

Johoku Business Report

2025年7～9月 城北しんきん地域景況調査

No.88

CONTENTS

p.1 概況

p.3 業種別

p.9 特別調査
[不透明感が増す経済社会情勢と中小企業経営]

p.11 ...NACORD
[ライナ株式会社]



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は改善しましたが、売上DI・収益DIは減少しました。仕入価格DIは前期並の高い水準が続きます。

| | 前 期 | 今 期 | 来 期 |
|----------------|--------|--------|--------|
| 業 況DI | 0 ↘ | 2 ↗ | 2 → |
| 売 上 額DI | 10 ↗ | 8 ↘ | 8 → |
| 収 益DI | 1 ↗ | 0 ↘ | 0 → |
| 仕入・原材料価格DI | 46 ↗ | 45 ↘ | 37 ↘ |
| 販売・請負価格DI | 30 ↗ | 31 ↗ | 28 ↘ |
| 在 庫DI | △ 1 ↘ | 0 ↗ | △ 1 ↘ |
| 設備投資を実施した企業の割合 | 5.9% ↗ | 6.4% ↗ | 7.3% ↗ |

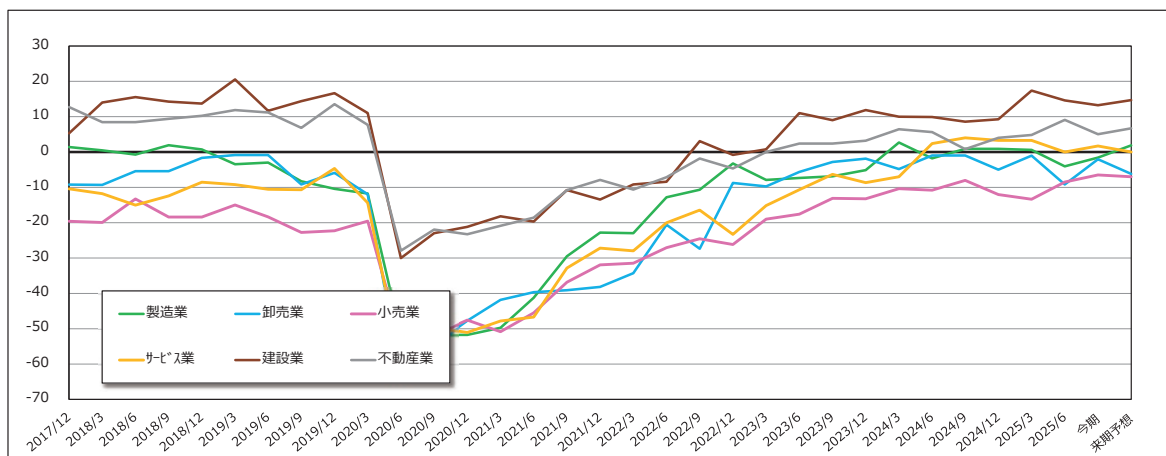
■ 業種／地域別天気図

今期は小売業でやや悪化しましたが、総合（全体）で好調となりました。

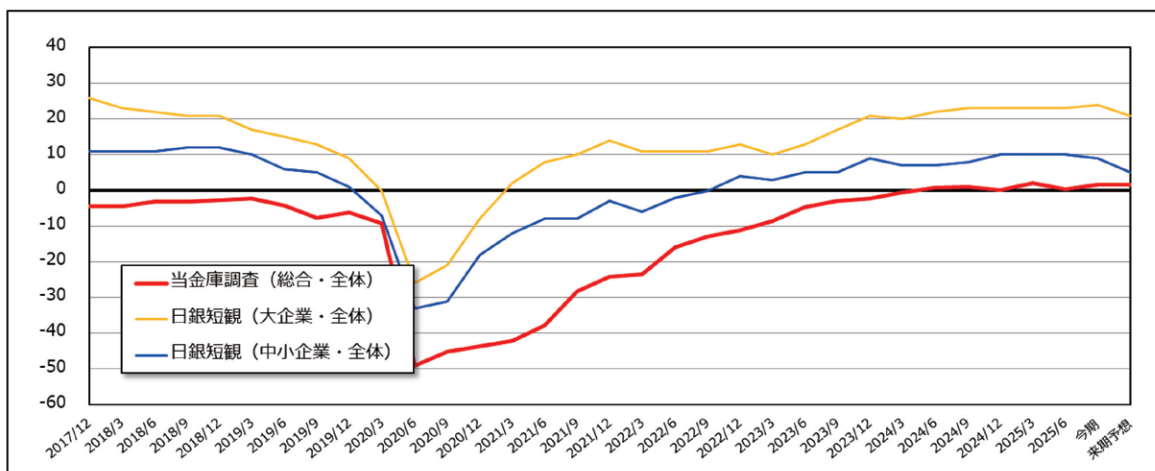
| | 前 期 2025年 4～6月期 | 今 期 2025年7～9月期 | | | 来 期 2025年 10～12月期 |
|---------|-----------------------|-------------------|----|----|-------------------------|
| | | 全体 | 都内 | 埼玉 | |
| 総 合 | | | | | |
| 製 造 業 | | | | | |
| 卸 売 業 | | | | | |
| 小 売 業 | | | | | |
| サービ業 | | | | | |
| 建 設 業 | | | | | |
| 不 動 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 | | 2025年6月調査 | 2025年9月調査 | 2025年12月予想 |
|------|---------------|-----------|--------------|------------|
| 製造業 | 短観・大企業 | 13 ↗ | 14 ↗ | 12 ↘ |
| | 短観・中堅企業 | 10 ↘ | 12 ↗ | 8 ↘ |
| | 短観・中小企業 | 1 ↘ | 1 → | △ 1 ↘ |
| | 当金庫調査先 | △ 4 ↘ | △ 2 ↗ | 2 ↗ |
| 非製造業 | 短観・大企業 | 34 ↘ | 34 → | 28 ↘ |
| | 短観・中堅企業 | 25 → | 24 ↘ | 18 ↘ |
| | 短観・中小企業 | 15 ↘ | 14 ↘ | 10 ↘ |
| | 当金庫調査先 | 1 ↘ | 2 ↗ | 2 → |

