



丈山苑 (じょうざんえん) 安城市観光協会提供

【開 苑 時 間】
午前9時～午後5時(入苑は午後4時30分まで)

【入 苑 料】
一般…100円 ※中学生以下は無料。
団体(10人以上の場合)…80円 ※障害者は割引有り。
呈茶一服…300円 ※部屋の専用利用(有料)も受け付けています。

【休 苑 日】
毎週月曜日(祝日の場合は開苑)
国民の祝日の翌日(土・日曜日、休日の場合は開苑)
年末・年始(12月28日～1月4日)

【場 所】
安城市和泉町中本郷180番地1

【問い合わせ】
TEL:0566-92-7780

江戸時代初期の武士・文人として名高い石川丈山は、碧海郡泉郷(現在の安城市和泉町)の生まれです。後半生は、京都一乗寺に詩仙堂を建て、風雅を楽しみ、詩作に遊ぶ、悠々自適の生活を送りました。丈山苑は、その詩仙堂のイメージを生誕地である和泉の地に再現し、「丈山の世界」を創ったものです。丈山苑の中心となる詩泉閣には、詩仙堂ゆかりの三十六詩仙の額を始め隷書体の書幅などが掲げられ、丈山の感性を偲ぶことができます。庭園は丈山の作庭した詩仙堂、東本願寺渉成園、一休寺の三庭園をイメージし、唐様庭園・回遊式池泉庭園・枯山水庭園を組み合わせた本格的な庭園です。自適に生きた丈山のころを、四季折々の草木をとおして感じることができます。



「ちょっと」に、ちゃんと。
碧海信用金庫

愛知県安城市御幸本町15番1号
<http://www.shinkin.co.jp/hekishin>

〈企画・編集〉総合企画室 広報調査課
TEL0566(77)8102

2013年5月発行



企業訪問 地域の躍動企業

株式会社タケダ 取締役会長 武田昭俊 氏
代表取締役 武田泰法 氏

地域の景気動向 平成25年3月調査

ビジネスレポート
上司と部下のギャップを探れ! 4
誘うほうも誘われるほうも気を使っています

経営のヒントとなる言葉 クルム伊達公子

トピックス | インドネシア国際銀行との業務提携
でんさいのご案内



碧海信用金庫

企業訪問 地域の躍動企業

刈谷幸町支店お取引先



本社外観

株式会社タケダ

取締役会長 武田昭俊 氏

代表取締役 武田泰法 氏

大正10年に家庭用金物の製造販売を手掛ける「武田製作所」として創業。ガラス製コースター、万能かせくり器など大ヒット商品を開発。現在では、精密プレス加工を受注から設計、製造加工、デリバリーに至るまでの全工程をトータルに展開する株式会社タケダ。既存分野にとどまらず、新たな分野として地球環境問題に対応する商品開発にも力を入れています。

今回、「変革による豊かさを」を求め続けてこられた武田会長ならびに武田社長にお話をうかがいました。



左から刈谷幸町支店寺澤支店長（現、豊田西支店長）、武田会長、武田社長、刈谷幸町支店山本課長

現状維持＝衰退 現状に満足せず、変革に挑む

御社の事業内容について簡単に教えてください。

大正10年、名古屋市中区にて家庭用金物の製造販売を手掛ける武田製作所として創業しました。昭和15年にはヒット商品「ガラス製コースター」を開発し、多くの従業員を雇っていましたが、昭和20年8月に戦災により自宅と工場を全焼したため、昭和22年10月に刈谷市新栄町へ移転し、家庭用金物の製造を再開しました。

その後、昭和25年に毛糸を毛糸玉にする「万能かせくり器」を開発したところ、大ヒット商品となりました。当時は長い毛糸をそのまま結うかたちで売られており、編み物がしやすい毛糸玉にするためには、家族に両腕をかりて2人1組で行っていました。万能かせくり器の登場により、この作業が1人でできることから、全国の編み物をする家庭に普及し、売れに売れ、大きな収益を得ました。その後も万能かせくり器は売れ続けていましたが、1つの事業にとどまることなく「これからはプレス時代だ」

と見抜き、万能かせくり器の製造は外注に出し、精密部品加工業への大変革を実行したのです。

予想は的中し、プレス事業は順調に拡大を続けましたが、現状に満足せず「現状維持は没落しか意味しない」という言葉を糧に、新たな試みを続けて成長してきました。今後も、今の状態に満足することなく、常に先を見据え、積極的に変革に挑みます。

受注から設計・製造・加工の一貫体制で 高い開発力・技術力をお持ちですね。

当社では受注から設計、製造、プレス加工、デリバリーに至るまでの全工程をトータルに展開することで、お客さまのご要望どおりのプレス製品を提供しています。しなやかな発想で、今までにない製品を生み出す「技術開発型企業」として、より高い生産性を実現するために最先端の製造ラインを構築し、一貫供給体制を整備しています。また、最新のCAD/CAMシステムを導入、形状製品の金型などの設計・開発を推進し、さらなる新技術や新商品の自社開発にも失敗を恐れず挑戦しています。

「失敗を恐れず挑戦する」開発姿勢について 教えてください。

以前、自動車部品のプレス加工で、中央にツバのついたような複雑な形の不良品が発生しました。この部品を見たとき「この失敗を生かせば画期的な独自の技術になる。」と確信しました。このツバのついた部品の形は、プレスの塑性加工では理論上、造ることができなかった形状だったからです。この不良品の形状を応用して開発した当社独自の技術の1つに金属板の抜き打ち工法「ファインシェーピング加工」と呼ばれるものがあります。それまでのプレス工法では打ち抜き面のダレが大きく、精度を出すためには後工程で切削加工をするか、焼結合金によって作るしかありませんでした。そこで、「側圧リング」という独自の機構を発案、プレス加工に伴う圧力を一定に保ち、スクラップの流れをコント

蚊取り機 でデング熱から人類を守る!

マレーシア工科大学との「蚊取り機」 共同開発のきっかけは?

以前から、新商品開発にもっと力を注ぎたいと思っていましたが、本業が忙しくなかなか開発に時間を割くことができませんでした。2008年のリーマン・ショックにより本業の仕事が減少した時、逆にこれを好機と捉え、新商品開発に力を注ぐことにしました。当時、名古屋工業大学の教授でもありマレーシア工科大学の客員教授も務めている方を技術顧問としてお招きし、指導を受けながらプロジェクトチームを作ったのが始まりです。

名古屋工業大学にはインキュベーション施設といって、産学官連携の先端的な研究成果を活用したベンチャー企業が入居する施設があります。そこに入居してベンチャー企業を設立し、開発を進めていました。教授と接する中で、マレーシアでは日本より蚊が多く社会問題となっていることを知り、マレーシアでも蚊取り機の実験を行うこととしました。教授の研究室とも共同開発という形をとり、現地に試作機を何台も持ち込み実証実験を行いました。

どのような装置の「蚊取り機」ですか?

日本の蚊とマレーシアの蚊では性質の異なるものもいます。マレーシアは湿度も高く日本の環境とも異なります。現地での実証実験を何度も行い、改良を重ねることでマレーシアの蚊に適合した蚊取り機を開発することができました。

ロールすることにより、打ち抜き面のダレを制御し、プレス加工のみでダレがなく精度の高い部品を製造することに成功しました。この成功により、従来よりも大幅なコスト削減を実現することができました。コスト削減は従来のやり方の中で追求するには限界があります。抜本的な合理化を目指すには、加工法を変えるなどの変革を求めなければなりません。



偶然に中央部にツバのついた部品 ファインシェーピング加工の部品

現地の蚊取り機という光でおびき寄せ、電気で退治するタイプが一般的ですが、取れるのは蛾などが多く、蚊はあまり取れません。現地で野生の蚊を採取し、観察を重ね、蚊を多く取れる「しくみ」を考案いたしました。新しいシステムですのでマレーシアの方々には大変興味を持っていただいています。

「蚊取り機」で社会問題の解決に挑むわけですね。

マレーシアでは蚊がウィルスを媒介する感染症「デング熱」が深刻な社会問題となっています。デング熱は他の多くの感染症と大きく異なる点があります。他の多くの感染症は1度感染したり、ワクチンを接種することで免疫力がつき、2回目は感染しにくくなったり、感染しても症状が軽くなります。しかし、デング熱は1度感染して免疫をもっていると2回目の感染は重症となる特徴があり、蚊の生息域の増加とともに、子どもや高齢者の感染死も増加しています。しかも、現在、デング熱には特效薬がないのです。

もし、今のまま地球温暖化が進み、デング熱を感染させる蚊の生息域が広がると、近い将来、日本国内においてもデング熱の流行が懸念されています。流行してからでは、間に合いません。常に先を見通し、今だからこそ開発をするのです。デング熱を感染させる蚊が分布する東南アジアに当社の蚊取り機を設置することで、蚊を退治し、デング熱から人々を守りたいと考えています。

タケダ・インダストリー^(タイランド)

新工場いよいよ稼動!

タイの新工場建設のきっかけは?

