

第42号

かわしん

景況レポート

令和2年5月
(令和2年1月～3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 2020年3月2日(月)～3月6日(金)
3. 調査の内容 2019年10～12月期と比べた2020年1～3月期の業況
2020年1～3月期と比べた2020年4～6月期の見通し
特別調査「外国人・海外情勢と中小企業」
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 60、小売業 59、サービス業 59、
建設業 80、不動産業 48
6. 調査方法 聴き取りによる調査
7. 分析方法 この調査の分析はDI (Diffusion Index) を景気判断の指数として用います。DIは(「増加」「上昇」「楽」)したと答えた企業割合から(「減少」「下降」「苦」)したと答えた企業割合を差し引いた数値のことです。この数値がプラスかマイナスか、そしてその大きさによって景況の動きを時期的な推移の中で把握しようとするものです。なお、「増加」には「やや増加」を「減少」には「やや減少」を含みます。「上昇」「下降」等も同様です。



ラナンキュラス

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	
	外国人・海外情勢と中小企業	P5		
■	かわしんニュースレター	P6～P11		
■	企業レポート	P12		
	支店紹介			
■	トピックス	P13		

時流

経営者の「志」を実現するためのSDGs ～企業経営の改善と社会問題の解決を両立～



信金中央金庫
地域・中小企業研究所

しなだ ゆうし
品田 雄志

経歴

埼玉県出身

1998年 県立春日部高等学校卒業

2002年 中央大学経済学部卒業

2004年 一橋大学大学院経済学研究科修了

2004年 信金中央金庫入庫、総合研究所（現：地域・中小企業研究所）配属。
現在に至る。

SDGs（持続可能な開発目標）という言葉が新聞や雑誌等で目に触れる機会が増えてきた。しかしながら、政府機関などでの盛り上がりとは裏腹に、中小企業においては、いまだに認知度が高いとは言えないのが現状ではないかと考えられる。認知度の低さには様々な理由が考えられようが、第一に、SDGsが掲げている貧困や飢餓、気候問題の解決、平和的社会的実現といった理想があまりに高邁すぎて、縁遠く見えてしまっている可能性がある。結果として、「わが社には関係がない」「何をすればいいかわからない」といった否定的な意見が多くなっているように思われる。

しかしながら、SDGsは、有効に活用できれば、売上の増大、人手不足の解消など、企業が直面している課題を根本から解決し、企業の成長を後押ししうる可能性を秘めている。SDGsが掲げる社会問題の解決に取り組むことで、自社の企業経営の改善も図れるのである。

それでは、企業力を高める際に、SDGsをどう活用すればいいのか。ポイントは3つある。

1つ目は、経営者の皆様が持っている「志」を文章で明確化することである。これは、企業の社訓などでもよいが、できる限り自社の経営に沿った具体的なものが望ましい。

2つ目は、迂遠なようであるが、SDGsが掲げる17の目標とその内訳である169項目のターゲット内容を一読し、先ほどの「志」とマッチングすることである。ターゲットの中には中小企業と関係の薄いものもあるが、よく読めば、自社とかがわりがありそうなターゲットが見つかるはずである。

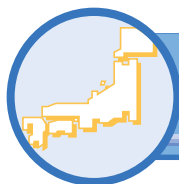
最後の1つは、自社がこういった「志」の下でSDGsに取り組むということ、社内外に繰り返し周知することである。何度も周知することで、自社が他社にはない特別な価値を持っていることを従業員

や取引先に分かってもらうとともに、自社も取組みをさらに深化させていくことができる。

ある美容院の例を挙げる。この美容院は、美容師の社会的地位の向上を「志」に掲げ、従業員教育、顧客満足度向上、研修生受入れなどを進めている。この企業の取組みをSDGsと関連付けると、従業員に対して、働きがいのある人間らしい仕事、能力強化の機会などを提供していると考えられるため、「ターゲット4.4 働きがいのある人間らしい仕事及び起業に必要な技能を備えた若者と成人の割合を大幅に増加させる」、「ターゲット8.5 全ての男女の完全かつ生産的な雇用及び働きがいのある人間らしい仕事を達成する」、「ターゲット10.2 全ての人の能力強化を促進する」などの達成に貢献していると言える。美容院も他業態同様に人手不足を指摘する声が聞かれるが、この企業のような取組みを進め、周知を進めていけば、優秀な美容師が集まりやすくなるであろうし、顧客満足度の向上も達成でき、ひいては企業の成長も達成できよう。

すべての企業は、社会から必要とされなければ生き残れない。「社会の必要」を網羅的に羅列しているSDGsを正確に理解し、自社の「志」と合わせることで、自社の健全な発展に役立てることができるのではないだろうか。



