

vol.181



あおしん

景況レポート

2026 SUMMER

〈実績〉2026年4月～6月期

〈見通し〉2026年7月～9月期

注目!!「あおしんビジネススクラブ」会員向け限定企画

令和流 経営力向上セミナー(オンライン開催)



なぜ、いい商品なのに売れないのか?

講師：ウォンツアンドバリュース株式会

代表取締役 永井 孝尚 氏

開催日：2026年9月10日(木) 15:00～16:30

詳しくは、

21

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
■ あおしんトピックス	6
■ 特別調査	8
「中小企業における価格転嫁について」	
■ 経営上の問題点と当面の重点経営施策	10
■ 紙の手形・小切手 利用廃止へ	11
■ 個別判断項目（業種別）	
総合	12
鑄造業	14
機械製造業	15
卸売業	16
小売業	17
建設業	18
不動産業	19
サービス業	20
■ あおしんビジネスクラブのご紹介	21
■ 埼玉県プロフェッショナル人材戦略拠点のご紹介	22
■ あおしんキッズファミリー会員募集	24

■ 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6月1日（月）～6月4日（木）
3. 調査内容 2026年1月～3月期と比較した2026年4月～6月期の実績見込み
2026年4月～6月期と比較した2026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321企業、回答企業数321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47
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）

不動産



HOSONO 株式会社



▲当社オフィス



▲コミュニティポータル事業



▲商業施設シーリング事業



▲パーキング事業

ホームページ

<https://hosonotekko.co.jp/>



地域にとって欠かせない企業を目指します

当社は1931年、細野鉄工所として、ポンプ用鑄鉄管を中心とする圧力機械鑄物の専門メーカーとして創業しました。

以来90年以上にわたり、誠実なもののづくりを確に歩み続けてまいりました。

現在では、人々のライフスタイルに寄り添う不動産事業や、地域社会の課題解決に取り組む事業にも力を注いでいます。

【事業内容】

不動産管理事業、商業施設リーシング事業、シティブロモーション事業、コミュニティポータル事業、パーキング事業、ステーションスクウェア事業、ショールーム事業、介護施設事業、鑄物事業

地域メディア「トリコカワグチ」「まいぶれ蔵」の運営や、カタログギフト「1110MARCHE」も展開しています。

●所在地

川口市飯塚1-1-28

●電話番号 048-256-1121(代)

●営業時間 09:00 ~ 18:00

●定休日 土曜・日曜・祝日

機械製造



有限会社 奥山製作所



▲弊社外観



▲CTに付属する測定器



▲インジェクターに付属する吸引器

ホームページ

<https://www.okuyama-ss.co.jp>



弊社は、医療機器部品の製造を中心に手がける機械加工業者です。ロストワックス製法にも対応しており、機械加工だけでは実現が難しい複雑形状の部品製作も可能です。また、複雑な形状の部品や多品種少量生産にも柔軟に対応しており、試作品開発にも積極的に取り組んでおります。ご要望に応じて、試作から加工、アッセンブリまで一貫した対応をご提供いたします。これまでに、超音波診断装置関連部品や吸引機部品など、さまざまな医療機器分野で実績を重ねてまいりました。最近では、CT検査で使用するインジェクターに付属する吸引器の新型について、製造からアッセンブリまで一貫して開発を進めております。本開発は、人材不足に悩む医療機関からも期待を寄せられており、開発途中ではありますが、すでにご注文もいただいております。日々進化する医療の現場に対し、確かな技術と安全性を備えた製品をお届けし、お客様にご満足いただけるよう、今後も努めてまいります。

●所在地

草加市金明町485-3

●電話番号 048-943-2371

●FAX 048-943-2372

●事業内容 医療機器の製造、精密部品加工、ロストワックス鑄造、組立

機械製造



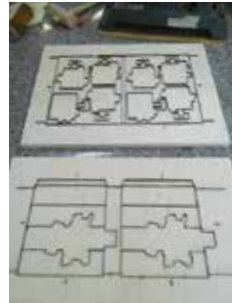
有限会社 クリオ



▲弊社外観



▲型を作る作業



製品を決まった形に切り抜くための型



弊社は1998年に足立区で創業し、店頭POPやパッケージなどを所定の形に打ち抜くための「抜型」の製造を主業としております。製造工程は、以下の流れで一貫して対応しております。

- ・CADによる図面作成
- ・図面データをもとに、ベニヤ板へ刃材を組み込むための溝をレーザーカット
- ・自動刃材曲げ加工機による刃材加工
- ・レーザーカット済みのベニヤ板への刃材の組み込み

案件ごとにご要望を丁寧に伺い、一件一件、品質にこだわって製造しております。おかげさまで、多くのお客様からご満足のお声をいただいております。

今後も、信頼される企業であり続けられるよう、誠実かつ丁寧な対応に努めてまいります。型抜きのことなら、ぜひお気軽にご相談ください。

- 所在地 足立区保塚町5-21
- 電話番号 03-5686-7550
- 事業内容 型抜き製造

機械製造



株式会社 加藤木工



▲弊社外観



▲工場内



▲取扱製品例

弊社は2018年5月にさいたま市緑区大門で法人設立し、木製家具の製造・取付を主力事業としております。テナント、オフィス、マンションなどを中心に、多様な現場で実績を重ねてまいりました。

代表は業界経験が豊富で、木材の特性を活かした加工技術はもちろん、現場ごとの収まりや細かな調整にも柔軟に対応し、お客様のご要望にお応えできるよう努めております。

近年は環境意識の高まりを背景に、木材家具への需要は今後も緩やかに高まっていくものと考えております。弊社は「環境にやさしく、長く使え、お客様のご要望に応える」をモットーに、丁寧な仕上がりときめ細かな対応を大切に、これからも品質の高いものづくりに取り組んでまいります。ぜひお気軽にご用命ください。

- 所在地 さいたま市緑区大門177-3
- 電話番号 048-627-4468
- 事業内容 木製家具製造・取付業

機械製造



株式会社 N-Kワークス



▲弊社外観



▲工場内



▲作業の様子

ホームページ

<https://www.n-k-works.co.jp>


弊社は埼玉県川口市を拠点に物流保管設備部品・図書館などの文化施設家具・移動書庫部品などを製作しております。弊社の製品は全国にある図書館の小さな仕切り板や、大きな移動書庫の部品となって納められています。他にも災害時などに活躍する緊急脱出ツール用部品などにも使用され様々な建物に取り付けられています。知識を得る図書館という空間を支えたり災害現場で人の命を守ったり、人々の生活を豊かにし安心して暮らせるように私たちが作った小さな製品は大きな力を発揮しています。弊社は、切削加工・切断加工・フライス加工・ベンダー加工・プレス加工・レーザー加工・溶接加工などお客様のニーズに合わせて様々な加工を承っております。迅速・正確・誠実・丁寧な対応を目標としており、お客様のご要望にお応えできるよう日々努力しております。

- 所在地
川口市青木1-22-6
- 電話番号 048-446-7283
- FAX 048-446-7284
- 事業内容 一般切削加工、プレス・ベンダー加工、溶接、物流、システム部品組み立て

小売



株式会社 ヤマツ柳屋



▲店舗外観



▲店内



▲取扱商品例

Instagram
X
https://www.instagram.com/sake_japan/
https://x.com/sake_japan/


Instagram



X

株式会社ヤマツ柳屋は川口市にある創業明治37年の老舗酒屋です。
 刺酒師(きささけし)の五代目が全国の酒蔵を直接訪問し、厳選した日本酒、焼酎、ウイスキーを取り揃えております。日本酒の温度管理には特に気をつけており、常温管理は一切なくマイナス7度の氷温庫や0度～3度の低温にて日本一鮮度の良いお酒を取り揃えております。ネット販売も行っており、お客様にご満足いただける最高の1本をご提案致します。
 新入荷情報はInstagram、X(旧Twitter)をご覧ください。

- 所在地
川口市上青木6-26-20
- 電話番号 048-265-7088
- 事業内容 酒類販売
- 営業時間 10:00～19:00
(定休日:木曜日)

埼玉県2025年「新設法人」動向調査

2025年の「新設法人」は6,938社過去3番目の高水準

2025年(1-12月)に埼玉県で新設された法人は、6,938社(前年比1.7%減)あることが判明した。比較可能な2000年以降で、過去最多となった2023年から2年連続の減少となったものの、過去3番目の高水準。市郡別では「さいたま市」が最多となったほか、企業新設時の代表者平均年齢(起業年齢)は45.3歳で、県内企業の代表平均年齢を15.8歳下回った。

2025年の埼玉県「新設法人」は6,938社

2025年(1-12月)に埼玉県で設立された新設法人は6,938社となった。年間最多を更新した2023年(7,263社)から2年連続で減少したものの、2023年、2024年(7,057社)に次ぐ過去3番目の高水準となった。5年前の2020年(6,658社)と比較すると1.04倍、10年前の2015年(5,912社)からは1.17倍、20年前の2005年(3,195社)からは2.17倍に増加している。

都道府県別の件数でみると、埼玉県は「東京都」(4万9,274社)、「大阪府」(1万7,807社)、「神奈川県」(1万53社)、「愛知県」(7,844社)に次いで5番目となった。

埼玉県新設法人の推移(2000年~2025年)



市郡別ではさいたま市が1,440社でトップ、上位5市で全体の48.8%占める

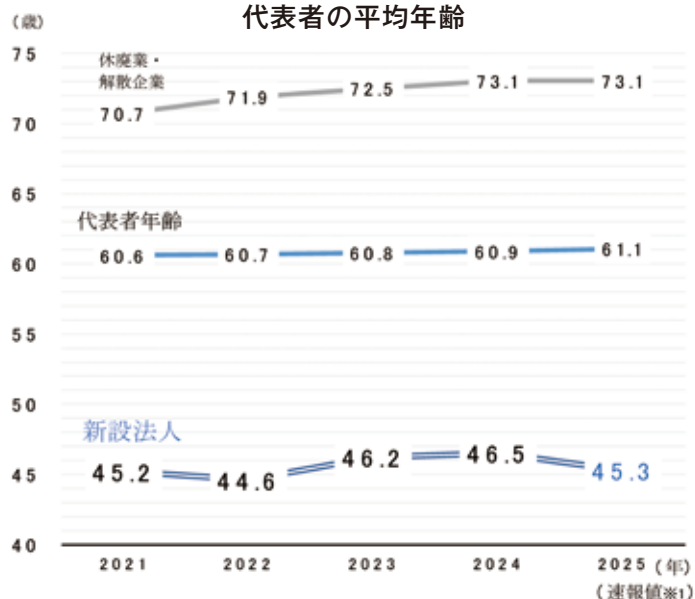
市郡別(本社所在地、設立時)にみると、市で最多となったのは「さいたま市」(1440社、構成比20.76%)で、「川口市」(942社、同13.58%)、「所沢市」(350社、同5.04%)、「越谷市」(345社、同4.97%)、「川越市」(312件、同4.50%)が続き、同5市で全体の48.8%とほぼ半数を占めた。

増加法人数が100社を超えたのは次頁の18市で、このなかで前年から増加率が大きかったのは「朝霞市」(前年比19.2%増、149社)、「所沢市」(同19.0%増、350社)、「狭山市」(同17.2%増、109社)など、減少率が大きかったのは「新座市」(同14.9%減、148社)、「三郷市」(同13.5%減、135社)、「川越市」(同8.2%減、312社)などとなった。

新設法人100社以上の18市

	社数	構成比	前年社数	前年比
さいたま市	1,440	20.76%	1,427	+0.9%
川口市	942	13.58%	952	▲1.1%
所沢市	350	5.04%	294	+19.0%
越谷市	345	4.97%	366	▲5.7%
川越市	312	4.50%	340	▲8.2%
草加市	252	3.63%	268	▲6.0%
春日部市	226	3.26%	204	+10.8%
戸田市	170	2.45%	163	+4.3%
熊谷市	164	2.36%	147	+11.6%
上尾市	152	2.19%	147	+3.4%
朝霞市	149	2.15%	125	+19.2%
新座市	148	2.13%	174	▲14.9%
三郷市	135	1.95%	156	▲13.5%
蕨市	132	1.90%	142	▲7.0%
八潮市	115	1.66%	119	▲3.4%
入間市	110	1.59%	97	+13.4%
狭山市	109	1.57%	93	+17.2%
久喜市	108	1.56%	96	+12.5%