当初は海外進出をする考えはありませんでした。人件費を削減するよりも、高い技術力を維持することで、国内で十分やっていけるという思いがあったからです。しかし、リーマン・ショック以降長引く海外経済の不安、歴史的な円高などで経営環境は大きく変わりました。自動車産業を中心とする大手メーカーが急速に海外へ生産拠点を移転し、部品の現地調達も本格化しました。これに伴い、協力企業の海外進出に拍車がかかりました。この時、高い技術力に自信があっても「仕事がなければどうにもならない」「現地に工場がないと、仕事が回ってこない」「今いる従業員を守るためにも海外へ行く」との考えから海外進出を決断しました。



タイの新工場(パース図)

新工場についてお聞かせください。

2年ほど前から中国、ベトナム、インドネシアなどを調査しました。国柄、自動車産業の集積度、インフラなどを総合的に調査・検証した結果、タイに新工場を設立することを決めました。平成24年3月の現地調査時、タイ・ラヨーン県にあるイースタン・シーボード工業団地に空いていた約5,000坪の用地の取得を即座に決断し購入しました。また、以前からさまざまな会に出席しており、その人脈から、現地の幹部スタッフや通訳スタッフもスムーズに確保することができ、同年6月末に100%出資の現地法人タケダ・インダストリー(タイランド)を設立しました。工場建屋の述べ床面積は約1,200坪、日本国内並みの自動化設備を導入、500トンの大型プレス機などを設置し、本年6月の稼動を予定しています。現地では、当社の技術により切削加工せずにプレス加工のみで、自動車向けの精度の高いプレス部品を低コストで大量生産します。高付加価値製品を提供することで優位性を発揮したいと考えています。タイに新たな生産設備を導入し、将来的にはタイの生産が、日本の生産を上回る規模になると見込んでいます。安い労働力だけを求めて海外進出してもダメ、日本で生き残れなければ海外でも勝てません。だからこそ日本と同水準の自動化設備を導入し、少数精鋭でやっていきます。

脱皮するのは苦しい。しかし、脱皮すれば新しい世界が広がっている

事業承継について取り組んでいますね。

最近、事業承継学会の活動を通じて、老舗と呼ばれる企業と触れ合う機会が増えた中で、痛切に感じていることがあります。社是・社訓は簡単に変えるものではないということです。何百年続く会社はしっかりと社是・社訓があります。何百年前の創業者が言った言葉を、今も変わらず言い伝えています。永く続く会社の特徴として、近江商人の「三方よし」の思想を汲み、経営理念に織り込んでいる会社が多く見受けられます。目先の利益だけでなく、お客さまが心の底から満足し、さらには、社会全体の発展に貢献し、正しいか正しくないかの価値観でやっている会社が多いのです。二宮尊徳も「道徳を無視した経済は罪惡。経済を無視した道徳は寝言。」という言葉をごくか

御社の経営理念「変革による豊かさを」について
お聞かせください。

「現状維持は没落しか意味しない。」これは、昭和55年、日本青年会議所(日本JC)の経営シンポジウムでお会いした当時の日本長期信用銀行役員であった竹内氏の言葉です。その頃、当社では年間設備投資金額の3倍ほどする国産1号機のNC(数値制御)ロボットラインの導入を考えていました。NCロボットライン導入には反対の意見もありましたが、「現状維持は没落しか意味しない」の言葉に後押しされ、NCロボットライン導入を決断しました。「当社にとって必ずプラスになる」との確信どおり、大幅な生産効率の向上と国産1号機という宣伝効果をもたらしました。

当社では、その後の昭和60年より、社員一丸となり5年ごとの長期経営計画を立てています。第1次経営計画の目標は「売上倍増、給与1.5倍」でした。それ以前の10年間はほぼ横這いの売上であり、この目標は、社員たちにとっては並はずれた目標に見えたに違いありません。しかし、5年後に目標を達成する

ことに成功しました。この計画を立てるにあたり掲げたのが「現状維持は没落しか意味しない」を基盤とした、当社の経営理念『変革による豊かさを』です。この言葉の意味を社員には昆虫の脱皮に例えて次のように説明しました。

…『昆虫は脱皮しないと成長できない。
生き残ることもできない。
脱皮するときは物凄いエネルギーと苦痛をともなう。
しかし、脱皮すれば新しい世界が広がっている。
会社もこれと同じである。』

社員全員が現状に満足せず、より良い技術・製品・サービスを追求して変革に挑み、数多くの特許や自動車・土木分野の必須アイテムを創出しています。これは、お客さまに選ばれる企業として、「無理難題を断らず、課題達成を実現する技術開発力」を当社が蓄積してきたことの証でもあり、その結果として社員の仕事に対するやりがいや生活の向上も実現してまいりました。柔軟な発想で変革に挑戦し続け、真の豊かさをお客さまと共有したいと考えています。

企業プロフィール

社 名 株式会社タケダ
所 在 地 〒448-0022 愛知県刈谷市一色町3丁目6番地6
TEL: 0566-21-2321 (代) FAX: 0566-21-2323
設 立 1960年11月1日

資 本 金 4,800万円
事 業 内 容 精密パーツのプレス加工、金型設計・製作
ホームページ <http://www.takeda-co.com/>

会社沿革

1921年 名古屋市中区千代田2丁目に武田製作所創業、主に家庭用金物の製造販売
1945年 8月 戦災により工場施設全焼失
1947年 10月 刈谷市新栄町に移転、精密部品(ミシン関係)及び家庭用金物の製造開始
1950年 5月 万能かせくり器の実用新案を取得し製造販売を開始
1960年 11月 現在地に工場社屋を移転、武田工業株式会社を資本金500万円にて設立
1981年 3月 NCロボットラインの1号機を開発設置
1984年 10月 精密プレス工場を増設してNCロボットラインの2号機を設置
1985年 10月 長期経営5ヵ年計画をスタート
1987年 10月 自動車用軸受けフインの特許を取得して実用化
1988年 12月 TAPS(タケダ生産方式)をスタート
1989年 4月 武田工業テクニカルセンター竣工
1990年 4月 鈴木光彦氏(名城大学理工学部名誉教授)を顧問に迎える新製品開発プロジェクト発足
5月 タデックス株式会社に資本金1,000万円にて設立
10月 チャレンジ95作戦(第2次長期経営5ヵ年計画)をスタート
1995年 10月 スマイル21作戦(第3次長期経営5ヵ年計画)をスタート
1998年 11月 株式会社タケダ設立
2001年 10月 スマイル45作戦(第4次長期経営5ヵ年計画)スタート
2005年 10月 スマイル50作戦(第5次長期経営5ヵ年計画)スタート
2007年 3月 株式会社タケダ安城工場稼動
2008年 10月 株式会社タケダ東境工場稼動



武田会長(左) 武田社長(右)



全業種 D・I 業況D・I 3期ぶりに改善

- 平成25年1-3月(今期)のへきしん取引先業況D・I全業種は、前期▲26.8より改善し▲13.6であった。円高是正、株高の進行などによる消費者マインドの改善が寄与した。
- 平成25年4-6月(来期)の見通しは、ほぼ横這いの▲14.2と予想されている。先行きに対し慎重な見方の中、景気回復への期待感がうかがえる。
- 日銀短観(平成25年3月調査)によると、中小企業(5,463社)の業況判断指数(D・I)は12月実績▲14.3月実績▲12と2ポイント良化した。先行き予想も▲11とほぼ横這いと予想されており、へきしん取引先業況D・Iと同様に先行きに対する見方は慎重である。
- 売上D・I、収益D・Iともに前期に比べ改善した。先行きに対しても景気回復の見方が示されている。
- 人手D・Iは7期連続マイナスとなった。来期見通しも▲10.7と人手不足感の高い状態が依然続く。

業種別 D・I 自動車部品製造業は円安の波及効果が大きく寄与

- 製造業は、前期▲32.9から大幅に改善して▲17.8となった。来期は▲16.6と僅かな改善が予想されている。景気回復への期待感がうかがえるものの、先行きに対する見方は慎重である。
- 中でも、地域の基幹産業である自動車部品製造業は、前期▲52.4から今期▲1.5へと50.9ポイントの大幅な改善となった。円安の波及効果や、エコカー補助金終了および中国での自動車販売不振の悪影響の解消が寄与した。来期は▲12.3と10.8ポイントの悪化が予想されており、先行きに対する見方は厳しい。
- 非製造業全般では、小売業、サービス業、建設・不動産業は改善したものの、卸売業は前期に比べ悪化した。来期見通しは卸売業、小売業、サービス業で悪化が予想されている。一方、建設・不動産業では来期5.3と良化が予想されており、5年6カ月ぶりのプラスとなった。
- 人手D・Iは全ての業種でマイナスとなり、全業種で人手不足感の高い状態が続く。

全業種 回答数396社

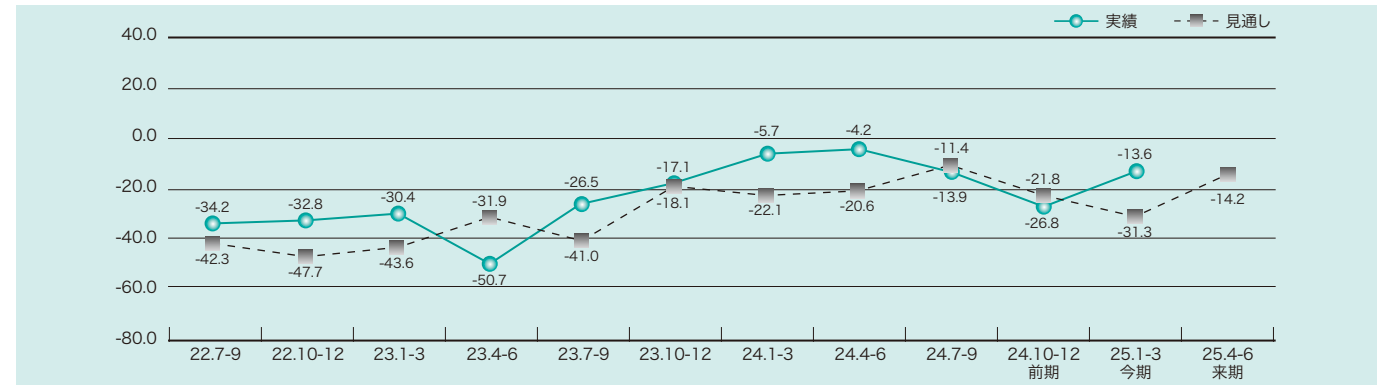
今期の実績(1-3月期)

来期の見通し(4-6月期)

