個セットが350円、8個セットが450円とお得なセット販売や、6個のおにぎりと4種



の惣菜おかずのお弁当(600円)もあり、お腹の減り具合でチョイスできる、うれしいメニュー構成となっている(価格は2018年3月31日現在)。



なお同店は、お昼だけではなく夕刻からのBAR営業もあり、ドリンクとおつまみのチョイ飲みや、ガッツリ飲みにもピッタリなメニューが豊富に用意されている。小腹の空いた方には「手まりおにぎりの出汁茶漬け」を、ガッツリ食べたい方にはおにぎりを使った「まかないチャーハン」を用意。ほかにもちょっとオシャレな「チーズ載せ焼おにぎり」もあり、飲んだ後の食事にも最適である(ただし人気のおにぎりは“売り切れ御免”の場合もある)。同店のおにぎりを実際にいただいてみて、食べやすい大きさであることに加え、その時の食欲や体調に合わせて量を調整することができ、とてもヘルシーであると実感した。

同店では、オードブルも受注できるほか、20個以上の注文で、希望時間に合わせて注文品を作ってもらうことも可能。これは作り立てを入手できるまたとないサービスであり、残業や会合、会議や社内パーティー等で利用するのに好都合ではないだろうか。また本社併設の「TEMARIYA センtralキッチン」では、店頭販売は行っていないが、大口(5,000円以上)の注文で配送範囲内であれば希望時間にお届けするサービスや、委託販売先募集も行っている。サイドメニュー等をお考えの飲食店の方には、同店の“おにぎりメニュー”の委託販売をぜひお勧めしたい。大口注文や委託販売のご希望があれば、「TEMARIYA センtralキッチン」(問合せは上述の本社電話番号)まで、一度お問合せされてみてはいかがでしょうか。

(東支部)

健康、安全、安心をテーマに、味噌の新たな可能性を引き出し発信する老舗味噌屋

株式会社大源味噌 (所在地: 大阪市中央区日本橋 2-5-6 代表取締役: 安齋 善行 氏 TEL: 06-6641-5463 URL: <http://daigen-miso.com/>) は、江戸時代末期の文政6年(1823年)に創業した伝統ある老舗味噌屋。こだわりの味噌を製造・販売し、おいしい味噌汁が食べられる「MISO カフェ」



をを通じて、新しい味噌の可能性を追求し発信し続けている。

ミシュラン掲載の懐石料理店やお寿司屋さんが主な得意先であるため、本店（＝写真左）および大丸心齋橋店では、量り売り販売を特長としている。2年半前にリ

ニューアルオープンした本店では、全国でも珍しいジェラートケース（＝写真右）を導入し、み



そムリエも常駐。お客のニーズに合わせた提案や、味噌の特徴や違いなどの専門的なアドバイスも行っている。看板商品は、12月のみの期間限定商品「超特ぞうに味噌」。米麴の割合が非常に高いプレミアム白味噌として有名であり、同商品の売り出し期間中は、一年に一度だけの同商品を目当てに来店するお客で、店内があふれかえるほどという。

味噌汁を飲む家庭が減少しつつある昨今、若い世代には味噌は馴染みの薄い食品となってしまっている。そうした若年層の方にも味噌のおいしさを実感してもらい、味噌の価値や魅力を発信するため、2年前、関西唯一となる「MISO カフェ」を新規事業として本店2階に開店。健康・安心・安全をテーマに、味噌や麴製品を使って、味噌汁をメインにしたランチを提供している。同カフェでは、手軽に味噌を味わい、馴染んでもらう機会を提供するため、料理教室やみそ講座などのイベントも開催。ご家庭でできる“新しい”味噌汁の作り方や味噌料理のレシピを提供している。

また、和菓子や洋菓子、スイーツなどのコラボ新商品の開発や、特別限定味噌「健美」「いろは」をはじめとするプレミアム商品の開発、大学との共同研究など、これまでの老舗企業のイメージを一新する斬新な取り組みを続けており、既存事業との相乗効果で売り上げを伸ばしている。

昨年は2本のテレビ番組にて、“味噌の老舗会社でありながら常に新しいことに取り組んでいる会社”として長時間枠で取り上げられたほか、さまざまなメディアからも注目されている。

