

第37号

かわしん

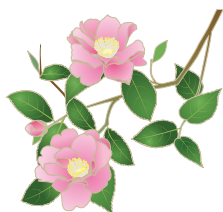
景況レポート

平成31年2月
(平成30年10月～12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30年12月3日（月）～7日（金）
3. 調査の内容 前期（平成30年7月～9月期）と比べた当期（平成30年10月～12月期）の業況、当期と比べた来期（平成31年1月～3月期）の見通し
特別調査「2019年の経営見通し」
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。



山茶花

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
■ 建	設	業	 P4
■ 不	動	産	業
■ 特	別	調	査
	2019年の経営見通し		P5
■	かわしんニュースレター		P6
■	企業レポート		P7
	支店紹介		
■	トピックス		P8～P9



共栄火災海上保険株式会社
金融法人部 課長代理

こじま けいじ
小島 啓志

経歴

(最終学歴)	1998年	同志社大学卒業
(職務経歴)	同年	共栄火災海上保険株式会社入社 大阪法人部に配属
	2001年	関西第二支店
	2006年	関西支店
	2011年	人事部
	2015年	東京支店
	2016年	金融法人部

「超高齢社会」における現状と課題

一般的に、65歳以上の人口が総人口に占める割合を高齢化率と言いますが、高齢化率が7%を超えると「高齢化社会」、14%を超えると「高齢社会」、21%を超えると「超高齢社会」と呼ばれています。日本では、平成19年に高齢化率が21%を超えて「超高齢社会」に入ってから以降、平成24年からは、これまで日本経済の発展を支えてきた「団塊の世代」が65歳となり、世界で類を見ないスピードで高齢化が進んでいます。

また、日本人の平均寿命は、医療技術の進歩等により急速に延びており、直近の平均寿命は、男性が81.09歳、女性が87.26歳と世界トップクラスの長寿国となっています。この平均寿命の延びとともに健康寿命も延びてはいるものの、平均寿命と健康寿命との差は若干ずつではありますが拡大の傾向にあります。健康寿命とは、介護なしで日常生活ができる年齢的な期限のことですが、言い換えれば、その差が「要介護期間」と言えます。

現在の日本は核家族化が進み、その中でも夫婦ともに65歳以上の世帯が増加しています。また同時に、未婚あるいは離婚等による独居者の高齢化率も上昇しており、社会全体の問題となっているのが「介護」の問題です。介護できる者がいない、あるいは高齢者同士による「老老介護」の世帯が増加しており、更には、認知症の介護者が認知症の要介護者を介護する「認知介護」の状況にまで問題は深刻化しており、十分な介護を受けられない環境になりつつあります。

要介護認定者数の今後の見通し

日本には公的介護保険制度があり、40歳以上の方は介護保険に加入し、被保険者となります。被保険者は年齢によって第1号被保険者と第2号被保険

者に区分されており、制度を利用できる条件が異なります。65歳以上の高齢者(第1号被保険者)のうち、2018年の要介護認定者は630.7万人ですが、2025年には現在の約1.25倍788万人になり、その内の約4割の方が介護認定区分3～5の重度の要介護度になると予測されています。

「超高齢社会」における保険の役割

前述の公的介護保険制度は、介護サービスそのものが給付される現物給付が原則です。具体的には、サービス利用料の一定割合を自己負担することにより、訪問介護や通所リハビリテーション(デイケア)などの介護サービスを利用することができます。しかしながら、実際には住宅改修費(バリアフリー化)や介護用品(車いす等)の購入などの初期費用が発生し、その費用は平均80万円とされていますが、介護に要する一時費用は公的介護保険の適用対象外ですので、これらの初期費用については備えが必要となります。

最近では、このような「超高齢化社会」における問題を背景に、所定の要介護状態になった場合に保険金をお支払いする保険商品を取扱う保険会社が増えています。今後も「超高齢社会」が抱える問題を研究し、要介護者やそのご家族が安心して暮らすことができる社会の実現に向けて、その一助となる保険商品を提供していくことが保険会社の使命であり、これこそが保険の役割と言えます。

最後になりますが、保険は日常生活における様々なリスクを軽減する手段の一つとして有効ですが、できる限り保険に頼ることがないように、私たち一人ひとりが生活習慣を改善し、健康寿命を延ばすことが最も幸せなことであり、それによって日本の社会が元気になることを願っています。



