

第65号

2026 WINTER



# かわしん 景況レポート

(令和7年10月～12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

2025年12月1日(月)～12月5日(金)

## 3 調査の内容

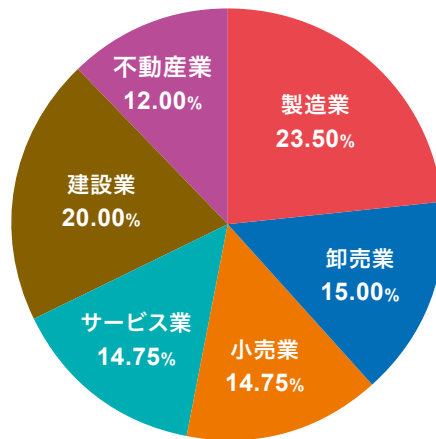
2025年7～9月期と比べた2025年10～12月期の業況  
2025年10～12月期と比べた2026年1～3月期の見通し  
特別調査「2026年(令和8年)の経営見通し」

## 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

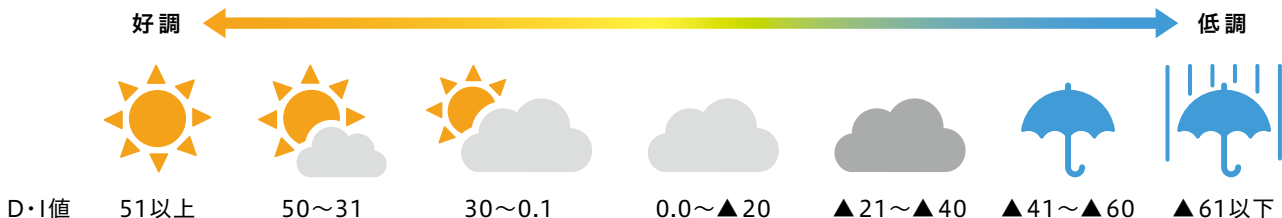
### D・Iとは?

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と。  
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

## 物価高対策で 物価は上がる？ 下がる？

### 経済は正常化しているが、経済対策の規模は拡大

高市政権は11月21日に「強い経済」を実現する総合経済対策を閣議決定した。物価高対策が主眼だ。経済対策の規模は、近年と比較しても大きい。時系列で直接比較が可能なのは、国の一般会計補正予算で計上される追加歳出の金額だ。従来より「国費」と呼ばれてきた。2023年度に岸田政権が計上した13.1兆円程度を底として、2024年度の石破政権では13.9兆円程度に小幅ながら拡大し、2025年度の高市政権では17.7兆円程度へと一段と膨らんでいる。

2023年頃からGDPギャップがゼロ近傍まで戻るなど経済活動がほぼ正常化する中、2024年および2025年の骨太方針では歳出構造の平時化が明記されたものの、先送りとなっている。石破政権は、衆院選で補正予算の増額を掲げたことで、前年度を小幅に上回る規模に設定した。高市政権は、自民党総裁選で積極財政を掲げたことで、前年度をさらに上回る規模に設定している。

巷間では、需給ギャップがゼロ近傍で推移、人手不足など供給制約が取り沙汰される中、物価高対策が却って物価高をもたらしかねないとの指摘もみられる。一理あるものの、実際の消費者物価への影響はどうであろうか。

### エネルギー価格は下落へ

まず、物価高対策のうち、ガソリン暫定税率廃止、および電気代・都市ガス代補助金再開は、エネルギー価格を直接的に押し下げる。ガソリン暫定税率廃止によるコアCPI（生鮮食品を除く消費者物価）の前年比押し下げ効果は2026年平均で▲0.23%pt程度となる。

電気代・都市ガス代補助金については、2025年と同様、2026年も1～3月使用分（2～4月請求分）を対象に実施される。ただ、補助金の規模は昨年よりも2倍弱となるため、コアCPI前年比を押し下げる。一般家庭で1月使用分が3千円程度、2～3月使用分が2千円程度、合わせて7千円程度の負担減となる。コアCPI前年比押し下げ効果は、2～4月の平均で▲0.31%pt程度、2026年平均で▲0.08%pt程度となる。

ガソリン暫定税率廃止、および電気代・都市ガス代補助金再開を合わせれば、コアCPI前年比押し下げ効果は2026年

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



### 【略歴】

2002年東京大学経済学部卒業、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。2008年野村證券入社、債券アナリスト兼エコノミスト。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。専門は日本経済、財政。

### 【著書】

- ・東洋経済新報社『図説 日本の財政（平成18年度版）』（分担執筆）
- ・東洋経済新報社『図説 日本の財政（平成19年度版）』（分担執筆）
- ・エネルギーフォーラム社『アベノミクス2020-人口、財政、エネルギー』（単著、2018年2月発行）

### 【定期寄稿】

- ・JBPress <https://jbpress.ismedia.jp/>
- ・中部経済新聞 ほか

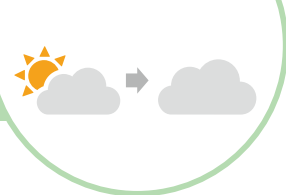
平均で▲0.31%pt程度となろう。現時点ではコアCPI前年比は2026年2月以降に+2%割れとなる見込みだ。

### 物価の押し上げ効果は？

ガソリン暫定税率廃止や電気代・都市ガス代補助金再開を通じた消費者物価の押し下げ効果は相応に大きい。ただ、個人消費の刺激を通じた物価押し上げ効果、そしてそれ以上に財政悪化懸念を起因とした円安進行により、物価押し下げ効果はかなり相殺されよう。

