

Johoku Business Report

2022年7～9月 城北しんきん地域景況調査

no.76

CONTENTS

p.1 概況

p.3 業種別

p.9 特別調査
[中小企業におけるSDGsの取組状況について]

p.11 .. NACORD
[有限会社ミヤマカメラサービス]



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3ポイント改善して△13となり、2020年9月期以降改善傾向が続いています。仕入価格DIは前期から上昇しました。来期は下降を見込みますが、依然高い水準が続く見通しです。

	前期	今期	来期
業況DI	△16 ↗	△13 ↗	△12 ↗
売上額DI	△9 ↗	△8 ↗	△8 →
収益DI	△15 ↗	△15 →	△15 →
仕入・原材料価格DI	42 ↗	44 ↗	40 ↓
販売・請負価格DI	16 ↗	19 ↗	15 ↓
在庫DI	△5 ↓	△5 →	△5 →
設備投資を実施した企業の割合	7.4% ↗	5.7% ↓	7.8% ↗

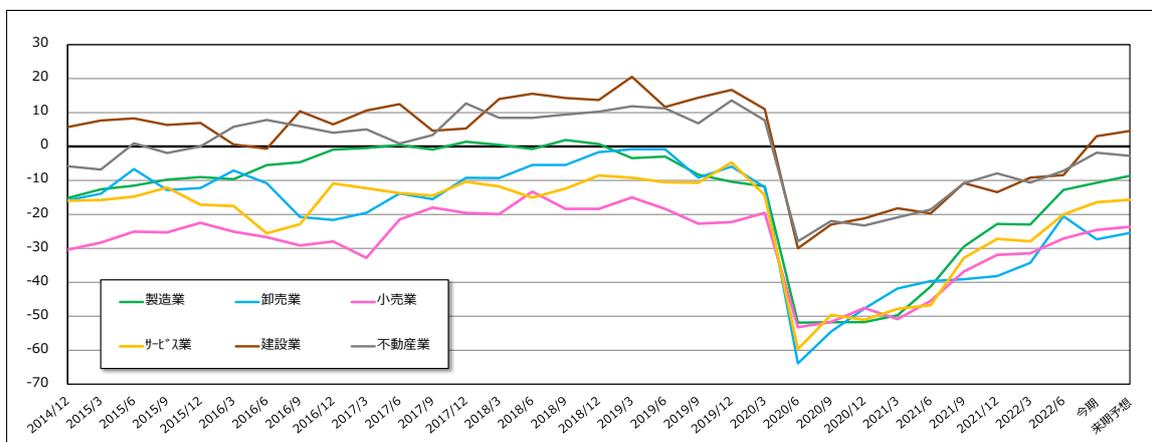
■ 業種/地域別天気図

収益DIの下落などにより、卸売業・小売業・サービス業では厳しい状況となっています。

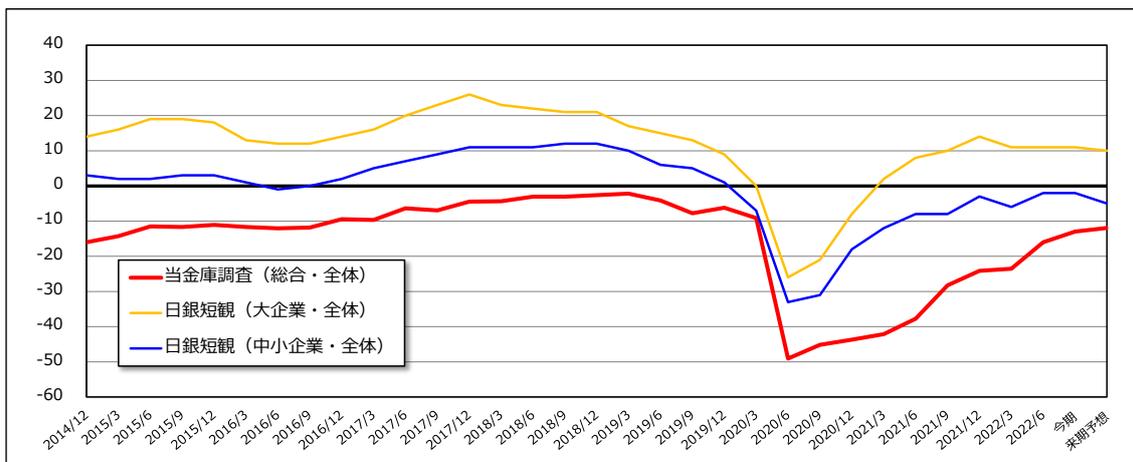
	前期 2022年 4~6月期	今期 2022年7~9月期			来期 2022年 10~12月期
		全体	都内	埼玉	
総合					
製造業					
卸売業					
小売業					
サービス業					
建設業					
不動産業					

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		2022年6月調査	2022年9月調査	2022年12月予想
製造業	短観・大企業	9 ↓	8 ↓	9 ↗
	短観・中堅企業	0 ↓	0 →	△4 ↓
	短観・中小企業	△4 →	△4 →	△5 ↓
	当金庫調査先	△13 ↗	△11 ↗	△9 ↗
非製造業	短観・大企業	13 ↗	14 ↗	11 ↓
	短観・中堅企業	6 ↗	7 ↗	2 ↓
	短観・中小企業	△1 ↗	2 ↗	△3 ↓
	当金庫調査先	△18 ↗	△13 ↗	△13 →

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：2022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。

