

vol.164



景況レポート

2022 SPRING

〈実績〉2022年1月～3月期

〈見通し〉2022年4月～6月期

注目!!「あおしんビジネスクラブ」会員向け限定企画



経営者必見！躍進する町工場 「浜野製作所」が語る！

次世代経営者による『事業承継と経営革新』

～次世代経営者のターニングポイントに必要な学びと経営姿勢とは?!～

5月18日オンライン(Zoom)セミナー開催！

詳しくは、

19

ページを
ご覧ください。



青木信用金庫

<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
「原材料・仕入価格の上昇による中小企業への影響について」	
「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
■ 埼玉県事業承継・引継ぎ支援センター	20

■ 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 | 2022年3月1日（火）～3月4日（金） |
| 3. 調査内容 | 2021年10月～12月期と比較した2022年1月～3月期の実績見込み
2022年1月～3月期と比較した2022年4月～6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） |

製造



有限会社 田村軽合金鋳造所



▲群馬工場前
左から二人目：弊社代表取締役 田村 憲司



アルミ砂型鋳造
妥協なき品質追及により
鋳物に命を宿す



▲造型ライン

ホームページ

<http://www.tamura-tac.co.jp>



当社は、埼玉県蕨市にて1948年の創業以来、自硬性砂型鋳造によるアルミ鋳物を追求する鋳造メーカーです。現在は、群馬県邑楽郡明和町に生産拠点を置き、各分野のアルミ鋳物製品の供給を通してお客様の最良のパートナーとなることを目指し、最高の品質・技術・サービスにてお客様のお役に立てる事を使命とっております。これからもお客様の満足向上の為、絶えず創造し、挑戦する会社を目指してまいります。

【本社】

- 所在地 蕨市塚越3-6-17
- 電話番号 048-441-2092
- 【群馬工場】
- 所在地 群馬県邑楽郡明和町矢島1017
- 電話番号 0276-84-4813
- 業種 鋳造業
- 事業内容 自硬性砂型鋳造、グラビティ金型鋳造、生砂型鋳造による部品製造、熱処理、機械加工、組立、表面処理（ショットブラスト、パワ研磨、アルマイト、塗装）、JIS規格アルミ合金各種、鋳鉄、銅合金

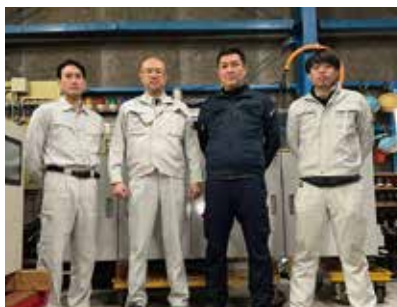
製造



プラント電装イージー 有限会社



▲シールドマシン



▲左から二人目：弊社代表取締役 花野井 達也



▲電気制御盤

ホームページ

<https://www.pd-eg.co.jp>



当社は、2001年に設立、「今日と未来の流れを創る」を企業ビジョンとしてお客様のニーズ仕様に合わせた電気制御に関する、ハード・ソフト、動力制御盤、操作盤の設計・制作を行っております。一例としては下水道を掘削するシールドマシンの電気制御盤などがあります。

ベテランの経験と若い知識を巧みに採り入れ、自由な発想かつ安全第一・現場第一主義で、正確な電気の技術を提供して参ります。

●所在地

- さいたま市見沼区深作3-32-8
- 電話番号 048-884-8287
- 業種 製造業
- 事業内容 電気制御盤 設計・制作、各種プラント自動制御装置設計・製造、一般電気工事設計・施工、制御電気部品販売

小売



有限会社 花たろう



▲「花たろう本店」



▲弊社代表取締役 井原 光太郎



▲「浦和花たろう」

ホームページ <https://hanataro.com>

Instagram <https://www.instagram.com/hanataro.story/>



HP



Instagram

「いらっしゃいませ！」花たろうは1992年さいたま市桜区にオープンし、地域の皆様に愛され今年で30周年を迎えます。花心伝笑（かしんでんしょう）をモットーにお客様へお花と一緒に笑顔もお届けできるよう心がけています。笑顔の接客と長持ちするお花がお客様に喜ばれています。2020年12月に浦和コルソの中に支店もオープンし、浦和駅近くの皆様にもご利用いただきやすい店舗となりました。

お誕生日お祝いの花束やアレンジメントの他に、開店御祝などのスタンド花、お祝いの胡蝶蘭、観葉植物なども多数取り揃えております。お店では四季折々のお花を楽しんでいただけますので是非お気軽にご来店ください。「ありがとうございました。」

【花たろう本店】

●所在地 さいたま市桜区栄和5-22-25

●電話番号 048-859-3477

【浦和花たろう】

●所在地 さいたま市浦和区

高砂1-12-1 浦和コルソ1F

●電話番号 048-762-8759

●業種 小売業

●事業内容 生花・胡蝶蘭・観葉植物・プリザーブドフラワー
ー他フラワーギフト

小売



株式会社 サンユーさいたま



▲本社工場



▲カーコンビニ倶楽部（板金）



▲越谷展示場

ホームページ <https://www.ss-auto.jp>



弊社は、今年で創業35年を迎える、民間車検場と板金/塗装専用の工場を兼備する自動車専門業者です。創業以来、川口市やさいたま市の企業様の商用車を中心に、お客様の大切なお車のトータルサポートをさせて頂いております。

お仕事でお使いの商用車はもちろん、通勤・レジャー用の乗用車につきましても、新車・中古車のご購入、車検、修理、板金/塗装、架装、保険のご加入等、車に関することなら何でもお気軽にご相談ください。

●所在地

さいたま市緑区美園6-5-8

●電話番号 048-878-3631

●業種 小売業

●事業内容 各種新車・中古車
販売、車検・一般整備・板金、
自動車保険・損害保険、自動車
レンタル、トラック・乗用車
買取

建設



株式会社 大槻工務店



▲本社 (建設部)



▲不動産部



▲弊社代表取締役 大槻 和彦

ホームページ

<http://www.ohtsuki-koumuten.co.jp>



弊社は創業以来、「誠実な施工」と「信用第一」を経営理念の核として「魅力ある会社作り」を実践して参りました。時代と地域のニーズに即した経営を迫られる今、常に鋭意努力しお客様の要望に応える所存です。弊社はお客様のニーズを心に受け止め、その心を反映させた建物を創って行きたいと思っております。今後とも変わらぬご愛顧、ならびにご支援を賜りますようお願い申し上げます。

- 所在地 川口市西川口1-6-7
- 電話番号
[本社(建設部)] 048-259-1717
[不動産部] 048-256-7377
- 業種 建設業
- 事業内容 総合建設業・不動産業、損害保険代理店業

不動産



株式会社 K&Sプロパティーズ



ホームページ

<https://www.ks-properties.co.jp/>

Instagram

https://www.instagram.com/k.s_properties/



HP



Instagram

当社は埼玉県南部、東京都23区エリアをメインとして不動産業・建設業を営んでおります。

社員10名の少数精鋭でマンションリノベーション・木造・鉄骨アパート建築を通して住む人に「最上」の住空間を提供致します。

マンションのフルリフォームは約550万円で承れます。

是非、当社にお任せください。

- 所在地 川口市柳根町2-10
- 電話番号 048-263-3331
- 業種 建設業・不動産業
- 事業内容 【不動産販売事業】
投資用賃貸アパート、一棟収益実需リノベーションマンションの販売 【建築工事請負事業】新築工事一式(主に賃貸アパート) リフォーム工事全般 【不動産賃貸事業】自社保有による不動産賃貸

DX推進に関する埼玉県企業の意識調査

DXを理解し取り組んでいる企業は11.3%
～人材やスキル・ノウハウの不足を課題とする企業が過半数に～

はじめに

人工知能(AI)の進化や第5世代移動通信システム(5G)といったデジタル技術の進展によって、ビジネス環境が大きく変わろうとしている。企業は今後、データとデジタル技術を活用した製品や、サービス・ビジネスモデルの変革によって競争上の優位性を確立させる「デジタル・トランスフォーメーション(以下、DX)」の実現を求められる。また、政府は2021年9月にデジタル庁を発足。社会全体のDXの推進を通じ、デジタル時代の官民インフラ作成を目指すとしている。帝国データバンク大宮支店は企業のDX推進に関する調査を実施した。

※調査期間は2021年12月16日～2022年1月5日、調査対象は県内952社で、有効回答企業数は415社(回答率43.6%)

DXの「意味を理解し、取り組んでいる」企業は11.3%、1割超にとどまる

DXについて、どの程度理解し取り組んでいるかを尋ねたところ[図1]、DXの「言葉の意味を理解し、取り組んでいる」企業は11.3%と1割超にとどまった。他方、「言葉の意味を理解し、取り組みたいと思っている」(25.3%)、「言葉の意味を理解しているが、取り組んでいない」(33.5%)、「言葉は知っているが意味を理解できない」(16.9%)、「言葉も知らない」(5.8%)となり、DXへの取り組みが進んでいない企業が8割超を占めた。

DXに取り組む企業が現在取り組んでいる内容、初期段階のものが9割超

DXの「言葉の意味を理解し、取り組んでいる」企業47社が現在取り組んでいる内容(複数回答)[表1]では、「ペーパーレス化」と「オンライン会議設備の導入」がそれぞれ78.7%で最多となった。次いで「アナログ・物理データのデジタルデータ化(紙ベースの情報のデータベース化等)」(68.1%)、「テレワークなどリモート設備の導入」(57.4%)が続いた。これら上位4つはDXの初期段階の取り組みで、いずれかに取り組んでいる企業は91.5%を占めた。「既存製品・サービスの高付加

価値化」(23.4%)や「新規製品・サービスの創出」(19.1%)、「ビジネスモデルの変革」(14.9%)の3つのいずれかに取り組んでいる企業、すなわち本格的なDXに取り組んでいる企業は31.9%と初期段階の約3分の1にとどまった。

上位の「オンライン会議設備の導入」「テレワークなどリモート設備の導入」もそうであるが、このほか「社内研修のオンライン化・デジタル化」(46.8%)、「SNSを活用した情報発信」(40.4%)、「営業活動のデジタル化(オンライン商談や顧客管理・営業支援システムの導入等)」(36.2%)など、必ずしも出社を必要としないリモート業務に関わるものが上位に続いたのはコロナ禍を反映したものであるといえよう。

過半数の企業で、人材やスキル・ノウハウの不足がDXの課題にあげられる

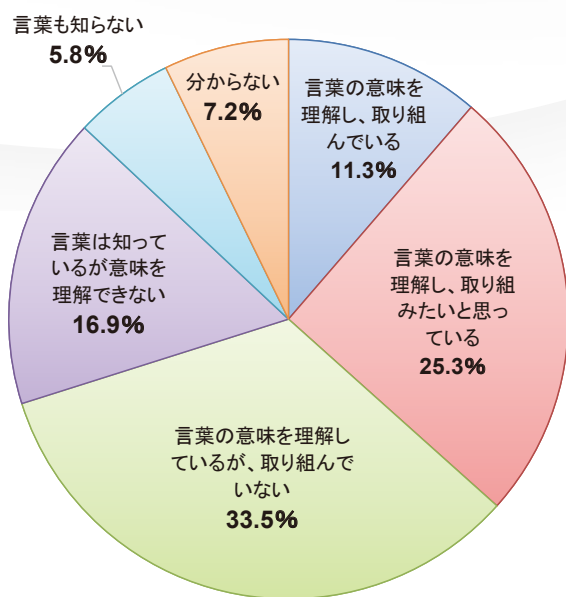
DXに取り組むうえでの課題では[表2]、「対応できる人材がいらない」(52.8%)や「必要なスキルやノウハウがない」(51.1%)など、過半数の企業で人材やスキル・ノウハウの不足に関する課題があげられた。すでにDXの「言葉の意味を理解し、取り組んでいる」企業でも、「対応できる人材がいらない」は34.0%、「必要なスキルやノウハウがない」は38.3%と3割超にのぼっている。