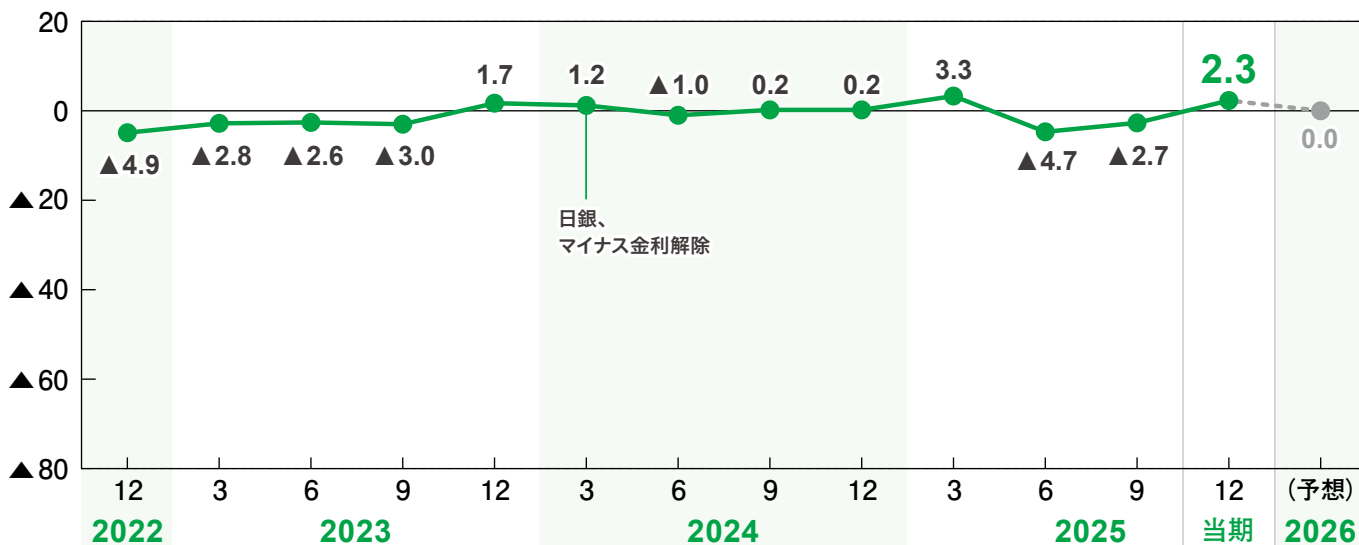
まず、個人消費の刺激を通じた需給逼迫について。物価高対策により家計の実質所得が増加、個人消費が押し上げられ、物価上昇に繋がる経路が存在する。直接的に家計の所得改善に寄与する経済対策は、所得税の「年収の壁」引き上げ、子ども1人当たり2万円給付であろう。さらに、重点支援地方交付金についても、その用途はおこめ券配布やクーポン配布など自治体に任されているが、基本的にはその大半が家計支援に回ろう。先述のエネルギー価格引き下げと合わせれば、2026年の実質所得を+1.5%pt程度押し上げる見込みだ。かなり楽観的にみれば、実質個人消費押し上げ効果は+0.9%pt程度、実質GDP押し上げ効果は+0.5%pt程度、コアCPI前年比押し上げ効果は+0.2%pt程度となる。ただ、実際の影響はこの4分の1程度となろう。

より注意すべきは、総合経済対策を起因とした財政悪化懸念による円安進行の影響だ。2026年中、エネルギー価格は政策効果により前年比下落が続く見込みだが、コアCPI（生鮮食品及びエネルギーを除く消費者物価）には、個人消費増加を通じた上振れ圧力に加え、円安効果による上振れ圧力が掛かろう。仮に2026年中に1ドル160円程度の円安が継続すれば、物価押し下げ効果よりも物価押し上げ効果の方が上回る可能性がある。

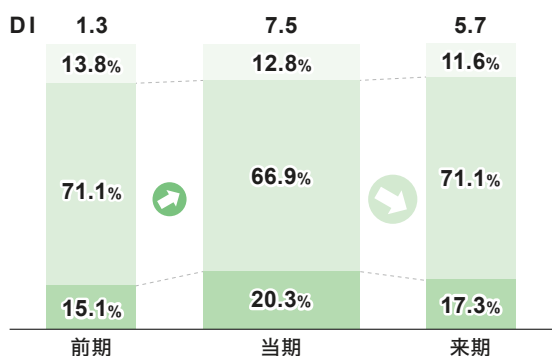


全業種の当期（10～12月）の業況判断DIは2.3で、前期（7～9月）の▲2.7と比べて良化しています。来期（1～3月）については0.0と悪化すると予想します。売上額判断DIは、前期1.3から当期7.5と6.2ポイント良化しています。来期は5.7と悪化すると予想します。収益判断DIは、前期▲1.5から当期2.1と3.6ポイント良化しています。来期は▲0.5と悪化すると予想します。

