令和７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１月～令和７年12月

令和８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、四半期景況調査や物価高騰に関する影響、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 8 年 3 月

島根県中小企業団体中央会
会 長　　金 崎 芳 男

目　　次

令和 7 年情報連絡員報告総括 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・1

Ⅰ　業種別令和 7 年の状況 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・8
　１．食料品製造業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・8
　２．繊維・同製品製造業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１２
　３．木材・木製品製造業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１２
　４．紙・紙加工品製造業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１４
　５．出版・印刷業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１４
　６．プラスチック製品製造業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１５
　７．窯業・土石製品製造業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１６
　８．鉄鋼・金属製造業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・１９
　９．一般機械器具製造業・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・２１
１０．自動車・同附属品製造業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・２１
１１．卸　売　業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・２２
１２．小　売　業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・２２
１３．サービス業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・２８
１４．建　設　業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・３２
１５．運　輸　業 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・３３

Ⅱ　業種別令和 8 年の景況予測 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・３５

Ⅲ　中央会・行政庁への要望事項 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・４１

　　グラフ統計資料等データ出所 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・４８

令和７年　情報連絡員報告総括

我が国経済は、賃上げ率が２年連続で５％を上回るなど、「デフレ・コストカット型経済」から、その先にある新たな「成長型経済」に移行する段階まで来た。

足元の景気は、米国の通商政策による影響が自動車産業を中心に見られるものの、緩やかに回復している。しかし、潜在成長力は伸び悩み、賃金の伸びは物価上昇に追いつかず、食料品を中心とした物価上昇により、個人消費は力強さを欠いている。

こうした現状に対し、まずは、生活の安全保障・物価高への対応、危機管理投資・成長投資による「強い経済」の実現、防衛力と外交力の強化を３つの柱とする「「強い経済」を実現する総合経済対策」（令和７年 11 月 21 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７年度補正予算（令和７年 12 月 16 日成立）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８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、堅調に推移している。住宅投資は、弱めの動きとなっている。設備投資は、緩やかに増加している。公共投資は、横ばい圏内で推移している。製造業の生産は、一部に弱めの動きがみられるものの、基調として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７年１月 DI 値：0.0 ﾎﾟｲﾝﾄ、令和７年 12 月 DI 値：△18.8 ﾎﾟｲﾝﾄとなった。収益状況／令和７年１月 DI 値：△28.6 ﾎﾟｲﾝﾄ、令和７年 12 月 DI 値：△37.5 ﾎﾟｲﾝﾄとなった。非製造業においては、売上高／令和７年１月 DI 値：20.0 ﾎﾟｲﾝﾄ、令和７年 12 月 DI 値：41.2 ﾎﾟｲﾝﾄ、収益状況／令和７年１月 DI 値：13.3 ﾎﾟｲﾝﾄ、令和７年 12 月 DI 値：△5.9 ﾎﾟｲﾝﾄとなった。

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

令和７年は、売上高、収益ともに減少傾向であった。朝ドラ「ばけばけ」効果で観光客は増えたが、以前と比べ、土産菓子は買われなくなったように思う。要因として、生活必需品等の物価高騰により、嗜好品であるお菓子の買い控えが起こっていると考える。

(2)醤油製造業

商品売上高に関しては、昨年対比で 95.7%となった。特に主力の４商品が不調であった。味液（ｱﾐﾉ酸）が 95.4%。生揚が 85.2%、小麦が 90.5%、かろうじて脱脂大豆が 112.7%となり、４商品の昨年対比は 94.7%となった。

(3)水産練製品製造業

売上高は製品単価の上昇により令和 6 年と横ばいの状況となった。収益は主原料の魚肉すり

身の価格が 10～15%アップしたことと、電力、ガス、ガソリン、運賃、人件費、資材費及び副原料の上昇を吸収しきれず減益となった。大手との競合により、経費、原料価格の上昇を十分に販売価格に転嫁できていない。地域の特色を活かしたこだわり商品等の開発が必要である。

(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、これまで日本酒を一番飲んでいた層が年々減少してきており、さらには嗜好の多様化等もあり、減少傾向に歯止めがかからない状況にある。そうした厳しい状況の中、令和 7 年の出荷数量は前年度並みの数量を確保できたものの、コロナ禍前の令和元年との比較では依然として約 1 割の落ち込みとなっている。

2.繊維・同製品製造業

令和７年は年間を通じて大きな増加傾向は見られず、横ばい、または減少の状況が続いている。特に、大口の生産は海外生産へ移行しており、国内縫製では小ロット・短納期案件が中心となっている。原材料費、人件費、光熱費等のコスト上昇により、売上高が維持されていても利益率が低下している状況である。

3.木材・木製品製造業

(1)合板製造業

令和 7 年は令和 6 年と同様に厳しい市況がそのまま続き、物価高の状況下で売上単価は下落、収益は非常に厳しい一年となった。製品単価は令和 6 年に比べても 2%以上の下落となった。年々住宅着工数の減少が続いており、令和 7 年 11 月までの着工数は 678,179 戸となり昨年に続き前年比 93%であった。また、4 月よりの建築基準法 4 号特例廃止の影響で建築確認申請の適合確認が進まず、建築着工の遅れの影響もあり、需要が伸びず、メーカー間の競争もあり、適正価格への値戻のアナウンスをしながらも、値下げ圧力が強い状況が続いている。そうした状況の下、各メーカーは非住宅部門への利用促進及び新商品開発に注力している様子である。

(2)製材業

売上高並びに収益は、製材事業所については減少、チップ事業は横ばいであった。製材事業所の売上及び収益減少要因は、住宅着工戸数の減少、販売価格競合と考える。対策として公共物件での製材単価引き上げや、施主・工務店での買取価格が上がらない限り難しい。多くの中小事業者は生産コストを削減する資本もない。

4.紙・紙加工品製造業

1～3 月は前年度に比べ売上が伸びていたが、10 月以降では前年割れとなり、令和 7 年の総売上では前年対比 116%となった。納品先における前年度の購入調整や値上げ対策での仕入等によるものと考える。

5.出版・印刷業

令和 7 年の景況動向等について、令和 6 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 24%（前回同様）、「不変」が 28%（前回 32%）、「減少」は 48%（前回 44%）「減少」が増え、「不変」が減った。収益面では「好転」が 12%（前回 28%）、「不変」が 48%（前回 28%）、「悪化」が 40%（前回 44%）と、「悪化」と回答する企業は減少に転じた。

6. プラスチック製品製造業

令和 7 年初頭から、受注回復傾向となり、それが一年間継続したことにより、前年比 110%の実績となった。稼働益が確保できたことから、収益も回復し、増収増益の結果となった。令和 3 年から令和 4 年は成型材料の入手が極めて悪化したが、その際、各客先が製品在庫確保に動き、その際の在庫が停滞在庫となった影響が令和 6 年後半まで継続した。その間、市場の景況も悪化したことから停滞在庫の解消に時間を要したが、その在庫が漸く捌けた事で、需要と供給がリンクする様、改善された。ただ、中国の景気後退の影響を受け、産業機器部品などの受注回復には至らず、思うほどの回復とはならなかった。

7.窯業・土石製品製造業

(1)瓦製造業

売上高について、令和 7 年の年間出荷量は 11,166 千枚で、前年 14,889 千枚に対して 75.0%（25.0%減）となった。特に価格改定は行っていないため、売上高も同様に減少した。令和 4 年 12 月に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が要因と考える。

(2)生コンクリート製造業

令和 7 年の生コンの出荷実績は 317 千㎥で、令和 6 年の 83%であった。地区別でみると前年を上回ったのは安来地区と石東地区のみという厳しい状況となった。さらには、ほとんどの地区が、令和 6 年 11 月から令和 7 年 1 月にかけて出荷分を値上げしているが、一部の地区では旧価格での物件も多く、全体としては売上高、収益ともに厳しい状況。

8.鉄鋼・金属製造業

(1)鉄鋼業

売上高については、4 月から 8 月までは単月比較で前年より少ない月も多かったが、秋口以降は多少の戻りもあり、年間での対前年比としては、1.3%程度のプラスとなった。一方で、収益的には前年より厳しい状況となり、増収減益の一年となった。

(2)鋳物製造業

総じて前年と比べ 5～10%生産は伸びている模様。関税、円安等地政学的リスクの高まりや海外各国の政策転換による影響もある中、在庫調整に一服感が生じ、農機、建機、工作機械等については底を脱しつつある。船舶関係は変わらず好調で前年比 10%以上の受注がある。

(3)非鉄金属製造業

売上高・収益の面は、決算が 7 月の為、年での集計はしてないが、令和 7 年 7 月の決算は本

業部分ではマイナス。営業外収益で何とかプラスとなった。本業の部分の売り上げは全体の 0.5%くらい。本業で儲けを出せないようではやりがいがない。

9.一般機械器具製造業

売上高は前年比 5%程度落ち込んだが、収益面では若干の好転となった。材料購入先の変更や、これまで外注していたものを内製化したことが収益増の要因と考える。

10.自動車・同附属品製造業

令和 7 年上期は、自動車関連を含め全体として受注が伸び悩む状況となった。一方、下期については、自動車以外の分野における受注増加や、これまで実施してきた価格改定の影響もあり、売上高は前年同期比で約 16%増加した。

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 7 年（1～12 月）の売上高について、前年対比で増加：51.6%、不変：25.8%、減少：22.6%と、増加と回答する企業が多いが、業種によるバラツキに加え、月による企業の入れ替わりもあり、コメントしにくい。また、収益状況の回答も業種によるバラツキはあるが、増加：21.8%、不変：58.1%、減少：20.1%と全体的には「不変」との回答が多かった。

12.小売業

(1)自動車小売業

島根県内における令和 7 年の登録自動車の乗用車新車販売台数は 13,830 台で、対前年比 91.6%であった。1 月から 5 月までは対前年比プラスで推移していたが、6 月からマイナスに転じ、12 月まで続いた。前年の納車待ち改善の反動に加え、物価高も要因と思料される。

(2)石油製品

激変緩和対策補助金等の対策は取られたが、ガソリン価格は高止まり、人口減少、低燃費化等も相俟って販売量の減少は顕著であり、前年（1 月～11 月まで）と比較して 3.1%減と年々減少傾向となっている。

(3)商店街

①松江市

売り上げの面では、駐車場収入累計は昨対 97.5%であった。猛暑の影響からか夏期の売上減が大きい。後半は朝ドラ効果からか売上は増加した。イベントや SNS 等を通じて商店街を再 PR し、来街者増加に努めた。

②出雲市

売上高および来客数は年間を通して堅調に推移した。年初から前半にかけては天候にも恵まれたことから安定して推移したが、関西万博開幕以降は週末を中心に来客数の伸びがやや鈍化した。前評判とは異なり関西万博が想定以上の集客力を持ったことで、観光客が関西方面

へ流れたと考えられる。

(4)時計・眼鏡・光学機械小売業

売り上げは前年比 105%であった。特に 11 月～翌年 1 月が伸びた。販促計画を実行したことが結果につながったと考える。

(5)鮮魚小売業

浜田漁港の状況は、水揚げの大半をまき網漁業や底引網漁業に依存しているため、天気や員外のまき網船の入港が水揚げに大きく変動を与える。

令和 7 年 1 年間の水揚げは、量が前年比 13.2%（1,394 トン）減の 9,177 トンであり、金額は、前年比 9.7%（3 億 5,591 万円）減の 32 億 9,790 万円であった。

(6)各種商品小売業（ボランタリーチェーン）

令和 7 年の売上高は、昨年対比 101.25%、販売数量は 96.9%、来店客数は 98.1%であった。5 月から実施した月間販促企画によって買上点数増、来店客数増の効果があったことが売上を押し上げる要因となり、売上昨年対比が 100%を超える効果をもたらしている。

(7)飲食料品小売業

①各種食料品小売業

令和 5 年に実施した改装以後、売上は対前年を上回っている。令和 7 年は売上対前年比 106%となった。通常の新聞折込チラシにプラスして、特に 5 月から実施した手配り月間チラシは効果があった。現在は点数 101%、客数 104%、客単価 105%で推移している。

②各種食料品小売業／業務用を含む

売上高の前年対比は、109.77%となり、その他前年対比に関しては、粗利益高 110.45%、来店客数 108.55%、販売点数は 110.29%、平均単価▲1 円、客単価＋53 円となった。また、平均買上点数は、令和 6 年が 12.87 点であったのに対し、令和 7 年は 13.08 点であった。

(8)燃料（LP ガス）

売上高について、ＬＰガス消費者戸数は依然減少しているが、LP ガス関連商材の活用、およびガス器具販売等にて前年対比微増で推移した。また、収益については円安等の影響を受けるも、8 月以降原油価格が安値で推移したため年間通して増加した。人口減、空き家等の増加により消費者戸数については、年間 2～3%が減少している。

13.サービス業

(1)宿泊業

①旅館・ホテル

昨年に比べ 92%、コロナ前の令和元年に比べ 87%と宿泊客数は落ち込んだが、神在月は好調であった。猛暑による外出控えや光熱費、物価高騰の影響で収益は圧迫されている状況

