

岡崎城(おかざきじょう)
写真:岡崎市観光協会提供

【開館時間】
午前9時～午後5時
(入館は午後4時30分まで)

【休館日】
年末(12月29日～12月31日)

【場所】
愛知県岡崎市康生町561・岡崎公園内

【問い合わせ】
TEL:0564-22-2122(岡崎城)

岡崎城の起源は15世紀前半までさかのぼります。明大寺の地に西郷頼嗣(頼頼)によって築城されたのがそのはじまりです。その後、享禄4年(1531)に松平清康(家康の祖父)が現在の位置に移して以来、ここが岡崎城と称されるようになりました。

天文11年(1542)12月26日、徳川家康は、ここ岡崎城内で誕生しました。家康は、6歳で織田信秀(信長の父)、8歳で今川義元の人質となり、少年期を他国で過ごしましたが、永禄3年(1560)の桶狭間の合戦で、今川義元が戦死したことを契機に自立しました。ときに19歳。以来、岡崎城を拠点に天下統一という偉業への基礎を固めました。



「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11月発行



企業訪問 地域の躍動企業

菱輝技術センター株式会社 代表取締役 原 敏城 氏

地域の景気動向 平成25年9月調査

ビジネスレポート
上司と部下のギャップを探れ! 6
自分が「頑張る」のは簡単。人を「頑張らせる」のは…

経営のヒントとなる言葉 三浦雄一郎

トピックス | 中小企業の海外進出状況について
NISA(少額投資非課税制度)のご案内
ATM休日・時間外手数料無料サービスのお知らせ



企業訪問 地域の躍動企業

今村支店お取引先



本社工場外観

りょうき
菱輝技術センター
株式会社

代表取締役 原 敏城 氏

昭和48年の設立以来、真空熱処理一筋40年、長年培ってきた経験と独自の熱処理技術を駆使することによりお客さまの要望にお応えする菱輝技術センター株式会社。お客様満足度向上を第一と考えQCD(品質・価格・納期)を徹底して追求するとともに安定した製品供給のために検査設備態勢の充実も図っている。

今回、「世界一綺麗な熱処理工場」を目指しておられる原社長ならびにお客様相談室室長の柴田課長にお話をうかがいました。



左から今村支店中根支店長、原社長、柴田課長、今村支店宮川課長

日本最大級の“真空熱処理能力”

御社の事業内容について簡単に教えてください。

昭和48年株式会社アイコースタンピングセンターとして設立、平成17年に新本社工場を建設するとともに現在地に移転し、平成18年に菱輝技術センター株式会社に社名変更し現在に至っています。昭和48年の設立以来、真空熱処理一筋40年、さまざまなお客様のニーズに対応しています。

真空熱処理とは、金属を真空状態で加熱・冷却処理を施すことで金属組織内の結晶を均一化したり、金属の持つ特性を変化させたりすることで、靱性・耐磨耗性の向上や寿命を長くするための金属表面加工技術です。熱処理の中では比較的新しい技術なのです。また、熱処理の事業所数は他の業種の事業所数と比べると少なく、中でも、真空熱処理炉はイニシャルコストが高いことから真空熱処理を行う事業所数は全国的にとっても少ないのです。

当社では超大型熱処理炉を設置していますが、超大型処理炉はとても高いイニシャルコストがかかります。それでも、時間をかけてコストを回収していけばよいのです。工作機械など一般的にもものを作る機械は日進月歩で、進歩することに処理能力も増加します。しかし、化学である熱処理は、プロセス自体は変わりませんので、熱・温度・圧力・雰囲気(炉内の気体)の4つをコントロールし、決められたとおりに機械が動いてさえければ、多少古い機械でも何ら遜色はないのです。

真空での処理の最大の利点は、真空状態とすることで、空气中(大気中)の全ての分子・原子が取り除かれ、処理中に結合する物質がないため、酸化しないことです。金属表面の錆びや酸化を抑え光沢のある滑らかな加工が可能となり、処理前と処理後で製品(金属)の外観が変わりません。真空熱処理以外の大気や雰囲気による熱処理では表面酸化が発生するため、一般には仕上げの工程で「ショットブラスト」や「パレル研磨」などの研磨処理が必要となるのですが、真空熱処理ではこれらの研磨処理が不要となりコスト削減や納期短縮に繋がります。

日本最大級の超大型真空熱処理炉について教えてください。

超大型真空熱処理炉では、大物、長尺物の冷間ダイス鋼等をはじめとした焼入・焼戻しはもちろんのこと、精密部品等の製品を一度に大量に処理することが可能です。量産品においては一度に大量処理することで、お客様のコストダウンの要望や迅速な納期対応にお応えしています。さらに、耐熱鋼やチタン系など窒素ガスを嫌う一部の鋼種についてはアルゴンガス冷却や水素ガス雰囲気にも対応可能です。

熱処理炉を稼働するには大量の電力を必要としますが、仮に熱処理炉が10倍の大きさになったら、消費電力量も10倍になるというものではありません。大型の処理炉とすることで、処理量に対する消費電力量を極力軽減し、地球環境の保全に繋がればと考えています。

3Kから3Cへ、「世界一綺麗な熱処理工場」をめざして!

3K(きつい・きたない・きけん)のイメージを見事払拭しましたね。

熱処理工場は、一般的に「きつい・きたない・きけん」の3Kのイメージがあります。熱処理は加熱処理と冷却処理を行うため、作業には大量の水や油を使います。機械から水や油が飛び散り、工場内が汚れます。この3Kのイメージを払拭し、3C「クリーン=CLEAN(綺麗な)・コンフォータブル=COMFORTABLE(心地よい)・クリエイティブ=CREATIVE(創造的・独創性)」へとするために、当社は最大のコンセプトとして「世界一綺麗な熱処理工場をめざす」ということを心掛けています。

当社では、工場を綺麗にするために高いコストをかけています。清掃専門の社員を配置したり、社員同士で整理整頓の確認を毎日行ったり、機械などの設備や工場内の各スペース全てのものに責任者を置き、毎週点検を実施しています。さらに月に1回は清掃業者の方に清掃を依頼しています。さらに普段目の届かないような所においても、3カ月に一度は社内全体で徹底的に掃除を行っています。世界一綺麗な工場を維持するための管理体制をとっているのです。

綺麗で、快適で、創造的な工場とすることで、安全快適な職場環境をつくるとともに、効率的な仕事が行えるのです。

世界一綺麗な熱処理工場とは?

昔は自社の工場もお世辞にも綺麗とは言えませんでした。以前から綺麗な工場をつくりたいと考え続け、平成17年の新工場の建設にあたり「世界一綺麗な熱処理工場をめざす」をコンセプトとしました。綺麗な工場には2つの「綺麗」があります。

一つ目の「綺麗」は、言葉のとおり「清掃の行き届いた清潔つ

現在ではレアアースの処理も行っていますね。

15年くらい前までは主に金型の熱処理を手がけていましたが、自動車部品や工作機械、電子機器、航空機などの多様な部品を処理するようになり、非常に多くの取引先とお付き合いしています。現在では、レアアース磁石の1つであるネオジム磁石の熱処理をレアアース向けの大型炉で数多く行っています。これは、当社の特長とも言え、レアアース磁石関係の原材料の熱処理を手がけている企業は全国でも10社くらいなのです。昨年、経済産業省が発表したレアアース磁石輸入量の約3割を当社で処理しています。今後も、さらにレアアース磁石の熱処理の拡大を考えております。

「まりクリーンな工場」ということです。前にも述べたとおり、工場内の清掃は当然のこと、現在、工場には大型サイズや大量処理ができる「国内最大級の超大型真空熱処理炉」、熱間鍛造企業の金型向けに当社オリジナル処理を行う「真空マルクエンチ熱処理炉」、大物冷間ダイス鋼や高速度工具鋼系の大物などの特殊処理品にも対応可能な「超高速ガス冷却真空熱処理炉」、レアアース向けの「多量積載型大型炉」などをはじめとする各種18基の炉がありますが、これらを全て24時間稼働の「生産管理システム」にて真空洗浄工程から熱処理完了工程までの全工程を自動搬送処理により自動化・省力化することで、クリーンな生産現場を維持しているのです。また、一般的な炉の耐用年数は15年ほどですが、当社ではメンテナンス技術を高めたことにより20年~25年の耐用年数を誇ります。高いイニシャルコストがかかる真空炉の寿命を長持ちさせるためのノウハウを持っているのです。専門のメンテナンスを行う社員もおり、真空炉の維持管理にも力を入れ、クリーンさの維持に努めています。

