

No.22

真庭商工会景況調査

平成 25 年 7～9 月期



写真：真庭商工会美甘支所（真庭市美甘支局庁舎の夕景）

真庭商工会

〒719-3214 岡山県真庭市鍋屋 6
Tel0867-42-4325 Fax0867-42-4337

調査要領

調査方法	経営指導員の直接訪問による調査
調査項目	売上高、売上単価、仕入単価、在庫、資金繰り、借入難度、収益状況、業況判断、雇用人員
調査対象期間	平成 25 年 7～9 月期の現状 平成 25 年 10～12 月期の見通し
調査時期	平成 25 年 10 月
調査対象	真庭商工会の会員企業 100 社

有効回答数 100 社
内訳

業種別	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
	25 社	25 社	25 社	25 社
従業員規模別	1 人以下	2～9 人	10 人以上	
	30 社	36 社	34 社	
経営組織別	法人	個人		
	62 社	38 社		

DI Diffusion Index の略。売上高、仕入単価、業況判断など各調査項目について、前年の同時期と比較した判断の状況を表す。
 $DI = (\text{増加・上昇・好転等の回答割合}) - (\text{減少・低下・悪化等の回答割合})$
DI がプラスの時は増加・上昇・好転等を表す回答の割合が多いことを示し、マイナスの時は減少・低下・悪化等を表す回答の割合が多いことを示している。

目次

概況	1
1. 今期の状況と来期の見通し	3
a) 業況判断	3
b) 売上高（完成工事高、加工高等）	4
c) 売上単価（加工・受注単価等）	5
d) 仕入単価（原材料、商品等）	6
e) 在庫（商品、製品等）	7
f) 資金繰り	8
g) 借入難度（含む手形割引）	9
h) 収益状況（経常利益）	10
i) 雇用人員（人手）	11
2. 今期直面している経営上の問題点	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策	14
4. その他（景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する要望等）	16

概況

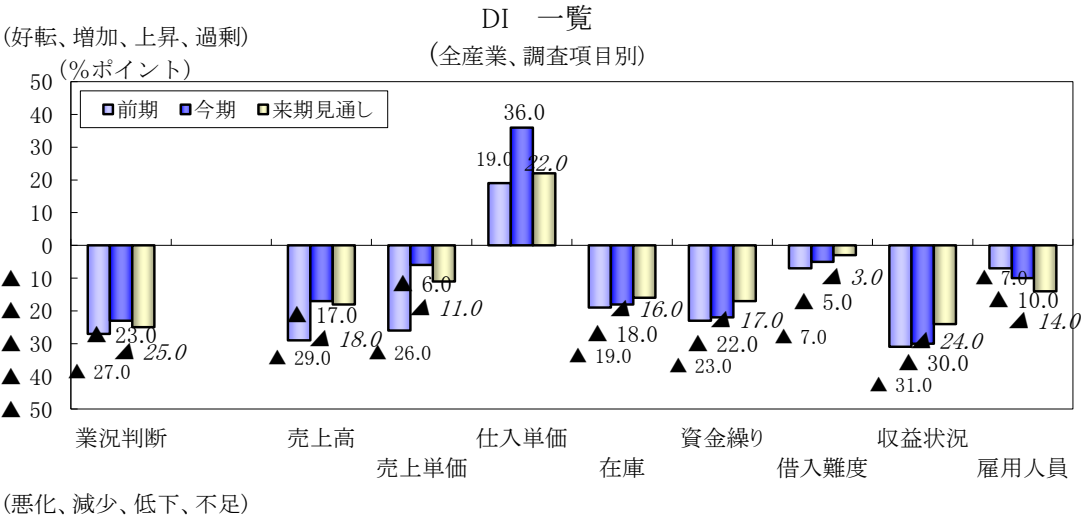
平成 25 年 7～9 月期の業況判断 DI は▲23.0 となり、2 期連続で改善、調査以降最高水準を更新した。公共工事の増加などで建設業が持ち直したほか、製造業は一部の建材関連、食料品関連が改善した。もっとも、サービス業は飲食店、理美容店が悪化し足踏みしたほか、卸小売業は改善したものの水準が低く、業況感の改善は一部にとどまった。

収益状況はわずかに改善した。仕入単価上昇の動きが広がったものの、売上高の増加、売上単価の改善などがあり、下支えした。

経営上の問題点としては、「民間需要の停滞」が最も多く、需要不足が続いている。

先行き平成 25 年 10～12 月期は、収益状況は改善するものの、売上高は 5 期ぶりに悪化する見込みで、業況判断 DI は▲25.0 と足踏みする見通しである。

全国の景気は、堅調な内需を背景として緩やかに回復しつつある。岡山県は全国より幾分弱めながら、緩やかに持ち直している。今後は、全国、岡山県ともに緩やかに回復していく見通し。真庭地域は緩やかに持ち直しているものの、地域内の需要が他地域に比べ幾分弱く、小規模な事業者や、卸小売業、サービス業などの業況改善が遅れており、他地域に比べると景気は幾分弱めである。今後は持ち直しが一服するとみられる。



今期直面している経営上の問題点

最重要として挙げられたもの

総合	上位項目	回答企業の割合 (%)
1 位	民間需要の停滞	33.0
2 位	官公庁の需要の停滞	11.0
3 位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	7.0
〃	既存の同業者間の競争激化	7.0

現在（今後）進めている（いく）経営改善対策

最重要として挙げられたもの

総合	上位項目	回答企業の割合 (%)
1 位	販売・受注・出荷数量の増加	35.0
2 位	経費の削減	16.0
3 位	競合他社との差別化	12.0
〃	人材の育成	12.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
25/1～3	 ▲ 36.0	 ▲ 36.0	 ▲ 44.0	 ▲ 48.0	 ▲ 16.0
4～6	 ▲ 27.0	 ▲ 28.0	 ▲ 4.0	 ▲ 48.0	 ▲ 28.0
7～9	 ▲ 23.0	 ▲ 20.0	 0.0	 ▲ 44.0	 ▲ 28.0
10～12	 ▲ 25.0	 ▲ 28.0	 4.0	 ▲ 40.0	 ▲ 36.0

判定基準 業況判断 DI の水準

					
20以上	0以上 20未満	▲20以上 0未満	▲40以上 ▲20未満	▲60以上 ▲40未満	▲60未満

(製造業)

平成 25 年 7～9 月期の業況判断 DI は、▲20.0 と前期比 8.0 ポイント上昇し、4 期連続で改善した。売上高 DI、売上単価 DI が 2 期ぶりに改善したものの、仕入単価 DI が上昇、収益状況 DI は横ばいとなった。業況感は、一部の建材関連、食料品関連で好転が増加したうえ、悪化の割合も減少しており、総じて持ち直している。

(建設業)

平成 25 年 7～9 月期の業況判断 DI は、0.0 と前期比 4.0 ポイント上昇し、調査開始以降最高となり、初めてマイナス圏を脱した。改善は 2 期連続。仕入単価 DI が大幅に上昇したものの、売上単価 DI が 3 期連続で改善するなど、収益状況 DI は 2 期連続で改善、▲8 と調査開始以降最高水準となった。雇用人員 DI は不足超幅が拡大、人手不足感は再び強まった。業況感は、業種の偏りなく悪化の割合が減少しており、回復しつつある。

(卸小売業)

平成 25 年 7～9 月期の業況判断 DI は、▲44.0 と前期比 4.0 ポイント上昇し、3 期ぶりに改善した。売上単価 DI が前期比 52.0 ポイント上昇し 23 年 1～3 月期以来 2 年半ぶりにプラスに転化、調査開始以降最高となった一方、仕入単価 DI も緩やかに上昇、収益状況 DI は 3 期ぶりに改善したものの水準は低く、業況感は横ばい基調で推移した。

(サービス業)

平成 25 年 7～9 月期の業況判断 DI は、▲28.0 と前期比横ばいとなった。売上高 DI は 2 期ぶりに上昇したものの、収益状況 DI は 2 期連続で悪化した。売上単価 DI は 2 期ぶりに改善したが、仕入単価 DI が 2 期ぶりに上昇した。飲食店・理美容店などが悪化、業況感は足踏みしている。

