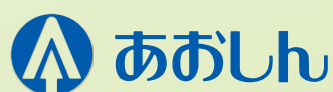


vol.180



景況レポート

2 0 2 6 S P R I N G

〈実 績〉2026 年 1 月～3 月期

〈見通し〉2026 年 4 月～6 月期

注目企画 2026年9月11日(金)開催

 **青木信用金庫 第32回地域貢献セミナー**



撮影：吉成 大輔

未来を見据えた組織マネジメント

～実現のための思考と行動～

講 師：工藤 公康 氏（福岡ソフトバンクホークス元監督）

詳しくは、
裏表紙を
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
「中小企業経営者のライフデザイン」	
■ 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
■ 埼玉県のサーキュラーエコノミー推進事業のご紹介	19
■ あおしんビジネスクラブのご紹介	

■ 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 2026年3月2日（月）～3月5日（木）
3. 調査内容 2025年10月～12月期と比較した2026年1月～3月期の実績見込み
2026年1月～3月期と比較した2026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319企業、回答企業数319企業＜回答率（100%）＞
6. 調査回答企業数 鑄造業27、機械製造業39、その他製造業55、卸売業29、小売業42、
建設業52、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）

小売



有限会社 花秋『フローリスト 花あき』



▲店舗外観



▲店内



▲装花の実例



ホームページ

<https://www.eflora.co.jp/shop/hanaaki>


創業から50年以上指扇で愛されている『フローリスト花あき』。弊社は、先代から続く「お客様の半歩先を提案する」という理念を掲げております。ひとつひとつの依頼に向き合い、全力で対応することを心がけています。

店主は、大学卒業後にフローリスト養成学校で知識と技術を学び、店頭に立つ傍らデザイナーに師事。ショールームやイベント、セレモニーでの装花で技術を磨いてきました。フラワーデザインコンテストにも数多く出場しており、今年も国内最高峰のフラワーデザインコンテスト「ジャパンカップ」へ南関東ブロック代表選手として出場しました。

仕入れ先を敢えて固定せず、その折々に最適な花を細かく見極めて調達しており、品質と品揃えには定評があり、お客様からは「『花あき』さんなら間違いなし」と嬉しい声をいただいております。

お誕生日や記念日、送別会やお祝い事など人生の様々な瞬間に寄り添うお花をご用意しています。小さなブーケも大きな花束も心をこめてお花をご提供いたします。

●所在地

さいたま市西区指扇別所
366-8

●電話番号 048-623-0821

●事業内容 生花販売

●営業時間 9:00 ~ 19:00
(定休日：火曜日)

建設



株式会社 アクト



誠実施工の原点



選ばれる技術力



日本のインフラを支えます

ホームページ

<https://www.powerpartners.jp>
<https://www.act-qq.co.jp>


HP

株式会社アクトは2015年に川口市で創業し、移動体通信電気工事(携帯電話の基地局設置、増設工事)をメインに、デジタル社会で生活する皆様にとって必要不可欠なネット環境を提供するため、通信インフラ整備事業を永年努めてまいりました。

並行して現在は、埼玉エリアを中心とした地域事業者様のお役に立つべく、高圧電気工事事業を展開しております。地域密着型だからこそできる、ご相談対応や現地調査、見積もり対応等をスピーディー且つ丁寧に行い、大手事業者では実現できない適正価格にて迅速な工事サービスを提供し、安心安全なアフターフォローを展開いたします。

お客様の表面的なニーズを満たすだけでなく、お客様の潜在的なニーズを見出し、お困りごとの根幹を治療する、いわば「電気のかかりつけ医」として、活躍の場を広げております。

特に近年では、各事業所で働く従業員の就業中の健康状態管理も事業所様の責務となっており、従業員保護を目的とした「事業所内課題解決提案型営業」を展開しております。

株式会社アクトは電気のプロ集団として、安心・安全・心の通う「電気のトータルサポート」を提供してまいりますので、電気のことでお困りごとがあれば、ぜひお気軽にご相談ください。

●所在地

川口市三ツ和3-2-6

●電話番号 048-212-8285

●FAX 048-611-9893

●事業内容 一般電気設備工事、
通信用電源設備工事、移動体
通信設備工事、電気・通信用
機器類販売

建設



三光ソフラン 株式会社



▲ウェルズ(事務所兼倉庫)



▲戸建賃貸



▲3階建て共同住宅



▲ガレージハウス

ホームページ

<https://www.sanko-soflan.co.jp>



埼玉県内賃貸住宅施工実績 No.1(※) グループ管理戸数 約46,000戸

当社は「建てる会社」ではなく、収益を見据えて設計する会社です。

46,000戸の管理データを基に、稼働率と収益性の両立を図る商品企画を行っております。

■ ガレージハウス・ウェルズ(事務所兼倉庫)

■ 戸建賃貸・グループホーム

■ 土地条件に応じた事業設計

安定した賃貸経営の実現を目指した建築をご提案いたします。

※全国賃貸住宅新聞「賃貸住宅に強い建設会社 年間完工数ランキング2025関東エリア」第7位

- 所在地 さいたま市大宮区
大成町1-246
- 電話番号 048-667-1000
- 事業内容 木造賃貸住宅の
企画・設計・施工
- 営業時間 9:00~18:00
(定休日:水曜日)

建設



有限会社 アカオカ



▲弊社代表取締役 赤岡 笑



▲弊社の職人さんたちと社長

ホームページ

<https://www.akaoka-e.com>



有限会社アカオカは、埼玉県川口市を拠点にサイディングを中心とした外壁工事業と塗装工事業を展開しています。現社長の実父である先代社長が昭和62年に設立して以来、新築やリフォームの外壁工事を担う地元の業者として親しまれてきました。二代目は17年前に事業を引き継ぎ、業界では珍しい女性社長として、さらに事業を広げるべく次のステージを目指して邁進しています。

弊社は「どれだけ長く家を守るか」をコンセプトに、プロ品質を適正価格で届ける為、職人の技術力、丁寧なコミュニケーション、仕上がり、すべてにこだわりを持っております。一生に何度もない自宅購入だからこそ、安心して任せられる存在でありたいと考えています。

弊社の職人は長年外壁工事に従事し、サイディング工事や塗装工事の施工について豊富な知識と技術を持ったスペシャリストたちです。戸建て住宅やアパート物件のあらゆる外壁工事に対応でき、その丁寧な施工と美しい仕上がりでお客様にはご満足いただけるはずです。

- 所在地 川口市差間234-41
- 電話番号 048-295-7439
- 事業内容 外壁工事、屋根工事、サイディング工事全般

サービス



株式会社 クリオ『カーサ・アミ』



▲事業所外観



▲作業の様子



▲「ケールのトリコ」



▲お弁当

ホームページ
Instagram

<https://clio-kawaguchi.com>
<https://www.instagram.com/clioami.tm>



HP



Instagram

『カーサ・アミ』では、利用者が自立した日常生活、社会生活を営むことができるよう、利用者の意識・適正・障害の特性等を把握し、個別支援計画を作成し、利用者に対して障害福祉サービスを提供しております。

主な作業内容としては印刷関連商品特に缶バッジの制作、マグカップへのデザインの圧着、検品作業、お弁当の作成等、多様な作業体験を通じ自分にあった仕事を見つけ一般企業へ就労できるスキル取得を目指しております。

中でも川口市の農家様とタイアップし自社開発を行ったケールオイル「ケールのトリコ」に関しては香ばしいナッツとケールを配合したオリーブオイルで皆様からご好評いただいております。川口市のふるさと納税返礼品にも選定されております。ぜひ一度ご賞味ください。

- 所在地 川口市前川2-10-11 2F
- 電話番号 048-458-0993
- 事業内容 就労継続支援A型事業所、就労継続支援B型事業所
缶バッジの制作・マグカップへのデザイン圧着・検品作業・お弁当の作成等

サービス



株式会社 TMSソリューション



▲弊社外観



▲作業所内



▲食品詰め作業

ホームページ

<https://tomishin.com/index.html>



「敏速・丁寧・確実を基本ベースにするトータルサプライヤー」として平成31年3月に(有) 富信製作所より分社化し設立しました。販促物の企画、制作、ディスプレイのデザインから組立、発送作業まで承っており、大手広告代理店や大手印刷会社との取引がございます。プライバシーマークを取得し、個人情報の管理も徹底しております。また、食品衛生許可を取得しておりますので、菓子やチョコをはじめとした食品の詰め合わせ作業等も対応可能です。

これからも地域の皆さまに信頼される企業であるよう、迅速・丁寧にお客様の状況に応じた細やかな対応を続けて参ります。ぜひご用命ください。

- 所在地 川口市前川2-32-9
- 電話番号 048-267-3663
- 事業内容 梱包業・倉庫業

埼玉県「社長年齢」分析(2025年)

社長の平均年齢 過去最高の61.1歳 社長交代率は3.37%

2025年末時点での社長の平均年齢は61.1歳、社長交代率は3.37%となった。平均年齢は過去最高となり、引退平均年齢は69.6歳。都道府県別では、最も高齢なのが「秋田県」の62.6歳、最も若いのは「三重県」と「沖縄県」の59.7歳。「埼玉県」の61.1歳は、高い方から数えて22番目。

社長の平均年齢は61.1歳、過去最高を更新

社長年齢が判明した埼玉県企業を対象に、2025年の平均年齢を調査した結果、会社(株式・有限)を率いる社長の平均年齢は61.1歳となった。前年(2024年:60.9歳)から0.2歳上昇したほか、10年前(2015年:59.2歳)から1.9歳、30年前(1995年:54.7歳)からは6.4歳、それぞれ上昇した。また、平均年齢は、集計可能な1990年(53.0歳)以降35年間で過去最高となった。全国的に少子・高齢化が進むなかで、企業を率いる社長の高齢化も進んでいる。

全企業のうち、社長が交代した企業の割合(社長交代率)をみると、2024→2025年の交代率は3.37%となった。前年(3.27%)から0.10pt上昇し、2年連続で上昇した。また、交代時における「交代前(引退)」社長年齢は69.6歳(前年比同)、「交代後(新社長)」の平均年齢は52.5歳(前年比+0.1歳)となり、交代にともなう社長年齢の若返り幅は17.1歳となった。事業承継を行う社長の引退の早期化が徐々に進む一方で、引き継ぐ新社長の年齢が上昇しており、若返り幅は近年、さほど大きくはなっていない。

社長の平均年齢・社長交代率の推移



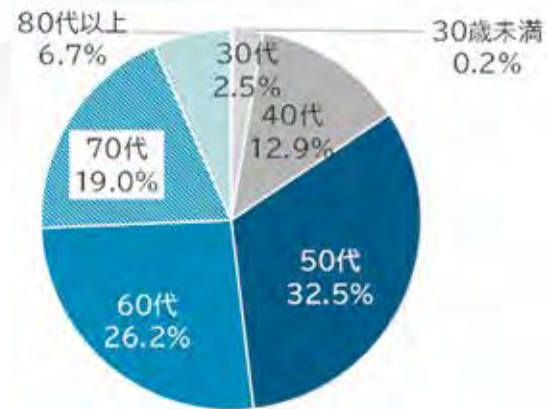
社長交代前後の平均年齢変化



年代別構成比—50代が32.5%で最高

2025年時点における社長の年代別構成比をみると、「50代」が32.5%を占め、全年代で最も高かった。次いで「60代」(26.2%)、「70代」(19.0%)、「40代」が(12.9%)で続いている。おおよそ、3社に1社は「50代」、4社に1社が「60代」ということになり、「70代」は5社に1社となった。一方、若年層の社長は未だ少数で、「30代」は2.5%、「30歳未満」は0.2%にとどまっている。

