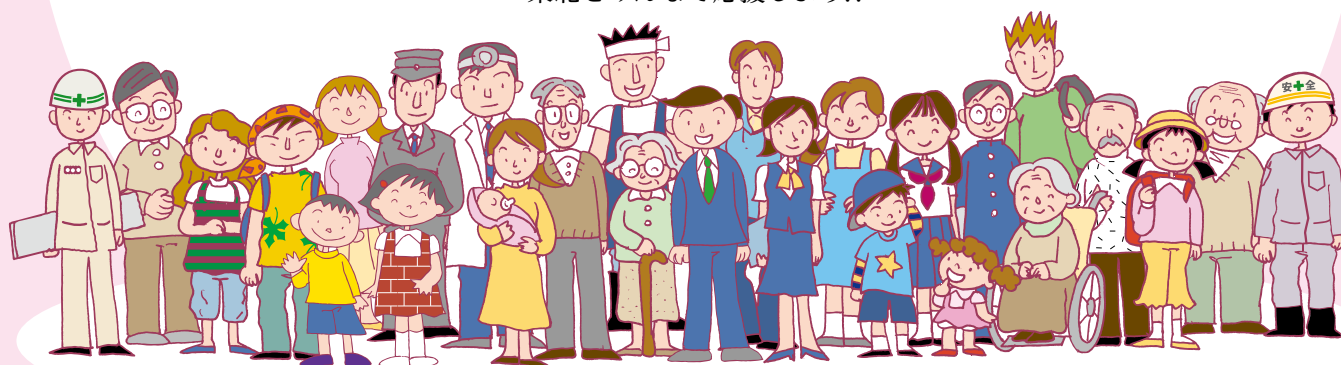


かわしん 景況レポート

平成27年11月

(平成27年7月～9月期調査)

東北をみんなで応援しよう!!

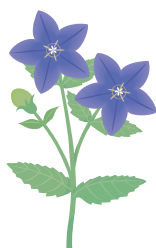


強いかわしん 未来へつなぐ力発揮 一致団結

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9月1日（火）～7日（月）
3. 調査の内容 前期（平成27年4月～6月期）と比べた当期（平成27年7月～9月期）の実績、当期と比べた来期（平成27年10月～12月期）の予想
特別調査 中小企業が地域金融機関に望むこと
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 94、卸売業 61、小売業 59、サービス業 58、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。



桔梗

目次

時 流		P1
特 別 調 査		
中小企業が地域金融機関に望むこと		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		P20
トピックス・交流・情報交換		P21

* 今回の特別調査は中小企業が地域金融機関に望むことと題し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 「旧3本の矢」から「新3本の矢」へ



しんきんアセットマネジメント投信株式会社
チーフエコノミスト

つじ よし と
辻 佳人

経歴

日本興業銀行（現みずほフィナンシャルグループ）入行。シティバンク銀行勤務を経て、スタンダードチャータード銀行のシニアインベストメントストラテジストとして経済・為替市場の調査・分析等に従事。2013年しんきんアセットマネジメント投信入社、現在に至る。

現政権の経済政策である「アベノミクス」が開始されて3年近くがたつ。

こうした中で9月、首相は「新3本の矢」を発表した。「強い経済」「子育て支援」「社会保障」を重点的に推進するというのである。経済重視の姿勢をアピールする狙いがあるろう。

ただ、新しい政策に乗り出す前に、「旧3本の矢」の功罪を総括する必要がある。

まず、「大胆な金融緩和」「機動的な財政政策」「民間投資を喚起する成長戦略」からなる「旧3本の矢」は、閉塞感に包まれた世の中のムードを、一時的には変えることができたと言える。

よって、ムードに流れやすい金融市場において、円安・株高が急速に進んだのは不思議なことではない。より大きな背景には2012年後半に欧州財政危機が収束したという事情があったものの、アベノミクスへの期待や思わくが円安・株高のペースを速めたことに疑いの余地はない。

しかし、金融市場の盛り上がりに対し、実体経済の現実には精彩を欠く。

アベノミクスが本格的に始まった2013年1-3月期から2015年4-6月期まで、10四半期のデータが出そろった。実績を評価するには十分な長さと言える。そして、一国の経済活動を包括的に計測する指標として最適なのは（決して万能でないが）、やはり国内総生産（GDP）である。

では、この10四半期のGDPはどうだったのか。実は、10回のうち4回の四半期でマイナス成長を余儀なくされ、前期比伸び率を平均してプラス0.2%にとどまったのである。プラス0.2%という実績は、前政権時（13四半期）の平均プラス0.4%に比べても劣っている。

中でも個人消費は、前政権時の平均がプラス0.4%だったのに対し、現政権では同マイナス0.05%と、明らかに失速した。周知のとおり、個人消費は日本のG

DPにおいて約6割を占めている。また通常、設備投資は消費などの増加を見込んで行われる。そのため、消費が低迷する中でGDP成長率が大きく高まることはまずあり得ない（実際、高まらなかった）。

消費低迷の主因は、消費税増税と急速な円安に求められる。これらによってインフレ調整後の所得（賃金、年金、金利など）が抑えられた以上、消費が伸びないのは当然である。なお、税制は財政政策の柱であるため、消費税増税も「旧3本の矢」の構成要素とみるのが正しい。

それゆえ、これから景気が回復するか否かは、個人消費が回復するか否かということと、ほぼ同義だと言ってよい。そして、消費低迷の主因が増税と円安にある以上、消費を回復させるには、増税の負担を軽減すること、および、極端な円安政策を改めることが望ましい。

その意味で「新3本の矢」は、少なくとも問題認識において、正しい方向を向いている。

まず、消費税の欠陥は、低所得層の負担感が大きい点にある。それを和らげるべく、「新3本の矢」の一角をなす「社会保障」の拡充を通じ、適切な所得分配を行うことが期待される。

さらに現政権は、実質所得や消費への悪影響など円安の弊害を認識し始めた模様である。そのため円安を助長した日銀の異次元緩和は、アベノミクスの中で脇役に転じつつあるようにみえる。「新3本の矢」でも異次元緩和は特に明示されず、「強い経済」の一要素へと、いわば格下げされている。よって、例えばドル円が130円台に乗せるといった大幅な円安は、当面、予想しにくい。

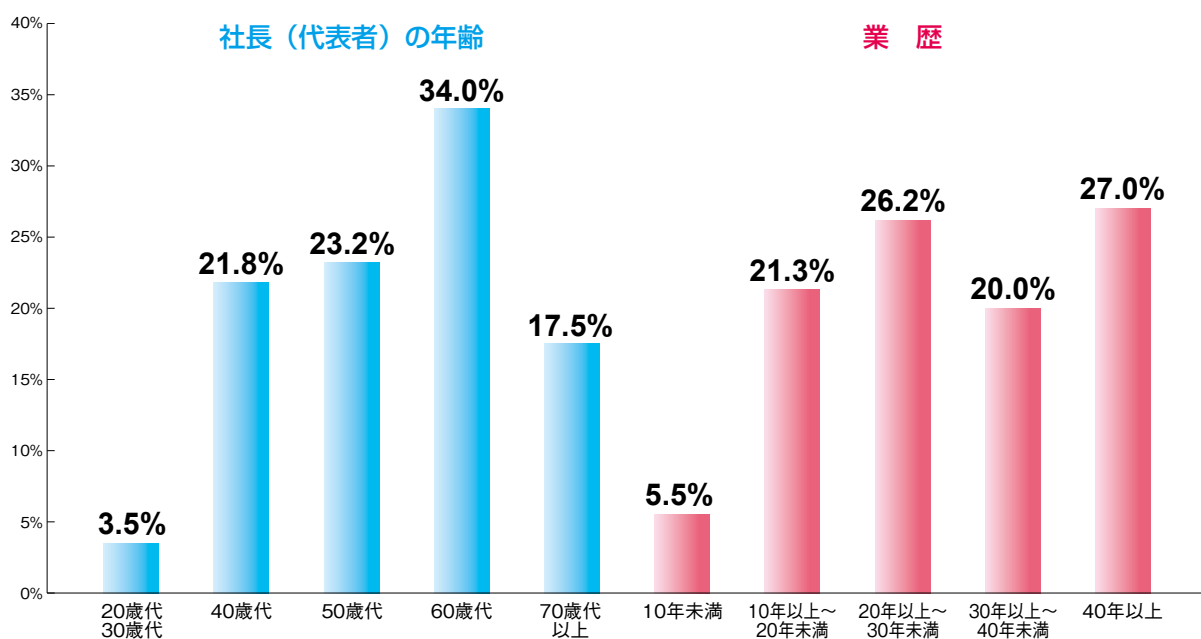
したがって、「新3本の矢」が十分な具体策と実行力を伴って推し進められたならば、日本経済は「旧3本の矢」のもとでの約3年間に比べれば、より安定的な成長が期待できそうである。

特別調査

中小企業が地域金融機関に望むこと

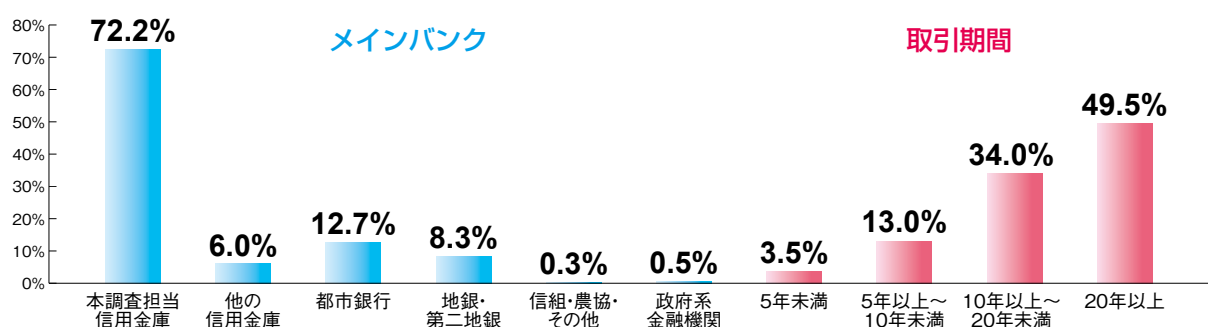
●問1. 貴社の社長（代表者）の年齢について、次の中から1つ選んでお答え下さい。また、貴社の業歴について、次の中から1つ選んでお答え下さい。

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
20歳代 30歳代	14	3.5%	4	4.3%	0	0.0%	4	6.8%	3	5.2%	3	3.8%	0	0.0%
40歳代	87	21.8%	17	18.1%	13	21.3%	10	16.9%	17	29.3%	18	22.5%	12	25.0%
50歳代	93	23.2%	19	20.2%	17	27.9%	8	13.6%	9	15.5%	25	31.2%	15	31.3%
60歳代	136	34.0%	32	34.0%	15	24.6%	22	37.3%	23	39.7%	28	35.0%	16	33.3%
70歳代以上	70	17.5%	22	23.4%	16	26.2%	15	25.4%	6	10.3%	6	7.5%	5	10.4%
合計	400	100.0%	94	100.0%	61	100.0%	59	100.0%	58	100.0%	80	100.0%	48	100.0%
10年未満	22	5.5%	2	2.1%	4	6.6%	2	3.4%	3	5.2%	10	12.5%	1	2.1%
10年以上～20年未満	85	21.3%	9	9.6%	16	26.2%	14	23.7%	13	22.4%	18	22.5%	15	31.3%
20年以上～30年未満	105	26.2%	24	25.5%	16	26.2%	11	18.7%	20	34.4%	23	28.7%	11	22.9%
30年以上～40年未満	80	20.0%	20	21.3%	10	16.4%	15	25.4%	11	19.0%	14	17.5%	10	20.8%
40年以上	108	27.0%	39	41.5%	15	24.6%	17	28.8%	11	19.0%	15	18.8%	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%



