

第60号

2024 AUTUMN



# かわしん 景況レポート

(令和6年7月～9月期調査)



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

2024年9月2日(月)～9月6日(金)

## 3 調査の内容

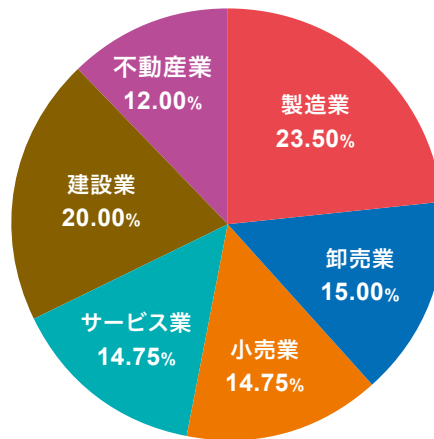
2024年4～6月期と比べた2024年7～9月期の業況  
2024年7～9月期と比べた2024年10～12月期の見通し  
特別調査「中小企業におけるデジタル化とキャッシュレスへの対応について」

## 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

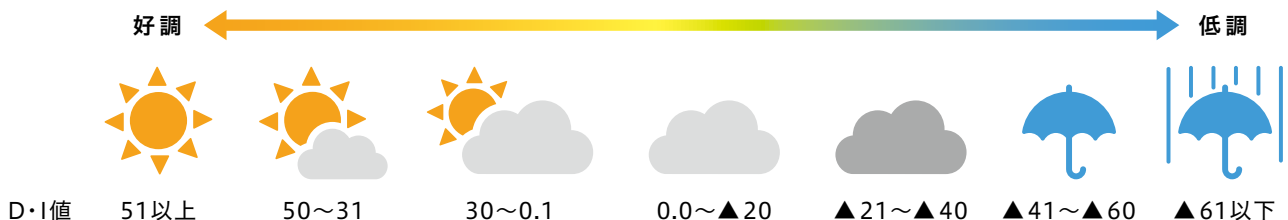
### D・Iとは？

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



## 2024年版中小企業白書・ 小規模企業白書の読みどころ※1

### 1. 中小企業白書の概要

中小企業庁は、中小企業白書および小規模企業白書（以下、「両白書」と呼ぶ。）を毎年春に公表している。両白書では、中小企業や小規模事業者の動向を示した上で、彼らが抱えている経営課題を解決し、成長を遂げるために必要な取組み等について、企業事例やデータ等を交えて分析している。

今年度の両白書で特に分量が割かれたのが、中小企業の「人手不足」についてである。以下では、両白書内で示された人手不足の現状と解決の糸口について簡潔に紹介する。

### 2. 人手不足の現状と解決への糸口

これまでの、生産年齢人口の減少を補う形で女性や高齢者の就業が進んできたが、足元で就業者数の増加が頭打ちとなり、国内経済は人材の供給制約に直面していると指摘している。特に中小企業における人手不足は深刻であり、今般の白書では、中小企業の従業員数過不足D.I.<sup>※2</sup>の大幅マイナスが続いていることを強調している。

一方で、人手が不足していない中小企業も存在する。中小企業白書では、人手が不足していない中小企業に対し、その要因を尋ねたアンケート調査の結果を紹介しているが、特に回答割合が高かったものとして、右図の通り「賃金引上げ」や「働きやすい職場環境づくり」等が挙げられており、職場環境・制度の整備が、人手を確保していく上で重要であることが示唆されている。

また、人材育成への取組み状況別にみた従業員の定着率等のデータ等を用いて、人手確保のためには人材育成が重要であることについても言及している。

信金中央金庫  
地域・中小企業研究所研究員

しの だ かつひろ  
篠田 雄大

#### 【経歴】

2022年信金中央金庫入庫。同年福岡支店に配属。信用金庫支援業務や事業会社への貸出業務等を行ったのち、2024年4月より地域・中小企業研究所に配属。現在は中小企業の動向等に係る研究に従事。

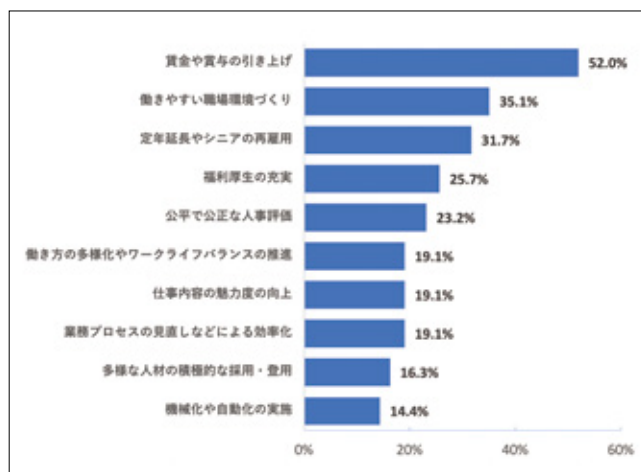


### 3. 中小企業白書は情報の宝庫

ここで示した内容以外にも、両白書には様々なトピックや事例等が盛り込まれている。一見そのボリュームに圧倒されがちだが、近年の白書は要点を絞った概要版の発信等、読者が手に取りやすいように格段の配慮がなされている。

本稿を1つのきっかけに、中小企業庁のWEBサイト等へアクセスしていただくことによって、両白書が近年の中小企業・小規模事業者の課題解決の道筋を描くための「情報の宝庫」であることを容易に気づいていただけるものと確信している。

#### （図表）人手が不足していない企業のその要因（n=319）



（備考）中小企業庁「中小企業白書 小規模企業白書2024年版」をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

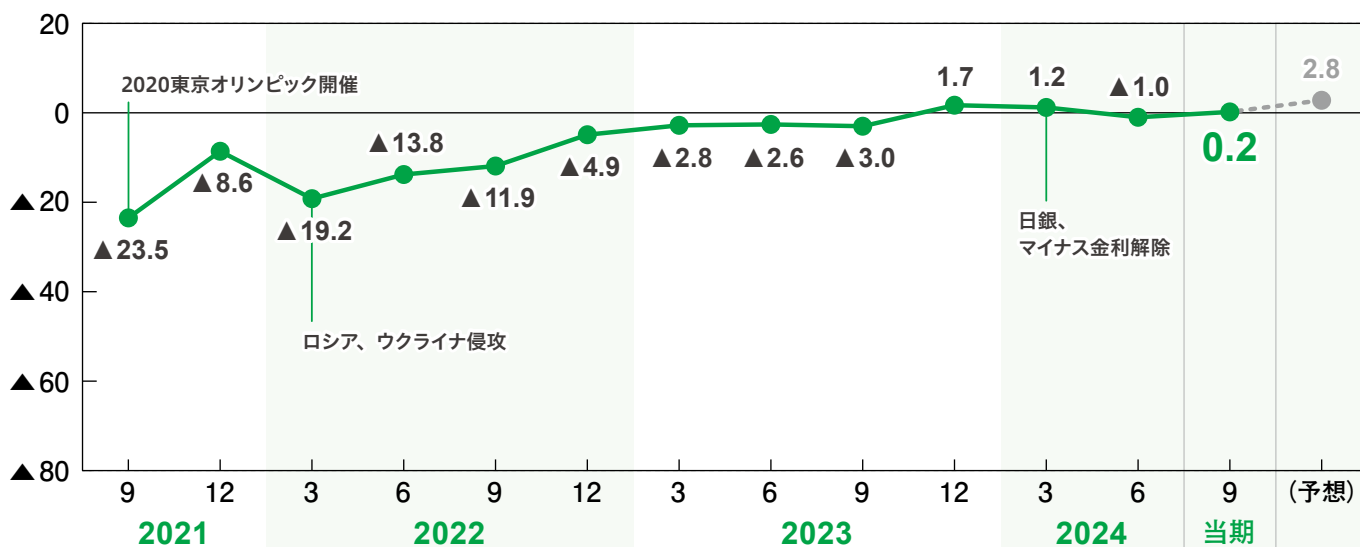
※1 本稿は、信金中央金庫 地域・中小企業研究所が中小企業庁のご協力のもと取りまとめた「信用金庫の視点でひも解く 2024年版中小企業白書・小規模企業白書 ―環境変化に対応する中小企業・経営課題に立ち向かう小規模事業者―」を基に作成している。全容については「<https://www.scbri.jp/reports/industry/20240808-2024.html>」を参照されたい。

