

かわしん 景況レポート

平成23年12月

(平成23年7月～9月期調査)



明日へつなぐ力 一致団結

川口信用金庫



目 次

時 流	P1
この調査のご案内	P2
全 業 種	P3
製 造 業	P4～P5
卸 売 業	P6～P7
小 売 業	P8～P9
サービス業	P10～P11
建 設 業	P12～P13
不 動 産 業	P14～P15
企業レポート	P16～P17
特別調査 「電力不足に伴う中小企業への影響と対応について」 …	P18～P20

- * 今回の特別調査は「電力不足に伴う中小企業への影響と対応について」と題しP18～P20に皆様からのアンケート結果を掲載させて頂いております。
- * みんなで東北を応援しよう !!

会社が生まれ変わるために必要なこと



三宅 卓 (みやけ・すぐる)

プロフィール

1952年、神戸市生まれ。大阪工業大学経営工学部を卒業後、1977年日本オリベッティ入社。会計事務所へのプロジェクトを担当した後、金融機関に「融資支援」や「国際業務」のシステムの企画・販売を担当。1991年に日本M&Aセンターの設立に参画し、以来、中小企業M&Aの第一人者として同社現会長とともに同社を牽引。

中堅・中小企業のM&A実務における草分け的存在であり、経験に基づくM&Aセミナーは毎回好評。2008年より現職。

なお、日本M&Aセンターは2006年10月に東証マザーズ上場、2007年12月に東証一部に上場した。

大変な時代である！

中堅中小企業は、今「存続の危機」に瀕している。

まず、「後継者不在」の企業が急増中である。2012年問題といわれるように、団塊の世代が2012年に65歳を迎え始める。中堅中小企業の経営者は65歳から70歳で引退を考えるので、2012年から2017年の5年間で、後継者不在の企業が存続で悩むピークである。数十パーセントの企業が後継者不在といわれている。

また、先行き不安も大きく広がっている。

少子化、高齢化によって完全に日本経済のパラダイム(構造)が変化していくのである。生産年齢人口(15歳～64歳)は、今後約40年で40%以上も減少する。あらゆる企業の売上のベースが40%以上ダウンするのだ。さらに、

空洞化の加速と遠隔化

規制緩和、規制強化による競走の激化

インターネット販売による小売の低迷

卸の存続意義が激減

などにより先行き不安が加速される。

このような企業がM&Aで企業譲渡することにより、オーナー社長のハッピーリタイアが可能となり、企業は存続でき、従業員は雇用が守られる。このことをぜひ知ってほしいと思う。M&Aでハッピーリタイアされた方は人生の勝利者である。社員が10名ぐらいの会社でも、先細りしている業種の会社でも、M&Aの可能性が十分にあることを知ってほしい。

一方、「もっと発展したいが、閉塞感がある」という企業も多い。そのような企業はM&Aを利用して、「他地区へ進出」「川下へ進出」「隣接業種へ展開」などを実現することによって多くの相乗効果を得て大きく発展することができる。企業発展の有効な手段は、M&Aによる他社の買収である。

「経営者」という仕事は大変だ。連帯保証と担保の提供を行ない、事業に失敗したら自分は自己破産、家族従業員は路頭に迷うことになる。したがって、いかなる手段を講じてでも勝ち組に入らなければならない。企業を「存続、発展」させなければならないのだ。それを実現する極めて有効な手段がM&Aである。これを機会に、ぜひM&Aに目を向けていただき、有効に活用して勝ち組になっていただきたい。

すべての中堅中小企業の経営者の方々のために役立つことを願っている。

株式会社日本M&Aセンター 代表取締役社長 三宅 卓

この調査のご案内

- | | |
|-------------|--|
| 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 | 平成 23 年 9 月 1 日（木）～ 7 日（水） |
| 3. 調査の内容 | 前期（平成 23 年 4 月～ 6 月期）と比べた当期（平成 23 年 7 月～ 9 月期）の実績、当期と比べた来期（平成 23 年 10 月～ 12 月期）の予想
特別調査「電力不足に伴う中小企業への影響と対応について」 |
| 4. 調査対象 | 当金庫お取引先企業 310 社 |
| 5. 業種別対象企業数 | 製造業 71、卸売業 43、小売業 47、サービス業 44、
建設業 60、不動産業 45 |
| 6. 調査方法 | 聴き取りによる調査 |
| 7. 分析方法 | この調査の分析は DI（Diffusion Index）を景気判断の指数として用います。DI は（「増加」「上昇」「楽」）したと答えた企業割合から（「減少」「下降」「苦」）したと答えた企業割合を差し引いた数値のことです。この数値がプラスかマイナスか、そしてその大きさによって景況の動きを時期的な推移の中で把握しようとするものです。
なお、「増加」には「やや増加」を「減少」には「やや減少」を含みます。「上昇」「下降」等も同様です。 |





全業種

All industry

業況・売上・収益

○業況

全業種の当期（7～9月）の業況判断DIは▲30.3で、前期（4～6月）の▲32.9と比べて2.6ポイント良化し、来期（10～12月）は▲22.9と更に良化を予想しています。

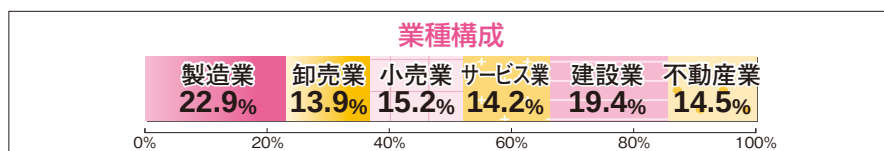
業種別では、前期と比べて製造業、卸売業、サービス業の3業種では良化しましたが小売業、建設業、不動産業の3業種で悪化の業況でした。

○売上

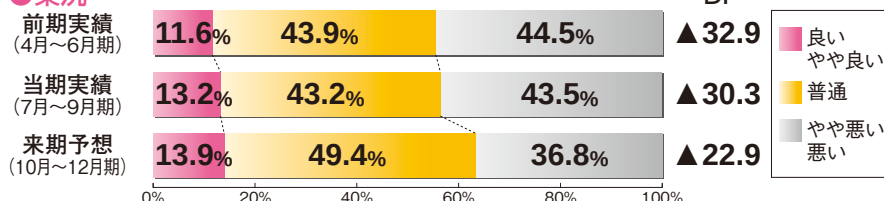
売上額判断DIは、前期▲18.4から当期▲14.2と4.2ポイント増加させています。来期は▲6.1と大幅な増加を予想しています。

○収益

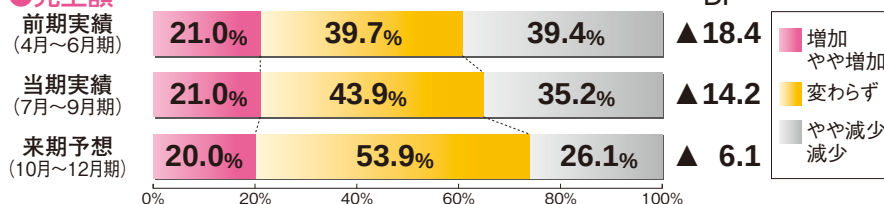
収益判断DIは、前期▲25.5から当期▲18.3と7.2ポイント増加させていますが、来期は▲6.1と大幅な増加を予想しています。



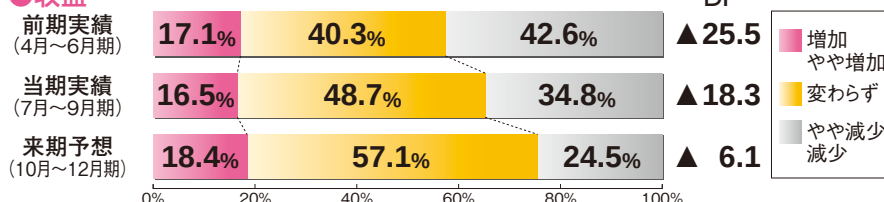
●業況



●売上額



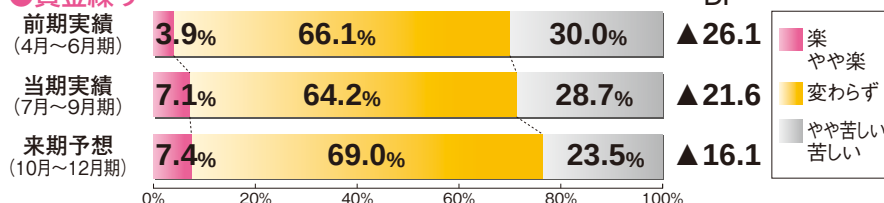
●収益



資金繰り

資金繰り判断DIは、前期▲26.1から当期▲21.6と良化の動きがみられ、来期は▲16.1と5.5ポイント更に良化すると予想しています。

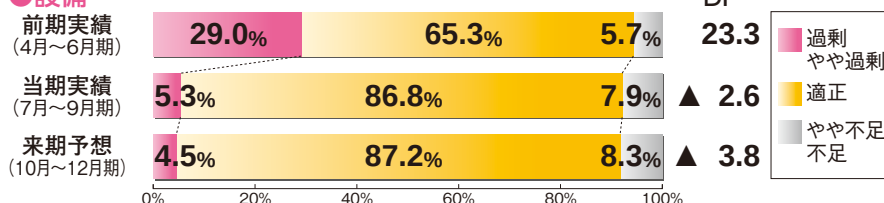
●資金繰り



設備

設備状況判断DIは、前期23.3から当期▲2.6と大幅に不足感が増加、来期は▲3.8と不足感が増加すると予想しています。

●設備





製造業

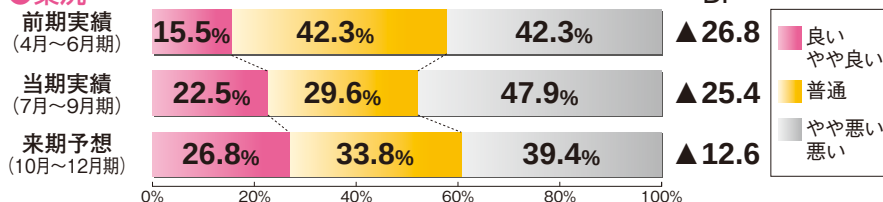
Manufacturing industry

業況・売上・受注・収益

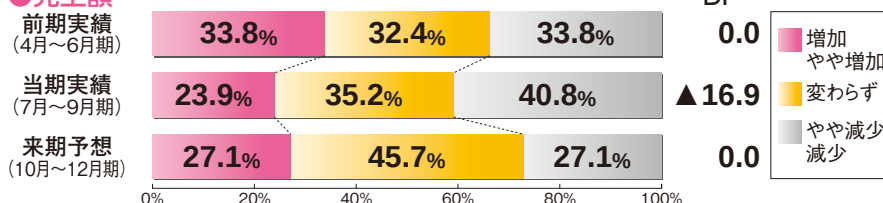
製造業の当期（7～9月）の業況判断DIは▲25.4で、前期（4～6月）の▲26.8と比べて1.4ポイント良化しています。来期（10～12月）は更に良化し▲12.6と予想しています。

