

はんしん 景況レポート

1 視点

世代間倫理と人口減少問題
学校法人秋草学園 理事長

北野 大氏

3 FOUCS

株式会社ルケオ
代表取締役社長
管理部・技術開発部 次長

吉村健太郎氏
飯塚 理恵氏

5 中小企業景気動向調査

『令和8年1~3月期実績・令和8年4~6月期予想』

13 特別調査 『中小企業経営者のライフデザイン』

15 HANSHIN NETWORK 掲載企業11社

20 創業支援 掲載企業3社

22 トピックス

24 はんしんからのお知らせ

25 お知らせ

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」



視点

世代間倫理と人口減少問題



学校法人秋草学園
理事長

きたの まさる
北野 大氏

地域に密着した、地域に根差した、地域の皆様から愛される学園を志しており、その一環として、中学校・高等学校への出張講義、潜在的保育士のリカレント教育などのほか、生徒・学生のボランティア活動も積極的に推進している。

環境倫理学は、人間と自然との関係について倫理的な面から、その在り方を研究する学問です。環境倫理学では以下の3つの主張をしています。

(1) 自然の生存権

人間の価値判断を超えて、この世の中に存在するすべての物に生存（存在）する権利があること。

(2) 世代間倫理

現世代は将来世代の生存可能性について責任があること。

(3) 地球全体主義

地球に存在する生態系は宇宙に開かれたものでなく、閉じられた世界であること。

これらの3つの主張は、以下の見直しを私たちに迫っているとも言えます。(1)については当事者適格性の見直し、すべての事に当事者としての適格性を認めよ、ということです。(2)については議会制民主主義の見直し、(3)については自由主義国家群構想の見直しです。ところで(2)についてですが、議会制民主主義より望ましい政治形態はあるでしょうか。私には思いつきません。これこそ、国民の意思が選挙を通して政治に反映される最も有効な制度と思います。

それでは、この議会制民主主義のどこが問題なのでしょう。これは、選挙権を持つ世代の投票行動による決定が、次世代の選挙権を持たない人たちのことにまで影響が及ぶということです。シルバー民主主義とも揶揄されますが、投票において自分たちの利益のみをもとめて投票してはいけない、次世代のことも考えて投票せよということを行っているのです。

現在、私が最も懸念していることに我が国の少子化があります。18歳人口で見ますと、今から約60年前は約249万人でしたが、昨年には106万人、そして2041年には71万人と予測されています。このペースで人口減少が進むと、2070年の日本の人口は8,024万人と予測されています。現在よりも4,000万人減る見込みです。現在の人口を維持するためには、合計特殊出生率が2.08必要ですが、2023年のそれは1.20、出生数は約73万人でした。

我が国では、出生する子供の9割方は夫婦からと言われており、少子化の原因は結婚しない人が増えていることが一つの原因です。50年前、75万5千組あった婚姻件数は2024年には約48万5千組まで減っています。

50歳時の未婚率で見ますと、今から40年前は男性4.3%、女性3.9%であり、これがなんと2020年には男性28.3%、女性17.8%に増加、この傾向は続き2040年には男性29.5%、女性18.7%になると予測されています。男性の3人に一人、女性の5人に一人が独身ということです。

何故、結婚しない若者が増えたのか？出会いの機会が昔に比べ少ないことも一因です。かつては自発的にお見合い相手を探し紹介するというボランティア、いわゆる仲人さんが多くいました。現在の結婚はこのような仲人さんを必要としない恋愛結婚がほとんどと思います。

また、女性には大変失礼ですが、独身でいても何一つ不自由は感じないという男性もいます。食事はコンビニで24時間調達可能、部屋の掃除はロボットが、洗濯はコインランドリーでということです。

もう一つの理由に、女性の高学歴化、家庭よりも仕事を選びたいという女性が多くなったことも事実です。女性の大学進学者数は、今から50年前は約10万人、進学率は約12%でしたが、昨年は29万人、進学率は56%に達しています。短期大学進学者数を加えると32万人になります。大学で学んだ知識を社会で生かしたいという考えは貴重であり、女性の能力を活かさないこと

は社会にとっても大きな損失です。

私は決して若者に結婚しろ、子供を産んでくれというつもりはありません。それはそれぞれの人生観、価値観から決めるものです。大切なことは結婚したいのに結婚できない、赤ちゃんが欲しいのに子供を持ってないという人たちへの支援です。地球全体で考えれば、途上国を主に人口が爆発的に増えています。人口増加でなく人口爆発とも言います。この地球に何人住めるのか、これはそれぞれがどのようなライフスタイルを望むかで決まります。

総論賛成、各論反対という言葉があります。これは特に、環境問題について個人の考え方が総論と各論で異なることを言います。英語ではNot in my back-yard syndrome (NIMBY症候群)といます。分かりやすい例を挙げるなら、ゴミが増えているので新たなゴミ処理工場は必要、しかし我が家の隣には建ててくれるなということです。この場合の解決策として、いかにゴミを出さない工夫をするか、reduce, reuse, recycleにより減量を図ることが一つの答えです。

人口問題に関し、私は総論賛成、各論反対のそしりを受けることを覚悟して言いますと、これ以上日本国の人数が減ることは良しとしません。世界の人口は、2061年ころには100億人に、2094年はピークとなり約103億人と予測されています。翻って日本は人口減少が続き、2070年に約8,000万人、今から4,000万人も減少します。

明治維新以降、政府は増える人口にどのように対処すべきか対策をとってきましたが、減りゆく人口に対しどのように国力を維持すべきか、残念ながら検討中と言わざるをえません。国として正式に移民政策を取るかどうかまだ議論は煮詰まっていませんが、正規な形で一定の人数、期間を決め外国人に日本で働いていただくことも一方法です。この場合は、日本人と同一労働、同一賃金は当然のこと、種々の社会保険も用意すべきです。結論として環境倫理の考え方を基に「多文化共生社会」を日本に定着させることが一つの解ではないでしょうか。

“光学の町”板橋で60年の歴史を刻む実力派光学機器メーカー

偏光板・波長板、および歪検査器などの光学製品を自社ブランドとして展開。小ロット・多品種な製造を武器に、常にお客様のワンオーダーに寄り添い日々製品の研究開発を進めておられる株式会社ルケオの吉村社長および飯塚次長にお話を伺いました。

自社の研究開発によって生まれた
偏光板・波長板、歪検査器

御社の歩みをお聞かせ下さい。

(吉村社長)

1966年の9月に創業し60期を迎えます。60年という節目ですので、もう60年頑張ることで120年になります。100年以上続けていける会社を目指したい、というのが今の私の気持ちです。

祖父が創業し、私で3代目になります。創業当初は偏光板¹を中心に製造していました。当時は一眼レフカメラの先に装着するフィルターの偏光板を製造しており、国内および海外にも販売していたと聞いています。しかし、為替の影響や各国で量産体制が築かれたことによる価格競争への変化により、このままでは利益率に苦しむのではと祖父は考えました。そこで、偏光板は顕微鏡にも使われていますので、顕微鏡メーカーに採用してもらえるような高性能な偏光板の研究開発を始めました。その開発が功を奏し、実際に顕微鏡メーカーに採用されたことで、その後は顕微鏡用の偏光板に特化した専門メーカーとして業態を変化させていきました。また、偏光板を製造する過程で波長板²の開発も進み、次第に製品の性能がお客様に認められてきたことから、自社ブランドとして製品ラインナップを増やしてきた歴史があります。勿論、お客様から「こんなものを作って欲しい」と言われたものを一個から作るという体制は変えていないですけどね。この偏光板・波長板の製造が弊社の1つ目の柱となります。



(左) 吉村社長と(右) 飯塚次長

以前、御社の歪検査器が「板橋製品技術大賞³」にて
表彰されていましたね。

(吉村社長)



偏光板・波長板の特性を生かして歪検査器⁴も製造しています。歪検査器はガラスやプラスチックの歪(ひずみ)を検査する装置で、研究開発を重ねて自社ブランド品として製品化し、弊社の2つ目の柱となっています。

偏光板・波長板と歪検査器は継続して性能や品質をブラッシュアップさせながら製造しています。

さらに、お客様からの頼まれごとの中で光学ユニット・センサーの研究開発もするようになりました。これが3つ目の柱になります。ユニットやセンサーに使われるレンズも弊社で開発したものを使用しています。今までそこに使われるレンズは市販品の一般的なカメラ用のレンズなどでした。しかしそれでは調整が困難であったり、多機能だけれどもその一部の機能しか使わず無駄が出てしまったりと悩みがありました。そこで弊社では、そのお客様が使用している機械専用の、お客様が見たいものだけがはっきりと見えるような高性能且つ値段の抑えられたレンズというものを開発・設計しております。

伝統的な少数精鋭の強さ

吉村社長から、また飯塚次長からみた御社の強みは

どのようなところでしょうか。

(吉村社長)

弊社では、祖父が会社を立ち上げたときから、従業員の人数をあまり増やさないという方針があります。40人以下で価値の高い仕事をしていく集団、そういう会社をつくっていかうという家訓のようなものが代々引き継がれていて、今でもそれを守っています。

《注釈》

- 1 偏光板とは…太陽光などのあらゆる方向に振動する光の中から、特定の方向に振動する光だけを選んで通過させる光学部品。光の反射を抑えたり、コントラストを向上させたりする効果がある。
- 2 波長板とは…偏光の直交する偏光成分の位相をずらすことで偏光の状態を変化させる光学部品。
- 3 板橋製品技術大賞とは…板橋区内の中小企業による優れた新商品・新技術を区が表彰することにより、区内の産業振興を図っている。当社は平成29年 板橋製品技術賞 審査委員長賞を受賞、直近では令和3年に最優秀賞を受賞。令和5年は優秀賞を受賞するなど板橋区のトップメーカーとして貢献。
- 4 歪検査器とは…ガラスやプラスチック製品の内部に加わった力の状態を「見える化」して、製品の品質を管理する機械。目視タイプ(ストレインアイ)や、全自動タイプ(フルオートストレインアイ)などのラインナップがある。

(飯塚次長)

今40人で、という話がありましたが、おかげで弊社はとても小回りが利くように感じております。あくまで私の印象ですが、大きい企業様ですとそれぞれの役割が決まっているイメージですが、弊社は一人の従業員が色々な業務に携わる機会があります。そのため他業務への理解度が高まりますし、伝達事項も円滑に伝わります。お客様から少し難しい宿題を頂いた時など、各部門のリーダーが迅速に集まって意見をまとめ、スピード感良く社長へ報告し承認を得ることが出来ます。このように営業と現場（工場）の距離が近いことや、社長へすぐに相談できる環境は弊社の大きな強みだと思っています。

ジョブローテーションは定期的に行っているのですか。

(吉村社長・飯塚次長)

不定期に行っていますね。他部署を知ると困りごとの対応や解決が早くなるのでは、と思っています。例えば、営業の立場と製造する現場だと考え方が全然違いますから。営業はお客様に寄り添った考え方であったり、現場（工場）だと会社の改善や効率を考えがちだったりします。両方の立場を知ることもしかり、仕事の内容をお互い理解しながら進むことが大切だと思います。また、事務所の引っ越しをきっかけに本社の3階では営業と総務・経理と生産管理がワンフロアで業務を行っています。特に営業と生産管理が近くに居ることで、お客様の要望と工場の事情をすぐに話し合える状態になっていて、そういう面でも小回りが利いていると言えますね。

スーパーニッチな“ものづくり”と先駆的な取り組み

御社の3本の柱について今後の展望をお聞かせ下さい。

(吉村社長)

3本の柱はバランス良く伸ばしていく方針です。今後も、偏光板・波長板は更に性能の良いものを安定して作る事が出来るよう開発していく。それが成功すれば歪検査器も性能の良いものができると思います。全て共通する光学の分野ですから。また、性能は同じでも製造に費やす時間を半分にする事を目標にしています。飯塚さんに頑張っていたいただき、社内のDX化や指示システムの効率化を進め、テレワークで業務を行っても殆ど問題ない仕組みをつくってくれました。

