

中信ビジネス情報誌

人NANA

たのしみ

2021 Vol.145
Business information magazine

世界を照らす。

隅を照らし、

特集「伝統工芸を継ぐ」

株式会社小嶋商店



【経営者列伝】
人とのつながりを武器に
「NOとは言わないモノづくり」を
京都樹脂精工 株式会社

【この企業にこの技あり】
設計図は無限
分子を「孔」に収納する新素材
株式会社Atomis

【景気動向調査】

2018年3月、東京・お台場海浜公園で開催された
【hokusai&TOKYO -水辺を彩る江戸祭-】。
メインゲートを照らす小嶋商店の大提灯。

Special Feature

Traditional arts and crafts

特集「伝統工芸を継ぐ」

株式会社小嶋商店

九代目
小嶋 護氏

世界を照らす。



70年近く前、一家総出で大提灯の製作に取り組む小嶋家の人々。

伝統の京提灯の製法は「地張り式」。

竹籤を一本ずつ輪にして木型にはめ込み、

上下の骨を丁寧糸で結わえて、その上に和紙を貼る。

大変な手間はかかるが、頑丈で、風雨にもよく耐える。

頑丈なのは、提灯の構造ばかりではない。

家業を継承しながら、絶えず新しい価値を創造し続ける、

小嶋商店の家族の絆こそが、武骨なほどに強い。

東山区今熊野。細い路地を入った突き

当たりに、小嶋商店の工房はある。玄関の

引き戸を開けてすぐ、二十畳ほどの板の間が、

その仕事場だ。角には、ずいぶん古い写真が

掲げられている。見上げるような大提灯を、

小嶋家の人々が総出で作っている様子を写

したものだ。「私が生まれる前ですね。下で

指揮を執っているのが七代目、私の祖父です。

その当時でも、こんな大きな提灯の注文は

滅多にあるものではなかったの、記念に

撮っておこうということだったので、記念に

と教えてくれたのは、小嶋商店の九代目、

小嶋護さんだ。

小嶋商店の創業は江戸寛政年間。今から

200年以上も前だ。初代の忠兵衛は、弁当

箱などに使われる「曲げわっぱ」の職人だった

が、その技術をもつて提灯の木地（上下の黒

く縫った部分）製作を開始、小菱屋の屋号

を得て独立創業した。以降、江戸時代を通じ

て四代、本地職人を継承し、明治時代から

昭和戦前期まで提灯問屋として五代から

七代まで。八代目からは提灯の一貫生産

を始めた。一般に伝統工芸品は製造工程が

細分化されていて、それぞれに自立した職人

が一家を構えていた。そんな職人たちが集住

する町内を「回りしてひとつの製品が出来

上がる、というシステムが江戸時代を通じて

形成されてきた。提灯も例外ではない。一貫

生産を始めようという八代目の決意は、並

大抵のものではなかったはずだ。

一隅を照らし、

世代ごとに積み上げてきた ものづくりの新境地。

昭和に入ってからにはビニールやプラスチックの提灯も出てきたし、夜道を歩くのに提灯が必要という時代ではなくなつた。昔ながらの分業体制では、生き残ることが難しかったのだ。「八代目の親父は、得意先を回って古い型を集め、自分でも工夫してさまざまな注文に応じて型を作っていました。竹の割り方や糸吊りの仕方いろいろな人に教わりながら自分のものにしていった。親父が最後までようせんかったのは、出来上がった提灯にお店のマークやお寺の名前、家紋などを描く「絵付け」の工程。こは、私が頑張りました。いろんな職人さんの自慢話なんかを聞いて覚えておいて、自分で描いてみる。経験？もちろんありませんよ。小学校のときに習字を習ってたくらいです。それでも、普通は10年くらいかかるころ、なんとか3年で描けるようになりました。これはちよつと自慢ですね」



文字や紋を入れる「絵付け」の工程は、護さんの仕事。提灯に、魂が入る。



武田 真哉氏

1981年生まれ。元は石油化学プラント等に使用される特殊機器メーカーのドイツ法人代表取締役役。小嶋家の兄弟とは学生時代からの友人で、小嶋商店では、海外とのビジネスをはじめ、運営管理一切を担当。

九代目

小嶋 護氏

1960年生まれ。小嶋商店9代目当主。79年、阪南大学を中退、父・豊一に師事して提灯職人の道へ。

十代目

小嶋 俊氏

1984年生まれ。提灯づくりの中でもおもに「竹割り」と呼ばれる工程を担当。まっすぐで頑固な職人気質。妻と娘、息子2人の5人家族。2021年、京丹後市網野町に住居兼工房「小嶋庵」を設立、移住。

十代目

小嶋 諒氏

1989年生まれ。おもに「紙張り」と呼ばれる工程を担当。柔軟な感性で、新ブランド「JINAN」をはじめ、さまざまな企画を推進。妻と息子1人の3人家族。



「世代で、なにかひとつ新しいことを。それが小嶋家の『強さ』なのだろう。」

さて、それでは次の世代は？

小嶋家の長男・俊さんと次男・諒さんは、7年前、『小菱屋忠兵衛』という新ブランドを立ち上げた。先祖の屋号を復活させたわけだが、その新ブランドが目指したのは、決して先祖返りではなく、提灯の新しい可能性を求めて先端のインテリア分野に進出することだった。

「何かしないと生き残れない、というのは、おじいちゃんが一貫生産を始めたときと同じ。とにかく動きははじめよう、ということ、まず名刺を作りました。近所にいた中学の先輩がフリーのデザイナーになっていたので、実際の僕ら以上にカッコいいの作って！と。ホームページのデザインも頼みました」と、俊さん。

『小菱屋忠兵衛』のデビュー戦は、セレクトショップ『PASS THE BATON KYOTO GEON』のインテリア。その後琳派400年記念、新風館などで提灯を使った内装やインスタレーションを手がけ、内外から注目を集めた。



工房の隅には、いくつもの型が置かれている。修繕しながら、何十年も使い続けている。

世界を振り向かせる 京都の伝統工芸の底力。



フランス・ポルドー美術館での製作実演。
「地張り式」の構造美に観衆が息を呑む。



地元の子どもから観光客までが楽しめる新しい工房は「小嶋庵」と名付けられた。
一方、諒さんは「JINAN」という新ブランドを作ろうとしている。

「うちの商品の写真をプリントしたオーガニックコットンのTシャツを作ってます。いわば、着る作品集。提灯の形を模したバッグも開発しました。提灯の「提」の字は、手提げという意味ですね。これ、内側のポケットにスホを入れてライトをつけると夜道で明るく光るんです」

『JINAN』ブランドの謂われを聞くと、「僕が次男だから。捻りがなくてすんません」とのこと。若い世代の闊達な発想と逞しい成長ぶりに、当主の護さんは眼を細める。

「長年、提灯造りをやって来て、今がいちばん楽しい。物づくりをしている職人の思いが、世の中に届くようになってきた。シンちゃんができる人なのはわかっていましたが、息子たちがこんなに成長してくれるとは…。絵付けの腕前では、まだまだ負けませんが」

提灯の明かりは小さく穏やかだが、人が進むべき道の足元を照らしてくれる。繋いでいく人がいれば、それは明日の世界へと繋がっていくのだろう。



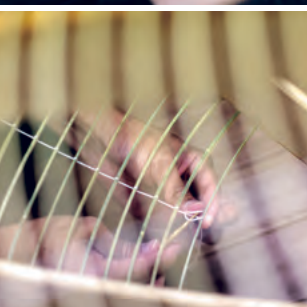
「火袋」と名付けられたバッグ。提灯を作るときに余る竹の繊維で作った布を使うことも考えているという。



