

第48号

かわしん 景況レポート

(令和3年7月～9月期調査)

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 2021年9月1日（水）～9月7日（火）
3. 調査の内容 2021年4～6月期と比べた2021年7～9月期の業況
2021年7～9月期と比べた2021年10月～12月期の見通し
特別調査「中小企業の雇用環境について」
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 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。



ガーベラ

目次

時 流	P1
地域を支える企業紹介	P2～P3
NEW FACE（創業・新規出店企業紹介）	P4～P5
SDGs取組推進企業の紹介	P6～P8
川口信用金庫×日本工業大学 SDGs対談	P9～P14
全 業 種	P15
製 造 業	P16
卸 売 業	P16
小 売 業	P16
サ ー ビ ス 業	P17
建 設 業	P17
不 動 産 業	P17
特 別 調 査	
中小企業の雇用環境について	P18
企業レポート	P19
支 店 紹 介（宮代支店・鷺宮支店）	
ビジネスマッチングサイト（しんきんコネクト）	P20～21

時流 2021年度下期の経済見通し



信金中央金庫 地域・中小企業研究所
上席主任研究員

つのだ たくみ
角田 匠

経歴

昭和41年4月21日生まれ

平成元年4月 山一証券入社

山一証券経済研究所 企業調査部

平成5年4月 日本経済研究センター出向

平成7年4月 山一証券経済研究所 経済調査部

平成10年1月 山一証券経済研究所 退職

平成10年2月 信金中央金庫（旧全国信用金庫連合会）入庫
総合研究所 調査役

平成22年4月 地域・中小企業研究所 上席主任研究員

新型コロナウイルスの感染は、2020年2月頃から広がり始め、すでに1年半を経過しましたが、依然として感染収束への道筋は見えてきません。ワクチン接種は着実に進展しているものの、収束に不可欠とされる経口投与型治療薬の開発に時間を要しているからです。世界各国でも感染一服と再拡大が繰り返されており、国内においては断続的な緊急事態宣言の発令とそれに伴う活動制限が景気の下押し要因になっています。

4回目の緊急事態宣言は、東京都を対象（沖縄県は継続）として、7月12日に発令されました。東京オリンピックの開催を前にした高揚感などから人流が増加し、新型コロナの感染が再び広がり始めたためです。当初は予防的措置として発令されましたが、東京周辺の自治体にも感染が広がり始めたことで、8月2日からは関東3県と大阪府も対象地域となりました。その後も感染拡大には歯止めがかからず、8月後半に宣言対象地域は21都道府県へ拡大されました。4回目の緊急事態宣言は9月末に解除されましたが、サービス消費が盛り上がる夏休みが対象期間になった影響は大きく、7～9月の個人消費は大きく下振れしたとみられます。

今年度下期の個人消費についても、引き続き新型コロナの感染状況がカギを握るとみています。ワクチン接種の進展によって感染が抑制されるかどうかは焦点です。日本のワクチン接種は欧米主要国に比べて遅れていましたが、9月半ばにはワクチン接種完了率（2回の接種を終えた人の比率）が50%を超えました。集団免疫を獲得するためには人口の60～70%が免疫を持つ必要があると言われており、まだその水準に達していませんが、接種が進んだ高齢者を中心にワクチン効果は出始めています。

もっとも、感染力の強いインド型変異株（デルタ型）が世界的に拡大しており、ワクチン接種が進んでいる米国や欧州主要国でも感染が再拡大しています。接種完了率が65%を超えたイギリスでさえ、活動制限の緩和とともに感染が再拡大しています。従来型のウイルスであれば、日本では今年の夏頃からワクチン効果が顕在化するはずでしたが、感染力の強いデルタ型が出現したことで、感染を抑制するための接種率のハードルは上がっています。デルタ型へのワクチン効果が弱い場合には、年末にかけて再び感染が広がるリスクがあります。感染状況によっては5回目の緊急事態宣言が発令される可能性も否定できず、その場合には経済活動の正常化はさらに遅れることになります。

一方、日本経済全体でみるとコロナ禍の落ち込みから着実に回復しています。その原動力となっているのが輸出で、足元の輸出額はすでに感染拡大前の水準を取り戻しています。コロナ禍におけるテレワークの定着やオンライン授業の広がり、ネット通販の拡大などは世界的な動きであり、日本企業が高シェアを握る電子部品や高機能素材の需要が急増しているためです。

ただ、今年の夏は東南アジアでも感染が広がり、ロックダウン（都市封鎖）によって域内の経済活動に支障が生じています。日本向けの部品供給も滞っており、自動車を中心に国内生産に影響が出始めています。減産の動きがさらに広がるようだと、コロナ禍の日本経済を支えてきた輸出の回復にもブレーキがかかる可能性があります。2021年度下期の景気を展望するうえで、東南アジアの感染状況とサプライチェーンを通じた供給制約による影響には注意が必要だと考えています。

株式会社 トンボ楽器製作所（戸田支店）

◆人生を豊かにする企業でありたい

住所：戸田市下戸田 2-12-27

TEL：048-442-3148

mail: <https://www.tombo-m.co.jp>

事業内容：楽器（ハーモニカ・

アコーディオン）

製造販売



1902 年（明治 35 年）真野清次郎氏により創業。1917 年（大正 6 年）ハーモニカの製造を開始、1930 年（昭和 5 年）にアコーディオンの製造を加え専門メーカーとして現在に至ります。永い歴史を通じて培われた製品は多くのハーモニカファンやプロ奏者に愛用され、10 ホール・ハーモニカでは長瀬剛、ゆずなどに愛用されている「メジャーボーイ」などがあります。海外でも品質の良さが認められ多くのトップアーティストが使用しており、現在は 40 ヶ国以上に輸出を行っております。



（株）トンボ楽器製作所本社



アコーディオン



ハーモニカ



上福岡設備工業 株式会社（ふじみ野支店）

◆短納期 高品質 社員が幸せに暮らせる会社

住所：ふじみ野市駒林 210

TEL：049-261-6866

URL: <https://kamifukuoka-setubi.com>

事業内容：空調プラント・防火煙制

御機器 製造販売



1974 年に金属製品製造業として創業し、2018 年に現経営者に事業継承しました。空調機器事業を主力商品として営業しております。

「SPEED & CHALLENGE ACTION & CHECK」を経営理念とし、量産志向の空調機器業界にあって、生産技術力を活かしたオーダーメイドや問い合わせ後、瞬発性・俊敏性・対応力をもってあらゆる面からサポートさせていただきます。防排煙ダンパー・ダクト・鋼材加工や商業施設の空調機器を数多く取り扱っております。まずはお気軽にお問い合わせください。

2021 年 ファイバーレーザー溶接機 導入

2022 年 ファイバーレーザー切断機 導入予定



上福岡設備工業（株）本社



ファイバーレーザー溶接機



ベンダー



シャーリング



ダンパー



ダクト

株式会社 ボウルド (岩槻支店)

◆お客様の大切な写真をいつまでも綺麗に

住所：さいたま市岩槻区加倉 5-10-91

TEL：048-758-7031

URL：<https://www.rakuten.co.jp/bould/>

事業内容：「額装用裏打ちシート」



製造販売

昭和 59 年に創業し、額装用裏打ちシートの製造を行ってまいりました。今年度より生活に身近な存在として、当社商品を直接消費者の皆様へお届けしたいという強い思いから、今までの技術・経験を活かし自社ブランドを設立致しました。

取扱い商品の「額装用 FP 裏打ちシート」は、「楽天市場」「Amazon」のネットショッピングにて販売しております。大手メーカー品と同等の品質、豊富な種類、初心者の方でも取扱いしやすい商品となっております。記念写真や冠婚葬祭、日常生活からプロフェッショナルな用途まで様々なシーンに対応しておりますので、是非ご利用ください。



BOULD
ボウルド楽天市場店



各種FP裏打ちシート



株式会社 さわいち (鴻巣支店)

◆素材の旨味を活かす本格手打ちうどんを是非ご賞味下さい！

住所：所沢市東所沢和田 3-31-3

ところざわサクラタウン 202

TEL：04-2951-0301

URL：<http://teuchi-udon-sawaichi.com>



事業内容：飲食業

営業時間：10:00～22:00

(定休日：無休)