新設法人・県内企業・休廃業・解散企業の代表者の平均年齢



[注1] 2025年の新設法人は2026年4月時点の企業データベースに基づく速報値。過去5年間の数値は最新データを基に遡って再計算を行っている
 [注2] 起業当時の代表者における生年月日情報を基に帝国データバンクが推計

代表者の平均年齢は45.3歳、
県平均を15.8歳下回る

設立時点の代表者の年齢(代表の年齢が判明した新設法人が対象)をみると、平均年齢(起業家平均年齢)は45.3歳(速報値)となり、前年(46.5歳)を1.2歳下回った。また、2025年の埼玉県内企業の代表の平均年齢(61.1歳)を15.8歳、同年に休廃業・解散となった埼玉県内企業の代表の平均年齢(73.1歳)を27.8歳それぞれ下回った。

まとめ

調査の結果、2025年の埼玉県の新設法人数は2年連続で減少したものの、過去3番目となる高水準な結果となった。近年は新しいビジネスを展開する「起業」に加え、給与収入の延長線上で副業的に事業活動を行う「パートタイム」起業、定年退職でリタイアしたシニア層の「1人起業」といったスモールビジネス化も進行し、起業の中身は多様化している。また、政府による「スタートアップ育成5か年計画」をはじめ、ベンチャーキャピタルや企業、行政など官民一体で起業支援が行われている。こうした創業支援の追い風も背景とした、起業に対する心理的・金銭的ハードルの低下は、「起業が身近なものとなり、新たなビジネスチャンスが生まれる」という点でプラス効果を及ぼしていくだろう。

他方で、新設法人の動向は、若い起業家の育成プログラムや、投資先を探しているベンチャーキャピタル・金融機関の数が多い都市部に集中するなど、起業地の偏在化も進んでいる。近年は、地方自治体でも創業支援に注力する動きがみられるなか、都市部以外のエリアにおいて起業の芽をどう育むかが課題といえる。

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

▶ 防災備蓄食糧を寄贈しました

当金庫では貧困による子供の食糧難や、生活困窮者への支援として、3月5日(木)に金庫の備蓄食糧4,620食を社会福祉法人川口市社会福祉協議会様へ寄贈いたしました。

食糧は「こども食堂」などに提供される予定です。当金庫ではSDGsの取組みの一環として、これからも地域の貧困をなくし、地域住民の健康で豊かな暮らしに繋がる支援を実践してまいります。

日頃より、本会事業ならびに地域福祉の推進に深いご理解とご協力をいただき、厚くお礼申し上げます。

このたびはあたたかいご寄附を賜り、心より感謝申し上げます。賜りましたご寄附につきましては、あなた様のご意向によりまして、生活に様々な困りごとを抱えた方への支援や住民主体の地域福祉活動の推進、交通遺児の支援などのために大切に活用させていただきます。

福祉の課題が多様化を増す中、本会におきましては「誰もが安心して暮らせる福祉のまちづくり」に向けて、市民の皆様とともに取り組んでまいりますので、今後も変わらぬご支援をお願い申し上げます。お礼にかえさせていただきます。

2026年 3月 5日

青木信用金庫 様
理事長 木元 崇弘

社会福祉法人 川口市社会福祉協議会
会長 岡村 ゆり子

感謝状▶

▶ 特殊詐欺被害防止の活動に取り組んでいます

当金庫の2026年度新入職員23名が8日間にわたる新入職員研修最終日の4月10日(金)に、川口警察署と合同で川口駅前特殊詐欺被害防止の街頭啓発活動を行いました。

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。参加した新入職員にとっては、地域に密着した信用金庫職員として一歩成長する機会となりました。

引き続き当金庫では、外部機関とも連携して特殊詐欺被害防止に取り組んでまいります。

参加した新入職員の声

- たくさんの方々がチラシを受け取ってください、川口市民の温かさと青木信用金庫の知名度を感じることができました。これからは詐欺被害の防止に取り組んでいきたいと思えます。
- 警察官の方々の誰にでも笑顔で声をかける積極性や高齢者を気遣う言動を間近で見聞きすることができ、信用金庫職員として見習いたいと思いました。
- 営業地域に住む人々の顔を見て挨拶することの大切さを実感しました。悪天候の中、多くの方々に快くチラシを受け取っていただいたり、声をかけていただいたりしたことが印象的であり、地域密着が強みである信用金庫ならではの体験でした。
- 信用金庫の仕事は預金や融資などの業務だけでなく、地域の安心や安全を守ることにもつながっていると実感しました。詐欺被害の防止に貢献しなければならないと思うと同時に、自分自身も地域を支える一員であるとの意識を持つことができました。
- 青木信用金庫を知っている方が多く、励ましの言葉をかけてくださる方もいらっしゃいました。これは、今まで青木信用金庫が築いてきた「信頼」の結果であり、これからは自分たちがその「信頼」を守り続けなければならない責任があると感じました。



川口警察署署員からの説明



川口駅前警察官と活動中の新入職員



■ 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取組みの一環として、2026年度新入職員による工場見学を実施しました。①お客様と当金庫との関係性を体感する、②現場を見ることでお客様を身近に感じる、③お客様の仕事への思いや仕事を理解する、④課題解決型営業の意味を理解することを目的として、5月28日(木)に当金庫取引先 株式会社ローザ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。

当日は同社の事業概要や製品等について代表取締役須賀一忠様や現場担当者様から説明を受け、実際に現場で働く方々のモノづくりの技術力と責任感を肌で感じました。

参加した新入職員からは、実際に自身の目で見て気づく強みについて理解することができ、直接企業様に伺うことの重要性を感じた、信用金庫の役割が取引先を支える意義のある仕事であることを実感できたなどの声が聞かれ、新入職員にとっては当金庫の経営理念の実践に向けて気づきを得る機会となりました。

取引先の繁栄・存続あっての「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まいります。

マネキンをつつひとつ手作りされており、お客様の様々なニーズに応えられるのが強みであるとお話をされていたことや、部屋の照明よりも自然光の方が立体感を把握できるため、作業する部屋は窓を大きくしているというお話が印象的でした。



お客様がマネキンと目が合って驚くことがないように、マネキンのメイクを工夫しているというお話や、和紙を使った人体や環境に優しいマネキン作りに取り組まれているというお話に驚きました。



企業理念である「先義後利」はお客様に寄り添い、お客様の要望に応えるための取組に直結していると感じました。また、現在当庫が実践している「あおしん版課題解決型営業」と同じ考え方であり共感しました。



あおしんトビックス

■ 「あおしん次世代経営塾」卒業生セミナー・懇親会を開催しました

あおしんビジネススクラブが、2015年度から開講している「あおしん次世代経営塾」は2025年度で第11期を迎え、その卒業生は取引先140社から延べ192名に達しています。

卒業生同士の交流を深め、卒業生と当金庫との関係を強化する機会として、5月27日(水)に標記セミナー・懇親会を川口駅前市民ホール「フレンジア」で開催し、卒業生59名の方々に参加していただきました。

セミナーでは、あおしんビジネススクラブ会長/TOMOE(株)代表取締役社長の増田学氏を講師に迎え、次世代リーダーに求められる「覚悟」を語っていただきました。先輩経営者である増田氏が、自ら後継者として組織改革と再生に挑まれた実体験に基づくお話は、参加者にとって大変示唆に富むものであり、多くの方から感銘を受けたとの声が寄せられました。

その後の懇親会では、会場の各所で卒業生同士が旧交を温め、和やかに交流を深める様子が見られました。また参加者からは、今後も先輩経営者の実体験に基づくセミナーや、取引先同士の交流の場を期待する声が寄せられました。

当金庫では、そのようなご要望にお応えしながら、これからもさまざまな気づきや学びを得ていただける機会の提供に努めてまいります。



開会式



増田氏の講演

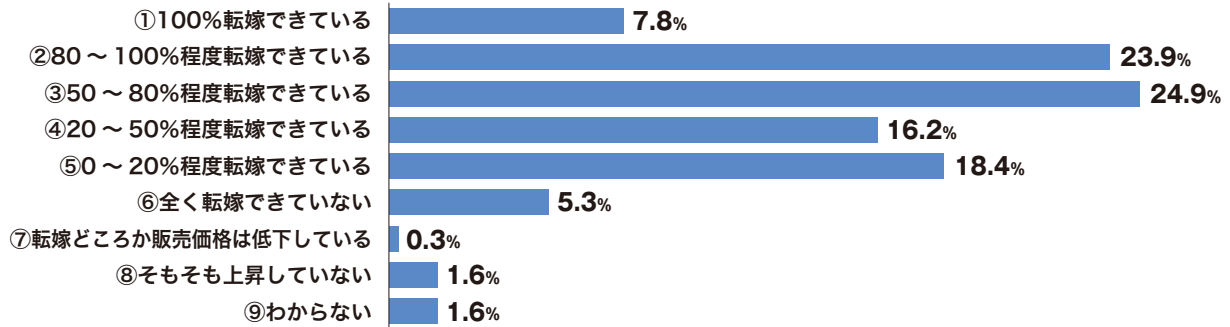


懇親会

特別調査 中小企業における価格転嫁について

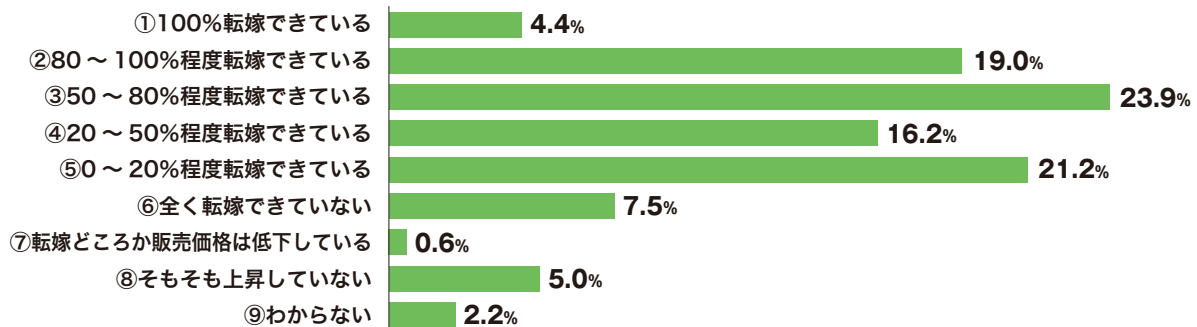
問1

近年、取引条件の適正化を促進する政策的な動きが活発化しています。貴社では、ここ数年（2020年ごろから）の原材料・仕入価格の上昇分を、どの程度販売価格に転嫁できていますか。下記の①～⑨の中から1つ選んでお答えください。



