

はんしん 景況レポート

第116号
令和8年7月

- 1 視点
埼玉働き方改革推進支援センター
センター長 小池 賢氏
- 3 FOCUS
日発株式会社 代表取締役 大田 明寛氏
- 5 中小企業景気動向調査
『令和8年4～6月期実績・令和8年7～9月期予想』
- 13 特別調査 『中小企業における価格転嫁について』
- 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
- 23 はんしんからのお知らせ



ひと、まち、きずな大切に。
飯能信用金庫

飯能信用金庫オリジナルキャラクター
つながりす



視点

地域金融機関とともに進める 働き方改革



埼玉働き方改革推進支援センター
センター長

こいけ まさる
小池 賢氏

プロフィール

大学卒業後 第二地方銀行勤務
(中小企業先への融資開拓 担当)
外資系生命保険会社勤務
(法人・自営業者の顧客担当)
都内債権管理回収会社勤務 8年
(法人への債権回収及び地方裁判所・
簡易裁判所へ訴訟申立)
平成30年11月
社会保険労務士試験合格
令和5年6月
埼玉県内にて社会保険労務士開業
令和7年4月
埼玉働き方改革推進支援センター
副センター長
令和8年4月
埼玉働き方改革推進支援センター
センター長

埼玉県西部地域を中心に事業を展開する中小企業にとって、人手不足の深刻化や従業員の確保・定着は、日々の経営に直結する最重要課題となっています。少子高齢化の進行に伴い、求人を出しても応募が集まらない、採用してもすぐに離職してしまうといった声が、地域の中小企業から絶えず聞こえてきます。一方で、労働関係法令の改正は年々頻繁となり、残業規制の強化や育児・介護休業制度の改正、社会保険の適用拡大など、経営者が把握すべき法律知識はますます複雑化しています。こうした状況の中で、専門的な知識と経験を持って企業の「ヒト」に関する問題を総合的に支える国家資格者が「社会保険労務士」です。

社会保険労務士は、社会保険労務士法に基づく国家資格者であり、「労働及び社会保険に関する法令の円滑な実施と、申請書類等の適正な作成並びに事業の健全な発達と労働者等の福祉の向上に資すること」を使命としています。その業務は大きく三つに分かれます。第一は、労働・社会保険諸法令に基づく書類の作成や官公署への手続代行（「1号業務」）です。雇用保険・健康保険・厚生年金保険の加入手続や給付申請、労働基準監督署・ハローワークへの各種届出などが代表例で、これらの書類作成・提出は社会保険労務士の独占業務として法律で定められています。第二は、就業規則や賃金規程、時間外・休日労働協定届（いわゆる36協定）など、労務管理上不可欠な帳簿書類の作成（「2号業務」）です。就業規則は常時10人以上の従業員を使用する事業場では法律上の

作成・届出義務があり、その内容の適正さが職場秩序の維持や労使トラブルの予防に直結します。第三は、労務管理や社会保険に関する相談・指導（「3号業務」）であり、経営者や人事担当者からの日々の疑問や問題解決に応じるコンサルティング業務です。近年は、ハラスメント対策・メンタルヘルス対応・職場環境改善・人事評価制度の構築といった分野でも活躍の場が大きく広がっています。「ヒト・モノ・カネ」の経営資源のうち「ヒト」に特化した総合的な経営パートナーとして、現在、全国には約4万7千人（埼玉県内には約3千人）の社会保険労務士が登録し、皆様の身近なところで地域企業を支えています。

埼玉働き方改革推進支援センターは、こうした社会保険労務士等の専門家が結集し、地域企業の働き方改革を総合的に支援するために厚生労働省が設置したワンストップの無料相談窓口です。労働時間管理の見直しや就業規則の整備、同一労働同一賃金への対応、各種助成金の活用などについて、個々の企業の状況に応じた具体的な助言を行っています。出張相談や訪問コンサルティングにも対応しており、日々の業務に忙しい経営者の方にも気軽にご利用いただける体制を整えています。

所沢・飯能・狭山・入間・日高といった地域には、製造業・建設業・サービス業など多様な業種が集積しており、それぞれ固有の人材課題を抱えています。技能人材の確保や従業員の高齢化への対応、繁閑差に応じた柔軟な労働時間管理、パートタイム・有期労働者との均衡待遇といった問題は、業種や規模を問わず共通の悩みです。また、2024年4月から建設業・運輸業においても時間外労働の上限規制が適用される等、法改正への対応を迫られている企業も少なくありません。当センターでは、訪問コンサ

ルティングを通じて企業一社一社の実態を丁寧に把握し、現場で無理なく実行できる改善策を段階的に提案・支援しています。

こうした取組をより実効的なものとするためには、地域金融機関との連携が不可欠です。金融機関の皆様からのご紹介により、これまで支援が届きにくかった小規模事業者にもアプローチすることが可能となります。また、経営改善や事業承継支援と働き方改革を一体的に捉えることで、従業員の定着・育成と経営基盤の強化を同時に実現する、より実効性の高い支援へと発展させることができます。信用金庫ならではの経営者との深い信頼関係を活かした橋渡しをいただくことで、当センターの支援も格段に深まります。企業の持続的な成長と地域の雇用安定に向けて、ぜひ積極的なご連携をお願い申し上げます。

地域に根差した企業が長く発展し続けるためには、「人」への投資が欠かせません。働き方改革は、職場環境を整え、従業員が意欲を持って長く活躍できる基盤を構築する重要な取組であり、そこに社会保険労務士の専門知識が最大限に力を発揮します。飯能信用金庫の皆様と当センターが力を合わせ、地域企業一社一社に寄り添った支援を積み重ねていくことが、地域経済全体の活力向上につながるものと確信しています。今後とも現場に寄り添う実践的な支援に全力で取り組んでまいります。どうぞお気軽にご相談ください。



生産管理システム『WorkGear』と半導体の力で、 ものづくり企業の未来を切り拓くー技術革新の最前線へー

クラウド、AI、IoT といった多様な技術が急速に広がるなか、中小企業の発展・繁栄に貢献し続ける日発株式会社の大田社長にお話を伺いました。

代表取締役 大田 明寛

資本金 5,000万円

設立 2012年1月19日

グループ企業 モリックス株式会社、HIHATU SOFT株式会社、
日発教育センター株式会社

従業員数 グループ全体186名（2026年4月）

所在地 東京都杉並区荻窪5-26-13 Daiwa荻窪ビル

電話番号 03-5941-9855

ホームページ <https://www.hihatu.com/>



ITの力で企業を支え、 社会の持続的発展に貢献する

まず、御社の歩みをお聞かせください

日発株式会社は、代表取締役・大田明寛のもと、2012年1月19日に創業いたしました。創業以来、SES事業を中核に、システム開発、受託開発、パッケージソフトの開発・販売、さらには半導体の研究・設計・検証まで、幅広い分野で事業を展開しております。お客様の多様なニーズに応えるべく、柔軟かつ高品質なサービス提供を追求し、着実に実績と信頼を積み重ねてまいりました。当社の社是は、「**信頼を礎に、人を育み、技術で価値を創る**」。この理念のもと、誠実な姿勢と品質への徹底したこだわりを大切に、現場主義に基づく実践的な課題解決に取り組んでおります。また、人材を最も重要な財産と位置づけ、社員一人ひとりが成長できる組織づ

くりを推進しています。変化の激しいIT業界において、私たちは常に挑戦を続けています。さらなる事業拡大と経営基盤の強化を図り、将来的には上場企業を目指しながら、技術力に優れた企業として新たな価値を創出し、お客様と社会の発展に貢献してまいります。

御社の強みはどのようなところでしょうか

当社は防衛省、経済産業省、国土交通省をはじめとする官公庁案件において確かな実績を有しております。厳格な品質基準や高度なセキュリティ要件が求められるプロジェクトにおいても、安定した遂行力と技術力により高い評価を獲得してまいりました。また、多くの中小企業向けに事務管理・販売管理システムの受託開発を行い、業務効率化や経営基盤強化にも貢献しております。さらに、情報セキュリティマネジメントシステム「ISO/IEC 27001」および品質マネジメントシステム「ISO 9001:2025」の認証を取得しており、品質とセキュリティの両面で高い水準の管理体制を整備しています。当社は、日立システムズ様、富士通様を主要取引先とし、数十社に及ぶ企業との取引実績を有しております。SES事業を中心に長年にわたり信頼関係を築き、現在では自社社員に加え、パートナー企業を含めた月間200名超の体制でプロジェクトに対応しています。大規模案件から専門性の高いプロジェクトまで、柔軟かつ迅速に対応できる体制を強みとし、多様な業界で高品質なサービスを提供しております。今後もさらなる技術力向上と組織強化を図り、お客様に対する付加価値の創出に取り組んでまいります。

製造業を熟知した「伴走型サポート」

子会社、モリックス株式会社とはどのような会社ですか

製造プロセスを熟知した営業・開発チームによる伴走型サポートを強みとした、お客様の業務改善に貢献している会社です。導入時の不安解消から稼働開始まで丁寧にサポートし、

さらには運用開始後の継続的なフォローまで、専任担当者がお客様に寄り添いながら支援を行っています。また、IT導入支援事業者として、補助金申請から導入後の運用フォローまで幅広く対応しております。



WorkGearとはどのような商品ですか

「WorkGear」は、モリックス株式会社が展開する自社開発の生産管理システムです。責任者・武田四郎のもと長年にわたり製造業の現場で培ってきたノウハウと現場視点を生かして開発しており、100社以上の中小製造業をはじめ、多種多様な業種へ導入されています。現場の課題解決に直結するシステムとして、高い評価をいただいております。

～ 一気通貫のデータ管理で業務効率を最大化 ～

多くの製造現場では、受注・販売・在庫など複数のシステムが混在し、同じデータを何度も入力する非効率が課題となっています。「WorkGear」は、見積・受注・発注から製造・出荷、さらに仕入・売上・請求まで、すべての業務プロセスを一元管理。各工程がリアルタイムで連携することで、入力作業を一度で完結させ、人的ミスの削減と業務効率の大幅な向上を実現します。

～ DX推進を支える “経営の武器” ～

「WorkGear」は、単なる業務システムではありません。蓄積されたデータを経営判断へ活用できる、“攻めの経営”を支援するDXソリューションです。見積書や発注書のPDF発行・メール送信によるペーパーレス化、承認フローの可視化による仕入・発注状況のリアルタイム管理など、企業のデジタル化を強力に支援します。さらに、過去の仕入・売上実績をもとに適正在庫を算出・提案する機能や、売上分析をグラフ化する機能も搭載。市場動向を的確に把握し、販売機会を逃さない“経営の武器”としてデータを活用することが可能です。



