

第56号

2023 AUTUMN



かわしん 景況レポート

(令和5年7月～9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9月1日(金)～9月7日(木)

3 調査の内容

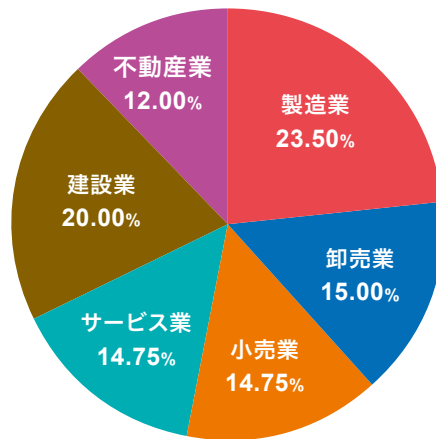
2023年4～6月期と比べた2023年7～9月期の業況
2023年7～9月期と比べた2023年10～12月期の見通し
特別調査「中小企業の将来を見据えた事業承継について」

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

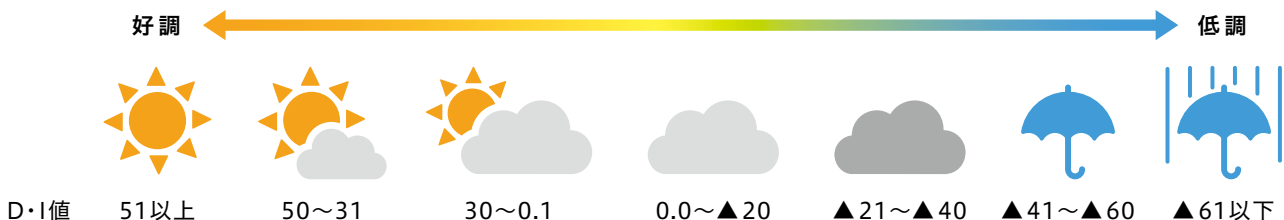
D・Iとは?

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



時流

賃上げに必要な 「売上回復」と「価格転嫁」

1. 人材獲得のためにも賃上げは不可欠

日本経済の再生に向けて賃上げと経済成長の好循環の必要性が指摘されるなかで、従業員の約6割を占める中小企業においても、政府や経済団体等から賃上げが求められている。

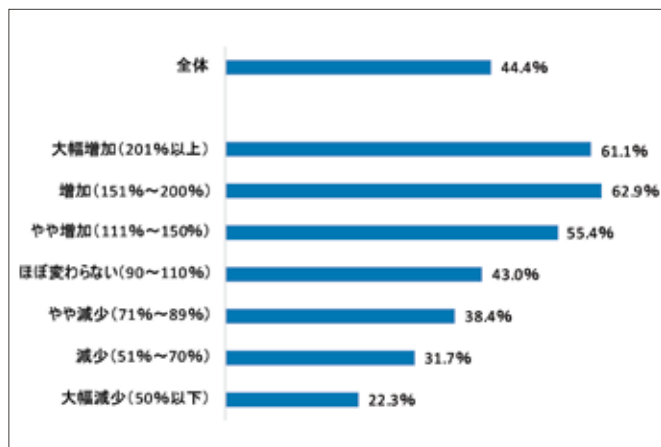
また、中小企業においても人手不足が深刻化しており、人材確保のための賃上げに迫られている。全国の信用金庫取引先の中小企業からは、「人材流出阻止のため、賃上げを実施した。今後は福利厚生改善にも着手し、人材確保につなげる。(肥料、農業資材卸 岩手県)」、「人手は常に不足している。人材確保のため職場環境改善に取り組んでいるが、同業者も同じ取り組みをしており、差別化ができない。(保育園 埼玉県)」という声が聞かれている。

2. 売上回復と価格転嫁の状況が賃上げに大きな影響

企業が賃上げをできるかどうかは、コロナ禍からの売上の回復状況と、価格転嫁の状況次第という面がある。現在の

(表1) 賃上げを実施した企業の割合

コロナ前と比較した売上回復の状況別



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



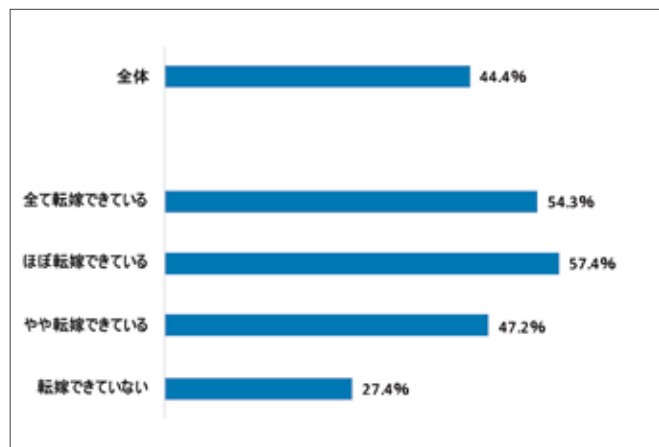
〈略歴〉

埼玉県出身、県立春日部高等学校卒業、中央大学経済学部卒業、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、埼玉大学大学院博士後期課程在学中。

売上がコロナ禍前を上回っている企業では賃上げ等を実施する割合が高く、下回っている企業では賃上げ等を実施する割合が低い傾向がみられた(表1左)。価格転嫁についても同様に、原材料価格上昇分について「全て転換できている」「ほぼ転換できている」と回答した企業の過半数が賃上げをしているのに対し、「転換できていない」企業で賃上げしているのは4分の1程度にとどまっている(表1右)。とりわけ価格転嫁については、「採算の合わない製品については、価格交渉を根気強く行い、成果が出ている。(生産用機械器具製造 新潟県)」のように、経営者主導で価格交渉を積極的に行っている企業で、成果が出ている。

最低賃金の引上げも続かなかで、中小企業においては、賃上げを含めた待遇の改善が不可欠となろう。また、1回にとどまらず持続的な賃上げを行うには、確固たる収益基盤が必要となる。そのためにも、売上回復と価格転嫁に両面において、粘り強い努力が経営者には求められる。