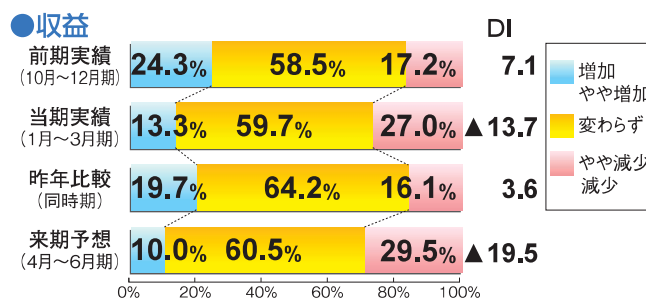
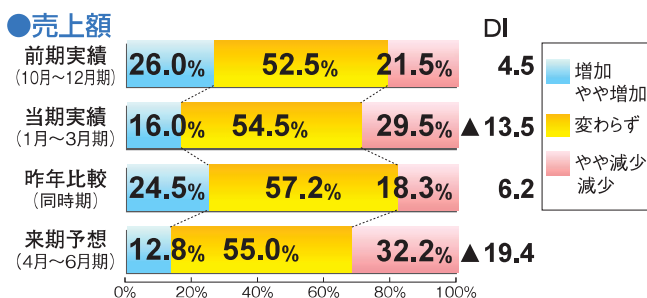
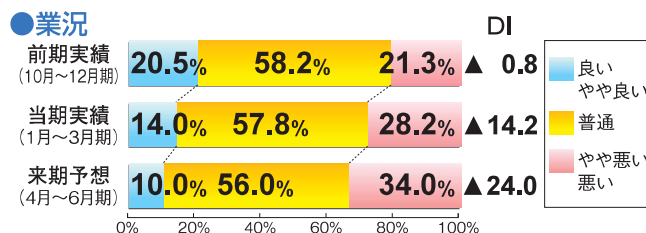
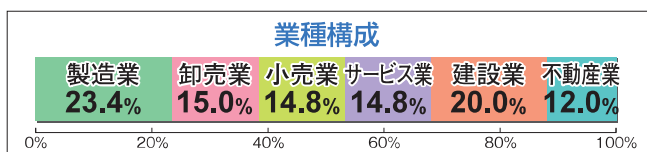


全業種

All industry

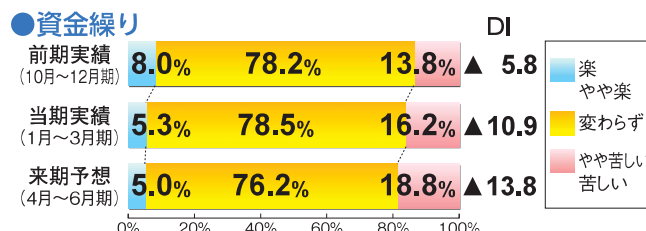
業況・売上・収益

- 業況
全業種の当期(1~3月)の業況判断DIは▲14.2で、前期(10~12月)の▲0.8と比べて13.4ポイント悪化しています。来期(4~6月)については▲24.0でさらに悪化すると予想しています。
業種別では、前期と比べ全ての業種が悪化の業況でした。
- 売上
売上額判断DIは、前期4.5から当期▲13.5と18.0ポイント悪化しています。来期は▲19.4とさらに悪化すると予想しています。
- 収益
収益判断DIは、前期7.1から当期▲13.7と20.8ポイント悪化しています。来期は▲19.5とさらに悪化すると予想しています。



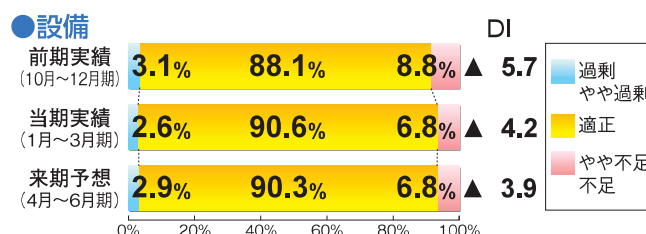
資金繰り

資金繰り判断DIは、前期▲5.8から当期▲10.9と悪化しています。来期は▲13.8とさらに悪化すると予想しています。



設備

設備状況判断DIは、前期▲5.7から当期▲4.2と良化しています。来期は▲3.9とさらに良化すると予想しています。



お客様の声

- <製造業> コロナウイルスの影響もあり、中国向け輸出が全面的にストップしてしまっている。中国向けは、当社売上の15~20%占めるので厳しい。
- <卸売業> 今後コロナウイルスによって商品の仕入れに影響が出ることを懸念している。現在は従業員の健康管理に気を使っている状況である。
- <小売業> 新型コロナウイルスの影響のため、バレンタインデーは売上減少し、ホワイトデーについても同様の見込み。また卒業式・入学式が軒並み中止となり大きな影響を受けている。
- <サービス業> ハウスクリーニング・害虫駆除業務の経営をしているが、台風19号の影響や豚コレラ、年末のハウスクリーニング需要等が重なり過去最高となる売上高を記録した。
- <建設業> マンション立替工事案件が堅調であるが人材不足のためベトナム人労働者の採用を行っている。今後は新型コロナウイルスの影響で部品が入らなければ、受注量の減少が懸念される。
- <不動産業> コロナウイルスの影響で消費の落ち込みを懸念。オリンピック以降も動向を注視しているが、安定した収益を確保するため別の事業(ドローンを使った物件の空撮)も考えている。