今後の展望について

当社では十数名の専門技術者による体制で半導体チップの研究・設計・検証を一貫して推進し、AI、IoT、自動運転などの先端分野で求められる高性能化・省電力化に対応するため、最先端技術の研究開発に積極的に取り組んでいます。論理設計、回路設計、検証までを一貫して対応することで品質・納期・コストの最適化を実現し、高い信頼性を備えた開発体制を構築しております。また、日本、香港、台湾、中国の企業との取引実績を有し、グローバルな開発ネットワークを形成。今後はさらなる海外市場への展開も視野に入れています。これからも、高度な技術力と挑戦を続ける姿勢をもって、お客様のビジネス成長と社会全体の発展に貢献してまいります。

主な開発チップ製品一覧：

シリーズID	機能の種類	実装図	主な仕様と特徴	応用分野
HHT5090	デュアルセル・リチウム電池対応 両側昇圧式充電管理チップ		●5V入力の両側昇圧充電方式 ●動作電圧：3.6V～6.0V、シャットレップ：20V ●最大1.6Aの充電電流（充電電流はプログラム可能） ●昇圧充電効率：90% ●ESOP-8Lパッケージ	●Bluetoothースピーカー ●電子辞書 ●電気工具 ●おもちゃ ●トランシーバー ●太陽光発電 ●携帯機器など
HHT5207	非同相電流モード（CCモード）対応 DC-DC昇圧コンバータ		●起動電圧：2.5V、動作電圧：2.8V～24V ●精密フィードバック電圧：1.2V ●ソフトスタート機能搭載 ●電圧保護、過熱保護、調整可能な過電流保護（OCP） ●ESOP-8Lパッケージ	●Bluetoothースピーカー ●モバイルバッテリー ●LCDバックライト ●LED照明用電源ソール ●ポータブル機器など
HHT6102	デュアルセル・リチウム電池対応 両側昇圧式充電管理チップ		●5V入力の両側昇圧充電方式 ●動作電圧：3.6V～6.2V、シャットレップ：30V ●最大2Aの充電電流（充電電流はプログラム設定が可能） ●昇圧充電効率：95% ●ESOP-10Lパッケージ	●Bluetoothースピーカー ●電子辞書 ●電気工具 ●おもちゃ ●トランシーバー ●太陽光発電 ●携帯機器など
HHT6103	3セル・リチウム電池対応 両側昇圧式充電管理チップ		●5V入力の両側昇圧充電方式 ●動作電圧：3.6V～6.2V、シャットレップ：30V ●最大2Aの充電電流（充電電流はプログラム設定が可能） ●昇圧充電効率：95% ●ESOP-10Lパッケージ	●Bluetoothースピーカー ●電子辞書 ●電気工具 ●おもちゃ ●トランシーバー ●太陽光発電 ●携帯機器など
HHT7801	モニータ入力対応の高効率ステレオクラスDオーディオパワーアンプ			

※上記以外にも多数のチップ製品があります。

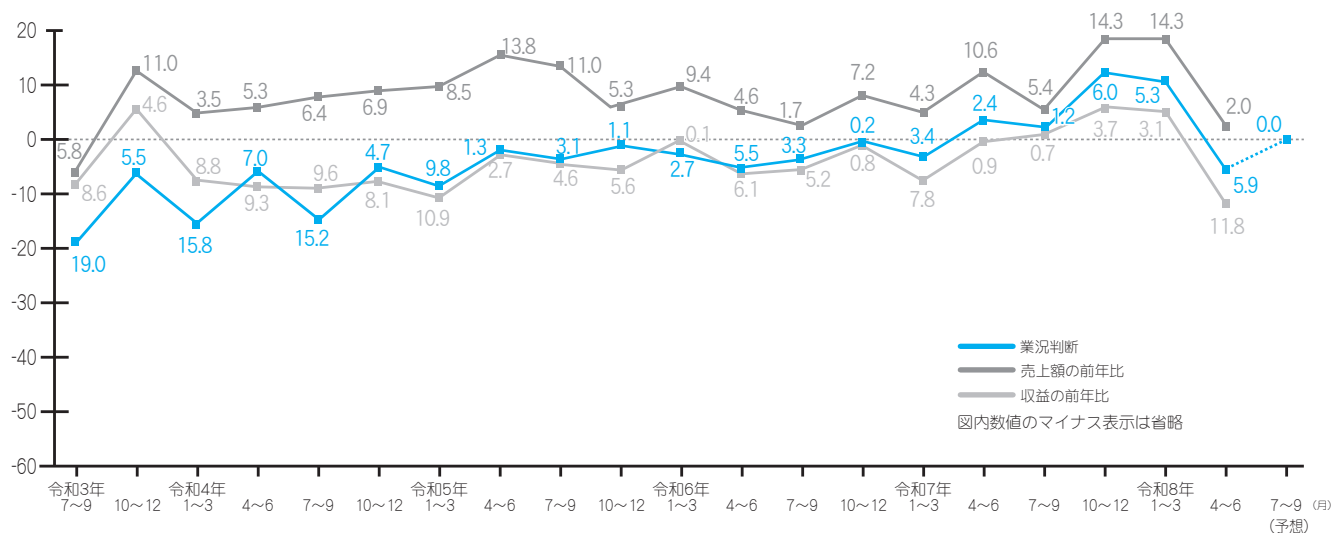
(インタビューアー：杉並法人営業部 大松)

景 気 の 概 況

●経済・物価の現状と見通し

わが国の景気は、中東情勢の影響もあって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、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、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、製造業において米国の関税政策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いる。業況感も、中東情勢の影響を受けつつ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、住宅投資は減少傾向にある。公共投資は横ばい圏内の動きを続けている。この間、労働需給は、引き締まった状態が続いている。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もあって2%を上回って推移してきたが、足もとでは、政府によるエネルギー負担緩和策の効果などから、1%台後半となっている。予想物価上昇率は、緩やかに上昇している。

●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6月1日(月)～5日(金)
- 調査対象 当金庫お取引先企業数 457社
回答企業数 453社 (回収率 99.1%)
- 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	19	20	55	24	34	17	169
5～9人	28	6	18	26	13	9	100
10～19人	15	8	5	23	5	9	65
20～49人	21	7	10	17	5	6	66
50～99人	14	0	2	6	1	2	25
100人以上	6	1	6	1	4	8	26
合計	103	42	96	97	62	51	451

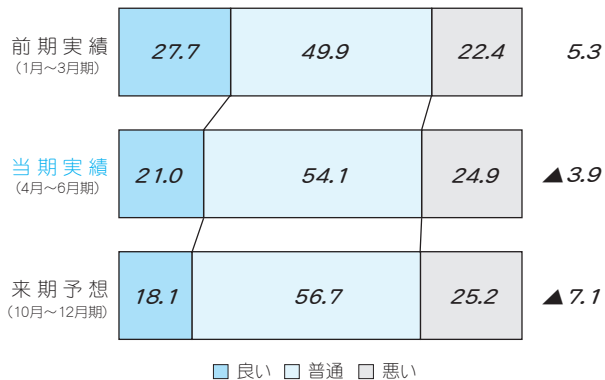
全業種総合 業況は悪化に転じる

前 期	当 期	来 期
		

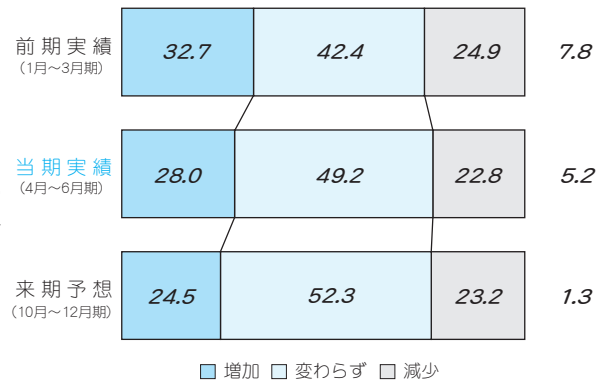
当金庫営業エリア内の「中小企業景気動向調査」による全業種の業況判断ＤＩは、前期5.3から当期△3.9と下降傾向。（前回調査時における当期予想は0.0）来期も△7.1と徐々に後退する予想となっています。

天気図でみますと、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、卸売業が前期からの「薄曇り」が「曇り」へ後退し、建設業・不動産業・サービス業でも、前期からの「晴れ」が「薄曇り」へ後退。その他の業種は「薄曇り」が続いています。来期は、小売業が「曇り」へ後退し、その他の業種は「曇り」と「薄曇り」が続く予想となっています。