原材料価格上昇に対する価格転嫁の状況別

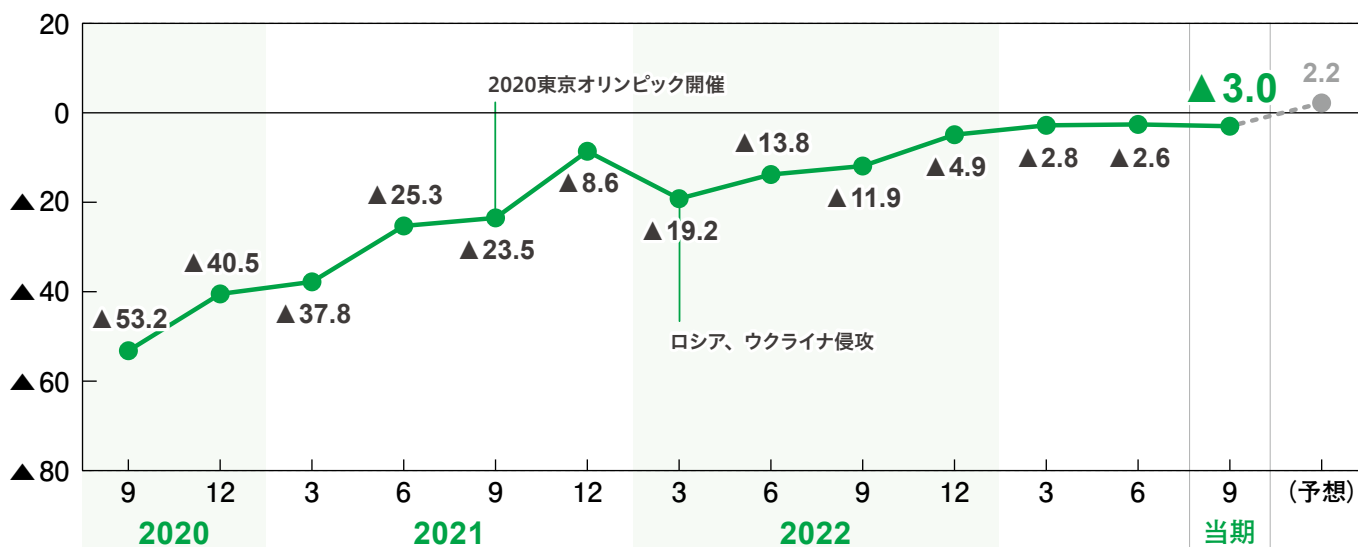


(注) 本稿は、信金中央金庫 地域・中小企業研究所が全国の信用金庫の協力を得て取りまとめている「全国中小企業景気動向調査」の調査結果を基に作成している。結果の全容については、弊研究所HP (<https://www.scbri.jp/>) を参照されたい。

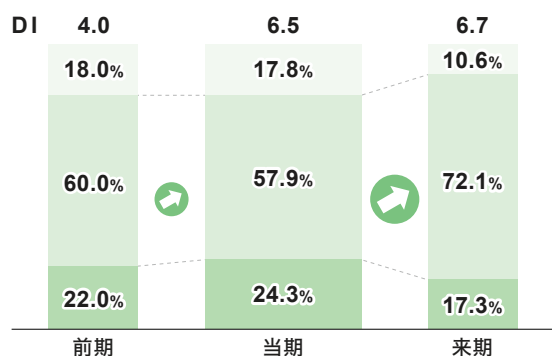


全業種の当期（7～9月）の業況判断DIは▲3.0で、前期（4～6月）の▲2.6と比べて0.4ポイント悪化しています。来期（10～12月）については2.2と良化すると予想します。売上額判断DIは、前期4.0から当期6.5と2.5ポイント良化しています。来期は6.7とさらに良化すると予想します。収益判断DIは、前期▲5.0から当期1.7と6.7ポイント良化しています。来期は4.3とさらに良化すると予想します。

