

中信地域 産業経済動向

調査
No.

497

平成30年4月発行



業種別業況天気図

天気図は、当金庫からみた景気動向指標等を参考にして、総合的な判断に基づいて表しました。

業種名		平成 29 年 10 ～ 12 月	平成 30 年 1 ～ 3 月	平成 30 年 4 ～ 6 月 (見通し)
総	合			
業 種 別	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▶▶

松本信用金庫

業務企画課 松本市丸の内1番1号 TEL:0263(35)0001 FAX:0263(36)7436

このレポートは、当金庫のお取引先 137 社に対し平成 30 年 1 ～ 3 月期の景気の現状と平成 30 年 4 ～ 6 月期の見通しを調査したものです。

中信地域の概況

全業種 17.5→0.0 製造業、非製造業ともに悪化

平成30年1月～3月期の業況判断DI（「良い」-「悪い」）は、全業種では17.5ポイント悪化して0.0となった。

製造業は15.1ポイント悪化の18.2、非製造業は18.3ポイント悪化の▲5.8であった。

平成30年4月～6月期の業況判断DI（予測）は16.1ポイントの改善を見込んでいることから、今期は製造業を中心に一服感がみられた。

中信地域の平成30年1月～3月期の業況判断DI

	前期	今期	翌期(予測)
全業種	17.5	→ 0.0 (17.5ポイント悪化)	→ 16.1
製造業	33.3	→ 18.2 (15.1ポイント悪化)	→ 27.3
非製造業	12.5	→ ▲5.8 (18.3ポイント悪化)	→ 12.5

非製造業(5業種) 12.5→▲5.8 不動産業を除く4業種は悪化

非製造業の業種別業況判断DIは、卸売業が前期比▲64.3、小売業は同▲25.0、サービス業は同▲4.0、建設業は同▲20.0と総じて悪化、不動産業は同12.5で堅調に推移した。

非製造業(5業種)の業種別業況判断DI

	前期	今期	翌期(予測)
卸売業	42.9	→ ▲21.4 (64.3ポイント悪化)	→ 28.6
小売業	▲4.2	→ ▲29.2 (25.0ポイント悪化)	→ ▲8.3
サービス業	12.0	→ 8.0 (4.0ポイント悪化)	→ 28.0
建設業	8.0	→ ▲12.0 (20.0ポイント悪化)	→ ▲12.0
不動産業	18.8	→ 31.3 (12.5ポイント改善)	→ 43.8

全業種 売上高:21.9→▲6.6 収益:7.3→▲11.7 製造業・非製造業ともに売上高・収益は悪化

製造業の売上高DIは12.1ポイント減少の▲3.0、収益判断DIは12.1ポイント悪化の0.0となった。

非製造業の売上高DIは33.7ポイント減少の▲7.7、収益判断DIは21.2ポイント悪化の▲15.4となった。

売上高DIおよび収益判断DI

	売上高DI (「増加」-「減少」)		収益判断DI (「増加」-「減少」)	
	前期	今期	前期	今期
全業種	21.9	→ ▲6.6	7.3	→ ▲11.7
製造業	9.1	→ ▲3.0	12.1	→ 0.0
非製造業	26.0	→ ▲7.7	5.8	→ ▲15.4

[調査要領]

●調査実施……平成30年3月上旬 ○調査実施企業……合計137社

○回収率……100%

○分析……判断指数DIを中心に分析

製造業……33社 サービス業……25社
卸売業……14社 建設業……25社
小売業……24社 不動産業……16社

※注記

前期……平成29年10月～12月期

今期……平成30年1月～3月期

翌期……平成30年4月～6月期

製造業

回答企業 33社

お客様の声・調査員コメント

- 東京五輪の影響などもあり、今年は受注増加を見込んでいる。
- 売上高は大幅に増加しているが、最終利益は微増にとどまっている。受注状況は順調に推移している。
- 業況は安定推移しているが、原材料の高値が気になるところである。
- 売上高は好調に推移しているものの、原材料の銅、鉄鋼製品、すず等が高値に推移しているため、収益を圧迫している。
- 業界内において低迷が続き、先行きに若干の不安を感じている業種と、堅調とする業種の二極化が鮮明である。



今期の業況

今期は、業況感是他業種に比べ高い水準にあり前年同期比でも改善してはいるものの 15.2 ㊦悪化の 18.2、売上額 12.1 ㊦、収益 12.1 ㊦の悪化となり、翌期見通しからすると一服感がみられた。原材料価格の上昇は落ち着きつつあるが、販売価格への転嫁は進まず、収益環境は二極化している。

翌期の見通し

翌期は、原材料価格の上昇は続き販売価格への転嫁は変わらないものの、売上額は上昇局面となり収益環境も改善を見込むことから、業況感 は 9.1 ㊦改善の 27.3 を見込む。

主要指標・DI 推移 (▲印: 悪化・低下値)

	項目	期別	29/7~9月	29/10~12月	30/1~3月	前期と今期の比較	30/ 予測 4~6月	今期と翌期の比較
前期比	業 況 感		36.4	33.3	18.2	▲ 15.2	27.3	9.1
	売 上 額		24.2	9.1	▲ 3.0	▲ 12.1	30.3	33.3
	受 注 残		27.3	24.2	15.2	▲ 9.1	30.3	15.2
	収 益		21.2	12.1	0.0	▲ 12.1	21.2	21.2
	販 売 価 格		9.1	3.0	▲ 3.0	▲ 6.1	0.0	3.0
	原 材 料 価 格		24.2	54.5	36.4	▲ 18.2	36.4	0.0
	原 材 料 在 庫		18.2	18.2	9.1	▲ 9.1	6.1	▲ 3.0
	資 金 繰 り		18.2	12.1	15.2	3.0	9.1	▲ 6.1
前年同期比	売 上 額		3.0	▲ 6.1	6.1			
	収 益		6.1	▲ 12.1	▲ 3.0			

卸売業

回答企業 14社

お客様の声・調査員コメント

- 地元産木材を利用して楽器の試作をしたところ評判がよく、商品化を進めていく予定。
- 地元から一定量の食材を仕入れる大手外食チェーン店が増加。利益率は高くないが売上維持には貢献している。
- 今のところ主要取引先が好調であるため、売上・収益ともに大幅に増加しているものの、今後売上が減少した場合の対策を思案している。
- 為替相場の影響などが仕入価格の値動きに反映されることを懸念している。
- 売上高は増加しているが、価格競争により利益率は低下している。



今期の業況

今期は、前期比で業況感は 64.3 ㊦悪化の▲21.4 となった。売上額は 92.9 ㊦、収益も 64.3 ㊦悪化した結果、資金繰り状況は 35.7 ㊦悪化と厳しい状況であった。また、仕入価格は上げ基調、販売価格は値下げを余儀なくされたことなどから、収益環境は前年同期比、前期比ともに悪化した。

翌期の見通し

翌期は、業況感は 50.0 ㊦上昇し、売上額も 78.6 ㊦と急改善を見込んでいる。仕入価格は 14.3 ㊦上昇の 28.6 となり、販売価格はほぼ変わらない見通しであるものの、売上額の増加が期待されることから収益環境は好転する見込みである。

主要指標・DI推移 (▲印：悪化・低下値)

	項目	期別			前期と今期の比較	30/ 予測 4~6月	今期と翌期の比較
		29/7~9月	29/10~12月	30/1~3月			
前期比	業況感	0.0	42.9	▲21.4	▲64.3	28.6	50.0
	売上額	23.1	64.3	▲28.6	▲92.9	50.0	78.6
	収益	7.7	42.9	▲21.4	▲64.3	35.7	57.1
	販売価格	0.0	7.1	▲7.1	▲14.3	0.0	7.1
	仕入価格	15.4	14.3	14.3	0.0	28.6	14.3
	在庫	7.7	7.1	14.3	7.1	▲7.1	▲21.4
	資金繰り	▲38.5	7.1	▲28.6	▲35.7	▲21.4	7.1
前年同期比	売上額	46.2	57.1	0.0			
	収益	15.4	0.0	▲14.3			
	販売価格	0.0	7.1	7.1			

□ 小売業

回答企業 24社

お客様の声・調査員コメント

- 今年降雪が少なく天候に恵まれたことから、農家では平年より早めの農作業に取り掛かったため、肥料などの売上が好調である。
- 仕入価格の上昇などから資金繰りに苦慮しているが、販売価格への転嫁も進んでおり、資金繰りも徐々に改善される見込み。
- 自動車部品などはネットでの購入が増えているため、売上は部品の取り付け作業が主流となってきている。
- 原油価格は比較的安定しており、販売価格はやや下がる見込みだが、同業者間の競争が激しいため利幅が得られない。
- はん用機械は価格競争が激しいために、利益があまり出ない。



