第19号

かわしん 景況レポート

平成26年8月
（平成26年4月～ 6月期調査）

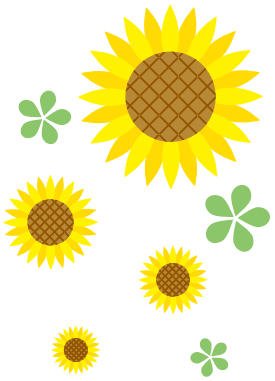
90

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６月２日（月）～６日（金）
3. 調 査 の 内 容	前期（平成26年1月～3月期）と比べた当期（平成26年4月～6月期）の実績、当期と比べた来期（平成26年7月～9月期）の予想 特別調査　「中小企業のIT（情報技術）活用について」
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
「中小企業のIT（情報技術）活用について」 …… 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・マッチング …… P20
トピックス …… P21

＊ 今回の特別調査は「中小企業のIT（情報技術）活用について」と題しP２～４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!!

時流　今こそ望まれる中小企業のイノベーションへの挑戦

信金中央金庫地域・中小企業研究所
主任研究員 藤津 勝一

経　歴

昭和 52 年	3月	早稲田大学政治経済学部経済学科卒業
	4月	山一證券株式会社入社
	5月	株式会社山一証券経済研究所
		企業調査部、大阪支所、ニューヨーク事務所、名古屋支所、経営調査部等
平成 10 年	1月	株式会社山一証券経済研究所退職
	2月	信金中央金庫（旧全国信用金庫連合会）入庫
	4月	総合研究所産業企業グループ次長
14 年	4月	総合研究所主席研究員
22 年	4月	地域・中小企業研究所主任研究員　現在に至る
		（担当：中小企業経営・中小企業経営改善・地域振興など）
24 年	10月	
〜		参議院財政金融委員会調査室客員調査員を兼務
25 年	2月	

小規模企業が太宗を占める全国の信用金庫取引先約16,000を対象とした信金中央金庫の全国中小企業景気動向調査では、業況判断D.I.は20年以上水面下続きながら、ここへ来て水面近くで推移している。中小企業にアベノミクスの効果は薄いといわれるが、調査結果からは小規模企業層でも業況改善がみられるのは事実である。今後は、経済の持続的成長に向けた「日本再興戦略」（改訂版が6月24日に閣議決定）の実効性が発揮されるよう期待したい。

こうした政策による環境整備や業況改善の状況は、中小企業が今後の成長を目指し抜本的な改革に取組む久々のチャンスでもある。ただし、個々の中小企業の持続的成長の実現の成否は、経営者の意欲・意識・努力いかんにかかっている。なぜなら、政策はあくまで一定の環境を整えることが役割だからである。中小企業の持続・発展には、経営者自らが激変している経済社会構造（＝経営の前提条件）を正しく認識し、知恵・経験・ノウハウを駆使して積極的に変革を続けることが不可欠である。

そもそも中小企業は、新事業・新分野への展開、イノベーションの多くを担う存在のはずである。これは、中小企業の強みである意思決定の迅速性、大胆さ、顧客密着による高度サービス、狭域だが高度な技術的専門性、地縁・人縁、経験から得た独自ノウハウや地域内外の同業・異業種企業とのネットワークなど、大企業にはない大きな優位性に起因する。優位性を生かし、ただ自分の足で立っているだけでなく、より積極的に顧客密着で真のニーズを実現する創造性を持ち、目的実現のプロセスを作り上げ、着実に実行することが重要である。つまり、変化対応には、「自立」という段階から自ら道筋を明確にし、具体化していく「自律」へとステップアップする、「レジリエンス（窮境・変化にもこれをしなやかに受け止めて積極対応する復元力・回復力）のある経営」が鍵となる。

この点、イノベーションへの取組みは単なる業績向上だけでなく、新たな創造へのプロセスの組み立て、組織内外の密接なコミュニケーションなどを通じた経営力向上に大きなプラスとなる。しかも、経営者はもちろん、従業員にとっても活力向上や目的に向かって自ら考えて行動するモチベーションのアップにつながり、しなやかで強い組織作りに貢献する。では、イノベーションは普通の小規模企業や中小企業には縁遠いものなのであろうか。イノベーションは多額の研究開発投資、研究室で生まれる画期的な先端技術、大企業やベンチャー企業が担うもの、といったイメージがあるかもしれないが、実はその多くは日常活動にヒントを得た地道な活動から生まれている。

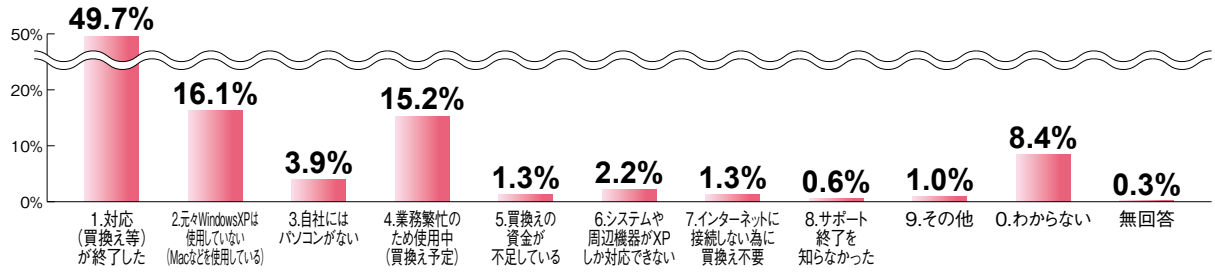
筆者がイノベーションをテーマに取材した小規模な3社（A社：コインパーキング機器販売・設置・管理運営、B社：自転車・リヤカー製造販売、C社：文具・事務用品・楽器販売）の例をみてみよう。いずれも役職員合計が3〜8人の普通の小規模な企業である。A社はコインパーキングの機器販売・設置・料金収納代行の日常業務を通じて、真のニーズは機器や単なる管理ではなく、ユーザーのパーキング事業自体の業績向上であることを強く認識し、経験・ノウハウが生かせるコンサルティングに踏み込み顧客価値を創出している。町の小さな自転車販売店であったB社は、高齢者のゴミ出し作業からリヤカー利用の新展開へのヒントを得た。徹底した利用現場を考えた製品開発を強みに、現在では宅配業者その他が配送に多用するリヤカー・台車や、自転車付リヤカーなどを生み出した。C社は社長が音楽教師の経験を生かし、楽譜を収納するクリアファイルに練習時などに書き込みのできる窓を設け利便性を飛躍的に向上させ、大手有名楽器店などでの販売にも展開している。さらに、楽器では中小が強みを発揮できるニッチ分野の信号ラッパに注力、事務用品でも外部業者を活用した法人分野を開拓するなど、次々に環境変化対応を実現させている。

これら3社は決して十分な経営資源をもっていたわけではない。ヒト・モノ・カネ・情報・技術など何らかの経営資源不足を、企業連携、大学や専門家の活用など柔軟な発想と行動力で克服した。経営計画策定と実行・管理もきちんと行っている。華々しくはないが、地道な日常活動からの成功確率の高い革新への取組みである。要は、ユーザーの本質的ニーズを把握し、徹底して応える努力である。製品・サービスなど提供するコアそのものだけでなく、提供方法、周辺の様々なサービスなど、利用時の実態把握を反映したトータルの付加価値実現の重要性を示している。イノベーションは企業が経営を持続するための中心課題、企業経営そのものであり、中小企業にも特別なものではない。1社でも多くの中小企業が、勇気をもってイノベーションに挑戦し、今回のチャンスを生かして飛躍することを期待したい。

特別調査 「中小企業のIT（情報技術）活用について」

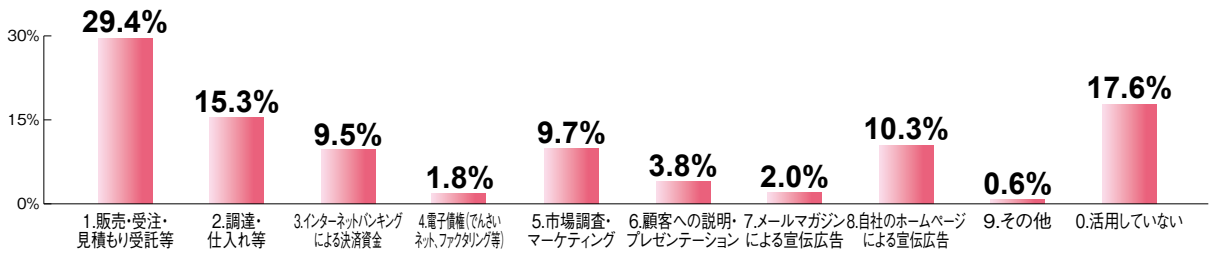
●「マイクロソフト社の基本ソフト「WindowsXP」のサポートが4月に終了し、買換えなどの対応が推奨されています。貴社では、「WindowsXP」パソコンを現在も使用していますか。現在の状況について、最もあてはまるものを1~0の中から1つお答えください。」

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.対応（買換え等）が終了した	154	49.7%	38	53.5%	21	48.8%	16	34.0%	21	47.7%	31	51.7%	27	60.0%
2.元々WindowsXPは使用していない（Macなどを使用している）	50	16.1%	9	12.7%	7	16.3%	9	19.1%	7	15.9%	10	16.7%	8	17.8%
3.自社にはパソコンがない	12	3.9%	1	1.4%	0	0.0%	6	12.8%	3	6.8%	1	1.7%	1	2.2%
4.業務繁忙のため使用中（買換え予定）	47	15.2%	12	16.9%	10	23.3%	5	10.6%	4	9.1%	10	16.7%	6	13.3%
5.買換えの資金が不足している	4	1.3%	2	2.8%	1	2.3%	1	2.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
6.システムや周辺機器がXPしか対応できない	7	2.2%	1	1.4%	1	2.3%	3	6.4%	1	2.3%	0	0.0%	1	2.2%
7.インターネットに接続しない為に買換え不要	4	1.3%	2	2.8%	0	0.0%	1	2.1%	1	2.3%	0	0.0%	0	0.0%
8.サポート終了を知らなかった	2	0.6%	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.3%	0	0.0%	0	0.0%
9.その他	3	1.0%	1	1.4%	1	2.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.7%	0	0.0%
0.わからない	26	8.4%	3	4.2%	2	4.7%	6	12.8%	6	13.6%	7	11.7%	2	4.4%
無回答	1	0.3%	1	1.4%	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%



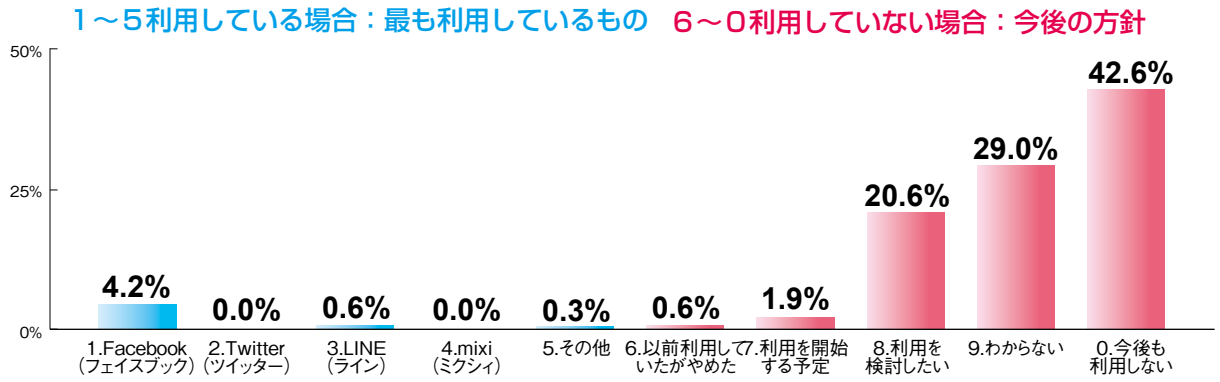
●「貴社では、事業上（販売、調達、資金決済、宣伝広告など）でインターネット（パソコン、スマートフォン、タブレット端末など）を活用していますか。活用している方は、次の1~9の名から利用頻度が高いものを最大3つまでお答えください。活用していない方は0とお答えください。」