上／「JINAN」ブランドのTシャツ。諒さんが書いた提灯の製造工程をプリントしたものもある。
左／「地張り式」は、より簡便な「巻き上げ式」に比べ、工程数は数倍。その分、仕上がりは美しく、耐久性も高い。

活躍の場は、海外にも広がっている。ポルドー装飾美術館での実演やミラノサローネへの出品、ハノイにあるホテルの照明など、個人の邸宅や商業施設からの注文も多い。

「需要家と直接やりとりして仕事を進められるのが嬉しい。シンちゃんが来てくれたことで、それができるようになりました」と諒さんが話を振ったのは、兄弟の古くからの友人で、機械メーカーのドイツ駐在員という仕事を辞めて小嶋商店に参加した武田真哉さんだ。「駐在員の仕事、確かに給料はよかつたけど、これが僕にしかできないことだとは思えなかつたんです。でも、俊や諒がやっていることはとても魅力的に見えた。伝統工芸



人とのつながりを武器に 「NO」とは言わない モノづくり」を

京都樹脂精工株式会社

代表取締役社長 山下直毅氏



自動車や家電、医療機器など、身の回りのさまざまな機械の部品として使われている樹脂製品。京都樹脂精工株式会社では、半世紀にわたって切削・接着・溶接などのノウハウを培ってきた。来年、創業から55周年を迎える会社の歴史とこれからについて、社長の山下直毅氏に伺った。

ガラス加工から始まり、
樹脂加工をメイン事業へ

東京でガラス加工業をしていた創業者・則内茂が、現在も取り引きのある大手計測機器メーカーから「京都で樹脂加工をやるのか」と声を掛けていただいたのが、当社の始まりです。1967年2月、従業員4名でのスタートだったと聞いています。

私の父・山下哲明が2代目社長に就任したのは84年。名字からも分かる通り創業者の家系ではないのですが、創業直後から営業担当として会社に貢献してきた経験が評価されたようです。代替わり後、86年に第二工場を、89年



▲樹脂は通常、削ると白く濁ってしまうが、京都樹脂精工では精密な加工技術と研磨によって透明度を維持している。

には第三工場を新設。携帯電話用の電池パック組み立てやインフラ整備など、樹脂加工以外の分野にも手を広げていきました。しかし、97年に事業方針を大きく転換します。当時、第四工場まであった生産設備を閉鎖し、事業内容を「樹脂加工」と「機器組立」の二部門に限定。本社工場に集約・再編して再スタートを切りました。現在は、樹脂加工をメインとした生産体制を整えています。

社会人4年目にして社長に

先述のように、当社は世襲制ではないため、「自分が継ぐものではない」と思い、私自身は大阪でシステムエンジニアの職に就きました。その一方で、事業内容を絞った反動もあり、経営は厳しい状況が続いていました。継ぐ意志はなかったものの、思い返せば、幼い頃は父に連れられてよく工場へ遊びに行きましたし、社員の皆さんとの交流もありました。私にとっても大切な場所だったと気付いたのです。——自分も会社の再建に貢献したい。そう思うようになり、2006年10月に入社しました。入社後しばらく製造部門で樹脂の勉強をし、その後は営業として、お客さまとの関係構築に努めていました。

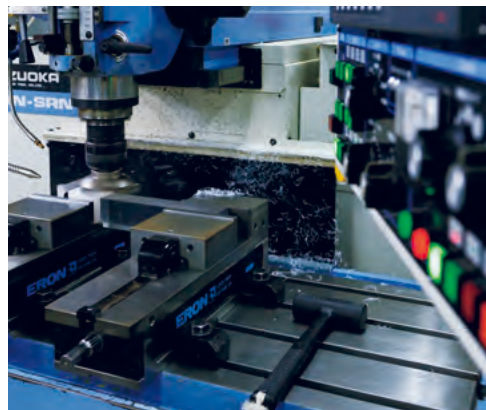
父が急逝したのは、それからわずか1年後のことです。当時の私はまだ社会人4年目。当然、自分が社長を引き継ぐとは考えてもいませんでした。しかし葬儀の際、葬儀委員長をしてくださった大手計測機器メーカーの社長が、私に向けて力強いお言葉をくださり、先代の頃から懇意にしている取引先さまからも「お前がやらないといけないだろう」と激励され、私も覚悟を決めました。また同時期、先代が懇意にしていた方から



▲樹脂の特性に合わせて機械を使い分けることで、熱膨張率の高い素材でも加工公差を小さくすることができます。



▲創業から50年以上にわたり培ってきた、職人の手による加工技術も強みの一つだ。



▲フライス／マシニング加工では、板状・ブロック状の材料から切削を行う。

の紹介で「京都機械金属中小企業青年連絡会※」や複数の若手経営者の会に加入。当社の常務や専務はもちろん、従業員の皆さんからも厚くサポートしてもらい、経営者として多くのことを学びました。

創業時から変わらないモノづくりへの姿勢

08年、社長に就任してから、経営方針などは大きくは変えてきませんでした。いま会社根付いている風土・独自性があるからこそ、今まで存続してこれたのだと考えているからです。そうした会社の文化を大切にしながらも、変化に対応するためにより強い組織・より強い企業となれるよう、すべき事を意識しました。展示会などへの出展もその一環です。現在も営業部主導で発信を続けているおかげで、コロナ禍で展示会の開催が難しい状況においても、さまざまな業界からお問い合わせをいただいています。

当社の経営理念は「全てのお客様に、安心と満足を提供する」「NOとは言わないモノづくり」です。私たちの仕事は単なる部品加工ではなく、お客様の要望にお応えすること。現在の技術では難しいご要望・ご注文にも果敢に挑戦することで社員一人一人の加工技術を向上させ、モノづくり企業として成長できるものと確信しています。

会社を支えるのは縦横のつながり

私が社長に就任してから、社内の縦のつながり



▲樹脂製品の素材は、塩化ビニル、アクリルが主流。また、アクリル製をステンレスで補強した耐圧設計や、耐熱性の高いポリカーボネイト製、耐薬品性に優れたテフロン製など、幅広い特殊仕様にも対応している。

りも、取引先さまや協力会社の横のつながりもより強固になったと感じています。それはひとえに、まだ若輩者だった私を皆でサポートしてくださったから。その恩返しというわけではないですが、私は社員の皆さんをはじめ、この会社に関わってくれた人全員を幸にできる会社になりたいと思っています。特に社員の皆さんとは、樹脂加工の技術面だけでなく、人としても共に成長していきたいですね。

現代社会において、モノづくり産業は必要不可欠である方、近年は環境負荷の低減が強く求められています。その中で当社は、KES（京都環境マネジメントシステム・スタンダード）の最高段階であるステップ2En認証を取得するなど、エネルギーパフォーマンスの改善に精力的に取り組んでいます。今後は、より環境に配慮した素材を選定し、時代の変化に対応できる企業でありたいと考えています。

※京都府内の機械金属工業および関連業界の経営者で構成された交流機構。

京都樹脂精工 株式会社

樹脂加工と小型精密機器の組み立てを手掛ける。樹脂加工においては、自動車や半導体、医療器具など、幅広い分野の機械部品となる樹脂加工品を製作。試作品一個から量産品まで、幅広い要望に対応する。



〒613-0031

京都府久世郡久御山町佐古外屋敷150

TEL: 0774-48-2211 (代表)

/0774-43-7131 (営業)

FAX: 0774-48-2212

URL: <https://www.kyojushi.co.jp>

沿革

- 1967年 則内茂が各種プラスチックを材料とする工業部品の精密加工を営業品目として伏見区に「京都樹脂精工株式会社」を設立
- 1972年 久御山町に本社工場移転
- 1984年 山下哲明が代表取締役社長に就任
- 1986年 第二工場新設
- 1989年 第三工場新設
- 1997年 本社工場改築(全工場を集約再編)
- 2002年 KES(環境マネジメントシステム・スタンダード)ステップ2認証取得
- 2008年 山下直毅が代表取締役社長に就任
- 2012年 KES(環境マネジメントシステム・スタンダード)ステップ2En認証取得
- 2017年 ISO 9001:2008 / JIS Q9001:2008 認証取得
- 2018年 ISO 9001:2015 / JIS Q9001:2015 認証取得

この技あり企業に

Vol. 12

株式会社Atomis
Atomis Inc.

