

No.70

真庭商工会景況調査

令和 7 年 7～9 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	インターネット、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 7～9 月期の現状 令和 7 年 10～12 月期の見通し
調査時期	令和 7 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	
	23 社	46 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

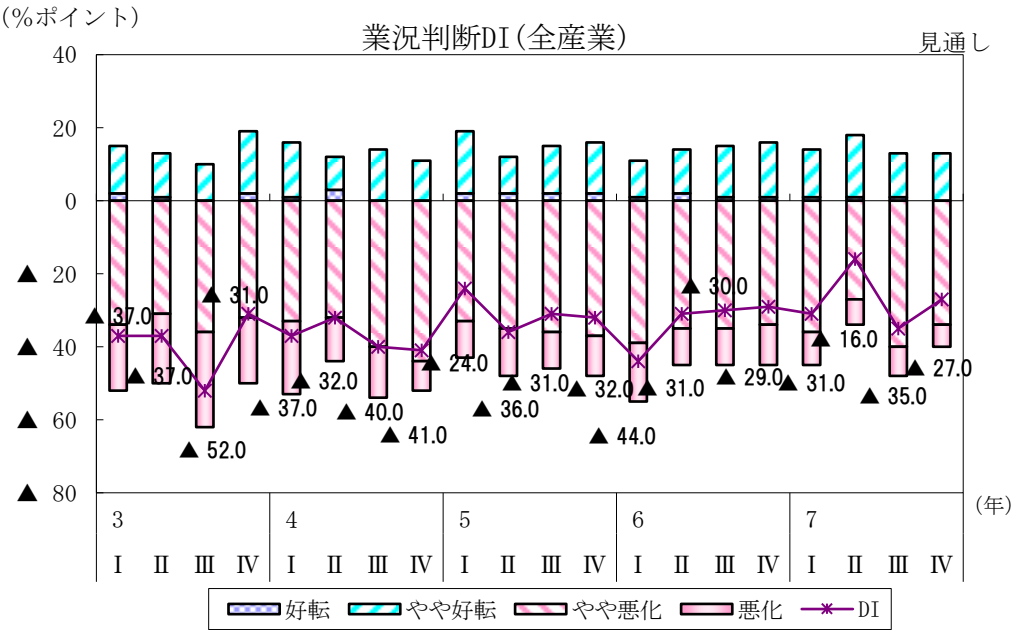
概況.....	1
1. 今期の状況と来期の見通し.....	3
a) 業況判断.....	3
b) 売上高(完成工事高、加工高等).....	4
c) 売上単価(加工・受注単価等).....	5
d) 仕入単価(原材料、商品等).....	6
e) 在庫(商品、製品等).....	7
f) 資金繰り.....	8
g) 借入難度(含む手形割引).....	9
h) 収益状況(経常利益).....	10
i) 雇用人員(人手).....	11
2. 今期直面している経営上の問題点.....	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策.....	14
4. その他(景気動向に関するコ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

概況

令和 7 年 7～9 月期の業況判断 DI は、前期比 19.0 ポイント悪化の▲35.0 と 2 期ぶりに悪化した。物価上昇などを背景とした需要の下押しによる販売数量の減少に、売上単価 DI の低下も相まって売上高 DI が低下した一方、仕入単価 DI のプラス幅は調査開始以降の最高値となったことから収益状況、資金繰りともに悪化した。

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、最多は民間または官公庁の「需要の停滞」である。価格転嫁の動きは全体として持続しているものの、節約志向の高まりによる購入点数の減少などを背景に「需要の停滞」を重要な問題点としてとらえている事業者が多い。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。経営上の問題点で上位である「需要の停滞」への対応を重要視している様子が見える。また、「販売単価の引上げ」は需要の減少につながる懸念があるものの上昇している。「販売・受注・出荷数量の増加」を最重要としつつも、収益改善にも取り組まねばならない事業者の苦境を示唆している。

先行き令和 7 年 10～12 月期は、8.0 ポイント上昇の▲27.0 と、2 期ぶりに改善する見通しである。業種別にみると、卸小売業は 2 期連続で悪化するものの、製造業、サービス業は 2 期ぶり、建設業は 2 期連続で改善する見通しである。



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)	25.0
3 位	燃料費・物流費など経費の増加	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	15.0
3 位	販売単価の引上げ	13.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
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	 ▲ 35.0	 ▲ 20.0	 ▲ 16.0	 ▲ 52.0	 ▲ 52.0
7/10～12	 ▲ 27.0	 ▲ 12.0	 ▲ 12.0	 ▲ 60.0	 ▲ 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7年7～9月期の業況判断 DI は、前期比 36.0 ポイント低下の▲20.0 と 2 期ぶりに悪化し、マイナスとなった。仕入単価 DI が上昇した一方、販売数量の減少を主因に売上高 DI がマイナスとなり収益状況 DI は悪化した。前回からの業況判断 DI の低下幅は 4 業種で最も大きい。先行き令和7年10～12月期の業況判断 DI は 8.0 ポイント上昇の▲12.0 と 2 期ぶりに改善する見通しである。

(建設業)

令和7年7～9月期の業況判断 DI は、前期比 4.0 ポイント上昇の▲16.0 と 2 期ぶりに改善した。仕入単価 DI の上昇により収益状況 DI は悪化したものの、売上高 DI、売上単価 DI は改善し、価格転嫁の動きが続いている。先行き令和7年10～12月期の業況判断 DI は 4.0 ポイント上昇の▲12.0 と 2 期連続で改善する見通しである。

(卸小売業)

令和7年7～9月期の業況判断 DI は、前期比 20.0 ポイント低下の▲52.0 と 2 期ぶりに悪化した。仕入単価 DI は上昇した一方、売上単価 DI は横這い、加えて需要が低下したことで、収益状況 DI が悪化した。先行き令和7年10～12月期の業況判断 DI は 8.0 ポイント低下の▲60.0 と 2 期連続で悪化する見通しである。

(サービス業)

令和7年7～9月期の業況判断 DI は、前期比 24.0 ポイント低下の▲52.0 と 2 期ぶりに悪化した。仕入単価 DI は横ばいながら売上単価 DI はマイナスとなり、売上高 DI のマイナス幅は拡大したことで、収益状況 DI が悪化した。先行き令和7年10～12月期の業況判断 DI は 28.0 ポイント上昇の▲24.0 と 2 期ぶりに改善する見通しである。