企業からは「全社的にDXを推進できる人材がいらない(業務フローの構築ができる、システムに精通している人材がいらない)」「(不動産)」「中小企業が対応できるようにしてほしい」「(製造)」といった声があがった。

まとめ

既存のシステムが、事業部門ごとに構築されて全社横断的なデータ活用ができない、または過剰なカスタマイズがなされて複雑化・ブラックボックス化しているなど、そうした要因で2025年までにDXが進まなかった場合、経済産業省は最大で年間12兆円の経済損失が生じる可能性を指摘している。いわゆる「2025年の崖」が目下に迫るなか、企業はDXの推進を通じて、自社のビジネスモデルをどのように変革していくか、改めて確認する必要がある。

[図1] DXへの理解と取り組み



注: 母数は、有効回答企業 415 社

[表2] DXに取り組む上での課題 (複数回答)

	(%)
全体	
1 対応できる人材がいらない	52.8
2 必要なスキルやノウハウがない	51.1
3 対応する時間が確保できない	37.1
4 対応する費用が確保できない	26.5
5 全社的にデータ活用の方針や文化がない	22.4
6 自社のみ対応しても効果が期待できない	15.4
7 成果や収益が見込めない	15.2
8 既存システムがデータの利活用に対応できない	14.5
9 必要性を感じない	14.0
10 どこから手をつけて良いか分からない	13.0
11 対応に際して公的な相談窓口が分からない	4.3
その他	2.7

注: 母数は有効回答企業415社

[表1] DXを理解し取り組んでいる企業が現在取り組んでいる内容 (複数回答)

	(%)	
DXの初期段階 91.5%	1 ペーパーレス化	78.7
	1 オンライン会議設備の導入	78.7
	3 アナログ・物理データのデジタルデータ化(紙ベースの情報のデータベース化等)	68.1
	4 テレワークなどリモート設備の導入	57.4
	5 社内研修のオンライン化・デジタル化	46.8
	6 SNSを活用した情報発信	40.4
	7 営業活動のデジタル化(オンライン商談や顧客管理・営業支援システムの導入等)	36.2
	7 デジタル化への対応にともなう業務プロセス・組織の見直し	36.2
	9 インターネット広告(Web広告、アプリ広告等)	29.8
	9 DX推進のための予算の確保	29.8
	11 キャッシュレス化の推進	27.7
	12 デジタル人材の育成	25.5
	13 既存製品・サービスの高付加価値化	23.4
	14 電子承認(電子印鑑)	21.3
	14 デジタル化対応のため業務の外注化	21.3
	16 新規製品・サービスの創出	19.1
	17 EC サイトの開設	17.0
	18 ビジネスモデルの変革	14.9
	19 DX推進のための専任組織の設置	12.8
	20 AI活用(チャットボットによる自動化やビッグデータ分析等)	10.6
	20 デジタル人材の採用	10.6
	22 RPA を用いた定型業務の自動化	8.5
本格的なDX 31.9%	その他	2.1

【注1】
取り組んでいる企業
の母数は有効回答
企業 47 社

【注2】
DX の初期段階は
「ペーパーレス
化」、「オンライン会
議設備の導入」、
「アナログ・物理
データのデジタル
データ化(紙ベース
の情報のデータ
ベース化等)」、「テ
レワークなどリ
モート設備の導入」
のいずれかを選ん
だ企業の割合

【注3】
本格的な DX は「既
存製品・サービス
の高付加価値化」、
「新規製品・サー
ビスの創出」、「ビ
ジネスモデルの変
革」のいずれかを選
んだ企業の割合



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)

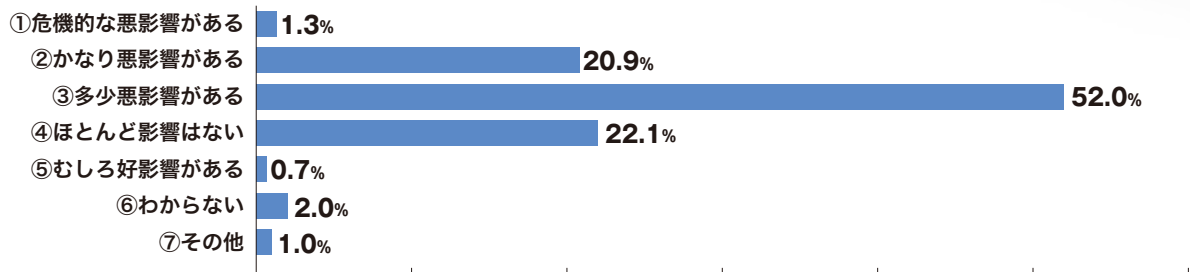
《略歴》

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 原材料・仕入価格の上昇による中小企業への影響について

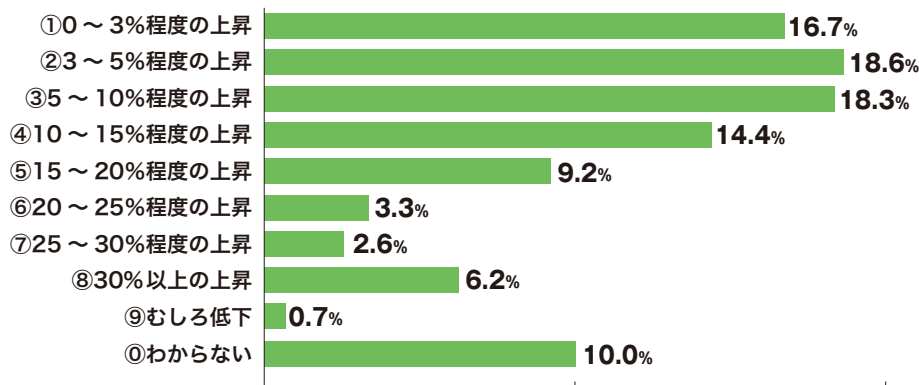
問
1

貴社では、最近の原材料・仕入価格の上昇により収益にどのような影響を受けていますか。
下記の①～⑦の中から1つ選んでお答えください。



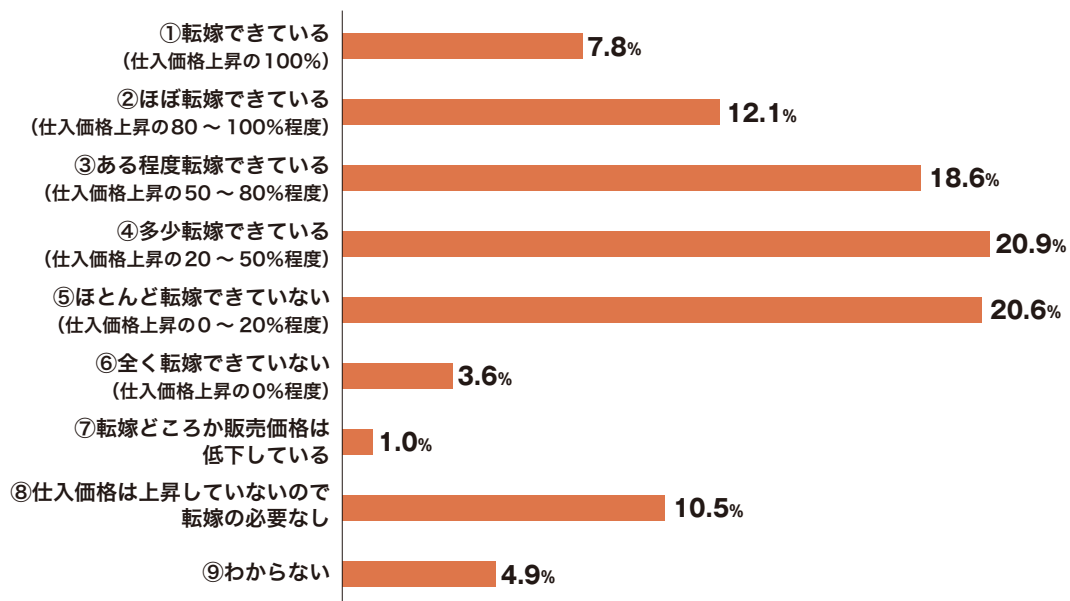
問
2

貴社の原材料・仕入価格は1年前と比較してどの程度変化しましたか。
下記の①～⑩の中から1つ選んでお答えください。



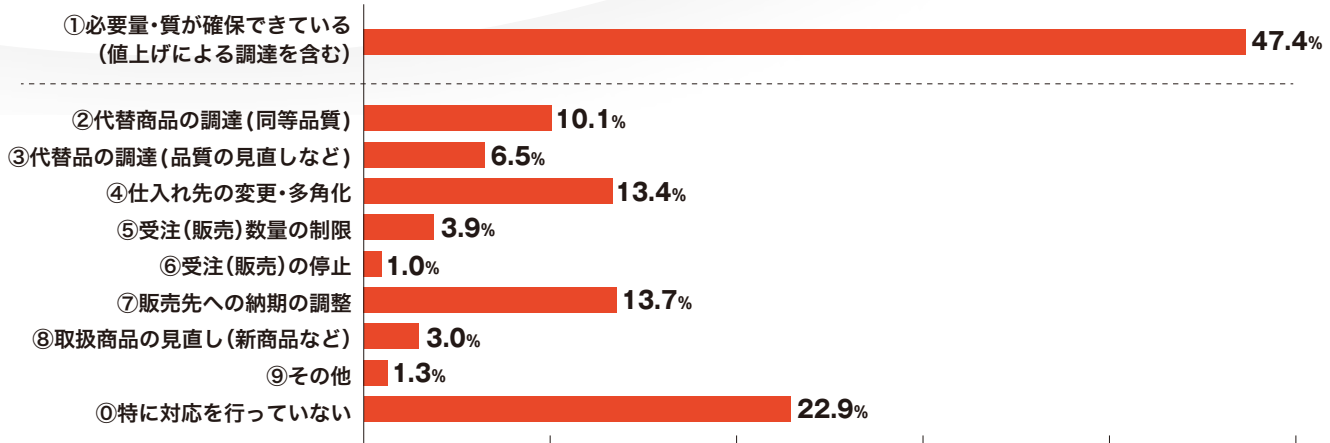
問
3

貴社では原材料・仕入価格の上昇のうち、どの程度を販売価格に転嫁できていますか。
下記の①～⑨の中から1つ選んでお答えください。



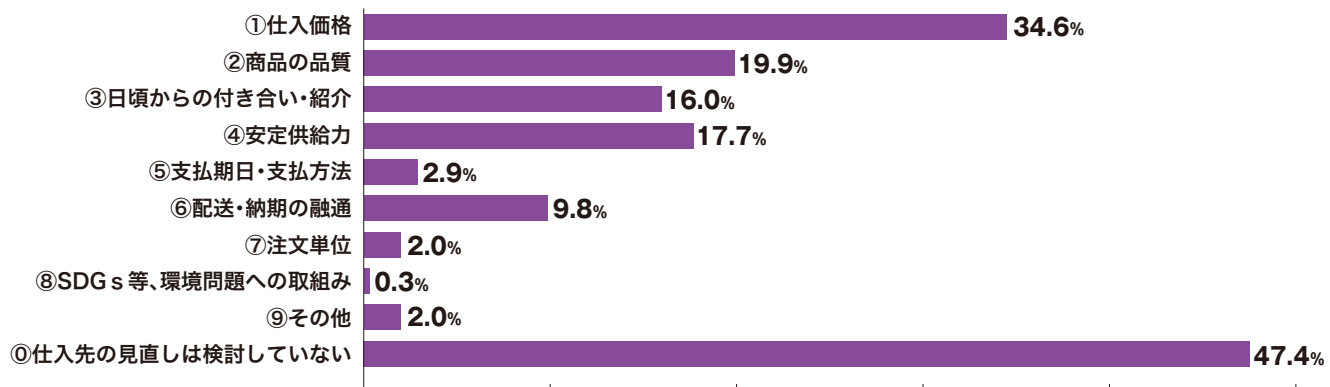
問 4

原材料・仕入については、価格の上昇のほか、調達遅延、数量確保困難などといった声も聞かれています。貴社では、各種資材や製商品の量や質は確保できていますか。確保できているという方は①を、問題を抱えている方は現在行っている対策を②～⑨の中から最大3つまで選んでお答えください。