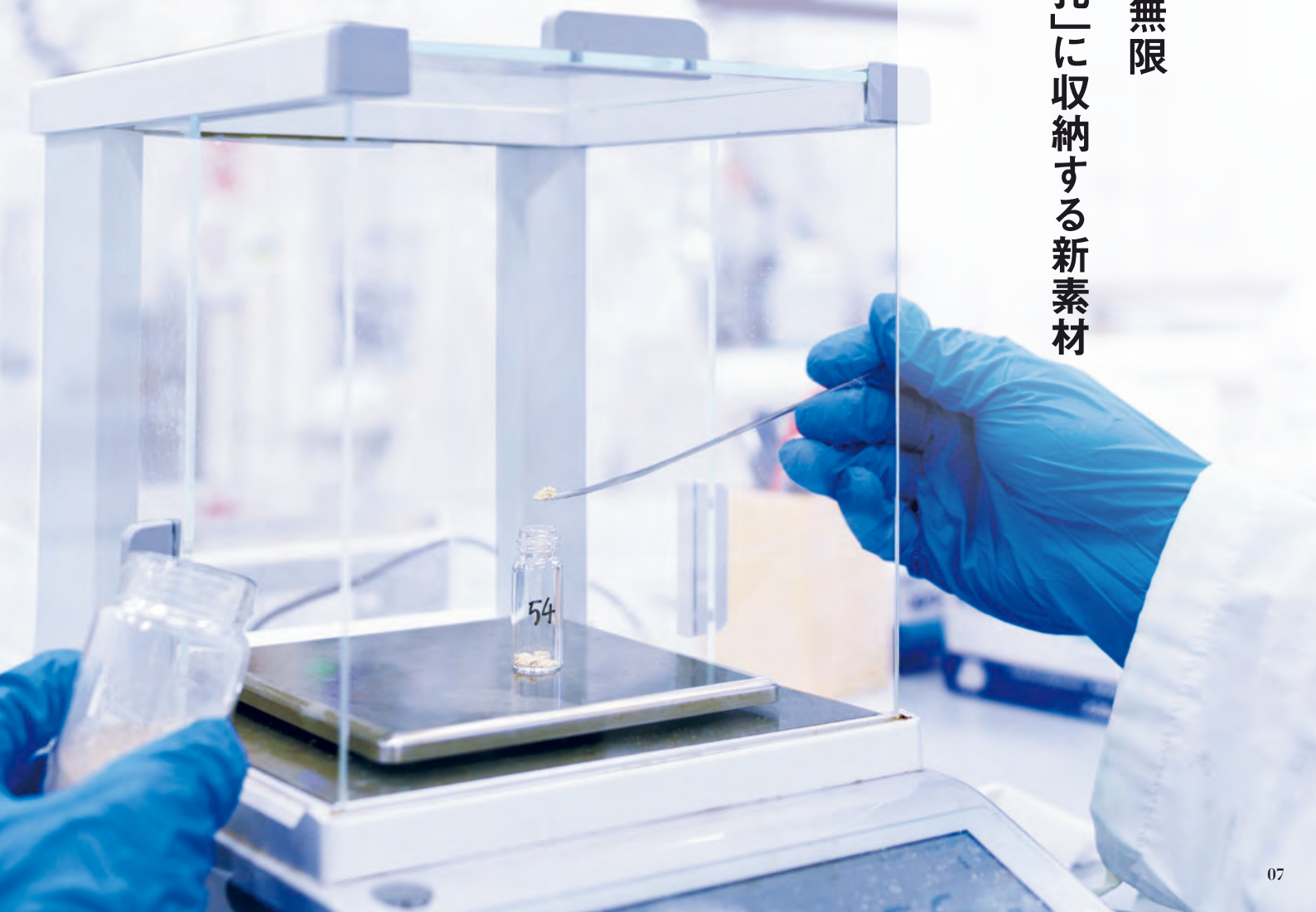
設計図は無限
分子を「孔」に収納する新素材

1997年、京都大学の北川進教授が「多孔性配位高分子（PCP）」の実証に成功した。金属イオンと有機分子をジャングリズム状に合成してできるこの新素材には無数の孔が開いており、水や気体の分子を孔の中に吸着させることができる。京都大学発の素材ベンチャー企業「株式会社Atomis」は、PCPの実用化に向けて立ち上がった日本初の企業であり、日本だけでなく世界をもリードしている。材料化学の分野においてノーベル賞候補としても注目されているこの新素材の可能性と、同社の目指す今後のビジネス展開を聞いた。

従来の多孔性材料との違い

多孔性材料として私たちの生活に最も身近なのは活性炭だろう。最も古いものでは、

紀元前1550年の古代エジプトで浄水処理や医療用に使われた記録があり、現在でも脱臭剤や吸湿剤などさまざまな用途で生活に不可欠なものになっている。石油精製で使われるゼオライトもその1つで、こちらは2500年ほどの歴史がある。しかしこれらは孔の大きさや性質から用途が限られている。PCPは、金属イオンと有機分子の組み合わせを変えることで、機能の異なるものを無数に作ることができるという。事実、わずか25年ほどの歴史で既に10万種類ものPCPが発表されている。また、周囲の環境に応じてその構造を変形させ、分子を選択的に吸着することができ、吸脱着に応じてまるで水を含んだスポンジのように形を変えることもできる。もちろんこの変化は人間の目に見えるものではないが、無数の種類を作れるデザイン性とそこからくる機能の多様性や柔軟性など、活性炭やゼオライトにはないメリットをPCPは持っている。





ガスを手軽に持ち運び エネルギーをシェアする未来へ

代表取締役CEO 浅利 大介 氏

「CubiTan®」は重さが約10kg、キューブ型で持ち運びしやすいのが特長です。電気に変えられる水素ガスやメタンガスをPCPに吸着させて持ち運ぶことができれば、余剰電力のシェアリングにつながり、エネルギーを効率良く使えるようになります。将来的にFCV(燃料電池自動車)の水素タンクがシェアできたりコンビニで買えたりしたら面白そうですね、PCPから始まるさまざまなビジネスに楽しみは尽きません。



大きさは27cm×27cm×34cm。3個積んでも、これまでの高圧ガス容器に比べてコンパクト。

atomis

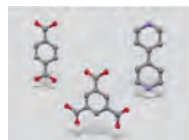
本社 〒602-0841
京都府京都市上京区梶井町448-5
クリエイション・コア京都御車211室
TEL：075-746-7845