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：2025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。

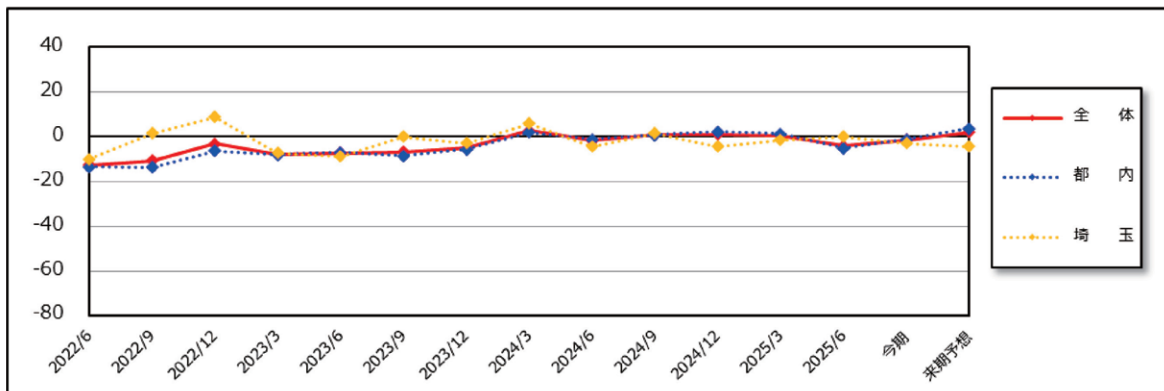
| | 全業種 | 製造業 | 卸売業 | 小売業 | サービス業 | 建設業 | 不動産業 |
|--------|-------------|------|------|-------|-------|------|------|
| 調査先数 | 997 | 322 | 98 | 200 | 119 | 137 | 121 |
| 回答数 | 987 | 318 | 97 | 200 | 117 | 136 | 119 |
| 回答率(%) | 98.9 | 98.7 | 98.9 | 100.0 | 98.3 | 99.2 | 98.3 |

製造業



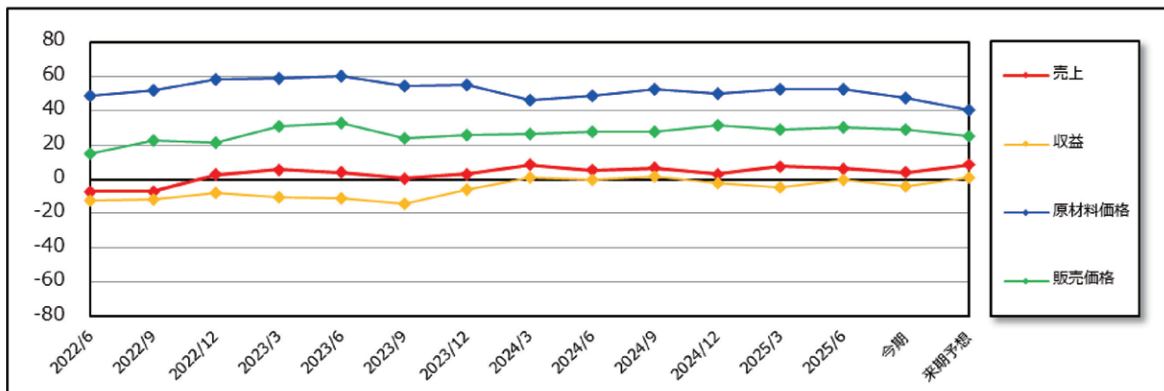
■ 業況DIの推移

埼玉が大きく好調に転じ全体でも上昇しました。来期は埼玉の伸びが縮小し全体で悪化する見込みです。



■ 各種DIの推移

売上DIは横ばいが続きます。収益DIは今期は増加しましたが、来期は再びマイナスとなる見込みです。



■ 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 | 原材料高 | 38.9% (前期1位) | 販路を広げる | 57.2% (前期1位) |
| 2位 | 売上の停滞・減少 | 33.3% (同2位) | 経費を節減する | 53.7% (同2位) |
| 3位 | 同業者間の競争の激化 | 23.5% (同3位) | 情報力を強化する | 15.0% (同4位) |

■ お客様の声、調査員のコメント

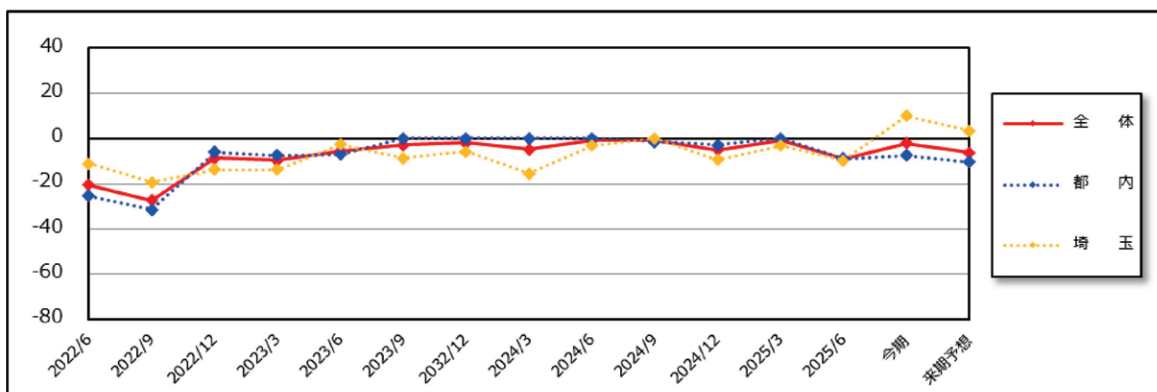
- * 製造している製品には自動車関連のものもあるので、今後、アメリカの関税政策や中国経済の動向などに影響される可能性がある。 《電気部品加工、北区》
- * 物価上昇は自社の価格の見直しのきっかけにもなると捉えている。 《生飴、北区》
- * 仕入価格が高騰する中、売上をすぐ現金化できるようにして資金繰り改善に努めている。 《金属引物加工、足立区》
- * 特殊製品の製造で販売先が固定されているため、利益を確保するためには経費削減の取り組みが主となっている。 《理化学用硝子、足立区》
- * 従業員が高齢化しており、若手を求めている。 《スプリング製造、練馬区》