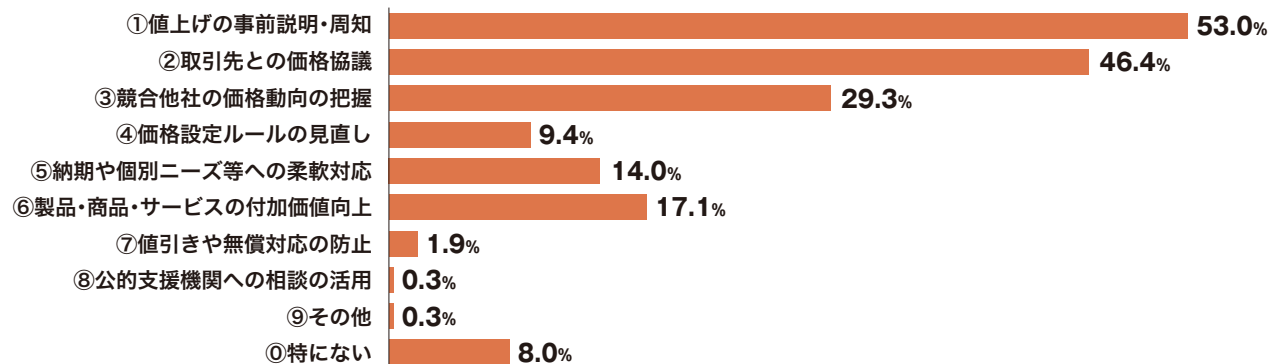
問2

貴社では、ここ数年（2020年ごろから）の労務費・人件費の上昇分を、どの程度販売価格に転嫁できていますか。下記の①～⑨の中から1つ選んでお答えください。

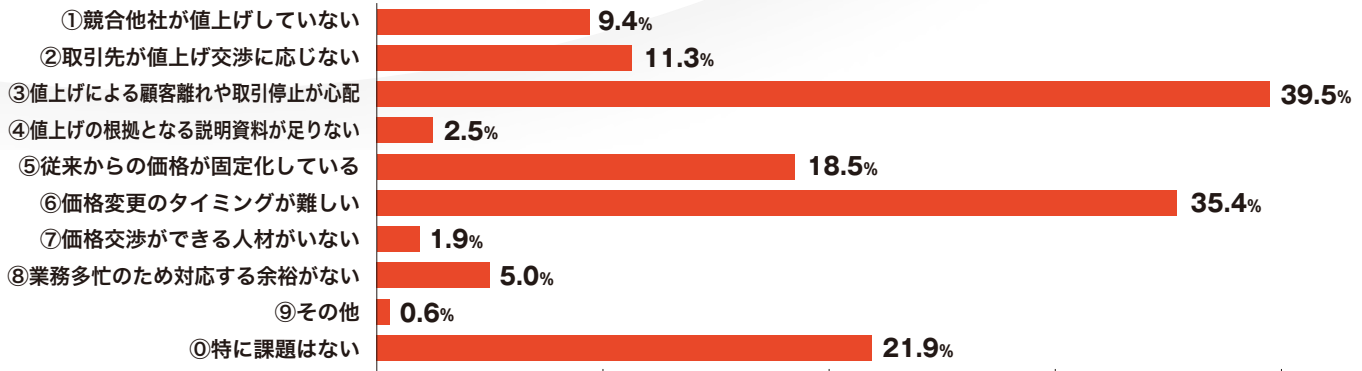


問3

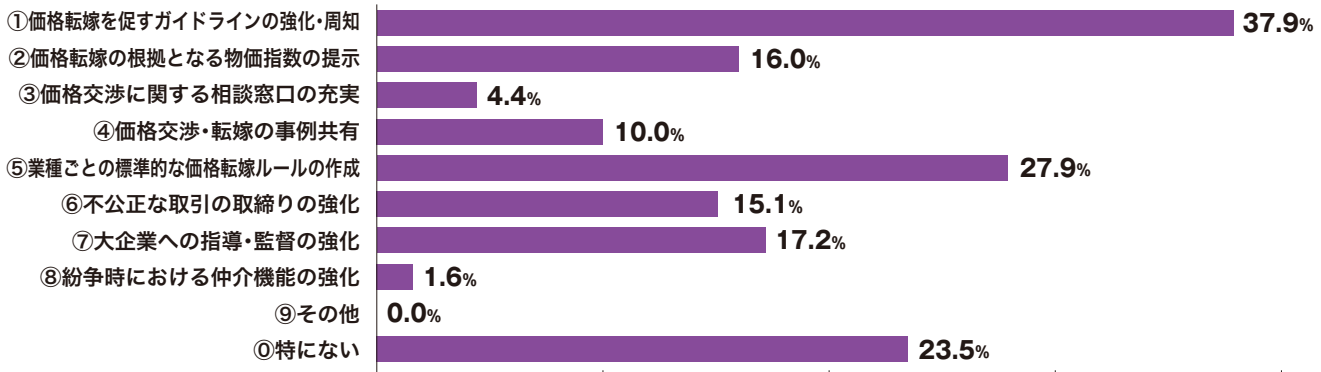
貴社取引先（販売先）との円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるために、重視している取組は何ですか。以下の①～⑩の中から当てはまるものについて3つ以内で選んでお答えください。



問 4 貴社が価格転嫁を進めるうえでの課題は何ですか。以下の①～⑨の中から当てはまるものについて3つ以内で選んでお答えください。



問 5 今後、貴社が円滑な価格交渉・価格転嫁を進める上で、行政に重視してほしいと感じる取組みはありますか。以下の①～⑨の中から当てはまるものについて3つ以内で選んでお答えください。

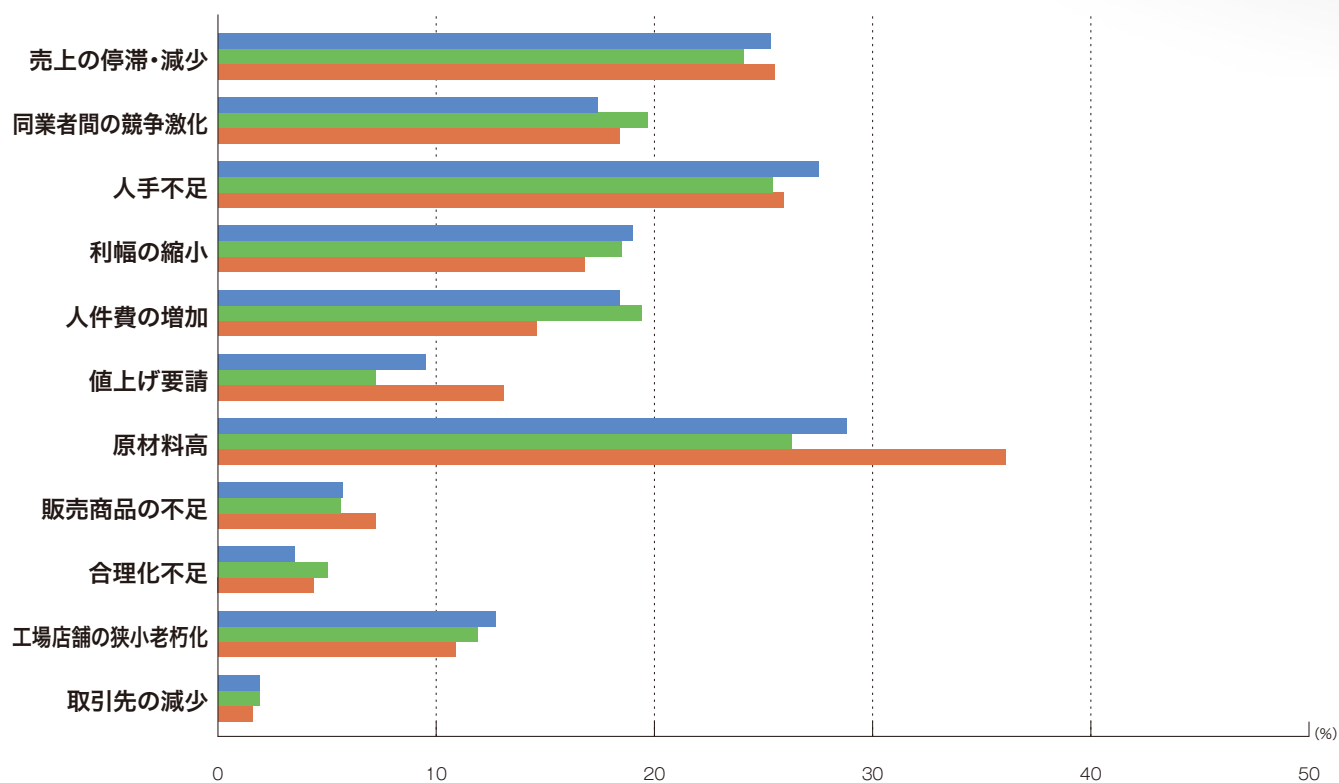


特別調査 調査員コメント

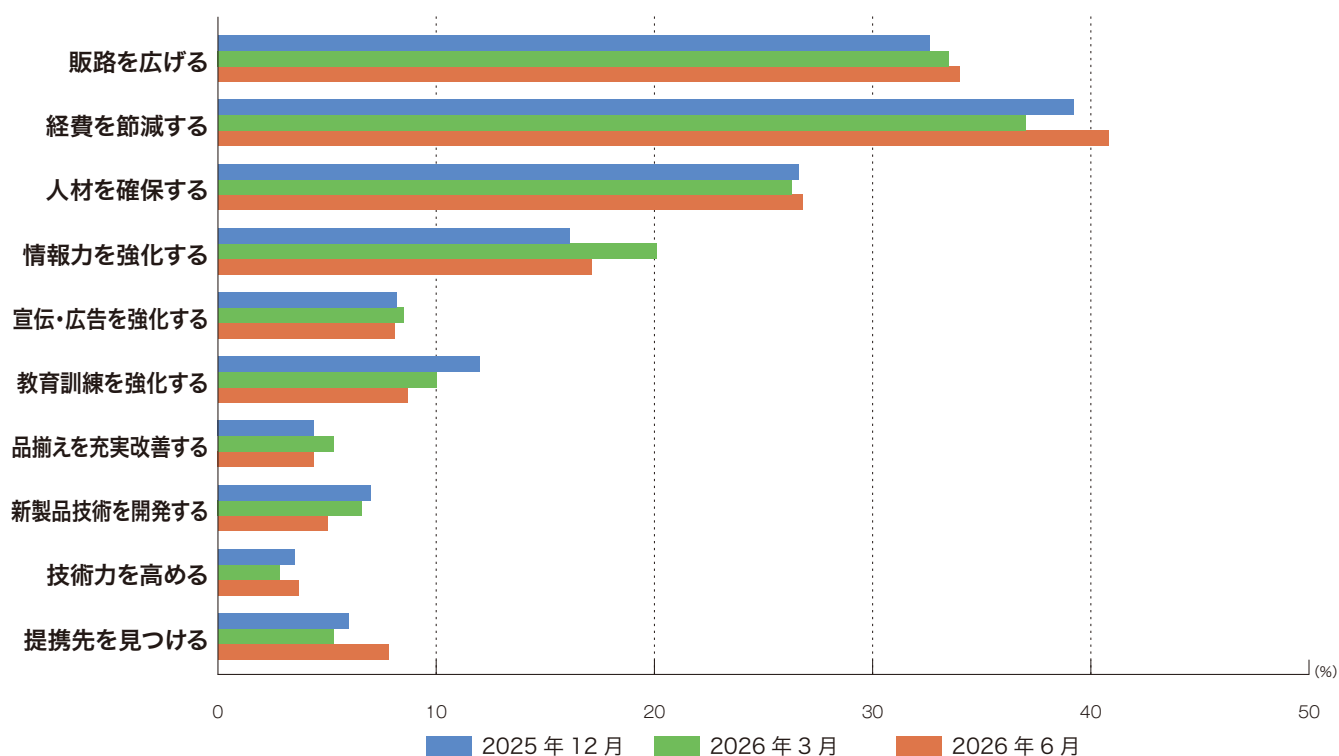
- 【 鋳 造 業 】** ・ 最低受注量を下回った場合は、単価を引き上げる契約を主要取引先と結ぶことができた。
 ・ 大手との価格交渉は比較的スムーズだが、事業規模の小さい先ほど難航する。また、人件費上昇分の価格転嫁は難しい。
 ・ 人手不足から技能実習生に依存している。様々な国の人がおり、誰でも同じように仕事ができるマニュアル作成の必要性を感じている。
 ・ 特定取引先（多くても売上割合5～8%）を作らなかったことが功を奏し、価格交渉を強気にできる。
 ・ 中東情勢の影響では、特にアルミの価格高騰が最も大きい。また、自動車の生産台数が減少している為、新しい金型の製作も少なくなっており、売上の減少につながることを懸念している。
- 【医療用機械部品製造】** ・ 製造機械に使用するオイルの値段が上がった。仕入の数量にも制限が設けられ、こまめに仕入れることで対応している。
- 【粘着加工製品製造】** ・ 仕入価格上昇のスピードに価格転嫁が追いつかない。また、現在は原材料不足が問題であり、価格より確保のほうに課題となっている。
- 【大豆・関連食品卸売】** ・ 商材は為替や天候に左右されやすい。現在は世界情勢が不安定であり、先行きを読めない。にもかかわらず見積りを出さなければならないのが悩ましい。
- 【防 災 用 品 卸 売】** ・ 東北地方の地震多発等で防災意識は高まるものの、なかなか数字に表れない。地公体への営業を継続して売上につなげたい。
- 【 酒 類 小 売 】** ・ 顧客は一般個人がほとんどであり、価格転嫁を進めづらい。包装資材、配送コストも上昇しており、利益の確保が難しい。
- 【建築材料・工具販売】** ・ 商品の品薄状態が続いており、新たな調達先の開拓が必要と考えている。取引の厚い顧客に優先して販売している。
- 【EC サイト 運 営】** ・ 薄利の商品を取り扱っており、値上げは客離れに直結する。まずは広告に力を入れ、ブランド価値を高めてから値上げにつなげたい。
- 【 建 設 業 】** ・ ユニットバス、クロスの接着剤が欠品し、工事の遅延や受注の中止が出ている。ユニットバスの発注はできるようになったが、メーカーからは一向に納品の時期についての回答がない。
- 【 不 動 産 業 】** ・ 不動産価格の上昇に消費者の賃金上昇が追いついておらず、昨今の金利上昇もあり、不動産の動きが鈍っている。
- 【不 動 産 賃 貸 業】** ・ 家賃は物価の上昇に比べて引き上げづらく、契約更新時以外はほぼ価格交渉が機能しない。今後は物件の差別化（ペット可、女性のみ）、用途変更などを検討したい。

