

Johoku Business Report

2023年1～3月 城北しんきん地域景況調査

No.78

CONTENTS

p.1 概況

p.3 業種別

p.9 特別調査
[中小企業におけるデジタル化への対応について]

p.11 ..NACORD
[株式会社田中紙工様]



夢をかなえるパートナー

城北信用金庫

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△8となりました。仕入価格DIは49となり、2021年3月期以降上昇を続けています。来期は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	△ 11 ↗	△ 8 ↗	△ 6 ↗
売 上 額DI	△ 4 ↗	△ 4 →	△ 2 ↗
収 益DI	△ 13 ↗	△ 15 ↘	△ 12 ↗
仕入・原材料価格DI	47 ↗	49 ↗	44 ↘
販売・請負価格DI	21 ↗	27 ↗	23 ↘
在 庫DI	△ 4 ↗	△ 2 ↗	△ 1 ↗
設備投資を実施した企業の割合	6.7% ↗	7.3% ↗	9.5% ↗

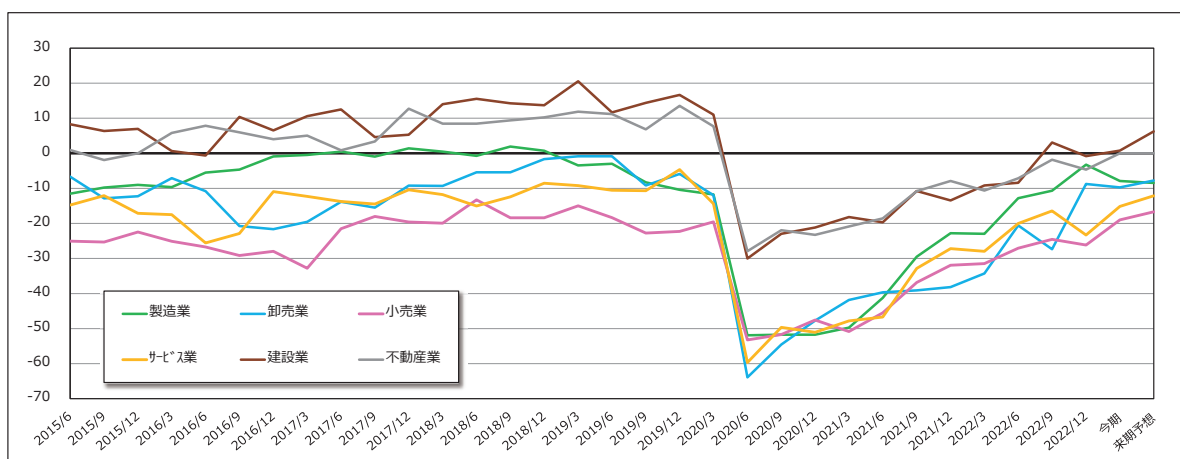
■ 業種／地域別天気図

全体では横ばいとなりましたが、サービス業・建設業では改善しました。

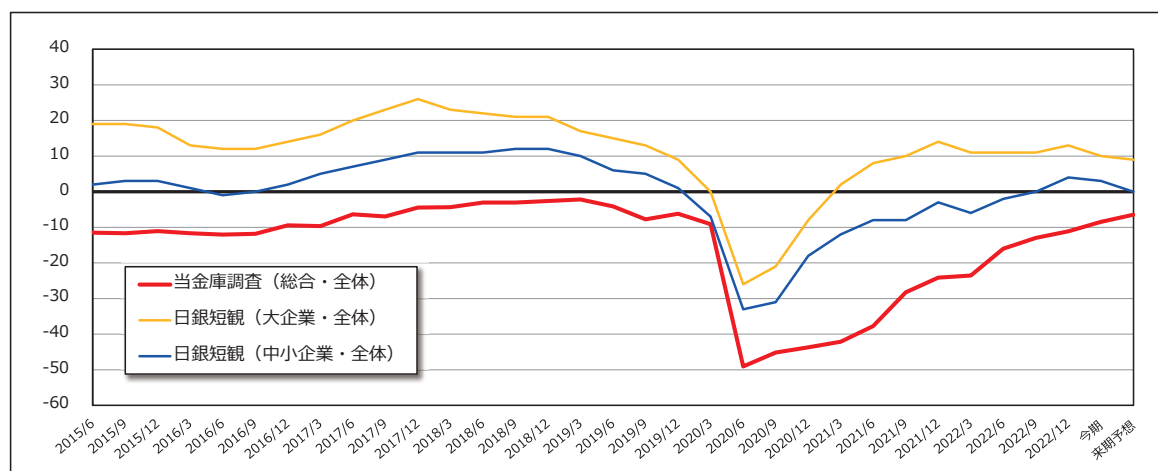
	前 期 2022年 7～9月期	今 期 2022年10～12月期			来 期 2023年 1～3月期
		全体	都内	埼玉	
総 合					
製 造 業					
卸 売 業					
小 売 業					
サービス業					
建 設 業					
不動産業					

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D Iの推移



調 査 先		2022 年 12 月調査	2023 年 3 月調査	2023 年 6 月予想
製 造 業	短観・大企業	7 ↓	1 ↓	3 ↑
	短観・中堅企業	1 ↑	△5 ↓	△4 ↑
	短観・中小企業	△2 ↑	△6 ↓	△4 ↑
	当金庫調査先	△3 ↑	△8 ↓	△8 →
非 製 造 業	短観・大企業	19 ↑	20 ↑	15 ↓
	短観・中堅企業	11 ↑	14 ↑	8 ↓
	短観・中小企業	6 ↑	8 ↑	3 ↓
	当金庫調査先	△13 →	△9 ↑	△6 ↑

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1～3月期を対象に、2月中旬～下旬に実施しました。

分析方法：各項目において「D I（ディフュージョン・インデックス）」を算出しています。「D I」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。

