

第55号

2023 SUMMER



かわしん 景況レポート

(令和5年4月～6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6月1日(木)～6月7日(水)

3 調査の内容

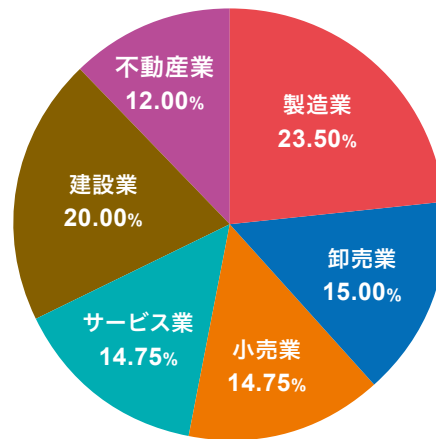
2023年1～3月期と比べた2023年4～6月期の業況
2023年4～6月期と比べた2023年7～9月期の見通し
特別調査「アフターコロナと中小企業」

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

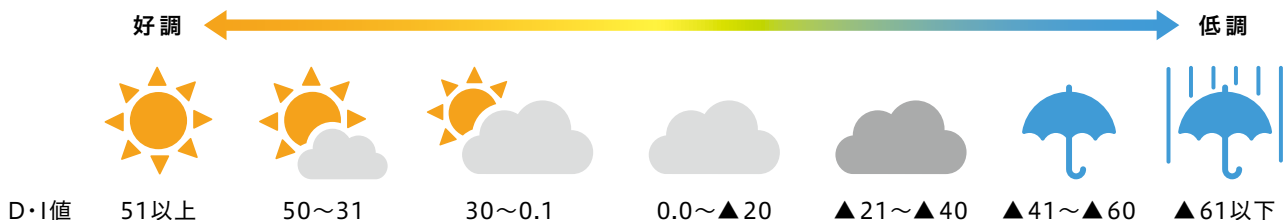
D・Iとは?

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



日本経済と政策運営の 「正常化」を考える

日本経済は2020年春に急激な縮小を余儀なくされた。新型コロナウイルスの第1波が到来、感染を回避するため外出を自粛する動きが広がったほか、1回目の緊急事態宣言発令により企業の生産活動や営業活動が大きく制限されたためだ。2020年度の実質GDP成長率は▲4.1%となり、戦後最大のマイナス成長を記録した。

感染第1波の収束後、日本経済は緩やかながらも回復へ向かっている。2021年度の成長率は+2.6%であった。感染が繰り返し拡大する下で、外出自粛や店舗の営業制限が断続的に生じ、個人消費は伸び悩んだものの、輸出が大きく増加した。米国など海外経済が急速に回復した恩恵が表れた。2022年度の成長率は+1.4%であった。輸出の増勢が弱まったものの、個人消費が回復した。感染が拡大する下でも緊急事態宣言やまん延防止等重点措置の発動が見送られ、ウィズコロナが進展したためだ。2022年度中、ウクライナ危機後の資源高や円安進行の影響で物価高騰に直面したものの、ウィズコロナ進展の好影響の方が大きかった。

2023年度の実質GDP成長率は+1%台前半になるとの見方が多い。輸出は伸び悩むものの、個人消費の回復が続く見込みで、2022年度と似たような構図になりそうだ。5月に新型コロナウイルスの感染症法上の分類が「5類」へ移行したことで、企業が出社を要請する動きが広がっているほか、消費者のマインドが改善している。また、「5類」移行の直前に、日本政府による水際対策が終了しており、インバウンド消費の回復が期待される。さらには、自動車セクターなどで生じていた部品不足など供給制約も和らいでいる。消費や生産など、経済活動の「正常化」が進むことで、2023年度の実質GDPはコロナ禍前の2019年度の水準を上回る見込みだ。

経済活動の「正常化」が進む中、人手不足の深刻化も相俟って、賃上げが広がっている。2023年の春闘では、ペー

SMBC日興証券株式会社
日本担当シニアエコノミスト
みやまえ こうや
宮前 耕也

《経歴》

2002年大阪ガス入社。2006年財務省
出向、大臣官房総合政策課調査員として
日本経済、財政の分析に従事。2008
年野村證券入社、債券アナリスト兼エ
コノミストとして日本経済、金融政策の
分析に従事。2011年SMBC日興証券
入社、エコノミスト、シニア財政アナ
リストを経て現職。著書に「アベノミ
クス2020-人口、財政、エネルギー」
(エネルギーフォーラム社)。



スアップ率は2%を超える高水準を記録した。賃上げの広がりとともに、金融市場では、日本銀行による金融政策運営がいずれ見直されるとの予想が増えている。日本銀行は、現在の物価上昇が輸入コスト転嫁による一時的な影響が大きいとみているため、金融緩和策を継続している。だが、賃上げが加速し、かつ定着すれば、物価の安定的な上昇に繋がる。日本銀行が掲げる2%の物価目標の達成が視野に入れば、金融緩和策は段階的に見直されることになる。現在の人手不足が一時的な現象ではなく、人口動態を背景として構造的に生じているため、賃上げや物価上昇が継続しやすく、金融政策運営の「正常化」に繋がりがやすいとみられる。

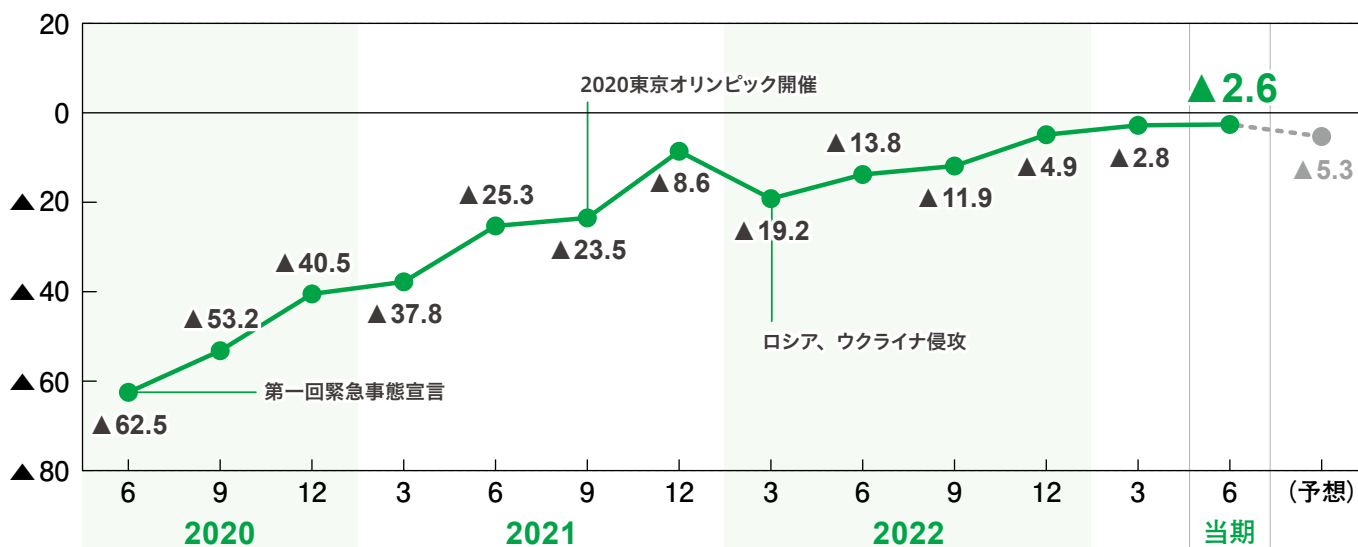
なお、財政運営が「正常化」へ向かうかは不透明だ。コロナ禍に対応するため、政府は異例の規模で歳出を膨らませた結果、財政収支は急激に悪化した。補正予算では、30兆円規模の巨額な経済対策発動が繰り返されている。だが、ウィズコロナ進展により経済活動が「正常化」へ向かう中、異例の財政対応の必要性は薄れている。また、金融政策の「正常化」により金利上昇が想定される下では、政府債務残高の発散リスクを低減させるべく、財政健全化を進める必要がある。

