

vol.174



景況レポート

2 0 2 4 A U T U M N

〈実 績〉 2024 年 7 月 ～ 9 月 期

〈見通し〉 2024 年 10 月 ～ 12 月 期

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
■ あおしんトピックス	6
■ 個別判断項目（業種別）	
総合	8
鋳造業	10
機械製造業	11
卸売業	12
小売業	13
建設業	14
不動産業	15
サービス業	16
■ 経営上の問題点と当面の重点経営施策	17
■ 特別調査	18
「中小企業におけるデジタル化とキャッシュレスへの対応について」	
■ 埼玉県事業承継・引継ぎ支援センター	20

■ この調査について

- | | |
|------------|---|
| 1. 調査目的 | 川口市を中心とした最近の中小・小規模企業の動向把握 |
| 2. 調査時期 | 2024年9月2日（月）～9月5日（木） |
| 3. 調査内容 | 2024年4月～6月期と比較した2024年7月～9月期の実績見込み
2024年7月～9月期と比較した2024年10月～12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 | 鋳造業 28、機械製造業 39、その他製造業 51、卸売業 28、小売業 41、
建設業 48、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



株式会社 丸善佐々木製作所



▲弊社代表 佐々木昭善



▲本社工場



▲第2工場



▲第3工場

弊社は昭和42年に個人創業し、昭和46年に法人成りしました。

創業以来川口市で金属部品の加工業を営み、市内に3工場、代表の出身地である秋田県に1工場を有しております。

弊社ではマシンニングセンター、NC旋盤、ワイヤーカット等の設備を備え、食品用機械から工業用機械など幅広い分野の金属部品加工を行い、多くのお客様からの要望に応じております。

お客様からの信頼を得るため、これからも打ち合わせを大切にし、満足いただける製品作りを目指して参ります。また、短納期にも対応しておりますので、よろしくお願いいたします。

●所在地

川口市榛松1612-1

●電話番号

048-284-3885

●事業内容

金属部品加工業

製造



株式会社 ランバーテック

LIDトラス工法
紹介動画はこちら



▲施工例 (パレエ教室)



▲施工例 (ボルダリング)



▲LIDトラス工法

ホームページ

<https://www.mokuzo.com/company/>



弊社は木造住宅、木造建物、木造非住宅の構造躯体(骨組み廻り)の製造に特化したメーカーです。「住宅メーカーに負けない家づくり」をモットーに工務店様と協力し、地震に強い木造建物を施主様にご提供することを使命としています。

日本の住環境に適合する木材住宅・木造建物(非住宅含む)用の木材を世界中から厳選し、自社で直輸入し、建築現場での短納期に貢献し、又 実際に住まれる方、使われる方サイドに立った耐震性に優れた構造躯体(骨組み廻り)を提供しております。自社の2工場では、ツーバイフォー工法のプレカット・パネル・トラスに加え、軸組金物工法(在来工法)用のプレカットを行い、現場での短納期を実現しております。

従来は鉄骨が当たり前とされていた大空間を、鉄骨同様に木造で実現する独自のLIDトラス工法を有しており、評定・特許を取ったLIDトラス工法は、世の中のSDGsの流れを受けて、倉庫・各種施設で全国から問い合わせをいただき「単に建物を作って終わりではなく、ものがたりが始まる建物」を提供中です。

●所在地

蕨市塚越6-6-13

●電話番号

048-433-0333

●事業内容

木造戸建・集合住宅、木造非住宅の構造躯体(骨組み廻り)のプレカット、パネル、トラスの製造/LIDトラス工法による木造非住宅のシステム販売

卸売



株式会社 hit



▲弊社外観



▲弊社代表 原 譽 祠



▲ラジコン

ホームページ

<https://powers-international.com>



『日本全国の模型ユーザーに対して、欲しい物を確実に届ける事を目指しています』

模型問屋である弊社ですが、ラジコン模型ユーザーの皆様には「POWERS」ブランドを運営している会社というほうがおなじみかもしれません。

人気のPOWERSアイテムをはじめ、国内外の有名模型メーカー商品を取り扱うRC模型専門商社として、世界各国の優良模型商品を、模型ユーザーの皆さんに確実かつ速やかに供給できるよう日々努力を続け、創業30周年を迎えることが出来ました。今後も、模型業界の発展に貢献して参ります。

●所在地

八潮市大曽根317

●電話番号

048-998-5439

●事業内容

ラジコン模型の輸入・卸販売

建設



渡建設 株式会社



▲店舗外観



▲店内



ホームページ

<https://www.watari-g.co.jp>



弊社は昭和46年さいたま市桜区に創業いたしました建設会社です。

創業当時から今まで「お客様に良いものを造り、提供したい」という思いを大切にしています。近年では住宅リフォームを中心にお客様のライフスタイルにあった「愛のあるご提案」に強くご支持いただいております。

お客様や地域社会とのかかわりを広げる新事業といたしまして、2024年地域の皆様に愛される生花店「歴城」とカフェ「Yamayo cafe」をオープンいたしました。サステナブルを意識し環境へ配慮した新しい事業の形に是非ご注目下さい。

●所在地

さいたま市桜区上大久保6-9

●電話番号

048-853-3448

●業務内容

総合建設業、ワークショップ運営、フラワーショップ運営

サービス



有限会社 西大宮ゴルフガーデン



▲26打席、130ヤードの練習場



▲自然に囲まれたロケーション



▲駐車場26台完備

ホームページ

<https://nisiomiya-gg.bsj.jp/>


弊社は昭和49年2月、現在地においてゴルフ練習場を開業しました。

近隣にはゴルフコースがたくさん存在するゴルフ人気が高いエリアです。26打席、130ヤードある練習場は駐車場(26台)も完備し、数多くの地元のお客様からご愛顧いただいております。また、県庁所在地にあるため、公共交通機関や車でのアクセスも良好でゴルフを楽しむための移動がスムーズです。

ティーチングプロによるレッスンもご用意しており、初心者から上級者まで幅広いゴルファーに対応できます。周辺は自然に囲まれており、リラックスした気持ちで練習していただけます。

ぜひ弊社の練習場でゴルフの腕をお伸ばしてください。

●所在地

さいたま市西区大字宝来549

●電話番号

048-623-7555

●営業時間

8:00~21:00

(日祝は20:00まで)

●定休日

第2水曜日

サービス



有限会社 日之出商会



▲店内



▲上尾本店外観



▲しみ抜き作業



▲ワイシャツのクリーニング

ホームページ

<https://www.cleaning-hinode.com>


1965年埼玉県上尾市に創業し、来年2025年に創業60周年を迎えます。地域の皆さまの暮らしに寄り添い、衣・食・住の中でも大切な「衣類のお手入れ」をクリーニングという形でお手伝いしてまいりました。さらに、企業様向けの定期的なクリーニングサービスも行っております。

自社で薬品を調合し、他店では落ちなかった頑固な汚れのシミ抜きや高級素材のクリーニングにも定評がございます。現在、上尾本店、桶川支店、桶川マイン店、騎西店の4店舗で展開しており、店構えは昭和レトロな雰囲気ですが、クリーニングの技術は最新です。

これからも地域社会への貢献を念頭に置き、世代を超えてご愛顧いただけるよう「進化」と「深化」を続けてまいります。

●所在地

上尾市上37-60

●電話番号

048-771-2972

●事業内容

一般家庭向け、企業向け、クリーニング業(衣類、寝具、ジュエリー、皮革製品、着物等)

カスハラ、直近1年で企業の 18.7%が被害「あり」

～ 対個人取引がある『不動産』で3社に1社が経験 ～

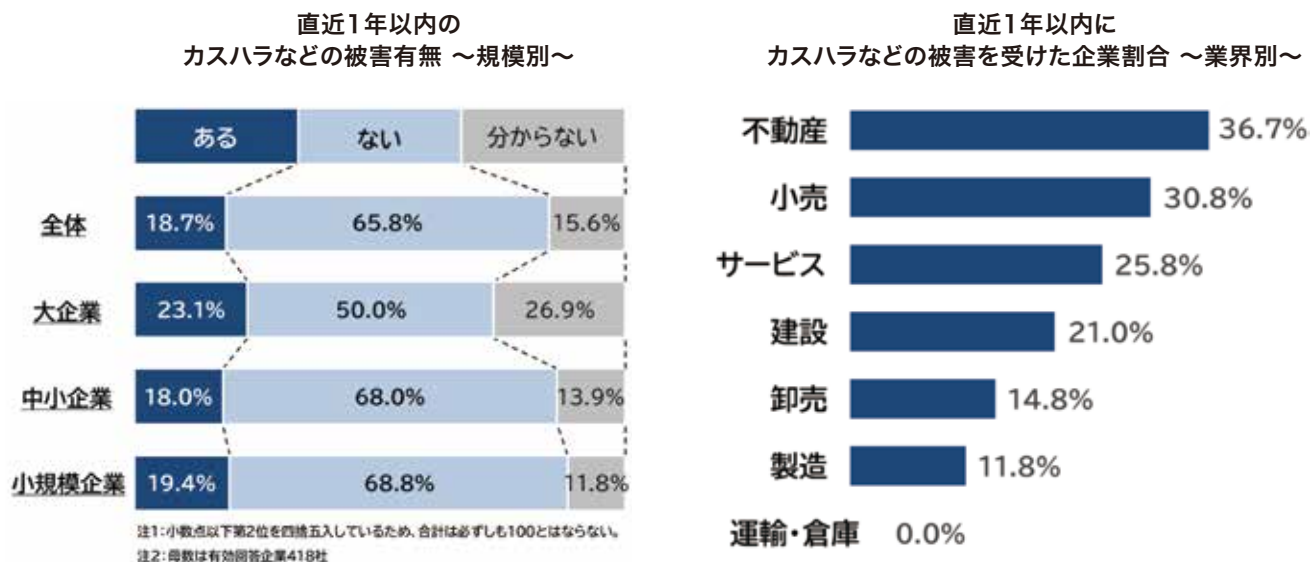
はじめに

「顧客や取引先などからのクレーム・言動のうち社会通念上不相当なものであり、その手段・態様により、労働者の就業環境が害されるもの」と定義されるカスタマーハラスメント（以下、「カスハラ」）。カスハラは、企業対個人に限らず、企業対企業でも起こり得る。著しい迷惑行為により、従業員の精神的苦痛や退職リスク、業務効率低下などの悪影響が生じる恐れがあるため、厚生労働省では有識者検討会を通じて、企業に従業員保護を義務付ける法整備を進める方針を示した。

帝国データバンク大宮支店は、カスハラに関する企業の意識について、埼玉県企業に調査を実施した。本調査は、TDB景気動向調査2024年6月調査とともに行った。

※調査期間は2024年6月17日～30日、調査対象は999社で、有効回答企業数は418社（回答率41.8%）

1. 直近1年でカスハラ被害が「ある」企業は18.7%、BtoCを主とする業界で



直近1年以内に自社もしくは自社の従業員がカスハラや不当な要求などを受けたことがあるか尋ねたところ、「ある」とした企業は18.7%となった。規模別でみると「大企業」が23.1%、「中小企業」が18.0%、「小規模企業」が19.4%であった。