社長の年代別構成比

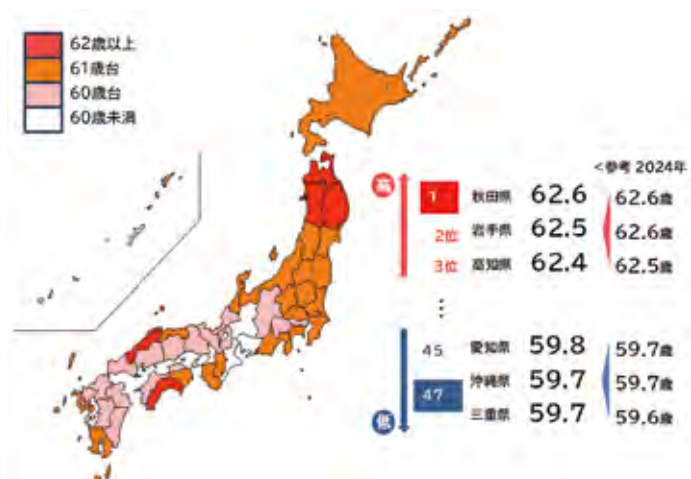


都道府県別—埼玉県は22番目

都道府県別でみると、「秋田県」(2024年比±0.0歳)が62.6歳で最も高かった。次いで、「岩手県」(62.5歳、同▲0.1歳)、「高知県」(62.4歳、同▲0.1歳)が続いた。とりわけ、東北地方の6県がすべて全国平均(60.8歳)を上回っている。一方、最も低かったのは「三重県」の59.7歳(同+0.1歳)と「沖縄県」の59.7歳(同±0.0歳)で、「三重県」は9年連続で最も低かった。次いで、「愛知県」(59.8歳、同+0.1歳)が低く、60歳を下回ったのは、「岐阜県」(59.9歳、同+0.1歳)と「大阪府」(59.9歳、同+0.1歳)を加えた5府県だった。

そして、「埼玉県」の61.1歳は47都道府県中、高い方から数えて22番目であった。

社長の平均年齢 都道府県別



まとめ

調査の結果、2025年における社長の平均年齢は61.1歳となり、1990年以降35年間で最高齢を更新した。足元では、コロナ禍以前から官民一体となって推し進めてきた事業承継への啓蒙活動や支援が中小企業にも浸透・波及し、早期の事業承継に向けた意識の高まりもみられた。ただ、近年は退職したシニア層の起業も増加しており、こうした層が平均年齢を押し上げている側面がある。全体としては、早期に事業承継問題に着手・実行できた企業と、経営面や人材面から事業承継ができず、社長の高齢化が続く企業との二極化が進行している可能性があるといえよう。

経営者年齢の上昇が継続する局面では、不測の事態による経営空白リスクも高まるため、将来の不確実性に備えた計画的な取り組みの重要性は一段と増しており、より早期の段階から事業承継を見据えた人材育成と承継計画の策定が必要となりそうだ。



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》

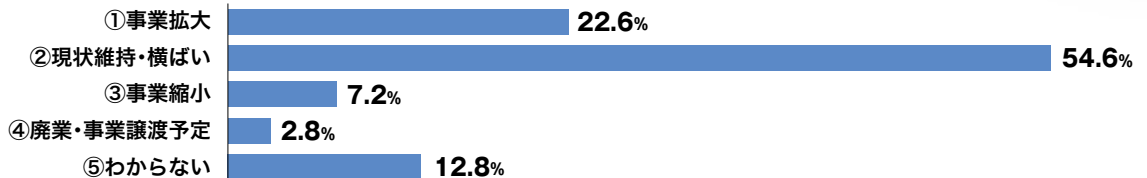
埼玉県出身。中央大学経済学部卒。2002年(株)帝国データバンク入社。大宮支店調査1部、2003年より同支店情報部配属。県内企業倒産の取材、経済動向等調査レポート作成に従事。現在に至る。

特別調査 中小企業経営者のライフデザイン

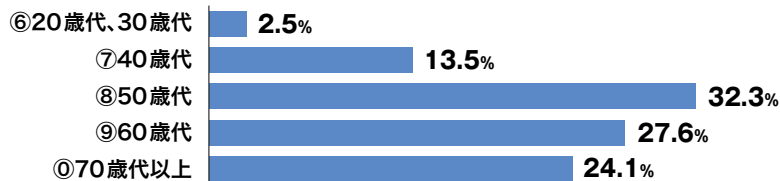
問 1

社長（代表者）は、今後の10年先の自社の経営について、どのように展望していらっしゃいますか。①～⑤の中からお答えください。併せて、現在の社長（代表者）の年齢階層を下記の⑥～⑩の中から1つ選んでお答えください。

自社の
10年先の
経営展望



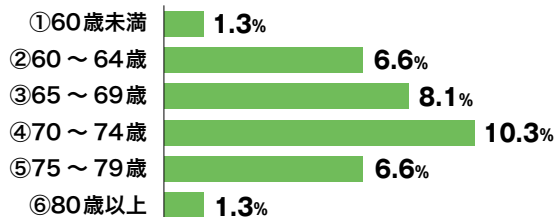
社長（代表者）の
年齢階層



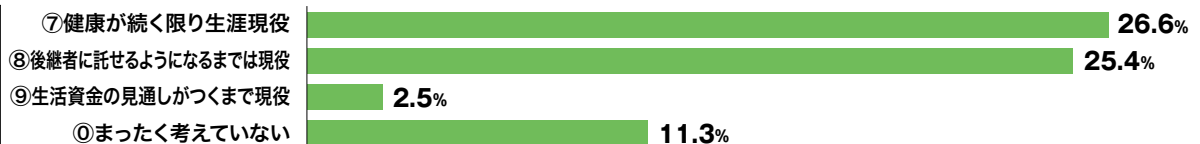
問 2

社長（代表者）は、経営者としていつ頃まで現役を続けたいとお考えですか。具体的な年齢の目途がある方は①～⑥の中から、そうでない方は⑦～⑩の中から、最も当てはまるものを1つ選んでお答えください。

具体的な年齢の
目途がある



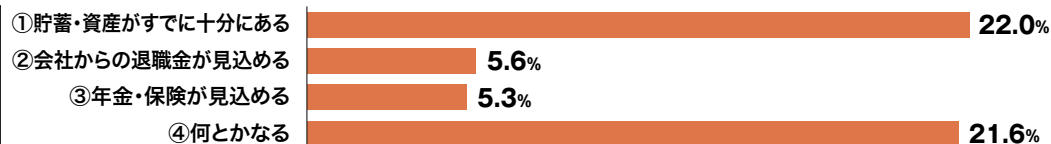
具体的な年齢の
目途はない



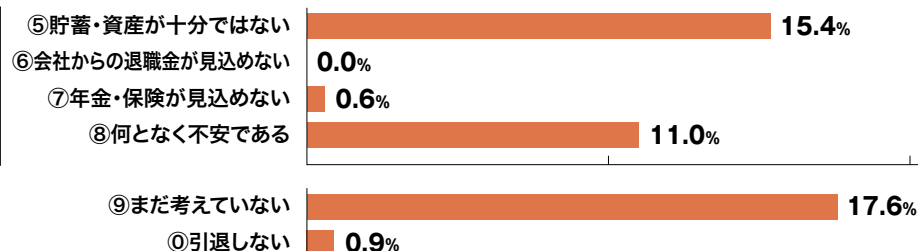
問 3

社長（代表者）は、経営者を引退した後の生活資金についてどのようにお考えですか。最も当てはまるものを1つ選んでお答えください。

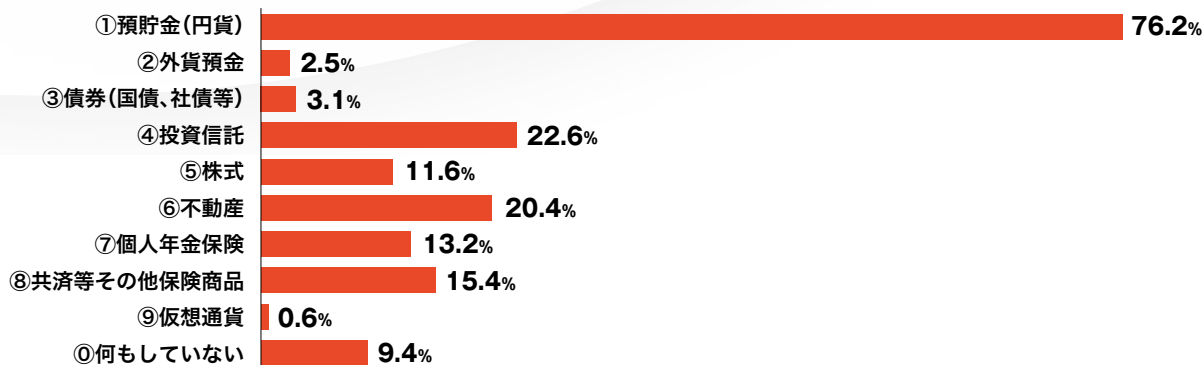
十分だ
と思う



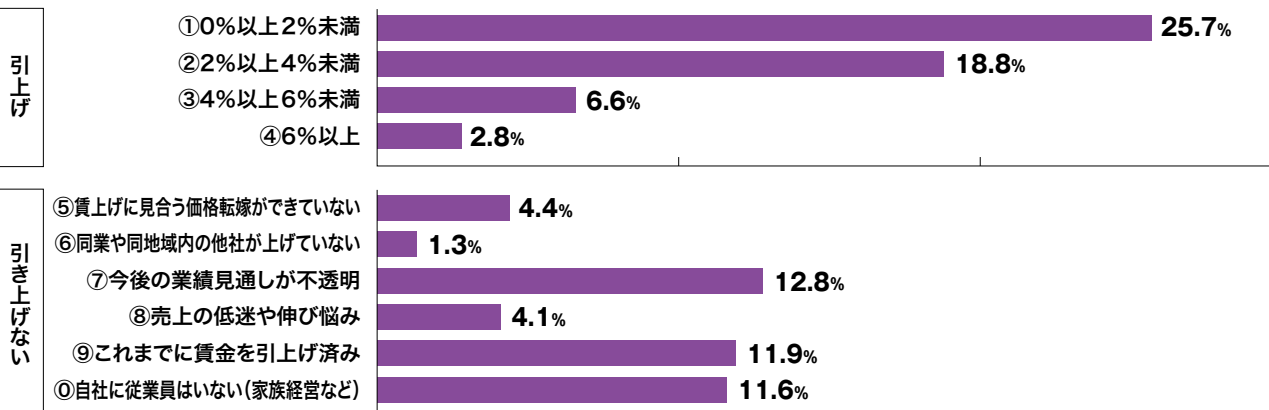
まだ不十分
だと思う



問4 社長（代表者）は、個人としてどのような資産管理・運用をしていらっしゃいますか。下記の①～⑨の中から主なものについて3つ以内で選んでお答えください。



問5 特別質問 貴社では、人材定着などに向けて、2026年中に賃金（定期昇給分除く、賞与や一時金除く）の上げを実施（実施予定を含む）しますか。引上げる場合はその賃金引上げ率について①から④の中から1つ選んでお答えください。また、引上げない場合はその理由について⑤から⑨の中から1つ選んでお答えください。