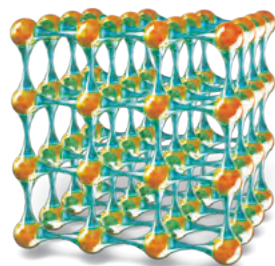
金属イオン



有機配位子



多孔性配位高分子 (PCP)



多孔性配位高分子 (PCP) の模式図。1mm³に100京個の連続した均一な細孔がある。

シンプルな製造法と膨大なデータ

PCPの作り方は、「金属イオンを含む溶液と有機物を含む溶液を混ぜて攪拌する」というシンプルなもの。この反応速度をコントロールすることで整った形の構造になっていくが、早く作ろうとエネルギーを過剰に加えてしまうと不規則な孔の形になり、使い物にはならない。美しく秩序立てて作ることも技術の一つで、同社が有する強みだ。加えて「将来的にはAIとデータベースで、人間の手を使わなくても思った通りのPCPが簡単に作れるようになるでしょう」と、代表取締役CEOの浅利大介さんは軽やかに話す。

現時点で既に15,000種以上の結晶構造学的データベースを持っており、クライアントからの「こんな素材を作りたい」という要望に最適な形で対応、その技術提供で収益を上げている。効率的な材料設計技術でベース

となるマテリアル事業を展開しながら、その先の実用化を見据えている。

IoTを搭載した次世代ガス容器

PCPで目指すことの二つが、ガス業界の変革だ。同社が開発した次世代ガス容器「CubiTan®」は、これまでの高圧ガス容器に比べて非常にコンパクト。実用化に向けた実証実験の段階ではあるが、認可されれば、中に詰まったPCPの孔にガスの分子を整理貯蔵させることで、同じ容量のガスをたった5分の1の容積で持ち運ぶことができるようになる。さらに、GPSやWi-FiなどのIoTモジュールを搭載してサプライチェーンマネジメントの構築を図る。ガス漏洩管理、在庫管理、配送ルート最適化、自動配送やドローン配送など、できることは多い。「メーカー、ディーラー、消費者の全てに行き渡る

サービスを提供して月額使用料をいただく「GaaS (Gas as a Service) モデル」の確立を目指しています。今まで誰もやらなかったことです。ハードルは高いですが、非常に可能性を感じています」と浅利さんは大きな期待を寄せる。

素材ベンチャー企業が素材ではなくサービスを売ることで、100年変わらないガスの業界にメスを入れる。素材で始まるビジネスから、新たな時代が拓かれていく。



PCPの粉末サンプル。金属イオンと有機分子の組み合わせによって色が変わる。

調査リポート

2021年6月期「中景景気動向調査」結果より

景気動向の概要

業況D.I.は、
前期比4.6ポイントの改善

地元中小企業の経営環境は、前回調査時から4.6ポイント改善の△46.7となりました。業種別に見てみると、建設業（4.7ポイント悪化）を除き、製造業で6.1ポイント、卸売業で11.6ポイント、小売業で5.0ポイント、サービス業で8.3ポイント、不動産業で4.9ポイントの改善となりました。

業況D.I.の2021年9月期予想は、全業種平均で今期比0.1ポイント増加の横ばいで推移すると予想しています。業種別では、小売業で7.3ポイント、不動産業で2.0ポイントの改善、サービス業で0.5ポイント増加、製造業・卸売業ともに0.2ポイント減少の横ばい、建設業で5.4ポイントの悪化を予想しています。売上D.I.については全業種平均で3.6ポイント悪化、収益D.I.も全業種平均で5.2ポイント悪化を予想しています。

新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う1度目の緊急事態宣言下で△67.3まで冷え込んだ地元中小企業の景況感は、2度目の緊急事態宣言下に足踏みしたもの、3度目の緊急事態宣言下で実施した今回調査では△46.7（前期比4.6ポイント改善）となり、景況感は緩やかに持ち直しつつあるようです。政府・自治体による各種接種に加え職域接種が開始

されるなどワクチン接種の進展が期待される一方で、「インバウンド需要回復の見通しが全く立たない」「緊急事態宣言後のリバウンドによる影響」など依然続くコロナ禍の影響を懸念する声を反映し、先行きについては前回調査と同じく横ばいで推移するとの見方となりました。3度目の緊急事態宣言も一部を除き解除され、夏本番に向けてさまざまなイベントの開催が予定されるなど、景況感の回復が期待されます。しかしながら、宣言解除後のリバウンドも懸念され、一部の地域では飲食店への時短営業の要請が続いています。社会全体で感染再拡大への不安とワクチン接種の早期進展への期待とが入り混じり、地元中小企業を取り巻く経済情勢の動向がより一層注目されます。

調査要領

全体	722社	(調査時点 2021年5月)	
製造業	253社 (35.0%)	サービス業	82社 (11.4%)
卸売業	101社 (14.0%)	建設業	139社 (19.3%)
小売業	92社 (12.7%)	不動産業	55社 (7.6%)