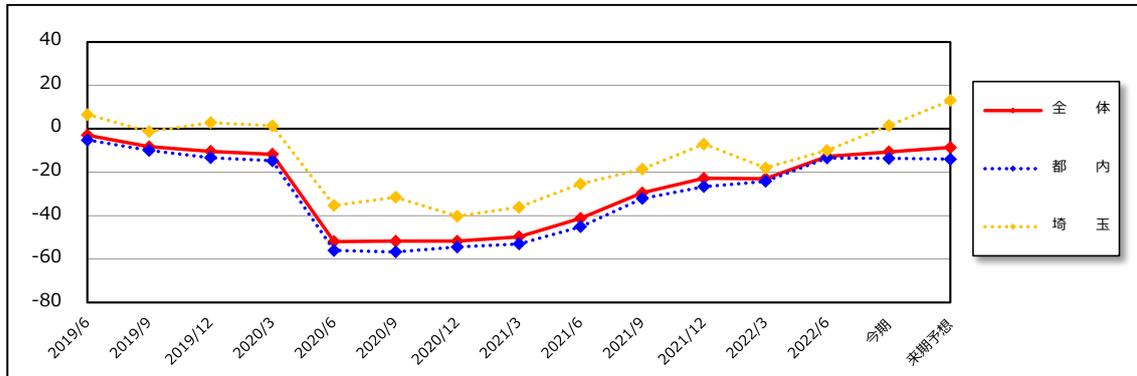
	全業種	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
調査先数	1,070	355	107	230	136	130	112
回答数	1,050	347	106	224	134	130	109
回答率	98.1	97.7	99.0	97.3	98.5	100.0	97.3

製造業



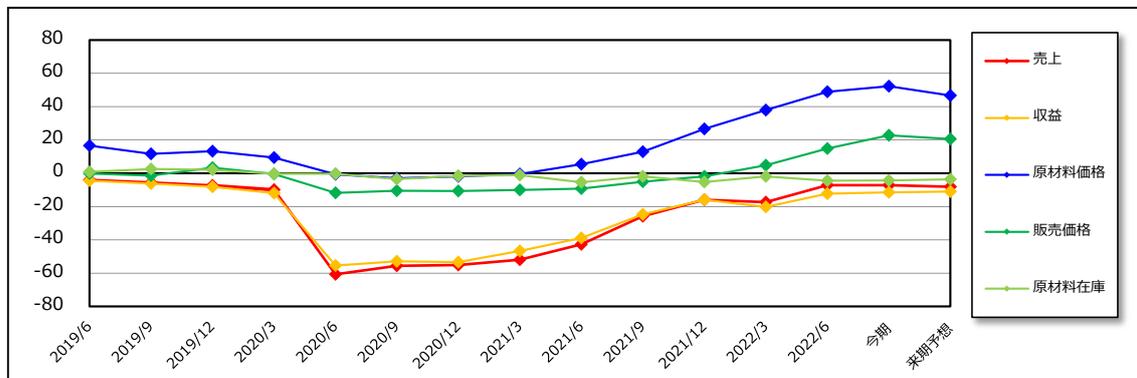
■ 業況DIの推移

埼玉では大きく改善した一方で、都内では前期並の推移となっています。



■ 各種DIの推移

販売価格DIは、2020年9月期以来7期連続で上昇しています。



■ 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	売上の停滞・減少	36.0% (前期1位)	販路を広げる	55.6% (前期1位)
2位	原材料高	34.8% (同2位)	経費を節減する	50.7% (同2位)
3位	同業者間の競争の激化	26.5% (同3位)	情報力を強化する	17.0% (同3位)

■ お客さまの声、調査員のコメント

* 材料価格の高騰に加えて、供給量も減少している。そのため、受注は増加しているのに製造が追いついていない。
《プラスチック製品、北区》

* コロナの影響は徐々に解消されてきており、工業機器関係の受注が戻ってきている。
《工業用ヒーター、荒川区》

* オフィス改修工事に関連した内装業者からの受注が例年になく伸びており、売上は改善傾向。
《金属製建具、足立区》

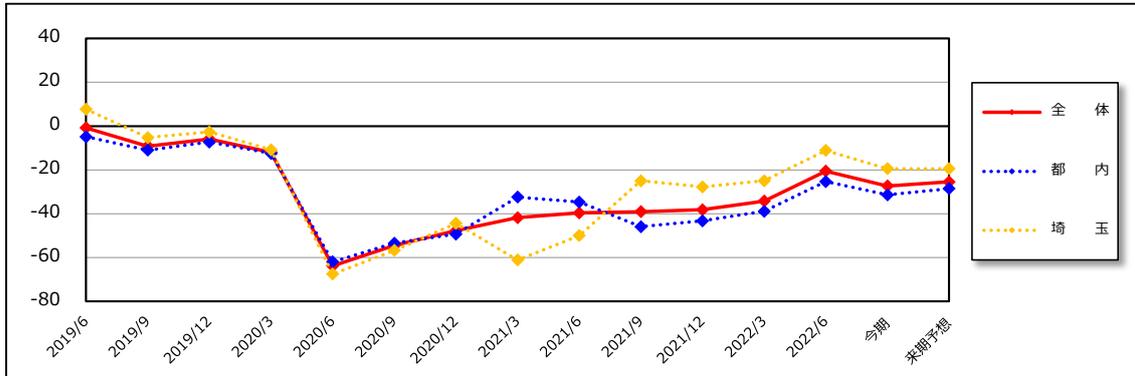
* 材料高の影響は軽微である。受注が好調なため、新たな設備の導入も行った。
《プラスチックレンズ、さいたま市》