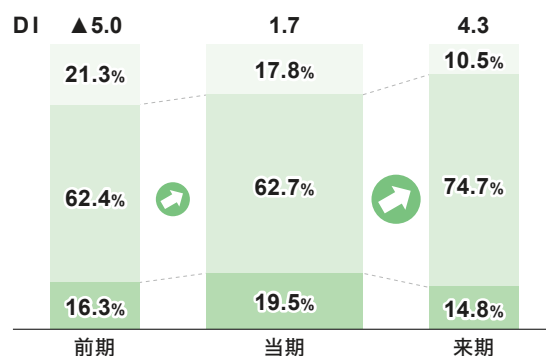
● 業況DI推移



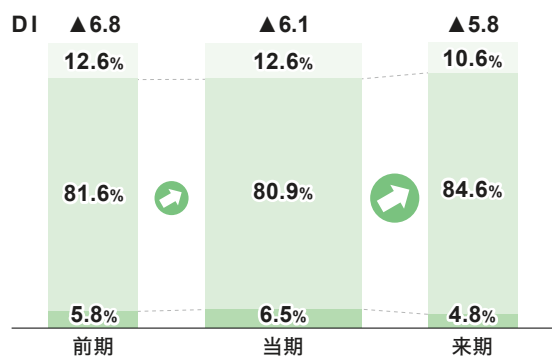
● 売上額



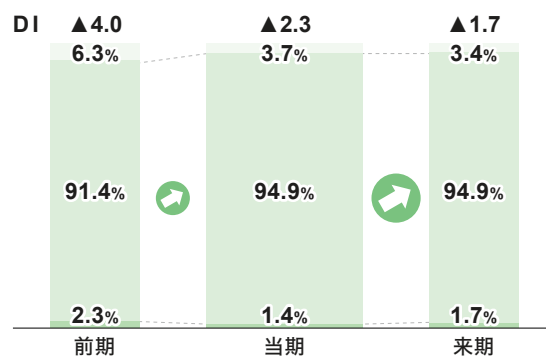
● 収益



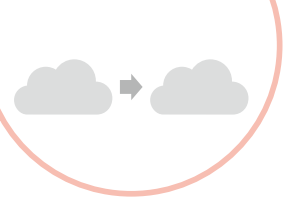
● 資金繰り



● 設備

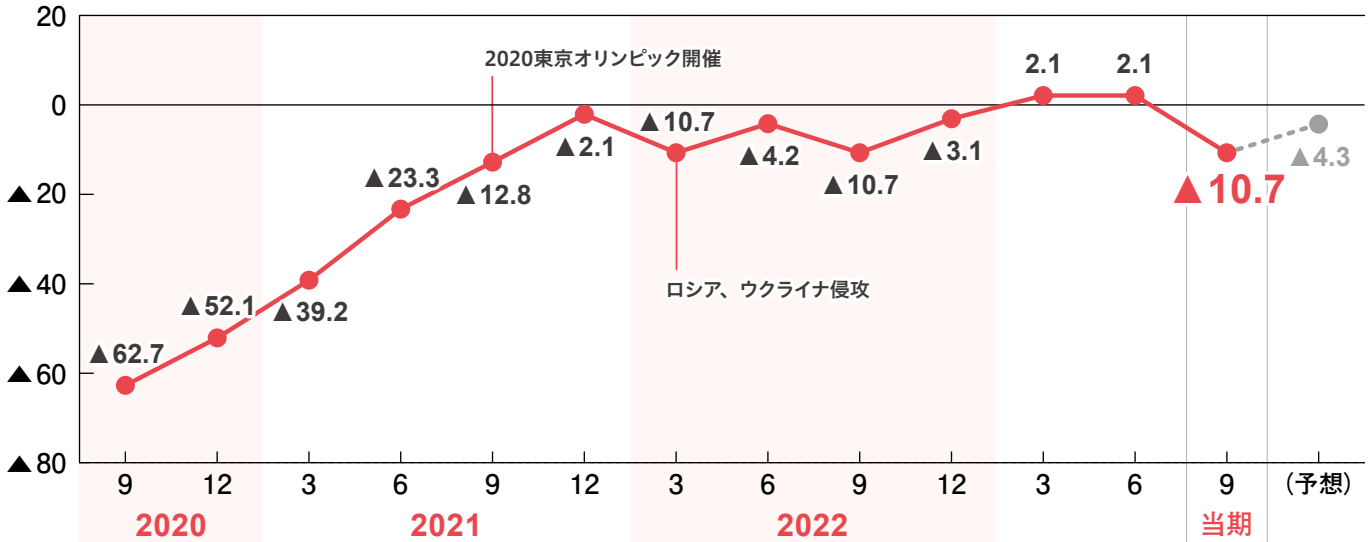


■ 増加/良い/過剰 ■ 変わらず/普通/適正 ■ 減少/悪い/不足

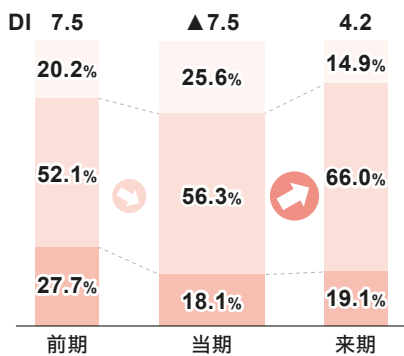


当期 (7~9月) の製造業の業況は、前期 (4~6月) と比べて悪化しました。来期 (10~12月) は良化すると予想します。

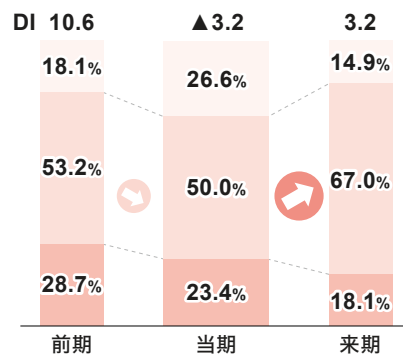
● 業況DI推移



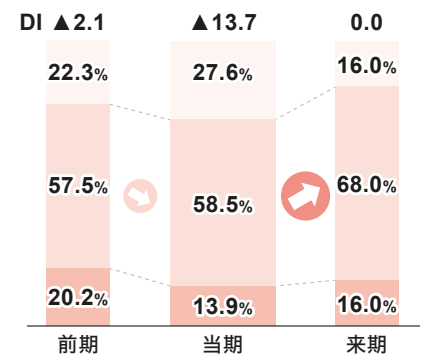
● 受注残



● 売上額



● 収益



■ 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	23.9%
第2位	売上の停滞・減少	15.6%
第3位	同業者間の競争の激化	10.6%

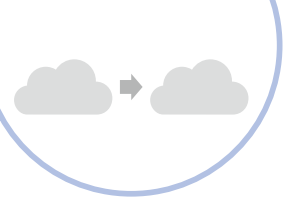
● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	販路を広げる	27.1%
第2位	経費を節減する	21.1%
第3位	情報力を強化する	12.1%

