

第31号

かわしん

# 景況レポート

平成29年8月  
(平成29年4月～6月期調査)

強いかわしん 未来へつなぐ力発揮 一致団結

## 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29年6月1日（木）～7日（水）
3. 調査の内容 前期（平成29年1月～3月期）と比べた当期（平成29年4月～6月期）の実績、当期と比べた来期（平成29年7月～9月期）の予想  
特別調査「中小企業の3～5年後の事業の見通しについて」
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。



ニチニチソウ

## 目次

|                       |   |       |       |
|-----------------------|---|-------|-------|
| 時                     | 流 | ..... | P1    |
| 全 業                   | 種 | ..... | P2    |
| 製 造                   | 業 | ..... | P3    |
| 卸 売                   | 業 | ..... | P3    |
| 小 売                   | 業 | ..... | P3    |
| サ ー ビ ス               | 業 | ..... | P4    |
| 建 設                   | 業 | ..... | P4    |
| 不 動 産                 | 業 | ..... | P4    |
| 特 別 調 査               |   |       |       |
| 中小企業の3～5年後の事業の見通しについて |   | ..... | P5    |
| かわしんニュースレター           |   | ..... | P6～P7 |
| 企業レポート                |   | ..... | P8    |
| 支 店 紹 介               |   |       |       |
| トピックス                 |   | ..... | P9    |

\* 今回の特別調査は「中小企業の3～5年後の事業の見通しについて」と題しP5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。



信金中央金庫 地域・中小企業研究所  
上席主任研究員

はちみね みのる  
**鉢嶺 実**

### 経歴

#### 【略歴】

昭和37年 8月生（東京都出身）  
昭和61年 3月 早稲田大学 理工学部 卒業  
同年 4月 山一証券(株)に入社、(株)山一証券経済研究所へ出向、企業調査部に配属

\*以後、出向先に一貫して中小・ベンチャー企業の調査分析業務（上場を目指す中小企業の投資審査等）に従事

平成10年 2月 全国信用金庫連合会（現・信金中央金庫）へ入会  
総合研究所（現 地域・中小企業研究所）に配属

\*以後、実地ヒアリング調査などに基づいた中小・ベンチャー企業の調査研究業務に従事し、現在に至る

#### 【現在の主な調査研究分野】

中小企業経営、創業、第二創業、ベンチャービジネス、産業調査全般、景況調査、老舗経営など

#### 【資格その他】

平成 2年 4月 中小企業診断士  
平成 4年 8月 日本証券アナリスト協会検定会員

#### 【これまでの主な委員活動】

東京商工会議所「勇気ある経営大賞」選考WG（ワーキンググループ）委員  
東京商工会議所中央支部「老舗企業塾」WG委員

中小企業経営者の高齢化の進展に伴い、「事業承継」の問題への確に対応していくことの重要性が指摘されるケースが増えている。例えば、経済産業省・中小企業庁では、中小企業の事業承継における課題や対応事例などを記載した「事業承継ガイドライン」をおよそ10年ぶりに改定、2016年12月に公表しており、事業承継問題への対応にあためて警鐘を鳴らしている。

こうしたなかで、信金中央金庫 地域・中小企業研究所が全国の信用金庫の協力を得て四半期ごとに取りまとめている「全国中小企業景気動向調査」に付随した2016年1～3月期の特別調査「中小企業の将来を見据えた事業承継について」の集計結果をみると、「後継者はすでに決まっている」という回答が32%、「後継者はいるがまだ決まっていない」という回答が21%を占め、決定のいかんに関わらずという観点からみれば、およそ半数の中小企業が何らかの形で「後継者の存在」を示唆しているような状況にある。

一般に、中小企業の後継者問題といえば、直ちに事業継続の危機に直結しかねない「後継者不在」の問題がクローズアップされがちである。しかし、「後継者の存在」を示唆しているおよそ半数の中小企業においても、いざ事業承継を実施しようという場面では、相応の悩みを抱えているのが実態である。例えば、同じ特別調査における「事業承継を行なう際に考えられる問題点」という設問について、これを「後継者の決定状況」の別にクロス集計してみると、「後継者の存在」を示唆している中小企業といえども「取引先との信頼関係維持」や「先代経営者の影響力」あるいは「後継者の力量不足」など、一朝一夕には解決困難な問題点