日本文化の発信拠点としてKADO KAWA が手掛けているところざわサクラタウン内に 2020 年 11 月にオープン。素材と調理方法にこだわった本格手打ちうどんを手軽にいただけます。さわいちでは常に新しいうどんの味の可能性を追求し、さらにお客様に喜ばれるうどんを提供できるよう努力してまいります。また自家醸造設備にて個性豊かなクラフトビールも提供。

サクラタウンへご来場の際は、本格手打ちうどんとオリジナルのクラフトビールを是非ご賞味下さい。



肉なす汁うどん



クラフトビール (ベクターペールエール)



自家醸造設備



本格手打ちうどん さわいち店内

まさしん整骨院（仲町支店）

◆プロの指圧で身体の疲労・痛みをほぐします！

住所：川口市西川口 3-33-28

TEL：048-299-8885

URL：<https://a-kani.wixsite.com/website>



事業内容：整骨院

令和2年7月に西川口にて開業したばかりの整骨院でございます。施術スタッフは柔道整復師・作業療法士の国家資格を習得しており、患者さまに的確な施術をすることができます。また、最新の低周波治療器を導入しておりますので、患者さま一人一人に合わせた施術を心がけております。身体についてお悩みのある方、当院にご相談ください。

【受付日時・時間】

月・火・水・金 AM9:00～PM6:30

土 AM9:00～PM5:00

【休診日】 木・日・祝祭日



施術風景



低周波治療器

PAN SHARE（宮代支店）

◆都内五つ星ホテルにてベーカリーシェフを務めた店主が作るこだわりのパンはいかがでしょうか？

住所：白岡市新白岡1丁目1番地3

TEL：0480-31-8749

事業内容：パン製造・販売

営業時間：11時00分～18時00分

定休日：月・火曜日

令和3年11月にオープン。パンを通して、美味しさ・人とのつながり・笑顔をシェアできるお店をコンセプトに独立いたしました。勤務時代にはパンの世界大会の最高峰モンディアル・デュ・パンにて日本大会4位を受賞するなど様々な大会で成果を収めてきました。自らのお店でもその経験を活かし、国産小麦やフランス産小麦など複数の小麦粉をブレンドし、地域の食材をふんだんに使用したパンや得意の「揚げない焼きカレーパン」等を提供しております。今後は、農家の方との交流を深め、地元野菜や果物を使った商品の提供を予定しております。JR新白岡駅から徒歩5分以内の場所にて営業しておりますので、近くにお越しの際は、是非お立ち寄りください。



代表 本多 伸也



↑各種バゲット



ヴィエノワズリー



合同会社 AXIVE Entertainment (川口中央支店)

◆西川口駅すぐ！ 口コミ高評価の美容エステサロンとホワイトニングサロン

住所：川口市並木 2-19-15

ロイヤルシティ西川口第 6 602

TEL：070-8411-1283

店舗名：S Beauty Lounge



事業内容：

美容エステサロンショップ

ホワイトニングサロン

令和 2 年 8 月法人設立、最新型の「ハイフマシン」を導入し、お肌のお悩みに合わせたメニューや歯のホワイトニングを行っております。「美」と「癒し」をテーマとしており、ホットペッパービューティーの口コミでも高評価をいただいております。日常の疲れを少しでも癒して頂けるようスタッフ一同頑張っております。

また、当社関連会社がプロデュースしている歌手「三浦 風雅」が、令和 3 年夏フジテレビ系列月曜 9 時「ナイト・ドクター」の挿入歌に抜擢されており、7 月にメジャーデビューも果たしました。今後活躍が期待されるアーティストとなっておりますので、皆様の応援を頂けると幸いです。



人気No.1 HIFUの最新マシンでリピート率92%



お客様1人1人に寄り添うカウンセリング



白を基調とした清潔で明るいサロン



関連会社がプロデュースしている歌手「三浦 風雅」

株式会社 しょうがのむし (営業推進部)

◆2019年に開催された「世界を変える起業家 ビジコンinさいたま2019」で優勝

住所：さいたま市見沼区大谷 1262-3

TEL：050-5579-4606

事業内容：発酵ジンジャーエールの醸造・販売



さいたま発、日本初の発酵ジンジャーエール醸造会社です。欧米では 300 年以上も親しまれている、ジンジャーエールのルーツになった発酵炭酸飲料で、そのまま飲んでもおいしく、お酒で割っても最高な、ノンアルコールの嗜好品。

飲めば身体の中からぽかぽか、まるでお酒を飲んだような錯覚を起こします。

「世界を、もう一度発酵ジンジャーエールに夢中にさせる」を使命に、国内&アジア市場の形成に尽力しています。

製造・販売の過程で様々な課題解決に取り組み、商品が売れば売れるほど、地域の課題が少しずつ解決していくビジネスモデルを推進しています。



埼玉から世界へ、本格ジンジャーエールを届けたい



見沼で採れた生姜



代表取締役 周東 孝一



日本初「発酵ジンジャーエール」でアジアのノンアルコール市場に革命を…



発酵ジンジャーエール醸造所

増幸産業 株式会社 (本店営業部)



SDGs達成に向けた県内企業等の取組方針

社是である「おもしろ可笑しく一所懸命」と「超ISO（継続的改善活動）」をモットーにユニークかつオリジナリティーのある活動を目指しております。「もっと良くなるにはどうしたら良いか」「在りたい姿と在るべき姿」を常に創造し、課題を明確に定めて取り組んでいきます。私たちの小さな活動が、より良い世界になるための「種まき」となることを願っております。



取組概要のご紹介

地球環境の保全

- ・CO₂削減・省エネルギー対策・3Rの推進（リデュース・リユース・リサイクル）
- ・廃棄物の管理・社内緑化運動（マスコ緑の会）
- ・洗剤、紙類等の詰替可能製品の選択購入

地域への貢献

- ・地域清掃活動・地域イベントへの参加・ボランティア活動・寄付活動

働きがいのある会社

- ・社員満足の追求・健康経営・誕生日休暇制度
- ・プレミアムフライデーの実施・資格支援制度・人材育成
- ・グリーンカード作成（自己推薦・他者推薦制度）

新しい分野への挑戦

- ・CNF（セルロースナノファイバー）・電池材料・バイオマス
- ・クールビズ及びウォームビズの導入。
- ・未利用資源の有効利用・マローリマルジョン



水素自動車「MIRAI」を導入



健康経営 縄跳びダイエット



社内献血活動



マングローブ植林活動

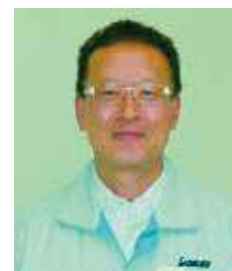


サンゴ礁環境保護活動



増田社長からのメッセージ

地球は今、回復力の限界を迎えつつあります。国やイデオロギーの違いを超えて、同じ地球に住まう地球人として生態系を維持し、私たちが住み続けられる環境であり続けるようにするために「2030年までに持続可能な17の開発目標」がSDGsです。会社が、また社員一人ひとりが真剣に考え、できる事を最大限にやらねばなりません。仲間と集い、活動の輪を広げなければ、子供たちが笑顔で心豊かに暮らせる地球環境は維持できません。弊社は今年度、マングローブ植林活動・サンゴ礁環境保護活動・社内献血活動を実施しております。皆で力を合わせて、実のある活動を推進していきましょう。



企業プロフィール

所在地 埼玉県川口市本町1-12-24
電話番号 048-222-4343
業種 機械製造販売業
事業内容 超微粒摩砕機、超精密粉砕機、衝撃式粉砕機
従業員数 25人
URL <http://www.masuko.com/>



マルタケ運輸 株式会社(蒲生支店)



SDGs達成に向けた県内企業等の取組方針

「全従業員の幸福を追求するとともに、社会の発展に貢献すること」という経営理念に基づいて活動している。この考え方は持続可能な開発目標（SDGs）と同じ方向を目指すものであり、社員一人ひとりが誠実に事業活動に取り組むことにより、SDGsの達成に寄与していく。