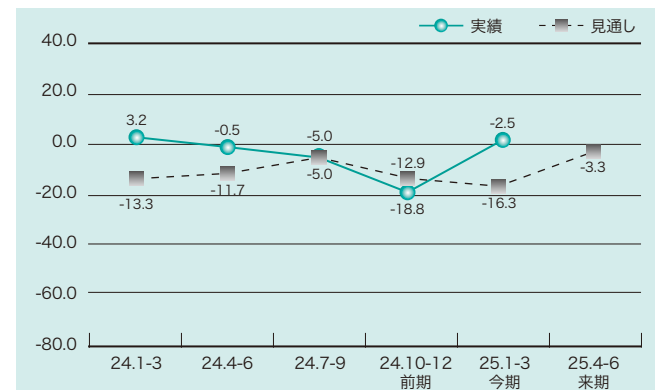
業況D・Iは▲13.6。3期ぶりに改善。

業況D・Iは▲14.2。ほぼ横這いの見通し。

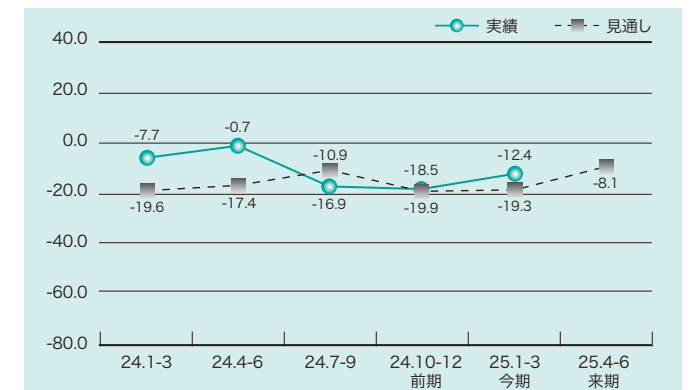
業況D・Iの推移



売上D・Iの推移



収益D・Iの推移



へきしん取引先景況調査とは

本調査は、地域および業種の景気実態および景気予測(景況)を把握するため、四半期ごとに当金庫の取引先企業様にアンケート調査を実施し、回答をいただいたものです。

調査概要

- 調査実施時期 平成25年3月1日～7日
- 調査対象企業 396社
- 調査対象地域 西三河および尾張南部を中心とした当金庫の営業エリア

業種構成

	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設・不動産業	その他	合計
企業数(社)	163	34	82	38	76	3	396
構成比(%)	41.2%	8.6%	20.7%	9.6%	19.2%	0.8%	100.0%

天気図の見方



<D・Iとは> D・Iとは業況(業界の景気)を判断するための指数であり、次の計算式で求められます。
D・I(ディフュージョン・インデックス) = 業況判断指数 = (良い又はやや良いと答えた割合) - (悪い又はやや悪いと答えた割合)

D・I判断指数

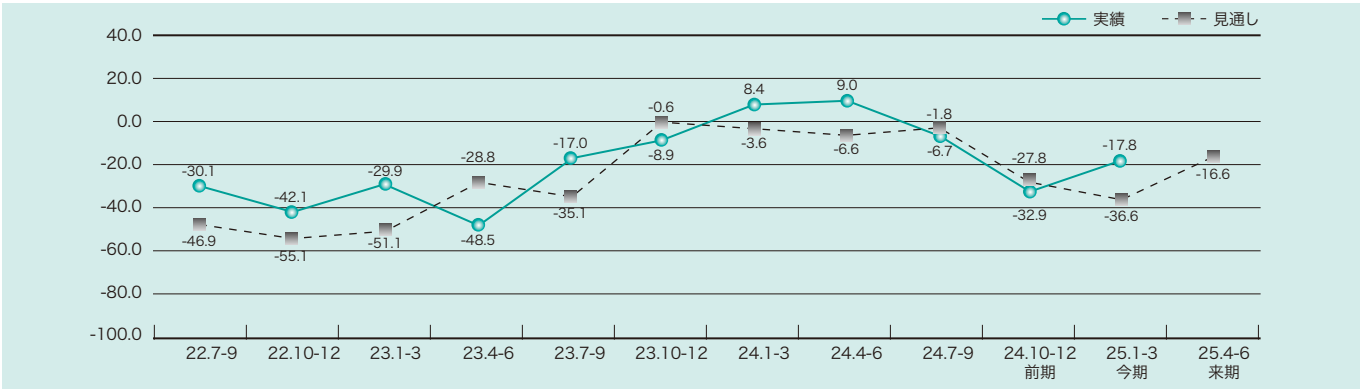
	平成23年 7-9月	10-12月	平成24年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	平成25年 1-3月	4-6月
業況	▲26.5	▲17.1	▲5.7	▲4.2	▲13.9	▲26.8	▲13.6	▲14.2
売上	▲8.1	2.0	3.2	▲0.5	▲5.0	▲18.8	▲2.5	▲3.3
収益	▲21.5	▲10.3	▲7.7	▲0.7	▲16.9	▲18.5	▲12.4	▲8.1
資金繰り	▲17.4	▲12.6	▲10.9	▲4.5	▲10.0	▲9.9	▲10.8	▲12.1
在庫	3.9	2.1	▲2.8	2.8	3.7	▲1.4	0.0	▲0.6
設備	1.5	▲4.9	▲12.0	▲5.7	▲3.9	▲4.2	▲6.1	▲6.6
人手	▲4.9	▲12.6	▲17.4	▲10.1	▲13.9	▲9.0	▲10.6	▲10.7

(注)在庫/設備/人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

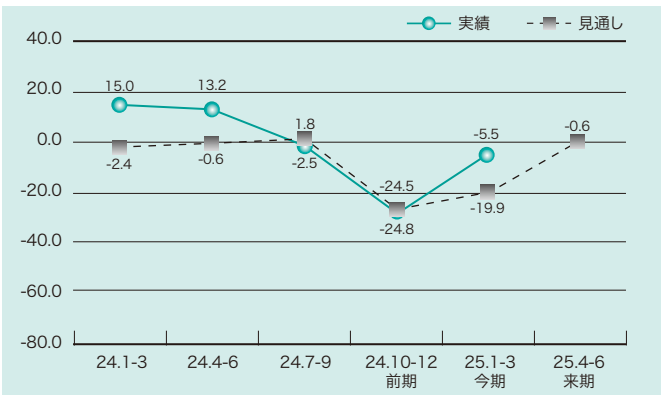
製造業
回答数163社

今期の実績（1-3月期） 業況D・Iは▲17.8。前期より大幅に改善。
来期の見通し（4-6月期） 業況D・Iは▲16.6。来期も僅かに改善見通し。

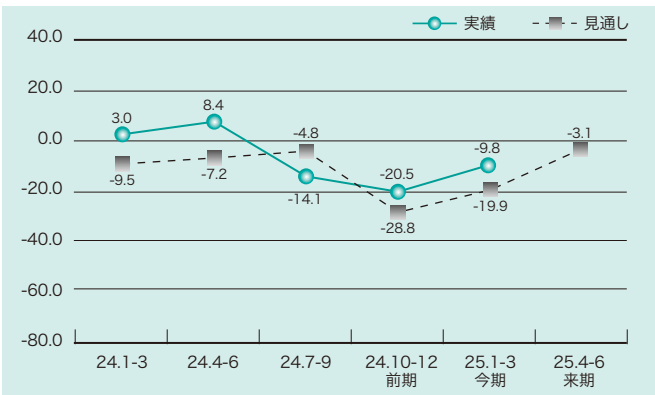
業況D・Iの推移



売上D・Iの推移



収益D・Iの推移



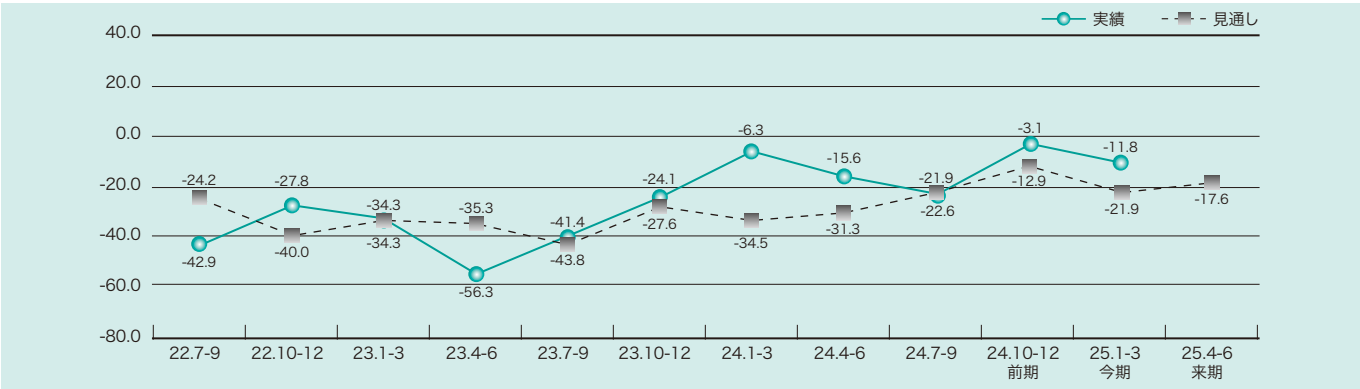
D・I判断指数	前期実績		今期実績		来期見通し	
	平成23年 7-9月	10-12月	平成24年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月
業況	▲17.0 	▲8.9 	8.4 	9.0 	▲6.7 	▲32.9
売上	11.1	16.7	15.0	13.2	▲2.5	▲24.8
収益	▲7.6	1.2	3.0	8.4	▲14.1	▲20.5
資金繰り	▲12.3	▲6.0	▲3.0	2.4	▲6.7	▲6.2
在庫	7.6	6.0	0.0	8.4	3.1	▲1.9
設備	4.7	▲7.7	▲15.6	▲4.2	▲5.5	0.6
人手	▲3.5	▲11.3	▲21.0	▲15.0	▲12.3	▲5.0