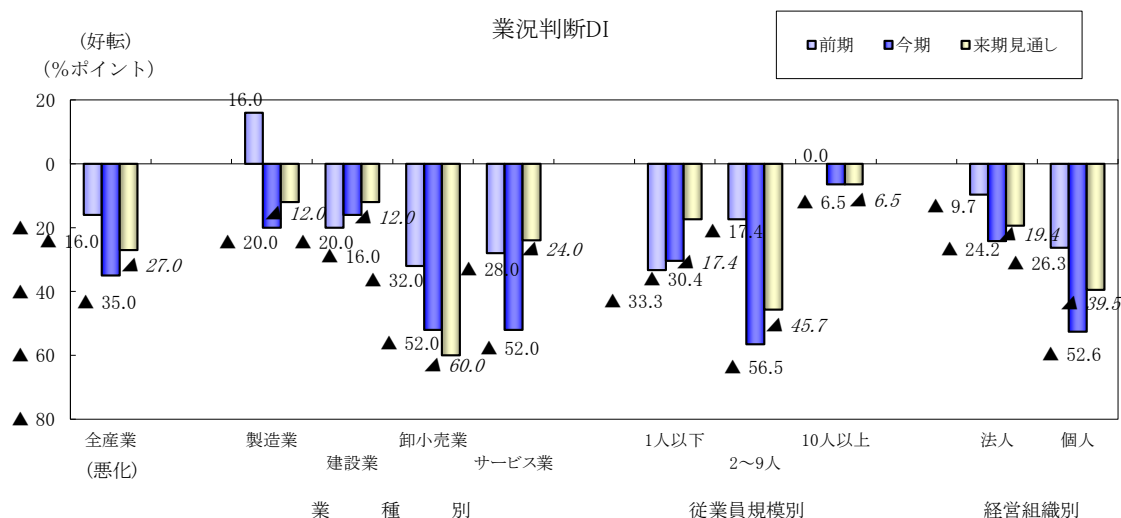
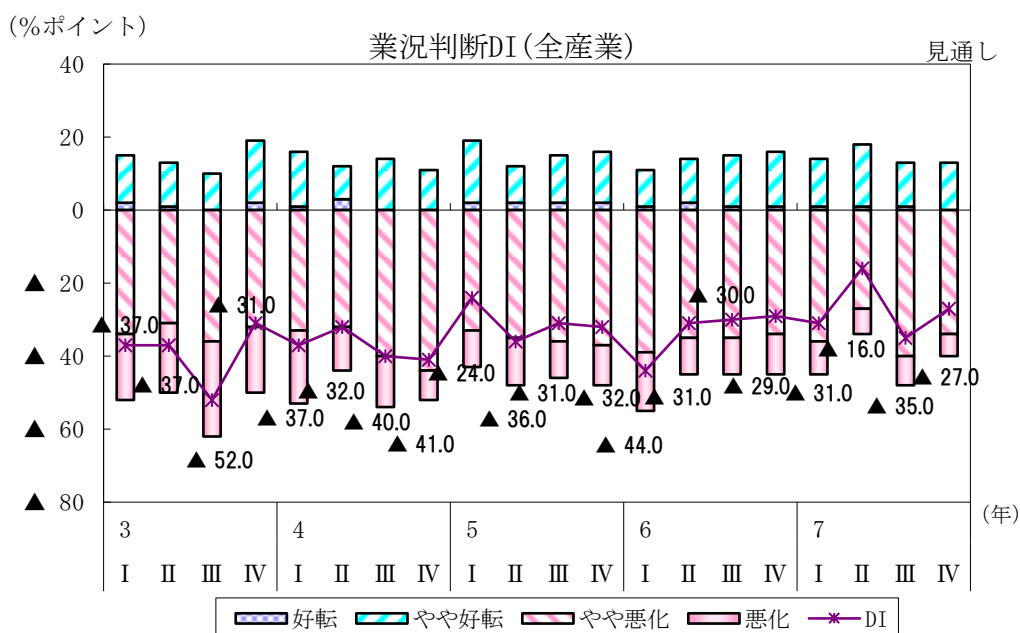
1. 今期の状況と来期の見通し

a) 業況判断

業況判断DIは、2期ぶりに悪化

令和7年7～9月期の業況判断DIは、前期比19.0ポイント悪化の▲35.0と2期ぶりに悪化した。売上単価DIが低下したことに加え、売上高DIが低下した一方、仕入単価DIのプラス幅は調査開始以降の最高値となったことから収益状況、資金繰りともに悪化した。業種別にみると、建設業は2期ぶりに改善したものの、製造業、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、1人以下は2期連続で改善したものの、2人～9人は2期ぶり、10人以上は2期連続で悪化した。

先行き令和7年10～12月期は、8.0ポイント上昇の▲27.0と、2期ぶりに改善する見通しである。業種別にみると、卸小売業は2期連続で悪化するものの、製造業、サービス業は2期ぶり、建設業は2期連続で改善する見通しである。

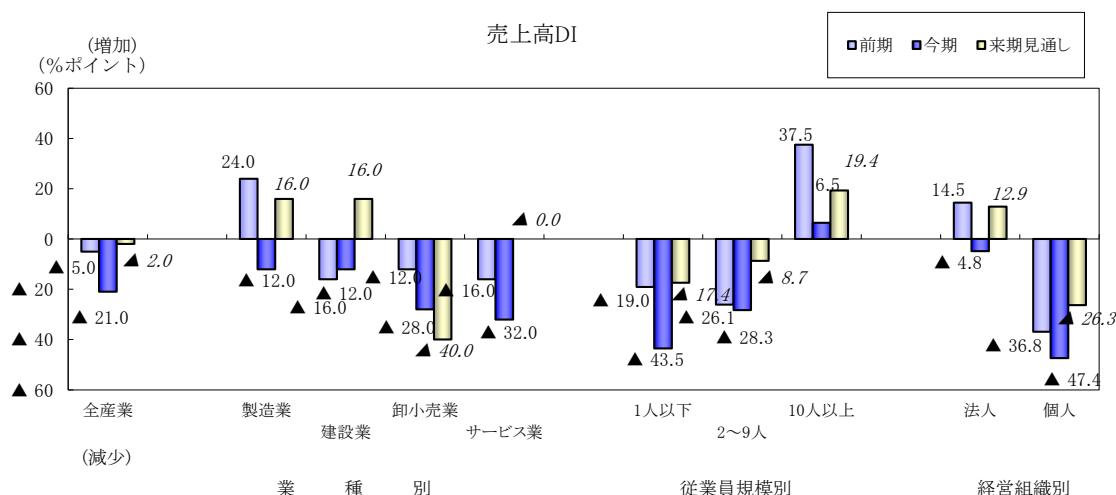
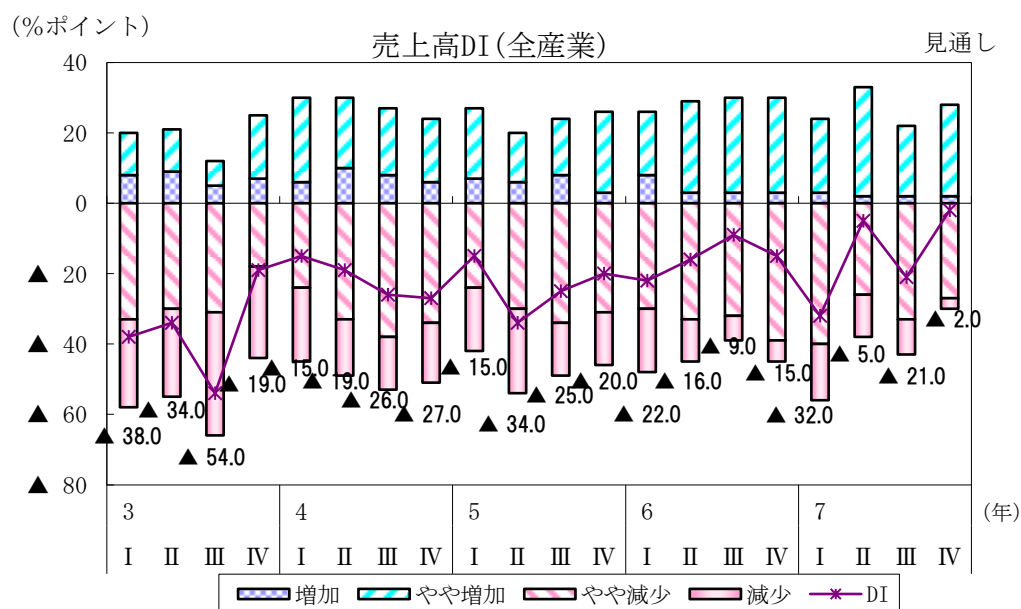


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高 DI は、2 期ぶりに低下

令和 7 年 7～9 月期の売上高 DI は、前期比 16.0 ポイント低下の▲21.0 と 2 期ぶりに低下した。業種別にみると、建設業は 2 期ぶりに改善したものの、製造業、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、1 人以下、2 人～9 人は 2 期ぶり、10 人以上は 3 期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、法人、個人いずれも 2 期ぶりに悪化した。

