

第54号

2023 SPRING



かわしん 景況レポート

(令和5年1月～3月期調査)

 100th
Anniversary

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

2023年3月1日(水)～3月7日(火)

3 調査の内容

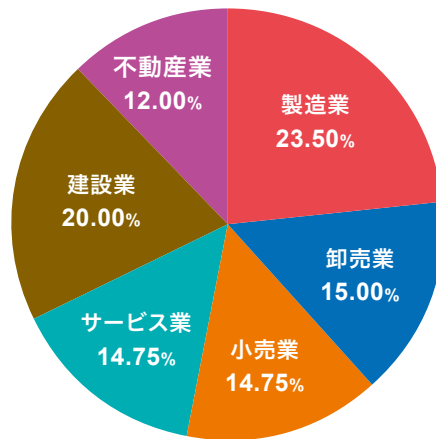
2022年10～12月期と比べた2023年1～3月期の業況
2023年1～3月期と比べた2023年4～6月期の見通し
特別調査「中小企業におけるデジタル化への対応について」

4 調査の方法と対象

当金庫お取引先400社に対する聞き取りによる調査

● 調査対象企業数

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



5 業況判断指数

D・I側による判断

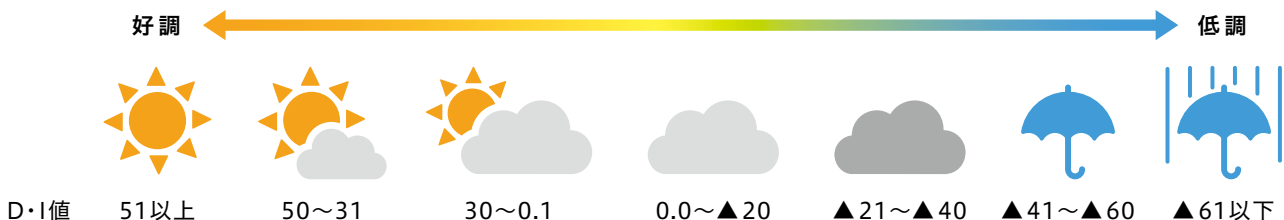
D・Iとは?

Diffusion Index(ディフュージョン・インデックス)の略
企業の業況判断等を指数化したものであり、景気動向の方向性を示したものだ。
D・Iが高ければ好景気、低ければ不景気であると判断できます。

D・I値=「増加・やや増加・上昇の割合」-「減少・やや減少・下降の割合」

6 天気図の見方

景気指標を総合的に判断して作成



物価上昇下における 賃上げ環境

名目賃金の伸びが物価上昇率に追い付かず、家計の負担が増している。23年1月の消費者物価(持家の帰属家賃を除く総合)の前年比上昇率は5.1%(2月は3.9%)に達した一方、名目賃金(速報)の伸びは0.8%にとどまった。実質的な購買力を示す実質賃金は、前年比▲4.1%と10か月連続で目減りした(図表1)。

物価上昇に見合う賃上げが求められる中で、23年春闘に注目が集まっている。3月15日には大手企業の集中回答日を迎え、高水準の賃上げ回答が相次いだ。連合が3月24日に公表した第2回回答集計結果によると、1,290組合の平均賃上げ率(定昇含む)は3.76%となった。前年の同時点を1.63ポイント上回り、最終集計との比較では93年(3.90%)以来の伸びとなる。ペアと定昇を区別できる967組合で見ると、基本給を底上げするペアは、前年比1.75ポイント上昇の2.25%となった。平均賃上げ率は例年の水準を上回るものの、連合が求める賃上げ目標(ペアで3.0%、定昇を含めて5.0%程度)には届かない。

企業規模別で見ると、中小企業(組合員数300人未満)の

(図表1) 消費者物価と賃金の前年比変動率



(備考) 1. 実質賃金=名目賃金/消費者物価(持家の帰属家賃を除く総合)
2. 消費者物価は23年2月、賃金は23年1月までの数値
3. 厚生労働省「毎月勤労統計調査」、総務省「消費者物価指数」より作成

信金中央金庫
地域・中小企業研究所

まさおか みらい
正岡 未来



《略歴》

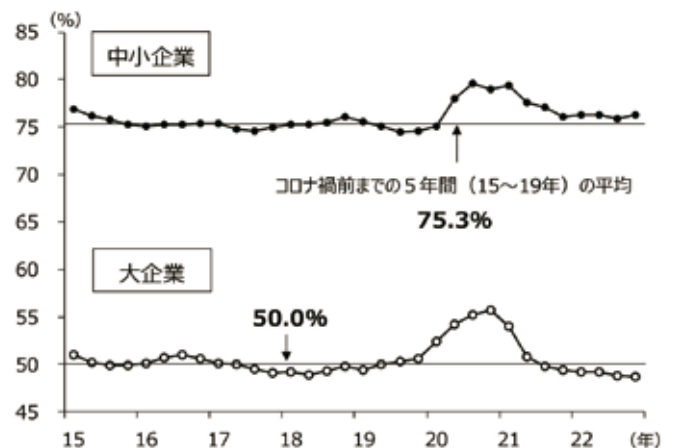
学習院大学経済学部卒業、学習院大学大学院経営学研究科修了。2021年、信金中央金庫入庫、名古屋支店配属。2022年、地域・中小企業研究所配属。現在に至る。

平均賃上げ率(定昇含む)は3.39%と、大企業(同300人以上)の3.78%と比べて低い水準にとどまっている。中小企業と大企業の平均賃上げ率の差は0.39ポイントとなり、前年同時点の0.17ポイントから拡大した。

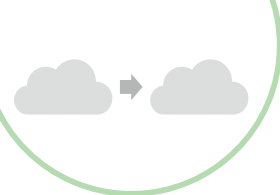
大企業と比較して、中小企業の賃上げ余力は限定される。企業の賃上げ余力を測る労働分配率(企業が生み出した付加価値額のうち、従業員に配分した金額の割合)をみると、中小企業は大企業よりも高い水準で推移している(図表2)。中小企業は、原材料高の下で利益が圧迫されたことなどから、労働分配率がコロナ禍前の水準を上回っており、賃上げに踏み切ることが難しい状況に置かれている。

賃上げを日本全体に波及させるためには、労働者の約7割が雇用される中小企業の取組みが焦点となる。3月15日に開催された政労使(政府・労働界・経済界)会議では、労務費の適切な転嫁を通じた取引適正化が不可欠であるという点で合意が得られた。コスト上昇だけでなく、人件費を含めた価格転嫁の進展によって原資を確保し、中小企業にも賃上げの流れが広まっていくことが期待される。

(図表2) 労働分配率の推移(企業規模別)