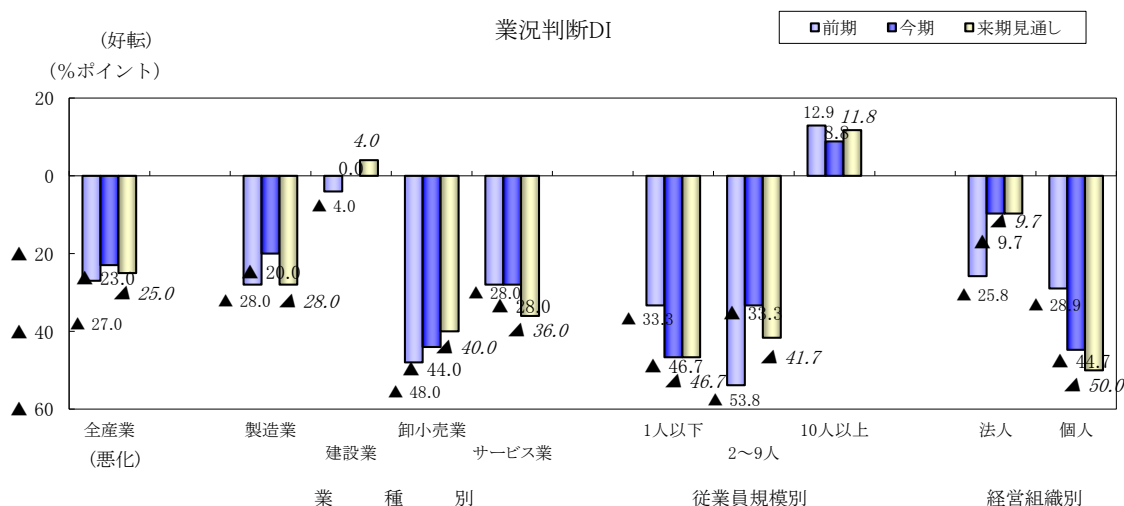
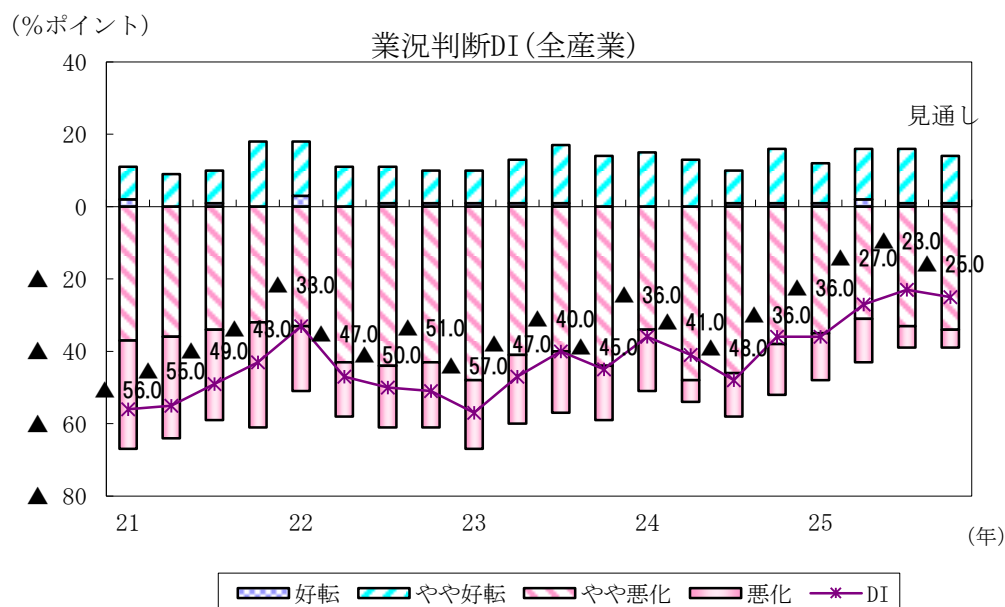
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

調査開始以降、最高水準を更新

平成 25 年 7～9 月期の業況判断 DI は、前期比 4.0 ポイント上昇の▲23.0 と、2 期連続で改善し、調査開始以降最高水準を更新した。企業の業況感は、堅調な内需を背景に、持ち直している。「やや悪化」、「悪化」の割合が初めて 4 割を下回り、改善した。業種別に見ると、サービス業は横ばいとなったが、製造業は 4 期連続、建設業は 2 期連続、卸小売業は 3 期ぶりそれぞれ上昇した。前期に調査開始以降最高となった建設業は 4.0 ポイント上昇、マイナスを脱して過去最高を更新した。従業員規模別に見ると、1 人以下、10 人以上は低下したものの、2～9 人は 20.5 ポイント改善した。経営組織別に見ると、法人は過去最高となった一方、個人は悪化した。