※2 従業員の水準が「過剰」と答えた企業の割合（%）から、「不足」と答えた企業の割合（%）を引いたもの。マイナス幅が大きいほど人手不足感が強いことを表す。中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」の調査項目の1つ。

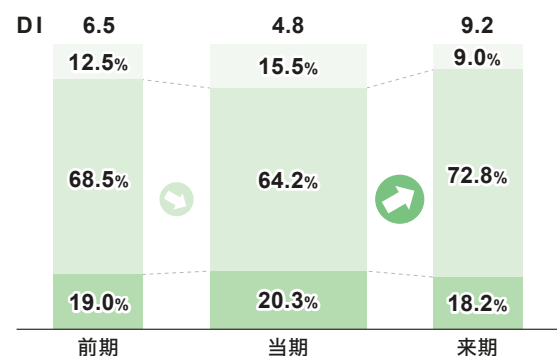


全業種の当期（7～9月）の業況判断DIは0.2で、前期（4～6月）の▲1.0と比べて1.2ポイント良化しています。来期（10～12月）については2.8と良化すると予想します。売上額判断DIは、前期6.5から当期4.8と1.7ポイント悪化しています。来期は9.2と良化すると予想します。収益判断DIは、前期0.5から当期1.8と1.3ポイント良化しています。来期は4.0と良化すると予想します。

