

vol.168



景況レポート

2 0 2 3 S P R I N G

〈実績〉2023年1月～3月期
〈見通し〉2023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



オンライン経営セミナー ～第1弾～

廃業寸前からの復活劇!

～後継者が手掛けた事業再生とビジネスモデル転換～

開催：6月21日(水) オンライン開催

講師：山崎 一史 氏 (株式会社アックスヤマザキ 代表取締役)

詳しくは、

19 ページを
ご覧ください。

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
「中小企業におけるデジタル化への対応について」	
■ 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
■ 「チーム・かわビス」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** 2023年3月1日（水）～3月6日（月）
- 3. 調査内容** 2022年10月～12月期と比較した2023年1月～3月期の実績見込み
2023年1月～3月期と比較した2023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 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



内田工機 株式会社



▲弊社外観



▲ベッド面精度更新加工



▲鍛造プレスダイホルダーの設計製作

ホームページ

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



《物や技術を売る会社から価値を共有する会社へ！》

弊社の技術陣は、金型を保護するダイホルダーのリシンク及び設備機械（プレスハンマー等）ベッド面の精度更新現地加工等のシャットハイト管理、及び、損耗パーツの寿命と知をデータベースにより一元管理。ユーザ様のコストダウンに大きく寄与致します。また、データベース会員様には、現地工事割引制度などもシステム化しております。是非、弊社の鍛造技術をお役立ていただくとともに、価値観の共有をお願い申し上げます。

《プレス機の現地機械加工とメンテナンスはお任せください！》

弊社は、自動車産業（鍛造業界・板金プレス業界）などで使用される、金型の保護治具と称されるダイホルダーやボルスターの設計・製作・現地出張修理を行う技術屋集団です。「機械工場と職人が走る（商標登録）」をモットーに、日本で2社しか保持していないダイホルダーの技術や設備を余すことなくフル活用し、活躍の場は埼玉から日本全国へ。さらには、アジア、アメリカ、ヨーロッパと世界進出を計画・実行し、その技術は今や海外からも注目を置かれる「世界の匠」として脚光を浴びています。

●所在地

久喜市河原井町36番地
(久喜菖蒲工業団地7-1-1)

●電話番号 0480-22-7923

●業種 機械製造業

●事業内容

鍛造プレスダイホルダー設計製作・オーバーホール、現地機械加工とメンテナンス、エアーハンマーパーツ供給・オーバーホール等

製造



埼玉化工 株式会社



▲製品事例



▲射出成形機

ホームページ

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



弊社は、昭和42年の会社創設以来、射出成形によるプラスチック成形品を製造してまいりました。製品事例としては、集合住宅に設置されている洗濯機の防水パン、デパート・ドラッグストアの化粧品のディスプレイ、コンビニエンスストア関連のタバコ販売用仕器が挙げられます。大型成形機（350t、650t、1000t）を保有していることから、大型プラスチック製品の製造を得意としており、設計から出荷まで自社で完結可能であることが当社の強みです。24時間の生産体制を整えており、短納期のご依頼にも対応させていただきます。ご相談には、図面も専門知識も必要ありません。プラスチック成形のプロとしてお悩みを解決します！

●所在地

川口市南鳩ヶ谷3-19-12

●電話番号 048-281-1341

●業種 プラスチック射出成形加工

●事業内容 合成樹脂の射出成形加工、各種工業部品の2次加工、射出成形用金型の設計製作

小売



株式会社 朝日山千葉悦三商店



▲店舗外観



新着情報をインスタグラムでご覧いただけます▶



ホームページ

<http://wakuwaku36.com/>

Instagram

<https://www.instagram.com/asahiyamagram/?hl=ja/>



HP



Instagram

川口市並木で、日本酒、クラフトビール、ワイン、食品を販売している“酒屋のあさひやま”です。川口市本町4丁目では昭和11年に創業しました。昭和30年頃、現在地に移り、現在は3代目と4代目で営業しております。

当店が大切にしていることは、お酒や食品を通じて、「みんなの暮らしを、ちょっと楽しくしたい」ということです。

私たちがセレクトするのは、造り手の思いが詰まった「心がワクワク」するものばかりで、おいしい・おもしろい・ほんものを伝えることや、日本の「季節」と「食文化」を大切に発信していきたいと思っています。どうぞよろしく願いいたします。

- 所在地 川口市並木2-28-5
- 電話番号 048-255-7111
- 業種 小売業
- 事業内容 酒類小売業
- 取扱商品 日本酒、クラフトビール、ワイン、カラダにやさしい食品など

小売



『スーパーカネモ』（有限会社 カネモ）



▲店舗スタッフ



▲店内



▲店舗外観

Instagram

https://www.instagram.com/super_kanemo?igshid=YmMyMTA2M2Y=



弊社は令和3年に同じ川口市内に所在する株式会社ウチダとのM&Aを経て、今年でついに創業99年を迎えます。野菜・果物をはじめ、精肉・鮮魚・食品・日用品を販売し、『安くて、ごめんね〜!』をフレーズに、毎日市場にて仕入れをし、“新鮮で美味しい食材をより安く”お客様に提供できるよう努めています。また、地域の小学校や保育園・飲食店などに食材を納品し、最近ではSNSを活用した産地直送販売も開始。地域密着スーパーならではの、アットホームな雰囲気の内、創業100年に向けた“野菜詰め放題”などのイベントがメディアにも多数取り上げられております。ぜひご来店ください。

- 所在地 川口市大字安行領根岸157-2
- 電話番号 048-281-1206
- 業種 小売業
- 営業時間 10:00~19:00 (定休日:日曜日)
- 事業内容 スーパーマーケット

小売



『シャトレーゼ「浦和美園店」「川口安行店」』（有限会社 エイ.エス.ケイ）



▲浦和美園店外観



▲浦和美園店店内（ケーキ・焼菓子）



▲浦和美園店店内（樽出しワイン）

ホームページ

<https://www.chateraise.co.jp/ec/shop/o616623/>


弊社では、1999年開店の「川口安行店」と2022年11月にオープンした「浦和美園店」の2店舗を運営しております。

ケーキをはじめ、焼菓子、米菓、アイスクリームやチョコレート、そしてワインまで、季節やイベントに合わせてたくさんの商品をご用意しております。

店内・駐車場ともに広めで、ご利用いただきやすく、お子様連れでも安心してお買い物を楽しんでいただけます。素材にこだわったプレミアムスイーツです。お手土産、お祝い事や人生の節目に！ご来店お待ちしております！

【浦和美園店】

- 所在地 さいたま市岩槻区美園東1-19-1
 - 電話番号 048-812-7353
 - 営業時間 9:00~21:00
- 【川口安行店】
- 所在地 川口市安行西立野245-1
 - 電話番号 048-297-7111
 - 営業時間 9:00~20:30
 - 業種 小売業
 - 事業内容 洋菓子、和菓子、アイスクリーム、パン、飲料の販売

サービス



株式会社 三ツ矢梱包



▲川口営業所



▲営業所内



▲作業の様子

ホームページ

<https://mituya5.wixsite.com/mituyakonpou/home>


当社は、コンビニ・ドラッグストア・スーパーなどに置かれる紙製ディスプレイの組立・梱包をメインの仕事としています。

これまでの経験と、築き上げてきた機動力により大口・短納期・作業変更などにも柔軟に対応し、他では真似できない会社になったと自負しています。

従業員が働きやすさと働き甲斐を感じ、共に成長し、更に上を目指してまいります。

【本社】

- 所在地 草加市新善町168
- 電話番号 048-944-2511

【川口営業所】

- 所在地 川口市峯1558-7
- 電話番号 048-287-3335
- 業種 サービス業（梱包業）
- 事業内容

ダンボール陳列台、紙器加工、各種梱包保管発送

2023年度の賃金動向に関する埼玉県企業の意識調査

54.7%で賃上げ見込むも、前回調査からは微増
～賃上げ「ある」「ない」ともに「物価動向」が理由として上昇～

政府は、賃上げ、労働移動の円滑化、人への投資という、3つの課題の一体的改革を進めている。とりわけ、昨今の物価高騰から従業員に対する賃上げ協力を企業に求めており、賃金改善の動向が大きく注目される。

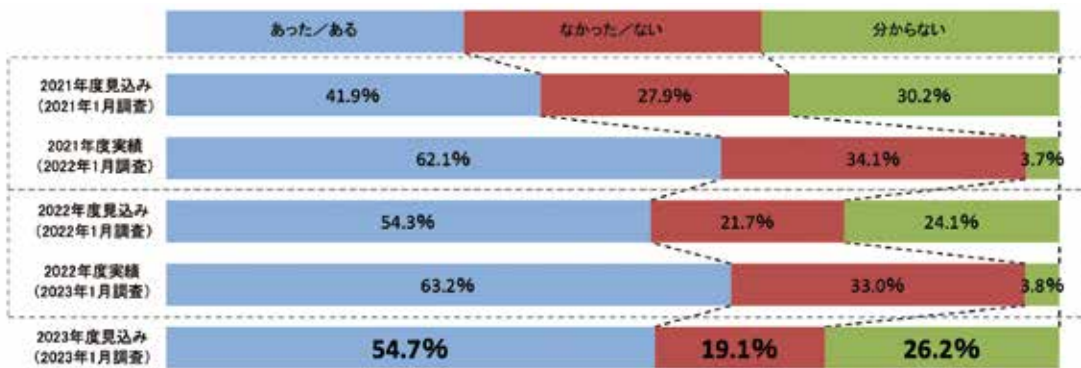
帝国データバンク大宮支店は、2023年度の賃金動向に関する企業の意識について調査を実施した。本調査は、TDB景気動向調査2023年1月調査とともにを行った。

※調査期間は2023年1月18日～1月31日、調査対象は埼玉県内の企業1070社で、有効回答企業数は446社（回答率41.7%）。

1. 2023年度、企業の54.7%で賃金改善を見込むも、前回調査からは微増

2023年度の企業の賃金動向について尋ねたところ、正社員の賃金改善（ベースアップや賞与、一時金の引上げ）が「ある」と見込む企業は54.7%となり、前回調査（54.3%）から微増となった。一方、「ない」と回答した企業は19.1%と前回調査（21.7%）から2.6ポイント減少、「分からない」は26.2%で前回調査（24.1%）から2.1ポイント増加した。

賃金改善状況の推移

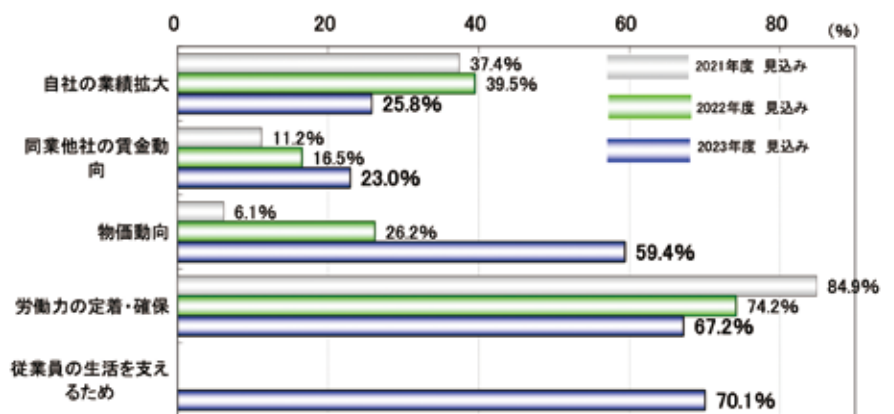


注: 2021年1月調査の母数は有効回答企業427社2022年1月調査は457社、2023年1月調査は446社

2. 賃金改善の理由、「従業員の生活を支えるため」が7割超、「物価動向」は急増

2023年度に賃金改善が「ある」と回答した企業に、その理由を尋ねたところ、今回調査で初めて尋ねた「従業員の生活を支えるため」が70.1%（複数回答、以下同）と7割を超え最も多かった。次いで、人手不足などが背景の「労働力の定着・確保」（67.2%）、飲食料品などの値上げが続いている「物価動向」（59.4%）となった。「物価動向」は前回調査より33.2ポイント増加しており、倍以上の大きな伸びを示した。以下、「自社の業績拡大」（25.8%）、「同業他社の賃金動向」（23.0%）と続いている。