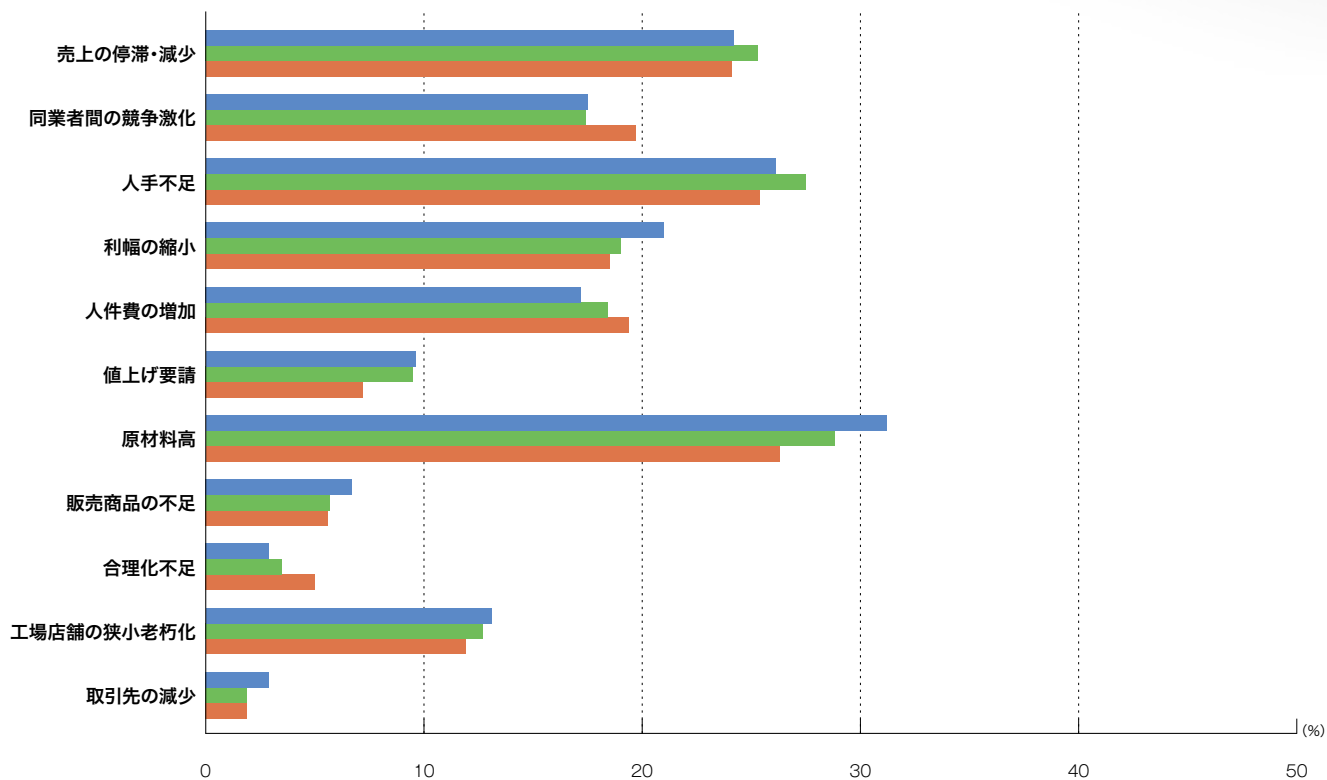


特別調査 調査員コメント

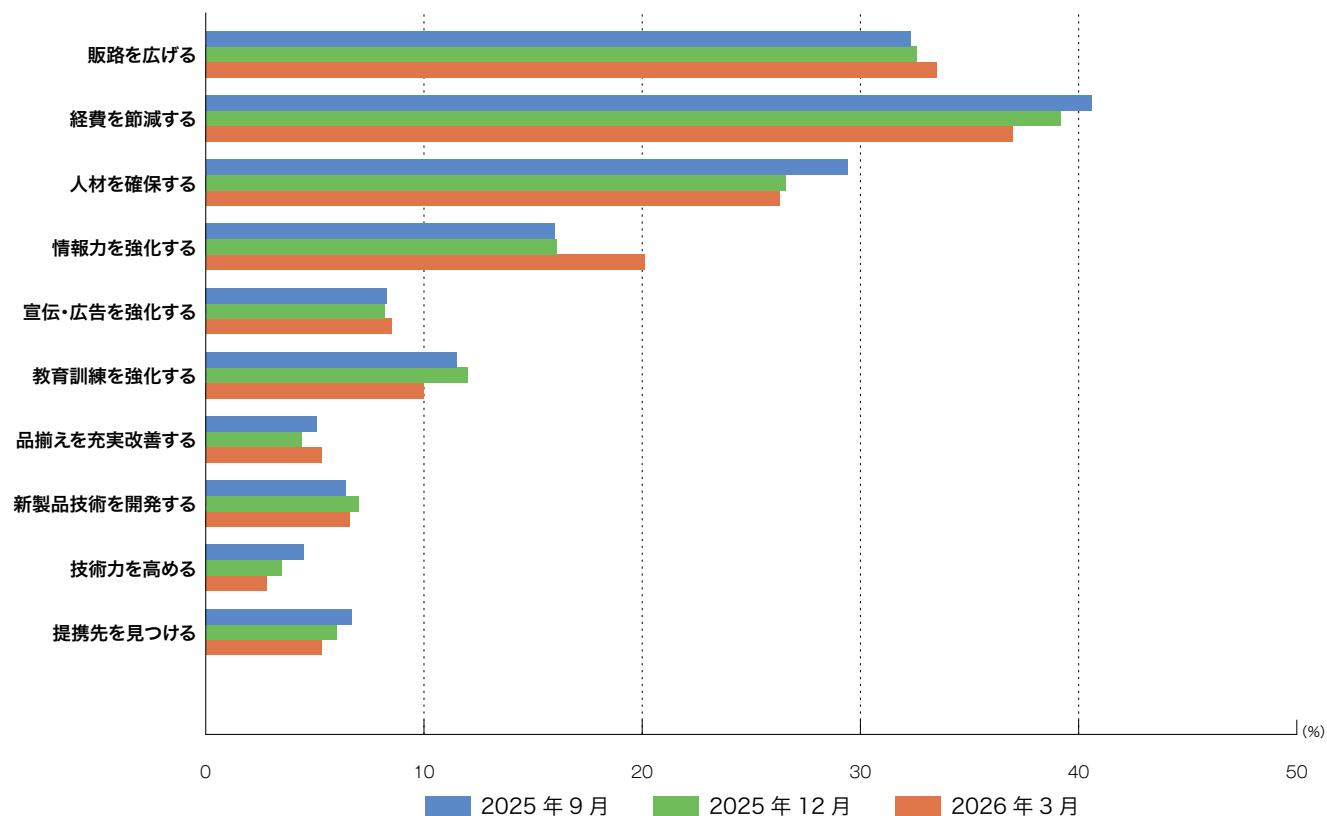
- 【 鋳 造 業 】 ・ 今後の事業承継や人材確保の為、経営陣の交代、福利厚生充実などを進めている。補助金を活用した設備の刷新も進んでいる。
- 【印刷用インキ製造】 ・ 業界の動きが固定化され、当社と同様の事業者は全国で4社のみ。受注を継続していく上で営業が重要であるが、営業は代取に依存しており、事業承継の課題にもなっている。
- 【上下水道バルブ製造】 ・ 親会社との販売価格改訂協議は年1回で、原材料価格の上昇ペースに追いつけない。新卒採用に向けて高校訪問したが、大手企業の条件との乖離が大きく、採用につながりそうもない。
- 【自動車、機械部品製造】 ・ 不採算な先との取引解消に努めているが、駆け込みの受注が増えた。
- 【金 属 プ レ ス 加 工】 ・ 小ロット・短納期がメインの為、先行きが見通せない。運賃等の引き上げはできたが、受注単価については競合上なかなか引き上げられない。
- 【ペット輸入・卸売】 ・ 海外の法規制強化によりフェレットの輸入が激減している。しばらく続きそうで先行き不透明な状態にある。
- 【葬 祭 用 品 卸 売】 ・ 棺を中国から輸入しているので、日中関係の現状が気がかりである。
- 【自動車販売・整備】 ・ 新車供給の停滞による「良質在庫不足」と仕入価格の高騰が課題になっている。また、車両の電子制御に対する整備対応や規制に伴う旧型車両の価格下落などの懸念材料もある。
- 【防 災 グ ュ ヅ 販 売】 ・ 南海トラフ地震関連の報道等により世の中の意識が高まっていると感じる。
- 【酒 類 販 売】 ・ 3～4月にかけて日本酒の値上げが実施され、3割程度値上げとなる商品もあり、売れ行きを心配している。
- 【寝 具 類 販 売】 ・ 大手寝具メーカー元社員の販売能力が高く売上増加するも、「お客様に体感してもらう」ことをモットーとする為、見本品の準備を促され、在庫の増加が資金繰りを圧迫している。
- 【 建 設 業 】 ・ 農地転用や建築確認の申請、資材や職人の確保等に時間がかかり、その間に材料費などが上昇してしまい、当初想定していた利益を得られないことが多い。
- 【自 動 車 整 備 業】 ・ 事業の将来については現状維持ができれば…。社長引退後の生活に不安を感じる。
- 【障害福祉サービス】 ・ 従業員のモチベーション維持の為、賃上げは少額であっても必ず実施している。

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

川口市立医療センターと済生会川口総合病院へ医療機器を寄贈しました

当金庫では地域貢献活動の取り組みの一環として、12月4日(木)に川口市立医療センターへ輸血ポンプ10台、1月16日(金)に済生会川口総合病院へナースカートおよびパソコン各3台を寄贈しました。

それぞれの寄贈式において、奥ノ木川口市長、済生会佐藤病院長から感謝状を贈呈されるとともに、「患者の方々へのより良い医療サービスや病院業務の効率化に役立てたい」とのお言葉をいただきました。

当金庫は地域の金融機関として、これからも地域の皆さまの健康で豊かな暮らしに寄与し、地域から信頼される取り組みを続けてまいります。

寄贈式



左:川口市長 奥ノ木信夫氏
右:当金庫理事長 木滝崇弘



左:済生会川口総合病院 病院長 佐藤雅彦氏
右:当金庫理事長 木滝崇弘

寄贈品



輸血ポンプ



ナースカートおよびパソコン

埼玉中小企業家同友会と連携協定を締結しました

当金庫を含む県内4信金は12月16日(火)に、埼玉中小企業家同友会と「地域活性化および中小企業の課題解決のための連携協定」を締結しました。同時に、当金庫独自で同川口支部との協定も締結しました。

県内の中小企業の動向等についての情報交換を行い、その健全な発展のための相互支援体制を構築するとともに、地域経済の活性化に寄与することを目的に、

①中小企業への情報提供、②相互のセミナー・勉強会への協力、③地域経済の情報・動向等に関する情報交換、④中小企業の課題解決に資する取組みについて連携・協力してまいります。

両者の連携で強みを最大限発揮し、力を合わせて課題を乗り越え、地域経済の発展に貢献いたします。



調印の様子



埼玉中小企業家同友会との締結



同川口支部との締結

「第14回新春経済セミナー」を開催しました

あおしんビジネススクラブ主催「第14回新春経済セミナー」を2月16日(月)、川口駅前市民ホール「フレンディア」で開催しました。生成AIをテーマとするセミナーには当金庫取引先63名の方々に受講していただきました。

まず「社内生成AI人材で拓く未来入門」と題して、ニッシン・パーテクトル(株)代表取締役中村稔氏からご自身が生成AIに挑戦した軌跡や生成AIの進化と市場拡大をユーモアたっぷりに解説していただき、中小企業が生成AIを活用するための具体的なアプローチを学びました。

続いて「埼玉県のDX推進支援について」と題して、(公財)埼玉県産業振興公社DXコンシェルジュ原裕淳氏から企業にとってDXに向けた取り組みが不可欠な背景を具体的な事例を交えての説明があり、埼玉県による企業向け支援施策などを紹介していただきました。

受講者からは「生成AIのすごさを理解できた」、「講師の熱量が伝わってきて、楽しく分かりやすかった」、「まだまだ使いこなせていないので、もっとAIを利用しようと思った」、「ちょうどAIを勉強し始めたタイミングで、改めてAIの重要性が分かった」などの感想をいただきました。

当金庫では外部支援機関とも連携してこれからも様々な気づきの機会を提供し、取引先が抱える経営課題の解決に取り組んでまいります。



開会式



中村氏の講演



原氏の講演

総合

業況判断指数

当期

▲8
(▲7)

来期予想

▲1
(+7)

