

No.64

# 真庭商工会景況調査

令和6年1～3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6年1～3月期の現状 令和6年4～6月期の見通し
調査時期	令和6年4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	
	31社	38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

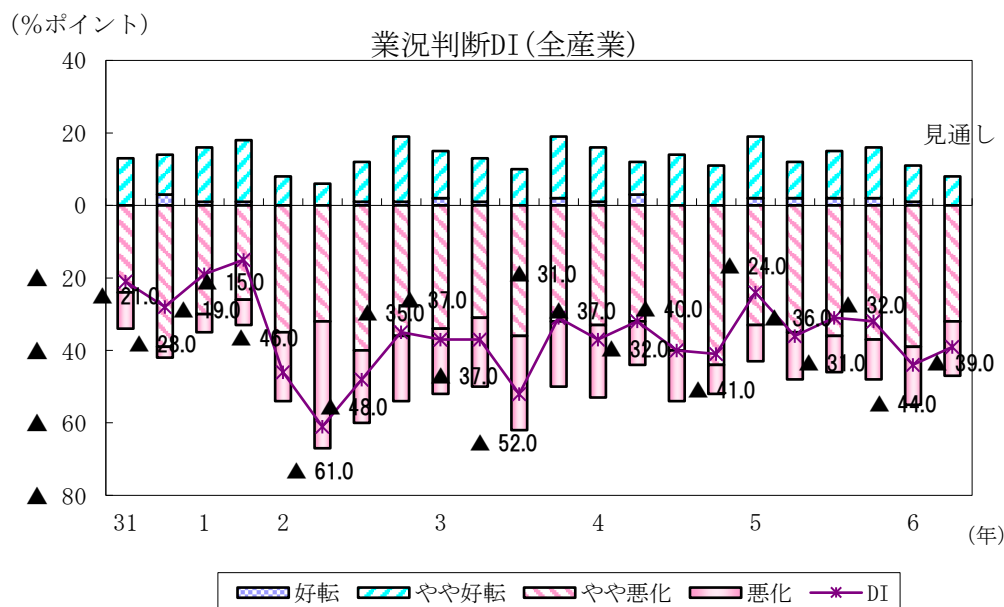
概況.....	1
1. 今期の状況と来期の見通し.....	3
a) 業況判断.....	3
b) 売上高(完成工事高、加工高等).....	4
c) 売上単価(加工・受注単価等).....	5
d) 仕入単価(原材料、商品等).....	6
e) 在庫(商品、製品等).....	7
f) 資金繰り.....	8
g) 借入難度(含む手形割引).....	9
h) 収益状況(経常利益).....	10
i) 雇用人員(人手).....	11
2. 今期直面している経営上の問題点.....	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策.....	14
4. その他(景気動向に関するコ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

## 概況

令和6年1～3月期の業況判断DIは、前期比12.0ポイント低下の▲44.0と2期連続で悪化した。高水準の仕入単価DIが続く一方、売上単価DIがマイナスに転じ、収益状況DIが悪化した。業種別にみると、製造業は2期ぶり、建設業は3期ぶり、卸小売業、サービス業は2期連続で悪化した。前期には20期ぶりにプラス圏に浮上していた製造業や、コロナ禍明けで持ち直し基調にあったサービス業においてもこのところ減速感がみられる。

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「民間需要の停滞」（26.0%）で、その存在感は高まっている。需要の停滞を受け、売上単価DIがマイナスに転じるなど、価格転嫁の動きは弱まりつつある。「仕入価格の上昇」が経営課題の上位にあり仕入単価DIも高水準が続いており、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4～6月期は、5.0ポイント上昇の▲39.0と、3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期連続で低下する一方、建設業は2期ぶり、卸小売業は3期ぶりに上昇し、サービス業は横ばいの見通しである。



### 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	26.0
2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	21.0
3位	官公庁の需要の停滞	12.0

### 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	30.0
2位	経費の削減	15.0
3位	販売単価の引上げ	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
5/7～9	 ▲ 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	 ▲ 44.0	 ▲ 12.0	 ▲ 72.0	 ▲ 60.0	 ▲ 32.0
6/4～6	 ▲ 39.0	 ▲ 28.0	 ▲ 48.0	 ▲ 48.0	 ▲ 32.0

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6年1～3月期の業況判断DIは、前期比16.0ポイント低下の▲12.0と2期ぶりに悪化し、マイナスに転じた。売上高DIはプラス圏で増収傾向を維持しているものの、高水準の仕入単価DIが続く一方、売上単価DIが▲40.0と横ばいとなったことで利益率が低下し、業況感が悪化した。先行き令和6年4～6月期の業況判断DIは▲16.0ポイント低下の▲28.0と2期連続で悪化する見通し。

(建設業)

令和6年1～3月期の業況判断DIは、前期比12.0ポイント低下の▲72.0と3期ぶりに悪化した。▲70.0を下回るのは平成21年1～3月期以来60期ぶり。高水準の仕入単価DIが続く一方、売上単価DIがマイナスに転じ、収益状況DIが悪化した。先行き令和6年4～6月期の業況判断DIは24.0ポイント上昇の▲48.0となり2期ぶりに改善する見通し。

(卸小売業)

令和6年1～3月期の業況判断DIは、前期比12.0ポイント低下の▲60.0と2期連続で悪化した。高水準の仕入単価DIが続く一方、売上単価DIはマイナスに転じ、収益状況DIが悪化した。先行き令和6年4～6月期の業況判断DIは12.0ポイント上昇の▲48.0と3期ぶりに上昇する見通し。

(サービス業)

令和6年1～3月期の業況判断DIは、前期比8.0ポイント低下の▲32.0と2期連続で悪化した。仕入単価DIが大きく低下したものの、仕入単価DI以上に売上単価DIが低下し、収益状況DIが悪化した。先行き令和6年4～6月期の業況判断DIは、売上高DIが増加するものの、雇用人員DIなどが悪化し、▲32.0と横ばいの見通し。