先行き令和 7 年 10～12 月期は、19.0 ポイント上昇の▲2.0 と、2 期ぶりに上昇する見通しである。業種別にみると、卸小売業は 2 期連続で悪化するものの、製造業、サービス業は 2 期ぶり、建設業は 2 期連続で上昇する。従業員規模別にみると、1 人以下、2～9 人、10 人以上いずれも 2 期ぶりに上昇する見通しである。経営組織別にみると、法人、個人いずれも 2 期ぶりに上昇する見通しである。

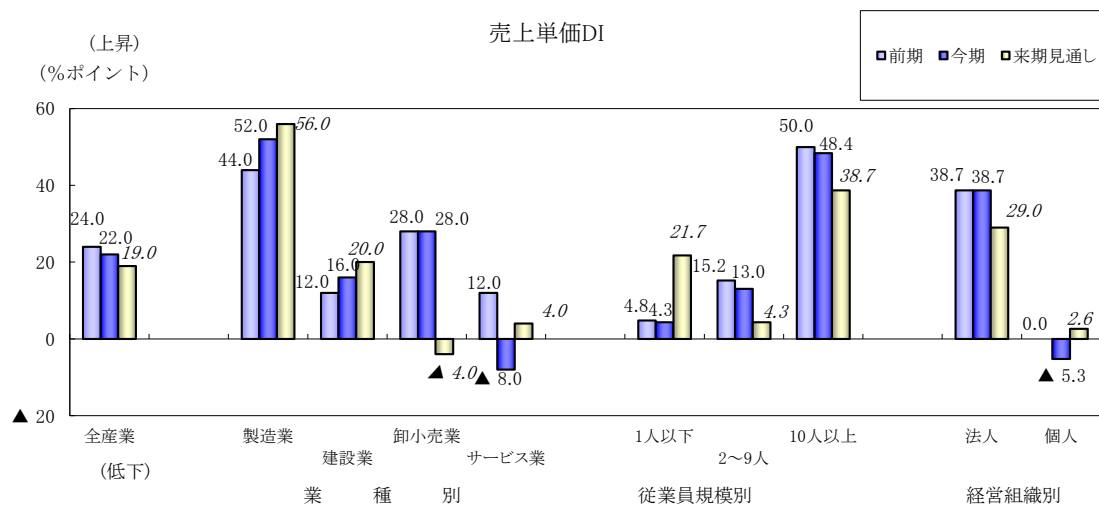
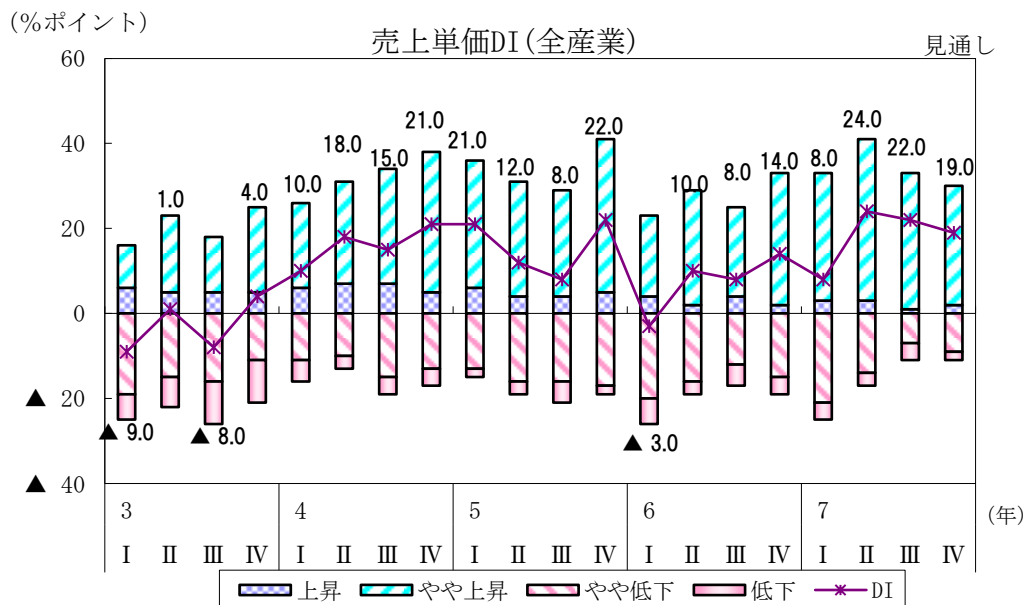


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価 DI は、2 期ぶりに低下

令和 7 年 7～9 月期の売上単価 DI は、前期比 2.0 ポイント低下の 22.0 と 6 期連続でプラス圏を維持したものの、2 期ぶりに低下した。業種別にみると、卸小売業は横ばい、製造業は 2 期連続、建設業は 2 期ぶりにいずれも上昇したものの、サービス業は 2 期ぶりに低下した。従業員規模別にみると、1 人以下、2～9 人は 2 期ぶり、10 人以上は 4 期ぶりにいずれも低下した。経営組織別にみると、法人は横ばい、個人は 2 期ぶりに低下した

先行き令和 7 年 10～12 月期は、3.0 ポイント低下の 19.0 と 2 期連続で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 2 期連続、サービス業は 2 期ぶりに上昇するものの、卸小売業は 6 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 期ぶりに上昇するものの、2～9 人、10 人以上は 2 期連続で低下する見通しである。

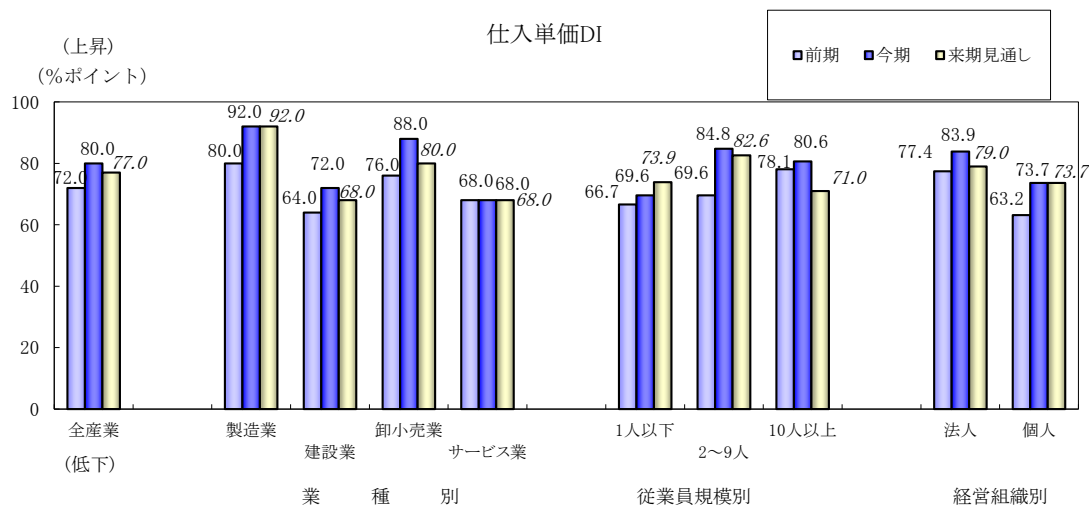
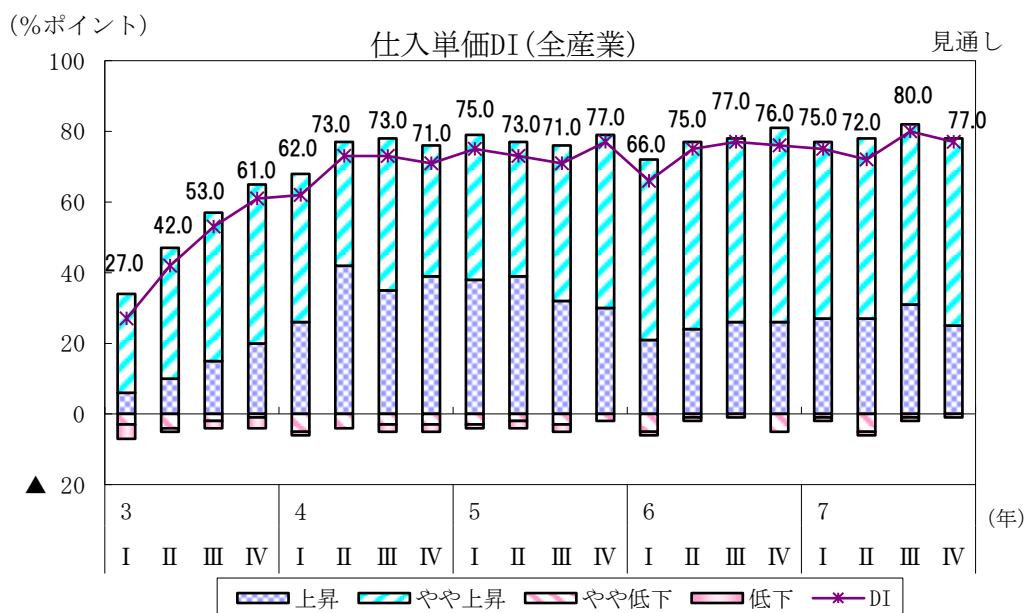


