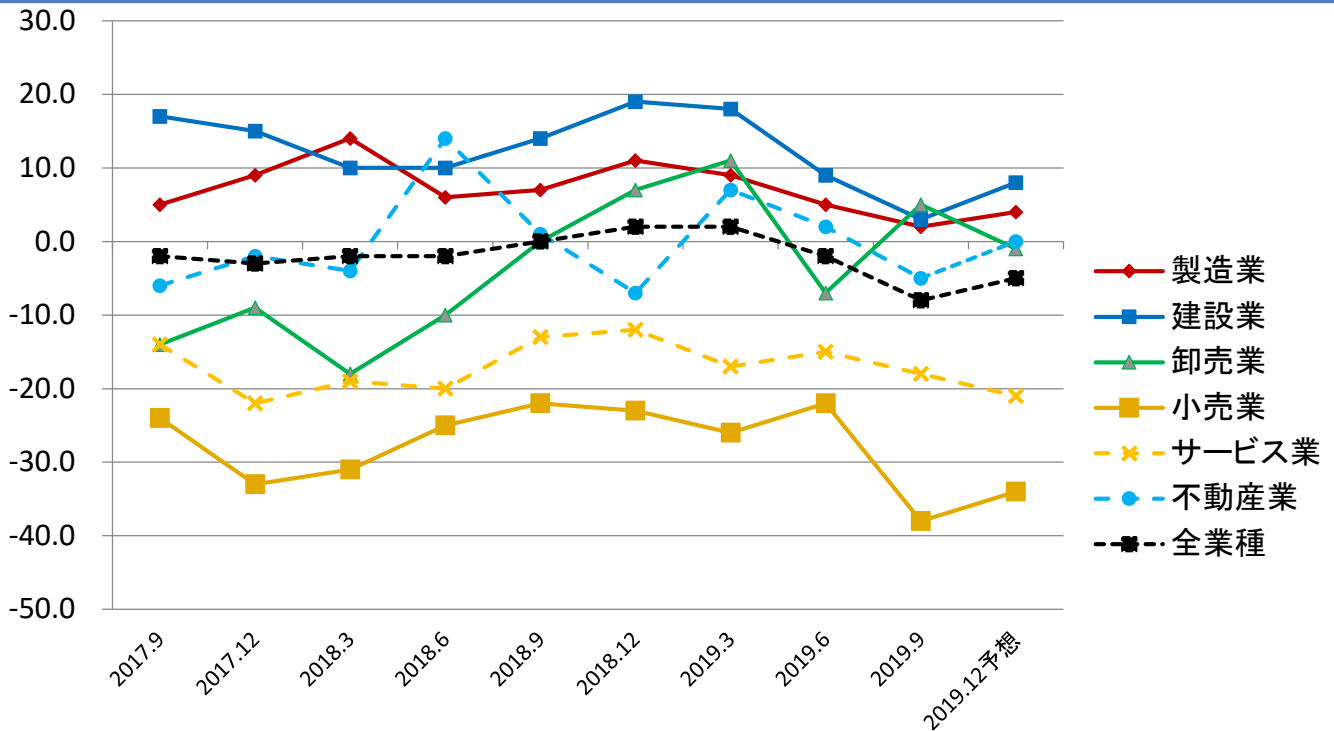


福生市商工会 経営だより

1. 多摩地域の小規模企業業種別業況判断DIの推移



※製造業・建設業は19人以下を、卸売業・小売業・サービス業は4人以下を小規模企業としています。
出典：多摩信用金庫 多摩けいざい No.90

2. 業況判断DIの分析

全業種、前回に引き続き低下しました。グラフは小規模企業ですが中規模企業でも同様の傾向が見られます。今期は卸売業が12ポイントアップしましたが、卸売業以外の業種はすべて低下しています。特に小売業は16ポイントダウン、不動産業は7ポイントダウン、建設業は6ポイントダウンとなっています。上記は9月期であり、10月の消費増税による落ち込みを加味すると12月は若干の回復が予想されるものの、厳しい景況感であることは否めません。慢性的な人手不足と最低賃金の上昇と取り巻く環境は厳しく、更なる企業努力が求められる状況です。

3. 中小企業診断士の一言

10月から消費増税となり小規模事業者には値上げの影響が少なからず出ている現状です。しかしながら最近の消費者は最新の情報を入手している人も多く、想定内の反応であるという事業者も多くあります。いままでの増税のタイミングで値上げをしなかった事業者も価格の適正化を図っているように思えます。顧客から何らかのクレームめいた発言もあるかもしれませんが、仕入価格にも消費税は課されます。しっかりと説明することが重要です。値上げは顧客離れを懸念される事業者も多いですが、事業自体が成り立たなくては意味がありません。またキャッシュレス決済を活用することにより、消費者には還元もあります。キャッシュレス決済を導入していない方はぜひ商工会にご相談ください。

4. 主要業界のトレンド

【全体】

10月から消費増税となりました。9月末の駆け込み需要は想像以上に少なかった様子です。キャッシュレス決済の還元や増税の周知が、かなり前から行き渡っていたことが主な理由でした。また今期は台風や大雨で多くの被害が出ています。事業者ごとの事業継続計画（BCP）の作成なども必要となってきました。

【製造業】

各種産業の勢いが若干鈍っている関係で、受注量が横ばいもしくは縮小されている事業者が多いようです。また台風や大雨の影響で生産活動が遅延している会社も少なくありません。風水害への対応を事前に行い、取引先との良好な関係を保つため、早めの状況報告と被災時には回復時期の見込みをお知らせしましょう。

【サービス業】

飲食業にまで定額制（サブスクリプション）料金が登場しました。カフェでは月額料金3,000～6,000円前後でプランも飲み物だけの他にサイドメニューが選べるなどさまざまです。カレーでは月額3,000円、ラーメンでは月額9,000円などがあります。月額制にすることでお店側は安定した売上が確保できますし、顧客もお得感があります。いきなり定額制を設定するのは難しいかと思いますが、事業形態にあった新しい料金体系を考えるのもよいかと思います。

【小売業】

商品を販売しない店舗が出現しています。大手百貨店では採寸のみを行い販売はインターネットで行う紳士服のお店や、機器の操作感のみを体験してもらうお店などが登場しました。インターネット経由で買い物ができるため、実店舗では実店舗にしかできないことに特化し始めている現象です。確かに在庫量には限りがありますし合理的な考え方なのかもしれません。実店舗での大事なところが強調されている事例だと思います。商品を売るだけでなく、店員さんとのやりとりや有益な情報の取得など消費者がお店に求めるものをもう一度考える時期なのかもしれません。

【建設業】

オリンピック特需もそろそろ落ち着きを取り戻してきました。最近では風水害が多く報道されています。備えあれば憂いなしという言葉のとおり、災害に対しての備えが重要ですが、建屋に関する準備として何をすればよいのかわからない人がほとんどです。改築など大掛かりでなくとも、少しの工夫で減災できるのであればなにか準備はしたいものです。建設のプロの目で一般客にアドバイスし、新たな商品開発につなげることも有効です。

5. 小さな企業の新たな取組みのためのヒント

今年もあと2か月、時がたつのは早いもので新しい年がすぐにやってきます。1年の振り返りを行い、来年につなげるヒントを探しましょう。単に売上が減少した、顧客が減ったではなく、なぜ売上が減少したのか、なぜ顧客が減ったのかなど、なぜなぜを繰り返して真の原因を探ることが重要です。今の時代、ただ待っているだけで顧客が来ることは少なくなっています。事業者の積極的な行動が集客に結びつきます。振り返り方法で困ったことがあれば商工会にご相談ください。