今期の業況

今期は、仕入価格の上昇は落ち着きつつあるものの、売上額は 29.2 ㊦の悪化、前年同期比でもやや悪化している。在庫の積み上げが増えたため資金繰り状況はまだ厳しい状況である。よって、収益環境は厳しい状況が続き、業況感は 25.0 ㊦悪化の▲29.2となった。

翌期の見通し

翌期は、仕入価格が上昇とする企業はあるもののほぼ横ばい傾向、販売価格はやや改善を見込んでいることから、売上額は回復し収益環境も好転すると予測する企業が増えることから、業況感は 20.8 ㊦改善の▲8.3と上向きを見込んでいる。

主要指標・DI推移 (▲印：悪化・低下値)

	項目	期別			前期と今期の比較	30/ 予測 4～6月	今期と翌期の比較
		29/7～9月	29/10～12月	30/1～3月			
前期比	業況感	0.0	▲ 4.2	▲29.2	▲25.0	▲ 8.3	20.8
	売上額	16.0	12.5	▲16.7	▲29.2	12.5	29.2
	収益	8.0	▲16.7	▲20.8	▲ 4.2	0.0	20.8
	販売価格	▲ 4.0	12.5	0.0	▲12.5	8.3	8.3
	仕入価格	16.0	25.0	12.5	▲12.5	12.5	0.0
	在庫	16.0	▲ 8.3	8.3	16.7	0.0	▲ 8.3
	資金繰り	▲12.0	▲16.7	▲12.5	4.2	▲20.8	▲ 8.3
前年同期比	売上額	28.0	0.0	▲ 4.2			
	収益	20.0	0.0	▲ 4.2			
	販売価格	4.0	12.5	4.2			

サービス業

回答企業 25社

お客様の声・調査員コメント

- 冬期は観光客が減少する傾向ではあるが、同業者間で売上が二極化している。
- 団体宿泊客用の大部屋を敬遠する傾向が強まり、少人数での利用客が増える傾向にあることから稼働率は上がっている一方で、部屋単価は減少している。
- 降雪によるタイヤ交換や事故による車両修理依頼が増加した一方、車両の販売は低迷している。
- トップシーズンにもかかわらず、人手不足を解消することはできなかった。また、今後の人材確保にも不安がある。
- 人材確保に苦戦している。販売（需要）に対して人手不足から生産が追い付かず、経営者の労働時間の負担が増えている。



今期の業況

今期は、料金価格は徐々に改善されつつあり資金繰り状況も改善されているものの、材料価格の高止まり感は拭えないため、売上額・収益ともに 32.0 ㊦悪化した。また前年同期比では堅調であるが、業況感は 4.0 ㊦悪化の 8.0 とやや低調となった。

翌期の見通し

翌期は、料金価格は価格転嫁が徐々に進みつつあり好転の兆しがみられ、売上額も 8.0 ㊦改善することを予測していることから、収益環境は 20.0 ㊦改善の 16.0 を見込んでいる。また、業況感も 20.0 ㊦改善の 28.0 を見込む。

主要指標・DI推移 (▲印:悪化・低下値)

	項目	期別			前期と今期の比較	30/ 予測 4~6月	今期と翌期の比較
		29/7~9月	29/10~12月	30/1~3月			
前期比	業況感	0.0	12.0	8.0	▲ 4.0	28.0	20.0
	売上額	16.0	40.0	8.0	▲ 32.0	16.0	8.0
	収益	4.0	28.0	▲ 4.0	▲ 32.0	16.0	20.0
	料金価格	▲ 4.0	▲ 12.0	8.0	20.0	20.0	12.0
	材料価格	32.0	60.0	40.0	▲ 20.0	36.0	▲ 4.0
	資金繰り	▲ 28.0	▲ 8.0	8.0	16.0	8.0	0.0
前年比	売上額	20.0	16.0	24.0			
	収益	8.0	0.0	20.0			

建設業

回答企業 25社

お客様の声・調査員コメント

- 工事受注量は確保されており、東京五輪の影響などから今後も受注は安定的に推移する見込み。
- 飲食業を営んでいる先などからのリフォーム話が多くなり、景気回復が感じられる。
- 人手不足はやや解消されているものの、人材確保のため人件費は増加傾向にあり、今後利幅の減少が懸念される。
- 4月からの受注高は増加を見込んでいるが、各現場は人手不足が深刻なため、人手が確保できるまで施工を待たざるを得ない状況。
- 受注量は好調を維持しているが、人手不足については依然改善されていない。
- 材料価格の高騰や作業員の確保など、経営環境の好転は難しい状況である。



今期の業況

堅調に推移してきた業種であったが、今期の業況感 は 20.0 ㊦悪化の▲12.0 となった。材料価格の上げ基調は変わらず、請負価格も同業他社との競合などから 下げ基調に歯止めがかからず、売上額・収益環境に改善がみられない状況となった。

翌期の見通し

翌期は、材料価格はやや落ち着きをみせ、請負価格はほぼ横ばいと予測しており、売上額はやや改善の ▲16.0 となり収益環境は 24.0 ㊦改善の▲4.0 と見込んでいる。その結果、業況感は今期と変わらず▲12.0 を見込む。

主要指標・DI推移 (▲印：悪化・低下値)

	項目	期別	29/7~9月	29/10~12月	30/1~3月	前期と今期の比較	30/予測4~6月	今期と翌期の比較
前期比	業況感		28.0	8.0	▲12.0	▲20.0	▲12.0	0.0
	売上額		12.0	24.0	▲20.0	▲44.0	▲16.0	4.0
	受注残		12.0	12.0	▲16.0	▲28.0	▲24.0	▲8.0
	施工高		0.0	20.0	▲20.0	▲40.0	▲4.0	16.0
	収益		4.0	▲4.0	▲28.0	▲24.0	▲4.0	24.0
	材料価格		32.0	32.0	32.0	0.0	28.0	▲4.0
	請負価格		16.0	8.0	▲12.0	▲20.0	▲12.0	0.0
	在庫		8.0	▲8.0	▲4.0	4.0	▲4.0	0.0
	資金繰り		8.0	▲12.0	▲8.0	4.0	▲12.0	▲4.0
同前年比	売上額		4.0	24.0	▲4.0			
	収益		4.0	20.0	▲4.0			

□ 不動産業

回答企業 16社

お客様の声・調査員コメント

- 中古住宅を仕入れリフォーム後の販売を手掛けており、業況は好調。国などが遊休不動産活用のために積極的に動いていることも好調の一因。
- 外国人観光客が地域の経済を牽引していることもあり、外国人との賃貸・売買取引が増加し業況は良好な状態で推移している。また、スタッフも英会話ができることが条件となっている。
- 若い世代をターゲットにできるような値ごろ感のある土地の確保が年々難しくなっている。
- 中信地区の不動産市況は比較的好調、特に松本市内の物件は同業他社との競合が激しく、商品不動産の仕入や利益率の確保が難しい状況である。
- 代表者が交代したこともあり、新社長は経営に役立つ情報を欲している。



今期の業況

今期は、商品不動産の品薄感は強まり仕入価格も上げ基調となった。販売価格への転嫁が進み、結果として売上額・収益は改善された。業況感は12.5ポイント改善の31.3と、全業種中で最も好況である。

翌期の見通し

翌期は、在庫の不足感は続くものの、売上額・収益ともに改善することを予測している。業況感も今期比12.5ポイント上回り43.8とかなり好調な動きを見込む。

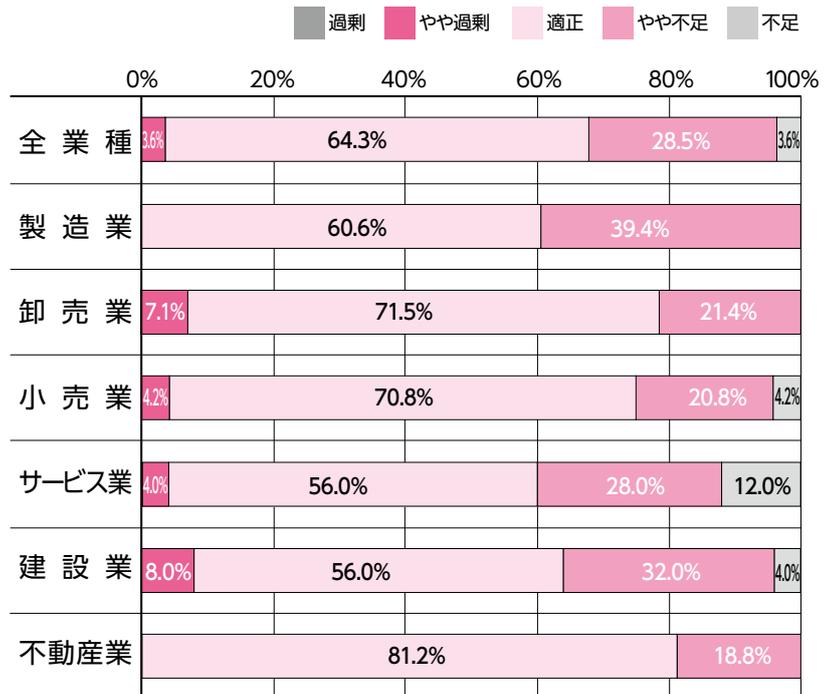
主要指標・DI推移 (▲印：悪化・低下値)

