

第18号

かわしん 景況レポート

平成26年5月

(平成26年1月～3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26年3月3日（月）～10日（月）
3. 調査の内容 前期（平成25年10月～12月期）と比べた当期（平成26年1月～3月期）の実績、当期と比べた来期（平成26年4月～6月期）の予想
特別調査 「消費税率引上げの影響と賃金・改定価格の動向」
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

■ 創立90周年の感謝をこめて	P1
■ 時 流	P1～2
■ 特 別 調 査 「消費税率引上げの影響と賃金・改定価格の動向」	P3～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・かわしん経営塾	P20
■ マ ッ チ ン グ	P21

- * 今回の特別調査は「消費税率引上げの影響と賃金・改定価格の動向」と題しP3～4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!!

《創立90周年》の感謝をこめて

ごあいさつ

川口信用金庫《かわしん》を常日頃よりお引き立て賜り、厚くお礼申し上げます。

当金庫《かわしん》は大正13年3月1日創立以来、「堅実公正な経営に徹し、地域社会の繁栄に奉仕する」を経営理念とし、地域金融機関として皆様の信頼とニーズにお応えできるよう、全力を挙げて努めてまいりました。

おかげさまで、本年3月1日をもちまして《創立90周年》を迎えることができました。これも偏に、会員並びにお取引先の皆様をはじめとした地域の皆様からの暖かいご支援、ご愛顧の賜物と役職員一同心から感謝申し上げます。

今後とも地元の金融機関《かわしん》として質の高い金融サービスをご提供するとともに、社会的使命を果たし、地域経済の発展に誠心誠意努力して参る所存でございますので、何卒変わらぬご支援、ご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。



平成26年3月

川口信用金庫

会長 山口 泰男

理事長 日下 義章

おかげさまで90周年

90 川口信用金庫

時流 14年度の景気は 良くも悪くも輸出次第



みやまえ こうや
宮前 耕也

SMBC日興証券株式会社 金融経済調査部 シニアエコノミスト

略歴

2002年東京大学経済学部卒業。同年大阪ガスに入社、企画・営業・保安業務等に従事。2006年財務省へ出向、大臣官房総合政策課所属（経済分析室、政策調整室）。経済・財政・エネルギー市場の分析・予測に従事、在籍中の共著は『平成19年度版 図説日本の財政』（東洋経済新報社）等。2008年野村證券に入社、金融市場調査部債券市場調査課所属。債券アナリスト兼エコノミストとして、経済・金融政策の分析・予測に従事。2011年4月より現職。

■ 13年度は内需主導型

日本経済は足元で回復が続いている。実質GDP成長率は2013年10-12月期まで5期連続のプラスとなった。14年1-3月期も景気回復が持続すると見込まれ、13年度は+2%台の高成長が期待できそうだ。今局面の景気回復の特徴は、内需の強さにある。消費、住宅投資、設備投資といった民需が好調なほか、公共投資も景気の下支え役となっている。デフレ状態からも脱却しつつあり、ここ1年で日本経済への楽観論も増えたように思われる。

だが、足元の内需回復は、どちらかといえば政策の影響が強く、必ずしも自律的なものではない。昨年は、アベノミクス「第一の矢」(＝大胆な金融緩和)による株高で消費が刺激され、「第二の矢」(＝機動的な財政政策)により公共投資が積み増しとなった。また、消費増税を前にして、昨年秋頃から消費や住宅投資に駆け込み需要が顕在化した。これら政策効果は14年度に入れば剥落しやすく、内需縮小は避けられないであろう。景気動向は良くも悪くも輸出次第となりやすい。

■ 世界経済回復・円安の割に、輸出は弱い

その肝心の輸出は、内需好調の陰に隠れているが、実はかなり弱い。13年の財輸出は、名目ベースでみると前年比+9.0%と高い伸びで一見好調だが、これは円安により輸出物価が押し上げられた影響が大きい。数量の概念に近い実質ベースでみると前年比▲0.5%と、リーマンショック直後の09年以來4年ぶりに減少しており、やや深刻な数字だ。特に、昨年後半に掛けて米国経済が力強く回復しているにもかかわらず、足元で輸出数量が低迷しているのが気掛かりだ。

これまで、世界経済(特に米国経済)が回復すれば、あるいは円安が進行すれば、日本の輸出数量も回復するというのが常識であった。だが、足元の弱さをみる限り、その常識が通じなくなっている、言い換えれば、構造変化が起きている可能性があり、注意が必要だ。

■ 世界経済が回復しても輸出数量が伸びづらい理由

世界経済が回復しても輸出数量が伸びづらくなっているとすれば、それは、日本の輸出シェアが低下していることを意味する。確かに、主要国の輸出がリーマンショック以前の水準を超えて拡大する中、日本の輸出は依然としてその水準に至っていない。少なくとも11年まで日本の輸出シェアは低下傾向を辿ってきたが、直近でもその傾向が続いているとみられる。その一因として、11年の東日本大震災が挙げられよう。震災後の供給制約で一度失ったシェアを取り戻せていない可能性がある。また、企業が日本の地震リスクを考慮し、生産・輸出拠点の海外への分散化を図っている可能性もある。

むしろ、輸出シェアが低下しても、世界経済がそれ以上のペースで拡大していけば日本の輸出は増加が期待できるが、日本の輸出の所得弾性値は落ちることになる。世界経済が回復する割には、日本の輸出回復ペースが遅くなってしまふ。

■ 円安が進行しても輸出が伸びづらい理由

円安が進行すると、輸出数量が増えやすいというのが常識だ。だがそれは、輸出企業の販売戦略次第だ。円安が生じると、輸出企業にとって円ベースでの手取りが増える。その一部を原資として、「円安還元」で現地の販売価格を引き下げれば、日本製品の価格競争力が増し、輸出数量増に繋がりやすい。

90年代までは、この「円安還元」が起きていたが、00年代半ば頃から起きづらくなっている。これは、輸出品の高付加価値化で値下げ競争を行わなくなったという理由が考えられる。中国を始めとしたアジア新興国が「世界の工場」として台頭する中、日本は簡易な工程(最終製品組み立て等)を「世界の工場」に移管し、その「世界の工場」向けに高付加価値の中間財・資本財を供給する役割を担うようになった。これらの財が売れるかどうかは、値段というよりも、世界景気が回復するか否かが重要なため、輸出企業としても安易に現地価格を値下げしなくなっていると考えられる。

■ 「第三の矢」がカギ

14年度は内需縮小が見込まれる中、もし輸出も弱いままであれば、低成長を覚悟せねばならない。これを回避するためのカギは「第三の矢」(＝民間投資を喚起する成長戦略)であろう。設備投資を刺激する施策として、コスト抑制(投資減税や金利低下)に焦点が当たりがちだが、日本の設備投資がここ数十年弱いののは、どちらかといえばコストというよりもベネフィットの問題だ。

製造業に対しては、日本に生産・輸出拠点を設ける上での魅力度を高める必要がある。法人税の実効税率(表面税率)引き下げや、規制緩和が求められよう。非製造業に対しては、日本の内需が中長期的に拡大するとの期待を持たせる必要がある。そのためには、人口減少ペースを和らげ(もしくは増加させ)、一人あたり所得(生産性)を向上させる施策が必要だ。どちらも一朝一夕に成果が出る訳ではないので後回しになりがちだが、真剣に推進する必要がある。特に、人口減少対策としては、まずは出生率の目標を明確に定め、官民がその実現に向けて邁進する体制を整える必要がある。今の日本に必要なのは、厳しい物価目標ではなく、出生率の目標だろう。

日本の内需が拡大するとの見通しが高まれば、企業による生産的投資が期待できる。生産的投資により、一人当たり生産性が向上し、賃上げ余力を生むことになる。持続的な賃上げは、民間消費も活性化させ、自律的な内需主導型経済を実現させることができよう。

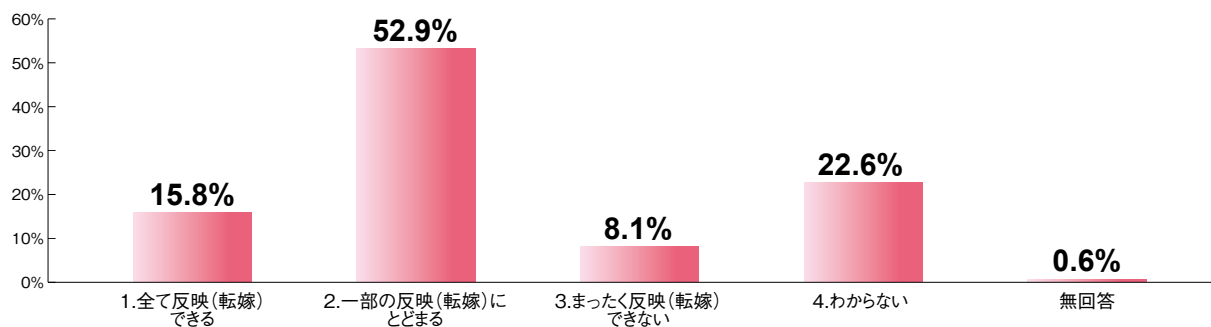
実際には、このような好循環を生むのは至難の業だ。「第三の矢」は既得権益層の抵抗が強く、なかなか実現しづらい。実現が比較的容易な「第一の矢」や「第二の矢」への期待が高まりやすいだろう。だが、この2本の矢に過剰に頼ると、金融市場を歪め、とりわけ金利急騰を招くリスクがある点に注意が必要だ。

特別調査

「消費税率引き上げの影響と賃金・改定価格の動向」

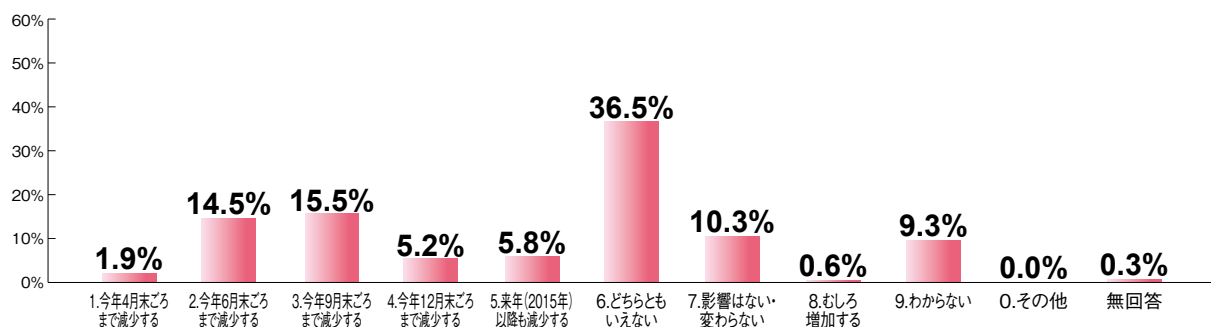
- 「今年（2014年）4月からの消費税引き上げ（5→8%）について、貴社では、販売価格にどの程度反映（転嫁）できると考えていますか。あてはまるものを、次の1～4の中から1つお答えください。」

