

No.69

# 真庭商工会景況調査

令和7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7年4～6月期の現状 令和7年7～9月期の見通し
調査時期	令和7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	
	21社	47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。  
 $DI = (\text{増加・上昇・好転等の回答割合}) - (\text{減少・低下・悪化等の回答割合})$   
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

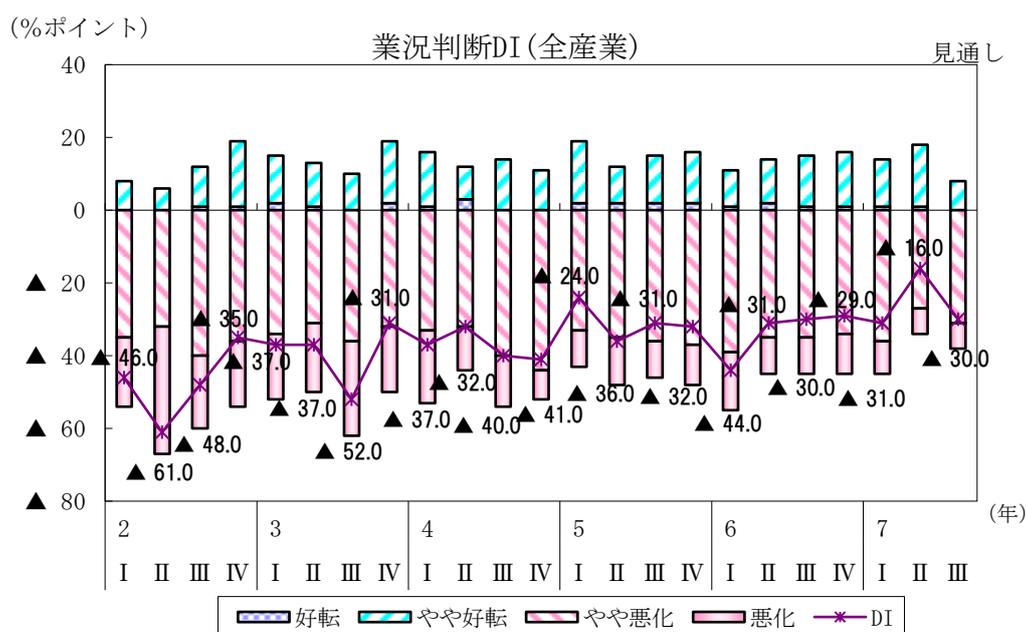
概況.....	1
1. 今期の状況と来期の見通し.....	3
a) 業況判断.....	3
b) 売上高(完成工事高、加工高等).....	4
c) 売上単価(加工・受注単価等).....	5
d) 仕入単価(原材料、商品等).....	6
e) 在庫(商品、製品等).....	7
f) 資金繰り.....	8
g) 借入難度(含む手形割引).....	9
h) 収益状況(経常利益).....	10
i) 雇用人員(人手).....	11
2. 今期直面している経営上の問題点.....	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策.....	14
4. その他(景気動向に関するコ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

## 概況

令和7年4～6月期の業況判断DIは、前期比15.0ポイント上昇の▲16.0と2期ぶりに改善した。製造業を中心に価格転嫁が進捗することで売上単価DIが調査開始以降の最高値となり、売上高DIは大幅に改善した。また、仕入単価DIと売上単価DIの差が縮小したことで収益状況DIは概ねコロナ渦前の水準まで改善し、資金繰りも改善している。

今期直面している問題点のうち、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」である。価格転嫁の進捗で売上高DIは改善しているものの、民間需要の停滞を大きな問題点として認識している事業者が増加している。一方、現在（今後）進めている（いく）経営改善策で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」である。「販売・受注・出荷数量の増加」の指摘割合が増加した背景には、価格転嫁の進捗で売上高DIは改善しているものの、販売価格上昇の煽りを受け販売・受注・出荷数量が伸び悩んでいる可能性を示唆している。

先行き令和7年7～9月期は、14.0ポイント低下の▲30.0と、2期ぶりに悪化する見通しである。業種別にみると、建設業は横ばいながら、製造業、卸小売業、サービス業は2期ぶりに悪化する見通しである。



### 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	31.0
2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	28.0
3位	人手不足・確保難	11.0

### 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	32.0
2位	経費の削減	18.0
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
6/10～12	 ▲ 29.0	 0.0	 ▲ 40.0	 ▲ 52.0	 ▲ 24.0
7/1～3	 ▲ 31.0	 ▲ 4.0	 ▲ 20.0	 ▲ 56.0	 ▲ 44.0
7/4～6	 ▲ 16.0	 16.0	 ▲ 20.0	 ▲ 32.0	 ▲ 28.0
7/7～9	 ▲ 30.0	 ▲ 16.0	 ▲ 20.0	 ▲ 40.0	 ▲ 44.0

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7年4～6月期の業況判断 DI は、前期比 20.0 ポイント上昇の 16.0 と 2 期ぶりに改善し、6 期ぶりのプラスとなった。他の業種に比べ大きい売上単価 DI の改善幅を背景に売上高 DI はプラスとなり、収益状況 DI が改善した。先行き令和7年7～9月期の業況判断 DI は 32.0 ポイント低下の▲32.0 と 2 期ぶりに悪化する見通しである。

(建設業)

令和7年4～6月期の業況判断 DI は、前期比横ばいの▲20.0 となった。仕入単価 DI が低下したことで収益 DI は若干改善したものの、売上単価 DI、売上高 DI いずれも低下し、雇用人員 DI のマイナス幅は 4 業種でもっとも大きく人手不足感が強い。先行き令和7年7～9月期の業況判断 DI は▲20.0 と横ばいの見通しである。

(卸小売業)

令和7年4～6月期の業況判断 DI は、前期比 24.0 ポイント上昇の▲32.0 と 3 期ぶりに改善した。売上単価 DI、売上高 DI いずれも上昇し、収益状況 DI が改善した。収益状況 DI の改善幅は全ての業種で最も大きい。先行き令和7年7～9月期の業況判断 DI は 8.0 ポイント低下の▲40.0 と 2 期ぶりに悪化する見通しである。

(サービス業)

令和7年4～6月期の業況判断 DI は、前期比 16.0 ポイント上昇の▲28.0 と 4 期ぶりに改善した。売上単価 DI はプラスとなり、売上高 DI、収益状況 DI が改善した。先行き令和7年7～9月期の業況判断 DI は 16.0 ポイント低下の▲16.0 と 2 期ぶりに悪化する見通しである。