となっている。

②ホテル

令和7年前半は前年対比10%割れで推移していた。要因として関西万博に人の流れ集中した事、関西の方が万博に何度も行かれて地方都市への旅行に出かけなかったことであるとデータから推測している。後半は関西万博が終わったとたんに稼働が上がり地方への分散がなされ高稼働で推移した。神迎え祭が終わる12月前半以降は冬期に入り、翌年2月くらいまでは稼働が急激に落ち収支赤字の施設も毎年出ている。今年も同じ様な傾向にある。

(2)情報サービス業

売上額は前年比 11.9%（43 億円）増加の 409 億円であり、過去最高値を引き続き更新している。経常益は、15.9%（5 億円）増加の 32 億円であった。売上増加は AI や DX 等の IT に対する需要の増加が背景にある。

(3)ビルメンテナンス業

共同受注案件について、令和 7 年度（令和 7 年 4 月～令和 8 年 3 月）の売上高は、 12 億 6,975 万 7,000 円（税抜）の見込｛令和 6 年度売上高：11 億 8,112 万 6,000 円（税抜）、前年比 7.5%（8,863 万 1,000 円）増加｝となっている。

(4)道の駅

道の駅は全国で 1,231 駅、中国地方で 108 駅ある。「道の駅」は平成 5 年の制度創設以来、令和 5 年で 30 年が経過した。国土交通省では、地方創生・観光を加速する拠点への進化を目指す第 3 ステージの取組みを進めている。このように全国的にも「道の駅」は注目度が高く売上高も注目を浴びている。しかし、道の駅は公設民営のところが多く、営利目的ではなくその地域の活性化の一助となるよう活動支援をしている。

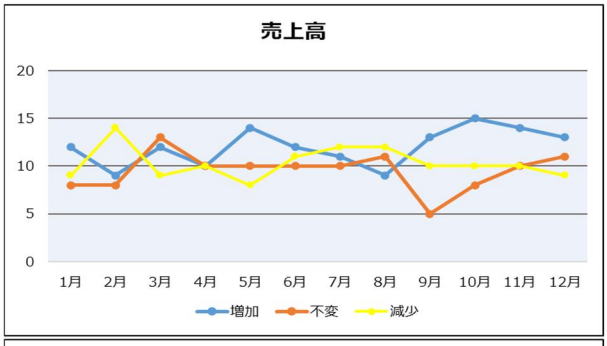
14.建設業

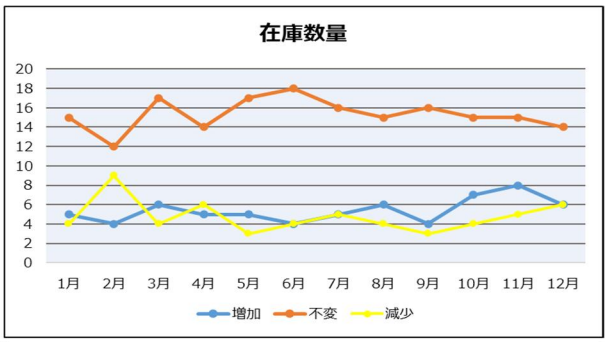
国土交通省の令和 7 年度ベース予算（令和 6 年度補正＋令和 7 年度当初）では、県内の直轄事業として山陰道 217 億円（0.89 倍）、その他道路関係 48 億円（1.38 倍）、河川 121 億円（1.09 倍）、港湾 10 億円（0.82 倍）、合計 397 億円（0.99 倍）が措置された。島根県では、同様に令和 7 年度ベースで土木関係公共事業費が 837 億円（1.01 倍）確保され、国と県合わせて 1,234 億円（1.00 倍）となり、横ばいであった。

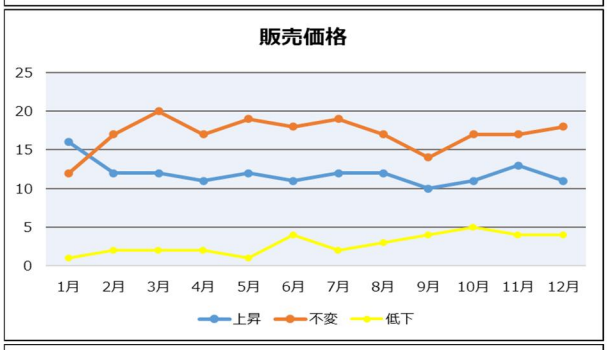
15.運輸業

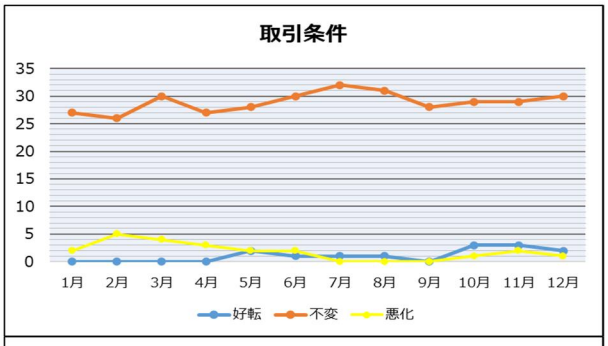
売上高・収益の面では、物価高騰による個人消費の落ち込み、住宅着工や設備投資の減少、製造業の生産調整などが重なり、国内貨物輸送量は弱含みで推移した。

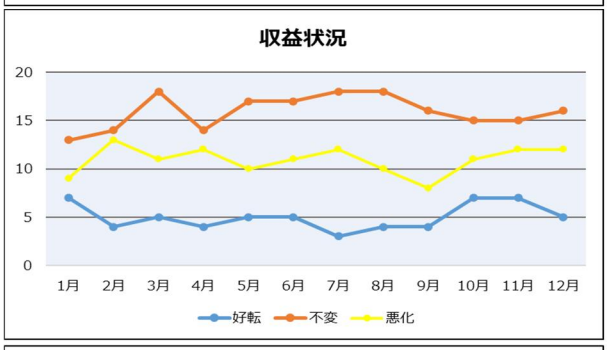
情報連絡員月次景況調査（令和 7 年 1 月～令和 7 年 12 月:前年同月比）

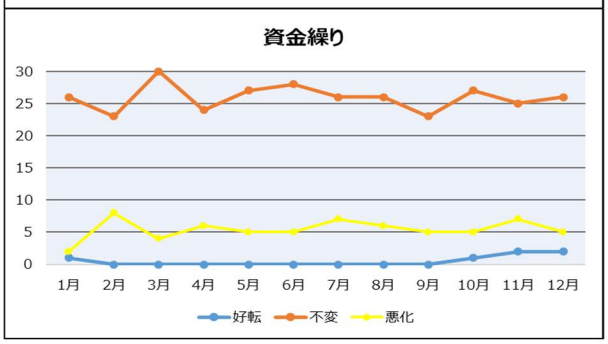


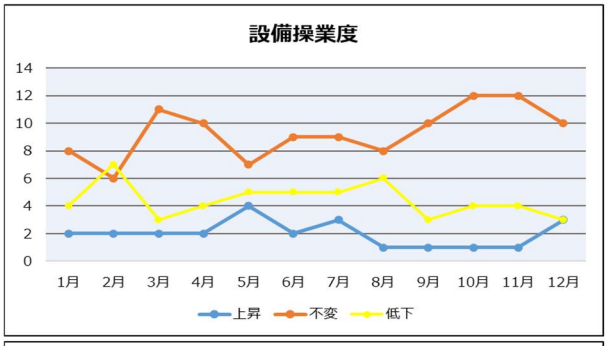


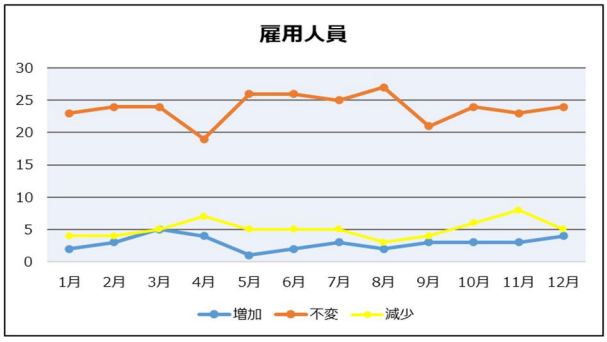


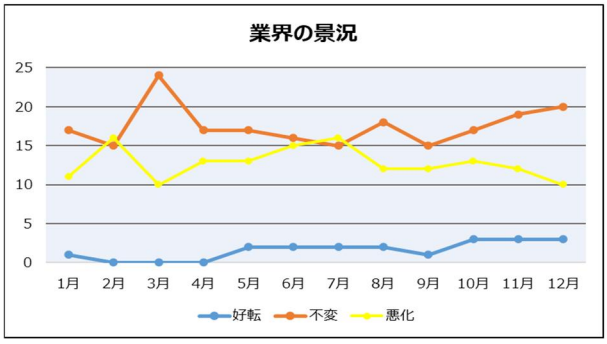




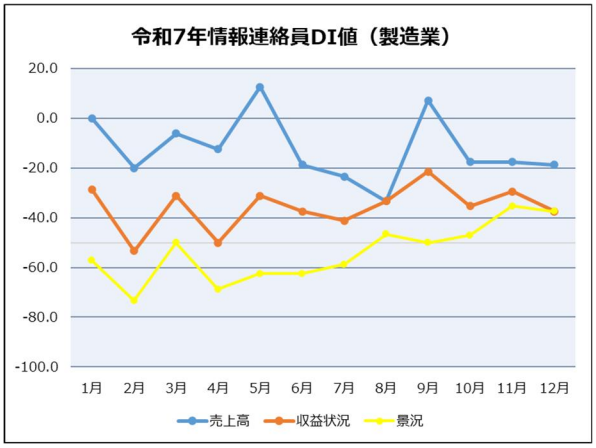


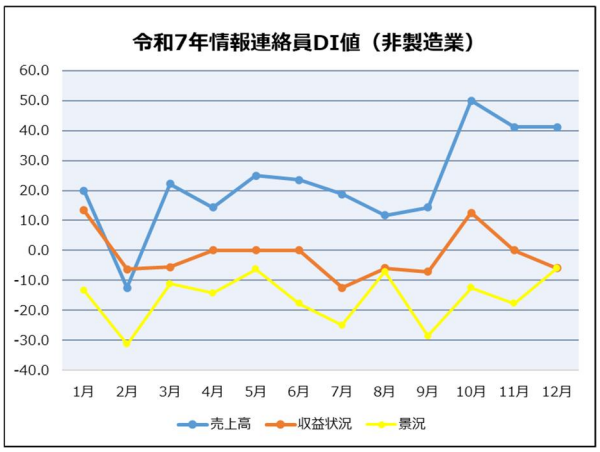






Ⅰ　業種別令和7年の状況

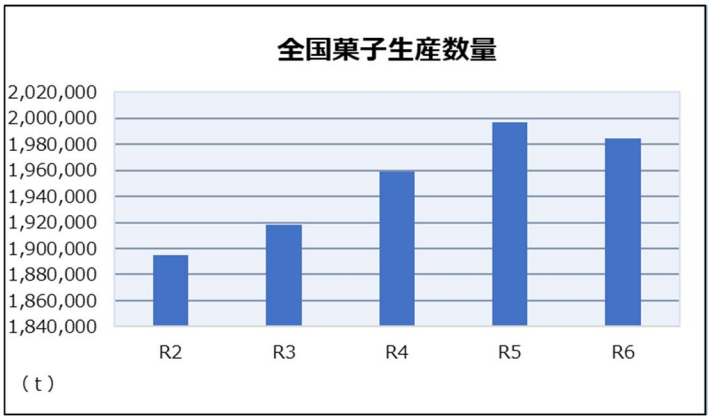




情報連絡員の毎月の報告より景況感を表したグラフ（DI）「良い」の回答数から「悪い」の回答数を差し引いた後、総回答数で割った数値。DI値は、景気拡張局面では50％を上回り、後退局面では下回る傾向がある。

1.食料品製造業

(1)菓子製造業



令和７年は、売上高、収益ともに減少傾向であった。朝ドラ「ばけばけ」効果で観光客は増えたが、以前と比べ、土産菓子は買われなくなったように思う。要因として、生活必需品等の物価高騰により、嗜好品であるお菓子の買い控えが起こっていると考える。

価格の面では、人件費、材料費の高騰により価格改定をしたお菓子屋もあったようだが、菓子離れを危惧し、十分に値上げができていない。入数の少ない箱、パッケージで対応している。

操業度の面では、令和７年は下がった。米や生活必需品等の高騰のため、嗜好品であるお菓子の買い控えが起こっていることが要因。パッケージを見直し、入数を減らすことで価格を抑えるなどして対応している。