取組概要のご紹介

3Rの推進（リデュース・リユース・リサイクル）

- ・PC、スマートフォンの配布により、ペーパーレス化推進
- ・洗剤、紙類等の詰替可能製品の選択購入

省エネ

- ・事務所、倉庫等の照明のLED化
- ・不要照明及び空調のoff徹底
- ・ドライブレコーダー及びデジタルタコグラフを活用したエコ速度遵守の管理・指導徹底

気候変動

- ・拠点間会議のweb化による移動の省エネ
- ・「エコ・ドライブ研修」による燃費改善指導
- ・クールビズ及びウォームビズの導入

人材育成・環境学習

- ・採用教育、幹部定期的面談などの機会を通しての「地球に優しい」「環境を破壊しない」活動の重要性の周知徹底

社会貢献活動

- ・営業所周辺の清掃活動を通しての地域環境の改善、ひいては会社理念の「社会発展に貢献すること」の実践



営業所周辺の清掃活動



事務所照明LED化

二酸化炭素
濃度計の設置

社内緑化運動

武田社長からのメッセージ

地域のため、社会のためと大きく構えても、やはり自社の事業活動を一丁目一番地としなければ、その取組は長続きしません。会社とSDGsとは何かがどこかで必ず結びついています。目標の設定をなるべく具体的な数値として社員にも分かりやすい形で示せば、浸透度も高くなります。世の中への貢献や、2030年までの10年という長いスパンを気にかける必要はないと思います。



企業プロフィール

所在地 埼玉県草加市柿木町1097-4
 電話番号 048-936-4521
 業種 道路貨物運送業
 事業内容 一般貨物自動車運送事業、自動車運送取扱事業、倉庫業
 従業員数 392人（令和2年10月31日現在）
 URL <https://marutake-transport.ci.jp>



埼玉興産 株式会社 (本町東支店)



SDGs達成に向けた県内企業等の取組方針

基本理念である「語り継がれる信頼」に基づき行動し、地域で一番愛され、働きがいのある建設会社を目標に顧客、社員及び地域社会の幸福と発展に貢献する。これはSDGsと同じ方向を目指すものであり、従業員全員が着実に取り組むことにより、SDGsの達成に貢献していく。



取組概要のご紹介

- | | |
|-----------------|---|
| 3 【保健】 | 全社員の健康診断とインフルエンザ予防接種を会社負担で実施 |
| 4 【教育】 | 職種別、職位別の研修を定期的実施 |
| 5 【ジェンダー】 | 女性管理職の登用、埼玉県多様な働き方実践企業 |
| 7 【エネルギー】 | エアコンの温度設定によるエネルギー消費削減 |
| 8 【経済成長と雇用】 | 幅広い職種に渡る採用を行っている
各種ハラスメント撲滅への啓発 |
| 11 【持続可能な都市】 | より良い街にすること、また地域に貢献するため毎月近隣清掃を実施
BCPの作成(地震・水害・感染症)、川口市地域貢献事業者認定 |
| 12 【持続可能な生産と消費】 | 施工品質の向上、廃棄物の適正な管理 |
| 13 【気候変動】 | エコアップ活動(埼玉県エコアップ認証)、エコカー導入 |
| 15 【陸上資源】 | ブレインマンション(写真) 施工時において断熱型枠を使用 |
| 17 【実施手段】 | アヴェントゥーラ川口のパートナー企業として地域活性化を促進 |
| 【その他】 | 全社員が常にSDGsを意識できるよう「SAIWA SDGsカード」を携帯 |



断熱型枠使用ブレインマンション



近隣清掃活動の実施



SAIWA SDGsカード



アヴェントゥーラ川口
パートナー企業

北浜社長からのメッセージ

異常気象や少子高齢化による人材不足、消費者ニーズの多様化など我々を取り巻く地球環境をはじめビジネスや市場は急激なスピードで激変しているのを肌で感じるようになりました。今後環境課題や社会課題に配慮していない企業は、社会や消費者にネガティブに映り、事業の存続が難しくなると考えています。弊社にとってSDGsは、正しく企業を成長させる“道しるべ”であり、「新時代への成長戦略」となることを信じて取り組んで参ります。



企業プロフィール

所在地 埼玉県川口市末広3-14-10 電話番号 048-224-3494
業種 総合建設業
事業内容 賃貸マンション、工場・倉庫、商業施設、事務所、公共施設等の建設、改修工事、不動産取引、病院・クリニック改修工事
従業員数 80人
URL <https://www.saiwa.co.jp/>



公式SNSでも情報発信をしています！



2021年9月10日（金）川口信用金庫による寄附講座「創業の基礎」の贈呈式が日本工業大学埼玉キャンパスにて行われました。贈呈式終了後、日本工業大学 成田健一学長と当金庫 木村幹雄理事長によるSDGs対談が約1時間にわたって行われました。



日本工業大学 学長
成田 健一

川口信用金庫 理事長
木村 幹雄

産学連携で挑む ～地域に貢献するSDGsへの取り組み～

—SDGs活動を開始された経緯を伺います

成田 日本工業大学では2001年にISO14001を取得以来、20年にわたって環境推進活動を続けてきました。そういった活動が評価されてエコ大学ランキングで全国1位になったり、サステナブルキャンパス評価システムで最高級の「プラチナ」という称号をいただいたりしています。3年前から本学独自でNIT-EMS（日本工業大学環境マネジメントシステム）という形で活動を続けていく中で、こうして積み重ねてきた環境への取り組みをSDGsという切り口で情報発信する必要性が出てきたため、昨年10月に学

長直属の組織としてSDGs委員会を立ち上げました。EMS組織や企画広報室、教員、学生などもフレキシブルに入れるような組織体になっています。

木村 川口信用金庫は環境保全と地域経済発展の両立が地域社会の継続的な繁栄に必要であるとの考えから、京都議定書が発効された2004年5月にISO14001を取得しました。電気使用量の削減や廃棄物の分別、紙使用量削減など「環境にやさしい信用金庫」として地域経済の健全な発展と環境保全に貢献してきました。2015年に掲げられたSDGsのゴールやターゲットを見てみると信用金庫としての成

り立ち、業務内容、取り組んでいる社会貢献活動そのものがSDGsが掲げる「誰一人取り残さない」社会の実現に通じる活動であると考えました。2019年に役員・本部の各部長を構成メンバーとしたSDGs委員会を立ち上げ具体的に取り組むカテゴリーとして【環境保全】【地方創生】【社会貢献】の3つのゴールに取り組むこととしました。2020年4月にはSDGs宣言を行い、取り組みについてディスクロージャー誌などで公表しています。

—現在の取り組みをSDGsの枠組みに再定義する際、どのように活動をリストアップしていったのですか

成田 まずは今まで実施してきた

SDGs 対談

研究や活動を改めて見直してSDGsという物差しに当てはめながら「見える化」という作業を実施しました。ただ大学の先生方も自分のやっている研究テーマがSDGsとどうつながるかは最初なかなか見えていませんでした。例えばSDGsは「文化の面で弱い」という評価が多々あるのですが、17のゴールだけではなくそこに繋がる169のターゲットまでブレイクダウンして読み込むと、11の4番には「文化遺産の保護」というターゲットが実際に書かれているんですね。とすると建築で歴史的な建物の保存・修復をやっている先生方はずっとSDGsに関わっていることになる。こういった形で先生方に自分の研究がどこに当てはまるのかを確認していただいて、その上で本学がもともとやっていた取り組みや、学生自身がこれまでの活動についてSDGsの尺度で評価をした報告書を作成したりとか、そのあたりからまずはスタートしました。

木村 私共もSDGs推進にあたって選定した3つのカテゴリーにつ



いて、【環境保全】では埼玉県緑化推進事業への協力や資源リサイクルの推進、クールビズ・ウォームビズによる環境への負荷軽減に取り組んでいます。【社会貢献】については地域清掃、献血活動、あるいは地域のスポーツ大会への協賛・後援、行政などへの寄附といった広範囲な取り組みを行っています。また、【地方創生】については、地域の課題を克服し地域経済を活性化させる取り組みですので、これは地域金融機関としての本来的な使命と考えています。それには先ずそれぞれの企業が抱えている課題を把握し解決することで企業の成長を実現し、地域経済の発展に繋げようという活動が重要となりますが、各営業店と地域産業支援課が連携してさまざまな取り組みを積極的に進めているところです。

