No.66

真庭商工会景況調査

令和６年７～９月期

真庭商工会
〒719-3214　岡山県真庭市鍋屋６
℡0867-42-4325　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 7～9 月期の現状
令和 6 年 10～12 月期の見通し

調査時期　　令和 6 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	39 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＝(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

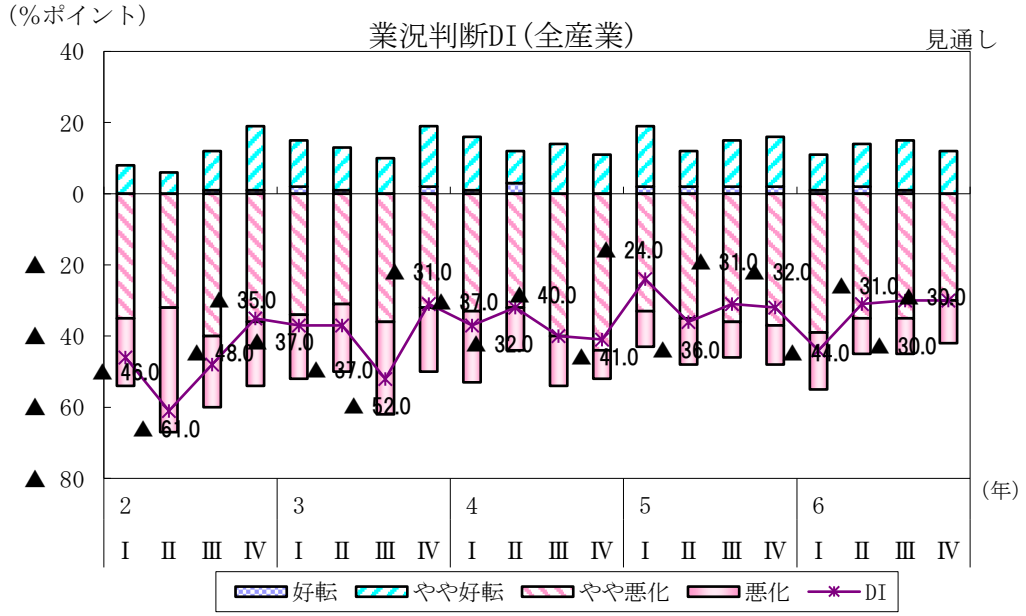
概況 1
1. 今期の状況と来期の見通し 3
a) 業況判断 3
b) 売上高(完成工事高、加工高等) 4
c) 売上単価(加工・受注単価等) 5
d) 仕入単価(原材料、商品等) 6
e) 在庫(商品、製品等) 7
f) 資金繰り 8
g) 借入難度(含む手形割引) 9
h) 収益状況(経常利益) 10
i) 雇用人員(人手) 11
2. 今期直面している経営上の問題点 12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策 14
4. その他(景気動向に関するコメント、財政・金融政策に対する要望等) 16

概況

令和 6 年 7～9 月期の業況判断 DI は、前期比 1.0 ポイント上昇の▲30.0 と 2 期連続で改善した。仕入単価 DI は過去最高水準であるものの、売上単価 DI はプラス圏を維持し、需要が上向くことで収益状況 DI が改善した。また、資金繰りも改善傾向にある。

一方で、経営上の問題点で最重要として挙げられた項目は「民間需要の停滞」（29.0%）が最多で、現在(今後)進めている(いく)経営改善対策で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」（26.0%）が最多である。また、経費削減の割合が高まっていることを踏まえると、仕入単価の上昇を価格転嫁できず経費削減などで対応している可能性もある。人口減少が進む中、建設業で最多となった経営改善策「競合他社との差別化」や、その他景気動向に関するコメント等にみられた付加価値化などの動きが拡がらなければ、根本的な需要の回復にはつながらない。

先行き令和 6 年 10～12 月期は、今期と同じ▲30.0 となる見通しである。売上高 DI が低下するものの、売上単価 DI はプラス圏を維持し、仕入単価 DI も低下することで収益は横ばいとなる。



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	29.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	22.0
	3位	官公庁の需要の停滞	9.0

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	26.0
	2位	経費の削減	17.0
	3位	販売単価の引上げ	10.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
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	▲ 30.0	▲ 20.0	▲ 28.0	▲ 52.0	▲ 20.0
6/10～12	▲ 30.0	▲ 28.0	▲ 28.0	▲ 48.0	▲ 16.0

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 7～9 月期の業況判断 DI は、前期比 12.0 ポイント低下の▲20.0 と 2 期ぶりに悪化した。仕入単価 DI が上昇する中、売上単価 DI、売上高 DI がともに低下することで収益状況 DI が低下し、業況感が悪化した。先行き令和 6 年 10～12 月期の業況判断 DI は▲8.0 ポイント低下の▲28.0 と 2 期連続で悪化する見通しである。

（建設業）

令和 6 年 7～9 月期の業況判断 DI は、前期比 16.0 ポイント上昇の▲28.0 と 2 期連続で改善した。仕入単価 DI は低下する一方、売上単価 DI はプラス圏を維持し、収益状況 DI が改善した。先行き令和 6 年 10～12 月期の業況判断 DI は▲28.0 と横ばいの見通しである。

（卸小売業）

令和 6 年 7～9 月期の業況判断 DI は、前期比 4.0 ポイント上昇の▲52.0 と 2 期連続で改善した。仕入単価 DI は横ばいの一方で、売上単価 DI、売上高 DI ともに上昇することで、収益状況 DI が上昇し、景況感が改善した。もっとも、景況感の水準は他の業種と比較して低い。先行き令和 6 年 10～12 月期の業況判断 DI は 4.0 ポイント上昇の▲48.0 と 3 期連続で改善する見通しである。

（サービス業）

令和 6 年 7～9 月期の業況判断 DI は、前期比 4.0 ポイント低下の▲20.0 と 2 期ぶりに悪化した。売上高 DI や収益環境 DI が改善したものの、仕入単価 DI や借入難度の上昇から業況感が悪化したと考えられる。先行き令和 6 年 10～12 月期の業況判断 DI は 4.0 ポイント上昇の 16.0 と 2 期ぶりに改善する見通しである。