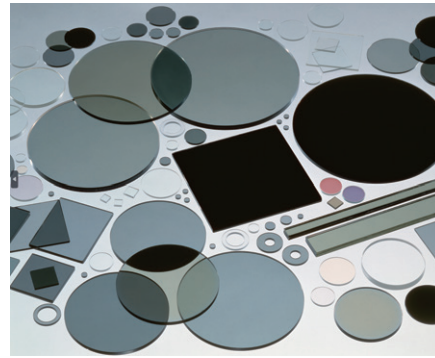
弊社の3本の柱はどれもスーパーニッチですので、我々が思っている以上にお客様は弊社の製品を大事にして下さっています。ですので、それぞれの製品に対ししっかりと誇りを持って向き合っていかなければいけないと改めて感じています。“ものづくり”をブラッシュアップしていくと同時に、フレキシブルに仕事ができるようなシステムを確立して更に発展していけたらと思います。

少数精鋭で、その素晴らしい技術を伝承していく為には

ご苦労があるのでは。

(吉村社長・飯塚次長)

それは、昔からの課題ですね。社員同士でなるべく丁寧に教え合うようにしています。元来の強みである手作業の技術を磨きつつ今はデジタルの力を借りて出来ないかというところを考えながら、社員みんな意見を出し合っています。丁度、「ルケオの教科書」づくりという新規プロジェクトを行っているところです。



採用については、新卒採用にて一年に一人程度採用しています。積極的な方はインターンシップで弊社を選んでくれるので、実際に来て魅力を感じてもらっています。インターンシップを通じて、弊社の社風やどんな人が

がいるか等を知って頂き、入社時にはそれらを分かった上で弊社を選んで来てくれますので、互いのミスマッチが少ないように感じています。

働きやすい職場づくりとルケオの魅力

訪問する度に、御社の社員様の温かさを感じるのですが、

何か秘訣があるのでしょうか。

(吉村社長)

そう言って頂けるのはなんだか嬉しいですね。僕は別の会社で経験を積んだ後、ここに入社したのですが、僕が入った頃からルケオの社員は皆さんすごく真面目だなという第一印象でした。最近僕は2階に居ることが多いのですが、3階から笑い声が聞こえたり和やかな雰囲気伝わって来たりします。勿論真剣な話をしていることが多いですが、楽しそうにしていることが分ると、社員同士で働きやすい職場づくりをしているのだなと感じます。

(飯塚次長)

皆、基本的に人を思いやって仕事をしていますので、何かあったら助け合うことが多いですね。急にお休みしなければいけない時も、助け合いだからねという考え方が皆さんの中にあるのでは。インターンシップ生にはよく家族感がありますねと言われるます。

週休三日制の実現が進んでいるのも

そのような側面からでしょうか。

(飯塚次長)

そうですね。技術開発部や営業事務は実際テレワークでも問題なく業務を行っています。週休三日制もコロナ流行の後押しもあってスムーズに進みました。月に2日間程、有給休暇とは別に土日祝日以外で休暇が取得できています。

テレワーク制度があると、

柔軟性がありとても素敵な職場環境ですね。

(飯塚次長)

そうですね。さらに弊社では有給休暇が1時間単位で取得できます。お子さんが熱を出して帰らなければいけないこともあるお母さん世代には助かる制度ですね。また、皆が「早く帰りましょう」と率先して協力してくれます。効率良く仕事することは皆、頭にあるので、やればやるほど改善点ができますね。出てきた課題は社員同士で都度、改善に向けて話し合っています。

(インタビューー：板橋法人営業部 青山)

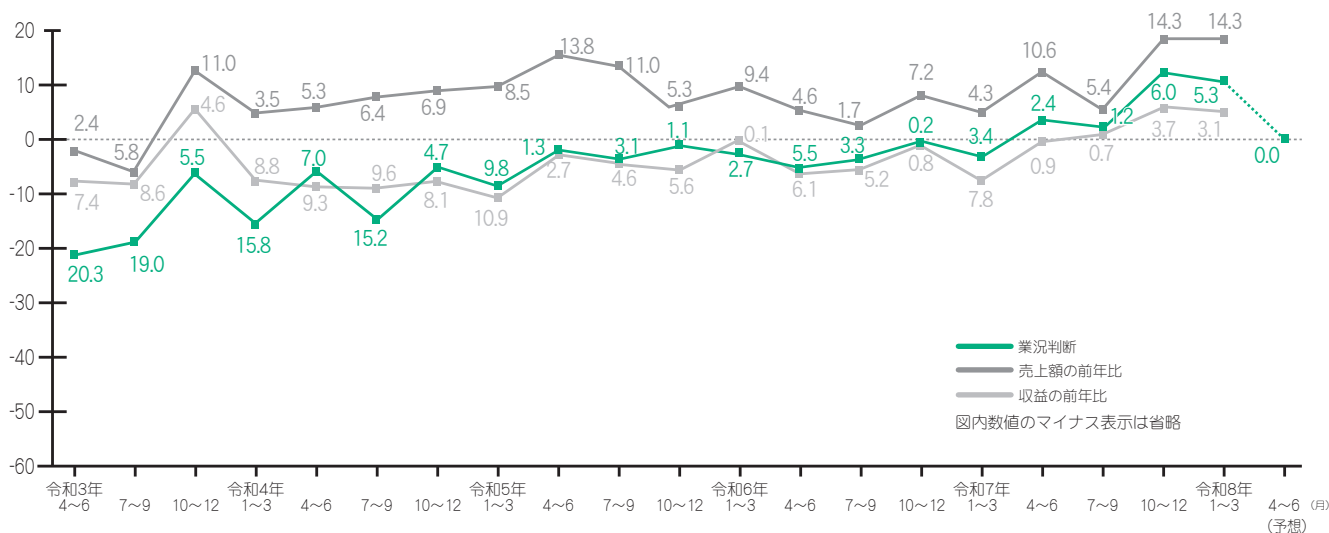
景気の概況

●経済・物価の現状と見通し

わが国の景気は、一部に弱めの動きもみられるが、緩やかに回復している。海外経済は、各国の通商政策等の影響を受けて一部に弱めの動きもみられるが、総じてみれば緩やかに成長している。輸出や鉱工業生産は、米国の関税引き上げの影響を受けつつも、基調としては横ばい圏内の動きを続けている。企業収益は、製造業において関税による下押しの影響がみられるが、全体としては高水準を維持しており、業況感も良好な水準で推移している。こうしたもとで、設備投資は緩やかな増加傾向にある。個人消費は、物価上昇の影響を受けつつも、雇用・所得環境の改善を背景に底堅く推移している。一方、住宅投資は減少している。この間、公共投資は横ばい圏内の動きを続けている。わが国の金融環境は、緩和した状態にある。物価面では、消費者物価（除く生鮮食品）の前年比をみると、賃金上昇の販売価格への転嫁の動きが続くもとで、米などの食料品価格上昇の影響等から、足もとでは2%台半ばとなっている。予想物価上昇率は、緩やかに上昇している。

2026年1月 日本銀行

●業況及び売上額、収益の前年比D I の推移（全種合計）



この調査のご案内

- 調査の時期 令和8年3月2日(月)～6日(金)
- 調査対象 当金庫お取引先企業数 457社
回答企業数 455社 (回収率 99.6%)
- 調査方法 調査員による面接聞き取り法、またはご回答企業による直接記入法
- 分析方法 この調査の分析はDI(ディーアイ)を景気判断の指数として用います。
※DIは、「増加」「上昇」「楽」と答えた企業割合から「減少」「下降」「苦」と答えた企業割合を差し引いた数値のことです。

(注) この天気図は本調査のDIを総合的に判断し作成したものです。



●業種別・従業員(除くパート)規模別調査対象企業数

	製造業	卸売業	小売業	建設業	不動産業	サービス業	合計
1~4人	21	21	56	23	32	17	170
5~9人	25	5	21	26	14	8	99
10~19人	14	10	6	25	5	11	71
20~49人	23	7	9	17	5	5	66
50~99人	13	1	1	5	1	2	23
100人以上	7	0	5	1	5	8	26
合計	103	44	98	97	62	51	455

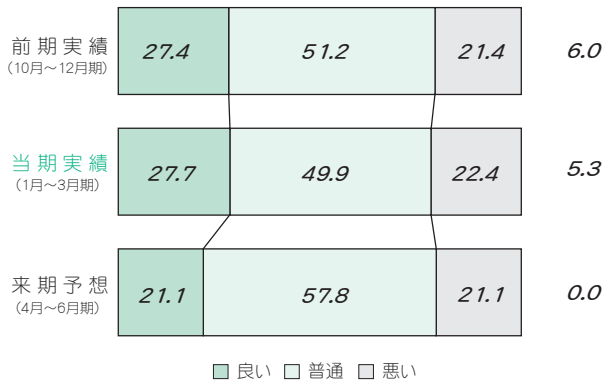
全業種総合 業況は好調幅がやや縮小

前期	当期	来期

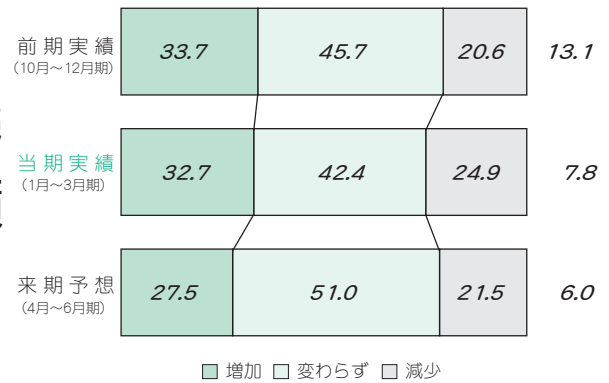
当金庫営業エリア内の「中小企業景気動向調査」による全業種の業況判断DIは、前期6.0から当期5.3と下降傾向。（前回調査時における当期予想は2.1）来期は0.0と徐々に後退する予想となっています。

天気図で見ますと、総合では前期、当期、来期と「薄曇り」が続いています。業種別では、建設業が前期からの「晴れ」が続いており、不動産業、サービス業においても「晴れ」へ好調。その他の業種は「薄曇り」が続いています。来期は、全業種において「薄曇り」の予想となっています。