d) 仕入単価(原材料、商品等)

仕入単価DIは、過去最高値

令和7年7～9月期の仕入単価DIは、前期比8.0ポイント上昇の80.0と4期ぶりに上昇し、プラス幅は調査開始以降の最高値である。業種別にみると、サービス業は横ばい、製造業、建設業は2期ぶり、卸小売業は2期連続で上昇した。従業員規模別にみると、1人以下は2期連続、2人～9人は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、法人は2期ぶり、個人は5期ぶりに上昇した。

先行き令和7年10～12月期は、3.0ポイント低下の77.0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、サービス業は横ばい、建設業は2期ぶり、卸小売業は3期ぶりに低下する。従業員規模別にみると、1人以下は3期連続で上昇するものの、2人～9人、10人以上は2期ぶりに低下する見通しである。

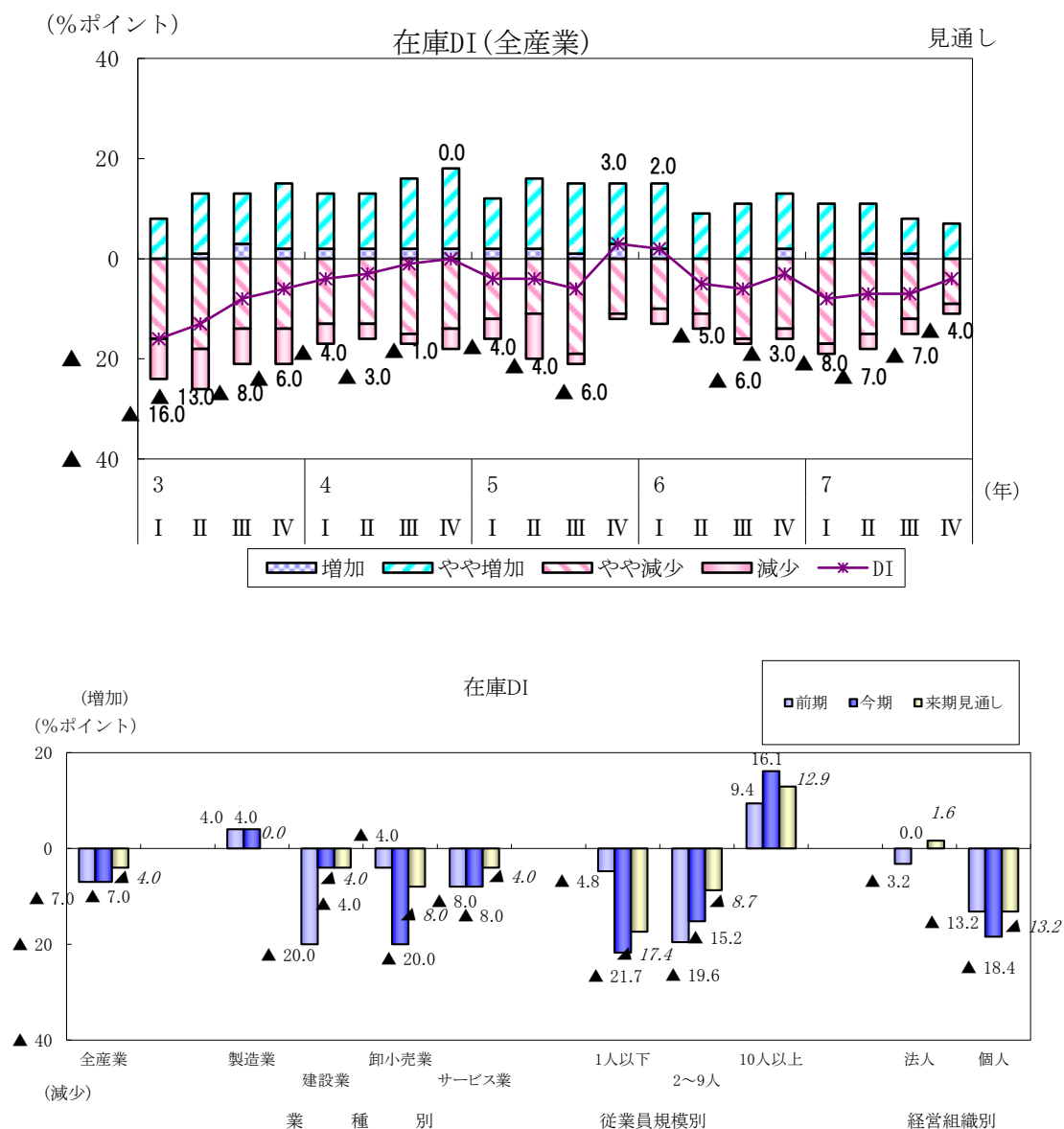


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは横ばい

令和7年7～9月期の在庫DIは、前期と同じ▲7.0である。業種別にみると、製造業、サービス業は横ばい、建設業は5期ぶりに上昇したのに対し、卸小売業は2期ぶりに低下した。従業員規模別にみると、2～9人は3期ぶり、10人以上は2期連続で上昇したのに対し、1人以下は5期ぶりに低下した。経営組織別にみると、法人は2期連続で上昇したのに対し、個人は2期連続で低下した。

先行き令和7年10～12月期は、3.0ポイント上昇の▲4.0と2期ぶりに上昇する見通しである。業種別にみると、建設業は横ばい、製造業は3期ぶりに低下するのに対し、卸小売業は2期ぶり、サービス業は3期ぶりに上昇する。従業員規模別にみると、10人以上は3期ぶりに低下するのに対し、1人以下は2期ぶり、2～9人は2期連続で上昇する。経営組織別にみると、法人は3期連続、個人は4期ぶりに上昇する見通しである。