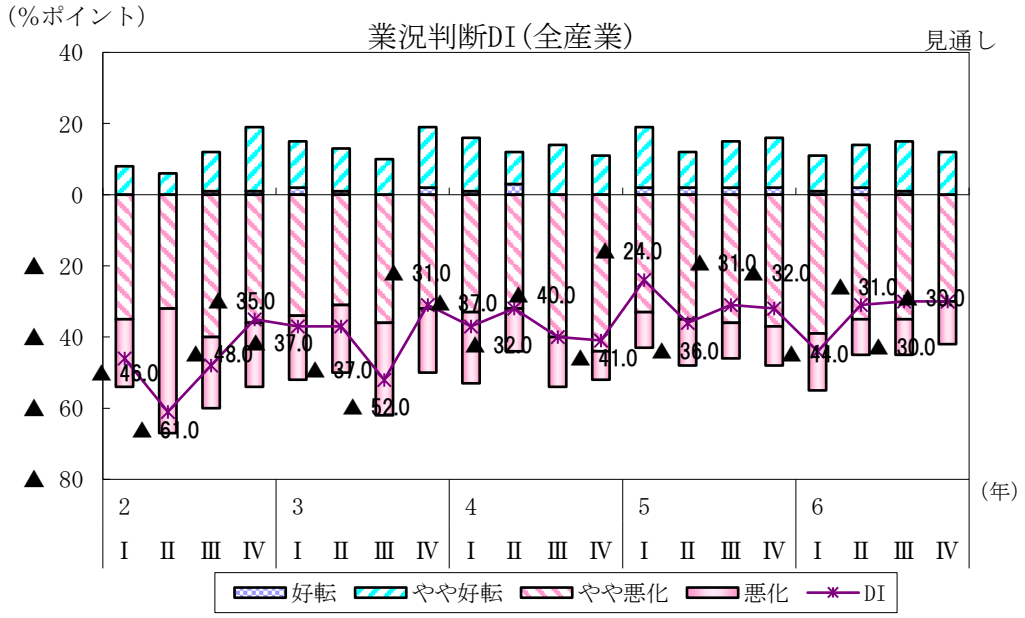
1. 今期の状況と来期の見通し

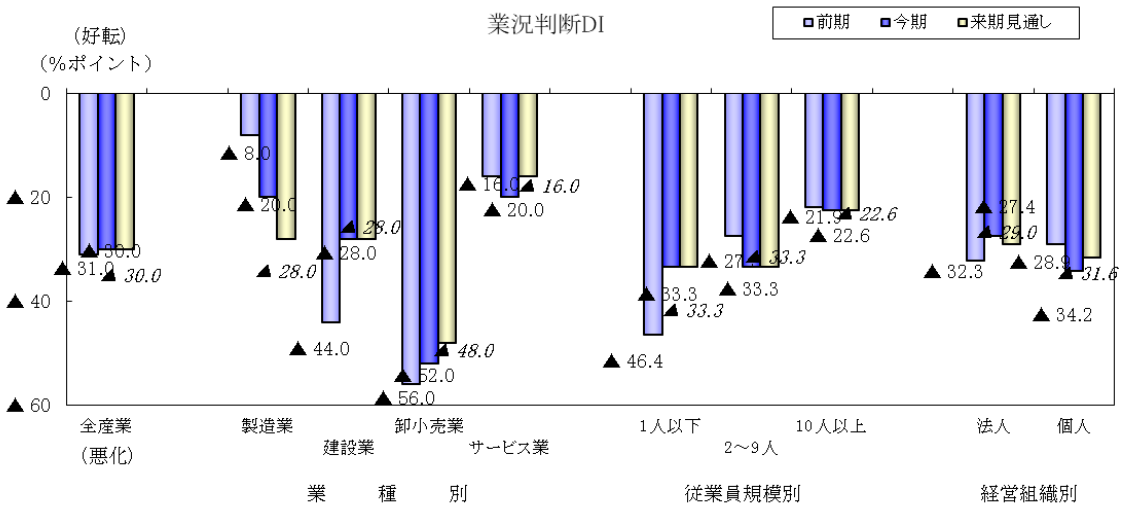
a) 業況判断

業況判断 DI は、2 期連続で改善

令和 6 年 7～9 月期の業況判断 DI は、前期比 1.0 ポイント上昇の▲30.0 と 2 期連続で改善した。仕入単価 DI は過去最高水準であるものの、売上単価 DI はプラス圏を維持し、需要が上向くことで収益状況 DI が改善した。また、資金繰り DI も改善傾向にある。業種別にみると、製造業は 2 期連続、サービス業は 2 期ぶりに悪化したものの、建設業、卸小売業は 2 期連続で改善した。従業員規模別にみると、2 人～9 人は 3 期ぶり、10 人以上は 2 期ぶりに悪化したものの、1 人以上は 2 期連続で改善した。

先行き令和 6 年 10～12 月期は、今期と同じ▲30.0 となる見通しである。売上高 DI が低下するものの、売上単価 DI はプラス圏を維持し、仕入単価 DI も低下することで収益は横ばいとなる。業種別にみると、製造業は 2 期連続で悪化する一方、建設業は横ばい、卸小売業は 3 期連続、サービス業は 2 期ぶりに改善する見通しである。



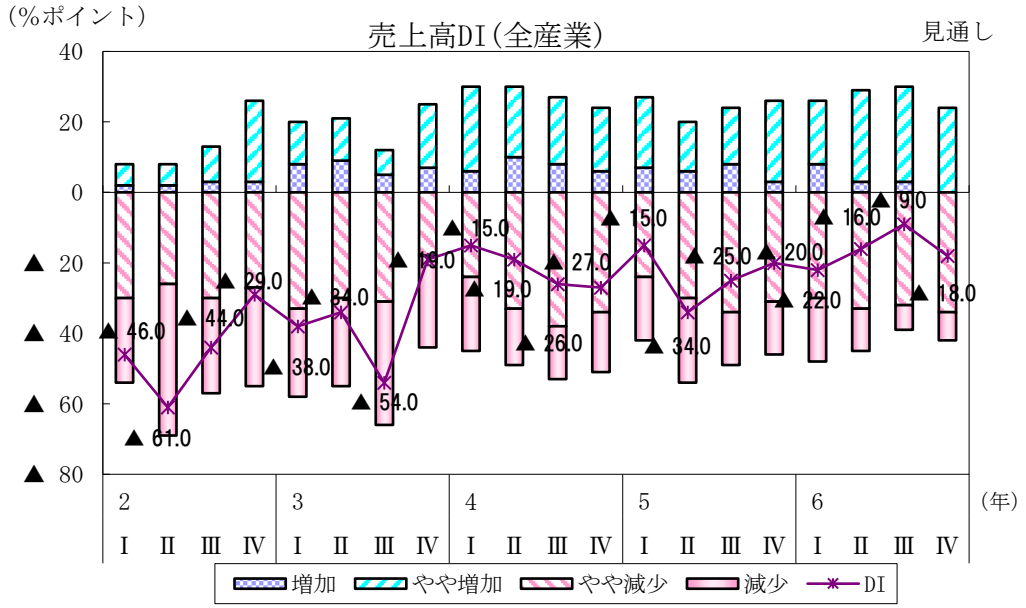


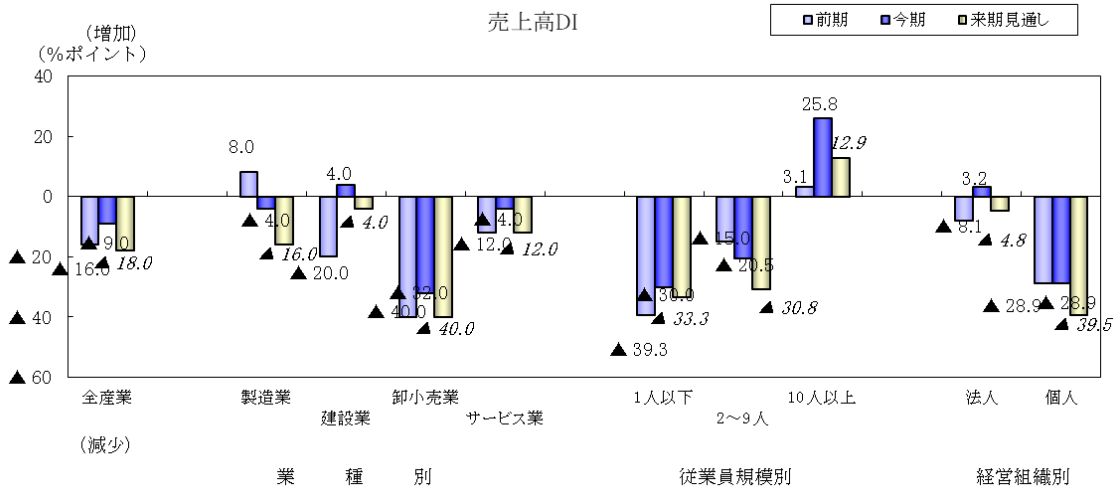
b)　売上高(完成工事高、加工高等)

売上高 DI は、2 期連続で上昇

令和 6 年 7～9 月期の売上高 DI は、前期比 7.0 ポイント上昇の▲9.0 と 2 期連続で上昇した。業種別にみると、製造業は 2 期連続で低下しマイナスに転じたものの、建設業は 4 木連続、卸小売業は 4 期ぶり、サービス業は 2 期連続で上昇した。従業員規模別にみると、2 人～9 人は 4 期ぶりに低下したものの、1 人以上は 2 期連続、10 人以上は 3 期ぶりに上昇した。経営組織別にみると、個人は横ばい、法人は 2 期連続で上昇した。