業況



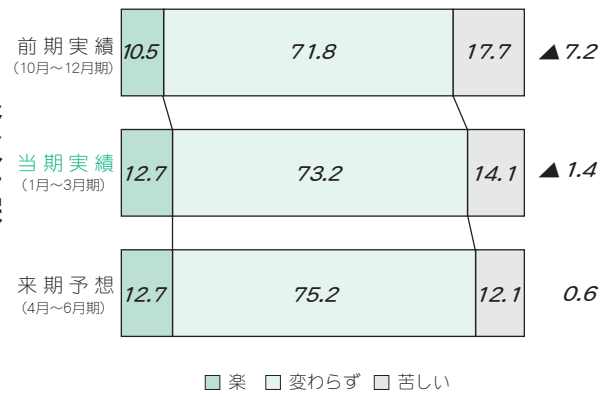
売上額



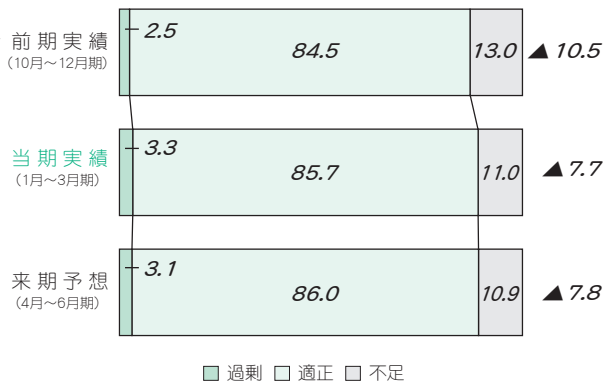
収益



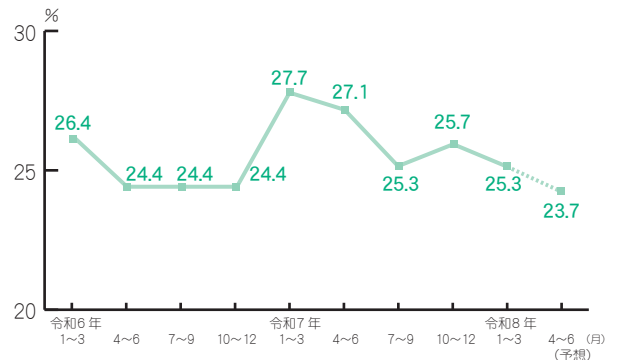
資金繰り



設備の過不足感



●設備投資の実施割合

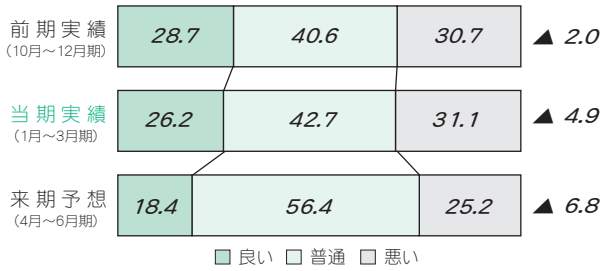


製造業

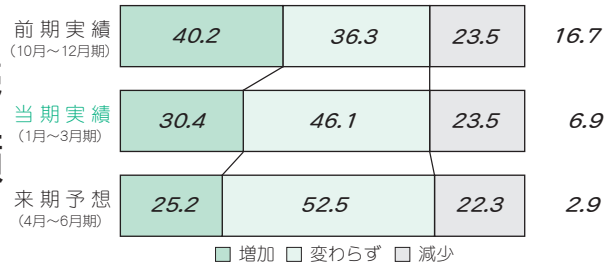
業況は悪化幅が拡大

前期	当期	来期

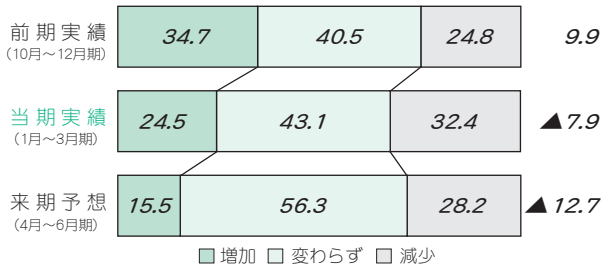
業況



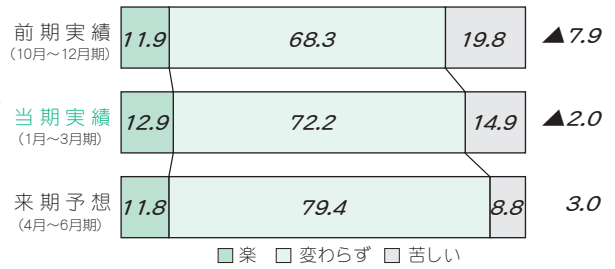
売上額



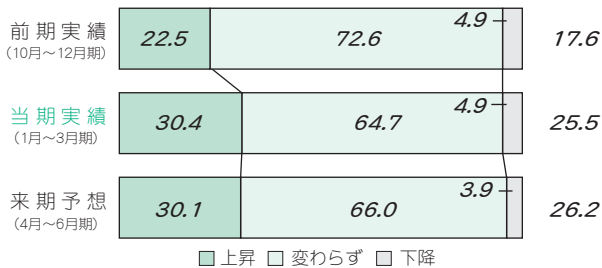
収益



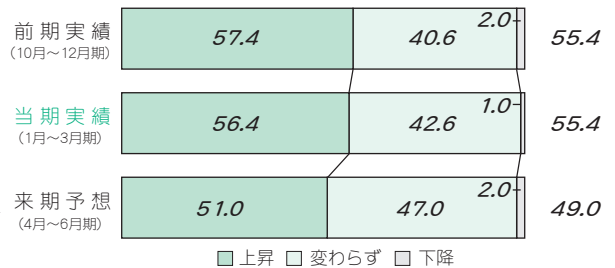
資金繰り



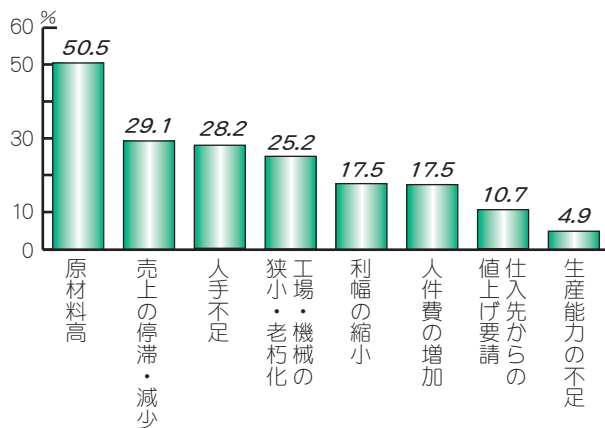
販売価格



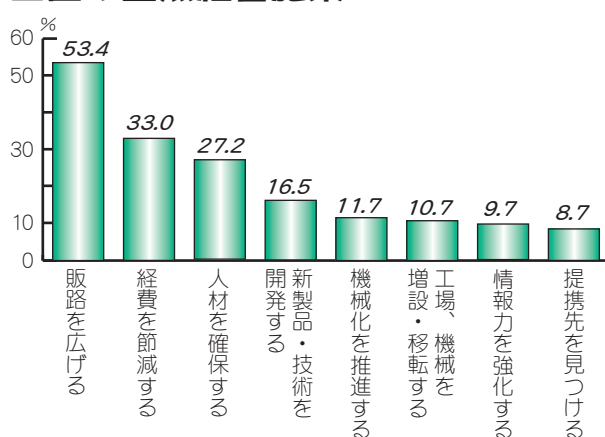
原材料価格



経営上の問題点



当面の重点経営施策



お客様の事例

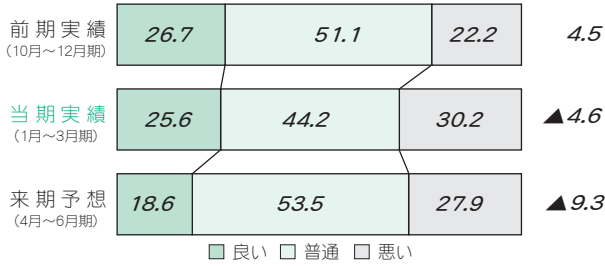
- ◆ 業況は好調に推移していくと見込んでいる。しかし、物価高に対して個人に還元されていない（給料が上がっていない）という問題意識も持っており、今後賃上げを行っていく意向がある。（化粧品販売）
- ◆ 中東情勢の悪化に伴う原油価格高騰を懸念している。当社の主要受注先である取引先は、海運業界の影響を多大に受けるため、今後の動向に注視していく。（エンジン部品製造）
- ◆ 年間を通して売上の変化はほぼないが、夏の熱中症予防対策の義務化により作業を減らしており、冬にかけて売上増加傾向にある。しかし、原材料高騰が続いており、特に国産の材料が高くなっていることで影響を受けている。（土木用木製製品）
- ◆ 世間の賃上げスピードに当社が追い付いていない。そのため、新卒採用・中途採用が難航している。（精密機器製造）
- ◆ 従業員給与や原材料の高止まり、印刷業の縮小が重なり業況は厳しい。広告宣伝や新規事業（アクリル印刷・トルネード印刷）等を行うも芳しくない。（印刷）

卸売業

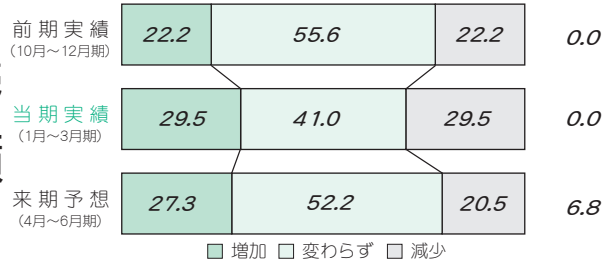
業況は悪化に転じる

前期	当期	来期

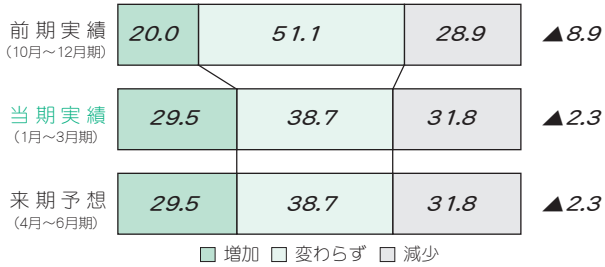
業況



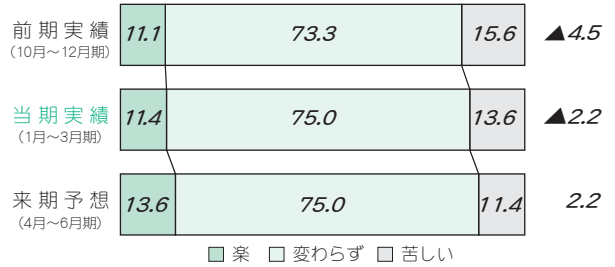
売上額



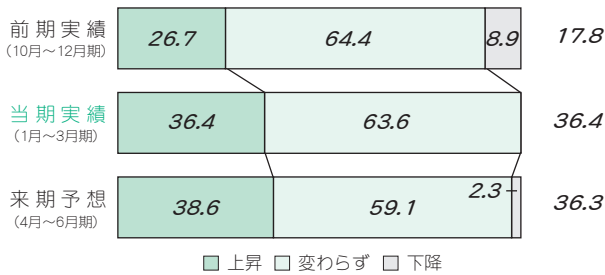
収益



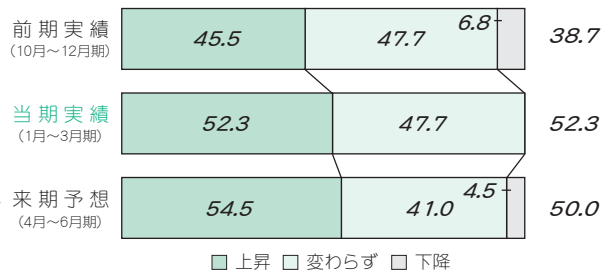
資金繰り



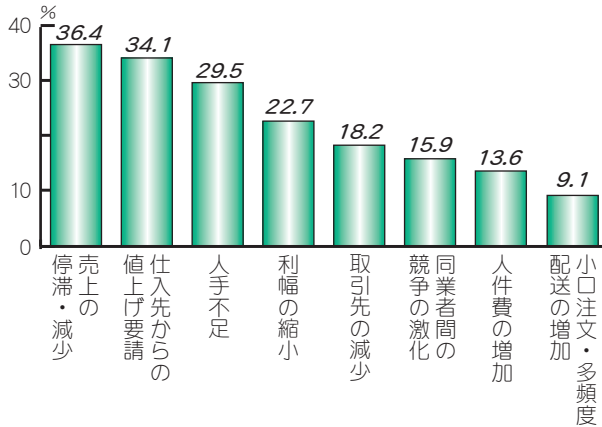
販売価格



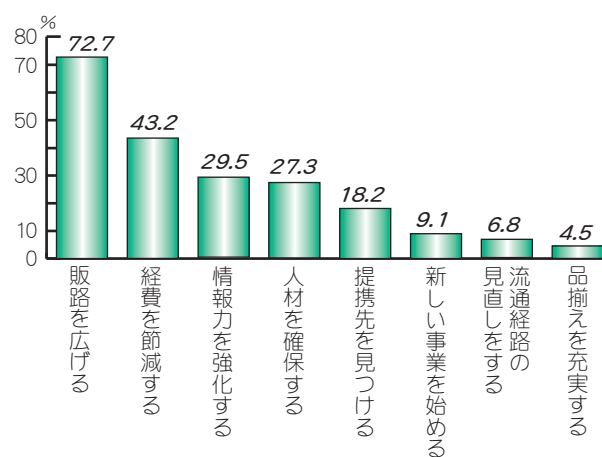
仕入価格



経営上の問題点



当面の重点経営施策



お客様の事例

- ◆ 物価高騰の影響により、主要仕入先からの仕入単価が上昇している状況。販売価格についても一部で価格転嫁を実施済みだが、利益率はやや圧迫されている。今後も段階的な価格改定を検討中。(総合食品食材)
- ◆ 豆腐は流行り廃りが少ないことから、安定的な受注有り。冬は鍋で豆腐がよく出るので必然的に冬場は売上が伸びる。後継者も育成中。(豆腐販売)
- ◆ 主力の鉄スクラップ価格は、昨年同月比10%上昇で依然として安値で推移しているが、回復傾向にある。中国景気の減速に加え、日中関係も悪化し、長期的な懸念が残る。社内の資金繰りは、実質親会社の支援で問題ない。(鉄スクラップ中間処理)
- ◆ 販売価格、仕入価格は上昇しているが、価格高騰で顧客サイドが設備のグレードを下けているため、売上高に変化はない。(窓サッシ)
- ◆ 社長と高齢者アルバイト3名で精肉の卸業を行っている。配達で毎日訪問している取引先を2日に1回と頻度を減らす交渉を行っており、業務の効率化や経費の削減を図っているところである。(精肉)