(注)在庫／設備／人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

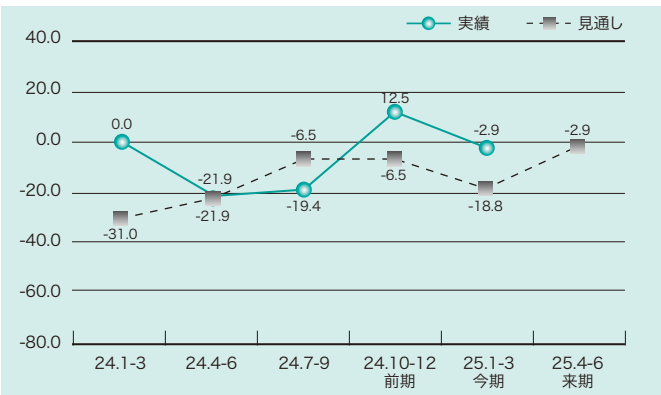
卸売業
回答数34社

今期の実績（1-3月期） 業況D・Iは▲11.8。前期より悪化。
来期の見通し（4-6月期） 業況D・Iは▲17.6。さらに悪化見通し。

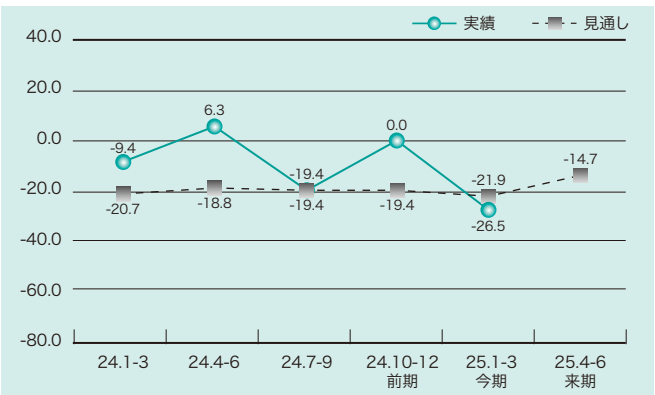
業況D・Iの推移



売上D・Iの推移



収益D・Iの推移



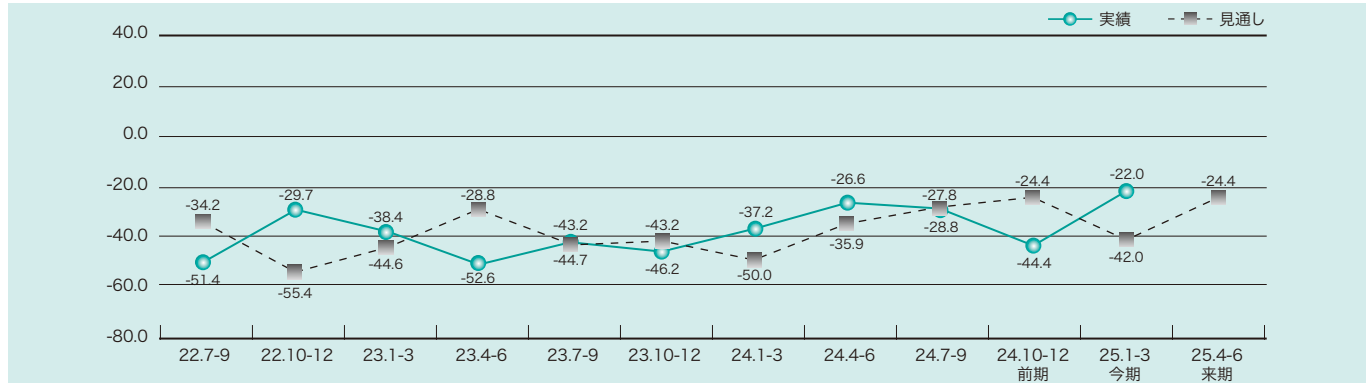
D・I判断指数	前期実績		今期実績		来期見通し	
	平成23年 7-9月	10-12月	平成24年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月
業況	▲41.4 	▲24.1 	▲6.3 	▲15.6 	▲22.6 	▲3.1
売上	▲13.3	▲3.4	0.0	▲21.9	▲19.4	12.5
収益	▲40.0	▲13.8	▲9.4	6.3	▲19.4	0.0
資金繰り	▲16.7	▲17.9	▲3.2	▲9.4	▲16.1	▲6.5
在庫	0.0	13.8	9.4	0.0	16.7	▲9.4
設備	▲14.3	▲6.9	▲18.8	▲21.9	0.0	▲15.6
人手	▲20.0	▲25.0	▲20.0	▲15.6	▲19.4	▲12.9

(注)在庫／設備／人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

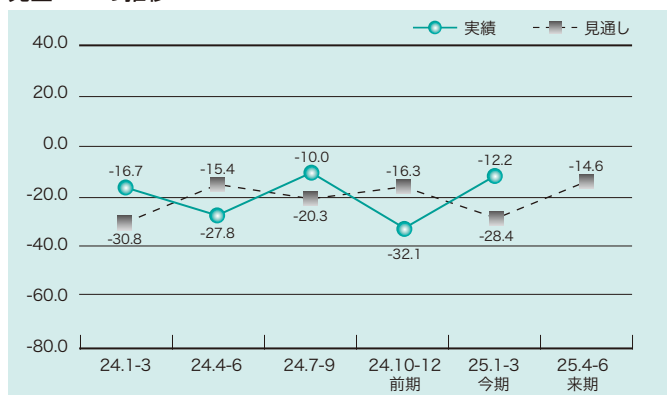
小売業
回答数82社

今期の実績（1-3月期） 業況D・Iは▲22.0。前期より大幅に改善。
来期の見通し（4-6月期） 業況D・Iは▲24.4。僅かに悪化見通し。

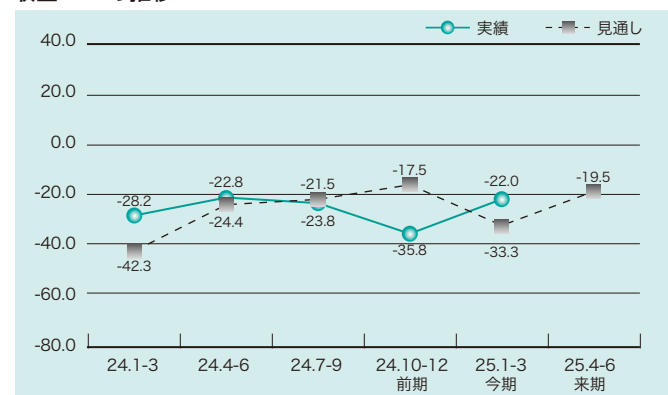
業況D・Iの推移



売上D・Iの推移



収益D・Iの推移



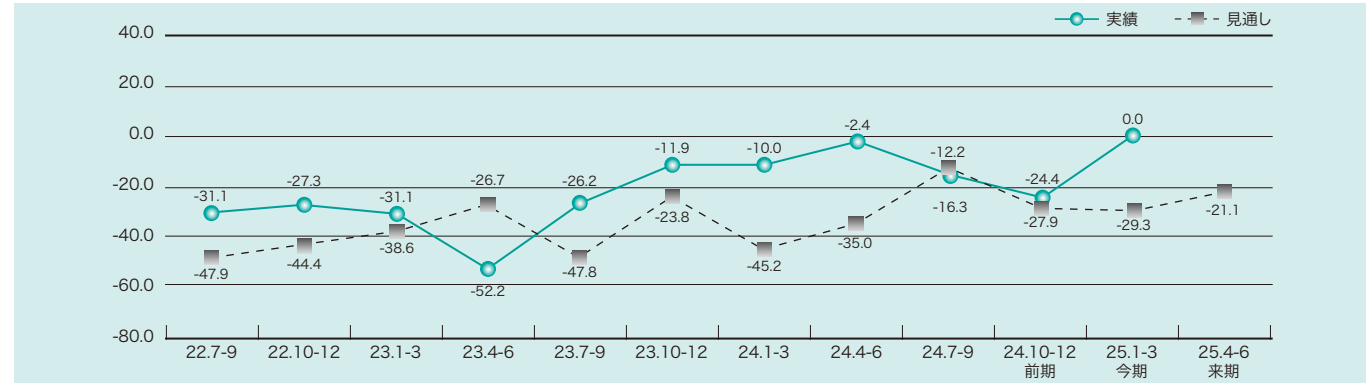
D・I判断指数	前期実績					今期実績		来期見通し
	平成23年 7-9月	10-12月	平成24年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	平成25年 1-3月	4-6月
業況	▲43.2 	▲46.2 	▲37.2 	▲26.6 	▲28.8 	▲44.4 	▲22.0 	▲24.4
売上	▲34.6	▲30.8	▲16.7	▲27.8	▲10.0	▲32.1	▲12.2	▲14.6
収益	▲33.3	▲38.5	▲28.2	▲22.8	▲23.8	▲35.8	▲22.0	▲19.5
資金繰り	▲23.5	▲20.5	▲25.6	▲26.6	▲17.5	▲19.8	▲13.4	▲15.9
在庫	6.2	2.6	▲1.3	▲6.3	2.5	▲1.3	6.1	0.0
設備	▲6.2	0.0	▲7.8	▲7.6	▲11.3	▲4.9	▲11.0	▲9.8
人手	▲2.5	▲3.8	▲3.8	▲8.9	▲10.0	▲18.5	▲7.3	▲8.5

