

vol.167



景況レポート

2 0 2 3 W I N T E R

〈実績〉 2022年10月～12月期

〈見通し〉 2023年1月～3月期

First Call Shinkin Bank

地域一番の金融サービスを目指して



青木信用金庫

もくじ

■ 協力企業様紹介	1
■ 景気観測	4
■ 特別調査	6
「2023年（令和5年）の経営見通し」	
■ 経営上の問題点と当面の重点経営施策	8
■ あおしんトピックス	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
■ あおしんビジネスクラブのご紹介	19
■ 「成長支援事業 専門家派遣」のご紹介	20

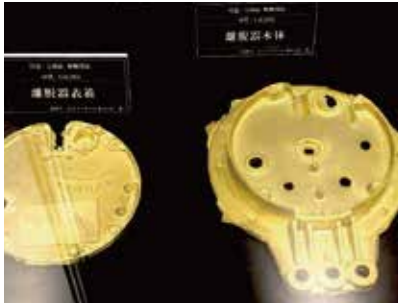
■ この調査について

- 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12月1日（木）～12月6日（火）
- 3. 調査内容** 2022年7月～9月期と比較した2022年10月～12月期の実績見込み
2022年10月～12月期と比較した2023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）

鋳造



富士ダイカスト株式会社



▲展示会に出品した弊社鋳造の真鍮ダイカスト製品



▲ダイカストマシン



▲三次元測定機での測定

ホームページ

<http://www.fuji-dc.co.jp/>



弊社は、昭和34年に創業した64年目を迎える会社です。アルミニウム、亜鉛、真鍮、特殊合金など多種類の材料を鋳造してきた経験があるダイカスト製品製造メーカーです。製造業である我々はモノづくりでしたらお役に立つことが何かあると思ひ、「モノづくりを通して社会貢献をし、皆で成長する」を経営方針としました。

そして製造業で大事なのが品質です。弊社の品質方針は「顧客の要求を理解し最もシンプルな方法でより良い製品を提供する」です。お客様の要望がどのようなものかなど、対話を大事にしなが、簡単に早く安くできる方法を提案、または一緒に見つけてウィンウィンの関係でありたいという思ひです。是非とも研究、開発のパートナーとして声をかけてください。よろしくお願ひいたします。

●所在地

越谷市大成町2-244-2

●電話番号 048-985-2986

●業種 鋳造業

●事業内容

ダイカスト製品製造（インサート鋳造できます）協力工場で金型、塗装、メッキ、加工、アルマイト等お引き受けできます。

製造



株式会社下田金型製作所



▲外観



▲ワイヤー放電加工機



▲マシニングセンター

ホームページ

<https://bso0291.bsj.jp/>



弊社は令和4年4月に昭和37年の創業から60周年を迎えました。創業以来プラスチック用金型の設計・制作一筋に打ち込んできました。3DCAD・CAMを用いた設計からマシニングセンターやワイヤー放電加工機を用いた加工を得意としており、設計から試作まで自社で完結可能であることが当社の強みです。半導体のICトレイや自動車部品の金型を多く請け負っており、取引先からは精度の高い加工技術に好評をいただいています。

長年培ってきた技術を活かし、お客様の要望に合わせた個別設計にも対応可能です。

●所在地

川口市赤井2-12-15

●電話番号 048-285-7206

●業種 金型製造業

●事業内容 ハンガー製造、工作機械部品製造、マシニング加工、プラスチック用金型製造、CAM設計、フライス加工、トレイ製造、自動車部品製造、CAD設計

製造



ハンドバッグ鈴木



▲HushTug (ハッシュタグ)



▲縫製作業



▲D.bell

ホームページ

<https://dbell.jp/>

HushTug

<https://shop.hushtug.net>



HP



hushtug

代表は高校卒業後、創業約90年を迎えるハンドバッグメーカーに勤務。2000年に川口にて独立。47年間主に革のハンドバッグを生産して参りました。ハイブランドにも引けをとらない技術を持つ職人さん達と自社工房でOEM・ODMを中心に請け負って参りました。しかしコロナの影響による受注減少、また材料の高騰により厳しい状況でありましたところ、新規取引先の販売メーカーである“HushTug”のバッグと出会いました。“HushTug”の究極を突き詰めるシンプルなデザイン、“品質は上げるが価格は抑える”という全てにおいて新しい考え方に共感し、自社工房の技術を“HushTug”のバッグに注ぎ、新しい技術、工法にもチャレンジしております。これからもスタッフ、職人さん達で力を合わせて日本のものづくり【Made in Japan】の技術を若い方々に伝え向上を目指します。

また、自社オリジナルバッグブランドである“D.bell”も企画しております。革製品は肌に優しく馴染むことからノベルティとして活用されると喜ばれますので、是非ご相談下さい。

“HushTug”の販売サイトにて当社の紹介ページが掲載 (<https://shop.hushtug.net/pages/factory>) されております。併せてご参照下さい。

●所在地 川口市東内野361-4

●電話番号 048-297-2555

●業種

革製品のOEM、ODM事業

●事業内容

ハンドバッグ、鞆、小物などの革製品縫製

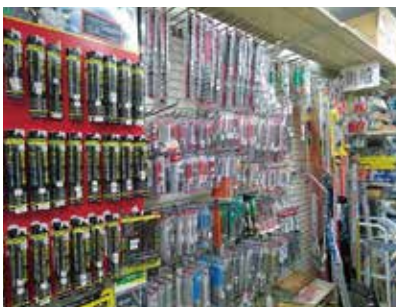
卸売



株式会社オオカワ



▲店舗外観



▲店内



▲店内

当社は平成元年11月創業の建築材料や電動工具を取扱う販売店です。取扱う建築材料の多くは板金材料であり、壁材・屋根材に使用される商品数は1万種類以上です。店内にない商品は取寄せも可能です。きめ細やかな接客やサービスの提供に力を入れており、お客様からのご要望に沿った商品提案ができます。ぜひ一度ご来店ください。

●所在地

さいたま市緑区大間木457-3

●電話番号 048-874-2469

●業種 卸売業

●取扱商品 建築金物

小売



『酒のTOP』（有限会社小林貫商事）



▲店舗外観



▲店内



▲店舗外観

ホームページ

<https://www.saketop.jp/index.html>


弊社は、1975年の創業以来、酒類の小売業から出発し、埼玉・東京エリアを中心に、現在『酒のTOP』を12店舗展開しております。2001年には、酒類の卸売販売免許を取得。

その後は、酒造会社やワインの輸入卸販売会社を譲り受け、お客様の多様なニーズに応えるべく、魅力的な商品づくりに日々、取り組んでおります。

創意工夫し、そして、グループの力を駆使してこれからも、お客様に愛される店づくりを目指して参ります。

●所在地

さいたま市桜区町谷2-1-16

●電話番号 048-854-6728

●業種 小売業

●事業内容

酒類小売・酒類卸販売

サービス



トラベル埼玉



▲事務所（代表 榎本 明男）



▲こんな景色を見に行きませんか？



▲「横須賀軍港巡り」人気です。

ホームページ

<http://www.saitabi.com/>

ブログ

<http://blog.saitabi.com/>


HP



ブログ

貸切観光バスを利用した団体旅行を主軸に旅行斡旋全般を取り扱うトラベル埼玉の事務所は、さいたま市緑区にあります。接客カウンターはなく、アウトセールスを中心です。新型コロナウイルス感染症による団体旅行の減少から、今後は小グループや個人旅行の受注拡大を視野に入れ展開していきたいと考えています。

トラベル埼玉に関心を持って頂いた方は、上記QRコードよりご覧下さい。

●所在地

さいたま市緑区中尾1931

●電話番号 048-873-0111

●業種 旅行業

●事業内容

団体旅行の手配・実施、募集型バス旅行の企画・催行、個人旅行の手配等

埼玉県企業「後継者不在率」動向調査(2022年) 後継者不在率61.9%、6年連続減少

～不在率、経営者全世代で改善進むも依然全国平均を上回る水準～

地域の経済や雇用を支える中小企業。しかし、近年は後継者が見つからないことで、事業が黒字でも廃業を選択する企業は多い。日本政策金融公庫の調査では、60歳以上の経営者のうち50%超が将来的な廃業を予定。このうち「後継者難」を理由とする廃業が3割に迫る。

後継者が不在であるなか、新型コロナウイルスによる業績悪化などが追い打ちとなり事業継続を断念する事例も想定され、その回避策としての事業承継支援が今まで以上に注目されている。中小企業庁は2022年3月、従業員承継や第三者承継(M&A)、「引き継ぎ手」により焦点を当てた「事業承継ガイドライン」を新たに改定、円滑な事業承継に向けたサポートを進めている。

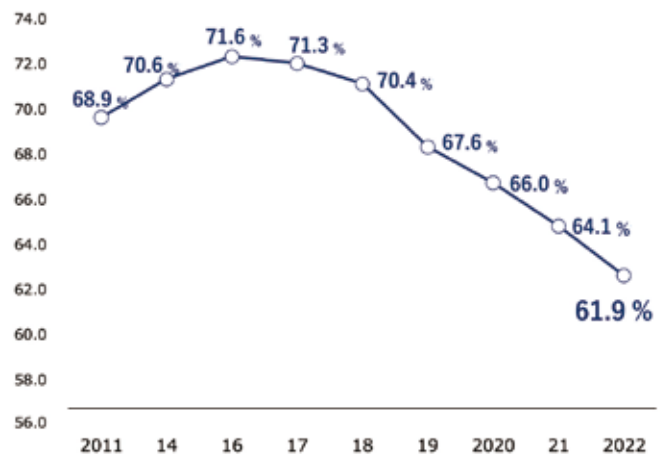
帝国データバンク大宮支店は、信用調査報告書ファイル「CCR」など自社データベースをもとに、2020年10月～2022年10月を対象として、事業承継の実態について分析可能な約1万社(埼玉県・全業種)における後継者の決定状況と事業承継動向について分析を行った。

1. 2022年の「後継者不在」状況

埼玉県企業の後継者不在率は61.9%、6年連続で減少
コロナ前からは5.7ポイント減

埼玉県企業の「後継者問題」は改善が進んでいる。埼玉県企業の後継者不在率は2022年で61.9%となり、コロナ前である2019年の67.6%と比較して5.7ポイント減、2021年の64.1%からも2.2ポイント減少し、6年連続で不在率が低下した。

後継者不在率推移(埼玉県・全業種)



2. 後継者不在率経営者年代別状況

全年代で不在率減少も、不在率は全国を上回る

後継者不在率推移を社長の年代別で見ると、2022年は年代の若い「30歳未満」「30代」「40代」はいずれも80%台。「50代」が68.6%、「60代」が48.2%、「70代」が35.2%、「80歳以上」が34.0%と年代が高くなるにつれ不在率が減少している。

前年の2021年と比較すると、「30歳未満」で7.5ポイント減となったほか、すべての年代で減少。平均では2.2ポイント減少し、不在率は61.9%だった。

全国も年代が高くなるにつれ不在率が減少したほか、すべての年代で前年比減少となったが、平均では埼玉県を下回る同4.3ポイント減少となった。全国の不在率平均は57.2%となり、埼玉県を4.7ポイント下回った。

経営者年代別 後継者不在率推移 内訳

年代別	埼玉県				全国			
	2020	2021	2022	2021年比 (1年前)	2020	2021	2022	2021年比 (1年前)
	(%)				(%)			
30歳未満	94.5	90.3	82.8	△7.5pt	92.7	91.2	89.3	△1.9pt
30代	90.0	90.7	88.5	△2.2pt	91.1	89.1	86.3	△2.8pt
40代	83.4	83.8	82.6	△1.2pt	84.5	83.2	79.3	△3.9pt
50代	70.4	70.8	68.6	△2.2pt	69.4	70.2	65.7	△4.5pt
60代	49.3	51.6	48.2	△3.4pt	48.2	47.4	42.6	△4.8pt
70代	40.0	38.8	35.2	△3.6pt	38.6	37.0	33.1	△3.9pt
80歳以上	33.5	35.0	34.0	△1.0pt	31.8	29.4	26.7	△2.7pt
平均	66.0	64.1	61.9	△2.2pt	65.1	61.5	57.2	△4.3pt

