

No.71

# 真庭商工会景況調査

令和7年10～12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	Web アンケート、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10～12月期の現状 令和8年1～3月期の見通し
調査時期	令和7年12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	49社	30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

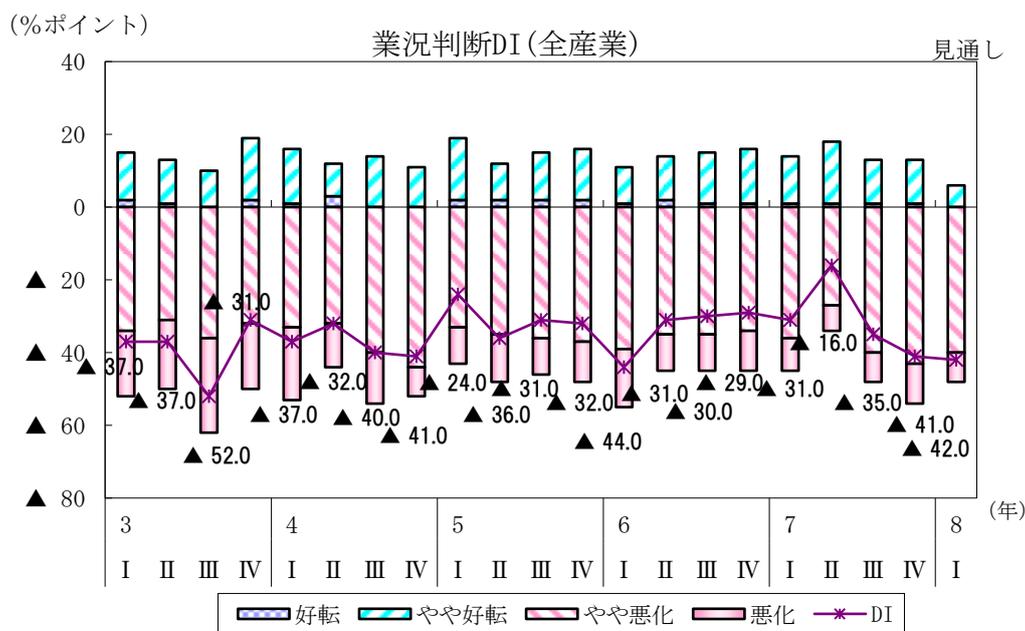
概況.....	1
1. 今期の状況と来期の見通し.....	3
a) 業況判断.....	3
b) 売上高(完成工事高、加工高等).....	4
c) 売上単価(加工・受注単価等).....	5
d) 仕入単価(原材料、商品等).....	6
e) 在庫(商品、製品等).....	7
f) 資金繰り.....	8
g) 借入難度(含む手形割引).....	9
h) 収益状況(経常利益).....	10
i) 雇用人員(人手).....	11
2. 今期直面している経営上の問題点.....	12
3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策.....	14
4. その他(景気動向に関するコ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

## 概況

令和7年10～12月期の業況判断DIは、前期比6.0ポイント悪化の▲41.0と2期連続で悪化した。業種別にみると、卸小売業、サービス業はいずれも前期と同水準の大幅なマイナスである。製造業は売上単価DIのプラス幅縮小、資金繰りの悪化などを背景に2期連続で悪化した。また、建設業は4業種で最も厳しい人手不足と、それに起因する売上高DIの伸び悩みなどを背景に4期ぶりに悪化した。

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、「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」は低下傾向にある一方、「民間需要の停滞」は増加傾向にある。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1位であり、「需要の停滞」が重要な問題点としてとらえられている。

先行き令和8年1～3月期は、1.0ポイント低下の▲42.0と、3期連続で悪化する見通しである。業種別にみると、建設業は今期と同じ、製造業、サービス業は3期ぶりに改善するものの、卸小売業は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	33.0
2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	21.0
3位	人手不足・確保難	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	29.0
2位	経費の削減	21.0
3位	販売単価の引上げ	14.0

業況天気図

	全産業	製造業	建設業	卸小売業	サービス業
7/4～6	 ▲ 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	 ▲ 41.0	 ▲ 32.0	 ▲ 28.0	 ▲ 52.0	 ▲ 52.0
8/1～3	 ▲ 42.0	 ▲ 24.0	 ▲ 28.0	 ▲ 68.0	 ▲ 48.0

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10～12月期の業況判断DIは、前期比12.0ポイント低下の▲32.0と2期連続で悪化した。仕入単価DIが高水準で推移するなか、売上単価DIのプラス幅は3期ぶりに縮小し、資金繰りDIも悪化した。先行き令和8年1～3月期の業況判断DIは8.0ポイント上昇の▲24.0と3期ぶりに改善する見通しである。

(建設業)

令和7年10～12月期の業況判断DIは、前期比12.0ポイント低下の▲28.0と4期ぶりに悪化した。売上単価DIの改善から収益状況DIのマイナス幅は縮小したものの、雇用人員DIのマイナス幅は4業種で最も大きい。人手不足による制約から受注の取りこぼしがかげ、売上高DIは前期と同じ水準にとどまっている。先行き令和8年1～3月期の業況判断DIは▲28.0と今期と同じ見通しである。

(卸小売業)

令和7年10～12月期の業況判断DIは、前期と同じ▲52.0となった。仕入単価DIが低下したことで収益状況DIは改善したものの、需要の下押しに売上単価DIの低下も相まって売上高DIは悪化した。先行き令和8年1～3月期の業況判断DIは16.0ポイント低下の▲68.0と2期ぶりに悪化する見通しである。売上単価DIが大幅に悪化し、7期ぶりにマイナスに転化するのに伴い売上高DIの悪化が見込まれる。

(サービス業)

令和7年10～12月期の業況判断DIは、前期と同じ▲52.0となった。売上単価DIはマイナスから0.0となったものの、売上高DIのマイナス幅が拡大し、仕入単価DIは上昇したため収益状況DIが悪化した。先行き令和8年1～3月期の業況判断DIは4.0ポイント上昇の▲48.0と3期ぶりに改善する見通しである。