全業種

All industry

業況・売上・収益

○業況

全業種の当期（10～12月）の業況判断DIは8.8で、前期（7～9月）の3.0と比べて5.8ポイント良化しています。来期（1～3月）は3.5で悪化すると予想しています。

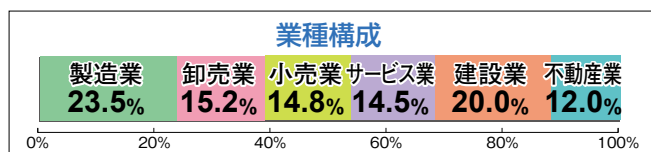
業種別では、前期と比べ製造業、卸売業、小売業、サービス業、建設業は良化し、不動産業で悪化の業況でした。

○売上

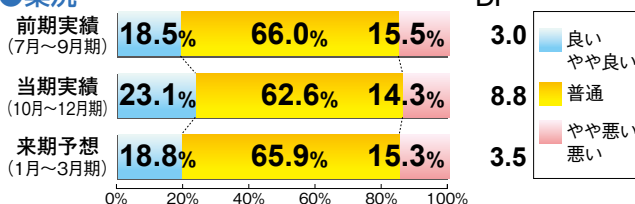
売上額判断DIは、前期3.8から当期11.3と7.5ポイント良化しています。来期は5.0と悪化すると予想しています。

○収益

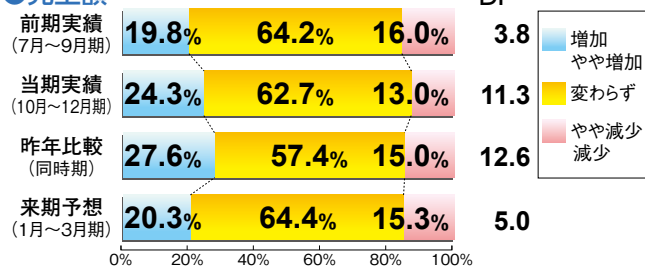
収益判断DIは、前期0.6から当期6.1と5.5ポイント良化しています。来期は1.1と悪化すると予想しています。