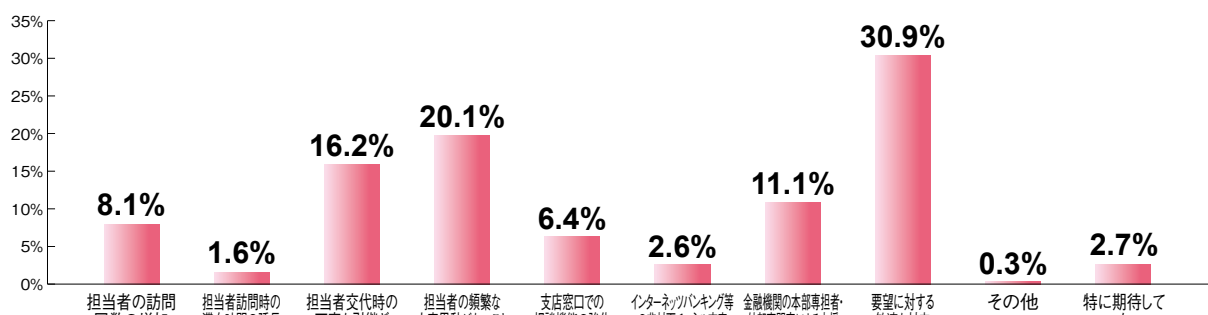
●問2. 貴社におけるメインバンクについて、次の中から1つ選んでお答え下さい。また、メインバンクとの取引期間について、次の中から1つ選んでお答え下さい。

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
本調査担当信用金庫	289	72.2%	72	76.5%	44	72.2%	46	77.9%	46	79.3%	52	65.0%	29	60.4%
他の信用金庫	24	6.0%	4	4.3%	1	1.6%	1	1.7%	4	6.8%	10	12.5%	4	8.3%
都市銀行	51	12.7%	11	11.7%	10	16.4%	5	8.5%	5	8.6%	12	15.0%	8	16.7%
地銀・第二地銀	33	8.3%	6	6.4%	5	8.2%	7	11.9%	2	3.4%	6	7.5%	7	14.6%
信組・農協・その他	1	0.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.7%	0	0.0%	0	0.0%
政府系金融機関	2	0.5%	1	1.1%	1	1.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	400	100.0%	94	100.0%	61	100.0%	59	100.0%	58	100.0%	80	100.0%	48	100.0%
5年未満	14	3.5%	2	2.1%	3	4.9%	2	3.4%	4	6.9%	1	1.3%	2	4.2%
5年以上～10年未満	52	13.0%	5	5.3%	7	11.5%	7	11.9%	7	12.1%	20	25.0%	6	12.5%
10年以上～20年未満	136	34.0%	29	30.9%	23	37.7%	16	27.1%	28	48.2%	29	36.2%	11	22.9%
20年以上	198	49.5%	58	61.7%	28	45.9%	34	57.6%	19	32.8%	30	37.5%	29	60.4%
合計	400	100.0%	94	100.0%	61	100.0%	59	100.0%	58	100.0%	80	100.0%	48	100.0%



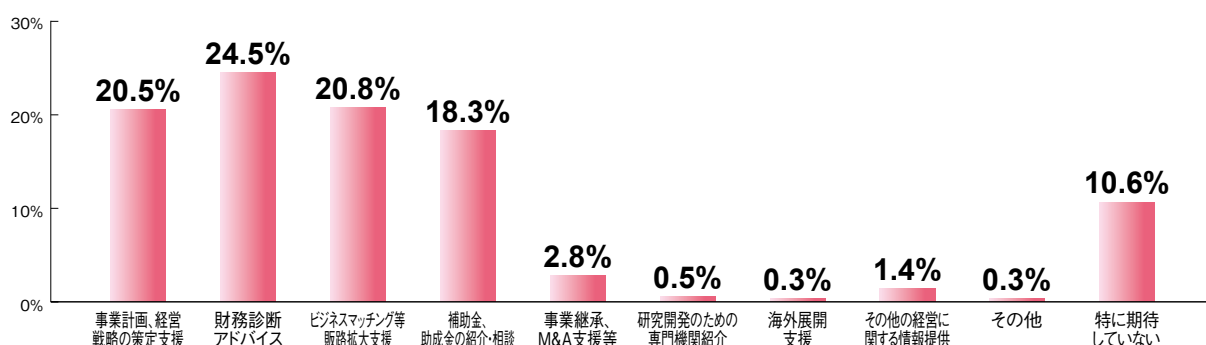
●問3. 地域金融機関の体制面で望むことについて、次の中から3つ以内で選んでお答え下さい。

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
担当者の訪問回数の増加	56	8.1%	14	8.6%	7	6.8%	9	9.7%	9	8.5%	11	7.6%	6	7.3%
担当者訪問時の滞在時間の延長	11	1.6%	3	1.8%	2	1.9%	1	1.1%	3	2.8%	2	1.4%	0	0.0%
担当者交代時の丁寧な引継ぎ	112	16.2%	20	12.3%	22	21.4%	13	14.0%	22	20.8%	22	15.2%	13	15.9%
担当者の頻繁な人事異動がないこと	139	20.1%	31	19.0%	23	22.3%	21	22.5%	19	17.9%	36	24.8%	9	11.0%
支店窓口での相談機能の強化	44	6.4%	10	6.1%	7	6.8%	5	5.4%	7	6.6%	10	6.9%	5	6.1%
インターネットバンキング等の非対面チャネル充実	18	2.6%	6	3.7%	2	1.9%	1	1.1%	5	4.7%	3	2.1%	1	1.2%
金融機関の本部専担者・外部専門家による支援	77	11.1%	24	14.7%	7	6.8%	9	9.7%	10	9.5%	15	10.3%	12	14.6%
要望に対する敏速な対応	214	30.9%	49	30.1%	29	28.2%	29	31.1%	28	26.4%	45	31.0%	34	41.5%
その他	2	0.3%	1	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.9%	0	0.0%	0	0.0%
特に期待していない	19	2.7%	5	3.1%	4	3.9%	5	5.4%	2	1.9%	1	0.7%	2	2.4%
合計	692	100.0%	163	100.0%	103	100.0%	93	100.0%	106	100.0%	145	100.0%	82	100.0%



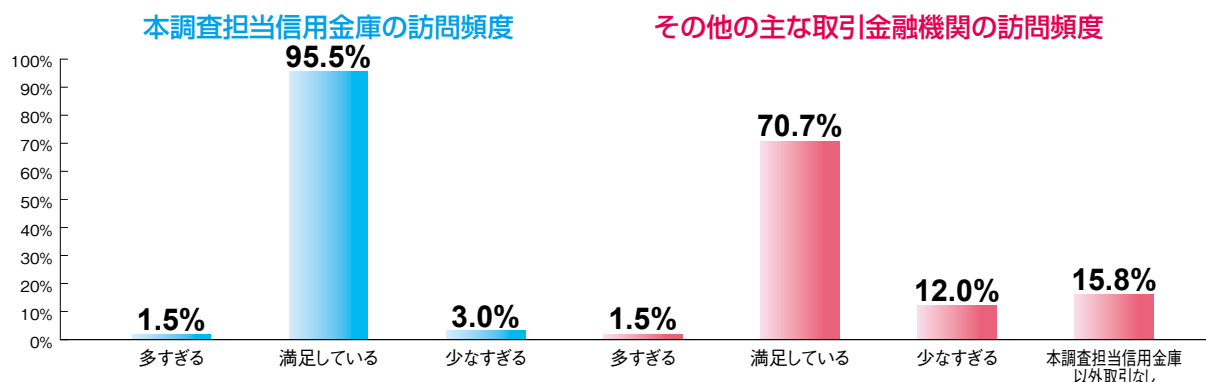
●問4. 地域金融機関にどのような金融取引以外の支援サービスを期待しますか。次の中から3つ以内で選んでお答え下さい。

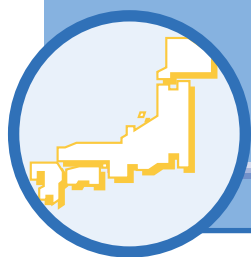
選択項目	総計		製造業		卸売業		小売業		サービス業		建設業		不動産業	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
事業計画、経営戦略の策定支援	130	20.5%	30	18.3%	23	25.0%	18	21.4%	22	25.3%	24	17.9%	13	17.8%
財務診断アドバイス	155	24.5%	31	18.9%	28	30.4%	21	25.0%	22	25.3%	34	25.4%	19	26.0%
ビジネスマッチング等販路拡大支援	132	20.8%	45	27.4%	15	16.3%	13	15.5%	13	14.9%	27	20.1%	19	26.0%
補助金、助成金の紹介・相談	116	18.3%	37	22.6%	13	14.1%	10	11.9%	17	19.6%	33	24.7%	6	8.3%
事業継承、M&A支援等	18	2.8%	7	4.3%	0	0.0%	4	4.8%	3	3.5%	2	1.5%	2	2.7%
研究開発のための専門機関紹介	3	0.5%	3	1.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
海外展開支援	2	0.3%	1	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.1%	0	0.0%	0	0.0%
その他の経営に関する情報提供	9	1.4%	1	0.6%	2	2.2%	0	0.0%	2	2.3%	1	0.7%	3	4.1%
その他	2	0.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.2%	1	1.1%	0	0.0%	0	0.0%
特に期待していない	67	10.6%	9	5.5%	11	12.0%	17	20.2%	6	6.9%	13	9.7%	11	15.1%
合計	634	100.0%	164	100.0%	92	100.0%	84	100.0%	87	100.0%	134	100.0%	73	100.0%



●問5. 本調査を担当している信用金庫による貴社への訪問頻度に関し、最もあてはまるものを次の中から1つ選んでお答え下さい。また、その他の主な取引金融機関による訪問頻度に関し、最もあてはまるものを次の中から1つ選んでお答え下さい。

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
多すぎる	6	1.5%	1	1.1%	2	3.3%	0	0.0%	0	0.0%	3	3.8%	0	0.0%
満足している	382	95.5%	91	96.8%	56	91.8%	58	98.3%	57	98.3%	73	91.2%	47	97.9%
少なすぎる	12	3.0%	2	2.1%	3	4.9%	1	1.7%	1	1.7%	4	5.0%	1	2.1%
合計	400	100.0%	94	100.0%	61	100.0%	59	100.0%	58	100.0%	80	100.0%	48	100.0%
多すぎる	6	1.5%	0	0.0%	3	4.9%	0	0.0%	1	1.7%	0	0.0%	2	4.2%
満足している	283	70.7%	67	71.3%	36	59.0%	35	59.3%	38	65.6%	68	85.0%	39	81.2%
少なすぎる	48	12.0%	11	11.7%	13	21.3%	8	13.6%	9	15.5%	5	6.2%	2	4.2%
本調査担当信用金庫以外取引なし	63	15.8%	16	17.0%	9	14.8%	16	27.1%	10	17.2%	7	8.8%	5	10.4%
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（7～9月）の業況判断DIは▲3.6で、前期（4～6月）の▲2.5と比べて▲1.1ポイント悪化しています。来期（10～12月）は2.0と良化し、プラスに転じると予想しています。