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.全て反映（転嫁）できる	49	15.8%	7	9.9%	7	16.3%	10	21.3%	8	18.2%	7	11.3%	10	23.3%
2.一部の反映（転嫁）にとどまる	164	52.9%	42	59.2%	20	46.5%	22	46.8%	24	54.5%	31	50.0%	25	58.1%
3.まったく反映（転嫁）できない	25	8.1%	6	8.5%	4	9.8%	6	12.8%	4	9.1%	3	4.8%	2	4.7%
4.わからない	70	22.6%	16	22.5%	12	27.9%	9	19.1%	8	18.2%	19	30.6%	6	14.0%
無回答	2	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	3.2%	0	0.0%
合計	310	100.0%	71	100.0%	43	100.0%	47	100.0%	44	100.0%	62	100.0%	43	100.0%



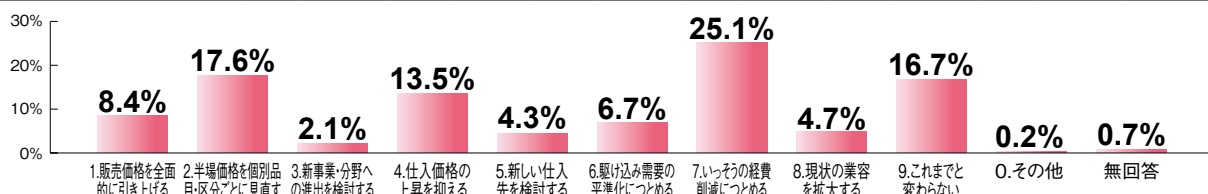
- 「今年（2014年）4月からの消費税引き上げ（5→8%）は、当面の貴社の売上に対し、どのような影響を与えると見込まれますか。最もあてはまるものを、次の1～0の中から1つお答えください。」

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.今年4月未ごろまで減少する	6	1.9%	0	0.0%	1	2.3%	3	6.4%	0	0.0%	1	1.6%	1	2.3%
2.今年6月未ごろまで減少する	45	14.5%	9	12.7%	7	16.3%	7	14.9%	5	11.4%	13	21.0%	4	9.3%
3.今年9月未ごろまで減少する	48	15.5%	6	8.5%	9	20.9%	7	14.9%	4	9.1%	8	12.9%	14	32.6%
4.今年12月未ごろまで減少する	16	5.2%	3	4.2%	3	7.0%	4	8.5%	2	4.5%	1	1.6%	3	7.0%
5.来年（2015年）以降も減少する	18	5.8%	4	5.6%	3	7.0%	5	10.6%	3	6.8%	1	1.6%	2	4.7%
6.どちらともいえない	113	36.5%	35	49.3%	10	23.3%	15	31.9%	17	38.6%	22	35.5%	14	32.6%
7.影響はない・変わらない	32	10.3%	7	9.9%	5	11.6%	1	2.1%	9	20.5%	6	9.7%	4	9.3%
8.むしろ増加する	2	0.6%	0	0.0%	1	2.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.6%	0	0.0%
9.わからない	29	9.3%	7	9.9%	4	9.3%	5	10.6%	4	9.1%	8	12.9%	1	2.3%
0.その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
無回答	1	0.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.6%	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%



●「今年(2014年)4月から消費税率引上げ(5→8%)後の収益を確保するために、貴社ではどのような対策を考えていますか。あてはまるものを次の1~0の中から最大3つお答えください。」

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.販売価格を全面的に引き上げる	39	8.4%	7	6.3%	5	7.5%	14	17.7%	3	5.3%	5	5.8%	5	7.7%
2.販売価格を個別品目・区分ごとに見直す	82	17.6%	20	17.9%	11	16.4%	17	21.5%	12	21.1%	14	16.3%	8	12.3%
3.新事業・分野への進出を検討する	10	2.1%	5	4.5%	1	1.5%	2	2.5%	0	0.0%	0	0.0%	2	3.1%
4.仕入価格の上昇を抑える	63	13.5%	15	13.4%	16	23.9%	8	10.1%	7	12.3%	10	11.6%	7	10.8%
5.新しい仕入先を検討する	20	4.3%	4	3.6%	0	0.0%	4	5.1%	2	3.6%	6	7.0%	4	6.2%
6.駆け込み需要の平準化につとめる	31	6.7%	6	5.4%	7	10.4%	5	6.3%	1	1.8%	5	5.8%	7	10.8%
7.いっそうの経費削減につとめる	117	25.1%	31	27.7%	11	16.4%	18	22.8%	19	33.3%	19	22.1%	19	29.2%
8.現状の業容を拡大する	22	4.7%	6	5.4%	6	9.0%	3	3.8%	1	1.8%	5	5.8%	1	1.5%
9.これまでと変わらない	78	16.7%	17	15.2%	10	14.9%	7	8.9%	12	21.1%	20	23.3%	12	18.5%
0.その他	1	0.2%	1	0.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
無回答	3	0.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.3%	0	0.0%	2	2.3%	0	0.0%
合計	466	100.0%	112	100.0%	67	100.0%	79	100.0%	57	100.0%	86	100.0%	65	100.0%

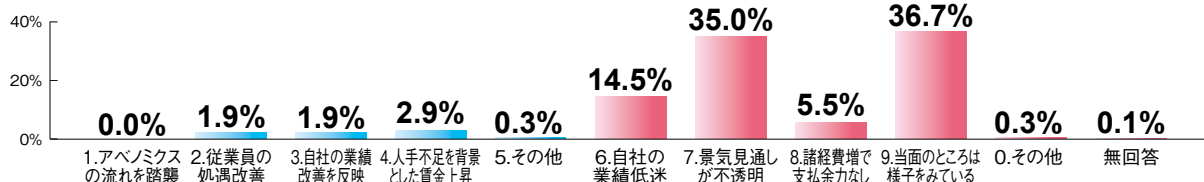


●「貴社では、アベノミクスの流れの中で、今春、賃金を引き上げましたか。引き上げた場合は、その理由について、最もあてはまるものを次の1~5の中から1つお答えください。引き上げていない場合は、その理由について、最もあてはまるものを次の6~0の中から1つお答えください。」

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.アベノミクスの流れを踏襲	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
2.従業員の処遇改善	6	1.9%	2	2.8%	2	4.7%	0	0.0%	0	0.0%	2	3.2%	0	0.0%
3.自社の業績改善を反映	6	1.9%	2	2.8%	0	0.0%	1	2.1%	0	0.0%	1	1.6%	2	4.7%
4.人手不足を背景とした賃金上昇	9	2.9%	0	0.0%	1	2.3%	0	0.0%	1	2.3%	3	4.8%	4	9.3%
5.その他	1	0.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.3%
6.自社の業績低迷	45	14.5%	15	21.1%	6	14.0%	10	21.3%	6	13.6%	4	6.5%	4	9.3%
7.景気見通しが不透明	109	35.0%	25	35.2%	15	34.9%	16	34.0%	16	36.4%	20	32.3%	17	39.5%
8.諸経費増で支払余力なし	17	5.5%	4	5.6%	2	4.7%	2	4.3%	4	9.1%	4	6.5%	1	2.3%
9.当面のところは様子を見ている	11	36.7%	23	32.4%	16	37.2%	17	36.2%	17	38.6%	27	43.5%	14	32.6%
0.その他	1	0.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.3%
無回答	3	1.0%	0	0.0%	1	2.3%	1	2.1%	0	0.0%	1	1.6%	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%

引き上げた場合

引き上げていない場合

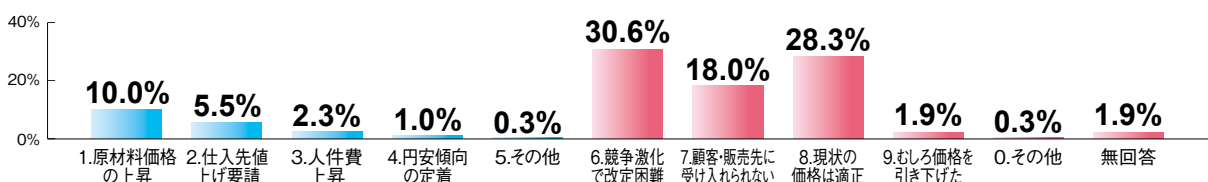


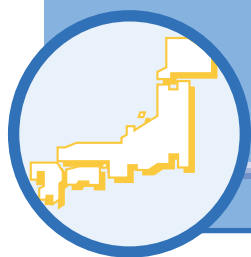
●「最近(ここ1年)、貴社では、主な製品・商品・サービスの価格そのものを改定いたしましたか。改定(引上げ)した場合は、その理由について、最もあてはまるものを次の1~5より1つお答えください。改定していない場合は、その理由について、最もあてはまるものを次の6~0より1つお答えください。」

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.原材料価格の上昇	31	10.0%	7	9.9%	6	14.0%	6	12.8%	3	6.8%	7	11.3%	2	4.7%
2.仕入先値上げ要請	17	5.5%	7	9.9%	1	2.3%	4	8.5%	1	2.3%	2	3.2%	2	4.7%
3.人件費上昇	7	2.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	5	8.1%	2	4.7%
4.円安傾向の定着	3	1.0%	1	1.4%	1	2.3%	1	2.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
5.その他	1	0.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.3%	0	0.0%	0	0.0%
6.競争激化で改定困難	95	30.6%	29	40.8%	11	25.6%	11	23.4%	10	22.7%	25	40.3%	9	20.9%
7.顧客・販売先に受け入れられない	56	18.0%	14	19.7%	11	25.6%	10	21.3%	10	22.7%	5	8.1%	6	14.0%
8.現状の価格は適正	88	28.3%	12	16.9%	12	27.9%	13	27.7%	18	40.9%	15	24.2%	18	41.9%
9.むしろ価格を引き下げた	6	1.9%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.1%	1	2.3%	2	3.2%	2	4.7%
0.その他	1	0.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.3%	0	0.0%	0	0.0%
無回答	6	1.9%	1	1.4%	1	2.3%	1	2.1%	0	0.0%	1	1.6%	2	4.7%
合計	310	100.0%	71	100.0%	43	100.0%	47	100.0%	44	100.0%	60	100.0%	45	100.0%

改定した場合

改定していない場合





全業種

All industry

業況・売上・収益

○業況

全業種の当期（1～3月）の業況判断DIは3.2で、前期（10～12月）の3.9と比べて▲0.7ポイントと好調感が縮小し、来期（4～6月）は▲14.6と悪化に転じると予想しています。

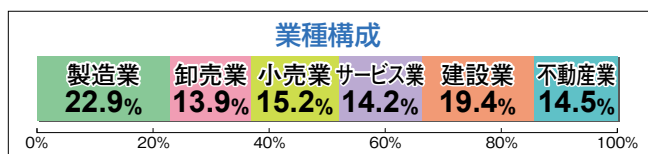
業種別では、前期と比べサービス業、建設業、不動産業で良化し、製造業、卸売業、小売業で悪化の業況でした。

○売上

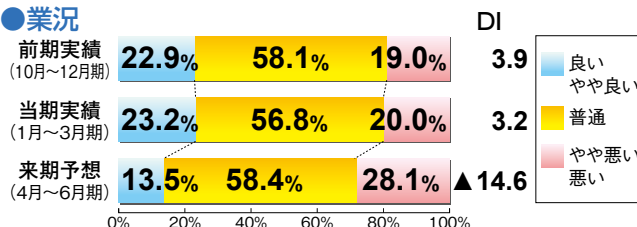
売上額判断DIは、前期18.4から当期11.6と6.8ポイント減少し、増加幅が縮小しています。来期は3.6と更に増加幅が縮小を予想しています。

