

vol.163



景況レポート

2 0 2 1 W I N T E R

〈実 績〉 2021 年 10 月～12 月期

〈見通し〉 2022 年 1 月～ 3 月期



<http://www.shinkin.co.jp/aoshin/>

も く じ

■ 協力企業様紹介	1
■ 景気観測	4
■ 特別調査	6
「2022 年（令和 4 年）の経営見通し」	
「経営上の問題点と当面の重点経営施策」 / 「あおしんトピックス」	
■ 個別判断項目（業種別）	
総合	10
鑄造業	12
機械製造業	13
卸売業	14
小売業	15
建設業	16
不動産業	17
サービス業	18
■ あおしんビジネスクラブのご紹介	19
■ 埼玉働き方改革推進支援センター	20
■ 経営支援デスク	21

■ この調査について

- | | |
|------------|---|
| 1. 調査目的 | 川口市を中心とした最近の中小・小規模企業の動向把握 |
| 2. 調査時期 | 2021 年 12 月 1 日（水）～ 12 月 6 日（月） |
| 3. 調査内容 | 2021 年 7 月～ 9 月期と比較した 2021 年 10 月～ 12 月期の実績見込み
2021 年 10 月～ 12 月期と比較した 2022 年 1 月～ 3 月期の予想 |
| 4. 調査方法 | 聞き取りによるアンケート調査 |
| 5. 調査対象 | 当金庫お取引先企業 306 企業、回答企業数 306 企業＜回答率（100%）＞ |
| 6. 調査回答企業数 | 鑄造業 29、機械製造業 38、その他製造業 49、卸売業 28、小売業 41、
建設業 46、不動産業 30、サービス業 45 |
| 7. 分析方法 | DI（ディフュージョン・インデックス）方法。「増加」（増加＋やや増加）
と回答した企業割合から、「減少」（減少＋やや減少）と回答した企業割合
を差し引いた指数のことで、そのどちらの企業割合が多いかによって、景
況の動きを時期的な推移の中で把握しようとするものです。 |
| 8. お問い合わせ先 | 青木信用金庫 地域振興部
川口市中青木 2-13-21 TEL 048-251-7667（直通） |

鋳造



株式会社 木村銅合金



▲本社



▲弊社代表取締役 木村 康義



▲蛍光X線分析計

ホームページ <http://kimuradougokin.jp/>

YouTube <https://youtu.be/plGZ8oZaRQc>



HP



YouTube

当社は、昭和41年の創業以来、銅合金鋳物製造一筋に事業を行っております。産業機械部品、重電用部品、高圧消火バルブなどといった中大型銅合金鋳物を主力製品としておりましたが、「質の高い鋳物技術への取り組みと発展」を目的に、製造が難しい電力関連・バルブ関連の小型銅合金鋳物の少量多品種製品にも着手することとし、今年、新たに最新設備を導入しました。これからも、川口市の地場産業である鋳造業を存続させ、伝統文化鋳物技術を継承し取り組んでまいります。

●所在地

埼玉県川口市本蓮3-21-7

●電話番号 048-284-8013

●業種 鋳造業

●生産品目 軸受、スリーブ、
プッシュ、ポンプ胴体・部品、
羽根車、給水栓、摺動部品、
シリンダ、鋳ぐるみ歯車、防
爆工具

製造



株式会社 マツブン



▲本社外観



▲2016年 東京商工会議所
「勇気ある経営大賞 特別賞」受賞
中央：弊社代表取締役 松本 照人



▲刺繍例

ホームページ <https://www.matsubun.com/>



1939年創業のマツブン刺繍のこだわり。それは伝統を大切に、先進の技術を取り入れ、刺繍を通じて「お客様ブランドの向上」のお手伝いをすることです。

ユニフォーム向けのオリジナル刺繍入りポロシャツ・ウェアや刺繍ワッペン、販促用や記念品用の今治タオル等のオリジナル刺繍商品を製作販売しております。ネット通販を通じて、全国の企業様に刺繍商品を納品させて頂いております。

●所在地

東京都足立区六町2-6-21
MEビル

●電話番号 03-3884-6694

●業種 製造業

●事業内容 刺繍加工業

製造



株式会社 リョウケ



▲各種取扱製品



▲新製品『Catch Voice』



▲新製品『Catch Voice』

ホームページ

<http://www.ryoke.co.jp/>

予約注文

http://www.ryoke.co.jp/catchvoice_info/



HP



予約注文

当社は1970年川口市内に創業し、MADE IN JAPANのプラスチック製品を作り続けて51年目を迎えております。めまぐるしく変わりゆく時代の要求に応え、イメージをカタチにする製品作りで、社会への貢献度を高めるよう、挑戦しております。

コロナ禍で急速に普及した飛沫感染防止の物理パーティション（アクリル板）は、マスクをつけて会話をする場面がとて増えてきている中、「声が聞き取りづらい」、「相手が何を言っているのか分からない」という悩みをよく伺います。弊社では、このような世の中の「声なき声」を解決する一助になればとの思いから新製品『Catch Voice』を開発いたしました。ご使用方はとても簡単です。充電は至って簡単なUSB方式です。コンパクトなので持ち運びにも便利です。有線で接続するため、重要な会話も外部に漏れることなくセキュリティ対策も万全です。～ぜひご活用していただけたらと思います。～ どうぞよろしくお願いいたします。

●所在地

埼玉県川口市榛松691-3

●電話番号 048-281-9790

●業種 製造業

●取扱商品 各種合成樹脂加工品・金型・スポーツ用品・釣具

小売



有限会社 ハナモ



ホームページ

<https://hanamo.jp>

instagram

flower_shop_hanamo 「ハナモ」で検索



HP



instagram

私たち“hanamo”は、品質を第一にフラワーギフト（アレンジメント・ブーケ）の制作をしています。お客様の笑顔と共にお花をお届けできるように心がけています。開店祝、就職祝、周年祝、発表会等のスタンド花や胡蝶蘭鉢も取り揃えております。

また、店内にはそれぞれの季節を感じ、楽しんで頂けるように展示しております。どうぞお気軽に足を運んでいただき、“花”に触れてお楽しみください。

●所在地

埼玉県川口市安行領根岸156-2

●電話番号 048-284-8881

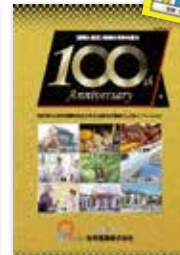
●業種 小売業

●取扱商品 フラワーギフト・生花・観葉植物

不動産



松井産業 株式会社



▲もうかる会社には
ワケがある!
(定価1,500円)

ホームページ <https://www.matsui-sangyou.co.jp/>



大正11年創業、おかげ様で100周年を迎えることができました。呉服屋から始まり、その後、お客様のご要望にお応えして、米屋、にわたりのエサ、玉子、そして鶏肉、その後、不動産、建設、介護と、お客様のお困りごとを事業へと発展しました。

100周年を迎えるにあたり、今までの取り組み(商品、お客様、人材教育、お金のこと)を一冊の本にまとめました。「amazon」でご購入いただけますので、ぜひ手に取っていただければと思います。

- 所在地 埼玉県三郷市彦成1-1
- 電話番号 048-957-3211
- 業種 建設・不動産業
- 事業内容 総合建設事業
不動産売買及び仲介事業
飲食事業、介護事業

サービス



社会保険労務士法人 佐賀事務所 株式会社 佐賀人事総研



▲～伝説の社労士事務所と呼ばれたい～ 弊社代表 佐賀 豊

ホームページ <http://www.saga-sr.com/>



2030年には労働力が600万人不足するのではないかとされており、人手を確保した会社しか生き残れなくなると予測されます。働き手を如何にして確保するか?弊社では求人票の書き方から、社員定着にも配慮した就業規則の策定等を通じて人事労務を力強くサポートしております。又、新時代を生き勝ち残る為の、「雇わない経営・雇われない生き方」のセミナーも実践しています。

ホームページからウェブセミナー会員にご登録いただくとこれまでに開催したすべてのZOOMセミナーがご視聴いただけます。(※登録・視聴 無料)ぜひご登録ください!

- 所在地 東京都北区赤羽1-10-1
ショーエビル3F
- 電話番号 03-3598-1827
- 業種 サービス業
- 事業内容 1.労使トラブルの解決、2.就業規則作成、3.手続き代行業務、4.人事評価・賃金制度コンサルタント、5.セミナー

2022年の景気見通しに対する埼玉県企業の意識調査

4年ぶりに「回復」が「悪化」を上回るも、半数弱が「踊り場」
～2022年景気の懸念材料のトップは「原油・素材価格(上昇)」で8割超～

はじめに

TDB景気動向調査(2021年11月)の景気DIは3カ月連続で改善。新型コロナウイルスの感染状況が落ち着きをみせるなか、外出機会の増加で個人消費関連の景況感を押し上げた。しかし、国内企業物価が前年比9.0%増と過去最高の伸び率を記録し、今後も仕入単価上昇や半導体不足など供給制約の影響が危惧される。さらに、新型コロナウイルスの変異株の動向も懸念される。

帝国データバンク大宮支店は、2022年の景気見通しに対する埼玉県内企業の見解について調査を実施した。本調査は、TDB景気動向調査2021年11月調査とともに行った。

※調査期間は2021年11月16日～30日、調査対象は埼玉県内の企業958社で、有効回答企業数は417社(回答率43.5%)。

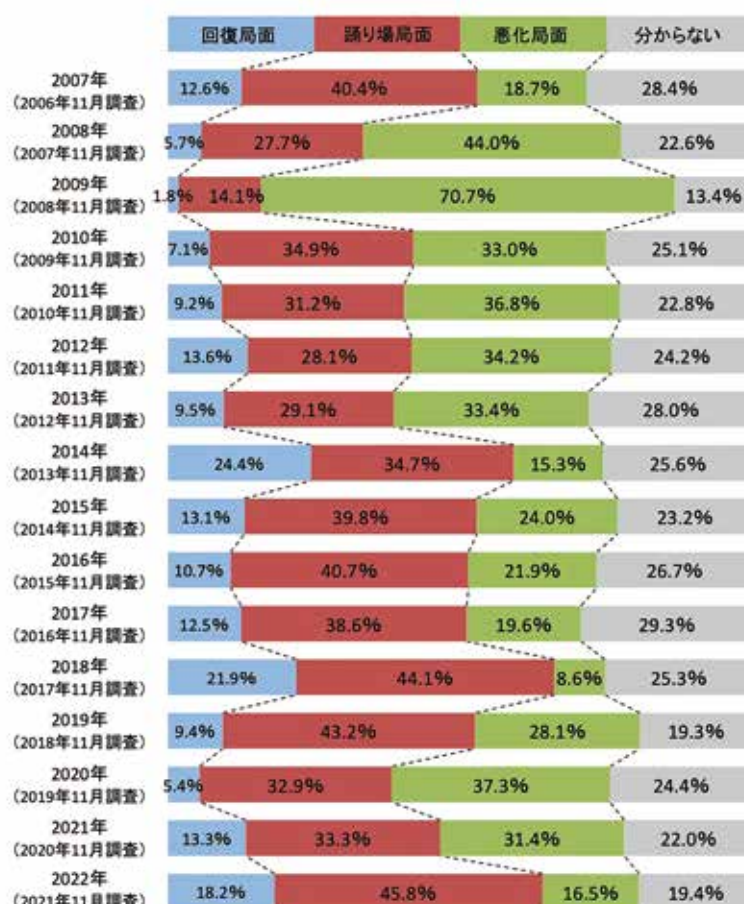
1.2022年の景気見通し、4年ぶりに「回復」が「悪化」を上回るも半数弱が「踊り場」

2022年の景気見通しについて、「回復局面」になると見込む企業は前年(2020年11月調査)の13.3%から4.9ポイント増加し18.2%となった。一方「悪化局面」と見込む企業は16.5%と前年の31.4%から14.9ポイント減少し、「回復局面」が「悪化局面」を4年ぶりに上回った。ただし、最も多くを占めたのは「踊り場局面」と見込む企業で、前年の33.3%から12.5ポイント増加し45.8%と半数近くになった。概して2022年の景気の見通しについては回復傾向がやや強まったものの慎重な見解も多数を占める結果となった。