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)



紙の手形・小切手 利用廃止へ



2027年3月末までに
紙の手形・小切手の交換が廃止されます。

政府方針^(※)をもとに、産業界・金融界が連携して手形・小切手の利用廃止に向けた取り組みを行っています。今すぐ、でんさい等の電子記録債権やインターネットバンキングによる振込等への切替えをご検討ください。

(※)「約束手形・小切手の利用廃止に向けたフォローアップを行う」(「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画 2023改訂版(内閣官房)」より)

電子化のメリット



コスト



印紙税や取引先への
郵送料等が不要



事務負担



どこでも利用でき
煩雑な事務負担を軽減



リスク



盗難・紛失の心配がなく
災害にも強い

詳細は青木信用金庫にご相談ください。

総合

業況判断指数

当期

▲8
(0)

来期予想

▲9
(▲1)

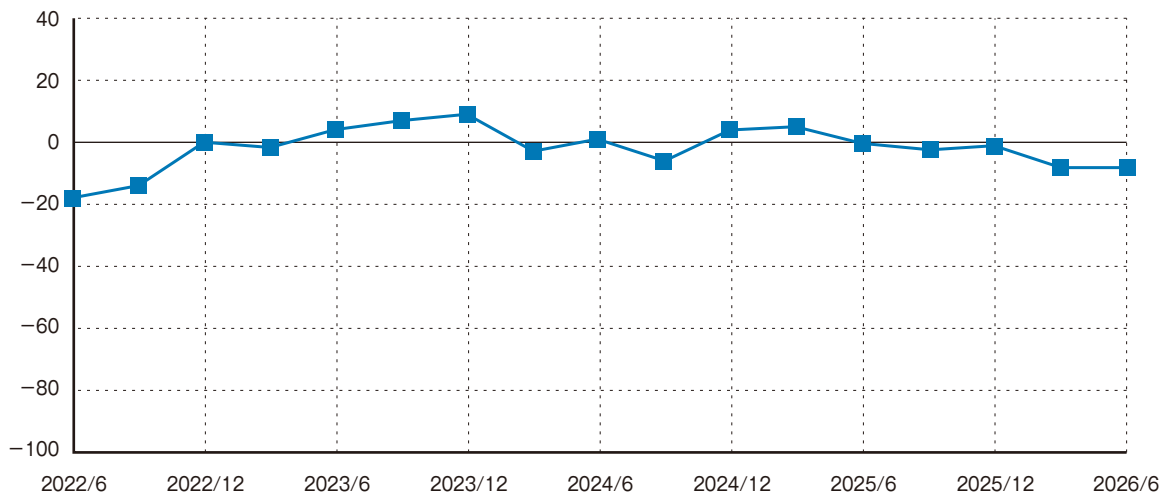
全業種の当期(4～6月期)の業況判断DIは▲8となり、前期(1～3月期)と比較して横ばいとなった。「売上」で4ポイントの改善、「販売・請負・料金価格」で8ポイント、「原材料・仕入価格」で21ポイントの上昇、「収益」で5ポイント、「資金繰り」で1ポイントの悪化、「設備」で1ポイントの減少となる。

来期(7～9月期)は、「売上」、「収益」で4ポイント、「資金繰り」

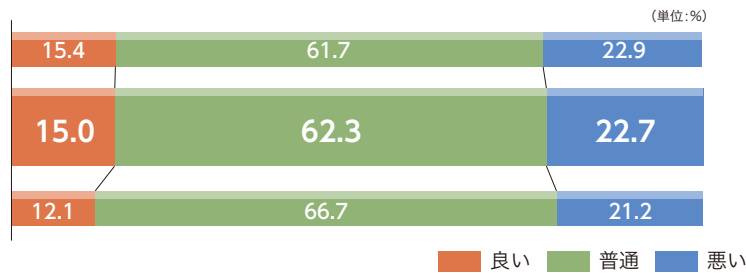
り」で2ポイント、「設備」で1ポイントの改善、「業況」で1ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で7ポイント、「原材料・仕入価格」で11ポイントの下降を予想している。

全体的に景況感は停滞感が強く、来期の見通については弱含みを予想している。

「業況 DI」推移



業況

前期
2026年1～3月当期
2026年4～6月来期
2026年7～9月

業況判断指数

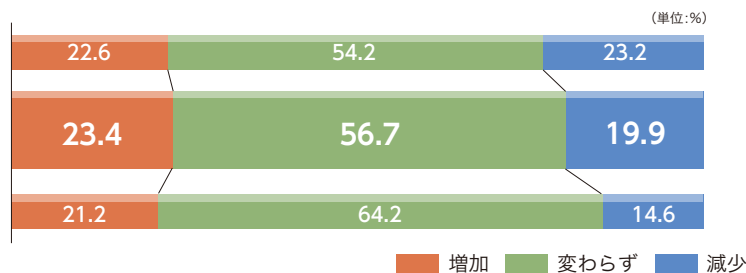
当期

▲8
(0)

来期予想

▲9
(▲1)

売上

前期
2026年1～3月当期
2026年4～6月来期
2026年7～9月

業況判断指数

当期

3
(+4)

来期予想

7
(+4)

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

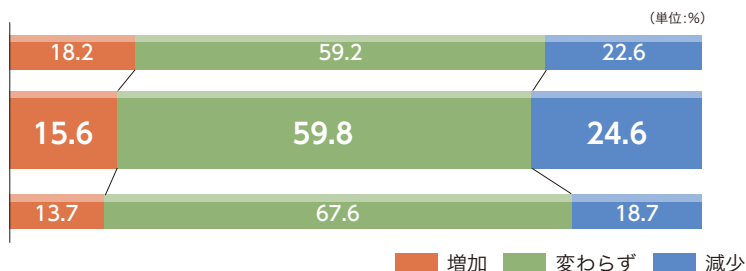
⬆️ 「上 昇」 …当期より増加 ⬅️ 「横ばい」 …当期から変化なし ⬇️ 「下 降」 …当期より減少

収益

前期
2026年1～3月

当期
2026年4～6月

来期
2026年7～9月



業況判断指数

当期



来期予想

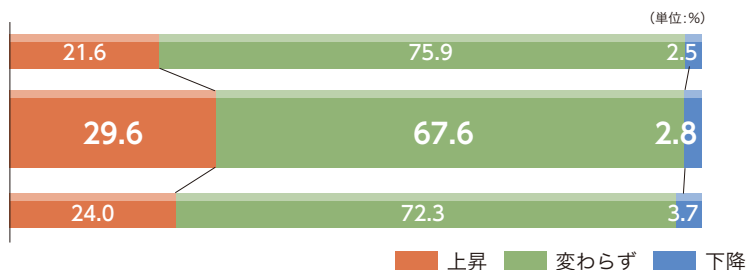


販売・請負・料金価格

前期
2026年1～3月

当期
2026年4～6月

来期
2026年7～9月



業況判断指数

当期



来期予想

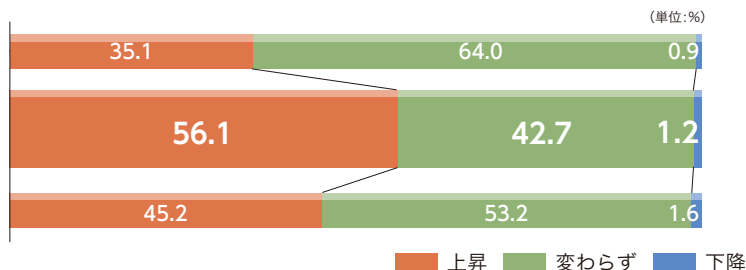


原材料・仕入価格

前期
2026年1～3月

当期
2026年4～6月

来期
2026年7～9月



業況判断指数

当期



来期予想

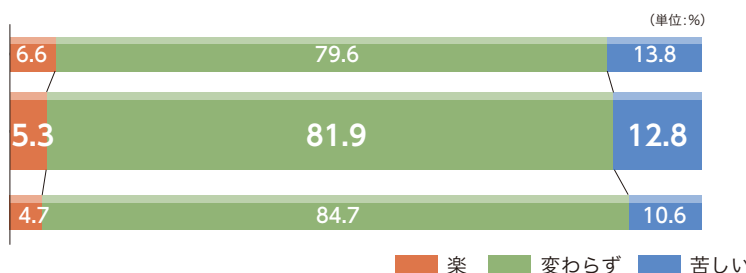


資金繰り

前期
2026年1～3月

当期
2026年4～6月

来期
2026年7～9月



業況判断指数

当期



来期予想

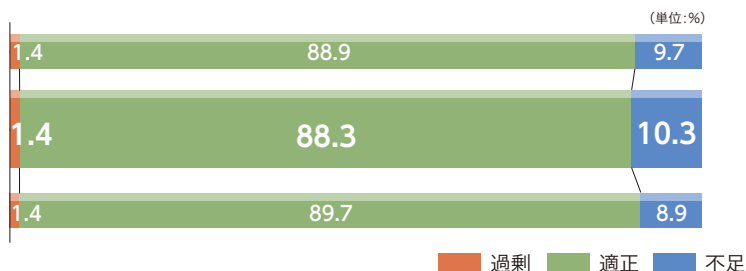


設備

前期
2026年1～3月

当期
2026年4～6月

来期
2026年7～9月



業況判断指数

当期



来期予想

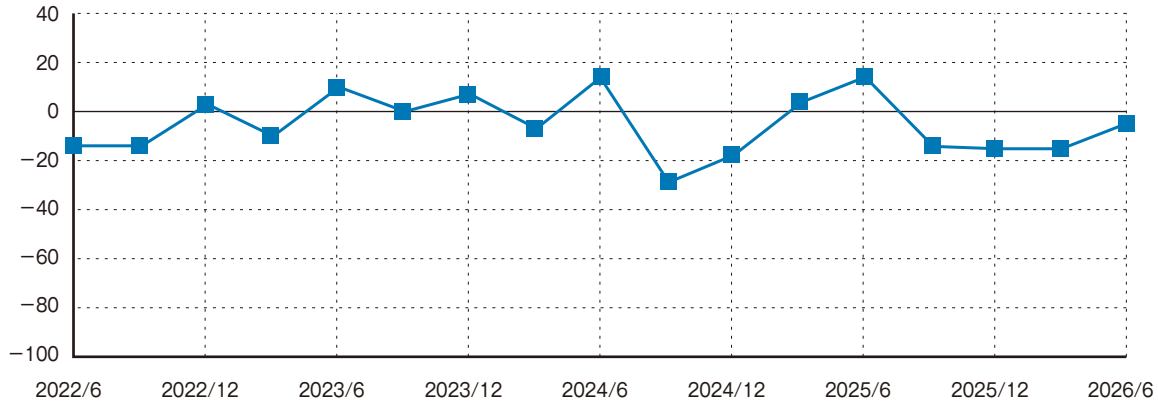


鑄造業

鑄造業の当期(4～6月期)の業況判断DIは▲4となり、前期(1～3月期)と比較して11ポイントの改善となった。「売上」で26ポイント、「収益」で29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」で7ポイント、「原材料・仕入価格」で41ポイントの上昇、「設備」で横ばいとなる。

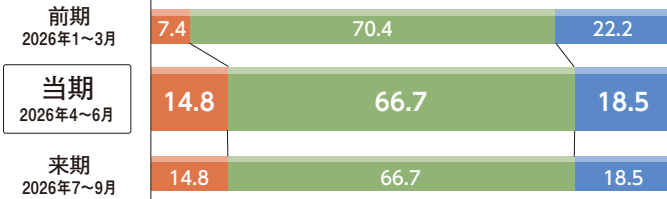
来期(7～9月期)は、「業況」で横ばい、「資金繰り」で3ポイントの改善、「売上」で26ポイント、「収益」で3ポイントの悪化、「原材料・仕入価格」で3ポイント、「販売・請負・料金価格」で8ポイントの下降、「設備」で3ポイントの減少を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位: %)



業況判断指数

当期



▲4
(+11)