を挙げている割合が高く、「後継者不在」とは別の次元から一定の悩みを抱えているような実情がうかがえる。

このように、中小企業の事業承継の問題は、事業の継続に直結する「後継者不在」という問題もさることながら、後継者たる人材が存在しているようなケースといえども、中長期的な観点からは、先代経営者からみた後継者の「力量不足」などの問題を「後継者教育」によって解消していくような道筋をつけていくことが肝要である。

こうした実態を受けて、全国各地の信用金庫においても、「経営塾」などの名称で外部講師も招きながら若手経営者（後継者候補）などに対して「後継者教育」の機会を提供するようなケースは着実に広がっている。中小企業経営者の「守備範囲の広さ」や「求められるスピード感」などを勘案すれば、これらをこうした「後継者教育」の機会だけで習得していくのは現実的に難しい面もあろう。しかし、経営者としての心構えや知識を体系的に学べたり、参加者同士の人的ネットワークが構築できたり、事業承継の最終局面で当事者たちの「背中を押す」ような効果（きっかけづくり）があったりと、信用金庫のような外部機関が行なう「後継者教育」にも、中小企業の事業承継の円滑化へ向けて一定の効果を発揮しているようなケースも少なくないものと考えられる。企業固有の「経営理念」の伝承など、先代経営者でなければ実行できないような「後継者教育」もあるが、円滑な事業承継を実現していくに際しては、外部機関が行なう「後継者教育」の機会なども併せて有効に活用していくことが、今後ますます重要性を帯びていくことになりそうだ。



# 全業種

All industry

## 業況・売上・収益

### ○業況

全業種の当期(4～6月)の業況判断DIは▲4.0で、前期(1～3月)の▲3.5と比べて▲0.5ポイント悪化しています。来期(7～9月)は1.0と良化に転じると予想しています。

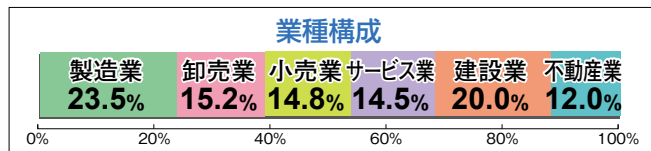
業種別では、前期と比べ卸売業、小売業、不動産業で良化し、製造業、サービス業、建設業で悪化の業況でした。

### ○売上

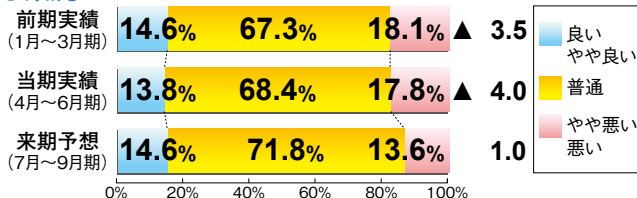
売上額判断DIは、前期0.7から当期▲3.3と4.0ポイント悪化し、減少に転じています。来期は4.3と増加に転じると予想しています。

### ○収益

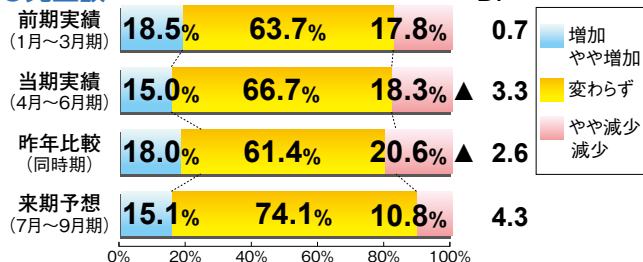
収益判断DIは、前期▲4.0から当期▲5.7と▲1.7ポイント悪化しています。来期は2.1と良化し増加に転じると予想しています。



