

第11号

かわしん 景況レポート

平成24年8月

(平成24年4月～6月期調査)



つなぐ力発揮 一致団結

川口信用金庫



目 次

時 流	P1
調 査 の 概 要	P2
全 業 種	P3
製 造 業	P4～P5
卸 売 業	P6～P7
小 売 業	P8～P9
サ ー ビ ス 業	P10～P11
建 設 業	P12～P13
不 動 産 業	P14～P15
企 業 レ ポ ー ト	P16～P17
特 別 調 査 「中小企業の人手過不足感と人材戦略について」 ...	P18～P20

* 今回の特別調査は「中小企業の人手過不足感と人材戦略について」と題しP18～P20に皆様からのアンケート結果を掲載させて頂いております。

* 東北みんなで応援しよう!!



SMBC日興証券 チーフエコノミスト
牧野 潤一（まきの じゅんいち）

経歴

昭和 41年3月22日生まれ

（学 歴）

平成 3年 3月 大阪大学 大学院基礎工学研究科修士修了

（職 歴）

平成 3年 4月 大和総研入社

// 9年-10年 米国ペンシルバニア大学 経済学部大学院 客員研究員

// 10年 10月 大和総研 金利為替調査部 日本経済担当の統括エコノミスト

// 23年 1月 大和総研退職

// 23年 1月 SMBC 日興証券入社。チーフ・エコノミスト

日本経済は長らくデフレの状態にある。デフレは通貨価値を高めるため、為替レートが円高となり、この円高がデフレと相俟って日本経済を苦しめてきた。

通常、物価は需給ギャップに大きく影響される。需要が供給に対して不足していればデフレとなり、また供給が需要を超過してもデフレとなる。バブル崩壊後の日本のデフレは、二つの局面に分けることが出来る。1990年～2000年頃までの10年と、2000年頃～現在までの10年余である。

最初の10年は需要不足デフレと言えるだろう。1990年のバブル崩壊後、日本経済は資産デフレに陥り、企業はバランスシート調整から債務返済を優先し、家計もリストラやボーナスカットから支出を切り詰めた。需要不足からインフレ率は毎年低下していった。

しかし、デフレの原因は明白であったため、多くの専門家は資産デフレが終われば再びインフレになると楽観視していた。2000年代に入り日本経済は米国経済の持ち直しから回復し、さらに地価も反転し始めた。ところが物価はそれまでのディスインフレ状態から逆にインフレ率がマイナスという真正デフレの状態に陥ってしまった。資産デフレが終わり、需要は高まったのであるから、普通はインフレになるはずであるが、現実とは逆となった。なぜか？

需要は回復したのに物価がデフレとなったのであるから、原因は供給側ということになるだろう。すなわち、供給の拡大である。

供給には、国内供給と海外供給があるが、2000年代の供給拡大は主に海外供給による。周知のように2000年代は中国からの輸入が激増した。これは中国が2001年にWTO加盟し、安価な製品の輸出を始めたためである。PCやテレビ、冷暖房機器、衣類、雑貨に至るまで、中国製品が流入した。中国からの輸入は、1999年に4.8兆円であったが、2007年には15兆円に達した。中国がWTOに加盟したことで、国産品と中国製品で価格裁定が働くようになった。通常、国際的な価格裁定は、為替レートつまり人民元の増価で調整されるべきであるが、人民元は固定通貨であったため、為替調整が十分に機能せず、その分、日本の価格調整が大きくなった。

あれから12年が経った。デフレは生産要素価格が均等化するまで続くが、近年、両国の価格裁定に変化が見られる。例えば、賃金コストのみで見れば、依然相当の開きがあるが、これを生産性見合いでみると、随分格差が縮小している。賃金を生産性で割った単位労働コストの格差は、2001年には1.47倍であったが、2010年には1.06倍まで縮小している。意外にも日本の賃金コストは、生産性見合いでは割高ではなくなっている。

近い将来、他の要件を所与とすれば、生産性対比のコストは同じとなり、国内賃金や生産の調整圧力は緩和されていくだろう。現状、強烈な円高が生じているため、デフレ圧力の緩和など想像しがたいが、根底では徐々にデフレ環境の転換が起こっていると考えられる。

（以上）

調査の概要

- | | |
|-------------|--|
| 1. 調査の目的 | 当金庫取引先の最近の景気動向の把握と取引先等に対する経営情報の提供を目的に実施しています。 |
| 2. 調査の時期 | 平成 24 年 6 月 1 日（金）～ 7 日（木） |
| 3. 調査の内容 | 前期（平成 24 年 1 月～ 3 月期）と比べた当期（平成 24 年 4 月～ 6 月期）の実績、当期と比べた来期（平成 24 年 7 月～ 9 月期）の予想
特別調査「中小企業の人手過不足感と人材戦略について」 |
| 4. 調査対象 | 当金庫お取引先企業 310 社 |
| 5. 業種別対象企業数 | 製造業 71、卸売業 43、小売業 47、サービス業 44、
建設業 60、不動産業 45 |
| 6. 調査方法 | 聴き取りによる調査 |
| 7. 分析方法 | この調査の分析は DI（Diffusion Index）を景気判断の指数として用います。DI は（「増加」「上昇」「楽」）したと答えた企業割合から（「減少」「下降」「苦」）したと答えた企業割合を差し引いた数値のことです。この数値がプラスかマイナスか、そしてその大きさ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。
なお、「増加」には「やや増加」を「減少」には「やや減少」を含みます。「上昇」「下降」等も同様です。 |





全業種

All industry

業況・売上・収益

○業況

全業種の当期（4～6月）の業況判断DIは▲19.3で、前期（1～3月）の▲21.9と比べて2.6ポイント良化し、来期（7～9月）は▲14.5と良化を予想しています。

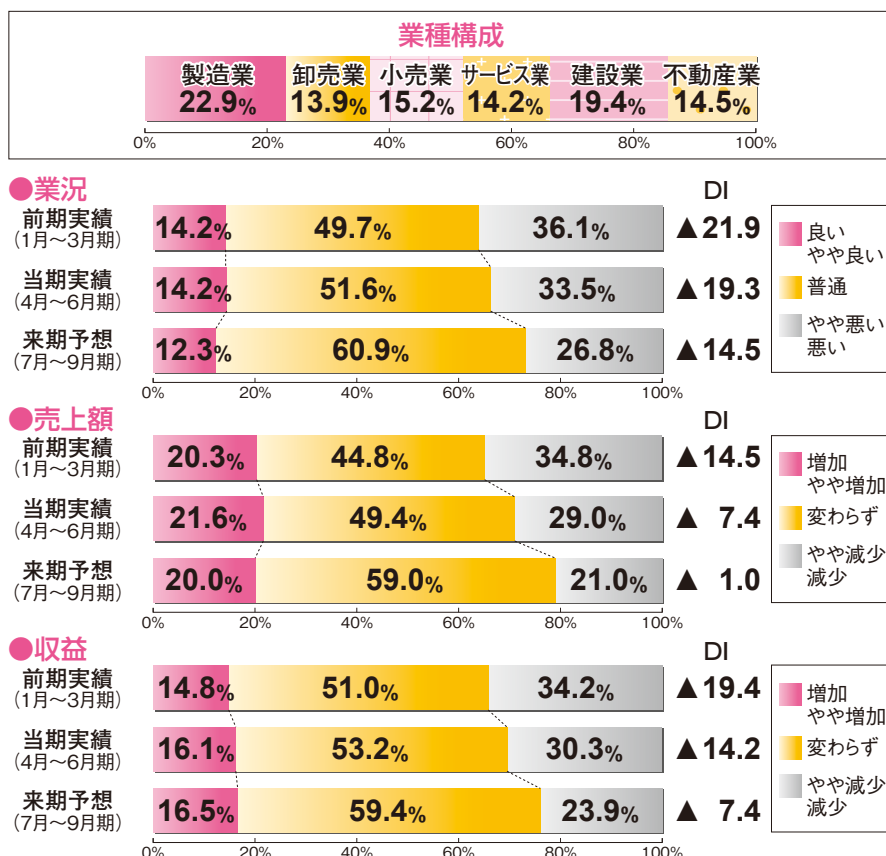
業種別では、前期と比べて製造業、小売業、サービス業で良化し、卸売業、建設業、不動産業の3業種で悪化の業況でした。

○売上

売上額判断DIは、前期▲14.5から当期▲7.4と7.1ポイント増加させています。来期も▲1.0と大幅な増加を予想しています。

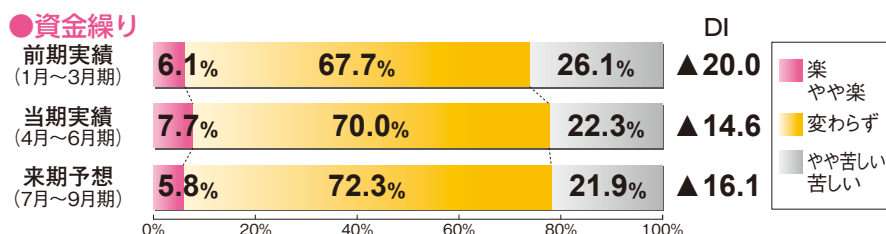
○収益

収益判断DIは、前期▲19.4から当期▲14.2と5.2ポイント増加させていますが、来期も▲7.4と大幅な増加を予想しています。



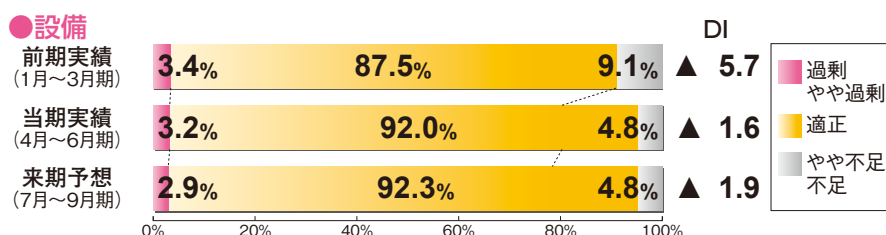
資金繰り

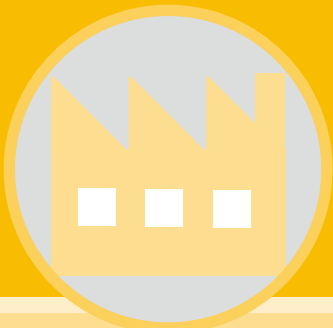
資金繰り判断DIは、前期▲20.0から当期▲14.6と良化し、来期は▲16.1と1.5ポイント悪化すると予想しています。



設備

設備状況判断DIは、前期▲5.7から当期▲1.6と不足感が減少し、来期は▲1.9と不足感がやや増加すると予想しています。





製造業

Manufacturing industry

業況・売上・受注・収益

製造業の当期（4～6月）の業況判断DIは▲9.8で、前期（1～3月）の▲18.3と比べて8.5ポイント良化しています。来期（7～9月）は悪化し▲10.0と予想しています。