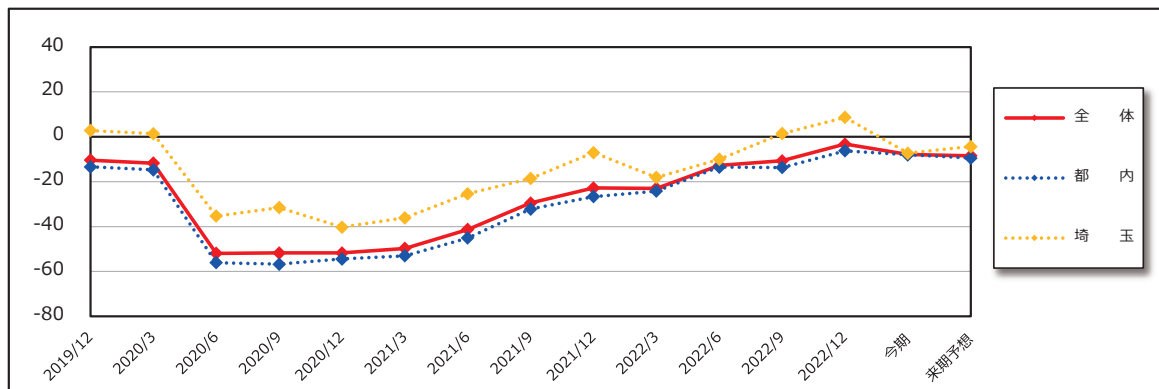
	全業種	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
調査先数	1,042	345	104	220	134	129	110
回答数	1,030	343	103	216	132	128	108
回答率	98.8	99.4	99.0	98.1	98.5	99.2	98.1

製造業



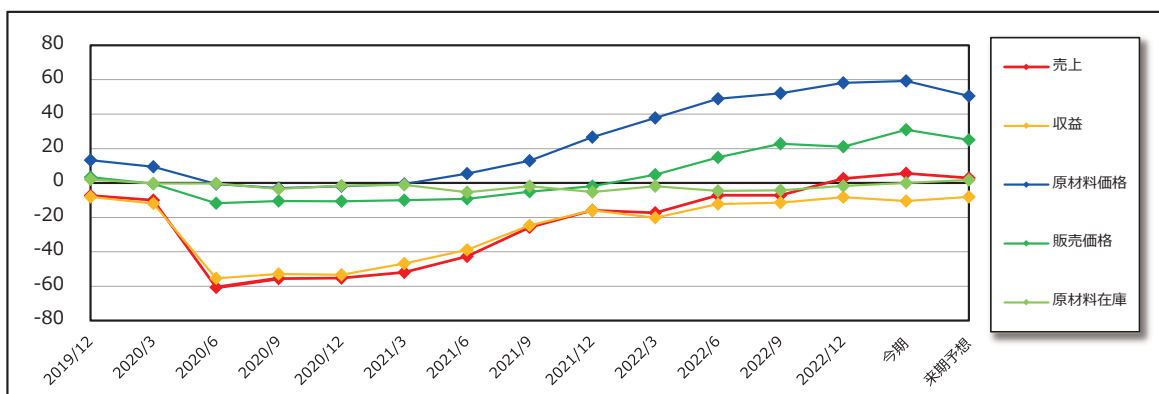
■ 業況DIの推移

都内・埼玉ともに下落しました。来期は全体では今期並となる見通しです。



■ 各種DIの推移

原材料価格DIは前期並となった一方、販売価格DIは大きく上昇しました。



■ 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	原材料高	42.8% (前期1位)	経費を節減する	53.0% (前期2位)
2位	売上の停滞・減少	31.4% (同2位)	販路を広げる	48.4% (同1位)
3位	同業者間の競争の激化	21.8% (同3位)	情報力を強化する	18.0% (同3位)