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・受注・見積もり受託等	146	29.4%	36	29.8%	23	31.5%	15	22.1%	14	21.5%	37	37.4%	21	30.0%
2.調達・仕入れ等	76	15.3%	21	17.4%	15	20.5%	13	19.1%	6	9.2%	14	14.1%	7	10.0%
3.インターネットバンキングによる決済資金	47	9.5%	16	13.2%	7	9.6%	3	4.4%	6	9.2%	12	12.1%	3	4.3%
4.電子債権（でんさいネット、ファクタリング等）	9	1.8%	2	1.7%	2	2.7%	0	0.0%	1	1.5%	4	4.0%	0	0.0%
5.市場調査・マーケティング	48	9.7%	13	10.7%	5	6.8%	6	8.8%	6	9.2%	7	7.1%	11	15.7%
6.顧客への説明・プレゼンテーション	19	3.8%	4	3.3%	1	1.4%	2	2.9%	4	6.2%	6	6.1%	2	2.9%
7.メールマガジンによる宣伝広告	10	2.0%	0	0.0%	1	1.4%	1	1.5%	4	6.2%	1	1.0%	3	4.3%
8.自社のホームページによる宣伝広告	51	10.3%	7	5.8%	3	4.1%	8	11.8%	9	13.8%	8	8.1%	16	22.9%
9.その他	3	0.6%	1	0.8%	2	2.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
0.活用していない	87	17.6%	21	17.4%	14	19.2%	20	29.4%	15	23.1%	10	10.1%	7	10.0%
合計	496	100.0%	121	100.0%	73	100.0%	68	100.0%	65	100.0%	99	100.0%	70	100.0%



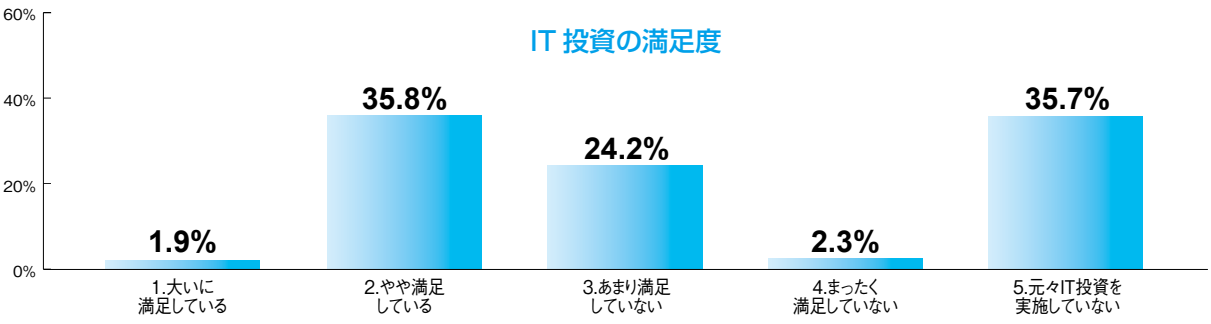
●「インターネット上の交流を通して社会的ネットワークを構築するソーシャルネットワーキングサービス（以下・SNS」の利用が拡大していますが、貴社では、こうしたSNS等を事業上の情報収集・発信に利用していますか。利用している場合は、最も利用しているものを1～5より1つ、利用していない場合は、今後の方針について6～0より1つお答えください。」

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.Facebook（フェイスブック）	13	4.2%	4	5.6%	3	7.0%	2	4.3%	1	2.3%	1	1.7%	2	4.4%
2.Twitter（ツイッター）	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
3.LINE、（ライン）	2	0.6%	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.7%	0	0.0%
4.mixi（ミクシィ）	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
5.その他	1	0.3%	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
6.以前利用していたがやめた	2	0.6%	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.2%
7.利用を開始する予定	6	1.9%	1	1.4%	1	2.3%	0	0.0%	2	4.5%	1	1.7%	1	2.2%
8.利用を検討したい	64	20.6%	13	18.3%	9	20.9%	7	14.9%	9	20.5%	11	18.3%	15	33.3%
9.わからない	90	29.0%	15	21.1%	10	23.3%	14	29.8%	16	36.4%	22	36.7%	13	28.9%
0.今後も利用しない	132	42.6%	35	49.3%	20	46.5%	24	51.1%	16	36.4%	24	40.0%	13	28.9%
合計	310	100.0%	71	100.0%	43	100.0%	47	100.0%	44	100.0%	60	100.0%	45	100.0%



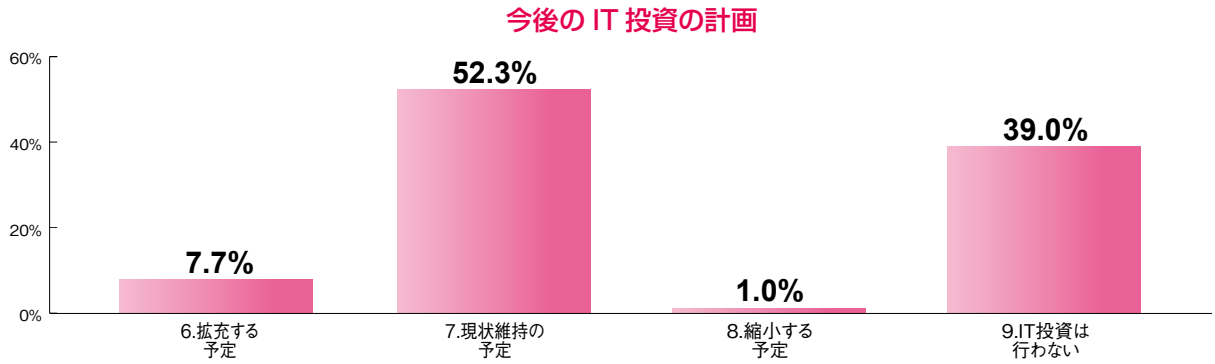
●「貴社では、これまで行ってきたＩＴ投資（コンピュータ,ネットワーク関連機器・ソフトウエアの購入、利用環境の整備等全般）の費用対効果について、どのように感じていますか。1～5から1つお答えください。」

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.大いに満足している	6	1.9%	4	5.6%	0	0.0%	1	2.1%	0	0.0%	1	1.7%	0	0.0%
2.やや満足している	111	35.8%	28	39.4%	14	32.6%	15	31.9%	13	29.5%	19	31.7%	22	48.9%
3.あまり満足していない	75	24.2%	16	22.5%	6	14.0%	11	23.4%	13	29.5%	21	35.0%	8	17.8%
4.まったく満足していない	7	2.3%	3	4.2%	1	2.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.7%	2	4.4%
5.元々ＩＴ投資を実施していない	111	35.7%	20	28.2%	22	51.2%	20	42.6%	18	40.9%	18	30.0%	13	28.9%
合計	310	100.0%	71	100.0%	43	100.0%	47	100.0%	44	100.0%	60	100.0%	45	100.0%



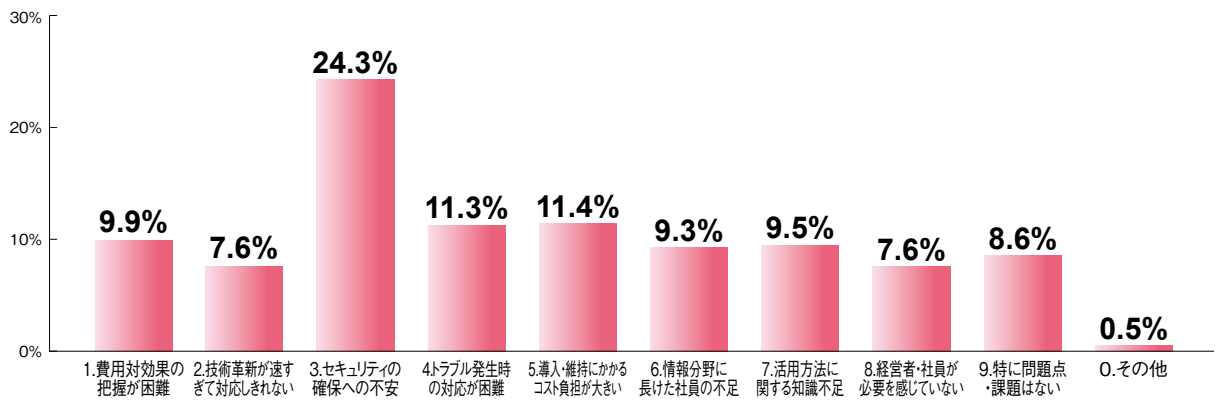
●「貴社では、これまで行ってきたＩＴ投資（コンピュータ,ネットワーク関連機器・ソフトウエアの購入、利用環境の整備等全般）の費用対効果について、どのように感じていますか。今後のIT投資の計画について6~9から1つお答えください。」

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
6.拡充する予定	24	7.7%	4	5.6%	2	4.7%	3	6.4%	3	6.8%	8	13.3%	4	8.9%
7.現状維持の予定	162	52.3%	42	59.2%	16	37.2%	20	42.6%	24	54.5%	32	53.3%	28	62.2%
8.縮小する予定	3	1.0%	1	1.4%	0	0.0%	2	4.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.2%
9.ＩＴ投資は行わない	121	39.0%	24	33.8%	25	58.1%	22	46.8%	17	38.6%	20	33.3%	12	26.7%
合計	310	100.0%	71	100.0%	43	100.0%	47	100.0%	44	100.0%	60	100.0%	45	100.0%



●「貴社では、ＩＴ（情報技術）化を進めるに際しての問題点・課題として、どのようなものが考えられますか。次の1~0の中から最大で3つまでお答えください。」

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.費用対効果の把握が困難	56	9.9%	18	13.2%	5	6.3%	7	8.4%	7	9.2%	10	8.8%	9	11.1%
2.技術革新が速すぎて対応しきれない	43	7.6%	10	7.4%	8	10.1%	4	4.8%	7	9.2%	9	8.0%	5	6.2%
3.セキュリティの確保への不安	138	24.3%	31	22.8%	19	24.1%	22	26.5%	17	22.4%	3	26.5%	19	23.5%
4.トラブル発生時の対応が困難	64	11.3%	17	12.5%	11	13.9%	8	9.6%	6	7.9%	14	12.4%	8	9.9%
5.導入・維持にかかるコスト負担が大きい	65	11.4%	14	10.3%	10	12.7%	9	10.8%	11	14.5%	10	8.8%	11	13.6%
6.情報分野に長けた社員の不足	53	9.3%	10	7.4%	5	6.3%	9	10.8%	5	6.6%	16	14.2%	8	9.9%
7.活用方法に関する知識不足	54	9.5%	14	10.3%	3	3.8%	9	10.8%	9	11.8%	10	8.8%	9	11.1%
8.経営者・社員が必要を感じていない	43	7.6%	12	8.8%	8	10.1%	9	10.8%	3	3.9%	6	5.3%	5	6.2%
9.特に問題点・課題はない	49	8.6%	10	7.4%	10	12.7%	5	6.0%	10	13.2%	7	6.2%	7	8.6%
0.その他	3	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.2%	1	1.3%	1	0.9%	0	0.0%
合計	568	100.0%	136	100.0%	106	100.0%	94	100.0%	76	100.0%	119	100.0%	81	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▲4.2で、前期（1～3月）の3.2と比べて▲7.4ポイントと悪化に転じております。来期（7～9月）は▲2.8と悪化幅が縮小すると予想しています。

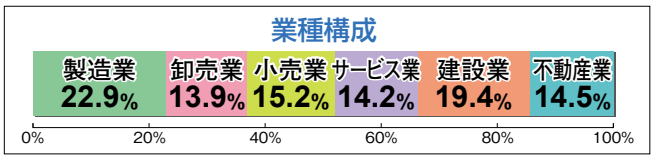
業種別では、前期と比べ製造業で良化し、サービス業は横ばいで、卸売業、小売業、建設業、不動産業で悪化の業況でした。