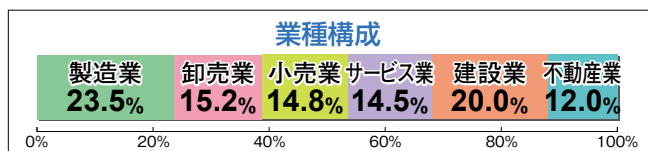
業種別では、前期と比べ製造業、サービス業、建設業で良化し、卸売業、小売業、不動産業で悪化の業況でした。

○売上

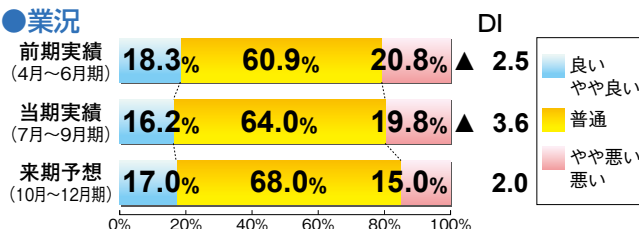
売上額判断DIは、前期▲1.0から当期▲1.3と▲0.3ポイント悪化しています。来期は11.8と増加に転じると予想しています。

○収益

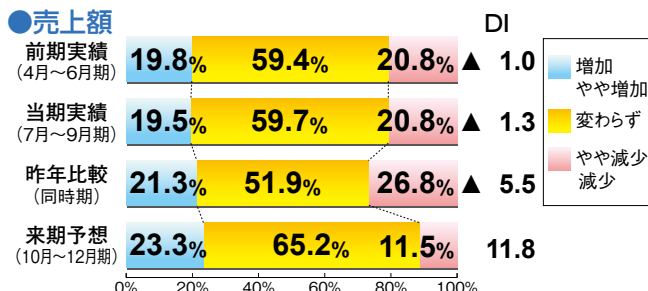
収益判断DIは、前期0.2から当期▲3.5と▲3.7ポイント減少し、増加から減少に転じています。来期は2.9とプラスに転じると予想しています。



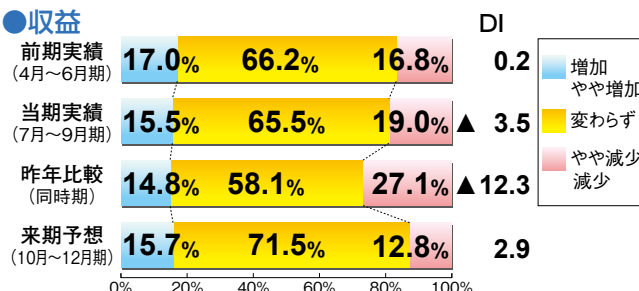
●業況



●売上額



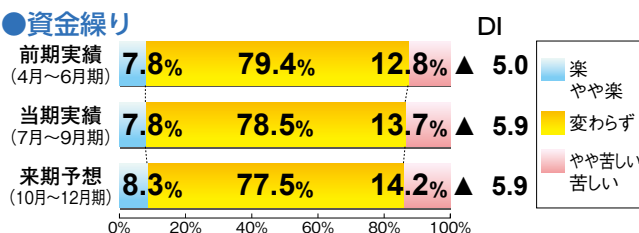
●収益



資金繰り

資金繰り判断DIは、前期▲5.0から当期▲5.9とやや厳しさが増えています。来期は▲5.9と横ばいを予想しています。

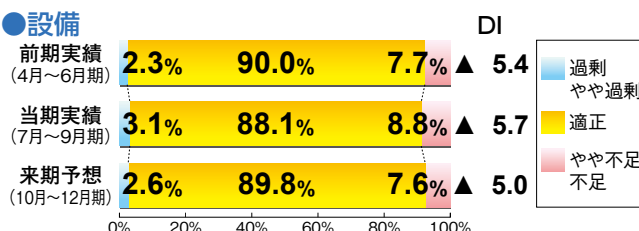
●資金繰り



設備

設備状況判断DIは、前期▲5.4から当期▲5.7とやや不足感が増加し、来期は▲5.0と不足感がやや減少すると予想しています。

●設備





製造業

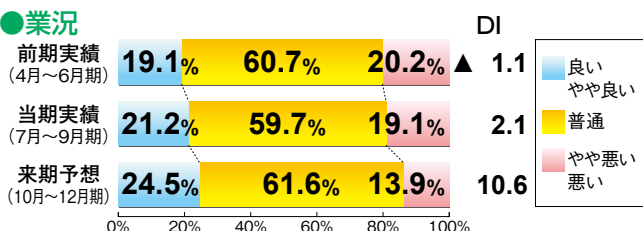
Manufacturing industry

業況・売上・受注・収益

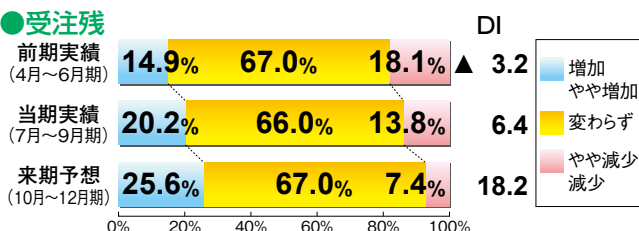
製造業の当期（7～9月）の業況判断DIは2.1で、前期（4～6月）の▲1.1と比べて3.2ポイント良化し、プラスに転じています。来期（10～12月）は10.6とさらに良化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期▲2.1から当期3.2と5.3ポイント良化し、プラスに転じています。来期は16.0とさらに良化すると予想しています。受注残判断DIは、前期▲3.2から当期6.4と増加に転じています。収益判断DIは、前期▲1.0から当期▲4.2と悪化しています。また、来期は6.4と増加に転じると予想しています。

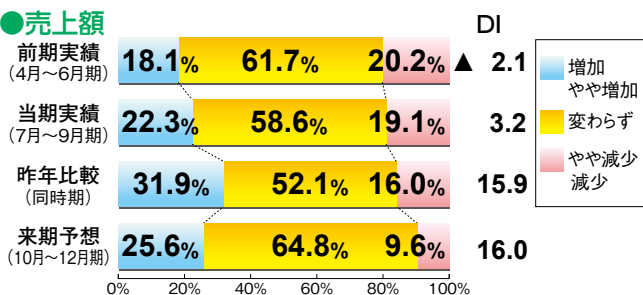
●業況



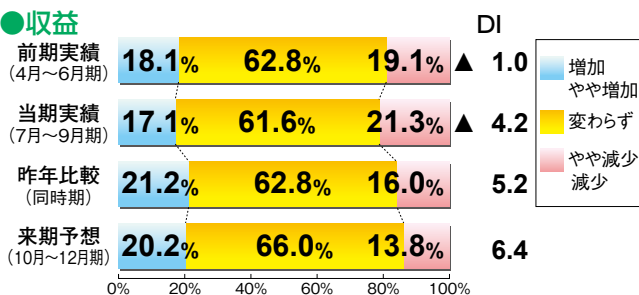
●受注残



●売上額



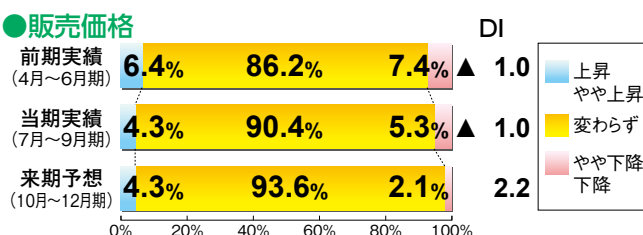
●収益



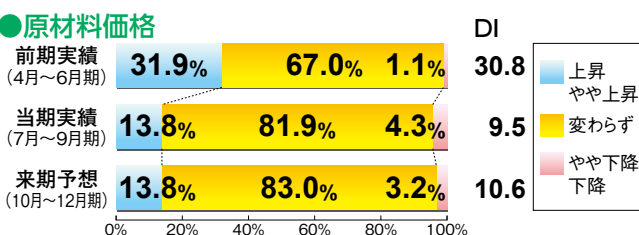
販売価格・原材料価格

販売価格判断DIは、前期▲1.0から当期▲1.0と横ばいの状態で、来期は2.2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30.8から当期9.5と▲21.3ポイント下降し、上昇幅が縮小しています。来期は10.6と下降幅がやや縮小すると予想しています。

●販売価格



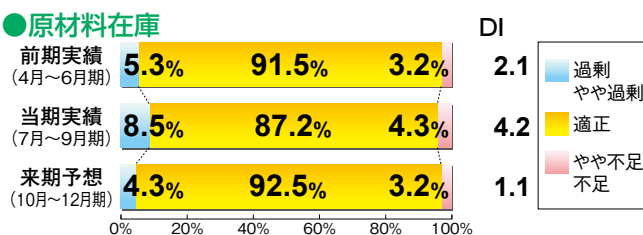
●原材料価格



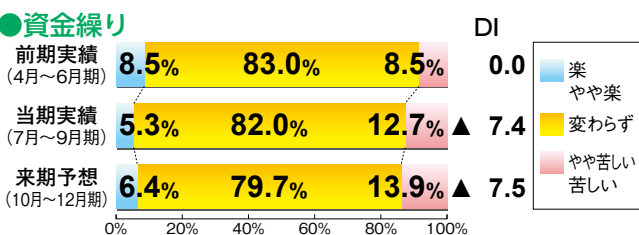
在庫・資金繰り

原材料在庫判断DIは、前期2.1から当期4.2と在庫過剰感が強まっています。来期は1.1と過剰感が改善され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▲7.4と厳しさが増していますが、来期は▲7.5とさらに厳しさが増すと予想しています。

●原材料在庫



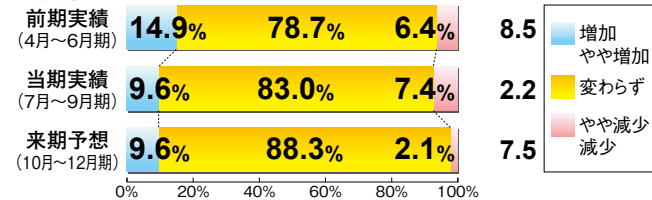
●資金繰り



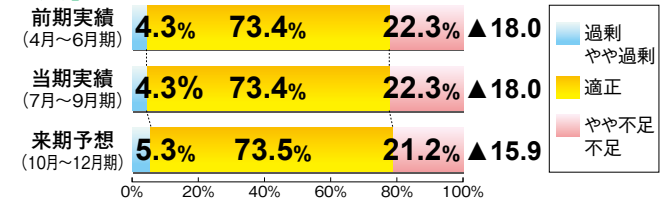
残業・人手

残業時間判断DIは、当期2.2から来期7.5と増加を予想しています。人手過不足感判断DIは、当期▲18.0から来期は▲15.9と不足感が緩和すると予想しています。

●残業



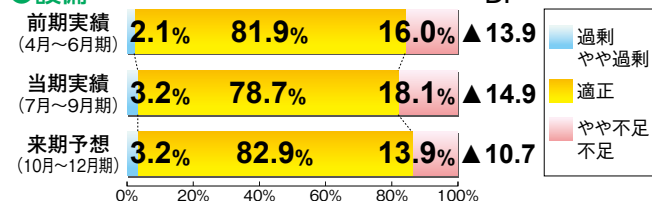
●人手



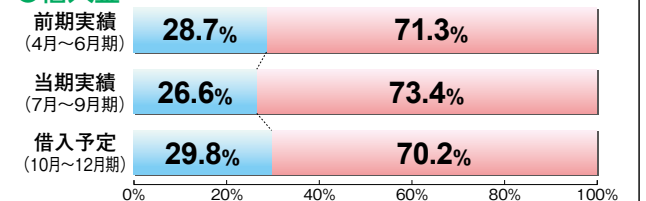
借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期26.6%から来期29.8%と増加予想となっています。設備状況判断DIは、当期▲14.9から来期▲10.7と不足感が緩和すると予想しています。