二つ目の「綺麗」は、「生産管理が可視化・定量化されたクリーンな工場」ということです。熱処理はブラックボックスとも言われ、加工した金属の品質を外から見て判断することは難しいものです。お客様は「寸法、面粗度、表面硬度はOKだが、内部硬度や内部組織は?」、「プロセスがよく分からないので結局は信用するしかないのか?」などの不安を感じることもあるでしょう。

また、熱処理会社側からすると「プロセスのみを提供する仕事であり、自社の製品が無い場合、ビジネスチャンスはイメージ頼りなのか?」、「どうしたらパートナーとして安心して選んでいただけるか?」などの悩みを抱えています。そこで、これらの不安・悩みを解消するために、管理を可視化・定量化できれば安心を提供できると考え、生産管理が可視化・定量化されたクリーンな工場としたのです。中身の見えない熱処理だからこそ、「熱処理力=管理力」と言えるでしょう。

展望式見学ルームを設けていますね。

生産管理が可視化・定量化されたクリーンな工場を実際にお客様に見ていただいて、当社のプロセス、管理力を知っていただくことが最も効果が高いと考え設置しました。展望式見学ルームでは工場内の多くの炉が一望できます。お客様に当社の設備、技術、管理方法などを実際に見ていただきながら説明させていただきますと、強い興味を持っていただけます。発注を悩むお客様のほとんどの方から、当社の維持する綺麗な工場内や加工工程、可視化・定量化された生産管理能力、および単品でも量産品でも入荷・加工・出荷までを明確に記録し確実に処理が行わ

れていることを保証する「トレーサビリティ100%」などを理解してもらい契約をいただいております。また、海外からの視察も何社か訪れています。



展望式見学ルーム

社員の自主性を重んじ、働きやすい職場にする

社員教育プログラムARSPについて教えてください。

当社では社員教育プログラムとしてARSPがあります。ARSPとは「オール・リョーキ・スマイル・プログラム」の略です。当社に在籍する全ての社員の目的や理想を実現し、幸せにするために徹底した教育を実施しています。社員一人ひとりに対し、いつ・どこで・どのような資格を取得するかを年間スケジュールを立て、計画に沿った教育メニューを年間を通して数多く実施しています。

社員能力においても「可視化・定量化」を推進しています。社員全員が金属熱処理技能資格を取得することとし、製造スタッフはもとより営業スタッフおよび他部署においても金属熱処理技能士2級以上の取得を奨励し、多くの社員が資格を取得しています。当社は熱処理会社であり、熱処理のプロセスを知ることによって仕事も面白くなるのです。また、管理職については1級以上の資格を必須としています。知識のキャリアアップを昇進・昇格につなげることで、社員のモチベーションを高めています。

金融資産+知的資産こそ会社本来の姿(現在～未来)

知的資産経営の取り組みについて教えてください。

当社では、知的資産を活かした4つのカテゴリー「造る・結ぶ・教える・治す」で経営を進めています。

一つ目の「造る」取り組みは、前所述べた、「熱処理力=管理能力」、「社員能力の定量化・可視化の推進」、「トレーサビリティ

改善提案活動にも力をいれていますね。

各自に対する発想力・提案力・発見力などをくみ取るツールとして、「改善提案」を取り入れており、ARSPと並び会社を運営する2大車輪とらえて重要視しています。社員側から見れば、コミュニケーションツールともなりモチベーションアップにもつながります。会社側から見れば、社員を知り評価することにもつながります。社員から良い提案があれば、社員に新たな課題を出し、アウトプットさせて評価しています。社員全員に改善提案の目標を定め、提案内容を評価してランク付けを行い、全社員の順位を発表しています。社員の自主性を重んじ働きやすい職場を目指すとともにお客様の満足度の向上に努めています。

また、年4回、ARSP会と称する社員全員参加の懇親会を開催し、さまざまな話を通してコミュニケーションを深めています。

100%」に加え、「お客様相談室の設置」などです。当社のお客様相談室の特徴としては、熱処理前後工程の全てにおけるさまざまな質問に1級熱処理技能士がワンストップ対応をすることで、「たらい回し無し」としています。つまり、お客様一人ひとりに対して担当者の可視化を図っています。

二つ目の「結ぶ」取り組みは、「異業種と結ぶ」、「同業種と結ぶ」です。異業種と結ぶ取り組みとして、半導体チップの取り出

しに使うリングである「ダイシングフレーム」をプレスメーカーなどと協力開発し、高品質・低価格で販売しています。同業種と結ぶ取り組みとして、業界初となる各種熱処理(真空・塩浴・浸炭・高周波・窒化)に特化した熱処理企業4社での連携体「金属熱処理ソリューション」を設立しました。熱処理の職人集団があらゆる熱処理をカバーし、最適な解決策をご提案しています。

三つ目の「教える」取り組みは、我々の熱処理の知見をお客様に提供することです。現在、研修センターや分析センターを造っており、発注をいただくお客様を対象に座学・実践講座の開催を計画しています。

最後の四つ目の「治す」取り組みは、真空炉のメンテナンスです。現在、真空炉のメンテナンスは技術者が年々減少しており、メンテナンス料も高額となっています。当社の、真空熱処理に関するノウハウおよび長いメンテナンス実績から、壊れる箇所を経験により察知し、事前メンテナンスを提案しています。



研修ルーム

企業プロフィール

社名	菱輝技術センター株式会社
所在地	〒446-0007 愛知県安城市東栄町五丁目3番地6 TEL: 0566-98-2501 (代) FAX: 0566-98-2504
設立	昭和48年4月11日
資本金	1,000万円
事業内容	金属熱処理(真空熱処理、真空ロー付け、RV処理) 機械加工全般取扱(海外調達含) 油剤販売
ホームページ	http://www.rtc.co.jp/

知的資産を活かすことが重要なのですね。

金融資産を生む源泉は知的資産であると考えています。メーカーは、知的資産があるからこそ金融資産を生み出しているのです。知的資産である人的資産・組織力・外部とのネットワークなどをいかに我々が可視化・定量化して経営に取り入れていくかが重要です。金融資産と知的資産を合わせたものが「会社本来の姿(現在～未来)」なのです。

今後の展望について教えてください。

日本国内では、東から西までフィールドを拡大し、他地域への展開をしたいと考えています。また、海外への進出も視野に入れており、ベトナムへの展開準備も進めています。現地のコンサルタント会社を通して、我々が提携したい企業の調査、現地の熱処理業者の調査および現地顧客の調査を実施しました。

とても興味ある結果を得ることができましたので、まずは技術提携的な形から検討したいと考えています。

会社沿革

昭和48年	株式会社アイコースタンピングセンターを設立。
昭和54年	熱処理部を新設。
平成1年	超大型真空熱処理炉を導入。
平成3年	ワイヤーカット工場を建設(WEDM機15基)。
平成17年	現在地に新本社工場建設及び移転。
平成18年	菱輝技術センター株式会社に社名変更。
平成19年	環境課を新設。
平成24年	第2工場を建設。 連続式水素雰囲気炉を導入。 大型真空熱処理炉を導入。 熱処理炉保有数17基体制となる。
平成25年	大型真空熱処理炉を1基導入(V18号炉)。
平成26年	大型真空熱処理炉を1基導入予定(V19号炉)。 連続水素雰囲気炉を1基導入予定(V20号炉)。

全業種 D・I 業況D・Iは3期連続改善、さらに改善が続く見通し

- 平成25年7-9月(今期)のへきしん取引先業況D・I全業種は、前期▲9.8より改善し▲2.8であった。円安効果や株高に加え、消費者マインドの回復が寄与した。
- 平成25年10-12月(来期)の見通しは、2.3と良化が予想され、プラスに転じる見込みである。世界経済の回復や内需拡大への期待感がうかがえる。
- 日銀短観(平成25年9月調査)によると、中小企業(5,376社)の業況判断指数(D・I)は6月実績▲8、9月実績▲4と4ポイント改善した。先行き予想も▲3と1ポイントの改善が予想されており、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改善傾向にある。
- 売上D・Iは前期▲6.8より大幅に良化し9.3とプラスに転じた。収益D・Iも前期▲10.6より改善し▲2.5であった。来期も両項目ともに良化が予想されており、先行きに対しても引き続き景気回復の見方が示されている。
- 人手D・Iは9期連続マイナスとなった。来期見通しも▲16.0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、大幅に良化