製造業

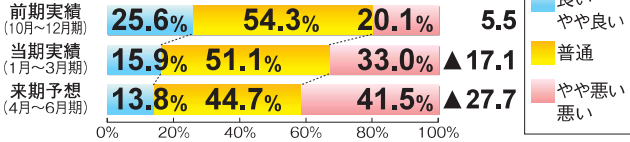
Manufacturing industry

業況・売上・受注・収益

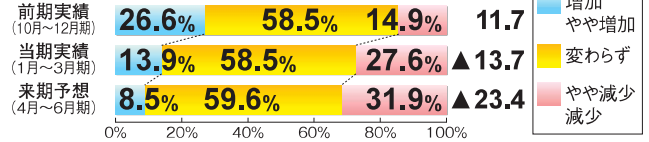
製造業の当期(1~3月)の業況判断DIは▲17.1で、前期(10~12月)の5.5と比べて22.6ポイント悪化しています。来期(4~6月)は▲27.7とさらに悪化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期9.6から当期▲13.9と23.5ポイント悪化しています。来期は▲28.8とさらに悪化すると予想しています。受注残判断DIは、前期11.7から当期▲13.7と悪化しています。収益判断DIは、前期15.9から当期▲12.7と悪化しています。また、来期は▲27.6とさらに悪化すると予想しています。

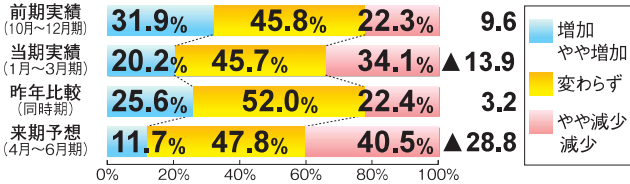
●業況



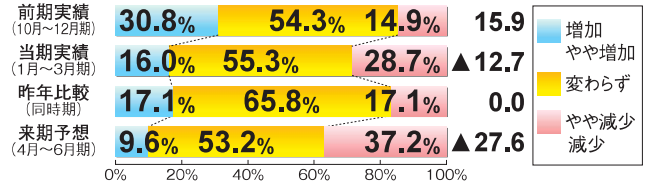
●受注残



●売上額



●収益



卸売業

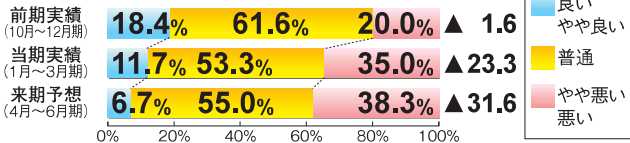
Wholesale industry

業況・売上・収益

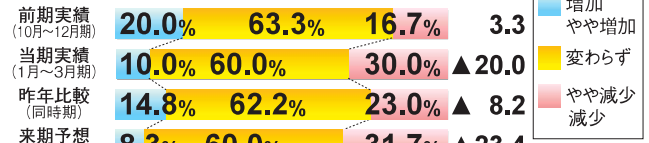
卸売業の当期(1~3月)の業況判断DIは▲23.3で、前期(10~12月)の▲1.6と比べて21.7ポイント悪化しています。来期(4~6月)は▲31.6とさらに悪化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期5.1から当期▲23.4と悪化に転じています。来期は▲25.0とさらに悪化すると予想しています。収益判断DIは、前期3.3から当期▲20.0と悪化に転じています。来期は▲23.4とさらに悪化すると予想しています。

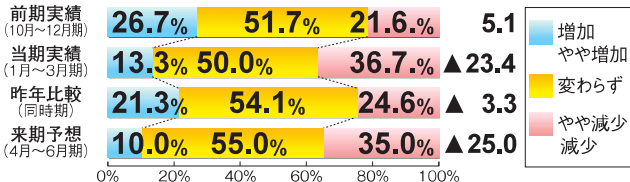
●業況



●収益



●売上額



小売業

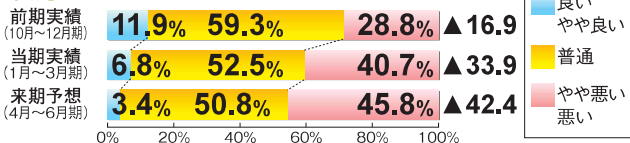
Retail business

業況・売上・収益

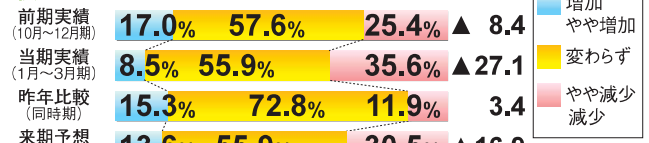
小売業の当期(1~3月)の業況判断DIは▲33.9で、前期(10~12月)の▲16.9と比べて17.0ポイント悪化しています。来期(4~6月)は▲42.4とさらに悪化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期▲6.7から当期▲27.1と悪化しています。来期は▲18.6と悪化すると予想しています。収益判断DIは、前期▲8.4から当期▲27.1と悪化すると予想しています。また、来期は▲16.9と悪化すると予想しています。