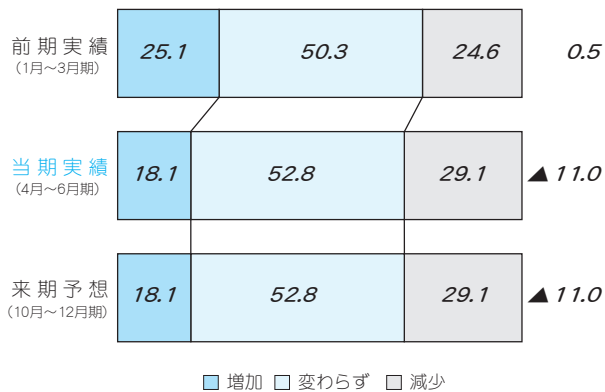
業況



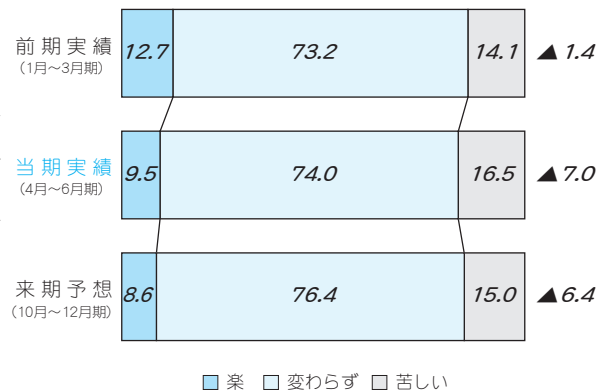
売上額



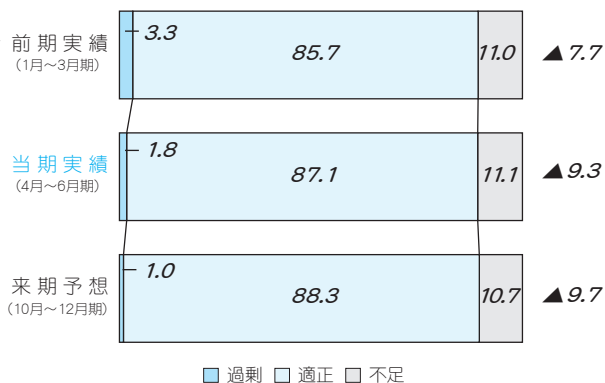
収益



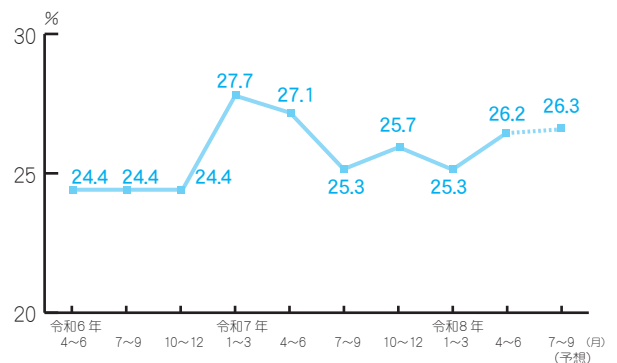
資金繰り



設備の過不足感



●設備投資の実施割合

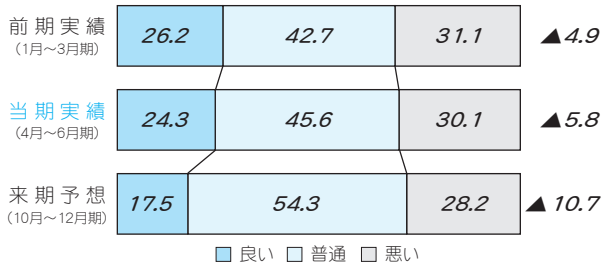


製造業

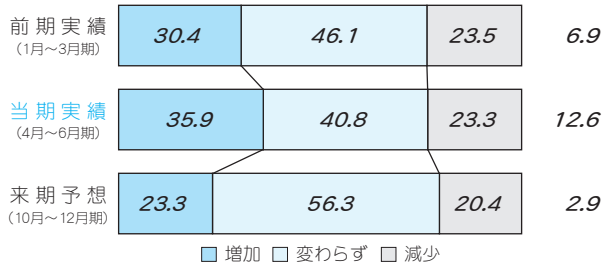
業況は悪化幅がやや拡大

前 期	当 期	来 期

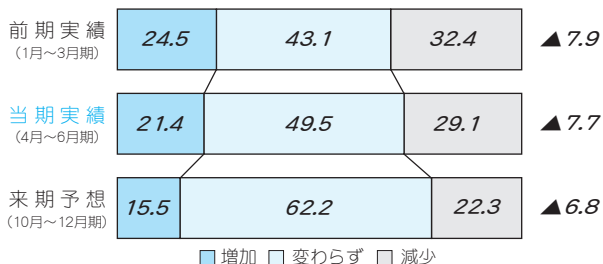
業況



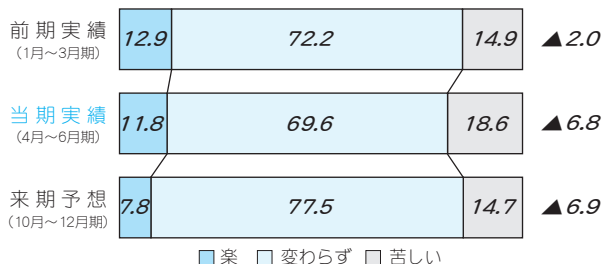
売上額



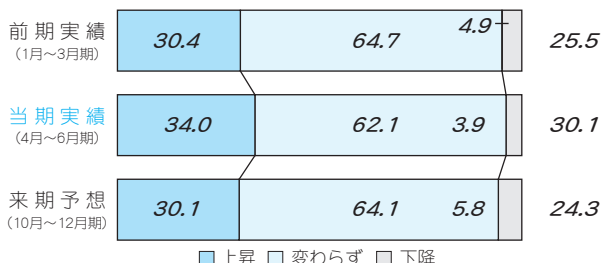
収益



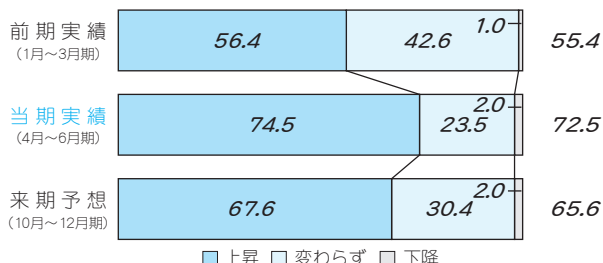
資金繰り



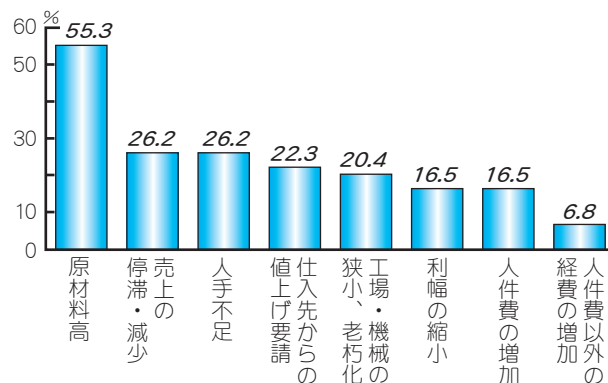
販売価格



原材料価格



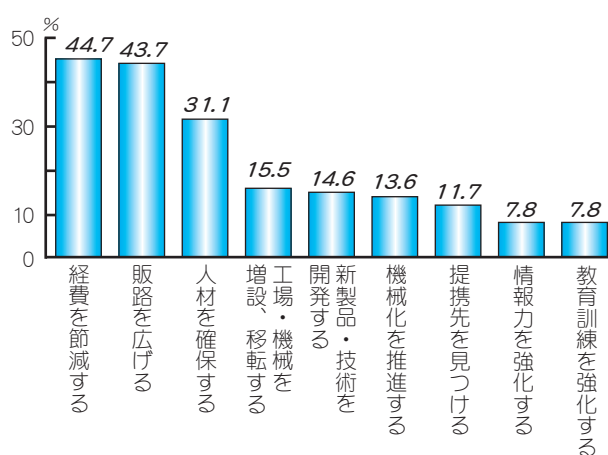
経営上の問題点



お客様の事例

- ◆ ステンレス製防犯避難ハッチの需要が全国的に高まり、受注増加。増収増益傾向。今後も継続的な受注を見込んでいる。資金需要等があれば、積極的に取り組んでいく方針。
(避難ハッチ製造)
- ◆ 価格転嫁はある程度できているが、原材料が高騰しており今後も価格交渉が必要。グループ会社による受注が安定しているが、新規の顧客獲得が課題。
(通信機器部品製造)
- ◆ 若手不足や高齢化により品質管理など技能継承が難しい。原材料・エネルギー価格高騰による価格転嫁が難しく、利益圧迫が課題。
(自動車部品製造)
- ◆ 中国からの受注回復の他、韓国からの受注は堅調。生産が追い付いていない状況。設備の新設により、生産効率を上昇させていく方針。原材料高における価格転嫁はできているが、更なる交渉を進めていく必要がある。
(医薬品等原材料製造)
- ◆ 代表者が普段行っている営業活動が実を結び、4～6月の売上は好調。7～9月も継続する見込み。イラン情勢の影響により、原材料不足が直近の課題であり、特に油が不足している。
(印刷)