また、直近1年以内にカスハラなどを受けたことが「ある」企業を業界別でみると、『不動産』が36.7%でトップとなり、『小売』（30.8%）、『サービス』（25.8%）と主に個人を取引の対象とする業界が比較的高い割合となった。また、主に企業間での取引が多い『卸売』（14.8%）や『製造』（11.8%）、『運輸・倉庫』（0.0%）などは全体平均を下回った。

他方、カスハラなどを受けたことが「ない」企業は65.8%となった。

2. カスハラへの対応策や取り組み有無はほぼ半々、「顧客対応の記録」が最も高く20.6%

カスハラや不当な要求などへの対応策や取り組みについて尋ねたところ、電話に録音機能をつけるなど「顧客対応の記録」が20.6%で唯一2割を上回り、トップとなった（複数回答、以下同）。

次いで、「カスハラを容認しない企業方針の策定」（17.9%）や「警察や警備会社、行政との連携」（8.4%）「カスハラ発生時のサポート体制の構築」（8.1%）、「カスハラに対応する研修の実施」（7.2%）が続いた。総じて何らかの『取り組みあり』とする企業は53.6%、「特に取り組んでいない」が44.5%とほぼ二分する結果となった。

カスハラや不当な要求への対応策や取り組み（複数回答）

		カスハラ対応策や取り組み (%)		
		全体	大企業	中小企業
1	顧客対応の記録	20.6	26.9	19.7
2	カスハラを容認しない企業方針の策定	17.9	15.4	18.3
3	警察や警備会社、行政との連携	8.4	9.6	8.2
4	カスハラ発生時のサポート体制の構築	8.1	15.4	7.1
5	カスハラに対応する研修の実施	7.2	5.8	7.4
6	被害者への相談・通報窓口の設置	6.5	19.2	4.6
6	顧客への周知・啓発	6.5	5.8	6.6
8	カスハラに対応するマニュアル作成	5.5	5.8	5.5
9	被害者へのメンタルヘルスケアの実施	4.5	9.6	3.8
10	専門部署など設置	3.1	7.7	2.5
	その他	2.6	1.9	2.7

取り組みあり	53.6	69.2	51.4
特に取り組んでいない	44.5	30.8	46.4
不回答	1.9	0.0	2.2

注1：網掛けは、他の企業規模より5ポイント以上高いことを示す

注2：母数は有効回答企業418社

まとめ

本調査の結果、直近1年以内にカスハラもしくは不当な要求などを受けたことがある企業は18.7%だった。業界別でみると、個人を主に取引の対象とする『不動産』や『小売』などが比較的高く、主に企業間での取引が多い『製造』や『運輸・倉庫』では低く、取引形態の違いでカスハラなどの有無が如実に表れた。全体でみると、カスハラなどを受けたことが「ない」企業は6割を超え、「ある」企業を大幅に上回った。

カスハラなどへの取り組みを推進するには、どこからがカスハラに当たるのか分からないといった声も複数聞かれた。このため、セクハラやパワハラのように社会的にカスハラに当たるか否かのライン設定を明確化し、許さない雰囲気醸成することが重要といえる。

さらに、近年は不当なクレームや嫌がらせ、ネットへの一方的な悪評の書き込みなどにも対応せざるを得ない事象も発生している。そのため、被害を受けた企業だけでなく、まだ受けていない企業においても、従業員の働きやすい環境や円滑な商取引を維持するためのカスハラなどへの対策を整える必要があるだろう。



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。

あおしんトピックス

事業性評価研修において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、事業性評価研修において受講者18人による工場見学を実施しました。①工場見学を通じて製造プロセスや生産設備等を知ることにより数値化できない要素(定性面)を知ること、②経営者から経営方針や業界動向等を学ぶことにより事業性評価における目利き力向上を図ること、③工場見学を通じ顧客との更なる深耕を図ることなどを目的として、7月3日(水)に当金庫取引先中里歯車工業有限公司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。

当日は同社独自の歯車加工技術について代表取締役中里昭宏氏から説明を受け、工場内の5軸複合加工機をはじめとする業界最先端の機械による材料調達から完成検査までの一貫生産体制の現場等を見学しました。

受講した職員の声

- ・社長さんが「全ての工程が仕事である」とおっしゃっていました。当金庫でも多くの職員が関係しながら仕事を進めているので、感謝の気持ちを忘れずに仕事をしていきたいと思いました。
- ・壁に掲示されていた経営理念を読み、社長の熱い思いを感じ取れとても感動しました。そういった思いが社員の方々の仕事への真剣な取組みにつながっているのだと気づきました。
- ・社長さんのお話にあった「技術より人間性」「ニーズとシーズ」「花形な仕事はない」は、私たちの仕事にも通ずるものであり、今後に活かしていきたいと思います。
- ・実際に工場を見学させていただくことにより、どんな環境で仕事をしていてどのような製品を製造しているのかを理解できました。現場に行かないと分からないことがたくさんあると思いました。
- ・教育について、相手の習熟度により伝え方を変えているとの話を聞き、これこそ本当のコミュニケーション能力だと感じました。私も後輩職員へ教える機会が増えているので、取り入れていきたいと思います。

取引先の事業を実際に見聞き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。この学びをこれからの課題解決型営業・本業支援の取組みに活かして参ります。



工場を背景にした受講者



中里社長による講義



工場内での説明

「第27回 あおしん年金友の会 観劇の集い」を開催しました

2024年7月18日(木)、「明治座」にてあおしん年金友の会主催による第27回 観劇の集い『松平健 芸能生活50周年記念公演』を開催いたしました。

参加された約1,000名の『年金友の会』会員の方々には、松平健によるエネルギッシュな芝居『暴れん坊将軍』と歌謡ショー『マツケン大感謝祭～歌って踊って～オーレ!』を堪能していただきました。



明治座ロビー



劇場内



当金庫理事長挨拶

「さいたま市SDGs認証企業」として認証されました

2024年8月20日(火)にロイヤルパインズホテル浦和にて実施された令和6年度第1回さいたま市SDGs企業認証式において当金庫が認証されました。当金庫では、地域貢献、環境問題、業務の効率化、働きやすい職場など様々なSDGsの取組みを推進しています。企業認証をきっかけに、これまで以上に役職員一同がSDGsに関心を持ち、様々な活動への関与を通じてより良い社会の実現につなげて参ります。



認証式



左:さいたま市長 清水 勇人 氏
右:当金庫理事長 木滝 崇弘

「第11回新現役交流会」を開催しました

2024年8月23日(金)川口駅前市民ホール「フレンディア」にて「第11回新現役交流会」を開催いたしました。この交流会は、様々な経営課題を抱え、その解決策を求める地元中小企業と、現役時代に培った高度な知識や経験、ネットワークを中小企業の経営支援に活用したいと考える大手企業OBの方々とのマッチング事業です。当金庫は平成25年1月28日に埼玉県内で初めて「新現役交流会」を開催しており、今回で11回目の開催となりました。

今回は、当金庫のお客様21社と新現役の方76名が参加し、延べ119件の面談が行われました。

参加したお客様の感想

- ・ 対策に対する知見がかなり豊富。また、事前の準備もすごかった。
- ・ 自社に見合った提案をしていただき、課題の解決につながったと思った。
- ・ 気持ちが通じる相談しやすい方たちだったので、前向きな話ができた。
- ・ 業界に詳しく、新しい販路の開拓が期待できそう。
- ・ 目的を達成できるイメージができた。また、異なる角度からのアドバイスもしていただき、サポートを受けたいと感じた。



開会式



面談の様子



「第44回たたら祭り『たたら流し踊り』」に参加しました

「第44回たたら祭り」が、2024年8月24日(土)・25日(日)に川口オートレース場とその周辺を会場に開催されました。24日には祭りの目玉である「たたら流し踊り」がオートレース通りで行われ、真夏の蒸し暑さが残る中、「あおしん」マーク入りの青色のポロシャツと帽子を着用した当金庫の役職員63名も参加し、一体感を表現しながら活気ある踊りを披露いたしました。

川口市は、江戸時代から鋳物産業が盛んで、たたら祭りの「たたら」とは製鉄のために風を送る鞆(ふいご: 吹子)の意味を持ちます。1978年(昭和53年)に開催がスタートした「たたら祭り」は夏の風物詩として川口市民に親しまれています。当金庫は昭和57年から「たたら流し踊り」に参加し、毎年の行事として定着しております。



総合

業況判断指数

当期

▲6
(▲7)

来期予想

0
(+6)

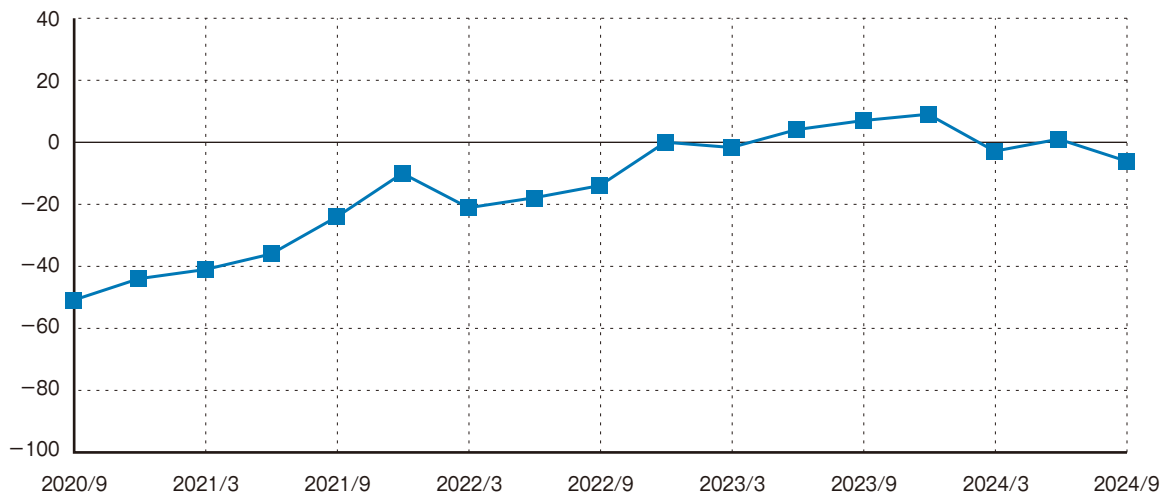
全業種の当期(7～9月期)の業況判断DIは▲6となり、前期(4～6月期)と比較して7ポイントの悪化となった。「売上」、「収益」で11ポイント、「資金繰り」で3ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で2ポイント、「原材料・仕入価格」で6ポイントの下降、「設備」で1ポイントの減少となる。

来期(10～12月期)は、「業況」で6ポイント、「売上」で11ポ

イント、「収益」で12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8ポイント、「原材料・仕入価格」で14ポイントの下降、「設備」で1ポイントの減少を予想している。

全体的に景況感は悪化したものの、来期の見通しについては改善傾向を予想している。

「業況 DI」推移

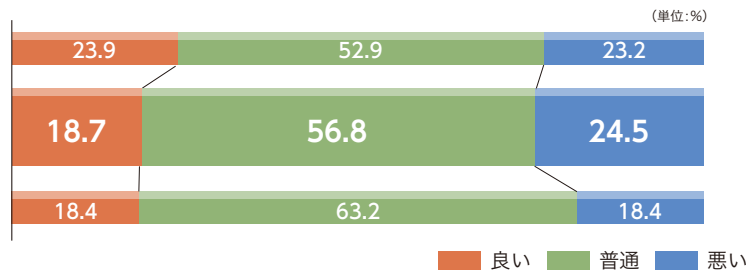


業況

前期
2024年4～6月

当期
2024年7～9月

来期
2024年10～12月



業況判断指数

当期

▲6
(▲7)