卸売業



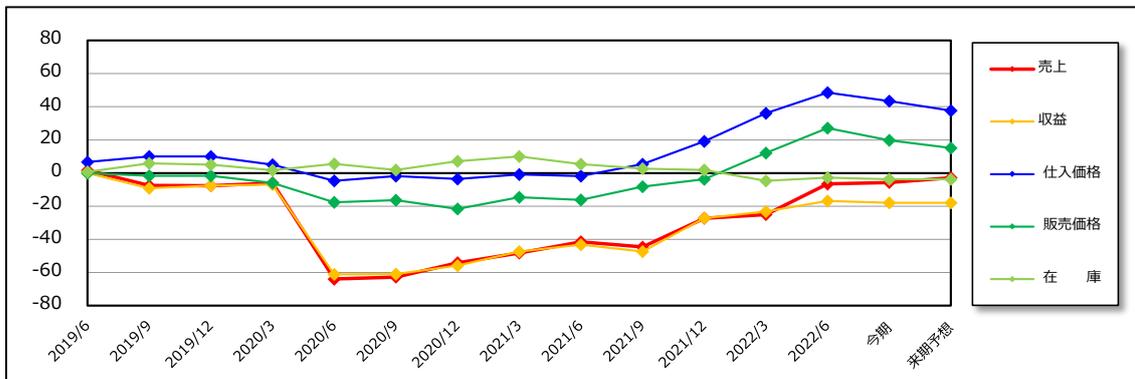
■ 業況DIの推移

都内・埼玉ともに下落しました。来期は全体でやや持ち直しとなる見通しです。



■ 各種DIの推移

仕入価格DIは下落しましたが、依然として高い水準での推移となりました。



■ 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	43.4% (前期1位)	販路を広げる	50.9% (前期1位)
2位	同業者間の競争の激化	32.0% (同2位)	経費を節減する	46.2% (同2位)
3位	利幅の縮小	21.7% (同3位)	情報力を強化する	14.1% (同3位)

■ お客様の声、調査員のコメント

* 仕入価格の上昇を販売価格に転嫁できる商品が増えてきた。今後は、ネット販売を含め直接販売できる先を増やしていきたい。
《精密機械器具、北区》

* 売上は増加しているが、円安の影響で仕入価格が上昇しており、収支は大変厳しい。
《寝具、足立区》

* 仕入先からの急な値上げが相次いでいるが、すぐに販売先へ価格転嫁することは難しく、利益確保に苦労している。
《学習机、足立区》

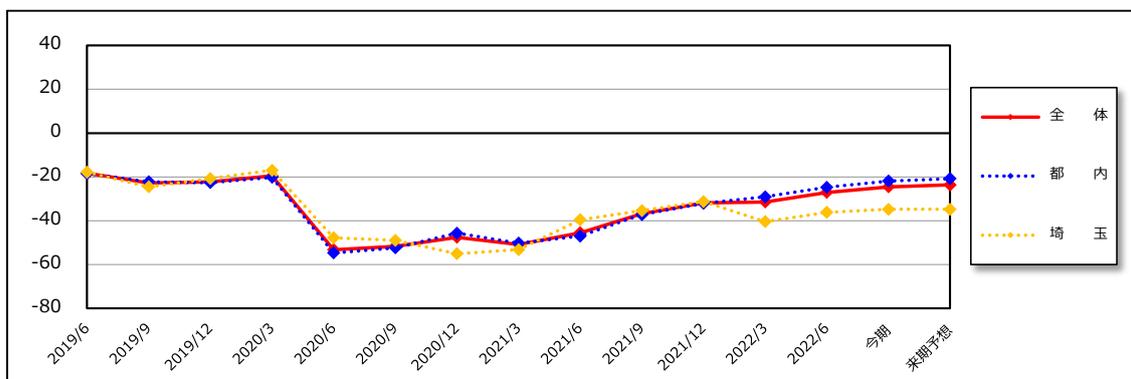
* 仕入先からの値上げにより、今後ますます収益の確保が厳しくなる見込み。
《アルミ・ステンレス建築金物、川口市》

小売業



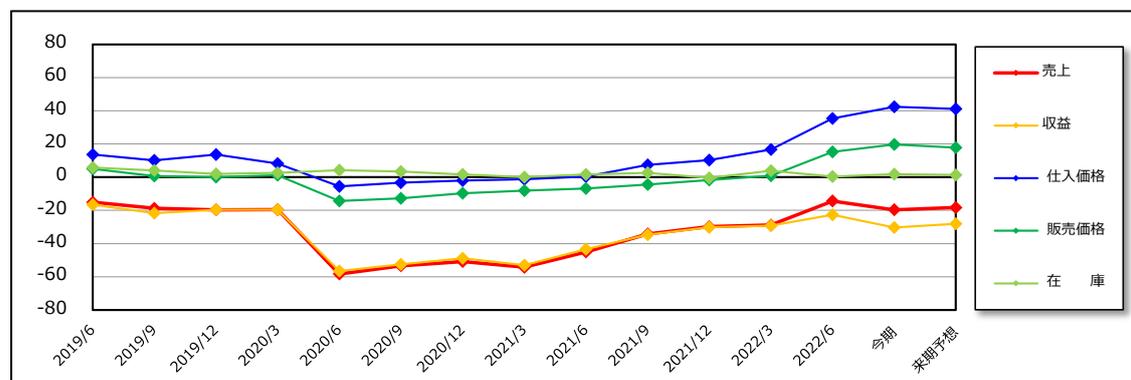
■ 業況DIの推移

上昇幅は小さいものの、全体では6期連続で改善しています。



■ 各種DIの推移

仕入価格DIが上昇を続ける一方で、売上・収益DIは下落しています。



■ 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	売上の停滞・減少	41.0% (前期1位)	経費を節減する	43.7% (前期1位)
2位	同業者間の競争の激化	27.2% (同2位)	品揃えを改善する	25.8% (同2位)
3位	仕入先からの値上げ要請	21.8% (同4位)	宣伝・広告を強化する	21.4% (同3位)

