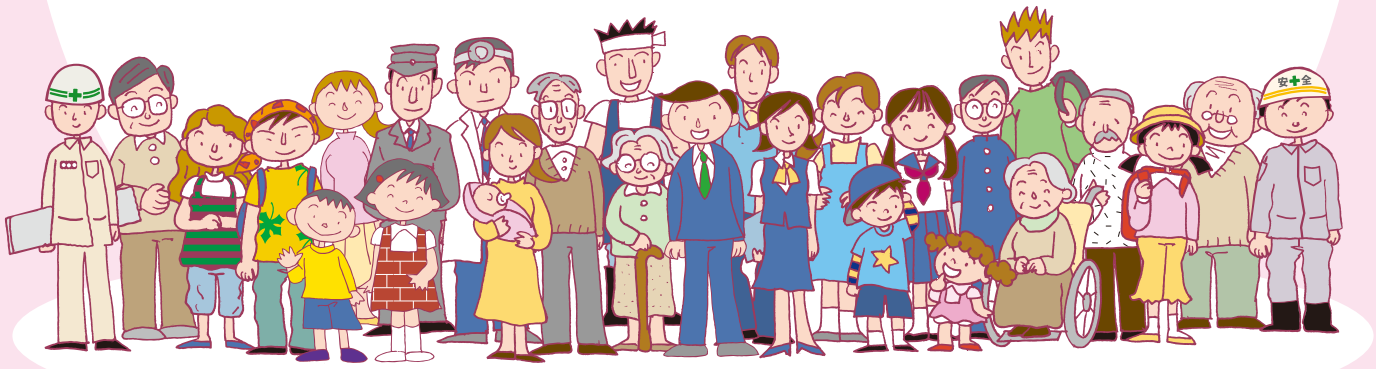
第28号

かわしん　景況レポート

平成28年11月
（平成28年7月～ 9月期調査）



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28年9月1日（木）～7日（水）
3. 調査の内容	前期（平成28年4月～6月期）と比べた当期（平成28年7月～9月期）の実績、当期と比べた来期（平成28年10月～12月期）の予想 特別調査 「金融サービスにおけるＩＴ利活用と中小企業」
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 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。

ガーベラ

目次

時　　流 …… P1
特別調査
金融サービスにおけるＩＴ利活用と中小企業…… 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・産学官連携 …… P20
交流・情報交換 …… P21

＊ 今回の特別調査は「金融サービスにおけるＩＴ利活用と中小企業」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　「金利はマイナスが当たり前」の世界に

みずほ証券株式会社
金融市場調査部　シニア債券ストラテジスト
丹治 倫敦（たんじ のりあつ）

経　歴

【学歴】
京都大学大学院・情報学研究科修士課程修了
【略歴】
2008年4月　ドイツ証券入社 JGBディーラーとして勤務
2011年6月　バークレイズ証券入社。円金利、金利派生商品のリサーチを担当。
2014年8月　RBS証券入社。チーフ債券ストラテジストとして、円金利、金利派生商品のリサーチを担当。
2015年3月より現職
【その他】
「日経ヴェリタス」債券・為替アナリスト エコノミストランキング
2016年債券アナリスト部門8位

世界的な金利のマイナス化が止まらない。すでに欧州・日本など幅広い国で国債利回りのマイナス化が進み、先進国国債の総発行額のうちの実に30%近くがマイナス利回りで取引されるという「異常事態」になっている。国債金利のマイナス化の背景には、各国中央銀行の積極的な金融緩和がある。

例えば、日銀は量的緩和策の一環として国債を市場から大量に購入している上、この1月には政策金利（日銀当座預金付利）を一部マイナスにする政策に踏み切った。ユーロ圏でも、類似の政策が実施されている。このような未曽有の大規模な金融緩和が、各国の国債利回りをマイナス圏まで押し下げている。

こうした大規模な金融緩和の背景の一つには、世界的な低インフレがある。IMFによれば、2015年の先進国全体のインフレ率は0.6%弱であり、1990年代以降で最も低い。これには、エネルギー価格の下落という一時的な要因も関連しているが、日本やユーロ圏ではエネルギーを除く指数も2%を大きく下回っており、必ずしも一時的な下振れと片付けられない。

現在、先進各国の中央銀行は軒並みインフレターゲット制（多くの国は2%前後に設定している）を採用しており、インフレ率が目標を下回るうちは中央銀行は緩和の拡大を繰り返さざるを得ない。また、緩和的な金融政策の一番のリスクである「過剰なインフレ」の心配が低い状況下では、緩和を続けることのネガティブな面が見えづらく、結果的に金融緩和が「安易な」経済対策として利用されやすいという側面もある。

さらに言えば、金融緩和は各国間で相乗的に拡大しやすい。ある国が緩和を実施すると、一般にその国の通貨価値は下落する。これは裏を返せば、他の国の通貨価値がその通貨対比で上昇するということでもある。そして、通貨高は一般にインフレの低下要因になる為、インフレが低迷し、やはり緩和の強化に追い込まれる。このように、各国が実質的な「通貨安戦争」の中で際限なく緩和を続ける状況に、すでに世界は陥りつつあるようにも見える。

低インフレ下ではネガティブな面が「見えづらい」金融緩和政策であるが、実際に際限なく拡大すれば中長期的には大きなリスクをもたらすこととなる。例えば、中央銀行が量的緩和で購入資産の時価が大きく下落すれば、通貨の信認が毀損するリスクがある。また、債券や貸出の利回りが低迷すれば、預金などで集めた資金を貸出や債券などで運用する、金融機関の収益悪化も深刻な問題となりかねない。

インフレには一度低下してしまうと、簡単には水準が戻りにくいという性質もある。インフレが伸び悩む中、各国中銀が焦って際限ない緩和拡大競争に陥ることを防ぐためにも、必ずしもターゲットに縛られることなく、より中長期的な視点から金融政策運営していくべきではないだろうか。

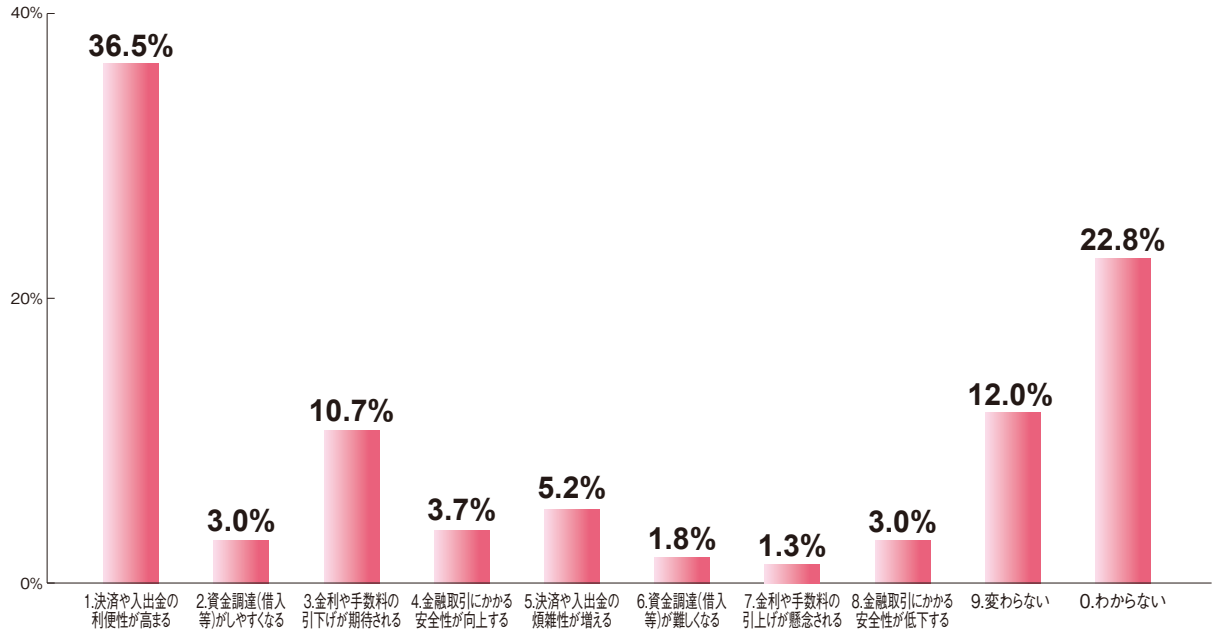
そもそも、多くの中銀がターゲットに設定している「2%」のインフレ自体、歴史的に見れば必ずしも「平均的な」水準ではない。実際、「21世紀の資本」がベストセラーとなったトマ・ピケティ氏の推計によれば、18世紀と19世紀の富裕国のインフレは概ねゼロであった。ターゲットの水準を含め、世界的にインフレターゲットの在り方を見直すべき時期に来ているように思える。

しかしながら、現状では日本も含め、各国の金融政策当局者の間でそのような議論が活発にされているようには見えない。このような状況を鑑みれば、原油価格の急騰など世界的にインフレを急上昇させる方向の「ショック」が発生しない限り、大規模な金融緩和を背景とした世界的な低金利は続く公算が大きいだろう。「金利はマイナスが当たり前」の時代は、もうしばらく続きそうである。

特別調査 金融サービスにおけるＩＴ利活用と中小企業

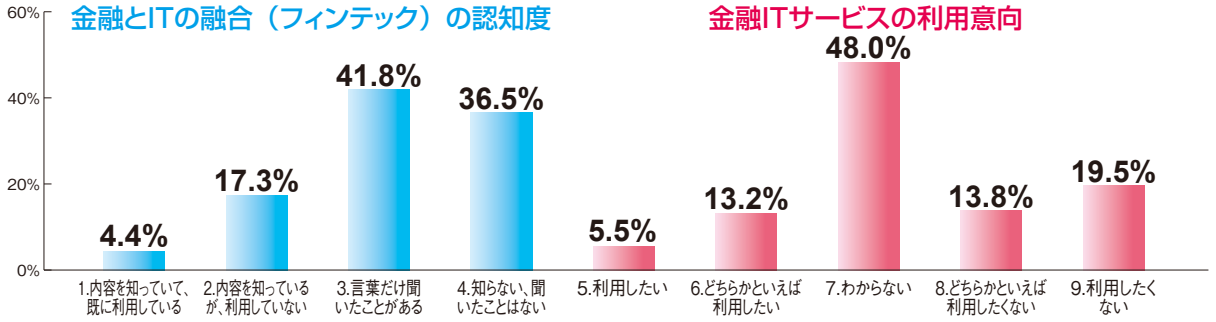
●問1．貴社では、現状の金融機関取引がＩＴ化していくことで、どのような変化が起こると考えていますか。下記のなかからもっともあてはまるものを1つ選んでお答えください。

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.決済や入出金の利便性が高まる	146	36.5%	31	33.0%	20	32.8%	17	28.8%	19	32.8%	37	46.2%	22	45.8%
2.資金調達（借入等）がしやすくなる	12	3.0%	2	2.1%	2	3.3%	2	3.4%	1	1.7%	3	3.7%	2	4.2%
3.金利や手数料の引下げが期待される	43	10.7%	9	9.5%	8	13.1%	5	8.5%	12	20.7%	4	5.0%	5	10.4%
4.金融取引にかかる安全性が向上する	15	3.7%	5	5.3%	1	1.6%	0	0.0%	1	1.7%	3	3.7%	5	10.4%
5.決済や入出金の煩雑性が増える	21	5.2%	6	6.4%	4	6.5%	2	3.4%	2	3.4%	4	5.0%	3	6.3%
6.資金調達（借入等）が難しくなる	7	1.8%	4	4.3%	1	1.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	4.2%
7.金利や手数料の引上げが懸念される	5	1.3%	1	1.1%	2	3.3%	0	0.0%	1	1.7%	0	0.0%	1	2.1%
8.金融取引にかかる安全性が低下する	12	3.0%	3	3.2%	2	3.3%	2	3.4%	4	6.9%	1	1.3%	0	0.0%
9.変わらない	48	12.0%	11	11.7%	7	11.5%	13	22.0%	6	10.4%	7	8.8%	4	8.3%
0.わからない	91	22.8%	22	23.4%	14	23.0%	18	30.5%	12	20.7%	21	26.3%	4	8.3%
合計	400	100.0%	94	100.0%	61	100.0%	59	100.0%	58	100.0%	80	100.0%	48	100.0%