先行き平成 25 年 10～12 月期は 2.0 ポイント低下の▲25.0 となり、持ち直しが一服する見通しである。

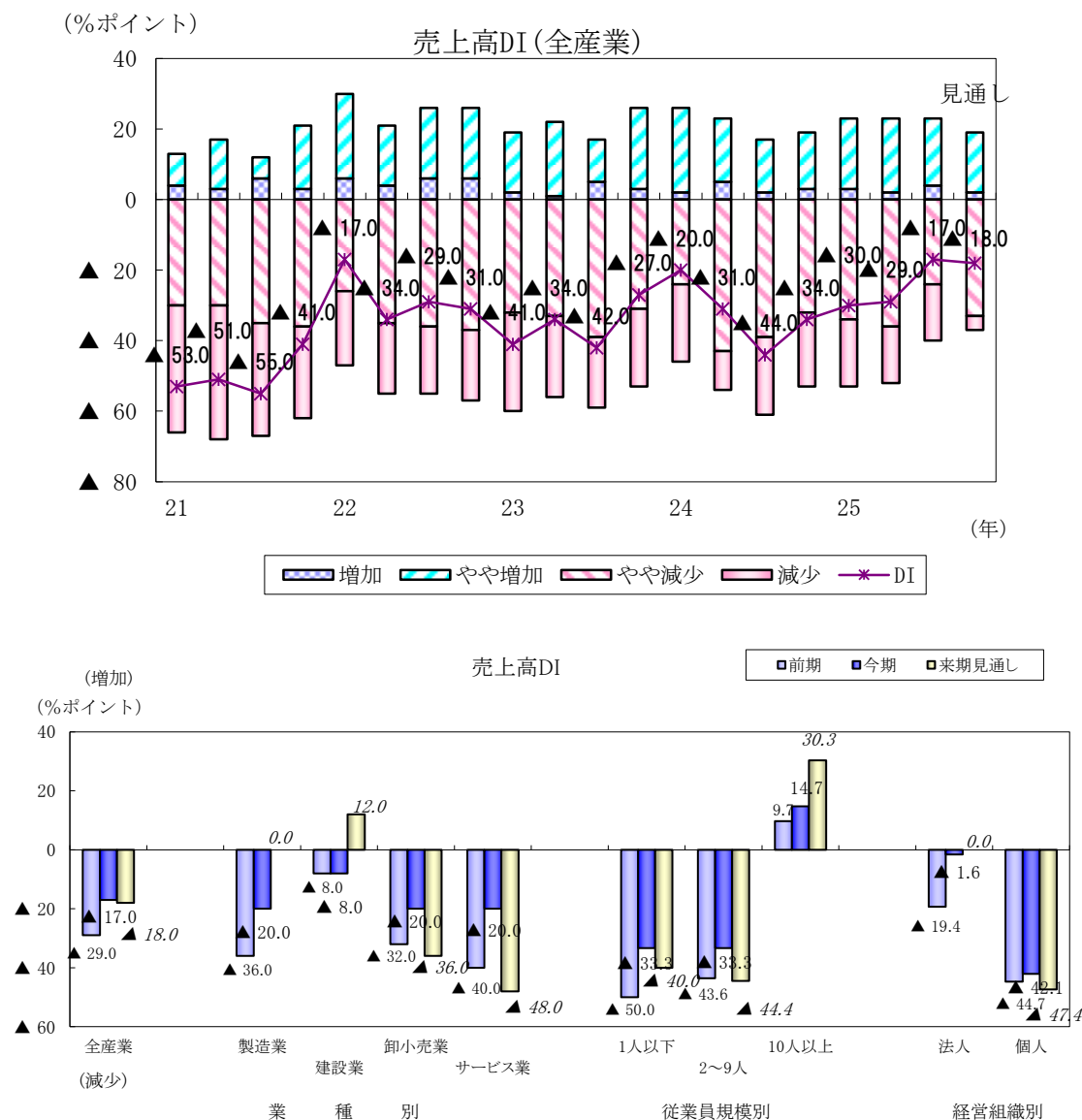


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高 DI は、4 期連続で改善

平成 25 年 7～9 月期の売上高 DI は、前期比 12.0 ポイント上昇の▲17.0 となり、4 期連続で改善、22 年 1～3 月期以来、3 年半ぶりに調査開始以降最高水準に並んだ。売上高は緩やかに持ち直している。業種別にみると、卸小売業は 2 期連続、製造業、サービス業は 2 期ぶりにそれぞれ上昇した。建設業は横ばいとなった。製造業は、食料品や建材関連に加え、自動車や電気機械関連などで売上が持ち直しつつあり、建設業は大きな振れはあるものの、基調としては他業種より幾分高めの水準の動きが続き、卸小売業は持ち直しの動きがみられる。従業員規模別にみると、すべての規模で上昇した。もっとも、10 人以上はプラス幅を拡大し、回復しつつある一方、1 人以下、2～9 人はともに大幅に上昇したものの▲33.3 と依然として水準に差がある。経営組織別にみると、法人、個人ともに上昇した。

先行き平成 25 年 10～12 月期は、1.0 ポイント低下の▲18.0 と、売上高の持ち直しは一服する見通しである。

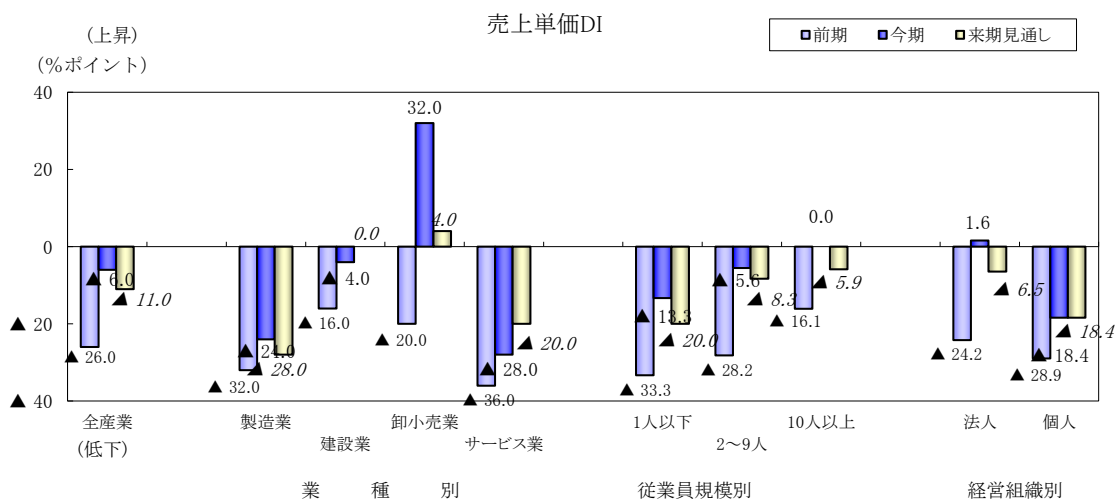
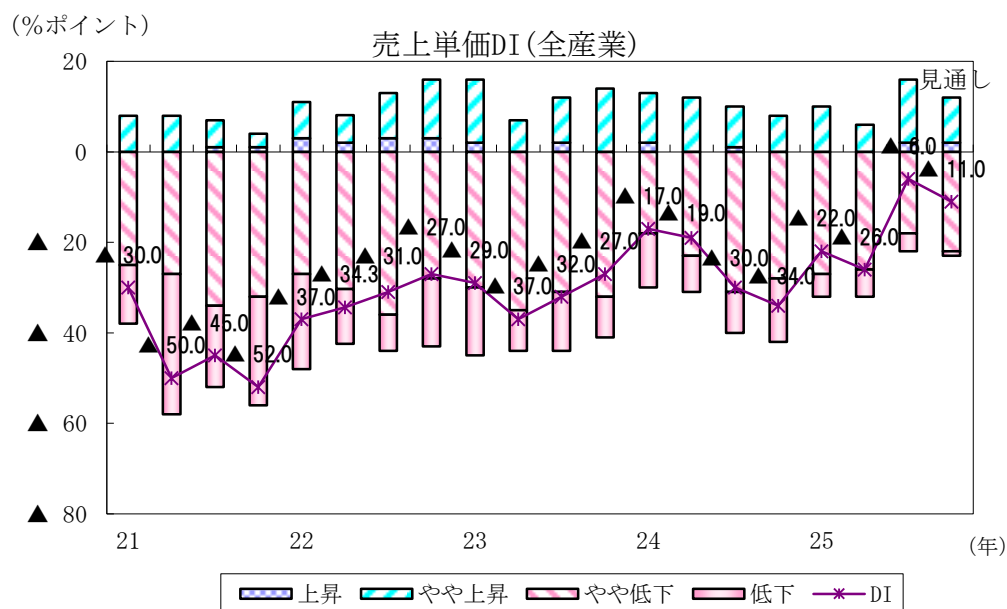


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価 DI は、2 期ぶりに改善

平成 25 年 7～9 月期の売上単価 DI は前期比 20.0 ポイント上昇の▲6.0 となり、2 期ぶりに改善、調査開始以降、最高水準となった。「やや低下」、「低下」を合わせた割合が縮小、幅広く価格低下に歯止めがかかった。業種別にみると、建設業は 3 期連続、卸小売業は 1 年半ぶり、製造業、サービス業は 2 期ぶりにそれぞれ改善した。建設業は順調に改善を続け、調査開始以降の最高水準となった。卸小売業は 52.0 ポイントと大幅に改善した。製造業とサービス業は低水準ながら持ち直しつつある。飲食料関連、建設関連での改善が目立った。従業員規模別にみると、すべての規模で改善した。10 人以上は調査開始以降初めてマイナスを脱した。1 人以下、2～9 人も調査開始以降最高水準となった。経営組織別にみると、法人、個人ともに改善した。