来期予想

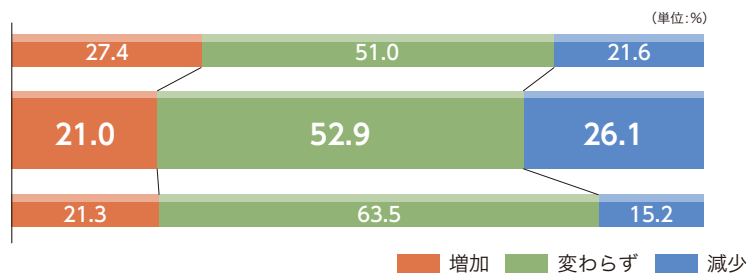
0
(+6)

売上

前期
2024年4～6月

当期
2024年7～9月

来期
2024年10～12月



業況判断指数

当期

▲5
(▲11)

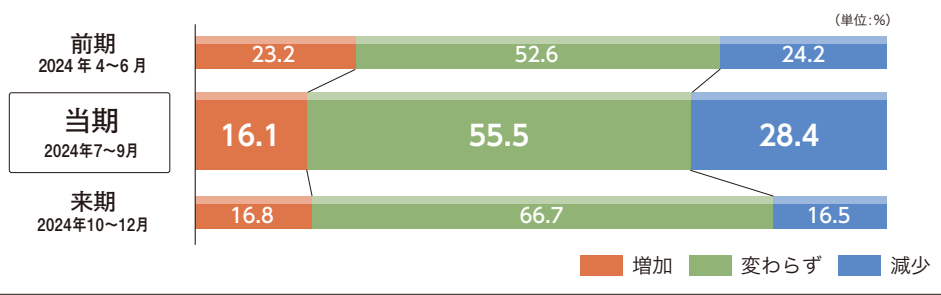
来期予想

6
(+11)

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

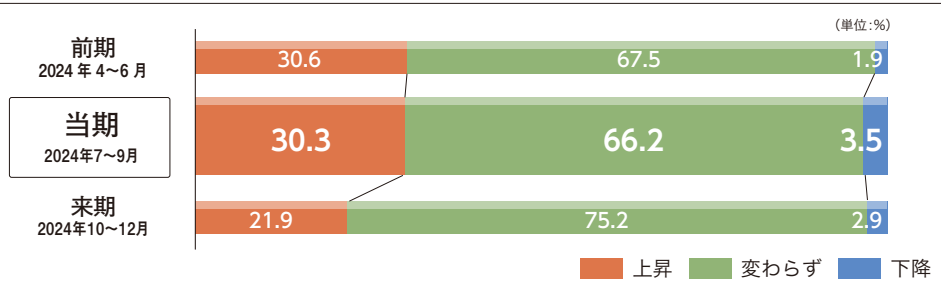


業況判断指数

当期
▲12
(▲11)

来期予想
0
(+12)

販売・請負・料金価格

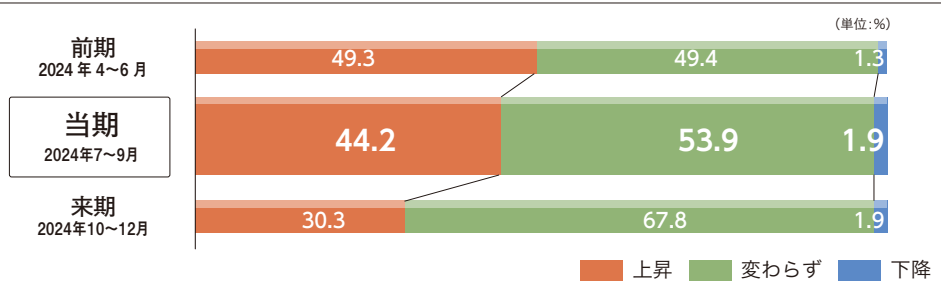


業況判断指数

当期
¥ 27
(▲2)

来期予想
19
(▲8)

原材料・仕入価格

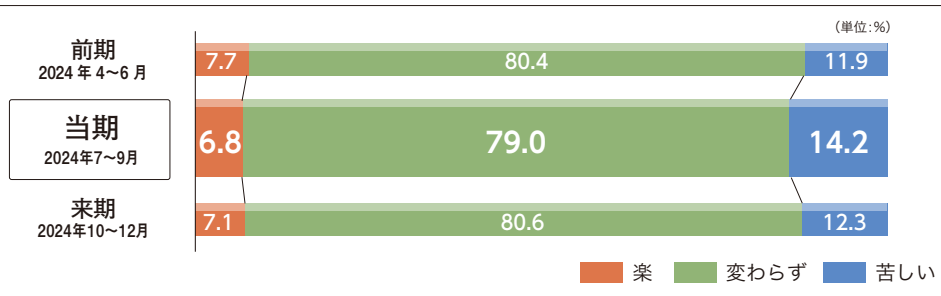


業況判断指数

当期
¥ 42
(▲6)

来期予想
28
(▲14)

資金繰り

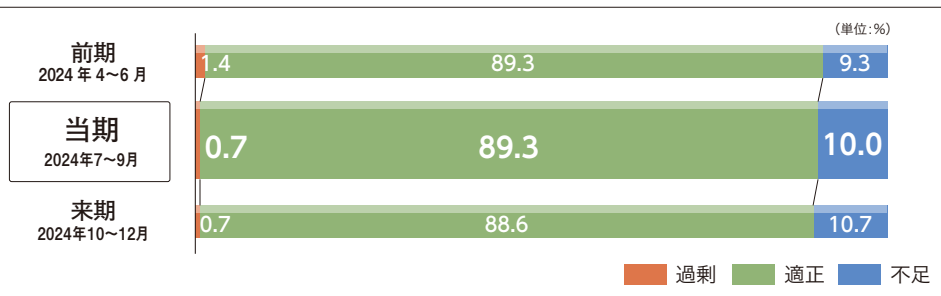


業況判断指数

当期
▲7
(▲3)

来期予想
▲5
(+2)

設備



業況判断指数

当期
▲9
(▲1)

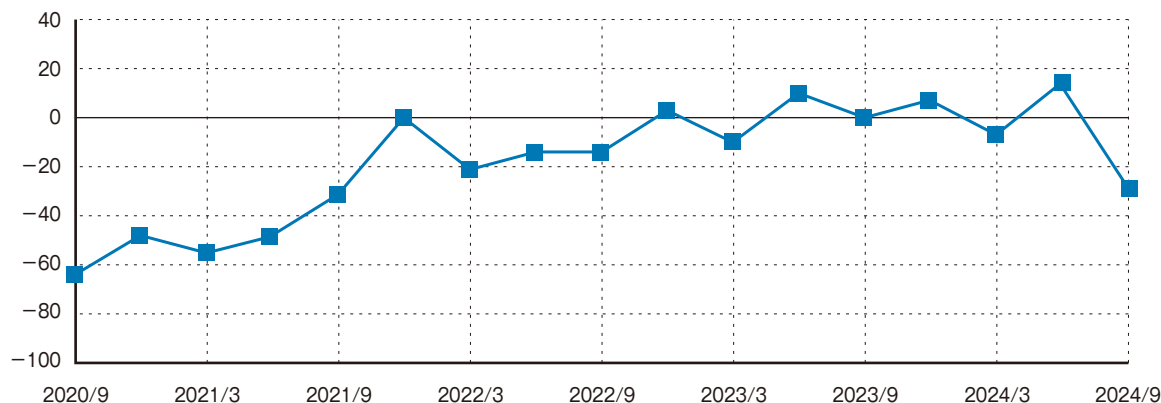
来期予想
▲10
(▲1)

鑄造業

鑄造業の当期（7～9月期）の業況判断DIは▲29となり、前期（4～6月期）と比較して43ポイントの悪化となった。「売上」で36ポイント、「収益」で29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43ポイントの下降、「設備」で4ポイントの減少となる。

来期（10～12月期）は、「業況」で15ポイント、「売上」、「収益」で25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7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



▲29
(▲43)

来期予想

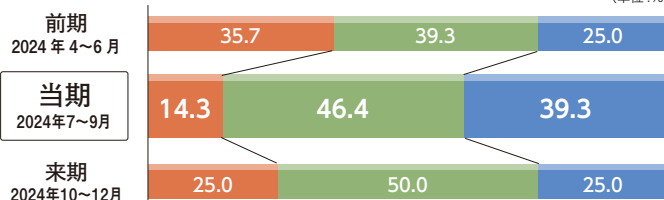


▲14
(+15)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

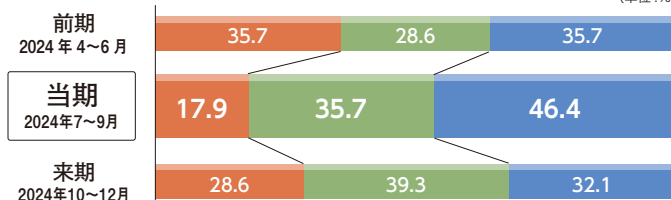
売上

増加 変わらず 減少
(単位:%)



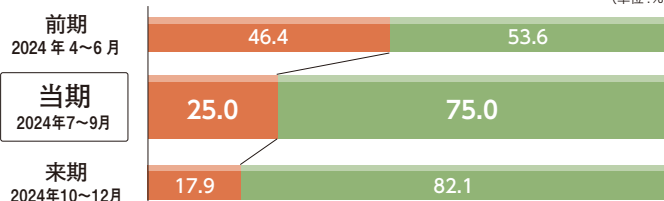
収益

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:%)



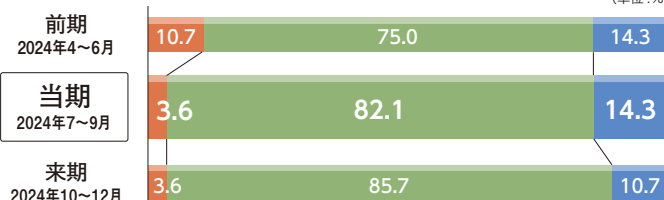
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



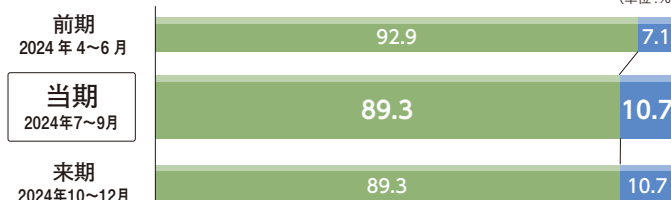
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位:%)



設備

過剰 適正 不足
(単位:%)

