

令和6年

県内企業の景況を振り返って

— 情報連絡員年間報告 —

令和6年1月～令和6年12月



令和7年3月

島根県中小企業団体中央会

ま え が き

当会では、県内中小企業の動向、問題点、要望を迅速かつ的確に把握すべく、中小企業団体情報連絡員制度を昭和49年に発足させ、地域別、業種別に勘案して35名の委員を委嘱し、毎月、情報の提供をお願いいたしているところです。

この制度を活用して、四半期景況調査や円安・金融政策に関する影響、自然災害による被害調査などの緊急調査にも対応するなど、ここで集められた業界の動向、要望などについては、適宜関係機関に報告し、また当会としてもそれらを基に組織化支援をはじめとする関連事業に活用させていただいております。

情報連絡員制度は、当会が中小企業及び業界との接点になり、多方面との円滑な交流を図る役割を担っており、今後益々その必要性が高くなっていくものと存じます。

皆様方におかれましても、この趣旨について十分にご理解を賜り、一層のご協力をお願い申し上げる次第です。

令和7年3月

島根県中小企業団体中央会
会長 杉谷 雅 祥

目 次

令和 6 年情報連絡員報告総括	1
I 業種別令和 6 年の状況	9
1. 食料品製造業	9
2. 繊維・同製品製造業	13
3. 木材・木製品製造業	13
4. 紙・紙加工品製造業	15
5. 出版・印刷業	15
6. プラスチック製品製造業	16
7. 窯業・土石製品製造業	17
8. 鉄鋼・金属製造業	20
9. 一般機械器具製造業	21
10. 自動車・同附属品製造業	22
11. 卸売業	22
12. 小売業	23
13. サービス業	29
14. 建設業	33
15. 運輸業	35
II 業種別令和 7 年の景況予測	37
III 中央会・行政庁への要望事項	44
グラフ統計資料等データ出所	50

令和 6 年 情報連絡員報告総括

我が国経済は、現在、長きにわたったコストカット型経済から脱却し、デフレに後戻りせず、「賃上げと投資が牽引する成長型経済」に移行できるかどうかの分岐点にある。

こうした中、政府は、賃金上昇が物価上昇を安定的に上回る経済を実現し、「賃上げと投資が牽引する成長型経済」への移行を確実なものとするため、日本経済・地方経済の成長、物価高の克服及び国民の安心・安全の確保を三つの柱とする「国民の安心・安全と持続的な成長に向けた総合経済対策」（令和 6 年 11 月 22 日閣議決定。以下「総合経済対策」という。）を策定した。その裏付けとなる令和 6 年度補正予算を迅速かつ着実に執行し、総合経済対策の効果を広く波及させていくこととしている。

日本銀行松江支店「山陰の金融経済動向」（令和 7 年 1 月分）概況によると、「山陰の景気は、持ち直している。最終需要をみると、個人消費は、回復している。住宅投資は、弱めの動きとなっている。設備投資は、横ばい圏内で推移している。公共投資は、横ばい圏内で推移している。製造業の生産は、横ばい圏内で推移している。この間、雇用・所得環境をみると、持ち直している。」としている。

情報連絡員報告の業界全体の「売上高・収益状況」の推移をみると、製造業は売上高／令和 6 年 1 月 DI 値：△6.7 ポイント、令和 6 年 12 月 DI 値：△53.3 ポイントとなった。収益状況／令和 6 年 1 月 DI 値：△20.0 ポイント、令和 6 年 12 月 DI 値：△26.7 ポイントとなった。非製造業においては、売上高／令和 6 年 1 月 DI 値：23.5 ポイント、令和 6 年 12 月 DI 値：5.9 ポイント、収益状況／令和 6 年 1 月 DI 値：△5.9 ポイント、令和 6 年 12 月 DI 値：△17.6 ポイントとなった。

情報連絡員の年間業種別報告（抜粋）は以下の通り

1.食料品製造業

(1)菓子製造業

コロナが明けて観光客は戻ってきたが、以前のように土産の菓子が売れなくなった。令和 4 年秋の値上げの効果もあり利益は確保できたが、売り上げは下がったため今後は不安である。このまま何も手を打たないと、売り上げ、利益ともに下がるのが予測されるため、県内外での即売の機会を増加、新製品の開発を検討している。

(2)醤油製造業

商品売上高に関しては、年間で昨年対比 105.6%となった。昨年と比べると味液（アミノ酸）が 106.2%、生揚げが 150.2%と好調であった。しょうゆの売り上げが好調な組合員の生揚げの購買量が増加した事が好調の要因であった。全体の売上高は昨対 106.6%、売上総利益昨対は 98.7%、経費は予算通りに推移した。

(3)水産練製品製造業

売上高は令和 5 年と同程度であるが、販売単価が上昇しているため、出荷数量は減少している。収益面は、人件費、電気料金、運賃等の諸経費、また、主原料のアメリカ産スケソウすり身の価格が 5～10% 上昇、食用油、包材、その他の副原料、副資材の価格高騰により減少している。諸経費の上昇については止めようがないため、製品への価格転嫁を確実にを行う必要がある。

(4)酒類製造業

日本酒の総出荷量のうちの約 9 割を占める国内向け出荷（課税移出数量）は、全国の傾向と同様、少子高齢化や嗜好の多様化による若者の日本酒離れ等から、毎年 3%～4%の割合で漸減傾向にあったが、令和 2 年～4 年はコロナの影響から対平成 31 年（令和元年）比（コロナ前比）で 2 割程度の落ち込みとなり、令和 5 年については若干持ち直しの動きがあったものの、令和 6 年における対元年比は依然として約 1 割の落ち込みとなっている。

2.繊維・同製品製造業

令和 6 年 5 月頃より受注が減少し、令和 5 年度に比べると 40%ダウンといったところである。海外への委託や大手企業が小ロットも受注するなど、本来中小企業の仕事大手企業に流れていたことが減少の要因だと思われる。また、円安などによる材料費の高騰や洋服自体あまり売れてないことも原因と思われる。

3.木材・木製品製造業

(1)合板製造業

令和 6 年は令和 5 年の下降線の厳しい状況がそのまま続き、コストアップの状況下で売上単価は下落、収益は非常に厳しい状態に陥った。製品単価は令和 5 年に比べ、平均で 20% 以上の下落となった。住宅着工数は減少傾向が続いており、令和 6 年 11 月までの着工数は 729,141 戸と、昨年に続き前年比 95%であった。合板業界としてはなんとか非住宅部門への利用の促進を図るべく営業活動を進めている。

(2)製材業

住宅関連事業における製材業について、令和 6 年は年間を通じ需要が低迷し、売上高、収益とも減少している。人口減少のため需要が減少し、また、建築資材の高騰、人件費、輸送費の高騰の影響により収益は減少している。

4.紙・紙加工品製造業

5 月および 11～12 月の中元、歳暮関係商品の売上減少が大きかった。5 月時点では値上げ後の価格調整や在庫調整で購入が低下。11～12 月では再度値上げの情報もあり、商品の集約などの動きによる原材料の値上げが一部のメーカーでは行われているが、本格的には春先となる見込みで今後の需要低下が懸念される。

5.出版・印刷業

令和 6 年の景況動向等について、令和 5 年に引き続きアンケートを実施。回答のあった 25 社

をみると、売上高は「増加」が36%（前回32%）、「不変」が24%（前回40%）、「減少」は40%（前回28%）と「増加」と「減少」が増え、「不変」が減った。収益面では「好転」が24%（前回同様）、「不変」が36%（前回48%）、「悪化」が40%（前回28%）と、「悪化」と回答する企業が増加した。

6. プラスチック製品製造業

令和5年後半から受注減となり、それが令和6年も継続した形となった。稼働率も大幅に落ちた事で採算性も悪化し、減収減益の結果となった。前年比82%の実績。令和3年から令和4年に起こった材料入手難の際に行われた作りだめの余剰在庫が客先や市場に残っており、令和5年に続き令和6年も在庫調整の影響を多いに受ける結果となった事で売り上げは減少した。また、産業機器や装置向けコネクタ部品などは中国市場景況減速の影響を強く受け、モノ余りとなり、需要が急激に落ち込んだ。自動車部品でも樹脂部品については余剰在庫の処理が遅れ、通常の流動への戻りが遅れる事態となった。

7. 窯業・土石製品製造業

(1) 瓦製造業

売上高について、令和6年の年間出荷量は14,889千枚で、前年17,497千枚に対して85.1%（14.9%減）となった。令和6年1月に価格改定（値上げ）を実施したものの、出荷量の減少により売上高も対前年比減少となった。また、令和4年11月に一部の組合員企業において生産工場2つを1工場に集約したこと、令和4年12月に別の組合員企業において工場火災が発生し、生産活動が休止となったため、組合全体の生産量が減少したことも要因と考える。

(2) 生コンクリート製造業

令和6年の生コンの出荷実績は382千 m^3 で、令和5年出荷実績の91%となった。地区別でみると前年を大きく上回ったのは出雲地区、若干上回ったのは安来地区と隠岐地区であった。他の5地区は前年を大きく下回った。出荷実績前年比9%減となり、売上高、収益とも減となった。

8. 鉄鋼・金属製造業

(1) 鉄鋼業

売上高については、夏頃まで非常に厳しく、大幅に前年割れの状況が続いていた。秋口以降は、土木案件が順調に動き、人手不足での現場納入でのやり繰りには苦心したものの数字としては前年並みとなった。収益については、昨年値上がり分を保留にて販売していた部分を、一部転嫁し、経費削減に努めたことから、前年より増やすことができた。

(2) 鋳物製造業

製造業の受注は総じて芳しくなく、船舶関連が好調を維持している以外は前年より約10%程度低くなっている。客先へ価格改定を依頼し、売上金額については大幅な落ち込みはないものの収益面では生産量が少ないため苦しい状態が続いている。

(3)非鉄金属製造業

売上高・収益の面は、前年度決算より売り上げ約 10%減少と年間通じて芳しいものではなかった。特に影響が大きかったのが、令和 5 年末の自動車メーカー不正問題であった。

9.一般機械器具製造業

農業機械業界不振により、売り上げは大幅に悪化した。特に、地元農業機械メーカーの輸出大幅減産による影響は大である。工業機械業界においては、個別メーカー単独での努力は限界にきていると思われる。特に、輸出に関しては競争が厳しく、大手グループでの製造販売が今後受注増に繋がることを期待する。農業機械、工業機械いずれも、アメリカの高金利による消費意欲の低下が要因と考える。

10.自動車・同附属品製造業

令和 6 年は自動車関係含め全体の受注数が下がっており、売り上げの大きいところから単価改定は進めることができたが、売り上げは前年比同等となった。業界全体の景気感として、良い話が無く、受注数が戻ってくる見込みも見えていない状況である。収益については、材料、部品、エネルギー、運搬費等諸物価は依然として高騰しており、単価改定で対応するも逐次対応はできておらず、マンパワー不足もあり価格転嫁が追いついていない状況。ただし、まだ良い数字ではないが以前よりも収益は改善できている。

11.卸売業

業界が毎月実施している県内企業 27 社の景況動向調査結果（売上高・収益状況）は次の通りである。令和 6 年（1～12 月）の売上高について、前年対比で増加：41.0%、不変：29.9%、減少：29.1%と、増加と回答する企業が増えている。また、収益状況の回答は、増加：25.4%、不変：53.0%、減少：21.6%となった。売上高、収益状況は業種によりバラツキがあるが、コロナ後急回復した昨年の状況は一段落し、仕入価格やエネルギー価格の上昇により、不安定な状況が続いている。

12.小売業

(1)自動車小売業

島根県内における令和 6 年の登録自動車の乗用車新車販売台数は 14,286 台で、対前年比 91.6%であった。年初から 8 ヶ月連続で対前年比マイナスが続き、9 月からプラスに転じたが、12 月に再びマイナスとなった。報道にあるとおり、一部メーカーの認証不正による出荷停止、あるいは新型車の出遅れが要因と思料される。

(2)石油製品

少子高齢化、人口減少やHV、EVの普及等による低燃費化などにより年々販売量は減少しており、前年（1 月～10 月まで）と比較して 1.6%減となっている。また、燃料油価格激変緩和対策事業の影響や原油価格の高止まり、円安基調などから元売り各社からの卸価格が上昇する中、更に収益を圧迫することが予想される。

(3)商店街

①松江市

売り上げの面では、駐車場収入は昨対 105%であるが、上半期における工事車輛の利用による影響が大きく、工事が終了した下半期については苦戦している。イベントや SNS 等を通じて商店街を PR し、来街者増加に努めている。

②出雲市

令和 6 年 1 月～5 月期は前年並みの売上高を維持。6 月期以降は前年を上回る売り上げとなり、秋以降さらに伸びるペースが上がってきた。7 月の豪雨の影響はあったが限定的であった。収益に関しても堅調に推移した。コロナが一応の収束を迎えて本格的に人の流れが戻ってきた感がある。

(4)時計・眼鏡・光学機械小売業

売上は県西部地区店舗が対前年比 100%の推移、県東部地区店舗が対前年比 120%という結果であった。人材が確保できた店舗・地区は順調であるが、採用が遅れているところは売り上げも現状維持である。

(5)鮮魚小売業

コロナはほぼ終息した感があり、都会での魚の消費は、外国人観光客の流入増によるものも含め増えているように思われる。しかし現在の浜田漁港では、魚がなく売物がないという日が多々ある。これは、船が老朽化しているため、弱い時化（しけ）でも出漁を控えるという事が原因の一つと考える。

(6)各種商品小売業（ボランタリーチェーン）

令和 6 年の売上高は、昨年対比 97.5%、販売数量は 94.8%、来店客数は 96.8%であった。収益については、原材料費増加、人件費増加、エネルギー価格高騰などの影響が出ている。それらに対する価格転嫁が十分に進まず、厳しい状況が続く。全組合員が結集し数をまとめ、その数を持って仕入れ先との価格交渉を行う等、仕入価格低減に取り組んでいる。

(7)飲食料品小売業

①各種食料品小売業

令和 5 年 6 月に全面店舗改装を行った。新しいテナントも入ってもらい、改装前と比べると魅力もアップし、昨年対比で売上高 7%増加、客数 13%増加となった。円安による原材料費、エネルギーコストの上昇、人件費の高騰により全ての商品原価が値上げになってしまい、売価も値上げせざるを得ない状況である。年間に 2 回原価も変わり、それに伴い売価も上げると売れ方も変わり、利益確保することが大変難しい経営環境になっている。

②各種食料品小売業／業務用を含む

売上高の前年対比は、110.48%となり、その他前年対比に関しては、粗利益高 110.39%、来店客数 109.63%、点数は 112.99%、平均単価 ▲9 円、客単価 + 36 円

となった。また、平均買上点数は、令和5年が12.49点であったのに対し、令和6年は12.87点であった。

(8)燃料（LPガス）

令和6年12月末現在の全国平均販売価格は、家庭用10m³が9,154円であり、対前年同月比101.5%（+135円）であった。年間を通してLPガスの価格相場は高止まりの状態であった。令和6年においても夏場は猛暑日が続いたため、LPガスの一般家庭向け消費量は大幅に減少となったが、秋以降の気温低下に伴い消費量は増加に転じた。一方業務用については、年末にかけ飲食店利用の増加に伴い、LPガスの消費量も増加傾向となったが、年間を通しては横這いの状態が続いた。

13.サービス業

(1)宿泊業

①旅館・ホテル

昨年に比べ103%、コロナ前の令和元年に比べ95%と宿泊客数は戻りつつあり、売り上げは増加傾向にあると言えるが、経営状況はそれほど良くなっていない。収益についても、原油価格の高騰や原材料の高騰により増加しているとは言えない。

②ホテル

コロナの影響も無くなり単価も上がり稼働も高稼働を維持できている状況である。収益は人件費や水道光熱費、仕入単価アップなどにより経費増の影響は受けているが、価格転嫁やレベニューマネジメントなどで価格調整により収益の確保ができていく状況。

(2)情報サービス業

売上額は前年比9.5%（32億円）増加の365億円であり、過去最高値を引き続き更新した。経常利益は、8.3%（2億円）増加の27億円であった。売上増加はリモートワークやDX等ITに対する需要の増加が背景にある。中でも、ネットワークセキュリティや自社製品を持つ企業の売上増加が顕著である。

(3)ビルメンテナンス業

共同受注案件について、令和6年度（令和6年4月～令和7年3月）の売上高は、11億6,050万円（税抜）の見込〔令和5年度売上高：9億7,861万6,000円（税抜）前年比18.5%（1億8,188万4,000円）増加〕となっている。

(4)道の駅

コロナも5類に移行し、コロナ前の売上高に徐々に戻りつつある。しかし、年々高温障害やカメムシ被害により産直市を抱えているところでは、売上高にかなりの影響が出ている。11月の神在月には例年になく多くの観光客が来県され、売上高に大きく貢献した。加えて、原材料や燃料高騰により土産品の値上げをされたことが売上高の上昇に大きく影響していると思われる。