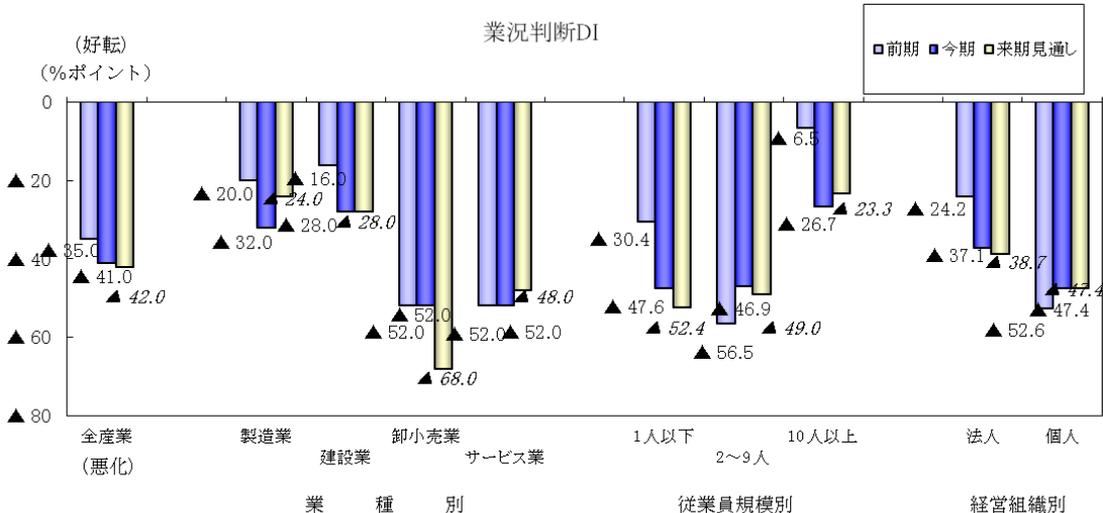
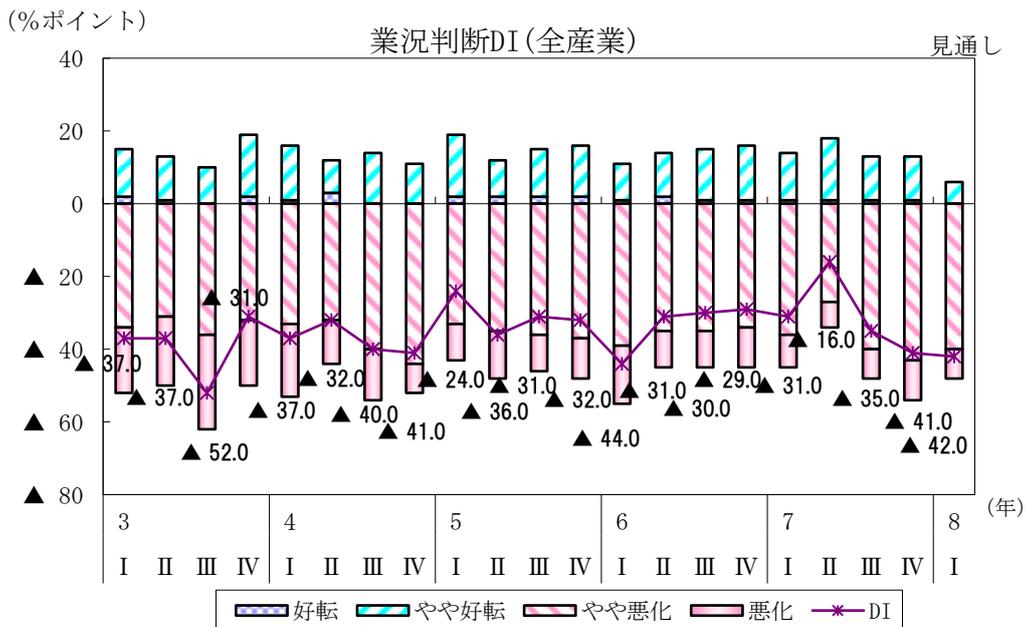
# 1. 今期の状況と来期の見通し

## a) 業況判断

### 業況判断DIは、2期連続で悪化

令和7年10~12月期の業況判断DIは、前期比6.0ポイント悪化の▲41.0と2期連続で悪化した。業種別にみると、卸小売業、サービス業はいずれも前期と同水準の大幅なマイナスである。製造業は売上単価DIのプラス幅縮小、資金繰りの悪化などを背景に2期連続で悪化した。また、建設業は4業種で最も厳しい人手不足と、それに起因する売上高DIの伸び悩みなどを背景に4期ぶりに悪化した。従業員規模別にみると、2人~9人は2期ぶりに改善したものの、1人以下は3期ぶり、10人以上は3期連続で悪化した。

先行き令和8年1~3月期は、1.0ポイント低下の▲42.0と、3期連続で悪化する見通しである。業種別にみると、建設業は今期と同じ、製造業、サービス業は3期ぶりに改善するものの、卸小売業は2期ぶりに悪化する見通しである。卸小売業の売上単価DIは44.0ポイント低下の▲20.0と大幅に悪化し、7期ぶりにマイナスに転化する。価格転嫁で需要低下が懸念される中、令和7年10~12月期に仕入単価DIが低下したことから、令和8年1~3月期は価格の引き上げを控える意図がうかがえる。

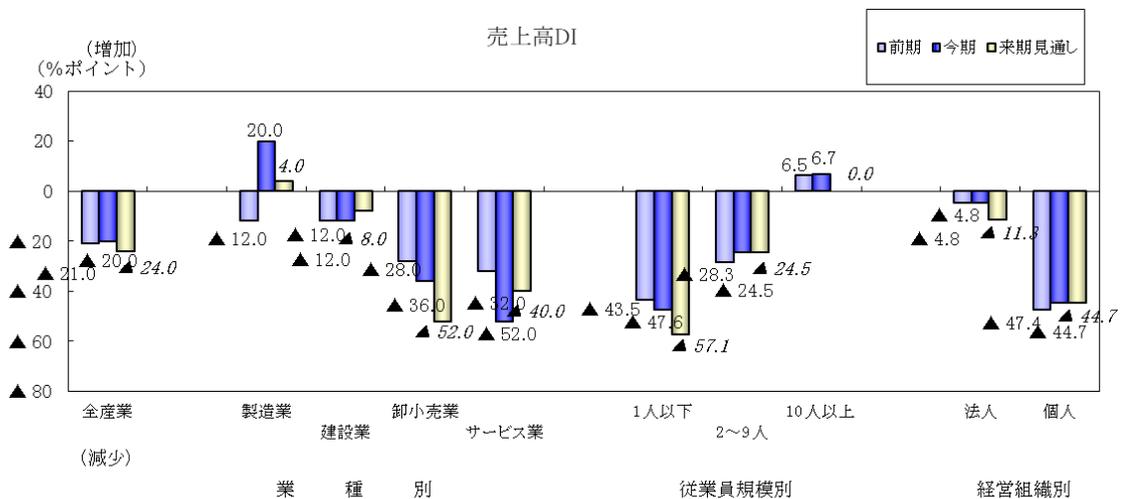
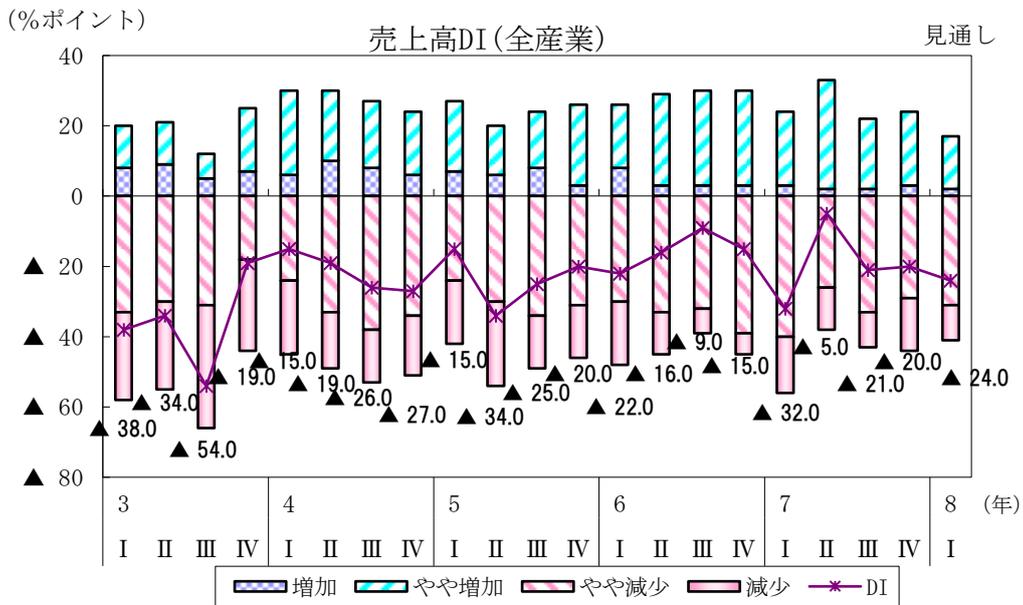


b) 売上高(完成工事高、加工高等)

売上高DIは、2期ぶりに上昇

令和7年10~12月期の売上高DIは、前期比1.0ポイント上昇の▲20.0と2期ぶりに上昇した。業種別にみると、建設業は4業種で最も厳しい人手不足の影響がうかがえ前期と同じ、卸小売業、サービス業は2期連続で悪化したものの、製造業は2期ぶりにプラスとなった。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人~9人、10人以上は2期ぶりに改善した。経営組織別にみると、法人は前期と同じ、個人は2期ぶりに改善した。