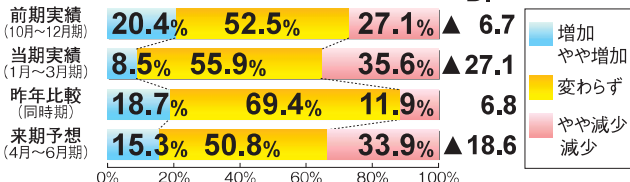
●業況



●収益



●売上額





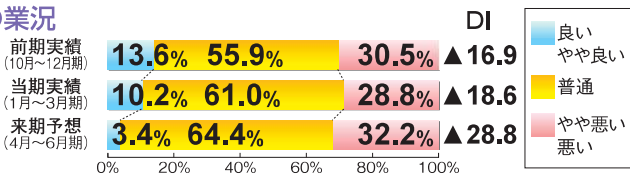
サービス業 Service industry

業況・売上・収益

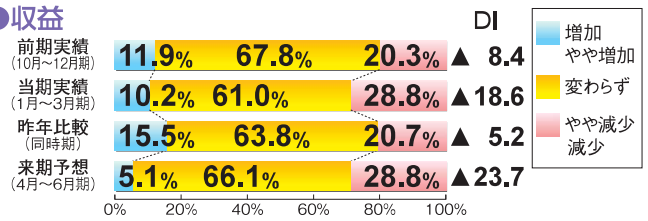
サービス業の当期(1~3月)の業況判断DIは▲18.6で、前期(10~12月)の▲16.9と比べて1.7ポイント悪化しています。来期(4~6月)は▲28.8とさらに悪化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期▲13.5から当期▲25.4と悪化しています。来期は▲25.4と横ばいを予想しています。収益判断DIは、前期▲8.4から当期▲18.6と悪化しています。来期は▲23.7とさらに悪化すると予想しています。

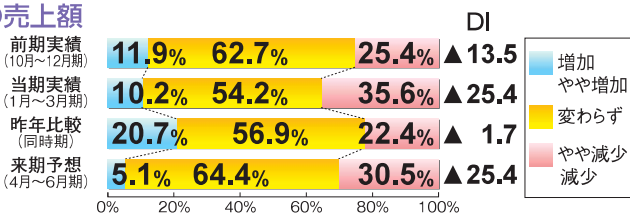
●業況



●収益



●売上額



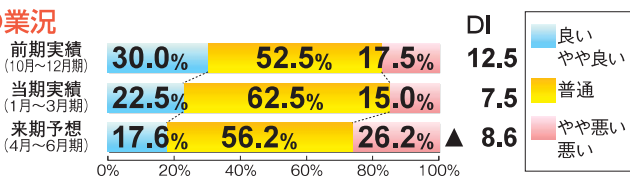
建設業 Construction industry

業況・売上・受注・収益

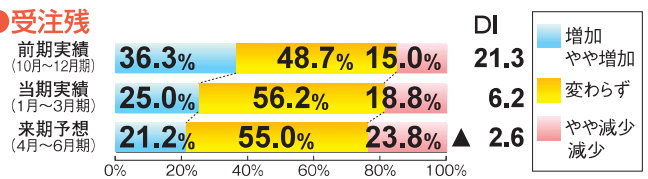
建設業の当期(1~3月)の業況判断DIは7.5で、前期(10~12月)の12.5と比べて悪化しています。来期(4~6月)は▲8.6とさらに悪化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期15.0から当期5.1と悪化しています。来期は▲10.0とさらに悪化すると予想しています。受注残判断DIは、前期21.3から当期6.2と悪化しています。来期は▲2.6とさらに悪化すると予想しています。収益判断DIは、前期12.6から当期▲5.0と悪化しています。また、来期は▲12.4とさらに悪化すると予想しています。

