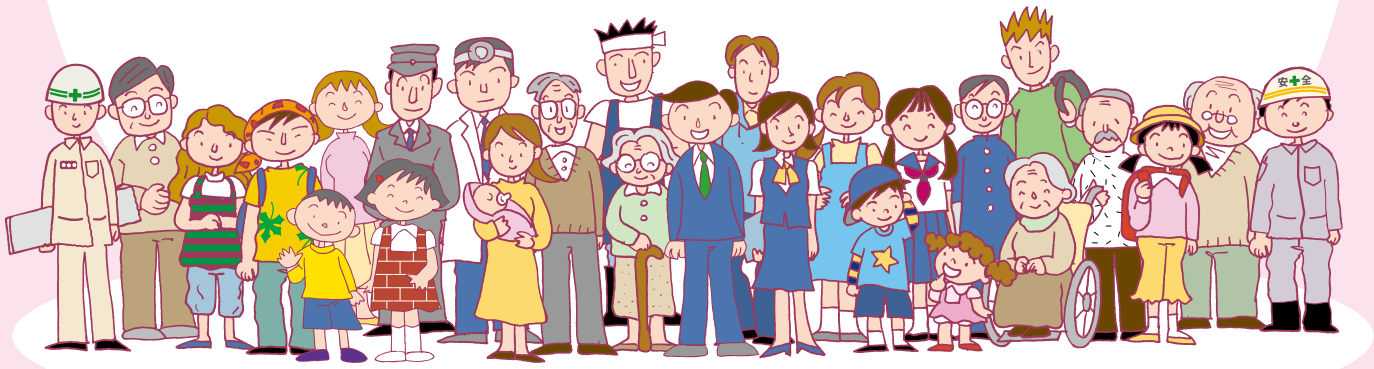
第22号

かわしん 景況レポート

平成27年5月
（平成27年1月～ 3月期調査）

東北をみんなで応援しよう!!

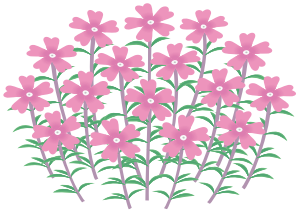


強いかわしん　未来へつなぐ力発揮　一致団結

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27年3月2日（月）～6日（金）
3. 調査の内容	前期（平成26年10月～12月期）と比べた当期（平成27年1月～3月期）の実績、当期と比べた来期（平成27年4月～6月期）の予想 特別調査　「まち・ひと・しごと創生」と中小企業
4. 調査対象	当金庫お取引先企業　400社
5. 業種別対象企業数	製造業　93、卸売業　60、小売業　60、サービス業　59、 建設業　80、不動産業　48
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。



芝桜

目次

時　　流 …… P1
特別調査
「まち・ひと・しごと創生」と中小企業…… 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
マッチング・交流・情報交換 …… P20
トピックス・産学連携 …… P21

＊ 今回の特別調査は「まち・ひと・しごと創生」と中小企業と題し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。

時流　ギリシャの ユーロ離脱シナリオに現実味

嶋津（しまづ） 洋樹（ひろき）

経　歴

1998年3月　明治大学法学部法律学科卒業
1998年4月　三和銀行　入行　溜池支店に配属
2000年6月　三和総合研究所　調査本部
エコノミスト
✓　国内経済（主に雇用、公共投資）、欧州経済を担当
✓　「欧州経済見通し」、「米国・欧州主要国の景気概況」、「ボーナス見通し」執筆
2003年9月　UFJつばさ証券　金融市場調査部
ストラテジスト
✓　円債市場および内外経済分析を担当
✓　「Daily Wave」執筆
2005年1月　みずほ証券　金融市場調査部
マーケットエコノミスト
✓　海外債券市場および海外経済（主に欧米）の分析を担当
✓　「Global Market Outlook」(Daily、Weekly)、「米国資金循環」、「米国証券投資」執筆
2008年7月　BNPパリバアセットマネジメント　運用部
ポートフォリオマネジャー
✓　日本株、円債運用を担当
2010年5月　SMBC日興証券　金融経済調査部
シニア債券エコノミスト
✓　内外経済、金融市場（主に債券投資家向け）の調査分析を担当
✓　「日本経済ラボ」執筆
✓　ロイター・コラム、金融財政事情へ定期的に寄稿

ユーロ圏は2月20日、ギリシャ向けの支援を4ヵ月延長することで暫定的に合意。市場参加者の多くはその時点で、ギリシャがユーロから離脱するリスクは大幅に低下したと受け止めただろう。しかし、その後の展開はそうした見通しが甘かったことを示している。

筆者は現在、ギリシャのユーロ離脱シナリオについて、起きた場合の影響は甚大だが、起きる可能性は非常に低いとされる「テールリスク」ではなく、十分に起きる可能性がある「普通のリスク」だと評価している。

そのように考える理由は、ユーロ圏にとってギリシャを救済するコストが割に合わなくなったからである。たとえば、過去の欧州債務危機で見られた周辺国債の対独国債スプレッドの拡大は今回、セーフティーネットの整備や欧州中銀（ECB）の金融緩和などが奏功し、ほとんど見られていない。

それどころか、ドイツやフランスなどの大手金融機関はすでにギリシャ国内の支店網や子会社を売却。ギリシャ向けの債務が残るのは国際通貨基金（IMF）や欧州金融安定ファシリティー（EFSF）、ECBなど、公的色彩の濃い国際機関ばかりである。こうしたことは、ギリシャに不測の事態が起こっても影響が限られる可能性を示す。

しかも、ギリシャの「（現行の支援）覚書は（総選挙の行われた）1月25日に無効となった」（サケラリディス・ギリシャ政府報道官）という立場をいったん認めれば、それがユーロ圏のその他の主な重債務国（ポルトガルやイタリア、スペイン、アイルランド）の政治に大きな影響を与えるのは必至だ。

今回のギリシャの要求に対し、ドイツなど財政規律の厳格さを重視する欧州北部の国だけではなく、南欧の国々も冷ややかなのはそのためである。ギリシャがユーロ圏から離脱した場合の影響が、ユーロ圏だけでなく、ギリシャに深刻な事態をもたらす可能性があることを踏まえれば、それを域内の反ユーロ勢力に対する「見せしめ」にするという政治的な思惑すらあっても不思議ではない。

ギリシャがIMFやEUなどが求める改革案の詳細提出を渋るなど、瀬戸際外交に近い戦略を取っていることも交渉を困難にしている。それどころか、ギリシャのバルファキス財務相はECBの金融緩和策が「失敗する運営」と批判。チプラス首相とともに、ドイツに対し、ナチス時代の賠償を求める可能性にも言及している。こうした一連の態度や発言は、交渉に直接的な関係がないとはいえ、少なくとも二国間ないし多国間の基本的な信頼関係に悪い影響を与えるだけだろう。

実際、ショイブレ独財務相はチプラス政権について「これまでに修復してきた信頼をすべて破壊した」と強く批判したことが報じられている。それ以外でも、トゥスクEU大統領がギリシャのユーロ離脱の危険性を警告。ユーログループのデイセルブルム議長はギリシャで資本規制を導入する可能性にも言及した。ギリシャに対する不信感は今や「ユーロ離脱もやむなし」という諦めに変わりつつある。

一方、ギリシャにはユーロ圏の要求を拒否するだけの政治的、経済的な余力がない。米国やロシア、中国などに支援を求めるという見方もあるが、少なくとも米国にギリシャを救済するだけの財政的な余裕があるとは考えにくい。ロシアには、ギリシャへ協力することで北大西洋条約機構（NATO）の東方拡大を阻止するという政治的なメリットは期待できるものの、原油安が続き、欧米から経済制裁を受けるなか、やはり財政的に厳しいだろう。

中国には財政的な余裕があるうえ、対米国、対欧州の戦略的な拠点としてギリシャに投資する意欲を示しているが、肝心の港湾や空港の民営化計画は、その白紙撤回を掲げる新政権の誕生でいったん宙に浮いてしまった。中国がギリシャに投資する妙味は少なくとも一時期に比べて薄れてしまった可能性が高い。

ここまでの議論を見ると、ギリシャには結局、ユーロ圏の要求をほぼそのまま受け入れるという選択肢しか残っていないのである。このことを常識的に捉えれば、ギリシャはユーロ圏に残留せざるを得ない。しかし、ギリシャは現在、政治的な経験に乏しく、手腕が未知数のチプラス首相に率いられている。筆者はギリシャが常識的な判断を超えて、ユーロ離脱を選択するリスクはかなり高いとみている。

もっとも、ギリシャがユーロ圏から離脱したとしても、リーマンショックのように世界経済が大きく落ち込むようなシナリオは描きにくい。もちろん、ギリシャ経済は混乱し、金融市場への影響も小さくないと考えられるが、世界的な金融緩和が混乱を和らげる可能性が高い。

実際、少なくとも1990年以降、ある地域での危機が世界的な金融システム不安として実体経済に打撃を与えたのは、米連邦準備理事会（FRB）の金融政策が引き締めの最終局面にある場合（メキシコ危機、アジア危機、ロシア危機、リーマンショック）か、FRBの金融緩和に対し、ECB（ユーロ誕生以前は旧独ブンデスバンク）が金融引き締めを続ける場合（欧州通貨メカニズム危機、東欧危機）に限られる。今後1年程度でそうした環境が整うとは考えにくい。

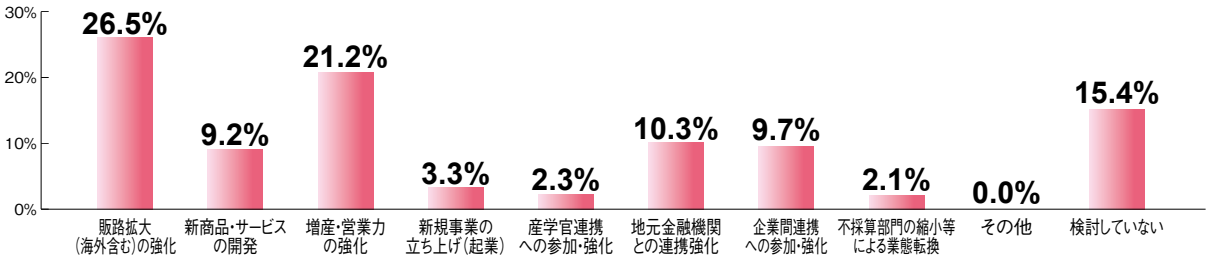
もちろん、ユーロ圏とギリシャとの間で妥協が成立する可能性も十分にある。ただし、ギリシャがユーロ圏の求める財政再建や構造改革を拒否することにこだわる限り、対立の火種は消えない。そうこうしているうちに、新たな支援の枠組みがギリシャのユーロ離脱に向けた準備に替わることもあり得るだろう。実際、ECBがギリシャのユーロ離脱に備えて対応策を検討しているとの報道も出ている。

筆者はギリシャが平和裏にユーロ圏から離脱することも、意外と現実味のあるシナリオだと考えている。というのも、欧州では第二次世界大戦後、旧ソ連や旧ユーゴスロバキアなど、国家の分離・独立という歴史が続いてきたからだ。その際、軍事的な衝突などで悲惨な結果を招くこともあったが、チェコとスロバキアのように、軍事的な衝突どころか、金融市場の混乱も招かなかった事例もある。このシナリオこそ、短期的にも中長期的にも、最良の選択肢と言えるだろう。

特別調査 「まち・ひと・しごと創生」と中小企業

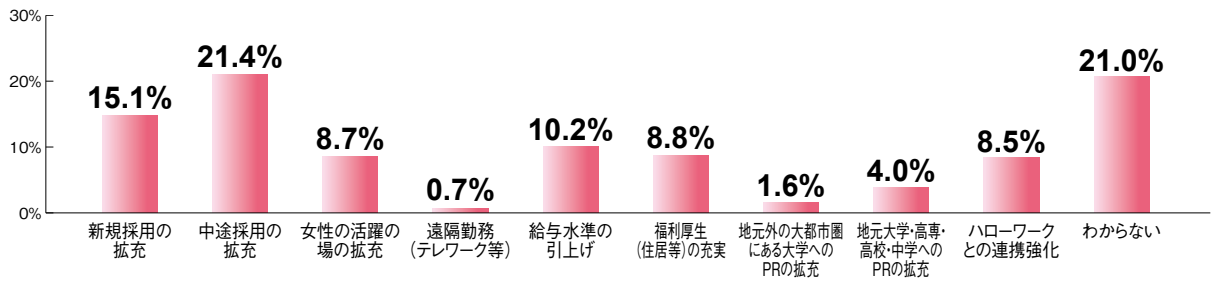
●問1．2014年12月27日に、政府から、地方創生のための「まち・ひと・しごと」にかかるビジョンと戦略が公表されました。「地方における安定した雇用（しごと）を創出する」という基本目標のなかで、「力強い地域産業の競争力強化」の必要性が示されています。貴社における新たな「しごと」づくりについて、以下の1～0のなかからあてはまるものを3つ以内で選んでお答えください。

