

週刊 企業経営



WEB MAGAZINE マガジン

発行 税理士法人優和

1

ネットジャーナル

Weeklyエコノミスト・レター 2012年11月22日号

中国は「中所得国の罠」にはまるのか：
発展段階、人口構成、都市化、過剰投資の4つの視点から見た
現状と展望

経済・金融フラッシュ 2012年11月21日号

貿易統計 12年10月
～大幅な貿易赤字が続く

2

経営TOPICS

統計調査資料

個人企業経済調査(動向編)
平成24年7～9月期結果(確報)

3

経営情報レポート

中小企業のIT化を推進する！
クラウドコンピューティングの活用法

4

経営データベース

ジャンル:人事制度 サブジャンル:社員教育

集合教育の技法
OJT主体の社員教育

中国は「中所得国の罠」にはまるのか： 発展段階、人口構成、都市化、過剰投資の4つの視点 から見た現状と展望

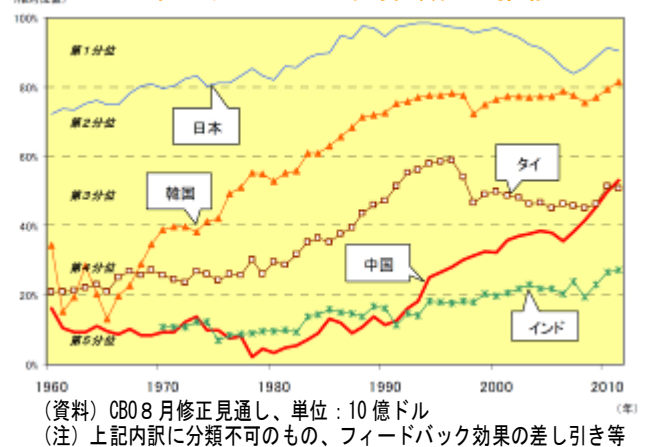
要旨

- 1 発展段階の視点から見ると、従来は追い上げる立場だった中国が、今後は後発新興国に追い上げられる立場となり、「中所得国の罠」にはまり易い位置に到達している。
- 2 人口構成の視点から見ると、生産年齢人口が減少に転じる中で、従来の高成長を支えてきた「安価で豊富な労働力」は曲がり角にある。
- 3 都市化の視点から見ると、従来は都市化の進展が高成長に貢献してきたが、今後は農村では大規模化の課題に直面、都市でも高付加価値産業の育成という課題に直面する。
- 4 過剰投資の視点から見ると、先行して経済発展したアジア諸国の投資比率が屈折したレベルに達しており、投資主導にも黄信号が灯っている。
- 5 以上4つの視点から見ると、中国の成長率が今後鈍化する可能性は高い。但し、成長鈍化だけで「中所得国の罠」にはまったというのはやや言い過ぎで、安定成長へのソフトランディングができれば、「中所得国の罠」を克服したと評価して良いと思われる。
- 6 安定成長へのソフトランディングで成否のカギを握るのは消費拡大。中国の消費比率は低く消費の拡大余地は大

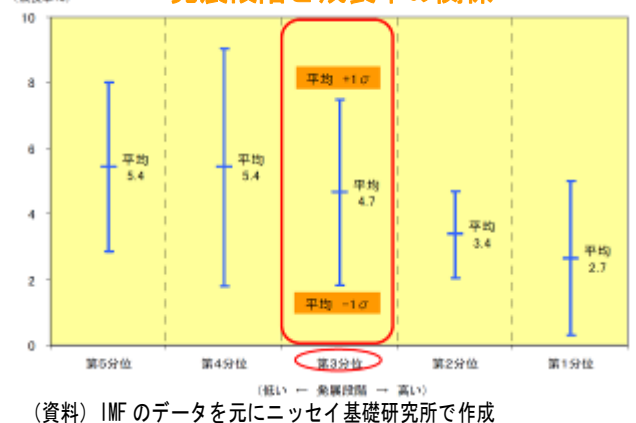
きい。但し、消費比率が低いのは構造問題があるからで、所得分配制度改革、社会保障制度充実、産業構造転換を進めて、構造問題を解消する必要がある。

- 7 財政には裁量余地があるため数年なら8%前後の成長は可能。但し、財政健全性が維持できている内に、既得権益層との折り合いを付け、所得分配制度改革、社会保障制度充実、産業構造転換などの構造転換を進めないと、「中所得国の罠」にはまる恐れもある。