売上額判断DIは、前期▲9.8から当期2.8と良化しています。来期は11.2と大幅な良化を予想しています。受注残判断DIは、前期▲8.4、当期1.5と増加の状況です。収益判断DIは、前期▲16.9から当期▲8.5と8.4ポイント増加させています。また、来期は▲1.4と良化を予想しています。

●業況

前期実績
(1月～3月期)



DI

▲18.3

当期実績
(4月～6月期)



▲9.8

来期予想
(7月～9月期)



▲10.0



●売上額

前期実績
(1月～3月期)



DI

▲9.8

当期実績
(4月～6月期)



2.8

来期予想
(7月～9月期)



11.2



●受注残

前期実績
(1月～3月期)



DI

▲8.4

当期実績
(4月～6月期)

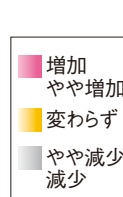


1.5

来期予想
(7月～9月期)



12.7



●収益

前期実績
(1月～3月期)



▲16.9

当期実績
(4月～6月期)



▲8.5

来期予想
(7月～9月期)



▲1.4



販売価格・原材料価格

販売価格判断DIは、前期▲2.9から当期▲11.3と悪化しています。来期は▲7.1と価格の上昇を予想しています。原材料価格判断DIは、当期14.1から来期9.9と価格の上昇幅の減少を予想しています。

●販売価格

前期実績
(1月～3月期)



DI

▲2.9

当期実績
(4月～6月期)



▲11.3

来期予想
(7月～9月期)



▲7.1



●原材料価格

前期実績
(1月～3月期)



DI

16.9

当期実績
(4月～6月期)

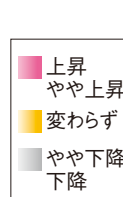


14.1

来期予想
(7月～9月期)



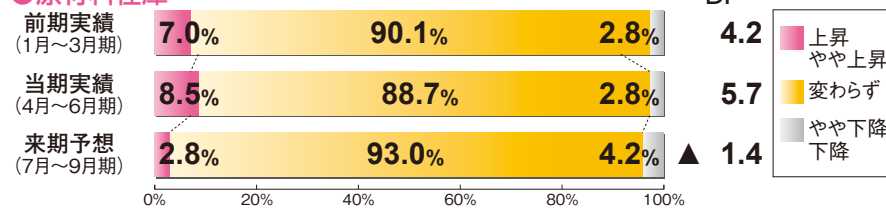
9.9



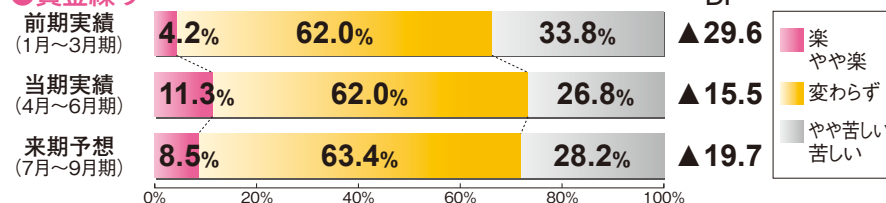
在庫・資金繰り

原材料在庫判断DIは、前期4.2から当期5.7と増加しています。来期は▲1.4と減少を予想しています。資金繰り判断DIは、当期▲15.5から来期▲19.7と4.2ポイント減少を予想しています。

●原材料在庫



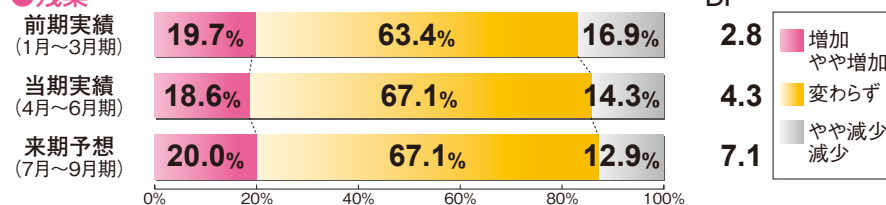
●資金繰り



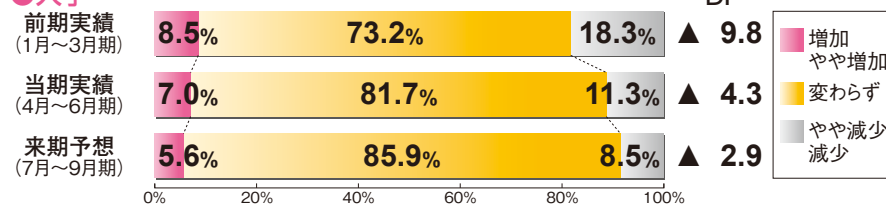
残業・人手

残業時間判断DIは、当期4.3から来期7.1と増加を予想しています。人手過不足感判断DIは、前期▲9.8から当期▲4.3と不足感が減少しています。

●残業

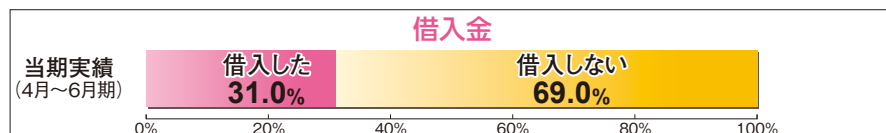


●人手

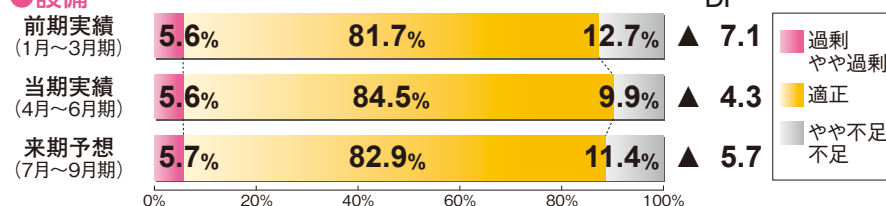


借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期31.0%から来期38.6%と増加予想となっています。設備状況判断DIは、当期▲4.3から来期▲5.7と不足感は増加すると予想しています。設備投資実施企業の割合は当期20.9%で、来期は14%の企業が実施を予定しています。



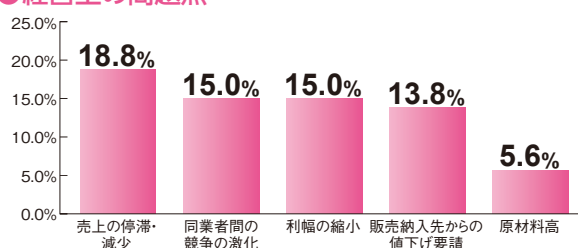
●設備



経営上の問題点

1位は「売上の停滞・減少」(18.8%)で、2位は「同業者間の競争の激化」(15.0%)、同2位には「利幅の縮小」(15.0%)が続いています。

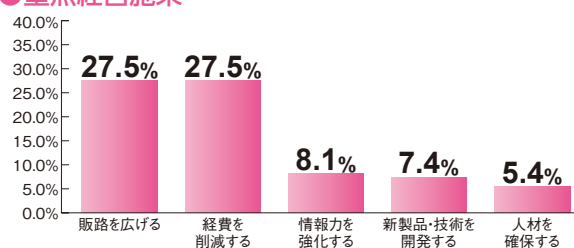
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

当面の重点経営施策は、1位は「販路を広げる」(27.5%)で、同1位は「経費を削減する」(27.5%)、3位には「情報力を強化する」(8.1%)の回答となっています。

●重点経営施策





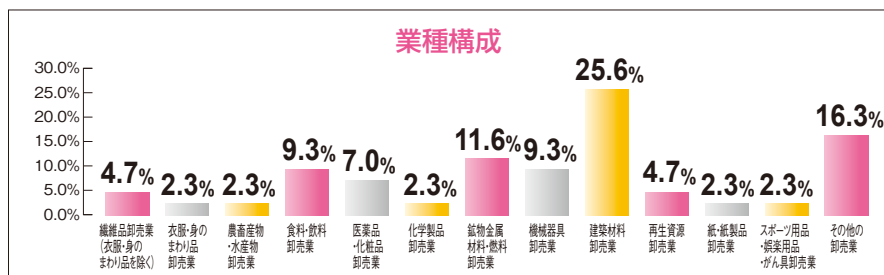
卸売業

Wholesale industry

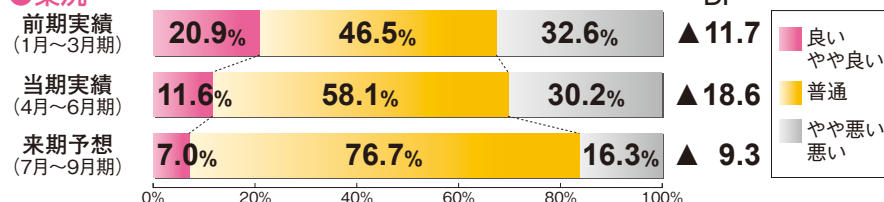
業況・売上・収益

卸売業の当期（4～6月）の業況判断DIは▲18.6で、前期（1～3月）の▲11.7と比べて6.9ポイント悪化しています。来期（7～9月）は▲9.3と予想しています。

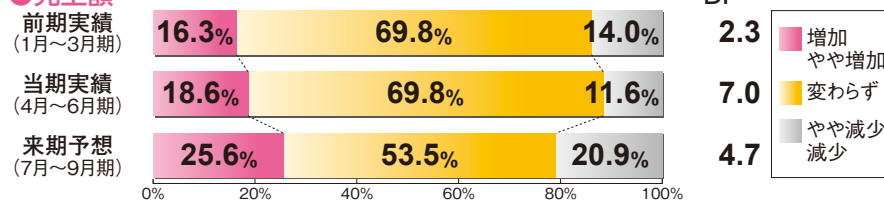
売上額判断DIは、前期2.3から当期7.0と悪化を予想しています。収益判断DIは、前期▲7.0から当期▲2.4と4.6ポイント良化しています。また、来期は収益の良化を予想しています。