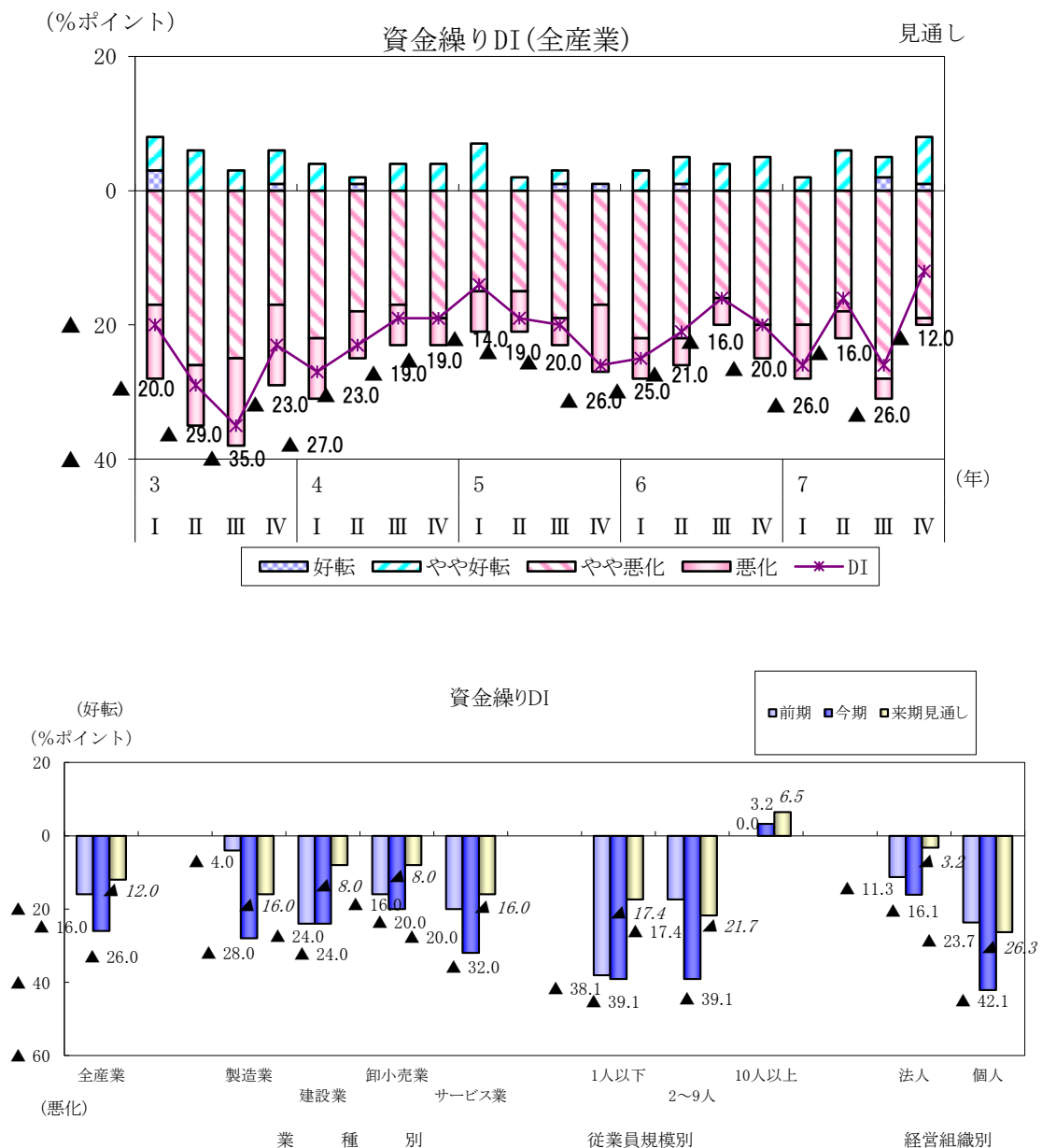


f) 資金繰り

資金繰りDIは、2期ぶりに悪化

令和7年7～9月期の資金繰りDIは、前期比10.0ポイント低下の▲26.0と2期ぶりに悪化した。業種別にみると、建設業は横ばい、製造業、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2期連続で改善したもの、1人以下、2人～9人は2期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、法人、個人いずれも2期ぶりに悪化した。

先行き令和7年10～12月期は、14.0ポイント上昇の▲12.0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、卸小売業、サービス業は2期ぶり、建設業は3期ぶりに改善する。従業員規模別にみると、1人以下、2人～9人は2期ぶり、10人以上は3期連続で改善する。経営組織別にみると、法人、個人いずれも2期ぶりに改善する見通しである。

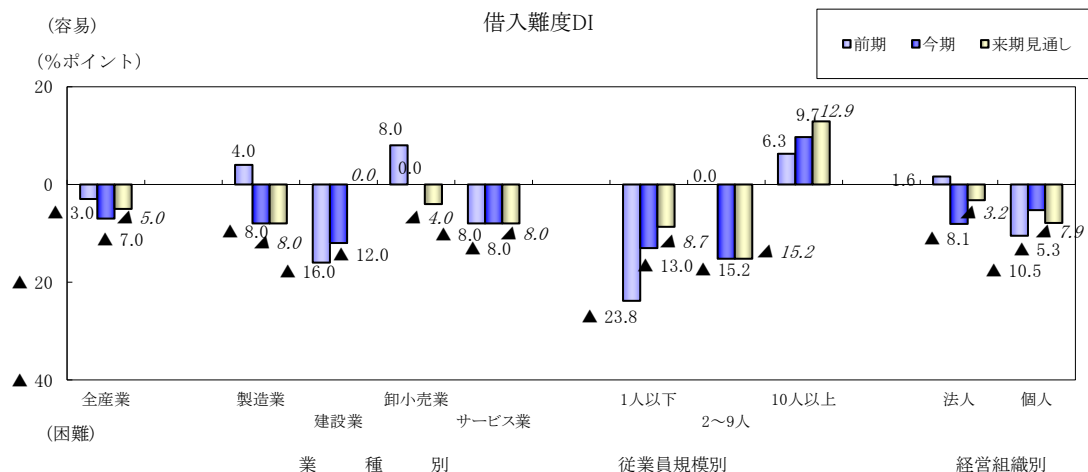
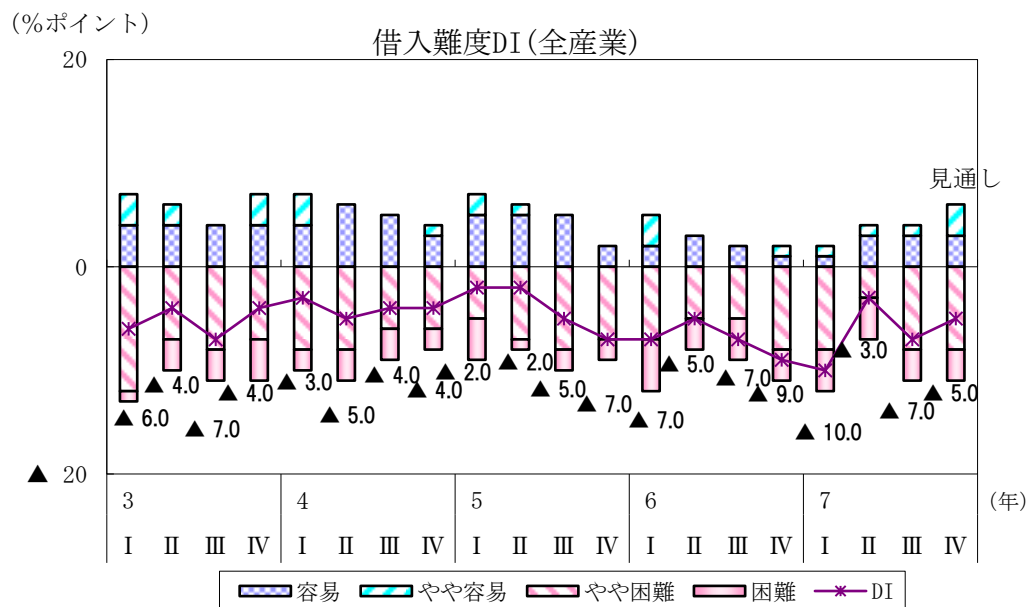


g) 借入難度

借入難度 DI は 2 期ぶりに悪化

令和 7 年 7～9 月期の借入難度 DI は、前期比 4.0 ポイント低下の▲7.0 と 2 期ぶりに悪化した。業種別にみると、サービス業は横ばい、建設業は 2 期連続で改善したものの、製造業は 4 期ぶり、卸小売業は 3 期ぶりに悪化した。従業員規模別にみると、1 人以下は 4 期ぶり、10 人以上は 2 期連続で改善したものの、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▲13.0、2～9 人は▲15.2 と困難超、10 人以上は 9.7 と容易超である。経営組織別にみると、個人は 5 期ぶりに改善したものの、法人は 3 期ぶりに悪化した。