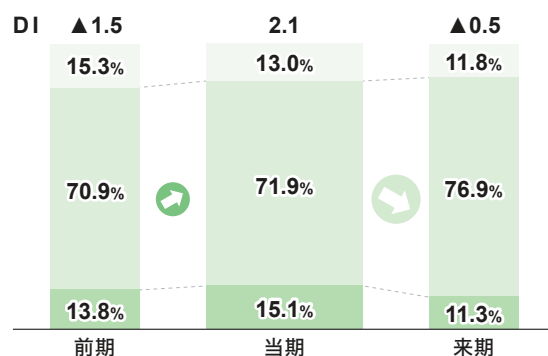
## ● 業況DI推移



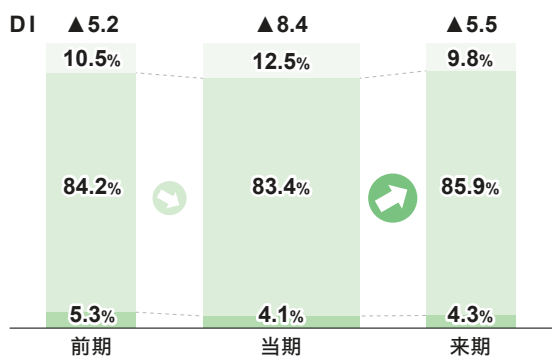
## ● 売上額



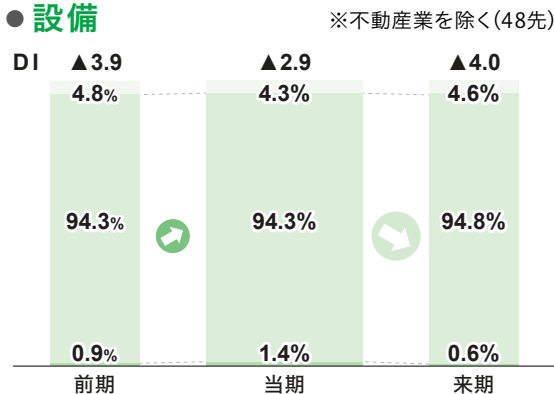
## ● 収益



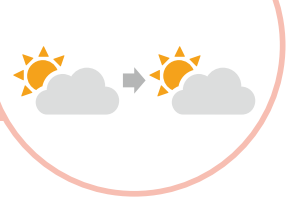
## ● 資金繰り



## ● 設備

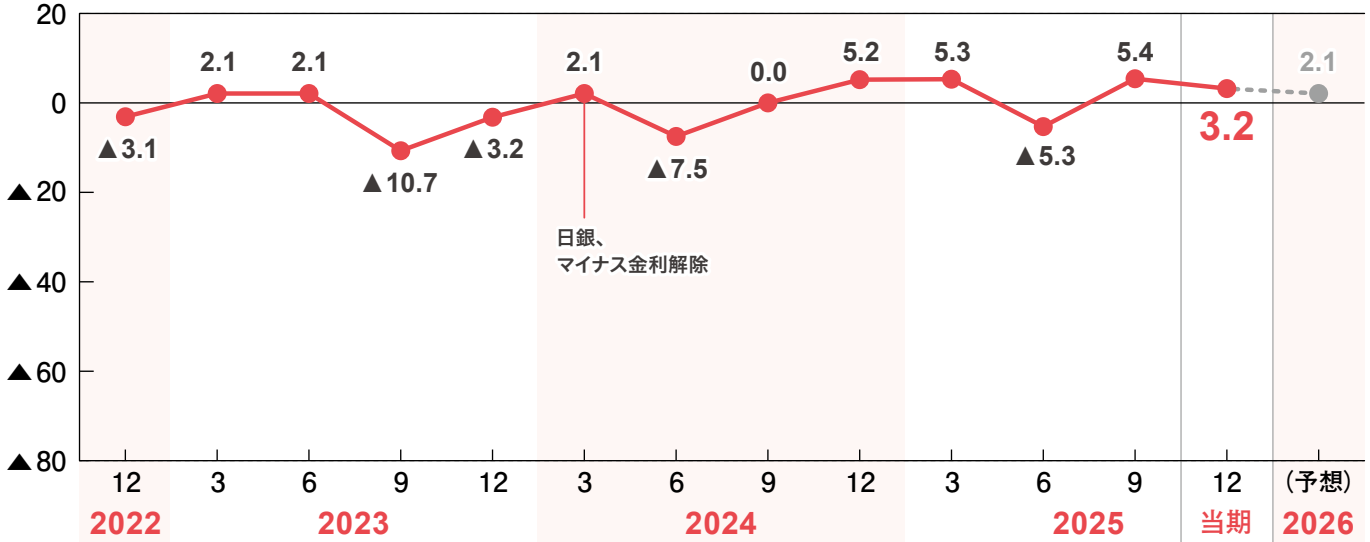


■ 増加/良い/過剰 ■ 変わらず/普通/適正 ■ 減少/悪い/不足

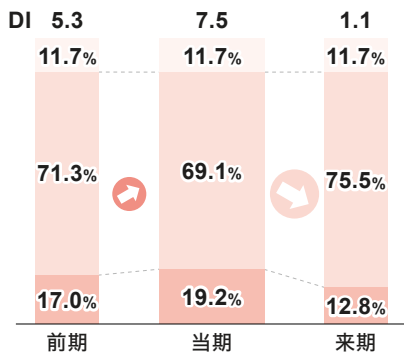


当期(10~12月)の製造業の業況は、前期(7~9月)と比べて悪化しました。来期(1~3月)はさらに悪化すると予想します。

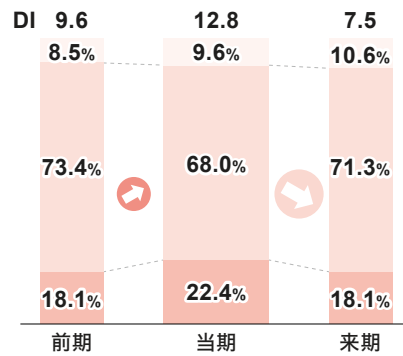
## ● 業況DI推移



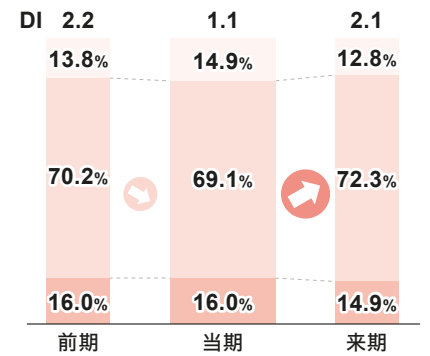
## ● 受注残



## ● 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	22.1%
第2位	売上の停滞・減少	13.0%
第2位	同業者間の競争の激化	13.0%

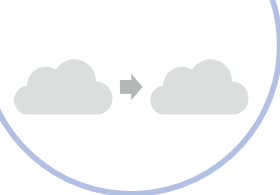
## ● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	販路を広げる	27.7%
第2位	経費を節減する	24.1%
第3位	情報力を強化する	12.6%

## お客様の声

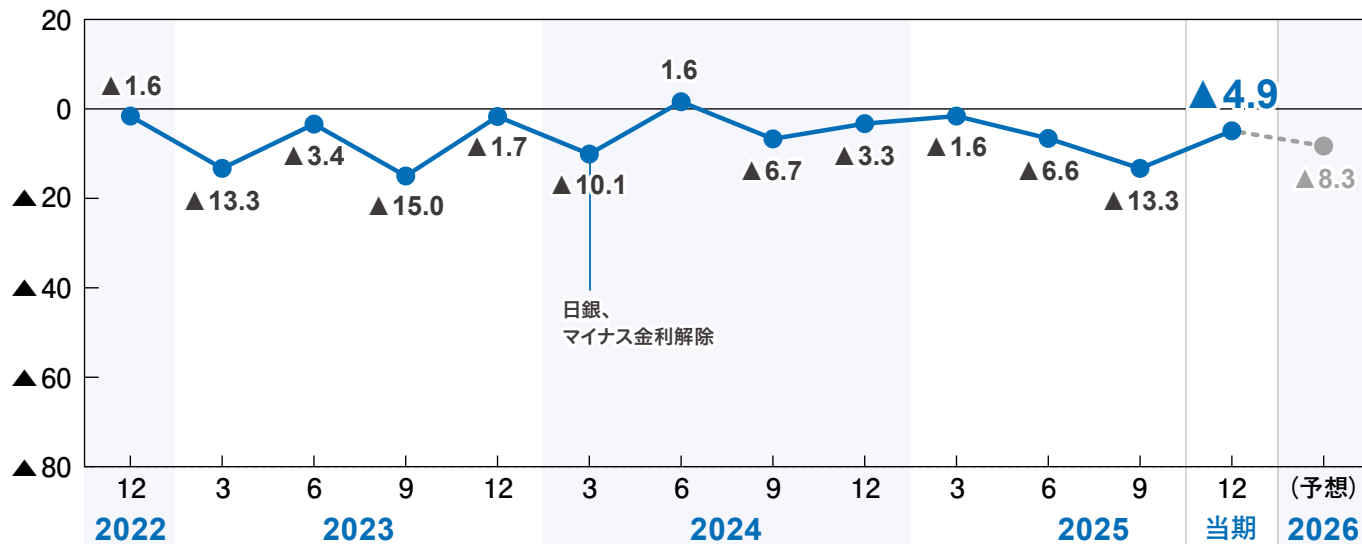


- 新規取引先が増加傾向。材料費が高騰しているため上手く価格転嫁したい。(機械部品)
- 来年早々に新商品開発の契約あり、早期に軌道に乗ることを期待している。(医療機器部品)
- 機械の老朽化に伴い入替を検討中で、その際は借入を予定している。(金型製造)
- でんさい等はPC操作に不安あり。取引先から依頼が来ているので開始予定。(紙製品)
- 事業承継を見据え後継者に顧客交渉全般を任せたとこ、受注が伸びた。(金属製品)

