

vol.173



景況レポート

2 0 2 4 S U M M E R

〈実績〉2024年 4月～ 6月期

〈見通し〉2024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



第30回地域貢献セミナー

「甲子園名将に学ぶ人財育成」

開催日：11月13日（水）

講師：杉本 真吾（すぎもとしんご）氏（NHK 高校野球解説者）

詳しくは、

19

ページを
ご覧ください。

First Call Aoshin

～「ありがとう」をよろこびに～



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
「中小企業における災害等への対応について」	
■ 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
■ 金融機関連携 成長支援事業 専門家派遣	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 | 2024年6月3日（月）～6月6日（木） |
| 3. 調査内容 | 2024年1月～3月期と比較した2024年4月～6月期の実績見込み
2024年4月～6月期と比較した2024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310企業、回答企業数310企業＜回答率（100%）＞ |
| 6. 調査回答企業数 | 鑄造業28、機械製造業39、その他製造業51、卸売業29、小売業41、
建設業47、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） |

機械製造



有限会社 伍輪製作所



▲弊社外観



▲正面盤でのバルブ加工作業



▲液体ガラス



▲弊社のスタッフ

ホームページ

<https://gorin.nikko-wood.jp/about/>



1964年の創業以来、水道用バルブの製造事業でインフラ整備に貢献し、「生きる」を支えています。

安心・安全な水の提供に関わる会社として、働く人・関わる人が成長し、次の世代により良いものを残していけるような会社を目指しています。

また、株式会社ニッコーが開発した世界初の液体ガラスを取り扱う公式代理店です。液体ガラスはコンクリートや木造建造物の劣化を飛躍的に防ぎ、コーティングした木材は環境性に優れ、木材特有の質感や香りも損ないません。脱酸素次代を担う素材として注目されています。

これからも信頼と安全を提供し続け、お客様とともに未来に向かって進化し続けることをお約束します。

●所在地

川口市西川口6-8-30

●電話番号 048-251-2491

●事業内容 各種水道用バルブ
製造、液体ガラス施工

小売



株式会社 エヌ・シー



▲熱帯倶楽部 東川口店



▲触れなければペットじゃないがモットーの
ペットショップ

ホームページ
密着番組

<https://www.nc-corp.jp>
<https://bit.ly/2wgtmQO>



HP

弊社は平成9年創業、ペット関連商材を幅広く展開し、高品質なサービスを提供しています。企業理念「人とペットが健康で安心して暮らせる未来を創造する」を実践。日本初のフェレット専門店「フェレットワールド」では、豊富な情報と商品、専門知識を提供し、初心者からベテランまで安心して利用できます。今後もペットと飼い主様の幸福と健康をサポートし、業界を牽引します。

BSフジが放送する「ワッチミー!TV×TV」社長の一日に密着したドキュメンタリー番組に上げられました。本放送では番組枠の関係上大幅カットされた部分を弊社代表と番組担当ディレクターで再編集しました。収録したものを全てはお伝えできませんが、名前だけではよくわからない会社「エヌ・シー」の全貌がわかります。ぜひご覧ください。

●所在地

川口市戸塚3-6-5

●電話番号 048-290-1561

●事業内容 ペット生体及び用品の小売及び動物のレンタル



密着番組

小売



有限会社 稲荷屋商店



▲店舗外観（左：代表取締役 老川 統）



▲夏に相応しいお酒



ホームページ

<https://urawa-inariya.com>



弊社は 1949 年に酒類小売業として創業。信用第一に地域に密着したよろず酒屋として「御用聞き」販売を中心に営業し、地域住民に支持され続けています。取扱商品を厳選し蔵元こだわりや酒造りの情熱を伝えるべく、全国の酒蔵へ必ず足を運び地酒やワイン、おつまみなど「質」を追求した提案型販売に特化。また従業員全員が「利き酒師」を取得。専門知識を有し、お客様のご要望、満足度向上に貢献しています。強みとして豊富な商品の品揃えがあり、常時高品質かつ希少な商品を提供することができます。

ぜひ一度お酒好きの方はお立ち寄りくださいませ。

●所在地

さいたま市南区根岸5-24-5

●電話番号

048-862-3870

●事業内容

酒類、食品の小売

及び業務用卸販売

●定休日

水曜日

建設



株式会社 武井工務店



▲弊社外観



▲弊社施工例



ホームページ

<https://www.takei-co.com>



超地域密着の「顔の見える家づくり」で、企業と末永く「ずっと仲良く」
当社は、埼玉県川口市を拠点に、「ずっと仲良く」を社是に掲げ、地域密着型の「顔の見える家づくり」にこだわり続けてきた工務店です。長年の経験と実績に基づいた確かな技術と、お客様との丁寧なコミュニケーションを大切に、理想の住まいをカタチにしています。

企業様のオフィスや工場・倉庫などの建築においても、従業員の皆様が快適に働ける環境づくりはもちろんのこと、地域社会との調和も重視した「ずっと愛される空間」をご提案いたします。

新築・増改築・リフォームなど、幅広いニーズに対応しておりますので、まずはお気軽にご相談ください。株式会社武井工務店と共に、末永く「ずっと仲良く」お付き合いいただけることを願っております。

●所在地

川口市東領家5-2-8

●電話番号

048-223-4774

●営業品目

新築・増改築・戸建、マンションリノベーション・各種リフォーム（水まわり・キッチン・UB・窓まわり・外壁・エクステリア・電気・給排水）倉庫・工場の建築及び修繕、プレハブ建築

建設



日栄工業 株式会社



▲エレベーター運転の始動前安全チェック



▲「エニタイム フィットネス 浦和美園店」

ホームページ

<http://www.nichiei1974.com>

弊社は1974年6月に創業し、創業より半世紀エレベーター新設・改修工事の専門として歩んで参りました。最近では虎ノ門麻布台プロジェクトにも工事業者として参画し、過去には六本木ヒルズなど多くのランドマークタワーも手掛けて参りました。弊社の強みは長年培った経験と技術力の他、ベテラン・中堅・若手のバランスが良い点にあると考えております。建設業の中でもエレベーターに特化しておりますが、総勢35名の技術者の内、次世代を担う20～30歳代の若手技術者20名以上が活躍しており、将来を見据えた技術者育成にも積極的に取り組んでおります。

また、弊社には関連会社が2社あります。株式会社Bring upとして川口市内にて認可保育園「彩の実保育園」を運営しており、100名を超えるかわいい園児が毎日元気に登園しております。もう1社はSfida株式会社として浦和美園にて「エニタイム フィットネス 浦和美園店」を7/24(水)にOPENさせて頂きました。いずれの法人も地域に根差し、地域の方々にご利用頂ける施設として、微力ながら「地域貢献」を念頭に今後も「挑戦」を続けて参ります。

- 所在地 川口市南鳩ヶ谷4-28-8
- 電話番号 048-283-0604（代表）
- 事業内容 エレベーター新設工事・改修工事・保守工事等

建設



株式会社 MIRAI



▲農業と太陽光発電の共存



▲施工事例（屋上の有効活用）



▲さいたま市SDGs企業に認定

ホームページ

<https://mirai-tofuture.com/homepage/>

当社では家庭用から産業用まで太陽光パネル・蓄電池の設計から販売設置、その後のアフターサポートまで一貫して行っております。お客様に安心して当社製品をお使い頂くために、設置後の監視サポートや定期点検サポート、万が一の障害対応まで迅速に行い、万全なサポートをご用意しております。その他、住居の修繕等も行っておりますので、お気軽に弊社までご相談下さい。当社では自ら、太陽光発電を行い、持続可能な社会作りにも参画しています。暮らしが今よりもっと素敵な暮らしへ。皆様がいっつも笑顔で過ごせる地球であるために。MIRAIではそんな未来を創り出すべく、グリーンエネルギーのプロフェッショナルとして、エネルギーの使い方を皆様と共に考え、日々実践してまいります。

- 所在地 さいたま市南区別所3-38-29 和田ビル3階
- 電話番号 048-767-6470
- 事業内容 太陽光発電・蓄電池設備の販売・施工事業・環境リフォーム事業・太陽光発電による発電事業

過去10年間の転入超過数、 埼玉県が全国2位

～ 2023年単年でも埼玉県は2位だが、3位の千葉県と僅差 ～

はじめに

コロナ禍を機にリモートワークが普及し、本社をはじめ事業所の設置や移転に関しての考え方は従前に比べ大きく変化している。各種コスト高が進む昨今、賃料など間接経費の削減を目的としたオフィス移転の動きは、今後増えていく可能性がある。

帝国データバンク大宮支店は、2014年から2023年の10年間で都道府県をまたぐ本社所在地の移転（転入・転出）状況を、企業概要データベース「COSMOS2」（147万社収録）等から抽出。本社移転増減の都道府県別ランキングを作成。あわせて、埼玉県の転入・転出企業数の推移を調べた。

※本分析に用いるデータは、帝国データバンク保有の企業概要ファイルCOSMOS2（2014年～2023年）をベースに、移転について確認できた年を企業移転（転入/転出）のタイミングとして扱っている。また、ここでいう本社所在地は、本社機能を有する事業所の場所を指し、商業登記の本店所在地と異なるケースもある。

1. 都道府県別転入超過数ランキング ～埼玉県は全国2位

都道府県別本社移転の増減（転入超過数）ランキング（2014～2023年累計）

順位	都道府県	転入	転出	転入超過数 (転入－転出)	順位	都道府県	転入	転出	転入超過数 (転入－転出)	順位	都道府県	転入	転出	転入超過数 (転入－転出)
1	神奈川県	2,525	1,917	608	17	秋田県	50	36	14	33	青森県	42	54	▲ 12
2	埼玉県	2,098	1,560	538	18	徳島県	39	30	9	34	富山県	61	73	▲ 12
3	千葉県	1,452	1,146	306	19	和歌山県	72	65	7	35	鹿児島県	69	81	▲ 12
4	兵庫県	939	767	172	20	高知県	34	27	7	36	鳥取県	28	44	▲ 16
5	茨城県	386	281	105	21	岩手県	64	60	4	37	山形県	43	61	▲ 18
6	福岡県	565	488	77	22	福島県	147	144	3	38	島根県	39	57	▲ 18
7	奈良県	256	182	74	23	岡山県	142	141	1	39	佐賀県	116	137	▲ 21
8	長野県	183	115	68	24	京都府	424	424	0	40	大分県	61	84	▲ 23
9	沖縄県	128	83	45	25	石川県	77	78	▲ 1	41	香川県	68	99	▲ 31
10	静岡県	285	245	40	26	宮崎県	73	74	▲ 1	42	長崎県	53	85	▲ 32
11	群馬県	229	192	37	27	熊本県	102	106	▲ 4	43	愛知県	616	669	▲ 53
12	岐阜県	241	210	31	28	福井県	53	58	▲ 5	44	広島県	164	225	▲ 61
13	栃木県	225	195	30	29	山梨県	112	119	▲ 7	45	北海道	167	249	▲ 82
14	宮城県	218	189	29	30	三重県	156	164	▲ 8	46	大阪府	1,512	2,065	▲ 553
15	滋賀県	198	174	24	31	山口県	104	113	▲ 9	47	東京都	5,685	6,941	▲ 1,256
16	愛媛県	81	65	16	32	新潟県	102	112	▲ 10		全国合計	20,484	20,484	0

2023年単年の転入超過数・転出超過数上位5都道府県

順位	都道府県	転入	転出	転入超過数	順位	都道府県	転入	転出	転入超過数
1	神奈川県	271	194	77	43	佐賀県	11	19	▲ 8
2	埼玉県	195	166	29	44	愛知県	65	75	▲ 10
3	千葉県	152	125	27	45	新潟県	8	20	▲ 12
4	福岡県	73	54	19	46	大阪府	155	196	▲ 41
5	茨城県	42	24	18	47	東京都	561	731	▲ 170
	5	5	5	5		全体	2,114	2,114	0