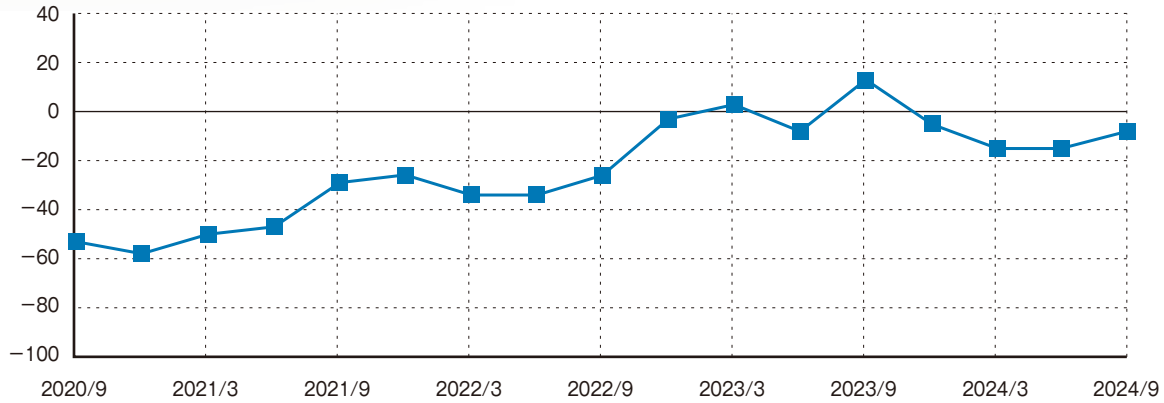


機械製造業

機械製造業の当期（7～9月期）の業況判断DIは▲8となり、前期（4～6月期）と比較して7ポイントの改善となった。「販売・請負・料金価格」で5ポイントの上昇、「売上」で8ポイント、「収益」で13ポイント、「資金繰り」で7ポイントの悪化、「原材料・仕入価格」で3ポイントの下降、「設備」で6ポイントの減少となる。

来期（10～12月期）は、「業況」で3ポイント、「売上」で31ポイント、「収益」で23ポイント、「資金繰り」で10ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」、「原材料・仕入価格」で5ポイントの下降、「設備」で2ポイントの減少を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位: %)



業況判断指数

当期



▲8
(+7)

来期予想

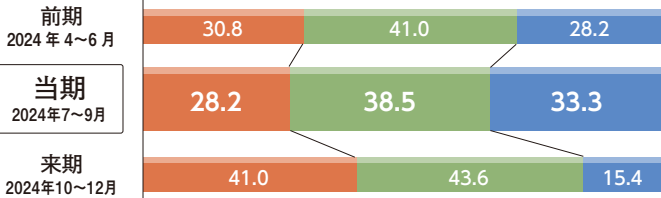


▲5
(+3)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

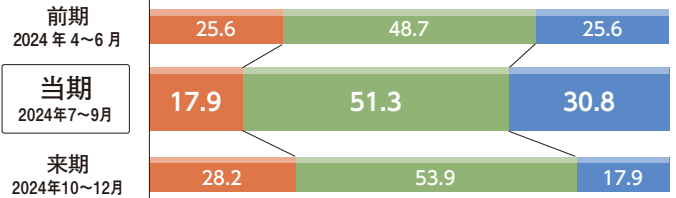
売上

増加 変わらず 減少
(単位: %)



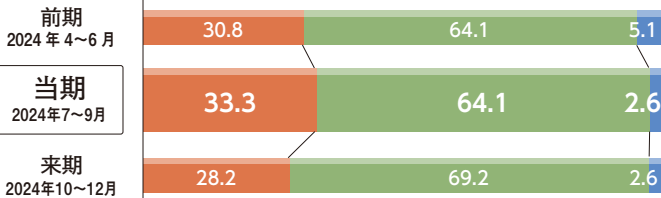
収益

増加 変わらず 減少
(単位: %)



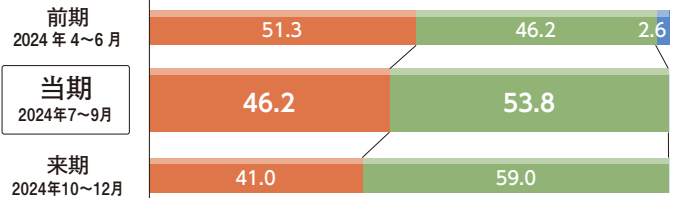
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



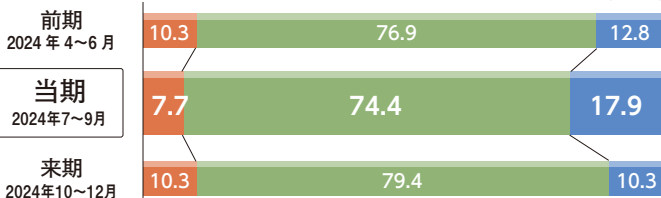
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



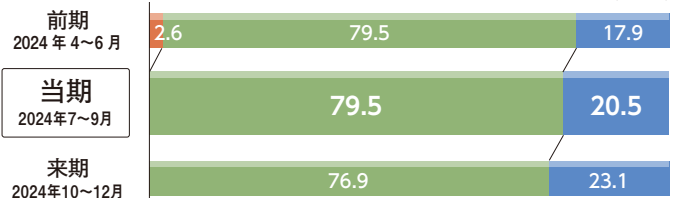
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位: %)



設備

過剰 適正 不足
(単位: %)

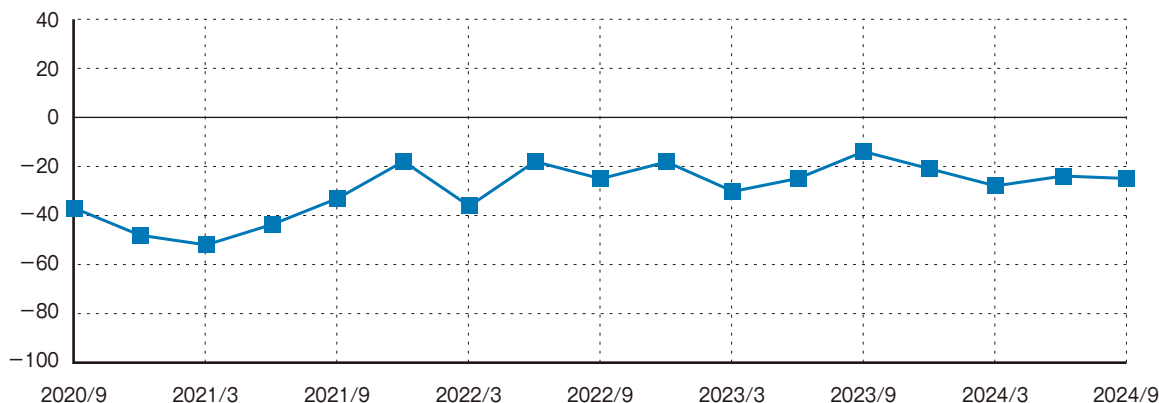


卸売業

卸売業の当期（7～9月期）の業況判断DIは▲25となり、前期（4～6月期）と比較して1ポイントの悪化となった。「資金繰り」で3ポイントの改善、「設備」で横ばい、「売上」で4ポイント、「収益」で7ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で20ポイント、「原材料・仕入価格」で16ポイントの下降となる。

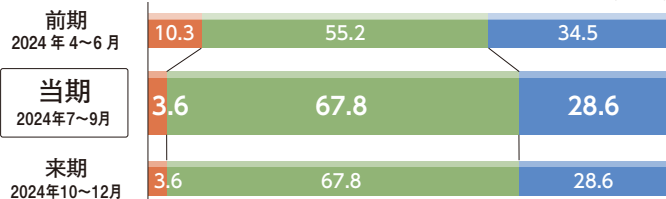
来期（10～12月期）は、「売上」で7ポイント、「収益」で3ポイントの改善、「業況」、「設備」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で14ポイント、「原材料・仕入価格」で11ポイントの下降、「資金繰り」で4ポイントの悪化を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位:%)



業況判断指数

当期



▲25
(▲1)

来期予想

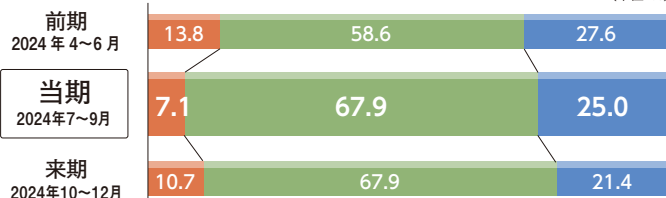


▲25
(0)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

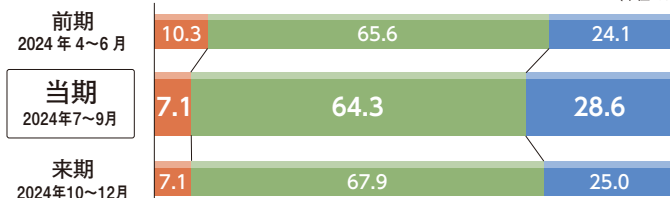
売上

増加 変わらず 減少
(単位:%)



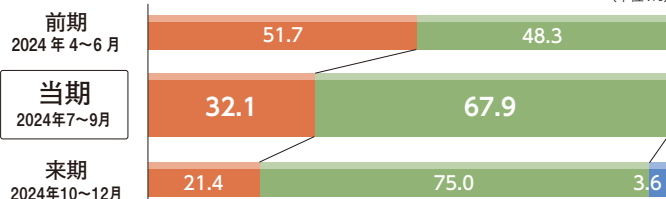
収益

増加 変わらず 減少
(単位:%)



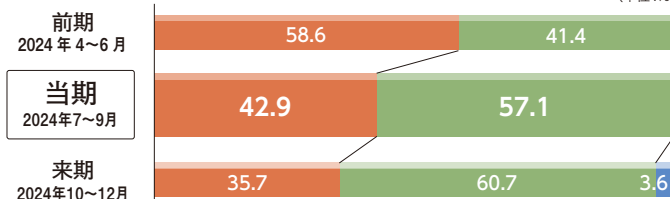
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



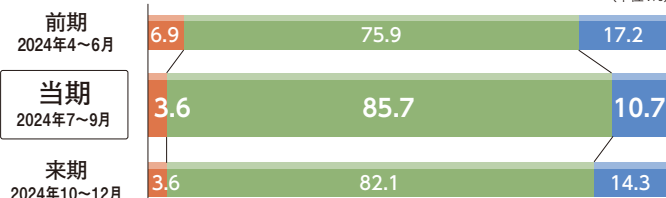
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



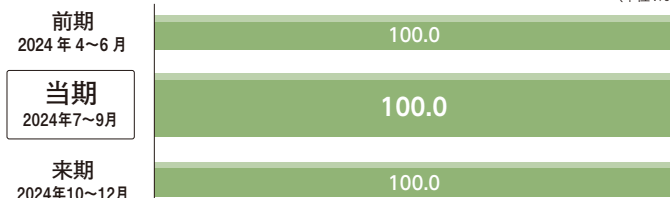
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位:%)



設備

過剰 適正 不足
(単位:%)