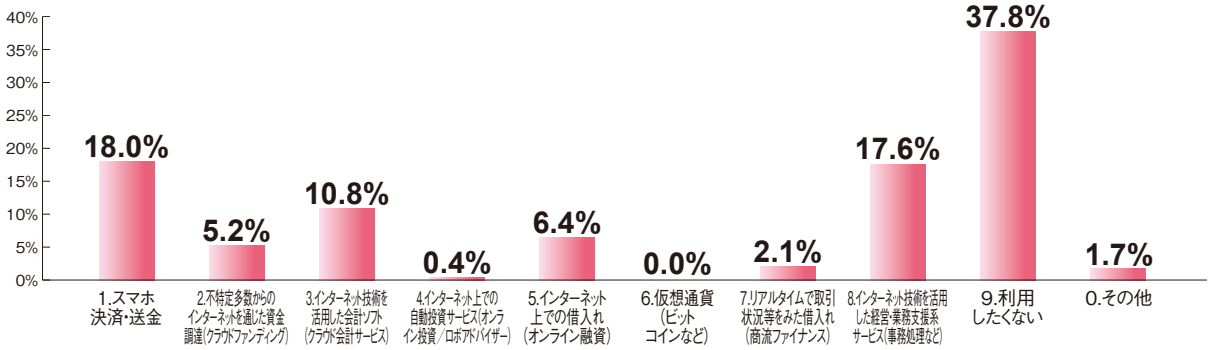
●問2．最近、IT化の進展にともない、ITを活用した金融サービスを提供する金融機関が出始めていますが、貴社では、問3・問4の回答項目に挙げるような金融サービスを提供する「金融とITの融合（フィンテック）」をご存知でしたか。また、こうしたITを活用した金融サービスを貴社の事業上で利用したいとお考えですか。下記のなかからそれぞれ1つずつ選んでお答えください。

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.内容を知っていて、既に利用している	18	4.4%	7	7.4%	2	3.3%	2	3.4%	2	3.4%	2	2.5%	3	6.3%
2.内容を知っているが、利用していない	69	17.3%	9	9.6%	15	24.6%	4	6.8%	10	17.2%	14	17.5%	17	35.4%
3.言葉だけ聞いたことがある	167	41.8%	49	52.1%	24	39.3%	24	40.6%	23	39.7%	32	40.0%	15	31.2%
4. 知らない、聞いたことはない	146	36.5%	29	30.9%	20	32.8%	29	49.2%	23	39.7%	32	40.0%	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%
5.利用したい	22	5.5%	6	6.4%	3	4.9%	2	3.4%	3	5.2%	4	5.0%	4	8.3%
6.どちらかといえば利用したい	53	13.2%	6	6.4%	10	16.4%	7	11.9%	6	10.3%	10	12.5%	14	29.1%
7.わからない	192	48.0%	53	56.4%	30	49.2%	20	33.9%	33	56.9%	37	46.2%	19	39.6%
8.どちらかといえば利用したくない	55	13.8%	10	10.6%	6	9.8%	14	23.7%	7	12.1%	15	18.8%	3	6.3%
9.利用したくない	78	19.5%	19	20.2%	12	19.7%	16	27.1%	9	15.5%	14	17.5%	8	16.7%
合計	400	100.0%	94	100.0%	61	100.0%	59	100.0%	58	100.0%	80	100.0%	48	100.0%



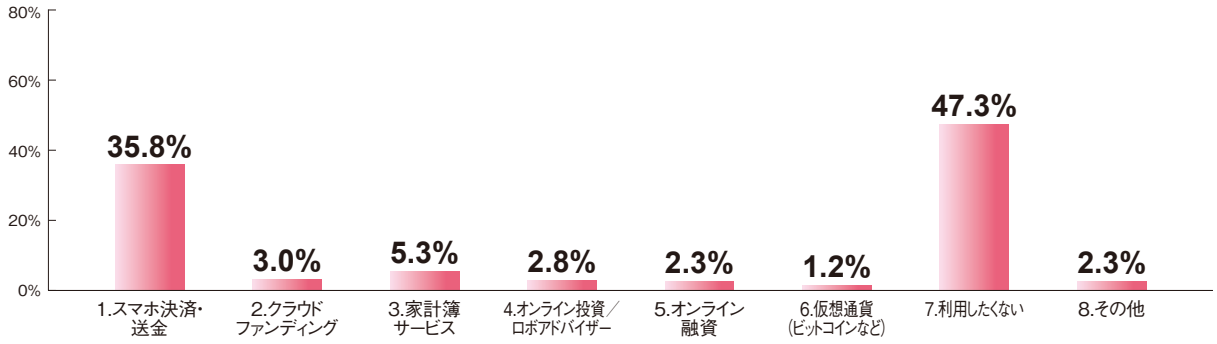
●問3．貴社が組織（事業）としてITを活用した金融サービスを利用している（あるいは利用したいと考えている）サービスはございますか。下記のなかから3つ以内で選んでお答えください。

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.スマホ決済・送金	87	18.0%	14	12.3%	12	17.6%	13	18.8%	14	19.4%	19	19.5%	15	24.2%
2.不特定多数からのインターネットを通じた資金調達（クラウドファンディング）	25	5.2%	8	7.0%	4	5.9%	2	2.9%	2	2.7%	4	4.1%	5	8.0%
3.インターネット技術を活用した会計ソフト（クラウド会計サービス）	52	10.8%	12	10.5%	8	11.9%	4	5.8%	11	15.3%	12	12.4%	5	8.0%
4.インターネット上での自動投資サービス（オンライン投資／ロボアドバイザー）	2	0.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	2.1%	0	0.0%
5.インターネット上での借入れ（オンライン融資）	31	6.4%	8	7.0%	2	2.9%	4	5.8%	4	5.6%	7	7.2%	6	9.7%
6.仮想通貨（ビットコインなど）	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
7.リアルタイムで取引状況等をみた借入れ（商流ファイナンス）	10	2.1%	1	0.9%	0	0.0%	2	2.9%	1	1.4%	2	2.1%	4	6.5%
8.インターネット技術を活用した経営・業務支援系サービス（事務処理など）	85	17.6%	23	20.1%	12	17.6%	13	18.8%	13	18.1%	12	12.4%	12	19.4%
9.利用したくない	182	37.8%	46	40.4%	30	44.1%	31	45.0%	23	31.9%	38	39.2%	14	22.6%
0.その他	8	1.7%	2	1.8%	0	0.0%	0	0.0%	4	5.6%	1	1.0%	1	1.6%
合計	482	100.0%	114	100.0%	68	100.0%	69	100.0%	72	100.0%	97	100.0%	62	100.0%



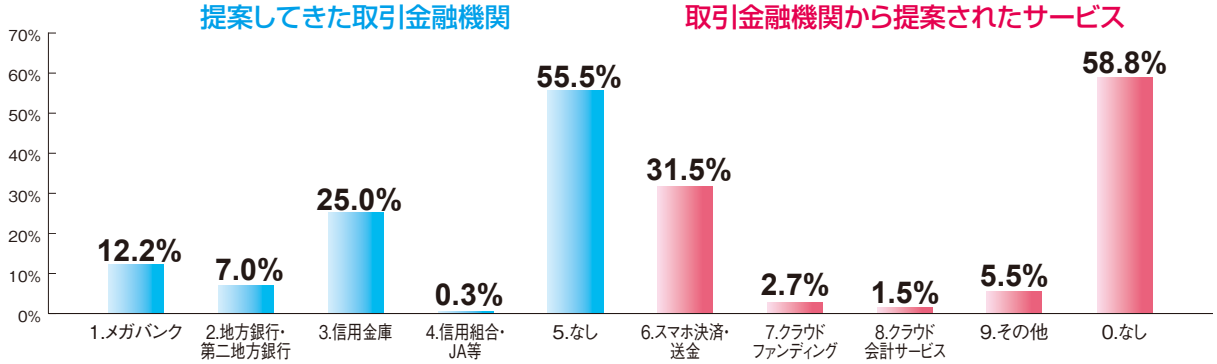
●問4. 社長ならびに家族が個人としてＩＴを活用した金融サービスを利用している（あるいは利用したいと考えている）サービスはございますか。下記のなかから3つ以内で選んでお答えください。

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.スマホ決済・送金	155	35.8%	38	36.9%	20	31.2%	18	30.0%	23	34.8%	32	36.4%	24	46.2%
2.クラウドファンディング	13	3.0%	2	1.9%	1	1.6%	3	5.0%	2	3.0%	4	4.5%	1	1.9%
3.家計簿サービス	23	5.3%	7	6.9%	5	7.8%	1	1.7%	4	6.1%	3	3.4%	3	5.8%
4.オンライン投資／ロボアドバイザー	12	2.8%	6	5.8%	1	1.6%	0	0.0%	2	3.0%	2	2.3%	1	1.9%
5.オンライン融資	10	2.3%	2	1.9%	2	3.1%	1	1.7%	1	1.5%	3	3.4%	1	1.9%
6.仮想通貨（ビットコインなど）	5	1.2%	1	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.5%	3	3.4%	0	0.0%
7.利用したくない	205	47.3%	47	45.6%	32	50.0%	36	60.0%	29	44.0%	40	45.5%	21	40.4%
8.その他	10	2.3%	0	0.0%	3	4.7%	1	1.6%	4	6.1%	1	1.1%	1	1.9%
合計	433	100.0%	103	100.0%	64	100.0%	60	100.0%	66	100.0%	88	100.0%	52	100.0%



●問5. 取引金融機関から貴社に対して、事業上でＩＴを活用した金融サービスの利用を勧奨されたことがありますか。下記のなかから、特に強く提案してきた取引金融機関および特に強く勧奨されたサービスをそれぞれ1つ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.メガバンク	49	12.2%	11	11.7%	11	18.0%	3	5.1%	4	6.9%	10	12.5%	10	20.8%
2.地方銀行・第二地方銀行	28	7.0%	9	9.6%	4	6.6%	2	3.4%	2	3.4%	7	8.7%	4	8.3%
3.信用金庫	100	25.0%	21	22.3%	16	26.2%	17	28.8%	15	25.9%	23	28.8%	8	16.7%
4.信用組合・ＪＡ等	1	0.3%	1	1.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
5.なし	222	55.5%	52	55.3%	30	49.2%	37	62.7%	37	63.8%	40	50.0%	26	54.2%
合計	400	100.0%	94	100.0%	61	100.0%	59	100.0%	58	100.0%	80	100.0%	48	100.0%
6.スマホ決済・送金	126	31.5%	34	36.1%	22	36.1%	14	23.7%	11	19.0%	29	36.2%	16	33.3%
7.クラウドファンディング	11	2.7%	2	2.1%	2	3.3%	1	1.7%	1	1.7%	5	6.2%	0	0.0%
8.クラウド会計サービス	6	1.5%	1	1.1%	1	1.6%	0	0.0%	2	3.4%	0	0.0%	2	4.1%
9.その他	22	5.5%	4	4.3%	5	8.2%	2	3.4%	5	8.6%	3	3.8%	3	6.3%
0.なし	235	58.8%	53	56.4%	31	50.8%	42	71.2%	39	67.3%	43	53.8%	27	56.3%
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▲2.5で、前期（4～6月）の▲3.5と比べて1.0ポイント良化しています。来期（10～12月）は2.8とさらに良化し、プラスに転じると予想しています。

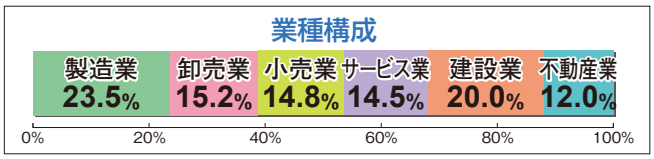
業種別では、前期と比べ製造業、サービス業、建設業で良化し、卸売業、小売業、不動産業で悪化の業況でした。