	項目	期別			前期と今期の比較	30/ 予測 4~6月	今期と翌期の比較
		29/7~9月	29/10~12月	30/1~3月			
前期比	業況感	18.8	18.8	31.3	12.5	43.8	12.5
	売上額	12.5	▲ 6.3	18.8	25.0	25.0	6.3
	収益	0.0	▲ 12.5	0.0	12.5	12.5	12.5
	販売価格	6.3	0.0	6.3	6.3	12.5	6.3
	仕入価格	18.8	6.3	18.8	12.5	0.0	▲ 18.8
	在庫	▲ 31.3	▲ 18.8	▲ 31.3	▲ 12.5	▲ 31.3	0.0
	資金繰り	12.5	25.0	▲ 6.3	▲ 31.3	6.3	12.5
同前年比	売上額	12.5	6.3	25.0			
	収益	12.5	6.3	18.8			

雇用面の動き 1～3月期

従業員の過不足感

	過剰	やや過剰	適正	やや不足	不足
全業種	0.0%	3.6%	64.3%	28.5%	3.6%
製造業	0.0%	0.0%	60.6%	39.4%	0.0%
卸売業	0.0%	7.1%	71.5%	21.4%	0.0%
小売業	0.0%	4.2%	70.8%	20.8%	4.2%
サービス業	0.0%	4.0%	56.0%	28.0%	12.0%
建設業	0.0%	8.0%	56.0%	32.0%	4.0%
不動産業	0.0%	0.0%	81.2%	18.8%	0.0%



全業種で見ると「適正」が前期56.9%→64.3%とやや改善され、業種別においても不足感はやや解消されたが、30～40%の企業では依然人手が不足していると感じている。

また、翌期については、建設業・不動産業は改善を見込んでいる一方、製造業・卸売業・小売業・サービス業では不足感が増すと予測している。特に製造業・サービス業は顕著である。

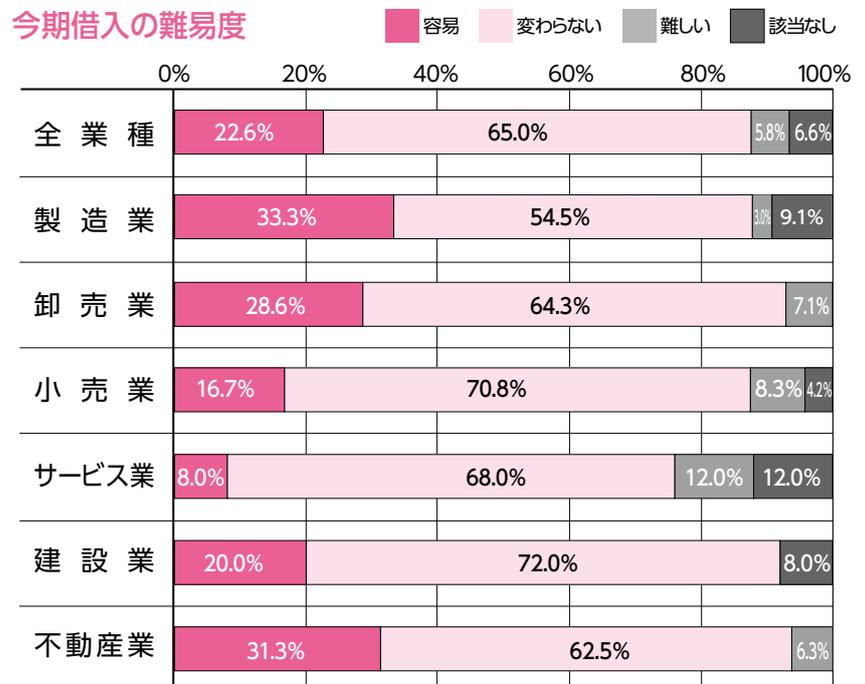
借入金の動き・難易度 1～3月期

借入金の動き

	前期	今期
全業種	42.3%	38.7%
製造業	30.3%	36.4%
卸売業	50.0%	42.9%
小売業	30.3%	33.3%
サービス業	36.0%	24.0%
建設業	44.0%	48.0%
不動産業	43.8%	56.3%

(借入をした割合)

今期借入の難易度



○借入金の動き

全業種で見ると、「借入した」と回答した企業の割合は前期42.3%→今期38.7%と3.6ポイント減少しているものの、業種別で見ると、不動産業の12.5ポイントの増加を筆頭に製造業6.1ポイント、建設業4.0ポイント、小売業3.0ポイント増加している。特に不動産業においては翌期の借入見込みは62.5%で6.2ポイント上昇し、借入意欲の旺盛さがみられる。

○借入の難易度

全業種では、借入の難易度は前期に比べてほぼ変化はなく、概ね「容易」あるいは「変わらない」とする企業が8割以上を占めている。しかし、「難しい」と回答している業種では、不動産業は6.3ポイント、サービス業は4.0ポイントとやや増加しており、当金庫としても業況の把握を早急を実施する。

経営上の問題点

(今期上位5項目・複数回答・%)

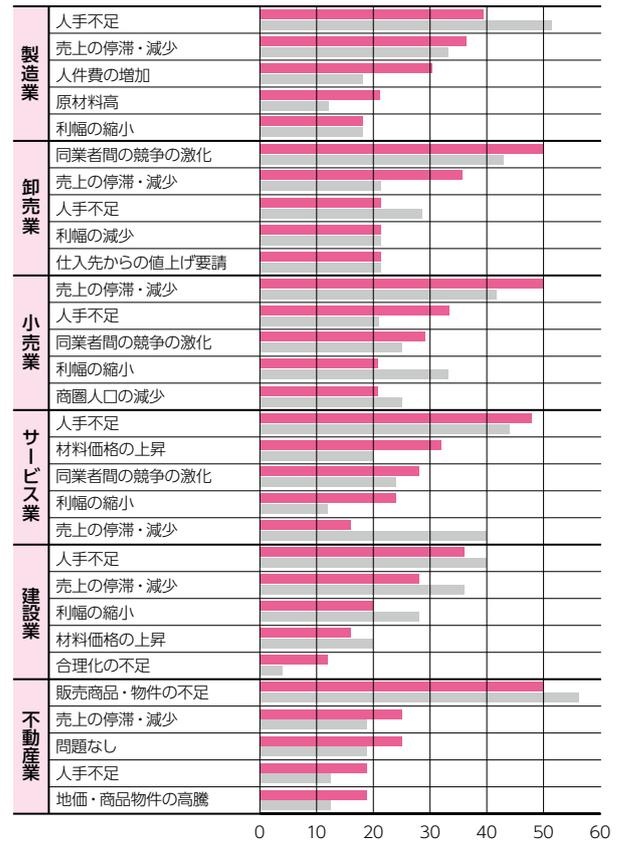
全業種

■ 今期 ■ 前期



全業種では、引き続き「人手不足」が経営上の一番の問題点としているが、前期 35.8→今期 35.0 と 0.8 ㊦の微減となった。続いて「売上げの停滞・縮小」、「同業者間の競争の激化」、「利幅の縮小」、「人件費の増加」と上位項目に変化はなかったものの前期よりやや減少している。一方、「材料価格の上昇」、「原材料高」を問題点とする企業が増える傾向にある。

業種別でみると、小売業・サービス業・不動産業では「人手不足」を問題点とする企業が増加した一方、製造業・建設業は前期に比べ緩和されつつあるものの、「人件費の増加」が問題視されてきている。また、製造業・卸売業・小売業・不動産業では「売上の停滞・減少」が増加、卸売業・小売業・サービス業は「同業者間の競争の激化」が増加している。不動産業は相変わらず「販売商品・物件の不足」が高い数値を示しており、結果的に「地価・商品物件の高騰」へとつながっている。