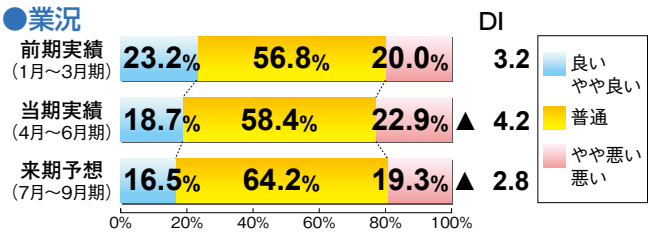
○売上

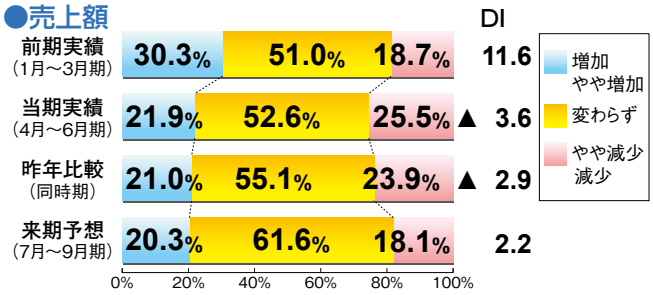
売上額判断DIは、前期11.6から当期▲3.6と▲15.2ポイント減少し、増加から減少に転じています。来期は2.2と増加に転じると予想しています。

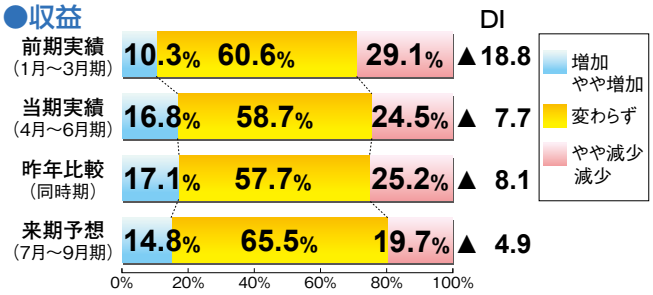
○収益

収益判断DIは、前期▲18.8から当期▲7.7と11.1ポイント増加し、減少幅が縮小しています。来期は▲4.9と更に減少幅が縮小すると予想しています。



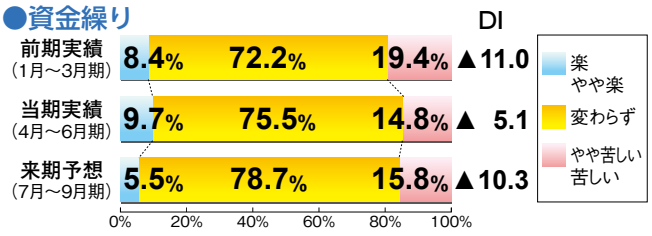






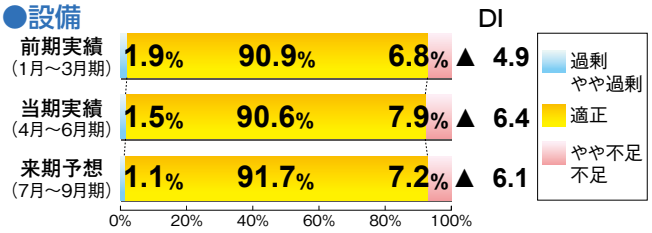
資金繰り

資金繰り判断DIは、前期▲11.0から当期▲5.1と厳しさが和らぐが、来期は▲10.3と▲5.2ポイント厳しさが増すと予想しています。



設備

設備状況判断DIは、前期▲4.9から当期▲6.4とやや不足感が拡大し、来期は▲6.1と不足感がやや減少すると予想しています。



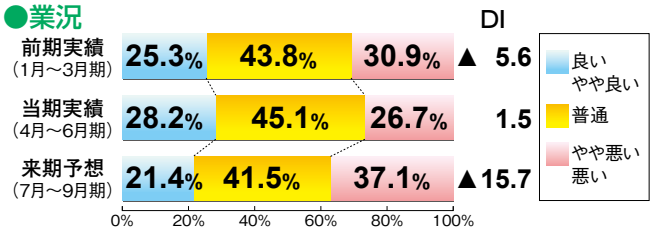
製造業

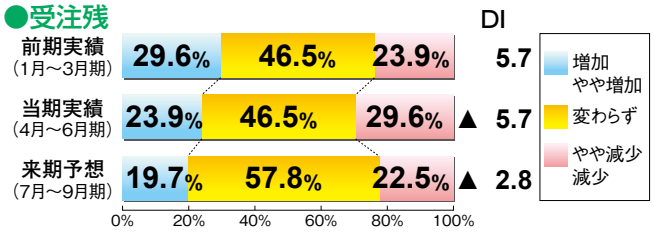
Manufacturing industry

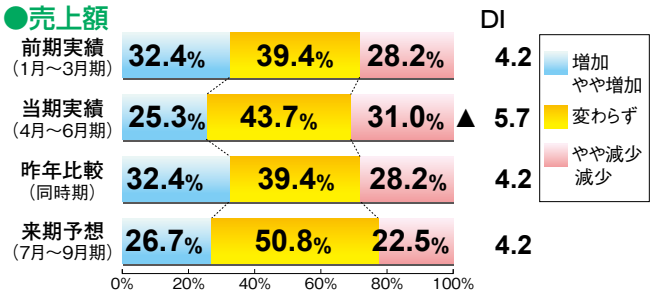
業況・売上・受注・収益

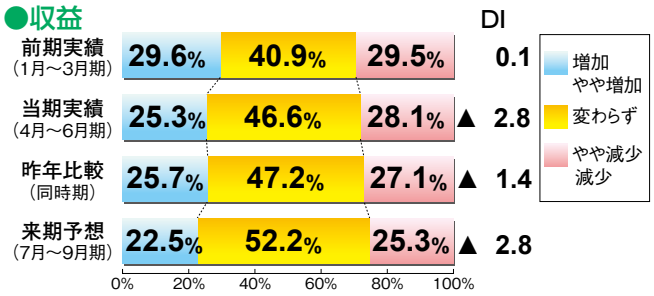
製造業の当期（4～6月）の業況判断DIは1.5で、前期（1～3月）の▲5.6と比べて7.1ポイント良化し、プラスに転じています。来期（7～9月）は▲15.7と悪化に転じると予想しています。

売上額判断DIは、前期4.2から当期▲5.7と増加から減少に転じています。来期は4.2と良化に転じると予想しています。受注残判断DIは、前期5.7、当期▲5.7と増加から減少に転じています。収益判断DIは、前期0.1から当期▲2.8と▲2.9ポイント増加から減少に転じています。また、来期は▲2.8と横ばいと予想しています。



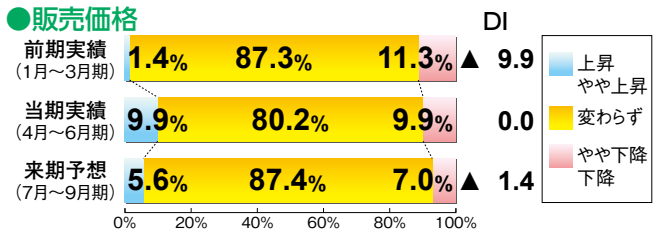


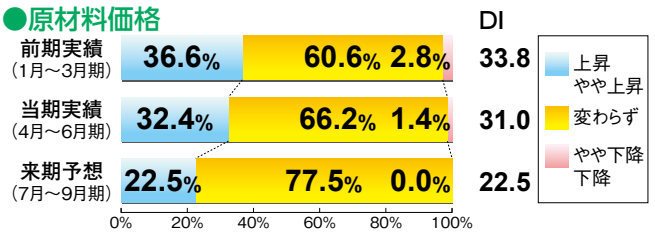




販売価格・原材料価格

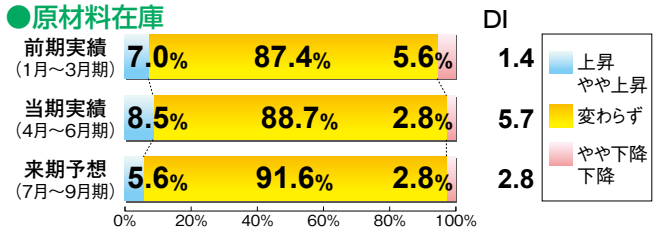
販売価格判断DIは、前期▲9.9から当期0.0と上昇に転じています。来期は▲1.4と上昇から下降へと転じると予想しています。原材料価格判断DIは、前期33.8から当期31.0と▲2.8ポイント下降し、上昇幅が縮小しています。来期は22.5と更に上昇幅が縮小すると予想しています。

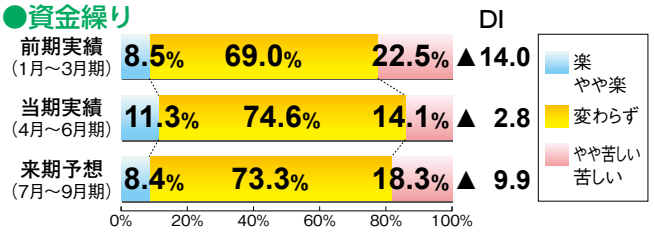




在庫・資金繰り

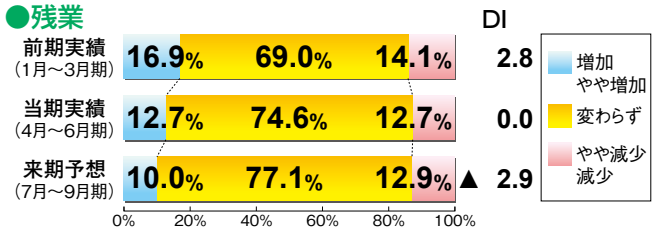
原材料在庫判断DIは、前期1.4から当期5.7と上昇しています。来期は2.8と在庫過剰感がやや弱まると予想しています。資金繰り判断DIは、当期▲2.8から来期▲9.9と厳しさが増すと予想しています。

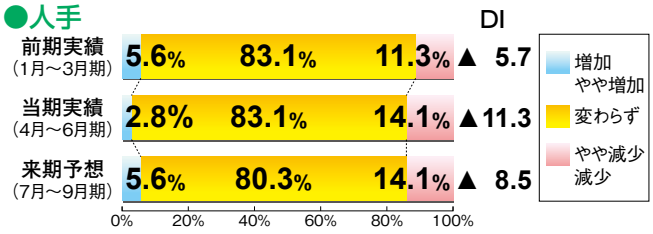




残業・人手

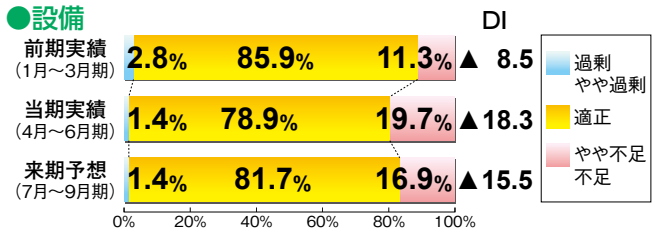
残業時間判断DIは、当期0.0から来期▲2.9とやや減少を予想しています。人手過不足感判断DIは、前期▲5.7から当期▲11.3と不足感が拡大しています。

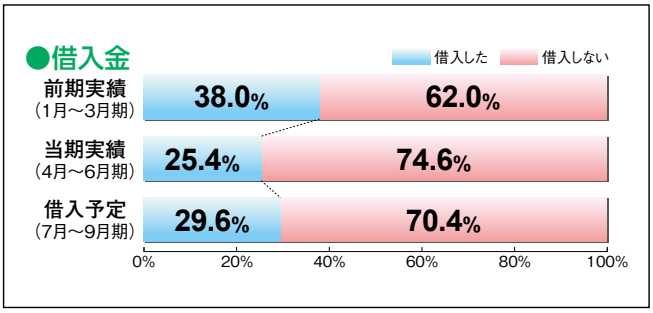




借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期25.4%から来期29.6%と増加予想となっています。設備状況判断DIは、当期▲18.3から来期▲15.5と不足感はやや減少すると予想しています。

