

No.63

真庭商工会景況調査

令和5年10～12月期

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	メール、FAX、電話による調査
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	令和5年10～12月期の現状 令和6年1～3月期の見通し
調査時期	令和6年1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	
	27社	42社	31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

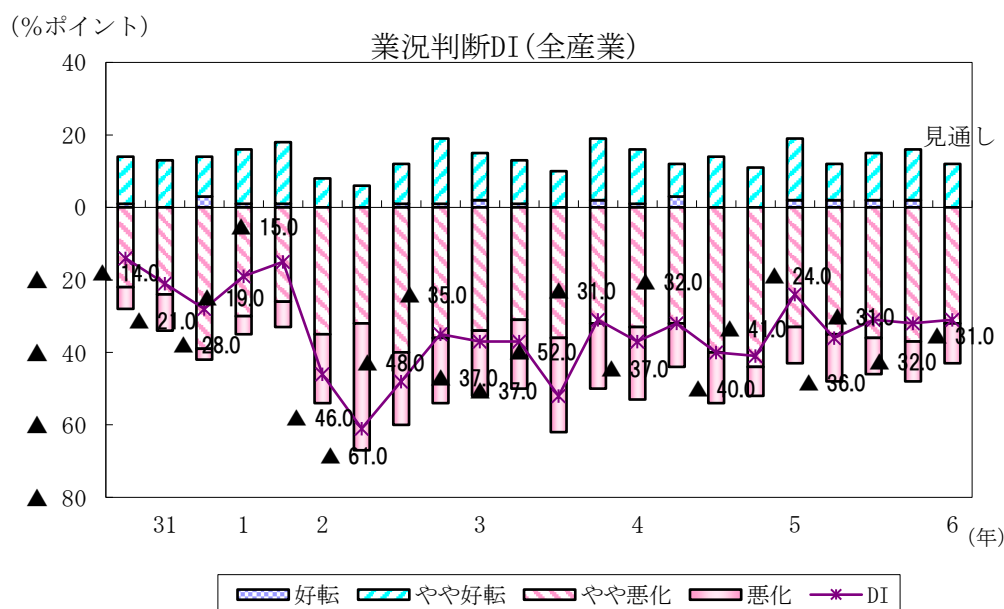
概況.....	1
1. 今期の状況と来期の見通し.....	3
a) 業況判断.....	3
b) 売上高(完成工事高、加工高等).....	4
c) 売上単価(加工・受注単価等).....	5
d) 仕入単価(原材料、商品等).....	6
e) 在庫(商品、製品等).....	7
f) 資金繰り.....	8
g) 借入難度(含む手形割引).....	9
h) 収益状況(経常利益).....	10
i) 雇用人員(人手).....	11
2. 今期直面している経営上の問題点.....	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策.....	14
4. その他(景気動向に関するコ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

概況

令和5年10～12月期の業況判断DIは、前期比1.0ポイント低下の▲32.0と2期ぶりに悪化した。食品や自動車関連の需要が増加し売上が上昇したものの、仕入単価DIが過去最高を更新し、収益が悪化した。業種別にみると、製造業は2期ぶり、建設業は2期連続で改善したものの、卸小売業、サービス業は2期ぶりに悪化した。もっとも、DIの水準をみると建設業を除く業種ではコロナ禍から持ち直しの動きがみられ、特に製造業は平成30年10～12月期以来20期ぶりにプラスに転じた。

今期直面している経営上の問題点の1位は「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」(25.0%)である。一方、現在進めている経営改善策においては、令和4年4～6月期をピークに「販売単価の引上げ」は低下傾向にあり、価格転嫁の動きの停滞傾向がうかがえる。価格転嫁の停滞は、業況の回復を遅らせる要因となりかねない。

先行き令和6年1～3月期は、1.0ポイント上昇の▲31.0と、2期ぶりに改善する見通しである。業種別にみると、サービス業は2期連続で悪化するものの、製造業はプラス圏を維持し、建設業は3期連続、卸小売業は2期ぶりに上昇する。



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	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	25.0
2位	民間需要の停滞	22.0
3位	官公庁の需要の停滞	13.0

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	27.0
2位	経費の削減	15.0
3位	人材の育成	11.0
〃	競合他社との差別化	11.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
5/4～6	 ▲ 36.0	 ▲ 8.0	 ▲ 68.0	 ▲ 48.0	 ▲ 20.0
7～9	 ▲ 31.0	 ▲ 20.0	 ▲ 64.0	 ▲ 32.0	 ▲ 8.0
10～12	 ▲ 32.0	 4.0	 ▲ 60.0	 ▲ 48.0	 ▲ 24.0
6/1～3	 ▲ 31.0	 4.0	 ▲ 48.0	 ▲ 44.0	 ▲ 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)

令和5年10～12月期の業況判断DIは、前期比24.0ポイント上昇の4.0と2期ぶりに改善し、平成30年10～12月期以来20期ぶりにプラスに転じた。仕入単価DIは高水準が続くものの、食品や自動車関連の需要が増加し収益が改善した。先行き令和6年1～3月期の業況判断DIは横ばいで、プラスを維持する見通し。需要は悪化しながらも、価格転嫁の進展が期待される。

(建設業)

令和5年10～12月期の業況判断DIは、前期比4.0ポイント上昇の▲60.0と2期連続で改善した。工事高が持ち直すとともに、人手不足感が和らいだ。先行き令和6年1～3月期の業況判断DIは12.0ポイント上昇の▲48.0となり3期連続で改善する見通し。売上単価が上昇する一方、仕入単価の上昇幅が和らぐことで収益の改善が見込まれる。

(卸小売業)

令和5年10～12月期の業況判断DIは、前期比16.0ポイント低下の▲48.0と2期ぶりに悪化した。売上高が減少し、収益が圧迫された。先行き令和6年1～3月期の業況判断DIは4.0ポイント上昇の▲44.0と2期ぶりに上昇する見通し。需要は低下するものの、仕入単価の上昇幅が和らぐことで収益の改善が見込まれる。

(サービス業)

令和5年10～12月期の業況判断DIは、前期比16.0ポイント低下の▲24.0と2期ぶりに悪化した。仕入単価が上昇することで収益が圧迫されるとともに、資金繰りが悪化した。先行き令和6年1～3月期の業況判断DIは、売上単価が上昇しながらも、売上高が減少することで、12.0ポイント低下の▲36.0と2期連続で悪化する見通し。