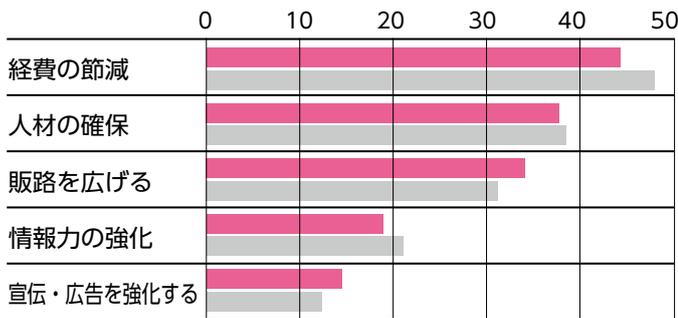


当面の重点経営施策

(今期上位5項目・複数回答・%)

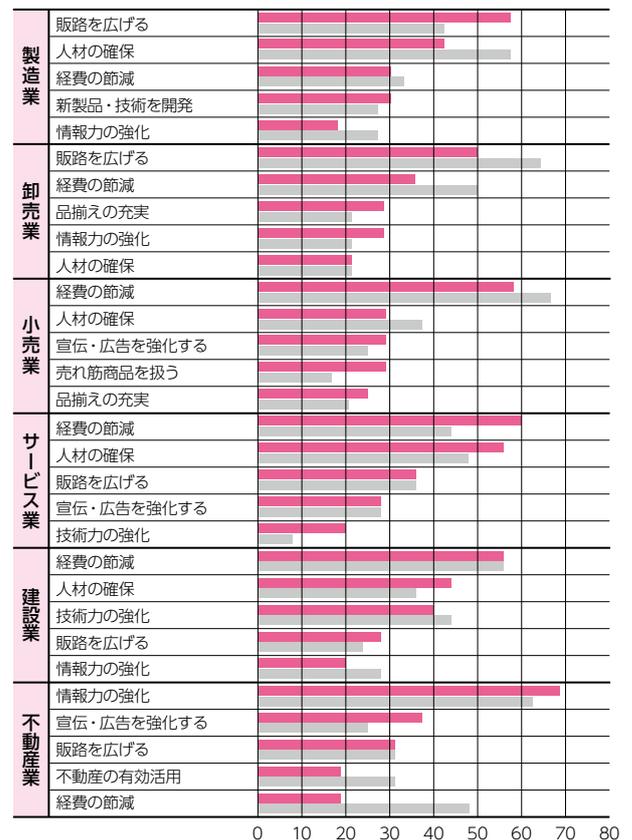
全業種

■ 今期 ■ 前期



全業種では、「経費の節減」が重点経営施策のトップ項目であるが前期 48.2%→今期 44.5%とやや減少した。続いて「人材の確保」、「販路を広げる」、「情報力の強化」、「宣伝・広告を強化する」となっている。「経費の節減」と「人材の確保」は企業にとっては収益に直結する課題である。また、「販路を広げる」、「情報力の強化」、「宣伝・広告を強化する」の3項目については課題解決型金融を推進する当金庫としてはこの課題に対し、より一層企業に寄り添い解決に向け取り組んでいく。

業種別でも、不動産業を除く業種全てで「人材の確保」、「経費の節減」、「販路を広げる」などを重点施策の上位にあげており、横ばいあるいは増加の傾向である。特に製造業・卸売業では「販路を広げる」が重点施策として高い数値を示しており、また不動産業は「情報力の強化」、「宣伝・広告を強化する」を切望する企業が増加していることから、当金庫としてビジネスマッチングなどにより積極的に関与していく。



特別調査

経営者の健康管理と事業の継続について

今回は当金庫営業区域内（中信地域）中小企業経営者の皆様に『経営者の健康管理と事業の継続について』についてお聞きしました。

回答企業137社による調査結果です。

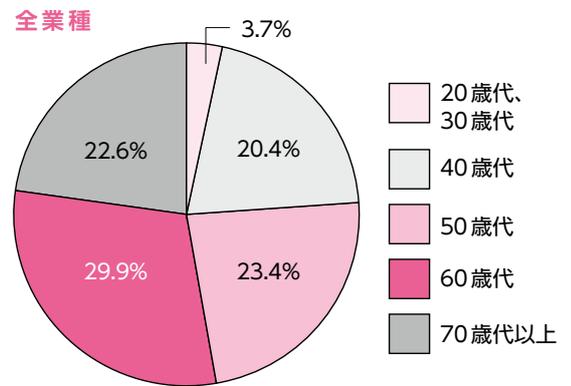
調査実施時期：平成30年3月上旬、調査対象企業137社（回答率100.0%）

問1

貴社の社長（代表者）の年齢階層はいずれに属しますか。下記の1～5の中から1つ選んでお答えください。
また、現在の社長（代表者）は何代目ですか。下記の6～10の中から1つ選んでお答えください。

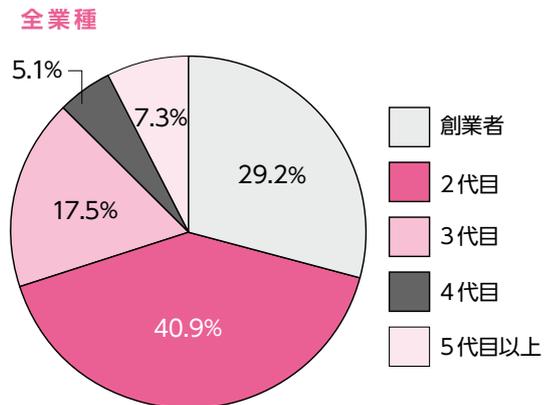
(%)

社長の年齢階層	全業種	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
1 20歳代、30歳代	3.7	3.0	0.0	0.0	8.0	4.0	6.3
2 40歳代	20.4	24.2	21.4	4.2	24.0	24.0	25.0
3 50歳代	23.4	21.2	35.7	25.0	20.0	28.0	12.5
4 60歳代	29.9	30.4	42.9	33.3	32.0	28.0	12.5
5 70歳代以上	22.6	21.2	0.0	37.5	16.0	16.0	43.7



(%)

社長の代	全業種	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
6 創業者	29.2	24.2	14.3	33.3	36.0	16.0	56.2
7 2代目	40.9	42.5	50.0	37.5	32.0	48.0	37.5
8 3代目	17.5	21.2	21.4	20.8	12.0	20.0	6.3
9 4代目	5.1	3.0	0.0	4.2	12.0	8.0	0.0
10 5代目以上	7.3	9.1	14.3	4.2	8.0	8.0	0.0

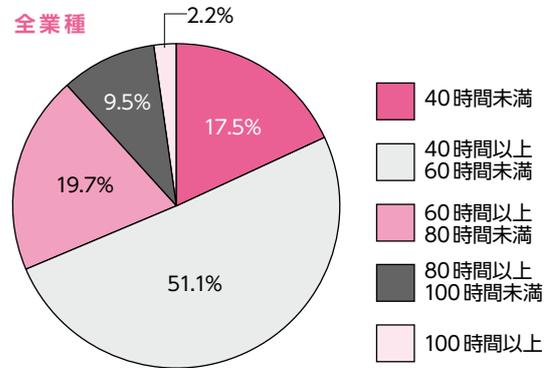


社長（代表者）の年齢階層では60歳代が全業種で29.9%と最も高く、次いで50歳代、70歳代以上であった。業種別では小売業・不動産業が70歳代以上である企業の割合が高い点が注目される。また、社長の代では2代目が40.9%を占め、次いで創業者、3代目となった。業種別ではサービス業・不動産業が創業者の割合が高く、特に不動産業は社長が70歳以上で創業者である割合が高いことから事業承継が懸念される。

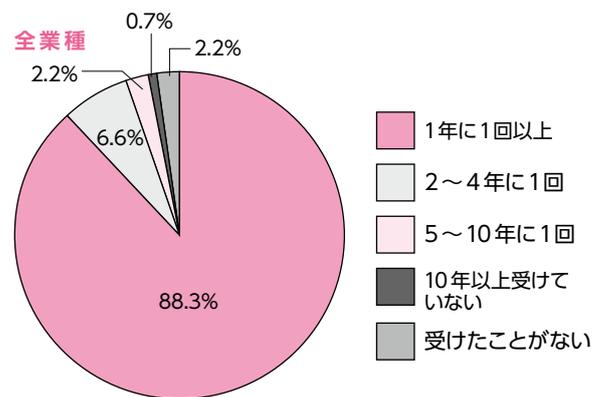
□ 問 2

健全な経営のためには、社長（代表者）の健康が大切です。社長（代表者）の先月の労働時間（経営に費やした時間）は、1週間あたりにするとどの程度ですか。1～5の中から1つ選んでお答えください。また、健康診断をどの程度の頻度で受けていますか。下記の6～10の中から1つ選んでお答えください。