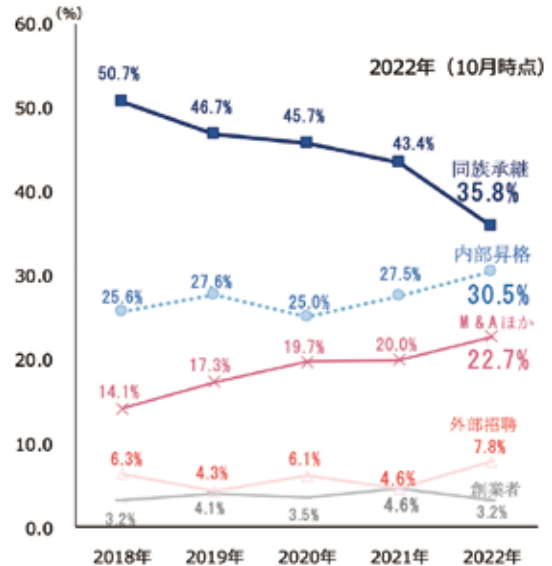
3. 2022年の事業承継動向 一経営者就任経緯

同族承継の減少進み、脱ファミリーの傾向がより鮮明に

2018年以降の過去5年における事業承継について、先代経営者との関係性（就任経緯別）をみると、2022年の事業承継は「同族承継」が35.8%で最多。次いで「内部昇格」（30.5%）、「M&Aほか」（22.7%）、「外部招聘」（7.8%）が続いた。

推移をみると、親族間の承継である「同族承継」の減少が進む一方、血縁関係によらない役員などを登用した「内部昇格」、買収や出向を中心とした「M&Aほか」、社外の第三者を代表として迎える「外部招聘」の割合は増加傾向にある。事業承継は脱ファミリーの傾向がより鮮明となっているといえよう。

就任経緯別 推移



[注1]～2020年の数値は、過去調査時の最新データ
[注2]「M&Aほか」は、買収・出向・分社化の合計値

4. 今後の見通し

事業承継の重要性が中小企業にも浸透・波及、今後も後継者不在率は低下へ

今回の調査では、2022年の後継者不在率（埼玉県・全業種）は61.9%、3社に2社が後継者不在であることが分かった。全国的にみると不在率はいまだ高水準にあるが、2017年以降6年連続で低下しており、コロナ前から官民一体となって推し進めてきた事業承継の重要性が中小企業にも浸透・波及してきた結果といえよう。M&Aの普及や事業承継税制の改良・拡大、金融機関主導の事業承継ファンドなど、多種多様なニーズに対応可能なメニューが揃っていることも、後継者問題の解消に多大な役割を果たしている。今後も、国や自治体による事業承継への働きかけが継続されれば、企業の後継者問題に対する意識が一層高まる形で、不在率は引き続き低下していくものとみられる。



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)

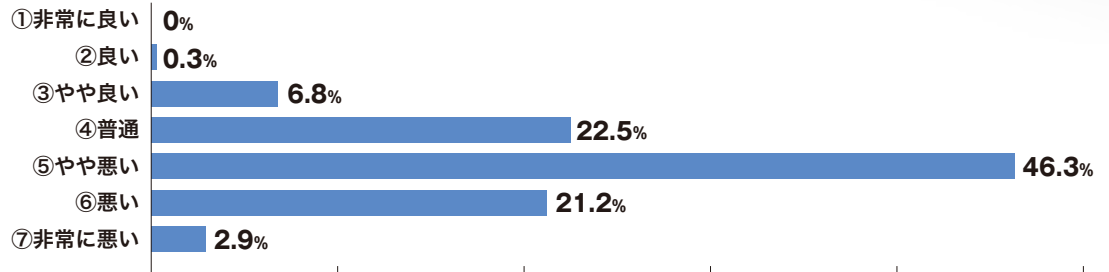
《略歴》

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 2023年(令和5年)の経営見通し

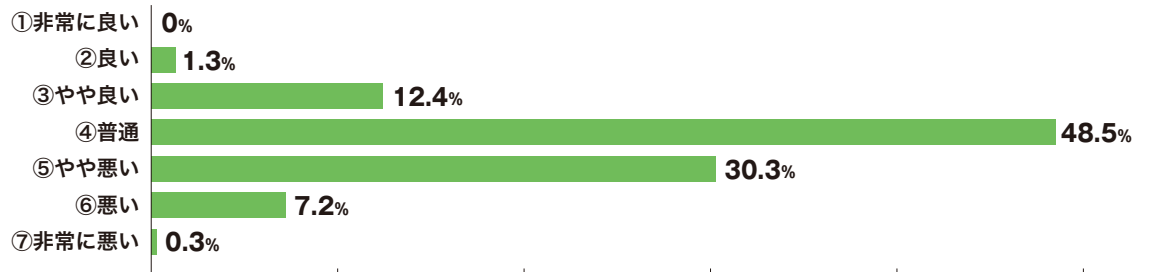
問1

貴社では、2023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。



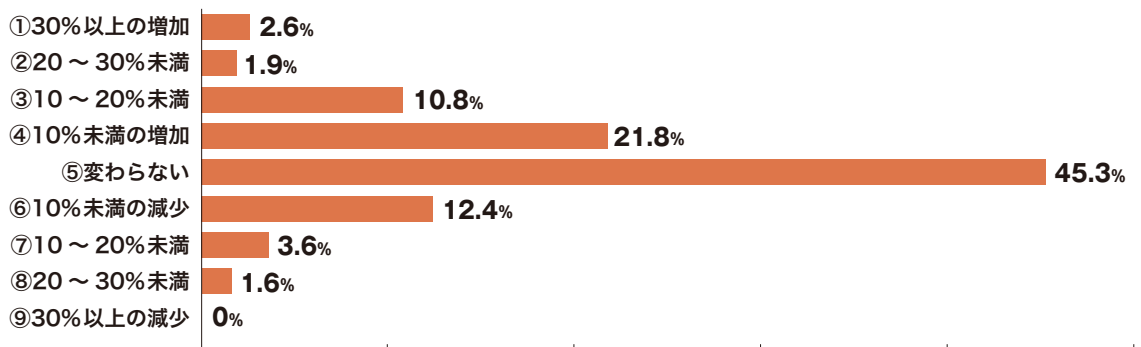
問2

貴社では、2023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。



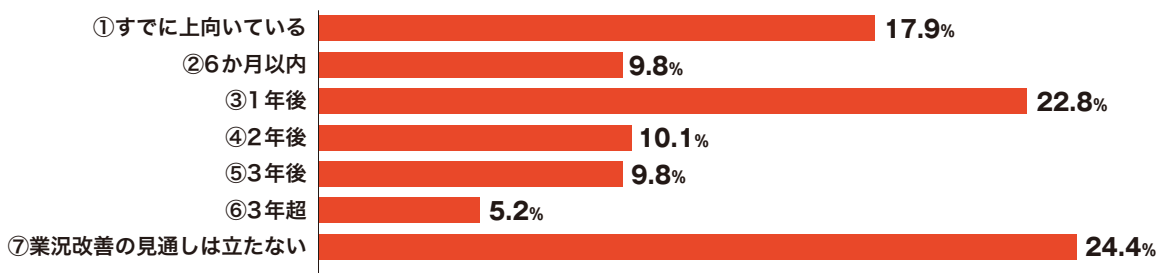
問3

2023年において貴社の売上額の伸び率は、2022年に比べ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。

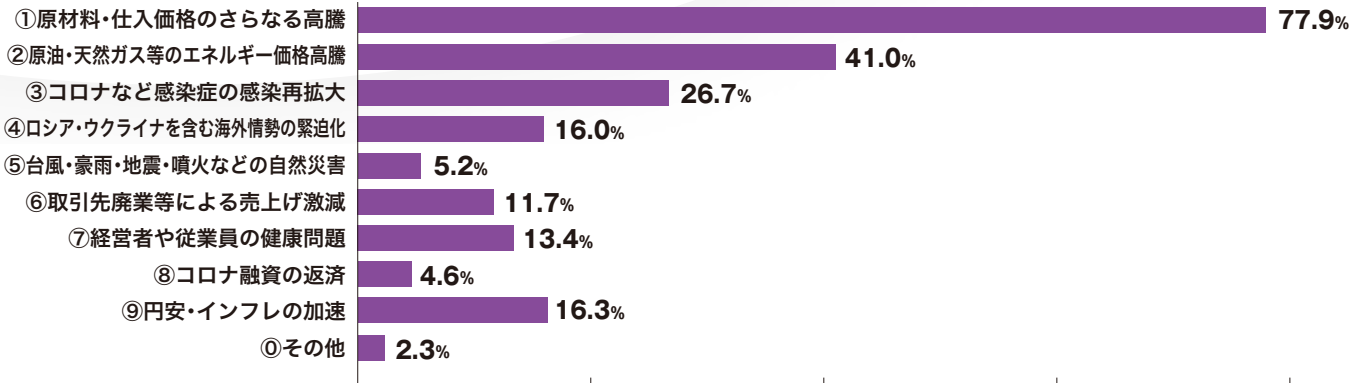


問4

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 2023年の事業環境を展望したとき、貴社にとっての経営リスクは何ですか。最も当てはまるものを1～0から3つ以内で選んでお答えください。

