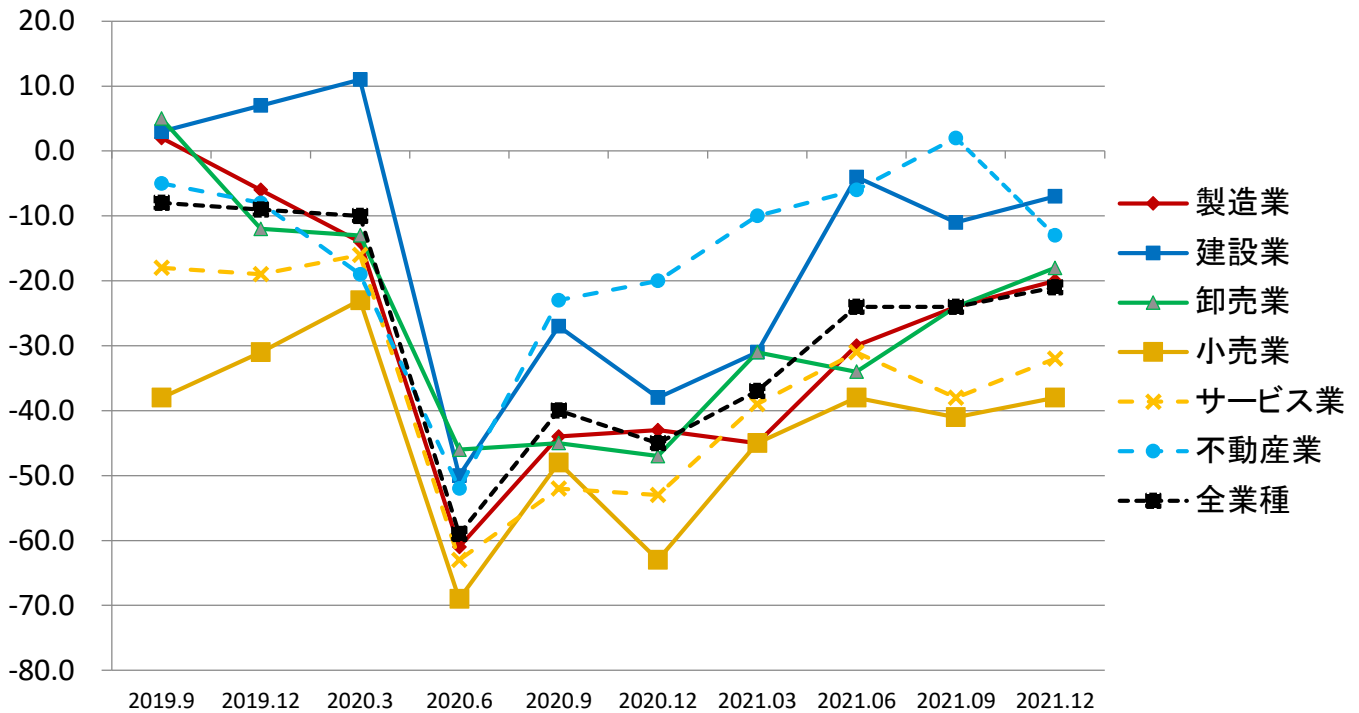


福生市商工会 経営だより

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.99

2. 業況判断DIの分析

2021年の12月期は、多摩地域の経済活動は少しずつ正常化しつつあるものの、新型コロナウイルス変異株(オミクロン株)による感染拡大の影響が広がっており楽観できない状況です。また、ウッドショック、燃料費高騰などによる原材料価格の上昇が事業の収益を圧迫しています。

全ての業種において業況DIはマイナスとなっているなかで、製造業:4ポイント、卸売業:6ポイント、小売業:3ポイント、サービス業:6ポイント、建設業:4ポイントと不動産業を除く他の5業種で緩やかながら改善が見られました。飲食業についても業況DIは今期改善が見られましたが、マイナス48と依然として厳しい状況にあります。

3. 中小企業診断士の一言

新年度に向けて対応すべき法律の改正を確認しておきましょう。具体的には、パワハラ防止措置への取り組みを義務化する「パワハラ防止法」や、男性の育児休業を取り易くする「育児・介護休業法」、インボイス制度の開始などがあります。特に今年度は働き方改革関連の法律を中心に改正が目立ちます。

働き方改革の推進は、生産性向上、社会的信用を得ることによる企業イメージの向上、人材確保がしやすくなるなどのメリットがあります。

この機会に商工会に経営相談を利用して、働き方改革の推進をご検討ください。

4. 主要業界のトレンド

【全体】

新型コロナウイルス感染症について、12月以降、変異株(オミクロン株)による感染拡大の影響が広がっています。

感染力が強く、従業員などの濃厚接触や感染により、業務が滞る事例が相次いでいます。万が一、従業員が欠勤しても業務に支障が出ないように事業継続計画や運営体制の見直しに取り組む企業が増えています。

【製造業】

原材料費や物流コストの上昇が著しいです。コスト削減に取り組んでいきましょう。製品の機能を見直し、材料自体を「使わない」ことを検討しましょう。

製品の機能には、その機能が無いと製品自体が成り立たない「基本機能」と補助的な「補助機能」があります。時計で例えると、時刻表示が基本機能、アラームや日付、ストップウォッチ、耐水性などが補助機能となります。補助機能を中心に顧客に必ずしも必要とされていない機能が無いか製品を見直してみましょう。

【サービス業】

店舗に来なくても顧客が楽しめるサービスを検討しましょう。テイクアウトした料理の調理過程を動画で視聴できたり、シェフとの会話を自宅で楽しめる「体験型テイクアウト」が注目されています。外食の醍醐味はお料理以外にもたくさんあります。外食の楽しい雰囲気や自宅を再現したい顧客ニーズに応える取り組みを検討しましょう。

【小売業】

1人の顧客が購入する単価を高める取り組みをアップセルと言います。スーパーでは自宅療養者用の日用品詰め合わせセットの販売が好調との話を聞きます。新型コロナウイルスの感染が拡大すると、感染予防の意識の高まりや、外出自粛による巣籠需要の増加が見込まれます。まとめ買いや定期購入などアップセルに取り組み、顧客1人あたりの単価を向上させましょう。

【建設業】

テレワークを推進しましょう。事務所に帰らないとFAXが確認できないため、施工図面を入手できないとのお話を伺います。FAX内容をメールで転送するサービスを活用することで、事務所に戻る回数を最小限に減らすことが可能となります。加えて、タブレットを活用し施工図面のペーパーレス化を検討しても良いでしょう。接触機会を減らした工事は、従業員や顧客に安心感を与えます。

5. 小さな企業の新たな取組みのためのヒント

売上は顧客数、顧客単価、購入頻度を掛け合わせたものという考え方があります。式にすると「売上=(顧客数)×(顧客単価)×(購入頻度)」となります。小さな工夫でできる購入頻度を増やす取り組みを検討しましょう。

例えば、飲食店で「来月から旬の食材が入荷しますので、“また”食べに来てください」や、フィットネスで「“また”来週もトレーニングしましょう」と“また”と顧客に声掛けすると、顧客満足度が高まり来店頻度の増加が見込めます。

顧客数や顧客単価を高めても、購入頻度が少ないと売上を伸ばしていく事は難しくなります。購入頻度を高める取り組みを是非探してみましょう。