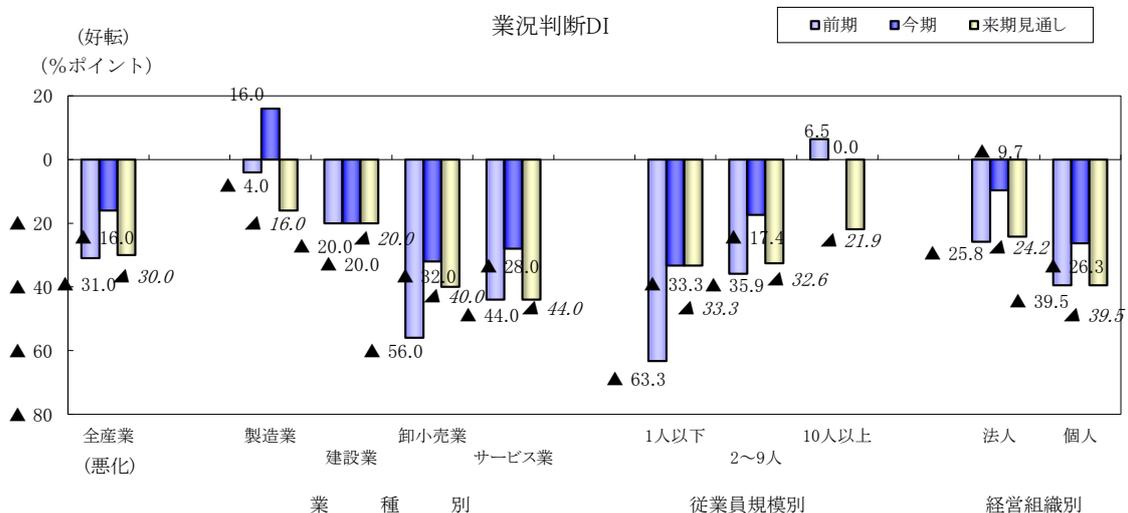
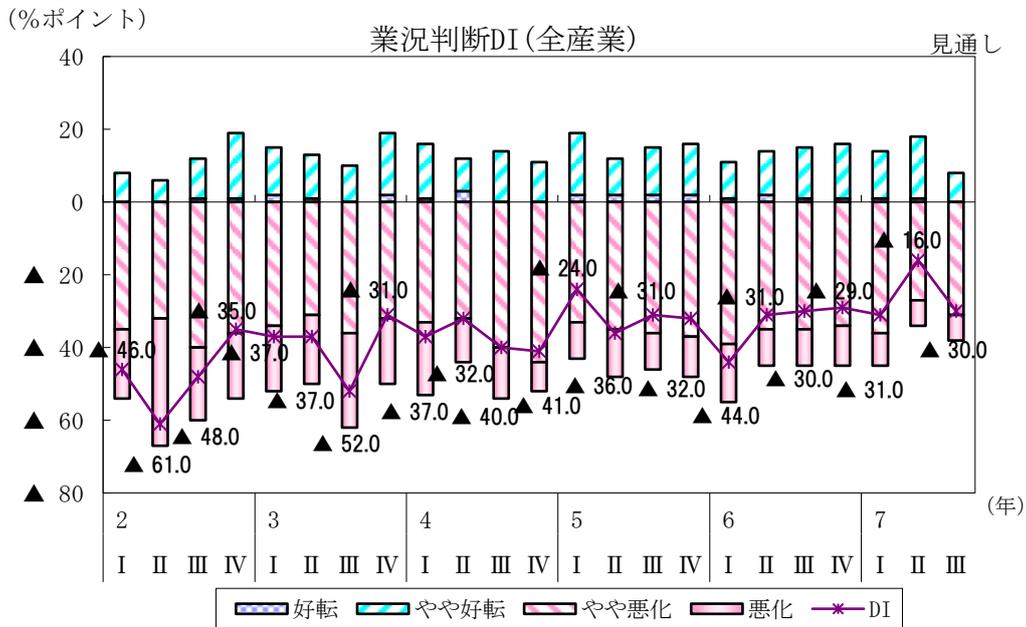
# 1. 今期の状況と来期の見通し

## a) 業況判断

### 業況判断DIは、2期ぶりに改善

令和7年4～6月期の業況判断DIは、前期比15.0ポイント改善の▲16.0と2期ぶりに改善し、概ねコロナ禍前の水準となった。売上単価DIが調査開始以降の最高値となり、売上高DIは大幅に改善した。また、仕入単価DIと売上単価DIの差が縮小したことで収益状況DIは改善し、資金繰りも改善している。業種別にみると、建設業は横ばいながら、製造業は2期ぶり、卸小売業は3期ぶり、サービス業は4期ぶりに改善した。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3期ぶり、2人～9人は4期ぶりに改善した。

先行き令和7年7～9月期は、14.0ポイント低下の▲30.0と、2期ぶりに悪化する見通しである。業種別にみると、建設業は横ばいながら、製造業、卸小売業、サービス業は2期ぶりに悪化する見通しである。

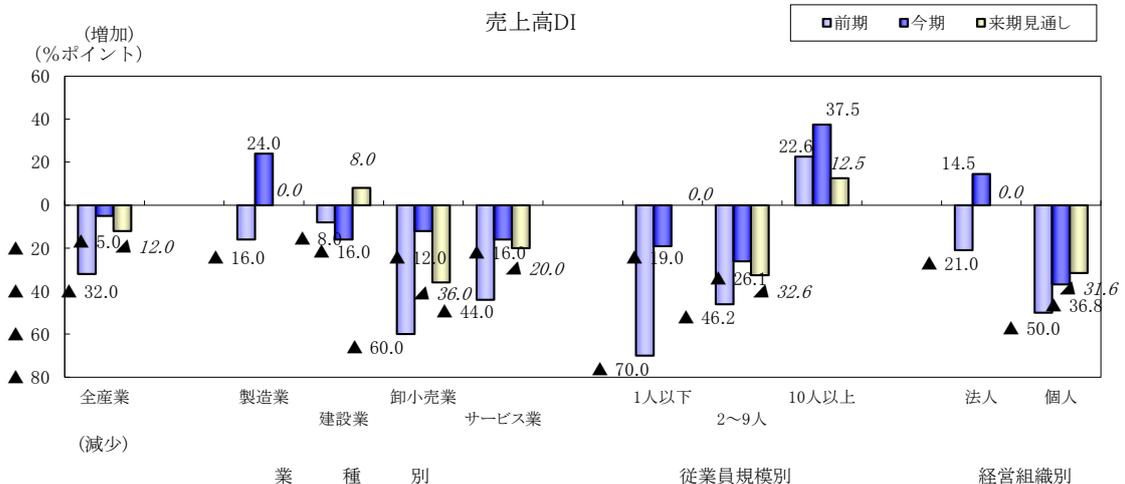
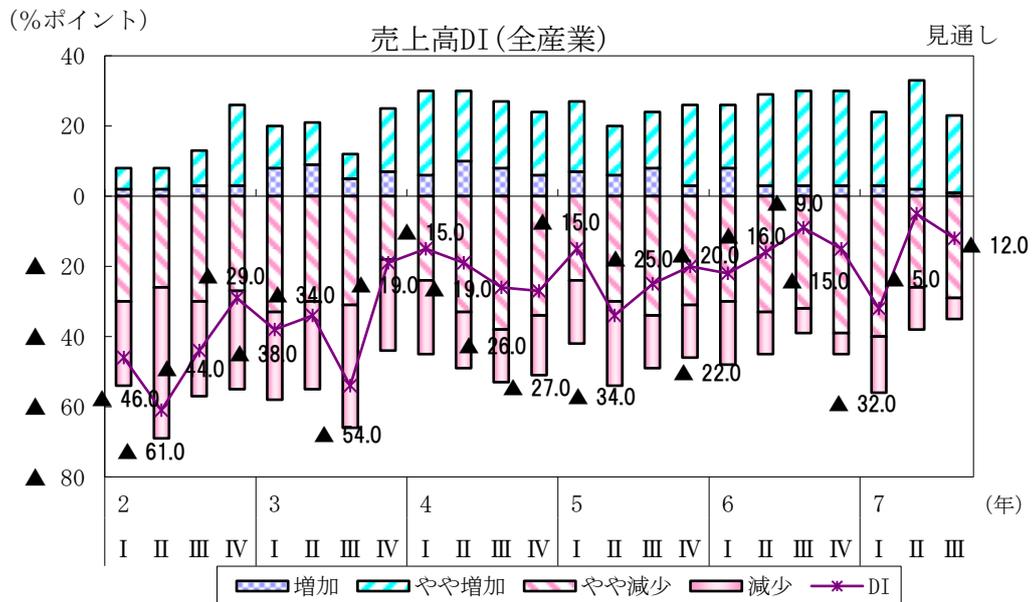


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、3期ぶりに上昇

令和7年4～6月期の売上高DIは、前期比27.0ポイント上昇の▲5.0と3期ぶりに上昇した。業種別にみると、建設業は2期ぶりに悪化したものの、製造業は2期ぶり、卸小売業、サービス業は3期ぶりに改善した。他の業種に比べ価格転嫁が進捗した製造業のプラス幅は調査開始以降の最高値である。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5期ぶりに上昇した。