先行き令和8年1~3月期は、4.0ポイント低下の▲24.0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3期ぶりに上昇するものの、製造業は2期ぶり、卸小売業は3期連続で低下する。従業員規模別にみると、2~9人は今期と同じ、1人以下は3期連続、10人以上は2期ぶりに低下する。経営組織別にみると、個人は今期と同じ、法人は2期ぶりに低下する見通しである。

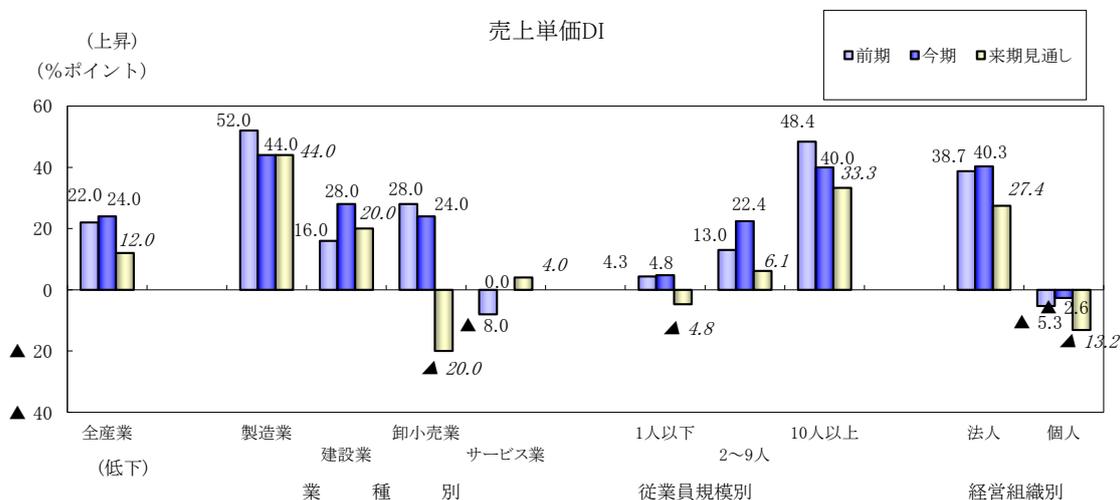
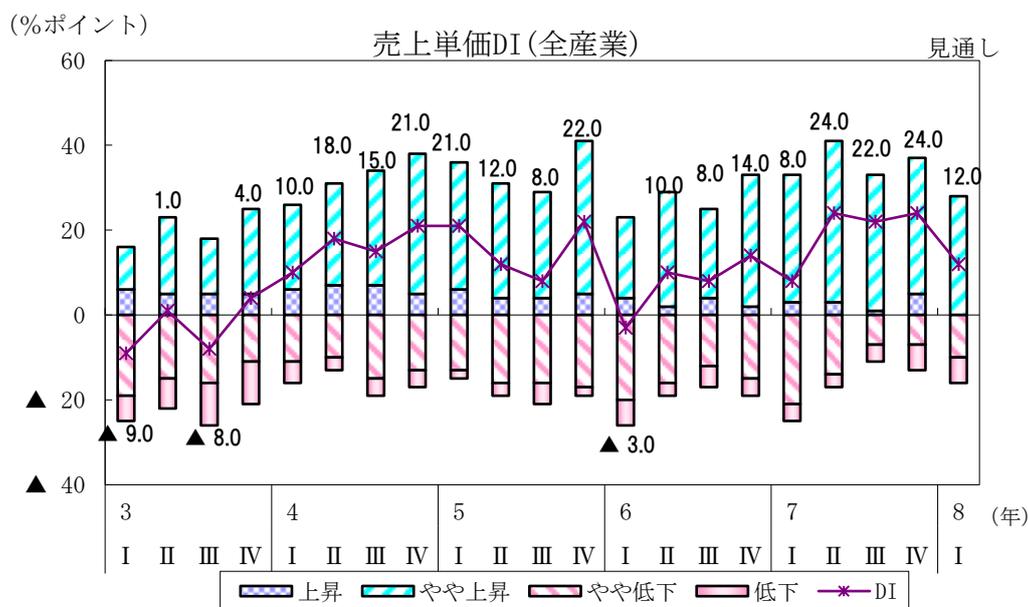


c) 売上単価(加工・受注単価等)

売上単価DIは、2期ぶりに上昇

令和7年10～12月期の売上単価DIは、前期比2.0ポイント上昇の24.0と2期ぶりに上昇し、プラスは7期連続である。業種別にみると、製造業は3期ぶり、卸小売業は6期ぶりに低下したものの、建設業は2期連続、サービス業は2期ぶりに上昇した。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、個人いずれも2期ぶりに上昇した。

先行き令和8年1～3月期は、12.0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、製造業は今期と同じ、サービス業は2期連続で上昇するものの、建設業は3期ぶり、卸小売業は2期連続で低下する見通し。卸小売業は44.0ポイント低下の▲20.0と大幅に悪化し、7期ぶりにマイナスに転化する。価格転嫁で需要低下が懸念される中、令和7年10～12月期に仕入単価DIが低下したことを受け、令和8年1～3月期は価格の引き上げを控える意図がうかがえる。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3期連続で低下する見通しである。

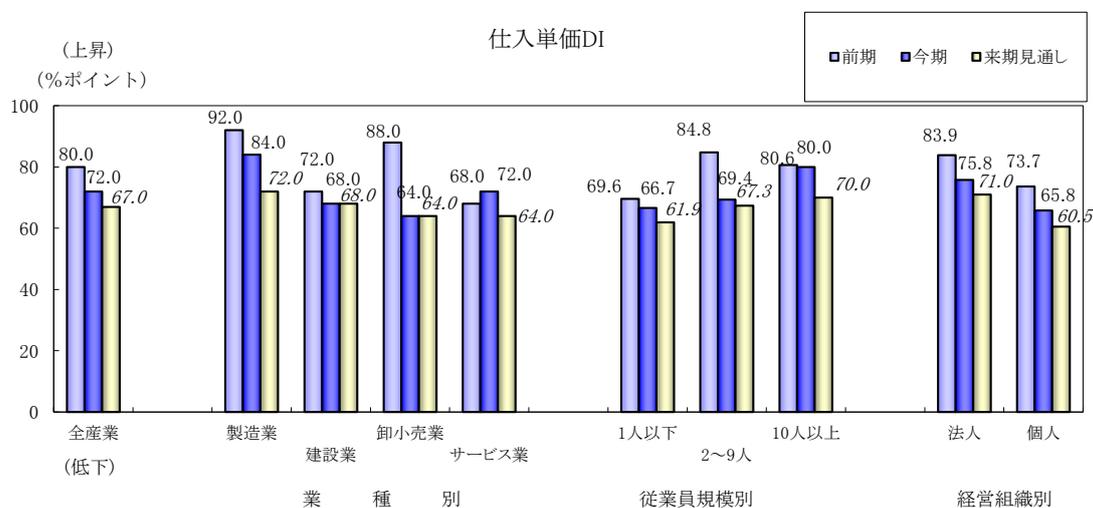
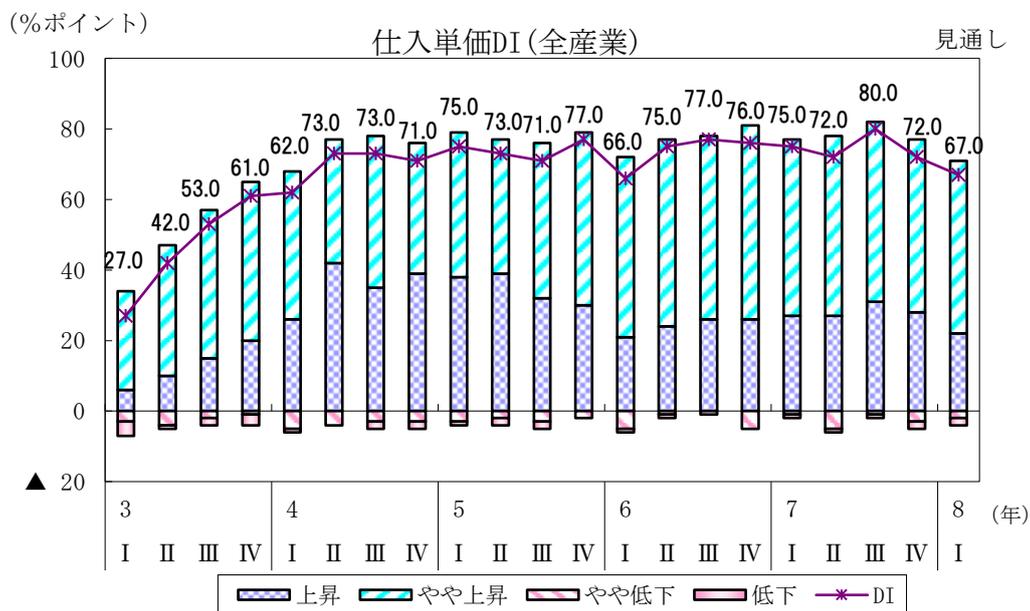