●設備



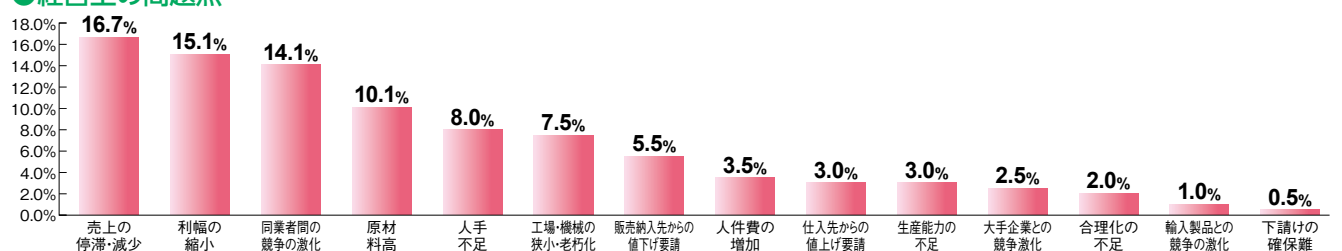
●借入金



経営上の問題点

1位は「売り上げの停滞・減少」(16.7%)で、2位は「利幅の縮小」(15.1%)、3位には「同業者間の競争の激化」(14.1%)が続いています。

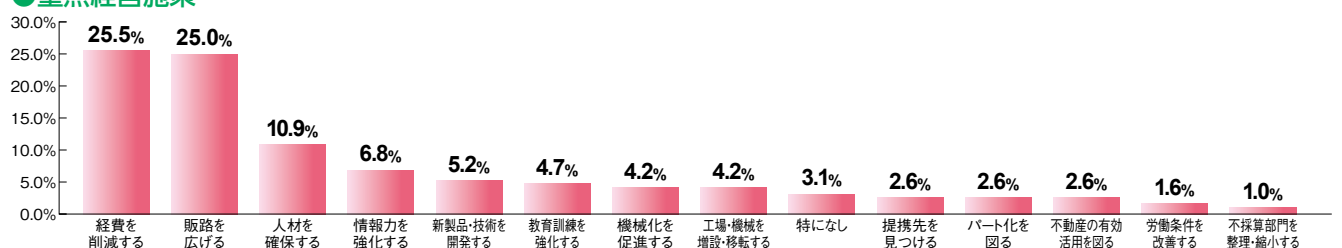
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

当面の重点経営施策は、1位は「経費を削減する」(25.5%)で、2位は「販路を広げる」(25.0%)、3位は「人材を確保する」(10.9%)の回答となっています。

●重点経営施策

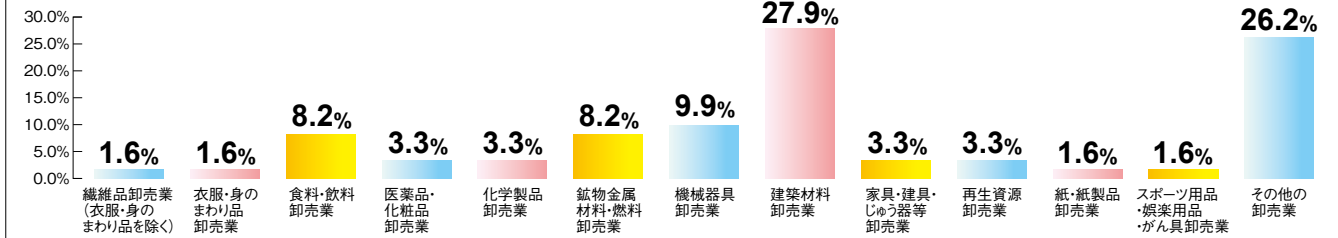




卸売業

Wholesale industry

業種構成

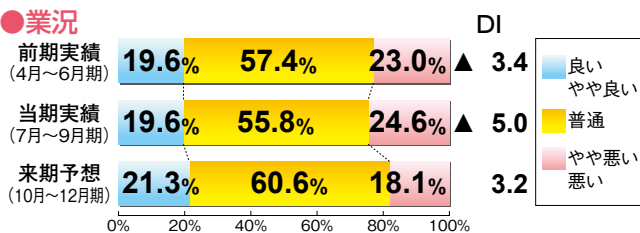


業況・売上・収益

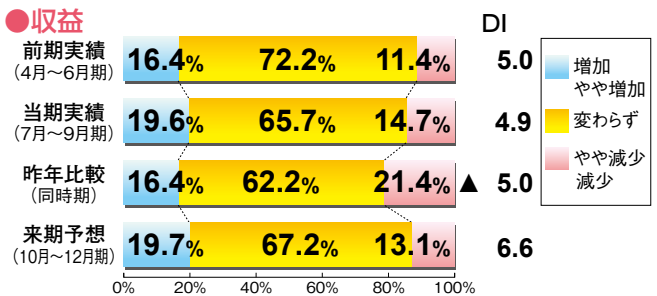
卸売業の当期 (7～9月) の業況判断DIは▲5.0で、前期 (4～6月) の▲3.4と比べて▲1.6ポイント悪化しています。来期 (10～12月) は3.2と良化に転じると予想しています。

売上額判断DIは、前期3.3から当期▲1.6と減少に転じています。来期は11.6と増加に転じると予想しています。収益判断DIは、前期5.0から当期4.9と減少幅が拡大しています。また、来期は6.6と収益が増加すると予想しています。

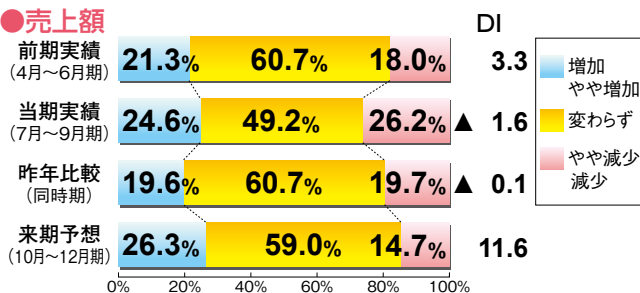
●業況



●収益



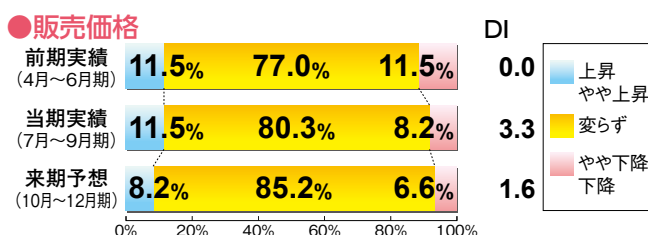
●売上額



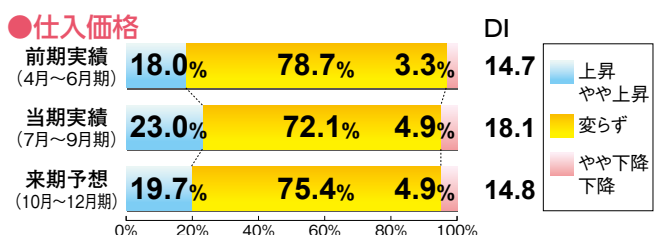
販売価格・仕入価格

販売価格判断DIは、前期0.0から当期3.3と販売価格は増加しています。仕入価格判断DIは、前期14.7から当期18.1と3.4ポイント仕入価格が上昇しています。

●販売価格



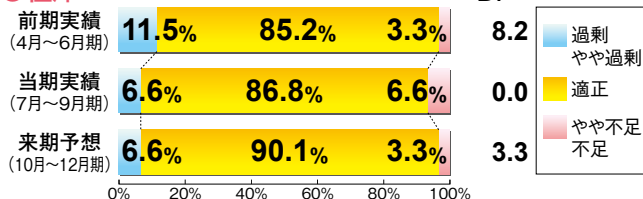
●仕入価格



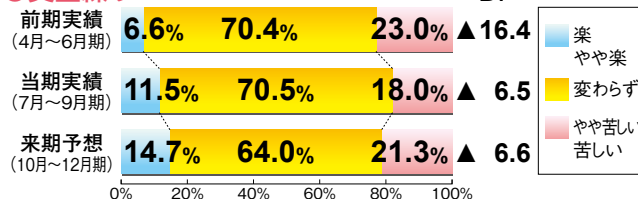
在庫・資金繰り

在庫判断DIは、前期8.2から当期0.0と在庫過剰感が改善しています。資金繰り判断DIは、前期▲16.4から当期▲6.5と厳しさが和らいでいます。

●在庫



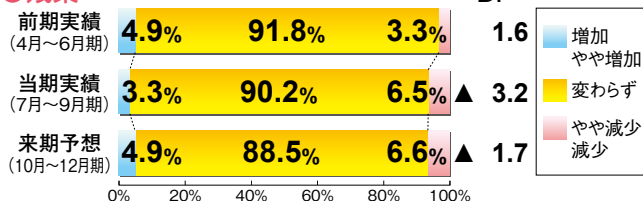
●資金繰り



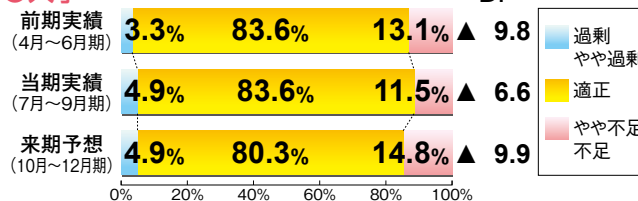
残業・人手

残業時間判断DIは、当期▲3.2から来期▲1.7と増加を予想しています。人手過不足感判断DIは、前期▲9.8から当期▲6.6と不足感が改善傾向にあります。

●残業



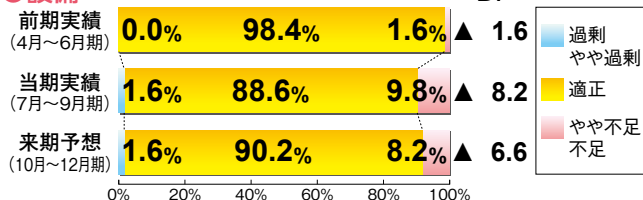
●人手



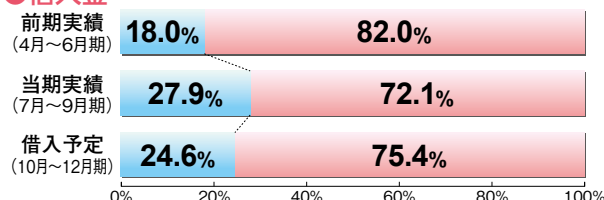
借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期27.9%から来期24.6%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▲8.2から来期▲6.6と、不足感がやや改善されると予想しています。