2014年から2023年の10年間で、実質本社を移転したことが判明した企業は全国で2万484社を数えた。当該都道府県へ転入した企業数から、他都道府県に転出した企業数を差し引いた数（転入超過数）を都道府県別上位順に並べたのが前の表。

転入超過数が最も多かったのが神奈川県で、転入2525社に対し転出1917社、転入超過数は608社だった。2位は埼玉県で転入2098社に対し転出1560社で同538社。以降、3位は千葉県で同306社、4位は兵庫県で同172社、5位は茨城県で同105社と続いた。23位の岡山県までが転入超過。上位をみると、概ね東京都を除く関東圏が多いものの、大都市圏ではないいわゆる地方の県でも一部ランクインしたところがあった。24位の京都府は転入と転出の数が同じ。25位の石川県と宮崎県からは転出超過。下位は北海道（▲82社、45位）、大阪府（▲553社、46位）、東京都（▲1256社、47位）となった。

なお、2023年単年の転入超過数は、神奈川県が77社でトップ。2位が埼玉県で29社、3位は千葉県で27社。同転出超過数は、東京都が▲170社で最多。2番目が大阪府で▲41社、3番目が新潟県で▲12社となった。

2. 埼玉県の年別推移

～2023年の転入超過数は29社とここ10年で最少

2014年から2023年の10年間で埼玉県へ転入した企業は2098社判明。2014年から各年でみると、埼玉県へ転入した企業が最も多かったのは2021年の259社で、最も少なかったのは2019年の187社だった。他方、埼玉県から転出した企業は10年間で1560社判明。転出企業が最も多かったのは2017年の188社で、最も少なかったのが2020年の132社だった。そして、この10年間における転入超過数をみると、最も多かったのは2021年の111社、最も少なかったのが直近である2023年の29社だった。

年別本社移転社数

判明年	転入	転出	転入超過数 (転入－転出)
2014年	206	142	64
2015年	200	170	30
2016年	219	162	57
2017年	227	188	39
2018年	188	150	38
2019年	187	155	32
2020年	202	132	70
2021年	259	148	111
2022年	215	147	68
2023年	195	166	29
計	2,098	1,560	538

まとめ

埼玉県の過去10年（2014年～2023年）における転入超過数は538社で全国2位となり、依然、全国トップレベルを維持している。埼玉県は、人口や企業数が元々多いことに加え、交通インフラが充実し、自然災害も比較的少ないなど、企業誘致上のメリット、ポテンシャルの非常に高い県として知られている。ただ、今回調査の結果をみると、2023年単年では転入超過数が神奈川県から大きく離された一方、埼玉県の次に来た千葉県とは僅差となり、転入超過の数自体はこの10年で最も少ない29社となった。各都道府県の企業誘致合戦は熾烈を極めており、トップレベルを保つには政策的にも一層の努力が求められよう。



株式会社帝国データバンク
大宮支店 情報部 記者

梅林 政文（うめばやし まさふみ）

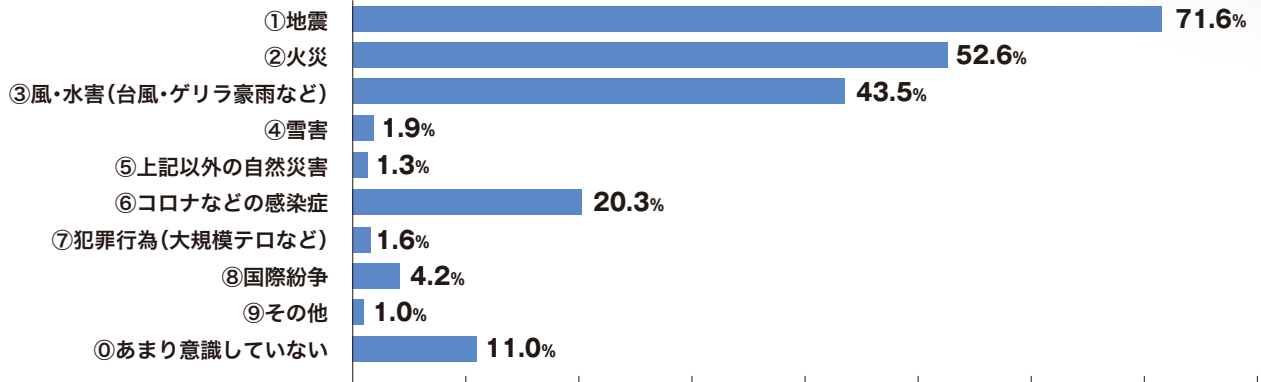
《略歴》

埼玉県出身。中央大学経済学部卒。2002年（株）帝国データバンク入社。大宮支店調査1部、2003年より同支店情報部配属。県内企業倒産の取材、経済動向等調査レポート作成に従事。現在に至る。

特別調査 中小企業における災害等への対応について

問
1

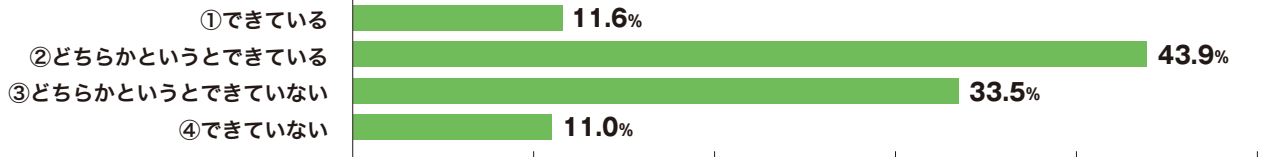
貴社では、普段どのような災害を意識していますか。①～⑨の中から3つまで選んでお答えください。



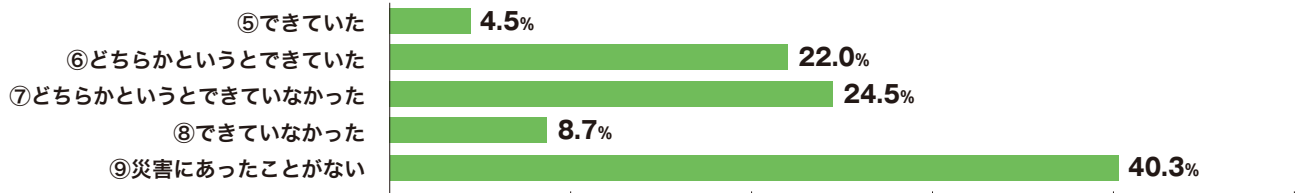
問
2

貴社では、自社の現在の災害への備えについてどのように評価していますか。①～④の中から選んでください。また、実際に災害にあった際、自社のそれまでの備えについてどう感じましたか。⑤～⑨の中から選んでお答えください。

現在の災害への備えの自己評価



実際に災害にあった際に自社の備えをどう感じたか



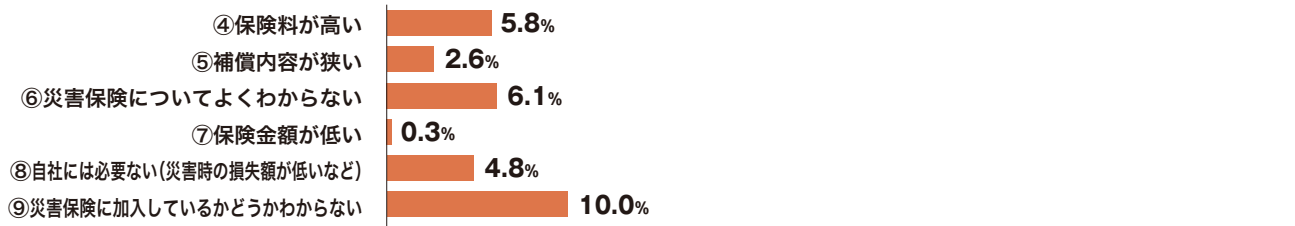
問
3

貴社では、事業継続にかかる保険、具体的には財産補償（設備や店舗が損壊した時の補償）や休業補償（休業を余儀なくされた時の損害の補償）に加入されていますか。加入している方はその内容について①～③の中から、加入していない方はその理由について最も当てはまるものを④～⑧の中から選んでください。わからない方は⑨を選んでください。

加入している(その内容)



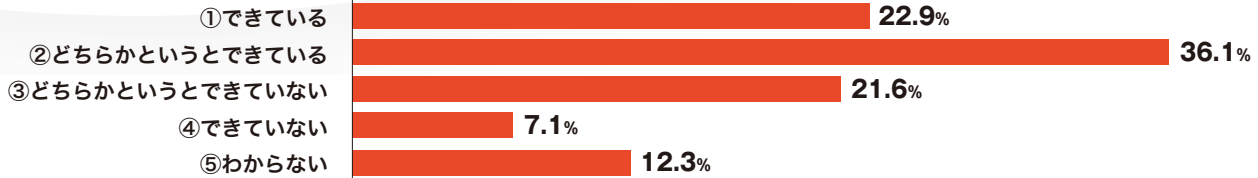
加入していない(その理由)



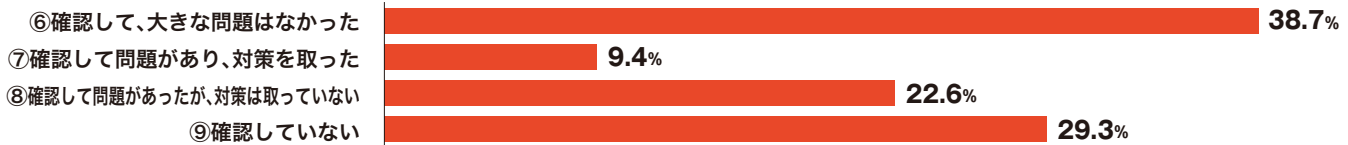
問 4

貴社では、使用している建物の耐震について、どのように考えていますか。①～⑤の中から選んでお答えください。また、自社所在地周辺のハザードマップ（洪水や土砂災害、地震、津波など）を確認していますか。状況について最も当てはまるものを⑥～⑨の中から選んでお答えください。

建物の耐震について



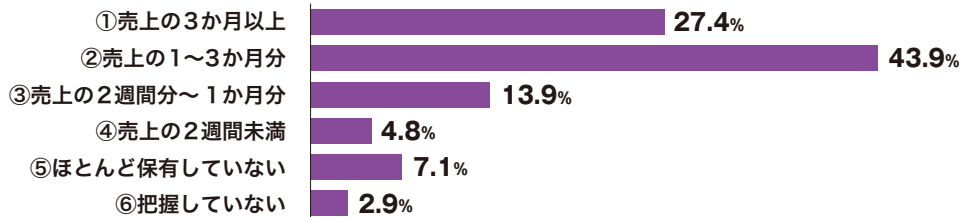
ハザードマップの確認について



問 5

災害時への対応として、一定程度の現預金を保有しておくことがBCP策定基準などで推奨されています。貴社では、通常、現預金をどの程度保有していますか。現預金の保有が最も少ない時期（売掛金の回収直前など）を想定したうえで、①～⑥の中からお答えください。また、貴社では、自治体や信用保証協会、政府系金融機関などの公的団体から、災害対策金融支援（災害復旧貸付やセーフティネット保証4号など）を受けたことがありますか。⑦～⑩の中からお答えください。

