

第66号

2026 SPRING



# かわしん 景況レポート

(令和8年1月～3月期調査)

# 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

2026年3月2日(月)～3月6日(金)

## 3 調査の内容

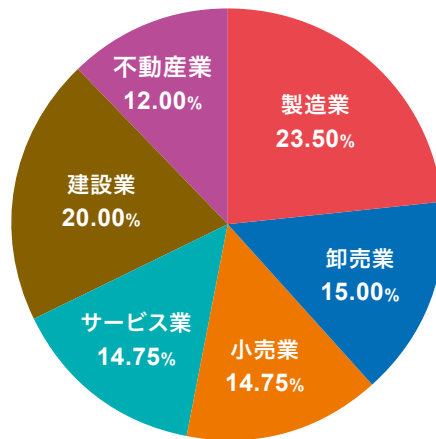
2025年10～12月期と比べた2026年1～3月期の業況  
2026年1～3月期と比べた2026年4～6月期の見通し  
特別調査「中小企業経営者のライフデザイン」

## 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

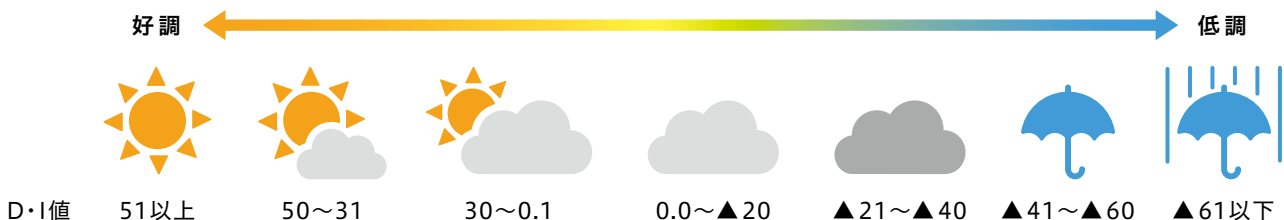
### D・Iとは?

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



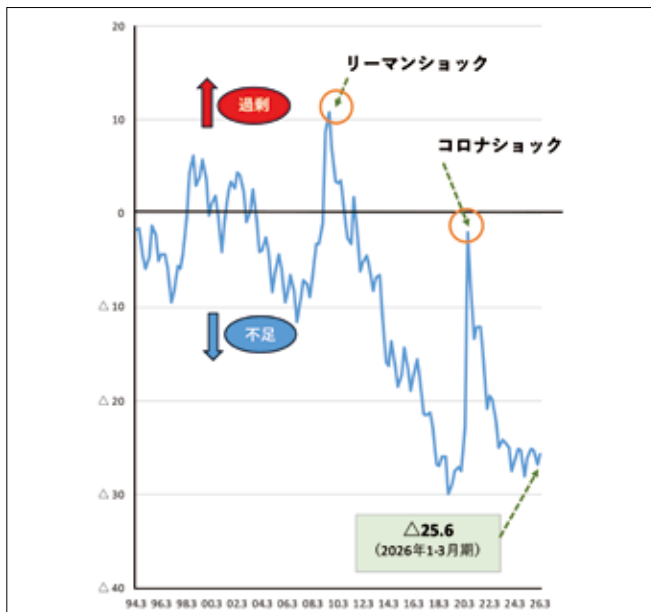
# 時流

## 人手不足の下で重要性を増す 中小企業の人材確保・育成

経済社会情勢が混迷を深めるなか、わが国の中小企業における人手不足の状況が一段と深刻の度合いを増している。信金中央金庫 総合研究所が全国の信用金庫の協力を得て四半期ごとに取りまとめている「全国中小企業景気動向調査」の結果をみても、2026年1～3月期の人手過不足判断D.I.（「過剰」-「不足」、マイナスは人手「不足」超）の水準は△25.6と、ここ数年、バブル崩壊後では最も厳しい人手不足の水準で推移している（図表1）。そもそも“人がいない”という状況は、少子高齢化の進展という構造問題に起因している側面もあり、人手不足に直面する中小企業においては、人材確保・育成へ取り組んでいくことの重要性が、今後ますます高まっていくことは間違いない。

こうしたなかで、昨今の大企業を中心とした“賃上げ機運”の広がり下、中小企業においても、従業員の離職防止を念頭に置いた“防衛的賃上げ”で対抗せざるを得ないと考えられるケースは少なくない。しかし、もう少し中長期的な視点に立てば、従業員が企業に対して求める要素は、必ずしも待

（図表1）人手過不足判断D.I.の推移



（備考）信金中央金庫 総合研究所「全国中小企業景気動向調査」のデータより作成

信金中央金庫 総合研究所  
上席主任研究員

### 鉢嶺 実

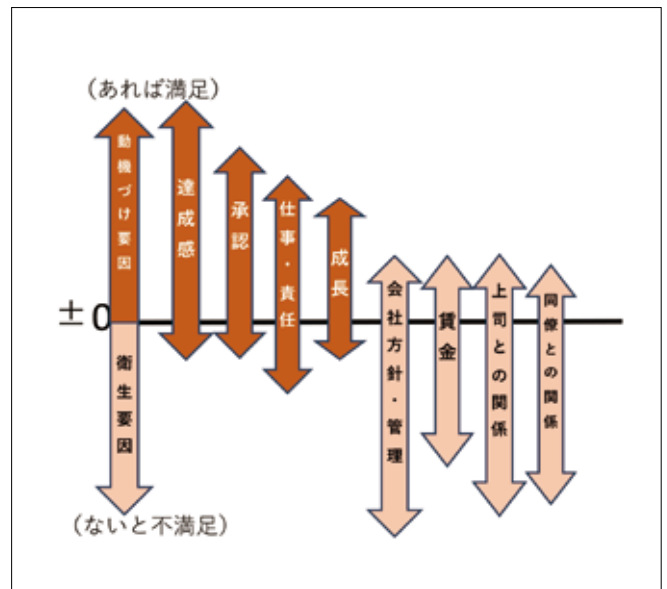
＜略歴＞

1986年山一証券(株)入社、(株)山一証券経済研究所を経て1998年2月より現職。前職時代より一貫して産業・中小企業関連の調査研究業務に従事。信用金庫目線の現場訪問取材に重点を置き、地域経済に立脚する全国各地の中小企業経営者の先進的な取組みなどにかかる情報発信に注力。



