

第15号

かわしん 景況レポート

平成25年8月

(平成25年4月～6月期調査)



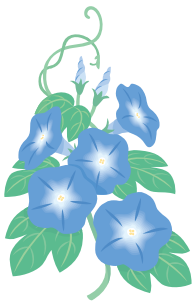
つなぐ力発揮 一致団結

川口信用金庫



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25年6月3日（月）～7日（金）
3. 調査の内容 前期（平成25年1月～3月期）と比べた当期（平成25年4月～6月期）の実績、当期と比べた来期（平成25年7月～9月期）の予想
特別調査 「中小企業における“本業”の現状と今後について」
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。



目次

■ 時 流		P1
■ 特 別 調 査		
「中小企業における“本業”の現状と今後について」		P2～P4
■ 全 業 種		P5
■ 製 造 業		P6～P7
■ 卸 売 業		P8～P9
■ 小 売 業		P10～P11
■ サービス業		P12～P13
■ 建 設 業		P14～P15
■ 不 動 産 業		P16～P17
■ 企業レポート		P18～P19
支店紹介		
■ 産学連携		P20～P21

* 今回の特別調査は「中小企業における“本業”の現状と今後について」と題しP2～P4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!!



SMBCH興証券 債券ストラテジスト

いわした まり
岩下 真理

略歴

1988年慶応義塾大学商学部卒業、旧太陽神戸銀行入行。三井住友銀行の市場部門で15年、日本経済、円金利担当のエコノミストを経験。2006年に旧大和証券SMBCに出向、2008年4月からチーフマーケットエコノミストとして債券顧客向けの情報提供、顧客訪問、セミナー等講師を務める。現在はSMBCH興証券にて、日銀ウォッチャーとして、グローバルに金融・経済情勢を分析。数少ない民間女性エコノミストとして、ESPフォーカスター、総務省消費統計研究会委員、内閣府統計専門委員を務める。仕事のモットーは、ホットな情報提供とわかりやすく楽しい経済解説。趣味は世界地図を見ること。パンダ好き。

アベノミクスによる景気回復期待を背景に消費マインドは改善し、高額消費にとどまらず消費の強さに広がりが見られている。足元では、品質にこだわった高価格帯の食品が販売好調となり、その流れがついに外食業界にも波及した。日本マクドナルドは6月17日、単品で500円超という、それまでで最も価格設定が高いハンバーガーを6月24日に発売すると発表した。夏場の期間限定販売ではあるが、日本経済を長年分析してきた筆者にとっては衝撃的なニュースである。というのも、同社の戦略は、常に時代の急先鋒にある印象を与え、日本経済の先行指標的な存在であるからだ。7月2日には第2弾として、7月の3日間限定で単品1,000円という過去最高額の高級ハンバーガーの発売も発表した。

日本経済史に残る同社の重要イベントを振り返ると、2000年2月に打ち出した「平日ハンバーガー半額」戦略である。これは、日本経済が1998年の金融システム不安から立ち直り、ITバブル崩壊を確認する前、2000年8月のゼロ金利解除前のタイミングに実施していた。当時は「収益拡大を狙った新たな低価格戦略」「大きな勝負に出た」とも言われたが、結果的に売上高を伸ばした。その後、日本のデフレ経済を語る時、衣料品のユニクロとともに、デフレの象徴的な存在となったのである。当時、エコノミストの中には、「まずはマクドナルドが値上げしなければ、デフレは脱却できない」との意見が出ていたほどだ。

当時、2000年基準のCPI統計を使い、ハンバーガーや牛丼の値下げの影響を筆者も試算していたことが懐かしい。▲0.1%程度に収まるマイナス寄与にもかかわらず、人々に「物価は下がり続けるもの

で上がらない」という意識を定着させた影響力は大きかった。ちなみに、ハンバーガーの構成比は全国ベースで2000年基準0.26%、2005年基準0.13%、2010年基準0.22%（東京都区部では同0.37%、0.15%、0.28%）と推移し、2000年代初頭よりも、値上げの影響度合いが統計上では小さくなっている。それでもなお、外食業界での価格影響力が大きいマクドナルドの動きが他に広がっていくかが注目される。

実際に500円超のハンバーガーの出足は好調で、6月24～30日の既存店売上高を前年同期比で10%以上も押し上げたという。また、牛丼店やファミリーレストラン等の外食業界で、高めの価格設定の動きが瞬く間に広がり始めている。今後の物価動向で食料品価格がじわじわと上昇していく可能性は以前より増したように思われる。2008年時の資源高騰時にも起きたが、食料品価格は上昇し始めると意外と加速感が出る点には注意したい。コストプッシュインフレは一時的なものになるのか、来春以降の賃上げが伴うものになるのかが、今後の物価動向の論点となっていくと見込まれる。

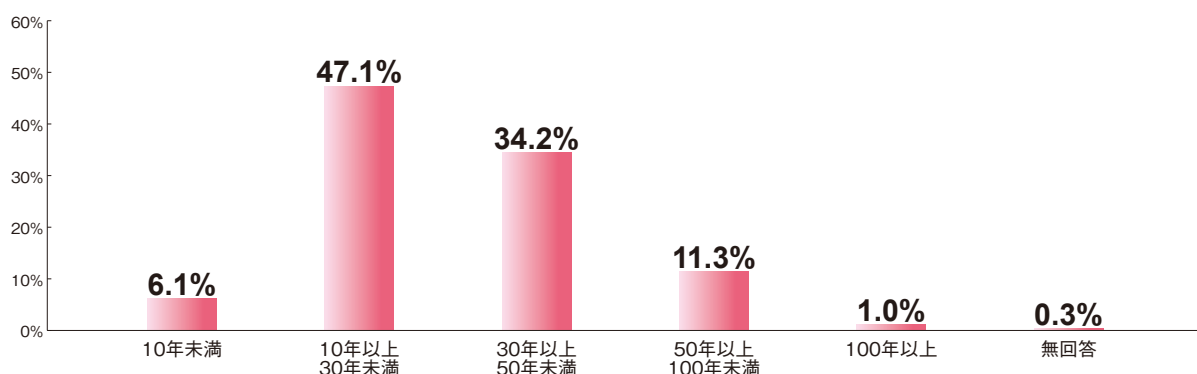
日銀短観・6月調査で、筆者が最も注目していた価格判断DIでは、販売価格が上昇し、円安によるコスト増を価格転嫁する動きを裏付けるものとなった。それも需給判断DIでは需要超過方向に動き、在庫水準判断DIでは不足超の傾向を強め、需給の引き締まりが製品価格の上昇判断を促す好循環が示されている。円安を背景とした業況判断DIの改善や中小企業への浸透、設備投資計画の上方修正の動きとともに、日銀は当面の経済・物価見通しに自信を深めているだろう。

特別調査

「中小企業における“本業”の現状と今後について」

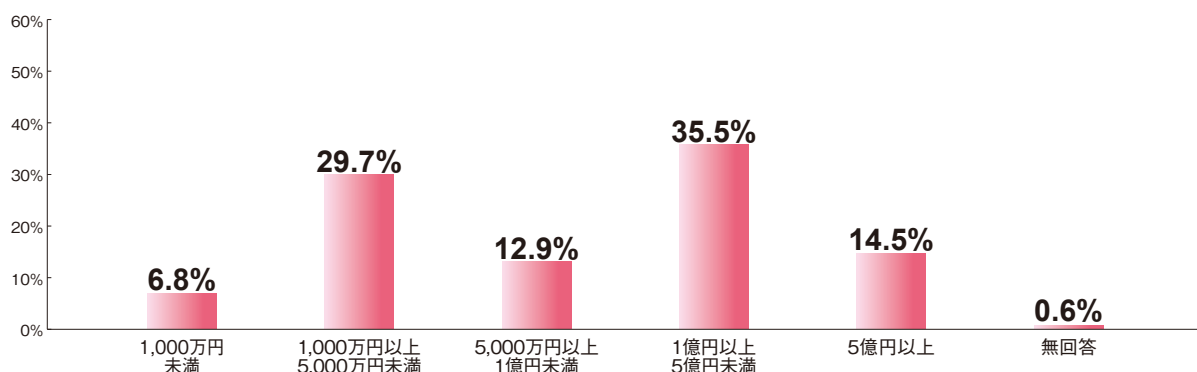
● 「貴社の業暦について」

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
10年未満	19	6.1%	1	1.4%	1	2.3%	6	12.8%	3	6.8%	4	6.7%	4	8.9%
10年以上30年未満	146	47.1%	23	32.4%	24	55.8%	21	44.7%	26	59.1%	27	45.0%	25	55.6%
30年以上50年未満	106	34.2%	31	43.7%	13	30.2%	13	27.7%	11	25.0%	23	38.3%	15	33.3%
50年以上100年未満	35	11.3%	16	22.5%	5	11.6%	5	10.6%	2	4.5%	6	10.0%	1	2.2%
100年以上	3	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.1%	2	4.5%	0	0.0%	0	0.0%
無回答	1	0.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.1%	0	0.0%	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%



● 「貴社の売上規模（年商）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
1,000万円未満	21	6.8%	1	1.4%	1	2.3%	6	12.8%	3	6.8%	4	6.7%	6	13.3%
1,000万円以上5,000万円未満	92	29.7%	22	31.0%	6	14.0%	18	38.3%	22	50.0%	11	18.3%	13	28.9%
5,000万円以上1億円未満	40	12.9%	7	9.9%	5	11.6%	11	23.4%	7	15.9%	8	13.3%	2	4.4%
1億円以上5億円未満	110	35.5%	32	45.1%	21	48.8%	8	17.0%	6	13.6%	26	43.3%	17	37.8%
5億円以上	45	14.5%	9	12.7%	10	23.3%	3	6.4%	5	11.4%	11	18.3%	7	15.6%
無回答	2	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.1%	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%



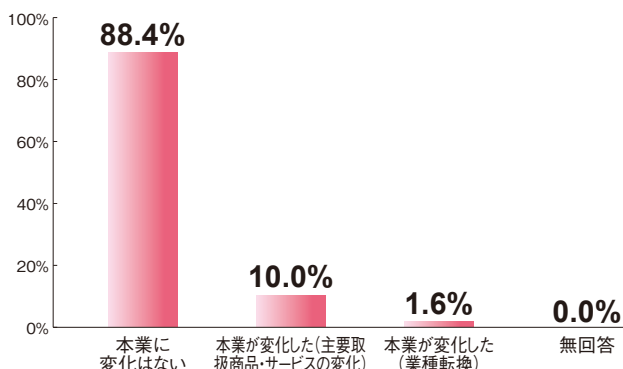
●「貴社では、創業時と現在を比較して、“本業”（売上額の最大構成事業）に変化はありましたか」