#### d) 仕入単価(原材料、商品等)

##### 仕入単価DIは、2期ぶりに低下

令和7年10~12月期の仕入単価DIは、前期比8.0ポイント低下の72.0と、高水準ながら2期ぶりに低下した。業種別にみると、サービス業は5期ぶりに上昇したものの、製造業、建設業は2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人以下は3期ぶり、2人~9人、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、個人いずれも2期ぶりに低下した。

先行き令和8年1~3月期は、5.0ポイント低下の67.0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、卸小売業は今期と同じ、製造業は2期連続、サービス業は5期ぶりに低下する。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。

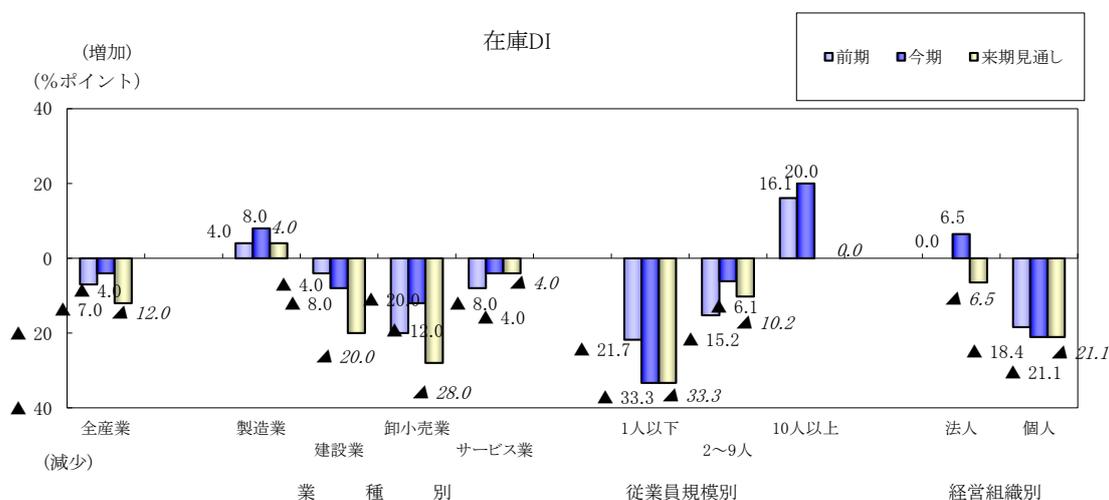
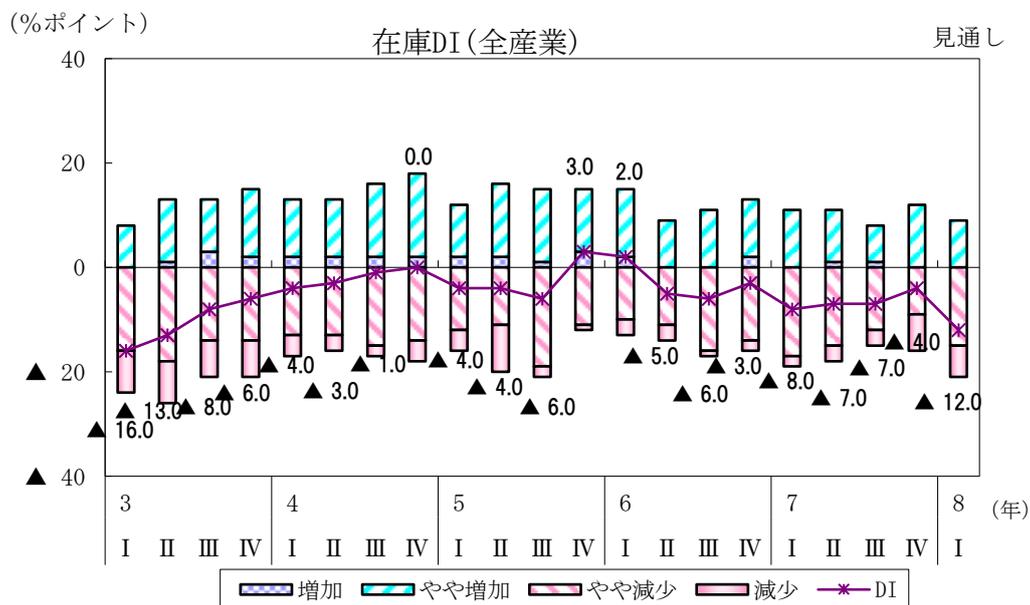


e) 在庫(商品、製品等)

在庫DIは2期ぶりに上昇

令和7年10~12月期の在庫DIは、前期比3.0ポイント上昇の▲4.0と、2期ぶりに上昇した。業種別にみると、建設業は2期ぶりに低下したのに対し、製造業、卸小売業は2期ぶり、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、1人以下は2期連続で低下したのに対し、2~9人は2期連続、10人以上は3期連続で上昇した。経営組織別にみると、個人は3期連続で低下したのに対して、法人は3期連続で上昇した。

先行き令和8年1~3月期は、8.0ポイント低下の▲12.0と4期ぶりに低下する見通しである。業種別にみると、サービス業は今期と同じ、製造業は4期ぶり、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である。従業員規模別にみると、1人以下は今期と同じ、2~9人は3期ぶり、10人以上は4期ぶりに低下する。経営組織別にみると、個人は今期と同じ、法人は4期ぶりに低下する見通しである。

