



なかしん

中小企業景況レポート

No.44 中栄信用金庫 地域支援部

2022年7月～9月実績と2022年10月～12月見込み

◆調査概要

調査時期 2022年9月上旬
調査地域 秦野市、伊勢原市、平塚市、厚木市、開成町
調査企業数 340社
回答企業数 318社

【調査先及び回答状況】

	調査先	回答数	回答率
製造業	94	87	92.5
卸売業	30	29	96.6
小売・飲食業	65	65	100.0
サービス業	53	47	88.6
建設業	63	56	88.8
不動産業	35	34	97.1
合 計	340	318	93.5

◆7月～9月期の概況

～企業物価上昇への対応に苦慮・景況感は2期ぶりの悪化～

当金庫主要営業地区内における中小企業を対象に景気動向調査を実施した結果、全業種総合の業況判断 D.I. は ▲22.3 を示し、前回調査（2022年4～6月期）に比べ 1.3 ポイントの小幅悪化となりました。

企業物価の上昇に伴い企業収益が下押しされたことで価格転嫁への動きが強まる中、製造業、建設業を中心に同業他社間との競合による価格競争への対応に苦慮している企業がみられた他、小売・飲食業ではコロナウイルス感染再拡大の影響による来店客数の減少など、景気回復の妨げとなる要因が多くみられたことから景況感は2期ぶりの悪化となりました。

また、特別調査では SDGs への認知度及び現状の取り組み状況に対する問いに対し、約7割の企業が SDGs がある程度認知していると回答した一方、実際に取り組んでいると回答した企業は2割弱となっており、SDGs における認知度に対し実際の取り組み状況について差が生じている結果となりました。

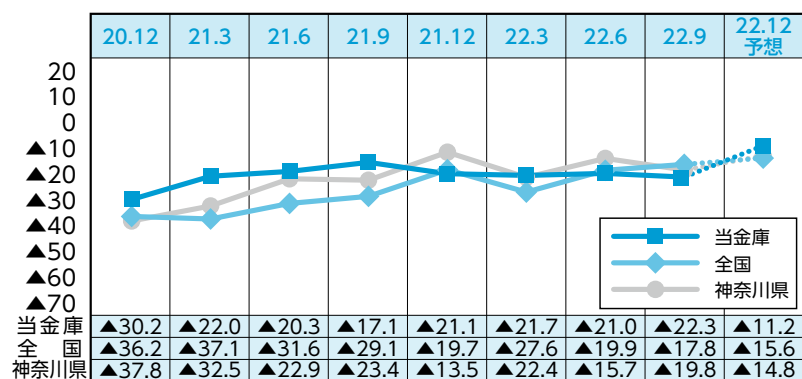
項目別にみると、売上額実績 D.I. は 10.8 ポイント悪化の ▲12.0、収益実績 D.I. は 6.2 ポイント悪化の ▲19.6 となっております。仕入価格 D.I. は 4.7 ポイント上昇の 79.0、人手過不足 D.I. は 8.9 ポイント不足感が強まり ▲28.7、資金繰り D.I. は 2.4 ポイント小幅悪化の ▲18.7 となっております。また、業種別の景況感は、サービス業が 7.7 ポイント改善の ▲34.8、不動産業が 5.9 ポイント改善の 5.9、小売・飲食業が 1.1 ポイント小幅悪化の ▲45.3、卸売業が 2.8 ポイント小幅悪化の ▲20.7、製造業が 3.9 ポイント悪化の ▲12.9、建設業が 6.4 ポイント悪化の ▲17.9 となっております。（業種別の詳細については、次頁以降をご参照ください。）

なお、全国の中小企業業況判断 D.I. は 2.1 ポイント小幅改善の ▲17.8、神奈川県内については 4.1 ポイント悪化の ▲19.8 となっております。（全国と神奈川県の D.I. 値については、信金中央金庫による調査に基づいております。以下同様。）

◆10月～12月期の見通し

来期の業況判断予想は 11.1 ポイント改善の ▲11.2、売上額 D.I. は 16.8 ポイント改善の 4.8、収益 D.I. は 12.0 ポイント改善の ▲7.6 の予想となっております。

業況判断 D.I. 値（全業種）



全国、神奈川県の業況判断 D.I. 値は、信金中央金庫 地域・中小企業研究所が全国約 16,000（うち神奈川県 約 480）の中小企業を対象に実施している「全国中小企業景気動向調査」の調査データに基づいております。

D.I. 値とは、ディフュージョン・インデックス（Diffusion Index）の略で、「良い」「やや良い」と回答した企業の割合から、「悪い」「やや悪い」と回答した企業の割合を引いた値です。値が小さいほど業況判断は悪いということになります。

業種別景気天気図

	前 期	今 期	予 想
総 合			
製 造 業			
卸 売 業			
小売・飲食業			
サービス業			
建 設 業			
不 動 産 業			

※この天気図は、景気指標を総合的に判断して作成しました。

好調 ← → 低調
良い ← → 悪い

製造業

概況

製造業の業況判断 D.I. は前回調査比 3.9 ポイント悪化の▲12.9 となりました。項目別では、売上額 D.I. は前回調査比 13.9 ポイント悪化の▲13.9、収益 D.I. は 1.8 ポイント小幅悪化の▲19.8 となっております。