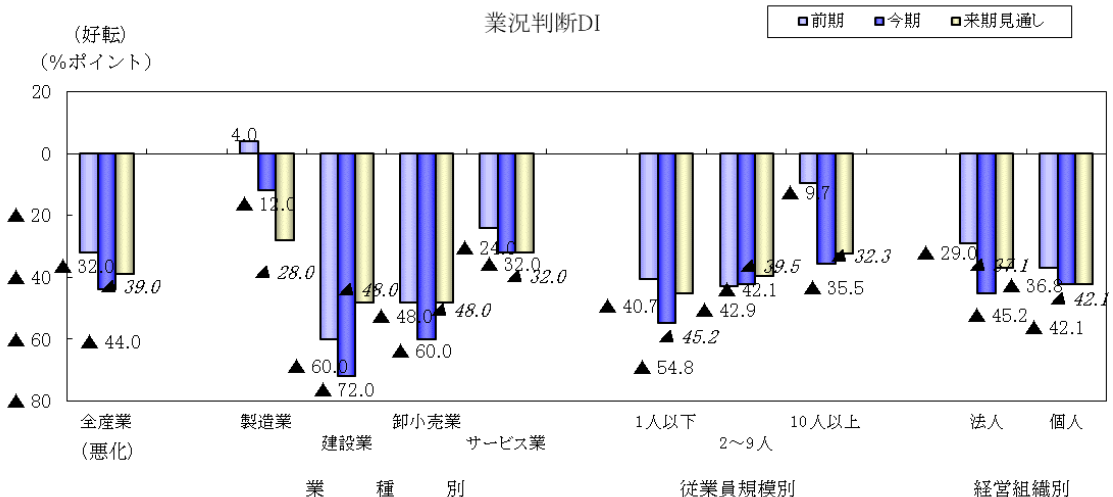
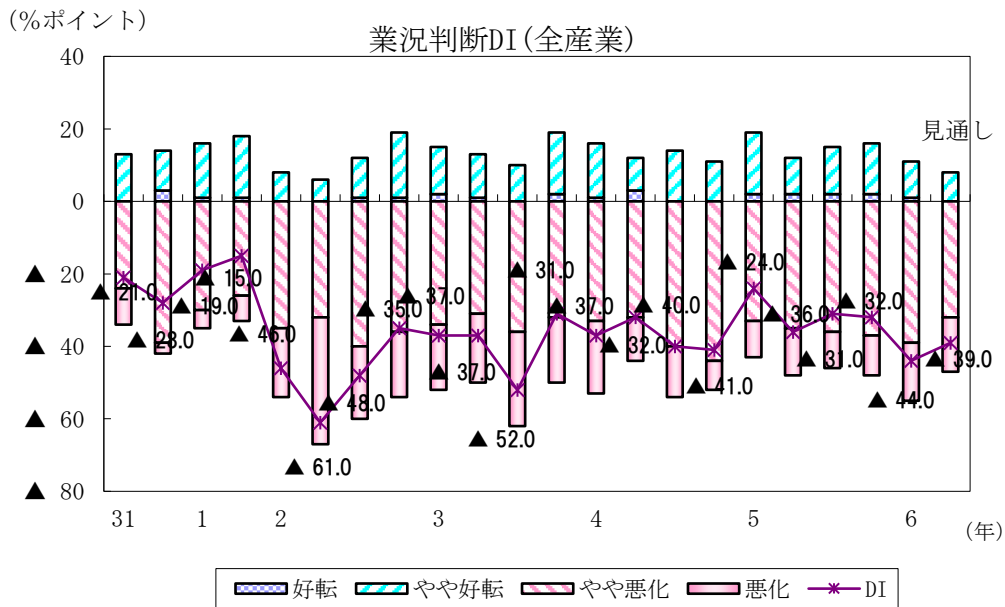
# 1. 今期の状況と来期の見通し

## a) 業況判断

### 業況判断DIは、2期連続の悪化

令和6年1～3月期の業況判断DIは、前期比12.0ポイント低下の▲44.0と2期連続で悪化した。高水準の仕入単価DIが続く一方、売上単価DIがマイナスに転じ、収益状況DIが悪化した。業種別にみると、製造業は2期ぶり、建設業は3期ぶり、卸小売業、サービス業は2期連続で悪化した。前期には20期ぶりにプラス圏に浮上していた製造業や、コロナ禍明けで持ち直し基調にあったサービス業においてもこのところ減速感がみられる。

先行き令和6年4～6月期は、5.0ポイント上昇の▲39.0と、3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期連続で低下し、一方、建設業は2期ぶり、卸小売業は3期ぶりに上昇し、サービス業は横ばいの見通しである。

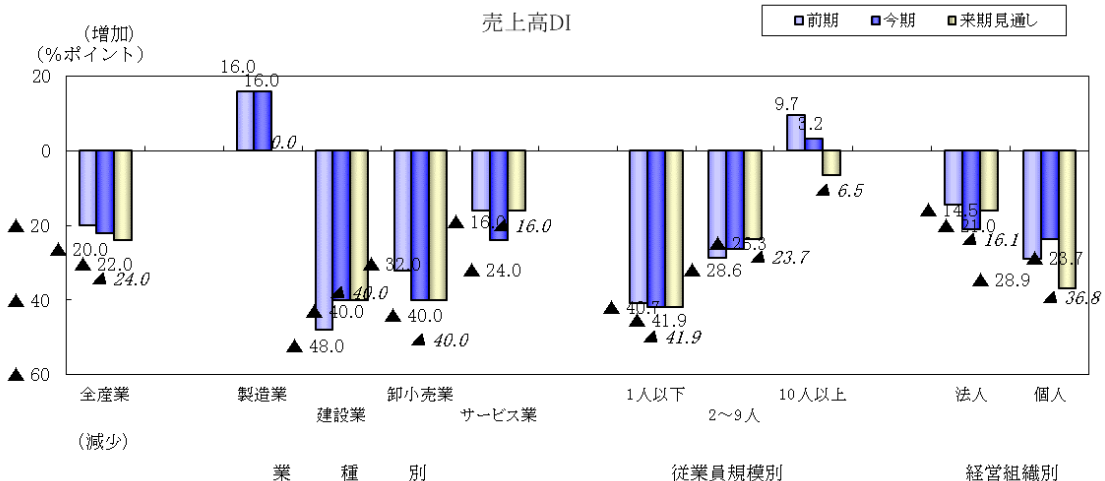
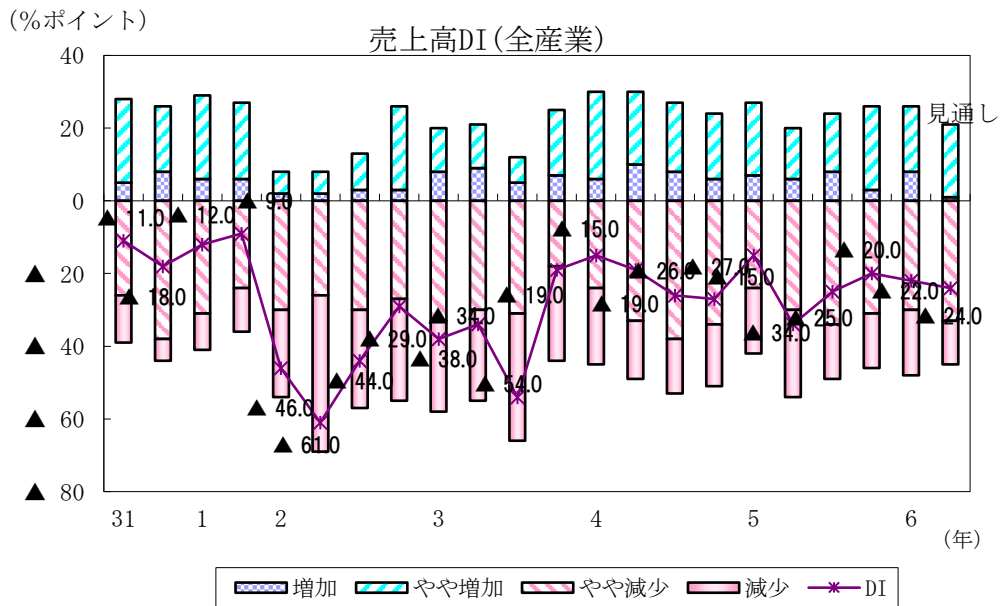


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、3期ぶりの低下

令和6年1～3月期の売上高DIは、前期比2.0ポイント低下の▲22.0と3期ぶりに低下した。業種別にみると、製造業は横ばい、建設業は2期連続で上昇したものの、卸小売業は2期連続、サービス業は3期ぶりに低下した。従業員規模別にみると、2人～9人は2期連続で上昇したものの、1人以上は2期連続、10人以上は3期ぶりに低下した。経営組織別にみると、個人は2期連続で上昇したものの、法人は3期ぶりに低下した。