来期予想

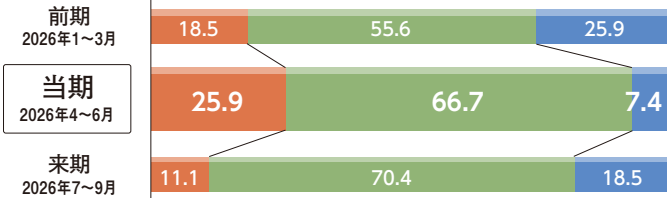


▲4
(0)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

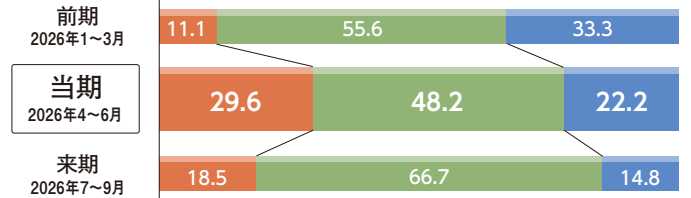
売上

増加 変わらず 減少
(単位: %)



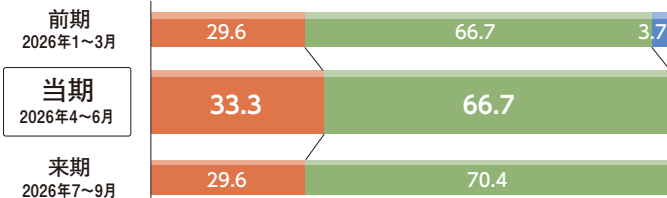
収益

増加 変わらず 減少
(単位: %)



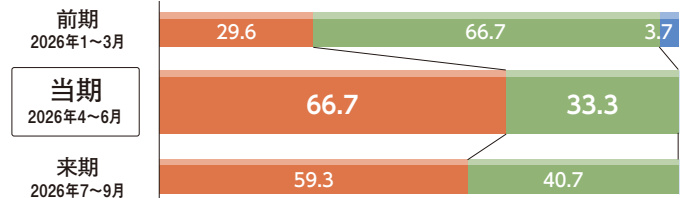
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



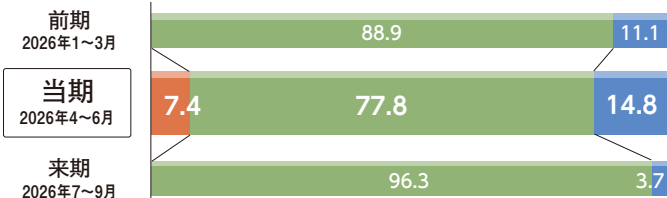
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



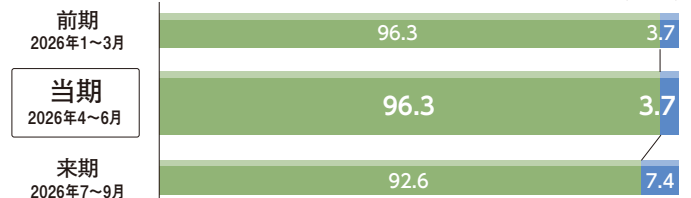
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位: %)



設備

過剰 適正 不足
(単位: %)

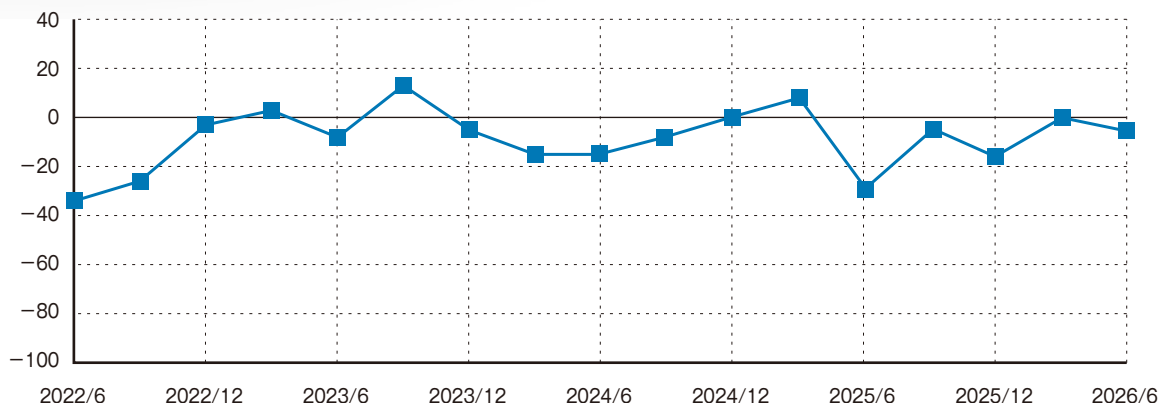


機械製造業

機械製造業の当期(4～6月期)の業況判断DIは▲5となり、前期(1～3月期)と比較して5ポイントの悪化となった。「設備」で5ポイントの改善、「売上」で5ポイント、「収益」で11ポイント、「資金繰り」で6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17ポイントの上昇となる。

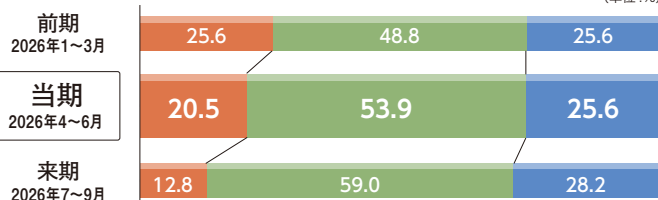
来期(7～9月期)は、「売上」で13ポイント、「収益」で8ポイント、「設備」で5ポイントの改善、「業況」で10ポイント、「資金繰り」で5ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で6ポイントの上昇、「原材料・仕入価格」で7ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位: %)



業況判断指数

当期



▲5
(▲5)

来期予想

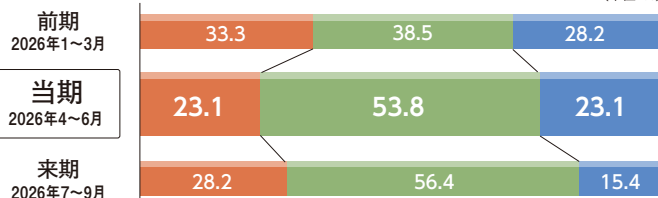


▲15
(▲10)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

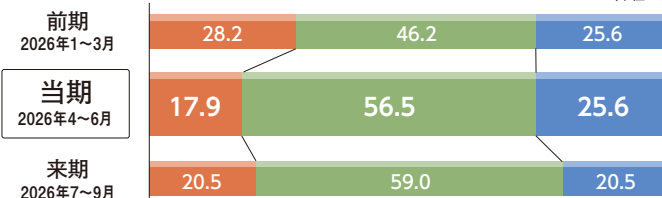
売上

増加 変わらず 減少
(単位: %)



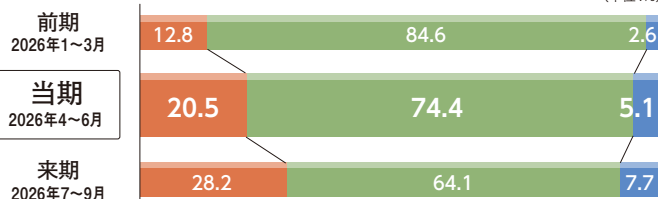
収益

増加 変わらず 減少
(単位: %)



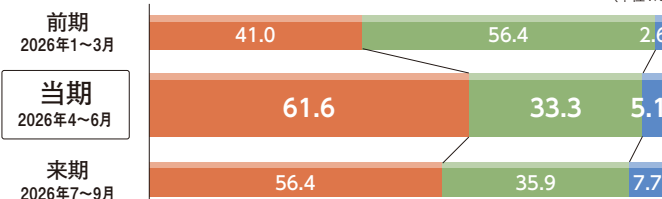
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



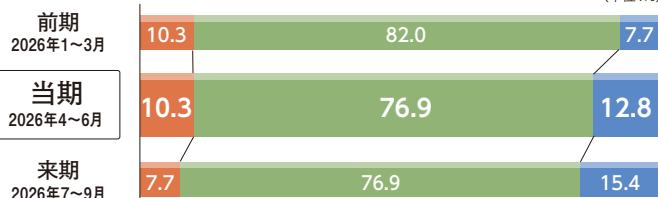
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



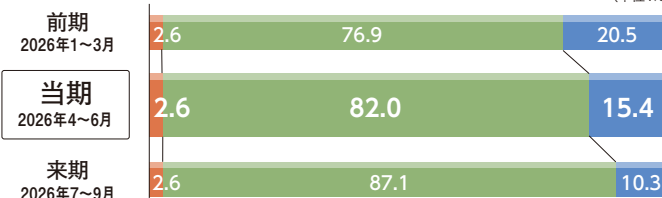
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位: %)



設備

過剰 適正 不足
(単位: %)

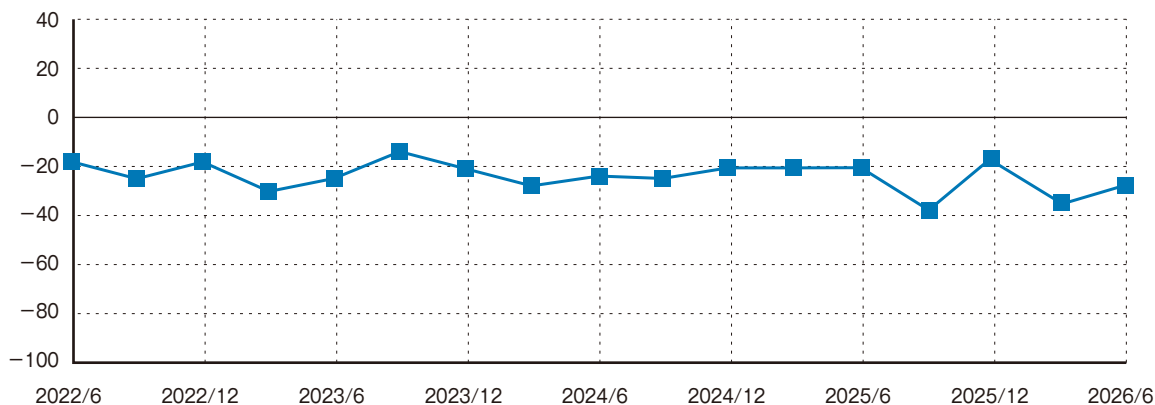


卸売業

卸売業の当期(4～6月期)の業況判断DIは▲28となり、前期(1～3月期)と比較して7ポイントの改善となった。「売上」で14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18ポイント、「原材料・仕入価格」で21ポイントの上昇、「収益」で7ポイントの悪化、「設備」で6ポイントの減少となる。

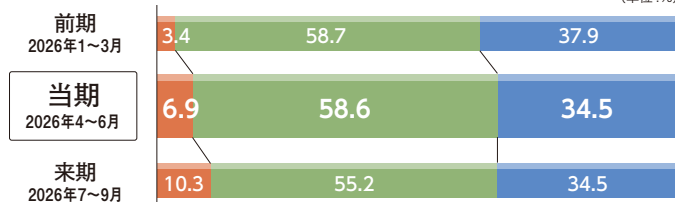
来期(7～9月期)は、「業況」で4ポイント、「資金繰り」で3ポイントの改善、「設備」で横ばい、「売上」で14ポイント、「収益」で4ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」、「原材料・仕入価格」で21ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い (単位:%)



業況判断指数

当期



▲28
(+7)

来期予想

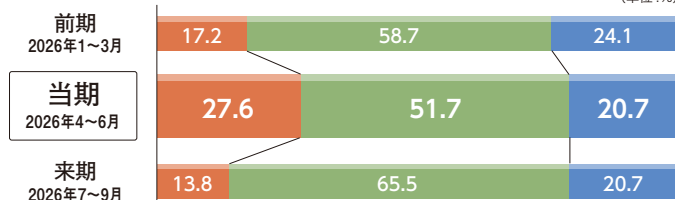


▲24
(+4)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

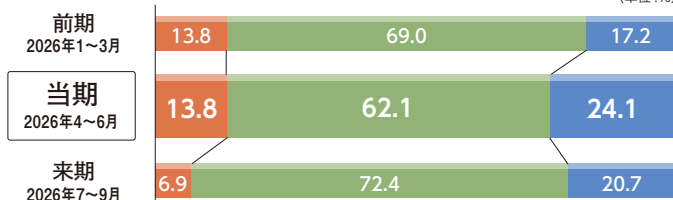
売上

増加 変わらず 減少 (単位:%)