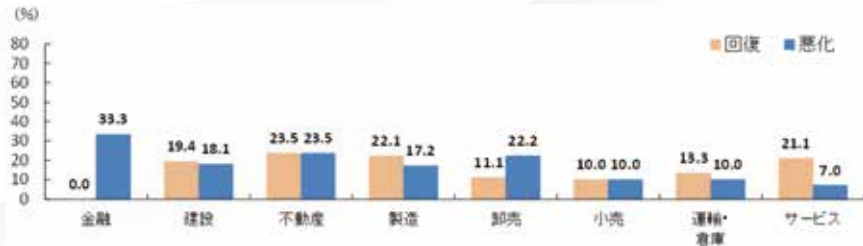
「回復局面」と見込む企業を業界別にみると、割合が高いのは『不動産』(23.5%)、『製造』(22.1%)、『サービス』(21.1%)。他方、「悪化局面」と見込む企業は『金融』が最も高く33.3%、以下『不動産』(23.5%)、『卸売』(22.2%)が続いた。『サービス』では回復が悪化の約3倍となったほか、『製造』、『運輸・倉庫』、『建設』では回復が悪化を上回った。他方、『金融』、『卸売』では悪化が回復を上回った。

「回復局面」と見込む企業からは、「コロナ感染が落ち着いていけば、人流は徐々に戻り景気は良くなっていく(不動産)との声があがった一方、「悪化局面」を見込む企業からは、「コロナ感染が収束するまでどうにもならない(製造)との声があがった。景気の動向を見通すうえで依然としてコロナの動向が大きなウェイトを占めており、景気が回復するにはコロナ感染の収束が前提条件であるとの声が多く聞かれた。

景気見通しの推移(2007年～2022年)



2022年の景気を「回復」「悪化」と見込む割合 ～ 業界別 ～



2.2022年景気の懸念材料、「原油・素材価格（上昇）」が大幅増でトップ、8割超に

2022年の景気に悪影響を及ぼす懸念材料を尋ねたところ、「原油・素材価格（上昇）」が前年の6.2%から大幅な増加となる85.6%となりトップとなった（複数回答3つまで、以下同）。新型コロナなどの「感染症による影響の拡大」が前年の57.3%から大幅に減少したものの39.8%で2番目。次いで、「人手不足」（31.2%）、「中国経済」（21.3%）、「為替（円安）」（19.2%）、「物価上昇（インフレ）」（15.1%）が続いたが、いずれも前年から2ケタ以上の増加となり順位を上げた。他方、前年上位を占めた「所得（減少）」（10.1%）、「米国経済」（9.8%）、「雇用（悪化）」（9.1%）は順位を下げるなど、上位10項目の順位が大幅に変動した。

2022年景気の懸念材料（上位10項目、3つまでの複数回答）

		(%)	
		2021年11月調査	2020年11月調査
1	原油・素材価格（上昇）	↑ 85.6	6.2 (8)
2	感染症による影響の拡大	↓ 39.8	57.3 (1)
3	人手不足	↑ 31.2	11.2 (5)
4	中国経済	↑ 21.3	7.8 (6)
5	為替（円安）	↑ 19.2	0.0 (19)
6	物価上昇（インフレ）	↑ 15.1	0.9 (17)
7	所得（減少）	↓ 10.1	19.7 (3)
8	米国経済	↓ 9.8	16.5 (4)
9	雇用（悪化）	↓ 9.1	20.4 (2)
10	金利（上昇）	5.3	1.4 (16)

企業からは、「市場は回復基調にあるものの、原料不足、原料価格の上昇が景気回復に大きく影響することになる」（製造）、「海外からの旅行者が入国できる状況になるまで景気は一定のところでは止まると考える」（サービス）との声があった。

3.景気回復に必要な政策、前年同様「感染症の収束」がトップ

今後、景気が回復するために必要な政策を尋ねたところ、「感染症の収束」が49.2%で前年同様トップとなった（複数回答、以下同）。次いで、「原材料不足や価格高騰への対策」（42.9%）、「中小企業向け支援策の拡充」（38.1%）、「個人消費の拡大策」（32.4%）、「所得の増加」（29.7%）が続いた。

企業からは、「治験薬の開発、配布が最重要課題」（建設）との意見があった。

今後の景気回復に必要な政策（上位10項目、複数回答）

		(%)	
		2021年11月調査	2020年11月調査
1	感染症の収束	↓ 49.2	57.3 (1)
2	原材料不足や価格高騰への対策	42.9	- -
3	中小企業向け支援策の拡充	↑ 38.1	32.3 (2)
4	個人消費の拡大策	↑ 32.4	24.1 (3)
5	所得の増加	↑ 29.7	18.8 (8)
6	法人向け減税	↑ 27.6	21.1 (6)
6	人手不足の解消	↑ 27.6	15.6 (10)
8	雇用対策	26.9	22.2 (5)
9	公共事業費の増額	25.4	22.7 (4)
10	個人向け減税	24.5	20.0 (7)

まとめ

2022年の景気見通しについては、「回復局面」と見込む企業が増加し「悪化局面」と見込む企業を4年ぶりに上回ったことから、回復傾向がやや強まった。ただし「踊り場局面」と見込む企業も増加し、半数近くを占めたことから、全体としては慎重な見方をする企業が依然大半を占める結果となった。

2022年の景気への懸念材料では「原油・素材価格（上昇）」が前年から大幅に増加し8割超を占めるに至り、「感染症による影響の拡大」を抜いてトップとなった。景気回復に必要な政策でも、「原材料不足や価格高騰への対策」が「感染症の収束」に次いで4割を占めるなど、原材料高や半導体不足など供給制約の影響を危惧する企業が多かったのが今回の特徴。

足元では新型コロナウイルスの新たな変異株の登場により再び水際対策が強化され、その影響も表れてきている。回復しつつある経済を再び悪化させないためにも、政府は新型コロナウイルスの感染抑制を進めるとともに、原料高や材料不足などへの対策に早急に取り組む必要がある。



株式会社帝国データバンク
大宮支店 情報部 記者
長森 浩史（ナガモリ ヒロシ）

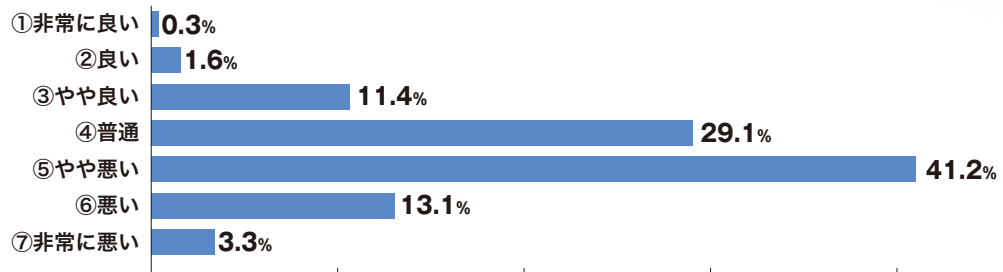
《略歴》

富山県出身、県立富山東高等学校卒業、法政大学社会学部卒業。1991年（株）帝国データバンク入社、調査第1部配属。1999年本社情報部配属、2008年大宮支店情報部配属、現在に至る。

特別調査 2022年(令和4年)の経営見通し

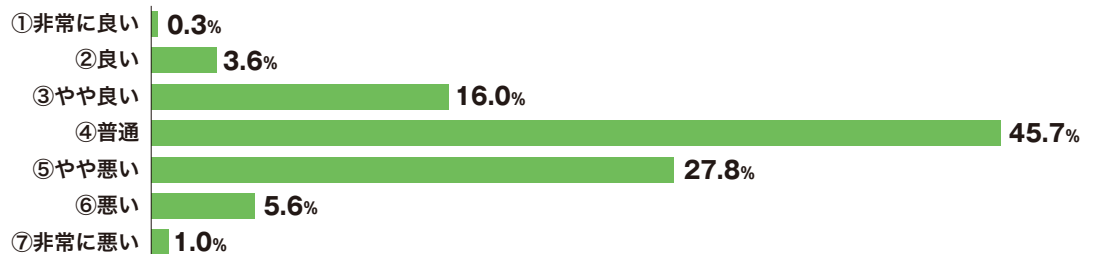
問
1

貴社では、2022 年の日本の景気をどのように見通していますか。
次の中から 1 つ選んでお答えください。



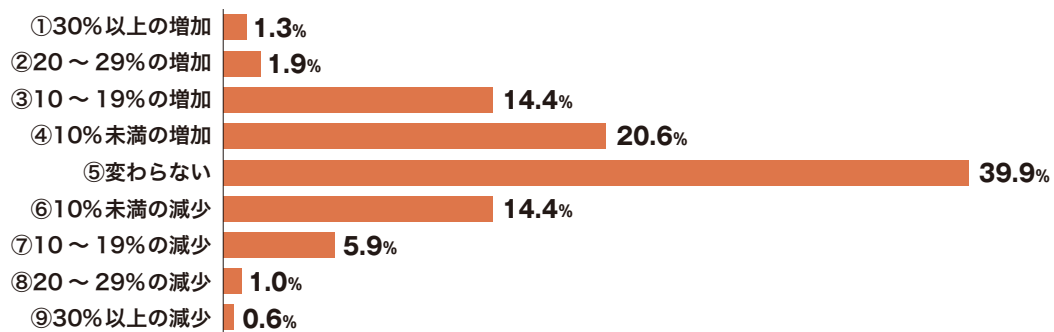
問
2

貴社では、2022 年の自社の業況(景気)をどのように見通していますか。
次の中から 1 つ選んでお答えください。



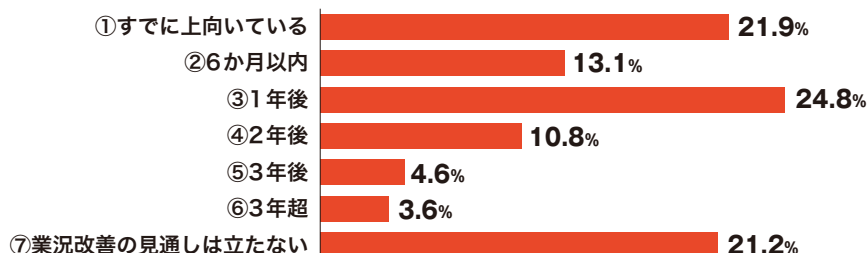
問
3

2022 年において貴社の売上額の伸び率は、2021 年に比べておおよそどのくらいになると見通していますか。次の中から 1 つ選んでお答えください。



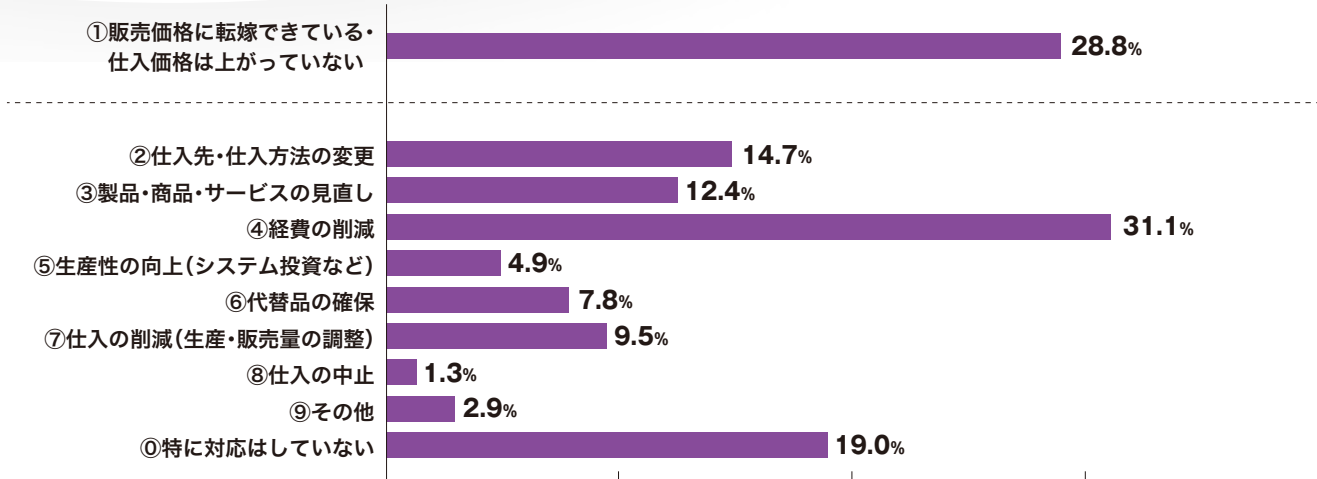
問
4

貴社では、自社の業況が上向き転換点をいつ頃になると見通していますか。
次の中から 1 つ選んでお答えください。



問5

様々な分野で原材料・仕入価格の上昇が経営上の問題となっていますが、貴社ではどのような対応を取っていますか。上昇分を販売価格に転嫁できている方や、そもそも原材料・仕入価格が上がっていないという方は①を、また、価格転嫁できていない方は仕入(調達)価格上昇への対応について②～⑩の中から最大3つまで選んでお答えください。

