

No.65

真庭商工会景況調査

令和 6 年 4～6 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 4～6 月期の現状
令和 6 年 7～9 月期の見通し

調査時期 令和 6 年 7 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	
	28 社	40 社	32 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＝(増加・上昇・好転等の回答割合)－(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

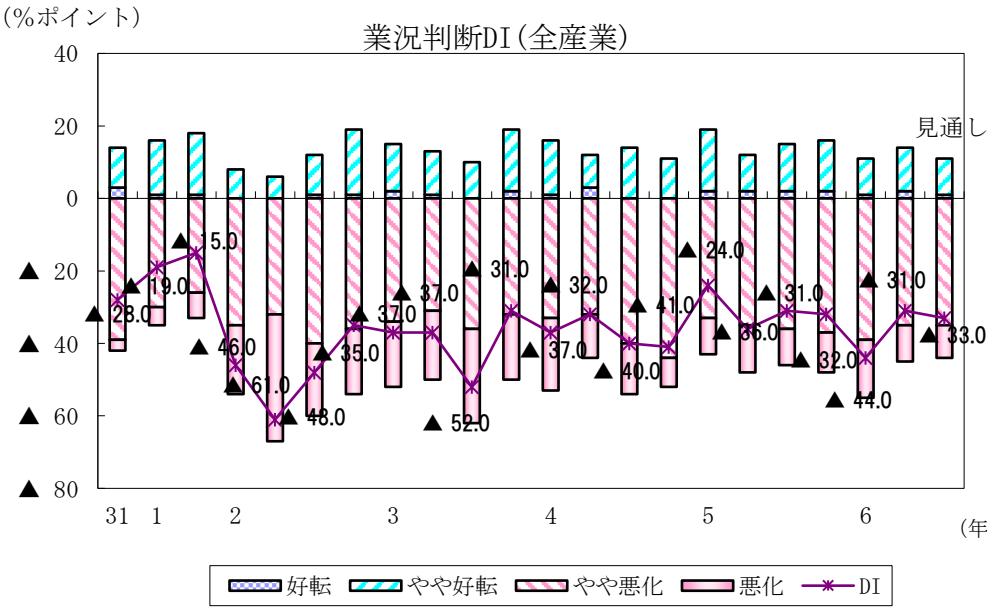
概況.....	1
1. 今期の状況と来期の見通し.....	3
a) 業況判断.....	3
b) 売上高(完成工事高、加工高等).....	4
c) 売上単価(加工・受注単価等).....	5
d) 仕入単価(原材料、商品等).....	6
e) 在庫(商品、製品等).....	7
f) 資金繰り.....	8
g) 借入難度(含む手形割引).....	9
h) 収益状況(経常利益).....	10
i) 雇用人員(人手).....	11
2. 今期直面している経営上の問題点.....	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策.....	14
4. その他(景気動向に関するコ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

概況

令和 6 年 4～6 月期の業況判断 DI は、前期比 13.0 ポイント上昇の▲31.0 と 3 期ぶりに改善した。売上高 DI が上昇する中で、売上単価 DI の上昇幅（13.0）が仕入単価 DI の上昇幅（9.0）を上回ったことで収益が改善した。業種・従業員規模・経営組織別のいずれにおいても業況判断 DI は改善している。

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、経営上の問題点で上位となっている「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。業種別でみても、いずれの業種においても「販売・受注・出荷数量の増加」が最多である。今期の調査では価格転嫁の動きが持ち直しているものの、今後「販売・受注・出荷量の増加」への対応が、価格転嫁の動きを阻害する可能性がある。

先行き令和 6 年 7～9 月期は、2.0 ポイント低下の▲33.0 と、2 期ぶりに悪化する見通しである。引き続き売上単価 DI が上昇しながらも、経費の増加を指摘する声もあるなど、収益の悪化が懸念されている。



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	民間需要の停滞	28.0
2 位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	27.0
3 位	官公庁の需要の停滞	10.0
〃	人手不足・確保難	10.0
〃	燃料費・物流費など経費の増加	10.0

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	12.0
〃	販売単価の引上げ	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
5/10～12	 ▲ 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	 ▲ 31.0	 ▲ 8.0	 ▲ 44.0	 ▲ 56.0	 ▲ 16.0
6/7～9	 ▲ 33.0	 ▲ 28.0	 ▲ 44.0	 ▲ 36.0	 ▲ 24.0

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 4～6 月期の業況判断 DI は、前期比 4.0 ポイント上昇の▲8.0 と 2 期ぶりに改善した。仕入単価 DI は高水準が続くものの、売上高 DI はプラス圏を維持し、売上単価 DI は横ばいから 16.0 ポイントのプラスとなり、業況感が改善した。先行き令和 6 年 7～9 月期の業況判断 DI は▲20.0 ポイント低下の▲28.0 と 2 期ぶりに悪化する見通しである。

(建設業)

令和 6 年 4～6 月期の業況判断 DI は、前期比 28.0 ポイント上昇の▲44.0 と 2 期ぶりに改善した。仕入単価 DI は高水準が続くものの、売上高 DI、売上単価 DI ともに上昇し、収益状況 DI が改善した。先行き令和 6 年 7～9 月期の業況判断 DI は▲44.0 と横ばいの見通しである。

(卸小売業)

令和 6 年 4～6 月期の業況判断 DI は、前期比 4.0 ポイント上昇の▲56.0 と 3 期ぶりに改善した。売上単価 DI はマイナスに転じ、売上は横ばいで推移しており、一部の企業では、単価を引き下げることで需要の衰退を補っている。一方で、仕入単価 DI が 2 期連続で低下し、業況感が改善した。先行き令和 6 年 7～9 月期の業況判断 DI は 20.0 ポイント上昇の▲36.0 と 2 期連続で改善する見通しである。

(サービス業)

令和 6 年 4～6 月期の業況判断 DI は、前期比 16.0 ポイント上昇の▲16.0 と 3 期ぶりに改善した。仕入単価 DI は高水準が続くものの、売上高 DI、売上単価 DI ともに上昇し、業況感が改善した。先行き令和 6 年 7～9 月期の業況判断 DI は 8.0 ポイント低下の 24.0 と 2 期ぶりに悪化する見通しである。