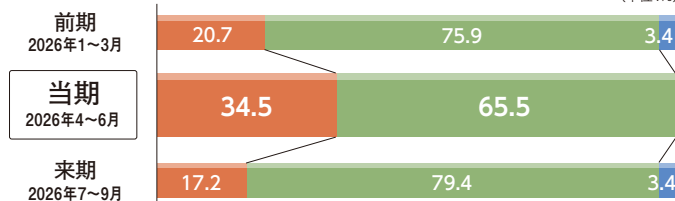
収益

増加 変わらず 減少 (単位:%)



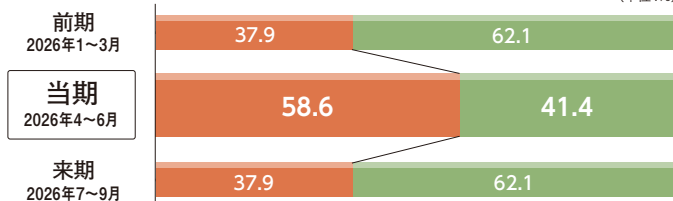
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降 (単位:%)



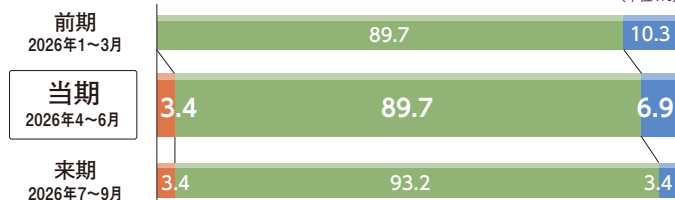
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降 (単位:%)



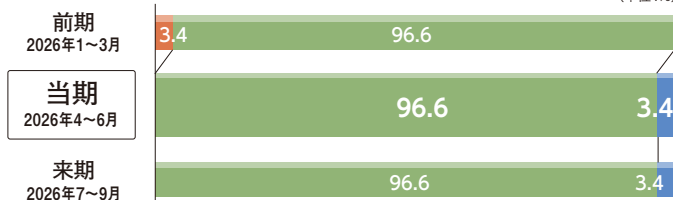
資金繰り

楽 変わらず 苦しい (単位:%)



設備

過剰 適正 不足 (単位:%)

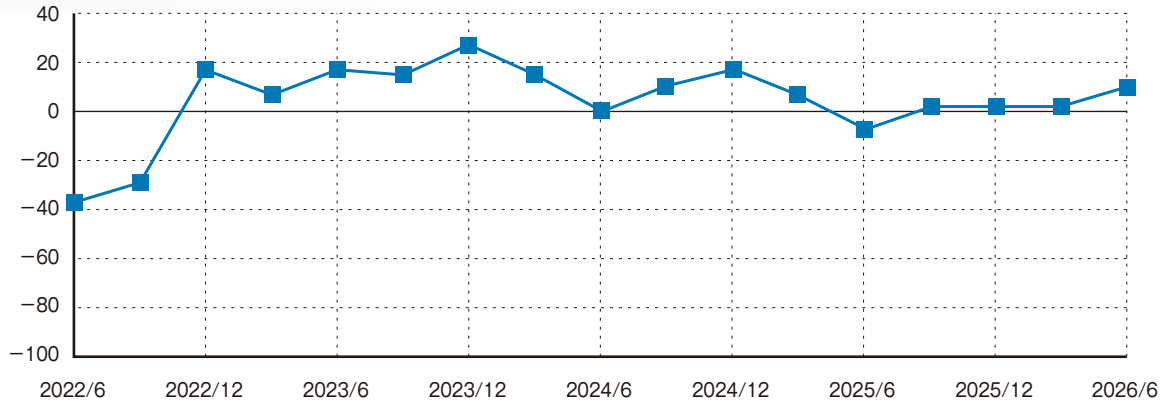


小売業

小売業の当期(4～6月期)の業況判断DIは10となり、前期(1～3月期)と比較して8ポイントの改善となった。「売上」で12ポイントの改善、「収益」、「資金繰り」で横ばい、「販売・請負・料金価格」、「原材料・仕入価格」で17ポイントの上昇、「設備」で5ポイントの減少となる。

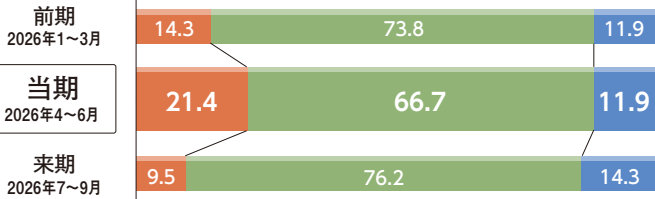
来期(7～9月期)は、「収益」、「設備」で3ポイント、「資金繰り」で5ポイントの改善、「業況」で15ポイント、「売上」で7ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」、「原材料・仕入価格」で10ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位: %)



業況判断指数

当期



10
(+8)

来期予想

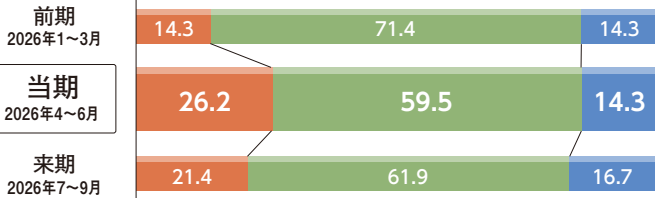


▲5
(▲15)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

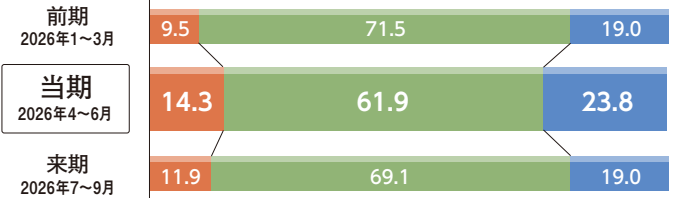
売上

増加 変わらず 減少
(単位: %)



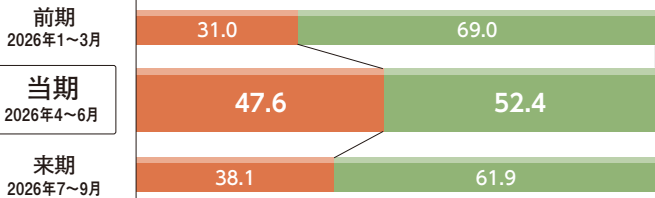
収益

増加 変わらず 減少
(単位: %)



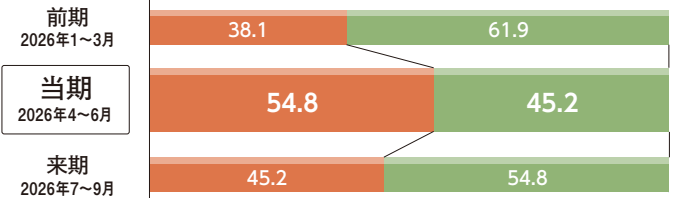
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



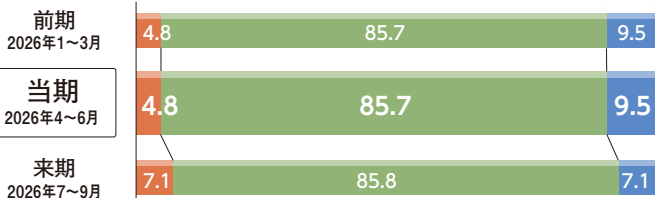
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位: %)



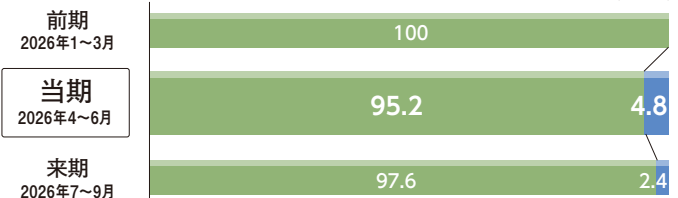
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位: %)



設備

過剰 適正 不足
(単位: %)

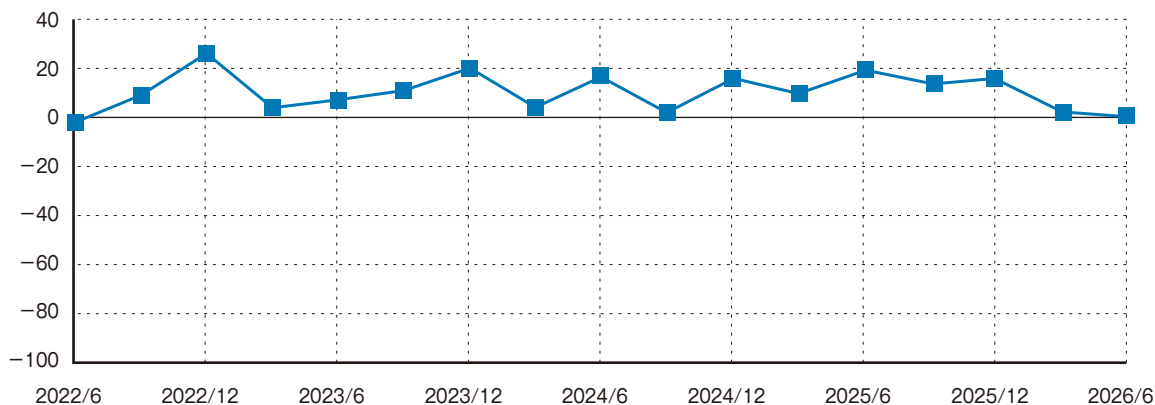


建設業

建設業の当期(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2ポイントの悪化となった。「売上」で6ポイント、「収益」で2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2ポイントの下降、「原材料・仕入価格」で20ポイントの上昇、「設備」で横ばいとなる。

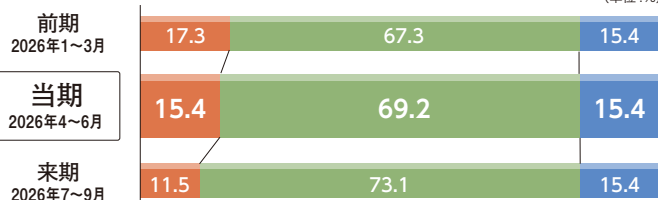
来期(7～9月期)は、「売上」で12ポイント、「資金繰り」、「設備」で2ポイントの改善、「業況」で4ポイント、「収益」で2ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で5ポイント、「原材料・仕入価格」で4ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位:%)



業況判断指数

当期



0
(▲2)

来期予想

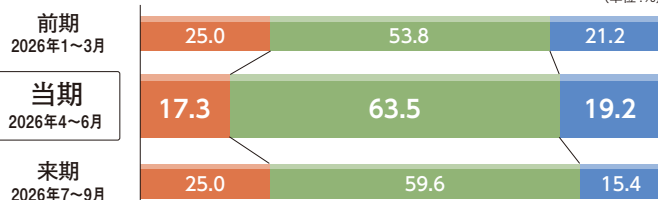


▲4
(▲4)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

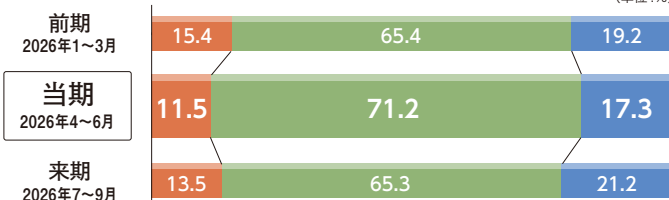
売上

増加 変わらず 減少
(単位:%)



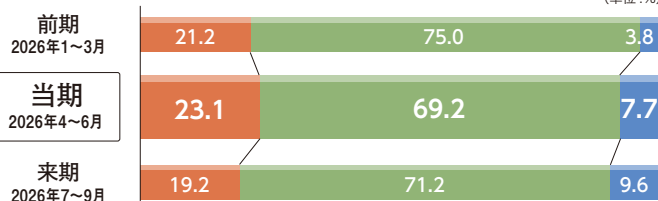
収益

増加 変わらず 減少
(単位:%)



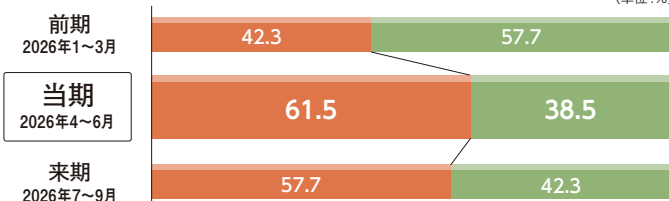
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