売上額判断DIは、前期0.0から当期▲16.9と悪化しています。来期は0.0と大幅な良化を予想しています。受注残判断DIは、前期0.0、当期▲9.8と減少の状況です。収益判断DIは、前期▲14.0から当期▲21.1と7.1ポイント減少幅を増加させています。また、来期は▲4.3と良化を予想しています。

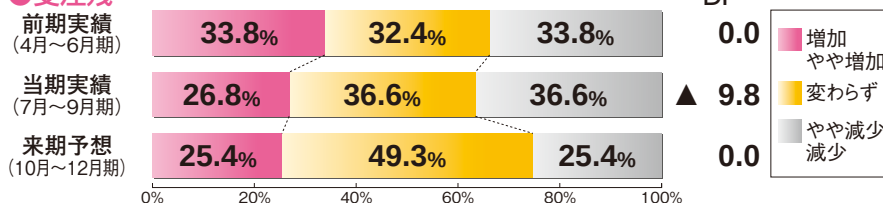
●業況



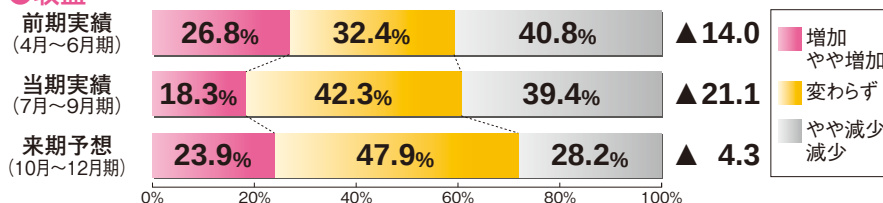
●売上額



●受注残



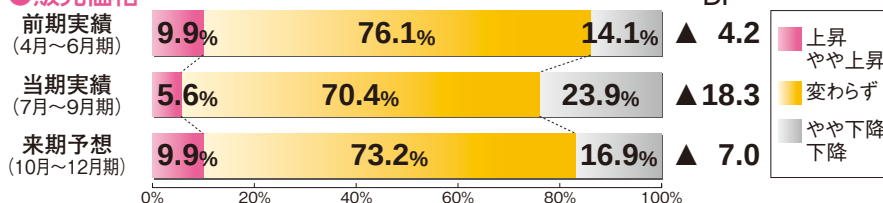
●収益



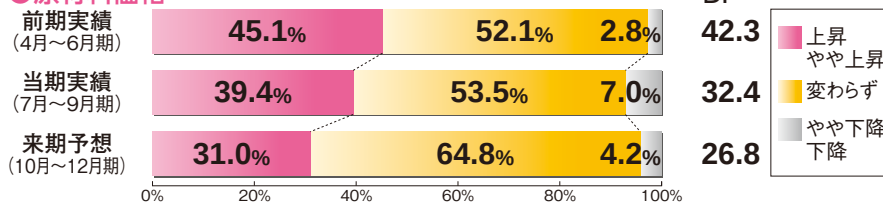
販売価格・原材料価格

販売価格判断DIは、前期▲4.2から当期▲18.3とマイナス幅を増加させています。来期は▲7.0と価格の上昇を予想しています。原材料価格判断DIは、当期32.4から来期26.8と価格の上昇幅の減少を予想しています。

●販売価格



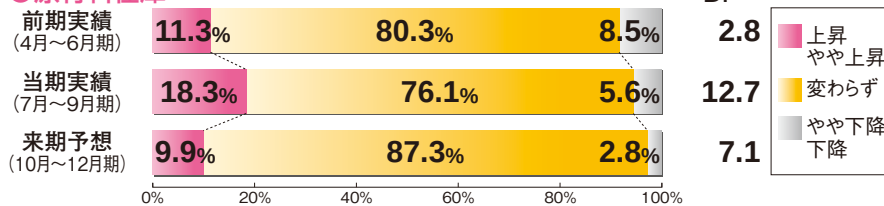
●原材料価格



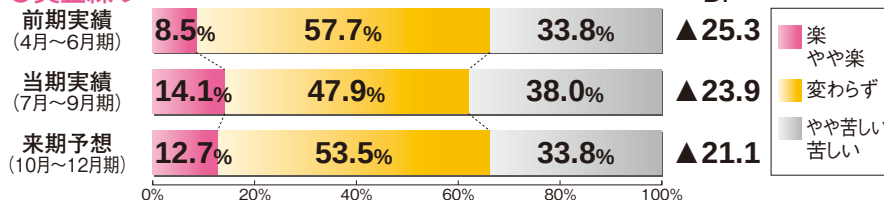
在庫・資金繰り

原材料在庫判断DIは、前期2.8から当期12.7と増加しています。来期は7.1と減少を予想しています。資金繰り判断DIは、当期▲23.9から来期▲21.1と厳しい状況が続くことを予想しています。

●原材料在庫



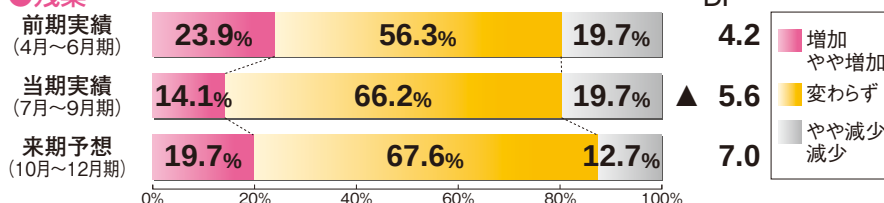
●資金繰り



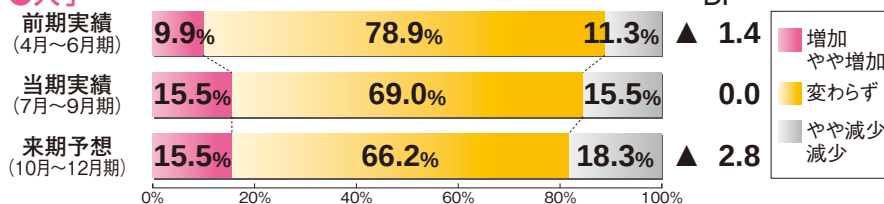
残業・人手

残業時間判断DIは、当期▲5.6から来期7.0と増加を予想しています。人手過不足感判断DIは、前期▲1.4から当期0.0と過剰感が強まっています。

●残業

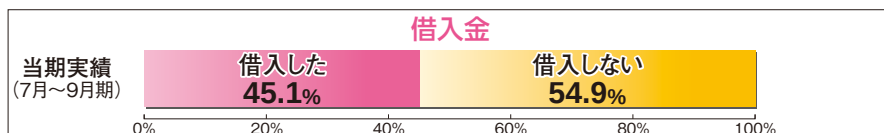


●人手

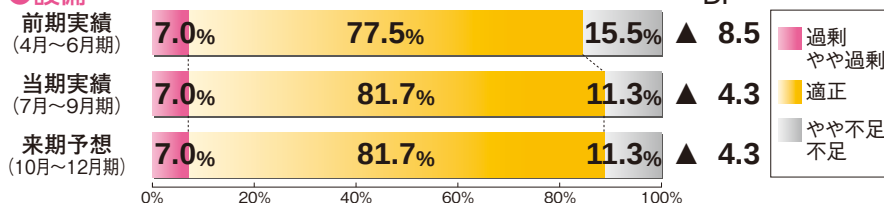


借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期45.1%から来期28.2%と減少予想となっています。設備状況判断DIは、当期▲4.3から来期▲4.3と不足感是不変と予想しています。設備投資実施企業の割合は当期26.0%で、来期は21.1%の企業が実施を予定しています。



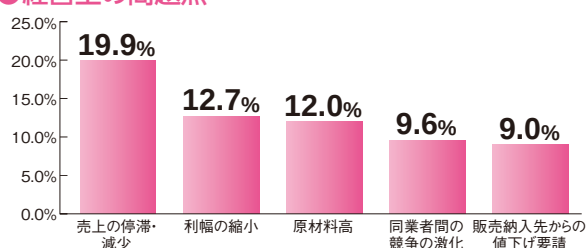
●設備



経営上の問題点

1位は「売上の停滞・減少」(19.9%)で、2位は「利幅の縮小」(12.7%)、3位には「原材料高」(12.0%)が続いています。

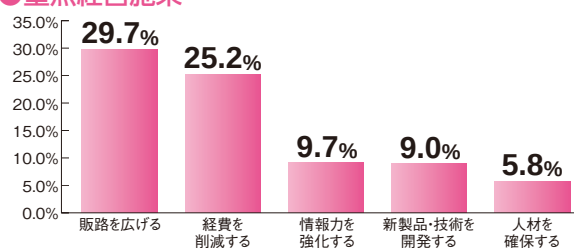
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

当面の重点経営施策は、1位は「販路を広げる」(29.7%)で、2位は「経費を削減する」(25.2%)、3位には「情報力を強化する」(9.7%)の回答となっています。

●重点経営施策





卸売業

Wholesale industry

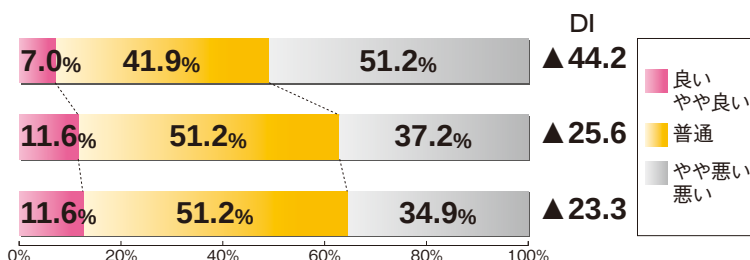
業況・売上・収益

卸売業の当期（7～9月）の業況判断DIは▲25.6で、前期（4～6月）の▲44.2と比べて18.6ポイント良化しています。来期（10～12月）は▲23.3と予想しています。