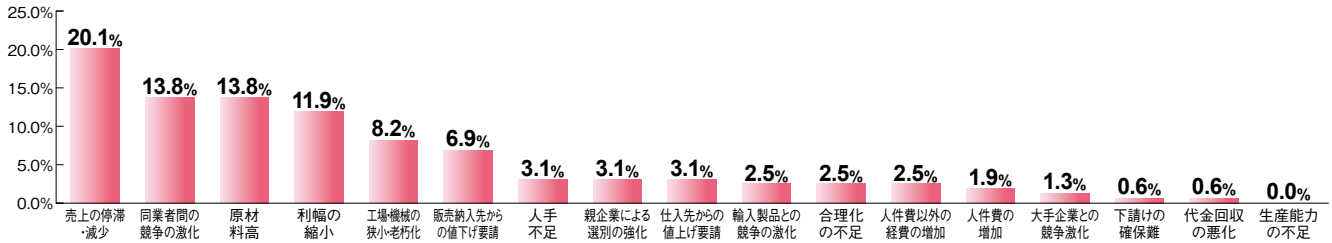




経営上の問題点

1位は「売上の停滞・減少」（20.1%）で、2位は「同業者間の競争の激化」（13.8%）、同2位には「原材料高」（13.8%）が続いています。

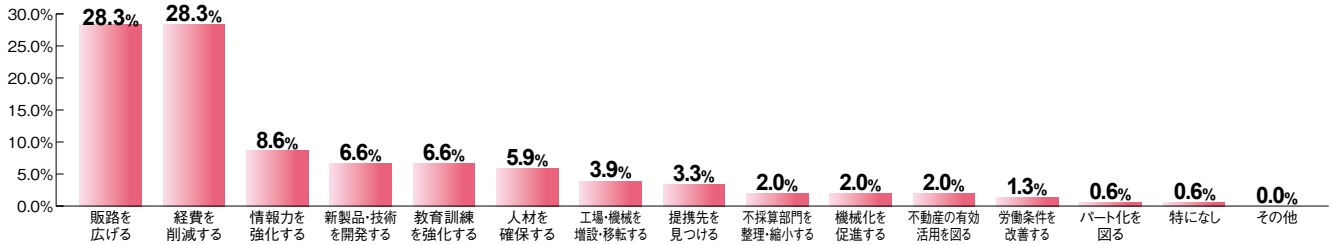
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

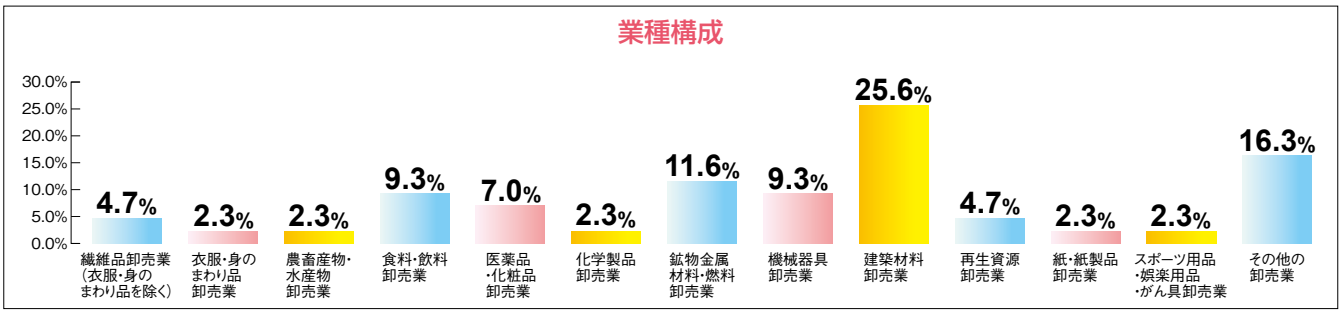
当面の重点経営施策は、1位は「販路を広げる」（28.3%）で、同1位には「経費を削減する」（28.3%）、3位には「情報力を強化する」（8.6%）の回答となっています。

●重点経営施策



卸売業

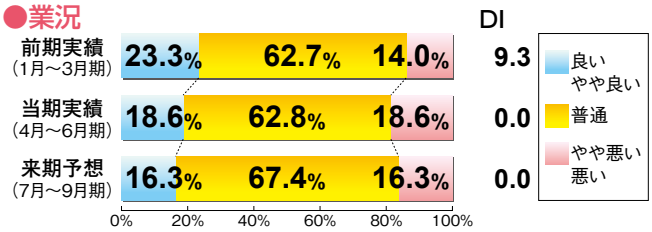
Wholesale industry

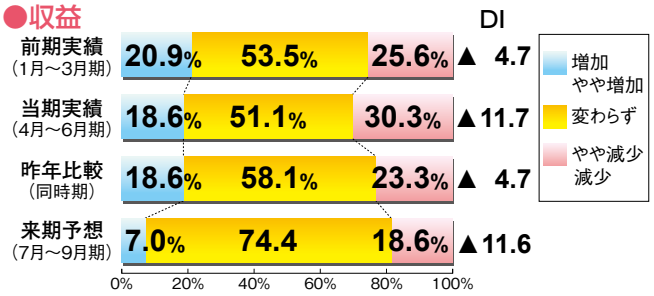


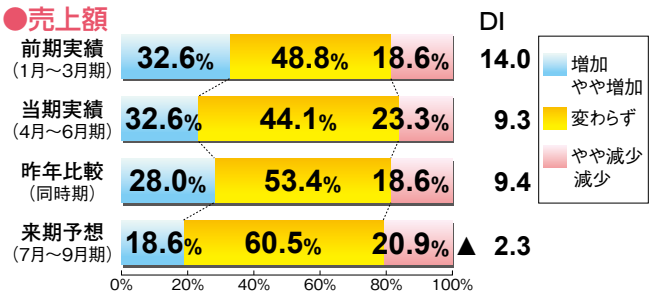
業況・売上・収益

卸売業の当期（4～6月）の業況判断DIは0.0で、前期（1～3月）の9.3と比べて▲9.3ポイント好調感が後退しています。来期（7～9月）は0.0と横ばいを予想しています。

売上額判断DIは、前期14.0から当期9.3と増加幅が縮小しています。来期は▲2.3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▲4.7から当期▲11.7と▲7.0ポイント減少幅が拡大しています。また、来期は▲11.6と収益の減少に歯止めがかかると予想しています。

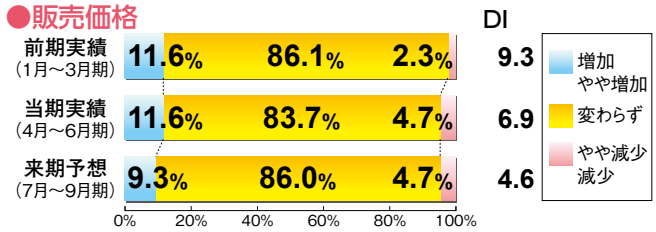


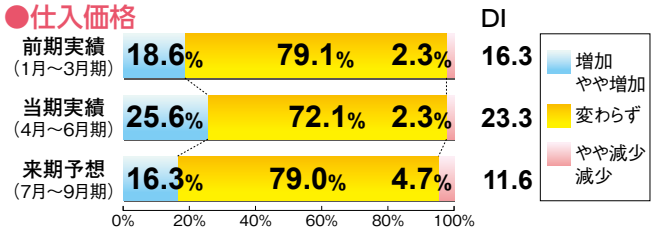




販売価格・仕入価格

販売価格判断DIは、前期9.3から当期6.9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16.3から当期23.3と仕入価格の上昇幅が拡大しています。

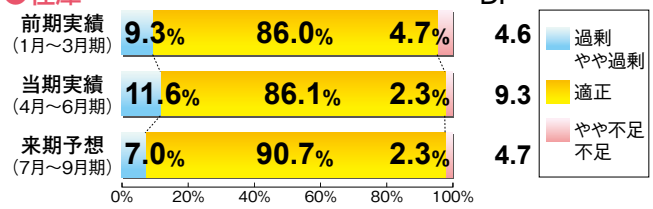




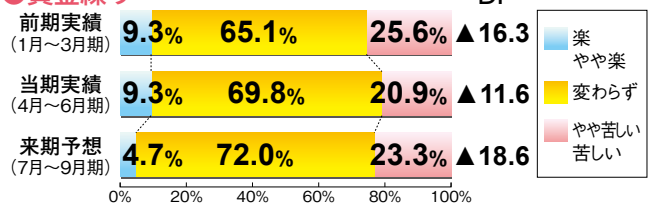
在庫・資金繰り

在庫判断DIは、前期4.6から当期9.3と在庫過剰感が強まっています。資金繰り判断DIは、前期▲16.3から当期▲11.6と厳しさがやや改善しています。

●在庫



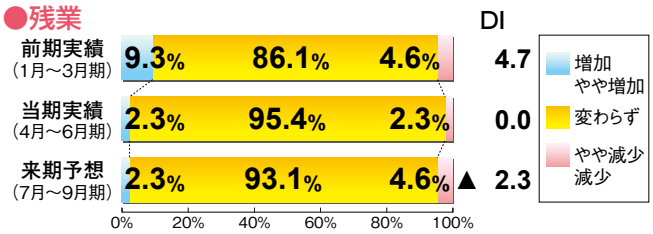
●資金繰り



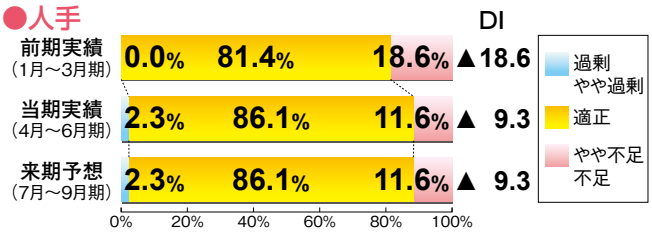
残業・人手

残業時間判断DIは、当期0.0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▲18.6から当期▲9.3と不足感が改善傾向にあります。

●残業



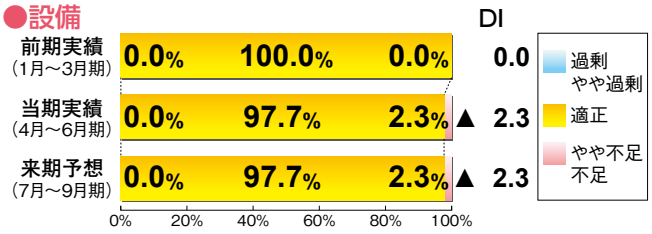
●人手



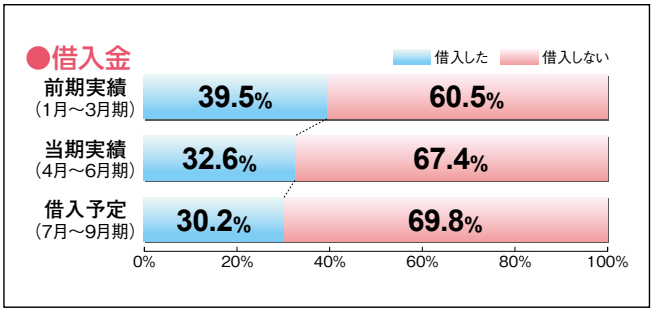
借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期32.6%から来期30.2%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▲2.3から来期▲2.3とやや不足が横ばいと予想しています。

●設備



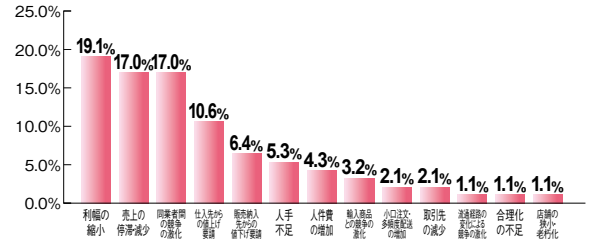
●借入金



経営上の問題点

1位は「利幅の縮小」（19.1%）、2位には「売上の停滞・減少」（17.0%）、同2位には「同業者間の競争の激化」（17.0%）が続いています。

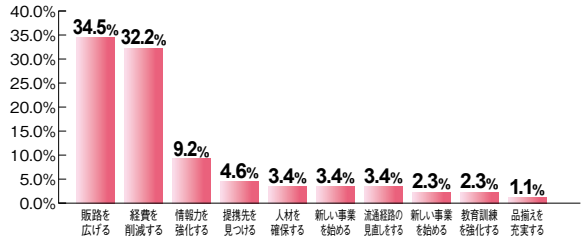
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