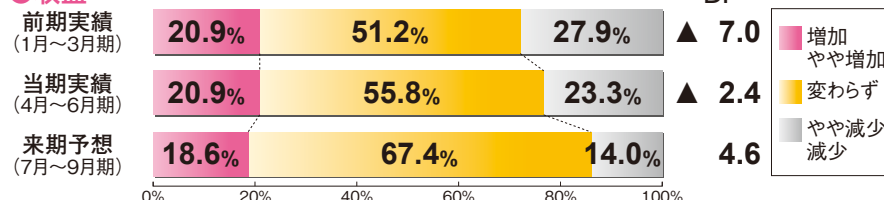
●業況



●売上額



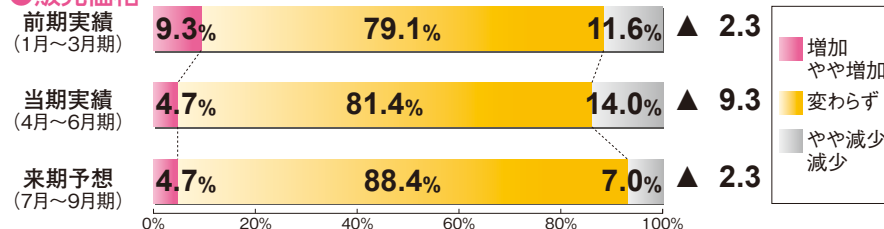
●収益



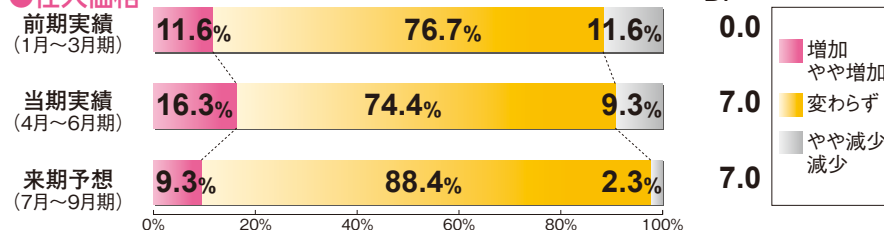
販売価格・仕入価格

販売価格判断DIは、前期▲2.3から当期▲9.3と7.0ポイント減少しています。仕入価格判断DIは、当期7.0から来期7.0と価格の横這いを予想しています。

●販売価格



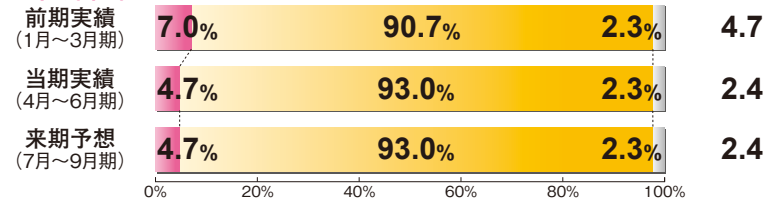
●仕入価格



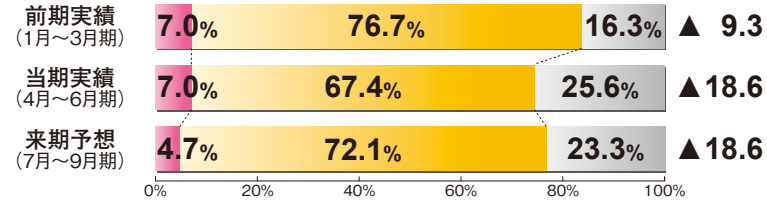
在庫・資金繰り

在庫判断DIは、前期4.7から当期2.4と減少となっています。資金繰り判断DIは、当期▲18.6から来期▲18.6と横這いと予想しています。

●在庫価格



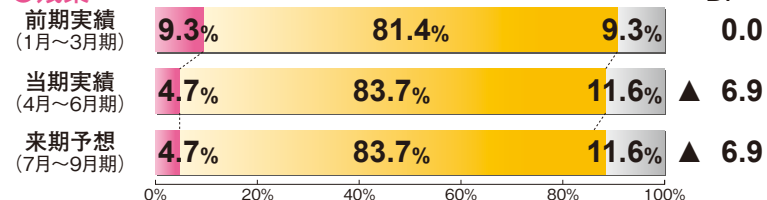
●資金繰り



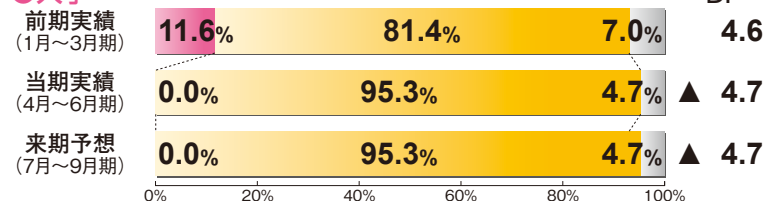
残業・人手

残業時間判断DIは、当期▲6.9から来期▲6.9と横這いと予想しています。人手過不足感判断DIは、前期4.6から当期▲4.7と不足の状況です。

●残業



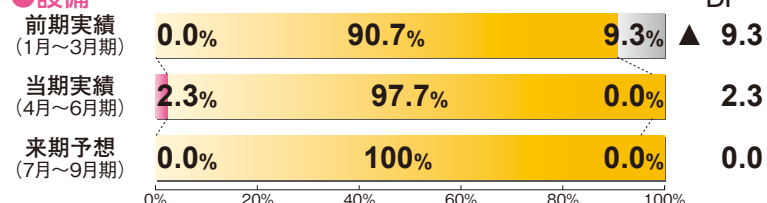
●人手



借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期34.9%から来期41.9%と増加するとの予想となっています。設備状況判断DIは、当期2.3から来期0.0と減少と予想しています。設備投資実施企業の割合は当期16.3%で、来期は20.9%の企業が実施を予定しています。

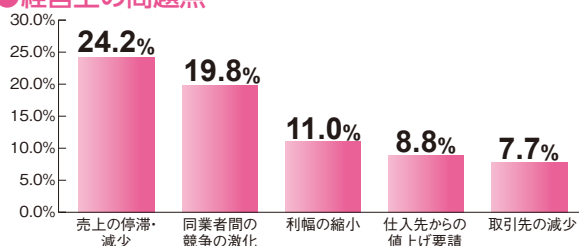
●設備



経営上の問題点

1位は「売上の停滞・減少」(24.2%)で、2位は「同業者間の競争の激化」(19.8%)、3位には「利幅の縮小」(11.0%)「仕入先からの値上げ要請」(8.8%)が続いています。

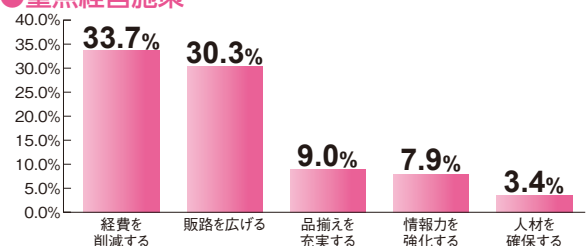
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

1位は「経費を削減する」(33.7%)で、2位は「販路を広げる」(30.3%)、3位には「品揃えを充実する」(9.0%)の回答となっています。

●重点経営施策



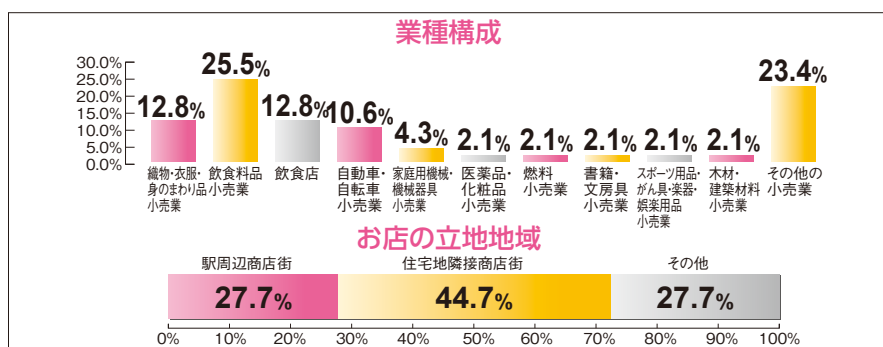


小売業

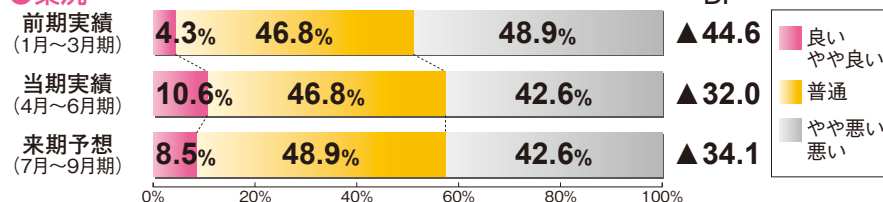
Retail business

業況・売上・収益

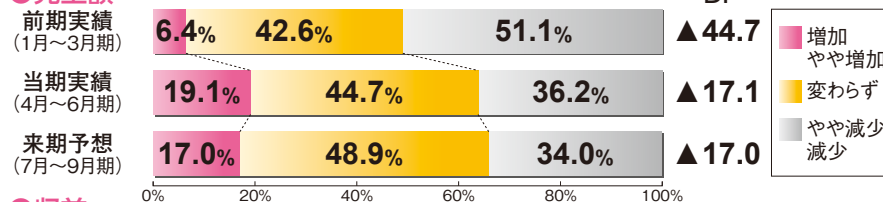
小売業の当期（4～6月）の業況判断DIは▲32.0で、前期（1～3月）▲44.6と比べて良化しています。来期（7～9月）は▲34.1と予想しています。売上額判断DIは、前期▲44.7から当期▲17.1と大幅な良化となっています。来期は▲17.0と横這いを予想しています。収益判断DIは、前期▲48.9から当期▲25.5と増加しています。また、来期は▲17.0と収益の増加を予想しています。