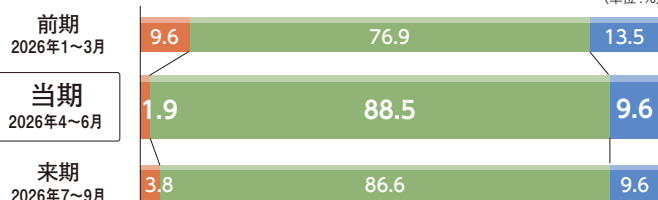
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



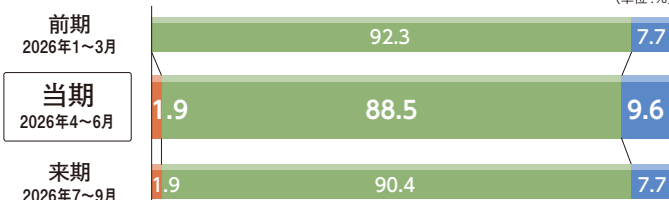
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位:%)



設備

過剰 適正 不足
(単位:%)

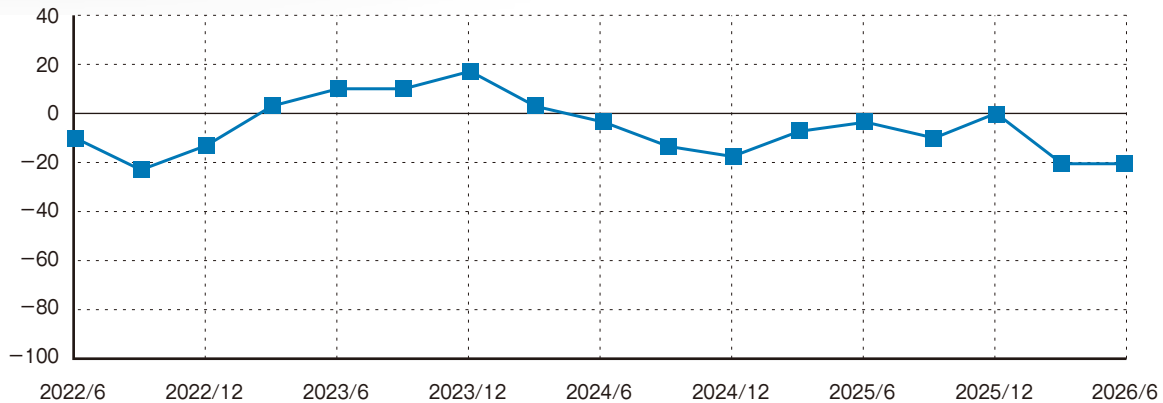


不動産業

不動産業の当期(4～6月期)の業況判断DIは▲20となり、前期(1～3月期)と比較して横ばいとなった。「売上」で10ポイントの改善、「資金繰り」で横ばい、「収益」で7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4ポイントの下降となる。

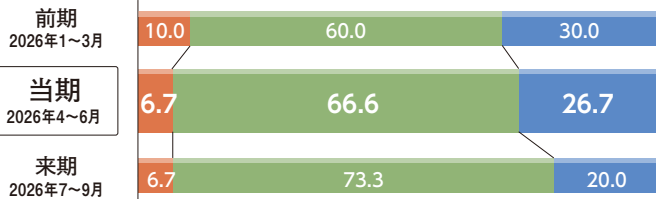
来期(7～9月期)は、「業況」、「資金繰り」で7ポイントの改善、「売上」で4ポイント、「収益」で3ポイントの悪化、「販売・請負・料金価格」で10ポイント、「原材料・仕入価格」で6ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位: %)



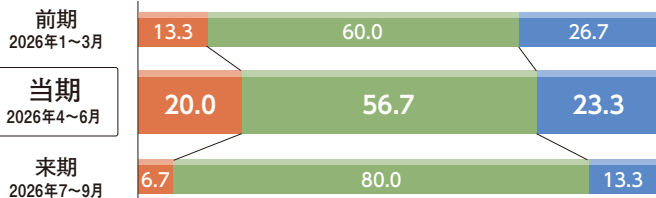
業況判断指数



※カッコ内は前回調査との増減幅です。

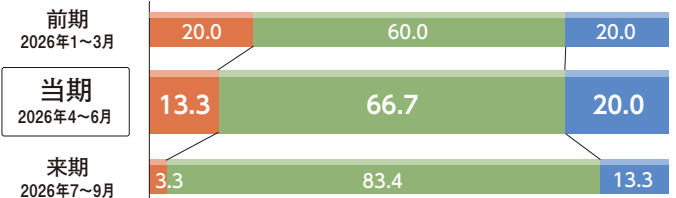
売上

増加 変わらず 減少
(単位: %)



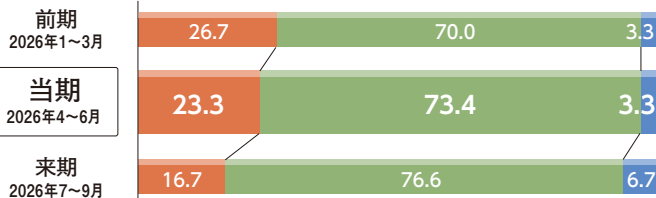
収益

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: %)



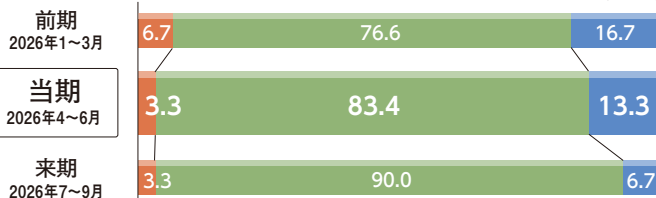
原材料・仕入価格

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/

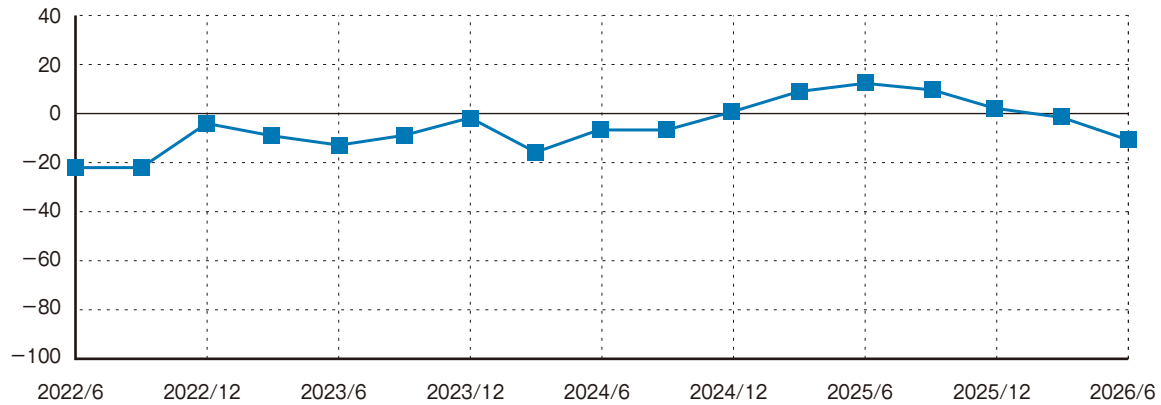


サービス業

サービス業の当期(4～6月期)の業況判断DIは▲11となり、前期(1～3月期)と比較して9ポイントの悪化となった。「資金繰り」で5ポイントの改善、「売上」、「設備」で横ばい、「収益」で12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14ポイントの上昇となる。

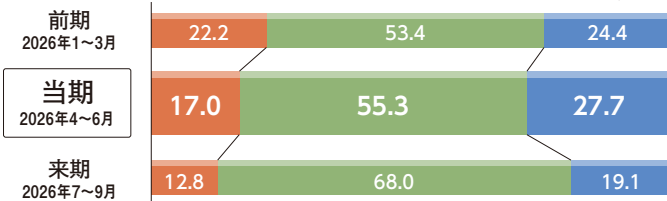
来期(7～9月期)は「業況」で5ポイント、「売上」で27ポイント、「収益」で25ポイント、「資金繰り」で2ポイントの改善、「設備」で横ばい、「販売・請負・料金価格」で4ポイントの上昇、「原材料・仕入価格」で10ポイントの下降を予想している。

「業況 DI」推移



業況

良い 普通 悪い
(単位:%)



業況判断指数

当期



▲11
(▲9)

来期予想

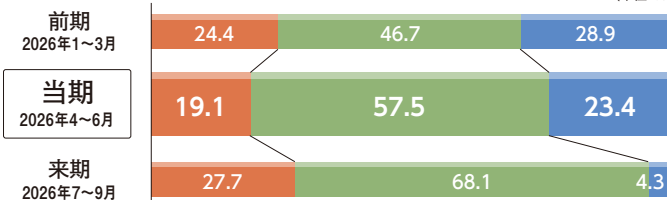


▲6
(+5)

※カッコ内は前回調査との増減幅です。

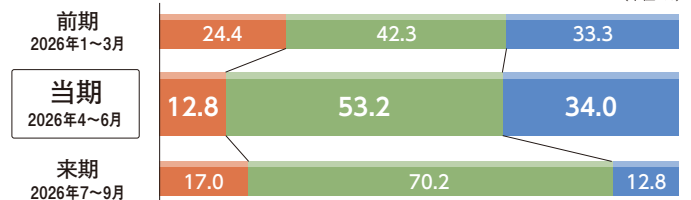
売上

増加 変わらず 減少
(単位:%)



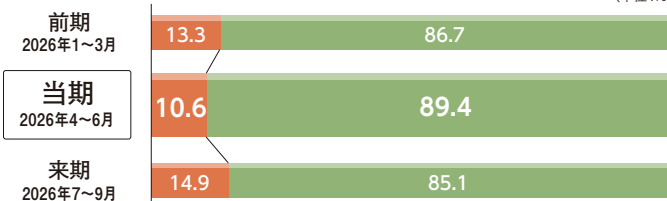
収益

増加 変わらず 減少
(単位:%)



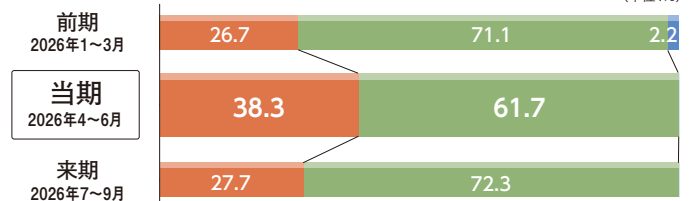
販売・請負・料金価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



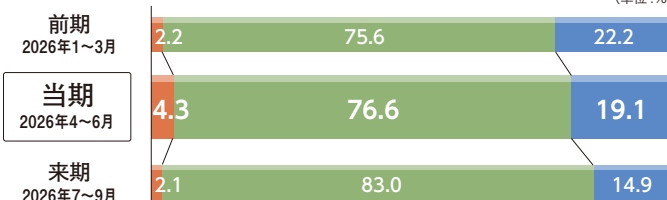
原材料・仕入価格

上昇 変わらず 下降
(単位:%)



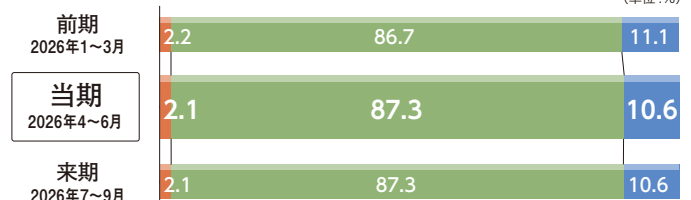
資金繰り

楽 変わらず 苦しい
(単位:%)



設備

過剰 適正 不足
(単位:%)



あおしんビジネスクラブのご紹介

1991年に発足したあおしんビジネスクラブ。35年の節目の年に後継者・若手経営者を対象とした新たな組織ABC-YE(あおしんビジネスクラブ・ヤングエグゼクティブ)が発足しました。11月には発足記念セミナーも予定しておりますので皆様のご入会をお待ちしております。

後継者・若手経営者のための新しいステージ

若手経営者の会「ABC-YE」本格始動!