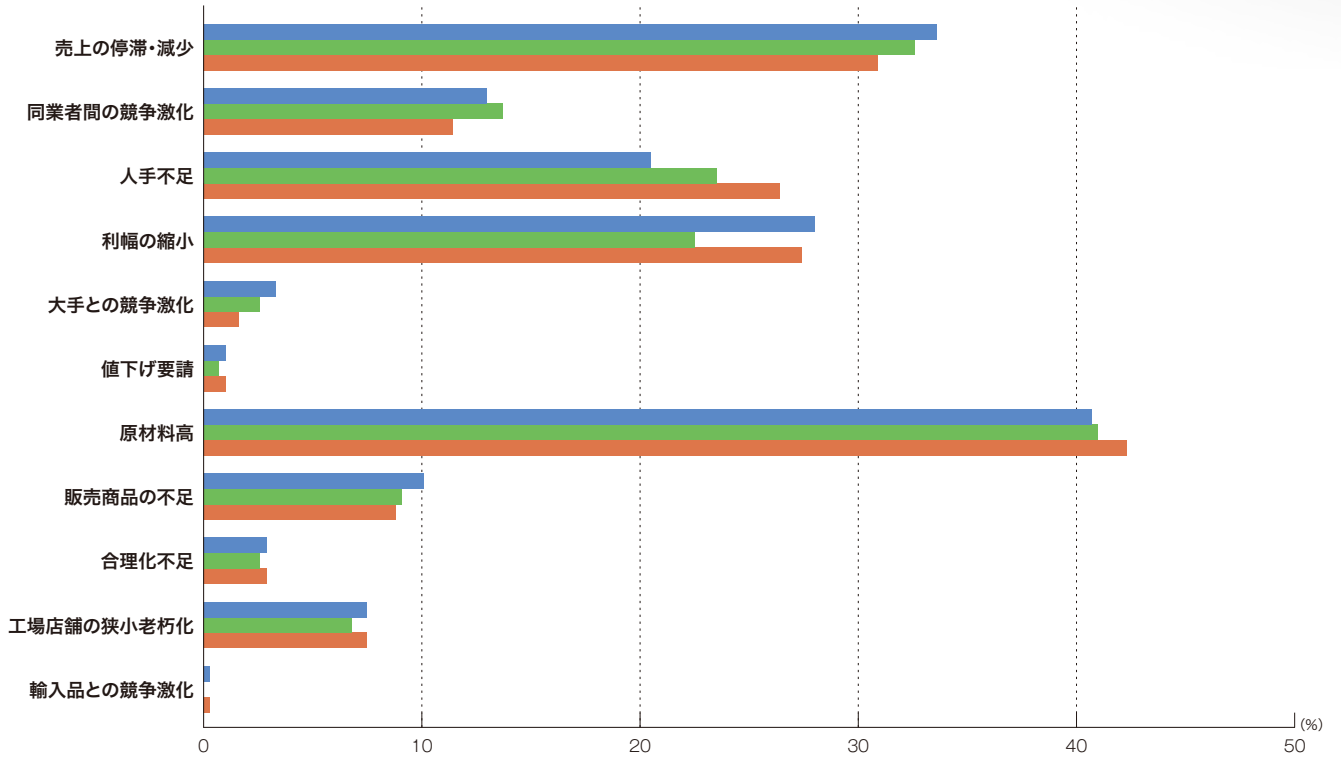


特別調査 調査員コメント

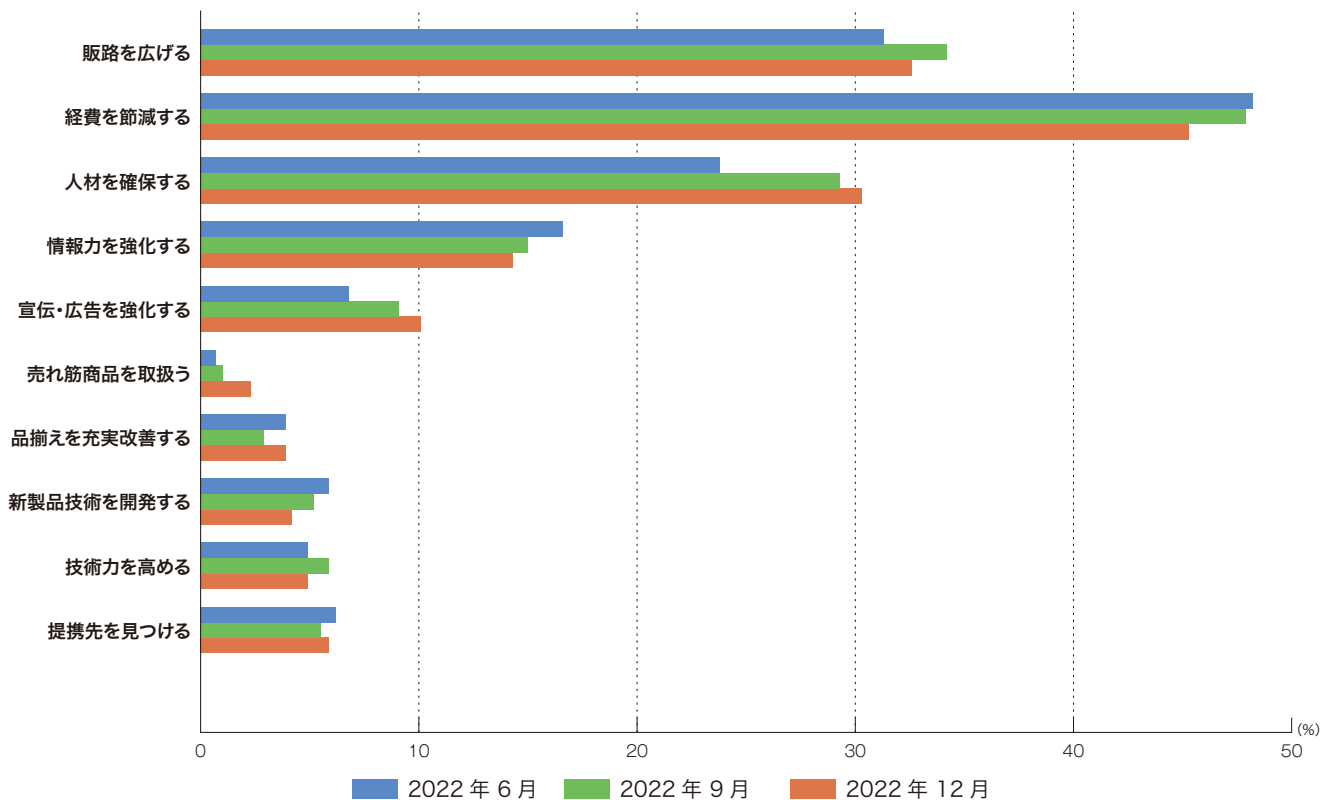
- 【**鋳造業**】 ●製造原価の高止まりが続く中、値上げ交渉は比較的順調にできており明るい兆しがある。しかしながら、国内自動車メーカーの半導体不足による減産から、原料となる端材の安定調達に不安がある状況に変わりはない。
- 【**歯車製造業**】 ●9月は単月で過去最高、例年比150%の増収となった。来期は若干の落ち込みを予想しているが、人材や工場用地の確保が課題である。
- 【**光学レンズ製造**】 ●コロナ禍で輸出を控えていた企業から仕事が来るようになった。
- 【**プリンタサプライ商品製造**】 ●ペーパーレスの進展は当社の業績に悪い影響を及ぼすが、新商品の開発、コロナや円安の影響により、国内生産に切り替える業者からの需要もあり、コロナ禍前の売上水準に回復しつつある。
- 【**金属部品加工**】 ●コロナの影響は仲間内でも聞かなくなった。今後、売上は増加していく見込みであるが、エネルギー価格の高騰は工場を稼働する限り影響するのが痛手である。
- 【**鋼材卸売**】 ●鉄鋼業界は価格転嫁ができていくと思うが、元気のない中国や世界情勢などを見ると日本の景気が下がり、来年は弊社も厳しくなってくるように感じる。
- 【**木材卸売**】 ●未だに仕入がままならない。仕入価格もエネルギー価格も上がり二重苦となっている。
- 【**酒類小売**】 ●卸先(飲食店)の売上は徐々に回復しているものの、コロナ禍前には戻っていない。各種支援金もなくなり、経営難が続いている。
- 【**医薬品小売**】 ●ジェネリック薬品メーカーの相次ぐ不祥事により生産が滞っており、医薬品の供給不足が続いている。品不足解消には2～3年かかると思う。
- 【**不動産業**】 ●不動産と木材等建築資材の価格高騰により建売販売事業の収益が見込めない状況が続いている。
- 【**自動車修理・整備**】 ●車輛のパーツ毎に製造業者が異なる為、修理が終わるまでに3ヶ月以上かかることもある。物流の早期正常化を望んでいる。
- 【**タクシー業**】 ●燃料費高騰による利幅縮小の他、新型コロナ第8波の影響による売上減少が心配である。
- 【**旅行業**】 ●コロナによる旅行離れが続いている。割引やクーポンを利用するのは若い世代が多く、当社の客層(年配が多い)とは真逆。補助金を利用するのも一時的に立て替えなくてはいけない為、資金繰りに影響が出かねない。
- 【**フィットネスクラブ運営**】 ●会員価格を値上げしたところ、会員が減少している。
- 【**社労士業**】 ●顧問先の廃業等が数件あった。企業に活気や勢いがなく、日本経済への期待の薄さなどが影響しているように感じる。

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

「第8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。

2022年度は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3日(月)、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8期となる今年は、『「次世代トップリーダー養成講座」～人間力向上編～』をテーマに11月2日(水)まで全3回構成で実施しました。

研修は人間力経営(株) 代表取締役 坂本篤彦氏を講師に迎え、後継者や経営幹部候補が環境変化に適するための経営のあり方や求められる役割・心構えについて学ぶことで、自社の将来のビジョンを明確にす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、「大変参考になった」、「事例が的確でわかりやすかった」、「異業種や年齢の違う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。



※中小企業基盤整備機構 関東本部のHPに掲載されている研修体験レポート「中小企業大学校 サテライト・ゼミwith青木信用金庫」に詳細が紹介されておりますので、ぜひご覧ください。

URL : https://www.smrj.go.jp/regional_hq/kanto/publication/information/2022/mpjnp100000067qs.html

スマホは
こちらから▶



「川口市市産品フェア2022」が開催されました。

今回で8回目となる「川口市市産品フェア2022」が10月21日(金)～23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137企業・団体(内、当金庫取引先43先)が出展しました。

また、企業販路拡大支援の一環として、受発注企業商談会や事業者向けセミナー等も開催されました。

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23日(日)に金融機関合同相談窓口において相談業務を実施しました。



「第28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28回地域貢献セミナー」を11月16日(水)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156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、講師に秋草学園短期大学学長・工学博士の北野大氏をお招きし、『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～』と題してSDGsをテーマとする講演をしていただきました。

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、「たいへん勉強になった」、「SDGsに取り組みたい」などの反響がありました。

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

総合

業況判断指数

当期



来期予想



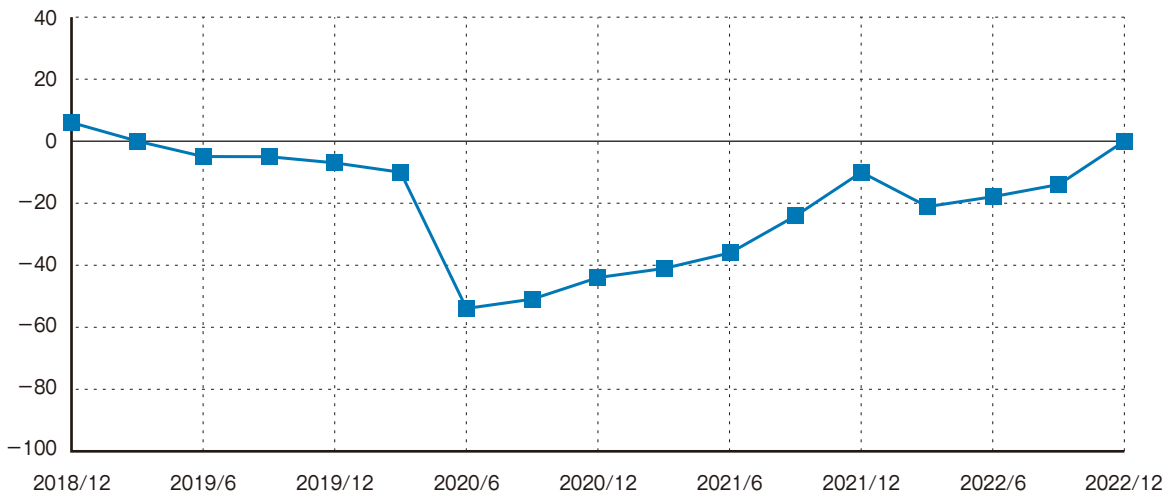
全業種の当期(10~12月期)の業況判断DIは0となり、前期(7~9月期)と比較して14ポイントの改善となった。「売上」で10ポイント、「収益」で7ポイント、「資金繰り」で2ポイント、「設備」で3ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」、「原材料・仕入価格」で4ポイントの下降となる。

来期(1~3月期)は、「業況」5ポイント、「売上」で7ポイン

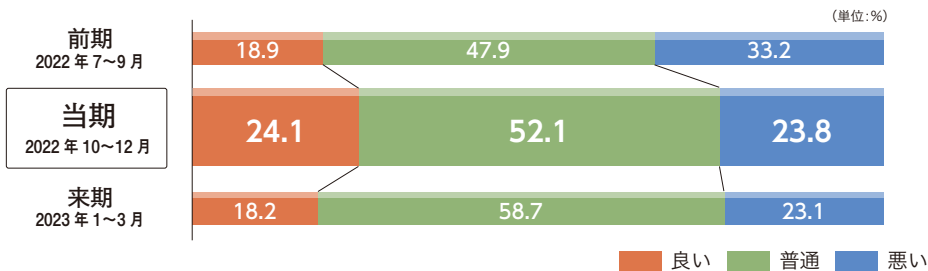
ト、「収益」で3ポイント、「資金繰り」で1ポイントの悪化、「設備」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で6ポイント、「原材料・仕入価格」で13ポイント下降を予想している。

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原材料・エネルギー価格の高止まり等による景況感の悪化を予想している。