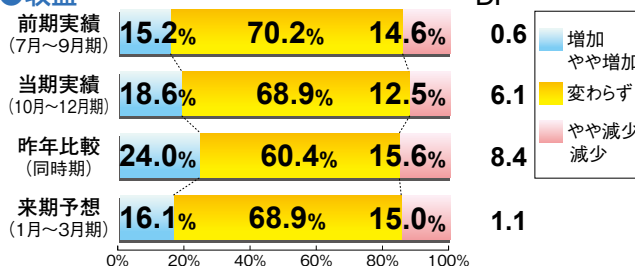
●業況



●売上額



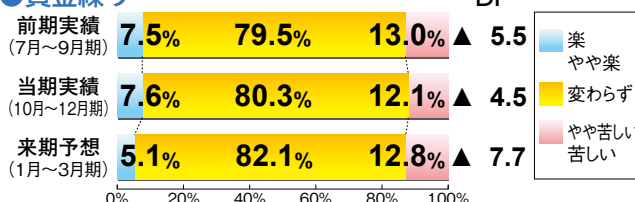
●収益



資金繰り

資金繰り判断DIは、前期▲5.5から当期▲4.5と厳しさが減少しています。来期は▲7.7と厳しさを増すと予想しています。

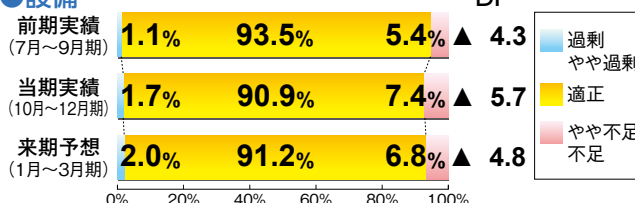
●資金繰り



設備

設備状況判断DIは、前期▲4.3から当期▲5.7と不足感が増加しましたが、来期は▲4.8と不足感が減少すると予想しています。

●設備



お客様の声

- < 製造業 > 設備（機械）導入で売上上昇し作業効率アップしており、今後の業績進展が見込まれる。同業種提携先は高齢の為廃業があり、販路拡大が進まず課題となっている。
- < 卸売業 > 今年度の豪雨の影響で在庫をかかえている状況であり、売上も下降気味である。2019年の業況見込みはあまり良くないと見込んでおり、資金繰りに注意が必要である。
- < 小売業 > 来年度の消費税増税前の駆け込み需要は期待出来るものの、増税以降は減収減益が見込まれる。同業他社に顧客が分散していると感じる。
- < サービス業 > 景気の底打ち感があるが、少しずつ回復傾向である。webでの受注増加を図るためHPの記載内容の充実を図っている。
- < 建設業 > 今期の自然災害により工期ずれがあり、外注対応したことで利益圧迫している。受注状況良好であるが、作業工程の遅れから売上代金の回収が遅れている。
- < 不動産業 > 土地価格の上昇で仕入価格が高騰しているが利益確保に努めている。周辺に分譲マンション建設が進んでおり競争が激化し、賃料の引下げ圧力が高まっている。



製造業

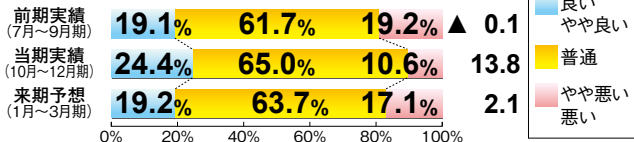
Manufacturing industry

業況・売上・受注・収益

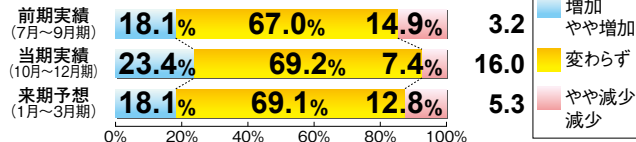
製造業の当期（10～12月）の業況判断DIは13.8で、前期（7～9月）の▲0.1と比べて13.9ポイント良化しています。来期（1～3月）は2.1と悪化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期1.1から当期12.8と11.7ポイント良化しています。来期は▲1.1と悪化に転じると予想しています。受注残判断DIは、前期3.2から当期16.0と良化しています。収益判断DIは、前期▲2.1から当期8.5と良化に転じています。また、来期は▲2.2と悪化に転じると予想しています。

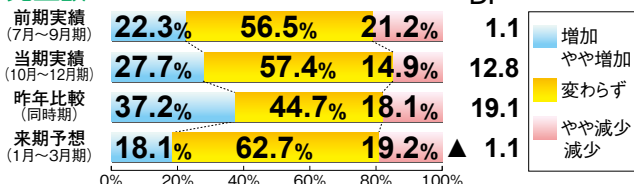
●業況



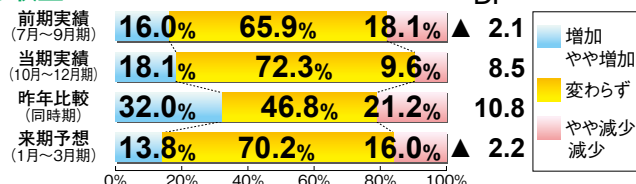
●受注残



●売上額



●収益



卸売業

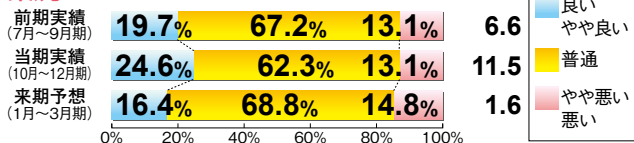
Wholesale industry

業況・売上・収益

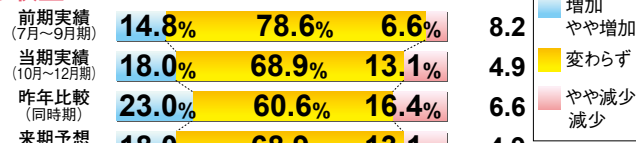
卸売業の当期（10～12月）の業況判断DIは11.5で、前期（7～9月）の6.6と比べて4.9ポイント良化しています。来期（1～3月）は1.6と悪化を予想しています。

売上額判断DIは、前期8.3から当期16.4と良化しています。来期は11.5と悪化すると予想しています。収益判断DIは、前期8.2から当期4.9と悪化しています。来期は4.9と横ばいを予想しています。