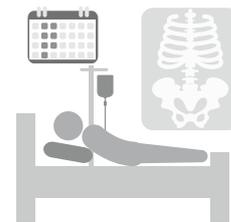
		（%）						
1週間当たりの労働時間	全業種	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業	
1 40時間未満	17.5	15.2	7.1	16.7	20.0	8.0	43.7	
2 40時間以上60時間未満	51.1	45.4	42.9	54.1	40.0	72.0	50.0	
3 60時間以上80時間未満	19.7	18.2	35.7	16.7	24.0	20.0	6.3	
4 80時間以上100時間未満	9.5	18.2	14.3	8.3	12.0	0.0	0.0	
5 100時間以上	2.2	3.0	0.0	4.2	4.0	0.0	0.0	



		（%）						
健康診断を受ける頻度	全業種	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業	
6 年に1回以上	88.3	94.0	92.9	79.1	80.0	92.0	93.7	
7 2～4年に1回	6.6	3.0	0.0	12.5	8.0	8.0	6.3	
8 5～10年に1回	2.2	0.0	7.1	4.2	4.0	0.0	0.0	
9 10年以上受けていない	0.7	3.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
10 受けたことがない	2.2	0.0	0.0	4.2	8.0	0.0	0.0	



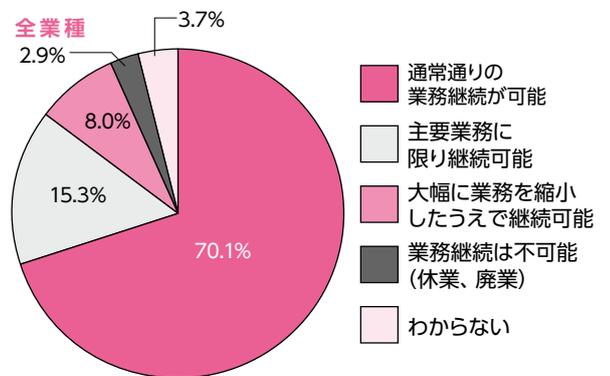
社長（代表者）の1週間当たりの労働時間では、全業種、業種別においても60時間未満だったという回答が過半数を占めた。また、健康診断の受診状況については、全業種で年1回以上が87.6%と非常に高く、健康管理に留意されていることがうかがわれる。



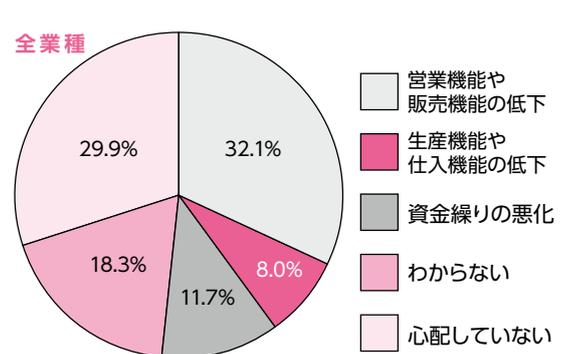
□ 問 3

仮に今、社長（代表者）の方がケガや病気等で1カ月間の休養を余儀なくされたとします。貴社では、どの程度の業務継続が可能ですか。1～5の中から1つ選んでお答えください。また、休養中に特に心配される貴社の機能の低下や悪化はどのようなものですか。6～10の中から1つ選んでお答えください。

		(%)						
業務継続	全業種	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業	
1 通常通りの業務継続が可能	70.1	75.8	71.4	66.6	72.0	64.0	68.7	
2 主要業務に限り継続可能	15.3	12.1	0.0	29.2	8.0	12.0	31.3	
3 大幅に業務を縮小したうえで継続可能	8.0	3.0	14.3	4.2	12.0	16.0	0.0	
4 業務継続は不可能(休業、廃業)	2.9	3.0	0.0	0.0	8.0	4.0	0.0	
5 わからない	3.7	6.1	14.3	0.0	0.0	4.0	0.0	



		(%)						
心配される機能の低下や悪化	全業種	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業	
6 営業機能や販売機能の低下	32.1	24.2	43.0	29.2	16.0	52.0	37.4	
7 生産機能や仕入機能の低下	8.0	3.0	7.1	12.5	8.0	0.0	25.0	
8 資金繰りの悪化	11.7	9.1	7.1	12.5	24.0	12.0	0.0	
9 わからない	18.3	15.2	35.7	25.0	12.0	12.0	18.8	
10 心配していない	29.9	48.5	7.1	20.8	40.0	24.0	18.8	



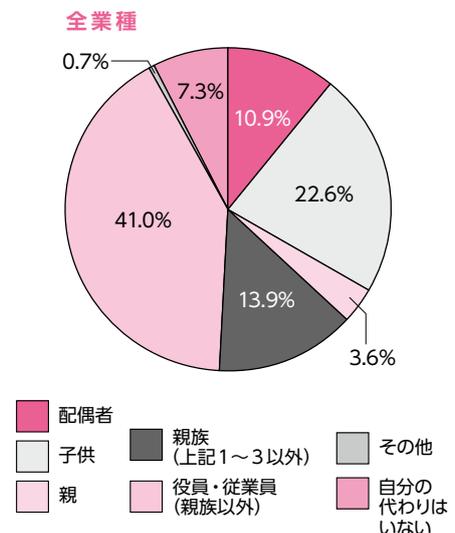
社長（代表者）がケガや病気等で1カ月間の休養を余儀なくされた場合については全業種では「通常通り」・「主要業務に限り」を合算すると85.4%と業務継続への支障は少ないと考えているものの、「営業機能や販売機能の低下」などを危惧している社長（代表者）は40%超ある。一方では「心配していない」とする社長(代表者)も30%弱となっている。また、「わからない」とする回答も18.3%あることは企業としてのリスクが内包されていると思われる。



□ 問 4

問 3 に続いて、社長（代表者）の方がケガや病気等で 1 カ月間の休養を余儀なくされたとします。貴社には、休養中の社長（代表者）の事業を代行できる人がいますか。次の中から 1 つ、最も当てはまるものを選んでお答えください。

項目	全業種	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
1 配偶者	10.9	3.0	14.3	25.0	4.0	16.0	6.2
2 子供	22.6	18.2	14.3	33.3	28.0	8.0	37.5
3 親	3.6	3.0	0.0	4.2	4.0	0.0	12.5
4 親族（上記1～3以外）	13.9	21.2	28.6	8.3	8.0	12.0	6.3
5 役員・従業員（親族以外）	41.0	51.6	35.7	25.0	40.0	52.0	31.3
6 販売先・仕入先	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
7 同業他社	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
8 その他	0.7	0.0	0.0	0.0	4.0	0.0	0.0
9 自分の代わりはいない	7.3	3.0	7.1	4.2	12.0	12.0	6.2
10 休・廃業するから代わりは必要ない	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

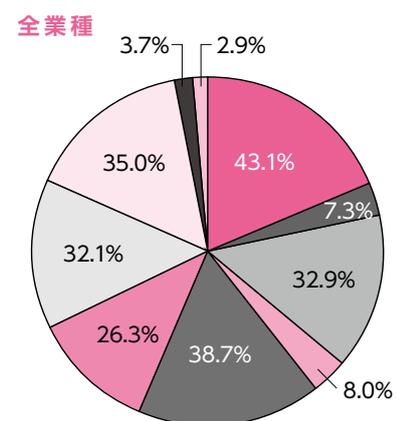


社長（代表者）がケガや病気等で 1 カ月間の休養中の代行者については、40 歳代から 60 歳代では「役員・従業員（親族以外）」と回答した企業が多く、60 歳代以上では「子供」とする企業が高い割合を示した。特に社長（代表者）が 70 歳代以上とした小売業・不動産業においては代行者を「子供・配偶者・親」とする企業が 60%内外を占めていた。また、「自分の代わりはいない」とする企業も 7.3%と少ないものの、早急に事業承継等を含めた課題解決に向け関与していく必要があると考える。

□ 問 5

社長（代表者）にお尋ねします。あなたのストレス解消法は何ですか。次の中から最大 3 つまでを選んでお答えください。

項目	全業種	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
1 仕事における達成感	43.1	51.5	64.3	20.8	20.8	36.0	56.3
2 社内での余暇活動（社員旅行等）	7.3	9.1	0.0	8.3	8.3	12.0	12.5
3 家族とのふれあい	32.9	36.4	28.6	25.0	25.0	32.0	37.5
4 地域活動、団体活動、ボランティア等	8.0	3.0	7.1	16.7	16.7	8.0	6.3
5 飲食	38.7	42.4	28.6	37.5	37.5	28.0	37.5
6 睡眠	26.3	21.2	35.7	25.0	25.0	28.0	25.0
7 運動・スポーツ	32.1	39.4	14.3	25.0	25.0	32.0	31.3
8 趣味・娯楽（運動・スポーツ以外）	35.0	30.3	50.0	37.5	37.5	40.0	18.8
9 その他	3.7	0.0	0.0	4.2	4.2	8.0	0.0
10 ストレス解消法はない	2.9	3.0	0.0	4.2	4.2	8.0	0.0