現預金の保有状況



災害対策金融支援

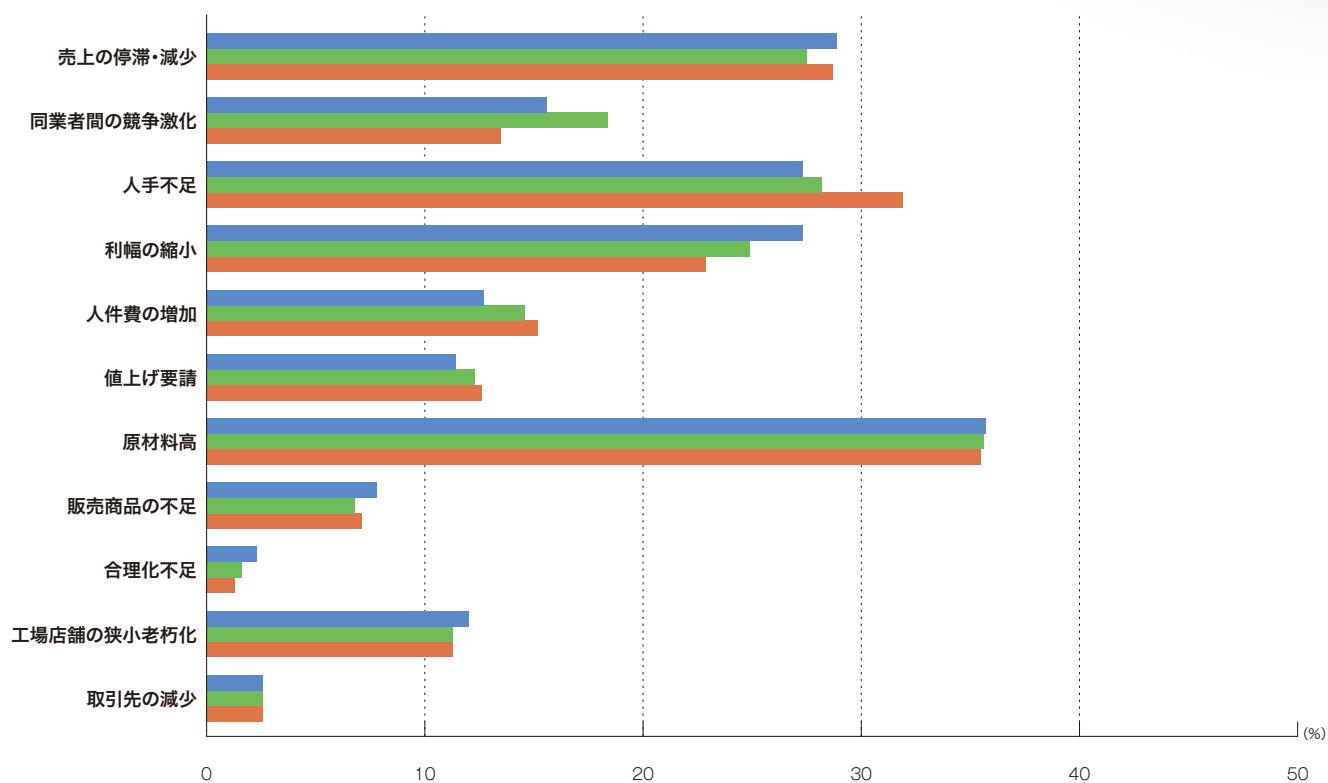


特別調査 調査員コメント

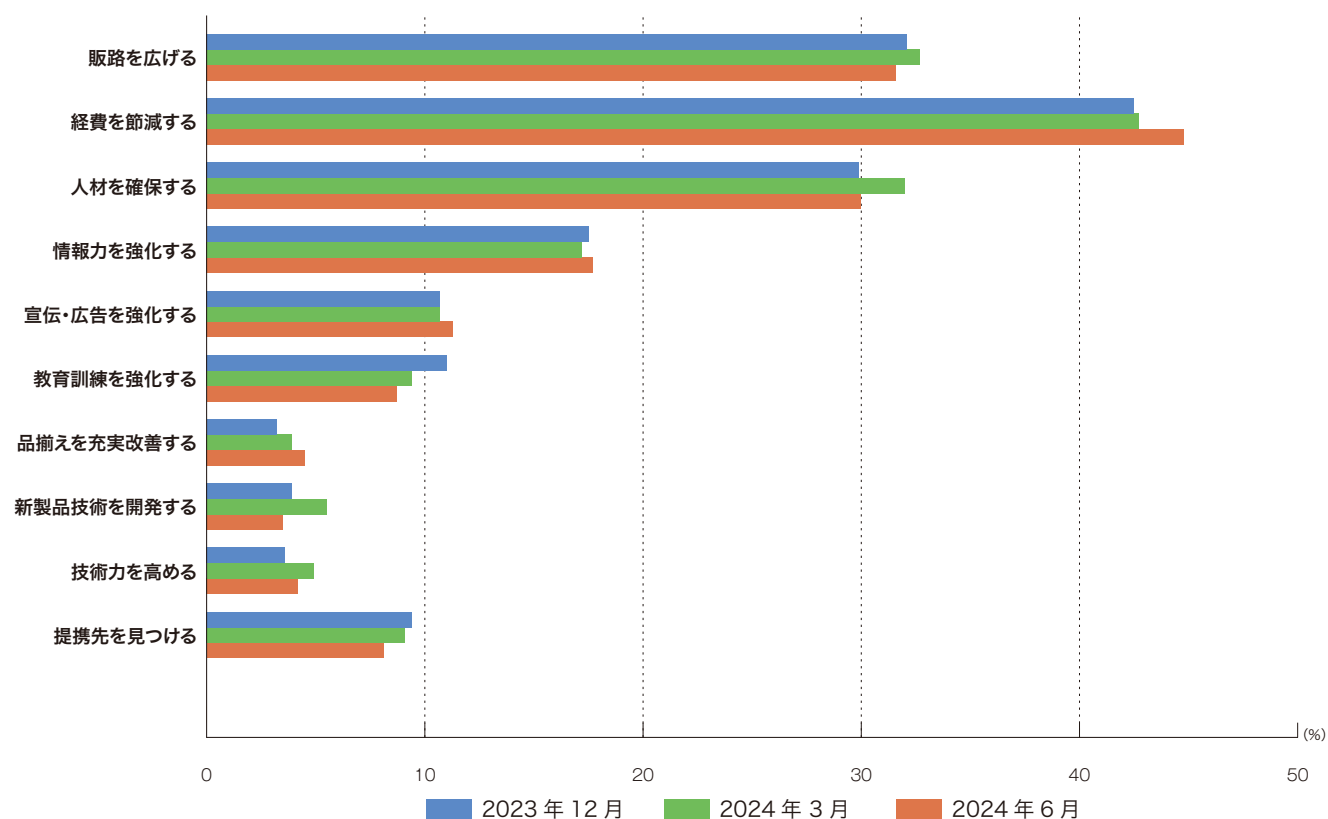
- 【 鋳 造 業 】 ・ 工場での火災には気を付けており、消火器の場所・使用期限のチェック、喫煙場所等もしっかり決めているが、地震についてはどうしようもない。
・ 熟練工が退職し、その人しか有しない技術があった為、請け負えなくなった製品がある。炉が水没したことがあり、水害対策をしたが、実際に起こってみないとどのような対策が必要なのかわからない。
・ 災害の備えについては、予備電源を確保し、地下水を利用するなどの対策をしている。
- 【 金 属 加 工 業 】 ・ 工場が古い為、地震が起きると怖いと感じる。
- 【 ダンボール加工業 】 ・ 仕事柄、火災は気になるが、機械設備が古く保険料が高い。また、被災したことがないエリアでもあり、災害保険には入っていない。
- 【 機械工具販売業 】 ・ 機械工具（ドリル等）の売上が減少している。機械の高品質化による面もあるが、稼働率が低下しているとの話をよく耳にする。
- 【 四輪・二輪の修理販売 】 ・ 排ガス規制の関係で 2025 年春に 50cc 原付バイクが生産終了となる影響が心配。
- 【 和 菓 子 小 売 】 ・ 年始の地震を受け、備蓄等の見直しは行ったが、他の対策まで考えが及ばない。
- 【 テイクアウト寿司店 】 ・ テイクアウト専門なので、台風や線状降水等の予報が出ると客足が鈍る。店舗の老朽化は著しいものの、事業の将来性を考えると建替えにも踏み切れず、耐震対策はできていない。
- 【 建 設 業 】 ・ 災害時に自社が甚大な被害に遭っては建築物の復興を担う建設業者としての社会的責任を果たせないの、自社社屋の耐震・耐火性に万全を期している。
- 【 クリーニング業 】 ・ 衣類の取り扱いなので、火災を一番意識している。
・ 万一の備えとして、月商 3 か月分程度の現預金保有を当面の目標としたいと考えている。
- 【 介 護 事 業 】 ・ 業種柄、お客様が利用する建物は耐震等級を満たしている。BCP も策定が義務付けられている。

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

▶ 新入職員による工場見学を実施しました

当金庫の課題解決型営業の取組みの一環として、新入職員研修において2024年度入庫の新入職員18人による工場見学を実施しました。お客様の現場を実際に見ることの大切さを理解することを目的として、4月10日(水)に当金庫取引先TOMOE株式会社様のご協力により同社の工場を見学させていただきました。

当日は同社の事業である金属焼き付け塗装・建築塗装について代表取締役増田学氏や社員の方々からの講義や説明を受け、工場のラインなど板金の加工から焼付塗装までの一貫生産現場等を見学しました。

参加した新入職員からは、「決算書の内容だけで判断せず、会社への理解をより深めることが大切だと学べた」「企業を見る際に数字が目に入りやすいが、社長の考えや取組みなどから見えてくる将来性などを考慮することが大切だと思った」「ホームページを拝見したが、それだけでは分からないことが多い為、お客様にお会いして実際にお話を聞くことや工場などを見ることを大切にしたいと感じた」などの声が聞かれ、取引先の事業を実際に見聞きしたことにより金庫の業務に対する理解をいっそう深めることができました。

取引先の繁栄・存続あつての“あおしん”です。課題解決型営業・本業支援の取組みには、これまで以上に力を入れて参ります。



工場を背景にした新入職員



増田社長による講義



工場内での説明

▶ 新入職員による特殊詐欺被害防止の啓発活動を行いました

年金支給日の4月15日(月)、新入職員18人による川口駅前での特殊詐欺被害防止のための街頭啓発活動を行いました。11日間にわたる新入職員研修の集大成として、当日は川口警察署署員の方々からアドバイスをいただきながら駅利用者に注意喚起のチラシを配布し、手口が多様化する特殊詐欺の被害に遭わないよう呼びかけました。参加した新入職員からは「社会問題に対する理解を深め、企業の社会的責任を学んだ」「相手の目を見てご挨拶をするとチラシを受け取っていただけることに気づき、挨拶の大切さを再確認できた」「地元の方々と身近にお話しできた今回の貴重な経験を、配属される支店にお越しになるお客様のために役立てたい」「頑張っていると声をかけてくださる方もいっしょに、このような温かいお客様を増やしたい」などの声が聞かれ、地域に密着した信用金庫職員として一歩成長する機会にもなりました。

これからも当金庫は特殊詐欺被害防止の活動に取り組んで参ります。



警察署の方から説明を受ける新入職員



警察官と一緒にのった特殊詐欺被害防止の啓発活動



総合

業況判断指数

当期

1
(+4)

来期予想

2
(+1)

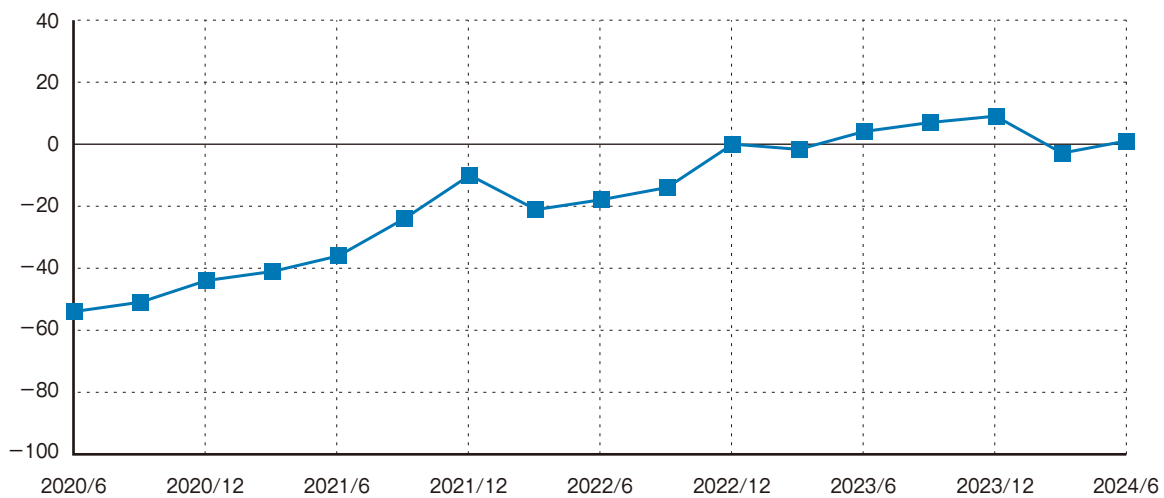
全業種の当期(4～6月期)の業況判断DIは1となり、前期(1～3月期)と比較して4ポイントの改善となった。「売上」で7ポイント、「収益」で6ポイント、「資金繰り」で1ポイント、「設備」で2ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」、「原材料・仕入価格」で3ポイントの上昇となる。