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
本業に変化はない	274	88.4%	59	83.1%	37	86.0%	44	93.6%	41	93.2%	55	91.7%	38	84.4%
本業が変化した(主要取扱商品・サービスの変化)	31	10.0%	11	15.5%	6	14.0%	3	6.4%	1	2.3%	4	6.7%	6	13.3%
本業が変化した(業種転換)	5	1.6%	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%	2	4.5%	1	1.7%	1	2.2%
無回答	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	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%

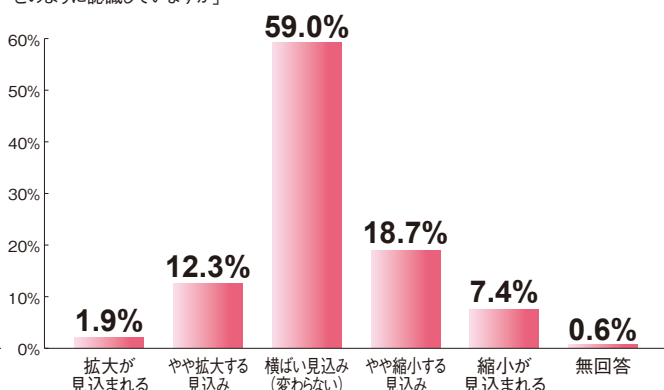
●「現在の貴社の本業に係る市場の将来性(今後5～10年程度の市場の見通し)についてどのように認識していますか」

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
拡大が見込まれる	6	1.9%	2	2.8%	1	2.3%	0	0.0%	1	2.3%	2	3.3%	0	0.0%
やや拡大する見込み	38	12.3%	7	9.9%	5	11.6%	2	4.3%	6	13.6%	12	20.0%	6	13.3%
横ばい見込み(変わらない)	183	59.0%	40	56.3%	27	62.8%	25	53.2%	25	56.8%	38	63.3%	28	62.2%
やや縮小する見込み	58	18.7%	17	23.9%	4	9.3%	14	29.8%	10	22.7%	6	10.0%	7	15.6%
縮小が見込まれる	23	7.4%	5	7.0%	6	14.0%	5	10.6%	2	4.5%	1	1.7%	4	8.9%
無回答	2	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.1%	0	0.0%	1	1.7%	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%

「貴社では、創業時と現在を比較して、“本業”（売上額の最大構成事業）に変化はありましたか」

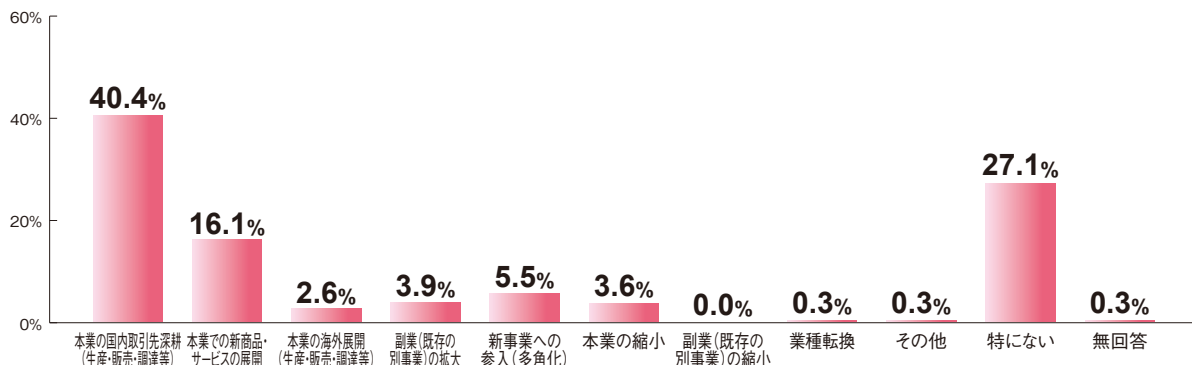


「現在の貴社の本業に係る市場の将来性(今後5～10年程度の市場の見通し)についてどのように認識していますか」



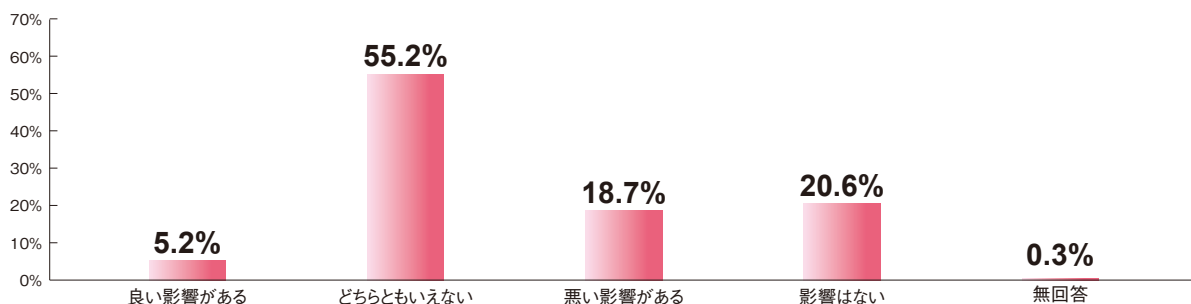
●「貴社では、今後どのような事業展開を実施・検討することが想定されますか」

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
本業の国内取引先深耕(生産・販売・調達等)	155	40.4%	42	44.7%	24	41.4%	18	33.3%	15	27.8%	33	47.1%	23	42.6%
本業での新商品・サービスの展開	62	16.1%	21	22.3%	7	12.1%	9	16.7%	11	20.4%	7	10.0%	7	13.0%
本業の海外展開(生産・販売・調達等)	10	2.6%	5	5.3%	4	6.9%	0	0.0%	1	1.9%	0	0.0%	0	0.0%
副業(既存の別事業)の拡大	15	3.9%	1	1.1%	1	1.7%	2	3.7%	1	1.9%	5	7.1%	5	9.3%
新事業への参入(多角化)	21	5.5%	9	9.6%	5	8.6%	0	0.0%	2	3.7%	1	1.4%	4	7.4%
本業の縮小	14	3.6%	2	2.1%	1	1.7%	6	11.1%	1	1.9%	1	1.4%	3	5.6%
副業(既存の別事業)の縮小	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
業種転換	1	0.3%	1	1.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	1	0.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.9%	0	0.0%	0	0.0%
特にない	104	27.1%	13	13.8%	16	27.6%	19	35.2%	21	38.9%	23	32.9%	12	22.2%
無回答	1	0.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.9%	0	0.0%	0	0.0%
合計	384	100.0%	94	100.0%	58	100.0%	54	100.0%	54	100.0%	70	100.0%	54	100.0%



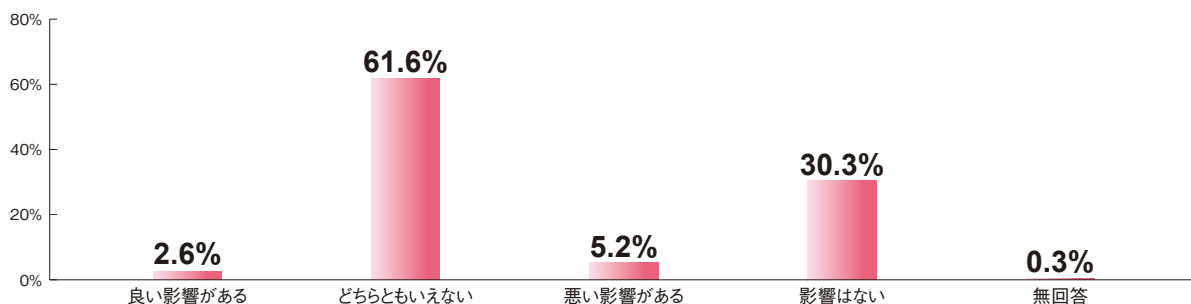
●「昨今の円安傾向によって、貴社の“本業”にはどのような影響がありますか」

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
良い影響がある	16	5.2%	5	7.0%	4	9.3%	2	4.3%	2	4.5%	1	1.7%	2	4.4%
どちらともいえない	171	55.2%	41	57.7%	21	48.8%	28	59.6%	20	45.5%	33	55.0%	28	62.2%
悪い影響がある	58	18.7%	15	21.1%	10	23.3%	9	19.1%	8	18.2%	10	16.7%	6	13.3%
影響はない	64	20.6%	10	14.1%	8	18.6%	8	17.0%	13	29.5%	16	26.7%	9	20.0%
無回答	1	0.3%	0	0.0%	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%



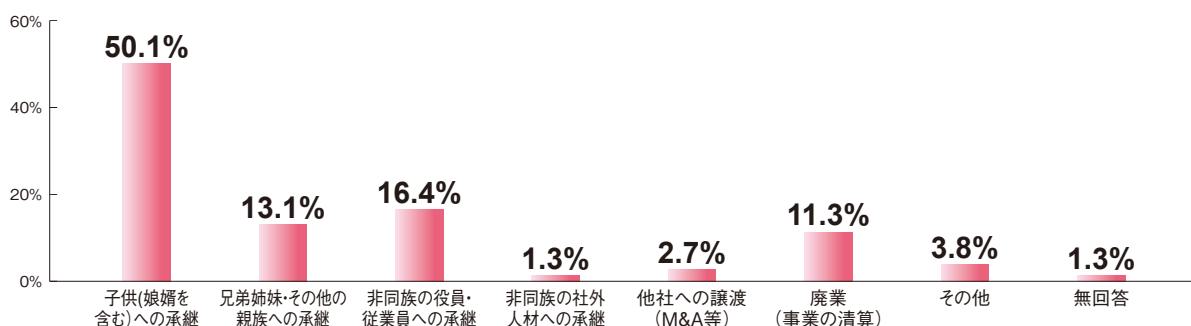
●「TTP（環太平洋戦略的経済連携協定）への参加が決まった場合、貴社の“本業”にはどのような影響があると考えられますか」