卸売業



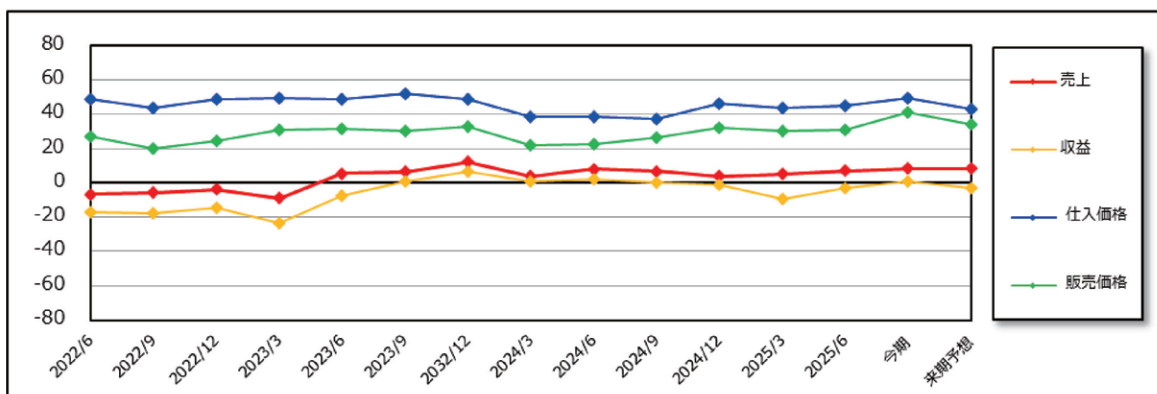
■ 業況DIの推移

埼玉が大きく好調に転じ全体でも上昇しました。来期は埼玉の伸びが縮小し全体で悪化する見込みです。



■ 各種DIの推移

売上DIは横ばいが続きます。収益DIは今期は増加しましたが、来期は再びマイナスとなる見込みです。



■ 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 | 同業者間の競争の激化 | 36.0% (前期2位) | 販路を広げる | 57.7% (前期1位) |
| 2位 | 売上の停滞・減少 | 30.9% (同1位) | 経費を節減する | 46.3% (同2位) |
| 3位 | 利幅の縮小 | 20.6% (同4位) | 情報力を強化する | 16.4% (同3位) |

■ お客様の声、調査員のコメント

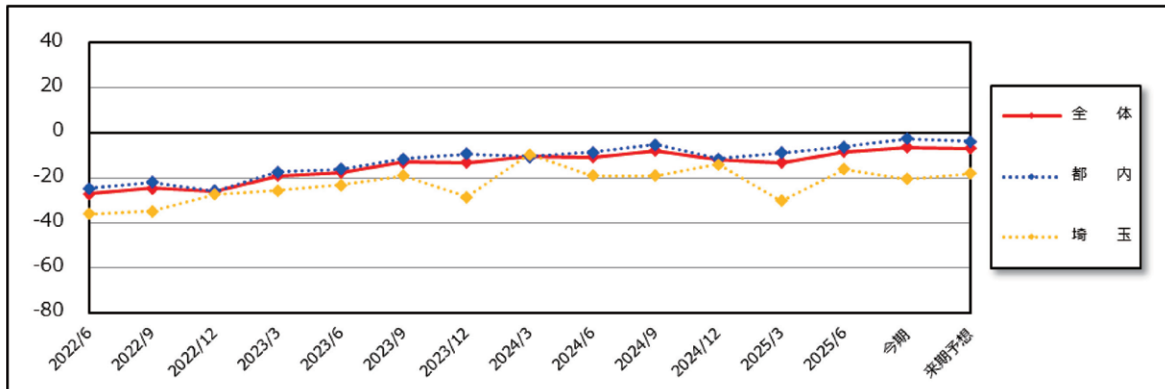
- * 天候不順、為替、輸入品の高騰で売上を上げるのが難しい。一方、賃上げについても、社会保険料が高く手取りが増えていけないのが難しい。 《水産物、荒川区》
- * 銅の価格動向は業況に直結するので注視している。 《非鉄金属くず、葛飾区》
- * 天候不順により商品が不足することがある。 《食料品、練馬区》
- * 従業員の高齢化に伴い、ほかの従業員への引き継ぎやデジタル化推進に向けた教育が必要になっている。 《インテリア資材、江東区》
- * 輸入商品価格に大きく影響があるので円高に振れてほしい。 《貴金属、川口市》
- * 物価上昇を価格に反映しきれていない。 《機械工具、川口市》