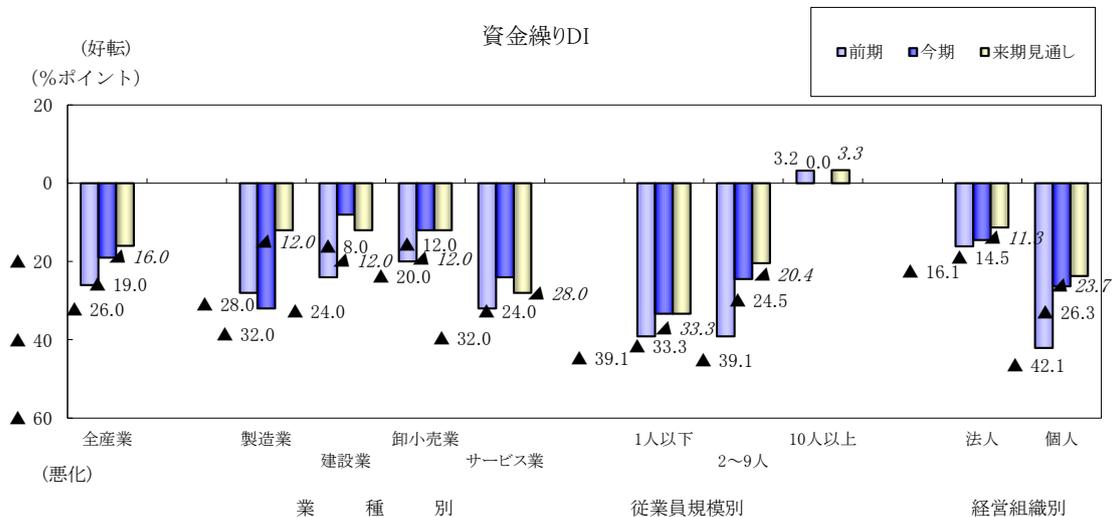
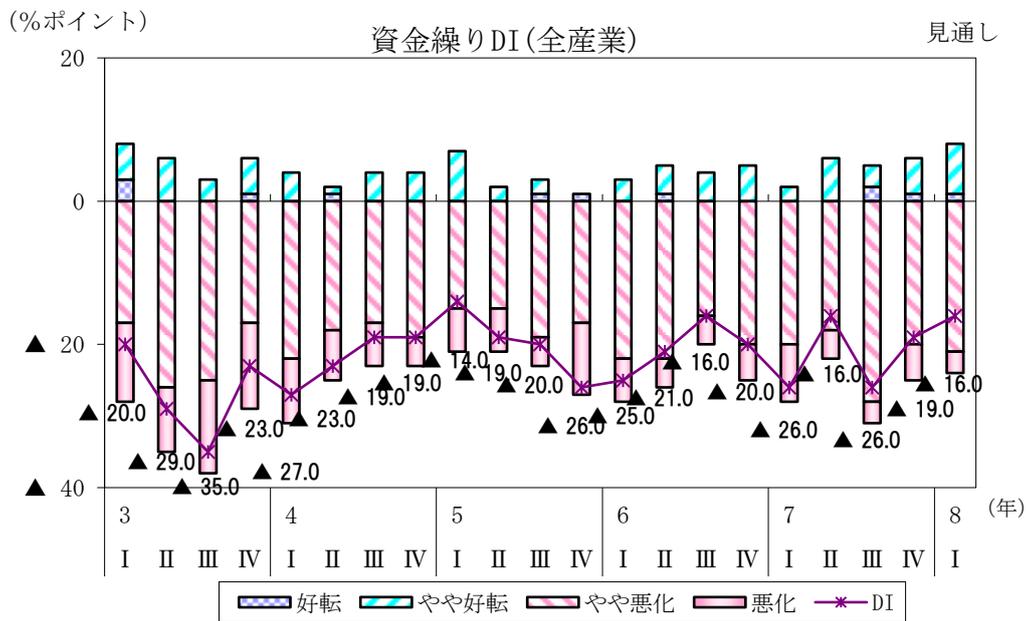


f) 資金繰り

資金繰りDIは、2期ぶりに改善

令和7年10～12月期の資金繰りDIは、前期比7.0ポイント上昇の▲19.0と2期ぶりに改善した。業種別にみると、製造業は2期連続で悪化したものの、建設業は3期ぶり、卸小売業、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3期ぶりに悪化したものの、1人以下、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、個人ともに2期ぶりに改善した。

先行き令和8年1～3月期は、3.0ポイント上昇の▲16.0と2期連続で改善する見通しである。業種別にみると、卸小売業は今期と同じ、建設業は5期ぶり、サービス業は2期ぶりに悪化するものの、製造業は3期ぶりに改善する。従業員規模別にみると、1人以下は今期と同じ、2人～9人は2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、個人、法人いずれも2期連続で改善する見通しである。

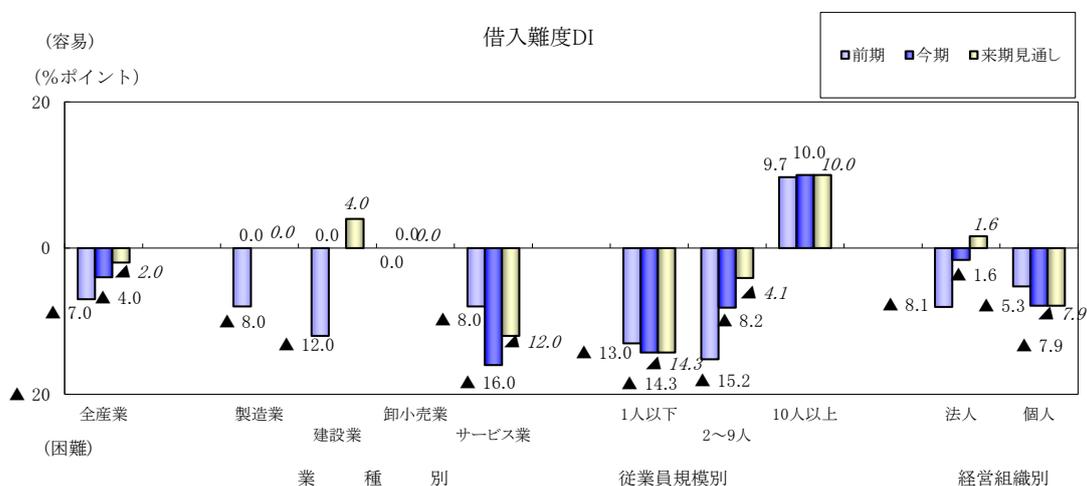
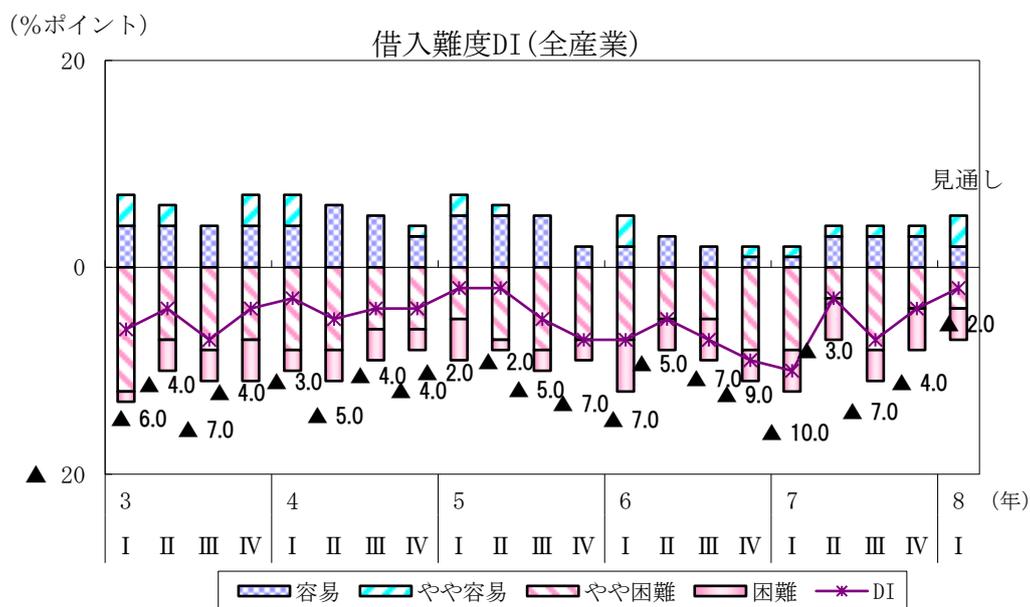


### g) 借入難度

#### 借入難度DIは2期ぶりに改善

令和7年10～12月期の借入難度DIは、前期比3.0ポイント上昇の▲4.0と2期ぶりに改善した。業種別にみると、卸小売業は前期と同じ、サービス業は3期ぶりに悪化したものの、製造業は2期ぶり、建設業は3期連続で改善した。従業員規模別にみると、1人以下は2期ぶりに悪化したものの、2～9人は2期ぶり、10人以上は3期連続で改善した。DIの水準をみると、1人以下は▲14.3、2～9人は▲8.2と困難超、10人以上は10.0と容易超である。経営組織別にみると、個人は3期ぶりに悪化したものの、法人は2期ぶりに改善した。