先行き令和 7 年 10～12 月期は、2.0 ポイント上昇の▲5.0 となる見通しである。業種別にみると、製造業、サービス業は横ばい、卸小売業は 2 期連続で悪化するものの、建設業は 3 期連続で改善する。従業員規模別にみると、2～9 人は横ばい、1 人以下は 2 期連続、10 人以上は 3 期連続で改善する見通しである。

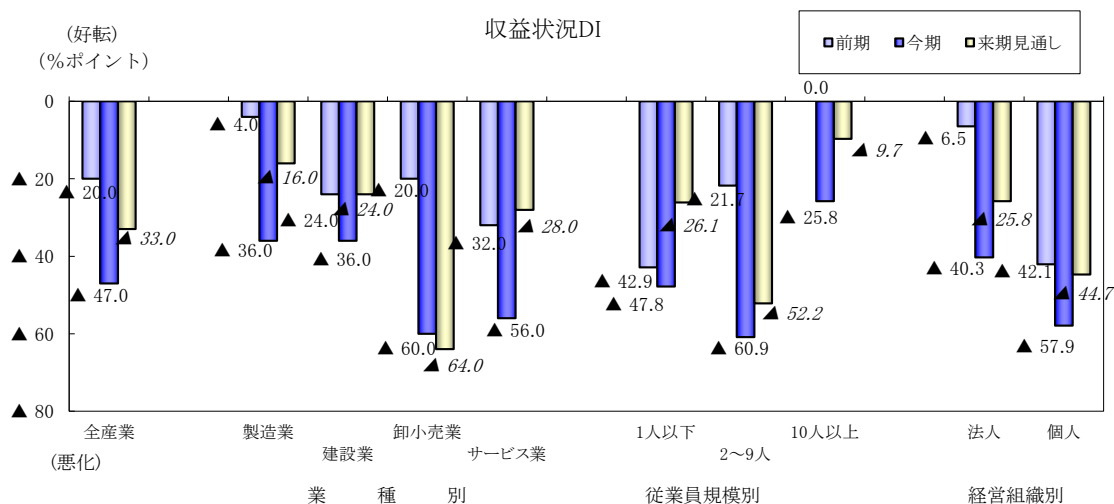
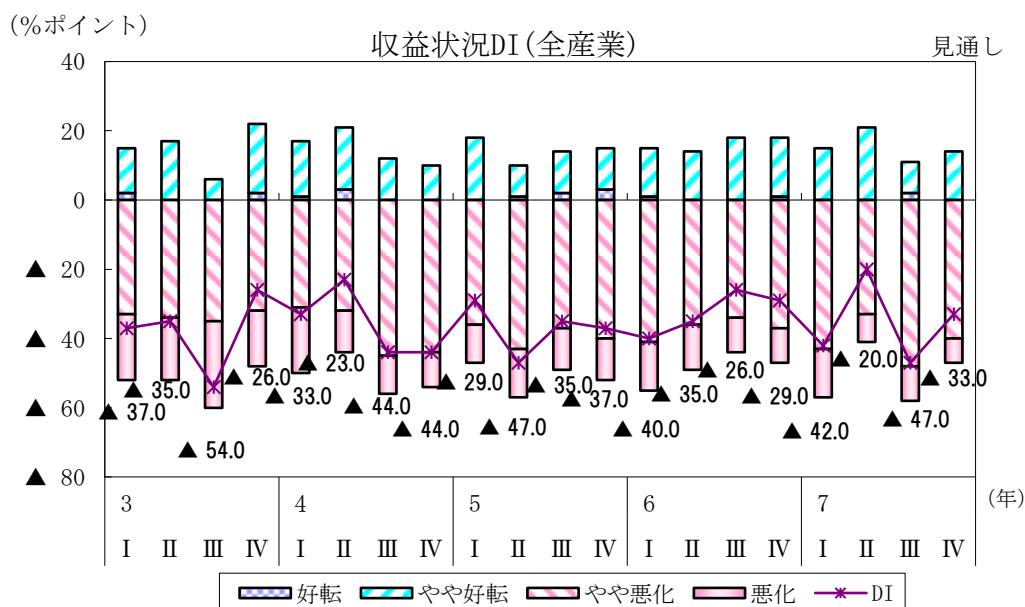


h) 収益状況(経常利益)

収益状況 DI は、2 期ぶりに悪化

令和 7 年 7～9 月期の収益状況 DI は、前期比 27.0 ポイント低下の▲47.0 と 2 期ぶりに悪化した。業種別にみると、製造業、卸小売業、サービス業は 2 期ぶり、建設業は 3 期ぶりに悪化した。従業員規模別にみると、1 人以下、2～9 人、10 人以上いずれも 2 期ぶりに悪化した。経営組織別にみると、法人は 2 期ぶり、個人は 3 期連続で悪化した。

先行き令和 7 年 10～12 月期は、14.0 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、卸小売業は 2 期連続で悪化するものの、製造業、建設業、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、2 人～9 人、10 人以上いずれも 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 2 期ぶり、個人は 6 期ぶりに改善する見通しである。

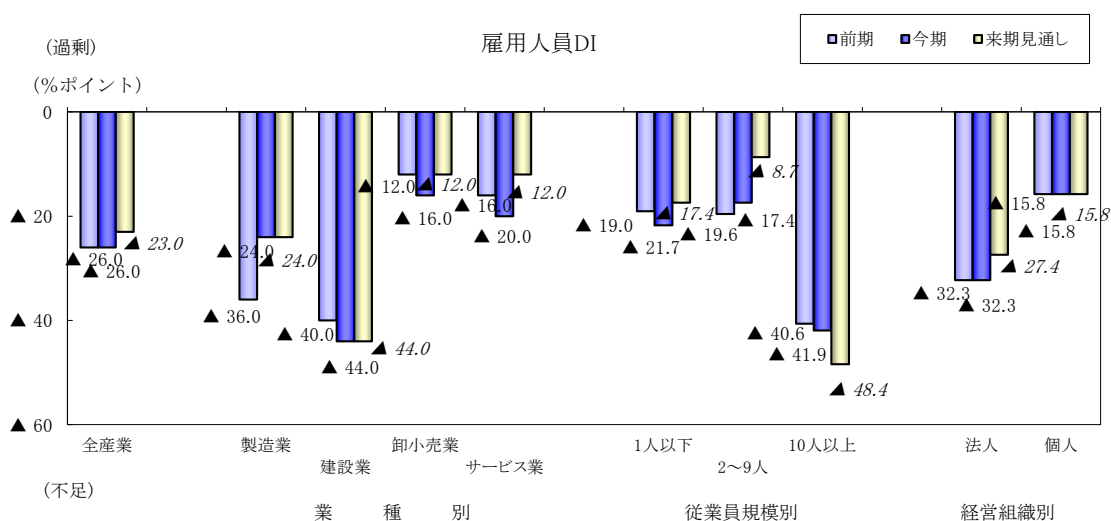
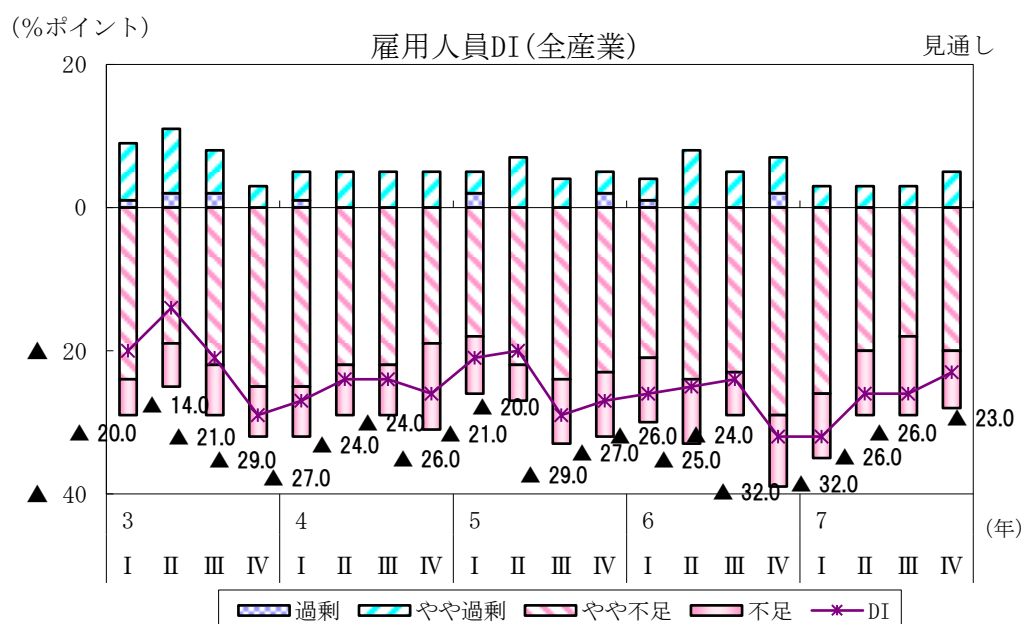