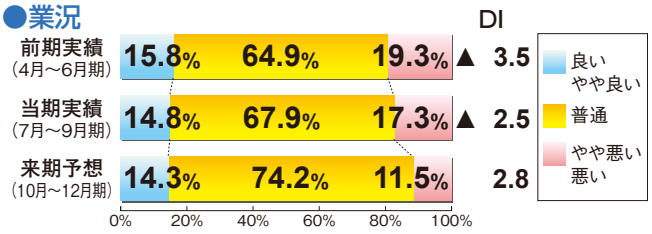
○売上

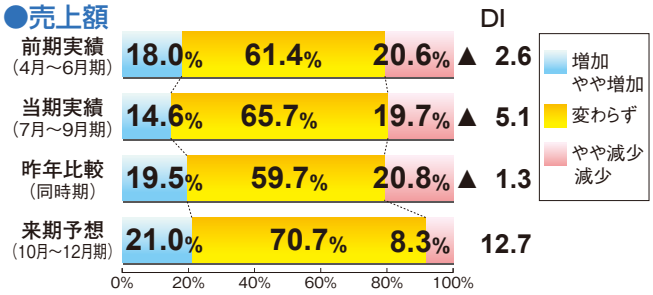
売上額判断DIは、前期▲2.6から当期▲5.1と▲2.5ポイント悪化しています。来期は12.7と増加に転じると予想しています。

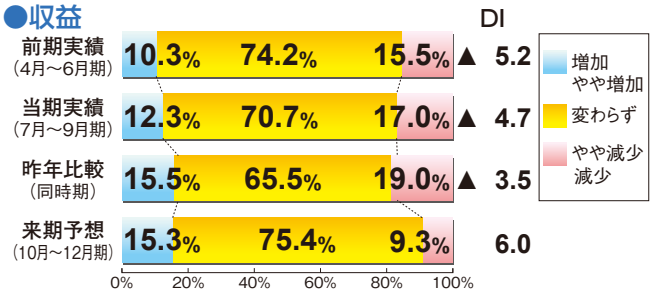
○収益

収益判断DIは、前期▲5.2から当期▲4.7と0.5ポイント増加しています。来期は6.0と増加に転じると予想しています。



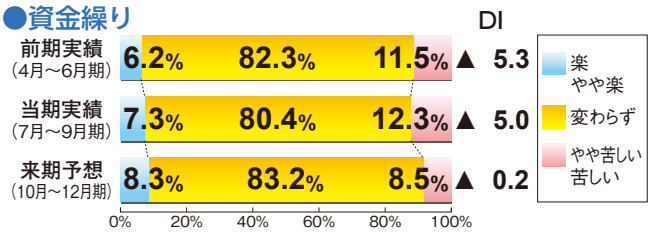






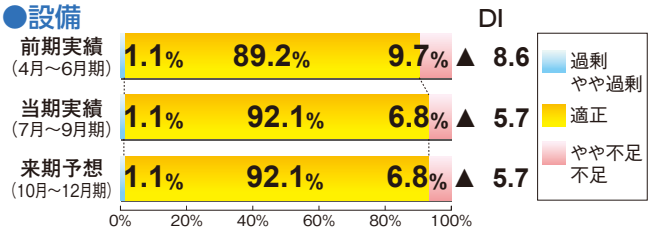
資金繰り

資金繰り判断DIは、前期▲5.3から当期▲5.0とやや厳しさが和らいでいます。来期は▲0.2と厳しさが緩和すると予想しています。



設備

設備状況判断DIは、前期▲8.6から当期▲5.7と不足感が減少し、来期は▲5.7と横ばいで推移すると予想しています。



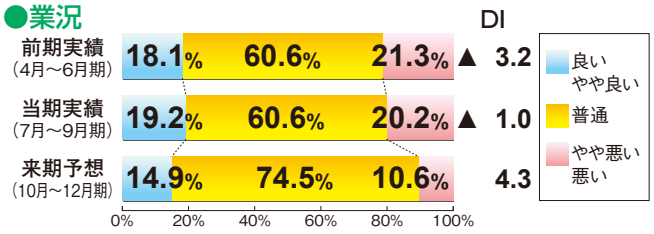
製造業

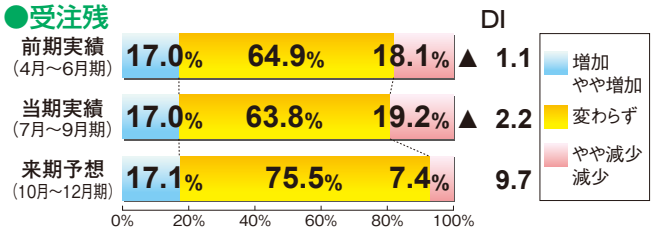
Manufacturing industry

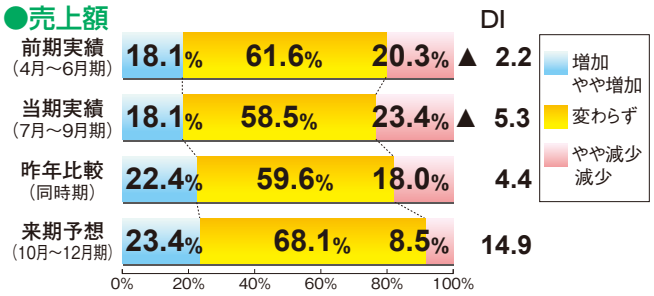
業況・売上・受注・収益

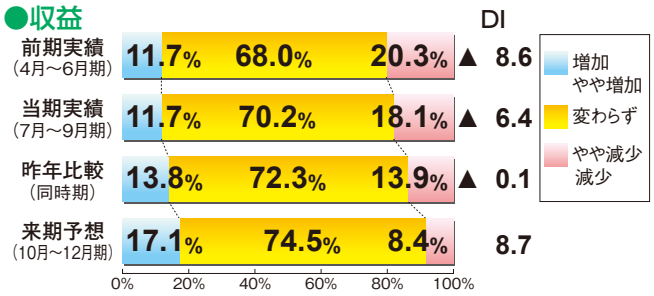
製造業の当期（7～9月）の業況判断DIは▲1.0で、前期（4～6月）の▲3.2と比べて2.2ポイント良化しています。来期（10～12月）は4.3とプラスに転じると予想しています。

売上額判断DIは、前期▲2.2から当期▲5.3と3.1ポイント悪化しています。来期は14.9と良化に転じると予想しています。受注残判断DIは、前期▲1.1から当期▲2.2と減少しています。収益判断DIは、前期▲8.6から当期▲6.4と良化しています。また、来期は8.7と増加に転じると予想しています。



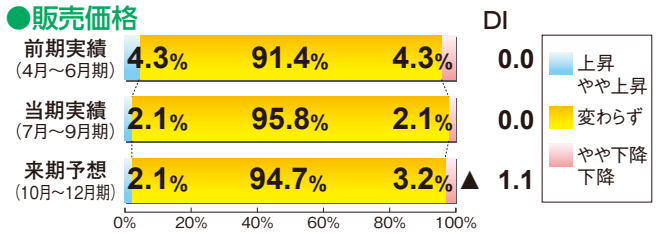


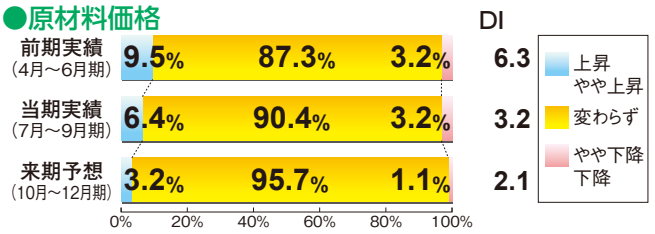




販売価格・原材料価格

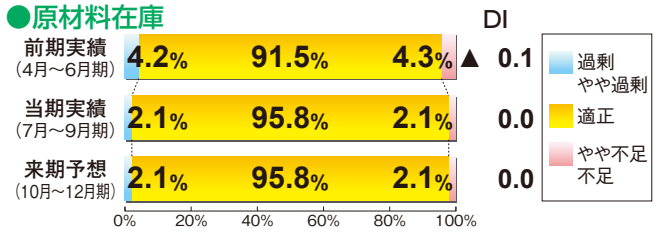
販売価格判断DIは、前期0.0から当期0.0と横ばいで推移しています。来期は▲1.1と下降すると予想しています。原材料価格判断DIは、前期6.3から当期3.2と3.1ポイント下降しています。来期は2.1とさらに上昇幅が縮小すると予想しています。

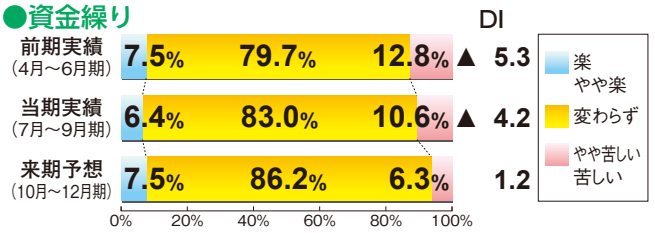




在庫・資金繰り

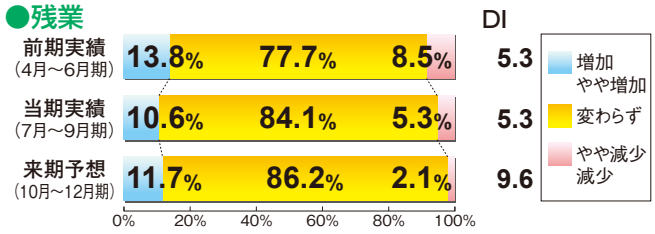
原材料在庫判断DIは、前期▲0.1から当期0.0と不足感が弱まっています。来期は0.0と横ばいを予想しています。資金繰り判断DIは、前期▲5.3から当期▲4.2と厳しさが和らいでいます。来期は1.2とさらに改善すると予想しています。

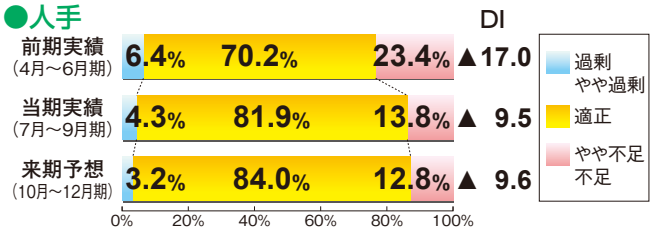




残業・人手

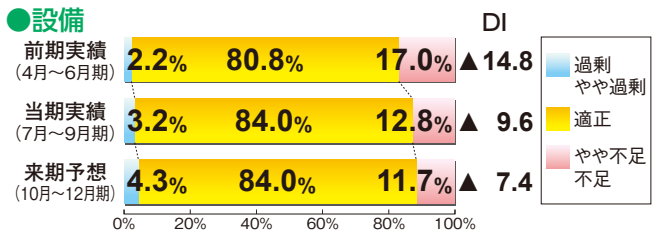
残業時間判断DIは、当期5.3から来期9.6と増加を予想しています。人手過不足感判断DIは、当期▲9.5から来期は▲9.6と過剰感がやや減少すると予想しています。

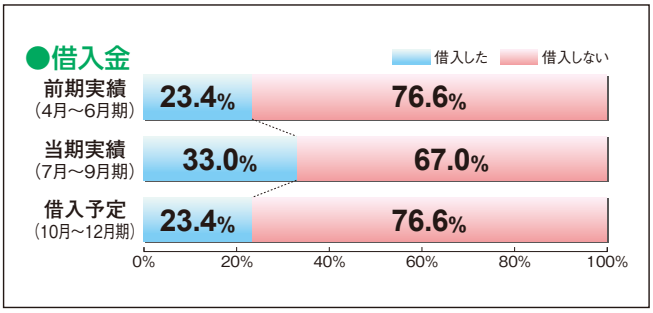




借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期33.0%から来期23.4%と減少予想となっています。設備状況判断DIは、当期▲9.6から来期▲7.4と不足感が弱まると予想しています。