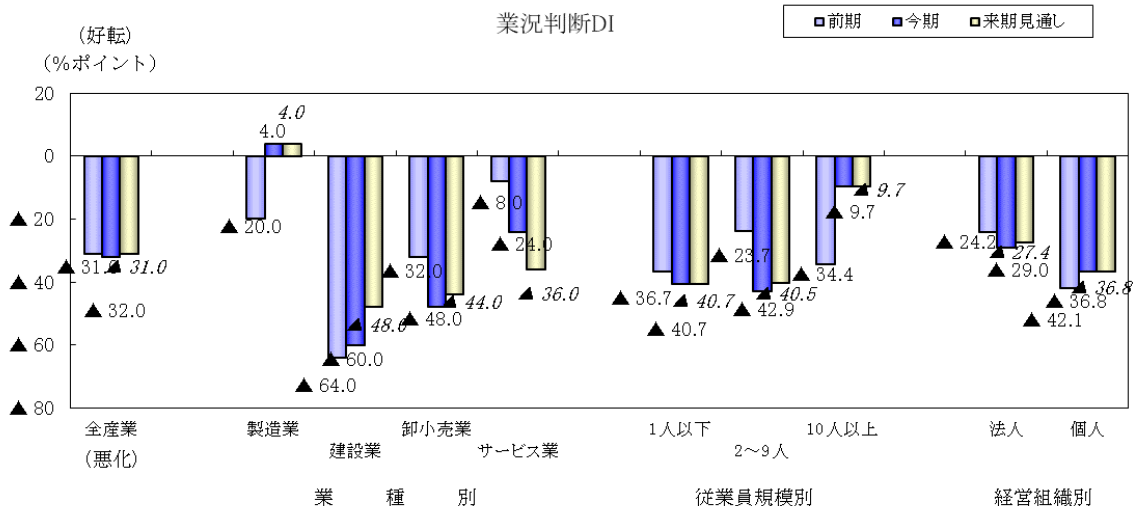
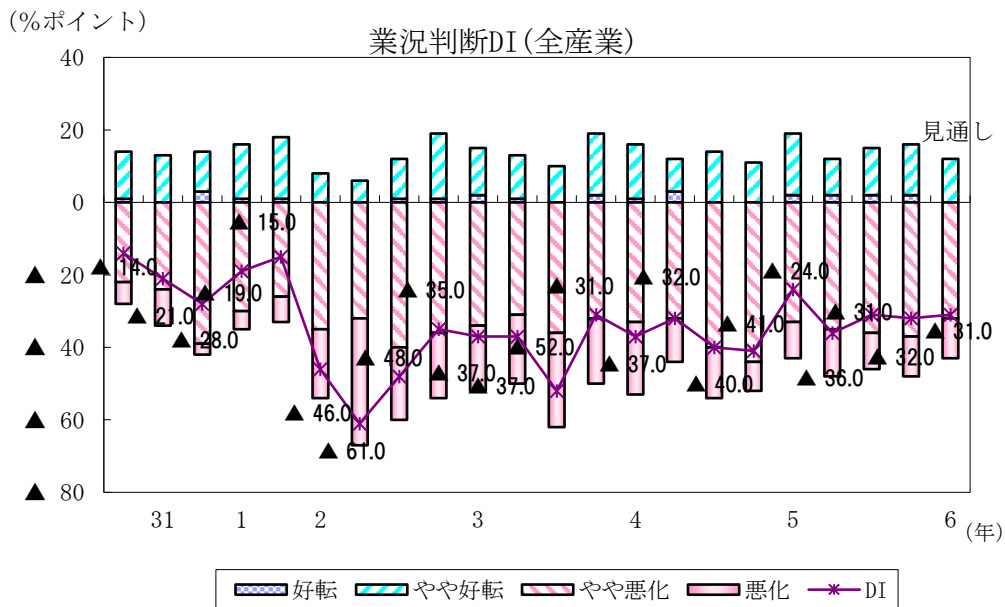
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、2期ぶりに悪化

令和5年10～12月期の業況判断DIは、前期比1.0ポイント低下の▲32.0と2期ぶりに悪化した。食品や自動車関連の需要が増加し売上が上昇したものの、仕入単価DIが過去最高を更新し、収益が悪化した。業種別にみると、製造業は2期ぶり、建設業は2期連続で改善したものの、卸小売業、サービス業は2期ぶりに悪化した。もっとも、DIの水準をみると建設業を除く業種ではコロナ禍から持ち直しの動きがみられ、特に製造業は平成30年10～12月期以来20期ぶりにプラスに転じた。

先行き令和6年1～3月期は、1.0ポイント上昇の▲31.0と、2期ぶりに改善する見通しである。業種別にみると、サービス業は2期連続で悪化するものの、製造業はプラス圏を維持し、建設業は3期連続、卸小売業は2期ぶりに上昇する。

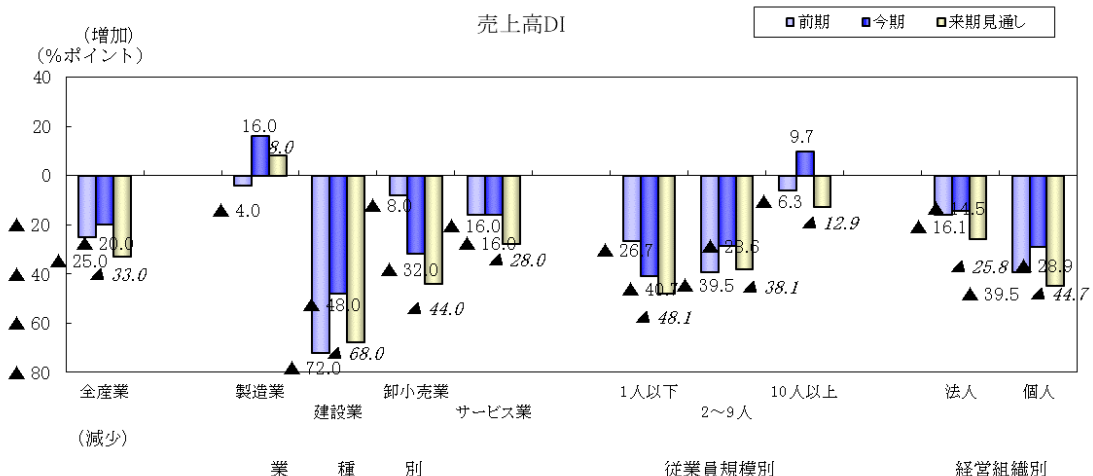
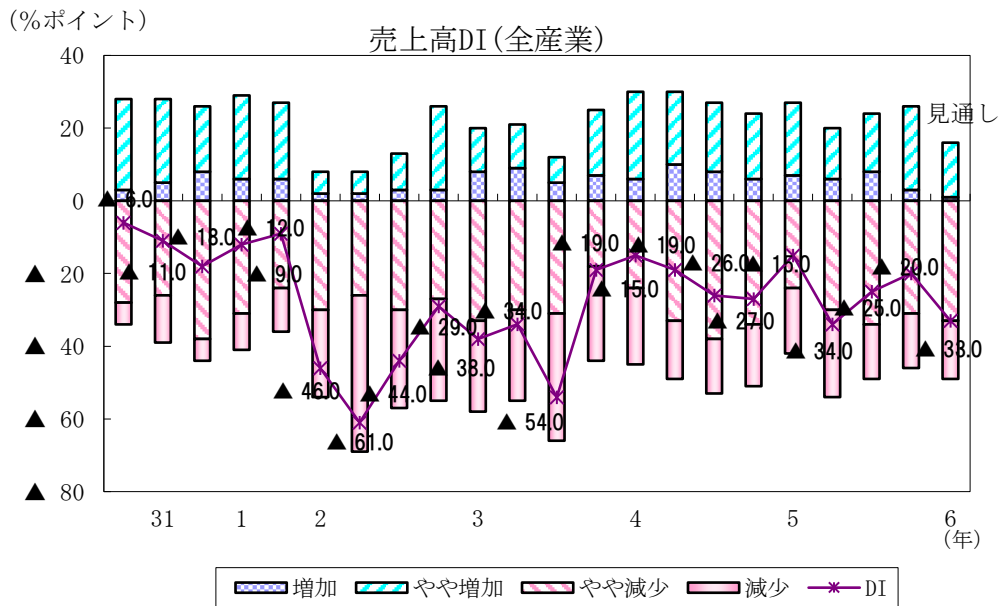


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、2期連続の上昇

令和5年10～12月期の売上高DIは、食品や自動車関連の需要が増加し、前期比5.0ポイント上昇の▲20.0と2期連続で上昇した。業種別にみると、卸小売業は2期ぶり低下したものの、製造業は3期連続で上昇プラスに転じたほか、建設業は3期ぶりに上昇し、サービス業は前期から横ばいであった。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶりに低下したものの、2人～9人は3期ぶり、10人以上は2期連続で上昇した。経営組織別にみると、法人は2期連続、個人は3期ぶりに上昇した。