先行き令和6年4～6月期は、2.0ポイント低下の▲24.0と、2期連続で低下する見通しである。業種別にみると、建設業、卸小売業は横ばい、サービス業は3期ぶりに上昇するものの、製造業は5期ぶりに低下する見通し。従業員規模別にみると、1人以下は横ばい、2～9人は3期連続で上昇するものの、10人以上は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2期ぶりに上昇する一方、個人は4期ぶりに低下する見通し。

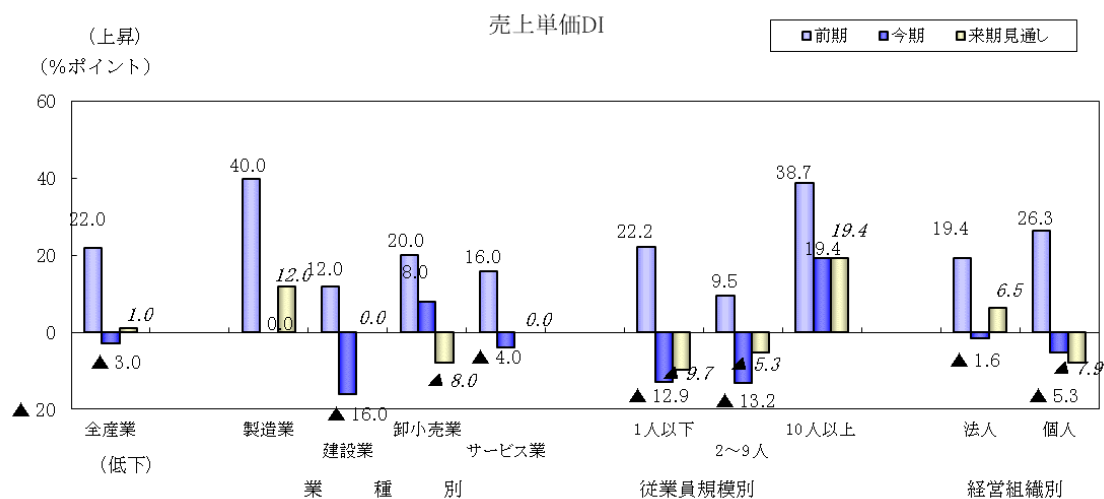
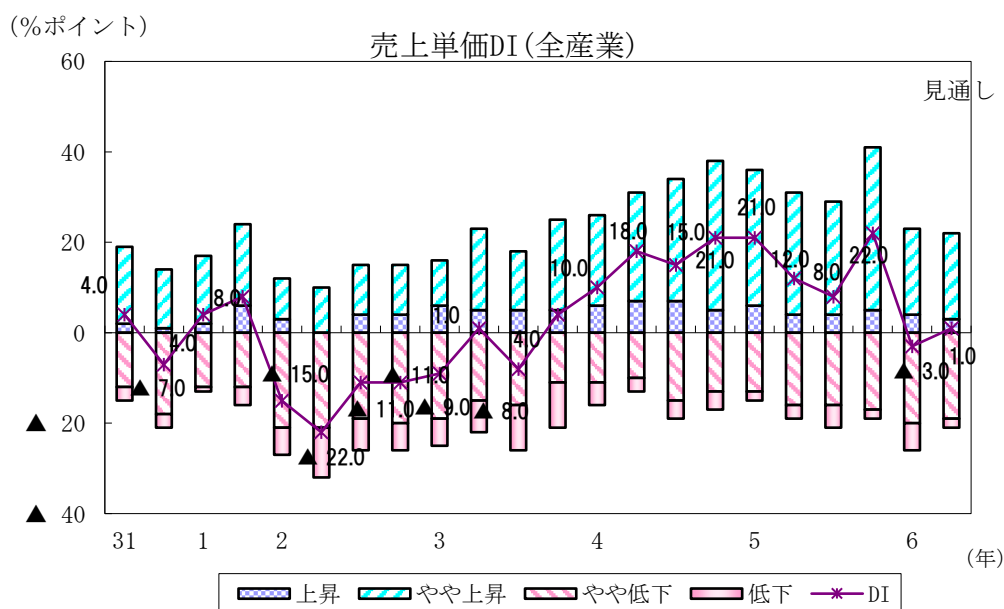


### c) 売上単価(加工・受注単価等)

#### 売上単価DIは、10期ぶりにマイナス

令和6年1～3月期の売上単価DIは、前期比25.0ポイント低下の▲3.0と2期ぶりに低下し、令和3年7～9月期以来10期ぶりにマイナスに転じ、価格転嫁の動きが弱まっている。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した。建設業、サービス業はDI自体がマイナスである。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3期ぶりに低下した。経営組織別にみると、法人は3期ぶり、個人は2期ぶりに低下した。

先行き令和6年4～6月期は、4.0ポイント上昇の1.0と2期ぶりに低下し、プラス戻る見通しである。業種別にみると、卸小売業は2期連続で低下するものの、製造業、建設業、サービス業は2期ぶりに上昇する見通し。従業員規模別にみると、1人以下、2～9人は2期ぶりに上昇し、10人以上は横ばいとなる見通し。



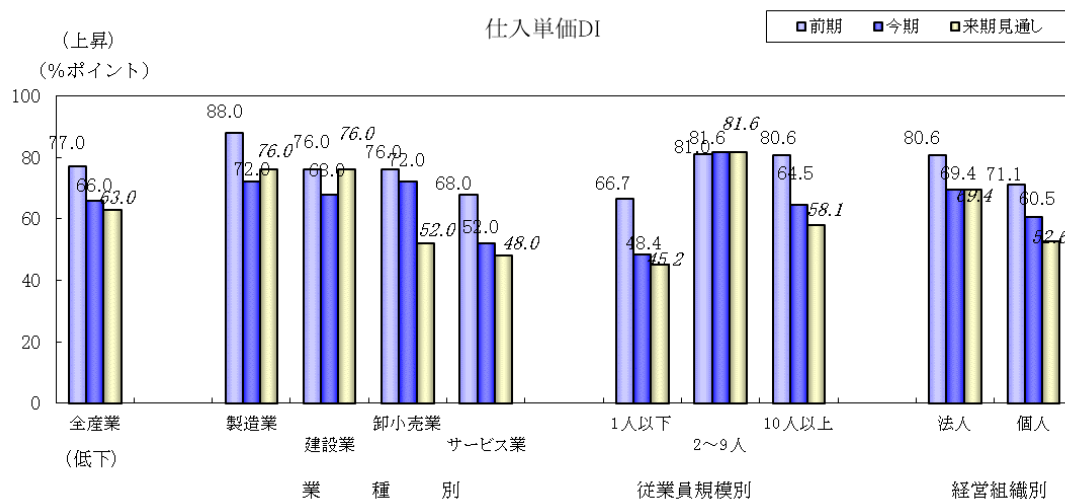
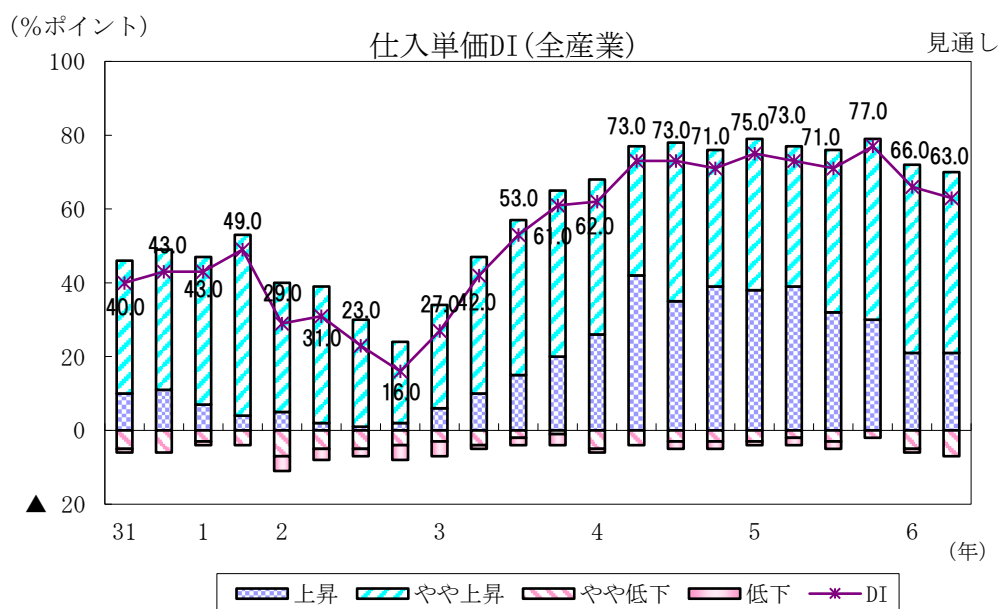