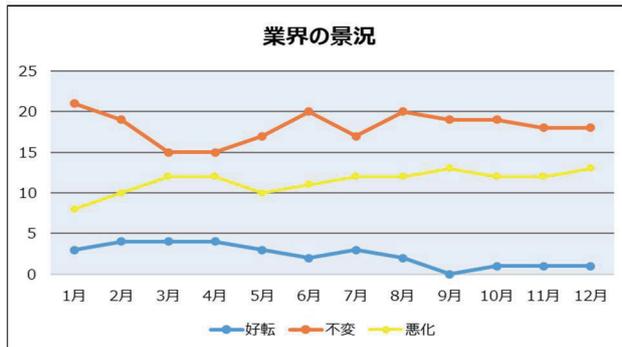
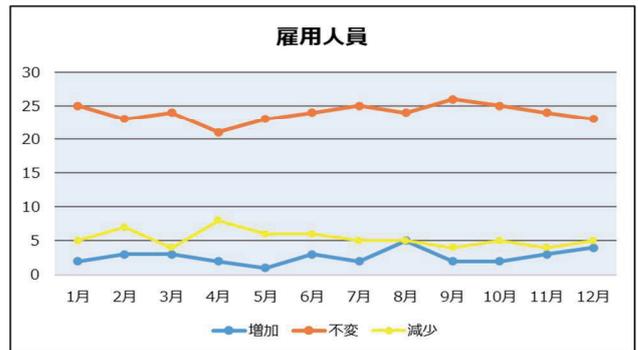
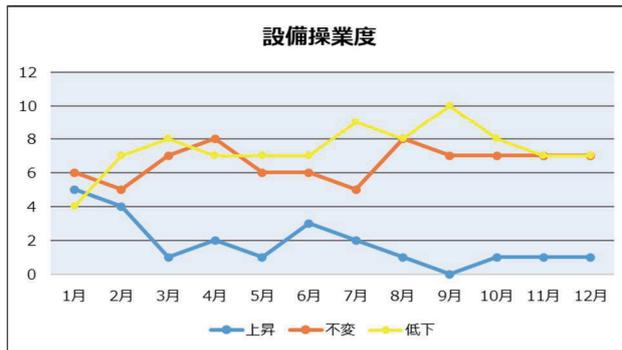
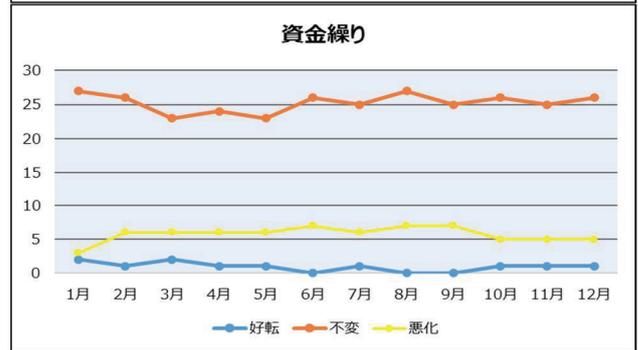
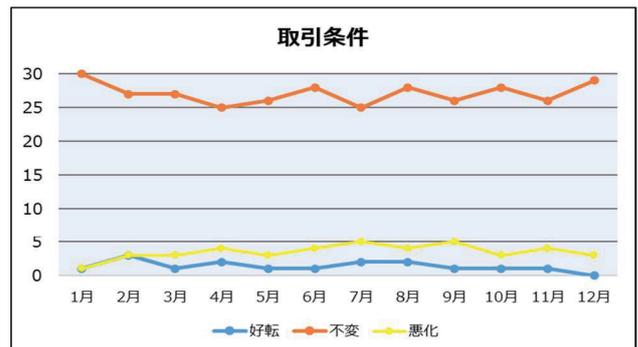
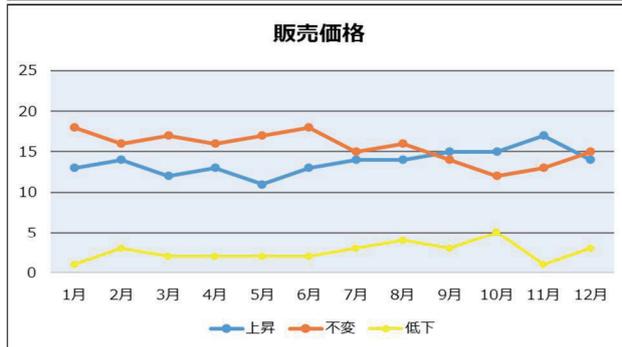
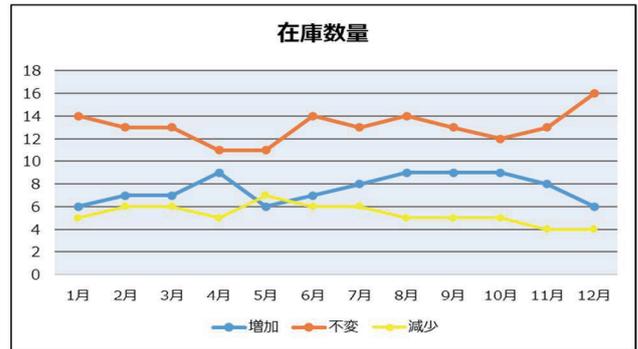
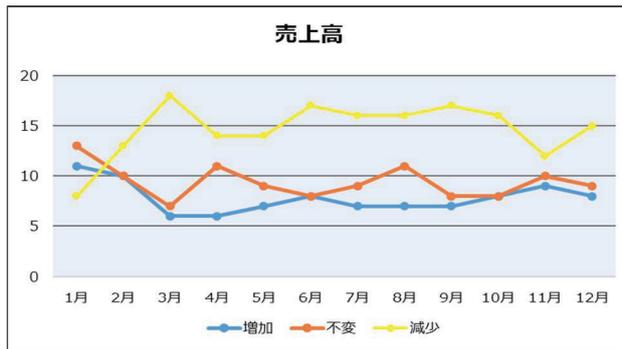
14.建設業

国土交通省の令和6年度ベース予算（令和5年度補正＋令和6年度当初）として、県内の直轄事業は山陰道244億円（0.81倍）、その他道路関係38億円（0.97倍）、河川111億円（1.01倍）、港湾12億円（0.80倍）、合計405億円（0.87倍）が措置された。島根県では、同様に令和6年度ベースで土木関係公共事業費が825億円（1.04倍）確保され、国と県合わせて1,230億円（0.98倍）となり、山陰道の落ち込み約60億円が大きく影響した。

15.運輸業

売上高・収益の面では、実質賃金の改善やインバウンド需要を背景に景気が持ち直しつつある一方で、ウクライナ情勢の長期化や中東情勢の緊迫化、中国経済の減速、原材料・エネルギー価格高騰による物価上昇、急速な為替変動の影響など不透明な経済状況を背景に、人手不足や人件費の上昇が多くの業種の生産活動等に影響を与えたことや物価高騰による消費活動の停滞、公共投資・住宅着工件数の減少、設備投資の減少等々により貨物輸送量は低調に推移したことが売り上げに影響を与えた。

情報連絡員月次景況調査（令和6年1月～令和6年12月:前年同月比）



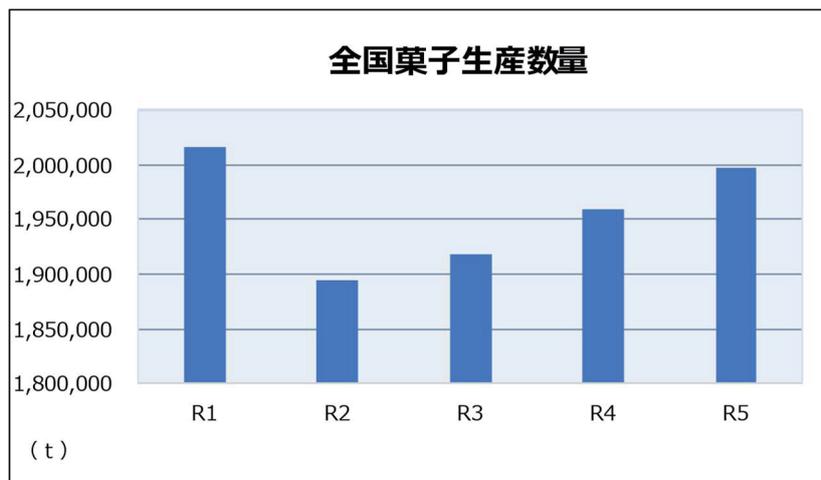
I 業種別令和6年の状況



情報連絡員の毎月の報告より景況感を表したグラフ（DI）「良い」の回答数から「悪い」の回答数を差し引いた後、総回答数で割った数値。DI値は、景気拡張局面では50%を上回り、後退局面では下回る傾向がある。

1. 食品製造業

(1) 菓子製造業



コロナが明けて観光客は戻ってきたが、以前のように土産の菓子が売れなくなった。令和4年秋の値上げの効果もあり利益は確保できたが、売り上げは下がったため今後が不安である。このまま何も手を打たないと、売り上げ、利益ともに下がることが予測されるため、県内外での即売の機会を増加、新製品の開発を検討している。

価格の面では、今後も値上げをしたいところではあるが、客離れや販売先の理解が得られそうにないため値上げできない。対応策として、入数を減らす等して値上げ感をなくしている。また、パッケージを変える等、目につきやすい付加価値を上げる努力をしている。

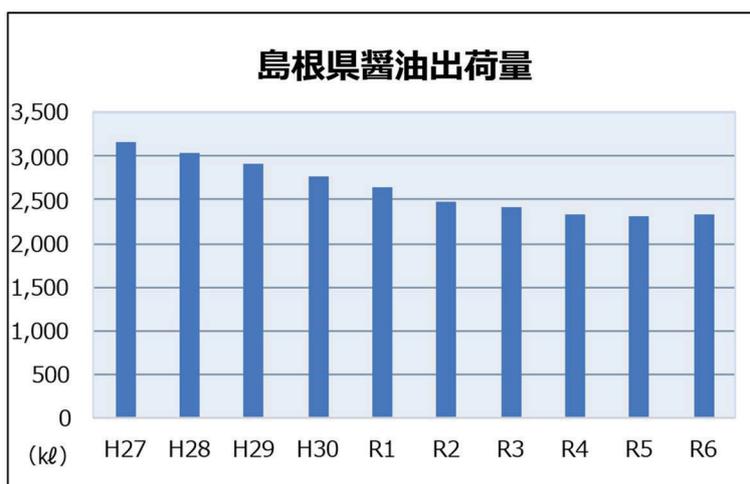
操業度の面では、売り上げが下がったため下がった。残業、休日勤務が減ったことは良かったが、後は不安である。対応策としては売り上げを上げるしかないが、そのためには営業力強化、新製品開発、パッケージの見直しを考えている。

—業種別令和6年の状況—

雇用の面では、欠員の補充が難しいため派遣職員で補っている状況だが、人手不足が深刻になってきた。特にテナント店の販売員の応募がない。以前は求人誌に載せると採用ができたが、今は載せても応募がないため、対応策がなく苦慮している。

その他、人件費、原材料、物流費の高騰は収益を圧迫しているが、これ以上の商品値上げは難しく、利益がでない。また、首都圏への翌日配送ができなくなったことにより、リードタイムが短くなり困っている。

(2) 醤油製造業



商品売上高に関しては、年間で昨年対比105.6%となった。昨年と比べると味液（アミノ酸）が106.2%、生揚げが150.2%と好調であった。しょうゆの売り上げが好調な組合員の生揚げの購買量が増加した事が好調の要因であった。全体の売上高は昨対106.6%、売上総利益昨対は98.7%、経費は予算通りに推移した。

生揚げは令和5年6月1日から約14%の値上げが行われたため、売り上げが良かったと思われる。また、今まで生揚げを他社から直接購入されていた組合員が、他社の方が高くなったため、組合経由での購入に変更したことも一部要因として挙げられる。

価格の面では、令和6年にしょうゆ価格の値上げを行ったところはほとんどなかった。ただし、運送費に関しては見直しを行ったところがあった。原材料に関しては、小麦が令和5年に比べ山口県産は79.7%、島根県産は98.3%と安くなった。脱脂大豆に関しては令和6年10月から95.7%と若干安くなった。円安の影響で高い推移となっている。令和7年は、食品の値上げに関する帝国データバンクの調査で、年間1.5万～2万品目の値上げを行うと予想されている。当組合としてもしょうゆ価格の価格改定を推進していきたい。

操業度の面では、島根県のしょうゆの出荷量は令和5年対比で101.9%となった。毎年減少傾向であったが、令和6年は久しぶりの昨年対比100%越えとなった。全国の出荷量も久しぶりに昨年並みとなる予定と発表があったが、輸出が伸びていることが要因であり、国内の出荷量は依然として減少が続いているのが現状である。

1月1日発行の山陰経済ウイークリーで取り上げられていたが、ジェトロ島根主催の商談会がパリ現地で開催され県内5社の食品製造事業者の中に当組合の組合員が参加されたことは今後のしょうゆ輸出にも希望が持てると感じた。

雇用の面では、令和6年10月12日から最低賃金が58円U P の962円となり、益々厳しさが増してきているのが現状である。求人を求めているところには厳しい状態が続いている。

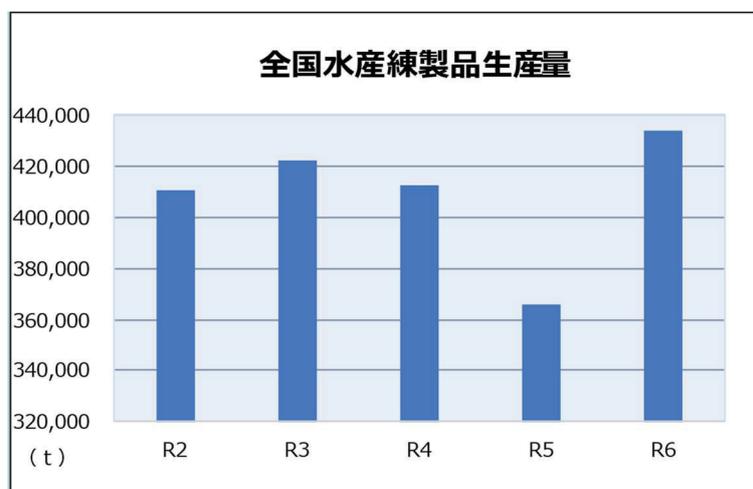
令和6年も、10月1日は醤油の日記念「故郷のしょうゆ1,297名プレゼント」を実施し、31,764通の応募があった（昨年29,566通）。島根県では今年10社（昨年7社）が参加し、年内にプレゼントを届けた。

業界では醤油の出荷量が前年並みと久しぶりに前年割れから脱出している。しかし、国内の伸びではなく輸出数量が前年比115%と伸びているが現状である。また、しょうゆのJAS規格の見直しの為のJAS審査会の審議が佳境を迎えている。

全国醤油工業協同組合連合会では「能登半島地震義援金」を募り、各方面から多額の義援金が寄せられ、これに日本醤油協会の義援金も合わせて900万円を富山県、石川県の両組合へ送金することができた。

11月に松江市内の醤油店代表が火災により逝去されたため、事業存続について注視していたが、12月から親族の方が代表取締役役に就任された事により廃業とはならなかった。

(3)水産練製品製造業



売上高は令和5年と同程度であるが、販売単価が上昇しているため、出荷数量は減少している。収益面は、人件費、電気料金、運賃等の諸経費、また、主原料のアメリカ産スケソウすり身の価格が5～10%上昇、食用油、包材、その他の副原料、副資材の価格高騰により減少している。諸経費の上昇については止めようがないため、製品への価格転嫁を確実にを行う必要がある。

価格の面では、販売価格が5～10%アップしたが、個々の会社ごとで販売価格の値上げ率にばらつきがある。食品は商品力により価格転嫁ができるものとできないものがある。競合先も多く、常に販売を維持するための対応が求められる。売り上げを維持しながら価格転嫁を行う工夫と努力が必要である。

操業度は、夏期の猛暑、原材料である飛魚の不漁により低下した。猛暑が続くことを前提として、夏向けの商品開発、またアイテムを増やす必要があると考える。

雇用の面では、賃金アップを行い、現状の雇用を維持しながら売り上げ、利益を確保できるよう努めている。職員の高齢化も進んでいるため、製造技術を伝承していかなければならない。最低賃金も上昇し、賃金を上げる必要性は十分に理解できるため、景気循環のサイクルに乗り遅れないようにしたい。

その他、人手不足、働き方改革、事業承継、外国人雇用、物価高、エネルギー価格高騰、物流問題等全てのことがこの1～3年の間で急激に押し寄せてきた。今後ひとつひとつ解決していくしか手はないと思われる。

(4)酒類製造業



日本酒の総出荷量のうちの約9割を占める国内向け出荷（課税移出数量）は、全国の傾向と同様、少子高齢化や嗜好の多様化による若者の日本酒離れ等から、毎年3%～4%の割合で漸減傾向にあったが、令和2年～4年はコロナの影響から対平成31年（令和元年）比（コロナ前比）で2割程度の落ち込みとなり、令和5年については若干持ち直しの動きがあったものの、令和6年における対元年比は依然として約1割の落ち込みとなっている。

一方、輸出については、現在のところ総出荷量の1割程度であるが、コロナ禍においても順調に出荷量を伸ばし、令和5年に若干の在庫調整の動きがあったものの、令和6年では対元年比で約4割の伸びとなっている。

今年は賃金の上昇や所得税減税の影響等から個人消費の回復、拡大が期待されたが、耐久財、非耐久財に関わらず、あらゆるものの消費者物価が上昇し、個人消費の足を引っ張るかたちとなった。特に、物価上昇が食品中心であったため、消費者の購買力が一層低下し、マインドの悪化にも大きく影響した。

また、輸出については、大幅な円安にも関わらず、欧米を中心とする金融引き締め（利上げ）や、中国向けの落ち込みから低調な推移であったが、インバウンド需要の拡大（訪日外国人数及び一人当たりの消費額増加等）があり、全体で見ると大幅な落ち込みが回避できたところである。

こうした中、当業界では日本酒造組合中央会の消費喚起策等にも呼応した事業の実施に努めた。具体的には、全国日本酒フェア2024への参加、島根の地酒フェア（東京、松江）の開催など、しまねの地酒の普及啓発、日本酒ファンの拡大及び消費の促進に努めたところである。

価格の面では、今年は酒税の税率改正等制度面での見直しはなかったものの、資源高や円安等から、酒造のための原材料や燃料価格等が軒並み高騰し、加えて賃金の上昇等、企業努力での対応が困難な要因が重なり、製品価格の見直しは待たなしの状況であったが、一方で日本酒消費量の減少傾向に歯止めがかからない状況もあり、商品への適切な価格転嫁が厳しいところも散見された。