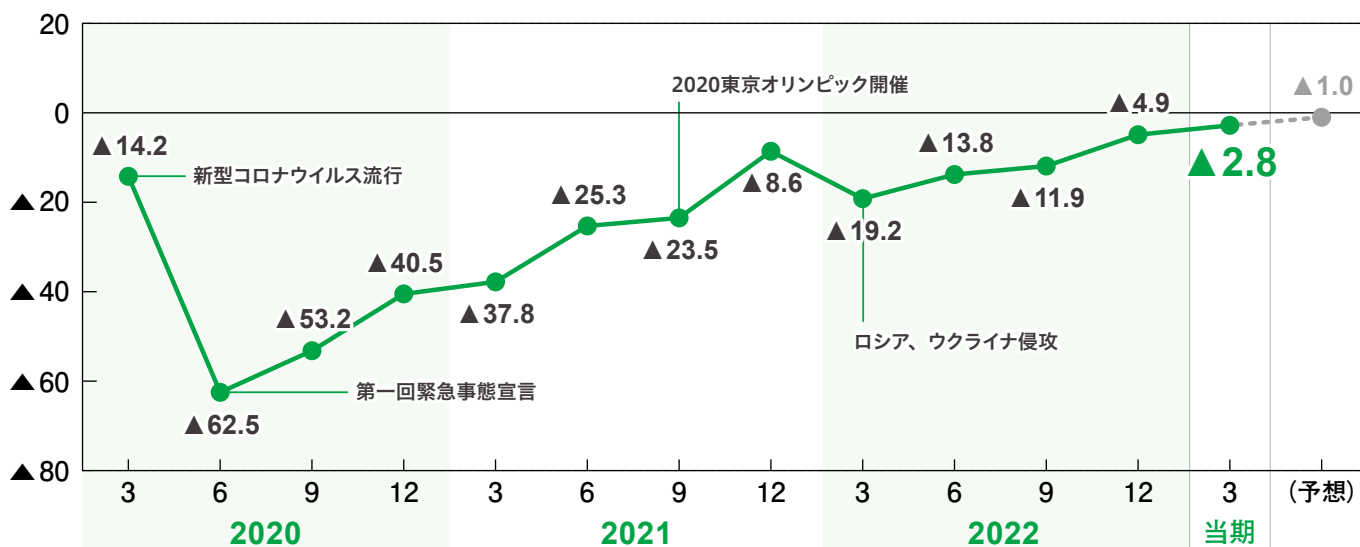


(備考) 1. 労働分配率=人件費÷付加価値額。付加価値額=営業利益+減価償却費+人件費。4四半期移動平均
2. 大企業は資本金10億円以上。中小企業は資本金1,000万円以上1億円未満
3. 財務省「法人企業統計調査(四半期)」より作成

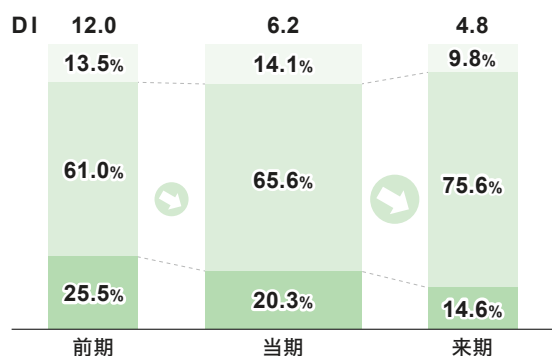


全業種の当期(1~3月)の業況判断DIは▲2.8で、前期(10~12月)の▲4.9と比べて2.1ポイント良化しています。来期(4~6月)については▲1.0と良化すると予想します。売上額判断DIは、前期12.0から当期6.2と5.8ポイント悪化しています。来期は4.8と悪化すると予想します。収益判断DIは、前期▲0.8から当期▲2.9と2.1ポイント悪化しています。来期は▲3.0と悪化すると予想します。