小売業

業況は好調感が強まる

前期	当期	来期

業況

業況	前期実績 (10月~12月期)	当期実績 (1月~3月期)	来期予想 (4月~6月期)
前期実績	26.5	50.0	23.5
当期実績	27.8	51.6	20.6
来期予想	24.7	50.6	24.7

■ 良い □ 普通 □ 悪い

売上額

売上額	前期実績 (10月~12月期)	当期実績 (1月~3月期)	来期予想 (4月~6月期)
前期実績	35.7	38.8	25.5
当期実績	29.6	39.8	30.6
来期予想	31.6	42.9	25.5

■ 増加 □ 変わらず □ 減少

収益

収益	前期実績 (10月~12月期)	当期実績 (1月~3月期)	来期予想 (4月~6月期)
前期実績	28.6	45.9	25.5
当期実績	20.4	50.0	29.6
来期予想	21.4	56.2	22.4

■ 増加 □ 変わらず □ 減少

資金繰り

資金繰り	前期実績 (10月~12月期)	当期実績 (1月~3月期)	来期予想 (4月~6月期)
前期実績	7.1	71.5	21.4
当期実績	12.2	71.5	16.3
来期予想	11.2	72.5	16.3

■ 楽 □ 変わらず □ 苦しい

販売価格

販売価格	前期実績 (10月~12月期)	当期実績 (1月~3月期)	来期予想 (4月~6月期)
前期実績	39.8	53.1	7.1
当期実績	38.8	55.1	6.1
来期予想	40.8	55.1	4.1

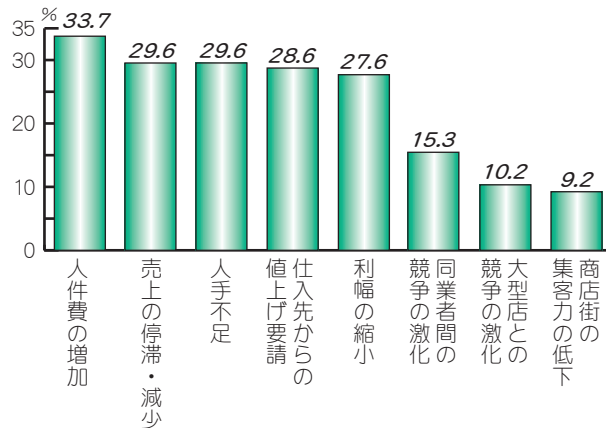
■ 上昇 □ 変わらず □ 下降

仕入価格

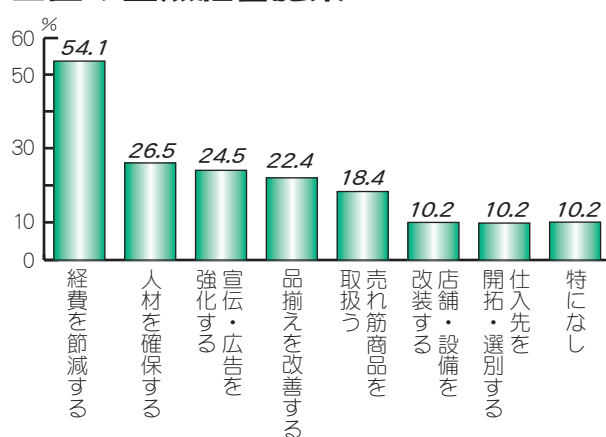
仕入価格	前期実績 (10月~12月期)	当期実績 (1月~3月期)	来期予想 (4月~6月期)
前期実績	58.2	36.7	5.1
当期実績	56.1	38.8	5.1
来期予想	55.1	39.8	5.1

■ 上昇 □ 変わらず □ 下降

経営上の問題点



当面の重点経営施策



お客様の事例

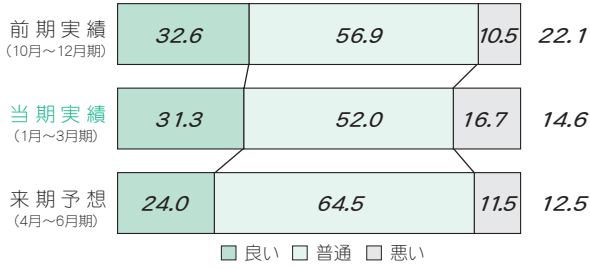
- ◆ 代表者が店舗から出張で家電取付までを行っているが、75歳と高齢者であり、かつ、後継者もなし。業況は堅調だが、将来的に引退し廃業を予定している。（家電販売）
- ◆ 手芸用品店であるが、昨今の流行りの推し活グッズなども充実している。駅周辺の商店街にあるため、顧客の来店も多い。また、店舗拡大も視野に入れている。（手芸用品）
- ◆ ガソリン価格の変動に激しく悩まされている。イラン情勢により、更に上昇が予想されるため、動向に注視しながら収益確保をする必要がある。（石油製品）
- ◆ ECサイトや外部機関での販売に力を入れている。決済方法拡充のため、クレジット決済を導入予定。以前より、クレジット利用を希望する顧客が多かったことから、これを機に利用客も増加していく見込み。（お茶製品小売）
- ◆ スーパーなどの大型店との競合により、売上は横ばいで推移。スーパーに置いていない商品を揃えて差別化を図っている。（酒類）

建設業

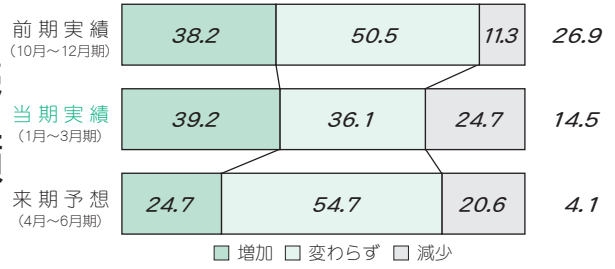
業況は好調感が後退

前期	当期	来期

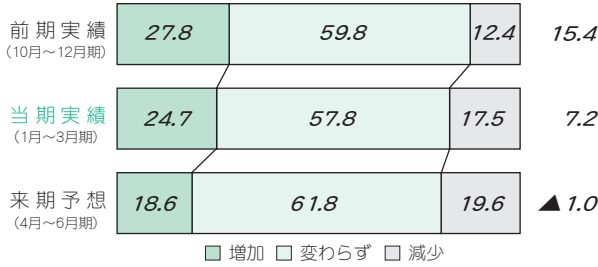
業況



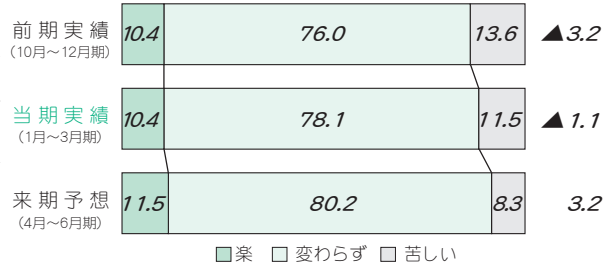
売上額



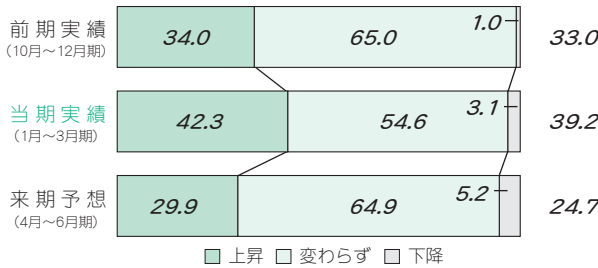
収益



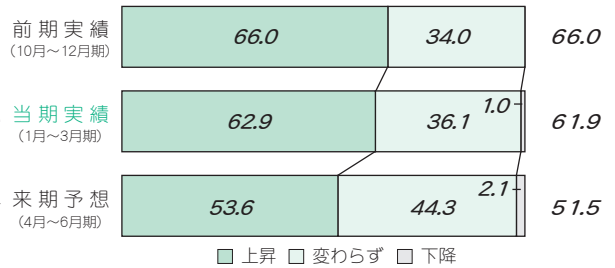
資金繰り



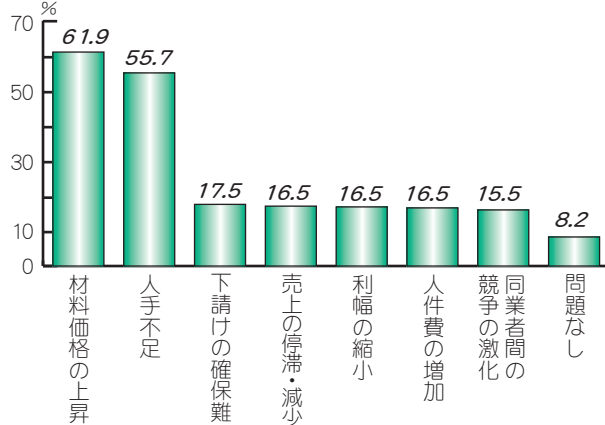
請負価格



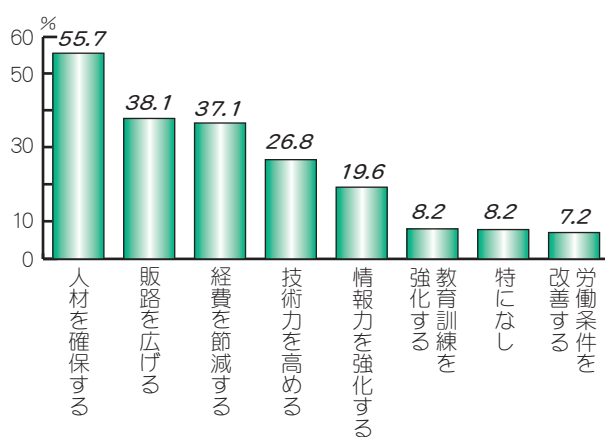
材料価格



経営上の問題点



当面の重点経営施策



お客様の事例

- ◆ 材料価格の高騰は若干感じているものの、業況についてはあまり変化はない。今の時期の強風は、作業が遅れる原因の一つであり問題点となっている。（建築業）
- ◆ 現場・事務を含め人材不足が課題であり、定着率も悪い。ハローワークやその他求人サイトも活用して確保に努めるが、繁忙期にも波があるためスポットでの登用も視野に入れている。（給排水衛生設備工事業）
- ◆ 仕入価格が高騰しているものの、販売価格への転嫁は出来ている。しかしながら、資材不足で工事が遅れている現場もある。自己資金が潤沢であり、資金繰りも安定しているため、事業拡大を目指していく。（電気工事）
- ◆ 受注は確保しているが、人材不足により請け負いきれない。SNSを活用した募集を常に行っているが、採用に至るまでは難しい。（塗装リフォーム）
- ◆ 代表者が高齢であり、承継について意識しており後継者もなんとなく決まっている。（土木）

不動産業 業況は大きく好調へ

前期	当期	来期

業況

前期実績 (10月~12月期)	22.6	59.7	17.7
当期実績 (1月~3月期)	25.8	61.3	12.9
来期予想 (4月~6月期)	16.1	71.0	12.9

■ 良い □ 普通 □ 悪い

4.9
12.9
3.2

売上額

前期実績 (10月~12月期)	27.4	46.8	25.8
当期実績 (1月~3月期)	27.4	56.5	16.1
来期予想 (4月~6月期)	22.6	61.3	16.1

■ 増加 □ 変わらず □ 減少

1.6
11.3
6.5

収益

前期実績 (10月~12月期)	30.6	45.2	24.2
当期実績 (1月~3月期)	27.4	56.5	16.1
来期予想 (4月~6月期)	19.4	64.5	16.1

■ 増加 □ 変わらず □ 減少

6.4
11.3
3.3

資金繰り

前期実績 (10月~12月期)	12.9	72.6	14.5
当期実績 (1月~3月期)	11.3	79.0	9.7
来期予想 (4月~6月期)	12.9	75.8	11.3

■ 楽 □ 変わらず □ 苦しい

▲ 1.6
1.6
1.6

販売価格

前期実績 (10月~12月期)	19.4	70.9	9.7
当期実績 (1月~3月期)	22.6	69.3	8.1
来期予想 (4月~6月期)	19.4	77.4	3.2