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
良い影響がある	8	2.6%	2	2.8%	0	0.0%	3	6.4%	1	2.3%	0	0.0%	2	4.4%
どちらともいえない	191	61.6%	47	66.2%	26	60.5%	32	68.1%	20	45.5%	40	66.7%	26	57.8%
悪い影響がある	16	5.2%	2	2.8%	7	16.3%	3	6.4%	2	4.5%	0	0.0%	2	4.4%
影響はない	94	30.3%	20	28.2%	10	23.3%	9	19.1%	20	45.5%	20	33.3%	15	33.3%
無回答	1	0.3%	0	0.0%	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%



●「貴社では、将来的な事業（経営）の引継ぎに際して、どのような選択肢を想定・検討しますか」（最大3つ）

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
子供（娘婿を含む）への承継	187	50.1%	47	57.3%	24	48.0%	26	46.4%	27	50.9%	36	48.6%	27	46.6%
兄弟姉妹・その他の親族への承継	49	13.1%	9	11.0%	4	8.0%	7	12.5%	7	13.2%	14	18.9%	8	13.8%
非同族の役員・従業員への承継	61	16.4%	11	13.4%	11	22.0%	5	8.9%	8	15.1%	15	20.3%	11	19.0%
非同族の社外人材への承継	5	1.3%	1	1.2%	1	2.0%	1	1.8%	2	3.8%	0	0.0%	0	0.0%
他社への譲渡（M&A等）	10	2.7%	3	3.7%	0	0.0%	3	5.4%	1	1.9%	1	1.4%	2	3.4%
廃業（事業の清算）	42	11.3%	6	7.3%	6	12.0%	13	23.2%	6	11.3%	3	4.1%	8	13.8%
その他	14	3.8%	4	4.9%	4	8.0%	0	0.0%	1	1.9%	3	4.1%	2	3.4%
無回答	5	1.3%	1	1.2%	0	0.0%	1	1.8%	1	1.9%	2	2.7%	0	0.0%
合計	373	100.0%	82	100.0%	50	100.0%	56	100.0%	53	100.0%	74	100.0%	58	100.0%





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▲12.3で、前期（1～3月）の▲17.7と比べて5.4ポイント良化し、来期（7～9月）は▲7.5と良化を予想しています。

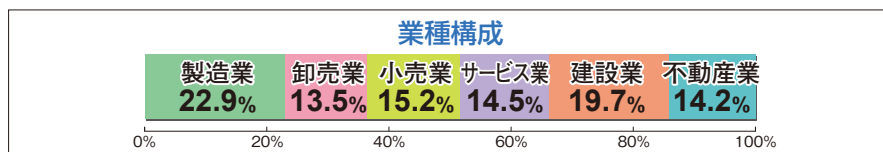
業種別では、前期と比べ卸売業、サービス業、小売業、不動産業で良化し、製造業、建設業で悪化の業況でした。

○売上

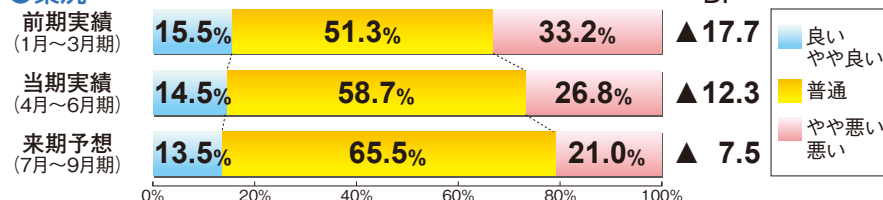
売上額判断DIは、前期▲9.0から当期▲2.9と6.1ポイントを減少させて良化傾向にあります。来期は6.2と良化を予想しています。

○収益

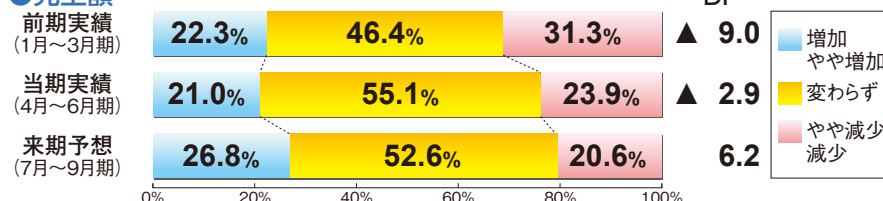
収益判断DIは、前期▲16.1から当期▲8.1と8.0ポイントを減少させて良化傾向にあります。来期は▲4.8ではありますが、更なる良化傾向を予想しています。



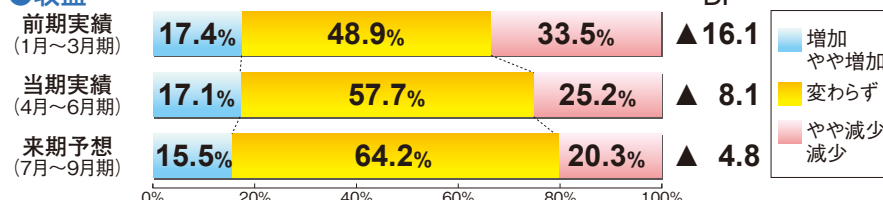
●業況



●売上額



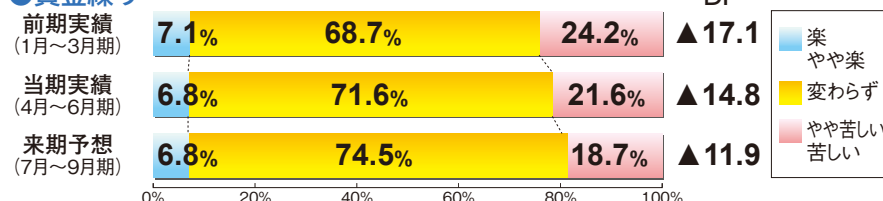
●収益



資金繰り

資金繰り判断DIは、前期▲17.1から当期▲14.8とやや良化し、来期は▲11.9と2.9ポイント更に良化すると予想しています。

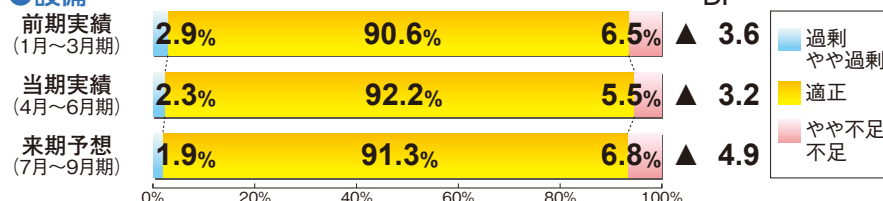
●資金繰り



設備

設備状況判断DIは、前期▲3.6から当期▲3.2と不足感が減少し、来期は▲4.9と不足感が増加すると予想しています。

●設備





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▲16.9で、前期（1～3月）の▲14.1と比べて2.8ポイント悪化しています。来期（7～9月）は良化し▲2.9と予想しています。

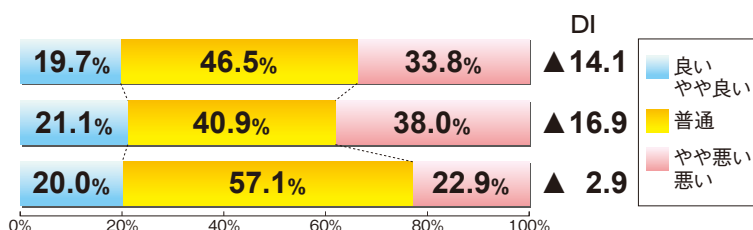
売上額判断DIは、前期▲8.4から当期▲1.4と良化しています。来期は0.0と更に良化を予想しています。受注残判断DIは、前期▲12.7、当期▲8.5と良化の状況です。収益判断DIは、前期▲15.5から当期▲11.3と4.2ポイント減少させています。また、来期は▲4.2と良化を予想しています。

●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）

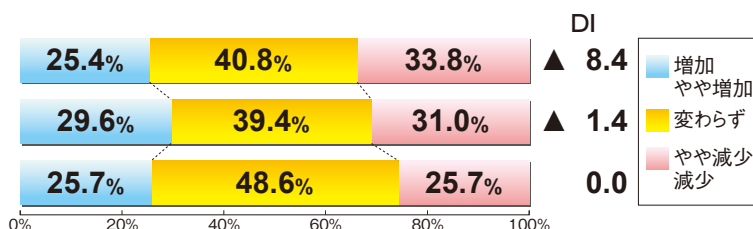


●売上額

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）

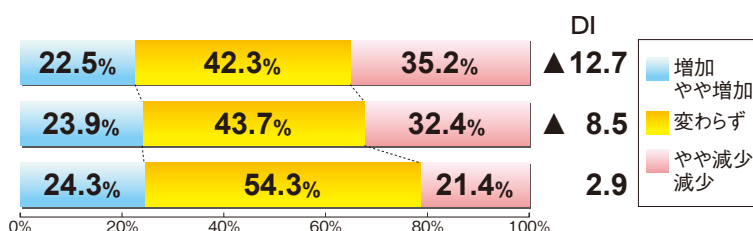


●受注残

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）

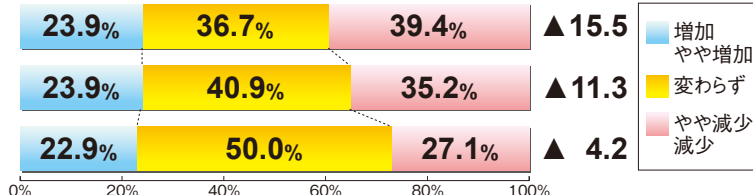


●収益

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・原材料価格

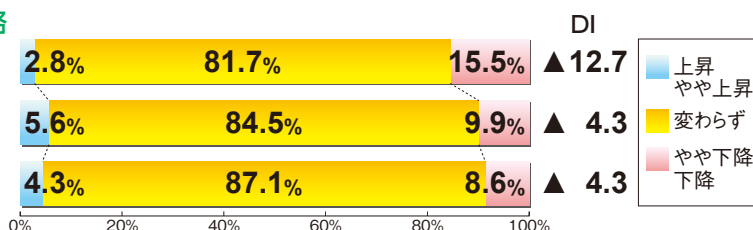
販売価格判断DIは、前期▲12.7から当期▲4.3と良化しています。来期は▲4.3と価格の横這いを予想しています。原材料価格判断DIは、当期19.7から来期14.2と価格の下降を予想しています。

