

現状

（中小企業や地場産業「三木金物」を取り巻く環境、コロナ禍、国内・海外市場の動向等）

1. 三木市内

(1) 金物を取り巻く状況

- ・コロナ禍で在宅時間が増加し、DIYや園芸ブームもありホームセンター向けの出荷は順調である。
- ・業務用販売は、展示会等各種イベントの中止や出張が制限されたことから、従来商品の受注はあったが新商品の売り込みができなかった。
- ・コロナ禍にあって、地場産業「三木金物」においては、一時的に影響があったものの、ステイホームなど巣ごもり需要が反映し、比較的堅調に推移している。また、昨年の輸出統計調査の結果、2020年の年間輸出高が1995年以来、25年ぶりに50億円を超える実績。
- ・三木金物の2020年度の業況は、コロナ禍にも拘らず巣ごもり需要の影響もあり業種によって多少の違いはありますが、概ね大きな落ち込みはなかったようです。又、海外でも似たような状態だったようです。国内ではネット販売やHC（ホームセンター）での販売が好調だったようです。昨年の商工会議所の輸出統計調査でも、2020年の年間輸出金額が1995年以来25年ぶりに50億を超えたという結果が出ています。一部では、中国製品の入荷状況が遅れ気味との話も聞いています。しかしながら、地方での人口減少に伴う建築需要の低迷が懸念されています。

コロナ禍の悪影響は比較的少なく、売上の的には寧ろコロナ前より伸びた企業が多いのではと思われます。原因は、世界的な巣ごもりでDIYの時間ができ三木金物の需要増しにつながったこと、また刃物は密でない現場で使用されることも影響したと考えています。

コロナ禍でライフスタイルが一変し、リモートワークの常態化で費用がかさむ都会に住む必要がなく、郊外に移り住み、ワーケーション感覚で仕事ができる環境がこの一年で進み、今後更に進化していくと考えます。

特に、米国では、手ごろな家を手に入れ、リフォームを積極的に行い数年住んで高く売却し、またそれを徐々に高いレベルで繰り返すライフスタイルがあります。これがコロナ禍の影響で、より郊外型にシフトし、家に居る時間も増えているので、より質の高いリフォーム、DIYをする流れはコロナ後の経済回復と足並みをそろえ加速すると期待感をもって見えています。

一方、一年以上海外出張に行くことができず、ケルン国際工具ショーをはじめ出展を予定していた数々の海外の展示会に参加できていない影響が今後どのような形ででてくるか、という不安要素があります。

また昨年後半からの受注増しは、本当に実需なのか？

もしコロナショックで生じた品不足、納期遅延、港湾を含む輸送状況の異常な混乱など不安要素からの過剰反応によるゴースト需要であれば、状況が回復し、ある程度商品が市場に出回った時に、店舗やすべての流通拠点で過剰在庫となり、注文取消或いは注文が長期滞ることが懸念されます。

これは中小企業、特に製造業には大きな打撃となり、絶対に避けなければなりません。このリスクの低減への取り組みが今後の大きな課題と考えています。

(2) 金物以外の状況

- ・製造業では、大手の下請けが多く、コロナ禍で受注も大幅に減少していたが、第三四半期後半から持ち直し、受注に対応できないところもでてきている。
- ・建設・土木業では、他の業種と比べて落ち込みは小さく、大きな影響は受けていない。

- ・コロナ禍にあっては、政府の緊急事態宣言などによる様々な制約や制限により、市内飲食店をはじめとする生活関連サービス業は厳しい経営環境にあった。
- ・卸・小売業では、食料品関係の落ち込みは小さく、一方衣料関係は他のエリア同様落ち込みは大きい。
- ・不動産業では、コロナ禍でもほとんど影響を受けておらず、不動産価格もやや上昇傾向にある。

三木市全体でみて、都市部ほどのコロナ禍での影響は受けていないが、中小企業の事業者の人材確保は依然厳しい状況が続いている。
人口減少や少子高齢化、後継者難や人手不足といった構造的課題に加えて、生産性向上に向けた IT・IOT 導入などデジタル化の取組みが遅れている。

2. 県下全域

- ・神戸、西播磨エリアでは、コロナ禍の影響で観光・飲食・宿泊業の落ち込みが大きいですが、北播磨エリアでは都市部ほどの影響はなく、落ち込みは小さい。
- ・製造業は、コロナ禍で海外との取引が制限されたこともあり、輸出関連の下請け業者は大きく落ち込んだが、足下は持ち直してきている。
- ・建設・土木関係も、昨年春先は資材の調達が困難となったこともあり一時停滞したが、その後は持ち直しコロナ禍での影響は他の業種に比べ比較的小さい。
- ・卸・小売業では、スーパー等の食料品関係はコロナ禍での影響も小さいが、衣料関係は大きく落ち込み、現在も戻りが鈍い。
- ・不動産業は、都市部の飲食店等の入居ビルは空室も増え物件価格の下落も見られたが、足下で持ち直し値上がりに転じているところもでてきている。