先行き令和6年1～3月期は、13.0ポイント低下の▲33.0と、3期ぶりに低下する見通しである。業種別にみると、製造業は4期ぶり、建設業は2期ぶり、卸小売業は2期連続、サービス業は3期ぶりといずれも低下する見通し。もっとも、製造業は低下こそすれプラスを維持する。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続、2～9人は2期ぶり、10人以上は3期ぶりに低下する見通しである。経営組織別にみると、法人、個人ともに3期ぶりに低下する見通し。

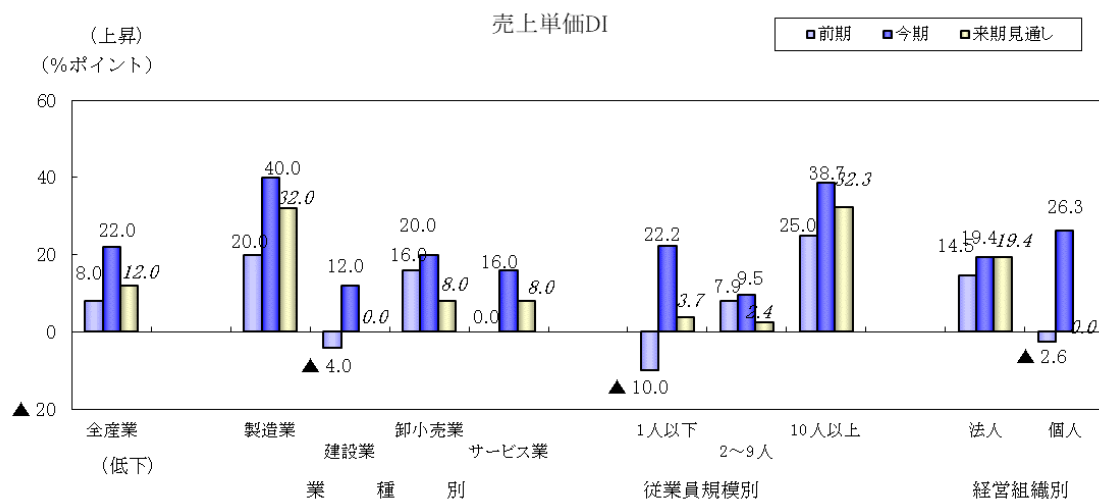
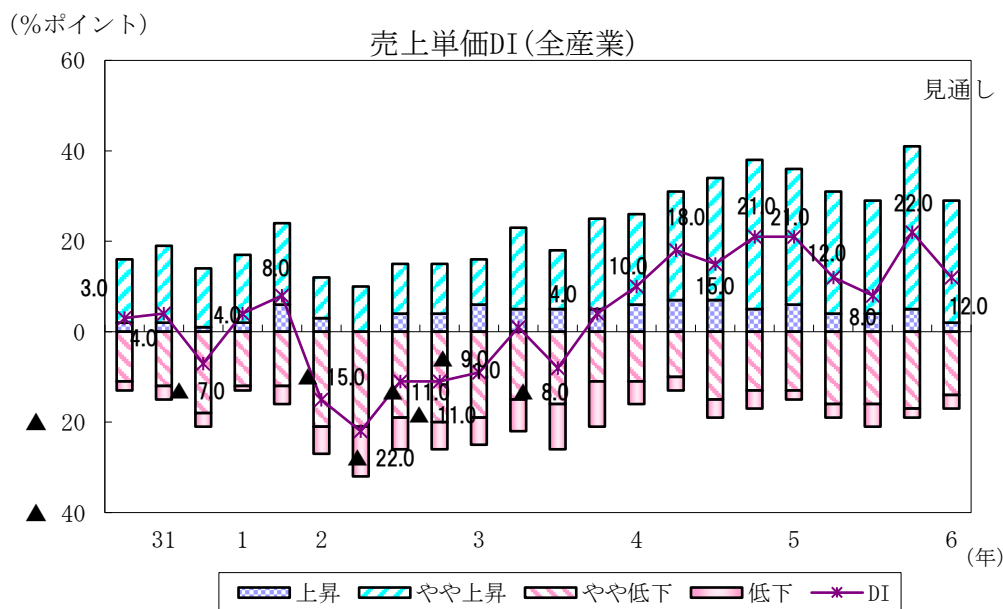


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、4期ぶりの上昇

令和5年10～12月期の売上単価DIは、前期比14.0ポイント上昇の22.0と4期ぶりに上昇した。令和4年10～12月期、令和5年1～3月期の21.0を上回り、平成20年4～6月期の調査開始以降で最も高い。業種別にみると、製造業は2期ぶり、建設業、サービス業は3期ぶり、卸小売業は2期連続でそれぞれ上昇した。従業員規模別にみると、1人以下は3期ぶり、2～9人は4期ぶり、10人以上は2期連続で上昇した。経営組織別にみると、法人は3期ぶり、個人は4期ぶりに上昇した。

先行き令和6年1～3月期は、10.0ポイント低下の12.0と2期ぶりに低下する見通しである。業種別にみると、製造業、建設業、サービス業は2期ぶり、卸小売業は3期ぶりにそれぞれ低下する見通し。従業員規模別にみると、1人以下、2～9人は2期ぶり、10人以上は3期ぶりに低下する。

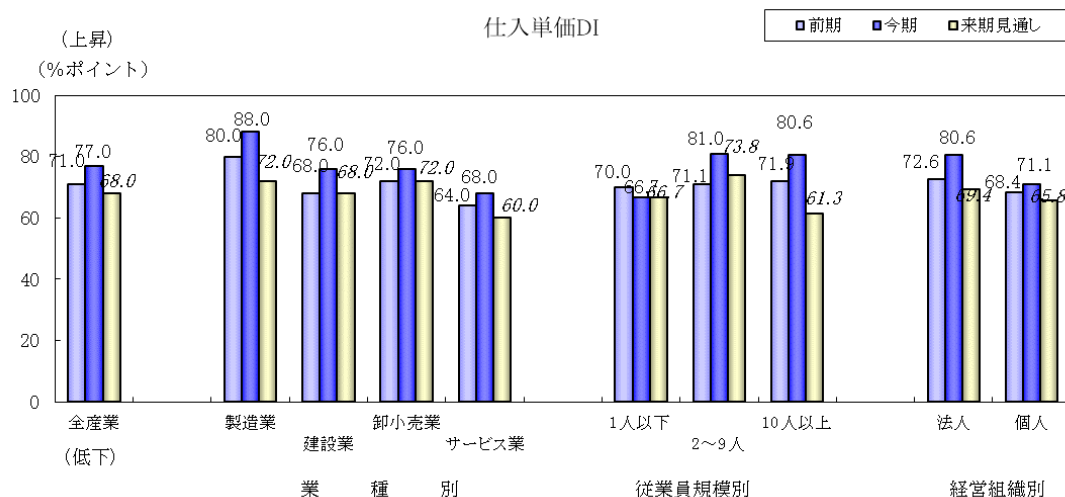
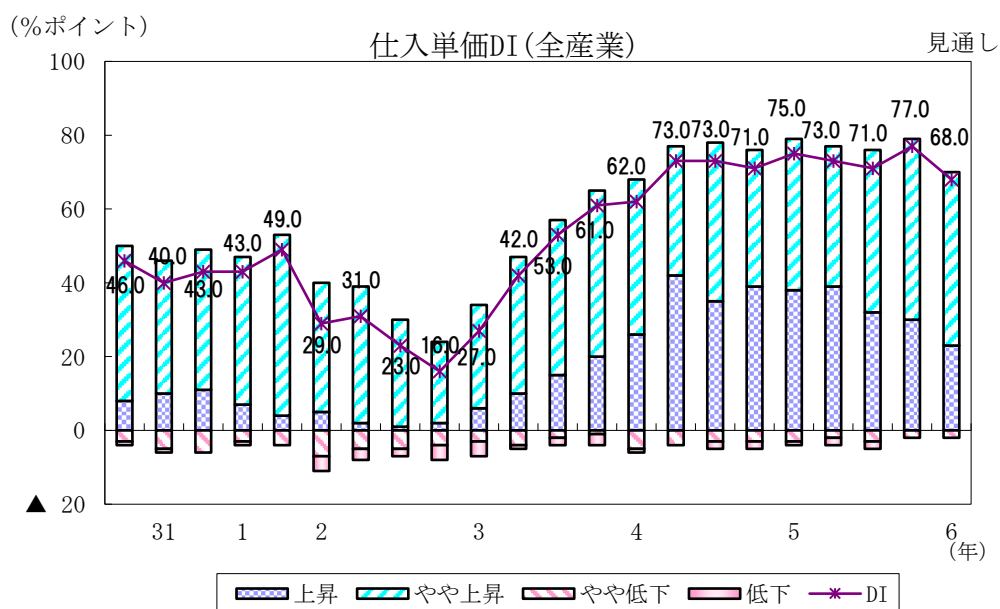


