

第2回豊田景気実感調査 総じて上向きも厳しさの実感不変

Viewing over Our Toyota's Economic Condition

この調査は内閣府の景気ウォッチャー調査の豊田市版です。2012年3月末に豊田信用金庫と共同実施した第2回調査の結果を公表します。

豊田地域と3月内閣府調査(全国・東海地区)との比較

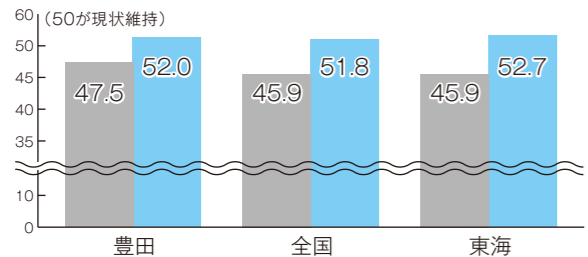
| | 現状判断DI | | | | 先行き判断DI | | | | 水準判断DI | | | |
|----|--------|------|------|------|---------|------|------|------|--------|------|------|------|
| | 家計 | 企業 | 雇用 | 総合 | 家計 | 企業 | 雇用 | 総合 | 家計 | 企業 | 雇用 | 総合 |
| 豊田 | 48.4 | 55.1 | 63.3 | 52.0 | 47.6 | 48.4 | 51.6 | 48.2 | 32.9 | 44.9 | 53.3 | 39.0 |
| 全国 | 51.1 | 51.0 | 58.1 | 51.8 | 49.3 | 48.8 | 54.3 | 49.7 | 45.4 | 46.3 | 55.7 | 46.7 |
| 東海 | 51.4 | — | — | 52.7 | 47.4 | — | — | 49.2 | 47.4 | — | — | 48.2 |

現状判断DIは「52.0」～昨年10月比4.5ポイントの改善～

現状判断DIは、企業関連(製造業)、雇用関連を中心に、受注量・求人数・取引先企業の様子などから回復を感じておられる方が半数を若干超えました。全国・東海の3月もほぼ同じ50強となっています。豊田は昨年10月の曇りから晴れに改善しました。

しかし、その一方で、ガソリン価格高騰や厳冬などから、企業関連(非製造業)、家計関連、特に小売、住宅を中心に「変わらない」、一部に「悪くなっている」との声が根強くあり、その結果、東海が52.7に対し豊田は52.0。また、昨年10月からの改善幅も、全国・東海に比べ、少し小さくなりました。

現状判断DI 2～3ヶ月前の比較



豊田景気実感調査まとめ

全体を総括しますと、世界経済の不透明さは残っているものの、震災からの復旧や円安、株価の改善傾向等から、豊田も、全国・東海と同様に景気が上向いていると判断できると考えられます。しかし、地域外での復興や地域外への生産シフトの動きもあり、自動車産業へのウェイトが高い当地域としては、回復感は全国・東海に比べ、少し弱いものになっています。

従って、昨年10月の悲観的とも言える先行き不透明感が急ピッチで払拭されてはいますが、とくに景気的水準判断はなお厳しいというのが豊田市民の皆さんの見方となっています。また、改善されたとは言え、先行き見通しについても、全国・東海と比べて若干慎重な見方を継続されています。※詳細は豊田商工会議所ホームページcciインフォメーションでダウンロードできます。

- 景気対策として、土地の使用制限の緩和(調整区域の緩和)や、商業施設の誘致、自動車購入補助金の増額等を実施して頂きたい。贅沢品等は増税しても構わない。(自動車備品販売業)
- イベント時の交通の不便さ、食事、商店街の早期閉店等の不満が多い。豊田市へのリピーターが増えるような施策をお願いしたい。(タクシー運転手)
- 政治が今、なにをすべきかがずれている。東北の瓦礫を含めた復興計画を優先し、東北に未来への方向性を示す政策が必要である。(自動車備品販売業社員)
- 豊田市における自動車産業の復活以外にどのようなビジョンを持っているのか知りたい。(商店街)
- 私達鮮魚業界は大変な岐路にいる気がする。小売価格の下落、うなぎ、マグロの急騰など、明らかに異常な感じを受ける。公に消費者に伝えて欲しい。(小売店経営者)
- 今年になって為替、株式市場が好転しているが、欧州、米国等海外情勢により危機再発も懸念される。(住宅関連)
- 海外進出に向けての情報提供を厚くして欲しい。(金属製品製造業)
- 景気対策として、低金利融資の枠を増やせないか検討してほしい。(飲食関連)
- こういふ時こそ、あなたの街の〇〇屋さん。お客様と細くなったパイプを太くする時だと思う。(商店街)
- 派手さではなく、規模は小さくても良いので、足元を見つめて永く定着するような施策を展開してほしい。小さくても魅力あるイベントを期待している。(輸送用機械器具製造業)
- この調査結果に基づき、新商品等を開発するなど役立てて欲しい。(ゴルフ場従業員)
- 電気自動車の時代になった時の豊田市の景気が心配。(商店街)
- 景気動向、中小企業で取り組む事のできる経営改善等のセミナーを開催して頂くと、励みになる。(家電量販店)
- 景気の問題はもろろの事、国の施策による環境やエネルギー問題など、商工会議所が知りうる知識が会員にどれだけ伝わっているのか、アンケート調査も必要ではと思う。(電気機械器具製造業)
- 公共工事の減少により、土木機械が購入出来ないで、必要ならリースを行っている。(非製造業)