一人あたりGDPの世界順位の推移



発展段階と成長率の関係



貿易統計 12年10月 ～大幅な貿易赤字が続く

要旨

1 大幅な貿易赤字が続く

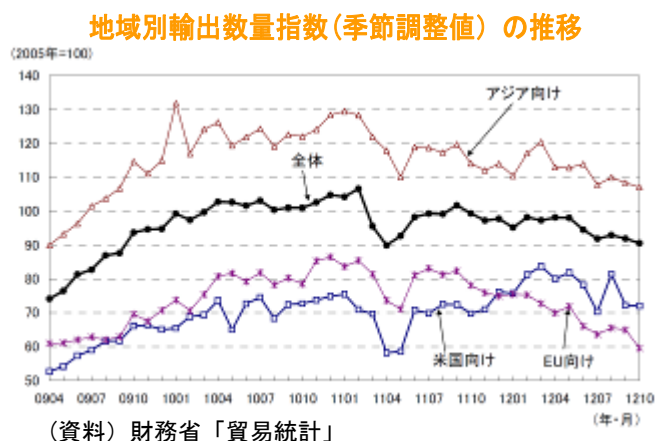
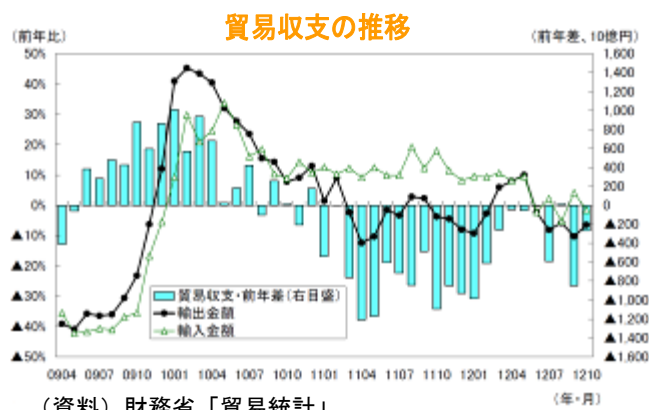
財務省が11月21日に公表した貿易統計によると、12年10月の貿易収支は▲5,490億円と4ヵ月連続の赤字となり、事前の市場予想（QUICK集計：▲3,520億円、当社予想は▲4,187億円）を下回った。ただし、輸出の減少幅が9月の前年比▲10.3%から同▲6.5%へと縮小し、輸入が前年比▲1.6%（9月：同4.1%）と2ヵ月ぶりに減少したため、前年に比した貿易収支の悪化幅は前月よりも縮小した。

日中関係悪化に伴い大幅な落ち込みが懸念されていた中国向け輸出は前年比▲11.6%となったが、9月の同▲14.1%からは減少幅がむしろ縮小した。不買運動の影響が大きい自動車は前年比▲82.0%と急減したが、全体への影響は限定的であった。現時点では日中関係悪化が輸出全体に大きな影響を与えるまでには至っていない。ただし、中国における不買運動などが中国向け輸出の減少となって表れるまでにはタイムラグがある可能性もあるため、今後の動向を注視する必要がある。

2 主要3地域向け輸出の減少が続く

10月の輸出数量指数を地域別に見ると、米国向けが前年比2.8%（9月：同▲0.6%）、EU向けが前年比▲24.4%（9月：同▲20.7%）、アジア向けが前年比▲6.6%（9月：同▲10.0%）となった。

季節調整値（当研究所による試算値）では、米国向けが前月比▲0.3%、EU向けが同▲8.3%、アジア向けが同▲1.2%、全体では同▲1.5%であった。9月に続き主要3地域向けの輸出が全て前月比で低下したが、景気悪化が続くEU向けは低下幅が大きく拡大する一方、米国向け、アジア向けは低下幅が縮小している。米国経済は一定の底堅さを維持していること、日中関係悪化の影響は懸念されるものの中国経済自体は持ち直しの動きが見られることから、米国向け、アジア向けの輸出は近いうちに下げ止まる可能性もあるだろう。



個人企業経済調査(動向編) 平成 24 年7~9月期結果(確報)