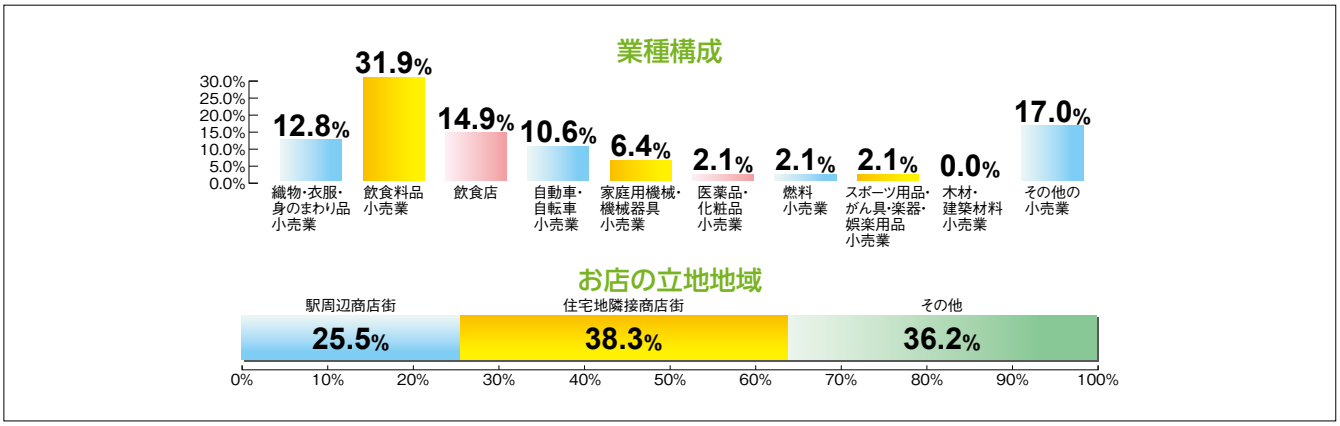
1位は「販路を広げる」（34.5%）で、2位は「経費を削減する」（32.2%）、3位には「情報力を強化する」（9.2%）の回答となっています。

●重点経営施策



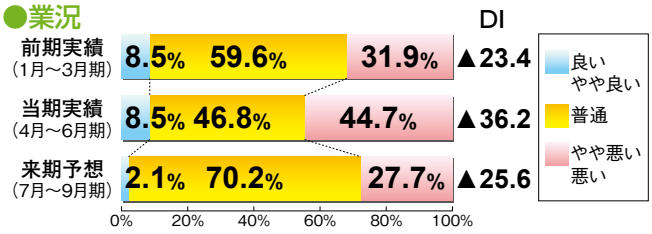
小売業

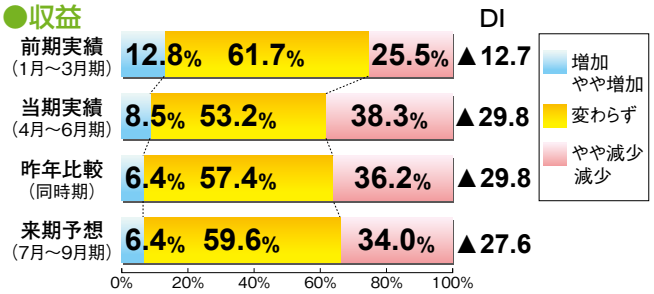
Retail business

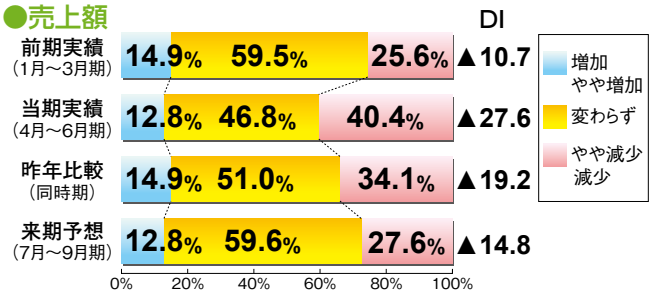


業況・売上・収益

小売業の当期（4～6月）の業況判断DIは▲36.2で、前期（1～3月）▲23.4と比べて悪化幅が拡大しています。来期（7～9月）は▲25.6とマイナス幅が縮小すると予想しています。売上額判断DIは、前期▲10.7から当期▲27.6と減少幅が拡大しています。来期は▲14.8と減少幅が縮小すると予想しています。収益判断DIは、前期▲12.7から当期▲29.8と減少幅が拡大しています。また、来期は▲27.6と収益の減少幅が縮小すると予想しています。

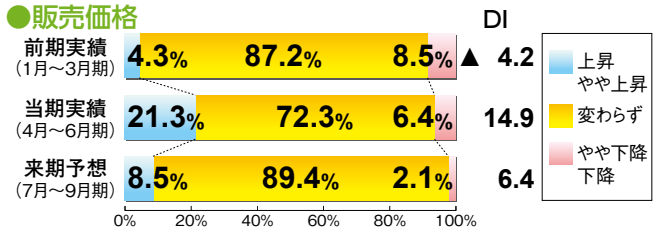


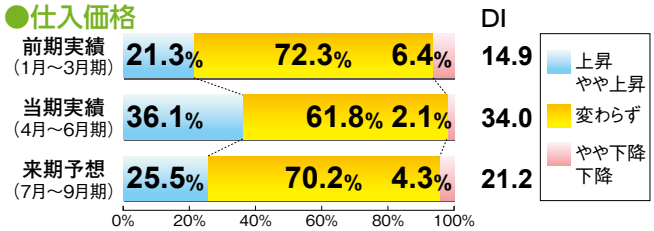




販売価格・仕入価格

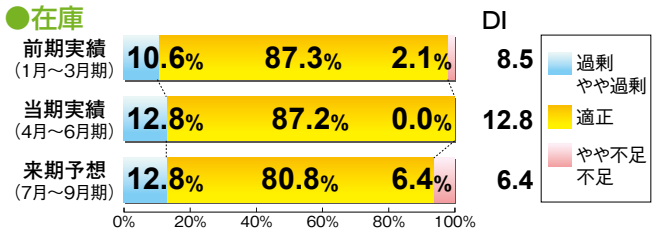
販売価格判断DIは、前期▲4.2当期は14.9と下降から大幅上昇に転じています。仕入価格判断DIは、当期34.0から来期21.2と上昇幅が縮小すると予想しています。

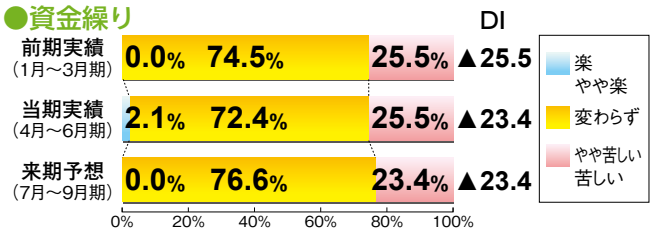




在庫・資金繰り

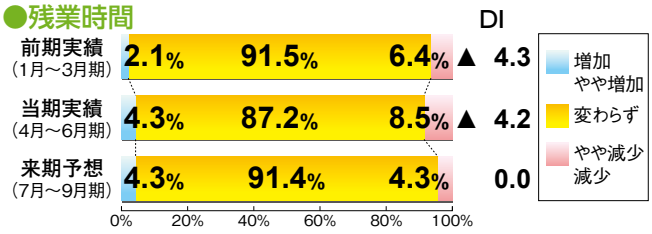
在庫判断DIは、当期12.8から来期6.4と過剰感が改善すると予想しています。
資金繰り判断DIは、当期▲23.4から来期▲23.4と厳しさが横ばい状態と予想しています。

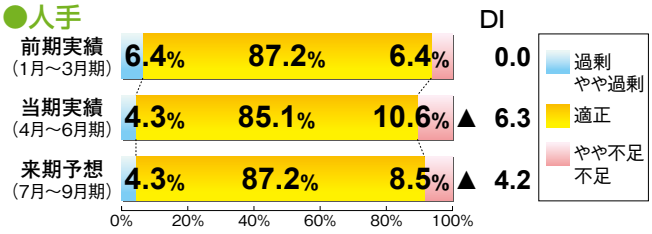




残業・人手

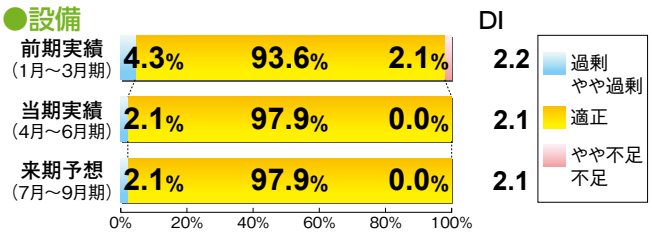
残業時間判断DIは、当期▲4.2から来期0.0と適正と予想しています。人手過不足感判断DIは、当期▲6.3から来期は▲4.2と人手不足がやや緩和すると予想しています。

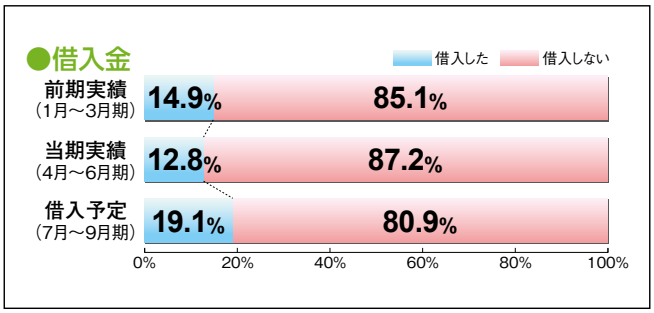




借入れ・設備

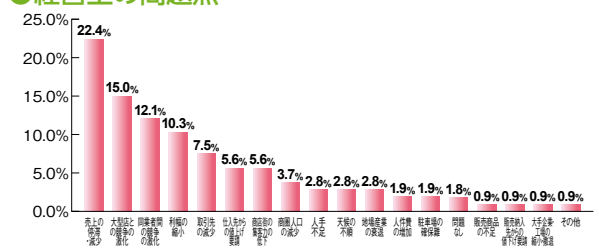
借入実施企業の割合は、当期12.8%から来期19.1%と増加するとの予想となっています。設備状況判断DIは、当期2.1から来期2.1とやや過剰の横ばい状態と予想しています。





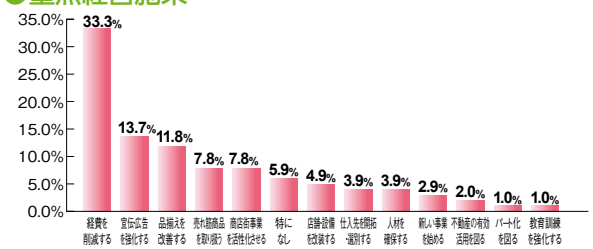
経営上の問題点

1位は「売上の停滞・減少」（22.4%）で、2位には「大型店との競争の激化」（15.0%）、3位は「同業者間の競争の激化」（12.1%）が続いています。



当面の重点経営施策

1位は「経費を削減する」（33.3%）で、2位は「宣伝広告を強化する」（13.7%）、3位には「品揃えを改善する」（11.8%）の回答となっています。



サービス業

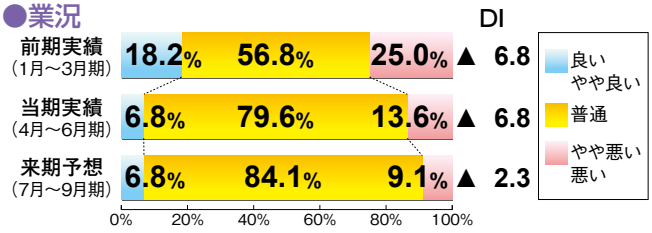
Service industry

業況・売上・収益

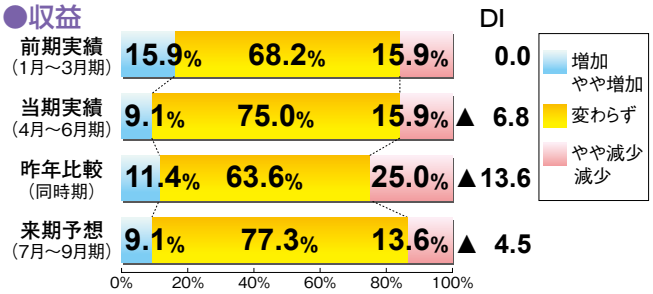
サービス業の当期（4～6月）の業況判断DIは▲6.8で、前期（1～3月）の▲6.8と比べて悪化幅が横ばい状態です。来期（7～9月）は▲2.3と悪化幅が縮小することを予想しています。