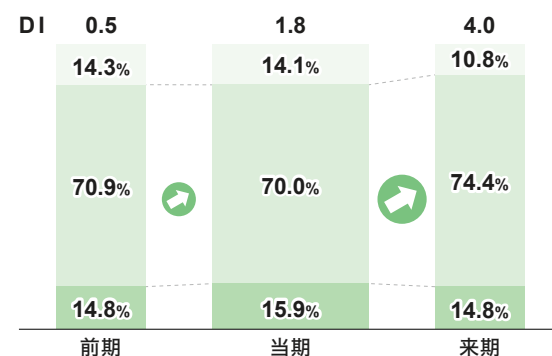
## ● 業況DI推移



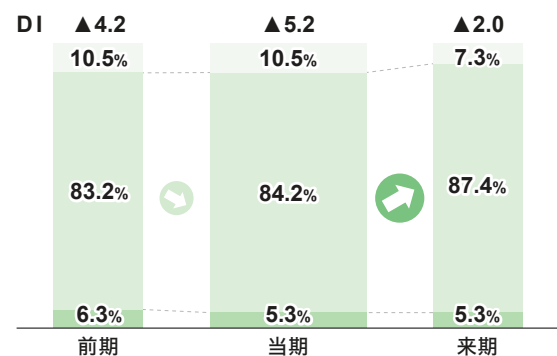
## ● 売上額



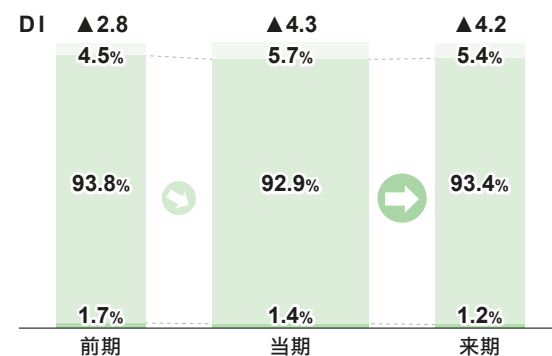
## ● 収益



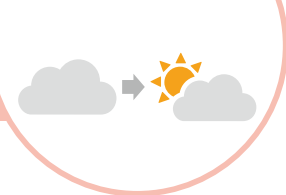
## ● 資金繰り



## ● 設備

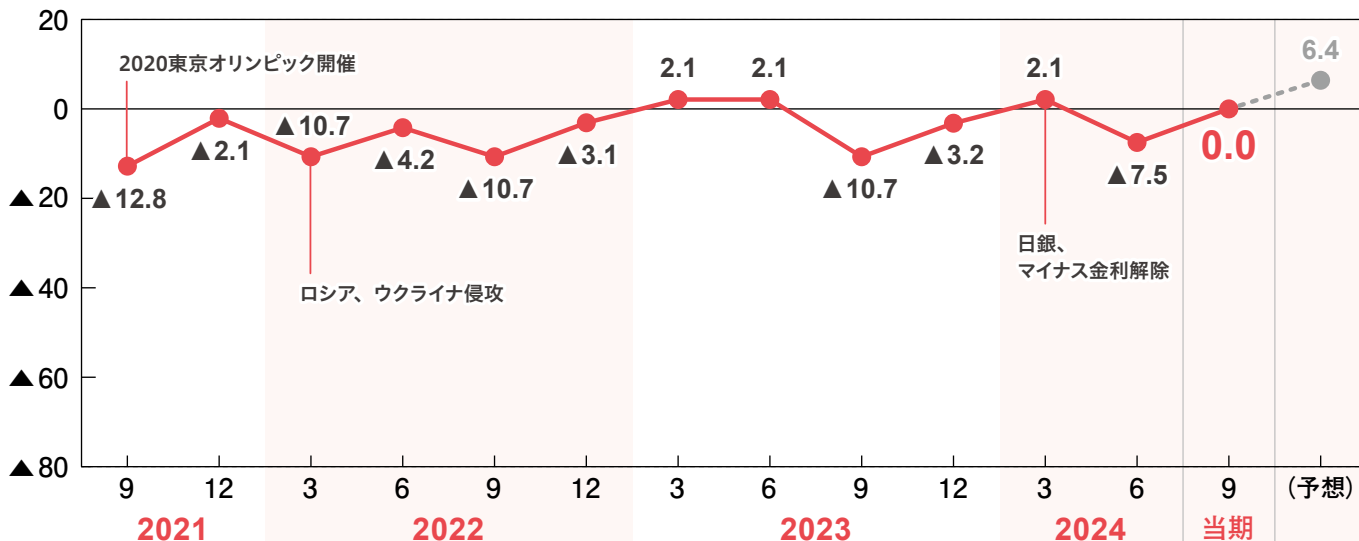


増加/良い/過剰    変わらず/普通/適正    減少/悪い/不足

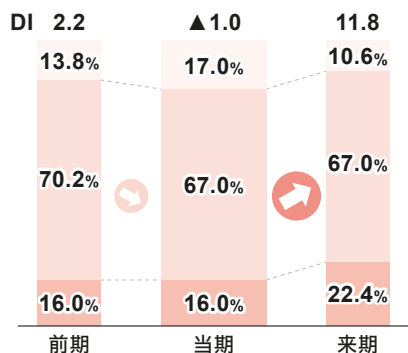


当期（7～9月）の製造業の業況は、前期（4～6月）と比べて良化しました。来期（10～12月）も良化すると予想します。

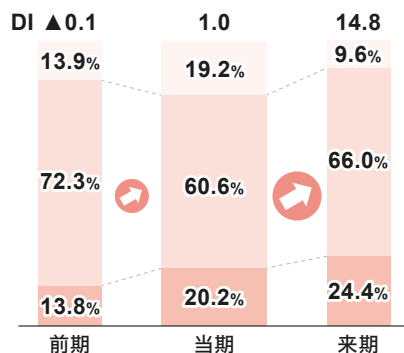
## ● 業況DI推移



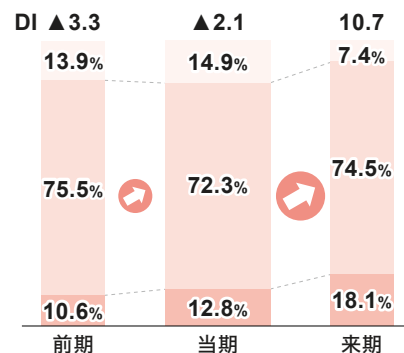
## ● 受注残



## ● 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 | 原材料高       | 21.5% |
| 第2位 | 売上の停滞・減少   | 14.5% |
| 第3位 | 同業者間の競争の激化 | 10.6% |

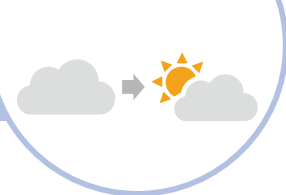
## ● 当面の重点経営施策トップ3

|     |          |       |
|-----|----------|-------|
| 第1位 | 販路を広げる   | 26.0% |
| 第2位 | 経費を節減する  | 22.4% |
| 第3位 | 情報力を強化する | 12.8% |

## お客様の声

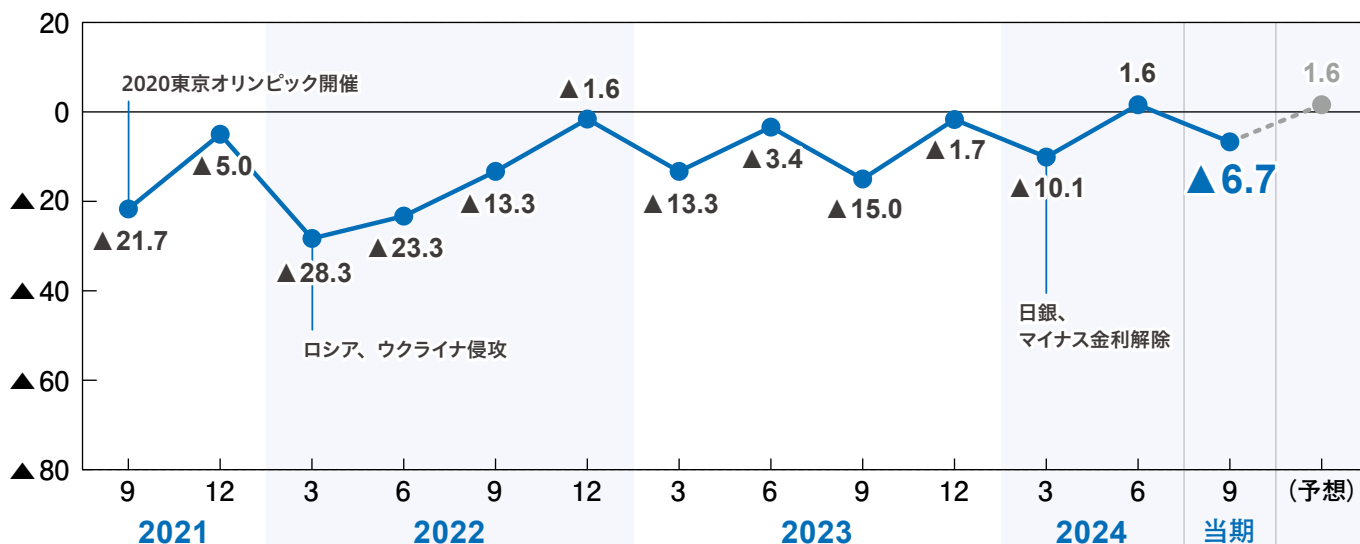


- ・特にキャッシュレスの必要性はないがガソリン等はカードによるキャッシュレス実施。(船舶部品)
- ・外国人労働者への教育訓練を継続しているが、定着せず労働力確保が難しい。(ステンレス鋼材)
- ・コロナ前と比較し原価が150%増加し、利益率の低下を招いている。(自動車・船舶部品)
- ・インターネットバンキング、電子記録債権を取引先の依頼により開始した。(化粧品加工機械)
- ・ホームページは開設しているが、リニューアルしていない為見直しを検討中。(自動車マフラー)

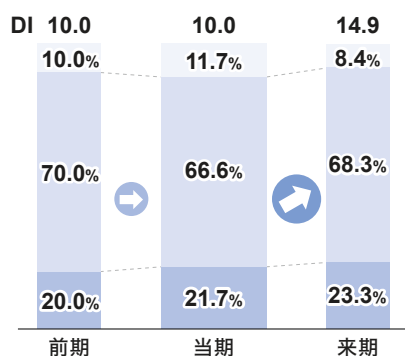


当期（7～9月）の卸売業の業況は、前期（4～6月）と比べて悪化しました。来期（10～12月）は良化すると予想します。

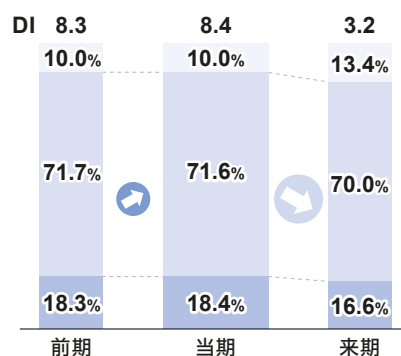
## ● 業況DI推移



## ● 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 | 20.0% |
| 第2位 | 売上の停滞・減少   | 16.5% |
| 第2位 | 利幅の縮小      | 16.5% |

