

vol.165



景況レポート

2022 SUMMER

〈実績〉2022年4月～6月期

〈見通し〉2022年7月～9月期

注目!!「あおしんビジネスクラブ」会員向け限定企画



11月9日(水)開催「第28回地域貢献セミナー」

地球環境を救う
新しいライフスタイルへ

～今、地球のためにできることを考えよう～



埼玉県
SDGsパートナー

詳しくは、
9 ページを
ご覧ください。

講師：北野 大 (きたの まさる)

青木信用金庫

<https://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
「混迷する経済社会情勢と中小企業経営 - コロナ、原材料価格高騰、海外情勢の緊迫化を受けて -」	
■ 「経営上の問題点と当面の重点経営施策」	8
■ 「あおしんとピックス」	8
■ あおしんビジネスクラブのご紹介	9
■ 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
■ 中小機構 支援メニューのご紹介	19

■ 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6月1日（水）～6月6日（月）
- 3. 調査内容** 2022年1月～3月期と比較した2022年4月～6月期の実績見込み
2022年4月～6月期と比較した2022年7月～9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 307 企業、回答企業数 307 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 50、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



株式会社 長堀鐵工所



▲平田工場



▲電気炉での溶解



▲砂型への注湯

ホームページ

<http://www.nagahori-foundry.co.jp/>



当社は、埼玉県川口市にて1919年創業以来、鋳鉄鑄物製造業を営んでおります。現在の生産拠点は、1992年4月に福島県石川郡平田村で操業開始した平田工場。工場の人員は10名、建設機械（油圧部品等）・水道部品関連を中心に0.5kg～25kgの鑄物を月90トン生産・納品しております。

お客様の要望に応える鑄物工場であり続けるため、ベテランが構築した品質管理ノウハウと若手のエネルギーで日々研鑽を積んでおります。

【本社】

●所在地 川口市中青木2-15-35

●電話番号 048-252-6121

【平田工場】

●所在地 福島県石川郡平田村大字鴉子字坪内22-1

●電話番号 0247-55-2110

●業種 鑄造業

●事業内容 タクタイル鑄鉄、ねずみ鑄鉄の製造

●製造品目 建設機械用部品、水道用部品、自動車用部品、その他

製造



株式会社 福田メタル



▲本社外観



ホームページ

<http://www.f-metal.co.jp/>



1994年の創業より、委託材の加工を専業に短納期・多品種・少ロットへの対応を強みとして、「お客様にとっての最善とは何か」を常に考えて仕事に取り組んでおります。当社の加工品は、リチウムイオン電池のリードタブ材やスマートフォン等の電子機器用コネクタ・端子、車載用電装品、特殊な注射針など広く使用されています。

最薄10μm/最狭0.8mmの製品までスリット可能、各種金属の特性に合わせた精密スリットは、弊社にお任せください。

【本社】

●所在地 さいたま市緑区大字代山705-1

●電話番号 048-711-4691

●業種 製造業

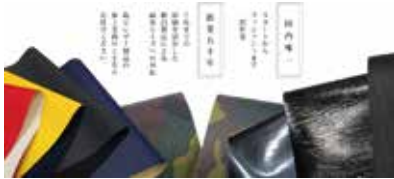
●事業内容 非鉄金属材料のスリット加工業

●加工品目 伸銅品、ステンレス、アルミニウム、ニッケル、チタン、各種メッキ材、クラッド材等、各種非鉄金属材料全般

製造



埼玉レザー 株式会社



▲本社外観



▲貼りあわせ

ホームページ

<http://www.saitama-leather.co.jp/>



当社は昭和40年当地にて創業、以来塩化ビニールを原料として靴、靴、介護用品等各業界向けの塩ビレザーを製造してまいりました。

委託加工をメインに、国内で唯一生地の入荷から最終の検査まで自社内で作業しております。

塩ビと生地（塩ビと生地を貼り合わせた材料）を利用した商品開発等、お気軽にご相談ください。

- 所在地 八潮市南後谷947
- 電話番号 048-996-3411
- 業種 製造業
- 事業内容 ビニールレザーの製造及びビニールシート・フィルムのトッピング加工
- 加工品目 靴、袋物、履物、介護用品、ケース、雑貨など

小売



合同会社 リカークラフト



▲世界でひとつだけのオリジナルシャンパン クラフト会社

ホームページ

<https://liquorcrafft0129.wixsite.com/my-site-2>



リカークラフトはオリジナルシャンパン、略してオリシャンを制作しています。

オリシャンとはサンドブラスト機を使用し、少しづつお酒のボトル表面を削り、デザイン、お名前や日付を彫ることでオリジナルのお酒ボトルを制作することです。レーザー機とは違い、手作業で彫ることで、より高級感のある深い彫刻感が再現できます。劣化にも強いので、インテリアとして飾ることも可能です。

開店祝い、就職祝い、周年祝い、結婚記念日、誕生日等、特別な記念日にギフトとしてオススメです。テンプレートデザイン・似顔絵デザイン・オリジナルロゴの3パターンから選択が可能です。

酒屋とグループ会社のため、お酒の種類もたくさんあり、ご予算から選ぶこともできます。1本購入から業務販売まで幅広く承りますので、ぜひ1度ホームページに足をお運びください。

- 所在地 さいたま市南区鹿手袋四丁目13番16号メゾン鹿手袋103号室
- 電話番号 080-4456-4320
- 業種 小売業
- 取扱商品 オリジナルシャンパン、ガラス表面加工

建設



株式会社 リオ



▲本社外観



▲川口市の地域貢献事業者に認定されました



▲耐震補強工事

ホームページ

<http://www.rio-j.co.jp/>



弊社は平成5年の創業以来、地元の皆様並びに取引先のゼネコン各社様のご厚誼により営業を続け、おかげさまで毎年200件を超える工事のご依頼を頂いております。

マンションの耐震補強工事では外観デザインや眺望を損なうことなく、ご入居されたままの工事が可能な新工法に取り組んでおります。

学校や病院など多くの方が利用される建物のリニューアル工事においても、十分に安全が確保でき、騒音や振動の少ない施工方法を検討し実施しております。建物のことなら何でもご相談ください。

- 所在地 川口市差間3-29-18
- 電話番号 048-297-8882
- 業種 建設業
- 事業内容 総合建設業(各種リニューアル工事・耐震補強工事を中心)

サービス



有限会社 ハートケア



▲事業所外観



▲スタッフ

ホームページ

<http://hp.kaipoke.biz/ys2/>



2002年にオープンし、あっという間に20年が経ちました。

オープン初日から一緒に働いてくれているスタッフも、一緒に20歳年を重ねました。ハートケアは人との出会いを大切に、お客様から『また来てね!』と言ってもらえるよう、サービスだけでなく元気も一緒にお届けできるよう、役職員一同、日々頑張っております。

5年前から訪問看護をはじめさせていただき、川口市内における高齢者様の手当てや処置を、在宅に出向いて行わせていただいております。介護の事なら是非ハートケアにご連絡をお願い致します。

- 所在地 川口市上青木1-11-17
- 電話番号 048-240-0371
- 業種 サービス業
- 事業内容 訪問介護・訪問看護・居宅介護

埼玉県内上場企業の 2021年度決算動向調査

コロナ禍のダメージから回復基調鮮明
～ 前年度比増収、増益の企業が多数占める ～

はじめに

新型コロナウイルスの感染拡大による世界経済の混乱から2年が過ぎた。この間、各企業では大きなダメージを受けたところが多かったが、逆に、巣ごもり需要といった特需を追い風に業績を上げた先もあり、業界や企業間でかなりの格差が生じている。ただ、全体としては「コロナ慣れ」と称されるように、この苦境に対する耐性が備わってきており、政府による政策効果も相まって、かつてほどの混乱はみられないのが現状だ。

帝国データバンク大宮支店は、埼玉県内に実質本店を置く上場企業（金融業を除く）65社の2021年度（2021年4月～2022年3月）決算について集計し、売上高や経常損益における前年度（2020年度）との比較、分析を行った。

※調査は、2022年3月末時点で上場している埼玉県内に実質本店を置く企業を対象。決算短信を公表（2022年5月16日発表分まで）した65社の業績を集計した。原則連結ベースの数値で、連結決算を行っていない企業については非連結ベース。

1. 県内上場企業65社の2021年度決算結果

埼玉県内の上場企業（金融業を除く）65社の2021年度連結決算（一部非連結決算を含む）の集計結果は以下のとおり。

65社の売上高合計は4兆8,214億9,600万円となり、前年度（2020年度）比6.8%の増収、継続的な企業活動の利益を示す経常利益合計は2,872億8,100万円で同36.4%の増益、当期純利益合計は1,847億2,900万円で同64.9%の増益となった。

業種別にみると、製造業37社の売上高合計は2兆2,794億9,800万円で前年度比7.0%の増収、経常利益合計は1,322億8,400万円で同44.7%の増益、当期純利益合計は819億2,500万円で同108.3%の増益となった。非製造業のうち小売17社の売上高合計は2兆998億3,800万円で前年度比5.0%の増収、経常利益合計は1,182億9,900万円で同25.4%の増益、当期純利益合計は、799億2,900万円で同39.1%の増益となった。小売以外の非製造業11社の売上高合計は4,421億6,000万円で前年度比15.3%の増収、経常利益合計は366億9,800万円で同47.8%の増益、当期純利益合計は228億7,500万円で同49.9%の増益となった。

すべての業種において、前年度比増収、増益という結果になった。飲食店や観光といった一部業種を除き、大半の企業では最悪期を脱して回復が進んだ結果であったといえよう。

県内上場企業の2021年度連結決算結果（一部非連結含む）

（単位：百万円）

	2021年度 売上高	2020年度 売上高	増減率 (%)	2021年度 経常利益	2020年度 経常利益	増減率 (%)	2021年度 当期純利益	2020年度 当期純利益	増減率 (%)
製造業37社合計	2,279,498	2,130,784	7.0	132,284	91,408	44.7	81,925	39,328	108.3
非製造業(小売)17社合計	2,099,838	2,000,079	5.0	118,299	94,330	25.4	79,929	57,450	39.1
非製造業(小売以外)11社合計	442,160	383,357	15.3	36,698	24,827	47.8	22,875	15,260	49.9
全65社合計	4,821,496	4,514,220	6.8	287,281	210,565	36.4	184,729	112,038	64.9

2. 売上高分析

売上高が前年度と比較可能な60社について、その増減分析を行った。

60社のうち、2021年度決算において前年度比増収となったのは50社（構成比83.3%）、減収は10社（同16.7%）にとどまり、増収企業が減収企業を大きく上回った。

業種別にみると、製造業34社のうち増収は30社（構成比88.2%）、減収は4社（同11.8%）。非製造業のうち小売16社では増収が11社（構成比68.8%）に対し、減収は5社（同31.3%）。小売以外の非製造業10社では増収が9社（構成比90.0%）、減収は1社（同10.0%）となった。

売上高—増収・減収構成比

	製造業34社		非製造業 (小売)16社		非製造業 (小売以外)10社		合計	
	社数	構成比	社数	構成比	社数	構成比	社数	構成比
増収	30	88.2%	11	68.8%	9	90.0%	50	83.3%
減収	4	11.8%	5	31.3%	1	10.0%	10	16.7%
合計	34	100.0%	16	100.0%	10	100.0%	60	100.0%