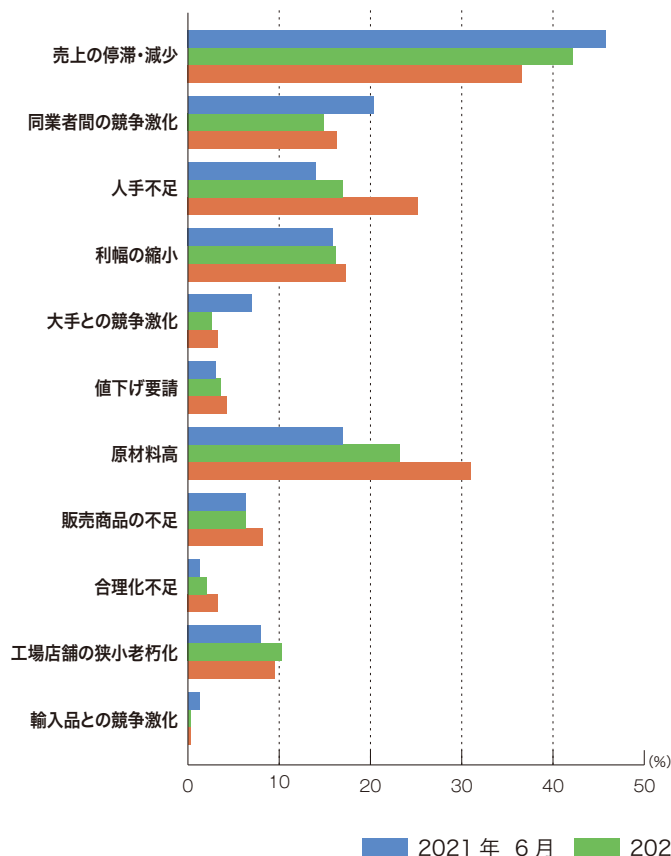


特別調査 調査員コメント

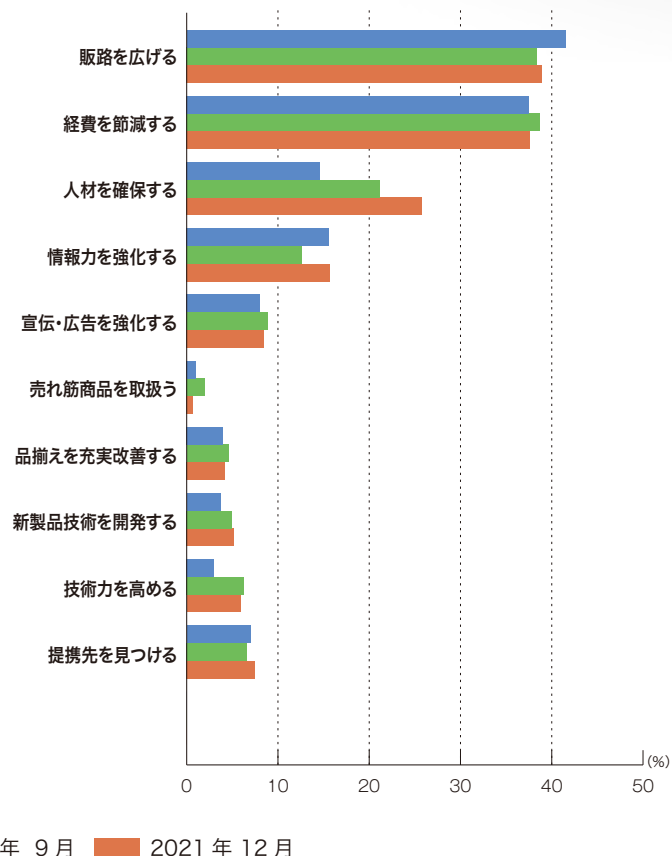
- 【 鋳 造 業 】 • 海外からの特定技能実習生が入国できず、深刻な人手不足がいつまで続くのかと思うと不安になる。
- 【 製 缶 ・ 溶 接 業 】 • 一時、低価格の中国企業に発注が流れていたが、不良品率が高い為、徐々に受注が戻ってきている。
- 【 乱 丁 検 査 装 置 製 造 】 • 修理で使う部品が生産終了となっていることが多々ある。また、新品の装置であっても補助金が出たらという条件付が多く見受けられる。部品保有期間の延長、補助金を受けなくとも購入できる景気対策に取り組んで欲しい。
- 【 電 子 制 御 盤 設 計 製 造 】 • コロナの影響で海外から必要部品が入って来ない為、通常1ヶ月の納期が3ヶ月掛かるものが出てきている。仕事はあるものの、先行きを見通すのが困難な状況にある。
- 【 医 療 機 器 製 造 業 】 • コロナ禍でマスク着用が常態化した影響により男性の間でも美容がブームになっている。
- 【 葬 祭 関 係 品 卸 売 】 • 輸入品メインの為、コンテナ不足、納品遅延、円安など様々な影響を受けているものの、業種柄、価格転嫁が多少出来ており、大きな売上減少はなく済んでいる。
- 【 木 材 卸 売 】 • ウッドショック以降、仕入価格が高値で推移しているが、在庫確保の為2～3ヶ月分まとめて仕入をした。販売先に値上げを依頼している。11月は大手ハウスメーカー向け(1社)の売上が過去最高となった。木材の確保に動いているのかも……
- 【 自 動 車 販 売 】 • 半導体不足の影響で新車の納車に遅れが出ている。ディーラーが整備に力を入れていることから当面解消されないと懸念する。
- 【 型 枠 業 】 • コロナ禍や材料納入の遅れなどで工期が遅延しがちであるが、昨今は休日、早朝、夕方の施工禁止などの規制が強化されており、仕事やりがにくくなっている。

経営上の問題点と当面の重点経営施策

経営上の問題点集計結果(全業種)



当面の重点経営施策(全業種)



あおしんトピックス

商工組合中央金庫と「事業再生・経営改善支援に関する業務協力契約」を締結しました

青木信用金庫と商工組合中央金庫は、中小企業へのソリューション提供を強化するため、9月22日(水)に「事業再生・経営改善支援に関する業務協力契約」を締結しました。

今回の契約締結により、「地域金融機関」と「公的金融機関」の持つそれぞれの機能や特性を活かしながら、従来以上に連携を強化することで相乗効果を発揮し、地域経済の活性化に貢献してまいります。

青木信用金庫と商工組合中央金庫は、事業再生や経営改善支援をはじめとした各種ソリューションの提供により、地域の中小企業の持続的成長を積極的にサポートしてまいります。



青木信用金庫 専務理事 小山裕庸 理事長 清水博司 商工組合中央金庫 常務執行役員 牧野秀行氏 さいたま支店長 五十嵐英樹氏

「第7期あおしん次世代経営塾（サテライト・ゼミwith青木信用金庫）」を開講しました

あおしんビジネスクラブでは、企業の次世代を担う若手経営者・後継者・経営幹部の皆様をご支援することを目的に、「あおしん次世代経営塾」を毎年度開講しております。2021年度も昨年、一昨年に引き続き中小企業大学校と連携し、「サテライト・ゼミwith青木信用金庫」として、10月1日（金）、川口駅前市民ホール「フレンディア」において、受講生18名を迎えて開講いたしました。



第7期となる今年は、『「成果につながる業務プロセスの改善」～生産性向上につながる改善力を高める！～』をテーマに10月27日（水）まで全3回構成で実施しました。研修は（有）コンサルワークス 代表取締役 石田敬二氏を講師に迎え、業務を見える化することで自社の業務の問題点を洗い出し、改善策の立案とアクションプランの作成により、改善力の向上と自社の業務の効率化へつなげることをねらいとして、グループワーク中心に進められました。

3日間の研修を終えた受講生からは、「実践しやすい内容だった」、「問題を再確認するきっかけになった」、「異業種の方々から学ぶことが多かった」など高い評価が寄せられました。

「川口市市産品フェア2021」が開催されました

今回で7回目となる「川口市市産品フェア2021」が11月12日（金）～14日（日）の3日間、彩の国ビジュアルプラザ（SKIPシティ）において開催されました。「知ろう・使おう・広げよう」をテーマに、市産品の魅力を発信し、販路拡大を図るとともに、地産地消の機運を高め地域経済の活性化につなげるため、今年は過去最多の141企業・団体（内、当金庫取引先50先）が出展しました。また、オンラインによる商談を積極的に推進するなど、時代に即した販路拡大の充実や、昨年に引き続き新型コロナウイルス感染症対策製品等を集めた特設展示コーナーも設置しました。

開催期間中は終始好天に恵まれ、3日間で2万人を超える来場者がありました。当金庫も実行委員会構成団体を務め、市内の他金融機関と交代で13日（土）に金融機関合同ブースにおいて出展しました。



「第27回地域貢献セミナー」を開催しました

あおしんビジネスクラブ主催「第27回地域貢献セミナー」を11月15日（月）に川口駅前市民ホール「フレンディア」において、ビジネスクラブ会員をはじめとする132名のお客様に参加していただき開催いたしました。

セミナーは「コロナ禍での健康を考えてみませんか？」をテーマに、講師にナグモクリニック総院長・医学博士の南雲吉則氏をお招きし、『若返るのはどっち？～目からウロコのナグモ式若返り術～』と題して、「ガンの原因と予防」、「よい生活習慣」、「身体に良い食事」などを主内容とする講演をいただきました。

コロナ禍においてまだまだ予断を許さない状態が続く中、感染症対策を徹底し、座席も密とならないよう配慮。参加者数も制限しての開催となりましたが、参加者からは、「たいへん参考になった」、「これからは生活習慣を改めたい」などの反響がありました。また、Webでのセミナーと違って「緊張感がある」、「集中して受講できる」等の意見も少なくありませんでした。

あおしんビジネスクラブでは、今後も時局にあったテーマでセミナーを開催し、お客様に様々な気づきの機会を提供してまいります。



総合

業況判断指数

当期



来期予想

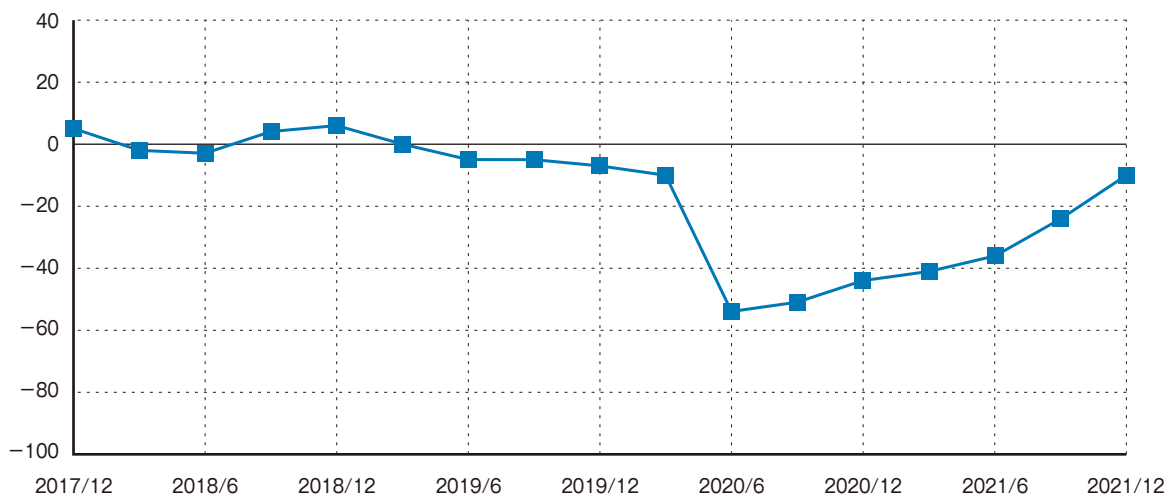


全業種の当期(10～12月期)の業況判断DIは▲10となり、前期(7～9月期)と比較して14ポイントの改善となった。「売上」で24ポイント、「収益」で16ポイント、「資金繰り」で4ポイントの改善、「設備」で2ポイントの増加、「販売・請負・料金価格」で13ポイント、「原材料・仕入価格」で21ポイントの上昇となる。