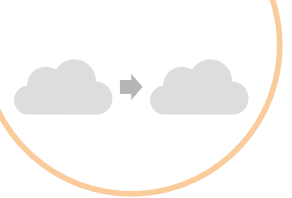
## ● 当面の重点経営施策トップ3

|     |          |       |
|-----|----------|-------|
| 第1位 | 販路を広げる   | 36.0% |
| 第2位 | 経費を節減する  | 24.0% |
| 第3位 | 情報力を強化する | 12.8% |

## お客様の声

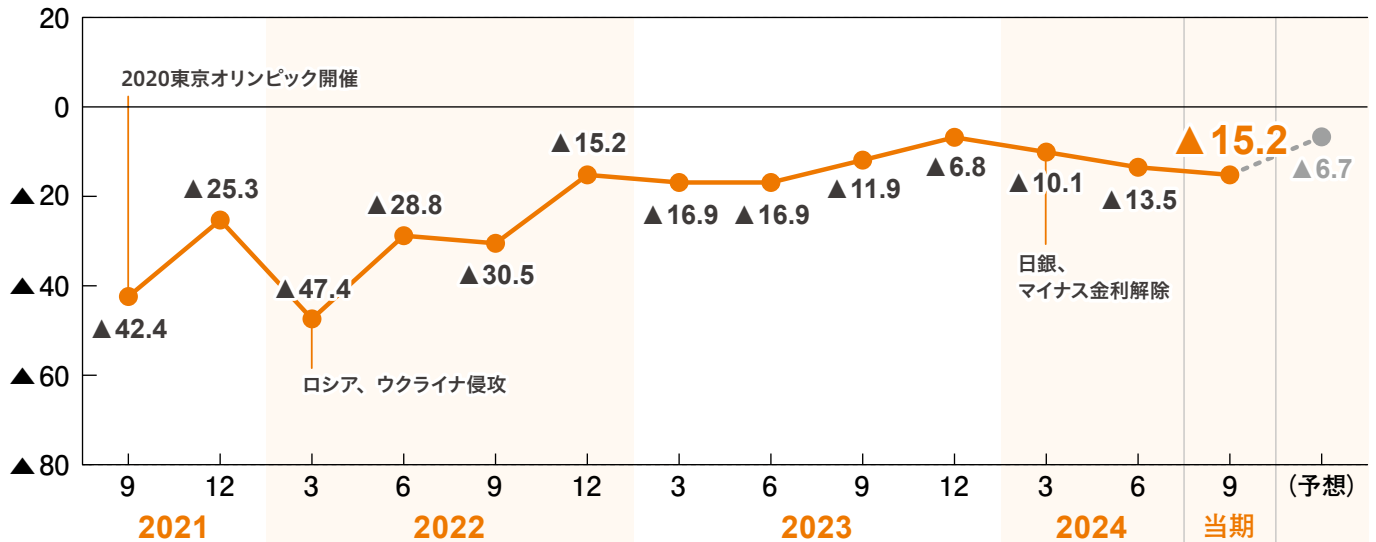


- 建材調達が困難となった際でも自社倉庫に在庫確保しており、安定供給可能である。（建築木材）
- 10月以降の販売価格を現状から15%上げ、財務内容の改善見込み。（納豆容器資材）
- 役員高齢化しておりパソコンを操作できる人材が少ない。パソコン操作可能な人材が必要。（釣具）
- 商社等への販売がメインであり、キャッシュレス決済は不要と考えている。（漬物・調味液）
- 東北地方からの受注は確保できているが、運送コストに懸念がある。（鋳物用材料）

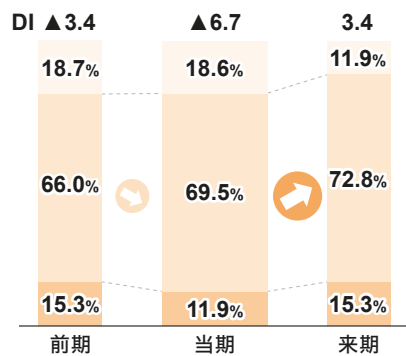


当期（7～9月）の小売業の業況は、前期（4～6月）と比べて悪化しました。来期（10～12月）は良化すると予想します。

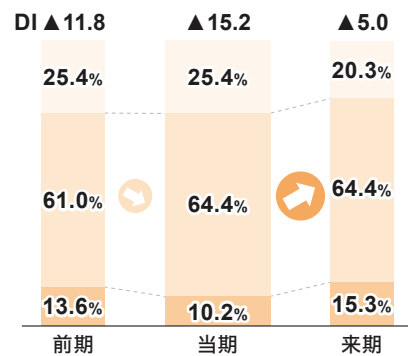
## ● 業況DI推移



## ● 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 | 売上の停滞・減少    | 19.5% |
| 第2位 | 仕入先からの値上げ要請 | 14.6% |
| 第3位 | 利幅の縮小       | 13.0% |

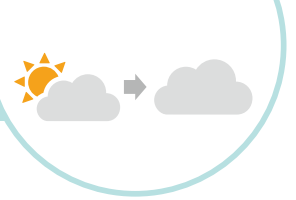
## ● 当面の重点経営施策トップ3

|     |            |       |
|-----|------------|-------|
| 第1位 | 経費を節減する    | 30.6% |
| 第2位 | 宣伝・広告を強化する | 18.0% |
| 第3位 | 品揃えを改善する   | 17.1% |