先行き令和7年7～9月期は、7.0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、建設業は2期ぶりに上昇するものの、製造業、卸小売業、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2期連続で上昇するものの、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、個人は2期連続で上昇するものの、法人は2期ぶりに低下する見通しである。

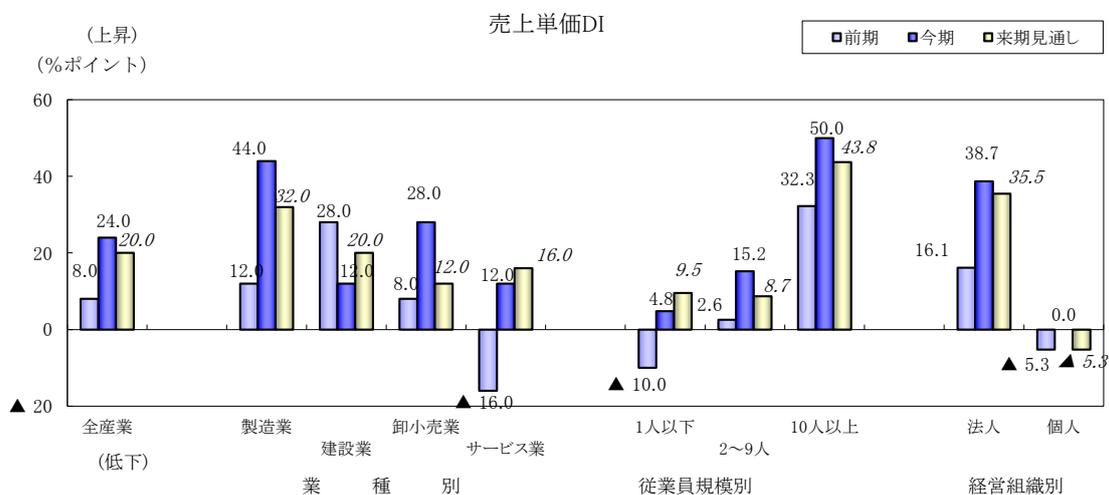
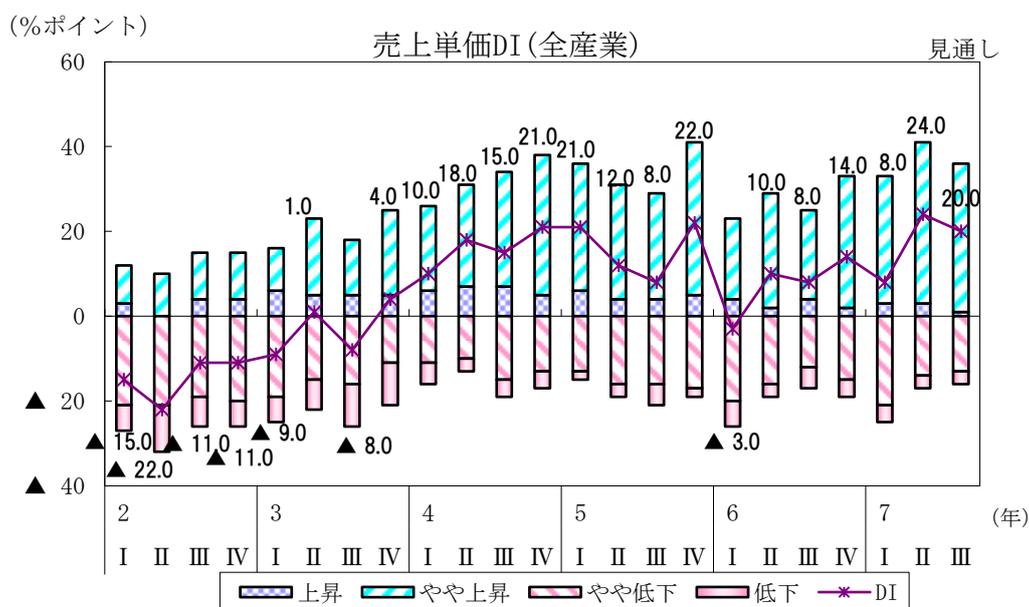


### c) 売上単価(加工・受注単価等)

#### 売上単価DIは、過去最高値

令和7年4～6月期の売上単価DIは、前期比16.0ポイント上昇の24.0と5期連続でプラス圏を維持し、プラス幅は調査開始以降の最高値である。製造業を中心に価格転嫁の動きが改善している。業種別にみると、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期ぶり、卸小売業は3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、10人以上は3期連続で上昇した。経営組織別にみると、法人、個人いずれも2期ぶりに上昇した。

先行き令和7年7～9月期は、4.0ポイント低下の20.0と2期ぶりに低下する見通しである。業種別にみると、建設業は2期ぶり、サービス業は2期連続で上昇するものの、製造業は2期ぶり、卸小売業は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2期連続で上昇するものの、2～9人は2期ぶり、10人以上は4期ぶりに低下する見通しである。

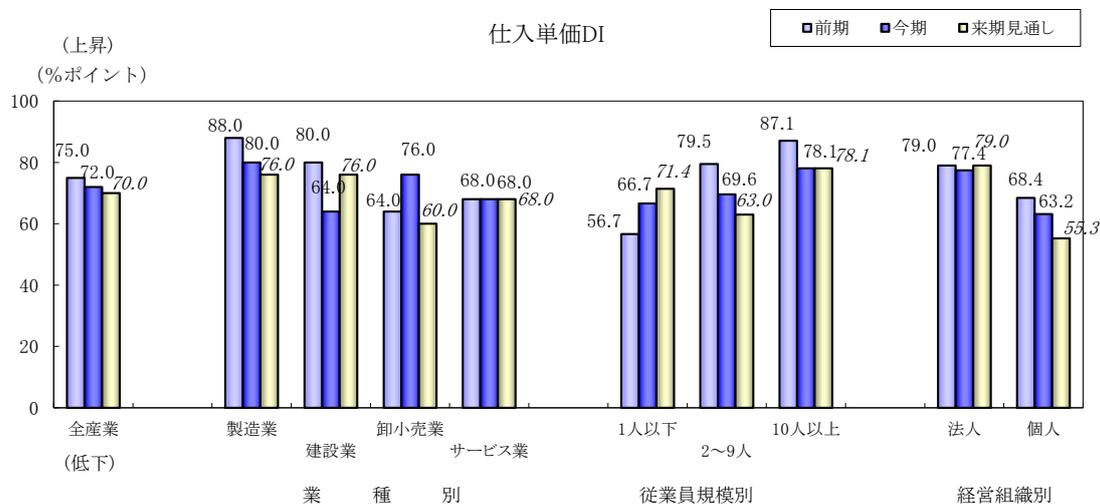
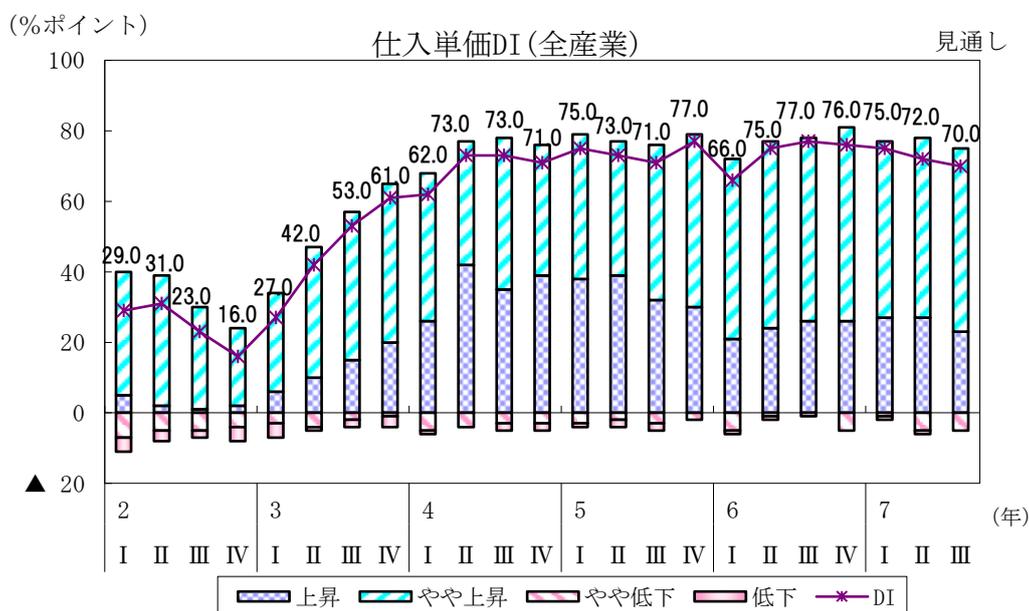