3. 経常損益分析

経常損益が前年度と比較可能な61社について、その状況を分析した。

61社のうち、2021年度決算において経常黒字を果たした企業は56社（構成比91.8%）、経常赤字の企業は5社（同8.2%）となった。

黒字の内訳をみると、増益が41社（構成比67.2%）に対し、減益が7社（同11.5%）、黒字転換（2020年度は赤字であったが2021年度は黒字）が8社（同13.1%）となり、前年度から利益を増やした企業が多かった。

赤字の内訳をみると、赤字転落（2020年度は黒字であったが2021年度は赤字）が3社（同4.9%）、赤字幅縮小と赤字幅拡大がそれぞれ1社（同1.6%）となった。

経常損益—損益状況別構成比

	製造業35社		非製造業 (小売)16社		非製造業 (小売以外)10社		合計	
	社数	構成比	社数	構成比	社数	構成比	社数	構成比
増益	25	71.4%	9	56.3%	7	70.0%	41	67.2%
減益	4	11.4%	2	12.5%	1	10.0%	7	11.5%
黒字転換	5	14.3%	3	18.8%	0	0.0%	8	13.1%
【黒字計】	34	97.1%	14	87.5%	8	80.0%	56	91.8%
赤字転落	1	2.9%	1	6.3%	1	10.0%	3	4.9%
赤字幅縮小	0	0.0%	0	0.0%	1	10.0%	1	1.6%
赤字幅拡大	0	0.0%	1	6.3%	0	0.0%	1	1.6%
【赤字計】	1	2.9%	2	12.5%	2	20.0%	5	8.2%
合計	35	100.0%	16	100.0%	10	100.0%	61	100.0%

4. まとめ

2021年度の埼玉県内上場企業の決算は、前年度から売り上げ、損益ともに改善した企業が多く、コロナ禍のダメージからの回復基調が鮮明となった。前年度（2020年度）は、減収企業が増収企業を上回り、製造業については9割近くの企業が減収であったことと比べると、2021年度の売り上げは大きく改善。損益状況も前年度から利益を増やした企業は数多く、全体の金額ベースでも大幅な上昇となった。2021年度はコロナ禍の実質2年目となる年で、ウィズコロナ政策の下、経済社会活動は少しずつ正常化が進み、いろいろな意味で慣れと耐性が備わったことで、最悪期を脱して徐々に景気の回復が進んだことがひとつの要因といえよう。

今期（2022年度）については、見通しが困難なことで開示を控える企業や、会計基準の変更を理由に前年度比較を行わないところも散見されるが、概ね改善が進むといった予想の企業が多い。ただ、足元では急激に進む物価高や不透明さを増すウクライナ情勢など、コロナ禍に代わる新たなリスク材料が深刻化しており、このまま回復基調を維持できるかどうかは極めて見通しづらい状況といえよう。



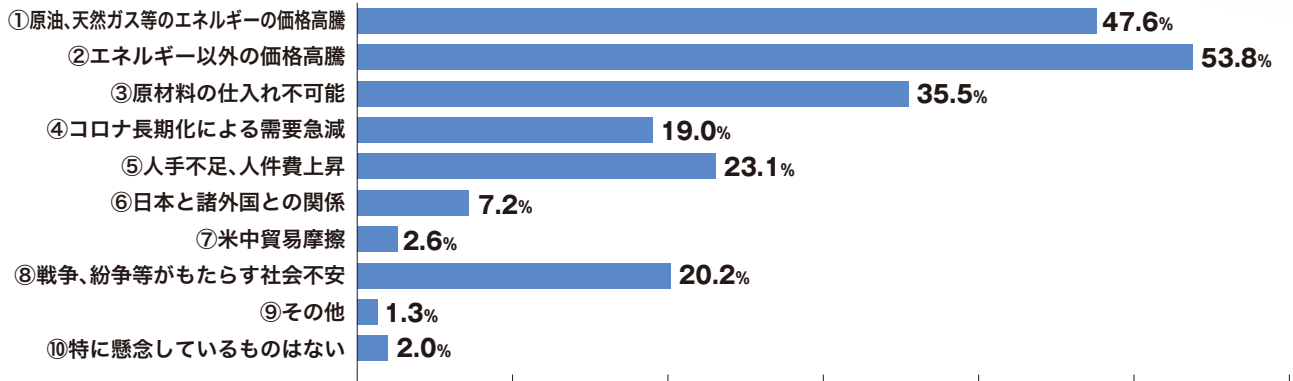
株式会社帝国データバンク
大宮支店 情報部 記者
長森 浩史（ナガモリ ヒロシ）

《略歴》

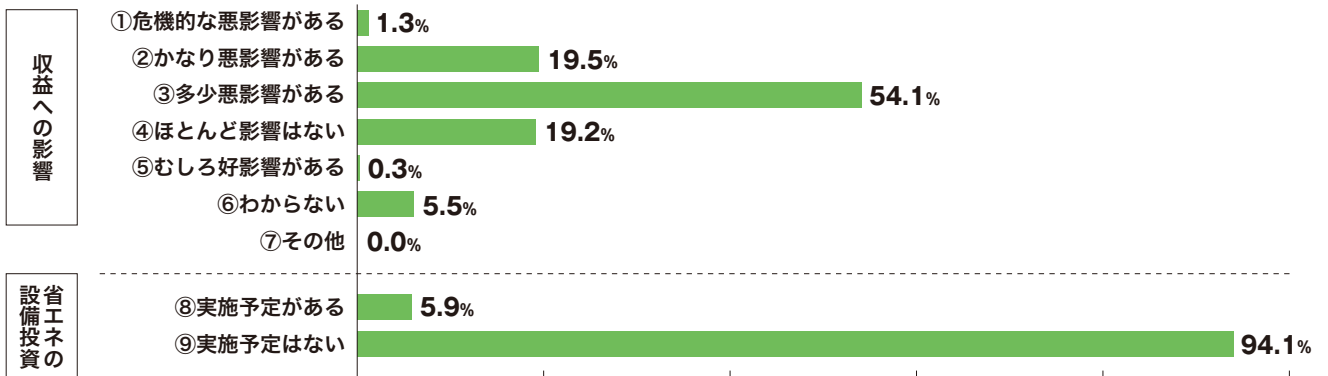
富山県出身、県立富山東高等学校卒業、法政大学社会学部卒業。1991年（株）帝国データバンク入社、調査第1部配属。1999年本社情報部配属、2008年大宮支店情報部配属、現在に至る。

特別調査 混迷する経済社会情勢と中小企業経営 -コロナ、原材料価格高騰、海外情勢の緊迫化を受けて-

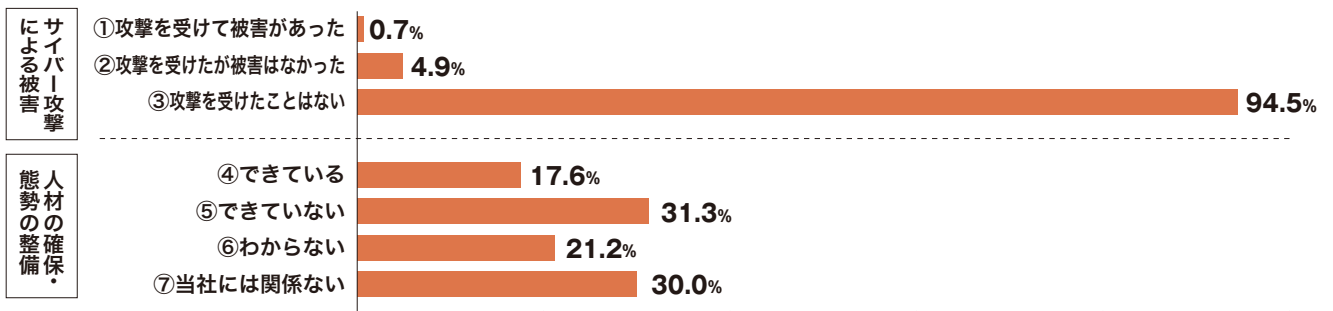
問 1 貴社では、最近の経済社会情勢について、特に懸念しているものはありますか。下記の①～⑩の中から最大3つまで選んでお答えください。



問 2 貴社では、最近の原油・天然ガスなどのエネルギー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。また今後、省エネにつながる設備投資を実施する予定はありますか。下記の⑧～⑨の中から1つ選んでお答えください。

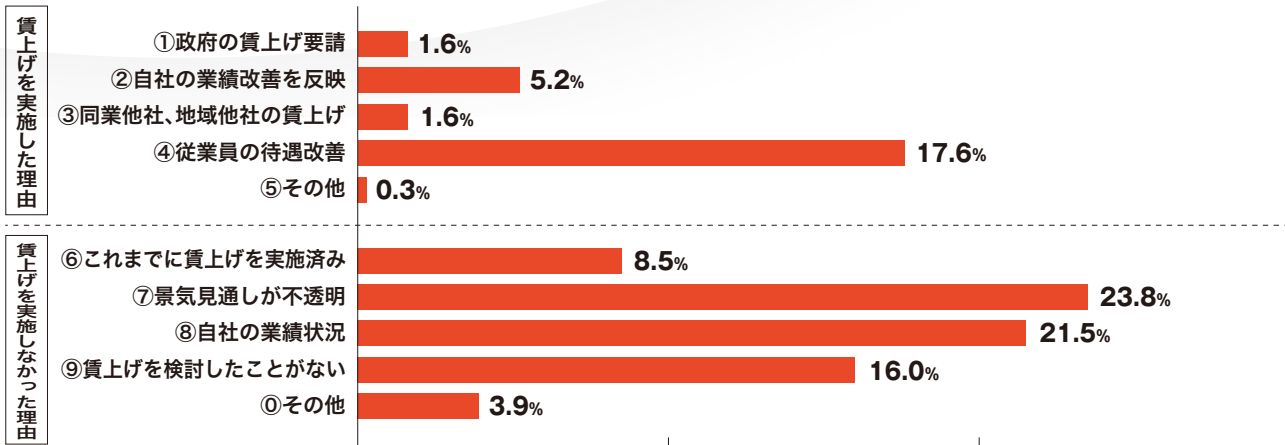


問 3 企業や団体などを標的としたサイバー攻撃による被害が数多く報告されています。貴社は、サイバー攻撃による被害を受けたことがありますか。下記の①～③の中から1つ選んでお答えください。また、サイバーセキュリティを確保するため、人材を確保し、態勢を整備していますか。下記の④～⑦の中から1つ選んでお答えください。



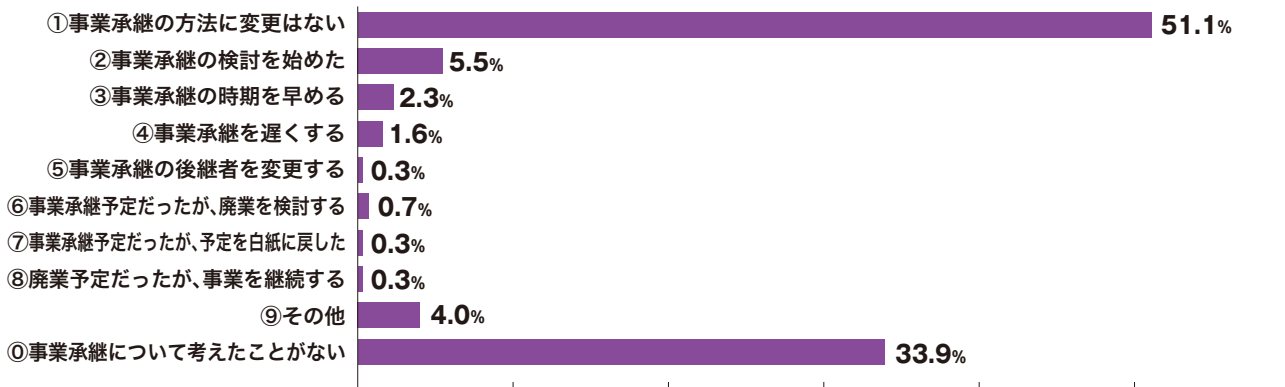
問 4

経済社会情勢の混迷のなかで政府から賃上げが要請されていますが、貴社では、今春、賃上げを実施しましたか。実施した場合は、その理由について、最もあてはまるものを次の①～⑤の中から、賃上げを実施しなかった場合は、その理由について最もあてはまるものを次の⑥～⑩の中から1つ選んでお答えください。