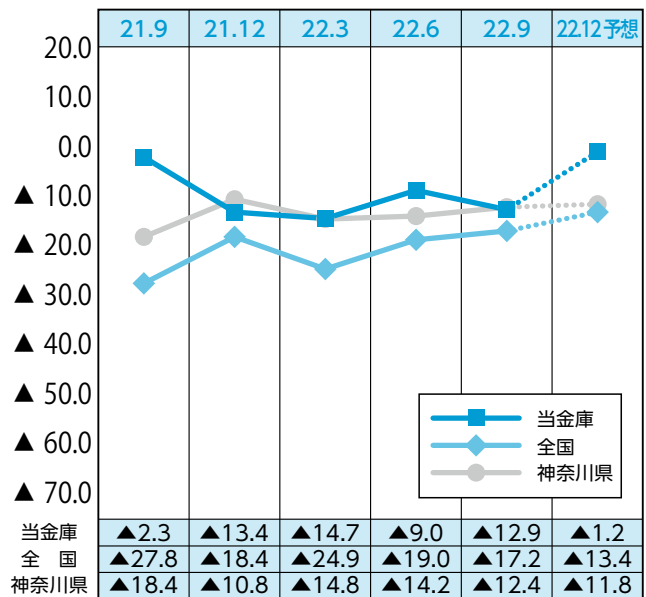
コロナ禍からの経済活動の回復を背景に主要取引先からの受注回復がみられた一方、人材不足を起因とする納期遅延の発生など、人繰りに苦慮している企業が多く見受けられております。また、原材料価格の高騰や部素材不足による生産量の低下など社会情勢の変化の影響を大きく受けており、景況感については依然マイナス域での推移となっております。

一方、今後につきましては自動車部品製造業において大手メーカーの下期生産計画発表による主要取引先からの受注増加などが見込まれていることから来期業況予想 D.I. や予想売上額 D.I. は改善が予想されております。

なお、全国は 1.8 ポイント小幅改善の▲17.2 となっており、神奈川県は 1.8 ポイント小幅改善の▲12.4 となっております。

来期の予想業況判断については、11.7 ポイント改善の▲1.2 となっております。

業況判断 D.I. 値



売上額

前期実績	32.5	35.0	32.5	D.I. 0.0
当期実績	24.4	37.3	38.3	▲13.9
来期予想	28.2	47.1	24.7	3.5
前年同期比	43.0	24.5	32.5	10.5

販売価格

前期実績	25.8	69.8	4.4	D.I. 21.4
当期実績	26.7	68.7	4.6	22.1
来期予想	25.8	71.9	2.3	23.5

在庫

前期実績	16.8	69.8	13.4	D.I. 3.4
当期実績	16.2	80.4	3.4	12.8
来期予想	14.1	81.2	4.7	9.4

人手

前期実績	11.2	69.7	19.1	D.I. ▲7.9
当期実績	8.1	60.6	31.3	▲23.2
来期予想	8.2	62.4	29.4	▲21.2

収益

前期実績	21.3	39.4	39.3	D.I. ▲18.0
当期実績	19.7	40.8	39.5	▲19.8
来期予想	21.1	44.8	34.1	▲13.0
前年同期比	33.7	31.5	34.8	▲1.1

原材料価格

前期実績	91.0	9.0	D.I. 91.0
当期実績	84.8	15.2	84.8
来期予想	80.0	20.0	80.0

資金繰り

前期実績	8.9	67.6	23.5	D.I. ▲14.6
当期実績	8.1	69.9	22.0	▲13.9
来期予想	7.0	68.3	24.7	▲17.7

設備状況

前期実績	1.1	79.8	19.1	D.I. ▲18.0
当期実績	3.5	75.4	21.1	▲17.6
来期予想	4.7	73.0	22.3	▲17.6

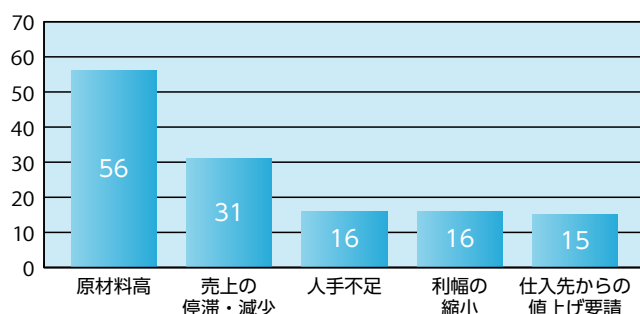
当期実績…2022年 7～9月期
来期予想…2022年10～12月期

□ 良い、増加、上昇
過剰、楽

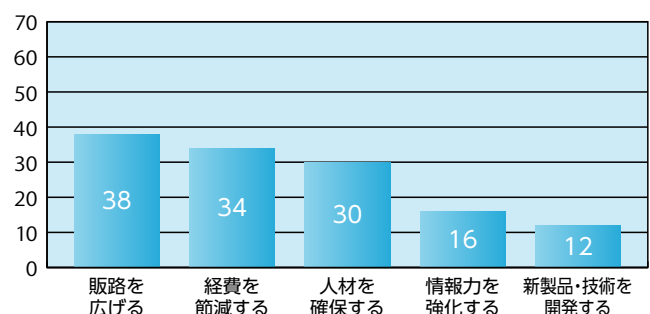
□ 普通、変わらず
適正

□ 悪い、減少、下降
不足、苦しい

経営上の問題点 (複数回答)



当面の重点経営施策 (複数回答)



卸売業

概況

卸売業の業況判断 D.I. は前回調査比 2.8 ポイント小幅悪化の▲20.7 となりました。項目別では、売上額 D.I. は 17.1 ポイント悪化の▲20.7、収益 D.I. は 6.4 ポイント悪化の▲24.2 となっております。