先行き令和 6 年 10～12 月期は、9.0 ポイント低下の▲18.0 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 3 期連続、建設業は 4 期連続、卸小売業、サービス業は 3 期ぶりに、それぞれ低下する。従業員規模別にみると、1 人以下は 3 期ぶり、2～9 人は 2 期連続、10 人以上は 2 期ぶりに低下する見通しである。経営組織別にみると、法人は 3 期ぶり、個人は 2 期ぶりに低下する見通しである。



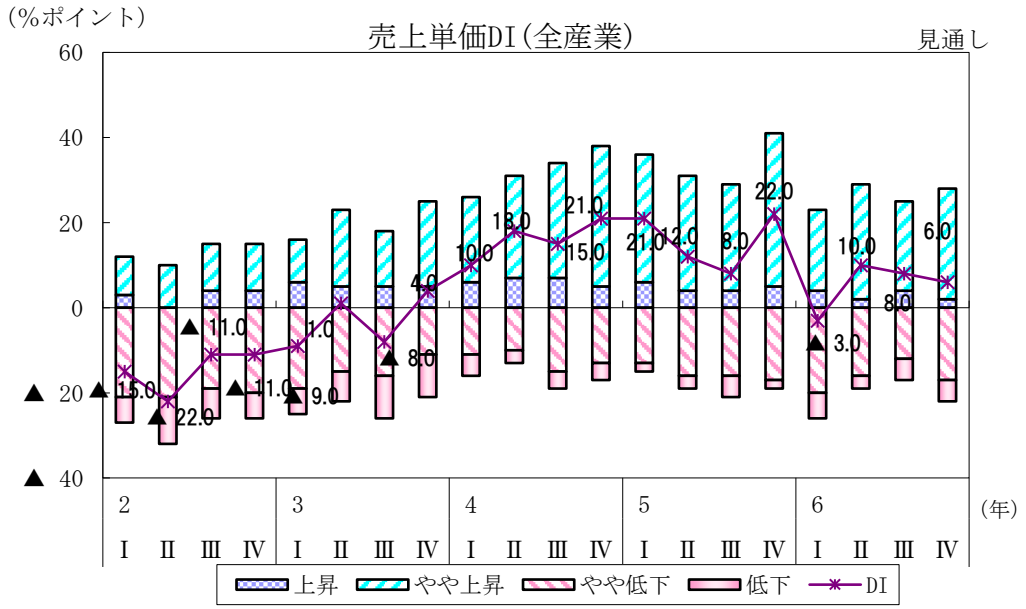


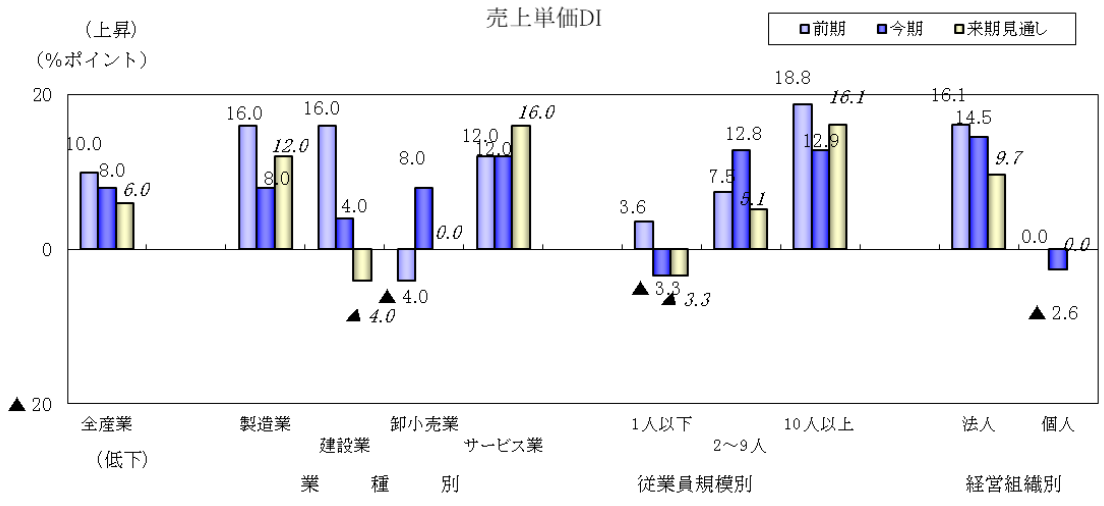
c) 売上単価(加工･受注単価等)

売上単価 DI は、2 期ぶりに低下もプラス圏を維持

令和 6 年 7～9 月期の売上単価 DI は、前期比 2.0 ポイント低下の 8.0 と 2 期ぶりに低下したものの、2 期連続でプラス圏を維持した。業種別にみると、サービス業は横ばい、卸小売業は 3 期ぶりに上昇したものの、製造業、建設業は 2 期ぶりに低下した。従業員規模別にみると、2～9 人は 2 期連続で上昇したものの、1 人以下は 2 期ぶり、10 人以上は 3 期連続で低下した。経営組織別にみると、法人、個人ともに 2 期ぶりに低下した。

先行き令和 6 年 10～12 月期は、2.0 ポイント低下の 6.0 と 2 期連続で低下するものの、3 期連続でプラス圏を維持する見通しである。業種別にみると、製造業、サービス業はいずれも 2 期ぶりに上昇するものの、建設業は 2 期連続、卸・小売業は 2 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、10 人以上 4 期ぶりに上昇するものの、2～9 人は 3 期ぶりに低下する見通しである。