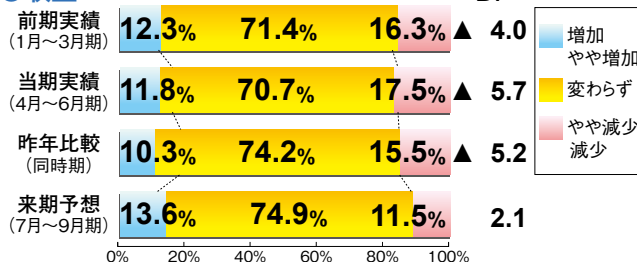
### ●業況



### ●売上額



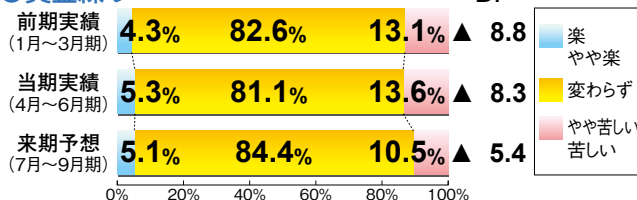
### ●収益



## 資金繰り

資金繰り判断DIは、前期▲8.8から当期▲8.3とやや厳しさが和らいでいます。来期は▲5.4とさらに厳しさが緩和すると予想しています。

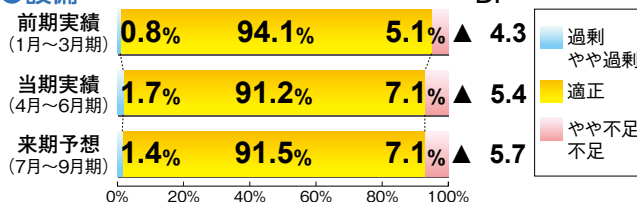
### ●資金繰り



## 設備

設備状況判断DIは、前期▲4.3から当期▲5.4と不足感が増加し、来期は▲5.7と不足感がさらに増加すると予想しています。

### ●設備







# 製造業

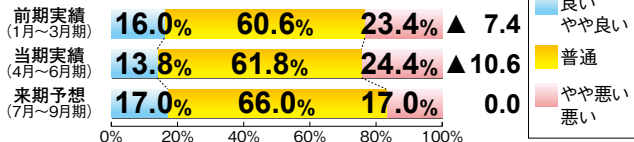
Manufacturing industry

## 業況・売上・受注・収益

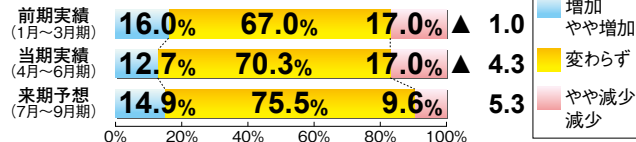
製造業の当期（4～6月）の業況判断DIは▲10.6で、前期（1～3月）の▲7.4と比べて▲3.2ポイント悪化しています。来期（7～9月）は0.0と良化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期3.1から当期▲3.2と▲6.3ポイント悪化し減少に転じています。来期は7.5と良化し増加に転じると予想しています。受注残判断DIは、前期▲1.0から当期▲4.3と悪化しています。収益判断DIは、前期▲5.3から当期▲6.3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。

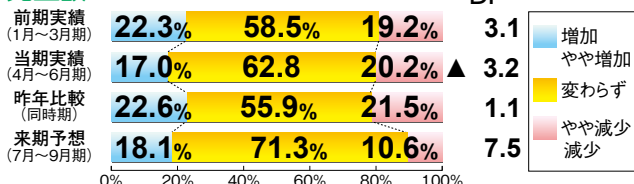
### ●業況



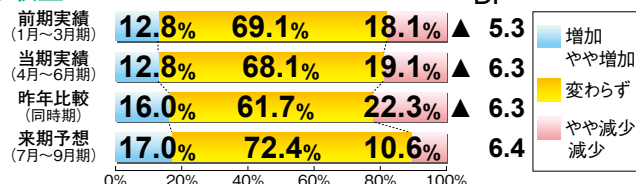
### ●受注残



### ●売上額



### ●収益



# 卸売業

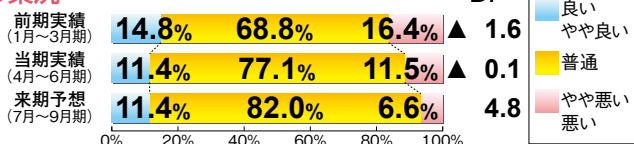
Wholesale industry

## 業況・売上・収益

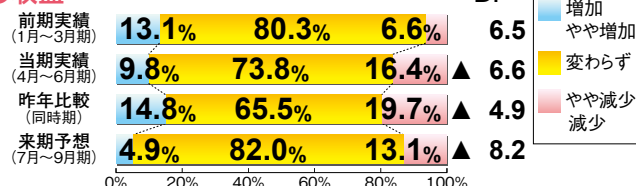
卸売業の当期（4～6月）の業況判断DIは▲0.1で、前期（1～3月）の▲1.6と比べて1.5ポイント良化しています。来期（7～9月）は4.8と良化に転じると予想しています。

売上額判断DIは、前期6.6から当期▲8.2と減少に転じています。来期は▲4.9と減少幅が縮小すると予想しています。収益判断DIは、前期6.5から当期▲8.2と減少に転じています。来期は▲8.2と収益の増加幅が縮小すると予想しています。