(注)在庫／設備／人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

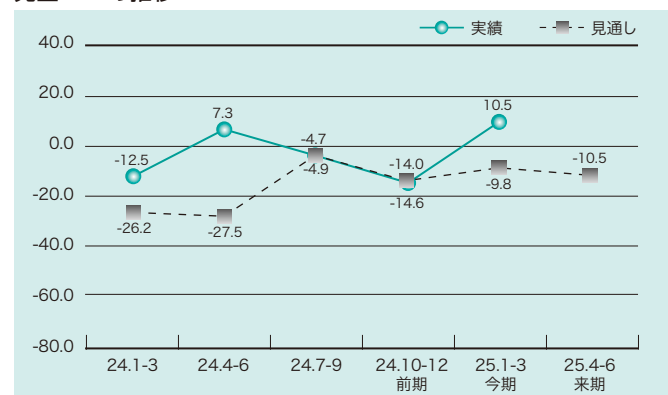
サービス業
回答数38社

今期の実績（1-3月期） 業況D・Iは0.0。前期より大幅に良化。
来期の見通し（4-6月期） 今期良化するも、来期は再び大幅悪化見通し。

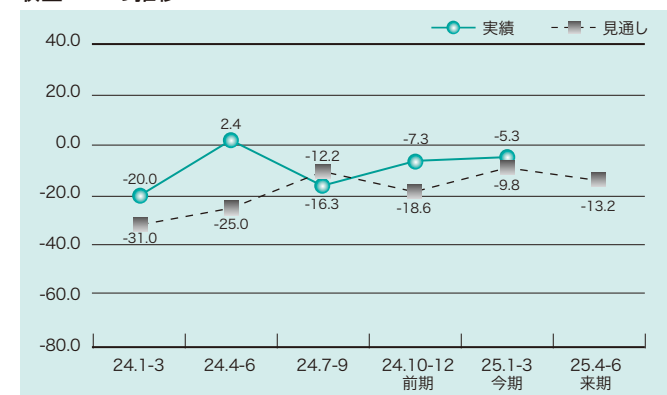
業況D・Iの推移



売上D・Iの推移



収益D・Iの推移



D・I判断指数	前期実績					今期実績		来期見通し
	平成23年 7-9月	10-12月	平成24年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	平成25年 1-3月	4-6月
業況	▲26.2 	▲11.9 	▲10.0 	▲2.4 	▲16.3 	▲24.4 	0.0 	▲21.1
売上	▲14.3	▲2.4	▲12.5	7.3	▲4.7	▲14.6	10.5	▲10.5
収益	▲28.6	▲19.0	▲20.0	2.4	▲16.3	▲7.3	▲5.3	▲13.2
資金繰り	▲16.7	▲15.8	▲8.3	5.4	0.0	▲2.7	▲5.9	▲11.8
設備	5.0	▲2.5	▲5.4	▲7.5	7.1	▲15.0	▲10.5	▲2.6
人手	▲9.5	▲16.7	▲21.1	▲2.4	▲11.6	9.8	▲18.4	▲7.9

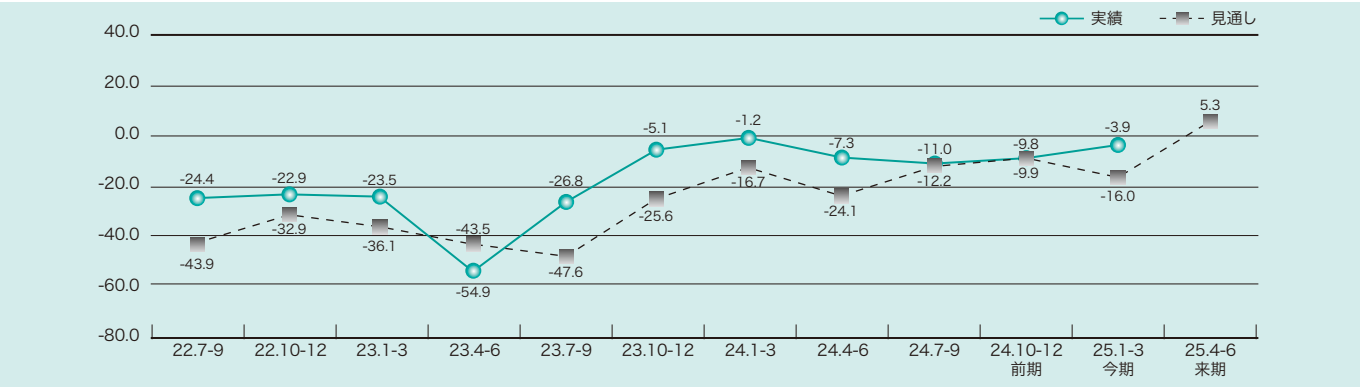
(注)設備／人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

建設・不動産業
回答数76社

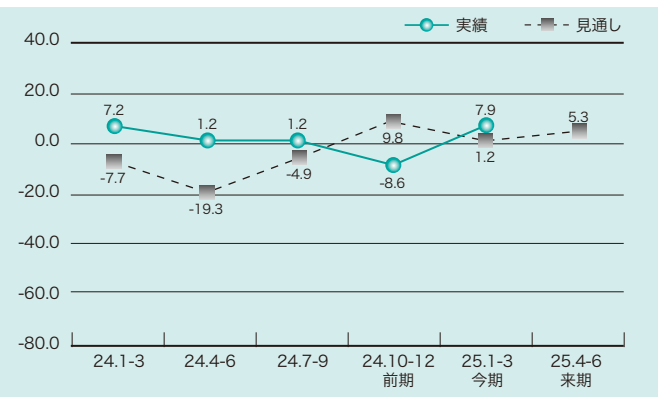
今期の実績（1-3月期）
来期の見通し（4-6月期）

業況D・Iは▲3.9。2期連続で改善。
業況D・Iは5.3。先行きに対する見方も良化。

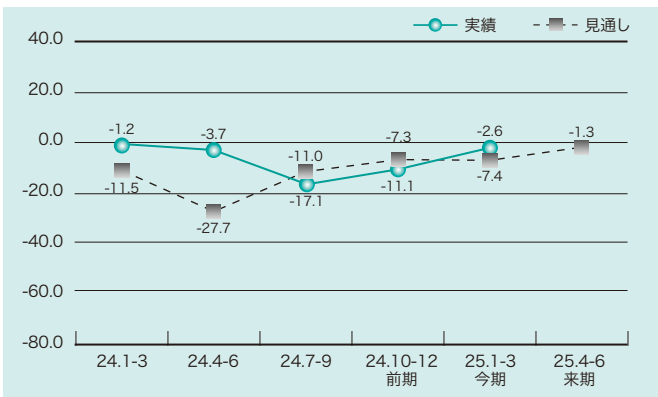
業況D・Iの推移



売上D・Iの推移



収益D・Iの推移



D・I判断指数						前期実績	今期実績	来期見通し
	平成23年 7-9月	10-12月	平成24年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	平成25年 1-3月	4-6月
業 況	▲ 26.8 	▲ 5.1 	▲ 1.2 	▲ 7.3 	▲ 11.0 	▲ 9.9 	▲ 3.9 	5.3 
売 上	▲ 15.9	7.7	7.2	1.2	1.2	▲ 8.6	7.9	5.3
収 益	▲ 28.0	1.3	▲ 1.2	▲ 3.7	▲ 17.1	▲ 11.1	▲ 2.6	▲ 1.3
資金繰り	▲ 24.7	▲ 14.7	▲ 16.0	▲ 1.3	▲ 13.4	▲ 13.9	▲ 17.6	▲ 13.7
在 庫	▲ 2.6	▲ 9.2	▲ 11.0	2.4	1.3	2.5	▲ 7.9	▲ 8.0
設 備	8.1	▲ 2.9	▲ 6.3	3.3	0.0	▲ 3.2	▲ 1.8	▲ 5.4
人 手	▲ 2.4	▲ 17.1	▲ 20.0	▲ 2.7	▲ 19.5	▲ 15.1	▲ 13.2	▲ 11.9

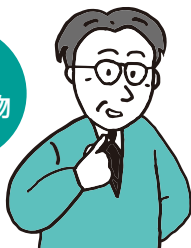
(注)在庫／設備／人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

業種別 業況D・I

	平成22年 7-9月	10-12月	平成23年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	平成24年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	前期実績	今期実績	来期見通し
全業種	▲ 34.2	▲ 32.8	▲ 30.4	▲ 50.7	▲ 26.5	▲ 17.1	▲ 5.7	▲ 4.2	▲ 13.9	▲ 26.8	▲ 26.8	▲ 13.6	▲ 14.2
製造業	▲ 30.1	▲ 42.1	▲ 29.9	▲ 48.5	▲ 17.0	▲ 8.9	8.4	9.0	▲ 6.7	▲ 32.9	▲ 32.9	▲ 17.8	▲ 16.6
食料品製造	▲ 53.8	▲ 69.2	▲ 50.0	▲ 36.4	▲ 41.7	0.0	▲ 18.2	▲ 10.0	▲ 30.0	▲ 30.0	▲ 30.0	▲ 11.1	▲ 44.4
繊維品製造	▲ 33.3	▲ 63.6	▲ 36.4	▲ 50.0	▲ 30.0	▲ 40.0	▲ 10.0	55.6	▲ 20.0	▲ 20.0	▲ 20.0	▲ 30.0	40.0
金属製品製造	▲ 33.3	▲ 58.8	0.0	▲ 41.2	▲ 26.7	12.5	6.7	▲ 6.7	0.0	▲ 7.1	▲ 7.1	▲ 33.3	▲ 41.7
一般機械器具製造	▲ 40.0	▲ 11.1	▲ 61.5	▲ 40.0	▲ 5.9	▲ 40.0	▲ 20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	▲ 6.7	▲ 13.3
自動車部品製造	6.2	▲ 44.6	▲ 25.0	▲ 74.3	▲ 16.2	▲ 8.7	35.3	30.9	6.3	▲ 52.4	▲ 52.4	▲ 1.5	▲ 12.3
瓦製造	▲ 60.0	▲ 46.7	▲ 73.3	40.0	15.4	30.8	▲ 38.5	▲ 41.7	▲ 7.7	▲ 30.8	▲ 30.8	▲ 66.7	▲ 41.7
卸売業	▲ 42.9	▲ 27.8	▲ 34.3	▲ 56.3	▲ 41.4	▲ 24.1	▲ 6.3	▲ 15.6	▲ 22.6	▲ 3.1	▲ 3.1	▲ 11.8	▲ 17.6
小売業	▲ 51.4	▲ 29.7	▲ 38.4	▲ 52.6	▲ 43.2	▲ 46.2	▲ 37.2	▲ 26.6	▲ 28.8	▲ 44.4	▲ 44.4	▲ 22.0	▲ 24.4
繊維・衣服・身の回り品小売	▲ 55.6	▲ 12.5	0.0	▲ 50.0	▲ 62.5	▲ 50.0	▲ 33.3	16.7	▲ 42.9	▲ 37.5	▲ 37.5	▲ 37.5	▲ 62.5
飲食料品小売	▲ 57.9	▲ 38.9	▲ 50.0	▲ 47.1	▲ 47.6	▲ 28.6	▲ 22.7	▲ 36.4	▲ 39.1	▲ 47.8	▲ 47.8	▲ 26.1	▲ 13.0
飲食店	▲ 80.0	▲ 58.3	▲ 72.7	▲ 72.7	▲ 45.5	▲ 80.0	▲ 70.0	▲ 60.0	▲ 40.0	▲ 70.0	▲ 70.0	▲ 60.0	▲ 30.0
自動車小売	9.1	▲ 16.7	0.0	▲ 41.7	▲ 23.1	▲ 35.7	▲ 7.1	0.0	13.3	▲ 33.3	▲ 33.3	31.3	12.5
サービス業	▲ 31.1	▲ 27.3	▲ 31.1	▲ 52.2	▲ 26.2	▲ 11.9	▲ 10.0	▲ 2.4	▲ 16.3	▲ 24.4	▲ 24.4	0.0	▲ 21.1
自動車整備	▲ 30.0	▲ 14.3	0.0	▲ 37.5	▲ 16.7	0.0	▲ 33.3	▲ 33.3	▲ 66.7	▲ 66.7	▲ 66.7	▲ 33.3	▲ 33.3
運輸	▲ 11.1	▲ 36.4	▲ 27.3	▲ 80.0	▲ 11.1	11.1	▲ 11.1	▲ 11.1	▲ 11.1	▲ 66.7	▲ 66.7	0.0	▲ 33.3
建設・不動産業	▲ 24.4	▲ 22.9	▲ 23.5	▲ 54.9	▲ 26.8	▲ 5.1	▲ 1.2	▲ 7.3	▲ 11.0	▲ 9.9	▲ 9.9	▲ 3.9	5.3
総合工事	▲ 24.2	▲ 32.4	▲ 39.4	▲ 71.9	▲ 45.7	▲ 18.8	▲ 10.8	▲ 12.5	▲ 9.1	▲ 14.7	▲ 14.7	3.4	▲ 3.4
職別工事	▲ 35.0	▲ 33.3	▲ 30.0	▲ 68.4	▲ 6.3	▲ 5.3	0.0	▲ 31.6	▲ 42.1	▲ 11.1	▲ 11.1	▲ 25.0	0.0
設備工事	▲ 41.7	▲ 30.0	▲ 7.1	▲ 45.5	▲ 8.3	33.3	20.0	11.1	27.3	▲ 40.0	▲ 40.0	12.5	12.5
不動産	0.0	11.1	0.0	▲ 20.0	▲ 21.1	0.0	5.3	13.6	▲ 5.3	15.8	15.8	0.0	21.1