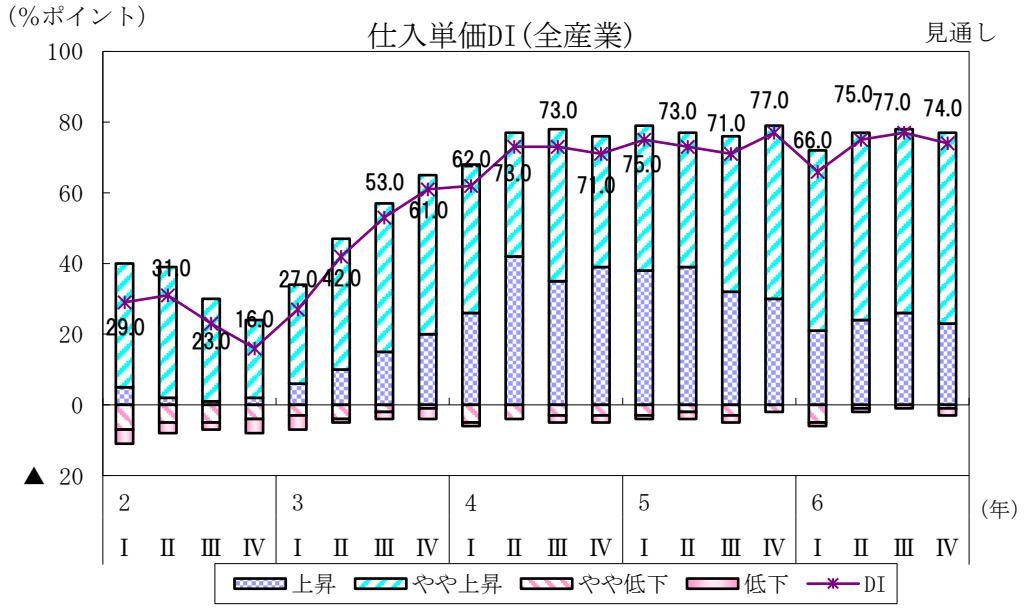


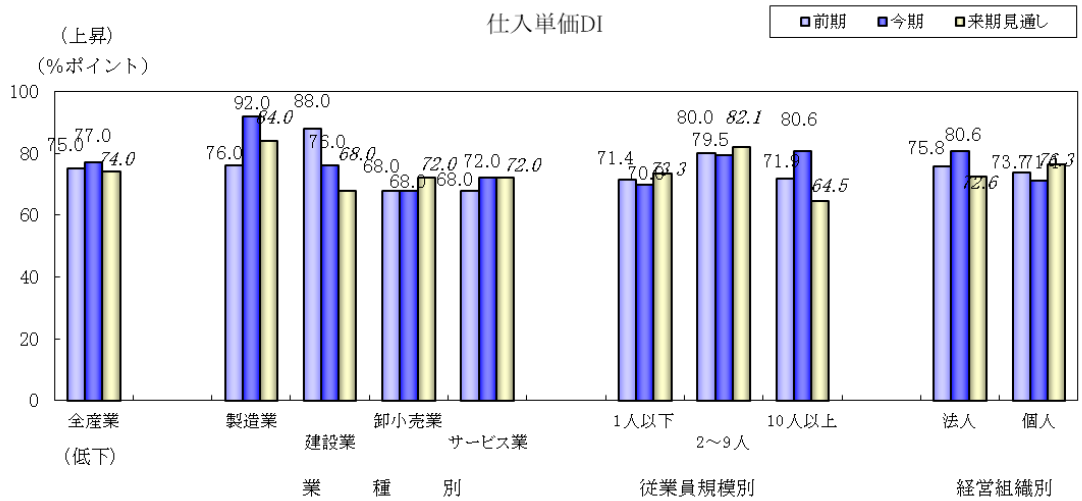
d)　仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価 DI は過去最高水準

令和 6 年 7～9 月期の仕入単価 DI は、前期比 2.0 ポイント上昇の 77.0 と、2 期連続で上昇し、令和 5 年 10～12 月期と並び過去最高水準となった。業種別にみると、卸小売業は横ばい、建設業は 2 期ぶりに低下したものの、製造業、サービス業は 2 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、2 人～9 人は 2 期連続で上昇したものの、10 人以上は 2 期連続で上昇した。経営組織別にみると、個人は 2 期ぶりに低下したものの、法人は 2 期連続で上昇した。

先行き令和 6 年 10～12 月期は、3.0 ポイント低下の 74.0 と、3 期ぶりに低下する見通しである。業種別にみると、サービス業は横ばい、卸小売業は 4 期ぶりに上昇するものの、製造業は 3 期ぶり、建設業は 2 期連続で低下する。従業員規模別にみると、1 人以下は 2 期ぶり、2 人～9 人は 3 期ぶりに上昇するものの、10 人以上は 3 期ぶりに低下する見通しである。



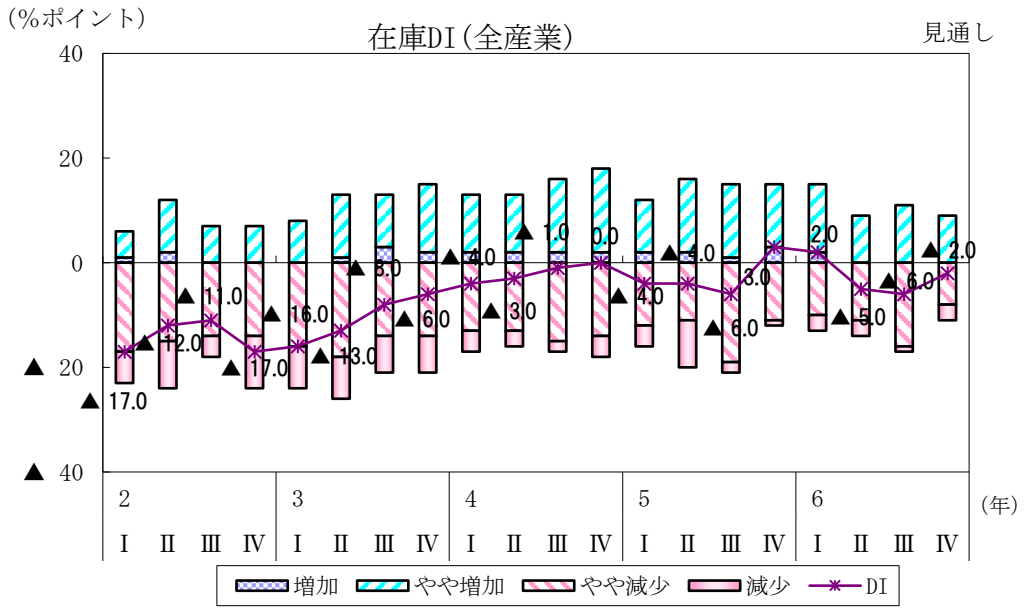


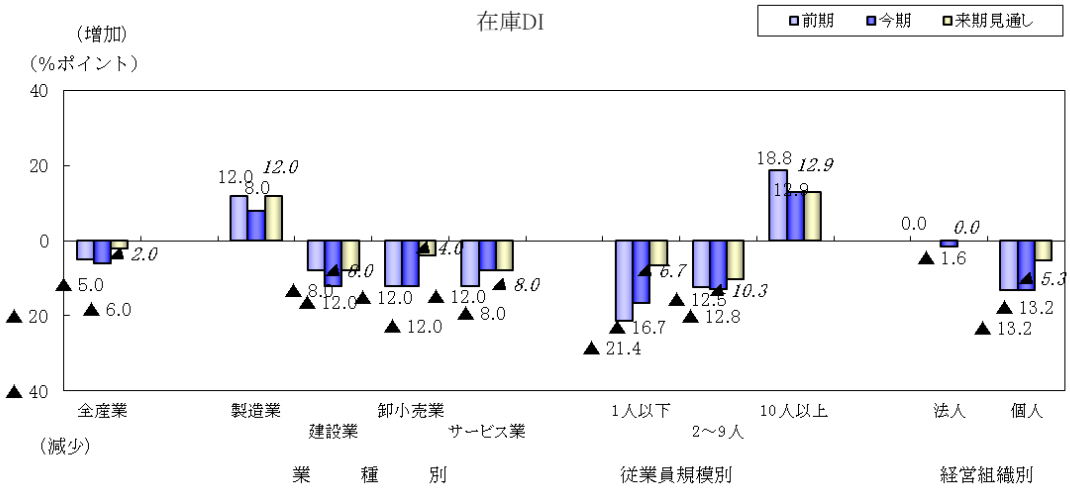
e) 在庫(商品、製品等)

在庫 DI は 3 期連続で低下

令和 6 年 7～9 月期の在庫 DI は、前期比 1.0 ポイント低下の▲6.0 と、3 期連続で低下した。業種別にみると、卸小売業は横ばい、サービス業は 2 期ぶりに上昇した一方、製造業は 4 期ぶり、建設業は 2 期ぶりに低下した。従業員規模別にみると、1 人以下は 2 期ぶりに上昇したものの、2～9 人は 2 期連続、10 人以上は 2 期ぶりにそれぞれ低下した。経営組織別にみると、個人は横ばい、法人は 3 期連続で低下した。

先行き令和 6 年 10～12 月期は、4.0 ポイント低下の▲2.0 と 4 期ぶりの上昇となる見通しである。業種別にみると、サービス業は横ばい、製造業、卸小売業は 4 期ぶり、建設業は 2 期ぶりに上昇する。従業員規模別にみると、10 人以上は横ばい、1 人以下は 2 期連続、2～9 人は 3 期ぶりに上昇する。経営組織別にみると、法人は 4 期ぶり、個人は 3 期ぶりにそれぞれ上昇する見通しである。