小売業



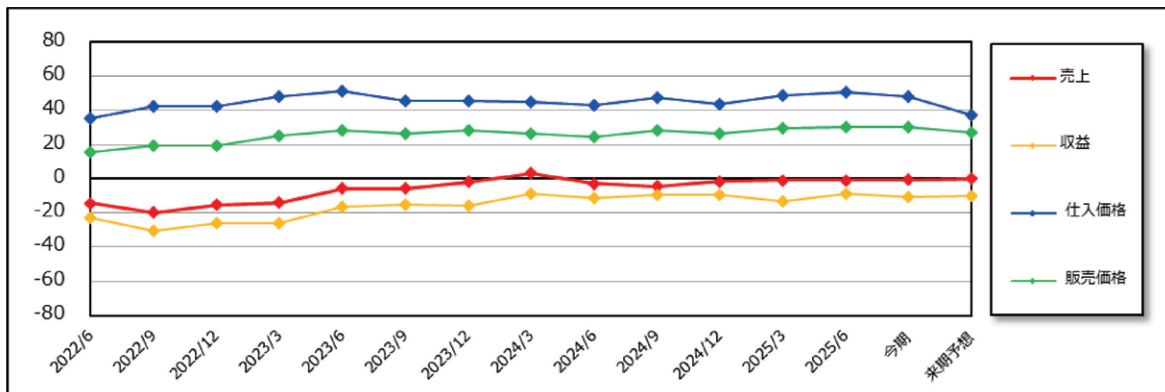
■ 業況DIの推移

都内でやや上昇・埼玉でやや悪化し、全体ではほぼ前期並で推移しています。



■ 各種DIの推移

売上DI・収益DIともに水面下で横ばいが続きます。来期も今期並で推移する見込みです。



■ 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 | 31.0% (前期1位) | 経費を節減する | 51.5% (前期1位) |
| 2位 | 同業者間の競争の激化 | 27.5% (同2位) | 宣伝・広告を強化する | 25.0% (同2位) |
| 3位 | 利幅の縮小 | 20.0% (同3位) | 品揃えを改善する | 24.0% (同3位) |

■ お客さまの声、調査員のコメント

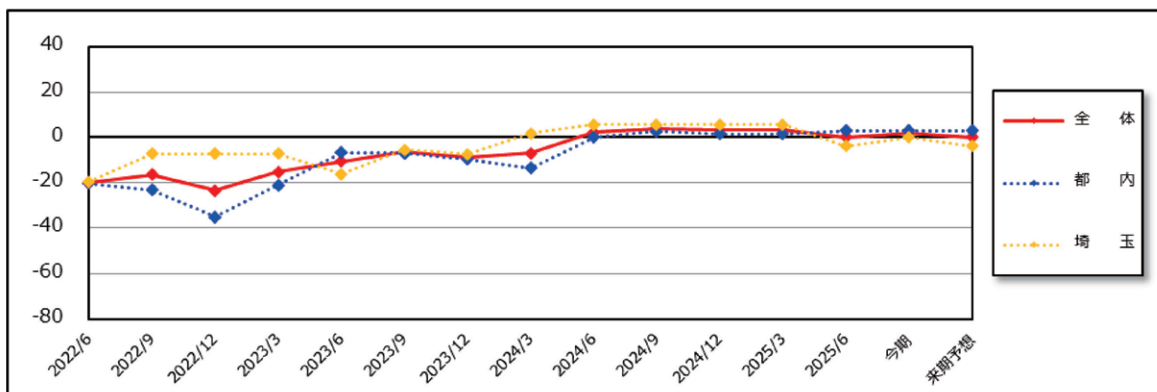
- * 為替の影響もあるのか、外国人のお客さまが増えたように感じる。 《婦人服、北区》
- * 販売・修理の価格が上がっているのにお客さまに理解していただく必要がある。他社の料金や業界の状況を比較し、対応を続けていきたい。 《タイヤ・自動車用品、足立区》
- * 古着業界は商品の差別化が難しく、価格競争が激しい環境となっている。 《古着、足立区》
- * 暑い時期の商品展開をどうしていくかが課題だ。良質な卵を使用しているため物価上昇や夏場の仕入価格の上昇が経営を圧迫する。 《卵焼き、台東区》
- * 既存先との関係を強化したい。 《呉服、台東区》
- * 新規の顧客確保のため、広告に力を入れている。 《呉服、蕨市》

サービス業



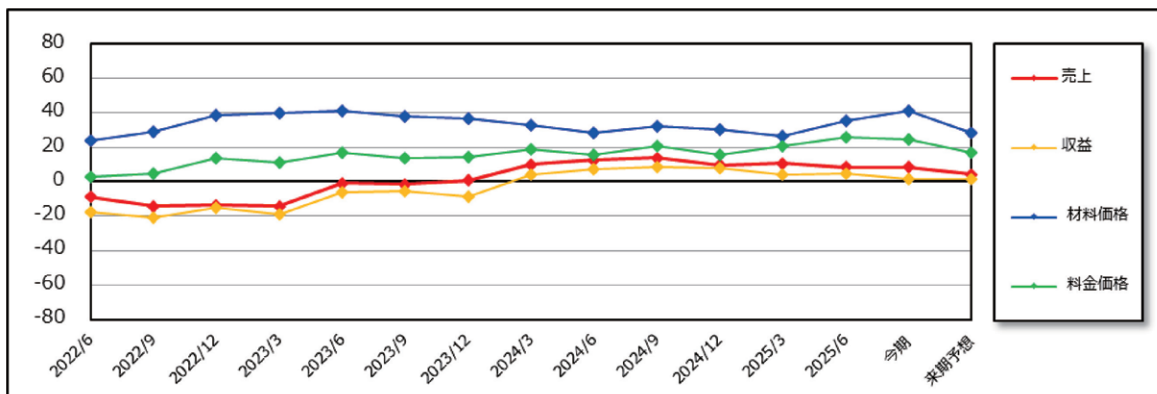
■ 業況DIの推移

業況DIは昨年からはほぼ変化なく推移し、今期は、全体ではわずかにプラスとなりました。



■ 各種DIの推移

売上DIは前期並、収益DIはわずかに減少しました。材料価格DIは2期連続で増加しています。



■ 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 | 38.4% (前期1位) | 経費を節減する | 41.0% (前期1位) |
| 2位 | 売上の停滞・減少 | 22.2% (同2位) | 販路を広げる | 32.4% (同2位) |
| 3位 | 材料価格の上昇 | 17.9% (同6位) | 宣伝・広告を強化する | 25.6% (同3位) |