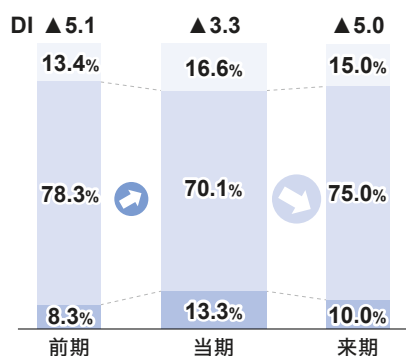


当期(10~12月)の卸売業の業況は、前期(7~9月)と比べて良化しました。来期(1~3月)は悪化すると予想します。

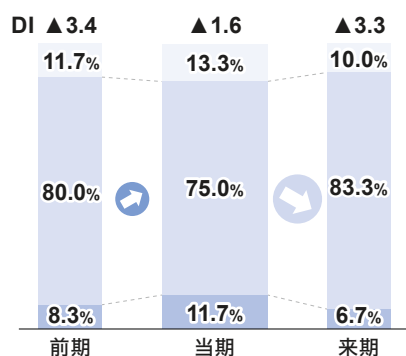
## ● 業況DI推移



## ● 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	20.2%
第2位	売上の停滞・減少	18.4%
第3位	利幅の縮小	13.2%

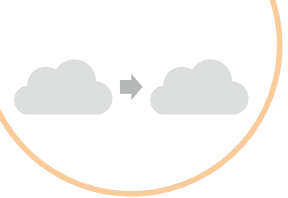
## ● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	販路を広げる	35.3%
第2位	経費を節減する	23.5%
第3位	情報力を強化する	16.8%

## お客様の声

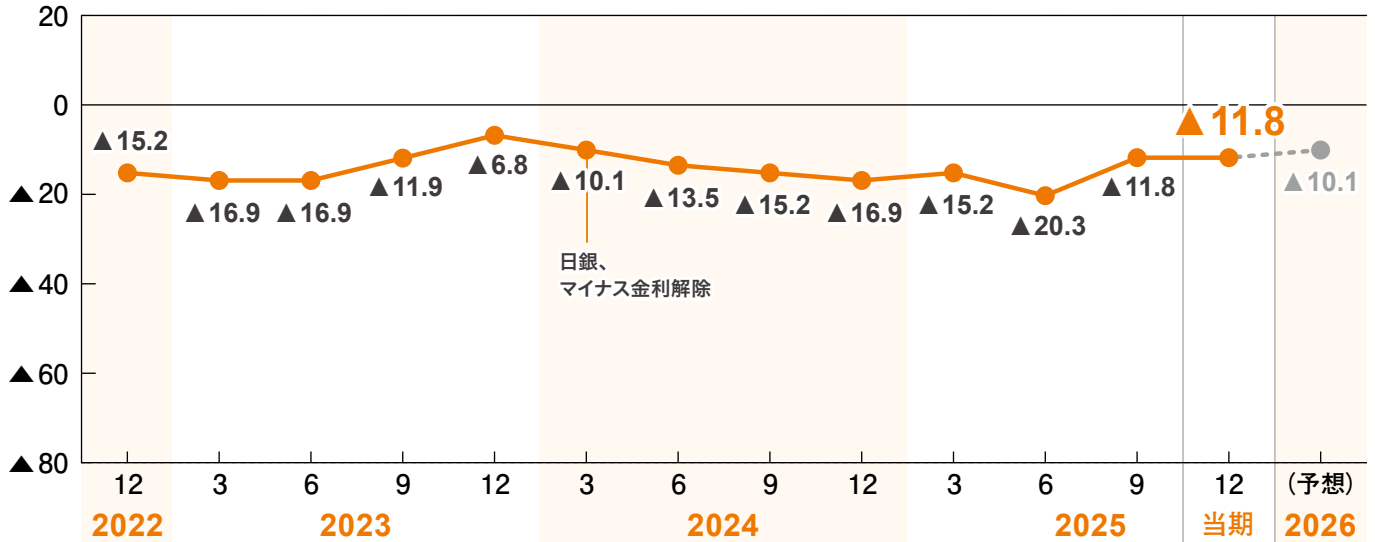


- 売上・利益共に順調に推移している。気にしているのは為替レート。(衣類)
- 価格上昇に伴い利幅が若干減少、取引先との交渉が必要。(建築資材)
- 物価高騰の影響からか飲食店の廃業が相次いでおり、卸先が減少している。(酒類等)
- 前期は想定の内か一番低い決算。今期は回復見込み。(鋼材)
- 手形・小切手は従来より使用。手形はでんさいへの移行を進めている。(木材等)

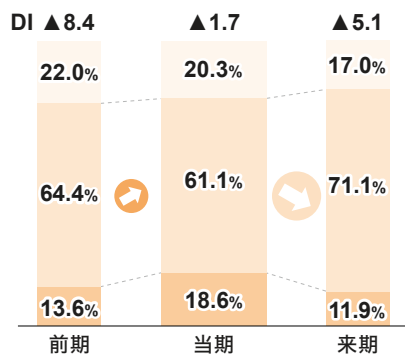


当期(10~12月)の小売業の業況は、前期(7~9月)と比べて横ばいでした。来期(1~3月)は良化すると予想します。

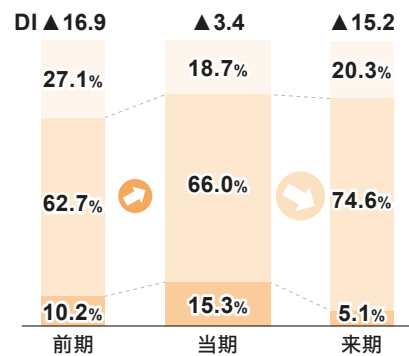
## ● 業況DI推移



## ● 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	16.9%
第2位	同業者間の競争の激化	14.5%
第2位	仕入先からの値上げ要請	14.5%

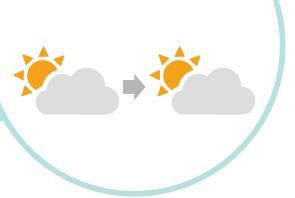
## ● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	経費を節減する	25.6%
第2位	宣伝・広告を強化する	22.2%
第3位	品揃えを改善する	19.7%