来期(7～9月期)は、「業況」で1ポイント、「売上」で2ポイ

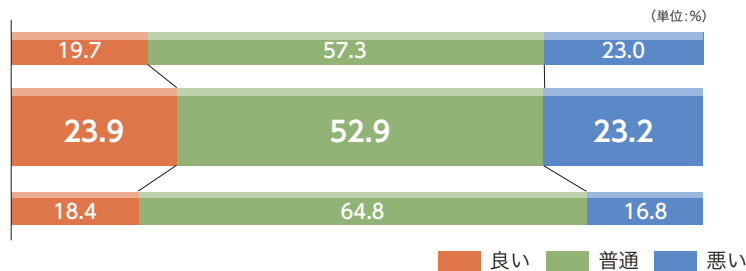
ント、「収益」で4ポイントの改善、「資金繰り」、「設備」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で9ポイント、「原材料・仕入価格」で12ポイントの下降を予想している。

全体的に景況感は改善しており、来期の見通しについても小幅ながら改善傾向が続くと予想している。

「業況 DI」推移



業況

前期
2024年1～3月当期
2024年4～6月来期
2024年7～9月

業況判断指数

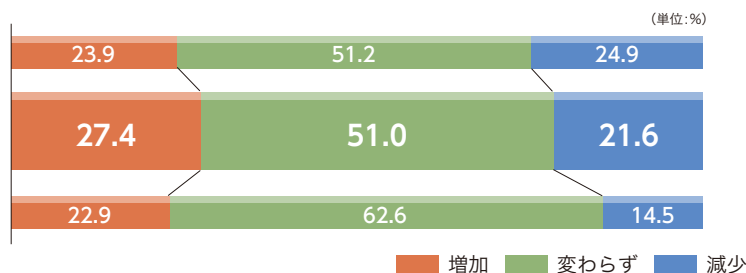
当期

1
(+4)

来期予想

2
(+1)

売上

前期
2024年1～3月当期
2024年4～6月来期
2024年7～9月

業況判断指数

当期

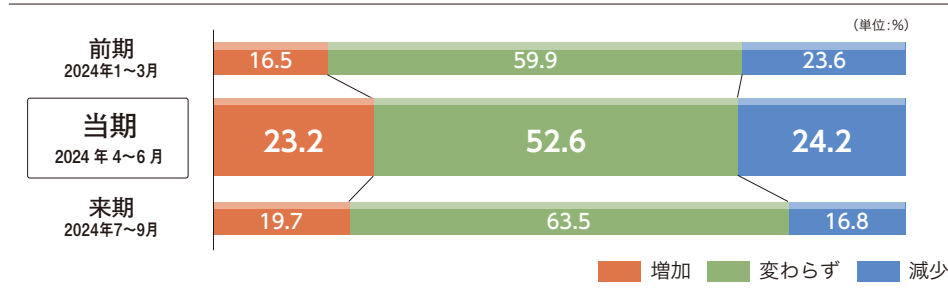
6
(+7)

来期予想

8
(+2)

アイコンの説明: 😊 …DI 値 15 以上 😄 …DI 値 14～5 😊 …DI 値 4～▲4 😞 …DI 値 ▲5～▲14 😞 …DI 値 ▲15 以下
 ⬆️ 「上 昇」 …当期より増加 ⬆️ 「横ばい」 …当期から変化なし ⬆️ 「下 降」 …当期より減少

収益

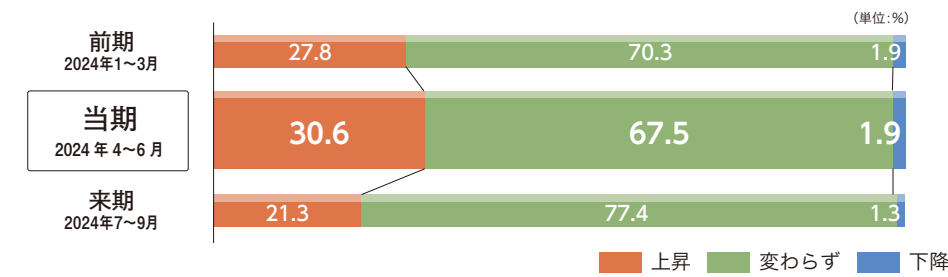


業況判断指数

当期
▲1
(+6)

来期予想
3
(+4)

販売・請負・料金価格

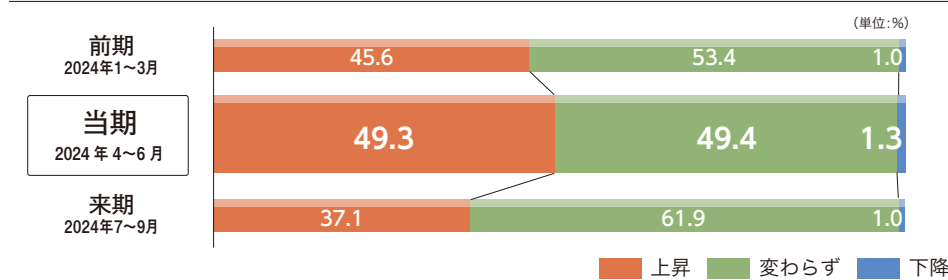


業況判断指数

当期
29
(+3)

来期予想
20
(▲9)

原材料・仕入価格

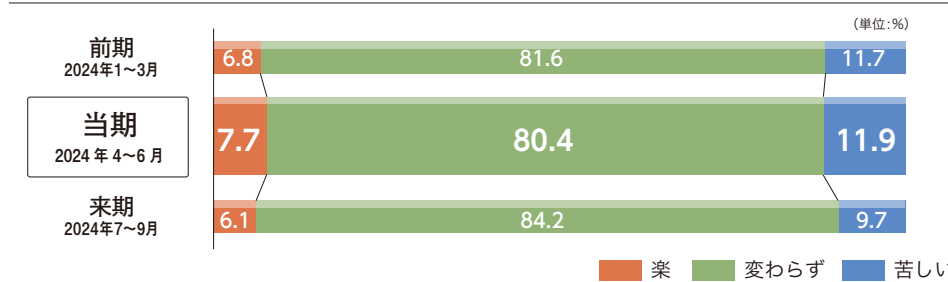


業況判断指数

当期
48
(+3)

来期予想
36
(▲12)

資金繰り

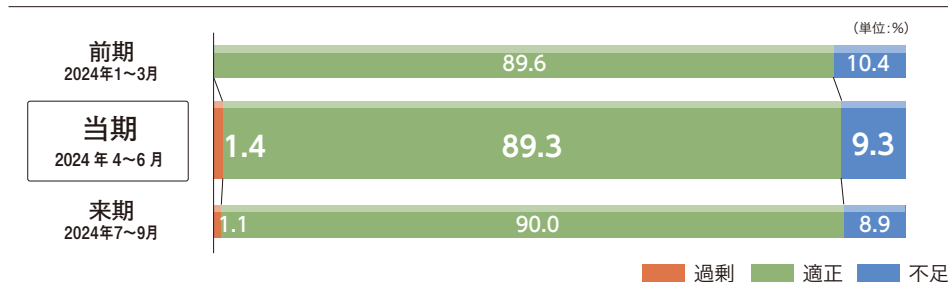


業況判断指数

当期
▲4
(+1)

来期予想
▲4
(0)

設備



業況判断指数

当期
▲8
(+2)

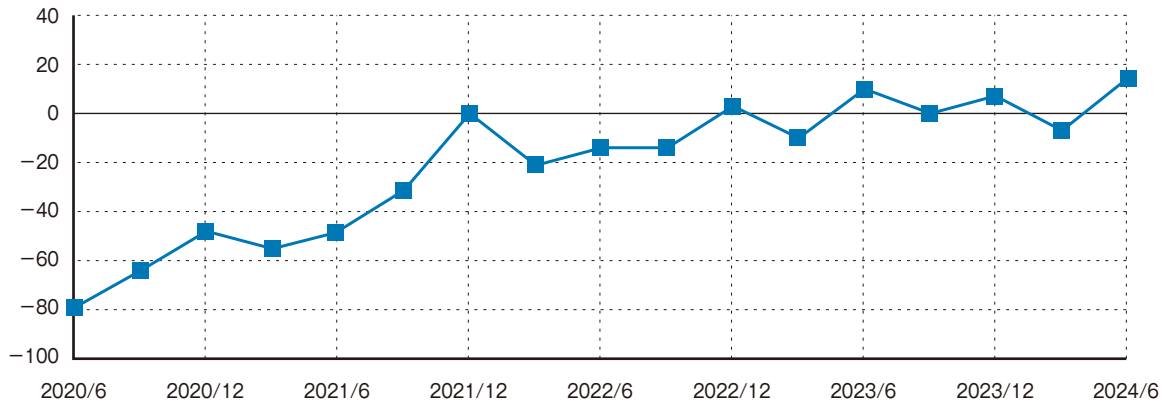
来期予想
▲8
(0)

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21ポイントの改善となった。「売上」で8ポイント、「収益」で10ポイント、「設備」で3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38ポイントの上昇、「資金繰り」で7ポイントの悪化となる。

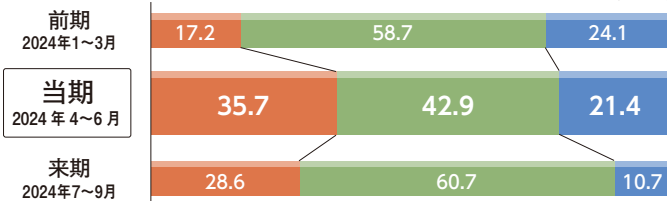
来期(7～9月期)は、「業況」で4ポイント、「売上」で18ポイント、「収益」で14ポイント、「資金繰り」で4ポイントの改善、「設備」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で10ポイント、「原材料・仕入価格」で22ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位:%)



業況判断指数

当期



14
(+21)

来期予想

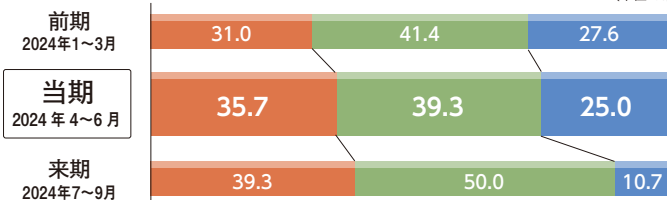


18
(+4)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

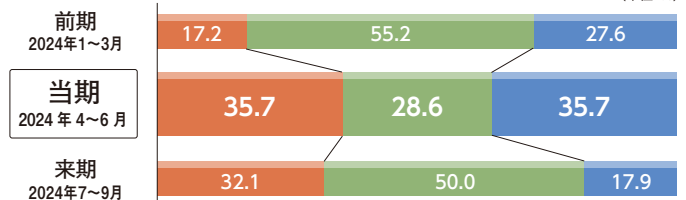
売上

増加 変わらず 減少
(単位:%)