問 5

仕入の困難化に伴い、仕入先を見直す動きも出ています。貴社では、仕入先の見直し等を検討するにあたって、重視する点はありますか。①～⑨の中から最大3つまで選んでお答えください。

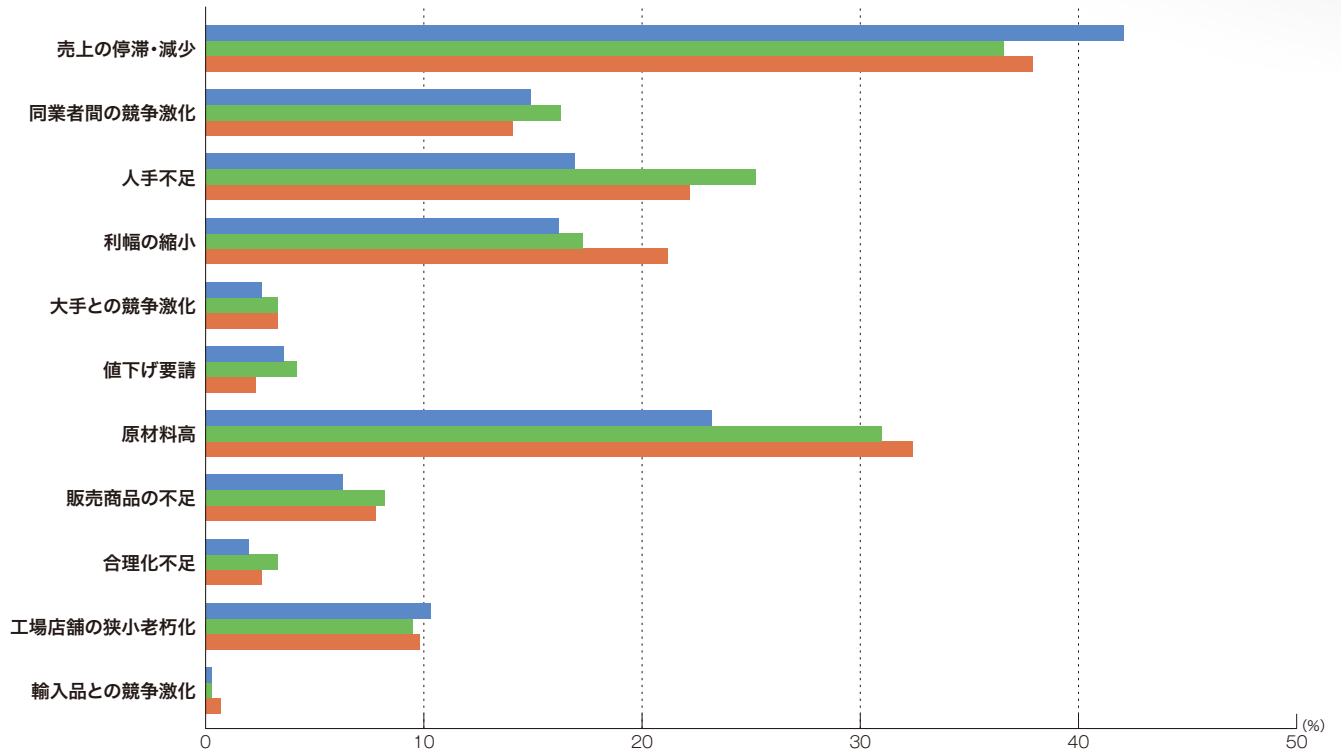


特別調査 調査員コメント

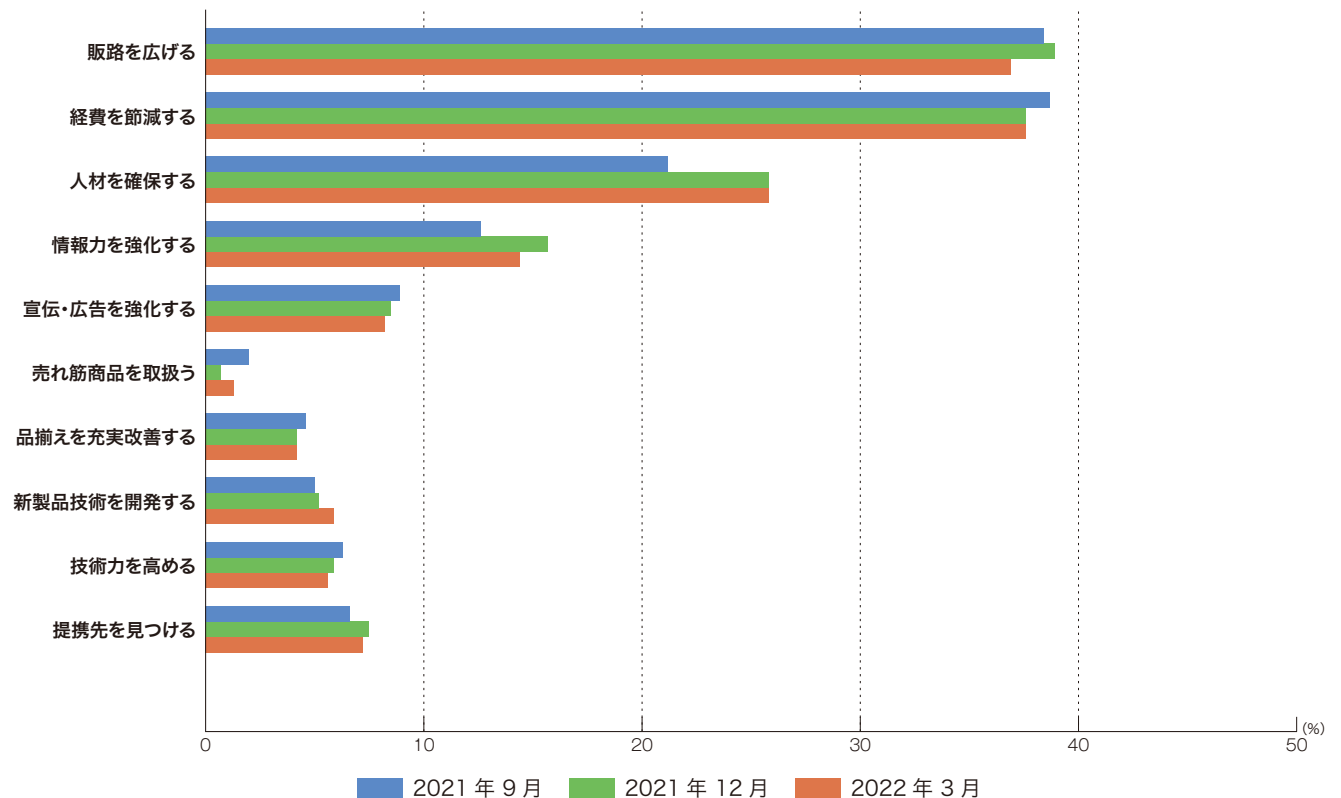
- 【 鋳 造 業 】 • 4月以降も原材料価格の大幅な高騰が見込まれているが、価格交渉をしたばかりで再度の交渉は難しい。
- 【 裸 銅 線 製 造 業 】 • コロナ禍で海外の同業他社との競合が弱まり、受注が増加している。原材料価格の上昇も販売価格に転嫁できている。
- 【 和 菓 子 製 造 業 】 • コロナ禍による在宅機会の増加が和菓子の需要増加につながり、好調な売上を維持している。
- 【 木 材 卸 売 業 】 • ロシア産は200%、国産は80%の仕入価格アップとなっている。販売価格への転嫁は同業者より遅く実施したので、了解を得られやすかった。
- 【 電子部品卸売業 】 • 半導体用リード等の確保が特に困難となっている。
- 【 自動車販売業 】 • 半導体不足の影響が続いており、新車の納車は半年以上待ちの状態。待てない人が中古車市場に流れており、中古車販売店は売上好調、中古車の価格も上昇している。
- 【 酒 類 販 売 業 】 • 宅飲みの拡大によりインターネット販売が好調。珍しい商品を品揃えしており、SNSや口コミで売上が増加している。
- 【 建 設 業 】 • 材料の高騰、入荷の遅れにより悪影響を受けている。特に木材においては倍近くの値上げとなっている。
- 【 不 動 産 業 】 • 半導体不足の影響で住宅設備機器が不足している為、建物の完成が遅れ、引き渡しがずれ込む傾向にある。
- 【 自動車整備業 】 • 原材料価格の上昇よりも人手不足による機会損失が深刻である。
- 【 旅 行 業 】 • 家族に止められるらしく、高齢者の旅行参加率が低い。うどんやフルーツのお取り寄せ企画を実施したところ、売上が伸びた。

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

東京都信用組合協会主催「新時代（アフターコロナ）に生き残る事業者支援連携プロジェクト」会議において、当金庫の事業承継支援について発表を行いました。

当金庫の事業承継支援が「日本経済新聞」（2021年9月10日号）に掲載されたことをきっかけに、12月20日（月）に東京都中央区の全国信用組合会館で開催された標記会議において、当金庫の取り組みを発表いたしました。

当日は事業承継支援をテーマに、登壇者の一人として当金庫の地域振興部職員が事業承継支援・人材育成支援の取り組み体制や方針、実績等について説明を行いました。

会議後の意見交換では、参加者から「専門的なことは外部支援機関を活用しながら、できることから実践している。地に足がついた取り組みは、信用組合としてたいへん参考になります」と当金庫の取り組みを評価していただきました。



会議の様子（都内19信組にWEBでも配信）



説明する当金庫職員

「第10回新春経済セミナー」を開催しました

あおしんビジネススクラブ主催「第10回新春経済セミナー」を2月18日（金）、「埼玉働き方改革推進支援センター」との共催によるオンラインセミナーとして開催しました。

当金庫取引先31名の方に参加していただき、「2022年『労務のポイント』徹底解説!」をテーマに、「埼玉働き方改革推進支援センター」専門家から説明していただきました。

参加者からは「資料や説明がわかりやすく、短い時間ではあるが充実していた」、「中途半端な知識でしたが、セミナーをきっかけに整理できました」、「認識違いしていた部分があったので、今回学べてよかったです」などの感想をいただきました。

当金庫では外部支援機関とも連携してこれからも様々な気づきの機会を提供し、取引先が抱える経営課題の解決に取り組んで参ります。



あおしんビジネススクラブ 会長 増田学氏



青木信用金庫 理事長 清水博司

「第25回 あおしん年金友の会 観劇の集い」を開催しました。

2022年3月9日（水）、「明治座」にてあおしん年金友の会主催による第25回 観劇の集い「第一部『恋の法善寺横丁』、第二部『前川 清オンステージ』」を開催いたしました。

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、参加者を500名に制限しての開催となりましたが、参加されたお客様には前川 清さんと藤山 直美さんによるお芝居やコンサートを堪能していただきました。