●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）

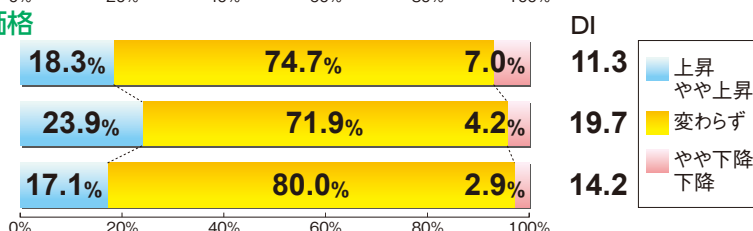


●原材料価格

前期実績
（1月～3月期）

当期実績
（4月～6月期）

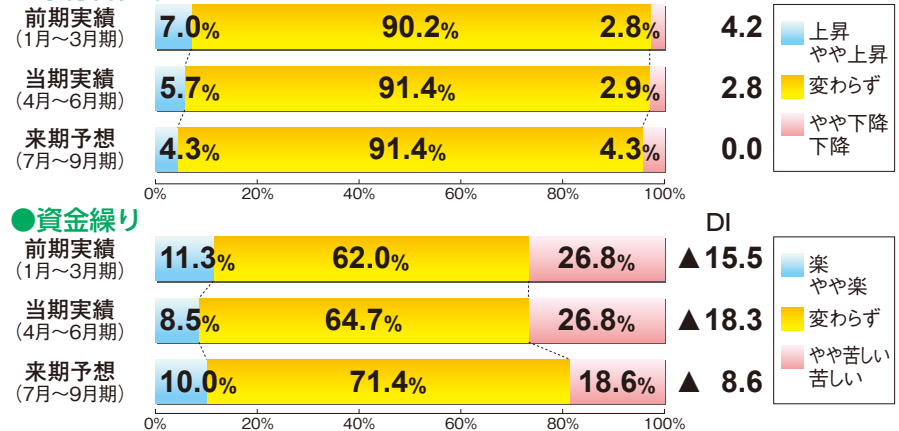
来期予想
（7月～9月期）



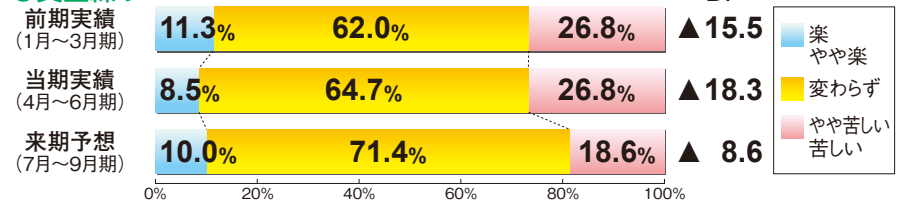
在庫・資金繰り

原材料在庫判断DIは、前期4.2から当期2.8と減少しています。来期は0.0と減少を予想しています。資金繰り判断DIは、当期▲18.3から来期▲8.6と良化を予想しています。

●原材料在庫



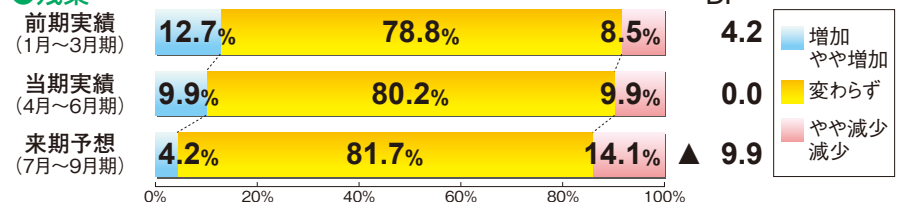
●資金繰り



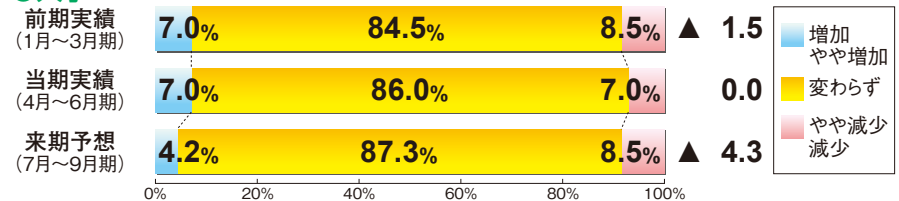
残業・人手

残業時間判断DIは、当期0.0から来期▲9.9と減少を予想しています。人手過不足感判断DIは、前期▲1.5から当期0.0と不足感が減少しています。

●残業

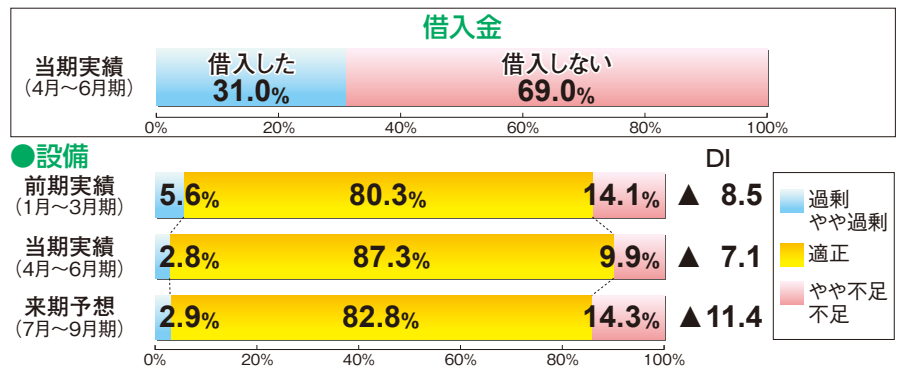


●人手



借入れ・設備

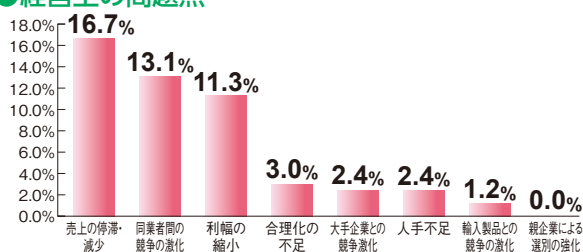
借入実施企業の割合は、当期31.0%から来期25.4%と減少予想となっています。設備状況判断DIは、当期▲7.1から来期▲11.4と不足感は増加すると予想しています。設備投資実施企業の割合は当期18.6%で、来期は23.3%の企業が実施を予定しています。



経営上の問題点

1位は「売上の停滞・減少」(16.7%)で、2位は「同業者間の競争の激化」(13.1%)、3位には「利幅の縮小」(11.3%)が続いています。

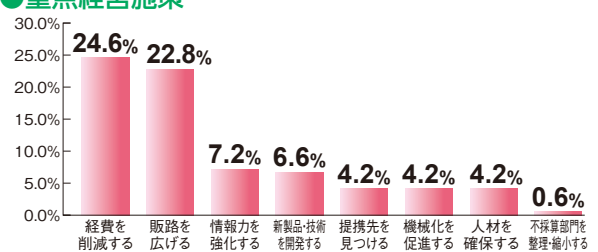
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

当面の重点経営施策は、1位は「経費を削減する」(24.6%)で、2位は「販路を広げる」(22.8%)、3位には「情報力を強化する」(7.2%)の回答となっています。

●重点経営施策





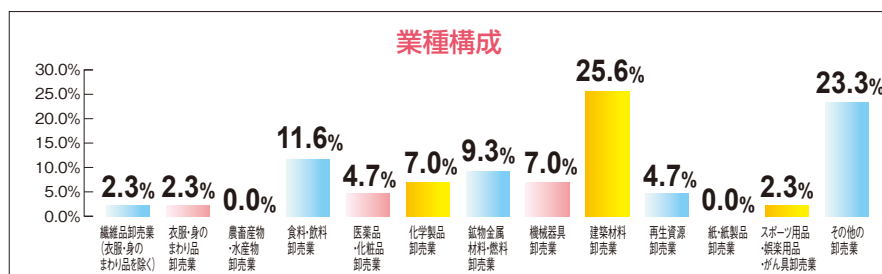
卸売業

Wholesale industry

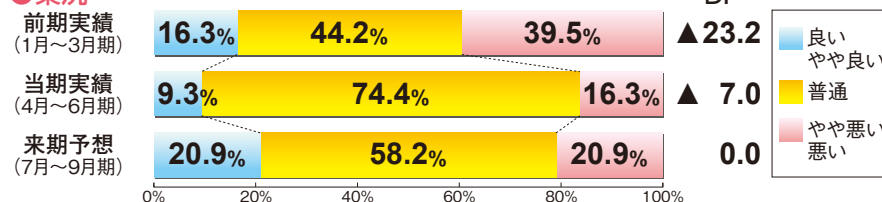
業況・売上・収益

卸売業の当期(4~6月)の業況判断DIは▲7.0で、前期(1~3月)の▲23.2と比べて16.2ポイント良化しています。来期(7~9月)は0.0と更なる良化を予想しています。

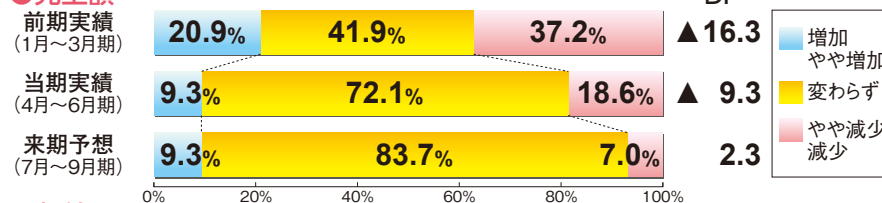
売上額判断DIは、前期▲16.3から当期▲9.3と良化しています。来期は2.3と良化を予想しています。収益判断DIは、前期▲20.9から当期▲4.6と16.3ポイント良化しています。また、来期は25.6と収益の良化を予想しています。