次世代経営者のための「出会い」と「学び」を、あおしんが全力サポート

あおしんビジネスクラブに、後継者および若手経営者の皆様を対象として新たな会員組織「ABC-YE」が誕生いたしました。「同じ立場で悩みを共有できる仲間づくりの場」「自社のビジネスを成長させる場」「実践的な気づきの場」を提供し、貴社の永続的な発展と地域社会の繁栄をサポートします。

ABC-YE が提供する「3つの価値(場)」

1 仲間づくりの場

ブロック別交流会や勉強会を定期開催。同じ境遇で本音を語り合える一生モノの仲間と出会えます。

2 ビジネス成長の場

会員相互マッチングを通じて、信頼できる地元ネットワークの中で新たな協業先や取引先を創出。

3 確かな気づきの場

著名な文化人や経営層によるプレミアムなオンライン講演会にご招待。経営者の視野と品格を高めます。

今後の注目オンラインセミナー

〈マーケティング〉

2026年9月10日(木)

15:00~16:30

なぜ、

いい商品

なのに

売れないのか?

ウォンツアンドバリュー株式会社 代表取締役 永井孝尚氏



マーケティング戦略コンサルタント。慶應義塾大学工学部を卒業後、日本IBMで大和研究所の製品開発マネージャー、ソフトウェア事業の戦略マーケティングマネージャー、人材育成責任者などを経て、2013年に退社。同年、多摩大学大学院客員教授を担当。ウォンツアンドバリュー株式会社を設立。多くの企業へ戦略策定支援、講演・研修を提供。2020年からは『永井経営塾』主宰し、仕事に役立つマーケティング・マネジメント戦略を伝え続けている。主な著書に60万部超『100円のコーラを1000円で売る方法』シリーズ、25万部超『世界のエリートが学んでいるMBA必読書50冊を1冊にまとめてみた』シリーズ(すべてKADOKAWA)、10万部『これ、いったいどうやったら売れるんですか?身近な疑問からはじめるマーケティング』(SB新書)などがあり、著書累計は100万部を超える。

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、

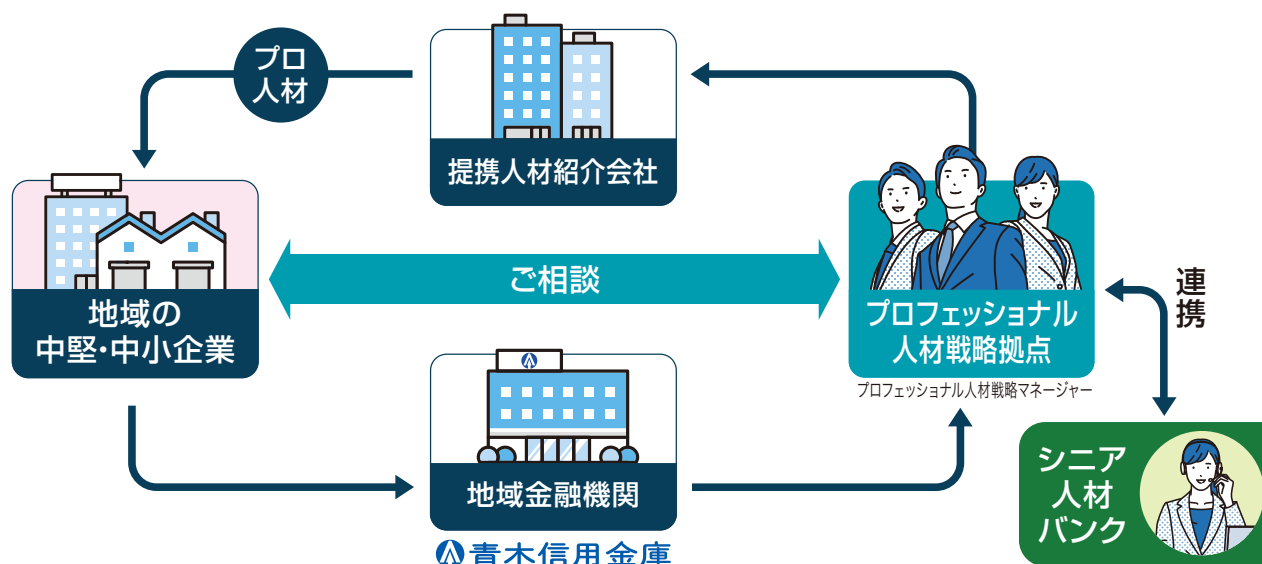
青木信用金庫地域振興部までお気軽にお問い合わせください。TEL. 048-251-7667

全て使えて

月々2,640円!

埼玉県プロフェッショナル人材

企業の人材ニーズと即戦力人材のマッチングをサポート



埼玉県では支援機関として「プロフェッショナル人材戦略拠点」を埼玉県産業振興公社に設置し、登録人材紹介事業者と連携して即戦力人材の確保をサポートしています。また、令和8年度も、従来からの即戦力人材(DX人材)の確保に係る補助金に加えて、登録人材紹介事業者または拠点が主催するマッチング事業を通じて、**初めて副業・兼業人材を活用する中小企業等**に対し、内容を充実させて補助金の交付を行っています。

概要は以下のとおりですが、まずはプロ人材拠点へ直接、又は**青木信用金庫各支店**を通じてお気軽にご相談ください。

埼玉県即戦力人材確保支援事業補助金について

- 補助対象経費：企業が登録人材紹介事業者に支払う人材紹介手数料
- 補助率：初回利用者…人材紹介手数料の2分の1（補助限度額：150万円）
2回目以降…人材紹介手数料の3分の1（補助限度額：100万円）

埼玉県副業・兼業人材活用促進事業補助金

- 補助対象経費：補助事業者が登録人材紹介事業者に支払う人材紹介手数料
補助事業者が副業・兼業人材に支払う報酬
- 補助率：補助対象経費の10分の8（補助限度額：50万円）

私たちに
ご相談
ください

埼玉県プロフェッショナル人材戦略拠点

(公益財団法人 埼玉県産業振興公社)

T E L : 048-647-4075 (平日 9時～12時、13時～17時)
E-mail : projinzai@saitama-j.or.jp
U R L : <https://www.saitama-projinzai.com/>



戦略拠点



シニア人材活用による賃上げ環境整備事業

豊富な知識や経験を持つシニア人材が
県内中小企業の経営課題を解決します！

埼玉県では昨年夏にシニア人材バンクを設置して、スキル・ノウハウを持つシニア人材と経営課題の解決を目指す県内中小企業とのマッチングに取り組むことにより、人材不足対策の推進及び企業の生産性向上を図っています。また、本年度は企業開拓員を配置して、県内経済の持続的発展を推進するため、シニア人材バンクを通じて人材を確保し生産性向上等を図り、賃上げにつなげる環境整備に取り組む中小企業に対し、シニア人材活用の費用の一部を補助します。

シニア人材活用による賃上げ環境整備事業補助金

- 補助対象経費：シニア人材に支払う所定内給与または労働に対する報酬で、当該年度の2月28日までの労働に対するもの(上限8か月分)
- 補助率：補助対象経費の10分の8
(補助限度額：採用・転籍の場合 260万円、副業・兼業等の場合 60万円)

〈本事業に関するお問合せ〉 企業開拓員(埼玉県産業振興公社内) TEL: 048-647-4075

青木信用金庫との連携



個別指導 よすが学院

〒330-0065 さいたま市浦和区神明 1-23-1

□ TEL・FAX: 048-612-2155 □ HP: <http://www.yosuga.net> □ MAIL: info@yosuga.net

さいたま市浦和区神明で小規模の個別指導塾を運営する合同会社よすが学院様は、WEB広報の在り方を検討するために、青木信用金庫南浦和支店のサポートを受けて埼玉県が主催するマッチングイベントに参加されました。

そこで出会った専門家と4か月の業務委託契約を締結し広報戦略を見直しました。

この委託費用は、プロフェッショナル人材戦略拠点の支援を受けて「副業・兼業人材活用促進事業補助金」の申請を行い交付されました。

HPはコチラ▶



子育て世代を応援する新サービスを始めました!

あお キッズ 会員

特



入会
プレゼント



※申込時に窓口にてお渡しします。



お誕生日
プレゼント



※来店時に窓口にてお渡しします。



2026年6月1日現在

対 象 者

0～15歳まで(中学生まで)

※原則として、当金庫営業地区内にお住まいのお子さまを
対象とさせていただきます。

申 込

ご来店いただき、申込書のご

※すでに口座をお持ちのお客さまは、申込書にご記入の上、
※当金庫店舗に備え付けの「あおしんキッズファミリー申込

くまあお
ちゃん KUMAAO
CHAN



uh

アミリー

募集



入会金
年会費

無料

イベント内容によっては
一部有料あり

典

特典

3

予定 各種イベント

- 日帰り体験ツアー
(いちご狩り・社会見学ツアー・農業体験等)
- 冬のクリスマスコンサートイベント等

※イベント内容によっては、実費をいただく場合がございます。
※お年玉キャンペーン等



特典

4

予定

金融教育体験

- マネースクール、金融教室等



ご入会条件

対象者(保護者・子)の口座開設

※すでに口座をお持ちのお客さまは、申込書にご記入の上、
ご入会ください。

方法

記入と口座(保護者・子)の開設

ご入会ください。
書」に保護者の方が必要事項をご記入の上、ご提出ください。



特典・イベント 盛りだくさん!

ご注意事項

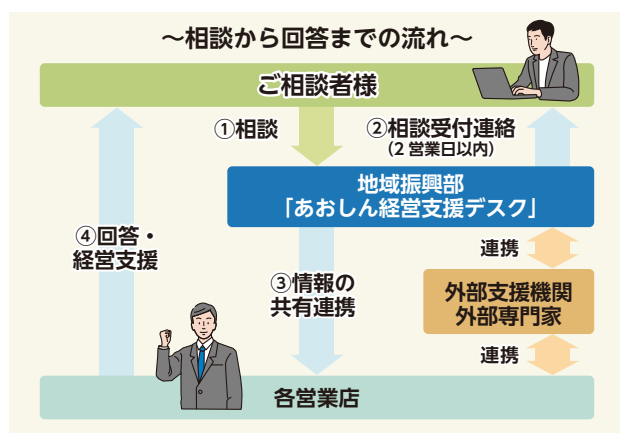
- イベント参加時には、小学生以下の会員の方は、保護者の方と一緒にご参加ください。
- イベント参加時の交通費等は、お客さま負担となります。



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 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	⑳ 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	㉑ 蕨支店 〒335-0001 蕨市北町1-23-15	Tel 048-443-1331
⑤ 蕨駅前支店 〒333-0851 川口市芝新町7-5	Tel 048-854-1831	㉒ 南浦和支店 〒336-0025 さいたま市南区文蔵2-21-4	Tel 048-864-8111
⑥ 並木町支店 〒332-0034 川口市並木4-1-18	Tel 048-251-0260	㉓ 指扇支店 〒331-0073 さいたま市西区指扇領別所382-30	Tel 048-623-6911
⑦ 浦和支店 〒336-0931 さいたま市緑区原山1-4-4	Tel 048-882-2051	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
⑧ 南平支店 〒332-0003 川口市東領家2-1-1	Tel 048-222-1260	㉕ 大宮支店 〒330-0855 さいたま市大宮区上小町803-1	Tel 048-645-8551
⑨ 谷塚支店 〒340-0023 草加市谷塚町1336-2	Tel 048-927-1101	㉖ 上尾支店 〒362-0045 上尾市向山2-1-4	Tel 048-725-5311
⑩ 芝前川支店 〒333-0848 川口市芝下3-37-26	Tel 048-267-6543	㉗ 桶川支店 〒362-0045 上尾市向山2-1-4(上尾支店内)	Tel 048-725-5311
㉑ 柳崎支店 〒333-0848 川口市芝下3-37-26(芝前川支店内)	Tel 048-267-6543	㉘ 栄町支店 〒332-0017 川口市栄町1-12-21-101	Tel 048-254-0121
⑪ 足立支店 〒121-0073 足立区六町2-1-18	Tel 03-3850-9911	㉙ 榛松支店 〒334-0062 川口市榛松1-16-8	Tel 048-285-8855
⑫ 埼玉大通支店 〒338-0823 さいたま市桜区栄和3-13-10	Tel 048-854-1141	㉚ 差間支店 〒333-0815 川口市北原台3-21-28	Tel 048-294-8050
㉒ 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	㉛ 木崎支店 〒330-0042 さいたま市浦和区木崎2-31-27	Tel 048-833-2711
⑬ 朝日支店 〒332-0001 川口市朝日2-27-13	Tel 048-225-1811	㉜ 神根支店 〒333-0832 川口市神戸787-1	Tel 048-282-6611
⑭ 越谷支店 〒343-0806 越谷市宮本町1-166-3	Tel 048-965-2821	㉝ 安行支店 〒334-0051 川口市安行藤八480-2	Tel 048-298-2011
㉞ 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