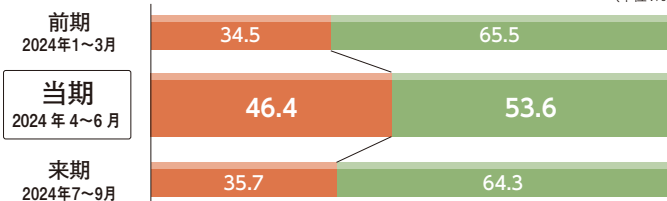
収益

増加 変わらず 減少
(単位:%)



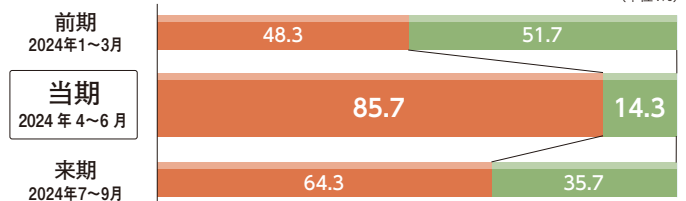
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



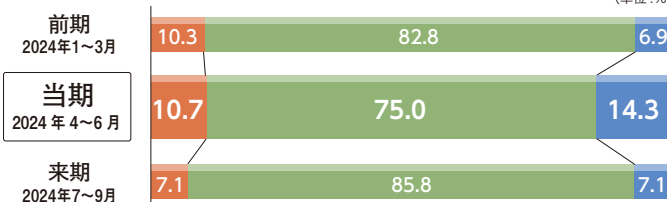
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



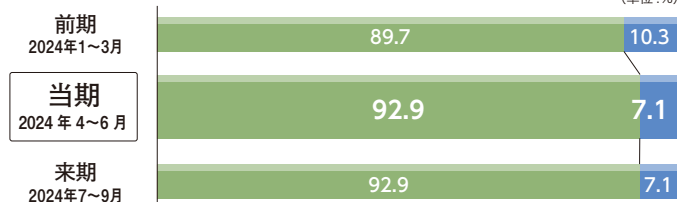
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位:%)



設備

過剰 適正 不足
(単位:%)

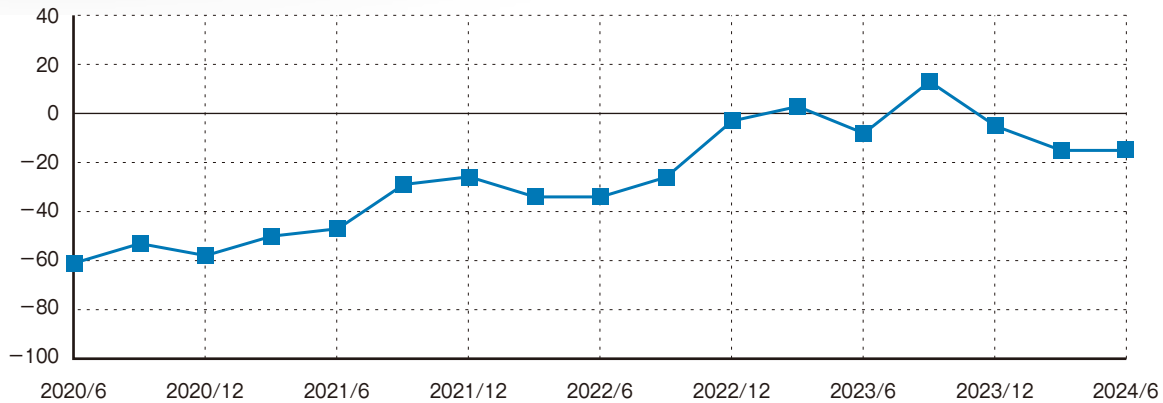


機械製造業

機械製造業の当期(4～6月期)の業況判断DIは▲15となり、前期(1～3月期)と比較して横ばいとなった。「売上」で26ポイント、「収益」で10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5ポイント、「原材料・仕入価格」で3ポイントの上昇、「設備」で横ばいとなる。

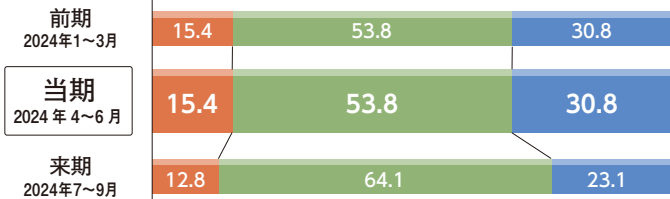
来期(7～9月期)は、「業況」で5ポイント、「資金繰り」で8ポイントの改善、「設備」で2ポイントの増加、「収益」で横ばい、「売上」で6ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で3ポイント、「原材料・仕入価格」で13ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位: %)



業況判断指数

当期



▲15
(0)

来期予想

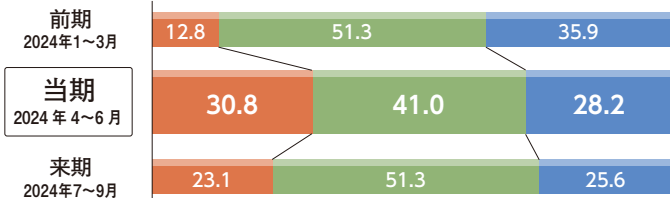


▲10
(+5)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

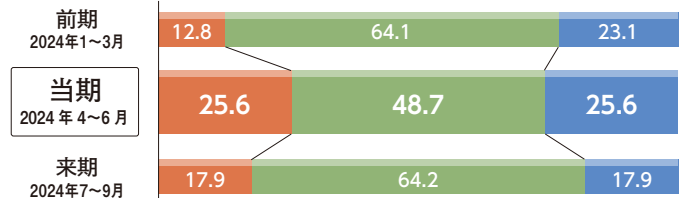
売上

増加 変わらず 減少
(単位: %)



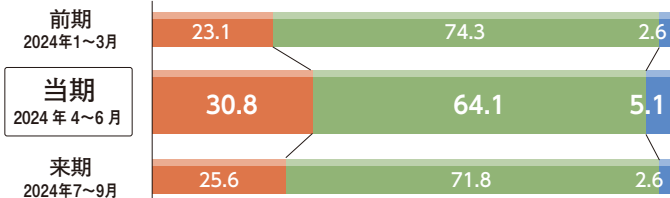
収益

増加 変わらず 減少
(単位: %)



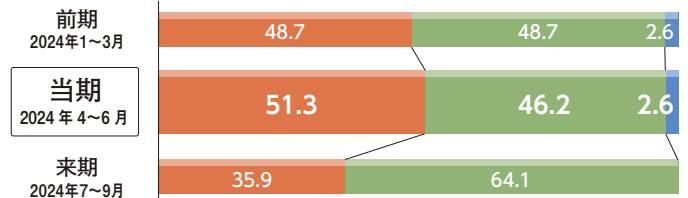
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



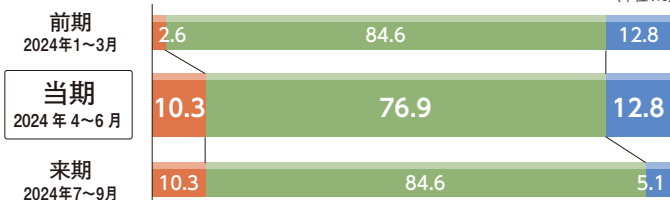
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



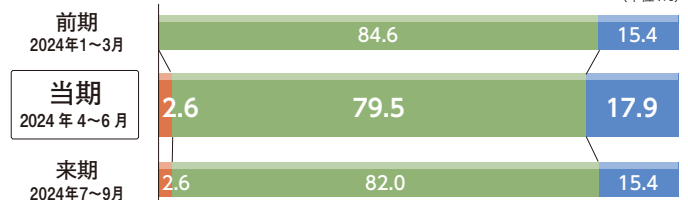
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位: %)



設備

過剰 適正 不足
(単位: %)

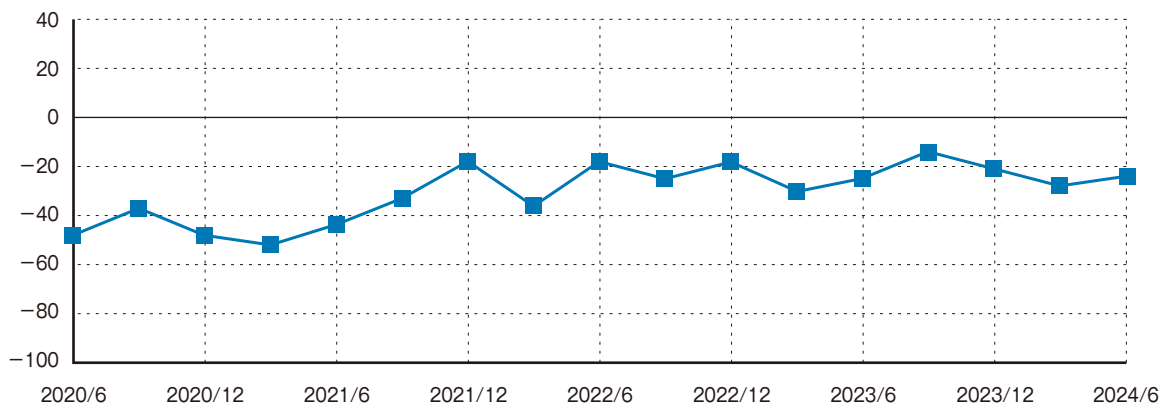


卸売業

卸売業の当期(4～6月期)の業況判断DIは▲24となり、前期(1～3月期)と比較して4ポイントの改善となった。「販売・請負・料金価格」で14ポイント、「原材料・仕入価格」で4ポイントの上昇、「設備」で横ばい、「売上」で11ポイント、「収益」で4ポイント、「資金繰り」で7ポイントの悪化となる。

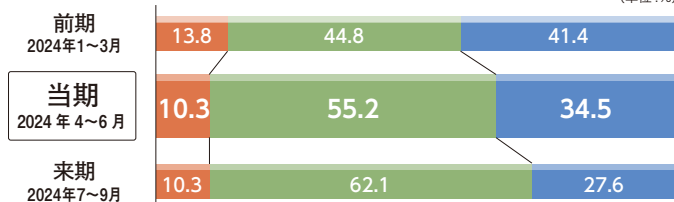
来期(7～9月期)は、「業況」で7ポイント、「売上」、「収益」で11ポイントの改善、「資金繰り」、「設備」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で31ポイント、「原材料・仕入価格」で28ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位:%)



業況判断指数

当期



▲24
(+4)

来期予想

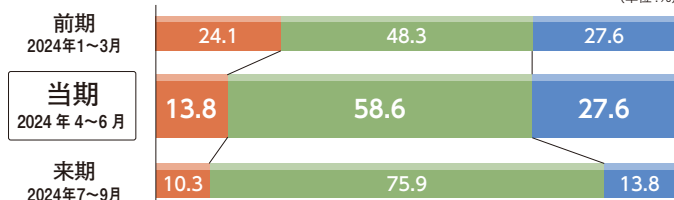


▲17
(+7)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

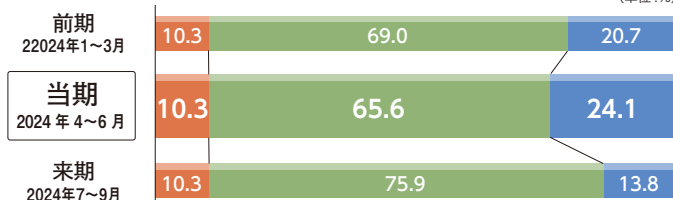
売上

増加 変わらず 減少
(単位:%)



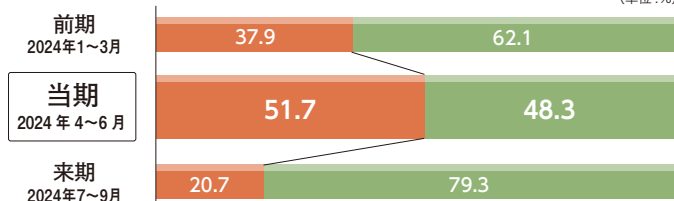
収益

増加 変わらず 減少
(単位:%)



