

# Johoku Business Report

2023年7～9月 城北しんきん地域景況調査

No.80

## CONTENTS

p.1 ..... 概況

p.3 ..... 業種別

p.9 ..... 特別調査  
[中小企業の将来を見据えた事業継承について]

p.11 ...NACORD  
[株式会社縁様]



夢をかなえるパートナー

城北信用金庫

Johoku  
Shinkin

# 概況

## ■ 全業種の業況

業況DIは前期から2ポイント改善して△3となりました。仕入価格DIは2ポイント下降し、48となりました。来期も下降を見込みますが、依然高い水準となる見通しです。

	前期	今期	来期
業況DI	△5 ↗	△3 ↗	△1 ↗
売上額DI	4 ↗	5 ↗	5 →
収益DI	△6 ↗	△3 ↗	△4 ↘
仕入・原材料価格DI	50 ↗	48 ↘	40 ↘
販売・請負価格DI	27 →	25 ↘	21 ↘
在庫DI	△2 →	△1 ↗	△2 ↘
設備投資を実施した企業の割合	7.9% ↗	6.5% ↘	7.7% ↗

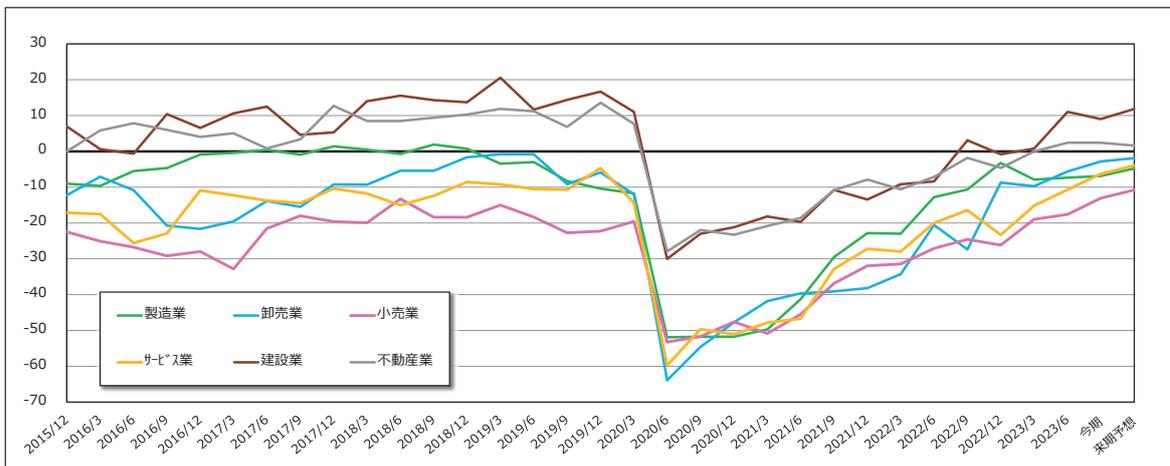
## ■ 業種／地域別天気図

小売業・サービス業・建設業が改善したことなどにより、全体でも改善しました。

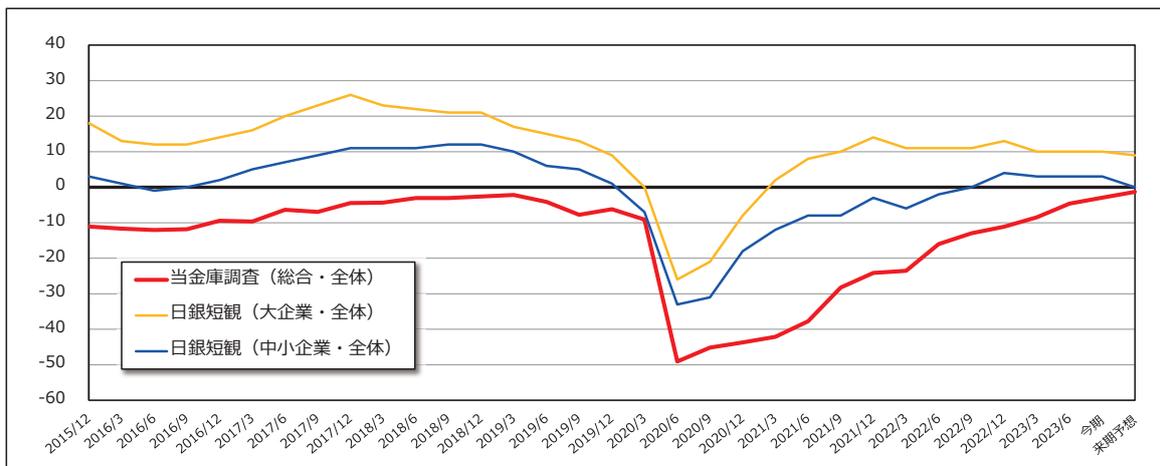
	前期 2023年 4～6月期	今期 2023年7～9月期			来期 2023年 10～12月期
		全体	都内	埼玉	
総合					
製造業					
卸売業					
小売業					
サービス業					
建設業					
不動産業					

この天気図は、景気指標を総合的に判断して作成したものです。

好調 ← → 不調



## ■ 日銀短観と当金庫調査の業況DIの推移



調査先		2023年6月調査	2023年9月調査	2023年12月予想
製造業	短観・大企業	5 ↗	9 ↗	10 ↗
	短観・中堅企業	0 ↗	0 →	2 ↗
	短観・中小企業	△5 ↗	△5 →	△2 ↗
	<b>当金庫調査先</b>	△7 ↗	△7 →	△5 ↗
非製造業	短観・大企業	23 ↗	27 ↗	21 ↘
	短観・中堅企業	17 ↗	19 ↗	14 ↘
	短観・中小企業	11 ↗	12 ↗	8 ↘
	<b>当金庫調査先</b>	△4 ↗	△2 ↗	△1 ↗

### 調査要領

調査方法：東京都城北地区および埼玉県南部のお取引先を中心に、職員が訪問する面接聞き取り方式によって調査しています。なお、この調査は3か月ごとに継続実施しています。