先行き令和8年1～3月期は、2.0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、製造業、卸小売業は今期と同じ、建設業は4期連続、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、10人以上は今期と同じ、2～9人は2期連続で改善する見通しである。

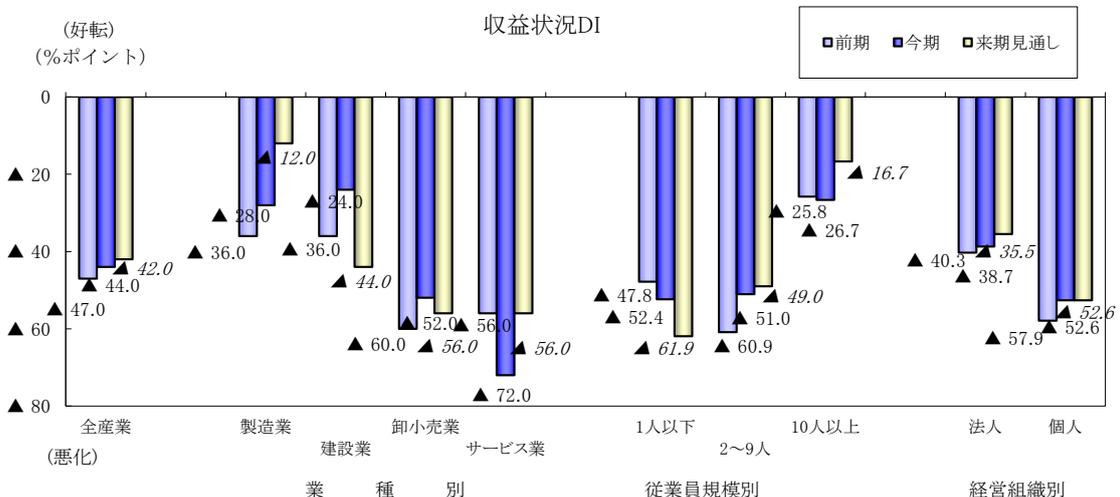
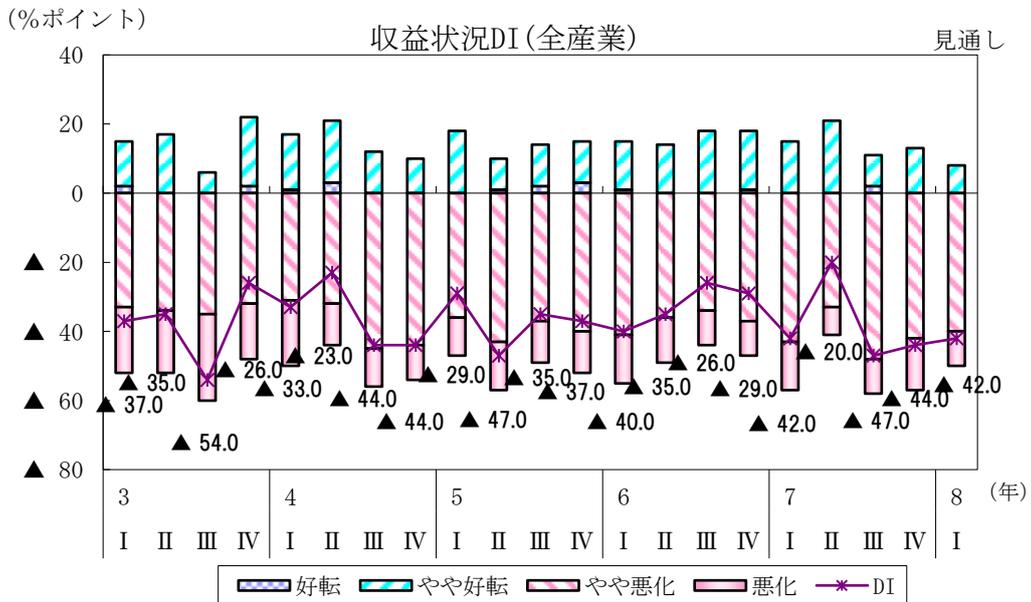


## h) 収益状況(経常利益)

### 収益状況 DI は、2 期ぶりに改善

令和 7 年 10~12 月期の収益状況 DI は、前期比 3.0 ポイント上昇の▲44.0 と 2 期ぶりに改善した。業種別にみると、サービス業は 2 期連続で悪化したものの、製造業、建設業、卸小売業は 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 期連続で悪化したものの、2~9 人は 2 期ぶりに改善した。経営組織別にみると、法人は 2 期ぶり、個人は 6 期ぶりに改善した。

先行き令和 8 年 1~3 月期は、2.0 ポイント上昇の▲42.0 と、2 期連続で改善する見通しである。業種別にみると、建設業、卸小売業は 2 期ぶりに悪化するものの、製造業は 2 期連続、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 期連続で悪化するものの、2 人~9 人は 2 期連続、10 人以上は 3 期ぶりに改善する見通しである。経営組織別にみると、個人は今期と同じ、法人は 2 期連続で改善する。

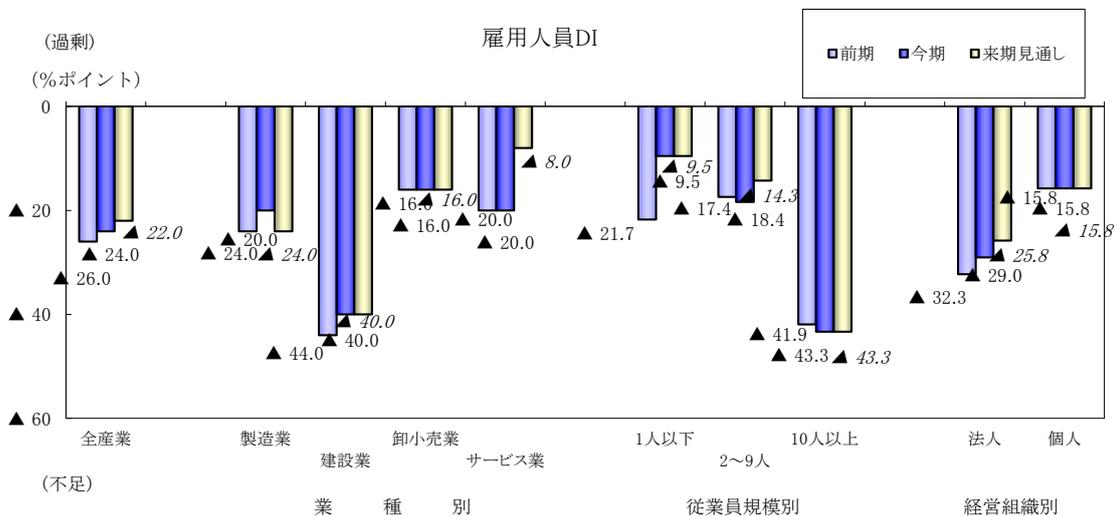
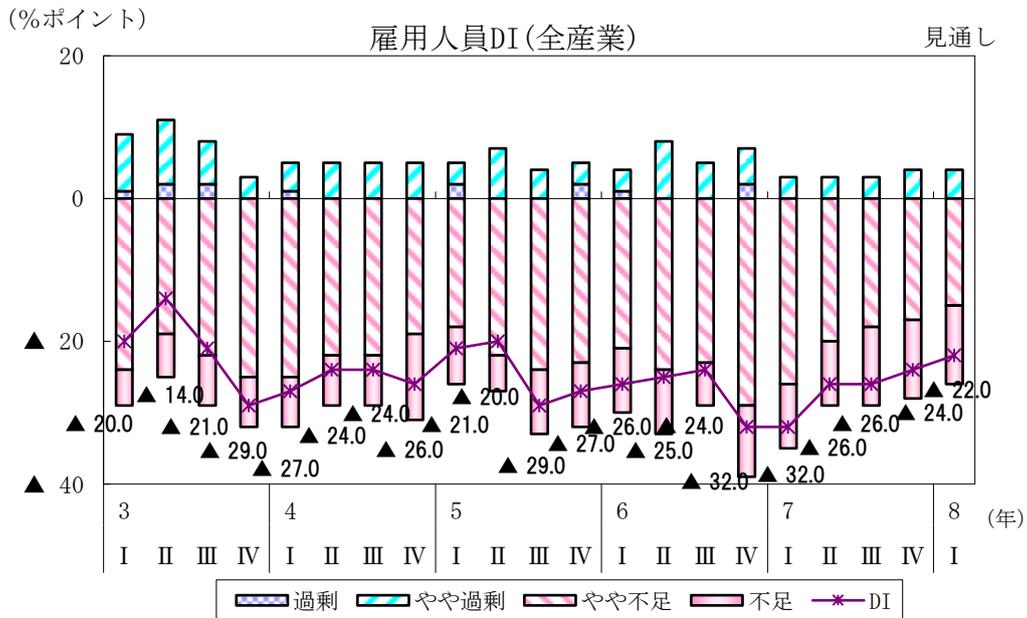