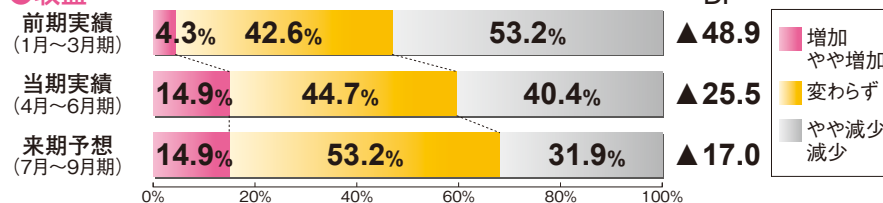
●業況



●売上額



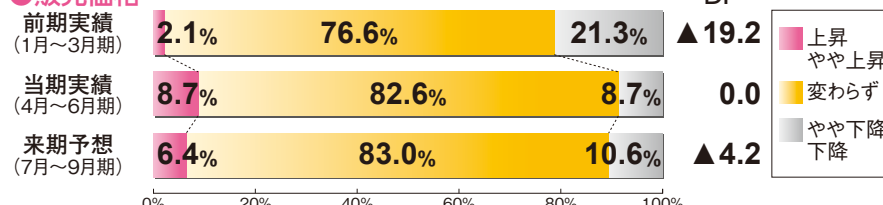
●収益



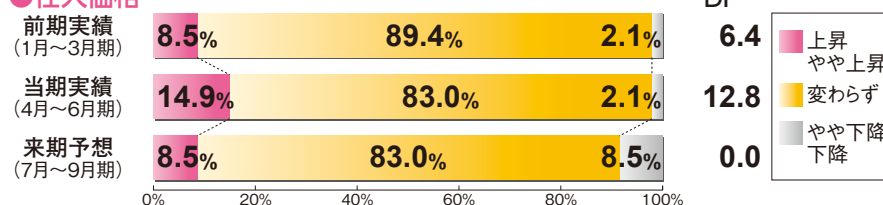
販売価格・仕入価格

販売価格判断DIは、前期▲19.2当期は0.0と上昇となっています。仕入価格判断DIは、当期12.8から来期0.0と下降を予想しています。

●販売価格



●仕入価格

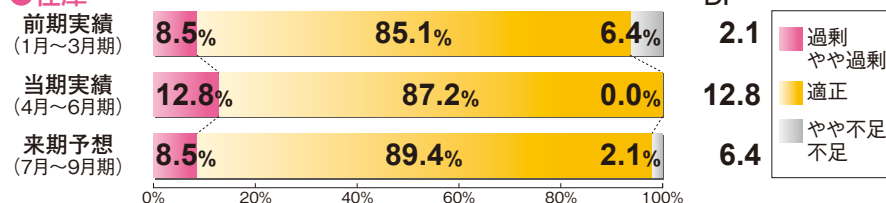


在庫・資金繰り

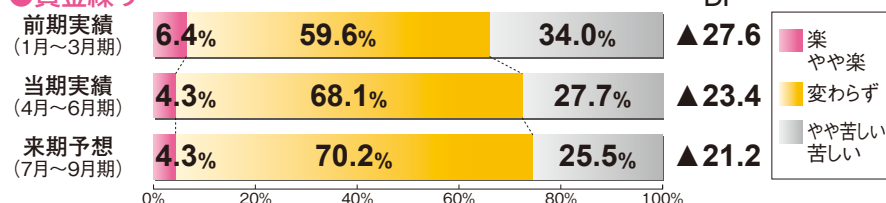
在庫判断DIは、当期12.8から来期6.4と減少を予想しています。

資金繰り判断DIは、当期▲23.4から来期▲21.2とやや良化を予想しています。

●在庫



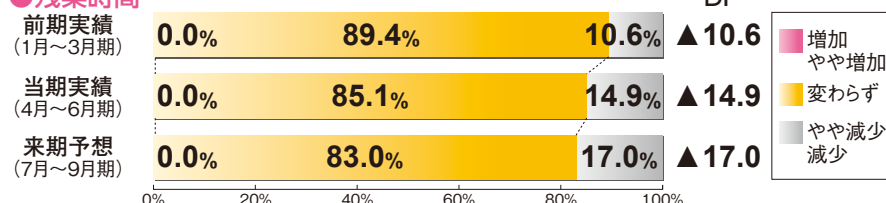
●資金繰り



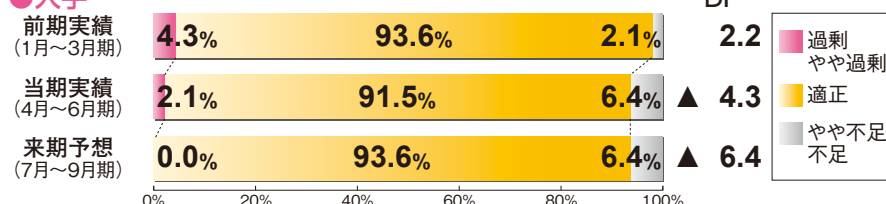
残業・人手

残業時間判断DIは、当期▲14.9から来期▲17.0と減少と予想しています。人手過不足感判断DIは、当期▲4.3から来期は▲6.4と予想しています。

●残業時間



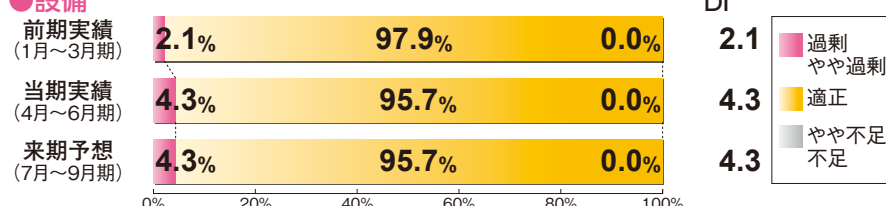
●人手



借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期21.3%から来期19.1%と減少予想となっています。設備状況判断DIは、当期4.3から来期4.3と横這いと予想しています。設備投資実施企業の割合は当期4.3%で、来期も10.5%の企業が実施を予定しています。

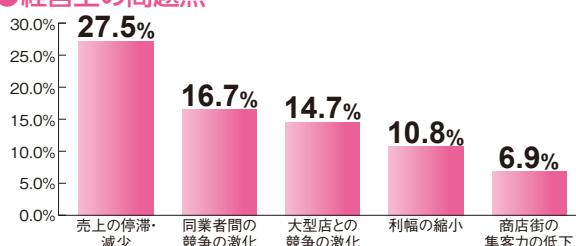
●設備



経営上の問題点

1位は「売上の停滞・減少」(27.5%)で、2位は「同業者間の競争の激化」(16.7%)、3位には「大型店との競争の激化」(14.7%)が続いています。

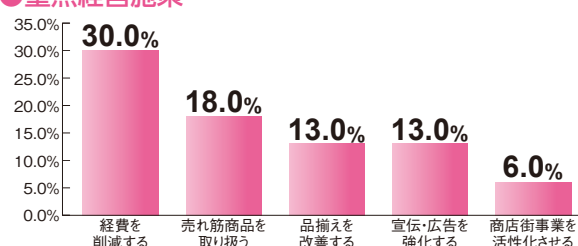
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

1位は「経費を削減する」(30.0%)で、2位は「売れ筋商品を取り扱う」(18.0%)、3位には「品揃えを改善する」(13.0%)の回答となっています。

●重点経営施策





サービス業

Service industry

業況・売上・収益

サービス業の当期（4～6月）の業況判断DIは▲34.1で、前期（1～3月）の▲43.2と比べて9.1ポイント良化しています。来期（7～9月）は▲22.8と良化することを予想しています。

売上額判断DIは、前期▲34.1から当期▲6.8と良化しています。来期は▲9.1と減少を予想しています。収益判断DIは、前期▲38.7から当期▲13.7と増加となっています。また、来期は▲15.9と減少を予想しています。

●業況

前期実績
(1月～3月期)



当期実績
(4月～6月期)



来期予想
(7月～9月期)



●売上額

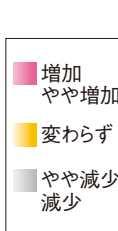
前期実績
(1月～3月期)



当期実績
(4月～6月期)



来期予想
(7月～9月期)



●収益

前期実績
(1月～3月期)



当期実績
(4月～6月期)



来期予想
(7月～9月期)

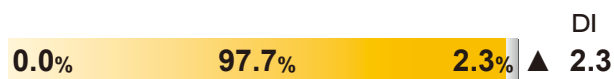


料金価格・材料価格

料金価格判断DIは、当期2.2から来期▲2.2と価格は下降すると予想しています。材料価格判断DIは、当期15.9から来期は11.3と下降すると予想しています。

●料金

前期実績
(1月～3月期)



当期実績
(4月～6月期)

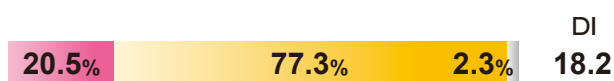


来期予想
(7月～9月期)

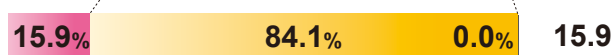


●材料価格

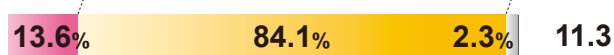
前期実績
(1月～3月期)



当期実績
(4月～6月期)



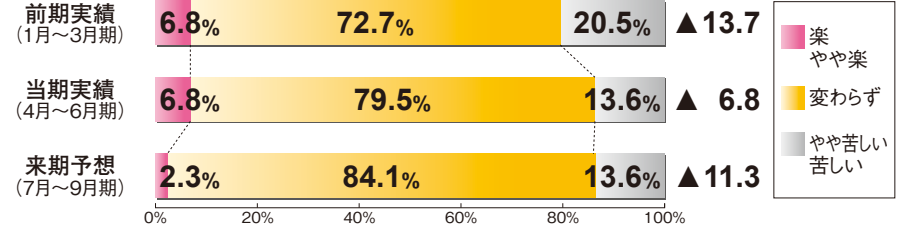
来期予想
(7月～9月期)



資金繰り

資金繰り判断DIは、前期▲13.7から当期▲6.8と良化しています。

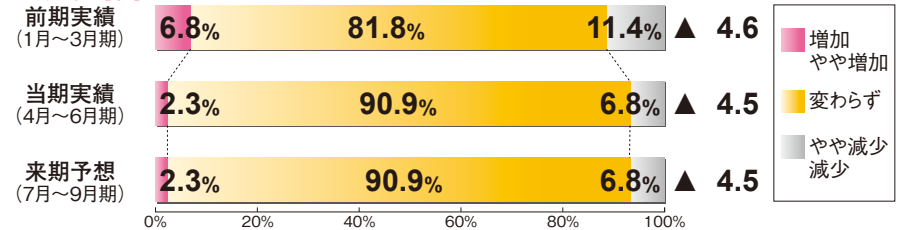
●資金繰り



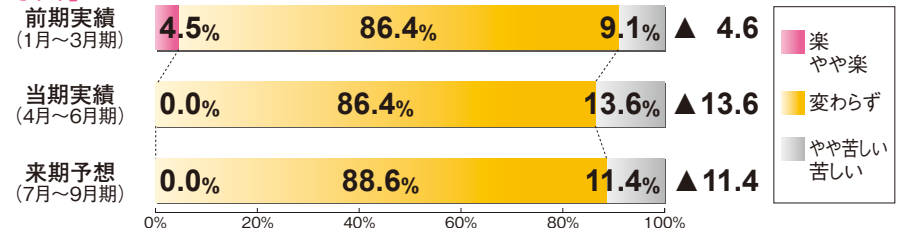
残業・人手

残業時間判断DIは、当期▲4.5から来期▲4.5と横這いを予想しています。人手過不足感判断DIは、当期▲13.6から来期▲11.4と不足感が減少すると予想しています。

●残業時間



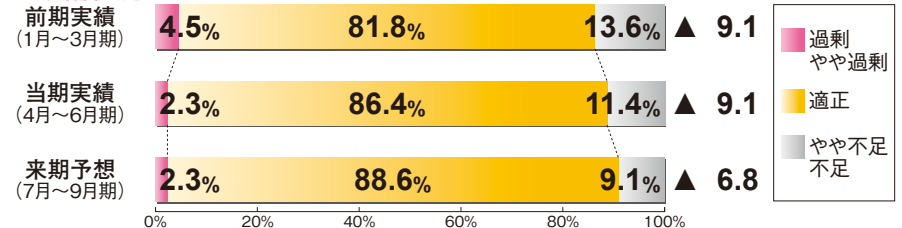
●人手



借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期9.1%から来期6.8%と減少予想となっています。設備状況判断DIは、前期▲9.1から当期▲9.1と不足感が横這いとなっています。設備投資実施企業の割合は当期13.6%で、来期は19.9%の企業が実施を予定しています。