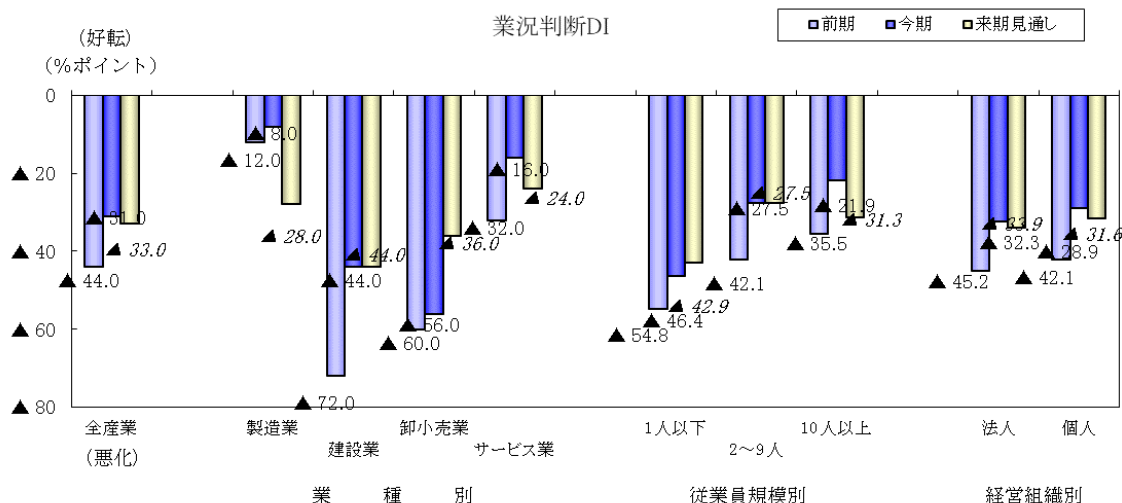
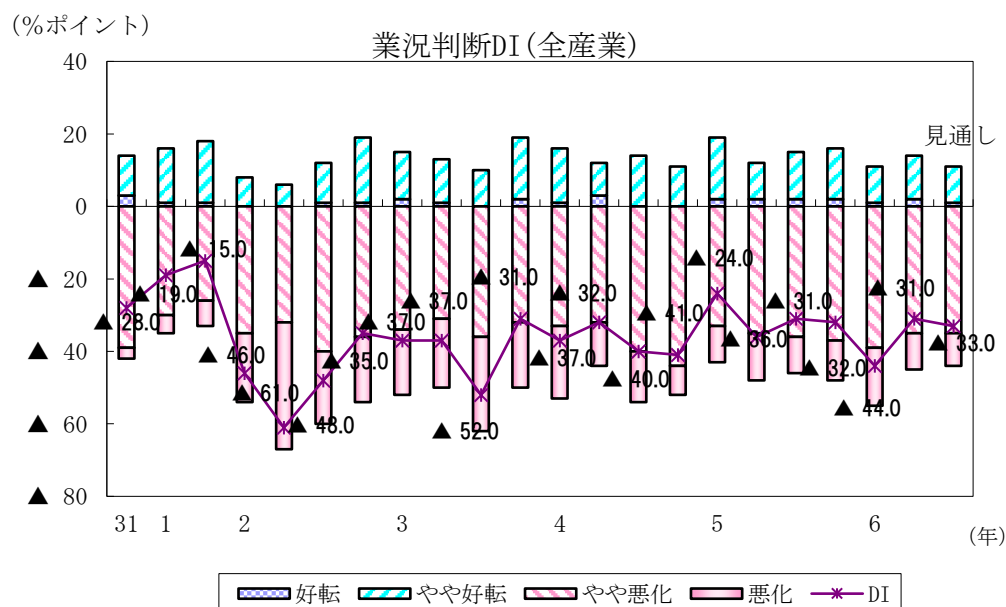
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、3期ぶりの改善

令和6年4～6月期の業況判断DIは、前期比13.0ポイント上昇の▲31.0と3期ぶりに改善した。売上高DIが上昇する中で、売上単価DIの上昇幅(13.0)が仕入単価DIの上昇幅(9.0)を上回ったことで収益が改善した。業種別にみると、製造業、建設業は2期ぶり、卸小売業、サービス業は3期ぶりに改善した。従業員規模別にみると、1人以下は3期ぶり、2人～9人は2期連続、10人以上は2期ぶりにいずれも改善した。経営組織別にみると、法人は3期ぶり、個人は2期ぶりにいずれも上昇した。

先行き令和6年7～9月期は、2.0ポイント低下の▲33.0と、2期ぶりに悪化する見通しである。引き続き売上単価DIが上昇するものの、経費の増加を指摘する声もあるなど、収益の悪化が懸念されている。業種別にみると、建設業は横ばい、卸小売業は2期連続で改善するものの、製造業、サービス業は2期ぶりに悪化する見通しである。

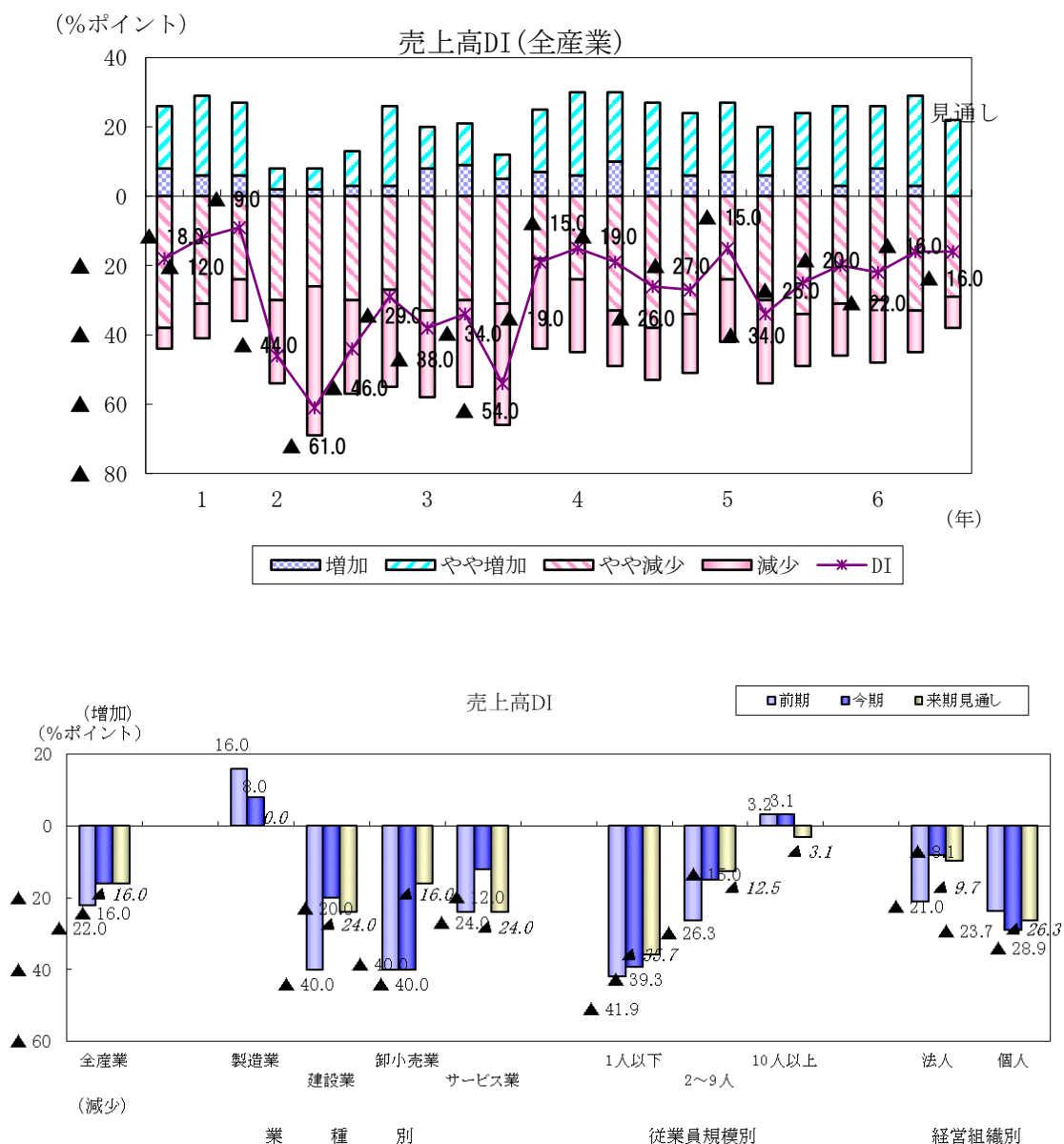


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、2期ぶりの上昇

令和6年4～6月期の売上高DIは、前期比6.0ポイント上昇の▲16.0と2期ぶりに上昇した。業種別にみると、製造業は5期ぶりに低下したものの、卸小売業は横ばい、建設業は3期連続、サービス業は3期ぶりに上昇した。従業員規模別にみると、10人以上はプラス圏で概ね横ばい、1人以上は3期ぶり、2人～9人は3期連続で上昇した。経営組織別にみると、個人は4期ぶりに低下したものの、法人は2期ぶりに上昇した。