i) 雇用人員(人手)

マイナス幅は縮小傾向

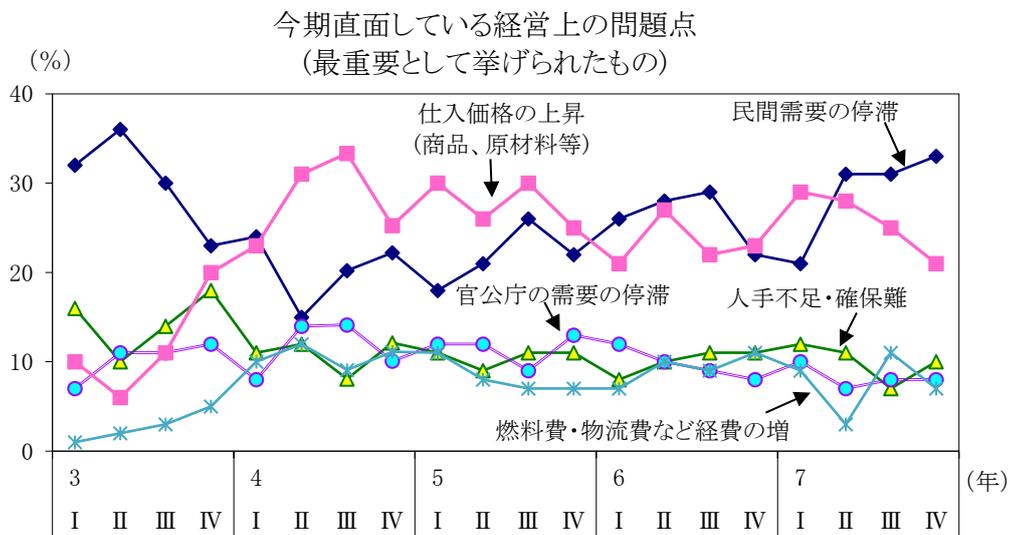
令和7年10~12月期の雇用人員DIは、▲24.0とマイナス圏の推移が続くものの、前期比2.0ポイント上昇と2期ぶりに不足超幅が縮小し、マイナス幅は縮小傾向にある。業種別にみると、卸小売業、サービス業は前期と同じ、製造業は2期連続、建設業は2期ぶりに不足超幅が縮小した。もっとも、建設業は▲40.0と他の業種に比べて人手不足感が強く、このことが売上高DIの伸び悩みに影響していると考えられる。従業員規模別にみると、2~9人は3期ぶり、10人以上は2期連続で不足超幅が拡大した一方、1人以下は5期ぶりに縮小した。経営組織別にみると、個人は前期と同じ、法人は2期ぶりに縮小した。

先行き令和8年1~3月期は、2.0ポイント上昇の▲22.0と2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、建設業、卸小売業は今期と同じ、製造業は3期ぶりに不足超幅が拡大するものの、サービス業は3期ぶりに縮小する。従業員規模別にみると、1人以下、10人以上は今期と同じ、2人~9人は2期ぶりに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」（33.0%）で、前回調査から 2.0 ポイント上昇し、3 期連続で最多となった。2 位の「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」（21.0%）は同 4.0 ポイント低下し、3 位の「人手不足・確保難」（10.0%）は同 3.0 ポイント上昇した。上位 2 項目が他の項目を大きく上回っているものの、「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」は低下傾向にある一方、「民間需要の停滞」は増加傾向にある。背景には事業者には仕入高は仕方がないという意識が定着しつつある一方、物価上昇などを背景とした需要の下押しで売上高 DI が伸び悩んでいることから、より「需要の停滞」を意識しつつある様子がうかがえる。

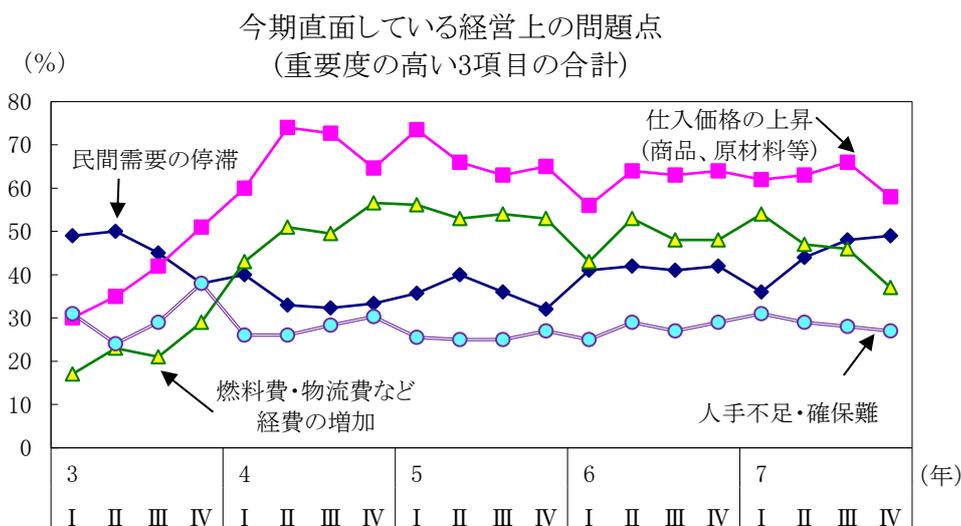


今期直面している経営上の問題点  
最重要として挙げられたもの

総合	上位項目	回答企業の割合 (%)
総合	1位 民間需要の停滞	33.0
	2位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	21.0
	3位 人手不足・確保難	10.0
業種別		
製造業	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)	28.0
建設業	1位 民間需要の停滞	28.0
	2位 官公庁の需要の停滞	28.0
卸小売業	1位 民間需要の停滞	48.0
	2位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	24.0
サービス業	1位 民間需要の停滞	28.0
	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	33.3
	2位 燃料費・物流費など経費の増加	23.8
	3位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	23.8
2人～9人	1位 民間需要の停滞	30.6
	2位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	22.4
10人以上	1位 民間需要の停滞	36.7
	2位 仕入価格の上昇(商品、原材料等)	16.7
経営組織別		
法人	1位 民間需要の停滞	33.9
	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)	26.3

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）」（58.0%）、2位は「民間需要の停滞」（49.0%）、3位は「燃料費・物流費など経費の増加」（37.0%）と続いた。「仕入価格の上昇（商品、原材料等）」は前回から低下したものの、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が全業種で最大である製造業の割合は6割超と高く、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、「民間需要の停滞」は卸小売業で7割超と高く、従業員規模別では規模が小さいほど割合が高い。