遇面ばかりではない点にも着目したい。例えば、従業員のモチベーションを説明する理論のひとつとして知られている「ハーズバーグの二要因理論」によれば、賃金のように、なければ不満足につながる「衛生要因」ばかりでなく、あれば満足度を高める「動機付け要因」も、従業員のモチベーション向上へ相応に寄与することが示唆されている（図表2）。動機付け要因のところを示した「達成感」「承認」「仕事・責任」「成長」といった要素は、いずれも企業として人材育成に取り組んでいるかを問われるようなものばかりであり、企業として備えておくべき人材育成の仕組み（人事評価制度など）とも密接に関連しているものと考えられる。構造的な人手不足に直面するわが国の中小企業においても、今後は採用強化や離職防止などの「人材確保」のみならず、現存する従業員の成長を図るべく、中小企業ならではの小回りの利いた「人材育成」にも注力していくことが、ますます肝要になっていくものといえそうだ。

（図表2）ハーズバーグの二要因理論のイメージ



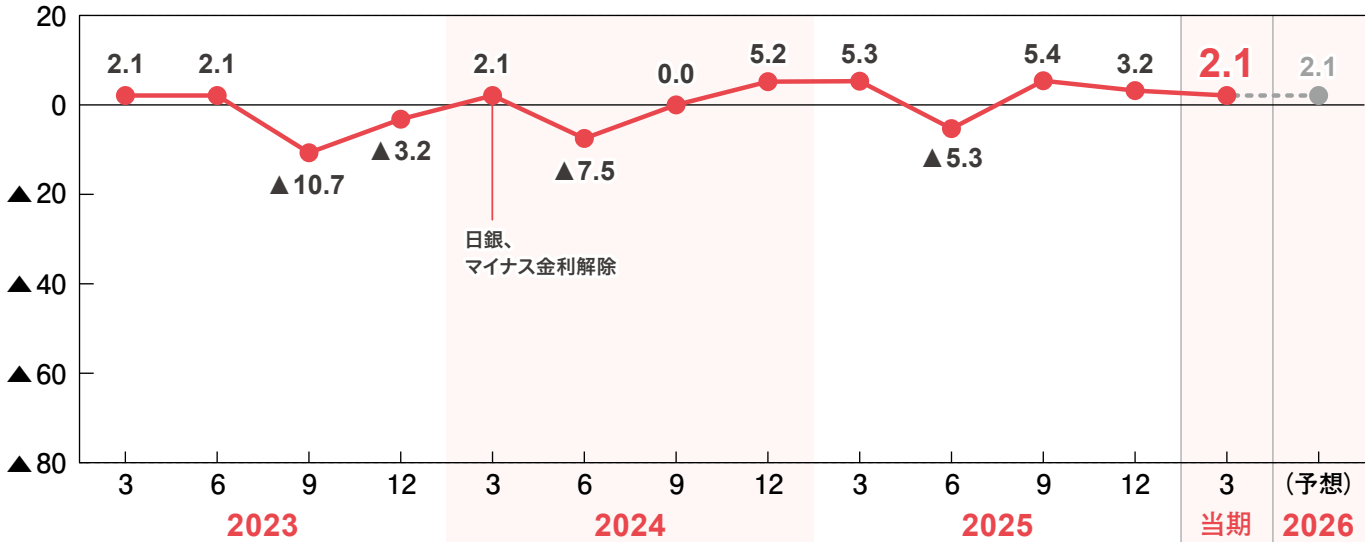
（備考）荻須清司「中小企業のための人が辞めずに育つ人事制度」（2025.4）をもとに信金中央金庫 総合研究所作成



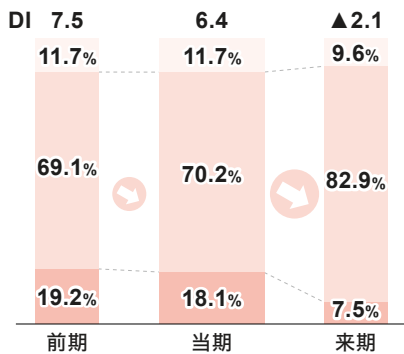


当期 (1~3月) の製造業の業況は、前期 (10~12月) と比べて悪化しました。来期 (4~6月) は横ばいと予想します。

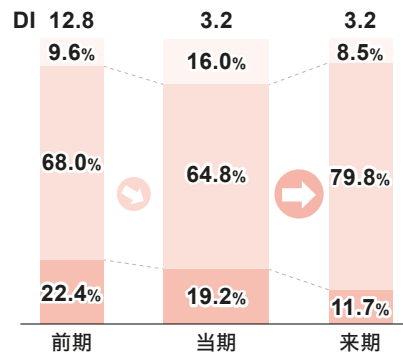
## ● 業況DI推移



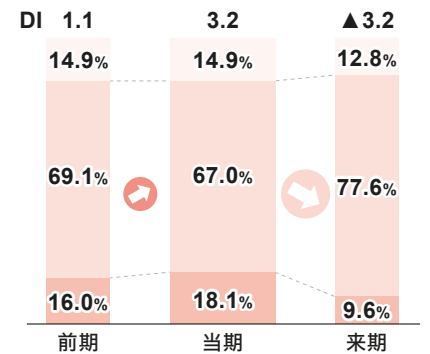
## ● 受注残



## ● 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	19.7%
第2位	売上の停滞・減少	13.5%
第3位	人手不足	11.5%

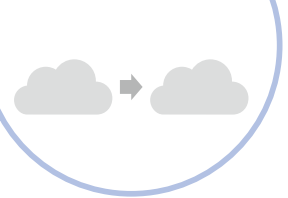
## ● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	販路を広げる	26.2%
第2位	経費を節減する	25.7%
第3位	情報力を強化する	11.0%