●設備



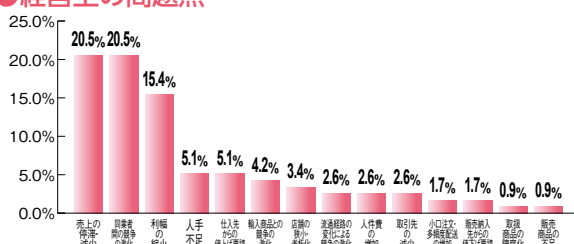
●借入金



経営上の問題点

1位は「売上の停滞・減少」(20.5%)、同1位には「同業者間の競争の激化」(20.5%)、3位には「利幅の縮小」(15.4%)が続いています。

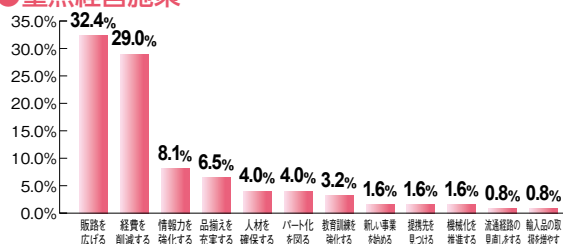
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

1位は「販路を広げる」(32.4%)で、2位は「経費を削減する」(29.0%)、3位は「情報力を強化する」(8.1%)の回答となっています。

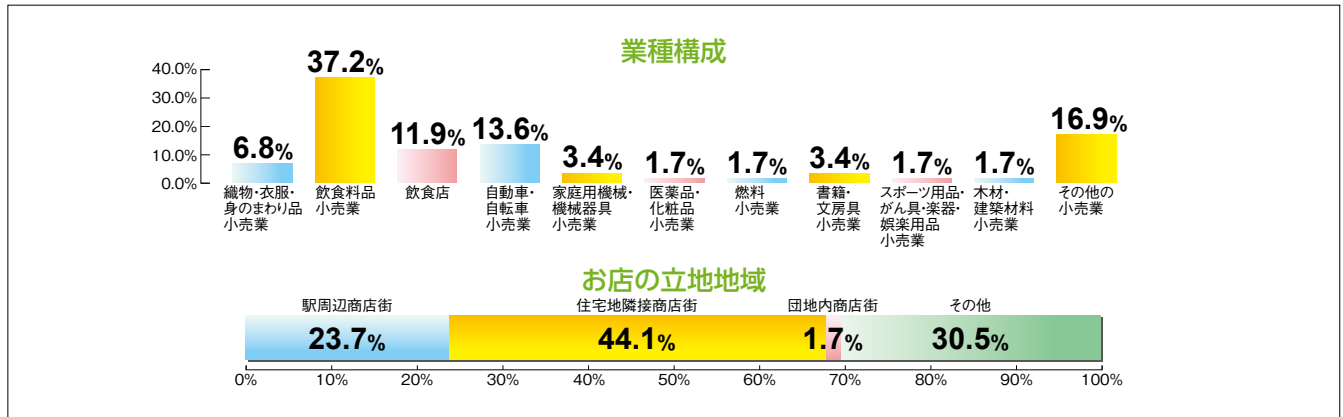
●重点経営施策





小売業

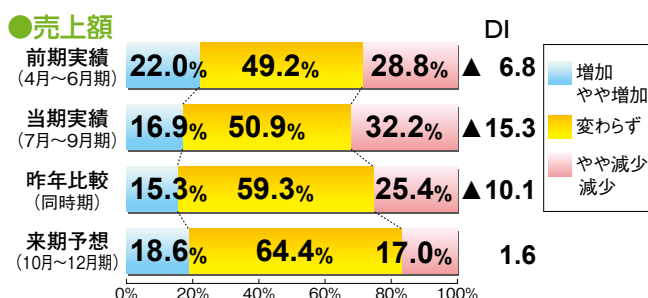
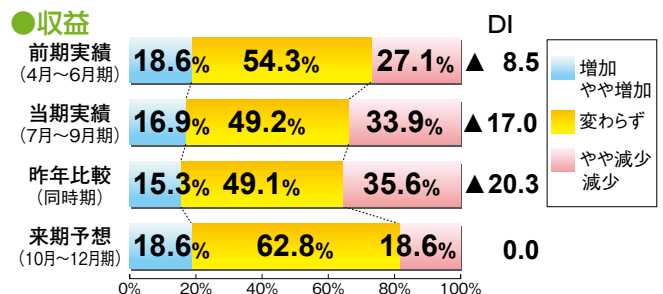
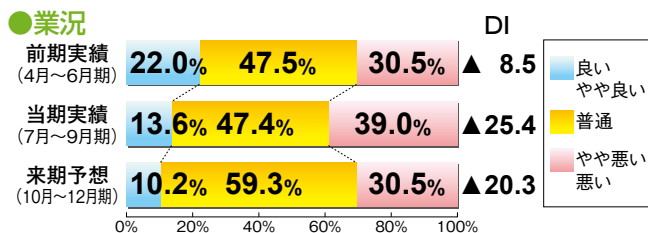
Retail business



業況・売上・収益

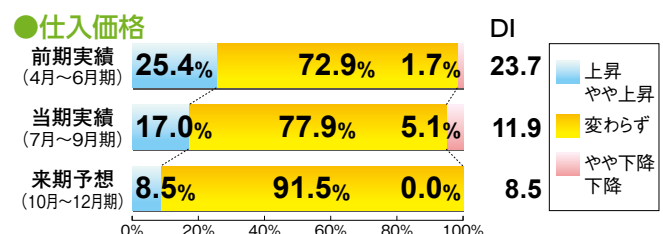
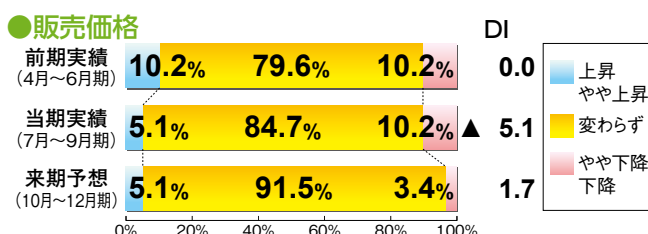
小売業の当期（7～9月）の業況判断DIは▲25.4で、前期（4～6月）▲8.5と比べて大幅に悪化しています。来期（10～12月）は▲20.3と悪化幅は縮小すると予想しています。

売上額判断DIは、前期▲6.8から当期▲15.3と減少幅が拡大しています。来期は1.6と増加に転じると予想しています。収益判断DIは、前期▲8.5から当期▲17.0と減少幅が拡大しています。また、来期は0.0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

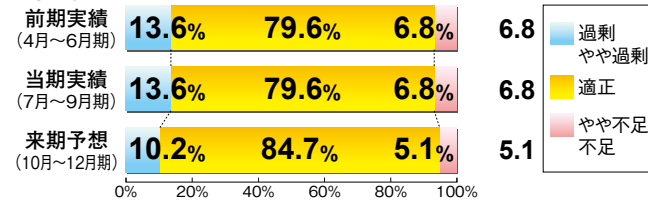
販売価格判断DIは、前期0.0から当期▲5.1と下降し、来期は1.7と上昇すると予想しています。仕入価格判断DIは、当期11.9から来期8.5と上昇幅が縮小すると予想しています。



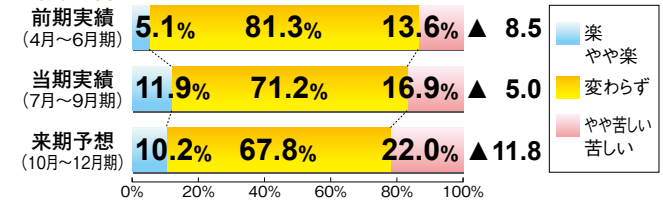
在庫・資金繰り

在庫判断DIは、前期6.8から当期6.8と横ばいの状態です。
資金繰り判断DIは、前期▲8.5から当期▲5.0と厳しさが緩和されています。

●在庫



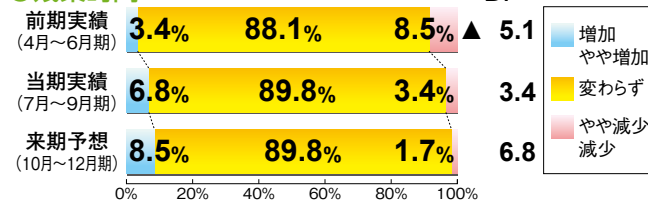
●資金繰り



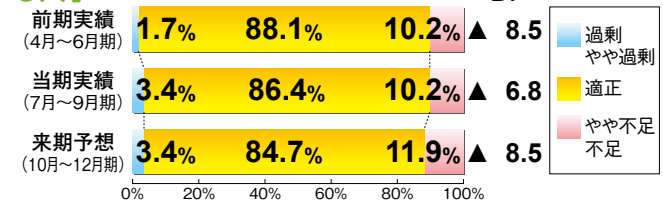
残業・人手

残業時間判断DIは、当期3.4から来期6.8と増加すると予想しています。人手過不足感判断DIは、当期▲6.8から来期は▲8.5と不足感が増加すると予想しています。

●残業時間



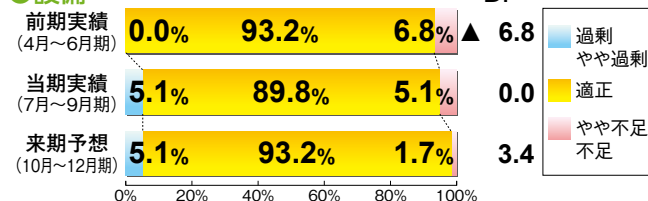
●人手



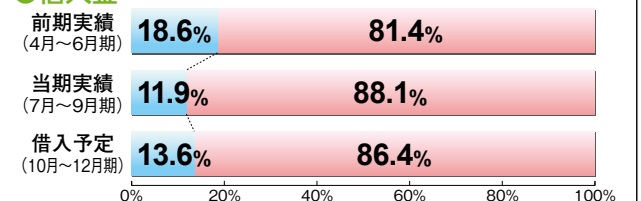
借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期11.9%から来期13.6%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0.0から来期3.4と不足幅が減少すると予想しています。

●設備



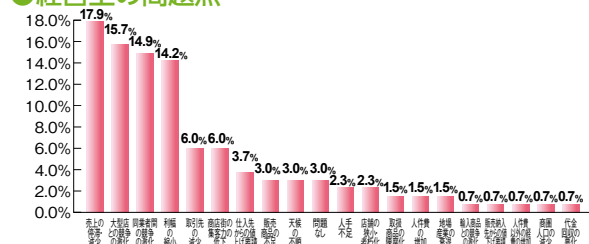
●借入金



経営上の問題点

1位は「売上の停滞・減少」(17.9%)で、2位には「大型店との競争の激化」(15.7%)、3位は「同業者間の競争の激化」(14.9%)が続いています。

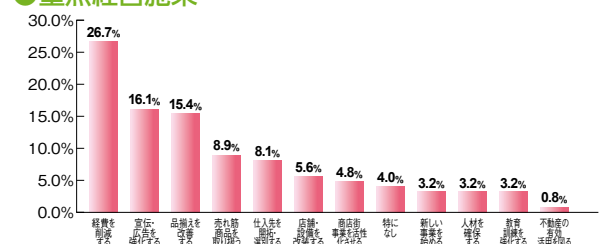
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