賃金を改善する理由（複数回答）



注1: 「従業員の生活を支えるため」は今回新設した選択肢

注2: 2021年度見込みは2021年1月調査、2022年度見込みは2022年1月調査、2023年度見込みは2023年1月調査。母数は賃金改善が「ある」と回答した企業、2021年度179社、2022年度248社、2023年度244社

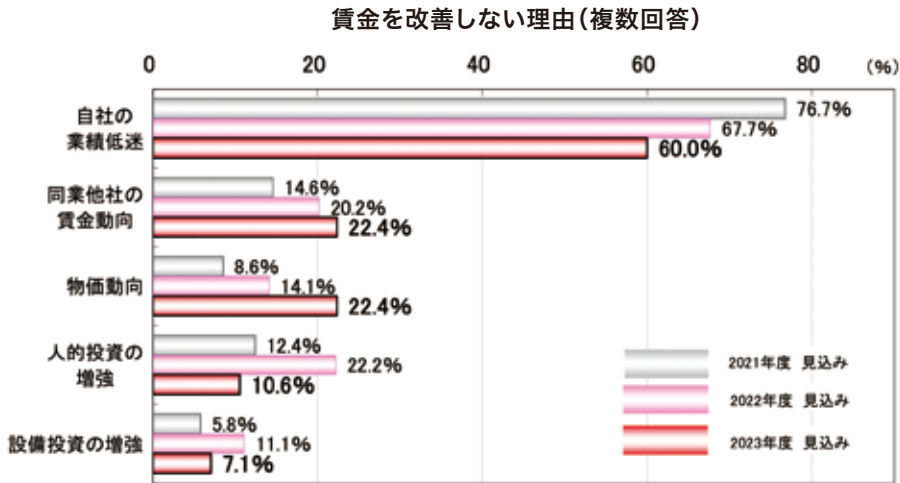
3.賃金改善をしない理由、「自社の業績低迷」がトップ

他方、賃金改善が「ない」企業にその理由を尋ねたところ、「自社の業績低迷」が60.0%（複数回答、以下同）と前回調査と同様に最も多くなった。次いで、「同業他社の賃金動向」（22.4%）と「物価動向」（22.4%）が同率で並んだ。以下、新規採用増や定年延長にともなう人件費・労務費の増加などが背景となる「人的投資の増強」（10.6%）、「設備投資の増強」（7.1%）が続く。

賃金改善が「ある」、「ない」とともに、「物価動向」を理由にあげる企業が前回調査と比べ増加している。帝国データバンクが実施した調査によると、企業の約7割は多少なりとも価格転嫁できているものの、すべて転嫁できている企業は4.0%にとどまる。価格転嫁をしたいと考えている企業の販売価格への転嫁割合を示す「価格転嫁率」は40.5%と4割程度となっており、こうしたことが中小企業や小規模企業を中心に賃金改善に回す余力を奪っている可能性があるといえる。

そして、物価の上昇は賃金改善を行う理由になるとともに、その影響による収益性の低下を招くことで、賃金改善を行わない（行えない）理由にもなるという結果をもたらした。

企業からは、「賃金を上げたい気持ちはあるが、仕入れ価格が上がり、販売価格に十分転嫁できないなかでは、非常に厳しい状況」（中小企業、卸売）という意見が聞かれた。



注：2021年度見込みは2021年1月調査、2022年度見込みは2022年1月調査、2023年度見込みは2023年1月調査。
母数は賃金改善が「ない」と回答した企業、2021年度119社、2022年度99社、2023年度85社

まとめ

今回の結果から、県内企業の賃金改善の動きは緩やかではあるが進んでいることがみえてきた。賃金改善を行う理由は、「従業員の生活を支えるため」が最多で、行わない理由は「自社の業績低迷」が最も多くなった。行う、行わない双方の理由に「物価動向」が大きくなっている傾向をみても、従業員を大切にするといった経営者の考え、物価高をはじめとした近時の経済動向など、世情を反映した結果になったといえよう。

ただ、賃金改善への取り組みでは企業規模の違いで格差も生じており、とりわけ規模の小さい企業から聞こえてくるのは、「世の中全体の賃上げ気運の高まり」に対する違和感のようなものである。「余裕のある企業の対応ばかりが多く報道されているのは疑問」（中小企業、製造）、「『賃上げ目標5%』などと、大々的に報道されるなかで、それに満たない賃上げしかできない場合は従業員の士気にも関わり、安易な報道は本当に勘弁してほしい」（中小企業、サービス）といった切実な声が出ているのも事実である。

依然として厳しい経営環境が続く中小・零細企業にとっては、「（賃上げ）したいのはやまやまだが、（実際には）できない」といった本音も漏れる。規模の小さい企業まで含めた実態をしっかりと把握するとともに、取り組みや情報発信に関しては「ムード先行でない」慎重な姿勢が求められる。



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）

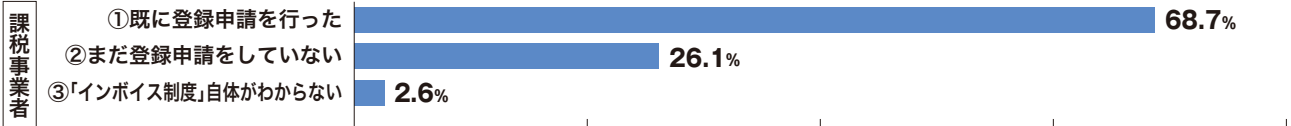
《略歴》

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 中小企業におけるデジタル化への対応について

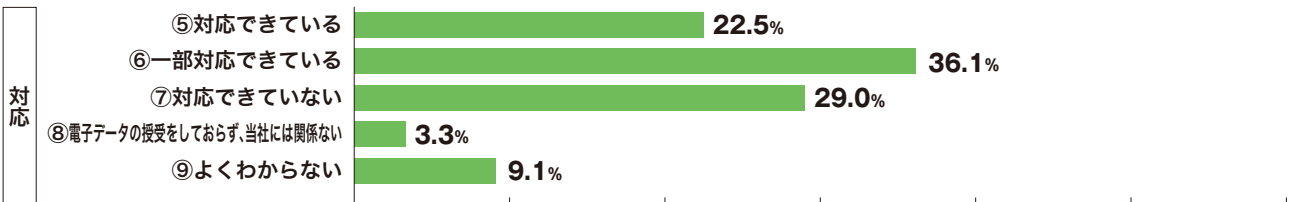
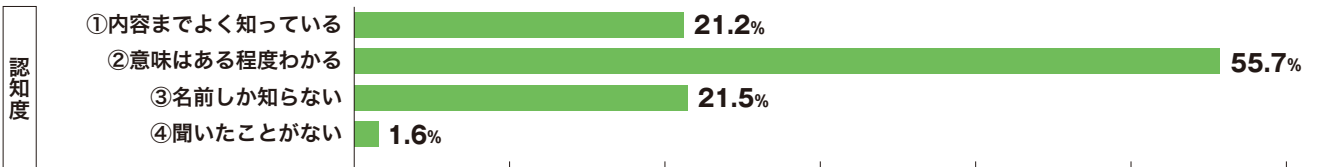
問1

2023年10月に開始予定の「インボイス制度(適格請求書等保存方式)」へ向けて、インボイス(適格請求書)発行業者への登録申請を求める動きがありますが、貴社ではどのように対応していますか。現在、消費税を納付している「課税事業者」の方は①～③から、消費税の納税免除を受けている「免税事業者」の方は④～⑧から、それぞれ最もあてはまるものを1つ、選んでお答えください。



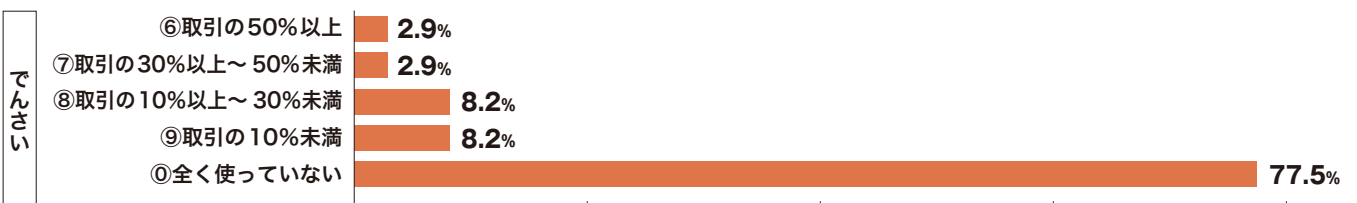
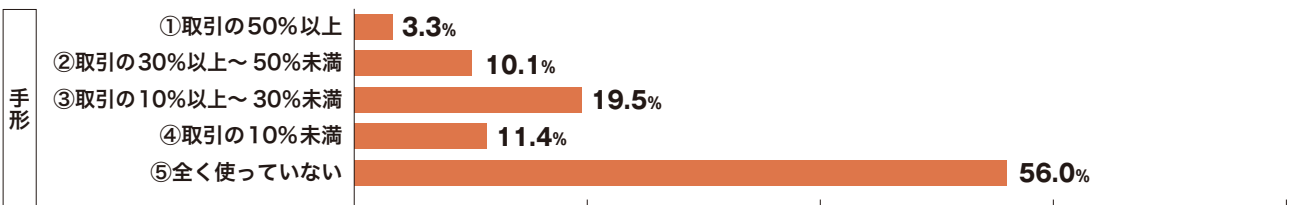
問2

電子帳簿保存法(電帳法)が改正され、請求書などに関する電子データを送付・受領した場合には、その電子データを一定の要件を満たした形で保存することが必要となりました。この改正について、貴社の認知度を①～④から、対応を⑤～⑨から、それぞれ1つお答えください。



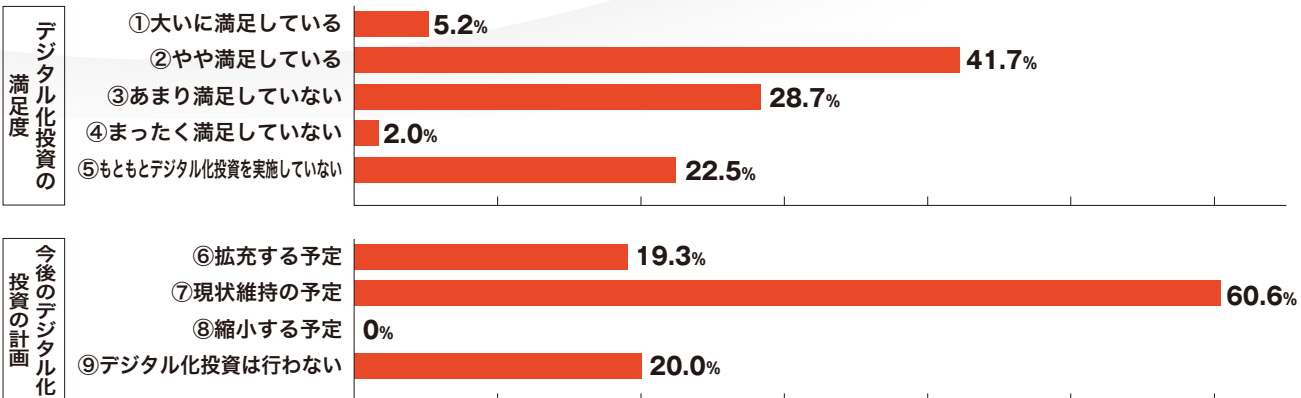
問3

貴社では、企業間での資金決済の際、手形をどの程度利用していますか。また、でんさい(電子記録債権)をどの程度利用していますか。手形については①～⑤から、でんさいについては⑥～⑩から、それぞれ1つお答えください。