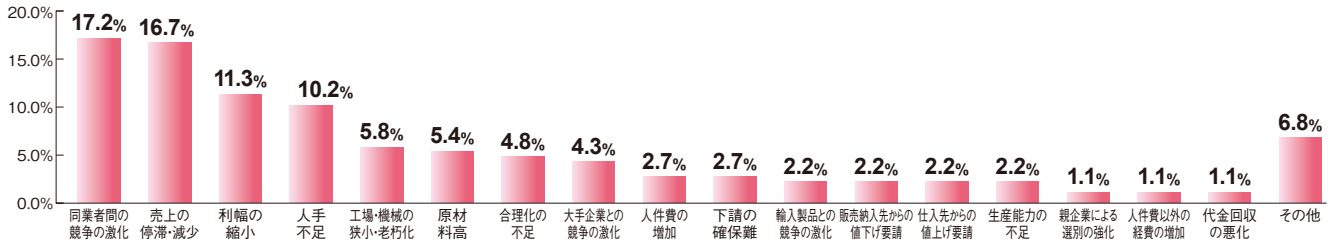




経営上の問題点

1位は「同業者間の競争の激化」（17.2%）で、2位は「売上の停滞・減少」（16.7%）、3位には「利幅の縮小」（11.3%）が続いています。

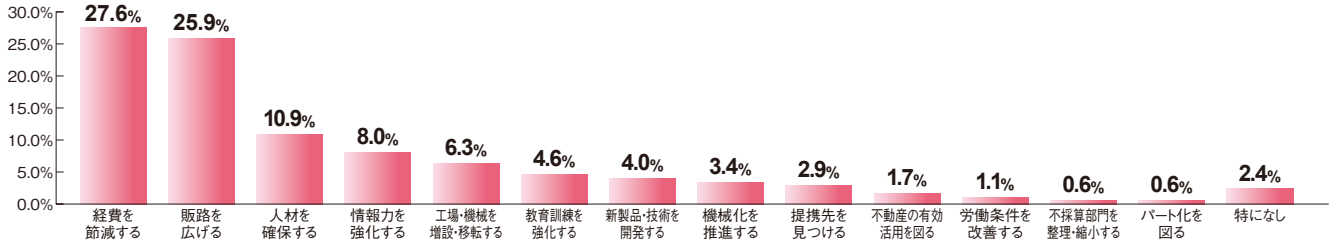
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

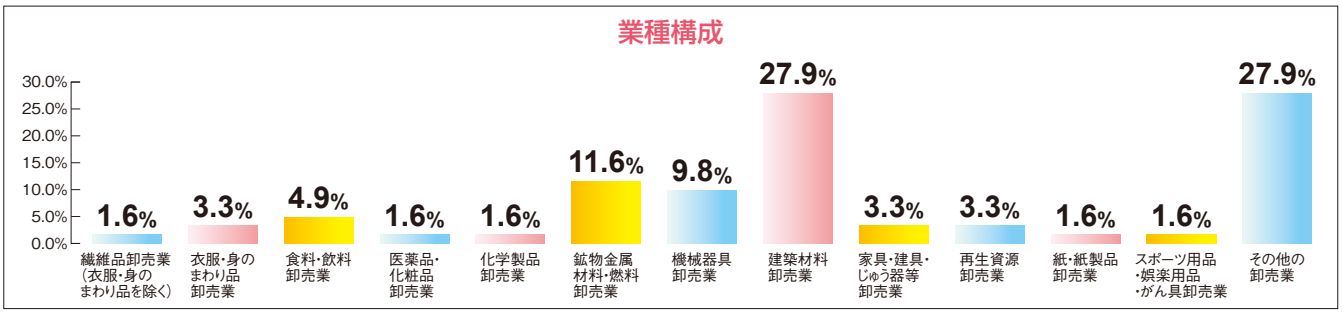
当面の重点経営施策は、1位は「経費を節減する」（27.6%）で、2位は「販路を広げる」（25.9%）、3位は「人材を確保する」（10.9%）の回答となっています。

●重点経営施策



卸売業

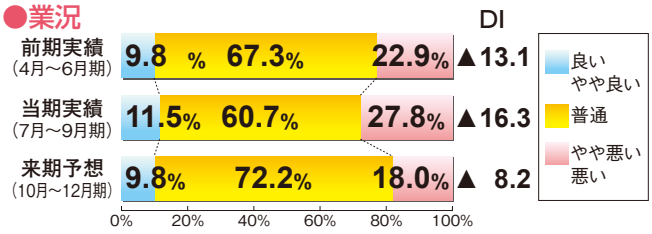
Wholesale industry

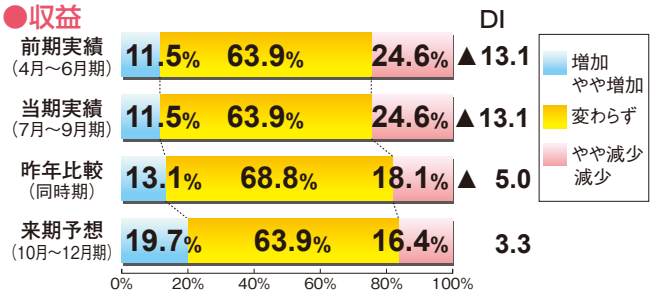


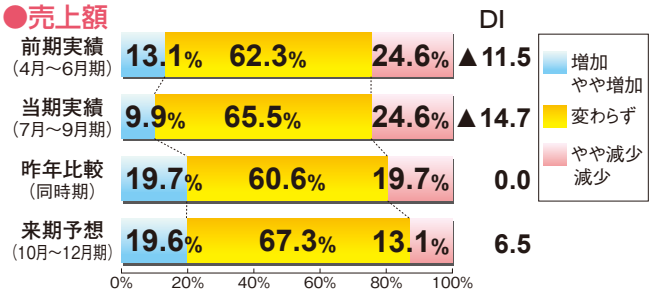
業況・売上・収益

卸売業の当期（7～9月）の業況判断DIは▲16.3で、前期（4～6月）の▲13.1と比べて▲3.2ポイント悪化しています。来期（10～12月）は▲8.2と良化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期▲11.5から当期▲14.7と増加幅が縮小しています。来期は6.5と増加に転じると予想しています。収益判断DIは、前期▲13.1から当期▲13.1と横ばいで推移しています。また、来期は3.3と収益が増加に転じると予想しています。

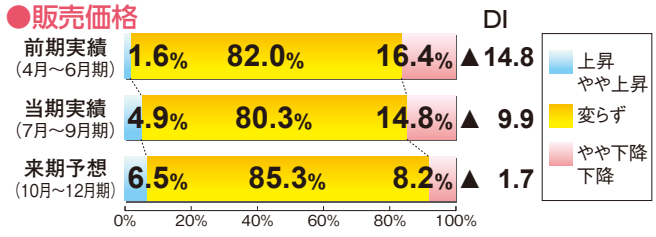


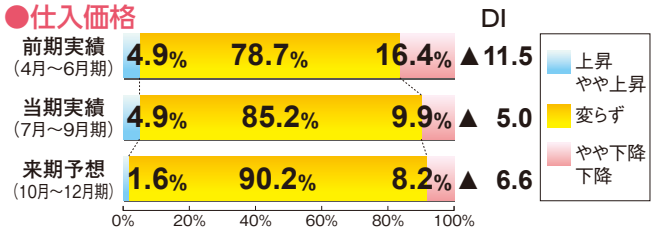




販売価格・仕入価格

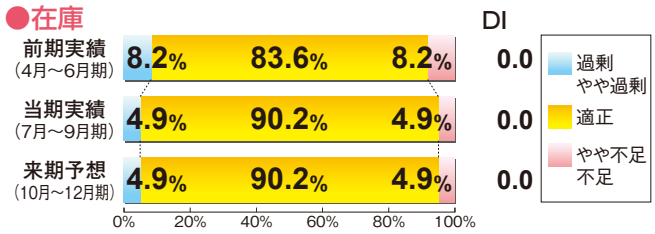
販売価格判断DIは、前期▲14.8から当期▲9.9と販売価格は上昇しています。仕入価格判断DIは、前期▲11.5から当期▲5.0と6.5ポイント仕入価格が上昇しています。

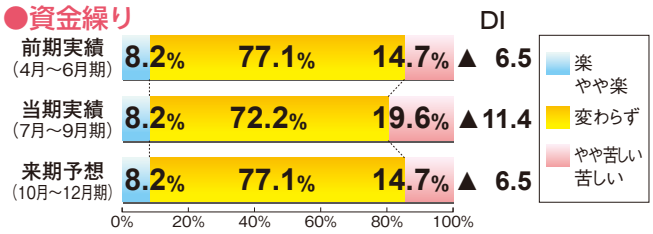




在庫・資金繰り

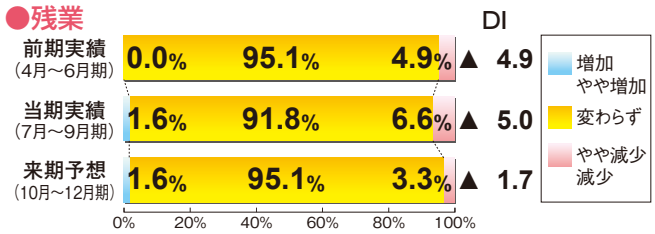
在庫判断DIは、前期0.0から当期0.0と横ばいの状態が続いています。資金繰り判断DIは、前期▲6.5から当期▲11.4と厳しさが増しています。

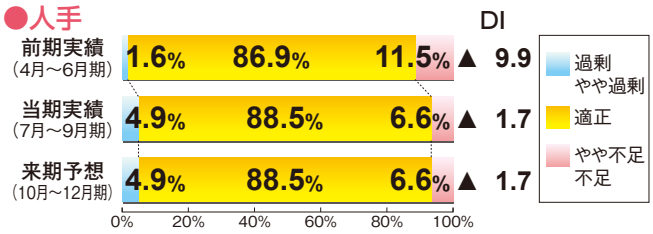




残業・人手

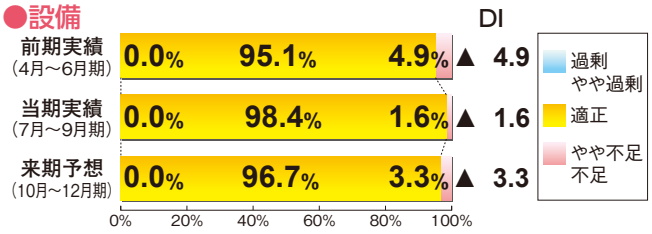
残業時間判断DIは、当期▲5.0から来期▲1.7と増加を予想しています。人手過不足感判断DIは、前期▲9.9から当期▲1.7と不足感が緩和される傾向にあります。

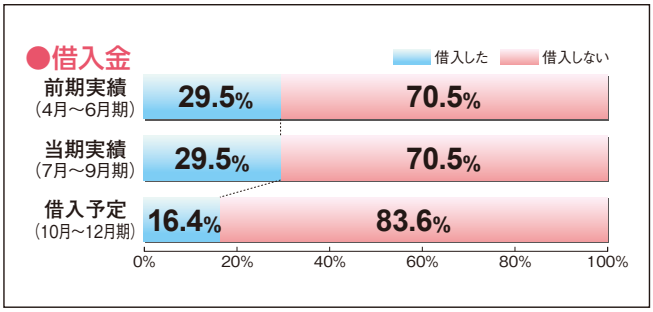




借入れ・設備

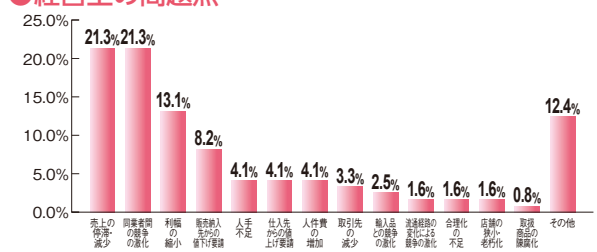
借入実施企業の割合は、当期29.5%から来期16.4%と減少するとの予想となっています。設備状況判断DIは、当期▲1.6から来期▲3.3と、不足感が強まると予想しています。