売上額判断DIは、前期▲14.0から当期▲4.6と9.4ポイント良化しています。来期は▲20.9と大幅な悪化を予想しています。収益判断DIは、前期▲30.2から当期▲23.2と7.0ポイント改善しています。また、来期は収益の大幅な改善を予想しています。

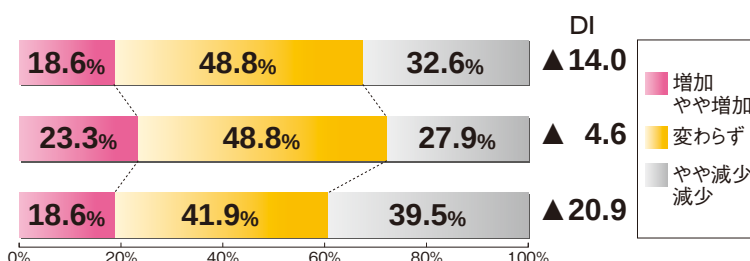
●業況

前期実績
（4月～6月期）



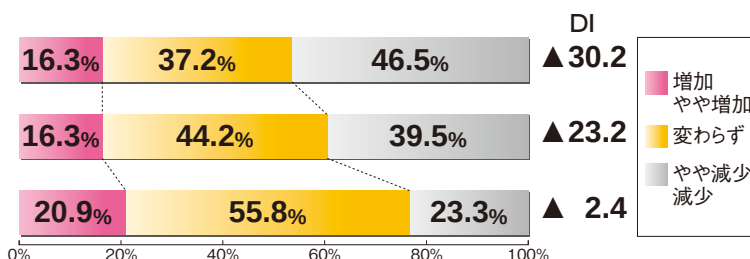
●売上額

前期実績
（4月～6月期）



●収益

前期実績
（4月～6月期）

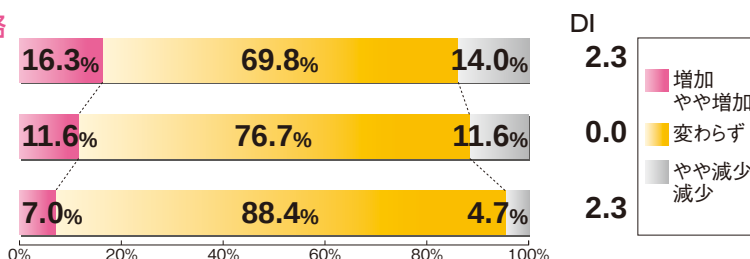


販売価格・仕入価格

販売価格判断DIは、前期2.3から当期0.0と2.3ポイント減少しています。仕入価格判断DIは、当期14.0から来期13.9と価格のほぼ横這いを予想しています。

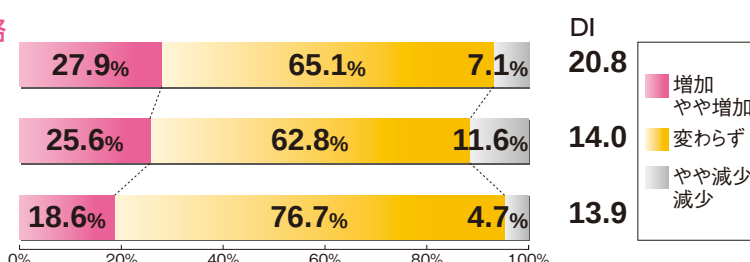
●販売価格

前期実績
（4月～6月期）



●仕入価格

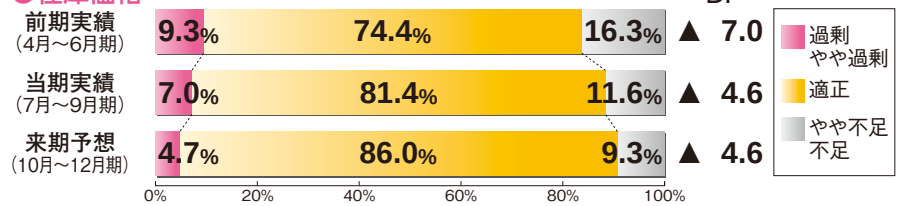
前期実績
（4月～6月期）



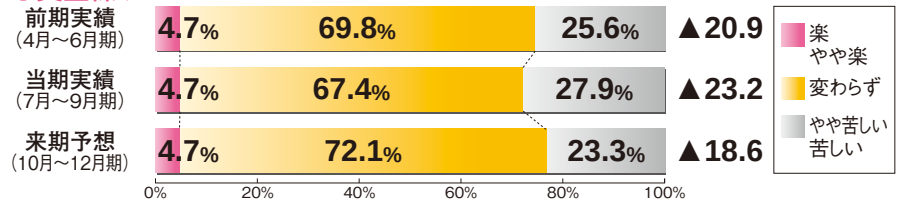
在庫・資金繰り

在庫判断DIは、前期▲7.0から当期▲4.6とやや過剰となっています。資金繰り判断DIは、当期▲23.2から来期▲18.6とやや良化すると予想しています。

●在庫価格



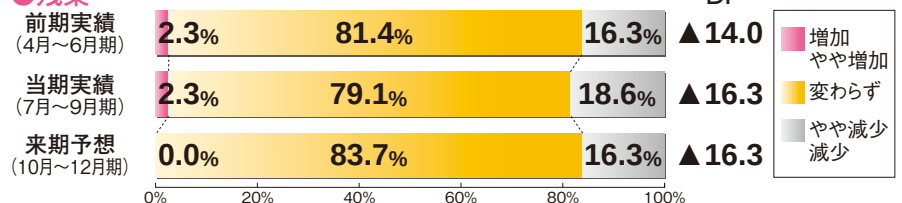
●資金繰り



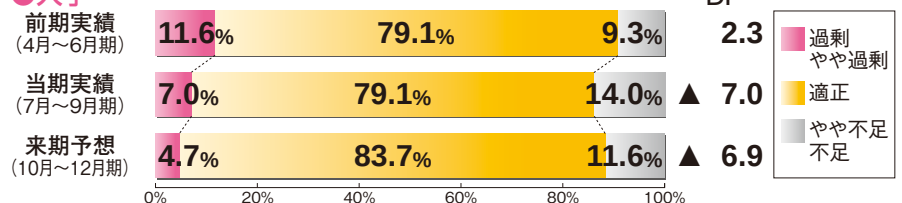
残業・人手

残業時間判断DIは、当期▲16.3から来期▲16.3と横這いと予想しています。人手過不足感判断DIは、前期2.3から当期▲7.0と不足の状況です。

●残業



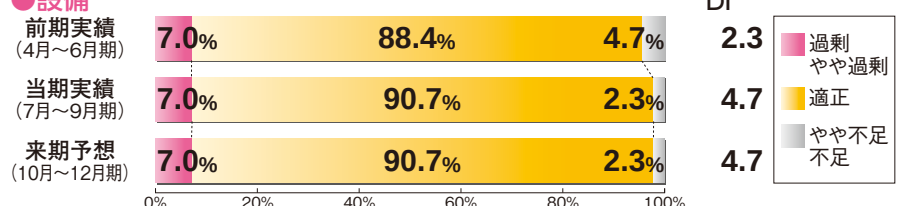
●人手



借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期48.8%から来期27.9%と減少するとの予想となっています。設備状況判断DIは、当期4.7から来期4.7と横這いと予想しています。設備投資実施企業の割合は当期13.3%で、来期は6.8%の企業が実施を予定しています。

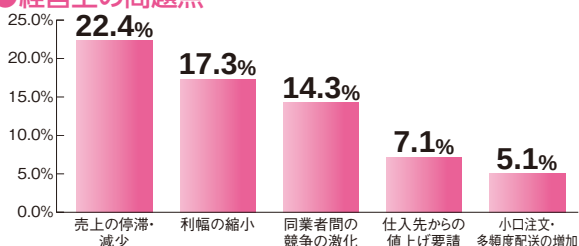
●設備



経営上の問題点

1位は「売上の停滞・減少」(22.4%)で、2位は「利幅の縮小」(17.3%)、3位には「同業者間の競争の激化」(14.3%)「仕入先からの値上げ要請」(7.1%)が続いています。

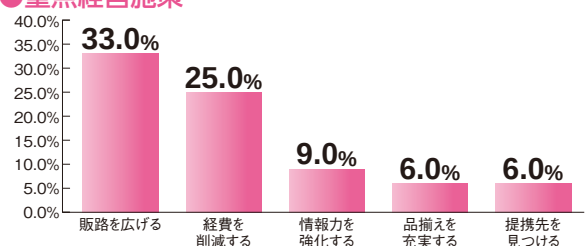
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