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.販路拡大（海外含む）の強化	162	26.5%	47	29.3%	31	30.4%	19	23.5%	15	20.5%	36	28.8%	14	20.0%
2.新商品・サービスの開発	56	9.2%	15	9.4%	10	9.8%	12	14.8%	13	17.8%	4	3.2%	2	2.9%
3.増産・営業力の強化	130	21.2%	31	19.4%	22	21.6%	12	14.8%	10	13.7%	36	28.8%	19	27.1%
4.新規事業の立ち上げ（起業）	20	3.3%	4	2.5%	5	4.9%	4	4.9%	2	2.7%	3	2.4%	2	2.9%
5.産学官連携への参加・強化	14	2.3%	9	5.6%	1	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	1.6%	2	2.9%
6.地元金融機関との連携強化	63	10.3%	12	7.5%	9	8.8%	6	7.4%	6	8.2%	17	13.6%	13	18.5%
7.企業間連携への参加・強化	59	9.7%	22	13.8%	8	7.8%	8	9.9%	2	2.7%	13	10.4%	6	8.6%
8.不採算部門の縮小等による業態転換	13	2.1%	4	2.5%	2	2.0%	1	1.2%	4	5.5%	0	0.0%	2	2.9%
9.その他（　　）	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
0.検討していない	94	15.4%	16	10.0%	14	13.7%	19	23.5%	21	28.9%	14	11.2%	10	14.2%
合計	611	100.0%	160	100.0%	102	100.0%	81	100.0%	73	100.0%	125	100.0%	70	100.0%



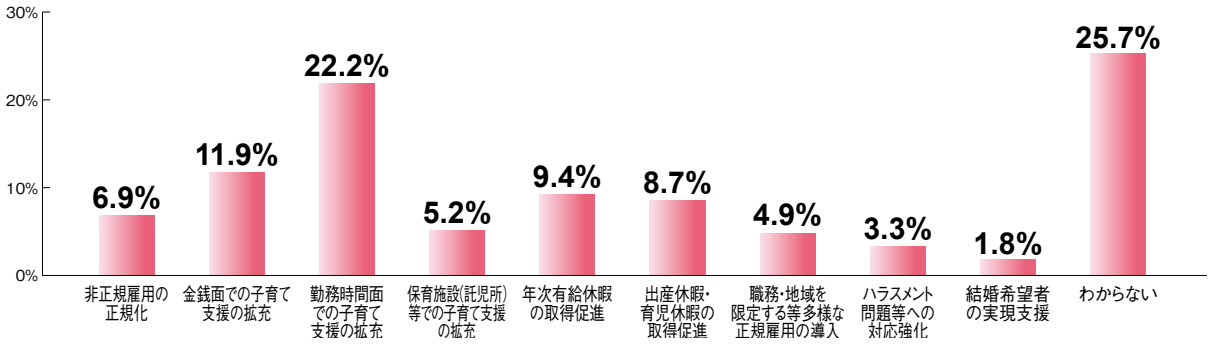
●問2．ビジョンと戦略では、「地方への新しいひとの流れをつくる」という基本目標が掲げられています。こうしたなかで、貴社では、今後の人材確保に向けてどのような対応が考えられますか。つぎの1～0のなかから3つ以内で選んでお答えください。

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.新規採用の拡充	87	15.1%	26	17.1%	12	14.3%	7	9.5%	9	11.8%	23	18.5%	10	14.9%
2.中途採用の拡充	124	21.4%	31	20.3%	14	16.7%	12	16.2%	13	17.1%	40	32.3%	14	20.9%
3.女性の活躍の場の拡充	50	8.7%	15	9.9%	8	9.5%	10	13.5%	8	10.5%	5	4.0%	4	6.0%
4.遠隔勤務（テレワーク等）	4	0.7%	0	0.0%	1	1.2%	0	0.0%	1	1.3%	1	0.8%	1	1.5%
5.給与水準の引上げ	59	10.2%	20	13.2%	9	10.7%	6	8.1%	6	7.9%	11	8.9%	7	10.4%
6.福利厚生（住居等）の充実	51	8.8%	15	9.9%	6	7.1%	6	8.1%	6	7.9%	11	8.9%	7	10.4%
7.地元外の大都市圏にある大学へのPRの拡充	9	1.6%	3	2.0%	2	2.4%	0	0.0%	0	0.0%	3	2.4%	1	1.5%
8.地元大学・高専・高校・中学へのPRの拡充	23	4.0%	5	3.3%	5	6.0%	2	2.7%	6	7.9%	3	2.4%	2	3.0%
9.ハローワークとの連携強化	49	8.5%	19	12.5%	4	4.8%	6	8.1%	5	6.6%	10	8.1%	5	7.5%
0.わからない	121	21.0%	18	11.8%	23	27.3%	25	33.8%	22	29.0%	17	13.7%	16	23.9%
合計	577	100.0%	152	100.0%	84	100.0%	74	100.0%	76	100.0%	124	100.0%	67	100.0%



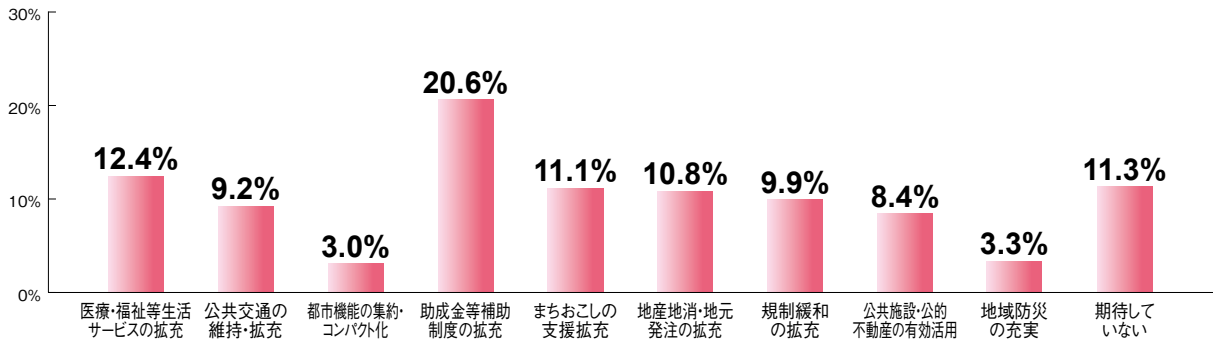
●問3. 若い世代の結婚・出産・子育ての希望をかなえる」という基本目標が示されるなかで、貴社では、子育て世代に対応するため、今後の職場環境づくりでどのような対応が考えられますか。次の1～0のなかから3つ以内で選んでお答えください。

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.非正規雇用の正規化	38	6.9%	10	7.1%	3	3.5%	5	6.5%	5	6.8%	13	11.7%	2	3.0%
2.金銭面での子育て支援の拡充	66	11.9%	22	15.7%	10	11.8%	8	10.4%	6	8.2%	11	9.9%	9	13.4%
3.勤務時間面での子育て支援の拡充	123	22.2%	36	25.7%	19	22.4%	16	20.8%	14	19.2%	26	23.4%	12	17.9%
4.保育施設(託児所)等での子育て支援の拡充	29	5.2%	10	7.1%	4	4.7%	6	7.8%	5	6.8%	2	1.8%	2	3.0%
5.年次有給休暇の取得促進	52	9.4%	18	12.9%	9	10.6%	4	5.2%	5	6.8%	13	11.7%	3	4.5%
6.出産休暇・育児休暇の取得促進	48	8.7%	8	5.7%	7	8.2%	6	7.8%	8	11.0%	10	9.0%	9	13.4%
7.職務・地域を限定する等多様な正規雇用の導入	27	4.9%	6	4.3%	3	3.5%	4	5.2%	3	4.1%	8	7.2%	3	4.5%
8.ハラスメント問題等への対応強化	18	3.3%	4	2.9%	3	3.5%	1	1.3%	3	4.1%	3	2.7%	4	6.0%
9.結婚希望者の実現支援	10	1.8%	4	2.9%	3	3.5%	1	1.3%	0	0.0%	0	0.0%	2	3.0%
0.わからない	142	25.7%	22	15.7%	24	28.3%	26	33.7%	24	33.0%	25	22.6%	21	31.3%
合計	553	100.0%	140	100.0%	85	100.0%	77	100.0%	73	100.0%	111	100.0%	67	100.0%



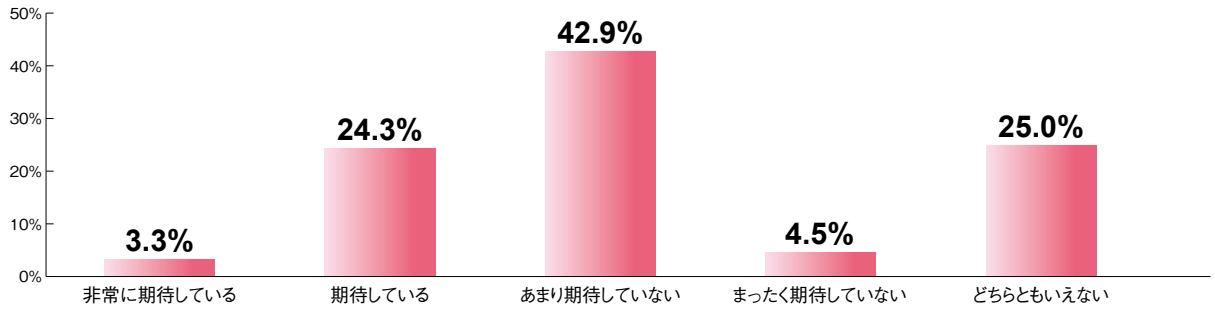
●問4. 「時代にあった地域をつくり、安心な暮らしを守るとともに、地域と地域を連携する」という基本目標のなかで、地域の課題は地域で解決する観点からの各種施策が示されています。貴社では、こうした施策全般に対して、地元自治体にどのようなことを期待していますか。次のなかから3つ以内で選んでお答えください。

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.医療・福祉等生活サービスの拡充	84	12.4%	23	14.3%	15	14.7%	12	12.2%	10	12.3%	14	9.9%	10	10.9%
2.公共交通の維持・拡充	62	9.2%	10	6.2%	10	9.8%	6	6.1%	7	8.6%	17	12.1%	12	13.0%
3.都市機能の集約・コンパクト化	20	3.0%	5	3.1%	2	2.0%	4	4.1%	1	1.2%	6	4.3%	2	2.2%
4.助成金等補助制度の拡充	139	20.6%	41	25.5%	25	24.4%	17	17.3%	16	19.9%	31	21.9%	9	9.8%
5.まちおこしの支援拡充	75	11.1%	14	8.7%	7	6.9%	22	22.5%	12	14.8%	7	5.0%	13	14.1%
6.地産地消・地元発注の拡充	73	10.8%	20	12.4%	11	10.8%	16	16.3%	7	8.6%	12	8.5%	7	7.6%
7.規制緩和の拡充	67	9.9%	18	11.2%	10	9.8%	3	3.1%	7	8.6%	18	12.8%	11	12.0%
8.公共施設・公的不動産の有効活用	57	8.4%	9	5.6%	7	6.9%	5	5.1%	3	3.7%	15	10.6%	18	19.5%
9.地域防災の充実	22	3.3%	7	4.3%	3	2.9%	0	0.0%	3	3.7%	6	4.3%	3	3.3%
0.期待していない	76	11.3%	14	8.7%	12	11.8%	13	13.3%	15	18.6%	15	10.6%	7	7.6%
合計	675	100.0%	161	100.0%	102	100.0%	98	100.0%	81	100.0%	141	100.0%	92	100.0%



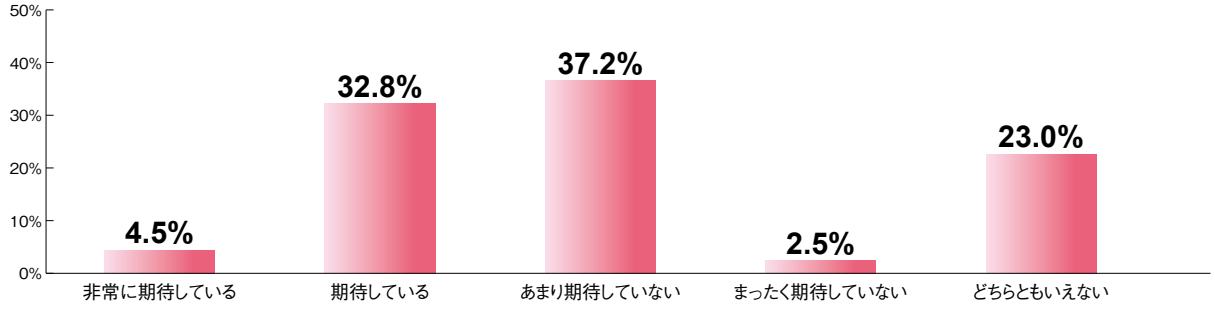
●問５．ビジョンと戦略では、「東京一極集中の是正」が大きな克服課題の一つとされるとともに、「地方中核都市」には大都市圏への人口流出を食い止める機能が期待されています。貴社では、これらに対してどのように受け止めていますか。以下の①東京一極集中是正に対して（1～5）のなかから一つ、それぞれ最も当てはまるものを選んでお答えください。