総合

業況判断指数

当期



来期予想



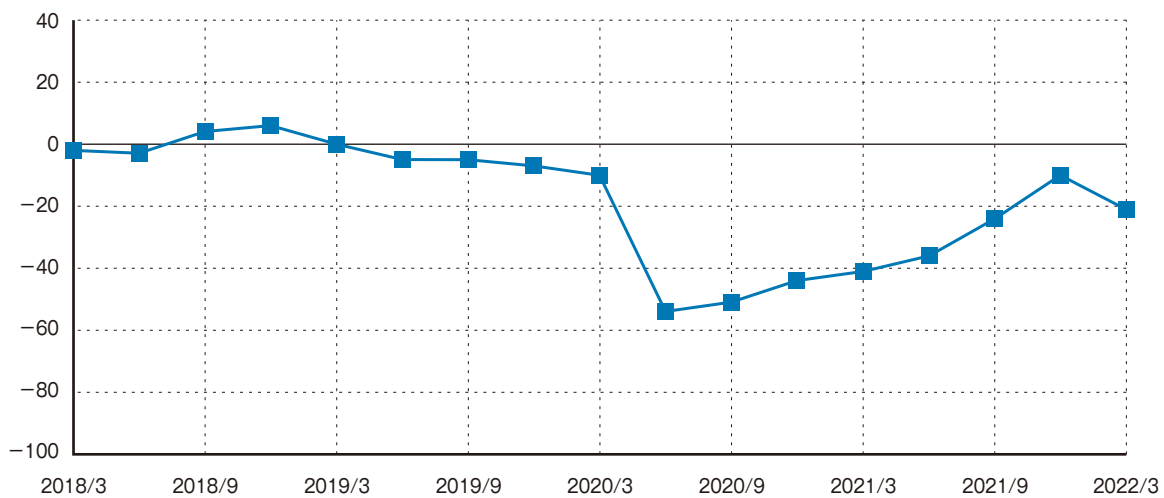
全業種の当期(1～3月期)の業況判断DIは▲21となり、前期(10～12月期)と比較して11ポイントの悪化となった。「販売・請負・料金価格」で4ポイント、「原材料・仕入価格」で5ポイントの上昇、「設備」で横ばい、「売上」で21ポイント、「収益」で20ポイント、「資金繰り」で4ポイントの悪化となる。

来期(4～6月期)は、「業況」で4ポイント、「売上」で6ポイン

ト、「収益」で11ポイント、「資金繰り」で2ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で1ポイントの上昇、「原材料・仕入価格」で3ポイントの下降、「設備」で1ポイントの減少を予想している。

全体的に景況感は悪化しており、来期の見通しについては改善を予想しているものの、今後のウクライナ情勢等に左右される感はありません。

「業況 DI」推移

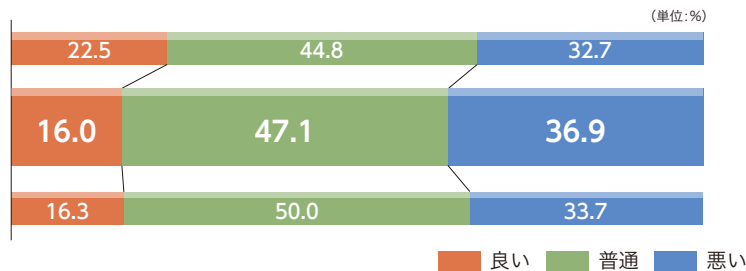


業況

前期
2021年10～12月

当期
2022年1～3月

来期
2022年4～6月



業況判断指数

当期



来期予想

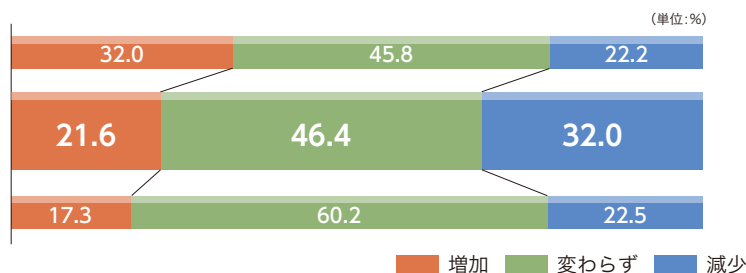


売上

前期
2021年10～12月

当期
2022年1～3月

来期
2022年4～6月



業況判断指数

当期

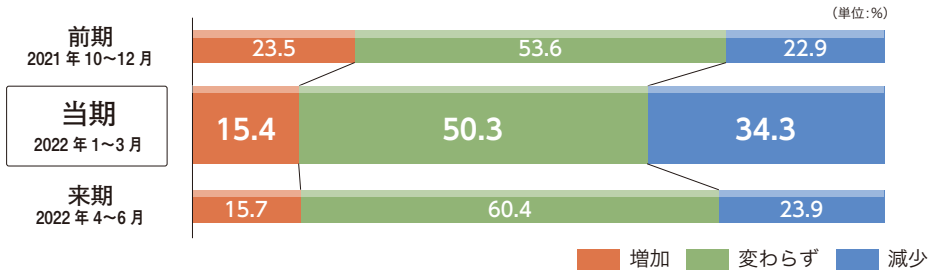


来期予想



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

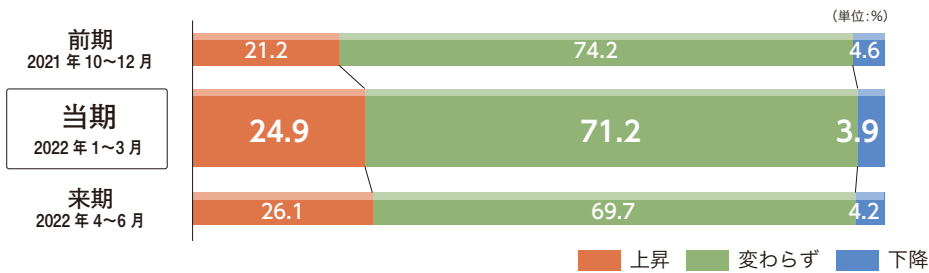


業況判断指数

当期
▲19
(▲20)

来期予想
▲8
(+11)

販売・請負・料金価格

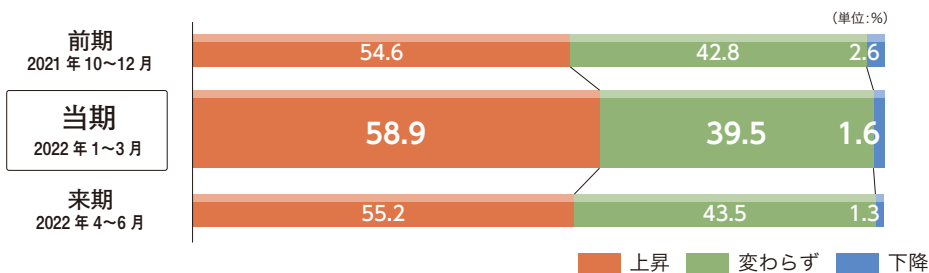


業況判断指数

当期
¥ 21
(+4)

来期予想
¥ 22
(+1)

原材料・仕入価格

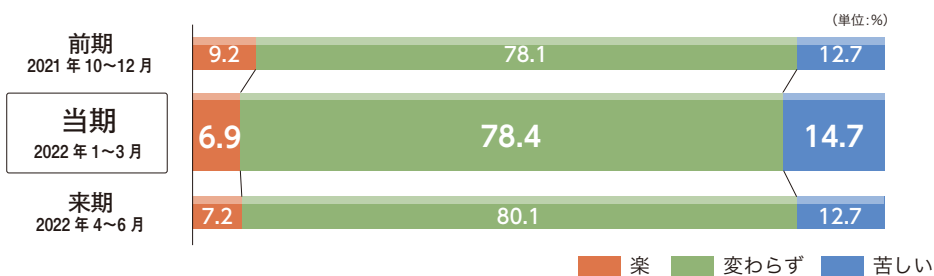


業況判断指数

当期
¥ 57
(+5)

来期予想
¥ 54
(▲3)

資金繰り

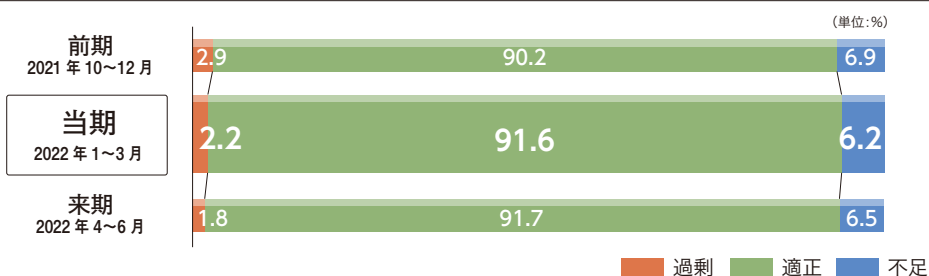


業況判断指数

当期
▲8
(▲4)

来期予想
▲6
(+2)

設備



業況判断指数

当期
▲4
(0)

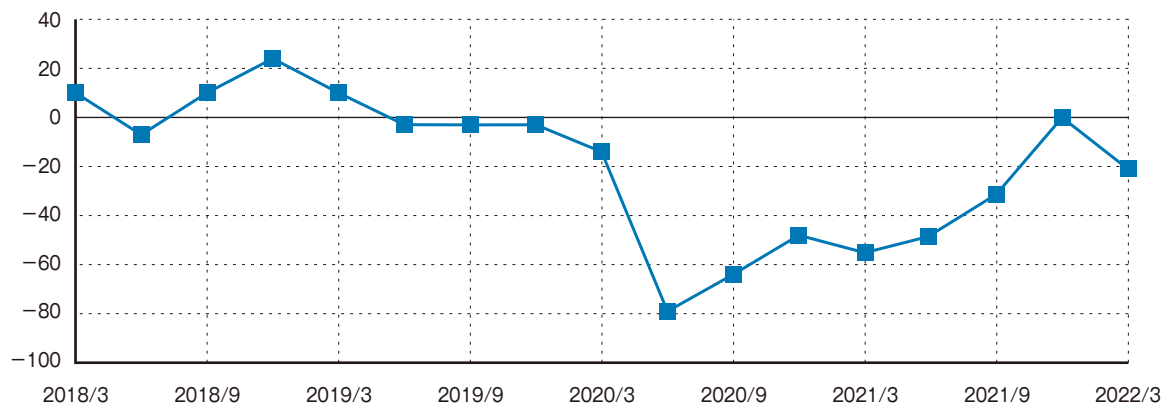
来期予想
▲5
(▲1)

鑄造業

鑄造業の当期(1～3月期)の業況判断DIは▲21となり、前期(10～12月期)と比較して21ポイント悪化となった。「原材料・仕入価格」で4ポイントの上昇、「設備」で横ばい、「売上」で34ポイント、「収益」で21ポイント、「資金繰り」で7ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で10ポイントの下降となる。

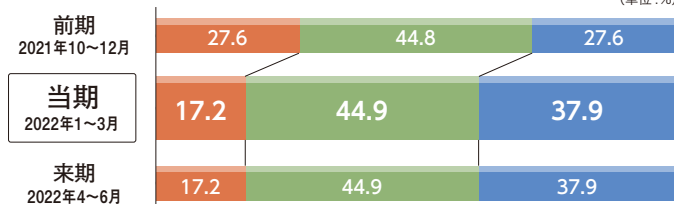
来期(4～6月期)は、「業況」、「販売・請負・料金価格」、「設備」で横ばい、「売上」で14ポイント、「収益」で3ポイント、「資金繰り」で7ポイントの悪化、「原材料・仕入価格」で3ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位:%)



業況判断指数

当期



▲21
(▲21)