当面の重点経営施策

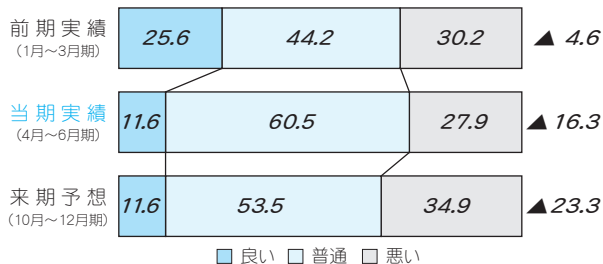


卸売業

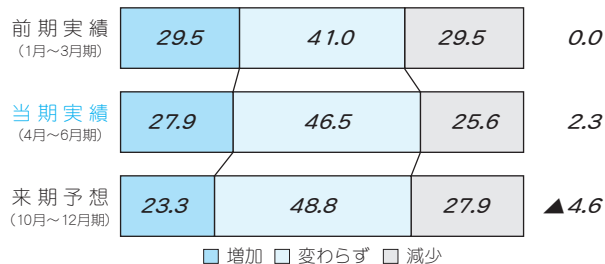
業況は悪化幅が拡大

前 期	当 期	来 期

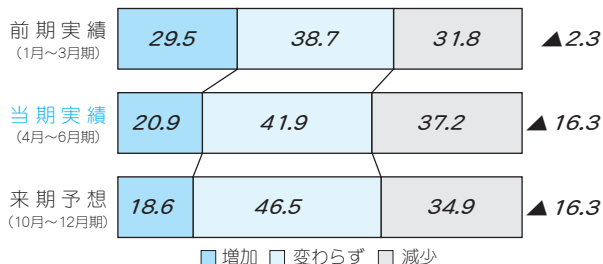
業況



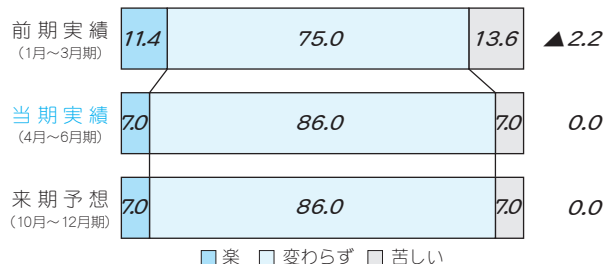
売上額



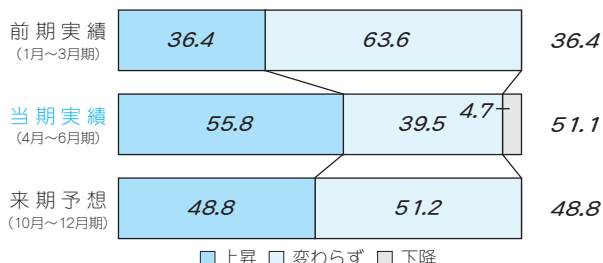
収益



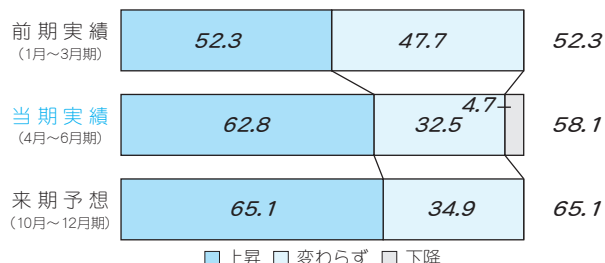
資金繰り



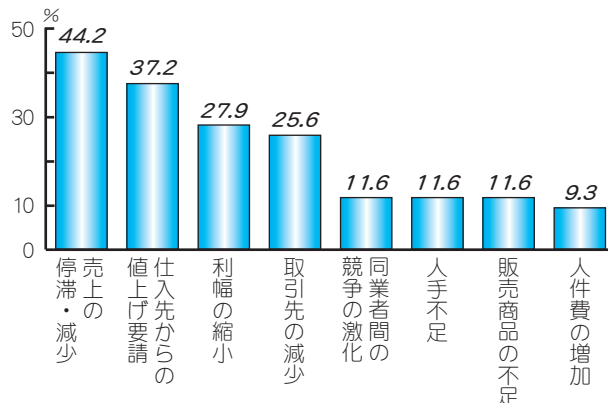
販売価格



仕入価格



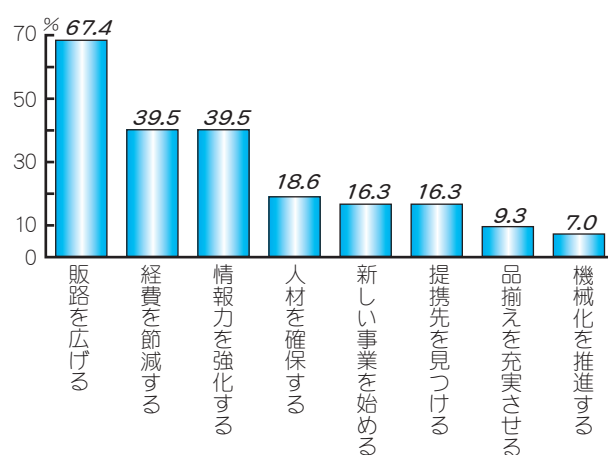
経営上の問題点



お客様の事例

- ◆ 前年同月比で減収減益。急須離れやペットボトル茶への需要が高まり、売上は停滞している。今後は販路拡大、コスト削減を行い増収増益に努めていく。（茶葉卸売）
- ◆ 中東リスクの影響は限定的であり、在庫は確保できている。価格転嫁も順調に取り組んでいる。（塗料・塗装設備販売）
- ◆ 中東情勢の影響は受けているものの、資金調達までの必要性は感じておらず、資金繰りには問題ない。（建設資材卸売）

当面の重点経営施策



- ◆ 昨年に比べ売上は増加傾向のため、収益についても増加している。国産材の価格はほぼ同水準で推移している。（木材卸売）
- ◆ 業況は変わらず良好。価格転嫁は段階的に実施できている。中東情勢の影響は間接的に受けているが、資金繰りは問題ない。（アルミサッシ卸売）

小売業

業況は悪化に転じる

前 期	当 期	来 期
		

業 況

前期実績 (1月～3月期)	27.8	51.6	20.6	7.2
当期実績 (4月～6月期)	21.6	48.5	29.9	▲8.3
来期予想 (10月～12月期)	21.6	47.5	30.9	▲9.3

■ 良い □ 普通 □ 悪い

売上額

前期実績 (1月～3月期)	29.6	39.8	30.6	▲1.0
当期実績 (4月～6月期)	28.9	46.4	24.7	4.2
来期予想 (10月～12月期)	23.7	43.3	33.0	▲9.3

■ 増加 □ 変わらず □ 減少

収 益

前期実績 (1月～3月期)	20.4	50.0	29.6	▲9.2
当期実績 (4月～6月期)	17.5	55.7	26.8	▲9.3
来期予想 (10月～12月期)	17.5	46.4	36.1	▲18.6

■ 増加 □ 変わらず □ 減少

資金繰り

前期実績 (1月～3月期)	12.2	71.5	16.3	▲4.1
当期実績 (4月～6月期)	7.2	72.2	20.6	▲13.4
来期予想 (10月～12月期)	7.2	74.2	18.6	▲11.4

■ 楽 □ 変わらず □ 苦しい

販売価格

前期実績 (1月～3月期)	38.8	55.1	6.1	32.7
当期実績 (4月～6月期)	43.3	49.5	7.2	36.1
来期予想 (10月～12月期)	40.2	51.6	8.2	32.0

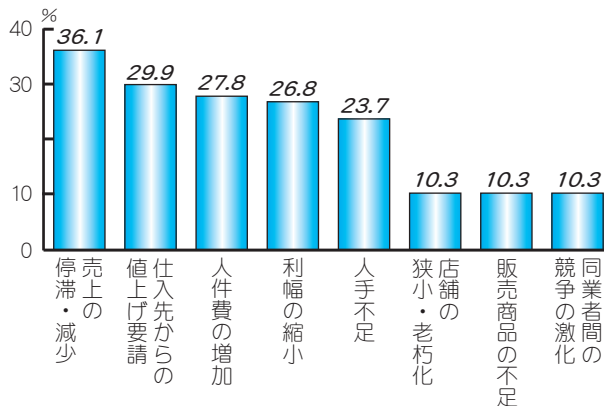
■ 上昇 □ 変わらず □ 下降

仕入価格

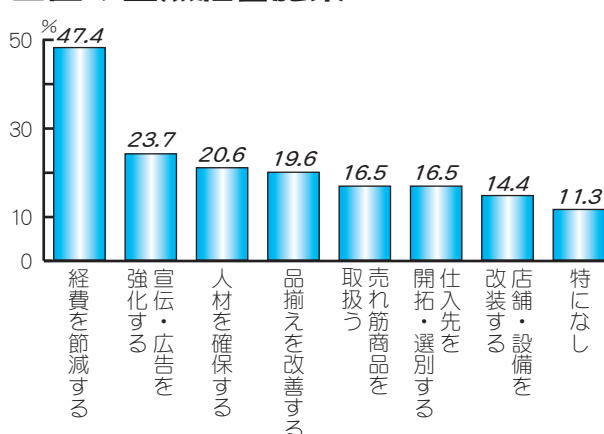
前期実績 (1月～3月期)	56.1	38.8	5.1	51.0
当期実績 (4月～6月期)	62.9	31.9	5.2	57.7
来期予想 (10月～12月期)	58.8	35.0	6.2	52.6

■ 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

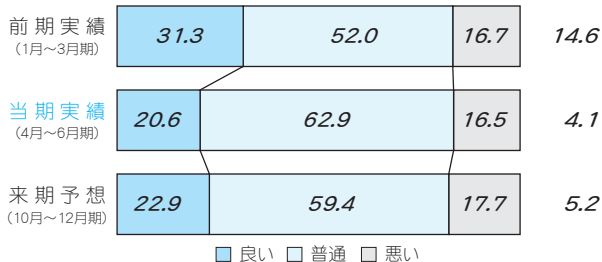
- ◆ エアコンの2027年問題もあり、在庫についてはやや不足、販売価格はやや上昇。価格転嫁については50%以上転嫁しているが、売上と収益がやや減少。値上げによる顧客離れや価格変更のタイミングが難しい。値上げの事前説明と周知、経費節減を進めていく方針。(家電販売・修理)
- ◆ 昨今の物価高の影響がかなりある。若干のメニュー単価値上げを行うも近隣との差が大きくなる。価格転嫁するには現段階での更なるメニュー単価引き上げが必要。(飲食)
- ◆ 段々と価格も下落してきているため、仕入れ価格も減少してきている。今後は補助金等を活用し店内状況をより良くしていく方針。(米・灯油)
- ◆ 新生活に向け家電の需要が高まり売上増加。7～9月は若干売上が下がる見込みであるが、大きな影響はなし。今後は販路拡大とともに、人員確保に努める方針。(家庭電化製品)
- ◆ 薬価は法律で決まっているため値上げができず、中東情勢の影響から容器やビニールパック等の備品の値上げや在庫不足があり、昨年比売上利益減少見込み。設備投入に関しては、マイナンバー保険証の普及から各店舗ごとに専用機器やPCの増設を検討。(医薬局)