お客様の声

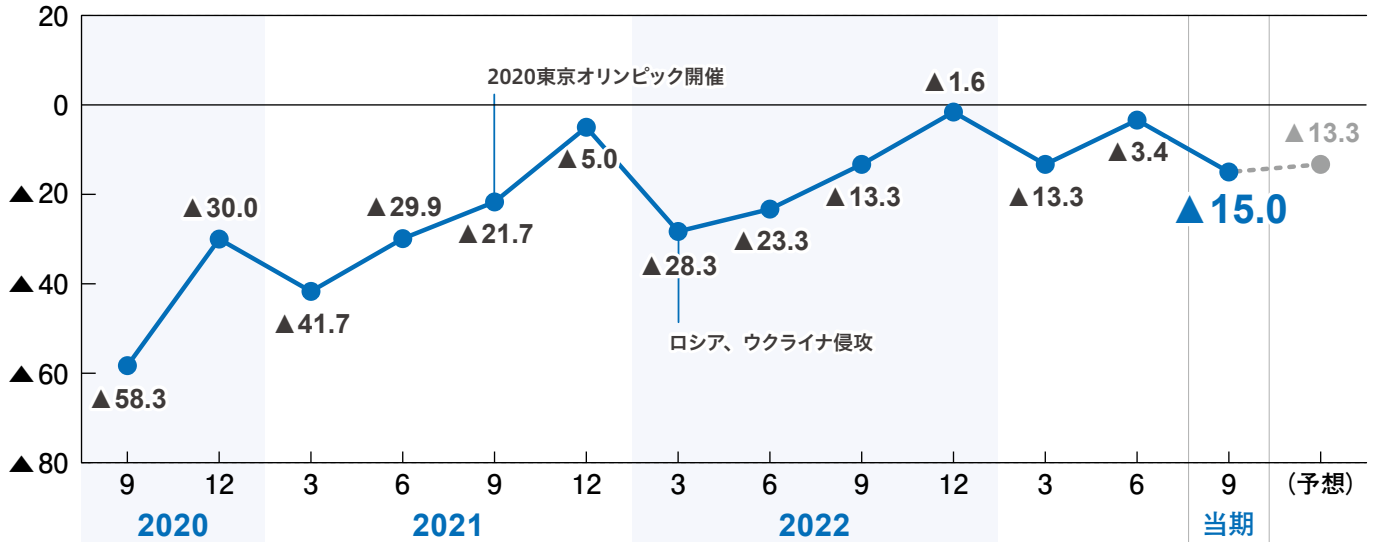


- 自動車関連の部品は好調。半導体不足も少しずつ解消されており、受注も安定している。(金属製品)
- 電気代など光熱費がかなり高騰しており厳しい状況。(一般機械)
- 代取、従業員とも高齢化しており、事業承継について考えていかなければならない。(ゴム製品)
- 代取は60歳目前であるが親族内承継は難しい。また、業界としても先行きが不安。(出版・印刷)
- 技能実習生を受入れているが、他国との人件費の格差が広がり、年々希望者が減少している。(金属製品)

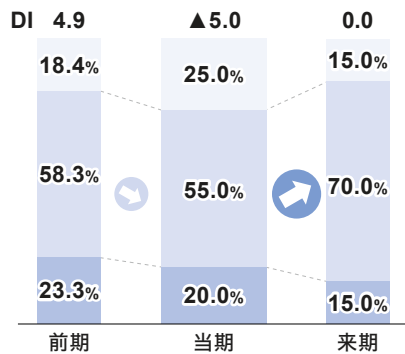


当期 (7~9月) の卸売業の業況は、前期 (4~6月) と比べて悪化しました。来期 (10~12月) は良化すると予想します。

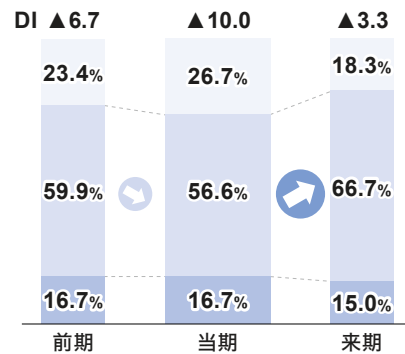
● 業況DI推移



● 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	同業者間の競争の激化	15.6%
第2位	仕入先からの値上げ要請	14.8%
第3位	売上の停滞・減少	13.3%

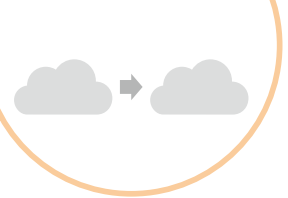
● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	販路を広げる	32.8%
第2位	経費を節減する	28.6%
第3位	情報力を強化する	13.4%

お客様の声

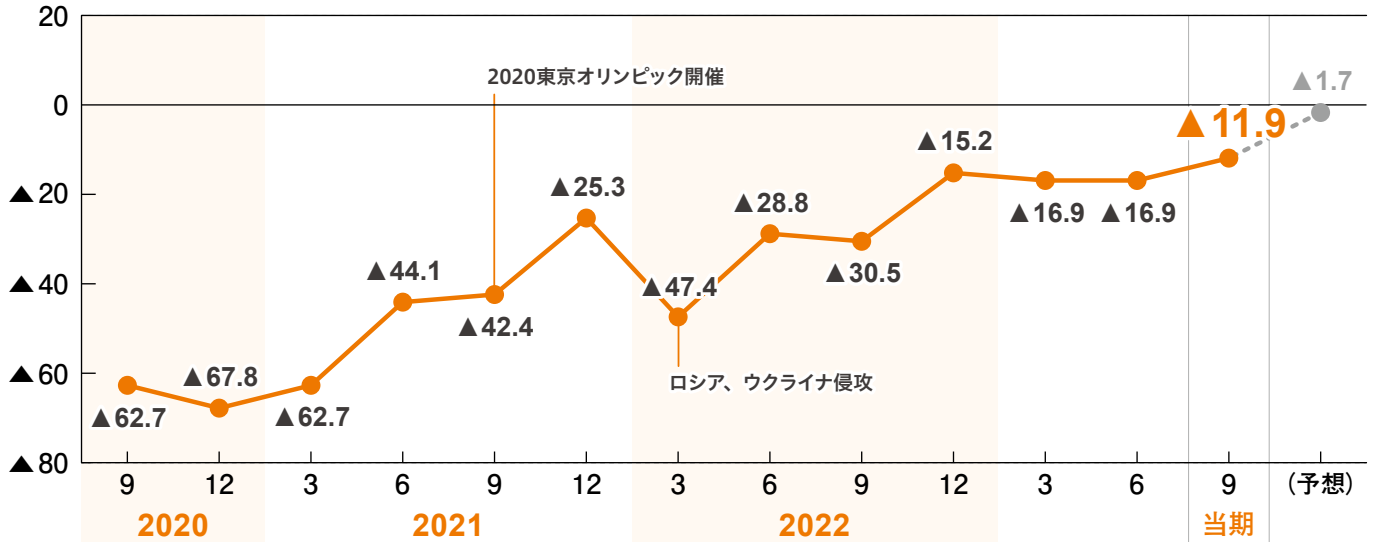


- 仕入れ価格は上がっているものの、販売価格に転嫁できている為大きな影響はない。(建築材料)
- 円安の影響もあり、海外の現地法人が好調。今後海外での新規出店も考えている。(衣服)
- 原材料費上昇に合わせた価格転嫁交渉が取引先との間でまとまってきた。(紙製品)
- 部材の高騰が止まらない。商品仕入の金額が上がり利益を圧迫している。(機械器具)
- 後継者が仕事に従事しているものの、今後どのように承継を進めるのかは具体的になっていない。(化学製品)