1位は「販路を広げる」(33.0%)で、2位は「経費を削減する」(25.0%)、3位には「情報力を強化する」(9.0%)の回答となっています。

●重点経営施策



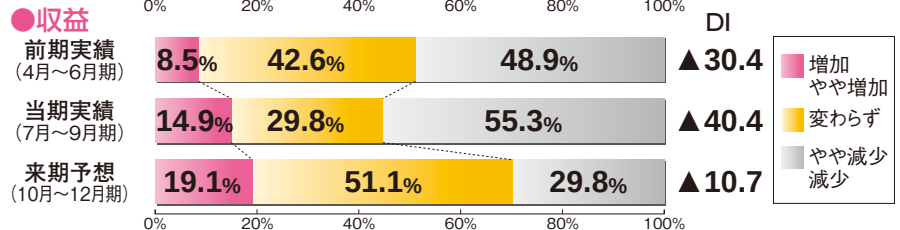
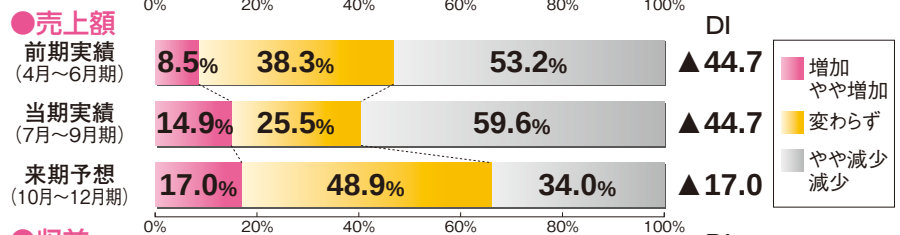
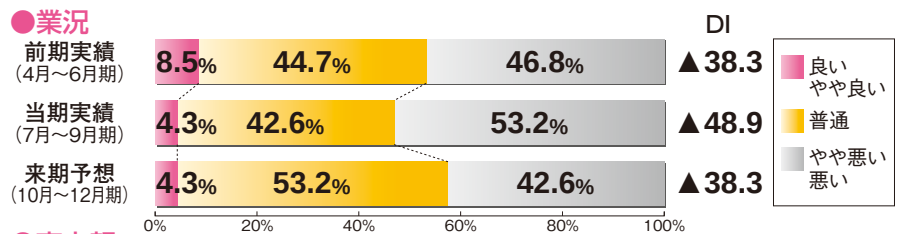
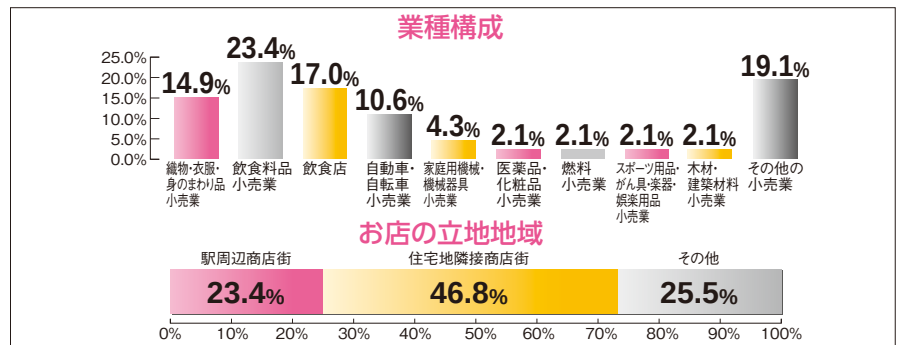


小売業

Retail business

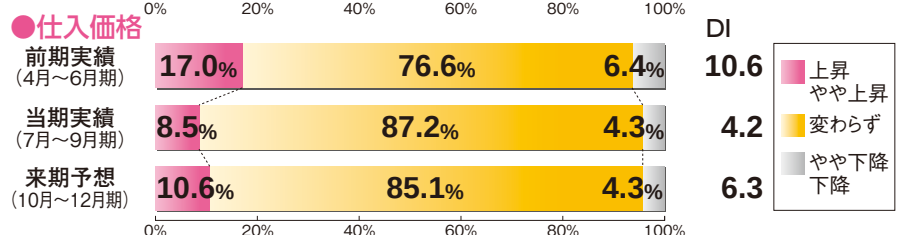
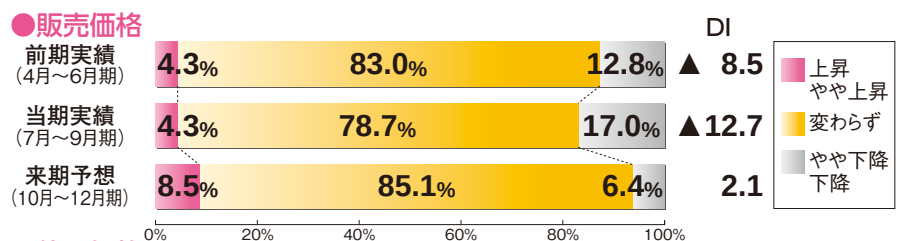
業況・売上・収益

小売業の当期（7～9月）の業況判断DIは▲48.9で、前期（4～6月）の▲38.3と比べて10.6ポイント悪化しています。来期（10～12月）は▲38.3と予想しています。売上額判断DIは、前期▲44.7から当期▲44.7と横這いとなっています。来期は▲17.0と増加を予想しています。収益判断DIは、前期▲30.4から当期▲40.4とマイナス幅を増加させています。また、来期は▲10.7と収益の増加を予想しています。



販売価格・仕入価格

販売価格判断DIは、前期▲8.5当期は▲12.7と下降しています。仕入価格判断DIは、当期4.2から来期6.3と価格の上昇傾向を予想しています。

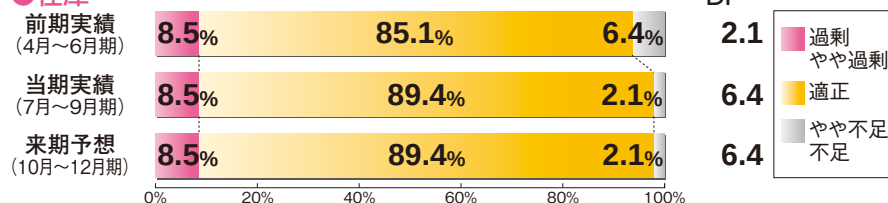


在庫・資金繰り

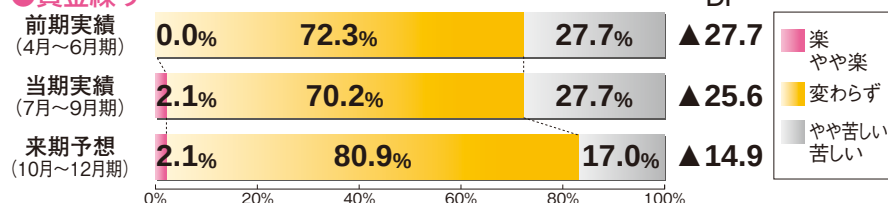
在庫判断DIは、当期6.4から来期6.4と横這いを予想しています。

資金繰り判断DIは、当期▲25.6から来期▲14.9と良化を予想しています。

●在庫



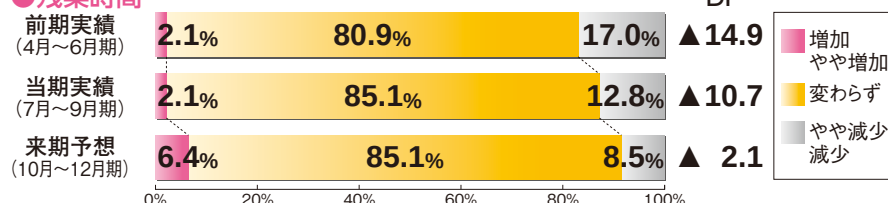
●資金繰り



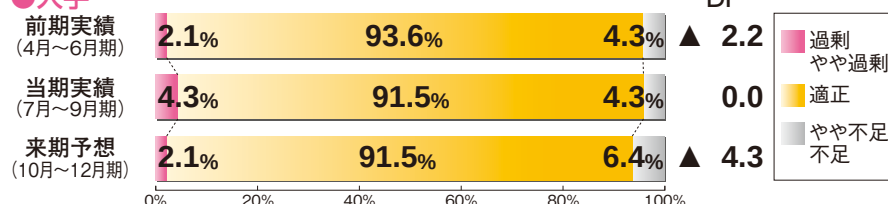
残業・人手

残業時間判断DIは、当期▲10.7から来期▲2.1と増加傾向と予想しています。人手過不足感判断DIは、当期0.0から来期は▲4.3と予想しています。

●残業時間



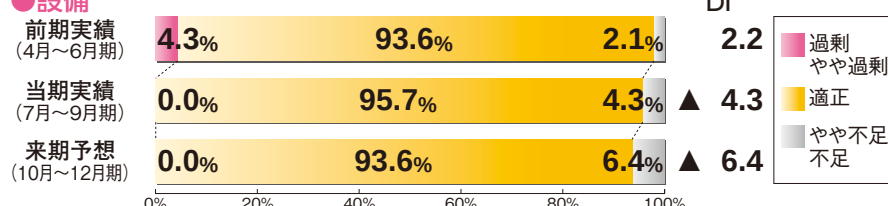
●人手



借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期19.1%から来期10.6%と減少予想となっています。設備状況判断DIは、当期▲4.3から来期▲6.4とやや不足すると予想しています。設備投資実施企業の割合は当期0.0%で、来期は4.3%の企業が実施を予定しています。

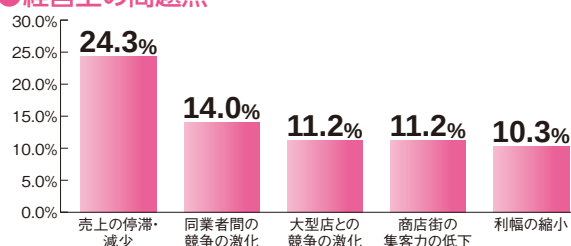
●設備



経営上の問題点

1位は「売上の停滞・減少」(24.3%)で、2位は「同業者間の競争の激化」(14.0%)、3位には「大型店との競争の激化」(11.2%)が続いています。

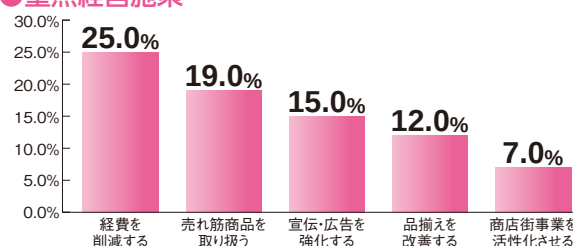
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

1位は「経費を削減する」(25.0%)で、2位は「売れ筋商品を取り扱う」(19.0%)、3位には「宣伝・広告を強化する」(15.0%)の回答となっています。

●重点経営施策





サービス業

Service industry

業況・売上・収益

サービス業の当期（7～9月）の業況判断DIは▲36.4で、前期（4～6月）の▲43.2と比べて6.8ポイント良化しています。来期（10～12月）は▲20.4とやや良化することを予想しています。

売上額判断DIは、前期▲27.3から当期▲9.1と良化しています。来期は▲4.6と増加を予想しています。収益判断DIは、前期▲31.9から当期▲18.2と増加となっています。また、来期は▲6.8と更に増加を予想しています。

●業況

前期実績
(4月～6月期)



当期実績
(7月～9月期)



来期予想
(10月～12月期)



0% 20% 40% 60% 80% 100%



●売上額

前期実績
(4月～6月期)



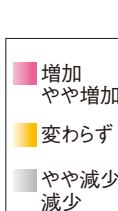
当期実績
(7月～9月期)