○収益

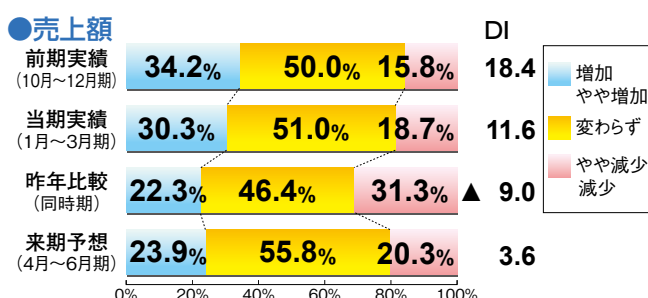
収益判断DIは、前期8.7から当期▲18.8と27.5ポイント減少し、増加から減少に転じています。来期は▲11.2と減少幅が縮小すると予想しています。



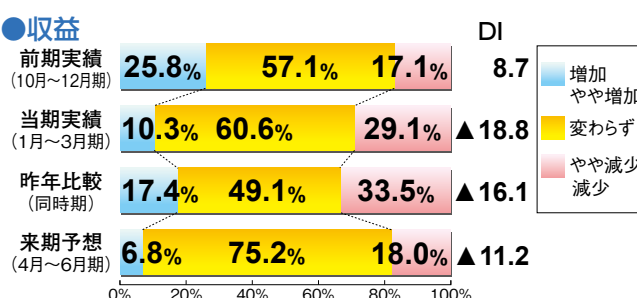
●業況



●売上額



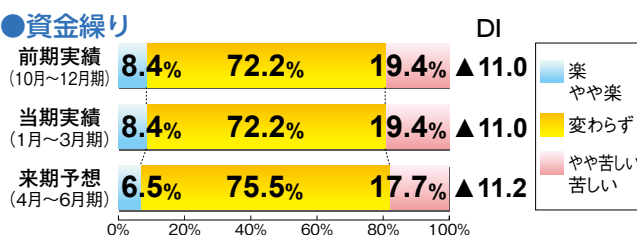
●収益



資金繰り

資金繰り判断DIは、前期▲11.0から当期▲11.0と厳しさに変化がなく、来期は▲11.2と0.2ポイント更に厳しさが増すと予想しています。

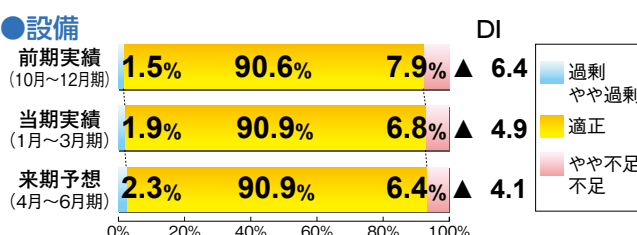
●資金繰り



設備

設備状況判断DIは、前期▲6.4から当期▲4.9とやや不足感が減少し、来期も▲4.1と不足感が更に減少すると予想しています。

●設備





製造業

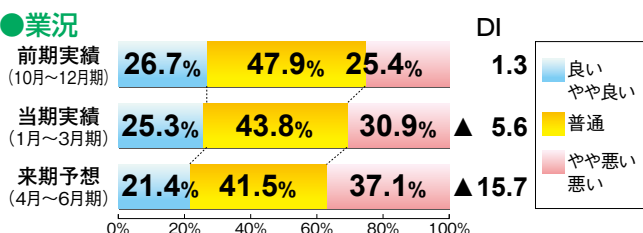
Manufacturing industry

業況・売上・受注・収益

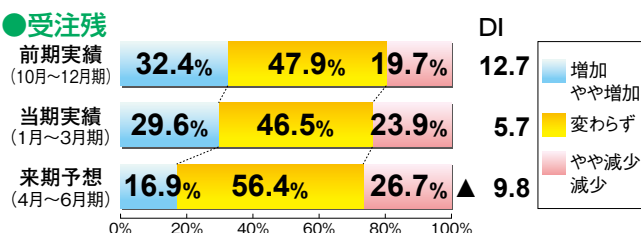
製造業の当期（1～3月）の業況判断DIは▲5.6で、前期（10～12月）の1.3と比べて6.9ポイント悪化に転じています。来期（4～6月）は▲15.7と悪化が強まると予想しています。

売上額判断DIは、前期21.1から当期4.2と増加幅が縮小しています。来期は▲9.9と悪化に転じると予想しています。受注残判断DIは、前期12.7、当期5.7と増加幅が縮小の状況です。収益判断DIは、前期12.7から当期0.1と12.6ポイント増加幅が縮小しています。また、来期は▲9.8と悪化に転じると予想しています。

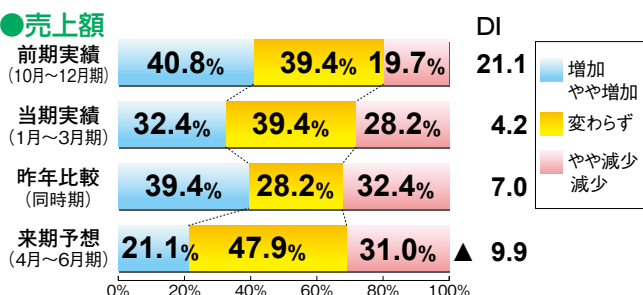
●業況



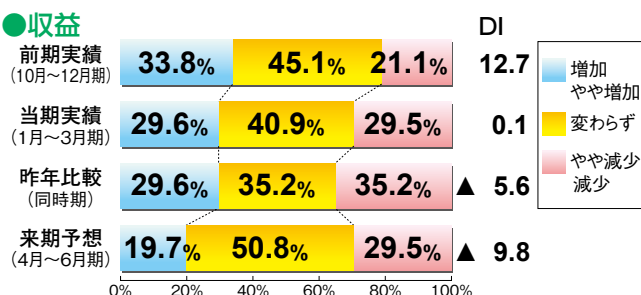
●受注残



●売上額



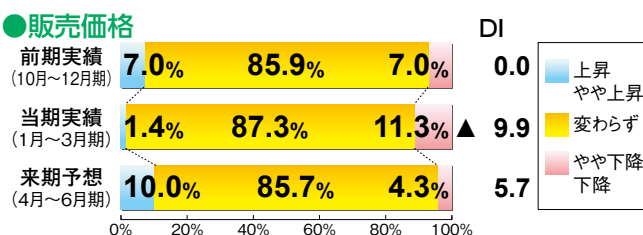
●収益



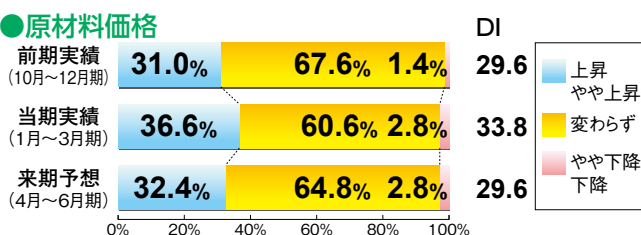
販売価格・原材料価格

販売価格判断DIは、前期0.0から当期▲9.9と上昇から下降へと転じています。来期は5.7と上昇に転じると予想しています。原材料価格判断DIは、前期29.6から当期33.8と4.2ポイント上昇し、上昇幅が拡大しています。来期は29.6と上昇幅が縮小すると予想しています。

●販売価格



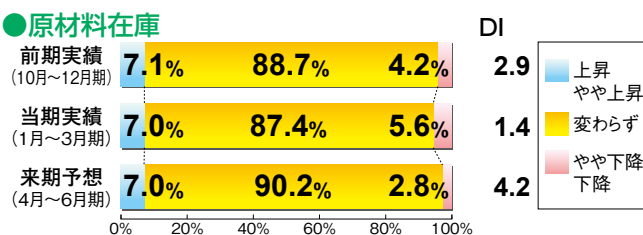
●原材料価格



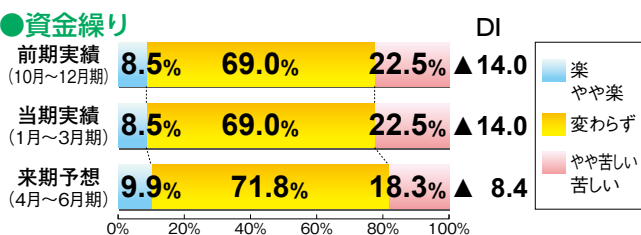
在庫・資金繰り

原材料在庫判断DIは、前期2.9から当期1.4と改善しています。来期は4.2と在庫過剰感が強まると予想しています。資金繰り判断DIは、当期▲14.0から来期▲8.4と厳しさがやや和らぐと予想しています。

●原材料在庫



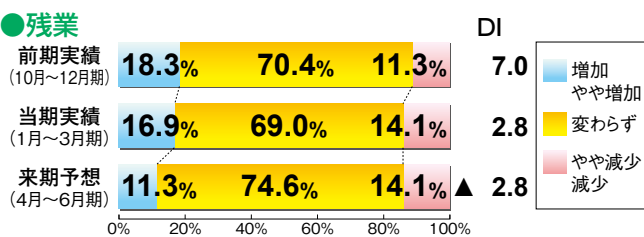
●資金繰り



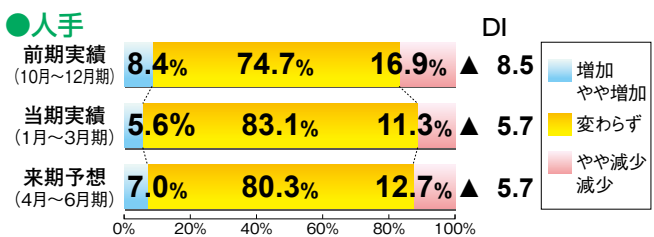
残業・人手

残業時間判断DIは、当期2.8から来期▲2.8と減少を予想しています。人手過不足感判断DIは、前期▲8.5から当期▲5.7と不足感が減少しています。

●残業



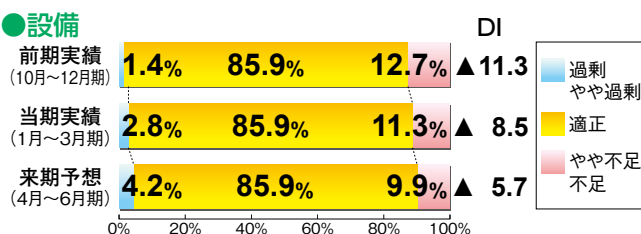
●人手



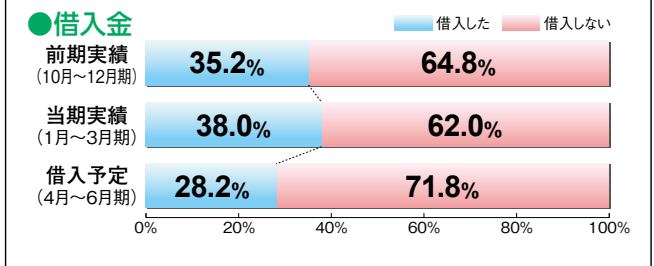
借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期38.0%から来期28.2%と減少予想となっています。設備状況判断DIは、当期▲8.5から来期▲5.7と不足感は減少すると予想しています。