## お客様の声

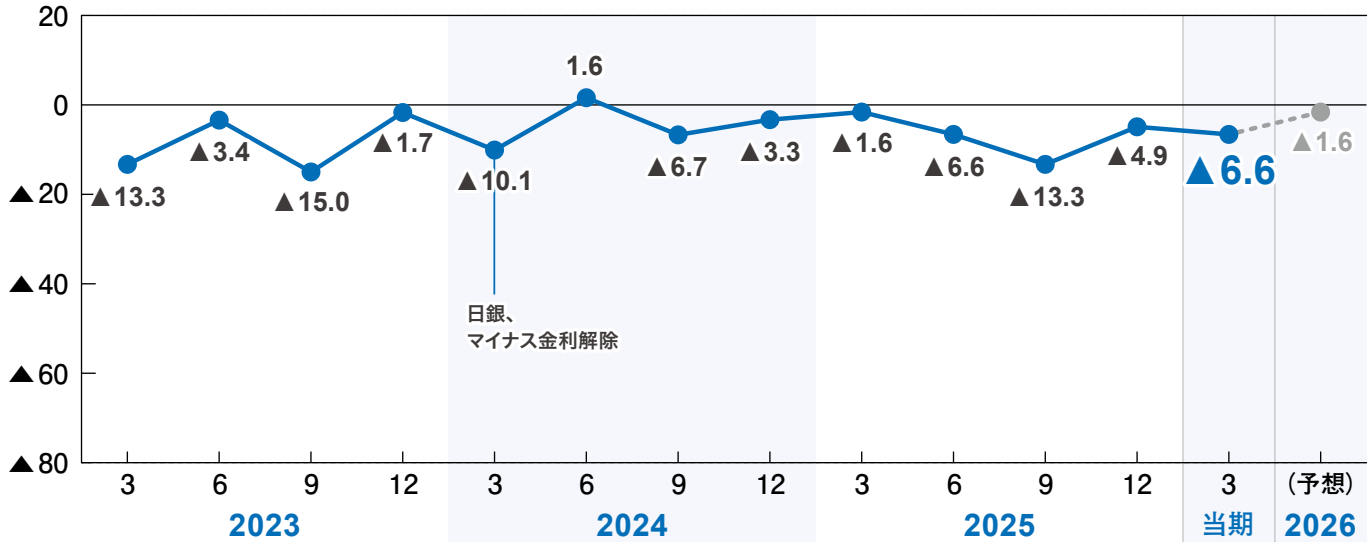


- 従業員が育ち次第世代交代していきたいと思っているが、まだまだ知識不足。(機械部品)
- 海外の政治不安でメーカー側の受注が止まっており、今後の見通しが立たない。(鑄造)
- 都内の展示会へ出展予定。売上増加に向け販路を広げていきたい。(表面加工)
- 人手不足から初めて外国人を雇用。今後も状況に応じて採用を検討。(業務用機器)
- 公的機関の経営相談会に参加。非常に参考になったので実践していきたい。(貴金属類)

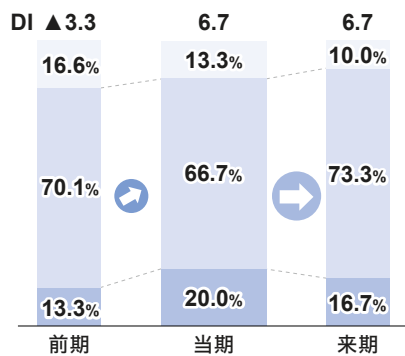


当期(1~3月)の卸売業の業況は、前期(10~12月)と比べて悪化しました。来期(4~6月)は良化すると予想します。

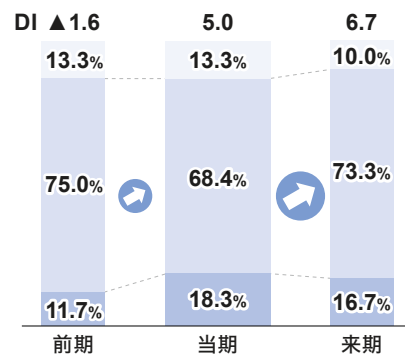
## ● 業況DI推移



## ● 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	同業者間の競争の激化	21.4%
第2位	売上の停滞・減少	16.2%
第3位	利幅の縮小	14.5%

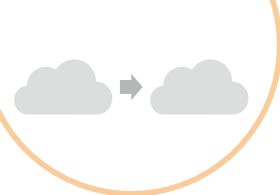
## ● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	販路を広げる	33.9%
第2位	経費を節減する	23.5%
第3位	情報力を強化する	18.3%

## お客様の声

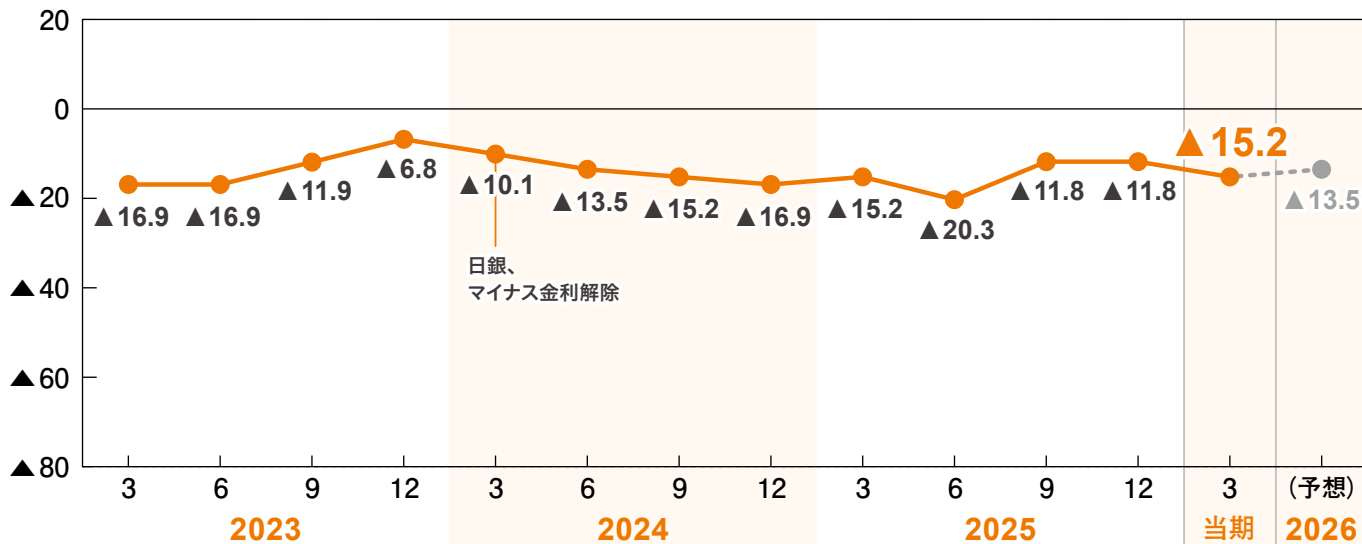


- 現代表が高齢で、従業員承継を検討中。(化学製品)
- 海外事業が順調で業況も安定。今後の世界情勢による為替レートが気になる。(アパレル)
- 物価高・原料価格高騰で仕入価格も上昇、厳しい状況となっている。(建材)
- 物価高騰の煽りを受け、酒類の販売数量が減少している。(飲食料品)
- 後継者不在だが、事業承継や廃業等今後の方向性はまだ明確に決めていない。(消費財)