操業度の面では、酒造業界における事業年度は7月始まり、6月締めであるため、酒造りは概ね11月頃から仕込みが始まり、早いところでは12月からの出荷、概ね3月頃まで造りが続き、適宜出荷されるサイクルとなっている。近年は酒米の収穫後、10月初め頃から仕込みを行う事業者も散見されるところであるが、概ね例年通りの操業であった。

雇用の面では、近年は、杜氏等の蔵人も造りのない春から秋にかけて営業等を行うケースが多くなっており、年間雇用の観点では社員の定着が進んでいる状況にある。また、年間雇用が難しい事業者にあっては、県等

が推進する「半農半蔵人」の制度を活用し、雇用の確保をしている事例もある。ただ、当業界においても人手不足の状況は顕著であり、必要な労働力が確保できていない蔵も相当数ある。

令和6年は業界で新たに以下の取り組みを行った。

●酒造好適米「縁の舞」利用拡大事業

島根県が15年の歳月をかけて開発した県オリジナルの酒米「縁の舞」を原料とした日本酒の製造と販売を拡大するため、販売促進資材の作成、統一的なPRを実施するとともに、当該酒米を購入、使用する者に対し原料代の支援を行った。【島根県からの受託事業】

2.繊維・同製品製造業

令和6年5月頃より受注が減少し、令和5年度に比べると40%ダウンといったところである。海外への委託や大手企業が小ロットも受注するなど、本来中小企業の仕事大手企業に流れていったことが減少の要因だと思われる。また、円安などによる材料費の高騰や洋服自体あまり売れてないことも原因と思われる。

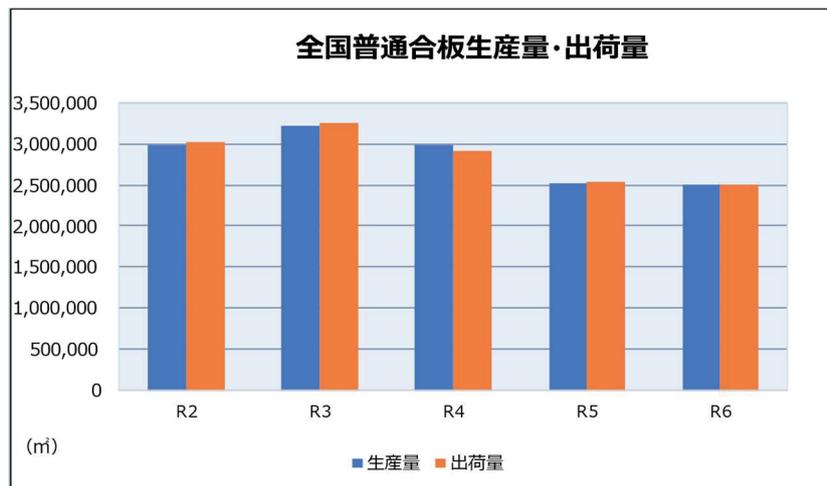
価格の面では、上りもせず現状維持となっている。縫製業界の流れとして、製造をしている我々末端の業者が最終的に製造金額を決められないため、なかなかいい条件での受注が来ない。令和6年は物価の高騰により生地なども値上がりし、しわ寄せが来ていると思われる。

操業度の面では、年間260日と決めているが、令和6年のような状況が続くと休日を増やしていくことも考えられる。

雇用の面では、技能実習生を受け入れているため人員に問題はないが、特定技能の受け入れが出来るようになったので、技能実習生、特定技能外国人と雇用状況は良くなった。

3.木材・木製品製造業

(1)合板製造業



令和6年は令和5年の下降線の厳しい状況がそのまま続き、コストアップの状況下で売上単価は下落、収益は非常に厳しい状態に陥った。製品単価は令和5年に比べ、平均で20%以上の下落となった。住宅着工数は減少傾向が続いており、令和6年11月までの着工数は729,141戸と、昨年に続き前年比95%であった。合板業界としてはなんとか非住宅部門への利用の促進を図るべく営業活動を進めている。

—業種別令和6年の状況—

価格の面では、ウッドショック及びウクライナ侵攻による資材高騰を受け令和4年の半ばまで価格上昇が続いたが、年末から住宅着工数の減少および物価高により値下げ圧力が強くなり、令和5年に続き月を追って価格下落が続いた。令和4年のピーク時から令和6年12月までで価格は約40%近く下落した。競合商品との価格差も価格下落の要因と考えられるが、厳しい状況の中、在庫処分等の業界内での販売競争も大きな要因と考えられる。各社はこの難局を乗り切るため設備の更新を進め、省力化、生産性向上を図ると共に原材料の研究（品質を落とさず廉価な材の利用）及び輸送方法の効率化など変動費の削減に努力している。

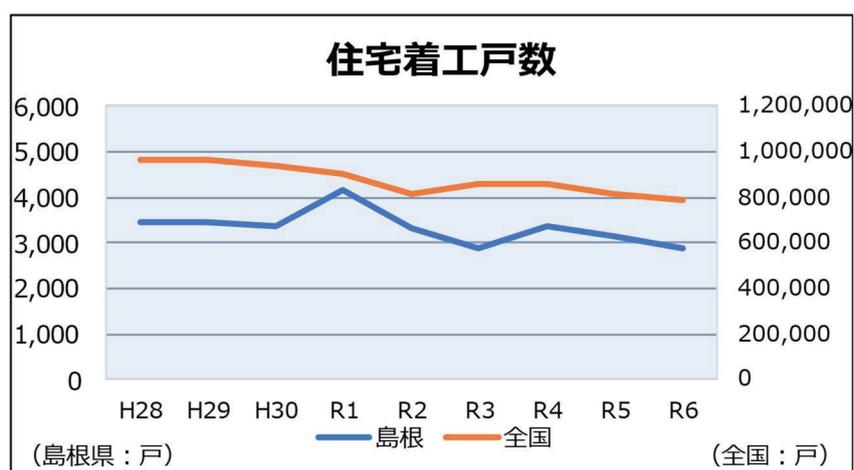
操業度の面では、大方順調な操業並びに生産量であった。

雇用の面では低位安定しており、十分な従業員数には至っていないところは派遣社員などで対応した。採用活動など活発に実施するほか、各社、賃金アップ及び厚生施設等の充実を図っている。

令和6年は、非住宅用構造用合板、超厚合板の開発・研究を継続して実施した。

合板は重く、嵩が張る上、大消費地が遠方にあるので、働き方改革に関連する物流問題は業界にとって大きな課題となっているが、令和6年は搬送中継地点に倉庫を建設する計画が具体化した。また、特定技能制度による外国人雇用の準備が進められている。

(2)製材業



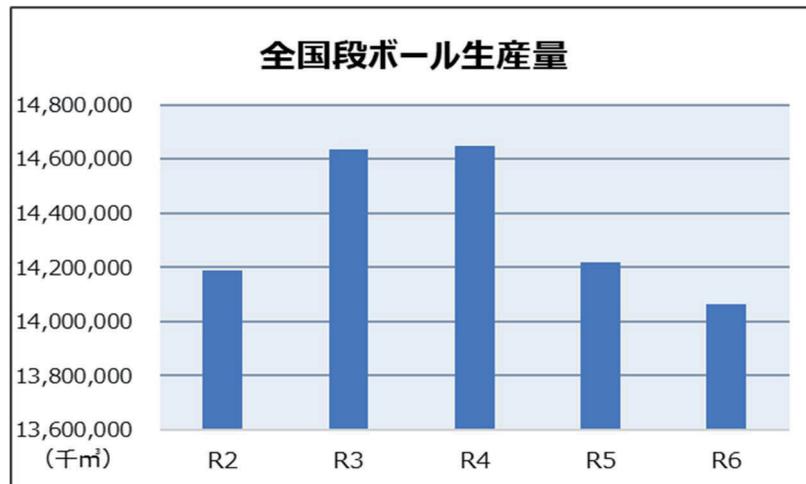
住宅関連事業における製材業について、令和6年は年間を通じ需要が低迷し、売上高、収益とも減少している。人口減少のため需要が減少し、また、建築資材の高騰、人件費、輸送費の高騰の影響により収益は減少している。

価格の面では、製材品の価格はほぼ据え置き状態であった。同業他社との競争や近県大企業の影響を受け、価格を上げられない状況である。

操業度の面では、需要減少が主な理由となり減少傾向であった。

雇用の面では、年間を通じて変わらず、慢性的に労働力が不足している状況である。大手企業等との賃金格差等が要因と考える。対応策として賃金引上げも検討しているが、上げて人材が確保できるかどうかは不透明である。

4.紙・紙加工品製造業



5月および11～12月の中元、歳暮関係商品の売上減少が大きかった。5月時点では値上げ後の価格調整や在庫調整で購入が低下。11～12月では再度値上げの情報もあり、商品の集約などの動きによる原材料の値上げが一部のメーカーでは行われているが、本格的には春先となる見込みで今後の需要低下が懸念される。

価格の面では、原材料、副資材や人件費等全ての価格上昇により、仕入れ及び販売価格共に上昇した。

操業度の面では、外部特殊環境による操業度がかなり低下しているため、別途新規委託先を増やすことを検討しているが、順調ではない。

5.出版・印刷業

令和6年の景況動向等について、令和5年に引き続きアンケートを実施。回答のあった25社をみると、売上高は「増加」が36%（前回32%）、「不変」が24%（前回40%）、「減少」は40%（前回28%）と「増加」と「減少」が増え、「不変」が減った。収益面では「好転」が24%（前回同様）、「不変」が36%（前回48%）、「悪化」が40%（前回28%）と、「悪化」と回答する企業が増加した。売上増の要因としては、原材料費高騰による価格転嫁が進んだこと、デジタル印刷の需要増加が考えられる。一方、売上減の要因としては、デジタル・メディアの普及による印刷物の需要減（ペーパーレス化）や、大手の格安印刷会社の台頭が考えられる。また、収益面では、賃上げ推進による人件費・その他諸経費の増加や、前述のデジタル・メディアの普及による印刷物の需要減等により、前年より悪化したものと思料される。当県では小規模事業所が多く、原材料価格の高騰や製品ニーズ変化への対応が難しい状況にある。今後も原材料価格の高騰が続くことが明らかであり、実態に即した中小企業補助事業を進めて頂きたい。

価格の面では、販売価格は「上昇」が52%（前回40%）、「不変」が40%（前回52%）、「低下」が8%（前回同様）となった。取引先に対して価格転嫁が進んだことで価格アップが図られるも、原価高騰による値上げが交渉出来ている企業が5割程度であり、小規模事業者が多い中で価格交渉を成立させるのは難しく、行政における継続的支援が必要と考える。

操業度の面では、「上昇」が16%（前回同様）、「不変」が60%（前回68%）、「低下」が24%（前回16%）と「低下」と回答する企業が増えた。新規設備投資を行った企業は25社の内6社（全体の19.3%）に留まり、今後計画している企業も25社の内3社（全体の9.6%）と少ない。事業の活性化を図るには定期的な設備投資が不可欠であるが、設備投資に係る償却負担に耐えられるかが課題と思料する。

―業種別令和6年の状況―

雇用の面では、令和7年度の新規雇用計画について、計画ありが28%、計画無しは72%となった。原材料等の高騰が続く中、雇用増による人件費の増加で収益圧迫は避けられないことから、新規採用を行わない企業が多いものと思料する。また、国を挙げた賃上政策が展開されており、今後その潮流に乗れるだけの体力を持った企業(当地業界としても)が少ないことも要因と考える。

再生可能エネルギーやカーボンニュートラルの実現を目指す取り組みが進展し、印刷業界においても環境配慮型技術の重要性が高まってきた。

令和6年の取り組みは、以下のとおり。

- ①令和6年度業界別持続化支援事業の対象組合に選定頂き、事業承継にかかる課題解決に向けて様々な支援を頂いたことで、今後組合員各社が対処すべき課題が明確になったものと思料される。
- ②令和6年8月8日に県商工労働部中小企業課と官公需問題懇談会を開催した。島根県中小企業団体中央会からもオブザーバー参加を頂き、地元業者への発注や知的財産保護に関する事等の意見交換を行った。

6. プラスチック製品製造業

令和5年後半から受注減となり、それが令和6年も継続した形となった。稼働率も大幅に落ちた事で採算性も悪化し、減収減益の結果となった。前年比82%の実績。令和3年から令和4年に起こった材料入手難の際に行われた作りだめの余剰在庫が客先や市場に残っており、令和5年に続き令和6年も在庫調整の影響を多に受ける結果となった事で売り上げは減少した。また、産業機器や装置向けコネクタ部品などは中国市場景況減速の影響を強く受け、モノ余りとなり、需要が急激に落ち込んだ。自動車部品でも樹脂部品については余剰在庫の処理が遅れ、通常の流動への戻りが遅れる事態となった。

価格の面では、原材料価格や梱包資材の価格改定（値上げ）に対しては全客先が製品単価への反映を認めており、定量的な資料と共に提出された見積書に対して半自動的に単価改定に応じて頂ける状況となっている。光熱費・人件費などに対する製品単価改定については一部の大手客先では交渉が進んでおり、毎年、光熱費・人件費の変動に対して、算出方法を設定し見直しを行うルールが制定された。

ただ、残りの客先（売上比率で半分以上）については交渉のテーブルが設けて貰えない状況。また、交渉を受けても複数購買を行っている場合は単純に競争原理の中で集約され、発注先の見直しが行われる事で売上減に向かう懸念もある事から、交渉できない場合が多い。特に自動車向けなどで流動数が多い製品はBCPの観点からも複数購買が行われており、その傾向が顕著となっている。中小企業庁のガイドラインを基に交渉を促す事、または定量的な計算方法を検討の上打診し、ルール決めを要請するなど、分かりやすく伝わるよう、交渉を継続。複数購買が行われている製品については、打開策が無い状況である。

操業度の面では、売上高の項目で記載した通り、全体的な受注減により稼働率が低下したことにより大幅に低下した。稼働バランスの調整、生産調整や数量調整による稼働効率の最適化、負荷と労働時間の管理を行った。

雇用の面では、年間を通じて採用募集は行っており、中途社員で6名の入社があった。新卒採用については、各学校に対して募集を行っていたが応募が無く、創業以来、ほぼ初となる新卒採用“0名”になる見込み。派遣社員でも作業者が集まらない状態である。稼働は低下しているが、各客先からの指示により管理面の作業量が増加しており、人員不足は継続している。また、創業50年を超え、平均年齢の高齢化も進んでいる事から、新規募集に注力している。企業説明会などの各種就活フェアへの参加、就活サイトへの登録など、人材確保に

に向けた取り組みを行っている。近年は若手社員によるSNSの活用など、新たな取り組みを試行中である。

令和6年は、顧客各社、SDGsへの取組が本格化し、ランナーの再生利用、ホットランナー化の検討など樹脂廃棄量削減への取組検討がスタートしている。成型メーカーとしては投資負担、人的負担が大きく、経営を圧迫する要因が強い。一方、その対応力による企業力の優越が明確化すると思われ、本要求に付いていなければ淘汰される可能性が高いと思われる。また、顕在化している人手不足に対し、アウトソーシングの活用、自動化、DX化など、投資により対応できる部分については積極的に拡大し、省人化を進めている。

その他、顧客からの取組や管理要請に対し、対応できるレベルの人員が圧倒的に不足している状況。若年層の製造現場への忌避意識も感じる事が多く、今後の採用動向については悲観的に捉えざるを得ない。その中で近隣への大手企業誘致なども進むことに脅威を感じている。競合他社が人手不足による会社整理や事業規模縮小、撤退を行うケースが増加しており、その受け入れを多数行っているが、自社としても危機感を強くしている状況である。

7.窯業・土石製品製造業

(1)瓦製造業



石見小学校「鬼瓦の型抜き体験」



屋根、外壁に石州瓦を使用したモデルハウス

売上高について、令和6年の年間出荷量は14,889千枚で、前年17,497千枚に対して85.1%（14.9%減）となった。令和6年1月に価格改定（値上げ）を実施したものの、出荷量の減少により売上高も対前年比減少となった。また、令和4年11月に一部の組合員企業において生産工場2つを1工場に集約したこと、令和4年12月に別の組合員企業において工場火災が発生し、生産活動が休止となったため、組合全体の生産量が減少したことも要因と考える。

対策として、令和6年6月に組合員企業3つの経営統合に向けた動きをプレス発表、その後令和6年末をもって新会社に瓦製造販売事業を集約し、年明けの令和7年1月より業務をスタートさせている。

収益について、令和4年4月以降賦課金収入が減少しており、運営が厳しくなっている。県内企業の経営悪化が起因しており、対応策として共同販売事業等の収益事業を検討していく必要がある。

価格の面では、組合員の大手瓦メーカーが、令和6年1月より価格改定（値上げ）に踏み切ったものの、出荷数の伸び悩みに加え、燃料（10%程度）等の高騰による製造原価の上昇により低下傾向に推移した。対応策として、令和6年末に大手組合員企業の経営統合により、“産地内競争”から“産地内連携”にシフトし、産地の生き残りを目指す。