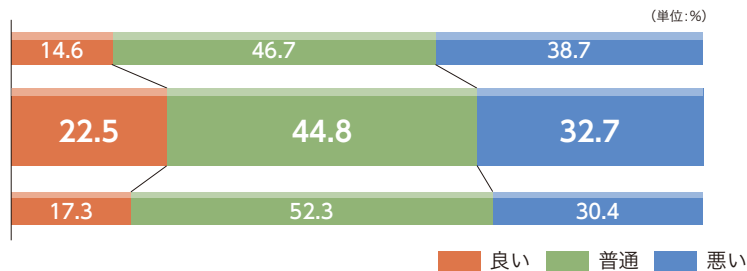
来期(1～3月期)は、「販売・請負・料金価格」で2ポイントの上昇、「設備」で横ばい、「業況」で3ポイント、「売上」で11ポイント、「収益」で6ポイント、「資金繰り」で1ポイントの悪化、「原材料・仕入価格」で4ポイントの下降を予想している。

全体的には、景況感の改善傾向が続いているものの、来期の見通しについては悪化を予想している。

「業況 DI」推移



業況

前期
2021年7～9月当期
2021年10～12月来期
2022年1～3月

業況判断指数

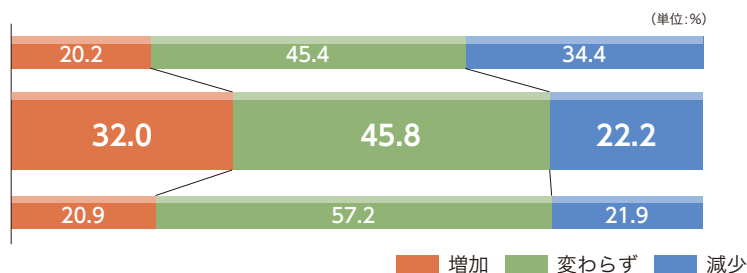
当期



来期予想



売上

前期
2021年7～9月当期
2021年10～12月来期
2022年1～3月

業況判断指数

当期



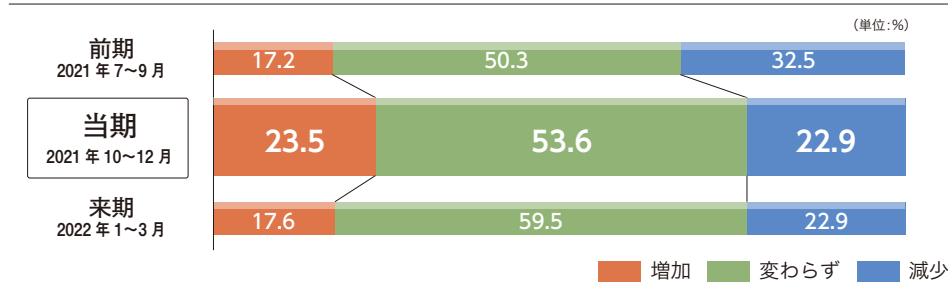
来期予想



アイコンの説明: 😊 …DI値15以上 😊 …DI値14～5 😐 …DI値4～▲4 😞 …DI値▲5～▲14 😞 …DI値▲15以下

⬆️ 「上 昇」 …当期より増加 ⬅️ 「横ばい」 …当期から変化なし ⬇️ 「下 降」 …当期より減少

収益

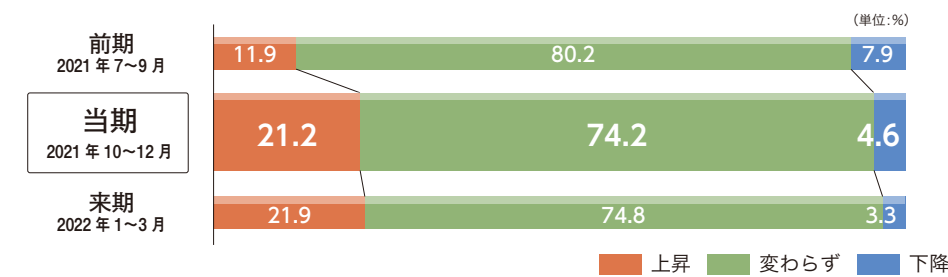


業況判断指数

当期
1
(+16)

来期予想
▲5
(▲6)

販売・請負・料金価格

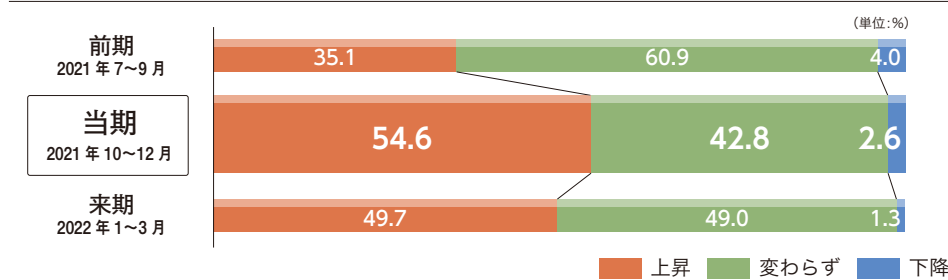


業況判断指数

当期
17
(+13)

来期予想
19
(+2)

原材料・仕入価格

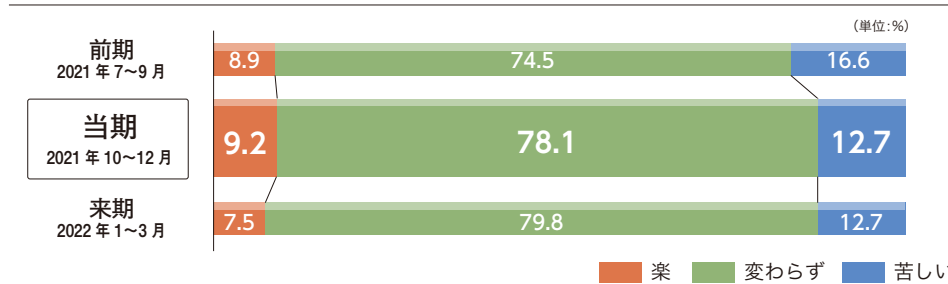


業況判断指数

当期
52
(+21)

来期予想
48
(▲4)

資金繰り

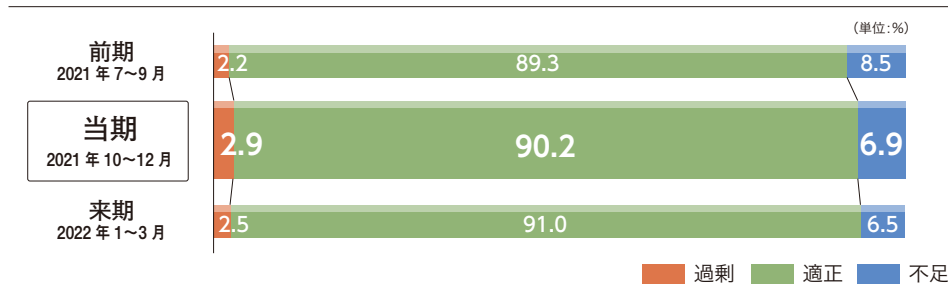


業況判断指数

当期
▲4
(+4)

来期予想
▲5
(▲1)

設備



業況判断指数

当期
▲4
(+2)

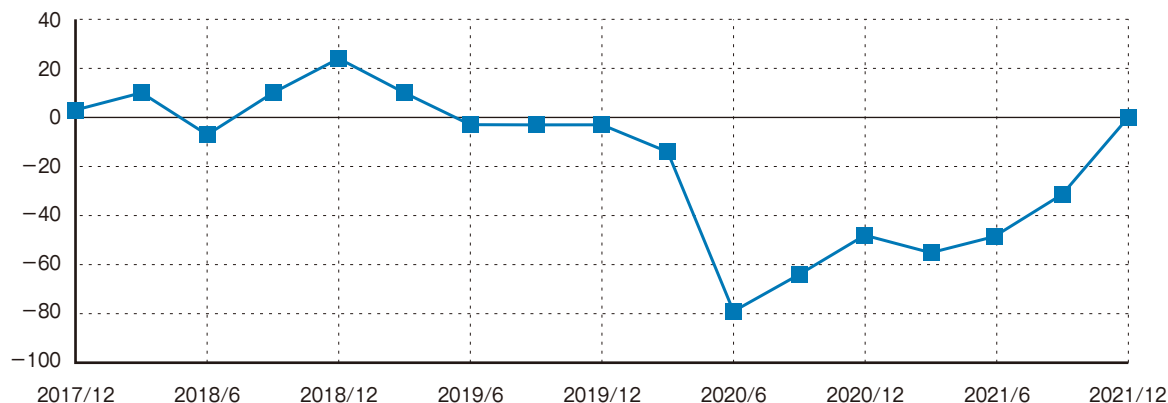
来期予想
▲4
(0)

鑄造業

鑄造業の当期(10~12月期)の業況判断DIは0となり、前期(7~9月期)と比較して31ポイントの改善となった。「売上」で21ポイント、「収益」で3ポイントの改善、「設備」で3ポイントの増加、「販売・請負・料金価格」で31ポイント、「原材料・仕入価格」で2ポイントの上昇、「資金繰り」は4ポイントの悪化となる。

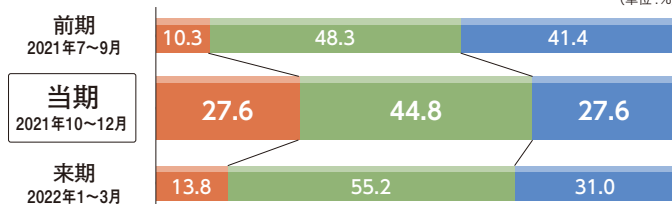
来期(1~3月期)は、「資金繰り」で4ポイントの改善、「設備」で横ばい、「業況」で17ポイント、「売上」で48ポイント、「収益」で24ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で14ポイント、「原材料・仕入価格」で9ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位:%)



業況判断指数

当期



0
(+31)

来期予想

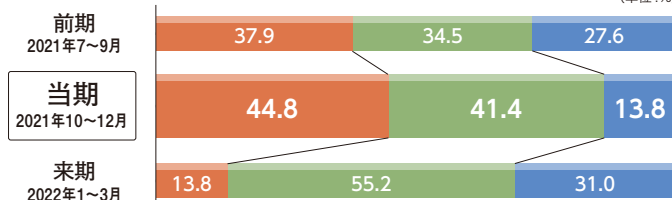


▲17
(▲17)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

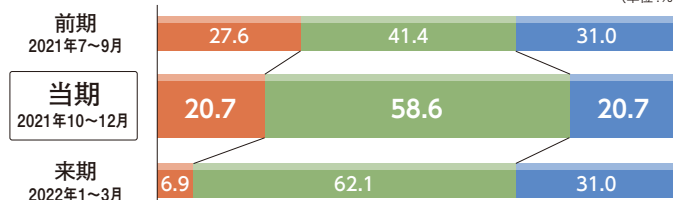
売上

増加 変わらず 減少
(単位:%)