## お客様の声

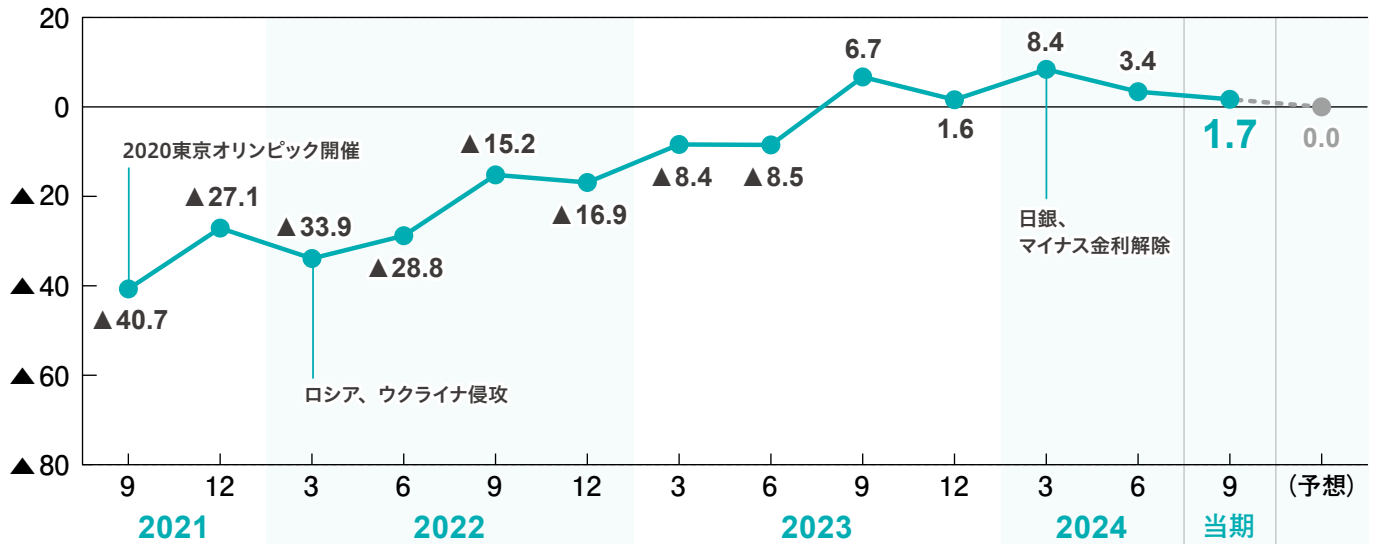


- キャッシュレス支払い導入済みであり、様々な決済手段に対応可能となっている。（飲料品）
- 紅葉シーズンでレンタルバイクの需要が高まり、業況は安定推移の見込み。（オートバイ）
- 新紙幣導入を機に自動販売機のシステムの入替を実施。スポット的な支出が発生。（酒・タバコ）
- 情報発信はInstagramを活用して若年層へのアピールを行っている。（とんかつ）
- SNSや自社ホームページを活用しており、顧客確保ができています。（洋菓子）

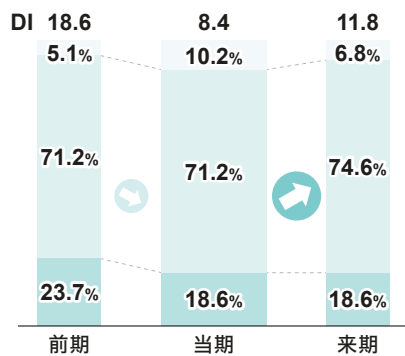


当期（7～9月）のサービス業の業況は、前期（4～6月）と比べて悪化しました。来期（10～12月）も悪化すると予想します。

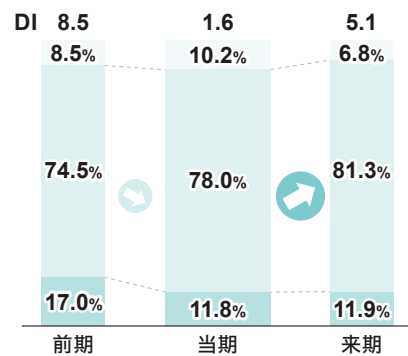
## ● 業況DI推移



## ● 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 | 材料価格の上昇    | 18.2% |
| 第2位 | 同業者間の競争の激化 | 16.5% |
| 第3位 | 売上の停滞・減少   | 15.7% |

## ● 当面の重点経営施策トップ3

|     |            |       |
|-----|------------|-------|
| 第1位 | 経費を節減する    | 29.4% |
| 第2位 | 販路を広げる     | 20.2% |
| 第3位 | 宣伝・広告を強化する | 15.6% |

## お客様の声

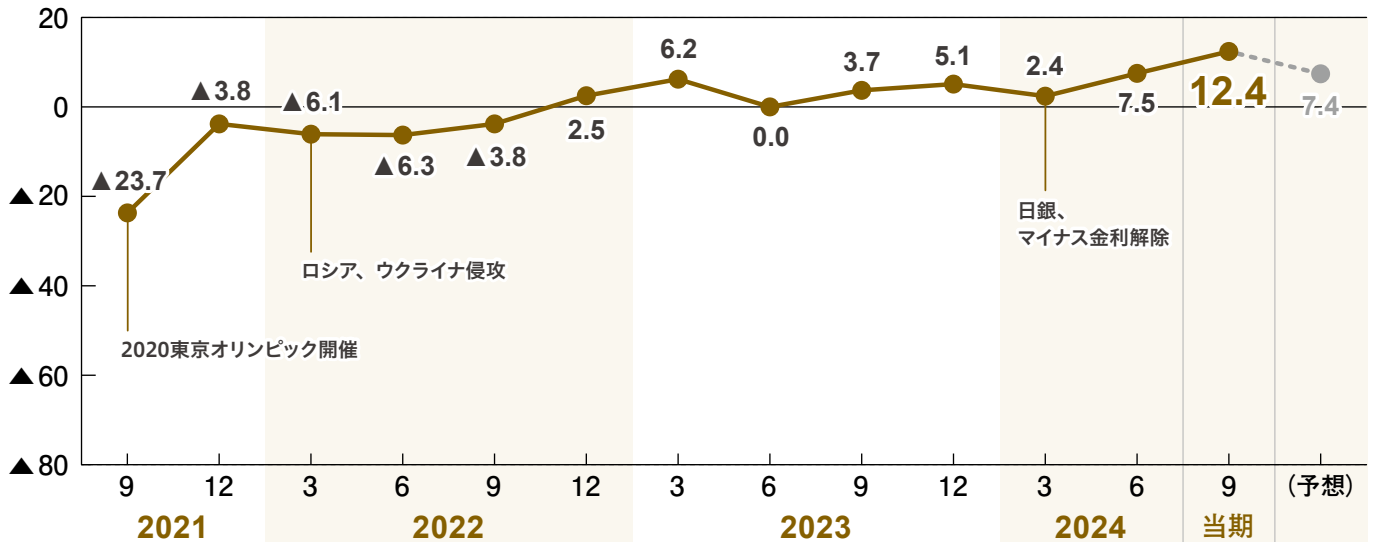


- 昨年建設した工場に新規設備を導入予定。固定客も確保できており、売上も順調推移。（自動車整備）
- キャッシュレス化についてはほぼ対応済。現金化までに時間を要することが課題。（美容室）
- HPIは開設していないが、キャッシュレス化は既に対応済であり、現状で問題ない。（クリーニング）
- 価格転嫁を実施しているが、利益率の改善までには至っていない。（産業廃棄物収集運搬）
- キャッシュレス決済契約しているが、手数料が高く利用に消極的となっている。（自動車修理）

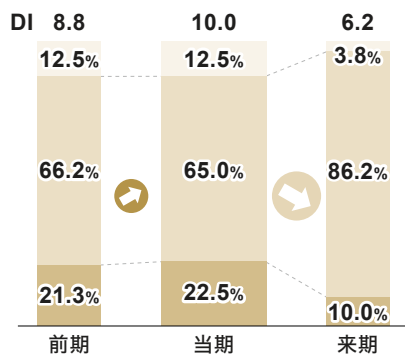


当期（7～9月）の建設業の業況は、前期（4～6月）と比べて良化しました。来期（10～12月）は悪化すると予想します。

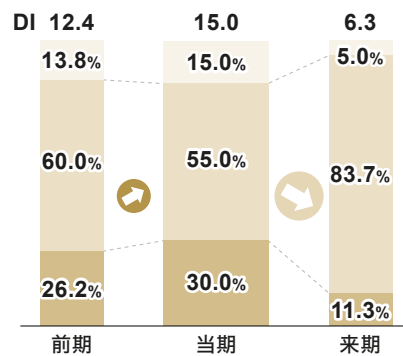
## ● 業況DI推移



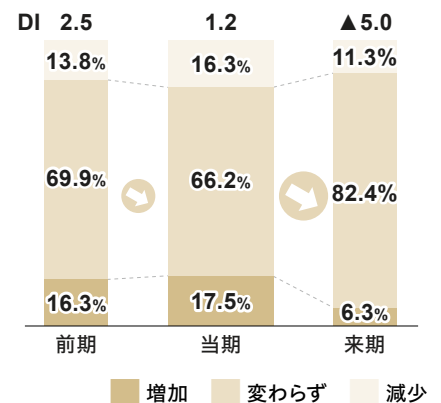
## ● 受注残



## ● 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    | 24.3% |
| 第2位 | 人手不足       | 21.9% |
| 第3位 | 同業者間の競争の激化 | 13.6% |