「業況 DI」推移



業況



業況判断指数

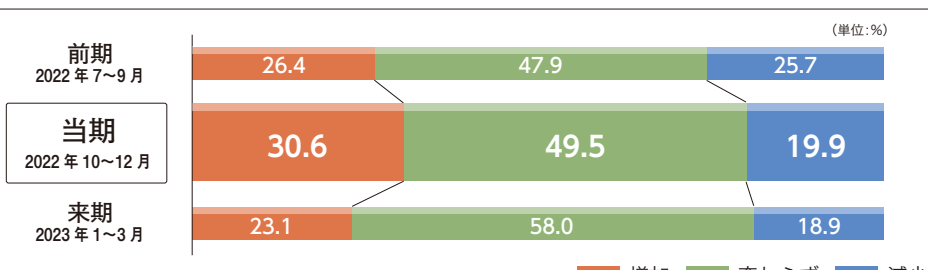
当期



来期予想



売上



業況判断指数

当期

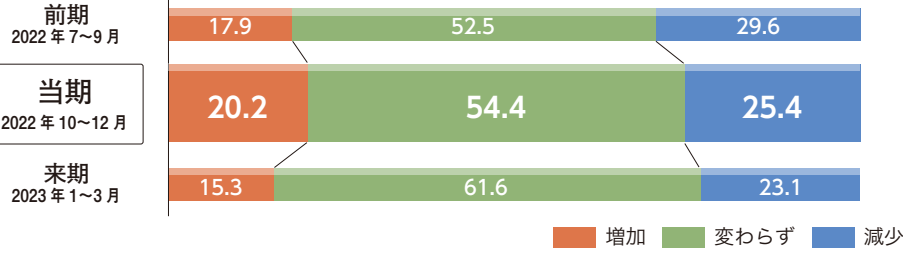


来期予想



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

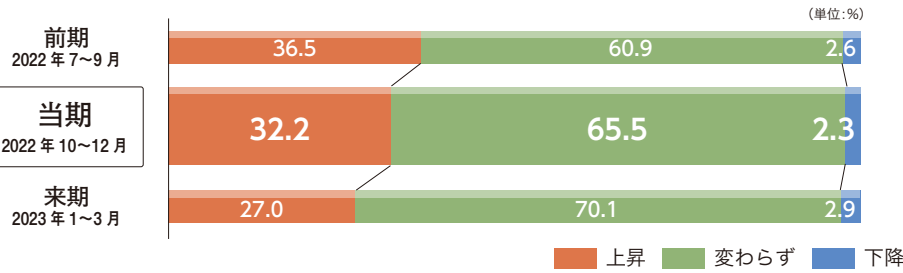


業況判断指数

当期
 ▲5 (+7)

来期予想
 ▲8 (▲3)

販売・請負・料金価格

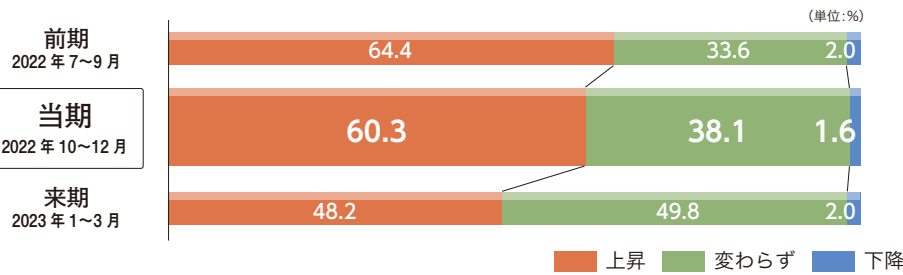


業況判断指数

当期
 30 (▲4)

来期予想
 24 (▲6)

原材料・仕入価格

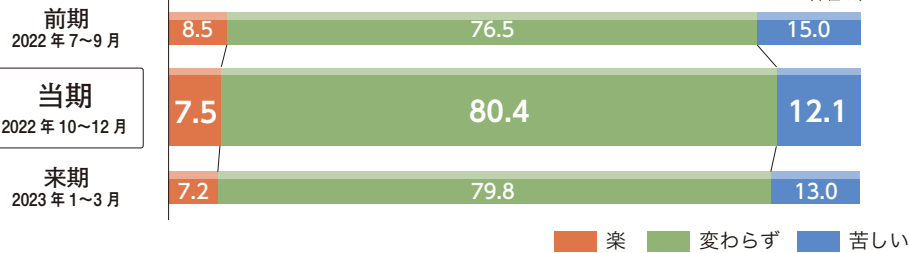


業況判断指数

当期
 59 (▲4)

来期予想
 46 (▲13)

資金繰り

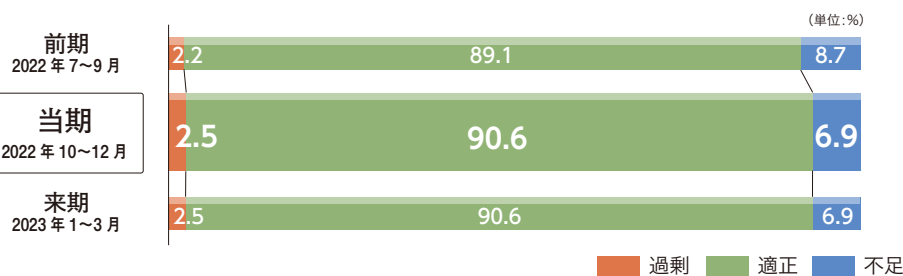


業況判断指数

当期
 ▲5 (+2)

来期予想
 ▲6 (▲1)

設備



業況判断指数

当期
 ▲4 (+3)

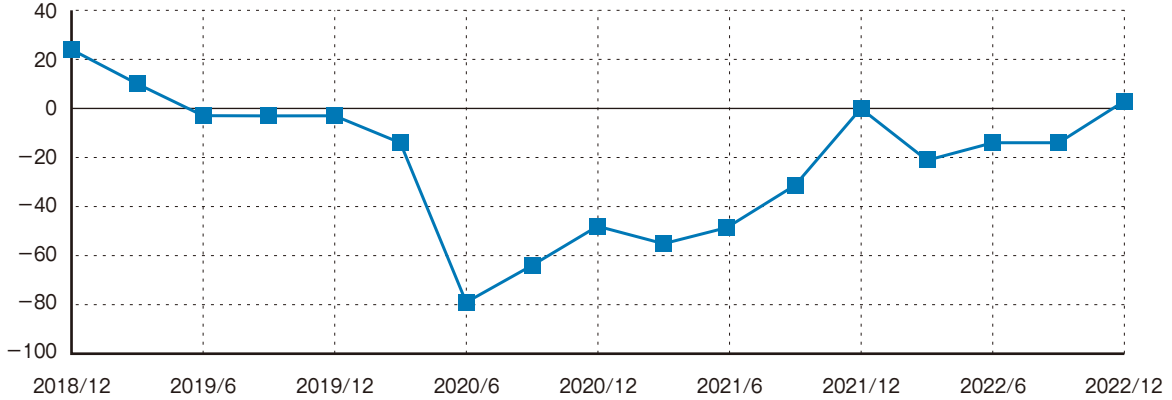
来期予想
 ▲4 (0)

鑄造業

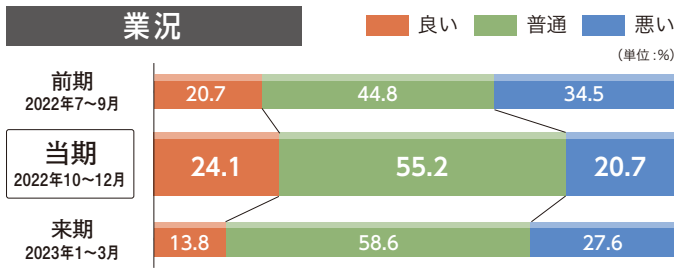
鑄造業の当期(10~12月期)の業況判断DIは3となり、前期(7~9月期)と比較して17ポイントの改善となった。「売上」で4ポイント、「収益」で34ポイント、「資金繰り」で7ポイント、「設備」で3ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で21ポイント、「原材料・仕入価格」で3ポイントの下降となる。

来期(1~3月期)は、「資金繰り」、「設備」で横ばい、「業況」、「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24ポイント、「原材料・仕入価格」で38ポイントの下降を予想している。

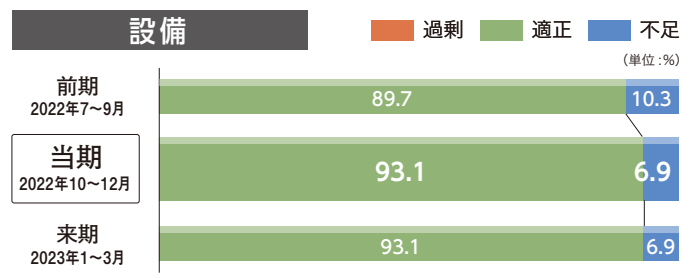
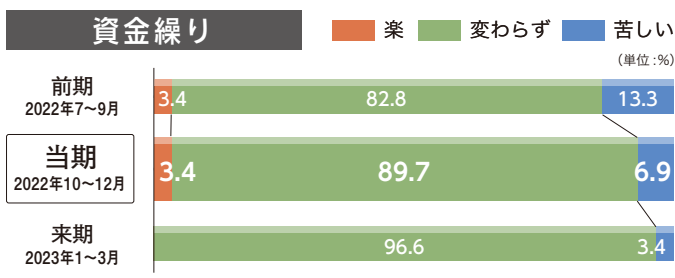
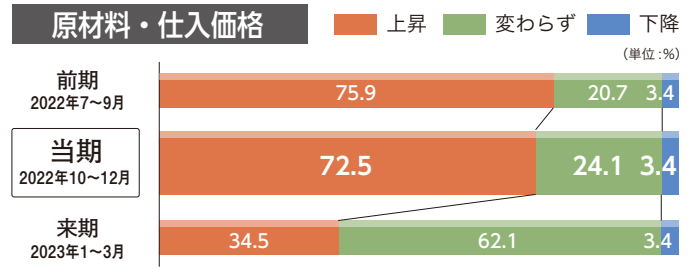
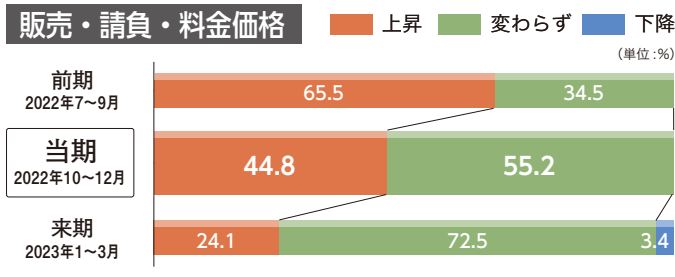
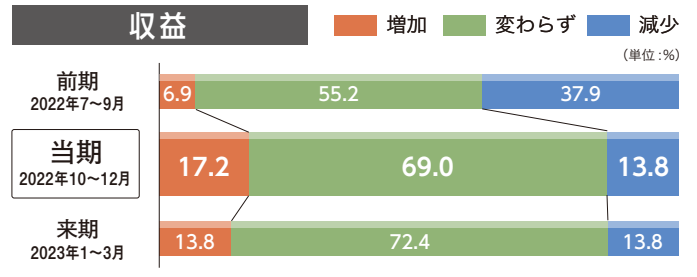
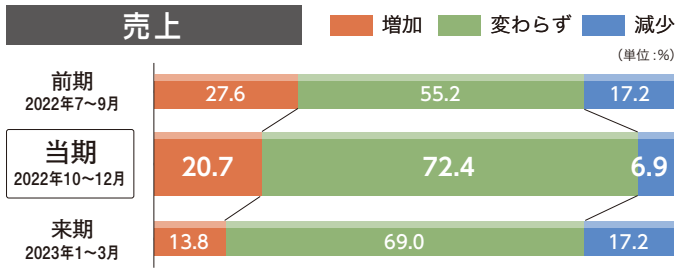
「業況 DI」推移