先行き令和6年7～9月期は、横ばいの▲16.0ポイントとなる見通しである。業種別にみると、製造業は2期連続、建設業は4期ぶり、サービス業は2期ぶりに低下するものの、卸小売業は4期ぶりに上昇する。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続、2～9人は4期連続で上昇し、10人以上は3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期ぶりに低下する一方、個人は4期ぶりに上昇する見通しである。

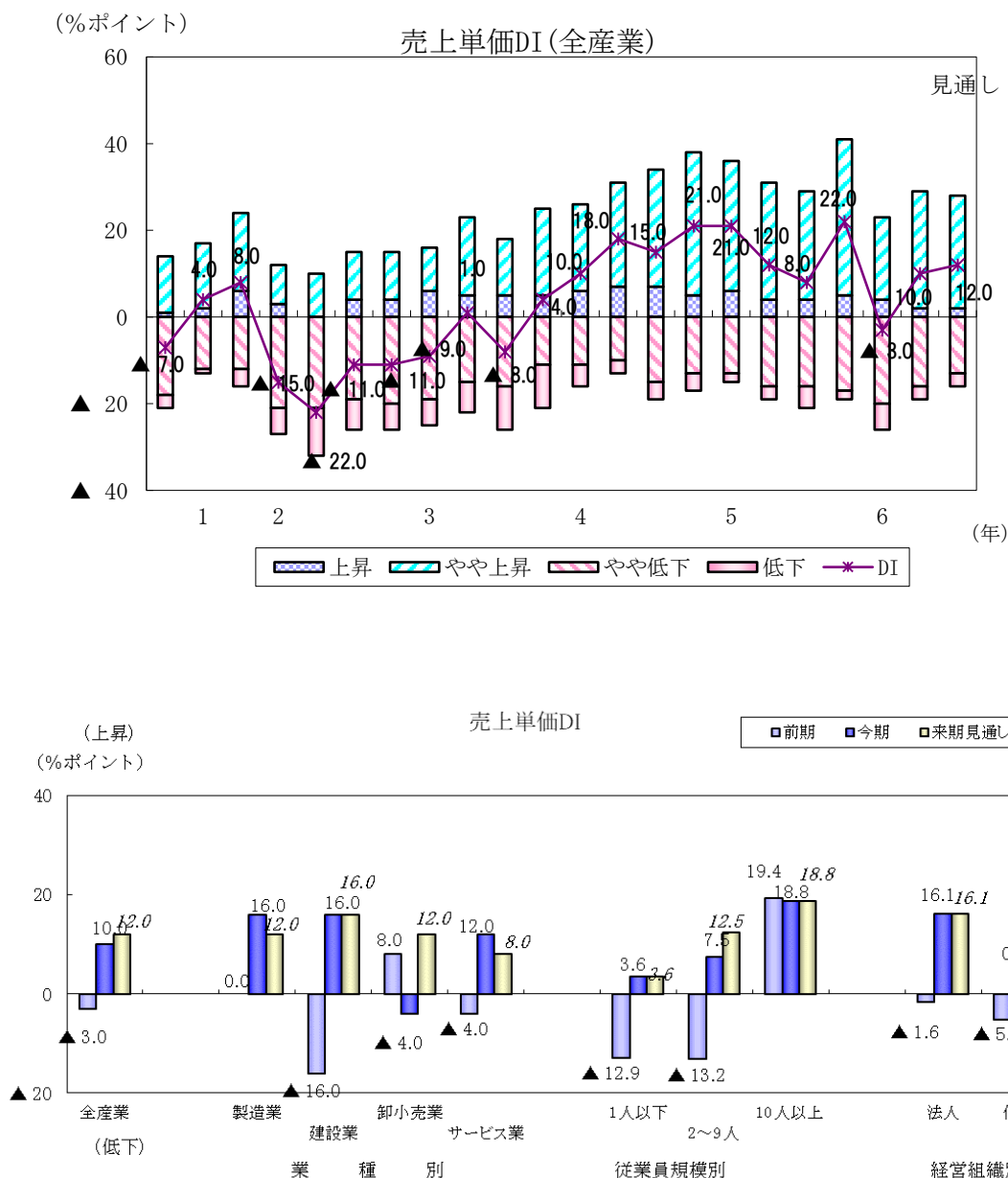


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、2期ぶりの上昇

令和6年4～6月期の売上単価DIは、前期比13.0ポイント上昇の10.0と2期ぶりに上昇し、プラスとなった。業種別にみると、卸小売業は2期連続で低下したものの、製造業、建設業、サービス業は2期ぶりにそれぞれ上昇した。従業員規模別にみると、10人以上は2期連続で低下したものの、1人以下、2～9人は2期ぶりに上昇した。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。

先行き令和6年7～9月期は、2.0ポイント上昇の12.0と2期連続で上昇する見通しである。業種別にみると、製造業、サービス業はいずれも2期ぶりに低下するものの、建設業は2期連続、卸・小売業は3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、10人以上は横ばい、2～9人は2期連続で上昇する見通しである。

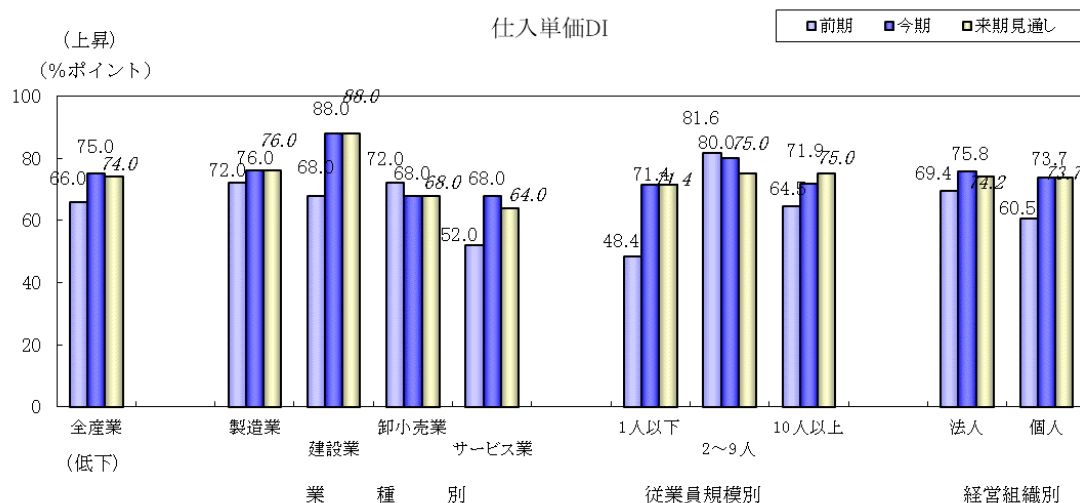
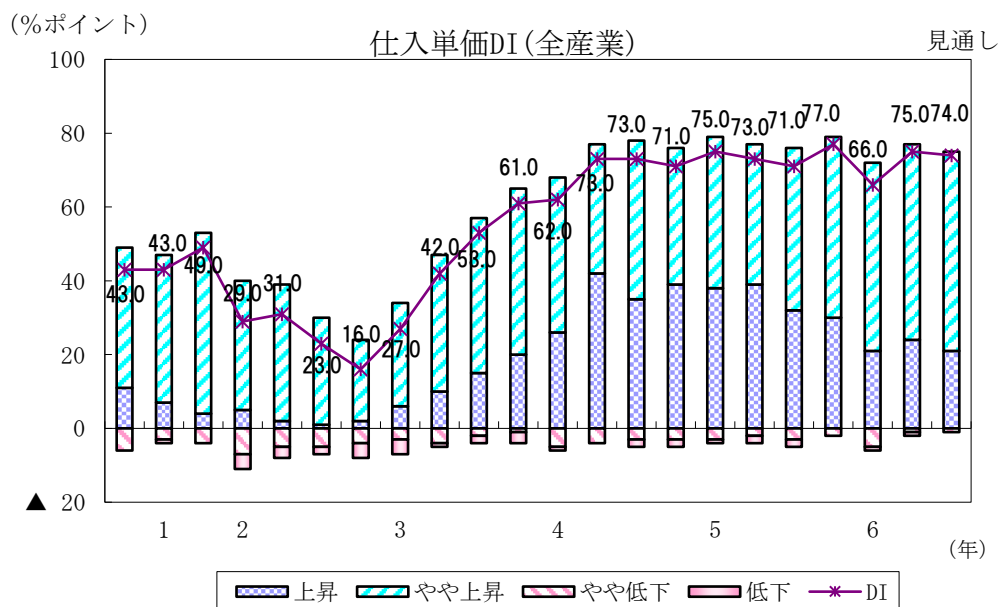