問 5

貴社では、コロナ禍を受けて、事業承継(M&Aを含む)についての考え方に変化はありましたか。次の①～⑩の中から1つ選んでお答えください。

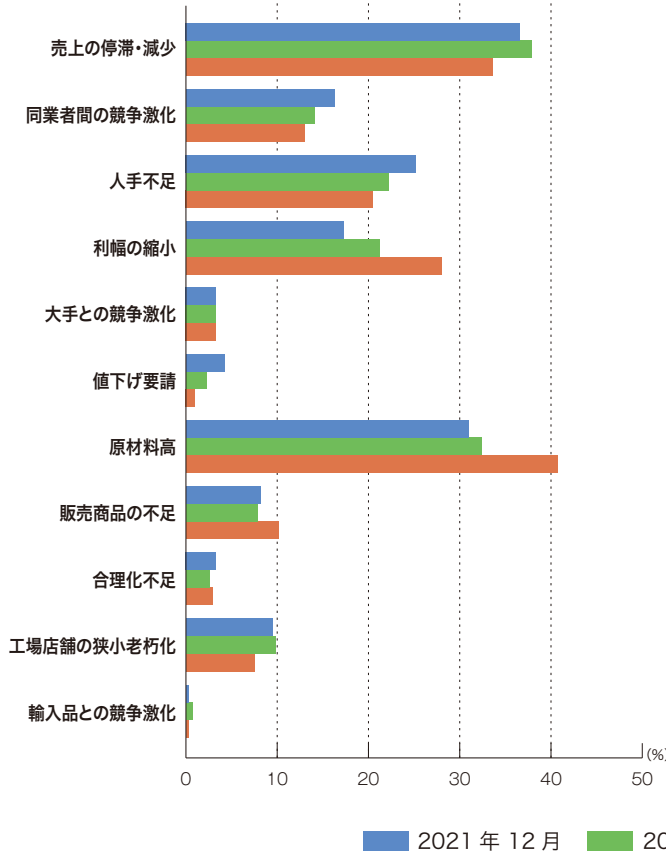


特別調査 調査員コメント

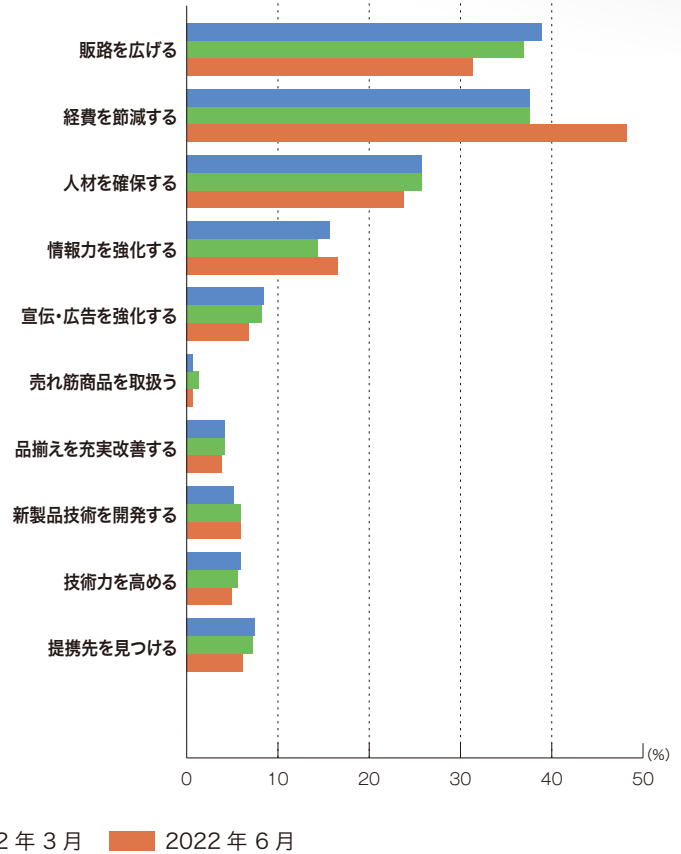
- 【船舶部品・エンジン部品製造】** ●材料費が4倍ほどになっており、今後、元に戻るのか懸念している。価格交渉しないと、取り残される。併せて作業効率向上と省エネで仕事を維持している。非常に厳しい。
- 【粘着加工製品製造】** ●コロナ禍で結婚式場からのアルバム作成依頼が減少していたが、少しずつ戻ってきている。
- 【和菓子製造・販売】** ●ロシアのウクライナ侵攻で赤飯に使う小豆が入って来なくなり、ちょっとした材料にも影響があることがわかった。
- 【プラスチック加工】** ●原材料費が20%近く上昇しており、利益を圧迫している。また、中国のロックダウンの影響で資材が届かず元請による組立作業が止まっている為、売上金の回収が遅れている。
- 【和菓子製造・販売】** ●コロナ禍による制約が緩和され、かえって売上が落ちて来ている。在宅需要の減少を実感する。
- 【自動車販売】** ●現在、新車の納車に半年～2年程かかり中古車市場に顧客が流れて来ている。しかしながら、旺盛な中古車需要に仕入が追いつかず苦戦している。
- 【リフォーム工事】** ●資材高騰による顧客のリフォーム控えが見受けられる。今のところ資材の確保は出来ているが、今後不安を感じる。
- 【不動産業】** ●土地価格高騰により仕入が難航している。どこまで上昇するのかわからない状況にあり、しばらくは仲介に力を入れていきたい。
- 【不動産賃貸】** ●不動産賃貸業における原材料等の影響はあまりない。しなしながら、リフォーム等の部材在庫が少ないと聞いているので、今後影響が出るかもしれない。
- 【飲食店】** ●ランチのお客は戻りつつあるが、夜はまだコロナ禍前に戻る気配がない。
- 【温泉浴場業】** ●燃料費高騰が激しく、入湯料金の値上げ(大人750円→780円)をした。設備の老朽化に修繕が追いつかない。

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

中小機構から「中小企業応援士」の委嘱を受けました

(独法)中小企業基盤整備機構では、各地で活動している経営者や地域支援機関に対して「中小企業応援士」を委嘱し、連携して中小企業・小規模事業者の支援に取り組んでおり、当金庫理事長(現会長)も2020年から「中小企業応援士」を委嘱されております。

2022年3月末に2年間の任期満了を迎えましたが、これまでの当金庫の中小機構の施策を含む様々な経営支援の取り組みが評価され、さらに2年間委嘱が継続されることとなりました。

4月13日(水)には中小機構 関東本部 本部長 三澤孝氏が来庫され、当金庫理事長(現会長)に「中小企業応援士」の委嘱状が手渡されました。

当金庫では、これからも中小機構を始めとする外部支援機関の方々とともに、中小企業・小規模事業者の活躍及び地域の発展に貢献して参ります。



左：中小機構 関東本部 本部長 三澤孝氏
右：青木信用金庫 理事長(現会長) 清水博司



委嘱状

あおしんビジネスクラブのご紹介



365日24時間利用できるウェブサービス『ビジネスサミットOnline』やビジネスクラブ会員が参加できるセミナー・イベントなどあおしんビジネスクラブのシーン別の活用方法をご紹介します！

『ビジネスサミットonline』サービス説明動画(5分)はこちら ▶▶▶

CASE.1 販路拡大に役立てたい!

経営課題の中でも、一番多い課題である販路拡大。あおしんビジネスクラブでは、販路拡大に繋がるサービスも充実しております。

ソリューション・レコメンド

POINT マッチング後のやり取りも全てサイト内のチャットで完結!



貴社のソリューション(商品・サービス)を登録しておく、ニーズが合致した全国の会員企業にオススメされます!会費内無料で全国へ貴社商品・サービスを発信できます。また、自社のニーズ(経営課題)を登録しておく、ニーズに合致したソリューションがオススメされます。

ホームページ作成サービス

POINT 会費内無料で何度でも編集代行可能!(初回作成も致します)



ホームページは企業の名刺代わりとして、今や多くの企業が開設しておりHP開設後に販売先数が増加している事業者様が多くいらっしゃいます。まだHPをお持ちでない企業様、人材採用・商品専用のページを作成されたい方々に喜ばれているサービスです。

CASE.2 経営者としての学びの場が欲しい!

あおしんビジネスクラブ
【2022年度 セミナースケジュール】

QRコードからPDFがご覧いただけます



あおしんビジネスクラブでは年間を通して、充実したセミナー・イベントを開催しております。オンラインセミナーの開催もございますのでご自身に合った形でのご参加が可能です!



注目
イベント



【第28回地域貢献セミナー】 あおしんビジネスクラブ会員様限定企画

~今、地球のためにできることを考えよう~

地球環境を救う新しいライフスタイルへ



開催: 11月9日(水) 時間: 15:00 ~ 16:30

費用: 無料 定員: 150名様 ※定員になり次第締め切らせていただきます。

会場: 川口駅前市民ホール「フレンディア」

講師: 北野大 (きたの まさる) 秋草学園短期大学学長/淑徳大学名誉教授/工学博士

タレントビートたけし氏(映画監督・北野武氏)の実兄。趣味は野球観戦、音楽鑑賞、家庭菜園。
財化学品検査協会・企画部長から淑徳大学国際コミュニケーション学部教授を経て、平成18年4月より明治大学理学部工学部応用化学科教授。平成20年度より明治大学大学院教授、平成29年より現職

※ お申し込み方法等の問い合わせは、あおしん取引店までお願いいたします。



【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。

総合

業況判断指数

当期



来期予想



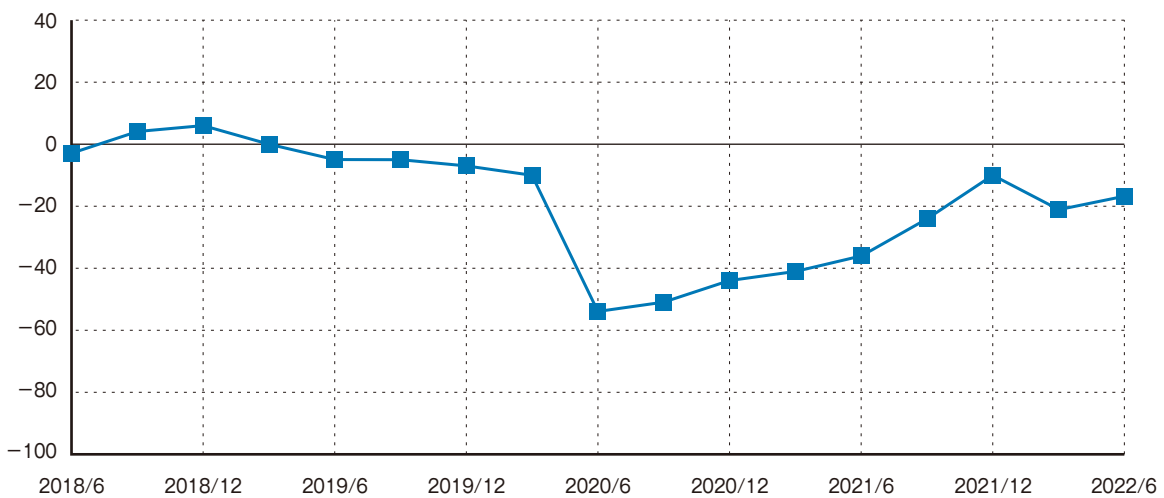
全業種の当期(4~6月期)の業況判断DIは▲18となり、前期(1~3月期)と比較して3ポイントの改善となった。「売上」で7ポイント、「収益」で3ポイント、「資金繰り」で5ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で11ポイント、「原材料・仕入価格」で10ポイントの上昇、「設備」で2ポイントの減少となる。