- 製造業は、前期▲7.9から大幅に良化し8.1とプラスに転じた。来期も7.5とプラスとなる見通しである。景気回復への期待感がうかがえる。
- 中でも、地域の基幹産業である自動車部品製造業は、前期▲3.0から今期17.2と20.2ポイントの大幅な良化となった。来期も4.8とプラスとなる見込みである。
- 建設・不動産業は前期2.5から6ポイント良化し8.5となった。来期も19.5とさらに良化する見通しである。
- 非製造業全般では、建設不動産業は良化したものの、小売業は前期に比べ横這い、卸売業、サービス業は前期に比べ悪化した。
- 来期見通しは、製造業はほぼ横這い、製造業を除く全ての業種で良化が予想されている。
- 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依然続く。

全業種 回答数396社

今期の実績(7-9月期) 業況D・Iは▲2.8。3期連続で改善。
来期の見通し(10-12月期) 業況D・Iは2.3。プラスに転じる見通し。

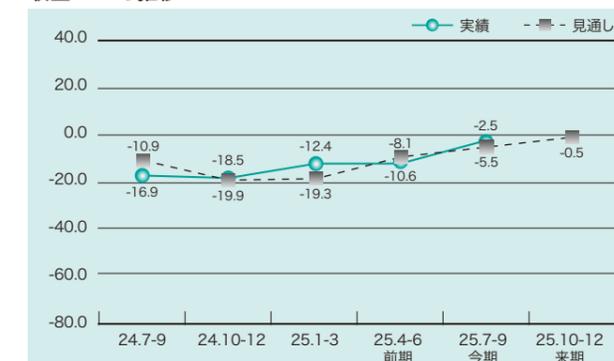
業況D・Iの推移



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

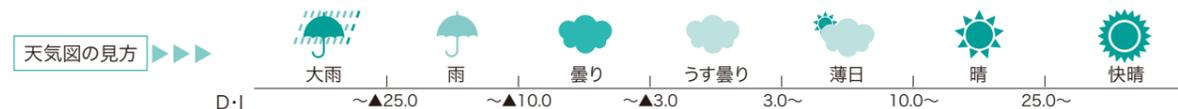
本調査は、地域および業種の景気実態および景気予測(景況)を把握するため、四半期ごとに当金庫の取引先企業様にアンケート調査を実施し、回答をいただいたものです。

調査概要

- 調査実施時期 平成25年9月2日~6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)	161	33	84	34	82	2	396
構成比(%)	40.7%	8.3%	21.2%	8.6%	20.7%	0.5%	100.0%



<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24年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	平成25年 1-3月	前期実績 4-6月	今期実績 7-9月	来期見通し 10-12月
業況	▲ 5.7	▲ 4.2	▲ 13.9	▲ 26.8	▲ 13.6	▲ 9.8	▲ 2.8	2.3
売上	3.2	▲ 0.5	▲ 5.0	▲ 18.8	▲ 2.5	▲ 6.8	9.3	10.6
収益	▲ 7.7	▲ 0.7	▲ 16.9	▲ 18.5	▲ 12.4	▲ 10.6	▲ 2.5	▲ 0.5
資金繰り	▲ 10.9	▲ 4.5	▲ 10.0	▲ 9.9	▲ 10.8	▲ 8.5	▲ 6.4	▲ 10.3
在庫	▲ 2.8	2.8	3.7	▲ 1.4	0.0	▲ 1.7	▲ 1.1	▲ 2.8
設備	▲ 12.0	▲ 5.7	▲ 3.9	▲ 4.2	▲ 6.1	▲ 6.1	▲ 10.2	▲ 8.6
人手	▲ 17.4	▲ 10.1	▲ 13.9	▲ 9.0	▲ 10.6	▲ 7.7	▲ 15.5	▲ 16.0

(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。

製造業
回答数161社

今期の実績(7-9月期) 業況D・Iは8.1。平成24年6月の調査以来のプラスとなった。
来期の見通し(10-12月期) 業況D・Iは7.5。来期もプラスの見通し。

業況D・Iの推移



売上D・Iの推移



収益D・Iの推移



D・I判断指数

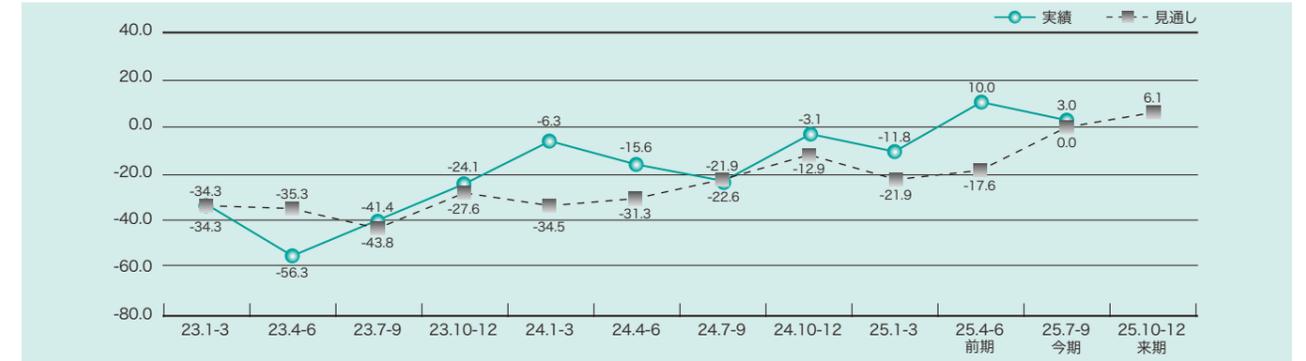
	平成24年				平成25年			
	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月
業況	8.4	9.0	▲6.7	▲32.9	▲17.8	▲7.9	8.1	7.5
売上	15.0	13.2	▲2.5	▲24.8	▲5.5	▲3.0	8.7	10.6
収益	3.0	8.4	▲14.1	▲20.5	▲9.8	▲5.5	3.7	▲1.9
資金繰り	▲3.0	2.4	▲6.7	▲6.2	▲7.4	▲4.3	▲2.5	▲5.6
在庫	0.0	8.4	3.1	▲1.9	0.6	0.0	▲1.9	▲3.8
設備	▲15.6	▲4.2	▲5.5	0.6	▲2.5	▲7.3	▲11.3	▲5.6
人手	▲21.0	▲15.0	▲12.3	▲5.0	▲8.0	▲3.0	▲18.0	▲15.5

(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。

卸売業
回答数33社

今期の実績(7-9月期) 業況D・Iは3.0。前期より悪化。
来期の見通し(10-12月期) 業況D・Iは6.1。来期は再び良化見通し。

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

	平成24年				平成25年			
	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月
業況	▲6.3	▲15.6	▲22.6	▲3.1	▲11.8	10.0	3.0	6.1
売上	0.0	▲21.9	▲19.4	12.5	▲2.9	3.3	9.1	21.2
収益	▲9.4	6.3	▲19.4	0.0	▲26.5	3.3	6.1	6.1
資金繰り	▲3.2	▲9.4	▲16.1	▲6.5	▲12.1	▲6.9	▲3.1	▲9.4
在庫	9.4	0.0	16.7	▲9.4	0.0	▲3.3	9.1	3.0
設備	▲18.8	▲21.9	0.0	▲15.6	▲14.7	0.0	▲15.2	▲15.2
人手	▲20.0	▲15.6	▲19.4	▲12.9	▲21.2	▲10.3	▲18.8	▲18.8

(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84社

今期の実績（7-9月期） 業況D・Iは▲32.1。依然として厳しい状態が続く。
来期の見通し（10-12月期） 業況D・Iは▲21.4。改善見通しだが依然厳しい。