■ 上昇 □ 変わらず □ 下降

9.7
14.5
16.2

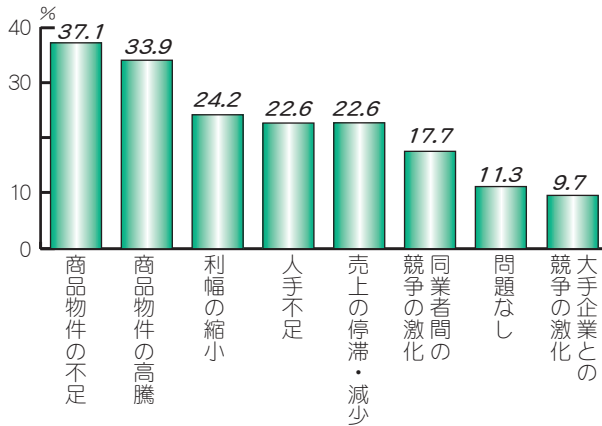
仕入価格

前期実績 (10月~12月期)	29.5	68.9	1.6
当期実績 (1月~3月期)	32.8	65.6	1.6
来期予想 (4月~6月期)	32.8	63.9	3.3

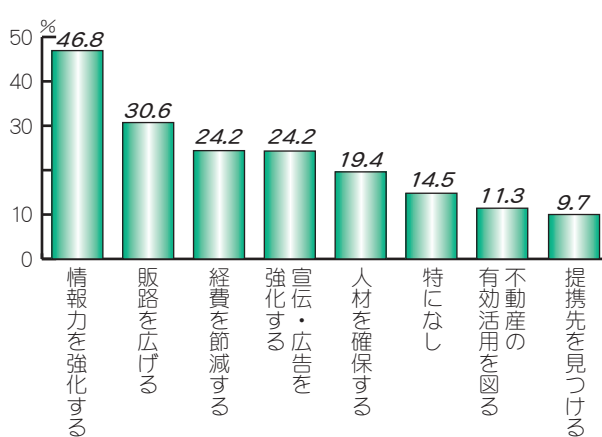
■ 上昇 □ 変わらず □ 下降

27.9
31.2
29.5

経営上の問題点



当面の重点経営施策



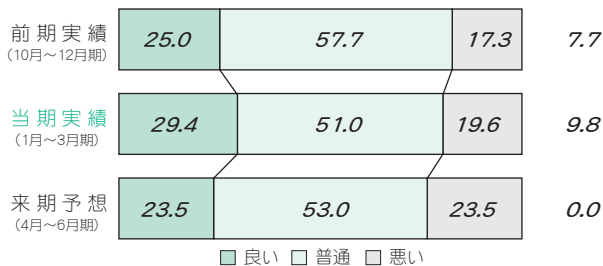
お客様の事例

- ◆ 小規模な建売分譲は続けていきたい。次男に代表者を変更したが、父親（現会長）の影響力は大きい。現代表のリーダーシップが求められる。（不動産業）
- ◆ 事業拡大を目指し、仕入れを積極的に行っている。代表者自らが地域の会合に出席して地権者との関係性構築に努めている。その効果もあり、営業エリアの不動産情報に強く、今後も活躍していく企業を目指す。（不動産売買業）
- ◆ 設立50周年の節目に、新社屋を建築予定。事務所兼ショールームとして更なる事業拡大を図る方針。従業員の年齢層が高くなってきており、若年層や今後の管理職の育成・採用を検討中。（建設業）
- ◆ 売上や収益はやや増加傾向で業況も上向きであるが、近隣の同業者との競争が多く、他社との差別化に悩んでいる。その為、宣伝や販路拡大を経営課題としているが、同業者との競争がさらに激化した場合には差別化のため事業の縮小も選択肢の一つとしてとらえている。（不動産取引）
- ◆ 業種柄、借入金は必須で、今般の金利上昇に伴い利益率の悪化を懸念。現状は、商品在庫の回転状況こそ良好であるものの、長期不良在庫が発生してしまった際に金利負担が重くのし掛かる。（不動産取引）

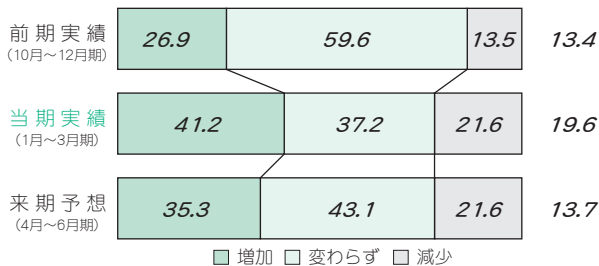
サービス業 業況は好調感が強まる

前期	当期	来期

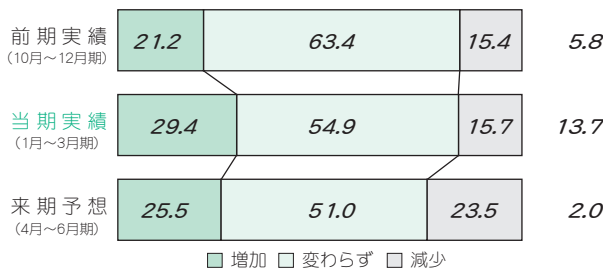
業況



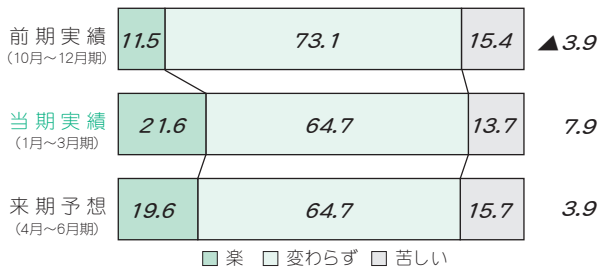
売上額



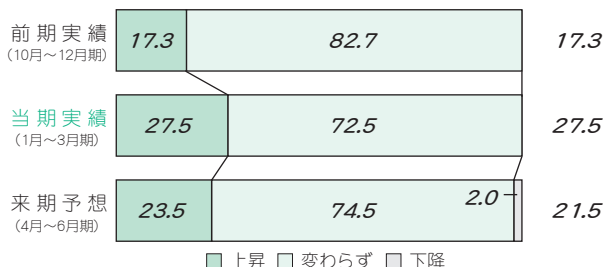
収益



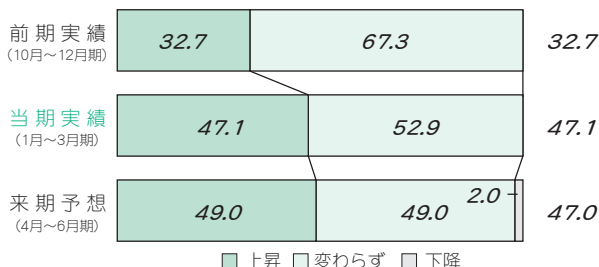
資金繰り



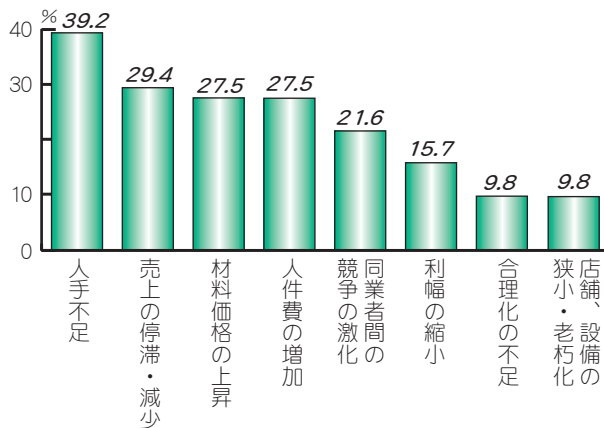
料金価格



材料価格



経営上の問題点

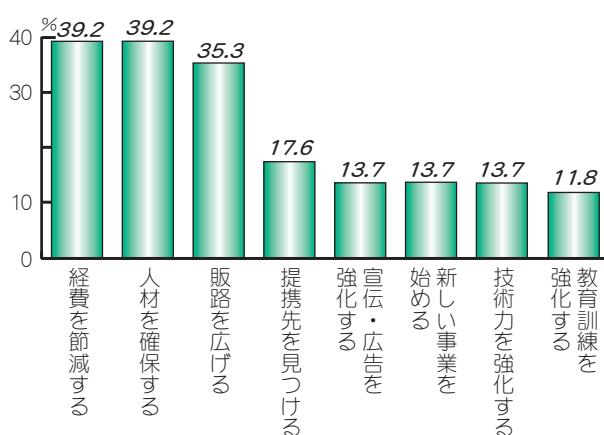


お客様の事例

◆ 売上は増加しているが、今時期は年度末の検収が多いのである意味想定内。人材不足については、以前勤務していた企業の仲間で成り立っていることから、若手が同内容の業務に参入しづらいことが課題である。
(ソフトウェア製造)

◆ 光ケーブルへの工事費用負担が大きく、未だ赤字が続く状況。顧客を増加させることで、売上増加を目指していく。人材面は問題ない。
(情報サービス・提供)

当面の重点経営施策



◆ 僅かであるが、賃金の引上げを実施。技能実習制度を活用しながら人材不足を補っている。
(自動車整備販売)

◆ 人手不足により、売上が減少。受注は大きな変化はないが、人手が足りておらず仕事を断ることもある。現時点で借入れの意思はないが、材料費の高騰や、人手不足が一番の課題。
(清掃)

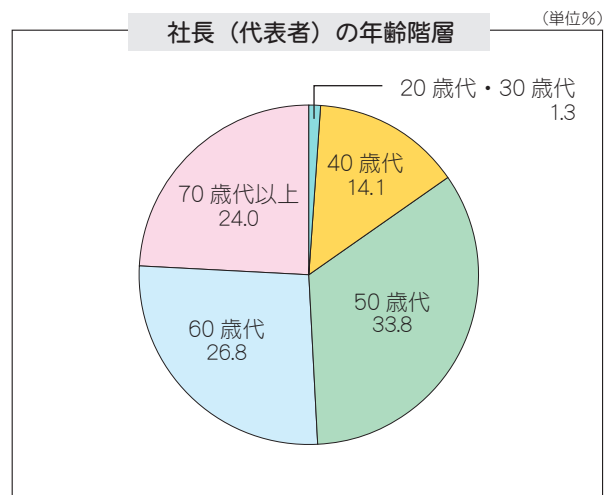
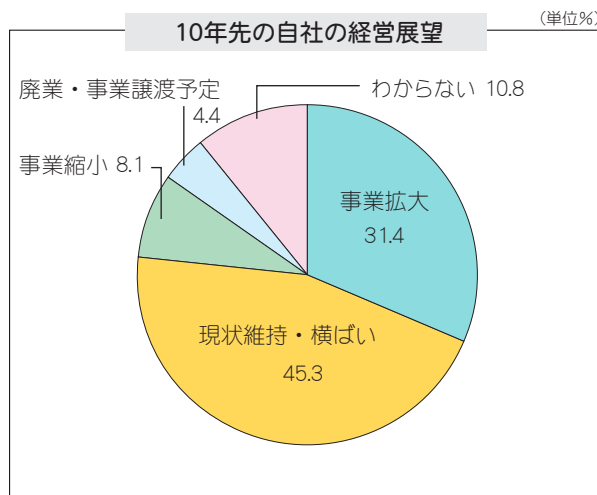
◆ 顧客数増加により業況は堅調に推移。原材料価格等の上昇はあるものの、価格改定を実施し、一定の利益は確保。現設備の老朽化および生産能力向上を目的として設備更新を希望している。
(小動物診療)