実際に財政の「正常化」が進むか否かは、政治動向に左右されることになる。今年の秋など、早期に衆院解散かつ与党勝利となれば、財政の「正常化」が進展しやすい。国内景気が堅調なため、巨額の経済対策を発動する可能性は低くなりそうだ。だが、来年以降の衆院解散となれば、衆院選を前にして巨額の経済対策が継続されやすい。財政の「正常化」は遠のこう。経済活動や金融政策運営の「正常化」が進むと見込まれる中、べき論では財政も「正常化」を進める必要があるが、実際に進むか注目される。

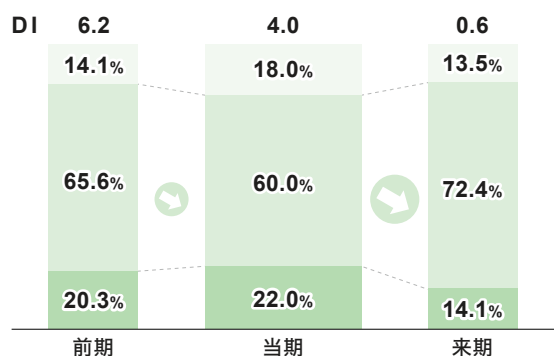


全業種の当期（4～6月）の業況判断DIは▲2.6で、前期（1～3月）の▲2.8と比べて0.2ポイント良化しています。来期（7～9月）については▲5.3と悪化すると予想します。売上額判断DIは、前期6.2から当期4.0と2.2ポイント悪化しています。来期は0.6とさらに悪化すると予想します。収益判断DIは、前期▲2.9から当期▲5.0と2.1ポイント悪化しています。来期は▲6.3とさらに悪化すると予想します。

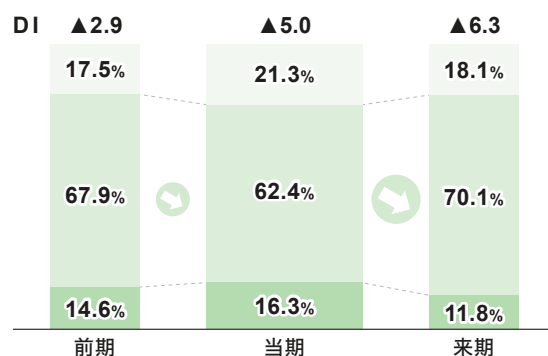
● 業況DI推移



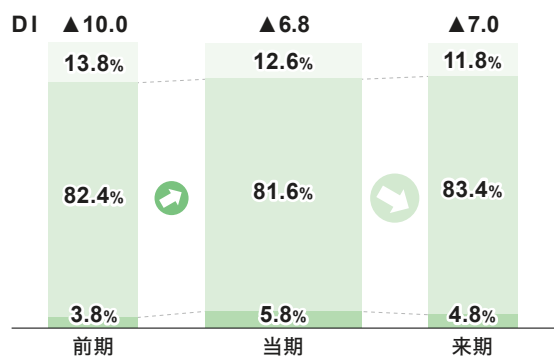
● 売上額



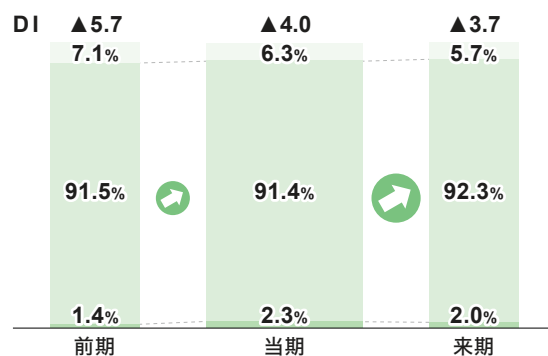
● 収益



● 資金繰り



● 設備

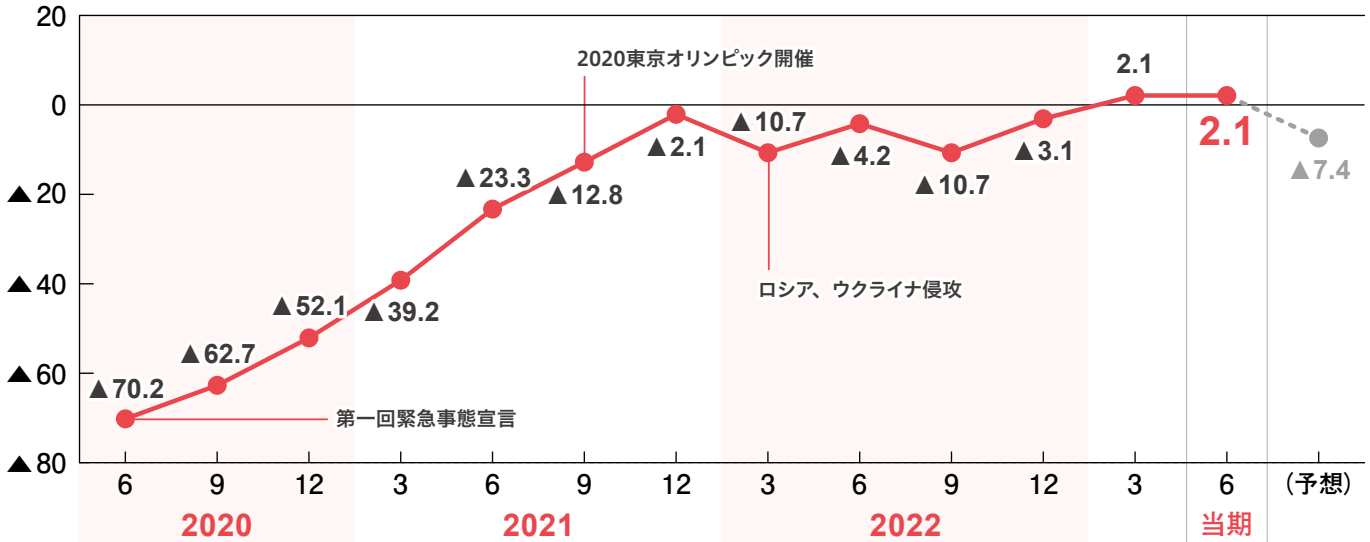


■ 増加/良い/過剰 ■ 変わらず/普通/適正 ■ 減少/悪い/不足

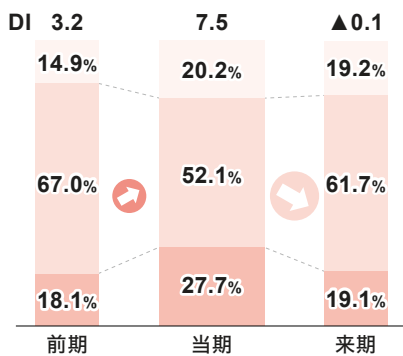


当期 (4~6月) の製造業の業況は、前期 (1~3月) と比べて横ばいでした。来期 (7~9月) は悪化すると予想します。

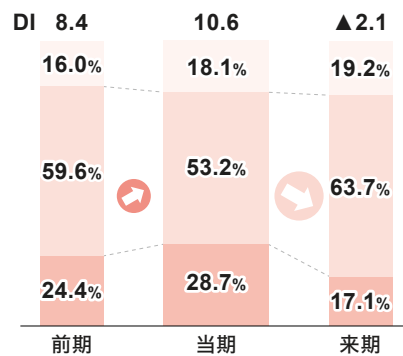
● 業況DI推移



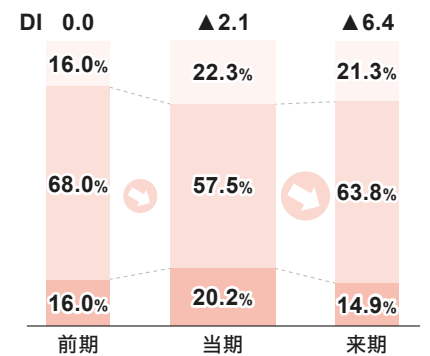
● 受注残



● 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	28.6%
第2位	売上の停滞・減少	13.1%
第3位	人手不足	9.9%