老舗企業が乱立する味噌業界にあって、同社は古き良きものを大切にしながら、日本の食文化を支えてきた「味噌」の価値や魅力を発信することで、若い世代へ向けた新たな味噌業界のあり方を提唱し実践する“先駆け”として、今後もチャレンジを続けていく。

（中央支部）

人の手の繊細な感覚で高品質な鋳造を行う「抵抗器」の専門メーカー・鈴木合金

わたしたちの日常生活に「電気」は不可欠な存在だ。その電気は特殊な状態を除いて目には見えない。しかし、電気を使うにあたって、水の流量を水道の蛇口が調節するように、電気の流れを調節する機能を果たすのが「抵抗器」と呼ばれる製品だ。

こうしたものは、一般には気付かないが、電車に取り付けられている抵抗器、変電所に設置されている抵抗器は、それとわかれば、意外と身近な存在として感じられる。発電所で作られた電気を送電・変電設備により安全に送り届けるためにも抵抗器は使われている。

上下水道設備、港で使われるキリンのようなクレーン、製鉄所の設備、先端技術を開発する試験設備など、広い範囲に使われており、世の中に欠かすことのできない存在なのである。

そんな抵抗器のうち、大きな電力を扱う産業や鉄道を中心とする分野の製造で国内有数のノウハウを持つ企業が大阪市の西部エリア、大阪湾に面した工場地帯に立地する。

鈴木合金株式会社（所在地：大阪市大正区鶴町 2-5-27 TEL：06-6555-1701 URL：<http://www.suzuki-gokin.co.jp/>年（大正6年）の創業以来、100年以上の長きにわたって電気供給といった社会インフラ、工場や港湾設備で用いられる電動機や鉄道車両用抵抗器製造に取り組み、その膨大な製造経験を活かして、ユーザーの要請に最適な設計の製品を提供してきた。

同社は創業以来、電気鉄道の進展によりそって鉄道車両用の抵抗器を製造してきた。電化区間の伸長、そして新幹線の開業とその進化。次世代鉄道の開発にも同社の抵抗器は採用され、営業運転に際しても同社の抵抗器が活躍することが見込まれる。

こうした抵抗器で創業当時から現在も生産しているのが、180度以上ねじっても折れないほど高い



強度をもつ電気特性に優れた特殊な合金で鋳造される抵抗体である。この鋳鉄抵抗体は、同社で培われた技術が当時の鉄道省に認められ、海外製品を国産とする当時の国策の一翼を担った歴史がある。同社では容量300キログラムの溶解炉（電気炉：高周波誘導炉）を保有して、この抵抗体を鋳造している。鋳造作業は6～7人が一組となり、熟練した職人が次々にオレンジ色の輝きを放つ溶けた合金を鋳型（砂型）に注ぎ込んでいく（＝写真）。

「湯」と呼ばれるどろどろに溶けた合金の温度は摂氏1550度に保たれている。それが複雑な形状をした鋳型全体に溶解した合金が行き渡るのに最も適した温度だからだ。適正温度から外れた場合、形状に不具合が出たり、見かけは完品でも、所定の抵抗値が出ない不具合を招いたりする。そのため、炉から鋳型に運ぶまでに失われる温度を考慮した繊細な作業手順や鋳型の配置が欠かせない。

溶解炉から流れ出る溶けた合金を職人は柄杓で受け、それを担当する鋳型に注いでいく。

柄杓一つあたりの容量は10～15キログラム。柄杓を扱う職人達は驚いたことに、その作業を素手で行っている。その理由を尋ねると、同社の坂口員平常務はこう説明してくれた。

「湯口（鋳型の入口）には正確に、そして注ぐスピードを微妙に調節しながら溶けた合金を入れたいという製品にならないのです。職人達は手袋の布一枚であっても微妙な感覚が損なわれると言います。こうした作業が当社の製品の品質に大きく寄与するのです。少なくとも現在は、繊細な感覚を持った人間の手に機械がかなわない部分だと思っています」

こうした作業の様子は一見、まるで旧態依然とした姿に思える。高温に耐えるセンサーを各所に設け、コンベア式に鋳型を正確な制御で搬送することで作業をロボット化することも理論上は不可