結果の要約

1 今期(平成 23 年 10~12 月期)の売上高及び営業利益

● 1 事業所当たりの売上高

「製造業」は3期連続で前年同期に比べ増加。「卸売業、小売業」は2期ぶり、「宿泊業、飲食サービス業」は4期連続、「サービス業」は14期連続で前年同期に比べ減少。

● 1 事業所当たりの営業利益

「製造業」は2期連続、「卸売業、小売業」は6期連続、「宿泊業、飲食サービス業」は2期連続、「サービス業」は3期連続で前年同期に比べ減少。

	売上高		営業利益	
	実数 (千円)	対前年同期比 (%)	実数 (千円)	対前年同期比 (%)
製造業	2,332	10.6	612	-0.5
卸売業、小売業	4,201	-3.2	433	-8.5
宿泊業、飲食サービス業	2,164	-1.3	354	-20.6
サービス業	1,171	-6.2	416	-9.2

※前年同期：平成23年4~6月期

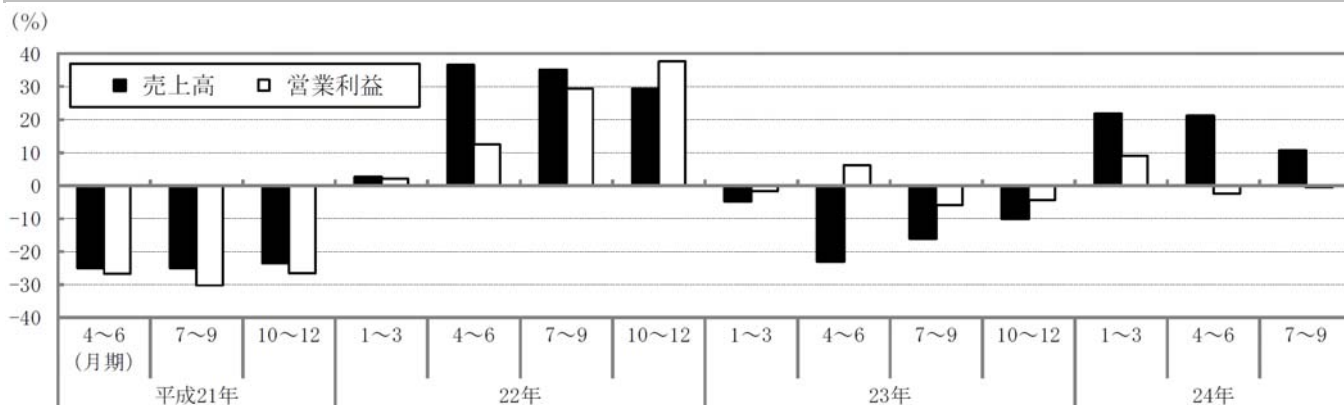
※「サービス業」に含まれる主な産業は、普通洗濯業、理容業、美容業、自動車整備業など

2 売上高及び営業利益の対前年同期比の推移

(1) 製造業

● 1 事業所当たりの売上高は、平成 24 年 1~3 月期以来、3 期連続で増加。

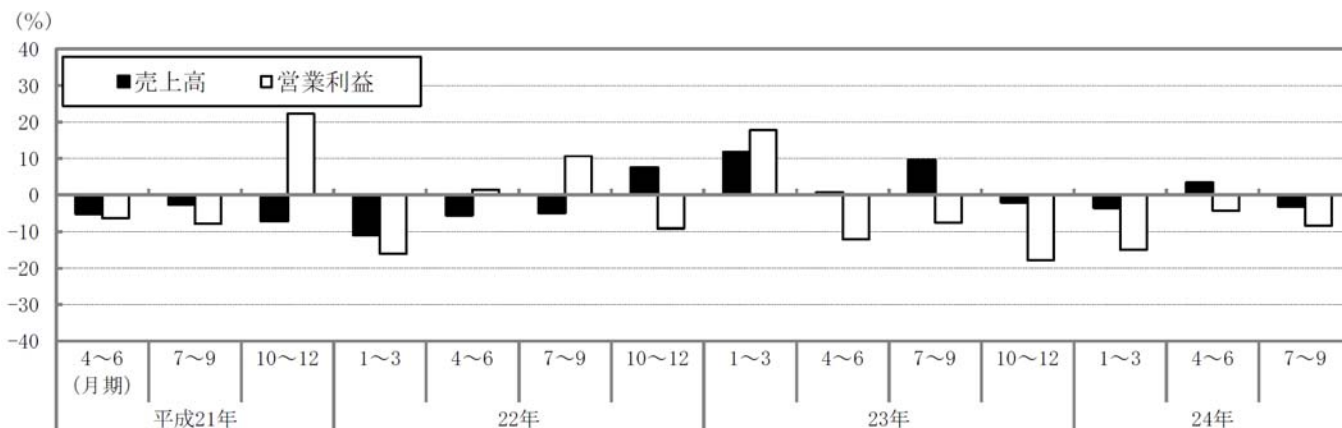
● 1 事業所当たりの営業利益は、平成 24 年 4~6 月期以来、2 期連続で減少。