中小企業経営者のライフデザイン

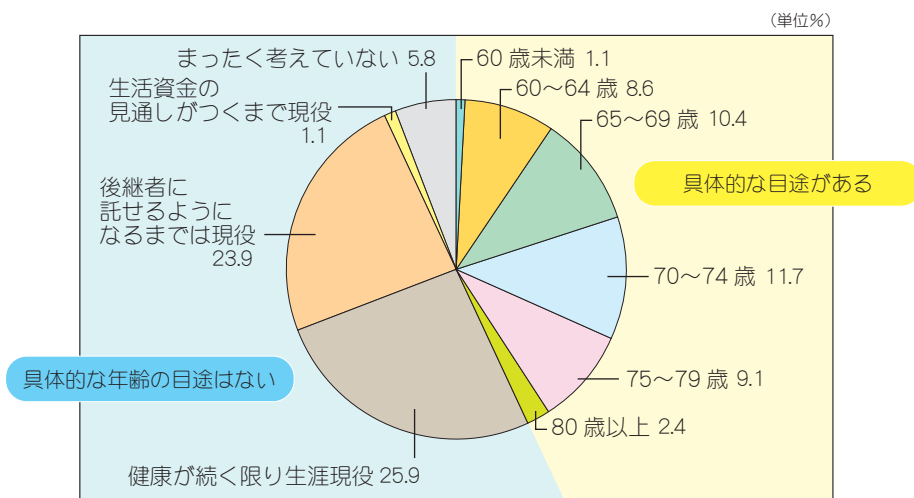
今回の特別調査は、「中小企業経営者のライフデザイン」についてです。（調査期間2026年3月2日～6日）

中小企業の社長（代表者）が思う、10年先の自社の経営についてや、経営者を引退した後の生活資金について、また、特別設問では物価上昇と人手不足を背景に日本企業の賃上げ姿勢が強まっている中での、賃金制度の見直しについてお伺いしました。

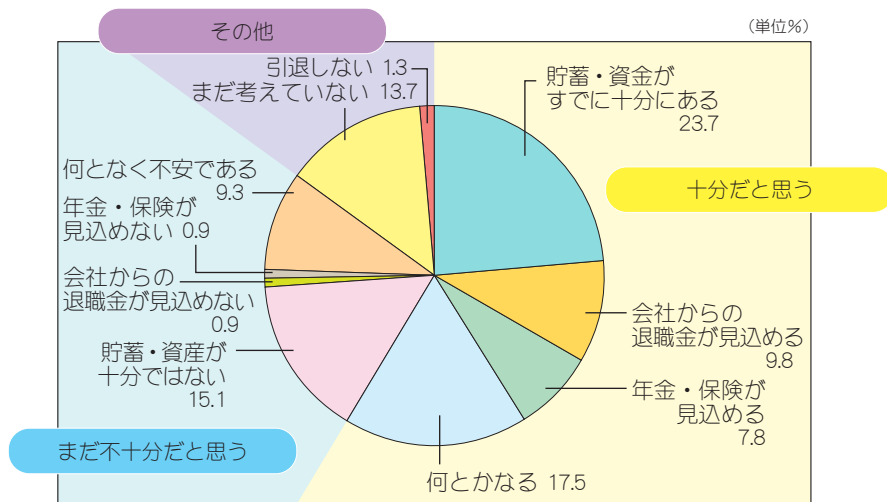
- 1** 社長（代表者）は、今後の10年先の自社の経営について、どのように展望していらっしゃいますか。併せて、現在の社長（代表者）の年齢階層を教えてください。



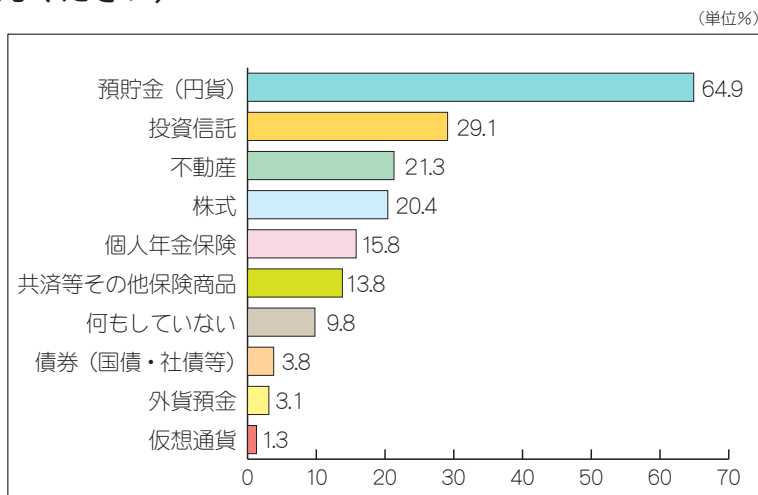
- 2** 社長（代表者）は、経営者としていつ頃まで現役を続けたいとお考えですか。



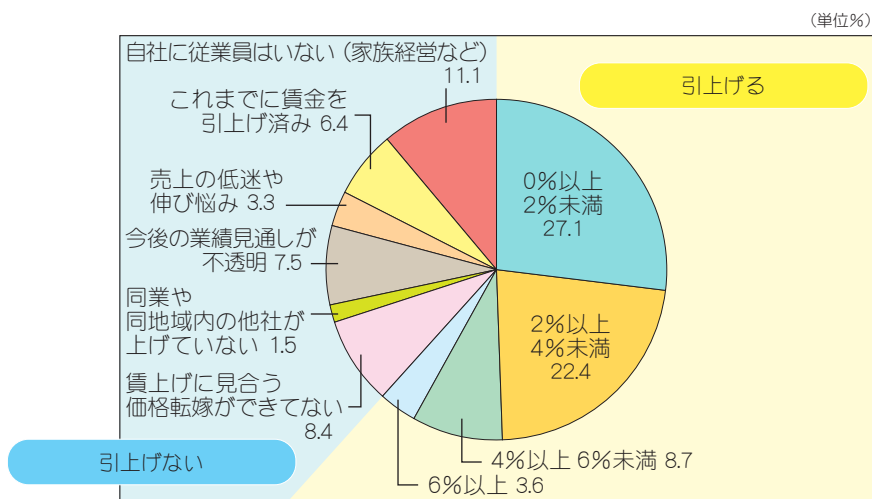
3 社長（経営者）は、経営者を引退した後の生活資金についてどのようにお考えですか。



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。（最大3つお答えください）



5 特別設問 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）の上げを実施（実施予定を含む）しますか。



西武酪農乳業株式会社

食文化を創造して
人間性豊かな社会作りに貢献

私たち西武酪農乳業株式会社は、埼玉県日高市の高麗川に隣接する自然豊かな場所で、埼玉県や北海道、東北地方などの酪農家から受け入れる生乳を原料に、学校給食用牛乳やホテル・レストラン・洋菓子向けの業務用乳製品を製造販売している乳業会社です。

私たちは、製品の安全・安心を常に心がけ、栄養豊富な商品を多くのお客様にお届けして、皆様の健康増進のお役に立つことを目指しています。

〒350-1244 埼玉県日高市野々宮 145
TEL 042-989-1331 FAX 042-985-1258
HP: <http://www.seibu-milk.co.jp/>

(日高支店お取引先)



HP

株式会社ウッディーコイケ

森を守り命を育む会社

弊社の創業は明治44年。110年以上の歴史を持ちながらも常にチャレンジを続ける、植林・育林・伐採・製材・プレカットのプロフェッショナル集団です。

弊社の強みは大きく2つあげられます。1つは、大手ハウスメーカーの期待に長年応えてきたモノづくりにおける品質の高さを実現していること。そしてもう1つは、自社で工場を持ち、植林・育林から伐採、製材、木材加工（プレカット）までトータルに手掛けていることです。

〒369-1871 埼玉県秩父市下影森 181
TEL 0494-22-2821 FAX 0494-24-0855
HP: <http://www.woody-koike.co.jp/>
E-Mail: moku@woody-koike.co.jp

(飯能中央支店お取引先)



HP

ビーラボ株式会社

確かな科学で、健やかな明日へ。
美と健康を創るパートナー。

当社は、美容・健康分野の製品企画から開発、販売までをトータルに支援する専門企業です。医薬部外品やサプリメント、化粧品など、エビデンスに基づいた高品質な製品を数多く展開しております。また、お客様の想いを形にするOEM受託も承っており、コンセプト立案から製品化までワンストップで伴走いたします。新規事業にて化粧品製造販売業許可の取得や化粧品製造業責任技術者育成のご相談も承ります。

〒350-2206 埼玉県鶴ヶ島市藤金 869-61
TEL 049-299-5887 FAX 049-271-8388
HP: <https://www.vitalabo.co.jp/>
E-Mail: info@vitalabo.co.jp

(鶴ヶ島支店お取引先)



100%
ボタニカルオイル
[無香]
[無着色]



HP



株式会社 Style

在宅緩和ケアを推奨し、
自分らしく、あなたらしく生きる

看護師としての経験を活かし、訪問看護ステーションを設置。重ねてヘルパーステーション・居宅介護支援事業所を併設し、「看護のお家」ハピタルハウスStyleを設立しました。時には自宅で、時には看護のお家で、尊厳のある「自分Style」に寄り添っております。ご病状や生活のスタイルに合わせQOL（生活の質）を高め、看護師や介護職員等、地域の医療機関と連携をとりながら“24時間365日”いつでも安心して暮らせるよう対応しております。

〒350-1331 埼玉県狭山市新狭山 2-8-4 寿ビル 302号
TEL 04-2946-8919 FAX 04-2946-8920
HP: <https://style-sayama.com>
<https://hapital-sayama.com> (関連会社)
E-Mail: hasegawa@style-sayama.com

(狭山支店お取引先)



HP



訪問看護ステーション ストレングス

こころに寄り添い、暮らしを支える

精神科訪問看護を主軸に事業を展開し、創業8年目を迎えました。地域に密着した支援を通じ、安定した運営基盤を築いています。今後は認知行動療法を活用した講演活動や、企業向けメンタルトレーニングサービスを展開し、個人から組織まで幅広く心の健康を支援してまいります。

認知行動療法に関するYouTube動画もHPからリンクしてご視聴いただけます。

〒354-0018 埼玉県富士見市西みずほ台 3-11-10
シヤルルみずほ 2階B
TEL 049-265-5641 FAX 049-265-5642
HP: <https://www.strength-ltd.com/>
E-Mail: info@strength-ltd.com

(三芳支店お取引先)



HP



株式会社 榎木上川

最高の授業を裏側から支える
教材の『プロのサポーター』

当社は創業以来、多摩地域を中心に学校教材・教具、事務用品、理化学機器を取り扱う総合商社として、教育機関へ尽力してまいりました。教材販売事業に加え、近年は教科書供給業務にも携わるなど、教育支援活動の幅を広げています。今後も、必要な時に、必要な教材・教具や情報、サービスを提供することで、学校で学ぶ子どもたち、指導される先生方、そして保護者の皆様が暮らす地域社会の教育活動をサポートいたします。

〒203-0042 東京都東久留米市八幡町 3-11-18
TEL 042-475-7300 FAX 042-475-7220
HP: <https://masakiuekawa.com/>

(清瀬支店お取引先)



HP



株式会社 曙会

困窮者支援事業所
断らない！諦めない！曙会！

超高齢化社会、少子化問題が深刻化し、今後さらにあらゆる困窮者が増加して参ります。曙会はそんなあらゆる困窮者の問題解決に向けて「断らない！」「諦めない！」をモットーに行政や医療・福祉・介護、関連企業と連携チームを作り、問題に向けて全力で取り組み解決に結びつけます。あらゆる困窮で暗く思い悩む方々に対し《曙》の陽射しで解決し、明るい環境を提供して参ります。相談員は全員福祉の国家資格を所持しています。

〒359-1141 埼玉県所沢市小手指町 1-10-1
アーガスビルズ 72
TEL 04-2941-5550 FAX 04-2941-5655
HP: <https://akebonokai.co.jp/>
E-Mail: info@akebonokai.co.jp

(狭山ヶ丘支店お取引先)



曙会
TEAM AKEBONO
MEDICAL & WELFARE GENERAL OFFICE
ULTIMATE TROUBLE SHOOTERS

医療 福祉 介護 社会的困窮者 総合相談窓口

お困りごとのお力添えをいたします



HP



株式会社 enn

花と緑を通して、笑顔をお届け

埼玉県入間市にあるドライフラワーのお店です。オーナー自らが手掛ける広大な畑で育てたユーカリを中心に、加工し販売まで行っております。ワークショップやアレンジメント、オーダー制作も承っております。現在は、ウェディングやイベントの装飾まで対応させていただきます。お客様の期待を超える仕事を目指しております。埼玉県内・都内マルシェにも出展中。ぜひ、最新情報はInstagramをチェックしてください。

〒358-0013 埼玉県入間市上藤沢 908
TEL 080-6529-9119
HP: <https://farm-enn.net/>
E-Mail: info@farm-enn.net

(武蔵藤沢支店お取引先)