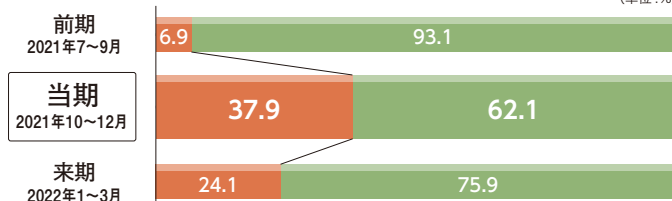
収益

増加 変わらず 減少
(単位:%)



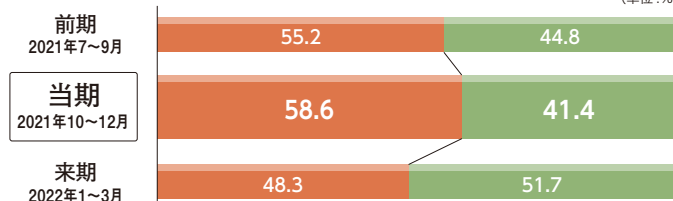
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



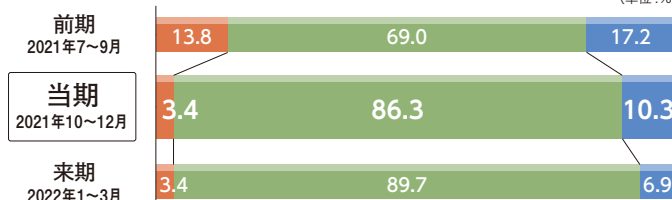
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



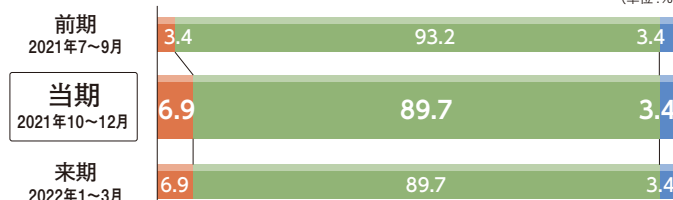
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位:%)



設備

過剰 適正 不足
(単位:%)

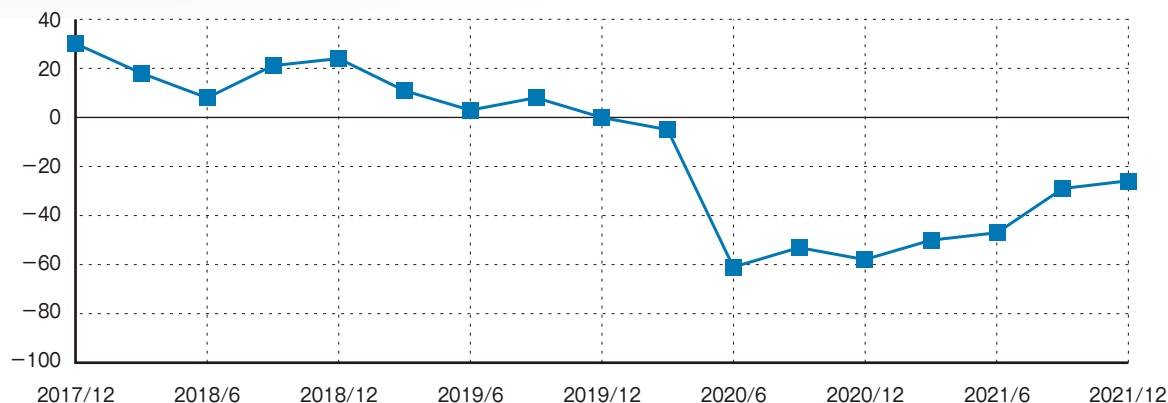


機械製造業

機械製造業の当期(10～12月期)の業況判断DIは▲26となり、前期(7～9月期)と比較して3ポイントの改善となった。「販売・請負・料金価格」で8ポイント、「原材料・仕入価格」で16ポイントの上昇、「資金繰り」で16ポイントの改善、「収益」で横ばい、「売上」で5ポイントの悪化、「設備」で3ポイントの減少となる。

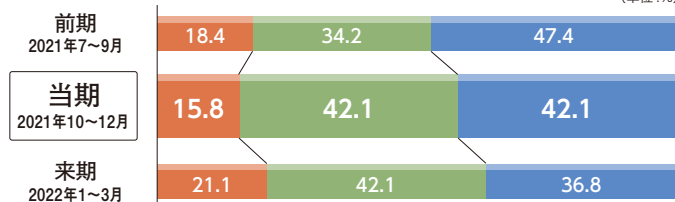
来期(1～3月期)は、「業況」で10ポイント、「売上」で8ポイント、「収益」で21ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で3ポイントの上昇、「設備」で横ばい、「原材料・仕入価格」で10ポイントの下降、「資金繰り」で3ポイントの悪化を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位: %)



業況判断指数

当期



▲26
(+3)

来期予想

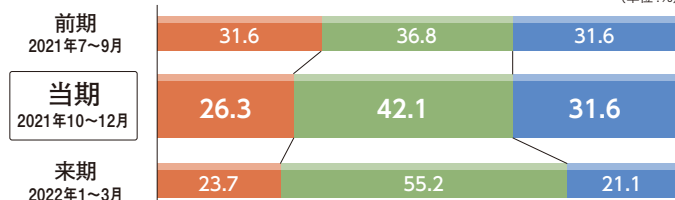


▲16
(+10)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

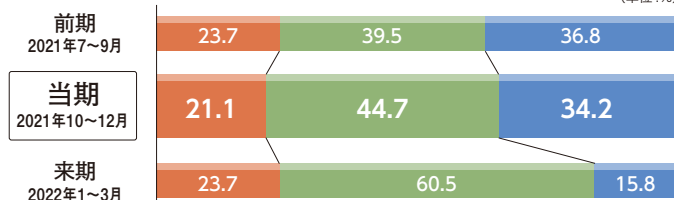
売上

増加 変わらず 減少
(単位: %)



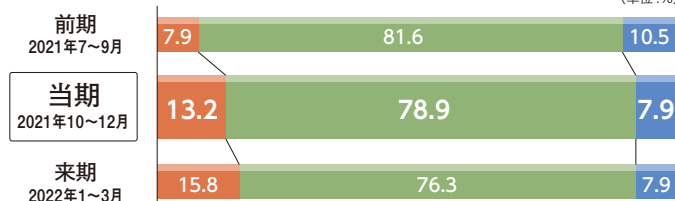
収益

増加 変わらず 減少
(単位: %)



販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



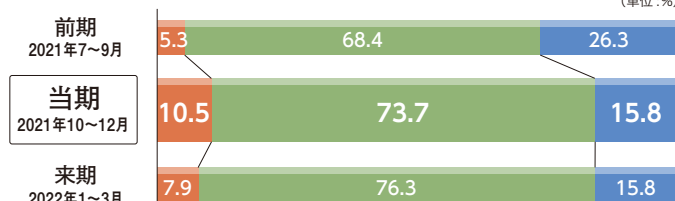
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



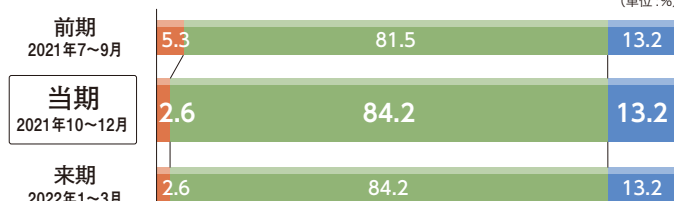
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位: %)



設備

過剰 適正 不足
(単位: %)

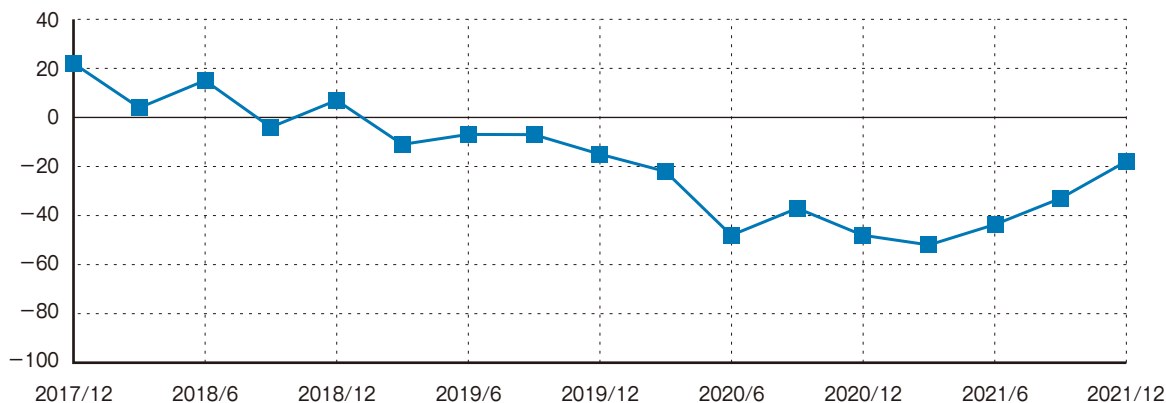


卸売業

卸売業の当期(10~12月期)の業況判断DIは▲18となり、前期(7~9月期)と比較して15ポイントの改善となった。「売上」で26ポイント、「収益」で18ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で7ポイント、「原材料・仕入価格」で36ポイントの上昇、「資金繰り」で11ポイントの悪化、「設備」で3ポイントの減少となる。

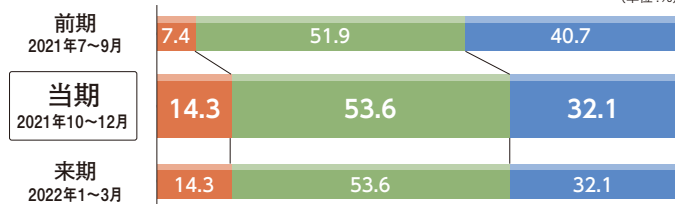
来期(1~3月期)は、「販売・請負・料金価格」で7ポイント、「原材料・仕入価格」で3ポイントの上昇、「資金繰り」で7ポイントの改善、「業況」、「設備」で横ばい、「売上」で11ポイント、「収益」で15ポイントの悪化を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位:%)



業況判断指数

当期



▲18
(+15)

来期予想

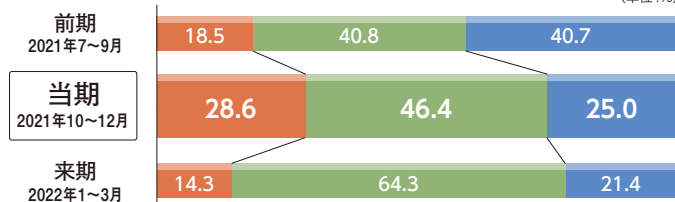


▲18
(0)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

売上

増加 変わらず 減少
(単位:%)



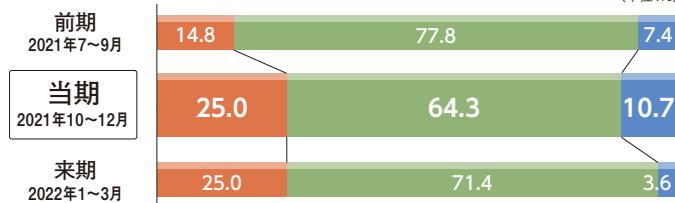
収益

増加 変わらず 減少
(単位:%)



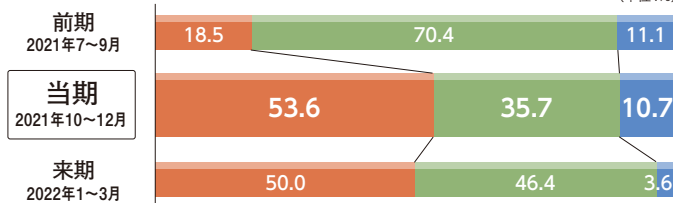
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