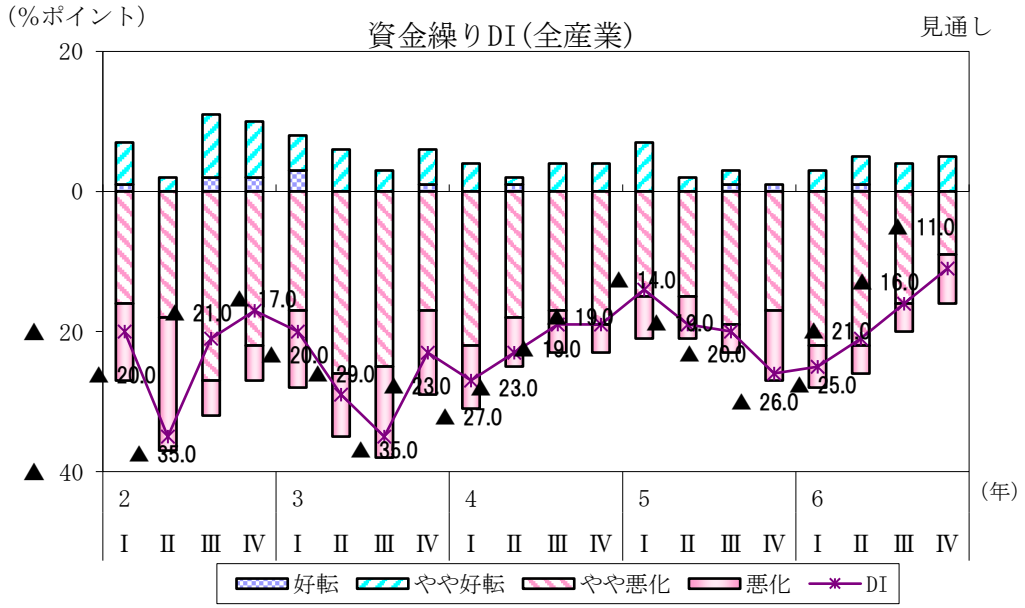


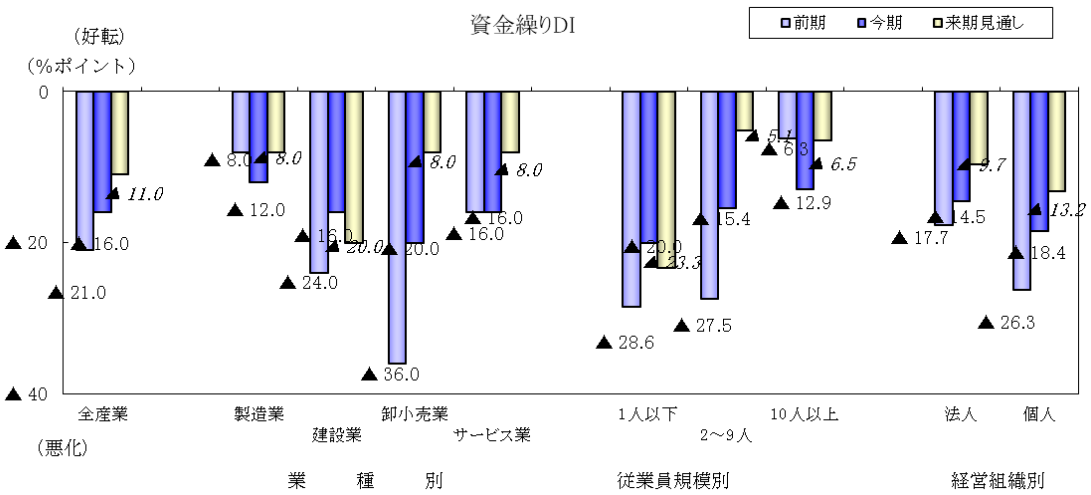
f)　資金繰り

資金繰りDIは、3期連続で改善

令和6年7～9月期の資金繰りDIは、前期比5.0ポイント上昇の▲16.0と3期連続で改善した。業種別にみると、サービス業は横ばい、製造業は4期ぶりに悪化したものの、建設業は3期連続、卸小売業は3期ぶりに改善した。従業員規模別にみると、10人以上は2期ぶりに悪化したものの、1人以下、2人～9人は3期連続で改善した。経営組織別にみると、法人は2期連続、個人は3期連続で改善した。

先行き令和6年10～12月期は、5.0ポイント上昇の▲11.0と4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4期ぶりに悪化するものの、製造業は4期ぶり、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人以下は4期ぶりに悪化するものの、2人～9人は4期連続、10人以上は2期ぶりに改善する。経営組織別にみると、法人は3期連続、個人は4期連続で改善する見通しである。