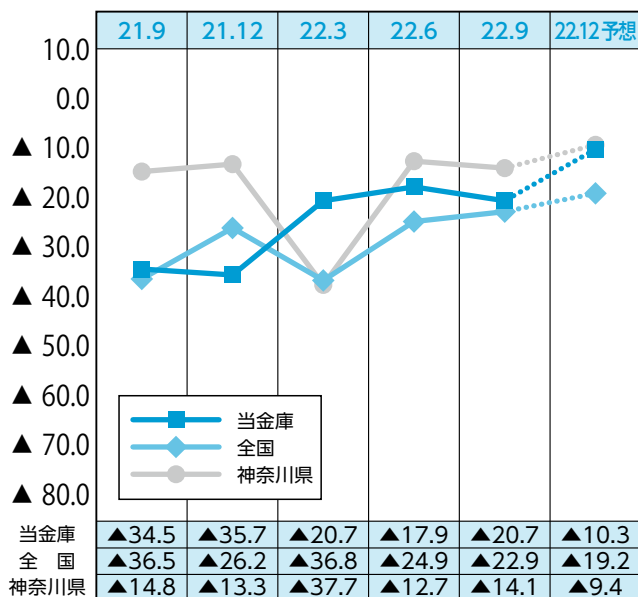
原材料価格や燃料費高騰の影響による収益環境の悪化が続く中、食品卸売業ではコロナウイルス感染再拡大に伴う取引先飲食店の業況悪化を起因とした売上減少がみられた他、建材卸売業では同業他社間との価格競争など多くの業態においてマイナスの影響を大きく受けたことから売上額 D.I. および収益 D.I. は悪化し、景況感についても 3 期ぶりの悪化となっております。

また、建材卸売業の一部企業では仕入価格高騰への対応策として今後の仕入価格上昇分を見越し、通常よりも多く在庫を保有することで価格変動リスクに対応している企業がみられております。

なお、全国は 2.0 ポイント小幅改善の▲22.9 となっており、神奈川県は 1.4 ポイント小幅悪化の▲14.1 となっております。

来期の予想業況判断については、10.4 ポイント改善の▲10.3 となっております。

業況判断 D.I. 値



売上額

前期実績	28.5	39.4	32.1	D.I. ▲3.6
当期実績	13.7	51.9	34.4	▲20.7
来期予想	34.4	45.0	20.6	13.8
前年同期比	31.0	38.0	31.0	0.0

販売価格

前期実績	32.1	64.4	3.5	D.I. 28.6
当期実績	51.7	44.9	3.4	48.3
来期予想	51.7	44.9	3.4	48.3

在庫

前期実績	10.7	85.8	3.5	D.I. 7.2
当期実績	6.8	89.8	3.4	3.4
来期予想	3.4	93.2	3.4	0.0

人手

前期実績	3.5	78.7	17.8	D.I. ▲14.3
当期実績	7.1	60.8	32.1	▲25.0
来期予想	7.1	60.8	32.1	▲25.0

収益

前期実績	21.4	39.4	39.2	D.I. ▲17.8
当期実績	6.8	62.2	31.0	▲24.2
来期予想	24.1	55.3	20.6	3.5
前年同期比	17.2	41.5	41.3	▲24.1

仕入価格

前期実績	67.8	28.7	3.5	D.I. 64.3
当期実績	79.3	20.7		79.3
来期予想	68.9	27.7	3.4	65.5

資金繰り

前期実績	10.7	60.8	28.5	D.I. ▲17.8
当期実績	6.8	62.2	31.0	▲24.2
来期予想	6.8	62.2	31.0	▲24.2

設備状況

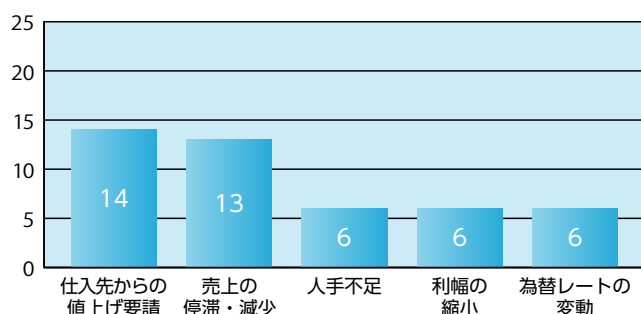
前期実績	85.8	14.2		D.I. ▲14.2
当期実績	3.7	77.8	18.5	▲14.8
来期予想	3.7	77.8	18.5	▲14.8

当期実績…2022 年 7～9 月期
来期予想…2022 年 10～12 月期

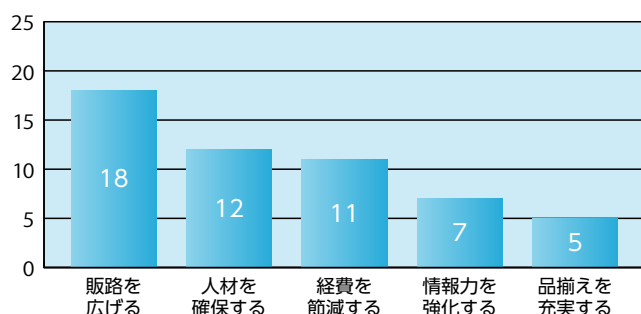
□ 良い、増加、上昇
□ 普通、変わらず
□ 悪い、減少、下降

□ 過剰、楽
□ 適正
□ 不足、苦しい

経営上の問題点 (複数回答)



当面の重点経営施策 (複数回答)