対象範囲 京都府内、一部の滋賀・大阪・奈良の当庫取引先999社

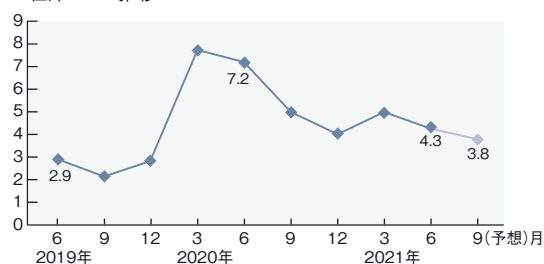
回答数 722社 回答率 72.2%

分析方法 D.I. (Diffusion Index) による

*D.I.=「増加」(増加+やや増加)と回答された企業割合-「減少」(減少+やや減少)と回答された企業割合

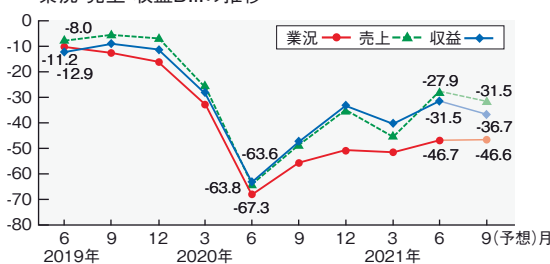
在庫 | 在庫D.I.は横ばい

在庫D.I.の推移



業況 | 業況・売上・収益D.I.すべて改善

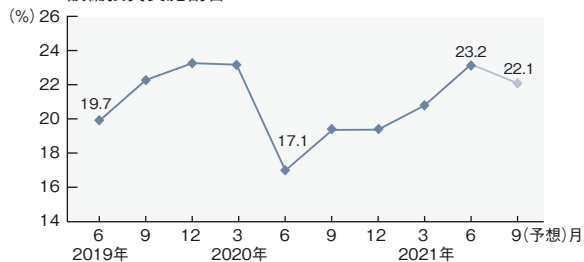
業況・売上・収益D.I.の推移



全業種

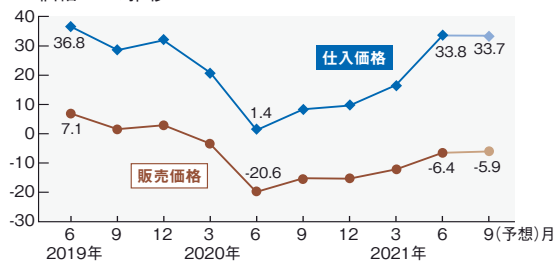
設備投資 | 依然として設備投資には慎重

設備投資実施割合

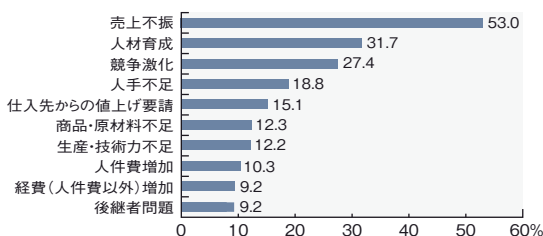


価格 | 販売・仕入価格D.I.ともに上昇、乖離幅は拡大

価格D.I.の推移

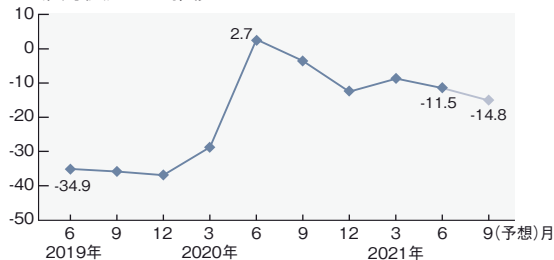


経営上の問題点 | 引き続き「売上不振」が深刻

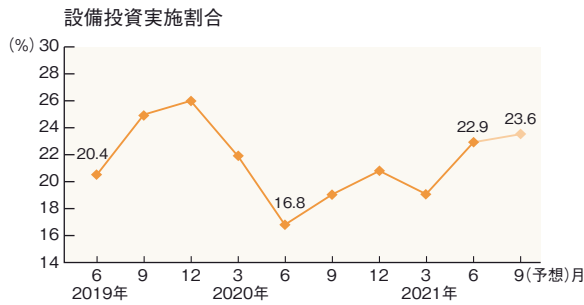


雇用状況 | 雇用D.I.は下降

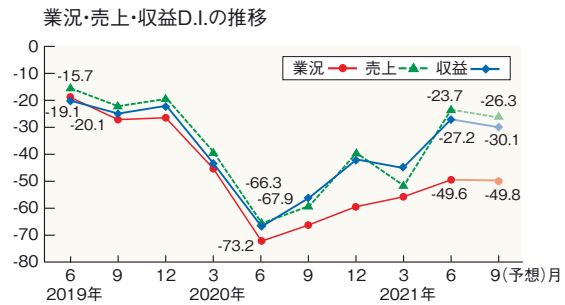
雇用状況D.I.の推移



設備投資 | 依然として設備投資には慎重



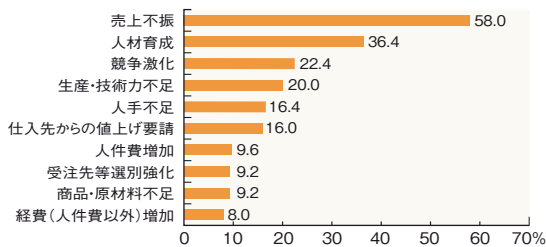
業況 | 業況・売上・収益D.I.すべて改善



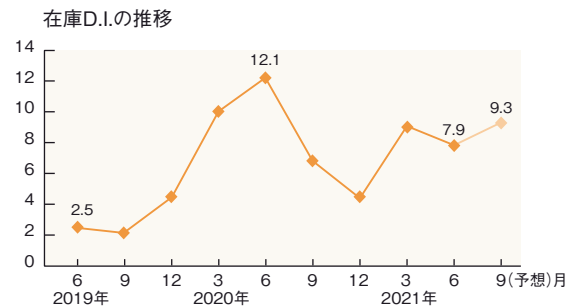
製造業

雇用状況 | 雇用D.I.は下降

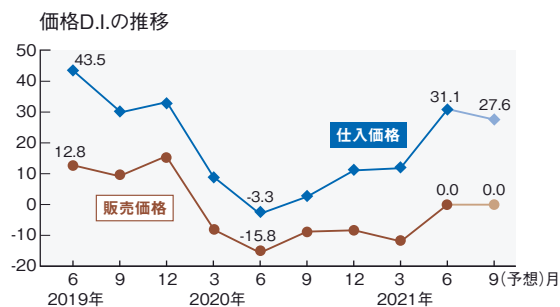
経営上の問題点 | 引き続き「売上不振」が深刻



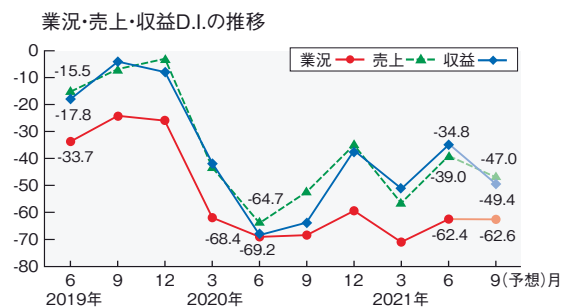
在庫 | 在庫D.I.は下降



価格 | 販売・仕入価格D.I.はともに上昇、乖離幅は拡大



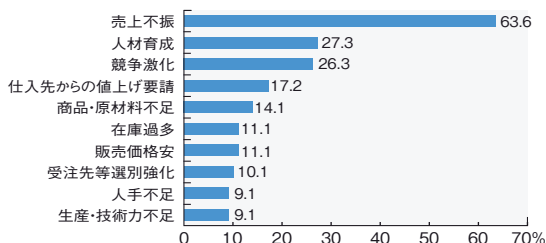
業況 | 業況・売上・収益D.I.すべて大幅に改善



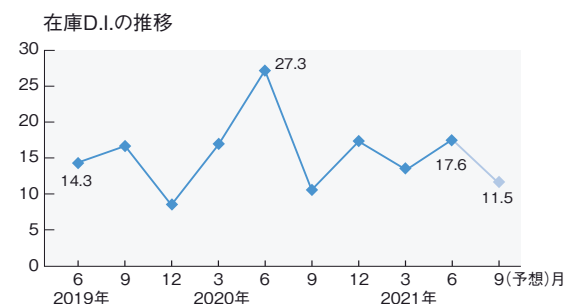
卸売業

雇用状況 | 雇用D.I.は下降

経営上の問題点 | 引き続き「売上不振」が深刻



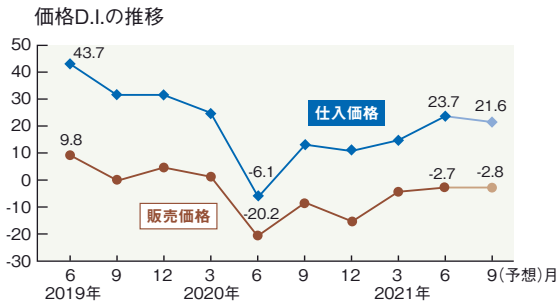
在庫 | 在庫D.I.が上昇



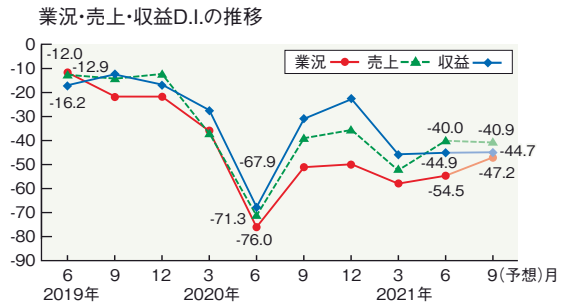