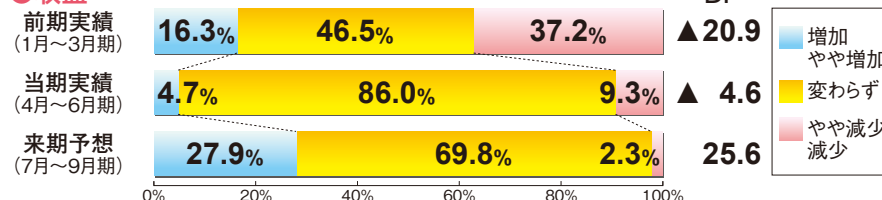
●業況



●売上額



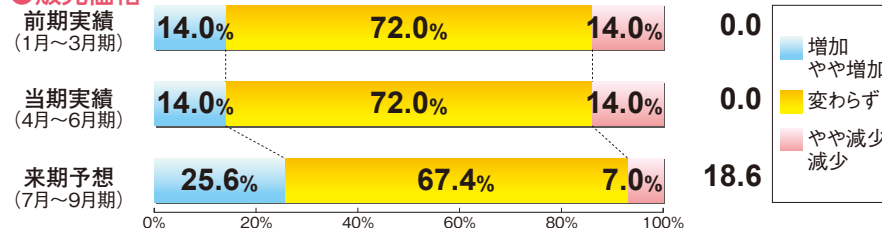
●収益



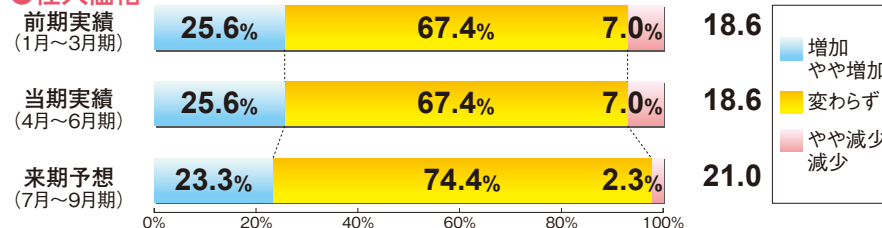
販売価格・仕入価格

販売価格判断DIは、前期0.0から当期0.0と横這いしています。仕入価格判断DIは、当期18.6から来期21.0と価格の増加を予想しています。

●販売価格



●仕入価格



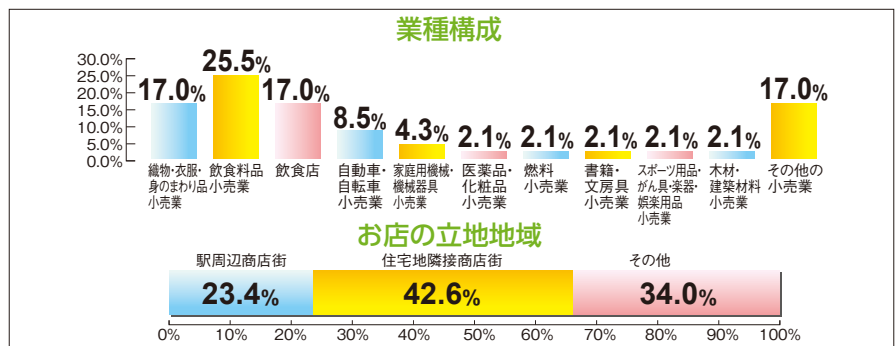


小売業

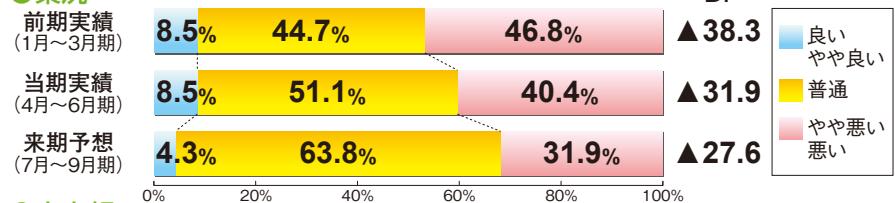
Retail business

業況・売上・収益

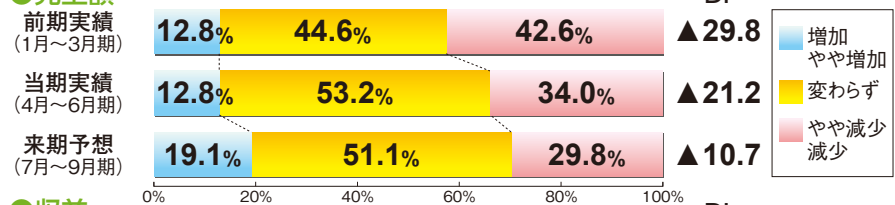
小売業の当期（4～6月）の業況判断DIは▲31.9で、前期（1～3月）▲38.3と比べて良化しています。来期（7～9月）は▲27.6と予想しています。売上額判断DIは、前期▲29.8から当期▲21.2と良化となっています。来期は▲10.7と良化を予想しています。収益判断DIは、前期▲42.5から当期▲25.5と増加しています。また、来期は▲10.6と収益の増加を予想しています。



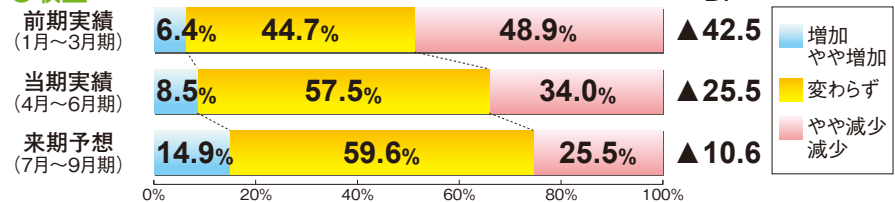
●業況



●売上額



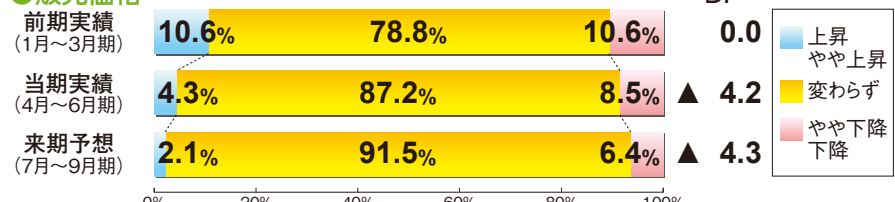
●収益



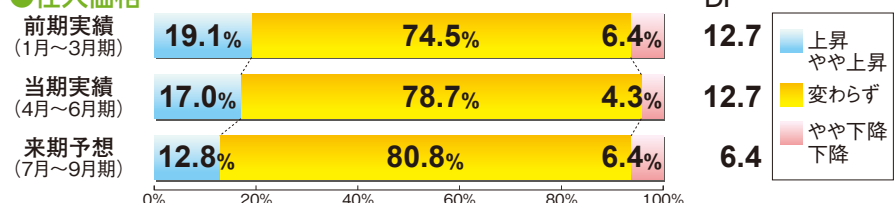
販売価格・仕入価格

販売価格判断DIは、前期0.0当期は▲4.2と下降となっています。仕入価格判断DIは、当期12.7から来期6.4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6.4から来期0.0と減少を予想しています。

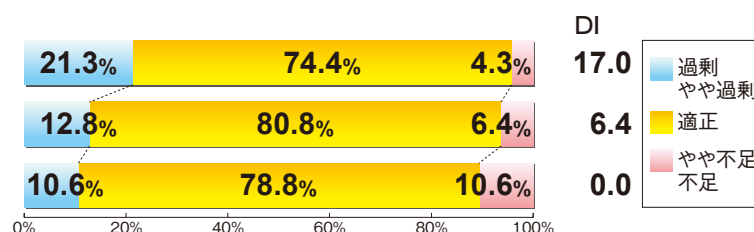
資金繰り判断DIは、当期▲14.8から来期▲21.3と悪化を予想しています。

●在庫

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)

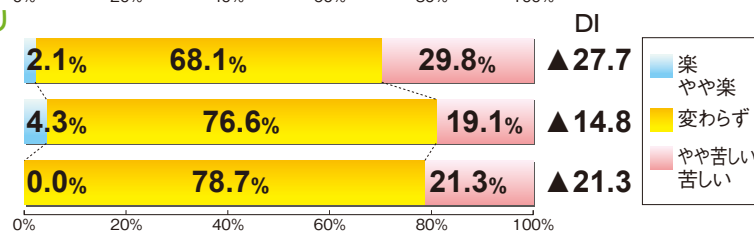


●資金繰り

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)



残業・人手

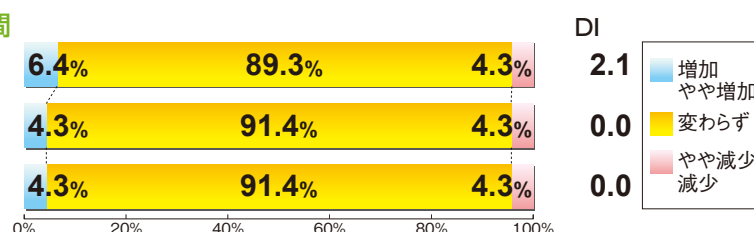
残業時間判断DIは、当期0.0から来期0.0と横這いを予想しています。
人手過不足感判断DIは、当期0.0から来期は0.0と横這いを予想しています。

●残業時間

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)

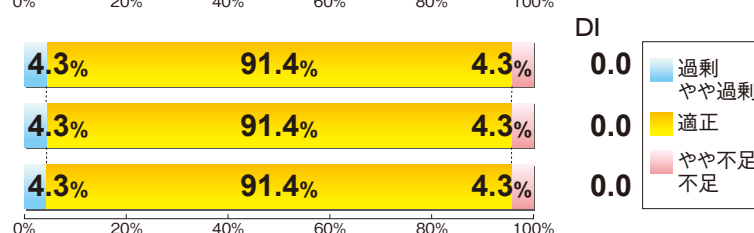


●人手

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)



借入れ・設備

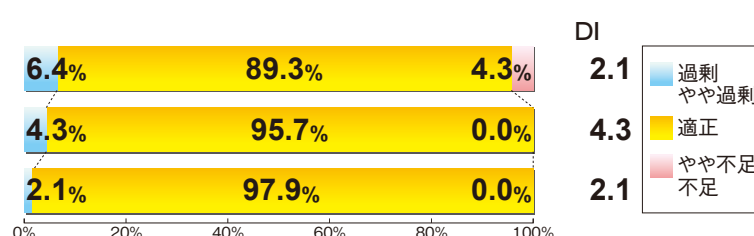
借入実施企業の割合は、当期17.0%から来期19.1%と増加予想となっています。設備状況判断DIは、当期4.3から来期2.1と不足感は減少すると予想しています。設備投資実施企業の割合は当期10.4%で、来期は10.6%の企業が実施を予定しています。

●設備

前期実績
(1月～3月期)

当期実績
(4月～6月期)