売上額判断DIは、前期2.3から当期▲4.5と増加から減少に転じています。来期は9.1と増加に転じると予想しています。収益判断DIは、前期0.0から当期▲6.8と減少に転じています。また、来期は▲4.5と減少幅が縮小すると予想しています。

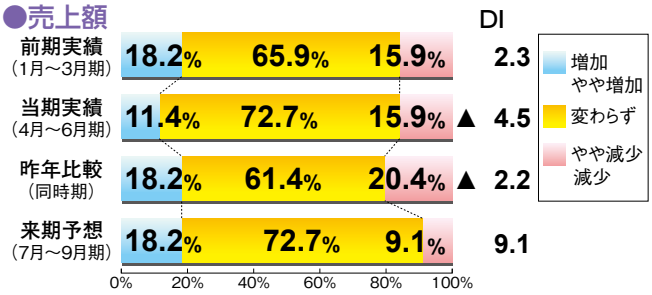
●業況



●収益



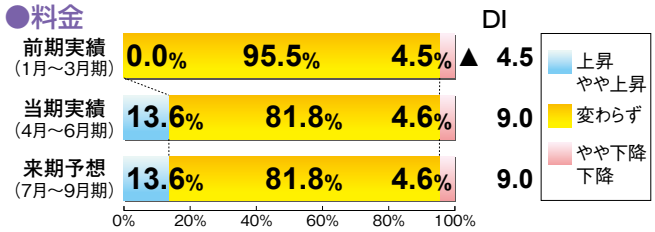
●売上額



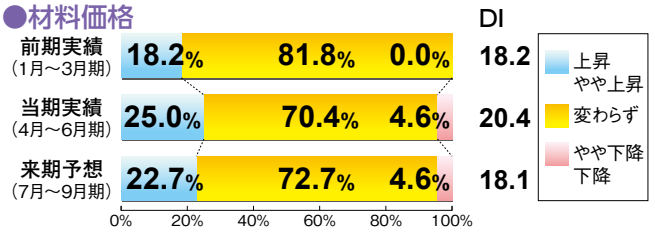
料金価格・材料価格

料金価格判断DIは、当期9.0から来期9.0と価格は上昇幅が横ばい状態と予想しています。材料価格判断DIは、当期20.4から来期は18.1と上昇幅が縮小すると予想しています。

●料金



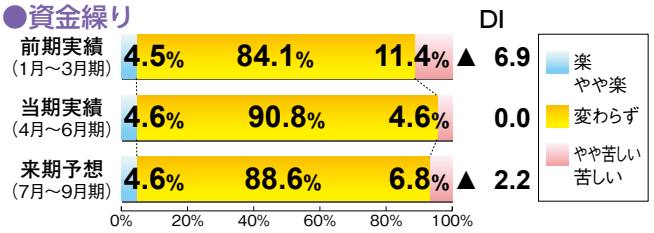
●材料価格



資金繰り

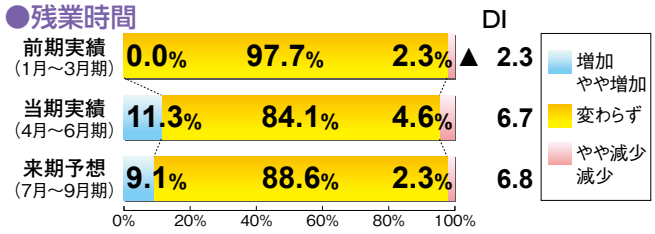
資金繰り判断DIは、前期▲6.9から当期0.0と厳しさを脱しています。

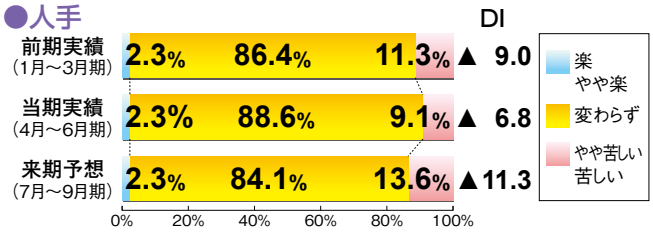
●資金繰り



残業・人手

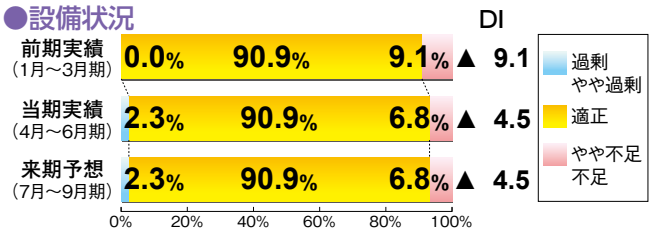
残業時間判断DIは、当期6.7から来期6.8と増加で横ばい状態と予想しています。人手過不足感判断DIは、当期▲6.8から来期▲11.3と人手不足の厳しさが増加すると予想しています。

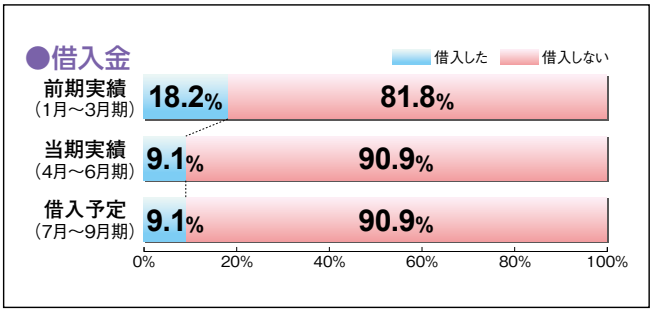




借入れ・設備

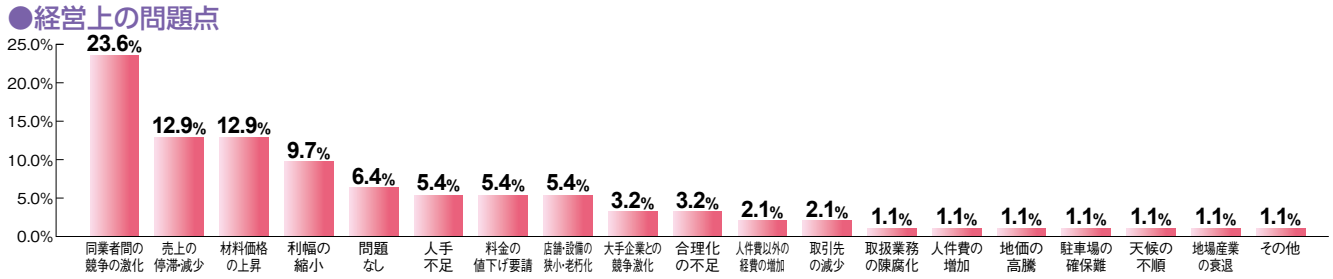
借入実施企業の割合は、当期9.1%から来期9.1%と横ばい予想となっています。設備状況判断DIは、前期▲9.1から当期▲4.5と不足感は改善されています。





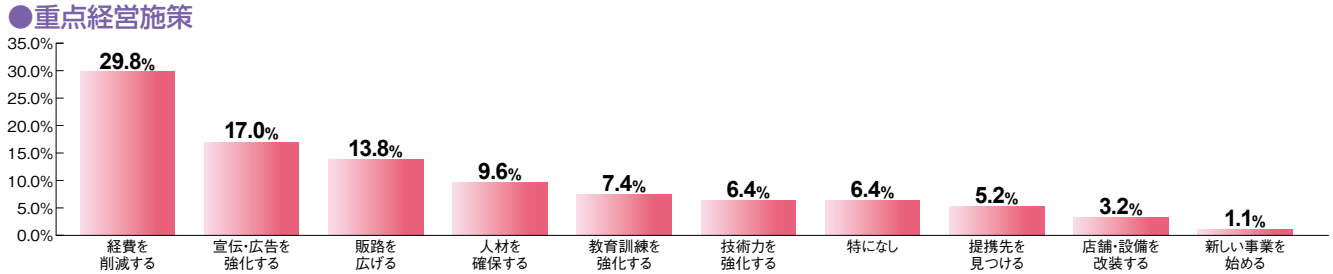
経営上の問題点

1位は「同業者間の競争の激化」（23.6%）で、2位は「売上の停滞・減少」（12.9%）、同2位には「材料価格の上昇」（12.9%）が続いています。



当面の重点経営施策

1位は「経費を削減する」（29.8%）で、2位には「宣伝・広告を強化する」（17.0%）、3位は「販路を広げる」（13.8%）の回答となっています。



建設業

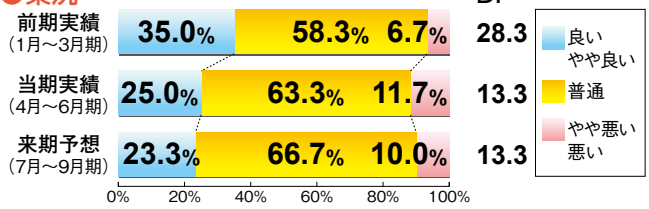
Construction industry

業況・売上・受注・施工・収益

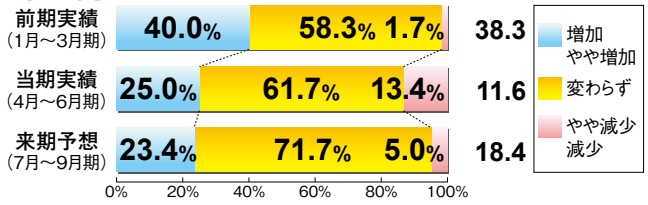
建設業の当期（4～6月）の業況判断DIは13.3で、前期（1～3月）の28.3と比べて悪化しています。来期（7～9月）は13.3と横ばい状態と予想しています。

売上額判断DIは、前期39.9から当期13.4と増加幅が縮小しています。来期は25.1と増加幅が拡大すると予想しています。受注残判断DIは、前期33.3から当期3.3と▲30.0ポイント増加幅が縮小しています。来期は21.7と増加幅が拡大すると予想しています。施工高判断DIは、前期38.3から当期11.6で増加幅が縮小しています。来期は18.4と増加幅が拡大すると予想しています。収益判断DIは、前期28.3から当期8.3と増加幅が縮小しています。また、来期は13.3と増加幅が拡大すると予想しています。