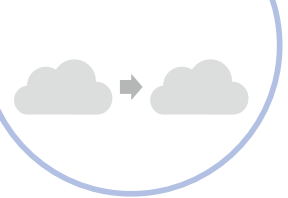
● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	販路を広げる	22.8%
第2位	経費を節減する	21.2%
第3位	人材を確保する	13.5%

お客様の声

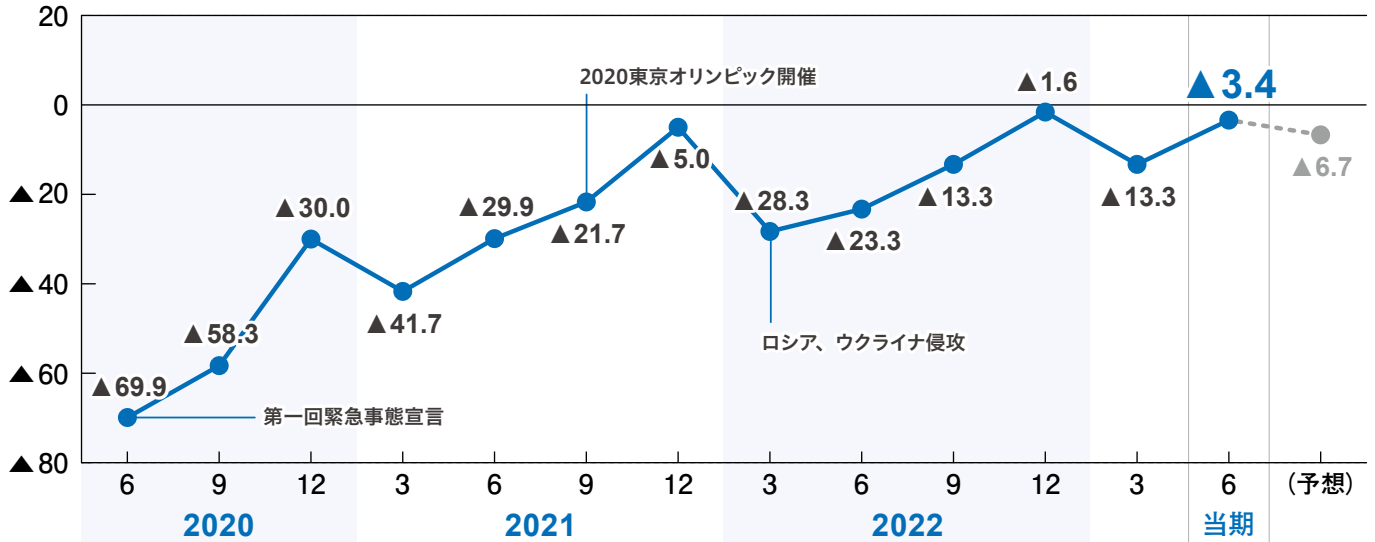


- 今期に入り価格交渉がうまくいき、増収増益となっている。(船舶部品)
- 電力価格が6月に再度値上げとなることから、価格転嫁できるよう交渉が必要。(金属製品)
- 自動車関連の部品が回復。売上高もコロナ前に戻りつつある。(アルマイト)
- 海外から一部材料が調達できない物があり、納品できない製品がある。新規受注が増加しており、業況も良好傾向。(医療機器)
- 日本人の従業員がなかなか入ってこないため、外国人の実習生頼みとなっている。(金型)

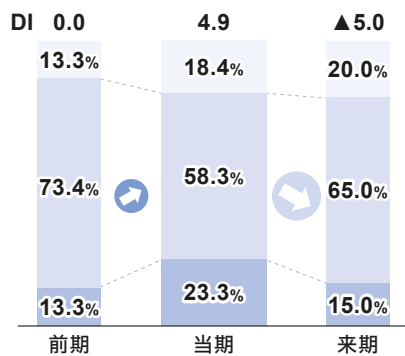


当期（4～6月）の卸売業の業況は、前期（1～3月）と比べて良化しました。来期（7～9月）は悪化すると予想します。

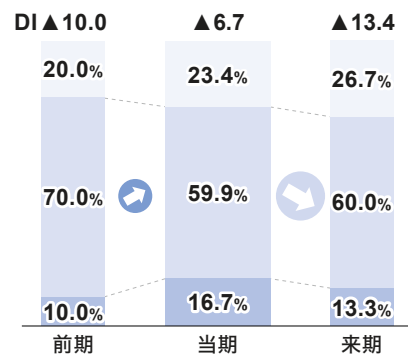
● 業況DI推移



● 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	仕入先からの値上げ要請	19.8%
第2位	売上の停滞・減少	15.3%
第3位	同業者間の競争の激化	14.4%

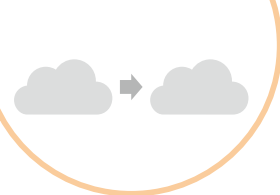
● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	販路を広げる	36.4%
第2位	経費を節減する	23.7%
第3位	情報力を強化する	12.7%

お客様の声

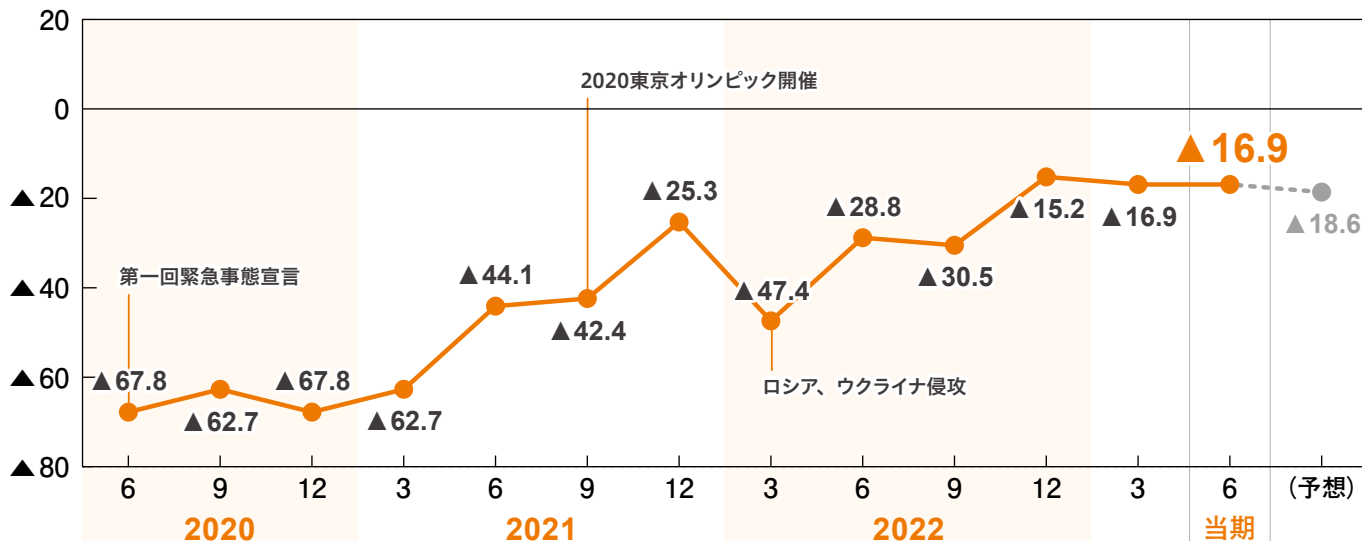


- 近隣工場に売上は左右される。工具販売がコロナ前の80%まで戻ってきている。(機械器具)
- 大豆の相場は安定しており、コロナ前より売上の予想が付きやすい。(大豆)
- 賃上げを実施したい気持ちもあるが、売上減少、物価高騰も重なり厳しい状況。(防犯カメラ)
- 国内産の木材製品や輸入平均単価は多少の下落傾向にあるが、以前と比較すると高止まりしている。(建築木材)
- 納豆自体の販売価格は上昇しているものの、それ以上に原材料の上昇率が高い。(納豆容器)