## お客様の声

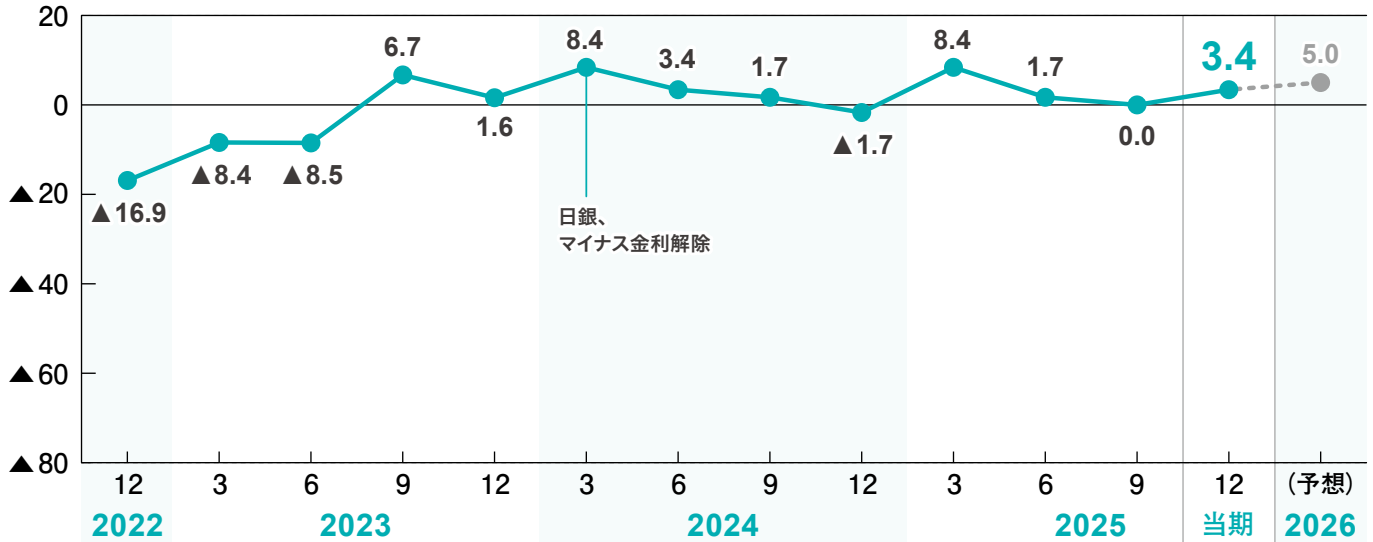


- 駅前繁華街に店舗を構えている。客数はあまり変わらないが客単価は上昇傾向。(食料品)
- 事業承継や多店舗展開をにらみ、社員教育・後継者教育を進めている。(コンビニ)
- 来店客は維持しているが、客単価が低くなかなか売上が増加しない。(和菓子)
- 人気車種の新車販売で中古市場が上向いており、業況も上向き見込み。(自動車)
- 12月はクリスマスシーズンで売上は例年増加する。(洋菓子)

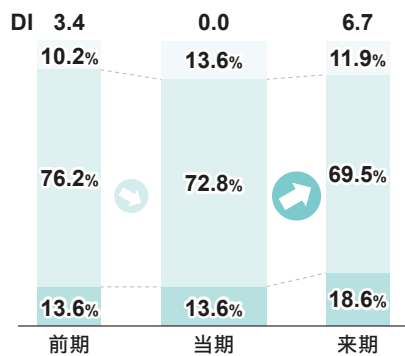


当期(10~12月)のサービス業の業況は、前期(7~9月)と比べて良化しました。来期(1~3月)はさらに良化すると予想します。

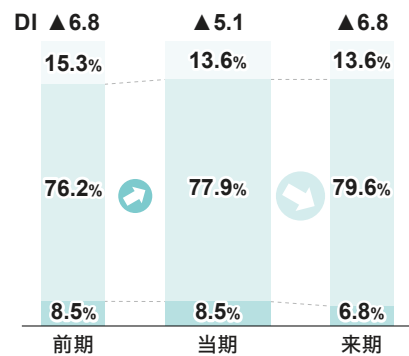
## ● 業況DI推移



## ● 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	20.7%
第2位	人件費の増加	15.5%
第3位	人手不足	13.8%

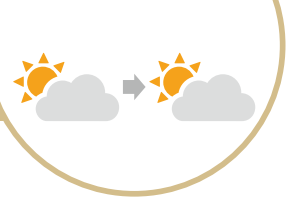
## ● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	経費を節減する	29.6%
第2位	販路を広げる	22.2%
第3位	宣伝・広告を強化する	15.7%