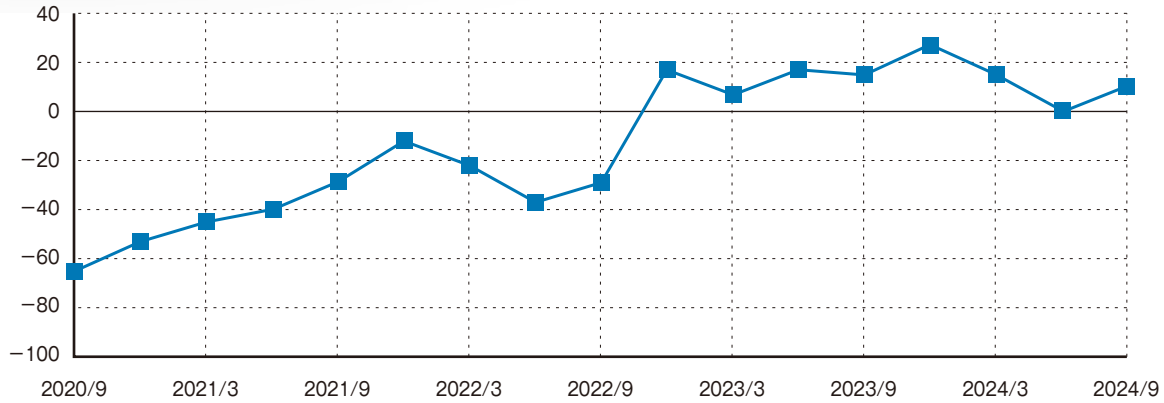


小売業

小売業の当期（7～9月期）の業況判断DIは10となり、前期（4～6月期）と比較して10ポイントの改善となった。「売上」で5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8ポイント、「原材料・仕入価格」で12ポイントの上昇、「設備」で横ばい、「収益」で14ポイントの悪化となる。

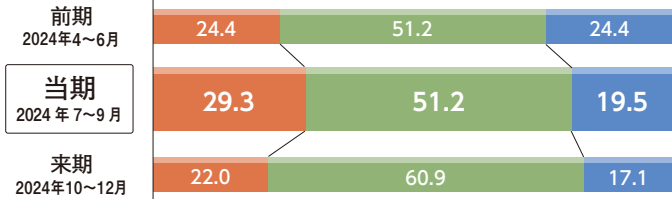
来期（10～12月期）は、「売上」で8ポイント、「収益」で17ポイント、「資金繰り」で5ポイントの改善、「業況」で5ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で8ポイント、「原材料・仕入価格」で25ポイントの下降、「設備」で3ポイントの減少を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位: %)



業況判断指数

当期



10
(+10)

来期予想

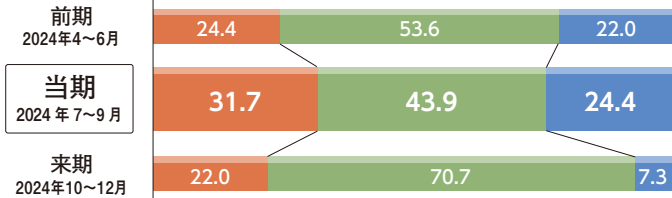


5
(▲5)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

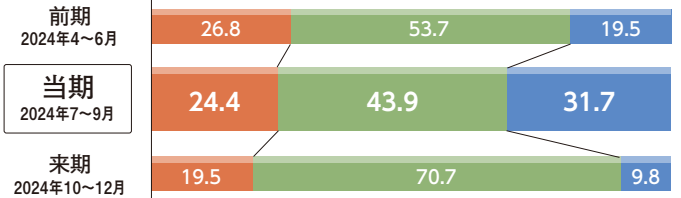
売上

増加 変わらず 減少
(単位: %)



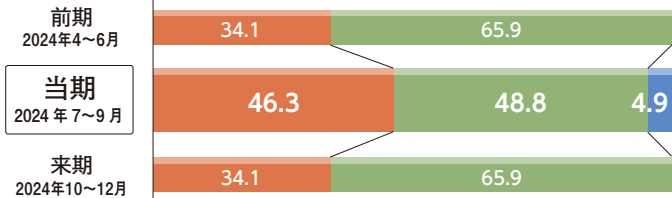
収益

増加 変わらず 減少
(単位: %)



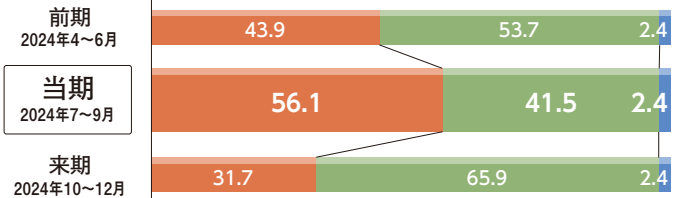
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



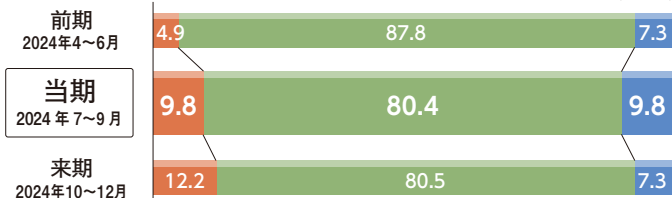
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



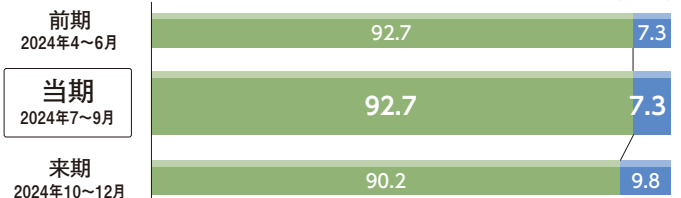
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位: %)



設備

過剰 適正 不足
(単位: %)

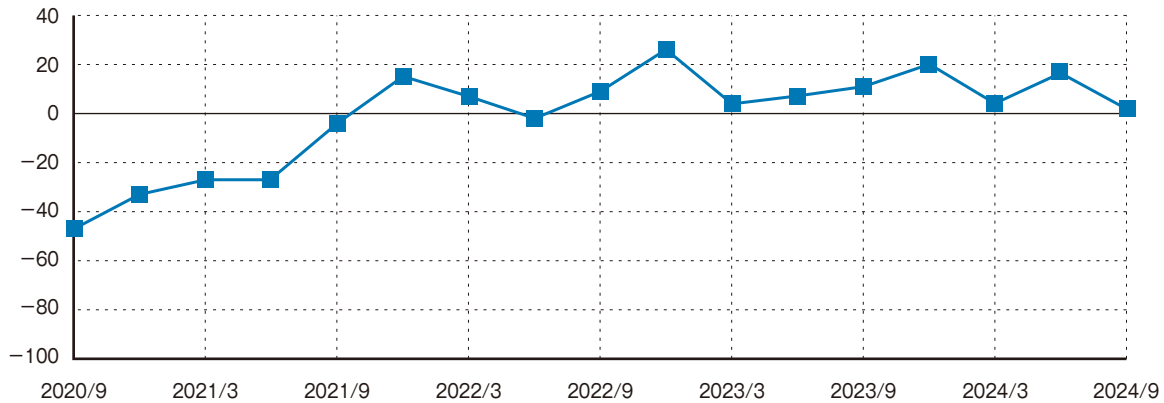


建設業

建設業の当期(7～9月期)の業況判断DIは2となり、前期(4～6月期)と比較して15ポイントの悪化となった。「販売・請負・料金価格」で横ばい、「売上」で25ポイント、「収益」で6ポイント、「資金繰り」で16ポイントの悪化、「設備」で2ポイントの減少、「原材料・仕入価格」で1ポイントの下降となる。

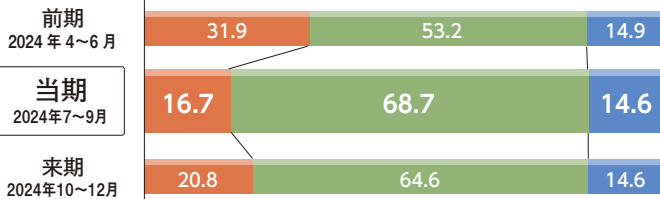
来期(10～12月期)は、「業況」で4ポイント、「売上」で10ポイント、「収益」で12ポイント、「資金繰り」で4ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」、「設備」で横ばい、「原材料・仕入価格」で19ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位:%)



業況判断指数

当期



2
(▲15)

来期予想

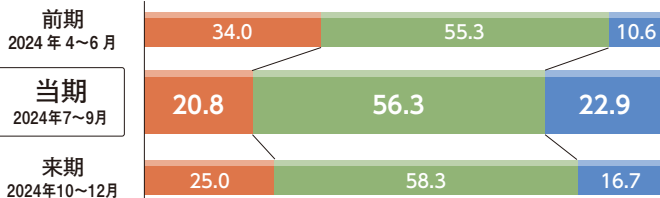


6
(+4)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

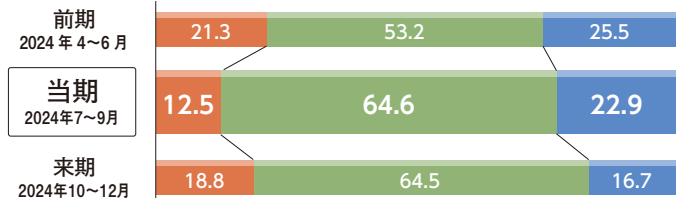
売上

増加 変わらず 減少
(単位:%)



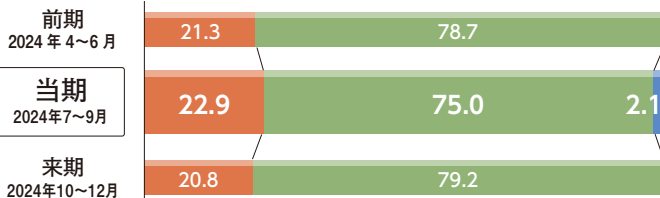
収益

増加 変わらず 減少
(単位:%)



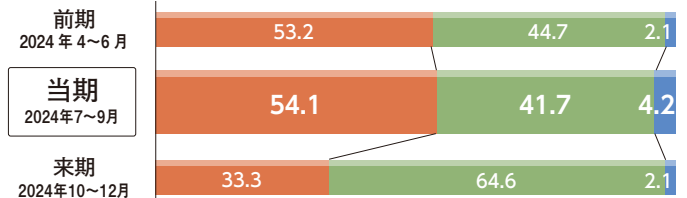
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



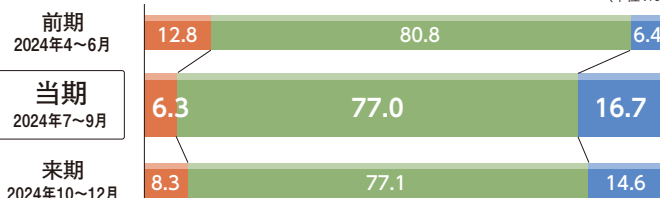
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



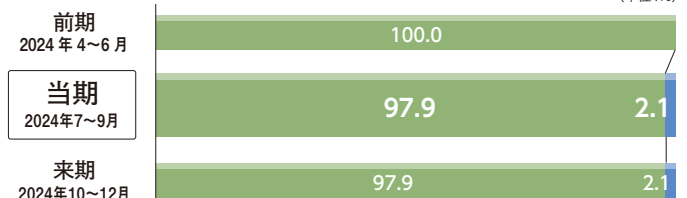
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位:%)



設備

過剰 適正 不足
(単位:%)