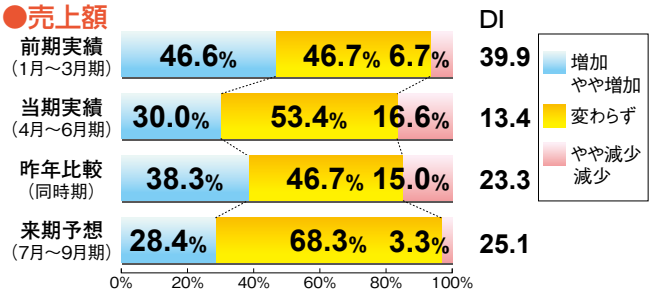
●業況



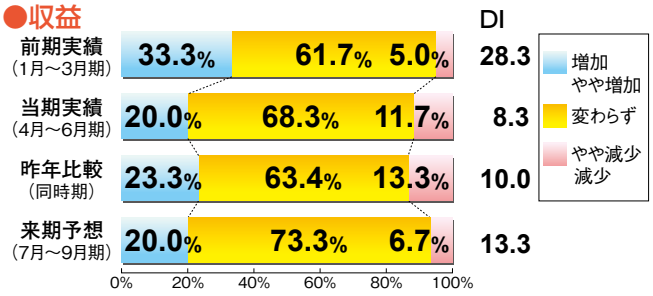
●施工高



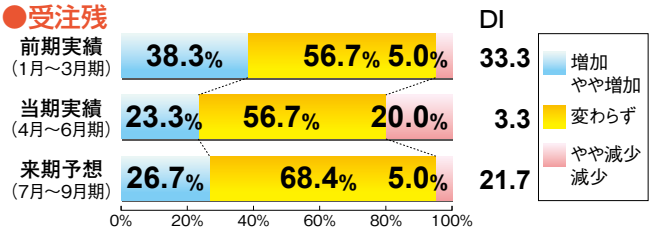
●売上額



●収益



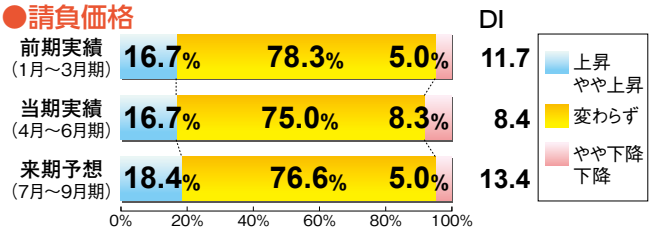
●受注残



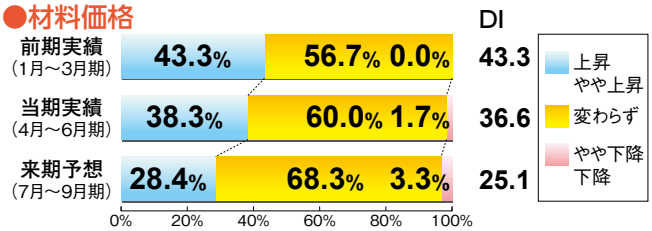
請負価格・材料価格

請負価格判断DIは、当期8.4から来期13.4と価格は上昇幅が拡大すると予想しています。材料価格判断DIは、当期36.6から来期25.1と価格の上昇幅が縮小すると予想しています。

●請負価格



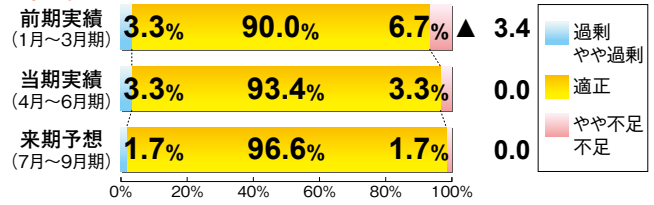
●材料価格



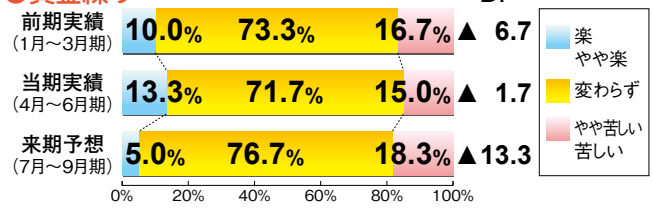
在庫・資金繰り

在庫判断DIは、当期0.0から来期0.0と在庫は適正と予想しています。資金繰り判断DIは、前期▲6.7から当期▲1.7と厳しさが和らいでいます。

●在庫



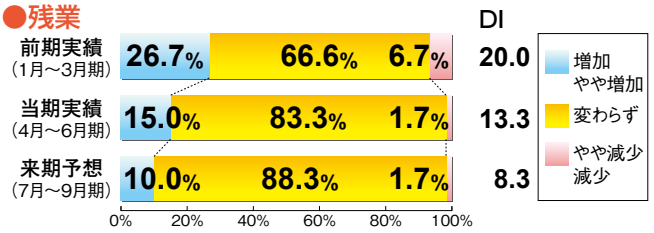
●資金繰り



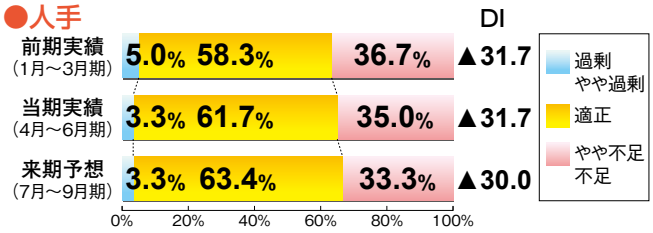
残業・人手

残業時間判断DIは、当期13.3から来期8.3と増加幅が縮小すると予想しています。人手過不足感判断DIは、前期▲31.7から当期▲31.7と不足感が横ばい状態になっています。

●残業



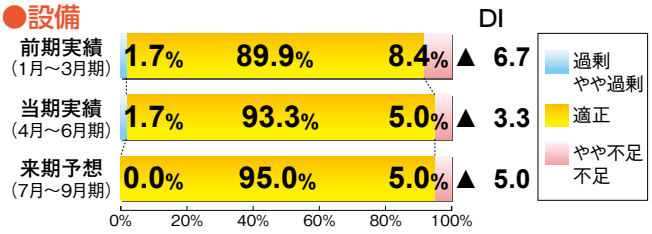
●人手



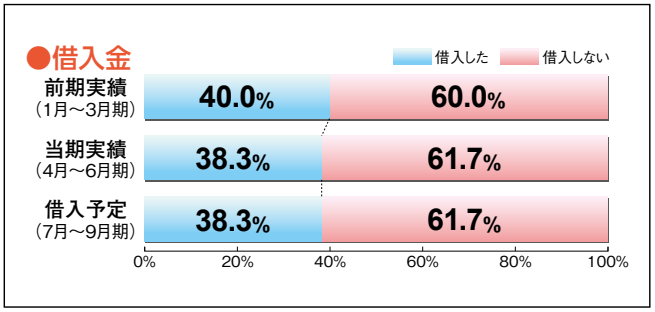
借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期38.3%から来期38.3%と減少予想となっています。設備状況判断DIは、当期▲3.3から来期▲5.0と不足感が減少と予想しています。

●設備



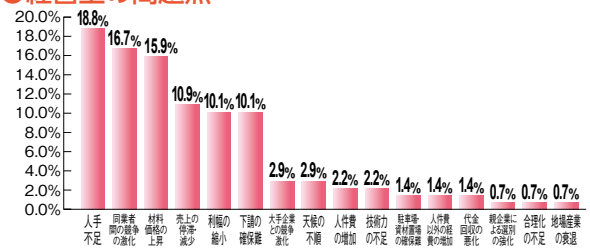
●借入金



経営上の問題点

1位は「人手不足」（18.8%）で、2位は「同業者間の競争の激化」（16.7%）、3位には「材料価格の上昇」（15.9%）が続いています。

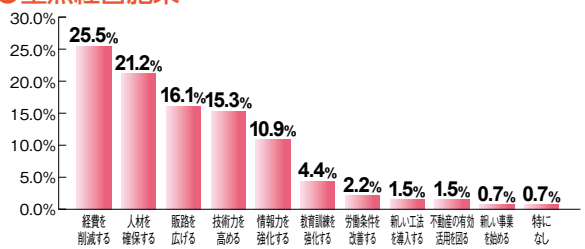
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

1位は「経費を削減する」（25.5%）で、2位は「人材を確保する」（21.2%）、3位には「販路を広げる」（16.1%）の回答となっています。

●重点経営施策



不動産業

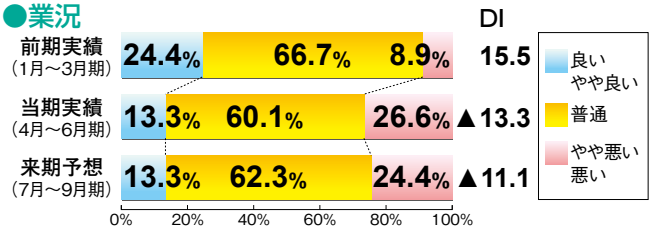
Real estate industry

業況・売上・収益

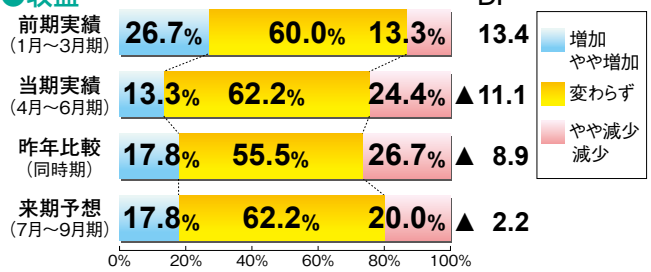
不動産業の当期（4～6月）の業況判断DIは▲13.3で、前期（1～3月）の15.5と比べて悪化に転じています。来期（7～9月）は▲11.1と悪化幅が縮小すると予想しています。

売上額判断DIは、前期15.5から当期▲8.8と増加から減少に転じています。来期は▲2.2と減少幅が縮小すると予想しています。収益判断DIについては、前期13.4から当期▲11.1と増加から減少に転じています。また、来期は▲2.2と減少幅が縮小すると予想しています。

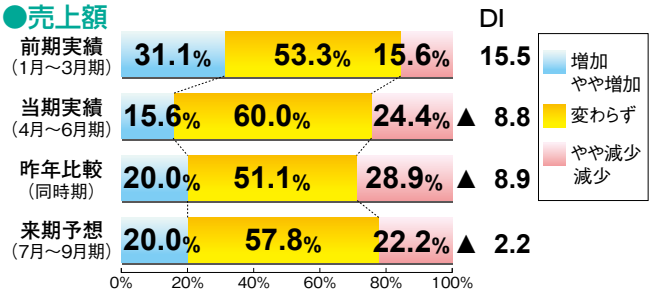
●業況



●収益



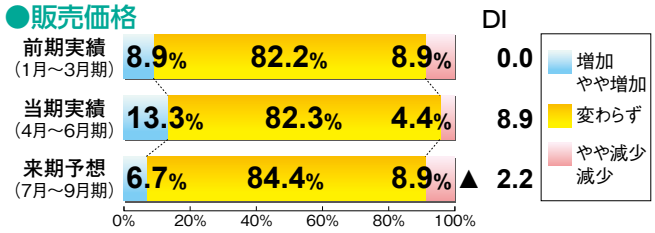
●売上額



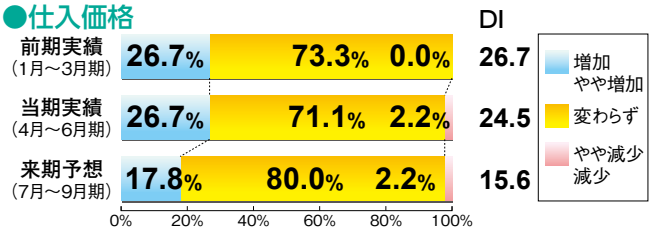
販売価格・仕入価格

販売価格判断DIは、当期8.9から来期▲2.2と上昇から下降に転じると予想しています。仕入価格判断DIは、当期24.5から来期15.6と上昇幅縮小を予想しています。

●販売価格



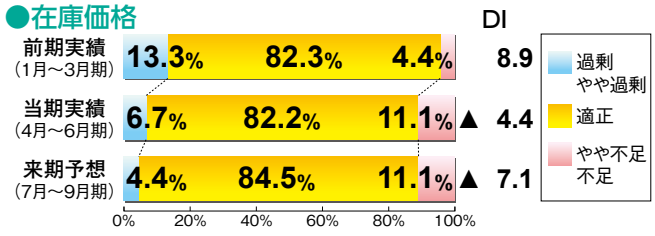
●仕入価格



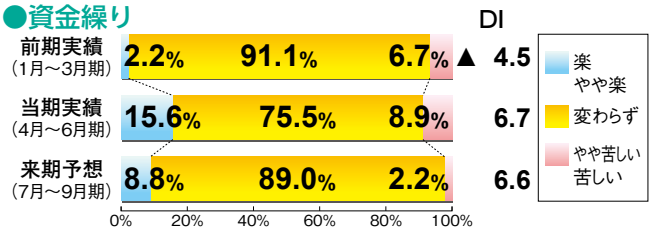
在庫・資金繰り

在庫判断DIは、当期▲4.4から来期▲7.1と不足感が強まると予想しています。資金繰り判断DIは、前期▲4.5から当期6.7と厳しい状況を脱して容易さが増しています。

