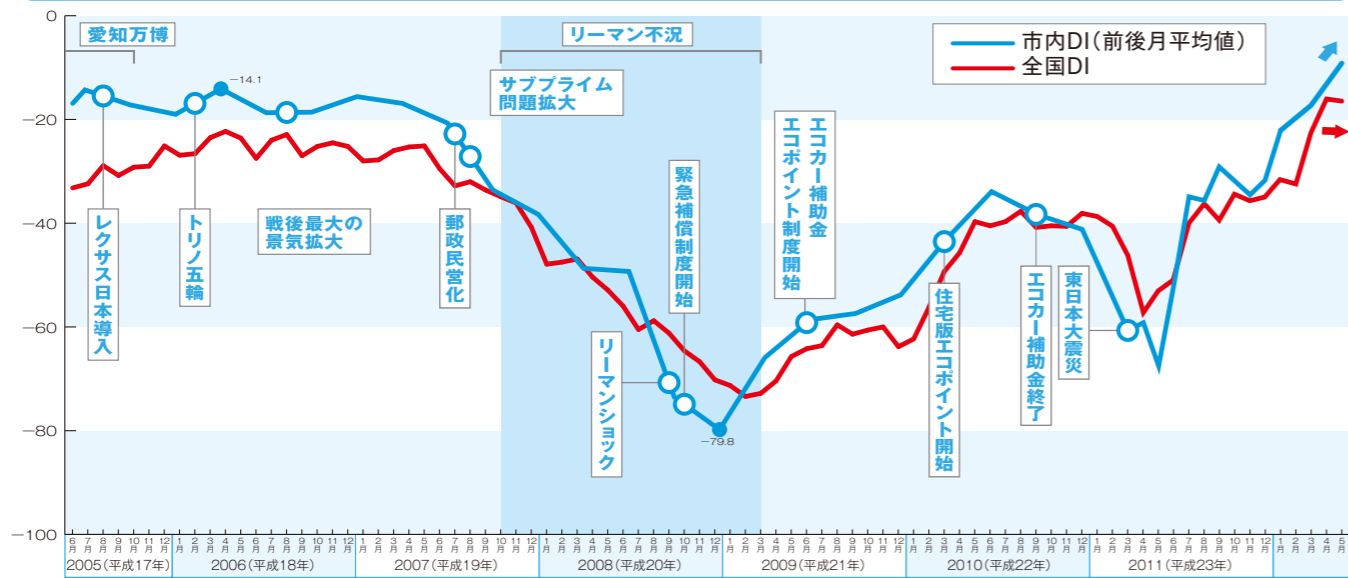


業況DIは、横ばいで推移 先行きは慎重な見方が続く

豊田市内と全国のDI推移



※DI=(増加・好転などの回答割合)-(減少・悪化などの回答割合)

5月の市内業況DIは▲9.1と、全国の▲17.5ポイントと比較しエコカー補助金や原油など一部の原材料価格の低下が業況の改善を下支えしている。しかし、超円高の影響や取引先の海外移転に伴う受注の減少、電力料金の上昇によるコスト増など企業を取り巻く環境は厳しい状況。なお、業況等のDIは、比較対象の前年同月(2011年5月)が、震災後大きく低迷していた時期であることに留意が必要。

中小企業の声

【建設業】

- 「5月に入り公共工事の発注が活発になってきたが、民間工事は依然として少ない」(一般工事業)
- 「今夏の電力供給不足を懸念し、工場関連の設備投資は慎重」(一般工事業)
- 「市が太陽光発電設備の補助制度を開始。設置工事の増加を期待」(電気工事業)

【製造業】

- 「震災被災地から養殖施設用海水ろ過装置の大案件を受注」(ろ過装置製造業)
- 「自動車関連の量産品は好調であるが、電気料金の値上げ等により収益性は厳しい」(自動車部品製造業)
- 「現在の受注は好調であるが、電力供給不足により停電となれば生産に大きな影響が生じる」(プリント基盤製造業)

【卸売業】

- 「燃料価格(LPガス)が下落しつつあり採算は好転」(農産品卸売業)
- 「輸入品依存度が高まっていることから、円高により良い影響がでている」(酒類卸売業)

- 「中国中心からアセアン地域へと市場を拡大。代理店経由から直販への変更を計画」(衣料付属品卸売業)