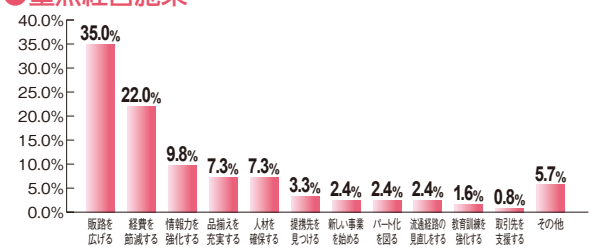
経営上の問題点

1位は「売上の停滞・減少」（21.3%）、同1位には「同業者間の競争の激化」（21.3%）、3位には「利幅の縮小」（13.1%）が続いています。



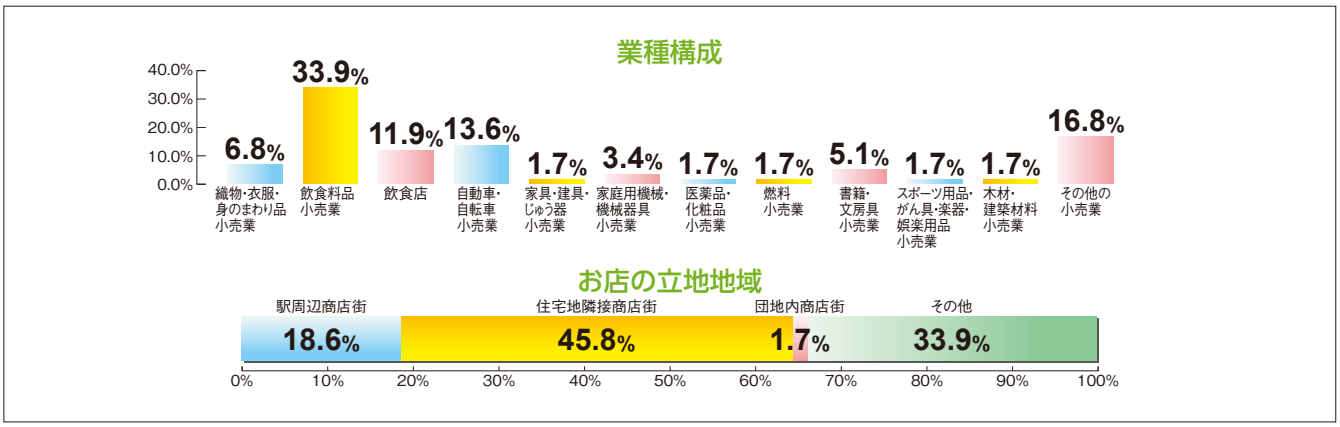
当面の重点経営施策

1位は「販路を広げる」（35.0%）で、2位は「経費を節減する」（22.0%）、3位は「情報力を強化する」（9.8%）の回答となっています。



小売業

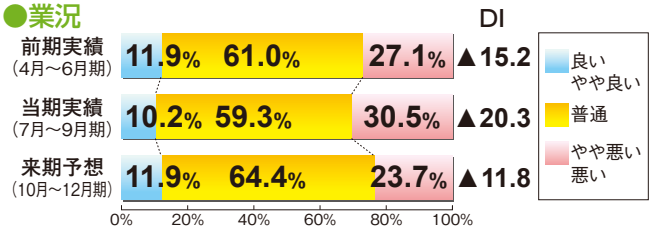
Retail business

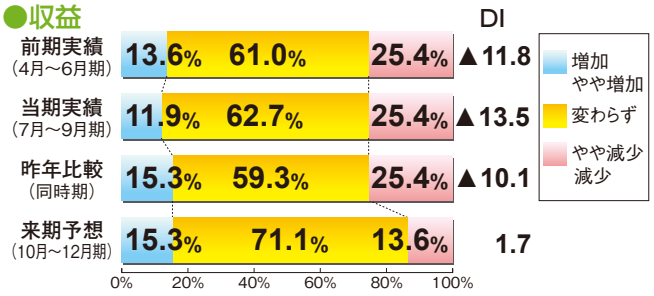


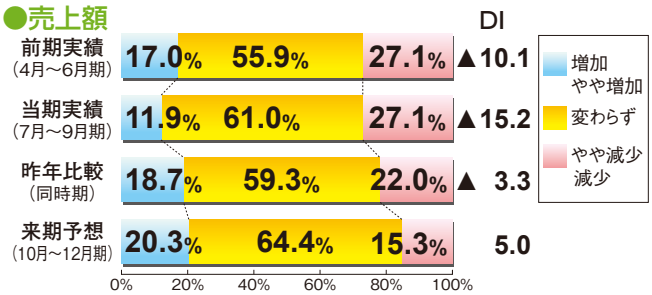
業況・売上・収益

小売業の当期（7～9月）の業況判断DIは▲20.3で、前期（4～6月）▲15.2と比べて悪化しています。来期（10～12月）は▲11.8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▲10.1から当期▲15.2と減少しています。来期は5.0と増加に転じると予想しています。収益判断DIは、前期▲11.8から当期▲13.5と増加幅が縮小しています。また、来期は1.7と増加に転じると予想しています。

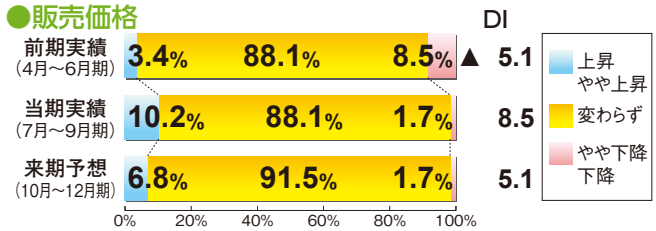


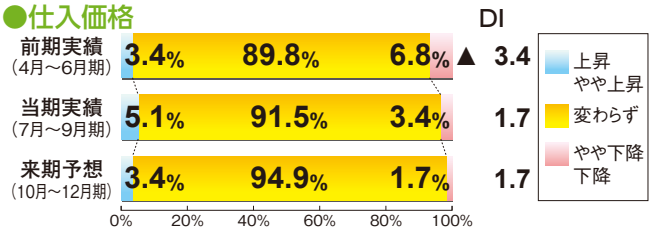




販売価格・仕入価格

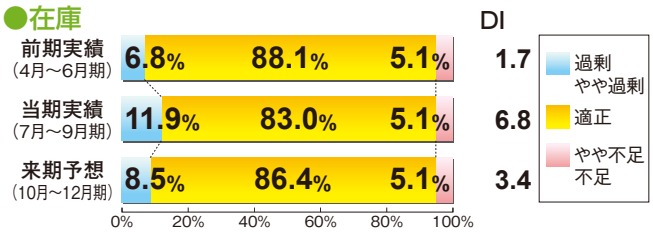
販売価格判断DIは、前期▲5.1から当期8.5と上昇に転じ、来期は5.1と上昇幅が縮小すると予想しています。仕入価格判断DIは、当期1.7から来期1.7と横ばいを予想しています。

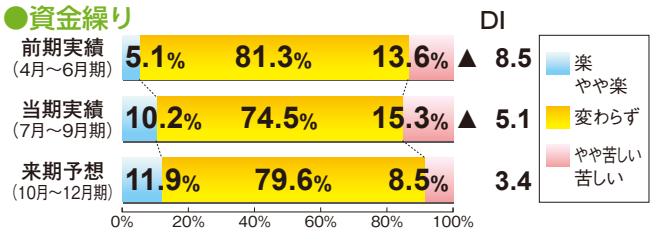




在庫・資金繰り

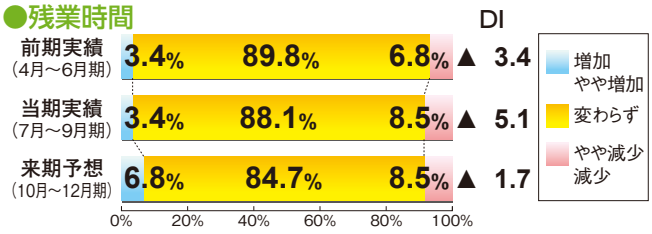
在庫判断DIは、前期1.7から当期6.8と在庫過剰感が増しています。
資金繰り判断DIは、前期▲8.5から当期▲5.1と厳しさが緩和されています。

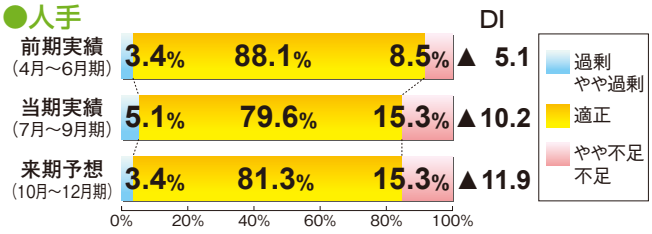




残業・人手

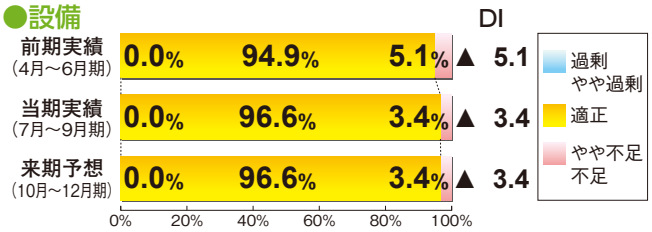
残業時間判断DIは、当期▲5.1から来期▲1.7と増加幅が増加すると予想しています。人手過不足感判断DIは、当期▲10.2から来期▲11.9と過剰感が緩和されると予想しています。

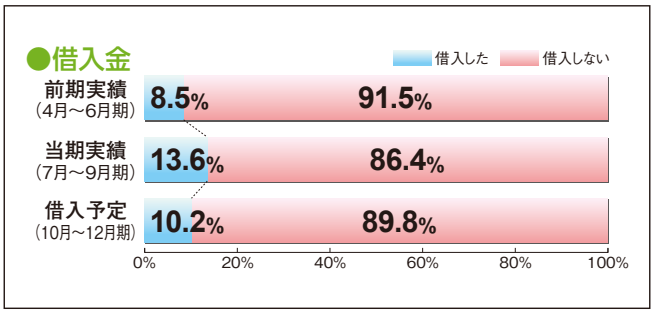




借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期13.6%から来期10.2%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▲3.4から来期▲3.4と横ばいを予想しています。

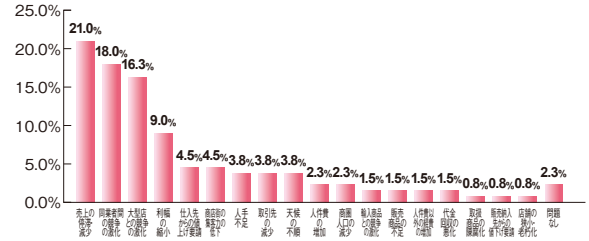




経営上の問題点

1位は「売上の停滞・減少」（21.0%）で、2位には「同業者間の競争の激化」（18.0%）、3位は「大型店との競争の激化」（16.3%）が続いています。

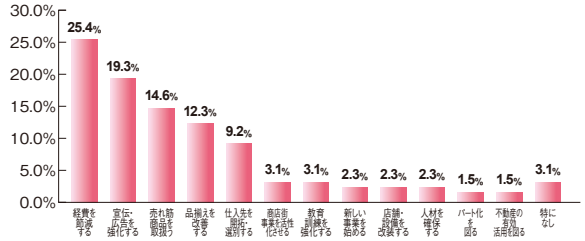
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