操業度の面では、令和6年の年間生産量は13,063千枚で、前年の13,124千枚に対して99.5%

—業種別令和6年の状況—

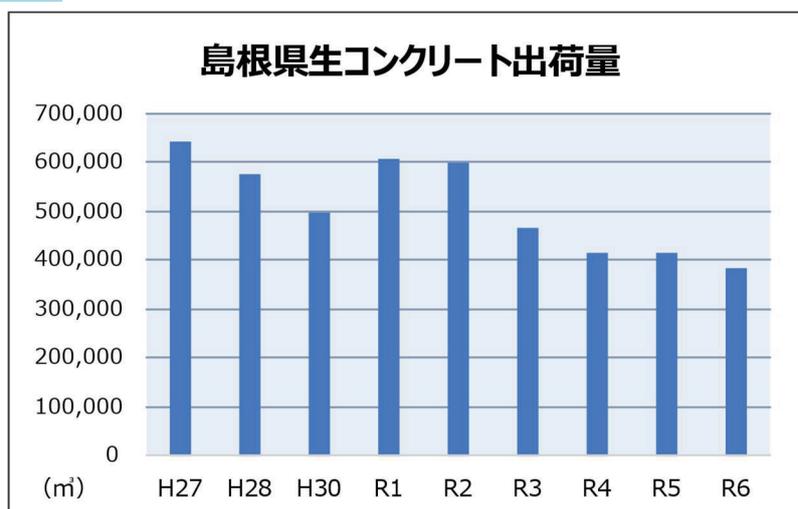
(0.5%減)と、操業度はほぼ横ばいであった。しかし、令和4年と比較すると63.7% (36.3%減)となっており、生産能力に対して操業度が上昇しているとは言えない。

雇用の面では、令和6年12月末の従業員数は143人で、前年末の147人に対して4人減少した。令和4年末に生産工場の集約や工場火災による人員削減が行われ、令和5年が前年比大幅に減少した。一方、令和6年は組合員企業の経営統合により雇用が最大限に守られることとなり、僅かな減少に留まった。

令和6年は、産地内の状況変化に伴う第3次中期計画（令和5年度～令和7年度）の見直しに係る下記の取り組みを行った。

- 行政への要望活動（公共建築物への石州瓦採用、既存住宅の耐震・耐風支援策創設）
- 地元小学校や県立浜田養護学校等教育施設における「出前講座・工場見学」
- 住宅展示場のモデル住宅への石州瓦採用によるPR
- 粘土採掘、釉薬製造、金型製作、機械設備メーカー等関連企業で組織する「石州瓦協力会」との意見交換と協調体制の構築

(2)生コンクリート製造業



令和6年の生コンの出荷実績は382千m³で、令和5年出荷実績の91%となった。地区別でみると前年を大きく上回ったのは出雲地区、若干上回ったのは安来地区と隠岐地区であった。他の5地区は前年を大きく下回った。出荷実績前年比9%減となり、売上高、収益とも減となった。

出荷先割合は、官需と民需の比が6:4である。大型公共事業や民需の乏しい雲南地区および県央地区、また、山陰道の事業が収束を迎えつつある浜田地区及び益田地区も民需が乏しいため厳しい状況である。県全体として、ここ数年は非常に厳しいものになると予想している。

対策として、国や県へコンクリート舗装やコンクリート構造物の採用等の要望活動など需要拡大に向けた取り組みを行っているものの、公共事業費の大幅な伸びや大型物件が見込めない中では収益の増収には至ってはいない。1工場当たりの収益を上げるための施策として工場の集約化があるが、令和6年4月に松江地区において2個1の集約化を行った。

価格の面では、前半は比較的安定していたが、後半に入り原材料費が再び上昇傾向にあり、生コン価格の改定に迫られている。原材料(セメント、骨材)の値上げ、エネルギー価格高騰の長期化、従業員の賃上げ、資機材の輸送費の値上げ、出荷量の減などにより生産コストが上昇したことが要因である。

生コン工場を維持していくために11月から各地区とも生コン価格の改定を行っているが、改定価格が浸透するまでには数ヶ月のタイムラグがある。そのために、出荷ベース価格を基本とする契約に取り組んでいく必要がある。

操業度の面では、1月～3月は大きく変動したが、4月～9月は前年を若干下回る程度で比較的安定して推移した。しかし、10月～12月は再び出荷量が大きく減少し、操業度が低下したため、通年では前年よりも低下した。今後、主として山間地域が出荷エリアの工場では、低温凍結、積雪により出荷が制限されるため、著しく操業度が低下すると思われる。松江及び出雲地区では出荷量が減少しつつも、官需、民需ともにある。

しかしながら、官需への依存度が高く、加えて目ぼしい大型公共事業は山陰道以外にはない西部地区は、今後、出荷量が減少し操業度が下ってくることが予想される。生コンクリートは社会資本整備になくてはならない基礎資材である。国・地方自治体に対して、コンクリートの需要拡大に向けた要望活動を継続して取り組んでいく必要がある。本年も、国土交通省をはじめ諸機関に対して、要望活動を行った。

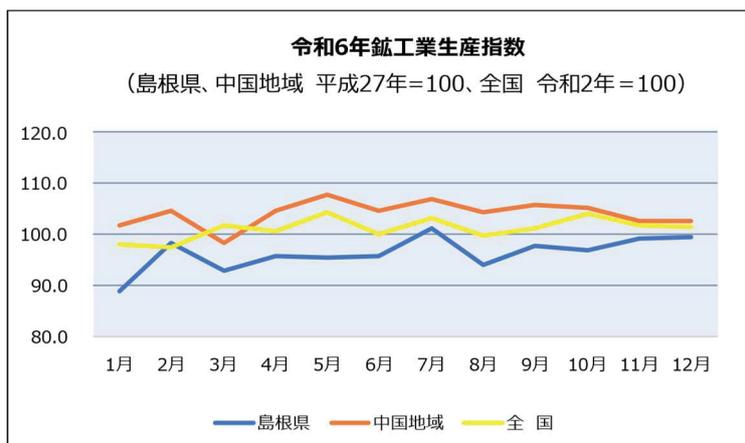
雇用の面では、新規採用を行った工場、何とか現状を維持している工場、中途退職や定年退職により減った工場など、各工場の事情により雇用状況は安定していない。休暇日数、給料などの面で他業種と比べて、どうなのかといった要因が考えられる。大雨や大雪で出荷が少ないときは、有給休暇とは別に計画休を指定して年間休日確保する、給料のベースアップといった処遇面での向上を図る必要がある。

令和6年には以下の取り組みを行った。(継続分も含む)

- 国土交通省の県内出先機関に対してコンクリート舗装の採用、島根県土木部・県土整備事務所及び隠岐4町村へは生コンの需要拡大についても併せて要望活動を実施した。
- 技術研修会、技術系資格受験講習会を実施した。また、今後、社員研修会、経営者セミナー等を開催する予定である。
- 産官学体制による全国統一品質管理監査を受監し、生コンの品質向上を図った。
- 事業継続のための更なる工場集約化を検討していく。
- 一部地区では、生コン価格を従来の「契約ベース」から「出荷ベース」への変更の検討を始めている。
- 令和7年度は組合創立50周年となるため、記念誌を発刊するため準備を進めている。

その他、人材不足が深刻化しており、人材確保が急務となっている。若年層の担い手不足については賃金問題もあるが、週休2日制が必須であると考え。特に民間工事においては施主の理解も得る必要があるため、官民一体となって週休2日制に取り組む必要があると思われる。

8.鉄鋼・金属製造業



(1)鉄鋼業

売上高については、夏頃まで非常に厳しく、大幅に前年割れの状況が続いていた。秋口以降は、土木案件が順調に動き、人手不足での現場納入でのやり繰りには苦心したものの数字としては前年並みとなった。収益については、昨年の値上がり分を保留にて販売していた部分を、一部転嫁し、経費削減に努めたことから、前年より増やすことが出来た。売上減の要因としては、令和5年10月以降、建築案件が非常に少なかったこと、自動車、農機具関連が低調な稼働にて推移したこと、令和6年4月に施行された時間外労働の規制等の影響により、人手不足の影響が顕著となったことがあげられる。収益については、運送費のコストアップがありながらも社内便を増便させるなど、また、全職員の意識改革に努め、仕入れコストを抑える工夫をするようにした。

また、運送便について、庸車を減らし、社内便に切り替える取り組みを行っている他、社内にて行っているPJ活動において、ムダを数値化（見える化）するなどした。

価格の面では、仕入れ価格が総じて高止まりしており、一部工具関連等では値上がりした商品もある。商品の価格自体に加え、人件費、運送費等の値上がりもあり、コストUPは避けられない状況となった。コストUP分の転嫁について、お願いしながら転嫁できるよう努めている。

操業度については、取り扱い数量の減少（鋼材）もあり、特に切断品については稼働が低下した。特に農機具関連の稼働が低調となったことが大きな要因。稼働が低調な間に、現場の効率化を図る取り組みをするため、現状把握をする時間に充てている。

雇用の面では、新入職員を雇用したが、嘱託職員の退職によりほぼ前年と同じとなった。中途での採用も検討したが、新年度での採用を1名確保している。数名、出産、育児休暇の職員もおり、中途採用を検討している。

令和6年は、PJ活動を通じ、会員企業への営業支援を強化。また、学生に対しての業界のPR活動にも力をいれるため、積極的に、学校、学生へのコンタクトが取れる場所には参加をしている。

また、デジタルツールの活用について、中小零細企業も取り組む必要があると考えている。大手はすでに様々な場所での活用を進め、人手確保の不足を補うようにしている。

業界として、そういったものを紹介していく取り組みを令和7年8月以降、新館への移動をした後、会館の中で行うよう準備をしている。今まで行っている事業に加えて、+αを中小企業も進めていかなければ、諸問題に対応することは難しい、そういった時代に突入してきている。啓発活動が重要ではないかと考えている。

(2) 鋳物製造業

製造業の受注は総じて芳しくなく、船舶関連が好調を維持している以外は前年より約10%程度低くなっている。客先へ価格改定を依頼し、売上金額については大幅な落ち込みはないものの収益面では生産量が少ないため苦しい状態が続いている。国内、海外共に量に関しては低い状態が続いているが、少ない量でも利益を確保できるようこれまで客先に依頼する事なかった生産維持、省力化、従業員雇用、維持に必要なコストも価格改定に盛り込んでいく。

価格の面では、原材料、エネルギー、輸送については概ね了承頂いている。人件費については客先によっては十分に反映する事ができていない所もある。時期をずらして粘り強く交渉を行う必要がある。

操業度の面では、船舶は110~120%、他業種は80~100%の操業であった。要因として、輸出、特に中国を筆頭にアジア圏、北米の動きが悪いことが考えられる。

雇用の面では、新卒、中途社員共に採用が困難となっており、退職者が発生した場合の補充がすぐには難しい状況。現在好調な企業は人集めに奔走している。対応策として、省人化設備、福利厚生充実、CM等での企業PRを行っている。

(3) 非鉄金属製造業

売上高・収益の面は、前年度決算より売上げ約10%減少と年間通じて芳しいものではなかった。特に影響が大きかったのが、令和5年末の自動車メーカー不正問題であった。

価格の面では、仕入れ先からの値上げ要請が続いており、現在も継続している。客先への値上げ要請や社内業務の効率化、生産性向上への取り組みを図った。

操業度の面では、年間を通じて落ち着いていた。逆に言えば、繁忙期と言えるような期間がなかった。

雇用の面では、人数は微減。派遣社員を増員し対応しているが、派遣社員も単価UP要請等があり、現状ではあまり紹介がない。あっても高齢化が進んでいる状況。

原材料の高騰はずっと続いているし、人件費、運送費、全て上がっている。人員は募集しても集まらない。派遣社員の単価UPの要請も来ている。それに対し、客先への値上げは追い付いていない。

9. 一般機械器具製造業

農業機械業界不振により、売上げは大幅に悪化した。特に、地元農業機械メーカーの輸出大幅減産による影響は大である。工業機械業界においては、個別メーカー単独での努力は限界にきていると思われる。特に、輸出に関しては競争が厳しく、大手グループでの製造販売が今後受注増に繋がることを期待する。農業機械、工業機械いずれも、アメリカの高金利による消費意欲の低下が要因と考える。

価格の面では、前年度に見直しを行ったことで落ち着いてきている。電気代、賃金の上昇に伴い値上げを行ったものの、受注減による加工ロット数減少によりさらなる値上げ交渉も必要となっている。見積時の数量と実際の受注数量で大きく異なる場合の見積り必要性を下請法において義務付ける必要があるかと考える。

操業度の面では、昨年と変わらなかった。しかし、有給休暇取得義務付け等により個別操業度は下がった。半日休暇等を就業規則に盛り込み、取得しやすい体制を構築している。

雇用の面では、人員補充以外での新規雇用を行っていない。最低賃金上昇による全体的人件費見直しにより、新規雇用を行うことが難しいのが実態である。定年延長、高齢者再雇用が義務付けられる中、製造業においては65歳以上、さらには70歳以上の継続雇用も必要である。企業として、働ける体力と働きたい意欲があ

る従業員はできる限り継続雇用する必要がある。働く意欲と体力のある永年勤続60年以上の労働者に対しては、県も表彰する等対応が必要だと思う。

10.自動車・同附属品製造業

令和6年は自動車関係含め全体の受注数が下がっており、売り上げの大きいところから単価改定は進めることができたが、売り上げは前年比同等となった。業界全体の景気感として、良い話が無く、受注数が戻ってくる見込みも見えていない状況である。収益については、材料、部品、エネルギー、運搬費等諸物価は依然として高騰しており、単価改定で対応するも逐次対応はできておらず、マンパワー不足もあり価格転嫁が追いついていない状況。ただし、まだ良い数字ではないが以前よりも収益は改善できている。対応策として、不良率の削減等社内努力の継続と単価改定、そして新規取引先の開拓が必要と考える。

価格の面では、部材費のUPと合わせ人件費分も申請をしており、前述のとおり、売り上げの大きいところから単価改定を進めることができた。しかしマンパワーが足りておらず、都度都度変わる購入品に対し、単価改定は一部の客先にとどまっている。引き続き価格改定の対応を進めるとともに原価管理の見直しも平行して行っていく。

操業度の面では、上期は残業が発生するボリュームだったが、下期は受注量の減少に伴い残業がほとんど発生しないレベルのボリュームとなった。対応策として、受注数増加につながる営業活動を行っていく。

雇用の面では、前年比で従業員数に変化はなかった。現状の受注量において人員は充足しているため、対応は不要と考える。

令和6年には以下の取り組みを行った。

- ファクトリーサイエンティスト育成講座の受講
- 大学と連携した新商品開発の開始
- DX化推進のため、現状の業務内容と課題感の洗い出し
- グリーンビジネスフォーラムにて新商品のプレゼン

11.卸売業

業界が毎月実施している県内企業27社の景況動向調査結果（売上高・収益状況）は次の通りである。

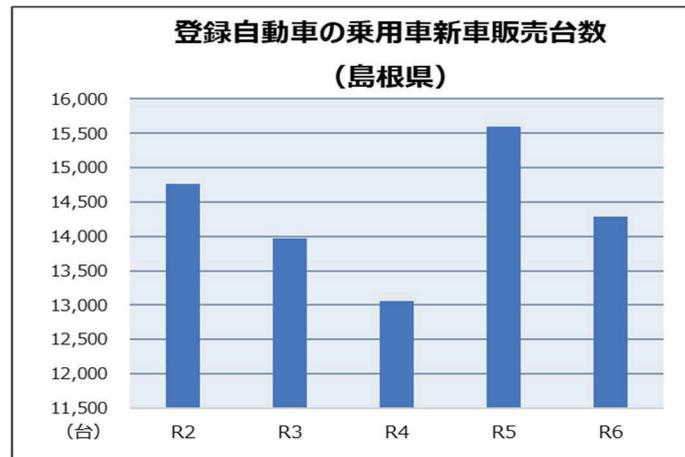
令和6年（1～12月）の売上高について、前年対比で増加：41.0%、不変：29.9%、減少：29.1%と、増加と回答する企業が増えている。また、収益状況の回答は、増加：25.4%、不変：53.0%、減少：21.6%となった。売上高、収益状況は業種によりバラツキがあるが、コロナ後急回復した昨年の状況は一段落し、仕入価格やエネルギー価格の上昇により、不安定な状況が続いている。

価格の面では、資源・原料高、エネルギー価格高騰は概ね転嫁できており販売価格は上昇。販売価格は、上昇：47.0%、不変：53.0%、低下：0.0%であり、取引条件は好転：7.5%、不変：92.5%、悪化：0.0%となった。

雇用の面では、増加：23.1%、不変：67.9%、減少：9.0%という結果になった。調査対象である県内企業については、雇用難で人手不足という声はあまり聞かれない。

12.小売業

(1)自動車小売業

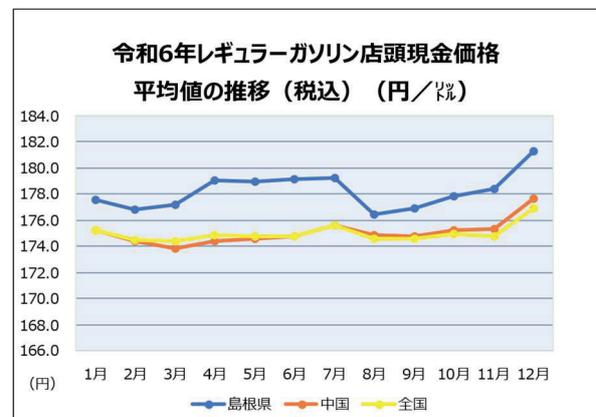
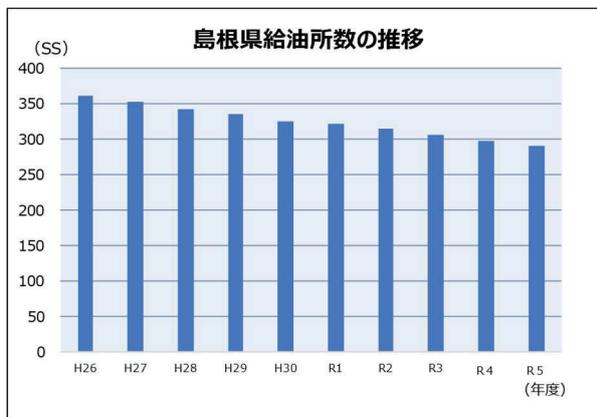