#### d) 仕入単価(原材料、商品等)

##### 仕入単価DIは3期連続の低下

令和7年4～6月期の仕入単価DIは、前期比3.0ポイント低下の72.0と、高水準ながら3期連続で低下した。業種別にみると、サービス業は横ばい、卸小売業は2期ぶりに上昇したものの、製造業、建設業はいずれも2期ぶりに低下した。従業員規模別にみると、1人以下は4期ぶりに上昇したものの、2人～9人は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2期連続で低下した。

先行き令和7年7～9月期は、2.0ポイント低下の70.0と、4期連続で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、建設業は2期ぶりに上昇するものの、製造業は2期連続、卸小売業は2期ぶりに低下する。従業員規模別にみると、10人以上は横ばい、1人以下は2期連続で上昇するものの、2人～9人は3期連続で低下する見通しである。

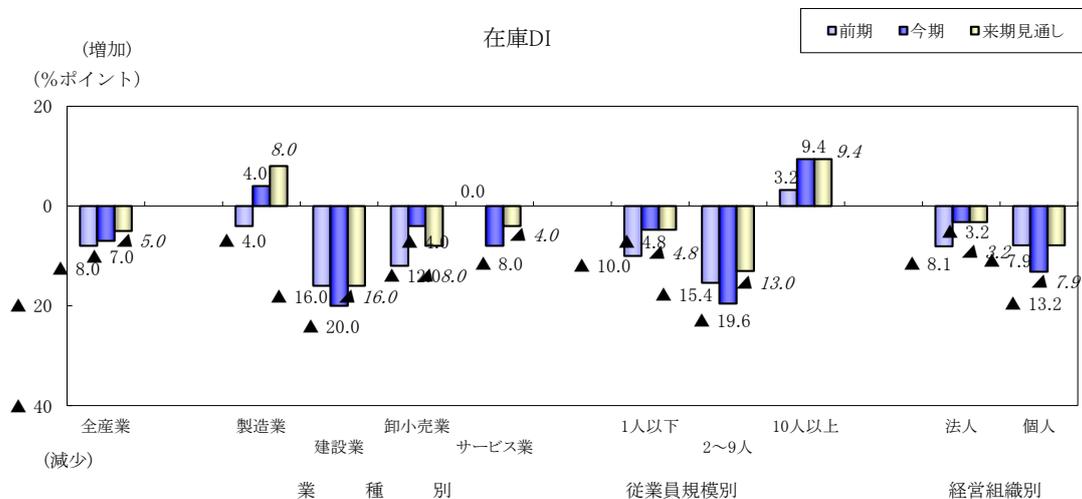
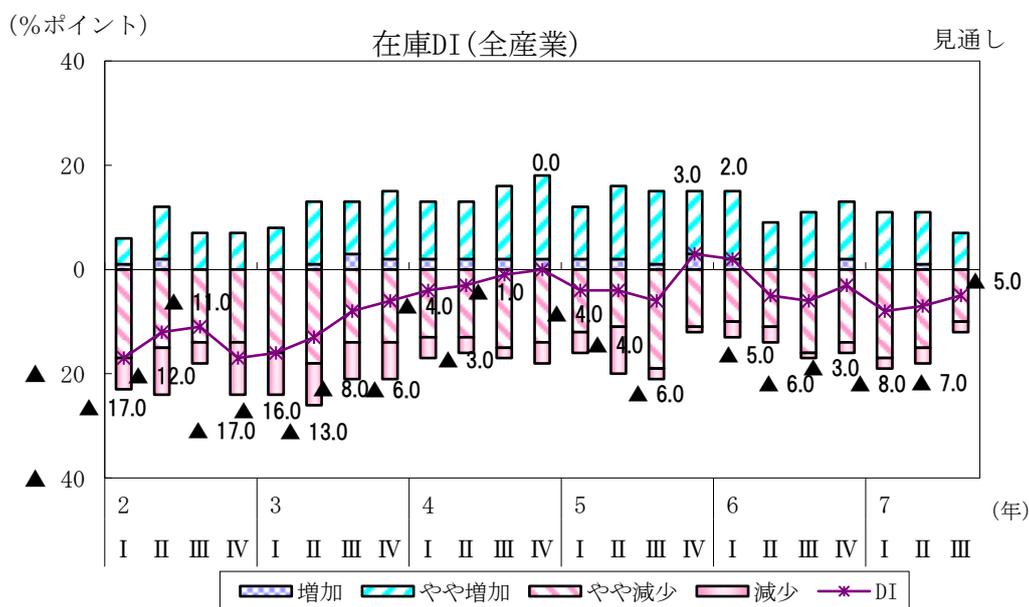


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは2期ぶりに上昇

令和7年4～6月期の在庫DIは、前期比1.0ポイント上昇の▲7.0と、2期ぶりに上昇した。業種別にみると、建設業は2期ぶり、サービス業は4期ぶりに低下したものの、製造業は6期ぶり、卸小売業は2期ぶりに上昇した。従業員規模別にみると、2～9人は2期連続で低下したものの、1人以下は2期連続、10人以上は4期ぶりに上昇した。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7年7～9月期は、2.0ポイント上昇の▲5.0と2期連続で上昇する見通しである。業種別にみると、卸小売業は2期ぶりに低下するものの、製造業は2期連続、建設業は5期ぶり、サービス業は2期ぶりに上昇する。従業員規模別にみると、1人以下、10人以上は横ばい、2～9人は3期ぶりに上昇する。経営組織別にみると、法人は横這い、個人は3期ぶりに上昇する見通しである。