先行き平成 25 年 10～12 月期はマイナス幅が 5.0 ポイント拡大の▲11.0 となり、売上単価は悪化する見通しである。

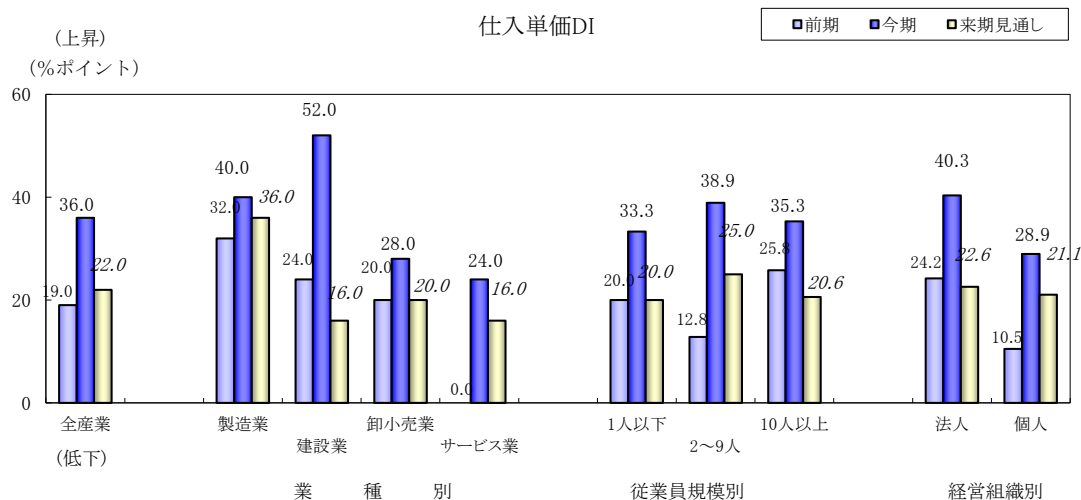
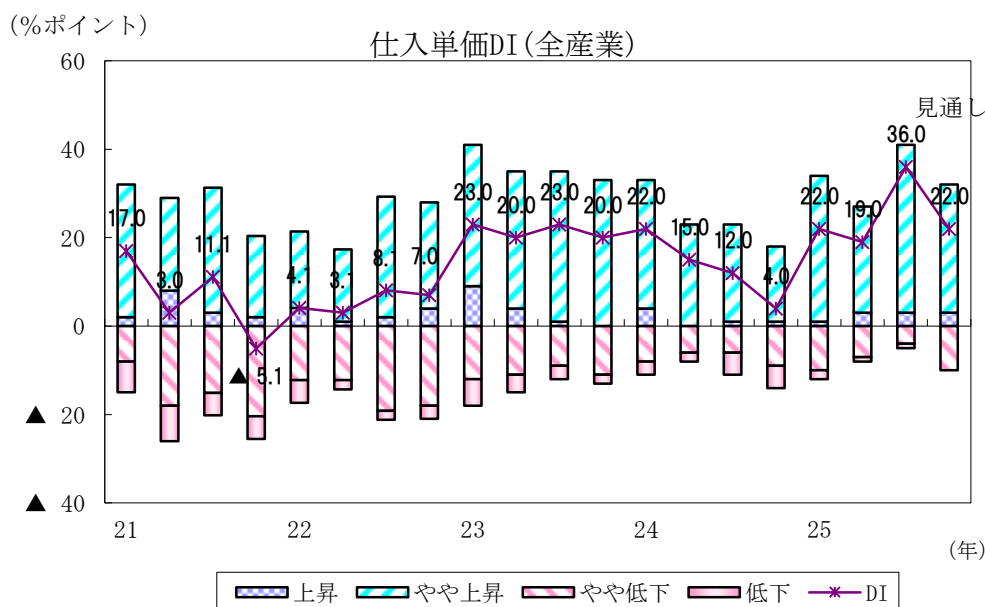


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、2期ぶりに上昇

平成25年7～9月期の仕入単価DIは前期比17.0ポイント上昇の36.0となり、2期ぶりに上昇した。20年10～12月期以来の水準となった。「上昇」、「やや上昇」を合わせた割合は、4割を超えた。仕入単価上昇の動きが広がっている。業種別にみると、製造業は3期連続で上昇、建設業、卸小売業、サービス業はそれぞれ2期ぶりに上昇した。製造業と建設業は上昇の動きが一層拡大、24年には落ち着いていた卸小売業、サービス業は再び上昇の動きが拡大しつつある。製造業、建設業は20年7～9月期以来5年ぶりの水準に上昇した。従業員規模別にみると、1人以下、10人以上は3期連続で、2～9人は2期ぶりに、それぞれ上昇した。経営組織別にみると、法人、個人ともに2期ぶりに上昇した。

先行き平成25年10～12月期は14.0ポイント低下の22.0となり、仕入単価の上昇の動きは一服する見込みである。

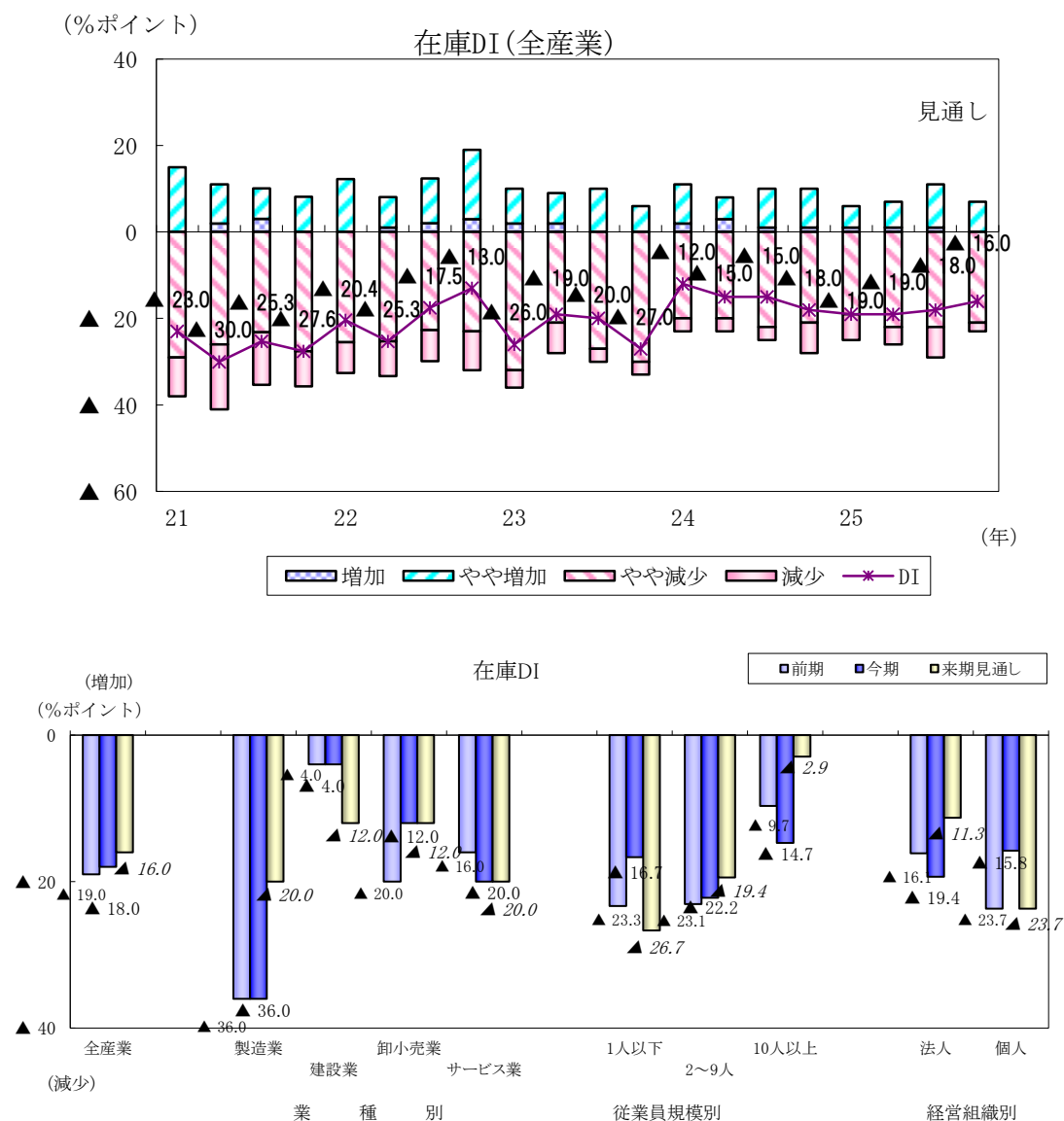


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは、1年半ぶりに前期比上昇

平成25年7～9月期の在庫DIは、前期比1.0ポイント上昇の▲18.0と、1年半ぶりに上昇した。在庫抑制の動きはほぼ横ばいで推移している。業種別にみると、製造業、建設業は横ばい、卸小売業は3期連続の上昇、サービス業は2期ぶりの低下となった。建設業は在庫抑制の動きが緩和傾向で、前回同様、調査開始以降最高となった。卸小売業も在庫抑制の動きが緩和されている。サービス業は在庫抑制の動きの拡大に歯止めがかかった。製造業は前期同様、在庫抑制の動きは依然として強い。従業員規模別にみると、1人以下は3期ぶりに、2～9人は2期連続でそれぞれ上昇したものの、10人以上は2期連続で低下した。経営組織別にみると、個人は上昇、法人は低下した。