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは高水準が続く

令和6年4～6月期の仕入単価DIは、前期比9.0ポイント上昇の75.0と、2期ぶりに上昇し、依然と高水準が続く。業種別にみると、卸小売業は2期連続で低下したものの、製造業、建設業、サービス業は2期ぶり上昇した。特に建設業は調査開始以降最高の88.0である。従業員規模別にみると、2人～9人は3期ぶりに低下したものの、1人以下は3期ぶり、10人以上は2期ぶりに上昇した。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。

先行き令和6年7～9月期は、1.0ポイント低下の74.0と、2期ぶりに低下する。業種別にみると、製造業、建設業、卸小売業は横ばい、サービス業は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、10人以上は2期連続で上昇するものの、2人～9人は2期連続で低下する見通しである。

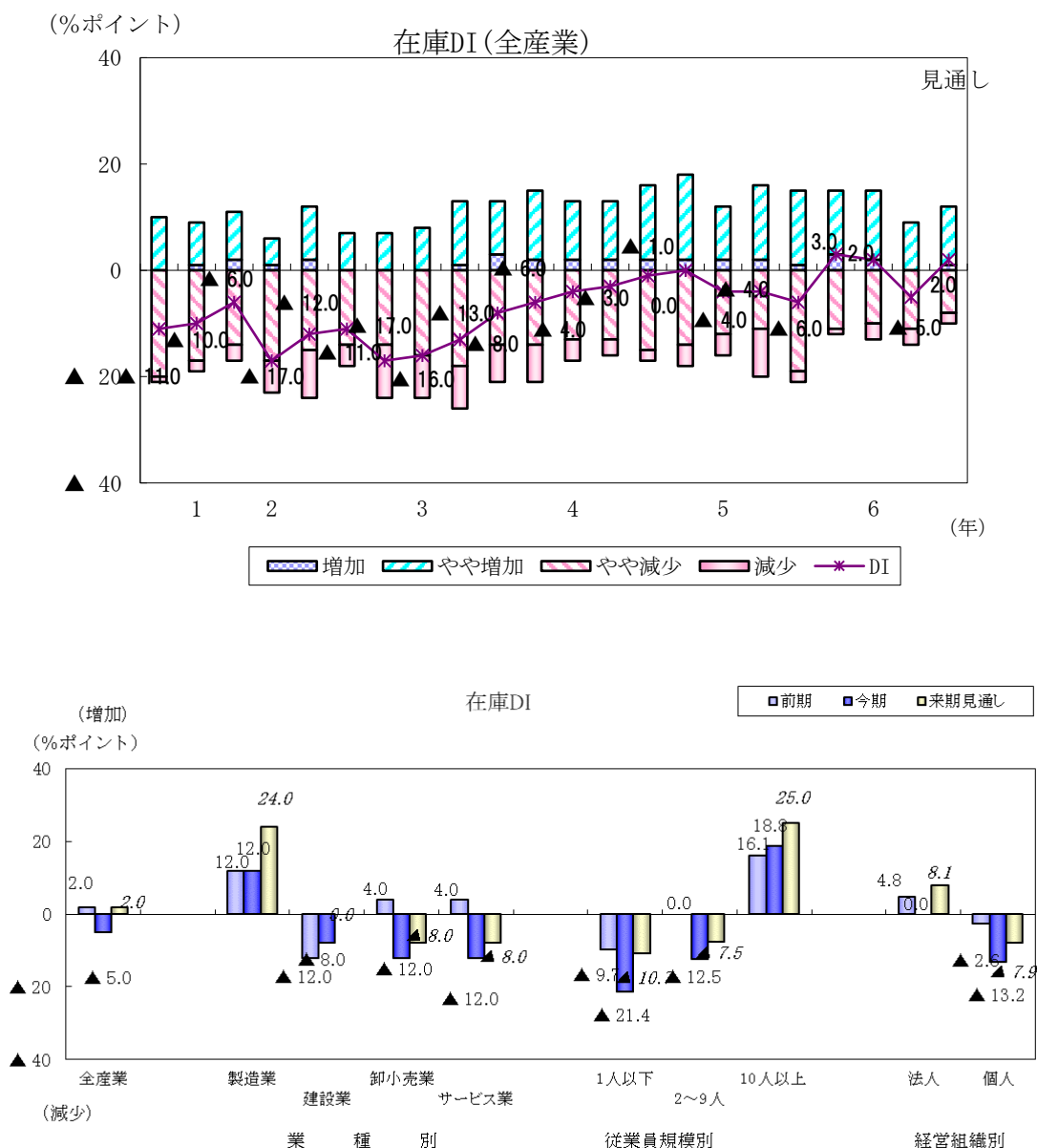


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは2期連続で低下

令和6年4～6月期の在庫DIは、前期比7.0ポイント低下の▲5.0と、2期連続で低下した。業種別にみると、製造業は横ばい、建設業は2期ぶりに上昇した一方、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、10人以上は2期ぶりに上昇したもの、1人以下、2～9人は3期ぶりにそれぞれ上昇した。経営組織別にみると、法人は2期連続、個人は3期ぶりにそれぞれ低下した。

先行き令和6年7～9月期は、7.0ポイント上昇の2.0と3期ぶりの上昇となる見通しである。業種別にみると、製造業、卸小売業は3期ぶり、建設業は2期連続、サービス業は2期ぶりにそれぞれ上昇する。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2期連続で上昇する。経営組織別にみると、法人は3期ぶり、個人は2期ぶりにそれぞれ低下する見通しである。