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.非常に期待している	13	3.3%	3	3.2%	3	4.9%	0	0.0%	3	5.2%	2	2.5%	2	4.2%
2.期待している	97	24.3%	23	24.5%	12	19.7%	9	15.3%	14	24.1%	26	32.5%	13	27.1%
3.あまり期待していない	172	42.9%	39	41.4%	23	37.7%	31	52.5%	23	39.7%	36	44.9%	20	41.6%
4.まったく期待していない	18	4.5%	4	4.3%	4	6.6%	5	8.5%	4	6.9%	1	1.3%	0	0.0%
5.どちらともいえない	100	25.0%	25	26.6%	19	31.1%	14	23.7%	14	24.1%	15	18.8%	13	27.1%
合計	400	100.0%	94	100.0%	61	100.0%	59	100.0%	58	100.0%	80	100.0%	48	100.0%



●問５．ビジョンと戦略では、「東京一極集中の是正」が大きな克服課題の一つとされるとともに、「地方中核都市」には大都市圏への人口流出を食い止める機能が期待されています。貴社では、これらに対してどのように受け止めていますか。以下の②地方中核都市の機能強化に対して（6～0）のなかから一つ、それぞれ最も当てはまるものを選んでお答えください。

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
6.非常に期待している	18	4.5%	7	7.4%	4	6.6%	0	0.0%	2	3.4%	2	2.5%	3	6.3%
7.期待している	131	32.8%	28	29.8%	17	27.9%	17	28.8%	22	37.9%	29	36.3%	18	37.5%
8.あまり期待していない	149	37.2%	38	40.5%	23	37.6%	26	44.1%	15	25.9%	33	41.2%	14	29.1%
9.まったく期待していない	10	2.5%	2	2.1%	2	3.3%	1	1.7%	3	5.2%	0	0.0%	2	4.2%
0.どちらともいえない	92	23.0%	19	20.2%	15	24.6%	15	25.4%	16	27.6%	16	20.0%	11	22.9%
合計	400	100.0%	94	100.0%	61	100.0%	59	100.0%	58	100.0%	80	100.0%	48	100.0%



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3.7で、前期（10～12月）の▲4.2と比べて7.9ポイント良化し、プラスに転じています。来期（4～6月）は▲9.8と再び悪化すると予想しています。

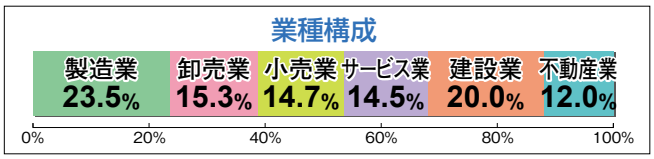
業種別では、前期と比べ製造業、卸売業、小売業、建設業、不動産業で良化し、サービス業で悪化の業況でした。

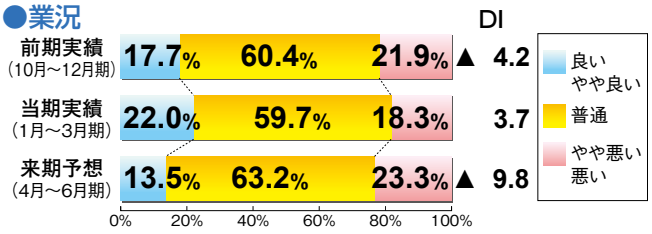
○売上

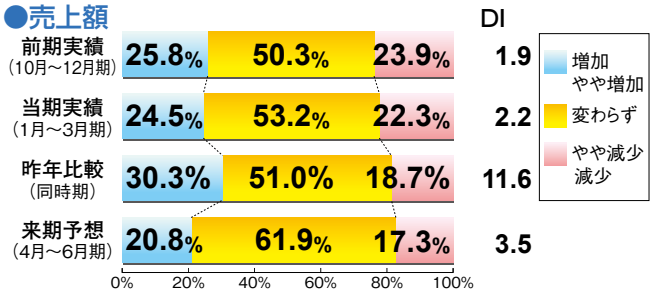
売上額判断DIは、前期1.9から当期2.2と0.3ポイント上昇しています。来期は3.5と減少幅がやや縮小すると予想しています。

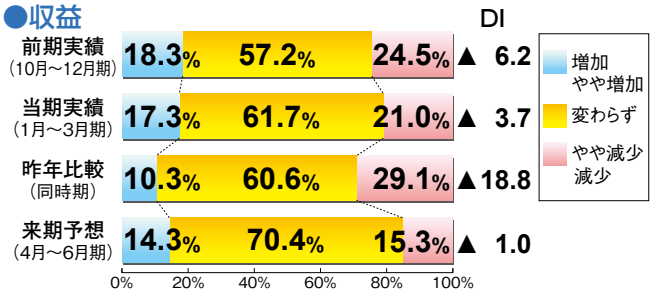
○収益

収益判断DIは、前期▲6.2から当期▲3.7と2.5ポイント減少幅が縮小しています。来期は▲1.0と増加幅が縮小すると予想しています。



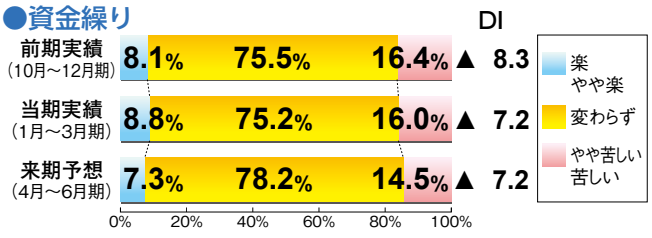






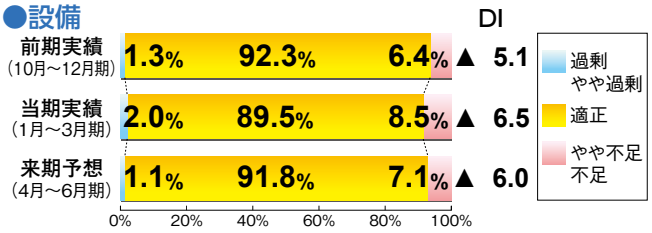
資金繰り

資金繰り判断DIは、前期▲8.3から当期▲7.2とやや厳しさが和らいでいます。来期も▲7.2と横ばいの状態を予想しています。



設備

設備状況判断DIは、前期▲5.1から当期▲6.5とやや不足感が増加し、来期は▲6.0と不足感がやや減少すると予想しています。



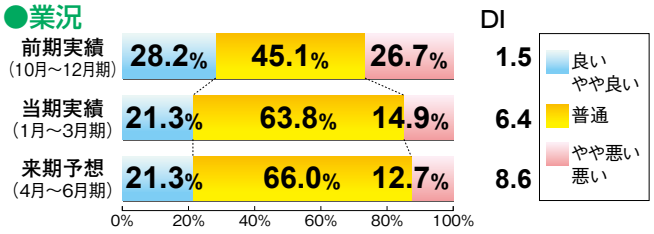
製造業

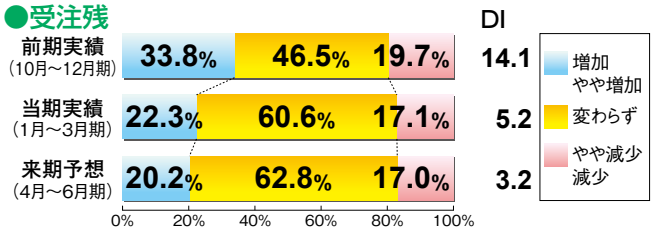
Manufacturing industry

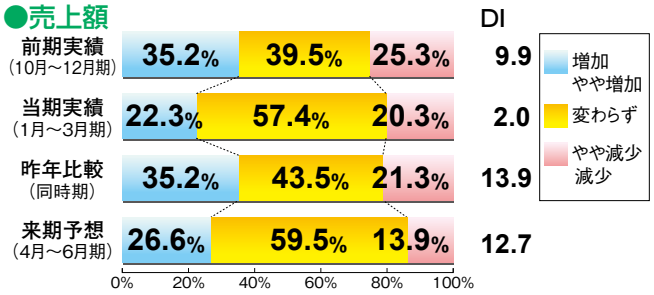
業況・売上・受注・収益

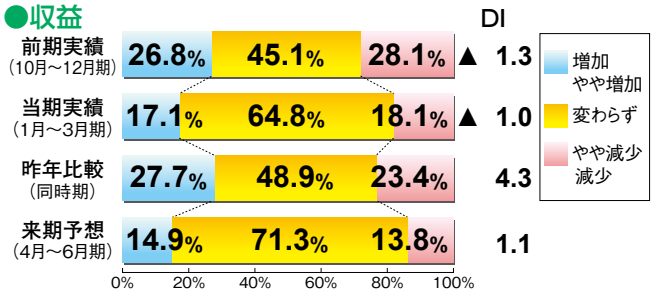
製造業の当期（1～3月）の業況判断DIは6.4で、前期（10～12月）の1.5と比べて4.9ポイント良化しています。来期（1～3月）は8.6とさらに良化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期9.9から当期2.0と▲7.9ポイント悪化しています。来期は12.7と良化すると予想しています。受注残判断DIは、前期14.1から当期5.2と増加幅が減少しています。収益判断DIは、前期▲1.3から当期▲1.0と減少幅が縮小しています。また、来期は1.1とさらに減少幅が縮小すると予想しています。



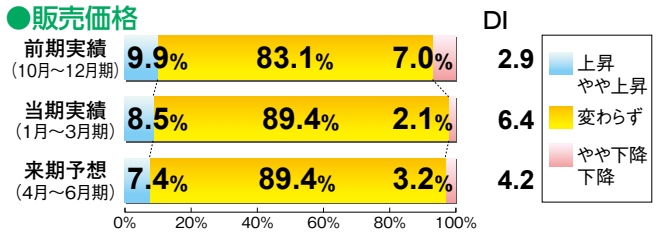


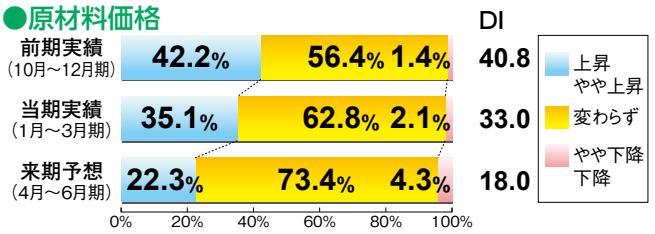




販売価格・原材料価格

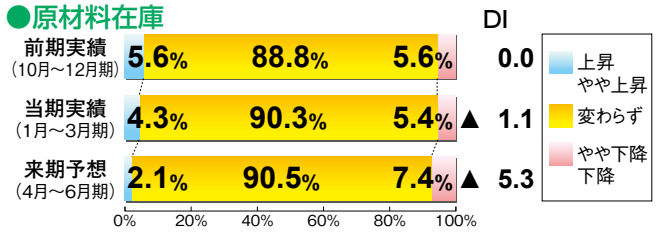
販売価格判断DIは、前期2.9から当期6.4と下降幅が縮小しています。来期は4.2と上昇幅がやや縮小すると予想しています。原材料価格判断DIは、前期40.8から当期33.0と▲7.8ポイント下降し、上昇幅が縮小しています。来期は18.0とさらに上昇幅が縮小すると予想しています。

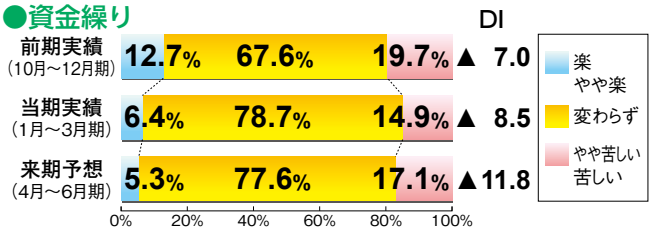




在庫・資金繰り

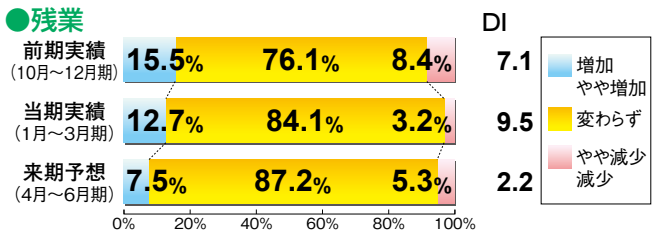
原材料在庫判断DIは、前期0.0から当期▲1.1とやや悪化しています。来期は▲5.3と品薄感が強まると予想しています。資金繰り判断DIは、前期▲7.0から当期▲8.5と厳しさが増していますが、来期は▲11.8とさらに厳しさが増すと予想しています。