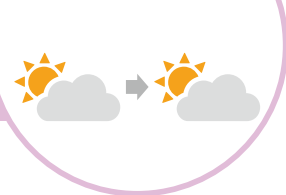
## ● 当面の重点経営施策トップ3

|     |         |       |
|-----|---------|-------|
| 第1位 | 人材を確保する | 24.7% |
| 第2位 | 販路を広げる  | 24.1% |
| 第3位 | 経費を節減する | 19.6% |

## お客様の声

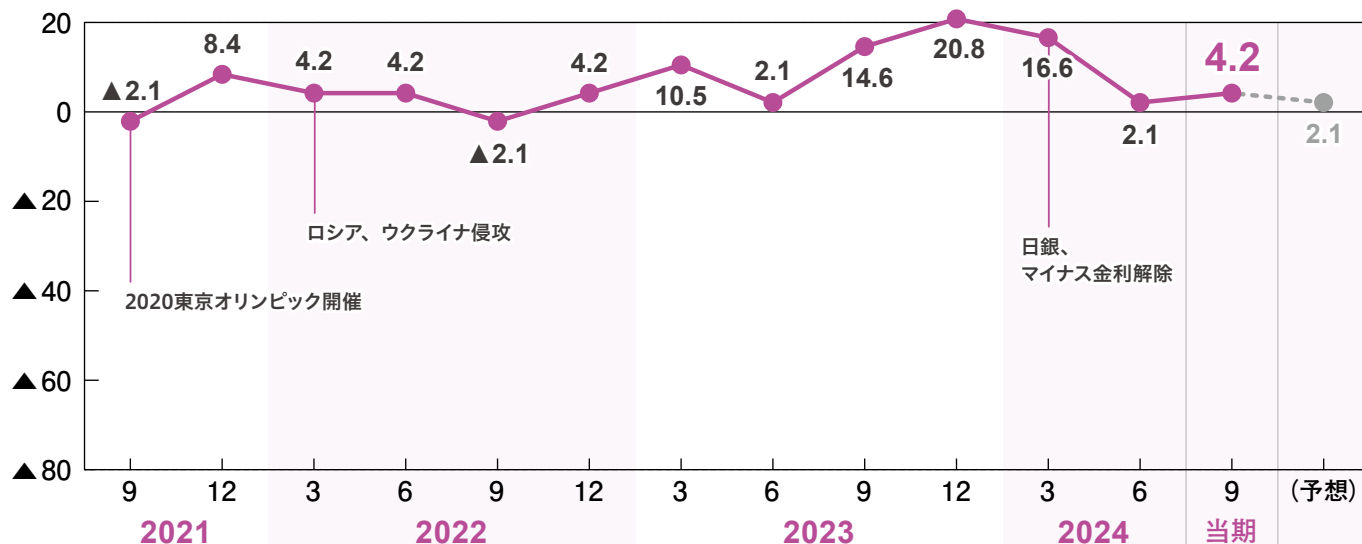


- DXとペーパーレスに取り組んでいる。図面等タブレットを活用している。(総合建設)
- 台風の影響等により現場がストップし、工事にしわ寄せが多く発生している。(鉄筋基礎工事)
- 建具施工工事の受注が好調で増収増益となっている。若手の人材確保に注力。(建築用建具設計・施工)
- 大手ハウスメーカーグループより安定した受注を確保している。人材確保が永年の課題。(外構工事)
- 支払いを受ける金額が大きい為、キャッシュレス化は難しいのではないかと考えている。(一般建築)

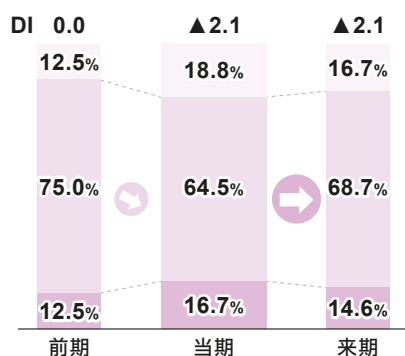


当期（7～9月）の不動産業の業況は、前期（4～6月）と比べて良化しました。来期（10～12月）は悪化すると予想します。

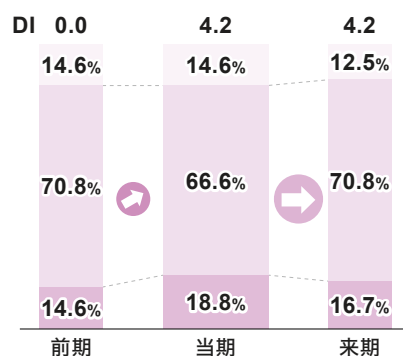
## ● 業況DI推移



## ● 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    | 25.0% |
| 第2位 | 同業者間の競争の激化 | 19.8% |
| 第3位 | 商品物件の不足    | 13.5% |

## ● 当面の重点経営施策トップ3

|     |            |       |
|-----|------------|-------|
| 第1位 | 情報力を強化する   | 25.8% |
| 第2位 | 販路を広げる     | 24.7% |
| 第3位 | 宣伝・広告を強化する | 20.6% |

## お客様の声



- 仕入価格の高騰により、販売してもすぐに買手が決まらない。物件も減少傾向。(不動産業)
- 今後、利上げに伴い収益物件の家賃交渉の必要性を感じている。(不動産賃貸業)
- キャッシュレス決済に関しては既に導入済であるが、手数料が高く振込を依頼。(不動産販売業)
- 住宅ローン金利上昇、販売価格の上昇で客足が鈍い。宣伝や独自性を強化していく。(新築住宅販売)
- 物件価格が高騰しており、買い控えをする顧客が多く計画通りに販売できていない。(建売業)

# 中小企業におけるデジタル化と キャッシュレスへの対応について

- **問1.** 貴社では、事業上の情報収集・情報発信等において、パソコンやスマートフォン等でインターネットを利用していますか。以下の1～4の中から1つ選んでお答えください。また、同様に事業上で電子メールを利用していますか。あてはまるものを以下の5～7の中から1つ選んでお答えください。

| インターネットの利用             | 回答数 | 構成比    |
|------------------------|-----|--------|
| 1.利用しており、自社ホームページも開設   | 211 | 52.8%  |
| 2.利用しているが、自社ホームページは未開設 | 131 | 32.8%  |
| 3.利用していないが、今後利用したい     | 15  | 3.7%   |
| 4.利用することは考えていない        | 43  | 10.7%  |
| 計                      | 400 | 100.0% |

| 電子メールの利用           | 回答数 | 構成比    |
|--------------------|-----|--------|
| 5.利用している           | 333 | 83.3%  |
| 6.利用していないが、今後利用したい | 27  | 6.7%   |
| 7.利用することは考えていない    | 40  | 10.0%  |
| 計                  | 400 | 100.0% |