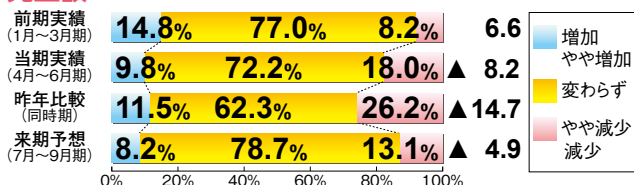
### ●業況



### ●収益



### ●売上額



# 小売業

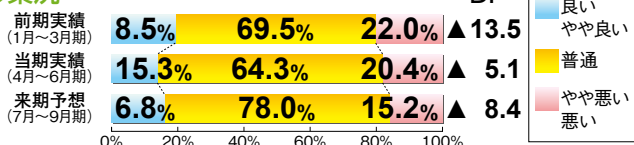
Retail business

## 業況・売上・収益

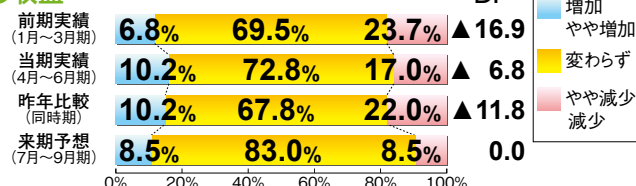
小売業の当期（4～6月）の業況判断DIは▲5.1で、前期（1～3月）▲13.5と比べて8.4ポイント良化しています。来期（7～9月）は▲8.4と悪化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期▲23.7から当期▲8.4と良化しています。来期は▲1.7とさらに良化すると予想しています。収益判断DIは、前期▲16.9から当期▲6.8と増加幅が拡大しています。また、来期は0.0と増加幅が縮小すると予想しています。

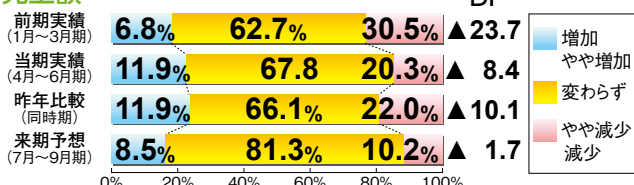
### ●業況



### ●収益



### ●売上額





# サービス業

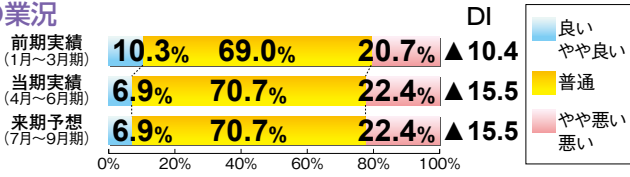
Service industry

## 業況・売上・収益

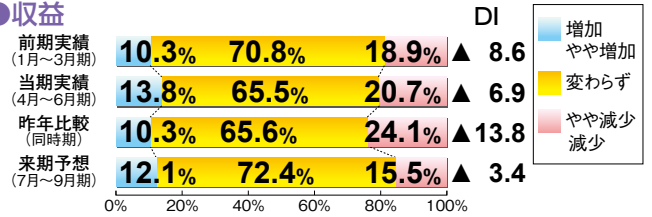
サービス業の当期（4～6月）の業況判断DIは▲15.5で、前期（1～3月）の▲10.4と比べて▲5.1ポイント悪化しています。来期（7～9月）は▲15.5と横ばいを予想しています。

売上額判断DIは、前期▲8.6から当期▲6.9と良化しています。来期は▲5.1とさらに良化すると予想しています。収益判断DIは、前期▲8.6から当期▲6.9と良化しています。来期は▲3.4と減少幅が縮小すると予想しています。