—SDGs活動に参加された結果、組織のスタッフや職員、組織外のステークホルダーに変化はありましたか

木村 SDGs宣言後、職員の意識改革を目的として取り組みへの関心を高めるような発信を行っていますが、発信の効果もあってかSDGsそのものへの職員の認知度は格段に上がったと感じています。職員の变化もですが、何より取引先の反応や変化が大きいことに驚いています。埼玉県ではSDGsパートナー登録制度を実施し、パートナー企業を公表していますが、そのリストを見ると当金庫のお取引先が想像よりも遥かに多く掲載されています。お取引先の事務所に訪問すると、



SDGsのポスターを掲げて社員に取り組みを促しているところもあり、SDGsが社会的なうねりになっていると感じます。当金庫には約一万社の取引事業先がありますが、新型コロナウイルス感染症の影響による売上減少など大変大きな影響を受けています。当金庫ではその全先に対してコロナの影響と資金繰りについてヒアリングを実施しましたが、多くの方から資金繰りや補助金等の相談があり、さまざまな方法で支援を実施しました。これまで地方創生といってもあまり関心がなかった職員も今回多くのお取引先の課題解決に携わったことで、信用金庫職員としてのプライドとモチベーションの向上につながったと思います。

成田 さまざまな取り組みをする中で、最近の学生はSDGsに対する意識が高い印象を受けています。Z世代とか、デジタルネイティブとか言われていますが、私はサステナブルネイティブと呼んでもいいく

らいたと思っています。今の学生は自分が社会に貢献したいという意識が非常に高い。大学で主催するビジネスプランコンテストでも例えば外国人シングルマザーを救うプロジェクトなど、本当の意味でのソーシャルビジネス的な取り組みを、誰かに言われたからではなく自分の発想として提案する事例が非常に多くなっています。もともとSDGsというのはMDGsの頃からの貧困と格差への取り組みという部分を引き継いでいてそこがメインのターゲットともなっていますが、以前は途上国の問題として考えられていたものが、そうではなくて先進国も含めた全体の社会構造がそうした問題を生んでいるという意識でしょうか。途上国の問題という距離感のある考え方から自分自身の身近な社会問題なんだという事実で学生たちが積極的に目を向けるようになり、興味を持って自らが積極的に貢献したいという意識を強く持っていることは非常に心強く思っています。問題を工学的に解決するという話ではなくて、複雑に絡み合った社会課題を色々な側面からトータル的に解決するという視点を持つことがとても重要と考えています。そういった芽は確実に育ってきていると感じます。

一「既存の活動に当てはめる」段階から数値目標計画作成といった新たな活動に発展させることについてはいかがですか

木村 SDGsではすべての国や地域が行動し、すべてのステークホルダーが役割を担うことが求められ

ます。参加のハードルを低くするという意味で既存の活動に当てはめるのは有効ですが、実際に新しいことを次々と取り組むことについては難しい側面もあります。

成田 大学としては具体的な社会貢献活動を増やしたいという思いから、学内でSDGs活動に対する補助金制度をスタートさせました。ペットボトル削減に向けて学内にウォーターサーバーを設置するといった取り組みも始めています。



LCセンターでは「SDGsキャンプ」と呼ばれるワークショップを開いて、様々な社会課題について自分たちで答えを考えてみようといった試みを始めました。秋学期には報告書としてまとめられると思います。

木村 地方創生につながる取引先の課題解決については、特に新型コロナウイルス感染症拡大により販路拡大、技術相談、人材採用、事業承継など相談内容は多様化、複雑化、専門化しており、従来の金融機関の枠組みやサービスだけでは対応しきれなくなっています。多様なノウハウを持った公的支援機関であるとか、大学のような教育機関、民間支援機関との連携がポイ

ントと考えています。そうした支援機関が力を合わせることで取引先の課題解決を図り、地方創生への貢献・SDGsの取り組みの深化につなげていきたいと考えています。

一SDGsの目標を設定していく中でそれぞれの機関が持っている価値観とのすり合わせが必要だと思うのですが、何かお考えはありますか

成田 大学全体のベクトルを合わせる意識改革が一番大事だと思います。本学では2030年に向けた中長期計画をスタートさせていますが、SDGsも2030年がゴールなんですね。学生自らが身に付けた専門力を社会に活かす経験を推進する組織として、「人と暮らしの支援工学センター」を昨年発足させました。色々な活動を経験することで教職員・学生を含めた意識改革が進んでいくのではないかと考えています。正直私は大学として、SDGsの取り組みについて旗を掲げるべきかという部分についてはかなり迷いました。組織全体の意識改革を行い、社会を変えていくという考え方を共有しないとSDGsに本当に取り組んでいることには当然ならないわけで、既存の取り組みのラベル張りだけではいわゆる「SDGsウォッシュ」、見せかけの行動になりかねないという危惧があったからです。そうは言っても大学が目指す社会貢献事業や、専門性を社会に還元することで実現できる課題解決の経験は、学生が社会に出たときにこそ役に立つのではないかと、地域の困っている人を「誰一人取り

残さない」ということに繋がっているのではないかと、それであればSDGsの看板を出しても良いと判断しました。学生にはいろんなステークホルダーと連携する経験をしてもらい、教職員にはSDGsの多面的・総合的な解決という本質部分の理解を進めてもらいたいと考えています。

木村 信用金庫の成り立ちや理念とSDGsとの関係についてお話をさせていただきますと、川口信用金庫の設立は関東大震災の翌年、大正13年に業界復興のために地元の鋳物業者が設立した

川口鋳物信用販売購売利用組合が前身となっています。SDGsとの関係でいえば「貧困をなくそう」「働きがいも経済成長も」「産業と技術革新の基盤を作ろう」といったゴールに合致しますから、信用金庫は生まれながらにしてその目的を体現していると思っています。私共の経営理念は「堅実・公正な経営に徹し、地域社会の繁栄に奉仕する」というものですが、中小企業の健全な発展、豊かな国民生活の実現、地域社会の繁栄に奉仕するという考え方は、SDGsが目指す「誰一人取り残さない社会の実現」を体現していると考えています。信用金庫は地域社会、地域経済を支えることが使命ですから、金融仲介機能を発

揮して取引先の課題解決を支援することで地域にも当金庫にも新しい企業価値が生まれ、それが地域創生と地域社会の未来につながると思います。2030年で終わりということではなく、積極的、継続的に取り組んでいきたいと考えています。



一大学におけるSDGsにおいては一般の企業と違って「学生への啓蒙」が一つの大きなミッションになりますが、大学と金融機関連携での可能性について何かお考えはありますか

成田 本学は実工学教育として50年以上にわたっていわゆる即戦力として現場で創意工夫できる技術者を多く輩出し、日本の高度成長を支えてきたという側面があります。当時は全体として品質の高い製品を安く製造すれば良いという価値観の中で全体が動いていたというところがあったと思いますが、今はそれだけでは高い評価は得られない、そんな時代になっていると思います。自分が作った製品が実際に社

会で使われたときに何が起こるのかということまで発想する必要があります。製品を作るということが製品を設計するのではなくて製品を通して社会をどう創るか、そういうところまでの発想がこれからの技術者には求められると思っています。SDGsの個々のゴールを目

指した研究をしているといっても、それをやった時に社会として何が起こるのか、ポジティブな効果だけではなくて逆にネガティブな効果は起こらないのかという発想ですね。社会現象は当然トレードオフ

の関係になっているので、その関係に目を向けて自分の技術を評価できる学生を育てる、SDGsの観点から大学がやるべき教育としては一番大事な部分ではないかなと思っています。工学系の学生ですから、機械工学を学ぶというだけでも非常に多くの科目を履修しなければならず、なかなか社会の実態とか、世の中の仕事とといった社会課題を発見していくための教育というのは、今までの教育ではできていなかった部分はあります。自ら社会課題を発見できる人材を育てるためには、SDGsの本質を理解することだったり、社会の仕組みを知ることだったり、とても大事なことです。これまでの反省を含めて、来年

度から「現代社会の基礎知識」という科目を新たに立ち上げます。お金の動きや企業の成り立ちなどをしっかり学んでもらうカリキュラムです。現在もSDGsそのものについて、入学後すぐにフレッシュマンゼミの中で本学のスタッフが解説する取り組みは既に始めています。

今回、秋学期として実施される寄附講座「創業の基礎」においてもSDGs経営という視点での講義も実施されると伺っています。そういうことを低年次から意識させる授業には、大きな可能性を感じています。