■ お客さまの声、調査員のコメント

* 原材料価格の上昇は落ち着いてきたように感じており、収益の改善に期待を持っている。

《自動車内装、荒川区》

* コロナの影響でまだ営業を全面再開できておらず、受注は低迷している。

《ネジ工具、足立区》

* 来店客は増えたものの、設備需要が戻っていないためか売上は伸び悩んでいる。

《ガス器具、台東区》

* 原材料価格高騰で厳しい状況が続いたため、商品の値上げを行ったが、顧客が他業者に流れてしまい苦戦している。

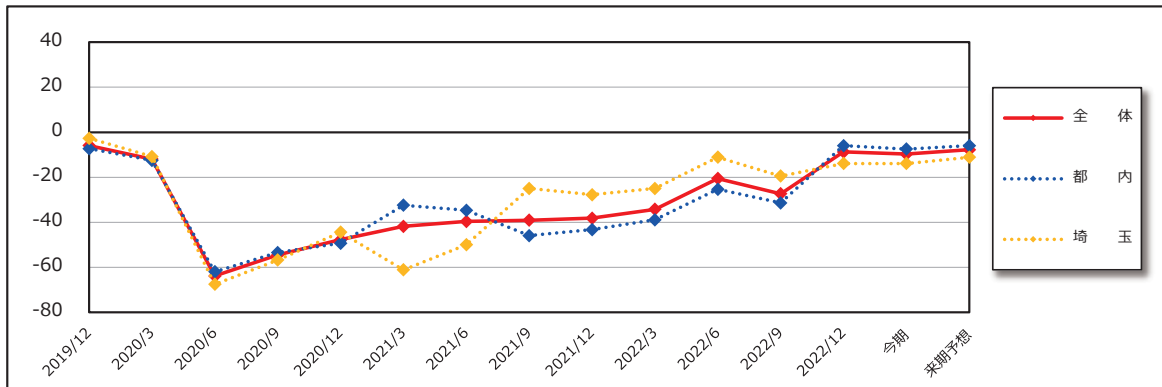
《建材、戸田市》

卸売業



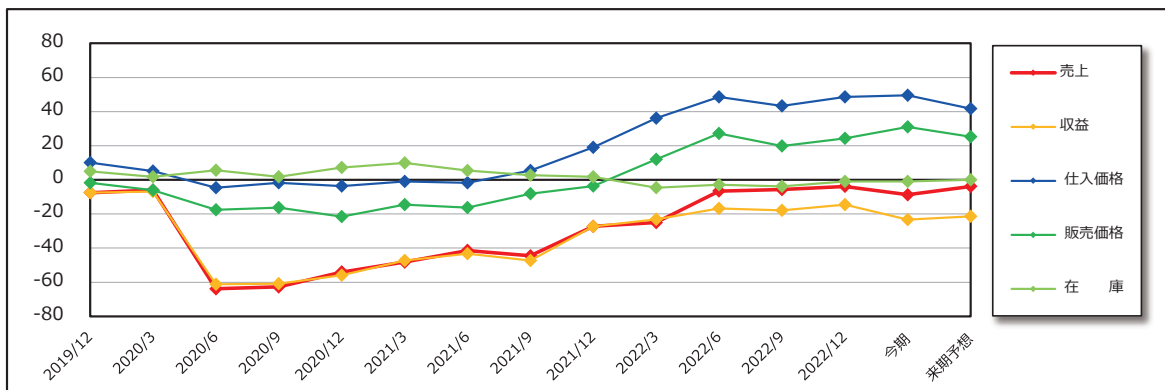
■ 業況DIの推移

都内・埼玉ともに横ばいで、大きく改善した前期並の水準となりました。



■ 各種DIの推移

売上DI・収益DIは下落しました。仕入価格DIは前期並となっています。



■ 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	売上の停滞・減少 39.8% (前期1位)	販路を広げる 51.4% (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 46.6% (同2位)
3位	利幅の縮小 29.1% (同4位)	情報力を強化する 17.4% (同3位)

■ お客様の声、調査員のコメント

* 少子化で売上減少傾向だが、高価格帯の販売に力を入れるなど利益率を上げる努力をしている。

《学生服、北区》

* 仕入価格の上昇や販売ロットの減少により、厳しい業況が続いている。

《機械工具、足立区》

* 外国人観光客の増加に伴って売上が伸びており、営業時間を延長するなどして対応している。

《雑貨・キャラクターグッズ、戸田市》

* 売上がやっとコロナ前の水準まで回復する中で、材料費の高騰を価格に転嫁するのは難しい。

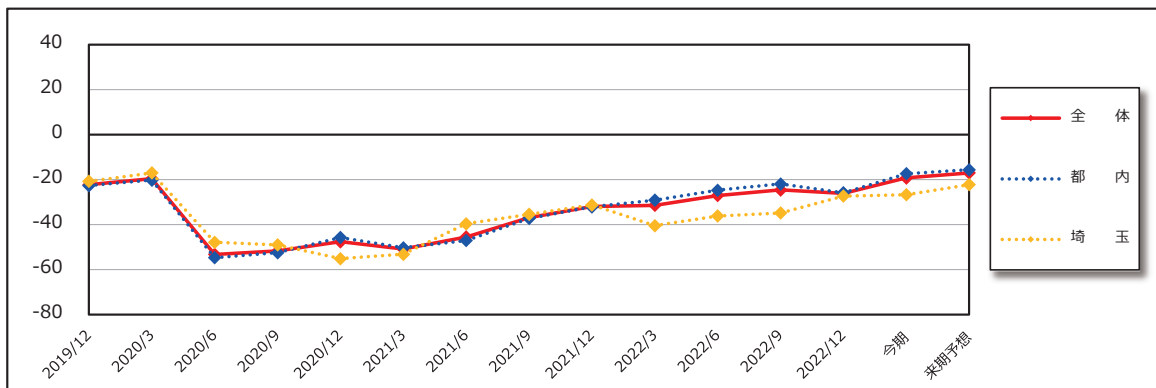
《食品加工、草加市》

小売業



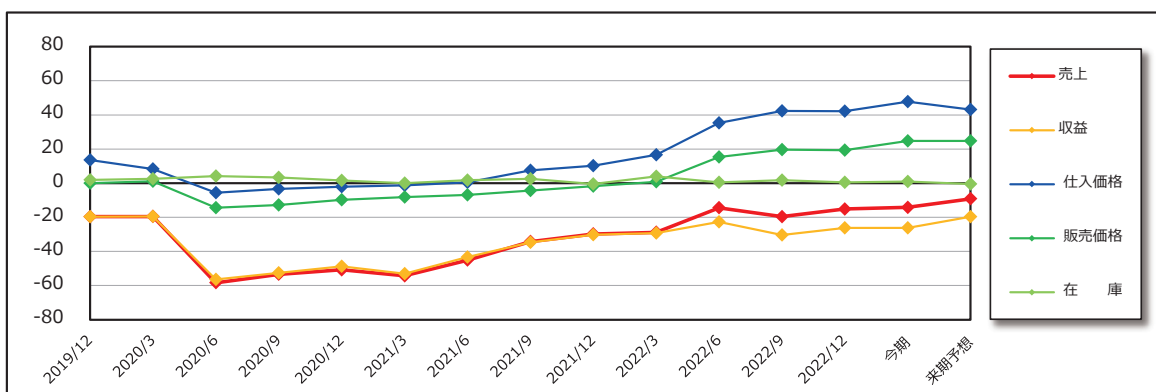
■ 業況DIの推移

全体では2020年3月期並の水準まで回復しました。来期も改善する見通しです。



■ 各種DIの推移

売上DI・収益DIは前期並となりました。仕入価格DI・販売価格DIは上昇しています。



■ 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 37.5% (前期1位)	経費を節減する 45.3% (前期1位)
2位	仕入先からの値上げ要請 26.3% (同3位)	品揃えを改善する 30.5% (同2位)
3位	同業者間の競争の激化 22.2% (同2位)	宣伝・広告を強化する 24.0% (同3位)