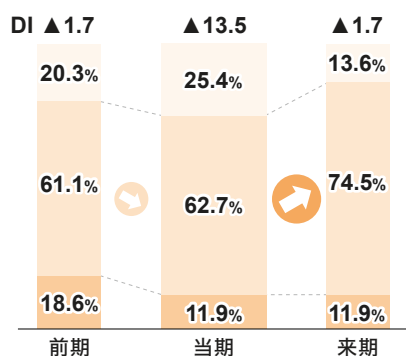


当期(1~3月)の小売業の業況は、前期(10~12月)と比べて悪化しました。来期(4~6月)は良化すると予想します。

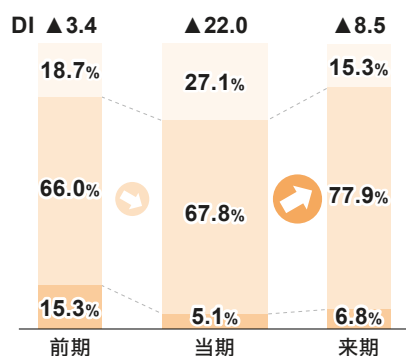
## ● 業況DI推移



## ● 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	仕入先からの値上げ要請	17.9%
第2位	売上の停滞・減少	17.1%
第3位	同業者間の競争の激化	16.2%

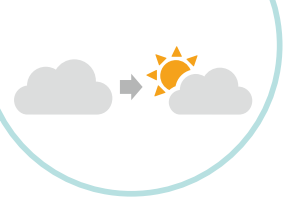
## ● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	経費を節減する	23.7%
第2位	品揃えを改善する	22.0%
第3位	宣伝・広告を強化する	18.6%

## お客様の声

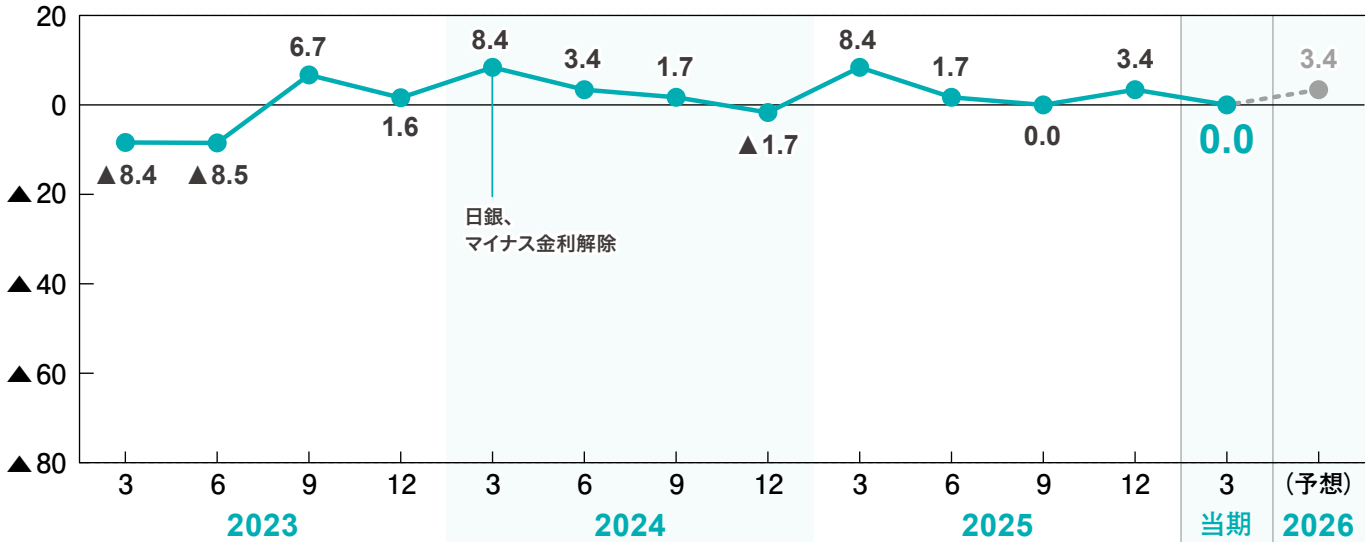


- 冬期は毎年閑散期であり例年通り推移。春に向かって商品を豊富にする。(二輪車)
- 人手不足も解消できたので販売体制も整い、売上増加が見込まれる。(菓子類)
- 先代が急死し一時は混乱していたが、相続手続きや資産整理を少しずつ実施中。(書籍)
- 人手不足により社員のシフトを増やし対応。十分アルバイトを確保できていない。(コンビニ)
- ショッピングモール等の増加が影響し売り上げ低迷、廃業を視野に入れている。(アパレル)

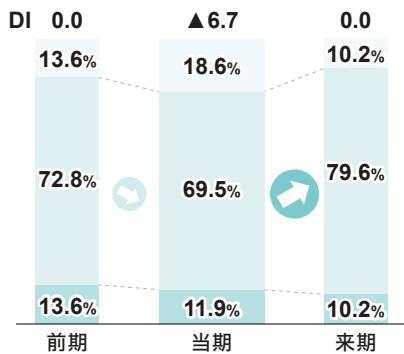


当期(1~3月)のサービス業の業況は、前期(10~12月)と比べて悪化しました。来期(4~6月)は良化すると予想します。

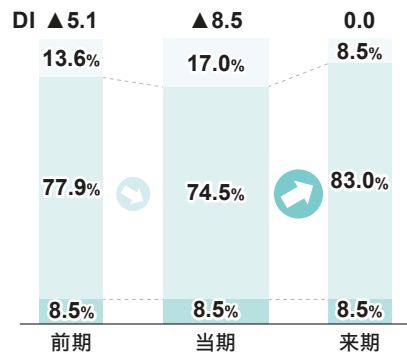
## ● 業況DI推移



## ● 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	人手不足	18.3%
第2位	売上の停滞・減少	15.9%
第2位	同業者間の競争の激化	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	27.1%
第2位	販路を広げる	19.6%
第3位	宣伝・広告を強化する	17.8%