来期(7~9月期)は、「業況」で7ポイント、「売上」で3ポイン

ト、「収益」で6ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で2ポイント、「原材料・仕入価格」で7ポイント下降、「資金繰り」で2ポイントの悪化、「設備」で1ポイントの減少を予想している。

全体的には、景況感の改善傾向が続いており、来期の見通しについても改善を予想しているものの、原材料価格等の高騰やウクライナ情勢などの影響に左右される感は否めない。

「業況 DI」推移



業況

前期
2022年1~3月



当期
2022年4~6月



来期
2022年7~9月



良い 普通 悪い

業況判断指数

当期

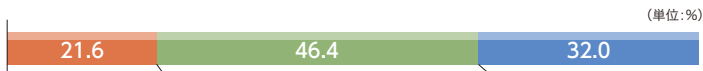


来期予想

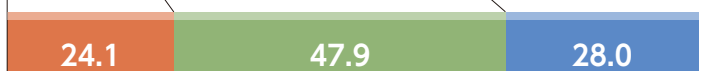


売上

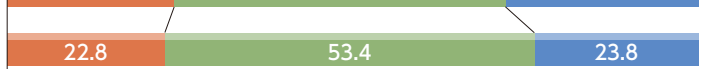
前期
2022年1~3月



当期
2022年4~6月



来期
2022年7~9月



増加 変わらず 減少

業況判断指数

当期

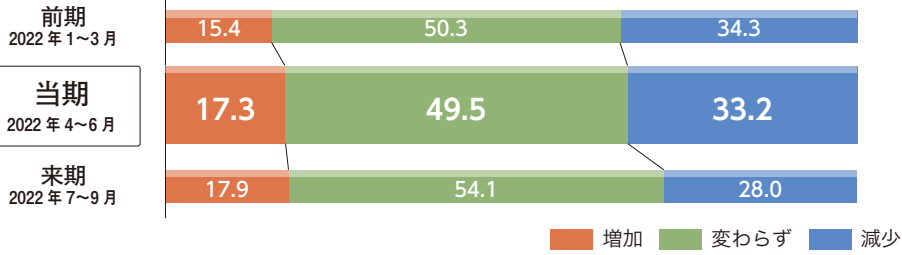


来期予想



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

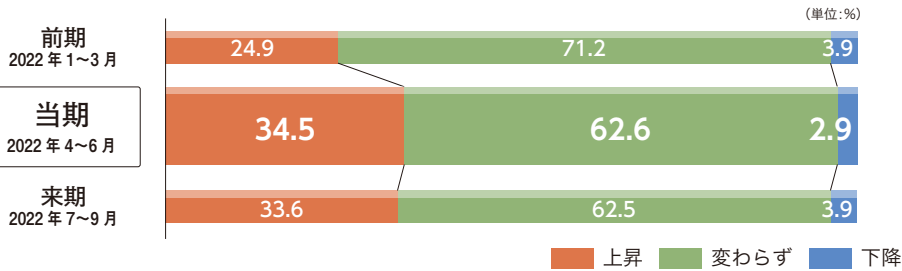
収益



業況判断指数



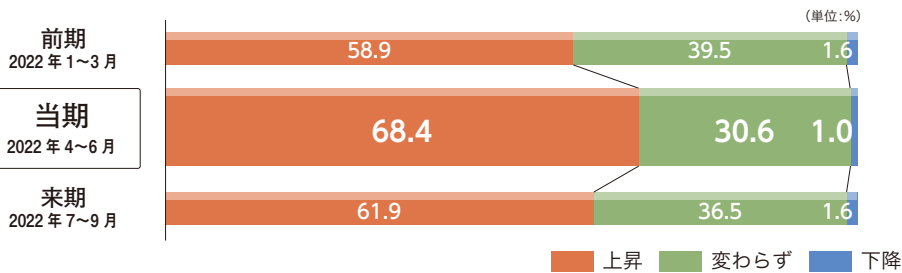
販売・請負・料金価格



業況判断指数



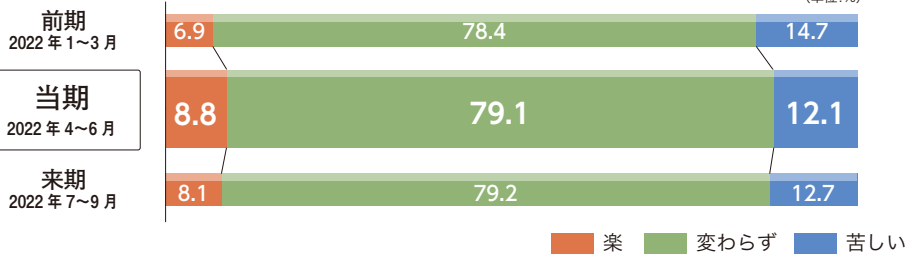
原材料・仕入価格



業況判断指数



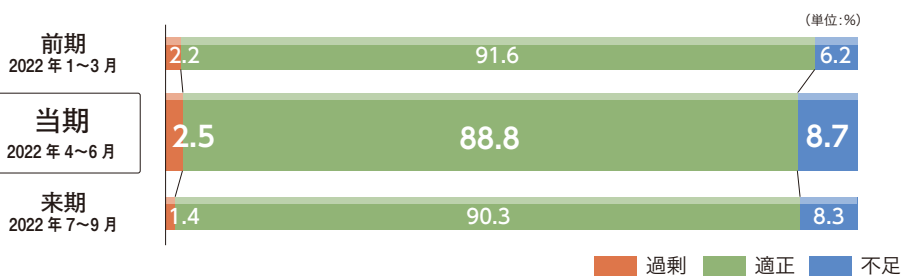
資金繰り



業況判断指数



設備



業況判断指数

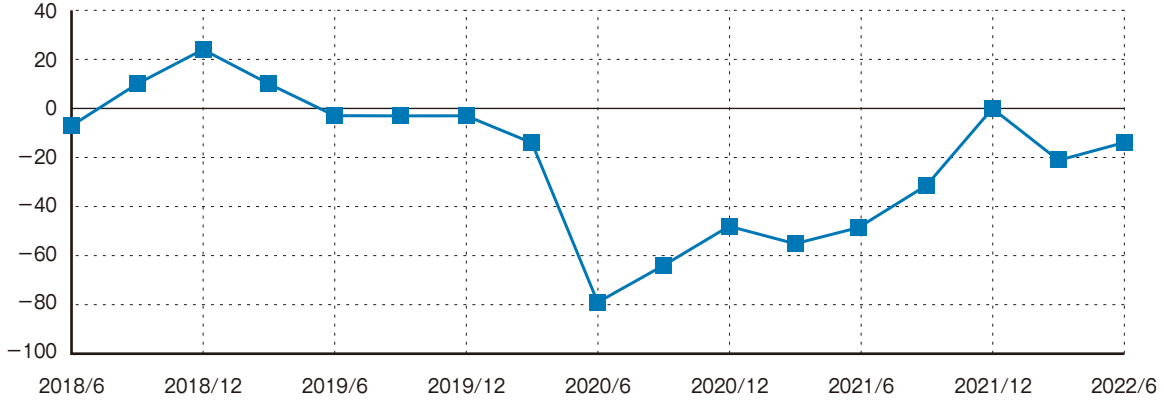


鑄造業

鑄造業の当期(4~6月期)の業況判断DIは▲14となり、前期(1~3月期)と比較して7ポイントの改善となった。「収益」で4ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で13ポイント、「原材料・仕入価格」で24ポイントの上昇、「売上」、「資金繰り」で横ばい、「設備」で10ポイントの減少となる。

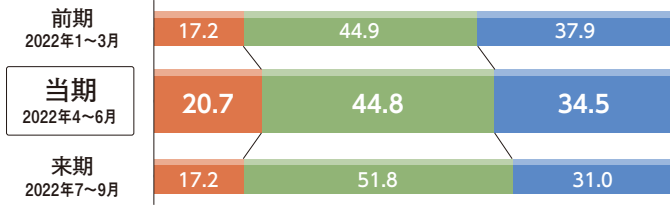
来期(7~9月期)は、「売上」で3ポイントの改善、「業況」、「収益」、「設備」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で13ポイント、「原材料・仕入価格」で17ポイントの下降、「資金繰り」で3ポイントの悪化を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い (単位:%)



業況判断指数

当期



▲14
(+7)

来期予想

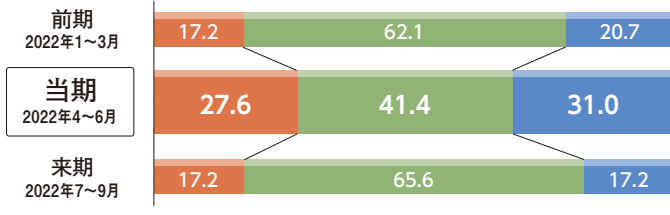


▲14
(0)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

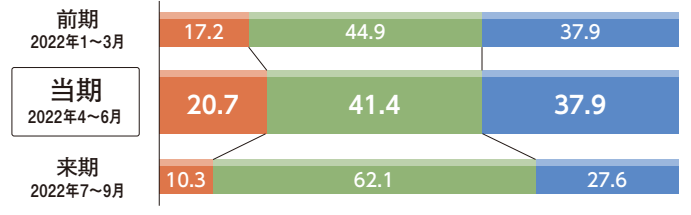
売上

増加 変わらず 減少 (単位:%)



収益

増加 変わらず 減少 (単位:%)



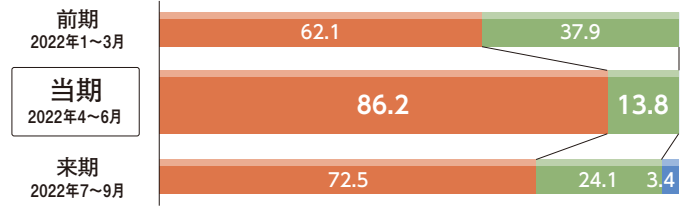
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降 (単位:%)



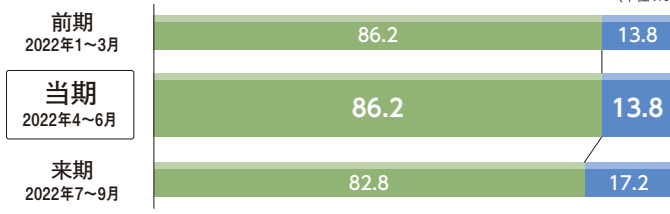
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降 (単位:%)