■ お客さまの声、調査員のコメント

* コロナ禍における移動手段として一時は販売好調だったが、商品価格高騰により最近では売上が低迷。逆に修理の依頼は急増しており、人手が足りていない。
《自転車、荒川区》

* 気温が高い日が続く、魚の価格が高騰している。固定客がいるため一定の売上は確保しているが、業況は厳しい。
《鮮魚、足立区》

* 公共料金や仕入価格の値上がりを価格に転嫁できていない。例年と比べて夏場の売上も落ちており、利益率は低下している。
《中華料理店、台東区》

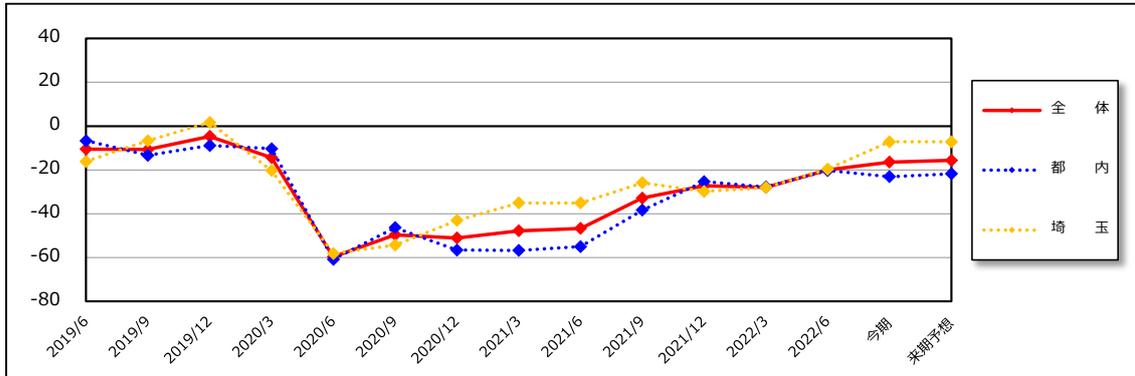
* 仕入価格の上昇が続く、値上げもやむを得ない状況だ。ただ、顧客が離れていかないようにするためには現状の価格を維持するしかないと思う。
《パン・菓子製造販売、川口市》

サービス業



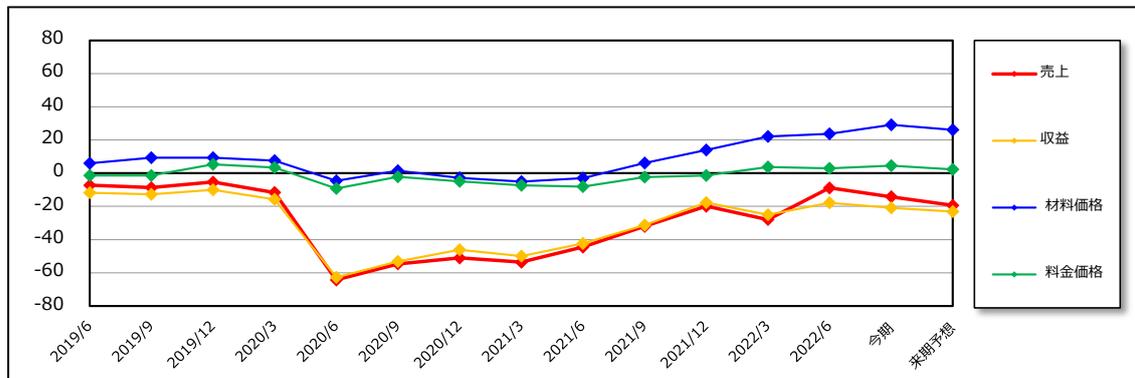
■ 業況DIの推移

埼玉では上昇した一方で都内では下落しており、地域差が生まれています。



■ 各種DIの推移

売上・収益DIは下落しており、来期も下落が続く見通しです。



■ 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	40.3% (前期1位)	販路を広げる	41.7% (前期2位)
2位	同業者間の競争の激化	37.3% (同2位)	経費を節減する	38.8% (同1位)
3位	材料価格の上昇	14.9% (同3位)	宣伝・広告を強化する	31.3% (同3位)