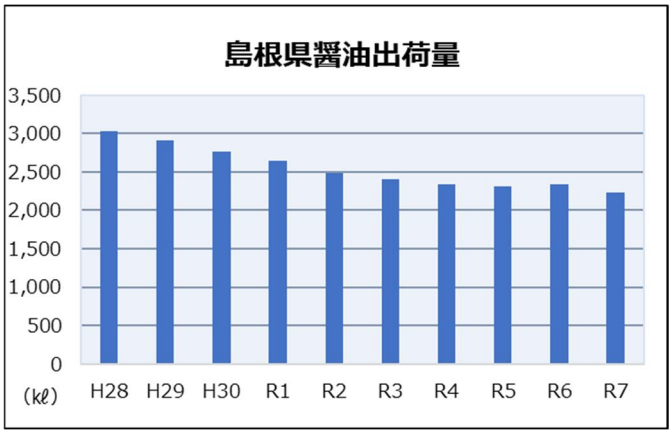
雇用の面では、従業員数に変化はなかった。操業度が落ちているため従業員の不足はないが、テナント店の販売員が確保できない。なぜかテナント店の販売員は応募がない。入社した社員の待遇を改善するなどして辞めないよう努めている。

令和７年は以下の取り組みを行った。

●松江市が行っている「ゴースト・ツアー」への協力協賛。

●朝ドラ「ばけばけ」の怪談に関連した新しいお菓子作り。

(2)醤油製造業



商品売上高に関しては、昨年対比で95.7%となった。特に主力の４商品が不調であった。味液（アミノ酸）が95.4%。生揚が85.2%、小麦が90.5%、かろうじて脱脂大豆が112.7%となり、４商品の昨年対比は94.7%となった。令和４年・５年・６年と昨対100%を続けていたが令和7年は昨対割れとなった。この原因として考えられるのが、島根県産小麦の不作である。令和5年・6年は作付面積が113haであったが、令和7年、更には8年も60haと大幅に少ない予定となっている。よって、収穫も175ｔが55ｔと大幅に減り、当組合は65ｔ希望したが10ｔしかもらえない状態となり、令和3年・4年・5年の古古古麦を探して何とか急場を過ごしたが、小麦購入希望数を全て引き渡すことはできなかった。令和8年も同様の数字になる予定なので、今後は島根県産をあきらめて、他県の麦に変更しなければいけない事態となっている。また、生揚を製造しているメーカーが作業員不足、配送員不足のため納品が大幅に遅れている現状もあり手配が大変な年であった。

対応策として、小麦の収穫不足に関しては山口県産を多く購入する予定であるが、昨年は山口県産も不作であったため、令和８年は他の県からの購入も視野に入れなければならないと考えている。

価格の面では、令和7年に値上げを行ったところはほとんどなかった。ただし、昨年と同様に運送費の見直しは何社か行った。令和8年も食品等を始め値上げが計画されていると考えられるので、当業界に関しても適正な値上げを行いたいと考えている。最低賃金も上がり中小企業は経営的に厳しくなってきたのが現状である。令和８年は積極的な価格改定を行っていかなければならないと考えている。

対応策として、各組合員の価格調査を行った上で指導を行っていきたいと考えている。特に原価計算を再度見直して適正価格を提示していきたいと思う。

操業度の面では、島根県内の醤油の年間出荷量は昨年対比94%となった。全国の醤油出荷量の推定は98%～99%になると予想されている。昨年と同様に輸出が伸び、国内は低迷しているのが現状である。規模は小さいが当組合員でも10社輸出しているところがあった。

雇用の面では、人手不足という組合員は少なくなった。

令和7年は、全国醤油工業協同組合連合会が下記の取り組みを実施した。

●1月　品目団体輸出補助事業でフランス・リヨンの展示会へ共同出展。

●3月　「FOODEX JAPAN　2025」の「にっぽん食輸出展」に過去最大の34社が出展。

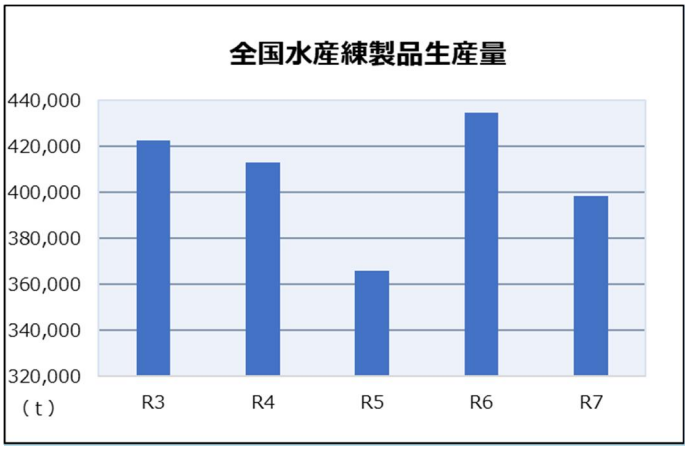
●5月　スペイン・バルセロナの「シーフードエキスポグローバル2025」に共同出展。

―業種別令和７年の状況―

●5月 「THAIFEX-ANUGA ASIA 2025」バンコクに15社が出展。
●7月 「第10回日本の食品輸出EXPO」東京ビッグサイトへ28社が出展。島根県の事業所も出展。
●8月 アメリカで開催された「カリフォルニアレストランショー2025」に品目団体輸出補助事業で8社が出展。
●10月1日 「醤油の日」の集いには312名が出席。
●10月中旬 「FOOD JAPAN2025」及び事前商談会に初出店。
●11月にアメリカ・ロサンゼルスの展示場「Japanese Food Expo in L.A2025」へ共同出展。

また、組合員である邑智郡の老舗醤油店が5月からラーメンを提供し話題になったほか、8月には松江市の醤油店が「ドレッシング1時間最多販売3,000本」に挑戦し、19,287本のギネス世界一を達成した年になった。令和8年もこのように話題性のあることをやっていきたいと考えている。

(3)水産練製品製造業



売上高は製品単価の上昇により令和6年と横ばいの状況となった。収益は主原料の魚肉すり身の価格が10～15%アップしたことと、電力、ガス、ガソリン、運賃、人件費、資材費及び副原料の上昇を吸収しきれず減益となった。大手との競合により、経費、原料価格の上昇を十分に販売価格に転嫁できていない。地域の特色を活かしたこだわり商品等の開発が必要である。

価格の面では、主原料、副原料、諸経費の上昇に伴い、４月～６月にかけて５～10%の製品価格の値上げを行ったが、商品により値上げの幅にばらつきがある。主原料の産地を変更するなどして経費を抑える対策を行った。

操業度は、年間を通じて令和 6 年と変わらなかった。他の食品も値上げしているため、練製品は他と比べ値上げ後でも価格的にはリーズナブルな商品であることと、100%魚肉たんぱくの高機能食品であることも起因していると考える。

雇用の面では、仕事に対しての労働者の選好みや高齢化により人材が不足しており、足りないところは技能実習生を採用することで補っている。

その他、人材不足、事業承継、物価高等令和 6 年同様全ての問題がのしかかってきている。島根県魚のトビウオの漁獲も２年前と比較し３割程度に激減した。あごの焼きの原料でもあり季節の特産品でもあるだけに、令和８年は漁獲動向に注視する必要がある。

また、根本的な問題として、漁師不足が間近に迫っている。後継者の育成と設備に対する補助を充実させないと魚を獲る人がいなくなると危惧している。

(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、これまで日本酒を一番飲んでいた層が年々減少してきており、さらには嗜好の多様化等もあり、減少傾向に歯止めがかからない状況にある。そうした厳しい状況の中、令和7年の出荷数量は前年度並みの数量を確保できたものの、コロナ禍前の令和元年との比較では依然として約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6年が対前年比で5割超の伸びを示したのに対し、令和7年はトランプ関税の影響が大きく、対前年比で約１割の落ち込みとなった。ただ、対元年比でみると約3割の伸びとなっている。

今年は、個人消費が物価高という逆風を受けつつも、賃金上昇や資産効果、雇用の拡大等を背景に緩やかな拡大基調を維持した。具体的には、消費者がより価格の低い商品・サービスを選ぶことにより物価上昇の影響を緩和する行動をとったり、人口減少で労働力供給が細るなかでも雇用者数が拡大を続けたことで個人消費の拡大が維持できたところである。

また、輸出については、米国関税政策の影響で4月以降輸出数量が減少に転じたが、8月の日米合意により先行きの不透明性が低下し、対米輸出は徐々に回復に向かうこととなった。一方、日本酒の輸出先として国・地域別でトップの対中国輸出については、令和7年後半、日中関係の悪化から、中国政府による日本への渡航自粛要請の発動等があり、加えて中国における日本酒の通関遅延措置等もあり、輸出数量は減少傾向となってきている。

こうした中、当組合は日本酒造組合中央会の消費喚起策等に呼応し事業を実施した。具体的には、大阪万博会場近くでの全国日本酒フェア2025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、食料品価格を中心にあらゆる財価において上昇がみられ、加えて労働市場のひっ迫から賃上げも不可避な状況となり、その結果、コスト上昇分の製品価格への転嫁は待ったなしの状況となっている。他方、日本酒消費量は年々減少し、その傾向に歯止めがかからない状況もあることから、商品への適切な価格転嫁が実施できな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。また、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ている。

雇用の面では、近年、杜氏等の蔵人も酒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7年は業界で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（プレゼントキャンペーン及び試飲会）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7年は年間を通じて大きな増加傾向は見られず、横ばい、または減少の状況が続いている。特に、大口の生産は海外生産へ移行しており、国内縫製では小ロット・短納期案件が中心となっている。原材料費、人件費、光熱費等のコスト上昇により、売上高が維持されていても利益率が低下している状況である。

価格の面でも年間を通じて大きな上昇は見られず、横ばい、または実質的には低下傾向にある。近年、国内縫製では小ロット・短納期案件が増加しているが、これらの案件においても、段取り替えや管理負担に見合った価格転嫁が十分に行われていない状況が多い。小規模事業者が多く、取引先に対して価格交渉を行うこと自体に心理的・立場的な難しさがある。そのため、最低賃金改定時に合わせた価格改定協議を実施し、同業者間での情報交換による相場感の共有をしている。

縫製業における操業度は、年間を通じて安定して高い水準を維持しているとは言い難く、月ごとの変動が大きい状況が続いている。大口の生産案件の減少により、受注が小ロット・短納期案件に偏っていることが、操業度の不安定化につながっている。操業度が低下する月が混在しており、計画的な生産体制の維持が難しい状況にある。受注内容を精査し、継続性のある案件を優先的に受注するように調整している。

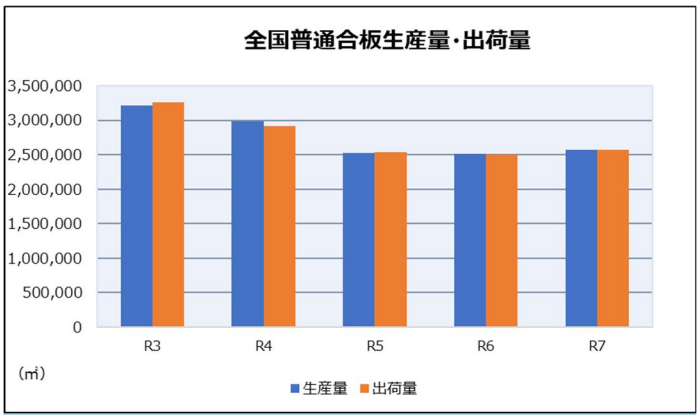
雇用の面では、日本人縫製従業員は減少傾向にあり新規採用があっても定着に至らないケースが多い。日本人材確保が難しいことから、技能実習生・特定技能の外国人材に依存する割合が高まっている。

令和7年度は、国内縫製業において技能実習制度に加え、新たに特定技能外国人材の活用強化が進んだ年となった。

また、米国による関税引上げの影響により、中国を中心とした海外縫製拠点の経営環境が悪化している。しかしながら、その受注が日本国内に大きく戻る動きは限定的であり、実際にはバングラデシュやインド等の低コスト国への生産移行が進んでいる。日本の縫製業は、小ロット・短納期・高品質対応といった限定的な分野での受注にとどまっているのが実情である。

3.木材・木製品製造業

(1)合板製造業



令和7年は令和6年と同様に厳しい市況がそのまま続き、物価高の状況下で売上単価は下落、収益は非常に厳しい一年となった。製品単価は令和6年に比べても2%以上の下落となった。年々住宅着工数の減少が続いており、令和7年11月までの着工数は678,179戸となり昨年に続き前年比93%であった。また、4月よりの建築基準法4号特例廃止の影響で建築確認申請の適合確認が進まず、建築着工の遅れの影響もあり、需要が伸びず、メーカー間の競争もあり、適正価格への値戻のアナウンスをしながらも、値下げ圧力が強い状況

が続いている。そうした状況の下、各メーカーは非住宅部門への利用促進及び新商品開発に注力している様子である。

価格の面では、令和4年をピークに合板価格は下がり続け、令和7年に入って底を打った感はあったが、価格の戻りは厳しく、合板の平均価格はピーク時から約40％近く下落した昨年の平均価格にも届かず、昨年比98％の水準で終わった。需要減少の中、合板メーカー間の競争及び類似木質商品との競争も価格下落の要因と考えられる。各社はこの難局を乗り切るため、まず生産性向上による製造コストの削減、及び高付加価値の製品開発・販売に努力している。