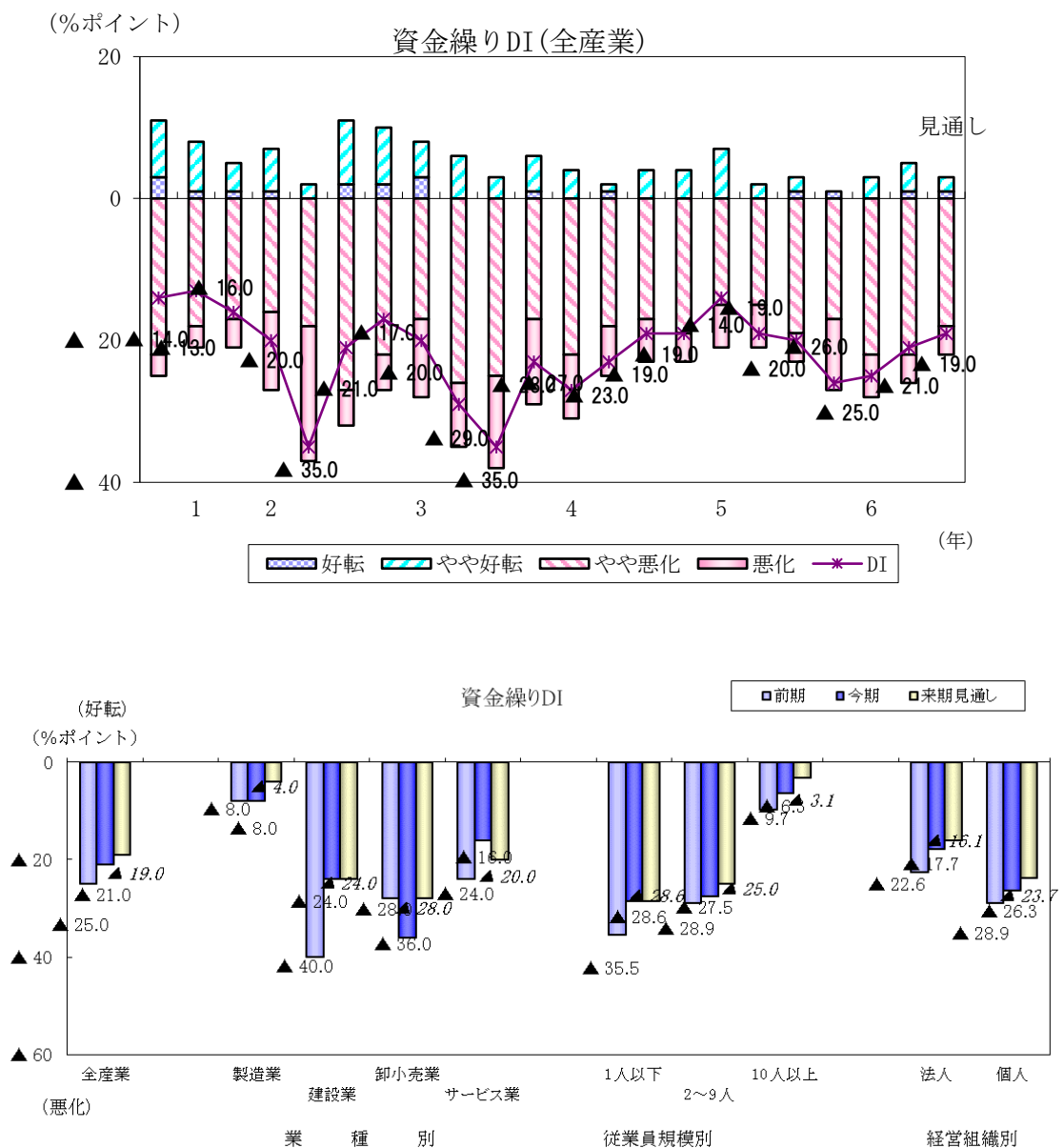


f) 資金繰り

資金繰りDIは、2期連続で改善

令和6年4～6月期の資金繰りDIは、前期比4.0ポイント上昇の▲21.0と2期連続で改善した。業種別にみると、製造業は横ばい、卸小売業は2期連続で悪化したものの、建設業、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、2人～9人は2期連続、10人以上は5期ぶりに改善した。経営組織別にみると、法人は3期ぶり、個人は2期連続で改善した。

先行き令和6年7～9月期は、2.0ポイント上昇の▲19.0と3期連続で改善する見通しである。業種別にみると、建設業は横ばい、サービス業は3期ぶりに悪化するものの、製造業、卸小売業は3期ぶりに改善する。従業員規模別にみると、1人以下は横ばい、2人～9人は3期連続、10人以上は2期連続で改善する。経営組織別にみると、法人は2期連続、個人は3期連続で改善する見通しである。

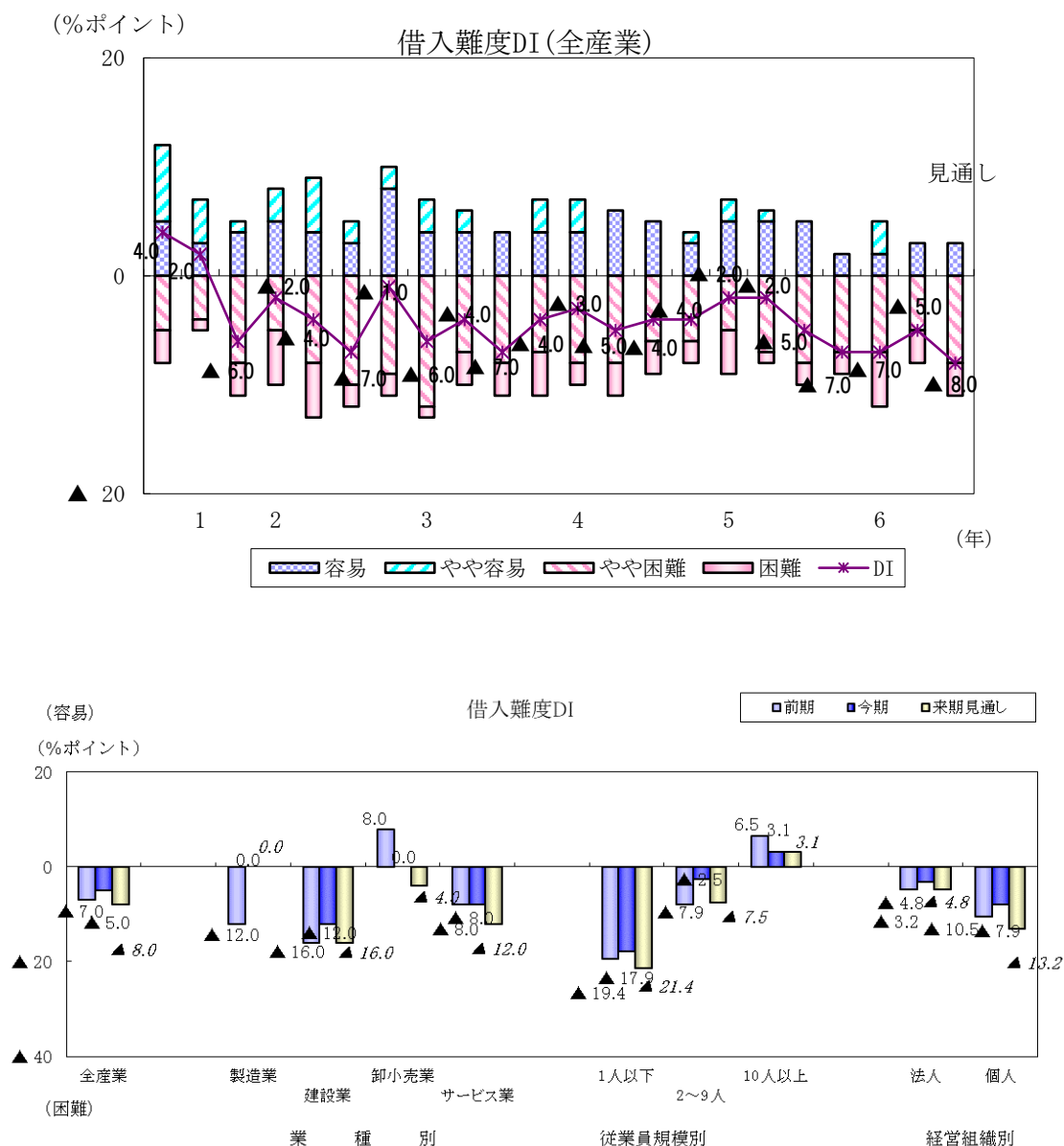


g) 借入難度

借入難度 DI は 5 期ぶりに改善

令和 6 年 4～6 月期の借入難度 DI は、前期比 2.0 ポイント上昇の▲5.0 と 5 期ぶりに改善した。業種別にみると、卸小売業は 2 期ぶりに悪化したものの、サービス業は横ばい、製造業は 5 期ぶり、建設業は 2 期連続で改善した。従業員規模別にみると、10 人以上は 3 期ぶりに悪化したものの、1 人以下は 2 期ぶり、2～9 人は 2 期連続で改善した。DI の水準をみると、1 人以下は▲17.9 と平成 26 年 4～6 月期以来 41 期連続、2～9 人は▲2.5 と 4 期連続で困難超、一方、10 人以上は 3.1 と 26 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、法人は 4 期ぶり、個人は 3 期ぶりに改善した。