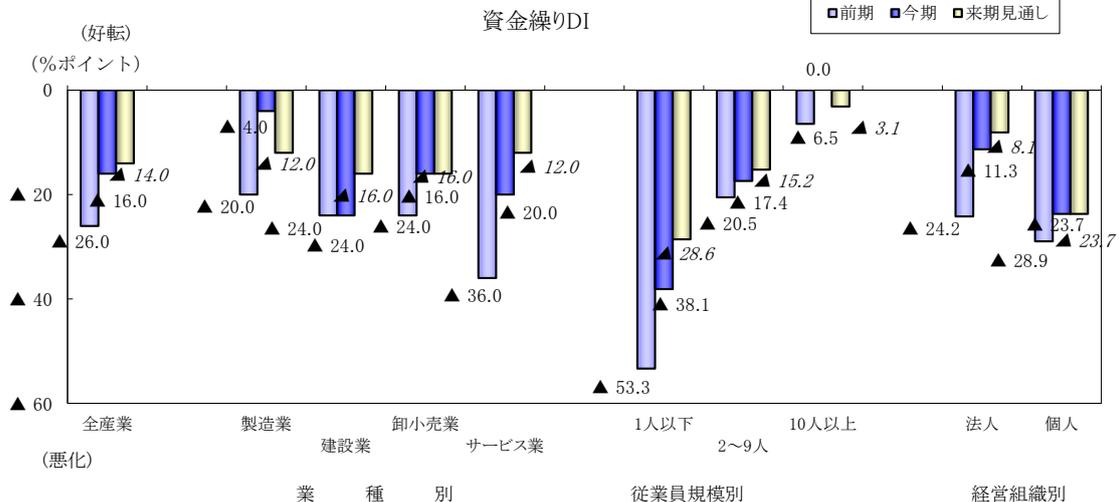
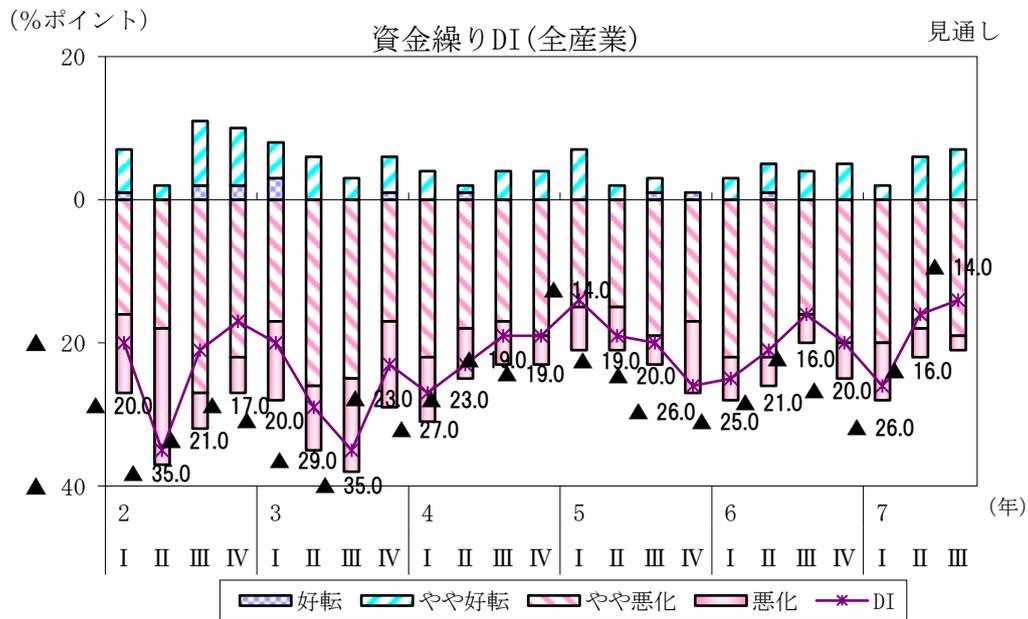


f) 資金繰り

資金繰りDIは、3期ぶりに改善

令和7年4～6月期の資金繰りDIは、前期比10.0ポイント上昇の▲16.0と3期ぶりに改善した。業種別にみると、建設業は横ばい、製造業は6期ぶり、卸小売業は2期ぶり、サービス業は4期ぶりに改善した。従業員規模別にみると、1人以下、2人～9人は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、個人いずれも3期ぶりに改善した。

先行き令和7年7～9月期は、2.0ポイント上昇の▲14.0と2期連続で改善する見通しである。業種別にみると、卸小売業は横ばい、製造業は2期ぶりに悪化するものの、建設業は2期ぶり、サービス業は2期連続で改善する。従業員規模別にみると、10人以上は2期ぶりに悪化するものの、1人以下、2人～9人は2期連続で改善する。経営組織別にみると、個人は横ばい、法人は2期連続で改善する見通しである。

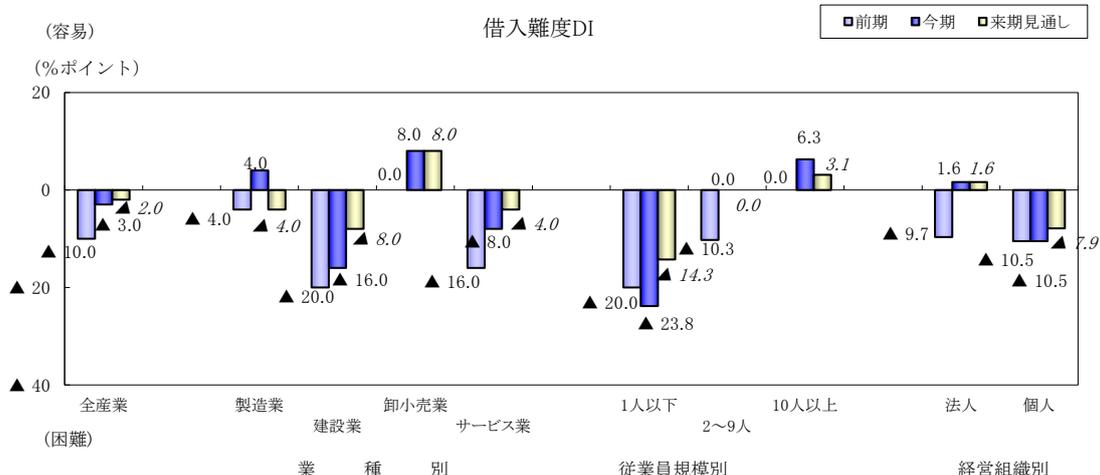
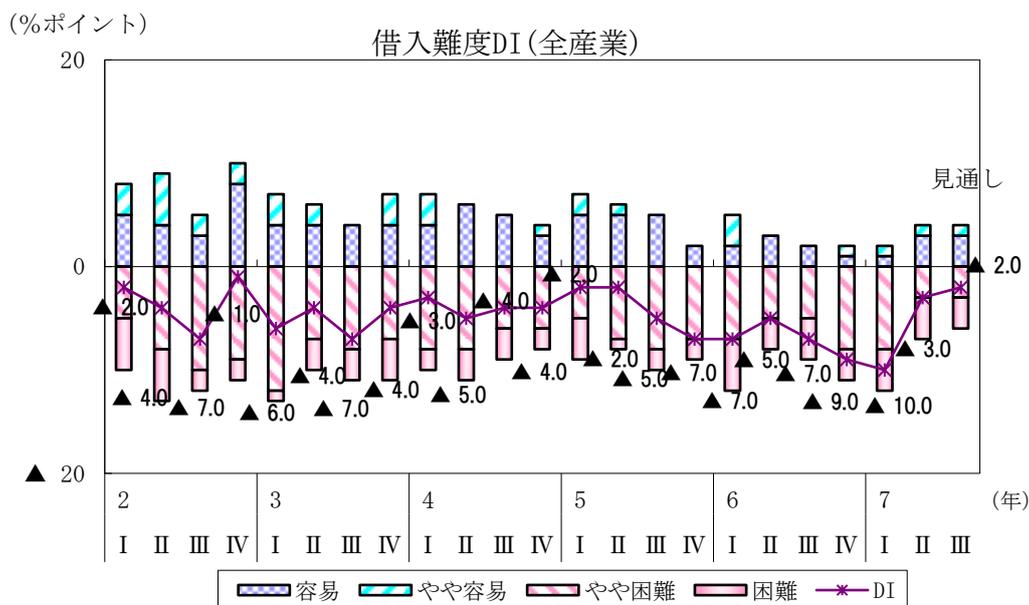


### g) 借入難度

#### 借入難度DIは4期ぶりに改善

令和7年4～6月期の借入難度DIは、前期比7.0ポイント上昇の▲3.0と4期ぶりに改善した。業種別にみると、製造業は2期連続、建設業、卸小売業は3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、1人以下は2期連続で悪化したものの、2～9人は2期連続、10人以上は2期ぶりに改善した。DIの水準をみると、1人以下は▲23.8と困難超、2～9人は(やや)容易と(やや)困難が拮抗、10人以上は6.3と容易超である。経営組織別にみると、個人は横ばい、法人は4期ぶりに改善した。