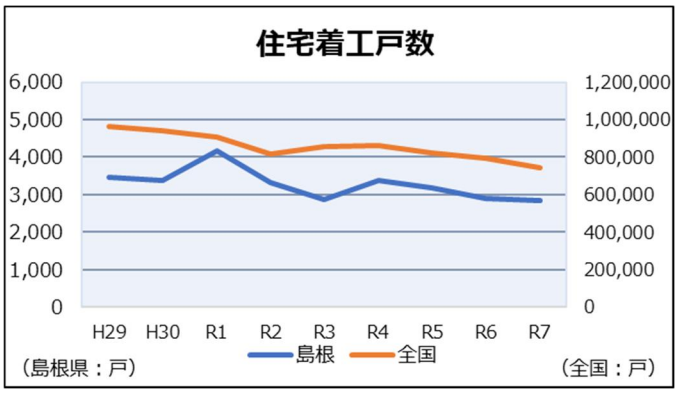
操業度の面では、大方順調な操業並びに生産量であった。

雇用の面では依然として状況は厳しく、特に西部地区の高校新卒者の採用が厳しい状況である。要因は人口減少（特に若者）、そして偏在（首都園集中）と考える。この状況の中、採用活動は広い範囲で行われ、各地での説明会、インターンシップの実施及びインターネットを利用した募集広報活動など積極的に行っている。また、賃金アップ及び厚生施設等の充実も積極的に実施されている。しかしそれでも充分な従業員数には至っていないため派遣社員の採用、および外国人労働者（技能実習生、特定技能者）の採用を進める。

令和7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。

働き方改革に関連する物流問題対策として搬送中継地点に倉庫を建設する計画が勧められているところである。また、特定技能制度による外国人雇用が始まった。

(2)製材業



売上高並びに収益は、製材事業所については減少、チップ事業は横ばいであった。製材事業所の売上及び収益減少要因は、住宅着工戸数の減少、販売価格競合と考える。対策として公共物件での製材単価引き上げや、施主・工務店での買取価格が上がらない限り難しい。多くの中小事業者は生産コストを削減する資本もない。

価格の面では、製材製品は下降が続く。競合による引下げや工務店からの一方的な値下げが要因である。買取側が価格を上げない限り対策は難しい。

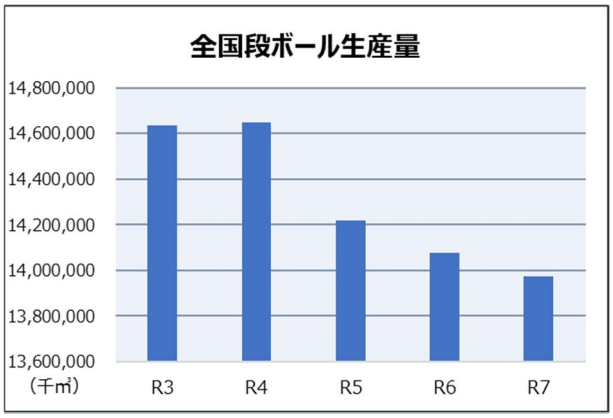
操業度の面では、製材系は総じて低い操業度、素材生産は労働力不足により低下した。製材系は需要が乏しいことが要因。対策として、非住宅分野へ進出しなければ活路は無いと思われる。一方素材生産については職業を変える等、動きが多いことが要因であり、対策は難しい。

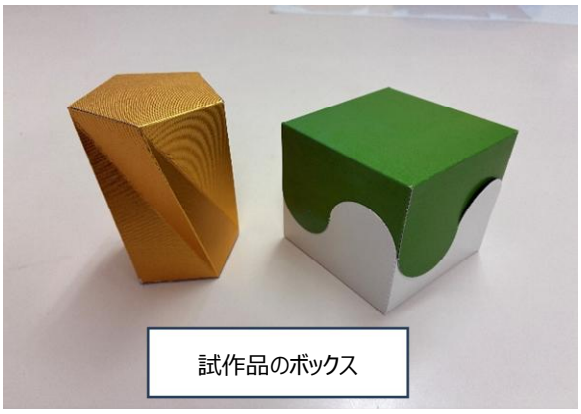
雇用の面では、求人されているが、募集は来ない状況。今後、就業者の流動性は高まると思われる。賃金の高いところへ移出することが要因と考えられ、対策もできない。

―業種別令和７年の状況―

令和7年は、生産性向上のためのICT機器を導入、雇用面では、給与アップを実施した。

4.紙・紙加工品製造業





1～3月は前年度に比べ売上が伸びていたが、10月以降では前年割れとなり、令和7年の総売上では前年対比116%となった。納品先における前年度の購入調整や値上げ対策での仕入等によるものと考える。

価格の面では、資材や原料により違いはあるが、仕入れ及び販売価格ともに上昇した。

操業度の面では、昨年に続き低迷している。規格品は年間予定表を作成して作業調整を行っていく。

雇用の面では、昨年と変わりはなかった。

5.出版・印刷業

令和7年の景況動向等について、令和6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24%（前回同様）、「不変」が28%（前回32%）、「減少」は48%（前回44%）「減少」が増え、「不変」が減った。収益面では「好転」が12%（前回28%）、「不変」が48%（前回28%）、「悪化」が40%（前回44%）と、「悪化」と回答する企業は減少に転じた。売上減の要因としては、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、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36%（前回44%）、「不変」が56%（前回52%）、「低下」が8%（前回4%）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、原価高騰が今後も続くことは間違いなく、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引き続き必要と考える。

操業度の面では、「上昇」が12%（前回16%）、「不変」が64%（前回60%）、「低下」が24%（前回同様）と「上昇」と回答する企業が減少した。新規設備投資を行った企業は25社の内5社(全体の20%)に留まり、今後計画している企業も25社の内5社(全体の20%)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。

雇用の面では、令和8年度の新規雇用計画について、計画ありが8%、計画なしは92%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。

当県においては昨年に引き続き、7月24日に島根県商工労働部中小企業課と当工組の理事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7年初頭から、受注回復傾向となり、それが一年間継続したことにより、前年比110%の実績となった。稼働益が確保できたことから、収益も回復し、増収増益の結果となった。令和3年から令和4年は成型材料の入手が極めて悪化したが、その際、各客先が製品在庫確保に動き、その際の在庫が停滞在庫となった影響が令和6年後半まで継続した。その間、市場の景況も悪化したことから停滞在庫の解消に時間を要したが、その在庫が漸く捌けた事で、需要と供給がリンクする様、改善された。ただ、中国の景気後退の影響を受け、産業機器部品などの受注回復には至らず、思うほどの回復とはならなかった。対応策として、産業機器向けの占有率を下げ、受注の多業種化を推進、また各種展示会や営業外注等の活用により新規顧客開拓に努め、全国的な顧客確保を進めており、効果も出てきている。

価格の面では、原材料価格や梱包資材の価格改定（値上げ）など、比較的、定量的に示しやすい価格改定については全客先が製品単価への反映を認めており、その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（売上実績で4割程度）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ている。

ただ、残りの客先（売上比率で6割程度）については交渉のテーブルが設けて貰えない状況。または、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仕入先が集約され、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、交渉が非常に難しい状況となっている。特に自動車向けコネクタなど、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、価格交渉は非常に困難。流動数が多いため、影響も大きい。

非常に難しい状況ではあるが、中小企業庁のガイドラインを基に交渉を促すと共に、取引金額に応じて、対応が極端に悪い客先に対しては、受注を止めるなどの処置も選択する旨を打診していく。

また、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様、交渉を継続。数量が多く、複数購買を行われている製品については、打開策が見当たらない状況である。

操業度の面では、売上回復により操業度も上昇した。ただ、流動数の多いアイテムについては海外組立工場の近隣仕入先や海外内製工場へ引き上げとなった事から少量多品種化が進んでおり、段取り替えが多く作業者への負担やロスが増加している。

対応策として、新規投資により製品倉庫を拡充予定。その上で、客先と協議しMOQ（最低発注数量）の拡大、カンバン生産などの計画生産で対応していく。しかしながら、その程度では解消できない少量多品種化に晒されている。

―業種別令和７年の状況―

雇用の面では、ハローワークを含めた各種求人媒体を使用し、中途採用も募集している。地区の高校（指定校以外）へも求人をお願いしているが、新卒の感触は非常に厳しい。給与等の条件を見直した事で、中途採用は定期的に募集があり採用を行っているが、年々、募集者の質は悪化している様に感じられる。

今春の新卒は大学卒、高卒含め４名の採用見込み。

引き続き求人媒体を活用すると共に、会社の知名度やイメージアップのため、SNS(X、Instagram、TikTok等)も活用。各種企業説明会に若手社員を派遣し新卒採用にも注力している。また、近い将来、近隣へ大手企業工場が進出される事から、若手社員の採用難が予測されるため、外国人技能実習生制度の活用について準備中である。

令和6年は、SDGsの観点から使用材料削減の動きが活発化。ランナーの再利用に対する検討の動きが一斉にスタートしている。ただ、機能保証、強度保証の観点から容易な切替えには至らず、図面変更などには、かなり高いハードルを越える必要がある。成形メーカーとしても多様な材料に対応している事から、再利用に向けた動きは人的負担が大きく、全てを対応する事は困難を極める。

また、成形メーカーでは、関わっている業界によって繁閑の差が激しい事から、アウトソーシングの活用を行い、分散を検討している。自動化、DX化等、積極的に推進していく様、投資計画を立て実施に向けた動きを加速している。

その他、同業他社の廃業が続いている。中には業界評価が非常に高く、仕事はあり、利益率も高いが人手不足や技術者の高齢化により黒字倒産を選択した企業もある。「明日は我が身」として強い危機感を感じている。若年層の製造業離れの中で近隣地域への大手企業工場が進出する事で将来的に深刻な人手不足が予測される事から、外国人雇用に舵を切らざるを得ないと判断した。

今後も同様のシチュエーションは予測される事から、企業の体力を確保し、企業価値を高める事で、残存者利益が確保されると判断している。

7.窯業・土石製品製造業

(1)瓦製造業

グラントワ・マルシェ「ミニ鬼瓦の絵付け体験」

島根県立大学イベントに向けた瓦づくり指導

売上高について、令和7年の年間出荷量は11,166千枚で、前年14,889千枚に対して75.0％（25.0%減）となった。特に価格改定は行っていないため、売上高も同様に減少した。令和4年12月に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が要因

と考える。

その後、複数の組合員企業の瓦製造販売事業を令和6年12月に新会社「瓦百景株式会社」に集約、翌年1月より同社温泉津工場を拠点に業務がスタートした。また、令和4年12月に工場火災が発生した本社工場については設備工事を実施。令和8年春の生産再開が予定されている。

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実施。

価格の面では、燃料等の高騰による影響で製造原価は上昇傾向にあるものの、価格は据え置き状況にある。全国的な粘土瓦の出荷数が減少傾向にあることが要因と考える。

操業度の面では、令和7年の年間生産量は9,776千枚で、前年の13,063千枚に対して74.8％（25.2％減）と大幅に減少した。生産能力に対して操業度は大きく低下している。令和6年12月に組合員企業の経営統合により、産地全体の出荷シェアの約90％を占める新会社が誕生したが、人員不足の影響もあり、フル稼働には至っていないことが要因である。

雇用の面では、令和7年12月末の従業員数は102人で、前年末の143人に対して41人減少した。組合員企業の経営統合により、令和6年12月末時点においては雇用が守られ僅かな減少に留まったが、令和7年の新会社の業務スタートに際し移籍しない従業員が発生したことによるものと考える。

令和7年は下記の取り組みを行った。

●国会議員への要望活動

1.公共施設等建築物への粘土瓦の利用促進

2.全国各地に残る瓦の家並みや建築文化を重視した日本らしい景観の保全

3.地球温暖化が進む中で、自然素材を原料とする環境にやさしい建築の推進

●「グラントワ・マルシェ2025」出店や各種展示会への出展等によるPR

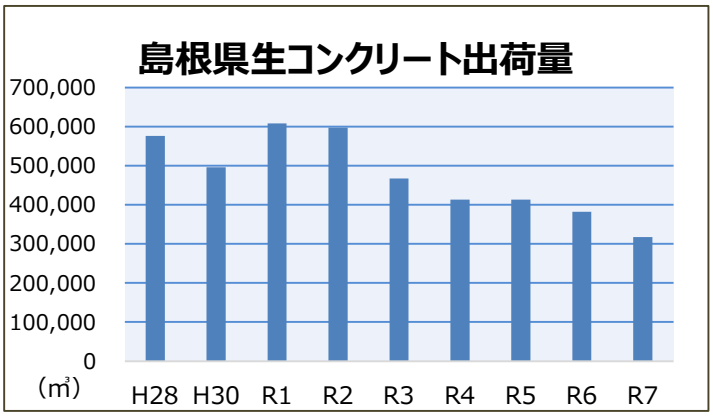
●大学生（県立大学や工学院大学）とのコラボイベント参画

●石州瓦採用モデル住宅建築業者による見学会実施・PR

●粘土採掘、釉薬製造、金型製作、設備メーカー等関連企業で組織する「石州瓦協力会」のメンバーとともに研修会や三州瓦産地視察を実施するなど、産地内における連携の強化

●次期中期計画（令和8年度～令和10年度）の骨子策定

(2)生コンクリート製造業



―業種別令和 7 年の状況―

令和7年の生コンの出荷実績は317千㎥で、令和6年の83%であった。地区別でみると前年を上回ったのは安来地区と石東地区のみという厳しい状況となった。さらには、ほんとんどの地区が、令和6年11月から令和7年1月にかけて出荷分を値上げしているが、一部の地区では旧価格での物件も多く、全体としては売上高、収益ともに厳しい状況。