HP



@FARM_ENN_SHOP



CasaWORKS 株式会社

所沢で一番デザインに本気な
塗り替え専門会社

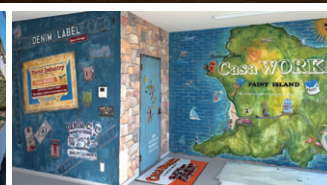
私たちは、外壁塗装でお客様の住まいを護り、豊かな生活をプロデュースしている地元所沢のカーサワークス（CasaWORKS株式会社）です。お客様目線をモットーとして、建物という大切な資産を塗装の技術で護り抜くことを使命としています。経験豊富なプロによる丁寧な仕事と安心感を大切に、外壁塗装をはじめ住まいのメンテナンスを通じて、日常の中にワクワクを提供することを心がけています！ぜひお気軽にご相談下さい！

〒359-1131 埼玉県所沢市久米 379-19
サンアムール所沢 1階店舗区画 1号室
TEL 04-2969-0211 FAX 04-2969-0212
HP: <https://www.casaworks.co.jp>
E-Mail: miyata.casaworks@gmail.com

(所沢東支店お取引先)



HP



株式会社立川紙業

創業 66 年。時代と共に進化を続ける
紙の卸商、アパレルも始めました

東京都立川市に本社を置く当社は、800種類を超える豊富な紙を持つ配送センターやオンデマンド印刷機、製本加工などによる「紙の流通・印刷加工・商品企画」の3本柱で「紙のワンストップサービス」をご提供します。2025年からアパレル事業も始め、オリジナルTシャツなど1枚からお受けいたします。

〒190-0022 東京都立川市錦町 4-5-26
TEL 042-527-6111 FAX 042-528-0080
HP: <https://www.kami.co.jp>
E-Mail: tp@kami.jp

(東大和支店お取引先)



紙のワンストップサービス

紙の流通・紙の印刷加工・紙の商品企画なら何でもおまかせ！
小ロットから大ロットまで、丁寧な配送で果早くお届けします。



HP

立川紙業
TACHIKAWA PAPER



立川紙業、アパレルを始める。

紙の印刷技術を活かしたTシャツをお作りします。
企業や個人ブランドの販促用の制作はもとより、
展示会や学園祭などのイベント用にも最適です。
Tシャツも豊富な種類からお選び頂くと共に
少ロットの受注からお受けしておりますので、
ぜひお気軽にお問い合わせください。

有限会社アプシス

明るく清潔な環境づくりを。
確かな品質で届ける信頼の絆

埼玉県川越市を拠点に、ホテルリネンや医療・福祉施設、事業所へリネンサプライおよびクリーニングサービスを提供しています。「明るく清潔な生活環境づくりのお手伝い」をモットーに、ISO9001取得の自社工場で最新設備による高温殺菌処理を行い、徹底した衛生管理を追求。肌に触れるものだからこそ自然素材と品質にこだわり、お客様、従業員、そして地球環境にも優しい企業として、安心と心地よさをトータルにお届けします。

〒350-1175 埼玉県川越市笠幡 3669 番地
TEL 049-231-1726 FAX 049-233-5214
HP: <https://apsis-linen.co.jp>
E-Mail: a-linen@apsis-linen.co.jp

(笠幡支店お取引先)



創業企業を応援します 美容室 Daisy

創業経緯

河田様はひとりひとりのお客様に向き合い、ゆったりくつろげる空間を提供するため、令和7年4月に美容室Daisyをオープンしました。美容師経験豊富な河田様に一度髪のお悩みを相談してみたいかがでしょうか？

事業内容

美容室Daisyでは、特別なシャンプーメニュー「頭浸浴(とつしんよく)」をご用意しています。炭酸泉を頭皮にかけ流し、シャンプーでは落としきれない汚れもすっきりリセットできます。温かいお湯に包まれ、頭皮も心もリラックスすることができます。忙しい毎日に、新感覚のヘッドリラクゼーションをお試しください。カラーやパーマを長持ちさせたい方、髪のパサつきにお悩みの方にもおすすめです。より美しく、手触りの良い髪へ導きます。

お客様の声

「頭浸浴とスチームトリートメントはとても気持ちよく、綺麗な髪に毛にさせていただきました。」「頭浸浴は短時間でお昼寝ができるほど気持ちがいいです。オーナーさんも気さくで楽しく通っています。」と嬉しいお声をいただいています。ただ髪を整えるだけでなく、日々の疲れを癒しにご利用ください。

〒350-2227 埼玉県鶴ヶ島市新町 2-1-2
TEL 049-299-6220
営業時間 9:00~18:00
定休日 火曜日
駐車場 有り

(鶴ヶ島西支店お取引先)



左: 菅原主任(鶴ヶ島西支店)
右: 河田様



HAIR SALON DAISY 427



HP

創業企業を応援します 合同会社すまいる 33

創業経緯

長澤様はお子様のアトピーの経験から、“食べておいしい体にやさしい、元氣ごはん”を提供するため、令和7年8月に自然派食堂の「すまいる33(サンサン)」をオープンしました。当店で使用している食材は主にオーガニックで、着色料・保存料・香料不使用となっています。大切なご家族とのお食事にピッタリです。

事業内容

人気メニューは、完全手作りのロコモコプレートです。グルテンフリーなので、小麦アレルギーの方でも安心してお食事をお楽しみいただけます。店舗は1階窓口でのテイクアウトと、2階イートインスペースをご利用いただけます。2階はお子様と一緒におくつろぎいただけるよう、自由にご利用いただけるおもちゃやモニターをご用意しています。お客様のスマートフォンとモニターをお繋ぎいただくことで、好きな動画をお楽しみいただけます。

お客様の声

お客様からは、「安心して食べられるし、子どものことを考えてくれているのがわかる。」「“未来チケット”で地域の子どもを支えられるのもうれしい。」とお声をいただいております。「未来チケット」とは、お客様にチケットを購入いただき、地域の子どもたちへ無料でベビーカステラをプレゼントする取り組みです。小さなやさしさが、子どもたちの笑顔につながりますように。

〒358-0003 埼玉県入間市豊岡 4丁目 6-14
TEL 070-8371-3377(ご予約のお問合せはお電話から)
営業時間 火・水・木 12:00~14:30 / 17:00~22:00
金 12:00~14:30 / 17:00~24:00
土 14:00~24:00
日 14:00~20:00

定休日 月曜日
駐車場 1台あり(提携コインパーキングあり)
※貸し切りは5名から可能です (入間支店お取引先)



左：長澤様 中央：小野木係員 右：宮様
(入間支店)

創業企業を応援します おだしのカレーとスパイス酒場「ハレノヒ」

創業経緯

自分の店を持ちたいというご自身の夢を叶えるべく、飲食店にて10年以上の勤務、カレー粉メーカーでの営業を経験し、令和8年1月におだしのカレーとスパイス酒場「ハレノヒ」をオープンしました。出汁とスパイスの香りで晴れやかな気持ちになれるお食事を提供しています。

事業内容

煮干し出汁を使用したチキンカレー、カツオ出汁を使用したポークキーマカレーは、それぞれ出汁とスパイスが香り、辛さ控えめの優しい味付けとなっています。カレーに使用しているスパイスは、粒度が細かいものを使用しているため、軽い口当たりと豊かな香りが特徴です。さらに、カレーには日替わりで野菜の付け合わせを添えており、彩りよく、野菜の食感もお楽しみいただけます。

お客様の声

お客様からは「あっさりしていて、食べやすかった」「今日はどんな付け合わせなのか、楽しみに来ている」というお声をいただいております。当店のカレーは油の使用量も抑えておりますので、罪悪感なくお召し上がりいただけます。今後は夜の酒場メニューも随時増やしていく予定ですので、是非一度ご来店ください。

〒359-1141 埼玉県所沢市小手指町 1-21-12 コーポ中吉 102
※小手指駅徒歩5分

TEL 04-2001-3906
営業時間 11:30~14:00 / 17:00~21:00
※詳しくはInstagramをご確認下さい
定休日 日・月曜日
ご予約方法 LINE もしくはお電話から
支払方法 現金・クレジット・二次元コード決済対応
駐車場 お近くのコインパーキングをご利用ください

(小手指支店お取引先)



左：橘川様 右：山川係員(小手指支店)

地域活性化関連トピックス

奥むさし駅伝競走大会応援のため、飯能市街地にフラッグを掲示

令和8年1月25日（日）に開催された「第24回奥むさし駅伝競走大会」を応援するため、当金庫のロゴカラーにちなんだフラッグを今年も飯能銀座商店街・飯能中央通りへ200枚掲示し、地区対抗の部の入賞チームには賞品の寄贈をさせていただきました。本大会には当金庫の陸上部も一般の部に参加し、108チーム中99位となりました。

今後も、市民のスポーツ意識の向上と健康づくりに寄与する取り組みを積極的に行い、地元の皆様と共に盛り上げていきます。



「第19回輝け！飯能プランニングコンテスト」を開催しました

令和8年1月31日（土）、駿河台大学と当金庫の連携事業である「第19回輝け！飯能プランニングコンテスト」の最終審査会を開催しました。当日は飯能市新井市長、飯能商工会議所吉田会頭ら8名を審査員にお招きし、学生部門・一般部門それぞれの発表者が飯能を活性化させるプランを提案しました。19回目となる当事業で初めて、一般部門に対して最優秀賞が2作品出るなどレベルの高いコンテストとなりました。

当金庫は今後も、地域活性化に繋がる事業に取り組む方々を協力・支援し続けてまいります。

【一般部門最優秀作品】

- ・革新的な柵を活用した研究の見学を観光資源に（山内 崇暉・小谷野 庄司）
- ・目指せ！飯能観光大使10,000人計画（安倍 崇臣）

【学生部門最優秀作品】

- ・はんのうつながる学生ラボ（長田 煌世）



南大塚支店リニューアルオープン

令和8年2月9日（月）南大塚支店がリニューアルオープンいたしました。新店舗は、地域住民や事業者の皆様にもご利用いただける最大70名収容可能な会議室を設置しました。また、当金庫初のスタートアップカフェも併設しており、あらゆる世代の交流の場として広くご活用いただけます。飯能信用金庫南大塚支店は、これからもより一層のサービス向上に努め、地域のお客様の幅広いニーズに迅速にお答えしてまいります。

なお、リニューアルオープンからグランドオープンにかけて、旧店舗建物の解体工事や駐車場工事等が発生することにより、グランドオープンは令和8年夏頃を予定しております。



「令和7年度飯能市生涯学習フェスティバル」にて金融講座の講師として登壇しました

令和8年2月21日（土）、飯能市市民会館にて「令和7年度飯能市生涯学習フェスティバル」が開催されました。このイベントでは、“様々な体験・学びを通して人と人との繋がりをつくる”をテーマに開催され、講座ブースでは、2つの講座のうちの1つを当金庫が担当しました。小学5年生～中学3年生までの学生を対象に、お金の流れや貯め方のコツ、資産形成などについてお話しし、親子で金融知識を学ぶ貴重な時間となりました。

引き続き、お金の大切さを学ぶ機会を継続的に提供してまいります。



しんきんVISA・JCBカードのご案内



ビジネスカードゴールドVisa



ビジネスカードVisa



JCBゴールド法人カード



JCB一般法人カード

しんきんビジネスカードで **嬉しいメリット!**

しんきんビジネスカードを使うだけで業務を効率化!

経費の削減

月1回決済口座に入金するだけなので
振込手数料を削減!

\入金 は月1回のみ! /



ネットでの仕入れに便利

しんきんビジネスカードで
お支払いすると、
あと払いや代引きの手間がなくなる!

\ネット で決済が完結 /



キャッシュフローが改善

しんきんビジネスカードを活用する
ことで、**最大56日間の猶予**が生まれ、
キャッシュフローが安定!



事務処理の効率化

ご利用代金明細書に支払い先・
利用日・金額が記載され、
経理処理がラクに!



あらゆるビジネスシーンで
活躍する便利なサービスが
充実!