■ お客さまの声、調査員のコメント

* 業況は安定しているが、大手整備会社との競争が激しく、顧客の確保に苦労している。

《自動車钣金塗装、荒川区》

* 売上が減少傾向にあり、新規顧客の開拓が不可欠。これまでメインとしてきた高級外車の需要減少を受け、国産車へのシフトを考えている。

《自動車整備、荒川区》

* コロナの感染者数は大きく増加しているものの、来店客数は安定しており売上に影響はない。

《整体、足立区》

* クリーニング溶剤などの値上がりが続き、全品で値上げを行った。再度の値上げも予定している。

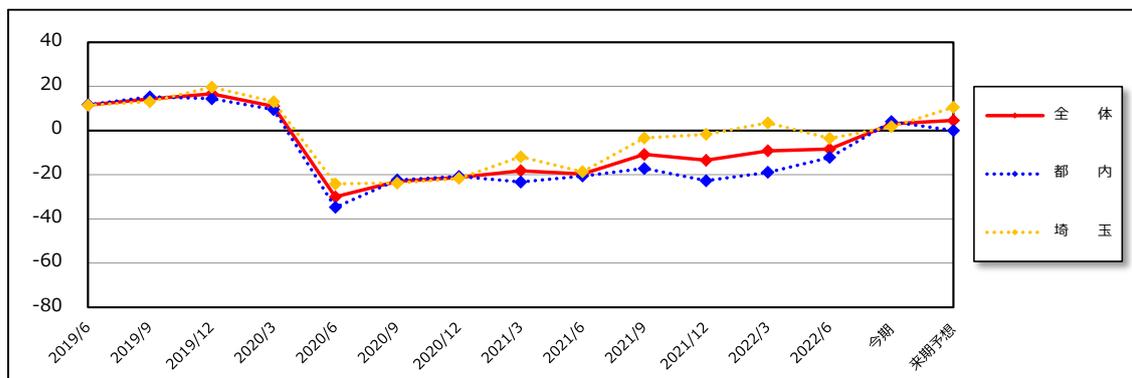
《クリーニング、松伏町》

建設業



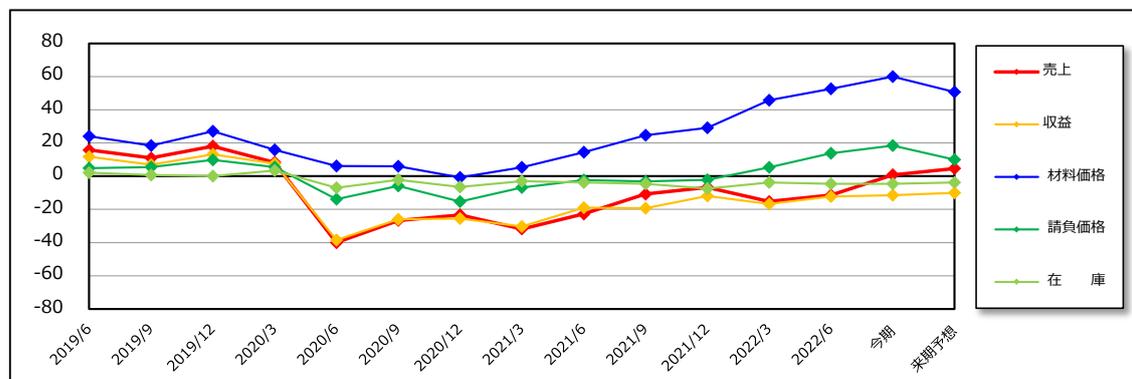
■ 業況DIの推移

都内・埼玉ともに改善し、都内ではコロナ禍となって以降初めてマイナス圏を脱しました。



■ 各種DIの推移

売上DIが大きく改善した一方で、材料価格DIの上昇が続いています。



■ 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	52.3% (前期1位)	販路の拡大	54.6% (前期2位)
2位	同業者間の競争の激化	36.9% (同3位)	経費の節減	47.6% (同1位)
3位	売上の停滞・減少	26.9% (同2位)	人材の確保	25.3% (同3位)

■ お客さまの声、調査員のコメント

*この夏は仕事が少なかったため、資金繰りが苦しい。秋以降は小口の仕事を中心に売上を伸ばしていきたい。
《建築、北区》

*業況に大きな変化はないが、材料費の高騰には気を配っている。
《宅地開発・一般住宅建築、さいたま市》

*材料価格が高騰しているが、顧客に理解をいただき価格に転嫁できている。
《木造建築、草加市》

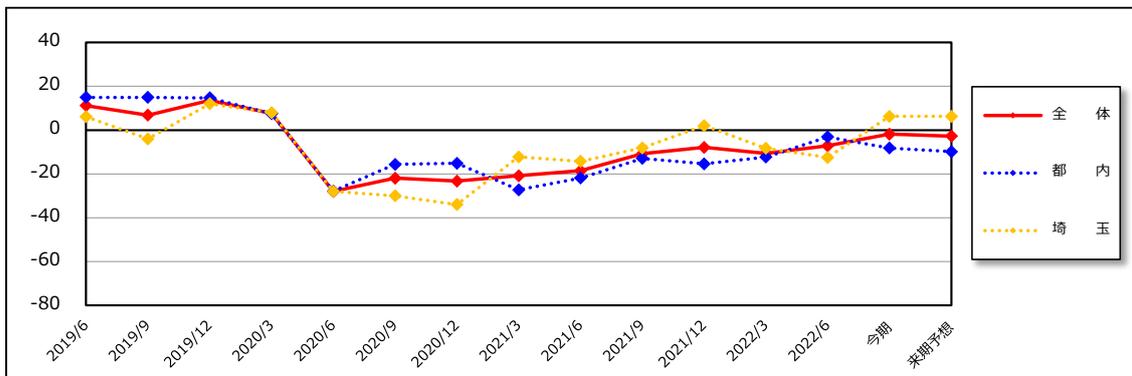
*原材料価格高騰の影響が大きく、利益率が悪化し経営は厳しい。
《土木工事、吉川市》