建設業

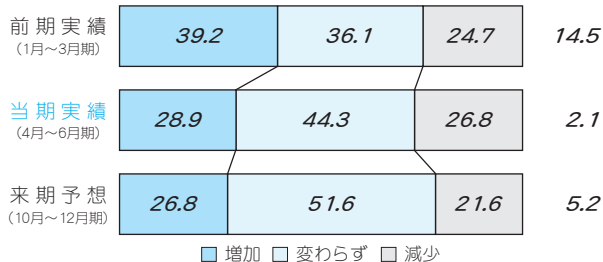
業況は好調感が大幅に後退

前 期	当 期	来 期

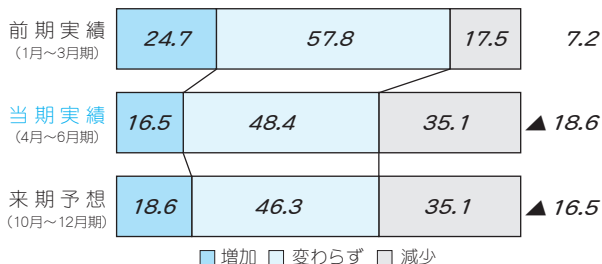
業況



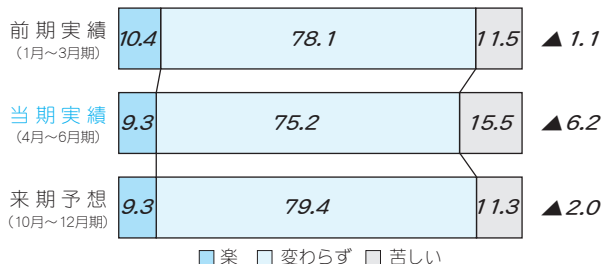
売上額



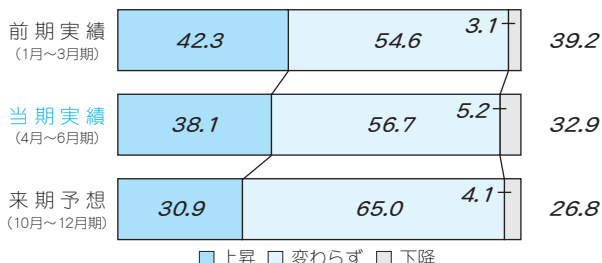
収益



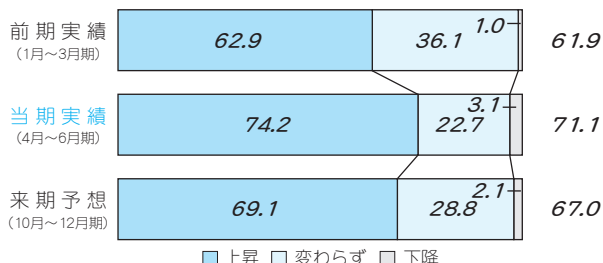
資金繰り



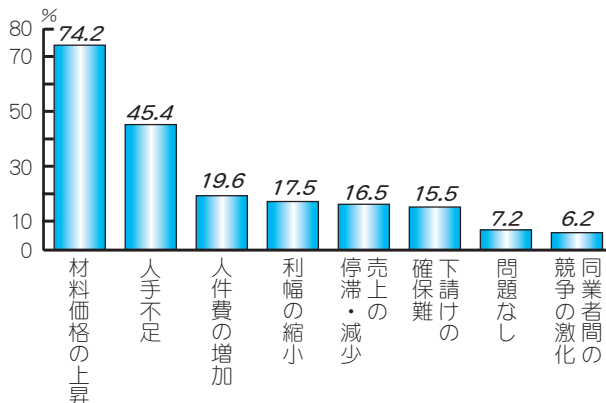
請負価格



材料価格



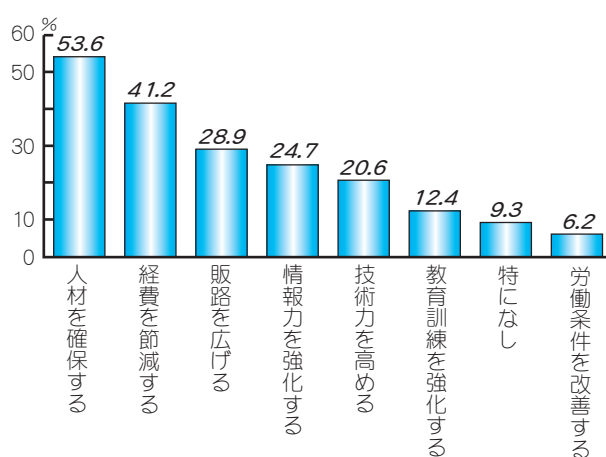
経営上の問題点



お客様の事例

- ◆当社は工場・倉庫を得意とする建設業者である。受注状況に大きな変化はないものの、建材の仕入れ価格高騰や納期の遅れによる影響はでている様子。営業担当者が価格交渉しており、転嫁はできている。（建設）
- ◆現在イラン情勢の問題から、建設用の材料資材が一部ストップしている。また、建付けについても値上げ幅が大きく、工事途中で取りやめるケースもある。一時的ではあると思われるが、売買（請負等）が早急に決まらないため、厳しい状態になりつつある。（木造住宅建築）
- ◆業況は堅調に推移している。ただし、利益率の良い仕事がいつまで続くか不安は感じている。また、5年程前に比べ従業員の単価（売上と実働日数）が3～5千円上昇。従業員を増やし、受注を増やしていくことが課題。（鉄筋工事）
- ◆主要取引先の地元ガス会社との取引は引き続き安定的であり、ガス管工事の老朽化メンテナンスは定期的に計画通り進む。売上は10%程度の増加で利益の確保には問題ない。今後の課題は若手職人・技術者を中心に人材確保・外注先の高齢化に早期対応の意向。（水道・ガス管工事）
- ◆ナフサ不足の影響もある、住宅価格は今後も上昇していく事が予想される。価格上昇により、顧客層が変化していく事が当社業況にどの程度影響されるのか、今後も注視していく。（リフォーム工事）

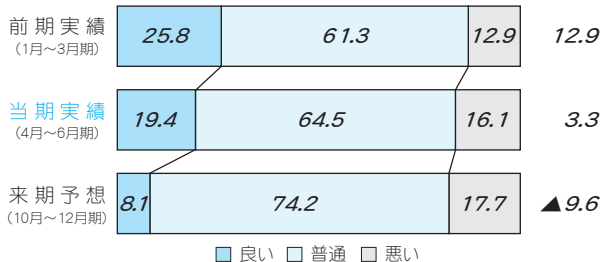
当面の重点経営施策



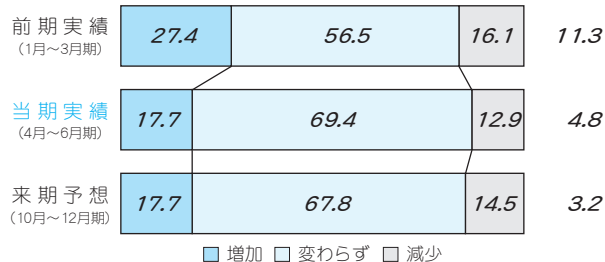
不動産業 業況は好調感が大幅に後退

前 期	当 期	来 期

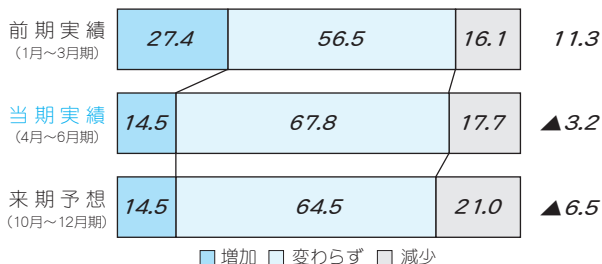
業 況



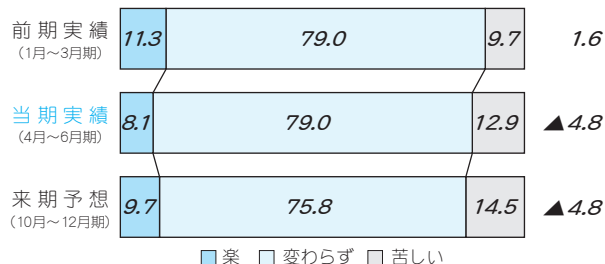
売上額



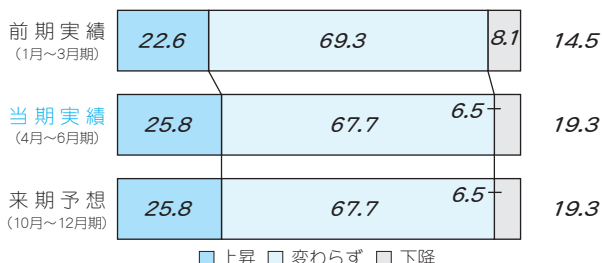
収 益



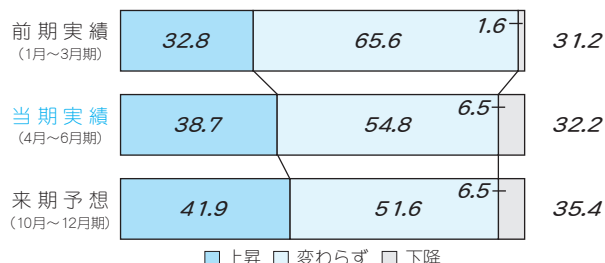
資金繰り



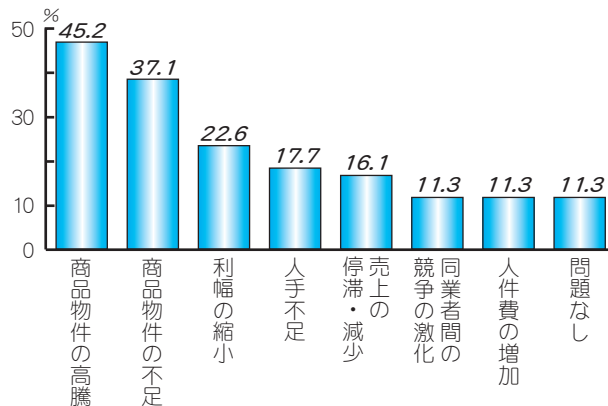
販売価格



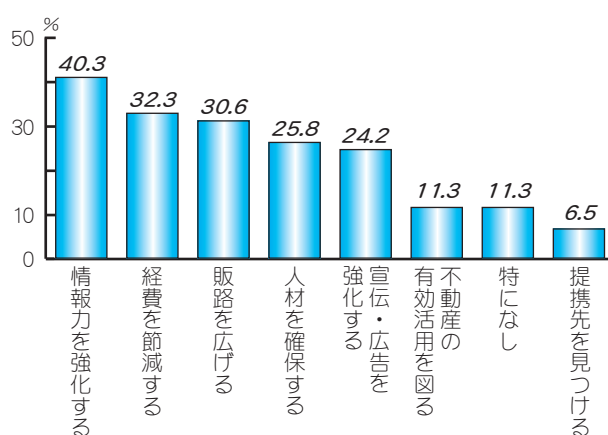
仕入価格



経営上の問題点



当面の重点経営施策



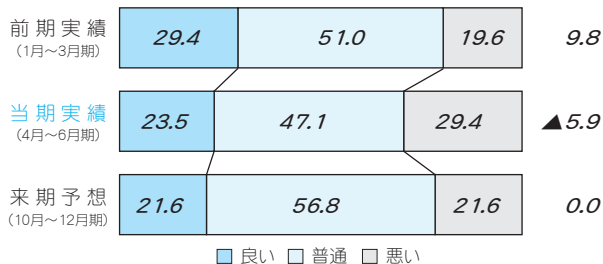
お客様の事例

- ◆ 売上は比較的良好であるが、仕入れ価格が大きく上昇しているため、収益も出ない状況。また、商品物件数自体も不足しているため、安価かつ好物件を見つけることが求められている。
(建売土地売買)
- ◆ 年末頃は在庫が少なくなっていたが、現在は例年並みの水準に落ち着いている。仕入価格は上昇しているが、価格転嫁できている。従業員への賃上げも計画的に実施中。
(不動産仲介)
- ◆ 前回調査時から継続して在庫不足が課題。不動産価格は若干落ち着きつつある印象ではあるが、高止まりが続き仕入れが難しい状況であるとのこと。
(不動産賃貸)
- ◆ 商売の売却が不調。また、中東情勢悪化等により、建材や水回り品の発注停止。業況はやや悪いと言える。
(建設・不動産)
- ◆ 直近においては、収益物件を多数取得したため、長期的な目線では安定した収益源を確保できたが、短期でみると売上低下につながった。今後は相続等により、低価格にて空き家を買取り取り販売していくことで、売上増加を図っていく方針。
(買取・再販)