調査時期：2023年7～9月期を対象に、8月中旬～下旬に実施しました。

分析方法：各項目において「DI（ディフュージョン・インデックス）」を算出しています。「DI」とは、「良い（または増加・上昇）」などの回答割合から、「悪い（または減少・下降）」などの回答割合を差し引いた値によって、景気や価格などの方向性を把握する指標です。

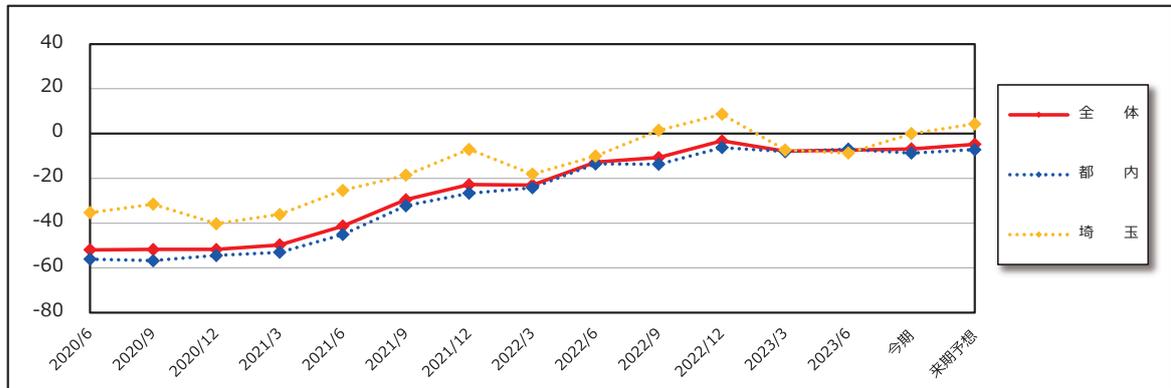
	全業種	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
調査先数	1,067	341	107	217	131	146	125
回答数	1,051	335	106	214	127	144	125
回答率	98.5	98.2	99.0	98.6	96.9	98.6	100.0

# 製造業



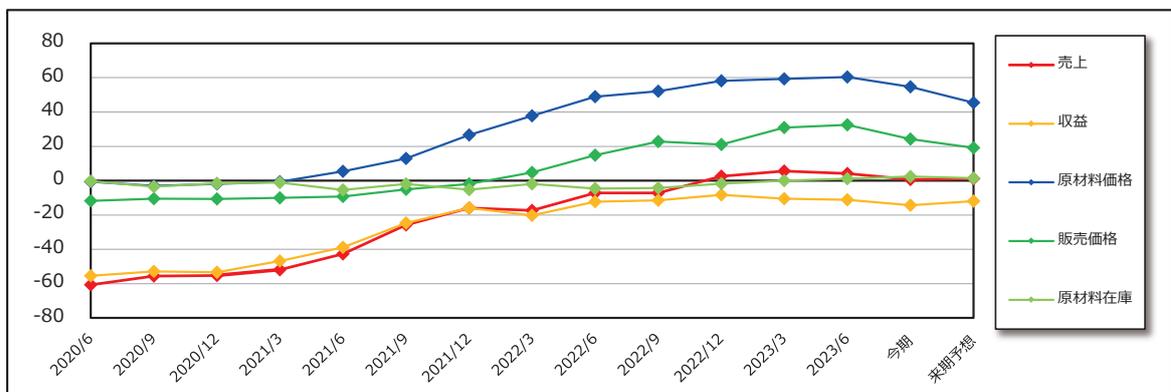
## ■ 業況DIの推移

都内ではわずかに悪化したものの、埼玉では回復し、全体では前期並みとなりました。



## ■ 各種DIの推移

全てのDIが下落しました。原材料価格DIは依然として高い水準となっています。



## ■ 経営上の問題点・当面の重点施策 (複数回答)

	経営上の問題点		当面の重点施策	
1位	原材料高	39.1% (前期1位)	経費を節減する	56.1% (前期2位)
2位	売上の停滞・減少	31.6% (同2位)	販路を広げる	51.6% (同1位)
3位	同業者間の競争の激化	24.1% (同3位)	情報力を強化する	15.5% (同3位)