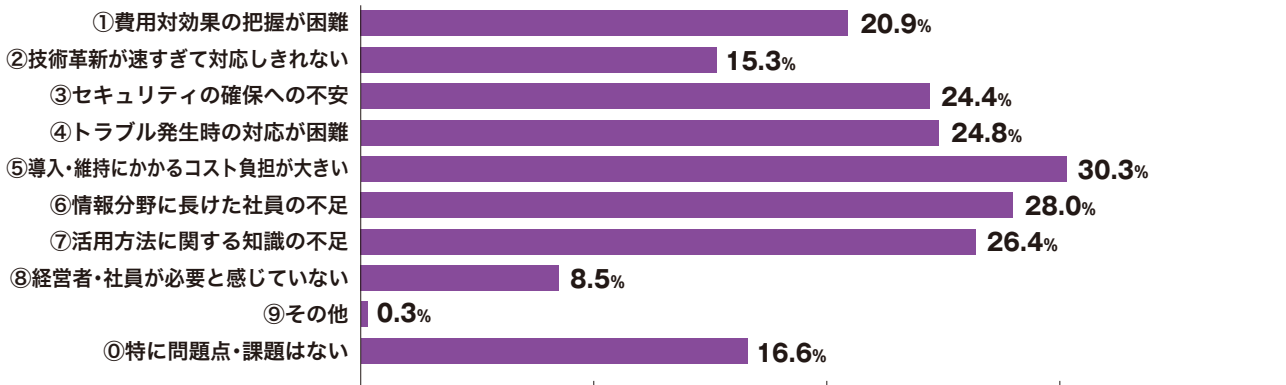
問 4

貴社では、これまで行ってきたデジタル化投資（コンピュータ、ネットワーク関連機器・ソフトウェアの購入、利用環境の整備等全般）の費用対効果について、どのように感じていますか。①～⑤から1つお答えください。また今後のデジタル化投資の計画について、⑥～⑨から1つお答えください。



問 5

貴社では、デジタル化を進めるに際しての問題点・課題として、どのようなものが考えられますか。次の①～⑩の中から最大3つまでお答えください。

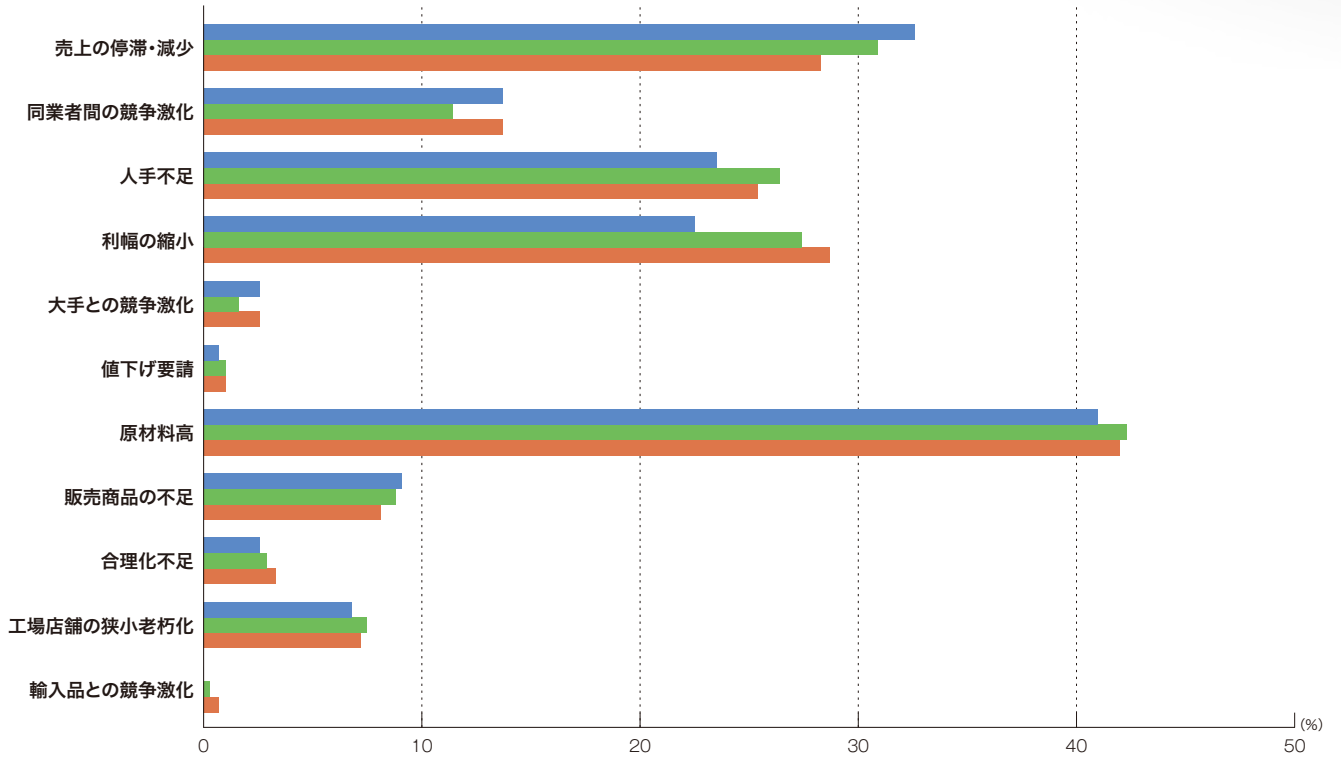


特別調査 調査員コメント

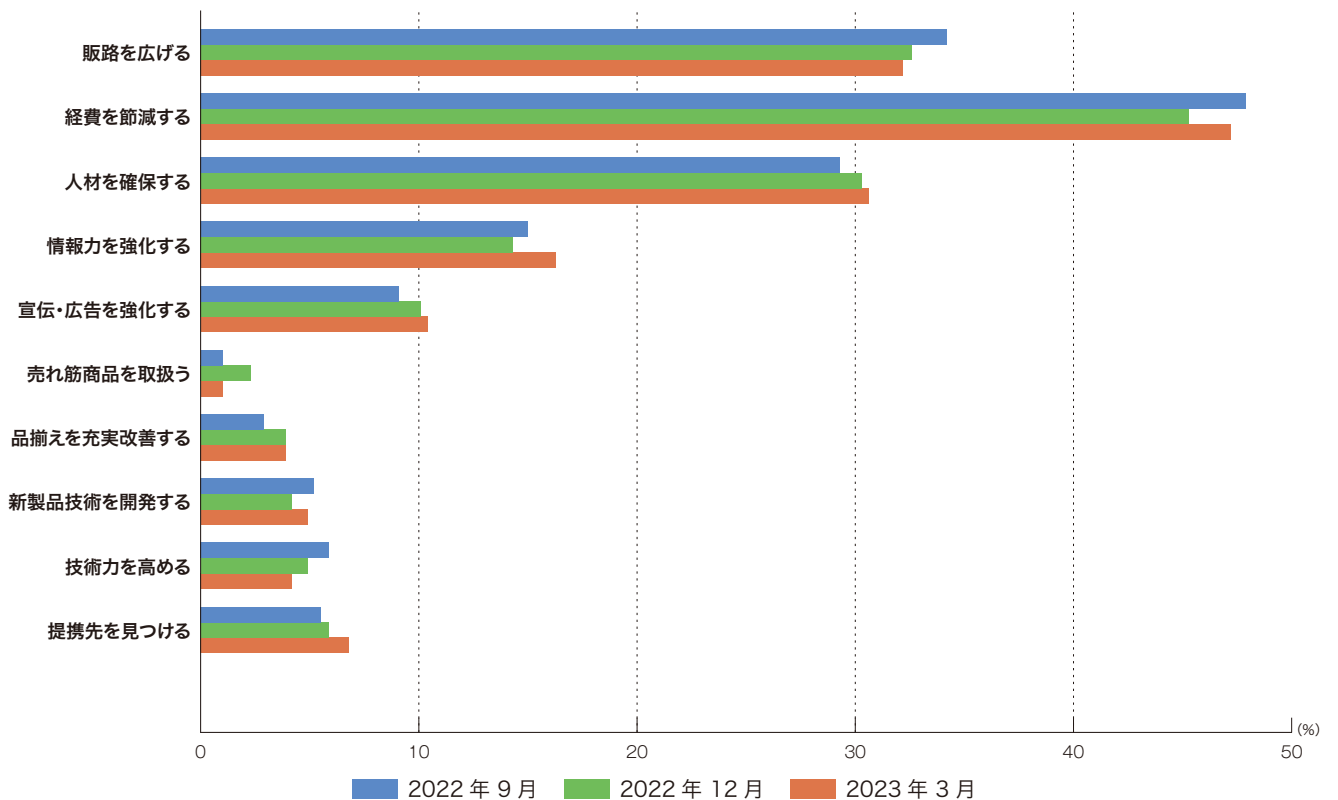
- 【 造 業 】 ●従業員の退職やモチベーションの維持に苦慮している。結果的として不良率の上昇にもつながってしまっている。
- 【 車 製 業 】 ●インボイス制度などに対応できておらず、廃業を検討している取引先もある。デジタル化への対応については消極的な取引先が多いと感じる。
- 【 塗 設 備 設 計 施 工 】 ●インボイス制度の普及には税理士の関与が欠かせないと感じる。
- 【 米 菓 製 造 業 】 ●デジタルスキルを身につけた人材の育成がデジタル化に追いつかず、使いこなせていないのが現状である。
- 【 非 鉄 金 属 加 工 業 】 ●経理担当者がインボイス制度の対応に追われている。慣れるまでに時間を要すると思うが、事務処理が軽減されることに期待している。
- 【 ラジコン模型卸売業 】 ●日本の模型は海外からの人気が高く、インバウンドの再開により来日した外国人への売上を期待している。
- 【 化 粧 品 製 造 業 】 ●ECサイトでのキャッシュレス決済を可能としたり、スマホ対応のホームページに更新するなど、逐次デジタル化を進めている。
- 【 スポーツ用品販売 】 ●学校行事が動き始めている。
- 【 不 動 産 業 】 ●大手の参入や入札方式での売買の流行により業界全体で商品物件の価格が高騰し、仕入が難しくなっている。営業エリアの地価が上昇している。
- 【 ソフトウェア業 】 ●業種柄デジタル化には長けているが、セキュリティの不安などあり、デジタル化が進み過ぎるのも怖く感じる。
- 【 クリーニング業 】 ●電力料金値上げによる影響が大きい。顧客に病院や医院が多い為、価格転嫁が難しい。
- 【 公 衆 浴 場 業 】 ●エネルギー価格の高騰により非常に資金繰りが厳しい。店舗の老朽化が進んでおり、人も戻らない為、新たなビジネスモデルを模索している。
- 【 パチンコ店 】 ●コロナの影響による客離れに歯止めがかからない。電力料金等の値上げも厳しい。全国的にパチンコ店の廃業は多く、今後も経営難が続く。
- 【 社 労 士 業 】 ●3月末で緊急雇用調整助成金が終了する為、その申請代行の報酬がなくなってしまう影響は小さくなく、今のうちから新たな顧客先の獲得に努めている。

経営上の問題点と当面の重点経営施策

経営上の問題点集計結果(全業種)



当面の重点経営施策(全業種)



あおしんトピックス

小学生向け金融教育（マネースクール）を実施しました

当金庫では、2022年度より新しい施策として、各営業店の営業地域内にある小学校の高学年の児童を対象に「マネースクール」を実施しています。

これは、SDGsの目標の一つである「質の高い教育をみんなに」を基に、地域の将来を担う児童に対して、早い段階で金融知識を習得してもらうこと、「お金の大切さ」を知ってもらうことなどを目的に、地域貢献活動の一環として行っているものです。

授業では、クイズを交えながら、お金の上手な使い方や、お金に関するトラブルに遭わないようにするための注意点、お金に関する色々な豆知識などを説明し、児童達はとても熱心に話を聞いていました。

授業の後に行ったアンケートでは、勉強になったこととして、「2年後に紙幣のデザインが変わること」や、「キャッシュレス決済がどんどん進んでいること」、また「日本の偽札防止技術」などの意見が多く上がり、他に授業で聞いてみたかったこととして、「昔のお金のデザイン」や「お金の歴史」、「硬貨の偽造防止技術」などといったことが多く上がっていました。

当金庫は、今後も地域貢献活動の一つとして、この「マネースクール」を継続的に実施して参ります。



川口市立青木中央小学校での
マネースクールの様子

※川口市立前川小学校のHPにマネースクールの活動報告が掲載されておりますので、
こちら併せてご覧ください。

<https://maekawa.official.jp/2023/01/19057/>



スマホはこちらから▶

信金中央金庫 四国支店および独立行政法人中小企業基盤整備機構 四国本部主催「第2回 四国内信用金庫合同講習会」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。

事業承継支援にかかる取組強化や外部機関との連携体制の構築等を目的として、1月30日(月)に香川県高松市の信金中央金庫四国支店で開催された標記講習会において、当金庫の取り組みを発表いたしました。

当日は、登壇者の一人として当金庫の地域振興部職員が埼玉県事業承継・引継ぎ支援センターをはじめとする外部機関等との連携による事業承継支援の取り組みについて説明を行いました。