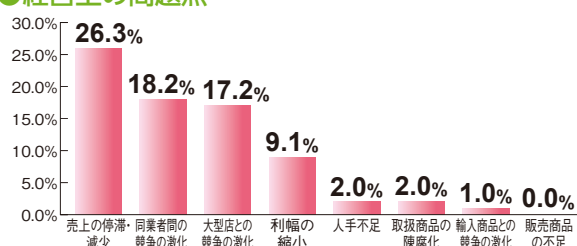
来期予想
(7月～9月期)



経営上の問題点

1位は「売上の停滞・減少」(26.3%)で、2位は「同業者間の競争の激化」(18.2%)、3位には「大型店との競争の激化」(17.2%)が続いています。

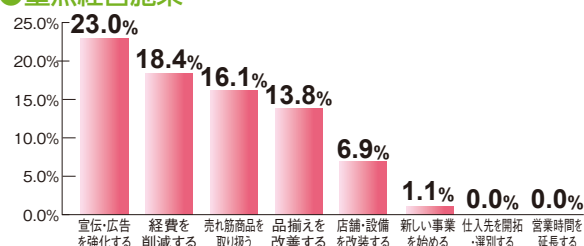
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

1位は「宣伝・広告を強化する」(23.0%)で、2位は「経費を削減する」(18.4%)、3位には「売れ筋商品を取り扱う」(16.1%)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▲20.5で、前期（1～3月）の▲20.5と横這いしています。来期（7～9月）は▲15.9とやや良化することを予想しています。

売上額判断DIは、前期▲4.5から当期▲2.3と良化しています。来期は▲4.5と悪化を予想しています。収益判断DIは、前期▲6.8から当期▲9.1と悪化となっています。また、来期は▲6.8と良化を予想しています。

●業況

前期実績
（1月～3月期）



DI

▲20.5

当期実績
（4月～6月期）

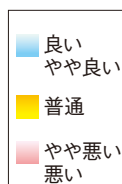


▲20.5

来期予想
（7月～9月期）



▲15.9



●売上額

前期実績
（1月～3月期）



DI

▲4.5

当期実績
（4月～6月期）

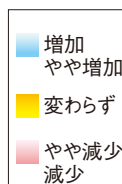


▲2.3

来期予想
（7月～9月期）



▲4.5



●収益

前期実績
（1月～3月期）



DI

▲6.8

当期実績
（4月～6月期）

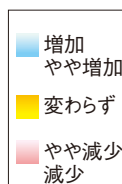


▲9.1

来期予想
（7月～9月期）



▲6.8



料金価格・材料価格

料金価格判断DIは、当期▲4.5から来期▲4.5と価格は横這いと予想しています。材料価格判断DIは、当期18.2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）



DI

0.0

当期実績
（4月～6月期）



▲4.5

来期予想
（7月～9月期）



▲4.5



●材料価格

前期実績
（1月～3月期）



DI

13.7

当期実績
（4月～6月期）

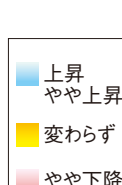


18.2

来期予想
（7月～9月期）



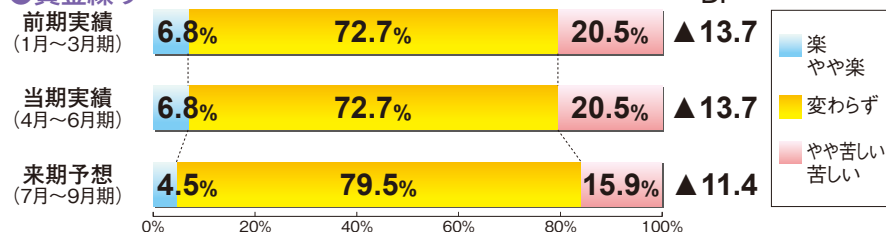
11.3



資金繰り

資金繰り判断DIは、前期▲13.7から当期▲13.7と横這いしています。

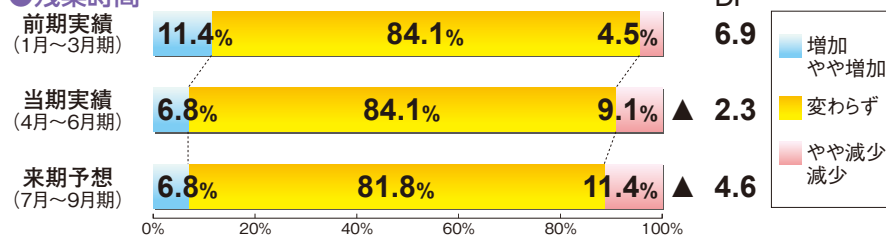
●資金繰り



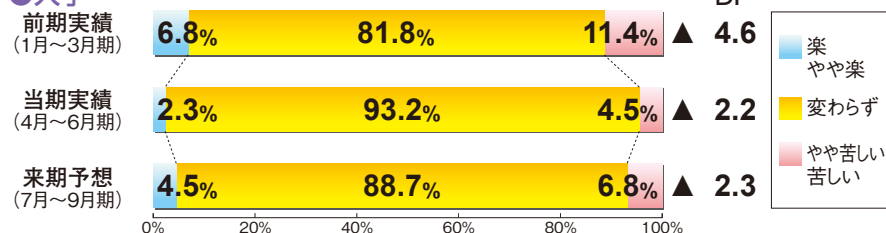
残業・人手

残業時間判断DIは、当期▲2.3から来期▲4.6と減少を予想しています。人手過不足感判断DIは、当期▲2.2から来期▲2.3と不足感が増加すると予想しています。

●残業時間



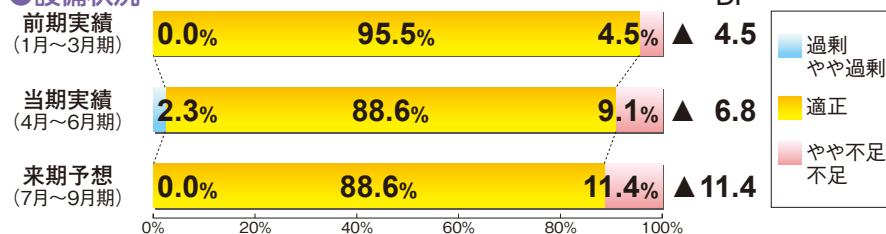
●人手



借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期20.5%から来期13.6%と減少予想となっています。設備状況判断DIは、前期▲4.5から当期▲6.8と不足感が増加となっています。設備投資実施企業の割合は当期26.1%で、来期は25.5%の企業が実施を予定しています。

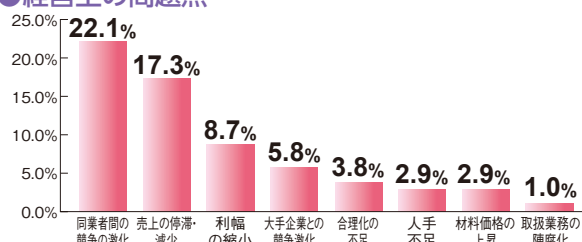
●設備状況



経営上の問題点

1位は「同業者間の競争の激化」(22.1%)で、2位は「売上の停滞・減少」(17.3%)、3位には「利幅の縮小」(8.7%)が続いています。

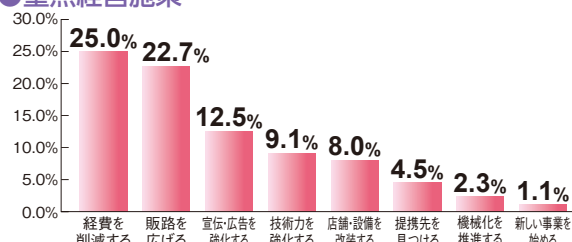
●経営上の問題点

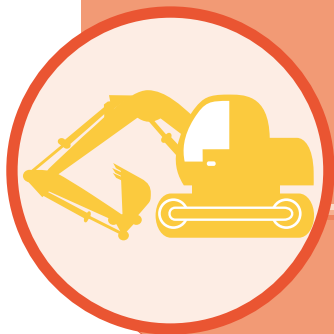


当面の重点経営施策

1位は「経費を削減する」(25.0%)で、2位は「販路を広げる」(22.7%)、3位には「宣伝・広告を強化する」(12.5%)の回答となっています。

●重点経営施策





建設業

Construction industry

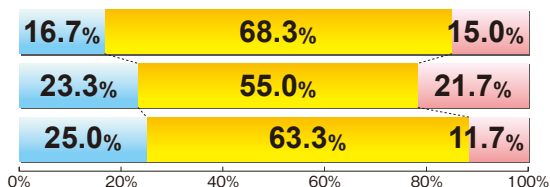
業況・売上・受注・施工・収益

建設業の当期（4～6月）の業況判断DIは1.6で、前期（1～3月）の1.7と比べてほぼ横這いの状況です。来期（7～9月）は13.3と良化の状況と予想しています。

売上額判断DIは、前期13.3から当期1.7と悪化しています。来期は21.6と良化を予想しています。受注残判断DIは、前期13.3から当期5.0と8.3ポイント悪化しています。来期は21.7と良化の傾向を予想しています。施工高判断DIは、前期16.6から当期8.3で減少の状況です。来期は15.0と増加すると予想しています。収益判断DIは、前期1.7から当期0.0と悪化しています。また、来期は3.3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）