鑄造業



※カッコ内は前回調査との増減幅です。

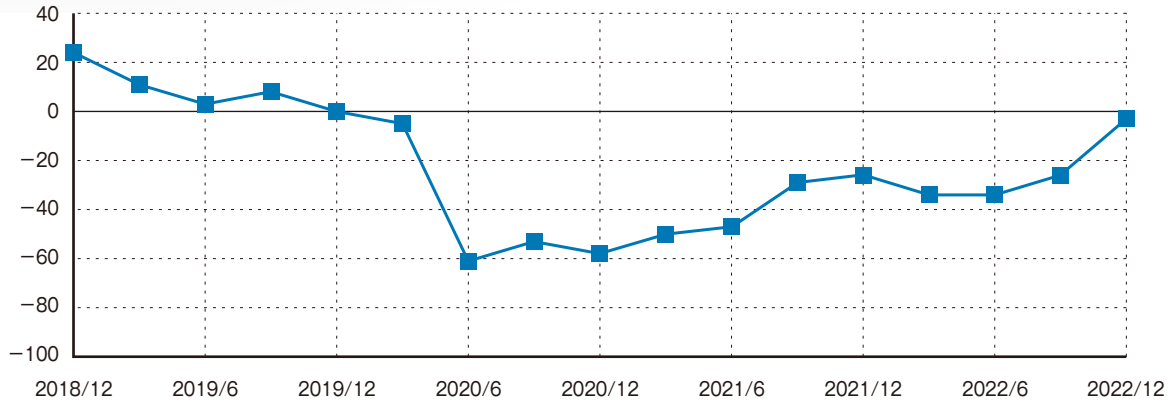


機械製造業

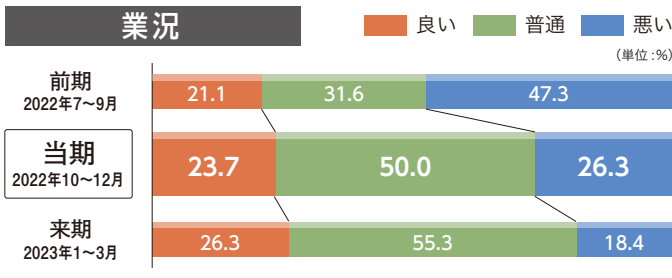
機械製造業の当期(10~12月期)の業況判断DIは▲3となり、前期(7~9月期)と比較して23ポイントの改善となった。「売上」で13ポイント、「収益」で8ポイント、「設備」で5ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で21ポイントの上昇、「原材料・仕入価格」で6ポイントの下降、「資金繰り」で3ポイントの悪化となる。

来期(1~3月期)は、「業況」で11ポイント、「売上」で3ポイント、「収益」で8ポイント、「資金繰り」で5ポイントの改善、「設備」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で8ポイント、「原材料・仕入価格」で10ポイントの下降を予想している。

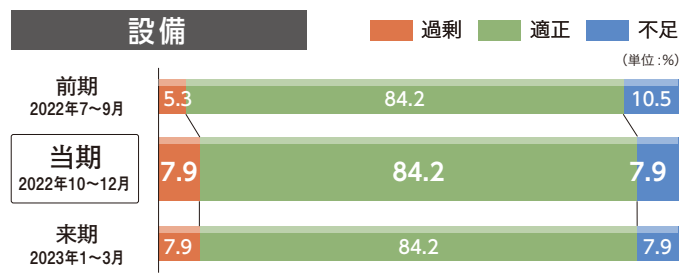
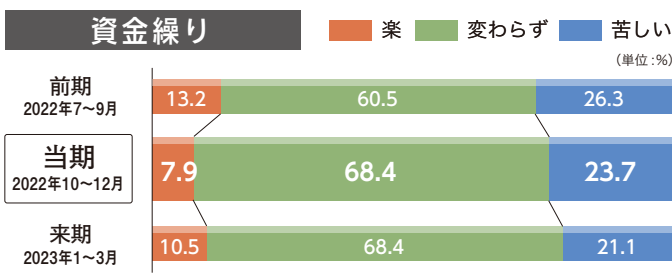
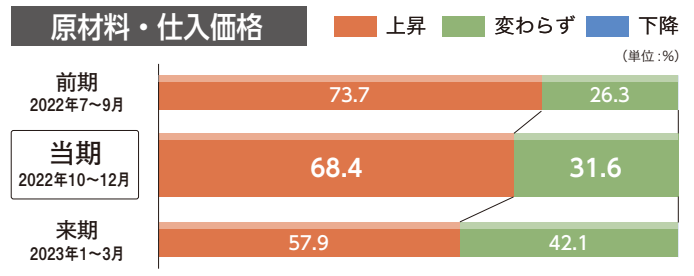
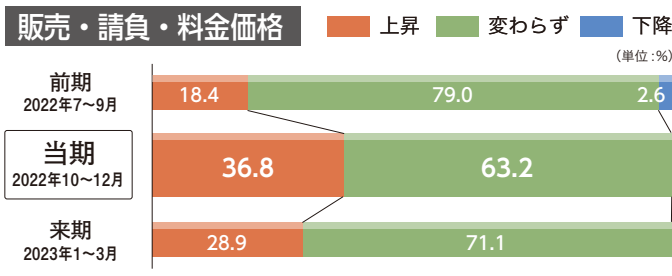
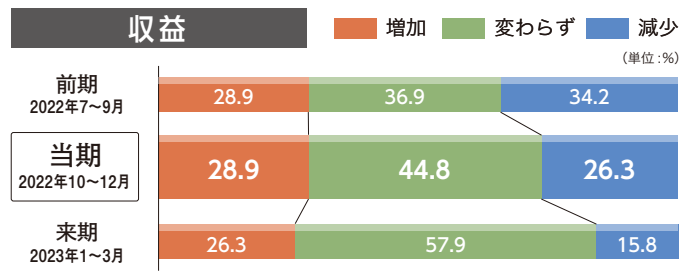
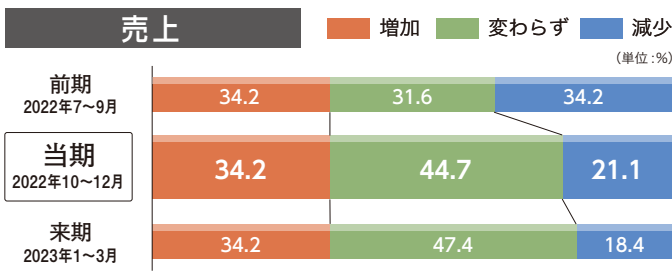
「業況 DI」推移



機械製造業



※カッコ内は前回調査との増減幅です。

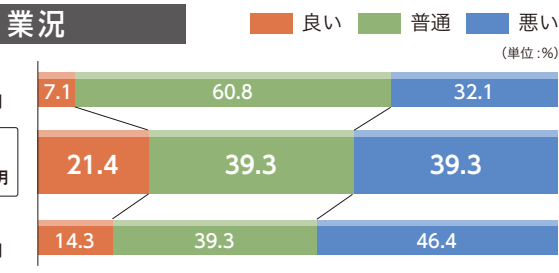
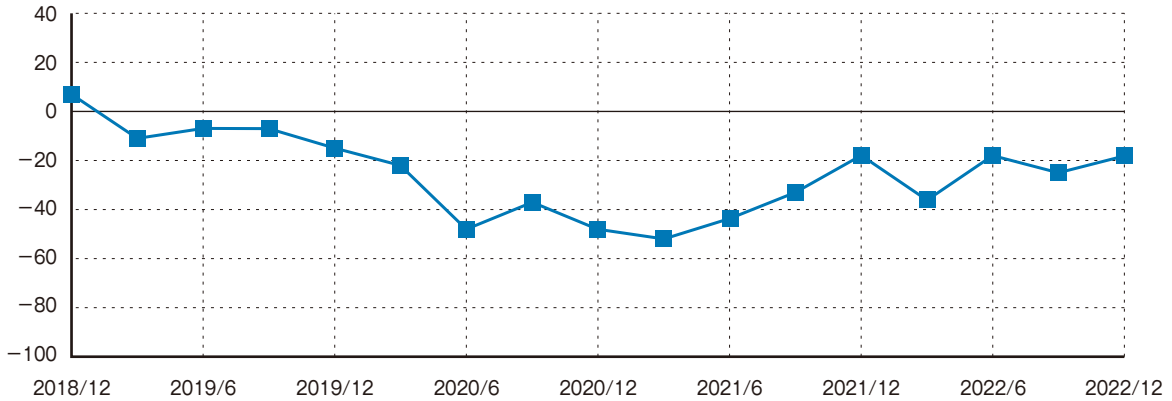


卸売業

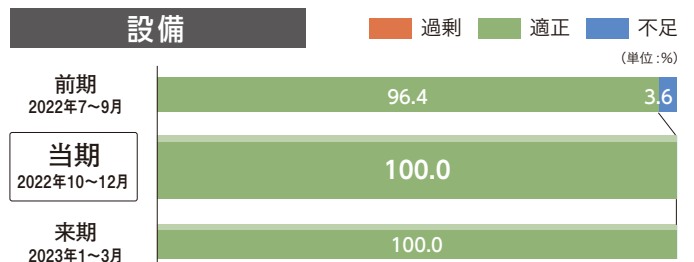
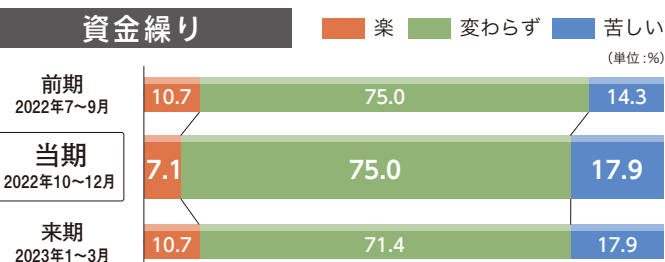
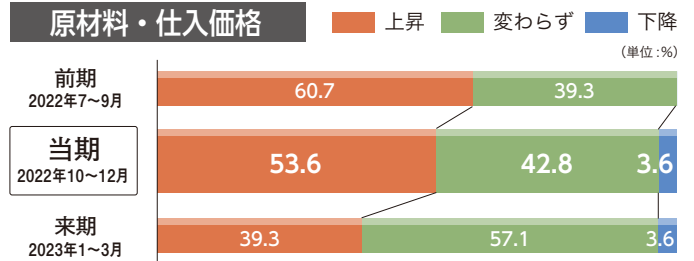
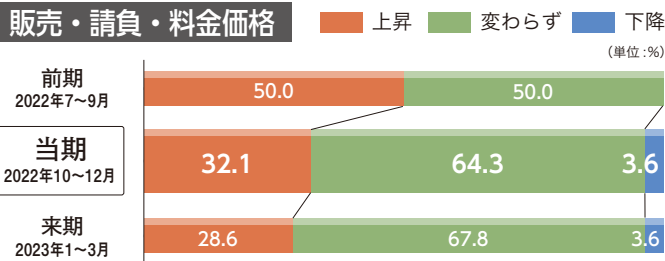
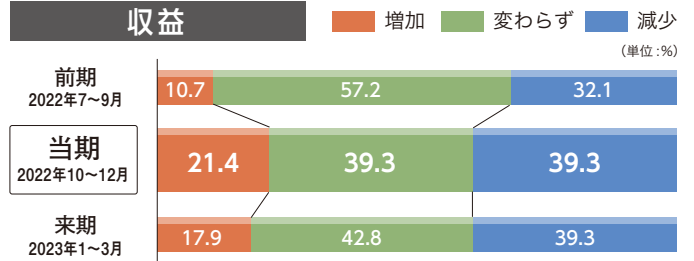
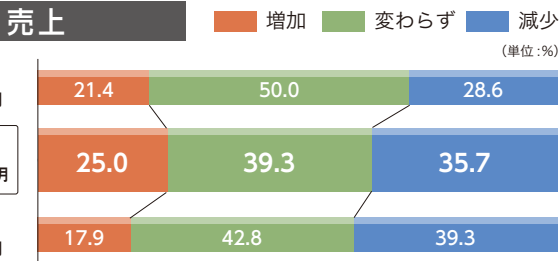
卸売業の当期(10~12月期)の業況判断DIは▲18となり、前期(7~9月期)と比較して7ポイントの改善となった。「収益」で3ポイント、「設備」で4ポイントの改善、「売上」で4ポイント、「資金繰り」で7ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で21ポイント、「原材料・仕入価格」で11ポイントの下降となる。

来期(1~3月期)は、「資金繰り」で3ポイントの改善、「設備」で横ばい、「業況」で14ポイント、「売上」で10ポイント、「収益」で3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14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。