1位は「経費を削減する」(26.7%)で、2位は「宣伝・広告を強化する」(16.1%)、3位は「品揃えを改善する」(15.4%)の回答となっています。

●重点経営施策





サービス業

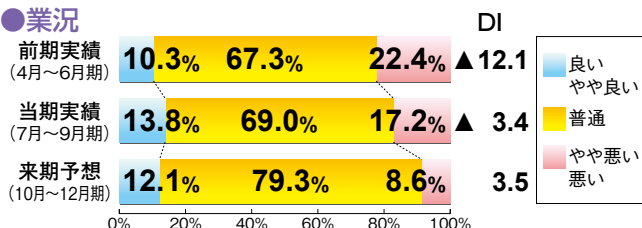
Service industry

業況・売上・収益

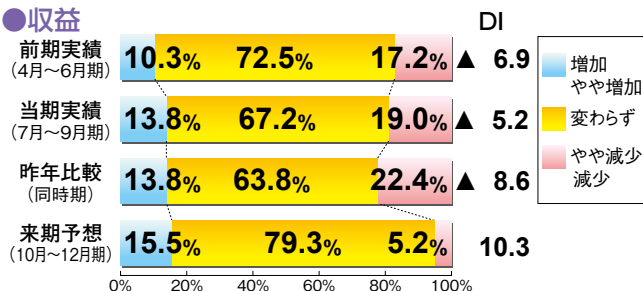
サービス業の当期（7～9月）の業況判断DIは▲3.4で、前期（4～6月）の▲12.1と比べて8.7ポイント良化しています。来期（10～12月）は3.5とプラスに転じると予想しています。

売上額判断DIは、前期▲6.9から当期▲5.1と増加幅が拡大しています。来期は19.0と増加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▲5.2と増加幅が拡大しています。また、来期は10.3と増加に転じると予想しています。

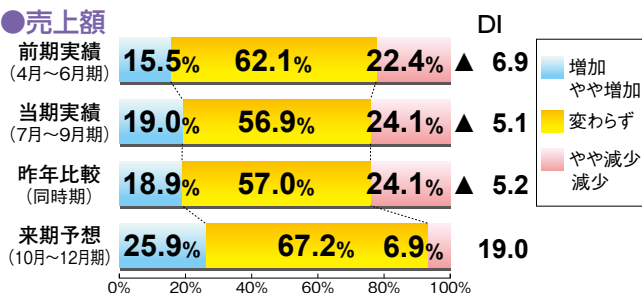
●業況



●収益



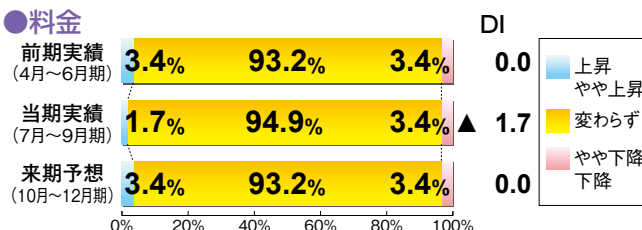
●売上額



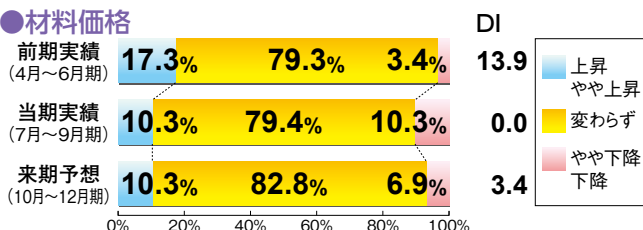
料金価格・材料価格

料金価格判断DIは、当期▲1.7から来期0.0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0.0から来期は3.4と下降幅が縮小すると予想しています。

●料金



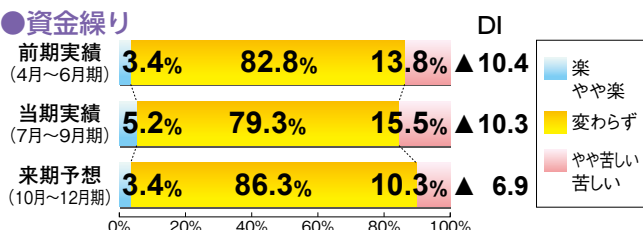
●材料価格



資金繰り

資金繰り判断DIは、当期▲10.3から来期▲6.9と厳しさが緩和すると予想しています。

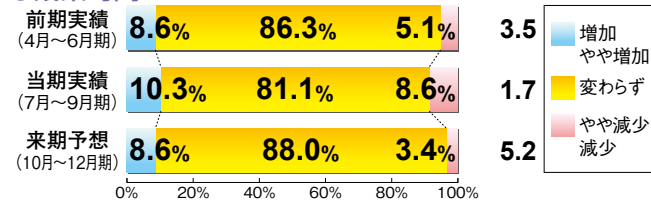
●資金繰り



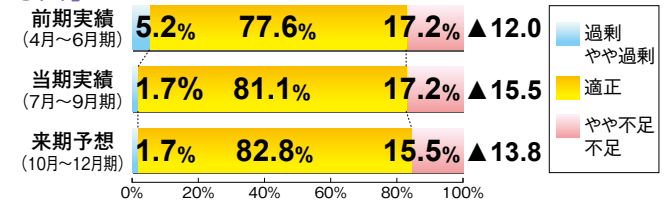
残業・人手

残業時間判断DIは、当期1.7から来期5.2と増加すると予想しています。人手過不足感判断DIは、当期▲15.5から来期▲13.8と人手不足の厳しさはやや緩和されると予想しています。

●残業時間



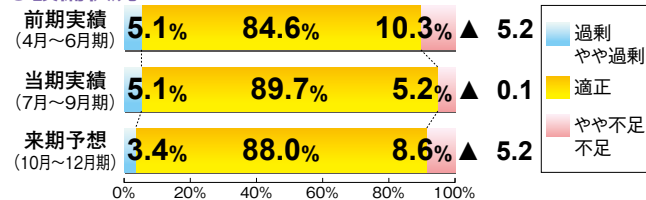
●人手



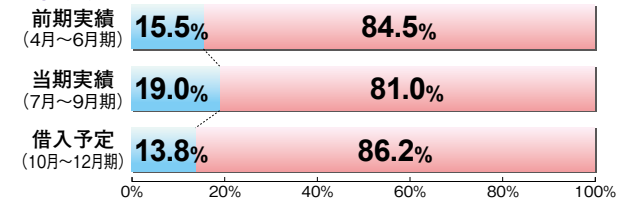
借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期19.0%から来期13.8%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▲5.2から当期▲0.1と不足感が改善されています。

●設備状況



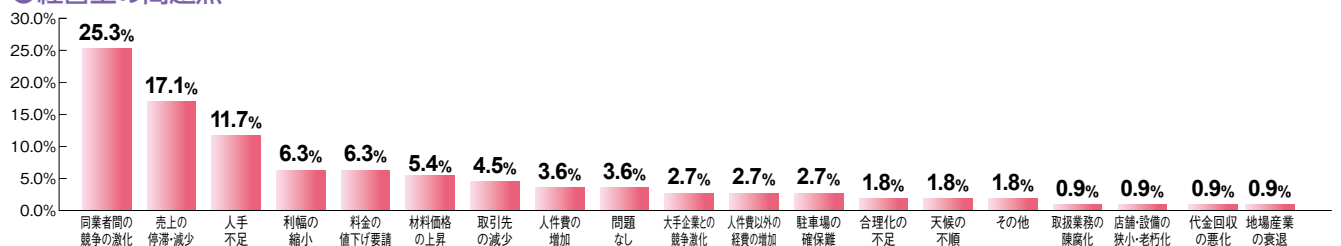
●借入金



経営上の問題点

1位は「同業者間の競争の激化」(25.3%)で、2位は「売上の停滞・減少」(17.1%)、3位には「人手不足」(11.7%)が続いています。

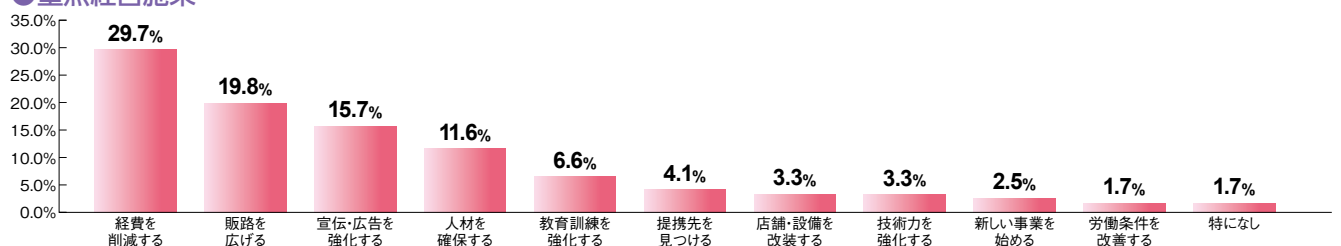
●経営上の問題点

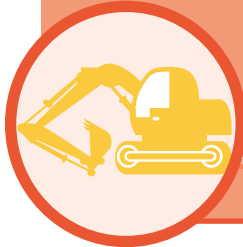


当面の重点経営施策

1位は「経費を削減する」(29.7%)で、2位は「販路を広げる」(19.8%)、3位は「宣伝・広告を強化する」(15.7%)の回答となっています。

●重点経営施策





建設業

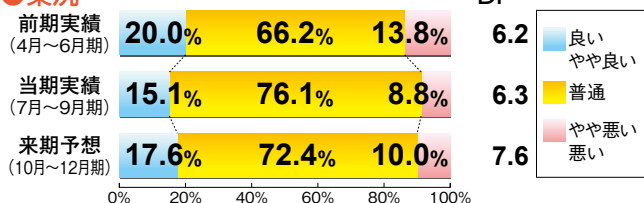
Construction industry

業況・売上・受注・施工・収益

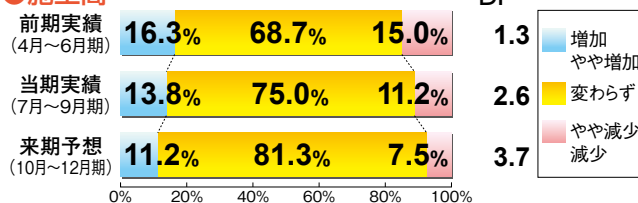
建設業の当期（7～9月）の業況判断DIは6.3で、前期（4～6月）の6.2と比べてやや良化しています。来期（10～12月）は7.6とさらに良化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期5.0から当期2.4と増加幅が縮小しています。来期は17.6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6.3から当期6.3と横ばいの状態です。来期は11.3と増加すると予想しています。施工高判断DIは、前期1.3から当期2.6で増加の状況です。来期は3.7と増加すると予想しています。収益判断DIは、前期8.7から当期2.5と増加幅が減少しています。また、来期は0.0とさらに減少すると予想しています。