先行き平成25年10～12月期は2.0ポイント上昇の▲16.0と2期連続の上昇見込みで、在庫抑制の動きが緩和する見通しである。

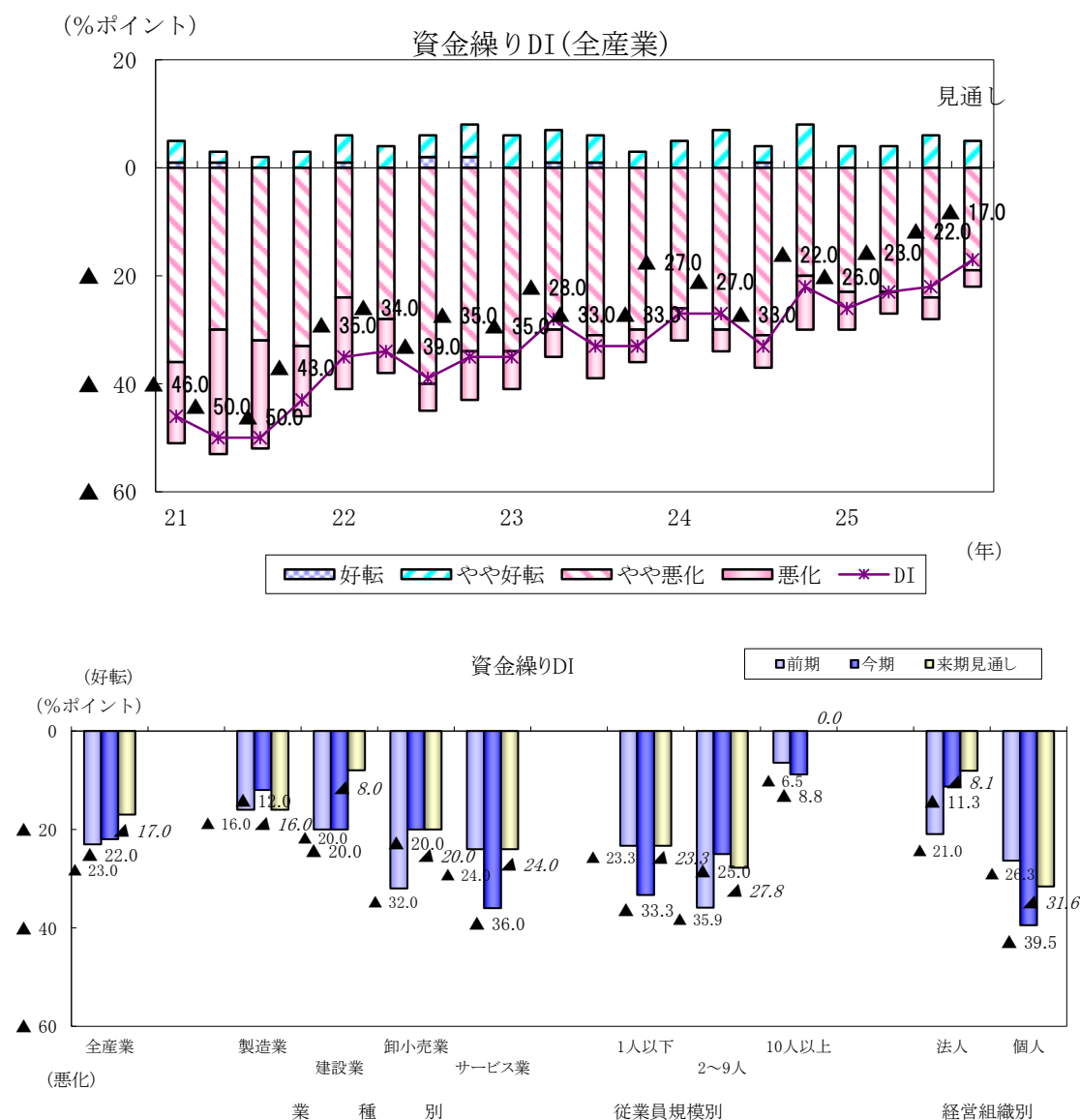


f) 資金繰り

資金繰りDIは、2期連続で改善

平成25年7～9月期の資金繰りDIは前期比1.0ポイント改善の▲22.0となり、2期連続で改善した。24年10～12月期に並び、調査開始以降最高水準となっており、資金繰りは緩やかに改善している。業種別にみると、サービス業は2期連続で悪化したものの、製造業は2期連続で、卸小売業は3期ぶりに改善した。建設業は横ばいであった。製造業は24年10～12月期以来、5回目の過去最高水準となったほか、卸小売業は24年1～3月期と並び過去最高水準となった。従業員規模別にみると、1人以下は4期ぶりに、10人以上は2期ぶりにそれぞれ悪化した。2～9人は3期ぶりに改善、調査開始以降最高水準となった。経営組織別にみると、法人は2期連続で改善、調査開始以降最高水準となった。個人は4期ぶりに悪化した。