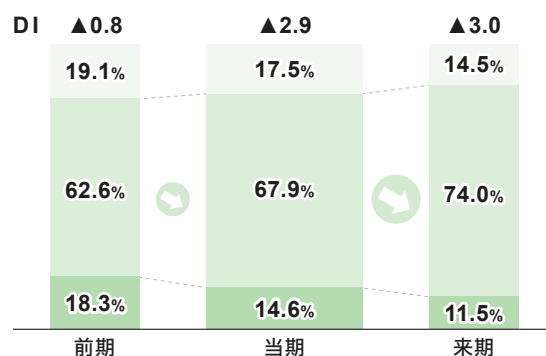
● 業況DI推移



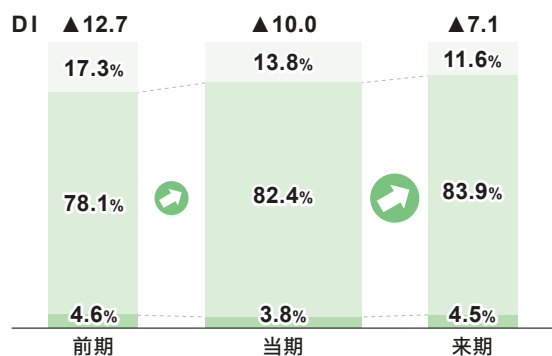
● 売上額



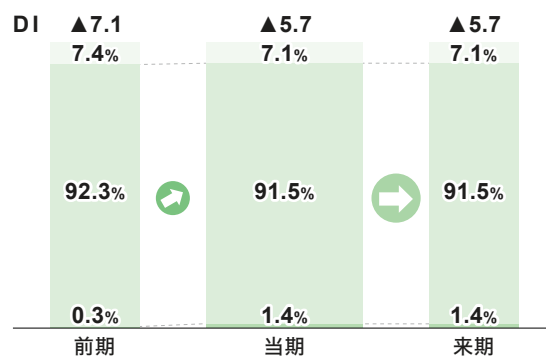
● 収益



● 資金繰り



● 設備

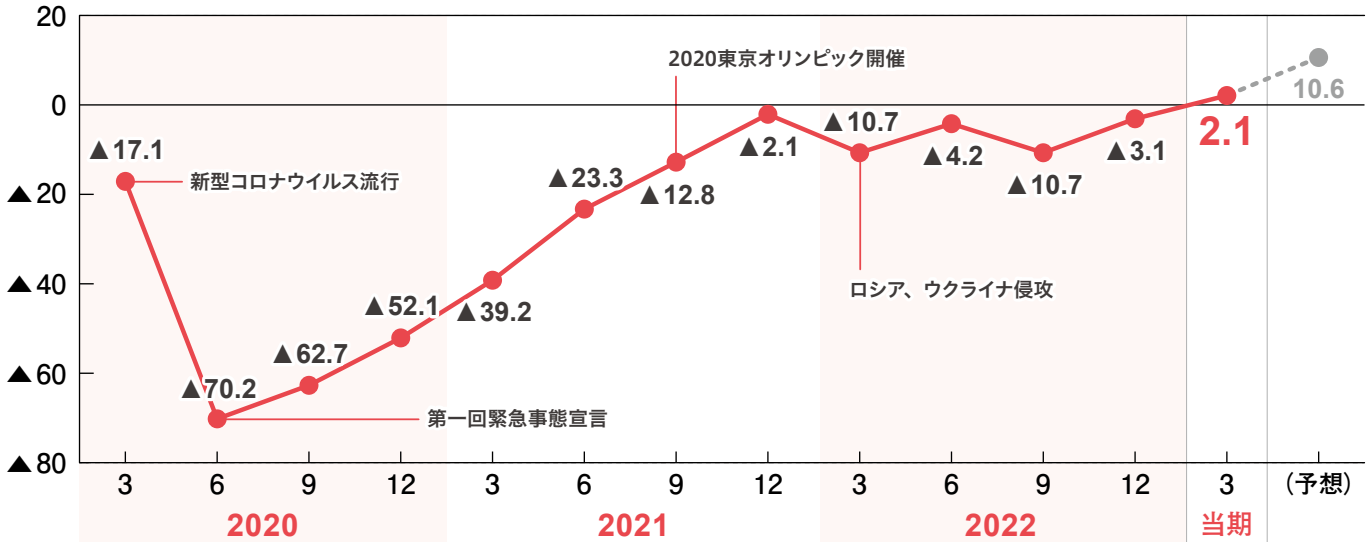


■ 増加/良い/過剰 ■ 変わらず/普通/適正 ■ 減少/悪い/不足

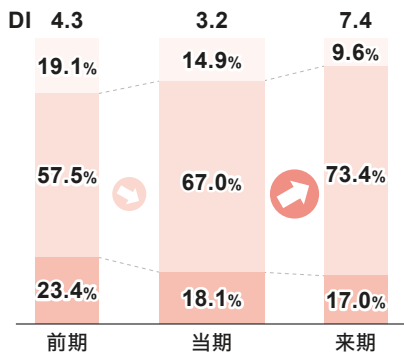


当期(1~3月)の製造業の業況は、前期(10~12月)と比べて良化しました。来期(4~6月)も良化すると予想します。

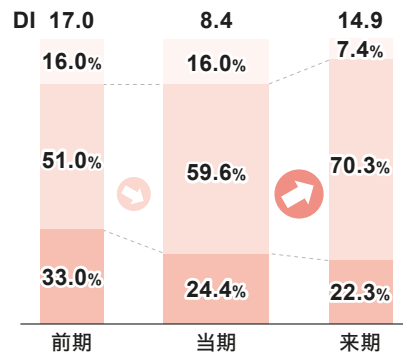
● 業況DI推移



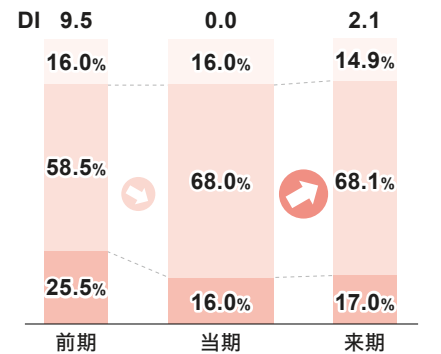
● 受注残



● 売上額



● 収益



■ 増加 ■ 変わらず ■ 減少

● 経営上の問題点トップ3

第1位	原材料高	25.4%
第2位	人手不足	12.0%
第3位	売上の停滞・減少	11.0%

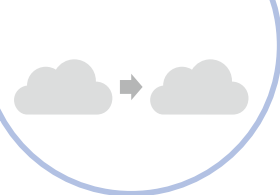
● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	販路を広げる	24.0%
第2位	経費を節減する	23.4%
第3位	人材を確保する	15.6%

お客様の声

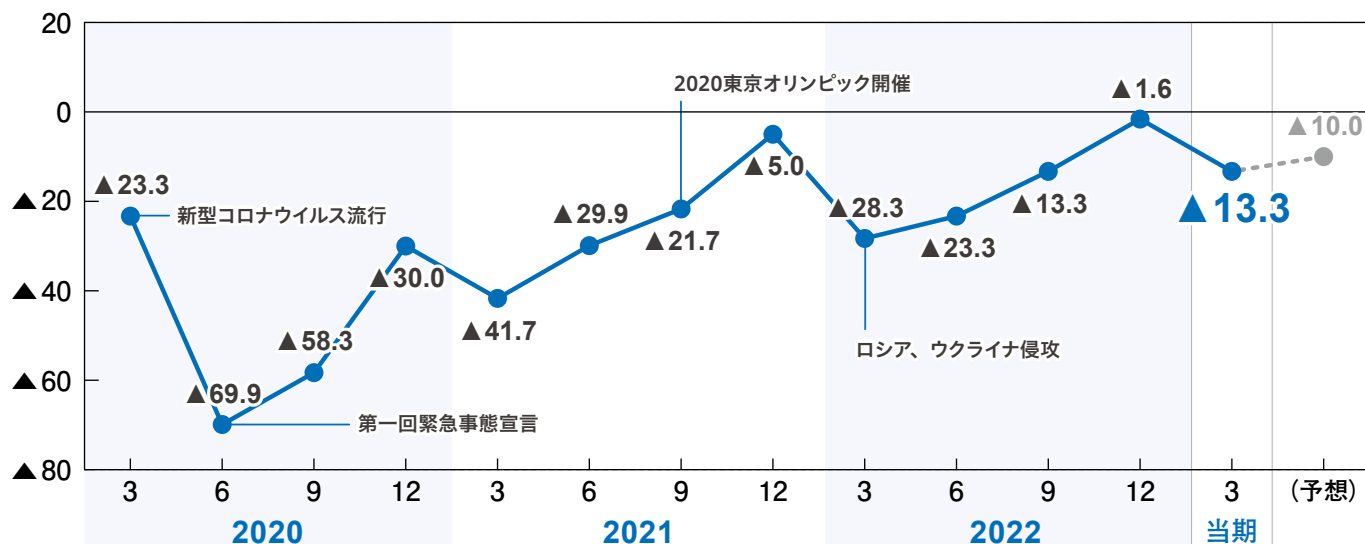


- 原料高の影響で受注先からの注文見合わせが発生している。(Casting)
- 海外情勢により原料の仕入れ値が高騰、物不足への対応としてまとまった数を一度に仕入れている状況。(Construction)
- 売上は回復傾向にあるものの利益率は上がらない状況、原材料や光熱費の増加が影響している。(Metal products)
- デジタル化への対応は社員に詳しい人が1人しかいないため、これ以上推進するつもりはない。(Automotive parts)
- 受注は安定しているが、人手が不足している。(Industrial machinery)