■ お客さまの声、調査員のコメント

* ロシア・ウクライナ情勢の影響で輸入品が高騰しており、利益を圧迫している。

《飲食料品販売、荒川区》

* 業況は安定しているが、販路拡大が今後の課題だと考えている。

《寝具、文京区》

* 売上および利益は減少傾向。物価高騰で消費者の余裕がなくなっていると感じる。

《菓子製造販売、川口市》

* 材料費高騰により数回値上げしたが、売上は順調に推移している。

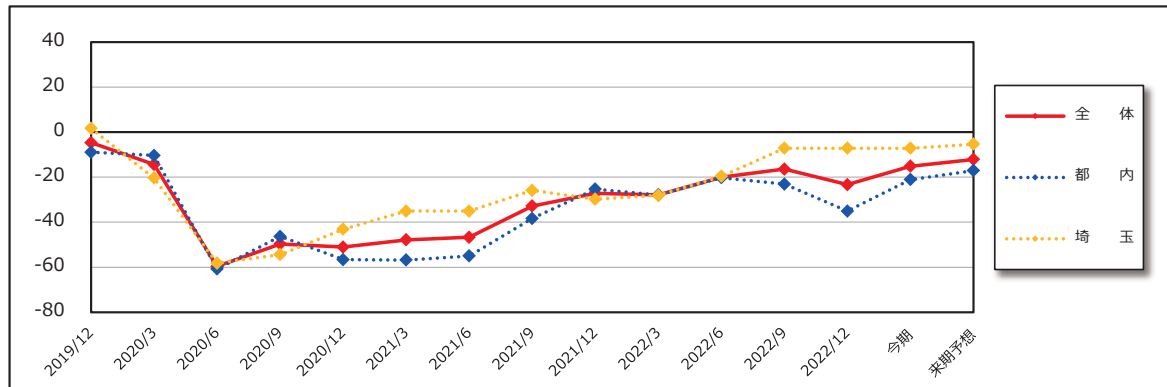
《日本そば、松伏町》

サービス業



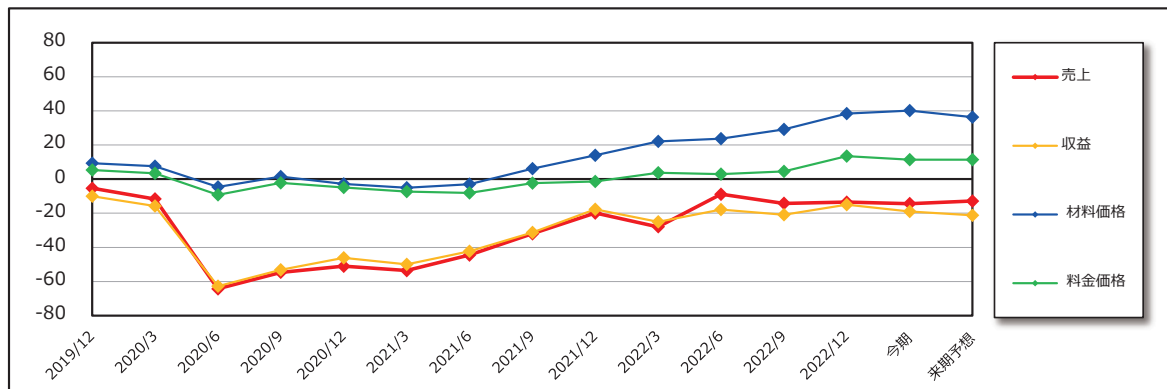
■ 業況DIの推移

埼玉では前期並となった一方、都内では大きく改善しました。



■ 各種DIの推移

材料価格DIは、2021年6月期以降上昇を続けています。



■ 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 40.9% (前期2位)	経費を節減する 48.4% (前期1位)
2位	売上の停滞・減少 34.0% (同1位)	販路を広げる 38.6% (同2位)
3位	材料価格の上昇 19.7% (同3位)	宣伝・広告を強化する 32.5% (同3位)