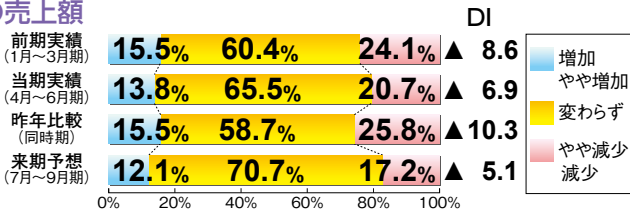
### ●業況



### ●収益



### ●売上額



# 建設業

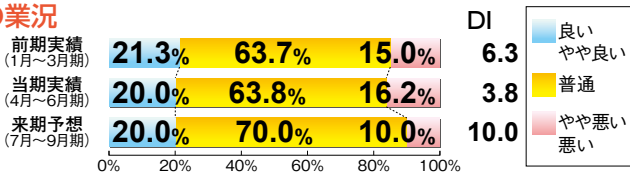
Construction industry

## 業況・売上・受注・施工・収益

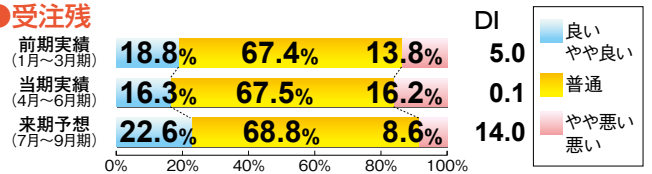
建設業の当期（4～6月）の業況判断DIは3.8で、前期（1～3月）の6.3と比べて悪化しています。来期（7～9月）は10.0と良化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期13.8から当期0.1と減少しています。来期は10.2と増加すると予想しています。受注残判断DIは、前期5.0から当期0.1と4.9ポイント悪化しています。来期は14.0と良化すると予想しています。収益判断DIは、前期0.0から当期▲7.4と減少しています。また、来期は3.9と増加に転じると予想しています。

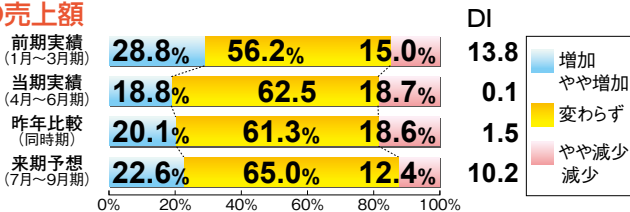
### ●業況



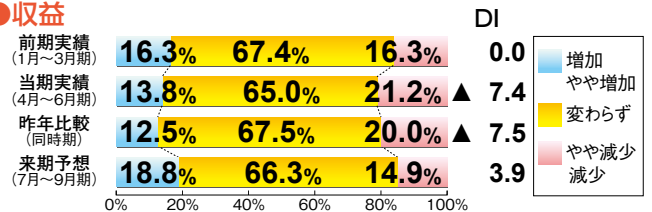
### ●受注残



### ●売上額



### ●収益



# 不動産業

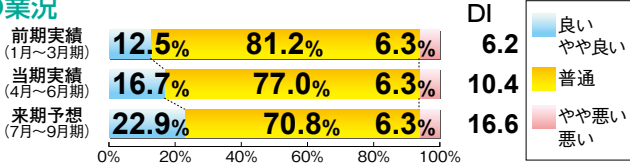
Real estate industry

## 業況・売上・収益

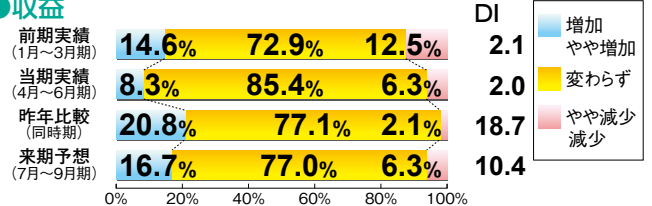
不動産業の当期（4～6月）の業況判断DIは10.4で、前期（1～3月）の6.2と比べて良化しています。来期（7～9月）は16.6とさらに良化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期8.3から当期12.4と増加しています。来期は10.4と悪化す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2.0と悪化しています。来期は10.4と良化すると予想しています。

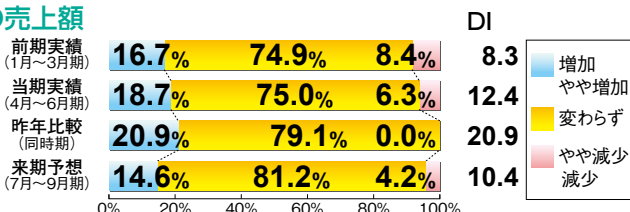
### ●業況



### ●収益



### ●売上額



- 問1. 貴社では、3～5年後の自社の事業をどのように見通していますか。次の1～5の中から1つ選んでお答えください。

| (選択項目)           | (人数) | (構成比) | (選択項目)      | (人数) | (構成比)  |
|------------------|------|-------|-------------|------|--------|
| 1.明るい……………       | 9    | 2.3%  | 4.やや暗い…………… | 42   | 10.5%  |
| 2.やや明るい……………     | 50   | 12.5% | 5.暗い……………   | 12   | 3.0%   |
| 3.どちらともいえない…………… | 287  | 71.7% | 合 計         | 400  | 100.0% |