●設備



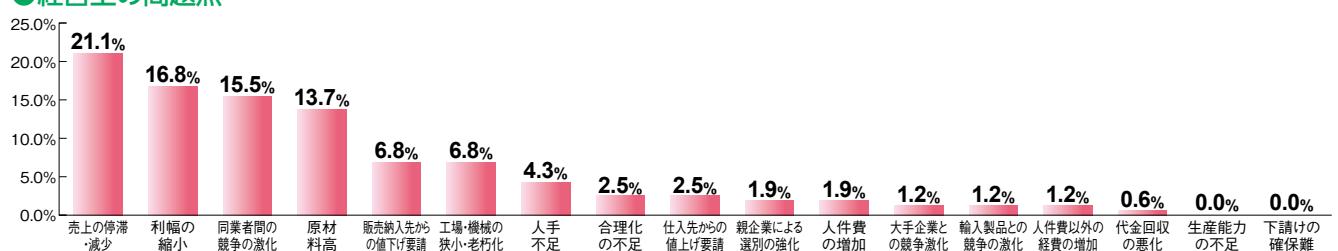
●借入金



経営上の問題点

1位は「売上の停滞・減少」(21.1%)で、2位は「利幅の縮小」(16.8%)、3位には「同業者間の競争の激化」(15.5%)が続いています。

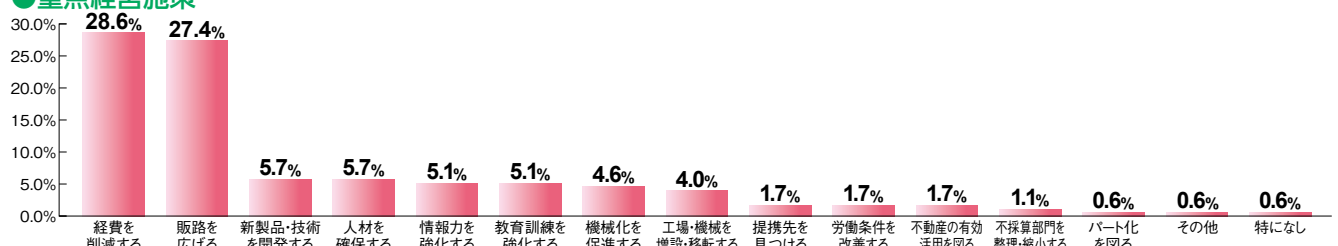
●経営上の問題点



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」(28.6%)で、2位は「販路を広げる」(27.4%)、3位には「新製品・技術を開発する」「人材を確保する」(5.7%)の回答となっています。

●重点経営施策

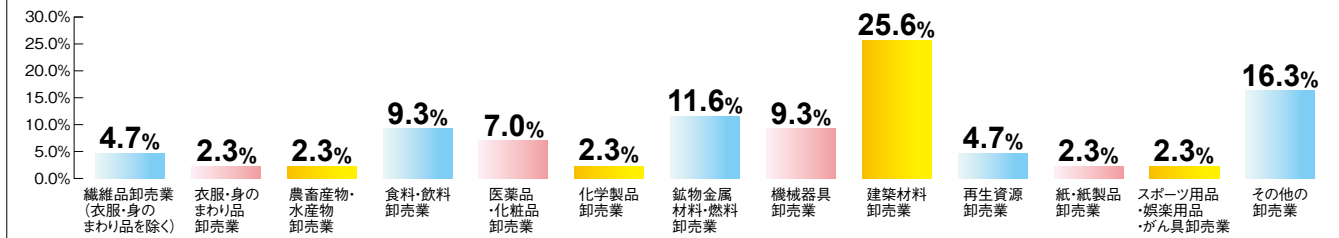




卸売業

Wholesale industry

業種構成

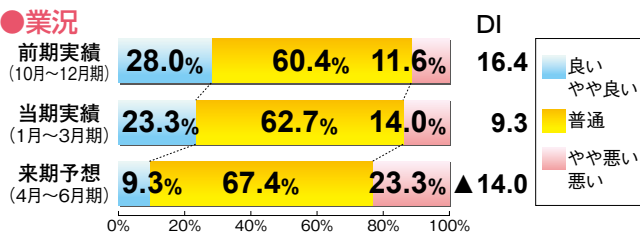


業況・売上・収益

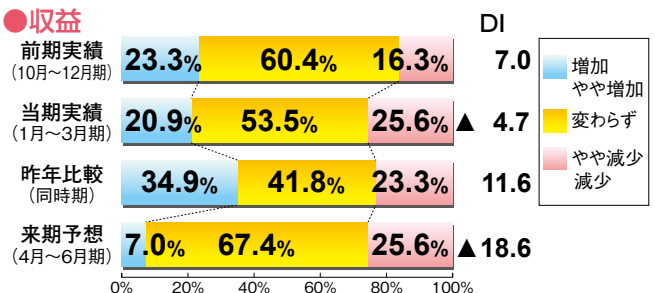
卸売業の当期 (1～3月) の業況判断DIは9.3で、前期 (10～12月) の16.4と比べて7.1ポイント好調感が後退しています。来期 (4～6月) は▲14.0と悪化に転じると予想しています。

売上額判断DIは、前期7.0から当期14.0と増加幅が拡大しています。来期は▲4.5と増加から減少に転じると予想しています。収益判断DIは、前期▲7.0から当期▲4.7と2.3ポイント改善しています。また、来期は▲18.6と収益の減少幅の拡大を予想しています。

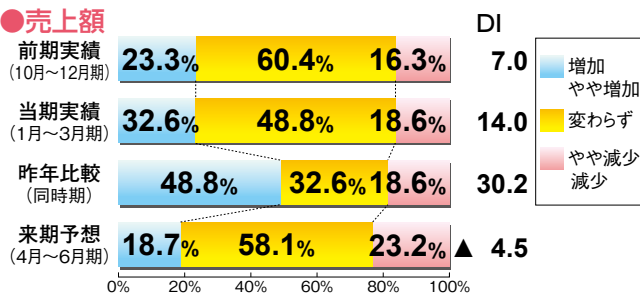
●業況



●収益



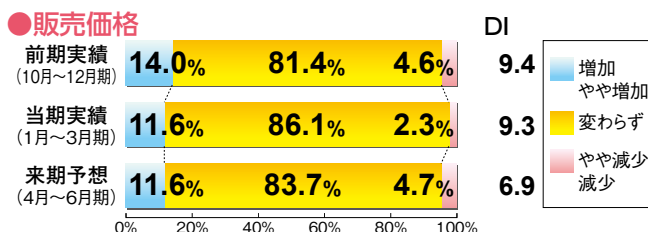
●売上額



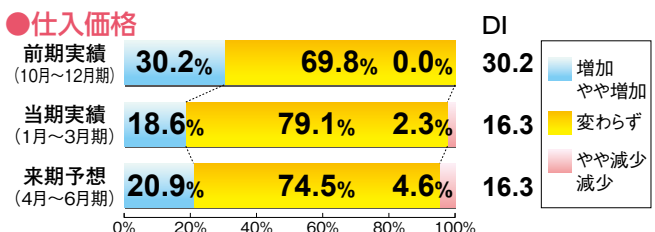
販売価格・仕入価格

販売価格判断DIは、前期9.4から当期9.3と販売価格は上昇が弱まり傾向を見せています。仕入価格判断DIは、前期30.2から当期16.3と仕入価格の上昇幅が縮小しています。

●販売価格



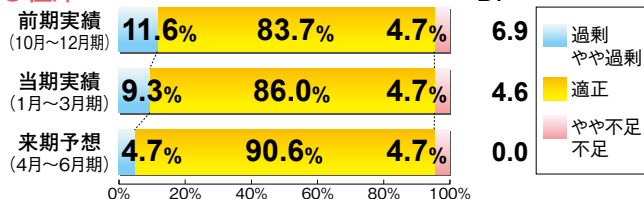
●仕入価格



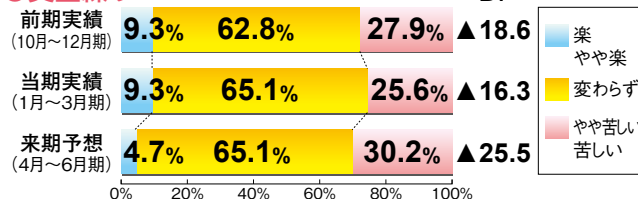
在庫・資金繰り

在庫判断DIは、前期6.9から当期4.6と在庫過剰が改善しています。資金繰り判断DIは、前期▲18.6から当期▲16.3と厳しさがやや改善しています。

●在庫



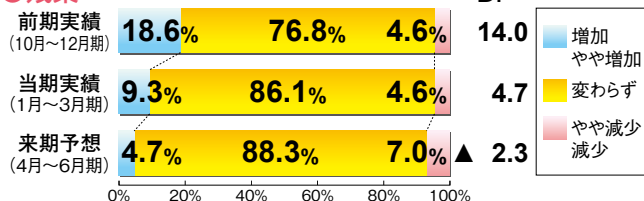
●資金繰り



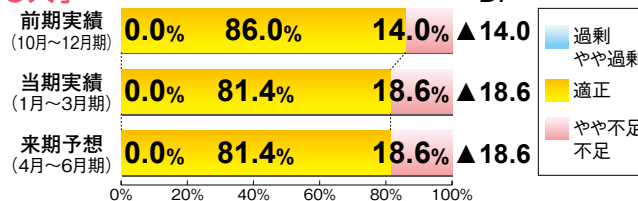
残業・人手

残業時間判断DIは、当期4.7から来期▲2.3と減少と予想しています。人手過不足感判断DIは、前期▲14.0から当期▲18.6と不足感が増加しております。

●残業



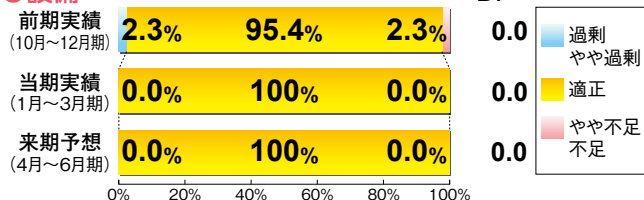
●人手



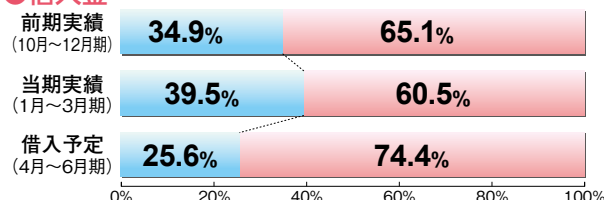
借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期39.5%から来期25.6%と減少するとの予想となっています。設備状況判断DIは、当期0.0から来期0.0と適正と予想しています。

●設備



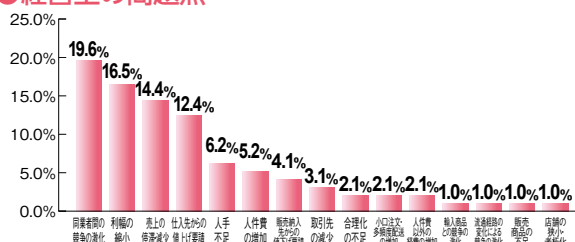
●借入金



経営上の問題点

1位は「同業者間の競争の激化」(19.6%)で、2位は「利幅の縮小」(16.5%)、3位には「売上の停滞・減少」(14.4%)が続いています。

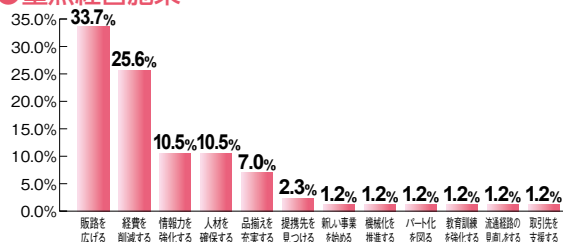
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