(2) 卸売業、小売業

● 1事業所当たりの売上高は、平成24年1～3月期以来、2期ぶりに減少。

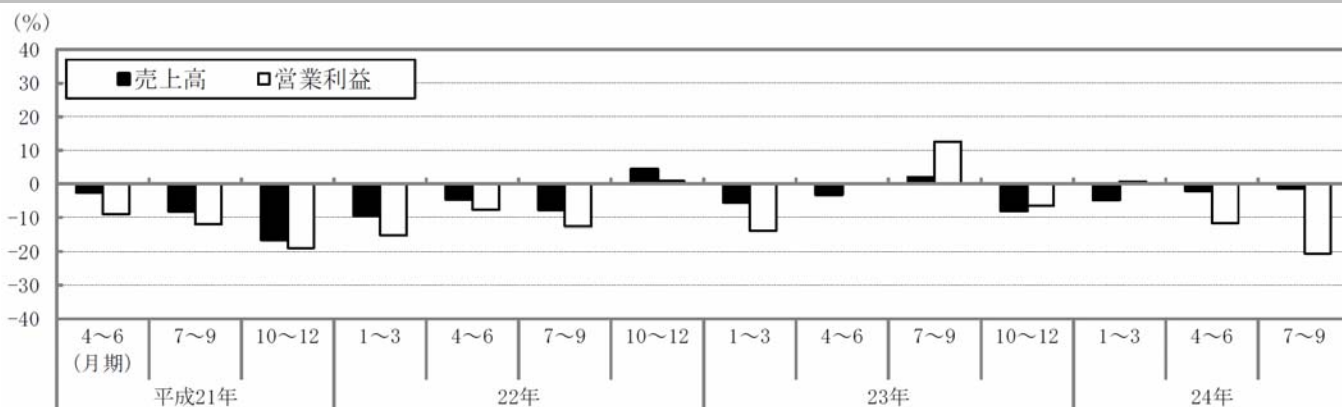
● 1事業所当たりの営業利益は、平成23年4～6月期以来、6期連続で減少。



(3) 宿泊業、飲食サービス業

● 1事業所当たりの売上高は、平成23年10～12月期以来、4期連続で減少。

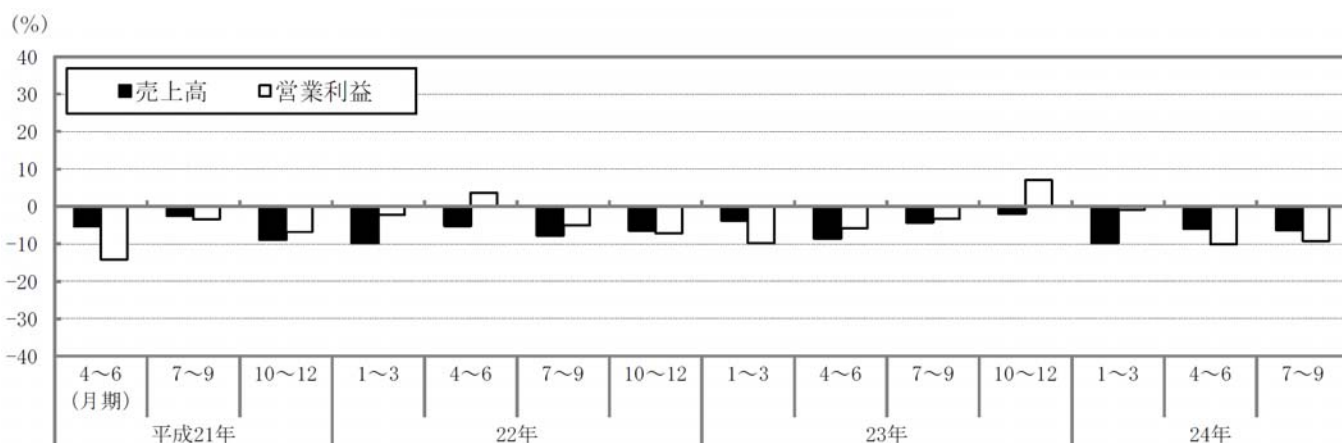
● 1事業所当たりの営業利益は、平成24年4～6月期以来、2期連続で減少。



(4) サービス業

● 1事業所当たりの売上高は、平成21年4～6月期以来、14期連続で減少。

● 1事業所当たりの営業利益は、平成24年1～3月期以来、3期連続で減少。



結果の概要

3 今期の個人企業(個人経営の事業所)の業況判断DI