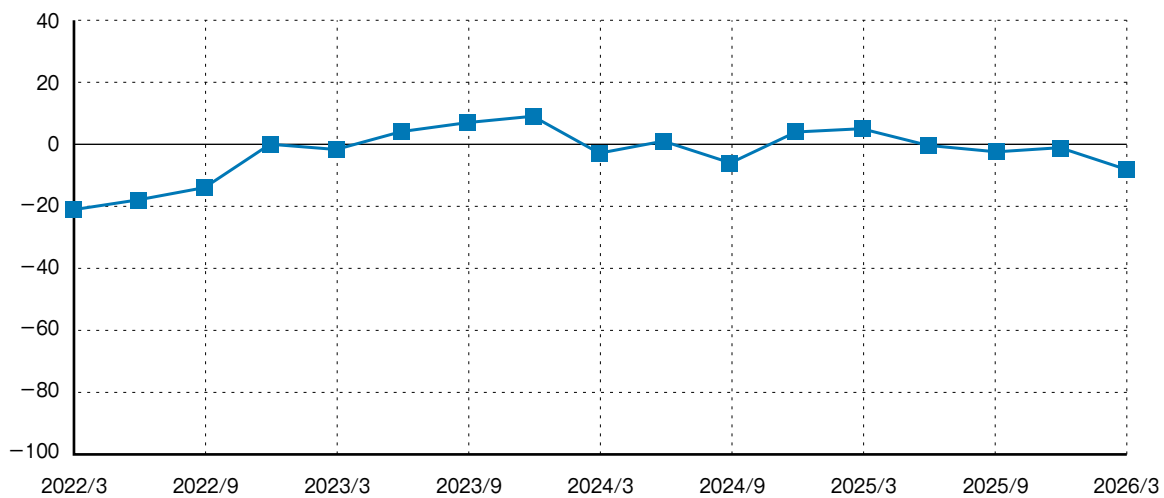
全業種の当期(1～3月期)の業況判断DIは▲8となり、前期(10～12月期)と比較して7ポイントの悪化となった。「売上」、「収益」で12ポイント、「資金繰り」で4ポイントの悪化、「原材料・仕入価格」、「設備」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で3ポイントの下降となる。

来期(4～6月期)は、「業況」で7ポイント、「売上」で12ポイント

ト、「収益」で9ポイント、「資金繰り」で2ポイント、「設備」で1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6ポイントの下降を予想している。

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となっている。

「業況 DI」推移

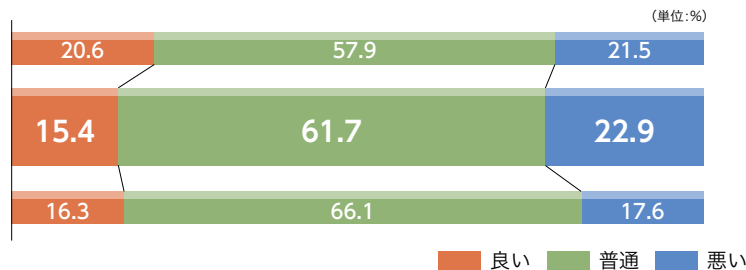


業況

前期
2025年10～12月

当期
2026年1～3月

来期
2026年4～6月



業況判断指数

当期

▲8
(▲7)

来期予想

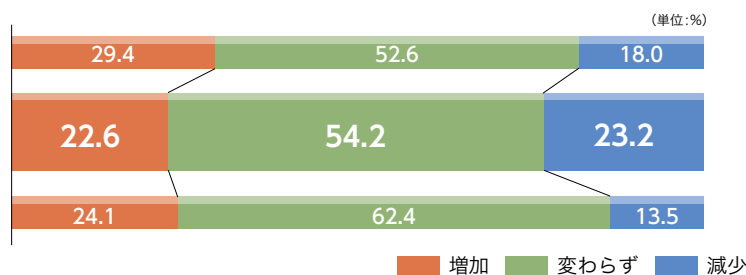
▲1
(+7)

売上

前期
2025年10～12月

当期
2026年1～3月

来期
2026年4～6月



業況判断指数

当期

▲1
(▲12)

来期予想

11
(+12)

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

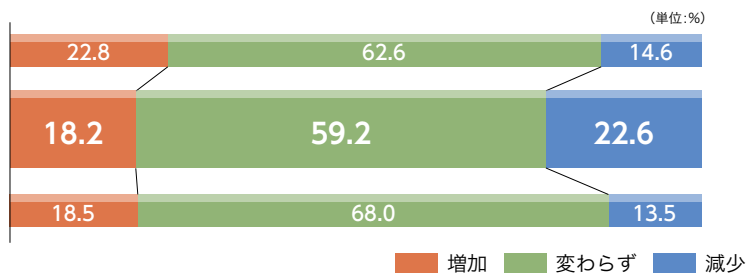
「上昇」 ...当期より増加 「横ばい」 ...当期から変化なし 「下降」 ...当期より減少

収益

前期
2025年10～12月

当期
2026年1～3月

来期
2026年4～6月



業況判断指数

当期



来期予想

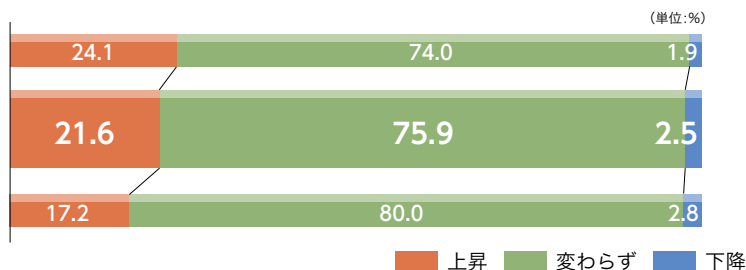


販売・請負・料金価格

前期
2025年10～12月

当期
2026年1～3月

来期
2026年4～6月



業況判断指数

当期



来期予想

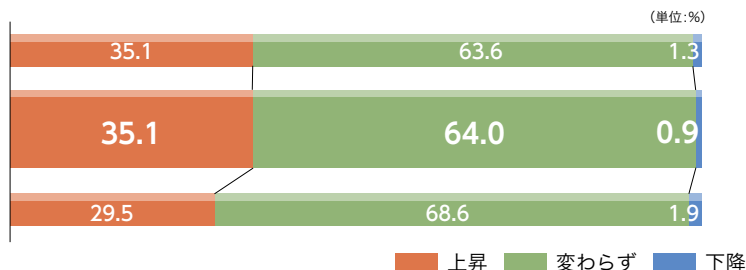


原材料・仕入価格

前期
2025年10～12月

当期
2026年1～3月

来期
2026年4～6月



業況判断指数

当期



来期予想

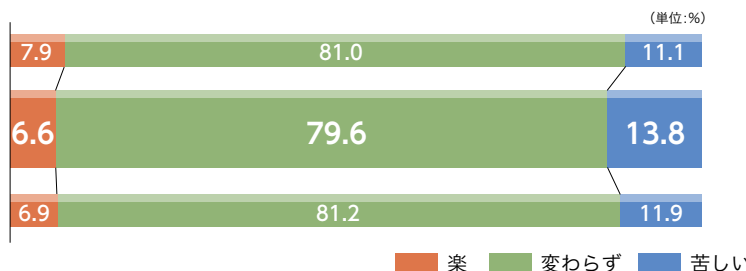


資金繰り

前期
2025年10～12月

当期
2026年1～3月

来期
2026年4～6月



業況判断指数

当期



来期予想

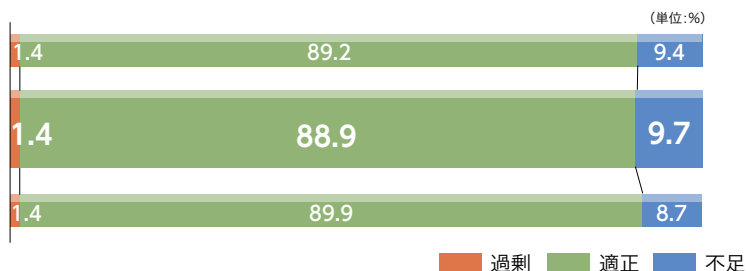


設備

前期
2025年10～12月

当期
2026年1～3月

来期
2026年4～6月



業況判断指数

当期



来期予想

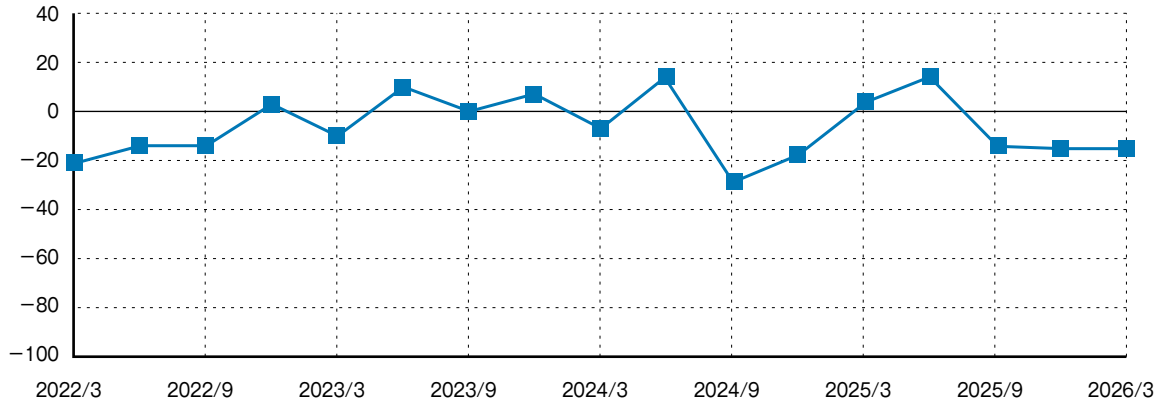


鑄造業

鑄造業の当期(1～3月期)の業況判断DIは▲15となり、前期(10～12月期)と比較して横ばいとなった。「売上」、「資金繰り」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で15ポイント、「原材料・仕入価格」で7ポイントの上昇、「設備」で3ポイントの改善、「収益」で11ポイントの悪化となる。

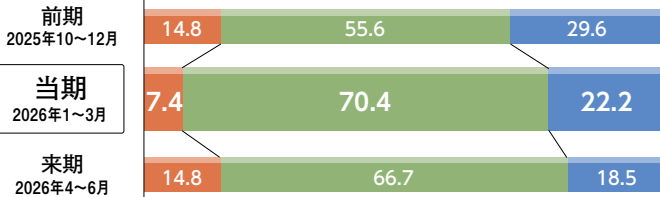
来期(4～6月期)は、「業況」で11ポイント、「売上」で14ポイント、「収益」で15ポイント、「資金繰り」で7ポイントの改善、「原材料・仕入価格」で7ポイントの上昇、「設備」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で7ポイントの下降を予想している。

「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

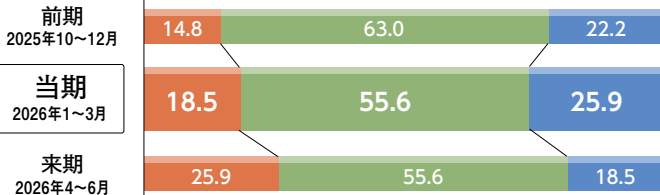


▲4
(+11)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

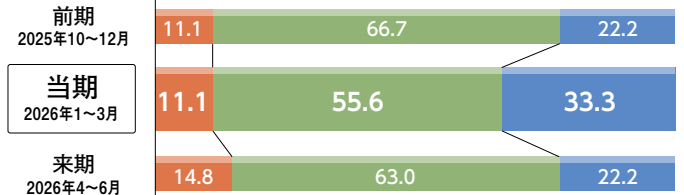
売上

増加 変わらず 減少
(単位: %)



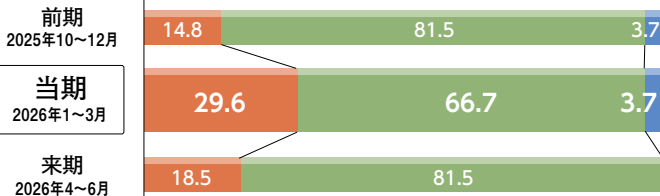
収益

増加 変わらず 減少
(単位: %)