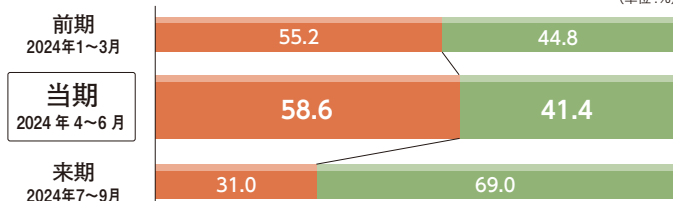
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



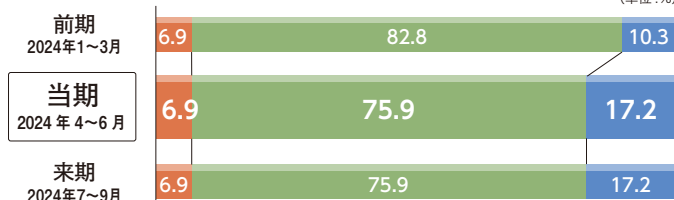
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



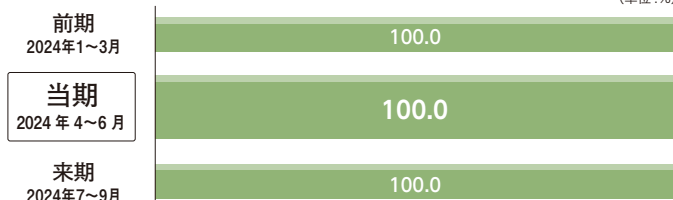
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位:%)



設備

過剰 適正 不足
(単位:%)

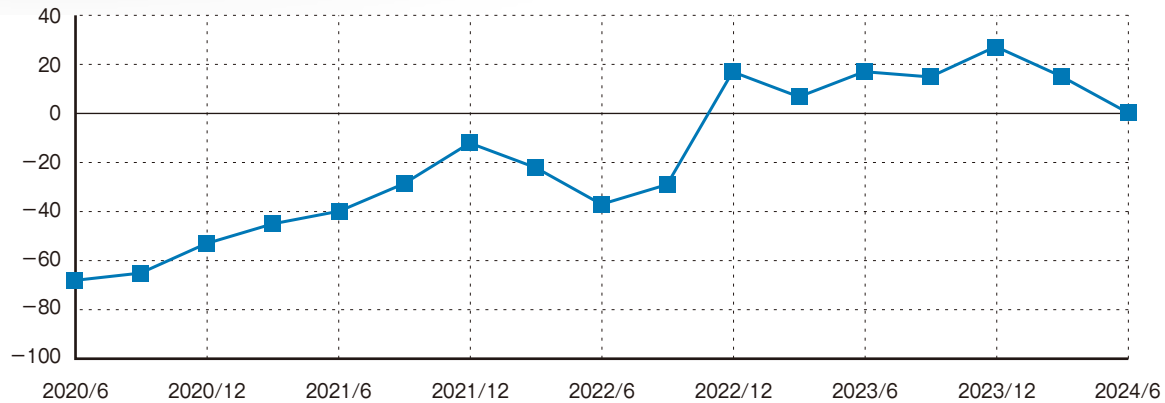


小売業

小売業の当期(4～6月期)の業況判断DIは0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。「設備」で3ポイントの改善、「売上」で10ポイント、「収益」で3ポイント、「資金繰り」で4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7ポイントの下降となる。

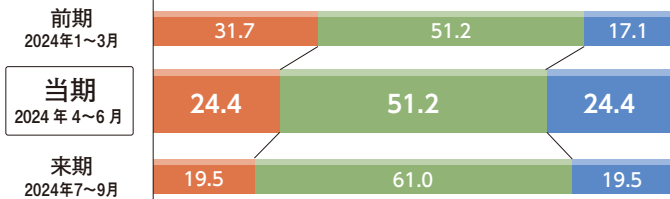
来期(7～9月期)は、「売上」で3ポイントの改善、「業況」、「資金繰り」で横ばい、「収益」で7ポイントの悪化、「設備」で3ポイントの減少、「販売・請負・料金価格」で12ポイント、「原材料・仕入価格」で15ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位: %)



業況判断指数

当期



0
(▲15)

来期予想

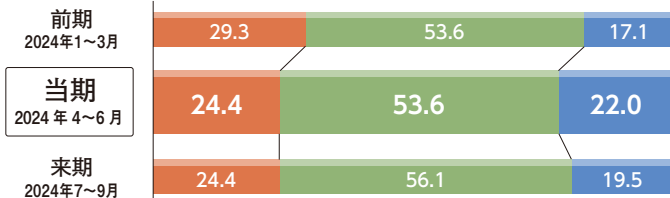


0
(0)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

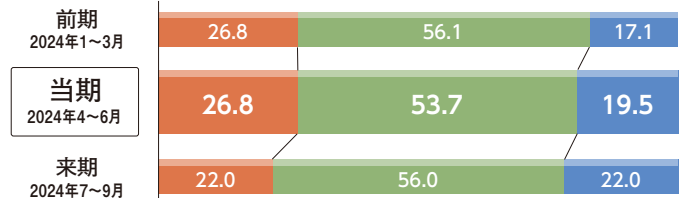
売上

増加 変わらず 減少
(単位: %)



収益

増加 変わらず 減少
(単位: %)



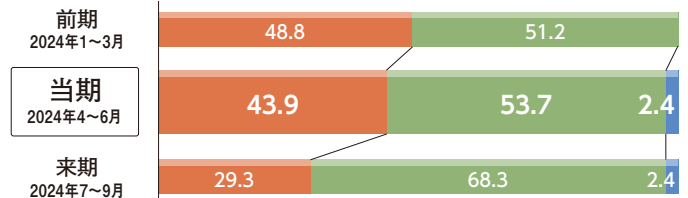
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



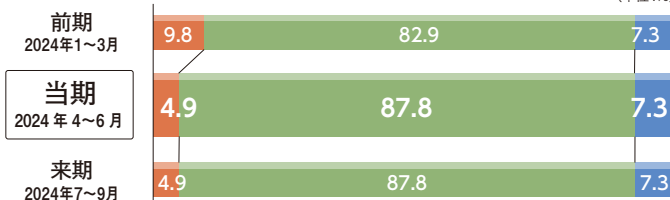
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



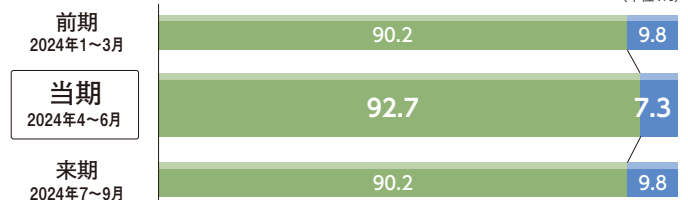
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位: %)



設備

過剰 適正 不足
(単位: %)

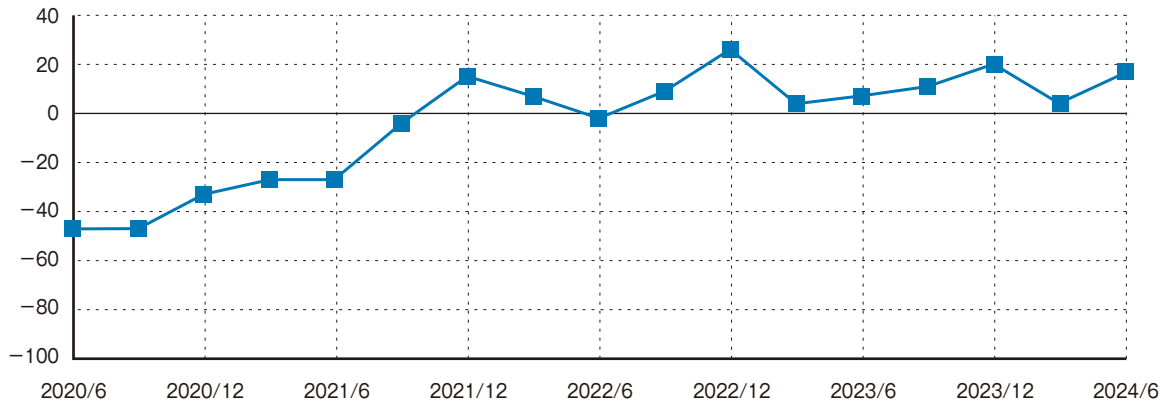


建設業

建設業の当期(4～6月期)の業況判断DIは17となり、前期(1～3月期)と比較して13ポイントの改善となった。「売上」で21ポイント、「収益」で7ポイント、「資金繰り」で4ポイントの改善、「原材料・仕入価格」で3ポイントの上昇、「設備」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で1ポイントの下降となる。

来期(7～9月期)は、「業況」で2ポイント、「収益」で8ポイントの改善、「設備」で横ばい、「売上」、「資金繰り」で6ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で6ポイント、「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



業況

良い 普通 悪い
(単位:%)



業況判断指数

当期



17
(+13)

来期予想

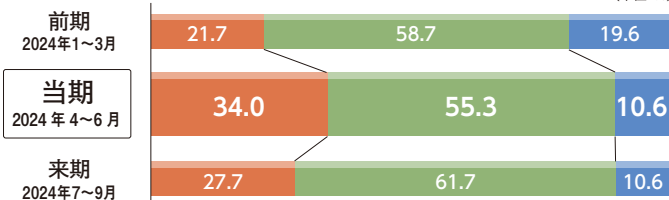


19
(+2)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

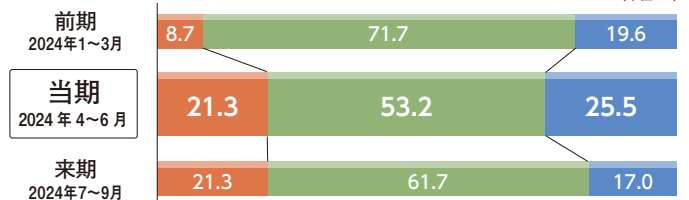
売上

増加 変わらず 減少
(単位:%)



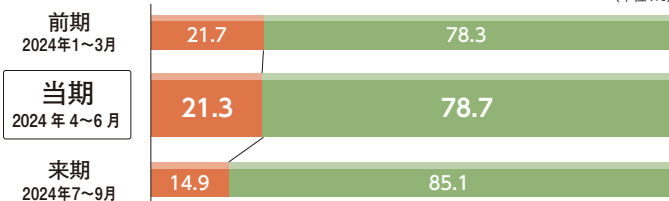
収益

増加 変わらず 減少
(単位:%)



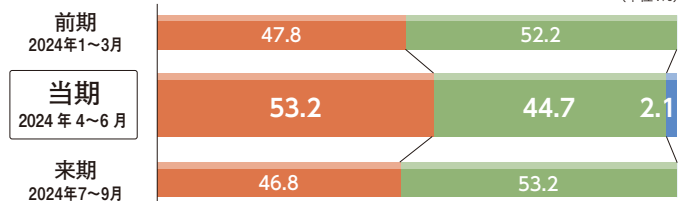
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



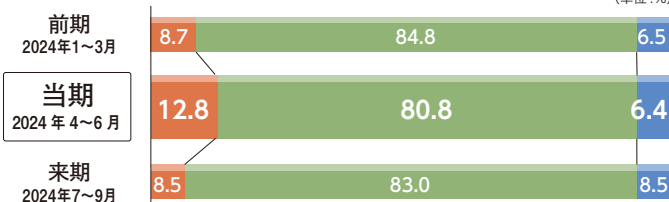
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



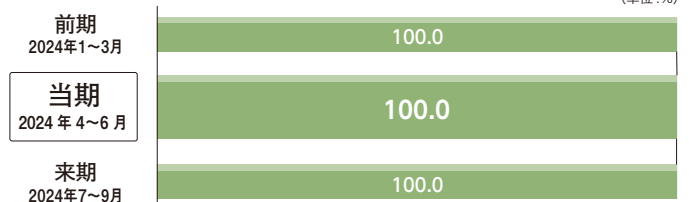
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位:%)