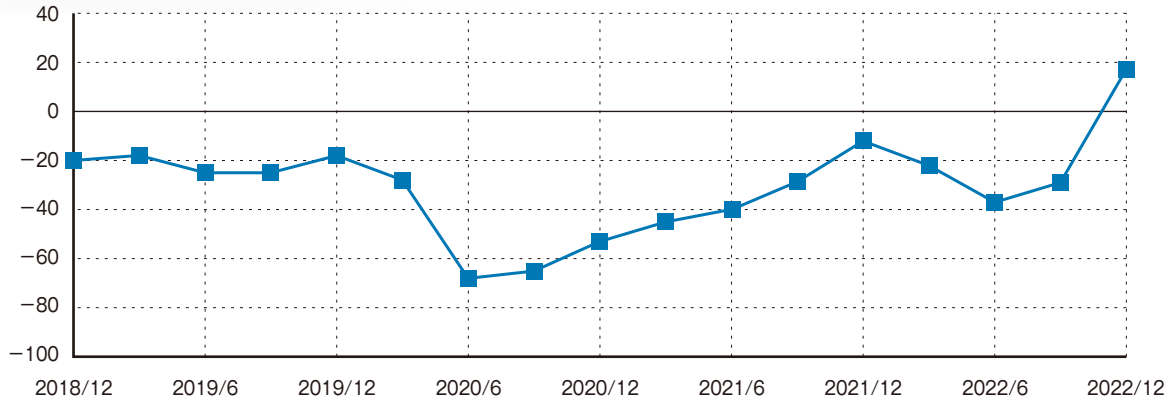


小売業

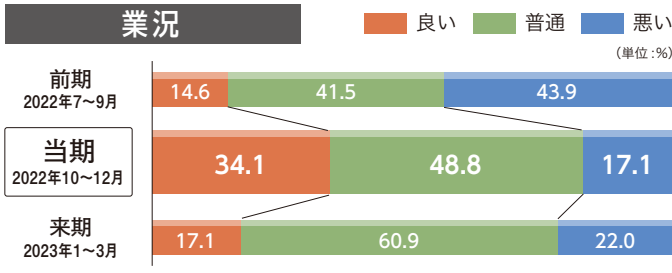
小売業の当期(10~12月期)の業況判断DIは17となり、前期(7~9月期)と比較して46ポイントの改善となった。「売上」で35ポイント、「収益」で22ポイント、「資金繰り」で2ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で5ポイント、「原材料・仕入価格」で2ポイントの下降、「設備」で3ポイントの悪化となる。

来期(1~3月期)は、「資金繰り」で2ポイントの改善、「業況」で22ポイント、「売上」で13ポイント、「収益」で10ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で3ポイント、「原材料・仕入価格」で10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

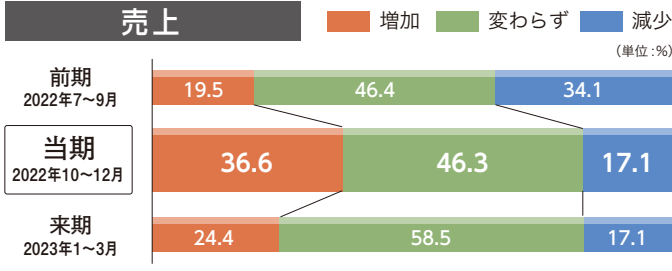


業況判断指数

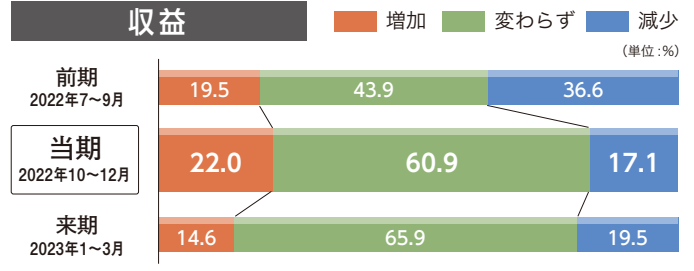


※カッコ内は前回調査との増減幅です。

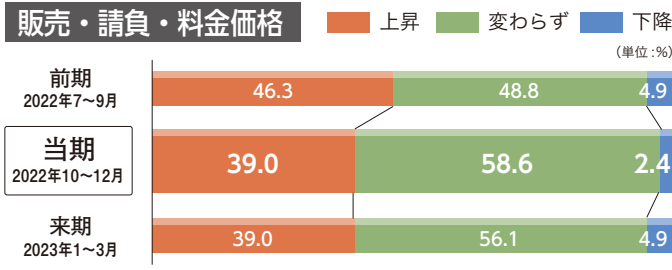
売上



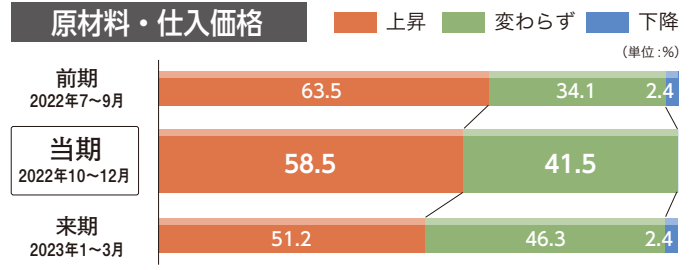
収益



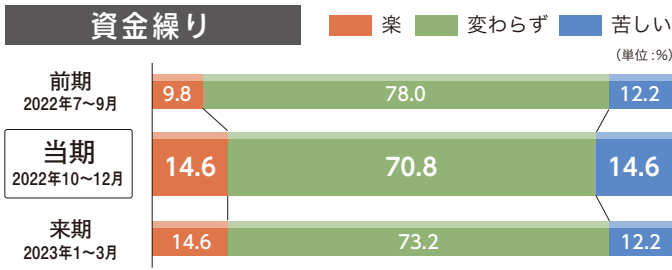
販売・請負・料金価格



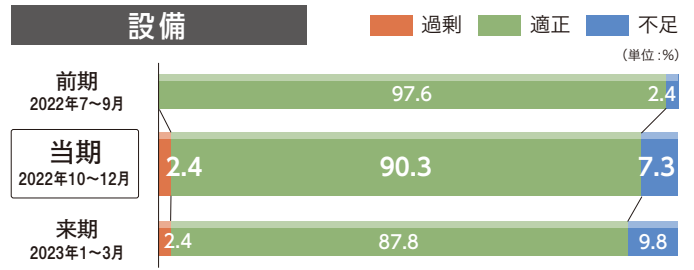
原材料・仕入価格



資金繰り



設備

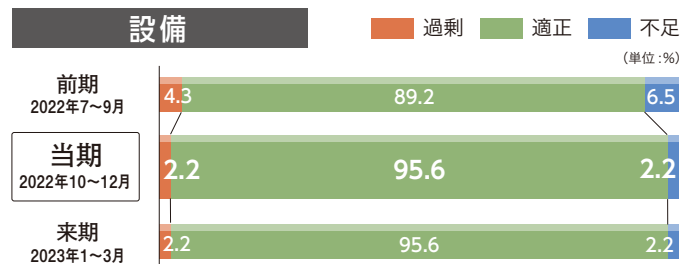
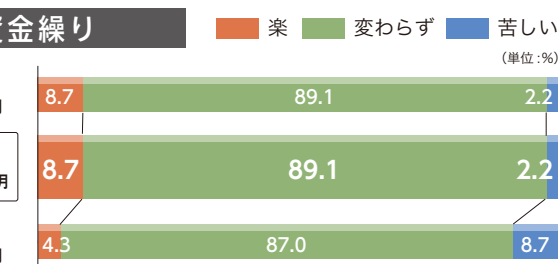
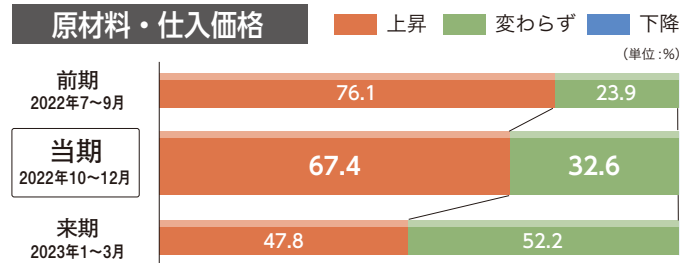
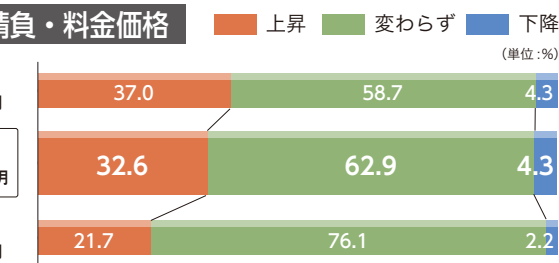
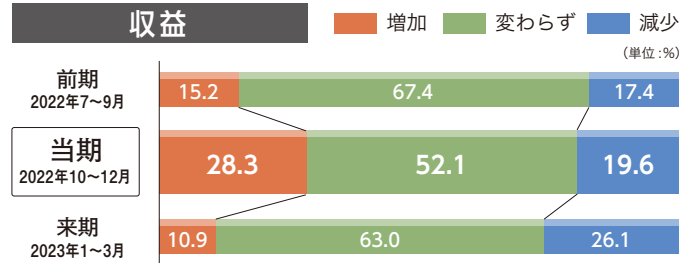
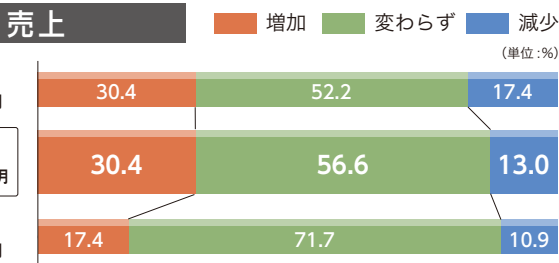
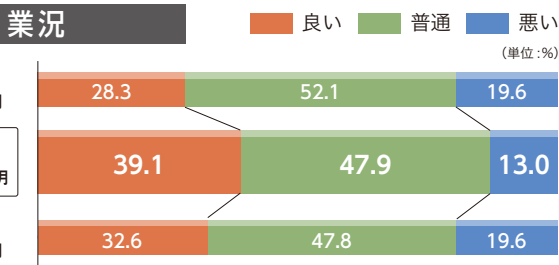
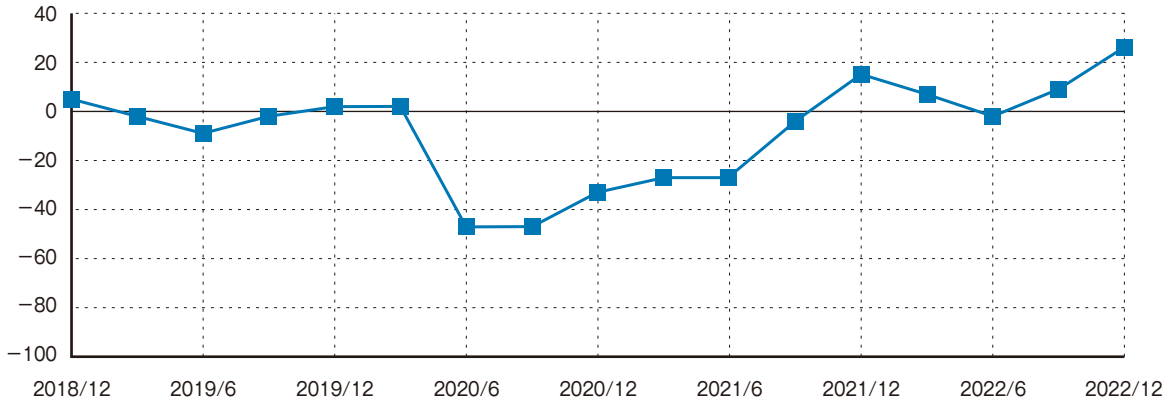


建設業

建設業の当期(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17ポイントの改善となった。「売上」で4ポイント、「収益」で11ポイント、「設備」で2ポイントの改善、「資金繰り」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で5ポイント、「原材料・仕入価格」で9ポイントの下降となる。

来期(1~3月期)は、「設備」で横ばい、「業況」で13ポイント、「売上」で10ポイント、「収益」で24ポイント、「資金繰り」で11ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で8ポイント、「原材料・仕入価格」で19ポイントの下降を予想している。