1位は「経費を節減する」（25.4%）で、2位は「宣伝・広告を強化する」（19.3%）、3位は「売れ筋商品を取扱う」（14.6%）の回答となっています。

●重点経営施策



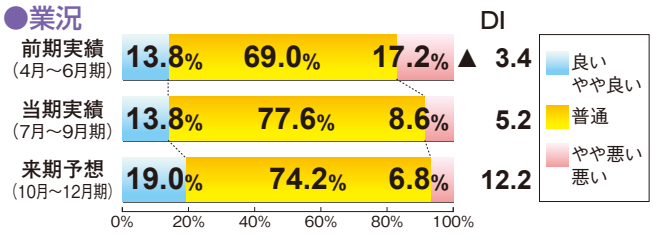
サービス業

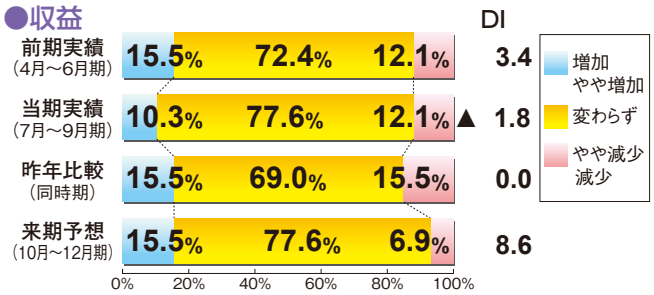
Service industry

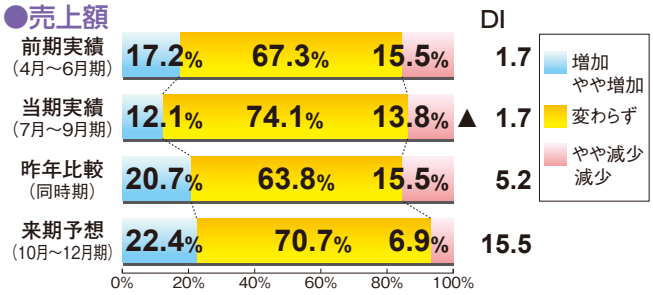
業況・売上・収益

サービス業の当期（7～9月）の業況判断DIは5.2で、前期（4～6月）の▲3.4と比べて8.6ポイント良化し、プラスに転じています。来期（10～12月）は12.2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1.7から当期▲1.7と減少しています。来期は15.5と再び増加に転じると予想しています。収益判断DIは、前期3.4から当期▲1.8と減少しています。また、来期は8.6と増加すると予想しています。

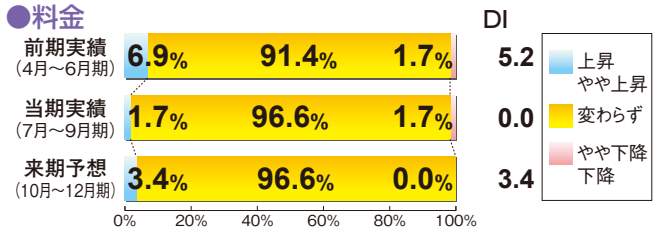


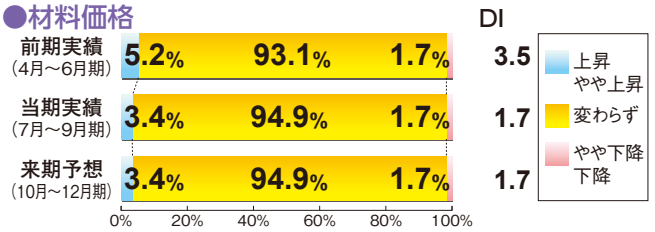




料金価格・材料価格

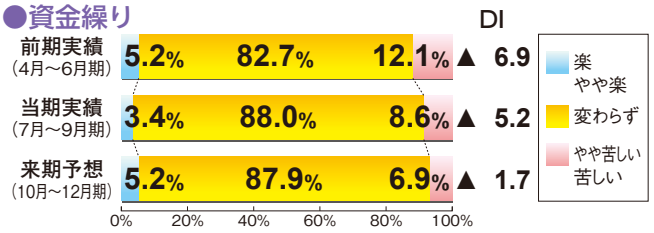
料金価格判断DIは、当期0.0から来期3.4と価格は上昇幅が拡大すると予想しています。材料価格判断DIは、当期1.7から来期は1.7と横ばいを予想しています。





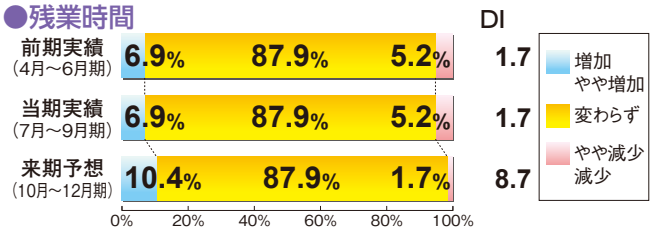
資金繰り

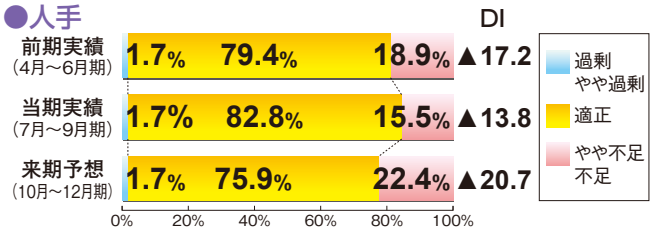
資金繰り判断DIは、当期▲5.2から来期▲1.7と厳しさが緩和すると予想しています。



残業・人手

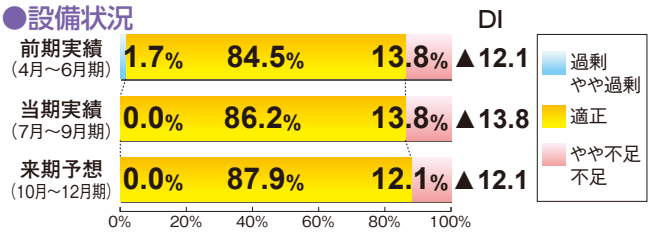
残業時間判断DIは、当期1.7から来期8.7と増加すると予想しています。人手過不足感判断DIは、当期▲13.8から来期▲20.7と人手不足の厳しさは増加すると予想しています。

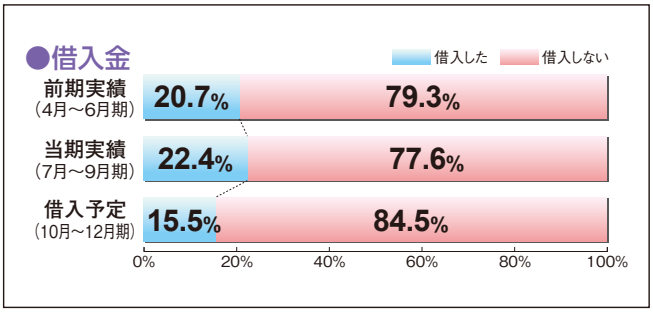




借入れ・設備

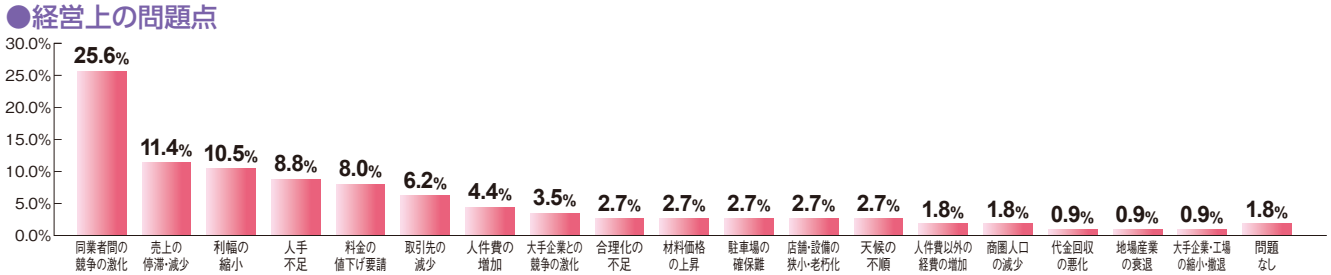
借入実施企業の割合は、当期22.4%から来期15.5%と減少するとの予想となっています。設備状況判断DIは、前期▲12.1から当期▲13.8と不足感が拡大しています。





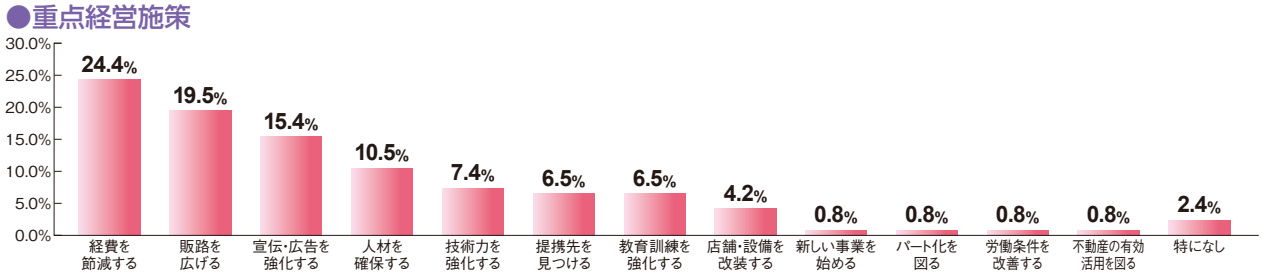
経営上の問題点

1位は「同業者間の競争の激化」（25.6%）で、2位は「売上の停滞・減少」（11.4%）、3位には「利幅の縮小」（10.5%）が続いています。



当面の重点経営施策

1位は「経費を節減する」（24.4%）で、2位は「販路を広げる」（19.5%）、3位は「宣伝・広告を強化する」（15.4%）の回答となっています。



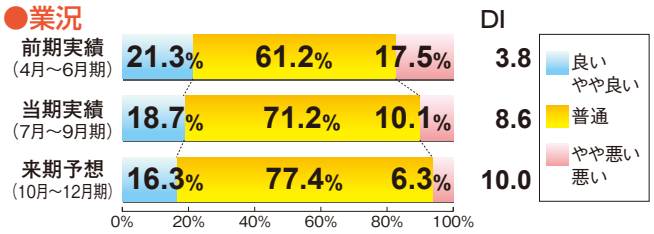
建設業

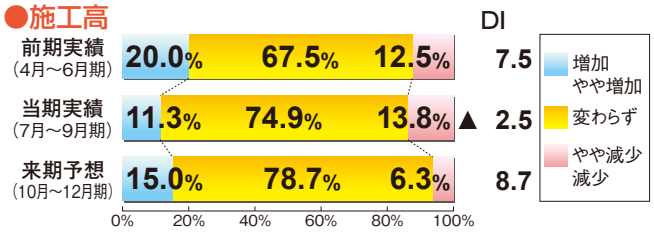
Construction industry

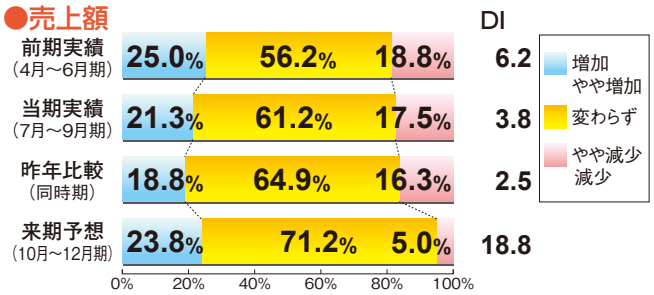
業況・売上・受注・施工・収益

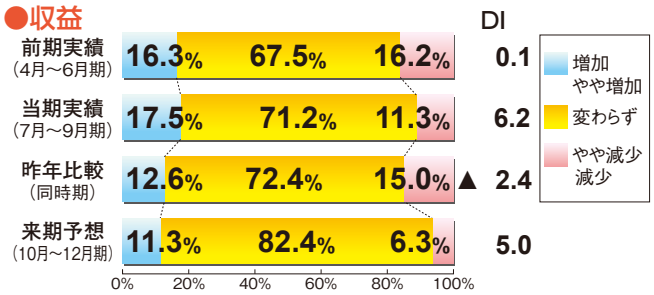
建設業の当期（7～9月）の業況判断DIは8.6で、前期（4～6月）の3.8と比べて良化しています。来期（10～12月）は10.0とさらに良化すると予想しています。