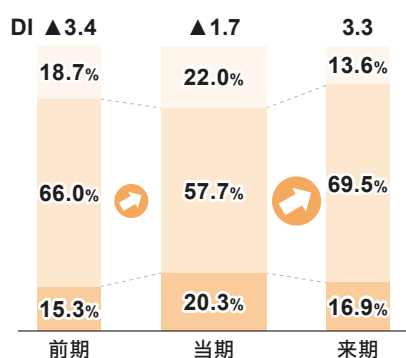


当期 (4~6月) の小売業の業況は、前期 (1~3月) と比べて横ばいでした。来期 (7~9月) は悪化すると予想します。

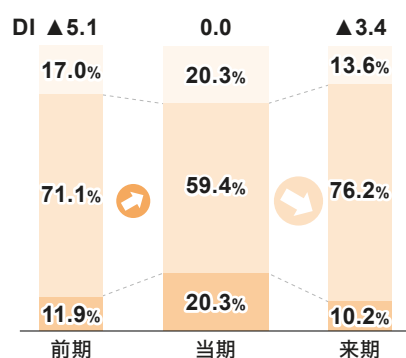
● 業況DI推移



● 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	23.1%
第2位	仕入先からの値上げ要請	18.8%
第3位	利幅の縮小	12.0%

● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	経費を節減する	26.2%
第2位	品揃えを改善する	15.9%
第2位	宣伝・広告を強化する	15.9%

お客様の声

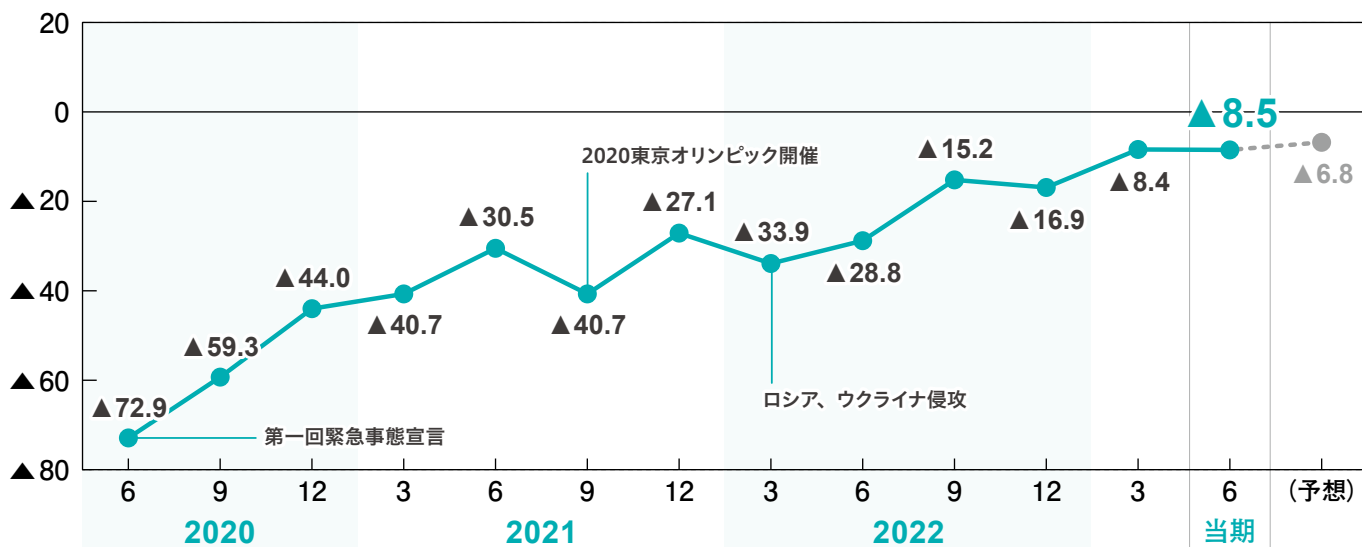


- 退職や病気等で人員の確保が難しい。なかなか合う人材にヒットしない。(医療品)
- 百貨店での催事販売は動いているが、売上の回復にはもう少し時間がかかる。(婦人服)
- 半導体不足によりバイクが仕入れられず、販売台数が減少。今年度は在庫不足の解消が見込まれ、業況回復に向かう。(バイク)
- 販売が低迷している状態が続いている。仕入値も上がっているため厳しい状況。(お惣菜)
- 原材料価格の上昇分は価格に転嫁できているが、来店客数が減少している。(洋菓子)

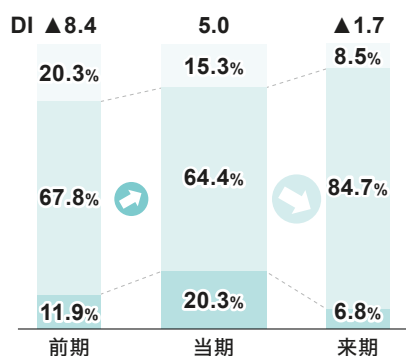


当期(4~6月)のサービス業の業況は、前期(1~3月)と比べて悪化しました。来期(7~9月)は良化すると予想します。

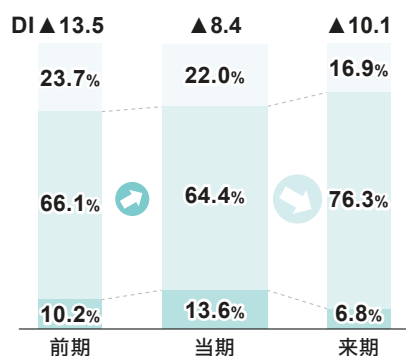
● 業況DI推移



● 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	26.1%
第2位	同業者間の競争の激化	16.5%
第2位	材料価格の上昇	16.5%

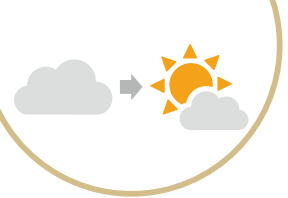
● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	経費を節減する	30.0%
第2位	販路を広げる	23.6%
第3位	宣伝・広告を強化する	10.9%