■ お客さまの声、調査員のコメント

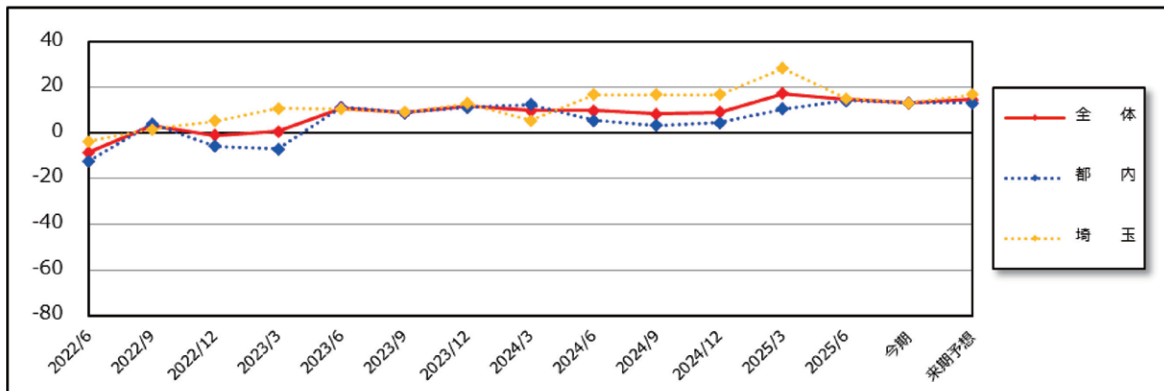
- * 地元顧客の高齢化で、固定客が減少する可能性がある。 《美容院、北区》
- * お客さまの高齢化が進んでいるので、新規の若い方にアピールしたい。 《美容院、足立区》
- * 近隣ではマンション・ビル建設が進み、地域内で車をもつ人が少なくなってきた気がする。自動車修理依頼が減少しており、今後は事業転換も考えている。 《自動車整備、台東区》
- * 人手不足に苦労している。とにかく人材確保を強化したい。 《清掃関係、葛飾区》
- * 人材の確保・育成が今後の課題だ。また、夏場の気温の上昇で作業員の体調管理に苦労している。 《ビル清掃管理等、蕨市》
- * 既存客が大半で新規客がほとんどいない状況だ。 《美容院、蕨市》

建設業



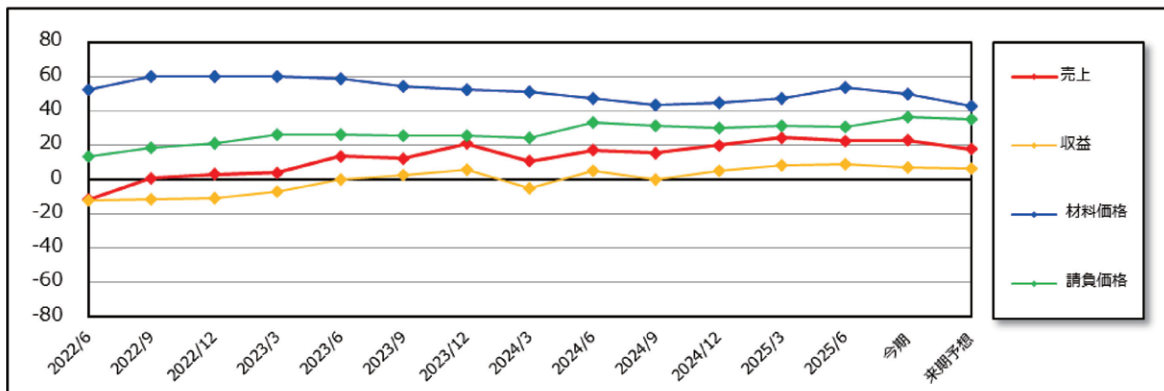
■ 業況DIの推移

業況DIは、前期同様の好感感が続きます。来期も今期並で推移する見通しです。



■ 各種DIの推移

請負価格DIはじわじわと上昇を強め、材料価格DIはわずかに上昇幅を縮めています。



■ 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 | 45.5% (前期1位) | 経費を節減する | 45.5% (前期2位) |
| 2位 | 同業者間の競争の激化 | 24.2% (同3位) | 販路を広げる | 36.0% (同1位) |
| 3位 | 人手不足 | 22.0% (同2位) | 人材を確保する | 22.7% (同3位) |

■ お客様の声、調査員のコメント

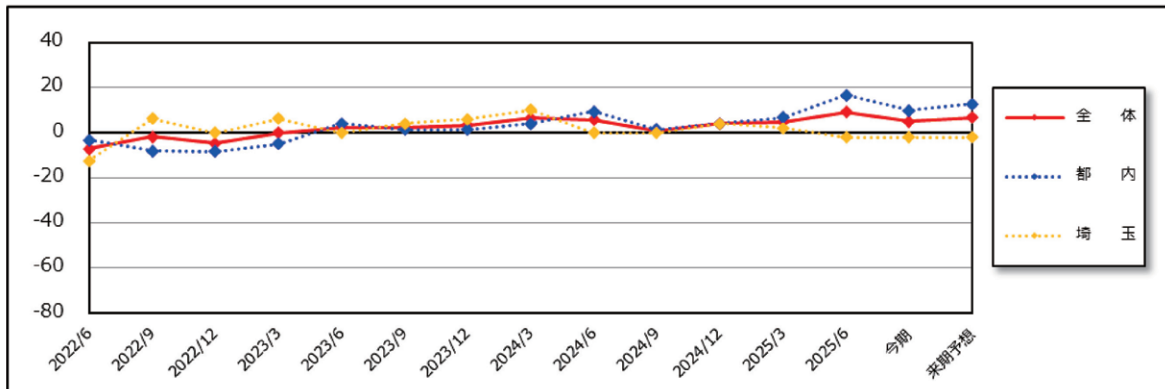
- * 為替等で資材が値上がり、見積もりへの反映が難しい場合もあると思う。 《工務店、北区》
- * 利幅の縮小が大きく苦しんでいる。業界では価格競争が激しく利幅確保が課題となっている。 《解体業、荒川区》
- * 人件費が増加しているが、売上が安定しており順調だ。 《道路・下水道・舗装工事、荒川区》
- * 材料費・外注費・人件費どれも上昇傾向で、経費全体を見直して支出削減に努めている。 《総合建設、足立区》
- * 大手ハウスメーカーからの受注で経営は安定している。 《総合建設、練馬区》
- * 吉川美南の開発に伴い、受注が増加している。 《土木工事、吉川市》