フリーディスカッションでの意見交換では、参加者から「他の信用金庫も健全な危機感を持って事業承継に取り組んでいることが理解できた」「課題はどれも似ており、成功事例を参考に今後の活動に生かしたい」などの反響がありました。

当金庫ではこれまで以上に事業承継支援の取り組みに力を入れて参ります。



四国内10信金の
事業承継支援担当役員が参加



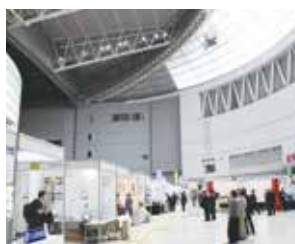
説明する当金庫職員

「彩の国ビジネスアリーナ2023」が開催されました

埼玉県、(公財)埼玉県産業振興公社、(公社)埼玉県情報サービス産業協会、県内6金融機関の主催による「彩の国ビジネスアリーナ2023」が、中小企業の受注確保・販路開拓、技術力向上を促進するため、478の企業・団体が出展し、リアル(2月8日～9日)とオンライン(2月1日～15日)の双方のメリットを生かしたハイブリッド形式で開催されました。

3年ぶりに「さいたまスーパーアリーナ」にて開催されたリアル展示会には2日間で12,685人が来場されました。また、オンライン展示会も期間中の来場者が14,487人を数えました。

当金庫取引先も12社が出展。その中には商談が成立し、販路拡大につながったとの報告もあり、「また次回も出展したい」との声を多数いただきました。



総合

業況判断指数

当期



来期予想

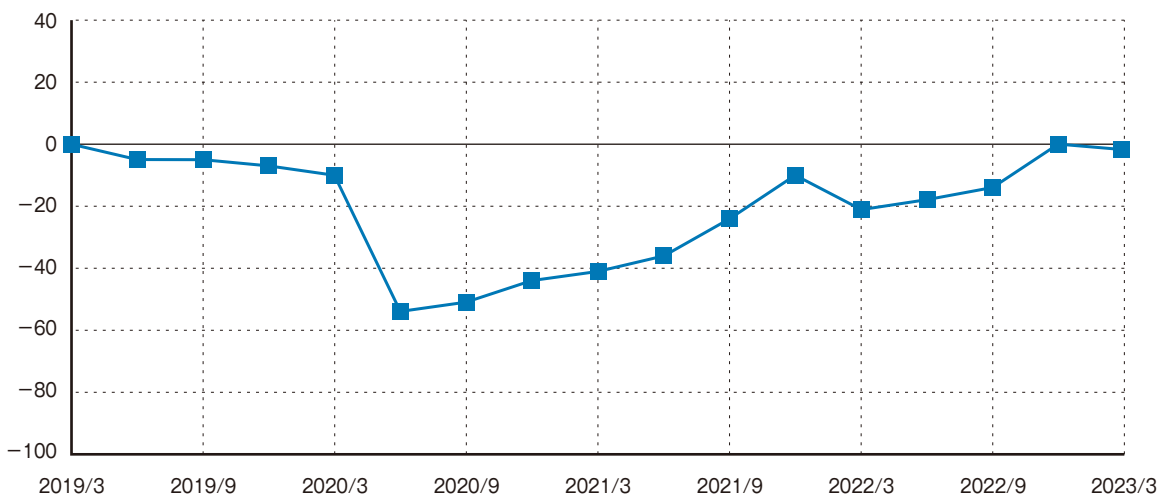


全業種の当期(1~3月期)の業況判断DIは▲1となり、前期(10~12月期)と比較して1ポイントの悪化となった。「販売・請負・料金価格」で3ポイントの上昇、「資金繰り」で1ポイントの改善、「設備」で横ばい、「売上」で10ポイント、「収益」で7ポイントの悪化、「原材料・仕入価格」で1ポイントの下降となる。来期(4~6月期)は、「業況」、「資金繰り」で3ポイント、「売

上」で11ポイント、「収益」で13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15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。全体的には景況感の改善に足踏みがあったものの、来期の見通しについては改善傾向を予想している。

総合

「業況 DI」推移

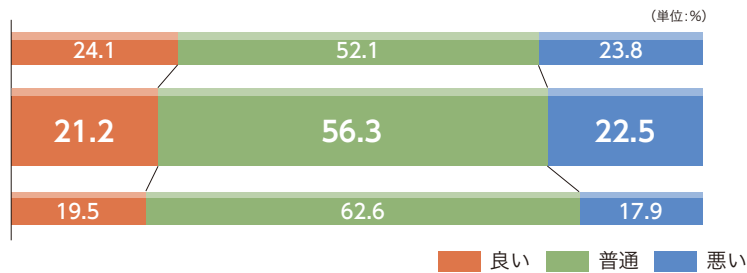


業況

前期
2022年10~12月

当期
2023年1~3月

来期
2023年4~6月



業況判断指数

当期



来期予想

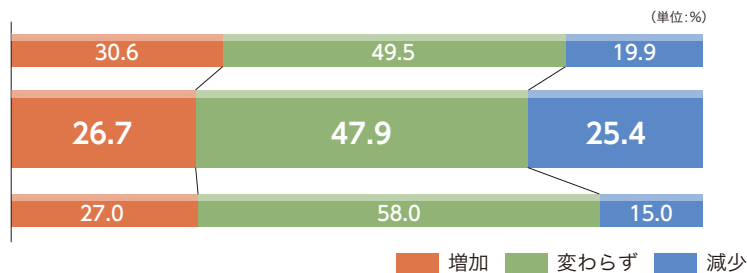


売上

前期
2022年10~12月

当期
2023年1~3月

来期
2023年4~6月



業況判断指数

当期

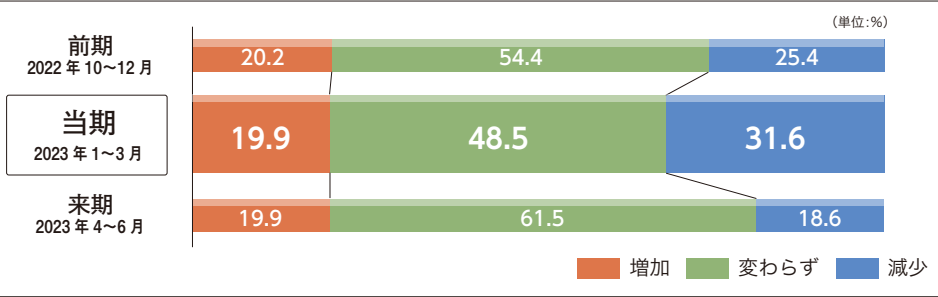


来期予想



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

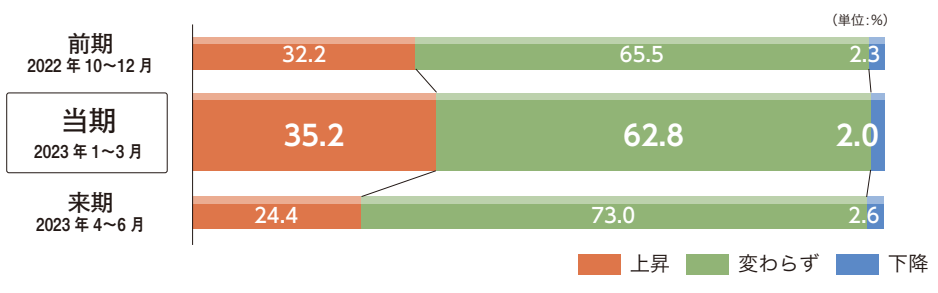


業況判断指数

当期 ▲12 (▲7)

来期予想 1 (+13)

販売・請負・料金価格

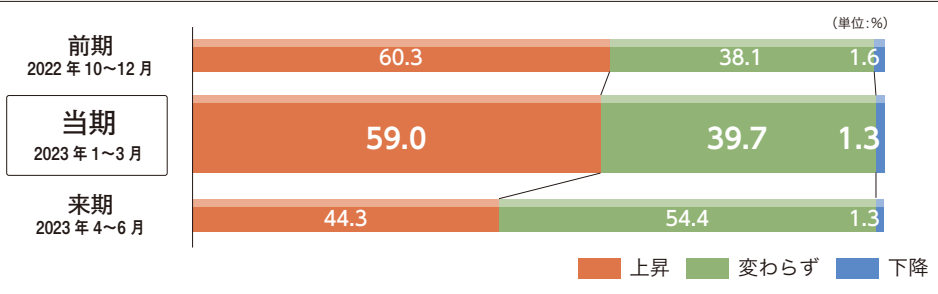


業況判断指数

当期 33 (+3)

来期予想 22 (▲11)

原材料・仕入価格

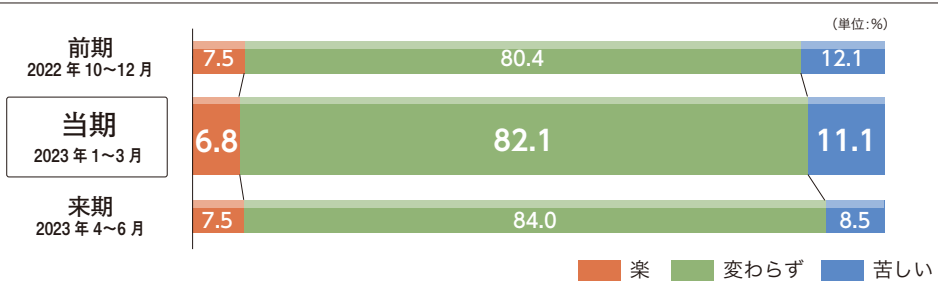


業況判断指数

当期 58 (▲1)

来期予想 43 (▲15)

資金繰り

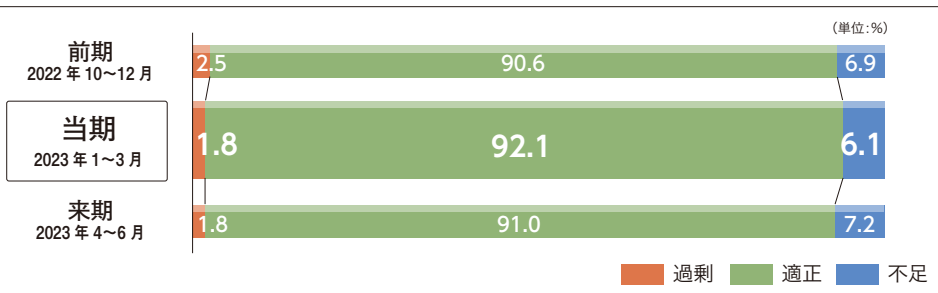


業況判断指数

当期 ▲4 (+1)

来期予想 ▲1 (+3)

設備



業況判断指数

当期 ▲4 (0)

来期予想 ▲5 (▲1)

▲ …DI値1以上 ¥ …DI値0 ▼ …DI値▲1以下

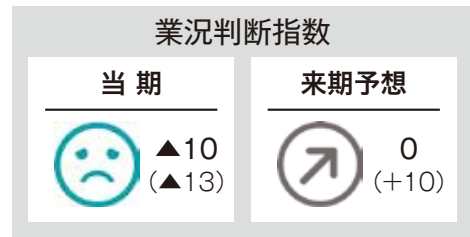
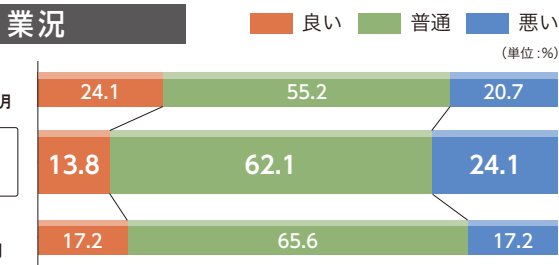
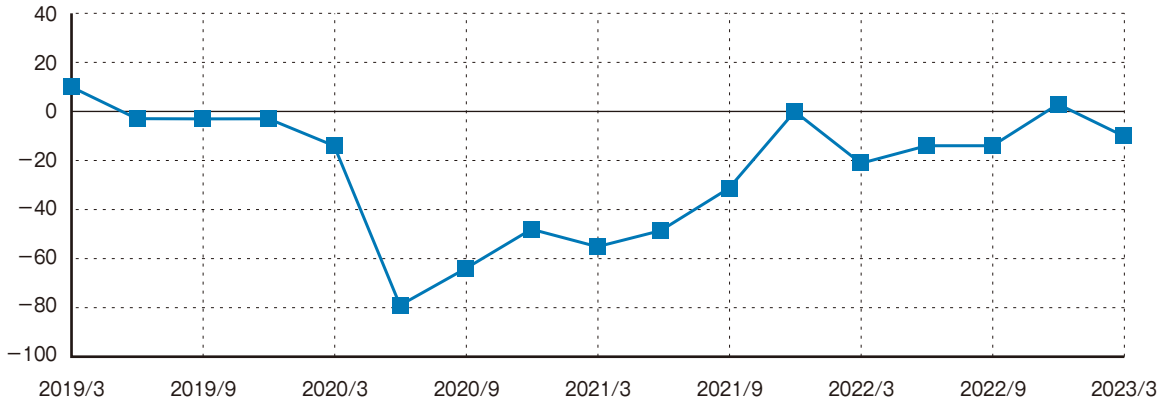
※カッコ内は前回調査との増減幅です。