お客様の声

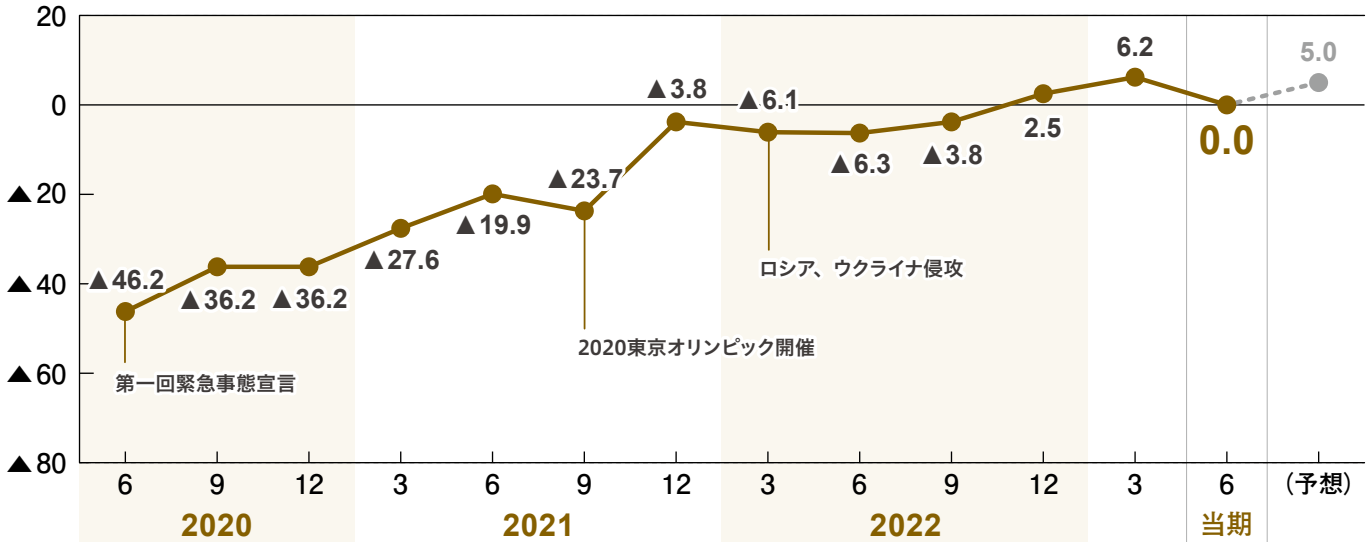


- 既存取引先からの安定した受注の確保は出来ている。現在、介護車両整備の分野へ進出中。(自動車整備)
- 電気代の高騰が続いている為、不要な残業を減らす等の工夫を行っている。(クリーニング)
- 女性社員が働きやすい職場を目指している。外国人の介護職の受け入れも考えている。(介護)
- 乗客は戻ってきている。運転手の高齢化が進んでおり、若い人材の確保が課題。(旅客運送)
- 燃料価格が上がっている。運送ルートを効率的にするよう徹底。(運送)

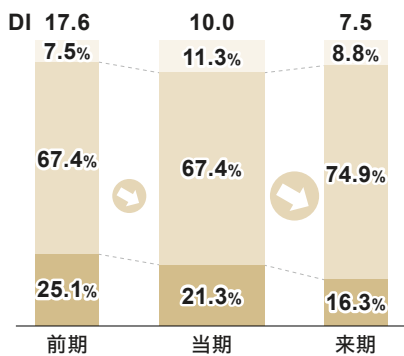


当期 (4~6月) の建設業の業況は、前期 (1~3月) と比べて悪化しました。来期 (7~9月) は良化すると予想します。

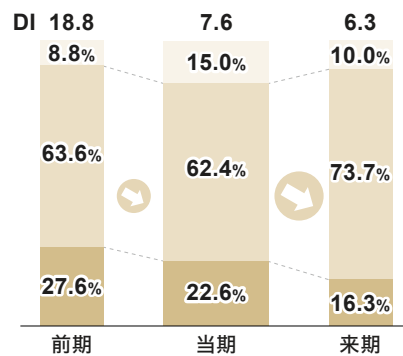
● 業況DI推移



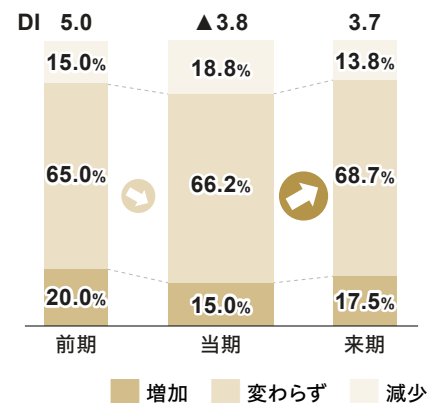
● 受注残



● 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	23.6%
第2位	人手不足	17.4%
第3位	同業者間の競争の激化	13.7%

● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	経費を節減する	23.9%
第1位	人材を確保する	23.9%
第3位	販路を広げる	21.4%

お客様の声

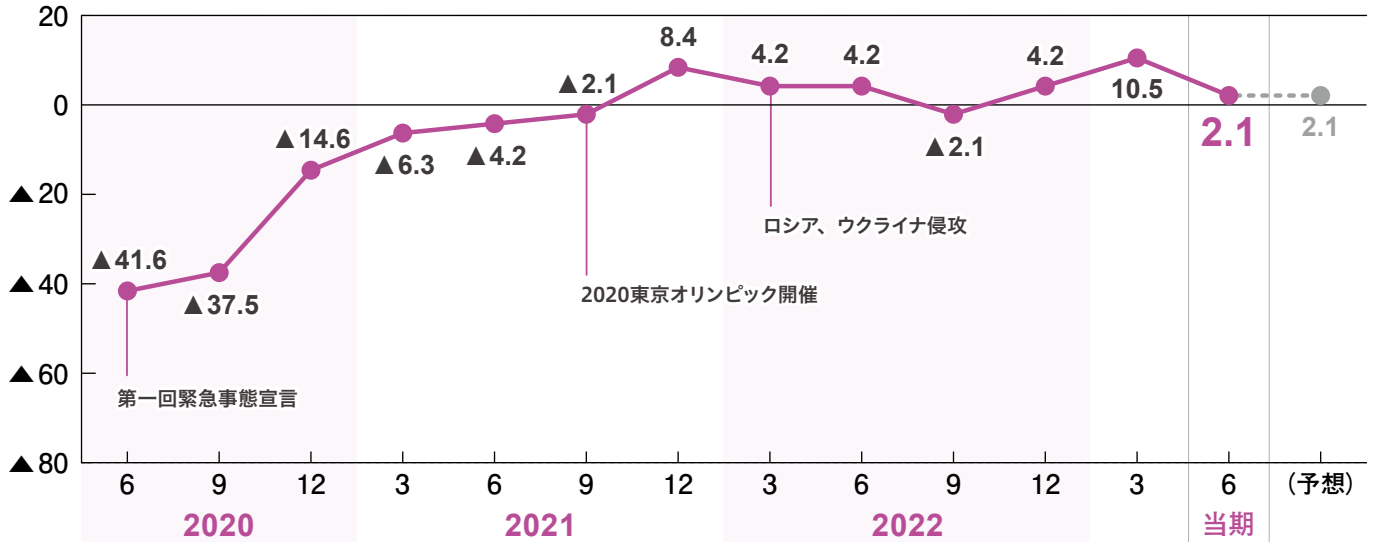


- 原油、材料の高騰が著しく、利益率が減少傾向。(鉄筋基礎工事)
- 6月工期の現場を数多く受注しており、今後の売上も順調に確保。(解体工事)
- 新しい技能実習生を採用し、期間が限られた中で育成している。既存の実習生とのコミュニケーションや関係作りに気を遣っている。(屋根工事)
- 仕入単価高騰により利幅の確保が難しくなっている。また、人手不足も課題。(道路舗装工事)
- 人手不足が続いていることで、外国人2名を新たに雇用した。(土木工事)

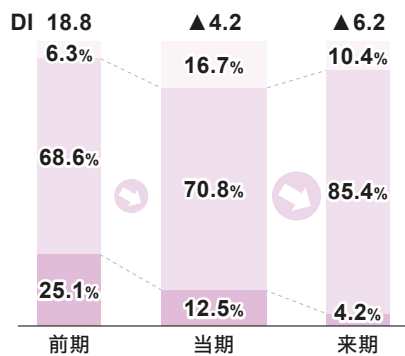


当期 (4~6月) の不動産業の業況は、前期 (1~3月) と比べて悪化しました。来期 (7~9月) は横ばいと予想します。

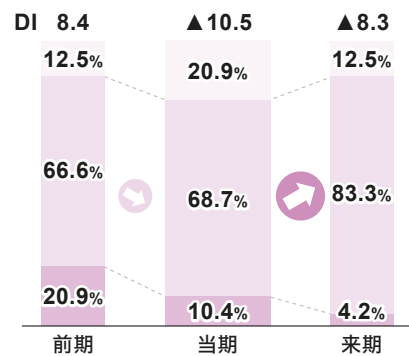
● 業況DI推移



● 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	21.8%
第2位	商品物件の高騰	19.5%
第3位	商品物件の不足	17.2%

● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	情報力を強化する	26.9%
第2位	経費を節減する	20.4%
第2位	宣伝・広告を強化する	20.4%

お客様の声



- 仕入価格が高騰しているが、引き合いも増え、予定通りの価格で販売できるようになってきている。(建売・土地売買)
- ウッドショックによる建材価格高騰は落ち着いてきている。(建売・土地売買)
- 仲介案件が最近少なく、販売価格の上昇により仕入も難しくなっている。(不動産仲介)
- 相場は落ち着いており、流通が鈍くなってきた。(不動産仲介)
- グループ会社を含め、賃上げ等の改善策を考え、人材募集を検討している。(建売・土地売買)

- **問1.** 政府が企業に対して賃上げを要請していますが、貴社では賃上げ、もしくは一時金の支給を実施しましたか。賃上げをした方は、その原資について1～4から、一時金の支給をした方は、その原資について6～9の中から選んでお答えください。賃上げや一時金の支給をしていない方は、5、0とお答えください。

賃上げの実施	回答数	構成比
1.販売価格の引上げ	58	14.5%
2.経費の節減	50	12.5%
3.内部留保の取り崩し	17	4.3%
4.その他	1	0.3%
5.賃上げはしていない	274	68.4%
計	400	100.0%

一時金支給の実施	回答数	構成比
6.販売価格の引上げ	27	6.8%
7.経費の節減	39	9.7%
8.内部留保の取り崩し	19	4.8%
9.その他	0	0.0%
0.一時金は支給していない	315	78.7%
計	400	100.0%

- **問2.** 貴社では、昨今の原材料・仕入価格の上昇分や電力・エネルギー価格の上昇分相当を、販売価格に転嫁（上乘せ、値上げ）できていますか。「原材料・仕入価格」については1～4から、「電力・エネルギー価格」については5～8からそれぞれお答えください。

原材料・仕入価格	回答数	構成比
1.全て転嫁できている	10	2.5%
2.ほぼ転嫁できている	101	25.3%
3.やや転嫁できている	173	43.2%
4.転嫁できていない	116	29.0%
計	400	100.0%

電力・エネルギー価格	回答数	構成比
5.全て転嫁できている	5	1.3%
6.ほぼ転嫁できている	58	14.5%
7.やや転嫁できている	171	42.7%
8.転嫁できていない	166	41.5%
計	400	100.0%

- **問3.** 新型コロナウイルス感染拡大から3年が経過しましたが、貴社の現在の売上について、感染拡大前（およそ3年前）と比べ、どの程度となっていますか。次の中から1つ選んでお答えください。

	回答数	構成比
1.大幅増加（201%以上）	1	0.3%
2.増加（151%～200%）	12	3.0%
3.やや増加（111%～150%）	106	26.5%
4.ほぼ変わらない（90～110%）	182	45.4%

	回答数	構成比
5.やや減少（71%～89%）	83	20.8%
6.減少（51%～70%）	16	4.0%
7.大幅減少（50%以下）	0	0.0%
計	400	100.0%

- **問4.** 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、最も当てはまるものを1つ選んでお答えください。

	回答数	構成比
1.現在の事業を、現状のまま継続したい	232	57.8%
2.新しい販路・市場を開拓したい	87	21.8%
3.新しい製品・商品・サービスを開発したい	16	4.0%
4.全く異なる事業を手がけたい	1	0.3%

	回答数	構成比
5.事業は縮小・撤退する	7	1.8%
6.特に考えていない（わからない）	57	14.3%
計	400	100.0%

- **問5.** 貴社では、人材確保のための職場環境改善に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を選択してください。

	回答数	構成比
1.賃上げ等、待遇面の改善	133	23.2%
2.ワークライフバランスの充実（長時間労働是正等）	111	19.3%
3.テレワーク等、IT化の推進	16	2.8%
4.人事管理（評価、処遇）の適正化	48	8.4%
5.非正規雇用の処遇改善	12	2.1%
6.高齢者の就業促進	35	6.1%

	回答数	構成比
7.女性が活躍しやすい環境整備	43	7.5%
8.外国人人材の活用	24	4.2%
9.子育て、介護との両立	10	1.7%
0.特にない	142	24.7%
計	574	100.0%

TOPICS

● 不動産オーナーのための相続対策セミナーを開催しました

令和5年6月15日(木)沖田不動産鑑定士・税理士・行政書士事務所の代表で、不動産鑑定士・税理士の沖田豊明氏を招いて「不動産オーナーのための相続対策セミナー」を開催しました。

贈与税の大幅改正の内容を踏まえた効果的な生前贈与や二次相続を見据えた相続対策などについて説明いただきました。セミナー後は個別相談会も実施されました。



会場の様子



講演する沖田税理士

**不動産オーナーのための
相続対策セミナー** 参加
無料

- ・贈与税の大幅改正、効果的な生前贈与について
- ・二次相続を見据えた相続対策について



日程 2023年6月15日(木)

時間 講演 14:00~16:00 (休憩13:40)

個別相談会 16:00~17:00

講師 沖田不動産鑑定士・税理士・行政書士事務所 代表
不動産鑑定士・税理士 **沖田 豊明**

会場 川口信用金庫 本店9F研修室

平成11年に不動産オーナー、不動産相続の専門事務所として、埼玉県川口市に創業。
 不動産と相続の両方の専門職の立場から不動産オーナーへの最適な相続や贈与のアドバイスを行っています。
 また、最近の自由化不動産相続対策を行い、その実現を助けるために、サラリーマン層からの不動産
 投資に関する無料のセミナーやアドバイスをしています。内容は相続・資産相続を目的とした家族構成に
 ついてもおこなっています。
 各相続士の会の定例会等にもご講演も承っております。

※開催 (2023年3月) 「相続になっても悲しくない地主・農家さんのための『贈与対策』」

下記に必要事項をご記入の上、お取引支店まで届くまで又は窓口担当者にお渡しください

お名前	
住所	
TEL () ()	個別相談を希望しますか? <input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ
FAX () ()	
お取引支店名	支店

このページの内容についてはお問い合わせ 川口信用金庫 営業推進部 相続資産法律課 TEL.048-259-4111
 東京都中央区新富1丁目1番1号 川口信用金庫本店9F研修室

川口信用金庫

告知に使用したチラシ

● 「かわしんフードドライブ食料品贈呈式」を開催しました

創立100周年記念として令和5年5月11日~25日に全店でフードドライブを実施したところ、お客さまと全役職員から1,643品の食品が集まりました。加えて川口信用金庫従業員組合、役員一同より米1,080kg、川口信用金庫よりペットボトルのお茶24本入り15ケースを埼玉県少子政策課様の協力を得て、令和5年6月16日(金)、支店がある14市1町の子ども食堂・フードパントリー4団体の代表の方々をお招きして「かわしんフードドライブ食料品贈呈式」を開催いたしました。



挨拶する木村理事長



当金庫は今後も子育て支援の取組みを継続して行ってまいります

100周年記念事業として新たに発足した「かわしん経営塾 next neo」令和5年5月11日(木)～7月20日(木)まで全6回の講義が開催されました。「かわしん経営塾 next neo」とはどのようなものなのか?その魅力について営業推進部地域産業支援課のメンバーと、講義を担当した一般社団法人埼玉県中小企業診断協会の中小企業診断士の皆さんにお話をうかがいました。



一般社団法人埼玉県中小企業診断協会

中小企業診断士 武 宏之
 中小企業診断士 青木 一生
 中小企業診断士 小櫃 義徳
 中小企業診断士 西 良騎
 公認会計士・税理士・中小企業診断士 関根 ゆり
 中小企業診断士 村岡 滋