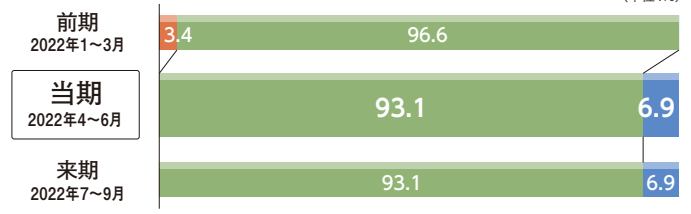
資金繰り

楽 変わらず 苦しい (単位:%)



設備

過剰 適正 不足 (単位:%)

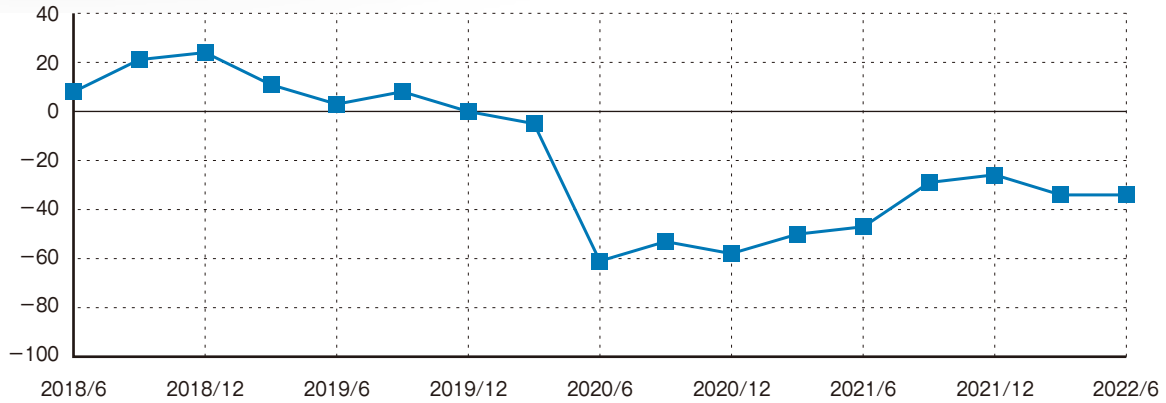


機械製造業

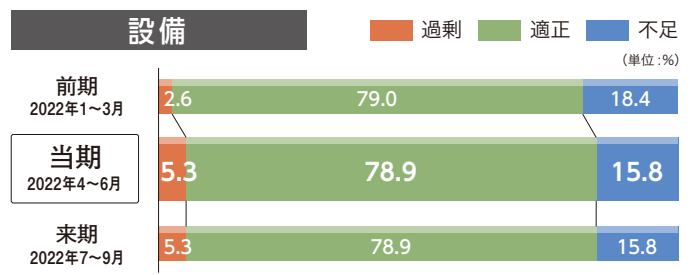
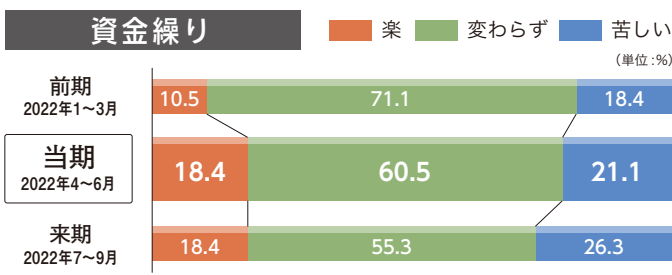
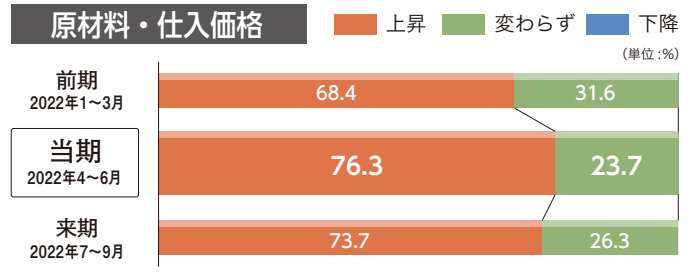
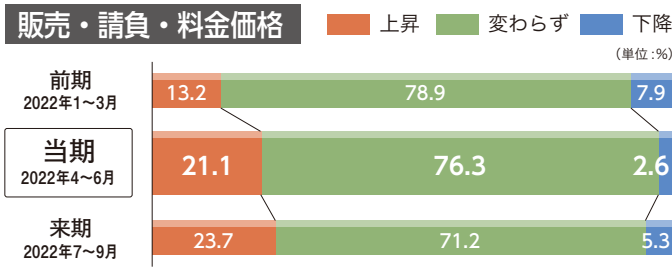
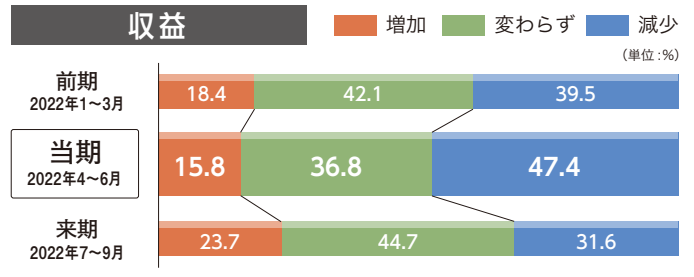
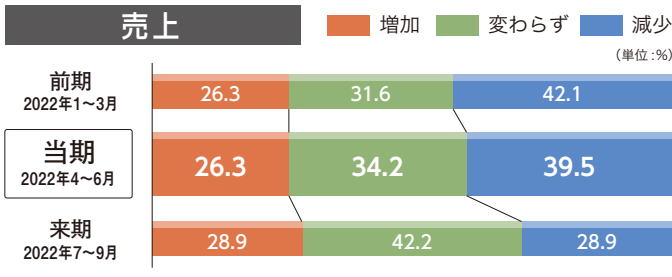
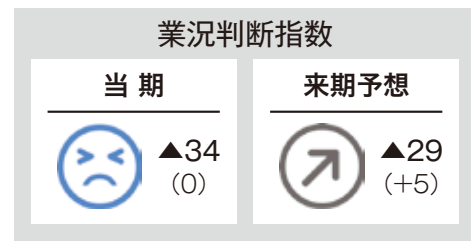
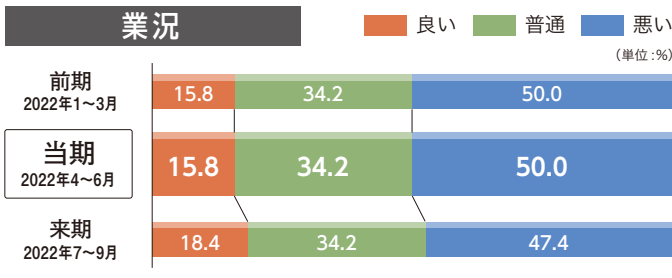
機械製造業の当期(4~6月期)の業況判断DIは▲34となり、前期(1~3月期)と比較して横ばい、「売上」で3ポイント、「資金繰り」、「設備」で5ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で13ポイント、「原材料・仕入価格」で8ポイントの上昇、「収益」で11ポイントの悪化となる。

来期(7~9月期)は、「業況」で5ポイント、「売上」で13ポイント、「収益」で24ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」、「設備」で横ばい、「原材料・仕入価格」で2ポイントの下降、「資金繰り」で5ポイントの悪化を予想している。

「業況 DI」推移



機械製造業

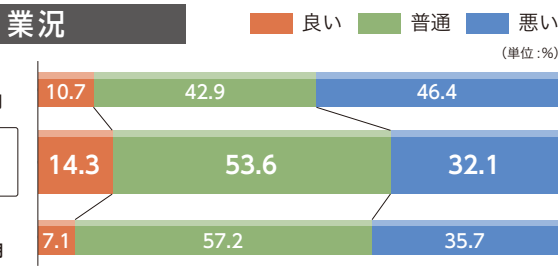
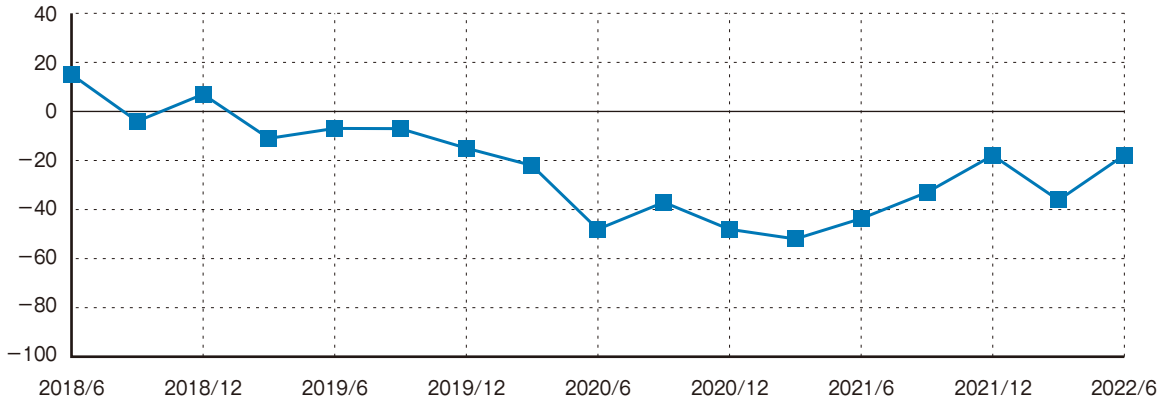


卸売業

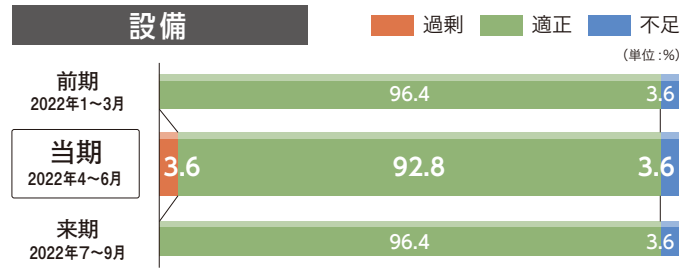
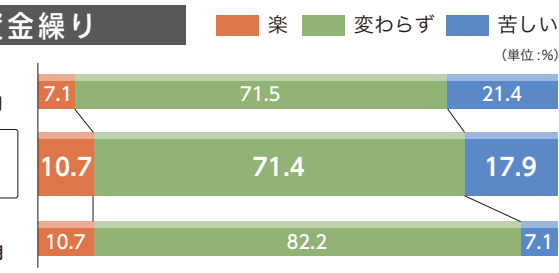
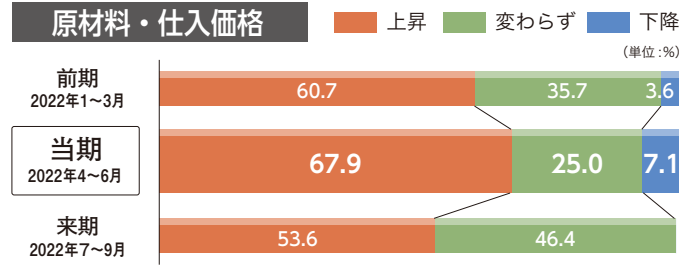
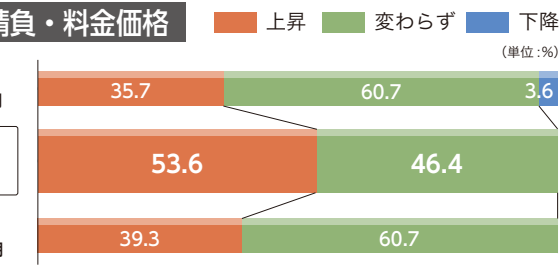
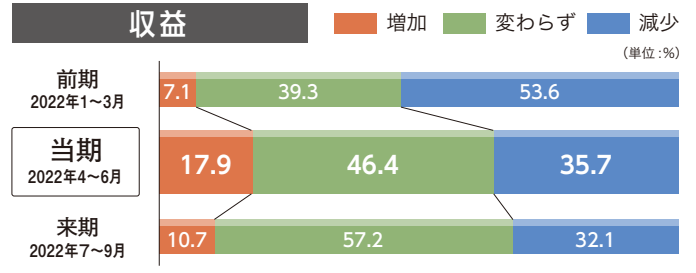
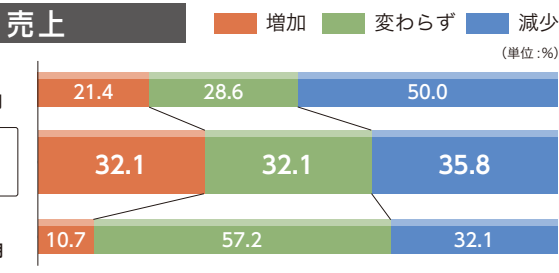
卸売業の当期(4~6月期)の業況判断DIは▲18となり、前期(1~3月期)と比較して18ポイントの改善となった。「売上」で25ポイント、「収益」で28ポイント、「資金繰り」で7ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で22ポイント、「原材料・仕入価格」で4ポイントの上昇、「設備」で4ポイントの増加となる。