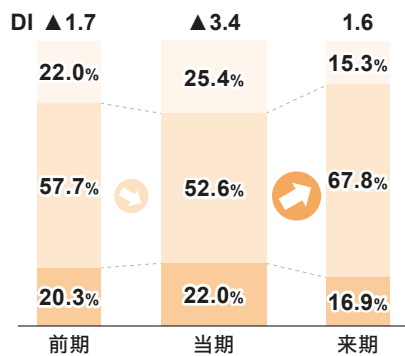


当期(7~9月)の小売業の業況は、前期(4~6月)と比べて良化しました。来期(10~12月)も良化すると予想します。

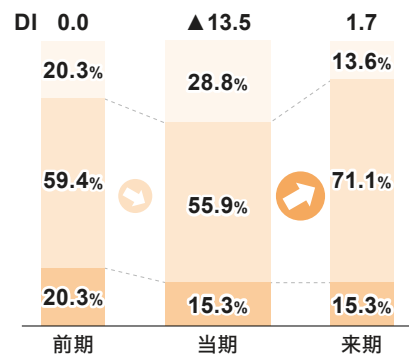
● 業況DI推移



● 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	23.1%
第2位	仕入先からの値上げ要請	17.1%
第3位	同業者間の競争の激化	12.8%

● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	経費を節減する	28.4%
第2位	品揃えを改善する	18.3%
第2位	宣伝・広告を強化する	18.3%

お客様の声

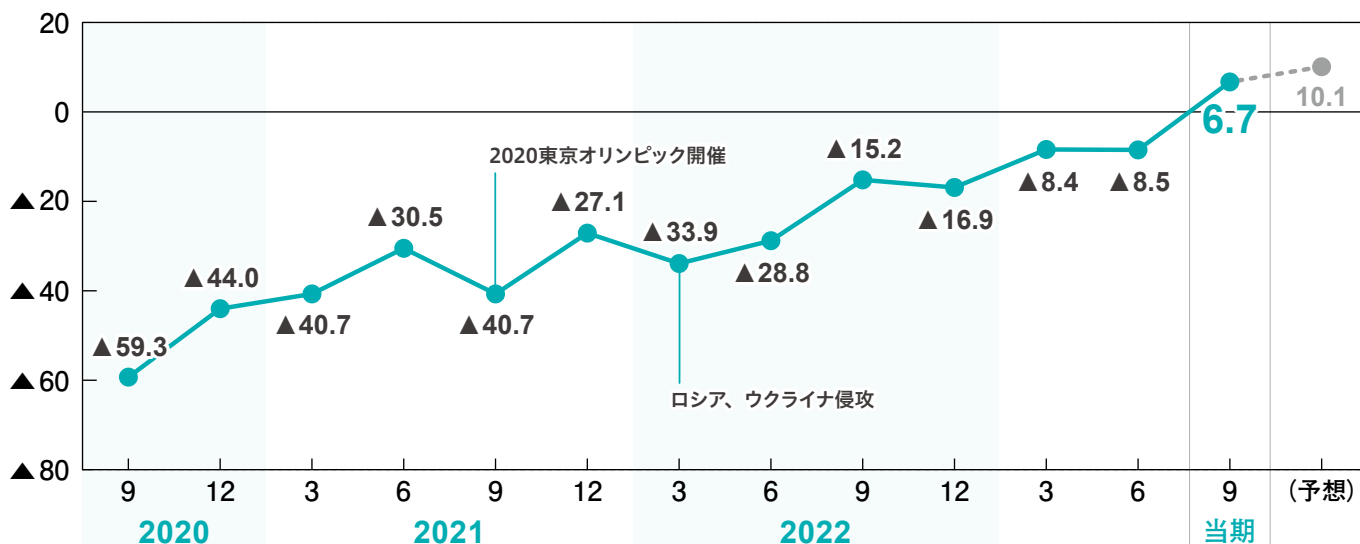


- 仕入価格上昇分を価格転嫁できており、収益が確保されている。(飲食料品)
- 人出が増加しており客単価は落ちているものの、客数が増加している為売上は増加傾向。(飲食料品)
- 大手量販店と価格競争はできない為、大手にはないサービスで顧客の獲得に力を入れている。(家電)
- コロナの影響により売上が落ち込んでいたが5類移行後少しずつ回復している。(貴金属)
- 例年夏場は売上が落ちるが今年も暑さの為売上は減少した。冬に向けて回復してくる見込み。(洋菓子)

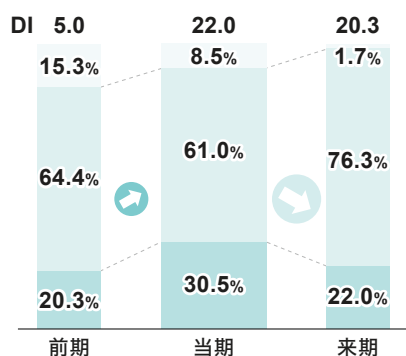


当期(7~9月)のサービス業の業況は、前期(4~6月)と比べて良化しました。来期(10~12月)も良化すると予想します。

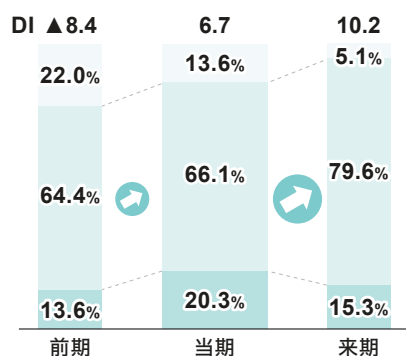
● 業況DI推移



● 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	22.0%
第2位	材料価格の上昇	16.9%
第3位	利幅の縮小	15.3%

● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	経費を節減する	26.9%
第2位	販路を広げる	22.2%
第3位	人材を確保する	13.9%

お客様の声

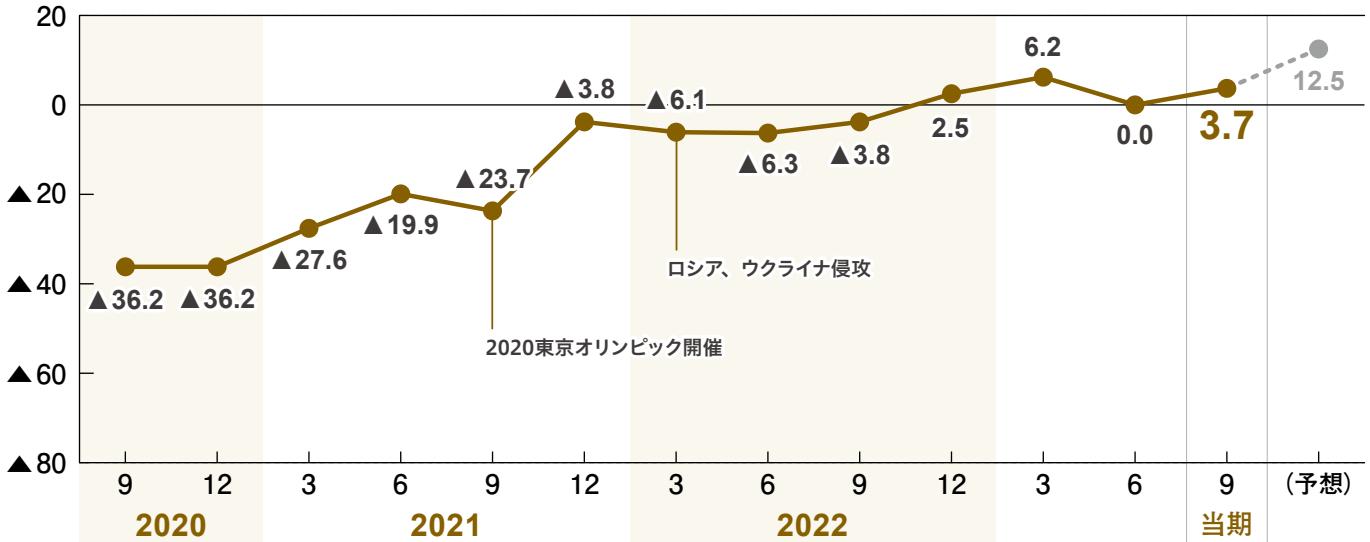


- 店舗の統廃合や経費の見直し等の経営努力により、売上げ及び利益率も増加している。(クリーニング)
- 塗料、燃料費の高騰が激しいものの、受注はある為なんとか営業できている。(自動車整備)
- 長く務めたベテラン従業員の退職があり、その穴を埋めるべく社員教育を強化している。(介護)
- 車での外出増加により、自動車修理の仕事が増えてきている。(自動車整備)
- コロナが5類に移行してから人の流れは活発になっており、売上は上がってきている。(旅客運送)

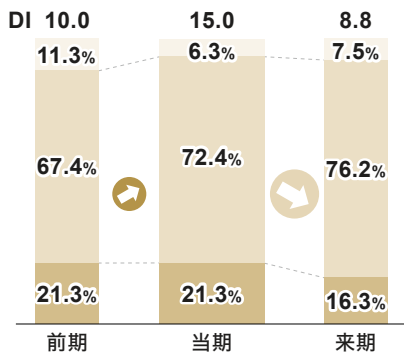


当期 (7~9月) の建設業の業況は、前期 (4~6月) と比べて良化しました。来期 (10~12月) も良化すると予想します。

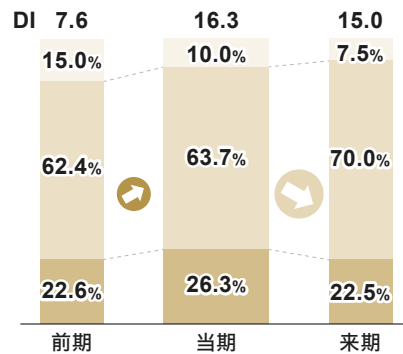
● 業況DI推移



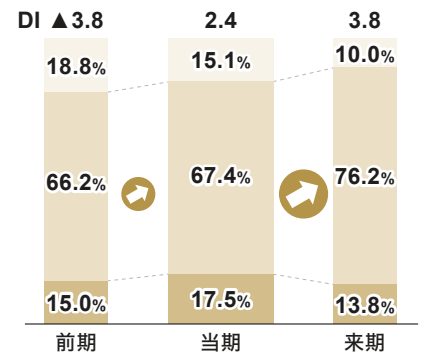
● 受注残



● 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	材料価格の上昇	24.1%
第2位	人手不足	22.2%
第3位	売上の停滞・減少	12.0%

● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	人材を確保する	25.3%
第2位	経費を節減する	23.5%
第3位	販路を広げる	21.0%