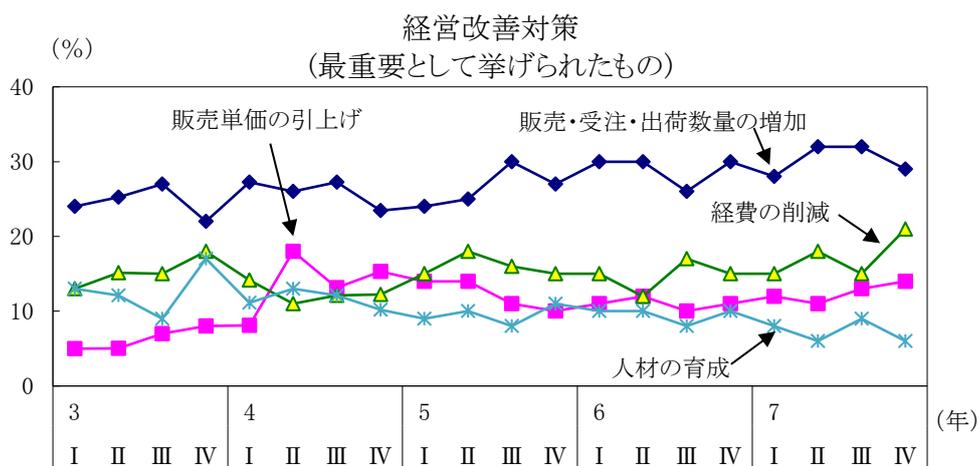


今期直面している経営上の問題点  
重要度の高い3項目の合計

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)	
	2位	民間需要の停滞	
	3位	燃料費・物流費など経費の増加	
<b>業種別</b>			
製造業	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	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)	48.0
卸小売業	1位	民間需要の停滞	72.0
	2位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	52.0
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	60.0
<b>従業員規模別</b>			
1人以下	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	66.7
	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)	57.1
	2位	民間需要の停滞	51.0
10人以上	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	53.3
	2位	人手不足・確保難	46.7
<b>経営組織別</b>			
法人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	56.5
	2位	民間需要の停滞	43.5
個人	1位	仕入価格の上昇(商品、原材料等)	60.5
	2位	民間需要の停滞	57.9

### 3. 現在(今後)進めている(いく)経営改善対策

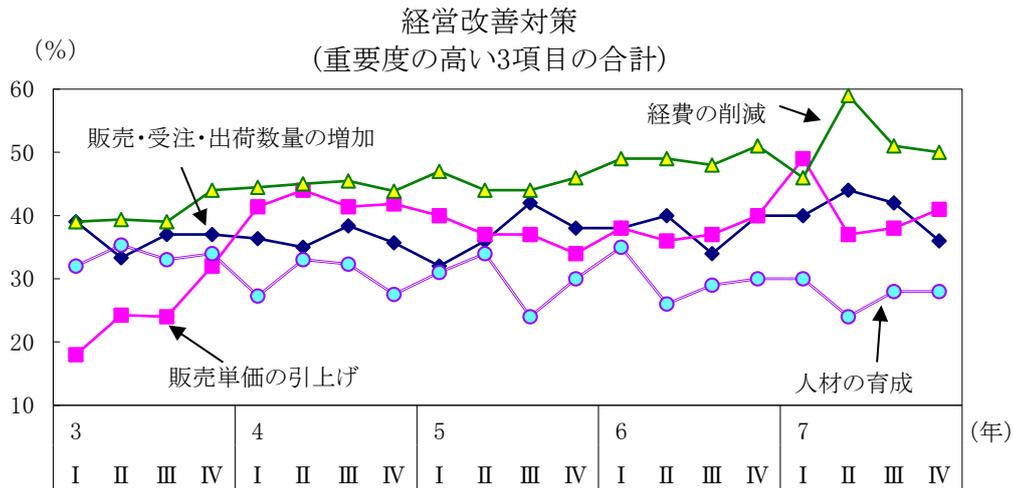
現在(今後)進めている(いく)経営改善対策のうち、最重要として挙げられた項目をみると、最多は「販売・受注・出荷数量の増加」(29.0%)、2位は「経費の削減」(21.0%)、3位は「販売単価の引上げ」(14.0%)と続いた。「販売・受注・出荷数量の増加」は全ての業種で上位2位以内に入っている。また、2位の「経費の削減」、3位の「販売単価の引上げ」の指摘割合はいずれも前回から上昇しており、収益改善に向けた取り組みを強化している様子がうかがえる。とりわけ「経費の削減」(21.0%)は2014年1~3月期調査(22.0%)以来47期ぶりの水準となっている。販売単価引き上げによる需要停滞が懸念される中、さらなる削減余地を模索している状況がうかがえる。



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 (%)
総合	1位	販売・受注・出荷数量の増加 29.0
	2位	経費の削減 21.0
	3位	販売単価の引上げ 14.0
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
建設業	1位	販売・受注・出荷数量の増加 28.0
	2位	経費の削減 16.0
	〃	人材の育成 16.0
卸小売業	1位	経費の削減 32.0
	2位	販売・受注・出荷数量の増加 24.0
サービス業	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 24.0
従業員規模別		
1人以下	1位	経費の削減 47.6
	2位	販売単価の引上げ 19.0
2人~9人	1位	販売・受注・出荷数量の増加 66.7
	2位	販売単価の引上げ 42.9
	〃	経費の削減 42.9
10人以上	1位	販売・受注・出荷数量の増加 61.9
	2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 33.9
	2位	経費の削減 19.4
個人	1位	販売単価の引上げ 26.3
	2位	経費の削減 23.7

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」(50.0%)、2位は「販売単価の引き上げ」(41.0%)、3位は「販売・受注・出荷数量の増加」(36.0%)と続いた。業種別にみると、製造業は「経費の削減」、「販売単価の引上げ」、建設業は「人材育成」、卸小売業は「販売単価の引上げ」、サービス業は「経費の削減」が最多となっている。雇用人員DIのマイナス幅が4業種でもっとも大きい建設業では、「人材の育成」を6割弱が指摘している。



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	2位	
総合	1位	経費の削減	50.0
	2位	販売単価の引上げ	41.0
	3位	販売・受注・出荷数量の増加	36.0
業種別			
製造業	1位	経費の削減	48.0
	2位	販売単価の引上げ	48.0
建設業	1位	人材の育成	56.0
	2位	経費の削減	52.0
卸小売業	1位	販売単価の引上げ	44.0
	2位	経費の削減	44.0
サービス業	1位	経費の削減	56.0
	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	76.2
	2位	仕入単価の圧縮	42.9
2人~9人	1位	販売単価の引上げ	53.1
	2位	経費の削減	49.0
10人以上	1位	人材の育成	56.7
	2位	販売・受注・出荷数量の増加	50.0
経営組織別			
法人	1位	経費の削減	43.5
	2位	人材の育成	41.9
個人	1位	経費の削減	60.5
	2位	販売単価の引上げ	57.9

#### 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】

- ・乳製品の原材料も大きく上昇しているが、価格が上昇すると売れなくなるので価格転嫁ができていく状況にある。
- ・物価高をなんとかして欲しい。商品の値上げを1年に何回も出来ない。
- ・カカオの価格は相変わらず高く今後若干下がるとの情報もあるが、生産量自体が減少傾向にある。外部環境の安定した新カテゴリーの商品生産に注力していく。

##### 【建設業】

- ・木材の市場全体の動きが鈍く出荷量が限定的になっているが、細かなニーズに対応していくことで販売先の確保に努め回復に向けて行動する。社内全体の考え方や意識を変革させることで生産性を高めていく。

##### 【卸小売業】

- ・物価高による買い控えが売上げ低下の要因と思われる。
- ・とにかく人手が足りない。どのようにしたら人材を確保できるのか、有効な手段があれば教えて欲しい。
- ・人口減少の影響を実感している。
- ・高齢化による人口減少と仕入難により廃業を検討。

##### 【サービス業】

- ・物価が高い。