能ではあるまい。しかし、人間の感覚が高精度で間違いのない製品を、ロボットより早く、効率的に生み出す現場がここにある。

なお、注湯作業を行う職人達は平均30歳代。ベテランの教えを活かしながら、技能伝承も順調に行われているという。

こうして作られた抵抗体（＝写真左）は最終製品に求められる抵

抗値を発揮する枚数を組み合わせられ、他の部材を付加して抵抗器として納品される（=写真右）。同社の取引先は鉄道関係をはじめ、官公庁、電力会社、重電、重工、エンジニアリング会社、設備会社など多岐にわたる。それぞれの取引先が求める品質、形状に応じて設計される抵抗器は基本的に全数チェックで品質を検査される。電力会社向けの抵抗器などは同社が保有する人工落雷装置（衝撃電圧発生装置）でその品質を入念にテストされている。



同社が製造した鉄道車両用抵抗器は「日本品質」の誇りを持って全国を走り続ける列車、電力の安定供給、産業施設の円滑な稼働など、さまざまな社会の仕組みと安全な稼働を守っている。

創業 100 年を迎えた鈴木合金が目指すのは「新幹線型経営」。その意味するところは、「うちは創業以来、鉄道にご縁が深い会社です。新幹線は先頭車両だけではなく、各車両についてのモーターで編成全体を走らせるのです。わが社もトップダウンではなく、社員全体が力を合わせてひとつの方向に進む、そんな会社であり続けます」であるという。

（西支部）

.....
.....

地域の動き

「ものづくり加工ネットワーク強化交流会」事業が始動

大阪商工会議所東支部では、西支部の協力のもと北支部と連携し、機械・金属加工業を中心に域内加工ネットワークの拡大と相互交流を目的に、モノづくり企業支援のための地域活性化事業「ものづくり加工ネットワーク強化交流会」事業を、昨年 12 月 1 日に東成区民センター 2 階ホールにて開催、33 社 35 名が参加した。



大阪には中小のモノづくり企業が多く、その発展のためには、自社の技術力向上や営業努力を積み重ねて受注拡大につなげていくことが必要である。一方で、自社保有機械の規格外や分野外の発注案件に対しては受注できず、注文を逃してしまったという声があることも事実である。そこで中小のモノづくり企業同士、自社では困難な加工範囲を補い、互いの顔が見える協力工場ネットワークの拡大を図ることを目的に、受注・発注を問わず取引先拡大の的を絞った“機械・金属加工業などのための同業種交流会事業”を実施した。同事業では、自社の概要紹介、保有設備（工作機械の種類、性能、処理能力）や加工内容を中心に、「どのサイズの機械設備を保有し、どんな素材を、どの大きさまで扱えるか、得意な加工内容は何か」といった詳細な情報交

換を行うことを特長としている。

同事業は、第1部「参加企業希望者によるプレゼンテーション」、第2部「テーブルセッション」、第3部「発注案件プレゼンテーション」に引き続き、第4部を「全体セッション」として、4部構成で構成。第1部では参加企業希望者に舞台上に登壇いただき、事前配布のエントリーシートに基づく



自社紹介をしていただいた。第2部では1テーブル6～8社で、保有機械、技術情報を記載したエントリーシート（共通フォーマット）をもとに、1社あたり3分程度で参加者が互いに自社紹介を行い、保有設備、主要製品、加工内容、得意技術、従業員の有資格者、対応素材、ロットなど「自社が求める技術や取引情報」等を発表。各社のプレゼン終了後はフリートークにて、

得意技術の詳細や特殊な加工素材などについて参加者が相互に質疑応答を行った。各テーブルでは支部経営指導員がコーディネーターを務め、発言者が偏らないよう円滑な進行を促した。第3部では、発注専門で参加いただいた3社から、発注専用エントリーシートをもとに具体的な発注案件内容を説明いただいた。第4部では、各テーブルを離れ、参加者の誰とでも自由に話ができる場へと移行。エントリーシートの「求める技術・パートナー」が合致する参加者間で自由に商談を行っていただいた。



今回の商談結果は、面談総数238件、取引に繋がった商談数9社17件、取引に繋がる可能性のある商談数が17社17件。参加者35名中33名がアンケートで「満足」「やや満足」との回答（満足度94%）を得たことから、一定の成果が得られたものと考えている。

次年度は地域を拡大し、中央支部を除く大商4支部が、各支部管轄地において同事業を開催していく。同事業を、より多くの取引、より大きな加工ネットワークにつなげ、そして参加者により満足いただける“商機”とすることが、事務局に課せられた“重大な使命”であると考えている。