松江地区、出雲地区の官需においては、松江市新庁舎や山陰道などの大型物件が終了し、対前年比60%台であったことに加えて、出荷量の最も多い出雲地区の民需においても、製作所の工場新築が終了し、大きく落ち込んだことが要因として挙げられる。

全体としては、6割を占める官需が対前年比77%と落ち込んだことが要因。特に松江地区、出雲地区以外は官需の割合が7割を超えるなど公共事業への依存度が高く、大型の公共工事が乏しいこと、コンクリートを使用する公共工事が少ないこと、労働力不足や働き方改革による工事の長期化等が要因と考えられる。

こうしたことから、昨年度に引き続いて、国土交通本省をはじめ中国地方整備局、島根県、隠岐地区の町村、西日本高速道路㈱など計27機関に対し、コンクリート構造物やコンクリート舗装の採用など、生コン需要の拡大について要望した。

価格の面では、ほとんどの地区が、原材料の値上げ、エネルギー価格の高騰、従業員の賃上げ、輸送費の値上げ、出荷量の減少などを理由に、令和 6 年 11 月から令和 7 年 1 月の出荷分について値上げしたが、その後は安定している。ただし、改定価格が浸透するまでには数ヶ月のタイムラグがあり、未だ一部の地区では旧価格での物件も多い。

価格の安定は、原材料等の価格がやや安定したことが要因と考える。改定価格への移行は、出荷ベース価格を基本とする契約に理解が得られるよう取り組んでいく必要がある。

操業度の面では、年間を通して、出荷量減少により操業度が低下。ほとんどの地区で猛暑による夏期の操業度の低下、山間部では積雪等による冬期の操業度低下が見られる。売上高のところでも記載したとおり、出荷量の減少が要因と考える。地区によっては、繁忙期と閑散期の差が著しく、時期に合った作業配分の検討が必要である。

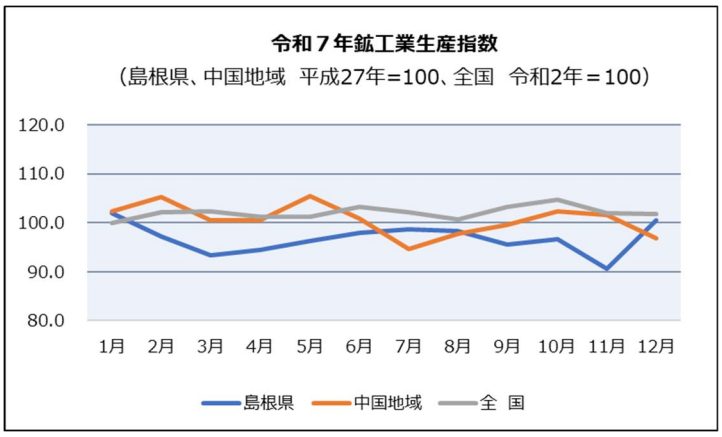
雇用の面では、 収益や操業度が低下しているものの、何とか現状を維持している地区が多い。新規の採用は難しく、高齢の経験者を採用した地区もある。新規採用のための雇用条件整備の必要性は感じているものの、経営面や職場環境を改善できる状況にない地区が多い。

令和 7 年には以下の取り組みを行った。

- 実施した要望活動のうち、今年新たに、西日本高速道路（株）の 2 事務所に対し、コンクリート舗装の積極的な採用と未事業化区間の早期事業化に向けた支援について要望した。また、一部の地区では独自に当該地区の市町等に対する要望活動を実施した。
- 雲南地区において、低価格化、廃棄物の削減につなげるため、生コンの製造工程で発生する回収骨材、スラッジ水、残コン、戻りコンを破砕してできる骨材を再生利用した「循環型コンクリート」による農道舗装を試験的に実施した。
- 今年は組合創立 50 周年となるため、記念式典の開催及び記念誌を発刊した。

その他、一部の地区で人手不足対策として、外国人を採用。

8.鉄鋼・金属製造業



(1)鉄鋼業

売上高については、4月から8月までは単月比較で前年より少ない月も多かったが、秋口以降は多少の戻りもあり、年間での対前年比としては、1.3%程度のプラスとなった。一方で、収益的には前年より厳しい状況となり、増収減益の一年となった。

運送費、人件費、光熱費などコスト増の中、会員企業も厳しいため価格転嫁を見送ったことも要因の一つ。より一層の経費減に向けた取り組みを強化していく。

価格の面では、鋼材について令和7年前半は、じり安状態になった品種もあったが、後半には仕入先の方からの仕入れ価格が上昇したため、年初年末の価格は総じて同レベルであった。機械工具関連は、ほぼ値上がりしたままの状況である。仕入先、仕入れ方を精査し、一方で会員への供給責任を果たすための施策を強化していく。

雇用の面では、退職した人数よりも、中途採用により人員を補充したことで、年初年末での人員は2名増となった。50代後半の職員も多く、さらに嘱託も複数名いることから、現時点では人を育てている最中でもあり、若干多めで事業運営を行っている。また、令和8年4月入社の新卒者も取れなかった。

令和7年は、DXへの取り組みを強化し、設備、ツールとも増えてきている。

また、物流問題に関しては、当組合でも運送費の値上がりに加えて、運転手の高齢化により運送会社から人的確保が難しくなったため、庸車を断られるケースが出てきている。同様なことは各社で起きていることが想定される。事業承継問題については、昨年もそれを理由に廃業となった企業があり、今後も加速していくことが想定される。

(2)鋳物製造業

総じて前年と比べ5～10%生産は伸びている模様。関税、円安等地政学的リスクの高まりや海外各国の政策転換による影響もある中、在庫調整に一服感が生じ、農機、建機、工作機械等については底を脱しつつある。船舶関係は変わらず好調で前年比10%以上の受注がある。

従業員維持、確保に対する賃金、環境整備にコストがかかり収益性については前年と比べても変化はない。

材料、労務費に関して客先と交渉する事は以前に比べてやりやすくなっているが、設備維持、社内環境整備に関する価格交渉も含めて引き続き粘り強く交渉する必要がある。

価格の面では、主要顧客に対しては原材料、労務費を変動制にしている事業所が多い。しかし、小口顧客

に対しては価格改定が遅れがちとなっている。価格改定依頼に対しゼロ回答の顧客は近年ほとんどいないため引き続き時期をみながら粘り強く交渉を行っていく。

操業度の面では、船舶関連は操業度110～120%で推移し、その他業種においても前年比5%前後の増加が見られた。全体としての操業度は前年比95～120%の範囲となっている。在庫調整が落ち着いたことが要因と考える。

雇用の面では、新卒採用は年々厳しさを増しており、中途採用についても募集に対する反応は依然として低調である。

そのため、下記の対応策を取った。

●女性・高齢者・外国人人材の積極的な採用

●企業認知度向上を目的とした説明会・イベント等への参加

●賃金水準、福利厚生、作業環境の改善

令和 7 年は、鋳造業の認知度向上を目的とし、当組合のホームページ作成に着手した。また、業界、企業の認知度向上や人材確保の観点から行政、学校、地域、ものづくり関連団体の職業体験イベントや説明会、例えばしまね大交流会、中学生職業体験イベント、しまね技能フェスティバルなどに積極的に出展・参加した。

(3)非鉄金属製造業

売上高・収益の面は、決算が7月の為、年での集計はしてないが、令和7年7月の決算は本業部分ではマイナス。営業外収益で何とかプラスとなった。本業の部分の売り上げは全体の0.5%くらい。本業で儲けを出せないようではやりがいがない。

要因としては以下のものが考えられる。

●受注の減少。

●原材料費の高騰。原材料費約3%分UP。

●人件費約2.7%UP。

●その他全体に値上がり。

対応として、社内における無駄をなくす取組は行なっているが限定的である。客先への値上げ要請は相手が大きくなる程なかなか認めてもらえない。しかし賃金は上げていくしかない状況。

価格の面では、すべてにおいて上昇傾向である。材料費については令和7年12月にも一部製品が値上げとなった（全体での影響からすれば0.1%未満）。

客先への価格転嫁をお願いしているが厳しい。直接の客先も話は聞いてくれるが、更にその先の大手が認めてくれないとのこと。大手建機メーカーなどは逆に価格協力の要請があり、断ると他へ転注されるから困っていると聞く。いまだにそんな事が普通にまかり通っているから中小企業は苦しい。

操業度の面では、令和7年中旬から生産は上がっている。客先の要請にはできるだけ応えるようにはしているが、人は集まらず残業規制等もあるので全てを受けきれず断ることもあり、機会損失も起きている。若い人材がとにかく集まらない。そのため、ベトナム人材を採用した。

雇用の面では、常時募集はしているが集まらない。派遣で賄うようにしているが、入れ替わりもそれなりにあり、人数は年間トータルだと大きく変わらない。対応策として、ベトナム人の採用に再び取り組んでいる。しかし、やはり定着率が良いとはいえないため、ロボット化を急がないといけない。

我々の業界で言えば、令和7年より業界内での人や仕事のやり取りに向けた話合いをしている。

また、昨年10月社長が交代となった。しかし変わったから承継もできたという状態ではなく、まだまだ承継途中である。ただ、それでもなにか新しく変わりそうな期待感はある。

9.一般機械器具製造業

売上高は前年比5%程度落ち込んだが、収益面では若干の好転となった。材料購入先の変更や、これまで外注していたものを内製化したことが収益増の要因と考える。

価格の面では、材料費については年間通じて上がらなかったが、燃料代、工具費等は前年比約１割程度上昇した。対応策として、受注先への値上げ交渉を行った。

操業度の面では、昨年と変わらなかった。仕事量減少に伴い、休日出勤、残業等は大幅に減少しており、それに伴い設備操業度も低下している。

雇用の面では、高齢化に伴い、70歳以上の職員2名が退職したため、年間を通じて人員減となった。

令和7年は、どの分野においても仕事量が大幅に減少しており、その対策として海外供給品の国内への引き戻し等を行い、仕事量の確保に尽力した。また、安価ではあるが、加工方法及び現場効率化の努力も同時に行った。

また、最低賃金の引き上げにより新たな賃金体系の見直しを行ったため、コスト面で大きな影響が出ている。業種別最低賃金の根拠もわからないまま支払っているが、これ以上の新規雇用は難しい状況である。高齢者の退職により新卒者採用も考えるが、高齢者の技術は即戦力であり、現実的には難しいのが実態である。

10.自動車・同附属品製造業

令和7年上期は、自動車関連を含め全体として受注が伸び悩む状況となった。一方、下期については、自動車以外の分野における受注増加や、これまで実施してきた価格改定の影響もあり、売上高は前年同期比で約16%増加した。なお、自動車向けについては依然として回復途上にあり、今後の市場動向に注視していく必要があると考えている。

収益については、材料コストは全体として高止まりしているものの、一部の材料については足元で価格が下落する動きも見られる。しかしながら、エネルギー費、物流費などの諸経費は依然として高水準で推移している。単価改定による対応を進めてはいるものの、コスト上昇の内容やタイミングが頻繁に変化する中で、すべてを即時に価格転嫁することは難しく、また社内の人員体制にも限りがあることから、収益改善には依然として課題が残る状況である。

原材料、部品、物流費、電力費、副資材など、幅広い分野での物価上昇に加え、国内景気の低迷が重なったことが、売上・収益に影響を与えた主な要因と考えている。対応策として、社内における品質改善や不良率低減などの経営努力に加え、取引先との協議による単価改定を進めている。また、既存取引に依存しない体制づくりとして、新規顧客の開拓や新製品・新分野への開発にも取り組んでいるところである。

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、売上の大きいところから単価改定を進めることができた。マンパワーが足りておらず、都度単価が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。また、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、受注数減の影響もあり、残業がほとんど発生しないレベルとなった。対応策として、受注数増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大きな変化はなかった。現状の受注数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7年には以下の取り組みを行った。