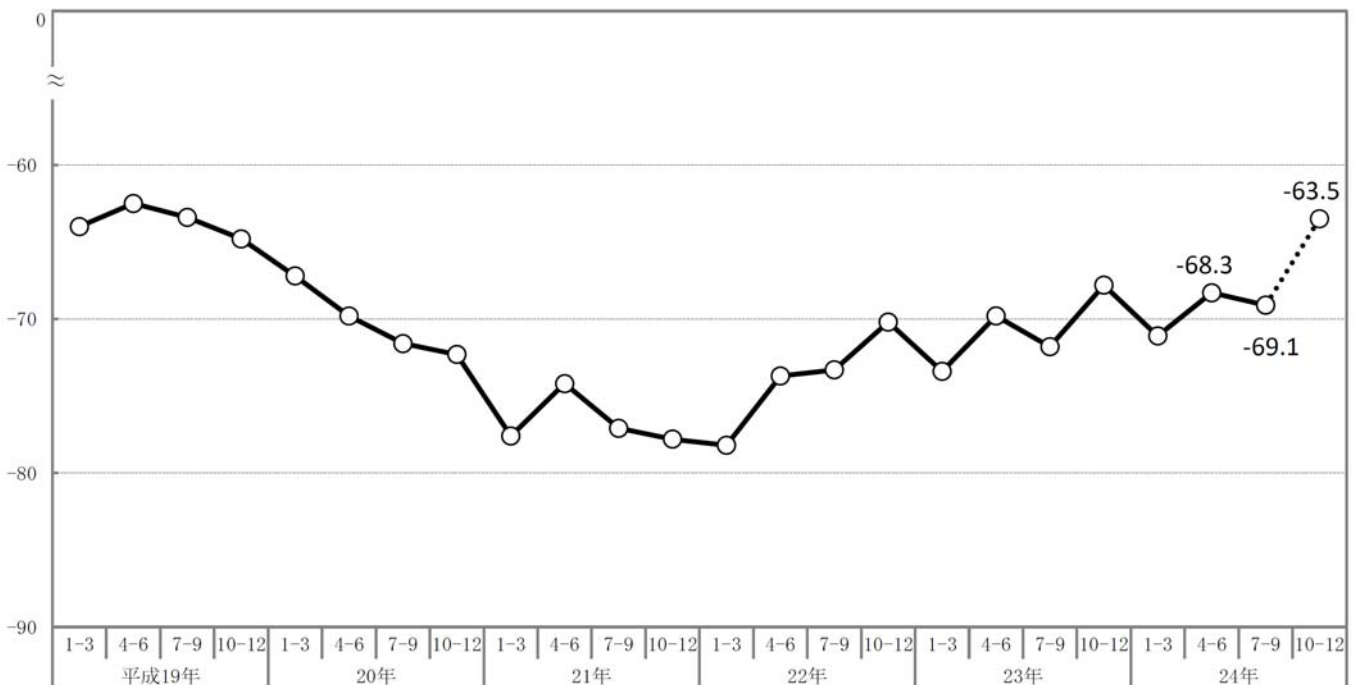
① 今期の業況判断

今期(平成24年7~9月期)の業況判断DIは(-)69.1で、前期(平成24年4~6月期)(-68.3)に比べ、0.8ポイントの悪化。

② 来期の見通し

来期(平成24年10~12月期)の業況見通しDIは(-)63.5で、今期の業況判断(-69.1)に比べ、5.6ポイントの改善の見通し。

図1 業況判断DIの推移



4 今期の売上高及び営業利益

① 今期の1事業所当たりの売上高は、

- 「製造業」は233万2000円で、前年同期に比べ、10.6%の増加
- 「卸売業、小売業」は420万1000円で、前年同期に比べ、3.2%の減少
- 「宿泊業、飲食サービス業」は216万4000円で、前年同期に比べ、1.3%の減少
- 「サービス業」は117万1000円で、前年同期に比べ、6.2%の減少