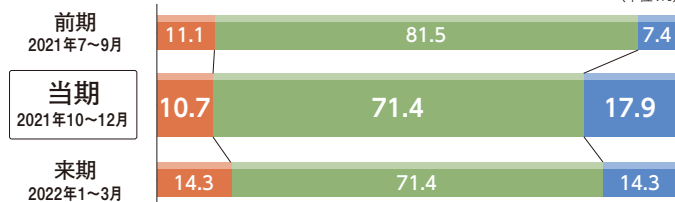
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



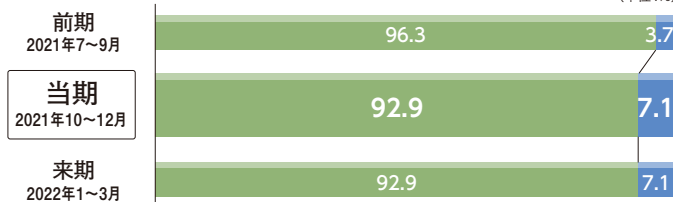
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位:%)



設備

過剰 適正 不足
(単位:%)

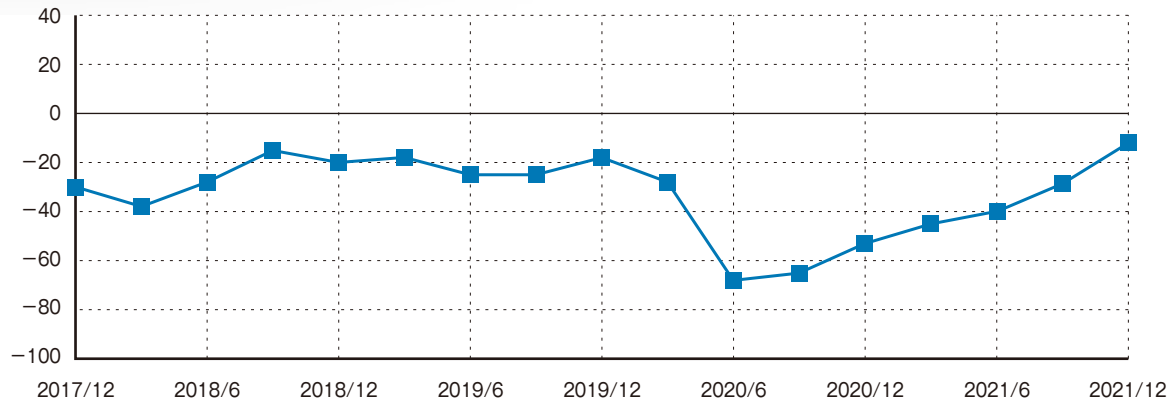


小売業

小売業の当期(10~12月期)の業況判断DIは▲12となり、前期(7~9月期)と比較して17ポイントの改善となった。「売上」で42ポイント、「収益」で31ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で17ポイント、「原材料・仕入価格」で30ポイントの上昇、「設備」で7ポイントの増加、「資金繰り」で2ポイントの悪化となる。

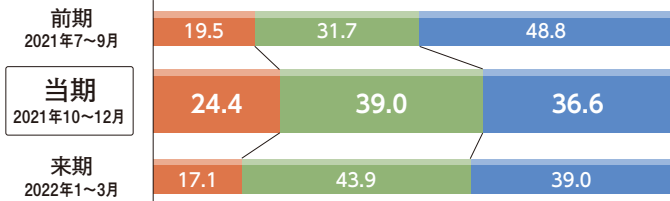
来期(1~3月期)は、「資金繰り」で5ポイントの改善、「設備」で横ばい、「業況」で10ポイント、「売上」で8ポイント、「収益」で2ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で4ポイント、「原材料・仕入価格」で3ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位: %)



業況判断指数

当期



▲12
(+17)

来期予想

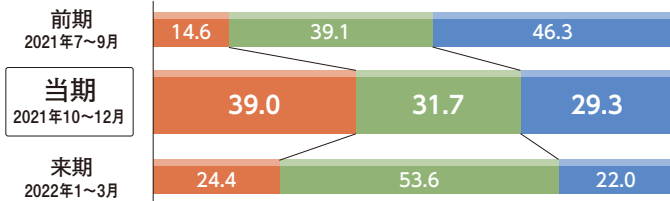


▲22
(▲10)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

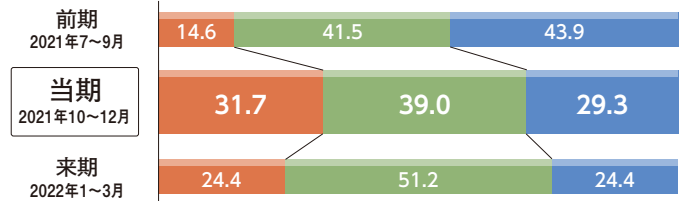
売上

増加 変わらず 減少
(単位: %)



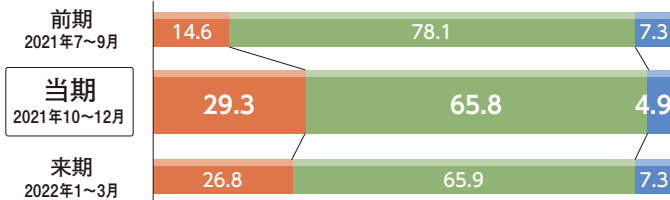
収益

増加 変わらず 減少
(単位: %)



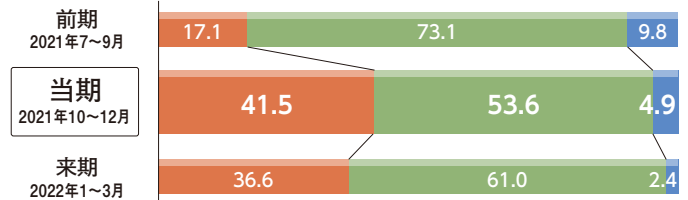
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



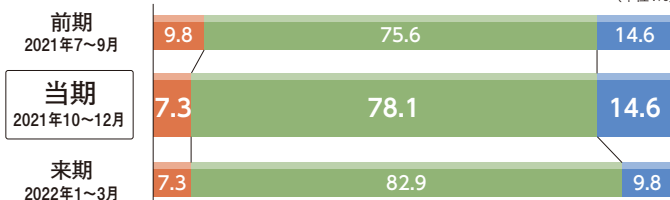
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



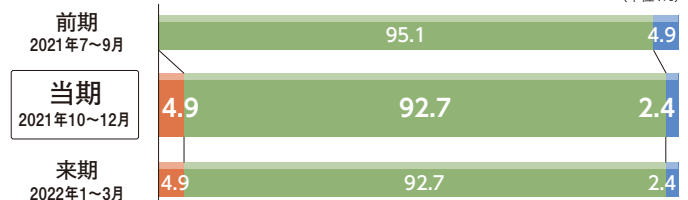
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位: %)



設備

過剰 適正 不足
(単位: %)

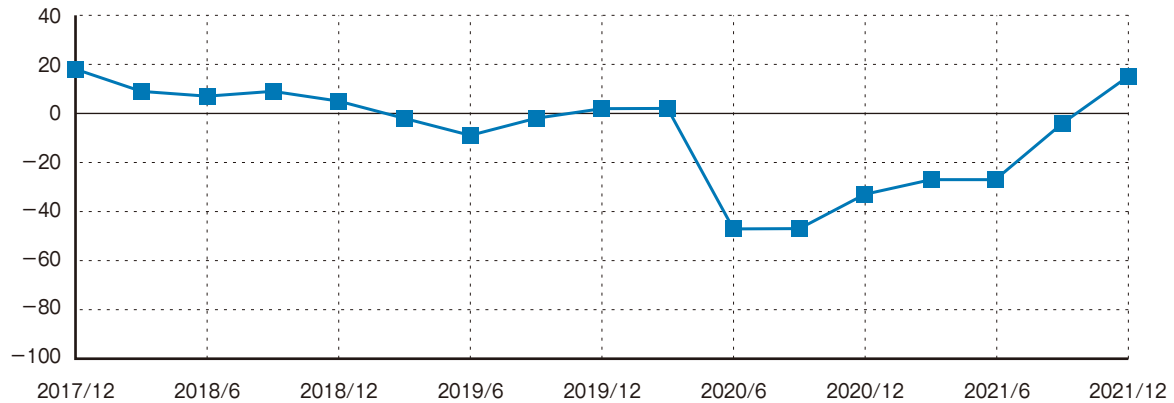


建設業

建設業の当期(10～12月期)の業況判断DIは15となり、前期(7～9月期)と比較して19ポイントの改善となった。「売上」で31ポイント、「収益」で6ポイント、「資金繰り」で4ポイントの改善、「設備」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で17ポイント「原材料・仕入価格」で28ポイントの上昇となる。

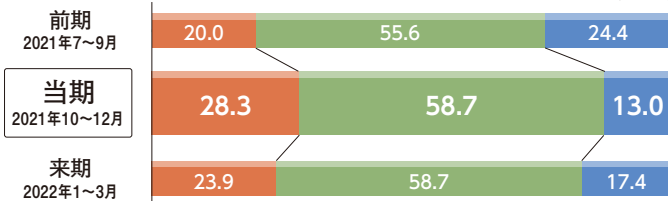
来期(1～3月期)は、「設備」で横ばい、「業況」で8ポイント、「売上」で7ポイント、「収益」、「資金繰り」で2ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で11ポイントの上昇、「原材料・仕入価格」で2ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位:%)



業況判断指数

当期



15
(+19)

来期予想

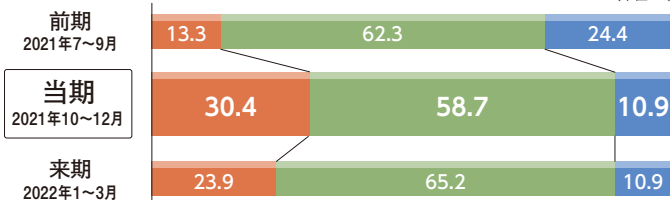


7
(▲8)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

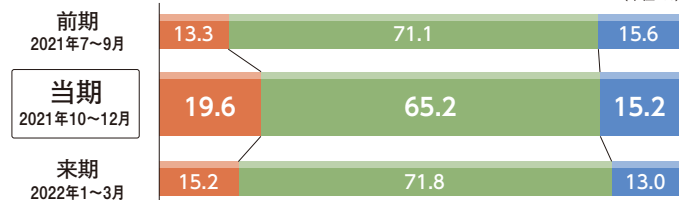
売上

増加 変わらず 減少
(単位:%)



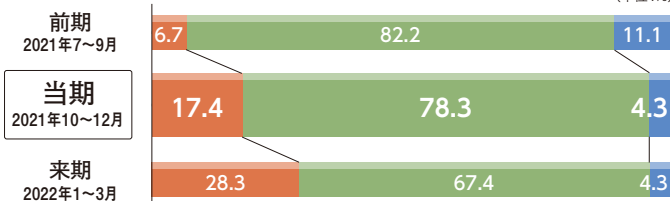
収益

増加 変わらず 減少
(単位:%)



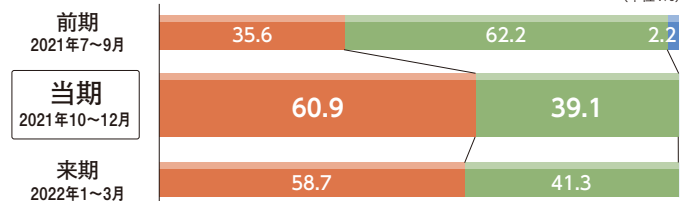
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



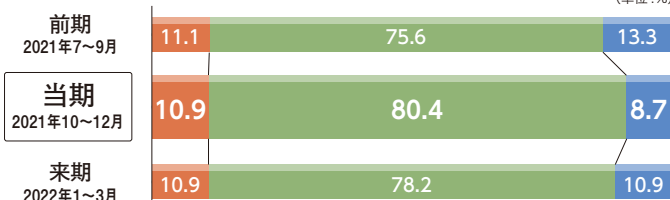
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