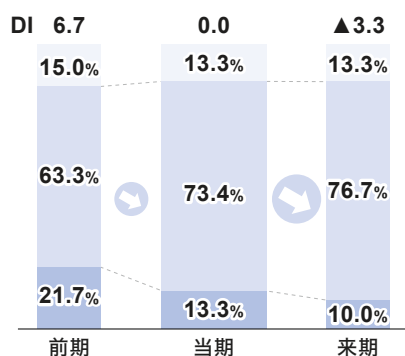


当期(1~3月)の卸売業の業況は、前期(10~12月)と比べて悪化しました。来期(4~6月)は良化すると予想します。

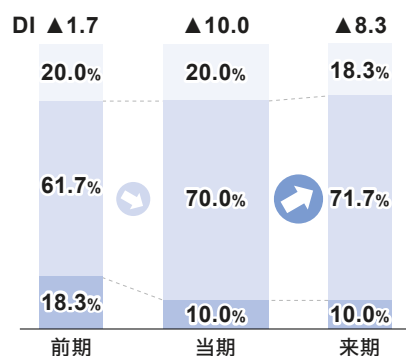
● 業況DI推移



● 売上額



● 収益



■ 増加 ■ 変わらず ■ 減少

● 経営上の問題点トップ3

第1位	利幅の縮小	20.0%
第1位	仕入先からの値上げ要請	20.0%
第3位	売上の停滞・減少	16.5%

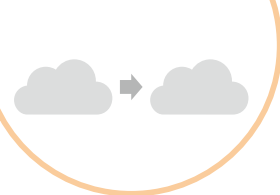
● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	販路を広げる	36.2%
第2位	経費を節減する	26.7%
第3位	品揃えを充実する	9.5%

お客様の声

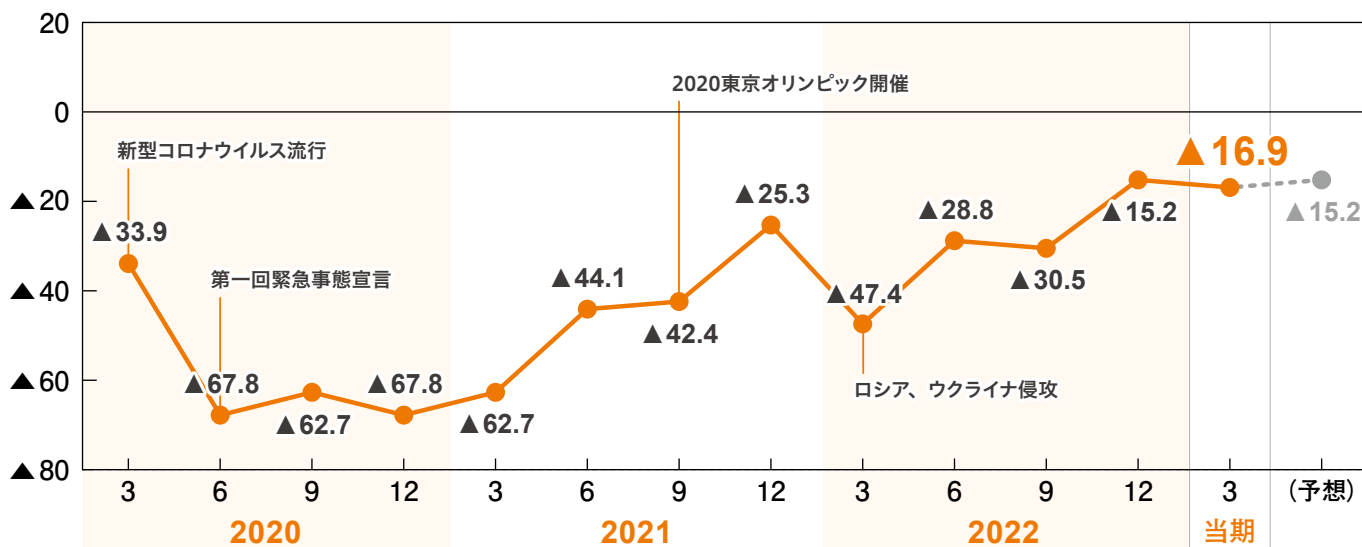


- インボイス制度の対応については知識不足から不安を抱えている。(工業用製品)
- 仕入価格が上昇しているが、販売価格に転嫁できず収益はそこまで大きく変わらない。(建築資材)
- 輸出入品があるため、為替相場には常にアンテナを高く張っている。(衣類)
- デジタル化は取引先で対応ができていない企業も多々あるためアナログも残していかないとけない現状がある。(電気製品)
- 米国の木材価格が下落しており、ウッドショック以前の水準に戻つつある。(木材)

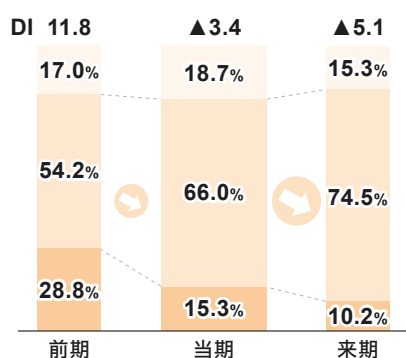


当期(1~3月)の小売業の業況は、前期(10~12月)と比べて悪化しました。来期(4~6月)は良化すると予想します。

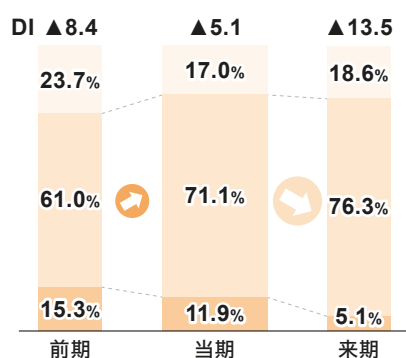
● 業況DI推移



● 売上額



● 収益



■ 増加 ■ 変わらず ■ 減少

● 経営上の問題点トップ3

第1位	売上の停滞・減少	24.3%
第2位	仕入先からの値上げ要請	13.9%
第3位	利幅の縮小	12.2%

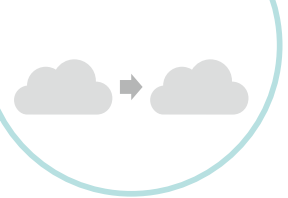
● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	経費を節減する	22.9%
第2位	品揃えを改善する	19.3%
第2位	宣伝・広告を強化する	19.3%