## お客様の声

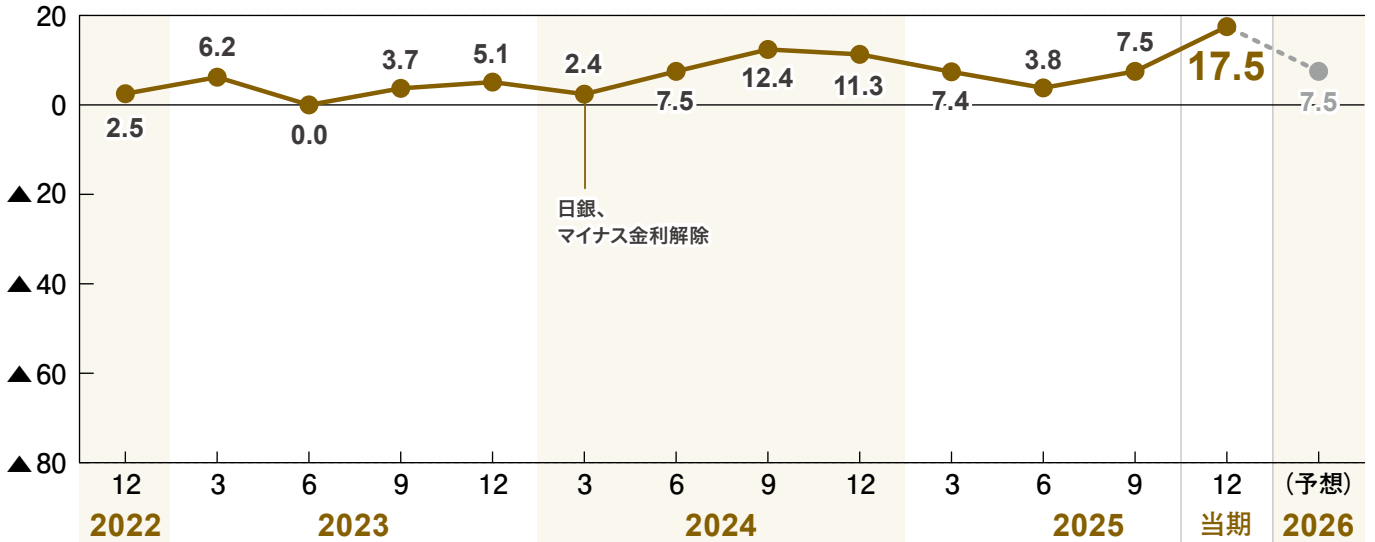


- 従業員に技術を競うコンクールへ積極参加してもらっている。(ペット関連)
- 大手企業が進出してきており価格競争に巻き込まれている。(自動車解体)
- 受注単価の引き上げが難しい。(運送)
- ベテラン従業員中心でサービスの質に定評があり、新規利用の問い合わせが多い。(介護関連)
- 人手不足により残業が増加しており、従業員の健康が心配である。(自動車整備)

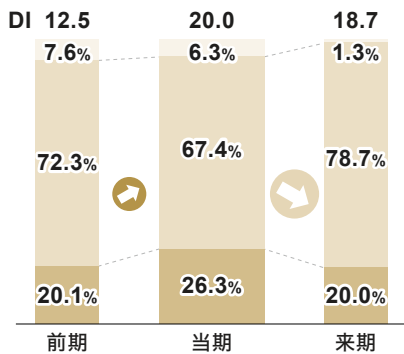


当期 (10~12月) の建設業の業況は、前期 (7~9月) と比べて良化しました。来期 (1~3月) は悪化すると予想します。

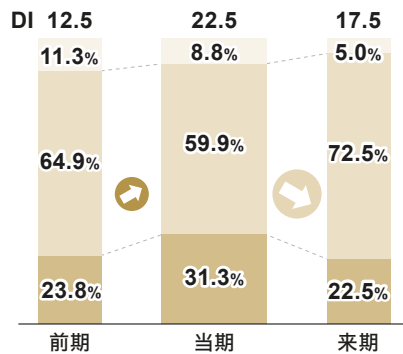
## ● 業況DI推移



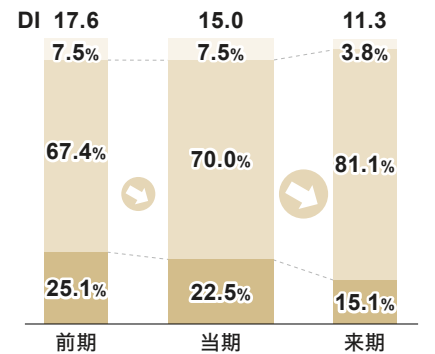
## ● 受注残



## ● 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	材料価格の上昇	23.5%
第2位	人手不足	20.6%
第3位	同業者間の競争の激化	11.8%

## ● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	経費を節減する	25.3%
第2位	人材を確保する	22.4%
第3位	販路を広げる	20.1%

## お客様の声

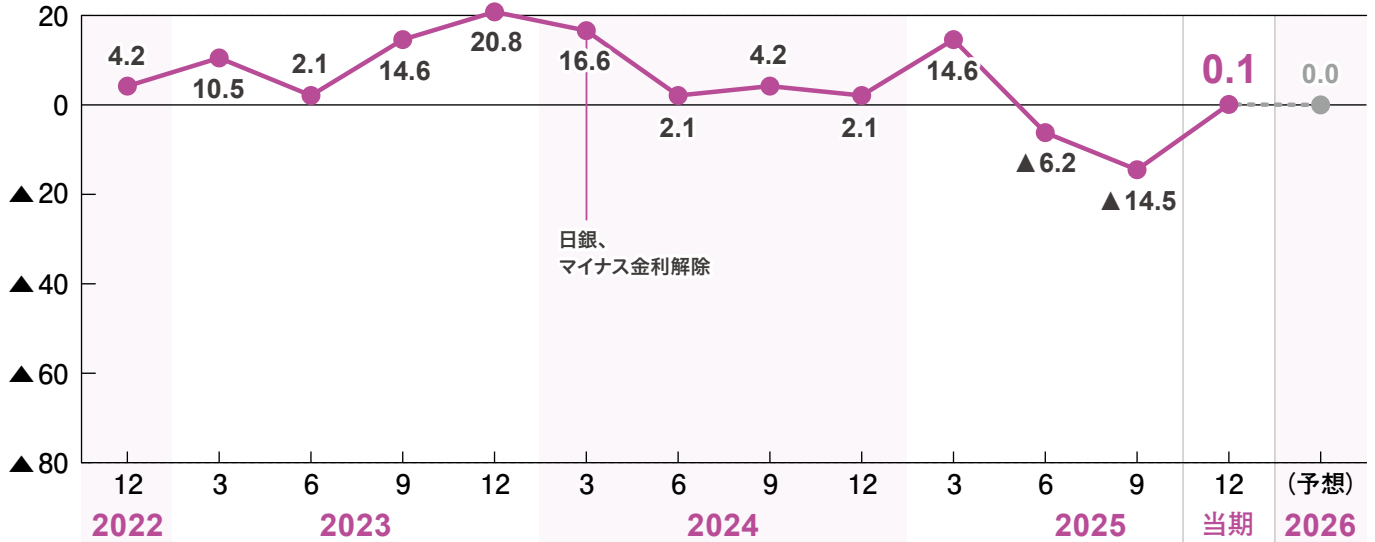


- 過去最高の決算を迎えた。受注は2年分確保しており、課題は人手不足。(総合建設・土木)
- 来年から大口の受注が開始。人材が不足しており、どう乗り切るのが課題。(総合建設)
- 公共工事を含め、受注は安定している。利益についても確保できている。(電気工事)
- 手形からでんさいへの変更が進み、事務作業負担が軽減できている。(設備工事)
- でんさいに移行し代金を受け取っている。自動で入金されるのが便利。(基礎工事)