不動産業



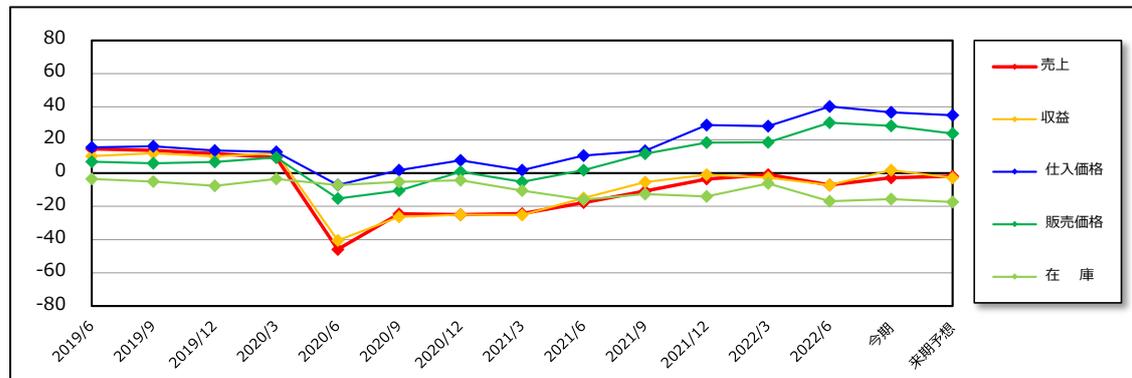
■ 業況DIの推移

埼玉では大きく上昇しプラスに転じた一方で、都内では下落しました。



■ 各種DIの推移

売上・収益DIは改善したものの、仕入価格DIは引き続き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	材料価格の上昇	62.3% (前期1位)	販路の拡大	65.1% (前期2位)
2位	同業者間の競争の激化	44.0% (同3位)	経費の節減	56.8% (同1位)
3位	売上の停滞・減少	32.1% (同2位)	人材の確保	30.2% (同3位)

■ お客さまの声、調査員のコメント

* 不動産の価格は上昇傾向だが、動きが多いため、順調に仲介手数料を獲得できている。

《不動産売買・仲介、荒川区》

* 営業エリア内の商品価格が高騰しているため利幅はやや減少傾向にあるが、業況は堅調に推移している。

《不動産業、川口市》

* 物件価格は高騰しているものの、採算がとれる物件のみの仕入としているため大勢に影響はない。

《不動産売買・仲介、さいたま市》

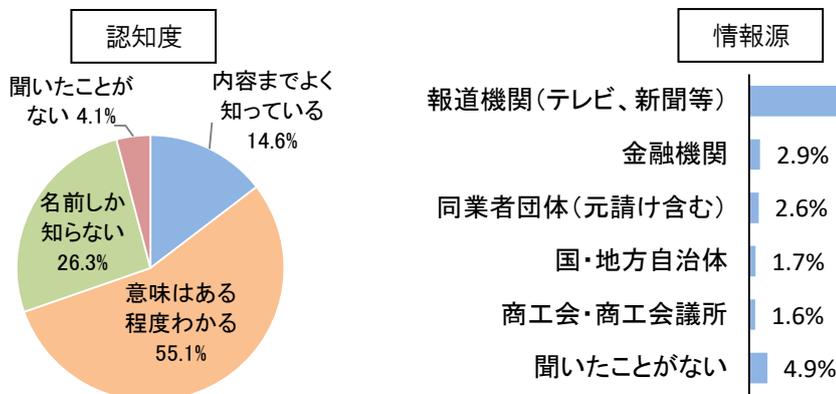
* 仕入価格高騰により経営は厳しいが、リフォームなどにも対応し新たな顧客の開拓を図りたい。

《不動産仲介、草加市》

特別調査

中小企業における SDGs (持続可能な開発目標) の取組状況について

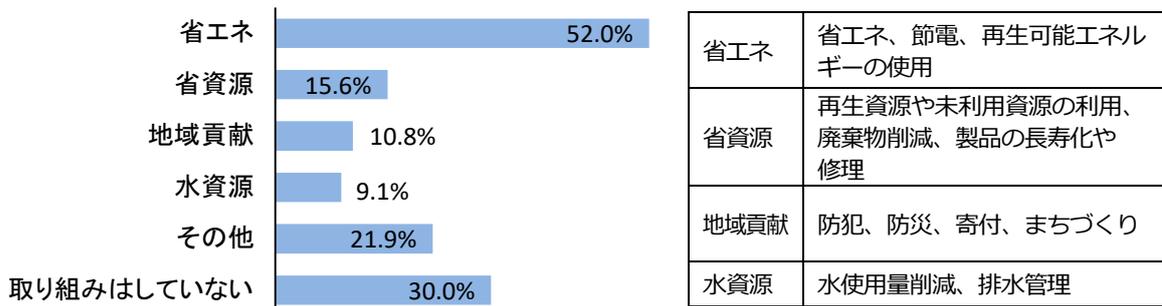
■ 貴社では、SDGs についてどのような認知度にありますか？また、SDGs について、どういった機関から情報を得ていますか？