※複数回答につき合計は 100%を超える。

社長（代表者）のストレス解消法に対する回答は、社長（代表者）ならではの回答として「仕事における達成感」がトップとなった。特に、製造業・卸売業・不動産業で高い回答率となったことが注目される。また、小売業・サービス業・建設業では「飲食」や「趣味・娯楽」などをストレス解消の重点としていることが特記される。



特別調査
＜参考＞

業種別集計とは別に社長（代表者）の年齢階層別にて集計した結果が下記の表である。

社長の代では20歳代から60歳代では2代目が最も多く、70歳代以上の多くは創業者が71%を占めている。1週間当たりの労働時間については年齢に関わらず「40時間以上60時間未満」が40～60%を占め、80時間未満までを加えるとおおそ8割前後となっている。また、健康診断の受診状況では、代表者という立場からかなり健康には気を使っていることがうかがわれる。業務継続において1カ月の短期的な点では8割以上の高さでほぼ継続可能と考えており、業務の代行者として役員・従業員（親族以外）とする回答が多かった。ただ70歳代以上の代表者の場合には子供を代行者とする回答が多くこの代の代替わりがされていないとも思われる。「心配される機能の低下や悪化」では40・50歳代では「営業機能や販売機能の低下」を危惧する回答が40%台と高く、他の代では「心配していない」の回答が多かった。ストレス解消法としては「飲食」・「家族とのふれあい」・「趣味・娯楽」とする回答が多く、代表者ならではの回答として「仕事における達成感」が年齢階層に関係なく高い結果となった。

社長の年齢階層：20歳代・30歳代 5社

(%)

社長の代		1週間当たりの労働時間		健康診断を受ける頻度		業務継続	
創業者	0.0	40時間未満	0.0	1年に1回以上	100.0	通常通りの業務継続が可能	100.0
2代目	80.0	40時間以上60時間未満	40.0	2～4年に1回	0.0	主要業務に限り継続可能	0.0
3代目	20.0	60時間以上80時間未満	40.0	5～10年に1回	0.0	大幅に業務を縮小したうえで継続可能	0.0
4代目	0.0	80時間以上100時間未満	20.0	10年以上受けていない	0.0	業務継続は不可能（休業、廃業）	0.0
5代目以上	0.0	100時間以上	0.0	受けたことがない	0.0	わからない	0.0

心配される機能の低下や悪化		事業の代行者		ストレス解消法	
営業機能や販売機能の低下	40.0	配偶者	0.0	仕事における達成感	20.0
		子供	0.0		
生産機能や仕入機能の低下	0.0	親	40.0	社内での余暇活動（社員旅行等）	0.0
		親族（上記1～3以外）	20.0	家族とのふれあい	40.0
資金繰りの悪化	0.0	役員・従業員（親族以外）	40.0	地域活動、団体活動、ボランティア等	0.0
		販売先・仕入先	0.0	飲食	60.0
わからない	0.0	同業他社	0.0	睡眠	0.0
		その他	0.0	運動・スポーツ	60.0
心配していない	60.0	自分の代わりはいない	0.0	趣味・娯楽（運動・スポーツ以外）	20.0
		休・廃業するから代わりは必要ない	0.0	その他	20.0
				ストレス解消法はない	0.0

社長の年齢階層：40歳代 28社

(%)

社長の代		1週間当たりの労働時間		健康診断を受ける頻度		業務継続	
創業者	14.3	40時間未満	10.7	1年に1回以上	75.0	通常通りの業務継続が可能	60.7
2代目	57.1	40時間以上60時間未満	46.4	2～4年に1回	14.3	主要業務に限り継続可能	17.9
3代目	14.3	60時間以上80時間未満	25.0	5～10年に1回	3.6	大幅に業務を縮小したうえで継続可能	7.1
4代目	10.7	80時間以上100時間未満	14.3	10年以上受けていない	3.6	業務継続は不可能（休業、廃業）	10.7
5代目以上	3.6	100時間以上	3.6	受けたことがない	3.6	わからない	3.6

心配される機能の低下や悪化		事業の代行者		ストレス解消法	
営業機能や販売機能の低下	46.4	配偶者	3.6	仕事における達成感	50.0
		子供	0.0	社内での余暇活動（社員旅行等）	10.7
生産機能や仕入機能の低下	10.7	親	10.7	家族とのふれあい	57.1
		親族（上記1～3以外）	25.0	地域活動、団体活動、ボランティア等	7.1
資金繰りの悪化	17.9	役員・従業員（親族以外）	42.9	飲食	35.7
		販売先・仕入先	0.0	睡眠	28.6
わからない	10.7	同業他社	0.0	運動・スポーツ	35.7
		その他	3.6	趣味・娯楽（運動・スポーツ以外）	21.4
心配していない	14.3	自分の代わりはいない	14.3	その他	3.6
		休・廃業するから代わりは必要ない	0.0	ストレス解消法はない	0.0

社長の年齢階層：50歳代 32社

(%)

社長の代		1週間当たりの労働時間		健康診断を受ける頻度		業務継続	
創業者	15.6	40時間未満	6.3	1年に1回以上	96.9	通常通りの業務継続が可能	78.1
2代目	37.5	40時間以上60時間未満	59.4	2～4年に1回	3.1	主要業務に限り継続可能	6.3
3代目	28.1	60時間以上80時間未満	25.0	5～10年に1回	0.0	大幅に業務を縮小したうえで継続可能	6.3
4代目	3.1	80時間以上100時間未満	3.1	10年以上受けていない	0.0	業務継続は不可能(休業、廃業)	3.1
5代目以上	15.6	100時間以上	6.3	受けたことがない	0.0	わからない	6.3

心配される機能の低下や悪化		事業の代行者		ストレス解消法	
営業機能や販売機能の低下	40.6	配偶者	15.6	仕事における達成感	46.9
		子供	3.1	社内での余暇活動(社員旅行等)	3.1
生産機能や仕入機能の低下	3.1	親	0.0	家族とのふれあい	31.3
		親族(上記1～3以外)	9.4	地域活動、団体活動、ボランティア等	6.3
資金繰りの悪化	9.4	役員・従業員(親族以外)	65.6	飲食	53.1
		販売先・仕入先	0.0	睡眠	25.0
わからない	15.6	同業他社	0.0	運動・スポーツ	37.5
		その他	0.0	趣味・娯楽(運動・スポーツ以外)	37.5
心配していない	31.3	自分の代わりはいない	6.3	その他	0.0
		休・廃業するから代わりは必要ない	0.0	ストレス解消法はない	3.1

社長の年齢階層：60歳代 41社

(%)

社長の代		1週間当たりの労働時間		健康診断を受ける頻度		業務継続	
創業者	22.0	40時間未満	12.2	1年に1回以上	85.4	通常通りの業務継続が可能	68.3
2代目	43.9	40時間以上60時間未満	51.2	2～4年に1回	4.9	主要業務に限り継続可能	17.1
3代目	19.5	60時間以上80時間未満	22.0	5～10年に1回	4.9	大幅に業務を縮小したうえで継続可能	9.8
4代目	7.3	80時間以上100時間未満	14.6	10年以上受けていない	0.0	業務継続は不可能(休業、廃業)	0.0
5代目以上	7.3	100時間以上	0.0	受けたことがない	4.9	わからない	4.9

心配される機能の低下や悪化		事業の代行者		ストレス解消法	
営業機能や販売機能の低下	17.1	配偶者	17.1	仕事における達成感	41.5
		子供	26.8	社内での余暇活動(社員旅行等)	2.4
生産機能や仕入機能の低下	7.3	親	0.0	家族とのふれあい	24.4
		親族(上記1～3以外)	12.2	地域活動、団体活動、ボランティア等	4.9
資金繰りの悪化	12.2	役員・従業員(親族以外)	39.0	飲食	24.4
		販売先・仕入先	0.0	睡眠	24.4
わからない	26.8	同業他社	0.0	運動・スポーツ	31.7
		その他	0.0	趣味・娯楽(運動・スポーツ以外)	43.9
心配していない	36.6	自分の代わりはいない	4.9	その他	4.9
		休・廃業するから代わりは必要ない	0.0	ストレス解消法はない	2.4

社長の年齢階層：70歳代以上 31社

(%)