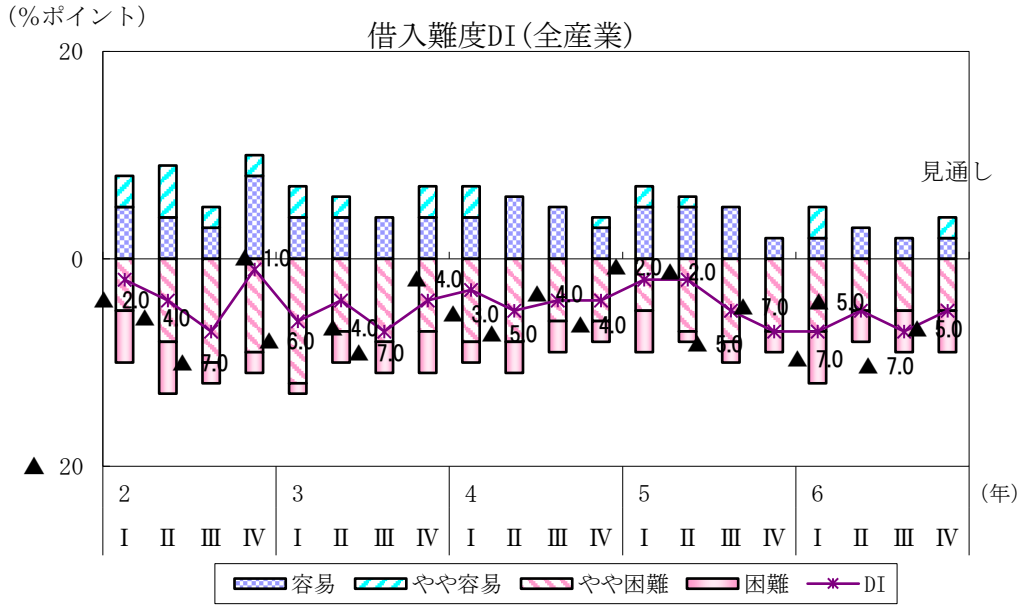


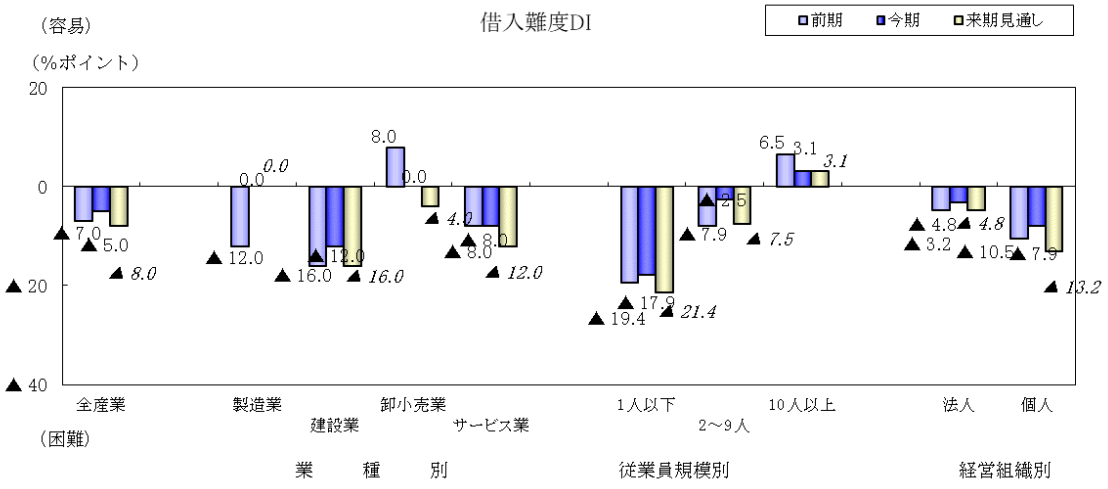
g） 借入難度

借入難度 DI は 3 期ぶりに悪化

令和 6 年 7～9 月期の借入難度 DI は、前期比 2.0 ポイント低下の▲7.0 と 3 期ぶりに悪化した。業種別にみると、建設業は 3 期連続、卸小売業は 2 期ぶりに改善したものの、製造業は 2 期連続、サービス業は 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 3 期ぶりに悪化した。DI の水準をみると、1 人以下は▲13.3 と平成 26 年 4～6 月期以来 42 期連続、2～9 人は▲10.3 と 5 期連続で困難超、一方、10 人以上は 3.2 と 27 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、法人は 3 期ぶりに悪化した。

先行き令和 6 年 10～12 月期は、2.0 ポイント上昇の▲5.0 と 2 期ぶりの改善となる見通しである。業種別にみると、建設業、卸小売業は横ばい、製造業 2 期ぶり、サービス業は 3 期ぶりに改善する。従業員規模別にみると、1 人以下は 3 期ぶりに悪化するものの、2～9 人は 2 期ぶり、10 人以上は 2 期連続の改善となる見通しである。



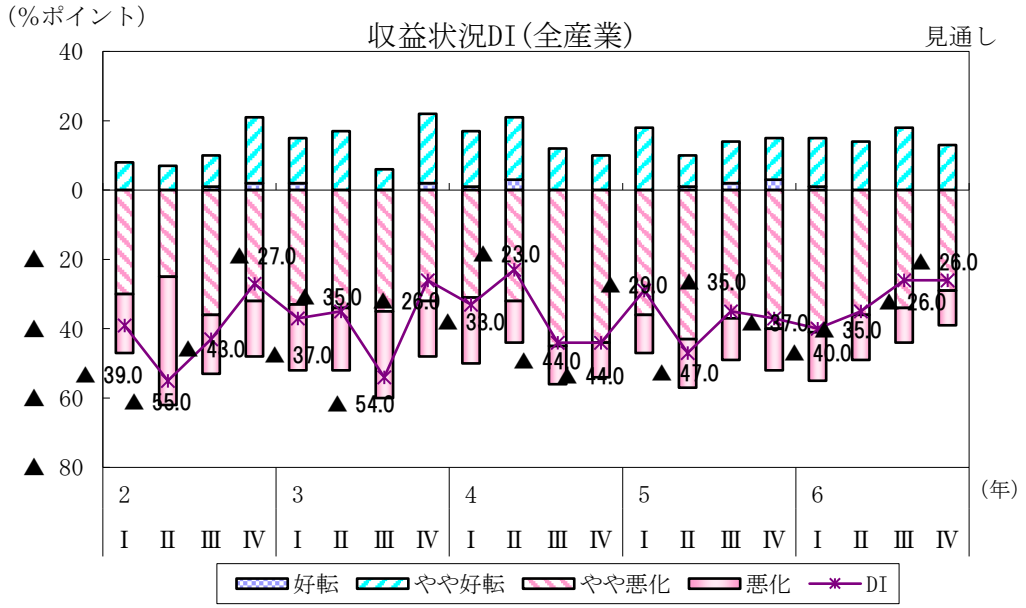


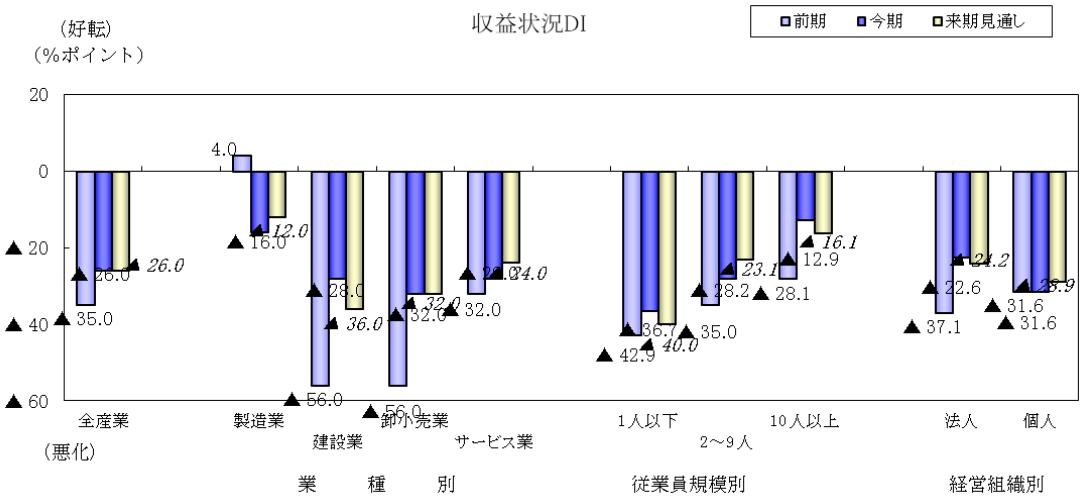
h) 収益状況(経常利益)

収益状況 DI は、2 期連続で改善

令和 6 年 7～9 月期の収益状況 DI は、前期比 9.0 ポイント上昇の▲26.0 と 2 期連続で改善した。仕入単価 DI は過去最高水準かつ売上単価 DI は低下したものの、需要が上向くことで収益が改善した。業種別にみると、売上高 DI が低下した製造業こそ 7 期ぶりに低下したものの、建設業、卸小売業は 2 期連続、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、1 人以下、10 人以上は 2 期連続、2～9 人は 2 期ぶりに改善した。経営組織別にみると、個人は横ばい、法人は 2 期連続で改善した。

先行き令和 6 年 10～12 月期は、今期と同じ▲26.0 となる見通しである。業種別にみると、製造業は 3 期ぶり、サービス業は 2 期連続で改善し、卸小売業は横ばい、建設業は 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 3 期ぶり悪化する一方で、2 人～9 人は 2 期連続で改善する見通しである。経営組織別にみると、法人は 3 期ぶりに悪化する一方で、個人は 3 期ぶりに改善する見通しである。