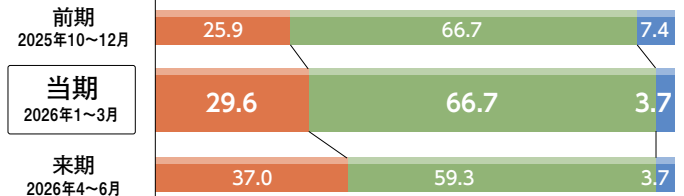
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



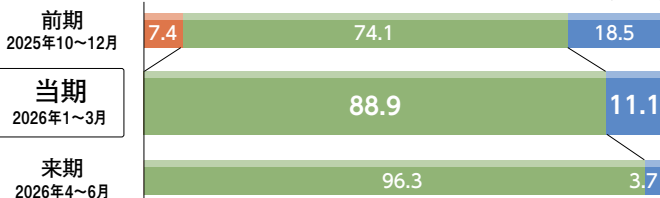
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



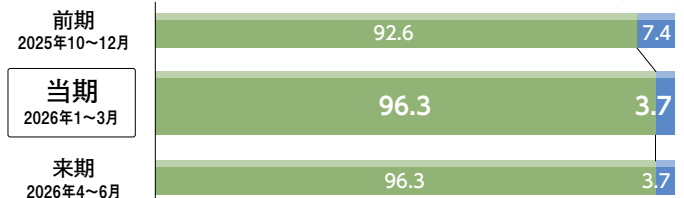
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位: %)



設備

過剰 適正 不足
(単位: %)

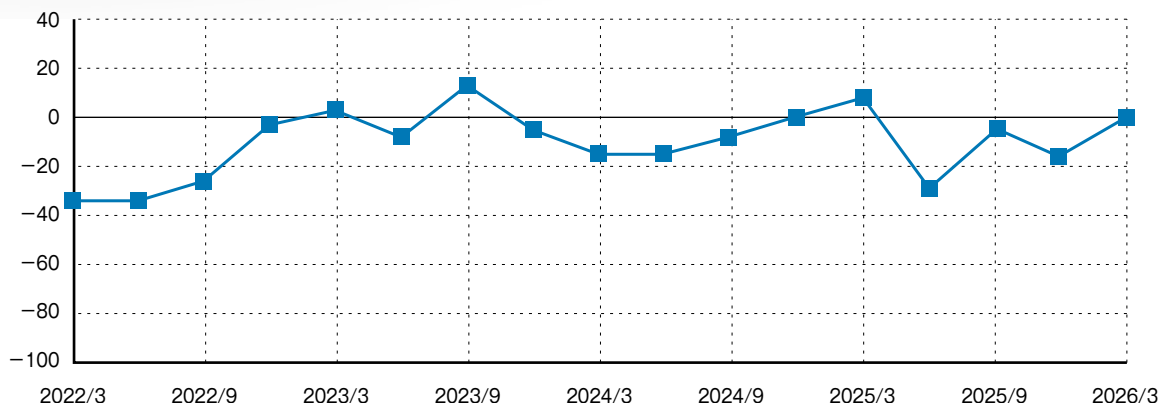


機械製造業

機械製造業の当期(1～3月期)の業況判断DIは0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。「売上」で8ポイント、「収益」、「資金繰り」で6ポイントの改善、「設備」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で3ポイントの下降、「原材料・仕入価格」で2ポイントの上昇となる。

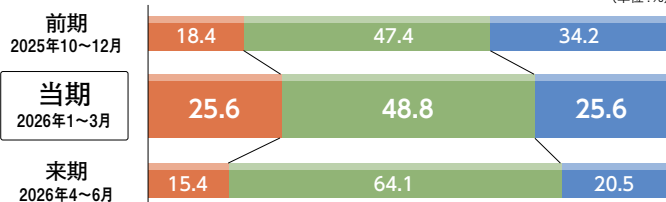
来期(4～6月期)は、「設備」で横ばい、「業況」、「売上」で5ポイント、「収益」で8ポイント、「販売・請負・料金価格」で10ポイント、「原材料・仕入価格」で11ポイントの下降、「資金繰り」で11ポイントの悪化を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位: %)



業況判断指数



※カッコ内は前回調査との増減幅です。

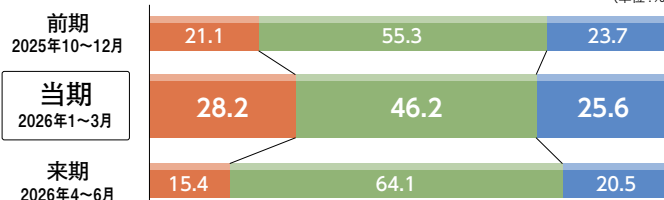
売上

増加 変わらず 減少
(単位: %)



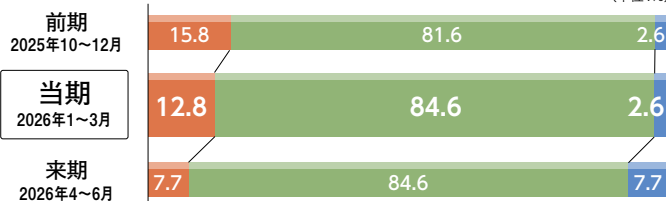
収益

増加 変わらず 減少
(単位: %)



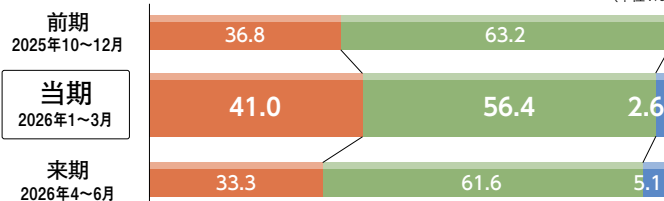
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



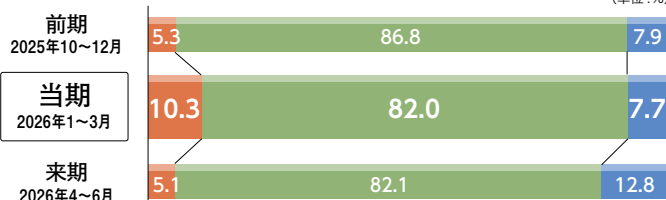
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



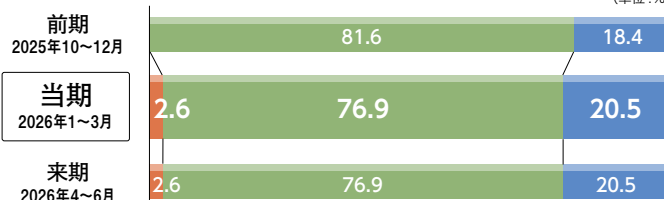
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位: %)



設備

過剰 適正 不足
(単位: %)

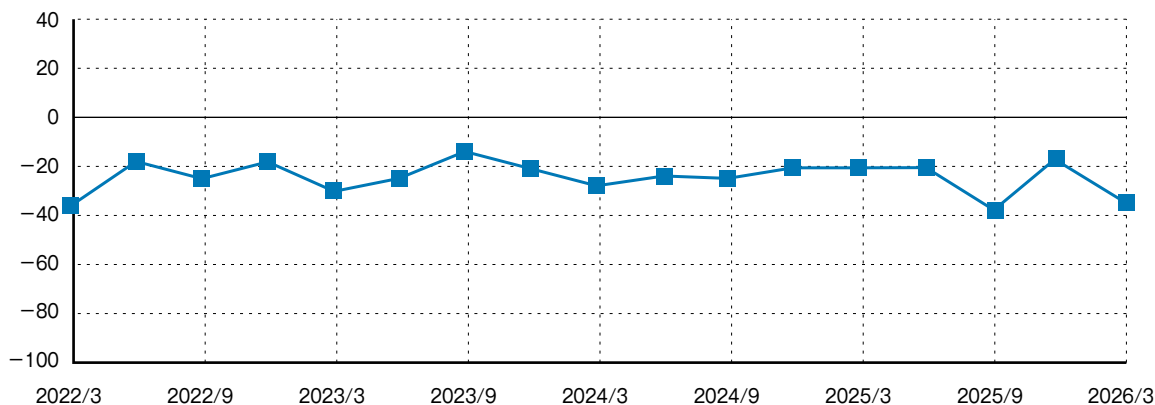


卸売業

卸売業の当期(1～3月期)の業況判断DIは▲35となり、前期(10～12月期)と比較して18ポイントの悪化となった。「売上」で17ポイント、「収益」で13ポイント、「資金繰り」で3ポイントの悪化、「設備」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で11ポイント、「原材料・仕入価格」で7ポイントの下降となる。

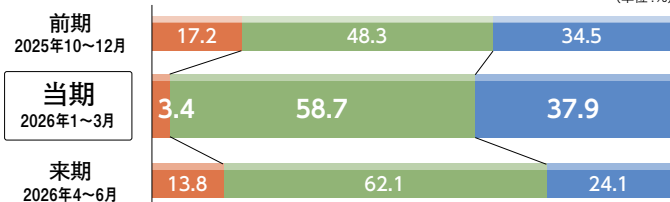
来期(4～6月期)は、「業況」で25ポイント、「売上」で17ポイント、「収益」で10ポイント、「資金繰り」で3ポイントの改善、「設備」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で3ポイント、「原材料・仕入価格」で17ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位:%)



業況判断指数

当期



▲35
(▲18)

来期予想

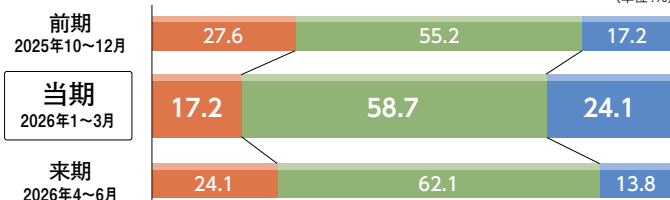


▲10
(+25)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

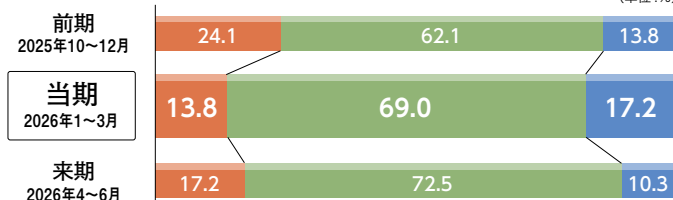
売上

増加 変わらず 減少
(単位:%)



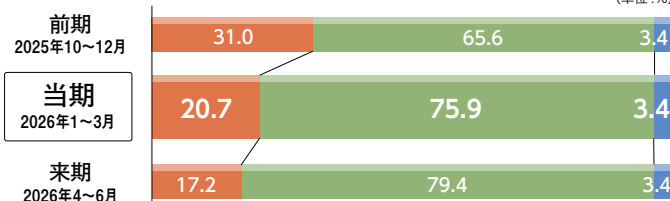
収益

増加 変わらず 減少
(単位:%)



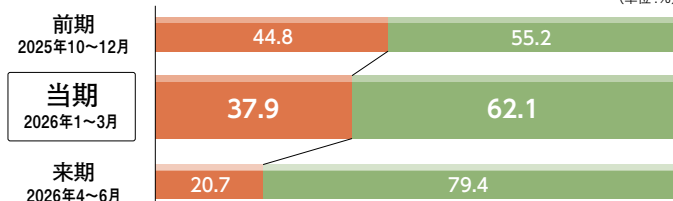
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