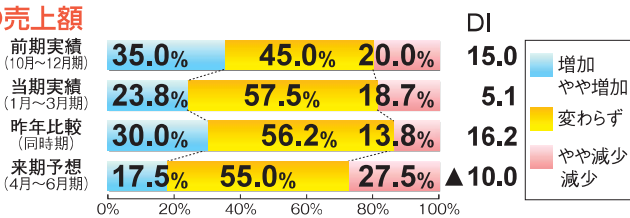
●業況



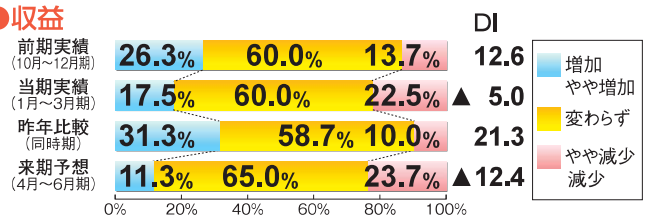
●受注残



●売上額



●収益



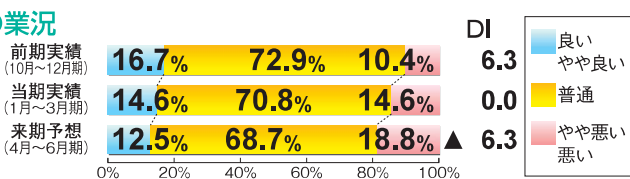
不動産業 Real estate industry

業況・売上・収益

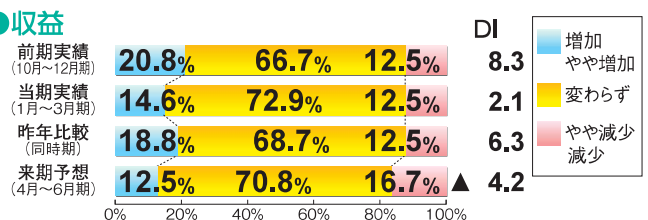
不動産業の当期(1~3月)の業況判断DIは0.0で、前期(10~12月)の6.3と比べて悪化しています。来期(4~6月)▲6.3とさらに悪化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期10.4から当期2.1と悪化しています。来期は▲6.2とさらに悪化すると予想しています。収益判断DIについては、前期8.3から当期2.1と悪化しています。来期は▲4.2とさらに悪化すると予想しています。

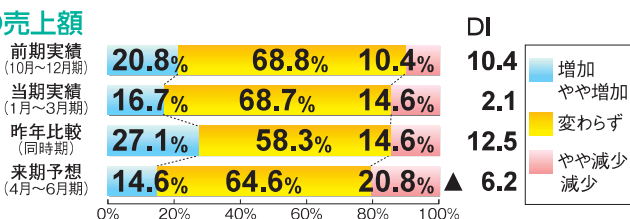
●業況



●収益



●売上額



- 問1. 海外からの旅行客（インバウンド）の増加や、外国人労働者の受け入れ拡大など、近年、日本と海外とのつながりが強まっています。そこで、近年、貴社を取り巻く事業環境や地域社会の中で、外国の方と接触する機会が増えているという実感はありますか。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.非常に増えている	8	2.0%	4.減っている	2	0.5%
2.増えている	86	21.5%	5.非常に減っている	0	0.0%
3.変わらない	304	76.0%	合計	400	100.0%

- 問2. 貴社では、外国人労働者を雇用していますか。雇用している方は、従業員全体に占める外国人労働者の割合をお答えください。雇用していない方は、今後、外国人労働者を雇用する予定があるかお答えください。

(選択項目)	(人数)	(構成比)	(選択項目)	(人数)	(構成比)
外国人労働者を雇用している			6.10%未満	35	8.8%
1.50%以上	1	0.3%	外国人労働者を雇用していない		
2.40%～50%	3	0.7%	7.雇用する予定あり	12	3.0%
3.30%～40%	3	0.7%	8.雇用する予定なし	332	83.0%
4.20%～30%	2	0.5%	合計	400	100.0%
5.10%～20%	12	3.0%			

- 問3. 貴社では、売上全体に占める外国人（旅行客を含む。）、もしくは外国企業向けの売上げ（輸出を含む。）はどれくらいですか。あてはまるものを1つ選んでお答えください。

(選択項目) 外国向けの売上げがある	(人数)	(構成比)	(選択項目) 外国向けの売上げがある	(人数)	(構成比)
1.50%以上	1	0.3%	5.10%～20%	8	2.0%
2.40%～50%	4	1.0%	6.10%未満	44	11.0%
3.30%～40%	3	0.7%	7.外国向けの売上げはない	335	83.7%
4.20%～30%	5	1.3%	合計	400	100.0%

- 問4. 貴社では、外国向けの売上げを増加させるための取り組みを行っていますか。行っている企業は、特に行っている取り組みについて1つお答えください。行っていない企業は、行っていない理由について1つお答えください。

(選択項目)	(人数)	(構成比)	(選択項目)	(人数)	(構成比)
外国向けの取り組みを行っている			外国向けの取り組みを行っていない		
1.製品・商品・サービス面の開発強化	12	3.0%	6.国内だけで十分な売上げがある	232	58.0%
2.営業力の強化	10	2.5%	7.何をすればいいのかわからない	63	15.7%
3.ネットや広告による情報発信	10	2.5%	8.人材が不足している	14	3.5%
4.海外拠点の設置・強化	5	1.3%	9.資金面で余裕がない	43	10.7%
5.その他()	1	0.3%	10.その他()	10	2.5%
			合計	400	100.0%

- 問5. 貴社では、経営上、特に注目している海外情勢はありますか。次に中から3つ以内でお答えください。

(選択項目)	(人数)	(構成比)	(選択項目)	(人数)	(構成比)
1.米中貿易摩擦	151	25.7%	7.アメリカ経済・大統領選挙	63	10.7%
2.中東情勢	22	3.8%	8.イギリスのEU離脱	7	1.2%
3.日中関係	118	20.1%	9.その他(新型コロナウイルスの影響)	29	5.0%
4.日韓関係	23	3.9%	10.経営に影響する海外情勢はない	148	25.2%
5.日露関係	0	0.0%	合計	587	
6.北朝鮮問題	26	4.4%			