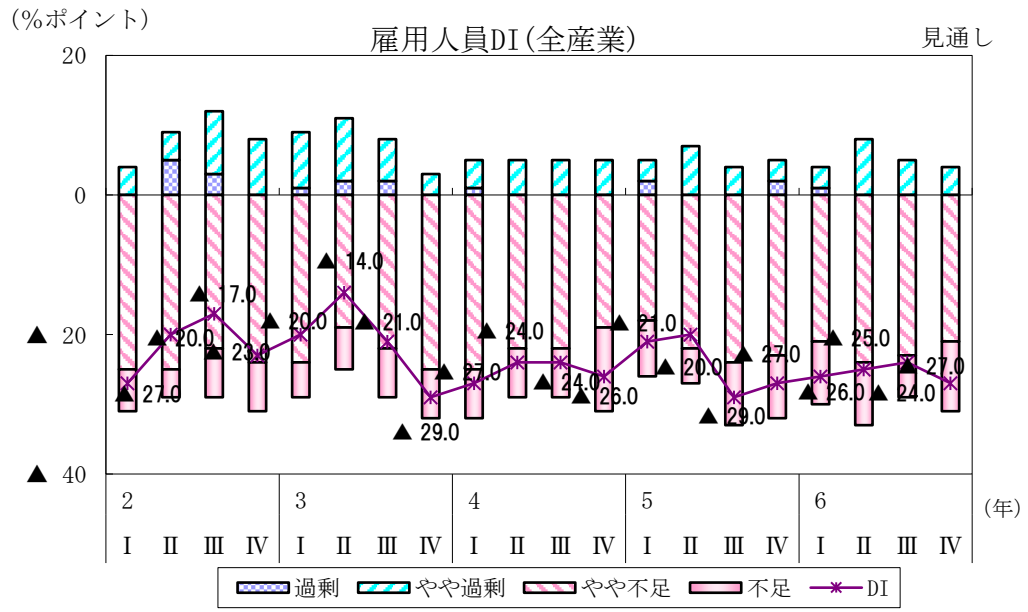


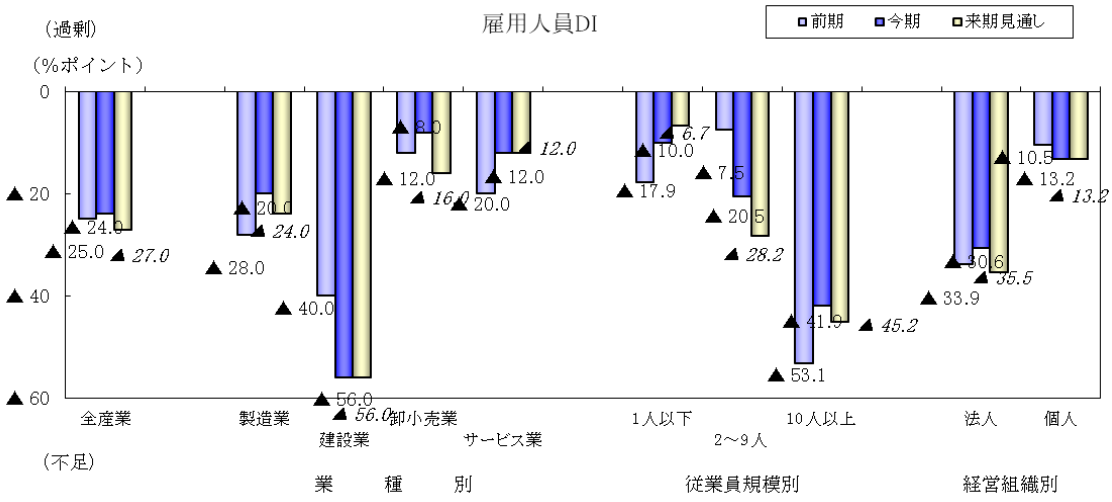
i)　雇用人員（人手）

人手不足感は和らぐも、不足超が続く

令和 6 年 7～9 月期の雇用人員 DI は、前期比 1.0 ポイント上昇の▲24.0 と、4 期連続で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 49 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、建設業は 4 期ぶりに不足超幅が拡大したものの、製造業は 3 期ぶり、卸小売業は 2 期ぶり、サービス業は 7 期ぶりに縮小した。従業員規模別にみると、2～9 人は 4 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、10 人以上は 3 期ぶりに不足超幅が縮小した。

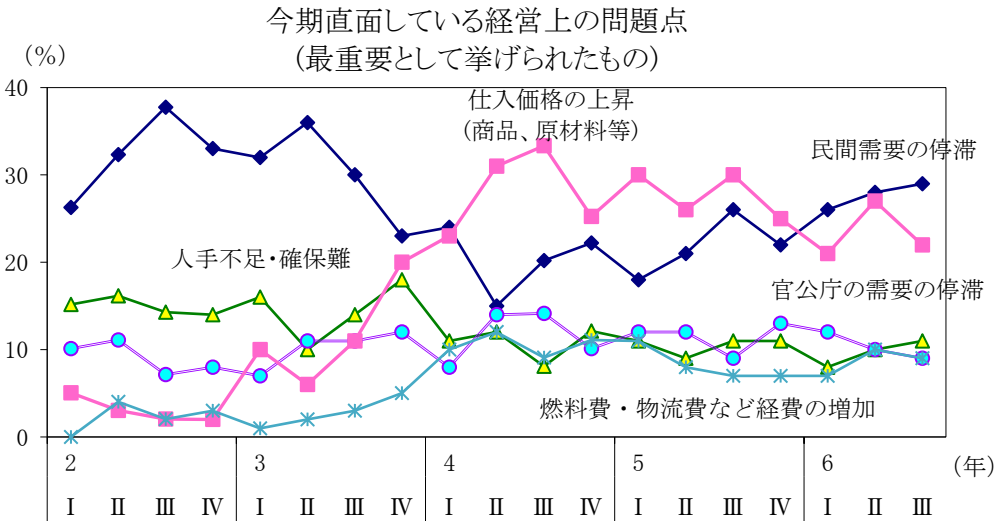
先行き令和 6 年 10～12 月期は、3.0 ポイント低下の▲27.0 と 5 期ぶりに不足超幅が拡大する見通しである。業種別にみると、建設業、サービス業は横ばい、製造業、卸小売業は 5 期ぶりに不足超幅が拡大する。従業員規模別にみると、1 人以下は 2 期連続で不足超幅が縮小するものの、2 人～9 人は 2 期連続、10 人以上は 2 期ぶりに不足超幅が拡大する見通しである。





2.　今期直面している経営上の問題点

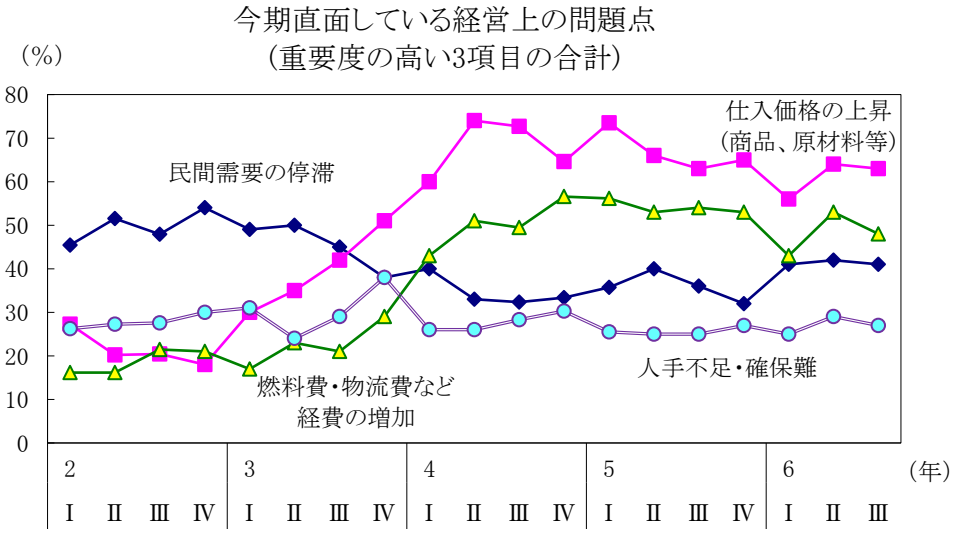
今期直面している経営上の問題点のうち、最重要として挙げられた項目をみると、最多は「民間需要の停滞」（29.0%）で、2 位に「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」（22.0%）、3 位に「人手不足・確保難」（10.0%）が続いた。売上高 DI は改善しているものの、「民間需要の停滞」は上昇傾向にある。業種別にみると、建設業を除き、「民間需要の停滞」が上位 2 位以内となっている。また、建設業も「官公庁の需要の停滞」が 1 位となっており、需要の停滞が重要な問題点としてとらえられている。