i) 雇用人員(人手)

強い人手不足感

令和7年7～9月期の雇用人員DIは、前期比横ばいの▲26.0となり、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縮小した一方、建設業は4期ぶり、卸小売業、サービス業は2期ぶりにそれぞれ拡大した。従業員規模別にみると、2～9人は2期連続で不足超幅が縮小した一方、1人以下は2期連続、10人以上は3期ぶりに不足超幅が拡大した。経営組織別にみると、法人、個人いずれも横ばいである。

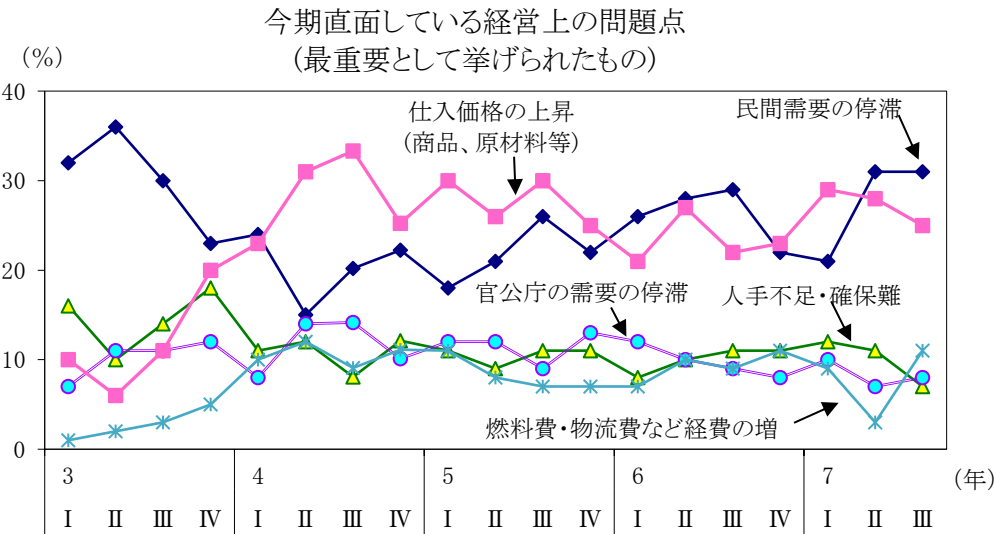
先行き令和7年10～12月期は、3.0ポイント上昇の▲23.0と2期ぶりに不足超幅が縮小する見通しである。業種別にみると、製造業、建設業は横ばい、卸小売業、サービス業は2期ぶりに不足超幅が縮小する。従業員規模別にみると、10人以上は2期連続で不足超幅が拡大するものの、1人以下は5期ぶり、2人～9人は3期連続で不足超幅が縮小する見通しである。



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(31.0%)から横ばいながら2期連続で最多となった。売上高DIの悪化に伴い、「民間需要の停滞」は高止まりしている。2位の「仕入価格の上昇(商品、原材料等)」(25.0%)は同(28.0%)から3.0ポイント低下し、3位の「燃料費・物流費など経費の増加」(11.0%)は同(3.0%)から8.0ポイント上昇した。業種別にみると、全ての業種で民間または官公庁の「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、とりわけ卸小売業では「民間需要の停滞」が過半数を占める。

価格転嫁の動きは全体として持続しているものの、節約志向の高まりによる購入点数の減少などを背景に「需要の停滞」を重要な問題点としてとらえている事業者が多い。

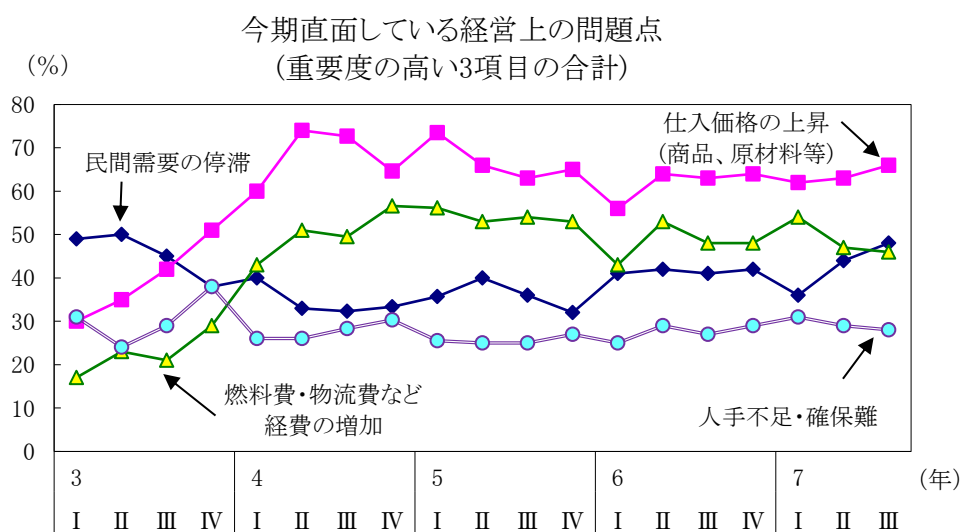


今期直面している経営上の問題点
最重要として挙げられたもの

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)	25.0
	3位	燃料費・物流費など経費の増加	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	16.0
	"	燃料費・物流費など経費の増加	16.0
建設業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	24.0
	"	官公庁の需要の停滞	24.0
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)	20.0
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)	20.0
従業員規模別			
1人以下	1位	民間需要の停滞	34.8
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	21.7
2人～9人	1位	民間需要の停滞	37.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	30.4
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	19.4
経営組織別			
法人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	27.4
	2位	民間需要の停滞	25.8
個人	1位	民間需要の停滞	39.5
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	21.1

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）」（66.0%）、2位は「民間需要の停滞」（48.0%）、3位は「燃料費・物流費など経費の増加」（46.0%）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。とりわけ、仕入単価DIが全業種で最大の製造業での割合は8割と高く、また従業員規模別では規模が小さいほど割合が高い。