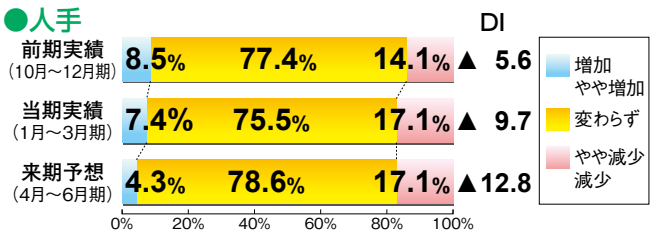




残業・人手

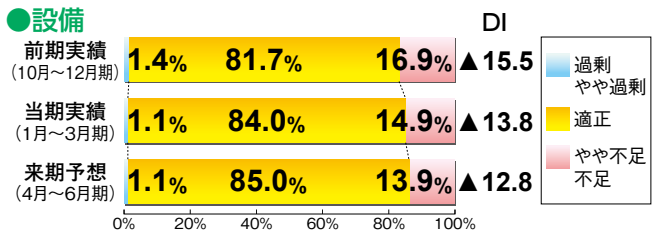
残業時間判断DIは、当期9.5から来期2.2と増加幅の減少を予想しています。人手過不足感判断DIは、当期▲9.7から来期は▲12.8と不足感が拡大すると予想しています。

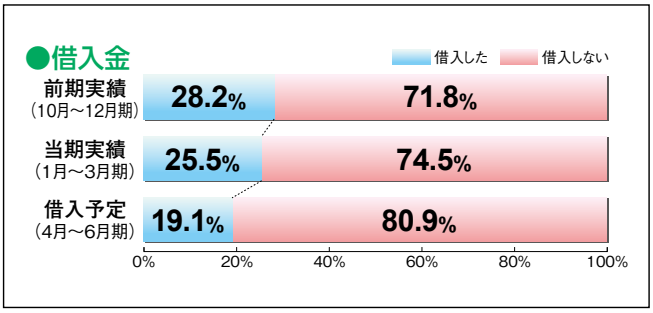




借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期25.5%から来期19.1%と減少予想となっています。設備状況判断DIは、当期▲13.8から来期▲12.8と不足感がやや解消すると予想しています。

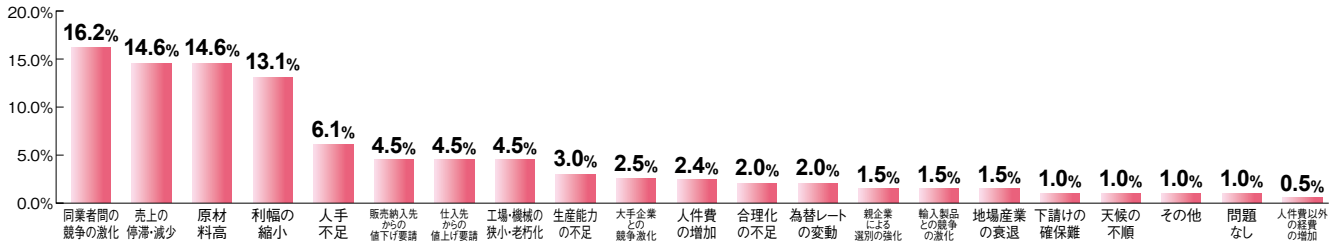




経営上の問題点

1位は「同業者間の競争の激化」（16.2%）で、2位は「売上の停滞・減少」（14.6%）、同2位には「原材料高」（14.6%）が続いています。

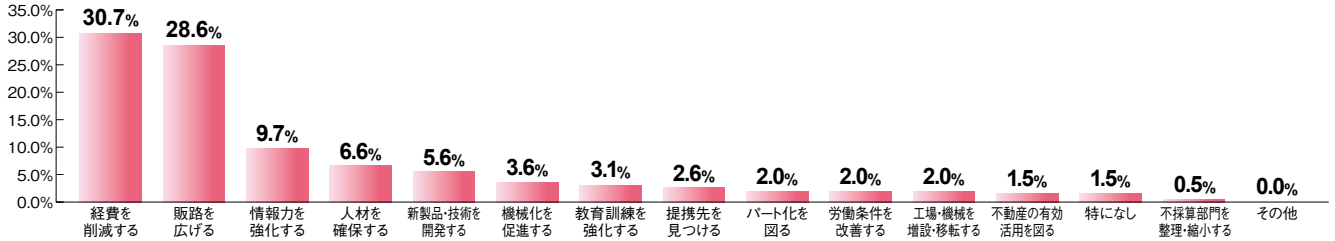
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

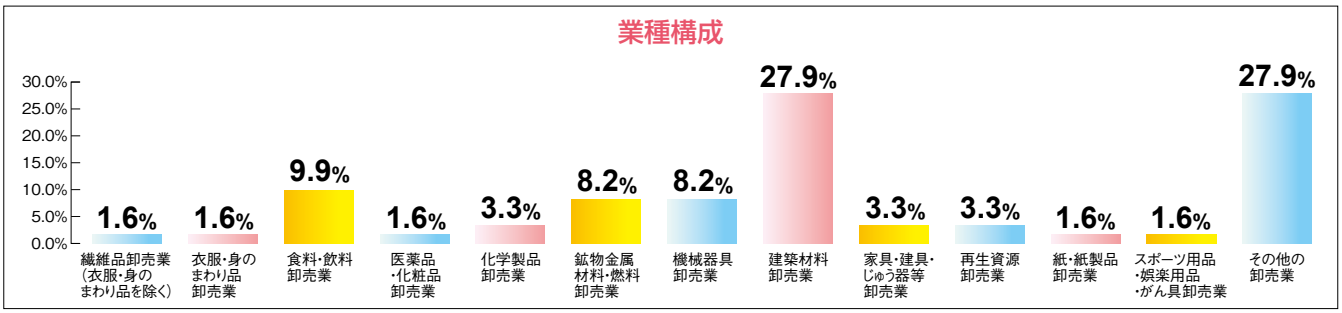
当面の重点経営施策は、1位は「経費を削減する」（30.7%）で、2位は「販路を広げる」（28.6%）、3位は「情報力を強化する」（9.7%）の回答となっています。

●重点経営施策



卸売業

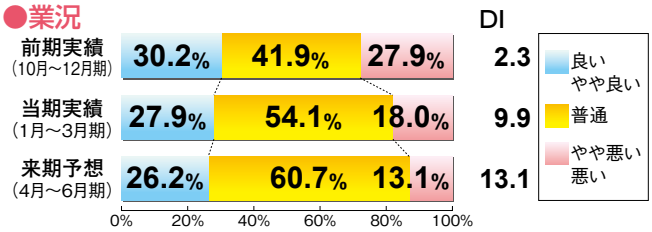
Wholesale industry

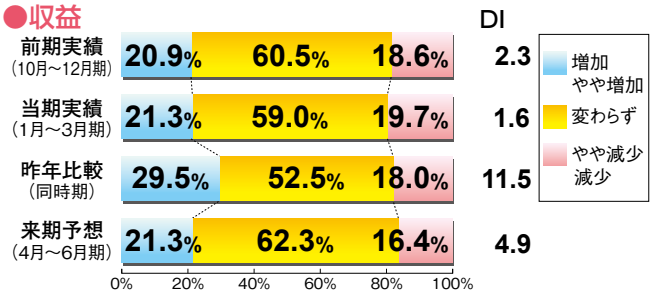


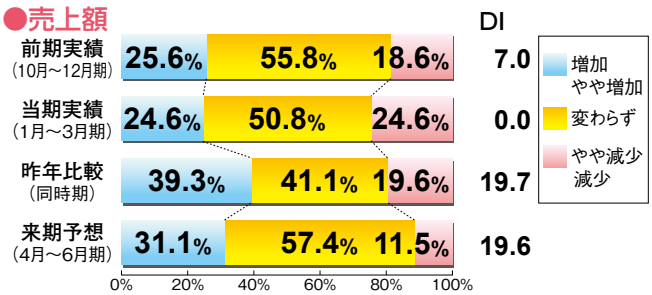
業況・売上・収益

卸売業の当期（1～3月）の業況判断DIは9.9で、前期（10～12月）の2.3と比べて7.6ポイント良化しています。来期（4～6月）は13.1とさらに良化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期7.0から当期0.0と減少幅が拡大しています。来期は19.6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2.3から当期1.6と▲0.7ポイント減少しています。また、来期は4.9とさらに収益が減少すると予想しています。

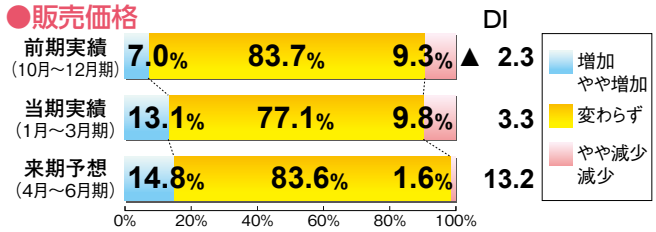


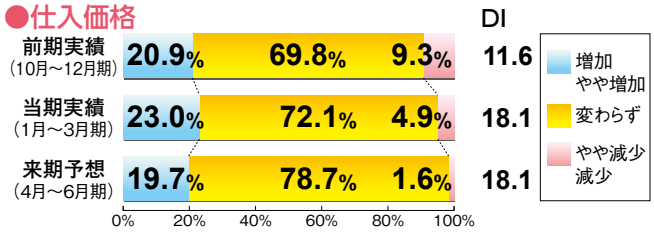




販売価格・仕入価格

販売価格判断DIは、前期▲2.3から当期3.3と販売価格は上昇に転じています。仕入価格判断DIは、前期11.6から当期18.1と6.5ポイント仕入価格の上昇幅が拡大しています。

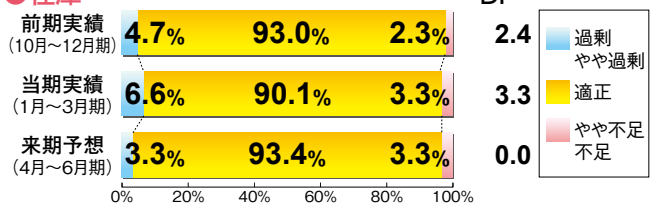




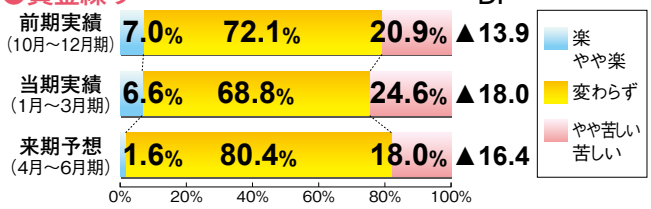
在庫・資金繰り

在庫判断DIは、前期2.4から当期3.3と在庫過剰感がやや強まっています。資金繰り判断DIは、前期▲13.9から当期▲18.0と厳しさが増しています。

●在庫



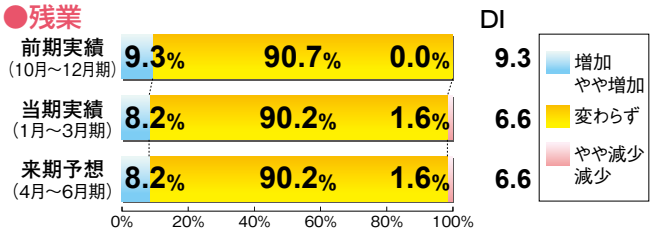
●資金繰り



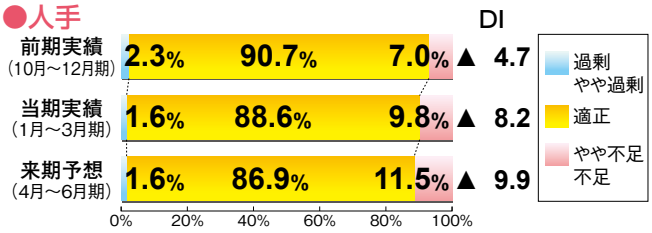
残業・人手

残業時間判断DIは、当期6.6から来期6.6と横ばいを予想しています。人手過不足感判断DIは、前期▲4.7から当期▲8.2と不足感が強まる傾向にあります。

●残業



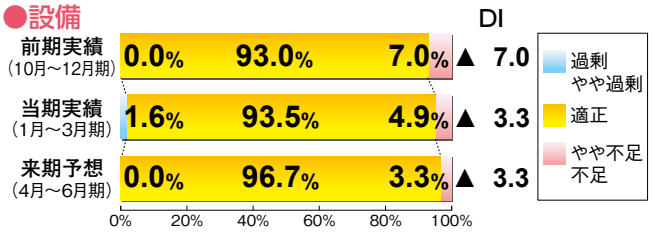
●人手



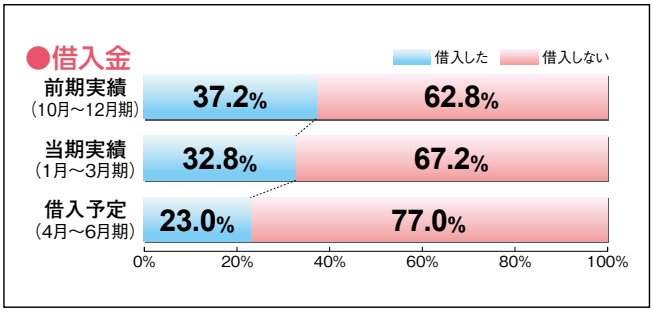
借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期32.8%から来期23.0%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▲3.3から来期▲3.3と、横ばいを予想しています。