先行き令和7年7～9月期は、1.0ポイント上昇の▲2.0となる見通しである。業種別にみると、卸小売業は横ばい、製造業は4期ぶりに悪化するものの、建設業、サービス業は2期連続で改善する見通しである。従業員規模別にみると、2～9人は横ばい、10人以上は2期ぶりに悪化するものの、1人以下は4期ぶりに改善する見通しである。

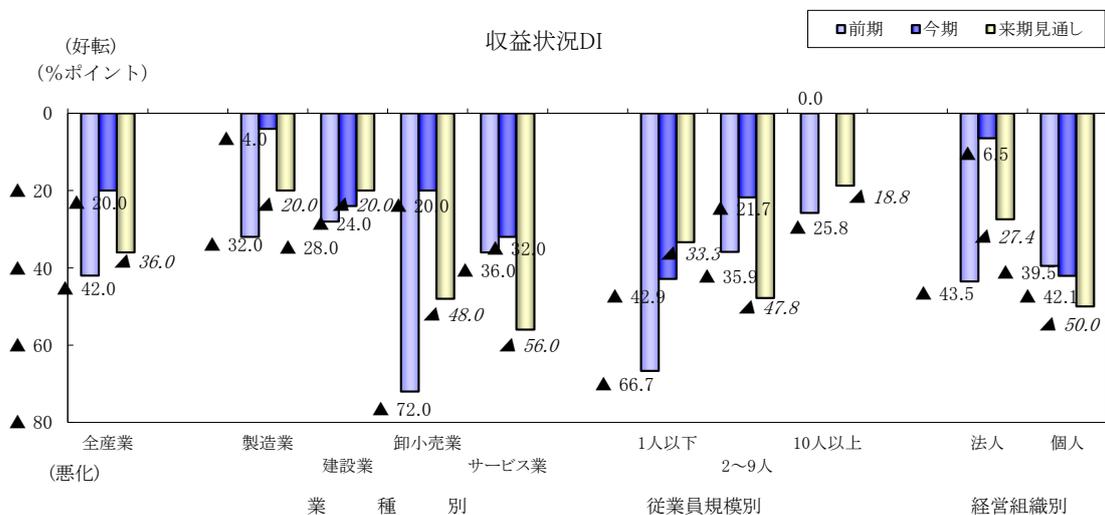
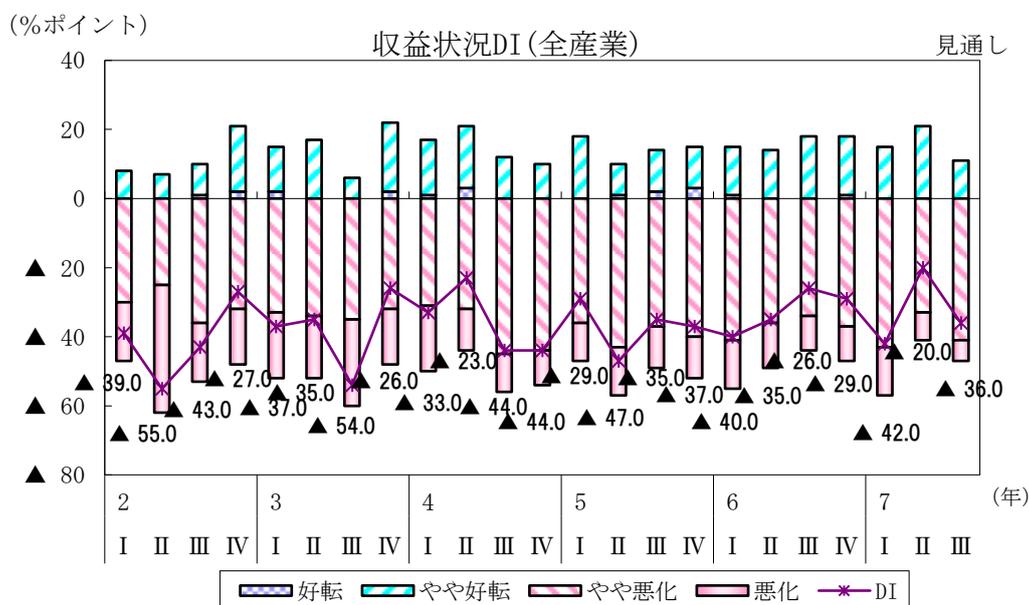


## h) 収益状況(経常利益)

### 収益状況DIは、3期ぶりに改善

令和7年4~6月期の収益状況DIは、前期比22.0ポイント上昇の▲20.0と3期ぶりに改善し、概ねコロナ禍前の水準となった。業種別にみると、製造業は2期ぶり、建設業は2期連続、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、10人以上は3期ぶり、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2期連続で悪化したものの、法人は3期ぶりに改善した。

先行き令和7年7~9月期は、16.0ポイント低下の▲36.0と、2期ぶりに悪化する見通しである。業種別にみると、建設業は3期連続で改善するものの、製造業、卸小売業、サービス業は2期ぶりに悪化する。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続で改善するものの、2人~9人、10人以上は2期ぶりに悪化する見通しである。経営組織別にみると、法人は2期ぶり、個人は3期連続で悪化する見通しである。

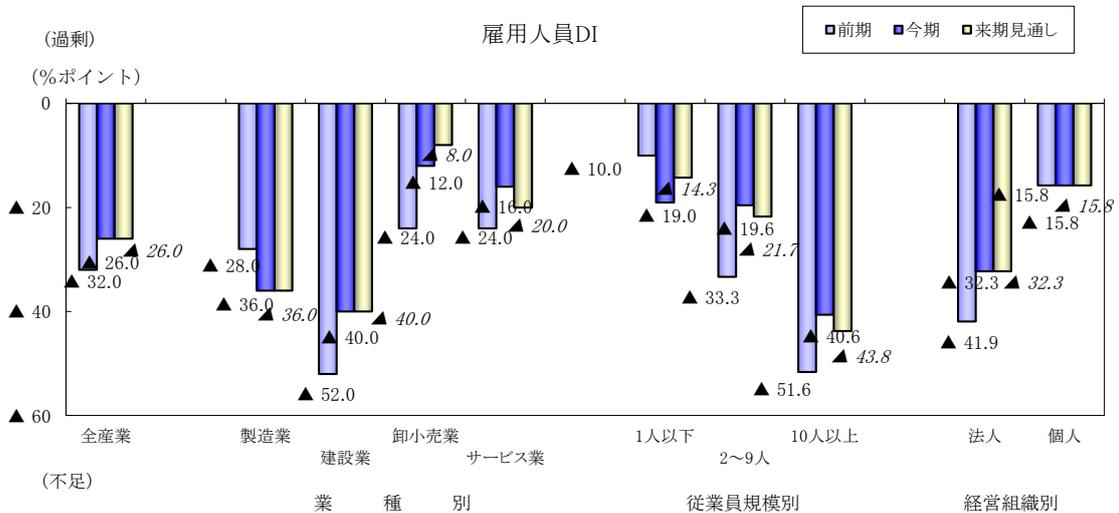
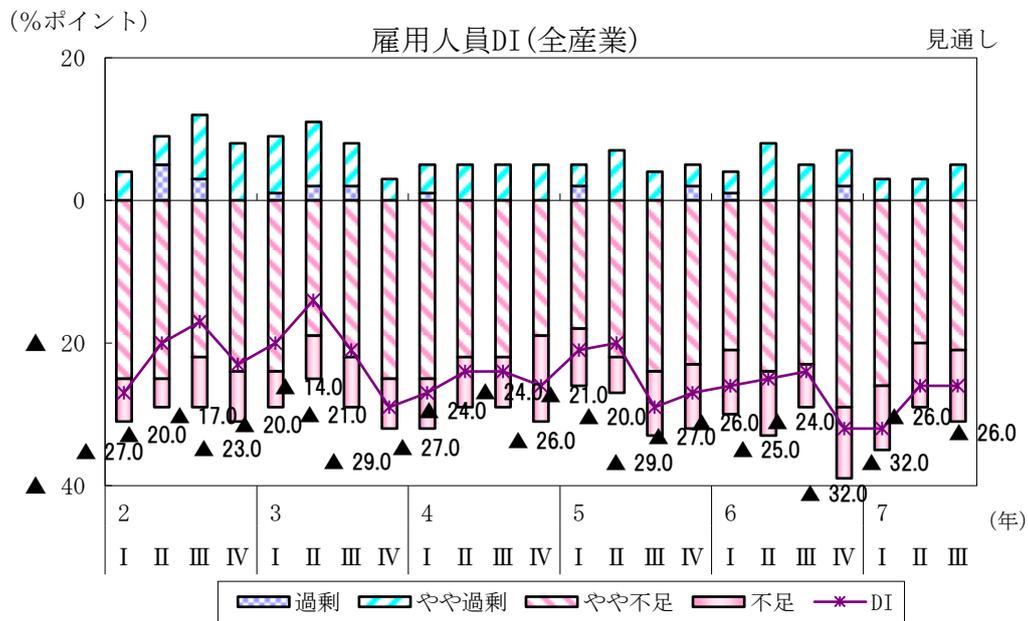