■ お客さまの声、調査員のコメント

* コロナが落ち着いたことで来店客減少に歯止めがかかり、売上は改善している。

《美容業、荒川区》

* 外国人観光客の利用は増加しているものの、中国からの団体客が戻るまでは厳しさが続く見通し。

《ビジネスホテル、台東区》

* 売上の低迷を受け、取引先増加を目指し営業を行っているが、なかなか難しい。

《自動車板金、葛飾区》

* 業界として厳しい状況が続いているため、販路拡大や新規事業などを検討している。

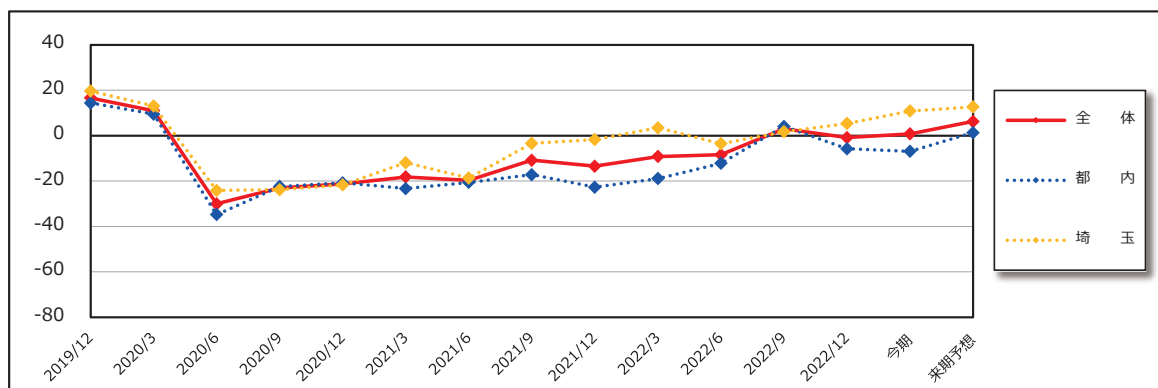
《折込広告、千代田区》

建設業



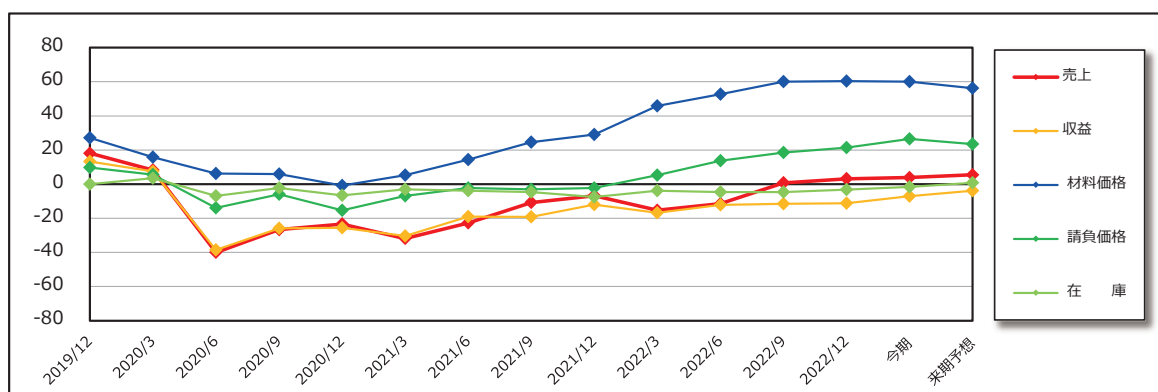
■ 業況DIの推移

埼玉では改善し、3期連続のプラス圏となりました。



■ 各種DIの推移

材料価格DIは前期並となりましたが、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 53.1% (前期1位)	販路を広げる 50.7% (前期1位)
2位	同業者間の競争の激化 33.5% (同2位)	経費を節減する 47.6% (同2位)
3位	売上の停滞・減少 26.5% (同3位)	人材を確保する 25.0% (同3位)

■ お客さまの声、調査員のコメント

* 求人募集をしてもなかなか人が集まらず、いかにして人材を確保していくかが課題だ。

《管工事、北区》

* 業況は安定しているが、材料費の高騰が続き先行きは厳しい。

《一般建築、足立区》

* 受注増加により資金繰りが安定した。今年度の決算は堅調な見通し。

《総合建設、練馬区》

* コロナの影響で止まっていた現場が稼働し始めたものの、外注の職人が不足している。

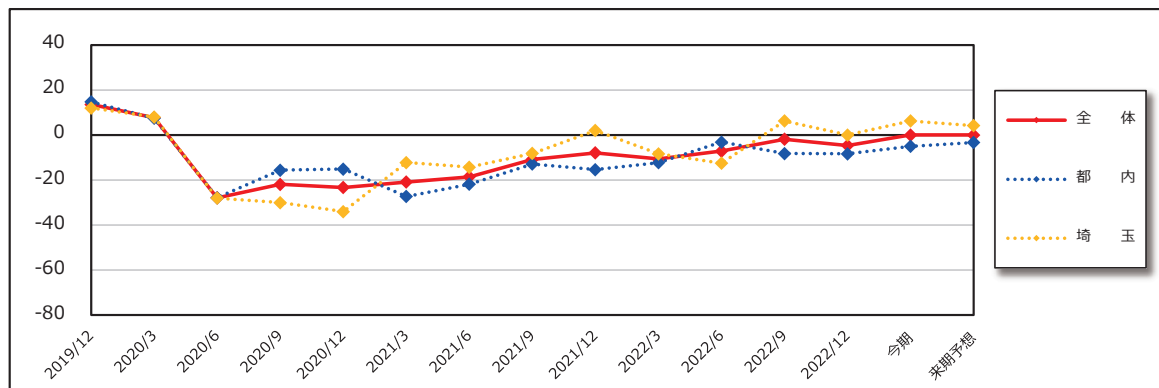
《一般住宅建築、吉川市》

不動産業



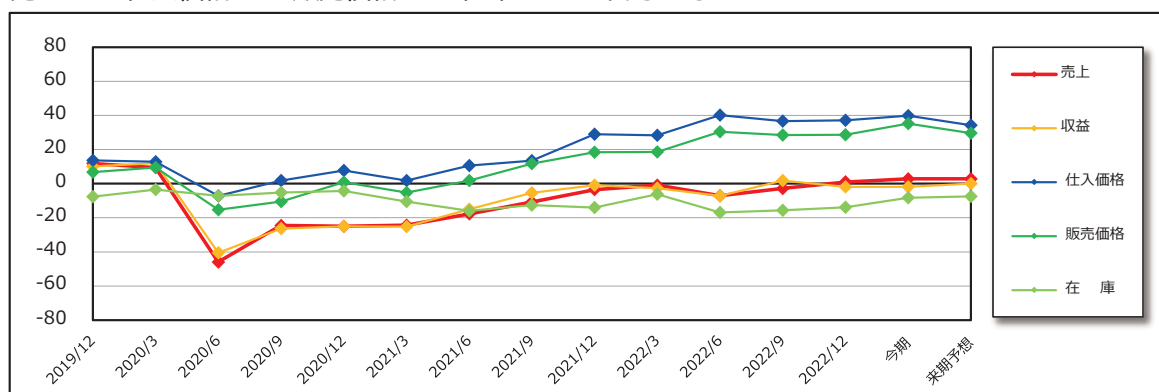
■ 業況DIの推移

都内・埼玉ともに改善し、全体ではマイナス圏を脱しました。



■ 各種DIの推移

売上DI・仕入価格DI・販売価格DI・在庫DIは上昇しました。



■ 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	材料価格の上昇	62.9% (前期1位)	販路を広げる	60.1% (前期1位)
2位	同業者間の競争の激化	39.8% (同2位)	経費を節減する	56.4% (同2位)
3位	売上の停滞・減少	31.4% (同3位)	人材を確保する	29.6% (同3位)