木村 川口信用金庫寄附講座「創業の基礎」は本年度で10回目となりますが、おかげさまで年々受講生も増え実施後のアンケートでも高い評価をいただいているようです。講師を担当している当金庫の職員からは受講生の皆さんの柔軟な発想や内に秘めたポテンシャルの高さなど、将来の地域経済の担い手として大きな手ごたえを感じていると報告を受けています。講義内容については地域産業支援課の中小企業診断士が中心となって作成しておりますので、創業時の経営理念の考え方や、資金調達ノウハウといった金融機関らしいテーマが中心ですが、今回は日本政策金融公庫、あるいは創業・ベンチャー支援

センター埼玉といった連携支援機関の方々や、実際の起業家の方々をお招きして創業時の想いや体験談を紹介してもらう講義もご用意させていただきました。男性専門の家事教室を主宰する（株）コンバート・ワンの尾上元彦様、従業員の多様な働き方を実践できる会社を立



ち上げた（株）abilightの安部博枝様、さいたま市産業創造財団主催のビジネスプランコンテストでグランプリを受賞し、さいたま市見沼区の生姜農業復活と発酵ジンジャーエールの醸造に挑戦する（株）しょうがのむしの周東孝一様といった多彩な講師陣にもご登壇いただきます。ただいま成田学長からもご紹介いただきましたが、中小・小規模事業者のSDGs経営支援を行っている中小企業診断士が実例を踏まえた講義も行う予定です。日本工業大学が実施されているビジネスプランコンテスト等でプラン策定をする際の基礎的な知識の習得にもお役立ていただけるのかと思いますので、学生の皆さんに

は是非本講座を受講していただきたいと思います。

一最後に今後双方でSDGs活動というものが発展し、更なる社会貢献へと繋がっていくために大学と金融機関が協力できるようなアイデア等ありましたら是非お聞かせください

木村 信用金庫というのは中小企業専門の金融機関です。昨今話題のESG経営などは大手企業が取り組むといった印象のものですが、SDGsは「誰一人取り残さない」という視点や、社会的な課題解決を

目指すといった視点から、社会全体で取り組まなくてはならないものだと考えています。私たちのお客様も、自分には関心がないから取り組まないでは済まされず、取引先からの要請でSDGs対応が求められるといったケースも今後増えていくと思います。中小企業の場合、事業計画も比較的短期間のものを策定することが多いのですが、SDGsは2030年というほぼ10年後のあるべき姿をイメージしていくということですから、取り組むこと自体が中小企業にとっても新たな事業計画を立てる際の参考になって競争力の獲得にも繋がると考えています。寄附講座のように大学生に向けた起業教育を始めとして、小中学生

あるいは高校生への金融教育にも取り組んでおりますので、次世代の人材教育についてはこれまでも増して取り組んでまいります。現在、小学生から大学生の皆さんはSDGsの達成目標である2030年には20代から30代へと成長し、経済の新しい担い手として活躍する時期となります。将来彼らが地域社会をリードしていくエネルギーを持った人材となるよう、御学と当金庫双方で協力して貢献していきたいと考えております。

成田 本学の卒業生の多くが中小企業に就職しています。本学の東京神田キャンパスでは社会人向けの専門職大学院としてMOT（Management of Technology：技術経営）課程を運営していますが、本学のMOTは中小企業をターゲットにしながらそこを活性化する、元気にするという事で色々取り組んでいるところです。ベン

チャー・中小企業の立ち上げでネットワークになるのは資金調達をどうするかという部分で、学生がベンチャー云々という話をしても実際にそれを立ち上げるというのは難しいというのが一般的だったと思います。しかし、昨今は金融機関でもESG投資といった形で、SDGsに則したものであれば積極的に投資をするようなスタンスに変わっていますから、そういう意味では中小企業もアイデア次第では元気になるという時代に多分なっているのだと思います。中小企業を支援している金融機関、そして我々や学生もそういうところに目を向けながら、自分の将来像というか、色々なロールモデルを目の当たりにすることが明確で、大きなモチベーションを持つことにもつながると思います。さまざまな情報をお互い提供しながら、中小企業のSDGsに絡んだ経営の立ち上げや、経営目標を立てると

いった場面でも幅広に本学も貢献できるところがあるのではないかと考えておりますので、今後ともよろしくお願ひしたいと思ひます。

木村 こちらこそ、どうぞよろしくお願ひいたします。



川口信用金庫寄附講座「創業の基礎」について

川口信用金庫寄附講座「創業の基礎」は、日本工業大学との産学連携契約に基づいて実施される特別授業で、本年度で10回目を迎えます。創業に関心のある学生が基礎的な知識を得ることを目的に、ビジネスモデルの考え方や事業戦略、マーケティングなどの講義を信用金庫職員が講師となって行います。SDGs経営支援を実践している中小企業診断士や実際の起業家を招いての創業体験談など、バラエティに富んだカリキュラムとなっています。本年度は2021年9月21日（火）から全14講義が実施されています。





全業種

All industry

業況・売上・収益

○業況

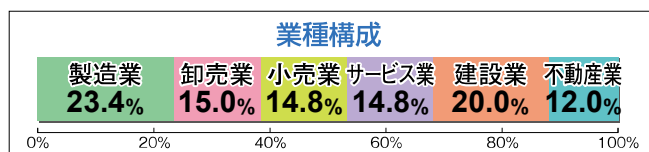
全業種の当期（7～9月）の業況判断DIは▲23.5で、前期（4～6月）の▲25.3と比べて1.8ポイント良化しています。来期（10～12月）については▲20.6とさらに良化すると予想しています。

○売上

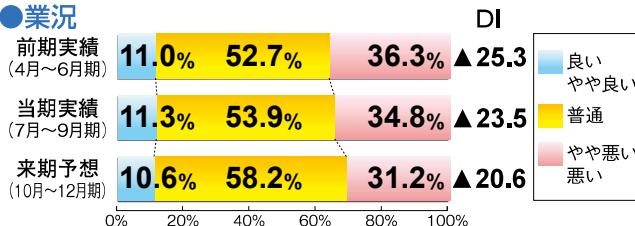
売上額判断DIは、前期▲16.7から当期▲11.0と5.7ポイント良化しています。来期は▲2.5とさらに良化すると予想しています。

○収益

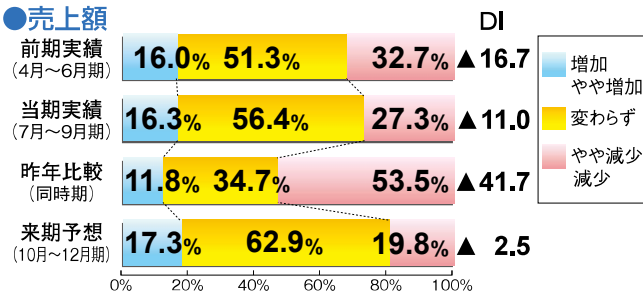
収益判断DIは、前期▲14.9から当期▲12.2と2.7ポイント良化しています。来期は▲5.1とさらに良化すると予想しています。