小売・飲食業

概況

小売・飲食業の業況判断 D.I. は前回調査比 1.1 ポイント小幅悪化の▲45.3 となりました。項目別では、売上額 D.I. は 33.0 ポイント悪化の▲28.1、収益 D.I. は 27.7 ポイント悪化の▲37.5 となっております。

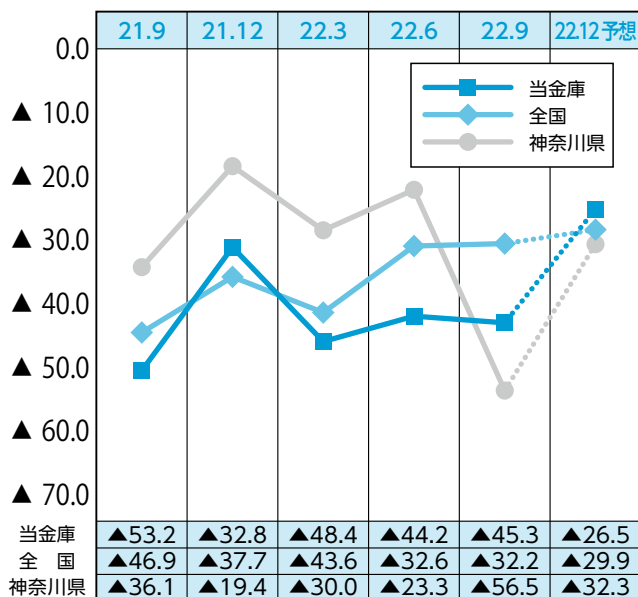
コロナウイルス感染再拡大の影響により飲食店を中心に来店客数は再び減少傾向となっていることに加え、原材料価格及び光熱費等の値上げによる収益環境の悪化は依然続いていることから、売上額 D.I. 及び収益 D.I. は大幅な悪化となっております。

テイクアウトメニューやデリバリーの強化、新メニューの開発など様々な対策を講じることで業況改善に取り組む企業が多くみられるも、抜本的な改善には繋がっておらず、今後も景況感はマイナス域での推移が予想されております。

なお、全国は 0.4 ポイント小幅改善の▲32.2 となっており、神奈川県は 33.2 ポイント悪化の▲56.5 となっております。

来期の予想業況判断については、18.8 ポイント改善の▲26.5 となっております。

業況判断 D.I. 値



売上額

前期実績	36.0	32.9	31.1	D.I. 4.9
当期実績	15.6	40.7	43.7	▲28.1
来期予想	34.3	39.2	26.5	7.8
前年同期比	22.2	36.6	41.2	▲19.0

販売価格

前期実績	34.4	60.7	4.9	D.I. 29.5
当期実績	46.8	47.0	6.2	40.6
来期予想	51.5	45.4	3.1	48.4

在庫

前期実績	4.9	88.6	6.5	D.I. ▲1.6
当期実績	14.0	81.4	4.6	9.4
来期予想	7.8	86.0	6.2	1.6

人手

前期実績	9.8	67.3	22.9	D.I. ▲13.1
当期実績	6.2	62.6	31.2	▲25.0
来期予想	4.6	61.1	34.3	▲29.7

収益

前期実績	26.2	37.8	36.0	D.I. ▲9.8
当期実績	10.9	40.7	48.4	▲37.5
来期予想	28.1	40.7	31.2	▲3.1
前年同期比	20.3	34.4	45.3	▲25.0

仕入価格

前期実績	80.3	19.7	D.I. 80.3
当期実績	84.3	15.7	84.3
来期予想	75.0	23.5	73.5

資金繰り

前期実績	9.8	68.9	21.3	D.I. ▲11.5
当期実績	9.3	59.5	31.2	▲21.9
来期予想	9.3	64.2	26.5	▲17.2

設備状況

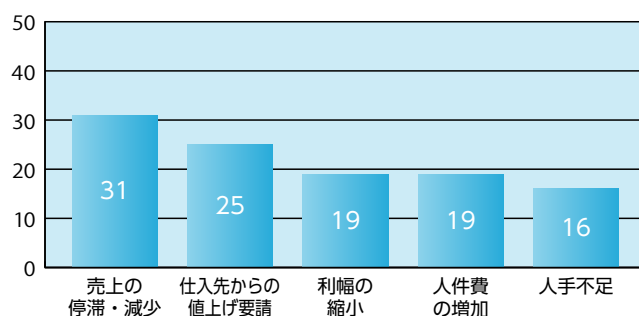
前期実績	1.6	82.1	16.3	D.I. ▲14.7
当期実績	1.5	85.9	12.6	▲11.1
来期予想	1.6	88.8	9.6	▲8.0

当期実績…2022年 7～ 9月期
来期予想…2022年10～ 12月期

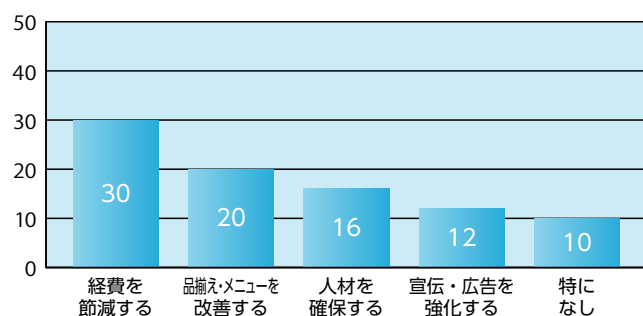
□ 良い、増加、上昇
□ 普通、変わらず
□ 悪い、減少、下降

□ 過剰、楽
□ 適正
□ 不足、苦しい

経営上の問題点 (複数回答)