課題

(現状を踏まえ、コロナ禍・コロナ終息後の1年～3年後の短期的な課題、3年～5年後の中期的な課題、5年～10年後の長期的な課題、10年～30年後の将来的な課題等)

1. 短期的な課題

- ・原材料などの川上分野での統廃合に伴う鋼材供給不足や値上がりによる原価のアップと若年の人手不足
- ・輸送状況の混乱、納期遅延
- ・コロナショックのリスク低減の取り込み
- ・コロナ禍で変化したライフスタイルに役立つ三木金物の開発
- ・新たなビジネスモデルへの転換。
- ・企業にとってウィズコロナ・アフターコロナを見据えた、新たな環境に適応した持続可能なビジネスの構築が必要。
コロナ禍で消費者行動が大きく変化し、それに伴って企業の経営戦略を大きく転換することが求められる。
- ・デジタルワークの促進化

2. 中期的課題

- ・後継者難や従業員不足による金物関係の製・販事業所の廃業や協力工場の縮小・廃業

3. 中・長期的な課題

- ・金物業界をはじめ中国等海外からの輸入に依存した体質からの脱却。(海外の製品とどう差別化していくか)
- ・後継者不足による事業承継、人口減少に伴う従業員確保。
- ・山田錦の酒米以外での原料・商品への活用。

- ・人口減少の進展による国内市場の規模縮小や競争の激化に適応していくために、三木金物の海外展開をはじめとする新たな市場開拓が必要となってくる。人口増加率の高い国の市場・ニーズ調査など情報収集力の強化・ネットワーク・販売体制等の構築が求められる。

4. 長期的課題

- ・国内の人口減に伴う建築需要や消費者の減少

5 中長期・将来的な課題

- ・優秀な人材の確保と質の高い教育
- ・パートナーシップの目標達成

6. 将来的な課題

- ・需要構造の変化、特に物から事への変化、環境変化

具体的な施策

(課題を解決するための具体的な個別の施策・事業・イメージ・アイデア等)

1. 経営環境の変化への対応と事業の継続を図るための支援
 - ・「事業継続力強化計画」の策定支援
 - ・働き方改革や生産性の向上に向けた身の丈にあった IT・IOT 導入支援
 - ・事業承継・後継者育成の円滑な支援

2. 新たな需要への対応、新サービスの創出、事業転換など、イノベーションを通じた発展・飛躍を図るための支援
 - ・事業・業態変換支援
 - ・新たな市場開拓に向けての海外展開支援事業
越境 EC による販売活動やオンライン商談・オンライン展示会による販促活動を推進するための体制づくりの構築
(JETRO 等の関係機関と連携による海外進出のための情報収集力の強化、海外企業の決裁者とのアポイントの獲得等)
 - ・留学生の採用などによる海外企業との橋渡し人材養成支援

3. 民間プロジェクト「にっぽんの宝物」事業の推進
(広域的なコラボレーションによる地域の活性化を図る)

4. 量的拡大から質的向上への変換が必要ではないかと思えます。
差別化やブランド化により付加価値を高める施策が必要
三木市そのものをブランド化することができないか。
鋸や鑿、鉋の金物だけでなく 三木でつくられる製品が 「環境にやさしい」「CO2 削減を目指した製品づくり」 など
三木市には、それを目指した企業がたくさんある地域であることを PR する。

5. それに賛同する若い人を全国から集めてくる
現在、三木市出身の優秀な若者が都市部の学校に進学した後
三木市に帰って来ないケースが大半
単にモノ作りだけでなく、デザイン・IT・語学など得意な分野を持った若者が生活者としてやっていける街ができないか。

その他

1. WEB やネットを使った情報発信を若い世代の人を募集して、三木市が費用を補助して場所や設備を提供する事業はできないか？

個々の企業では予算や能力がないため、情報発信ができない。

ネット販売などもちたいが、自社ではできない企業が多い。

期間限定（2・3年とか）で市内の使用されていないスペースを無償で提供して、給料も払う、テーマを与える。

（かつてサントリーが優秀な若い人にPR・広告をさせたように才能ある若い人を発掘する場所を提供する）

2. 金物資料館のようなものを、道の駅に展示できませんか？交通の便や人の流れから考えると、道の駅からの情報発信がもっとできれば良いと思います。金物資料館は、場所的にも不便で分かりづらいので、道の駅を活用できればと思います。