社長の代		1週間当たりの労働時間		健康診断を受ける頻度		業務継続	
創業者	71.0	40時間未満	45.2	1年に1回以上	93.5	通常通りの業務継続が可能	67.7
2代目	19.4	40時間以上60時間未満	48.4	2～4年に1回	6.5	主要業務に限り継続可能	22.6
3代目	6.5	60時間以上80時間未満	3.2	5～10年に1回	0.0	大幅に業務を縮小したうえで継続可能	9.7
4代目	0.0	80時間以上100時間未満	3.2	10年以上受けていない	0.0	業務継続は不可能(休業、廃業)	0.0
5代目以上	3.2	100時間以上	0.0	受けたことがない	0.0	わからない	0.0

心配される機能の低下や悪化		事業の代行者		ストレス解消法	
営業機能や販売機能の低下	29.0	配偶者	6.5	仕事における達成感	35.5
		子供	61.3	社内での余暇活動(社員旅行等)	16.1
生産機能や仕入機能の低下	12.9	親	0.0	家族とのふれあい	22.6
		親族(上記1～3以外)	9.7	地域活動、団体活動、ボランティア等	16.1
資金繰りの悪化	9.7	役員・従業員(親族以外)	16.1	飲食	41.9
		販売先・仕入先	0.0	睡眠	29.0
わからない	19.4	同業他社	0.0	運動・スポーツ	19.4
		その他	0.0	趣味・娯楽(運動・スポーツ以外)	35.5
心配していない	29.0	自分の代わりはいない	6.5	その他	3.2
		休・廃業するから代わりは必要ない	0.0	ストレス解消法はない	6.5

経済日誌・主要動向

< 国 内 >

- ◎ 内閣府が発表した2月の機械受注統計(季節調整済み)によると、民間設備投資の先行指標となる「船舶・電力を除く民需」の受注額は、前月比2.1%増の8,910億円で2カ月連続の増加。うち製造業は同8.0%の増加、非製造業は同0.0%の増加だった。
- ◎ 経済産業省が発表した2月の鉱工業生産指数(速報、10年=100、季節調整済み)は、前月比4.1%上昇の103.4となり2カ月ぶりの前月上昇。上昇業種は、輸送機械工業、はん用・生産用・業務用機械工業、電子部品・デバイス工業など。基調判断は「生産は緩やかに持ち直している」で据え置いた。
- ◎ 国土交通省が発表した2月の新設住宅着工戸数は、前年同月比2.6%減の6万9,071戸、8カ月連続で前年を下回った。利用関係別では、持家・貸家は減少、分譲住宅は増加した。
- ◎ 3月の国内新車販売台数(軽を除く)は、前年同月比4.9%減の43万8,084台となり、6カ月連続で前年を下回った。軽自動車は同0.7%減の22万9,191台で、3カ月ぶりに前年を下回った。
- ◎ 日銀が発表した3月の国内企業物価指数(15年平均=100、速報値)は、前月比0.1%低下、前年同月比では2.1%上昇して100.3となった。円ベースでは、輸出物価指数は前年比0.5%低下、輸入物価指数は同1.8%上昇した。
- ◎ 財務省が発表した3月の貿易統計速報(通関ベース)によると、輸出は自動車、半導体等製造装置、金属加工機械などが前年同月比2.1%の増加、輸入は衣類・同付属品、石炭、魚介類などが同0.6%の減少となった。その結果、輸出額から輸入額を差引いた貿易収支額は7,973億円で2カ月連続の黒字となった。

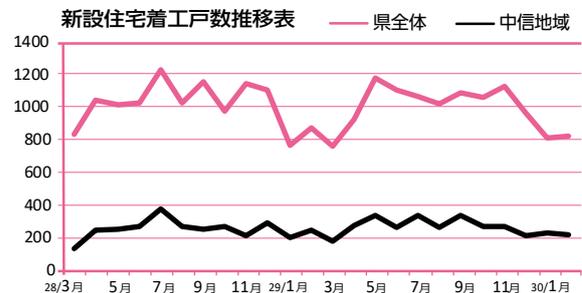
< 県 内 >

- ◎ 長野県が発表した2月の県内鉱工業生産指数(季節調整値、10年=100、速報)は、前月比2.1%増の103.2で2カ月ぶりの上昇。業種別では、はん用・生産用・業務用機械工業、輸送機械工業、電気機械工業などが上昇。
- ◎ 長野県が発表した3月の長野市の消費者物価指数(2015年=100、確報値)は、生鮮食品を除く総合指数は100.9となり、前月比0.1%上昇した。また、前年同月比では1.0%上昇し、15カ月連続のプラスとなった。一方、全国3月の消費者物価指数(2015年=100、確報値)は生鮮食品を除く総合指数が100.6だった。
- ◎ 県内2月の有効求人倍率(パートタイムを含む、季節調整値、速報)は、前月を0.05ポイント下回り1.65倍となった。一方、全国は1.58倍だった。中信地域の安定所別では、松本1.65倍、木曾福島1.93倍、大町1.54倍だった。また、県内2月の新規求人数は1万9,149人となり、前年同月比で3.6%減少した。
- ◎ 国土交通省が発表した(2018年1月1日現在)公示地価によると、県内の平均変動率は、用途別では住宅地が前年比マイナス0.5%、商業地が同1.0%で変動幅は縮小した。また、中信地域の市町村別の平均変動率をみると松本市がプラス0.5%、塩尻市が同0.8%、安曇野市が同0.2%の上昇となった。

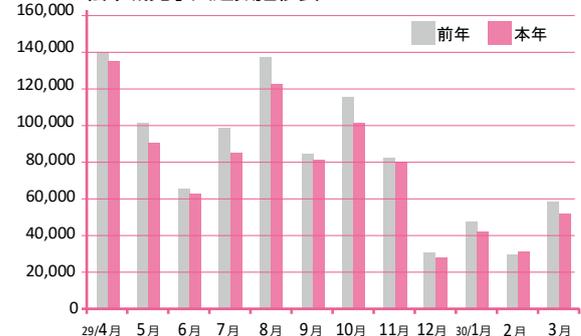
< 中 信 >

新設住宅着工戸数動向

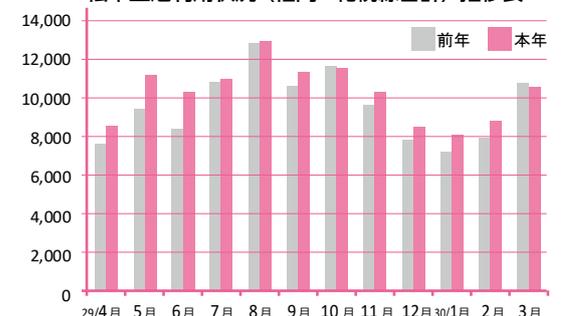
- ◎ 県建築住宅課がまとめた平成30年2月の県内新設住宅着工戸数は前年同月比6.0%減少の817戸で、2カ月ぶりに前年水準を下回った。また、中信地区の新設住宅着工戸数は同9.9%減少の218戸で、2カ月ぶりに前年水準を下回った。
市郡別の着工数は松本市122戸、塩尻市15戸、大町市2戸、安曇野市66戸、北安曇郡4戸、東筑摩郡8戸、木曾郡1戸だった。
県内新設住宅着工の利用関係別の内訳を見ると、持家は同1.3%の減少、貸家は同1.5%の減少、分譲は同30.6%の減少だった。



松本城見学入込数推移表



松本空港利用状況(福岡・札幌線合計)推移表



観光客入込動向

- ◎ 松本城管理事務所がまとめた1月~3月期の国宝松本城への見学入場者数は前年同期比7.9%減の12万4,578人だった。外国人入場者数は2万6,856人で同3.7%の増加となった。また、松本市山岳観光課がまとめた上高地方面への入り込み者数は白骨が同0.5%増加の4万3,200人、乗鞍高原は同2.3%減少の11万2,500人だった。
白馬村がまとめた1月~3月期の村内4スキー場の利用者数は天候や降雪に恵まれたことなどから合計で77万5,250人と前年同期比3.2%増加となった。また、観光客の入込みは平地観光が94万6,000人で同5.9%の増加、山岳観光は1,600人で前年と同じだった。

松本空港利用動向

- ◎ フジドリームエアラインズ(FDA)がまとめた3月の利用実績によると、雪による視界不良などにより欠航した影響から定期便の合計搭乗者数は1万547人で前年同月比199人の微減となった。利用率(提供座席数に占める搭乗者数の割合)は札幌線が同1.7ポイント低い70.8%、福岡線が同7.0ポイント高い76.8%だった。また、17年度の両線の搭乗者数は速報値で前年度比7.4%増の12万3,336人となった。