●在庫価格

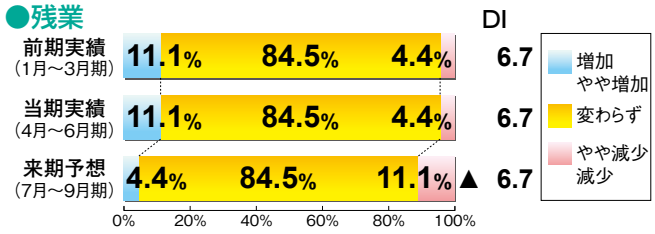


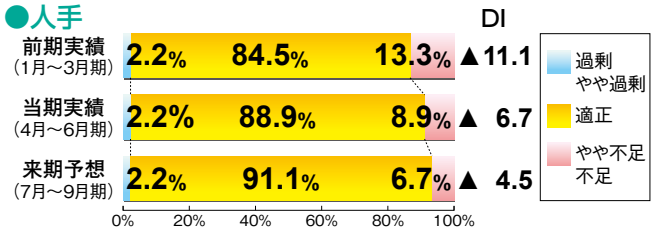
●資金繰り



残業・人手

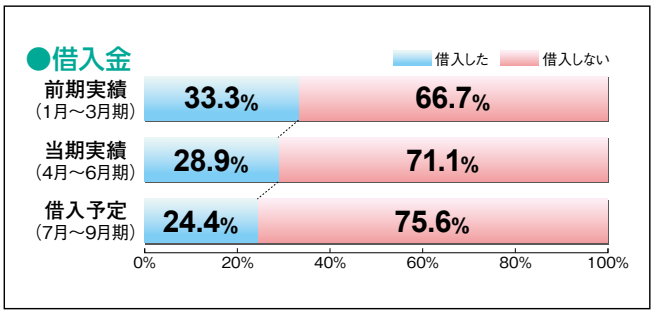
残業時間判断DIは、前期6.7から当期6.7と増加幅横ばいとなっています。人手過不足感判断DIは、前期▲11.1から当期▲6.7と不足感がやや改善されています。





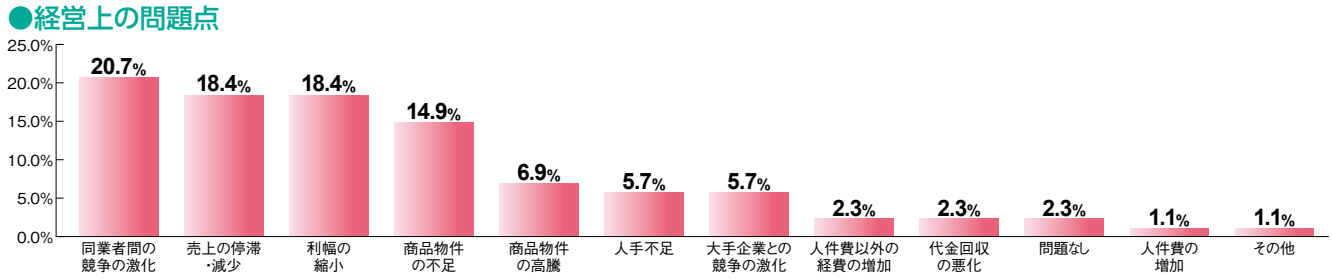
借入れ

借入実施企業の割合は、当期28.9%から来期は24.4%と減少予想となっています。



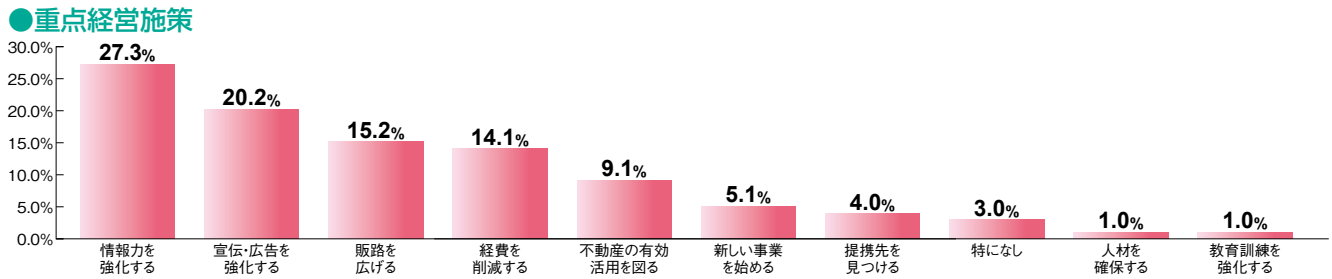
経営上の問題点

1位は「同業者間の競争の激化」（20.7%）で、2位には「売上の停滞・減少」（18.4%）、同2位は「利幅の縮小」（18.4%）が続いています。



当面の重点経営施策

1位は「情報力を強化する」（27.3%）、2位には「宣伝・広告を強化する」（20.2%）、3位には「販路を広げる」（15.2%）の回答となっています。



企業レポート

株式会社ニッケンコーポレーション

設　　立	昭和 47 年 8 月
代表取締役会長	奥墨　元治
代表取締役社長	奥墨　常治
資 本 金	1,000 万円
従 業 員 数	7 名
本　　社	さいたま市南区別所 6-4-25 TEL.048-838-2100（代） FAX.048-838-0081
事 業 内 容	不動産売買・仲介事業

ニッケングループ企業

・ニッケン建設株式会社	総合建設業
・株式会社ニッケン住販	不動産売買
・奥友住宅株式会社	不動産売買・管理
・有限会社ワールドファミリー	不動産売買・管理・リフォーム
・株式会社ササケンホーム	建設工事業
・ニッケントラスト株式会社	不動産売買・管理
・株式会社ぐるーむ	地域情報紙発刊

株式会社ニッケンコーポレーションは奥墨元治会長が昭和 27 年に奥墨商店として創業、昭和 47 年 8 月から不動産建築業・内装工事業として設立したニッケングループ企業 8 社の中核的企業であります。一昨年に設立 40 周年を迎え、『ひとにおもいよ、とどけ』をキャッチフレーズとして地域に愛され、地域に貢献できる安定した会社づくりを目指しております。絶えず挑戦と工夫を心がけ新築分譲住宅や土地分譲の開発事業に力を入れており、平成 7 年には初めての自社による分譲マンション事業企画開発をし、『リュエル』シリーズのマンション分譲事業を開始。棟数は既に 10 棟を超えるに至っております。またいち早く品質保証に関する国際標準規格である『ISO9001』の認証取得を行い、お客様のご要望・ご安心を実現させることに尽力しております。

去年 6 月より現代表取締役である奥墨常治が経営を引継ぎ、現在に至っておりますが、ニッケングループのリーディングカンパニーとして常に時代の変化に対応し、グループ企業としてのネットワークを最大限に活かして、地元地域の発展に貢献し続けるという展望を持ち日々邁進しております。

戸田北支店

住所　戸田市美女木 1-10-21
TEL　048-421-8202

吉田支店長

株式会社 タイセイ

設　　立	平成４年７月
代表取締役	熊耳　勇
資 本 金	2,000 万円
従業員数	22 名
本　　社	越谷市蒲生茜町 11-4 TEL.048-989-3679 FAX.048-990-0799
事業内容	1. プラスチックの設計、加工及びゴム成形品等全般業務 2. 金型事業 3. エラストマー事業 4. 真空成形品、圧空成形品 5. 異業種連携 6. 海外輸出入業務

我が社の経営理念

当社は、長年培ってきた技術力と優れたコーディネート能力を活かし、お客様に最良の製品とサービスを常に提供し、地域社会に貢献すると共に従業員の豊かさを追求する。

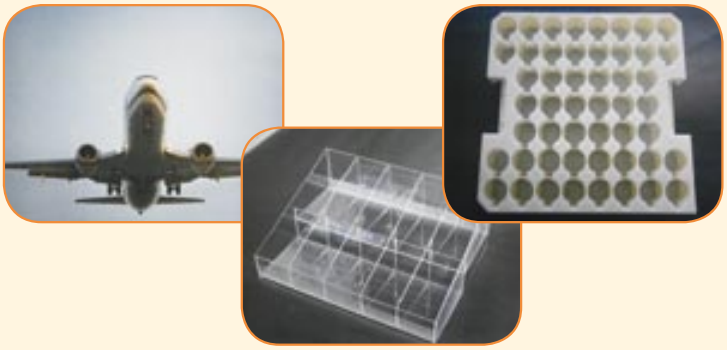
当社の概略

当社は平成４年７月の創業以来、プラスチック製品を主に生産して参りました。その後、グローバル化における国内外市場の変化に伴い成形品の分野も大きく進化し精密部品やユニット機器等多種にわたり成形品に対しての市場の要求が益々高まってきております。我が社では、その様な企業のグローバル化にいち早く対応すべく、中国に海外施設を設置、中国市場をはじめとした海外取引にも力を注ぎ輸出入を強化し、お客様に満足頂ける商品を提供して参りました。

長い間培ってきた高い成形技術力と優れたコーディネートの能力を活かし、お客様のニーズを製品化するまでの企画から、開発、設計、製造の一貫をお請けしております。

現状におきましては、化粧品関連業種、コンビニエンスストア関連業種、航空機部品関連業種、エラストマー事業、金型、部品加工等あらゆる業種に幅広く供給させて頂いております。

更にお客様の開発ニーズに応え、優れた商品を送り出すと共に、最良のサービスを常に提供する企業つくりに努力しております。



高際支店長

蒲生西口支店

住所　越谷市蒲生茜町 16-22
TEL　048-986-5181

※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」閉校

平成２６年４月１２日（土）から始まった日本工業大学公開講座「創業の基礎」が７月１２日（土）、「第７回講座」受講生のビジネスプラン発表をもって閉校致しました。
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、お気軽に窓口、担当者に相談願います。

マッチング

「彩の国ビジネスアリーナ2015」参加企業募集中

平成２７年１月２８日（水）、２９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２０１５」が開催されますので、参加企業様を募集しております。
拡販・新規取引先開拓等に積極的に取り組まれている企業様は、是非ともご応募願います。
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。

トピックス

北浦和西口銀座商店街活性化支援

平成２６年７月１日（火）、北浦和西口銀座商店街振興組合と信金中央金庫と当金庫は、北浦和西口銀座商店街（北浦和西口ふれあい通り商店街）の活性化支援を行うことに合意し、覚書を締結致しました。

今後、検討会および検討会が実施する活動への出席、活動に関するアドバイス等、共同で活性化に向けた支援を行います。

ものづくり補助金説明会開催

平成２６年７月９日（水）、本店仮事務所会議室において約３０名の取引先企業様の参加を得て、公益法人埼玉県産業振興公社　新産業振興部塚田様、石井様より「ものづくり補助金」の申請方法の注意点等の説明会を開催致しました。

平成２６年７月１日（火）～平成２６年８月11日（月）まで公募を行っております。中小企業・小規模事業者が取り組む試作品、新サービス開発、設備投資等による新しいチャレンジを支援する補助金です。

公募され採択されるよう地域産業支援課は支援してまいります。

あいうえおのまち川口

（あ：荒川・い：鋳物・う：植木・え：映像・お：御成街道）

い：鋳物

う：植木

「信用金庫が選ぶ地元のとっておき写真展」
東京駅八重洲地下街「ギャラリー八重洲・東京」にて展示されます。
平成26年9月15日（月）～21日（日）午前10時～午後8時（最終日午後4時まで）

川口信用金庫

ISO14001 JQA-EM4039 本部及び本店営業部
VEGETABLE OIL INK
UD FONT

発行. 川口信用金庫　〒332-8686 埼玉県川口市栄町3丁目9番3号
地域産業支援課　T　E　L：048-253-3333（代表）
HPアドレス：http://www.shinkin.co.jp/ksb/