

川口市

地域経済分析レポート

RESAS（地域経済分析システム）を中心とした地域データの整理と
中小・零細企業向け経営戦略への示唆

作成日	2026 年 7 月
主な情報源	RESAS／内閣府・経済産業省、川口市統計書・産業振興指針、経済センサス、経済構造実態調査 ほか

※ 本レポートは RESAS の公開情報および川口市・国の統計資料をもとに作成した二次分析です。個社の経営判断にあたっては、最新の RESAS データ（resas.go.jp）を実際に画面上で確認し、自社の商圈・顧客層に即して数値を再確認することを推奨します。

目次

1	はじめに：本レポートの目的と使い方	3
2	川口市の基礎データ：人口・世帯構造	3
3	産業構造の全体像.....	4
4	川口市経済の強み・弱み（RESAS 的視点）	5
5	中小・零細企業の経営戦略への示唆.....	6
6	RESAS の具体的な使い方ガイド（自社分析の進め方）	6
7	まとめと次のアクション	7

1 はじめに

本レポートは、内閣府・経済産業省が提供する「地域経済分析システム（RESAS：リーサス）」を中心的な分析ツールとして活用し、川口市の地域経済の全体像を整理したものです。RESAS は、人口マップ・地域経済循環マップ・産業構造マップ・企業活動マップ・観光マップ・まちづくりマップ・雇用/医療福祉マップ・地方財政マップの 8 つのメニューから構成され、誰でも無料・登録不要で利用できる公的データ分析ツールです。

中小・零細企業にとって RESAS の価値は、「勘や経験」だけに頼らず、公的統計に基づいて自社を取り巻く事業環境を客観的に把握できる点にあります。具体的には、次のような経営判断の場面で活用できます。

- ▶ 新規出店・移転先の検討（周辺人口構成、昼夜間人口比、休日の人の流れ）
- ▶ 既存事業の商圈再点検（通勤・通学人口、類似業種の立地動向）
- ▶ 取引先・仕入先開拓（地域経済循環図による『稼ぐ力』のある産業の把握）
- ▶ 補助金・融資申請書類の作成（客観データによる事業環境の裏付け）
- ▶ 事業承継・M&A 検討（後継者問題を抱える業界内の再編動向の把握）

本レポートは「①人口・世帯構造」「②産業構造の全体像」「③主要産業クラスターの分析」「④強み・弱みの整理」「⑤中小企業の経営戦略への示唆」「⑥RESASの具体的な使い方ガイド」の6部構成です。第6部は、貴社が今後ご自身でRESASを操作しながら分析を継続・更新していく際の実践的な手引きとしてご活用ください。

2 川口市の基礎データ：人口・世帯構造

2.1 人口動態の全体像

川口市は埼玉県南部、東京都に隣接する中核市です。東京への通勤利便性の高さを背景に、長期にわたり人口が増加してきた「ベッドタウン型」の都市構造を持っていますが、近年は局面が変化しつつあります。

指標	数値	備考
総人口（2026 年時点）	約 60.1 万人	埼玉県内ではさいたま市に次ぐ規模
1979 年からの人口増加率	約 43.7% 増（1979→2020 年）	40 年間で 60 万人規模に拡大
人口ピーク（推計）	2030～2035 年頃、約 61～61.4 万人	以降は緩やかな減少局面へ
日本人人口の動き	2021 年以降、前年比マイナスが継続	自然減（死亡超過）＋近年は転出超過の月も
外国人人口	約 5.6 万人、前年比+11%超で急増中	2 桁増が続く。中国・ベトナム・フィリピン等が上位
高齢化率	約 22.8～23.5%	全国平均（約 29%）より若い人口構成
生産年齢人口比率（15～64 歳）	約 64～65%	2011 年の 73%から低下傾向

※ 出典：川口市「かわぐちの人口」「グラフでみるかわぐちの人口」、地域再生計画資料、公開人口推計データ（2026 年）等をもとに作成。RESAS「人口マップ」でも同様の時系列・年齢別データを地図・グラフで確認できます。

2.2 経営への含意

- ▶ 日本人の生産年齢人口は緩やかに減少しており、労働力確保は中長期的な経営課題になる。
- ▶ 外国人人口が急増しており（前年比 2 桁増が継続）、労働力・消費者の双方として無視できない存在になりつつある。多言語対応や外国人材の雇用・定着支援は先行者優位を取りやすい領域。
- ▶ 総人口自体は当面大きくは減らないため、生活関連需要（医療・介護・子育て・小売・飲食等）の市場規模は急減しない。ただし「誰に売るか」という客層構成の変化には注意が必要。