1位は「販路を広げる」(33.7%)で、2位は「経費を削減する」(25.6%)、3位には「情報力を強化する」(10.5%)、同3位には「人材を確保する」(10.5%)の回答となっています。

●重点経営施策

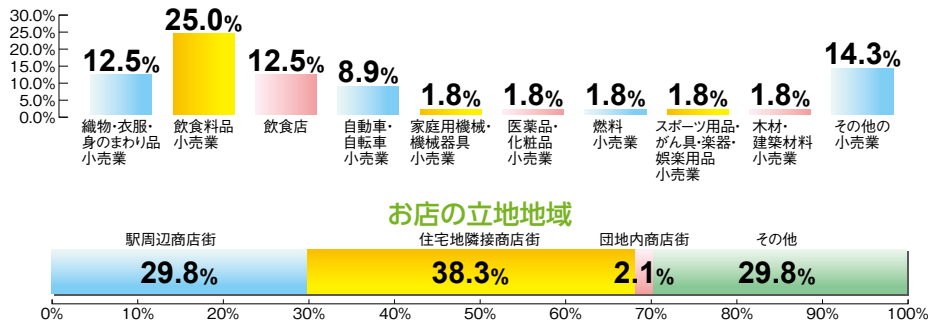




小売業

Retail business

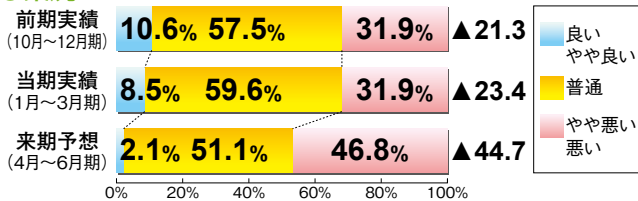
業種構成



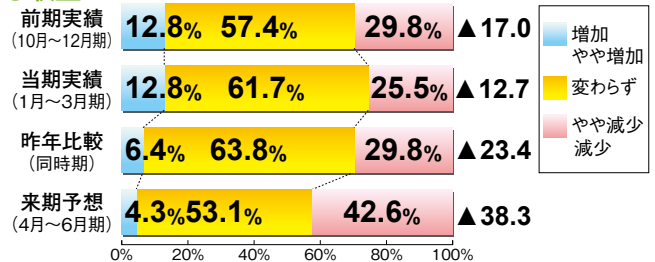
業況・売上・収益

小売業の当期（1～3月）の業況判断DIは▲23.4で、前期（10～12月）▲21.3と比べて悪化幅が拡大しています。来期（4～6月）は▲44.7と悪化幅の更なる拡大を予想しています。売上額判断DIは、前期▲6.3から当期▲10.7と減少幅が拡大しています。来期は▲38.2と減少幅の更なる拡大を予想しています。収益判断DIは、前期▲17.0から当期▲12.7と改善しています。また、来期は▲38.3と収益の減少を強めると予想しています。

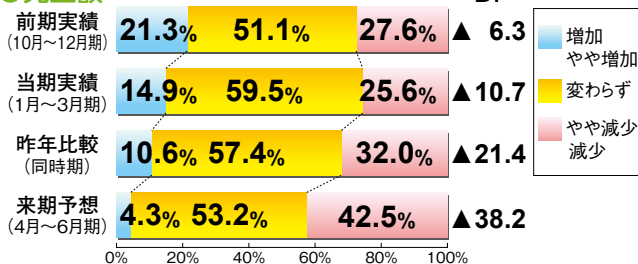
●業況



●収益



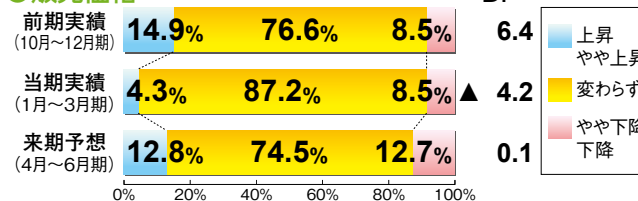
●売上額



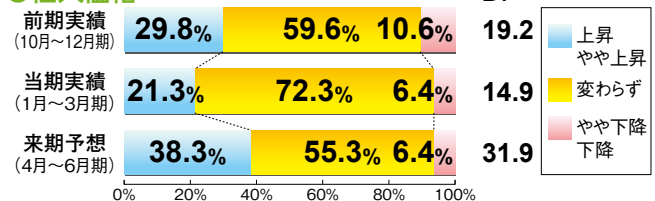
販売価格・仕入価格

販売価格判断DIは、前期6.4当期は▲4.2と上昇から下降へと転じています。仕入価格判断DIは、当期14.9から来期31.9と上昇傾向を強めると予想しています。

●販売価格



●仕入価格

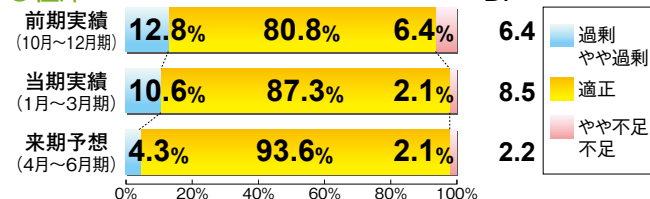


在庫・資金繰り

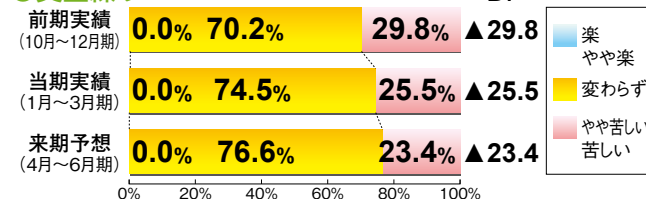
在庫判断DIは、当期8.5から来期2.2と過剰感が改善すると予想しています。

資金繰り判断DIは、当期▲25.5から来期▲23.4とやや厳しさが和らぐと予想しています。

●在庫



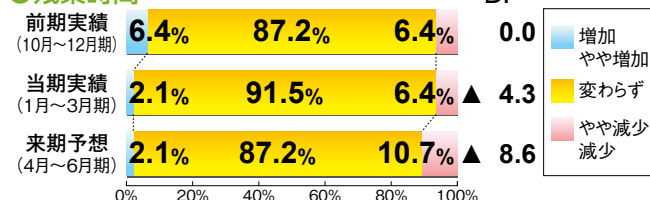
●資金繰り



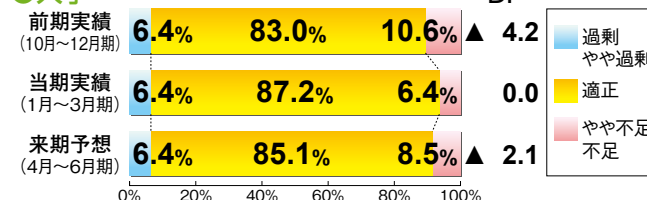
残業・人手

残業時間判断DIは、当期▲4.3から来期▲8.6と減少を予想しています。人手過不足感判断DIは、当期0.0から来期は▲2.1とやや不足を予想しています。

●残業時間



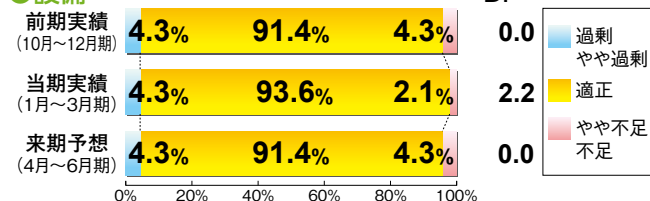
●人手



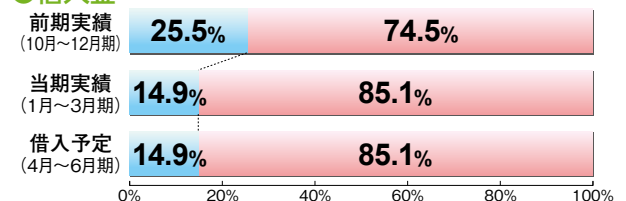
借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期14.9%から来期14.9%と横這い予想となっています。設備状況判断DIは、当期2.2から来期0.0とやや過剰から適正と予想しています。

●設備



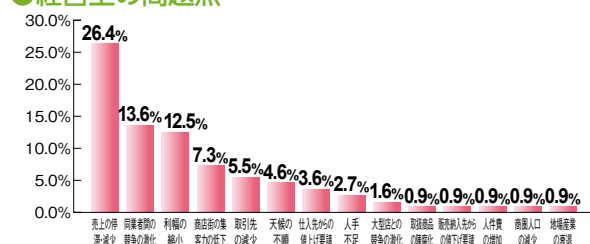
●借入金



経営上の問題点

1位は「売上の停滞・減少」(26.4%)で、2位は「同業者間の競争の激化」(13.6%)、3位には「利幅の縮小」(12.5%)が続いています。

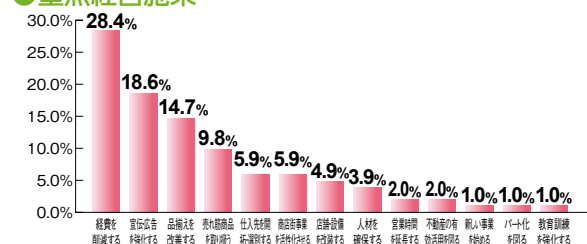
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

1位は「経費を削減する」(28.4%)で、2位は「宣伝広告を強化する」(18.6%)、3位には「品揃えを改善する」(14.7%)の回答となっています。

●重点経営施策





サービス業

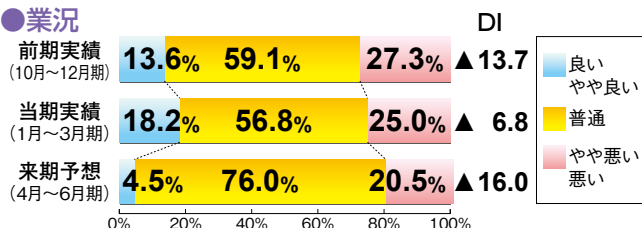
Service industry

業況・売上・収益

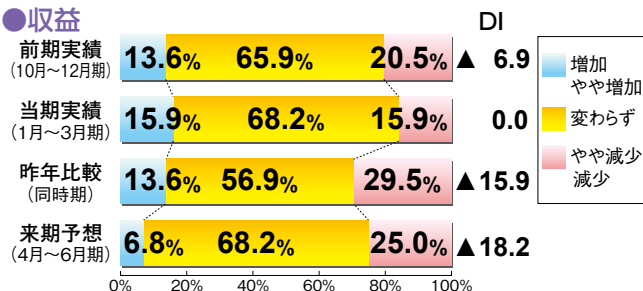
サービス業の当期（1～3月）の業況判断DIは▲6.8で、前期（10～12月）の▲13.7と比べて悪化幅が縮小しています。来期（4～6月）は▲16.0と悪化幅が拡大することを予想しています。