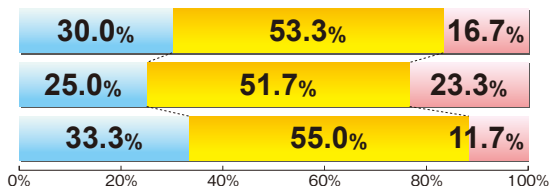
DI

1.7
1.6
13.3

良い
やや良い
普通
やや悪い
悪い

●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）



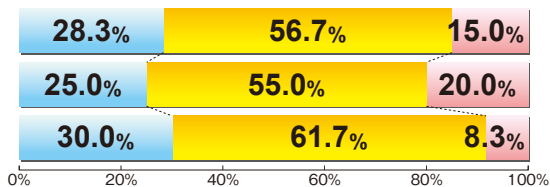
DI

13.3
1.7
21.6

増加
やや増加
変わらず
やや減少
減少

●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）



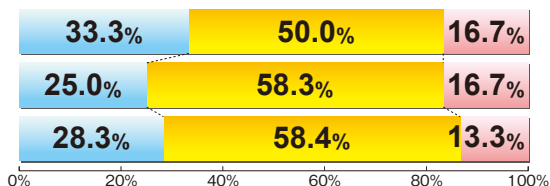
DI

13.3
5.0
21.7

増加
やや増加
変わらず
やや減少
減少

●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）



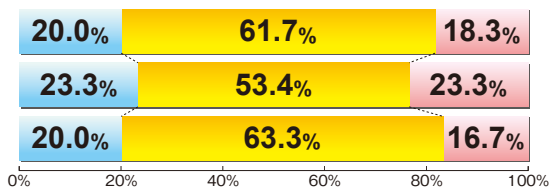
DI

16.6
8.3
15.0

増加
やや増加
変わらず
やや減少
減少

●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）



DI

1.7
0.0
3.3

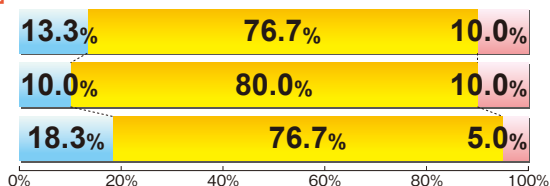
増加
やや増加
変わらず
やや減少
減少

請負価格・材料価格

請負価格判断DIは、当期0.0から来期13.3と価格は良化と予想しています。材料価格判断DIは、当期33.3から来期31.6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）



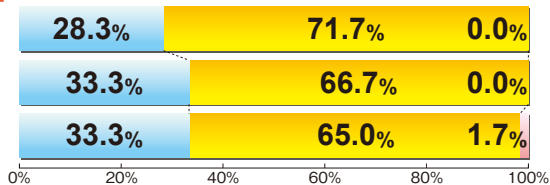
DI

3.3
0.0
13.3

上昇
やや上昇
変わらず
やや下降
下降

●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）



DI

28.3
33.3
31.6

上昇
やや上昇
変わらず
やや下降
下降

在庫・資金繰り

在庫判断DIIは、当期▲1.6から来期3.4と増加を予想しています。資金繰り判断DIIは、前期▲8.3から当期▲10.0と逼迫感が増加しています。

●在庫

前期実績
(1月～3月期)



DI

▲ 1.6

当期実績
(4月～6月期)

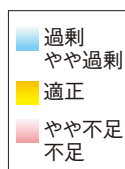


▲ 1.6

来期予想
(7月～9月期)



3.4



●資金繰り

前期実績
(1月～3月期)



DI

▲ 8.3

当期実績
(4月～6月期)



▲ 10.0

来期予想
(7月～9月期)



▲ 8.4



残業・人手

残業時間判断DIIは、当期▲3.3から来期6.7と減少を予想しています。人手過不足感判断DIIは、前期▲23.4から当期▲15.0と不足感が減少しています。

●残業

前期実績
(1月～3月期)



DI

16.7

当期実績
(4月～6月期)



▲ 3.3

来期予想
(7月～9月期)



6.7



●人手

前期実績
(1月～3月期)



DI

▲ 23.4

当期実績
(4月～6月期)

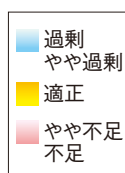


▲ 15.0

来期予想
(7月～9月期)



▲ 26.6



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DIIは、当期▲3.4から来期0.0と増加と予想しています。設備投資実施企業の割合は当期20.6%で、来期は26.2%の企業が実施を予定しています。

●設備

前期実績
(1月～3月期)



DI

▲ 3.4

当期実績
(4月～6月期)

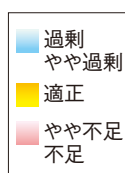


▲ 3.4

来期予想
(7月～9月期)



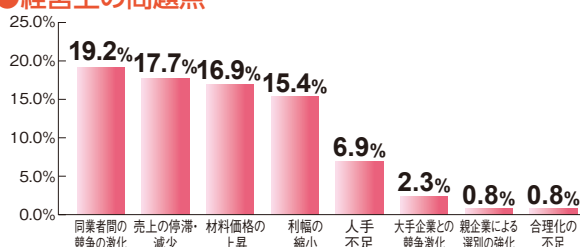
0.0



経営上の問題点

1位は「同業者間の競争の激化」(19.2%)で、2位は「売上の停滞・減少」(17.7%)、3位には「材料の価格の上昇」(16.9%)が続いています。

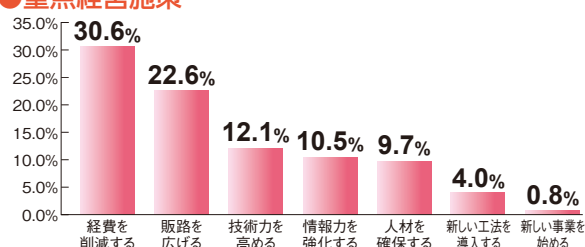
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

1位は「経費を削減する」(30.6%)で、2位は「販路を広げる」(22.6%)、3位には「技術力を高める」(12.1%)の回答となっています。

●重点経営施策





不動産業

Real estate industry

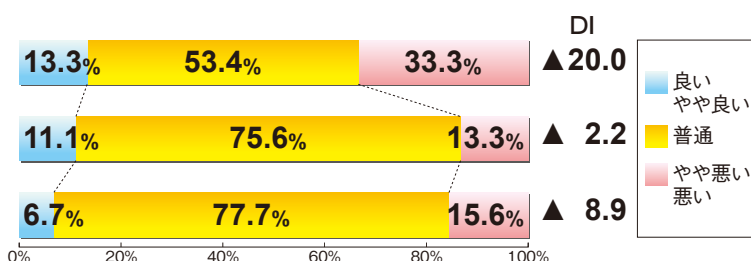
業況・売上・収益

不動産業の当期(4～6月)の業況判断DIは▲2.2で、前期(1～3月)の▲20.0と比べて良化しています。来期(7～9月)は▲8.9と悪化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期▲15.6から当期2.2と増加となっています。来期は▲2.2と減少を予想しています。収益判断DIについては、前期▲17.8から当期▲2.2と良化となっています。また、来期は▲6.6とやや悪化すると予想しています。

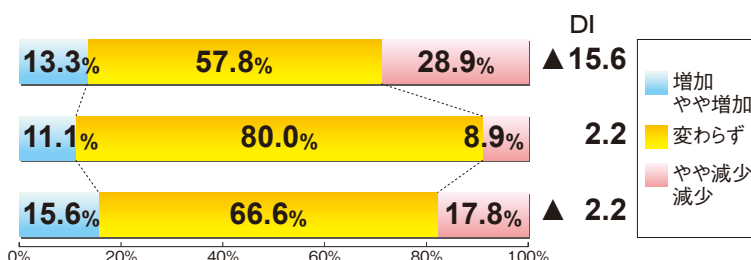
●業況

前期実績
(1月～3月期)



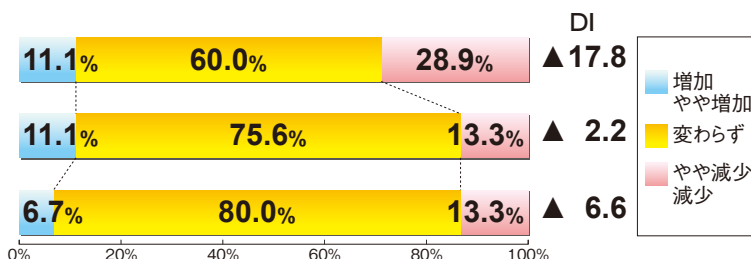
●売上額

前期実績
(1月～3月期)



●収益

前期実績
(1月～3月期)

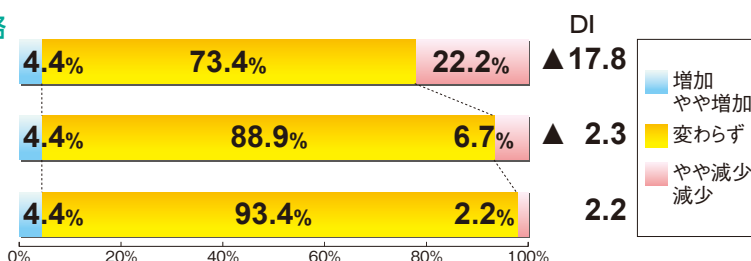


販売価格・仕入価格

販売価格判断DIは、当期▲2.3から来期2.2と良化を予想しています。仕入価格判断DIは、当期8.9から来期22.2と大幅に増加すると予想しています。

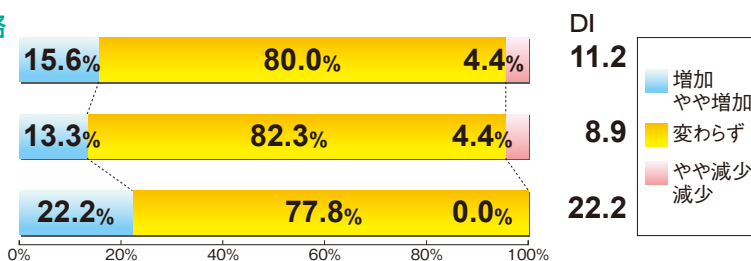
●販売価格

前期実績
(1月～3月期)



●仕入価格

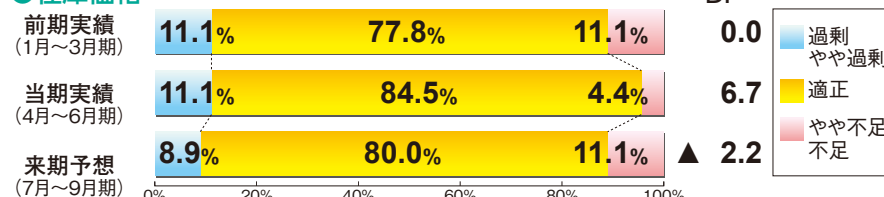
前期実績
(1月～3月期)