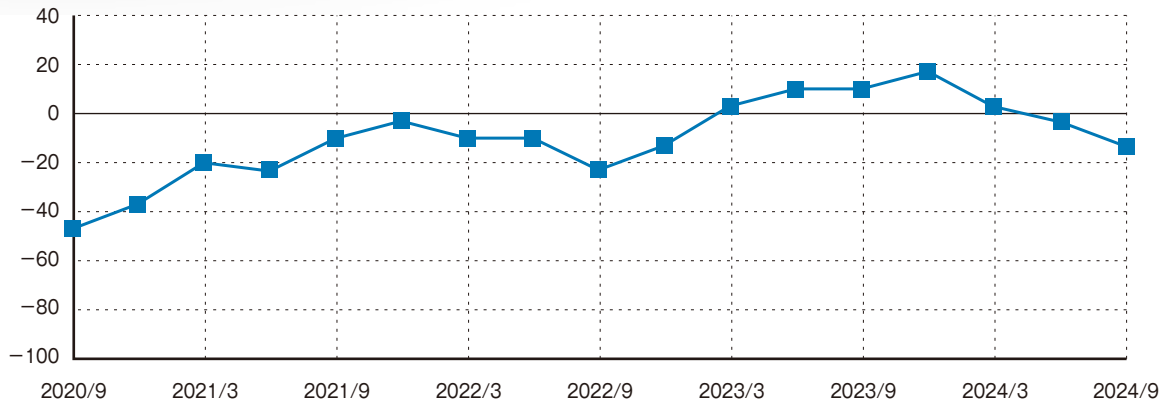


不動産業

不動産業の当期(7～9月期)の業況判断DIは▲13となり、前期(4～6月期)と比較して10ポイントの悪化となった。「資金繰り」で7ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」、「原材料・仕入価格」で横ばい、「売上」で14ポイント、「収益」で7ポイントの悪化となる。

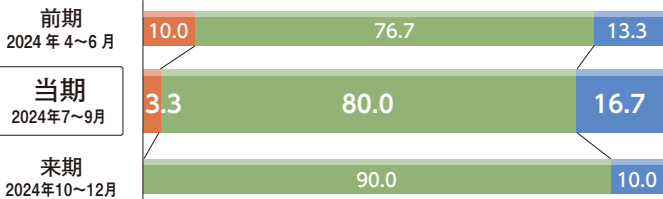
来期(10～12月期)は、「業況」で3ポイント、「売上」、「収益」で7ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で3ポイントの上昇、「資金繰り」で横ばい、「原材料・仕入価格」で3ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い (単位: %)



業況判断指数

当期



▲13
(▲10)

来期予想

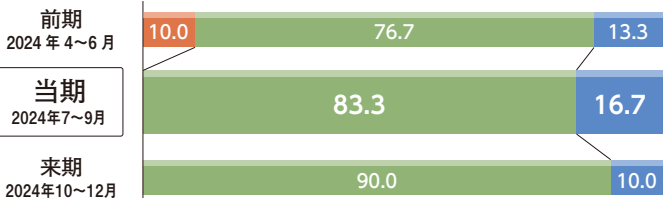


▲10
(+3)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

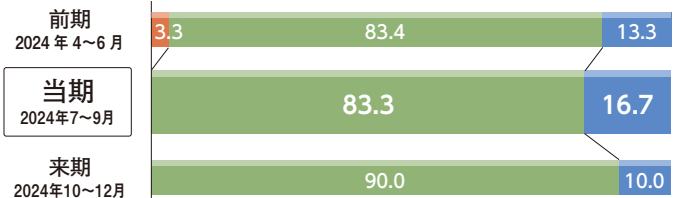
売上

増加 変わらず 減少 (単位: %)



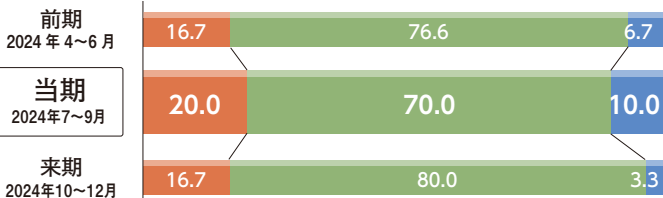
収益

増加 変わらず 減少 (単位: %)



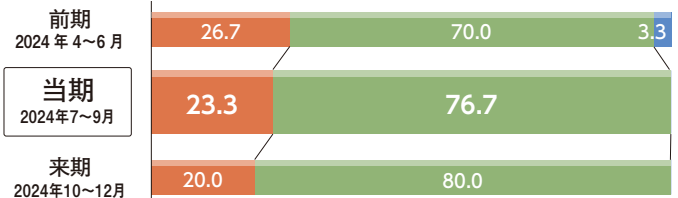
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降 (単位: %)



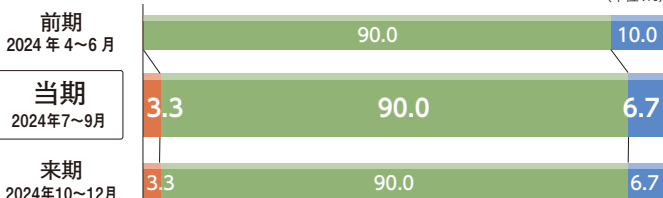
原材料・仕入価格

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) 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/

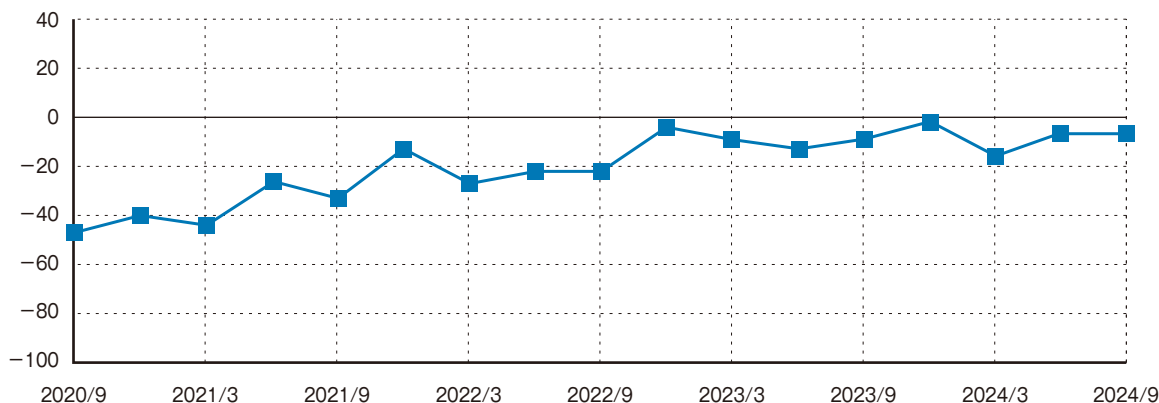


サービス業

サービス業の当期（7～9月期）の業況判断DIは▲7となり、前期（4～6月期）と比較して横ばいとなった。「設備」で2ポイントの改善、「売上」で11ポイント、「収益」で9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6ポイント、「原材料・仕入価格」で5ポイントの下降となる。

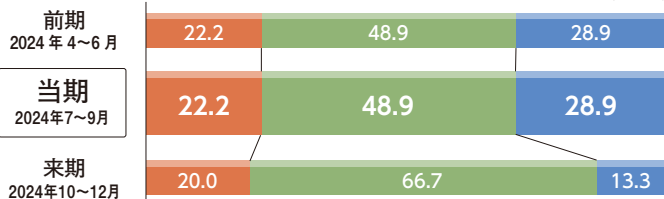
来期（10～12月期）は「業況」で14ポイント、「売上」で4ポイント、「収益」で9ポイントの改善、「資金繰り」、「設備」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で12ポイント、「原材料・仕入価格」で8ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位:%)



業況判断指数

当期



▲7
(0)

来期予想

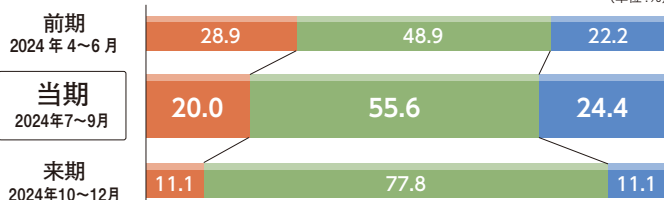


7
(+14)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

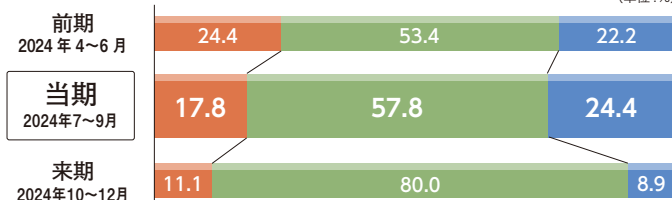
売上

増加 変わらず 減少
(単位:%)



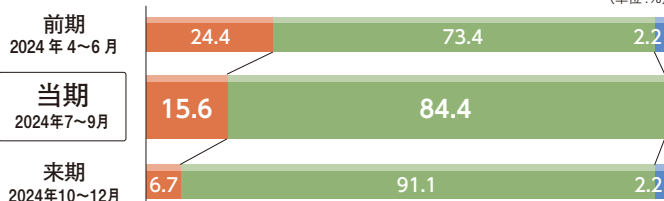
収益

増加 変わらず 減少
(単位:%)



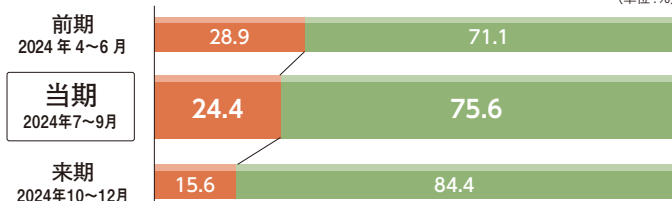
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



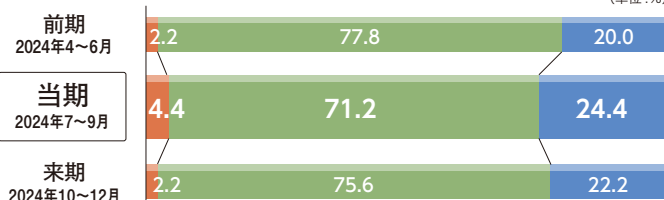
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



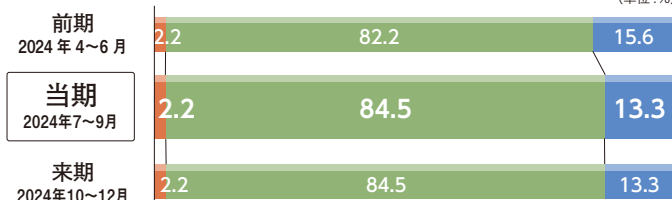
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位:%)