来期予想

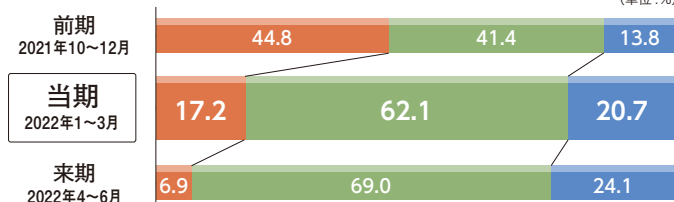


▲21
(0)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

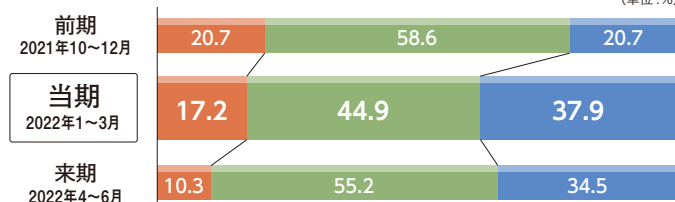
売上

増加 変わらず 減少
(単位:%)



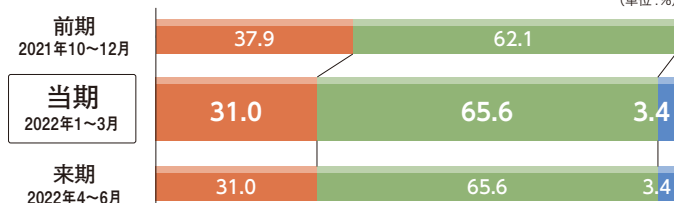
収益

増加 変わらず 減少
(単位:%)



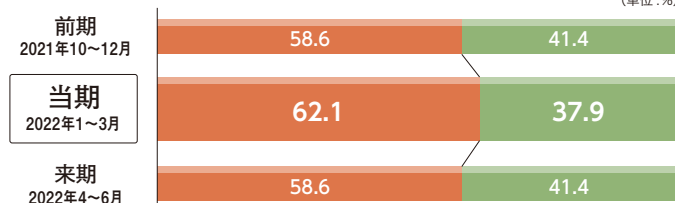
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



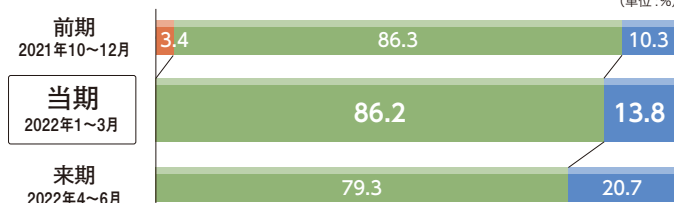
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



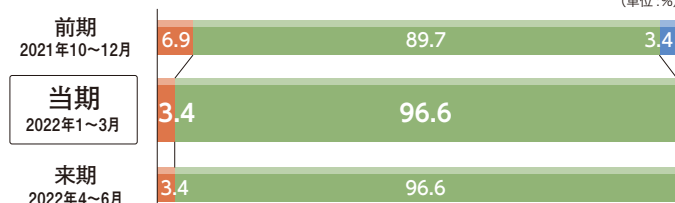
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位:%)



設備

過剰 適正 不足
(単位:%)

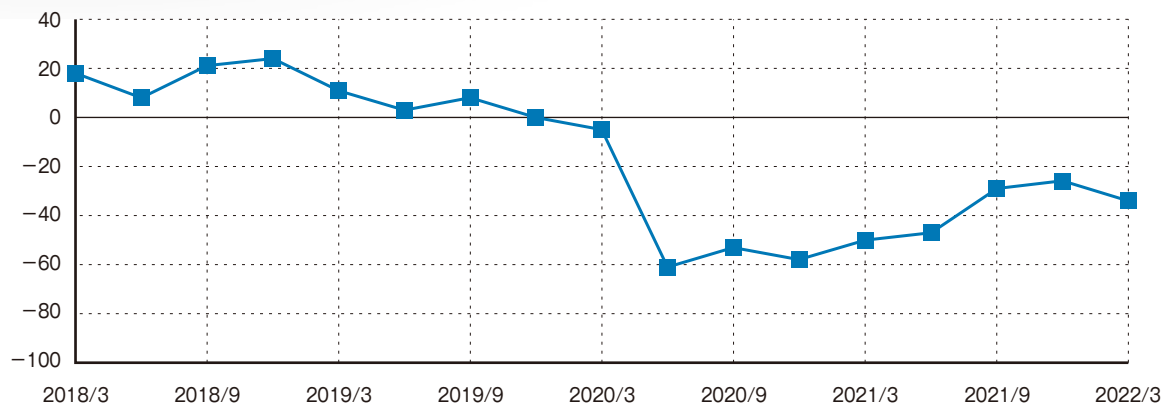


機械製造業

機械製造業の当期(1～3月期)の業況判断DIは▲34となり、前期(10～12月期)と比較して8ポイントの悪化となった。「原材料・仕入価格」で5ポイントの上昇、「販売・請負・料金価格」で横ばい、「売上」で11ポイント、「収益」で8ポイント、「資金繰り」で3ポイントの悪化、「設備」で5ポイントの減少となる。

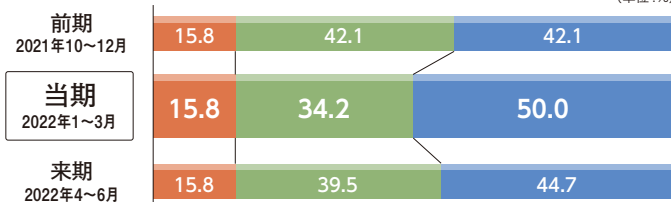
来期(4～6月期)は、「業況」、「収益」で5ポイント、「設備」で3ポイントの改善、「売上」、「販売・請負・料金価格」、「資金繰り」で横ばい、「原材料・仕入価格」で7ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位: %)



業況判断指数



※カッコ内は前回調査との増減幅です。

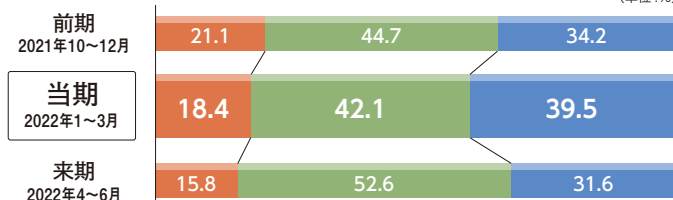
売上

増加 変わらず 減少
(単位: %)



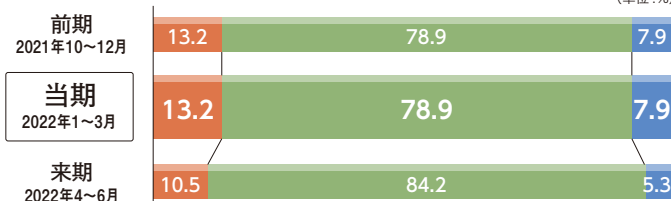
収益

増加 変わらず 減少
(単位: %)



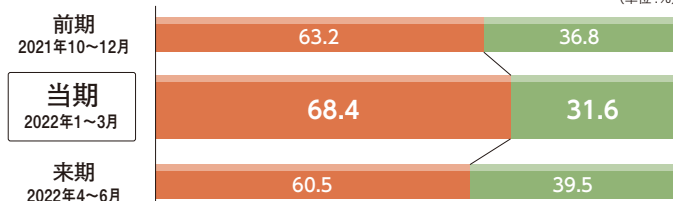
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



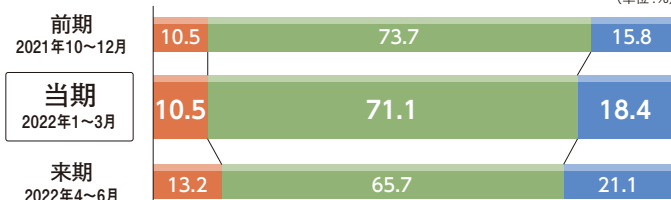
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



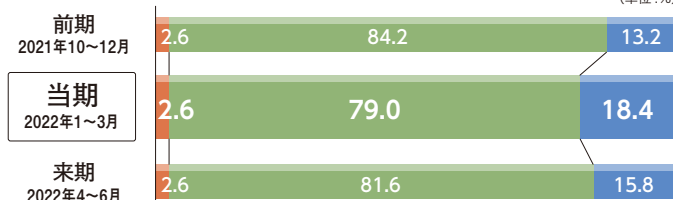
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位: %)



設備

過剰 適正 不足
(単位: %)

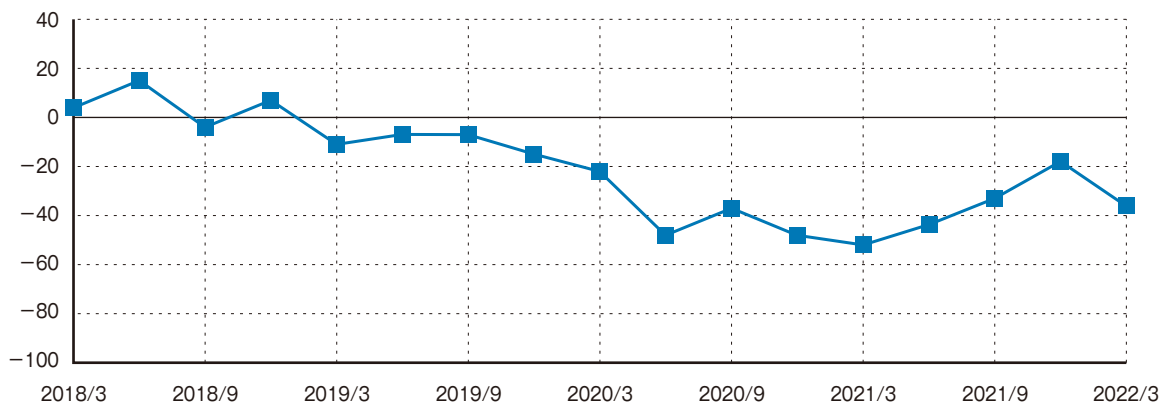


卸売業

卸売業の当期(1～3月期)の業況判断DIは▲36となり、前期(10～12月期)と比較して18ポイントの悪化となった。「販売・請負・料金価格」で18ポイント、「原材料・仕入価格」で14ポイントの上昇、「設備」で3ポイントの改善、「売上」で33ポイント、「収益」で57ポイント、「資金繰り」で7ポイントの悪化となる。

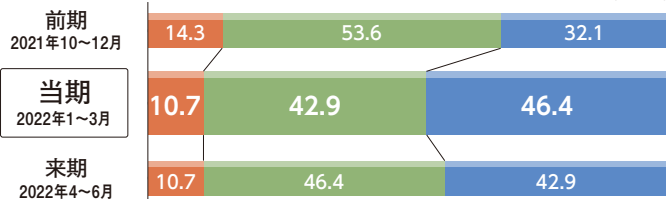
来期(4～6月期)は、「業況」で4ポイント、「売上」で8ポイント、「収益」で7ポイント、「資金繰り」で3ポイントの改善、「設備」で横ばい、「販売・請負・料金価格」、「原材料・仕入価格」で14ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位: %)



業況判断指数

当期



▲36
(▲18)

来期予想

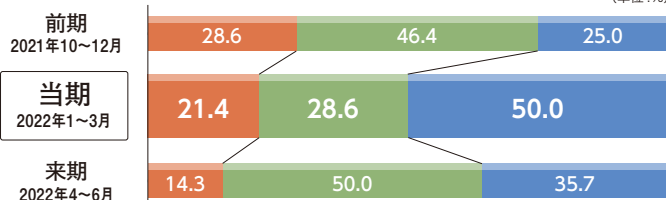


▲32
(+4)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

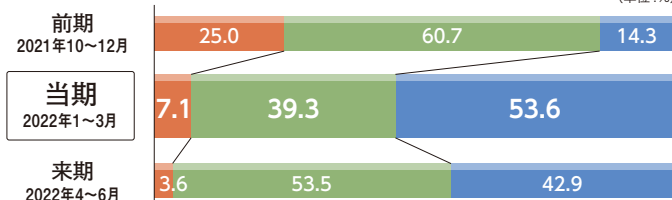
売上

増加 変わらず 減少
(単位: %)