不動産業



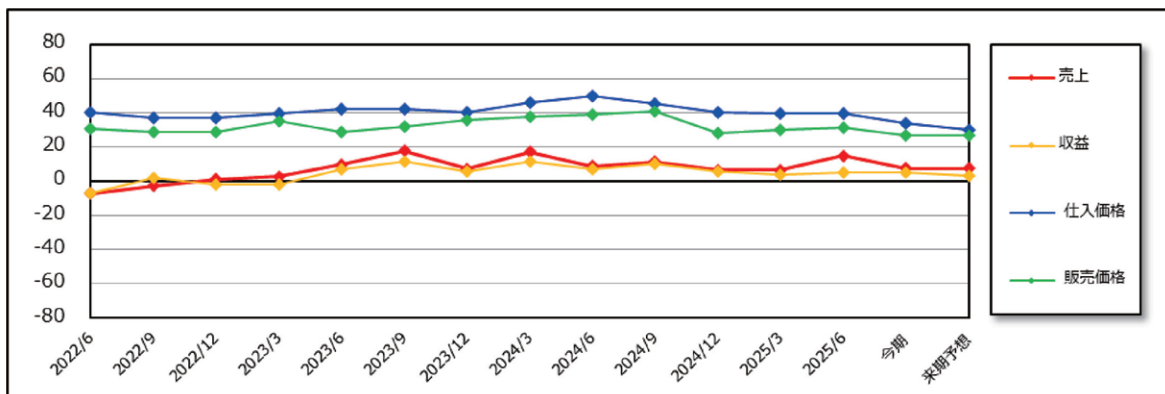
■ 業況DIの推移

都内の伸びが一服し、全体でも下降しました。来期は、全体ではやや上昇の見込みです。



■ 各種DIの推移

売上DIは都内で減少し、全体でも下降しました。仕入価格DI・販売価格DIは上昇を弱めています。



■ 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 | 商品物件の高騰 | 36.1% (前期1位) | 情報力を強化する | 33.6% (前期1位) |
| 2位 | 同業者間の競争の激化 | 32.7% (同2位) | 経費を節減する | 32.7% (同4位) |
| 3位 | 商品物件の不足 | 25.2% (同3位) | 販路を広げる | 29.4% (同2位) |

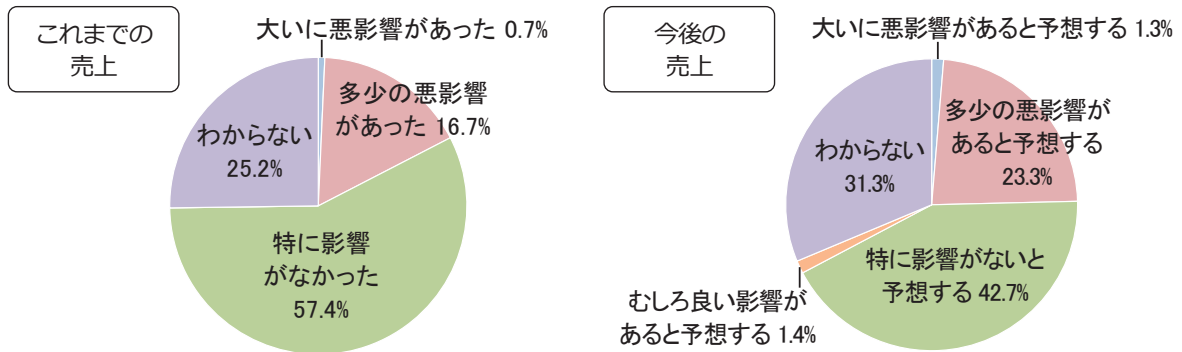
■ お客さまの声、調査員のコメント

- * 業歴が長く、地主との繋がりを活かし安定した経営が続いている。 《不動産仲介、北区》
- * 物件価格の高騰がどう着地するか、動向を注視している。 《不動産管理・売買、足立区》
- * 一案件あたりの融資の上限金額を心配している。仕入価格高騰にリノベーションの費用も重なると販売価格は非常に高くなってしまふ。 《マンションリノベ販売、中央区》
- * 相続・住宅関連の相談が増えており、売上は回復傾向だ。 《不動産仲介、草加市》
- * 退去後のクリーニングを速やかに行い、早めに募集をかけるなど、空室をいかに少なくするかに取り組んでいる。 《不動産仲介、蕨市》
- * 商品物件が不足しており、土地の売却希望など情報を求めている。 《不動産仲介、吉川市》

特別調査

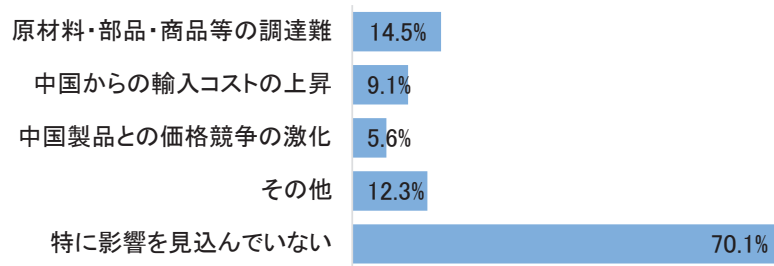
不透明感が増す経済社会情勢と中小企業経営

- トランプ大統領就任後、米国の経済社会政策（関税等）には不透明感が増していますが、貴社の売上に影響はありましたか？ また、今後の売上に影響があると予想しますか？