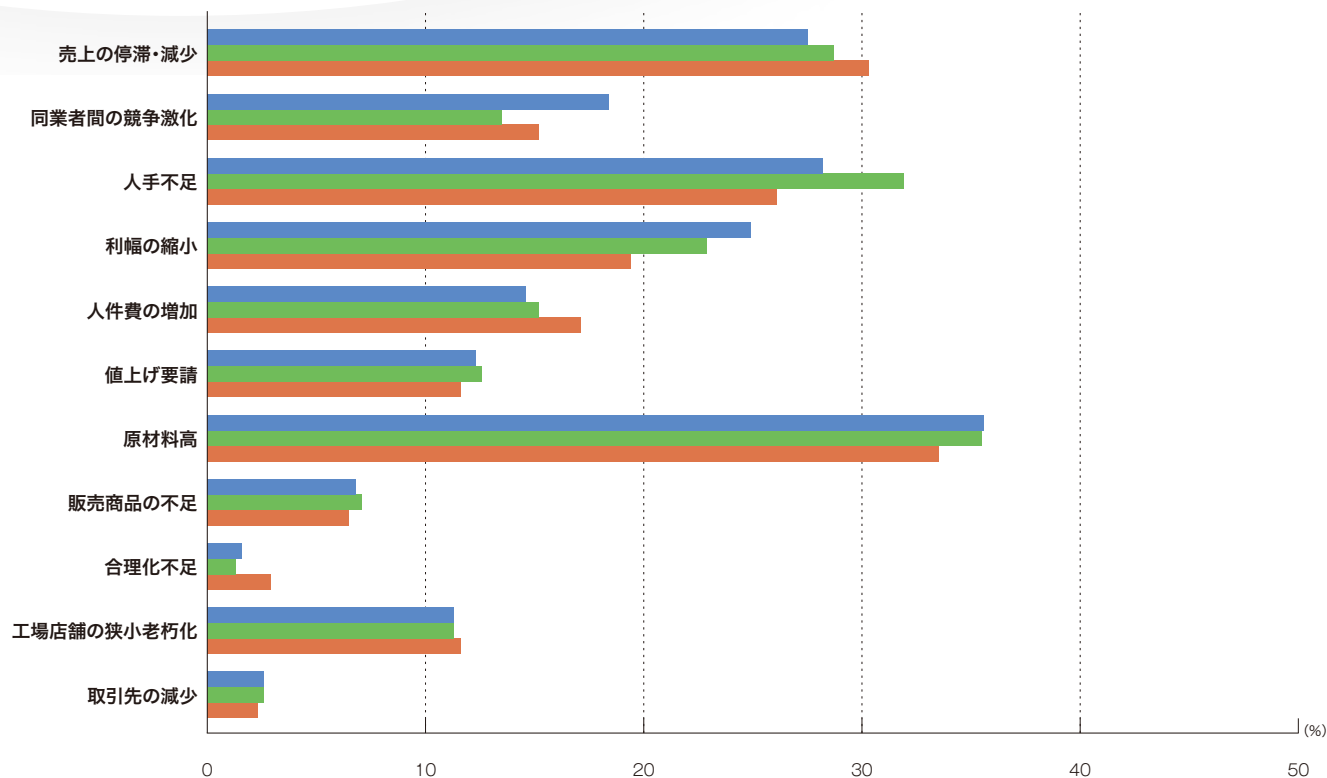
設備

過剰 適正 不足
(単位:%)

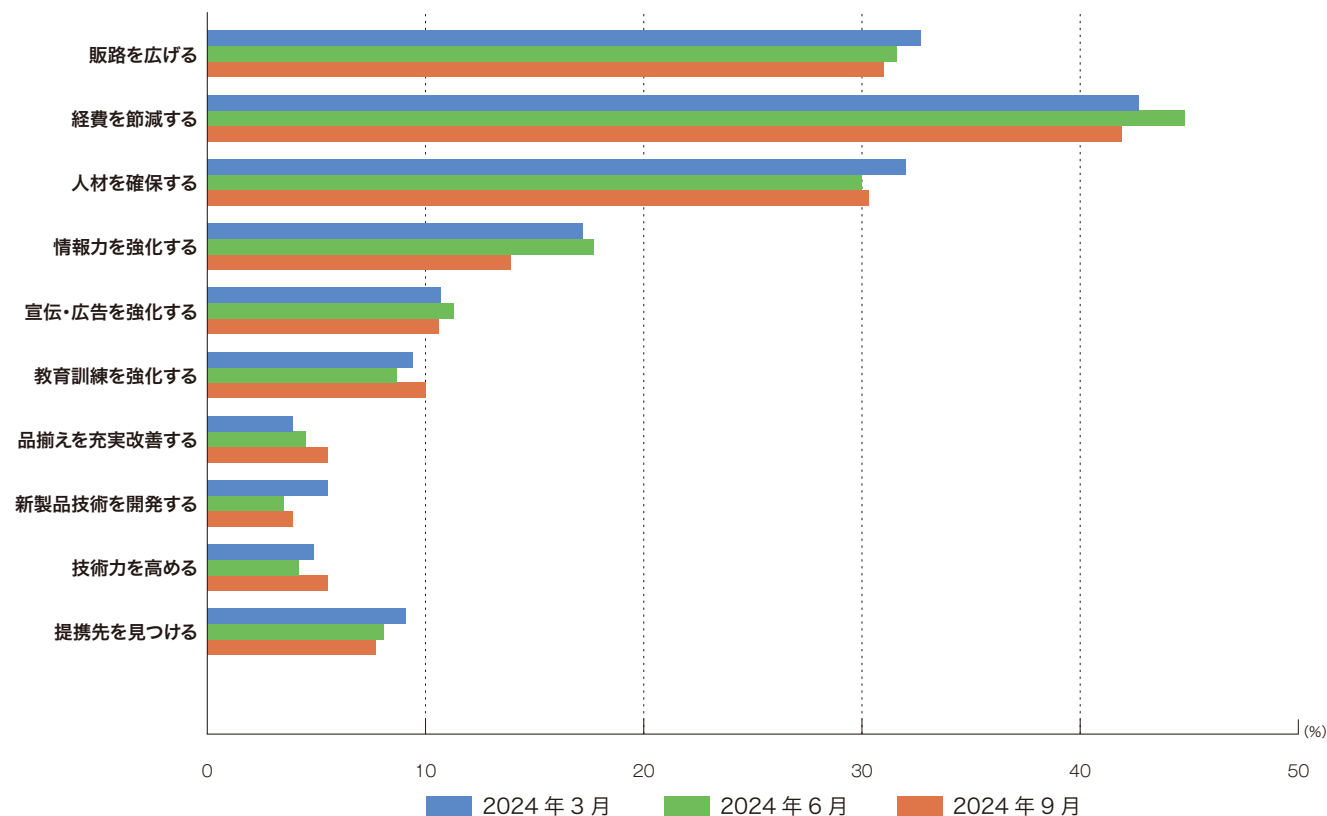


経営上の問題点と当面の重点経営施策

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)

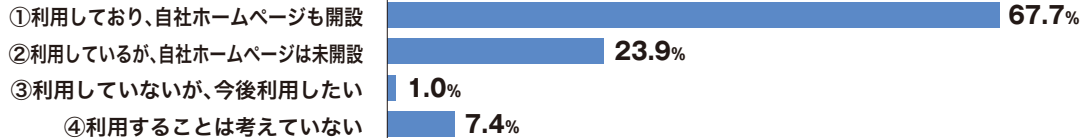


特別調査 中小企業におけるデジタル化とキャッシュレスへの対応について

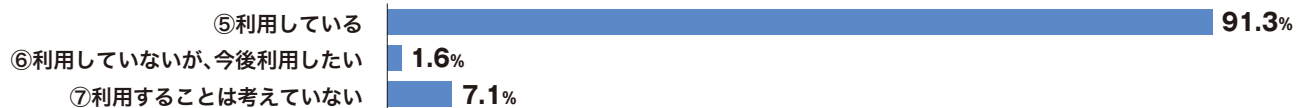
問1

貴社では、事業上の情報収集・情報発信等において、パソコンやスマートフォン等でインターネットを利用していますか。以下の①～④の中から1つ選んでお答えください。また、同様に事業上で電子メールを利用していますか。あてはまるものを以下⑤～⑦の中から1つ選んでお答えください。

インターネットの利用



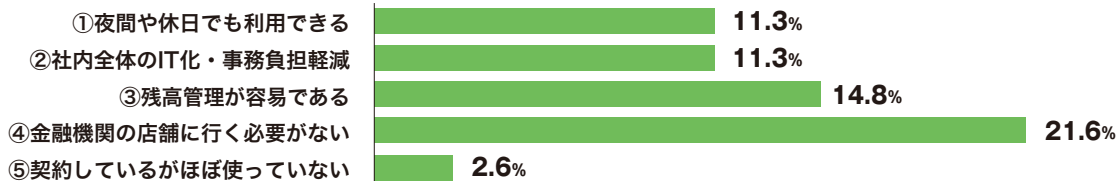
電子メールの利用



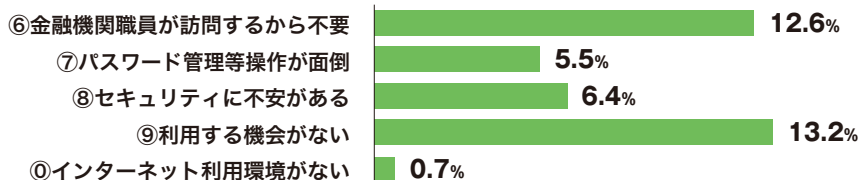
問2

貴社では、インターネットバンキングを契約していますか。契約している方は、契約している主な理由または状況を①～⑤の中から1つ選んでお答えください。契約していない方は、契約していない主な理由を⑥～⑩の中から1つ選んでお答えください。

契約している



契約していない



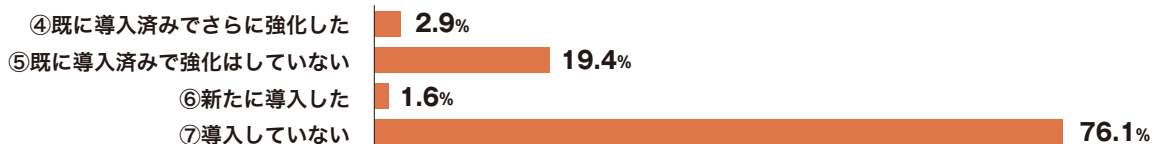
問3

7月に実施された新紙幣の発行に伴い、貴社では何らかの対応（設備投資など）を実施しましたか。以下の①～③からお答えください。また、新紙幣導入を機にキャッシュレス支払手段の導入または強化をしましたか。以下の④～⑦からお答えください。