●設備



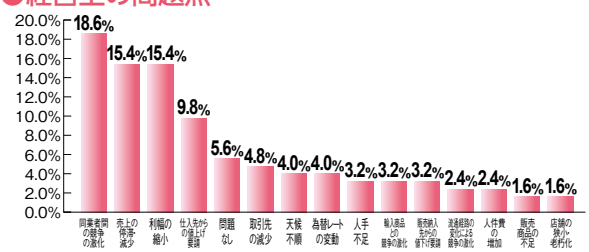
●借入金



経営上の問題点

1位は「同業者間の競争の激化」（18.6%）、2位には「売上の停滞・減少」（15.4%）、同2位には「利幅の縮小」（15.4%）が続いています。

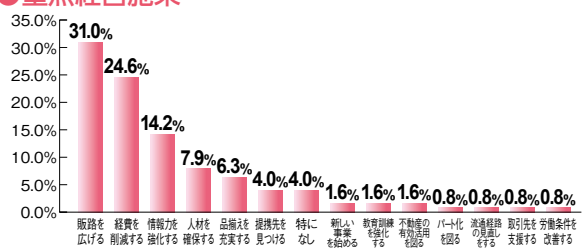
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

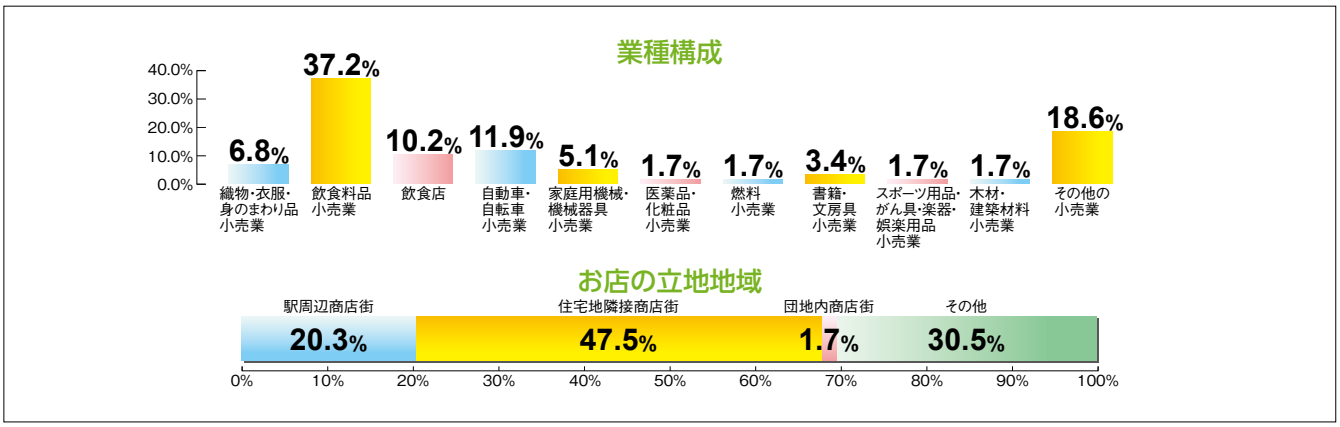
1位は「販路を広げる」（31.0%）で、2位は「経費を削減する」（24.6%）、3位は「情報力を強化する」（14.2%）の回答となっています。

●重点経営施策



小売業

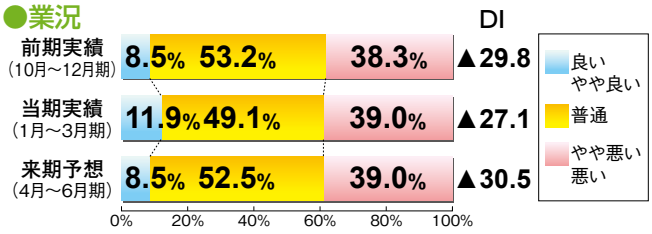
Retail business

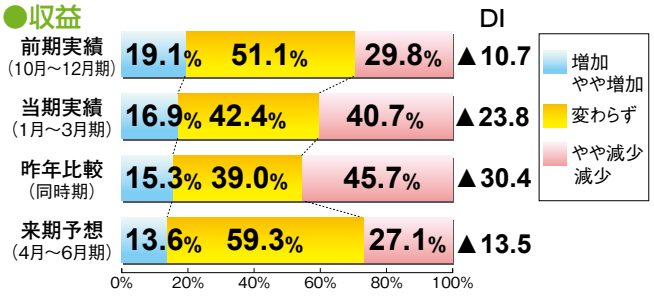


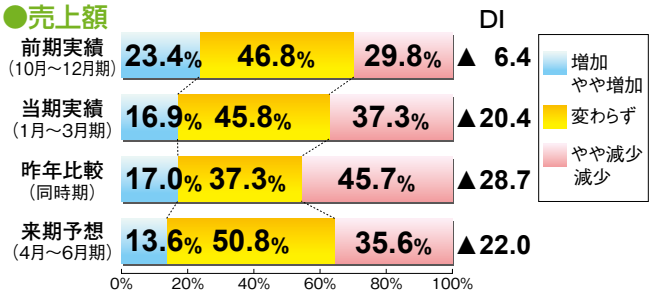
業況・売上・収益

小売業の当期（1～3月）の業況判断DIは▲27.1で、前期（10～12月）▲29.8と比べてやや良化したものの、来期（4～6月）は▲30.5と再び悪化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期▲6.4から当期▲20.4と減少幅が拡大しています。来期は▲22.0と増加幅が縮小すると予想しています。収益判断DIは、前期▲10.7から当期▲23.8と減少幅が拡大しています。また、来期は▲13.5と収益の減少幅が縮小すると予想しています。

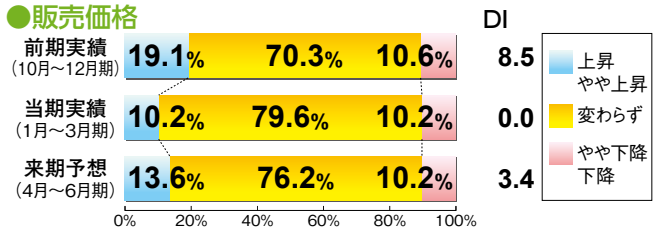


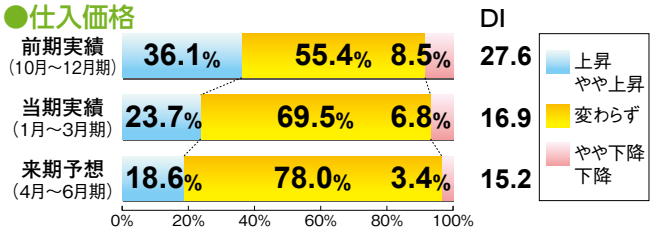




販売価格・仕入価格

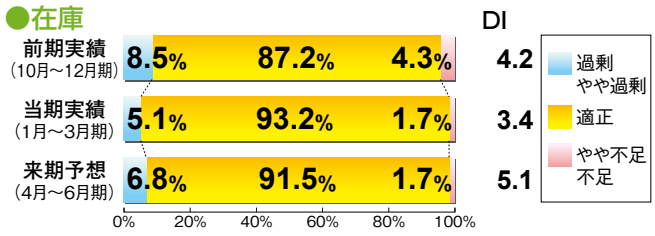
販売価格判断DIは、前期8.5、当期0.0と下降し、来期は3.4と上昇すると予想しています。仕入価格判断DIは、当期16.9から来期15.2と上昇幅がやや縮小すると予想しています。

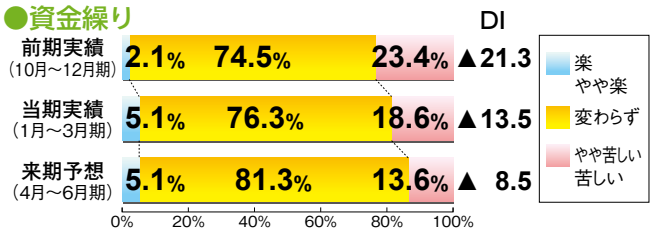




在庫・資金繰り

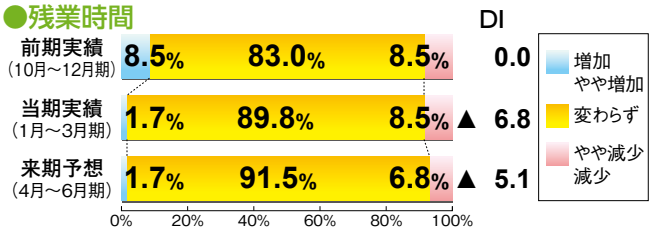
在庫判断DIは、前期4.2から当期3.4と在庫過剰が改善しています。
資金繰り判断DIは、前期▲21.3から当期▲13.5と厳しさが緩和されています。

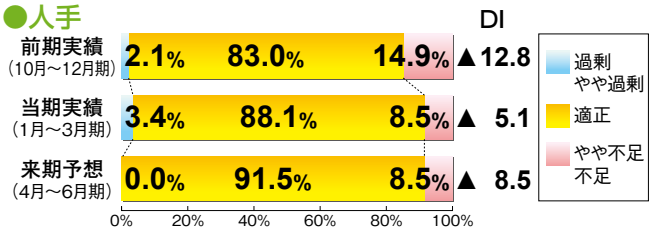




残業・人手

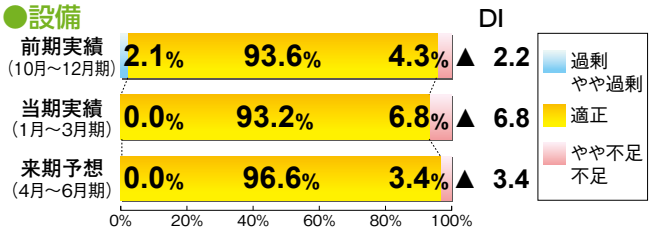
残業時間判断DIは、当期▲6.8から来期▲5.1とやや減少すると予想しています。人手過不足感判断DIは、当期▲5.1から来期は▲8.5と過剰感が解消すると予想しています。

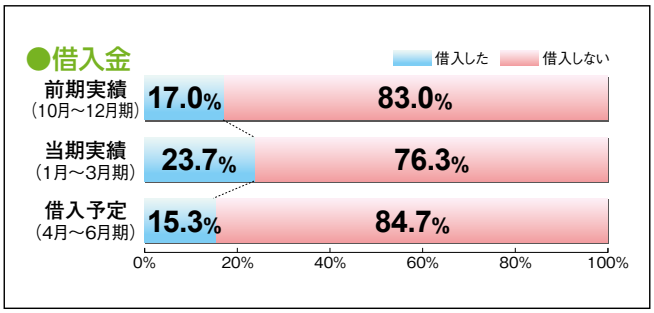




借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期23.7%から来期15.3%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▲6.8から来期▲3.4と不足幅が減少すると予想しています。

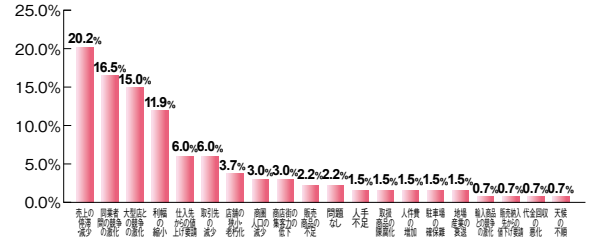




経営上の問題点

1位は「売上の停滞・減少」（20.2%）で、2位には「同業者間の競争の激化」（16.5%）、3位は「大型店との競争の激化」（15.0%）が続いています。

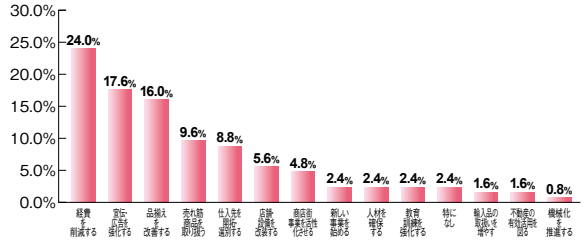
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