売上額判断DIは、前期4.5から当期2.3と増加幅が縮小しています。来期は▲13.6と増加から減少に転じると予想しています。収益判断DIは、前期▲6.9から当期0.0と増加基調が一服となっています。また、来期は▲18.2と増加から減少に転じると予想しています。

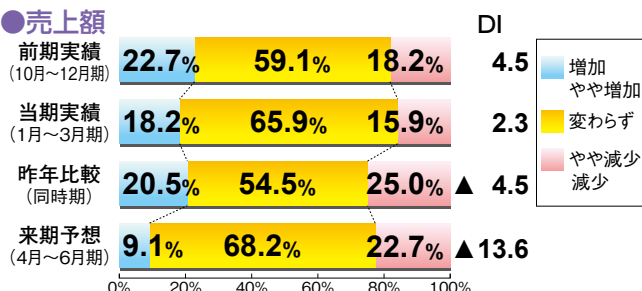
●業況



●収益



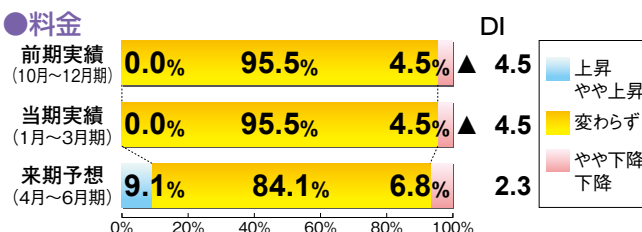
●売上額



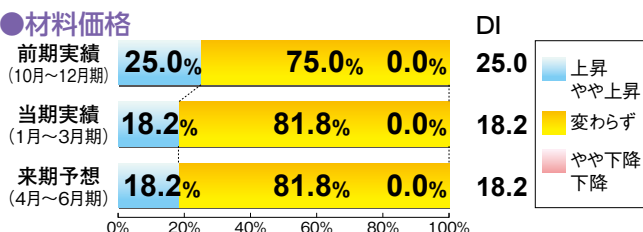
料金価格・材料価格

料金価格判断DIは、当期▲4.5から来期2.3と価格は上昇に転じると予想しています。材料価格判断DIは、当期18.2から来期は18.2と横這いと予想しています。

●料金



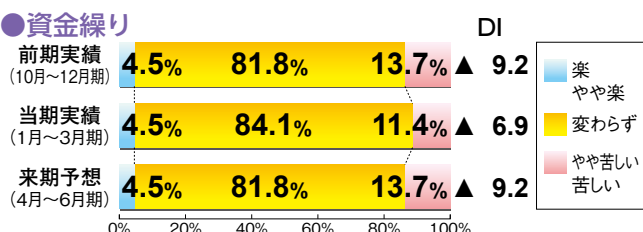
●材料価格



資金繰り

資金繰り判断DIは、前期▲9.2から当期▲6.9とやや厳しさが和らいでいます。

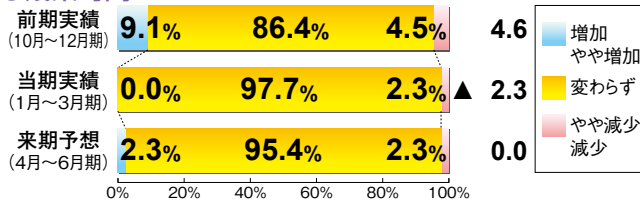
●資金繰り



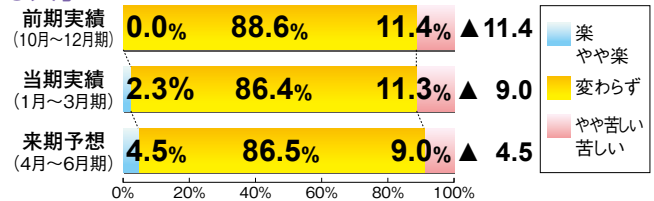
残業・人手

残業時間判断DIは、当期▲2.3から来期0.0とやや減少から適正と予想しています。人手過不足感判断DIは、当期▲9.0から来期▲4.5と人手不足がやや改善されると予想しています。

●残業時間



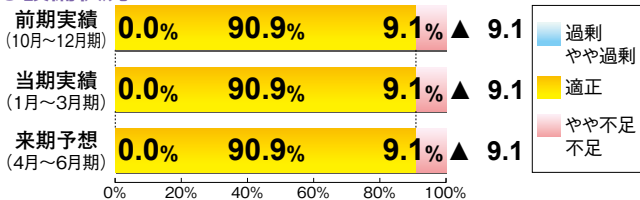
●人手



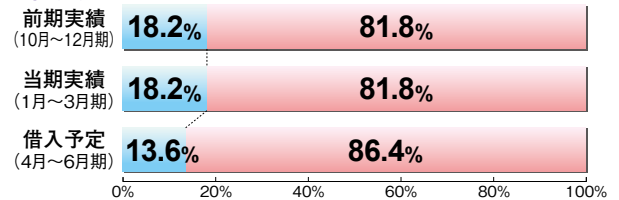
借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期18.2%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▲9.1から当期▲9.1と不足感は横這いとなっています。

●設備状況



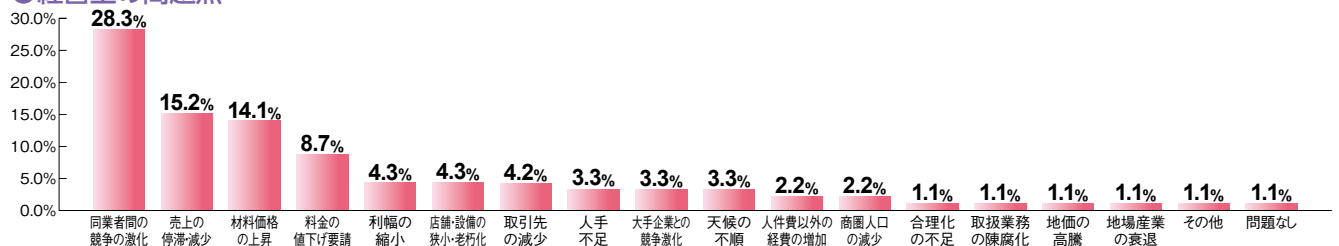
●借入金



経営上の問題点

1位は「同業者間の競争の激化」(28.3%)で、2位は「売上の停滞・減少」(15.2%)、3位には「材料価格の上昇」(14.1%)が続いています。

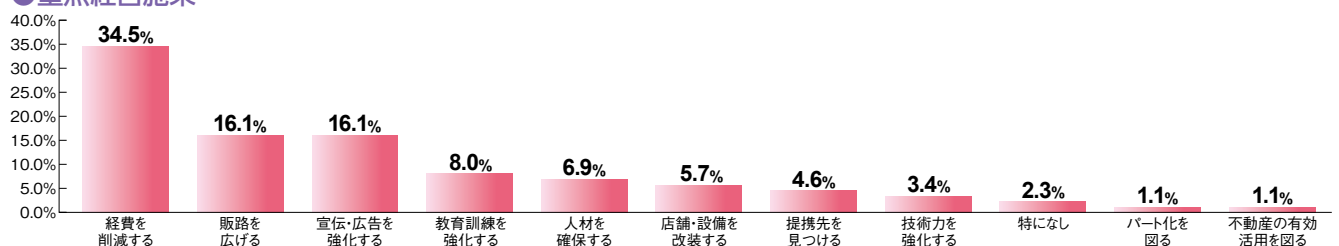
●経営上の問題点

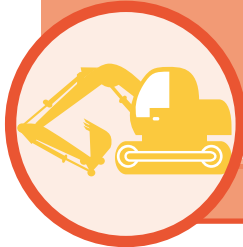


当面の重点経営施策

1位は「経費を削減する」(34.5%)で、2位は「販路を広げる」(16.1%)、同2位には「宣伝・広告を強化する」(16.1%)の回答となっています。

●重点経営施策





建設業

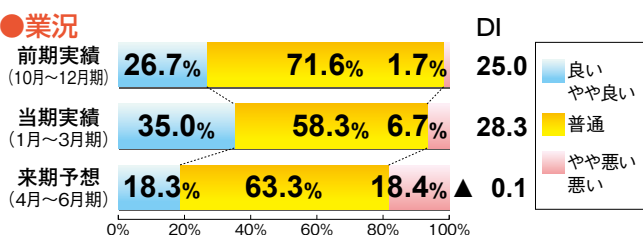
Construction industry

業況・売上・受注・施工・収益

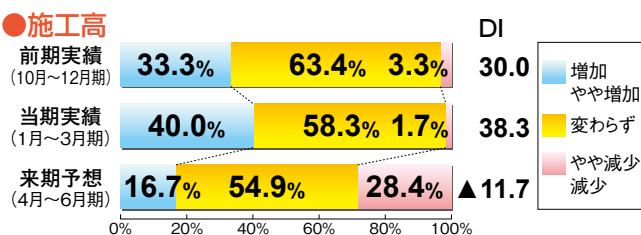
建設業の当期（1～3月）の業況判断DIは28.3で、前期（10～12月）の25.0と比べて良化しています。来期（4～6月）は▲0.1と悪化に転じることを予想しています。

売上額判断DIは、前期48.4から当期39.9と増加幅が縮小しています。来期は▲25.0と増加から減少に転じると予想しています。受注残判断DIは、前期36.7から当期33.3と3.4ポイント増加幅が縮小しています。来期は▲21.7と増加から減少に転じると予想しています。施工高判断DIは、前期30.0から当期38.3で増加の状況です。来期は▲11.7と増加から減少に転じると予想しています。収益判断DIは、前期26.7から当期28.3と良化しています。また、来期は▲16.6と良化から悪化に転じると予想しています。

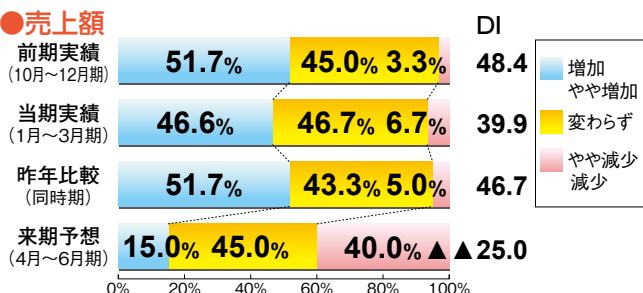
●業況



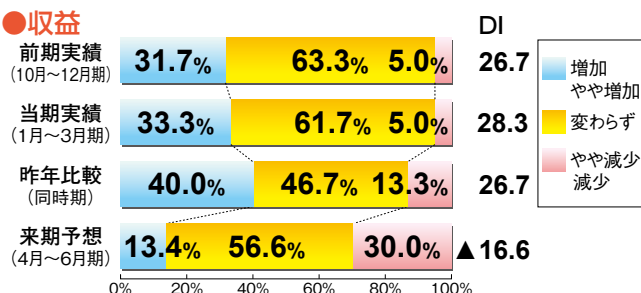
●施工高



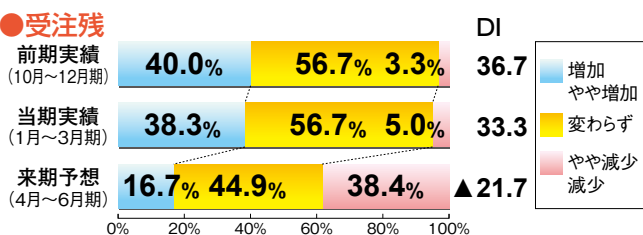
●売上額



●収益



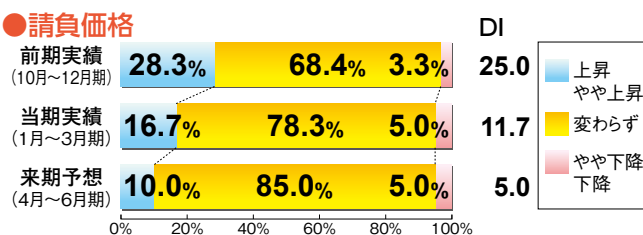
●受注残



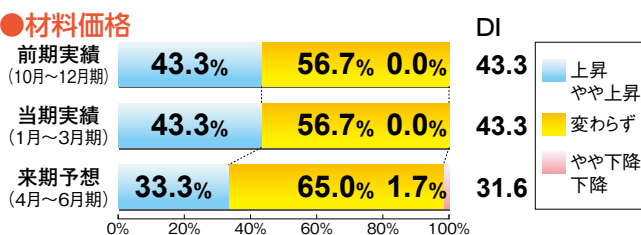
請負価格・材料価格

請負価格判断DIは、当期11.7から来期5.0と価格は上昇幅が縮小すると予想しています。材料価格判断DIは、当期43.3から来期31.6と価格の上昇幅が縮小すると予想しています。