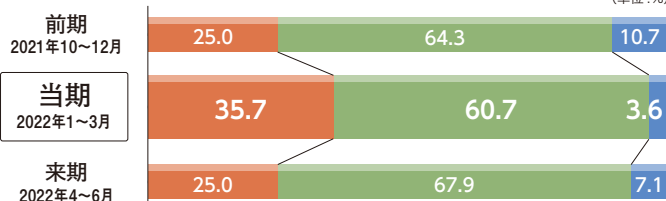
収益

増加 変わらず 減少
(単位: %)



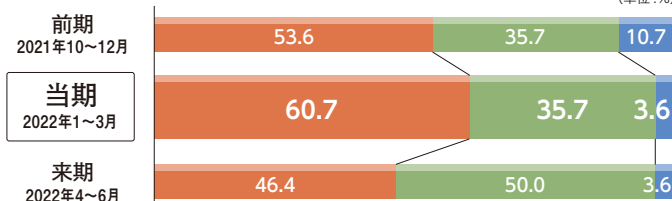
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



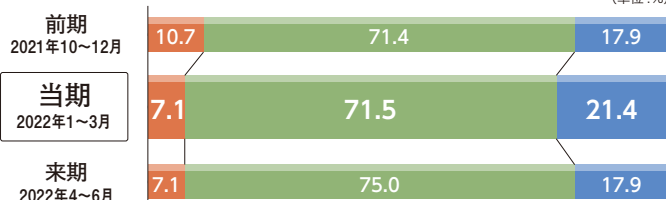
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



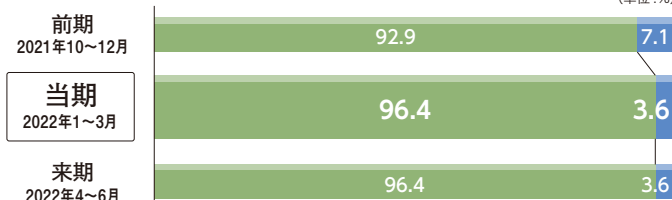
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位: %)



設備

過剰 適正 不足
(単位: %)

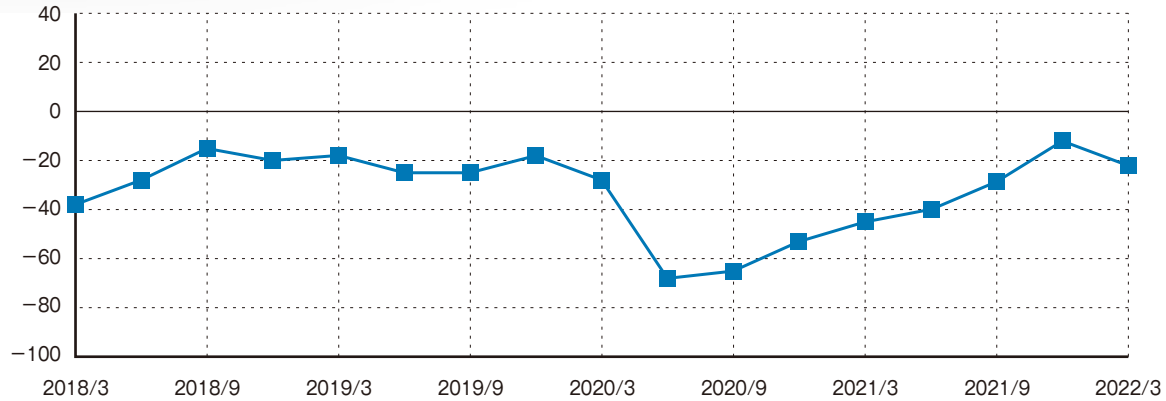


小売業

小売業の当期(1～3月期)の業況判断DIは▲22となり、前期(10～12月期)と比較して10ポイントの悪化となった。「原材料・仕入価格」で12ポイントの上昇、「販売・請負・料金価格」で横ばい、「売上」で32ポイント、「収益」で31ポイント、「資金繰り」で5ポイントの悪化、「設備」で2ポイントの減少となる。

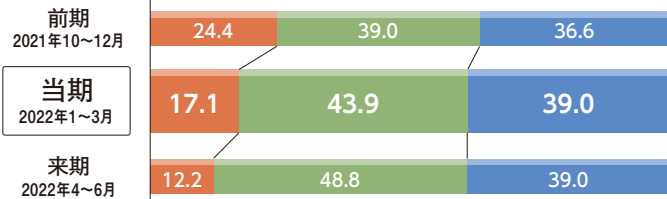
来期(4～6月期)は、「売上」で12ポイント、「収益」で19ポイント、「資金繰り」で5ポイントの改善、「原材料・仕入価格」で5ポイントの上昇、「販売・請負・料金価格」で横ばい、「業況」で5ポイントの悪化、「設備」で2ポイントの減少を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位: %)



業況判断指数

当期



▲22
(▲10)

来期予想

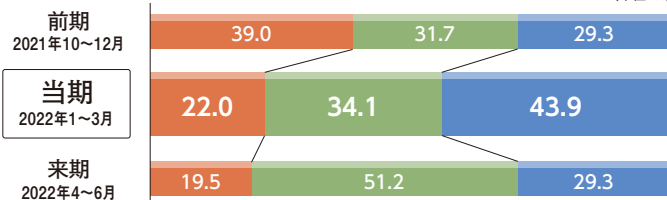


▲27
(▲5)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

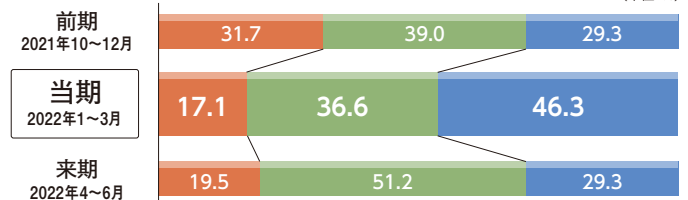
売上

増加 変わらず 減少
(単位: %)



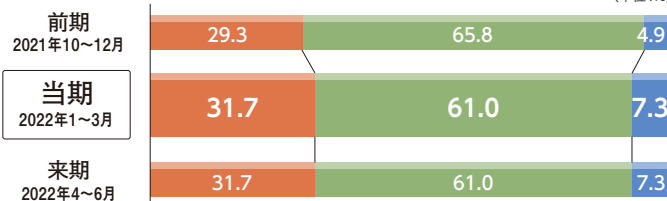
収益

増加 変わらず 減少
(単位: %)



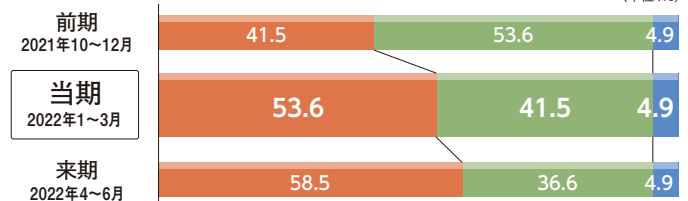
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



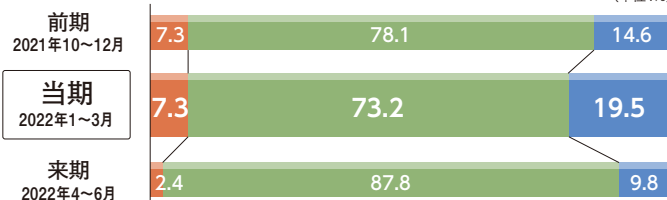
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



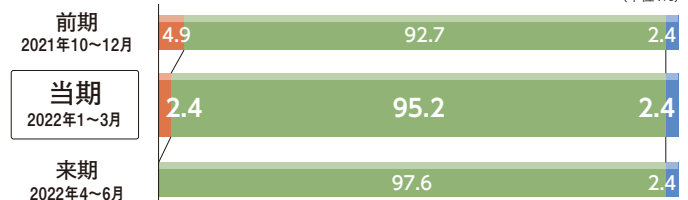
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位: %)



設備

過剰 適正 不足
(単位: %)

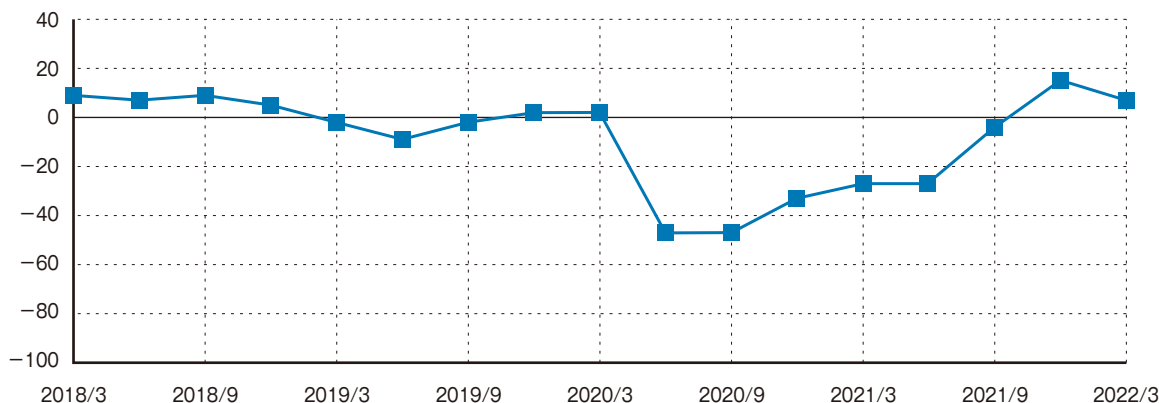


建設業

建設業の当期(1～3月期)の業況判断DIは7となり、前期(10～12月期)と比較して8ポイントの悪化となった。「販売・請負・料金価格」で7ポイント、「原材料・仕入価格」で4ポイントの上昇、「設備」で2ポイントの増加、「売上」で9ポイント、「収益」で4ポイント、「資金繰り」で6ポイントの悪化となる。

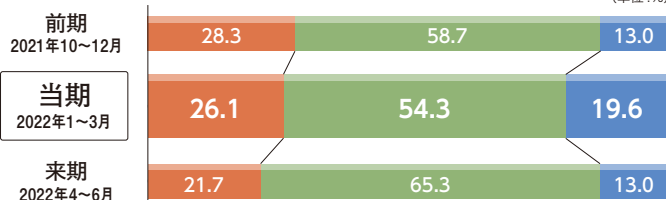
来期(4～6月期)は、「業況」、「資金繰り」で2ポイント、「収益」で13ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で8ポイントの上昇、「売上」で横ばい、「原材料・仕入価格」で2ポイントの下降、「設備」で2ポイントの減少を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位: %)



業況判断指数

当期



7
(▲8)

来期予想

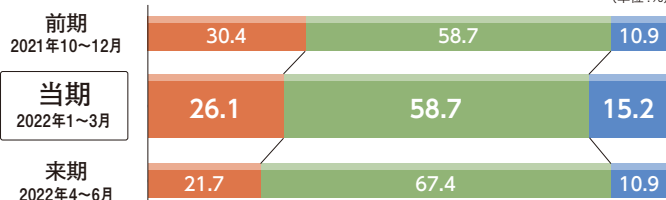


9
(+2)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

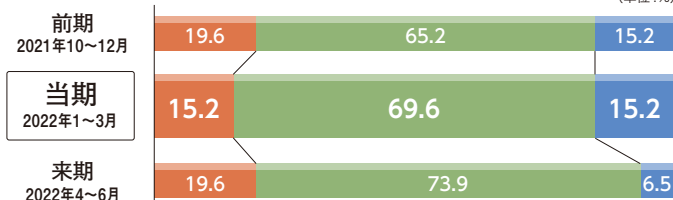
売上

増加 変わらず 減少
(単位: %)