SDGs について、「内容までよく知っている」(14.6%)、「意味はある程度わかる」(55.1%) との回答が、全体の約 7 割を占めました。

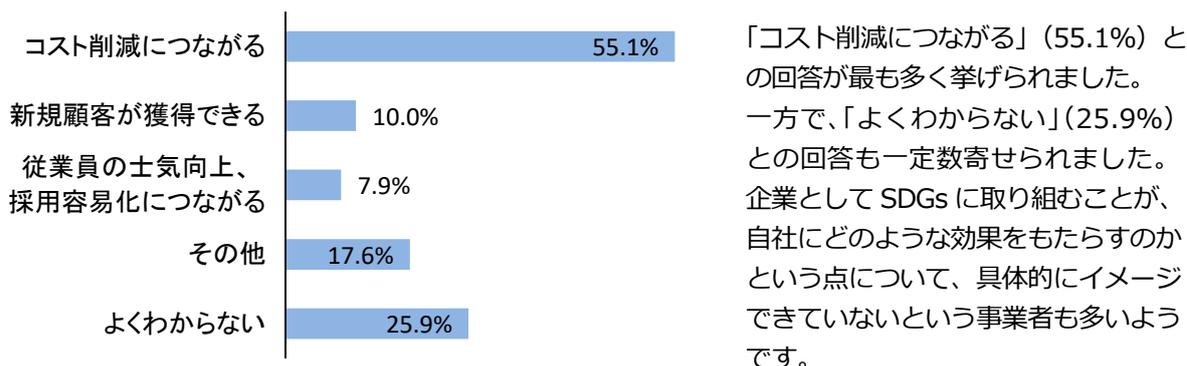
また、SDGs についての情報源としては、業界団体等よりもテレビや新聞等の報道機関から情報を得ることが多いようです。

■ 貴社では、SDGs の理念と一致する以下の取り組みを行っていますか？(3つまで)

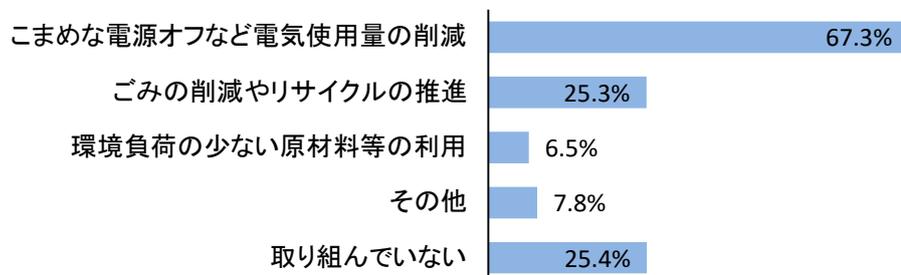


「省エネ」(52.0%)、「省資源」(15.6%)、「地域貢献」(10.8%) などの回答が上位を占めました。多くの事業者が SDGs の理念と一致する取り組みを行う一方で、「取り組みはしていない」(30.0%) と回答した事業者もいました。

■ 貴社では、企業が SDGs に取り組むことについてどのような印象を持っていますか？(3つまで)



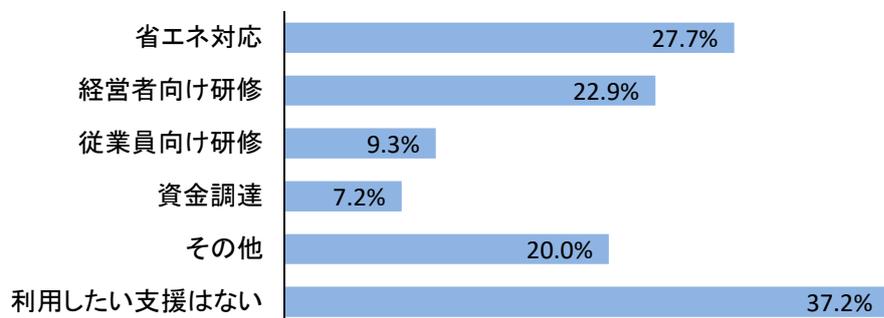
■ SDGsの取り組みの一つとして、カーボンニュートラル（温室効果ガスの排出量の削減ならびに吸収作用の保全及び強化）に関する取り組みがありますが、貴社で取り組まれている施策は何ですか？（3つまで）



「こまめな電源オフなど電気使用量の削減」（67.3%）が最も多く、次いで「ごみの削減やリサイクルの推進」（25.3%）、「環境負荷の少ない原材料等の利用」（6.5%）が挙げられました。

一方で、前頁の設問（SDGsの理念と一致する取り組み）と同様、「取り組んでいない」（25.4%）との回答が約3割あり、事業者によってSDGsへの取り組み姿勢に差があることがうかがえます。

■ SDGsについて、外部機関（公的・民間問わず）からどのようなサポートを期待しますか？（3つまで）



「省エネ対応」（27.7%）、「経営者向け研修」（22.9%）が多く挙げられました。「その他」としては、「自社取り組みの認知度向上」、「働き方改革などの人事制度改定」などが挙げられました。

一方で、「利用したい支援はない」との回答が37.2%ありました。中小企業の事業内容にマッチしたサポートや、経営課題に応じた施策の充実が望まれているようです。

当金庫では、ウクライナ情勢や原油価格の上昇、長引く新型コロナウイルス感染症などにより事業に影響を受けた皆さまからの、各種ご相談をお受けしております。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」などにも対応させていただきますので、どうぞご利用ください。

また、事業者の皆さま向けに、SDGsに関するご案内資料をご用意しております。お取引店担当者までお気軽にお声掛けください。



クラシカルなカメラが趣味の世界で再生し始めている。フィルムを装填し、光や距離を読み取って設定する。限られた枚数の中で、集中力と根気をもって被写体と向き合う。操作は簡単ではないけれど、自分で撮影している実感がある。スマートフォンのカメラ機能では得られない喜びだ。