来期予想
(10月～12月期)



0% 20% 40% 60% 80% 100%



●収益

前期実績
(4月～6月期)



当期実績
(7月～9月期)



来期予想
(10月～12月期)



0% 20% 40% 60% 80% 100%



料金価格・材料価格

料金価格判断DIは、当期▲11.3から来期▲4.6と価格は上昇すると予想しています。材料価格判断DIは、当期13.7から来期は11.4と下降すると予想しています。

●料金

前期実績
(4月～6月期)



当期実績
(7月～9月期)



来期予想
(10月～12月期)

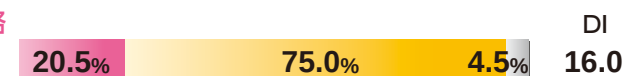


0% 20% 40% 60% 80% 100%

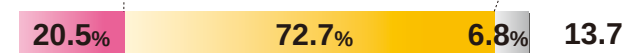


●材料価格

前期実績
(4月～6月期)



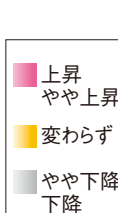
当期実績
(7月～9月期)



来期予想
(10月～12月期)



0% 20% 40% 60% 80% 100%



資金繰り

資金繰り判断DIは、前期▲27.3から当期▲13.6とやや良化しています。

●資金繰り

前期実績
(4月～6月期)

0.0% 72.7% 27.3% DI ▲27.3

当期実績
(7月～9月期)

2.3% 81.8% 15.9% ▲13.6

来期予想
(10月～12月期)

9.1% 77.3% 13.6% ▲4.5

0% 20% 40% 60% 80% 100%

楽
やや楽
変わらず
やや苦しい
苦しい

残業・人手

残業時間判断DIは、当期▲4.6から来期2.3と増加を予想しています。人手過不足感判断DIは、当期▲2.3から来期▲6.8と不足感が増加すると予想しています。

●残業時間

前期実績
(4月～6月期)

6.8% 79.5% 13.6% DI ▲6.8

当期実績
(7月～9月期)

6.8% 81.8% 11.4% ▲4.6

来期予想
(10月～12月期)

6.8% 88.6% 4.5% 2.3

0% 20% 40% 60% 80% 100%

増加
やや増加
変わらず
やや減少
減少

●人手

前期実績
(4月～6月期)

6.8% 79.5% 13.6% DI ▲6.8

当期実績
(7月～9月期)

9.1% 79.5% 11.4% ▲2.3

来期予想
(10月～12月期)

2.3% 88.6% 9.1% ▲6.8

0% 20% 40% 60% 80% 100%

楽
やや楽
変わらず
やや苦しい
苦しい

借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期20.5%から来期15.9%と減少予想となっています。設備状況判断DIは、前期▲9.1から当期▲4.6と過剰感が増加しています。設備投資実施企業の割合は当期15.2%で、来期は15.6%の企業が実施を予定しています。

●設備状況

前期実績
(4月～6月期)

6.8% 77.3% 15.9% DI ▲9.1

当期実績
(7月～9月期)

6.8% 81.8% 11.4% ▲4.6

来期予想
(10月～12月期)

4.5% 84.1% 11.4% ▲6.9

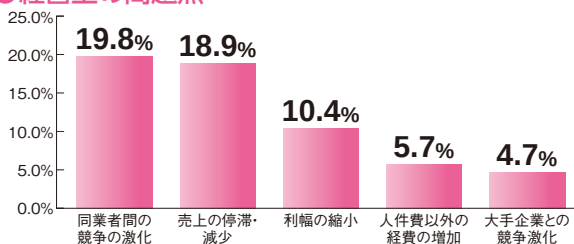
0% 20% 40% 60% 80% 100%

過剰
やや過剰
適正
やや不足
不足

経営上の問題点

1位は「同業者間の競争の激化」(19.8%)で、2位は「売上の停滞・減少」(18.9%)、3位には「利幅の縮小」(10.4%)「人件費以外の経費の増加」(5.7%)が続いています。

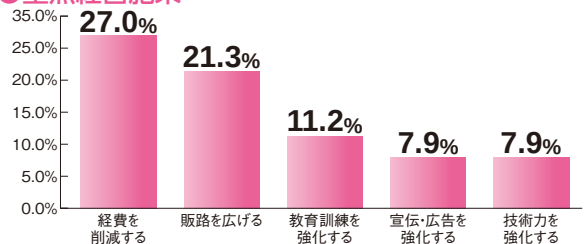
●経営上の問題点

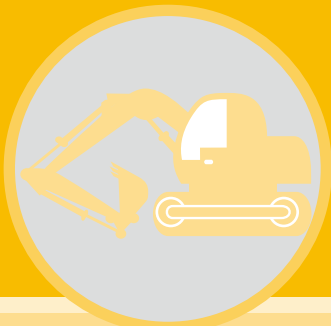


当面の重点経営施策

1位は「経費を削減する」(27.0%)で、2位は「販路を広げる」(21.3%)、3位には「教育訓練を強化する」(11.2%)の回答となっています。

●重点経営施策





建設業

Construction industry

業況・売上・受注・施工・収益

建設業の当期（7～9月）の業況判断DIは▲26.7で、前期（4～6月）の▲20.0と比べて悪化の状況です。来期（10～12月）は▲21.7とやや良化の状況と予想しています。

売上額判断DIは、前期▲11.7から当期3.3と増加の状況です。来期は▲8.3と減少を予想しています。受注残判断DIは、前期▲11.6から当期5.0と6.6ポイント良化しています。来期は▲1.7とやや悪化の傾向を予想しています。施行高判断DIは、前期▲6.7から当期5.0で増加の状況です。来期は▲1.7とやや減少すると予想しています。収益判断DIは、前期▲21.7から当期▲8.3と良化しています。また、来期は▲6.7とやや良化を予想しています。

●業況

前期実績
（4月～6月期）



当期実績
（7月～9月期）



来期予想
（10月～12月期）



●売上額

前期実績
（4月～6月期）



当期実績
（7月～9月期）



来期予想
（10月～12月期）

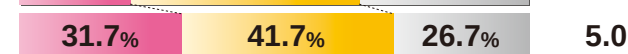


●受注残

前期実績
（4月～6月期）



当期実績
（7月～9月期）



来期予想
（10月～12月期）



●施工高

前期実績
（4月～6月期）



当期実績
（7月～9月期）



来期予想
（10月～12月期）



●収益

前期実績
（4月～6月期）



当期実績
（7月～9月期）



来期予想
（10月～12月期）



請負価格・材料価格

請負価格判断DIは、当期▲25.0から来期▲21.7と価格下降幅のやや減少を予想しています。材料価格判断DIは、当期30.0から来期21.6と価格の下降傾向を予想しています。

●請負価格

前期実績
（4月～6月期）



当期実績
（7月～9月期）



来期予想
（10月～12月期）



●材料価格

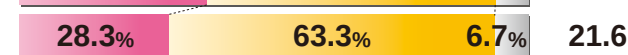
前期実績
（4月～6月期）



当期実績
（7月～9月期）



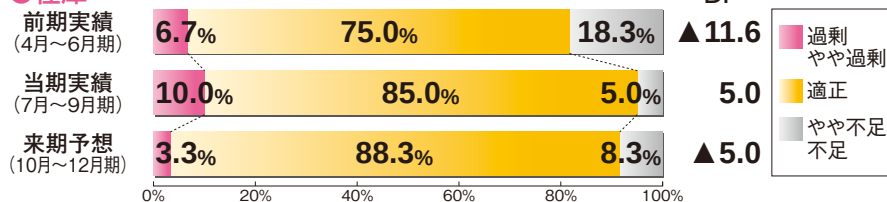
来期予想
（10月～12月期）



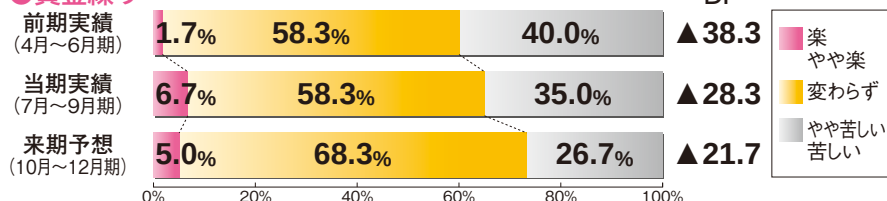
在庫・資金繰り

在庫判断DIは、当期5.0から来期▲5.0と大幅な不足傾向を予想しています。資金繰り判断DIは、前期▲38.3から当期▲28.3と逼迫感がやや減少しています。

●在庫



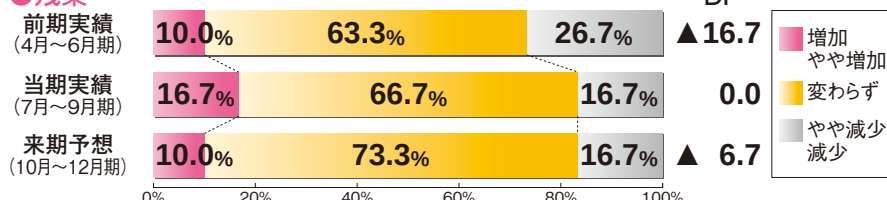
●資金繰り



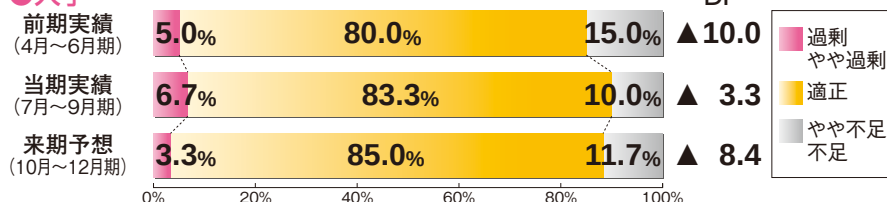
残業・人手

残業時間判断DIは、当期0.0から来期▲6.7と減少傾向が強まると予想しています。人手過不足感判断DIは、前期▲10.0から当期▲3.3と過剰感が増加しています。