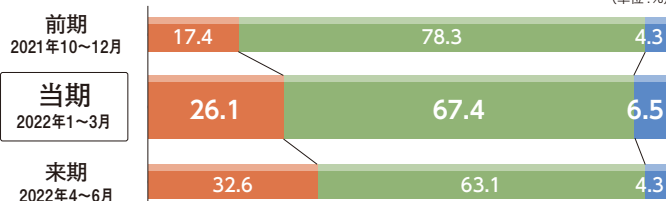
収益

増加 変わらず 減少
(単位: %)



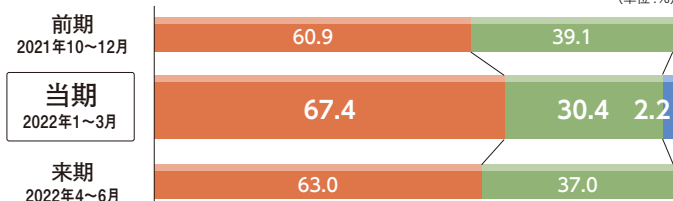
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



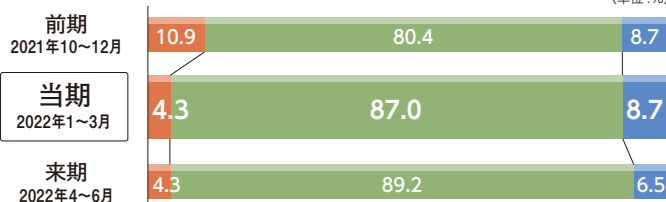
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



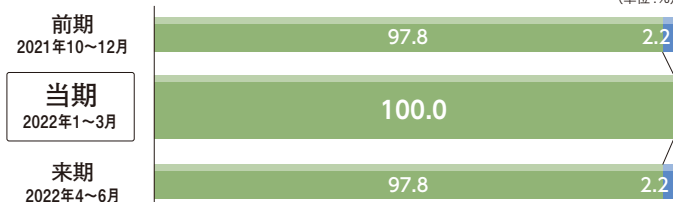
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位: %)



設備

過剰 適正 不足
(単位: %)

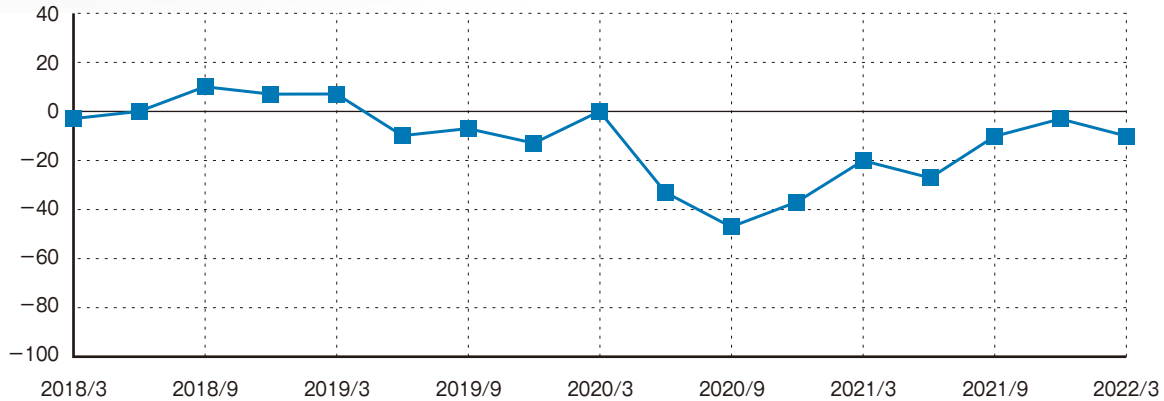


不動産業

不動産業の当期(1～3月期)の業況判断DIは▲10となり、前期(10～12月期)と比較して7ポイントの悪化となった。「資金繰り」で10ポイントの改善、「収益」、「販売・請負・料金価格」、「原材料・仕入価格」で横ばい、「売上」で3ポイントの悪化となる。

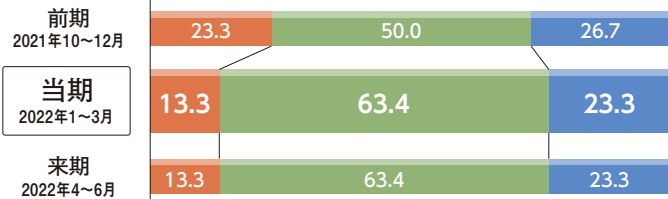
来期(4～6月期)は、「販売・請負・料金価格」で6ポイント、「原材料・仕入価格」で3ポイントの上昇、「業況」、「資金繰り」で横ばい、「売上」で4ポイント、「収益」で3ポイントの悪化を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位: %)



業況判断指数

当期



▲10
(▲7)

来期予想

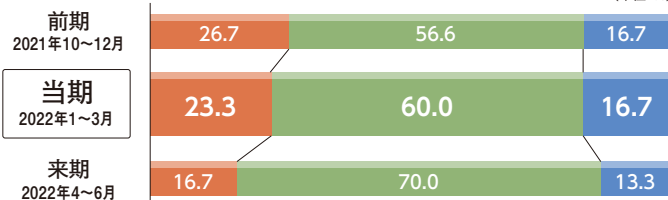


▲10
(0)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

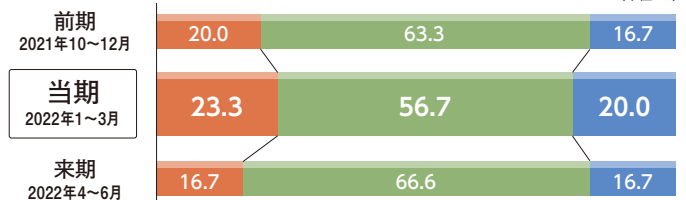
売上

増加 変わらず 減少
(単位: %)



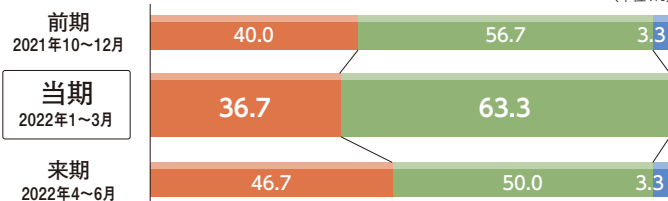
収益

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: %)



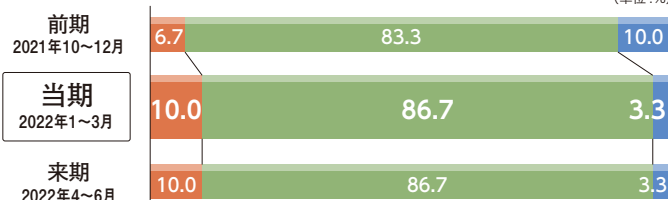
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位: %)



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/

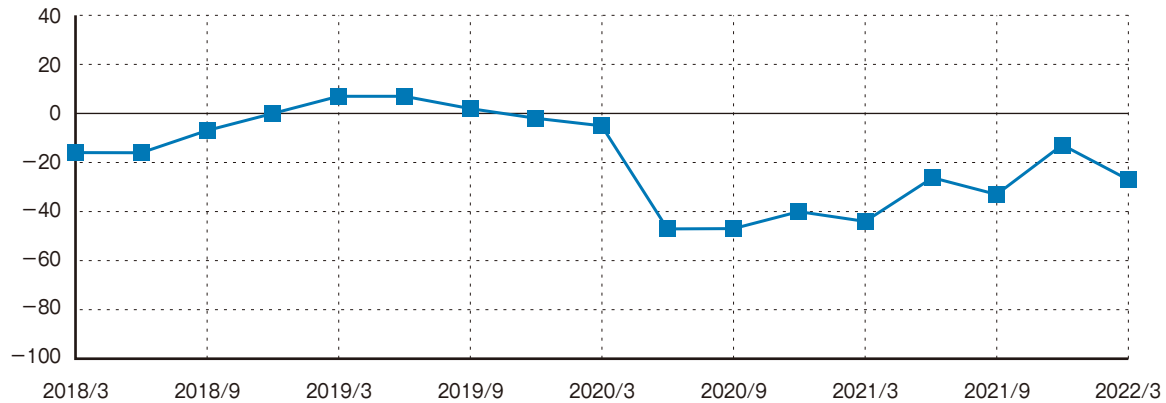


サービス業

サービス業の当期(1～3月期)の業況判断DIは▲27となり、前期(10～12月期)と比較して14ポイントの悪化となった。「販売・請負・料金価格」で9ポイントの上昇、「売上」で17ポイント、「収益」で22ポイント、「資金繰り」で13ポイントの悪化、「原材料・仕入価格」で3ポイントの下降、「設備」で2ポイントの減少となる。

来期(4～6月期)は「業況」で16ポイント、「売上」で13ポイント、「収益」で18ポイント、「資金繰り」で9ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で2ポイントの上昇、「原材料・仕入価格」で9ポイントの下降、「設備」で2ポイントの減少を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位: %)



業況判断指数

当期



▲27
(▲14)

来期予想

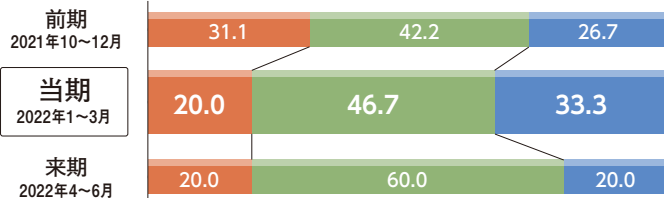


▲11
(+16)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

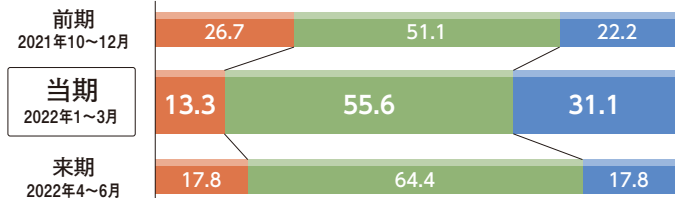
売上

増加 変わらず 減少
(単位: %)



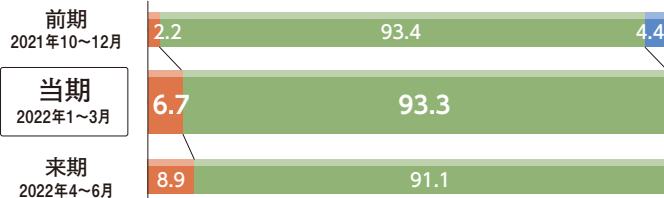
収益

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: %)



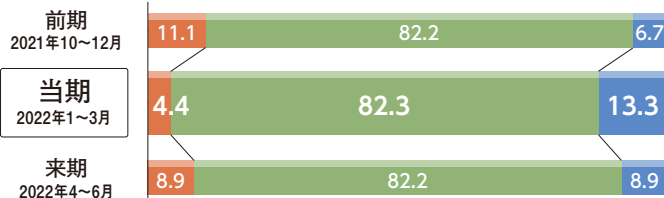
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



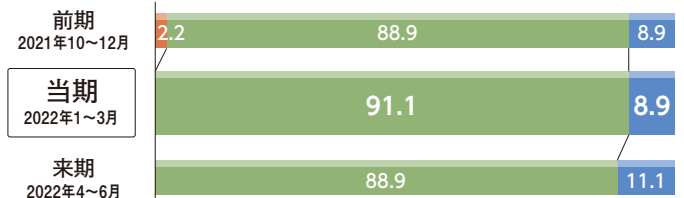
資金繰り

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



あおしんビジネスクラブのインターネットサービス『ビジネスサミットOnline』が
1月21日にリニューアルされました！

NEW 『ビジネスサミットOnline』 がリニューアル

新サイトでできること

- ①ビジネスマッチング機能の**新サービス『ソリレコ』**を導入。サイト上での販路拡大、課題解決に役立ちます！
- ②イベント・セミナーへの申込が**サイト上**で**できる**ようになりました！

「ビジネスサミットOnline」
サービス説明動画(5分)



動画で解説



新サイトURLはこちら ▶▶▶

<https://aoshin.business-summit.club/>



注目! サービス活用事例 ホームページ作成サービス

3つの
ポイント!