- 問2. 貴社では、3～5年後に向けて安定した事業を続けるために重視する事柄について、どのようにお考えですか。以下の1～0の中から3つ以内で選んでお答えください。

| (選択項目)          | (人数) | (構成比) | (選択項目)              | (人数) | (構成比)  |
|-----------------|------|-------|---------------------|------|--------|
| 1.人材……………       | 221  | 25.7% | 7.販路・取引先……………       | 196  | 22.8%  |
| 2.資金……………       | 102  | 11.9% | 8.協力機関との連携（産学官連携等）… | 8    | 0.9%   |
| 3.設備・機械等……………   | 70   | 8.1%  | 9.事業承継等……………        | 52   | 6.0%   |
| 4.経営組織・体制（経営力）… | 63   | 7.3%  | 0.事業承継の意思なし（廃業）…    | 0    | 0.0%   |
| 5.外部情報の入手……………  | 48   | 5.6%  | 合 計                 | 860  | 100.0% |
| 6.技術・ノウハウ……………  | 100  | 11.6% |                     |      |        |

- 問3. 貴社では、3～5年後に向けて、現在の事業をどのように展開していきたいとお考えですか。以下の1～6の中から、最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)                 | (人数) | (構成比) | (選択項目)             | (人数) | (構成比)  |
|------------------------|------|-------|--------------------|------|--------|
| 1.現在の事業を、現状のまま継続したい…   | 211  | 52.8% | 5.事業は縮小・撤退する……………  | 6    | 1.5%   |
| 2.新しい販路・市場を開拓したい…      | 125  | 31.2% | 6.特に考えていない（わからない）… | 30   | 7.5%   |
| 3.新しい製品・商品・サービスを開発したい… | 24   | 6.0%  | 合 計                | 400  | 100.0% |
| 4.全く異なる事業を手がけたい…       | 4    | 1.0%  |                    |      |        |

- 問4. 貴社では、3～5年後に向けて安定した事業を続けるために、どのような状況になれば積極的な設備投資を開始しますか。次の1～0の中から1つ選んでお答えください。

| (選択項目)              | (人数) | (構成比) | (選択項目)                   | (人数) | (構成比)  |
|---------------------|------|-------|--------------------------|------|--------|
| 1.景気の先行き不透明感の払拭…    | 166  | 41.3% | 7.業種転換……………              | 1    | 0.3%   |
| 2.自社の業況の改善……………     | 103  | 25.7% | 8.すでに積極化している……………        | 13   | 3.3%   |
| 3.設備投資税制優遇や補助金等の拡充… | 8    | 2.0%  | 9.そもそも積極的な設備投資を行うつもりはない… | 63   | 15.8%  |
| 4.設備の陳腐化・老朽化……………   | 34   | 8.5%  | 0.その他……………               | 0    | 0.0%   |
| 5.事業承継の問題解消……………    | 9    | 2.3%  | 合 計                      | 400  | 100.0% |
| 6.IT化投資の必要性増大……………  | 3    | 0.8%  |                          |      |        |

- 問5. 貴社では、3～5年後の事業の継続・発展へ向けて、公的機関、商工会議所、商工会、金融機関等の経営相談窓口からどのような支援を受けたいですか。以下の1～0の中から3つ以内で選んでお答えください。

| (選択項目) 割合            | (人数) | (構成比) | (選択項目) 割合         | (人数) | (構成比)  |
|----------------------|------|-------|-------------------|------|--------|
| 1.事業計画、経営戦略の策定支援…    | 131  | 21.0% | 7.製品・商品・サービス開発支援… | 26   | 4.2%   |
| 2.人材確保・育成支援……………     | 121  | 19.4% | 8.海外展開支援……………     | 4    | 0.6%   |
| 3.販路開拓・マーケティング支援…    | 169  | 27.0% | 9.特に支援を必要としていない…  | 69   | 11.0%  |
| 4.補助金・助成金の活用支援…      | 47   | 7.5%  | 0.その他……………        | 0    | 0.0%   |
| 5.事業承継支援……………        | 42   | 6.7%  | 合 計               | 625  | 100.0% |
| 6.IT・HP・SNS活用支援…………… | 16   | 2.6%  |                   |      |        |

## 『かわしん経営塾』セミナー開催のご案内

セミナー内容 「中小企業の組織活性化につながる  
人材育成の仕組みづくり」

### セミナー開催内容

主 催 川口信用金庫

日時・場所

- ・東部地区 平成30年1月19日(金) 一ノ割支店
- ・北部地区 平成30年2月6日(火) 北浦和支店
- ・南部地区 平成30年2月8日(木) 蕨支店
- ・中央地区 平成30年2月15日(木) 本店
- ・西部地区 平成30年2月21日(水) 志木支店