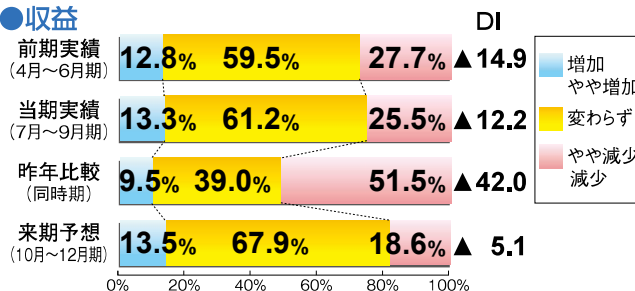
●業況



●売上額



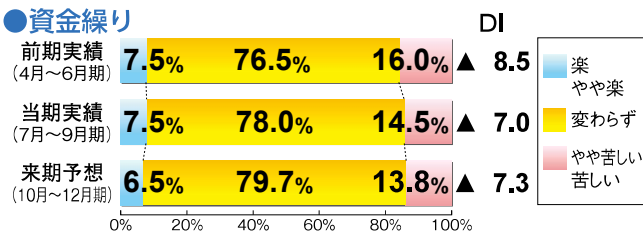
●収益



資金繰り

資金繰り判断DIは、前期▲8.5から当期▲7.0と良化しています。来期は▲7.3と悪化すると予想しています。

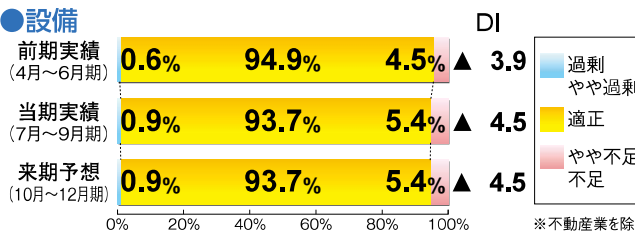
●資金繰り



設備

設備状況判断DIは、前期▲3.9から当期▲4.5と悪化しています。来期は▲4.5と横ばいになると予想しています。

●設備



お客様の声

- <製造業> 高付加価値である新商品の開発を行っており、仕入れ等先行き資金の支出に苦慮しているが、一定の需要が見込まれ軌道に乗れば売上高増加・利益率増加が見込める。自動車関係の仕事が増えてきているので、人材を増やそうと考えている。
- <卸売業> コロナ前に比べて売上は10%～15%程度減少となっている。ウッドショックの影響により仕入値が上昇、販売価格に反映できているが今後の仕入状況が心配とのこと。
- <小売業> 緊急事態宣言の影響により来店客数減少傾向となっている。通信販売等の宣伝強化を模索している。
- <サービス業> コロナ禍において、クリーニングの取扱いが減少の傾向にある。G.W・夏休みシーズンで車の外出がコロナ前と比べると少なく、車が動かなければ修理客も増加しないので売上が伸び悩んでいる。
- <建設業> 売上は減少傾向にあるが経費等を抑え上手く収益確保を図っている。材料費の高騰により利益率が低下している。現場コロナの影響により工期の遅れあり。コロナウイルス感染者が急増して、同業者にも感染者が出ている。
- <不動産業> 今日では家賃の値下げ依頼等減少しており、安定的な収益の確保につながっている。コロナ禍においても分譲住宅の販売順調であり業況良好と思料されます。賃貸物件、駐車場管理について特段の問題無く推移している。



製造業

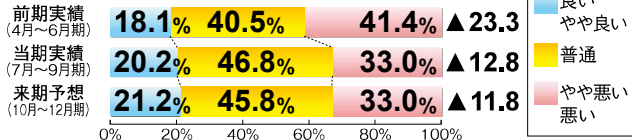
Manufacturing industry

業況・売上・受注・収益

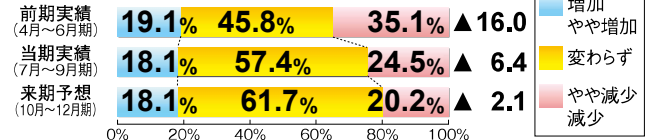
製造業の当期（7～9月）の業況判断DIは▲12.8で、前期（4～6月）の▲23.3と比べて10.5ポイント良化しています。来期（10～12月）は▲11.8とさらに良化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期▲22.3から当期▲4.3と18.0ポイント良化しています。来期は3.2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▲16.0から当期▲6.4と良化しています。来期は▲2.1とさらに良化すると予想しています。収益判断DIは、前期▲24.5から当期▲7.4と良化しています。また、来期は1.1とさらに良化すると予想しています。

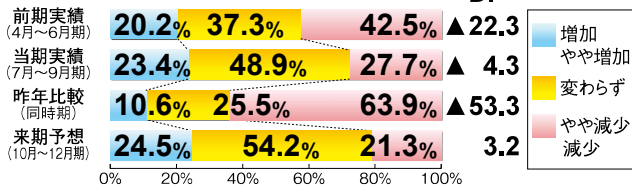
●業況



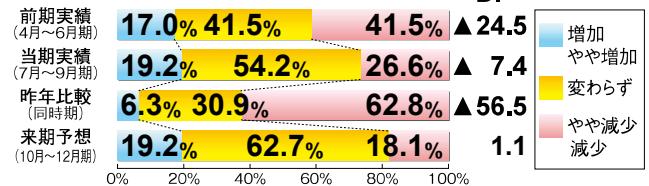
●受注残



●売上額



●収益



卸売業

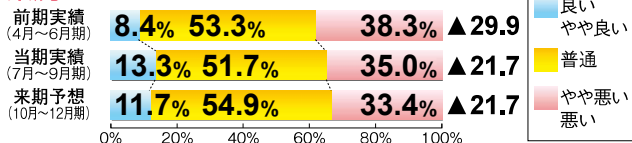
Wholesale industry

業況・売上・収益

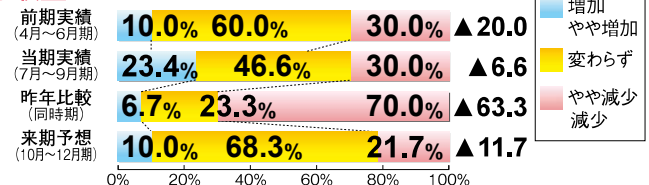
卸売業の当期（7～9月）の業況判断DIは▲21.7で、前期（4～6月）の▲29.9と比べて8.2ポイント良化しています。来期（10～12月）は▲21.7と横ばいになると予想しています。

売上額判断DIは、前期▲18.3から当期▲3.4と良化しています。来期は▲8.4と悪化すると予想しています。収益判断DIは、前期▲20.0から当期▲6.6と良化しています。来期は▲11.7と悪化すると予想しています。

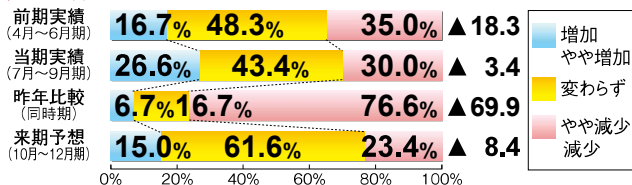
●業況



●収益



●売上額



小売業

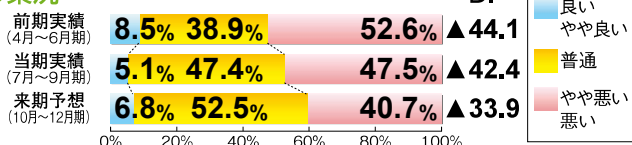
Retail business

業況・売上・収益

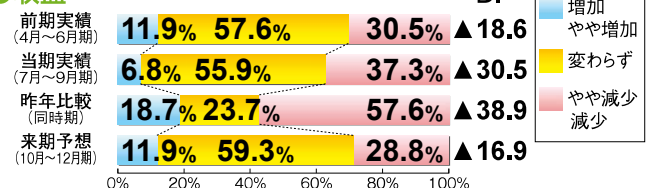
小売業の当期（7～9月）の業況判断DIは▲42.4で、前期（4～6月）の▲44.1と比べて1.7ポイント良化しています。来期（10～12月）は▲33.9とさらに良化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期▲25.3から当期▲23.7と良化しています。来期は▲15.2とさらに良化すると予想しています。収益判断DIは、前期▲18.6から当期▲30.5と悪化しています。また、来期は▲16.9と良化すると予想しています。

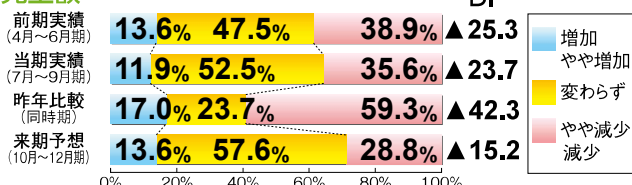
●業況



●収益



●売上額





サービス業

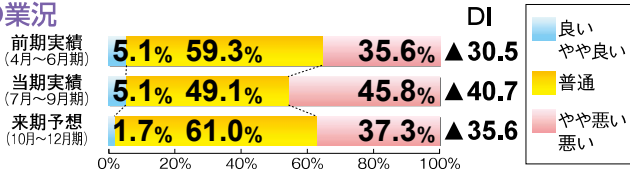
Service industry

業況・売上・収益

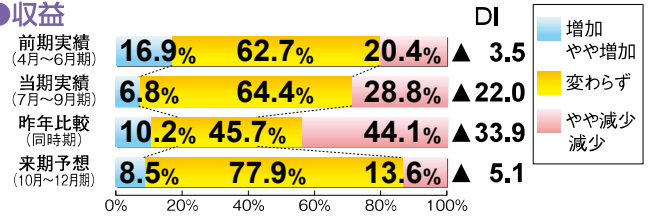
サービス業の当期（7～9月）の業況判断DIは▲40.7で、前期（4～6月）の▲30.5と比べて10.2ポイント悪化しています。来期（10～12月）は▲35.6と良化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期0.0から当期▲23.7と悪化しています。来期は▲22.0と良化すると予想しています。収益判断DIは、前期▲3.5から当期▲22.0と悪化しています。来期は▲5.1と良化すると予想しています。