お客様の声

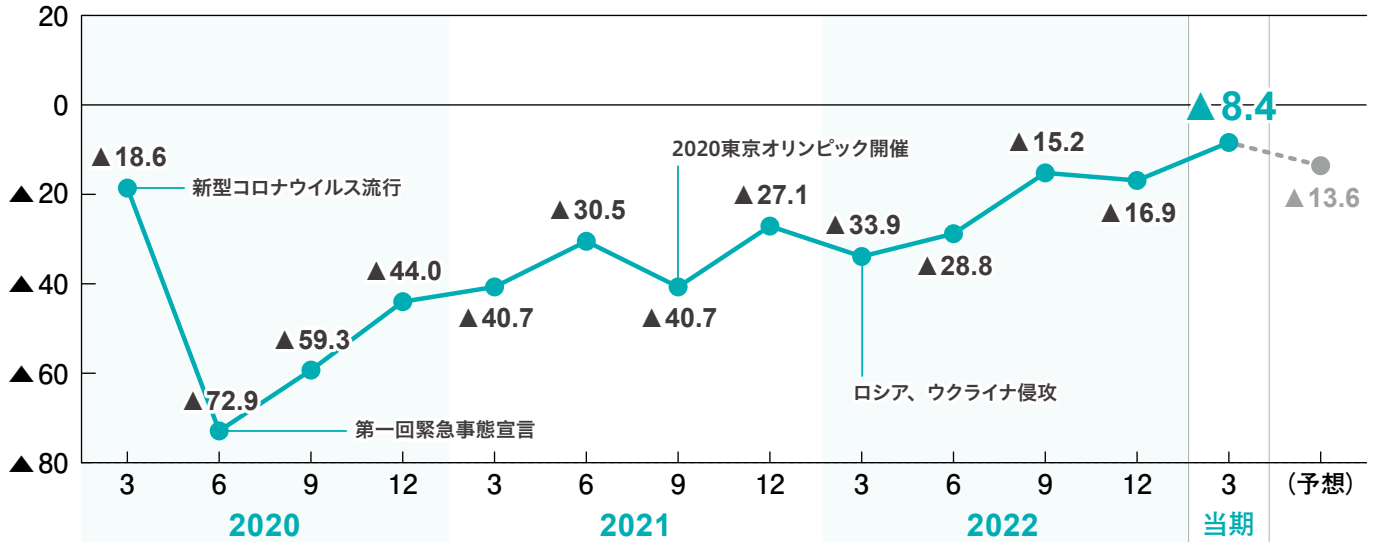


- 趣味性の強い車両が専門だが、修理部品の価格が高騰傾向にあり、富裕層しか手を出せない問題がある。(二輪車)
- デジタル化においてはセキュリティ面で少し不安を感じる。(飲料品・日用品)
- コロナ等が規制緩和され、町内会の集まりが増加することが見込まれ売上増加が期待される。(酒類)
- 仕入価格高騰で利幅が減少しており、仕入先の開拓を行う予定。(金属製品)
- 百貨店での催事は動いているが、来店客数や売上の回復にはもう少し時間がかかる見込み。(衣料品)

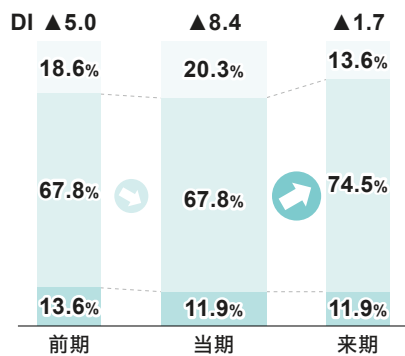


当期(1~3月)のサービス業の業況は、前期(10~12月)と比べて良化しました。来期(4~6月)は悪化すると予想します。

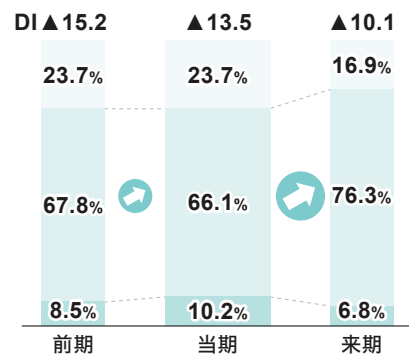
● 業況DI推移



● 売上額



● 収益



■ 増加 ■ 変わらず ■ 減少

● 経営上の問題点トップ3

第1位	売上の停滞・減少	25.7%
第2位	利幅の縮小	16.8%
第3位	材料価格の上昇	15.9%

● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	経費を節減する	29.2%
第2位	販路を広げる	19.2%
第3位	宣伝・広告を強化する	12.5%

お客様の声

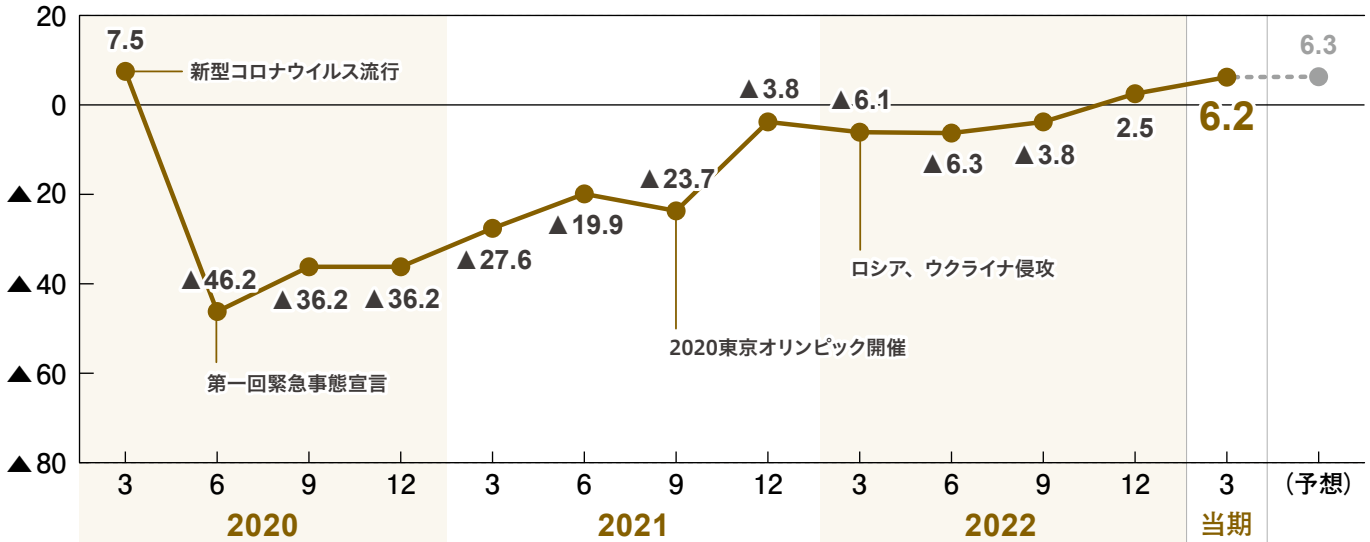


- 部品等の値上がりはあるものの顧客へ転嫁できており、売上については維持できている。(自動車整備)
- 業種柄あまりデジタル化投資は行わないが、今後も情報収集は継続し、必要であれば導入していきたい。(クリーニング)
- コロナの影響で小規模な催事が多かったが、徐々に規模を拡大しているため、売上増加する見込み。(冠婚葬祭)
- 人手不足解消のために社員を1名雇用したが、未だ不足感が否めない。(自動車整備)
- 燃料の価格動向を常にチェックしている。(運送)