3 産業構造の全体像

3.1 事業所構成と新設動向

川口市は「工業都市」としての性格を色濃く残しつつ、人口増加を背景に生活関連サービス業が急拡大するという二層構造を持っています。市内製造業の事業所数は市内全事業所の約 18.8%を占め、県内でもさいたま市に次ぐ新設事業所数（年間 3,000 件超の年もあり）を記録するなど、開業の活発さも特徴です。

産業分類	新設事業所数の推移（イメージ）	傾向
卸売業・小売業	増加基調	件数最大の業種の一つ
製造業	増加（一時的減少から回復）	ものづくり集積を反映
宿泊業・飲食サービス業	高水準で推移	駅周辺中心に活発
医療・福祉	大幅増加（事業所数+21.8%／従業者+43.0%、5 年間）	人口増と高齢化を背景に急成長
不動産業・物品賃貸業	大幅増加	住宅都市化の進展を反映
生活関連サービス業・娯楽業	増加	個人向けサービス需要の拡大

※ 出典：川口市「産業振興指針（改定版・平成 30 年）」、経済センサス（基礎調査・活動調査）等をもとに作成。詳細な業種別事業所数・従業者数の最新値は RESAS「産業構造マップ」の『全産業の構造』『稼ぐ力分析』、および川口市統計書 第 4 章（事業所）・第 5 章（工業）・第 6 章（商業）で確認可能。

3.2 川口市を特徴づける産業クラスター

川口市の産業構造は、大きく次の 4 つの柱で捉えると理解しやすくなります。

◆ ① ものづくり産業（鋳物・機械金属）

江戸時代から続く鋳物産業は川口の代名詞であり、国内有数の鋳物産業集積地として発展してきました。しかし近年は市場縮小・郊外への移転・後継者不足により工場数は最盛期の半分以下に減少しているとされ、事業承継が業界共通の最重要課題となっています。一方で、生産用機械器具製造業など高付加価値分野への転換や、他社との事業承継型 M&A（例：廃業予定の鋳造企業を近隣の金属加工業者が承継し、サプライチェーンを維持したケース）も見られ、業界再編が進行中です。

◆ ② 都市農業・緑化産業（植木・花き）

植木を中心とする花き生産は鋳物と並ぶ川口の伝統産業で、「農・緑・住一体のまちづくり」として

市も特産品のブランド化・販路拡大を後押ししています。都市近郊という立地を活かした高付加価値化の余地が残る分野です。

◆ ③ 生活関連サービス業（医療・福祉・飲食・小売）

人口増加を背景に、医療・福祉、不動産、飲食、教育などの生活関連サービス業が事業所数・従業者数ともに急拡大しています。今後、人口の伸びが鈍化する局面でも、高齢化の進行により医療・介護需要自体は当面拡大が見込まれます。

◆ ④ 駅前商業・小売

JR 京浜東北線・武蔵野線、埼玉高速鉄道線など交通利便性は高く、駅の乗降客数は増加傾向にあります。川口駅周辺以外には大きな商業集積がなく、市内で稼いだ所得が消費として市外（都内等）に流出しやすい構造的課題があります。裏を返せば、駅周辺や生活動線上での商業・生活サービス集積には、まだ取り込める余地があるということでもあります。

4 川口市経済の強み・弱み（RESAS 的視点）

RESAS の「地域経済循環マップ」は、地域のお金の流れを生産・分配・支出の三面から可視化し、地域の『稼ぐ力』（所得の流入）を把握できるメニューです。川口市の場合、公開されている行政資料・統計から読み取れる構造的特徴を整理すると、以下のようになります。

観点	強み	弱み・課題
交通・立地	高速道路（東北道・首都高川口線・外環道）と3路線9駅が交差し、通勤・物流の利便性が高い	駅前一極集中で、駅周辺以外の商業集積が薄い
産業集積	鋳物・機械金属、植木・花きという全国有数の地場産業を持つ	後継者不足・工場数減少による集積の希薄化が進行
人口・所得	総人口は当面大きく減らず、都内通勤者の所得流入がある	所得（雇用）は市外流入型、消費は市外流出型という『稼ぐが使わない』構造
開業のしやすさ	新設事業所数が県内トップクラスで、創業意欲の高い都市	生活関連サービス業に新設が偏り、業種の多様化・高付加価値化が課題
労働力	外国人住民の急増により労働力の裾野が広がっている	日本人生産年齢人口は減少基調、人材確保競争が激化