i) 雇用人員(人手)

強い人手不足感

令和7年4~6月期の雇用人員DIは、前期比6.0ポイント上昇と3期ぶりに不足超幅が縮小したものの、DIの水準は▲26.0と強い人手不足感が続いている。業種別にみると、製造業は2期ぶりに不足超幅が拡大した一方、建設業は2期連続、卸小売業、サービス業は3期ぶりにそれぞれ縮小した。従業員規模別にみると、1人以下は4期ぶりに不足超幅が拡大した一方、2~9人は4期ぶり、10人以上は2期連続で縮小した。経営組織別にみると、個人は横ばい、法人は3期ぶりに不足超幅が縮小した。

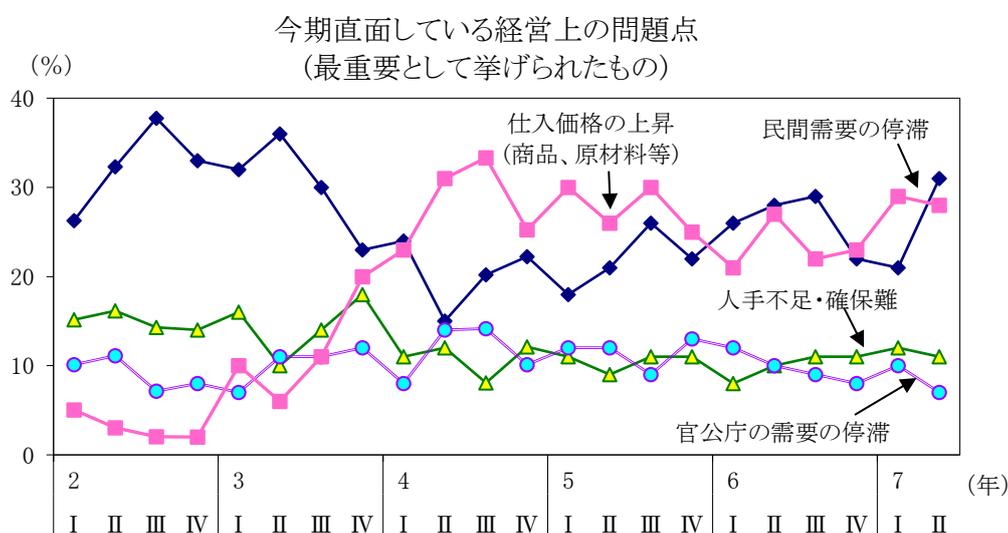
先行き令和7年7~9月期は、▲26.0と横ばいの見通しである。業種別にみると、製造業、建設業は横ばい、卸小売業は2期連続で不足超幅が縮小する一方、サービス業は2期ぶりに拡大する。従業員規模別にみると、1人以下は4期ぶりに不足超幅が縮小するものの、2人~9人は2期ぶり、10人以上は3期ぶりに拡大する見通しである。



## 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」(31.0%)で、前回調査(21.0%)から10.0ポイント上昇し3期ぶりに最多となった。2位に「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」(28.0%)、3位に「人手不足・確保難」(11.0%)が続いた。業種別にみると、全ての業種で「民間需要の停滞」、「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」が上位2項目となっており、「民間需要の停滞」、「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」が2大問題といえる。

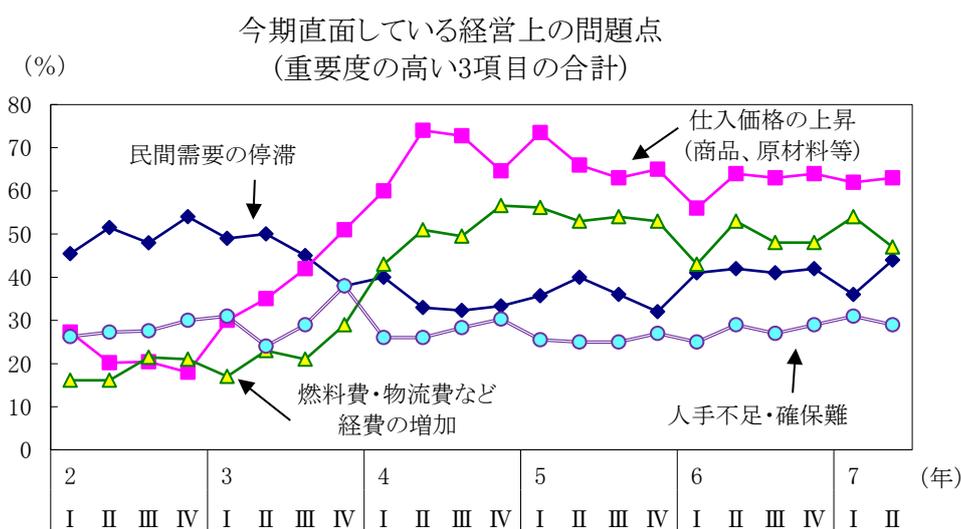
とりわけ「民間需要の停滞」は業種別、従業員規模別、経営組織別のいずれにおいても上位2位以内に入っている。価格転嫁の進捗で売上高DIは改善しているものの、価格転嫁による購入点数の減少などを背景に民間需要の停滞を大きな問題点として認識している事業者が増加している。



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 (%)
総合	1位 民間需要の停滞	31.0
	2位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	28.0
	3位 人手不足・確保難	11.0
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	28.0
建設業	1位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	24.0
	2位 官公庁の需要の停滞	20.0
	〃 人手不足・確保難	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)	20.0
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	38.1
	2位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	33.3
2人～9人	1位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	36.2
	2位 民間需要の停滞	27.7
10人以上	1位 民間需要の停滞	28.1
	2位 人手不足・確保難	25.0
経営組織別		
法人	1位 民間需要の停滞	27.9
	2位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	26.2
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)	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を見ると、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」（47.0%）、3位は「民間需要の停滞」（44.0%）と続いた。「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」は業種別、従業員規模別、経営組織別のいずれにおいても上位2位以内に入っている。仕入単価DIは引き続き高水準にあり、価格転嫁を実施していない企業も含め、「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」は「民間需要の停滞」以上に広く企業に浸透している。