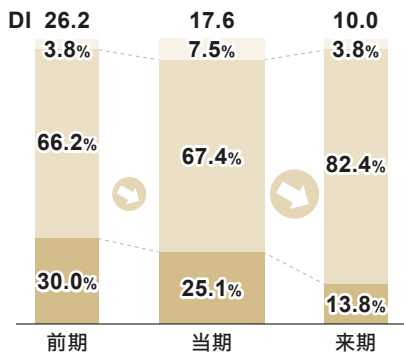


当期 (1~3月) の建設業の業況は、前期 (10~12月) と比べて良化しました。来期 (4~6月) も良化すると予想します。

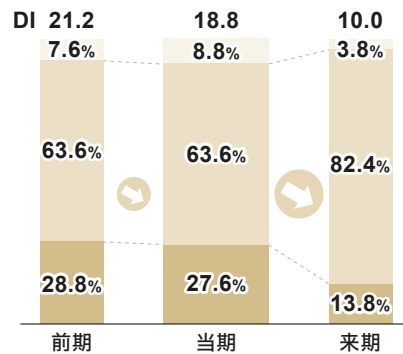
● 業況DI推移



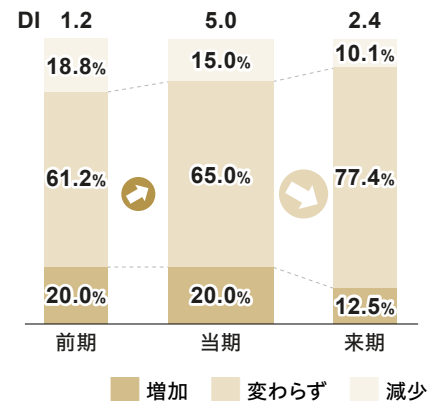
● 受注残



● 売上額



● 収益



● 経営上の問題点トップ3

第1位	材料価格の上昇	28.0%
第2位	人手不足	17.4%
第3位	利幅の縮小	12.4%

● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	販路を広げる	24.2%
第1位	経費を節減する	24.2%
第1位	人材を確保する	24.2%

お客様の声

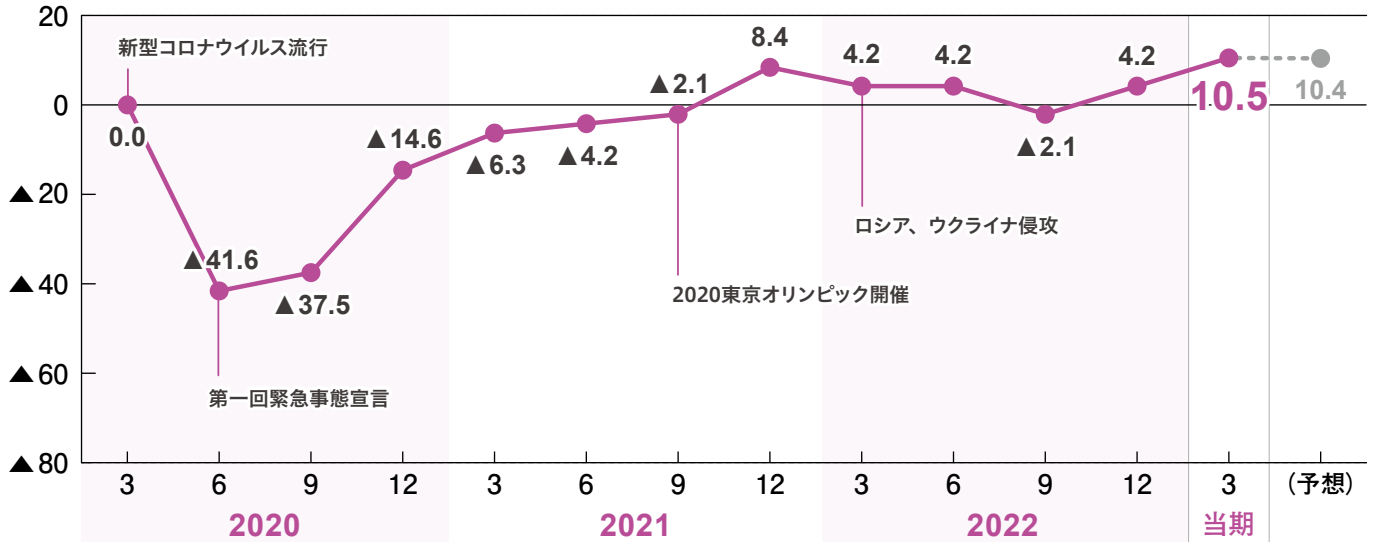


- 物流倉庫や商業ビル等の案件が増えており増収基調も原材料高騰の影響を受け収益は軟調推移。(総合建設・土木建設)
- 仕入の高騰と外注先の確保に課題を抱えている。(一般建築)
- 公共工事が大半を占めており忙しく、価格転嫁もできており順調。(管工事)
- 新しく雇う従業員が長続きせず、人材が育たないことを危惧している。(解体工事)
- 取引先を大手一社に集中させていることから、受注・売上は増加しているものの利幅が小さく利益減少傾向。(屋根工事)

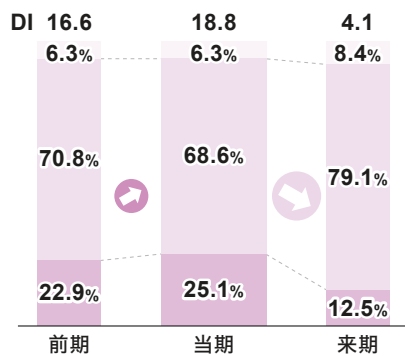


当期(1~3月)の不動産業の業況は、前期(10~12月)と比べて良化しました。来期(4~6月)は悪化すると予想します。

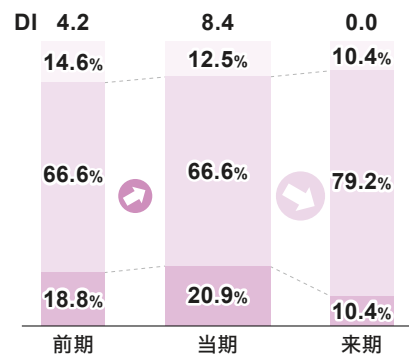
● 業況DI推移



● 売上額



● 収益



■ 増加 ■ 変わらず ■ 減少

● 経営上の問題点トップ3

第1位	同業者間の競争の激化	22.0%
第1位	商品物件の不足	22.0%
第3位	商品物件の高騰	16.5%

● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	情報力を強化する	30.6%
第2位	宣伝・広告を強化する	21.4%
第3位	経費を節減する	17.3%

お客様の声



- 人員充実しており、デジタル化も積極的に導入している。(不動産販売)
- 今後賃料の受領方法をキャッシュレス決済にも対応できるようにする予定だが、時期は未定。(不動産仲介)
- 商品物件がやや不足している。(不動産販売)
- 不動産購入者に内容の悪い人が増えている。(不動産販売)
- 同業者から物件の問い合わせが増えている。(不動産仲介・管理・販売)

「中小企業におけるデジタル化への対応について」

- **問1.** 2023年10月に開始予定の「インボイス制度（適格請求書等保存方式）」へ向けて、インボイス（適格請求書）発行事業者への登録申請を求める動きがありますが、貴社ではどのように対応していますか。現在、消費税を納付している「課税事業者」の方は、1～3から、消費税の納税免除を受けている「免税事業者」の方は4～8から、それぞれ最もあてはまるものを1つ、選んでお答えください。