お客様の声

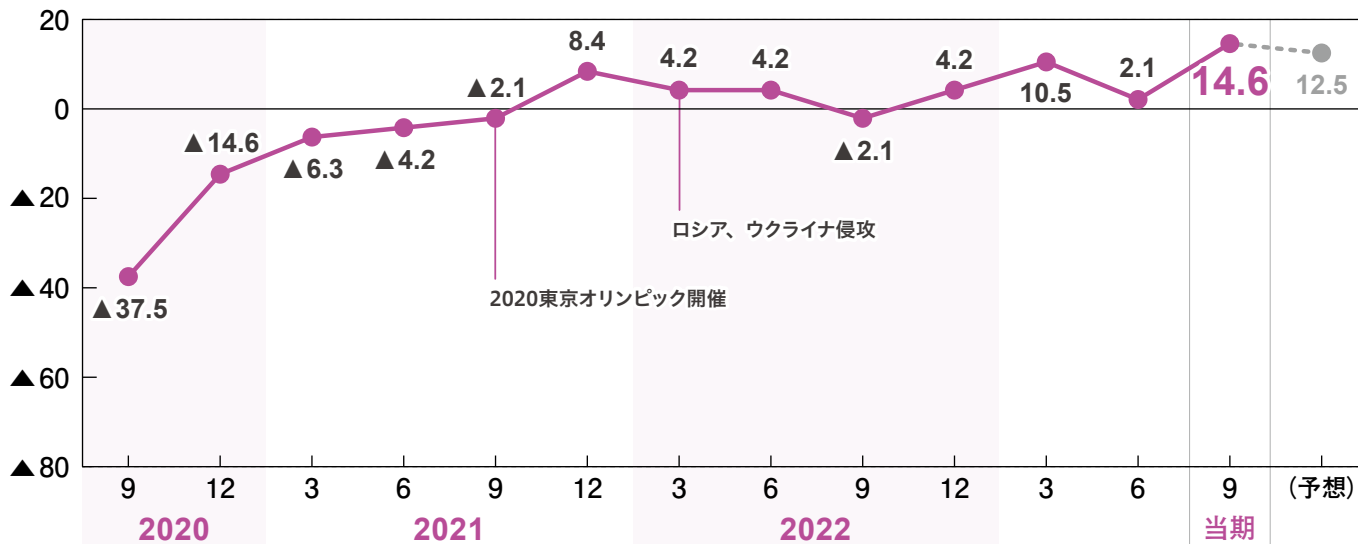


- 材料費が上昇しているが、価格転嫁はしっかり行われており、収益は改善している。(タイル工事)
- 新たな技能実習生を3名迎え入れ人員を確保しているが、受注量が多く捌ききれないときもある。(屋根工事)
- 公共工事を受注する等、長期的な受注を確保できている。工期のスケジュール管理を徹底している。(管工事)
- エネルギーを含む材料価格の高騰と人材の確保が課題。(防水工事)
- 原材料価格上昇により、収益悪化傾向であり、資金繰りも厳しい。(総合建設)

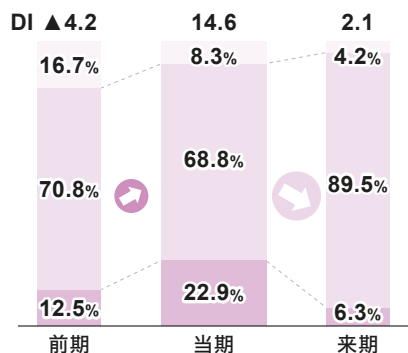


当期(7~9月)の不動産業の業況は、前期(4~6月)と比べて良化しました。来期(10~12月)は悪化すると予想します。

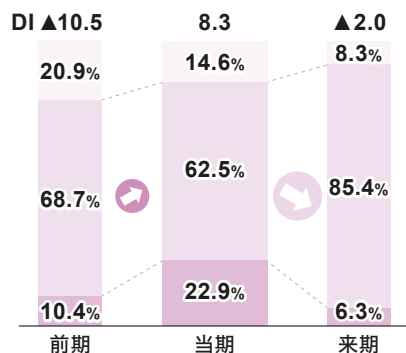
● 業況DI推移



● 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	商品物件の高騰	22.3%
第2位	商品物件の不足	17.5%
第3位	同業者間の競争の激化	12.6%

● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	情報力を強化する	30.4%
第2位	宣伝・広告を強化する	23.9%
第3位	経費を節減する	19.6%

お客様の声



- 仕入単価が下がらないので利幅が縮小している。(土地売買)
- 原油高、原材料、人件費の増加など仕入価格が増加。販売価格に転嫁できており、売上・収益は昨年比で増加する見込み。(建売業)
- まだコロナ以前ほどの回復には至っていないが、問い合わせは増加している。(不動産仲介)
- 新築の販売が落ち着き始めている。買取を強化していきたい。(建売・土地売買)
- 賃貸収入は安定しているが、土地売買件数が少ない為、今後増やしていきたい。(不動産仲介)

- **問1.** 貴社の社長（代表者）の年齢階層はいずれに属しますか。次の1～5の中から1つ選んでお答えください。また、貴社の後継者問題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。

社長の年齢階層	回答数	構成比
1.20歳代、30歳代	10	2.5%
2.40歳代	66	16.5%
3.50歳代	118	29.5%
4.60歳代	108	27.0%
5.70歳代以上	98	24.5%
計	400	100.0%

後継者について	回答数	構成比
6.後継者はすでに決まっている	95	23.8%
7.後継者はいるが、まだ決まっていない	71	17.7%
8.後継者が見当たらない	51	12.7%
9.まだ考えていない	154	38.5%
0.後継者は必要ない（事業譲渡希望、廃業予定など）	29	7.3%
計	400	100.0%

- **問2.** 貴社の現時点における事業承継の考え方について最も当てはまるものを、次の1～0の中から1つ選んでお答えください。

	回答数	構成比
1.子供（娘婿などを含む）に承継	144	36.0%
2.その他の同族者（兄弟、親戚など）に承継	34	8.5%
3.非同族の役員、従業員に承継	43	10.7%
4.非同族の社外人材に承継	2	0.5%
5.M&A（第三者への事業譲渡）等	6	1.5%
6.忙しくて考える余裕がない	29	7.2%

	回答数	構成比
7.何から手をつけていいかわからない	17	4.3%
8.身近に相談相手がいない	3	0.8%
9.現時点で考えるつもりはない	92	23.0%
0.現在の事業を継続するつもりがない	30	7.5%
計	400	100.0%

- **問3.** 貴社では事業承継を行おうとする際に、どのようなことが問題になると考えられますか。次の1～0の中から3つ以内で選んでお答えください。

	回答数	構成比
1.事業の将来性	173	22.2%
2.取引先との信頼関係の維持	150	19.2%
3.後継者の力量	147	18.8%
4.候補者の選定・確保	50	6.4%
5.従業員の雇用維持	51	6.5%
6.従業員の理解	47	6.1%