●近畿職業能力開発大学校と連携した新商品開発の開始

●社内データのデジタル化を含めた受注管理システム、生産管理システムの開発開始。

●改正下請法（通称：取適法）に基づき手形払いの客先に向け支払い方法変更願いを実施

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。

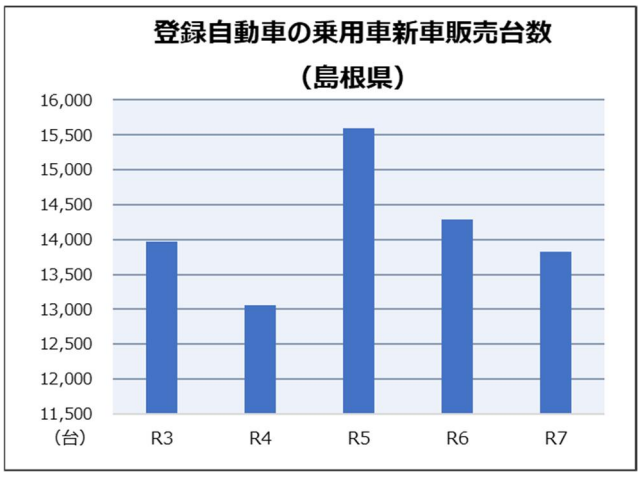
令和7年（1～12月）の売上高について、前年対比で増加：51.6%、不変：25.8%、減少：22.6%と、増加と回答する企業が多いが、業種によるバラツキに加え、月による企業の入れ替わりもあり、コメントしにくい。また、収益状況の回答も業種によるバラツキはあるが、増加：21.8%、不変：58.1%、減少：20.1%と全体的には「不変」との回答が多かった。

価格について、原料高の価格転嫁は概ねできているが、エネルギー価格と人件費については未だ不十分と回答する企業もあり、上昇の伸びはやや鈍化。販売価格は、上昇：39.5%、不変：59.7%、低下：0.8%であり、取引条件は好転：4.8%、不変：95.2%、悪化：0.0%となった。

雇用の面では、増加：18.5%、不変：68.6%、減少：12.9%という結果になった。年間を平均すると雇用人員は「不変」と回答する企業が多いが、最低賃金の引上げの影響なのか、9月以降「減少」と回答する企業が増えてきた。最低賃金引上げに伴う雇用流失と雇用確保の困難な状況が窺える。

12.小売業

(1)自動車小売業

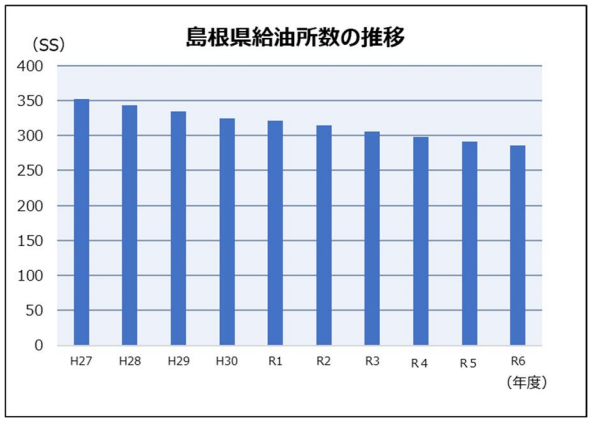


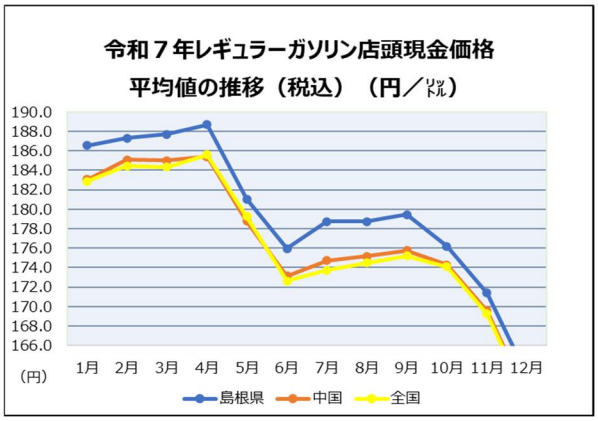
島根県内における令和7年の登録自動車の乗用車新車販売台数は13,830台で、対前年比91.6%であった。1月から5月までは対前年比プラスで推移していたが、6月からマイナスに転じ、12月まで続いた。前年の納車待ち改善の反動に加え、物価高も要因と思料される。

価格の面では、現行モデルについては車両本体価格に変動はなかった。

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

(2)石油製品





激変緩和対策補助金等の対策は取られたが、ガソリン価格は高止まり、人口減少、低燃費化等も相俟って販売量の減少は顕著であり、前年（1月～11月まで）と比較して3.1%減と年々減少傾向となっている。

ガソリン税暫定税率の廃止による価格低下が、需要の喚起につながるのか見極める必要があるが、一方で暫定税率廃止をきっかけとした値下げ競争にならないか不安がある。１SSディーラーが大半の県内において、組合員の経営維持のための適正なマージンを取った健全経営の取り組みが重要な課題となっている。

価格の面では、ガソリン価格は、年初25.1円の補助金が入って188円程度（石油情報センター調べ）だったが、その後6月から10円の定額補助となり、12月末の暫定税率廃止に向けて11月からは3回に分けて5円ずつ補助金が段階的に拡充し、12月11日から暫定税率分と同額の25.1円となり、昨年12月末でガソリンの暫定税率が廃止されたことによりガソリン価格は大幅に低下し、156.9円（1/13現在、石油情報センター調べ）と本年の最高値時と比較し30円以上の低い価格となった。

雇用の面では、業界全体として人手不足感が強い。対応策として、賃上げを可能とする経営の安定化及び経営の多角化が必要と考える。業界自体の粗利益率は10%台と他の小売業と比較し薄利と言われているが、継続的な経営が可能な利益の確保が小規模SSには必要である。

(3)商店街

①松江市

堀川遊覧船
夜間運航

堀川遊覧船夜間運航イベント

売り上げの面では、駐車場収入累計は昨対 97.5%であった。猛暑の影響からか夏期の売上減が大きい。後半は朝ドラ効果からか売上は増加した。イベントや SNS 等を通じて商店街を再 PR し、来街者増加に努

めた。

価格の面では変動がなかった。

令和 7 年は、以下の取り組みを行った。

- NHK 朝ドラに関連させ、当商店街の PR を行った。
- 商店街店舗の関連グッズの PR を始め、9 月 27 日には堀川遊覧船の特別夜間運航を開催し、大きく PR できた。その結果、10 月以降駐車場収入も増加した。

②出雲市

宇迦橋開通記念式典準備の様子

売上高および来客数は年間を通して堅調に推移した。年初から前半にかけては天候にも恵まれたことから安定して推移したが、関西万博開幕以降は週末を中心に来客数の伸びがやや鈍化した。前評判とは異なり関西万博が想定以上の集客力を持ったことで、観光客が関西方面へ流れたと考えられる。

10 月後半以降は状況が大きく好転し、秋の行楽シーズン到来とともに来客数も増加、売り上げも順調に伸長した。特に神迎え期間中は全国から多くの観光客が訪れ、近年にない水準の来客数となった。

年間を通してみると、時期ごとの変動はあったものの後半の回復と繁忙期の好調さが全体を押し上げ、売り上げは前年を上回るもしくは同等水準を確保できた事業者が多かった。

価格の面では、仕入れコスト、光熱費および人件費は継続的に上昇しており、販売価格も上げていかざるを得ない。原材料価格の上昇やエネルギー価格の高騰により経費負担は大きく膨らんでいる。これらのコスト増加を企業努力のみで吸収することが難しい状況となっている。来客数や売り上げ動向を見極めながら販売価格の見直しや価格転嫁の在り方を模索しているが急激な値上げには慎重にならざるを得ず、経営判断は厳しさを増している。

雇用の面では、人手不足が慢性化して、今後の事業継続や店舗運営において死活問題となりつつある。最低賃金の大幅な引き上げは中小・小規模事業者にとって極めて大きな負担となっており、収益構造に直接的な影響を及ぼしている。人材確保と人件費負担の両立が困難となっていて、スポットワークやシルバー人材センター等の活用で急場をしのぐ状況が続いているが定着は難しい。雇用についての行政の支援はほとんど無く、大手企業の羽振りのいいニュースを観る度に暗澹たる気持ちになる。

令和 7 年は神門通りの入口である宇迦橋が 5 年ぶりに開通し、出雲大社までの直線道路が復帰した。その為、観光客が大鳥居、宇迦橋まで散策するようになり、堀川沿いを歩くことで観光動線が広がったと感じる。

(4)時計・眼鏡・光学機械小売業

売り上げは前年比 105%であった。特に 11 月～翌年 1 月が伸びた。販促計画を実行したことが結果につながったと考える。

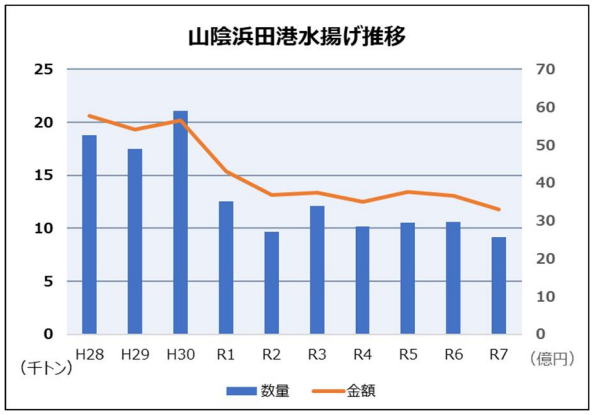
価格の面では、地金（金、プラチナ、銀）の価格が高止まり傾向のため上昇気味である。

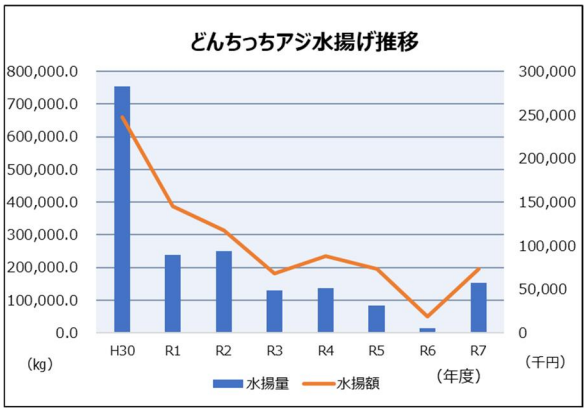
雇用の面では、相変わらず人手不足が解消されない上、若者の定着率が低い。対応策として年間休暇、アニバーサリー休暇を増やし、賃金についても上げた。

令和7年は、サステイナブルの一つとして、買取り、下取りの強化やリメイク（作り替え）の提案を強化した。

また、人手不足のため、やむを得ず店舗統合を実施する。同業他社においても後継者問題のため事業継続が難しいという話も聞いている。

(5)鮮魚小売業





浜田漁港の状況は、水揚げの大半をまき網漁業や底引網漁業に依存しているため、天気や員外のまき網船の入港が水揚げに大きく変動を与える。

令和7年1年間の水揚げは、量が前年比13.2%（1,394トン）減の9,177トンであり、金額は、前年比9.7%（3億5,591万円）減の32億9,790万円であった。

前年より減少となった原因は、まき網については、地元船と同じ中型まき網船の隠岐船団の入港がほとんどなく、大型船も前年比8割程度の水揚げに留まったことと考える。また、現在の魚種としては、さば、いわし、あじが中心であるが、浜田沖では良い漁場が形成されなかったことも要因の一つと思慮される。一方底引きに関しては、令和7年5月の切上げまでは4カ統で操業していたが、1か統が諸般の事情により廃業する事になり、8月からの操業は 3 か統となった。しかし、令和7年 2 月にカワハギがたくさん獲れた事から年間の水揚げ量は、前年比11.7%（240トン）増の2,283トンで、金額は、前年比2.7%（4,800万円）増の18億750万円であった。

底引きについては年間 1 か統が3億から4億円の水揚げがあり、現在の3か統であれば量が減るため買い入れが難しくなってきている。そのため、最低でももう 1 か統必要となるため、関係者により全国的に誘致運動を展開している。まき網については、令和9年後半には福岡県に本社を置く水産物卸売業者が所有する大型まき網船が浜田漁港に水揚げを始めるものと期待している。

価格の面では、船が減少したことにより水揚げ量が減少したため、単価はそれにより上昇した。特にのどぐろなど特定の魚種の上昇志向が強い。水揚げ量が増える事が一番の対応策と考えるが難しいため、現在高値が付かない魚種の販促を強化していく。

操業度の面では、底引きは比較的荒天に強いが、まき網は風に弱い。機船漁業が天候に左右されるのはや

むを得ないものと考える。

雇用の面では、地元の中型まき網について、荒天による休漁が年間を通じてかなり多いため若者の就業が少ない。底引きについては、外国人労働者を雇用している。日本人の若者は、沖に出る操業日数が約７日と長いため給料は良いが応募が少ない状況となっている。対応策として、まき網の若い船員については、休漁時に陸上での仕事が出来る場の整備を行っている。

令和7年は、新たな水産会社の誘致を行った。その結果、令和8年秋には、福岡県に本社を置く水産物卸売業者がアジフライ工場の整備に着手することとなり、令和9年秋に操業開始の方向で進んでいる。底引き網漁については引き続き関係機関で誘致活動を行っていく。

(6)各種商品小売業（ボランタリーチェーン）

令和7年の売上高は、昨年対比101.25%、販売数量は96.9%、来店客数は98.1%であった。5月から実施した月間販促企画によって買上点数増、来店客数増の効果があったことが売上を押し上げる要因となり、売上昨年対比が100%を超える効果をもたらしている。