- **問2.** 貴社では、インターネットバンキングを契約していますか。契約している方は、契約している主な理由または状況を1～5の中から1つ選んでお答えください。契約していない方は、契約していない理由を6～0の中から1つ選んでお答えください。

| 契約している            | 回答数 | 構成比   |
|-------------------|-----|-------|
| 1.夜間や休日でも利用できる    | 63  | 15.8% |
| 2.社内全体のIT化・事務負担軽減 | 40  | 10.0% |
| 3.残高管理が容易である      | 52  | 13.0% |
| 4.金融機関の店舗に行く必要がない | 57  | 14.2% |
| 5.契約しているがほぼ使っていない | 10  | 2.5%  |

| 契約していない           | 回答数 | 構成比    |
|-------------------|-----|--------|
| 6.金融機関職員が訪問するから不要 | 66  | 16.5%  |
| 7.パスワード管理等操作が面倒   | 15  | 3.8%   |
| 8.セキュリティに不安がある    | 14  | 3.5%   |
| 9.利用する機会がない       | 80  | 20.0%  |
| 0.インターネット利用環境がない  | 3   | 0.7%   |
| 計                 | 400 | 100.0% |

- **問3.** 7月に実施された新紙幣の発行に伴い、貴社では何らかの対応（設備投資など）を実施しましたか。以下の1～3からお答えください。また、新紙幣導入を機にキャッシュレス支払手段の導入または強化をしましたか。以下の4～7の中からお答えください。

| 新紙幣発行に伴う対応                | 回答数 | 構成比    |
|---------------------------|-----|--------|
| 1.対応した                    | 44  | 11.0%  |
| 2.対応の必要性を感じているが、まだ対応していない | 51  | 12.7%  |
| 3.対応の必要性を感じていない           | 305 | 76.3%  |
| 計                         | 400 | 100.0% |

| キャッシュレス支払手段       | 回答数 | 構成比    |
|-------------------|-----|--------|
| 4.既に導入済みでさらに強化した  | 18  | 4.5%   |
| 5.既に導入済みで強化はしていない | 104 | 26.0%  |
| 6.新たに導入した         | 3   | 0.7%   |
| 7.導入していない         | 275 | 68.8%  |
| 計                 | 400 | 100.0% |

- **問4.** 貴社では、取引先や顧客との決済にあたって、現在、どのようなキャッシュレス支払手段を活用していますか。主に活用しているキャッシュレス支払手段を以下の1～9の中から3つ以内で選んでお答えください。活用していない方は0とお答えください。

|                       | 回答数 | 構成比   |
|-----------------------|-----|-------|
| 1.クレジットカード            | 133 | 25.3% |
| 2.デビットカード             | 13  | 2.5%  |
| 3.QRコード決済             | 48  | 9.1%  |
| 4.電子マネー（交通系・流通系）      | 21  | 4.0%  |
| 5.プリペイドカード            | 0   | 0.0%  |
| 6.デジタル通貨（地域電子通貨・暗号資産） | 1   | 0.2%  |

|                  | 回答数 | 構成比    |
|------------------|-----|--------|
| 7.口座振替（自動引落）サービス | 82  | 15.6%  |
| 8.電子記録債権（でんさい等）  | 63  | 12.0%  |
| 9.その他（ ）         | 1   | 0.2%   |
| 0.活用していない・関係ない   | 164 | 31.1%  |
| 計                | 526 | 100.0% |

- **問5.** 問4の1～9で挙げたキャッシュレス支払手段について、導入している方は感じている不満を、導入していない方は導入していない理由を以下の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.初期費用が高い               | 52  | 9.7%  |
| 2.手数料が高い                | 103 | 19.3% |
| 3.セキュリティが不安             | 53  | 9.9%  |
| 4.決済手段が多すぎて何をすべきかわからない  | 22  | 4.1%  |
| 5.キャッシュレスに対応していない取引先がある | 32  | 6.0%  |
| 6.災害や障害時に利用不能になる        | 18  | 3.4%  |

|                   | 回答数 | 構成比    |
|-------------------|-----|--------|
| 7.現金化までに時間がかかる    | 47  | 8.8%   |
| 8.個人情報などのデータ管理が煩雑 | 19  | 3.6%   |
| 9.わかる人がいない        | 31  | 5.8%   |
| 0.不満などはない         | 158 | 29.4%  |
| 計                 | 535 | 100.0% |

# TOPICS

## ● 認知症予防セミナー

川口信用金庫は、9月24日(火)に青木信用金庫・フコクしんらい生命株式会社・株式会社公文教育研究会と共に、川口市民ホール「フレンジア」(埼玉県川口市)で、「認知症予防セミナー ～脳の健康を保ち、イキイキ生活する秘訣～」を開催し、当日は170名のお客さまにご来場いただきました。

セミナーでは公文教育研究会学習療法センター橋口健氏による「認知症基礎知識・予防改善」についての講演と「家庭でできる頭の体操」を体験し、脳を鍛えるポイントを学ぶことができました。また、川口警察署のご協力により「特殊詐欺の被害防止」についての講習もあり、詐欺被害に遭わないための対策として「留守番電話」の利用が有効であるとの解説がありました。

超高齢社会における身近な問題である「認知症」「特殊詐欺」がテーマであったため、関心度も高くお客さまは熱心に聞き入っていました。



開講挨拶をする飯田理事長



セミナーの様子

## ● 創立100周年記念観劇会

川口信用金庫は、10月16日(水)明治座(東京都 中央区)で、「創立100周年記念観劇の集い」「梅沢富美男劇団 梅沢富美男・研ナオコ 特別公演」を開催しました。当日は1,100名を超えるお客さまにご来場いただき、大盛況のもと終了することができました。

公演は飯田理事長の挨拶から始まり、第一幕は「笑って泣ける人情芝居」第二幕は「爆笑&絶品の歌謡ステージ」第三幕は「超豪華絢爛な舞踊絵巻」と芝居・歌謡ショー・舞踊の三部構成で思う存分楽しんでいただきました。昭和の名曲「夢芝居」「夏をあきらめて」のステージでは最高潮の盛り上がりとなりました。花束贈呈ではお客さま代表3名が舞台上がり、質問コーナーあり、恒例となった理事長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。



挨拶をする飯田理事長



明治座の様子

## かわしん経営塾 next neo からのお知らせ

### ■ オープン講義「社員を活かす経営術のススメ」を開催

かわしん経営塾next neoでは、全6回の有料連続講義とは別に、旬のテーマを扱った無料の単発講義「オープン講義」を随時実施しています。

令和6年9月12日(木)に、オープン講義第2弾として「社員を活かす経営術のススメ」を開催しました。今回は近年注目されている「人的資本」をテーマとし、人材支援事業を営むミダス株式会社の協力のもと、2時間の講義を実施しました。