鑄造業

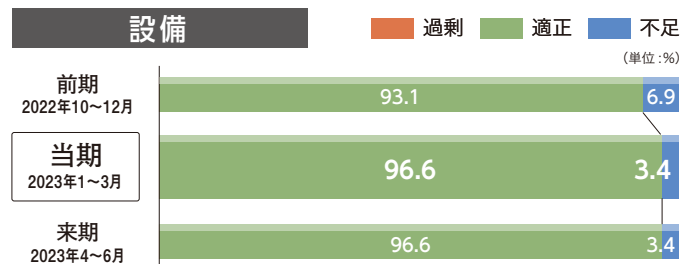
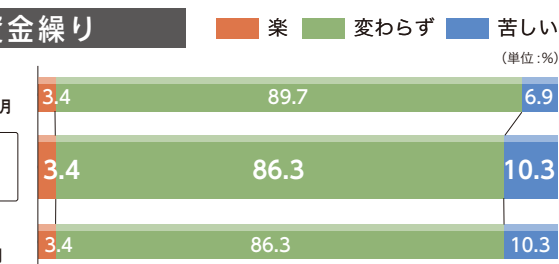
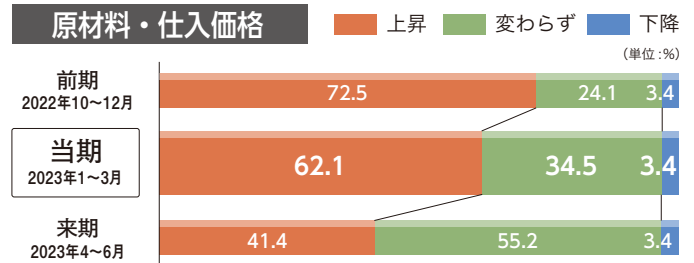
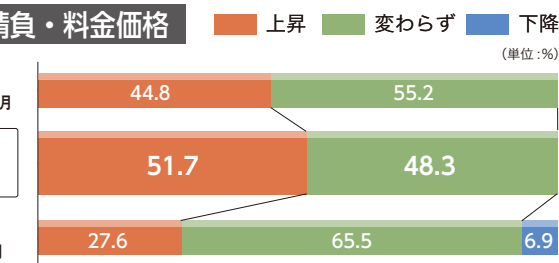
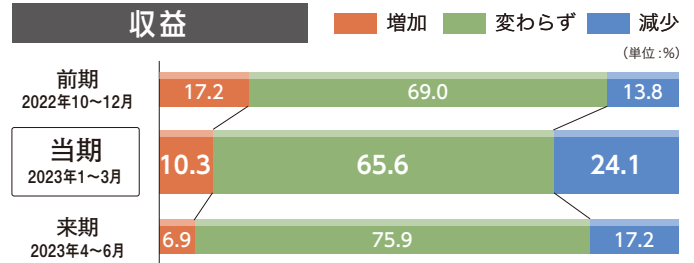
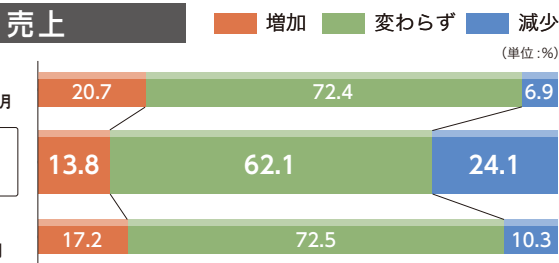
鑄造業の当期(1~3月期)の業況判断DIは▲10となり、前期(10~12月期)と比較して13ポイントの悪化となった。「販売・請負・料金価格」で7ポイントの上昇、「設備」で4ポイントの増加、「売上」で24ポイント、「収益」で17ポイント、「資金繰り」で4ポイントの悪化、「原材料・仕入価格」で10ポイントの下降となる。

来期(4~6月期)は、「業況」で10ポイント、「売上」で17ポイント、「収益」で4ポイントの改善、「資金繰り」、「設備」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で31ポイント、「原材料・仕入価格」で21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。

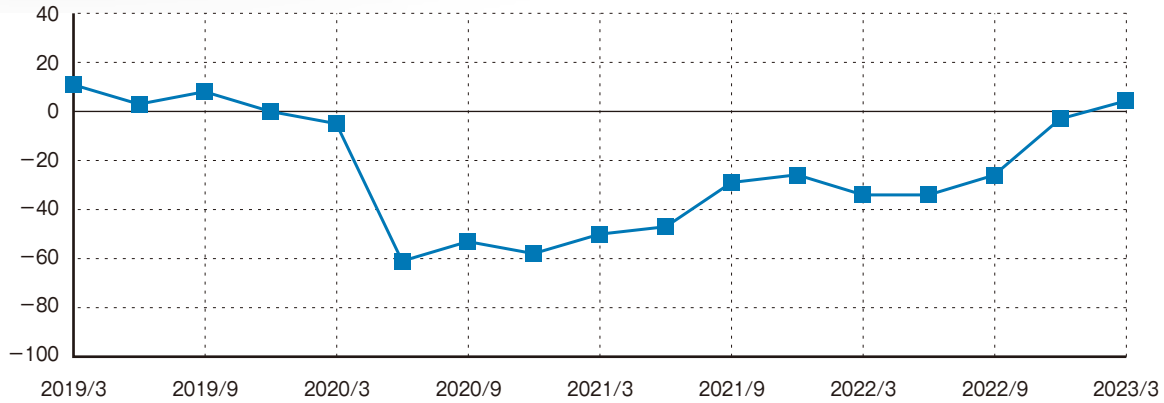


機械製造業

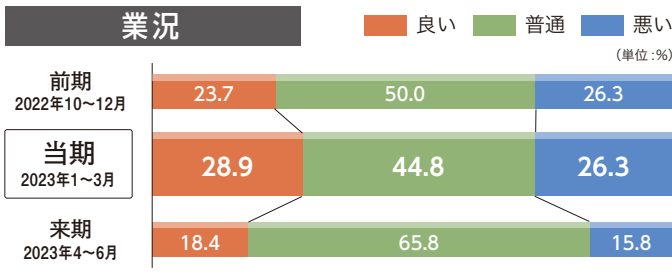
機械製造業の当期(1~3月期)の業況判断DIは3となり、前期(10~12月期)と比較して6ポイントの改善となった。「売上」で5ポイント、「収益」で2ポイント、「資金繰り」で13ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で5ポイント、「原材料・仕入価格」で68ポイントの下降、「設備」で3ポイントの減少となる。

来期(4~6月期)は、「設備」で6ポイントの増加、「業況」、「原材料・仕入価格」で横ばい、「売上」で10ポイント、「収益」で8ポイント、「資金繰り」で2ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で11ポイントの下降を予想している。

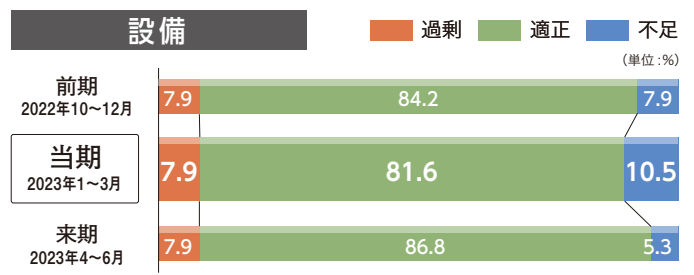
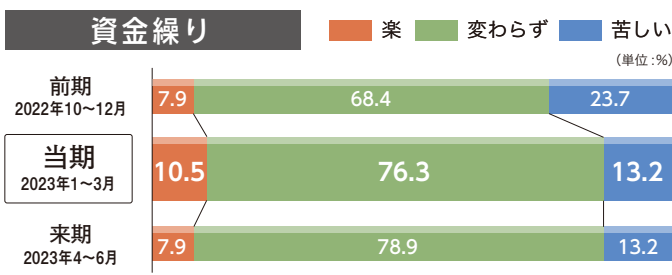
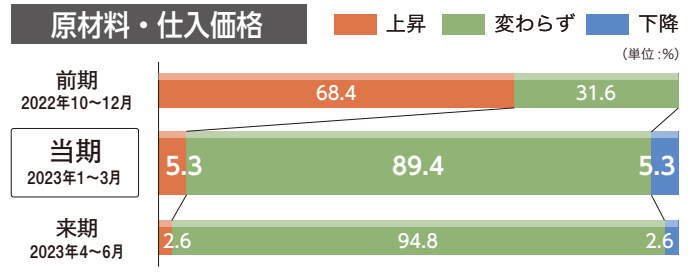
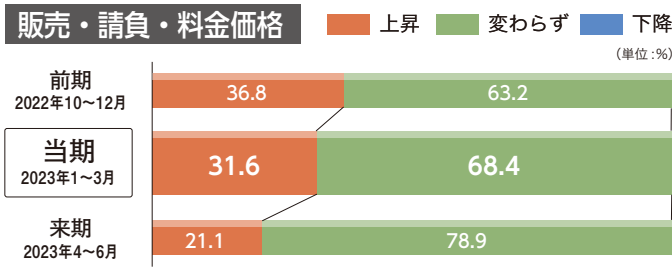
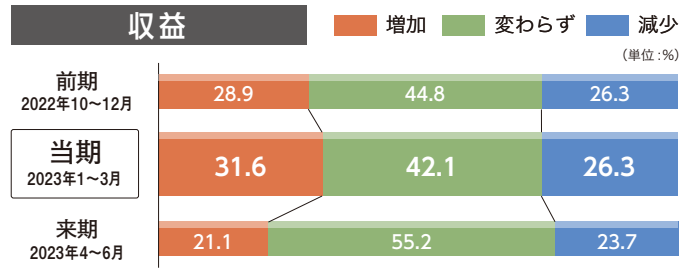
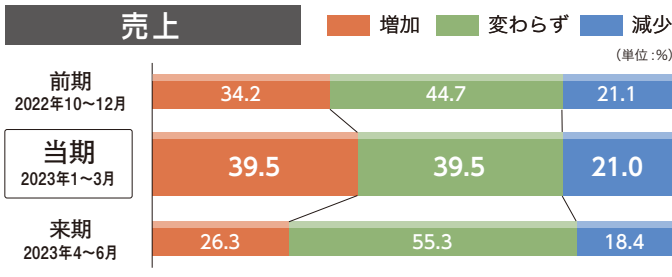
「業況 DI」推移