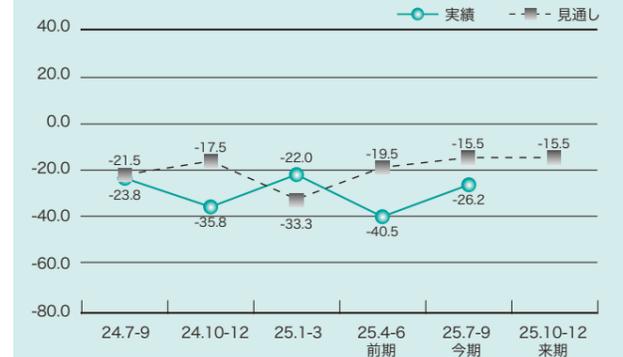
業況D・Iの推移



売上D・Iの推移



収益D・Iの推移



D・I判断指数

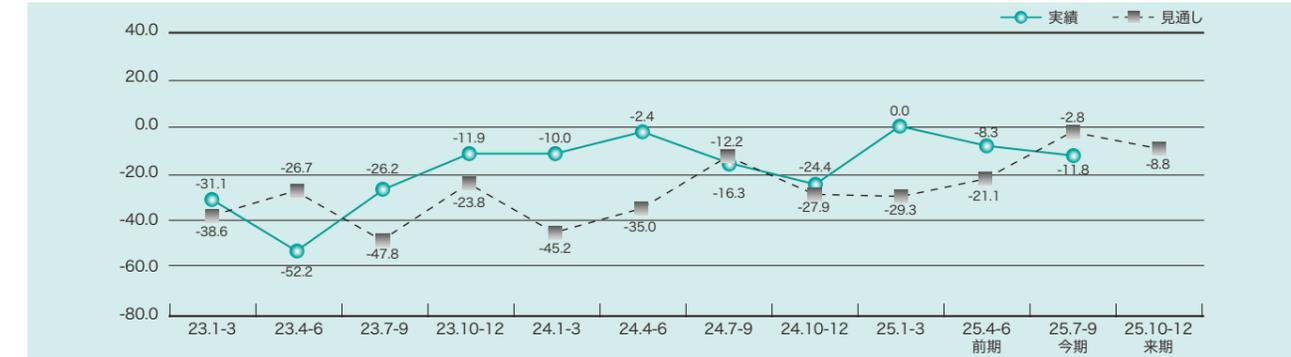
	平成24年				平成25年			
	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月
業況	▲37.2	▲26.6	▲28.8	▲44.4	▲22.0	▲32.1	▲32.1	▲21.4
売上	▲16.7	▲27.8	▲10.0	▲32.1	▲12.2	▲34.5	▲3.6	▲1.2
収益	▲28.2	▲22.8	▲23.8	▲35.8	▲22.0	▲40.5	▲26.2	▲15.5
資金繰り	▲25.6	▲26.6	▲17.5	▲19.8	▲13.4	▲19.0	▲9.5	▲17.9
在庫	▲1.3	▲6.3	2.5	▲1.3	6.1	▲1.2	▲2.4	▲2.4
設備	▲7.8	▲7.6	▲11.3	▲4.9	▲11.0	▲6.0	▲6.0	▲6.0
人手	▲3.8	▲8.9	▲10.0	▲18.5	▲7.3	▲10.7	▲16.7	▲17.9

(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。

サービス業
回答数34社

今期の実績（7-9月期） 業況D・Iは▲11.8。2期連続で悪化。
来期の見通し（10-12月期） 業況D・Iは▲8.8。来期は若干だが改善見通し。

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

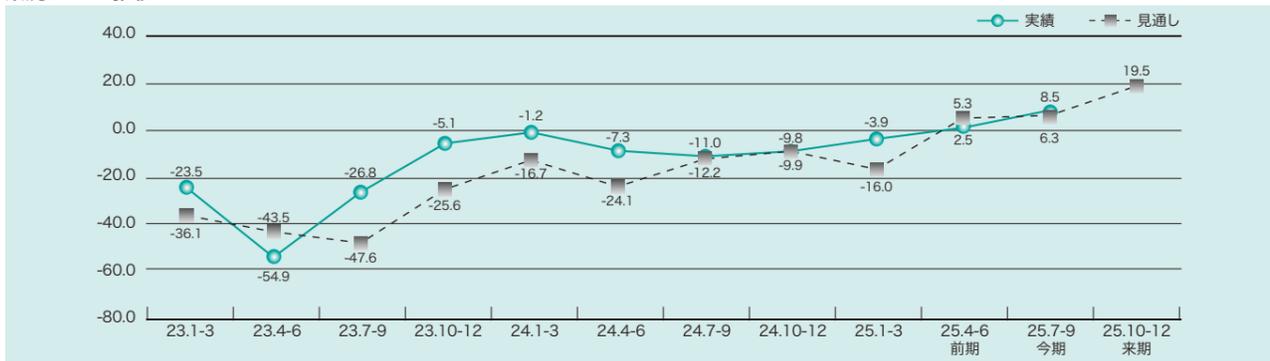
	平成24年				平成25年			
	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月
業況	▲10.0	▲2.4	▲16.3	▲24.4	0.0	▲8.3	▲11.8	▲8.8
売上	▲12.5	7.3	▲4.7	▲14.6	10.5	0.0	11.8	8.8
収益	▲20.0	2.4	▲16.3	▲7.3	▲5.3	▲2.8	▲5.9	▲2.9
資金繰り	▲8.3	5.4	0.0	▲2.7	▲5.9	▲6.3	▲13.3	▲16.7
設備	▲5.4	▲7.5	7.1	▲15.0	▲10.5	▲11.1	▲17.6	▲20.6
人手	▲21.1	▲2.4	▲11.6	9.8	▲18.4	▲8.3	▲5.9	▲17.6

(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82社

今期の実績（7-9月期） 業況D・Iは8.5。4期連続で良化。
来期の見通し（10-12月期） 業況D・Iは19.5。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24年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	平成25年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	平成25年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月
業況	▲ 1.2	▲ 7.3	▲ 11.0	▲ 9.9	▲ 3.9	2.5	8.5	19.5				
売上	7.2	1.2	1.2	▲ 8.6	7.9	7.5	23.2	19.5				
収益	▲ 1.2	▲ 3.7	▲ 17.1	▲ 11.1	▲ 2.6	2.5	8.5	15.9				
資金繰り	▲ 16.0	▲ 1.3	▲ 13.4	▲ 13.9	▲ 17.6	▲ 7.7	▲ 10.1	▲ 10.1				
在庫	▲ 11.0	2.4	1.3	2.5	▲ 7.9	▲ 5.1	▲ 2.5	▲ 3.7				
設備	▲ 6.3	3.3	0.0	▲ 3.2	▲ 1.8	▲ 3.3	▲ 4.9	▲ 8.2				
人手	▲ 20.0	▲ 2.7	▲ 19.5	▲ 15.1	▲ 13.2	▲ 12.5	▲ 12.2	▲ 14.9				