## ■ お客さまの声、調査員のコメント

\* 仕入れコストの上昇が続いており、価格転嫁が追いつかず収益が圧迫されている。

《自動車内装、荒川区》

\* 取引先との価格交渉が順調に進んでいることで、利益率は改善傾向にある。

《メッキ加工、墨田区》

\* 原材料高に対し価格改定が追いついたことや、コロナが落ち着いたことなどにより、前年対比で増収増益にて推移している。

《大型鋳造、板橋区》

\* インバウンド需要が回復してきたので、売上は安定している。

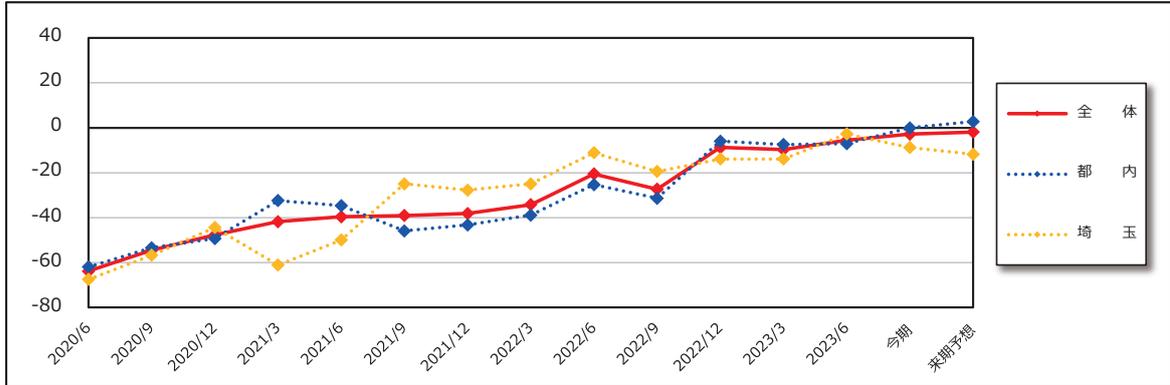
《照明器具、草加市》

# 卸売業



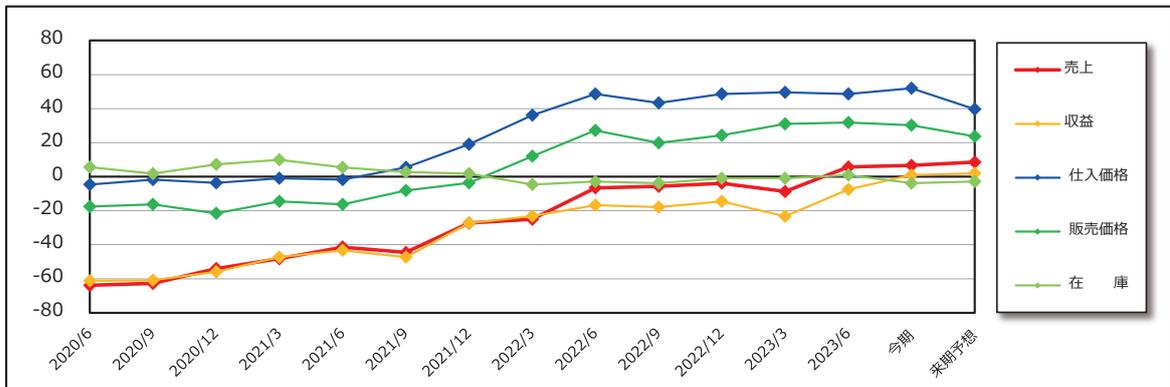
## ■ 業況DIの推移

埼玉では下落した一方、都内では持ち直し、全体ではわずかに上昇しました。



## ■ 各種DIの推移

収益DIは2期連続改善し、マイナス圏を脱しました。



## ■ 経営上の問題点・当面の重点施策 (複数回答)

	経営上の問題点		当面の重点施策	
1位	売上の停滞・減少	33.9% (前期1位)	販路を広げる	51.8% (前期1位)
2位	同業者間の競争の激化	30.1% (同2位)	経費を節減する	39.6% (同2位)
3位	利幅の縮小	22.6% (同3位)	品揃えを充実する	12.2% (同3位)

## ■ お客様の声、調査員のコメント

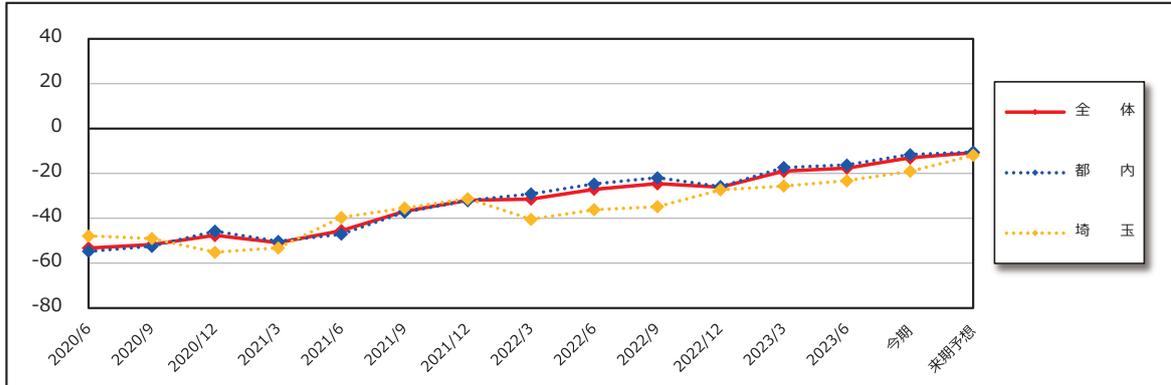
- \* 商品の特性上、値上げ交渉の機会は年に一度しかないため、仕入れコストの増加をすぐに販売価格に転嫁することができず苦しい状況が続いている。 《学生服、北区》
- \* 外国人観光客が増えたことで、海外でも人気の高い駄菓子は売上増加が期待できるが、仕入価格上昇が収益を圧迫しており業況は厳しい。 《菓子類、荒川区》
- \* 不動産価格の高騰により、ニーズが減少傾向にあると感じる。 《建築材料、荒川区》
- \* 円安の影響で仕入価格が高騰している中で、主要取引先からは値下げを要請されてしまい、苦しい状況に置かれている。 《食品加工、草加市》

# 小売業



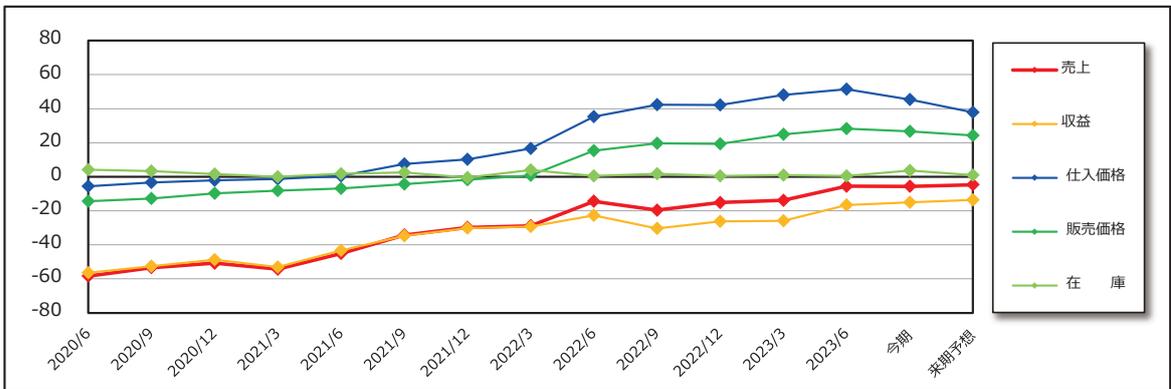
## ■ 業況DIの推移

都内・埼玉ともに上昇し、全体での改善傾向が続いています。



## ■ 各種DIの推移

仕入価格DIは上昇に歯止めがかかりましたが、依然として高い水準です。



## ■ 経営上の問題点・当面の重点施策 (複数回答)

	経営上の問題点	当面の重点施策
1位	売上の停滞・減少 34.1% (前期1位)	経費を節減する 43.4% (前期1位)
2位	同業者間の競争の激化 22.4% (同2位)	品揃えを改善する 22.4% (同2位)
3位	仕入先からの値上げ要請 19.1% (同3位)	宣伝・広告を強化する 19.1% (同3位)