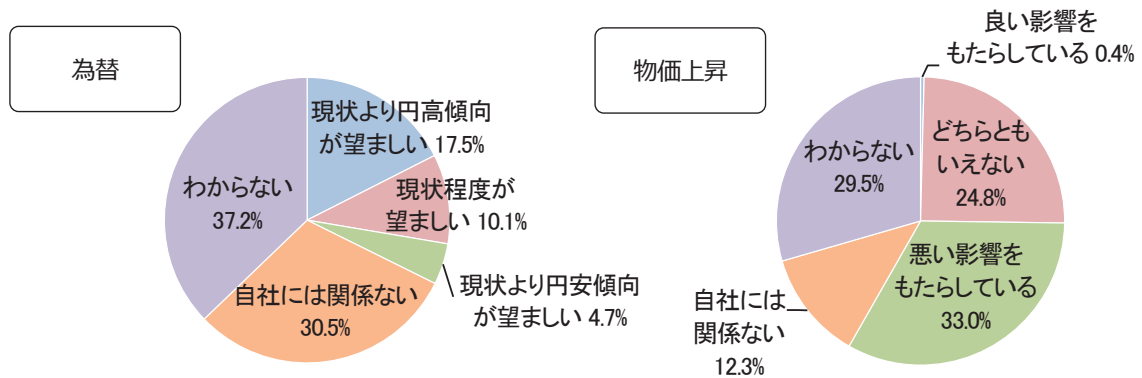
「これまでの売上への影響」と「今後の売上への影響の予想」を比較すると、「悪影響がある」との回答割合が増加し、「特に影響がない」との回答割合が減少しています。

- 中国経済の減速が懸念されていますが、貴社に対して間接的な事象も含めてどのような影響が見込まれますか？



「特に影響を見込んでいない」との回答が最も多く約7割となりました。そのほかの回答としては、調達難や輸入コスト上昇など、仕入れに関する影響が心配されているようです。

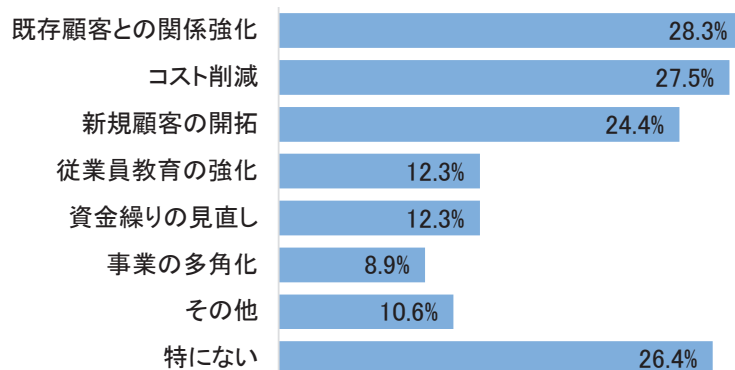
- 今後の外国為替相場（主に円ドル相場）の貴社にとって望ましい水準をお答えください。また、コロナ禍以降の物価上昇傾向は貴社の経営に影響をもたらしていますか？



為替について、「現状より円高が望ましい」はすべての業種で「現状より円安が望ましい」よりも多く回答されました。

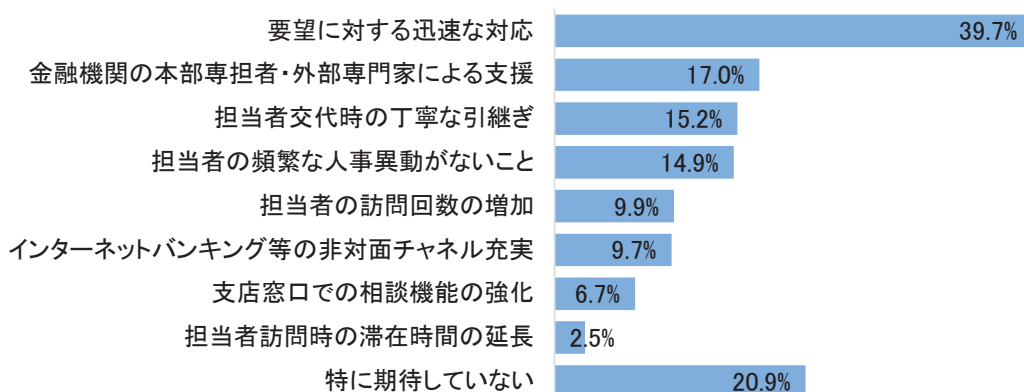
物価上昇について、「悪い影響をもたらしている」との回答が最も多く、特に建設業では4割以上の事業者で回答されています。

■ 不透明感が増す経済社会情勢を受けて、経営面で今後見直したい取り組みはありますか？



「既存顧客との関係強化」や「新規顧客の開拓」など、売上確保に向けた取り組みが多く回答されています。また、「コスト削減」や「資金繰りの見直し」など業務の見直しに取り組みたいという回答も多くなりました。そのほか、人手不足の中「従業員教育の強化」を重視する、「事業の多角化」で新しい需要を取り込みたい、などの回答もありました。

■ 不透明感が増す経済社会情勢を受けて、地域金融機関の体制面で望むことはありますか？



「要望に対する迅速な対応」が群を抜いて多く、約4割の事業者で回答されています。そのほか、「本部専担者や専門家」による専門的なコンサルティングや、「丁寧な引継ぎ」「頻繁な人事異動がないこと」といった、安心して長くお取引引きいただけるような仕組みづくりが求められていることも分かりました。

当金庫におきましても、引き続き体制整備に努め、お客さまにご満足いただけますよう全体的なレベルアップを図ってまいります。

当金庫では、原材料価格や仕入価格の上昇、人手不足などにより事業に影響を受けられたみなさまからの、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。



東京の下町情緒が漂う浅草橋。駅から西へ線路沿いに進むと、猫のペイントが特徴のクラフトビール醸造所が姿を現す。「クラフトビールを初めて飲む方の入口を目指しています。多くの方に楽しんでいただき、クラフトビールの裾野を広げていければ」とそう話すのは、醸造所『VECTOR BREWING』（ベクターブルーイング）の創業者、小川雅弘さん（43歳）。ベクターブルーイングを運営するライナ株式会社の代表取締役だ。