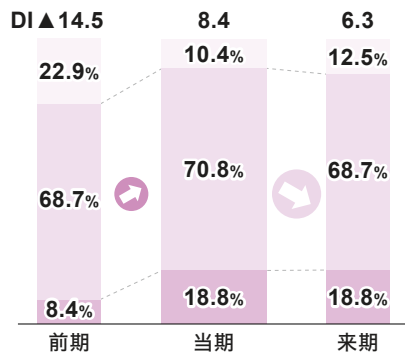


当期(10~12月)の不動産業の業況は、前期(7~9月)と比べて良化しました。来期(1~3月)は悪化すると予想します。

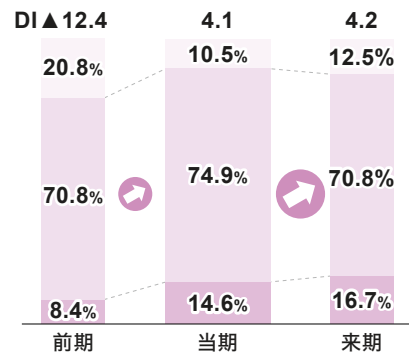
## ● 業況DI推移



## ● 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	20.5%
第2位	商品物件の高騰	19.3%
第3位	商品物件の不足	15.9%

## ● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	情報力を強化する	24.7%
第2位	宣伝・広告を強化する	21.6%
第3位	販路を広げる	20.6%

## お客様の声



- 物価上昇に伴い賃料の交渉を始めている。(不動産販売・管理)
- コロナ前と比べると低迷。物件を厳選して仕入して手元資金を確保している。(建売販売)
- 商品物件が売却となったが、次の物件仕入が価格高騰の影響で容易ではない。(不動産仲介)
- 年明けからは引っ越し等のピークであり忙しくなることを期待している。(不動産仲介)
- 収益物件を購入したいが不動産価格が上昇し、なかなか手が付けられない。(賃貸管理)

- **問1.** 貴社では、2026年の日本の景気をどのように見通していますか。次の中から1つ選んでお答えください。

	回答数	構成比		回答数	構成比
1.非常に良い	0	0.0%	5.やや悪い	99	24.7%
2.良い	8	2.0%	6.悪い	41	10.3%
3.やや良い	62	15.5%	7.非常に悪い	2	0.5%
4.普通	188	47.0%	計	400	100.0%

- **問2.** 貴社では、2026年の自社の業況(景気)をどのように見通していますか。次の中から1つ選んでお答えください。

	回答数	構成比		回答数	構成比
1.非常に良い	0	0.0%	5.やや悪い	83	20.7%
2.良い	6	1.5%	6.悪い	19	4.8%
3.やや良い	61	15.3%	7.非常に悪い	2	0.5%
4.普通	229	57.2%	計	400	100.0%

- **問3.** 2026年において貴社の売上額の伸び率は、2025年に比べておおよそどのくらいになると見通していますか。次の中から1つ選んでお答えください。

	回答数	構成比		回答数	構成比
1.30%以上の増加	1	0.3%	6.10%未満の減少	52	13.0%
2.20~29%の増加	4	1.0%	7.10~19%の減少	11	2.8%
3.10~19%の増加	26	6.5%	8.20~29%の減少	2	0.5%
4.10%未満の増加	91	22.7%	9.30%以上の減少	2	0.5%
5.変わらない	211	52.7%	計	400	100.0%

- **問4.** 貴社では、自社の業況が上向く転換点をいつ頃になると見通していますか。次の中から1つ選んでお答えください。

	回答数	構成比		回答数	構成比
1.すでに上向いている	83	20.7%	5.3年後	48	12.0%
2.6か月以内	24	6.0%	6.3年超	39	9.8%
3.1年後	47	11.8%	7.業況改善の見通しは立たない	115	28.7%
4.2年後	44	11.0%	計	400	100.0%

- **問5.** 紙の手形・小切手の利用状況についてお伺いします。政府は、2027年3月末までに約束手形の利用廃止、小切手の全面的な電子化の方針を示しています。貴社では、現時点で、企業間の資金決済の手段として、紙の手形・小切手を使っていますか。使っている場合はその理由を1~6から、もともと使っていたがやめた場合は現在の主な資金決済手段を7~9から、そもそも手形・小切手自体を使っていない場合は0から、最もあてはまるものを1つだけ選んでお答えください。 \*選択肢上の「IB」はインターネットバンキングを指すものとします。

紙の手形・小切手を使っている	回答数	構成比	紙の手形・小切手をやめた	回答数	構成比
1.取引先との慣行で使わざるを得ない	56	14.0%	7.でんさい	51	12.7%
2.経理事務の変更が困難	18	4.5%	8.IB	47	11.8%
3.コスト面で現状のままが最適	6	1.5%	9.その他	3	0.8%
4.でんさい、IB等のセキュリティ面に懸念	4	1.0%	そもそも使っていない	回答数	構成比
5.でんさい、IB等の操作面に懸念	12	3.0%	0.使っていない	201	50.2%
6.その他	2	0.5%	計	400	100.0%

# TOPICS

## ● 日本工業大学で寄附講座「創業の基礎」を実施

当金庫は産学連携の一環として日本工業大学へ寄附講座「創業の基礎」を毎年提供しています。日本工業大学は起業教育に力を入れており、本講座は起業を目指す学生への基礎教育の一環として活用されています。14年目となる本年度の講座は、当金庫職員のほか、日本政策金融公庫、起業家、ビジコン入賞者など多彩なキャリアを持つ講師陣が、全14回の授業を行いました。



募集時のポスター



講義の様子

## ● 日本工業大学第20回ビジネスプランコンテストへ協賛

令和7年10月27日(月)日本工業大学学友会館ホールにて日本工業大学第20回ビジネスプランコンテスト最終審査会が開催されました。当金庫はこのコンテストに毎年協賛しており、審査員と川口信用金庫賞のプレゼンターを務めております。236件の応募の中から選ばれた8件のファイナリストのプレゼンテーションが行われ、各賞の受賞者が決定しました。



記念撮影の様子



賞状を渡す松本執行役員(右)

## ● 日本工業大学からのお知らせ

令和8年（2026年）4月入学者より

### 日本工業大学のキャリア・アントレプレナーシップ（企業家精神）系 カリキュラムがパワーアップします！

先が見通せない変化の時代。埼玉県だけではなく、全国的にアントレプレナー（企業家）教育や、イントラプレナー（社内起業家）教育の重要性が謳われていますが、**実は日本工業大学はこれまで、**