川口信用金庫SDGs宣言

川口信用金庫は、地域の皆様が幸せと未来への希望を感じられる社会の実現を目指します。役職員はそれぞれの役割を自覚し、一致団結して、当金庫の事業活動を通じてSDGs（持続可能な開発目標）の達成に貢献してまいります。

会 長 日下 義章
理事長 木村 幹雄

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

《2030年のSDGs達成に向けた取組み》

川口信用金庫は、2030年のSDGs(持続可能な開発目標)達成に向け、金融サービスの提供を通じ活力あふれる地域社会を実現していくため、お客様よし、地域社会よし、金庫・職員よしの『三方よしの好循環経営』を実践いたします。併せて、地域に無くてはならない金融機関として、SDGs(持続可能な開発目標)を原動力とした地方創生、環境に優しい魅力的な街づくり、地域社会に貢献する活動を通し、社会的課題の解決と持続的成長の両立を目指す取組みを推進してまいります。

GOALS 3



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



SDGs 具体的取組み施策

環境保全

現在取り組んでいる省エネ・温暖化対策等を、役職員全員が積極的に取り組みます。

- *ISO14001の認定継続と実践
- *クールビズ・ウォームビズの実施とクールオアシス※1への参加
- *環境保全に向けた商品・サービスの提供
- *緑化推進事業への参加及び協力
- *「エコ玉プロジェクト」※2をはじめとする、環境に配慮した活動を推進する企業への支援

※1 外出時の一時休息所の設置や熱中症予防のための情報発信拠点のこと
 ※2 マイクロプラスチック等有害物質の削減を目指す活動で埼玉県が支援している



地方創生

総合金融サービス業として、地域のお客様の課題解決に努めることで、新たな価値を生み出し、地域産業の成長と明るい未来の創造に努めます。

- *外部関係機関※3との連携による事業再生支援
- *起業・創業・M&A・事業継承に関するご相談並びにお手伝い
- *ビジネスマッチング・ビジネスフェア等の情報提供やサポート
- *経営課題の解決に向けた個別相談会や経営塾セミナーの開催
- *経営支援の充実と、経営計画策定のサポート実施

※3 公益財団法人さいたま市産業創造財団、大学、NPO等



社会貢献

各種機関・団体との連携により、住み続けられるまちづくりに取り組みます。

- *『信用金庫の日』の職員献血・募金活動への協力・啓蒙
- *市民参加型スポーツへの協賛・参加による支援
- *金融教育(職場体験学習等)への協力並びに実施
- *特殊詐欺等犯罪被害防止及び啓発活動
- *地域行事・各種社会貢献活動への参加及び協力・支援



県内2信用金庫と事業引継ぎ支援センターの連携による M&A成約



川口信用金庫と飯能信用金庫は、埼玉県事業引継ぎ支援センター・東京都多摩地域事業引継ぎ支援センターと連携して、後継者不足に悩んでいた橋口鉄工所様(譲渡者)と、更なる成長を目指す(有)協栄工業様(譲受者)の事業承継支援を行い、令和2年1月31日に事業譲渡契約が締結されました。

事業引継ぎ支援センターは「産業競争力強化法」に基づき、商工団体等が国からの委託を受けて実施している事業で、M&Aを検討する中小企業や事業承継全般の相談に専門家が無料でアドバイスを行っている公的機関です。

譲受者である(有)協栄工業様は譲渡者である橋口鉄工所様の指導のもとで技術承継を目指し、従来外注に依存していた分野を内製化することで、利益率向上、新分野進出を図ることになりました。