新紙幣発行に伴う対応

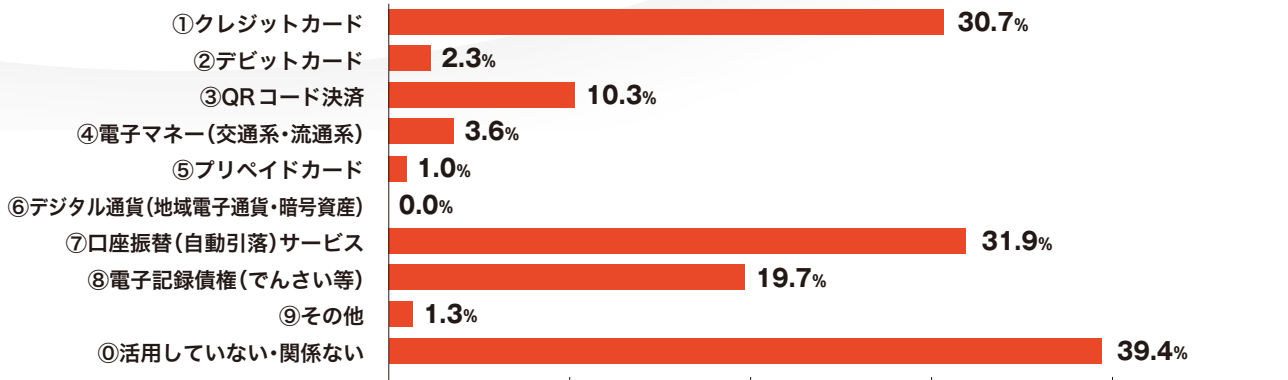


キャッシュレス支払手段



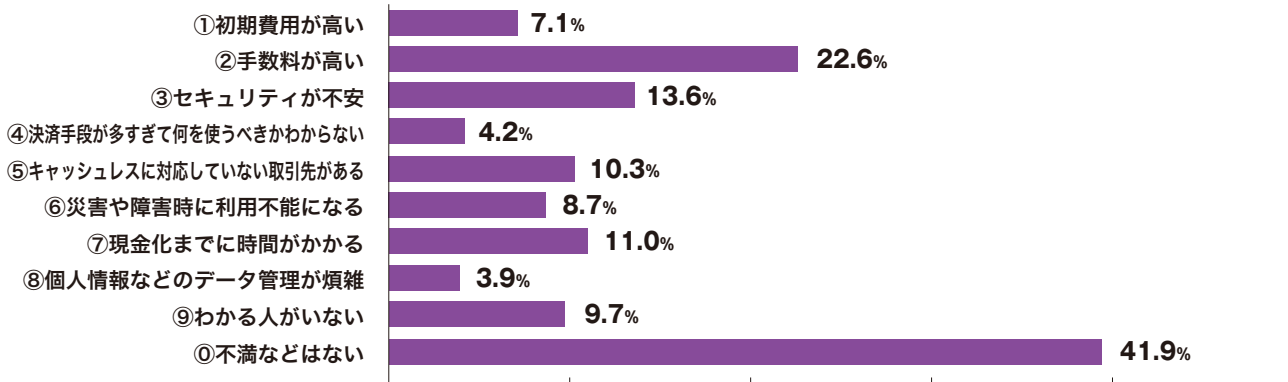
問4

貴社では、取引先や顧客との決済にあたって、現在、どのようなキャッシュレス支払手段を活用していますか。主に活用しているキャッシュレス支払手段を以下の①～⑨の中から3つ以内で選んでお答えください。活用していない方は⑩とお答えください。



問5

問4の①～⑨で挙げたキャッシュレス支払手段について、導入している方は感じている不満を、導入していない方は導入していない理由を以下の①～⑩の中から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】・夏場はどうしても作業効率が低下し、売上が減少してしまう。従業員の高齢化が目立ち、デジタル化は難しい。
・原材料価格が2割程度上がり、高止まりの状態にあるも、値上げ交渉が長期化・停滞している。現在は人手不足といった状況ではないので、今のうちから人材教育を進めている。
- 【金属製品切削加工業】・以前HPを開設したところ、問い合わせが多くて対応しきれず閉鎖した経緯がある。ただし、取引先からの要望等当社を取り巻く環境の変化により今後はDX化が避けられなくなると思う。
- 【酒類販売業】・キャッシュレス決済を導入しているものの、販売単価に対して手数料が割高と感じる。また、決済手段がいくつもあると入金までのサイトがまちまちで管理が大変になる。キャッシュレスの利用には後ろ向きである。
・海外に取引先を有することもあり、電子化できるものは対応済である。むしろコロナ禍でリモートしかできなかった分、面談の重要性を再認識している。
- 【機械工具販売】・問屋が1社でも値上げすると他社が追随する。値上げ前に一括仕入の打診があったが、在庫を抱えたくないので見送った。
- 【タイヤ販売】・トラックドライバーの労働時間に上限が設けられ、トラックの稼働率が低下している。結果としてタイヤの交換頻度が下がり、当社の売上にも影響している。
- 【氷・LPガス・灯油販売】・猛暑で氷の需要がすごかった。夏祭りの開催もほぼコロナ禍前に戻り忙しかった。当社の収益にずいぶん寄与してくれたと思う。
- 【建設業】・業界では外国人を雇用している企業も多いが、当社は従業員、外注先ともに外国人に依存していない。機密保持を気にする地公体や大手企業から当社が選ばれる理由ともなっており、結果として従業員の処遇に反映され、人材の定着につながっている。
・設計図面、契約書などの作成事務にPCは欠かせないものとなっている。それらを共有するクラウドやコロナ禍から始めたオンライン会議等のネット環境についても同様である。
- 【太陽光蓄電設備販売・設置】・HPを開設したところ、問い合わせが飛躍的に増加した。
- 【不動産業】・管理しているコインパーキングの新紙幣対応が費用面も含めて大変だった。
- 【接骨院】・12月からマイナ保険証に変わることからネット環境の整備が必要かもしれない。患者さんからはキャッシュレスでの決済を言われることもあるが、手数料を考えると今はまだ導入する気になれない。

経営のバトンタッチのお悩み・不安は

相談無料！秘密厳守！

埼玉県事業承継・引継ぎ支援センター

にご相談ください

埼玉県事業承継・引継ぎ支援センターとは

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

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

こんなお悩みはありませんか？

零細企業や個人事業でも
相談してもらえる先が
あるのか不安だ

身内にも社員にも
自分の後を継いで
経営者になる
候補がない

専門家の
アドバイスが必要だ…

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

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

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



¥0 事業規模不問
相談は原則無料※です

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

※相談の結果、外部専門家やサービスを利用する場合は有料となります。



ご相談に関わる
秘密を厳守します

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



課題に応じた
専門家が支援します

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

相談予約

お問合せ

まずは、お電話ください！

TEL 048-711-6326

3192shoukei

検索



平日 9:00～17:00 ※土日祝日・年末年始を除く



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

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





どうしたらいいかわからない人も、これからの人も…

どんなタイミングでもご相談ください!



よくあるお悩みの種類

センターの活用方法

低

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

事業承継の進め方や承継までにやるべきことなどをアドバイスします



- 事業引き継ぎの方法や手続きを知りたい

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

- 後継者を育成したい、育成に悩んでいる



後継者育成プログラムの実施
事業承継セミナーの実施



- 会社を第三者に売却するか従業員に譲渡するか迷っている

後継者別の特徴を説明し、会社の現状に照らした課題の抽出を行います

- 会社を他の企業に譲渡したいが、相手先探しや交渉などの相談をしたい

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

- 会社を売却しようと考えているが、自社の価値はどう算定すればよいか

株価の算定方法等についてアドバイスを行うとともに、専門家の紹介を行います

- 会社の売買について合意したが、手続きや進め方をアドバイスしてほしい

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

高

進捗度合

B社の相談事例

- 第三者承継(M&A)
- 業種…食品機械等の設計・製造
- 従業員…5名
- 代表者年齢…77歳

相談の背景

従業員や取引先を守るために

当社は食品機械等の製造業で、特定分野においては、国内で相応のシェアを有する。また、販売先に対するメンテナンスは当社が継続的に実施。社長が相応の年齢になったが、親族・社内に後継者が不在。比較的年齢の若い従業員が5名いることから廃業は避けたいため、センターへの相談となった。



センターでは以下の対応を実施

1 買い手候補の探索

センターのデータベースを活用し、買い手候補先を探索。候補先への打診につき、売り手と協議を実施。

2 トップ面談の実施

売り手・買い手双方が検討を希望した同士のマッチングと双方の経営者によるトップ面談のセッティングを実施。

3 成約に至るまでの一連の流れをフォロー

基本合意の締結、最終契約の締結、資金決済に至るまでの一連の流れを、売り手・買い手の間に立って、フォロー。



埼玉県
事業承継・引継ぎ支援センター

あおしん **ビジネスクラブ** は経営者・後継経営者の為のクラブです。

「あおしんビジネスクラブ」(ABC)は、現在600社近い企業様が入会する青木信用金庫が運営する経営者の会です。経営に役立つ旬な経営情報や青木信用金庫が紡ぐ経営者ネットワークを活かした人脈作りにお役立ち頂けます！



気づきの場

自らが該当する情報「だけ」がおすすめされる機能や追加費用無し会費無料で作れるHP作成サービスが人気です！



出会いの場

青木信用金庫が紡ぐ経営者ネットワークを活かした人脈作りにお役立ち頂けます！



学びの場

経営課題別オンラインセミナーや毎月の月刊誌を通して経営知識を習得頂けます！

1番人気は会費内追加費用無しで作成できるHP作成サービスです！

24時間365日利用可能な経営情報サイト『ビジネスサミット・オンライン』の他、毎月の月刊誌やオンラインセミナー。年数回の会員向けイベントを実施しております！



【会報誌】



【オンラインセミナー】



【クラブイベント】



【会員専用サイト】



サービス紹介動画
(約5分)

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)

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 芝前川支店 〒333-0848 川口市芝下3-37-26(芝前川支店内)
Tel 048-267-6543 | ⑲ 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 | ⑪ 足立支店 〒121-0075 足立区一ツ家2-10-15
Tel 03-3850-9911 | ⑳ 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 埼玉大宮支店 〒338-0823 さいたま市桜区栄和3-13-10
Tel 048-854-1141 | ㉑ 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 | ⑬ 朝日支店 〒332-0001 川口市朝日2-27-13
Tel 048-225-1811 | ㉒ 芝支店 〒333-0855 川口市芝西2-26-24
Tel 048-261-5211 |
| 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 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町1-166-3
Tel 048-965-2821 | ㉓ 蕨支店 〒335-0001 蕨市北町1-23-15
Tel 048-443-1331 |
| ⑥ 並木町支店 〒332-0034 川口市並木4-1-18
Tel 048-265-1831 | | ㉔ 南浦和支店 〒336-0025 さいたま市南区文蔵2-21-4
Tel 048-864-8111 |
| ⑦ 浦和支店 〒336-0931 さいたま市緑区原山1-4-4
Tel 048-882-2051 | | ㉕ 指扇支店 〒331-0073 さいたま市西区指扇領所382-2
Tel 048-623-6911 |
| ⑧ 南平支店 〒332-0003 川口市東領家2-1-1
Tel 048-222-1260 | | 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 |
| ⑨ 埼玉大宮支店 〒338-0823 さいたま市桜区栄和3-13-10
Tel 048-854-1141 | | 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 〒331-0073 さいたま市西区桶川領所382-2
Tel 048-725-5311 |
| | | ㉚ 栄町支店 〒332-0017 川口市栄町1-12-21-101
Tel 048-254-0121 |
| | | ㉛ 榛松支店 〒334-0062 川口市榛松1-16-8
Tel 048-285-8855 |
| | | ㉜ 差間支店 〒333-0815 川口市北原台3-21-28
Tel 048-294-8050 |
| | | ㉝ 吉川支店 〒340-0808 八潮市緑町5-12-7(八潮支店内)
Tel 048-995-1121 |
| | | ㉞ 木崎支店 〒330-0042 さいたま市浦和区木崎2-31-27
Tel 048-833-2711 |
| | | ㉟ 神根支店 〒333-0832 川口市神戸787-1
Tel 048-282-6611 |
| | | ㊱ 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/>

あおしん

検索