当面の重点経営施策 (複数回答)



サービス業

概況

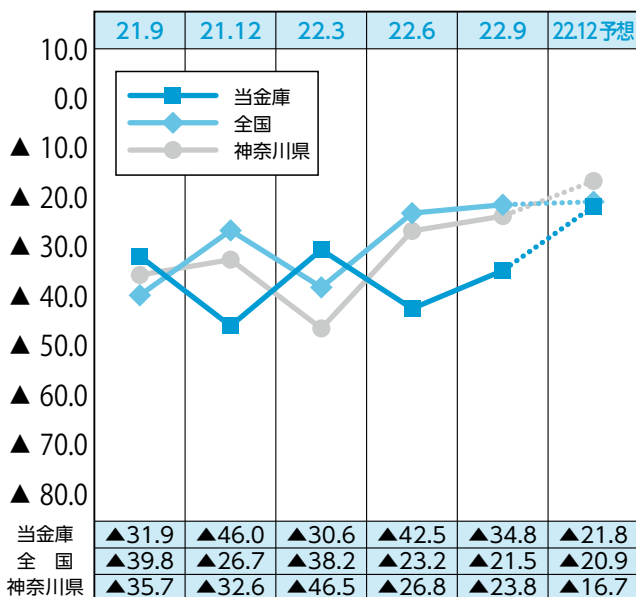
サービス業の業況判断 D.I. は前回調査比 7.7 ポイント改善の▲34.8 となりました。項目別では、売上額 D.I. は 15.0 ポイント改善の▲8.7、収益 D.I. は 21.9 ポイント悪化の▲28.3 となっております。

理美容業では、コロナウイルス感染再拡大や物価上昇を背景とする個人消費の冷え込みにより、客単価の減少ならびに来店周期の長期化の影響を受けており、介護業では、ケアマネージャーに対する営業活動の自粛により新規顧客獲得に苦慮している企業が見受けられています。また、運送業においては燃料費高騰による輸送コストの上昇に加え、ドライバー不足を背景とする受注の機会損失が生じており、経営上の問題点として人手不足と回答した企業が多く見受けられていることからサービス業総体では改善がみられるものの、マイナス域での推移となっております。

なお、全国は 1.7 ポイント小幅改善の▲21.5 となっており、神奈川県は 3.0 ポイント小幅改善の▲23.8 となっております。

来期の予想業況判断については、13.0 ポイント改善の▲21.8 となっております。

業況判断 D.I. 値



売上額

前期実績	29.7	46.9	23.4	D.I. 6.3
当期実績	23.9	43.5	32.6	▲8.7
来期予想	26.0	52.3	21.7	4.3
前年同期比	32.6	30.5	36.9	▲4.3

料金価格

前期実績	8.5	87.3	4.2	D.I. 4.3
当期実績	13.0	78.4	8.6	4.4
来期予想	15.2	80.5	4.3	10.9

資金繰り

前期実績	4.2	66.1	29.7	D.I. ▲25.5
当期実績	2.1	58.8	39.1	▲37.0
来期予想	2.1	58.8	39.1	▲37.0

設備状況

前期実績	4.2	72.4	23.4	D.I. ▲19.2
当期実績	4.3	71.8	23.9	▲19.6
来期予想		72.8	27.2	▲27.2

当期実績…2022年 7～9月期
来期予想…2022年10～12月期

□ 良い、増加、上昇
過剰、楽

□ 普通、変わらず
適正

□ 悪い、減少、下降
不足、苦しい

収益

前期実績	25.5	42.6	31.9	D.I. ▲6.4
当期実績	13.0	45.7	41.3	▲28.3
来期予想	15.2	56.6	28.2	▲13.0
前年同期比	21.7	34.9	43.4	▲21.7

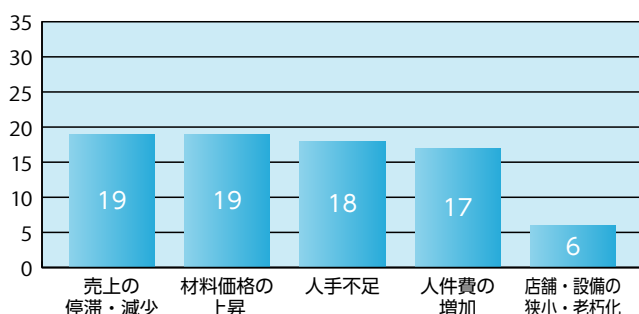
材料価格

前期実績	46.8	53.2		D.I. 46.8
当期実績		76.0	21.9 2.1	73.9
来期予想	69.5		30.5	69.5

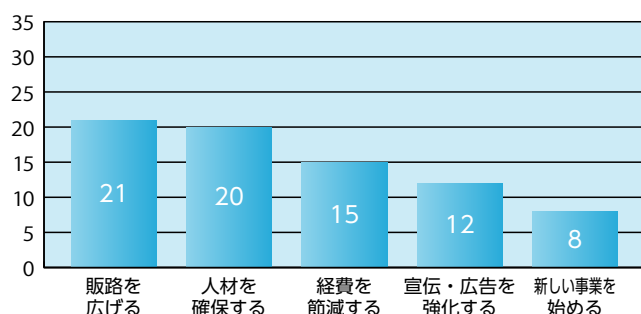
人手

前期実績	4.2	55.4	40.4	D.I. ▲36.2
当期実績	2.2	51.2	46.6	▲44.4
来期予想	4.4	46.8	48.8	▲44.4

経営上の問題点 (複数回答)