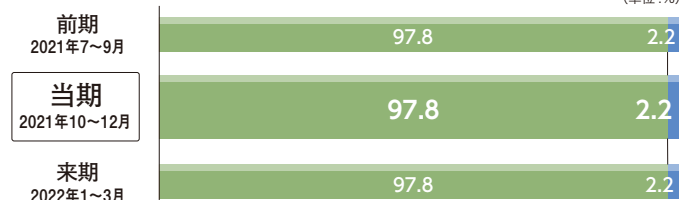
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位:%)



設備

過剰 適正 不足
(単位:%)

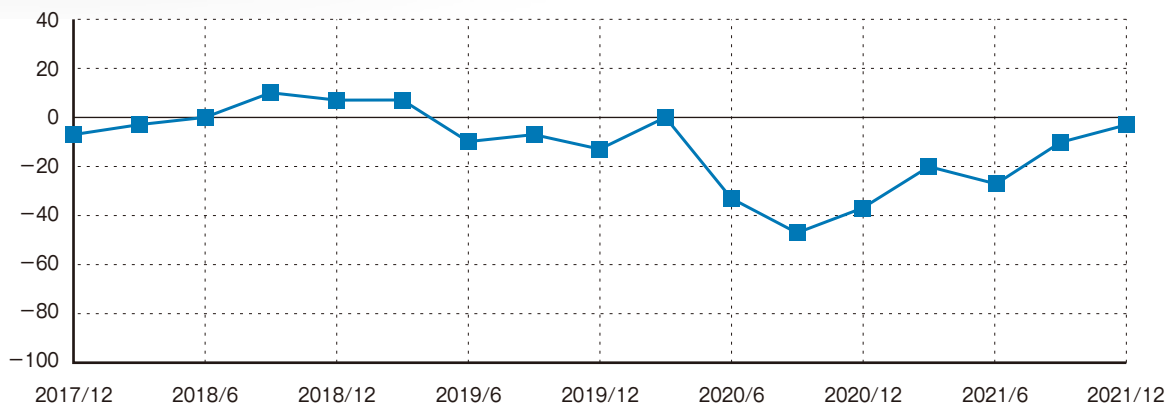


不動産業

不動産業の当期(10～12月期)の業況判断DIは▲3となり、前期(7～9月期)と比較して7ポイントの改善となった。「売上」で23ポイント、「収益」で16ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で14ポイント、「原材料・仕入価格」で10ポイントの上昇、「資金繰り」で10ポイントの悪化となる。

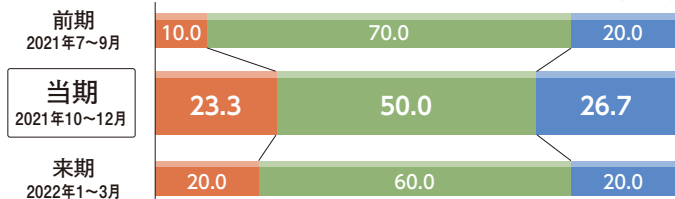
来期(1～3月期)は、「業況」、「資金繰り」で3ポイントの改善、「売上」で3ポイント、「収益」で6ポイントの悪化、「原材料・仕入価格」で7ポイントの上昇、「販売・請負・料金価格」で横ばいを予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位: %)



業況判断指数

当期



▲3
(+7)

来期予想

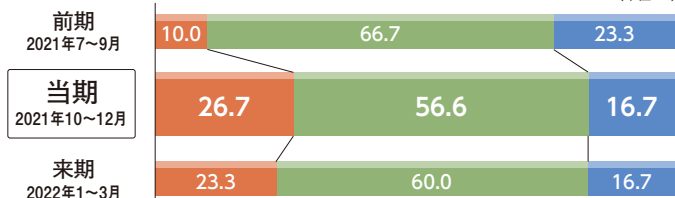


0
(+3)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

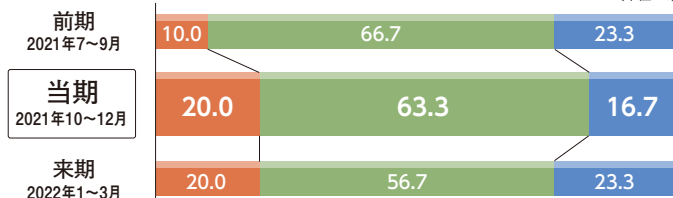
売上

増加 変わらず 減少
(単位: %)



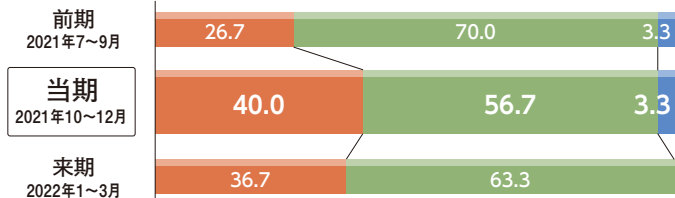
収益

増加 変わらず 減少
(単位: %)



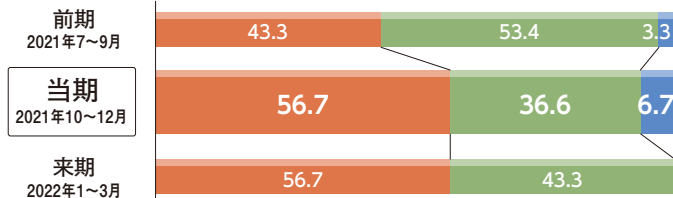
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



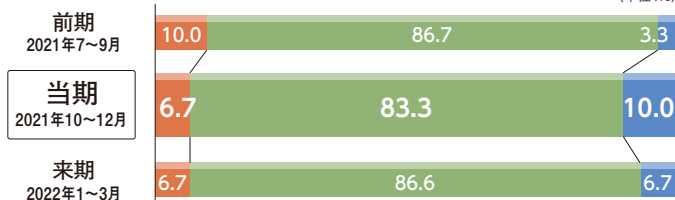
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位: %)



中小企業・小規模事業者の皆様のために、売上拡大や経営改善、
販路開拓などの相談に、経験豊かな専門家が無料で対応いたします。

- ・取引先を増やすにはどうしたらよい？ ・経営革新計画や補助金の申請についてアドバイスがほしい。
- ・商品開発やブランディング、販促活動はどうしたらよい？ ・特許や意匠などの知的財産について教えてほしい。
- ・工場の品質や生産について、改善のきっかけがほしい。 ・ホームページ、SNSを利用した集客方法を知りたい。

(お問い合わせ先) **Tel. 0120-973-248** または **048-783-3926**

公益財団法人埼玉県産業振興公社 埼玉県よろず支援拠点事務局
埼玉県よろず支援拠点は、国の事業を受けて埼玉県産業振興公社が運営しています。

〒330-8669 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5
大宮ソニックシティB10F FAX. 048-645-3286
E-mail yorozu@saitama-j.or.jp
www.saitama-j.or.jp/kikaku/yorozu/

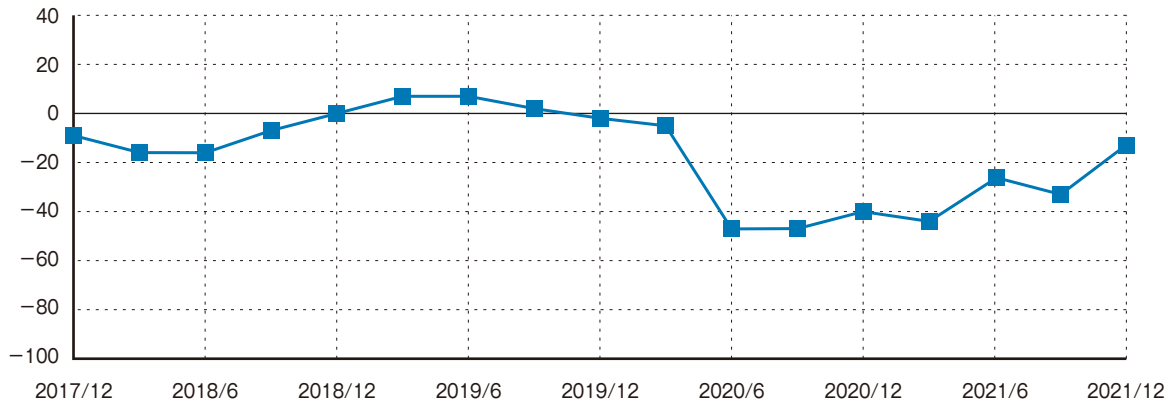


サービス業

サービス業の当期(10～12月期)の業況判断DIは▲13となり、前期(7～9月期)と比較して20ポイントの改善となった。「売上」で30ポイント、「収益」で27ポイント、「資金繰り」で20ポイントの改善、「設備」で2ポイントの増加、「原材料・仕入価格」で24ポイントの上昇、「販売・請負・料金価格」で2ポイントの下降となる。

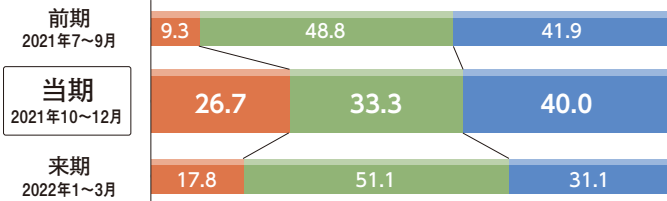
来期(1～3月期)は「業況」、「設備」で横ばい、「売上」で4ポイント、「収益」で11ポイント、「資金繰り」で13ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で4ポイントの上昇、「原材料・仕入価格」で9ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位: %)



業況判断指数

当期



▲13
(+20)

来期予想

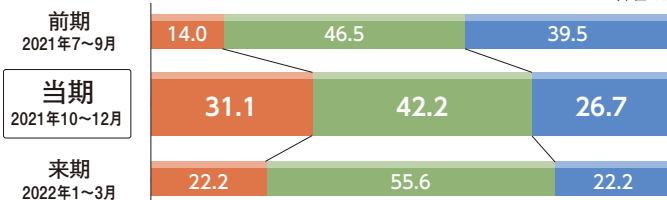


▲13
(0)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

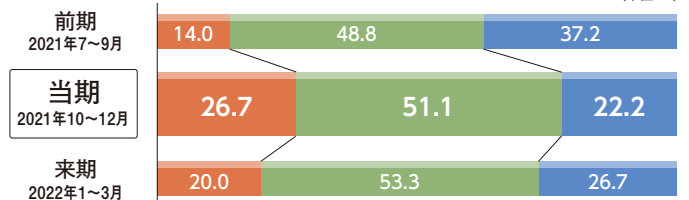
売上

増加 変わらず 減少
(単位: %)



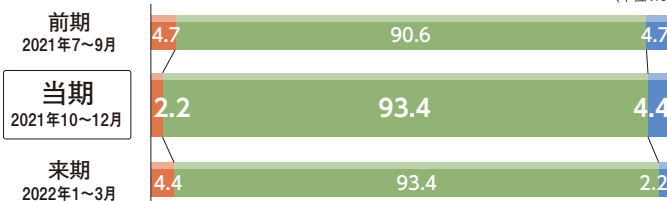
収益

増加 変わらず 減少
(単位: %)



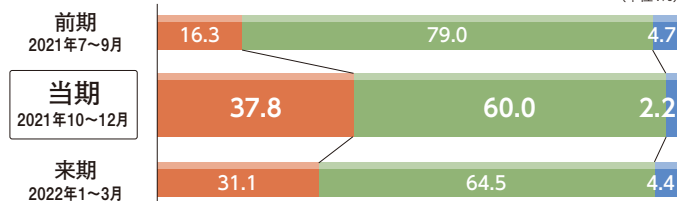
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



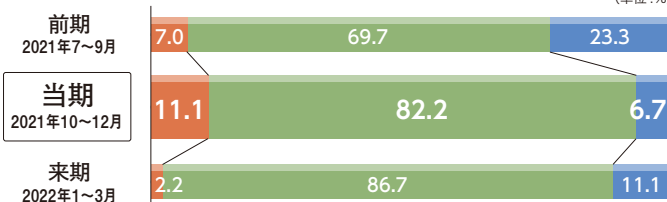
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



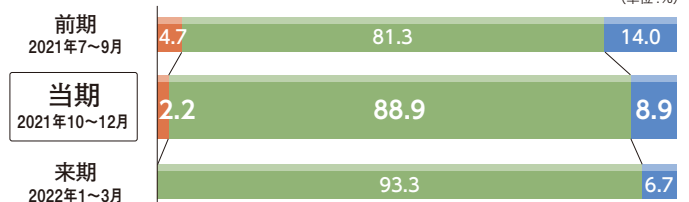
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位: %)



設備

過剰 適正 不足
(単位: %)



あおしんビジネスクラブのご紹介



2022年1月21日リリース! あおしんビジネスクラブの新サービスをご紹介します!