● サービスの一例 ●

ETCカード

年会費無料でお持ちいただけます。
有料道路利用代金を経費として
まとめて精算することができます。



共に歩み、夢を育む

しんきんカード

お問い合わせ先
入会案内デスク

03-6758-7775

受付時間 / 9:00~17:00 (土・日・祝日・年末年始休)



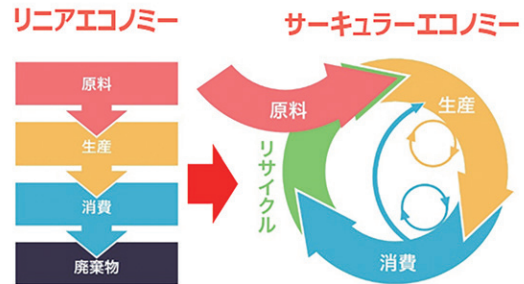


第2回埼玉県サーキュラーエコノミー スタートアップビジネスプランコンテスト 「CSUP」

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、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。
その取組の一環として、全国のスタートアップ企業を対象にサーキュラーエコノミーに特化したビジネスプランコンテストを実施しています。

サーキュラーエコノミーとは？

従来の「大量に作って、使って、捨てる」という線型経済、いわゆるリニアエコノミーと異なり、「廃棄物を出さないことを前提に、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を指します。



埼玉県のサーキュラーエコノミーの取組について

サーキュラーエコノミーの推進に向け、埼玉県では相談窓口や会員組織の設置、補助制度などあらゆる支援を行っております。取組の最新情報は以下URLまたは二次元コードからご覧ください。

<https://www.pref.saitama.lg.jp/kurashi/gomi/circular/index.html>

- 連絡先 埼玉県 産業労働部 新産業育成課 サーキュラーエコノミー担当
TEL : 048-830-3735 E-mail : a3760-10@pref.saitama.lg.jp



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」について

- テーマ：埼玉県内で展開するサーキュラーエコノミーのビジネスプラン
- 対象者：(1) スタートアップ企業
(2) 起業を希望する者（学生を含む）
(3) 既存の法人による第二創業
(4) 既存の法人における社内ベンチャー
(5) (1)～(4)に準ずる者
- 賞 金：最優秀賞100万円、優秀賞（2者）50万円、特別賞30万円
▶ 受賞者には県内での事業展開を支援



第2回CSUP受賞者のご紹介

最優秀賞 HUB & STOCK株式会社

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。



代表取締役社長
豊田 訓平



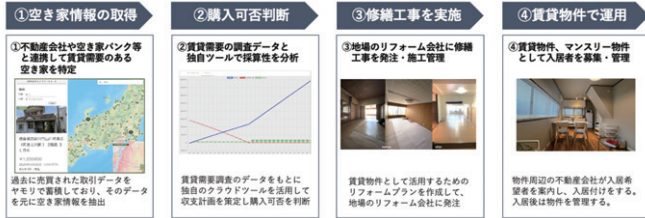
住所 東京都板橋区高島平1-5-6

HP <https://hub-st.jp/>

👑 **優秀賞**

株式会社ヤモリ

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。



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 HP https://www.yamori.co.jp/

👑 **優秀賞**

Smoke-i-freet

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。

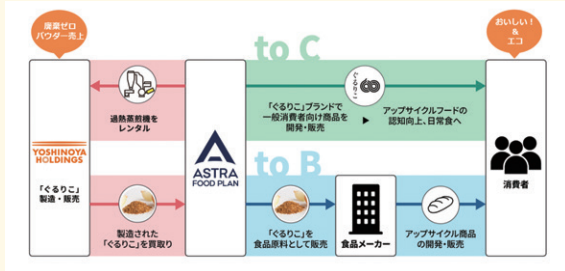


住所 埼玉県さいたま市北区土呂町house@yamori.co.jp
E-mail kentaro_tsuji@outlook.jp HP https://smoke-i-freet.com/

👑 **特別賞**

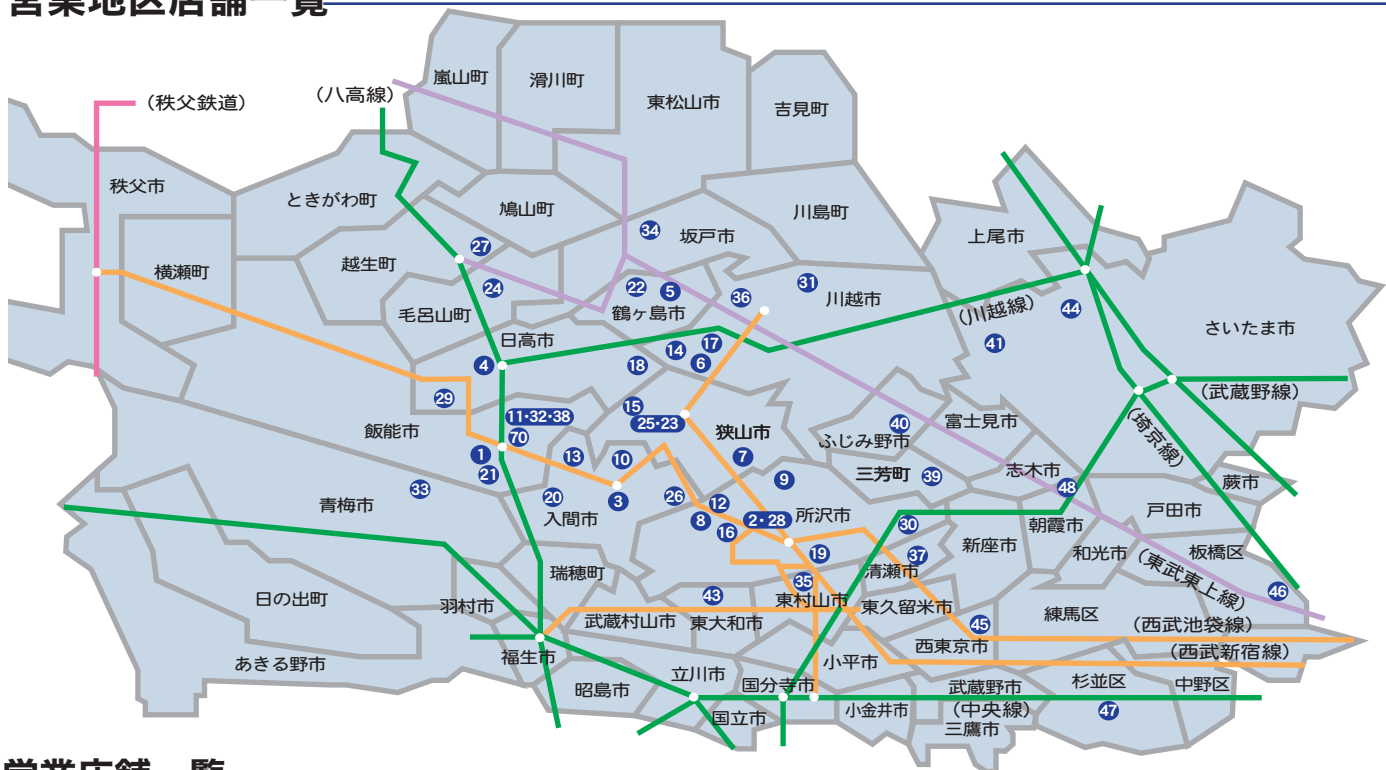
ASTRA FOOD PLAN株式会社

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い取って「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。



住所 埼玉県富士見市鶴瀬東1-10-26
E-mail info@astra-fp.com HP https://www.astra-fp.com/

営業地区店舗一覧



営業店舗一覧

飯能市

- 70 本店営業部
飯能市栄町2-4-9
TEL 042-972-8123 (代)
- 1 飯能中央支店
飯能市八幡町1-3
TEL 042-972-6111 (代)
- 11 東飯能支店
- 32 加治支店
- 38 東飯能支店東部出張所
飯能市栄町16-4
TEL 042-974-1521 (代)
- 21 飯能南支店
飯能市南町10-7
TEL 042-973-0900 (代)

所沢市

- 2 所沢支店
- 28 所沢けやき台支店
所沢市日吉町16-1-4
TEL 04-2922-1231 (代)
- 8 狭山ヶ丘支店
所沢市狭山ヶ丘1-16-3
TEL 04-2948-8141 (代)
- 9 新所沢支店
所沢市中新井3-7-11
TEL 04-2942-1225 (代)

川越市

- 6 南大塚支店
川越市南台2-2-3
TEL 049-243-3666 (代)
- 14 笠幡支店
川越市大字笠幡156-348
TEL 049-233-4711 (代)
- 17 川越支店
川越市野田町2-2-10
TEL 049-243-8111 (代)
- 31 川越石原町支店
川越市石原町1-11-13
TEL 049-223-3677 (代)
- 36 霞ヶ関支店
川越市大字上戸280-4
TEL 049-233-6688 (代)

入間市

- 3 入間支店
入間市豊岡5-2-3
TEL 04-2962-3161 (代)
- 10 黒須支店
入間市高前町5-3-4
TEL 04-2964-2131 (代)
- 13 仏子支店
入間市大字仏子931-1
TEL 04-2932-1141 (代)
- 20 入間西支店
入間市大字小谷田1276-1
TEL 04-2964-2282 (代)
- 29 武蔵藤沢支店
入間市大字下藤沢464-1
TEL 04-2962-9981 (代)

狭山市

- 7 入管支店
狭山市大字南入管550-13
TEL 04-2957-5771 (代)
- 15 狭山西支店
狭山市広瀬東4-13-24
TEL 04-2953-5511 (代)
- 25 狭山支店
- 23 新狭山支店
狭山市入間川3-1-4
さくら坂ビル
TEL 04-2968-7710 (代)

日高市

- 4 日高支店
日高市高麗川2-12-9
TEL 042-989-1151 (代)
- 18 高萩支店
日高市大字高萩606-9
TEL 042-985-4383 (代)
- 29 飯能中央支店西武団地出張所
日高市橋手1-16-3
TEL 042-982-2988 (代)

鶴ヶ島市

- 5 鶴ヶ島支店
鶴ヶ島市大字鶴ヶ丘20-2
TEL 049-285-2555 (代)
- 22 鶴ヶ島西支店
鶴ヶ島市御折町3-4-1
TEL 049-286-1322 (代)

坂戸市

- 34 北坂戸支店
坂戸市東部町13-4
TEL 049-289-8440 (代)

ふじみ野市

- 40 ふじみ野支店
ふじみ野市甲1-16-13
TEL 049-269-4911 (代)

さいたま市

- 41 さいたま支店
さいたま市西区指扇2546-2
TEL 048-623-8881 (代)
- 44 さいたま中央支店
さいたま市中央区下落合4-14-21
TEL 048-764-8000 (代)

入間郡

- 24 毛呂山支店
入間郡毛呂山町若井西2-20-4
TEL 049-294-4455 (代)
- 27 越生支店
入間郡越生町越生東2-7-6
TEL 049-292-6611 (代)
- 39 三芳支店
入間郡三芳町大字久保968-6
TEL 049-259-8411 (代)

青梅市

- 33 青梅東支店
青梅市今寺4-5-32
TEL 0428-32-7383 (代)

東村山市

- 35 東村山支店
東村山市野口町3-4-13
TEL 042-397-6060 (代)

清瀬市

- 37 清瀬支店
清瀬市上清戸1-9-32
TEL 042-495-2010 (代)

東大和市

- 43 東大和支店
東大和市板ヶ丘4-302-3
TEL 042-565-3755 (代)

西東京市

- 45 西東京支店
西東京市北町5-11-40
TEL 042-425-8811 (代)

板橋区

- 46 板橋法人営業部
板橋区板橋1-42-13
大佳板橋ビル4階
TEL 03-6909-6080 (代)

杉並区

- 47 杉並法人営業部
杉並区板根4-29-10
中田第二ビル3階
TEL 03-6335-7697 (代)

朝霞市

- 48 朝霞支店
朝霞市西原1-2-36
TEL 048-424-2131 (代)

便利な
スマホ通帳
機能!
来店不要
で便利!



しんしんバンキングアプリ

いつでも・どこでもスマホで残高や入出金明細の照会が可能なアプリです。
アプリで開設した口座は、便利なスマホ通帳機能をぜひご利用ください。
※アプリで開設した口座以外でも、はんしんのキャッシュカードをお持ちのお客さまはご利用可能です。

ダウンロードはコチラ

iOSの方はこちら



Androidの方はこちら



アプリダウンロードの際には正規アプリストア (App Store、Google Play) からアプリのダウンロードをお願いいたします。
iOS と App Store ロゴは、Apple Inc. の商標です。Google Play および Google Play ロゴはGoogle LLC の商標です。



はんしんHP



はんしんLINE



HANNO.SHINKIN