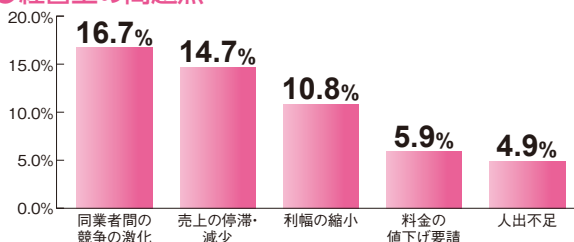
●設備状況



経営上の問題点

1位は「同業者間の競争の激化」(16.7%)で、2位は「売上の停滞・減少」(14.7%)、3位には「利幅の縮小」(10.8%)さらに「料金の値下げ要請」(5.9%)が続いています。

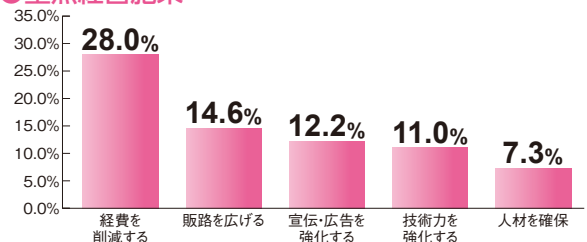
●経営上の問題点

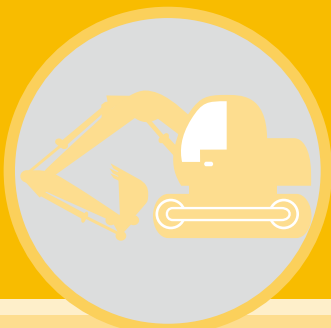


当面の重点経営施策

1位は「経費を削減する」(28.0%)で、2位は「販路を広げる」(14.6%)、3位には「宣伝・広告を強化する」(12.2%)の回答となっています。

●重点経営施策





建設業

Construction industry

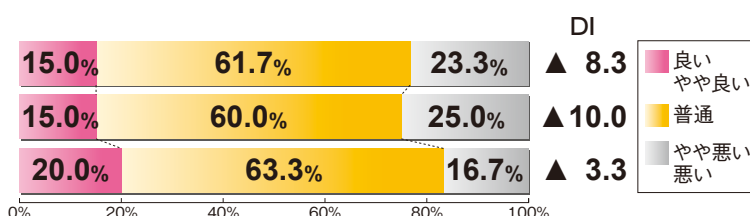
業況・売上・受注・施工・収益

建設業の当期（4～6月）の業況判断DIは▲10.0で、前期（1～3月）の▲8.3と比べて悪化の状況です。来期（7～9月）は▲3.3と良化の状況と予想しています。

売上額判断DIは、前期3.3から当期▲13.4と減少の状況です。来期は1.6と増加を予想しています。受注残判断DIは、前期▲1.7から当期▲10.0と8.3ポイント悪化しています。来期は▲1.7と良化の傾向を予想しています。施工高判断DIは、前期8.3から当期▲15.0で減少の状況です。来期は3.4と大幅に増加すると予想しています。収益判断DIは、前期5.0から当期▲13.4と悪化しています。また、来期は▲6.6と良化を予想しています。

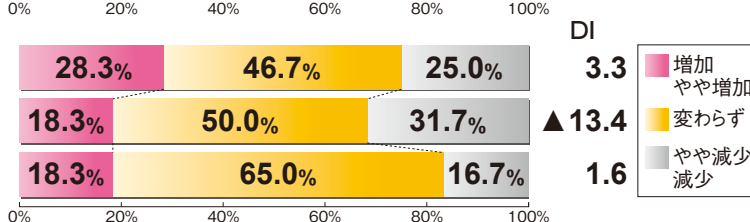
●業況

前期実績
（1月～3月期）
当期実績
（4月～6月期）
来期予想
（7月～9月期）



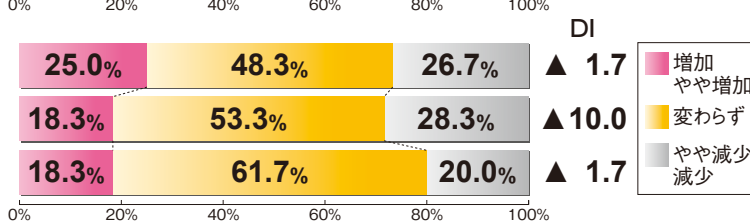
●売上額

前期実績
（1月～3月期）
当期実績
（4月～6月期）
来期予想
（7月～9月期）



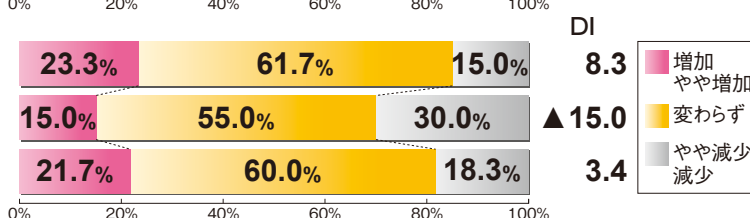
●受注残

前期実績
（1月～3月期）
当期実績
（4月～6月期）
来期予想
（7月～9月期）



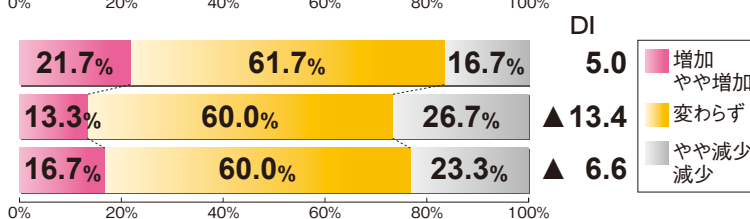
●施工高

前期実績
（1月～3月期）
当期実績
（4月～6月期）
来期予想
（7月～9月期）



●収益

前期実績
（1月～3月期）
当期実績
（4月～6月期）
来期予想
（7月～9月期）

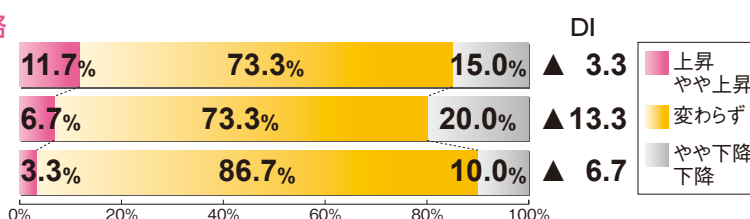


請負価格・材料価格

請負価格判断DIは、当期▲13.3から来期▲6.7と価格下降幅の減少を予想しています。材料価格判断DIは、当期16.7から来期11.7と価格の下降傾向を予想しています。

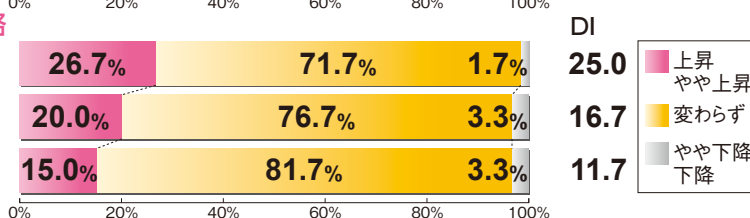
●請負価格

前期実績
（1月～3月期）
当期実績
（4月～6月期）
来期予想
（7月～9月期）



●材料価格

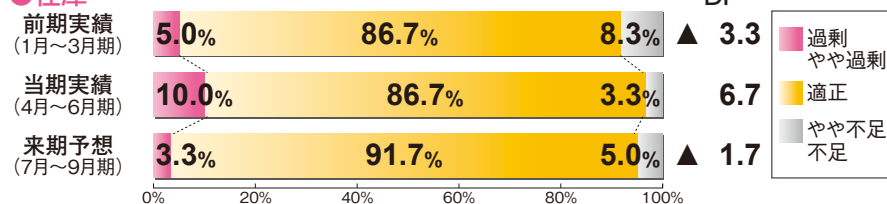
前期実績
（1月～3月期）
当期実績
（4月～6月期）
来期予想
（7月～9月期）



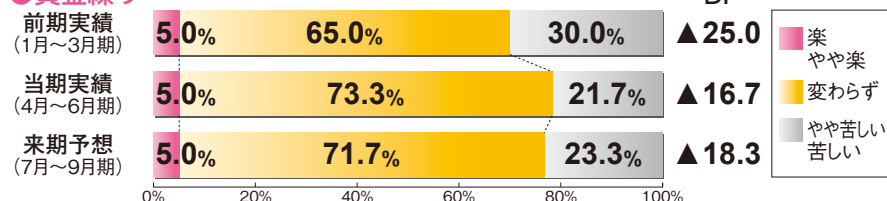
在庫・資金繰り

在庫判断DIは、当期6.7から来期▲1.7と不足傾向を予想しています。資金繰り判断DIは、前期▲25.0から当期▲16.7と逼迫感がやや減少しています。

●在庫



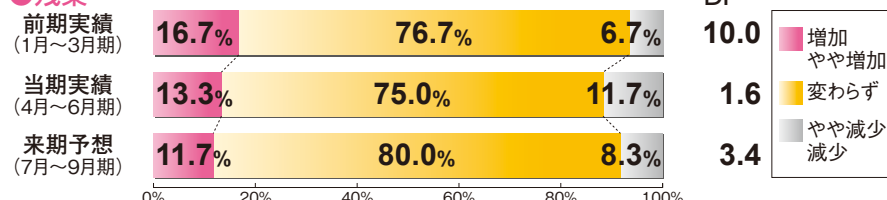
●資金繰り



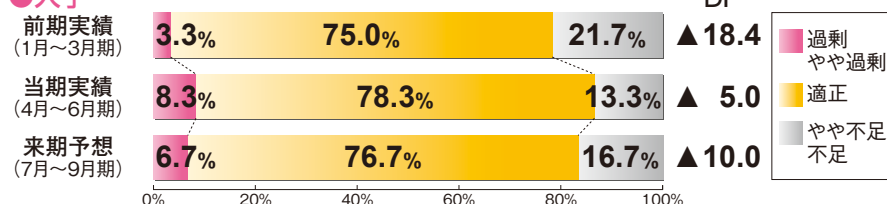
残業・人手

残業時間判断DIは、当期1.6から来期3.4と増加傾向が強まると予想しています。人手過不足感判断DIは、前期▲18.4から当期▲5.0と不足感が減少しています。

●残業



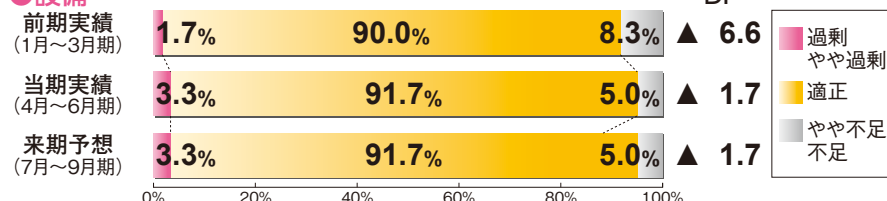
●人手



借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期33.3%から来期38.3%と増加予想となっています。設備状況判断DIは、当期▲1.7から来期▲1.7と横這いと予想しています。設備投資実施企業の割合は当期18.0%で、来期は20.0%の企業が実施を予定しています。