来期(7~9月期)は、「資金繰り」で11ポイントの改善、「業況」で11ポイント、「売上」で17ポイント、「収益」で3ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で15ポイント、「原材料・仕入価格」で7ポイントの下降、「設備」で4ポイントの減少を予想している。

「業況 DI」推移



※カッコ内は前回調査との増減幅です。

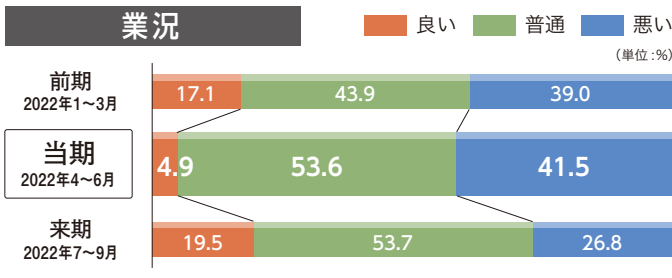
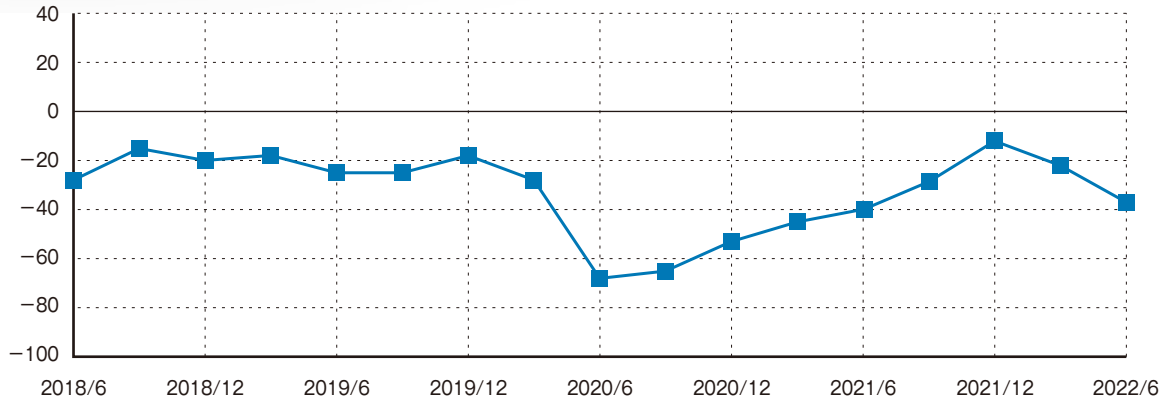


小売業

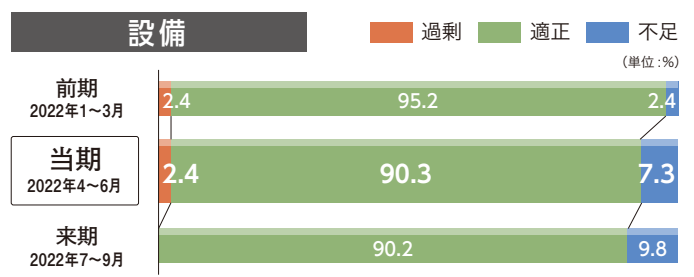
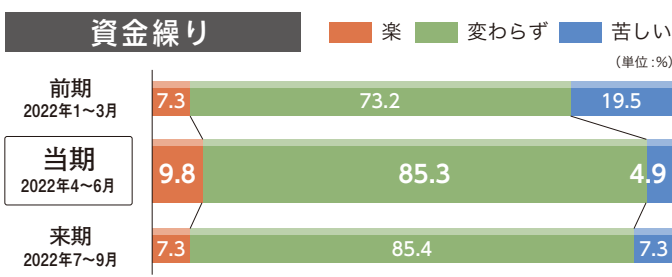
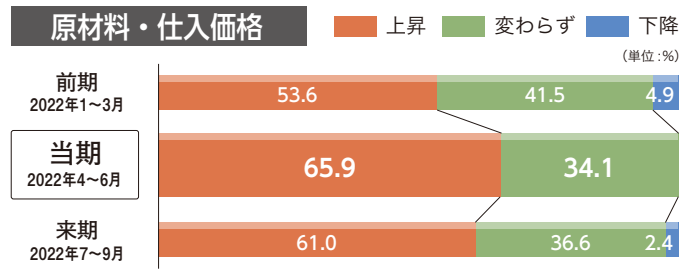
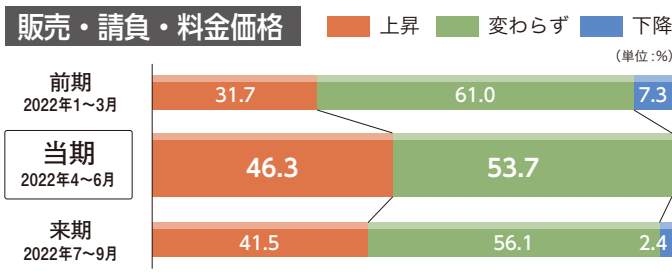
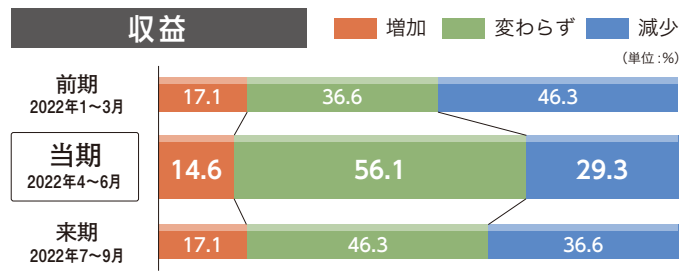
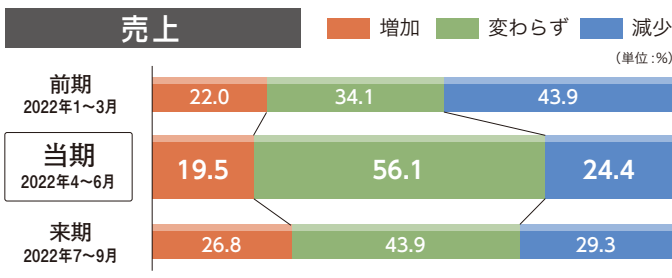
小売業の当期(4~6月期)の業況判断DIは▲37となり、前期(1~3月期)と比較して15ポイントの悪化となった。「売上」で17ポイント、「収益」で14ポイント、「資金繰り」で17ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で22ポイント、「原材料・仕入価格」で17ポイントの上昇、「設備」で5ポイントの減少となる。

来期(7~9月期)は、「業況」で30ポイント、「売上」で3ポイントの改善、「収益」、「資金繰り」で5ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」、「原材料・仕入価格」で7ポイントの下降、「設備」で5ポイントの減少を予想している。

「業況 DI」推移



※カッコ内は前回調査との増減幅です。

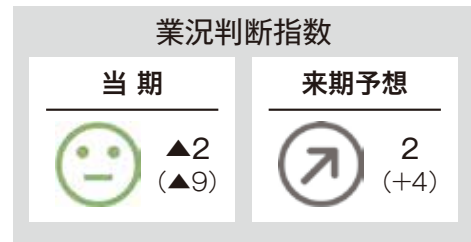
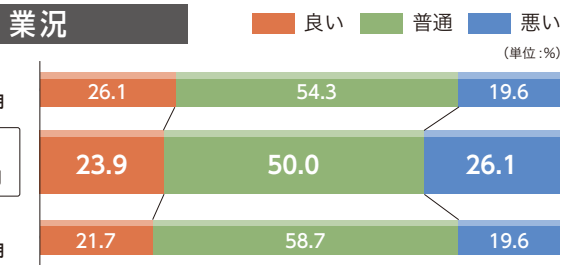
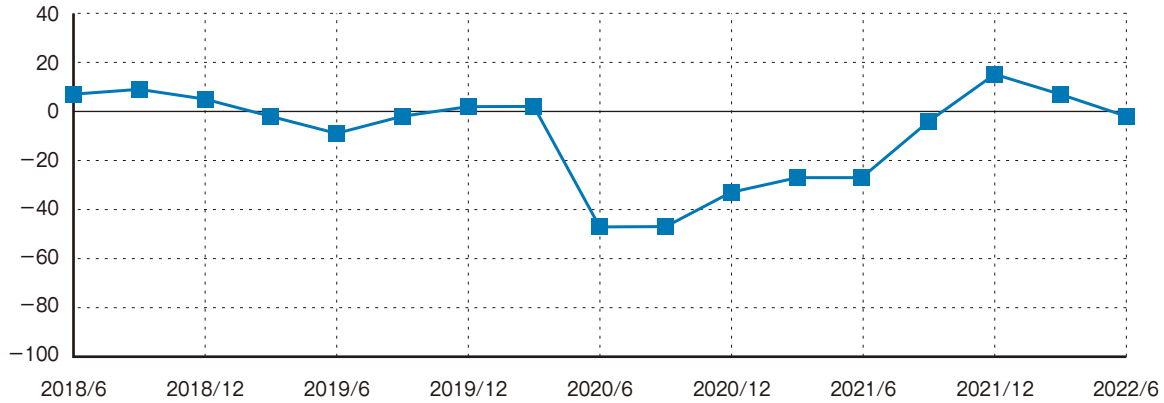