島根県内における令和6年の登録自動車の乗用車新車販売台数は14,286台で、対前年比91.6%であった。年初から8ヶ月連続で対前年比マイナスが続き、9月からプラスに転じたが、12月に再びマイナスとなった。報道にあるとおり、一部メーカーの認証不正による出荷停止、あるいは新型車の出遅れが要因と史料される。

価格の面では、車両本体の価格に変動はなかった。

雇用の面では、一部ディーラーで若手自動車整備士の確保が困難な状況となっている。一部のディーラーでは、人手不足対策として自動車整備士に外国人を雇用している。

(2)石油製品



少子高齢化、人口減少やHV、EVの普及等による低燃費化などにより年々販売量は減少しており、前年（1月～10月まで）と比較して1.6%減となっている。また、燃料油価格激変緩和対策事業の影響や原油価格の高止まり、円安基調などから元売り各社からの卸価格が上昇する中、更に収益を圧迫することが予想される。零細経営のSSの多い本県において、経営の安定を図るためには、消費者の理解を得つつ供給に要する適正な費用を反映した価格での販売を促進するとともに、石油製品だけでなく油外事業も含めた経営多角化を進める必要があると考える。

価格の面では、上述のとおり、令和6年は燃料油価格激変緩和対策事業が継続されていたことにより年初から県内平均で176円～178円程度で高止まりではあるが比較的安定した値動きとなっていたが、今般の補

—業種別令和6年の状況—

助率の段階的引き下げにより12月25日の石油情報センター発表によれば184.7円と前週と比較し約5円上昇した。なお補助率が縮減されてもいまだ小売価格は抑制された状況であるが、補助金がなくなれば200円を超える価格となる。

雇用の面では、危険物を取り扱う厳しい労働環境やその取扱資格者の配置が義務付けられていることなどから従業員の確保に苦慮するSSが多い。また、賃上げが進む中、人件費の上昇が経営を圧迫している状況もある。賃上げを可能とする経営の安定化及び経営の多角化が急務である。

(3)商店街

①松江市



売り上げの面では、駐車場収入は昨対 105%であるが、上半期における工事車輛の利用による影響が大きく、工事が終了した下半期については苦戦している。イベントや SNS 等を通じて商店街を PR し、来街者増加に努めている。

価格の面では、令和6年2月より6時～18時までの最大駐車利用料金を200円値上げした。

雇用の面では、大きな変化は見られなかった。

令和6年は昨年に引き続きプレミアム商品券（額面6,000円分を4,000円で販売）を発行し、消費拡大につなげた。また、周年事業として記念冊子、パンフレットを作成し商店街をPRした。

②出雲市



令和6年1月～5月期は前年並みの売上高を維持。6月期以降は前年を上回る売り上げとなり、秋以降さらに伸びるペースが上がってきた。7月の豪雨の影響はあったが限定的であった。収益に関しても堅調に推移した。コロナが一応の収束を迎えて本格的に人の流れが戻ってきた感がある。旅行先を選ぶときに自然災害（石川県の地震や豪雨、九州の地震など）の影響が少ない山陰地方が選ばれて入込数が増え、売上高や収益の伸びに繋がったのではないかと考える。特に秋以降のツアーバスの増加は肌で感じるが多かった。

価格の面では、仕入価格や光熱費の高騰が続き人件費も上昇しているため、商品やサービスの価格は上げていかざるを得ない。販売価格の改定も年間複数回実施しなければ追いつかない状況。近年経験したことのないペースとなっている。コストの価格への転嫁を適正に行うことが重要ではあるが、それによる来客数の減少や、近隣他店舗の推移を観ながら対応していると、どうしてもタイミングは遅くなり店舗で吸収する形になってしまう。

雇用の面では、来客数の通年での増加に伴い、スタッフの不足感は続いている。繁忙期の店舗の運営はギリギリの状態である。大規模な採用活動が難しい中小事業者では、スキマバイトアプリの利用や知人の紹介などで急場をしのいでいるのが現状。定着は難しい。

インバウンドの復調で、急遽、価格表示やメニュー表、説明書などを対応できるように準備した店舗もある。アジア系だけでなく欧米系の来客も増えたため、より多くの観光客に対応できる仕様にしなければならない。そのため、翻訳アプリの使用によって対応できるようにした。

また、事業者として賃上げの必要性は強く認識しているが、あまりにも性急な論議に戸惑うばかりである。時給の上げ幅が政党の人気取りの道具になっているようにさえ思える。現実的でない数字が独り歩きし、メディアが取り上げられることで実現可能であるかのような空気になることに不安を感じている。事業者の声を聞いて、実現可能な数字を掲げた落ち着いた論議となるよう各所への働きかけをお願いしたい。

出雲市の取り組みとして、当商店街にフリーWi-Fiの設置や、観光周遊の為のモビリティ運行などを進めていただいている。

(4)時計・眼鏡・光学機械小売業

売り上げは県西部地区店舗が対前年比100%の推移、県東部地区店舗が対前年比120%という結果であった。人材が確保できた店舗・地区は順調であるが、採用が遅れているところは売上も現状維持である。

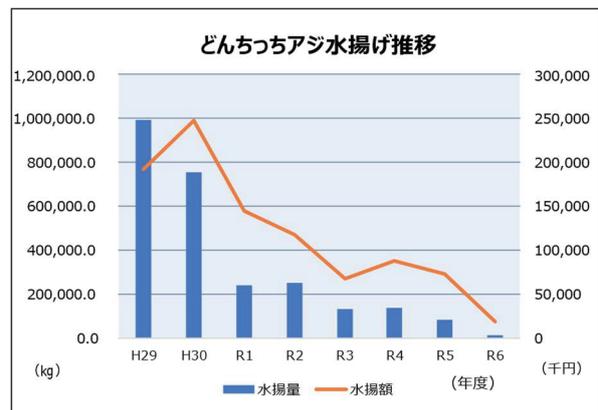
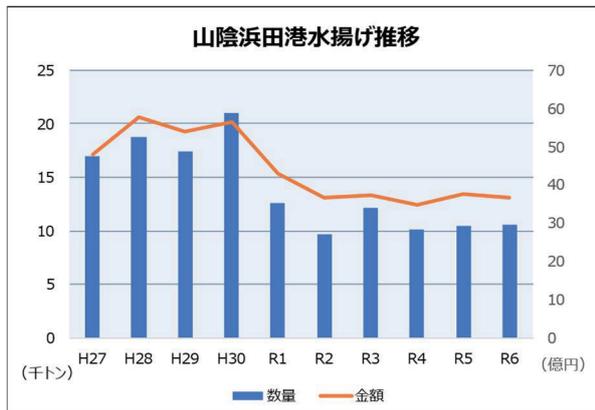
価格の面では、物価高で節約志向の消費者とあまり気にしない消費者との2極化が進んでいる状況である。購入商品も高価格品か低価格品にわかれている。

雇用の面では、人材募集をかけているがなかなか応募がないのが現状である。給与を上げたり、年間休日を増加させたり、賞与も増加させたりと待遇面の改善に取り組んでいる。

令和6年は金価格の高騰が話題になっており、その分金製品の販売が伸びている。そのため、店頭在庫も品揃えを継続している。

とにかく人の問題が最重要課題と考える。社員の高齢化が進んでおり、定年後も、嘱託、パート等で継続雇用しているが、数年後には人手不足の危機的状況になると思われる。早めの採用、育成が急務であり、同時に労働条件も検討し改善すべきことは改善していく。

(5)鮮魚小売業



コロナはほぼ終息した感があり、都会での魚の消費は、外国人観光客の流入増によるものも含め増えているように思われる。しかし現在の浜田漁港では、魚がなく売物がないという日が多々ある。これは、船が老朽化しているため、弱い時化（しけ）でも出漁を控えるという事が原因の一つと考える。

このような情勢の中、令和6年の水揚げは、前年に比較し、量は61トン増の1万671トンとなったが、金額は、1億196万円の減となった。底引き網漁は、前年より量が4.4%、86トン増、金額が、4.7%、1億2,446万円の増で平年並みであったが、まき網は地元や員外船共に一部の船を除き入港日数が減少したため7,900万円の減となった。

減少の大きな原因はやはり時化（しけ）と思われるが、まき網で捕れる魚種「どんちっちあじ」の量が著しく減少したことが大きな原因と考えられる。また、陸上の施設や人員が少ないことも原因の一つである。対応策としては、陸上施設やそれを運営する人員の充足があれば好転すると思われる。

価格の面では、浜田は漁船を使用した漁業が主であり、漁獲した魚は京阪神へ向けた出荷が多く、大きい消費地の動向が競り値に反映している。近年は船の数が減少してきた事や海の環境が変わってきている事から、漁獲量が減少傾向にあり、魚価は高値傾向となっている。特に、のどぐろやどんちっちあじについては天井がないような状況。出荷先都会地の消費量が増える事が大きな要因である。

操業度の面では、気候変動が大きいため、地元にある中型まき網船は年間通じて出漁日数が減少していると感じる。また、底引き船については船員不足や老朽化した船の維持費の捻出に苦労している。船員の確保や老朽化した船の新船建造が必要と考える。

雇用の面では、底引き船について外国人労働者を雇用しているが、日本人の船員数が足りない。地元の中型まき網については、時化（しけ）などのため操業日数が少なく休漁が多いため若い船員が居つかない。対応策として、時化（しけ）で休みの時のための陸上雇用施設の整備が必要と考える。

(6)各種商品小売業（ボランタリーチェーン）



令和6年の売上高は、昨年対比97.5%、販売数量は94.8%、来店客数は96.8%であった。収益については、原材料費増加、人件費増加、エネルギー価格高騰などの影響が出ている。それらに対する価格転嫁が十分に進まず、厳しい状況が続く。全組合員が結集し数をまとめ、その数を持って仕入れ先との価格交渉を行う等、仕入価格低減に取り組んでいる。

価格の面では、部門毎の1品単価の昨年対比（生鮮食品を除く）は下記のとおりとなった。

和日配:105%、洋日配:99%、パン:103%、冷食・アイス105%、食品:105%、菓子:107%

雑貨:102%、米:133%、酒類:101%

円安による原材料価格の高騰、エネルギー価格の高騰や人件費の増加等が要因と考える。対応策として、販売価格の値上げを実施したが、価格転嫁が十分に出来ているかは疑わしい。

雇用の面では、人手不足の継続、最低賃金の上昇など厳しい状況が続いている。人材派遣の活用、店頭での生産性向上に努めている。

令和6年は、人時生産性向上に向け、省人化レジ、引き出し式什器、電子棚札の導入、生鮮食品の加工センター活用に取り組んだ。

また、離島店舗の物流問題について、本土との物流費の増加が加速していくなかで、島内において単店で営業している中小小売事業者は物流費負担がさらに重荷となってきている。仕入れが増えるとそれに対応して物流費が増加する、という状況が続いている。本土で多店舗展開しているような事業者は本土店舗と合算で費用負担を考えることができるが、離島の単店店舗はそのような対応が取れず、店頭での販売価格に格差（単店の方が高くなってしまふ）が生じている。単店ではその対策は難しい。

(7)飲食料品小売業

①各種食料品小売業

令和5年6月に全面店舗改装を行った。新しいテナントも入ってもらい、改装前と比べると魅力もアップし、昨年対比で売上高7%増加、客数13%増加となった。円安による原材料費、エネルギーコストの上昇、人件費の高騰により全ての商品原価が値上げになってしまい、売価も値上げせざるを得ない状況である。年間に2回原価も変わり、それに伴い売価も上げると売れ方も変わり、利益確保することが大変難しい経営環境になっている。経費において、特に今年は最低賃金が50円強上がり、それにも対応していかなければいけない。

—業種別令和6年の状況—

また電気料金の中の再エネ発電賦課金は対前年250%になっている。我々で対応できることは、生産性を向上させ、仕事の仕方や内容を見直しコスト削減をするしかない。しかし、できる事をしてでも毎年最低賃金は50円強上がっていくことを想定すると、経費削減し、利益率のアップ、売上高アップしていても限界があるので、根本的改革をしていかなければいけないがその対策がまだわからない状況だ。

価格の面では、一品単価は対前年比120%~200%となっている。原材料費、エネルギーコスト、物流コスト、人件費コスト全てのコストが上昇しているので原価が下がる要因は無い。言われればそれに対応していかなければならないので、売価も上げなければいけない。ただ一部の店舗では「当社は値上げを致しません。」と宣伝している企業もあり、売価の付け方が非常に難しいので厳しいところだ。また、最近の異常気象によって特に青果物が不作となり、品不足のため非常に価格が高騰している。さらに高齢化と人手不足、後継者不足により、非常に先行き不透明となっている。食品自給率の問題は命にかかわる大問題でもある。

雇用の面では、幸いに人手不足にはなっていないが、雇用人数を維持しながら最低賃金を遵守し、労働時間を短縮するなど工夫している。今年も最低賃金が上がり、103万の壁、106万の壁、130万の壁と色々な壁があり、働き手もどうするか迷っている状況。会社側も人件費コスト、社会保険料等の負担も増えることが予想されるので、対応していくのに利益確保しなければならないが、非常に厳しい経営環境のため苦慮している。

令和6年は以下の取り組みを行った。

1. 物流の働き方改革2024年問題対応
2. インボイス対応
3. DX化

②各種食料品小売業／業務用含む

売上高の前年対比は、110.48%となり、その他前年対比に関しては、粗利益高110.39%、来店客数109.63%、点数は112.99%、平均単価▲9円、客単価+36円となった。また、平均買上点数は、令和5年が12.49点であったのに対し、令和6年は12.87点であった。

売り上げについては、ほぼ前年対比110%前後で推移したが、7月は104.18%で大雨や電気代の助成がなかった点が影響したと考えられる。8月以降来店客数が大きく増加した（月4,000人~5,000人増加）。特に9月以降は競合の業務スーパーが改装で一時的に閉店したことが影響した。それ以降も客数が減っていないので、その顧客の来店が定着したと考えられる。また、農産品の相場高の中、青果部門の販売点数が増えたことが、業界販売概況と比較して売上高が増加した要因の一つと考える。また、客数・買い上げ点数が増加する一方、一品単価が減少したが売上高・粗利益高は増加し、客単価も上昇した。

価格上昇対策としては、飲食店顧客と一般消費者が来店する特徴がある当店において、以前は業務用商品を主力として売場を構成したが、加工食品は一般向け商品の売場を増やした、青果物については大規模中心を見直し、ばら売りや小規格商品を増やすなどした。

価格の面では、平均単価が令和4年から令和5年の間では32円上昇したが、令和5年から令和6年の間では9円下降した。令和6年上期の生鮮食品を除く食品全体の消費者物価指数は昨年対比+3.9%と上昇しているのに対し、当店においては▲9円となっている。前述したとおり、飲食店顧客を主たる顧客として対応してきたが、ここ数年客数と販売点数が増えない傾向があったので、一般向けに売場・商品構成を多少リバランスしたため、全国市況と異なる平均単価の推移となった。

雇用の面では、正社員2名、パート社員6名が退職し、前述の退職者とは別部門において正社員2名、前述の退職者の補充でパート社員5名を採用した。募集に対して反応が少ないため、給与と福利厚生を含めた雇用条件改善（ベースアップ4%実施、企業年金の加入）、働き方の多様性や、DX・IT設備投資などを計画していく。また、中長期的な採用計画の策定が急務である。

令和6年は、業界全体の発展と持続可能性向上について、日本標準産業分類の改定、デジタル技術活用、ネットスーパーの展開加速（ライフコーポレーションのAmazon上のネットスーパー展開）、移動スーパーの展開（オイシックスのとくし丸、全国で1200台の軽トラックを活用し約18万人の利用がある）、食品ロス削減の推進、環境配慮など地域社会貢献や環境負荷低減の活動活発化、省エネルギー対策の推進などがあった。

(8)燃料（LPガス）

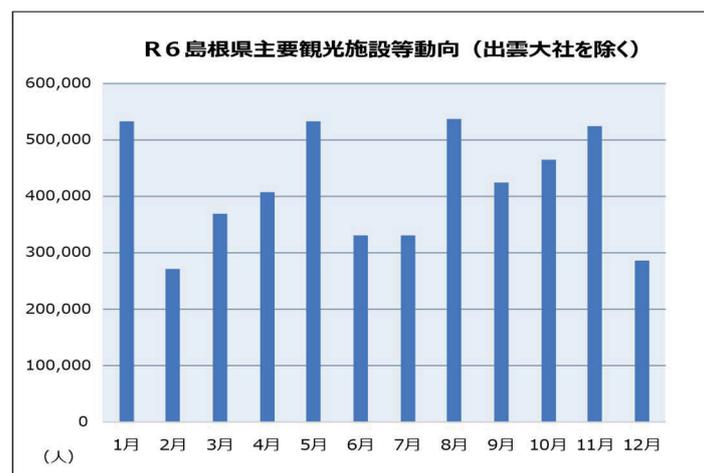
令和6年12月末現在の全国平均販売価格は、家庭用10m³が9,154円であり、対前年同月比101.5%（+135円）であった。年間を通してLPガスの価格相場は高止まりの状態であった。令和6年においても夏場は猛暑日が続いたため、LPガスの一般家庭向け消費量は大幅に減少となったが、秋以降の気温低下に伴い消費量は増加に転じた。一方業務用については、年末にかけ飲食店利用の増加に伴い、LPガスの消費量も増加傾向となったが、年間を通しては横這いの状態が続いた。

雇用の面では、LPガス販売事業者は、配送業務、保安業務の資格を有する者でないとできないため、現状維持で精一杯である。そのため、配送業務、保安業務に関しては、専門事業者等に委託し賄っている。