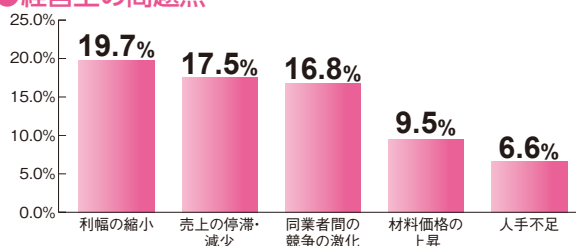
●設備



経営上の問題点

1位は「利幅の縮小」(19.7%)で、2位は「売上の停滞・減少」(17.5%)、3位には「同業者間の競争の激化」(16.8%)が続いています。

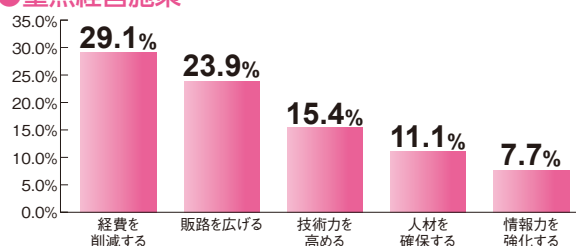
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

1位は「経費を削減する」(29.1%)で、2位は「販路を広げる」(23.9%)、3位には「技術力を高める」(15.4%)の回答となっています。

●重点経営施策





不動産業

Real estate industry

業況・売上・収益

不動産業の当期（4～6月）の業況判断DIは▲20.0で、前期（1～3月）の▲13.4と比べて悪化しています。来期（7～9月）は▲22.2と悪化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期▲4.4から当期▲17.7と減少となっています。来期は▲6.7と大幅な増加を予想しています。収益判断DIについては、前期▲15.6から当期▲22.3と減少となっています。また、来期は▲11.1と増加すると予想しています。

●業況

前期実績
（1月～3月期）



当期実績
（4月～6月期）



来期予想
（7月～9月期）



●売上額

前期実績
（1月～3月期）



当期実績
（4月～6月期）



来期予想
（7月～9月期）



●収益

前期実績
（1月～3月期）



当期実績
（4月～6月期）



来期予想
（7月～9月期）



販売価格・仕入価格

販売価格判断DIは、当期▲28.9から来期▲31.1とやや減少を予想しています。仕入価格判断DIは、当期▲4.5から来期▲8.9と減少すると予想しています。

●販売価格

前期実績
（1月～3月期）



当期実績
（4月～6月期）



来期予想
（7月～9月期）



●仕入価格

前期実績
（1月～3月期）



当期実績
（4月～6月期）



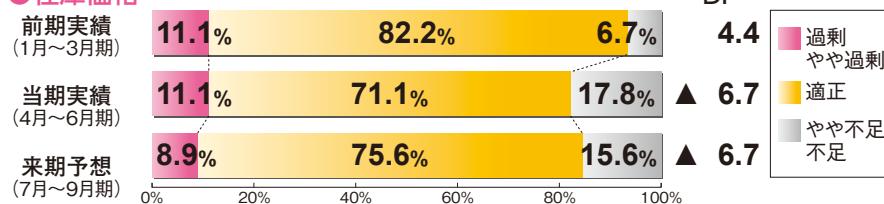
来期予想
（7月～9月期）



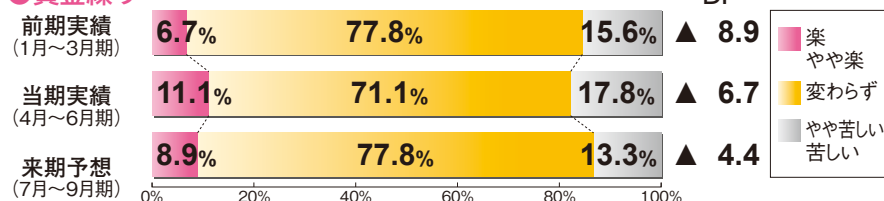
在庫・資金繰り

在庫判断DIは、当期▲6.7から来期▲6.7と横這いを予想しています。資金繰り判断DIは、前期▲8.9から当期▲6.7と良化しています。

●在庫価格



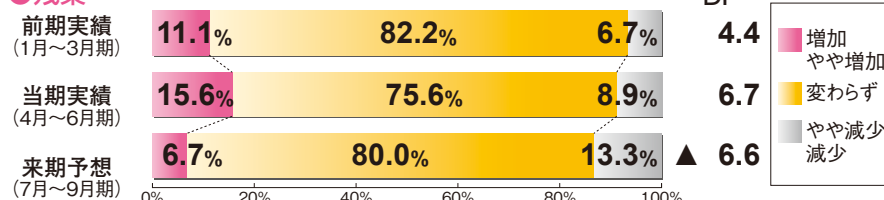
●資金繰り



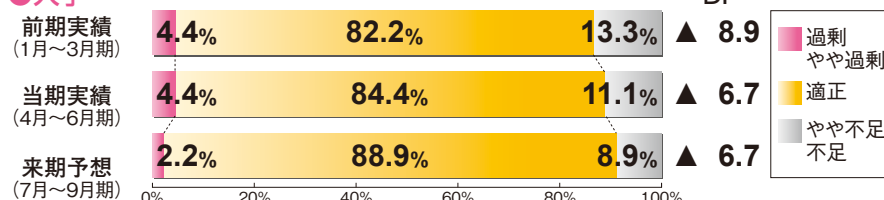
残業・人手

残業時間判断DIは、前期4.4から当期6.7と増加となっています。人手過不足感判断DIは、前期▲8.9から当期▲6.7と不足感が減少となっています。

●残業

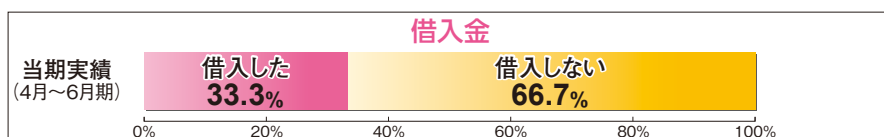


●人手



借入れ

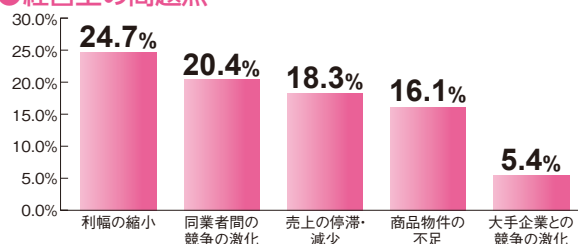
借入実施企業の割合は、当期33.3%から来期は35.6%と増加予想となっています。



経営上の問題点

1位は「利幅の縮小」で24.7%、2位は「同業者間の競争の激化」(20.4%)、3位には「売上の停滞・減少」(18.3%)が続いています。

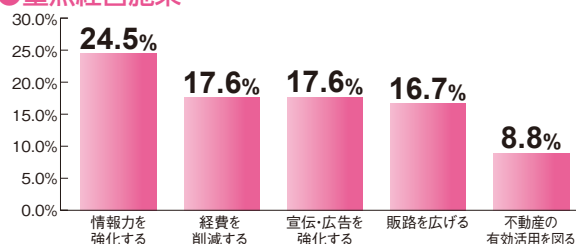
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

1位は「情報力を強化する」(24.5%)で、2位は「経費を削減する」(17.6%)、同2位には「宣伝・広告を強化する」(17.6%)、さらに「販路を広げる」(16.7%)の回答となっています。

●重点経営施策



有限会社 塙製作所



設 立 昭和 26 年
 代表取締役 社長 辰見 修氏
 資 本 金 500 万円
 従 業 員 数 10 名
 本 社 埼玉県朝霞市栄町 3-3-28
 TEL.048-461-3910
 FAX.048-461-4146

事業内容 3次元形状 部品加工 / 半導体製造
 装置 部品加工 / 競技用自動車 部
 品加工 / 工作機械用 部品加工 / 特
 殊金属 部品加工 / 特殊油圧シリン
 ダー及び関連部品加工 / 医療関係
 部品加工



有限会社 塙製作所は、昭和 26 年 2 月に旋盤職人であった先代社長 塙 善三氏が設立。昭和 37 年に有限会社に改組し、本社を朝霞市栄町へと移転させました。その後、昭和 63 年に新社屋を竣工。そして平成 13 年、社員であった辰見 修氏は 8 年間交際のあった、塙家三女の澄子夫人と結婚し、二代目社長となりました。

辰見社長の入社時は、おもに建築足場部材の量産等を行っていましたが、時代の流れにより取引先が比較的安価な製品をもとめ、海外依存が高まってきた背景を機に大変革を決意。先代社長 塙 善三氏へ直談判をおこない、すでに導入していたマシニングセンタや、NC 旋盤といった最先端の数値制御工作機械を駆使し、競技用自動車部品加工に挑戦。見事にクライアントの期待に応えました。

この競技用自動車部品の製作をきっかけに技術習得が進み、多くの製作所が断った困難な半導体製造装置の部品加工や、医療関係部品の加工、特殊金属部品の加工等、他の製作所ではあまり手掛けることのできない精密切削加工の極みを要求される加工品種を、数多く事業内容に加えることに成功しました。

有限会社 塙製作所は、辰見社長の方針により営業マンによる営業活動は一切していません。それは『やたらと間口を広げず、厳選した仕事をしたい』という社長のポリシーからくるものです。仕事は一方的に与えられるのではなく、クライアントと共に成し遂げる事を大前提としています。結果的にクライアントとの繋がりが非常に濃く、仕事としての繋がりよりも、人々としての繋がりを重視する。それにより困難な依頼もそのクライアントのために全身全霊で挑み達成することができるという事です。

その姿勢から生まれた製品は、上記のような極めて精密かつ、精巧な製品が多く、その製品が何よりも営業マン代わりとなります。結果、その製品が口コミとなって広がり、依頼となって戻ってくるという現状の経営スタイルが成り立っています。

人と人との関係が会社同士を繋げ、その仕事の中で生まれた良質な製品がまたさらに人と会社を繋げる素晴らしい製作所です。



株式会社コスミック エム イー



設 立 昭和 61 年
 代表取締役
 社長 五十嵐 光夫氏
 資 本 金 1,000 万円
 従 業 員 数 9 名
 本 社 埼玉県川口市芝 2-13-23
 TEL.048-268-9811
 FAX.048-269-0845
 http://www.cme.co.jp
 事 業 内 容 電子機器の開発・製造・販売 / 医療
 機器の開発・製造 / ファームウェア
 開発 / PC アプリケーション開発 /
 EMC ノイズ対策技術サポート / 輸
 入機器技術サポート