1位は「経費を削減する」（24.0%）で、2位は「宣伝・広告を強化する」（17.6%）、3位は「品揃えを改善する」（16.0%）の回答となっています。

●重点経営施策



サービス業

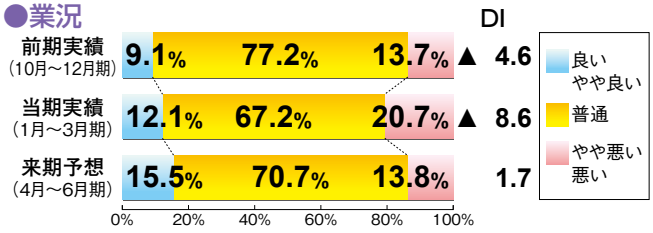
Service industry

業況・売上・収益

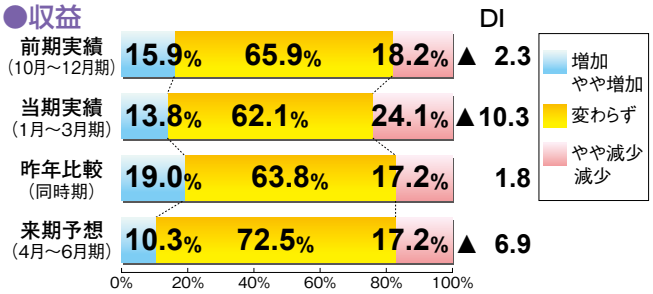
サービス業の当期（1～3月）の業況判断DIは▲8.6で、前期（10～12月）の▲4.6と比べて▲4.0ポイント悪化しています。来期（4～6月）は1.7とプラスに転じると予想しています。

売上額判断DIは、前期▲4.5から当期▲3.5と増加幅が拡大しています。来期は▲5.1と増加幅が縮小すると予想しています。収益判断DIは、前期▲2.3から当期▲10.3と減少幅が拡大しています。また、来期は▲6.9と減少幅が縮小すると予想しています。

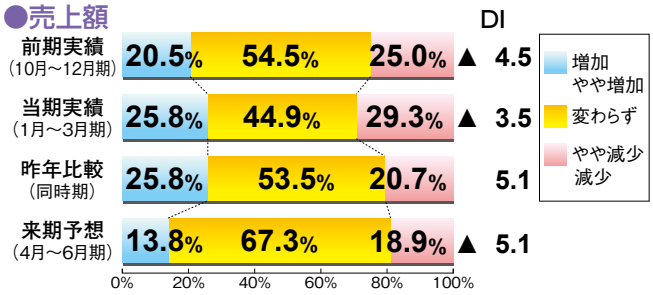
●業況



●収益



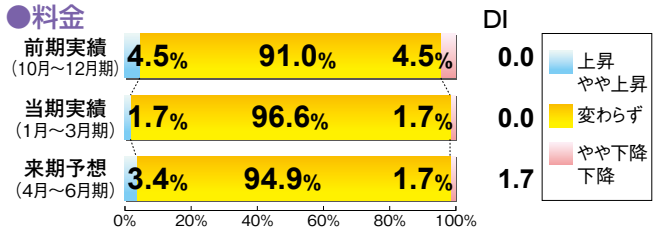
●売上額



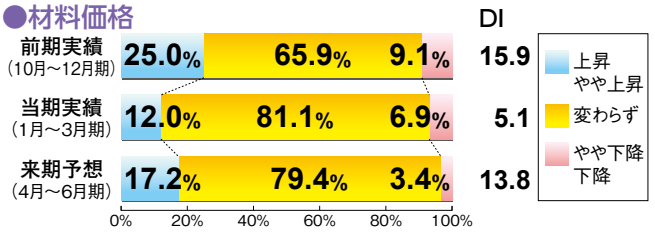
料金価格・材料価格

料金価格判断DIは、当期0.0から来期1.7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5.1から来期は13.8と上昇幅が拡大すると予想しています。

●料金



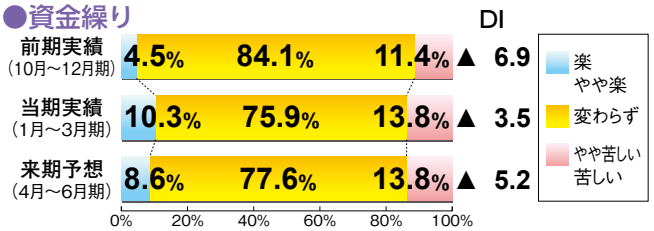
●材料価格



資金繰り

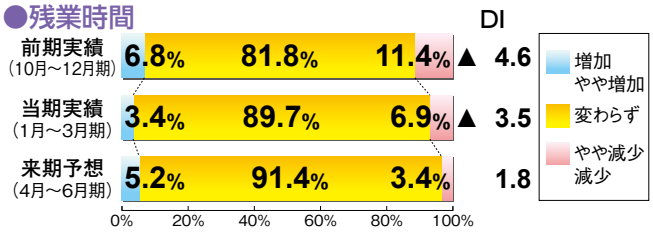
資金繰り判断DIは、前期▲6.9から当期▲3.5と厳しさが緩和しています。

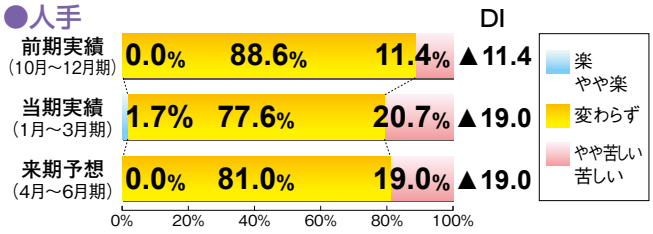
●資金繰り



残業・人手

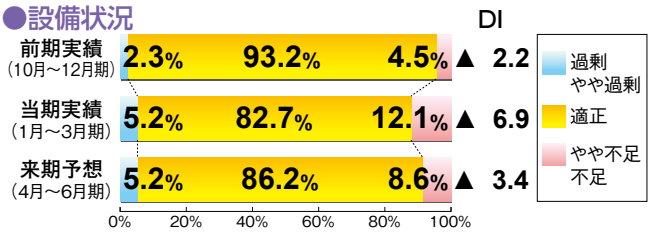
残業時間判断DIは、当期▲3.5から来期1.8と増加に転じると予想しています。人手過不足感判断DIは、当期▲19.0、来期▲19.0と人手不足の厳しさは横ばいで続くと予想しています。

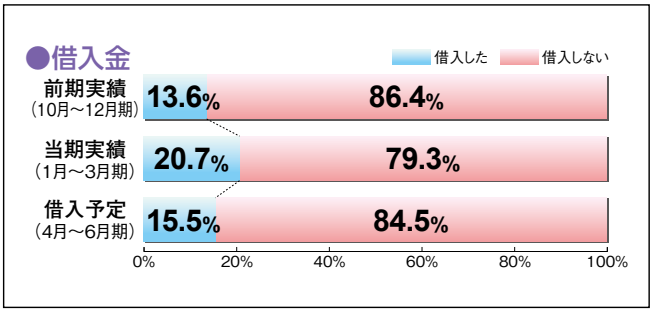




借入れ・設備

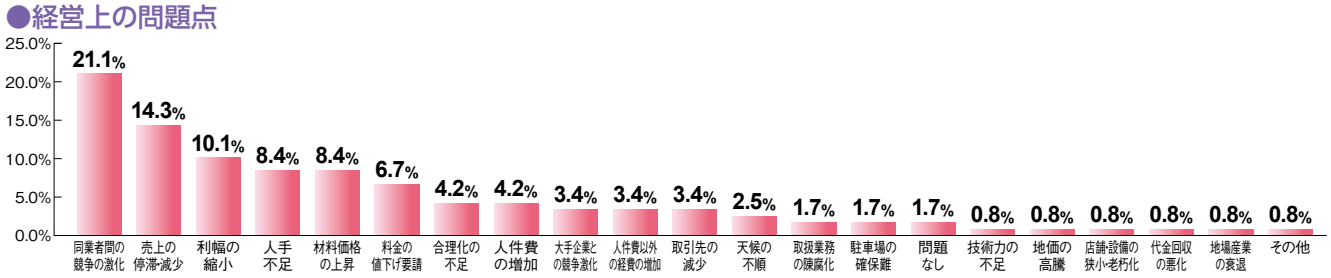
借入実施企業の割合は、当期20.7%から来期15.5%と減少するとの予想となっています。設備状況判断DIは、前期▲2.2から当期▲6.9と不足感が拡大しています。





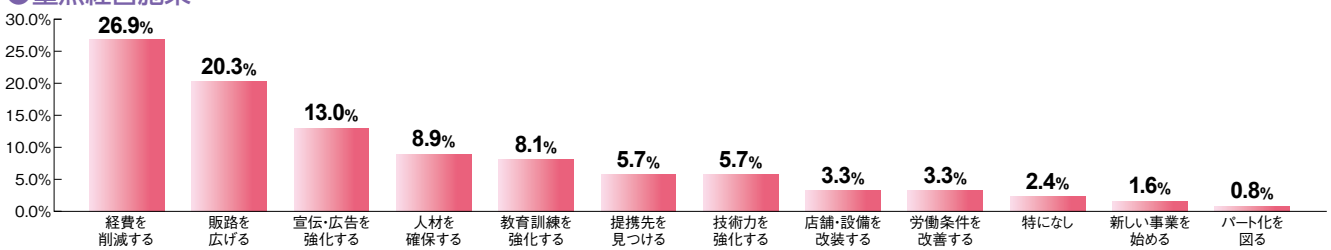
経営上の問題点

1位は「同業者間の競争の激化」（21.1%）で、2位は「売上の停滞・減少」（14.3%）、3位には「利幅の縮小」（10.1%）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」（26.9%）で、2位は「販路を広げる」（20.3%）、3位は「宣伝・広告を強化する」（13.0%）の回答となっています。



建設業

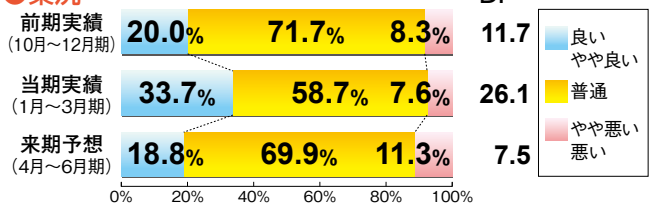
Construction industry

業況・売上・受注・施工・収益

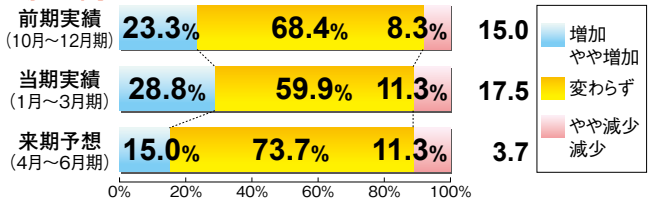
建設業の当期（1～3月）の業況判断DIは26.1で、前期（10～12月）の11.7と比べて良化しています。来期（4～6月）は7.5と悪化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期20.0から当期17.4と増加幅が縮小しています。来期は2.6とさらに増加幅が縮小すると予想しています。受注残判断DIは、前期20.0から当期18.7と▲1.3ポイント減少幅が拡大しています。来期は1.2と増加幅が縮小すると予想しています。施工高判断DIは、前期15.0から当期17.5で増加の状況です。来期は3.7と増加幅が縮小すると予想しています。収益判断DIは、前期1.6から当期5.0と増加しています。また、来期は▲2.5と増加から減少に転じると予想しています。