#### d) 仕入単価(原材料、商品等)

##### 仕入単価DIは、2期ぶりに低下も高水準が続く

令和6年1～3月期の仕入単価DIは、前期比11.0ポイント低下の66.0と、2期ぶりに低下したものの、依然と高水準が続く。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期ぶりに低下した。特に製造業において80を下回るのは10期ぶりである。従業員規模別にみると、2人～9人は2期連続で上昇したものの、1人以下は2期連続、10人以上は2期ぶりに低下した。経営組織別にみると、法人は2期ぶり、個人は3期ぶりに低下した。

先行き令和6年4～6月期は、3.0ポイント低下の63.0と、2期連続で低下する。業種別にみると、製造業、建設業は2期ぶりに上昇するものの、卸小売業、サービス業は2期連続で低下する。従業員規模別にみると、2人～9人は横ばいとなるものの、1人以下は3期連続、10人以上は2期連続で低下する見通しである。

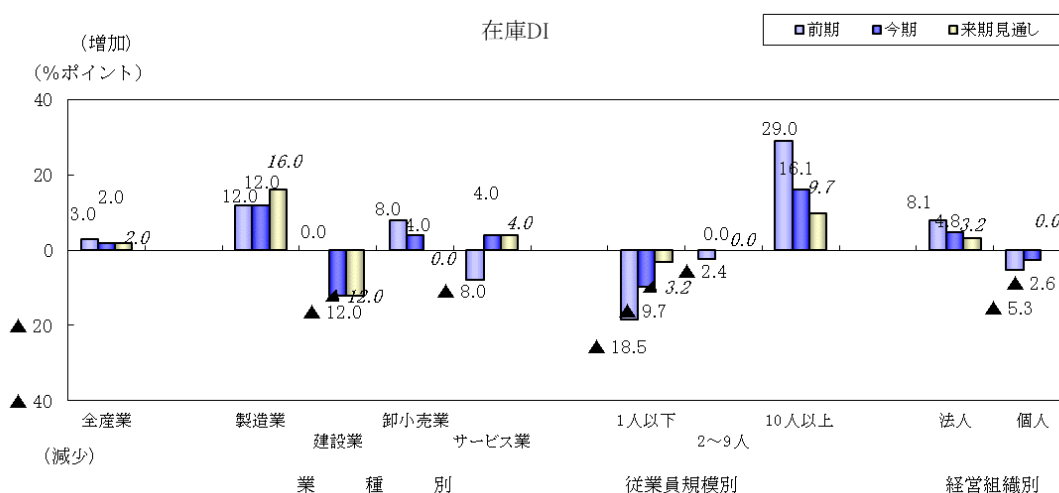
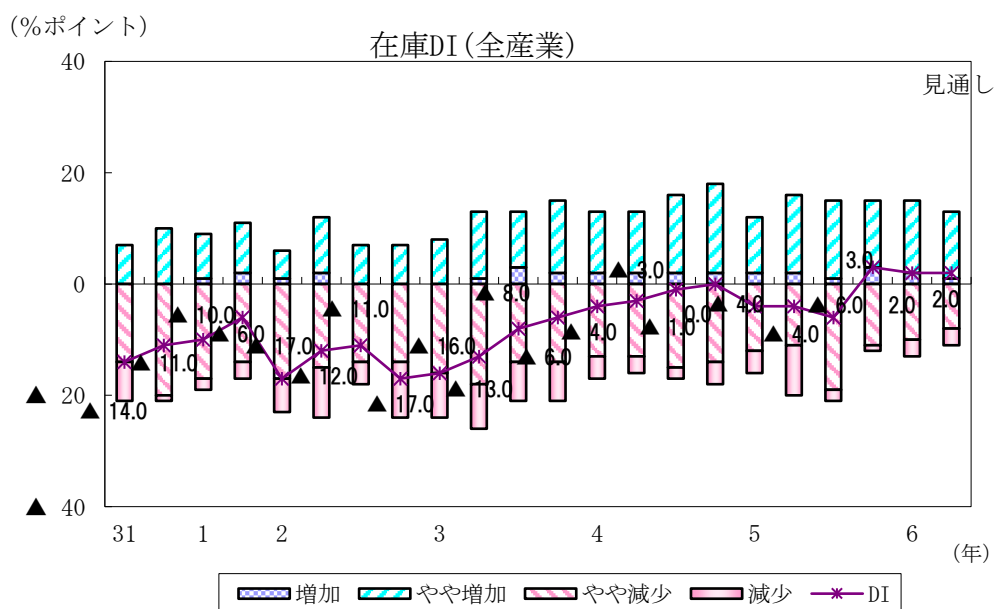


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは2期ぶりの低下

令和6年1～3月期の在庫DIは、前期比1.0ポイント低下の2.0と、2期ぶりに低下した。業種別にみると、製造業は横ばい、サービス業は2期連続で上昇したものの、建設業は5期ぶり、卸小売業は3期ぶりに低下した。従業員規模別にみると、1人以下、2～9人は2期連続で上昇したものの、10人以上は3期ぶりに低下した。経営組織別にみると、個人は2期連続で上昇したものの、法人は4期ぶりに低下した。

先行き令和6年4～6月期は、横ばいの2.0となる見通しである。業種別にみると、製造業は2期ぶりに上昇し、建設業、サービス業は横ばい、卸小売業は2期連続で低下する見通しである。従業員規模別にみると、1人以下は3期連続の上昇、2～9人は横ばい、10人以上は2期連続で低下する。経営組織別にみると、個人は3期連続で上昇するものの、法人は2期連続で低下する。