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、高水準が続く

令和5年10~12月期の仕入単価DIは、前期比6.0ポイント上昇の77.0と、3期ぶりに上昇した。このところ高止まっていたが、売上単価と同様に過去最高を更新した。業種別にみると、製造業は6期ぶり、建設業、卸小売業は3期ぶり、サービス業は3期連続で上昇した。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶりに低下したものの、2人~9人は2期ぶり、10人以上は3期ぶりに上昇した。経営組織別にみると、法人は6期ぶり、個人は3期ぶりに上昇した。

先行き令和6年1~3月期は、9.0ポイント低下の68.0と、2期ぶりに低下し、令和4年1~3月期以来9期ぶりに70を下回る見通しである。業種別にみると、製造業、サービス業は4期ぶり、建設業、卸小売業は2期ぶりに低下する。従業員規模別にみると、1人以下は横ばいとなるものの、2人~9人、10人以上は2期ぶりに低下する見通しである。

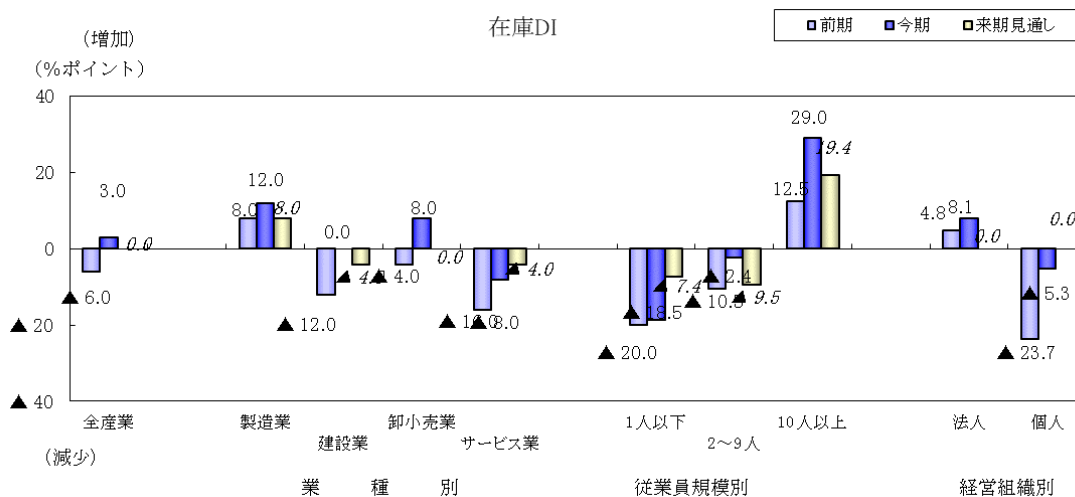
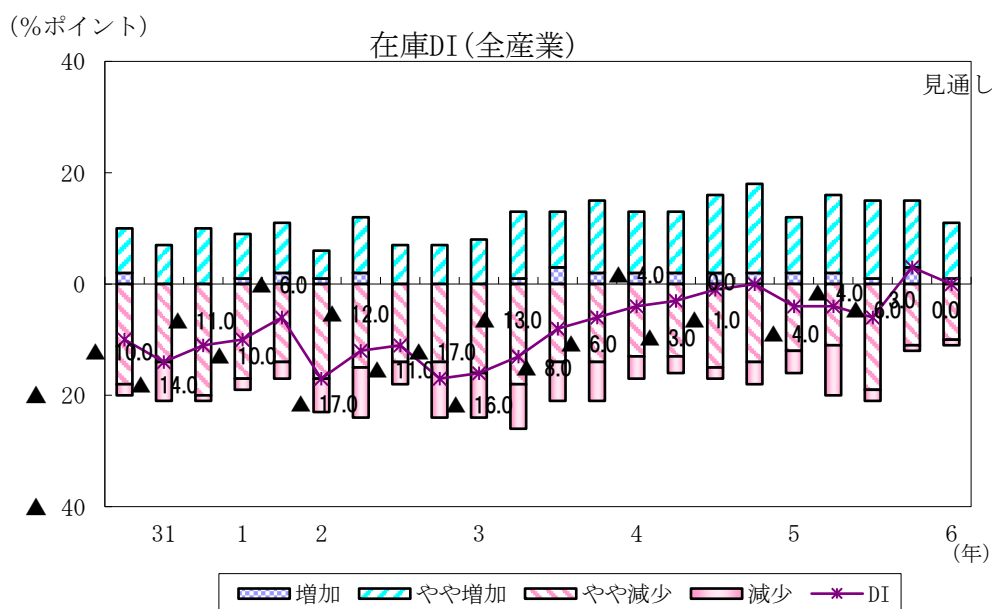


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは4期ぶりの上昇

令和5年10～12月期の在庫DIは、前期比9.0ポイント上昇の3.0と、4期ぶりに上昇し、平成20年4～6月期の調査開始以降初めてプラスとなった。売上高DIの上昇や仕入単価DIが高水準であることを踏まえると、今後の仕入価格上昇を見込み在庫を積み増している可能性がある。業種別にみると、製造業が2期ぶり、建設業は5期ぶり、卸小売業、サービス業は4期ぶりに上昇した。従業員規模別にみると、1人以下、2～9人は2期ぶりに、10人以上は2期連続で上昇した。経営組織別にみると、法人は2期連続、個人は4期ぶりに上昇した。

先行き令和6年1～3月期は、2期ぶりに低下し0.0となる見通しである。業種別にみると、製造業は2期ぶり、建設業は5期ぶり、卸小売業は3期ぶり、サービス業は2期連続で低下する見通しである。経営組織別にみると、法人は4期ぶりに低下するものの、個人は2期連続で上昇する。