『ねこぱんち』『TOMCAT』……ユニークなクラフトビールの数々

クラフトビールとは、規模の小さな醸造所が独自の技術やレシピで作る個性豊かなビールのこと。ベクターブルーイングが醸造するビールは10種類ほど。さらに季節に応じて出す商品も。また、B'zやももいろクローバーZなどの有名アーティストとコラボしたオリジナルのクラフトビールも販売。家で本格生ビールを楽しめる『DREAMBEER』（ドリームビア）にも卸しており、外販全体の5%を占める。



メインの売れ筋は、小麦を使用したウィートペールエールの『ねこぱんち』。ホップの柑橘のような香りが際立つ、初心者向けのビール。苦みと甘みが絡み合い、気まぐれな猫の一撃のよう。

もう一つの人気商品『TOMCAT』は、ヘイジーIPAという濁り系のビール。苦みは控えめで、豊かなアロマが特徴。猫と戦闘機というモチーフのとり、軽やかさとパワフルさを兼ね備えている。



浅草橋からほど近い錦糸町にある『VECTOR BEER 錦糸町店』は、ライナが運営する飲食店の一つ。

温かみのある店内では 10 種類以上のクラフトビールとともに、名物の自家製ロティサリーチキンを味わうことができる。

クラフトビールの値段にも驚かされる。パイント 950 円程、ハーブパイント 550 円程という値付けは、他店よりも格段に安い。

「クラフトビールを気軽に楽しんでいただきたいので低価格にしています。自社醸造なので安く提供できると、駅から少し離れた二等立地に店を構えているので運営コストを抑えられます。デイリーでお店を使ってもらいたいという気持ちが大きいですね」

大阪で味わった「人生最大の危機」

兵庫県出身の小川さん。大学を卒業して一般企業で 1 年務めた後、23 歳のときに大阪で飲食店を開業した。



オープンしたステーキハウスは、500 円という破格の値段が話題を呼んだ。

読み通り店は繁盛したが、小川さんが「人生最大の危機」と呼ぶトラブルが起こる。

「信頼していた人にお金を持ち逃げされてしまったんです。もう大阪ではやっていられないと思い、活動拠点を東京に移しました」
資金ゼロからの再スタート。思いついたのは、今でいうクラウドファンディングだった。一口 40 万円の出資者を 10 人募って、400 万円を開業資金に。出資者はランチとディナーのアルコール 2 杯が無料になる。2 店目まではこの形で出店した。

従業員のカも助けになった。

「人には恵まれたと思っています。最初はアルバイトで入った子が役員になって支えてくれたりとか。誰かがいつも補ってくれて、感謝しかありません」

2013 年、新宿御苑にクラフトビールの専門店『VECTOR BEER』を出店。

「満席でお客を帰すことが増えたので、新たに近く物件を借りて、そこでもクラフトビールの店を始めました。その時、どうせなら自分たちでビールを作っちゃおう、と思ったのが醸造の始まりです」

ビール醸造の経験はまったくのゼロ。一から勉強し、免許の取得などにも苦労したが、クラフトビールの老舗『サンクトガーレン』でビール造りをしてきた職人が入社したこともあって軌道に乗った。

店内で醸造したクラフトビールは瞬間に人気を集めることに。半年もしないうちに生産が追いつかなくなり、浅草橋に二つ目の醸造所を開業した。



コロナ禍のピンチをチャンスに

ライナが順調に成長する最中、コロナ禍が襲いかかる。

「本当に地獄でした。営業ができない間も従業員に給与を 100% 支払っていたのもあって、蓄えていた自己資金の利益を 1 年で食いつぶしてしまいました」

2021 年 1 月の決算では業績がマイナス 1 億 7000 万円にまで落ち込んだ。多くの店舗を運営するライナにとって、まさに危機的状況だった。

それでもコロナ禍二年目以降は助成金なども入り、利益率の低い店舗を整理することで何とか危機を乗り越えた。

自前の醸造所を持っていたこともプラスになった。

「醸造したビールを外販などの卸先で多く売ようになったのがこの頃です。今は外販がビール売り上げ全体の7、8割を占めるようになりました。生産量が追いつかなくなり、埼玉の寄居に三つ目の醸造所を開業しました」

さらに、新規の醸造所を作りたいという相談が多数舞い込み、醸造所開業のコンサル事業もスタート。

今後は大規模な缶詰機を導入し、瓶から缶に移行してコストを抑えつつ生産量を増やしていく予定だ。

日本でも世界でもクラフトビールのマーケットを広げていきたい

現在ライナの売り上げは、9割が飲食店でビールは1割程度。今後はもっとビールに力を入れていきたいと話す。

さらに、人気ラーメン店のフランチャイズ経営も予定している。

「従業員の中には年齢が上がってきている方もいるので、夜の営業とは別の働き方があっていいかと思い、ランチ営業もできるラーメン店を始めることにしました。そこでもクラフトビールを提供したいと思っています」

従業員ファーストで思いついたラーメン店経営。ずっと従業員に助けられてきたという小川さんらしい発想だ。

そして何より、クラフトビールをもっと広げていきたいと意気込む。

「他社のクラフトビールでもぜんぜん構いません。自社のブランドであるこだわりはないんですよ。クラフトビールのマーケットが広がっていくのがいいなと思うんです」

ライナはさまざまな形でクラフトビールを世に届けていく。楽しい乾杯の声と共に飲み干されるクラフトビールもまた増えていこう。



※記事内容は、2025年3月時点の情報です。

ライナ株式会社 本社・VECTOR BREWING 浅草橋醸造所

東京都台東区浅草橋 4-7-3

03-6380-6844

ベクタービア 錦糸町店

東京都墨田区錦糸 3-10-4 YLビル 1F

03-6456-1120

火曜～金曜：17:00～23:30／土曜～日曜：16:00～23:30／月曜：定休日

『地域景況調査』第88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.88

発行 2025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/>