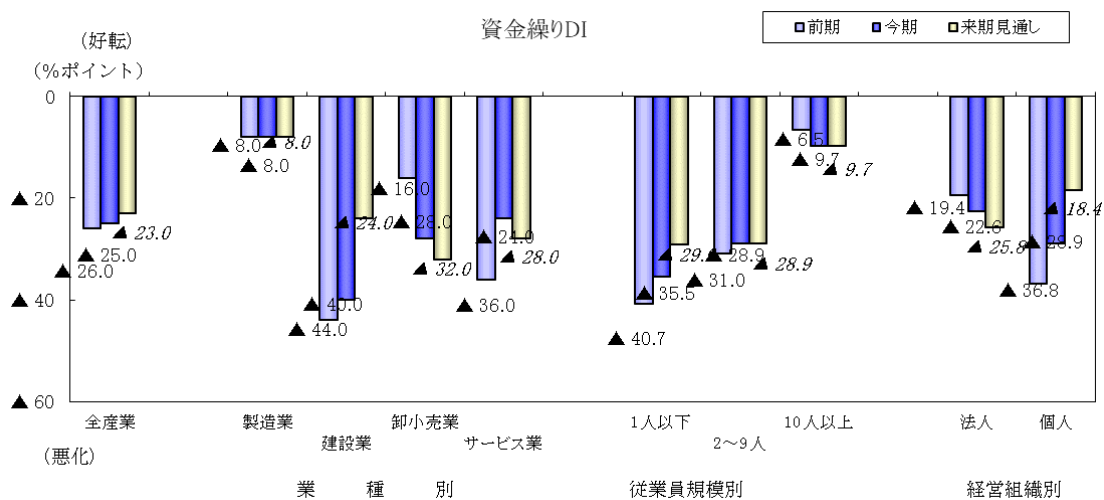
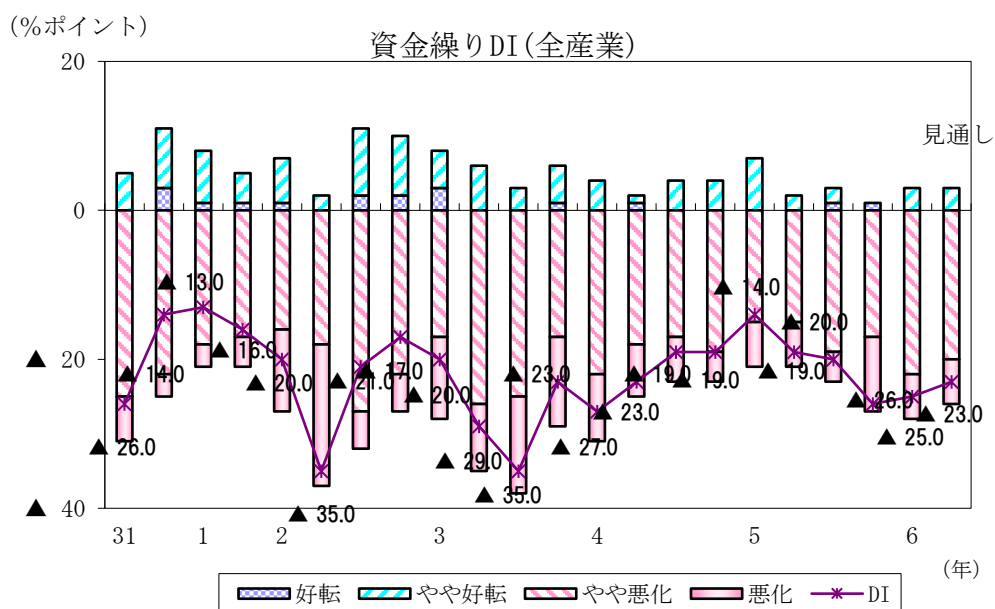


## f) 資金繰り

### 資金繰りDIは、4期ぶりに改善

令和6年1～3月期の資金繰りDIは、前期比1.0ポイント上昇の▲25.0と4期ぶりに改善した。業種別にみると、製造業は横ばい、卸小売業は5期ぶりに悪化したものの、建設業は4期ぶり、サービス業は2期ぶりに改善した。従業員規模別にみると、10人以上は4期連続で悪化したものの、1人以下は3期ぶり、2人～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期連続で悪化したものの、個人は3期ぶりに改善した。

先行き令和6年4～6月期は、2.0ポイント上昇の▲23.0と2期連続で改善する見通しである。業種別にみると、製造業は横ばい、卸小売業は2期連続、サービス業は2期ぶりに悪化するものの、建設業が2期連続で改善する。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続で改善し、2人～9人、10人以上は横ばいとなる。経営組織別にみると、法人は3期連続で悪化するものの、個人は2期連続で改善する見通しである。

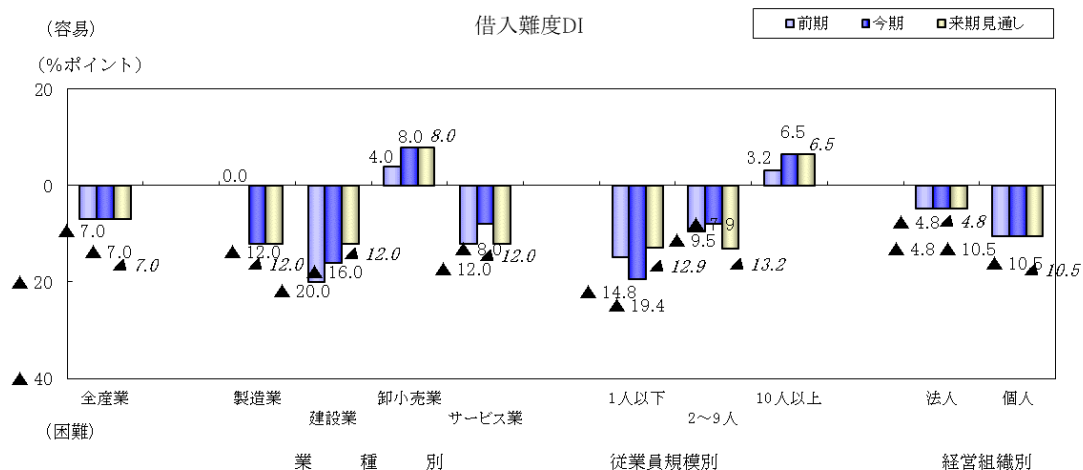
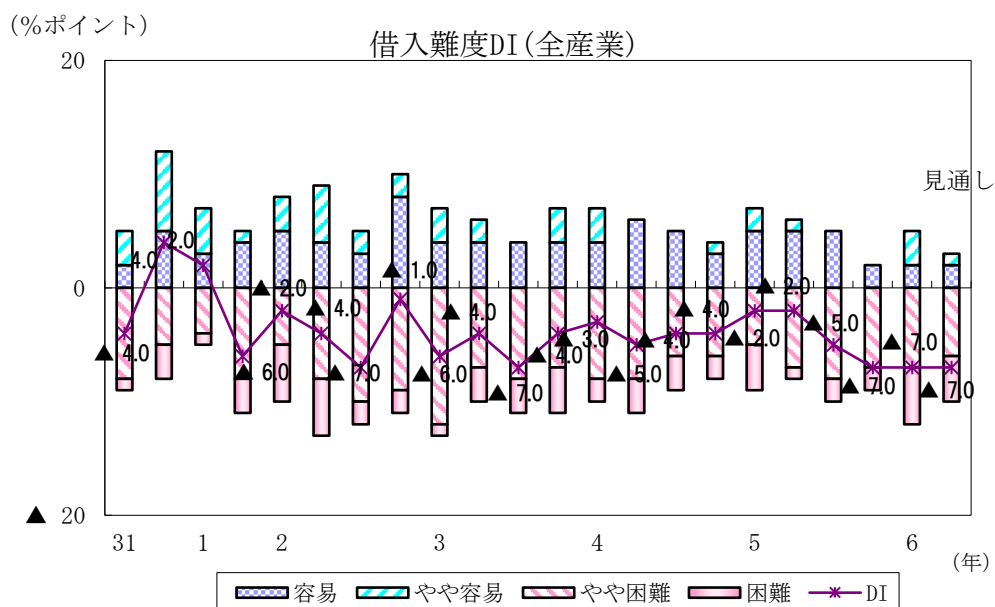