当面の重点経営施策 (複数回答)



建設業

概況

建設業の業況判断 D.I. は前回調査比 6.4 ポイント悪化の▲17.9 となりました。項目別では、売上額 D.I. は 16.2 ポイント改善の▲1.8、収益 D.I. は 14.1 ポイント改善の▲8.9 となっております。

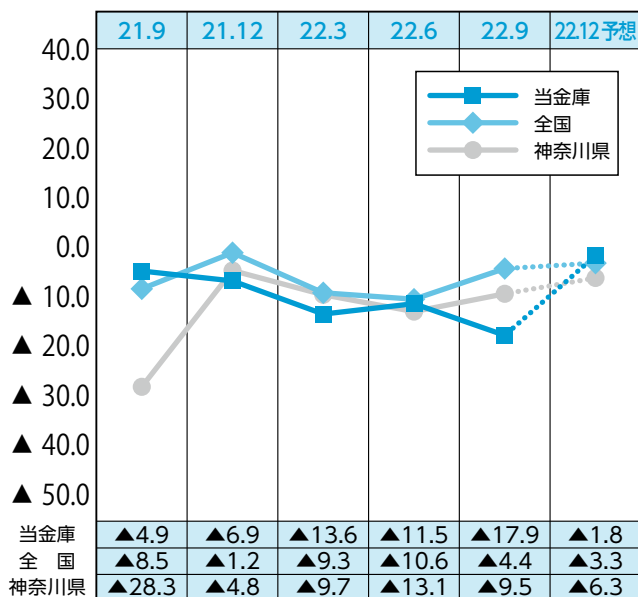
世界情勢の悪化や物流費の高騰などを背景に原材料価格の高騰は依然続く中、消費者側の値上げに対する許容度は低く民間工事では相見積り取得などの影響により価格競争が強まったことで請負価格への価格転嫁は思うように進まず、請負価格 D.I. は 3 期ぶりに悪化となっております。

また、建設業界全体における慢性的課題である人材不足についても不足感が一層強まっており、業況判断 D.I. は▲17.9 ポイントと令和 2 年 6 月期ぶりに悪化した値となっております。

なお、全国は 6.2 ポイント改善の▲4.4 となっており、神奈川県は 3.6 ポイント改善の▲9.5 となっております。

来期の予想業況判断については、16.1 ポイント改善の▲1.8 となっております。

業況判断 D.I. 値



売上額

前期実績	21.3	39.4	39.3	D.I. ▲18.0
当期実績	28.5	41.2	30.3	▲1.8
来期予想	28.5	51.9	19.6	8.9
前年同期比	17.8	35.8	46.4	▲28.6

請負価格

前期実績	24.5	60.8	14.7	D.I. 9.8
当期実績	19.6	57.2	23.2	▲3.6
来期予想	16.0	66.2	17.8	▲1.8

在庫

前期実績	4.9	83.7	11.4	D.I. ▲6.5
当期実績	10.9	76.4	12.7	▲1.8
来期予想	3.6	85.5	10.9	▲7.3

人手

前期実績	3.2	62.4	34.4	D.I. ▲31.2
当期実績	5.3	57.2	37.5	▲32.2
来期予想	7.1	46.5	46.4	▲39.3

収益

前期実績	16.3	44.4	39.3	D.I. ▲23.0
当期実績	21.4	48.3	30.3	▲8.9
来期予想	21.4	55.4	23.2	▲1.8
前年同期比	21.4	32.2	46.4	▲25.0

材料価格

前期実績	90.1	9.9	90.1	D.I. 9.8
当期実績	87.5	10.8	1.7	85.8
来期予想	69.6	28.7	1.7	67.9

資金繰り

前期実績	4.9	72.2	22.9	D.I. ▲18.0
当期実績	1.7	78.7	19.6	▲17.9
来期予想	3.5	82.3	14.2	▲10.7

設備状況

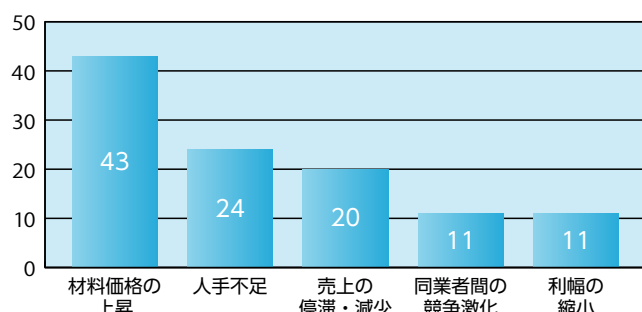
前期実績	3.2	93.6	3.2	D.I. 0.0
当期実績	1.8	92.8	5.4	▲3.6
来期予想	1.8	91.0	7.2	▲5.4

当期実績…2022 年 7～9 月期
来期予想…2022 年 10～12 月期

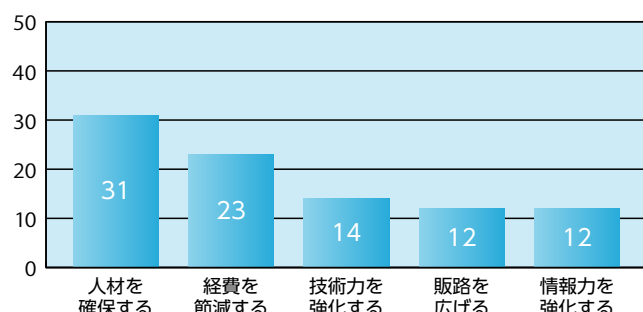
□ 良い、増加、上昇
□ 普通、変わらず
□ 悪い、減少、下降

□ 過剰、楽
□ 適正
□ 不足、苦しい

経営上の問題点 (複数回答)