機械製造業



※カッコ内は前回調査との増減幅です。

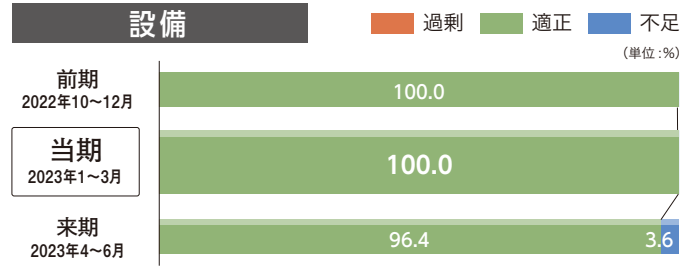
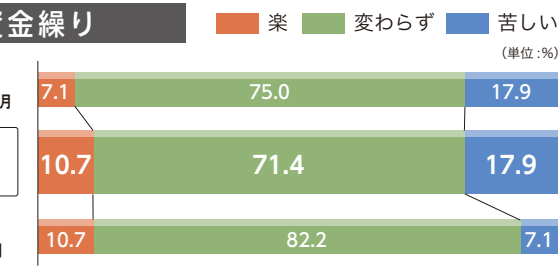
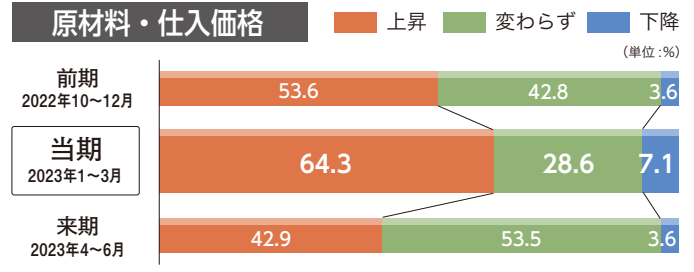
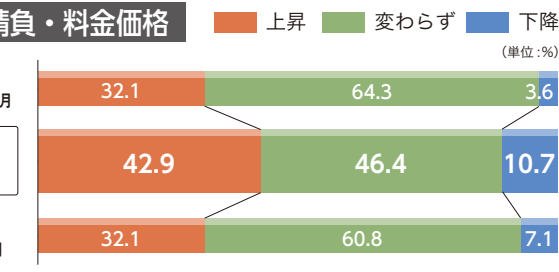
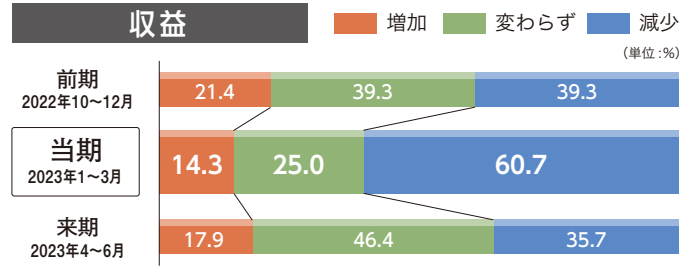
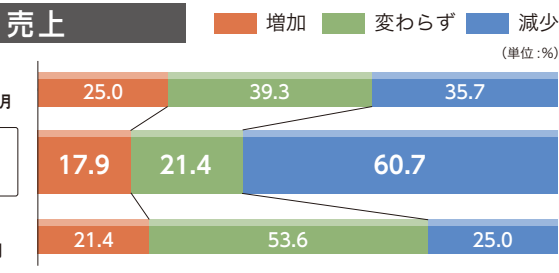
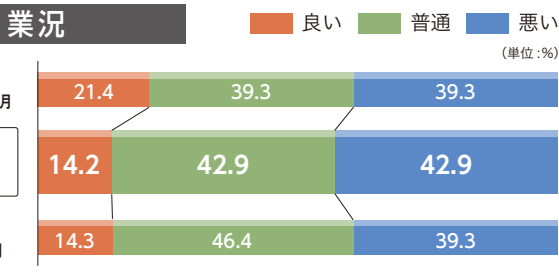
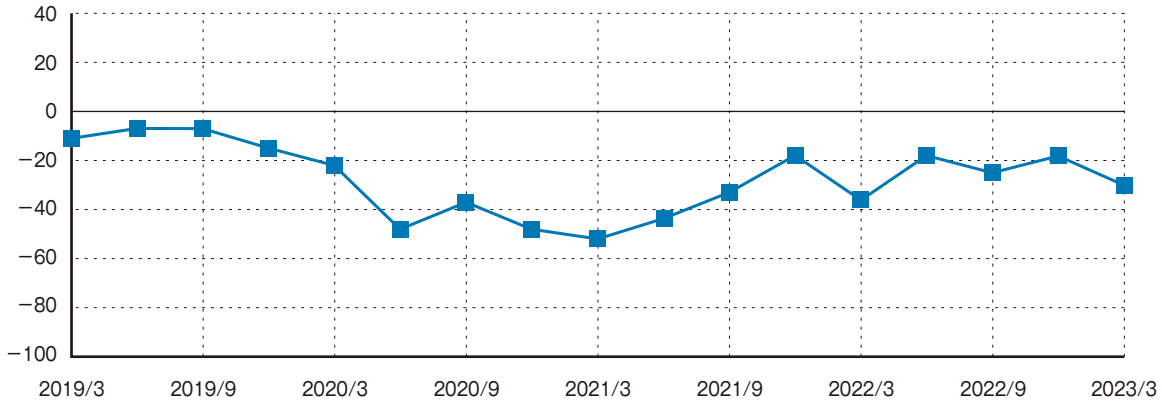


卸売業

卸売業の当期(1~3月期)の業況判断DIは▲29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3ポイント、「原材料・仕入価格」で7ポイントの上昇、「資金繰り」で4ポイントの改善、「設備」で横ばい、「売上」で32ポイント、「収益」で28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39ポイント「収益」で28ポイント、「資金繰り」で11ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で7ポイント、「原材料・仕入価格」で18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

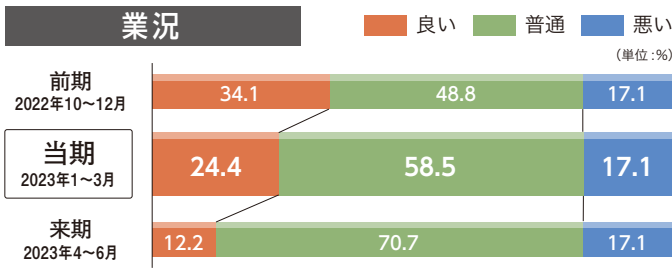
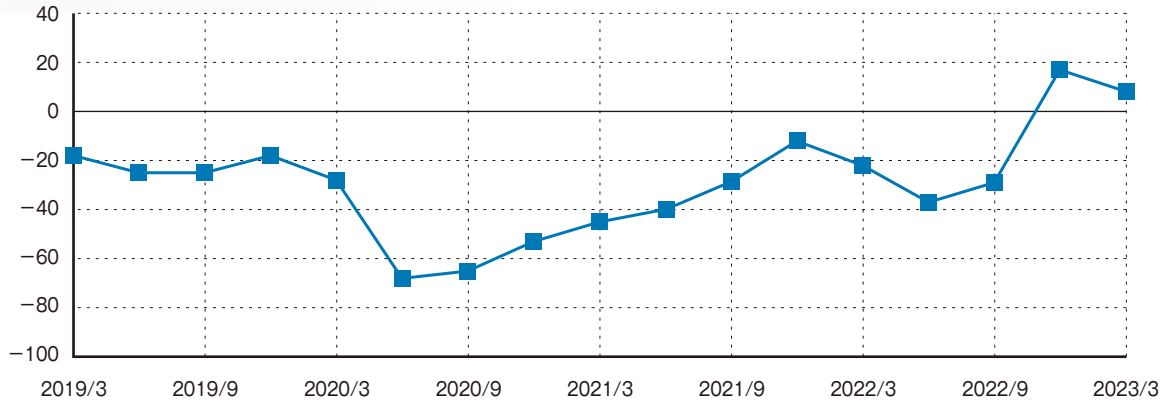


小売業

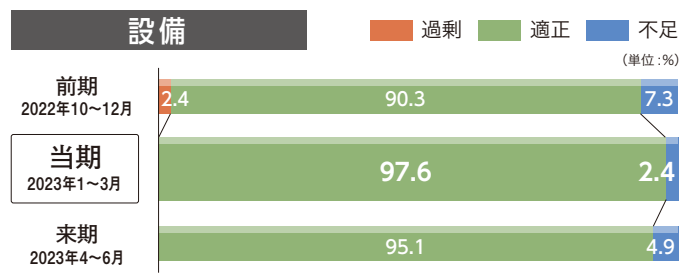
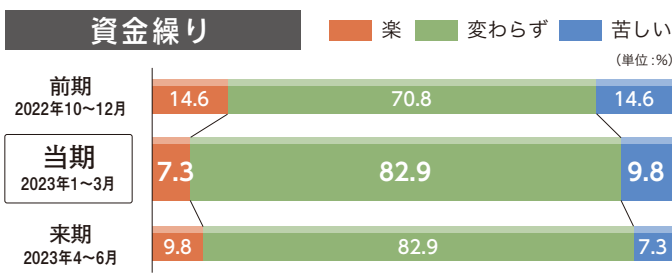
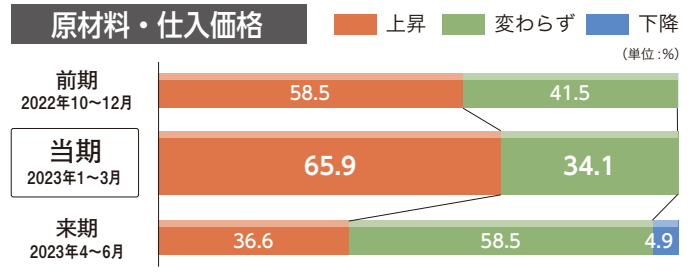
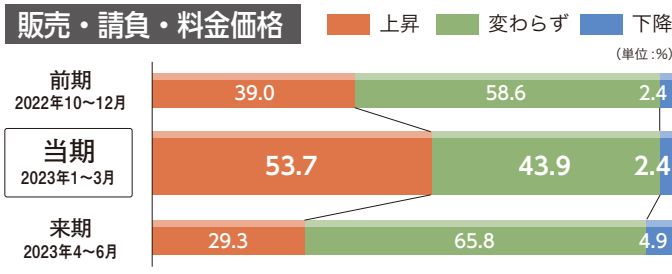
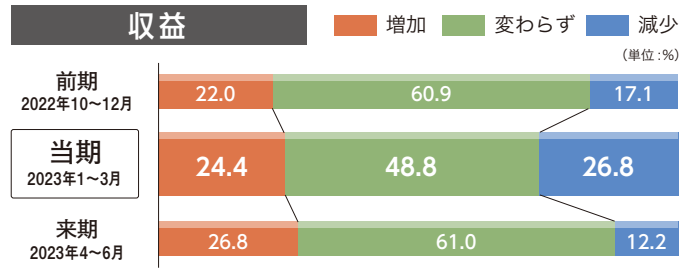
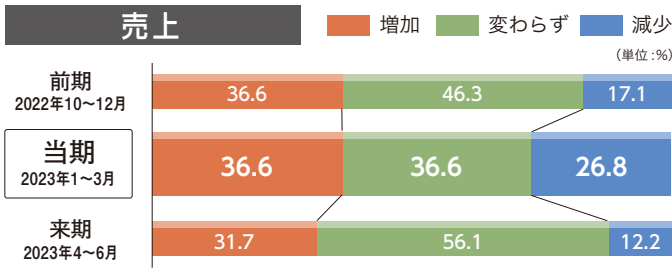
小売業の当期(1~3月期)の業況判断DIは7となり、前期(10~12月期)と比較して10ポイントの悪化となった。「販売・請負・料金価格」で14ポイント、「原材料・仕入価格」で7ポイントの上昇、「設備」で3ポイントの増加、「業況」、「売上」で10ポイント、「収益」で7ポイント、「資金繰り」で2ポイントの悪化となる。

来期(4~6月期)は、「売上」で10ポイント、「収益」で17ポイント、「資金繰り」で4ポイントの改善、「業況」で12ポイント、「設備」で3ポイントの減少、「販売・請負・料金価格」で27ポイント、「原材料・仕入価格」で34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。