## 20年間 / 応募総数4000件超

の学内ビジネスプランコンテストの開催実績を有するなど、豊富な教育実績・ノウハウを誇ります。

日本工業大学では令和8（2026）年4月入学者より、キャリア教育とアントレプレナーシップ教育を更にパワーアップさせ、変化の時代をリードする人材を育成します。

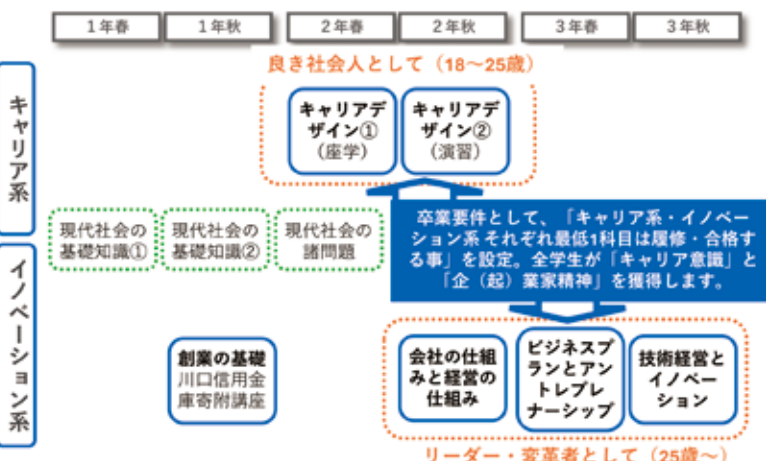


### ① 関連科目のリニューアル

「キャリア・アントレプレナーシップ系科目」として従来の科目群を再整理。キャリア系では在学中～就職活動までがターゲット。イノベーション系では就職後の若手～中堅リーダーとして活躍する際に必要なアントレプレナーシップ（起業家精神）や戦略・マネジメントを学びます。

キャリア・アントレプレナーシップ系科目

学生の皆さんの多くが卒業後に向き合うであろう「仕事・ビジネス」の現場で必要とされる視点やマインドを学び、社会人としての常識と強みを身に着けるための科目です。  
**キャリア系では主に在学中～就職活動～入社後数年の時期に必要とされる、一般常識や世の中のルール、ビジネスマインドを学びます。イノベーション系では将来、企業や社会のリーダーとして活躍する際に必要なアントレプレナーシップ（起業家精神）や戦略・マネジメントを学びます。**



### ② 学生のチーム・仲間探しを後押しする「秘密基地」

新しいプロジェクトやビジネスに挑戦するときは、「仲間探し」「活動の拠点」が重要です。そこで大学内に学生向けのコワーキングスペース「あじとらいふ。」を新設しました。学科や学年を超えたチームビルディングを後押しする「ワクワクする秘密基地」です。



### ③ 起業や挑戦をサポートする「受け皿企業」立ち上げ

学生がアイデアの事業化に挑戦する際、大きなハードルとなるのが、「資金確保」と「会計（請求/支払い）・労務管理」そして「撤退」です。これらの受け皿機能を担い、学生の挑戦を全面的にサポートするために「合同会社ここいま」を設立。



学生自身が本格的に会社設立を行う前に、学業と両立させながら「ここいま」の事業部長として自分のアイデアの事業化にノーリスクで試行できます。プロジェクトの黒字・赤字を問わずにアルバイト代として対価を支給。成長が期待できるビジネスになった場合は自身で実際に起業。事業化困難なら学生金銭負担ゼロで撤退可能です。

# TOPICS

## ● 川口市市産品フェア 2025

令和7年10月24日(金)から26日(日)の3日にわたり、「川口市市産品フェア2025」が開催されました。本イベントは川口市内企業の販路拡大や地域経済活性化などを目的として毎年10月に実施されているもので、本年度で11回目を迎えました。フェア全体では165の企業・団体が出展。当金庫の取引先も多数参加し、大盛況のうちに終了しました。



取引先と記念撮影をする飯田理事長(左から2番目)

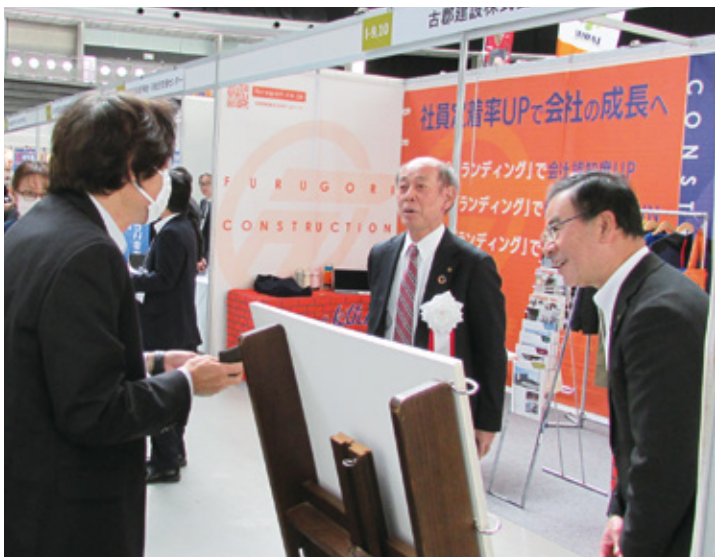


開会式の様子

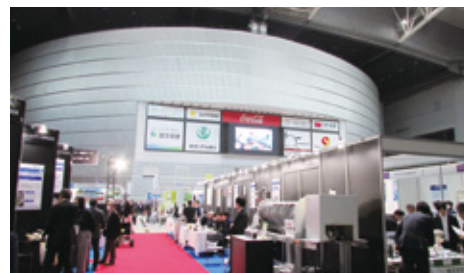
## ● 「令和7年度彩の国ビジネスアリーナ」開催

令和7年11月18日(火)・19日(水)、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「令和7年度彩の国ビジネスアリーナ」が開催されました。令和7年11月13日(木)から27日(木)まではオンライン展示会も開催。全体では483の企業・団体が出展し、2日間の会場開催期間には多くの方が来場しました。

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。



取引先を回る飯田理事長(中央)と榎本常務理事(右)



開会式(上)と会場(下)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「明日から使えるAI活用入門講座」を実施

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7年11月27日(木)に、オープン講義第4弾として「明日から使えるAI活用入門講座」を開催しました。今回の講義テーマは「AIの業務活用」。青木一生中小企業診断士に、2時間の講義を行っていただきました。



開会挨拶をする飯田理事長



会場の様子



講師の青木一生(かずお)氏

講義はnext neo史上最多となる47名の方が受講。青木講師によるAIツールの実演解説やグループワーク等を行い、AIへの命令文作りのコツや業務導入事例の共有などでAIの活用方法について理解を深めました。講義終了後には、埼玉県DX推進支援ネットワークで事務局を務める埼玉県産業振興公社による支援施策の案内、任意参加で名刺交換等を行うミニ交流会を実施しました。



講義資料



グループワークの様子



ミニ交流会の様子

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





 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/>