先行き令和 6 年 7～9 月期は、3.0 ポイント低下の▲8.0 と 3 期ぶりの悪化となる見通しである。業種別にみると、製造業は横ばい、建設業 3 期ぶり、卸小売業は 2 期ぶり、サービス業は 4 期ぶりに悪化する。従業員規模別にみると、1 人以下は 2 期ぶり、2～9 人は 3 期ぶりに悪化し、10 人以上は横ばいとなる見通しである。

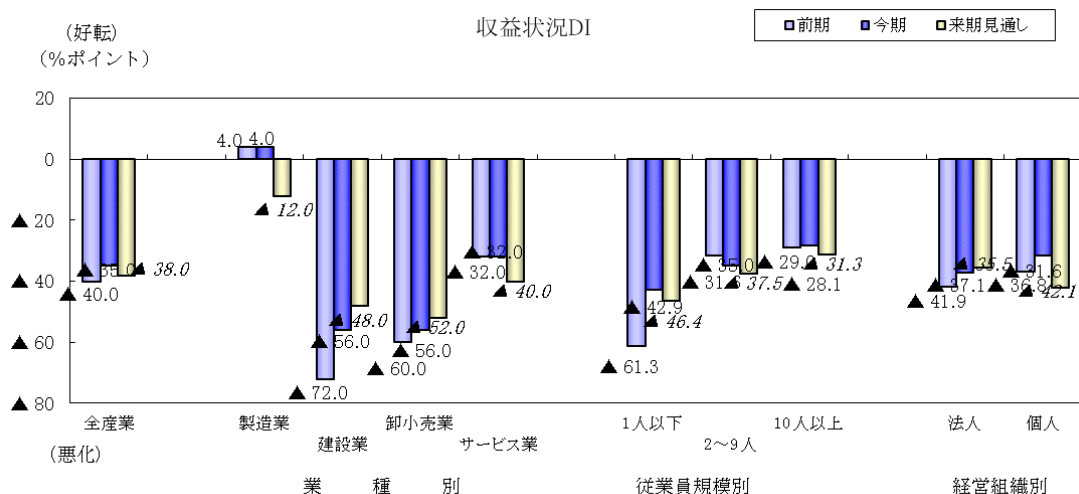
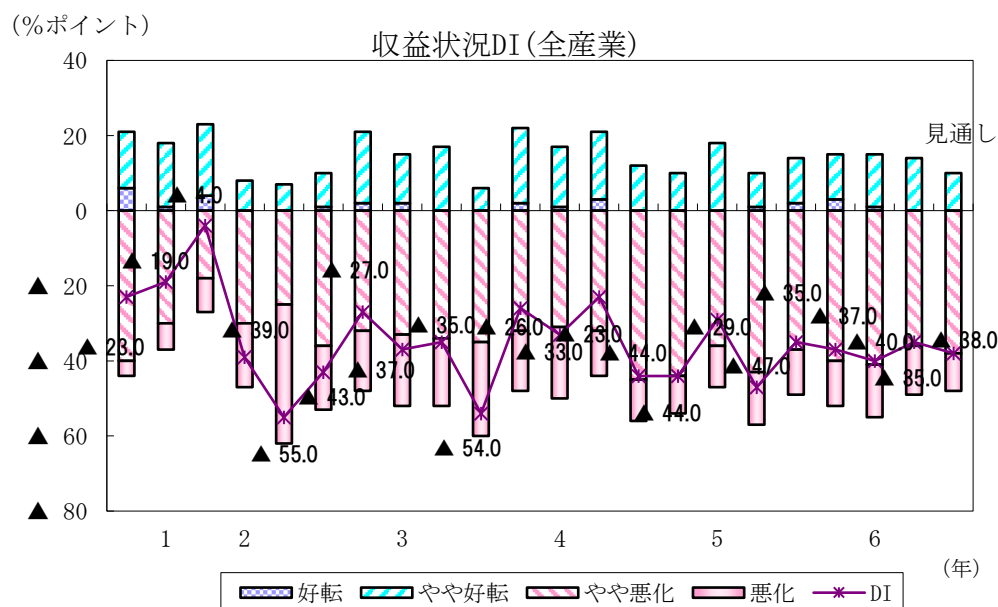


h) 収益状況(経常利益)

収益状況 DI は、3 期ぶりに改善

令和 6 年 4～6 月期の収益状況 DI は、前期比 5.0 ポイント上昇の▲35.0 と 3 期ぶりに改善した。売上高 DI が上昇する中で、売上単価 DI の上昇幅（13.0）が仕入単価 DI の上昇幅（9.0）を上回ったことで収益が改善した。業種別にみると、製造業、サービス業は横ばい、建設業、卸小売業は 3 期ぶりに改善した。従業員規模別にみると、2～9 人は 2 期ぶりに悪化したものの、1 人以下は 3 期ぶり、10 人以上は 2 期ぶりに改善した。経営組織別にみると、法人は 3 期ぶり、個人は 2 期連続で改善した。

先行き令和 6 年 7～9 月期は、3.0 ポイント低下の▲38.0 と、2 期ぶりに悪化する見通しである。業種別にみると、建設業、卸小売業は 2 期連続で改善するものの、製造業は 7 期ぶり、サービス業は 3 期ぶりに悪化する。従業員規模別にみると、1 人以下、10 人以上は 2 期ぶり、2 人～9 人は 2 期連続で悪化する見通しである。経営組織別にみると、法人は 2 期連続で改善するものの、個人は 3 期ぶりに悪化する見通しである。