【小売業】

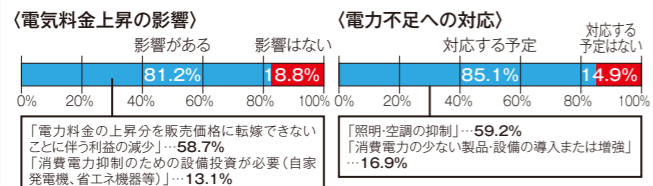
- 「ゴールデンウィークは雨が多かったことから、例年売れるキャンプ等のアウトドア商品の売れ行きが不振」(百貨店)
- 「周辺店でディスカウント店への業態変更が相次いでおり、価格競争が激化」(総合スーパー)
- 「これから本格化を迎えるクールビズはお中元と並ぶ重要な商機と捉えている」(百貨店)

【サービス業】

- 「観光客数は例年と同程度だが、消費に繋がらない」(レストラン)
- 「大手家電メーカーが生産拠点を海外に移転したことにより、売上が減少」(運送業)
- 「タイヤの生産拠点が完全復旧し、自動車部品や電子部品等のアジア向けの輸出が増加していることからコンテナ取扱量が対前年同月比で増加」(港湾業)

電力料金上昇の影響と電力不足への対応

- ◆電力料金の上昇による自社への影響がある企業(全産業)は、**81.2%**にのぼる。このうち、「電力料金の上昇分を販売価格に転嫁できないことに伴う利益の減少」を懸念する企業が**58.7%**と最も多い。
- ◆今夏の電力不足に向けて、**85.1%**(全産業)が何らかの対応を予定している。しかし、「照明・空調の抑制」の**59.2%**が中心で「消費電力の少ない製品・設備の導入または増強」は**16.9%**にとどまるなど、新規設備投資については消極的。

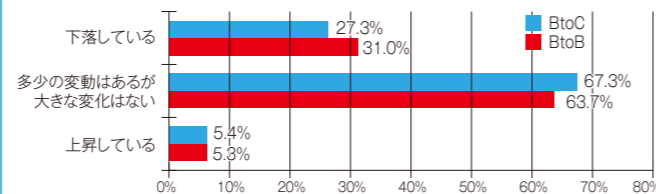


【中小企業の声】

- ◆温度や湿度等の製造環境の維持が必須。計画停電が行われた場合、影響が大きい。(富山 医薬品製造業)
- ◆電力料金の値上げにより、4月1日から60~70万円程度のコスト増。(川口 鋳物製造業)
- ◆照明LEDへ変更し、間引き点灯を行うとともに、情報・湿度管理システムを導入する予定。(草津 総合スーパー)
- ◆電力需要の少ない時間帯での操業をせざるを得ない。(西条 金属製品業)

販売価格の動向(BtoC、BtoB、前年対比)

- ◆販売価格について、一年前と比較して、「下落している」と回答した企業(全産業)は消費者向け商品・製品(CtoB)で**27.3%**、企業向け商品・製品(BtoB)で**31.0%**。
- ◆一方で、「上昇している」と回答した企業(全産業)は、約**5%**(BtoCで**5.4%**、BtoBで**5.3%**)と、販売価格を上げている企業は少数にとどまる。



【中小企業の声】

- ◆発注先が部品の海外調達を加速させているため、新興国企業との価格競争を強いられる。(本庄 自動車部品製造業)
- ◆衣料品は、低価格志向が続く。仕入れ価格の見直しを行う取引先(小売業)が多い。(高松 衣服・日用品卸売業)
- ◆安価な海外製品の流入により小売価格が下落。小規模の物販店は厳しい。(鹿児島 商店街)
- ◆軽自動車の修理受注は増えているが、競争が激しい。部品価格が高騰しているのにも関わらず、価格を低く設定せざるを得ないため、収益を圧迫。(沖縄 自動車整備業)

雇対協通信

雇用を育み、地域社会に貢献する

4月 豊田市の有効求人倍率 **0.68** (全国0.79)

理工系大学教授等との 情報交換会開催のお知らせ

新卒採用
担当者必見!

理工系大学生の人材確保と産学連携を目的とした情報交換会に参加しませんか?