建設業

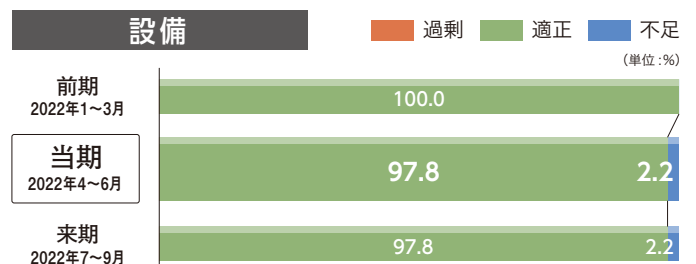
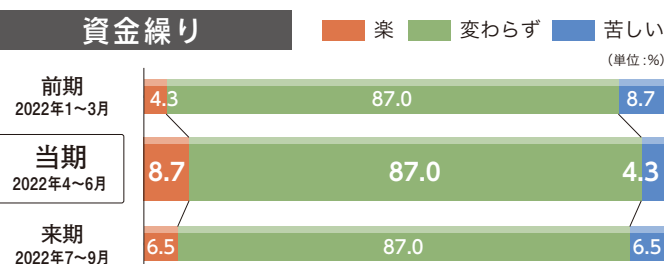
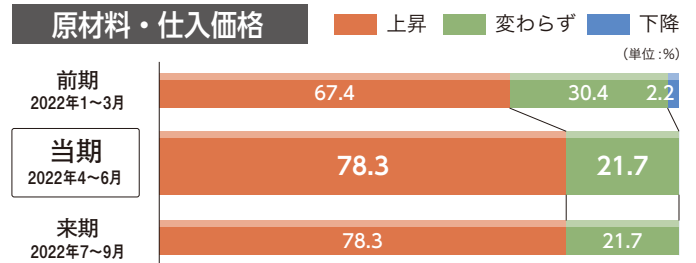
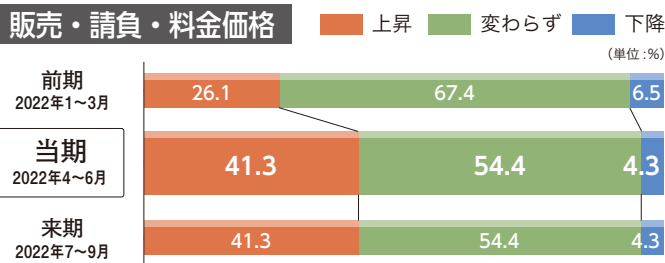
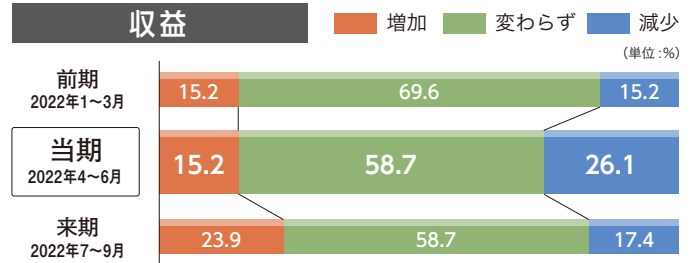
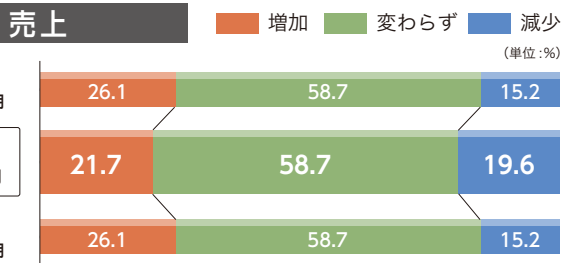
建設業の当期(4~6月期)の業況判断DIは▲2となり、前期(1~3月期)と比較して9ポイントの悪化となった。「販売・請負・料金価格」で17ポイント「原材料・仕入価格」で13ポイントの上昇、「資金繰り」で8ポイントの改善、「売上」で9ポイント、「収益」で11ポイントの悪化、「設備」で2ポイントの減少となる。

来期(7~9月期)は、「業況」で4ポイント、「売上」で9ポイント、「収益」で18ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」、「原材料・仕入価格」、「設備」で横ばい、「資金繰り」で4ポイントの悪化を予想している。

「業況DI」推移



※カッコ内は前回調査との増減幅です。

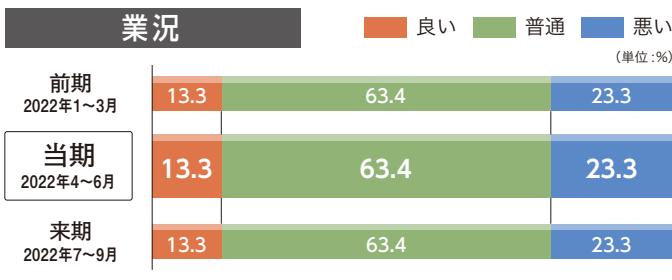
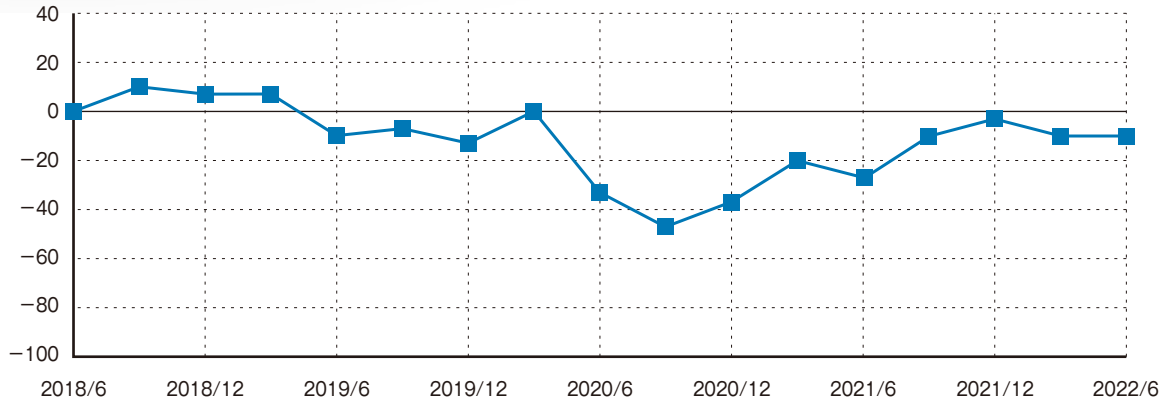


不動産業

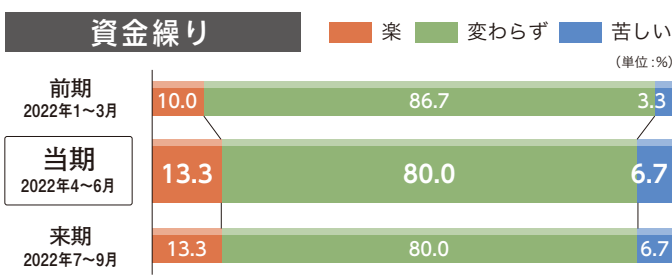
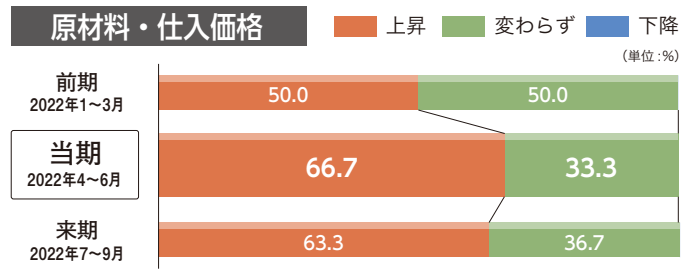
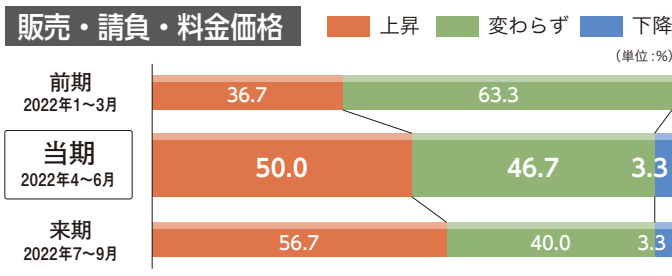
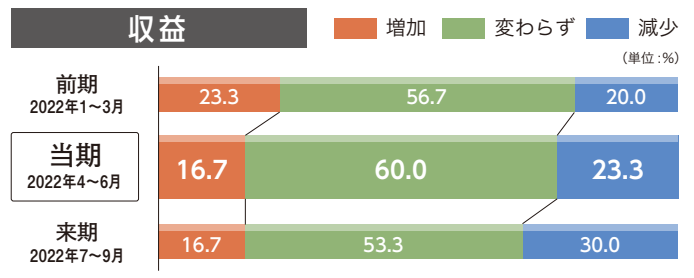
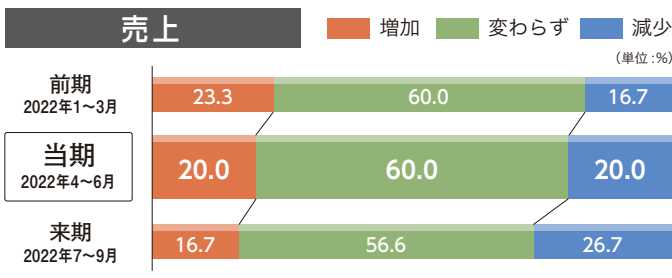
不動産業の当期(4~6月期)の業況判断DIは▲10となり、前期(1~3月期)と比較し横ばいとなった。「販売・請負・料金価格」で10ポイント、「原材料・仕入価格」で17ポイントの上昇、「資金繰り」で横ばい、「売上」で7ポイント、「収益」で10ポイントの悪化となる。

来期(7~9月期)は、「販売請負・料金価格」で6ポイントの上昇、「業況」、「資金繰り」で横ばい、「売上」で10ポイント、「収益」で6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。

「業況DI」推移



※カッコ内は前回調査との増減幅です。



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か? ・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か? ・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。

お問い合わせお申し込み先
お電話で事前にご予約ください。

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。



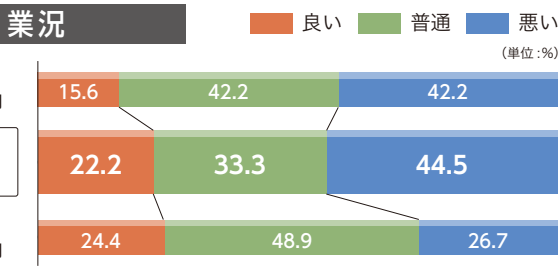
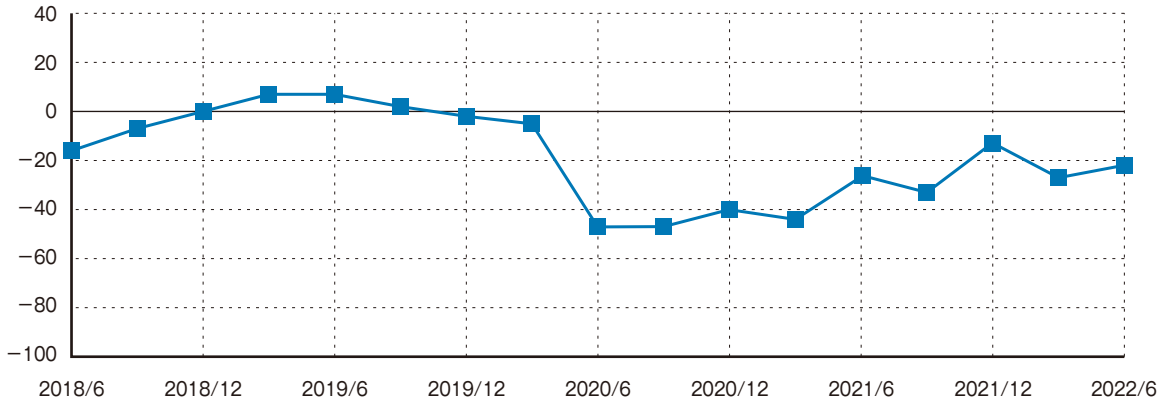
〒330-8669 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5 大宮ソニックシティビル10F
FAX.048-645-3286 E-mail yorozu@saitama-j.or.jp www.saitama-j.or.jp/kikaku/yorozu/