価格の面では、部門毎の1品単価の昨年対比は下記のとおりとなった。

加工食品:105.25%、米:152.41%、酒類:102.25%

エネルギー・原材料の高騰、円安、人件費高騰等が要因と考える。対応策として、店頭での生産性向上、全組合員参加の月間販促企画を実施した。

雇用の面では、人手不足が続いている。優秀な人材確保のためには、給与・福利厚生などそれなりの条件の提示が必要だが、十分な経営資源を持っていない各組合員にとっては対応が難しい。対応策として、店舗運営における生産性の向上を図るほか、キャリアアップ助成金などの補助金・助成金を活用した。

令和7年は、全組合員で実施する月間販促企画を開始した。この取り組みが販売店数増、来店客数増に寄与した。また、昨年に引き続き、人手不足、人件費高騰、商品販売価格の上昇への対策として、省人化レジ、電子棚札、引出式棚板を導入し、生産性向上に努めた。

(7)飲食料品小売業

①各種食料品小売業

令和5年に実施した改装以後、売上は対前年を上回っている。令和７年は売上対前年比106%となった。通常の新聞折込チラシにプラスして５月から実施した手配り月間チラシは特に効果があった。現在は点数101%、客数104%、客単価105%で推移している。全商品が値上げされ買い控えもあったが、月間奉仕価格を行うことで買いやすい価格にすることができた。効果があったので継続し、さらに強化していきたい。

価格の面では、すべての商品の原価が上がり、その原価にあった売価を付けて販売した。概ね115～130%くらい値上げしている。値上げにより売れにくくなった商品も多くあるが、メーカーも量目変更して売れやすい価格にしている。

雇用の面では、時給が上昇したことでショートパートは働く時間を短くしていかないと扶養控除にならないので対応した。経営していくために生産性向上や経費削減に努めた。

加盟しているチェーンで生鮮センターを稼働しているが、令和7年よりそのセンターを活用して生産性向上させる仕組みに切り替え中である。

②各種食料品小売業／業務用含む

売上高の前年対比は、109.77%となり、その他前年対比に関しては、粗利益高110.45%、来店客数108.55%、販売点数は110.29%、平均単価▲1円、客単価＋53円となった。また、平均買上点数は、令和6年が12.87点であったのに対し、令和7年は13.08点であった。

令和7年の売上高は、食料品を中心とした生活必需品需要に支えられ、年間を通じて概ね前年並み～微増（前年比0～2%増程度）で推移した。一方で、原材料費、人件費、物流費、エネルギー価格の上昇により、収益面では前年を下回る事業者が多い状況となった。特に4月以降、メーカーからの価格改定が複数回実施され、粗利率の低下が顕著となった。

売上と収益の増加は「値上げで売上を作った」のではなく、平均単価の微減があったものの、来店客数・販売点数が増加したためである。

要因として、コロナ禍以降回復が限定的であった飲食店向け需要に依存せず、一般家庭向けの商品カテゴリー（惣菜、一般食品、冷凍食品等）を強化したことにより、一般顧客の来店頻度および購買点数が増加したためと考えられる。部門ごとに状況の差異はあるものの、顧客構成が飲食店中心から一般家庭中心へと変化したことが、結果として安定的な需要の拡大につながったと考えている。

価格の面では、令和7年は年間を通じて価格改定が継続し、主要食品で前年比5～15%程度の価格上昇が見られた。特に米、加工食品、冷凍食品、乳製品、油脂関連商品で上昇が顕著であった。

原材料高、物流費上昇、エネルギーコスト増が主因である。

対応策として、内容量調整商品の導入や用途提案（少量・使い切り）を行い、消費者の価格負担感の軽減に努めた。

雇用の面では、パート・アルバイト人材の確保は引き続き厳しく、時給は最低賃金の対応を含め、前年より100～200円程度上昇させた。

令和7年は、以下の取り組みを行った。

- セルフレジやタブレット端末での決済業務省人化
- 交換時期が来たLED照明の更新、空調設定見直しや蓋付冷凍ショーケース導入によるエネルギーコスト削減
- 外国人従業員を前提とした業務設計・教育体制の整備が急務
- 地場農産物・地元商品の取り扱い強化による差別化戦略

そのほか、業界として以下のことが挙げられる。

- 物価高により消費者の節約志向が定着し、購買行動が変化
- 米国の関税引上げや円安の影響が、輸入原材料価格に間接的に波及
- 物流費上昇により納品頻度・発注ロットの見直しが進行
- 事業承継問題が顕在化し、第三者承継を検討する事業者が増加

(8)燃料（LPガス）

売上高について、LPガス消費者戸数は依然減少しているが、LPガス関連商材の活用、およびガス器具販売等にて前年対比微増で推移した。また、収益については円安等の影響を受けるも、8月以降原油価格が安値で推移したため年間通して増加した。人口減、空き家等の増加により消費者戸数については、年間2～3%が減少している。業界挙げての啓発・キャンペーン等が急務となる。

―業種別令和７年の状況―

価格の面では、LPガス消費者価格については、全体として値上げ等の動きは少なかった。行政からの補助金等もあり価格は比較的安定していた。

雇用の面では、全体として恒常的な人手不足の状態。特に少子化等により若い世代の就業が非常に少ない状況が続いている。

13.サービス業

(1)宿泊業

① 旅館・ホテル

昨年に比べ92%、コロナ前の令和元年に比べ87%と宿泊客数は落ち込んだが、神在月は好調であった。猛暑による外出控えや光熱費、物価高騰の影響で収益は圧迫されている状況となっている。

要因として、オンライン会議の普及によるビジネス客の減少が考えられる。サービスの質を落とさないコスト削減が必要である。

価格の面では、上昇していると思われる。仕入価格、人件費の上昇により、価格転嫁せざるを得ない。

雇用の面では、宿泊施設の人手不足が顕著である。また、繁忙期・閑散期の差による人員配置の難しさがある。IT・DX化の推進が急務と考える。

令和7年は以下の取り組みを行った。

●中央会　業界別持続化支援事業

●宿フェスin万博（青年部）

●地区意見交換会

また、自然災害への備え等事業の継続、事業承継、組合員数減少に危機感を覚える。

② ホテル

令和7年前半は前年対比10%割れで推移していた。要因として関西万博に人の流れ集中した事、関西の方が万博に何度も行かれて地方都市への旅行に出かけなかったことであるとデータから推測している。

関西万博にてインバウンド客が地方に分散するとの前評判であったが、蓋を開けてみると大阪・神戸あたりまでは宿泊増加であったが京都ですら減少していた。ましてや島根にはほとんど回って来なかった。代わりにインバウンド客は来日回数2回以上が60%を超えだしており、数回来日された方は地方都市にも出かける様になり、島根県もインバウンド客は増えている。宿泊施設で増えている施設はポートフォリオで5～10%くらいま

で増えている施設もある。

後半は関西万博が終わったとたんに稼働が上がり地方への分散がなされ高稼働で推移した。神迎え祭が終わる12月前半以降は冬期に入り、翌年2月くらいまでは稼働が急激に落ち収支赤字の施設も毎年出ている。今年も同じ様な傾向にある。

松江市は12月から宿泊税を導入し、DMO（Destination Management Organization）の財源にあて観光施策を実施する、また、毎年12月以降は冬期に入り稼働が低調になるので、冬期対策として割引クーポンプランを進めた。

インバウンドも地方都市への分散が進んでおり、高付加価値のガイドツアーを造成して受け入れ対策を進めている。

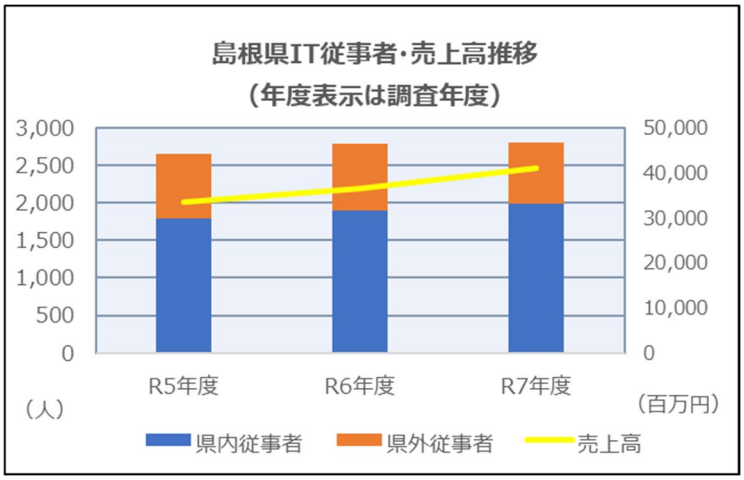
価格の面では、令和7年当初は前年割れをしていたが、後半は10%高くらいの推移で高くなっている。12月からは冬期に入り価格は低調である。

レベニューマネジメントにより価格の最適化をしており、需要が伸びると価格が上がるので、最適化のコントロールをこまめにしている。また、高付加価値宿泊商品の造成にチャレンジし、客単価増を進める。

雇用の面では、正社員パート共に足りない状況が続いている。対応策として、新卒採用の強化、賃金アップによる定着化、福利厚生の拡充を図るほか、タイミーなどでスポット雇用を行うなど一時的な処置をしながらパートや正社員雇用につなげている。

令和7年は昨年に引き続き、ユニバーサルデザインにて様々なお客様がストレスなく泊まり松江を楽しんで頂く様に宿泊業、和菓子組合さんと一緒に勉強会などを行い、スキルを高めた。また、他の組合さんと一緒に出掛けてイベントなどで松江のプロモ―ションをする事業を実施している。

(2)情報サービス業



売上額は前年比11.9%（43億円）増加の409億円であり、過去最高値を引き続き更新している。経常益は、15.9%（5億円）増加の32億円であった。売上増加はAIやDX等のITに対する需要の増加が背景にある。また、Windows11対応や小中高へのタブレット配布等による端末の大量購入も売上の増加を牽引しているほか、昨今のセキュリティ事件によりネットワークセキュリティ対策の売上が増加している。

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出来ていない。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している。

雇用の面では、県内IT事業従事者は、4.4%（84人）増の1,985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。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138人、プログラマー122人の計260人である。不足技術者数は、昨年と比べ28人の微増となった。

(3)ビルメンテナンス業

共同受注案件について、令和7年度（令和7年4月～令和8年3月）の売上高は、 12億6,975万7,000円（税抜）の見込｛令和6年度売上高：11億8,112万6,000円（税抜）、前年比7.5%（8,863万1,000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）前年度の受託契約を引き続き全て受託できたこと。

（2）全ての受託契約が官公需であり、労務単価の上昇分が適切に予定価格に反映されているためと考える。単年度契約である清掃業務において、令和6年4月の契約額と比較すると、9.9%の増額であった。（公開されている令和6年から令和7年の清掃員単価の上昇幅は＋9.3%）

（3）県の複数年契約においては契約書にスライド条項が記載されており、令和7年度も請求を行い、増額変更が認められた。

対応策として、全国ビルメンテナンス協会では毎年度国に対し要望活動を行い、総務省から「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」が毎年度改正・発出されているが、近年の人手不足対策や賃金上昇施策の観点から、業界要望に沿った改正になりつつある。引き続き全国協会や親会を通じた要望を行っていく。

価格の面では、受注業務のすべてが年度契約であり、変更指示に基づく変更契約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。

上記理由から、単年度契約については最低賃金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ついてはスライド条項があるため、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。近年は、民間業務においても価格転嫁を比較的容認してくれている。

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考える。

また、賃金・物価上昇による適正な価格転嫁の気運から、官公庁の予算は増額傾向にある。国や市町村の契約においては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、令和7年4月時点の18組合員の雇用者総数は約4,100人で前年度から横ばい。部門ごとの雇用状況については以下のとおり。

【清掃員】

（１） 清掃員の70～80%がパートであるが、求人への応募状況は良くも悪くもない。季節、勤務条件などにより、応募の多寡がある。

（２）最低賃金引き上げにより年収の壁超えを希望した者が約半数あり、大きな人員不足には至らなかった。

（３）土日が主体のホテル清掃は、安定した雇用・業務実施が困難なため、敬遠する傾向にある。

（４）外国人労働者は、在日の方を採用し、技能実習生は見送る傾向にある。

（５）障がい者雇用は、地元の特別支援学校と連携して採用に務めている。

【設備管理技術者】

（１）新卒採用を地元工業高校等に働きかけを行っているが、応答はない。

（２）賃金を上げて募集しても、応募はなく、あっても高齢者である。

要因として、清掃員についてはイメージが良くなく、他業種の採用結果次第になっている。また、外国人雇用については、技能実習生制度が使いにくく、それなりに経費がかかるため制度改正の様子を見ている状況。設備管理技術者については、他業種技術者と比べ低賃金であることが一因と思われるが、受託額が低いため改善できない状況である。

令和7年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し、副知事・市長・中央会会長のご臨席を仰ぎ、県外から125名をお迎えして盛会裏に終了した。