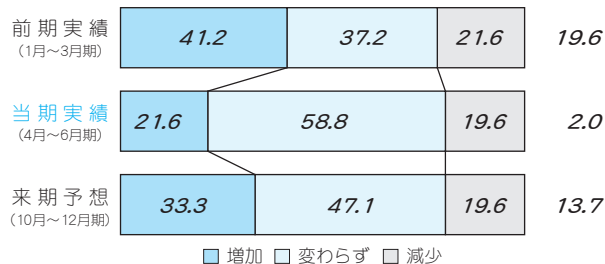
サービス業 業況は悪化に転じる

前 期	当 期	来 期

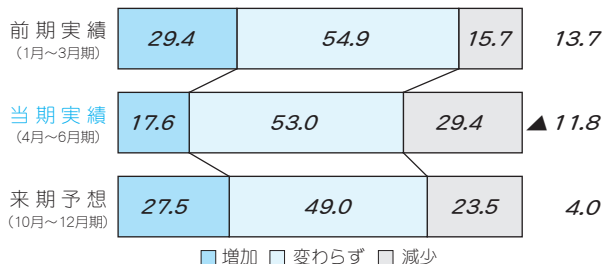
業 況



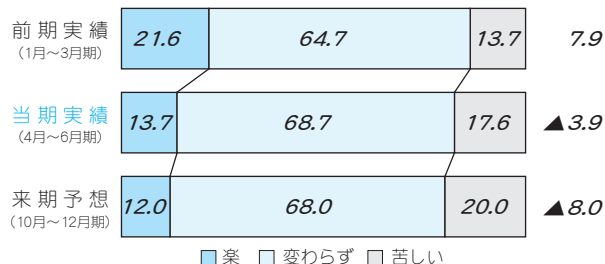
売 上 額



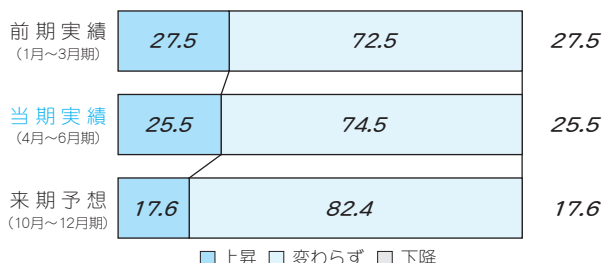
収 益



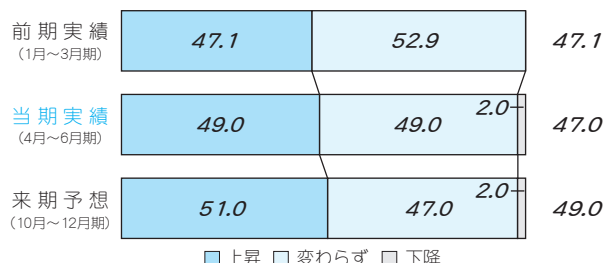
資金繰り



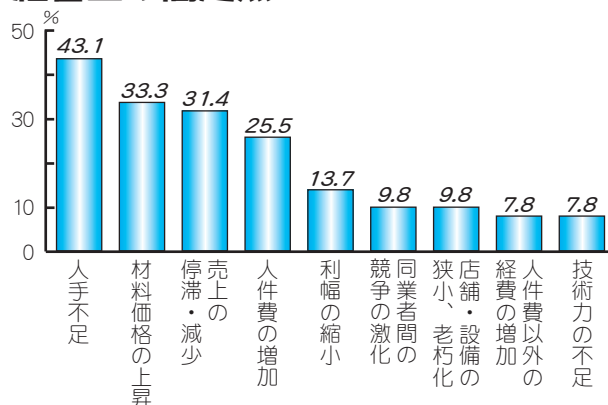
料 金 価 格



材 料 価 格



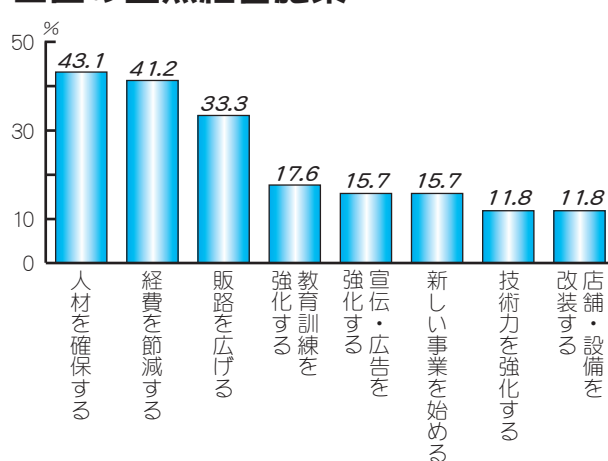
経営上の問題点



お客様の事例

- ◆急性期・回復期・療養期それぞれの施設を保有することで患者の受入れがスムーズに行えている。今期賃上げ1.5%を行っており、人材確保の意図がある。
(医療・介護)
- ◆販管費の削減は大きな課題であり現状大きな打開策はないものの、取り組みは継続していく。
(病院)
- ◆近年は法人取引は減少傾向にあり、個人からの書類作成依頼がメインになっている。現地調査費用が上昇傾向にあり、利益率が低迷している。
(行政書士)
- ◆公的機関からの受注が大半を占めており業況は安定傾向にある為、資金繰りは安定。人員の定着率に懸念があるが、求人媒体を積極的に使用する方針。
(測量登記)
- ◆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)

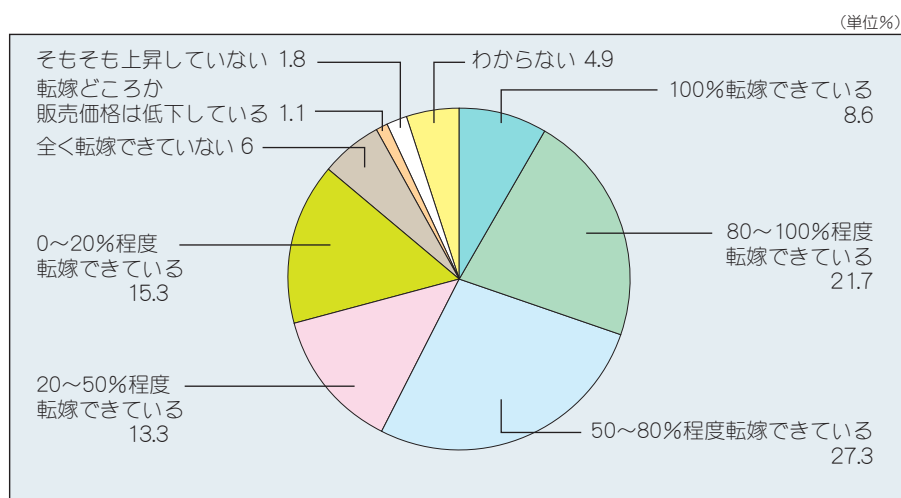
当面の重点経営施策



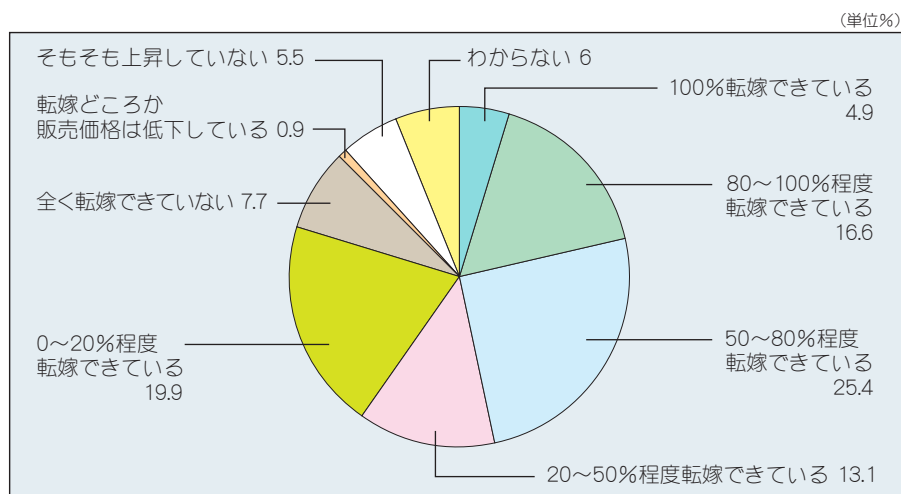
中小企業における価格転嫁について

今回の特別調査は、中小企業における価格転嫁についてです。（調査期間2026年6月1日～5日）
近年は、原材料費・燃料費に加え、賃上げ原資としての価格転嫁が重要論点になっています。
そこで、ここ数年の価格転嫁の状況や課題・重視してほしい取組みについてお伺いしました。

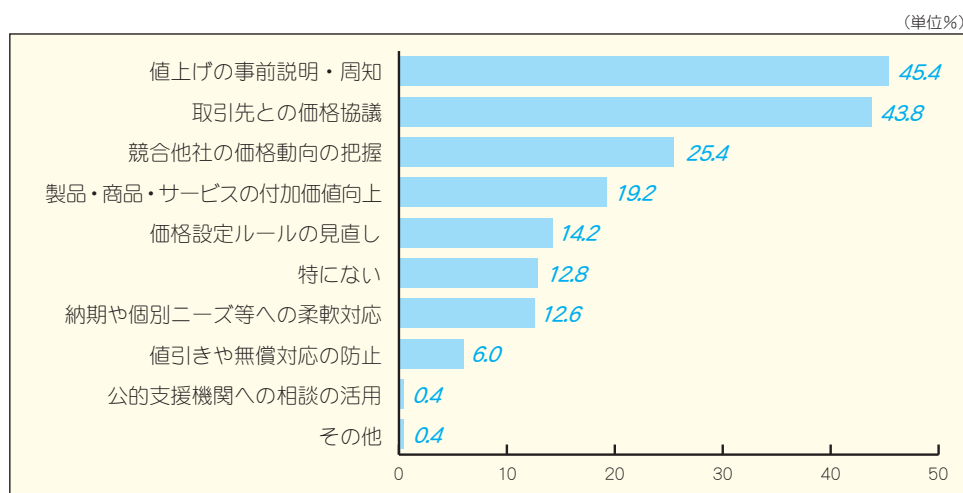
- 1** 近年、取引条約の適正化を促進する政策的な動きが活発化しています。
貴社では、ここ数年（2020年ごろから）の原材料・仕入価格の上昇分を、どの程度販売価格に転嫁できていますか。



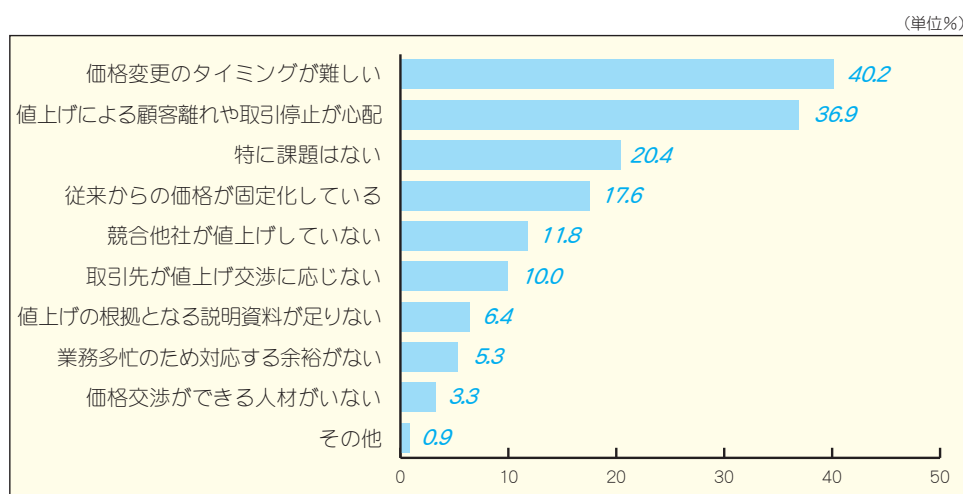
- 2** 貴社では、ここ数年（2020年ごろから）の労務費・人件費の上昇分を、どの程度価格に転嫁できていますか。