課税事業者	回答数	構成比
1.既に登録申請を行った	169	42.2%
2.まだ登録申請をしていない	197	49.2%
3.「インボイス制度」自体がわからない	26	6.5%
小計	392	97.9%

免税事業者	回答数	構成比
4.既に登録申請を行った	1	0.3%
5.近いうちに登録申請を行う予定	0	0.0%
6.登録申請は行わない予定（免税事業者のまま）	0	0.0%
7.まだ対応方針は決めていない	7	1.8%
8.「インボイス制度」自体がわからない	0	0.0%
小計	8	2.1%
合計	400	100.0%

- **問2.** 電子帳簿保存法（電帳法）が改正され、請求書などに関する電子データを送付・受領した場合には、その電子データを一定の要件を満たした形で保存することが必要となりました。この改正について、貴社の認知度を1～4から、対応を5～9から、それぞれ1つお答えください。

認知度	回答数	構成比
1.内容までよく知っている	70	17.5%
2.意味はある程度わかる	213	53.2%
3.名前しか知らない	95	23.8%
4.聞いたことがない	22	5.5%
計	400	100.0%

対応	回答数	構成比
5.対応できている	59	14.8%
6.一部対応できている	156	39.0%
7.対応できていない	123	30.8%
8.電子データの授受をしておらず、当社には関係ない	13	3.2%
9.よくわからない	49	12.2%
計	400	100.0%

- **問3.** 貴社では、企業間の資金決済の際、手形をどの程度利用していますか。また、でんさい（電子記録債権）をどの程度利用していますか。手形については1～5から、でんさいについては6～0から、それぞれ1つお答えください。

手形	回答数	構成比
1.取引の50%以上	18	4.5%
2.取引の30%以上～50%未満	40	10.0%
3.取引の10%以上～30%未満	48	12.0%
4.取引の10%未満	52	13.0%
5.全く使っていない	242	60.5%
計	400	100.0%

でんさい	回答数	構成比
6.取引の50%以上	12	3.0%
7.取引の30%以上～50%未満	24	6.0%
8.取引の10%以上～30%未満	29	7.3%
9.取引の10%未満	38	9.5%
0.全く使っていない	297	74.2%
計	400	100.0%

- **問4.** 貴社では、これまで行ってきたデジタル化投資（コンピュータ、ネットワーク関連機器・ソフトウェアの購入、利用環境の整備等全般）の費用対効果について、どのように感じていますか。1～5から1つお答えください。また、今後のデジタル化投資の計画について、6～9から1つお答えください。

デジタル化投資の満足度	回答数	構成比
1.大いに満足している	8	2.0%
2.やや満足している	132	33.0%
3.あまり満足していない	127	31.7%
4.まったく満足していない	15	3.8%
5.もともとデジタル化投資を実施していない	118	29.5%
計	400	100.0%

今後のデジタル化投資の計画	回答数	構成比
6.拡充する予定	75	18.7%
7.現状維持の予定	230	57.5%
8.縮小する予定	1	0.3%
9.デジタル化投資は行わない	94	23.5%
計	400	100.0%

- **問5.** 貴社では、デジタル化を進めるに際しての問題点・課題として、どのようなものが考えられますか。次の1～0の中から最大で3つまでお答えください。

	回答数	構成比
1.費用対効果の把握が困難	97	12.4%
2.技術革新が速すぎて対応しきれない	61	7.8%
3.セキュリティの確保への不安	151	19.3%
4.トラブル発生時の対応が困難	72	9.2%
5.導入・維持にかかるコスト負担が大きい	114	14.5%

	回答数	構成比
6.情報分野に長けた社員の不足	109	13.9%
7.活用方法に関する知識の不足	91	11.6%
8.経営者・社員が必要と感じていない	40	5.1%
9.その他	1	0.1%
0.特に問題点・課題はない	48	6.1%
計	784	100.0%

後継者不在の現状と 廃業阻止への取り組み



埼玉県事業承継・
引継ぎ支援センター



rera.jp

企業経営者の高齢化が問題になっている現在、事業の承継先や後継者が決まらない企業が依然として大きな割合を占めています。今回は「埼玉県事業承継・引継ぎ支援センター」の石川 峰生統括責任者に、渉外係の榎 郁花がお話を伺いました。

榎 まずは、事業承継に関して全国的な現状と埼玉県の状況等教えていただけますか。

石川 民間の調査会社（2022年）によりますと、全国での「後継者不在率」は全体で57.2%となっています。コロナ前の2019年には65.2%だったので、ここ数年は減少傾向となっていますね。埼玉県は年々減少はしているものの、61.9%の事業者が後継者不在と回答しており全国水準よりも高い水準となっています。

2022年の全国の実業承継の動向としては、「親族内承継」が34.0%、役員・従業員等の「親族外承継」が33.9%、「M&A等の第三者承継」（以下「M&A」）が20.3%となっています。コロナ前の2019年の「親族内承継」が39.1%、「M&A」が17.3%でしたので、「親族内承継」の割合が下がり、「M&A」の割合が上がったことがわかります。

埼玉県の状態を見ると、「親族内承

継」が減少（2018年50.7%→2022年35.8%）しているのに対して「M&A」が増加（2018年14.1%→2022年22.7%）しており、全国平均を上回るペースとなっています。

経営者からすると、心情的にはやっぱり自身の子供や親族に承継してほしいと思うのですが、お子さんがいらしゃっても既に別の会社に勤めていたり、本人にその気がなかったりということも多くて、第三者承継を選択するケースも増えてきています。

榎 「親族内承継」はここ数年でかなり減少していますね。ところで、あらためてお聞きしたいのですが、「埼玉県事業承継・引継ぎ支援センター」（以下センター）とはどのような機関なのですか。

石川 事業承継に課題を抱える中小企業・小規模事業者をサポートするため、国が47都道府県（48箇所）に設置した公的相談窓口です。事業承継のワンストップ支援を実現するため



榎 「信用金庫は身近な相談相手」

に、これまで第三者による事業引継ぎを支援してきた「事業引継ぎ支援センター」と、おもに親族内承継を支援してきた「事業承継ネットワーク」の機能を統合して2021年4月に作られた機関です。

公的な機関なので基本的には相談は無料です。守秘義務があり相談者の秘密は絶対に漏らさないの、安心してご利用いただけます。

榎 なるほど、具体的にはどのような支援を受けることができるのでしょうか。

石川 親族や役員・従業員等、すでに後継者が決まっている方の相談に対しては、スムーズに承継できるよう、事業承継計画策定等の支援を行っています。また、中小企業診断士などの専門家を派遣することもできます。

後継者がいないという方の相談の場合は、第三者承継支援として、M&Aのマッチング支援を行っています。また、比較的小規模な企業に関しては、後継者人材バンクを活用して創業を目指す起業家とのマッチングも行っ