（東支部）

地域活性化事業「京街道歴史と商店街街あるきツアー」を開催

大阪商工会議所東支部では、域内商業者支援のための地域活性化事業として、都島区商店会連盟、京橋地区商店会連絡協議会、学校法人エール学園協力のもと、昨年11月13日・15日・17日の3日間、「京街道歴史と商店街街あるきツアー」を開催した。

同事業は、京橋地区の観光資源を活かして外国人観光客の集客方法を考察する商店街インバウンド支援事業。今回のツアーでは、外国人留学生が、京街道に面した京橋地区の商店街を歩いて「商店街としてインバウンドに取り組むためには何が必要か」などの意見や提案、情報を交換する交流会を開催したほか、



「勇進館」にて日本刀試斬をメインに、抹茶、茶筌を使った野点など日本文化の体験を行った。

2016年度には、商店街関係者から「外国人から直接、商店街の印象を聞きたい」との強い要望を受け、外国人留学生による街歩きツアーとして「～歴史の道を歩こう～京街道街歩きツアー」を実施。ツアーを実施した後、商店街役員との交流会の場



で、外国人留学生から商店街の感想や意見をいただいた。今回はそこから一歩進んで、「京街道、歴史と商店街街あるきツアー」の実施目的である「“外国人接客スキルの向上”のためには何が必要か?」「商店街に外国人を呼び込むために必要なハードウェアそしてソフトウェアは何なのか」といった様々な問題を抽出、解決するため、外国人留学生と、より具体的かつ実践的な意見交換を行った。そのなかで、「案内板を工夫するなどして、外国人が入りやすい店構えづくりが必要。

商業施設全体の雰囲気作りも必要だが、京橋地区でも、大阪南地区で実施しているような個店の取り組みをさらに強化する必要があるのでは」との意見もあり、各個店が独自にインバウンド対策を行うだけでなく、近隣施設、団体が協力し合って取り組むべき、という問題点を認識することができた。さらに、商業施設側から「留学生の意見を参考にしながら、この問題提起をきっかけに、これからも議論していきたい」との発言もあり、外国人観光客獲得に向け、前進が期待できる成果を得ることができた。

また参加した商店街、商業施設関係者からは、「外国人の方が見た視点と、自分達のインバウンドへの視点との相違点を感じることができた」「現在インバウンドは活況を呈しているが、いずれは衰退すると考えている。そのため、さらに魅力ある対策が求められている。大阪独自の発想で、外国人に『大阪で買い物や食事をしたい』と言ってもらえる環境を創出すべきと考えており、今回はそうした意識を醸成し、共有するための良い機会となった」との意見もいただいた。

京橋地区の地域活性化事業「京街道、歴史と商店街街あるきツアー」は今回をもって終了するが、京橋のほんの先、橋1つ渡った南西約1マイル（約1.6キロメートル）先にある「大阪城」は、外国人が年間100万人以上訪れる人気の観光スポット。そこを訪れる外国人を京橋地区まで誘導することができれば、商業施設および各個店の販路開拓に寄与することができるものとする。日本刀試斬、下町情緒、懐かしい商店街と近代的商業施設、それらを併せ持つ京橋。これらの観光資源と地域の熱い思いにより、この「ラスト1マイル」の壁が突破され、「京橋で外国語を聞かない日はないなあ」と商店街、商業施設関係者の方々からお伺いできる日が来ることを、当支部としても楽しみに待つこととする。

(東支部)

小規模企業の景況

(平成30年1～3月期)

大阪商工会議所による小規模企業の景況調査(四半期毎)平成30年1～3月期の結果概要は以下の通り。今期(平成30年1～3月期)の業況は、サービス業では6.3ポイント悪化したものの、基調としては緩やかに改善している。売上額D I 値、資金繰りD I 値、業況D I 値、従業員D I 値は前回調査からそれぞれ改善した。「経営上の問題点」では、「従業員の確保難」がサービス業では3期連続して上位となったほか、製造業でも順位が上がり、従業員数の不足感が高まっている。

1. 今期(平成30年1～3月期)の状況

【売上額】今期(平成30年1～3月期)の売上額D I 値(全産業)は、前回調査(平成29年10～12月期)の▲17.1から3.6ポイント改善し、▲13.5となった。業種別では前回調査から、製造業が1.4ポイント、サービス業が7.7ポイントそれぞれ悪化し、卸売業が20.6ポイント、小売業が5.1ポイントそれぞれ改善した。