② 今期の1事業所当たりの営業利益は、

- 「製造業」は61万2000円で、前年同期に比べ、0.5%の減少
- 「卸売業、小売業」は43万3000円で、前年同期に比べ、8.5%の減少
- 「宿泊業、飲食サービス業」は35万4000円で、前年同期に比べ、20.6%の減少
- 「サービス業」は44万7000円で、41万6000円で、前年同期に比べ、9.2%の減少

中小企業のIT化を推進する！ クラウドコンピューティングの活用法

ポイント

- 1 クラウドコンピューティングの概要
.....
- 2 ユーザーにもたらすメリット
.....
- 3 クラウドコンピューティングの導入ステップ
.....
- 4 クラウドコンピューティングの活用事例
.....



1 クラウドコンピューティングの概要

■ はじめに

昨今、新聞紙上やビジネス雑誌において「クラウドコンピューティング」というキーワードを目にする機会が増えました。クラウドコンピューティングを利用する最大のメリットは、導入コストを抑えられることです。これまでは、情報システムの導入には、多額のイニシャルコストが必要となり、資金面での負担が重くなりがちでした。

しかし、クラウドコンピューティングでは、月額料金として支払いができることから、財務面で余裕が少ない中堅中小企業でも導入しやすく、キャッシュフローへの影響を少なく抑えることができます。下記のような項目が一般的なメリットとして挙げられます。

■ クラウドコンピューティング導入の主なメリット

- IT化にかかるコストが低額に抑えられる
- 専門のエンジニアなしで運用できる
- 保守管理コストを削減できる
- アプリケーションの新バージョンを速やかに利用できる
- Web経由でどこでもアクセスできる

さらに、導入期間を短縮できることや、利用したい期間だけ集中的に利用できるというメリットもあります。これらは大手企業ではなく、中堅中小企業にとってのメリットといえるでしょう。現状では、まだ中堅中小企業での導入が進んでいるとはいえませんが、サービスとしては中堅中小企業向けのもが多く提供されています。認知度が高まってくれば、今後利用は確実に進むと思われる。

従来のビジネスアプリケーションは、開発が困難で多額の費用がかかることがありました。アプリケーションには、オフィススペースや電源、ネットワーク、サーバー、ストレージを備えたデータセンターなどが必要であり、かつ、ソフトウェアの組み合わせも複雑なため、インストールや設定および運用には専門家チームが必要でした。

そのため、アプリケーションを備えれば、その分、悩みの種も増えるという結果を招いていました。このような状況では、最高のIT部門を持つといわれる大企業でも、必要なアプリケーションを購入できなくなってしまいます。中小企業にとってはなおのことです。

本レポートでは、その「クラウドコンピューティング」について、中小企業で活用できる実務的な情報を多く盛り込みました。社内のIT化推進にお役立てください。

■ クラウドコンピューティングとは

クラウドコンピューティング。この言葉は明確に定義づけられた言葉ではありません。いわゆる「流行語」に近いものですが、新しいコンピューティング（コンピューターを使うこと）のイメージを端的に捉えたものとして定着しつつあります。

「クラウド(cloud:雲)」とは、米 Google エリック・シュミットCEOによる2006年8月の発言から生まれた概念を表します。

- 新しいコンピューティングサービスは、どこか“雲”の中にあるサーバーから始まる
- PC、Mac、携帯電話など、どのようなデバイスからでも、適切な（Webブラウザや）アクセス手段があれば利用できる

「サーバー」が「雲」の中にあり、どこにあるか、どのような実態なのかを意識する必要がないということが「クラウドコンピューティング」のもっとも重要な要素です。

日常的に業務でパソコンを使用していて、下記のような点でお悩みの経営者の方は多いのではないのでしょうか。

- 自社のシステムの保守・運用など、ITコストがかさんで経営を圧迫している
- 初期コストと今後の減価償却費を考えると新サーバーの購入に踏み切れない
- 新規アプリケーションの開発から導入までに3ヵ月もかかると業者に言われた
- IT部門の人件費がかかりすぎる