設備

過剰 適正 不足
(単位:%)

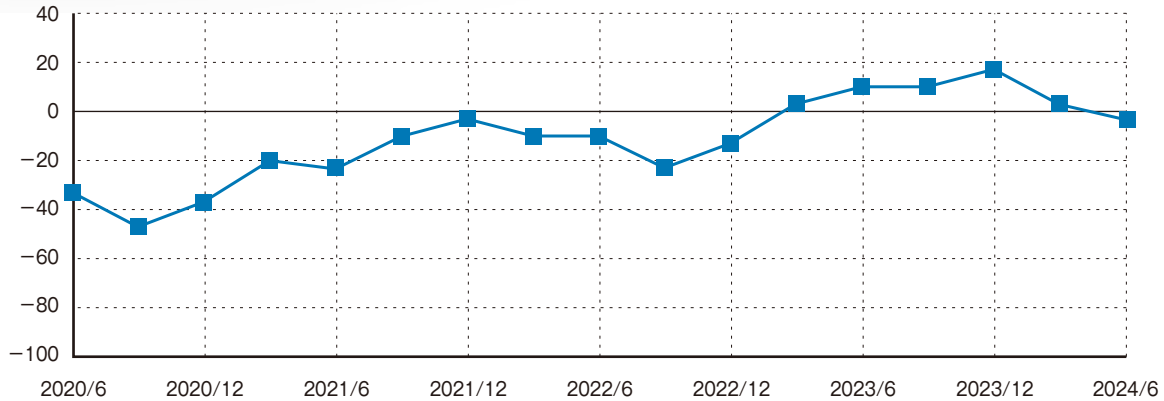


不動産業

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

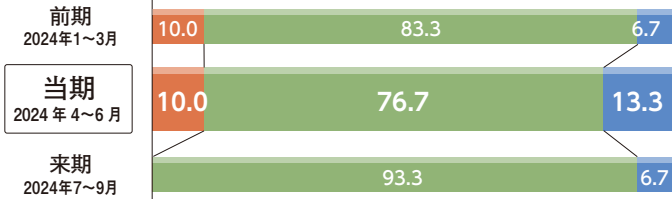
来期(7～9月期)は、「収益」で7ポイント、「資金繰り」で3ポイントの改善、「売上」、「販売・請負・料金価格」で横ばい、「業況」で4ポイントの悪化、「原材料・仕入価格」で10ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い (単位: %)



業況判断指数

当期



▲3
(▲6)

来期予想

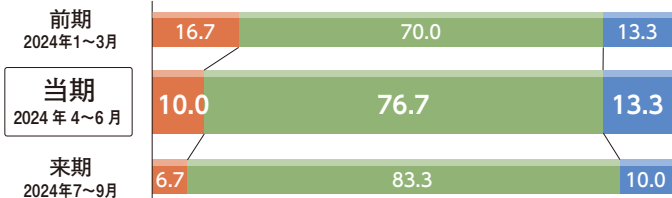


▲7
(▲4)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

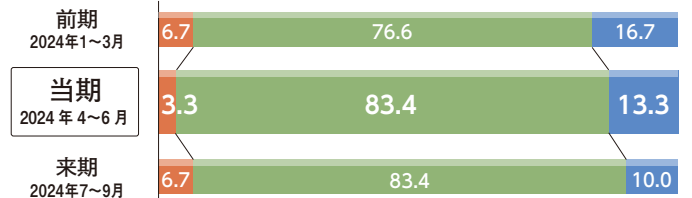
売上

増加 変わらず 減少 (単位: %)



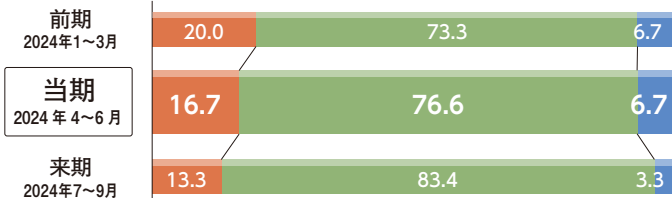
収益

増加 変わらず 減少 (単位: %)



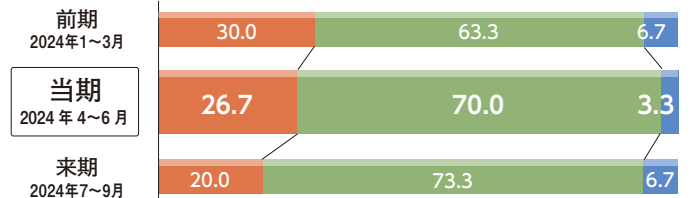
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降 (単位: %)



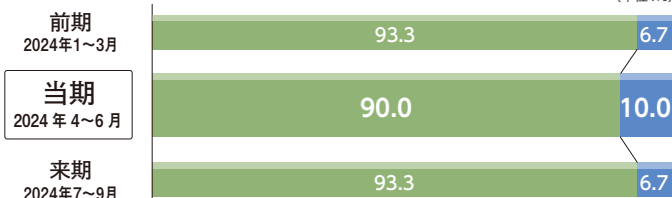
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降 (単位: %)



資金繰り

楽 変わらず 苦しい (単位: %)



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

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

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

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

〒330-8669 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5
大宮ソニックシティB10F

FAX. 048-645-3286
E-mail yorozu@saitama-j.or.jp
www.saitama-j.or.jp/kikaku/yorozu/

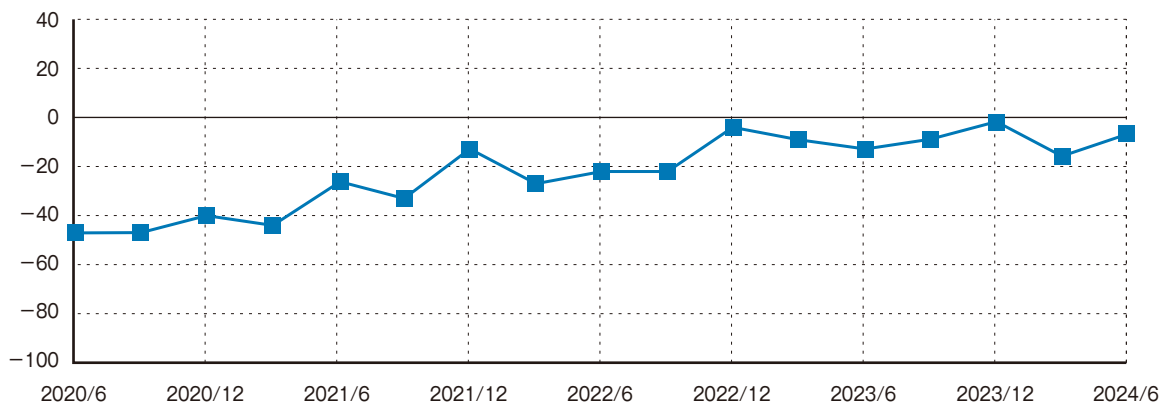


サービス業

サービス業の当期(4～6月期)の業況判断DIは▲7となり、前期(1～3月期)と比較して9ポイントの改善となった。「売上」で7ポイント、「収益」で11ポイント、「資金繰り」で2ポイント、「設備」で7ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で6ポイントの上昇、「原材料・仕入価格」で7ポイントの下降となる。

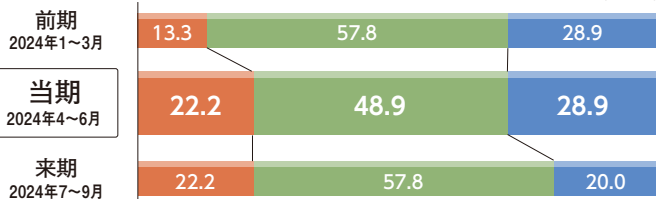
来期(7～9月期)は「業況」、「売上」、「収益」で9ポイント、「資金繰り」で2ポイントの改善、「原材料・仕入価格」で2ポイントの上昇、「設備」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で2ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位:%)



業況判断指数

当期



▲7
(+9)

来期予想

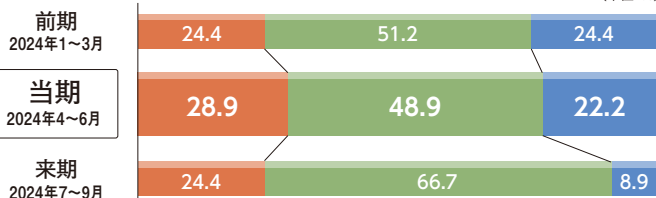


2
(+9)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

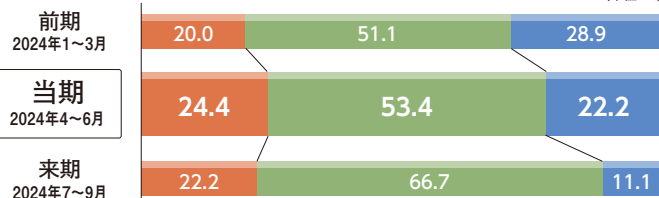
売上

増加 変わらず 減少
(単位:%)



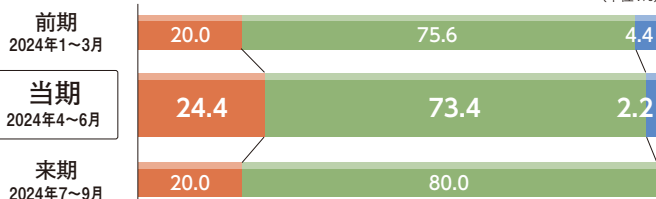
収益

増加 変わらず 減少
(単位:%)



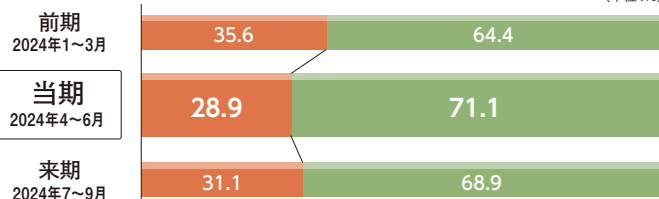
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



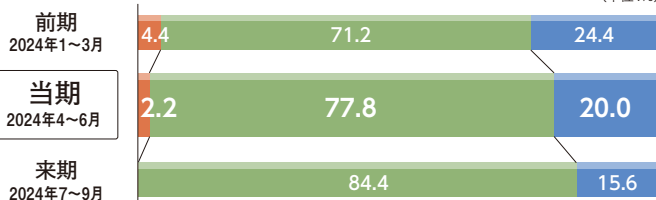
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



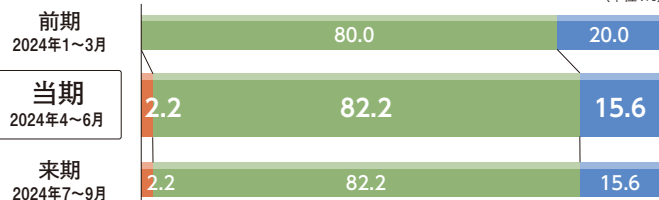
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位:%)



設備

過剰 適正 不足
(単位:%)

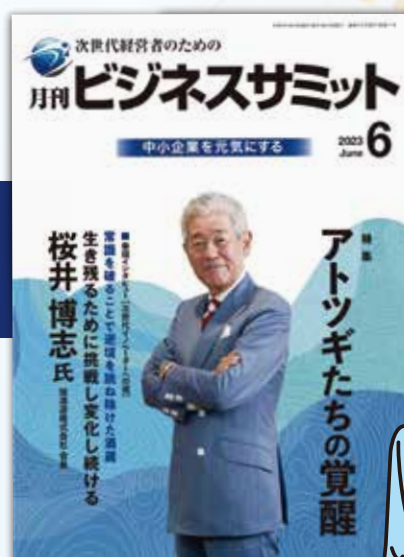


あおしんビジネスクラブのご紹介

あおしんビジネスクラブではこれまで紹介してきた「Webサービス」「経営セミナー・交流会」の他に月刊誌にて旬の経営情報をお届けしております。今回はその内容をご紹介します！

月刊 **ビジネスサミット**

中小企業様のためのビジネス雑誌！
全国津々浦々の中堅・中小企業様のチャレンジングで先進的な取り組みにスポットを当てた情報をご提供しております！
会員様特典で税込み2,200円の月刊誌を**無料**でご購読いただけます！



コンテンツ紹介

1. 注目次世代経営者インタビュー

全国でユニークな取り組みや数々の困難を乗り越えてきた次世代経営者の取り組みを通じて多くの気づきを得て頂けます！

2. クラブ会員様の会社と商品のPR

自社の商品や事業を月刊誌に掲載することができ、全国のクラブ会員様に紹介できます！販路拡大にご活用ください！

3. 親族内外の事業承継の成功の秘訣

事業承継を経験された方にインタビューし、気になる点を譲渡側・譲受側双方の目線から隔々までお伺いします！

4. マーケティング講座

5. 労務トラブル Q&A

6. 売上向上事例

こんな方に
オススメ!!