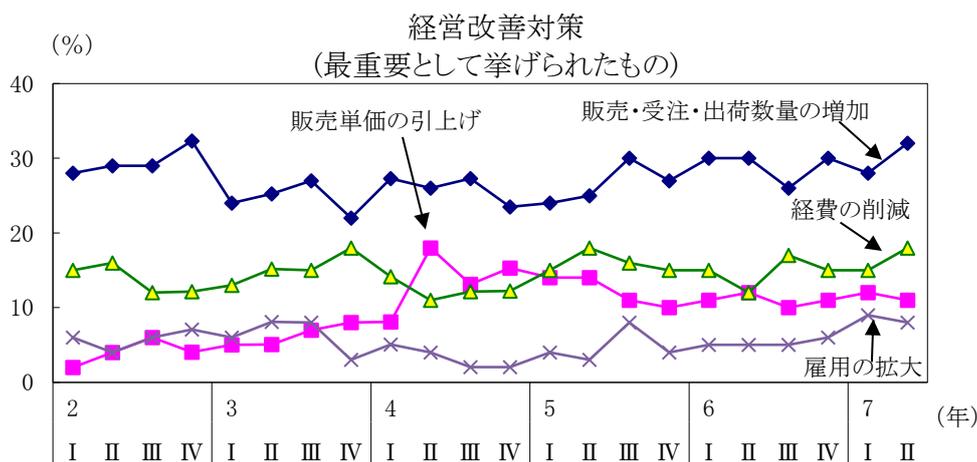


今期直面している経営上の問題点  
重要度の高い3項目の合計

総合	上位項目		回答企業の割合 (%)
	1位	2位	
	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	47.0
	3位	民間需要の停滞	44.0
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	52.0
建設業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	60.0
	2位	人手不足・確保難	44.0
	〃	燃料費・物流費など経費の増加	44.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	56.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	48.0
サービス業	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	48.0
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)	76.2
	2位	民間需要の停滞	52.4
2人～9人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	70.2
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	51.1
10人以上	1位	人手不足・確保難	53.1
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	43.8
	〃	人件費の増加	43.8
経営組織別			
法人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	55.7
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	42.6
個人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	76.3
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	52.6

### 3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

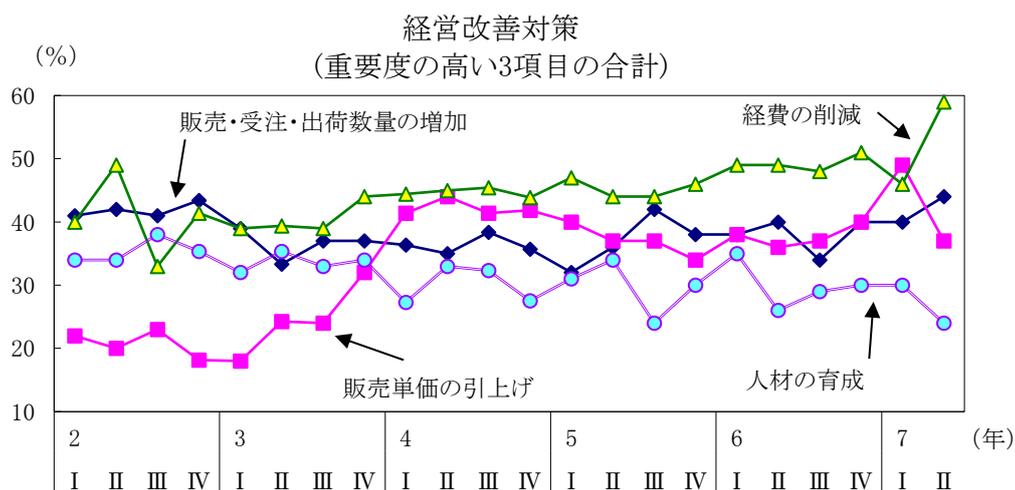
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目をみると、最多は「販売・受注・出荷数量の増加」(32.0%)で全ての業種で最も多く指摘されている。2位は「経費の削減」(18.0%)、3位は「販売単価の引上げ」(11.0%)と続いた。「販売・受注・出荷数量の増加」の指摘割合が増加した背景には、価格転嫁の進捗で売上高DIは改善しているものの、販売価格上昇の煽りを受け販売・受注・出荷数量は伸び悩んでいる可能性を示唆している。



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	32.0
	2位 経費の削減	18.0
	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	36.0
	2位 経費の削減	16.0
	3位 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	32.0
	2位 経費の削減	16.0
	# 雇用の拡大	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	24.0
サービス業	1位 販売・受注・出荷数量の増加	28.0
	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 経費の削減	33.3
	2位 販売・受注・出荷数量の増加	23.8
	3位 仕入単価の圧縮	19.0
2人～9人	1位 販売・受注・出荷数量の増加	76.2
	2位 経費の削減	38.1
	3位 販売単価の引上げ	33.3
10人以上	1位 販売・受注・出荷数量の増加	52.4
	2位 雇用の拡大	28.6
	3位 人材の育成	19.0
経営組織別		
法人	1位 販売・受注・出荷数量の増加	39.3
	2位 経費の削減	11.5
	# 雇用の拡大	11.5
個人	1位 経費の削減	28.9
	2位 販売・受注・出荷数量の増加	21.1
	# 販売単価の引上げ	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、最多は「経費の削減」(59.0%)、2位は「販売・受注・出荷数量の増加」(44.0%)、3位は「販売単価の引上げ」(37.0%)と続いた。業種別にみると、建設業、卸小売業、サービス業は「経費の削減」、製造業は「販売・受注・出荷数量の増加」が最多となっている。価格転嫁の進捗によって収益状況DIは3期ぶりに改善したとはいえマイナス圏にあり、事業者は収益改善に向けて経費の削減に一層取り組んでいる。



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	59.0
	2位 販売・受注・出荷数量の増加	44.0
	3位 販売単価の引上げ	37.0
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	40.0
建設業	1位 経費の削減	68.0
	2位 販売・受注・出荷数量の増加	56.0
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	44.0
サービス業	1位 経費の削減	72.0
	2位 販売単価の引上げ	48.0
従業員規模別		
1人以下	1位 経費の削減	81.0
	2位 仕入単価の圧縮	57.1
2人～9人	1位 経費の削減	55.3
	2位 販売単価の引上げ	40.4
	〃 販売・受注・出荷数量の増加	40.4
10人以上	1位 販売・受注・出荷数量の増加	59.4
	2位 人材の育成	46.9
	〃 経費の削減	46.9
経営組織別		
法人	1位 販売・受注・出荷数量の増加	54.1
	2位 経費の削減	50.8
個人	1位 経費の削減	71.1
	2位 販売単価の引上げ	44.7
	〃 仕入単価の圧縮	44.7

#### 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】

- ・社員雇用の社会保険料の事業者負担が大きすぎる。
- ・全体的にモノの動きが悪い状況が続いている中で、離職等による人手不足が加わり、生産性が低下している。業界動向は製品の動きは引き続き鈍く、一方で海外勢の原木買い付けなどにより、原木価格が高騰している。製造経費を加えると逆ザヤに近い状況である。また価格転嫁が難しい業界であり、ウッドショックがあったものの薄利多売の状況である。
- ・業界的に「4号特例の縮小」、「物価上昇」が大きな影響を及ぼしていて、先行き不透明。
- ・販売価格が仕入価格の上昇に追い付かない。

##### 【建設業】

- ・仕入価格の上昇により、作業単価の値上げも検討中。

##### 【卸小売業】

- ・建築基準法が改正され木造建築の基準が強化されたことにより、建物受注が減少した。そのため木製品の動きが鈍く影響が出てきている。
- ・近隣住民が施設に入るなど急速に居住者が減りつつある。退勤途上に買い物をするので、地元には商店がある必要性が少なくなった。

##### 【サービス業】

- ・平日のお客さんが少なくなった。