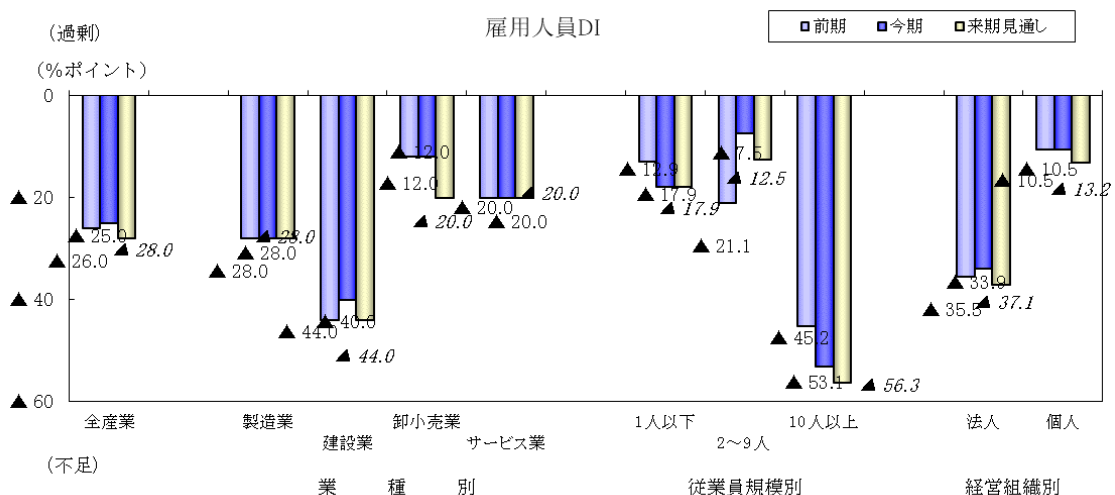
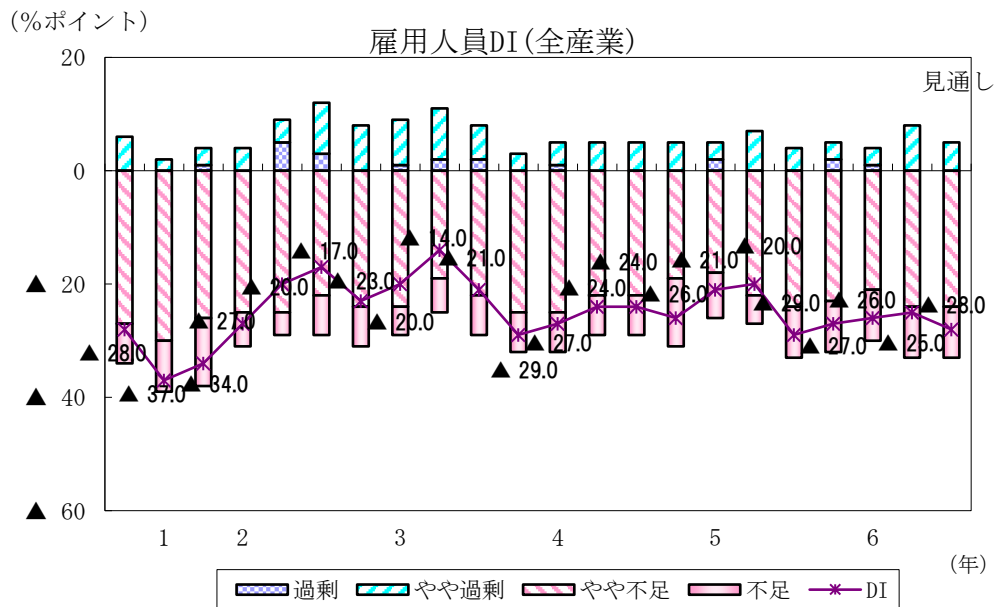


i) 雇用人員(人手)

人手不足感は和らぐも、不足超が続く

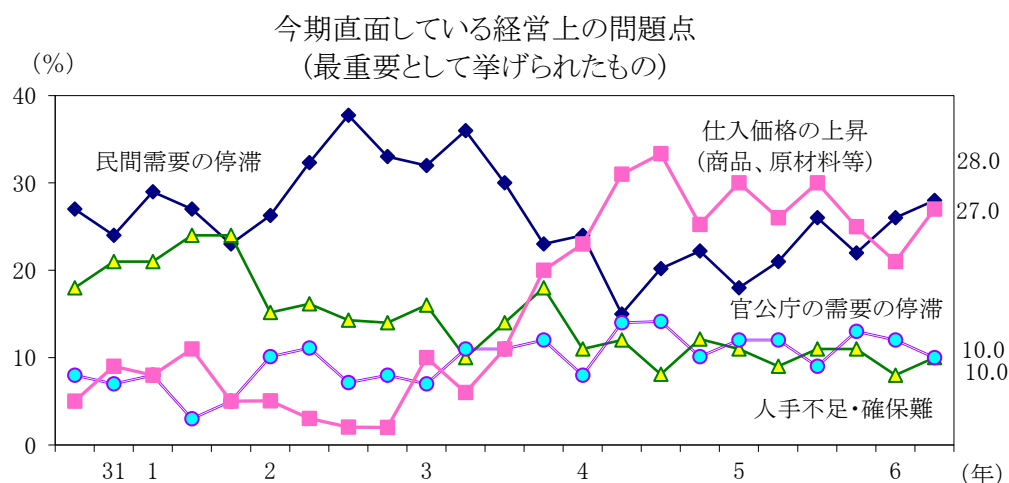
令和6年4～6月期の雇用人員DIは、前期比1.0ポイント上昇の▲25.0と、3期連続で不足超幅が縮小した。DIの水準をみると「不足超」は48期連続であり、人手不足の状態が続いている。業種別にみると、製造業、卸小売業、サービス業は横ばい、建設業は4期ぶりに不足超幅が縮小した。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶり、10人以上は2期連続で不足超幅が拡大したものの、2～9人は3期連続で不足超幅が縮小した。経営組織別にみると、個人は横ばい、法人は2期ぶりに不足超幅が縮小した。

先行き令和6年7～9月期は、3.0ポイント低下の▲28.0と4期ぶりに不足超幅が拡大する見通しである。業種別にみると、製造業、サービス業は横ばい、建設業、卸小売業は4期ぶりに不足超幅が拡大する。従業員規模別にみると、1人以下は横ばい、2人～9人は4期ぶり、10人以上は3期連続で不足超幅が拡大する見通しである。



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をみると、最多は「民間需要の停滞」（28.0％）で、2 位に「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」（27.0％）、3 位に「官公庁の需要の停滞」、「人手不足・確保難」（10.0％）が続いた。「民間需要の停滞」、「仕入価格の上昇」が2大問題となっている。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。業種別、従業員規模別、経営組織別のいずれにおいても、民間または官公庁の「需要の停滞」が上位2位以内に挙げられている。

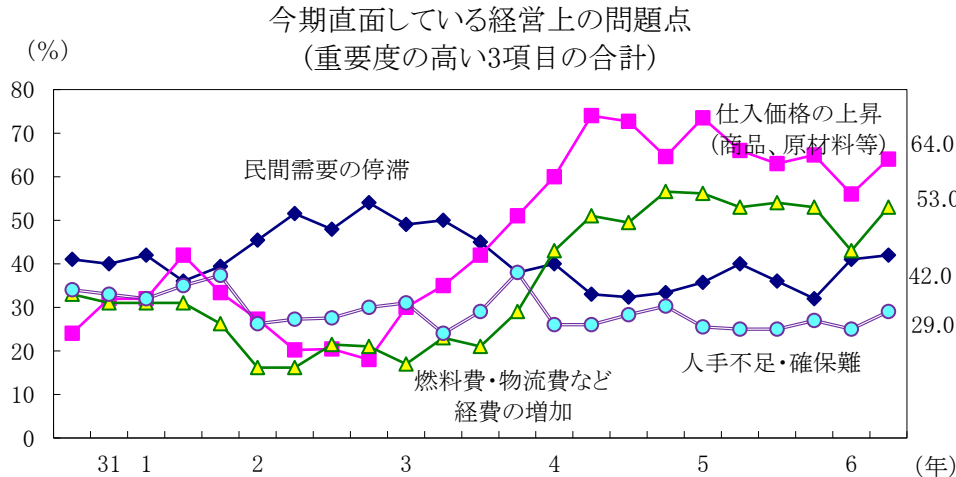


今期直面している経営上の問題点

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	民間需要の停滞	28.0
	2 位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	27.0
	3 位	官公庁の需要の停滞	10.0
	〃	人手不足・確保難	10.0
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	10.0
業種別			
製造業	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	20.0
建設業	1 位	官公庁の需要の停滞	36.0
	2 位	民間需要の停滞	20.0
卸小売業	1 位	民間需要の停滞	44.0
	2 位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	24.0
サービス業	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	28.0
従業員規模別			
1 人以下	1 位	民間需要の停滞	39.3
	2 位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	25.0
2 人～9 人	1 位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	30.0
	2 位	民間需要の停滞	22.5
10 人以上	1 位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	25.0
	〃	民間需要の停滞	25.0
経営組織別			
法人	1 位	民間需要の停滞	25.8
	2 位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	24.2
個人	1 位	民間需要の停滞	31.6
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	31.6