5 中小・零細企業の経営戦略への示唆

以上の分析を踏まえ、業種横断で活用できる戦略の方向性を整理します。実際の戦略立案では、ここに自社固有の強み・顧客・立地を重ね合わせて具体化してください。

5.1 ものづくり系（鋳物・金属加工・機械等）事業者への示唆

- ▶ 事業承継・M&A を『縮小』ではなく『再編による生存戦略』として前向きに検討する。廃業予定企業の技術・取引先・設備を承継することで、自社の対応領域を広げるチャンスにもなり得る。
- ▶ 鋳物の伝統技術×高付加価値分野（医療機器部品、防災・インフラ関連鋳物、デザイン性の高い生活用品等）への展開余地を探る。
- ▶ 市の「事業承継セミナー」「新製品等開発試作費補助金」「中小企業経営支援専門家派遣事業補助金」など既存の産業支援施策の活用を検討する。

5.2 商業・小売・飲食事業者への示唆

- ▶ 『稼いだ所得が市外に流出する』構造を逆手に取り、駅周辺・生活動線上での『わざわざ市外に出ずに使える』受け皿づくりに商機がある。
- ▶ RESAS の通勤通学人口分析・滞在人口メッシュ分析を使い、平日昼・休日・時間帯別の人の流れを確認したうえで出店場所や営業時間を検討する。
- ▶ 市の商店街支援策（空き店舗活用事業補助金、商店改修事業補助金等）は、駅前以外のエリアでの新規出店・業態転換のコストを下げる手段になり得る。

5.3 医療・介護・子育て関連事業者への示唆

- ▶ 人口動態上、最も『向かい風が弱い』成長領域。ただし新規参入・新設が既に活発なため、差別化（専門特化、多言語対応、送迎・在宅対応等）が競争のカギになる。
- ▶ 外国人住民の急増（前年比 10%超）を踏まえ、多言語対応や生活習慣に配慮したサービス設計は先行者優位を取りやすい。

5.4 全業種共通の論点

- ▶ 人材確保：日本人の生産年齢人口は減少基調のため、外国人材の採用・定着、シニア人材の活用、女性の就労継続支援など、複数の人材源を組み合わせる発想が必要。
- ▶ 事業承継：後継者不在は鋳物業に限らず中小企業全般の課題。早期の承継計画の策定、あるいは同

業他社との連携・統合の可能性を選択肢に入れておく。

- ▶ 公的支援の活用：中小企業資金融資、専門家派遣、展示会等出展助成金、創業支援など、川口市には比較的手厚い産業振興メニューがある。自社の課題に合う制度を棚卸ししておく。

6 まとめと次のアクション

川口市は、①東京隣接という立地優位、②鋳物・植木という伝統的な地場産業集積、③人口増加を背景にした生活関連サービス業の拡大、という3つの層が重なった経済構造を持っています。一方で、④ものづくり産業の担い手不足、⑤消費の市外流出、⑥労働力の日本人依存からの転換という3つの構造的課題も抱えています。

市内事業者にとっては、これらの『強みを伸ばす方向』と『課題を機会に変える方向』の両面から自社の立ち位置を再確認することが、次の経営戦略の出発点になります。次のアクションとして、以下をお勧めします。

- ▶ RESAS で自社の業種・立地に関する最新データを実際に確認し、本レポートの数値をアップデートする。
- ▶ 上記5章の示唆のうち、自社に最も関連する1～2項目を選び、具体的な打ち手（新商品、新規出店、人材採用、事業承継計画など）に落とし込む。
- ▶ 川口市経済部・商工会議所等の産業支援施策の窓口にご相談し、活用できる補助金・専門家派遣制度を確認する。

ご利用にあたっての注意

本レポートは公開情報に基づく一般的な分析であり、個別企業の投資判断・法的判断・税務判断等を保証するものではありません。具体的な意思決定にあたっては、最新の RESAS データの確認、および必要に応じて中小企業診断士・税理士・金融機関等の専門家へのご相談をお勧めします。