ビジネスリポート | 上司と部下のギャップを探れ! 4

上司と部下の間にあるギャップがコミュニケーションを妨げる

誘うほうも誘われるほうも
気を使っています今回の
登場人物

山田課長
(営業一課 課長)
入社18年目の営業一課課長。
大学時代まで野球部に所属していた
バリバリの体育会系。部下には
厳しく接することもあるが、
その後のフォローには人一倍心を砕いている。
情に厚く、周囲から信頼されている。



真一
(営業一課所属)
入社5年目。物怖じしない明るい性格で、
課のムードメーカー的存在。
ただし、物事を楽観的に考える傾向があり、
少しそっかしく、「お調子者」的な部分が
顔を出すのがタマにきず。

あらすじ

- 営業一課の山田課長には、気になることがあった。最近、部下の真一に元気がないのである。
- 真一はとても明るい性格で、課のムードメーカーである。そんな真一がふさいでいるのは、恐らく「新規顧客を開拓する社内プロジェクト」が原因だろうと山田課長は考えていた。このプロジェクトのマネージャーに真一を抜くとしたが、進捗は、はかばかしくない。プロジェクトチームのメンバーが真一に不満を持っているという噂もちらほら聞こえてくる。
- 慣れないポジションで真一は頑張っている。しかし、他部門のメンバーや年上のメンバーをまとめていくことは簡単ではない。何とかしようと躍起になる真一の頑張り、空回りしているようだ。
- 真一にとっては試練である。しかし、今後の真一のキャリアを考えれば、ぜひ、突破してもらいたいところである。上司としては真一をサポートしてやりたいのだが、真一が何について悩んでいるのかが明確には分らない。
- そこで、山田課長は真一を飲みに誘ってみることにした。業務時間ではなくあえて酒を飲みながらという環境にしたのは、社外のほうが真一が本音を話しやすいのではないかと配慮したためである。
- ところが、いざ真一を飲みに誘ってみると、真一はどことなく困った様子である。
- 山田課長が真一を飲みに誘う会話の中に、上司と部下のギャップが見えた…。

山田課長が真一を飲みに誘う会話

- 課長** お疲れさま。プロジェクトの件、頑張ってくれているね、ありがとう。今回のプロジェクトは、いろいろな部門、立場の人が関わってくるから、難しいところもあると思うけど、大丈夫かい？
- 真一** はい。確かに私が不慣れなために、皆さんに迷惑をかけている点もあると思います。
- 課長** 何か私がサポートできることがあれば遠慮なく言ってくれ。
- 真一** …。
- 私の営業計画が現場の実情にフィットしていないところです。しかし、それは私自身が現場と対話をして解決すべき問題です。とにかく任せてくださった課長の期待に応えられるよう精いっぱい頑張ります。
- 課長** そうか。このプロジェクトを進めるのは簡単ではないが、必ず真一のステップアップにつながる。
- 困ったことがあればいつでも言ってくれていいんだよ。
- 真一** はい、ありがとうございます。今のところ大丈夫です。
- 課長** (やはり会社の中では言いにくいのかな…)
- ところで、たまには気分転換も必要だろう。今夜、空いていたら飲みにも行かないか？



近くに地酒のおいしい和食の店を見つけたんだ。真一、日本酒好きだったよな？

真一 (少し困ったような顔になり…) 今夜ですか？
分かりました。お供します。

課長 (お供しますって…) かしこまりました。もし都合が悪かったら今夜じゃなくてもいいんだよ。

真一 いえ、今夜で大丈夫です。
ありがとうございます！日本酒大好きですし、よろしくお願いします。もちろん、課長のおごりですよね？(笑)

課長 ははは。
任せておきなさい。
じゃあ、7 時には会社を出よう。

真一 はい。分かりました。



真一 (真一の心中は)
あーあ、プロジェクトがうまく進んでいないから、きっとお説教されるんだろうな…。
うまく進められていないのは自分でもよく分かっているよ。課長のお説教を聞いている時間があつたら、さっさと家に帰って休みたい気分なんだけど。とりあえず、2時間くらいは我慢かな。

上司と部下、それぞれの思いや考え

- 部下とのコミュニケーションを円滑にし、業務の遂行をサポートすることは上司の重要な役割です。
- 会社では本音を話しにくいようであれば、仕事が終わった後に食事やお酒に誘うことで、くだけた雰囲気をつくり出そうと配慮します。このほうが、部下としても話をしやすいだろうと上司は考えています。いわゆる「飲みにケーション」です。
- また、飲みにケーションには日ごろ頑張ってくれている部下に、何かご馳走してやりたいという上司の思いもあります。飲みにケーションは、上司の「ありがとう」の気持ちでもあるのです。
- ただ、今どきは特定の部下を誘うことが不公平であるとか、セクシャルハラスメントと言われることもあり、慎重に部下を誘う上司が増えているようです。
- 一方、部下にとって、上司は会社では絶対的な存在といっても過言ではありません。そんな上司から飲みにケーションに誘われたときの反応はさまざまです。
- 自分の業務が順調に進んでいるときであれば、部下としても、上司とコミュニケーションを深めるチャンスと思ひ、喜んで上司の誘いを受けるかもしれません。
- しかし、真一のように業務がうまく進んでいなければ、上司の思いとは裏腹に、部下は「きつと、お説教されるに違いない」と思い、できれば上司の誘いを断りたいと考えられるかもしれません。そもそも、上司など目上の人とのコミュニケーションや、お酒の席が苦手な部下もいます。
- 飲みにケーションに誘われたときの部下の反応は、そのときの業務の状況や部下の性格によってさまざまなものとなります。

ビジネスリポート | 上司と部下のギャップを探れ! 4

上司と部下の間にあるギャップがコミュニケーションを妨げる

Hekikai Report

上司と部下のギャップの根底は「飲みにケーションの目的」

- 上司は部下が気持ちよく業務を進められるようにと思い、飲みにケーションに誘います。そのため、上司が特定の部下を誘うのは、どちらかと言えば、部下が業務にまずいているとき、落ち込んでいるときになります。
- 一方、部下の中には、業務がうまくいっていないときほど、そっとしておいてほしいと考える者が少なくありません。逆に、業務がうまくいっているときは、自分に自信があり、気持ちも前向きなので、上司とコミュニケーションをとって、もっと多くのことを学びたいと考えます。
- このように、飲みにケーションに対する上司と部下の思いがすれ違うのは珍しいことではありません。
- こうしたギャップは、飲みにケーションに求める目的の違いによって生じます。

【部下指導に対する不満】上司と部下のギャップの根底にあるものとは



ギャップを埋める処方せん

1 上司は、部下の話を聞く時間と伝える!

- 業務の調子が悪い部下は、上司から誘われると、「上司からお説教される」と身構えてしまうものです。しかし、それは上司の真意ではありません。
- そこで、上司は自分が話をするための場ではなく、部下の話を聞くための「部下が主役の場」であることを伝えるようにしましょう。一つひとつの業務は、上司と部下の協働によって達成されるものです。上司も、「その業務の当事者として、部下とともに悩み、考え、解決策を見つけていきたい」という思いを伝えれば、部下の誤解はきっと解けることでしょう。
- 実際、多くの部下は、心の底では「自分の考え、悩み、思いを上司に聞いてほしい」と考えているものです。

2 部下は、フリーハンドで臨めばいい!