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とみると、最多は「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」（64.0%）、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」（42.0%）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に加え、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、卸小売業、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」が最多となった。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。

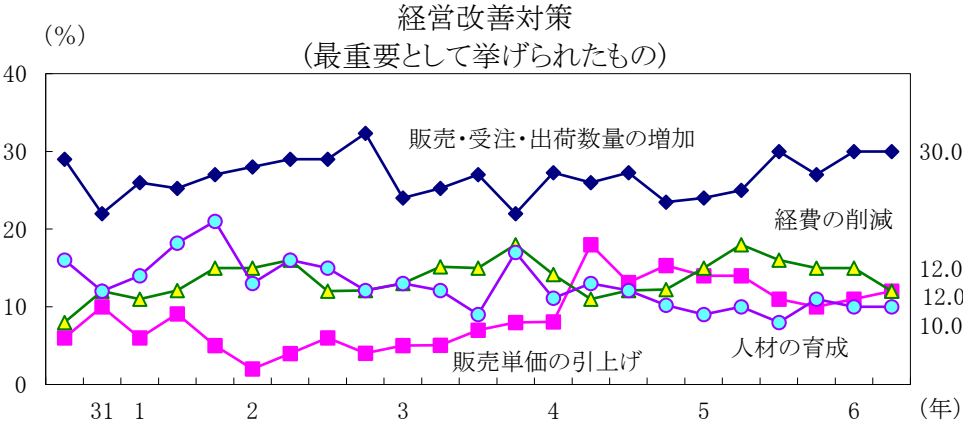


今期直面している経営上の問題点
重要度の高い3項目の合計

総合		上位項目	回答企業の割合（%）
	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	64.0
	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	42.0
業種別			
製造業	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	60.0
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)	48.0
卸小売業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	68.0
	2位	民間需要の停滞	56.0
サービス業	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	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)	64.3
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	60.7
2人～9人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	70.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	55.0
10人以上	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	56.3
	2位	人手不足・確保難	43.8
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	43.8
	〃	民間需要の停滞	43.8
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	45.2
個人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	68.4
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	65.8

3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

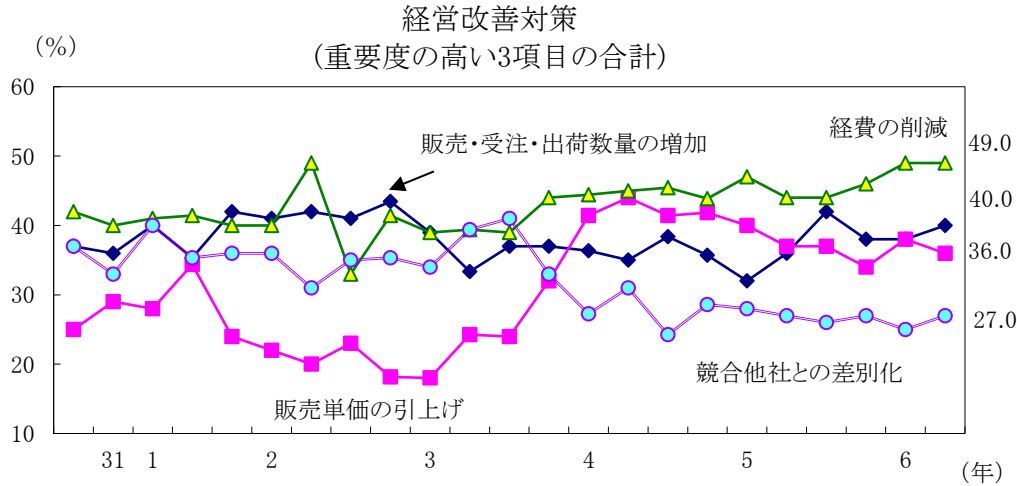
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目をみると、最多は「販売・受注・出荷数量の増加」(30.0%)となり、2位は「経費の削減」、「販売単価の引上げ」(12.0%)が同順位で並んだ。経営上の問題点で上位となっていた「需要の停滞」への対応が喫緊の課題として認識されている。業種別でも、いずれの業種においても「販売・受注・出荷数量の増加」が最多である。今期の調査では価格転嫁の動きが持ち直しているものの、今後「販売・受注・出荷量の増加」への対応が、価格転嫁の動きを阻害する可能性がある。



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	販売・受注・出荷数量の増加	30.0
	2位	経費の削減	12.0
	3位	販売単価の引上げ	12.0
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	12.0
	〃	経費の削減	12.0
	〃	販売単価の引上げ	12.0
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	28.0
	2位	販売単価の引上げ	16.0
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	12.0
	〃	人材の育成	12.0
	〃	競合他社との差別化	12.0
サービス業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	24.0
	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	28.6
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	25.0
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	50.0
	2位	販売単価の引上げ	21.4
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	32.1
	2位	人材の育成	21.4
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	14.5
個人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	26.3
	2位	経費の削減	21.1

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」(40.0%)が続いた。収益確保のために、「経費削減」と「販売・受注・出荷数量の増加」を重視している様子がうかがえる。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。サービス業以外「販売単価の引上げ」を上位2項目に挙げた業種はなく、需要の停滞を意識して価格転嫁の動きが停滞する可能性がある。



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	経費の削減	49.0
	2 位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	3 位	販売単価の引上げ	36.0
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	40.0
建設業	1 位	経費の削減	52.0
	2 位	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
	〃	競合他社との差別化	36.0
卸小売業	1 位	経費の削減	40.0
	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	64.0
	2 位	販売単価の引上げ	44.0
従業員規模別			
1 人以下	1 位	経費の削減	78.6
	2 位	販売単価の引上げ	46.4
	〃	仕入単価の圧縮	46.4
2 人～9 人	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	2 位	販売単価の引上げ	37.5
	〃	経費の削減	37.5
10 人以上	1 位	人材の育成	53.1
	2 位	販売・受注・出荷数量の増加	46.9
経営組織別			
法人	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	41.9
	2 位	経費の削減	40.3
個人	1 位	経費の削減	63.2
	2 位	販売単価の引上げ	52.6

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】

- ・住宅着工数の減少等により、木材需要が伸び悩み、一方で固定費は増加し収益力が低下、市場価格も下がっており、価格転嫁が難しい状況である。その状況下で存続していくために省人力化付加、付加価値を高める設備投資を行い、別の観点（発想）から収益を求める必要がある。
- ・7～9月の資金の調達がうまくいかなかったらきびしくなるかもしれない。
- ・公共工事の発注がないので今後の見通しがたたない。

【卸小売業】

- ・人口減の影響が大きくなってきた。
- ・現在パナソニックが採用している条件付商品を設備機器メーカーも取り入れてほしい。二重価格制度がなくなり業者も消費者も安心して取り引きできる。
- ・仁川地区全体は高齢化が進み、配送回数が減少している（コロナ後さらに減少、ものによっては1ヵ月に1回）。

【サービス業】

- ・配送回数が減少し、久世まで仕入に行く必要がでている。
- ・売上が不安定で、高齢客が減少している。