代表取締役社長の五十嵐光夫氏は、昭和 47 年に東京電機大電子工学科を卒業後、商事会社にてコンピューターハードウェア部門を担当。そこで学んだ技術を世界で試すべく、国際協力事業団を通じ、工業移民としてブラジルへ渡りました。

現地ではイスラエル企業の医療機器メーカー等に勤め、新たに医療機器の知識と技術力も身につけました。

帰国後、昭和 61 年に電子機器及び医療機器の受託開発・製造を行うべく、株式会社 コスミック エム イーを設立しました。その後、平成 21 年 10 月に医療機器製造業許可を取得。平成 23 年 10 月には ISO 13485:2003（医療機器の製造・品質管理の国際規格）認証を取得。今年 5 月、埼玉県川口市商工会議所が主催する会員大会顕彰制度にて、医療機器に対する取り組みなどから「経営革新賞」を受賞しました。

そして今年 6 月、難関許可である第二種医療機器製造販売業許可を見事取得し、医療機器の受託開発・製造だけでなく自社ブランドの製造販売が可能となりました。

電子機器開発では、自社ブランド販売製品として「SOROCABA-1」を開発、川口 i-mono ブランド認定製品としても認められました。

「SOROCABA-1」は、温度・湿度・加速度を感知しデータ記録することで、輸送中における落下・衝撃等を測定、輸送環境が人や製品に与える影響を調査することのできる 3 方向衝撃・振動記録計です。「SOROCABA-1」の名前の由来は、五十嵐社長が海外雄飛の夢を抱いて渡ったブラジル、サンパウロ州の都市ソロカバからきています。

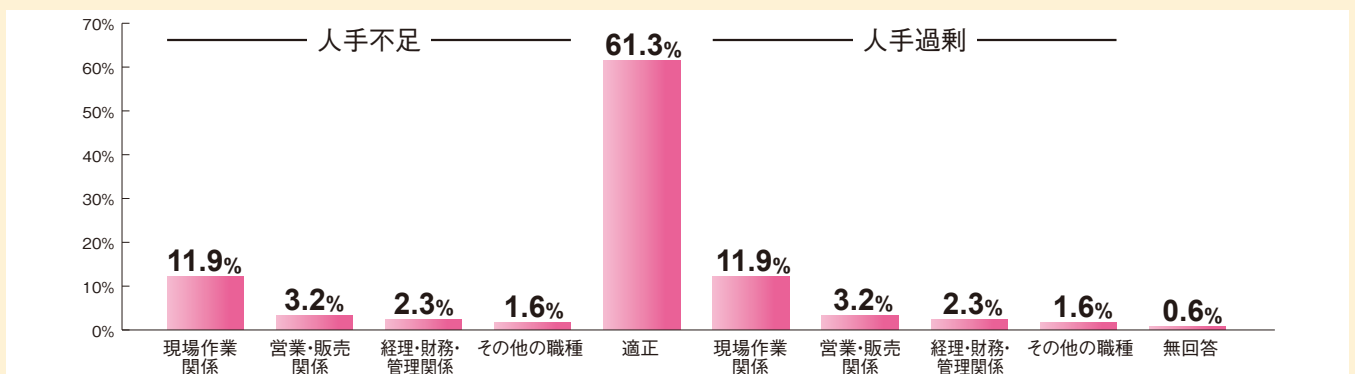
将来の展望としては、大変な難題ではあるが第一種医療機器製造販売業許可の取得を目指したい。高度管理医療機器の製造・販売資格を得て、自社ブランドの幅を広げることで、さらなる躍進に取り組んでいきたいとのこと。



※当金庫お取引先企業を順次ご紹介いたしております

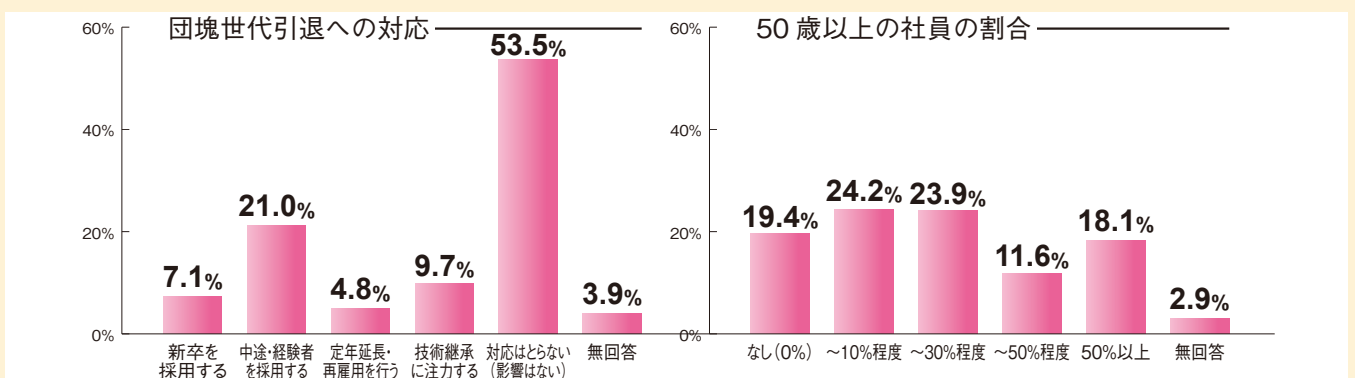
「最近(東日本大震災以降の1年)における人手の過不足状況について」

選択項目		総計		製造業		卸売業		小売業		サービス業		建設業		不動産業	
		人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
人手不足	現場作業関係	37	11.9%	13	18.3%	2	4.7%	2	4.3%	6	13.6%	12	20.0%	2	4.4%
	営業・販売関係	10	3.2%	2	2.8%	1	2.3%	2	4.3%	2	4.5%	2	3.3%	1	2.2%
	経理・財務・管理関係	7	2.3%	2	2.8%	1	2.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	8.9%
	その他の職種	5	1.6%	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.3%	3	5.0%	0	0.0%
適正		190	61.3%	34	47.9%	35	81.4%	39	83.0%	25	56.8%	26	43.3%	31	68.9%
人手過剰	現場作業関係	37	11.9%	13	18.3%	2	4.7%	2	4.3%	6	13.6%	12	20.0%	2	4.4%
	営業・販売関係	10	3.2%	2	2.8%	1	2.3%	2	4.3%	2	4.5%	2	3.3%	1	2.2%
	経理・財務・管理関係	7	2.3%	2	2.8%	1	2.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	8.9%
	その他の職種	5	1.6%	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.3%	3	5.0%	0	0.0%
無回答		2	0.6%	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.3%	0	0.0%	0	0.0%
合計		310	100.0%	71	100.0%	43	100.0%	47	100.0%	44	100.0%	60	100.0%	45	100.0%



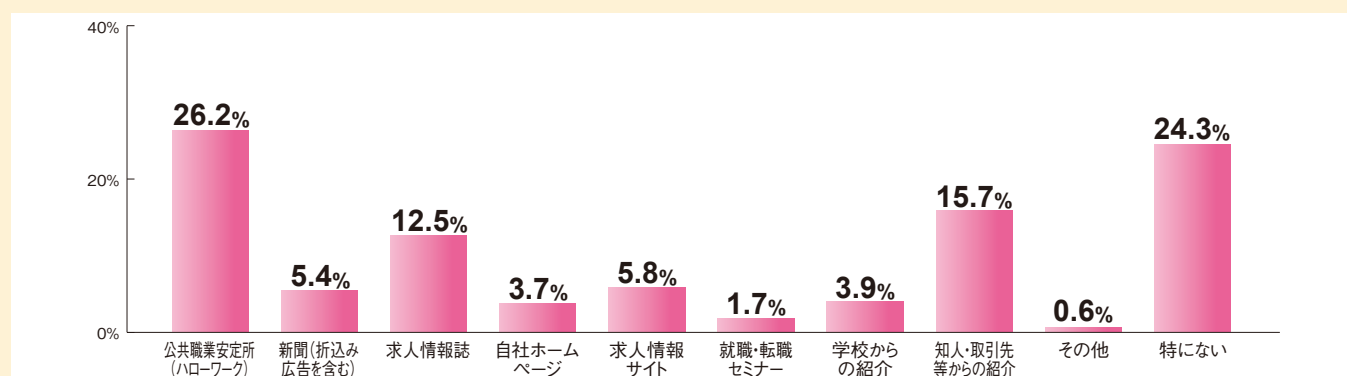
「貴社における団塊世代の引退による影響への対応について」

選択項目		総計		製造業		卸売業		小売業		サービス業		建設業		不動産業	
		人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
団塊世代の引退への対応	新卒を採用する	22	7.1%	7	9.9%	4	9.3%	0	0.0%	1	2.3%	6	10.0%	4	8.9%
	中途・経験者を採用する	65	21.0%	11	15.5%	7	16.3%	6	12.8%	13	29.5%	18	30.0%	10	22.2%
	定年延長・再雇用を行う	15	4.8%	6	8.5%	3	7.0%	0	0.0%	2	4.5%	3	5.0%	1	2.2%
	技術継承に注力する	30	9.7%	11	15.5%	4	9.3%	3	6.4%	5	11.4%	5	8.3%	2	4.4%
	対応はとらない(影響はない)	166	53.5%	34	47.9%	25	58.1%	35	74.5%	21	47.7%	25	41.7%	26	57.8%
	無回答	12	3.9%	2	2.8%	0	0.0%	3	6.4%	2	4.5%	3	5.0%	2	4.4%
合計		310	100.0%	71	100.0%	43	100.0%	47	100.0%	44	100.0%	60	100.0%	45	100.0%
50歳以上の社員の割合	なし(0%)	60	19.4%	5	7.0%	6	14.0%	13	27.7%	12	27.3%	10	16.7%	14	31.1%
	～10%程度	75	24.2%	13	18.3%	11	25.6%	10	21.3%	11	25.0%	18	30.0%	12	26.7%
	～30%程度	74	23.9%	28	39.4%	10	23.3%	6	12.8%	8	18.2%	16	26.7%	6	13.3%
	～50%程度	36	11.6%	10	14.1%	6	14.0%	4	8.5%	4	9.1%	8	13.3%	4	8.9%
	50%以上	56	18.1%	13	18.3%	10	23.3%	13	27.7%	6	13.6%	6	10.0%	8	17.8%
	無回答	9	2.9%	2	2.8%	0	0.0%	1	2.1%	3	6.8%	2	3.3%	1	2.2%
合計		310	100.0%	71	100.0%	43	100.0%	47	100.0%	44	100.0%	60	100.0%	45	100.0%