「現像に出してプリントしないと何が撮れているか分からないというワクワク感がフィルムカメラは面白いんだよ」そう語るのは、有限会社ミヤマカメラサービス代表取締役社長の宮間泰夫さん（75歳）。カメラ修理55年の大ベテランだ。フィルムカメラならどんな機種にも対応し、とくにドイツの名機ライカの修理を得意とする。



カメラ好きが永遠に憧れる理由

約 100 年前に誕生したライカは、35 ミリ判カメラの模範として一目置かれ、いまだに人気不衰。自然で繊細な描写力はもちろん、巻き上げレバーのスムーズな感触、カシャと静かでキレイのよいシャッター音、品位あふれるクローム仕上げのボディなど、人の感性に訴える要素を数多く備える。手になじむコンパクトボディに超高性能のレンズがそろっていることから、ミリタリーや報道の分野で大活躍した。

「高いのにはちゃんと理由があるんです。すごく頑丈なんですよ、ライカは」名カメラマンたちが愛用し、20 世紀の写真史に足跡を残したことからある種の神話として語り継がれている。

現在、ライカでは 2 種類のフィルムカメラが作られている。公式オンラインショップの税込価格は 70 万円以上。しかも最近は値上がり傾向にある。それに比べて中古モデルは手ごろなものがたくさんあり、熟練の職人によって点検・整備されたカメラはコストパフォーマンスが抜群だ。

ライカの母国で修理の腕を磨く

「ビス 1 つとっても、モノも質も全然違う。それぞれの部材に当時最高の素材を使って、高い精度の部品を作っているんだよね。中を開けてみて、そのすごさが分かった」宮間さんがライカの内部を見たときの第一印象だ。



国産メーカーの中で古い歴史を誇ったペトリカメラの社員だった宮間さんは、1960 年代後半から 1970 年代前半にかけてヨーロッパに赴任する。ドイツの代理店に派遣されたとき、ライカの修理を行っていた隣のリペアマンにコーチングを頼んだことが始まりだった。

名前こそ知っていたものの、そこでドイツの精密光学機器の驚異的なレベルを目の当たりにする。修理の数をこなしつつ、本を買って勉強するなどして技術をものにしていった。帰国後、日本の大手メーカーの修理外注店としてミヤマカメラサービスを立ち上げたのは 1982 年のこと。誠実で丁寧な仕事ぶりは口コミで広がり、複数のメーカーと契約するに至った。

持ち主の思いもよみがえらせる

古いカメラはどうしても故障が多くなる。しかし、電源を必要としない機械式カメラの高級品は、メンテナンスをすれば未永く愛用していける。近年のカメラはメーカーのサポートが終了してしまうと、電子回路に故障が発生した場合お手上げというケースが少なくない。

「僕の感覚でいうと、デジタルカメラは家電製品なんですよ」

現在は優良中古カメラ店からの依頼が大半だが、宮間さんの腕を頼って、個人からも届けられるそう。



以前、ある女性から「亡くなった父の形見が出てきたんです」とバルナック型ライカが持ち込まれた。約 30 年間にわたり製造されたバルナック型は、次々と改良が加えられたため多様なモデルがある。

宮間さんがその場で分解してチェックした結果、直せることが判明した。作業終了後、女性に連絡して修理品を渡したところ、後日「父のカメラでまた写真が撮れました。ものすごく感激しました」と菓子折りを持ってきた。そのエピソードが今でも心に残っているという。

故障箇所の見当を付ける知識と経験が修理に必要なのは当然だが、カメラ全体の絶妙なバランスが損なわれないよう、慎重で正確な作業が求められる。宮間さんは 1 日 1 台から 1.5 台のペースで行い、撮る道具としてしっかりよみがえらせる。

納期は早くて 2 週間。修理代はオーバーホールでおよそ 2 万円から 2 万 5000 円、部品交換が発生した場合は 3 万 5000 円くらい。オーバーホールとシャッター幕の交換で 10 万円近く請求するところがある中で、良心的な値段といえる。

「モノの生産は 3D プリンターでもできる。でも、使い込まれてクセのついたカメラの修理を自動化しようといっても絶対にできないんだよね」

クオリティよりも大事なものがある

壊れたら新しいものを買うのが当たり前の時代、古いカメラを直して使う人の喜ぶ顔が見られればそれでいいと、宮間さんは淡々と語る。

「1回直せば、また何十年と使えるからね。家にライカがあって、直してもらいたいという人は、相談に乗りますよ」

職人という、気難しく、人を寄せ付けけないというイメージを持つ人もいるだろう。実際、仕事場を見せたがらないリペアマンは少なくないそうだ。宮間さんは、カメラの中を見たくになったらどうぞいらしてくださいというスタンス。初心者にも丁寧に説明し、決して言い逃れしないのが信条。クオリティも大事だけど、それよりも大切なのは人の信頼と強調する。

「仕事に関わる一人ひとりにとにかく真摯に向き合うこと。その中で『俺もまだまだ若造だな』って思うことも全然ある。接客していく中で自分流のやり方を見つけていくことが重要だと思うんだよね」

人情味あふれる寅さんの町・柴又にある工房で、宮間さんは依頼者とカメラを思いやりながら、動かなくなったカメラに息吹を吹き込む。



Leica M4 + NEOPAN ACROS 100 II f8 / ss1/125

有限会社ミヤマカメラサービス
東京都葛飾区柴又 7-9-16 山本ビル 2F
03-5612-5123

『地域景況調査』第76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です。

城北しんきん地域景況調査 No.76

発行 2022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.jhokubank.jp/>