『利益より信用を優先する
だから「出来ない」は言わない』株式会社ユニコン
代表取締役社長 百瀬 浩

最初に御社の概要をお聞かせください

弊社は33年前に設立し、安曇野市に工場を持つ株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ様やTHK株式会社様の協力会社として、主に切削加工を手掛けている会社です。

最近、ロボットに使われる製品への注文が急増しており、大変な忙しさの渦中にあります。このロボット業界については、日本の製造業における最後の砦となる産業の一つであるとも言われておりますが、その成長の勢いは、およそ40～45年前のモータリゼーションが本格化し始めた頃の様子を彷彿させるような状況にあります。

当社の年間売上も4年間で倍増し、直近では18億円を超え従業員数も5割の増加となりましたが、今後5年で更に倍増することが期待されています。

「ユニコン」という社名の由来は？

会社設立の頃は法務局が厳しくて、社名の登録には類似の会社名があると使えない頃でした。候補にしていた名前の中から、類似の会社名を外していったところ、たまたまこの「ユニコン」が残っていました。ユニコーンは神話の動物で一番強いというのでこの名前にし、使いやすくなるために「ユニコン」と縮めたものです。

実を言うと「ユニコン」の他に「スズメ(雀)」という名前も残っていたのですが、こちらは反対者が多くてやめたという経緯もありました。

御社の経営理念をお願いします

「目先の利益より、将来の利益を考える」「利益より信用を

大事にする」ということを一貫して社内外に公表してまいりました。目の前の利益とは「今月・今年の売り上げ、今月・今年の利益」を指し、将来の利益とは、今よりも成長・発展することによって得られるであろう利益のことを指しています。

目先の利益だけを追求することは、浮利の追求につながる・お客様の利益を損なう・他者との軋轢が生じるなど、自社の将来にとって著しい弊害をもたらすことがあります。将来の利益を追求することは、お客様や各取引先と一緒に発展し、将来の夢や希望をみることができると考えます。

また、弊社が利益よりも優先に考えるのが信用です。

当社で考える信用とは、①図面の指示以上の品質を目指す ②万一の不良発生にも迅速に対応 ③火災・公害を出さない、健康な職場 ④急な欠員や機械の故障にも対応可能 ⑤お客様の成長に合わせた対応ができるなどです。最近には特に④と⑤が求められており、これに応えることに全力を傾注しております。

御社の技術を教えてください

株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ様は、モーションコントロールの分野では、オンリーワンともNo.1とも評され、ロボット産業においても、その中枢部分を担う重要な企業です。弊社もそれに追随して高性能の部品を作るため、最新の工作機械を導入して1mmの1,000分の1(=1マイクロメートル)の精度で形状を正確に加工し、それらを正確に測定するための高性能検査装置、各種測定具を取り揃えております。

弊社は創業以来、最高の技術をもって最高の部品を作る

ことでここまで成長してきましたが、その技術とはあくまでも人であると考えています。それは、人が機械の選定をし、動かし、測定器を使って製品を完成させているからです。

そのため、常にその時々で最新の機械を導入してきました。時に生産には直に必要のない機械もありましたが、従業員には未来のためにと、あえて自由にその機械で遊ばせることにより、自然と高度な技術を獲得できるようにしました。そして、名人しかできないような難しい技でも、短期間で大勢の人が身に付けられるようにマニュアル化することにより、技術を次々と後輩に伝え、自らは更に新しい部署に異動して新しい技術を身に付けていく…、会社として常に最高水準の製品を作り続ける事ができる、このサイクルを確立することが、会社にとって最大の財産と考えています。

また、平成19年以降に新設した各工場には、断熱効果を高めるために窓を作らず省エネを図ると共に、工場内での昼夜の温度差を1℃以内に保つことにより、より高精度な加工にも対応できるようになっています。また、切削によって排出される切粉や廃油などは全て屋内で管理され、エアコンから発生する水も必ず浄化槽を通してきれいにしてから場外へ排出されています。コンプレッサーやエアコンの室外機の騒音も、工場外部には極力漏れないよう工夫されており、工場内で働く従業員にも働きやすい職場を提供するだけでなく、周辺にお住いの方や環境にも極力配慮をしております。

人材育成の環境について教えてください

他の会社にはできないような難しい仕事をするために、当社の存在意義があると考えています。そのため、前述しているとおり、当社では従業員が新しいことにチャレンジすることを高く評価しています。

最新の機械設備が多く導入されていることもあって、当社には若手が多くいます。彼らの勉強のため、国家資格である技能検定の受験には多くの予算を費やしており、現在、技能士は「特級」を含む18名の取得者が在籍し、実技試験と兼ねて行われる長野県技能競技大会において1位から3位までの入賞を果たした人も延べ5名を数えております。

こうした取り組みを支えているのは、成長のためには失敗することがわかっているもやらせるという方針があります。これは、新しいことをやる時に初めから上手くいかないのは当たり前であり、上手くいくまではあくまでも「練習」であって、その時には「失敗」という表現も使わないようにして

います。そして、そのチャレンジの間に発生した不良は、「不良品」としてカウントしないようにもしています。

こうした取り組みにより、チャレンジしたいという人が多く出て、新しい技や知識などを習得できるようにしています。

また、当社で扱っている部品には、ロボット部品や半導体製造装置の他、火星探査機となって宇宙へ飛び立つもの、手術用医療機器となって人の命を救うものなど、その他公表はできないものの多くの最先端の製品に多岐に渡り使われており、こうしたことから従業員も誇りを持って自らの仕事に取り組んでくれています。そのために仕事の上での権限の委譲を図り、多くの人が大きな権限を持って新しいやり方で仕事に取り組むことにより、管理部門においても人材の成長を促しています。

今後の戦略をお願いします

現在、工場の増築を予定しています。規模は1,100坪の工場に約50台の工作機械を導入する予定で、総額は25億円に上る設備投資が進行中です。

売り上げが2倍になった時の姿を想定しながら、社内の改革を進め、組織と人材の育成にこれからも邁進してまいりたいと思います。

株式会社ユニコン会社概要

平成30年4月12日現在

所在地	〒399-0701 長野県塩尻市大字広丘吉田563番地11
設立	昭和60年4月1日
資本金	70,000,000円(授權資本80,000,000円)
事業内容	精密機械部品及びロボット部品の製造(切削加工)
設備	工作機械 161台(うち無人加工機66台)
平成30年3月期売上	18.4億円
平成30年3月期従業員数	110名



本社工場

経費のお支払いには しんきんVISA法人カードがこんなに便利でおトクです。

1

法人口座から引き落としができる!

法人カードを利用すれば、指定口座からの自動引き落としのため、複数の銀行への振込の手間や振込手数料が大幅に削減できます。



2

経理処理の効率化!

ご利用代金明細書に利用日・利用店名・利用金額が記載されるので、経理処理を効率化できます。



3

出張経費の立替払いも不要!

出張経費の仮払金や立替払いが不要となり、事務処理が軽減できます。出張先でのアクシデントは保険サービスがサポートします。



4

ETCカードを複数枚発行可能!

1枚の法人カードで複数枚のETCカードが発行可能*です。有料道路の精算も一本化できます。



※一部対象とならないカードがあります。

5

ネットでの仕入れに便利!

インターネットでの仕入れやオフィス用品の購入もカード決済を利用すれば、振込や代引きの手間が削減できます。



6

経費でポイントがどんどん貯まります!

毎月の経費のお支払いはもちろん、公共料金やプロバイダー料金を法人カードでお支払いいただくとポイントがどんどん貯まります。貯まったポイントはギフトカードをはじめ、さまざまな景品に交換できます。



交際費



交通費



公共料金



ETC利用料金



ガソリン代



資材



新聞・雑誌



プロバイダー料金

しんきんVISA法人カード



ビジネスシーンをサポートするワンランク上の法人カードです。

しんきんVISAゴールド法人カード

年会費

代表使用者:10,000円(税別)
追加使用者:1名様につき2,000円(税別)



使やすくてもっともスタンダードな法人カードです。

しんきんVISAクラシック法人カード

年会費

代表使用者:1,250円(税別)
追加使用者:1名様につき400円(税別)



リボ・分割払い・キャッシングに対応した法人カードです。

しんきん法人カード f [エフ]

年会費

代表使用者:1,250円(税別)
追加使用者:1名様につき400円(税別)



リボ・分割払い・キャッシングに対応した個人事業主様向けのカードです。

しんきんVISAビジネスカード

年会費

本会員:1,250円(税別)
※追加使用者カードはお申し込みいただけません

お問い合わせ・お申し込みは



しんきん信用金庫

本店・各支店窓口

または



株式会社 しんきんカード

http://www.shinkincard.co.jp

サービスデスク

03-6758-7700

受付時間 / 9:00~17:00
(土・日・祝日・年末年始休)