このような状況の中、昨年度に引き続き、LPガス価格高騰の影響を受けている島根県内の消費者の負担軽減を図るため、島根県の補助事業を活用し、8月末までLPガス価格高騰対策緊急支援事業を実施した。

13.サービス業

(1)宿泊業



① 旅館・ホテル

昨年に比べ103%、コロナ前の令和元年に比べ95%と宿泊客数は戻りつつあり、売り上げは増加傾向にあると言えるが、経営状況はそれほど良くなっていない。収益についても、原油価格の高騰や原材料の高騰により増加しているとは言えない。

—業種別令和6年の状況—

価格の面では、上昇していると思われる。物価高騰により、価格転嫁せざるを得ない状況になっている。

雇用の面では、宿泊施設の人手不足はコロナ前から顕著で、コロナ後はさらに悪化している。対応策として、外国人材を雇用している施設が増えてきている。

令和6年は昨年に引き続き、知事や県議会議員、島根県各部局、他団体との意見交換会を実施した。

事業承継に関しては、できるかどうかではなく、どうしたらよいか分からないのが現状だと思われる。また、運転手不足によるタクシー不足の影響により、配車希望に対して対応することが難しい。

組合員数減少も課題の一つである。

②ホテル

コロナの影響も無くなり単価も上がり稼働も高稼働を維持できている状況である。収益は人件費や水道光熱費、仕入れ単価アップなどにより経費増の影響は受けているが、価格転嫁やレベニューマネジメントなどで価格調整により収益の確保ができていく状況。

高付加価値補助金の活用により旅館ホテルは高単価になるよう改修工事ができた。それにより単価アップ、サービス面でも付加価値を加える事で高単価高収益化が進んでいる。また、宿泊業に関連する新たなビジネスモデルにも取り組んでいる。

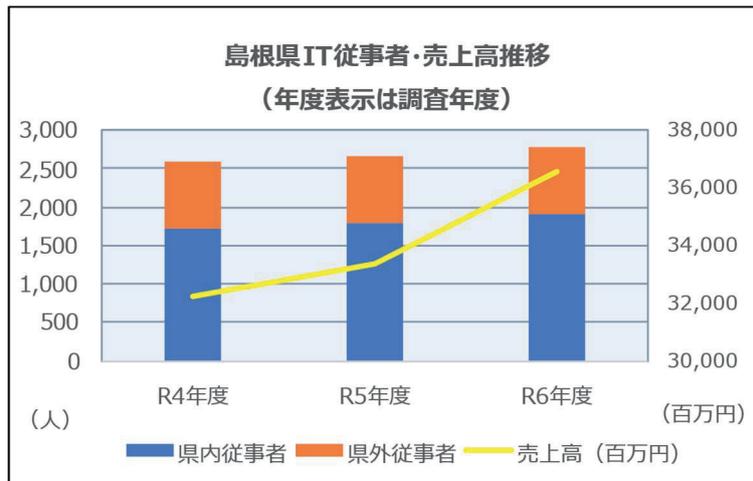
価格の面では、需要が伸びているため、単価は順調に高騰している。レベニューマネジメントなどで価格の最適化を導入していることが要因と考える。また、高品質の商品開発にも取り組んでおり少々高い商品でも買ってもらっている。インバウンドの影響もあり、単価が上昇している。

雇用の面では、人員不足が年間通しての課題となっており、時給を上げてても予定の人員は確保できない状況である。新卒採用についても大手が採用を強化した事もあり、厳しい状況となった。月給アップや福利厚生面を強化するなどの策を講じているが、特に若い方々の雇用は大変難しい。宿泊業は土日祝の休みが取りにくい、朝晩の業務が多いなどがあり、若い方の希望とマッチしない事が多くみられる。

対策として、交代で土日祝を休めるようにする、土日祝にはインセンティブを課すなどを施行しているが、お金ではなく自分の時間を持ちたいといった方が多い事でなかなかマッチングできない事が多い。

令和6年は昨年に引き続き、業界組織としてユニバーサルデザイン強化を進めた。また、松江に旅行などで来られるお客様がストレスなく滞在できるように施設、食事などの配慮ができるよう研修を行った。一例では大手航空会社のCAを招き講習会を開催した。飛行機は多種多様なお客様が搭乗するため、そのお客様に合ったサービスや食の提供をしている。アレルギーのある方に間違った食の提供をすると上空で大変な事が起こるため、どのような点に注意するのかなどを学ばせていただいた。機内食を作られる関連会社の方にも講演をしていただき、多種多様な食の提供メニュー開発における注意点を学ぶことができた。

(2)情報サービス業



売上額は前年比9.5%（32億円）増加の365億円であり、過去最高値を更新した。経常利益は、8.3%（2億円）増加の27億円であった。売上増加はリモートワークやDX等、ITに対する需要の増加が背景にある。中でも、ネットワークセキュリティや自社製品を持つ企業の売上増加が顕著である。

価格の面では、パソコンやネットワーク機器等の価格が日を追うごとに高くなっている。システムエンジニア人件費の単価については価格転嫁ができていない。IT機器は材料高騰のため、お客様への価格転嫁をお願いしている。また、人件費アップのため、開発内容の見直しや最新技術等で効率化を図っている。

雇用の面では、県内IT事業従事者は117人（7%）増の1,901人となり過去最高値を更新しているが、慢性的な技術者不足となっている。IT業界では、コロナ流行による業況悪化懸念による人材採用の手控えが終わり、堅調な人材確保の動きとなってきている。県内のIT企業で不足している技術者は、システムエンジニア127人、プログラマー105人の計232人である。不足技術者数は、昨年と比べ9人の減少となった。

(3)ビルメンテナンス業

共同受注案件について、令和6年度（令和6年4月～令和7年3月）の売上高は、11億6,050万円（税抜）の見込 {令和5年度売上高：9億7,861万6,000円（税抜）、前年比18.5%（1億8,188万4,000円）増加} となっている。

増額要因としては、以下のことが考えられる。

- (1) 2年前に県外業者に取りられた大型契約を再度受託したことで大きな売上増となった。（1億5,148万1,000円増加）
- (2) 官公需に特化して受注しているため、労務単価の上昇分が適切に予定価格に反映されており、令和6年4月と令和5年4月の単年度契約額を比較すると、4.9%の増額となっている。
- (3) 県外大手のダンピング参入に対抗するため、やむを得ず対前年比▲25%で契約した案件もあった。
- (4) 国の入札においては県外業者のダンピング参入が目立ち、共同受注以外の業務において、組合員が契約を取られたケースがあった。

対応策として、親会や全国ビルメンテナンス協会と連携して、ダンピング防止策を国に引き続き要望していきたい。また、7月に県業界の実情と入札制度について勉強会を開催した。

—業種別令和6年の状況—

価格の面では、受注業務のすべてが年間契約であり、変更指示に基づく変更以外に年間途中での受注額変動はない。また、年度間で比較すると、官公需であるため、毎年度公表される保全業務単価に基づいた積算がなされており、人件費上昇分を踏まえた適切な予定価格となっている。単年度契約については、最低賃金の上昇による契約変更要望は行っていないが、複数年契約のうち県契約においてはスライド条項があるため、昨年度に引き続き当該条項に基づく増額請求を行い、県から増額回答を頂いた。

官公需においては、厚生労働省から「ビルメンテナンス業務に係る発注関係事務の運用に関するガイドライン」が発出されており、これを各官庁が遵守しているため、適正価格での発注が講じられているものとする。また、昨年度までは官公庁の予算削減などの動きにより、仕様書の見直しによる予定価格の低下が見られたが、労働者賃金上昇のための適正な価格転嫁の気運から、予算は増額傾向にある。

スライド条項のない複数年契約があることから、スライド条項の導入について（公財）島根ビルメンテナンス協会と連携して要望していきたい。

雇用の面では、求人を出しても応募が少なく、正規、非正規ともに人手不足が顕著となっている。技術者の新卒採用についても、地元工業高校に働きかけを行っているが、応募はない。人手不足のため、利潤の見込めない契約は打ち切ることもある。清掃パートについては、外食産業、コンビニ、スーパー業界などと競合していることが要因と考える。労働者不足を補うため、障がい者雇用、高齢者雇用、外国人雇用を進めている。しかしながら外国人雇用は、技能実習生制度が使いにくく、在留資格のある外国人配偶者などの雇用を進めている。技能実習生制度は、地方は敬遠され、賃金が高く、国ごとのコミュニティがある都会に集まる傾向がある。

(4)道の駅



コロナも5類に移行し、コロナ前の売上高に徐々に戻りつつある。しかし、年々高温障害やカメムシ被害により産直市を抱えているところでは、売上高にかなりの影響が出ている。11月の神在月には例年になく多くの観光客が来県され、売上高に大きく貢献した。加えて、原材料や燃料高騰により土産品の値上げをされたことが売上高の上昇に大きく影響していると思われる。土産品については、取り売りのため仕入れ価格が上昇すればおのずと販売価格を上げることとなる。物によっては、1年間に何度も値上げがある商品もあり、消費者への影響を考えると商品選定を見直す必要があると思われる。

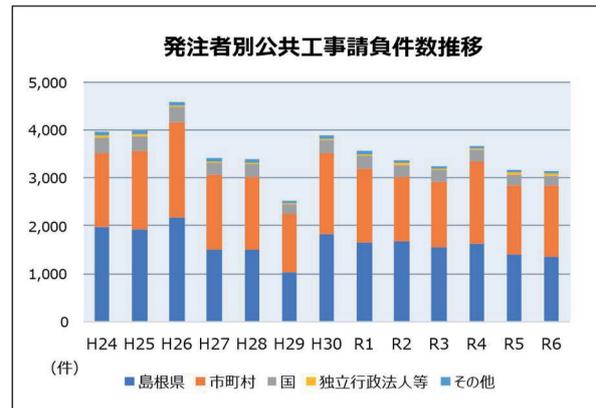
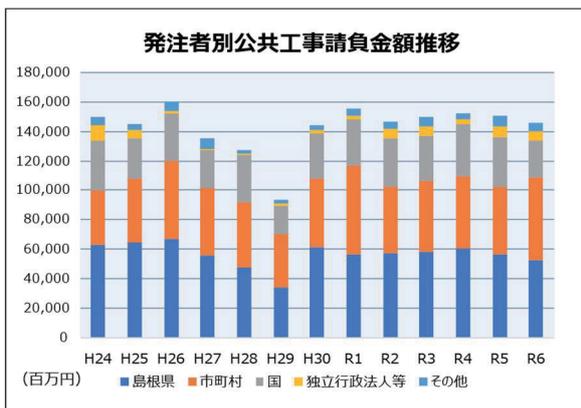
各道の駅においては、それぞれの地域に根差した活動を行っている。しかし、島根県は東西に長い県であり道の駅も29駅存在する。道路事情により、来客数が非常に激変した道の駅も、相互連携を行い商品の物流を行っている。例えば、東部地区の道の駅においても西部地区の商品を購入できるよう連携を行っている。また、島根県内のみならず近隣の県の道の駅とも連携を行い、商品のラインナップを増やし売上増に繋げている。中

国道の駅連絡会や島根県道の駅交流会という組織があり、会議・研修・イベント参加を通じてお互い顔がわかる関係が構築されている。他の道の駅のイベントに参加を呼びかけ、お互いに連携事業が行われている。

雇用の面では、近年最低賃金の上昇率が非常に高く、経費の中で占める人件費の割合が大きくなっている。また、どの道の駅においても人員不足の状態であり、事業の展開やイベントの開催にも影響している。後継者不足もあり、なかなか事業の継承ができない。求人を出してもなかなか人材を得ることができない道の駅が多くある。人材不足は、必須の課題である。職安への求人のみならず、U・Iターン者や子育て世代への情報提供を進めていけるよう、関係機関との連携を進めていくことが必要と考える。

島根県道の駅交流会としては、年1回総会を開催し情報提供や交流を図っている。令和6年度は、島根県知事や開催地の松江市長にもご臨席を賜り道路管理者・設置自治体・運営者の3社が多く参加して盛大に開催することができた。また、中国整備局や町長の参加もあり行政機関の関心の高さを感じた総会であった。交流会としては、東部地区と西部地区に分かれ意見交換会も年1回開催している。各道の駅の課題や課題解決に向けた方向性を道路管理者・設置自治体・運営者の各立場から意見交換を行い今後の方向性を議論している。今後も、3者が連携を図り諸課題に取り組んでいくことが重要と考える。

14.建設業



国土交通省の令和6年度ベース予算（令和5年度補正＋令和6年度当初）として、県内の直轄事業は山陰道244億円（0.81倍）、その他道路関係38億円（0.97倍）、河川111億円（1.01倍）、港湾12億円（0.80倍）、合計405億円（0.87倍）が措置された。島根県では、同様に令和6年度ベースで土木関係公共事業費が825億円（1.04倍）確保され、国と県合わせて1,230億円（0.98倍）となり、山陰道の落ち込み約60億円が大きく影響した。山陰道については、開通見通しが示された各区分（出雲多伎：令和7年3月2日開通予定、三隅益田：令和7年度）において、引続き目標年に向けた予算措置がなされ、工事に参入している多くの県内企業にとって経営上の大きな柱となっているが、益田以西を除く県内暫定2車線全通が迫る中、尾道松江線とともに4車線化事業の早期着手が望まれる。

一方で令和3年度～令和4年度に事業着手された「安来道路の一部区分（6.6km、290億円）」と「浜田道の一部区分（大朝IC～旭IC間11.2km、750億円）」は工事着手の段階に進んだ。また、宍道湖中海8字ルートの一部をなす「地域高規格道路境港出雲道路70km」のうち、令和3年度に島根県により事業化された「松江北道路（10.5km、261億円）」は引続き調査設計、用地買収が進められている。

また、総額15兆円の「防災・減災、国土強靱化5か年加速化対策」も令和4年度分が令和5年度補正で

—業種別令和6年の状況—

措置され、集中的に発注されたことで、中小規模の企業にとっては総じて大きな経営の支えとなった。

西日本建設業保証株式会社の保証実績（令和6年4月～12月累計）によれば、島根県内の公共事業全体の契約高は前年同月比99.6%となっており、堅調であった。建設労働者（技術者、技能者）や交通誘導員、ダンプトラックなど施工体制が適切に確保できるよう、引続きICTの活用やDXの推進による生産性の向上に取り組むとともに、発注者には引続き適正な予定価格の設定や適正工期の確保、施工時期の平準化などに配慮願いたい。

価格の面では、燃油や建設資材の高止まりが続き、経営に少なからず影響が出た。公共工事においては契約約款のスライド条項に基づき、価格変動が対象工事費の1%を超える部分について増額請求できるが、民間工事においては価格転嫁が総じて困難な状況が続いている。他方、公共工事設計労務単価は12年連続で引き上げられており、徐々に就業者のベースアップに繋がりがつつある。

また、公共工事においては週休2日制工事が着実に拡大しているが、日給月給制で働く就業者の場合、実質減収となることから、月給制雇用への移行や生産性向上のさらなる取り組みが必要である。近い将来、業界内で週休2日制が定着する頃には、少なくとも技能者の年収レベルが現状以上となっていなければならない。その為には公共事業における設計労務単価のさらなる引き上げや、令和6年6月に改正された第3次担い手3法（建設業法、公共工事品確法、公共工事入契法）に基づき、労働者個人への適正な賃金の行き渡りなど、官民一体となった取り組みが必要である。

雇用については例年と変わらず、一定程度の経営規模を有する企業では新卒者をはじめとした採用がある一方で、特に中山間地・離島の小規模経営の企業は中途採用にも苦戦している状況が続いている。依然として旧3Kのイメージが払拭されていない上に、就労環境や処遇、特に週休2日など若者が重視する休暇条件との隔たりが大きいことから、行政や経済界とも連携しながら、改善していく必要がある。担い手不足を補い、魅力向上を図るためには、一品受注、現地屋外生産などの特性を踏まえ、業態に適った形態としての遠隔臨場やDX、ICTの導入活用による生産性向上が不可欠である。働き方改革と処遇改善などの担い手確保対策は、引続き積極的に取り組んでいく必要がある。

令和6年は、建設業の2024問題（時間外労働の罰則付き上限規制の令和6年4月適用）を踏まえ、国や県、経済団体（島根県経営者協会、島根県商工会議所連合会、島根県商工会連合会）等による「島根県建設業関係労働時間削減推進協議会（令和5年7月設立）」において、「目指せ！土日一斉閉所」をスローガンとした運動を7月から開始した。建設業の2024問題に対しては、5年の準備期間があったことから、大きな混乱は生じていない。

また、技能労働者の賃金上げが業界の存続・命運を左右する大きな課題の1つとなっており、新3K（給与、休暇、希望）の休暇と合わせ、賃金の確実な行き渡りなど第3次担い手3法に基づき、今後官民一体となった取り組みの加速が必要である。

15.運輸業



売上高・収益の面では、実質賃金の改善やインバウンド需要を背景に景気が持ち直しつつある。一方で、ウクライナ情勢の長期化や中東情勢の緊迫化、中国経済の減速、原材料・エネルギー価格高騰による物価上昇、急速な為替変動の影響など不透明な経済状況を背景に、人手不足や人件費の上昇が多くの業種の生産活動等に影響を与えたことや物価高騰による消費活動の停滞、公共投資・住宅着工件数の減少、設備投資の減少等々により貨物輸送量は低調に推移したことが売りに影響を与えた。加えてドライバー不足など稼働率低下による売りの落ち込み、燃料価格の高騰・高止まり、ドライバー不足に伴う採用費・給与面改善による人件費負担増、備車費や車両購入価格、タイヤ、修理・整備費用、保険料等の上昇など多岐にわたる輸送コストの負担増、2024年問題等への対応、また、燃料高・物価高に対するコスト転嫁の進捗が遅れていることなど、中小トラック運送事業者の収益環境は厳しい状況で推移した。こうした中、当組合の事業実績は、高速道路通行料金利用実績が前年対比98.5%、燃料（軽油数量）共同購入実績が前年対比91.9%、全国の求荷求車情報ネットワーク運用実績が前年対比122.3%となった。