先行き平成25年10～12月期は5.0ポイント上昇の▲17.0と調査開始以降最も高い水準となり、資金繰りは改善する見込みである。

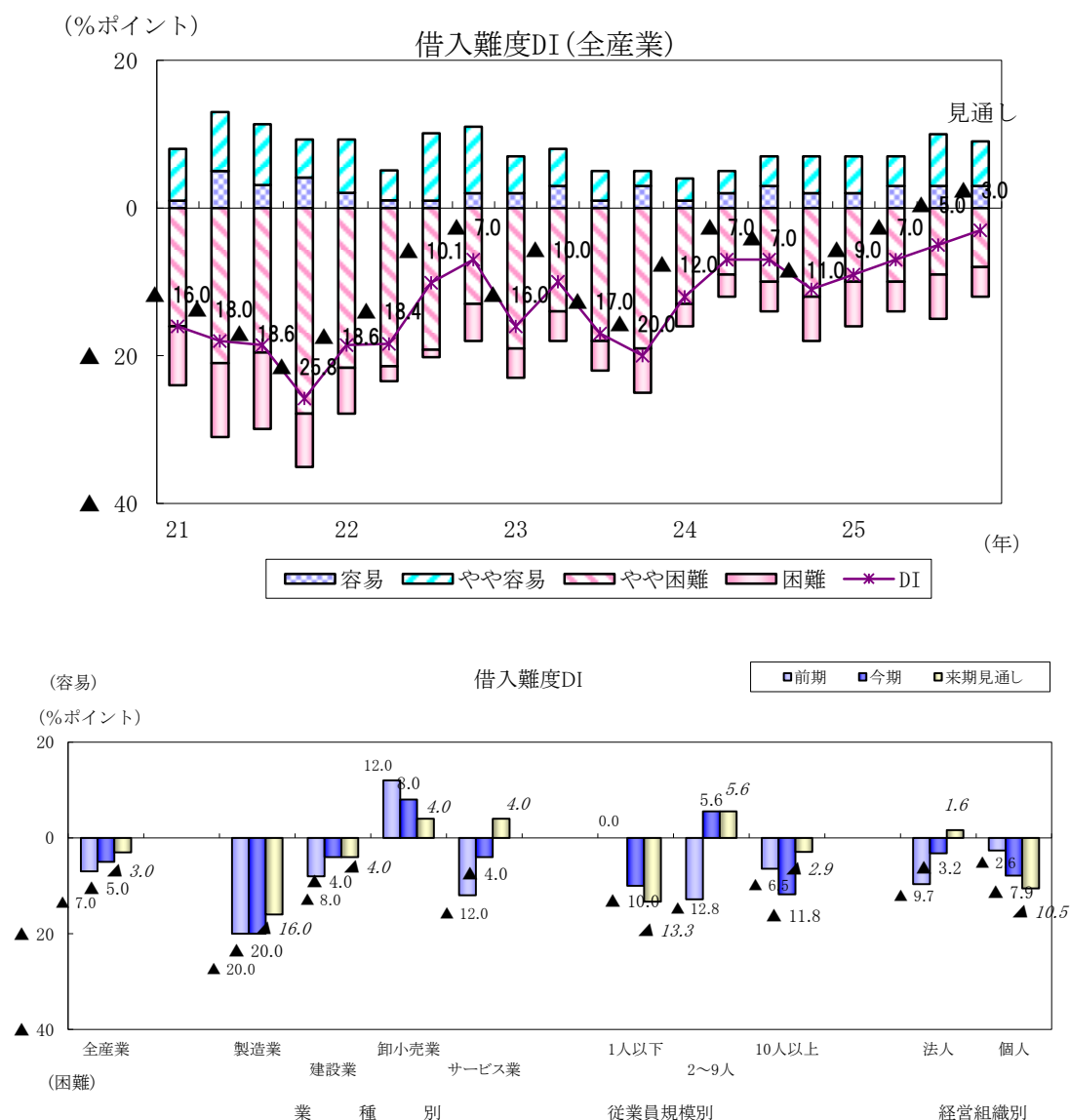


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度 DI は、3 期連続改善

平成 25 年 7～9 月期の借入難度 DI は前期比 2.0 ポイント上昇の▲5.0 となり、3 期連続で改善した。約 4 分の 3 の企業が「不変」と回答するなど、困難超幅は調査開始以降、最も縮小した。借入難度は緩やかな改善が続いている。業種別にみると、製造業は横ばい、卸小売業は 3 期ぶりに悪化したものの、建設業は 2 期連続で、サービス業は 1 年ぶりにそれぞれ改善した。建設業、サービス業はそれぞれ▲4.0 となり、調査開始以降最高となった。従業員規模別にみると、1 人以下は 3 期ぶりに、10 人以上は 2 期ぶりにそれぞれ悪化した一方、2～9 人は 2 期ぶりに改善した。2～9 人は 5.6 と調査開始以降初めてプラスに転化した。10 人以上は▲11.8 となり、7 期ぶりに二桁のマイナスとなった。経営組織別にみると、法人は 4 期ぶりに改善、個人は 3 期ぶりに悪化した。

先行き平成 25 年 10～12 月期は 2.0 ポイント改善の▲3.0 と借入難度が緩和することを見込んでいる。

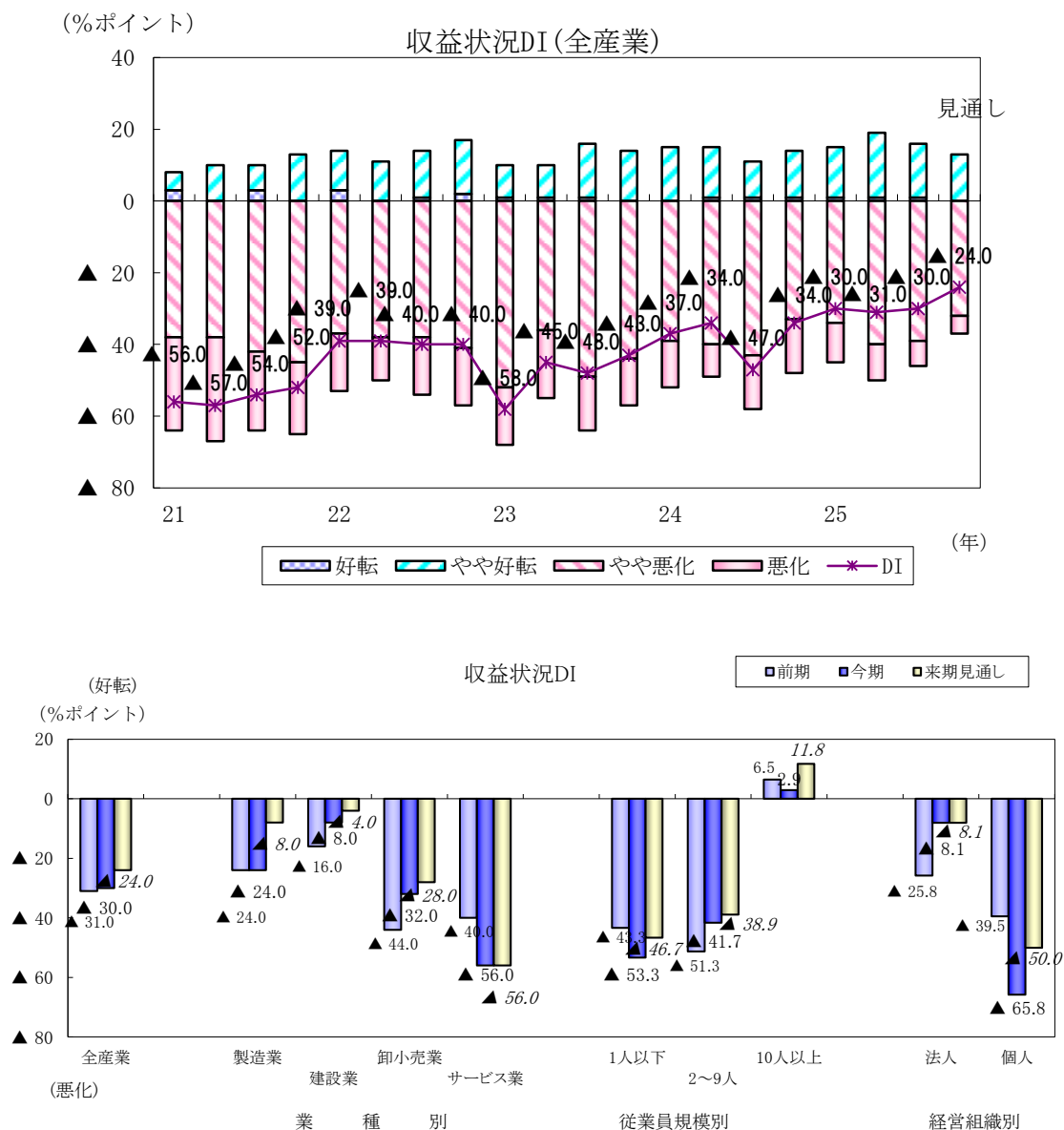


h) 収益状況(経常利益)

収益状況 DI は、2 期ぶりに改善

平成 25 年 7～9 月期の収益状況 DI は、前期比 1.0 ポイント改善の▲30.0 となり、2 期ぶりに改善した。25 年 1～3 月期に並び、調査開始以降最高となった。収益状況は緩やかに持ち直している。業種別にみると、製造業は 2 期連続で横ばい、サービス業は 2 期連続で悪化した一方、建設業は 2 期連続で、卸小売業は 3 期ぶりにそれぞれ改善した。建設業は▲8.0 と、調査開始以降初めてマイナス幅が 1 桁台に改善し最高水準となった。サービス業は 23 年 10～12 月期の水準に落ち込んだ。従業員規模別にみると、1 人以下は 4 期ぶりに、10 人以上は 2 期ぶりにそれぞれ悪化したものの、2～9 人は 2 期ぶりに改善した。経営組織別にみると、法人は 2 期ぶりに改善、個人は 2 期ぶりに悪化した。