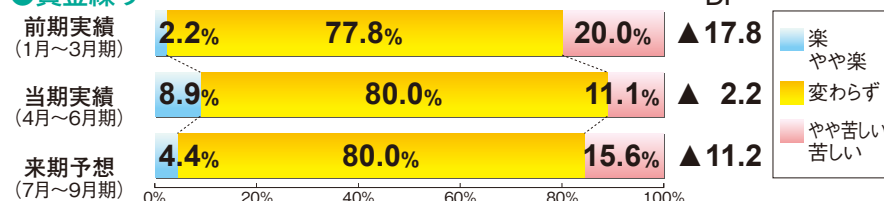
在庫・資金繰り

在庫判断DIは、当期6.7から来期▲2.2と悪化を予想しています。資金繰り判断DIは、前期▲17.8から当期▲2.2と良化しています。

●在庫価格



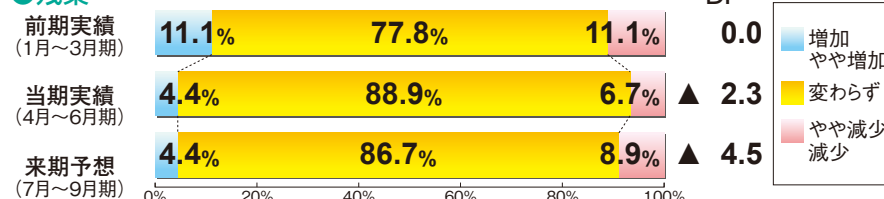
●資金繰り



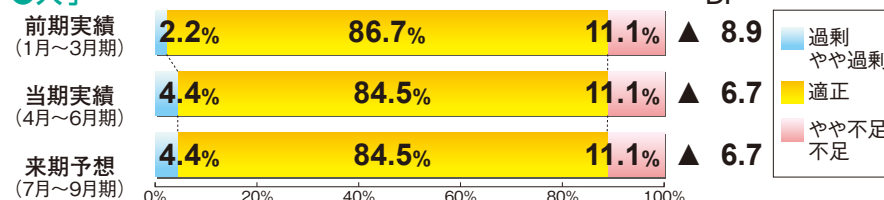
残業・人手

残業時間判断DIは、前期0.0から当期▲2.3と減少となっています。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

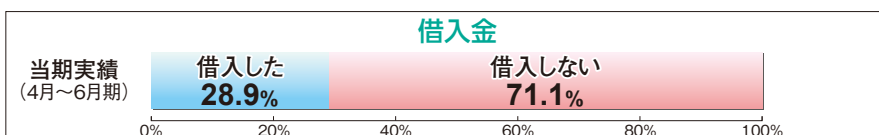


●人手



借入れ

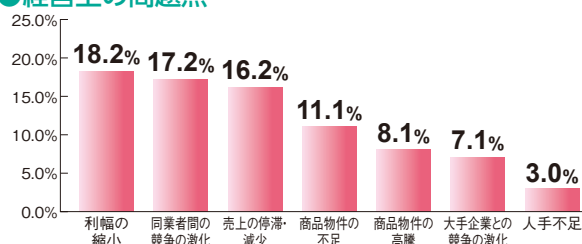
借入実施企業の割合は、当期28.9%から来期は35.6%と増加予想となっています。



経営上の問題点

1位は「利幅の縮小」で18.2%、2位は「同業者間の競争の激化」(17.2%)、3位には「売上の停滞・減少」(16.2%)が続いています。

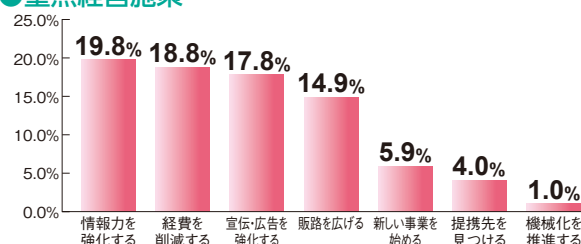
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

1位は「情報力を強化する」(19.8%)で、2位は「経費を削減する」(18.8%)、3位には「宣伝・広告を強化する」(17.8%)の回答となっています。

●重点経営施策



企業レポート

株式会社 カーネル



創 業 昭和 60 年 11 月
 設 立 昭和 60 年 11 月
 代表取締役 加藤 文男
 資 本 金 300 万円
 従 業 員 数 16 名
 本 社 ・ 工 場 川口市差間 2-2-25
 TEL.048-294-5261
 FAX.048-297-1855
 事 業 内 容 制御装置製造・販売



今回紹介する(株)カーネルは、産業機械や建設機械の電子制御関係、電子機器等の製造を手がけている。取り巻く環境は決して楽ではないものの、代表取締役の加藤社長はとても前向きだ。

元をたどれば自動車エンジンの始動を遠隔操作する装置の開発に成功したのが当社立ち上げのきっかけ。現在ではプリント基板組み込みシステム、ワイヤーハーネスの設計・製造、また電子制御関連、同機器開発を手がけている。「設立当時は自らの裁量で新製品を!という気持ちが強かったのですが、徐々に特定のお客さんに大きく依存してしまうようになって…。つまり“下請け”としての性格が強くなってしまったんですよ。だから、より自立した会社になりたいと思って」と語る社長。

型にはめられた決まった仕事を淡々とこなすだけでは、社員の士気も上がらない。より主体的に仕事をしていくためにはオリジナルな新製品開発と、それを可能にする社内体制の設備が必要と判断した加藤社長は、まず働く環境（インフラ）整備に着手、ISO9001、14001を取得。そのほか、社員のスキルアップのため各種講習会、研修会にも参加。外部コンサルタントも招聘して経営面や組織面での体制強化を矢継ぎ早に進めた。

さて新製品の方だが、ひとつはPL（製造物責任）法対策製品。事故の詳細な調査を可能にするため、その時の作業記録を取り込むレコーダーとして「履歴くん」を開発。もうひとつは、平成24年川口i-monoブランド認定商品にも選ばれました「屋根クール」。夏の倉庫は暑くて冷房が効かないといった話はよく聞かれるが、これは屋根に散水する冷却装置を開発。エアコンを“ガンガン”かけることなく、環境面とともにコスト面でも大幅カットが期待できる夏の主力製品である。「夢のような事を実現させて、世の中を驚かせたい」と毎日ワクワクしながら職場に向かう加藤社長。「より自立した組織」に向けてカーネルの挑戦は続く。

木曽呂支店

住所 埼玉県川口市差間 185-3
 TEL 048-295-6111



小沢支店長

(株)エンドープラスチックは昭和 55 年 5 月に設立しました。山形県出身の少し東北弁なまりのある現代表、遠藤隆雄氏と兄である前代表、遠藤正徳の二人で設立しました。

当社はデパート、大手スーパー、商業施設などの内装看板、シート、切り文字、アクリル、カルプ文字、インクジェット内照看板など幅広く製作施工を行っております。創業当初は同業者から仕事をもらい、とにかく何でも断らずに仕事を請け、お客様の要望に応える為に一生懸命だったそうです。その甲斐もあり、バブル期には取引先が 100 社を超えるまでに増え、寝る暇もなく働きました。現在では今までの仕事振りが認められ、デパート、大手スーパーなどの固定取引先が出来、計画的に受注があることから従業員も 15 名までに増やし営業をしております。

また当社は、多くの女性従業員が活躍している会社でもあります。当社の製品はデパート、スーパーなどの食品売場に多く使用され、女性客の視線や女性的な感性を求められることが多いからです。

最近では、安全対策に対する意識が非常に高くなってきております。施工前の安全テストや施工後の定期点検も行い、万全のリスク管理体制で営業をしております。

当社は社長の人柄同様に大変温かみのある会社であり、チームワークも良く仕事に取り組んでおります。今後は創業時の基本である『お客様の要望に応える』をモットーに一層の努力を重ねていく企業であります。



株式会社 エンドープラスチック



創 業	昭和 55 年 5 月
設 立	平成 16 年 6 月 24 日
代表取締役	遠藤 隆雄
資 本 金	1000 万円
従 業 員 数	15 名
本 社 ・ 工 場	埼玉県富士見市南畑新田 850-10 TEL.049-255-5131 FAX.049-255-5227
事 業 内 容	看板、ディスプレイ、案内板、 販売什器、装飾等の製作施工



金子支店長

宗岡支店

住所 埼玉県志木市中宗岡
4-16-10
TEL 048-474-2121

※当金庫お取引先企業を順次ご紹介いたしております

産学連携

産学連携セミナー I N 日本工業大学

平成25年6月18日(火)、宮代町の日本工業大学に於いて63名参加して、第一部は、学友会館で公益法人 埼玉県産業振興公社の協力を得て、新産業振興部塚田隆史グループリーダーと近藤拓士両氏による「公益法人 埼玉県産業振興公社の業務内容及び知財について」「ものづくり補助金・サポイン・競争的資金について」の講演会、第二部は、日本工業大学 産学連携企業教育センターの主催による工業技術博物館、先端材料技術研究センター、真空成形機・3Dレーザースキャナー・ABC積層造形機等によるデザインラボ、ロボット研究室等の大学施設見学会を実施いたしました。



学生と一緒に学んでみませんか？

無料

日本工業大学 川口信用金庫 寄附講座(公開講座) 第3回「創業の基礎」開講一般社会人5名募集中

【授業の目的】

「創業の基礎」では、事業化・起業する前の基礎を学び、自らが成功・失敗事例を見て・聞いて理解することができる。各テーマごとにゲストスピーカーとして現役の専門家より具体的な講義をしていただき、自らが実際に体験することで企業家マインドを養う。後半のビジネスプランの作成・体験をすることにより、起業の基礎知識とノウハウを習得し、将来的に創業・新事業企画等に関する手法を学ぶことを目的としています。

【履修条件】

起業・事業化に関心と意欲のある方

【締切日】

平成 25 年9月5日(木)

【授業計画】

9月19日(木) 開講「創業の基礎」概要 10月5日(土) 企業の心構えと準備・資金調達と準備 10月19日(土) ~20日(日) 事業の成功・失敗事例 11月9日(土) 企業はなぜ200年以上続いたか・創業の一考察 11月23日(土) マネージメント 12月7日(土) イノベーション 12月21日(土) コミュニケーション 1月11日(土) ビジネスプラン発表

【申込方法と詳細について】

川口信用金庫 地域産業支援課 048-253-3333 担当：猪野・吉尾までご連絡願います。

産学連携マッチング支援

新製品・新技術開発・技術的課題解決等、産学連携大学をご紹介します！

企業の技術的ニーズ等のご相談を下記大学にかわしんがおりつぎし、マッチングを支援します！

<技術相談受付大学・研究機関>

◆産学連携大学



<東洋大学工学部>
(川越市)



<日本工業大学>
(南埼玉郡宮代町)



<埼玉県立大学>
(越谷市)

◆産学交流協議会加入



<埼玉大学>
産学連携支援センター
(さいたま市)

詳細は当金庫支店窓口・営業担当者にお問い合わせ下さい。



発行. 川口信用金庫
地域産業支援課

〒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/>