日時 平成24年10月18日(木) 13:00~16:30

場所 名鉄トヨタホテル 7階 金扇の間(豊田市喜多町1-140)

内容 西三河地域(豊田、岡崎、刈谷、安城、西尾、碧南)企業の採用担当者と理工系大学就職担当教授等とのテーブル懇談会、名刺交換会

参加大学 愛知教育大学 愛知工科大学 愛知工業大学 金沢工業大学
金沢大学 岐阜大学 滋賀県立大学 静岡大学
静岡文化芸術大学 静岡理工科大学 信州大学 諏訪東京理科大学
大同大学 中京大学 中部大学 富山県立大学
富山大学 豊田高専 豊田工業大学 豊橋技術科学大学
名古屋工業大学 名古屋大学 南山大学 福井工業大学
福井大学 三重大 名城大学 (五十音順)
(計27校、都合により変更する場合があります)

参加費 1名 3,000円

お申込み TEL:0565-34-1999(担当 加納・山本)
電話受領後、「メールアドレス連絡表」をお送りいたします。

申込締切 7月25日(水)まで

豊田市雇用対策協会では会員を募集しています。
詳細は下記までお問合せください。

〒471-8506 豊田市小坂本町1-25
豊田商工会議所内 3F
TEL 0565-34-1999
FAX 0565-34-1777
E-mail koyou@work-toyota.com
URL http://www.work-toyota.com/
担当 加納、山本

昨年の情報交換会の様子・アンケート結果



大学教授を囲みテーブル懇談会

大学教授との名刺交換

主な参加理由

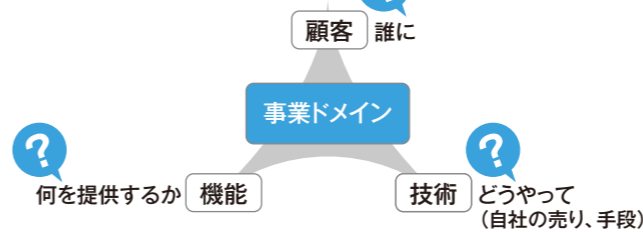
- ① 新規大学卒業生採用のため
- ② 学生の情報把握のため
- ③ 研究室とのコネクション構築のため

昨年参加された企業の**94%**が参加して満足していると回答しています。

超経営計画の ススム(全12回)

第4回 事業領域(ドメイン)の設定

前回までの経営理念・自社分析を受けまして、今回のテーマは「**事業領域(ドメイン)の設定**」です。次回のマーケティング戦略を検討する前に必ず決めておく必要がある事項(事業戦略の上位概念)であります。



事業ドメインとは「現在および将来において自社がビジネスを行う基本的な領域や分野」を言います。事業ドメインを設定することで、自社がどこで競争するのかを明確にし、無理な多角化の防止や経営資源の集中、全社の向かうべき方向性の統一をします。換言しますと「やるべき事」と「やらないこと」を明らかにして、「戦う土俵を決める」といったところでしょうか。もっと端的に言いますと、「**自社は何業か**」を決めることとも言えます。

次に自社の事業ドメインの決め方ですが、私どもでは次の3つの視点から、まず現在の商品进行分析することで検討資料としていきます。

- ① 顧客軸(誰に・どの市場に)
- ② 技術軸(どのような技術・ノウハウで)
- ③ 機能軸(どういった価値を提供するか)

とある企業がこの手法を用いて検討したところ、それまで自社の事業ドメインを「化粧品販売業」としていた企業が「地域の女性を美しくする業」という事業ドメインに変更されました。それまで化粧品を売るということだけが自社の事業ドメインであるとその社長は考えておられましたが、細かく分析していくと、実はその地域の女性を美しくすることに価値をおいてご商売をしていた、ということに気づかれました。女性を美しくする業という事業であるならば、化粧品をただ販売するだけでなく、どう提供すれば顧客を美しくするお手伝いができるのかと販売方法を変更することにもなり、社員の意識も格段に変わったとのことでした。現在では化粧品販売のほかに、地域の女性を美しくするためにエステサロンやフィットネスクラブの経営までもされるほど事業を拡大されています。

事業ドメインの設定は、一貫した経営戦略を立てる上で非常に重要な事項であり、経営計画を成功させるための要ともいえるべき事項です。

是非、この機会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

【名南セミナー情報】

◆「名南式 超経営計画活用術 ~成果をあげる目標管理~」開催日:7月31日(火)
詳細は弊社HPをご確認のうえお申込みください。 http://www.meinan.net/seminar/index.htm

名南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)