【資金繰り】今期の資金繰りD I 値(全産業)は、前回調査(▲18.1)から7.3ポイント改善し、▲10.8となった。業種別では前回調査から、製造業が6.9ポイント、卸売業が10.3ポイント、小売業が8.9ポイント、サービス業が4.4ポイントそれぞれ改善した。

【業況】今期の業況D I 値(全産業)は、前回調査(▲18.1)から5.3ポイント改善し、▲12.8となった。業種別では前回調査から、製造業が4.2ポイント、卸売業が16.2ポイント、小売業が9.4ポイントそれぞれ改善し、サービス業が6.3ポイント悪化した。

【従業員】今期の従業員D I 値(全産業)は、前回調査(▲19.6)から1.2ポイント改善し、▲18.4となった。業種別では前回調査から、製造業が2.8ポイント、小売業が2.3ポイントそれぞれ悪化し、卸売業が7.4ポイント、サービス業が2.4ポイントそれぞれ改善した。

2. 来期(平成30年4～6月期)の予想

来期(平成30年4～6月期)の全産業の予想D I 値は、売上額▲4.5、資金繰り▲10.1、業況▲7.3となった。

3. 経営上の問題点

第1位は、製造業、卸売業が「需要の停滞」、小売業が「大型店・中型店の進出による競争の激化」、サービス業が「利用者ニーズの変化への対応」となった。

※D I 値とは……ディフュージョン・インデックス(Diffusion Index)の略で、本調査では前年同期(平成29年1月～3月期)と比較して売上額、業況、資金繰りなどが「増加」「好転」したなどとする企業割合から、「減少」「悪化」したなどとする企業割合を差し引いた値である。

本件担当：大阪商工会議所 中小企業振興部 経営相談室 06-6944-6451

【調査の概要】

- ・調査名：第151回中小企業景況調査（中小企業庁・中小企業基盤整備機構）
 - ・調査時期：平成30年2月22日～3月1日（前回：平成29年11月3日～11月15日）
 - ・調査方法：経営指導員による、調査票に基づく聴取り調査
 - ・調査対象：大阪市内の中小企業・小規模事業者
 - ※ 全国7,983件中、大阪商工会議所分324件。
 - ※ 本紙では、大阪商工会議所分のうちとくに小規模事業者（従業員：製造業20人以下、商業・サービス業5人以下）288件について取りまとめた。
- 〔製造業72件、卸売業68件、小売業70件、サービス業78件〕

■DI値推移（全産業）

	148回調査	149回調査	150回調査 (前回)		151回調査 (今回)	
	H29(2017年) 4～6月期	H29(2017年) 7～9月期	H29(2017年) 10～12月期	H30(2018年) 1～3月期	H30(2018年) 1～3月期	H30(2018年) 4～6月期
売上額（増-減）	-19.4	-19.1	-17.1	-9.6	-13.5	-4.5
資金繰り（好-悪）	-15.2	-12.0	-18.1	-12.5	-10.8	-10.1
業況（好-悪）	-20.8	-22.2	-18.1	-7.8	-12.8	-7.3
従業員（過-不）	-14.1	-11.7	-19.6	-	-18.4	-

■経営上の問題点

順位	製造業	件数	卸売業	件数	小売業	件数	サービス業	件数
1位	需要の停滞 →	13 (14)	需要の停滞 →	16 (21)	大型店・中型店の 進出による競争の 激化 →	15 (18)	利用者ニーズの 変化への対応 →	11 (14)
2位	生産設備の不足・老朽化 → 従業員の確保 難 ↑	9 (9) 9 (5)	仕入単価の上昇 →	8 (7)	消費者ニーズの変 化への対応 ↑	12 (6)	従業員の確保難 → 需要の停滞 ↑	7 (9) 7 (7)
3位			販売単価の低下・ 上昇難 →	7 (6)	需要の停滞 ↓	10 (8)		