## ■ お客さまの声、調査員のコメント

\* コロナ禍となって以降設けていた休業日を今期より廃止したが、売上は伸び悩んでいる。

《婦人靴、荒川区》

\* 物価高騰の影響で節約志向の人が増えたためか、古着の売れ行きが好調。

《衣料品、足立区》

\* 原材料の値上げで経営は厳しいが、販売価格を上げると来店客が減ってしまうので、値上げは必要最低限に抑えている。

《パン製造販売、川口市》

\* 業況は安定しているものの、在庫過剰が続くことがあるのが課題。

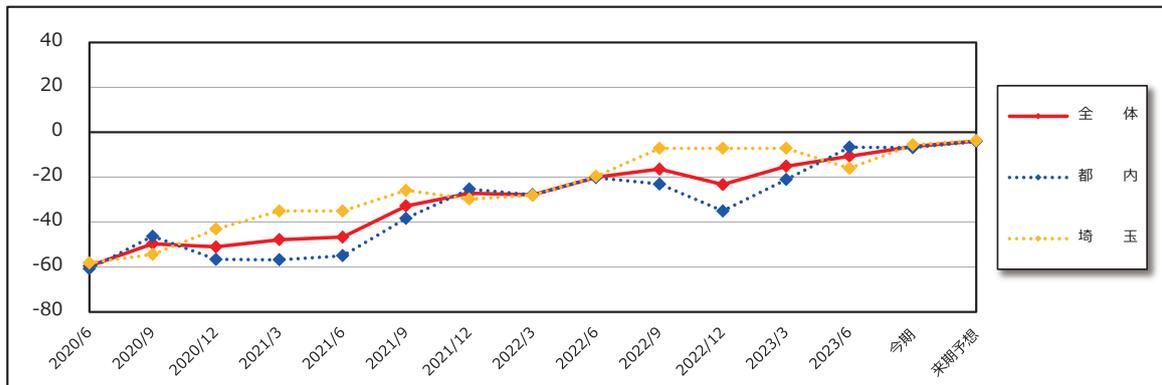
《書店、蕨市》

# サービス業



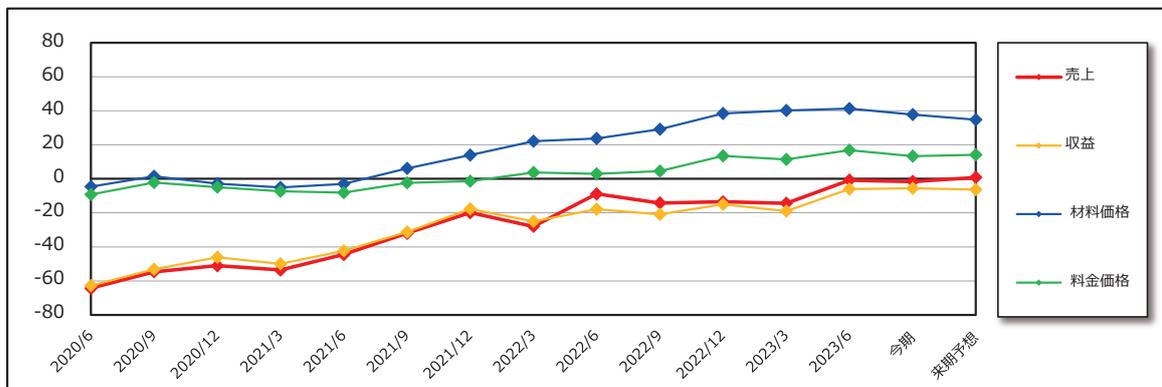
## ■ 業況DIの推移

都内では前期並みとなった一方、埼玉では大きく改善しました。



## ■ 各種DIの推移

材料価格DI・料金価格DIは下落しましたが、売上DI・収益DIは前期並みで推移しています。



## ■ 経営上の問題点・当面の重点施策 (複数回答)

	経営上の問題点	当面の重点施策
1位	同業者間の競争の激化 33.8% (前期1位)	経費を節減する 46.4% (前期1位)
2位	売上の停滞・減少 31.5% (同2位)	販路を広げる 38.5% (同2位)
3位	材料価格の上昇 16.5% (同3位)	宣伝・広告を強化する 31.5% (同3位)