価格の面では、燃料価格（軽油）については、主要産油国の協調減産方針の継続、中東の地政学的リスクの高まり、ウクライナ情勢の緊迫化等による原油相場の上昇圧力に加え、米国の金利低下と日本の金利上昇の減速による円安の継続等が上昇要因となった反面、中国や米国経済の減速懸念、非OPECプラスの減産緩和等が抑制要因となる等様々な相場の強弱材料が交錯しながら推移したが、総じて上値は限定的となった。こうした状況の中、当組合の燃料共同購買事業における燃料価格推移では、1～12月分通期での価格変動幅が+1.3円、変動率+1.1%（前年度比5.2円上昇、変動率4.7%上昇）となったが、年平均価格は前期対比で+1.87円上昇した。

操業度の面では、国内貨物輸送量が、生産関連貨物並びに建設関連貨物減少の影響により総輸送量で対前年比1.1%減となり3年連続でマイナスとなった。当地の物流の現場においては、全国的な貨物動向に連動するも地域的格差等により更に下回った動きを示し、年を通じて荷動き及び稼働率ともに低調に推移した。貨物輸送量の減少に加え、現状でのドライバーの総拘束時間への対応やドライバーの時間外労働の上限規制の適用により、総走行距離の減少やドライバー不足の加速化、保有車両の小型化など、先を見据えて長距離輸送から中近距離輸送への移行を段階的に進める動きも以前より増している。当地でのダンプ関連輸送については、県西部高速道路建設、江の川水系の河川改修工事等、活発な動きで推移したものの、全ての公共工事の発注が週休2日制となりダンプ関連の稼働率は低下した。

―業種別令和6年の状況―

雇用の面については、昨期同様にトラックドライバーの高齢化や若年ドライバーの離職・転職、募集しても応募が少ない状況が長期間続いている。トラックドライバーを全産業と比較すると年間労働時間は約2割長く、年間所得額は約1割低く、有効求人倍率は約2倍となっており、更に4月よりドライバーの時間外労働時間の上限規制が適用され、ドライバー確保の深刻化が一段と高まっている。

令和6年には、以下の取り組みを行った。

1. 「物流の2024年問題」への対応として、昨年政府が取りまとめた「物流革新に向けた政策パッケージ」及び「物流革新緊急パッケージ（1.物流の効率化、2.荷主・消費者の行動変容、3.商習慣の見直し）」を基調とし、行政、関係団体等と連携し「物流革新」に向けた下記の取り組みを協働して推進した。
 - トラック事業者と荷主とのパートナーシップ構築セミナーの開催 {（公社）島根県トラック協会}
 - トラック輸送における取引環境・労働時間改善島根県地方協議会の開催 {（公社）島根県トラック協会}
 - 「トラック物流2024年問題」に関するオンライン説明会の開催（国土交通省中国運輸局）
2. 高速道路料金割引制度に関する要望活動を地元選出国會議員に対し行い、結果、令和7年度の高速道路料金の大口・多頻度割引制度における拡充措置の延長が決定した。また、高速道路の深夜割引の見直しについては、令和6年3月末頃に運用予定とされたが、システム整備の遅れ等により本格運用の開始時期を令和7年7月頃に延期とするとした。
3. 全国秋・春の交通安全運動において大型車車両の通行についての指導・取締りが徹底されることを受け、高速別納利用組合員の安全運転、車両制限令等の法令遵守の徹底を期し周知に努めた。

II 業種別令和7年の景況予測

1. 食料品製造業

(1)菓子製造業

業界としてあまり良くはならないと思う。菓子は嗜好品であるため景気に大きく左右され、景気が悪化すると節約される。

(2)醤油製造業

業界では輸出を意識し、展示会への参加を呼び掛けている。

1月23日～27日：シラ国際外食産業見本市リヨン(フランス) 11社

3月4日～7日：Natural Food Expo アナハイム(アメリカ) 5社

3月11日～14日：フードテックス東京ビッグサイト 34社

5月6日～8日：Seafood Expo バルセロナ(スペイン) 5社

5月27日～31日：Thaifex バンコク(タイ) 15社

7月9日～11日：輸出 Expo 東京ビッグサイト 30社

8月3日：Restaurant Show カリフォルニア(アメリカ) 8社

10月4日～7日：Anuga ケルン(ドイツ) 15社

島根県で「農林水産省輸出事業計画認定」をする組合員が出て欲しい。

(3)水産練製品製造業

主原料のアメリカ産スケソウすり身はさらに5～10%の価格上昇が見込まれる。経費等のコストも下がる気配はなく、製品価格を上げる他手はない。しかし、製品価格を上げると消費者の商品選択の目は一層厳しくなるため、それに対応できる製品づくりが不可欠であると考ええる。

(4)酒類製造業

総論としては、賃金の持続的な上昇に加え円安修正もあり、物価上昇の鈍化が予想されることから、実質所得の伸びや消費者マインドの改善が期待できる。また、大規模な経済対策の実行により、家計所得の増額分が消費に回るとすれば、景気の押し上げ、下支えの要因になるものと考えられる。

昨年12月5日にユネスコ無形文化遺産に「伝統的酒造り」が登録された。登録を機に、「伝統的酒造り」を支える地域社会のきずな、自然環境への配慮、生活文化における役割に改めて思いを致し、関係者と協力し、国内外の皆様に國酒の魅力を再認識してもらうとともに、地域活性化や海外展開に繋がるよう取り組みを強化する必要がある。

加えて、今年は大坂・関西万博が開催されることとなっており、これを好機ととらえ、インバウンド対応等日本酒の更なる認知度向上に努める必要がある。

業界における一番の課題は「国内売上減少への対策」である。これまでのように広く薄く多くの人に飲んでもらえるよう既存商品の活性化を模索するだけでなく、若者をはじめ、新たな消費者の嗜好に対応すべく、幅広い商品価値による新たな接点づくりが重要になってくると考える。例えば、低アルコール商品や瓶内継続発酵のスパークリング日本酒、小容量タイプの展開など、これまでのように「腰を据えてじっくり飲む」という日本酒のイメージを払拭し、日常的により多くの消費者に気軽に楽しんでもらえる商品づくりに努めていく必要があると考えている。

2. 繊維・同製品製造業

業界における景況は、令和6年と変わらないと言われている。縫製業界はとても厳しい状況ではあるが、縫製業の作業職種の幅を広げ、できるだけ受注が取れるようにしていくつもりである。

3. 木材・木製品製造業

(1)合板製造業

人口減少、物価高のなか住宅着工数の低減が予想される。また二酸化炭素削減対策で木質原材料の需要は高まっており、合板の原材料の国産針葉樹の価格上昇も危惧される。令和7年も厳しい状況が続くと考えられる。

(2)製材業

令和6年よりも厳しくなる。需要減、コスト上昇にもかかわらず、価格転嫁が困難な状況が続くと予想される。

4. 紙・紙加工品製造業

春先からの原材料値上げによる需要低下が見込まれ、先行き不透明な状況が続くと予想される。

5. 出版・印刷業

業界アンケートでは、「好転」10%（前回4%）、「不変」56%（前回40%）、「悪化」44%（前回56%）と悪化の予測は下がったが、景況好転はゼロという残念な予測となった。また、ウクライナ情勢や中東での紛争続行が続く上、アメリカのトランプ政権の予測不能な施策等が世界経済における足枷となっていることから、業界のみならず、経済が復活するには相当時間を要するものと考えられる。

6. プラスチック製品製造業

春先には客先在庫も減少し、通常の流動に戻るの予測だが、中国経済の急激な失速、米国の関税政策による影響は、産機部品、電子部品、自動車部品などで不透明な部分が非常に多く、予測は本当に困難と言わざるを得ない。

7. 窯業・土石製品製造業

(1)瓦製造業

令和6年1月早々発生した能登半島地震による家屋倒壊等の被災報道による“瓦離れ”に拍車がかかった感を踏まえ、取り巻く外部環境の厳しさは変わらないと予測する。一方、令和6年末をもって組合員3企業の瓦製造販売事業は新会社に集約され、年明けの令和7年1月より業務をスタートさせた。新会社を中心に組合員企業各社が相互に連携して組合全体の経営状況が好転するように、瓦工事業等関連団体との関係性を強化し、瓦需要の創出、異業種とのコラボレーションによる「瓦ファン」づくりに努めることが重要と考える。

(2)生コンクリート製造業

山陰道の建設が順調に進捗する一方で大型物件の発注が少なくなってきた。令和6年を14%程度下回るものと想定している。全出荷量の約6割を占める官需は18%程度の減少、全出荷量の約4割を占める民需は9%程度の減少を想定している。依然として、当業界を取り巻く環境は大変厳しいが、西日本高速道路

株式会社施工の安来道路と浜田自動車道の4車線化事業、島根県施行の松江北道路事業等に期待する。

8. 鉄鋼・金属製造業

(1)鉄鋼業

当面は昨年並みの状況が続くことが想定され、厳しい状況が続く。令和8年には間違いなく動き出す案件（建築）もあり、前倒しとなる可能性もある。農機具関連は引き続き、厳しい生産活動が続くと見込んでいる。アメリカの新大統領の動きによって、流れが大きく変わることも予測されるが、現状ではプラスかマイナスかが見通せない。

(2)鋳物製造業

船舶関連は引き続き好調をキープする模様だが、それ以外の業種に関しては上昇する見込みは現在の所見えてこない。今後のアメリカや中国の動向、対する日本の動き方、為替の変動によって変化が出てくるのではと考える。

(3)非鉄金属製造業

あまり良くない状況が続くと思われる。

9. 一般機械器具製造業

農業機械においては、令和6年以上に受注・売り上げダウンが予想される。国内は絶望的な上、輸出においてもアメリカ高金利等の問題が解決されない限り受注は見込めない。工作機械においては農業機械ほどの落ち込みはなく、営業展開次第によってはまだまだ増えるかと思われる。1社単独での営業展開は難しく、今後、グループでの営業をいかに展開していくかが令和7年度の鍵になると考える。

10. 自動車・同附属品製造業

年末にニュースとなった大手自動車メーカー2社の動向により今後影響を受ける自動車関連の会社は少ないと思われる。今後もそういった内容の情報が出てくるたびに業界としては影響を受けざるを得ない。

11. 卸売業

業界の景況について、好転：8.2%、不変：83.6%、悪化：8.2%との回答があった。悲観的な景況予測する企業は少ないが、不安定要因も多々あり、好転予想する企業も少ない。

12. 小売業

(1)自動車小売業

令和6年と同様な状況が続くと思われる。

(2)石油製品

激変緩和対策事業の終了、原油価格・為替の推移による市場価格の高止まり、暫定税率廃止論議やCN（カーボンニュートラル）に向けた税制改正論議など不透明な状況が続き、経営環境は大変厳しくなると予想され、SSの閉鎖、廃業する組合員も出てくるのが懸念される。

(3)商店街

①松江市

引き続き業況は厳しいが、秋に始まる朝ドラ「ばけげん」の効果を期待し、事業に取り組みたい。

②出雲市

来客数のついては前年並みかそれ以上と予測する。大きな災害等が無ければ底堅いのではないかと考える。大阪万博の影響も未知数だが押さえておく必要は十分ある。インバウンドの増加はほぼ間違いないので遅れをとらないように準備する必要がある。

(4)時計・眼鏡・光学機械小売業

業界としては、都市部は業況が上向きになると思われるが、地方は現状維持程度になるのではと考えている。

(5)鮮魚小売業

浜田市やJFしまねにおいて、浜田の水産を維持していくために、大型水産物加工場の誘致に取り組んでおり、これが誘致されることにより冷蔵庫などの陸上施設の整備も必要となってくることから、大型まき網船の寄港誘致に拍車がかかるものと期待している。

(6)各種商品小売業（ボランタリーチェーン）

- 商品価格の値上げ品目数は令和6年以上となる。
- 異常気象などによる生鮮食品の価格高騰。
- 今まで生産者が必要経費を価格転嫁出来ていなかったが、それらへの理解が高まりつつあるため、価格転嫁が進む。
- 最低賃金の更なる引き上げ。
- 引き続き仕入れに掛かる費用、人件費などが増加し、収支を圧迫する状況が続くことが予想される。

(7)飲食料品小売業

①各種食料品小売業

- 物流コストがさらに上昇し、その対応がさらに厳しくなると思われる。
- 生産性向上のため、さらに生成AIが活用される。
- 最低賃金UPと年収の壁の問題がさらに顕在化し、政府の対応で企業側も対策が変わってくるので経営に直結する問題となる。

②各種食料品小売業／業務用を含む

物価高を背景に売り上げの面では、前年と比較して引き続き堅調な成長が見込まれる。競争環境により価格転嫁が難しくなる可能性、固定費の上昇もあり収益面では厳しいと思われる。

(8)燃料（LPガス）

LPガス小売業界は昨年、大きなターニングポイントとなる制度改革が行われた。過度な営業行為の制限、LPガス料金などの情報提供が7月に施行。さらにプロパンガス検針票における料金の内訳を基本料金・従量料金・設備料金の3段階に区別して記載する三部料金制の徹底が今年4月に始まる。これを受け適正化

宣言を発出する小売業者が増える一方で、多くの違反すれすれの行為に関する情報が寄せられている。激変の渦中にあるLPガス小売業界だが、今後さらに減少していく可能性は高く、特に地方では少子高齢化の影響が顕著に表れているとの指摘もある。地域に密着したエネルギーであるLPガスを消費者に再認識してもらい、業界挙げて存在感を発揮しなければならない。

13. サービス業

(1) 宿泊業

① 旅館・ホテル

秋に放映される朝ドラ「ばけばけ」効果を期待したい。

② ホテル

令和6年の景気感の要因を分析すると、大都市圏ではインバウンド需要により高単価、高稼働により日本人が出張や旅行をしようとしても部屋が取れない、高過ぎて買えないなどの現象が起こっていた。その需要に押し出された外国人や日本人の旅行者の矛先が地方へ向き単価、部屋の取りやすさなどにより地方都市への流入が進んでいると考えられる。令和7年も関西万博が開催され2,300万人以上の方が関西に出かけると予測されており、その押し出し効果が地方都市に引き続き波及すると考えられる。

また、朝ドラ「ばけばけ」の放送が始まるため、その効果も相まって良い年になるのではないかと思われる。

(2) 情報サービス業

AIやIOTといったデジタル技術の需要が加速度的に増加していき、新たなビジネスが次々と発生するが、それに伴い、さらなる人手不足の状況が続くと考えられる。また、IT機器の需要拡大と部品価格高騰でさらなる価格高騰が続くと考える。

(3) ビルメンテナンス業

共同受注案件については官公需に特化しているため、新たな業務は見込めない。民間においては、円安・インバウンド需要などにより、ホテル業界において清掃需要が高くなっているが、人手不足のため対応できない状況である。県・市町村は地域優先発注の方針であるが、国等の機関が発注する業務においては県外業者が参入するため、絶えず売上減少の恐れがある。賃金引上げの気運があり、次年度の契約更新において確実な価格転嫁が図れるかどうか課題となる。

11月6日に全国ビルメンテナンス協同組合連合会の通常総会（全国大会）を島根県松江市で開催することが決定している。

(4) 道の駅

3月2日に山陰道の出雲・湖陵道路（延長4.4km）と湖陵・多伎道路（延長4.5km）が開通する。これにより高速道路が鳥取県境～石見福光IC（大田市温泉津町）まで連続して通行することが可能となる。道路網は非常に便利になるが、現在の国道9号沿いの「道の駅」への影響が心配される。すでに、松江道の開通によって国道54号沿いの「道の駅」は売上高が激変した経緯がある。今後の方向性等検討していく必要がある。

また、現在指定管理制度により「道の駅」の運営者を決定する行政がほとんどである。その中で、設置者との契約で指定管理料なしの上に納付金の支払いを求める自治体が増えている現状がある。原点回帰し、「道の駅」の位置づけ・目的等将来を見据えて考えていく必要あると思われる。

14. 建設業

12月には、「国民の安心・安全と持続的な成長に向けた総合経済対策～全ての世代の現在・将来の賃金・所得を増やす～」として国の補正予算（強靱化5か年対策最終年度分含む）が成立し、山陰道に44億円など県内の直轄事業として129億円、島根県事業として113億円、合わせて242億円（対前年度比1.00）の土木関係公共事業予算が措置された。また、令和7年度国交省の公共事業費は国費5兆2,753億円（対前年度比1.00）が計上されており、前年度並みの水準が確保される見通しであるが、労務費や資機材の上昇を差し引くと実質は目減りである。

15. 運輸業

物流に関するシンクタンクが12月に発表した令和7年度の国内貨物輸送量の見通しでは、令和6年度比で0.6%減と4年連続のマイナス、可処分所得の伸び悩みなどから消費関連貨物で低迷が続き、輸送量の回復を妨げる見通しとした。営業用自動車（トラック）は、建設関連貨物が下押しし、0.1%減とした。一方、当地における貨物動向もある程度こうした予測に連動した動きとなるだろうが、貨物需要の減少も予測される中、高騰する燃料価格等の輸送コスト負担増、深刻なドライバー不足に加え、所属組合員の業態、荷種等によって格差はあるものの、とりわけ長距離輸送等においては、帰り荷不足、積載効率の悪化、拘束時間の問題や物流の2024年問題への対応など、近距離、地場輸送を行っている組合員に比べ一段と厳しい状況が予測される。