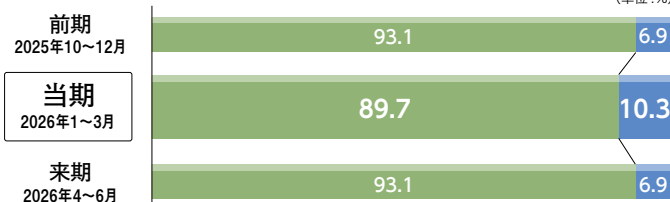
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



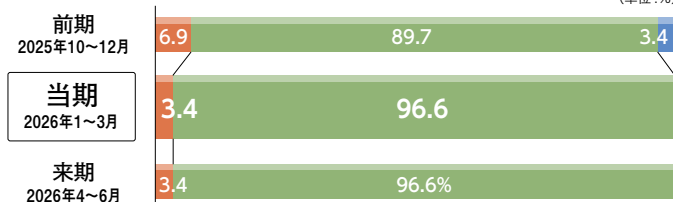
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位:%)



設備

過剰 適正 不足
(単位:%)

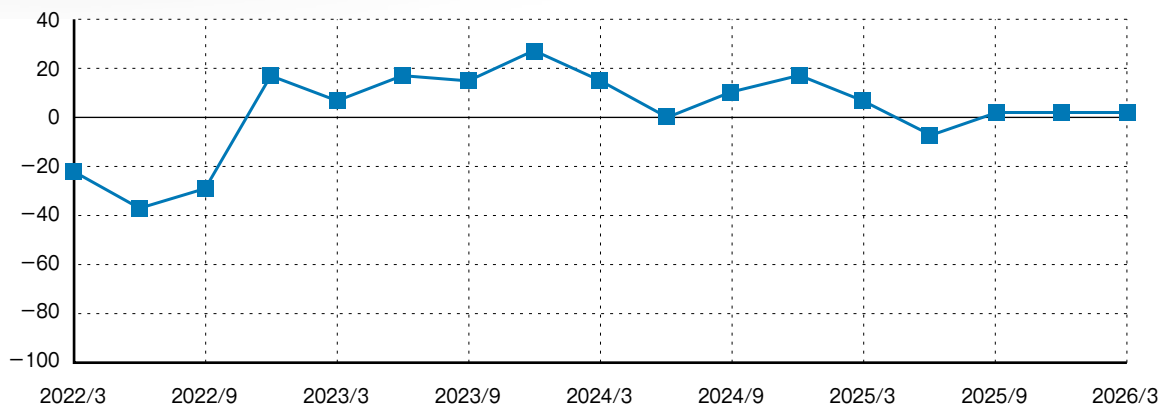


小売業

小売業の当期(1～3月期)の業況判断DIは2となり、前期(10～12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27ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で2ポイントの下降、「原材料・仕入価格」で2ポイントの上昇、「設備」で2ポイントの改善、「資金繰り」で横ばいとなる。

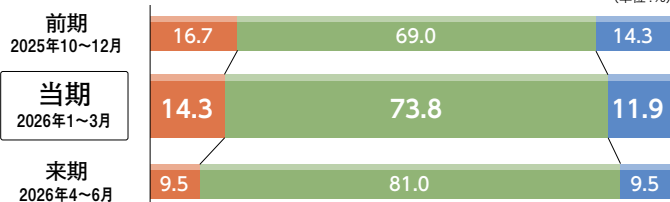
来期(4～6月期)は、「売上」で7ポイント、「収益」で10ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で5ポイントの上昇、「原材料・仕入価格」、「設備」で横ばい、「業況」で2ポイント、「資金繰り」で5ポイントの悪化を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位: %)



業況判断指数

当期



2
(0)

来期予想

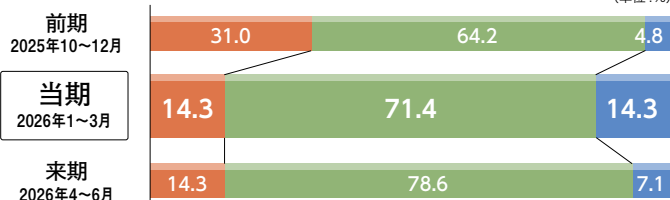


0
(▲2)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

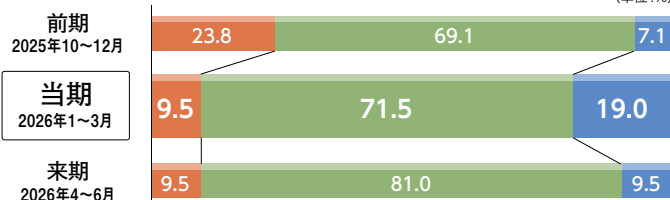
売上

増加 変わらず 減少
(単位: %)



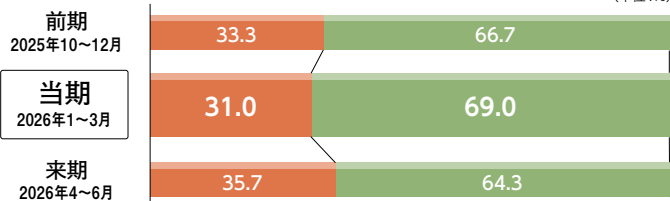
収益

増加 変わらず 減少
(単位: %)



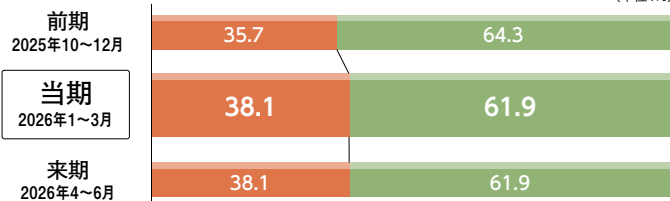
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



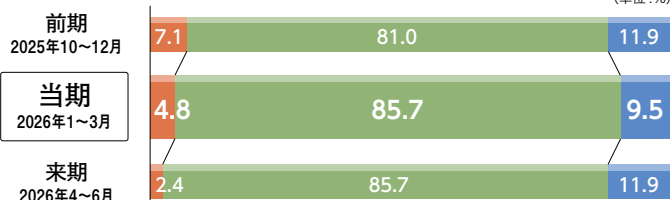
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



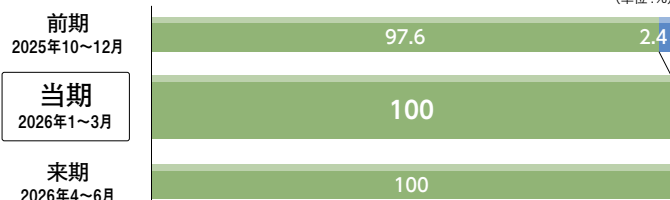
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位: %)



設備

過剰 適正 不足
(単位: %)

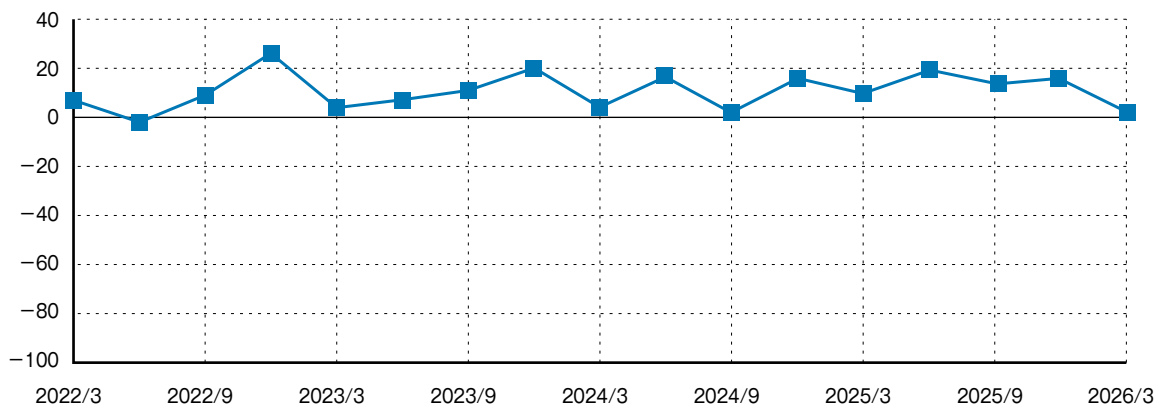


建設業

建設業の当期(1～3月期)の業況判断DIは2となり、前期(10～12月期)と比較し14ポイントの悪化となった。「売上」で24ポイント、「収益」で16ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で11ポイント、「原材料・仕入価格」で3ポイントの下降、「資金繰り」で横ばい、「設備」で4ポイントの減少となる。

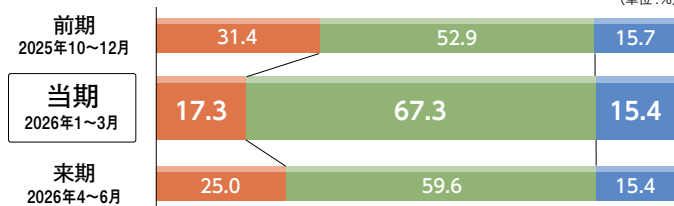
来期(4～6月期)は、「業況」で8ポイント、「売上」で13ポイント、「収益」で14ポイント、「資金繰り」で8ポイント、「設備」で2ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で5ポイント、「原材料・仕入価格」で13ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位:%)



業況判断指数

当期



2
(▲14)

来期予想

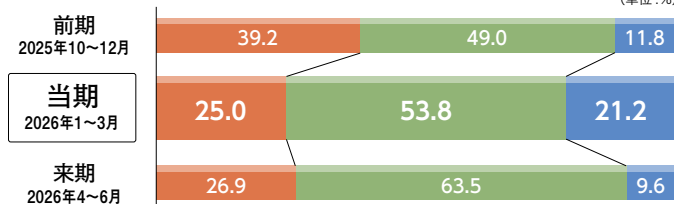


10
(+8)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

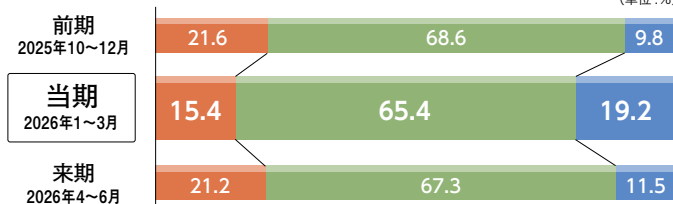
売上

増加 変わらず 減少
(単位:%)



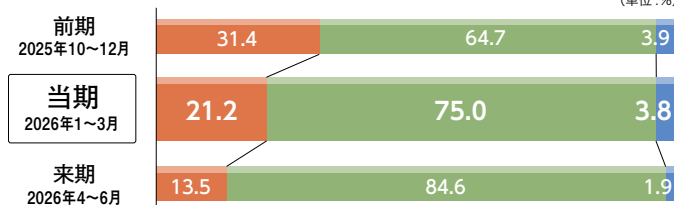
収益

増加 変わらず 減少
(単位:%)



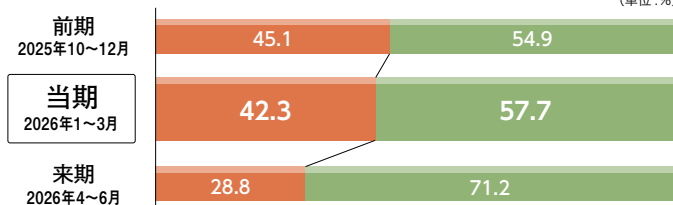
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



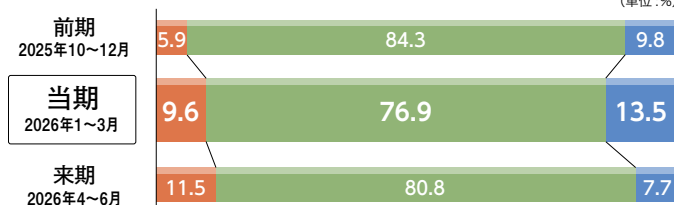
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