## ■ お客様の声、調査員のコメント

\*テレワークの普及などによりコロナ禍以降売上は減少し、現在も回復には至っていない。

《クリーニング、荒川区》

\*近隣に大型マンションの建設が進んでおり、今後は入居者への営業活動を活発化させることで取引先を増加させたいと考えている。

《自動車整備、台東区》

\*電力価格上昇などの影響を強く受けているため、売上を増加させることで利益を確保したい。

《自動車修理、草加市》

\*燃料費が高騰しているが、全てを価格転嫁することはできておらず収益は圧迫されている。

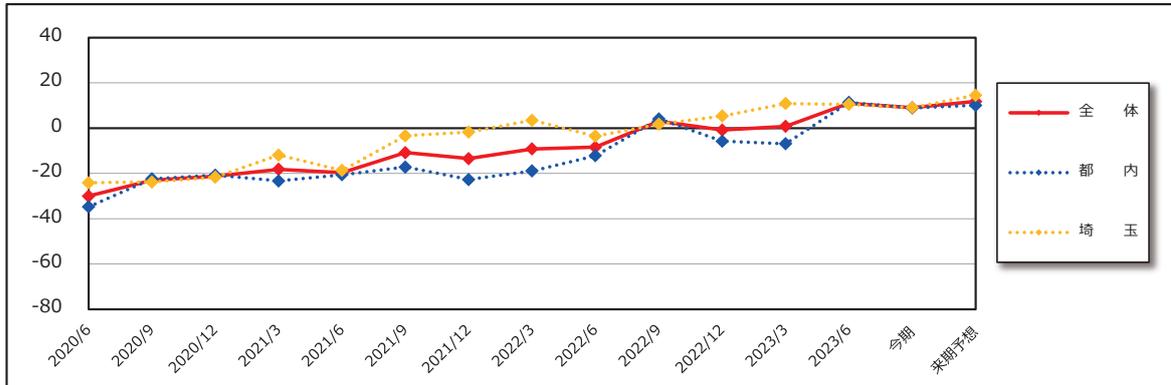
《運送業、蕨市》

# 建設業



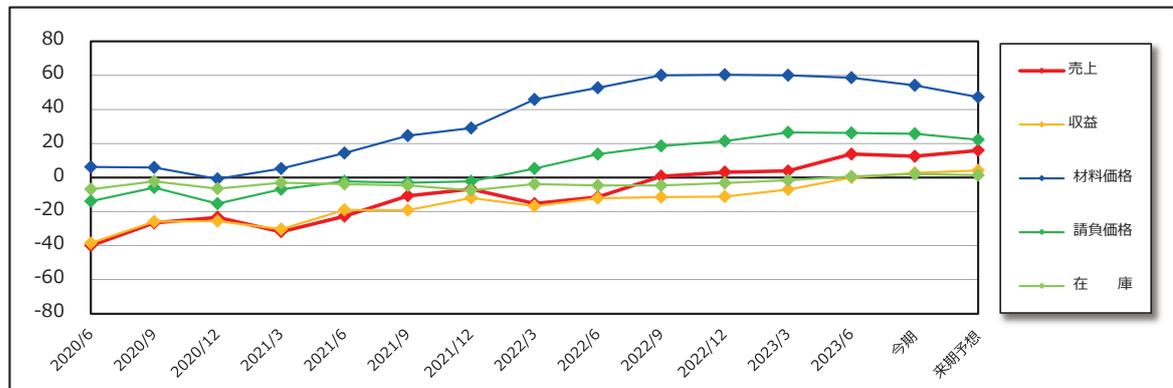
## ■ 業況DIの推移

全体では前期並みで推移しています。来期もやや持ち直しとなる見通しです。



## ■ 各種DIの推移

材料価格DIは下降しましたが、依然として高い水準で推移しています。



## ■ 経営上の問題点・当面の重点施策 (複数回答)

	経営上の問題点	当面の重点施策
1位	材料価格の上昇 51.3% (前期1位)	経費を節減する 47.2% (前期1位)
2位	同業者間の競争の激化 28.4% (同2位)	販路を広げる 41.6% (同1位)
3位	売上の停滞・減少 21.5% (同3位)	人材を確保する 24.3% (同3位)