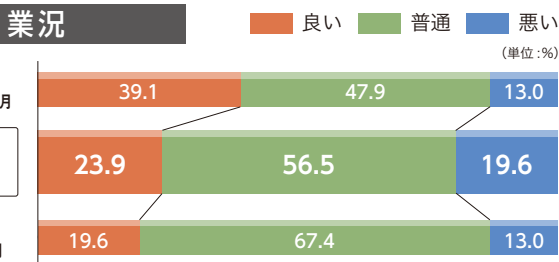
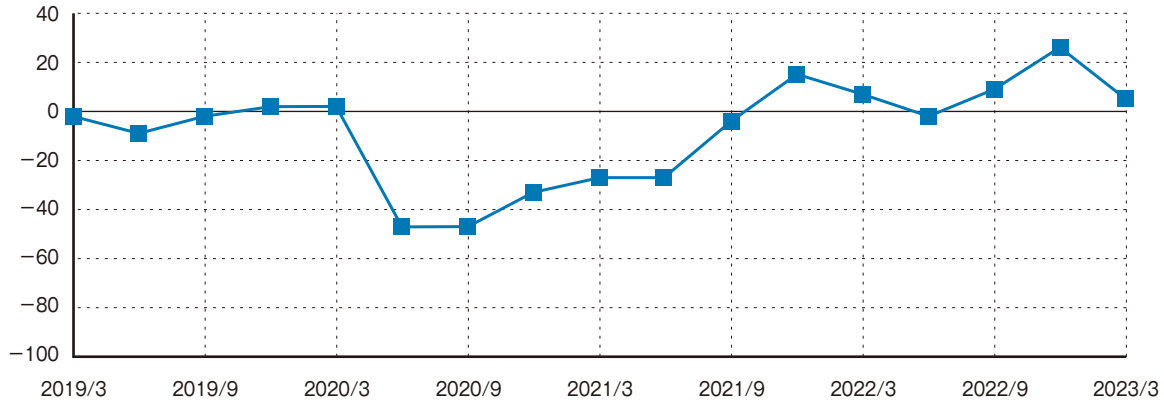


建設業

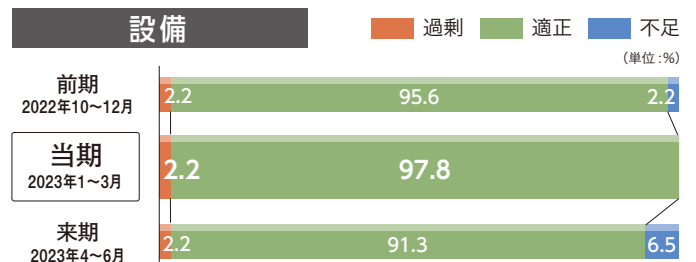
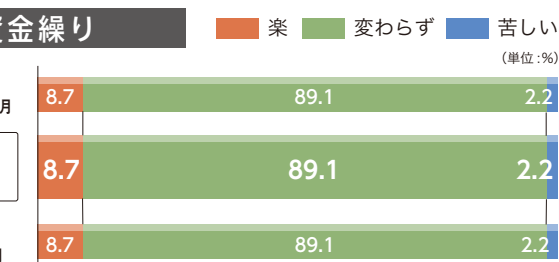
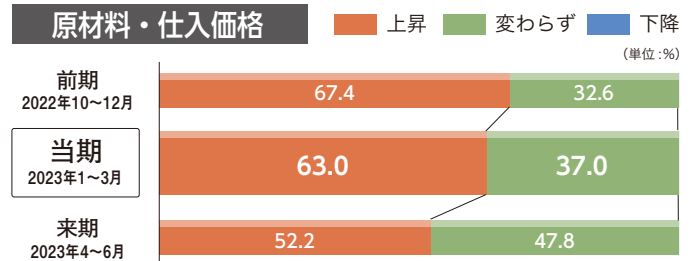
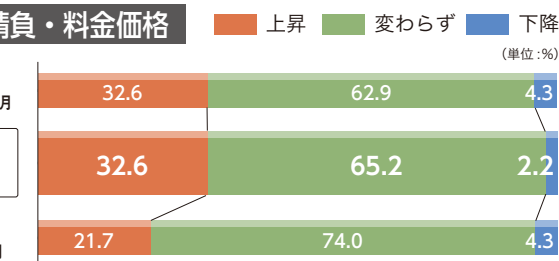
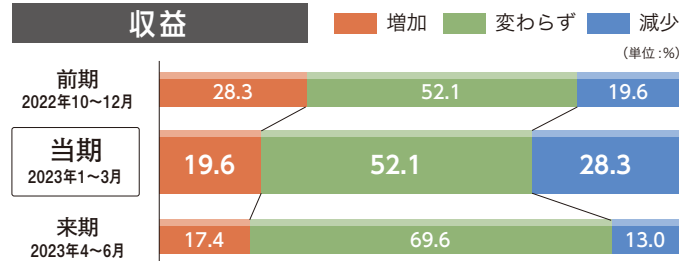
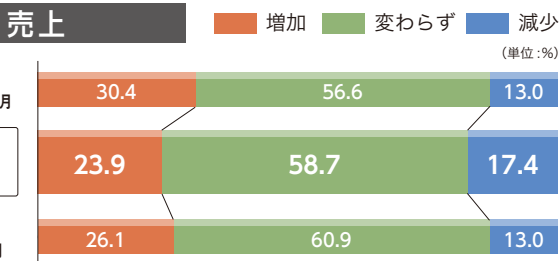
建設業の当期(1~3月期)の業況判断DIは4となり、前期(10~12月期)と比較して22ポイントの悪化となった。「販売・請負・料金価格」で2ポイントの上昇、「設備」で2ポイントの増加、「資金繰り」で横ばい、「売上」で10ポイント、「収益」で18ポイントの悪化、「原材料・仕入価格」で4ポイントの下降となる。

来期(4~6月期)は、「業況」で3ポイント、「売上」で6ポイント、「収益」で13ポイントの改善、「資金繰り」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11ポイントの下降、「設備」で6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。

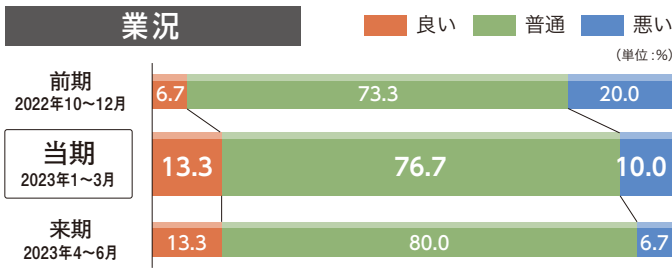
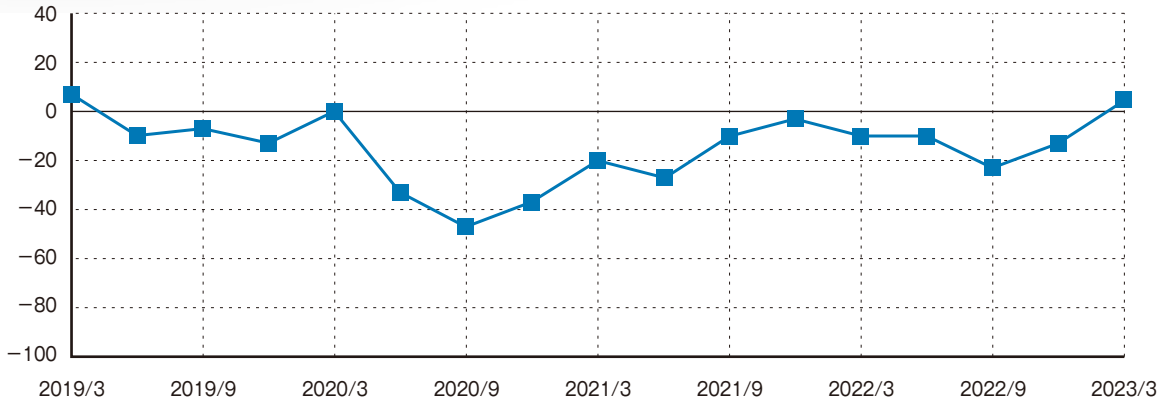


不動産業

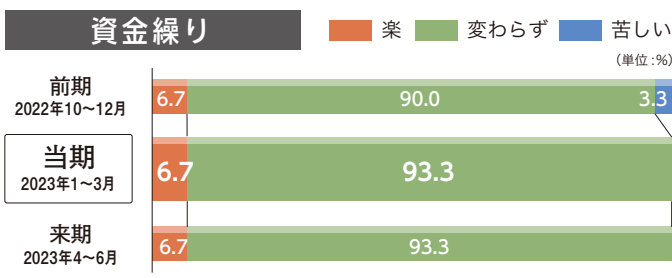
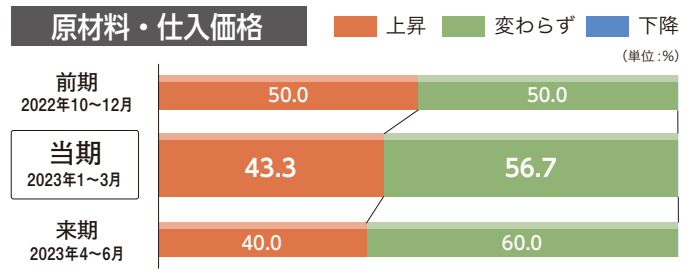
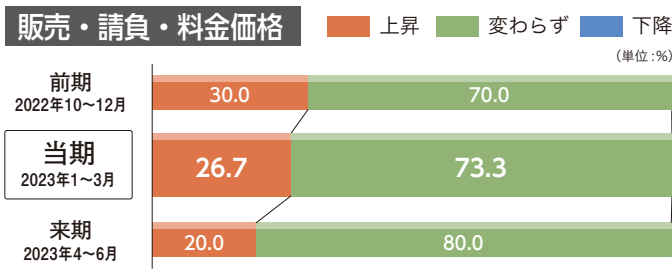
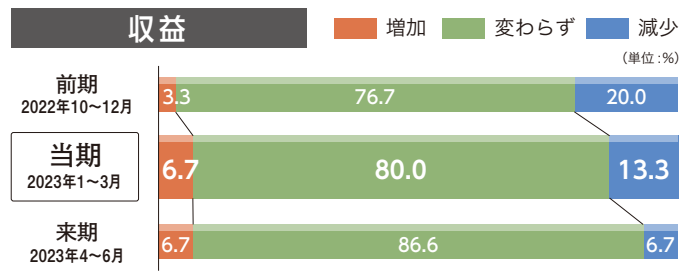
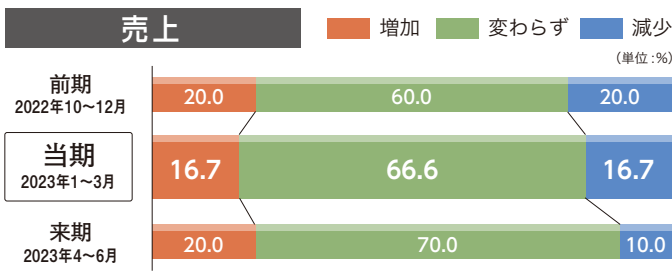
不動産業の当期(1~3月期)の業況判断DIは3となり、前期(10~12月期)と比較して16ポイントの改善となった。「収益」で10ポイント、「資金繰り」で4ポイントの改善、「売上」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で3ポイント、「原材料・仕入価格」で7ポイントの下降となる。

来期(4~6月期)は、「業況」で4ポイントの改善、「売上」で10ポイント、「収益」で7ポイントの改善、「資金繰り」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で7ポイント、「原材料・仕入価格」で3ポイントの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 E-mail yorozu@saitama-j.or.jp
大宮ソニックシティビル10F FAX.048-645-3286 www.saitama-j.or.jp/kikaku/yorozu/

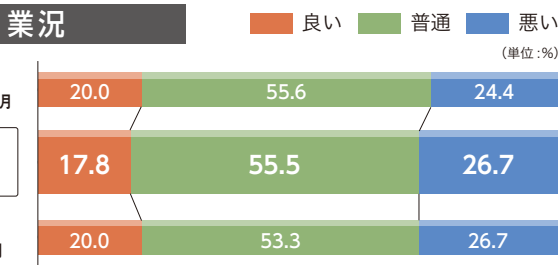
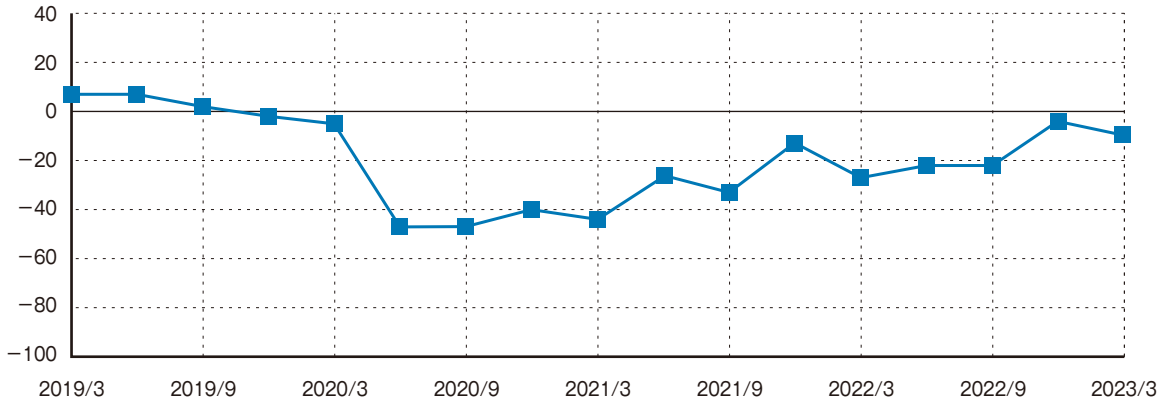