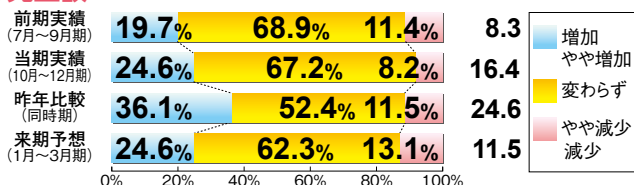
●業況



●収益



●売上額



小売業

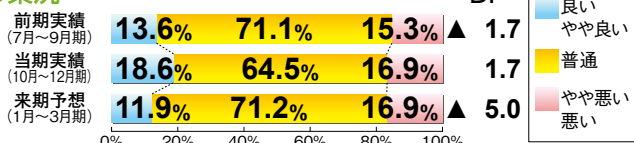
Retail business

業況・売上・収益

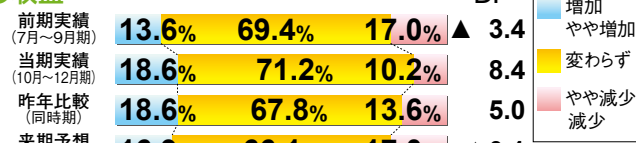
小売業の当期（10～12月）の業況判断DIは1.7で、前期（7～9月）の▲1.7と比べて3.4ポイント良化しています。来期（1～3月）は▲5.0と悪化に転じると予想しています。

売上額判断DIは、前期1.7から当期8.4と良化しています。来期は0.0と悪化すると予想しています。収益判断DIは、前期▲3.4から当期8.4と増加に転じています。また、来期は▲0.1と減少に転じると予想しています。

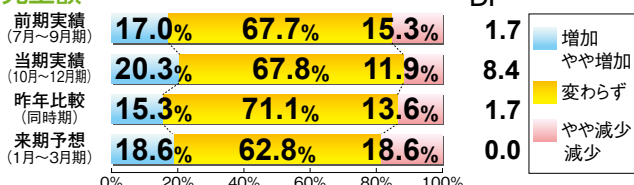
●業況



●収益



●売上額





サービス業

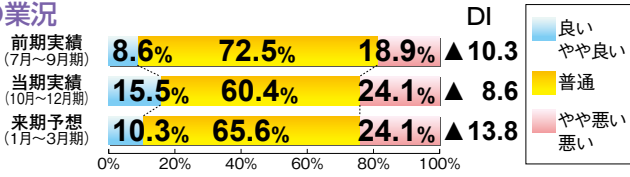
Service industry

業況・売上・収益

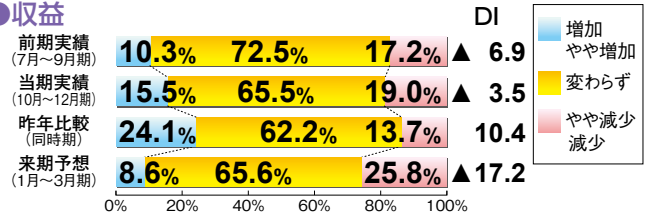
サービス業の当期（10～12月）の業況判断DIは▲8.6で、前期（7～9月）の▲10.3と比べて1.7ポイント良化しています。来期（1～3月）は▲13.8と悪化を予想しています。

売上額判断DIは、前期▲8.6から当期0.1と良化に転じています。来期は▲15.5と悪化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▲3.5と良化しています。来期は▲17.2と悪化すると予想しています。