サービス業

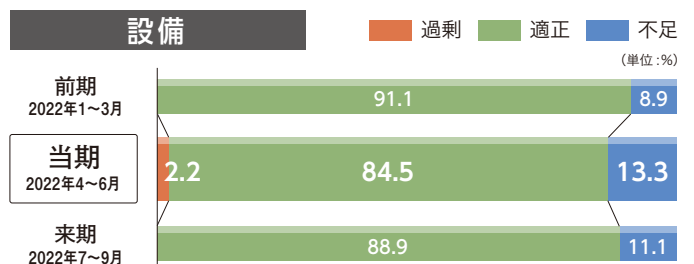
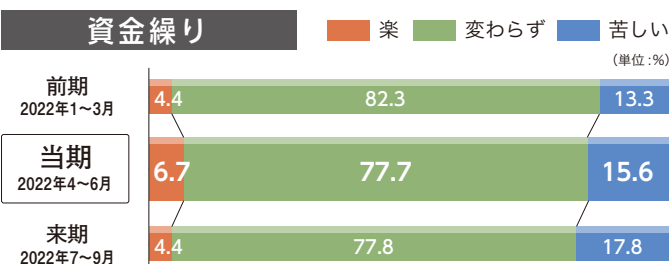
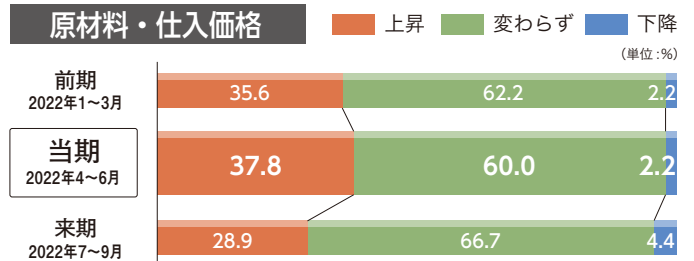
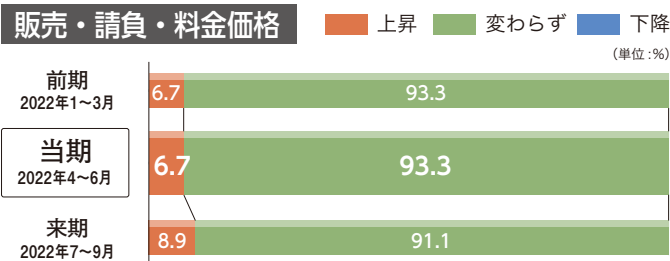
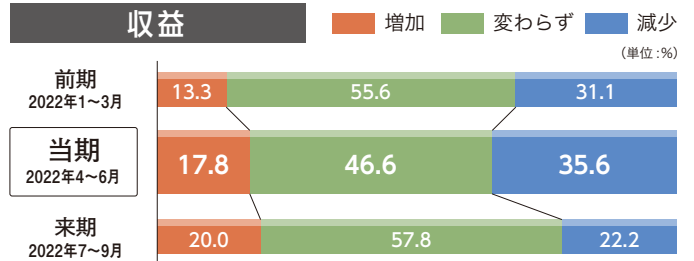
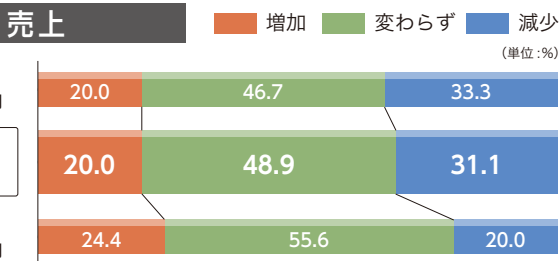
サービス業の当期(4~6月期)の業況判断DIは▲22となり、前期(1~3月期)と比較して5ポイントの改善となった。「売上」で2ポイントの改善、「原材料・仕入価格」で3ポイントの上昇、「収益」、「販売・請負・料金価格」、「資金繰り」で横ばい、「設備」で2ポイントの減少となる。

来期(7~9月期)は「業況」で20ポイント、「売上」で15ポイント、「収益」で16ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で2ポイントの上昇、「設備」で横ばい、「原材料・仕入価格」で12ポイントの下降、「資金繰り」で4ポイントの悪化を予想している。

「業況 DI」推移



※カッコ内は前回調査との増減幅です。



2008年から当金庫と業務提携している「中小機構」のおすすめ支援メニューをご紹介します。
地域の枠を超えた事業承継やIT(情報技術)の活用による生産性向上の後押しなど、
中小機構の専門的な知見による支援体制をぜひご活用ください。



中小企業大学校東京校 サテライト・ゼミ(川口市)研修開催のお知らせ

次世代トップリーダー養成講座 ～人間力向上編～

- 開催日 2022年10月3日(月)、10月19日(水)、11月2日(水) [全3日間]
- 会場 川口駅前市民ホール フレンドリア 4階ホール(川口市川口1-1-1)
- 対象者 経営者、経営幹部、管理者層、経営後継者の方、将来の経営幹部候補の方
- 定員 15名 ※先着順
- 受講料 29,000円(税込)
- 主催 中小企業大学校東京校
- 共催 青木信用金庫 あおしんビジネスクラブ
- お申込み先 お申し込みは、下記のホームページ
または右記のQRコードからお申し込みください。



昨年度開催の様子▲

あなたの街で中小企業大学校の人気研修を

<https://www.smrj.go.jp/institute/tokyo/training/sme/2022/ki772s0000004lks.html>

- お問い合わせ ・青木信用金庫 地域振興部 TEL:048-251-7667
・中小機構 中小企業大学校東京校 TEL:042-565-1207



IT経営簡易診断(無料)

- 専門家と3回の面談をとおして経営課題・業務課題を全体最適の視点から整理・見える化をします。
- 自社に合ったIT活用可能性をご提案(情報提供)します。
- 生産性向上を目指す中小企業の改善・改革のきっかけ作りを目的とします。

中小企業の対象となる改善課題は

- ・自社の経営課題、業務課題を専門家と一緒に見える化し、IT活用可能性を検討し生産性向上を目指したい。
- ・顧客対応・営業支援業務(フロント業務)、総務・会計・人事、労務、在庫、物流等の間接業務(バックオフィス業務)について課題があり、改善を検討したい。



1回目
ヒアリング

2時間程度



2回目
ディスカッション

2時間程度



3回目
ご提案
情報提供

2時間程度

- お申込み先 お申し込みは、下記のホームページまたは右のQRコードからお申し込みください。

中小機構 IT経営簡易診断

<https://www.smrj.go.jp/sme/enhancement/diagnosis/index.html>

- 申込み期限 2022年12月23日(金)

※期間中であっても、各地域の申込みが予定規模の上限に達した場合は、受付を締め切りいたします。ご了承ください。





事業再構築相談・助言（無料）

ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するため、思い切った事業再構築（新分野展開、事業転換、業種転換、業態転換、業種再編）に取り組む中小企業に対し、事業再構築の計画策定や実行についてのアドバイスを行います。

事業再構築アドバイスとは

- 事業再構築の実現に向け最適な専門家がアドバイスします。
- 対面相談、オンライン相談、訪問してアドバイスなど最適な方法でアドバイスします。
- 課題解決に必要なアドバイスを最大3回無料で行います。

※事業再構築補助金の申請その他手続きへのアドバイスは一切行いません。
 ※事業再構築補助金についての質問は、「補助金事務局」(jigyousaikouchiku.go.jp)へお問い合わせください。



事業再構築とは

経営環境の急激な変化に対応することを目的に、次の5つの類型に該当するもの

	既存市場	新規市場
既存製品	既存事業	新市場開拓
新規製品	新製品開発	新製品×新市場

新分野展開

「新製品開発」や「新市場開拓」

事業転換

「事業」を変更



業種転換

「業種」を変更



業態転換

「製造方法・提供方法」を変更



事業再編

組織再編を通して「新分野展開」「事業転換」「業種転換」「業態転換」のいずれかを実施

■ お問い合わせ 中小機構 関東本部 企業支援課 電話 03-5470-1637

中小機構 事業再構築

https://www.smrj.go.jp/sme/enhancement/jigyosaikoutiku_hands-on/index.html





後継者による新たな取り組み事例集

本事例集について

本事例集では、後継者が事業承継に至るまでの経緯、先代や社内・従業員との関係、新規事業に取りくまれた背景とその成功要因、課題の乗り越え方など、承継の過程で取り組まれたことについて後継者の皆様のご参考になるポイントをまとめています。

青木信用金庫との連携事例

調査にご協力いただいた企業様のインタビュー記事の一部
(全文は右記のQRコードもしくはホームページ、から事例集をご覧くださいませ。)

中小機構関東本部 後継者事例

検索



https://www.smrj.go.jp/ebook/koukeisha_jirei_kanto/index.html#page=1

P.20-21 株式会社コマーム(川口市) 代表取締役社長 小松 秀人

◆どのような経緯で家業へお戻りになりましたでしょうか。

11年前に家業へ戻ってきましたが、前職時代を含めて12年間アメリカにいました。結婚を契機に帰国し、母が創業した会社に入社する事になりました。先に入社していた弟が所属する経営企画室という部署に配属されましたが、この時点では会社を継ぐ意思は全くなく、日本での社会経験の一つとして考えていました。



小松 秀人 社長

◆家業を継ぐことに至った経緯をお聞かせください。

創業20周年のとき、先代は入院をきっかけに「経営者は良い経営をして50点、ちゃんと次に引き継いで100点」と、25周年を迎える2020年には事業承継をしたいと考えるようになりました。私は4人兄弟の長男ですが、先に三男が入社していたため、正直自分と弟どちらが継ぐのか葛藤や衝突もありました。2人で話し合いを重ね、どちらが継ぐにしろコマームが存続して従業員が幸福なのが一番であること、経営のやり方ではなく「あり方(=想いと方向性)」をぶれずに共有することについては、意見が一致しました。最終的に先代から指名を受け私が継ぐことになりました。

P.24-25 株式会社ささき商事(川口市) 代表取締役社長 佐々木 一春

◆入社後のキャリアと事業承継の経緯を教えてください。

入社当時、弊社は麻雀店への売上が大部分を占めていたため、当初はその内装工事の補助や全自動麻雀卓の組立業務をしていました。入社から4年経った頃から、外回りの営業と修理業務を任されました。当時は、先代の弟である叔父も社内に入っていたため、それほど事業承継のプレッシャーはありませんでした。

私は42歳で専務取締役になりました。しかし、社長の承継に関しては、先代は親族外に継がせたい人がいたようです。ただ、自社株式の買い取りなどを考慮するとやはり身内が望ましいとなりました。叔父に事業を継がせることで借金を背負わるのもいかなものかとなり、結局は先代の実子である私が継ぐことになりました。



佐々木 一春 社長

承継のタイミングは、新しく土地を購入して自社ビルを建てた後に売上が減少して会社がピンチになった頃でした。また、ちょうど元号が変わるタイミングで色々と区切りをつける意味もあり、社長を継ぎました。

■ お問い合わせ 中小機構 関東本部 地域・連携推進課 電話 03-6459-0074