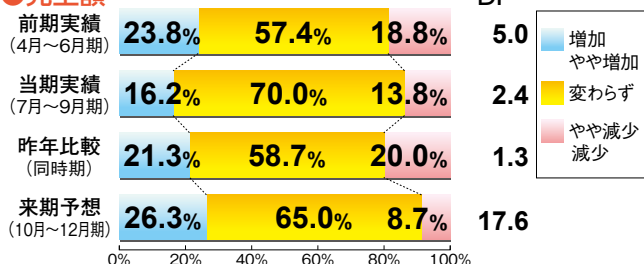
●業況



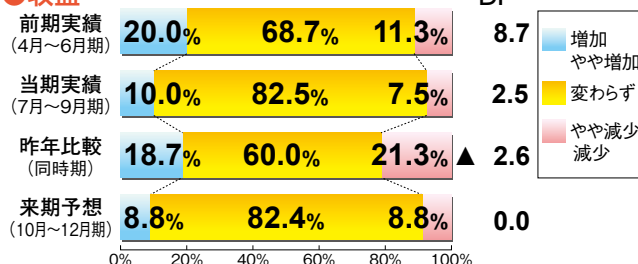
●施工高



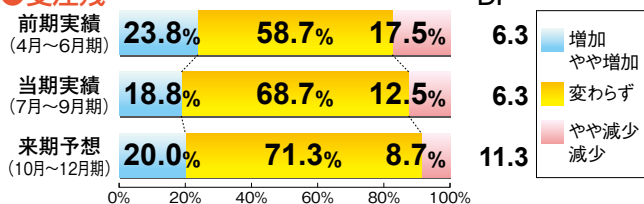
●売上額



●収益



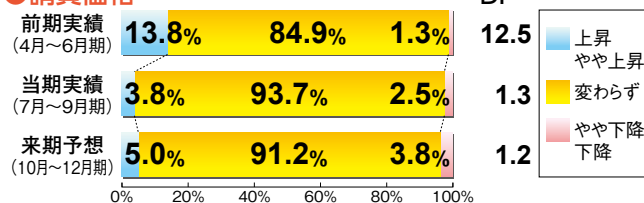
●受注残



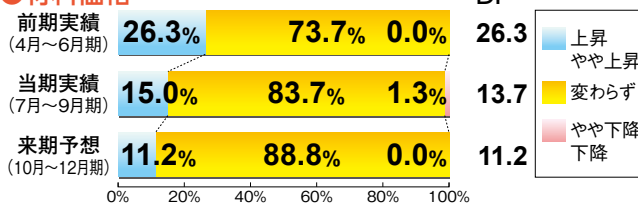
請負価格・材料価格

請負価格判断DIは、当期1.3から来期1.2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13.7から来期11.2と価格の上昇幅が縮小すると予想しています。

●請負価格



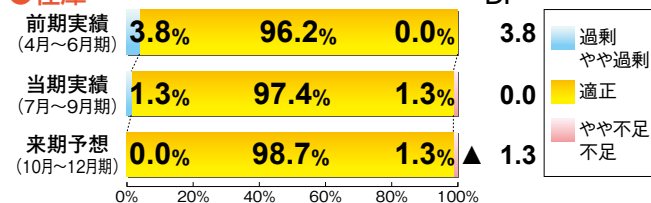
●材料価格



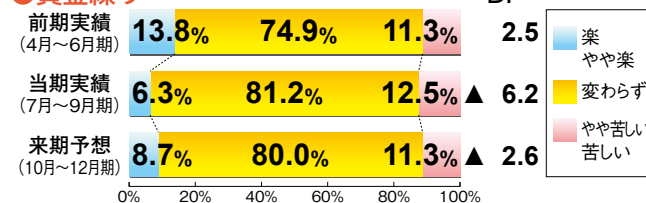
在庫・資金繰り

在庫判断DIは、当期0.0から来期▲1.3と減少を予想しています。資金繰り判断DIは、前期2.5から当期▲6.2と厳しさが増えています。

●在庫



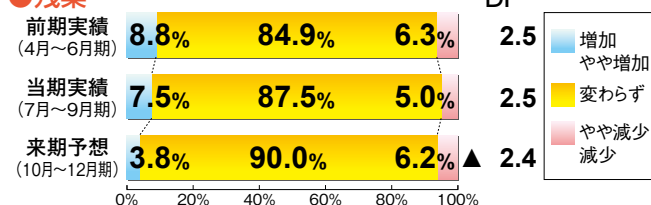
●資金繰り



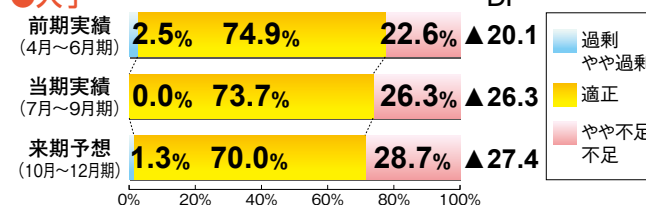
残業・人手

残業時間判断DIは、当期2.5から来期▲2.4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▲20.1から当期▲26.3と不足感が増加しています。

●残業



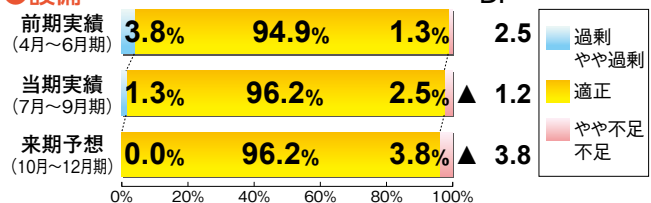
●人手



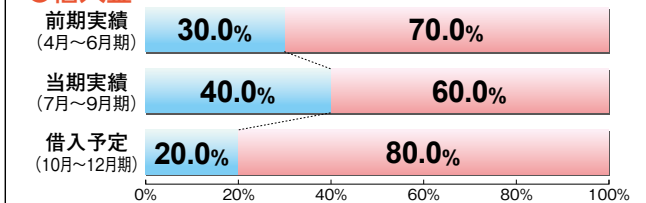
借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期40.0%から来期20.0%と減少予想となっています。設備状況判断DIは、当期▲1.2から来期▲3.8と不足感が増加すると予想しています。

●設備



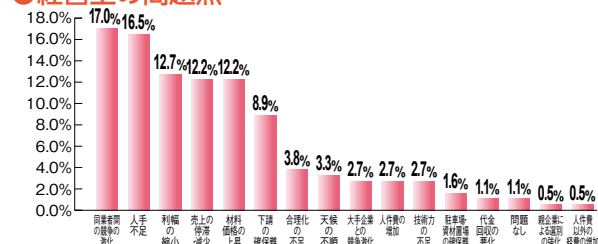
●借入金



経営上の問題点

1位は「同業者間の競争の激化」(17.0%)で、2位は「人手不足」(16.5%)、3位には「利幅の縮小」(12.7%)が続いています。

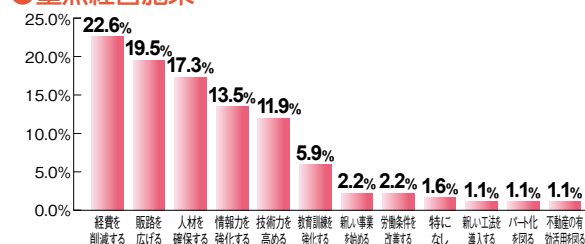
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

1位は「経費を削減する」(22.6%)で、2位は「販路を広げる」(19.5%)、3位は「人材を確保する」(17.3%)の回答となっています。

●重点経営施策





不動産業

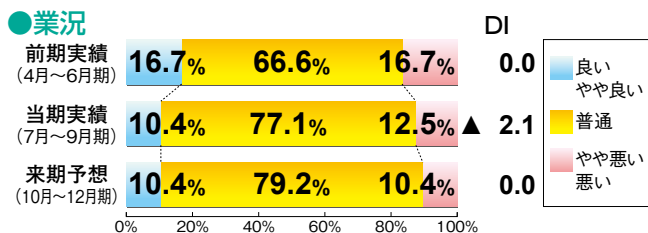
Real estate industry

業況・売上・収益

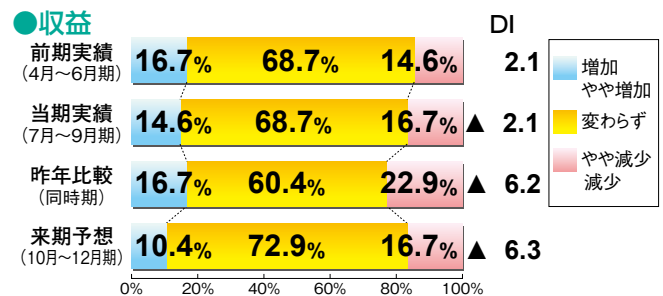
不動産業の当期(7~9月)の業況判断DIは▲2.1で、前期(4~6月)の0.0と比べて悪化しています。来期(10~12月)は0.0と良化を予想しています。

売上額判断DIは、前期0.0から当期6.3と減少幅が縮小しています。来期は▲2.1と悪化に転じると予想しています。収益判断DIについては、前期2.1から当期▲2.1と悪化に転じています。また、来期は▲6.3とさらに悪化すると予想しています。

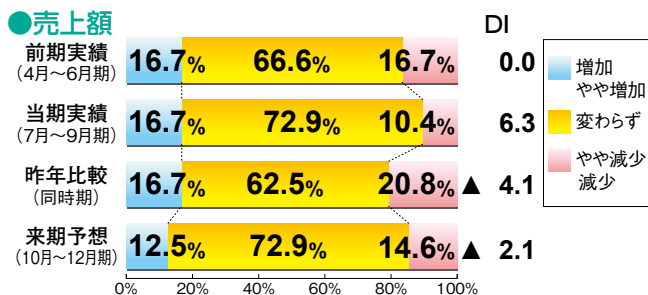
●業況



●収益



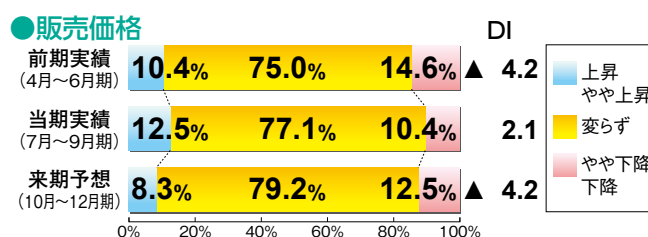
●売上額



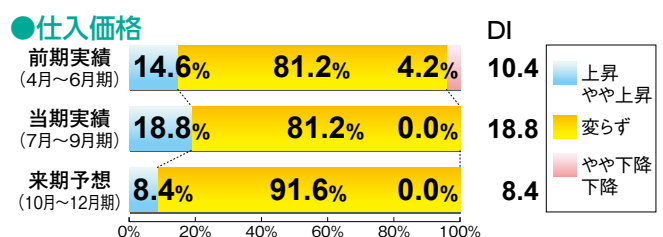
販売価格・仕入価格

販売価格判断DIは、当期2.1から来期▲4.2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18.8から来期8.4と上昇幅縮小を予想しています。