こうした悩みは、このクラウドコンピューティングを活用することによって、すばやく解決できる可能性があります。

■ クラウドコンピューティングの特徴

それでは、これまでのITシステムとクラウドの違いは何なのでしょう。また、何が便利になったのでしょうか。その特徴は、下記のようにまとめることができます。

- ①サーバー・ソフト等の購入が不要
- ②すぐに利用できる
- ③低コストで利用可能
- ④メンテナンスの必要がない
- ⑤IT専門要員が必要ない

2 ユーザーにもたらすメリット

■ クラウド導入が企業にもたらすメリット

企業にとってクラウド導入のメリットを、支出面や会計面、システムのリードタイム面、品質や機能の面から見ていきます。

(1) メリット1：会計面 ～設備投資の重圧から解放される

クラウド導入の大きなメリットは、初期導入の費用負担が少ないことです。さらに、サービスの種類によっては、使いたいときに使った分だけのコストを負担する従量課金型のコスト負担方式を採用することも可能になります。これによりITコスト効率化効果が期待できます

また、近年の企業経営では、余剰資産の少ない軽いバランスシートを目指す、いわゆる「オフバランス経営」の考え方が広く受け入れられています。

その点から考えると、クラウドはこれらのトレンドに見事にマッチしているといえます。従来は、自社内に構築されたシステムには、多額の初期投資が発生していました。クラウドは、IT資産への多額な初期投資という重圧から企業を解放するのです。

(2) メリット2：納期面 ～システム構築の時間が短縮される

次に、業務アプリケーション構築・利用開始までにかかる「時間」に注目してみます。本来、企業が必要としているのは、業務を行うためのアプリケーションです。従来は、このアプリケーションが利用出来るようになるまでに、多くの時間を要してきました。

まず、ハードウェアを調達し、相互に接続して動作確認を行うなど、インフラの構築を行うだけでも相当な期間が必要になります。実際のアプリケーション開発ともなると、ハードウェアやデータベースの制約によって実現できないことも多々発生し、結果として調整や代替案の検討のために、さらに多くの時間を投下しなければならないといったこととなります。

クラウドは、その時間的制約を解決し、ビジネススピードの向上に寄与します。

(3) メリット3：品質・機能面 ～新たなサービスの登場

3点目として、品質・機能という面で、企業にもたらされるメリットを見ておきましょう。ひとことで言えば、自社では発想できない機能やサービスが安価に提供されるということです。

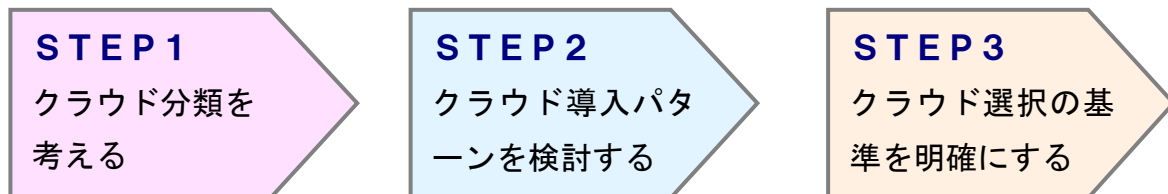
さまざまな期待が高まっているクラウドですが、一方で「会社業務には役立たないのではないか」という懐疑的な声があるのも事実です。今では当たり前のように利用されているEメールやインターネットも、最初のころは同じような評価でした。

かつて「役に立たない」と言われたこれらのサービスは、一般ユーザーの側でひとまず利用者数を拡大し「デファクトスタンダード（実質的な業界標準）」となることでコストを下げ、企業での利用にも耐えうるレベルまで運用品質を少しずつ高めていくなかで、企業ユーザーにも浸透してきました。実際にクラウドのサービスは、すでに多くの企業で実績を上げており、初めから高機能・高品質のサービスが利用できることがメリットです。

3 クラウドコンピューティングの導入ステップ

クラウドコンピューティングもITツールのひとつですから、導入するためには、従来のIT導入プロセスを踏襲すれば良いことになります。その導入ステップを整理すると下記のとおりです。

【クラウドコンピューティング導入のステップ】



■ 利用者視点の3つのクラウド分類を考える

(1) 企業内情報系クラウド

従来は周辺業務としてIT化には馴染みにくかった分野です。メールやテレビ会議、文書管理、ワークフロー管理などがあります。代表的なサービスはグループウェアです。

機能が汎用的であり、使い方によりシンプルで簡単に利用できるようにしたり、かなり多機能で高度な活用ができたりします。

(2) 企業内業務系クラウド

パッケージソフトがカバーしていた形態で、それをクラウド化したものが多く見られます。「財務会計」「販売管理」「在庫管理」「生産管理」など経営機能ごとにサービスを提供しています。業務ノウハウがぎっしりと詰まっているので、サービスをそのまま使うだけで自社の業務改善も期待できます。