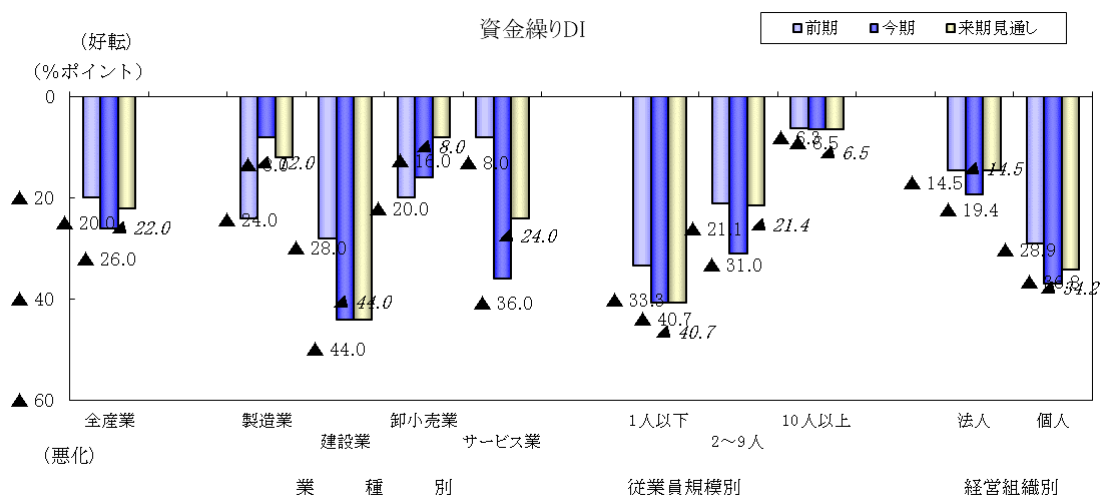
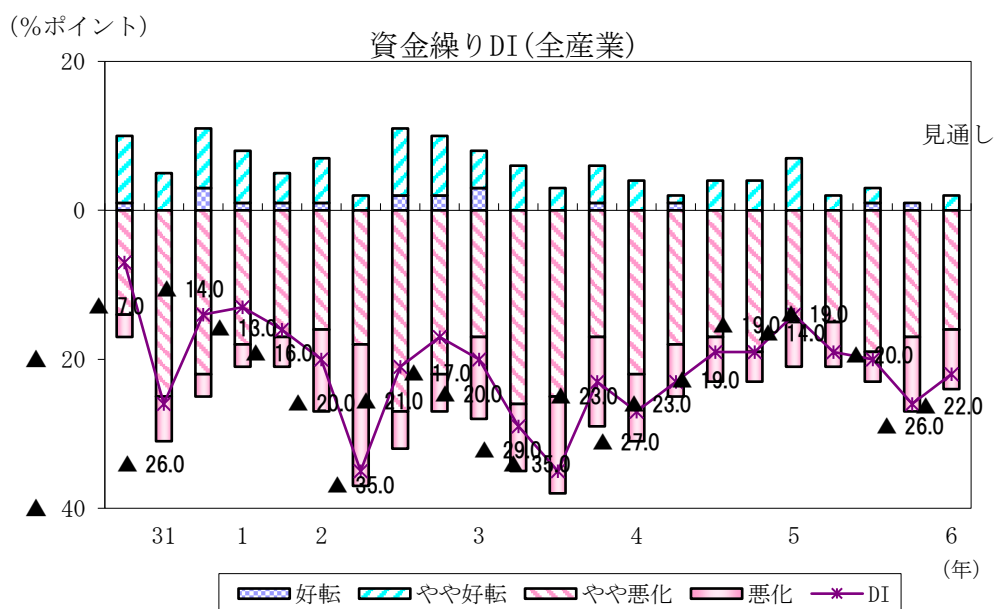


f) 資金繰り

資金繰りDIは、3期連続で悪化

令和5年10～12月期の資金繰りDIは、前期比6.0ポイント低下の▲26.0と3期連続で悪化した。業種別にみると、製造業は4期ぶり、卸小売業は3期ぶりに改善したものの、建設業は3期連続、サービス業は2期ぶりに悪化した。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続、2人～9人は2期ぶり、10人以上は3期連続でそれぞれ悪化した。経営組織別にみると、法人は2期ぶり、個人は2期連続で悪化した。

先行き令和6年1～3月期は、4.0ポイント上昇の▲22.0と4期ぶりに改善する見通しである。業種別にみると、製造業は2期ぶりに悪化するものの、建設業が横ばい、卸小売業は2期連続、サービス業は2期ぶりに改善する。従業員規模別にみると、1人以下、10人以上は横ばいとなるものの、2人～9人は2期ぶりに改善する。経営組織別にみると、法人は2期ぶり、個人は3期ぶりに改善する見通しである。

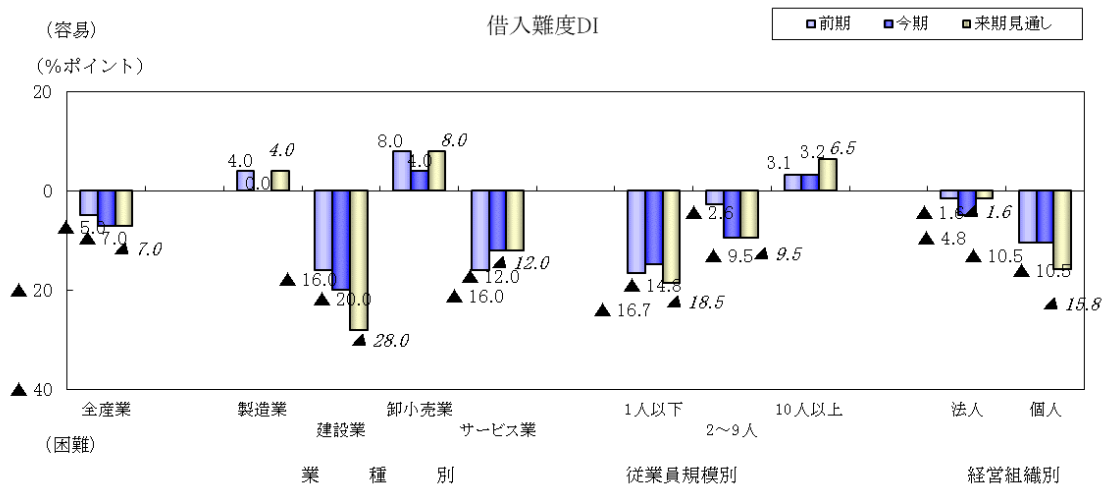
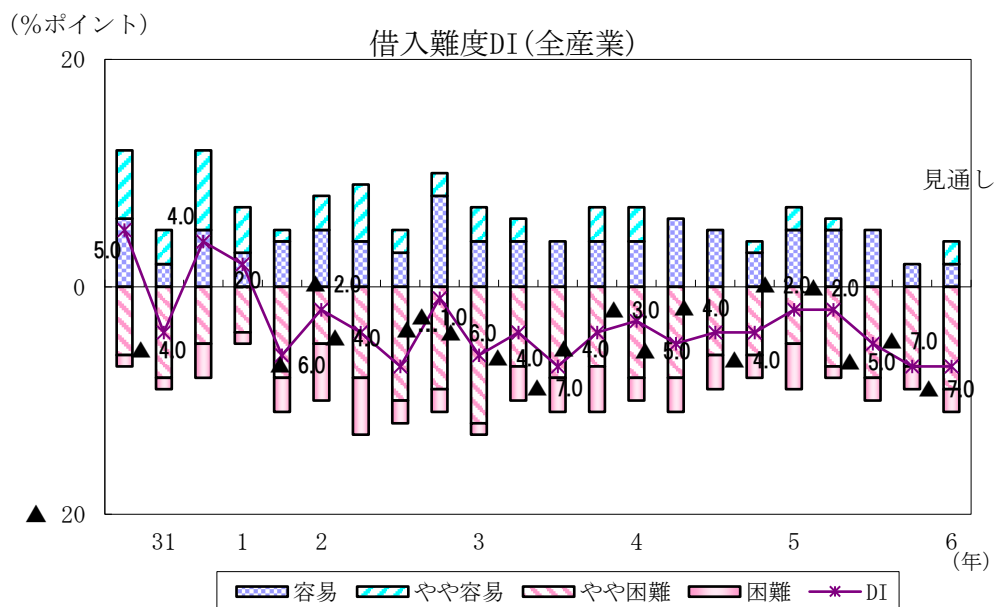


g) 借入難度(含む手形割引)