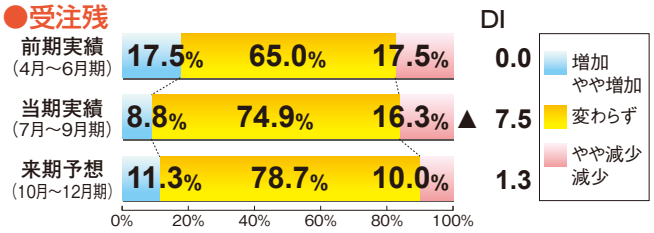
売上額判断DIは、前期6.2から当期3.8と減少しています。来期は18.8と増加すると予想しています。受注残判断DIは、前期0.0から当期▲7.5と▲7.5ポイント減少しています。来期は1.3と増加すると予想しています。施工高判断DIは、前期7.5から当期▲2.5で減少の傾向ですが来期は8.7と増加に転じると予想しています。収益判断DIは、前期0.1から当期6.2と増加しています。また、来期は5.0と減少すると予想しています。





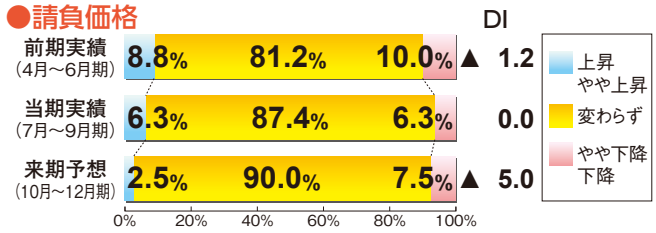


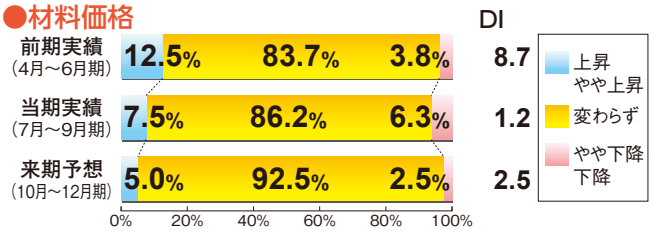




請負価格・材料価格

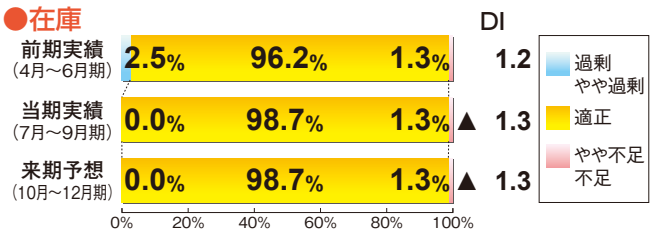
請負価格判断DIは、当期0.0から来期▲5.0と下降すると予想しています。材料価格判断DIは、当期1.2から来期2.5と価格の下降幅が縮小すると予想しています。

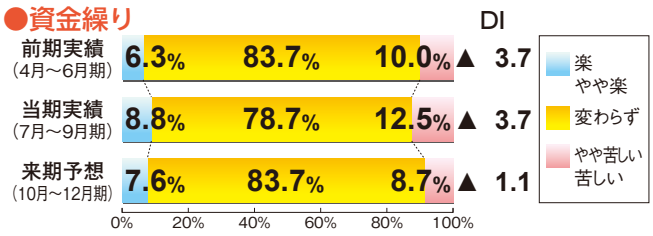




在庫・資金繰り

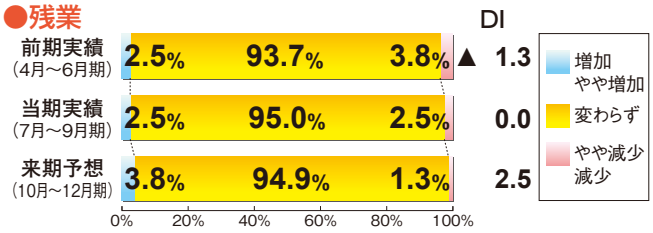
在庫判断DIは、当期▲1.3から来期▲1.3と横ばいを予想しています。資金繰り判断DIは、前期▲3.7から当期▲3.7と横ばいの状態で推移しています。

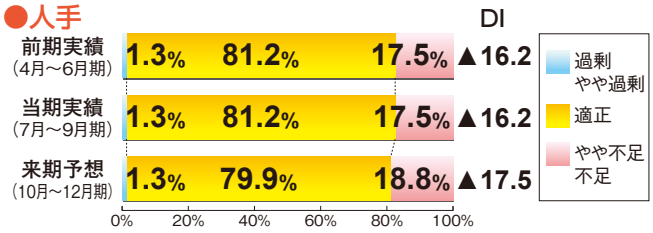




残業・人手

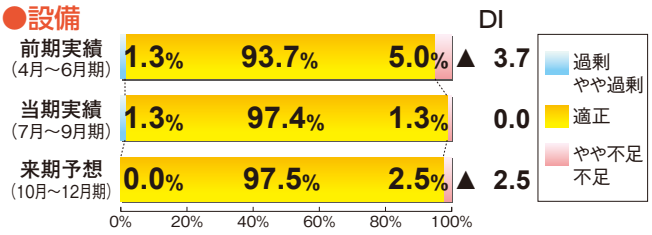
残業時間判断DIは、当期0.0から来期2.5と増加すると予想しています。人手過不足感判断DIは、前期▲16.2から当期▲16.2と横ばいの状態で推移しています。

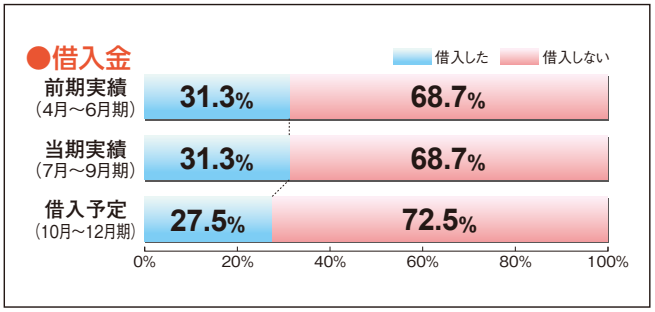




借入れ・設備

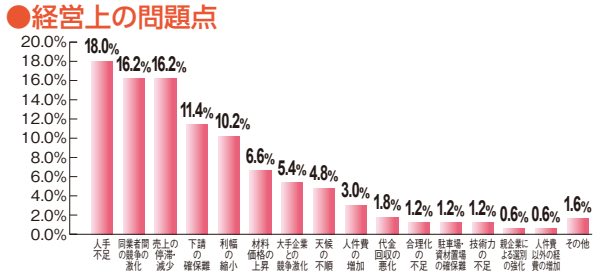
借入実施企業の割合は、当期31.3%から来期27.5%と減少予想となっています。設備状況判断DIは、当期0.0から来期▲2.5と不足感が増加すると予想しています。





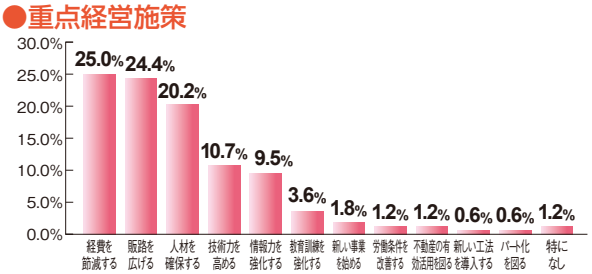
経営上の問題点

1位は「人手不足」（18.0%）で、2位は「同業者間の競争の激化」（16.2%）、同2位には「売上の停滞・減少」（16.2%）が続いています。



当面の重点経営施策

1位は「経費を節減する」（25.0%）で、2位は「販路を広げる」（24.4%）、3位は「人材を確保する」（20.2%）の回答となっています。



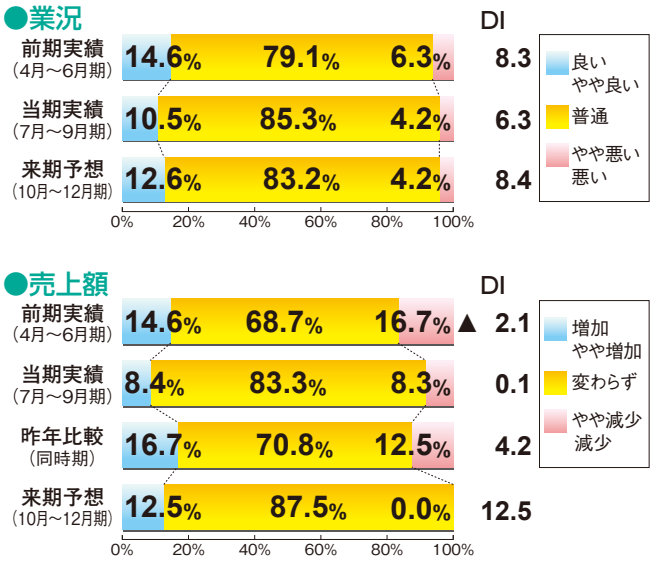
不動産業

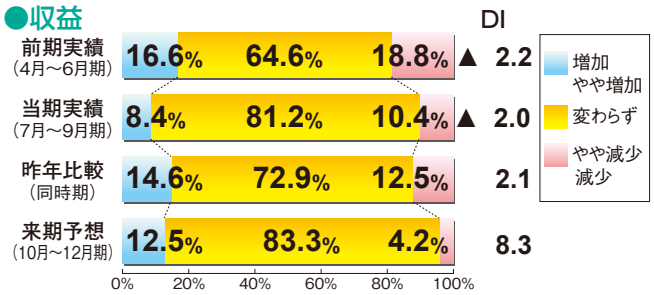
Real estate industry

業況・売上・収益

不動産業の当期（7～9月）の業況判断DIは6.3で、前期（4～6月）の8.3と比べて悪化しています。来期（7～9月）は8.4と良化すると予想しています。

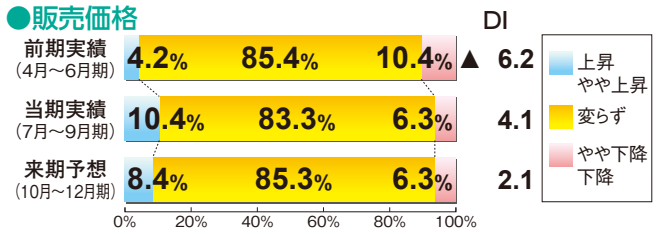
売上額判断DIは、前期▲2.1から当期0.1と増加しています。来期は12.5とさらに良化すると予想しています。収益判断DIについては、前期▲2.2から当期▲2.0とやや良化しています。来期は8.3とさらに良化すると予想しています。

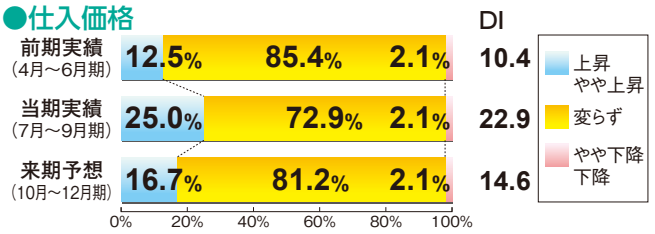




販売価格・仕入価格

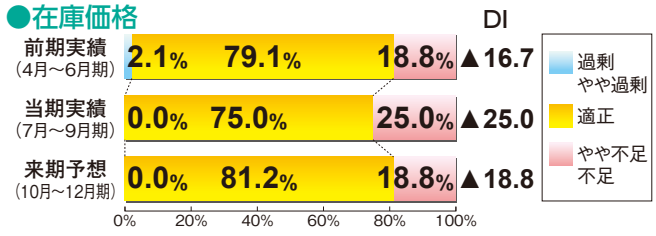
販売価格判断DIは、当期4.1から来期2.1と下降すると予想しています。仕入価格判断DIは、当期22.9から来期14.6と上昇幅が縮小すると予想しています。