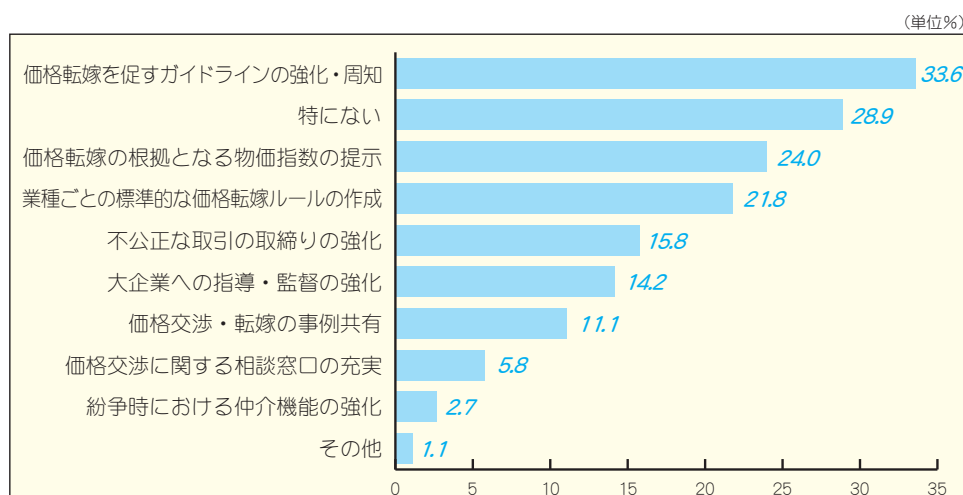
3 貴社の取引先（販売先）との円滑な価格交渉・価格転嫁を進めるために重視している取組みは何ですか。（最大3つお答えください。）



4 貴社が価格転嫁を進めるうえでの課題は何ですか。（最大3つお答えください。）



5 今後、貴社が円滑な価格交渉・価格転嫁を進める上で、行政に重視してほしいと感じる取組みはありますか。（最大3つお答えください。）



有限会社渡辺製作所

金属加工のことなら
なんでもお気軽にご相談下さい

埼玉県入間市の最西端、東京都青梅市との都県境で、マシニングセンタを活用した精密機械加工を行っています。地元のお茶関連機械の部品加工をはじめ、航空機部品といった高い精度を求められる分野まで、幅広いご依頼に対応してまいりました。

一つひとつの製品に丁寧に向き合い、お客様に信頼いただける加工を大切にしています。

〒358-0047 埼玉県入間市大字木蓮寺 591-5
TEL 04-2936-2215 FAX 04-2936-2403

(入間西支店お取引先)



有限会社サン・スマイル

おいしいはしあわせ®
オーガニックショップ サン・スマイル

今年で創業29年。医療機関を併設したオーガニックショップです。店内には約2500点のオーガニック・エシカル食材をはじめ、ウェルビーイング雑貨や化粧品、健康食品まで幅広く揃えています。中でもおすすめは、全国150以上の生産者から届く産地直送の野菜とお米。農薬や肥料に頼らず育てられた、自然の力を感じる食材です。日々の暮らしに、選択肢を増やしてみませんか。

〒356-0052 埼玉県ふじみ野市苗間 1-15-27
TEL 049-264-1903 FAX 049-264-1914
HP: <https://www.sunsmile.org/>
E-Mail: mail@sunsmile.org
営業時間 10:00~19:00
定休日 日曜日
(祝日は営業 / 臨時休業時はHPでお知らせ)

(ふじみ野支店お取引先)



株式会社山口企画設計

地域密着、
確かな技術で未来を形にする企業

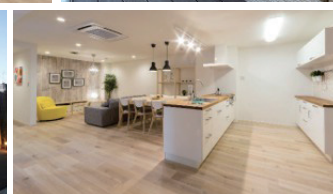
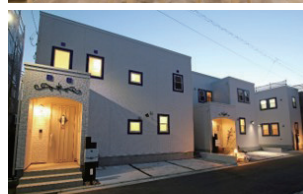
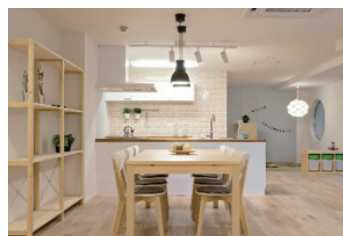
創業38年、所沢市に根ざし、住宅・店舗・施設など多彩なプロジェクトを手がけてまいりました。お客様一人ひとりのご要望を丁寧にお聞きし、機能性・デザイン性・コストのバランスを大切にした最適なお提案を行っております。地域の皆様に長く愛される空間づくりをめざし、企画から設計・施工・監理・アフター・リフォームまで一貫してサポートいたします。まずはお気軽にご相談ください。

〒359-1113 埼玉県所沢市喜多町 9-5
TEL 04-2939-1101 FAX 04-2939-0400
HP: <https://www.yks.co.jp/>
E-Mail: info@yks.co.jp

(山口支店お取引先)



HP



株式会社 山口企画設計
YAMAGUCHI

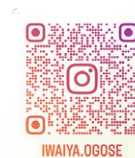
大衆割烹 岩井屋

名物の味噌カツをはじめ、種類豊富な
定食や一品料理をお楽しみください

越生町に位置する「大衆割烹 岩井屋」は、多彩な日本料理を提供する心温まるレストランです。天井や味噌カツ丼など、どのメニューも絶妙なバランスで味付けされ、訪れる人々を魅了します。新鮮な食材と丁寧な調理が際立つ料理の数々は、一度味わったら忘れられないものになるでしょう。

〒350-0416 埼玉県入間郡越生町越生 891
TEL 049-292-3012
Instagram: @iwaiya.ogose
営業時間 昼の部 11:30~14:30 (L.O)
夜の部 17:00~20:30 (L.O)
定休日 火曜夜 / 水曜終日 / 木曜昼

(越生支店お取引先)



IWAIYA.OGOSE



アサヒボンド工業株式会社

リニューアル、時代から時代への橋渡し

弊社は昭和40年に創業し、主にコンクリート建造物の補修・改修・保存用の接着剤、エポキシ樹脂配合製品、錆止め材の専門メーカーです。当社製品は原爆ドームや赤レンガ倉庫の補修工事に採用され、日本初の技術開発にも成功しております。日本の匠の技術が継承されるように、今ある建造物を少しでも長く後世に伝えられるよう、日々製品の製造・開発に励んでおります。ぜひHPをご覧ください、当社製品を認知いただけると幸いです。

〒173-0031 東京都板橋区大谷口北町 3 番 7 号
TEL 03-3972-4929 FAX 03-3972-4856
HP: <https://www.asahibond.co.jp>

(板橋法人営業部お取引先)



HP



甲商樹脂工業株式会社

お客様の要求を第一に、
品質適合と改善向上を目指しております

プラスチック射出成形製品の製造

プラスチック射出成形は、社内及び協力メーカー数社で高品質・高精度の多種多様なサイズに対応可能です。

プラスチック射出成型用金型の製作（外部委託）

金型作成は外部委託ではありますが、形状や金型構造等の検討を綿密に行い、丸投げはしません。また、図面のない製品につきましても、ご相談いただければ図面化も可能です。

部品組立・塗装・印刷・鍍金等の追加工

組立は社内及び委託加工で行っております。塗装、印刷、鍍金は協力メーカーと各数社取引しております。

〒350-0235 埼玉県坂戸市三光町 47-4
TEL 049-289-9292 FAX 049-289-8866
HP: <https://www5d.biglobe.ne.jp/~kosho/index.html>
E-Mail: kosho_1040@mte.biglobe.ne.jp

(鶴ヶ島西支店お取引先)



HP

プラスチック
射出成形製品の製造

プラスチック
射出成型用金型の製作
(外部委託)

部品組立・塗装・
印刷・鍍金等
の追加工



カフェ ゲラン CAFE GERAN

散歩の途中でふらっと寄り道
ネルドリップコーヒーと米粉スイーツ

飯能市征矢町、入間川に面した住宅街に佇むカフェです。自家焙煎したコーヒーを、ネルドリップで丁寧に抽出しています。出来るだけ地元の食材を使用し、体にやさしい食事をご用意。また、米粉を使ったスイーツなどもお楽しみいただけます。四季の移ろいを感じられる店内からの景色も美しく、ゆったりとした時間をお過ごしいただけます。是非、お気軽にお越しください！

〒357-0049 埼玉県飯能市征矢町 7-18

TEL 042-981-6276

E-Mail: cafe-geran@outlook.com

営業時間 11:00～18:00

定休日 不定休

駐車場 2台+α

(飯能南支店お取引先)



有限会社タキザワ電工

みんなの仕事と暮らしを守る
タキザワ電工

わが社は、埼玉県狭山市で開業し、今年で20周年を迎えます。業務内容は電気工事全般ですが、特にビルや商業施設及び工場などの高圧受変電設備に特化しています。設計、施工、検査、メンテナンスまでワンストップで行っています。これからも地域に貢献する企業を目指してまいります。

〒350-1316 埼玉県狭山市南入曽 6-5

TEL 04-2956-3632 FAX 04-2956-2000

HP: <https://takizawadenkou.jp>

E-Mail: info@takizawadenkou.jp

(入曽支店お取引先)



HP



株式会社相馬光学

光分析のベストパートナー

弊社は、昭和51年創業以来「光分析/分光技術をベースに世界の技術発展に寄与します」を経営理念として、少数でも世界に誇れる技術を有するユニークな会社であり続けること、更に全社員の豊かな生活や地域貢献を実現できる会社となるよう精進しております。皆様のお困りの声を拾い上げ「こんなものが測れたら便利なのに…」「こんな場所で使えたら時間短縮になるのに…」といった多様なご要望に添う製品をお作りいたします。

〒190-0182 東京都西多摩郡日の出町平井 23-6
TEL 042-597-3256 FAX 042-597-3208
HP: <https://somaopt.co.jp>
E-Mail: sales@somaopt.co.jp

(青梅東支店お取引先)



HP



代表取締役 浦様



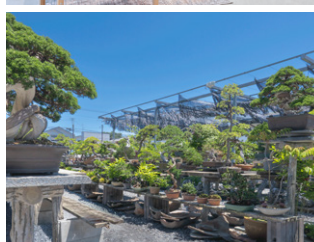
所沢園芸

2026年6月6日(土)
リニューアルオープン!!