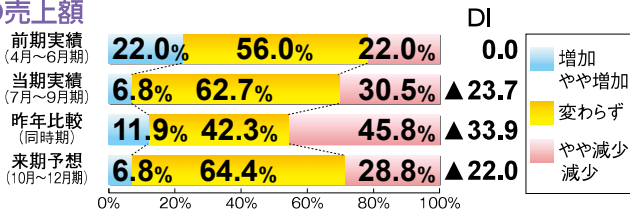
●業況



●収益



●売上額



建設業

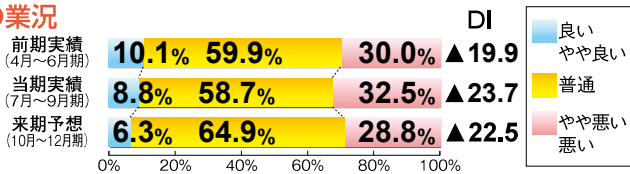
Construction industry

業況・売上・受注・収益

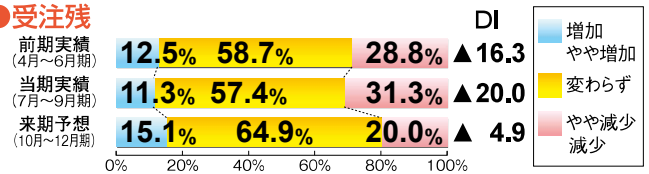
建設業の当期（7～9月）の業況判断DIは▲23.7で、前期（4～6月）の▲19.9と比べて3.8ポイント悪化しています。来期（10～12月）は▲22.5と良化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期▲18.8から当期▲13.7と良化しています。来期は0.1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▲16.3から当期▲20.0と悪化しています。来期は▲4.9と良化すると予想しています。収益判断DIは、前期▲19.9から当期▲12.5と良化しています。また、来期は▲3.6とさらに良化すると予想しています。

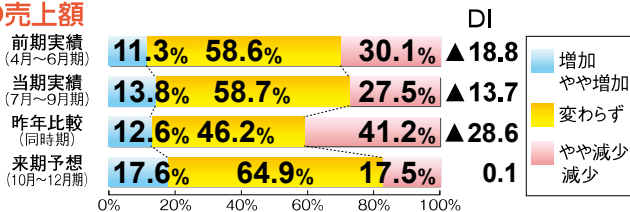
●業況



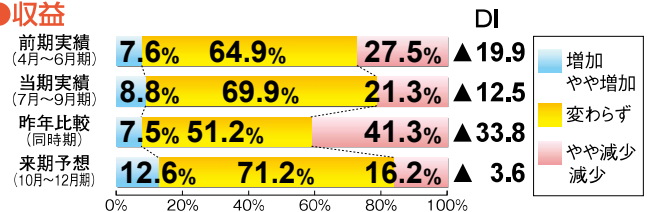
●受注残



●売上額



●収益



不動産業

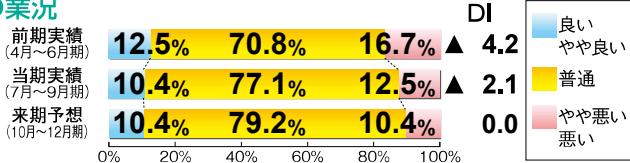
Real estate industry

業況・売上・収益

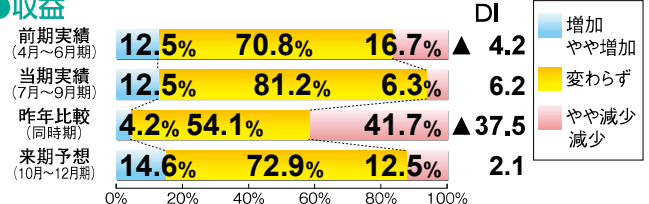
不動産業の当期（7～9月）の業況判断DIは▲2.1で、前期（4～6月）の▲4.2と比べて2.1ポイント良化しています。来期（10～12月）は0.0とさらに良化すると予想しています。

売上額判断DIは、前期▲6.3から当期2.2と良化しています。来期は2.1に悪化と予想しています。収益判断DIについては、前期▲4.2から当期6.2と良化しています。来期は2.1と悪化すると予想しています。

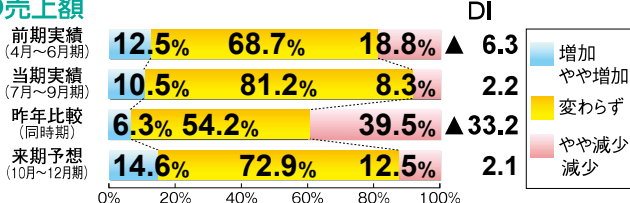
●業況



●収益



●売上額





- 問1. 貴社では、人手の状況をどのように認識していますか。人手が不足している場合は1～4より、人手が過剰な場合は6～9よりそれぞれ過不足のある職域をお答えください。なお、適正な場合は5を選択してください。

(選択項目)	(人数)	(構成比)	(選択項目)	(人数)	(構成比)
1.現場作業関係……………	78	19.4%	6. 現場作業関係……………	5	1.3%
2.営業・販売関係……………	25	6.3%	7. 営業・販売関係……………	2	0.5%
3.経理・財務・管理関係……………	10	2.5%	8. 経理・財務・管理関係……………	2	0.5%
4.その他の職種……………	3	0.8%	9. その他の職種……………	0	0.0%
5.適正……………	275	68.7%	合 計……………	400	100.0%

- 問2. 政府はこれまで、最低賃金を毎年3%程度、引き上げてきました(2020年を除く)。最低賃金の引き上げが、貴社の雇用に与える影響はありますか。正規社員への影響については1～5の中から、非正規社員への影響については6～0の中から選んでお答えください。

(選択項目) 正規社員への影響	(人数)	(構成比)	(選択項目) 非正規社員の影響	(人数)	(構成比)
1.減らす……………	9	2.3%	6.減らす……………	16	4.0%
2.変わらない……………	297	74.2%	7.変わらない……………	200	50.0%
3.増やす……………	18	4.5%	8.増やす……………	12	3.0%
4.わからない……………	55	13.7%	9.わからない……………	38	9.5%
5.もともと正規社員はいない……………	21	5.3%	0.もともと非正規社員はいない……………	134	33.5%
合 計……………	400	100.0%	合 計……………	400	100.0%

- 問3. 貴社では、人材確保のための職場環境改善へ向けて実施していることはありますか。1～9の中から最大3つまで選んでお答えください。なお、特にないという方は0を選択下さい。

(選択項目)	(人数)	(構成比)	(選択項目)	(人数)	(構成比)
1.同一労働同一賃金など非正規雇用の処遇改善……………	19	3.4%	7.高齢者の就業促進……………	16	2.8%
2.賃金引上げと労働生産性の向上……………	68	12.1%	8.病気の治療、子育て・介護と仕事の両立……………	9	1.6%
3.長時間労働の是正……………	73	13.0%	9.外国人等多様な人材の受入れ……………	18	3.2%
4.人材育成……………	105	18.7%	0.特にない……………	174	30.9%
5.テレワーク、副業・兼業など柔軟な働き方……………	17	3.0%	合 計……………	563	100.0%
6.女性・若者が活躍しやすい環境整備……………	64	11.3%			

- 問4. 人材確保が難しくなるなか、貴社では、生産性向上に向けた取組みをしていますか。1～9の中から最大3つまでお答え下さい。なお、特にないという方は0を選択下さい。