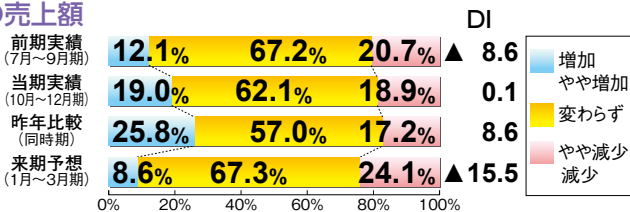
●業況



●収益



●売上額



建設業

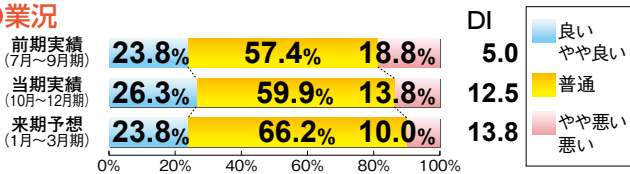
Construction industry

業況・売上・受注・収益

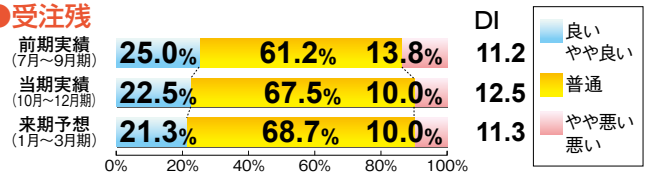
建設業の当期（10～12月）の業況判断DIは12.5で、前期（7～9月）の5.0と比べて良化しています。来期（1～3月）は13.8とさらに良化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期5.1から当期12.5と良化しています。来期は18.7とさらなる良化を予想しています。受注残判断DIは、前期11.2から当期12.5と良化しています。来期は11.3と悪化すると予想しています。収益判断DIは、前期▲2.5から当期5.0と良化に転じています。また、来期は8.7とさらに良化すると予想しています。

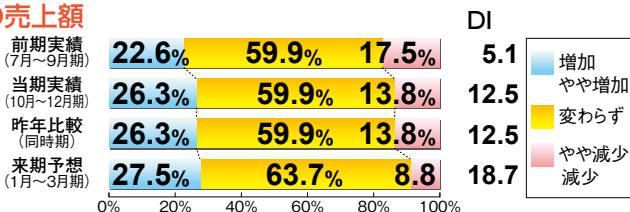
●業況



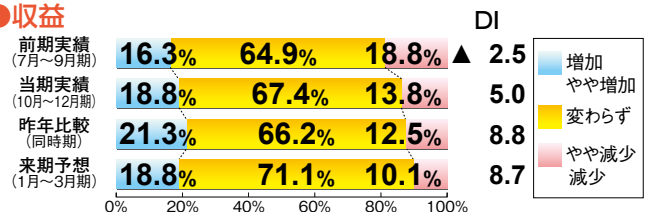
●受注残



●売上額



●収益



不動産業

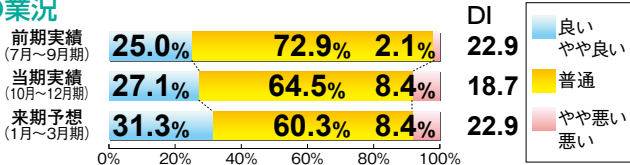
Real estate industry

業況・売上・収益

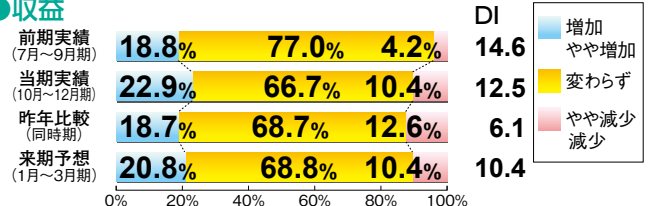
不動産業の当期（10～12月）の業況判断DIは18.7で、前期（7～9月）の22.9と比べて悪化しています。来期（1～3月）は22.9と良化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期18.7から当期16.6と減少しています。来期は12.4とさらに減少すると予想しています。収益判断DIについては、前期14.6から当期12.5と悪化しています。来期は10.4とさらに悪化すると予想しています。

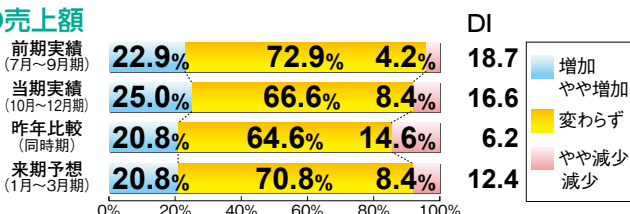
●業況



●収益



●売上額





- 問1. 貴社では、2019年の日本の景気をどのように見通していますか。次の中から1つ選んでお答え下さい。

(選択項目)	(人数)	(構成比)	(選択項目)	(人数)	(構成比)
1.非常に良い……………	7	1.7%	5.やや悪い……………	86	21.5%
2.良い……………	5	1.3%	6.悪い……………	27	6.7%
3.やや良い……………	76	19.0%	7.非常に悪い……………	3	0.8%
4.普通……………	196	49.0%	合 計	400	100.0%