サービス業

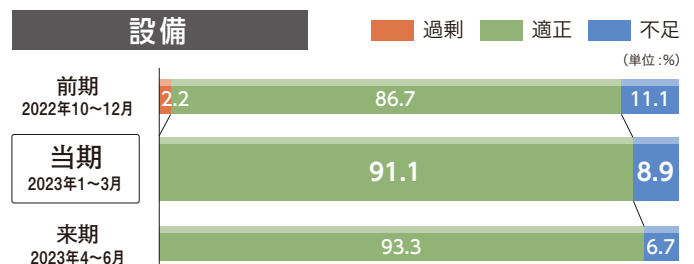
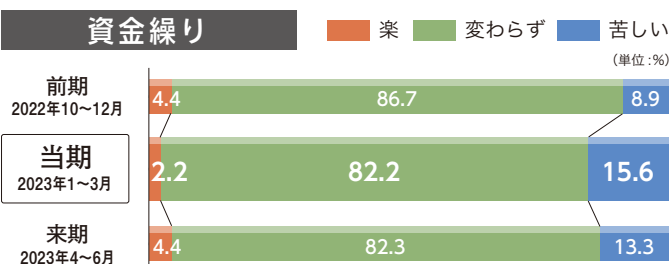
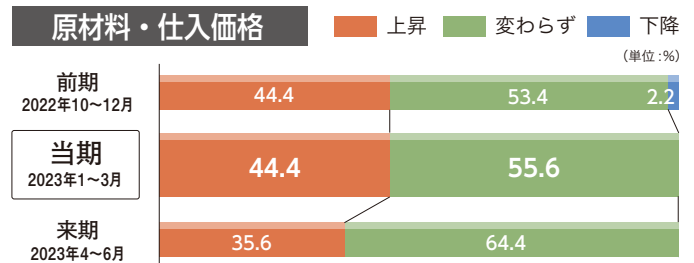
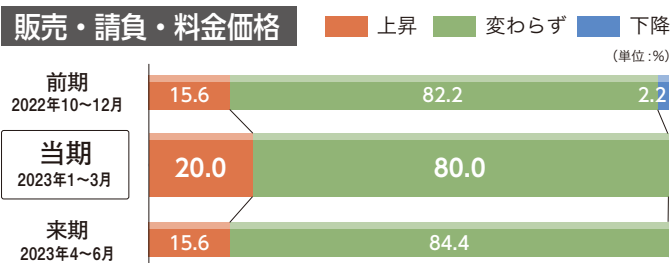
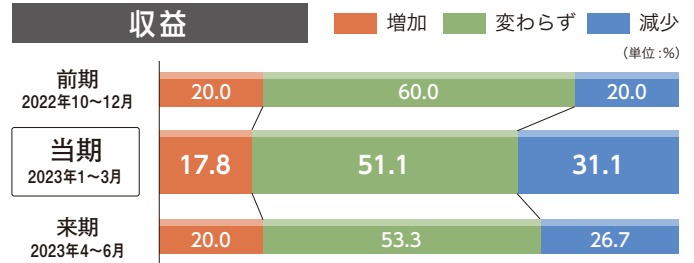
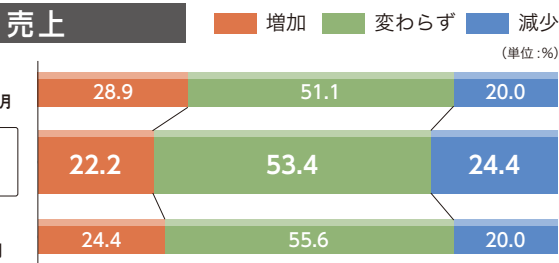
サービス業の当期(1~3月期)の業況判断DIは▲9となり、前期(10~12月期)と比較して5ポイントの悪化となった。「販売・請負・料金価格」で7ポイント、「原材料・仕入価格」で2ポイントの上昇、「設備」で横ばい、「売上」で11ポイント、「収益」で13ポイント、「資金繰り」で9ポイントの悪化となった。

来期(4~6月期)は「業況」で2ポイント、「売上」、「収益」で6ポイント、「資金繰り」で4ポイントの改善、「設備」で2ポイントの増加、「販売・請負・料金価格」で4ポイント、「原材料・仕入価格」で8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。



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』の会員企業様の利用率ランキングのご紹介です!また、下記注目のオンラインセミナーもご確認ください。



HP作成サービス

会員企業様であれば無料でHPの作成、編集を代行等何度でもお手伝いができるサービスです!「HP作りたけど費用が…」「時間もなくて何から始めて良いかわからない…」といった方には当サービスの活用でHPの作成から維持まで可能です。既にHPをお持ちの方も採用専用や商品専用といった専門ページの作成もできるので是非ご活用下さい!



上記のQRコードからサンプルサイトをご覧くださいいただけます。



書式ダウンロードサービス

「契約書のひな型が必要になった」「そろそろ社内規定を作らないと…」などのお悩みに対して、当サービスでは2,300種類近くの最新の契約書、法令書式をWordやExcelなどの編集可能な形でダウンロードができるサービスです!また、ビジネスメール文例等新入社員等の研修にも活用いただけます。

ダウンロード
できる書式例

- | | |
|--------------------|---------------------|
| ■各種申請・届出書 …… 447種類 | ■会社規定 …… 447種類 |
| ■ビジネス文章 …… 807種類 | ■事例集・業種別文例 …… 823種類 |
| ■契約書 …… 251種類 | ■内容証明 …… 472種類 など |



ビジネスレポート

常時2,000本以上のコンサルティング会社が監修したレポートをご覧いただけるサービスです!A4サイズ3,4枚で纏められておりますのでちょっとした読み物での活用や社内回覧による研修にもご利用いただけます。



注目
イベント

あおしんオンライン経営セミナー (全3回シリーズ)

第1回 次世代経営者に向け経営者に必要なポイントをお伝えします!

廃業寸前からの復活劇!

～後継者が手掛けた事業再生とビジネスモデル転換～

開催: 6月21日(水) 15時～17時

※オンライン形式にて開催します

講師: 株式会社アックスヤマザキ 代表取締役 山崎 一史 氏

1978年8月10日生まれ44歳。家庭用ミシンメーカー株式会社アックスヤマザキの3代目。2005年に父から廃業寸前の状況を聞かされ家業へ入社。2015年に会社が赤字に陥った年に代表取締役就任。子供用に開発した毛糸ミシンHugがヒットして翌年V字回復。



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回の開催を予定しています。

「知識」と「熱意」を皆様へ!

申込方法

右記のQRコードを読み取っていただくか、以下のURLにアクセスいただき、必要事項入力の上、お申込ください。また、会員専用サイトビジネスサミットon-lineのイベントページ上からもお申込みいただけます。【申込用URL <https://incgrow.seminarone.com/20230621/event>】



お申込情報は、本経営セミナーの参加受付や連絡、あおしんビジネスクラブのサービス提供・案内にのみ利用させていただきます。予め了承の上、本セミナーへお申込みください。

【問い合わせ】 青木信用金庫 地域振興部 048-251-7667

会費は月額2,640円(税込)です。ご入会翌月より毎月4日に指定口座からお引き落しさせていただきます。(休日の場合は翌営業日)

業務改善、販路開拓、事業承継、DX化...など事業を進める前に!

「チーム・かわBiz」にご相談ください 本質的な課題を捉え、解決へご提案

- ✓ 経営計画を策定したい
- ✓ システムの構築・働き方の見直しで生産性の向上を図りたい
- ✓ 新分野での展開を図りたい
- ✓ 新たな販路を開拓したい
- ✓ 自社の強み(弱み)を分析したい
- ✓ 決算内容をチェックしたい
- ✓ 資金調達をしたい
- ✓ 設備投資をしたい
- ✓ マーケットの動向が知りたい
- ✓ 新商品等の開発をしたい
- ✓ 事業承継に取り組みたい
- ✓ どこに相談して良いかわからない
- ✓ 広報ツールを強化したい
- ✓ 人材育成・従業員のやる気を高めたい
- ✓ DXをどこから始めたら良いかわからない
DXの方法がわからない

地域事業者の持続的な成長・発展をサポートするため、
川口商工会議所、あおしん、専門家が一体となり
地域ぐるみのワンストップ支援体制でご相談を承ります



連携金融機関

- ・ 埼玉りそな銀行
- ・ 武蔵野銀行
- ・ 川口信用金庫
- ・ 青木信用金庫
- ・ 日本政策金融公庫浦和支店
- ・ 埼玉懸信用金庫
- ・ 城北信用金庫
- ・ 栄華信用金庫

連携士業専門団体

- ・ 関東信越税理士会川口支部
- ・ 関東信越税理士会西川口支部
- ・ 埼玉県社会保険労務士会川口支部
- ・ 埼玉県行政書士会川口支部
- ・ 川口の弁護士会の会
- ・ 埼玉司法書士会川口支部
- ・ 埼玉県中小企業診断協会

支援を行う主な専門家

弁護士、税理士、社会保険労務士
行政書士、司法書士、中小企業診断士
弁理士、技術士、ITコーディネーター
デザイナーなど

経営を安定成長させるためには、
経営者自身が**自らの強みを理解し**、
持てる力を**最大限に発揮**することが必要です

＜お問い合わせ＞ www.kawaguchicci.or.jp/



かわBiz
KAWAGUCHI BUSINESS

[チーム・かわBiz運営事務局]

川口商工会議所
中小企業支援課

TEL:048-228-2220

〒332-8522 川口市本町4-1-8 川口センタービル8階

株式会社オープンアップ

『チーム・かわビズ』 川口商工会議所と青木信用金庫 栄町支店との取組み

川口商工会議所と連携している『チーム・かわビズ』による専門家派遣制度を活用し、新規事業への計画策定、経営課題の掘り起こしなどを行い、企業の成長支援へと繋げた。

企業概要

トライアスロン専門のECサイトの運営を行う事業で2005年に設立。その後2011年より、代表自身が実業団や大学の陸上競技部のコーチをしていたこともあり走ることに特化したかけっこ教室、“スプリントスクール石原塾”を開設、本業へと移行した。当スクールは関東を中心に北海道、愛知県まで拠点を増やしている。



経営課題

コロナによる影響から、各拠点でスクール事業の縮小が余儀なくされ、スクールに係るイベント事業や英会話教室など児童に係る収入源を模索していた。

そこで夕方から夜にかけての事業運営が主体となることから、日中の固定費の収入化による効率化を目指し、学童保育の運営を川口市より許可を得た。本業とのシナジーを期待しつつ、『チーム・かわビズ』にて不足している部分を補う施策について相談を依頼したところ、様々な経営課題に対し、専門家とともに現状の分析・課題を抽出することで課題解決の取組みを提案していった。

取組み内容と支援例

取組みの内容

フランチャイズ化に係る検討

中期行動計画の策定(5ヵ年) 経営革新計画の承認※

※経営革新計画
中小企業庁各都道府県による中期的な行動計画の支援施策事業者が新事業活動を行うことにより、その経営の相当程度の向上を図ることを目的としている。承認により様々な支援措置を利用することが可能となり、事業者の皆さまの業績拡大、向上が期待されます。

顧客満足度向上のためのアプリ開発を検討

持続化補助金申請

商標化の申請

チーム・かわビズによる支援

専門家とともに現状の分析・課題を抽出

事業領域の設定や、会社の強み・弱みや外部環境を分析し、新規事業と収支計画を策定

デジタル技術の導入に関する相談

事業に必要な補助金の選定・申請の支援

知的財産権に関する手続きの相談・支援

株式会社オープンアップ

住 所 埼玉県川口市幸町2-2-16 3F
代 表 者 代表取締役 石原 康至
事 業 内 容 スポーツスクール運営
電 話 番 号 048-229-1714
ホ ー ム ペ ー ジ <https://openup-g.co.jp/>



●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領別所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

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