開講挨拶をする朝日常務理事



会場の様子

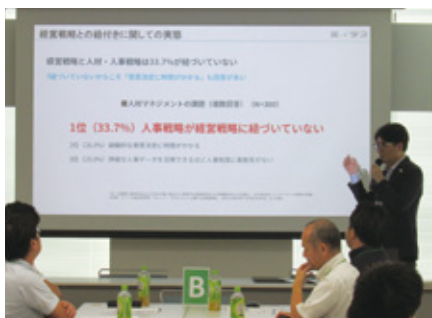


講師を担当した越智道夫氏  
(ミダス株式会社執行役員/CMO)

講義には製造業や建設業、サービス業等さまざまな業種の経営者、管理者等の多くの方が参加。カードゲームによるグループワークや、講師の越智道夫氏による解説などを通じて、自社で人的資本を実践する方法について学んでいただきました。



グループワークの様子



越智講師による解説



活発な議論が行われました

かわしん経営塾next neoでは、今後とも地域の未来を創る経営者に向けて学びの機会を提供して参ります。

#### かわしん経営塾 next neo とは？

講義とグループワークを通じて課題認識とその解決策、今後取り組むべきアクションを自分の会社で実際にいかせるレベルまで可視化することを目的に発足された、川口信用金庫が運営する経営塾。主な対象者は創業期の経営者や自社を飛躍させたい経営者、次世代を担う次期経営者。

本経営塾に関する最新情報はホームページでもご案内しております。

●お問い合わせ先 営業推進部 地域産業支援課 担当 新井・松崎 TEL 048-259-4111



\\ お聞かせください! //

かわしん

# 経営の お悩み相談

かわしんは「お金」の悩みだけでなく、  
お客様の「事業」の悩みを解消する方法も一緒に考えます

例えば…こんなお悩みはございませんか？



人材不足



ビジネスマッチング



販路拡大



事業承継・M&A



新事業・DX

お問い合わせは…

スマホは  
こちらから



川口信用金庫

<https://www.shinkin.co.jp/ksb/>



川口信用金庫  
公式キャラクター「がまっち」

SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT  
GOALS

川口信用金庫は  
持続可能な開発  
目標 (SDGs) を  
支援しています。

# カーライフプラン

かわしん創立100周年記念  
特別金利キャンペーン

お取扱期間

2024年1月15日(月)～  
2024年12月27日(金)



←お申し込みは  
コチラ



最大  
1,000万円  
までご融資  
可能

## WEB完結型プラン

インターネットから「WEB完結型」にてご契約されるすべての方がご利用いただけます。  
※WEB完結型プランは、借換資金にはご利用できません。

年 **1.95%**  
(変動金利/保証料込み)

## カーライフプランプライム

- ①インターネットから「来店型」をお申込みの方
- ②しんきん保証基金保証付のカードローンをお持ちの方(同時申込可・20歳以上の方)
- ③しんきん保証基金保証付の個人ローン・住宅ローンをご利用の方
- ④本件ローンにより電気自動車等(新車・中古車)を購入される方
- ⑤①～④のいずれかに該当の方がご利用いただけます。

年 **2.55%**  
(変動金利/保証料込み)

## カーライフプラン

下記の引下金利対象条件項目から  
1項目以上該当の方がご利用  
いただけます。

年 **2.55%**  
(変動金利/保証料込み)

引下金利  
対象条件項目

- ①当金庫所定のカードローンのご契約(20歳以上の方)
- ②当金庫所定のクレジットカード(VISA・JCB)のご契約
- ③当金庫住宅ローンのご利用
- ④公共料金口座振替を2種以上のご利用
- ⑤当金庫に給与振込または年金振込のご指定
- ⑥「パパ・ママ優待カード」をお持ちの方
- ⑦22歳未満のお子様3人以上いる世帯の方
- ⑧埼玉県「多様な働き方実践企業」認定事業所に勤務(証明書提示)

|               |                                                                                                                                                                 |        |                                                                                                                                                                                               |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ご利用<br>いただける方 | ●年齢が満18歳以上の方<br>●安定継続した収入がある方<br>●当金庫の営業地区内に居住あるいは勤務されている方<br>●(一社)しんきん保証基金の保証が受けられる方                                                                           | 保証料    | 金利に含まれます。                                                                                                                                                                                     |
| お使いみち         | 自動車・オートバイ・自転車の購入、パーツ・オプションの購入・取付、免許取得、車検・修理、自動車保険、車庫設置、電気自動車用充電設備の購入・設置、自動車ローンの借換えなどの資金(ただし、営業用車両や個人間売買は除きます)                                                   | 担保・保証人 | (一社)しんきん保証基金が保証しますので担保・保証人は不要です。                                                                                                                                                              |
| ご融資金額         | 1,000万円以内(1万円単位)<br>ただし、学生等で就職先が内定している方は200万円以内                                                                                                                 | 必要書類   | ●本人確認書類(運転免許証等)<br>●年収確認書類(お借入金額が100万円超の場合は必要)<br>●資金使途確認書類(見積書、注文書、請求書等)                                                                                                                     |
| ご融資期間         | 3カ月以上15年以内                                                                                                                                                      | その他    | ●ご融資金は、ご購入先へお振込みいただきます。なお振込手数料については、お客様負担となりますので、予めご了承ください。<br>●犯罪収益移転防止法上の取引時確認がお済でない方は、WEB完結ローンのお取扱いができません。<br>●WEB完結ローンは借換資金にはご利用できません。また、当金庫の普通預金口座を開設済みで運転免許証またはパスポートをお持ちの方に限りご利用いただけます。 |
| ご返済方法         | 毎月元金均等返済または毎月元金均等返済(元金返済範囲は6カ月以内)<br>※お借入金額の50%以内につき6カ月ごとのボーナス返済併用も可<br>※産前産後休業中、育児休業中の方は最長2年まで元金返済猶予が可能(当該期間分のご融資期間延長も可)<br>※ご契約方法によっては毎月元金均等返済が選択できない場合があります。 |        |                                                                                                                                                                                               |

□ 実際にお借入いただく日の金利が適用となり、お申込時の金利と異なる場合があります。  
□ 審査の結果、ご希望に添えない場合もございますので、あらかじめご了承ください。  
□ 金融情勢の変化などにより内容を変更・中止させていただく場合がございます。

□ 毎月のご返済額等につきましては、本支店窓口で試算いたしますので、お気軽にお問合せください。  
□ 詳しくは、本支店窓口までお問合せください。なお、窓口には商品概要説明書をご用意しております。

お問い合わせは川口ローンセンター  
**0120-12-6000**  
(フリーダイヤル受付時間/9:00～17:00)  
(土・日・祝日・年末年始を除く)

**100th Anniversary** 川口信用金庫  
<https://www.shinkin.co.jp/ksb/>



**SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS** 川口信用金庫は  
持続可能な開発  
目標(SDGs)を  
支援しています。

2024年10月1日現在



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/>