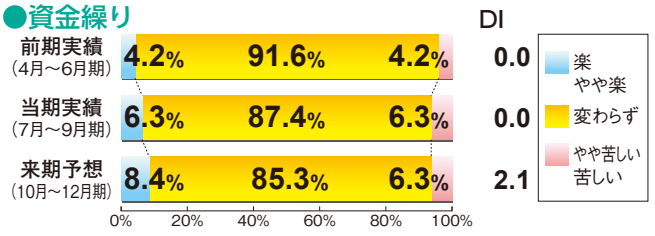




在庫・資金繰り

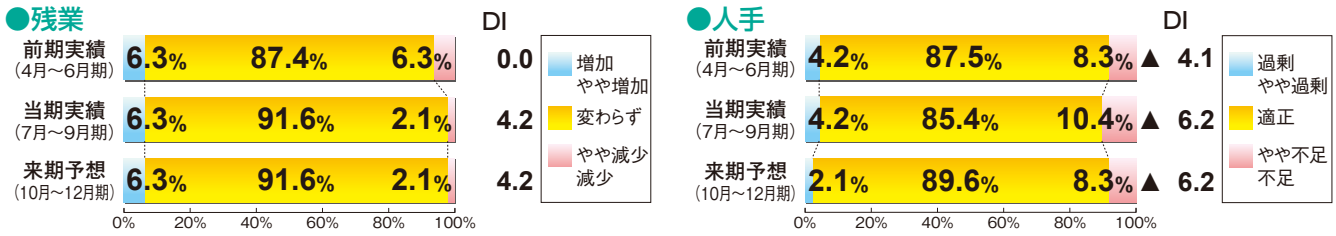
在庫判断DIは、当期▲25.0から来期▲18.8と在庫の不足感が減少すると予想しています。資金繰り判断DIは、前期0.0から当期0.0と横ばいの状態で推移しています。





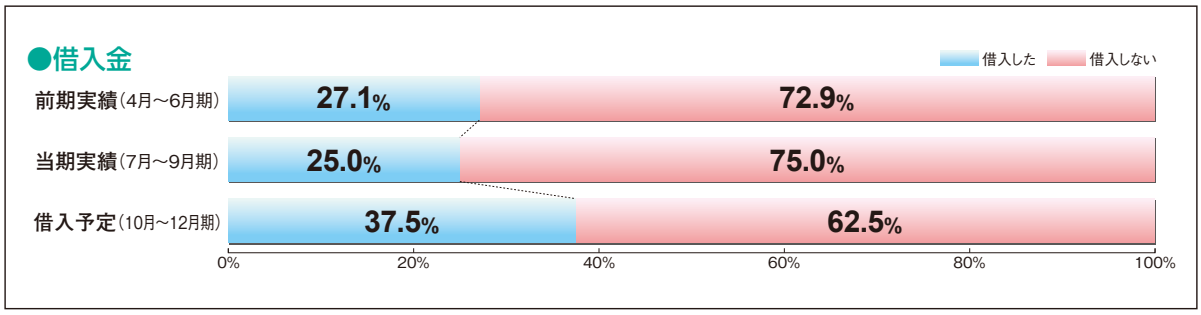
残業・人手

残業時間判断DIは、前期0.0から当期4.2と増加しています。人手過不足感判断DIは、前期▲4.1から当期▲6.2と不足感が増しています。



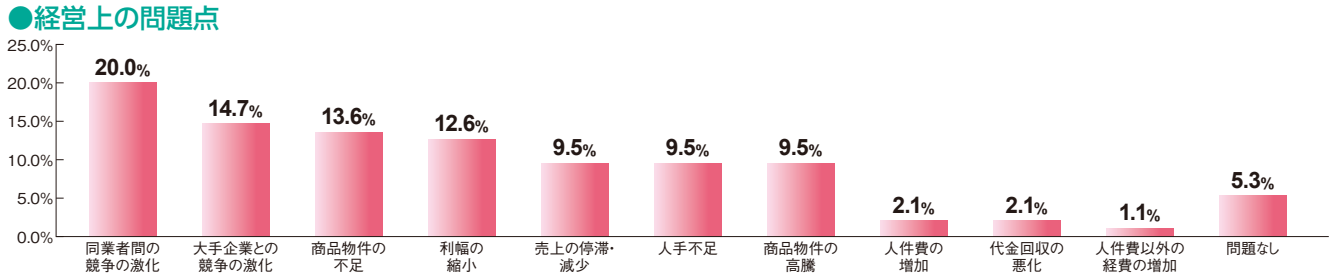
借入れ

借入実施企業の割合は、当期25.0%から来期は37.5%と増加予想となっています。



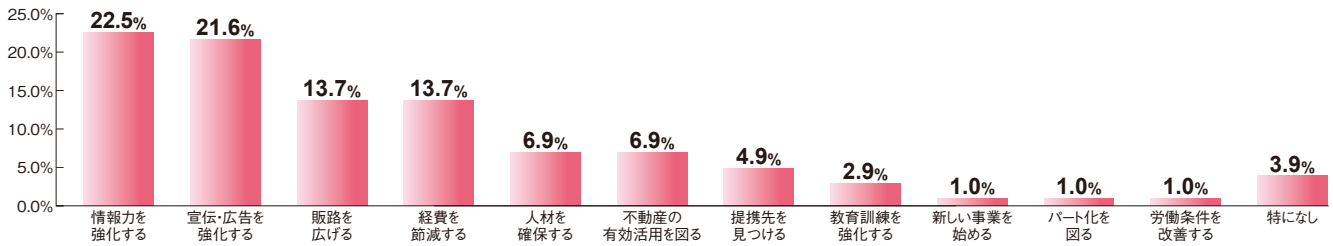
経営上の問題点

1位は「同業者間の競争の激化」（20.0%）で、2位には「大手企業との競争の激化」（14.7%）、3位は「商品物件の不足」（13.6%）、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」（22.5%）、2位は「宣伝・広告を強化する」（21.6%）、3位は「販路を広げる」（13.7%）、同3位は「経費を節減する」（13.7%）の回答となっています。



企業レポート

株式会社イノベイティブ販売

法人設立	平成25年5月22日
代表取締役	青柳　聡
資本金	50,000千円
従業員	11名
本社	越谷市船渡68-8 TEL.048-970-5027 FAX.048-970-5028
事業内容	カーエレクトロニクス関連商品等輸入販売業

当社は、ドライブレコーダー・カーナビゲーション等のカーエレクトロニクス関連商品輸入販売業として平成25年5月に設立。主力商品であるドライブレコーダー・カーナビは、自社ブランドとして商標登録済であり、一例として、大手カー用品店イエローハット向けブランド①azur（アズール）、オートバックスセブン向けブランド②Ivizia（イニツィア）、その他販売店向けブランド③Fravo（フラーボ）があります。

カーエレクトロニクス関連商品生産、販売の流れとしては、大手国内メーカーが生産工場として利用している中国企業で生産、中国より入港した商品を当社にて検品後、国内大手メーカーと同等の商品を、イエローハットやオートバックスセブン等の大手量販店へ自社ブランド商品として提供しています。車に興味のある方は、新聞広告やインターネット広告等で目にされ、自家用車に取り付けている方もおられるのではないでしょうか。

ご存知の通り、カーナビについては自家用、業務用車両に限らず、その装着率は非常に高く、価格競争の激しい商品となっておりますが、当社自社ブランドのカーナビは価格競争力が高く、性能面においても大手メーカーと遜色ないことから、ユーザーからも好評価を得ており、また、ドライブレコーダーについては、ここ数年で需要が伸び始め、カーエレクトロニクス関連商品の中ではヒット商品となっており、こちらの商品についても、大手国内メーカーと同等の性能を有し、価格優位性があることから、ユーザーからも信頼され、確固たるブランド地位を築いております。今後は、自社ブランドのさらなるイメージアップに努め、新たな自社ブランド、新商品開発、販路拡大を進め、多様なユーザーのニーズに応えてまいります。

せんげん台支店

住所　越谷市千間台東2丁目14番地6
TEL　048-971-0111（代）

外村支店長

昭和 44 年 4 月に現代表者の実父、早川實氏が個人にて創業し、昭和 48 年 6 月に法人設立。平成 27 年 6 月に早川隆治氏が代表取締役に就任、現在に至っております。創業当時より電気設備工事業を主力として営んでおり、長年の実績と豊富な経験、蓄積された技術力と機動力を武器に同業他社との差別化を図っており、電気工事のみならずトータルマネジメントによる一括設計施工でお客様のニーズに応えております。

当社は地域貢献にも積極的に取組んでおり、鴻巣市内では初めて「地域防災貢献事業所登録制度」に企業登録致しました。又、毎年 100 万円単位での寄付金活動や、その他、地元イベント・行事等積極的な取組みを行なっており、地域に親しまれる企業を目指しています。

主な得意分野として、

①医療・福祉施設電気設備
近年ニーズが高まっている医療・福祉施設の受変電設備・動力設備・照明コンセント設備・防災設備等の電気設備工事及び関連する全般業務。アフターフォローにおきましても 365 日、24 時間体制にてサポート。

②工場・店舗・ビル電気施設
商業施設や工場・マンションの電気・通信・防災設備工事の一括設計・施工。

③プラント電気設備
各産業の自動化が進むに伴い、多様化・高度化に対応した制御盤・操作盤・監視盤・受配電盤等の設計製作、据付・配線工事。

④ソーラー発電事業
学校・病院・ビル等の屋上などに設置する小規模な物から、平地での大規模ソーラー発電まで多様な発電システム導入のサポート及び運営。

＜社長からのメッセージ＞
「他社でできない工事こそ、わが社にお任せください」をモットーに社長以下、社員一丸となって努力しております。電気設備の設計施工におけるパイオニアとして最高の技術を提供し続けることで、広く人々との深い信頼関係を築いております。今後はこれらの「技術と信頼」の上に、時々の社会ニーズに合わせて地域 No.1 を目指しチャレンジして参ります。

株式会社 早川電工

創　　業	昭和 44 年 4 月
法人設立	昭和 48 年 6 月 9 日
代表取締役	早川　隆治
資 本 金	20,000 千円
従 業 員	21 名
本　　社	鴻巣市筑波 2 丁目 2-11 TEL.048-547-0551 FAX.048-547-0552
事業内容	電気工事業・発電事業

鬱田支店長

鴻巣支店

住所　鴻巣市本町
2 丁目 1 番 37 号
TEL　048-541-3600（代）

※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４回かわしん新現役交流会」開催

平成28年9月7日（水）、川口駅前市民ホール「フレンディア」において、当金庫取引先16企業と新現役99名の参加を得て「かわしん新現役交流会」が開催されました。新現役交流会とは、さまざまな経営課題を抱えた企業経営者と現役時代に培った知見や人的ネットワークを持った企業ＯＢ（新現役）とを交流会でマッチングし、課題解決や業績推進を支援する試みです。今回の交流会のあと、二次面談を経て新現役による本格的な支援取組みが開始されます。

産学官連携

日本工業大学第６回寄附講座「創業の基礎」開講

平成28年9月14日(水)に日本工業大学において、第6回寄附講座「創業の基礎」の贈呈式が行われました。平成28年9月27日（火）から平成29年1月17日（火）まで全14回の日程で開催されます。基礎概要から創業に必要な計数感覚、資金計画などを学び、作成したビジネスプランの発表と講評を行うなど、創業を基礎から支援する内容となっています。

交流・情報交換

「かわしん経営塾」事業承継セミナー開催

「かわしん経営塾」は、経営者の皆様の企業経営力強化と後継者育成をお手伝いするとともに、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に開催しています。

平成28年6月10日（金）から平成28年7月22日（金）まで、5回に渡って行われたセミナーでは、渡辺経営コンサルティング代表中小企業診断士渡辺政之氏を講師に迎え「事業承継セミナー」を開催し、5回合計で191社の方にご参加いただきました。

セミナー後の交流会においては、参加者同士の活発な情報交換が行われました。

「東浦和」「春日部」川信会発足

当金庫の後援会「川信会」は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ます。平成28年4月18日（月）東浦和駅前支店、平成28年7月15日（金）春日部支店と、今年度に入り新たに2つの川信会が発足し、合計29店舗に後援会が置かれることになりました。今後も会員の増強と交流により組織の活性化に努めてまいります。

川口信用金庫 本店

平成28年12月5日 グランドオープン

川口信用金庫

ISO14001 JQA-EM4039

VEGETABLE OIL INK

UD FONT

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/