●請負価格

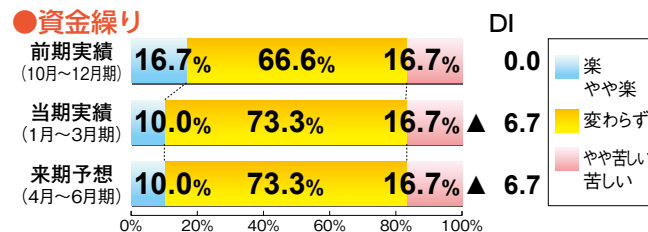
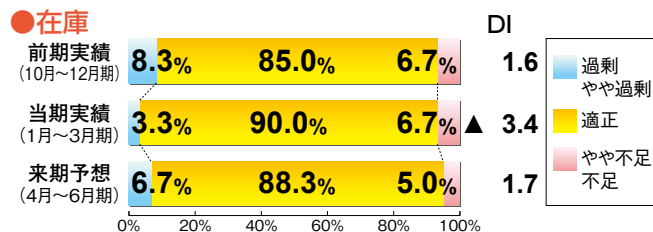


●材料価格



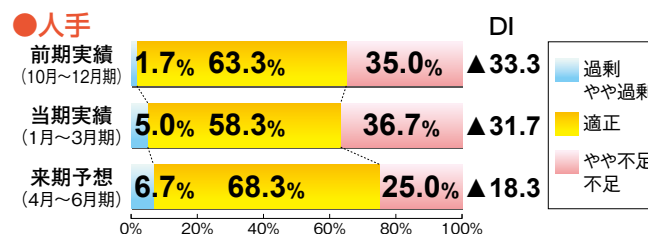
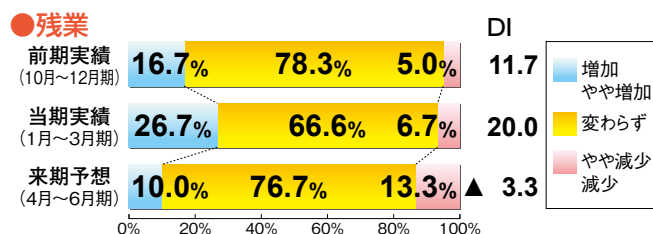
在庫・資金繰り

在庫判断DIは、当期▲3.4から来期1.7と在庫過多に転じると予想しています。資金繰り判断DIは、前期0.0から当期▲6.7と厳しい状況に転じています。



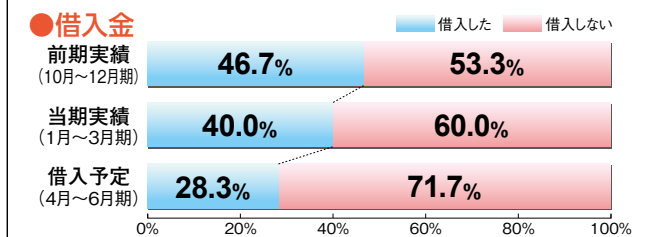
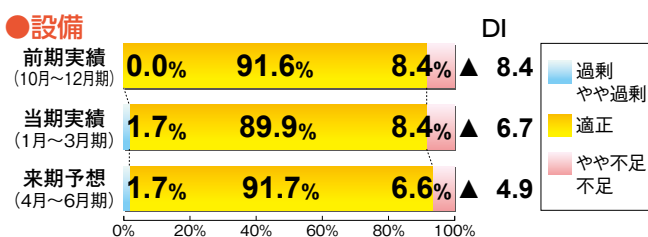
残業・人手

残業時間判断DIは、当期20.0から来期▲3.3と増加から減少に転じると予想しています。人手過不足感判断DIは、前期▲33.3から当期▲31.7と不足感がやや改善しています。



借入れ・設備

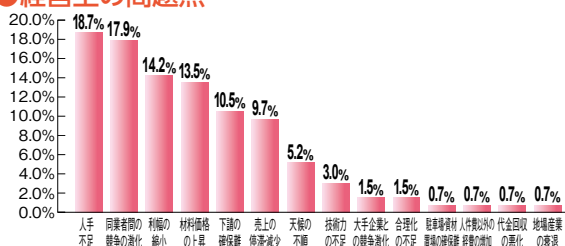
借入実施企業の割合は、当期40.0%から来期28.3%と減少予想となっています。設備状況判断DIは、当期▲6.7から来期▲4.9と不足感が減少と予想しています。



経営上の問題点

1位は「人手不足」(18.7%)で、2位は「同業者間の競争の激化」(17.9%)、3位には「利幅の縮小」(14.2%)が続いています。

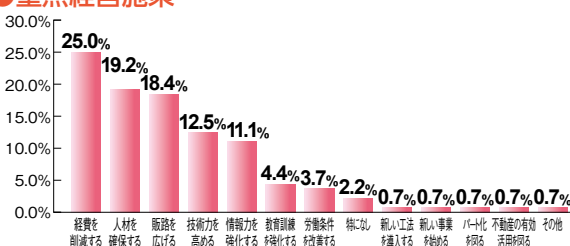
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

1位は「経費を削減する」(25.0%)で、2位は「人材を確保する」(19.2%)、3位には「販路を広げる」(18.4%)の回答となっています。

●重点経営施策





不動産業

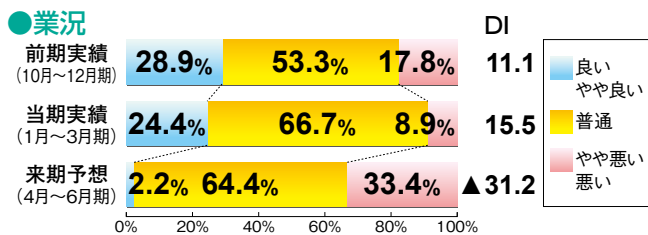
Real estate industry

業況・売上・収益

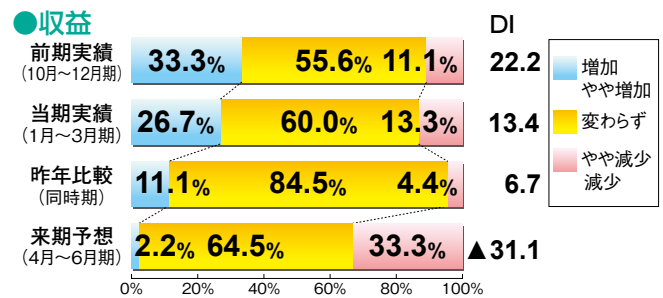
不動産業の当期(1~3月)の業況判断DIは15.5で、前期(10~12月)の11.1と比べて良化しています。来期(4~6月)は▲31.2と悪化に転じると予想しています。

売上額判断DIは、前期17.8から当期15.5と増加幅が縮小するとなっています。来期は▲31.2と増加から減少に転じると予想しています。収益判断DIについては、前期22.2から当期13.4と増加幅が縮小するとなっています。また、来期は▲31.1と増加から減少に転じると予想しています。

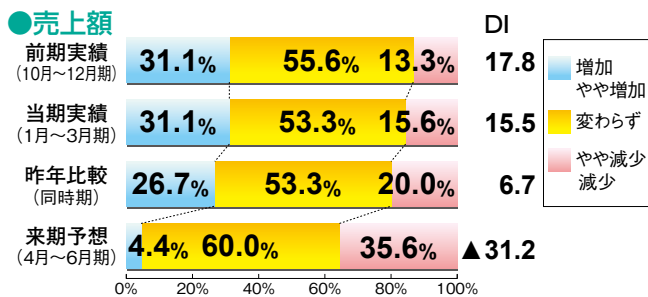
●業況



●収益



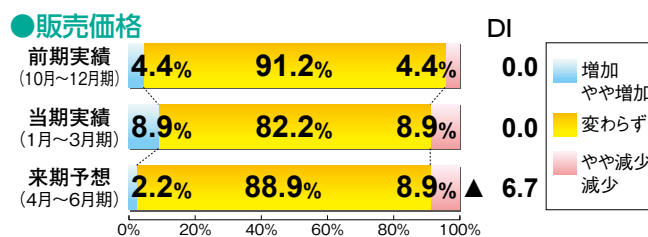
●売上額



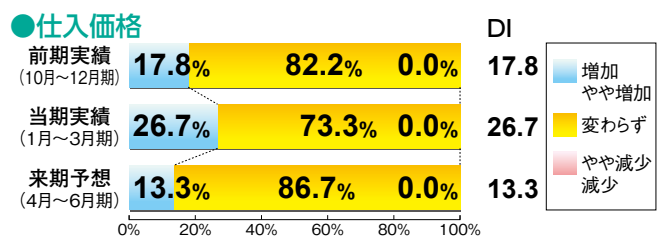
販売価格・仕入価格

販売価格判断DIは、当期0.0から来期▲6.7と下降に転じると予想しています。仕入価格判断DIは、当期26.7から来期13.3と上昇幅縮小を予想しています。

●販売価格



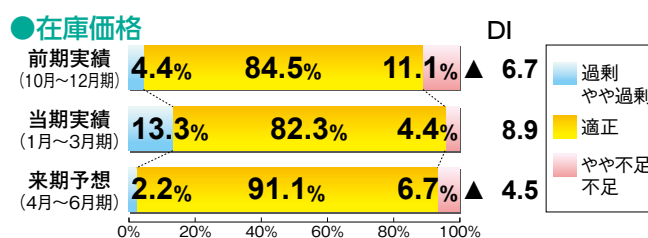
●仕入価格



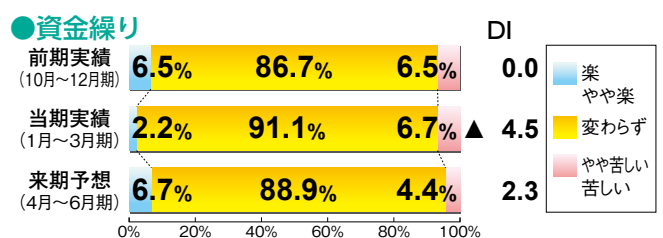
在庫・資金繰り

在庫判断DIは、当期8.9から来期▲4.5と過剰から品薄へと転じることを予想しています。資金繰り判断DIは、前期0.0から当期▲4.5と厳しい状況に転じています。