(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

業種	前期実績				今期実績				来期見通し			
	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	平成25年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月
全業種	▲ 30.4	▲ 50.7	▲ 26.5	▲ 17.1	▲ 5.7	▲ 4.2	▲ 13.9	▲ 26.8	▲ 13.6	▲ 9.8	▲ 2.8	2.3
製造業	▲ 29.9	▲ 48.5	▲ 17.0	▲ 8.9	8.4	9.0	▲ 6.7	▲ 32.9	▲ 17.8	▲ 7.9	8.1	7.5
食料品製造	▲ 50.0	▲ 36.4	▲ 41.7	0.0	▲ 18.2	▲ 10.0	▲ 30.0	▲ 30.0	▲ 11.1	▲ 11.1	0.0	12.5
繊維品製造	▲ 36.4	▲ 50.0	▲ 30.0	▲ 40.0	▲ 10.0	55.6	▲ 20.0	▲ 20.0	▲ 30.0	44.4	9.1	9.1
金属製品製造	0.0	▲ 41.2	▲ 26.7	12.5	6.7	▲ 6.7	0.0	▲ 7.1	▲ 33.3	▲ 7.7	16.7	▲ 16.7
一般機械器具製造	▲ 61.5	▲ 40.0	▲ 5.9	▲ 40.0	▲ 20.0	0.0	0.0	0.0	▲ 6.7	▲ 26.7	▲ 7.7	7.7
自動車部品製造	▲ 25.0	▲ 74.3	▲ 16.2	▲ 8.7	35.3	30.9	6.3	▲ 52.4	▲ 1.5	▲ 3.0	17.2	4.8
瓦製造	▲ 73.3	40.0	15.4	30.8	▲ 38.5	▲ 41.7	▲ 7.7	▲ 30.8	▲ 66.7	▲ 30.8	▲ 33.3	▲ 8.3
卸売業	▲ 34.3	▲ 56.3	▲ 41.4	▲ 24.1	▲ 6.3	▲ 15.6	▲ 22.6	▲ 3.1	▲ 11.8	10.0	3.0	6.1
小売業	▲ 38.4	▲ 52.6	▲ 43.2	▲ 46.2	▲ 37.2	▲ 26.6	▲ 28.8	▲ 44.4	▲ 22.0	▲ 32.1	▲ 32.1	▲ 21.4
繊維・衣服・身の回り品小売	0.0	▲ 50.0	▲ 62.5	▲ 50.0	▲ 33.3	16.7	▲ 42.9	▲ 37.5	▲ 37.5	▲ 62.5	▲ 71.4	▲ 57.1
飲食品小売	▲ 50.0	▲ 47.1	▲ 47.6	▲ 28.6	▲ 22.7	▲ 36.4	▲ 39.1	▲ 47.8	▲ 26.1	▲ 30.4	▲ 21.7	▲ 8.7
飲食店	▲ 72.7	▲ 72.7	▲ 45.5	▲ 80.0	▲ 70.0	▲ 60.0	▲ 40.0	▲ 70.0	▲ 60.0	▲ 33.3	▲ 61.5	▲ 53.8
自動車小売	0.0	▲ 41.7	▲ 23.1	▲ 35.7	▲ 7.1	0.0	13.3	▲ 33.3	31.3	▲ 6.3	▲ 6.7	0.0
サービス業	▲ 31.1	▲ 52.2	▲ 26.2	▲ 11.9	▲ 10.0	▲ 2.4	▲ 16.3	▲ 24.4	0.0	▲ 8.3	▲ 11.8	▲ 8.8
自動車整備	0.0	▲ 37.5	▲ 16.7	0.0	▲ 33.3	▲ 33.3	▲ 66.7	▲ 66.7	▲ 33.3	▲ 60.0	▲ 60.0	▲ 60.0
運輸	▲ 27.3	▲ 80.0	▲ 11.1	11.1	▲ 11.1	▲ 11.1	▲ 11.1	▲ 66.7	0.0	0.0	▲ 12.5	▲ 12.5
建設・不動産業	▲ 23.5	▲ 54.9	▲ 26.8	▲ 5.1	▲ 1.2	▲ 7.3	▲ 11.0	▲ 9.9	▲ 3.9	2.5	8.5	19.5
総合工事	▲ 39.4	▲ 71.9	▲ 45.7	▲ 18.8	▲ 10.8	▲ 12.5	▲ 9.1	▲ 14.7	3.4	▲ 5.9	11.1	25.0
職別工事	▲ 30.0	▲ 68.4	▲ 6.3	▲ 5.3	0.0	▲ 31.6	▲ 42.1	▲ 11.1	▲ 25.0	0.0	11.8	0.0
設備工事	▲ 7.1	▲ 45.5	▲ 8.3	33.3	20.0	11.1	27.3	▲ 40.0	12.5	12.5	▲ 25.0	12.5
不動産	0.0	▲ 20.0	▲ 21.1	0.0	5.3	13.6	▲ 5.3	15.8	0.0	15.8	14.3	28.6

ビジネスリポート | 上司と部下のギャップを探れ! 6

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

自分が「頑張る」のは簡単。 人を「頑張らせる」のは…



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

- 最近、営業一課の山田課長は、真一の仕事ぶりに懸念を抱いていた。
- 新規顧客開拓の社内プロジェクトがスタートして3カ月。山田課長がマネジャーとして抜てきした真一は、日々、プロジェクトに一生懸命に取り組んでいる。
- しかし、山田課長が見る限り、真一は、プロジェクトチーム(以下「チーム」)のメンバーを動かしているのではなく、一人で業務を抱え込んでいるようだ。
- 例えば、ほかのメンバーに割り振ったテレコールや提案資料の作成なども、結局真一自身が行っている。ほかのメンバーは皆、定時に退社しているのに、真一だけは残業が慢性化している。
- このような状態では、真一はメンバーに、十分に指導もできない。
- 真一とメンバーとの意思の疎通が図れず、結果として、チーム全体の営業活動も停滞している。
- 真一がチームのマネジャーとしてうまく機能していないのは明らかだ。このような状態では、早晚、新規開拓プロジェクトはさらに厳しい状況となり、真一もパンクしてしまうだろう。
- そこで、山田課長は「プロジェクトマネジャーとしての役割をどのように考えているか」「現状をどのように捉えているか」を真一に聞いてみることにした。
- すると、真一はそもそもプロジェクトマネジャーの役割を誤解しているようだった。
- プロジェクトマネジャーとしての役割を確認する会話の中に、上司と部下のギャップが見えた……。

山田課長が真一にプロジェクトの現状を問いかける会話

- 課長** 新規顧客開拓プロジェクト、毎日遅くまで頑張ってくれてありがとう。
- 真一** ありがとうございます。うまく進められないときもありますが、ぜひプロジェクトを成功させたいと思っています。
- 課長** その件で聞きたいことがあるんだ。プロジェクトがスタートしてから3カ月たったわけだけど、現状は？
- 真一** これまで数百件の企業にアプローチしてきましたが、新規顧客となった先は1桁台にとどまっています。現在、私が持っている見込み先が3件ありますが、いずれもすぐに成約に結びつけるのは難しいかもしれません。全体的に状況は芳しくありません。
- 課長** 何か対策を考えないといけないね。
- 真一** はい。アプローチする先をもっと増やしていかなければならないと思っています。
- 課長** それだけでは十分じゃない気がするけど。まあ、真一の考えを聞こう。誰が何をどうやっていくの？
- 真一** まずは私自身がやってみるつもりです。テレコール先を今の倍にしたいと思います。
- 課長** 倍？
- 真一** 結局、やるのは真一か。で、ほかのメンバーは何をするの？
- 真一** 現在、各自にテレコール先を割り振ってあるので、



それをまず終わらせてもらおうと思っています。ただし、皆さんあまり時間が取れないようなので、できない分は私がフォローすることになっています。

課長 真一は提案資料の作成もやっているよね。もっと役割分担したら？

一人でやるうとしても回らないよ。

真一 それはそうですが……。

課長の立てた戦略を一番理解している私がテレコールや提案資料作成をやったほうが早いと思います。

課長 真一はマネジャーとしての役割を誤解しているようだね。より多く見込み先を獲得するために、各メンバーに何をやらせてもらうべきかを考えて、それを各自にしっかりやらせることがマネジャーの役割なんだよ！

真一 自分には、マネジャーとしてプロジェクトを成功させる責任があると思っています。結果として新規顧客開拓という目的を達成することが大切ですよね？

ですから、皆の分も、私が先陣を切って頑張ろうとしているんじゃないですか！

課長 マネジャーとしての役割を、もう一度よく考えてくれ。そうじゃないと、このまま任せられないよ。

真一 ……はい(何が違うんだろう?)。



上司と部下、それぞれの思いや考え

- 部下が成長していくにつれ、上司が部下に求める役割は変わってきます。
- 例えば、山田課長が真一をマネジャーに抜てきしたように、上司は、部下に自分一人でこなす業務だけではなく、ほかの人を動かしながら進める業務を任せることで、マネジャーとしての役割を求めるとも増えていきます。
- 上司としては、自分(上司)の懐刀となって、自分の代わりに同僚やほかの部下などを指導しながら業務を進めてほしい、そして課やチームとして成果を上げることのできる人材になってほしいと考えています。
- 部下がそうした人材に育ち、同僚やほかの部下などを指導していけるようになれば、課やチーム全体の能力の底上げにつながります。この好循環が上司の理想です。
- 一方、部下も上司が自分に求める役割が変わってきていることは自覚しています。
- しかし、初めて上司から「人を動かす役割」を求められても、その役割を正しく理解できないことがあります。なぜなら、これまで部下は、上司の指示の下、自分一人で完結する業務を行ってきたからです。
- 部下は、業務を進めなければならないという責任感を持っていますが、「課やチームなど『組織』として動く」この意味を深く理解できていない場合があります。そのため、「最終的には自分が頑張って業務を完了させればいい」と考えてしまうことがあるのです。
- 部下は、これまでの通り、目の前の業務を遂行することだけを考えがちです。もちろん、課やチーム全体の能力の底上げなどにまで、なかなか思いは至りません。

ビジネスリポート | 上司と部下のギャップを探れ! 6

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

上司と部下のギャップの根底は「頑張りどころ」

- 上司は、部下に「自分が頑張らして成果を上げる」というだけでなく、「人を頑張らせて課やチーム全体として成果を上げる=マネジャーの役割」を求めようになります。チームを例に挙げると、リーダーである上司の戦略を理解し、それに基づいて各メンバーに役割分担して実行させ、チームとして成果を上げることがマネジャーとしての部下の役割です。
- 一方、部下の中には、プレーヤーからマネジャーへ意識の転換ができない人もいます。チームを例に挙げると、1プレーヤーとしてメンバーの分まで奮闘することで「自分は責任を持って頑張っている」という実感を持ちたりします。
- こうしたギャップは、上司と部下が考える「頑張りどころ」が違うために生じます。

【マネジャーとしての役割に対する意識の違い】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、土台づくりで部下を支えよ!