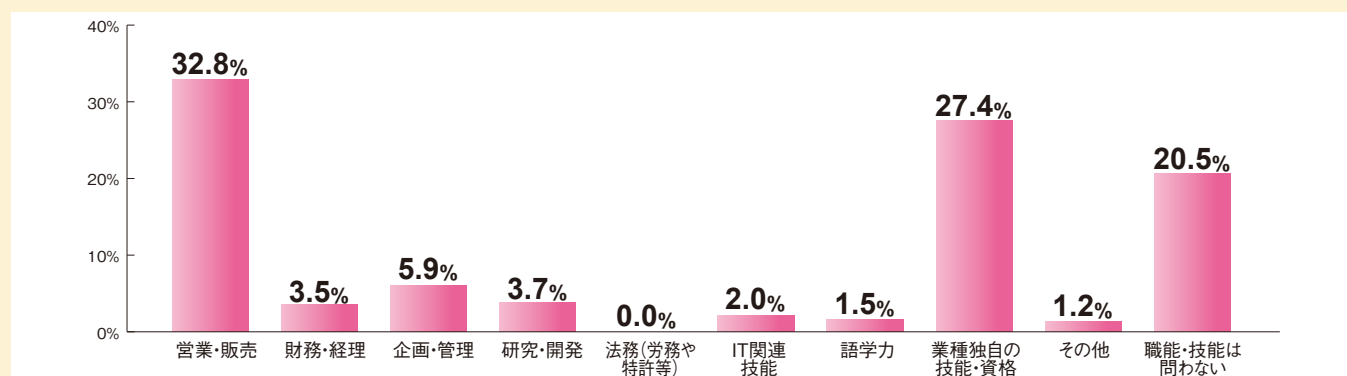
「貴社の採用活動で利用する求人チャネルについて」(最大3つまで)

選択項目	総計		製造業		卸売業		小売業		サービス業		建設業		不動産業	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
公共職業安定所（ハローワーク）	122	26.2%	38	34.2%	15	23.8%	11	16.7%	18	26.1%	28	30.4%	12	18.8%
新聞（折込み広告を含む）	25	5.4%	5	4.5%	4	6.3%	6	9.1%	2	2.9%	4	4.3%	4	6.3%
求人情報誌	58	12.5%	10	9.0%	7	11.1%	8	12.1%	12	17.4%	11	12.0%	10	15.6%
自社ホームページ	17	3.7%	3	2.7%	3	4.8%	2	3.0%	3	4.3%	1	1.1%	5	7.8%
求人情報サイト	27	5.8%	3	2.7%	5	7.9%	5	7.6%	4	5.8%	7	7.6%	3	4.7%
就職・転職セミナー	8	1.7%	3	2.7%	1	1.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.1%	3	4.7%
学校からの紹介	18	3.9%	6	5.4%	0	0.0%	0	0.0%	6	8.7%	4	4.3%	2	3.1%
知人・取引先等からの紹介	73	15.7%	18	16.2%	6	9.5%	12	18.2%	10	14.5%	19	20.7%	8	12.5%
その他	3	0.6%	1	0.9%	0	0.0%	1	1.5%	0	0.0%	1	1.1%	0	0.0%
特にない	113	24.3%	24	21.6%	22	34.9%	21	31.8%	13	18.8%	16	17.4%	17	26.6%
無回答	1	0.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%
合計	465	100.0%	111	100.0%	63	100.0%	66	100.0%	69	100.0%	92	100.0%	64	100.0%



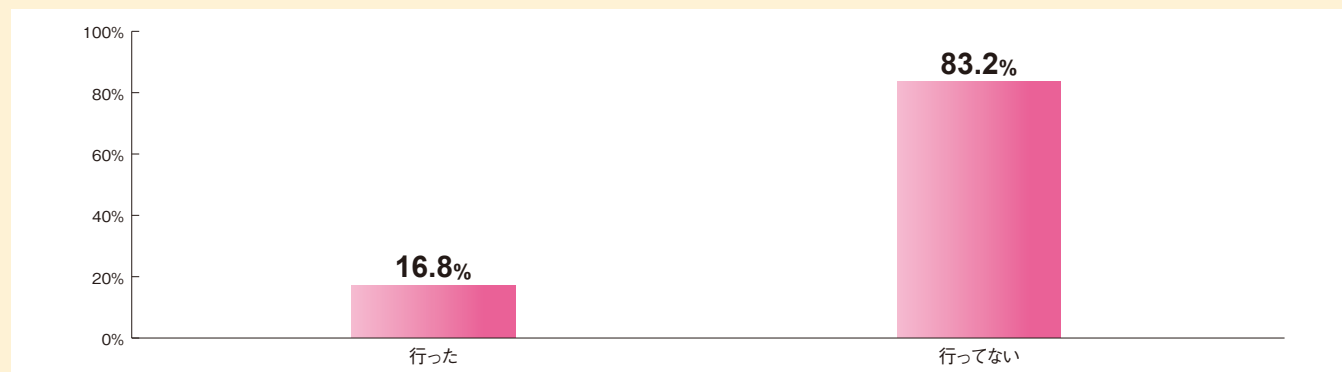
「貴社では、今後どのような職能・技能を有する人材を採用したいかについて」

選択項目	総計		製造業		卸売業		小売業		サービス業		建設業		不動産業	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
営業・販売	133	32.8%	26	25.7%	29	51.8%	21	38.9%	13	25.0%	15	19.5%	29	44.6%
財務・経理	14	3.5%	2	2.0%	3	5.4%	2	3.7%	3	5.8%	0	0.0%	4	6.2%
企画・管理	24	5.9%	6	5.9%	2	3.6%	2	3.7%	1	1.9%	7	9.1%	6	9.2%
研究・開発	15	3.7%	11	10.9%	1	1.8%	0	0.0%	0	0.0%	2	2.6%	1	1.5%
法務（労務や特許等）	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
IT関連技能	8	2.0%	3	3.0%	1	1.8%	2	3.7%	1	1.9%	0	0.0%	1	1.5%
語学力	6	1.5%	3	3.0%	2	3.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.3%	0	0.0%
業種独自の技能・資格	111	27.4%	21	20.8%	9	16.1%	7	13.0%	22	42.3%	36	46.8%	16	24.6%
その他	5	1.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	3.8%	2	2.6%	1	1.5%
職能・技能は問わない	83	20.5%	27	26.7%	9	16.1%	19	35.2%	9	17.3%	12	15.6%	7	10.8%
無回答	6	1.5%	2	2.0%	0	0.0%	1	1.9%	1	1.9%	2	2.6%	0	0.0%
合計	405	100.0%	101	100.0%	56	100.0%	54	100.0%	52	100.0%	77	100.0%	65	100.0%



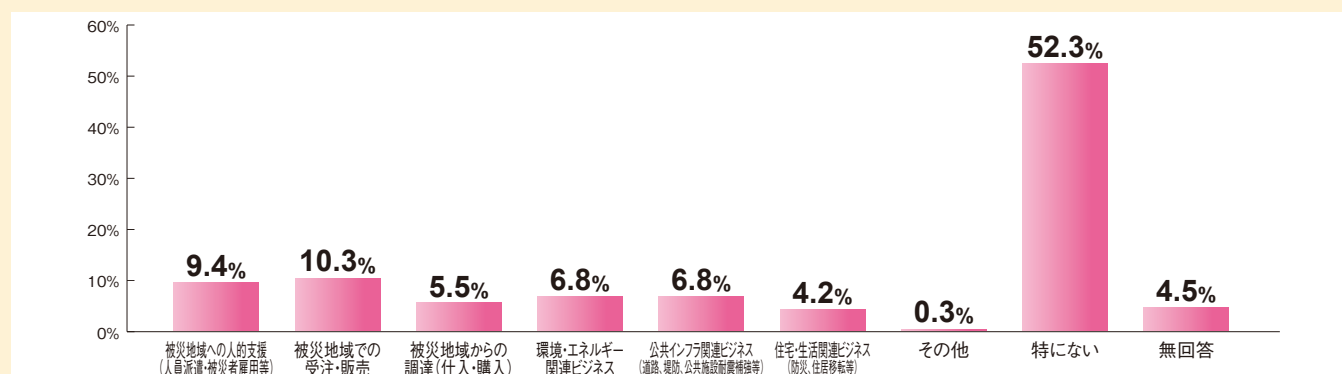
「被災地への訪問に関して」

選択項目	総計		製造業		卸売業		小売業		サービス業		建設業		不動産業	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
行った	52	16.8%	17	23.9%	8	18.6%	8	17.0%	4	9.1%	9	15.0%	6	13.3%
行っていない	258	83.2%	54	76.1%	35	81.4%	39	83.0%	40	90.9%	51	85.0%	39	86.7%
合計	310	100.0%	71	100.0%	43	100.0%	47	100.0%	44	100.0%	60	100.0%	45	100.0%



「貴社の震災からの復旧・復興に関連する業務と今後取組みたい業務について」

選択項目	総計		製造業		卸売業		小売業		サービス業		建設業		不動産業	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
被災地域への人的支援 (人員派遣・被災者雇用等)	29	9.4%	6	8.5%	4	9.3%	1	2.1%	5	11.4%	9	15.0%	4	8.9%
被災地域での受注・販売	32	10.3%	10	14.1%	12	27.9%	5	10.6%	1	2.3%	4	6.7%	0	0.0%
被災地域からの調達 (仕入・購入)	17	5.5%	5	7.0%	2	4.7%	6	12.8%	1	2.3%	2	3.3%	1	2.2%
環境・エネルギー関連ビジネス	21	6.8%	11	15.5%	0	0.0%	2	4.3%	1	2.3%	3	5.0%	4	8.9%
公共インフラ関連ビジネス (道路、堤防、公共施設耐震補強等)	21	6.8%	5	7.0%	6	14.0%	0	0.0%	2	4.5%	8	13.3%	0	0.0%
住宅・生活関連ビジネス (防災、住居移転等)	13	4.2%	2	2.8%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.3%	4	6.7%	6	13.3%
その他	1	0.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.3%	0	0.0%	0	0.0%
特にない	162	52.3%	28	39.4%	19	44.2%	31	66.0%	28	63.6%	28	46.7%	28	62.2%
無回答	14	4.5%	4	5.6%	0	0.0%	2	4.3%	4	9.1%	2	3.3%	2	4.4%
合計	310	100.0%	71	100.0%	43	100.0%	47	100.0%	44	100.0%	60	100.0%	45	100.0%



This image shows a full page of blank, lined paper. It features approximately 20 evenly spaced horizontal grey lines across the entire width of the page, providing a guide for handwriting or typing. The background is a solid off-white color.



発行. 川口信用金庫
社会貢献課

〒332-8686 埼玉県川口市栄町3丁目9番3号

T E L : 048-253-3333(代表)

HPアドレス : <http://www.shinkin.co.jp/ksb/>