●在庫価格



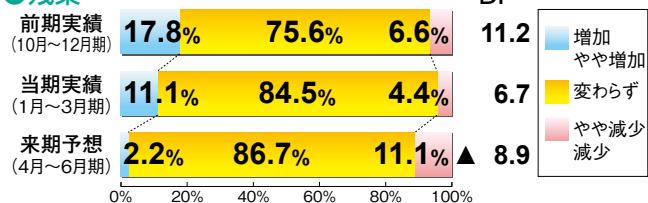
●資金繰り



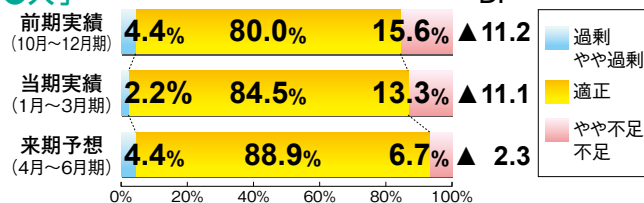
残業・人手

残業時間判断DIは、前期11.2から当期6.7と増加幅減少となっています。人手過不足感判断DIは、前期▲11.2から当期▲11.1と不足感が横這いとなっています。

●残業

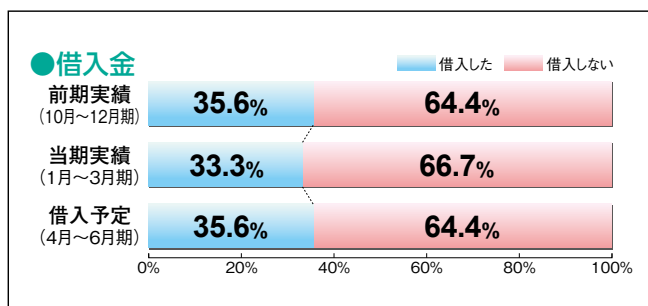


●人手



借入れ

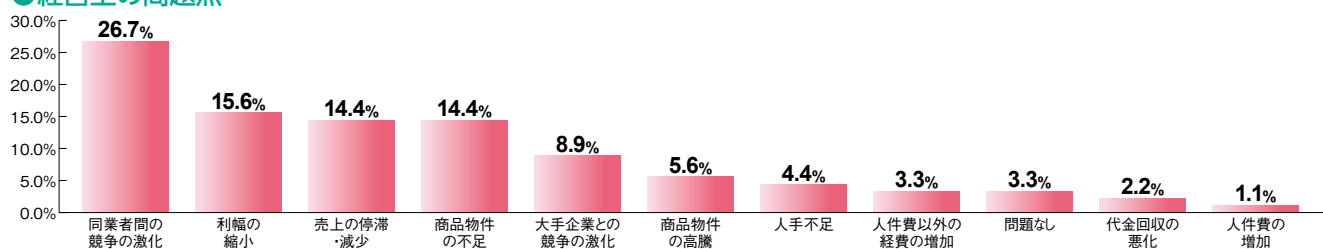
借入実施企業の割合は、当期33.3%から来期は35.6%と増加予想となっています。



経営上の問題点

1位は「同業者間の競争の激化」(26.7%)で、2位は「利幅の縮小」(15.6%)、3位には「売上の停滞・減少」(14.4%)、同3位には「商品物件の不足」(14.4%)が続いています。

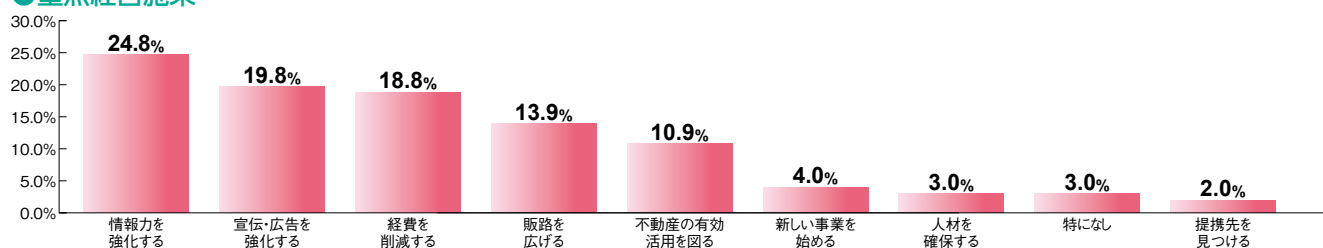
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

1位は「情報力を強化する」(24.8%)、2位には「宣伝・広告を強化する」(19.8%)、3位には「経費を削減する」(18.8%)の回答となっています。

●重点経営施策



企業レポート

有限会社 共立アドスタジオ



設 立 平成 4 年 4 月
 代表取締役 中澤 信一
 資 本 金 300 万円
 従 業 員 数 13 名
 本 店 川口市東川口 4-24-3
 TEL.048-297-9655
 FAX.048-297-9656
 E-mail k-as@ne.jp
 事業内容 店舗装飾の企画、施工
 展示会、イベント会場の製作
 及び設営
 各種サイン関連の製作、施工
 店舗、商業ブースに関わる什
 器、備品等各ツールの作成
 インクジェット出力、シルク
 印刷、昇華転写、グラビア印刷、
 捺染、カッティングシート
 装飾金物、懸垂幕装置
 木工全般
 イルミネーション販売及び製
 作施工



有限会社共立アドスタジオは平成 4 年 4 月に東浦和にて
 机一つで立ち上げをしました。当初は全国のダイエーのレジ
 の天井飾り、青果売り場の装飾からスタートし、その後事
 業を拡大し現地の東川口に移転しました。

創業時の想いは「お客様と共に永続的に維持発展ができ
 る会社をつくりたい」であり、それを実現する為に業界で必
 要とされる会社でなければならないと確信しました。創業よ
 り今日までさまざまな努力・苦労により多くの作品・商品を
 手がけてきました。

有限会社共立アドスタジオでは看板やサインに留まらず
 あらゆる商業施設や業界全体であえて特化せず自社で全て
 対応し、企画からデザイン、出力、製作から施行まで「ワン
 ストップ」で進めています。受注価格を安くする事で、より
 多くのお客様にメリット（付加価値）享受を目指しています。
 単価や納期が厳しくて困っている方、施行での職人確保・
 設備保有を考えていないお客様の受け皿となる企業となる
 よう、最新鋭の設備導入を積極的に進めています。

変化の激しい時代の中で社員一同が日々努力をおしまず、
 景観条例や各種規制にコンサルティングも含め多くのデザイ
 ン提案から施行に至るまでお客様のために最適なサービス
 を提供できる企業を目指して日々一歩ずつ前進しています。



東川口支店

住所 川口市東川口 3-7-5
 TEL 048-295-8511



朝日支店長

株式会社畑中製作所は、経済・社会構造の変化とともに、お客様のニーズをキャッチし、幅広い分野で実績を築いています。

お客様に満足していただくために、「より付加価値の高い商品を提供すること」これが HATANAKA の理念であり、そのため打ち合わせ・ご提案から納品に至るまですべての段階でクオリティの高さを維持できるように「品質管理」の徹底をされています。

3つの大きな特徴

- 1、操作性・メンテナンス性を重視した設計
各種装置を購入しても操作性・メンテナンス性が悪くはなりません。弊社の設計思想はこの点をしっかり考えた上で設計を追及されている。
- 2、設計・製作・装置まで一貫した責任施工
新生産設備の仕様検討、立ち上げ、製造上の問題点や改善点の検討及び設備の反映
無人化・省力化
- 3、短期納期
弊社33社の協力会社群構築により幅広いニーズに対応
他者と比べ大幅に納期の短縮が可能

主要取引先

(株) クボタ	納入品	搬入コンベアライン・各種製品
電気化学工業(株)	納入品	光ファイバー製造ライン
IHI運搬機械(株)	納入品	立体駐車場

他、数十社取引先があります。

今後とも従来より培った技術経験を活かし更にフィールドを拡張すると共に現状に留まることなく進化されています。

当金庫とは、昭和59年に取引以来、長年に渡りお取引頂いている企業先であります。



株式会社 畑中製作所



創 業	昭和 53 年 1 月
設 立	昭和 57 年 12 月
代表取締役	畑中 優
資 本 金	1,000 万円
従 業 員 数	32 名
本社・工場	川口市赤井 2-4-41 TEL.048-284-9188 FAX.048-285-3359
事 業 内 容	自動省力装置専用機器の設計 製作 各種金型設計製作 各種装置部品の製作 機械設備装置の撤去新設 パーキングシステム（機械式 駐車装置）・製作・据付・メ ンテナンス



山内支店長

赤井支店

住所 川口市赤井 4-16-1
TEL 048-281-3711

※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

第4回寄付講座「創業の基礎」開講

～創業、第二創業を考えている方を支援致します～

平成26年4月12日（土）に日本工業大学において公開講座、当金庫寄附講座「創業の基礎」が開講致しました。7月12日（土）まで隔週土曜日に7回開催されます。創業の基礎概要から資金調達、収支計画、事業のSWOT分析、創業マップ、創業計画まで基礎から学びます。かわしんは創業、第二創業をされる方を応援致しますので、お気軽に相談いたします。



かわしん経営塾 第1回北部地区「かわしん経営塾」開催

平成26年3月12日（水）、北浦和支店会議室において、北部地区10店舗の若手経営者、後継者ら43名の参加により第1回北部地区「かわしん経営塾」セミナーを開催致しました。

セミナーは、信金中央金庫 地域・中小企業研究所 上席主任研究員 鉢嶺実氏による「業況堅調企業の経営事例に見る中小企業経営のヒント」と題した中小企業の目線に基づいた講義で、身近な経営事例であり若手経営者・後継者の今後の会社経営に生かせる内容でありました。

交流会において参加者同士の情報交換が行われ、参加者の多くの方から次回セミナーはいつ開催されるのかという問い合わせ、早期開催の要望もあり実の在る第1回のセミナーとなりました。



マッチング

「彩の国ビジネスアリーナ2014」開催

平成26年1月29日(水)、30日(木)の2日間、さいたまスーパーアリーナにおいて国内最大級の展示会「彩の国ビジネスアリーナ2014」が567社の参加、約16,600人の来場者を得て盛大に開催されました。

今年は、タイ、台湾の海外企業の参加もあり、国際色豊かな祭典でありました。

当金庫の取引先12社が出展し、商談に来られた企業は平均53.8社、商談が出来たのは平均4.8社、今後に繋がる企業に出会えたのは平均4.1社、今後の拡販による売り上げ見込み金額は平均16,117千円という成果がありました。現在商談中という企業もあり、今後の進展が期待されます。

来年も同時期に開催を予定しておりますので、拡販・新規開拓等に積極的に取り組まれている企業様は是非ご応募ください。

応募につきましては、支店の担当者又は地域産業支援課(TEL:048-259-4111、担当:猪野・吉尾)までご連絡願います。





キュボ・ラより望む 川口駅西口周辺



赤羽より 川口市内を望む

川口信用金庫



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/>