●残業



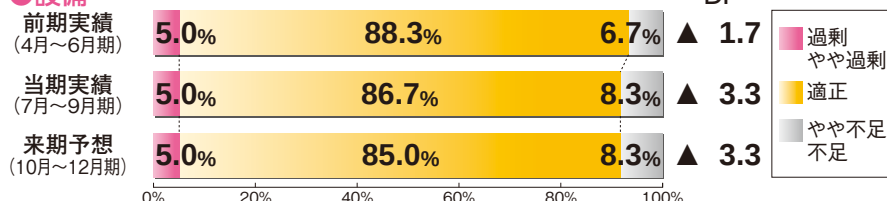
●人手



借入れ・設備

借入実施企業の割合は、当期50.0%から来期50.0%と横這い予想となっています。設備状況判断DIは、当期▲3.3から来期▲3.3と横這いと予想しています。設備投資実施企業の割合は当期25.7%で、来期は22.7%の企業が実施を予定しています。

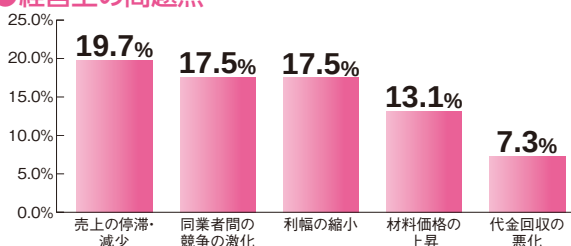
●設備



経営上の問題点

1位は「売上の停滞・減少」(19.7%)で、2位は「同業者間の競争の激化」(17.5%)、3位には「利幅の縮小」(17.5%)が続いています。

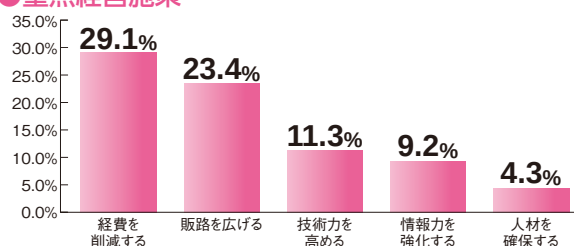
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

1位は「経費を削減する」(29.1%)で、2位は「販路を広げる」(23.4%)、3位には「技術力を高める」(11.3%)の回答となっています。

●重点経営施策





不動産業

Real estate industry

業況・売上・収益

不動産業の当期(7~9月)の業況判断DIは▲22.3で、前期(4~6月)の▲4.4と比べて大幅に悪化しています。来期(10~12月)は▲20.0と横這いと予想しています。

売上額判断DIは、前期4.4から当期0.0と減少となっています。来期も▲4.4とさらに減少を予想しています。収益判断DIについては、前期0.0から当期0.0と横這いとなっています。また、来期は▲6.7と減少すると予想しています。

●業況

前期実績
(4月~6月期)



DI

▲ 4.4

当期実績
(7月~9月期)



▲ 22.3

来期予想
(10月~12月期)



▲ 20.0



●売上額

前期実績
(4月~6月期)



DI

4.4

当期実績
(7月~9月期)



0.0

来期予想
(10月~12月期)



▲ 4.4



●収益

前期実績
(4月~6月期)



DI

0.0

当期実績
(7月~9月期)



0.0

来期予想
(10月~12月期)



▲ 6.7



販売価格・仕入価格

販売価格判断DIは、当期▲17.8から来期▲8.9と増加を予想しています。仕入価格判断DIは、当期▲2.2から来期▲2.2と横這いを予想しています。

●販売価格

前期実績
(4月~6月期)



DI

▲ 24.5

当期実績
(7月~9月期)



▲ 17.8

来期予想
(10月~12月期)



▲ 8.9



●仕入価格

前期実績
(4月~6月期)



DI

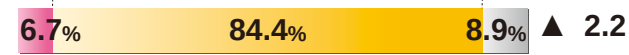
▲ 2.2

当期実績
(7月~9月期)

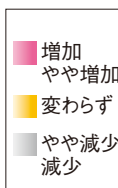


▲ 2.2

来期予想
(10月~12月期)



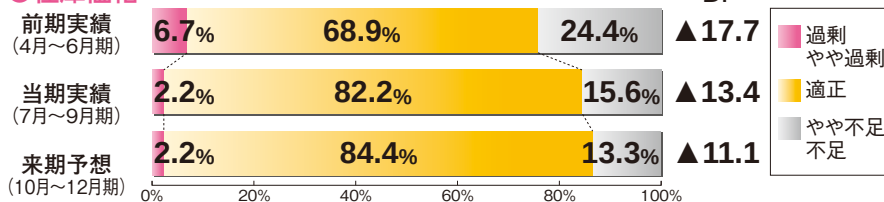
▲ 2.2



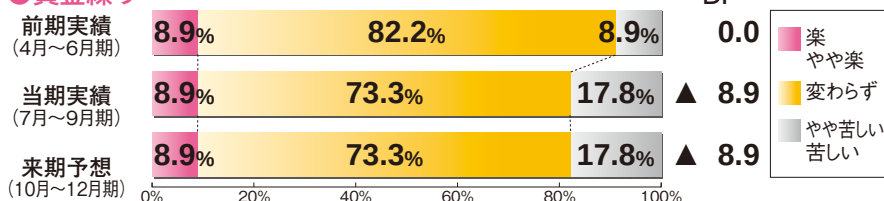
在庫・資金繰り

在庫判断DIIは、当期▲13.4から来期▲11.1とやや減少を予想しています。資金繰り判断DIIは、前期0.0から当期▲8.9と悪化しています。

●在庫価格



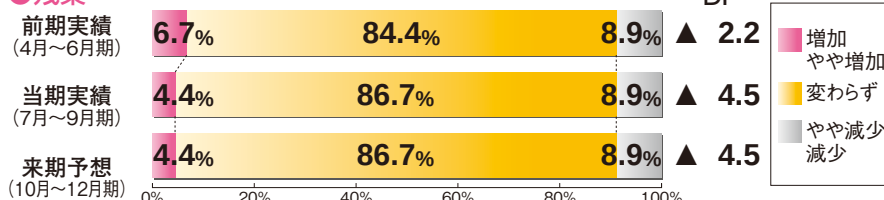
●資金繰り



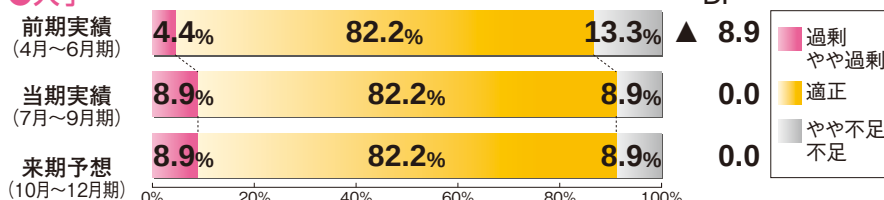
残業・人手

残業時間判断DIIは、前期▲2.2から当期▲4.5と減少となっています。人手過不足感判断DIIは、前期▲8.9から当期0.0と過剰となっています。

●残業



●人手



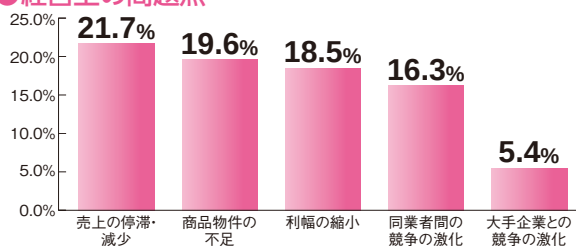
借入れ

借入実施企業の割合は、当期42.2%から来期は31.1%と高い借入需要予想となっています。

経営上の問題点

1位は「売上の停滞・減少」で21.7%、2位は「商品物件の不足」(19.6%)、3位には「利幅の縮小」(18.5%)が続いています。

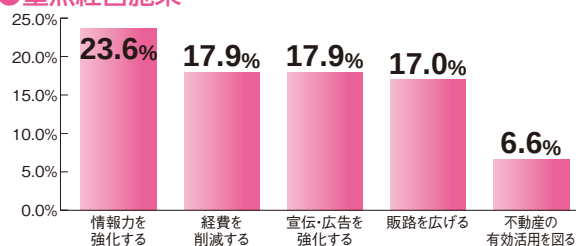
●経営上の問題点



当面の重点経営施策

1位は「情報力を強化する」(23.6%)で、2位は「経費を削減する」(17.9%)、3位には「宣伝・広告を強化する」(17.9%)の回答となっています。

●重点経営施策



株式会社デイジイ



設立 昭和 37 年 9 月
代表取締役 倉田 博和氏
資本金 1,000 万円
従業員数 93 名
本社・工場 埼玉県川口市弥平 2-9-17
TEL.048-227-6061
FAX.048-227-6062
<http://www.daisy1962.co.jp>
事業内容 パン・洋菓子・喫茶・製造販売・
技術指導



株式会社デイジイは昭和 37 年川口市で産声をあげました。

以来昭和 63 年には西川口店、平成 7 年には東川口店を開店するなど『美味しい食事パンの店』のコンセプトが地元の皆様に受け入れられ、今では川口市内に 5 店舗、蕨市内に 1 店舗を展開しています。

代表取締役社長の倉田博和氏は、フランス旅行で本場のフランスパンに魅了されパン職人を目指しました。さらに、京都で出会ったショートケーキの味が忘れられず「ローヌ洋菓子店」で 5 年間の修行を積むなど、「美味しい」が「感動」に変わる瞬間を多くの人々にも感じてもらいたい、という強い想いがデイジイの人気を支えています。

また、店名の『デイジイ』とは『ひな菊』のことで、「踏まれても負けない強い花」失敗してもくじけず納得のいくパン作りを心がけたいという気持ちのあらわれです。

クープ・デュ・モンド（ベーカリー・ワールドカップ）の日本代表選手選考会にて優秀賞受賞。平成 8 年には農林水産大臣賞受賞、さらにはご存知『テレビチャンピオン』に二度出場し、準優勝・優勝と数々の受賞実績があります。

最近では本年 9 月に開催された「第二回ご当地パン祭り」において、全国各地の 51 店が出店する中、デイジイは平成 8 年に農林水産大臣賞を受賞したパン「クロワッサン B.C.」で挑み、来場者の投票により見事、優勝しました。

今後の展望としては、海外への展開です。日本のパンは繊細でオリジナリティーに富み、完成度が高いため、海外での評判は確実に得られるとのこと。

さらに、博和氏の幅広い人脈を通じ、社員教育として海外からの職人を招くなどして、世界の職人技術に触れ合う機会を多く設け、味覚と技術のインターナショナル化を進めています。