- 問2. 貴社では、2019年の自社の業況（景気）をどのように見通していますか。次の中から1つ選んでお答え下さい。

(選択項目)	(人数)	(構成比)	(選択項目)	(人数)	(構成比)
1.非常に良い……………	1	0.3%	5.やや悪い……………	76	19.0%
2.良い……………	8	2.0%	6.悪い……………	22	5.5%
3.やや良い……………	66	16.5%	7.非常に悪い……………	3	0.7%
4.普通……………	224	56.0%	合 計	400	100.0%

- 問3. 2019年において貴社の売上額の伸び率は、2018年に比べておおよそどのくらいになると見通していますか。次の中から1つ選んでお答え下さい。

(選択項目)	(人数)	(構成比)	(選択項目)	(人数)	(構成比)
1.30%以上の増加……………	3	0.8%	6.10%未満の減少……………	62	15.5%
2.20～29%の増加……………	5	1.2%	7.10～19%の減少……………	14	3.5%
3.10～19%の増加……………	21	5.2%	8.20～29%の減少……………	4	1.0%
4.10%未満の増加……………	92	23.0%	9.30%以上の減少……………	1	0.3%
5.変わらない……………	198	49.5%	合 計	400	100.0%

- 問4. 貴社では、自社の業況が上向く転換点をいつ頃になると見通していますか。次の中から1つ選んでお答え下さい。

(選択項目)	(人数)	(構成比)	(選択項目)	(人数)	(構成比)
1.すでに上向いている……………	64	16.0%	5.3年後……………	36	9.0%
2.6か月以内……………	33	8.3%	6.3年超……………	36	9.0%
3.1年後……………	80	20.0%	7.業況改善の見通しは立たない…	97	24.2%
4.2年後……………	54	13.5%	合 計	400	100.0%

- 問5. 2018年は、地震や台風などの自然災害が相次いだほか、豪雪・寒波や豪雨、猛暑といった異常気象も各地で発生しました。2018年の貴社の経営について、最も影響を受けた自然災害や異常気象を1～5の中から1つ選んでお答え下さい。また、受けた影響について、最も当てはまるものを6～0の中から1つ選んでお答えください。

(最も影響を受けた自然災害等)	(人数)	(構成比)	(経営に受けた影響)	(人数)	(構成比)
1.地震・噴火……………	17	4.3%	6.売上・受注の減少……………	67	16.7%
2.台風・豪雨……………	134	33.5%	7.仕入・調達・納期の遅れ……………	95	23.7%
3.豪雪・寒波……………	3	0.8%	8.店舗設備や工場等の損壊……………	13	3.3%
4.猛暑……………	41	10.2%	9.影響は受けなかった……………	216	54.0%
5.特にない……………	205	51.2%	0.復旧需要など、むしろ好影響があった…	9	2.3%
合 計	400	100.0%	合 計	400	100.0%