借入難度DIは、2期連続の悪化

令和5年10～12月期の借入難度DIは、前期比2.0ポイント低下の▲7.0と2期連続で悪化した。業種別にみると、サービス業は6期ぶりに改善したものの、製造業、建設業は2期連続、卸小売業は4期ぶりに悪化した。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続、10人以上は2期ぶりに改善したものの、2～9人は2期連続で悪化した。DIの水準をみると、1人以下は▲14.8と平成26年4～6月期以来39期連続、2～9人は2期連続で困難超、一方、10人以上は3.2と24期連続の容易超と、規模による格差は続いている。経営組織別にみると、個人は横ばいであったものの、法人は2期連続で悪化した。

先行き令和6年1～3月期は、横ばいの▲7.0となる見通しである。業種別にみると、製造業は4期ぶり、卸小売業は2期ぶりに上昇し、サービス業は横ばい、建設業は3期連続で低下する。

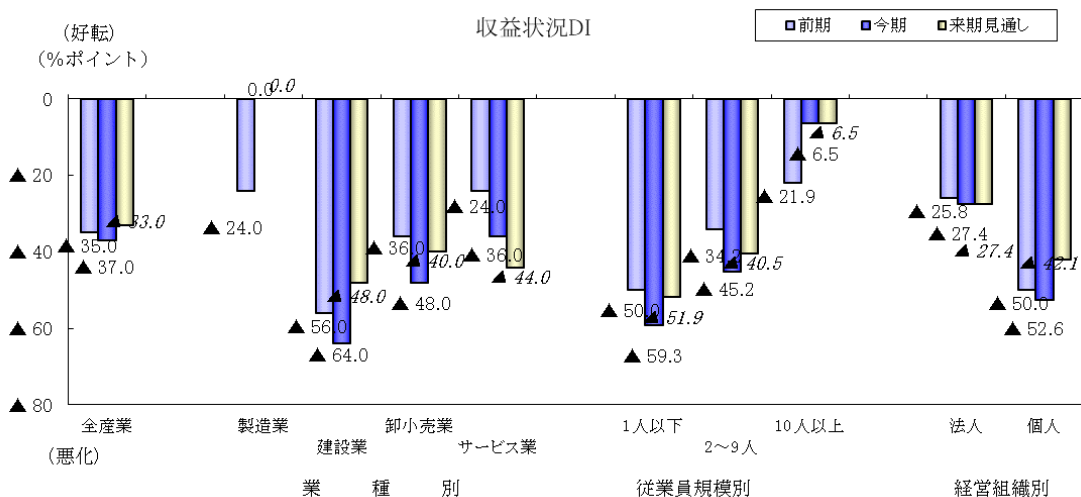
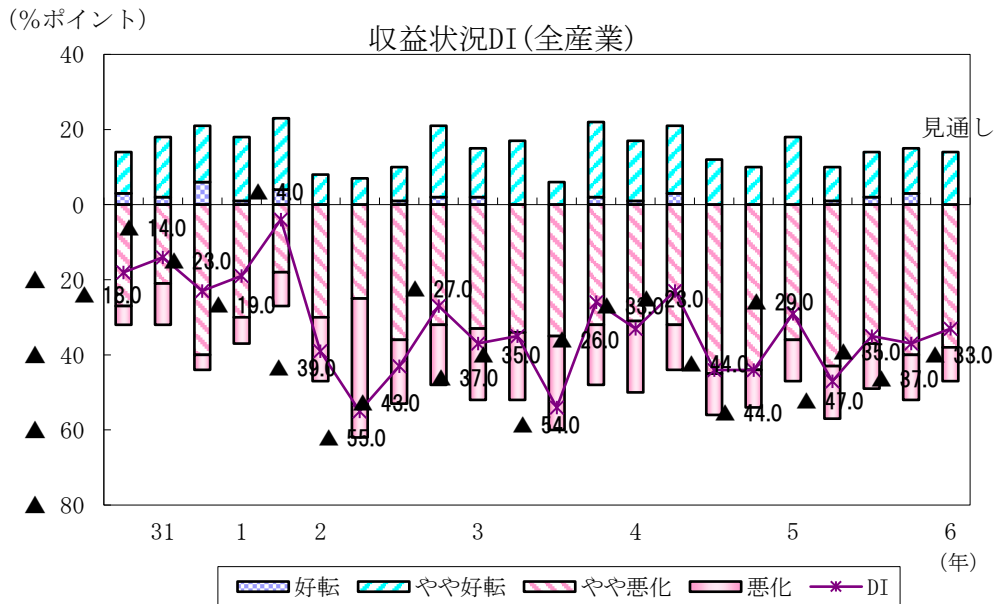


h) 収益状況(経常利益)

収益状況DIは、2期ぶりに悪化

令和5年10～12月期の収益状況DIは、前期比2.0ポイント低下の▲37.0と2期ぶりに悪化した。業種別にみると、製造業は3期ぶりに改善したものの、建設業、卸小売業、サービス業は2期ぶりに悪化した。従業員規模別にみると、10人以上は5期連続の改善となったものの、1人以下、2～9人は2期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、法人、個人ともに2期ぶりに悪化した。もっとも、DIの水準をみると、令和2年4～6月期の▲55.0を底に、緩やかに上向いている。

先行き令和6年1～3月期は、4.0ポイント上昇の▲33.0と、2期ぶりに改善する見通しである。業種別にみると、製造業は横ばい、サービス業は2期連続で悪化するものの、建設業、卸小売業は2期ぶりに上昇する。従業員規模別にみると、1人以下、2人～9人は2期ぶりに改善し、10人以上は横ばい。経営組織別にみると、法人は横ばい、個人は2期ぶりに改善する見通しである。

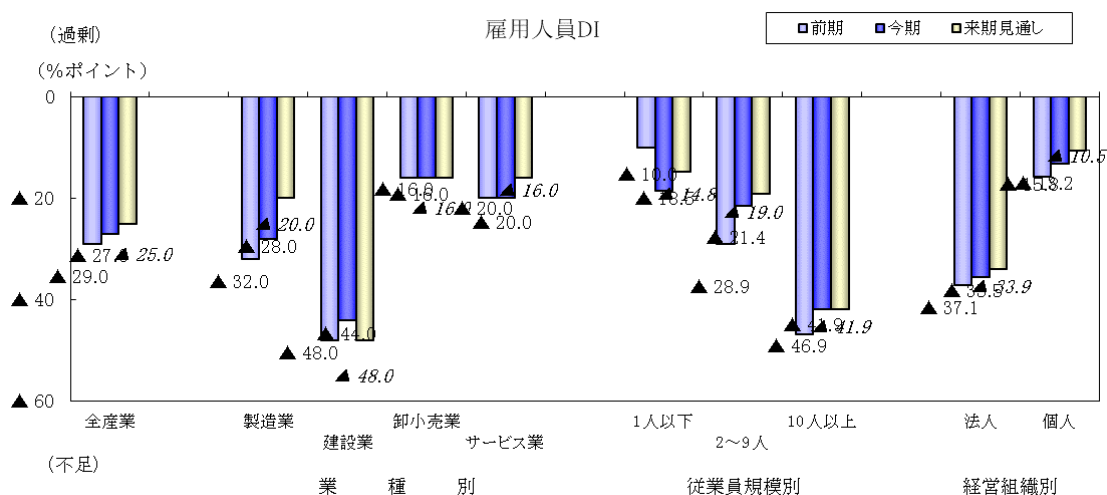
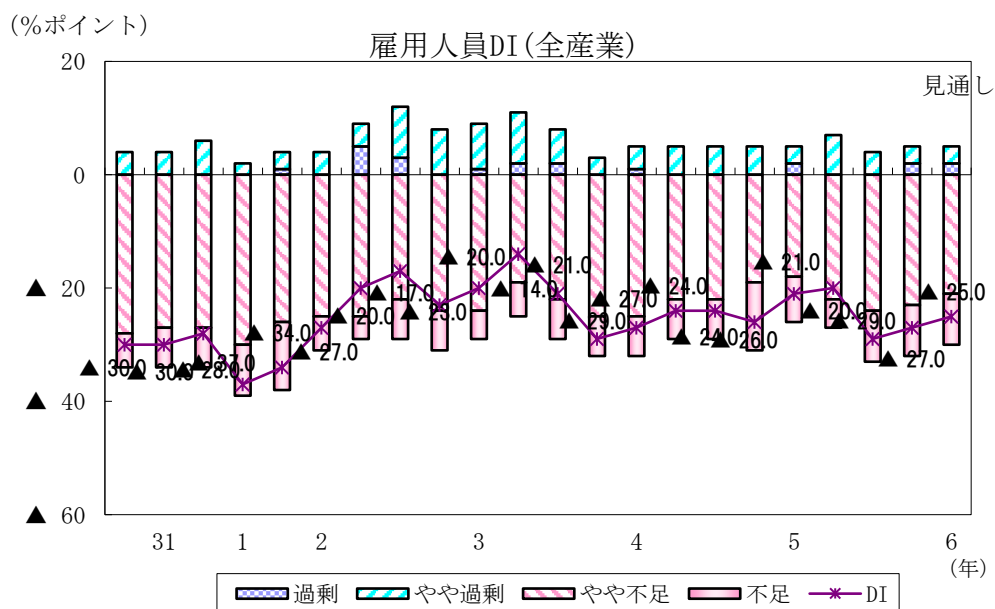