先行き平成 25 年 10～12 月期は 6.0 ポイント改善の▲24.0 と調査開始以降最も高い水準になると見込んでいる。

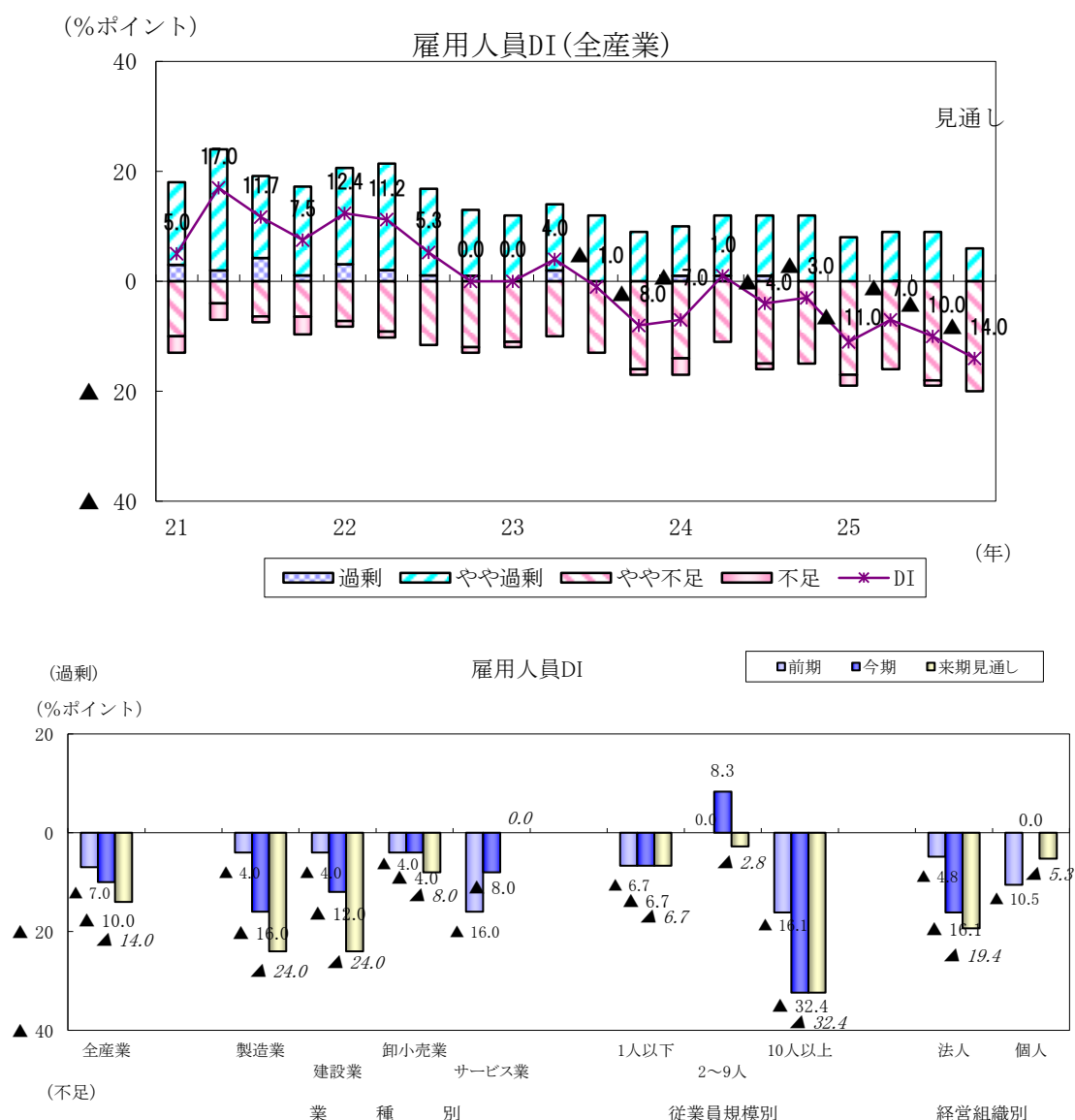


i) 雇用人員(人手)

雇用人員DIは、不足超が拡大

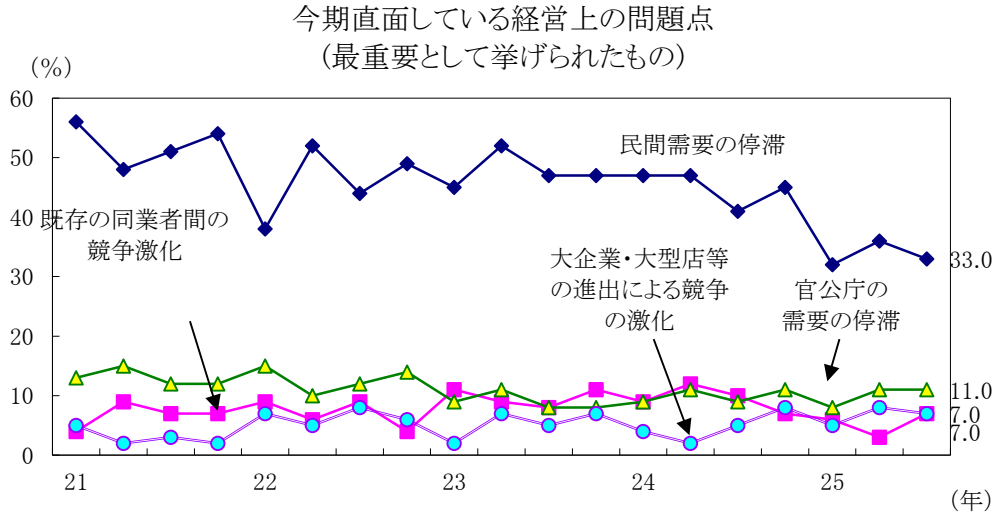
平成 25 年 7～9 月期の雇用人員 DI は、前期比 3.0 ポイント低下の▲10.0 となり、2 期ぶりに不足超幅が拡大した。調査開始以降、不足超幅が最も拡大した 25 年 1～3 月期 (▲11.0) に次いで不足超幅が拡大、人員の不足感は強まっている。業種別にみると、製造業、建設業は不足超幅が拡大した一方、卸小売業は横ばい、サービス業は 3 期ぶりに不足超幅が縮小した。製造業は 24 年 1～3 月期と並び、不足超幅が最大となった。従業員規模別にみると、1 人以下は不足超幅は横ばい、2～9 人は 3 期ぶりに過剰超となる一方、10 人以上は不足超幅が拡大し、調査開始以降最大となった。経営組織別にみると、法人は不足超幅が拡大、25 年 1～3 月期 (▲16.4) に次ぐ不足超幅となった。個人は不足超が解消し、3 期ぶりに 0.0 となった。

先行き平成 25 年 10～12 月期は 4.0 ポイント不足超幅拡大の▲14.0 となり、人員の不足感は強まる見通しである。



2. 今期直面している経営上の問題点

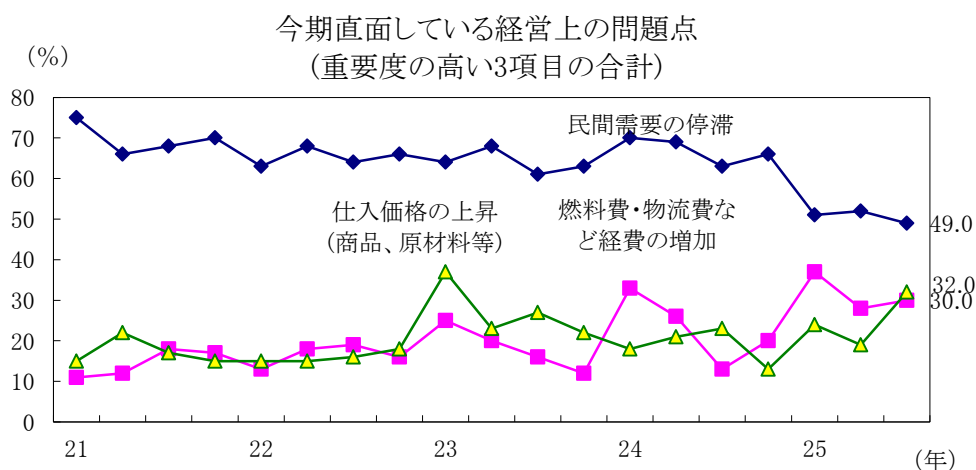
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目は、「民間需要の停滞」(33.0%)が最多となった。2位には「官公庁の需要の停滞」(11.0%)、3位には「既存の同業者間の競争激化」(7.0%)と「大企業・大型店等の進出による競争の激化」(同)が続いた。業種別にみると、建設業では、「官公庁の需要の停滞」が最多となった。その他の業種は「民間需要の停滞」が最も多い。



