

中小企業診断士 小泉 誠二氏にきく

“コツコツ”がコツ!

## 製造業経営のポイント

製造業はチャンス到来。そう力強く話すのは当金庫と業務提携をしているNPOあつぎみらい21の理事長であり中小企業診断士である小泉誠二氏。今回は、小泉氏に製造業経営のこれからについてお話を伺いました。

### 製造業全体の状況について教えてください。

昨年の12月くらいからがらっと変わってきた印象があります。潮目が変わった、と言えば良いでしょうか。

これまでは円高やコストの面から海外に生産拠点がシフトする傾向にありましたが、昨今の円安等の影響から、日本回帰という現象が起っています。

汎用品は現地生産で、高付加価値製品は日本国内でという傾向になっています。もう少し分かり易く表現しますと、100円均一で売っているような商品については、これまで通り中国やベトナムなどの海外で生産するという方向性は変わりませんが、業務用の掃除機や産業用機械などの多品種少量かつ技術力を要する商品(※)の生産については国内でという展開になってきています。

つまり、量産するものは海外、多品種少量かつ付加価値の高いものは国内でということが鮮明になってきています。ただし、実際には受注先である大手の動向によって、状況は異なっています。また、業績が上向きになっている企業がいるなかで、そうではない企業が多くあることも事実です。

※ 業務用の掃除機などは、使用場所や用途によって、サイズや吸引能力等の機能は多様化させる必要があるため。



### これからの製造業にとって大事なことはどのようなことですか。

製造業に限ってのことではありませんが、大事なことはコツコツやるということです。これまで培った技術やノウハウを深掘したり、幅を広げたりして「強み」を強化していくということです。非常に時間のかかることかもしれませんが、弛まず継続していけば必ずチャンスがくると思います。

かつては、受注先企業の担当者の顔色を見てさえいればよい時代もありました。しかし、情のお付き合いだけでは済まなくなっています。担当が変わった途端にすっかり仕事がなくなってしまう、そんなこともあり得るのです。

そこで、コツコツと会社の「強み」を蓄えて、相手に選ばれる企業になることが重要になります。

### 選ばれる企業になるために必要なことはなんですか。

受注先の希望に応えられる技術や商品の開発・提供をすることです。そのために大事なものは、相手とのコミュニケーションです。コミュニケーションと聞くと「うちは飲み会をやっているから大丈夫」という方もいるかもしれませんが、そうではありません。大事なものは、相手の「困っていること」や「こうなったらいいな」と思っていることを「聴き出す力」です。そのためには、相手の企業の市場や特性を理解し、興味を持つことが重要になります。また、聴くだけでなく、それをいかに自社の商品や技術につなげられるか、という能力も必要になります。

これらを成し遂げるためには、社長個人の能力はもちろんですが、同時に、将来を見据えた人材育成も必要です。人材を育成するのは時間がかかりますが、会社の基盤固めと同じくらい地道にコツコツと続けていくことが求められると思います。

### 最後に、みなさんにメッセージをひとことお願いします。

「チャンスを逃すな」。この一言に尽きます。補助金などの制度も充実しており、製造業にとってはまたとないチャンスです。この状況を活用しない手はありません。さまざまながらみがあるとは思いますが、それに負けずに、ぜひチャンスをつかんでください。

★ 今回お話を伺った小泉氏が所属するNPOあつぎみらい21では、経営相談や経営計画の策定等を行っています。ご興味のある方は、お近くの当金庫窓口または当金庫ホームページよりお気軽にお問合せください。

## 強み・弱みを探る！財務診断サービス

財務診断サービスは、お客さまの過去の決算書データより、同業種・地域内での偏差値比較による「業種内評価」や「中小企業の財務指標」を用いて財務バランスを分析するサービスです。結果はグラフやチャートによって表示されるので、視覚的に分析が可能です。

サービス利用手数料は無料。決算書から自社の強みと弱みを把握してみませんか。詳しくは、お取引のある店舗にお申し出ください。(本サービスの診断結果は当金庫の融資審査に用いるものではありません。なお、一週間程度のお時間を要する場合がありますのでご承知おきください。)



▲診断結果事例(部分)

## ご存じですか？ 教育資金一括贈与

両親や祖父母等から、子・孫に教育資金を一括して贈与する場合に、子・孫毎に1,500万円までを非課税とする措置が平成25年4月より開始しています。この制度は、高齢者層が保有する金融資産の若年層への移転を促し、子どもの教育資金の早期確保を図ることが目的で、平成25年4月1日から平成27年12月31日までに行われる贈与が対象になります。(なお、制度の概要については、文部科学省、国税庁のホームページをご覧ください。)

当金庫では、教育資金一括贈与を対象とした「教育資金一括贈与専用普通預金」の取り扱いをしています。商品の詳細については、当金庫の店頭窓口までお問い合わせください。

もっと

## 経営サポート部が お客さまをお手伝いします

お客さまへのサポート強化をめざし、4月1日より経営サポート部が創設されました。

より多くの事業者の皆さまへサポートができるよう、一丸となって取り組んでまいります。



経営サポート部では、こんなことをしています。

- ・経営相談・経営支援
- ・SWOT分析
- ・補助金申請等の助言
- ・外部専門家の紹介 など



## 消費税率引上げの影響と価格改定の動向について

～かながわ信用金庫 景況レポートNo. 27(2014年1～3月調査)より～

今年(2014年)4月からの消費税率引上げ(5%→8%)は、当面の御社の売上げに対し、どのような影響を与えるか見込まれますか。

「どちらともいえない」と回答した企業が25%と最も多く、次いで「今年9月末頃まで減少する」「影響はない・変わらない」と回答した企業が17%となりました。(回答企業264社)

今年4月末頃まで減少する	3%
今年6月末頃まで減少する	10%
今年9月末頃まで減少する	17%
今年12月末頃まで減少する	5%
来年以降も減少する	8%
どちらともいえない	25%
影響はない・変わらない	17%
むしろ増加する	1%
わからない	14%
その他	0%

今年(2014年)4月からの消費税率引上げ(5%→8%)後の収益を確保するために、御社ではどのような対策を考えていますか。

「いっそうの経費削減をする」と回答した企業が22%と最も多く、次いで「販売価格を個別品目・区分ごとに見直す」と回答した企業が15%となりました。(回答企業259社)

いっそうの経費削減をする	22%
販売価格を個別品目・区分ごとに見直す	15%
仕入価格の上昇を抑える	14%
これまでと変わらない	12%
販売価格を全面的に引き上げる	10%
現状の業容を拡大する	10%
新事業・分野への進出を検討する	7%
新しい仕入先を検討する	6%
駆け込み需要の平準化につとめる	3%
その他	1%

かながわ信用金庫景況レポートは、地域のお客さまへのアンケート調査をもとに、4半期ごとに発行しています。詳しくは店頭で冊子をご用意しています。また、ホームページでも公開していますので、ぜひ、ごらんください。