- 上司は、まず第一に、部下にマネジャーとしての役割を理解させなければなりません。
- 上司が部下に期待するマネジャーとしての役割とは、「業務を遂行することそのものよりも「メンバーに役割を果たさせ、チーム全体として成果を上げる」ことです。このことを部下にしっかりと指導するようにしましょう。
- また、こうした役割を部下が達成しやすくするために、上司は、ほかの部下やメンバーなど一人ひとりに対して課やチーム全体が目指すべき姿を示し、それを共有するにしなければなりません。この土台があってこそ、人は動くようになります。これは、課やチーム全体を「長」として率いる上司の大切な役割です。

2 部下は、動ける環境をつくって動かせ!

- 部下は、まず第一に、「人を頑張らせて課やチーム全体で成果を上げる」ことが自分の役割だと認識しなければなりません。
- その役割を果たすためには、部下は、上司に相談・確認しながら、上司が描く戦略を実現するために各メンバーが何をやるべきかを考えなければなりません。そしてそれを各メンバーに話して、理解させることが大切です。
- また、一人ひとりが頑張らして動いてくれるようにするためには、部下は、メンバーのほかの業務状況なども把握し、無理の無いようにスケジュールをやりくりしなければなりません。各自が「動ける環境」を整えることにも努めなければならないのです。これも、人を動かすために必要なマネジャーとしての欠かせない役割です。

ギャップ克服! 上司力・部下力チェックシート

- 以下は、マネジャーの役割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: 部下から見た上司についてチェックしてみる。

- 自分自身が、課やチームの「長」としての、ブレない信念を持っている
- 課やチームの「長」として、課やチーム全員に目指すべき姿を示している
- 定期的に部下一人ひとりと面談し、各部下のレベルや得意分野、苦手分野を把握している
- マネジャーの役割を任せる部下のほか、課やチームのメンバーの心身の健康状態を把握している
- マネジャーの役割を任せる部下とは、売上目標や利益率など具体的な数字でゴールを共有している
- マネジャーの役割を任せる部下を、できるだけ戦略策定の場などに参加させている
- マネジャーの役割を任せる部下だけではなく、その下で働く従業員にも、適宜声をかけている
- 部下に経営戦略やマネジメント手法など、ビジネスに関する幅広い知識を学ぶ機会を与えている
- 定期的に食事を開催するなど、皆がコミュニケーションを図る機会をつくっている
- 課やチームで問題が起きたときは、マネジャーを中心として皆で改善策を考えさせている

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: 上司から見た部下についてチェックしてみる。

- 上司が示す、課やチームとして達成しなければならない目標とそのための戦略を理解している
- 課やチームが達成すべき目標を、売上高や利益率などの具体的な数値で把握している
- 課やチームのメンバーの能力のレベルや得意分野、苦手分野を把握している
- 課やチームのメンバーの心身の健康状態を把握している
- 課やチームのメンバーと業務状況などの情報を共有するよう心掛けている
- 1日に1回は課やチームのメンバーに声をかけてコミュニケーションを図っている
- 人に業務を依頼するときは、その人のほかの業務状況なども確認するよう心掛けている
- 経営戦略やマネジメント手法など、ビジネスに関する幅広い知識を自主的に学んでいる
- 課やチームのメンバーが抱えている問題点を把握し、対策を講じるよう努めている
- 課やチームで問題が起きたときは、皆で改善策を考える機会をつくっている

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。

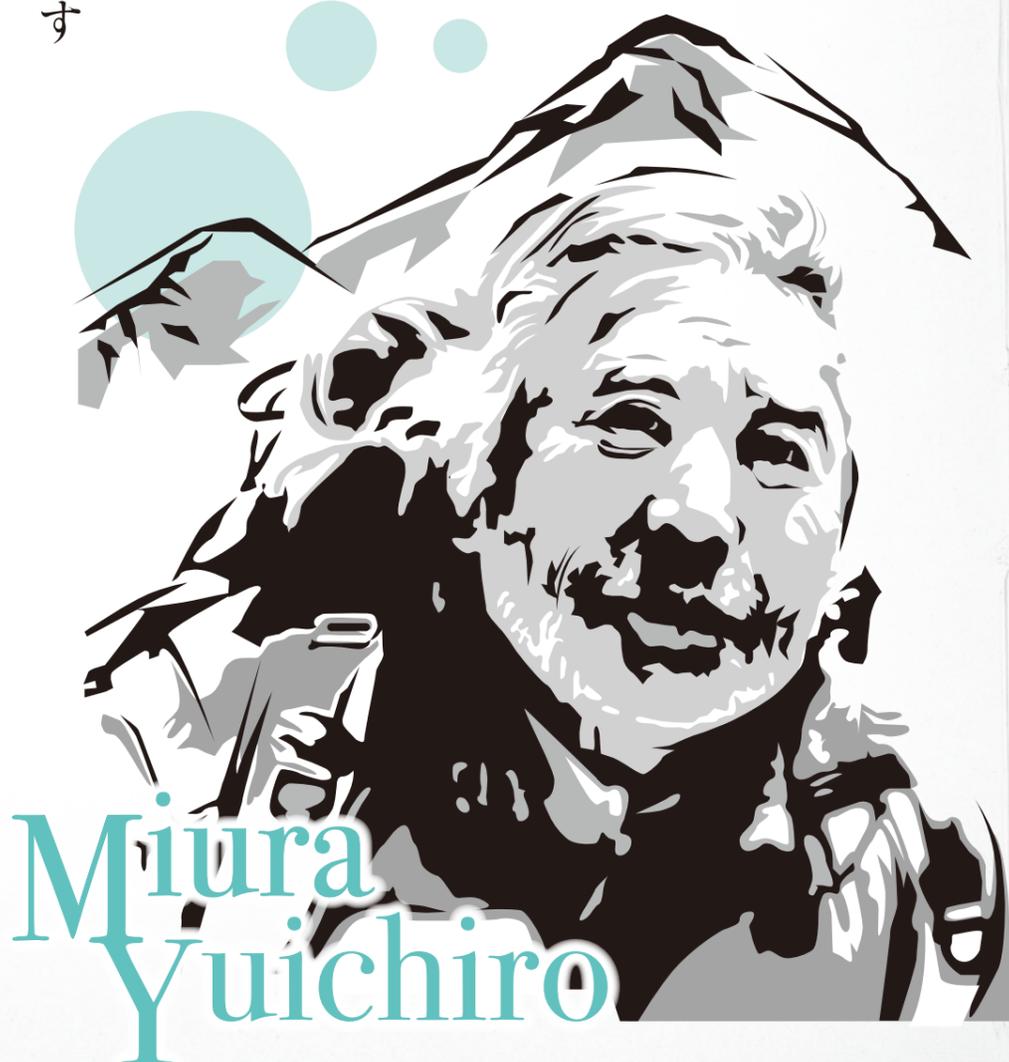
経営のヒントとなる言葉

三浦雄一郎

プロスキーヤー

目標さえあれば、明るくなる。
そこに根拠とか、
理屈といったものなどないのです

出所：「私はなぜ80歳でエベレストを目指すのか」(小学館)



冒頭の言葉は、

「自身の中に明確な目標があれば、いかなるときも前向きなモチベーションを持ち続け、目標に向かって進むことができる」

ということを表しています。

幼い頃からスキーに親しんでいた三浦氏は、次第にその魅力に取りつかれることとなり、プロスキーヤーとしてさまざまな大会で活躍していました。1964年にはイタリアで開催されるスキー競技「キロメートルランセ」に日本人として初めて参加し、当時の世界スピード記録を樹立しました。さらに、1966年には富士山直滑降を、1970年にはエベレスト・サウスコルから世界最高地点スキー滑降を、そして1985年には世界七大陸最高峰からのスキー滑降を達成しました。