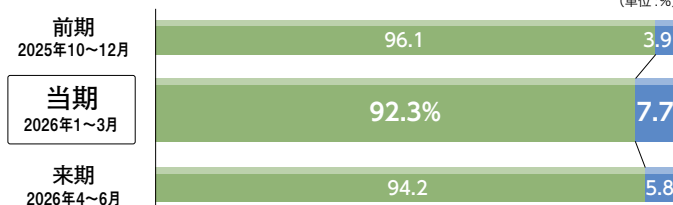
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位:%)



設備

過剰 適正 不足
(単位:%)

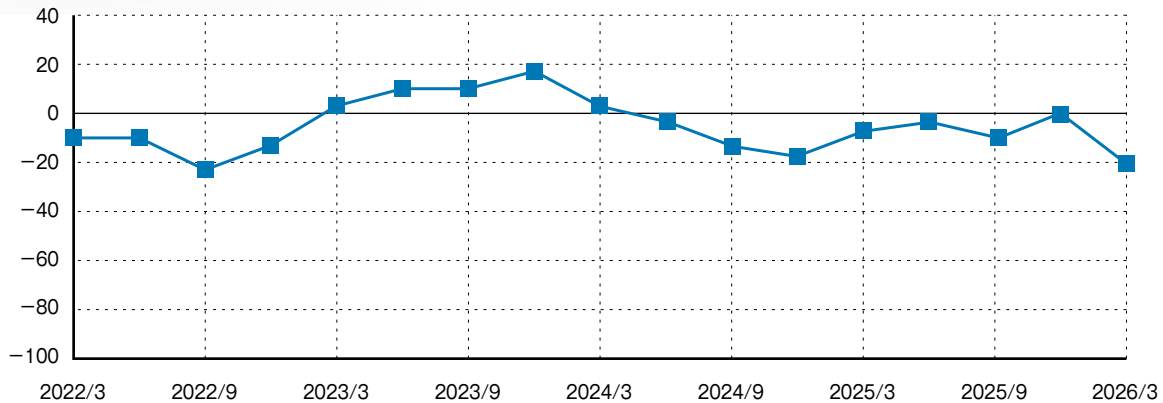


不動産業

不動産業の当期(1～3月期)の業況判断DIは▲20となり、前期(10～12月期)と比較して20ポイントの悪化となった。「売上」で26ポイント、「収益」で13ポイント、「資金繰り」で10ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で4ポイントの下降、「原材料・仕入価格」で17ポイントの上昇となる。

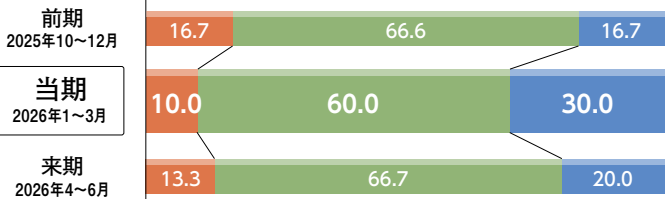
来期(4～6月期)は、「業況」で13ポイント、「売上」で20ポイント、「収益」、「資金繰り」で7ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で3ポイント、「原材料・仕入価格」で4ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位: %)



業況判断指数

当期



▲20
(▲20)

来期予想



▲7
(+13)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

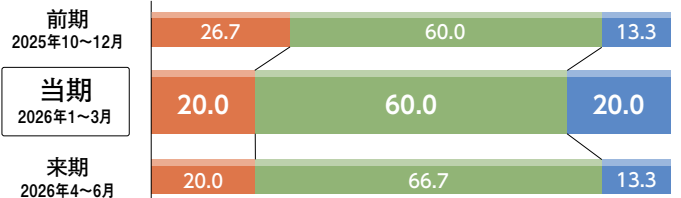
売上

増加 変わらず 減少
(単位: %)



収益

増加 変わらず 減少
(単位: %)



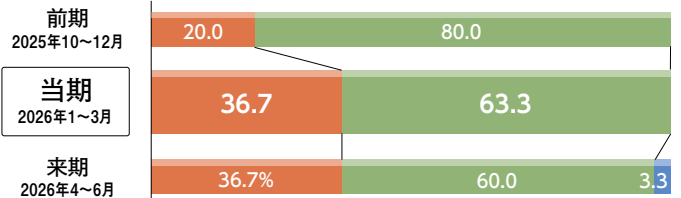
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



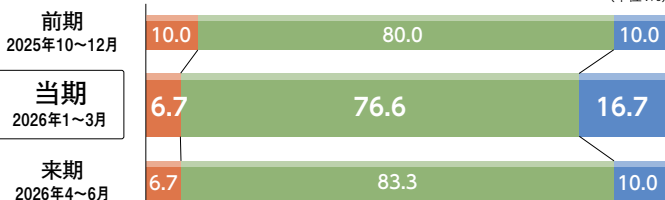
原材料・仕入価格

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/

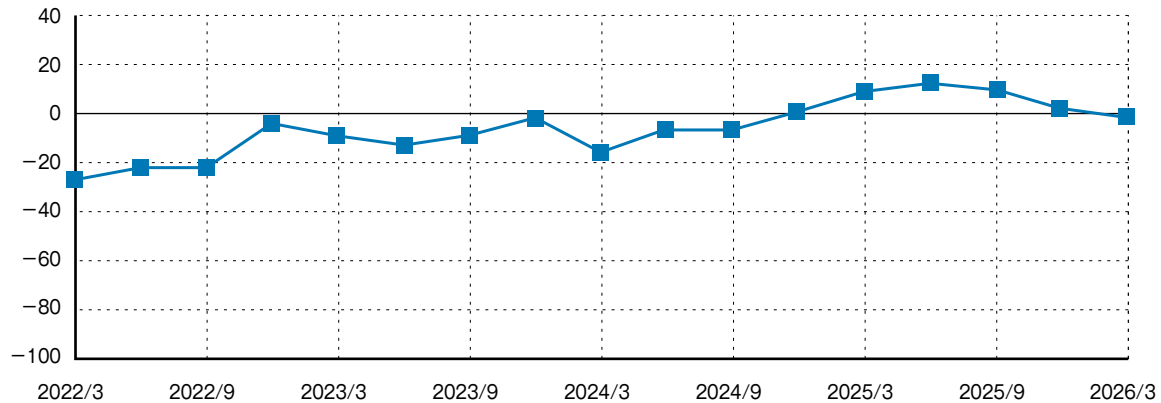


サービス業

サービス業の当期(1～3月期)の業況判断DIは▲2となり、前期(10～12月期)と比較して4ポイントの悪化となった。「売上」で6ポイント、「収益」で14ポイント、「資金繰り」で9ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で5ポイント、「原材料・仕入価格」で3ポイントの下降、「設備」で7ポイントの減少となる。

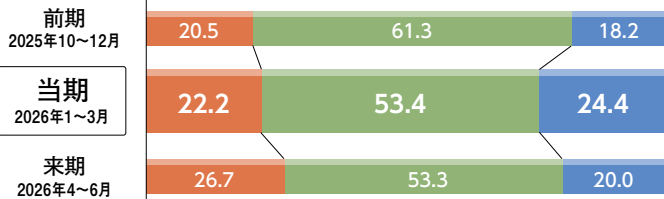
来期(4～6月期)は「業況」、「資金繰り」で9ポイント、「売上」で22ポイント、「収益」で27ポイントの改善、「設備」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で9ポイント、「原材料・仕入価格」で8ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位:%)



業況判断指数

当期



▲2
(▲4)

来期予想

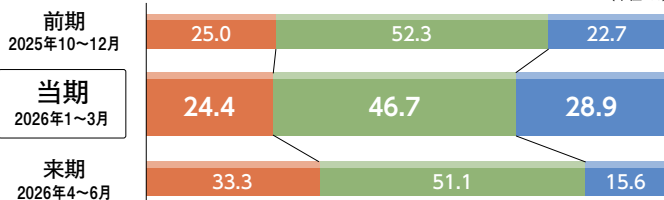


7
(+9)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

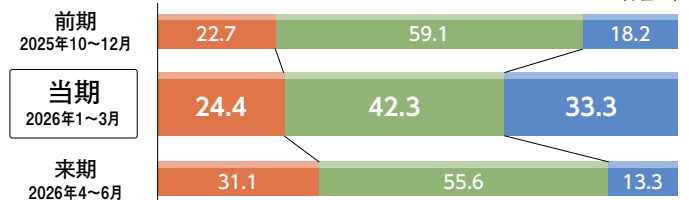
売上

増加 変わらず 減少
(単位:%)



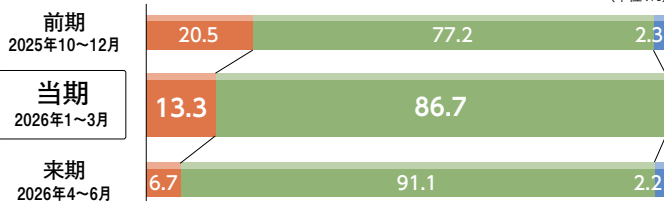
収益

増加 変わらず 減少
(単位:%)



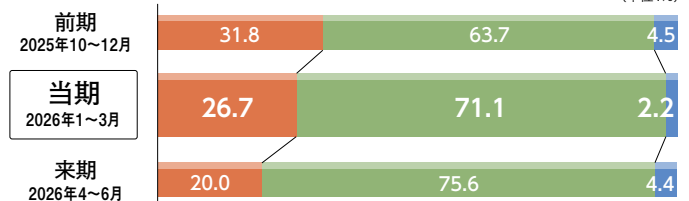
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



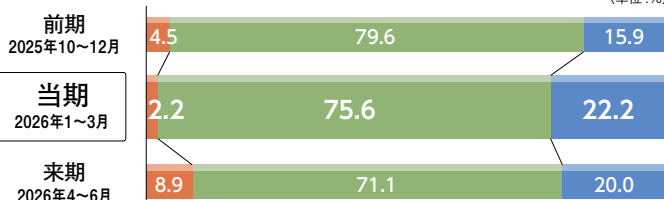
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



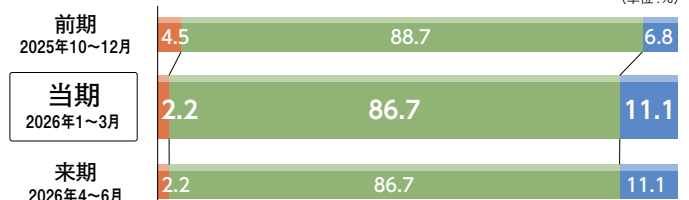
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位:%)



設備

過剰 適正 不足
(単位:%)





埼玉県のサーキュラーエコノミー推進事業のご紹介

埼玉県では、将来的な資源不足やカーボンニュートラルの実現等に対応し、持続可能な経済活動の実現のため、資源の循環的・効率的利用を図る「サーキュラーエコノミー」※への転換を推進しています。

青木信用金庫 もこの取組に賛同し、協力しています。

※サーキュラーエコノミー：生産活動や消費活動などのあらゆる段階で資源の効率的・循環的な利用を図る経済活動のこと。

サーキュラーエコノミー推進センター埼玉



- サークュラーエコノミーに関する埼玉県のワンストップ支援拠点です。
普及啓発のほか、コーディネーターによる個別相談（マッチング支援）、事業化支援を行っています。

支援メニュー

- (1) 普及啓発・情報発信**
サーキュラーエコノミーに関するセミナー等の開催や、情報発信・展示会出展支援等を行います。
- (2) コーディネーターによる相談対応・マッチング**
様々な経験をもつ民間企業出身のコーディネーターが「廃棄物を有効活用したい」「環境に配慮した材料に変えたい」等の様々な相談に対応し、ビジネスマッチングを行います。
- (3) 事業化支援**
国・県の補助金等の獲得支援やマッチングイベントの実施、金融機関を含む関係機関との連携等により事業化を後押しします。



■連絡先
公益財団法人 埼玉県産業振興公社 循環経済支援グループ
TEL：048-711-9906 E-mail：junkan@saitama-j.or.jp
受付時間：9:00～17:00（土日・祝祭日除く）
ホームページ：https://www.saitama-j.or.jp/junkan/