対 象 経営者・後継者の皆様

講 師 株式会社 abilight  
代表取締役 安部 博枝 氏

### 講師プロフィール

株式会社 abilight  
代表取締役  
安部 博枝 氏



学校卒業後、日産自動車(株)に15年間勤務し、東京工業大学研究員を経て現在明治大学にて「コミュニケーションとモチベーションの関連性研究」に従事している。2015年に起業し主に中小・中堅企業の人事制度設計や人材育成計画策定のコンサルティングを行っている。官公庁・企業の研修(約10年間)で1万人以上の社会人教育に携っている。

※参加ご希望の方は、営業推進部地域産業支援課へお問い合わせ下さい。

担当：岸・大山・星井・加藤・熊木 Tel：048-253-3333 (代表)



## 各種無料相談会開催のご案内

お客様の課題を解決するために  
専門家および職員による各種相談会をご用意しております。  
是非、ご利用下さい。

### 1. 課題解決相談会

- 中小企業診断士を中心とした専門家による経営課題解決に向けた相談会です。

| 会 場    | 開 催 日          | 開催時間        |
|--------|----------------|-------------|
| 大宮支店   | 平成29年10月23日（月） | 10：00～15：00 |
| 本店     | 平成29年11月09日（木） | 10：00～15：00 |
| 岩槻支店   | 平成29年11月15日（水） | 10：00～15：00 |
| 一ノ割支店  | 平成29年11月17日（金） | 10：00～15：00 |
| 志木支店   | 平成29年11月22日（水） | 10：00～15：00 |
| 浦和道場支店 | 平成29年12月06日（水） | 10：00～15：00 |
| 鳩ヶ谷支店  | 平成29年12月08日（金） | 10：00～15：00 |

### 2. 年金相談会

- 社会保険労務士または年金アドバイザーによる年金相談会です。

| 会 場     | 相 談 員    | 開 催 日          | 開催時間       |
|---------|----------|----------------|------------|
| 大宮支店    | 社会保険労務士  | 平成29年09月07日（木） | 9：00～15：00 |
| 一ノ割支店   | 社会保険労務士  | 平成29年09月12日（火） | 9：00～15：00 |
| せんげん台支店 | 年金アドバイザー | 平成29年09月13日（水） | 9：00～15：00 |
| 与野支店    | 社会保険労務士  | 平成29年09月14日（木） | 9：00～15：00 |
| 鴻巣支店    | 年金アドバイザー | 平成29年09月21日（木） | 9：00～15：00 |
| 柳崎支店    | 社会保険労務士  | 平成29年10月11日（水） | 9：00～15：00 |
| 北浦和支店   | 社会保険労務士  | 平成29年10月17日（火） | 9：00～15：00 |

### 3. 法律相談・税務相談

- 弁護士・税理士による無料の法律相談は月4回、税務相談は月2回、本店で実施しています。

※相談予約、実施日の確認については、営業推進部地域産業支援課へお問い合わせ下さい。  
担当：岸・大山・星井・加藤・熊木    Tel：048-253-3333（代表）



# 企業レポート

## 有限会社渡辺鍍金工業所



創業 昭和 28 年  
法人設立 昭和 36 年 6 月 15 日  
代表取締役 渡辺 順一  
資本金 300 万円  
従業員数 5 名  
本社 戸田市笹目 7 丁目 12 番地 7  
事業内容 ニッケルクロムめっき加工



### 戸田支店

住所 戸田市下戸田 1 丁目 18 番 13 号  
TEL 048-442-2608 (代)



桑田支店長



### 【企業概要】

有限会社渡辺鍍金工業所は、現代表取締役である渡邊順一氏の祖父である渡邊實氏が昭和 28 年に川口市南町で創業。主に厨房設備部品のバフ研磨加工を行い、昭和 30 年よりめっき加工を開始し現在に至っています。

### 【経営者よりメッセージ】

祖父、父そして私と一つの時代も家族を主体とする少数精鋭で操業しています。幾度かの好景気の時も、他社が自動ライン化する中、敢えて手動にこだわり続けてきました。確かに、全自動ライン化は低コストで品質の均一化など大量生産には向いていますが、「単品・少量品」の迅速対応には向いていません。当社は「手動式」のメリットを最大限生かし、同業他社が苦手とする「単品・少量品への対応」「即日対応・短納期」、同業他社では扱う事のできない「重量物・長尺物の対応」をすることで差別化を図り受注を伸ばして来ています。特に「長尺部品」は、当社の最大の特徴であり、ニッケルクロムめっきに関しては関東エリア「最長」クラスであります。

