



製造業の業界動向や取引先の変化を捉えて積極的に声かけを行おう

1~11 南川善光 12~29 奥山文雄(フロンティア代表講師)

TALK 1 アベノミクスの効果で大手メーカーの業績が上向いているようです



▼アプローチトークの展開例
 担当者：消費税率引上げの影響も想定内に収まり、大手メーカーを中心に業績が上向いていると報道されていますね
 社長：アベノミクス効果が地方にも波及してきたみたいだよ
 担当者：主力受注先の〇〇機械さんも前期比150%増益でしたが、御社の受注も相当増えているのでしょうか
 社長：急増というわけでもないけど、徐々に増えているね
 担当者：今後、受注の増加に応じて増産投資の必要性もあると思います。運転資金と併せて、ぜひとも当分の資金をお使いください

アベノミクスの政策的評価は定まっていらないが、超円高・株安が修正されるにつれて、輸出主導・大企業先行型ではあるものの、景気は穏やかな回復期に入った。
 心配された消費税率引上げについても、その影響は想定範囲内であり、消費行動についても増税前に戻りつつある。昨年度も輸出関連業種を中心に一部企業には資金需要に動きが見受けられたが、消費税率引上げを目前に控えていたため、増税後の景気腰折れを懸念して設備投資を見送った企業も少なくない。
 幸いなことに景気の大きな落ち込みがなく、株価も安定していることから、設備投資に二の足を踏んだ企業が再検討を始めている。
受注状況を確認し融資提案
 そこで、受注や売上が順調に増加しているようであれば、このタイミングで融資の利用を積極的に勧めたい。
 製造業であれば、工場の機械稼働状況や従業員の状態動向で受注多寡が把握できるだろう。
 具体的な資金使途としては、売上増加に伴う運転資金と受注増加に対応した製造能力拡大投資などの設備投資の需要が代表的。ものづくり補助金等を絡めて融資提案できれば、企業側はコストを抑えた資金調達が可能になるので、非常に魅力的な提案になるはずである。

TALK 2 コスト削減などから生産拠点を海外移転する企業が増えています



以前の70円台から90円台という超円高によって外貨建てでの価格競争力を失ったメーカーは、安価な労働力も得られることから、こぞって中国に製造拠点を移転させた。

ついでには、マンガのような展開で、海外進出の意向があるかを確認する必要がある。
 海外進出するのであれば、現地法人設立の支援から始まって、親

子ローンや現地法人への直接融資、スタンドバイLCなどファイナンス面での支援も必要になる。
 一方、海外移転を行わない場合は、海外に生産拠点を設けるより

も投資コストが抑えられる、海外企業への技術供与や生産委託という選択肢もある。また、海外企業の追従を許さない超精密部品の製造のためなどに、さらなる技術開発投資や設備投資が必要になってくる可能性も大きい。
 したがって、中期的な事業計画をヒアリングしたうえで、情報提供をはじめとした海外展開の支援や、具体的な資金面での支援を申し出る必要がある。JETROや中小企業基盤整備機構など外部支援機関との連携も肝だ。

近年では、中国での労働コストが急上昇しており、タイ、ベトナム、ミャンマー等のアジア諸国へとさらに拠点を移転させる動きが活発化している。いわゆる「チャイナネクスト」である。特に輸出産業の代表格である自動車産業は、裾野が広いこともあり、関連する部品メーカーもつられて海外に移転する傾向が強い。
まずは海外進出の意向を確認
 そこで、特に製造業の取引先に

▼アプローチトークの展開例

御社の受注先も多数海外展開しているようですね
 生産コスト引下げや円高対策のため製造拠点を海外に移すメーカーが増えていきます
 そうなんだ
 うちの業界では海外展開していない企業のほうが少数になっていくよ
 御社は海外展開をお考えではないのですか
 うちも検討しないといけないとは思っているけどなかなか難しく
 当行では構想段階から様々な支援をご提供できます。まずは社長の考えをお聞かせください

トークの切り口・最近のトピックス