(選択項目)	(人数)	(構成比)	(選択項目)	(人数)	(構成比)
1.機械設備の導入……………	30	5.6%	7.M&Aなどの事業再編による規模の拡大……………	2	0.4%
2.IT投資の実施……………	9	1.7%	8.人材育成の実施……………	95	17.7%
3.企業間連携による業務の共同化等……………	18	3.3%	9.働きやすい環境や制度の整備……………	116	21.6%
4.業務の外注……………	33	6.1%	0.特にない……………	164	30.4%
5.高付加価値業務への集中・転換、単価の引上げ……………	22	4.1%	合 計……………	538	100.0%
6.業務プロセスの改善……………	49	9.1%			

- 問5. 貴社では、人材育成や確保のために、地域金融機関に対して融資以外の点で求めることはありますか。1～9の中から最大3つまで選んでお答え下さい。なお、特にないという方は0を選択下さい。

(選択項目)	(人数)	(構成比)	(選択項目)	(人数)	(構成比)
1.人材紹介・派遣……………	70	13.7%	7.従業員研修の実施……………	9	1.8%
2.取引先金融機関の人材を派遣……………	3	0.6%	8.他企業の先進事例紹介……………	27	5.3%
3.人材マッチングサービスの活用……………	60	11.8%	9.福利厚生サービス等の利用提案……………	11	2.2%
4.補助金・助成金の紹介……………	157	30.8%	0.特に求めている……………	131	25.7%
5.採用にかかる情報提供……………	31	6.1%	合 計……………	509	100.0%
6.社労士等の専門家紹介……………	10	2.0%			

企業レポート

株式会社富士環境



設立 平成元年4月
代表取締役 渡邊 輝夫
資本金 10,000 千円
従業員数 19 人
本社 南埼玉郡宮代町須賀 998-7
工場 同上
事業内容 害虫・害獣駆除
ハウスクリーニング等



宮代支店

住所 南埼玉郡宮代町中央 3 丁目 3 番 1 号
TEL 0480-33-7011 (代)



松下支店長



【企業概要】

昭和60年に害虫駆除、ハウスクリーニング業として個人にて創業、平成元年の4月に法人成りしました。ネズミ等衛生害虫駆除をはじめ、シロアリ防駆除・蜂駆除・樹木消毒・殺菌消毒・防カビ等あらゆる有害生物の駆除を『高い技術力と経験豊かで知識を兼ね備えた専門のスタッフ』が対応しており、一般家庭や企業はもちろんのこと、東日本大震災後のハエ等の駆除・消毒や豚コレラの防疫作業、最近では新型コロナウイルスの消毒作業等も行っております。こうした長年の功績が認められ、令和2年には厚生労働省より表彰を授かっております。

当社の全社員が「お客様の気持ちになって」常に迅速な対応と誠実な施工を行っている企業であります。

【経営者よりメッセージ】

昭和60年に創業し、当初より心がけているのは「喜ばれる仕事」を行うことでした。現在は19名の従業員がおりますが、その一人一人が喜ばれる仕事を実践してくれているおかげで現在まで営業する事が出来ました。弊社には営業人員はおりませんが、一人一人の対応が仕事を生みだしており、働きがいを感じて業務に取り組んでおります。

これからもお客様の被害（不安）を取り除き、「喜ばれる仕事」を従業員一丸となって取り組んで参ります。

株式会社イー・エッチ・ティー



設立 平成 20 年 8 月 14 日
代表取締役 青柳 明久
資本金 13,000 千円
従業員数 8 人
本社 埼玉県久喜市桜田 5 丁目 23 番地 4 号
工場 同上
事業内容 組み込みボード開発・製造、パネルコンピュータ及び組み込みコンピュータ開発・製造、車載用コンピュータ開発・製造、ハードウェア・ソフトウェア評価技術等



鷺宮支店

住所 久喜市葛梅 1 丁目 19 番地 1
TEL 0480-58-3201 (代)



田代支店長



【企業概要】

電気器具製造業として平成20年に創業、パトカー等の特殊車両に搭載するコンピュータやIntel製の組み込みボード、USB同期・急速充電装置等の製造を中心に手掛けております。加えて令和3年からEC事業（ネットショップ）も開始しており、健康食品等を販売しております。

当社の強みは、組み込みボードをベースとした製品を「自社開発・国内製造・高品質・長期供給」で提供しており、国内一貫生産体制で長く安心してご使用頂ける高い技術力と蓄積されたノウハウがある事です。また、1台からの小ロット対応も可能であり、カスタマイズの相談も請けております。当社のモットーは「必ずお客様の希望通りの製品をつくりだすこと」、ユニークな要求や海外に依頼して失敗した、大手に断られた案件がありましたら、是非当社迄お問い合わせください。

【経営者よりメッセージ】

産業用コンピュータ機器を開発から量産・販売する会社です。お客様への信頼と品質を最優先に販売しております。小ロット生産からの受注が多く、納品先（エンドユーザー）は官公庁、産業機器メーカー様です。弊社のモットーは国内開発・国内量産・高品質です。

お客様は、小ロットで高品質な製品を必要としておりますが、他メーカーでは製品化出来ないとい断られた、製品化した品質問題で不具合の要求に対応出来ないといった問題を抱えております。そんな中、当社のホームページを見て相談に来られ、全て当社にて解決しております。

今期から新規事業としてEC事業も開始しました。メインは食品から化粧品等様々なジャンルのコンシューマ商品を扱うネットショップです。アマゾン・ベースで販売しておりますが、今後はYahoo、楽天にも参入を予定しております。ご興味のある方は下記URLよりご来場頂ければ幸いです。アマゾン（出店者名 イーエスショップ） URL <http://amzn.to/2WE3tMd>

※当金庫お取引先企業を順次ご紹介いたしております



ビジネスマッチングサイト しんきんコネクト

信用金庫業界のネットワークを活用した
中小事業者のためのWEBマッチングサービス

～登録から商談申込まで非対面のWEBで完結～

～大手・海外バイヤーが参加し、新しい商談機会を提供～

～ビジネスフェアや販路支援メニューをご紹介～

～信用金庫担当者があなたの商談をサポート～

しんきんコネクト

検索

<https://shinkin-connect.jp/>

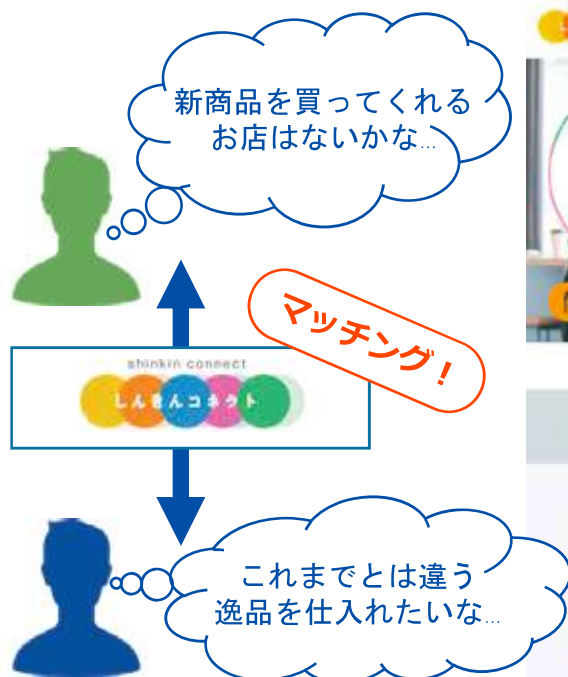


川口信用金庫

～しんきんコネクトとは？～

- ✓ 全国 7,181店舗※の信金ネットワークで**ビジネス拡大**のチャンス！
- ✓ 手続きは**WEBで完結**！迅速なマッチングを実現！
- ✓ 会員登録、メッセージの送信など、**すべて無料**！

※ 2021年3月末時点

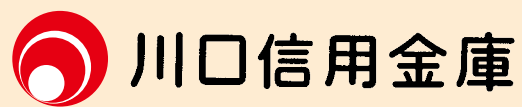


～しんきんコネクトのご利用方法～



～留意事項～

- ・本サービスは商談の実施、成立を保証、確約するものではありません
 - ・本サービスの会員登録には、紹介を受けた信用金庫の承認が必要になります
 - ・本サイトの仕様、機能等については、利便性向上のため、今後も改善していく予定です
- については、操作方法やお手続き方法が変更となる可能性があります



発行. 川口信用金庫 〒332-8686 埼玉県川口市栄町3丁目9番3号

地域産業支援課 T E L : 048-259-4111

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