また、運送業界においては、「2024年問題」への対応が急務とされる中、売り上げの確保、運賃料金の改善、現状のドライバー不足の問題が解決されない限り、就業者は一層減少し、事業規模は縮小、加えて厳しい経営環境の中で組合員経営者の高齢化の進展を受け、将来廃業や会社清算、M&A等に繋がる大きな経営課題として事業承継の問題も差し迫っており、この解決に向けた取り組みが急務となっている。「2024年問題」が内外でクローズアップされ、「モノが運べなくなる」可能性が指摘されるとともに、トラック輸送の重要性に対する社会的な認識も高まってきていることから、小規模運送事業者が団結し、荷主企業への協力要請を強めることが重要となる。また、共同配送や複数社による中継輸送といった協業など、今後こうした動きが一層高まってくるものと思われる。こうした物流の大激変に対応するために、政府が打ち出した物流を支える施策に連携するとともに、県トラック協会等、業界団体と連携し、組合員事業者はもとより、消費者、荷主企業、運送事業者やドライバーを含め、全産業で持続可能な物流を目指し、その実現に向けた取り組みに当組合も協働していく。

また、貨物需要が薄い当県では、国、県、市町村が発注する高速道路工事関連、河川改修工事や一部災害復旧工事等、また、国が策定した「防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策」（令和3年度から7年度）を含む、新たな「2024年度国土強靱化年基本計画」による需要にも期待したい。関連して、山陰道の出雲～多岐間が令和7年3月、三隅～益田間は令和7年度に開通予定となっており、これらが開通すれば鳥取中部から大田までの約150キロがつながる。道路整備が着実に進み、国が指定する「重要物流道路」（超大型トラックの走行ルートの確保、平時・災害時を問わない安定

的輸送の確保等)として機能を果たし、併せて県下のトラック運送事業者にとっても物流移動時間の短縮や輸送費削減、貨物取扱量の増加に期待したい。

組合が行う事業の活用は、一段と厳しさが増しているトラック運送事業者の経営環境の改善に非常に有効な事業(手段)となるため、協同組合未加入事業者への働きかけを、中小事業者の経営改善対策の一環として、(公社)島根県トラック協会等と更なる連携強化を図り、新規加入者の増加による協同組合の経営基盤強化を図っていく。

Ⅲ 中央会、行政庁への要望事項

【菓子製造業】

景気対策をしていただきたい。

【水産練製品製造業】

電気料金を抑える施策を引き続きお願いしたい。

【繊維・同製品製造業】

縫製業は、特定技能の受け入れが令和6年10月より可能となったが、特定技能の許可を取得するには、かなりハードルが高くなっている。特定技能の許可を取得するためのコンサルや指導員の派遣をお願いしたい。

【合板製造業】

学生に地元企業への就職を後押しする施策が欲しい。

また、地域活性化（交通に関するインフラの整備）、東京一極集中の是正をお願いしたい。

【製材業】

賃金上昇について、都市部の大企業の新卒者初任給等が報じられているが、とても地方の中小企業では難しい。大企業の傘下にある、中小企業は厳しい状況にあると推察する。大企業の最終商品の価格があまり上がらなければ、中小企業が締め付けられていることも想定される。行政等が地方の中小企業にとって、もっと有益な情報を提示する工夫が必要ではないか。労働力が県外へ移出する原因でもあると考える。

【印刷・出版業】

紙類・インク類等原材料の値上げ、アルミ版等の資材費の高騰、電気代等の経費の高騰が続いており、今後も収まる気配がないことから、官公庁における印刷関連予算計上の際は配慮願いたい。

【プラスチック製品製造業】

価格の見直し、金型の保管費用負担など、下請法への理解について大手客先では浸透しているが中堅企業や中小の客先では未だ過去からの因習が優先され遵法意識が低い客先が多い。また金型費用の検収時期などは大手についても下請法の理解度が著しく低いのが実態。これについては行政からの指導、場合によっては処分をお願いしたい。

また、SDGs への取組事項について、客先からの要請、要求が非常に多く、通常業務を圧迫している。また、本格的に対応するためには大掛かりな設備導入が必須となる。その投資に対する助成金など支援事業を検討願いたい。

【瓦製造業】

1. 島根県内にあるストック住宅の耐震化を促進する支援策

能登半島地震による住宅の倒壊などの被災が大きく報道されている。倒壊した住宅の多くは、現行の耐震

基準が導入されていなかった 1980 年（昭和 55 年）以前に建てられたものとの分析である。島根県内においても、既存住宅の耐震化はあまり進んでいない状況と伺っている。耐震化には基礎・躯体（柱や壁など）・屋根が重要な要素で、屋根について言えば、屋根の軽量化（土葺きから引っ掛け葺き工法）、棟部の耐震化、「屋根材の全数緊結の義務化」にともなう「屋根のガイドライン工法」を条件として、国の「住宅・建築物安全ストック形成事業」を活用した島根県の支援制度を強化して頂きたい。

「屋根材の全数緊結の義務化」

<https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/build/content/001387862.pdf>

「屋根のガイドライン工法」

<https://www.yane.or.jp/kawara/guide.shtml>

「住宅・建築物安全ストック形成事業」

https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku_house_fr5_000073.html

2. 産学官連携による瓦職人養成スキームの構築

生産工場での人手不足もさることながら、屋根工事職人の高齢化、人手不足がますます深刻な状況になる中、外国人も対象とした瓦職人の養成スキームができないか検討している。どちらに相談したらよいのかご指導いただきたい。

【生コンクリート製造業】

1. 益田以西の山陰自動車道の早期整備、浜田港の整備促進を国へ要望していただきたい。
2. 県におかれては、松江北道路事業の進捗をお願いしたい。
3. 安来道路及び浜田自動車道の 4 車線化について、事業の進捗が図られるよう西日本高速道路株式会社に要望していただきたい。

【鉄鋼業】

物価高もあり、賃金上昇の動きは今年も変わらないと思うが、大手企業と異なり、中小企業においては、そもそも値上がりした原材料費、人件費、運送費などのコストの転嫁が完全ではなく、体力的に難しい。ただ、人手不足は間違いなく、賃上げは必須である。そこを対応するために、価格転嫁は行う必要があるが、仕事が少ない中では、上げづらいのが実情。政府に対し、中小企業が賃上げをするためには、社会保険料の負担を減免するなどの措置が必要と考えており、そういった声を届けて頂きたい。

例えば、中小零細企業は人件費を上げても、企業からの持ち出し金額は変わらないくらいの社会保険料の減免が必要と考える。人件費を上げると企業の方も社会保険料負担が増える。それでは企業の存続自体が難しい。

【鋳物製造業】

生産性向上、CO2 削減等に対する補助金だけでなく作業軽減、作業環境対策等に使用できるような補助金が必要である。また、賃上げ原資だけでなくその他会社存続のために必要な費用等全ての要因についての価格改定が認められるよう、さらなる国からのバックアップもお願いしたい。

【一般機械器具製造業】

農業機械業界は売上不振に伴い将来的な見込みは絶望的である。農業人口等が減少している中、新たに農業機械を導入する農家は皆無である。一方で、米不足、米の価格高騰の報道が頻りに流れてくる。農業保護は国、県の協力なしには今後伸びることはないかと思われる。ある程度、農業保護や農業生産性向上のための援助は必要ではないかと考える。

また、下請法に関しても法律と実態に乖離があるため、下請業者からの実態把握等を行い、さらなる厳しい制限等を行う必要があるのではないだろうか。

【自動車・同附属品製造業】

1.消費税について

10%に引き上げる際、当時の首相はリーマンショック級のものが来ない限り引き上げると言われ引き上げを実行された。コロナ禍含め、リーマンショック以上の不況（景気低迷、物価上昇）が来ており、減税（8%、5%）もしくは一時的な廃止の実行をお願いしたい。

2.燃料費について

依然として高騰したまま推移している。トリガー条項の発動もしくは暫定税率（25.1円）の廃止をお願いしたい。

3.人手不足～少子化対策

近隣の会社含め、中小企業の多くが人手不足の状況である。今後の人口減少を踏まえると今後さらに厳しくなってくると思われる。個々の人や企業での取り組みでは少ないパイの取り合いとなる。短期的にはどうしようもないが、20年先を見据えた場合、まだ手は打てる状況である。今行っている以上、考えている以上の高次元の少子化対策の実施をお願いしたい。

4.外国人雇用

人材不足は否めず、外国人採用の検討を進めている。国際交流やお互いの理解を深める事は大に行ってよいと考えるが、仕事に関しては本来、海外の方の力を借りないとまわらないようになってはダメだと思う。基本的に自国の人材で業務がまわる様にしたい。個々の人や企業での取り組みには限界があるので人口減少への対策をお願いしたい。

5.インボイス

実際に対応して1年経ったが、今まで不必要だった手間やシステム導入のコストがかかる等多くの国内企業にとって利益となるものでないと感じた為、廃止をお願いしたい。個人事業主や個人商店、中小零細やスタートアップに優しい国づくりをお願いしたい。

6.電子帳簿保存法

実際に対応して1年経ったが、今まで不必要だった手間やシステム導入のコストがかかる等多くの国内企業にとって利益となるものではない為、廃止をお願いしたい。まったく生産性のない（利益を生まない）業務（PDF一枚一枚の名前を変えていく作業等）が義務化され、日本全体の生産性を大きく下げている要因ともなっている。海外との競争においても不利になる内容である。

7.プライマリーバランスの黒字化について

家庭の財政と（紙幣の発行権を持つ）政府の財政ではそもそもの考え方が異なるので財政黒字は目指すべき目標ではないと考える。紙幣の発行権がある時点で日本はインフレさえ気を付ければデフォルトもあ

り得ない話だと思われるし、一般庶民からすると 20 年以上デフレが続き今は物価だけ上昇するスタグフレーションの状態である。これを機に方向性を変え、無理に黒字化を目指すのではなく、当面凍結もしくは破棄してもよい内容だと考える。他の先進諸国は右肩上がりに経済成長をしている。今からでも海外の見習うところは見習ってもよいと思う。

8.税金について

社会保険料、自動車関連税等見えにくいところで少しずつ増税された結果、給与は増えていないのに納税額は増え、手取りが減っている状況である。賃上げは必要だと思われるが、民間の努力によるものが大きいため、並行してまずは減税してもらう方が効果的だと考える。税金を上げすぎて過去最高税収が続いている状況で、国内景気が悪いのであれば減税するのが筋ではないだろうか。間接的な補助金ではなく消費者・納税者への直接的な減税をお願いしたい。また、少子化の日本において子供 7 人に 1 人が貧困という現状も踏まえ、税の使い方を再考し、格差是正に向けた取組をお願いしたい。

【商店街（出雲市）】

人手不足や賃上げに対応するための省力化を進めていくサポートをお願いしたい。現状ある補助事業などの中には、申請が複雑であったり、使いにくいものもあり対応できていない事業所もある。また、たくさんのサポートや補助事業の情報を一元的に入手することができると、もっと多くの事業所が活用しやすくなるのではないかと思う。

【ボランタリーチェーン】

後継者問題、M&A 等事業承継に係る支援、並びに離島店舗の物流費対策をお願いしたい。

【各種食料品小売業】

時代の変化が非常に早い上に先行き不透明さが増している。生き残りを賭け色々に対応、チャレンジしていかないといけないが、その支援体制をさらに強化して頂きたい。相談窓口や資金対応、補助金等も継続と新規とさらに充実したものにしたい。また今まで以上にコストを削減していくには、最新の情報発信をお願いしたい。

また、人手不足なのに新規の企業誘致を積極的に行うことは、そのエリア全体の人手不足を助長することになるので、しっかりと考慮して頂きたい。収入が上がることは従業員の生活も充実してくるので良いと思うが、経費が上がるだけの現状では、企業努力だけで経営の健全化と継続はできない。ガソリン、電気料金を安くする、消費税を下げる、社会保険料を下げる等何らかの対策を政府で考えてもらわないと今のままでは内需型企業は無くなってしまう。ぜひ経費削減につながる対策を早急に行っていただきたいので、関係機関は連携して強く要望して欲しい。

【旅館・ホテル】

各施設だけの努力では厳しく、自治体も巻き込み観光産業全体で対策に取り組んでいただきたい。

【ホテル】

今後は 103 万円の壁や 106 万円の壁など様々な壁が改正される事、時給アップにより働き手は可処分所得 UP による労働意欲は向上すると思われる。企業はその負担を取り込むためにも高収益化を進める必要がある。壁の改正時期によっては、収益を削りながら事業を進める事にもなる。高収益化が進み企業が負担に耐え

—中央会・行政庁への要望事項—

られるようになっていけば持ちこたえる事ができると思われるので、改正時期等国などへの要望やご指導をいただきたい。

【ビルメンテナンス業】

国に対し、入札参加資格において、地域での経営実績のない（営業基盤のない）業者の排除をお願いしたい。全国大手企業が全国展開することを阻害するつもりはないが、地域での実績や基盤もなしに、いきなりダンピング受注して、雇用はそれから考える、あるいは地元企業を安く下請けで使うやり方は我慢できない。国の入札はガイドラインに反し、地域のことより安ければ良いというような風潮があるように思われる。民間の自由競争と異なり、国発注の業務は地域経済保護、地域活性化も視野に入れて発注するべきと考える。

また、コストカット型社会から脱却するため、「安ければ良い」ではなく「利潤が見込め、賃金上昇につながり、ひいては品質の向上につながる」入札制度への改革を求めたい。入札参加資格を限定できないのは、清掃業務が WTO 対象となっていることが一因となっている。清掃業務において海外資本が参入したケースはほとんどなく、WTO の対象業務から除外して頂きたい。

【道の駅】

島根県の最低賃金の上げ幅は非常に高いものであり、中小企業である「道の駅」においては人件費関連の経費（社会保険料等）のねん出に苦労している。

また、新硬貨・新紙幣の発行により、レジ関連機器の更新が必要となり、経費の増加による経営状態への影響も心配される。行政からの支援をお願いしたい。

【建設業】

1. 必要かつ十分な規模での国土強靱化関係予算並びに令和6年度を大幅に上回る公共事業予算の確保。
2. 令和5年6月改正の国土強靱化基本法に基づく「国土強靱化実施中期計画」の早期策定と開始。
3. 第3次担い手三法の趣旨を全ての発注者に周知徹底し、施工時期の平準化、休日・準備期間・天候等を考慮した適正な工期の設定等の確実な実施。
4. 適正利潤を確保するため、予定価格を適正に設定すること。
5. 経営の安定化に資するため、中長期的な発注見通しを公表。
6. 週休2日制の普及を図るため、補正係数の引き上げ、週休2日制工事の拡充・普及促進等の実施。
7. 建設キャリアアップシステムにおける登録企業、登録技能者双方のメリットの早急な明示（設計労務単価の引き上げなど）。
8. 除雪作業については少雪の年でも必要となる固定費の補填措置。
9. 地元建設業への優先発注（特に山陰道関係）。
10. 山陰道の早期整備と高規格道路の4車線化事業の早期着手。
11. 働き方改革や生産性向上、担い手確保・育成に関する支援。
12. 資機材等高値対策の強化（スライド条項の弾力的な運用と制度の抜本的な見直し、民間工事における価格転嫁の推進など）。

【運輸業】

1. 高速道路料金の大口・多頻度割引制度の拡充と恒久化及び同制度における組合の連帯責任等の緩和、車両制限令違反者への違反点数累積期間の弾力的運用を要望する。また、働き方改革への対応、法令遵守及びドライバーの労働環境改善のため、SA・PA等高速道路上における駐車スペースの更なる整備・拡充を加速、実施されたい。
2. 原油価格など多くは外的要因によって変動し、トラックが主に使用する軽油価格は依然高水準かつ長期化の様相を呈している。輸送コストの2番目を占める燃料費の負担は事業の継続に大きく影響を与えることから、燃料高騰分の運賃完全收受の実現はもとより、2024年12月から出口に向け段階的に対応するとされる「燃料油価格激変緩和対策事業」の継続を要望する。

【グラフ統計資料等データ出所】

「令和 6 年 県内企業の景況動向を振り返って」で掲載したグラフ統計資料等についての出所は次の通り。

- 内閣府「経済見通しと経済財政運営の基本的態度」
- 日本銀行松江支店「山陰の金融経済動向」
- 全日本菓子協会「菓子関係データ」
- 農林水産省
 - 「食品産業動態調査」
 - 「木材統計調査」
- しょうゆ情報センター「醤油の統計資料」
- 総務省統計局 政府統計総合窓口（e-Stat）
 - 「建築着工統計調査 住宅着工統計 年次 2024 年」
- 全国段ボール工業組合連合会「段ボール統計」
- しまね統計情報データベース
 - 「鋳工業生産指数 令和 6 年（2024）表 3 島根県、中国地域及び全国の生産指数」
- （一社）日本自動車販売協会連合会島根県支部
- 経済産業省 資源エネルギー庁
 - 「揮発油販売業者数及び給油所数の推移（登録ベース）」
 - 「給油所小売価格調査（ガソリン、軽油、灯油）」
- 浜田市「水揚げ推移」「どんちっちアジ水揚げ量、金額」
- 島根県観光振興課「島根県月別主要観光動向」
- （一社）島根県情報産業協会「ソフト系 I T 業界の実態調査報告」
- 西日本建設業保証株式会社「公共工事動向」
- 公益社団法人全日本トラック協会
 - 「求荷求車情報ネットワーク（WebKIT）成約運賃指数について」
- 令和 6 年情報連絡員報告 等

報告書記載の業種について県内中小企業を業種別、地域別、業態別に網掛けをし、精度の高い実態把握を狙いとしているため、弾力的な業種のとらえ方になっていることをご了承下さい。

令和6年 県内企業の景況を振り返って
－情報連絡員年間報告－

令和7年3月発行

島根県中小企業団体中央会

〒690-0886 松江市母衣町55番地4
TEL 0852-21-4809 FAX 0852-26-5686
<https://www.crosstalk.or.jp/>