■ お客さまの声、調査員のコメント

* 地元の不動産情報に常にアンテナを張り巡らせることで、安定した売上を確保している。

《不動産販売、葛飾区》

* 業況は順調だが、同業者間の競争は一層厳しくなっていると感じる。

《不動産売買、川口市》

* 相続の相談に積極的に対応するなど、時代に合わせた経営を目指している。

《不動産仲介、草加市》

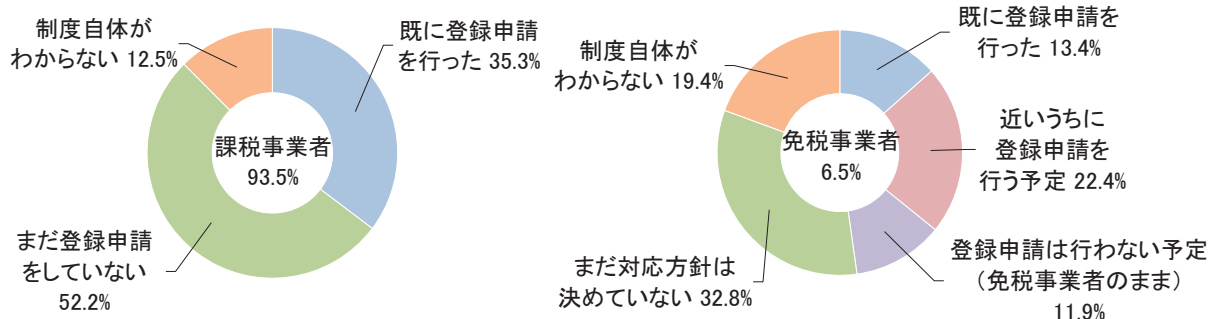
* 販売価格が高騰し集客に苦心している。ニーズの発掘に努めたい。

《注文住宅建築・不動産仲介、越谷市》

特別調査

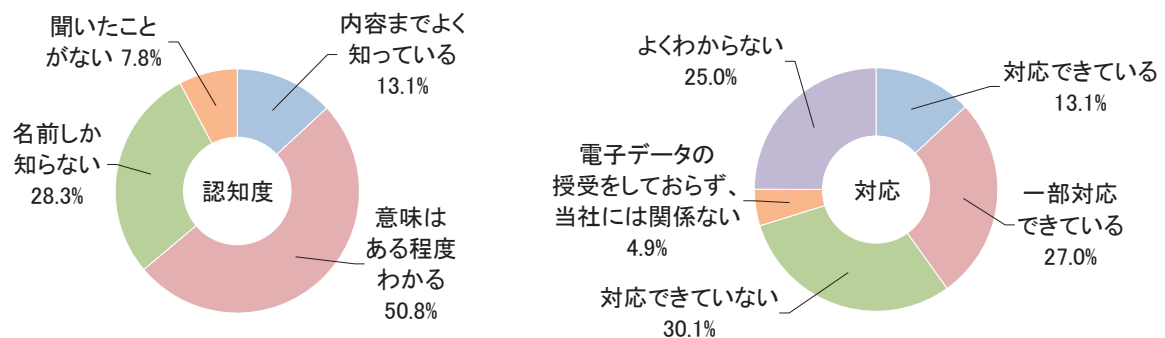
中小企業における デジタル化への対応について

- 2023年10月に開始予定の「インボイス制度（適格請求書等保存方式）」へ向けて、インボイス（適格請求書）発行事業者への登録申請を求める動きがありますが、貴社ではどのように対応していますか？



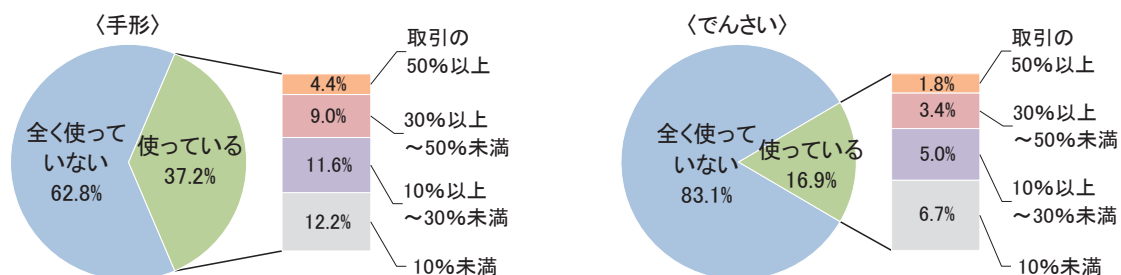
インボイス制度について、課税事業者では「まだ登録申請をしていない」（52.2%）、免税事業者では「まだ対応方針は決めていない」（32.8%）との回答が最も多く挙げられました。また、「制度自体がわからない」との回答は課税事業者で12.5%、免税事業者で19.4%でした。

- 電子帳簿保存法（電帳法）が改正され、請求書などに関する電子データを送付・受領した場合には、その電子データを一定の要件を満たした形で保存することが必要となりました。この改正について、貴社における認知度や対応をお答えください。