石川 「事業承継は経営者にとって必ず訪れる課題です」

ています。

榎 様々な支援メニューがあるのでですね。私も渉外係として経営者の方とお話するときに、身近な信用金庫だからこそ相談しやすいということもあるのかなと感じています。経営者の方から事業承継についての相談を受けた際には、どのように連携させていただいたらよろしいのですか。

石川 直接センターに連絡してご相談いただいてもいいですし、「かわしん」さんの本部を通してもらってもいいです。できれば、お客様の了解をもらって、担当の方もお客様と一緒にセンターに来ていただいて、一緒に相談にのっていただければ一番ありがたいと思います。

榎 そうですね、親身になってご相談にのれるのが信用金庫の良さですからね。ところで、事業承継の準備にはかなりの時間を要すると言われていますが、一般的にはどのくらいの期間が必要なのでしょう。

石川 3年から5年という方もいるし、10年は必要という方もいます。やはり、後継者教育や育成にしっかりと時間をかけることが大切だと思います。後継者が経営力を発揮していくためには、経営についての勉強、ノウハウや技術の吸収を含め、いろんなことを経験することが大事になってきます。高齢の経営者の方でも元気な方はたくさんいらっしゃいますが、年齢を重ねていくと病気等のリスクは高まってくるので、早めに事業承継の準備を進めるべきですね。

経営者の方とお話をする時に、企業の現在の状況・課題のことから将来の展望についてお話を伺うといいと思います。その企業の将来の理想の状況を考えてときに、おのずと、今から準備しておかなければならないことも分かってくるのだと思います。

榎 ありがとうございます。中小企業・小規模事業者にもM&Aが広がりをみせていますが、最近「relay」という事業承継マッチングプラットフォームと連携したそうですね。

石川 一般的にM&Aはノンネームで相手探しをするのですが、この「relay」はあえてオープンネームで情報を広く公開し、マッチングの成約率を高めているプラットフォームです。飲食店等の小規模事業者や個人事業主にとっては、名前を公表して後継者を募集したとしても、さほど影響は出ません。逆に、買い手にとっては情報をオープンにしてもらうことで、より具体的にイメージすることができま

榎 なるほど、業種や規模によっては名前や情報を公表したほうが相手の



方が見つかりやすいということですね。それでは最後に一言お願いします。

石川 先ほどお話ししたように、埼玉県の「後継者不在率」はまだ60%を超えています。経営者の高齢化も進んでいる状況で、事業承継については多くの事業所の課題となっています。そして、信用金庫は経営者にとっては一番身近な存在であり、安心して相談できる相手なので、「かわしん」とは今後も連携を深めていきたいと思っています。是非お気軽にご相談いただければと思いますので、宜しくお願いします。

榎 こちらこそどうぞ宜しくお願いします。本日はありがとうございました。



埼玉県事業承継・引継ぎ支援センター

【本部】さいたま市浦和区高砂3-17-15さいたま商工会議所会館4階

【熊谷サテライトオフィス】熊谷市末広3-9-1埼玉県熊谷地方庁舎 車庫棟2階

Tel 048-711-6326 Fax 048-711-6378

☒ hikitsugisaitama@vesta.ocn.ne.jp

窓口相談 平日9:00~17:00(年末年始・土日祝日を除く)【事前予約制】

TOPICS

● DX活用セミナーをハイブリッド形式で実施

令和5年2月14日(火)にDX活用セミナーを当金庫本店とオンラインのハイブリッド形式で開催しました。テーマを「採用」と「売上」という中小企業にとって身近な課題に設定。当日は埼玉県内の中小企業におけるDXの現状、実践での活かし方、成功事例、今後具体的に取り組むべきことなどを紹介。セミナーには多数の方に参加頂きました。



会場(上)とオンライン配信の様子(下)

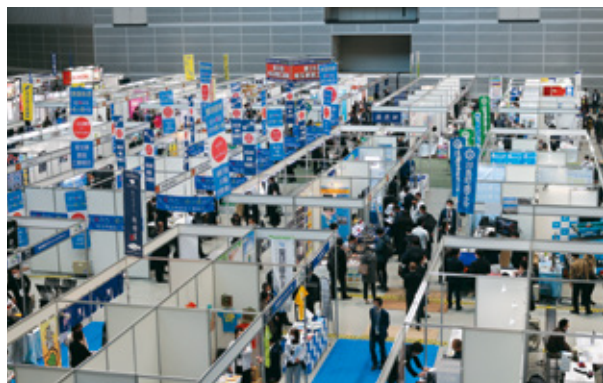
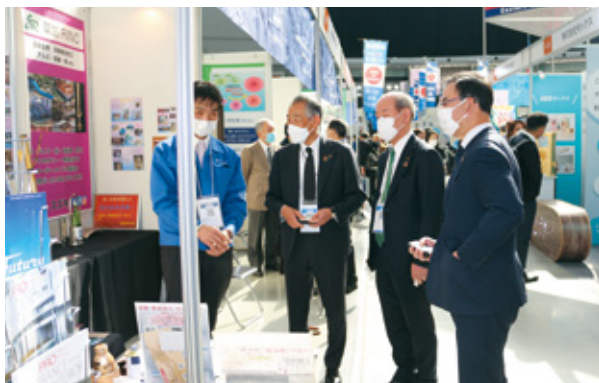


告知に使用したチラシ

● 「彩の国ビジネスアリーナ2023」開催

令和5年2月8日(水)、9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2023」が開催されました。令和5年2月1日(水)から15日(水)まではオンライン展示会も開催。全体では478の企業・団体が出展し、2日間の会場開催期間には12,685名が来場しました。

当金庫の取引先も多数出展しており、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。



取引先と会話する当金庫役員(左)と盛況を呈する会場の様子(右)



川口信用金庫創立100周年 記念サイトOPEN!

特設サイトURL
<https://www.shinkin.co.jp/ksb/100th>

川口信用金庫は、おかげさまで令和6年3月1日に創立100周年を迎えます。
それに先駆け、100周年を記念して特設サイトをオープンいたしました。



Special Contents

100周年の感謝と未来へのメッセージ

職員が100周年にあたり、皆さまへの感謝と未来への
メッセージを掲載しています!



Contents 01

ごあいさつ

100周年にむけて理事長からの
ごあいさつを掲載しています!



Contents 02

ロゴ・スローガンへの想い

100周年のロゴ・スローガンは
職員の応募から生まれました!



Contents 03

100年の歴史

皆さまとともに歩んできた
100年の歴史を振り返ります!



創立100周年記念 **定期預金** キャンペーン

(定期預金・相続定期預金・退職定期預金・ATM定期預金)

→詳しくはホームページを
ご確認ください。



会社のホームページ作成は、デジタルベリーへお任せください!
お客様の目的・ご予算に合わせて、成果を上げるためのご提案いたします!

<川口信用金庫業務提携企業>
株式会社デジタルベリー
Tel:048-753-9255



川口信用金庫の
ホームページは、
デジタルベリーが
作成しています!



川口信用金庫

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

TEL:048-259-4111

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