[注] () 内は前回（平成29年10～12月期）調査結果

↑ = 前回より高順位

→ = 前回と同順位

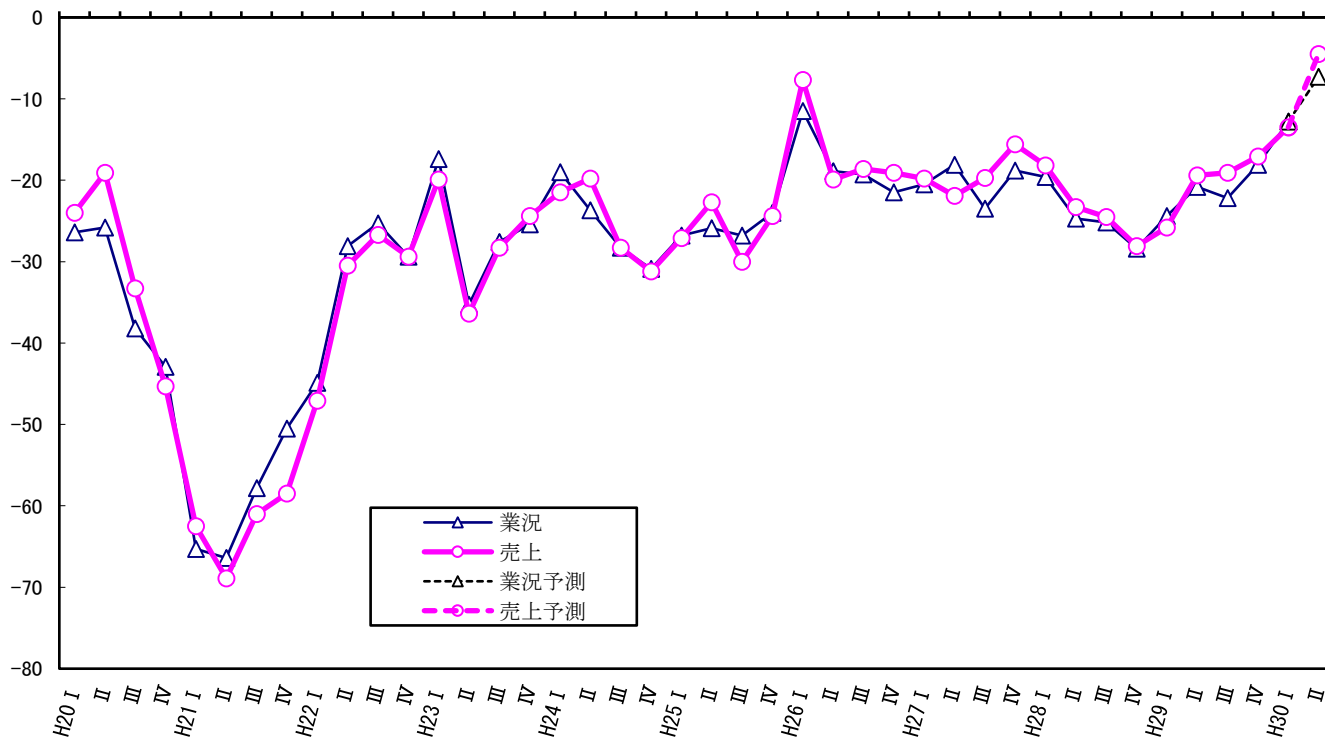
↓ = 前回より低順位

■ 状況比較表（業種別）

項目	業種	今期の状況(1～3月期)				前回(10～12月期)からの推移	来期の予想(4～6月期)			
		増加	不変	減少	増－減		増加	不変	減少	増－減
売上額										
	製造業	27.8	45.8	26.4	1.4	▲ 1.4	23.6	61.1	15.3	8.3
	卸売業	20.6	44.1	35.3	▲ 14.7	20.6	16.2	54.4	27.9	▲ 11.8
	小売業	12.9	40.0	47.1	▲ 34.3	5.1	20.0	44.3	35.7	▲ 15.7
	サービス業	26.9	38.5	34.6	▲ 7.7	▲ 7.7	26.9	46.2	26.9	0.0
	合計	22.2	42.0	35.8	▲ 13.5	3.6	21.9	51.4	26.4	▲ 4.5
前回	19.9	43.1	37.0	▲ 17.1		19.2	51.6	28.8	▲ 9.6	
資金繰り		好転	不変	悪化	好－悪		好転	不変	悪化	好－悪
	製造業	8.3	77.8	13.9	▲ 5.6	6.9	11.1	80.6	8.3	2.8
	卸売業	8.8	76.5	14.7	▲ 5.9	10.3	4.4	80.9	14.7	▲ 10.3
	小売業	5.7	67.1	27.1	▲ 21.4	8.9	2.9	67.1	30.0	▲ 27.1
	サービス業	9.0	69.2	19.2	▲ 10.3	4.4	11.5	67.9	17.9	▲ 6.4
	合計	8.0	72.6	18.8	▲ 10.8	7.3	7.6	74.0	17.7	▲ 10.1
前回	6.4	68.3	24.6	▲ 18.1		8.2	70.1	20.6	▲ 12.5	
業況		好転	不変	悪化	好－悪		好転	不変	悪化	好－悪
	製造業	20.8	59.7	19.4	1.4	4.2	19.4	63.9	15.3	4.2
	卸売業	16.2	54.4	29.4	▲ 13.2	16.2	13.2	54.4	27.9	▲ 14.7
	小売業	8.6	52.9	38.6	▲ 30.0	9.4	12.9	57.1	28.6	▲ 15.7
	サービス業	20.5	48.7	30.8	▲ 10.3	▲ 6.3	20.5	55.1	24.4	▲ 3.8
	合計	16.7	53.8	29.5	▲ 12.8	5.3	16.7	57.6	24.0	▲ 7.3
前回	14.9	51.6	33.1	▲ 18.1		15.7	59.1	23.5	▲ 7.8	
従業員		過剰	適正	不足	過－不					
	製造業	1.4	70.8	26.4	▲ 25.0	▲ 2.8				