また、「人手不足・確保難」は建設業で過半を占めるほか、従業員規模別では10人以上の規模の大きい企業で約半数が指摘している。

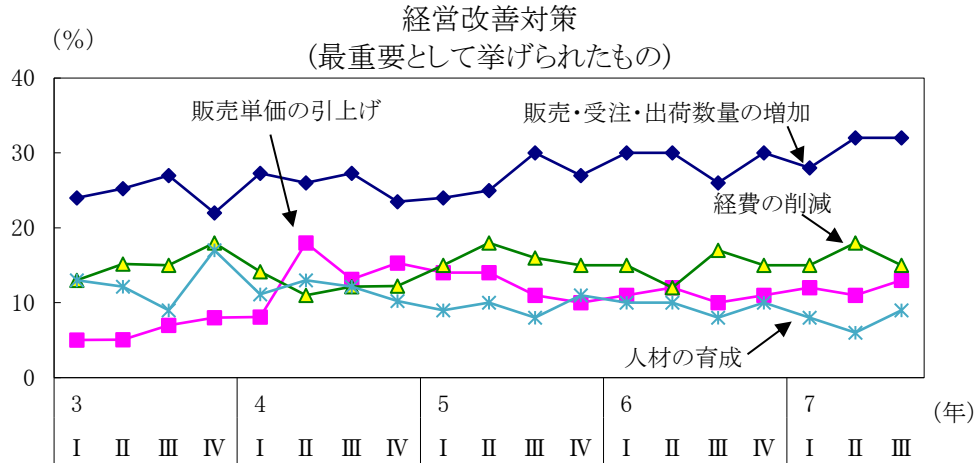


今期直面している経営上の問題点
重要度の高い3項目の合計

総合		上位項目	回答企業の割合 (%)
	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	66.0
	2位	民間需要の停滞	48.0
	3位	燃料費・物流費など経費の増加	46.0
業種別			
製造業	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	80.0
	2位	燃料費・物流費など経費の増加	48.0
建設業	1位	人手不足・確保難	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)	64.0
	2位	民間需要の停滞	60.0
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	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)	78.3
	2位	民間需要の停滞	52.2
2人～9人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	63.0
	2位	民間需要の停滞	52.2
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)	64.5
	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)	68.4
	2位	民間需要の停滞	52.6

3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

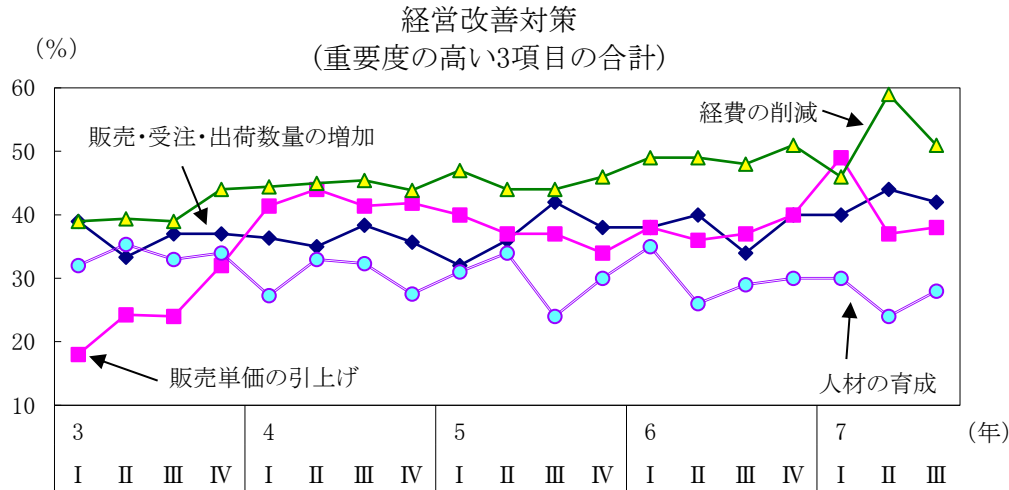
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目をみると、最多は「販売・受注・出荷数量の増加」(32.0%)、2位は「経費の削減」(15.0%)、3位は「販売単価の引上げ」(13.0%)と続いた。経営上の問題点で最上位である「需要の停滞」への対応を重要視している様子が見えがえる。また、「販売単価の引上げ」は需要の減少につながる懸念があるものの上昇している。「販売・受注・出荷数量の増加」を最重要としつつも、収益改善にも取り組まねばならない事業者の苦境を示唆している。



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	15.0
	3 位	販売単価の引上げ	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	販売単価の引上げ	20.0
建設業	1 位	経費の削減	24.0
	2 位	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	40.0
	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	24.0
	2 位	経費の削減	16.0
	〃	販売単価の引上げ	16.0
従業員規模別			
1 人以下	1 位	経費の削減	39.1
	2 位	販売・受注・出荷数量の増加	21.7
	〃	販売単価の引上げ	21.7
2 人～9 人	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	69.6
	2 位	販売単価の引上げ	26.1
	3 位	仕入単価の圧縮	21.7
10 人以上	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	47.8
	2 位	人材の育成	21.7
	3 位	雇用の拡大	17.4
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	12.9
個人	1 位	販売・受注・出荷数量の増加	31.6
	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、最多は「経費の削減」(51.0%)、2位は「販売・受注・出荷数量の増加」(42.0%)、3位は「販売単価の引上げ」(38.0%)と続いた。業種別にみると、製造業は「販売・受注・出荷数量の増加」、建設業、サービス業は「経費の削減」、卸小売業は「販売単価の引上げ」が最多となっている。とりわけ今回売上高DIがマイナスとなった製造業の「販売・受注・出荷数量の増加」は約7割と比較的水準が高い。



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	51.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	42.0
	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	68.0
	2位	販売単価の引上げ	44.0
建設業	1位	経費の削減	60.0
	2位	人材の育成	56.0
卸小売業	1位	販売単価の引上げ	48.0
	2位	経費の削減	44.0
サービス業	1位	経費の削減	64.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
従業員規模別			
1人以下	1位	経費の削減	65.2
	2位	販売単価の引上げ	52.2
2人～9人	1位	経費の削減	52.2
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	41.3
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加	48.4
	〃	人材の育成	48.4
経営組織別			
法人	1位	経費の削減	46.8
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	40.3
個人	1位	経費の削減	57.9
	2位	販売単価の引上げ	47.4

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】

- ・ 社会保険料の負担などの軽減。
- ・ 主原料の大幅な高騰。
- ・ 値上げのタイミングが分からない。消費者の反発が不安。
- ・ 建築費の高騰で住宅着工は激減し、厳しい状況が続く。

【建設業】

- ・ 労働日数・時間の減少、賃金の上昇、若手技術者の確保難など中小企業建設業を取り巻く環境は厳しく、先行きは不安である。
- ・ 人材育成(後継者)が課題。
- ・ 最低賃金が大幅に上昇したが、その分の収益確保が難しくなっている。価格転嫁も厳しい場面もあり、規制、取締りなど、国をあげての施策が必要に感じる(特に地方において)。また、人材の確保も難しく機械化を進めたくても進められない。

【卸小売業】

- ・ 市内の安いスーパーで購入される方が多い。
- ・ 消費人口の低下による販売減は手の打ちようがない。
- ・ 価格転嫁出来ない取引先も多く我慢が強いられている。
- ・ 周辺地域に人がいない。限界集落になった。

【サービス業】

- ・ 老朽化した店舗(居宅含む)の修繕費を賄う補助金はないか。
- ・ 高齢化も進み年々厳しくなっている。観光客が少ない。
- ・ 安い競合店にどうしても負ける。
- ・ 酒などの値上がり幅が大きいし急すぎる。何とかして欲しい。
- ・ 人材確保が一番の問題。万博の影響が大きかった。