### g) 借入難度

#### 借入難度DIは横ばい

令和6年1～3月期の借入難度DIは、前期比横ばいの▲7.0であった。業種別にみると、製造業は3期連続で悪化する一方、建設業は3期ぶり、卸小売業は2期ぶり、サービス業は2期連続で改善した。従業員規模別にみると、1人以下は3期ぶりに悪化した一方、2～9人は3期ぶり、10人以上は2期連続で改善した。DIの水準をみると、1人以下は▲19.4と平成26年4～6月期以来40期連続、2～9人は3期連続で困難超、一方、10人以上は6.5と25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、法人、個人ともに横ばいであった。

先行き令和6年4～6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、卸小売業は横ばい、建設業は2期連続で上昇し、サービス業は3期ぶりに低下する。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶりに改善する一方、2～9人は2期ぶりに悪化し、10人以上は横ばいとなる見通しである。

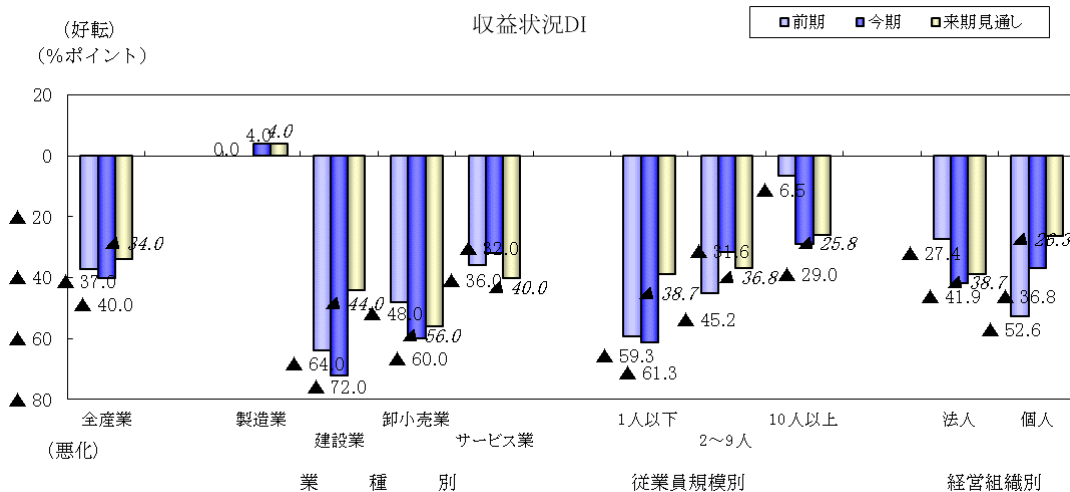
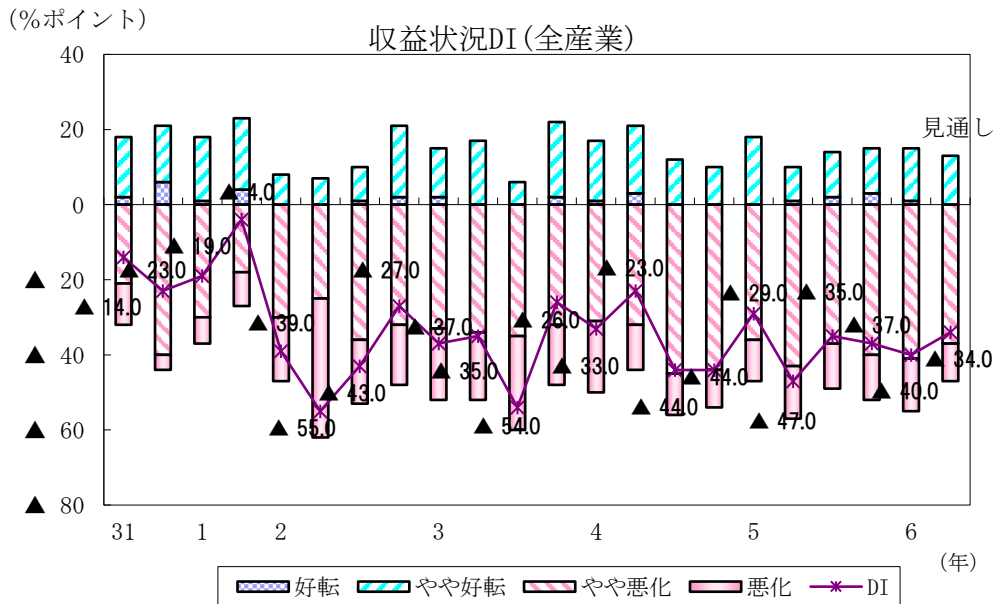


## h) 収益状況(経常利益)

### 収益状況DIは、2期連続の悪化

令和6年1～3月期の収益状況DIは、前期比3.0ポイント低下の▲40.0と2期連続で悪化した。業種別にみると、製造業は2期連続、サービス業は2期ぶりに改善したものの、建設業、卸小売業は2期連続で悪化した。従業員規模別にみると、2～9人は2期ぶりに改善したものの、1人以下は2期連続、10人以上は6期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、個人は2期ぶりに改善したものの、法人は2期連続で悪化した。

先行き令和6年4～6月期は、6.0ポイント上昇の▲47.0と、3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期ぶりに悪化するものの、建設業、卸小売業は3期ぶりに上昇する。従業員規模別にみると、2人～9人は2期ぶりに悪化するものの、1人以上は3期ぶり、10人以上2期ぶりに改善する見通しである。経営組織別にみると、法人は3期ぶり、個人は2期連続で改善する見通しである。