## ■ お客さまの声、調査員のコメント

\* 売上は確保できているが、原材料高の影響が依然として大きい。

《建築業、荒川区》

\* 資材価格の高騰が著しい。仕入先の選定が必要だと感じている。

《総合建設、足立区》

\* 受注は安定しており、業績は順調に推移している。

《総合建設、練馬区》

\* 材料費の上昇が続いているため、収益が確保できていない。

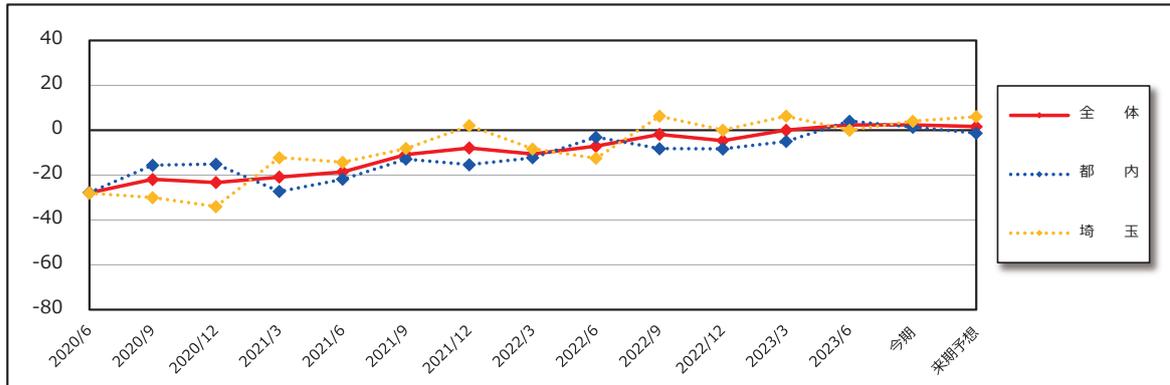
《土木工事、川口市》

# 不動産業



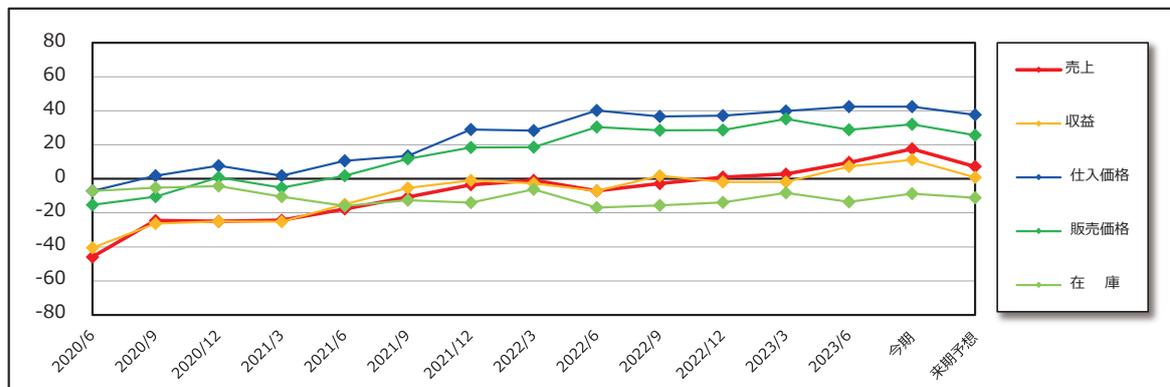
## ■ 業況DIの推移

埼玉では上昇した一方、都内では下落し、全体では前期並みとなりました。



## ■ 各種DIの推移

売上DI・収益DI・販売価格DIは上昇しました。仕入価格DIは前期並みとなっています。



## ■ 経営上の問題点・当面の重点施策 (複数回答)

	経営上の問題点	当面の重点施策
1位	同業者間の競争の激化 41.6% (前期1位)	情報力を強化する 40.8% (前期1位)
2位	商品物件の高騰 36.8% (同2位)	経費を節減する 34.4% (同3位)
3位	商品物件の不足 24.8% (同3位)	宣伝・広告を強化する 32.0% (同3位)

## ■ お客さまの声、調査員のコメント

\* コロナの影響が落ち着き、少しずつ個人客が戻ってきたように感じている。

《一般注文住宅、北区》

\* 不動産価格の上昇が激しいためか、売買が少なく、売上の確保が難しい。

《不動産売買、川口市》

\* 営業エリア内の不動産は大幅に値上がりしており、適正な価格に戻るまでには時間を要する。

《不動産賃貸管理、草加市》

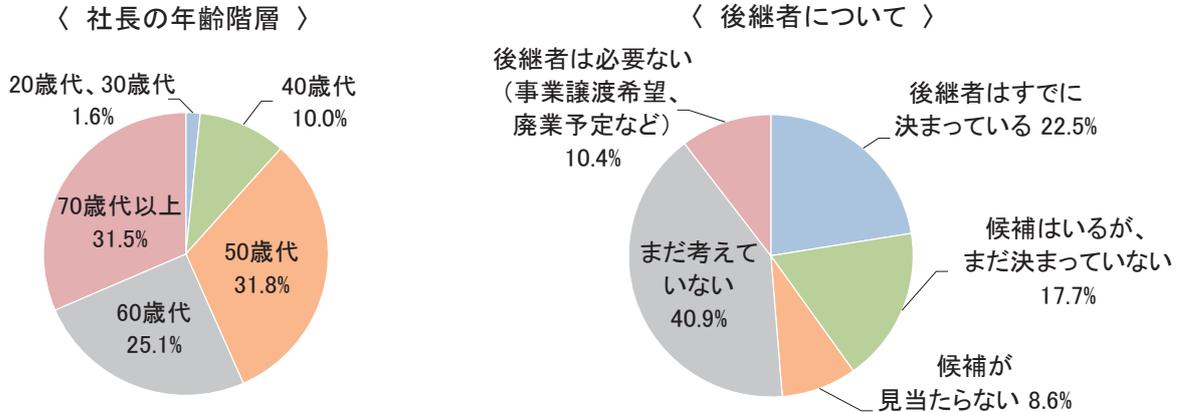
\* 業況は安定しているものの、商品物件がなかなか見つからず苦戦している。

《注文住宅販売、越谷市》

# 特別調査

## 中小企業の将来を見据えた事業承継について

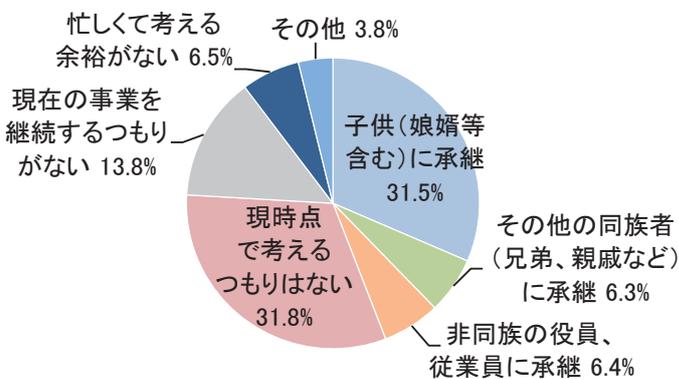
- 貴社の社長（代表者）の年齢階層はいずれに属しますか？また、貴社の後継者問題についてもっとも当てはまるものはなんですか？



社長の年齢階層は、「50歳代」（31.8%）が最も多く、次いで、「70歳代以上」（31.5%）、「60歳代」（25.1%）となっています。特に、サービス業では「70歳代以上」（45.7%）の割合が多くなっています。

後継者については、「まだ考えていない」（40.9%）が最も多く、「50歳代」以下では半数以上が回答しています。「後継者はすでに決まっている」との回答は全体では22.5%ですが、「70歳以上」では42.3%となっています。

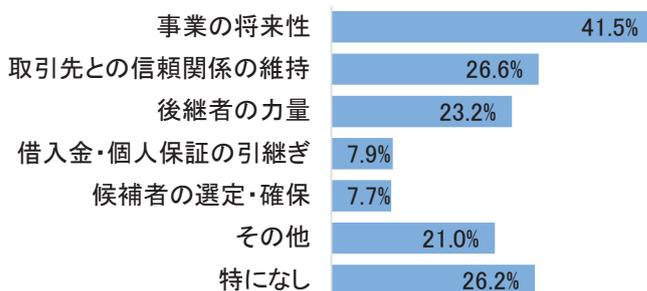
- 貴社の現時点における事業承継の考え方について最も当てはまるものはなんですか？