当面の重点経営施策 (複数回答)



不動産業

概況

不動産業の業況判断 D.I. は前回調査比 5.9 ポイント改善の 5.9 となりました。項目別では、売上額 D.I. は 2.8 ポイント小幅改善の 8.8、収益 D.I. は 8.8 ポイント改善の 11.8 となっております。

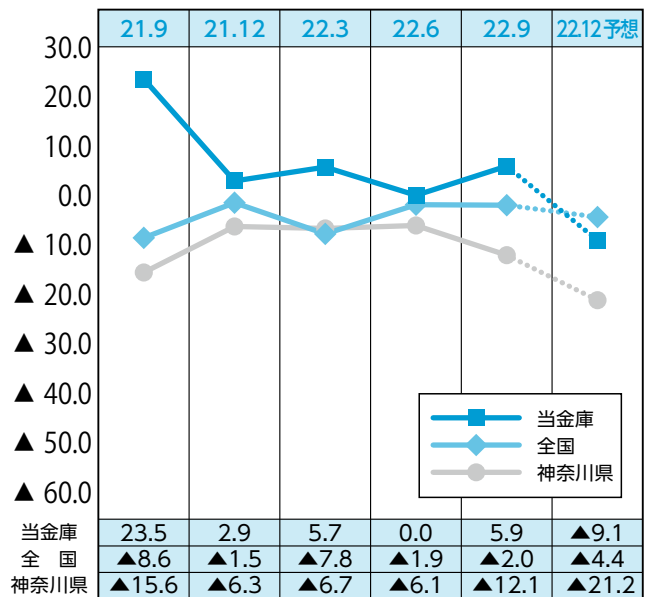
当金庫主要営業エリア内における不動産需要は根強く残っており、商品販売期間は依然短期間での推移となっていることから好調を維持しており、業況判断 D.I. につきましても改善となっております。

一方、商品仕入については大手企業や他エリアからの不動産業者の参入による仕入価格の高騰に繋がっており、経営上の問題点として商品物件の不足の他、商品物件価格の高騰を挙げる企業が多くみられております。

なお、全国は 0.1 ポイント小幅悪化の▲2.0 となっており、神奈川県は 6.0 ポイント悪化の▲12.1 となっております。

来期の予想業況判断については、15.0 ポイント悪化の▲9.1 となっております。

業況判断 D.I. 値



売上額

前期実績	36.3	33.4	30.3	D.I. 6.0
当期実績	20.5	67.8	11.7	8.8
来期予想	14.7	58.9	26.4	▲11.7
前年同期比	20.5	56.0	23.5	▲3.0

販売価格

前期実績	27.2	63.8	9.0	D.I. 18.2
当期実績	32.3	61.9	5.8	26.5
来期予想	32.3	56.0	11.7	20.6

在庫

前期実績	3.0	27.4	69.6	D.I. ▲66.6
当期実績	38.3	61.7	▲61.7	
来期予想	41.2	58.8	▲58.8	

人手

前期実績	75.8	24.2	▲24.2	D.I. ▲24.2
当期実績	73.6	26.4	▲26.4	
来期予想	76.5	23.5	▲23.5	

収益

前期実績	36.3	30.4	33.3	D.I. 3.0
当期実績	23.5	64.8	11.7	11.8
来期予想	11.7	61.9	26.4	▲14.7
前年同期比	23.5	56.0	20.5	3.0

仕入価格

前期実績	45.4	45.6	9.0	D.I. 36.4
当期実績	48.4	51.6	48.4	
来期予想	44.1	55.9	44.1	

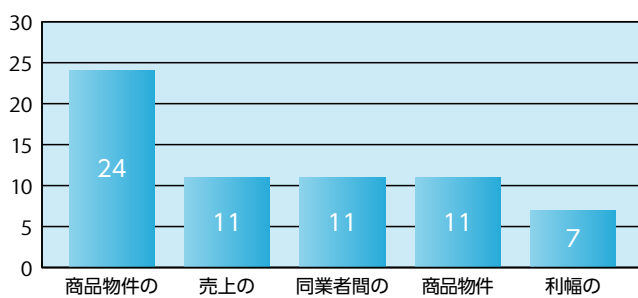
資金繰り

前期実績	87.9	12.1	▲12.1	D.I. ▲12.1
当期実績	11.7	79.5	8.8	2.9
来期予想	11.7	76.6	11.7	0.0

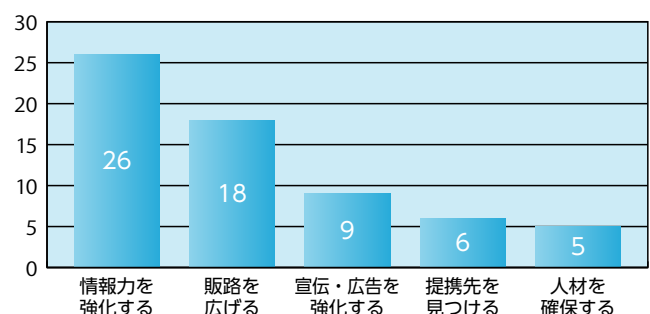
当期実績…2022年 7～9月期
来期予想…2022年10～12月期

□ 良い、増加、上昇 □ 普通、変わらず □ 悪い、減少、下降
過剰、楽 適正 不足、苦しい

経営上の問題点（複数回答）



当面の重点経営施策（複数回答）



当金庫のお客様 340 社にお願いして特別調査を実施いたしました。

問1. 貴社における今期（7～9月）の売上は、仮に新型コロナウイルスの影響がなかった場合（例年の7～9月）と比較してどの程度売上に影響がありましたか。あてはまるものを1つ選んでお答えください。