三浦氏が成し遂げたこれらの偉業は、世界中から大きな注目を集め、称賛されました。しかし、その後、三浦氏には大きな変化が訪れます。あまりにも大きな目標を達成したため、次の目標を見失ってしまったのです。以来、三浦氏は冒険からは遠ざかることとなります。このため、不摂生によって体重は増え、また狭心症や糖尿病も併発していました。

こうした生活を送っていたあるとき、三浦氏はふと家族に目を向けました。三浦氏の家族は、父親である三浦敬三(みうらけいぞう)氏、そして次男である三浦豪太(みうらごうた)氏ともにプロスキーヤーという、いわゆる「スキー一家」です。三浦氏が目標を見失っていた中、敬三氏は90歳近い高齢にもかかわらずアルプス山脈でのスキー滑走を達成しました。また、豪太氏も、1994年に開催されたリレハンメルオリンピックに日本代表として出場しました。

このように、生き生きとして活躍する家族の姿を目にするうちに、三浦氏の心に再び挑戦への火が灯りました。そして、三浦氏は「70歳でエベレストに登頂する」という目標を持つに至ったのです。

しかし、世界最高峰であるエベレストへの登頂は、並大抵な努力では成すことはできません。不摂生による肥満や病気、そして高齢というさまざまな障壁が三浦氏の挑戦の前に立ちはだかっていました。こうした中、三浦氏は、体におもりを着けてのウォーキングや高地を想定した低酸素室でのトレーニング、アンチエイジングに向けた食生活の改善など地道な努力を重ねました。

目標を持ったことにより、三浦氏の生活は大きく変わりました。こうして、2003年、三浦氏は70歳にしてエベレスト登頂という目標を達成しました。さらに、その後も、目標を持ち続け、2008年には75歳で2度目の、そして2013年には80歳で3度目のエベレスト登頂を達成したのです。

三浦氏は、大きな目標を持つことで前に進む力を得て、さまざまな困難を乗り越えました。三浦氏は、目標を「馬の目の前にぶら下げるニンジン」に例え、目標を設定することを次のように述べています。

「ニンジンを探し、見つけて自分の前にぶら下げる力。これこそが、私の言う目標設定力である」(*)

3度目となったエベレスト登頂を達成し、下山した直後の記者会見で今後の目標について尋ねられた三浦氏

は、「次は、チョ・オユー(ヒマラヤ山脈の8000メートル峰)をスキーで滑ってみたいと思っている」と語りました。80歳にしてのエベレスト登頂という偉大な目標を達成したばかりにもかかわらず、三浦氏は既に次の目標を持っていたのです。

三浦氏にとってのエベレストのように、ビジネスにおいてもさまざまな目指すべき目標があります。どんな目標でも構いません。まず自らが目標を探し、それを目の前に置くことが重要です。目標を置くことで、そこに向かって進もうという明るく前向きな気持ちが生まれます。そうすれば、たとえつらいことがあっても、「それを乗り越えれば目標に到達できる」というモチベーションを持ち続けることができます。目標を持つのに、年齢や時期の制限はありません。自身が目標を見つけた時、それが目標を目指す時なのです。

【本文脚注】

本稿は、注記の各種参考文献などを参考に作成しています。本稿で記載している内容は作成および更新時点で明らかになっている情報を基にしており、将来にわたって内容の不変性や妥当性を担保するものではありません。また、本文中では内容に即した肩書を使用しています。加えて、経歴についても、代表的と思われるもののみを記載し、全てを網羅したものではありません。

【経歴】

みうらゆういちろう(1932～)。青森県生まれ。北海道大学卒。1985年、世界七大陸最高峰からのスキー滑降を達成。2013年、80歳でエベレスト登頂に成功。

【参考文献】

(*)「私はなぜ80歳でエベレストを目指すのか」

(三浦雄一郎、小学館、2013年4月)

「わたしが冒険について語るなら」

(三浦雄一郎、ポプラ社、2010年1月)

「冒険家 75歳エベレスト挑戦記」

(三浦雄一郎、実業之日本社、2008年7月)

「MIURA DOLPHINS」(株式会社ミウラ・ドルフィンズ)

※上記内容は、本文中に特別なことわりがない限り、2013年6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。

中小企業の海外進出状況について ～当金庫の調査結果を踏まえて～

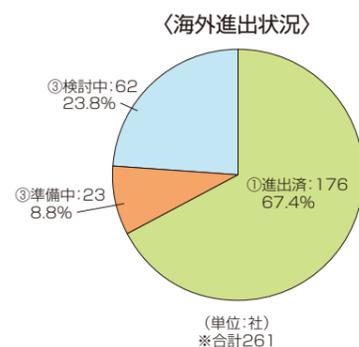
当金庫では本年7月に、各店舗を通じて、お取引先の海外進出状況に関する調査を実施しました。本調査結果から、地域の中小企業の海外進出への取組状況についてご紹介します。

ポイント

- 海外進出に取り組んでいる企業（進出済先に、準備中、検討中の先を加えたベース）は261社に上っており、うち進出済の企業は67.4%を占めています。
- 業種別にみると、製造業が72.2%を占め、この中では自動車部品製造、機械器具関連、鉄鋼金属関連など、何らかの形で自動車産業と絡んだ企業が主体となっています。
- 進出先を国別にみると、進出済企業ベースでは中国への進出が最も多くなっています。また、準備・検討企業ベースでは、自動車産業の一大生産拠点としての発展が期待されるタイ、インドネシアへ進出する企業も多くなっています。
- 進出時期別にみると、2000年以降に海外進出した企業が77.5%を占めており、当金庫のお取引先についてみる限り、海外進出の動きは近年急速に活発化しています。
- 進出形態としては、現地企業等との合併ではなく「単独」での進出が多くなっています。

1. 海外進出状況 ～海外進出に取り組む企業は261社～

■下表は、当金庫取引先企業の海外進出状況についてまとめたものです。2013年7月時点でみると、何らかの形で海外進出に取り組んでいる当金庫取引先数は261社、うち「①進出済」の企業が176社、「②準備中」の企業が23社、「③検討中」の企業が62社となっています。



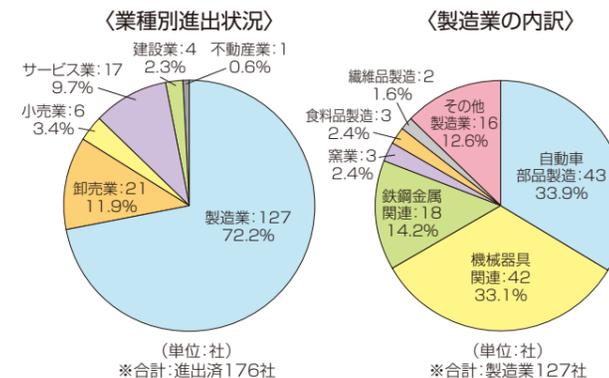
タイ・バンコク市内の様子



インドネシア・ジャカルタ市内の様子

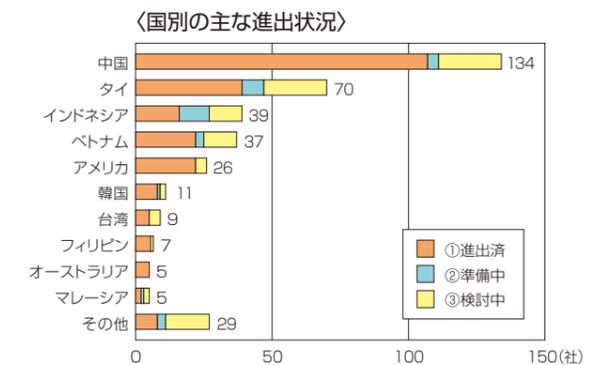
2. 業種別の進出状況 ～自動車産業を中心に製造業の進出が盛ん～

- 進出済企業を業種別にみると、製造業が72.2%を占めています。製造業の中では、自動車部品製造(33.9%)、機械器具関連(33.1%)、鉄鋼金属関連(14.2%)が多くなっており、何らかの形で自動車産業と絡んだ企業が主体となっています。
- 非製造業については、進出国によってある程度の違いはありますが、進出に際し合併形態での進出が求められる等、製造業に比べて進出国サイドでの参入条件が厳しいこともあり、現状では製造業に比べ少ない数に止まっています。