川口で生まれたデイジイが『世界のデイジイ』になる日は近いことでしょう。

当金庫とは先代社長 倉田勉氏が末広町で経営をなされていた菓子店時代からの長いお付き合いです。



株式会社アクロス



設立 昭和62年5月
 代表取締役 中川 隆夫氏
 資本金 4億9,500万円
 従業員数 46名
 本社・工場 埼玉県蕨市錦町 2-16-27
 TEL.048-444-8515
 FAX.048-444-8558

事業内容 <http://www.across-cc.co.jp>
 無機質繊維強化炭素複合材の生産、加工、販売 / 繊維強化プラスチックの生産、加工、販売 / 特殊接合材の生産、加工、販売 / 材料に関する試験・検査・研究



株式会社アクロスは、富士石油株式会社において安価な重質油から高価な油種を抽出し、抽出した際に出る石油ピッチの有効活用について研究を行っていた代表取締役社長中川隆夫氏をはじめ5人の研究者が独立し、昭和62年5月設立しました。

その後、東京大学生産技術研究所と産学共同研究を行いながら、平成元年5月に本格的な事業化に向け東京都北区浮間に研究・生産工場を開設、以後日産自動車株式会社、大阪ガス株式会社、文部省宇宙科学研究所等とのC/Cコンポジットの共同研究を経て、更なる生産能力増強の為、現住所の蕨市錦町に工場を設立しました。

C/Cコンポジットとは炭素繊維強化炭素複合材料のことで、Cは炭素（カーボン）を示しています。黒鉛と同じ原材料の炭素繊維で補強した材料であり、軽量・高強度・高弾性且つ、2000℃以上の高温にも耐えるという、炭素の良さを100%引き出すことに成功した最先端複合材料の事です。

これらの研究・開発力が認められ、科学技術政策の資金制度において、他には類を見ない奨励金を獲得し、さらには「平成18年度 彩の国産業技術大賞」にも輝くという数々の受賞と実績もあります。

株式会社アクロスの研究開発力は、自動車のブレーキ部品や、宇宙ロケット・人工衛星などの部品等、幅広い用途に応じて形を変え、無限の可能性を引き出しています。

当金庫とは、平成12年6月に取引開始以来深耕を深めております。

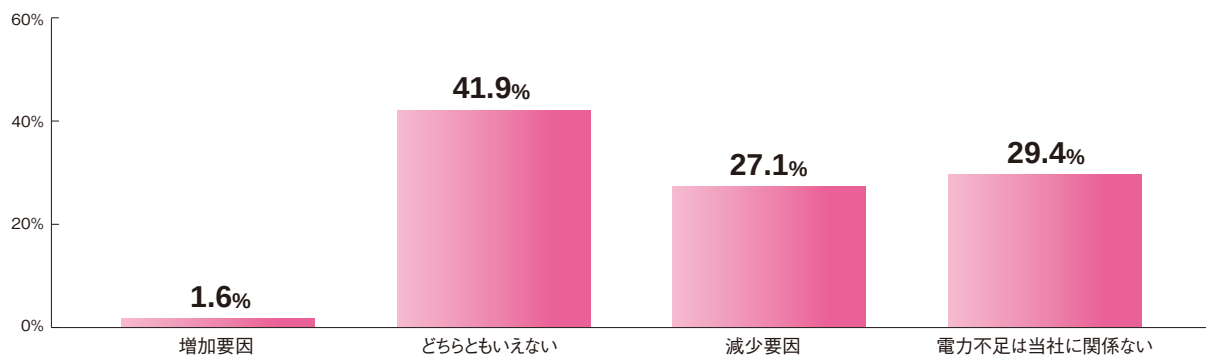


※当金庫お取引先企業を順次ご紹介いたしております

「電力不足に伴う中小企業への影響と対応について」

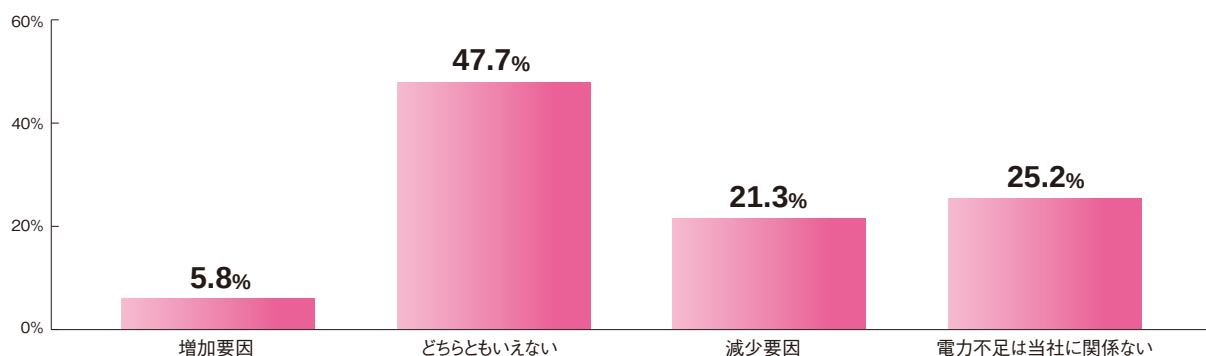
「今夏の電力不足は、貴社の売上高にどのように影響を及ぼしていますか」

選択項目	総計		製造業		卸売業		小売業		サービス業		建設業		不動産業	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
増加要因	5	1.6%	1	1.4%	0	0.0%	2	4.3%	1	2.3%	1	1.7%	0	0.0%
どちらともいえない	130	41.9%	27	38.0%	21	48.8%	22	46.8%	22	50.0%	20	33.3%	18	40.0%
減少要因	84	27.1%	26	36.6%	8	18.6%	16	34.0%	13	29.5%	17	28.3%	4	8.9%
電力不足は当社に関係ない	91	29.4%	17	23.9%	14	32.6%	7	14.9%	8	18.2%	22	36.7%	23	51.1%
無回答	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	310	100.0%	71	100.0%	43	100.0%	47	100.0%	44	100.0%	60	100.0%	45	100.0%



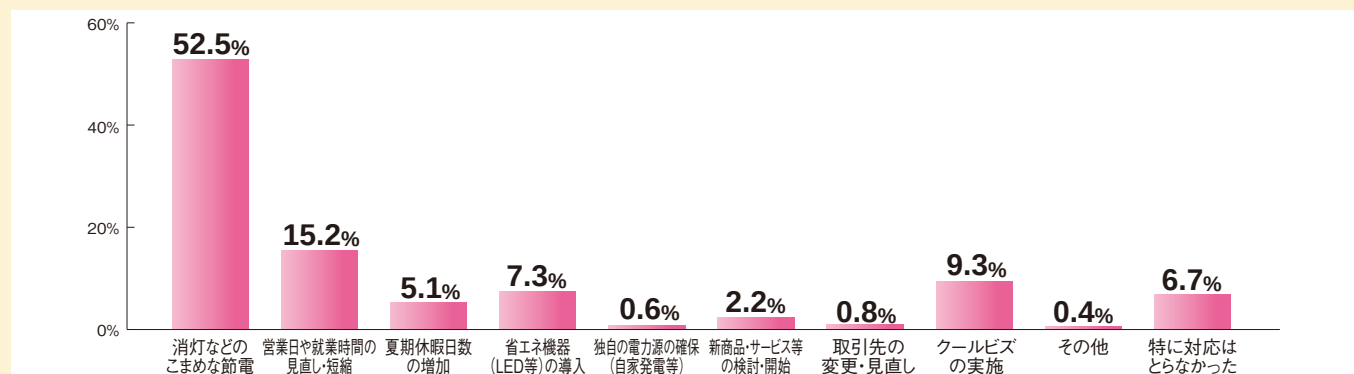
「今夏の電力不足は、貴社の経費にどのように影響を及ぼしていますか」

選択項目	総計		製造業		卸売業		小売業		サービス業		建設業		不動産業	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
増加要因	18	5.8%	7	9.9%	2	4.7%	2	4.3%	3	6.8%	4	6.7%	0	0.0%
どちらともいえない	148	47.7%	34	47.9%	23	53.5%	27	57.4%	21	47.7%	26	43.3%	17	37.8%
減少要因	66	21.3%	15	21.1%	6	14.0%	11	23.4%	12	27.3%	14	23.3%	8	17.8%
電力不足は当社に関係ない	78	25.2%	15	21.1%	12	27.9%	7	14.9%	8	18.2%	16	26.7%	20	44.4%
無回答	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	310	100.0%	71	100.0%	43	100.0%	47	100.0%	44	100.0%	60	100.0%	45	100.0%



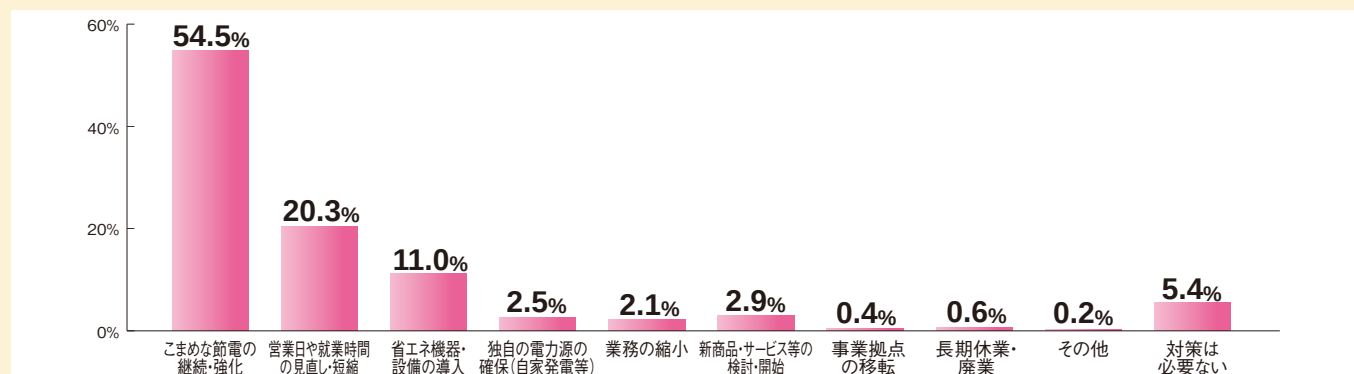
「貴社では、今夏の電力不足を受けてなんらかの対応をとりましたか」(最大3つ)