小売業

価格 | 販売・仕入価格D.I.ともに上昇、乖離幅は拡大

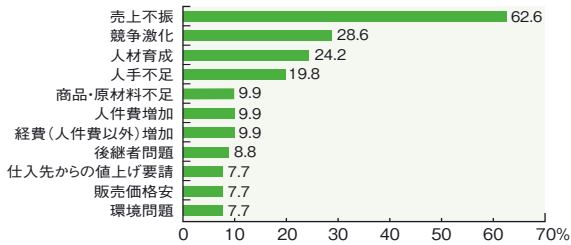


業況 | 業況・売上・収益D.I.はすべて改善

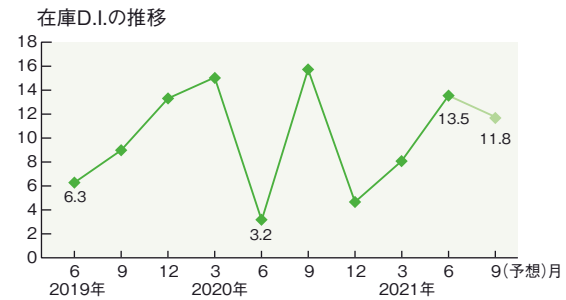


雇用状況 | 雇用D.I.は下降

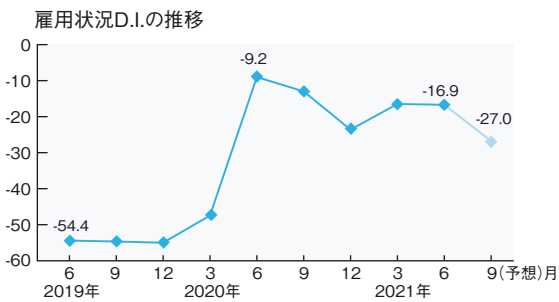
経営上の問題点 | 引き続き「売上不振」が深刻



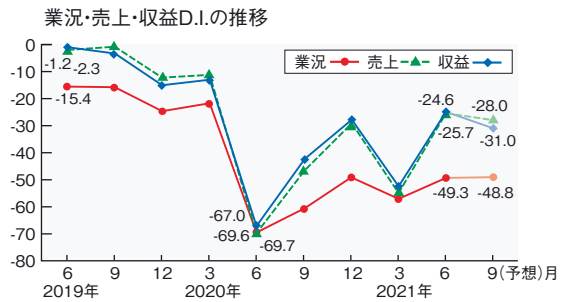
在庫 | 在庫D.I.は上昇



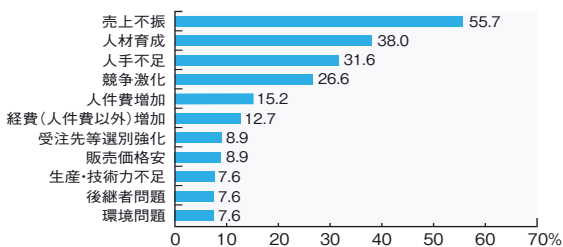
雇用状況 | 雇用D.I.は横ばい



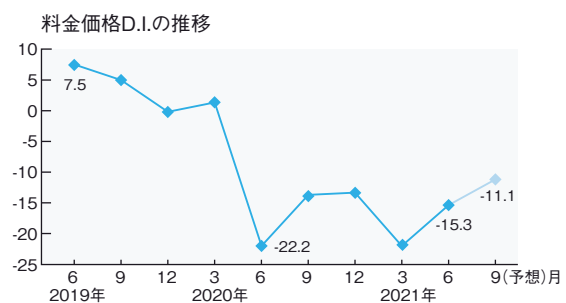
業況 | 業況・売上・収益D.I.はすべて改善



経営上の問題点 | 引き続き「売上不振」が深刻

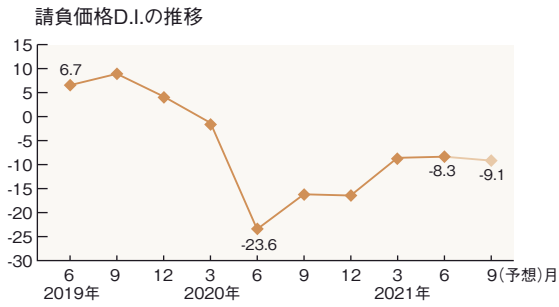


価格 | 料金価格D.I.は上昇



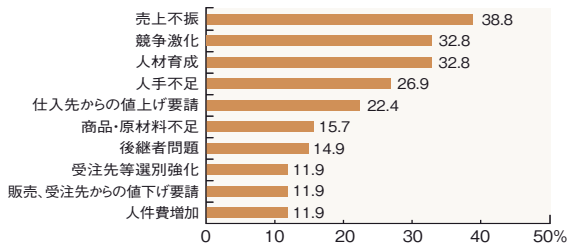
サービス業

価格 | 請負価格D.I.は横ばい

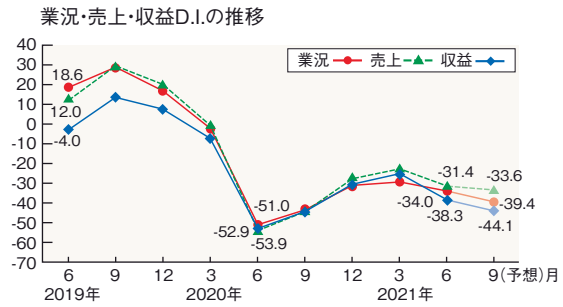


雇用状況 | 雇用D.I.は上昇

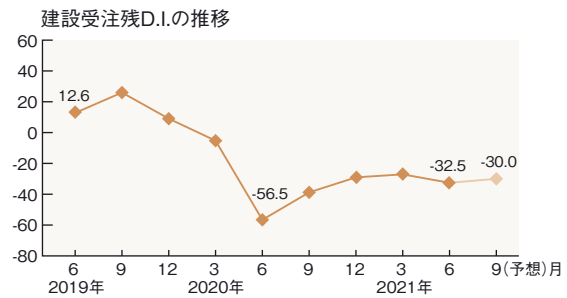
経営上の問題点 | 「売上不振」が深刻



業況 | 業況・売上・収益D.I.すべて悪化



受注残 | 受注残D.I.は下降



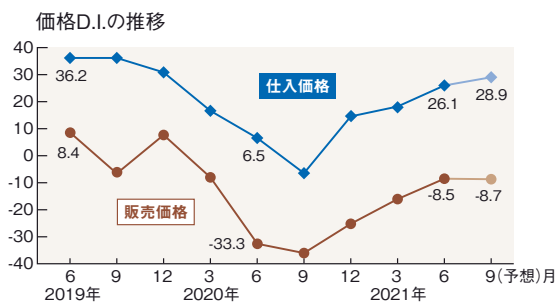
施工高 | 施工高D.I.は下降

在庫 | 在庫D.I.は下降

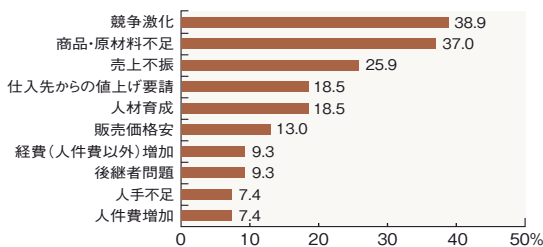


建設業

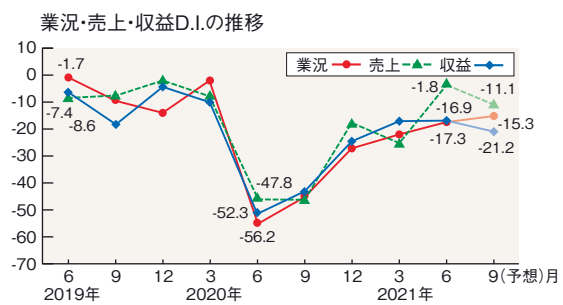
価格 | 販売・仕入価格D.I.はともに上昇、乖離幅は横ばい



経営上の問題点 | 「競争激化」が深刻



業況 | 業況・売上D.I.はともに改善、収益D.I.は横ばい

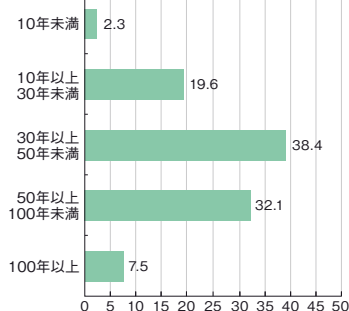


在庫 | 在庫D.I.は上昇

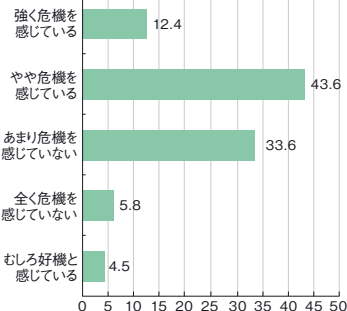


不動産業

貴社の業歴 (%)



事業継続 (%)

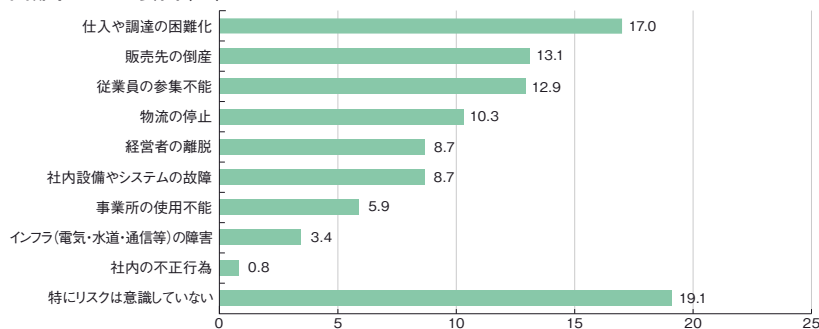


1 現下の状況を受けて、事業継続についてどう感じていますか。また、業歴についてお答えください。