事業承継について、「子供に承継」（31.5%）、「その他の同族者に承継」（6.3%）、「非同族の役員、従業員に承継」（6.4%）との回答が合わせて44.1%となり、誰かに承継することを考えている割合が高いようです。

次いで、「現時点で考えるつもりはない」が31.8%、「現在の事業を継続するつもりがない」が13.8%となっています。

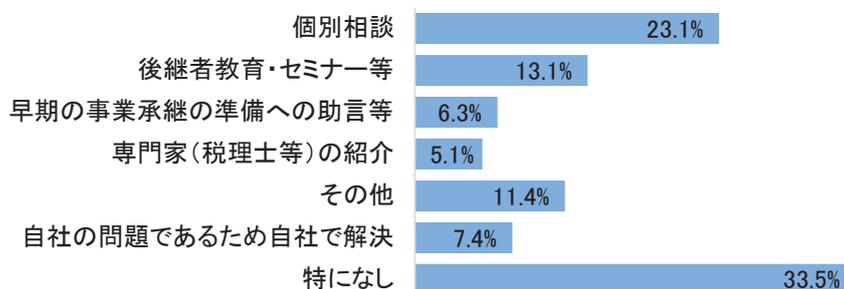
- 貴社では事業承継を行おうとする際に、どのようなことが問題になると考えられますか？（3つまで）



「事業の将来性」（41.5%）との回答が多くを占め、次いで「取引先との信頼関係の維持」（26.6%）、「後継者の力量」（23.2%）となりました。

また、「特になし」（26.2%）との回答も、一定数寄せられました。

■ 中小企業が円滑に事業承継を進めていく上で、信用金庫に期待していること、もしくは今後期待したいことは何ですか？



「個別相談」(23.1%) との回答が最も多く、次いで「後継者教育・セミナー等」(13.1%)、「早期の事業承継の準備への助言等」(6.3%) などの回答が挙げられました。

また、「自社の問題であるため自社で解決」(7.4%)、「特になし」(33.5%) との回答も一定数寄せられました。

■ 近年、中小企業におけるM&A（第三者への事業譲渡）が話題になっていますが、M&Aについてどのような認識を持っていますか？（3つまで）



「従業員の雇用を維持できる」(16.6%)、「事業を最適な先に譲渡できる」(16.1%) などの回答が挙げられています。

一方で、「よくわからない」(33.3%) との回答が最も多く、また、「中小企業にはなじまない」(12.2%) との回答もあり、中小企業において M&A への理解はまだ十分ではないようです。

当金庫では、ウクライナ情勢や原油価格の上昇、コロナ禍による行動変容・人手不足などにより事業に影響を受けた皆さまからの、各種ご相談を受け付けております。資金繰りのご相談はもちろん、「各種補助金・助成金の活用支援」や「ビジネスマッチング・お取引先の紹介」などにも対応しておりますので、どうぞご利用ください。



お寺に行って墓参りをする。いずれ自分たちもその墓に入り、子や孫に受け継がれる。地縁や血縁に結びついてきたお墓のあり方がいま、揺らいでいる。

### 多様化のご遺骨の行き先

「家単位の伝統的なお墓、いわゆる一般墓にこだわる人は少なくなっています。日本社会が核家族化した段階で、先祖代々というあり方が変わってしまったんですよ」

そう語るのは、納骨コンサルタント『のうごつの窓口』を越谷市で展開する株式会社縁（えん）の代表取締役、山下智弘さん（44歳）。一般墓は、寺院や霊園に年間管理料を納め続けることが前提となっている。その支払いが滞ると、お墓を承継する人がいない無縁墓として扱われる。いつしかお墓は荒れ放題。実に寂しい光景だ。

「自分にはお墓を継ぐ家族がいない。または残された家族の負担にならないようにしたい。元気なうちに理想のお墓を準備したい。そう考える人が増えた結果、お墓の形や納骨方法の多様化が進みました」