これらの優位性を持つ当社の特徴を生かし、顧客からのきめ細やかな要望に応えることにより創業以来事業を継続することが出来、数多くの顧客獲得に繋がって来ました。

「めっき」は数多くの種類があり、扱う品の大きさや数量によっても対応が異なりますので、すべて自社で行う事は出来ません。お客様の幅広いニーズに応えるため、同業者組合を通して多くの同業者と繋がりをもち、自社では出来ない加工を委託し合っています。「めっきのことなら渡辺鍍金工業所へ」を幅広い分野の業者様へ浸透させることによって、より一層のお客様の獲得を目指して参ります。

## 株式会社グループ・エム



設立 平成 8 年 8 月  
代表取締役 生越 守氏  
資本金 5,000 万円  
従業員 14 名  
本社・工場 埼玉県朝霞市幸町 3-12-24  
TEL 048-450-2911  
FAX 048-450-2912  
http://gruppem.co.jp  
事業内容 K&N ENGINEERING, INC.  
日本正規代理店



### 【企業概要】

オーナーで代表者でもある生越守氏が自社内において独自の特殊自動車部品開発と、それに伴う各種メンテナンスを高次元で行うことを経営理念として平成 8 年に埼玉県朝霞市に(株)グループ・エムを設立。代表的な製品として、高性能自動車に使われている吸気関係の部品であるエアーフィルターがあるが、一般のフィルターと比較し定評のある米国の K & N 社製エアーフィルターを使用している。それを最新のリアルとデザインで商品化したラムインテークシステムは、吸気効率を上げエンジン本来の能力を引き出すことが出来る製品である。技術も高く評価されており、日本国内のみならず海外でも取引があり世界中で愛用されている。趣味から始まったものづくりを製品化することは容易いことではないが、これを現実化している会社が(株)グループ・エムの特徴でもある。

### 【経営者よりメッセージ】

私は幼い頃から絵を描けばいつもレーシングカーの絵をノートの片隅に描き、次第に機械いじりに目覚め、いつか自分の手で自動車に携わる高性能部品を作りたいと思っておりました。世界中どこを探しても他には無いもので、より優れた製品をインハウスで作りたい、そのような考えは会社設立以来の私のポリシーでもあります。自分達の考えたものが世界の第一線で使われることの張り合いを常に心に秘め日々仕事に取り組んでおります。

このような私の夢の形を資金という形でお手伝いしてくれている川口信用金庫様の細やかな対応には日々感謝しております。これからも当社にしか出来ない、ものづくりをたくさん提案して行くつもりです。

### 志木支店

住所 埼玉県志木市本町 2 丁目 5 番 40 号  
TEL 048-471-2525 (代)



金子支店長



※当金庫お取引先企業を順次ご紹介いたしております

# トピックス

## ●「かわしん経営塾」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29年4月21日（金）から平成29年5月23日（火）まで、5回に亘って開催されたセミナーでは、労務経営プランニング代表社員寺田美津司氏を講師に迎え「あなたの会社を守る！ 知っておきたい就業規則」をテーマにセミナーを行い、5回合計で186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。



## ●「第2回経営課題解決に向けた相談会」開催

平成29年6月9日（金）から6月23日（金）まで、4会場で（公財）さいたま市産業創造財団および埼玉県よろず支援拠点の協力を得て経営課題解決に向けた相談会が開催されました。相談会の狙いは、経営者を悩ませるさまざまな経営課題に対して、かわしん・コーディネーター双方のノウハウを活かしたアドバイスやサポートを実施し、一歩踏み込んだコンサルティング業務を実現しようというものです。4日間で55社から相談を受け、相談会後は課題解決に向けて、個別訪問・専門家派遣などを継続して実施しております。



## ●「夢ある埼玉・就活プロジェクト」合同企業説明会開催

平成29年5月23日（火）、7月6日（木）大宮ソニックシティにおいて、合同企業説明会が開催されました。参加120社（当金庫取引先企業11社）と、平成30年3月に卒業予定の学生及び34歳以下の既卒者が参加して盛大に開催されました。

今後、11月22日（水）に開催が予定されており、引き続き埼玉県内で働きたい若者を全力で応援します。





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/>