全体では「強く危機を感じている」「やや危機を感じている」の合計が56・0％となり、5割強の企業が事業継続について何らかの危機感を抱いているようです。

業種別では、「強く危機を感じている」「やや危機を感じている」と回答した割合が65・6％で小売業が最も多く、卸売業（60・9％）、サービス業（60・7％）、製造業（55・5％）、建設業（50・7％）、不動産業（41・8％）となりました。

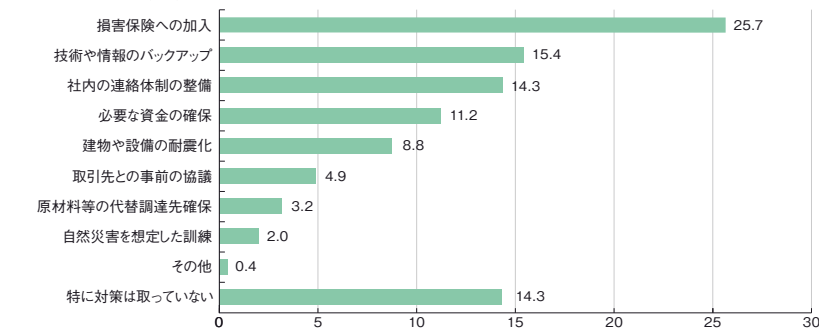
困難化させる要因 (%)



2 事業継続を困難化させる要因について、どのようなリスクを重視していますか。

全体では「仕入や調達の困難化」が17・0％で1位、「販売先の倒産」が13・1％で2位、「従業員の参集不能」が12・9％で3位となりました。特にリスクは意識していない」との回答は19・1％にとどまり、多くの企業が事業継続において何らかの「リスク」を感じているようです。

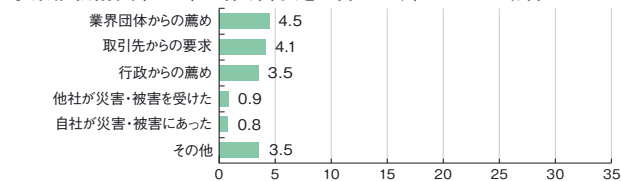
災害への備え (%)



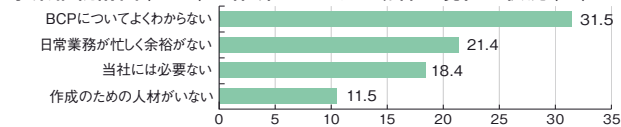
3 災害に備え、どのような対策を取っていますか。

全体では「損害保険への加入」が25・7％で1位、「技術や情報のバックアップ」が15・4％で2位、「社内の連絡体制の整備」が14・3％で3位となりました。特に対策は取っていない」との回答は14・3％にとどまり、多くの企業が災害に備え何らかの「対策」を取っているようです。

事業継続計画(BCP)を作成(予定を含みます)している場合のきっかけ (%)



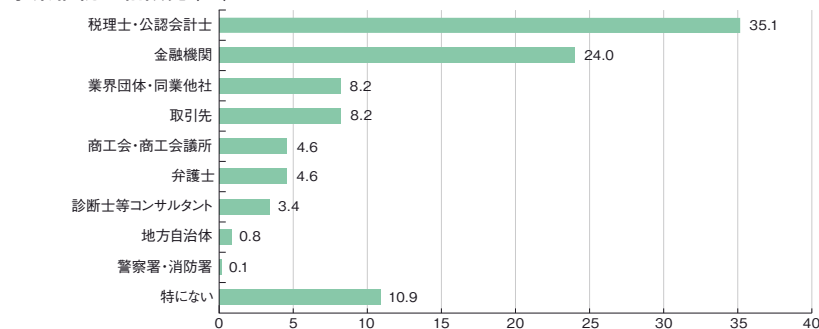
事業継続計画(BCP)を作成していない場合の現在の状況 (%)



4 感染症や災害などの緊急時における業務の早期復旧のために、「事業継続計画(BCP)」の作成が有効とされています。事業継続計画(BCP)を作成(予定を含みます)している場合は、そのきっかけについて、また、作成していない場合は現在の状況についてお答えください。

全体では「事業継続計画(BCP)」を作成(予定を含みます)している」との回答の合計が17・3％にとどまりました。作成していない現状については、「BCPについてよくわからない」が31・5％、「日常業務が忙しく余裕がない」が21・4％、「当社には必要ない」が18・4％、「作成のための人材がいらない」が11・5％となりました。

事業継続の相談先 (%)



5 事業継続にあたって、常日頃から頼りにしている相談先はありますか。

全体では「税理士・公認会計士」が35・1％で1位、「金融機関」が24・0％で2位となり、「特にない」との回答は10・9％にとどまり、多くの企業が事業継続にあたって何らかの相談先を確保しているようです。