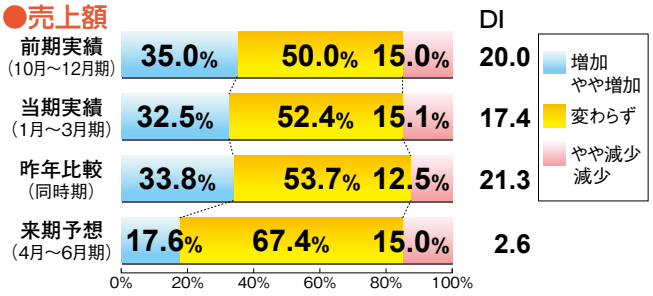
●業況



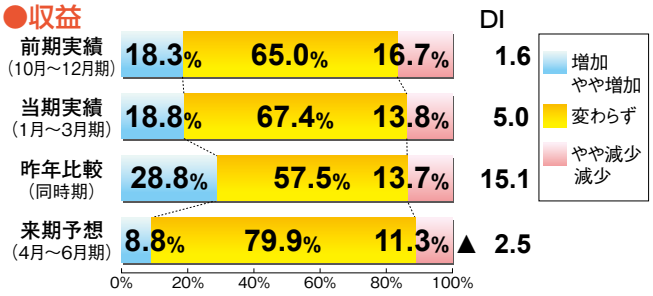
●施工高



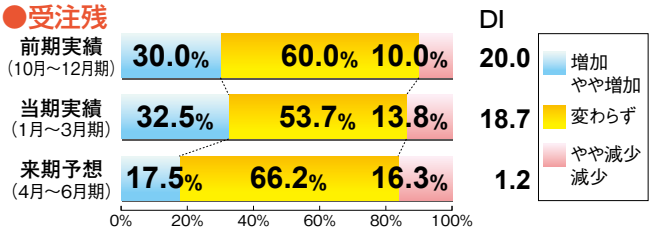
●売上額



●収益



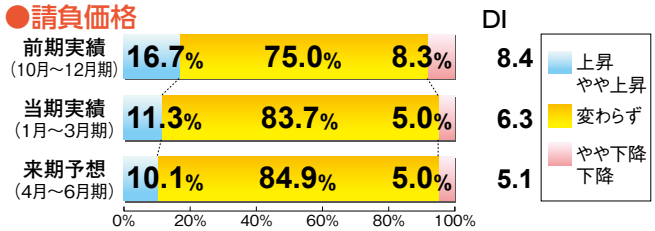
●受注残



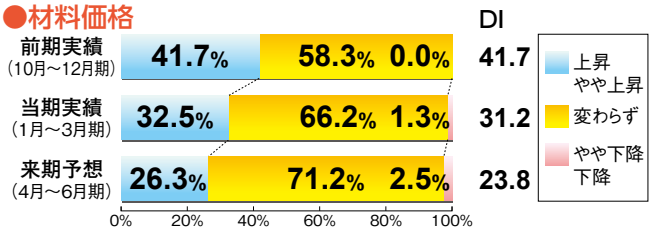
請負価格・材料価格

請負価格判断DIは、当期6.3から来期5.1と価格はやや下降すると予想しています。材料価格判断DIは、当期31.2から来期23.8と価格の上昇幅が縮小すると予想しています。

●請負価格

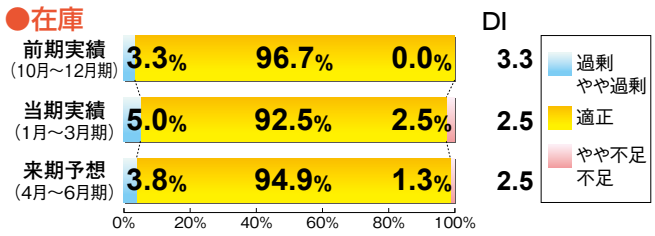


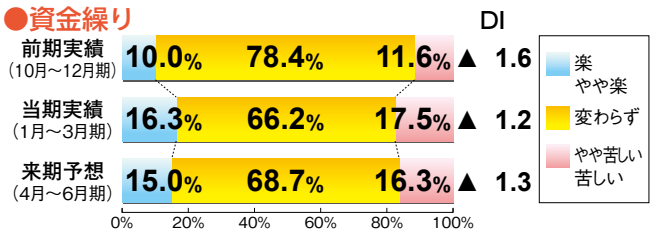
●材料価格



在庫・資金繰り

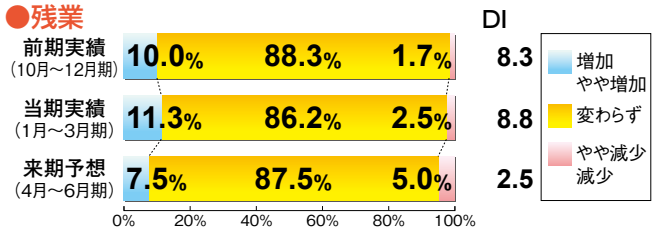
在庫判断DIは、当期2.5から来期2.5と横ばいを予想しています。資金繰り判断DIは、前期▲1.6から当期▲1.2と厳しさがやや和らいでいます。

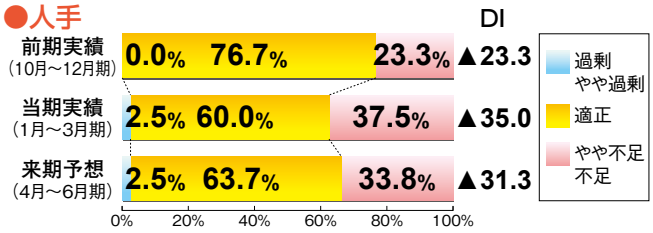




残業・人手

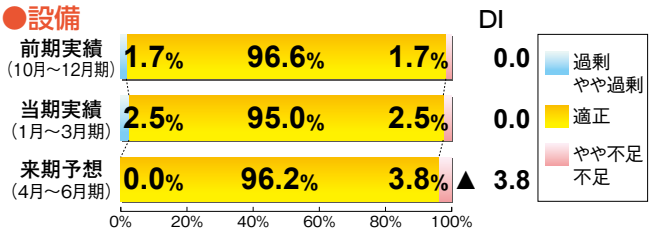
残業時間判断DIは、当期8.8から来期2.5と増加幅が減少すると予想しています。人手過不足感判断DIは、前期▲23.3から当期▲35.0と不足感が拡大しています。

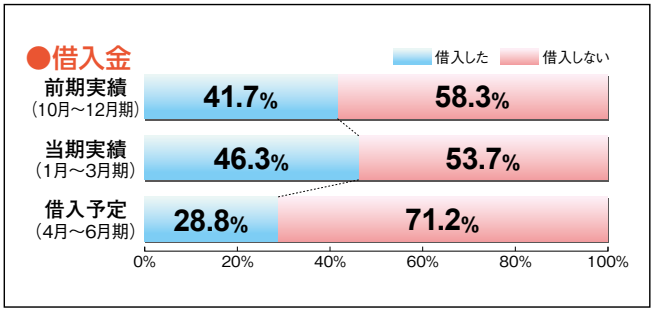




借入れ・設備

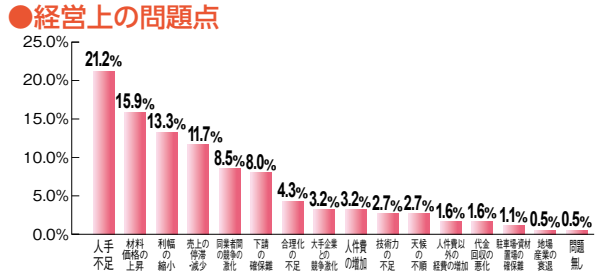
借入実施企業の割合は、当期46.3%から来期28.8%と減少予想となっています。設備状況判断DIは、当期0.0から来期▲3.8と不足感が拡大すると予想しています。





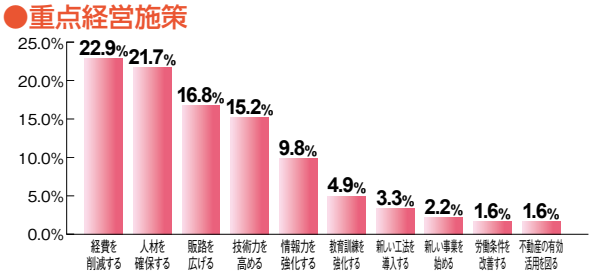
経営上の問題点

1位は「人手不足」（21.2%）で、2位は「材料価格の上昇」（15.9%）、3位には「利幅の縮小」（13.3%）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」（22.9%）で、2位は「人材を確保する」（21.7%）、3位は「販路を広げる」（16.8%）の回答となっています。



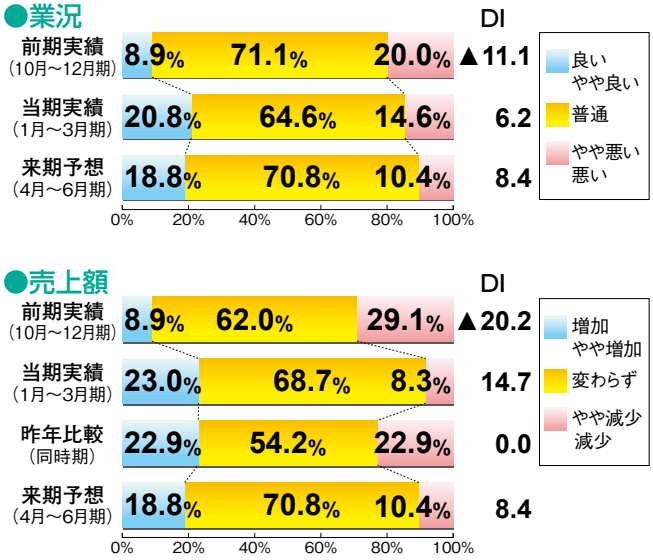
不動産業

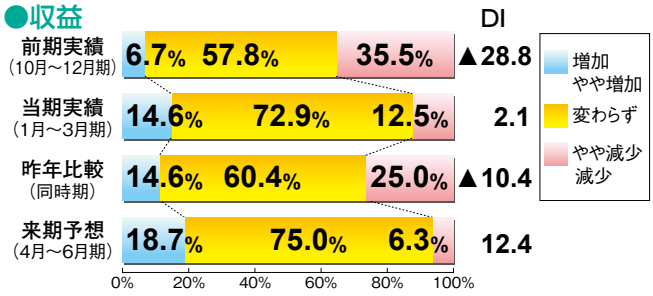
Real estate industry

業況・売上・収益

不動産業の当期（1～3月）の業況判断DIは6.2で、前期（10～12月）の▲11.1と比べて良化に転じています。来期（4～6月）は8.4と悪化幅が縮小すると予想しています。

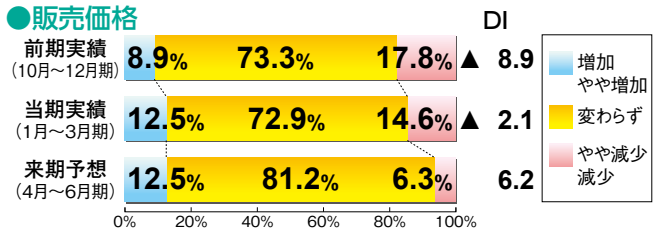
売上額判断DIは、前期▲20.2から当期14.7と減少から増加に転じています。来期は8.4と増加幅が縮小すると予想しています。収益判断DIについては、前期▲28.8から当期2.1と増加に転じています。また、来期は12.4と増加幅が拡大すると予想しています。

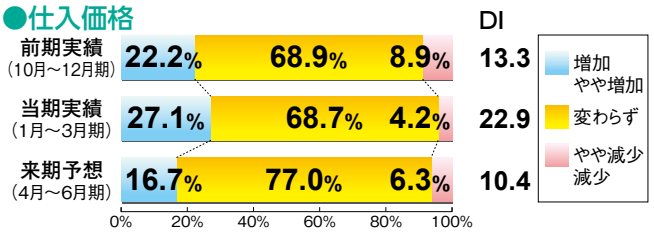




販売価格・仕入価格

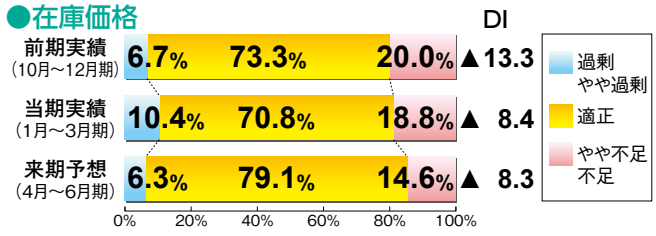
販売価格判断DIは、当期▲2.1から来期6.2と下降から上昇に転じると予想しています。仕入価格判断DIは、当期22.9から来期10.4と上昇幅縮小を予想しています。

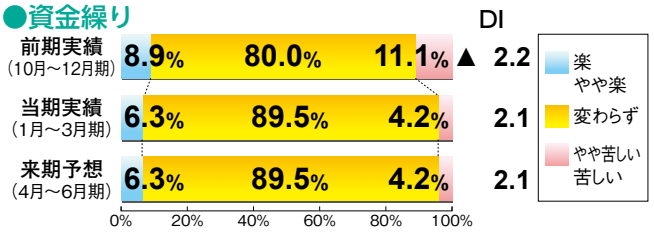




在庫・資金繰り

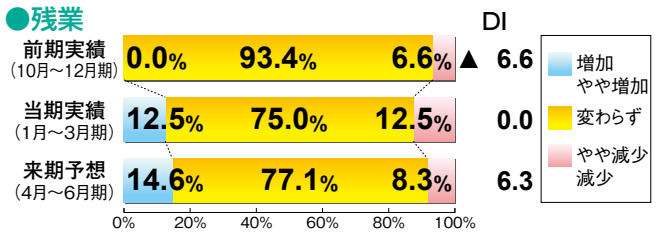
在庫判断DIは、当期▲8.4から来期▲8.3と不足感が改善すると予想しています。資金繰り判断DIは、前期▲2.2から当期2.1と厳しい状況を脱しています。