雇対協通信

雇用を育み、地域社会に貢献する
3月 豊田市の有効求人倍率………**0.78**(全国0.76)

平成24年度 第48回定期総会を開催

去る5月21日(月)、第48回豊田市雇用対策協会定期総会を、当所多目的ホールにて開催いたしました。

以下の上程議案が原案どおり承認決定されましたので、ご報告いたします。

第1号議案 平成23年事業報告並びに一般会計及び特別会計収支決算の承認に関する件

第2号議案 平成24年度事業計画(案)並びに一般会計及び特別会計収支予算(案)の承認に関する件

また、議案審議終了後、優良従業員表彰を行い、11社27名の方々が表彰されました。



平成23年度一般会計収支決算書 単位:千円

| 収入の部 | 決算額 | 比率(%) |
|------|--------|-------|
| 一般会費 | 5,964 | 24% |
| 特別会費 | 5,099 | 20% |
| 補助金 | 3,861 | 15% |
| 雑収入 | 6 | 0% |
| 繰入金 | 10,492 | 41% |
| 計 | 25,422 | 100% |

| 支出の部 | 決算額 | 比率(%) |
|-------------|--------|-------|
| 人材確保支援事業費 | 3,328 | 13% |
| 人材育成定着支援事業費 | 670 | 3% |
| 情報提供支援事業費 | 3,124 | 12% |
| その他諸費 | 804 | 3% |
| 管理費 | 8,956 | 35% |
| 繰出金 | 1,434 | 6% |
| 次年度繰越金 | 7,106 | 28% |
| 計 | 25,422 | 100% |

平成24年度一般会計収支予算書 単位:千円

| 収入の部 | 予算額 | 比率(%) |
|------|--------|-------|
| 一般会費 | 6,400 | 28% |
| 特別会費 | 5,300 | 24% |
| 補助金 | 3,700 | 16% |
| 雑収入 | 6 | 0% |
| 繰入金 | 7,106 | 32% |
| 計 | 22,512 | 100% |

| 支出の部 | 予算額 | 比率(%) |
|-------------|--------|-------|
| 人材確保支援事業費 | 4,510 | 20% |
| 人材育成定着支援事業費 | 910 | 4% |
| 情報提供支援事業費 | 3,080 | 13% |
| その他諸費 | 820 | 3% |
| 管理費 | 9,281 | 41% |
| 繰出金 | 442 | 2% |
| 予備費 | 3,769 | 17% |
| 計 | 22,812 | 100% |

超経営計画のスミ(全12回)

第3回

戦略的に自社を見つめ直す SWOT分析

今回は「経営理念」についてお伝えしました。今回のテーマは「自社分析」です。経営理念の実現に向けて、まずは自社を取り巻く環境を正しく認識する必要があります。なぜならば、理想の状態(=経営理念が実現された状態)と現在の自社とのギャップを埋めるための戦略と計画こそが、経営計画だからです。つまり、経営理念と自社分析が経営計画策定のスタート地点なのです。



では、具体的にどのような分析を行えばよいのでしょうか。ここでは、最も一般的な方法であるSWOT分析をご紹介します。SWOT分析とは、自社をとりまく様々な事象を、内部環境の「強み(Strength)」「弱み(Weakness)」と外部環境の「機会(Opportunity)」「脅威(Threat)」に整理して分析する手法です。そして、内部環境と外部環境の事象を掛け合わせて戦略を考えていきます。例えば、「商品開発力」という強みと「顧客の高齢化」という機会を掛け合わせると「高齢者向け新商品の

開発」という戦略が生まれます。戦略立案の方向性は以下の4つです。

- 「強み」×「機会」=積極的攻勢
- 「強み」×「脅威」=差別化
- 「弱み」×「機会」=弱点強化
- 「弱み」×「脅威」=専守防衛、撤退

あるビジネスホテルでは、近隣のビジネスホテルの価格競争に巻き込まれ、売上が減少していました。その会社の社長は、自社の建物が築20年と古く、近隣のホテルに比べて設備が見劣りするため、近隣相場以上の価格設定では顧客が入らないと考えていました。そんな中、SWOT分析を行ったところ、従業員の接客レベルの高さが一番の強みであることがわかりました。また、最近では予約サイトからの予約が増えており、ホテル選びの際にサイト内の口コミ点数が重視されていることを機会と捉えました。そこで、接客レベルをさらに強化して予約サイトの口コミ点数を伸ばし、これに連動して客室単価を上げていく戦略を立てました。この戦略を経営計画書に落とし込むことで収益改善につながっています。

中小企業の経営戦略の最大のポイントは外部環境の機会を見つけ出し、それに対応する自社の強みを徹底的に磨くことにあります。是非、戦略的に自社を見つめ直して経営計画を策定することで、収益アップを実現してください。

セミナー開催情報

【超経営計画が作成できるセミナーはこちら】

◆「中期経営計画立案セミナー(信長の日)」毎月開催中。弊社HPよりお申込みください。 <https://www.meinan.net/seminar/nobunagaday.html>

名商税理士法人豊田事務所
お問合せ: 豊田市若宮町2-31 カーニープレイス豊田4F TEL: 0565-37-8820 E-mail: k-saburi@meinain.net (担当: 佐分、石垣)