- ☐ 人手不足、物価上昇等の解決策が知りたい!
- ☐ 息子に会社を引き継ぎたい...
- ☐ 親の会社を継いだけど経営の仕方が分からない...

【注目イベント】第30回 地域貢献セミナー

限定150名

甲子園名將に学ぶ人財育成

開催：11月13日(水) 15:00 ~ 16:30 ※14時30分開場

講師：NHK高校野球解説者 杉本 真吾 氏

会場：川口駅前市民ホール『フレンジア』 川口駅東口駅前キュポ・ラ本館4階

1965年生まれ、鳥取県米子市出身。鳥取県立米子東高3年時夏の甲子園大会に出場。慶應義塾大学野球部でも捕手としてプレーする。卒業後名將前田祐吉監督の下でコーチ、助監督を歴任。91～97年まで山陰合同銀行勤務。退任後母校米子東高野球部監督も務めた。現在、皆生タクシー社長、皆生温泉芙蓉別館会長などの職の傍ら、99年よりNHK鳥取放送局で高校野球の解説を担当。理論的な語り口と軽快な喋りが評判を呼んで人気解説者となり、選抜高校野球大会のゲスト解説者となる。その後2007年には夏の甲子園大会の解説者へも昇格。春夏の甲子園大会でキャリアを積み重ねており、現在までテレビ、ラジオで254試合を解説。昨年の甲子園を制した山梨学院吉田監督、慶應義塾森林監督をはじめ多くの指導者と交流を持つ。スポーツを通じた自身の経験を基にした講演活動も行うなど幅広く活躍している。

お問い合わせ 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)

「金融機関連携 成長支援事業 専門家派遣」

成長支援事業 専門家派遣とは・・・

目的：企業の成長による地域経済の活性化

内容：青木信用金庫と連携し、経営課題を抱える企業に対して専門家を派遣

対象：さいたま市内に事業所を有する企業（個人事業主を含む）

成長支援事業 専門家派遣の特長

1. 青木信用金庫の取引先の課題解決

青木信用金庫とともに、コーディネーターが企業を訪問し、経営状況の把握と課題の整理を行います。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. あらゆる分野に応じて“きめ細やかな支援”が可能

コーディネーターがヒアリングを基に、解決すべきテーマに応じて適切な専門家を選定します。専門家は、中小企業診断士・社会保険労務士・税理士・業種別経験者など、多岐に渡ります。

支援対象となるテーマは、ヒト・モノ・カネ・情報というあらゆる経営資源に関することです。（テーマ例：人材育成、人事評価、事業承継、商品開発、販路開拓、経営計画、資金計画、管理会計、市場動向、顧客管理、DX 等）

3. 企業の費用は5回まで無料

専門家派遣にかかる費用は5回まで無料です。

6回目以降も派遣を希望する場合は、1回あたり11,000円（税込）で派遣可能です。

ご利用・支援の流れ

『青木信用金庫』から『事業者様』へ専門家派遣のご案内

『財団』と『青木信用金庫』による、『事業者様』の支援ニーズ確認

『青木信用金庫』を通して、専門家派遣の申込書類を『財団』に提出

財団コーディネーターによる『事業者様』のヒアリング後、専門家派遣による支援開始

支援終了後も財団コーディネーターによるアフターフォロー

青木信用金庫の取り組み

青木信用金庫が、成長支援事業に取り組む意義や今後の方針について、財団のホームページにて掲載しています。

＼こちらからご覧ください／



お問い合わせ先



公益財団法人

さいたま市産業創造財団

企業支援課 成長支援担当
貝瀬、笠原、港、鍋嶋

TEL：048-851-6695

FAX：048-851-6653



カーショップ北斗星

成長支援事業 専門家派遣(事例) 指扇支店との取り組み

急成長の個人事業主の課題に寄り添った伴走支援 カーショップ北斗星
支援テーマ:経営管理体制を強化しながら新たな事業進出の土台づくりを支援

企業概要 / 経営課題

中古車販売と事業者向け長期レンタカーサービスで急成長しているカーショップ北斗星様は、川口良一代表とスタッフ2名、事務1名の小さな組織体制。当初のご相談は、代表が整備工場買収と飲食店事業の進出を検討しており、投資の優先順位に関する専門家の助言でした。そこで、当社の経営計画策定支援することで、投資を検討することになりました。



成長支援事業専門家派遣による伴走支援

Step1: 専門家派遣(無料枠5回)を活用し、中期経営計画の策定支援

経営計画策定の過程で、中古車販売、車検・整備、保険代理業、事業者向け長期レンタカーサービスと事業が多角化する中、各事業の採算性を把握。CFは新規投資には不十分な状況。急拡大した売上一方で、拡大した業務負荷で、業務の停滞を生じている問題も明らかに。

Step2: 延長支援(有料枠10回)を活用し、経営課題の解決へ

車検・整備事業は整備工場買収に十分なCFを生まず、現状では飲食店への進出は、新たな事業進出の業務負荷に対応できないとして新規投資の見送りを代表が判断。業務負荷の軽減のため業務改善を進め、代表に集中していた業務負荷をスタッフに移譲し、業務の余力を生み出しました。また、採算性の高い長期レンタカーサービスの強化も決断しました。

Step3: スピード経営をキャッチアップして飲食店進出を支援(有料枠5回)

改革の成果が見え始めたことで、希望していた飲食店進出を図ります。急成長企業ならではのスピード感のある経営です。支援も「飲食店の事業計画策定」「商圏分析、競合分析を踏まえた売上向上支援」に移行。計画をもとに運転資金の融資のご相談に繋がりました。

企業様との長期的な関係構築へ

2年にわたる長期支援の中で、法人化を視野にいた業務改善が進行中です。成長軌道を牽引する川口代表のスピード感のある経営を、柔軟にサポートしながら、安定路線に乗せていくお手伝い。長期の伴走支援が可能な財団の成長支援事業だから実現できました。カーショップ北斗星・川口代表と青木信用金庫指扇支店とのパートナーシップも構築できました。

カーショップ北斗星

住 所 さいたま市西区西大宮4-62-23
代 表 者 川口 良一
事 業 内 容 中古車販売、車検・修理、保険代理店、事業者向け長期レンタカーサービス、飲食店
電 話 番 号 048-699-3958

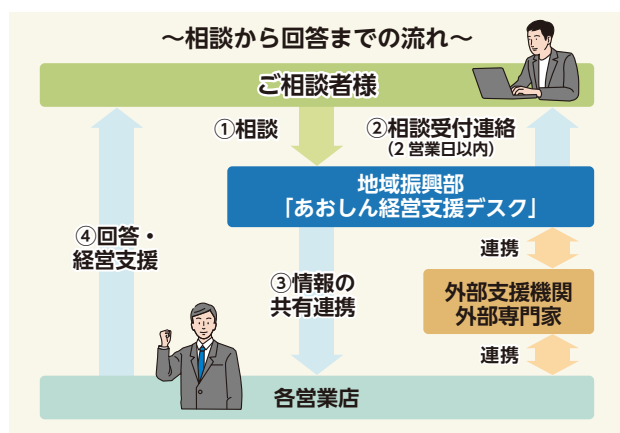
【川口代表コメント】
経営者としてやっている、注意してくれる上司がいません。そんなとき、専門家の先生に様々な角度から助言をいただくことで、沢山の気づきをいただきました。先生方の熱意あるご支援に感謝しております。



WEBからお気軽にご相談、ベストな提案をいつもの店舗から。



ご相談料は不要です



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

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

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

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



ご相談はこちらから >>>

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	⑮ 江戸袋支店 〒334-0075 川口市江戸袋1-12-1	Tel 048-285-3611
② 北支店 〒333-0845 川口市上青木西5-27-15	Tel 048-266-6000	⑯ 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	⑰ 八潮支店 〒340-0808 八潮市緑町5-12-7	Tel 048-995-1121
④ 西川口支店 〒332-0021 川口市西川口2-1-20	Tel 048-252-4665	⑲ 芝支店 〒333-0855 川口市芝西2-26-24	Tel 048-261-5211
⑮ 戸田支店 〒332-0021 川口市西川口2-1-20(西川口支店内)	Tel 048-252-4665	⑳ 蕨支店 〒335-0001 蕨市北町1-23-15	Tel 048-443-1331
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	㉒ 南浦和支店 〒336-0025 さいたま市南区文蔵2-21-4	Tel 048-864-8111
⑮ 蕨駅前支店 〒333-0851 川口市芝新町7-5	Tel 048-854-1831	㉓ 指扇支店 〒331-0073 さいたま市西区指扇領別所382-2	Tel 048-623-6911
⑮ 並木町支店 〒332-0034 川口市並木4-1-18	Tel 048-251-0260	㉔ 尾間木支店 〒336-0926 さいたま市緑区東浦和7-32-16	Tel 048-874-3511
⑮ 浦和支店 〒336-0931 さいたま市緑区原山1-4-4	Tel 048-882-2051	㉕ 大宮支店 〒330-0855 さいたま市大宮区上小町803-1	Tel 048-645-8551
⑮ 南平支店 〒332-0003 川口市東領家2-1-1	Tel 048-222-1260	㉖ 上尾支店 〒362-0045 上尾市向山2-1-4(上尾支店内)	Tel 048-725-5311
⑮ 谷塚支店 〒340-0023 草加市谷塚町1336-2	Tel 048-927-1101	㉗ 桶川支店 〒342-0036 吉川市高富1-14-17	Tel 048-725-5311
⑮ 芝前川支店 〒333-0848 川口市芝下3-37-26	Tel 048-267-6543	㉘ 栄町支店 〒332-0017 川口市栄町1-12-21-101	Tel 048-254-0121
⑮ 柳崎支店 〒333-0848 川口市芝下3-37-26(芝前川支店内)	Tel 048-267-6543	㉙ 榛松支店 〒334-0062 川口市榛松1-16-8	Tel 048-285-8855
⑮ 足立支店 〒121-0075 足立区一ツ家2-10-15	Tel 03-3850-9911	㉚ 差間支店 〒333-0815 川口市北原台3-21-28	Tel 048-294-8050
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	㉛ 吉川支店 〒342-0036 吉川市高富1-14-17	Tel 048-981-6622
⑮ 新座支店 〒338-0823 さいたま市桜区栄和3-13-10(埼玉大通支店内)	Tel 048-854-1141	㉜ 木崎支店 〒330-0042 さいたま市浦和区木崎2-31-27	Tel 048-833-2711
⑮ 朝日支店 〒332-0001 川口市朝日2-27-13	Tel 048-225-1811	㉝ 神根支店 〒333-0832 川口市神戸787-1	Tel 048-282-6611
⑮ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町1-166-3	Tel 048-965-2821	㉞ 安行支店 〒334-0051 川口市安行藤八480-2	Tel 048-298-2011
⑮ 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		



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/>

あおしん

検索