- 飲みにケーションは、上司と部下のコミュニケーションの手段の一つにすぎません。上司が飲みにケーションという手段を選択したのは部下に配慮してのことであり、部下が望むなら、業務時間内に面談しても問題はないのです。
- 「会社と違う場所」「上司と1対1」という状況に、部下は萎縮してしまうかもしれませんが、そこは割り切って誘いを受けてみてはいかがでしょうか。
- もし、部下が飲み過ぎて少々取り乱したとしても、それは上司にとっては想定内の範囲内です。多くの上司は、部下を自分の兄弟や子供のような存在であると考えているものです。飲みにケーションの場では、部下は上司に大いに甘えてよいのです。

ギャップ克服! 上司力・部下力チェックシート

- 以下は、人材教育をめぐって生じる上司と部下のギャップを埋める際に参考となるチェックシートです。
- 上司力チェックシートと部下力チェックシートがあるの

で、互いに自己評価と相手評価を行い、その結果を見せ合ってコミュニケーションを取るのもよいでしょう。

上司力チェックシート

- 自己評価の場合：上司が自分自身についてチェックしてみる。
 - 相手評価の場合：部下からみた上司についてチェックしてみる。
- ☐ 部下が前向きに業務に臨めるかどうかは上司の責任であると認識している
 - ☐ 部下は一人ひとりモチベーション要因が異なると認識している
 - ☐ 部下とコミュニケーションを取ることが上司の大切な役割であると部下に伝えている
 - ☐ 定期的に部下一人ひとりの話を聞く機会を設けている
 - ☐ 部下の話を聞こうとするときは最後まで話を聞くよう心掛けている
 - ☐ 部下の業務内容や進捗状況、問題点を把握するよう努めている
 - ☐ 部下の心身の健康状態を把握するように努めている
 - ☐ 部下の好きな食べ物や興味のある話題が何かを知っている
 - ☐ 部下がお酒が苦手かどうかを知っている
 - ☐ 飲みにケーションがあまり得意でない部下に無理強いしたりしないよう心掛けている

チェックの数によるギャップ回避力の目安

- 7～10個：ギャップ回避力⇒90%
- 4～6個：ギャップ回避力⇒50%
- 1～3個：ギャップ回避力⇒10%

部下力チェックシート

- 自己評価の場合：部下が自分自身についてチェックしてみる。
 - 相手評価の場合：上司からみた部下についてチェックしてみる。
- ☐ 自分の意見や考え方を上司に相談するよう努めている
 - ☐ 自分の意見や考え方を相談するときは、上司に伝わりやすいような言い方を心掛けている
 - ☐ 業務時間中、業務時間外で上司に言っていないこと、いけないことをわかまえている
 - ☐ 自分の興味のある話題や、自分のキャラクター性を適度に公にすることを心掛けている
 - ☐ 上司からの指示や注意は素直に「はい」と聞くよう心掛けている
 - ☐ 上司や同僚とは、なるべく笑顔で接することを心掛けている
 - ☐ 上司から飲みや食事に誘われたときは、第一に「ありがとうございます」と感謝の意を表している
 - ☐ 上司の考え方や仕事の進め方を学ぼうと心掛けている
 - ☐ 業務について「なぜ?」の視点を持って取り組むことを心掛けている
 - ☐ 日ごろから、上司が自分を指導し、コミュニケーションに配慮してくれることに感謝している

チェックの数によるギャップ回避力の目安

- 7～10個：ギャップ回避力⇒90%
- 4～6個：ギャップ回避力⇒50%
- 1～3個：ギャップ回避力⇒10%

以上

本リポートは、当金庫の情報サービスの一環として外部機関にて作成したものであり、本リポートに基づくお客様の決定、行為、及びその結果について、当方は一切の責任を負いません。なお、本リポートは無断で複写・転載することは禁じられております。

経営のヒントとなる言葉 クルム伊達公子

プロテニス選手

人生にままならないことはたくさんあっても、
挑戦に年齢制限はない

出所:「チャレンジ!!」(講談社)

Kimiko
Date
Krumm

冒頭の言葉は、

「さまざまな障害があったとしても、
自らに制約を設けずに挑戦することが重要である」

ということを表しています。

クルム伊達氏は、1989年のプロ生活スタート時に321位だったWTA(女子テニス協会)世界ランキングを1年で60番台まで上昇させるなど、プロ1年目にして頭角を現していました。そして、1994年には初めて海外ツアーで優勝を果たし、同年WTA世界ランキング9位となりました。



クルム伊達氏の中には、長年目標としていたWTA世界ランキングトップ10入りをかなえ、「もっと上を目指したい」という気持ちが芽生えましたが、同時に、その分だけ大きなプレッシャーを感じるようになりました。

また、クルム伊達氏の活躍に周囲の期待は高まり、時差やコンディションなどを考慮せず、真夜中でも宿泊先のホテルに取材の電話がかかってくるようになりました。こうしたメディアによる報道の過熱も、さらに大きなプレッシャーとなりました。

1995年には、クルム伊達氏はWTA世界ランキングをさらに上げて4位となったものの、世界トップ3のプレーヤーとの差を痛感していました。自分が同じレベルに達するためには、ほかの多くのものを犠牲にしてテニスに打ち込まなければ、到底かなわないと感じていたのです。

このようなさまざまな状況が重なり、クルム伊達氏は以前のように、「テニスが楽しい」と思えなくなり、むしろテニスを苦痛に感じるようになってしまいました。こうしたテニスに対する気持ちの変化が大きな原因となり、1996年、クルム伊達氏は、惜しまれながらも26歳でプロ選手を引退することとなりました。

引退後、クルム伊達氏はテニスの解説者として活躍していましたが、2008年に転機が訪れました。それは、シュテフィ・グラフ氏とマルチナ・ナブラチコワ氏という往年の名選手とのエキシビション・マッチへの出場オファーでした。クルム伊達氏は憧れていた2人と対戦してみたいという好奇心と、当時病床にあった父親を勇気付けたいとの思いから、出場を決意しました。

試合に先立ち、厳しい練習を重ねるうちに、クルム伊達氏の中でテニスへの強い思いが再燃し、再びプロの世界に戻りたいという願望が芽生えてきました。そして、ニック全日本テニス選手権83rd(以下「全日本選手権」)に挑戦すると宣言してプロ選手に復帰しました。

とはいえ、スポーツの世界では、加齢による体力の衰えの影響から若さが重視されます。現役に復帰する際、クルム伊達氏は37歳(当時)であり、年齢を考えるとプロ選手としての復帰は無謀な挑戦だという見方もありました。

しかし、クルム伊達氏はそうした固定観念に捉われず、テニスを楽しみながら、今の自分がどこまでやれるかに主眼を置き、以下のように考えました。

「37歳という年齢では、10代、20代の選手に
体力では勝てないとしても、
戦う方法はいくらでもある」(*)

全日本選手権において、クルム伊達氏は若い頃よりも磨かれた、相手の心理や戦略を分析する力や、心理的な余裕といった経験が必要とされる能力を生かして、体力の衰えを補いながら、試合を優位に運びました。そして、見事優勝を果たしたのです。

その後も、クルム伊達氏は国内外の試合に参戦し、2013年1月に開催されたオーストラリアン・オープン(全豪オープン)では、女子の最年長勝利記録を更新するなど、40歳を超えても、精力的に活動しています。

挑戦に付きまとう最大の障害とは、自らの心に生まれる諦めの気持ちです。人は困難な挑戦を前にすると、挑戦の障害となる「できない理由」ばかりに目が向き、「失敗するのではないか」「徒労に終わるのではないか」と不安を覚えがちです。

しかし、「できない理由」を列挙し、挑戦を諦めるのではなく、自らの秀でている部分や得意とする分野に目を向け、それを最大限に生かす方法を考えることが重要です。

そして、前向きな気持ちで「挑戦を楽しむ」ことで、新しい世界が目の前に広がることでしょう。

【経歴】

くるむだてきみこ(1970-)。京都府生まれ。園田学園高等学校卒。1989年、プロ選手転向。1996年、プロ選手引退。2008年、プロ選手復帰。

【参考文献】

(*)「チャレンジ!!」(クルム伊達公子、講談社、2009年7月)
「クルム伊達公子公式サイト」(<http://www.kimiko-date.com/>)

※上記内容は、本文中に特別なことわりがない限り、2013年1月時点のものであり、将来変更される可能性があります。

以上

本レポートは、当金庫の情報サービスの一環として外部機関にて作成したものであり、本レポートに基づくお客様の決定、行為、およびその結果について、当方は一切の責任を負いません。なお、本レポートは無断で複写・転載することは禁じられています。

インドネシア国際銀行との業務提携 (PT BANK Internasional Indonesia, Tbk 略称:BII)

インドネシアは日本の約5倍の国土面積を有し、約2億4千万人の人口を抱えるASEANを代表する資源大国ですが、1997～1998年に発生したいわゆる「アジア通貨危機」を背景に長らく経済的混乱を余儀なくされ、政治面でも不安定な状況が続いていました。しかしながら、2004年にユドヨノ現政権が誕生したことを契機に政治的安定度が着実に高まるとともに、経済面でも東南アジアにおける有望な投資先として大きな注目を集めるに至っています。

特に自動車産業にとっては、インドネシアの一人当たり名目GDPがモータリゼーションが始まる目安と言われる3,000ドルを突破し、市場としての厚みが増してきている点は見逃せません。ちなみに、2012年の自動車販売台数は100万台を突破し、ASEAN域内ではタイに匹敵する市場に育っており、今後も更なる拡大が見込まれています。

このようにインドネシアが単に資源国に止まらず、自動車産業を中心に市場としても注目が高まっていることを背景に、インドネシア国内で新車販売シェアの9割超を握る日系自動車メーカー各社は、相次いで現地での工場増設に踏み切っています。これを受けて、当金庫のお取引先でも、自動車部品製造業を中心に約20社がインドネシアへの進出に踏み切っておられ、今後もこうしたインドネシアへの進出の流れは持続していくものと考えられます。

このような状況を踏まえ、このたび当金庫では、インドネシアに進出されたお取引先各社に対するサポート態勢を一段と強化するため、インドネシアを代表する地場銀行の一つであるインドネシア国際銀行と業務提携契約を締結し、さる4月4日にジャカルタの同行本部内で調印式を行いました。また、この機会を捉え在インドネシアお取引先各社への訪問・懇談や日系レンタル工場を視察する機会を持つことができましたので、以下ではこれらの点についてご紹介いたします。