「今年の夏季ボーナス支給予定」について

各グラフの凡例 2019年 2020年 2021年

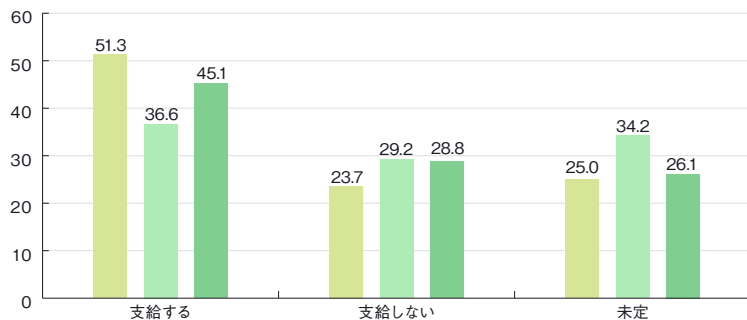
調査先数 999社
有効回答数 722社
調査日 2021年5月

1 今年の夏季ボーナス支給の有無(予定)について

「支給する」が増加

「支給する」は45.1%で前年比8.5ポイント増加し、「支給しない」は28.8%で前年比0.4ポイントの減少となりました。(未定は26.1%で前年比8.1ポイントの減少となりました。)

夏季ボーナス支給予定(%)



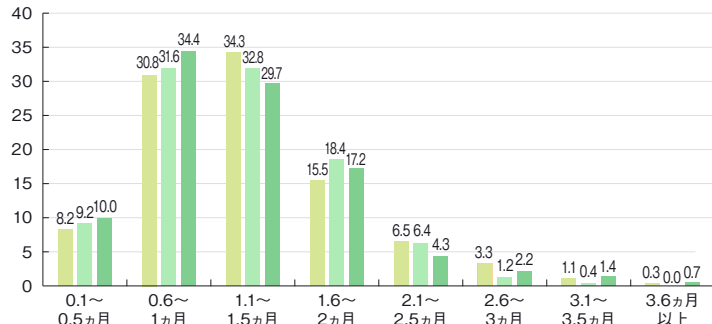
2 支給率は?

「支給する」と回答された方は以下の項目もご回答ください

昨年同様「0.6～1.5カ月」が全体の6割強となる

「0.6～1.5カ月」の合計が64.1%(前年比0.3ポイント減少)で、前年調査に引き続き高い割合となり、平均的な支給率となっています。また、「1.6カ月以上」の高支給率も25.8%(前年比0.6ポイント減少)とほぼ前年調査並みとなりました。

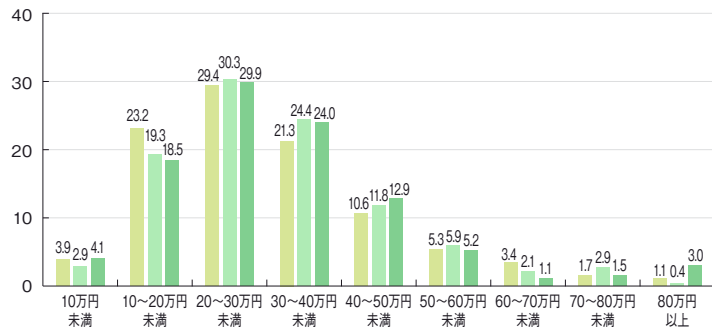
支給率(%)



3 金額では?

支給金額は「20～30万円未満」が中心
支給金額では、「20～30万円未満」が前年比0.4ポイント減少の29.9%で最も高い割合となりました。「30万円未満」までの合計が全体の52.5%(前年比かわらず)を占めています。

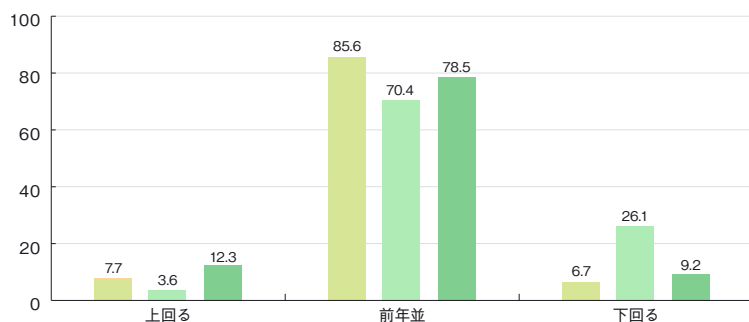
支給金額(%)



4 支給率、対前年比では?

支給率では「前年を上回る」が前年比8.7ポイント増加の12.3%、「前年並」は前年比8.1ポイント増加の78.5%、「前年を下回る」は前年比16.9ポイント減少の9.2%となりました。

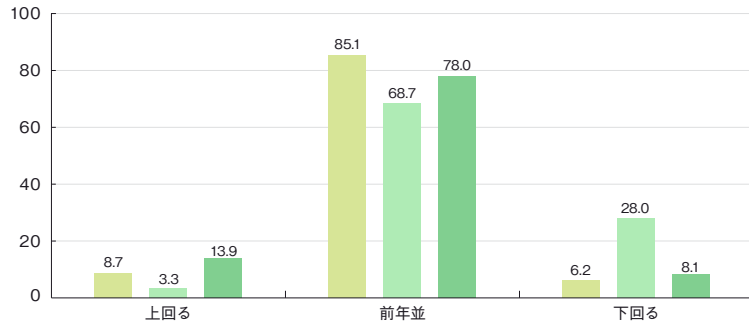
前年対比(支給率%)



5 支給金額、対前年比では?

支給金額では「前年を上回る」は前年比10.6ポイント増加の13.9%、「前年並」は前年比9.3ポイント増加の78.0%、「前年を下回る」は前年比19.9ポイント減少の8.1%となりました。

前年対比(支給金額%)





一緒にがんばろう
On Your Side

CHUSHIN BUSINESS FAIR 2021

中信ビジネスフェア 2021

今こそ新たな
ビジネスシーンへ
～ともに新しい時代を創る～

2021
10/6 水 7 木

10:00~17:00

10:00~16:00

京都府総合見本市会館

(京都パルスプラザ)

〒612-8450 京都市伏見区竹田鳥羽殿町5

TEL:075-611-0011

会場へは便利なシャトルタクシーをご利用ください。

運行区間 竹田駅西口⇄京都パルスプラザ

運行時間 9:00~17:00(随時運行、運賃は無料です)

第33回 大商談会

リアルとオンラインの
ハイブリッド開催!

- 中信フードソリューションEXPO
- 中信バイヤーマッチング2021
- 中信サクセスクラブマッチング
- 中信学生デザインコンテスト2021
- 京の味覚「老舗料亭コーナー」

入場無料

フリードリンクコーナー

事前
登録制

事前に来場登録が必要です。
登録は中信ビジネスフェア
ホームページから

中信ビジネスフェア ホームページ公開中

中信ビジネスフェア2021

検索

<https://kc-sc-bf.jp/>



主催: 京都中央信用金庫、中信サクセスクラブ

協賛: 日本フルハップ、京都中央信用金庫グループ会社

後援: 近畿経済産業局、京都府、京都市、京都商工会議所

(一社)京都経営者協会、(一社)京都経済同友会、(公社)京都工業会

お問い合わせ先

京都中央信用金庫 On Your Side事業部
CSR推進課内 中信サクセスクラブ事務局
〒600-8009 京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町91番地

詳しい内容に
つきましては

TEL:075-223-8382 (平日9:00~17:00)

FAX:075-223-5709 までお問い合わせください。

大商談会出展企業のご紹介などの最新情報はSuccess Business Siteをご覧ください

<https://www.chushin-sc.jp/>

| 発行 | 2021.9

京都中央信用金庫 On Your Side事業部

〒600-8009 京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町91番地

TEL (075) 223-8385 / FAX (075) 223-2563

URL <https://www.chushin.co.jp>

| 印刷 | 佐川印刷株式会社



この報告書は環境に
配慮し、植物油インキを
使用しています。