(3) 複数企業連動系クラウド

クラウドの最も特徴的なサービス形態です。業界あるいは取引に関係する企業間を横断的にサービスするものです。従来は、企業間の情報共有は受発注や決済などに代表されるようなEDI(電子データ交換)で行われていました。

クラウドでは、取引関係にある企業間で、マスターファイルの共有が可能です。それは、複数の企業が統合システムを利用しているのと同じことを意味しています。つまり、企業内業務の合理化・効率化にとどまらず、異なる企業間における業務の最適化が実現できるようになります。業種ごとの業務系専門クラウドになります。

経営データベース ①

ジャンル: ジャンル: 人事制度 > サブジャンル: 社員教育



集合教育の技法

社員数が多く、時間もあまりかけることができないため、集合教育を行いたいのですが、効率を優先した方法を教えてください。



講義方法が広く採用されていますが、事例研究法、ロールプレイング等もあります。教育テーマに最も適したものを採用します。

(1) 講義法

代表的なもので、講師が口頭で説明し、受講者が聴きながら学習を進める方法です。コストが安く、簡便に行うことができますが、話が抽象的であったり、理解が不十分に終わることもあります。そのため以下のような工夫が重要になります。

- 受講者のレベルに応じた講義内容を検討する
- 事前にテキストや資料を配布しておき、予習をさせておく
- 受講中、質疑応答の時間を十分に確保する
- 受講後にレポート等、宿題を課す

(2) 事例研究法

具体的なケースを示し、その起因性、ケースの状況認識、対応策等を考えさせ、受講者に積極的に参加させる形態をとります。実態に即したケースを設定するため、受講者の関心も高まり、成果をあげることができます。

(3) ロールプレイング

現場を想定した模擬場面を想定し、受講者に役割を与え、実際に演技をさせ、その演技を通じて改善策等を検討する方法です。そのメリットとしては、必要な技術が短時間で身に付き、現実
に即した場面設定により臨場感をもてる、研修への参加意欲を増すことができることがあげられます。特に営業のセールストーク、接客訓練において広く活用されています。



○J T主体の社員教育

社員教育をOJT主体で進めたいと思っています。進めるに当たってアドバイスをお願いします。



■OJTとは

On the Job Training の略で、仕事を通してのトレーニングということになります。正しく実施すれば、職務に関して最も効率的で有効な方法と言えるでしょう。

最大限のアウトプットを狙うとすると、指導する立場の人をまず教育してから、進めることです。自分ができることと、それを人に伝えることは別の次元の話です。また OJT とは名ばかりで、殆ど実施されていないケースも多々あります。ですから、こうしたことを防ぐ為にも教える側の意識付けと、方法の伝授は必要なのです。

スポーツ界でも現役時代は最優秀選手でも、コーチや監督となるとサッパリという人もいますし、逆のケースもありますね。また、教えられる側の立場にとって、当たり外れがあってはたまりません。ある程度均一化させておくという観点からも重要です。

そしてOJT を実施する側の定期的ミーティング等を持つとよいでしょう。お互いの実施状況の共有化や問題解決を行える場を設けるだけでも、効果はアップします。また社員を育てるという風土を徐々に作り出すことも可能です。

さて、OJT を始める前に定義を押さえておくと、効果的な運用が可能です。

1. OJTは「計画的な努力の過程」である。

仕事をするときは、知識・技能・態度が必要です。現段階での能力と、必要なレベルの能力にギャップが存在するとき、教育が必要となります。ですからどのような能力をどのレベルまで、または、いつまでに向上させるかという計画的且つ継続的な指導育成の過程であると言えます。

2. OJTは「重点的に指導・育成する」ことである。

指導・育成する範囲は極めて広いといってよいでしょう。あげればきりがありません。ですからその対象能力を重点的に絞って指導育成する必要があります。

3. OJTは「効果的な経験の場」を作ることである。

OJT は「教え授ける」ということだけではありません。どのような能力を開発するのにどのような方法を選択するのか。それには「効果的な経験の場」を作るという意識が重要になってきます。ペーパー上や口頭で伝えておくだけでは駄目だということです。能力を発揮する場が必要です。