	回答数	構成比
7.譲渡金額	17	2.2%
8.借入金・個人保証の引継ぎ	74	9.5%
9.個人資産の取扱い・相続税等の税金対策	32	4.1%
0.特になし	39	5.0%
計	780	100.0%

- **問4.** 中小企業が円滑に事業承継を進めていく上で、信用金庫には何を期待しますか。信用金庫に対して期待していること、もしくは今後期待したいことについて、最も当てはまるものを次の1～0の中から1つ選んでお答えください。

	回答数	構成比
1.後継者教育・セミナー等	66	16.5%
2.個別相談	111	27.7%
3.専門家（税理士等）の紹介	44	11.0%
4.事業譲渡先の紹介	10	2.5%
5.事業承継前後の個人保証・担保への対応	24	6.0%
6.早期の事業承継の準備への助言等	52	13.0%

	回答数	構成比
7.承継後の事業計画策定への助言等	12	3.0%
8.自社の問題であるため自社で解決	26	6.5%
9.特になし	54	13.5%
0.その他	1	0.3%
計	400	100.0%

- **問5.** 近年、中小企業におけるM&A（第三者への事業譲渡）が話題になっていますが、M&Aについてどのような認識を持っていますか。下記の1～0の中から3つ以内で選んでお答えください。

	回答数	構成比
1.事業を適切な先に譲渡できる	101	16.1%
2.従業員の雇用を維持できる	99	15.8%
3.取引関係を維持できる	83	13.3%
4.事業拡大戦略の1つである	59	9.4%
5.乗っ取りなど負のイメージがある	55	8.8%
6.中小企業にはなじまない	64	10.2%

	回答数	構成比
7.従業員の雇用維持に不安がある	50	8.0%
8.専門家の支援が必要なものである	66	10.5%
9.その他	1	0.2%
0.よくわからない	48	7.7%
計	626	100.0%

かわしん&あおしん川口元気Food Festa with Music開催

令和5年9月9日(土)川口駅前東口公共広場(キュボ・ラ広場)において、「かわしん&あおしん 川口元気 Food Festa with Music」を開催し、15,000名近い非常に多くの方にご来場いただきました。

このイベントは、金庫創立100周年記念事業の一環として、地元飲食店の支援と地域の活性化を目的に、「食と音楽の饗宴」をテーマに掲げ、同じ川口に本店を置く青木信用金庫様と共同で企画したものです。

川口の個性豊かなクラフトビールをはじめとする、地元で評判の飲食店17店舗が集結したほか、当金庫が連携協定を結んでいる鹿沼相互信用金庫や会津信用金庫の取引先も特別出店しました。



開会の挨拶をする
川口信用金庫木村理事長(右)と
青木信用金庫木滝理事長



またステージでは、親子で楽しむリトミックやファミリーコンサート、そして、ジャズ、ボサノバやポップスのライブを開催。川口信用金庫の軽音楽部も産学連携先の日本工業大学吹奏楽団とともに演奏を披露、会場を大いに盛り上げました。



川口信用金庫軽音楽部と日本工業大学吹奏楽団による演奏

かわしん100周年記念ゴルフ

令和5年7月26日(水)に軽井沢72ゴルフにて100周年記念ゴルフコンペが開催され、各営業店の後援会会員から総勢300名を超えるお客さまにご参加いただきました。

軽井沢のさわやかなコンディションの中、個人表彰、団体表彰を目指してプレーを楽しまれた後、軽井沢プリンスホテルウエストに場所を移して行われた記念式典では、当金庫の木村理事長から金庫創立100周年への感謝を込めた挨拶がありました。

表彰式では見事表彰された参加者の笑顔、残念ながら表彰を逃した参加者の一喜一憂もあって式典は盛大に行われ、後援会会員同士の親睦がより深まった一日となりました。



かわしん100周年記念観劇会

令和5年9月20日(水)かわしん100周年記念観劇会が明治座を貸し切って開催され、観劇会「感激の集い純烈公演」には1,000名を超えるお客さまにご参加いただきました。公演は理事長の挨拶から始まり、第一部はお芝居「ハリウッドスターになりたくない!」第二部は「純烈コンサート2023」と題しておなじみのヒット曲から最新曲まで、純烈4名の魅力を余すところなくご披露いただきました。花束贈呈ではお客さまの代表3名が舞台上がり、質問コーナーあり、役員との掛け合いトークありと盛りだくさんの内容で会場全体が舞台にくぎ付けとなりました。



TOPICS

● 日本工業大学寄附講座「創業の基礎」贈呈式

令和5年9月6日(水)日本工業大学において、第12回寄附講座「創業の基礎」の贈呈式が行われました。

令和5年9月26日(火)から令和6年1月16日(火)まで全14回の講義が実施されます。

寄附講座「創業の基礎」は、日本工業大学と川口信用金庫との産学連携事業の一環として実施される特別講義です。創業の基礎知識の他、創業に必要な資金調達の考え方など金融機関ならではの講義に加え、第一線で活躍する起業家が自身の創業ストーリーを語るなどバラエティーに富んだ内容となっています。

本年度は、起業に関する基礎を学び理解することを主軸とし、さまざまなアプローチで活躍する起業家による創業体験談を通じて創業に必要な「商品、顧客、対価」を自身の言葉で考えることを目的としています。



日本工業大学成田学長(左)と木村理事長



令和5年9月26日(火)に行われた第1回講義の様子

鶴ヶ城

さざえ堂

大内宿

川口信用金庫

創立100周年記念旅行

新緑の

会津・日光を

訪れる旅

全行程
添乗員付き

安心
安全

東山温泉
原瀧

鬼怒川
ライン下り

会津武家屋敷
赤べこ絵付け体験



実施予定

令和6年5月

募集開始予定

令和6年2月

詳しくは、渉外係・窓口にお問い合わせください



東武トップツアーズ

TOBU TOP TOURS



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/>