## お客様の声

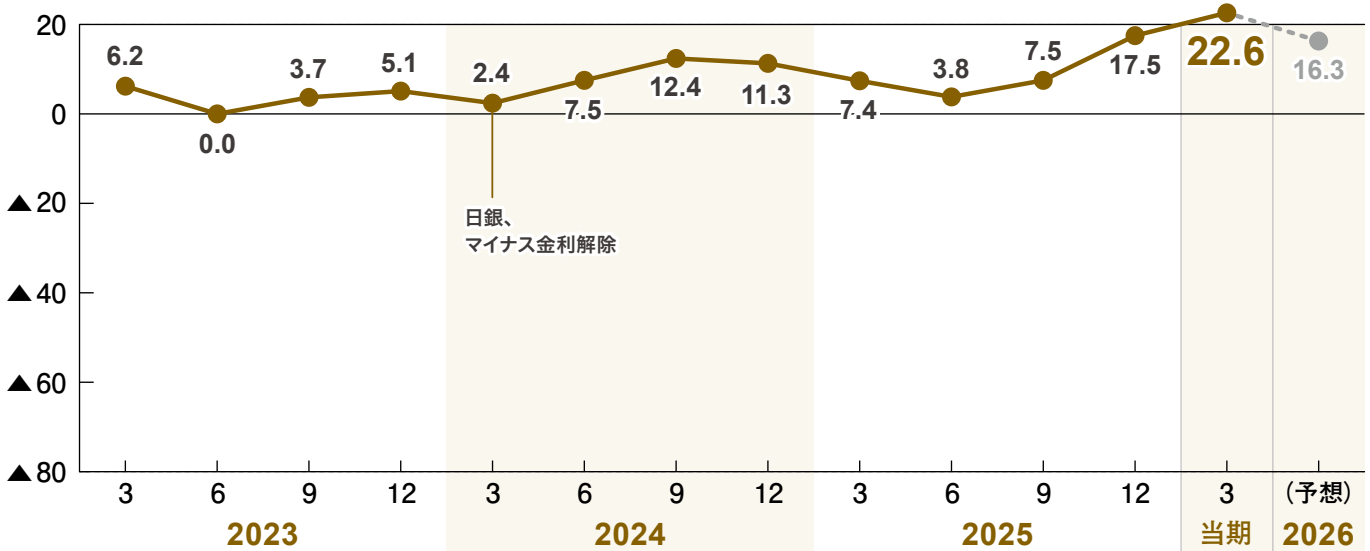


- 新規事業は堅調な出だし、既存事業も3カ月先まで予約が埋まるなど好調。(ペット関連)
- 大手の同業が進出してきて仕事が減少。事業形態を変えるか検討中。(自動車関連)
- 従業員・利用者共に定着してきており増収増益。(介護関係)
- 昨年度新規採用を行ったが、本年度も継続。また、2~4%程度の賃上げも予定。(医療関係)
- 後継者決定済。自身は健康が続く限り現役で仕事をする予定。(飲食サービス)