「いつもの場所で新しい植物との出会いを」
2026年、創業53年を迎える所沢園芸がリニューアルします。あなたの生活に彩りを添える観葉植物を大幅に拡充。店主自ら観葉植物の産地、沖縄へ足を運びこだわりの一鉢を厳選してきました。初心者の方でも育てやすい品種や、お部屋のアクセントになる一点ものまで勢ぞろい。インテリアグリーンを今の暮らしに取り入れてみてはいかがでしょうか。皆様のご来店を心よりお待ちしております。

〒359-0036 埼玉県所沢市旭町 27-16
TEL 04-2992-0455 FAX 04-2998-2568
HP: <https://tokorozawa-engei.com>
E-Mail: tokorozawa.engei@outlook.com
営業時間 9:30~17:00
定休日 水曜日
駐車場 約30台

(所沢支店お取引先)



HP



株式会社 Codience

思いをカタチに つながるミライに

小中学生対象のプログラミング教室として、様々な体験を通して未来を自ら切り開ける子どもたちを育成します。教室に通うことで独学では難しいプログラミングの学習ペースを保つことができ、疑問が生まれた時にはすぐ質問し解決できるメリットがあります。ノウハウの習得だけでなく、主体性、問題解決力、思考力、コミュニケーション力、プレゼンテーション力、創造力（想像力）を育む工夫を行っています。放課後デイサービス事業においては、小児科医と連携を図り一人ひとりの特性と強みとして社会の中で活かしていく姿を目指し、安心して過ごせる居場所で自分をありのまま受け止める力を育みます。企業向けには、AIやICT研修も行っています。

〒350-1114 埼玉県川越市東田町 23-2 ドミ東田 101

TEL 070-1361-0111

HP: <https://www.codience.net>

E-Mail: info@codience.net

(川越支店お取引先)



遊びが学びに

マイクラやプログラミングなどのデジタル活動を、考える力、協働する力を育てる教材として活用。

子どもたち一人ひとりの“やってみよう”を大切にしています。



HP

創業企業を応援します タイヤベース日高

創業のきっかけ

相笠様はタイヤ販売店に5年ほど勤務していた経験があり、「ネットで購入したタイヤを持ち込みできるところがない」「取付してくれるお店がわからない」といったお客様の悩みを解決したいという想いから、タイヤ持ち込み取付専門店「タイヤベース日高」を開業しました。

事業内容

お客様が楽天やAmazonなどのネットで購入されたタイヤの持ち込み取付をメインに、乗用車を中心とした社用車や軽トラックへの取付を行っています。輸入車にも対応しており、複数台まとめてのご依頼も可能です。タイヤ交換をお安く済ませたい方は、まずはぜひ当社にご相談ください。

お客様の声

「作業前に費用を丁寧に説明してくれるので安心できる」「持ち込み対応のお店が近くにできて嬉しい」といったお声をいただいています。事務所や作業場は清潔感があり、女性でも気軽に来店しやすい環境です。作業見学や写真撮影も可能で、車好きな人が楽しみながら作業時間をお待ちいただけます。

〒350-1231 埼玉県日高市鹿山 475-2

TEL 042-978-9967

営業時間 10:00~18:00

定休日 火・第3日曜日

予約優先(予約方法はLINE またはお電話より)

(笠幡支店お取引先)



店内でお待ちいただけます



HP



@TIREBASEHIDAKA



左: 相笠様 右: 尾形係員

創業企業を応援します 株式会社満グループ

創業のきっかけ

阿部様は調理学校卒業後、都内のホテルや居酒屋で修行を重ね、大好きな街・所沢でお店を持つという夢をかたちにすべく、おでんと炭焼きの店「おでまん」を開業しました。“気持ちよく食べて飲んでほしい”という想いから、お客様とのコミュニケーションを何より大切にしており、おひとり様でも安心してお食事とお酒をゆっくり楽しめる空間づくりを心がけています。

事業内容

おでまんは、阿部様のご出身である小田原のおでんを思わせる黒い出汁が特徴です。醤油ベースに魚介・昆布・椎茸などの旨味を重ね、創業時から継ぎ足し続けています。味わいはやさしく、奥深いコクが広がります。また、日本各地から厳選した日本酒は、辛口ですっきりとした味わいが中心。おでんはもちろん、炭焼きや海鮮料理とも相性抜群です。鮮魚をメインとした姉妹店「うおまん」も近くにて営業していますので、気になる方はスタッフにぜひお尋ねください。

お客様の声

「週に2〜3回入れ替わる日本酒が楽しみで、いつ来ても飽きない」「一人でも気軽に立ち寄れて楽しめる」といったお声をいただいています。宴会でのご利用も多く、飲み放題にはエビスやイチローズモルトが含まれており充実したメニューとなっています。普段使いから特別な集まりまで、ぜひお気軽にご利用ください。

〒359-1116 埼玉県所沢市東町 13-29 H-CUBE 東町 2F
TEL 042-968-4747
営業時間 17:00〜24:00
定休日 木曜日
席数 20席 ※貸し切りは15名〜可能

(所沢支店お取引先)



@ODEMAN_TOKOROZAWA

左：馬場係員 右：阿部様

創業企業を応援します 合同会社カモシカ企画

創業経緯

伊藤様はもともと広告関係の仕事に従事していましたが、次第に仕事に対して疑問を抱くようになり、そんな中、趣味が高じて飯能でのブルフリー立ち上げに参画し、醸造家として研鑽を積みました。日本各地でブルフリーを立ち上げた後、もともと本がお好きでもあったことから、「本とビール・カモシカ」を開業しました。本を購読し、その場でクラフトビールとともにゆっくりと過ごす時間を提供しています。発酵を取り入れた手法で焙煎しているコーヒーもご用意しています。

事業内容

店内には、古典や思想書を中心に伊藤様が選書した約300冊の書籍を、地域材である西川材を使った本棚に並べています。選書のテーマは「すぐには役に立たない本」です。いわば「あとから効いてくる本」として、店舗のコンセプトである“発酵”ともつながっており、時間の経過とともに思考や価値が醸成されていく体験を重視しています。また、当店では、伊藤様が佐賀県の醸造所で開発したパーレーワインという長期熟成のビール（インターナショナル・ビアカップ2024で金賞受賞）なども販売しています。

お客様の声

「涙が出るほどいい選書」「ここにある本を、より多くの人が読めば世界がより良くなる」「ペーパー連れでも入ることができて束の間でもゆっくりできた」などのお声をいただいています。今後は読書会や、本について語り合う場も作れたらと考えています。本が好きな方はもちろん、クラフトビールやコーヒーが好きな方もぜひご来店ください。

〒357-0032 埼玉県飯能市本町 1-9 やまにわ 1-A
TEL 090-3680-7550
営業時間 11:00〜18:00
定休日 月・火曜日(祝日は営業)

(飯能中央支店お取引先)



左：伊藤様 右：丹下坂主任



HP

@KAMOSHICA_BOOKANDBEER

地域活性化関連トピックス

地域社会への貢献を担う新入職員を迎えました

飯能信用金庫はこのたび、計46名の新入職員を迎えました。

新入職員は、地域のお客さまや事業者の皆さまに寄り添い、地域社会の発展に貢献する担い手として、新たなスタートを切りました。今後は、各種研修や実務を通じて、信用金庫職員として必要な知識・技能の習得に努めるとともに、地域の皆さまから信頼される人材として成長してまいります。

当金庫は今後も、地域に根ざした金融機関として、地域社会を支える人材の育成に努めてまいります。



朝霞市と共創パートナーシップを締結しました

令和8年6月4日（木）朝霞市と共創パートナーシップを締結しました。

本協定は、当金庫と朝霞市が連携をより強固なものとし、地域の課題解決に取り組むことを目的としています。お互いの強みを生かして新しい価値を創出し、朝霞市が掲げる「だれもが誇れる暮らしつづけたいまち 朝霞」の実現に向け、持続可能なまちづくりを推進します。

式典には、両者のキャラクター、朝霞市の「ぼぼたん」と当金庫の「つながりす」が登場しました！



ひと、まち、きずな大切に。

はじめまして。飯能信用金庫です。

身近で便利なしんきんが、みなさまの街に仲間入りします。

地域の方や企業のお力になりたいと思います。

どうぞよろしくお願いいたします。

飯能信用金庫

立川法人営業部

2026年
6月30日
OPEN



ひと、まち、きずな大切に。

飯能信用金庫

立川法人営業部

〒190-0022

東京都立川市錦町3丁目1番16号

中野LKビル 202号室

TEL 042-512-6918 (代)

FAX 042-512-6925

E-mail tachikawa@hanno-shinkin.jp

HP <https://www.shinkin.co.jp/hanno/>



飯能信用金庫 立川法人営業部

法人営業部長 中田 淳

時下、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。この度、弊金庫では多摩地域にはじめて、法人様向けに特に注力した「立川法人営業部」を開店させていただき運びとなりました。弊営業部では、法人様はもちろん、そこにお勤めになる従業員様や個人のお客様の住宅ローンのご相談まで幅広くご対応させていただきます。地域とのつながりを大切にし、皆様のビジネスや資産にかかるご相談相手となれるよう日々研鑽してまいります。どうぞ末永くお引き立てを賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



「はんしん」は多くの支援機関等と連携し、地域の皆様と共に歩むパートナーを目指します。

創業支援

創業相談会、創業融資、創業計画書策定

補助金活用支援

補助金活用の助言・コンサルティング

販路拡大支援

庫内ビジネスマッチング、共催協力するビジネスフェア

海外展開支援

海外販路開拓商談会、ジェトロ施策活用

人材確保支援

副業・兼業人材含む人材紹介サービス

後継者・人材育成支援

経営者塾、地域貢献セミナー

事業承継・M&A支援

親族内承継、社内承継、M&A、個人資産承継

多様な資金調達支援

飯能信用金庫地域未来創造ファンド、弊金庫が連携するファンド紹介

駿河台大学駅伝部とのスポンサー契約

「東京箱根間往復大学駅伝競走」の本戦初出場をはたした駿河台大学駅伝部とのスポンサー契約を締結しました。

本戦前には、地域のお客さまや職員の想いを込めた約 1,500 枚のメッセージカードを渡し激励しました。今後も地域活性化のため、連携を強化し活動していきます。

ムーミンバレーパークオフィシャルパートナー

ムーミンバレーパークが 2019 年 3 月に飯能市内にオープンしました。当金庫は、スポンサー事業を通じて地域経済の活性化に貢献しています。

埼玉西武ライオンズオフィシャルスポンサー

埼玉西武ライオンズのオフィシャルスポンサーとして、お客さまとともに地元のプロ野球チームを応援しています。

つながりす

つながりすのデザインは、令和 6 年 11 月 5 日から令和 7 年 1 月 15 日まで行われたオリジナルキャラクター公募の最優秀作品によるもので、りすがモチーフになっています。

「つながりす」という名前は、当金庫のパーパス「つながり続ける、挑み続ける、未来を彩る笑顔のために。」にちなんで、職員アンケートにより決定しました。