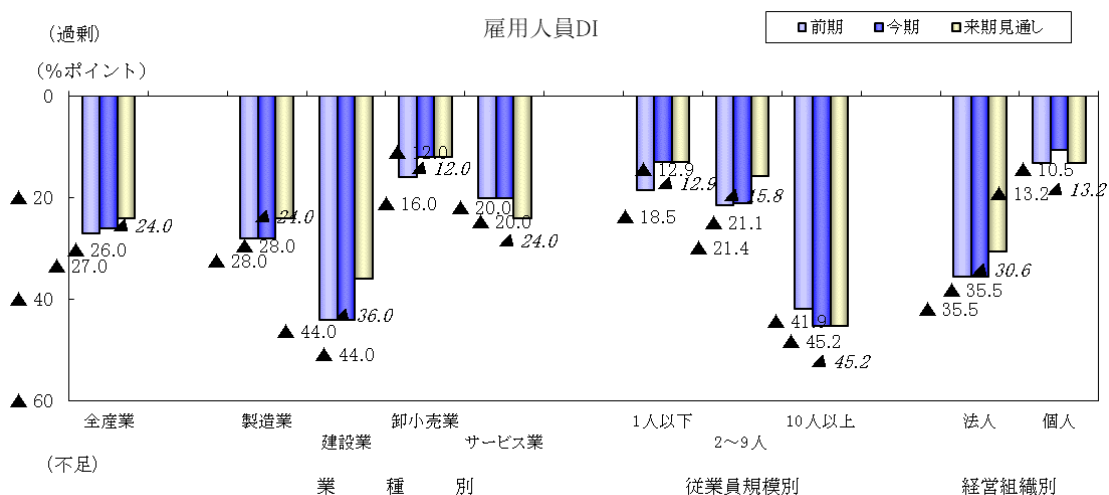
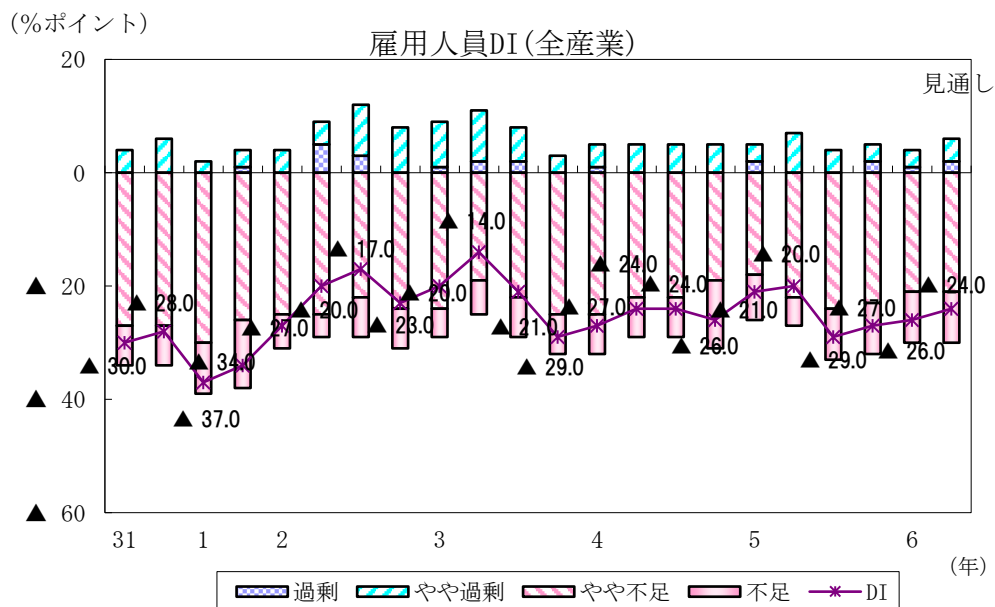


## i) 雇用人員(人手)

### 人手不足感は和らぐも、不足超が続く

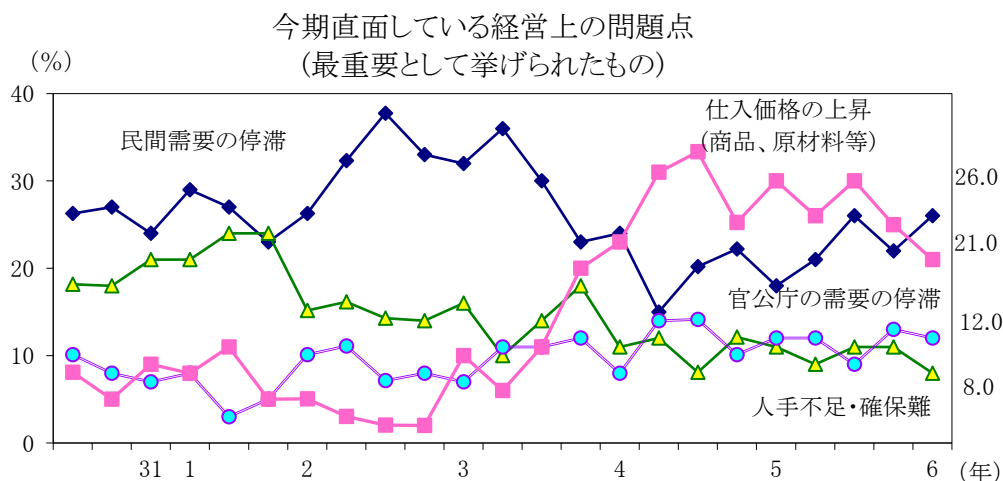
令和6年1～3月期の雇用人員DIは、前期比1.0ポイント上昇の▲26.0と、2期連続で不足超幅が縮小した。もともと、DIの水準をみると「不足超」は47期連続であり、人手不足の状態が続いている。業種別にみると、製造業、建設業、サービス業は横ばい、卸小売業は4期ぶりに不足超幅が縮小した。従業員規模別にみると、10人以上は2期ぶりに不足超幅が拡大したものの、1人以下は2期ぶり、2～9人は2期連続で不足超幅が縮小した。経営組織別にみると、法人は横ばい、個人は2期連続で不足超幅が縮小した。

先行き令和6年4～6月期は、2.0ポイント上昇の▲24.0と3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、卸小売業は横ばい、サービス業は3期ぶりに不足超幅が拡大するものの、製造業、建設業は2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、10人以上は横ばい、2人～9人は3期連続で不足超幅が縮小する見通し。



## 2. 今期直面している経営上の問題点

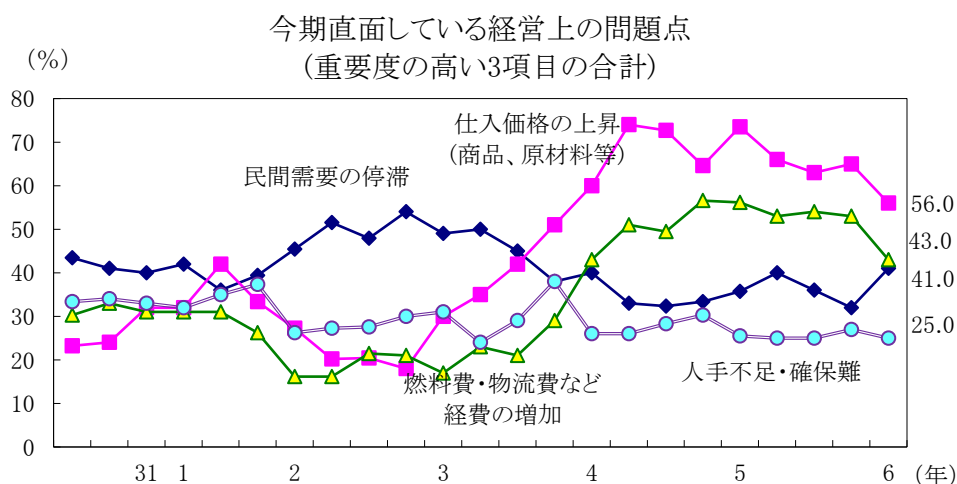
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目をみると、最多は「民間需要の停滞」（26.0％）で、2位に「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」（21.0％）、3位に「官公庁の需要の停滞」（12.0％）が続いた。これまで7期連続1位であった「仕入価格の上昇」が2位に低下する一方、「民間需要の停滞」の存在感が高まっている。業種別にみると、製造業、サービス業は「仕入価格の上昇」、建設業は「官公庁の需要の停滞」、卸小売業は「民間需要の停滞」が最多となった。また、業種別、従業員規模別、経営組織別のいずれにおいても「需要の停滞」が上位2位以内に挙げられている。



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	2位	
総合	1位	民間需要の停滞	26.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	21.0
	3位	官公庁の需要の停滞	12.0
業種別			
製造業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	32.0
	2位	民間需要の停滞	20.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	40.0
	2位	民間需要の停滞	24.0
卸小売業	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	16.0
サービス業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	36.0
	2位	民間需要の停滞	24.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	38.7
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	12.9
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	12.9
2人～9人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	28.9
	2位	民間需要の停滞	23.7
10人以上	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	19.4
	2位	官公庁の需要の停滞	19.4
経営組織別			
法人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	22.6
	2位	民間需要の停滞	21.0
個人	1位	民間需要の停滞	34.2
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	18.4