パーソルホールディングス株式会社と業務提携を開始

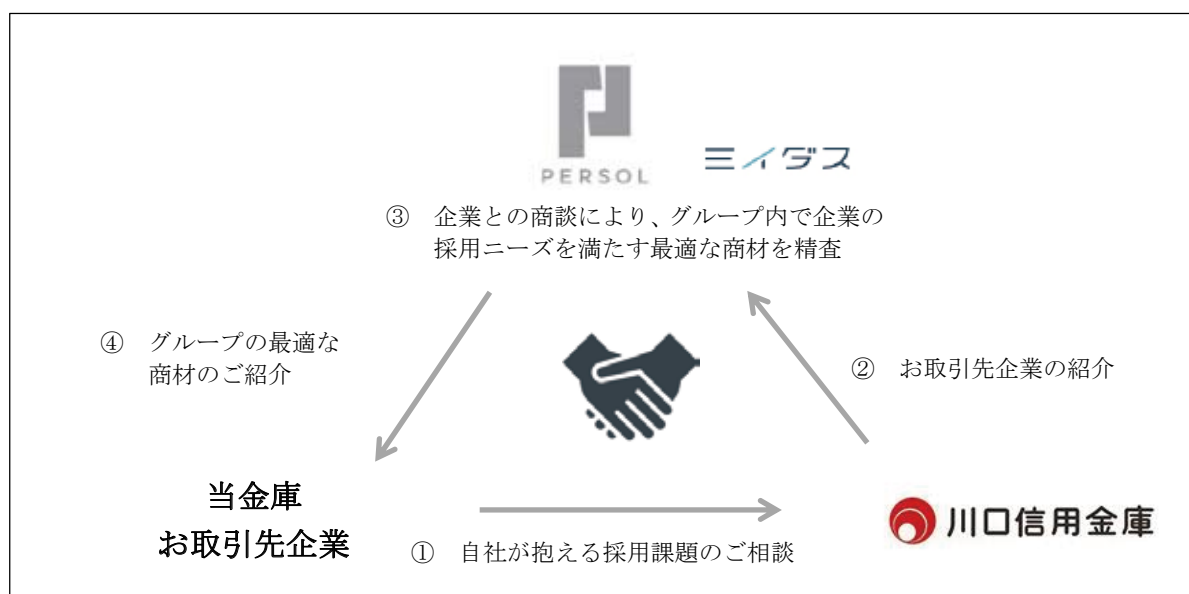
2018年11月26日より総合人材サービスのパーソルホールディングス株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長 CEO：水田 正道）と業務提携を締結いたしましたので、お知らせいたします。本業務提携では、お取引先企業が抱える経営課題・採用課題に合わせて、パーソルグループの人材総合サービスを包括的に提供することで、中小企業の人手不足解消の一助になることを目指します。

■業務提携に至る背景：中小企業、小規模事業者が抱える労働力不足の課題にフォーカス

人手不足が深刻化する中、多くの中小企業でも優秀な人材の獲得が事業成長の大きな課題となっています。特に中小企業は大手企業に比べ採用に苦戦する傾向にあり、さまざまな採用手法を活用した支援が必要とされています。

■概要：パーソルグループ各社の人材サービスを包括提供

本サービスは、パーソルグループのパーソルキャリア株式会社（旧社名：インテリジェンス、本社：東京都千代田区、代表取締役社長：峯尾 太郎）が運営する転職・求人サービス「ミイダス」を中心としたパーソルグループ各社の人材紹介や人材派遣などの各種採用支援サービスをお取引先企業が抱える採用課題に合わせてご提供するものです。これにより、中小企業の採用支援のお手伝いをいたします。



■パーソルホールディングス株式会社について

1973年の創業以来、人材派遣、人材紹介、アウトソーシング、再就職支援など総合人材サービスを展開。2008年10月に共同持株会社テンプホールディングス株式会社を設立。2017年7月よりパーソルホールディングス株式会社へ社名を変更。東京証券取引所市場第1部上場（証券コード：2181）。2018年3月期売上高7,221億円。

お問い合わせ先： 川口信用金庫 営業推進部 地域産業支援課 （担当：岸）

TEL：048-259-4111 FAX：048-259-4112

企業レポート

有限会社新田製本



設立 昭和45年1月8日
代表取締役 新田 博之
資本金 300万円
従業員数 21名
本社・工場 志木市中宗岡 3-9-18
TEL 048-472-2864
FAX 048-472-3995
事業内容 子供向け絵本の製本



宗岡支店

住所 志木市中宗岡4丁目16番10号
TEL 048-474-2121 (代)



森本支店長



【企業概要】

有限会社新田製本は、現代表の実父である新田力氏が昭和42年5月志木市中宗岡に子供向け絵本の製本を主力とする製本所として創業し、平成7年2月に現代表である新田博之氏が事業を継承しました。平成24年4月には志木市内に第二工場を設立し、裁断から製本までワンストップで対応できる体制を構築し現在に至っております。

当社は主に子供向けの絵本を製本しており、上製本（ハードカバー）が中心で手荒に扱う子供でも本が壊れることなく耐久性に優れております。絵本は子供たちへの読み聞かせツールでもあり、子供や親御さんの手に触れることも多いことから、開閉時や持ち運び時の事も考慮し製本しております。熟練の社員も多く、丁寧な仕事ぶりと確かな加工技術は取引先からも高い評価を得ております。