i) 雇用人員(人手)

人手不足感は和らぐも、不足超が続く

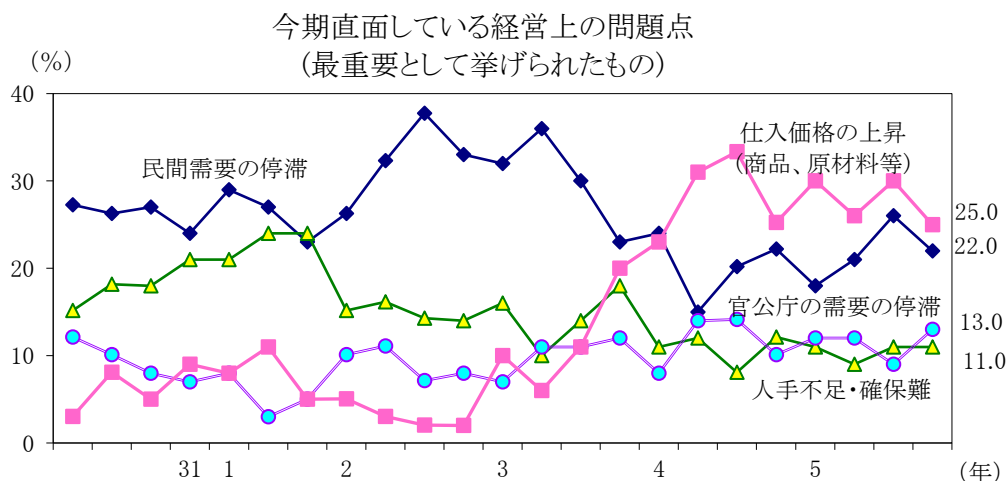
令和5年10~12月期の雇用人員DIは、前期比2.0ポイント上昇の▲27.0と、2期ぶりに不足超幅が縮小した。もっとも、DIの水準をみると「不足超」は46期連続であり、人手不足感が続いている。業種別にみると、卸小売業、サービス業は横ばい、製造業、建設業は2期ぶりに不足超幅が縮小した。従業員規模別にみると、1人以下は6期ぶりに不足超幅が拡大したものの、2~9人は2期ぶり、10人以上は3期ぶりに不足超幅が縮小した。経営組織別にみると、法人は3期ぶり、個人は2期ぶりに不足超幅が縮小した。

先行き令和6年1~3月期は、2.0ポイント上昇の▲25.0と2期連続で不足超幅が縮小する見通しである。業種別にみると、建設業は2期ぶりに不足超幅が拡大するものの、卸小売業は横ばい、製造業は2期連続、サービス業は5期ぶりに不足超幅が縮小する。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶり、2人~9人は2期連続で不足超幅が縮小し、10人以上は横ばいとなる見通し。



2. 今期直面している経営上の問題点

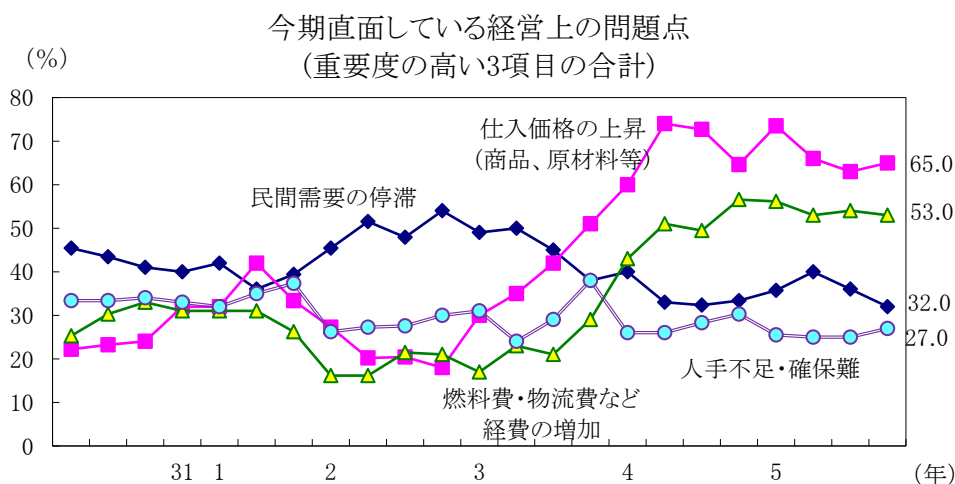
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目をみると、最多は「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」（25.0%）で、2位に「民間需要の停滞」（22.0%）、3位に「官公庁の需要の停滞」（13.0%）が続いた。1位の「仕入価格の上昇」が高止まりする中、2位「民間需要の停滞」との差が縮小している。業種別にみると、製造業、サービス業は「仕入価格の上昇」、建設業は「官公庁の需要の停滞」、卸小売業は「民間需要の停滞」が最多となった。従業員規模別、経営組織別にみると、いずれも「仕入価格の上昇」が最多、次いで民間または官公庁の「需要の停滞」が続いた。



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	2位	
	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	25.0
	2位	民間需要の停滞	22.0
	3位	官公庁の需要の停滞	13.0
業種別			
製造業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	28.0
	2位	民間需要の停滞	28.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	40.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	16.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	32.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	12.0
サービス業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	44.0
	2位	民間需要の停滞	12.0
	3位	人手不足・確保難	12.0
従業員規模別	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	29.6
	2位	民間需要の停滞	29.6
	3位	官公庁の需要の停滞	16.7
2人～9人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	21.4
	2位	民間需要の停滞	16.7
10人以上	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	25.8
	2位	民間需要の停滞	22.6
経営組織別			
法人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	24.2
	2位	民間需要の停滞	19.4
	3位	官公庁の需要の停滞	19.4
個人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	26.3
	2位	民間需要の停滞	26.3