まずはお電話、メールでお気軽にご相談ください。

埼玉県サーキュラーエコノミー スタートアップビジネスプランコンテスト「CSUP」



- 全国のスタートアップ企業や社内ベンチャー等を対象に開催するサーキュラーエコノミーに特化したビジネスプランコンテストです。
- テーマ：埼玉県内で展開するサーキュラーエコノミーのビジネスプラン
- 対象者：(1) スタートアップ企業
(2) 起業を希望する者（学生を含む）
(3) 既存の法人による第二創業
(4) 既存の法人における社内ベンチャー
(5) (1)～(4) に準ずる者
- 賞 金：最優秀賞 100 万円、優秀賞（2 者）50 万円、特別賞 30 万円
受賞者には県内での事業展開を支援
- 連絡先
埼玉県 産業労働部 新産業育成課 サーキュラーエコノミー担当
TEL：048-830-3737 E-mail：a3760-10@pref.saitama.lg.jp

埼玉県の
サーキュラーエコノミーの
取組について

サーキュラーエコノミーの推進に向け、埼玉県では補助事業や会員組織の設立等、あらゆる支援を行っております。取組の最新情報は下記URLまたはQRコードからご覧ください。
<https://www.pref.saitama.lg.jp/kurashi/gomi/circular/index.html>



最優秀賞

HUB & STOCK 株式会社



■代表取締役社長 豊田 訓平
■住所: 東京都板橋区高島平1-5-6
■HP: <https://hub-st.jp/>



私どもは過剰発注や廃盤品などの余剰建材を買い取り・回収し、自社倉庫で保管・管理、そしてアウトレット価格で再販するビジネスモデルを立ち上げました。埼玉県は首都圏の物流ネットワークのハブであり、工場、施工現場、倉庫が1時間圏内に集まる地理的中心地です。既に埼玉県だけで100トン以上の未使用建材を回収しています。今ある資源を生かし、建材ロスをゼロにする持続可能な町づくりという「エシカルリノベーションシティ埼玉」モデルを確立し、全国展開して2029年には年間資源循環量600トン、売上高3億円を目指します。

ビジネスモデル



優秀賞

株式会社ヤモリ



■代表取締役 藤澤 正太郎
■住所: 東京都渋谷区神宮前5-21-4 玉澤ハウスD号室
■HP: <https://www.yamori.co.jp/>
■E-mail: house@yamori.co.jp



埼玉県内には33万戸の空き家があります。一方、都市部では物件価格と家賃が高騰し、若い世代にとって住宅費上昇は大きな課題です。当社は、空き家問題と住宅費問題を一度に解決するため、空き家を再生して賃貸物件として運用するビジネスモデルを構築しました。今後、自治体・インフラ事業者・金融機関と提携し、空き家再生賃貸ファンドを立ち上げ、アフターダブル住宅の提供により子育て世帯を支援していきます。



スタートアップビジネスプランコンテスト

令和7年11月11日(火)に渋谷MIXでファイナルピッチを開催し、ファイナリスト8者の中から、受賞者4者を決定しました。



優秀賞

Smoke-i-freet



- 代表 辻 健太郎
- 住所：埼玉県さいたま市北区土呂町
- HP：https://smoke-i-freet.com/
- E-mail：kentaro_tsuji@outlook.jp



年間10万トン発生する醤油粕は、その多くが飼料として活用されていますが、酪農家の半減により、新しい活用先の開発が急務です。そこで、醤油粕からアップサイクル燻製材を生み出す製法を開発しました。木材より燻製が短時間化でき、殺菌効果が高く食材がロングライフ化します。現在、川越の株式会社塩野さんと提携し、大根漬物製造で発生する廃棄物を醤油粕燻製材で燻製漬物として商品化し、フードロスゼロを実現しています。



川越コエドテラスで体感できる!!!



※受賞時点の情報を含む

特別賞

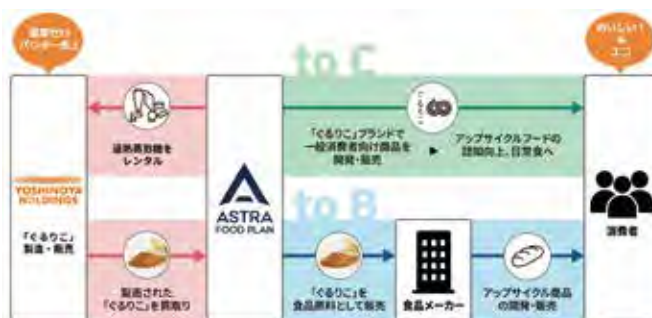
ASTRA FOOD PLAN 株式会社



- 代表取締役 加納 千裕
- 住所：埼玉県富士見市鶴瀬東1-10-26
- HP：https://www.astra-fp.com/
- E-mail：info@astra-fp.com



当社は、食品の生産・加工工程で廃棄される野菜端材の「かくれフードロス」削減に取り組んでいます。食品残渣などをわずか10秒で乾燥・殺菌できる「過熱蒸煎機」を開発し、廃棄野菜端材をフレーク・パウダー化して販売しています。現在、食品工場に機器をレンタルし、野菜端材をフレーク化したものを買い取って「ぐるりこ®」ブランドとして販売中。さまざまな食品端材を再生利用し、食のサーキュラーエコノミー実現を目指します。



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は、青木信用金庫お取引先の会員組織です。現在540社を超える会員が所属しております。日々の経営に役立つ経営情報の提供や会員同士の交流の場の提供を通して、皆様の経営に役立つサービスを提供しております。

2026年度の注目セミナーのご案内

あおしんビジネスクラブは年間を通して、皆様の経営に役立つセミナーを開催しております。今回は今期開催するセミナーの中で、注目のセミナーを二つご紹介いたします。

第32回 地域貢献セミナー

(主催: 青木信用金庫 共催: あおしんビジネスクラブ)

未来を見据えた組織マネジメント ～実現のための思考と行動～

講師: 工藤 公康氏 (福岡ソフトバンクホークス元監督)

日時: 9月11日(金) 15時～16時30分 ※14時30分開場

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ボ・ラ本館4階



撮影: 吉成 大輔

1963年愛知県生まれ。1982年名古屋電気高校(現:愛工大名電高校)を卒業後、西武ライオンズに入団。以降、福岡ダイエーホークス、読売ジャイアンツ、横浜ベイスターズなどに在籍し、現役中に14度のリーグ優勝、11度の日本一に輝き優勝捕手と呼ばれる。実働29年プロ野球選手としてマウンドに立ち続け、2011年正式に引退を表明。2015年から福岡ソフトバンクホークスの監督に就任。2021年退任までの7年間に5度の日本シリーズを制覇。最優秀選手(MVP)2回、最優秀防御率4回、最高勝率4回など数多くのタイトルに輝き、通算224勝を挙げる。正力松太郎賞を歴代最多に並び5回、2016年には野球殿堂入りを果たす。2020年監督在任中ながら筑波大学大学院人間総合科学研究科体育学専攻を修了。体育学修士取得。2022年4月より同大学院博士課程に進学。スポーツ医学博士取得に向け研究や検診活動を行う。現在、仕事の傍ら農作業、DIYに勤しみ、子供たちの未来を見つめ、手作り球場や遊びの場を作る活動も行っている。

第12期 あおしん次世代経営塾

中小企業大学校

サテライトゼミ

次世代トップリーダーとして知るべきこと、考えることを学ぶ ～将来につなぐ自社の事業について考えるチャンスです！～

日時: 8月27日(木)
9月4日(金)
9月28日(月)



中小企業診断士
株式会社 UNICO コンサルティング
代表取締役 小峯 孝実(こみね たかみ)氏

個人飲食店での修行やFC本部での店舗開発等の経験を経て、1992年に都内に飲食店を開業。その後は多角化により事業を拡大。2007年にUNICOコンサルティングを設立し、食品業界(製造工場、卸、飲食店ほか)を中心に実践的コンサルティング活動を実施。コンサルタント業本格参入以来18年間で関わった企業数1,000社超、講演回数多数。近年は事業承継支援、AI活用支援、インフレ対策支援、インバウンド対策支援の実施も多い。また、中小企業大学校講師(経営後継者研修、経営管理者研修、WEBeeCampusなど)や東京都中小企業振興公社若手商人育成アドバイザー、(一社)焼鳥大学校講師などにも携わる。中小企業診断士。

セミナー以外にも経営をご支援するサービスを多数ご用意しております！



- ☐ 公的文書ダウンロード ☐ 会員同士のビジネスマッチング ☐ ホームページ作成
- ☐ 中小企業特化の月刊誌 ☐ 補助金・入札情報の配信

ご入会希望・詳細を知りたい方は、

青木信用金庫地域振興部までお気軽にお問い合わせください。TEL. 048-251-7667

全て使えて

月々 2,640円！

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 | ⑱ 吉川支店 〒340-0808 八潮市緑町5-12-7 (八潮支店内) | TEL 048-995-1121 |
| 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 | ⑲ 芝支店 〒333-0855 川口市芝西2-26-24 | TEL 048-261-5211 |
| 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 | ⑲ 蕨支店 〒335-0001 蕨市北町1-23-15 | TEL 048-443-1331 |
| ⑮ 蕨駅前支店 〒333-0851 川口市芝新町7-5 | TEL 048-265-1831 | ⑲ 南浦和支店 〒336-0025 さいたま市南区文蔵2-21-4 | TEL 048-864-8111 |
| ⑮ 並木町支店 〒332-0034 川口市並木4-1-18 | TEL 048-251-0260 | ⑲ 指扇支店 〒331-0073 さいたま市西区指扇領別所382-30 | TEL 048-623-6911 |
| ⑮ 浦和支店 〒336-0931 さいたま市緑区原山1-4-4 | TEL 048-882-2051 | ⑲ 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 南平支店 〒332-0003 川口市東領家2-1-1 | TEL 048-222-1260 | ⑲ 大宮支店 〒330-0855 さいたま市大宮区上小町803-1 | TEL 048-645-8551 |
| ⑮ 谷塚支店 〒340-0023 草加市谷塚町1336-2 | TEL 048-927-1101 | ⑲ 上尾支店 〒362-0045 上尾市向山2-1-4 | TEL 048-725-5311 |
| ⑮ 芝前川支店 〒333-0848 川口市芝下3-37-26 | TEL 048-267-6543 | ⑲ 桶川支店 〒362-0045 上尾市向山2-1-4(上尾支店内) | TEL 048-725-5311 |
| ⑲ 柳崎支店 〒333-0848 川口市芝下3-37-26(芝前川支店内) | TEL 048-267-6543 | ⑲ 栄町支店 〒332-0017 川口市栄町1-12-21-101 | TEL 048-254-0121 |
| ⑲ 足立支店 〒121-0073 足立区六町2-1-18 | TEL 03-3850-9911 | ⑲ 榛松支店 〒334-0062 川口市榛松1-16-8 | TEL 048-285-8855 |
| ⑲ 埼玉大通支店 〒338-0823 さいたま市桜区栄和3-13-10 | TEL 048-854-1141 | ⑲ 差間支店 〒333-0815 川口市北原台3-21-28 | TEL 048-294-8050 |
| ⑲ 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 | ⑲ 木崎支店 〒330-0042 さいたま市浦和区木崎2-31-27 | TEL 048-833-2711 |
| ⑲ 朝日支店 〒332-0001 川口市朝日2-27-13 | TEL 048-225-1811 | ⑲ 神根支店 〒333-0832 川口市神戸787-1 | TEL 048-282-6611 |
| ⑲ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町1-166-3 | TEL 048-965-2821 | ⑲ 安行支店 〒334-0051 川口市安行藤八480-2 | TEL 048-298-2011 |
| ⑲ 東越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町1-166-3(越谷支店内) | TEL 048-965-2821 | | |



青木信用金庫

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

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

あおしん

検索