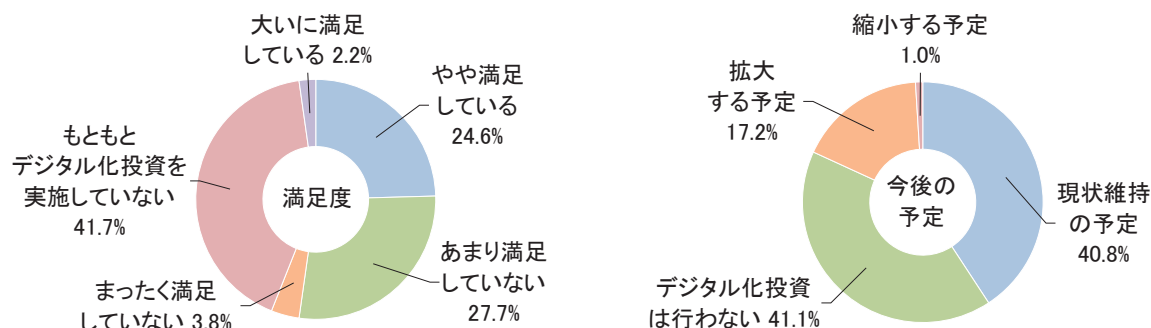
電帳法について、「内容までよく知っている」「意味はある程度わかる」との回答は合わせて63.9%でした。一方で対応については、「対応できていない」（30.1%）、「よくわからない」（25.0%）との回答も多く、これから対応を図られる事業者の皆さまも多い状況です。

- 貴社では、企業間での資金決済の際、手形をどの程度利用していますか？また、でんさい（電子記録債権）をどの程度利用していますか？



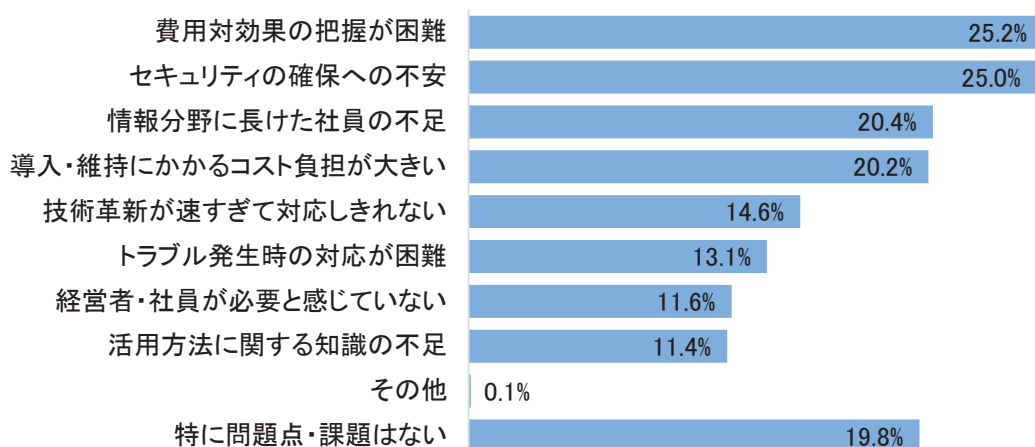
資金決済の際の「手形」や「でんさい」の利用について、「全く使っていない」との回答が「手形」では62.8%、「でんさい」では83.1%と高い割合を占めました。

■ 貴社では、これまで行ってきたデジタル化投資（コンピュータ、ネットワーク関連機器・ソフトウェアの購入、利用環境の整備等全般）の費用対効果について、どのように感じていますか？ また、今後の予定についてはどのようにお考えですか？



デジタル化投資への満足度については「もともと実施していない」（41.7%）、「あまり満足していない」（27.7%）との回答が多い結果となりました。また、今後の予定については「デジタル化投資は行わない」（41.1%）、「現状維持の予定」（40.8%）となっており、デジタル化投資については慎重なご意見も多い結果となりました。

■ 貴社では、デジタル化を進めるに際しての問題点・課題としてどのようなものが考えられますか？（3つまで）



「費用対効果の把握が困難」（25.2%）、「セキュリティの確保への不安」（25.0%）、「情報分野に長けた社員の不足」（20.4%）、「導入・維持にかかるコスト負担が大きい」（20.2%）との回答が多く挙げられました。一方、「特に問題点・課題はない」との回答は 19.8%でした。

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られた皆さまからの、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。



結婚式、子供の卒園、ペットの誕生日——人生に訪れる大切な瞬間。

スマホやフォトブックに収めておくだけではなく、何かもっと特別なモノに残すというのはどうだろう。

株式会社田中紙工では、思い出を家族や友人と共有しながら楽しめる「オリジナルトランプ」を制作している。撮影した写真をカードの両面に印刷すれば、記念品や贈り物として喜ばれるのはもちろん、プレー中のテーブルトークにも花が咲く。

エンドユーザーの声で需要に気づく

同社はカード類の抜き加工技術で日本一のシェアを誇る。一方で発注元である印刷会社や出版社に大きく依存するのが製本業界としての課題だった。そこで拡大するカードゲーム市場に直接アクセスしようと、老舗印刷会社の昇文堂とカードゲームファクトリーという共通ブランドを立ち上げ、イベントや展示会への出展を試みた。すると来場者から“小ロットなら作りたい”という声がいくつも寄せられる。

「そんなところに需要があるのかと驚きました。それらを取りこぼすことなく受注できれば、息の長い商品になるんじゃないかと思ったんです」代表取締役社長の田中真文さん（59歳）は、消費者のニーズを見逃していたと当時を振り返る。それまで社内に印刷部門はなかったが、受注から納品まで自社で完結するシステムを構築。コストの大幅削減に成功した。

カードの断裁は0.01ミリ単位

発注はWebサイト『オンデマンドトランプ.com』から。その際に気になるのは単価と最小ロット数。トランプは通常、大量印刷に向くオフセット印刷で制作するため単価が高くなりがちだ。最低発注個数は3桁だったりする。しかし同社では10年前に少数印刷が可能なオンデマンド印刷機を導入し、1セットから作ることができるサービスを提供している。料金は1組4,950円（税込）から。

トランプは54枚1セットだが、一枚一枚異なる画像を入れることもできれば、全て同じデザインで統一することもできるという。スマホまたはPCから画像やイラストをアップロードし、ユーザー自らレイアウト編集を簡単に行える。