●販売価格



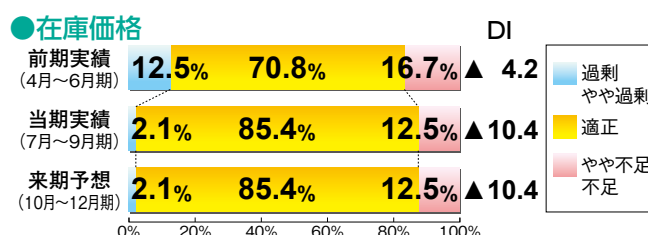
●仕入価格



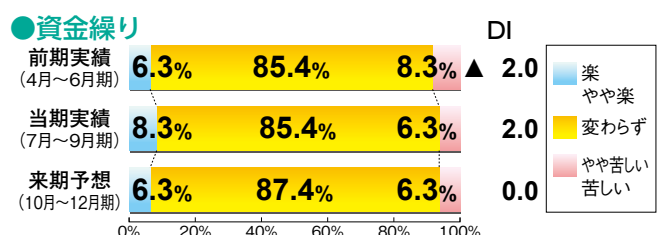
在庫・資金繰り

在庫判断DIは、当期▲10.4から来期▲10.4と横ばいを予想しています。資金繰り判断DIは、前期▲2.0から当期2.0と厳しい状況を脱しています。

●在庫価格



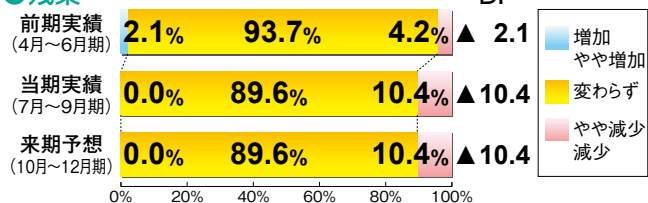
●資金繰り



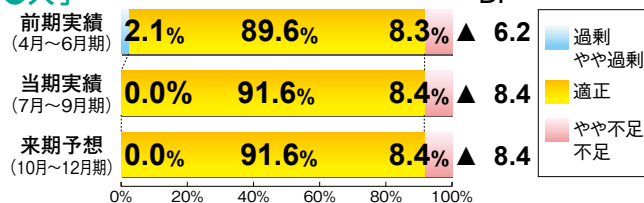
残業・人手

残業時間判断DIは、前期▲2.1から当期▲10.4と減少となっています。人手過不足感判断DIは、前期▲6.2から当期▲8.4と不足感がやや拡大しています。

●残業

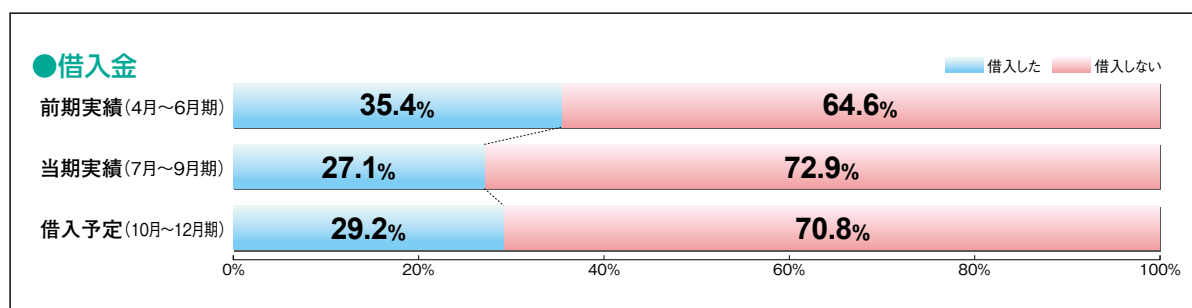


●人手



借入れ

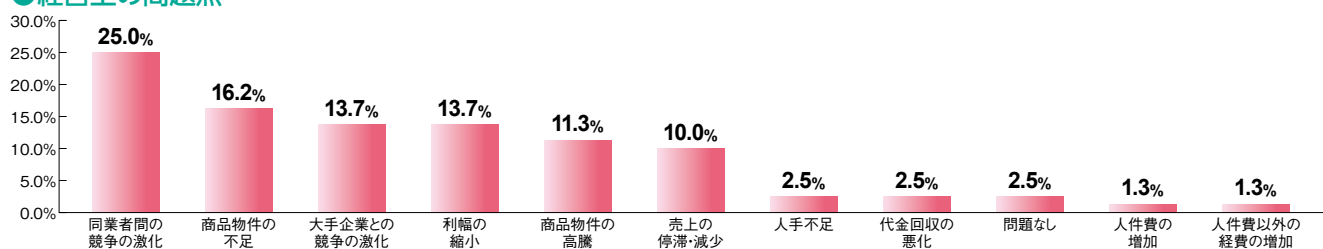
借入実施企業の割合は、当期27.1%から来期は29.2%と増加予想となっています。



経営上の問題点

1位は「同業者間の競争の激化」(25.0%)で、2位には「商品物件の不足」(16.2%)、3位は「大手企業との競争の激化」(13.7%)、同3位は「利幅の縮小」(13.7%)が続いています。

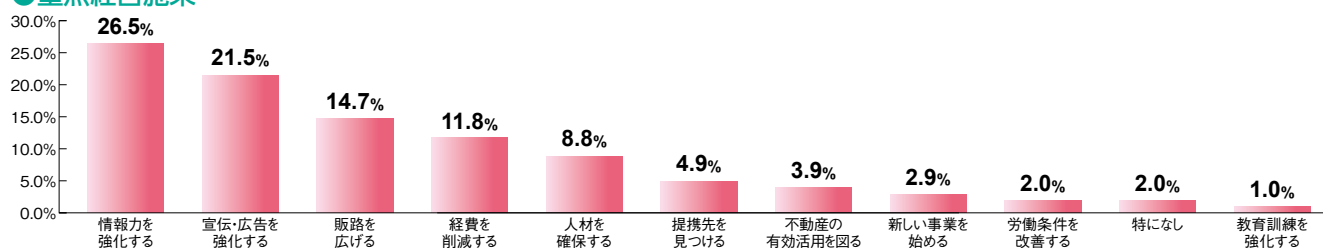
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

1位は「情報力を強化する」(26.5%)、2位は「宣伝・広告を強化する」(21.5%)、3位は「販路を広げる」(14.7%)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 サイトウ



設立 昭和 50 年 4 月 1 日
代表取締役 齋藤 良介
資本金 1,000 万円
従業員数 7 名
本社工場 桶川市赤堀 2-15-6
TEL.048-728-9831
FAX.048-728-9832
ホームページ <http://www.saito-rollcage.co.jp/>
事業内容 ロールケージの製作・販売・
取付

有限会社サイトウの創立は、昭和 50 年 4 月。当初は、下請の鉄工所としてスタートしましたが、取引先であるカーショップからロールケージ製作の仕事を依頼されたのがきっかけでロールケージを取扱うようになりました。現在では、自社製品（サイトウロールケージ）を有し、ロールケージのサイトウと言われる業界有数の企業に成長しています。

ロールケージとは何か・・・？自動車事故等による車体の横転などから乗員スペースを保護するための自動車の車内に組み込まれる鋼やアルミ等のパイプで作られたフレームの事であり、ロールケージを装着する事により人命保護はもちろん、車体剛性の強化による走行性能・安全性の向上が得られます。

当社は、営業活動は行っていません。何故か・・・？サイトウロールケージを取付けた自動車が全国を宣伝して走ってくれるからです。口コミで広がり、今では北海道から沖縄まで日本全国から注文が来るようになり、訪問する度にいろいろな地方のナンバーの自動車が、常時 10 台前後駐車場に止められて順番を待っています。

『お客様に喜ばれる仕事をする』が、齋藤社長のモットーであり、成型→製作→取付までの一貫工程により最高の製品を最高の状態でお客様にお渡しする事が可能であり、お渡しした時のお客様の笑顔が一番嬉しいとお話されています。一つエピソードとして、ロールケージを取付けたお客様が帰りの高速道路でその良さを体感して、SAからお礼の電話をしてきた事があったそうです。まさに、弊社の丁寧な仕事ぶり

と技術力の高さが窺えるエピソードだと思います。

ロールケージ取付の際は是非サイトウロールケージに御相談下さい。必ず満足のいくロールケージをお届けできると思います。



桶川支店

住所 桶川市鴨川1丁目6番
7号
TEL 048-787-3333



村田支店長

株式会社ハイヴは、広告代理業・ポスティング業として、平成21年1月現代表である渡邊洋一郎氏が法人設立致しました。

社名のハイヴとは、【蜜蜂の巣箱】【活気に溢れた場所】という意味です。蜜蜂は花から蜜を貰う。お互いがお互いを「ありがとう」と感謝し、「こちらこそ」と感謝する。そんな嬉しい感謝の気持ちを共有し、活気の溢れた場所を作りたいというのが当社の創業理念であり、社名の由来となっています。

主な事業として広告のポスティングがあげられますが、地域毎にエリアを細分化し、新聞折込広告では出来ない地区100%の広告配布を強みとして営業しており、現在は、春日部市・越谷市・吉川市・松伏町を中心に活動しております。

ポスティングを通して、『①きっかけをつくる。②情報を伝える。③人と人をつなぐ。④企業を育てる。』を目指しており、届けるのは「紙」ではなく「情報」であり、「情報」こそが成果に結びつく大切な鍵と考えております。

また、近年においては、代取である渡邊洋一郎氏が、サラリーマン時代に宮地楽器にてヤマハ音楽教室や英会話教室等の教室ビジネスを担当していたことから、ハイヴの事業所の空きスペース・時間等を有効活用し、地域に根ざしコミュニケーションの場として英会話教室・ピアノ教室を開設することになりました。英会話教室は、米国で生まれ育ち、日本で生活しているネイティブの先生を招聘しており、ピアノ教室では、武蔵野音楽大学大学院卒業（男性）・山梨大学教育学部（女性）の2名体制にて10月から開始しております。

広告ポスティングと教室ビジネスは、一見異業種と思われるかも知れませんが、人と人を結びつけ、お互いが笑顔と感謝の気持ちでいられる環境づくりをするという点では当社の理念に適ったものと言えます。



株式会社 ハイヴ



設 立	平成 21 年 1 月
代表取締役	渡邊 洋一郎
資 本 金	13,200 千円
従 業 員 数	17 名
配布スタッフ	150 名以上
本 社	越谷市大里 643-1 TEL.048-972-5811 FAX.048-972-5822
事 業 内 容	ポスティング・広告企画・ 英会話教室・音楽教室



加藤支店長

春日部支店

住所 春日部市谷原 3 丁目 16
番地 12
TEL 048-738-3333

※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

「第3回かわしん新現役交流会」開催

平成27年9月7日（月）、川口駅東口市民ホール「フレンディア」において、23企業、新現役111名の参加を得て開催致しました。

交流会の目的は、経営課題を抱える中小企業に対して、新現役をマッチングさせ、新現役による支援を通じて中小企業の課題を解決するだけでなく、業績も向上させることにあります。

新現役とは、現役時代に培った知見や人的ネットワークなどを中小企業の支援に生かそうとする意欲あるボランティア精神を持った大手企業OB等のことです。現在、新現役は中小企業基盤整備機構の「新現役データベース」に関東経済局管内で約1,800人が登録されております。10月中に14企業19新現役との二次面談が終了し、9企業10新現役とのマッチングが成立し、支援を開始しております。



「川口市産品フェア2015」開催

平成27年10月23日（金）～25日（日）、川口市産品の「地産地消」の機運を高め、販路拡大・経済の活性化を図ることを目的としてSKIPシティにおいて開催されました。川口市内100の企業・団体が出展し当金庫も実行委員として出展致しました。



トピックス

「さいたまスマイルウーマンフェスタ2015」開催

平成27年9月12日(土)・13日(日)、さいたまスーパーアリーナにおいて出展144社、来場者23,000人を集めて、多くの女性が参加して盛大に開催されました。女性の活躍で経済を活性化させる「さいたま版ウーマノミクスプロジェクト」の一環として女性の活躍を応援するフェスタに当金庫は協賛致しました。



交流・情報交換

第4回東部地区「かわしん経営塾」セミナー開催

「かわしん経営塾」は、経営者、後継者の育成を図り、資質の向上と地元中小企業の発展に寄与すると共に、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10月16日(金)に東部地区第4回「かわしん経営塾」セミナーを一ノ割支店2階会議室において、45名の参加者により開催致しました。

講師には、中小企業診断士 榎村淑子氏をお招きし、『経営力強化のための補助金活用』について講演を賜り、大変好評でありました。セミナー終了後は懇親会において会員相互の交流を深めました。



日光御成道・鳩ヶ谷宿

中山道、日光街道、舟運の見沼代用水からの商いで栄えた宿場。



ここから北鳩ヶ谷宿



御成坂公園



鳩ヶ谷氷川神社



鳩ヶ谷氷川神社



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/>