【経営者よりメッセージ】

ペーパーレスの時代となって紙の媒体は年々減少していきますが、そのような時代の中でも絵本は親と子供の最高のコミュニケーションツールであります。絵本の読み聞かせは子供の想像力や感情を豊かにすると言われており「紙の絵本だからこそ子供たちに伝えられる」ものがあるように思います。

子供達が成長したとき図書館や書店の絵本売り場で、読み聞かせてもらった当社の絵本に再びめぐり会えるかもしれません。これからも『安心』・『安全』をモットーに子供達のため良い絵本を作って参ります。

鋼栄エンジニアリング株式会社



設立 平成2年5月23日
代表取締役 片桐 芳文
資本金 1,000万円
従業員数 60名
本社 川口市新堀 280-1
TEL 048-287-1577
FAX 048-287-1575
営業所 名古屋市瑞穂区軍水町 3-60-1
事業内容 上・下水道工事及び各種水処理施設工事



木曽呂支店

住所 川口市大字差間 185 番地 3
TEL 048-295-6111 (代)



江原支店長



【企業概要】

“人々の暮らしの未来を創る”鋼栄エンジニアリング株式会社は、平成2年に設立。公共事業、特に水処理に関する工事には欠かせない付帯設備の金物加工品（ステンレス、鉄、銅）、アルミ手摺、アルミ蓋の製造、その他覆蓋等の販売を行うとともにその取付けまでを行っております。また、日本水道協会登録メーカーとして各種管の製造及び取付けも行っており、付帯設備の納入実績は関東のシェア85%を占めております。

【経営者よりメッセージ】

当社は、あらゆる情報をいち早くキャッチして、他社に先駆けて行動する“先見の明”を持つことが企業の将来を左右すると考えてきました。社会のニーズに早急的確に応えることの出来る企業を目指し、社員一人一人が、この精神のもとに働いています。

近年では社会的な産業構造の変革とともに、企業の体質も著しく変化し続けていますが、当社は設立当初より合理化・効率化を経営の基盤として業務の拡張を図ってきており、現在は一般土木建築・設計・製造・施工を一貫して行える会社で成長しました。業界のコンビニとなる様に心掛け、新時代における土木・建設・資材販売のパイオニアとして、会社全体が一丸となり新しい時代を拓いて参ります。

※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

●「川信会ビジネスマッチング交流会」開催

平成30年10月19日（金）、本店10階スカイホールで当金庫後援会組織「川信会」の会員相互の情報交換を更に促進しビジネス発展に寄与することを目的に、120社が参加し初めて交流会を開催しました。

会場内に設けられた特設ブースでは、積極的に名刺交換が行われ業種の垣根を越えた商談が実施されました。現在川信会は33店舗で会員数1,500社を超える組織となっており、今後は更にデータを蓄積し地域中小企業の発展に貢献してまいります。



●「富士見市と包括連携に関する協定」締結

平成30年10月31日（水）、当金庫と富士見市は包括連携に関する協定を締結しました。

市民サービスの向上を図り、地域活性化を推進することを目的とし、人口減少や少子高齢化などを見据えて、企業誘致や創業支援、空き家対策などで協力し活力あるまちづくりを推進してまいります。



●「日本工業大学 第13回ビジネスプランコンテスト」発表会&表彰式 開催

平成30年11月5日（月）、日本工業大学主催・当金庫協賛によりビジネスプランコンテスト最終審査が同大学学生会館ホールで開催されました。同コンテストは、起業家育成支援の一環として毎年開催され、学生によるビジネスプラン発表の場となっています。全応募の中から最終審査に進んだ9プランのプレゼンテーションが行われ、表彰式では学長賞・川口信用金庫賞など各賞が選定され表彰を行いました。



●「第5回経営課題解決に向けた相談会」開催

平成30年11月7日（水）から11月22日（木）まで、4会場で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42社から相談を受け、相談会後は課題内容に合わせて、個別訪問・専門家派遣などを継続して実施しております。



●「蒲生西口川信会」発会

平成30年11月9日（金）、蒲生西口支店で新たに後援会が発会しました。

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、「蒲生西口川信会」の発会を含め33店舗で後援会が設置されております。

今後も会員増強と交流により組織の活性化に努めてまいります。





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/>