「業況DI」推移

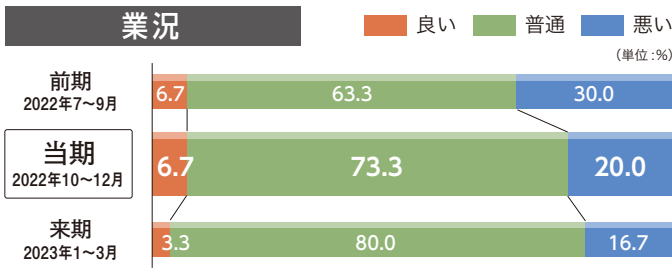
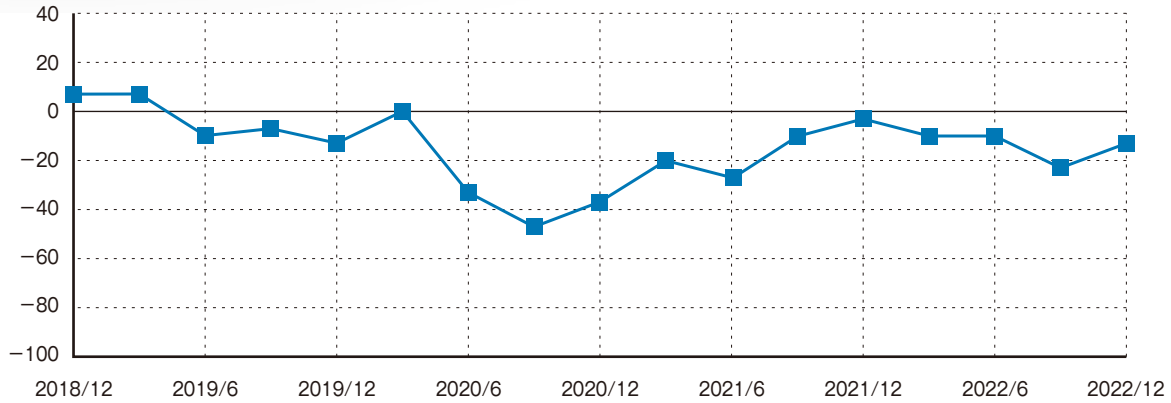


不動産業

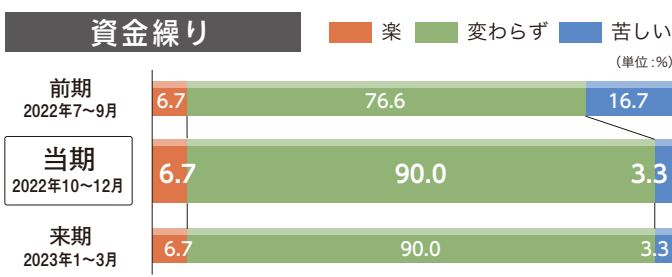
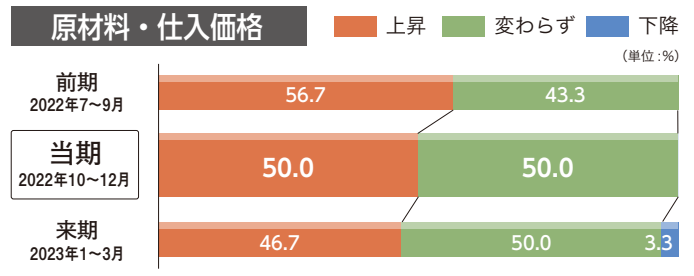
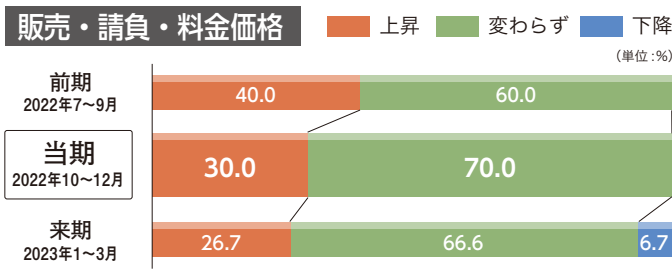
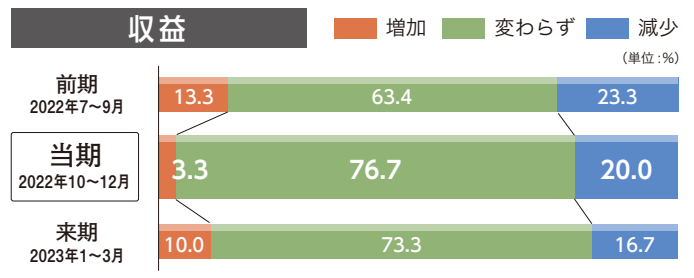
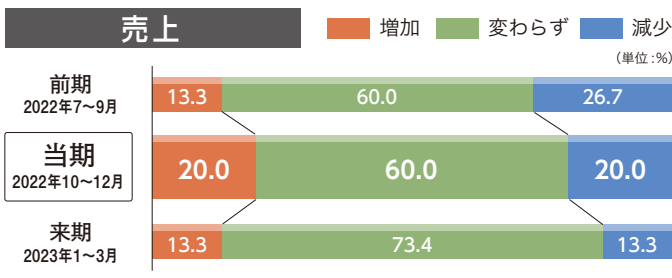
不動産業の当期(10~12月期)の業況判断DIは▲13となり、前期(7~9月期)と比較して10ポイントの改善となった。「売上」、「資金繰り」で13ポイントの改善、「収益」で7ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で10ポイント、「原材料・仕入価格」で7ポイントの下降となる。

来期(1~3月期)は、「収益」で10ポイントの改善、「業況」、「売上」、「資金繰り」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で10ポイント、「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



※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 Tel.0120-973-248 または 048-783-3926
お電話で事前に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
ご予約ください。 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/

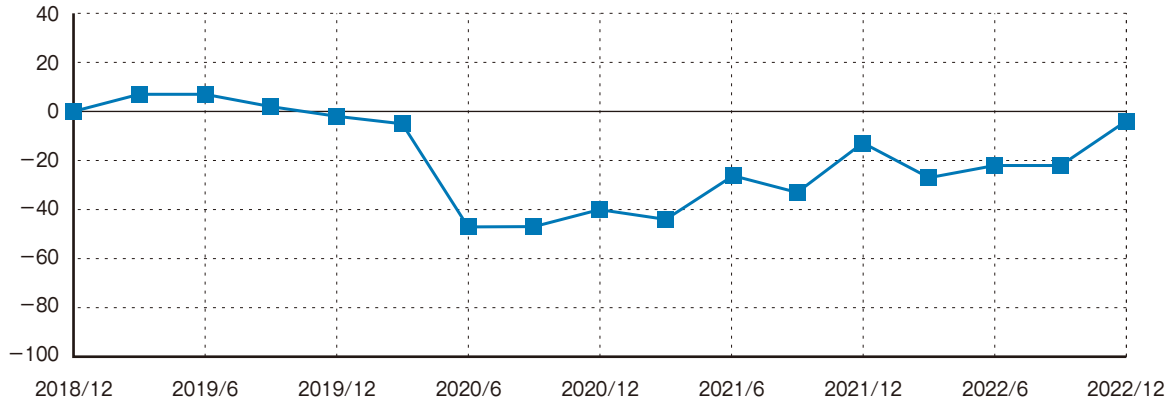


サービス業

サービス業の当期(10~12月期)の業況判断DIは▲4となり、前期(7~9月期)と比較して18ポイントの改善となった。「売上」で5ポイント、「収益」で2ポイント、「資金繰り」で14ポイント、「設備」で2ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で5ポイント、「原材料・仕入価格」で7ポイントの下降となる。

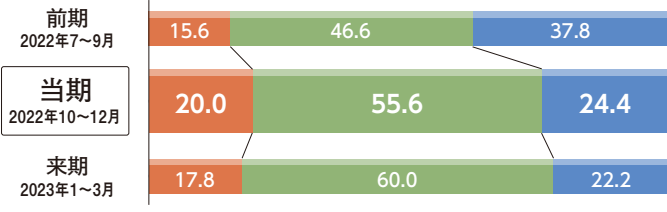
来期(1~3月期)は「設備」で2ポイントの改善、「業況」、「販売・請負・料金価格」で横ばい、「原材料・仕入価格」で4ポイントの下降、「売上」、「資金繰り」で5ポイント、「収益」で4ポイントの悪化を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い (単位:%)



業況判断指数

当期



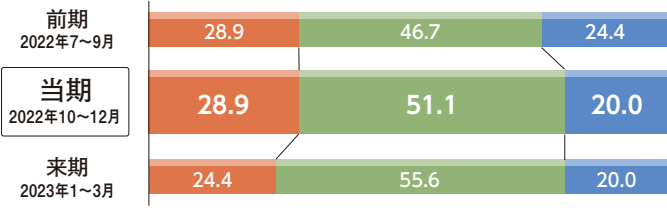
来期予想



※カッコ内は前回調査との増減幅です。

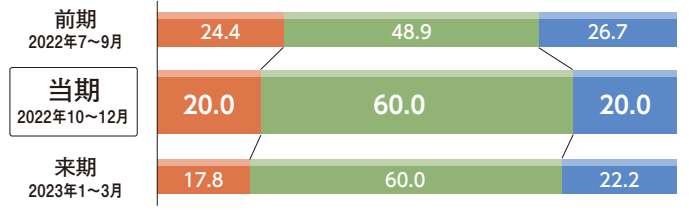
売上

増加 変わらず 減少 (単位:%)



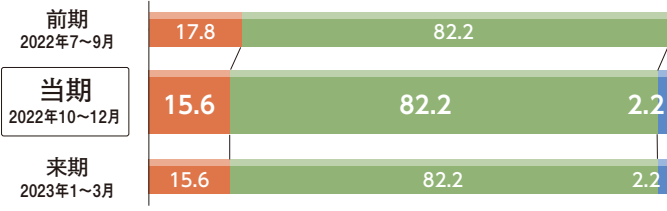
収益

増加 変わらず 減少 (単位:%)



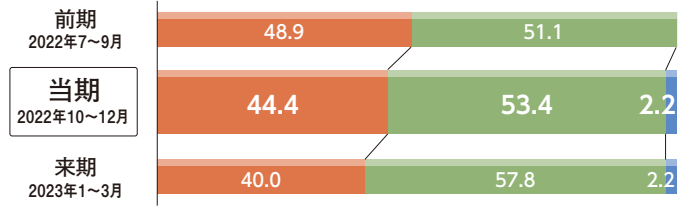
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降 (単位:%)



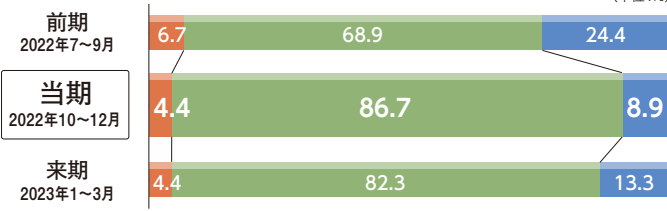
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降 (単位:%)



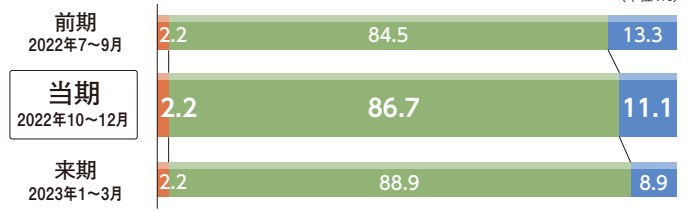
資金繰り

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



動画で解説

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』は、中小企業に役立つ様々なサービスをご利用いただけます。今回は、バックオフィス業務の効率化、社員教育での活用事例をご紹介します。

『ビジネスサミットOnline』サービス説明動画(5分)はこちら ▶▶▶



書式ダウンロードサービス

社内規定を整備したい。契約書を新たに作成したい。書類が最新の法令に沿っているか不安といったお悩みを多く伺います。書式ダウンロードサービスでは、全2,300種類以上の専門家確認済みの最新の各種申請・届出書や契約書などの専門書式をWordやExcelなど編集可能な形式でダウンロードが可能となります。また、ビジネスの場で利用できるメール文章のひな型もダウンロードできますので新入社員、若手社員のビジネスマナーにおける研修にもご利用いただけます。



ビジネスレポート

常時2,000本以上のビジネスレポートを利用いただくことが可能。補助金・助成金情報から、経営理論、税制改正、中小企業事例など豊富なテーマのレポートを作成しています。A4サイズ3枚程度でまとめているので調べものにご利用いただけます。また、朝礼やミーティングの場、社内回覧での活用で社員教育にもお役立ていただけます。



ビジネスレポート例

- ・業界研究レポート
(業界特徴/ビジネスモデル/SWOT分析例等)
- ・後継者の「お悩み解決塾」
- ・組織活性化のポイント・社員のやる気を高める4つの原則
- ・決算書の見方と分析方法
- ・補助金、助成金関連レポート(補助金概要や事例)



イベント

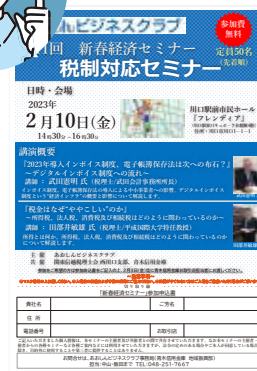
ビジネスサミットOnlineのイベント機能をご存じでしょうか。あおしんビジネスクラブでは、ウェブサイトの提供だけでなくリアル型・オンライン型の各種セミナー・イベントを開催しております。

イベント機能を使えば注目のセミナーのご案内の確認から申込まで本機能で完結させることが可能です。

ビジネスサミットOnline上のイベント画面を是非ご確認ください!