インドネシア国際銀行について

インドネシア国際銀行(PT Bank Internasional Indonesia Tbk,略称BII)は、マレーシアでは資産規模トップのMayBankのインドネシア子会社銀行であり、総資産額(9,518億円)で見ると、インドネシアの地場銀行中、9番目に位置づけられています。

BIIの特徴点として注目されるのは、多数の日系企業が入居する工業団地などを網羅した415に及ぶ支店ネットワーク網と、地場銀行では最も充実したジャパンデスクを擁している点です。これらを通じてインドネシアに進出された日系企業ならびにこれら企業で勤務される在留邦人の皆様に対し、きめ細やかな金融サービスを提供しています。

今回の業務提携を契機に当金庫ではBIIとの緊密な連携を通じて、①インドネシアで事業を展開されるお取引先に対する口座開設、融資、外国為替業務などの各

種金融サービスの提供、②インドネシアの経済・金融に関する情報、コンサルタント・弁護士など専門家に関する情報、更には販路拡大に寄与する情報など現地情報の提供に一段と注力してまいります。



業務提携調印式の様子

在インドネシアお取引先各社への訪問・懇談、日系レンタル工場の視察

今回、BIIとの業務提携契約調印の機会を捉え、当金庫ではインドネシアで事業を展開されているお取引先との懇談の機会を持たせていただきました。その際にはBIIジャパンデスクの責任者の方々にもご参加いただき、あらためてBIIジャパンデスクの各種サービス内容について、「仕向、被仕向送金の為替手数料等、日系企業のお客様に対しベストのサービスをご提供させていただく」等の説明がなされました。また、既にBIIとのお取引がある当金庫取引先企業からもBIIジャパンデスクの各種サービスに対して高い評価の声が寄せられました。

次にお取引先各社への訪問に関してですが、既に工場稼働中の各社を訪問した際には、売り上げは每期着実に増加しており、業務全般にわたり活況を呈している様子が伺われましたが、人件費の高騰、ローカルスタッフに対する労務管理の難しさなど、現地での悩みについても率直なお話が寄せられました。一方、工場稼働に向けて現在準備されている企業の責任者の方々からは、「日本からの設備輸入に際し、税関で思わぬトラブルが発生した」「当初申請していた資本金の不足が事後的に判明し、増資手続きに時間を要したため、工場建設が当初スケジュール通りには進められなかった」等の苦労話が披露されました。なお、お取引先各社を訪問する際の移動時には日本では考えられないような激しい交通渋滞に巻き込まれ、経済の活況に比ベインフラ整備が追いついていないインドネシアの現状を垣間見ることとなりました。



お取引先現地視察の様子

このほか、本邦商社が運営する日系レンタル工場(ト社インドネシア・テクノパーク)を視察しました。同レンタル工場には既に多数の日系自動車部品メーカーが入居されており、責任者の方からは、「工場および事務所の単なる賃貸に止まらず、総務・経理・人事などの間接部門についても当社くレンタル工場運営企業>が全面的にサポートする体制となっているため、事業者は本業に専念することができる」旨の説明がなされました。ちなみに同レンタル工場では2,500㎡から入居可能となっているため、過大な初期投資によるリスクを軽減させることができ、特に早期の工場立ち上げを検討しておられる中堅・中小企業の皆様にとっては一見の価値があるのではないかと感じられました。

以上、今回のインドネシア国際銀行(BII)との業務提携及び現地でのお取引先企業の皆様との懇談等についてご紹介してまいりました。当金庫ではBIIとの緊密な連携の下、これからインドネシアに進出を検討されるお取引先の皆様へのサポート態勢の強化に努めてまいりたいと考えております。



深刻な交通渋滞

TOPICS

へきしん電子記録債権サービス
「でんさい」の取り扱いを開始

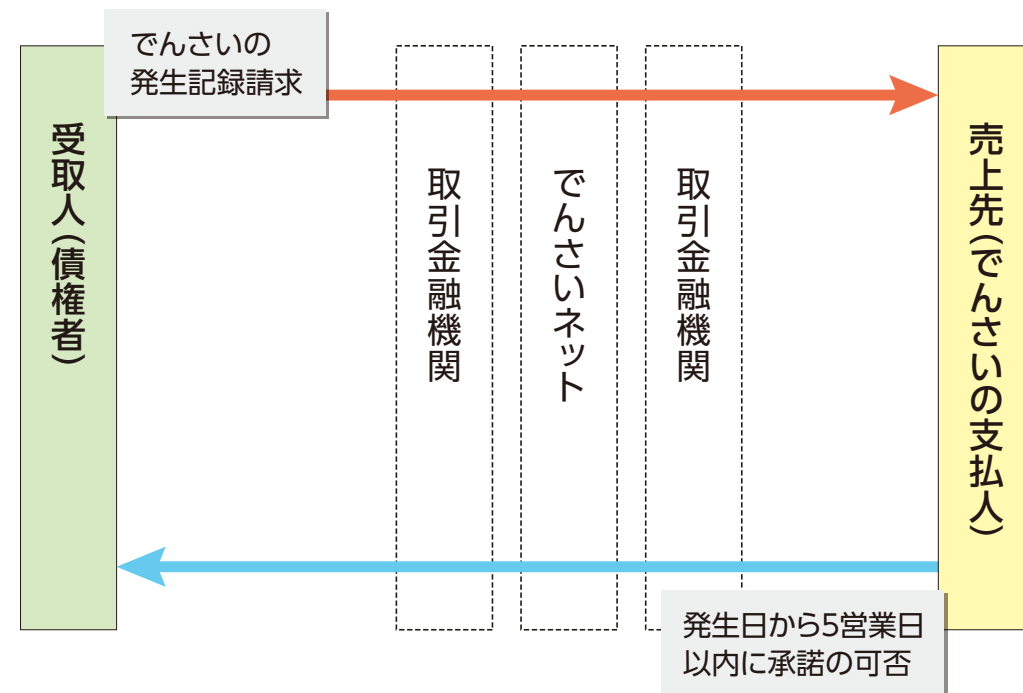
へきしん電子記録債権サービス 「でんさい」の取り扱いを開始しました

平成25年2月18日(月)より、でんさいのサービスを開始しました。でんさいにはさまざまなメリットがあります。平成26年3月末まで手数料の無料キャンペーンを実施していますので、この機会にぜひご利用ください。

でんさいの発生(振出)方法のひとつ「債権者請求方式」のメリット!!

でんさいの発生(振出)方法には、振出人から行う「債務者請求方式」と、受取人から行う「債権者請求方式」の2種類あります。

<債権者請求方式のイメージ図>



債権者請求方式を利用すれば、受取人(債権者)側からでんさいの発生記録請求を行うことができます。

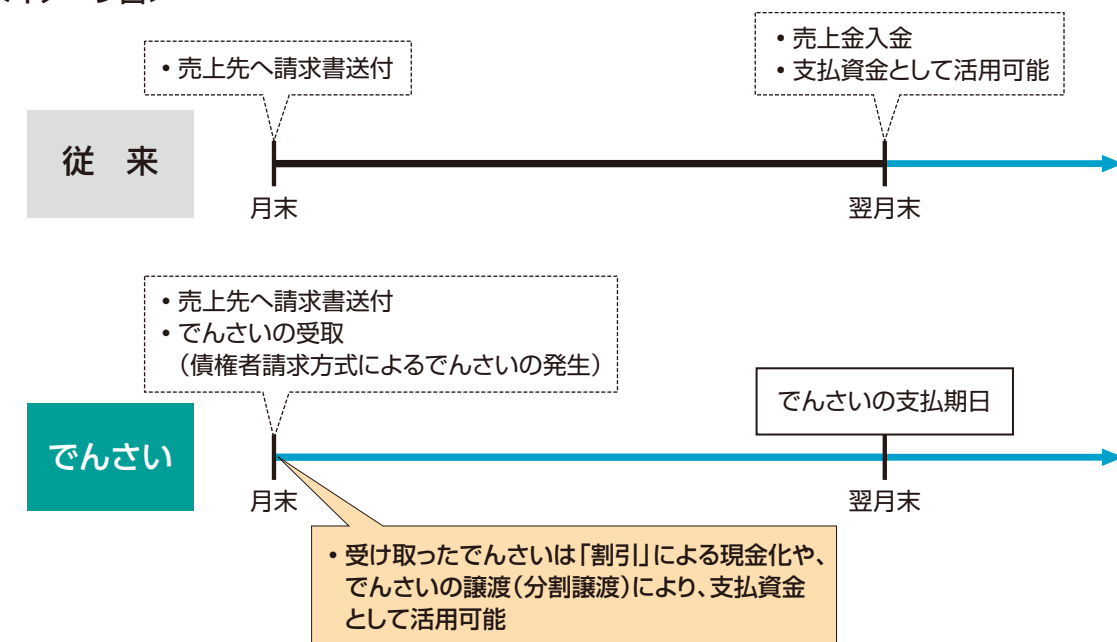
【例】月末締め翌月末受取の売上金を振込みで受け取っているお客さま(債権者)の場合

売上先への請求書の送付と同時に売上金を「でんさい」で受け取れるよう、債権者請求方式による発生請求を行うと次のメリットがあります。

メリット

- ・ 翌月末を待たずに、売掛金を「でんさい」で受け取ることで、割引による現金化、分割譲渡など、支払資金として有効活用ができる。

<イメージ図>



債権者請求方式のご利用にあたっては、でんさいの利用申し込み時にその旨をお伝えください。

売上先に請求書を送付した時点で、売上金をでんさいで受け取れば、資金繰りへの活用が可能です!!
また、上記例の場合、従来の売上金の入金日(翌月末)とでんさいの支払期日が同日になるため、売上先の資金繰りにも影響がでません!!

でんさいのご利用については、お気軽にお取引店または渉外担当者までお問い合わせください。