今回の事例は取引信用金庫の紹介により顧客同士がそれぞれの地域の事業引継ぎ支援センターに登録し、事業譲渡が成約した県内で初めての事例となりました。

後継者不足により廃業を考えていた橋口鉄工所様でしたが、いままで培った高い技術や優良な得意先を失うことなく新たな企業に事業譲渡することが出来ました。

川口信用金庫では事業承継だけでなく、企業が抱えるさまざまな課題を解決する活動を推進しておりますので、どうぞお気軽にご相談下さい。

「秘密保持契約書」を提出すれば
お互いの情報を確認出来ます。

先方も次のステップ
に進みたいようなの
で秘密保持契約を締
結しましょう。

どんな企業が
興味をもって
くれたのかね。

H鉄工所様に
連絡してみます。

東京都多摩地域事業
引継ぎ支援センター
からの連絡で、〇〇
信金の取引先がH鉄
工所様に興味を持っ
ているそうです。

埼玉県事業引継ぎ支援センターにて
トップ面談が行われました。

令和元年
7月某日

(有) K工業社長

多摩センター担当者

とても立派な企業だね。
ここの安心して事業を任せ
られそうだ。

そうですね。一度先方の
社長さんと面談してみても
いかがですか？

その後、工場への訪問や確定申告書等への
デューデリジェンスを実施、

トップ面談で二人は意気投合。
事業譲渡に向けて話し合いを
進めることになりました。

事業拡大に向けて鉄工部門の
内製化を考えていました。

(有) K工業社長

**事業承継の悩み
ご相談ください**

- ① 川口信用金庫では事業承継の相談をお受けしています
- ② 事業承継に関するお悩み、どんなことでもお気軽にご相談ください

途中条件面で難しい局面
もありましたが、

支店長が毅然とした
態度で対応し、課題を
乗り越えることが出来
ました。

令和元年12月に基本合意契約に
たどり着きました。

かわしんに
相談して
本当に
よかった

この一言がとても
印象的でした。

令和2年1月31日
事業引継ぎ成約式が行われ、
県内信用金庫取引先同士の
事業譲渡が成立しました。

川口信用金庫 事業引継ぎ 成約式

廃業相談からM&Aによる事業譲渡に成功した事例

S支店
ロビー

ハア...

令和元年
5月某日

かわしん

従業員を後継者にしようと
事業承継の準備を始めたの
ですが、

H氏は鉄工所の経営者。
確かな技術で取引先にも
恵まれ、順調に経営を続け
てきました。

H鉄工所 H氏

事業を継いでもらえる
あてもないし...
廃業するしかないのかなあ

引き継ぐ予定
だった従業員が
病気で辞めて
しまったね...

工工
廃業を
考えている!?

やあ、支店長
実はね...

Hさま、いらっしやいませ。
どうされたんですか?

S支店 支店長

埼玉県事業引継ぎ支援センターは「産業競争力強化法」に基づいて設置された公的相談窓口で、事業承継に関する相談アドバイスを無料で受け付けています

そんな...
そつだ、埼玉県事業引継ぎ
支援センターに相談して
みましょう!
引き継ぎ先が見つかるかも
しれません。

そんなところがあるんだ。
一度相談してみるか。

事業引継ぎ
支援センターから
電話です。

ごぼろくして...

地域産業支援課

ノンネーム情報

譲渡情報	
業種	鉄工業
所在地	埼玉県西部
業種	108~12005
譲渡理由	後継者不在
条件	専業・継続

相談内容はデータ
ベースに登録され、
ノンネーム情報(※)
として全国のセンター
や登録民間支援機関が
閲覧できます。

当金庫も登録民間支援
機関になりました

センターでは担当者が
事業内容などを詳しく
ヒアリングしてくれます。

ご希望はよく
わかりました。
引き継ぎ先を
探してみます。

わかりました。

本部のフォローも
お願いします。

センター担当者

地域産業支援課

(※) ノンネーム情報：対象企業が特定出来ないように簡略化された企業情報

企業レポート

株式会社ハードコート



設立 昭和55年9月
 代表取締役 佐藤 貞守
 資本金 1,000万円
 従業員数 53名
 本社 志木市上宗岡2丁目18番7号
 TEL 048-473-8722
 FAX 048-473-8022
 http://www.hardcoat.co.jp
 事業内容 アルミニウム、マグネシウム等の軽合金の表面処理(硬質陽極酸化処理・化成処理・樹脂含浸処理)



志木北支店

住所 志木市上宗岡2丁目18番30号
 TEL 048-474-8511 (代)



飯塚支店長



【企業概要】

当社は昭和32年4月に創業、昭和55年に法人成りし現在国内3工場(志木本社・東松山工場・長野工場)と海外はベトナムに工場があり、自動車部品、精密機械部品のアルマイト表面処理を行っております。当社は、アルミニウム・アルミニウム合金の表面に、独自の超高速電解法により、短時間で超硬質のセラミック皮膜を生成させる硬質アルマイト表面処理加工の開発に成功し『ハードコート』と名付けました。

昨年は、本社工場を建て替え、震度7の地震発生時にも最低1時間は倒壊しない耐震構造により、社員と地域の安全を確保し、又、お客様から安心して受注を頂くための高品質保証の設備も導入致しました。当社は、感謝と奉仕の精神で、取引先や大学などと連携した技術開発にも積極的に取り組み、お客様から最も信頼される最良のパートナー企業を目指しております。

【経営者よりメッセージ】

弊社の社是『感謝する心・奉仕する心』は、創業者の訓示であり、経営方針の基盤となっております。社員の持てる力を最大限に結集し、人間力で環境変化に柔軟に対応できる提案型の自立した企業を経営理念としております。また挑戦する意欲で技術力を徹底的に磨き、品質・コスト・サービス面で、お客様満足度No.1を目指し、日々努力を重ねて参りました。弊社の技術力は、コラボレーション(お客様や顧問の先生、業界団体と共同開発した技術)とイノベーション(技術を組み合わせ、さらなる性能向上や環境規制にも対応可能な技術を作り上げる)により新たな技術が創出され、大手自動車メーカー・大手部品メーカーとの3社共同による特許申請を実現させております。