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見ると、最多は「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」（65.0%）、2位は「燃料費・物流費など経費の増加」（53.0%）、3位は「民間需要の停滞」（32.0%）と続いた。引き続き仕入価格の上昇、燃料・物流費などの経費の増加が経営上の問題点の過半数を占めている。業種別にみると、いずれの業種でも上位2位以内に「仕入価格の上昇」が挙げられている。従業員規模別、経営組織別にみると、いずれも「仕入価格の上昇」が最多で「燃料費・物流費など経費の増加」または「人手不足・確保難」が続いた。



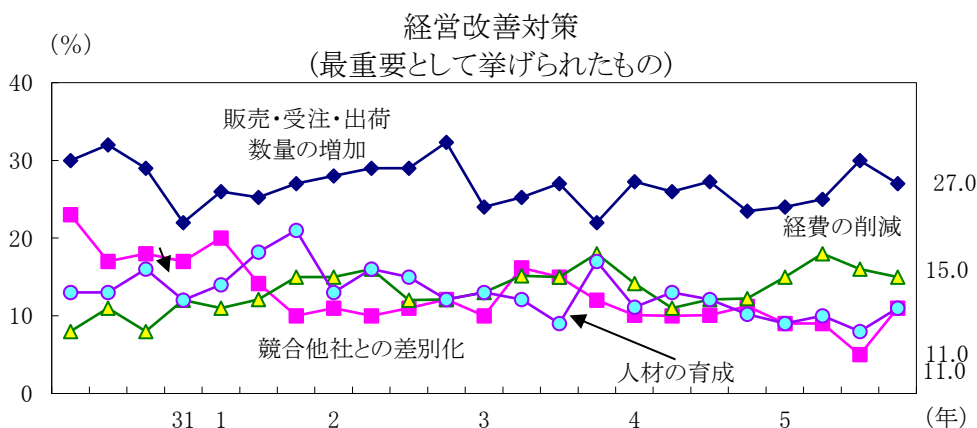
今期直面している経営上の問題点

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	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	65.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	53.0
	3位	民間需要の停滞	32.0
業種別			
製造業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	76.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	64.0
建設業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	56.0
	1位	官公庁の需要の停滞	56.0
卸小売業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	60.0
	2位	民間需要の停滞	48.0
サービス業	1位	燃料費・物流費など経費の増加	68.0
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	68.0
従業員規模別			
1人以下	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	66.7
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	51.9
2人～9人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	66.7
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	59.5
10人以上	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	61.3
	2位	人手不足・確保難	48.4
経営組織別			
法人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	61.3
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	46.8
個人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	71.1
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	63.2

3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

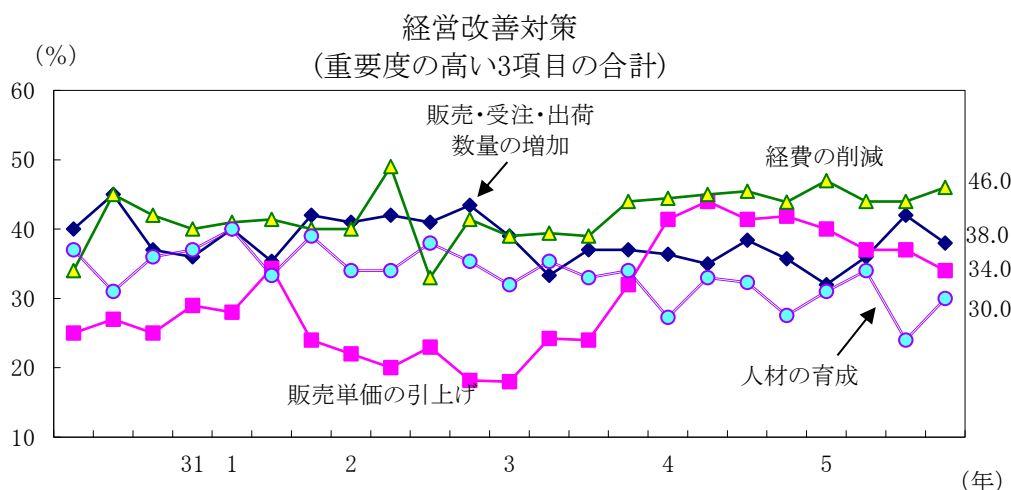
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目をみると、最多は「販売・受注・出荷数量の増加」(27.0%)となり、2位に「経費の削減」(15.0%)が続いた。販売数量を増加させることで、経営上の問題点において上位となっていた原材料価格の高騰や需要の停滞に対応しようとしている。業種別にみても、「販売・受注・出荷数量の増加」、または「経費の削減」が最多であり、「販売単価の引上げ」が2位以内の業種はない。売上単価 DI は仕入単価 DI を大きく下回っており、価格転嫁の停滞が懸念される。価格転嫁の停滞は、業況の回復を遅らせる要因となりかねない。



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 (%)
総合	1位 販売・受注・出荷数量の増加	27.0
	2位 経費の削減	15.0
	3位 人材の育成	11.0
	〃 競合他社との差別化	11.0
業種別		
製造業	1位 販売・受注・出荷数量の増加	36.0
	2位 人材の育成	16.0
建設業	1位 経費の削減	20.0
	〃 販売・受注・出荷数量の増加	20.0
卸小売業	1位 販売・受注・出荷数量の増加	32.0
	2位 経費の削減	20.0
サービス業	1位 販売・受注・出荷数量の増加	20.0
	2位 経費の削減	16.0
	〃 仕入単価の圧縮	16.0
従業員規模別		
1人以下	1位 経費の削減	29.6
	2位 販売・受注・出荷数量の増加	22.2
2人～9人	1位 販売・受注・出荷数量の増加	48.1
	2位 販売単価の引上げ	22.2
10人以上	1位 販売・受注・出荷数量の増加	29.6
	2位 競合他社との差別化	25.9
経営組織別		
法人	1位 販売・受注・出荷数量の増加	32.3
	2位 人材の育成	16.1
	〃 競合他社との差別化	16.1
個人	1位 経費の削減	23.7
	2位 販売・受注・出荷数量の増加	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、最多が「経費の削減」(46.0%)で、2位に「販売・受注・出荷数量の増加」(38.0%)、3位に「販売単価の引上げ」(34.0%)と続いた。令和4年4~6月期をピークに「販売単価の引上げ」は低下傾向にあり、価格転嫁の動きの停滞傾向がうかがえる。業種別に見ると、製造業は「販売・受注・出荷数量の増加」、それ以外の業種は「経費の削減」が最多となった。



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	2位	
	1位	経費の削減	46.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	38.0
	3位	販売単価の引上げ	34.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	56.0
	2位	販売単価の引上げ	36.0
	〃	経費の削減	36.0
建設業	1位	経費の削減	52.0
	2位	人材の育成	44.0
卸小売業	1位	経費の削減	52.0
	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	44.0
	2位	販売単価の引上げ	40.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	63.0
	2位	販売単価の引上げ	44.4
2人~9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	40.5
	2位	経費の削減	38.1
10人以上	1位	人材の育成	54.8
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	45.2
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	46.8
	2位	人材の育成	41.9
個人	1位	経費の削減	57.9
	2位	販売単価の引上げ	42.1

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】

- ・ 蒜山の市内の観光客の導入対策を実践してほしい。
- ・ 年間を通し前半は良く、後半は物価上昇が激しく、購買力も低下した。

【建設業】

- ・ 前年よりも動きがあり、収益面は多少改善している。
- ・ 従業員の高齢化が進む一方で若手の入社がほとんどなく衰退していくことに懸念がある。
社内体制を見直し若者が入社する雰囲気のある会社に変革していく必要がある。
- ・ 公共事業が低迷しているので、今後の不安である。

【卸小売業】

- ・ 年末までは販売価格が上向きになったが、年明けから外材が入る予定のため、今後の価格低下が懸念される。
- ・ 消費税のインボイス制度の導入により、事務手続きが複雑になり、事務対応時間が上昇した。