	卸売業	1.5	83.8	10.3	▲ 8.8	7.4				
	小売業	1.4	75.7	12.9	▲ 11.4	▲ 2.3				
	サービス業	2.6	64.1	29.5	▲ 26.9	2.4				
	合計	1.7	73.3	20.1	▲ 18.4	1.2				
前回	1.1	74.0	20.6	▲ 19.6						

「今期の状況（除従業員）」は平成30年1～3月期状況であり、前年同期の平成29年1～3月期との比較。来期の予想は平成30年4～6月期予想であり、平成29年4～6月期との比較である。「前回」欄は平成29年10～12月期調査の数字。従業員は、過去との比較ではなく、業務量に照らした過不足。

■景況グラフ（売上額・業況）



※表示値＝D I（増加・好転－減少・悪化）値

※ I 期=1-3月、II 期=4-6月、III 期=7-9月、IV 期=10-12月

※平成30年 II 期は予想値

大阪商工会議所 支部

北 支 部	〒530-0047 大阪市北区西天満5-1-1 ザ・セヤマビル3階 (地下鉄「南森町」、JR「大阪天満宮」) 管轄区:淀川、東淀川、西淀川、北、福島	TEL:06-6130-5112 FAX:06-6130-5113
東 支 部	〒534-0024 大阪市都島区東野田町4-6-22 ニッセイ京橋ビル2階 (JR・京阪・地下鉄「京橋」) 管轄区:都島、旭、城東、鶴見、東成、生野	TEL:06-6358-6111 FAX:06-6358-6333
中 央 支 部	〒540-0029 大阪市中央区本町橋2-8 大阪商工会議所ビル2階 (地下鉄「谷町四丁目」「堺筋本町」) 管轄区:中央	TEL:06-6944-6433 FAX:06-6944-6434
西 支 部	〒550-0012 大阪市西区立売堀4-2-21 銀泉阿波座ビル1階 (地下鉄「阿波座」) 管轄区:此花、西、港、大正、浪速、西成	TEL:06-6539-1666 FAX:06-6539-1668
南 支 部	〒543-0056 大阪市天王寺区堀越町13-18 銀泉天王寺ビル5階 (地下鉄・JR「天王寺」、阪堺「天王寺駅前」、近鉄「大阪阿部野橋」) 管轄区:天王寺、阿倍野、東住吉、平野、住之江、住吉	TEL:06-6771-2211 FAX:06-6771-2257
中 小 企 業 振 興 部	〒540-0029 大阪市中央区本町橋2-8	TEL:06-6944-6451 FAX:06-6944-6565



たんと繁盛

大阪商工会議所は、2017年4月から3年間、事業運営の基本となるビジョン「たんと繁盛 大阪アクション〜最前線×最先端で、日本とアジアを牽引〜」に沿って様々な事業に取り組みます。「ビジネス・ホームドクター」である経営指導員が、地域商工業に活力あふれる「大阪」をつくりだすための支援をします。