セミナーは学びが多く効率的!
オンライン開催が豊富にあるのも便利!



【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。

さいたま市産業創造財団『成長支援事業 専門家派遣』 - あおしゅと 共に、中小企業の皆様の成長をサポート・応援してまいります -

成長支援事業 専門家派遣とは

さいたま市内に事業所を構える中小企業・個人事業主の皆様の経営課題解決をお手伝いするため、公益財団法人さいたま市産業創造財団では青木信用金庫と連携して中小企業診断士、税理士、社会保険労務士などの専門家を派遣しています。専門家によるご支援は最初の5回まで無料となります。

最初の1テーマ 5回まで無料

テーマ

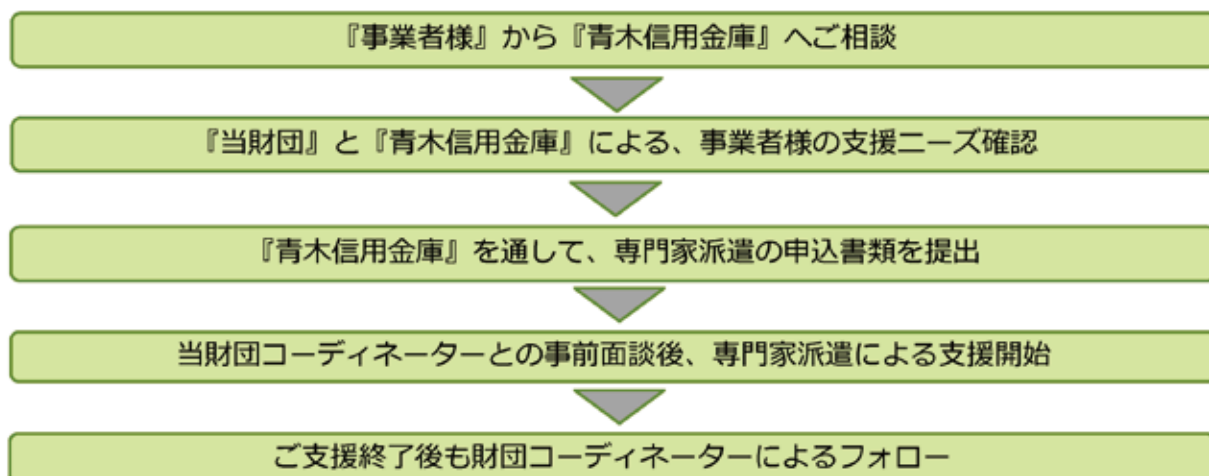
その後の派遣は、派遣費用の1/3（10,000円+税/1回）のご負担でご利用いただけます。

事業計画	経営力向上、経営革新、設備投資、経営改善、事業継承、BCPなど
経営診断	強みの見える化、財務分析、SWOT分析に基づく事業の方向性検討など
マーケティング/販促	マーケティング戦略策定、ホームページ、チラシ、ブランディング、営業力強化、商圏分析、陳列・演出など * 専門家による取引先の紹介は行いません
ものづくり	新製品企画・開発、5S(現場改善)、生産管理など
人事労務	働き方改革、就業規則、人材採用・定着、人材育成など * 人材の斡旋は行いません
その他	DX(デジタルトランスフォーメーション)、SDGs、知的資産経営報告書、チェーン展開、新事業、経理・財務管理など

【さいたま市産業創造財団 成長支援事業 専門家派遣の特長】

1. コーディネーターによる親身なフォローアップ
 - ・ヒアリングから専門家のマッチング、専門家派遣終了後のフォローまでコーディネーターがサポートします。
2. 約300名の専門家から選定
 - ・中小企業診断士、税理士、社会保険労務士など登録専門家の中から、適任者をコーディネーターが選定します。
3. 青木信用金庫との連携サポート
 - ・青木信用金庫とともに、コーディネーターが経営状況の把握と課題の整理を行います。

<ご利用・ご支援の流れ>



お気軽にご相談いただければと思います。



公益財団法人さいたま市産業創造財団 企業支援課

TEL 048-851-6695
FAX 048-851-6653



株式会社グッドワン

成長支援事業 専門家派遣(事例)－ 青木信用金庫 芝前川支店との取り組み

人とペットに優しい住宅建築が強みの不動産会社 株式会社グッドワン

－ 支援テーマ:企業ブランディング構築・プロモーション制作支援 －

【企業概要 / 経営課題】

豊富な不動産売買の経験、バリアフリー設計や愛犬家コーディネーター資格ホルダーが企画設計するペット仕様の住宅建築に強みを持つ不動産会社の株式会社グッドワン様。自社の強みや個性を企業ブランディングとして構築し、認知アップに繋げる有効なプロモーションを行いたいという経営課題がありました。



【成長支援事業専門家派遣(無料枠5回)のご支援状況】

Step1: 弊財団コーディネーターによる佐藤社長との事前面談

ヒアリングによる現状把握を行い、支援テーマと支援計画を策定していきました。

Step2: 支援テーマに最適な専門家をマッチングし、専門家派遣による企業支援を開始

ブランディング構築・プロモーション制作に長けた専門家による支援を行いました。芝前川支店担当者も必ず同席し、適宜連携してまいりました。

Step3: 佐藤社長自ら学び、実践され、理解を深めた専門家の充実した支援内容

専門家はレジュメを示しながら、具体的かつ確かなアドバイスや指導を行いました。佐藤社長は熱心に学び、プロモーション手法を習得されました。



プロモーション支援の具体例



専門家による支援の様子

【継続支援(有料枠)への発展】

成果を実感された佐藤社長より、SNSによるプロモーション実行支援をテーマとした追加支援のご要望をいただき、ご支援を継続しています。Instagramの有効な活用による企業の認知アップやデジタルマーケティングによるプロモーションをご支援しています。

株式会社グッドワン

住 所 埼玉県さいたま市緑区大間木1703-1
代 表 者 代表取締役 佐藤 勇義
事 業 内 容 不動産売買・仲介管理、建物の設計・建築
電 話 番 号 048-755-9843
ホームページ <https://good1.co.jp/>



毎回、参考例付き資料で専門家の先生にご指導を賜り、青信様や財団様のご協力もいただき、自ら具体的なプロモーション制作に取り組めるようになりました。



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 | ⑩ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 | ②⑧ 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 |
| ② 北支店 〒333-0845 川口市上青木西 5-27-15 | TEL 048-266-6000 | ⑪ 江戸袋支店 〒334-0075 川口市江戸袋 1-12-1 | TEL 048-285-3611 | ③⑨ 戸塚支店 〒333-0802 川口市戸塚東 3-3-1 | TEL 048-296-2211 |
| ③ 鳩ヶ谷支店 〒334-0002 川口市鳩ヶ谷本町 2-1-3 | TEL 048-281-4003 | ⑫ 芝前川支店 〒333-0848 川口市芝下 3-37-26 | TEL 048-267-6543 | ⑫ 北支店 〒333-0845 川口市上青木西 5-27-15 | TEL 048-266-6000 |
| ④ 西川口支店 〒332-0021 川口市西川口 2-1-20 | TEL 048-252-4665 | ⑬ 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 芝前川支店 〒333-0848 川口市芝下 3-37-26 | TEL 048-267-6543 |
| 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 | ⑭ 足立支店 〒121-0075 足立区一ツ家 2-10-15 | TEL 03-3850-9911 | ⑭ 芝前川支店 〒333-0848 川口市芝下 3-37-26 | TEL 048-267-6543 |
| ⑥ 蕨駅前支店 〒333-0851 川口市芝新町 7-5 | TEL 048-265-1831 | ⑮ 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 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 |
| ⑦ 並木町支店 〒332-0034 川口市並木 4-1-18 | TEL 048-251-0260 | ⑯ 朝日支店 〒332-0001 川口市朝日 2-27-13 | TEL 048-225-1811 | ⑯ 蕨駅前支店 〒333-0851 川口市芝新町 7-5 | TEL 048-265-1831 |
| ⑧ 浦和支店 〒336-0931 さいたま市緑区原山 1-4-4 | TEL 048-882-2051 | ⑰ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 | ⑰ 並木町支店 〒332-0034 川口市並木 4-1-18 | TEL 048-251-0260 |
| ⑨ 南平支店 〒332-0003 川口市東領家 2-1-1 | TEL 048-222-1260 | ⑱ 埼玉大通支店 〒338-0823 さいたま市桜区栄和 3-13-10 | TEL 048-854-1141 | ⑱ 浦和支店 〒336-0931 さいたま市緑区原山 1-4-4 | TEL 048-882-2051 |
| ⑩ 谷塚支店 〒340-0023 草加市谷塚町 1336-2 | TEL 048-927-1101 | ⑲ 埼玉大通支店 〒338-0823 さいたま市桜区栄和 3-13-10 | TEL 048-854-1141 | ⑲ 南平支店 〒332-0003 川口市東領家 2-1-1 | TEL 048-222-1260 |
| ⑪ 芝前川支店 〒333-0848 川口市芝下 3-37-26 | TEL 048-267-6543 | ⑲ 朝日支店 〒332-0001 川口市朝日 2-27-13 | TEL 048-225-1811 | ⑲ 谷塚支店 〒340-0023 草加市谷塚町 1336-2 | TEL 048-927-1101 |
| 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 | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 | ⑲ 芝前川支店 〒333-0848 川口市芝下 3-37-26 | TEL 048-267-6543 |
| ⑬ 足立支店 〒121-0075 足立区一ツ家 2-10-15 | TEL 03-3850-9911 | ⑲ 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 | ⑲ 柳崎支店 〒333-0848 川口市芝下 3-37-26(芝前川支店内) | TEL 048-267-6543 |
| 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 | ⑲ 江戸袋支店 〒334-0075 川口市江戸袋 1-12-1 | TEL 048-285-3611 | ⑲ 足立支店 〒121-0075 足立区一ツ家 2-10-15 | TEL 03-3850-9911 |
| ⑮ 朝日支店 〒332-0001 川口市朝日 2-27-13 | TEL 048-225-1811 | ⑲ 戸塚支店 〒333-0802 川口市戸塚東 3-3-1 | TEL 048-296-2211 | ⑲ 埼玉大通支店 〒338-0823 さいたま市桜区栄和 3-13-10 | TEL 048-854-1141 |
| ⑰ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 | ⑲ 朝日支店 〒332-0001 川口市朝日 2-27-13 | TEL 048-225-1811 |
| ⑲ 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 | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 |
| ⑲ 江戸袋支店 〒334-0075 川口市江戸袋 1-12-1 | TEL 048-285-3611 | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 |
| ⑲ 戸塚支店 〒333-0802 川口市戸塚東 3-3-1 | TEL 048-296-2211 | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 |
| | | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 |
| | | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 |
| | | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 |
| | | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 |
| | | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 |
| | | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 |
| | | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 |
| | | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 |
| | | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 | ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町 1-166-3 | TEL 048-965-2821 |



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

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

あおしん 検索