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「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」（56.0%）、2位は「燃料費・物流費など経費の増加」（43.0%）、3位は「民間需要の停滞」（41.0%）と続いた。上位2項目である仕入価格、燃料・物流費などの経費の増加を挙げる割合が低下する一方で、民間需要の停滞の存在感が高まりつつある。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。また、業種別、従業員規模別、経営組織別のいずれにおいても「仕入価格の上昇」が上位2位以内に挙げられている。



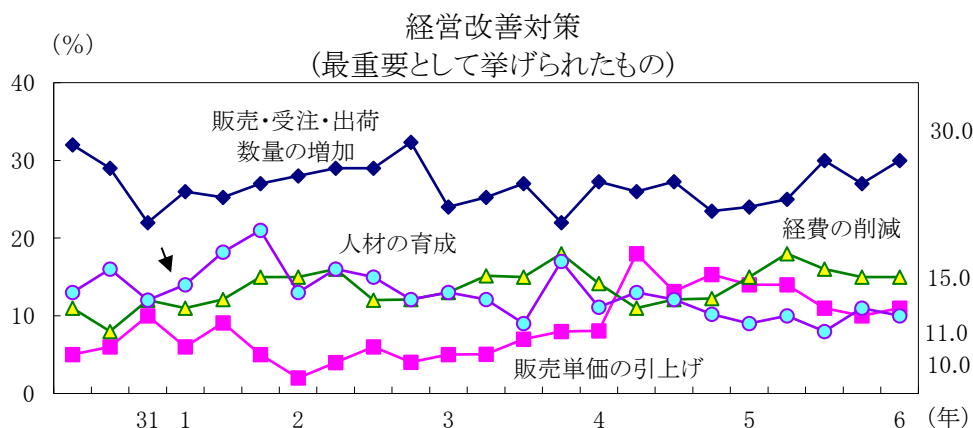
今期直面している経営上の問題点  
重要度の高い3項目の合計

総合	上位項目		回答企業の割合 (%)
	1位	2位	
総合	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	56.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	43.0
	3位	民間需要の停滞	41.0
業種別			
製造業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	68.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	56.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	52.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	44.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	52.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	40.0
サービス業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	72.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	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)	54.8
	2位	民間需要の停滞	54.8
2人～9人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	65.8
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	44.7
10人以上	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	45.2
	〃	人手不足・確保難	45.2
経営組織別			
法人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	54.8
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	41.9
個人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	57.9
	2位	民間需要の停滞	47.4



### 3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

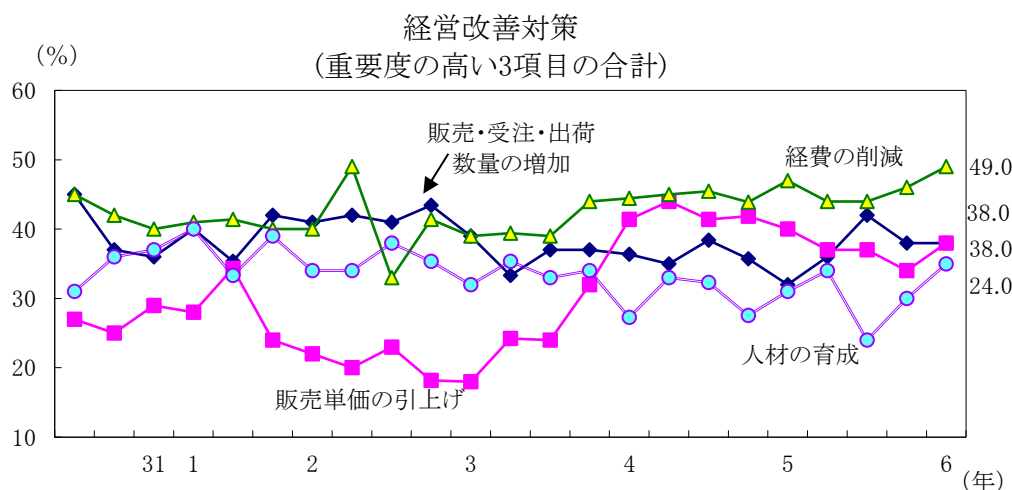
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目をみると、最多は「販売・受注・出荷数量の増加」(30.0%)となり、2位に「経費の削減」(15.0%)が続いた。経営上の問題点で上位となっていた「需要の停滞」への対応が喫緊の課題として認識されている。需要の停滞を受け、売上単価 DI はマイナスに転じるなど、価格転嫁の動きは弱まりつつある。「仕入価格の上昇」は経営課題の上位にあり仕入単価 DI も高水準が続いており、価格転嫁の停滞は、業況の回復を遅らせる要因となりかねない。業種別にみると、いずれにおいても「販売・受注・出荷数量の増加」が最多である。



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	2位	
	1位	販売・受注・出荷数量の増加	30.0
	2位	経費の削減	15.0
	3位	販売単価の引上げ	11.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	2位	人材の育成	16.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	32.0
	2位	経費の削減	16.0
卸小売業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
	2位	販売単価の引上げ	16.0
サービス業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
	〃	競合他社との差別化	24.0
従業員規模別			
1人以下	1位	販売・受注・出荷数量の増加	29.0
	2位	経費の削減	25.8
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	35.5
	2位	人材の育成	16.1
	〃	競合他社との差別化	16.1
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	32.3
	2位	人材の育成	16.1
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	12.9
	〃	経費の削減	12.9
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	26.3
	2位	経費の削減	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」(49.0%)で、2位に「販売・受注・出荷数量の増加」、「販売単価の引上げ」(各38.0%)が続いた。業種別にみると、いずれの業種においても「経費の削減」が上位2位以内となっている。建設業以外では「販売単価の引上げ」も上位2位以内となっているものの、「経費の削減」と同率か下回っている。価格転嫁できない部分を省力化などの「経費削減」で賄おうとする姿勢がうかがえる。



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	
総合	1位	経費の削減	49.0
	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	38.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	48.0
	2位	販売単価の引上げ	40.0
	〃	経費の削減	40.0
建設業	1位	人材の育成	52.0
	2位	経費の削減	48.0
卸小売業	1位	経費の削減	48.0
	2位	販売単価の引上げ	44.0
サービス業	1位	経費の削減	60.0
	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	67.7
	2位	販売単価の引上げ	48.4
2人～9人	1位	販売単価の引上げ	44.7
	2位	経費の削減	42.1
10人以上	1位	人材の育成	64.5
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	51.6
経営組織別			
法人	1位	人材の育成	46.8
	2位	経費の削減	45.2
個人	1位	経費の削減	55.3
	2位	販売単価の引上げ	55.3

#### 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)

##### 【建設業】

- ・木材業界の荷動きは非常に鈍く、またゼロ金利解除に伴う住宅ローン金利の上昇で住宅着工件数の減少が予想される。一方で賃上げムードが高まっているが、価格転嫁を業界全体で取り組まないと賃上げ出来ないどころか産業が廃れていく。下請法についても抜本的に見直す必要がある。
- ・物価上昇による工事量の減少が不安。
- ・材料の入荷が遅いなど物流に遅れが出ている。
- ・官公庁への依存度が高く発注がないので、今後の不透明。

##### 【卸小売業】

- ・仕入先が地域まで来ないため困っている。
- ・人口減少や高齢化等より消費が減退している。

##### 【サービス業】

- ・国土交通省の交通安全強化のために経費が上り、営業が困難になっている。