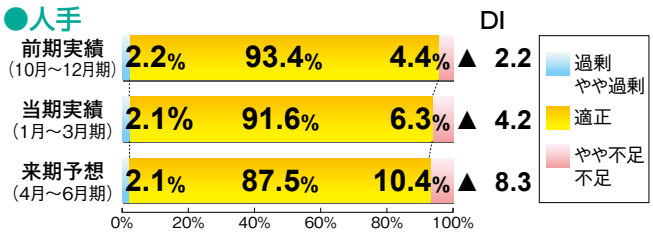




残業・人手

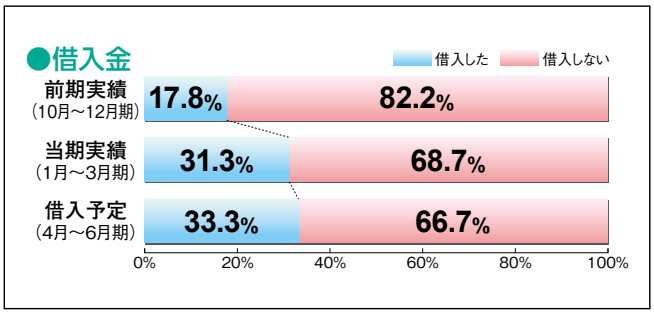
残業時間判断DIは、前期▲6.6から当期0.0と減少となっています。人手過不足感判断DIは、前期▲2.2から当期▲4.2と不足感がやや拡大しています。





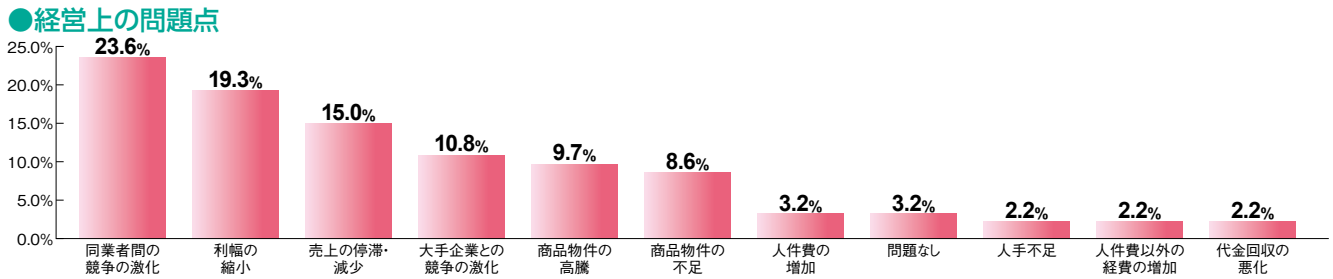
借入れ

借入実施企業の割合は、当期31.3%から来期は33.3%と増加予想となっています。



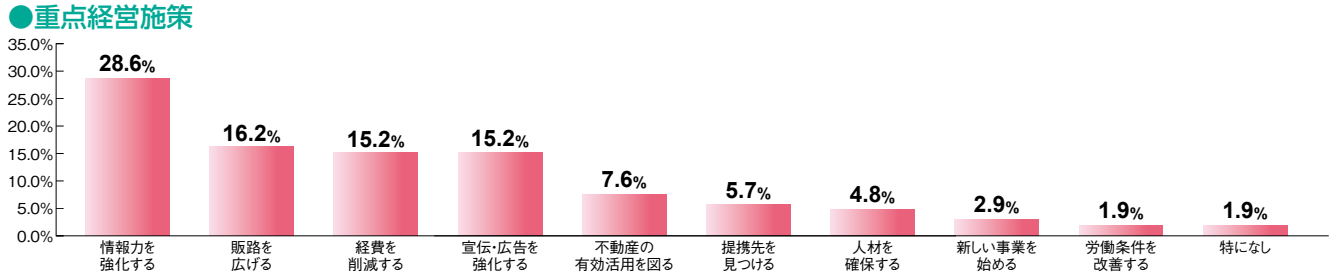
経営上の問題点

1位は「同業者間の競争の激化」（23.6%）で、2位には「利幅の縮小」（19.3%）、3位は「売上の停滞・減少」（15.0%）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」（28.6%）、2位は「販路を広げる」（16.2%）、3位は「経費を削減する」（15.2%）、同3位は「宣伝・広告を強化する」（16.2%）の回答となっています。



企業レポート

武田レッグウェアー 株式会社

設　　立	昭和 57 年 1 月
代表取締役	武田　進
資 本 金	2,000 万円
従 業 員 数	18 名
本　　社	富士見市大字水子 4933 番地 TEL.049-251-4332（代表） FAX.049-254-3516
ホームページ	www.bigtoe-takeda.com
事務所＆倉庫	富士見市東みずほ台 1-11-10
事 業 内 容	ウォーキングソックス・ランニングソックス・バイクソックスの企画・製造・販売、OEM 製造、特許ライセンス事業

靴に左右があるように、靴下にも左右があってもいいのではないか。バドミントン、テニスなどスポーツ用靴下製造を手掛け、お客様から品質についての不満や要望を受ける中で改良を重ねるうちに生まれたのが、当社が開発した世界初の右・左別立体設計靴下「R × L　SOCKS（アールエルソックス）」です。

武田レッグウェアー株式会社が誕生したのは昭和 57 年。当時は輸入品の台頭や不況の影響で靴下業界も大変厳しく、武田社長は靴下製造会社に 25 年勤めたものの、勤務先の廃業を契機に独立し、当社を設立するに至りました。靴下業界で独自のポジションを確立するにはどうしたらよいか、試行錯誤の中で生まれたのが「R × L」。平成 10 年に特許取得、平成 12 年にはソックスで初めてグッドデザイン賞を受賞し、その後も立体 5 本指靴下を開発して（社）日本ウオーキング協会の「推奨」に認定されるなど、日々進化を続けております。その進化の根底にあるのは、ユーザーの声。不具合の解消を望むユーザーからは、商品開発の参考になればと、使用済みの靴下が送られてきます。そこには改善へのヒントが数多く隠れているそうです。

ウォーキング用から始まった「R × L」ソックスはランニング、バイク、外反母趾対応品など用途・目的別にラインナップし、現在はウェア、キャップ、リストバンド等ウェア及びアクセサリーも取り揃えたトータルコーディネートを提案しています。トップアスリートにも愛用されており、2020 年には東京五輪も控えていることから、トップアスリートからスポーツ愛好家まで、幅広く使い心地を体験して貰おうと、イベントへの出店にも力が入ります。

このような、スポーツを彩る企業が富士見市で活躍しています。

みずほ台支店

住所　富士見市東みずほ台 2-8-11
TEL　049-254-3452

丸田支店長

有限会社 アソシエート

設　　立	平成 17 年 8 月 5 日
代表取締役	佐々木　秀秋
資 本 金	300 万円
従業員数	12 名
本　　社	埼玉県さいたま市岩槻区府内 1-2-23 TEL.048-812-7707 FAX.048-812-7708
事業内容	Web 事業 http://www.yu-search.com LED 事業 http://www.associate-led.com オリジナルフロアマット事業 http://www.original-floor.com

有限会社アソシエートは、今年で創業 10 周年のまだ若い会社ですが、弊社社員はいつも会社の為に頑張ってくれていて、私も社員のそれぞれの為に何を優先すべきかを常に考えています。

未来永劫続く企業を目指すためには、ひとつの事業の関わりから視野を広げる事を考え、遊技機事業部を始めとして、LED 事業部、オリジナルフロア事業部、そして Web 事業部と、事業の柱を作ってきました。今回は、Web 事業部を中心にお話しさせて頂きます。

皆さんはこれからインターネットの時代になっていくと、良かれ悪かれ思っていらっしゃるのではないでしょうか？又すでにホームページをお持ちになっていて、そこからの売り上げなどあまり期待出来ない状態ではありませんか？実は多くの企業がそうなのですが、それはホームページ制作会社のやり方が間違っていることが多いからです。皆さんは、綺麗なかっこいい HP でないと売れないと考えていませんか？

・・・実は違います。作りっぱなしではなく、作ってからどう育てるかが大事です。弊社オリジナルフロア.com のホームページも常に変化しています。営業は一切してませんが、Web だけで大手ディーラーや有名歌手のカーペットや自衛隊など、有名な所を含めて現在月に 150 件以上の問い合わせが来てますし、どんどん増え続けています。それは、Web 上に色々なキーワードを示しているからです。ニュースの更新だけではそうなりません。

これはどんな事業にも共通する事ですが、お客様の声に真摯に早急に対応しトラブルがあった時に自社で出来る精一杯の努力を重ね信頼して頂くことにより、リピーターがどんどん増えていき、ますます成果が上がっていくのは Web 上でも同じです。ただ、今はその方法を知らないとインターネットの成果には結びつかないのです。

弊社では、その方法を社内で出来るようにするお手伝いをしています。

「社長の Web 対策」や「自社内 SEO 対策」などで検索するとブログやホームページが出てきますので、一度検索して見てください。

これからの時代をインターネットを最大限に活用して、他社に頼らずとも世界中をお客様にして戦い続けましょう。

滝口支店長

岩槻支店

住所　さいたま市岩槻区城南 4-1-46
TEL　048-798-8821

※当金庫お取引先企業を順次ご紹介いたしております

マッチング

「彩の国ビジネスアリーナ2015」開催

平成27年1月28日（水）と29日（木）の2日間にわたり、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、前回を上回る619社の参加、16,989人の来場者を得て盛大に開催されました。

当金庫からは、17社の取引先が出展し、開催後のアンケートによりますと、17社合計で796社の面談となり、114社と商談を含めた話ができ、今後の取引に繋がる可能性のある企業は、72社という結果でありました。

交流・情報交換

第1回南部地区「かわしん経営塾」セミナー開催

「かわしん経営塾」は、経営者や後継者の育成を支援することにより、資質の向上と地元中小企業の発展に寄与し、地域経済の活性化へと繋げることを目的としております。

平成27年2月25日（水）に46名のご参加を得て、南部地区第1回「かわしん経営塾」セミナーを蕨支店2階会議室において開催いたしました。

講師に、株式会社ルートケーツー　代表取締役　小山　忠氏を招聘し、『中小企業が今やるべきこと』について講演を賜り、大変好評でありました。また、セミナー終了後には、懇親会を行い、ご参加頂いた会員相互の交流も深めることができました。

東本郷・ふじみ野川信会発足

平成27年3月9日（月）に東本郷支店、3月19日（木）にふじみ野支店が新たに発足いたしました。

当金庫の後援会「川信会」は、会員相互の情報交換を通して会員相互の発展を目指し、金庫と共に前進していくことを目的に運営されており、今回の2店舗における「川信会」の発足で、24店舗に後援会が置かれることになりました。

今後も、会員増強と交流により組織の活性化に努め、「川信会」としての役割を十分に果たせるよう活動をしてまいります。

東本郷川信会発会式

ふじみ野川信会発会式

トピックス

鴻巣市に福祉車両を贈呈

平成27年3月3日（火）に鴻巣支店が新規開店するのに伴い、鴻巣市に車椅子搭載可能の福祉車両を寄贈いたしました。平成27年1月31日（土）、鴻巣市役所前で寄贈式典が行われ、原口鴻巣市長、当金庫から山口会長、日下理事長、柳井鴻巣支店長が出席し、原口市長に特大キーと目録を贈呈しました。

鴻巣支店３月３日(火)グランドオープン

平成27年3月3日（火）に、当金庫17年振り、45番目の店舗として、鴻巣支店が開店いたしました。3月3日（火）から6日（金）までの4日間、開店謝恩キャンペーンを実施いたしましたが、アンパンマン通帳や謝恩定期預金等好評により、多くのお客様にご来店頂きました。

これからも初心を忘れず、地元の《かわしん》として皆様と共に歩み、少しでも地域の発展に貢献できますよう職員一丸となって努力してまいります。

左から柳井鴻巣支店長、当金庫日下理事長、当金庫山口会長、原口鴻巣市長様、小林鴻巣市商工会会長様、㈲近江商店 代表取締役 近江 好夫様、埼玉建興㈱ 代表取締役 武井 美親様

産学連携

日本工業大学第５回寄附講座「創業の基礎」開講

平成27年4月8日（水）に日本工業大学において、第5回寄附講座「創業の基礎」の贈呈式が行われました。4月18日（土）から7月11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、事業の成功・失敗事例、創業計画までと基礎から学ぶことが出来ます。社会人の聴講者も募集しておりますので、聴講希望の方は、地域産業支援課までお問い合わせ下さい。

キュポラより春の川口西公園リリアパーク

川口市より春の荒川

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/