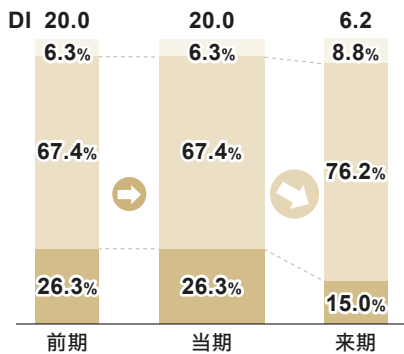


当期(1~3月)の建設業の業況は、前期(10~12月)と比べて良化しました。来期(4~6月)は悪化すると予想します。

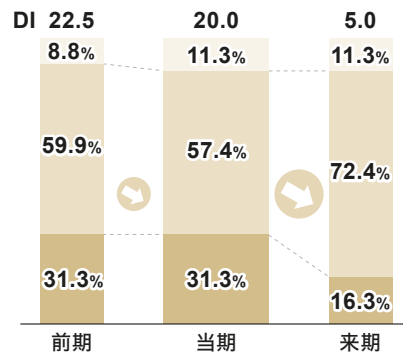
## ● 業況DI推移



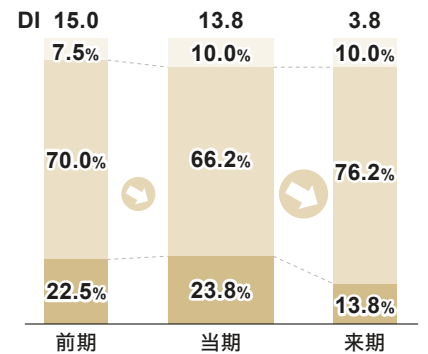
## ● 受注残



## ● 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	22.5%
第2位	人手不足	19.1%
第3位	同業者間の競争の激化	13.3%

## ● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	経費を節減する	27.4%
第2位	販路を広げる	22.0%
第2位	人材を確保する	22.0%

## お客様の声

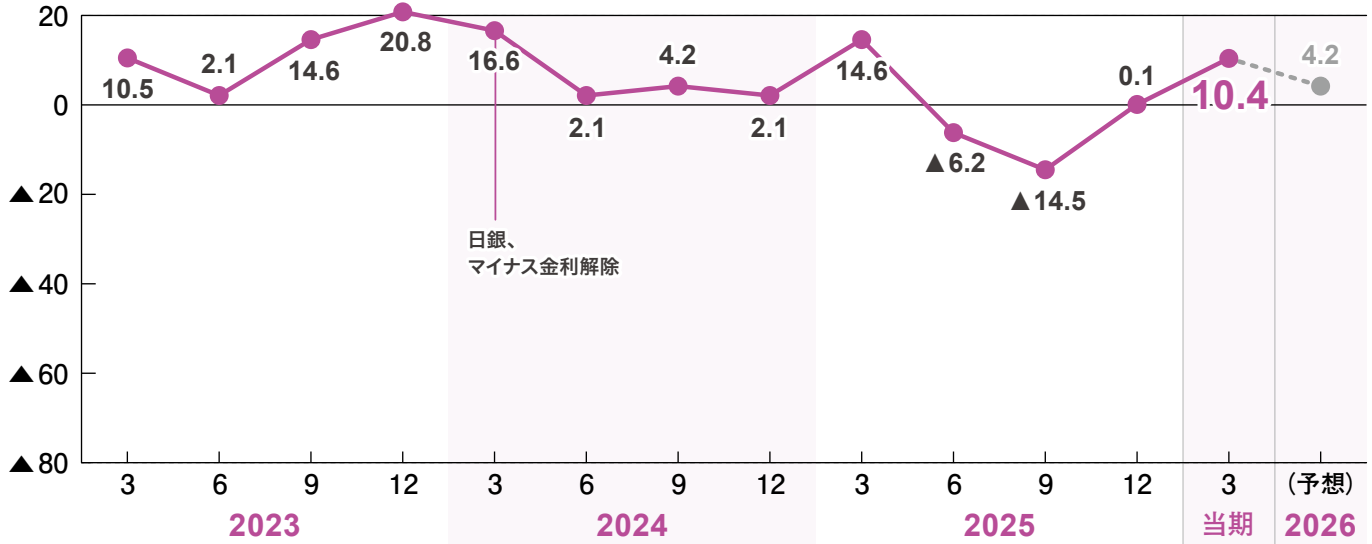


- 年度末期は住宅需要により受注あるも以降は減少傾向。新規取引先開拓が必要。(基礎工事)
- 受注引合いはあるが、現場のタイミングと資金繰りがかみ合わないことが多い。(設備工事)
- 材料価格の上昇により見積りが難しい。(総合建設)
- 昨年前代表が逝去し、親族後継者が代表就任。若返りで売上拡大を図っていく。(工事機材)
- 代表高齢で経営は後継者に一任。後継者も高齢のため、その次の代を探し中。(一般建設)

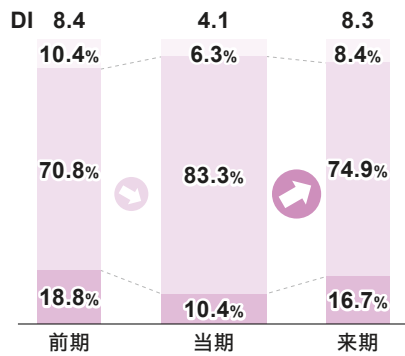


当期(1~3月)の不動産業の業況は、前期(10~12月)と比べて良化しました。来期(4~6月)は悪化すると予想します。

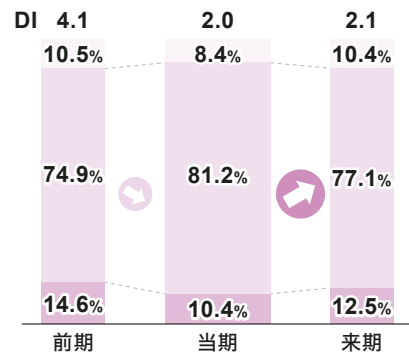
## ● 業況DI推移



## ● 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	20.4%
第2位	商品物件の不足	19.4%
第3位	商品物件の高騰	18.3%

## ● 当面の重点経営施策トップ3

第1位	情報力を強化する	29.2%
第2位	宣伝・広告を強化する	23.6%
第3位	販路を広げる	21.3%

## お客様の声



- 事業は現状維持、健康が続く限り現役で仕事をしていく。(不動産販売・管理)
- 価格上昇で市場の動きが鈍くなっているため、商品物件仕入に苦戦している。(住宅販売)
- 3月・4月は引越シーズンのため賃料改定等を検討し売上増加を図りたい。(不動産賃貸)
- 後継者候補はいるが頼りないため代表交代ができない。(住宅販売)
- 住宅販売戸数が伸びず売上減少。中古物件リノベ販売等も検討中。(総合不動産)

- **問1.** 社長（代表者）は、今後の10年先の自社の経営について、どのように展望していらっしゃいますか。1～5の中からお答えください。併せて、現在の社長（代表者）の年齢階層を下記の6～0の中から1つ選んでお答えください。

10年先の自社の経営展望	回答数	構成比
1. 事業拡大	74	18.5%
2. 現状維持・横ばい	204	51.0%
3. 事業縮小	28	7.0%
4. 廃業・事業譲渡予定	21	5.3%
5. わからない	73	18.2%
計	400	100.0%

社長（代表者）の年齢階層	回答数	構成比
6. 20歳代、30歳代	4	1.0%
7. 40歳代	43	10.8%
8. 50歳代	116	29.0%
9. 60歳代	147	36.7%
0. 70歳代以上	90	22.5%
計	400	100.0%

- **問2.** 社長（代表者）は、経営者としていつ頃まで現役を続けたいとお考えですか。具体的な年齢の目途がある方は1～6の中から、そうでない方は7～0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。

具体的な年齢の目途がある	回答数	構成比
1. 60歳未満	1	0.3%
2. 60～64歳	10	2.5%
3. 65～69歳	26	6.5%
4. 70～74歳	44	11.0%
5. 75～79歳	29	7.2%
6. 80歳以上	9	2.3%

具体的な年齢の目途はない	回答数	構成比
7. 健康が続く限り生涯現役	125	31.2%
8. 後継者に託せるようになるまでは現役	94	23.5%
9. 生活資金の見通しがつくまで現役	5	1.3%
0. まったく考えていない	57	14.2%
計	400	100.0%

- **問3.** 社長（代表者）は、経営者を引退した後の生活資金についてどのようにお考えですか。最も当てはまるものを1つ選んでお答えください。

十分だと思う	回答数	構成比
1. 貯蓄・資産がすでに十分ある	87	21.7%
2. 会社からの退職金が見込める	33	8.2%
3. 年金・保険が見込める	11	2.8%
4. 何とかなる	86	21.5%