川口信用金庫

和光支店 常勤理事 営業推進部 地域産業支援課 地域産業支援課
 課長代理 黒山 千鶴 本部長 榎本 英昭 山中 実 課長代理 松崎 弘佑
 地域産業支援課 地域産業支援課
 課長 岸 則行 主任調査役 新井 秀明 (敬称略)



黒山 「発足の背景について教えてください」

黒山 まずかわしん経営塾 next neo について教えてください

榎本 「かわしん経営塾」自体は以前から当金庫で行われていた取組です。

塾という名前はついていましたが、内容としてはセミナー方式のもので、参加者は講義を一方向的に聞いているといったスタイルのものでした。

社員の意識改革やSNS活用、事業承継など、時世にあわせてさまざま



以前のかわしん経営塾のチラシ

なテーマの専門家にご登壇をいただいていたので満足度は高い取組ではありました。

しかし、一方通行のセミナー方式の場合、どうしても一般論的な内容になってしまいがちで、せっかく講義を聞いても自社に帰ってそれを実践に落とし込むことが難しいというお声を聞くこともありました。

中小・小規模事業者の方々がより具体的なアクションにつながる気付きを持っていただけるような経営塾をなんとか開催できないか…

そういった思いへのひとつの答えが、今回ご提供させていただいた「かわしん経営塾 next neo」です。

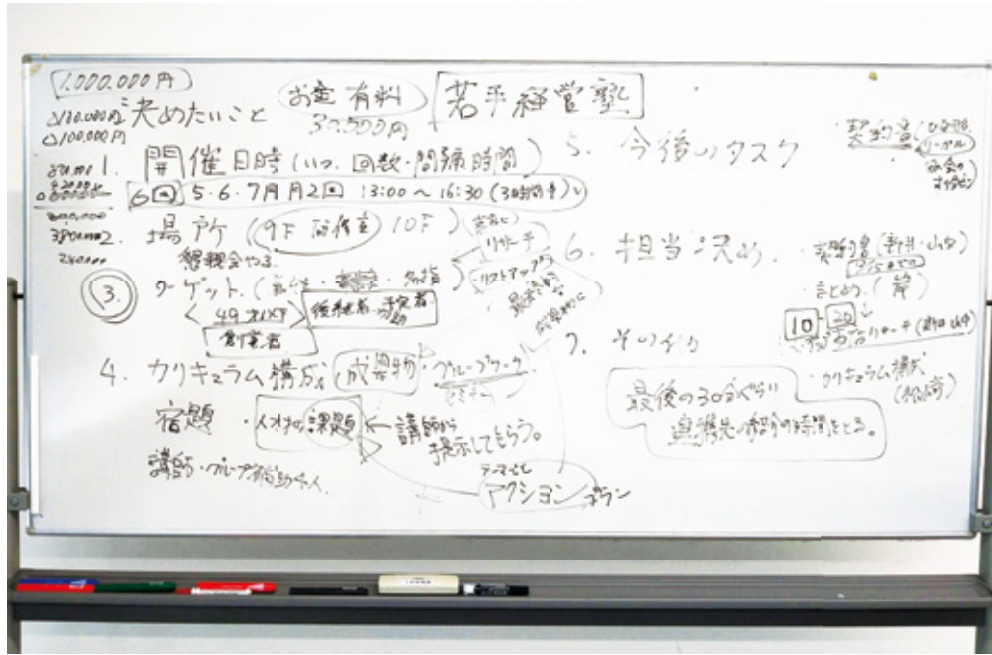
黒山 具体的にはどのようなものなのでしょう

榎本 少人数でのディスカッション中心とした講義にすることで、より実践的な内容になるのではないかと考えました。いわゆる経営学などの理論を知識として吸収することも大事ですが、課題に対応しながら日々経営を行っている中小・小規模事業者の方々にとっては、すぐに取り組み効果の高い気付きを得ていただくことこそ重要です。

参加者は実際に企業を運営している方や、近い将来経営者となる方、あるいは会社経営に近い位置にいる方を想定していましたので、経営課題に直面している人たち同士の意見交換の場を提供することがもっとも実践的な気付きになると考え、「かわしん経営塾 next neo」の基本的な構成が決まっていきました。



榎本 「意見交換の場の提供が実践的な気付きに」



コンセプト検討時のホワイトボード

黒山 具体的な構成を考えるにあたってはどのようなプロセスで進んでいったのでしょうか

新井 基本的な構成が決まったので具体的な講義内容について地域産業支援課のメンバーと意見を出し合い



新井 「バラエティに富んだ参加者も魅力のひとつ」

い切って「若手」という概念を取って幅広い年齢層の方々が参加してもらうことにしました。

結果としていま社長として経営の舵取りをしている方はもちろんのこと、事業承継で新たに事業を引き継いで間もない方や、近い将来経営者となるべく経験を積まれている後継者候補の方、まさに直近で創業された方や経営者ではないけれど会社のキーパーソンとして重要な役割を担っている方など、非常にバラエティに富んだ立場の方々にご参加いただくことが出来ました。

山中 参加対象者が決まったあとは開催回数など具体的な開催日程を決めていきました。最終的に、5～6人

ました。
参加対象をどう定義するのかとか、講義の回数は何回ぐらいが適当なのだろうかなどです。

一番頭を悩ませたのは参加対象者をどう定義するかでした。もともとこの企画は「かわしん若手経営塾(仮称)」としてスタートしたものであったため若手に限定しようかといった案も当初はありましたが、思



山中 「経営者間のグループワークはとて盛り上がりました」

の班6つでの講義とし、3時間30分の講義で1時間を座学の講義、2時間を事例研究やディスカッション、最後の30分を支援機関や活用できる施策の紹介といったタイムスケジュールで行う構成となりました。

松崎 開催の骨子が決まったので、6回の講義をどのような内容にするのかを検討しました。経営課題として優先順位が高く、なおかつ講義で得



松崎 「課題の選定にもかなり悩みました」

た気づきがすぐに反映できるようなテーマをと考えた結果、「自社の将来像」「人材活用」「販売促進」「資金繰り」「SNS活用・情報セキュリティ」の5つを選定し、最終回の講義で自社におけるこれら5つのテーマの現状と将来像、取り組むべきアクションプランとを一つのシートにまとめることを最終課題とする構成に決まりました。

黒山 埼玉県中小企業診断協会に講義を依頼することになったのはどういった経緯からなのでしょう

岸 ここまで内容を詰めてきた中で、次に課題となったのは講義を誰にやってもらうかでした。経営者向けのカリキュラムを提供している民間の会社や、公的な教育支援機関などさまざまな選択肢を検討しましたが、なかなかこちらが考えているようなコンセプトを実現していただけるようなものに出会うことが出来ませんでした。

かわしん経営塾 | カリキュラム

回	日程	テーマ	講義内容	備考
第1回	2023年 5月11日	10年後の自社の姿	・会社の目的とは何か ・自社の将来像	開校式 懇親会(予定)
第2回	2023年 5月25日	人材と組織	・人事の本質と基本構造 ・リーダーシップとマネジメント	
第3回	2023年 6月 8日	販売・マーケティング	・販売・マーケティングの必要性 ・バリューとコンセプトの言語化	
第4回	2023年 6月22日	資金計画・資金繰り	・数値の見方、分析の基本 ・数値管理の課題を考える	
第5回	2023年 7月 6日	見えない経営資源	・情報セキュリティ、発信手法 ・経営をデザインする	
第6回	2023年 7月20日	成果発表会	・社長の仕事は何か ・アクションプランの発表	開校式 懇親会(予定)