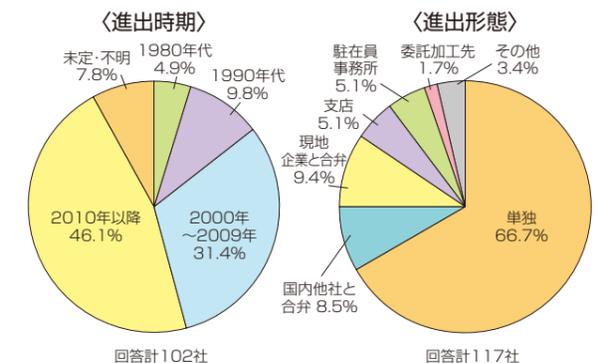
3. 進出国の状況 ～タイ・インドネシアに 進出を準備・検討する企業が多い～

- 進出先を国別にみると、「①進出済」「②準備中」「③検討中」を含めて企業数が最も多いのは中国(134社)、次いで、タイ(70社)、インドネシア(39社)、ベトナム(37社)の順になっています。
- 「①進出済」ベースでみると中国が最も多くなっていますが、「②準備中」または「③検討中」の企業についてみると、タイ、インドネシアの多さも目立っています。これには自動車関連企業を中心に、アセアン諸国の中でも自動車産業の一大生産拠点として成長が期待されるタイ、インドネシアに着目する動きが広がっていることも影響しているものと考えられます。



4. 進出時期と進出形態 ～海外進出の動きが近年急速に活発化～

- 進出済企業について進出時期をみると、2010年以降が46.1%、2000年～2009年が31.4%を占めており、2000年以降の進出が全体の77.5%を占めています。こうした状況から、当金庫のお取引先について海外進出の動きが近年急速に活発化している様子がうかがえます。
- 進出形態としては、「単独」が66.7%と最も多くを占めています。これには自動車関連企業をはじめとした製造業の海外進出は、サービス業等と比べ「単独」での進出が比較的容易なことも関係しているものと考えられます。



調査概要
 【調査時期】 2013年6月21日～7月10日
 【調査対象】 取引先企業 568社
 【調査方法】 各店舗を通じた庫内調査による。

新たな制度がスタート NISA (ニーサ) ~少額投資非課税制度~

NISA (少額投資非課税制度) とは?

※「NISA (ニーサ)」は少額投資非課税制度の愛称です。

年間100万円までの株式投資信託、上場株式等(当金庫では、株式投資信託が対象)の投資から発生した譲渡所得・配当所得が最長5年間非課税となる制度です。

NISAの留意事項

- ①当金庫のNISA口座においてご購入いただける金融商品は、当金庫で取り扱っている株式投資信託です。
- ②同一の勘定設定期間において、複数の金融機関等にNISA口座を開設することはできません。また、別の金融機関等に当金庫のNISA口座を変更することもできません。なお、万一複数の金融機関で重複して申し込んだ場合、最も希望する金融機関ではない金融機関にNISA口座が開設されることがあり、その場合でも金融機関の変更ができません。また、口座開設が大幅に遅れる可能性があります。
- ③非課税口座と他の口座との損益通算はできません。
- ④非課税投資枠(年間100万円まで)が設定され、一度売却するとその非課税投資枠の再利用はできません。
- ⑤非課税投資枠の残額を翌年以降に繰り越すことはできません。
- ⑥分配金のうち元本払戻金(特別分配金)は非課税ですので、NISAでは制度上のメリットを享受できるものではありません。

◆制度の内容は変更となる可能性があります。◆詳しくは当金庫の窓口にお問合わせ下さい。◆店舗にパンフレットをご用意しております。平成25年11月現在

口座開設 申込受付中!! プレゼント期間▶平成25年12月30日(月)まで

プレゼント期間中に当金庫でNISA口座開設のお申込みをいただいたお客さまに

ナノックス

『トップNANOXギフトセット』プレゼント!

※プレゼントは十分に用意しておりますが品切れの際は、他の品物をもって代えさせていただきます。

投資信託に係る注意事項等

●投資信託は預金、保険契約ではありません。●投資信託は預金保険機構、保険契約者保護機構の保護の対象ではありません。●当金庫が取り扱う投資信託は投資者保護基金の対象ではありません。●当金庫は販売会社であり、投資信託の設定・運用は委託会社が行います。●投資信託は元本および利回りの保証はありません。●投資信託は、組入資産等の価格下落や組入資産等の発行者の信用状況悪化等の影響により、基準価額が下落し、元本欠損が生ずることがあります。また、外貨建て資産に投資する場合には、為替相場の変動等の影響により、基準価額が下落し、元本欠損が生ずることがあります。●投資信託の運用による利益および損失は、ご購入されたお客さまに帰属します。●投資信託には、換金期間に制限のあるものがあります。●投資信託手数料等の費用は以下のとおりになっています。詳細につきましては、各ファンドの投資信託説明書(交付目論見書)等をご覧ください。

申込手数料	基準価額(※)に最大3.15%(消費税込)を乗じて得た額	運用管理費用(信託報酬)	純資産総額に対し、最大年1.6695%(消費税込)程度を乗じて得た額
信託財産留保額	基準価額(※)に最大0.5%を乗じて得た額	その他費用	監査費用、有価証券売買時の売買委託手数料、信託事務の諸費用等は、ファンドの実費として間接的に負担いただきます。

※基準価額の適用日:お申込日(ご指定がある場合は、ご指定日)当日(又は翌営業日)

●手数料等の合計は、お申込金額、保有期間等により異なりますので、表示することはできません。●投資信託の取得のお申込みに関しては、クーリングオフ(書面による解除)の適用はありません。●投資信託のご購入にあたっては、あらかじめ最新の「投資信託説明書(交付目論見書)」および「投資信託説明書(交付目論見書)補充書面」等で必ず内容をご確認のうえ、ご自身でご判断ください。●「投資信託説明書(交付目論見書)」は、インターネット取引においては、同サービスにてご確認ください。店頭のお取引については各取扱店にてご用意しています。●本資料は、当金庫が独自に作成したものであり、金融商品取引法に基づく開示資料ではありません。

◆当金庫の概要 商号等 碧海信用金庫 登録金融機関 東海財務局長(登金)第66号 加入協会 日本証券業協会

平成25年10月1日より ATM入出金手数料無料と ATMコーナーの営業時間が変わりました

ATM休日・時間外手数料無料サービス

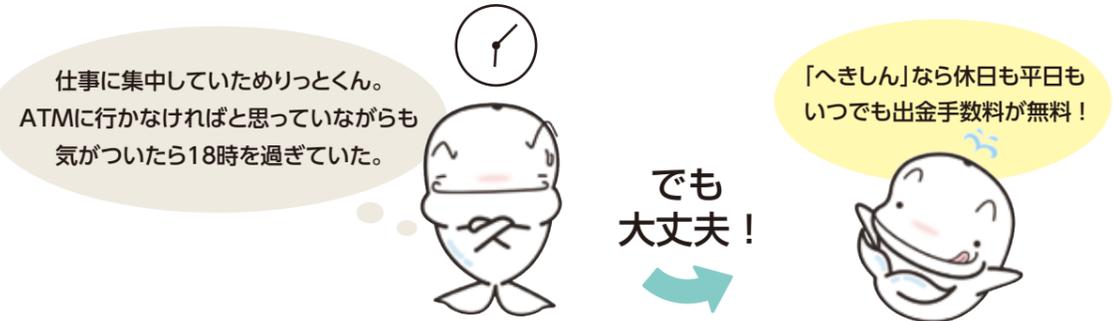
当金庫のキャッシュカード・ローンカードをご利用なら、

**当金庫ATM入出金手数料が
平日・土曜日・日曜日・祝日**

いつでも『**0円**』となりました!!

同時に

全ての店舗内および27カ所の店舗外
**ATMコーナーの営業時間を
延長しました!**



お取扱時間と手数料(お引き出し・お預け入れ)

お取扱日	8:00	8:45	9:00	14:00	18:00	19:00	21:00
平日	105円→無料	無料		105円→無料	105円→無料		
土曜日(祝日除く)	無料			105円→無料	105円→無料		
日曜日・祝日	105円→無料						

※ATMコーナーにより営業日および営業時間が異なります。 ※当金庫以外のATMは対象外となります。
※店舗外共同ATMは一部対象外となります。 ※お振込の際には別途所定の振込手数料が必要となります。