まだ不十分だと思う	回答数	構成比
5. 貯蓄・資産が十分でない	63	15.7%
6. 会社からの退職金が見込めない	10	2.5%
7. 年金・保険が見込めない	1	0.3%
8. 何となく不安である	27	6.8%
9. まだ考えていない	80	20.0%
0. 引退しない	2	0.5%
計	400	100.0%

- **問4.** 社長（代表者）は、個人としてどのような資産管理・運用をいらっしゃいますか。下記の1～0の中から主なものについて3つ以内で選んでお答えください。

	回答数	構成比
1. 預貯金（円貨）	327	50.7%
2. 外貨預金	0	0.0%
3. 債券（国債・社債等）	6	0.9%
4. 投資信託	89	13.8%
5. 株式	52	8.1%

	回答数	構成比
6. 不動産	58	9.0%
7. 個人年金保険	40	6.2%
8. 共済等その他保険商品	39	6.1%
9. 仮想通貨	1	0.2%
0. 何もしていない	32	5.0%
計	644	100.0%

- **問5.** 貴社では、人材定着などに向けて、2026年中に賃金（定期昇給分除く、賞与や一時金除く）の引上げを実施（実施予定を含む）しますか。引上げる場合はその賃金引上げ率について1～4の中から1つ選んでお答えください。また、引上げない場合はその理由について5～0の中から1つ選んでお答えください。

引上げ	回答数	構成比
1. 0%以上2%未満	91	22.7%
2. 2%以上4%未満	69	17.2%
3. 4%以上6%未満	10	2.5%
4. 6%以上	1	0.3%

引上げない	回答数	構成比
5. 賃上げに見合う価格転嫁ができていない	56	14.0%
6. 同業や同地域内の他社が上げていない	9	2.3%
7. 今後の業績見通し不透明	61	15.2%
8. 売上の低迷や伸び悩み	15	3.8%
9. これまでに賃金を引上げ済み	35	8.8%
0. 自社に従業員はいない（家族経営など）	53	13.2%
計	400	100.0%

# Kawashin News Letter

## 第2回埼玉県サーキュラーエコノミー スタートアップビジネスプランコンテスト「CSUP」ファイナルピッチ開催

2025年11月11日(火) 渋谷MIXにて、埼玉県主催「第2回埼玉県サーキュラーエコノミースタートアップビジネスプランコンテスト『CSUP』」のファイナリストによるファイナルピッチが開催されました。

埼玉県では、将来的な資源不足やカーボンニュートラルの実現等へ対応すると同時に、環境分野での付加価値を増大させ、持続的な経済を実現するために、資源の循環的・効率的利用を図る「サーキュラーエコノミー※」への転換を推進しています。

昨年に続き2回目の開催となる本コンテストは、埼玉県内のサーキュラーエコノミーを推進する先進的なビジネスプランを募集し、一次審査を通過した8名のファイナリストがプレゼンテーションに挑みました。厳正なる審査の結果、4名受賞者が決定いたしましたのでご紹介します。

※サーキュラーエコノミー:生産活動や消費活動などのあらゆる段階で資源の効率的・循環的な利用を図る経済活動のこと。

### 「サーキュラーエコノミー」推進の背景にある3つの課題

今、新たな経済のしくみとして世界に注目されているのが「サーキュラーエコノミー(CE、循環経済)」です。日本国内でも推し進められており、その背景には、大きく3つの課題に対する危機感があります。

- 01 **資源制約・リスク** : 安定した原材料の確保が難しくなる可能性も!
- 02 **環境制約・リスク** : 廃棄物処分にも限界があり、廃棄を出さない設計が必要!
- 03 **成長機会** : CEに対応していない製品は排除される可能性も!



第2回CSUPのファイナルピッチが開催され受賞者が決定しました!

## 第2回埼玉県サーキュラーエコノミー スタートアップビジネスプランコンテスト 「CSUP」

川口信用金庫は協賛金融機関として参加しております。副賞として受賞された企業の皆様をここでご紹介します。  
川口信用金庫は、サーキュラーエコノミーを推進するスタートアップ企業を応援します!

### WINNER 受賞者

#### 最優秀賞

HUB & STOCK株式会社  
代表取締役社長  
豊田 訓平

住所:東京都板橋区高島平1-5-6  
HP:<https://hub-st.jp/>



##### 事業概要・コメント

私どもは過剰発注や廃盤品などの余剰建材を買い取り・回収し、自社倉庫で保管・管理、そしてアウトレット価格で再販するビジネスモデルを立ち上げました。埼玉県は首都圏の物流ネットワークのハブであり、工場、施工現場、倉庫が1時間圏内に集まる地理的中心地です。既に埼玉県だけで100トン以上の未使用建材を回収しています。今ある資源を生かし、建材ロスをゼロにする持続可能な町づくりという「エシカルリノベーションシティ埼玉」モデルを確立し、全国展開して2029年には年間資源循環量600トン、売上高3億円を目指します。

#### 優秀賞

株式会社ヤモリ  
代表取締役  
藤澤 正太郎

住所:東京都渋谷区神宮前5-21-4  
玉澤ハウスD号室  
E-mail:[house@yamori.co.jp](mailto:house@yamori.co.jp)  
HP:<https://www.yamori.co.jp/>



##### 事業概要・コメント

埼玉県内には33万戸の空き家があります。一方、都市部では物件価格と家賃が高騰し、若い世代にとって住宅費上昇は大きな課題です。当社は、空き家問題と住宅費問題を一度に解決するため、空き家を再生して賃貸物件として運用するビジネスモデルを構築しました。今後、自治体・インフラ事業者・金融機関と提携し、空き家再生賃貸ファンドを立ち上げ、アフォーダブル住宅の提供により子育て世帯を支援していきます。

#### 優秀賞

Smoke-i-freet  
代表  
辻 健太郎

住所:埼玉県さいたま市北区土呂町  
E-mail:[kentaro\\_tsuji@outlook.jp](mailto:kentaro_tsuji@outlook.jp)  
HP:<https://smoke-i-freet.com/>



##### 事業概要・コメント

年間10万トン発生する醤油粕は、その多くが飼料として活用されていますが、酪農家の半減により、新しい活用先の開発が急務です。そこで、醤油粕からアップサイクル燻製材を生み出す製法を開発しました。木材より燻製が短時間化でき、殺菌効果が高く食材がロングライフ化します。現在、川越の株式会社塩野さんと提携し、大根漬物製造で発生する廃棄物を醤油粕燻製材で燻製漬物として商品化し、フードロスゼロを実現しています。