今回は、人気サービス『ホームページ作成サービス』の活用事例を
お客様の声と共にご紹介します。



SNSと連動させ顧客増加!(食品製造業)

元々利用していたSNSとビジネスクラブ入会を機に作成した自社HPを連動させフォロワーも増え、売上拡大に繋がりました。



今まで来なかった求職者が!(機械製造業)

これまでハローワークのみの募集でしたが、入会を機にHPを作成し採用PR。すぐに応募があり自社HPの必要性を痛感しました。



SEO対策にも有効でした(建設業)

これまで、インターネット検索をしても上位検索されませんでしたが、本サービスで作ったHPは比較的上位で検索され自社HPへの誘導に繋がりました。

POINT
1

SNSとの連動も手軽に
設定が行えます。



POINT
2

目的別に3つのテンプレート
会社案内、商品案内、
求人案内から豊富なデザ
インが選び頂けます。



POINT
3

作成されたHPは中小企
業応援サイト「がんばろ
うニッポンの中小企業」
でPRの応援を致します。



注目
イベント

オンラインシリーズセミナー (全5回)

あおしんビジネスクラブ
会員様限定企画



次世代経営者(後継者・若手経営者・
事業承継者もしくは親族)を対象に「次
世代経営者の成長事例」のご紹介、「次
世代経営者の経営革新」「事業承継実
例」をテーマとして年間3回。また、親族
内承継や第三者承継(M&A)を活用し
た成長戦略の実施に関する経営セミ
ナー2回の年間を通して全5回を開催し
ますのでぜひご参加ください!

※お申し込み方法等お問い合わせは、あおしんお取引店までお願いいたします。

第1回 次世代経営者による事業承継と経営革新!

次世代経営者のターニングポイントに必要な学びと経営姿勢とは?!

開催: 5月18日(水) ※オンライン形式にて開催します

講師: 株式会社浜野製作所 代表取締役CEO 浜野 慶一 氏

1962年東京都墨田区生まれ。1985年東海大学政治経済学部経営学科卒業、同年都内板橋区の精密板金加工メーカーに就職。1993年に創業者・浜野嘉彦氏の死去に伴い、株式会社浜野製作所代表取締役に就任、現在に至る。



【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。

経営のバトンタッチのお悩み・不安は

相談無料！秘密厳守！

埼玉県事業承継・引継ぎ支援センター

にご相談ください

埼玉県事業承継・引継ぎ支援センターとは

埼玉県事業承継・引継ぎ支援センターは、「産業競争力強化法」に基づき、さいたま商工会議所が国（関東経済産業局）からの委託を受けて実施している事業です。

事業承継や事業の存続に関する様々な課題の解決を支援する**公的相談窓口**として、専門家が秘密厳守で相談対応・アドバイスを行います。

こんなお悩みはありませんか？

零細企業や
個人事業でも相談を
してもらえる先が
あるのか不安だ

身内にも社員にも
自分の後を継いで
経営者になる
候補がない

専門家の
アドバイスが
必要だ…

子供に保証人となって
もらうのは忍びないな？

保証を引継ぐぐらいなら、
廃業を考えようかな？

子供や従業員に
後を継いでもらいたい
が、どんなやり方で、
どんなタイミングで事業を
引継いだら良いか
わからない

会社を他の企業に
譲渡したいが、相手先探しや
交渉・契約など、自分の会社でも
取組むことができるのか



知り合いの会社から
M&A（会社を売ってほしい・
買ってほしい）の話を持ちかけられたが、
交渉をするうえで
注意すべきことは何か

¥0 事業規模不問
相談は原則無料※です

センターへのご相談は、原則無料です。事業の規模や業種などを問わず、お気軽にご相談ください。

※相談の結果、外部専門家やサービスを利用する場合は有料となります。



ご相談に関わる
秘密を厳守します

中小企業を支援する公正・中立な公的機関として、相談にあたる専門家、仲介機関等には守秘義務が課されています。安心してご相談ください。



課題に応じた
専門家が支援します

センターを窓口にも、人材、お金、情報提供など、事業承継に係る様々な課題の専門家と連携。ワンストップで事業承継をサポートします。

相談予約

お問合せ

まずは、お電話ください！

TEL 048-711-6326

3192shoukei

検索



平日 9:00～17:00 ※土日祝日・年末年始を除く

〒330-0063 さいたま市浦和区高砂3-17-15（さいたま商工会議所会館4階）

あおしんが埼玉県事業承継・引継ぎ支援センター
と連携して皆さまの事業の承継を全力でサポートします！





どうしたらいいかわからない人も、これからの人も…

どんなタイミングでもご相談ください!



よくあるお悩みの種類

センターの活用方法

低

- いずれ考えなくてはいけないと思っている
- 何から始めたらよいか、わからない

事業承継の進め方や承継までにやるべきことなどをアドバイスします



- 事業引き継ぎの方法や手続きを知りたい

事業引き継ぎのタイプ別のメリット・デメリット、手続きの流れや事業承継計画の策定支援等のアドバイスをします

- 後継者を育成したい、育成に悩んでいる

後継者育成プログラムの実施
事業承継セミナーの実施



- 後継者のため
経営者保証を解除したい

金融機関や経営者保証コーディネーターと連携し、保証解除のお手伝いをします



進捗度合

- 会社を第三者に売却するか
従業員に譲渡するか迷っている

後継者別の特徴を説明し、会社の現状に照らした課題の抽出を行います

- 会社を他の企業に譲渡したいが、
相手先探しや交渉などの相談をしたい

M&Aの可能性がある場合には、マッチング先の検討や、条件を決めるアドバイスを行います

- 会社を売却しようと考えているが、
自社の価値はどう算定すればよいか

株価の算定方法等についてアドバイスを行うとともに、専門家の紹介を行います

- 会社の売買について合意したが、
手続きや進め方をアドバイスしてほしい

M&Aの進め方のアドバイスを行うとともに、解決すべき課題の抽出と解決に向けた専門家等との連携を行います

高

A社の活用事例

- 親族内承継
- 業種…産業用機械等の金属部品塗装
- 従業員…21名
- 現経営者…71歳
- 後継者…36歳

活用の
背景

後継者と意思疎通を図るために

社長の高齢化から、後継者(勤務12年、営業・工場長を務める長男)に2年程度での承継を想定していたが、後継者とは事業の進め方に対する考えの相違があり、コミュニケーションが十分に図れない状況にあった。センターのダイレクトメールを見た社長からの相談申込を受け、担当コーディネーターが面談。



以下の3つのセンター機能を活用

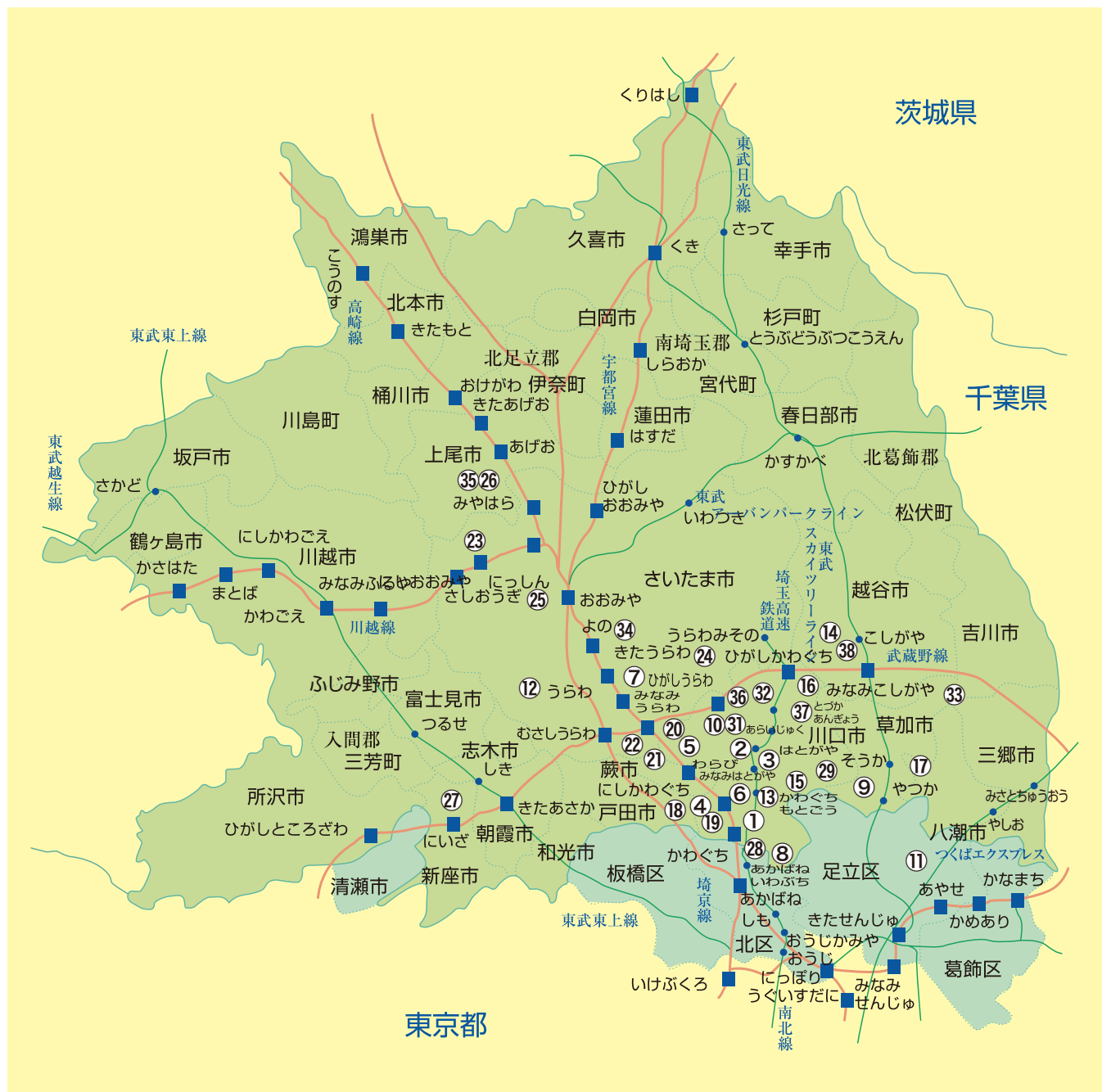
- 1 後継者との対話の機会として
事業承継計画を策定
- 2 後継者の負担軽減のため
経営者保証解除の促進
- 3 経営者育成プログラムとして
彩の国事業承継塾受講

- ▶ 事業承継専門家(中小企業診断士)を無償派遣。専門家が同席することで、社長・後継者の対話を促しつつ対応事項の見える化を実施。
- ▶ 経営者保証コーディネーターが「経営者保証に関するガイドライン」の要件に則った経営状況であることを確認。事業承継計画の策定後、金融機関に経営者保証解除を要請する予定。
- ▶ 後継者の成長を期待する社長に加え、同様な立場にある後継者の方々とながらうチャンスとして、後継者も受講に前向き。



埼玉県
事業承継・引継ぎ支援センター

●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 川口市東領家 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 朝 日 支 店 〒332-0001 川口市朝日 2-27-13 Tel 048-225-1811	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銀別所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