※時間はいずれの回も13:30～17:00

5つの経営課題を設定し自社のアクションプランを作成する

そこで考え付いたのが連携先でもある一般社団法人埼玉県中小企業診断協会でした。中小企業診断士は中小企業支援法に基づく経済産業大臣登録の経営コンサルタントとして日本で唯一国家資格として中小企業の経営課題を解決するための経営診断・助言を行う専門家です。埼玉県中小企業診断協会には数多くの中小企業診断士の方たちが会員登録をされており、中小企業の身近なパートナーとして実務レベルでさまざまな経営支援を行っています。こうした、経営支援実務に見識の高い中小企業診断士の方々にオリジナルのカリキュラムを作ってもらえば、我々が考えている「実践的な課題に取り組む学びの機会の提供」が実現



岸 「実践的な学びの機会の提供がテーマでした」

出来るのではないかと考え、診断協会に打診をしたところ、快く引き受けていただけました。今回のかわしん経営塾 next neo で使用している



埼玉県中小企業診断協会には600名を超える中小企業診断士が登録している

テキストや事例研究資料などは本講義用に中小企業診断士の先生方に新たに作成していただいたオリジナルのものです。講義内容も本経営塾のために独自に作成していただいたカリキュラムとなっています。



オリジナルの講義資料を用意

黒山 実際のカリキュラムはどのようにして決めていったのでしょうか
村岡 依頼を受けて、地域産業支援課のメンバーの方と何度も打ち合わせの機会を持ちました。どのような経営塾を目指しているのかを十分理解した上で、目指すべき姿を実現出来るようなカリキュラムを作成すべ



村岡 「参加者の気づきが我々の気づきになることもあります」

く、診断協会のメンバーともかなり綿密なすり合わせを行いました。通常、我々も診断士としてそれぞれ単独でセミナーに登壇することはありますが、一つの大きな流れの中でそれぞれが一貫性をもって講義内容を作り込んでいく必要がありましたので、作り込みの途中にもオンラインミーティングなどを活用して地域産

業支援課のメンバーともすり合わせを行いつつ講義内容の方向性にずれが生じないようにカリキュラムの内容を組み立てていきました。

黒山 カリキュラムを考えるにあたってご苦労されたことなどはありますか

小櫃 参加する方がすべて社長さんということであれば経営者向けの内容で構成すればよいのですが、今回は会社での立場もさまざま、20代から50代まで幅広い年齢の方々が参加されるということだったので、どこをメインターゲットとしてお話をすればよいのか非常に悩みました。

私は第2回「人材と組織」と第3回「販売・マーケティング」の講義を担



小櫃 「座学よりもグループディスカッションが中心の講義です」

当したのですが、特に第3回「販売・マーケティング」の事例研究については本当に悩みました。業種も事業規模も社内での立ち位置も違うさまざまな方がご参加されていますので、建設業と小売業では販売方法もマーケティングの方法も全く異なる中で一つの事例を討議していただくわけですから、普遍的かつ実践的な事例をひねり出すのは本当に難しかったですね。

関根 私は第4回「資金計画・資金繰り」を担当したのですが、財務についてはそもそも数字というだけで苦手意識を強く持っている経営者・次期経営者の方が多いですし、経営年



関根 「なるべくシンプルに計数管理の勘所をお伝えしました」

数や経験値などで大きく理解度が異なる分野でもありますから、私もやはりメインターゲットの設定やレベル感をどうするかにはとても悩みました。

結果として、一般的な財務セミナーで学習するような内容ではなく、実際の自分自身の会社の決算書を用いてどの経営者の方でもシンプルにおさえてほしい大きな視点・考え方の部分的に絞った講義や事例研究としました。

青木 私は第5回「見えない経営資源」を担当しました。今や事業経営に不可欠となったITからSNS活用及びセキュリティ対策をテーマに講義をさせていただきました。私自身、YouTubeやTikTokチャンネルを運



講義の大半がグループワークとディスカッションで構成されている

営しているのです、実体験に基づいて講義に参加する方々に具体的な活用方法を考えてもらえるような内容で構成を行いました。今回の経営塾参加を機にDX化のはじめの一步を踏み出せていただけたら幸いです。



青木 「SNSの活用は中小企業にこそ必要な取組です」

黒山 グループディスカッションではそれぞれのグループに診断士の方がファシリテーターとして参加されていましたね

武 今回の経営塾では毎回班編成が変わるスタイルをとっています。初対面同士からなる班の中で、設定された課題に対して共通の腹落ち感を時間内に引き出すのが難しかったで



武 「議論の中から生まれた新たな気づきを共有できます」

すね。グループディスカッションではメンバー同士が日ごろの実務に即した悩みや解決策を共有することで、具体的に活発な議論が進み参加者は実践的な気づきを得ていたと思います。

西 私も意見交換が活発になるよう各トピックスに対して具体的な事例を参加者と共有しながら進めました。また、メンバーそれぞれの視点からの意見や経験を共有しながら進めたことで、参加者からは「異なる業界の人たちとの意見交換を通じて、自社の課題を新たな視点から見直すことができました」といった感想もいただきました。

村岡 その他、毎回講義の後に参加者の皆さんにアンケートをお願いしてご意見を聞いたり、講義中に気づいた点や参加者の方からご指摘いただいた点なども全員で共有したりして次回講義で微調整を図るなど、参加者にとってより高い学びの時間となるようにしています。

黒山 なるほど、ところで「かわしん経営塾 next neo」の名前の由来を聞いてもいいですか

岸 かわしん経営塾という名称は以前から使用してある程度認知度もありましたので、それは活かしたいと思っていました。ただ、以前実



西 「具体的な事例を使っているので活発な意見交換ができました」



かわしん経営塾 next neo

かわしん経営塾 next neo ロゴ

施していた経営塾とは違うコンセプトなんだというのも強調したかったので、「next neo」という言葉を加えました。「next」は英語で「次世代」、「neo」はギリシャ語で「新世代」を表しているので、「next neo」は次世代・新世代両方に向けた新しい塾というコンセプトを表す造語です。

名称が決まったので、コンセプトを象徴するロゴマークも作りたいねという話になったので、インターネットでロゴデザインを公募できる仕組みを活用してコンペ形式でロゴデザインの公募を行いました。

10日間の公募期間中に74ものデ

ザインを応募していただき、その中から我々のコンセプトにもっともイメージが近いデザインを採用させて



かわしんの職員も講義に参加

いただきました。突き抜けるスピード感、躍動感のあるデザインは活気あふれる中小企業が右肩上がりに飛躍していくイメージを表現しています。

新井 ロゴデザインにあわせてピンバッジも作りました。運営スタッフはもちろん、講師の方や参加者の皆さんにも付けていただいて、ともにこの経営塾を盛り上げていただく連

帯感を作るのに一役買っています。

松崎 今回の経営塾では参加者の皆さんに交じって当金庫の職員にも参加をしてもらっています。基本的には営業店で渉外係として企業先を訪問している職員が中心ですが、中には本部の経営企画部に所属する中小企業診断士や、今年4月に入庫した新入職員が参加した回もありました。

参加した職員にとっても貴重な機会となっていると思います。

黒山 今後はどのような展開を考えていますか

榎本 「かわしん経営塾 next neo」は、今後も継続して開講したいと考えています。今回参加していただいた企業の中では、ディスカッションを通じて業務の発注やコラボ企画の検討など、実際の仕事につながるような関係性を構築する動きも出ていました。

さまざまな業種の方が集まり、互いの強みや課題を共有することは、我々が考えていた以上の効果を生むことを実感しました。

継続して開催することで、かわしん経営塾 next neoの卒業生が増えていきますので、そういった方々を対象により専門的な講義をシリーズで実施したり、ネット上のコミュニティサイトを作って卒業生の方たちがオンラインを介して情報交換が出来る環境を提供したりといった複合的なサービスの提供を考えていきたいですね。



ロゴマークを使ったピンバッジも作成






かわしん経営塾 next neo

かわしん経営塾 next neo

開講期間 令和5年5月11日(木)～令和5年7月20日(木)
来年度、第2期生の募集を予定していますので
是非ともご参加をお願いします。

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
TEL 048-259-4111





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/>