### お墓・供養の種類と特色

#### 一般墓



墓石の種類や大きさ、形をいろいろ選べる。家族だけで永眠できる。

#### 樹木葬



墓石の代わりに樹木を墓標とする。里山型や庭園型など種類は多様。

#### 納骨堂



ご遺骨を埋葬せずロッカーなど構造物内の専用空間に収蔵する。

#### 散骨



ご遺骨を粉状にして海や山にまく。公式に認められた散骨場は少ない。

#### 永代供養墓



寺院や霊園が永代にわたり全てを管理。お墓の承継を考えなくてよい。

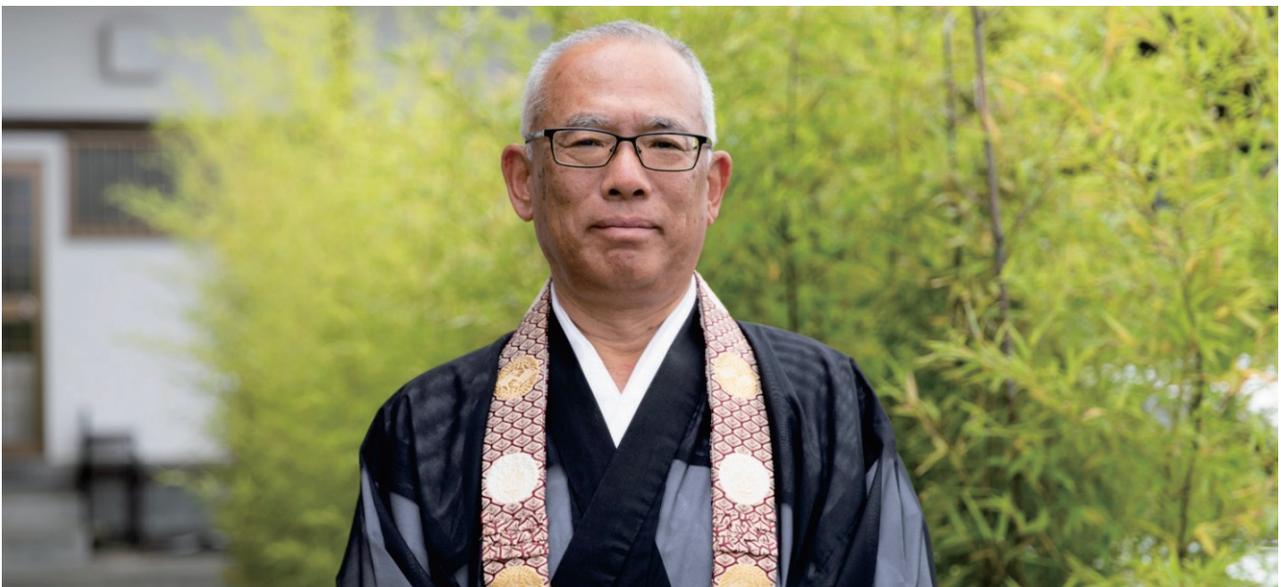


のうこつこの窓口では、一般墓から樹木葬、納骨堂、散骨、永代供養墓まで、お客さまが望む情報を一括提供する。お客さまの状態と希望に合わせた提案を行い、ベストな納骨先を一緒に考える。

### 住職も認める誠実さと行動力

納骨場所の確保も同社の重要な仕事だ。提携する寺院・霊園は埼玉県南東部に 20 カ所以上ある。そのうちの一つ、越谷市にある浄土真宗本願寺派の光善寺「青光苑」は、一般墓、合祀塔、樹木葬の 3 タイプから選べる。出会いは 3 年前。山下さんの飛び込み営業だったと、住職の富谷哲治（とみやてつじ）さんは振り返る。

「利に走る業者の方がたくさんいらっしゃるんで、普通は話を聞くことも断るんですが、山下さんは誠実そうに見えたので、真摯にやってもらえるのかなと思ったんです。勘なんですけどね」



霊園の経営は自治体、公益法人、宗教法人と定められているが、大方は石材店などの民間業者が実務を請け負う。山下さんは、お墓や樹木葬を買った人に光善寺主催の仏教講座を案内するなど、お寺の活動に人が集まるよう働きかけ、山下さんも講座を聞いて見学者の説明に活かす。丁寧なフォローに富谷住職は感心した。

やがて青光苑に樹木葬建立の話が持ち上がり、複数の業者によるコンペが開かれた。富谷住職と門徒総代、関係者合わせて約 30 人が話を聞いた。樹木葬の大手は大掛かりな企画提案を 8 人がかりで行う。のうこつこの窓口は山下さんが一人、大粒の汗をかきながら熱弁をふるった。全会一致で支持されたのは山下さんだった。



「大手のほうは確実に早く売れるんですけど、山下さんは樹木葬を求める人の気持ちを一番に考えてくれると思ったんです」

2021年3月完成の「青光苑樹木葬」は山下さんが設計した。スタンドグラスの技法を用いた青いガラスのオブジェで、夕方になると神秘的な光を放つ。一定の年数が経過したら永代供養されることも相まって、越谷市全体で一番人気のある樹木葬だという。

### 一筋縄ではいかない墓じまい

来店者の相談で最も多いのは、田舎の墓を整理して、住まいの近くにお寺で永代供養してもらおう「墓じまい」に関する事。誰でもできることだからと、お店ではお墓の引っ越しの進め方を無料で教える。

「ただ、お寺との交渉はある程度の知識がないとトラブルになりかねません。弊社で動くのは私だけです」

納骨先が決まったら、今の寺院や霊園の管理者に申し出て、改葬許可申請証に記名捺印してもらう必要がある。あるお寺での出来事だ。人生のエンディングについて考えていた人が役所の終活セミナーに出席したところ、講師がお墓の引っ越し代行を名乗り出た。住職は、長年付き合いのある檀家（だんか）さんから直接



---

依頼されれば快く応じるつもりだったが、講師がぞんざいな対応だったため、話がこじれてしまった。

お寺にとって長年の関係を解消されるということは、支える人が減ることを意味する。そこでトラブルになるケースもある。これまで山下さんはお墓の引っ越しの交渉を約 130 件成立させた。お寺から離れるときに納めるお金として 200 万円請求されたとき、仏教や葬祭に関する知識をフル活用しながら相談者とお寺の双方が納得できる提案を行い、3 万円で合意したこともある。

### 相談者の安心感が一番の喜び

越谷市出身の山下さんは、地元の大学を卒業後、お墓の販売を行う会社に入社した。その後不動産コンサル業に転職して、霊園・墓石業界がいかにも遅れているかを痛感する。相談者にとってお墓の問題は一生に一度あるかないかの出来事。何も分からなくて困っている人に寄り添いたいと、40 歳を目前に独立開業した。

お墓が決まって安心した、納骨先がひと段落したのもっと長生きしたいと言ってもらえることが一番の喜びと、山下さんは笑みをこぼす。

霊園や法事の簡略化が進み、経済的に立ち行かなくなる寺院が全国各地で増えている。縁あるお寺の永続を手助けするのも同社のミッションだ。そのためにも会社を潰すわけにはいかないと、山下さんは力を込める。

2025 年 2 月に代理店制度を導入し、2030 年には全国 200 店舗出店という目標を掲げる。さらに海外進出や、インターネット上の仮想空間に納骨堂を開設するなどして、未来を生き抜く考えだ。



のうこつの窓口 株式会社縁

埼玉県越谷市北越谷 2-3-5

0120-515-294

10:00~17:00

定休日：水曜

『地域景況調査』第80号発刊にあたり、ご多忙中にもかかわらずアンケート調査にご協力いただきました事業主の皆さまに厚く御礼申し上げます。今後ともぜひご愛読いただき、また内容について忌憚のないご意見をお寄せいただければ幸いに存じます。

## 城北しんきん地域景況調査 No.80

発行 2023年11月  
城北信用金庫 総合企画部  
〒114-8521 東京都北区豊島1-11-1  
TEL : 03(3913)5358  
<https://www.johokubank.jp/>