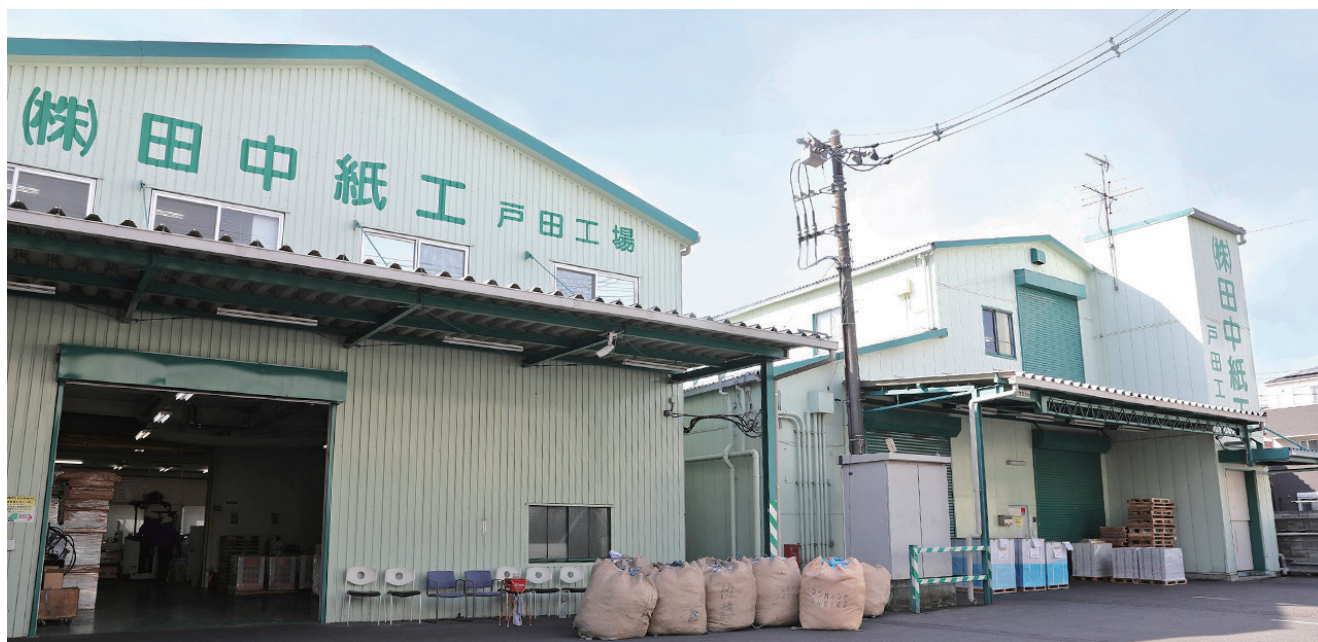
標準パッケージはソフトタイプの簡易的なPETケースだが、ハードタイプのプラスチックケースに紙製の白スリーブを被せたギフト用や、スリーブにオリジナル印刷を施した特別仕様も対応可能だ。

カードをめくると、インデックスの文字やマークが寸分違わず同じ位置にある。「人間の目はシビアで、ずれているとすぐに分かっちゃう。普通の製本屋だとコンマ5ミリって全然気にしないんですが、カードの世界では不良品になっちゃうんですよ」これは同社が印刷物の断裁加工と型抜き加工を行う専門業者、いわゆる“裁ち屋”として創業したからできること。どんな仕事もこなせる断裁士になるには10年かかるという。



設備と人材には投資を惜しまない

同社が板橋区で創業したのは高度成長期の1962年。デジタル化によって出版・商業印刷の市場はピーク時から4割縮小する中、同社は学校関係の印刷物とトレーディングカードを手掛けることで躍進を果たした。



インターネットが登場したとき、真文さんは“情報を伝達する手段は紙からインターネットに置き換わる”と直感したという。「生き残るためには紙媒体そのものに価値があるものに注力すべきで、カードは差別化できる一番の商材だと思ったんです」需要拡大に合わせて積極的な設備投資を継続してきた。

例えば、カード抜き加工に欠かせないブッシュ抜き機を 11 台所有。型抜き加工の多くはプラモデルにあるようなつなぎがあり、抜いた紙の縁に小さな突起が残る。一方ブッシュ抜きはクッキー型のような刃で数百枚の紙を一気に抜くので、つなぎは必要なく仕上がりも滑らかだ。



若い人材も成長の原動力。30 年以上前から毎年新卒採用を続けており、社員の定着率も高い。「うちは社員の幸せが第一。社員を大事にすれば、彼らがお客さまを大切にしてくれるようになるんです」

製本業界のトップとして再・創業に励む

2018 年から全日本製本工業組合連合会の会長を務める真文さんは、製本業界の現状に危機感を募らせる。

「印刷会社は内製化を進めているのに、製本会社は得意先から仕事を請け負うだけ。基本受け身なんです」



特殊な加工は製本のプロでないとできない。ビジネスモデルを変えて生き残りを図らないと、世の中にはありふれた紙物しかなくなってしまうと警鐘を鳴らす。提案するのは、印刷市場、出版市場に続く第3の市場の創生だ。従来持っている技術やサービスを、新しい顧客に売ってみる。市場が変われば需要も異なるのではないかと期待を込める。

「B to Cをやっていると、お客さまから、いいものを作ってくれてありがとうというお礼を直接いただけるんです。それが一番嬉しいことで、毎回朝礼で共有しています」

一流のマジシャンみたいな、すご腕の職人集団が手掛けるオリジナルトランプ。家族団らんのサプライズアイテムにいかが。



株式会社田中紙工
東京都板橋区坂下 2-11-4
03-3966-4892

『地域景況調査』第78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.78

発行 2023年5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/>