今期直面している経営上の問題点
最重要として挙げられたもの

総合		上位項目	回答企業の割合 (%)
	1位	民間需要の停滞	33.0
	2位	官公庁の需要の停滞	11.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	24.0
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	12.0
	〃	店舗、工場(生産設備)、倉庫の不足・老朽化	12.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	32.0
	2位	民間需要の停滞	20.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	52.0
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	16.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	36.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	12.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	53.3
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	10.0
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	10.0
	〃	消費者(製品)ニーズへの対応	10.0
2人～9人	1位	民間需要の停滞	36.1
	2位	販売・受注価格(商品、製品等)の低下、上昇難	13.9
	〃	官公庁の需要の停滞	13.9
10人以上	1位	官公庁の需要の停滞	17.6
	2位	既存の同業者間の競争激化	14.7
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	27.4
	2位	官公庁の需要の停滞	17.7
個人	1位	民間需要の停滞	42.1
	2位	大企業・大型店等の進出による競争の激化	13.2

今期直面している経営上の問題点のうち、重要度の高い3項目として指摘されたものをみると、最多は「民間需要の停滞」(49.0%)であり、「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」(32.0%)、「燃料費・物流費など経費の増加」(30.0%)が続いた。業種別にみると、建設業では、「官公庁の需要の停滞」が最多となったが、卸小売業、サービス業は「民間需要の停滞」が最も多く、製造業は「民間需要の停滞」と「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」が最多で並んだ。



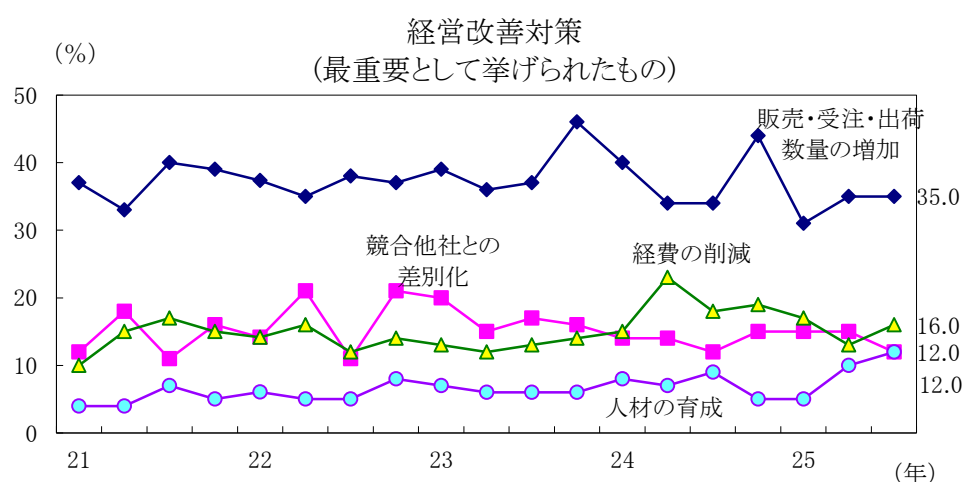
今期直面している経営上の問題点

重要度の高い3項目の合計

総合		上位項目	回答企業の割合 (%)
	1位	民間需要の停滞	49.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	32.0
業種別			
製造業	1位	民間需要の停滞	44.0
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	44.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	48.0
	2位	既存の同業者間の競争激化	36.0
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	36.0
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	36.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	56.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	32.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	64.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	36.0
	〃	消費者(製品)ニーズへの対応	36.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	66.7
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	30.0
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	30.0
2人～9人	1位	民間需要の停滞	52.8
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	30.6
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	30.6
10人以上	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	35.3
	2位	既存の同業者間の競争激化	32.4
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	32.4
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	41.9
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	37.1
個人	1位	民間需要の停滞	60.5
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	31.6

3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目は、「販売・受注・出荷数量の増加」(35.0%)が最多となった。次いで「経費の削減」(16.0%)が2期ぶりに2位となった。「競合他社との差別化」(12.0%)、「人材の育成」(同)が続いた。業種別にみると、すべての業種で「販売・受注・出荷数量の増加」が最多となった。卸小売業では「人材の育成」が、サービス業では「競合他社との差別化」が、建設業では「経費の削減」が、製造業では「経費の削減」と「人材の育成」がそれぞれ2位になった。



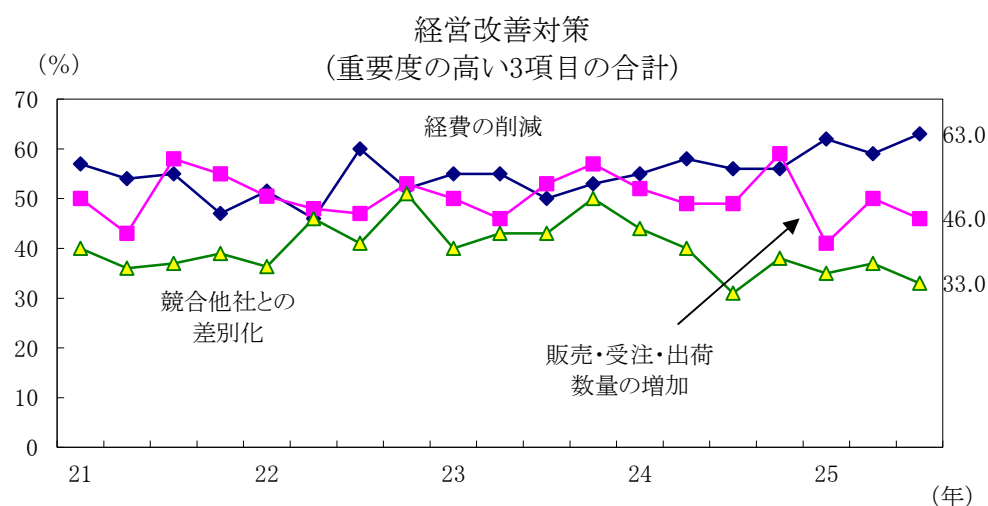
現在（今後）進めている（いく）経営改善対策

最重要として挙げられたもの

総合		上位項目	回答企業の割合 (%)
	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	35.0
	2 位	経費の削減	16.0
業種別			
製造業	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	2 位	経費の削減	16.0
	〃	人材の育成	16.0
建設業	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
	2 位	経費の削減	24.0
卸小売業	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	2 位	人材の育成	16.0
サービス業	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
	2 位	競合他社との差別化	20.0
従業員規模別			
1 人以下	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	20.0
	〃	競合他社との差別化	20.0
2 人～9 人	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	56.7
	2 位	経費の削減	20.0
10 人以上	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	2 位	人材の育成	30.0
経営組織別			
法人	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	40.3
	2 位	人材の育成	17.7
個人	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	26.3
	2 位	競合他社との差別化	18.4

現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、重要度の高い3項目として指摘されたものは、「経費の削減」(63.0%)が平成20年10～12月期以来の最高水準となった。

「販売・受注・出荷数量の増加」(46.0%)が続いた。業種別にみると、製造業では「販売・受注・出荷数量の増加」が最多となった。建設業、卸小売業、サービス業では「経費の削減」が最多となった。2位には、製造業では、「経費の削減」が、建設業、卸小売業では「販売・受注・出荷数量の増加」が、サービス業では「競合他社との差別化」が続いた。



現在（今後）進めている（いく）経営改善対策

重要度の高い3項目の合計

総合		上位項目	回答企業の割合 (%)
	1位	経費の削減	63.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	46.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	56.0
	2位	経費の削減	44.0
建設業	1位	経費の削減	84.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	48.0
卸小売業	1位	経費の削減	64.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
サービス業	1位	経費の削減	60.0
	2位	競合他社との差別化	48.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	70.0
	2位	競合他社との差別化	40.0
2人～9人	1位	経費の削減	63.9
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	58.3
10人以上	1位	経費の削減	55.9
	2位	人材の育成	47.1
経営組織別			
法人	1位	経費の削減	61.3
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	50.0
個人	1位	経費の削減	65.8
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	39.5
	〃	競合他社との差別化	39.5

4. その他(景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する要望等)

【製造業】

- 消費税増税前の駆け込みや各種補助金（住宅建設に関わる）のお陰で順調な荷動きが続いている。単価が上げられないのが難。
- 消費税増税後の受注減への対策。

【サービス業】

- 消費税は別払いという様に全ての物にしてもらいたい。
- 来期の事は消費税が上がる為、不明。