選択項目	総計		製造業		卸売業		小売業		サービス業		建設業		不動産業	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
消灯などのこまめな節電	266	52.5%	57	44.9%	39	53.4%	43	61.4%	37	56.1%	51	53.7%	39	51.3%
営業日や就業時間の見直し・短縮	77	15.2%	24	18.9%	10	13.7%	8	11.4%	12	18.2%	14	14.7%	9	11.8%
夏期休暇日数の増加	26	5.1%	14	11.0%	3	4.1%	1	1.4%	2	3.0%	3	3.2%	3	3.9%
省エネ機器(LED等)の導入	37	7.3%	10	7.9%	7	9.6%	8	11.4%	4	6.1%	3	3.2%	5	6.6%
独自の電力源の確保(自家発電等)	3	0.6%	1	0.8%	0	0.0%	1	1.4%	0	0.0%	1	1.1%	0	0.0%
新商品・サービス等の検討・開始	11	2.2%	1	0.8%	2	2.7%	3	4.3%	0	0.0%	2	2.1%	3	3.9%
取引先の変更・見直し	4	0.8%	2	1.6%	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.1%	0	0.0%
クールビズの実施	47	9.3%	7	5.5%	7	9.6%	2	2.9%	5	7.6%	14	14.7%	12	15.8%
その他	2	0.4%	0	0.0%	1	1.4%	0	0.0%	1	1.5%	0	0.0%	0	0.0%
特に対応はとらなかった	34	6.7%	11	8.7%	3	4.1%	4	5.7%	5	7.6%	6	6.3%	5	6.6%
無回答	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	507	100.0%	127	100.0%	73	100.0%	70	100.0%	66	100.0%	95	100.0%	76	100.0%



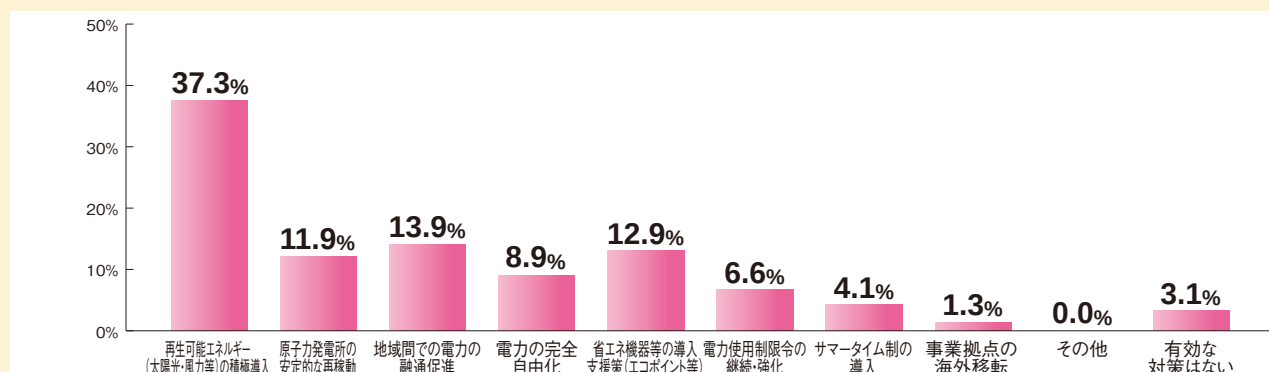
「貴社では電力不足が今夏以降も中長期的に継続することが想定される場合、どのような対策を検討または実施しますか」(最大3つ)

選択項目	総計		製造業		卸売業		小売業		サービス業		建設業		不動産業	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
こまめな節電の継続・強化	281	54.5%	63	49.6%	39	57.4%	47	60.3%	39	54.9%	54	53.5%	39	54.9%
営業日や就業時間の見直し・短縮	105	20.3%	33	26.0%	11	16.2%	12	15.4%	17	23.9%	19	18.8%	13	18.3%
省エネ機器・設備の導入	57	11.0%	12	9.4%	8	11.8%	9	11.5%	7	9.9%	15	14.9%	6	8.5%
独自の電力源の確保(自家発電等)	13	2.5%	4	3.1%	3	4.4%	1	1.3%	1	1.4%	3	3.0%	1	1.4%
業務の縮小	11	2.1%	4	3.1%	0	0.0%	4	5.1%	1	1.4%	1	1.0%	1	1.4%
新商品・サービス等の検討・開始	15	2.9%	3	2.4%	3	4.4%	3	3.8%	1	1.4%	2	2.0%	3	4.2%
事業拠点の移転	2	0.4%	1	0.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.0%	0	0.0%
長期休業・廃業	3	0.6%	0	0.0%	1	1.5%	1	1.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.4%
その他	1	0.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%
対策は必要ない	28	5.4%	7	5.5%	3	4.4%	1	1.3%	4	5.6%	6	5.9%	7	9.9%
無回答	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	516	100.0%	127	100.0%	68	100.0%	78	100.0%	71	100.0%	101	100.0%	71	100.0%



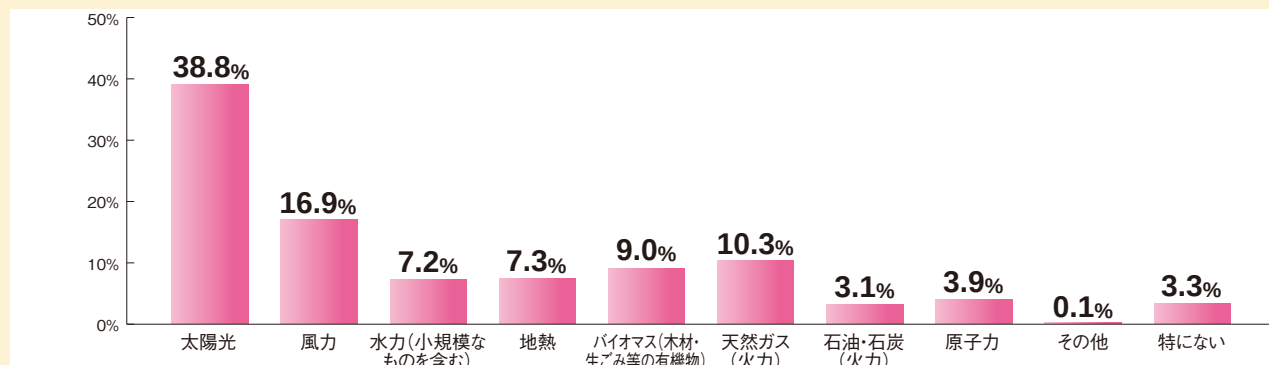
「電力不足が今夏以降も中長期的に継続されることが想定される場合、日本社会全体としてとりうる有効な対策と考えるものは何ですか」(最大3つ)

選択項目	総計		製造業		卸売業		小売業		サービス業		建設業		不動産業	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
再生可能エネルギー(太陽光・風力等)の積極導入	238	37.3%	53	35.3%	36	43.4%	35	36.1%	33	36.3%	48	39.3%	33	34.7%
原子力発電所の安定的な再稼働	76	11.9%	23	15.3%	5	6.0%	15	15.5%	13	14.3%	11	9.0%	9	9.5%
地域間での電力の融通促進	89	13.9%	23	15.3%	10	12.0%	14	14.4%	14	15.4%	14	11.5%	14	14.7%
電力の完全自由化	57	8.9%	18	12.0%	10	12.0%	5	5.2%	9	9.9%	8	6.6%	7	7.4%
省エネ機器等の導入支援策(エコポイント等)	82	12.9%	9	6.0%	14	16.9%	13	13.4%	12	13.2%	18	14.8%	16	16.8%
電力使用制限令の継続・強化	42	6.6%	7	4.7%	4	4.8%	8	8.2%	5	5.5%	12	9.8%	6	6.3%
サマータイム制の導入	26	4.1%	7	4.7%	2	2.4%	3	3.1%	2	2.2%	7	5.7%	5	5.3%
事業拠点の海外移転	8	1.3%	4	2.7%	1	1.2%	1	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	2.1%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
有効な対策はない	20	3.1%	6	4.0%	1	1.2%	3	3.1%	3	3.3%	4	3.3%	3	3.2%
無回答	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	638	100.0%	150	100.0%	83	100.0%	97	100.0%	91	100.0%	122	100.0%	95	100.0%



「電力の安定供給に向けたエネルギー政策の見直しを図る上で、今後、長期的にみて利用拡大が望まれるエネルギーは何だと思いますか」

選択項目	総計		製造業		卸売業		小売業		サービス業		建設業		不動産業	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
太陽光	259	38.8%	60	36.8%	39	41.9%	40	42.6%	34	35.8%	47	36.7%	39	41.1%
風力	113	16.9%	25	15.3%	15	16.1%	17	18.1%	11	11.6%	26	20.3%	19	20.0%
水力(小規模なものを含む)	48	7.2%	16	9.8%	9	9.7%	3	3.2%	6	6.3%	9	7.0%	5	5.3%
地熱	49	7.3%	10	6.1%	10	10.8%	4	4.3%	10	10.5%	9	7.0%	6	6.3%
バイオマス(木材・生ゴミ等の有機物)	60	9.0%	9	5.5%	9	9.7%	10	10.6%	14	14.7%	11	8.6%	7	7.4%
天然ガス(火力)	69	10.3%	20	12.3%	7	7.5%	11	11.7%	10	10.5%	12	9.4%	9	9.5%
石油・石炭(火力)	21	3.1%	8	4.9%	2	2.2%	3	3.2%	0	0.0%	5	3.9%	3	3.2%
原子力	26	3.9%	9	5.5%	1	1.1%	4	4.3%	4	4.2%	3	2.3%	5	5.3%
その他	1	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.8%	0	0.0%
特にない	22	3.3%	6	3.7%	1	1.1%	2	2.1%	6	6.3%	5	3.9%	2	2.1%
無回答	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	668	100.0%	163	100.0%	93	100.0%	94	100.0%	95	100.0%	128	100.0%	95	100.0%



This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



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
T E L : 048-253-3333(代表)
HPアドレス : <http://shinkin.co.jp/ksb/>