ビジネス
サミット
Online

ニーズに合致した解決策(ソリューション)がおすすめ(レコメンド)される!

新サービス ソリューションレコメンドサービス『ソリレコ』

企業様におかれましては、新型コロナウイルス感染症により、経営において様々な影響を受けています。そのような中、企業様は「販路拡大」や「新商品の開発」、「生産性向上」や「コストダウンによる収益率向上」等、解決すべき様々な経営課題が存在します。一方で自社の課題解決に必要な経営支援情報といっても、「どのように探したらよいか分からない」「情報が多すぎて精査しきれない」等、自社に合ったものを探すのも大変! 「ソリレコ」では、そのようなお悩み解決の支援をいたします!

サービスPOINT

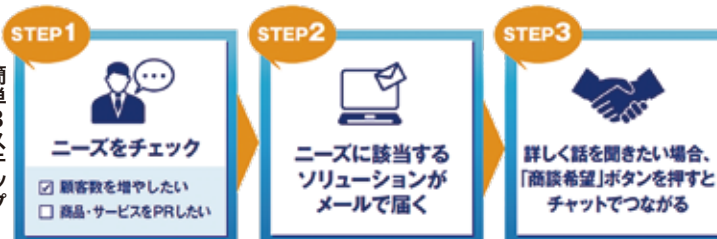
- ✓ 経営課題やニーズを解決する「ツール」や「情報」を自動で収集できる!
- ✓ 会員様はニーズ編集をすれば、都度全国から解決策を探せる!
- ✓ 更に自慢のサービス・商品を全国にPR! 販路拡大にも活用可能!
- ✓ 取引に関する商談は、「チャット機能」でスピーディーに実現!

活用方法

「売り手」としても「買い手」としても利用可能!



ご利用方法
簡単3ステップ



ビジネスサミット Online 機能グレードアップ

2022年1月21日リリース

1月から「ソリレコ」だけではなく、「オーダーメイド情報配信サービス(補助金・助成金・入札情報)」の機能強化や、担当金融機関様へ直接問合せができる「ビジネスチャット機能」、サービスサイト上から各種イベントの申込ができる「セミナー申込機能」など、ビジネスサミットOnlineの機能がグレードアップします!

会員企業様向けメールマガジンや月刊ビジネスサミット誌等を通じて新機能のご紹介をしておりますので、楽しみにお待ちください!

月刊
ビジネス
サミット

自社商品を全国へPR! 月刊ビジネスサミット『ニーズカプセル』

ニーズカプセルとは?

ニーズカプセルは全国に8,000部以上発刊している月刊ビジネスサミット誌を活用した会員様の情報発信ページです。会員様の自慢の逸品やアイデア商品を多数掲載しています。貴社の商品・サービスの全国PRにぜひご活用ください!



【お申込から掲載までの流れ】

- ① 月刊ビジネスサミット誌内の申込用紙を記入
 - ② ニーズカプセル用原稿のチェック・完成
 - ③ 月刊誌掲載
- ※掲載には、お申込みから2ヶ月程かかります。
※掲載申込の状況により、希望号に掲載できない場合がありますので予めご了承ください。

今なら
無料掲載

【あおしんビジネスクラブについて】

経営セミナーや研修、Webサービス「ビジネスサミットOnline」や定期購読誌「月刊ビジネスサミット」等を通じ、企業様の経営をサポート! 会費は月額2,640円(税込)となります。ご入会についてはお取引店にお声がけください。

秘密
厳守オンライン
対応もOK相談・
専門家派遣
無料

ウィズ・コロナ時代の新しい働き方

埼玉働き方改革
推進支援センターあおしんが埼玉働き方改革推進支援センターと連携して
企業の皆さまの労務管理全般を全力でサポートいたします！企業の皆さまの労務管理全般に関してのお困りごとやお悩みごとのご相談に
専門家が個別でご対応、ご支援させていただきます。

相談方法

- ① 企業訪問（1社あたり
-
- 最大6回） ② 電話・メール・WEB ③ センター来所 ④ 出張相談会



こんなお悩みありませんか？

- ☐ 生産性を高めながら、賃金の引き上げにつなげたい
- ☐ 長時間労働や過重労働を減らし、年次有給休暇の取得率を上げたい
- ☐ 同一労働同一賃金へ対応するための方法がわからない
- ☐ テレワーク導入の方法や支援策、テレワーク実施時の労務管理を教えてほしい
- ☐ 雇用管理改善により、人手不足を解消したい



渡邊 智



村松 朋恵



豊田 雄介



吉岡 祐樹

私たちが
サポート
いたします。

(埼玉働き方改革推進支援センター専門家)※抜粋



お気軽にご相談・お問合せください

TEL 0120-729-055

受付時間 平日 9:00~17:00

[http:// 埼玉働き方改革推進支援センター .site](http://埼玉働き方改革推進支援センター.site)相談・セミナー情報詳細は、
ホームページをご覧ください。

埼玉 働き方改革

検索

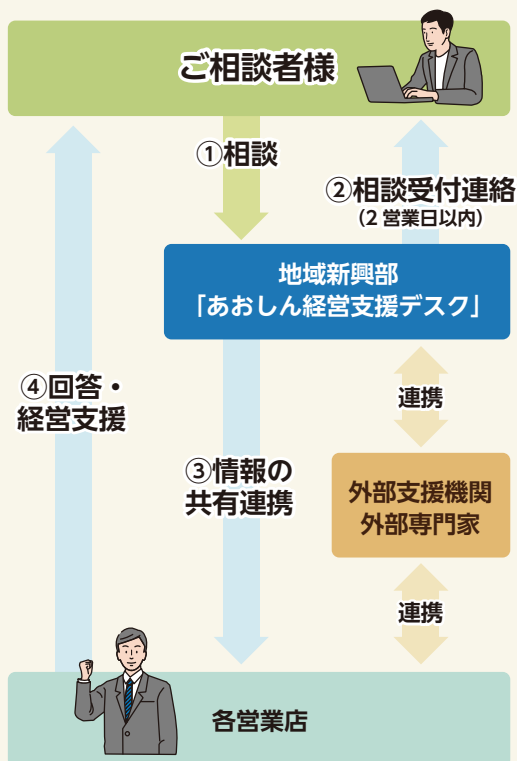


WEBからお気軽にご相談、ベストな提案をいつもの店舗から。



ご相談料は
不要です

～相談から回答までの流れ～



エントリーフォームに相談内容を記入して、
担当店舗から連絡が来るのを待つだけなので
気軽に、簡単に、相談できます！

様々な経営上の課題を抱えるお客様に、青木信用金庫がアドバイスやサポートをいたします。

より専門的なご相談については、地域の公的機関や専門家と連携し、一歩踏み込んだご支援もいたします。ぜひ当金庫ホームページまたは下のQRコードよりご相談ください。

※ご相談の内容によっては、ご希望に添えない場合もございます。あらかじめご了承ください。



ご相談はこちらから >>>

 青木信用金庫

<http://www.shinkin.co.jp/aoshin/>

●営業地区及び店舗配置図（埼玉県内28市3町2郡・東京都内4区1市）



店 舗 一 覧

① 本店営業部 〒332-0032 川口市中青木 2-13-21 Tel 048-251-5811	② 北 支 店 〒333-0845 川口市上青木西 5-27-15 Tel 048-266-6000	③ 鳩ヶ谷支店 〒334-0002 川口市鳩ヶ谷本町 2-1-3 Tel 048-281-4003	④ 西川口支店 〒332-0021 川口市西川口 2-1-20 Tel 048-252-4665	⑤ 飯 仲 支 店 〒332-0021 川口市西川口 2-1-20(西川口支店内) Tel 048-252-4665	⑥ 蕨駅前支店 〒333-0851 川口市芝新町 7-5 Tel 048-265-1831	⑦ 並木町支店 〒332-0034 川口市並木 4-1-18 Tel 048-251-0260	⑧ 浦 和 支 店 〒336-0931 さいたま市緑区原山 1-4-4 Tel 048-882-2051	⑨ 南 平 支 店 〒332-0003 川口市東鎮家 2-1-1 Tel 048-222-1260	⑩ 谷 塚 支 店 〒340-0023 草加市谷塚町 1336-2 Tel 048-927-1101	⑪ 芝前川支店 〒333-0848 川口市芝下 3-37-26 Tel 048-267-6543	⑫ 柳 崎 支 店 〒333-0848 川口市芝下 3-37-26(芝前川支店内) Tel 048-267-6543	⑬ 足 立 支 店 〒121-0075 足立区一ツ家 2-10-15 Tel 03-3850-9911	⑭ 埼玉大通支店 〒338-0823 さいたま市桜区栄和 3-13-10 Tel 048-854-1141	⑮ 埼玉大通支店 〒340-0023 草加市谷塚町 1336-2 Tel 048-927-1101	⑯ 越 谷 支 店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 Tel 048-965-2821	⑰ 東越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3(越谷支店内) Tel 048-965-2821	⑱ 江戸袋支店 〒334-0075 川口市江戸袋 1-12-1 Tel 048-285-3611	⑲ 戸 塚 支 店 〒333-0802 川口市戸塚東 3-3-1 Tel 048-296-2211	⑳ 八 潮 支 店 〒340-0808 八潮市緑町5-12-7 Tel 048-995-1121	㉑ 戸 田 支 店 〒335-0011 戸田市下戸田2-31-1 Tel 048-446-1311	㉒ 芝 支 店 〒333-0855 川口市芝西2-26-24 Tel 048-261-5211	㉓ 蕨 支 店 〒335-0001 蕨市北町1-23-15 Tel 048-443-1331	㉔ 南浦和支店 〒336-0025 さいたま市南区文蔵2-21-4 Tel 048-864-8111	㉕ 指 扇 支 店 〒331-0073 さいたま市西区指扇別所382-2 Tel 048-623-6911	㉖ 尾間木支店 〒336-0926 さいたま市緑区東浦和7-32-16 Tel 048-874-3511	㉗ 大 宮 支 店 〒330-0855 さいたま市大宮区上小町803-1 Tel 048-645-8551	㉘ 上 尾 支 店 〒362-0045 上尾市向山2-1-4 Tel 048-725-5311	㉙ 桶 川 支 店 〒362-0045 上尾市向山2-1-4(上尾支店内) Tel 048-725-5311	㉚ 新 座 支 店 〒352-0001 新座市東北2-2-11 Tel 048-472-4311	㉛ 栄 町 支 店 〒332-0017 川口市栄町1-12-21-101 Tel 048-254-0121	㉜ 榛 松 支 店 〒334-0062 川口市榛松1-16-8 Tel 048-285-8855	㉝ 差 間 支 店 〒333-0815 川口市北原台3-21-28 Tel 048-294-8050	㉞ 吉 川 支 店 〒342-0036 吉川市高富1-14-17 Tel 048-981-6622	㉟ 木 崎 支 店 〒330-0042 さいたま市浦和区木崎2-31-27 Tel 048-833-2711	㊱ 神 根 支 店 〒333-0832 川口市神戸787-1 Tel 048-282-6611	㊲ 安 行 支 店 〒334-0051 川口市安行藤八480-2 Tel 048-298-2011
--	---	--	---	---	--	--	---	--	---	---	---	--	--	--	--	---	---	--	---	--	--	---	---	--	---	--	--	---	---	--	---	---	--	---	--	--



青木信用金庫

〒332-0032 川口市中青木 2-13-21 TEL 048-251-5880

<http://www.shinkin.co.jp/aoshin/>

あおしん

検索