今期で設立40周年を迎え、今後も社是の精神を社員一同が胸に秘め、知恵を出し合い邁進していく所存であります。

株式会社オーガニック国土計画



設立 平成7年11月
 代表取締役 長谷部 正美
 資本金 1,000万円
 従業員数 21名
 本社 さいたま市見沼区東大宮7丁目43番地4 ヨシムラビル2F
 TEL 048-689-0131
 FAX 048-689-0617
 http://www.organic-nlp.com/
 事業内容 補償コンサルタント業・建築設計



東大宮支店

住所 さいたま市見沼区東大宮6丁目30番地39
 TEL 048-685-1131 (代)



新井支店長



【企業概要】

当社は、補償コンサルタント業、建築設計業として平成7年11月に設立・創業。主に官公庁(県および市町村)より公共事業の業務を請け負っております。補償コンサルタント業務とは、公共事業を施行する場合、土地を取得したり、事業に支障となる建物等を移転したりすることが発生します。そこで国、地方公共団体等は権利者に対して法令などの規定に従って正当な補償を行う必要があります。その際権利者に生じる損失の補償を国、地方公共団体等の起業者になりかわって調査・算定する業務のことです。

公共事業を計画的に実施していくためには、用地が円滑に確保されることが不可欠であります。当社は、用地の確保という面からも起業者をサポートし、公共事業の円滑な運営を支えております。

【経営者よりメッセージ】

弊社の軸は補償コンサルタント業務であります。補償コンサルタント業務は、「公共用地の取得に伴う損失補償基準要綱」の閣議決定後、制定された基準を基に補償業務を行っております。この公共用地取得業務とは、例えば、道路、河川、公園、鉄道等の社会資本を整備する業務です。私どもは、その一部を担っております。弊社が行っている業務は、拡幅することにより、余儀なく移転する建物等の調査積算業務です。公平・円滑をモットーに、誰もが平等に正当な補償が受けられるよう、今後も補償という生活に密着した業務を行ってまいります。

一企業として、社会資本整備に貢献できる会社として努力して参ります。

※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

●「第5回事業承継セミナー」開催

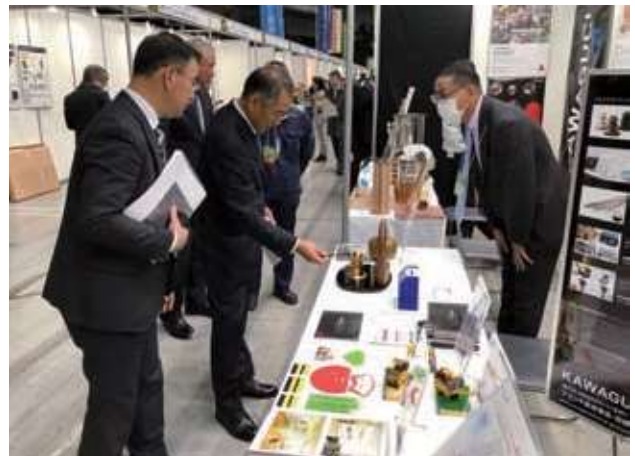
川口市を経営基盤とする当金庫と青木信用金庫、(公財)川口産業振興公社共催による事業承継セミナー(第5回)が2020年1月23日(木)に開催されました。講師として有限会社タカザワ企画代表(一般社団法人埼玉県中小企業診断協会会長)の高澤彰氏を迎え『会社の「磨き上げ」～継ぎたい・継がせたい会社にする～』と題し、自社を継ぎたい企業にするにはどうあるべきかを具体例を交えてご講演いただきました。



●「彩の国ビジネスアリーナ2020」開催

2020年1月29日(水)30日(木)、さいたまスーパーアリーナにて国内最大級のビジネス展示会「彩の国ビジネスアリーナ2020」が680社の参加により盛大に開催され、2日間で17,603名が来場しました。

当金庫からも27社の取引先が出展し、積極的なビジネスマッチングの機会として多くの商談が行われました。



●「デジタルスキル向上セミナー」開催

川口信用金庫は、Grow with Googleのパートナーとして、2020年2月14日(金)本店10階スカイホール「絆」にてGrow with Google講師を招き、デジタルスキル向上セミナーを開催しました。

Grow with Googleとは、Googleがこれまで行ってきたトレーニングによって培われたノウハウを活かし、多様な領域の人々へ無料でデジタルスキルトレーニングを提供するプロジェクトです。

第一部「はじめてのデジタルマーケティング」第二部「Googleマイビジネスのはじめ方」と題し、70名以上が参加した本セミナーでは、デジタルマーケティングの基礎的な知識だけでなく、実践的な導入事例なども豊富に紹介されました。

※Google、Googleマイビジネスは、Google LLCの商標です。





川口信用金庫



発行、川口信用金庫
地域産業支援課

〒332-8686 埼玉県川口市栄町3丁目9番3号

T E L : 048-259-4111

HPアドレス : <https://www.shinkin.co.jp/ksb/>