#### 特別賞

ASTRA FOOD PLAN株式会社  
代表取締役  
加納 千裕

住所:埼玉県富士見市鶴瀬東  
1-10-26  
E-mail:[info@astra-fp.com](mailto:info@astra-fp.com)  
HP:<https://www.astra-fp.com/>



##### 事業概要・コメント

当社は、食品の生産・加工工程で廃棄される野菜端材の「かくれフードロス」削減に取り組んでいます。食品残渣などをわずかに10秒で乾燥・殺菌できる「過熱蒸煎機」を開発し、廃棄野菜端材をフレーク・パウダー化して販売しています。現在、食品工場に機器をレンタルし、野菜端材をフレーク化したものを買って「ぐるりこ®」ブランドとして販売中。さまざまな食品端材を再生利用し、食のサーキュラーエコノミー実現を目指します。

新たなご資金限定

# かわしん くらし応援 定期預金

《お取り扱い期間》

2026.4/1<sup>水</sup>～2026.7/31<sup>金</sup>

※募集総額に到達次第、終了となります。

バリュウアップ!

募集総額

100 億円

預け入れ金

1口 500万円まで



キャンペーン  
限定

新たなご資金で  
お預入れの方に  
金利上乘せ!

10万円以上

スーパー定期

3年もの

店頭表示金利

+年0.25%

スーパー定期  
1年もの  
店頭表示金利

+年0.175%

基準金利はこちらの  
二次元コードから  
ご確認ください。



詳しくは  
裏面へ

お申込・ご相談は…



お近くの  
川口信用金庫へ

新たなご資金限定

## かわしん **くらし応援定期預金**

商品名	くらし応援定期預金																							
お取り扱い期間	2026年4月1日(水)～2026年7月31日(金)																							
ご預金の種類	●自動継続定期預金(元金継続・元利金継続ともに可) ●3年ものは単利型のみ可																							
ご利用いただける方	個人のお客様																							
お預け入れ期間	1年および3年																							
募集総額	100億円(募集総額に達し次第販売を終了いたします。)																							
お預け入れ金額	10万円以上500万円以下																							
お利息	<ul style="list-style-type: none"><li>●1年もの場合は、預入日における店頭表示の「スーパー定期1年もの利率に0.175%を上乗せした利率」を満期日まで適用します。</li><li>●3年もの場合は、預入日における店頭表示の「スーパー定期3年もの利率に0.25%を上乗せした利率」を満期日まで適用します。</li><li>●初回自動継続時以降の定期預金は、通常の自動継続スーパー定期預金期間1年・3年ものとして継続、利率は継続日における店頭表示の利率を適用します。</li><li>●1年もの場合は、満期日以降に一括して払い戻します。</li><li>●3年もの場合は、中間利払日(預入日から満期日の1年前の応答日までに到来する預入日の1年毎の応答日)以後および満期日以後に分割してお支払いします。なお、中間利払日に支払う利息は、預入日または前回の中間利払日からその中間利払日の前日までの日数および中間利払利率(約定利率×70%)により計算します。</li><li>●1年もの・3年ものともに付利単位を1円とし、1年を365日とする日割計算</li></ul>																							
税金	お利息には20.315%(国税15.315%、地方税5%)の税金がかかります。 (ただし、マル優を利用の場合は除きます。)																							
付加できる特約事項	マル優のお取扱いができます。 マル優の適用を受けられる方は非課税でご利用いただけます。																							
中途解約時の取扱い	預入期間内に解約する場合は、次の預入期間に応じた利率により計算した利息をお支払いします。 <table border="1"><thead><tr><th rowspan="2">解約日までの預入期間</th><th colspan="2">期限前解約利率</th></tr><tr><th>1年もの</th><th>3年もの</th></tr></thead><tbody><tr><td>6ヵ月未満</td><td>解約日の普通預金利率</td><td>解約日の普通預金利率</td></tr><tr><td>6ヵ月以上1年未満</td><td>約定利率×50%</td><td>約定利率の40%</td></tr><tr><td>1年以上1年6ヵ月未満</td><td></td><td>約定利率の50%</td></tr><tr><td>1年6ヵ月以上2年未満</td><td></td><td>約定利率の60%</td></tr><tr><td>2年以上2年6ヵ月未満</td><td></td><td>約定利率の70%</td></tr><tr><td>2年6ヵ月以上3年未満</td><td></td><td>約定利率の90%</td></tr></tbody></table> <p>3年ものは、中間払利息が支払われている場合には、期日前解約利息との差額を清算します。</p>	解約日までの預入期間	期限前解約利率		1年もの	3年もの	6ヵ月未満	解約日の普通預金利率	解約日の普通預金利率	6ヵ月以上1年未満	約定利率×50%	約定利率の40%	1年以上1年6ヵ月未満		約定利率の50%	1年6ヵ月以上2年未満		約定利率の60%	2年以上2年6ヵ月未満		約定利率の70%	2年6ヵ月以上3年未満		約定利率の90%
解約日までの預入期間	期限前解約利率																							
	1年もの	3年もの																						
6ヵ月未満	解約日の普通預金利率	解約日の普通預金利率																						
6ヵ月以上1年未満	約定利率×50%	約定利率の40%																						
1年以上1年6ヵ月未満		約定利率の50%																						
1年6ヵ月以上2年未満		約定利率の60%																						
2年以上2年6ヵ月未満		約定利率の70%																						
2年6ヵ月以上3年未満		約定利率の90%																						
その他	<ul style="list-style-type: none"><li>●金利は、当金庫ホームページまたは店頭表示のボードをご覧くださいか、窓口へご照会ください。</li><li>●総合口座への組入れは行えません。</li><li>●自動継続後の利率は、継続日における店頭表示の利率を適用します。</li><li>●本商品は預金保険制度の付保対象預金です。(当金庫に複数の口座がある場合には、それらの預金元本を合計して1,000万円までとその利息が保護されます。)</li></ul>																							



※詳しくは、当金庫ホームページまたは店頭でご用意している説明書をご覧ください。

2026年4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/>