- | | | | |
|------------------|-------|--------------------|-------|
| ○ 90%以上の減少 | 1 社 | ○ ほぼ変化なし（10%未満の増減） | 135 社 |
| ○ 70%以上 90%未満の減少 | 5 社 | ○ 10%以上 30%未満の増加 | 22 社 |
| ○ 50%以上 70%未満の減少 | 11 社 | ○ 30%以上の増加 | 3 社 |
| ○ 30%以上 50%未満の減少 | 27 社 | | |
| ○ 10%以上 30%未満の減少 | 104 社 | | |

問2. 貴社における次期（10～12月）の売上は、仮に新型コロナウイルスの影響がなかった場合（例年の10～12月）と比較してどの程度売上に影響があると考えられますか。あてはまるものを1つ選んでお答えください。

- | | | | |
|------------------|-------|--------------------|-------|
| ○ 90%以上の減少 | 1 社 | ○ ほぼ変化なし（10%未満の増減） | 144 社 |
| ○ 70%以上 90%未満の減少 | 5 社 | ○ 10%以上 30%未満の増加 | 23 社 |
| ○ 50%以上 70%未満の減少 | 9 社 | ○ 30%以上の増加 | 3 社 |
| ○ 30%以上 50%未満の減少 | 22 社 | | |
| ○ 10%以上 30%未満の減少 | 100 社 | | |

問3. 貴社では、SDGs についてどのような認知度及び取り組み状況にありますか。「認知度」及び「取り組み状況」の内それぞれからあてはまるものを1つ選んでお答えください。

- | SDGs への認知度 | SDGs への取り組み状況 | | |
|---------------|---------------|-----------------------|-------|
| ○ 内容までよく知っている | 87 社 | ○ 既に取り組んでいる | 52 社 |
| ○ 意味はある程度わかる | 127 社 | ○ 近々取り組む予定である | 25 社 |
| ○ 名前を聞いたことがある | 76 社 | ○ 現在取り組んではないが今後取り組みたい | 157 社 |
| ○ 聞いたことがない | 20 社 | ○ 今後も取り組む予定はない | 68 社 |

問4. 貴社では、企業がSDGsに取り組むことについてどのような印象を持っていますか。あてはまるものを最大3つまで選んでお答えください。

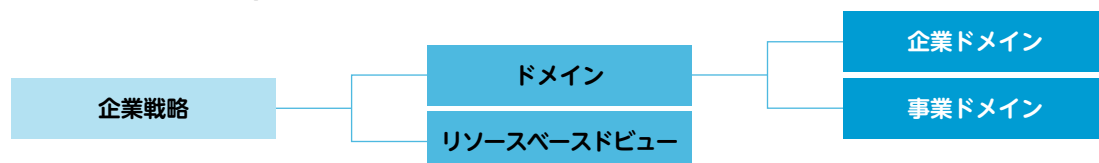
- | | | | |
|------------------------|------|--------------------|-------|
| ○ コスト削減につながる | 82 社 | ○ 自社には関係がない | 26 社 |
| ○ 新規顧客獲得につながる | 54 社 | ○ 本業がおろそかになる | 17 社 |
| ○ コスト増加につながる | 48 社 | ○ 取り組まないと取り引きが切られる | 13 社 |
| ○ 自社が取り組むには経営資源が不足している | 40 社 | ○ よくわからない | 120 社 |
| ○ 従業員の士気向上、採用が容易になる | 30 社 | ○ その他 | 9 社 |

問5. 貴社では、SDGs について外部機関（公的、民間問わず）からどのようなサポートを期待しますか。あてはまるものを最大3つまで選んでお答えください。

- | | | | |
|----------------|------|------------------|------|
| ○ 経営者向け研修 | 73 社 | ○ 各種認証制度取得 | 28 社 |
| ○ 省エネ対応 | 64 社 | ○ 働き方改革などの人事制度改定 | 27 社 |
| ○ 自社取り組みの認知度向上 | 58 社 | ○ 資金調達 | 25 社 |
| ○ 従業員向け研修 | 56 社 | ○ 利用したい支援はない | 93 社 |
| ○ 多様な人材の雇用 | 36 社 | ○ その他 | 5 社 |

経営のポイント！『経営戦略⑤』

前回、企業戦略を策定するうえで大事な考え方である「ドメイン」について考えてみました。今回も引き続き、「ドメイン」について考えてみたいと思います。



複数事業を展開する企業においては、ドメインの設定は上記図のように「企業ドメイン」と「事業ドメイン」に分けて考えます。企業ドメインは、「企業」としてどの「領域」で戦っていくのか。例えば、A事業とB事業とC事業で戦っていくという、事業の組み合わせ（ポートフォリオ）を決定することです。また事業ドメインは、上記で設定した事業の組み合わせの内、各々の「事業」においてどの「領域」で戦っていくのか。つまり、「誰に」、「何を」、「どのように」提供していくかを考えることです。事業ドメインを考える際に有効なツールとして、エーベルの3次元枠組みがあり、どの「顧客」に対して、どんな「機能」を、どのような「技術」で提供するかを3つの次元をもとに設定していくことを提唱しています。もちろん、外部環境や自社の経営資源を加味し考えていきますので、SWOT分析等で自社を客観的に理解していくことが重要となります。