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	29.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	22.0
	3位	人手不足・確保難	11.0
	〃	官公庁の需要の停滞	9.0
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	9.0
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	24.0
建設業	1位	官公庁の需要の停滞	32.0
	2位	人手不足・確保難	24.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	48.0
	2位	消費者(製品)ニーズへの対応	12.0
サービス業	1位	民間需要の停滞	36.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	32.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	33.3
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	23.3
2人～9人	1位	民間需要の停滞	30.8
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	23.1
10人以上	1位	民間需要の停滞	22.6
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	19.4
経営組織別			
法人	1位	民間需要の停滞	27.4
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	17.7
個人	1位	民間需要の停滞	31.6
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	28.9

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）」(63.0%)、2 位は「燃料費・物流費など経費の増加」(48.0%)、3 位は「民間需要の停滞」(41.0%) と続いた。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」、「仕入価格の上昇」、「人手不足・確保難」が同率で最多となった。「仕入価格の上昇」は、業種別、従業員規模別では上位 2 位以内、経営規模別では法人、個人ともに 1 位に挙げられている。



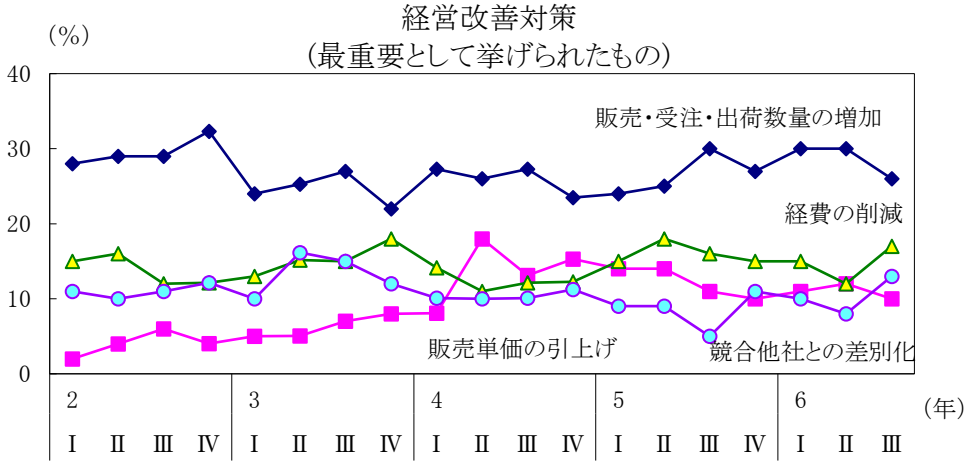
今期直面している経営上の問題点

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)	63.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	48.0
	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)	76.0
	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	44.0
	〃	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	44.0
	〃	人手不足・確保難	44.0
卸小売業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	72.0
	2位	民間需要の停滞	52.0
サービス業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	60.0
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	60.0
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)	73.3
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	53.3
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	41.0
10人以上	1位	燃料費・物流費など経費の増加	51.6
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	48.4
経営組織別			
法人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	58.1
	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	50.0

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」(26.0%)となり、2位は「経費の削減」(17.0%)、3位は「販売単価の引上げ」(13.0%)と続いた。経営上の問題点で上位となっていた「需要の停滞」への対応が重要視されている。また、経費削減の割合が増加していることを踏まえると、価格転嫁への取組みが弱く、経費削減などで対応している可能性もある。



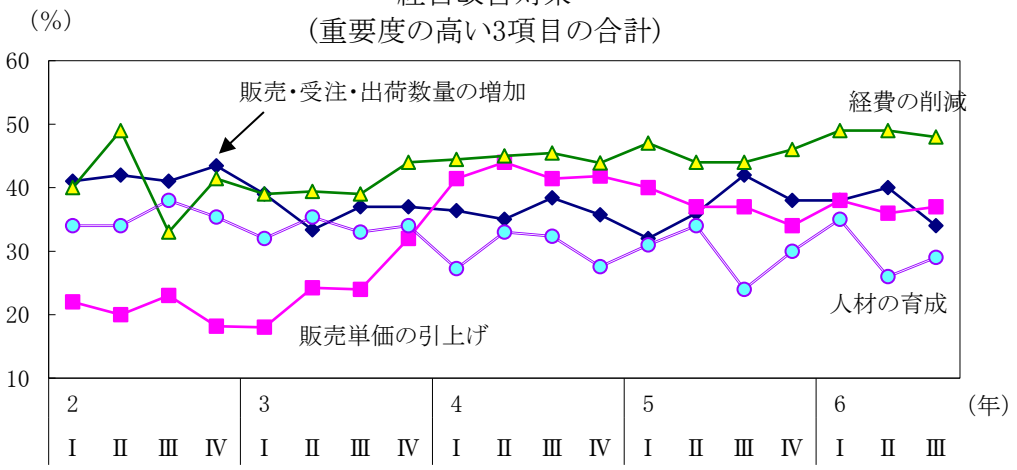
現在（今後）進めている（いく）経営改善対策

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	26.0
	2位	経費の削減	17.0
	3位	競合他社との差別化	13.0
業種別			
製造業	1位	販売・受注・出荷数量の増加	44.0
	2位	経費の削減	20.0
建設業	1位	競合他社との差別化	20.0
	2位	仕入単価の圧縮	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	16.0
サービス業	1位	経費の削減	20.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	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	26.7
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	20.0
2人～9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	30.0
	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	36.7
	2位	競合他社との差別化	16.7
経営組織別			
法人	1位	販売・受注・出荷数量の増加	30.6
	2位	経費の削減	14.5
個人	1位	経費の削減	21.1
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	18.4
	〃	販売単価の引上げ	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」（48.0%）で、2 位に「販売単価の引上げ」（37.0%）、3 位に「販売・受注・出荷数量の増加」（34.0%）が続いた。業種別にみると、製造業、卸小売業は「販売・受注・出荷数量の増加」、建設業は「人材の育成」、サービス業は「経費の削減」が最多となっている。特にサービス業の「経費の削減」は 7 割と比較的水準が高い。

経営改善対策
（重要度の高い3項目の合計）



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	48.0
	２位	販売単価の引上げ	37.0
	３位	販売・受注・出荷数量の増加	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	44.0
建設業	１位	人材の育成	48.0
	２位	経費の削減	44.0
卸小売業	１位	販売・受注・出荷数量の増加	40.0
	〃	販売単価の引上げ	40.0
サービス業	１位	経費の削減	72.0
	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	70.0
	２位	販売単価の引上げ	56.7
2人～9人	１位	競合他社との差別化	38.5
	２位	販売単価の引上げ	33.3
	〃	経費の削減	33.3
10人以上	１位	人材の育成	61.3
	２位	販売・受注・出荷数量の増加	45.2
経営組織別			
法人	１位	経費の削減	43.5
	〃	人材の育成	43.5
個人	１位	販売単価の引上げ	57.9
	２位	経費の削減	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】

・木材製品の売行きは鈍化したままであり、新しい付加価値をつけたものを売り込んでいく必要がある。

・人財確保が難しい状況に変わりなく、機械化を進め生産性の確保と新たな販路、既存先の掘り越こしに取り組み収益を確保する必要がある。

・燃料、材料等、仕入れ価格が安定してほしい。

【卸小売業】

・行政には期待していない。

・景気が不安定のため、住宅建築への着手が減少しており、業界全体が停滞している状況。これから、出材等が増える時季のため原木（材量）確保、価格推移が気になる。

・減税にしてもややこしいし、手間をとられる。インボイスも面倒。

・インターネット販売が台頭している。特に日本製の物が増えた。

【サービス業】

・給食センターの予算の都合により、魚、フルーツの受注がない。

・なかなか値上げ出来ない。

・配送が大幅に減った。

・常連客が高齢化により減少した。