(4)道の駅

道の駅は全国で1,231駅、中国地方で108駅ある。「道の駅」は平成5年の制度創設以来、令和5年で30年が経過した。国土交通省では、地方創生・観光を加速する拠点への進化を目指す第3ステージの取組みを進めている。このように全国的にも「道の駅」は注目度が高く売上高も注目を浴びている。しかし、道の駅は公設民営のところが多く、営利目的ではなくその地域の活性化の一助となるよう活動支援をしている。

しかし、企業として経営していくためにも売上高を伸ばすことは必要で、島根県内の道の駅29駅で連携を図り他の道の駅のイベントに協力して出店をしたり、他の道の駅の商品を取り扱ったりと交流を行っている。

島根県は非常に東西に長く、なかなかすべての道の駅を訪れることが難しい現状がある。県内29の道の駅に来ていただくために「道の駅カード」を作成し、すべての道の駅のカードを集めると島根県コンプリートカードを無料で進呈する取り組みを行っている。令和4年4月22日の「道の駅の日」から販売をスタートし、現在692枚のコンプリートカードを提供している。

価格の面では、令和5年10月にインボイス制度がはじまり2年余りが経過した。産直市を運営している道の駅では、出荷している産直会員はほとんどが免税事業者である。そのため、課税仕入れに係る消費税額を控除することができなくなり道の駅が支払う経費は増加していく。また、最低賃金が毎年大幅にUPしており経費を圧迫している。経費増額分を販売価格に転嫁することは難しく、売上高は増加しても経費がかかり収益が見込めない現状がある。光熱水費も年々増加しており各道の駅においては経費削減に苦慮している。

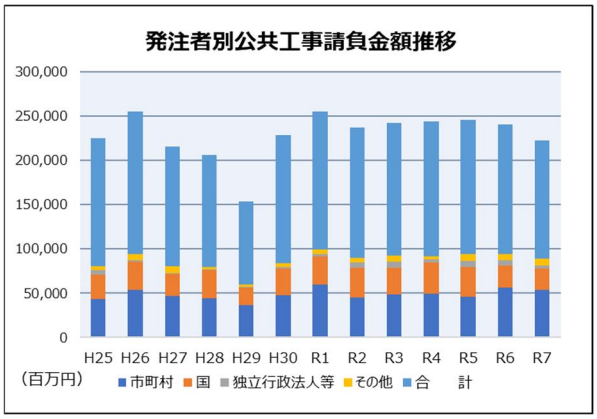
改善策として、同じように産直市を行っている道の駅同士POSレジの情報等を共有しあい経費削減への努力を行っている。

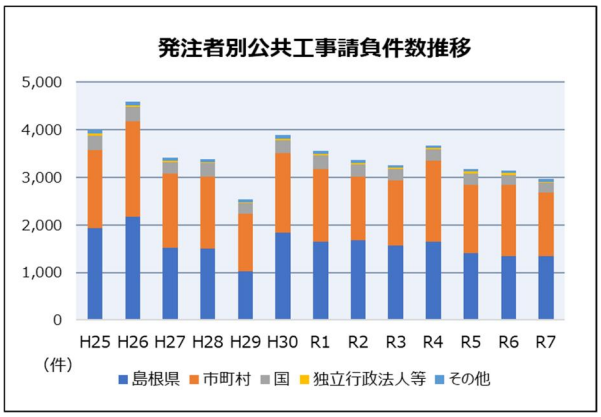
雇用の面では、どの道の駅においても、人員確保には苦慮している。また、後継者不足もありこれらは今後の大きな課題である。今後の対応策として、地域の学校関係者や職安、定住財団、島根県と連携を取り合い地域の就労場所としての情報を提供していく。

現在島根県内の道の駅においても全国展開している企業が道の駅の指定管理募集に手を挙げ経営に乗り出そうとしている。しかし、道の駅は地域づくりにも大きな役割を果たしており、設置している行政と地域で頑張っている企業と連携して地域の魅力発信に努めていきたいと考えている。各道の駅運営事業者は、知恵を絞り地域の活性化に取り組んでいる。設置者である市町村においては、地域で頑張り、地域のために努力している現

状を理解し指定管理期間（資本投資をするにおいても一定の期間は必要である）を含め検討していただきたい。

14.建設業





国土交通省の令和7年度ベース予算（令和6年度補正＋令和7年度当初）では、県内の直轄事業として山陰道217億円（0.89倍）、その他道路関係48億円（1.38倍）、河川121億円（1.09倍）、港湾10億円（0.82倍）、合計397億円（0.99倍）が措置された。島根県では、同様に令和7年度ベースで土木関係公共事業費が837億円（1.01倍）確保され、国と県合わせて1,234億円（1.00倍）となり、横ばいであった。山陰道については、三隅益田道路（令和8年3月28日開通）をはじめ、所要額が措置され、これまで多くの県内企業にとって経営上の大きな柱となってきたが、益田以西を除く県内暫定2車線全通が目前に迫る中、年々工事量は減少してきており、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。

また、令和3年度～令和4年度にNEXCO西日本㈱により事業着手された「安来道路の一部区間（6.6㎞、290億円）」と「浜田道の一部区間（大朝IC～旭IC間11.2㎞、750億円）」は本格的な施工段階に入り、工事の一部を県内企業も受注した。さらに、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70㎞」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（10.5㎞、261億円）」は引続き調査設計、用地買収を進めつつ、一部工事に着手された。

国においては、初の法定計画として令和7年6月に決定された総額20兆円強の「第1次国土強靭化実施中期計画（令和8年度～令和12年度）」の初年度分が前倒しされ、国費1兆2,346億円（国交省分、対前年1.35）が令和7年度補正で措置された。

一方、西日本建設業保証株式会社の保証実績（令和7年4月～12月累計）によれば、市町村事業などの減少により、島根根県内の公共事業全体の契約高は前年同月比93.4%と減少した。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、賃金上昇による経営への影響については、民間工事における価格転嫁が少しずつ進み、改善されつつある。他方、賃金の原資となる公共工事設計労務単価は13年連続で引き上げられ（全国全職種平均＋6.0%）、就業者のベースアップにも繋がっているが、年間出勤日数が全産業と比べて10日多く、かつ年間総実労働時間も48時間長いにもかかわらず、年収ベースでは未だ全産業より約15%低い状態である。

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組が必要である。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、さらには他産業を超える水準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）に基づく、労働者個人への適正な賃金の行き渡り施策（令和7年12月施行）など、官民一体となった取組みが必要である。

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勤務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、業態に適し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、引続き積極的かつ不断に取り組んでいく必要がある。

令和 7 年は以下の取り組みを行った。

1．要望活動（令和 7 年 2 月、財務省・国交省・自民党国土強靭化推進本部長ほか）

●国土強靭化中期実施計画に基づき、これまでを大きく上回る予算の確保

●島根県における国土強靭化予算の重点配分

2．ベトナム現地視察建設産業ミッション（令和 7 年 10 月 18 日～10 月 22 日）

●出雲空港チャーター便を活用し、県が仕立てたミッションに 15 社 16 名が参加。

・どういう人材がどのような教育を受けているか。（日本語教育の状況ほか）

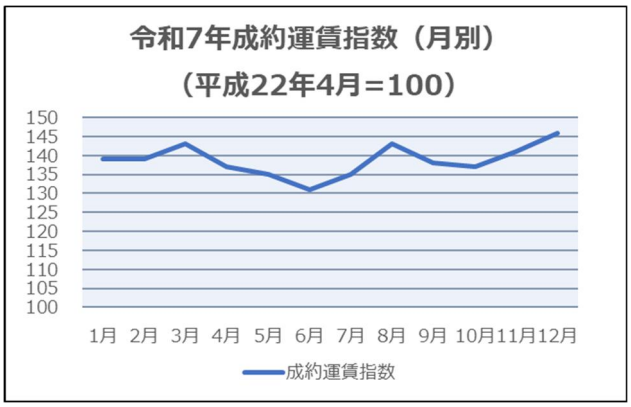
・ベトナム人材を受け入れることのメリットや留意点を理解。

・ベトナムの建設事情やベトナム人技術者のレベルを理解

・有力な現地関係機関と接点を持つ。

また、技能労働者の賃金引上げが業界の存続・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 1 つである「休暇」と合わせ、賃金の確実な行き渡りなど第 3 次担い手三法に基づき、官民一体となった取組の加速が必要であり、令和 7 年 12 月より建設業法に基づく「労務費の行き渡り施策」がスタートした。

15.運輸業



―業種別令和７年の状況―

売上高・収益の面では、物価高騰による個人消費の落ち込み、住宅着工や設備投資の減少、製造業の生産調整などが重なり、国内貨物輸送量は弱含みで推移した。トランプ関税の影響による受注減少、米中経済の減速懸念など外需・内需双方の不透明感が強まり、島根県内でも年間を通じて荷動きは低調で、特に5～8月は「経験したことのない低水準」との声が配車担当者から聞かれるなど、売上の基礎となる輸送量そのものが細り続けた。車両不足・ドライバー不足により新規受注に対応できず、輸送需要が一時的にあっても売上増に結びつかない状況が続いた。最低賃金の大幅改定、人件費・車両関連コストの上昇も重なり、収益環境は一段と悪化した。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98.0%、燃料（軽油数量）共同購入実績が前年対比99.4%、全国の求荷求車情報ネットワーク運用実績が前年対比99.4%となった。

価格の面では、燃料価格は、原油情勢・為替動向・政府補助金政策が複雑に絡み合い、不安定な推移となった。年初の激変緩和措置縮小により実質的な値上げが続き、5月以降は「燃料油価格定額引下げ措置」により一定の下支えがあったものの、中東情勢の緊張、ウクライナ情勢の長期化、産油国の増産・減産調整、円安基調などが影響し、価格は下がり切らないまま推移した。こうした中、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は-16.9円、変動率-13.9%（前年度同期比15.6円下落、変動率9.2%下落）となったが、年平均価格は前期対比では0.93円上昇した。

操業度の面では、国内貨物輸送量が生産関連・建設関連貨物の減少や個人消費の低迷により弱含みで推移し、県内でも全国動向に連動しつつ、地域的な産業構造や中山間地域特有の物流条件が重なり、荷動き・稼働率ともに全国平均を下回った。特に5～6月はトランプ関税の影響による生産調整や消費低迷が重なり、行き荷・帰り荷ともに大幅に減少した。物流2024年問題に伴うドライバーの時間外労働の上限規制や拘束時間管理の厳格化は、総走行距離の抑制や長距離輸送から中近距離輸送への転換を促し、配送ルートの見直し・共同配送の推進など、物流効率化に向けた取り組みが進んだ。

雇用の面では、トラックドライバーの高齢化と若年層の採用難、既存ドライバーの離職・転職が続き、ドライバー不足は一段と深刻化した。大手企業への人材流出も続き、特に中山間地域や小規模事業者では採用・定着が極めて困難となった。

令和７年には、(公社)島根県トラック協会が中心となって進めた取り組みと連携し、組合員支援に努めた。

1.2024年問題への対応：「取引環境・労働時間改善　島根県地方協議会」や荷主向け説明会を開催し、荷待ち時間削減、契約書面化、標準的運賃の活用、適正運賃収受の必要性を周知した。
2.新物流二法への対応：標準的運賃説明会や運賃交渉支援を実施し、多重下請け構造の是正や附帯作業の有償化など、適正な取引環境の整備を後押しした。
3.ドライバー不足対策：合同就職説明会、学校訪問、人材確保支援制度の案内などを実施した。
4.燃料費高騰対策　：県が実施した「令和7年度島根県貨物自動車運送事業燃料費緊急支援事業」とも連携し、周知・申請支援を行い、経営の下支えに努めた。
5.政策動向の情報提供：燃料油価格定額引下げ措置、予防的激変緩和措置などの情報を適宜提供した。
6.高速道路料金制度への対応：要望活動を行った結果、大口・多頻度割引制度の拡充措置延長が決定。深夜割引の見直しはシステム障害により令和8年度以降に再延期。
7.安全運転・法令遵守の徹底：全国交通安全運動に合わせ、大型車車両の通行について安全運転や車両制限令遵守の周知を実施した。

Ⅱ　業種別令和８年の景況予測

1．食料品製造業

(1)菓子製造業

生活必需品の物価高騰が収まってくれないと、菓子離れがさらに進むように思われる。

(2)醤油製造業

令和８年も令和７年に続き、原材料価格の高止まりや人件費の上昇が引き続き発生し厳しい１年となりそうな予感である。全国的に醤油業者は減少していき、中小の醤油店が廃業していくと思われる。島根県も令和８年に１組合が退会する予定で 41 社となり、毎年１組合が退会しているのが現状。

また、業界としては輸出を推奨しているが、中小企業ではなかなか対応が難しいことが考えられる。

(3)水産練製品製造業

人件費の増加、金利の上昇、原材料、副原料、副資材価格の上昇が顕著で、令和８年度も製品への価格転嫁が必要になってくる。だた、消費者の財布の紐は固く、まずは選ばれる商品作りがますます必要となってくる。

また、最近、あごの焼きの原料であるトビウオの不漁が続いていることも気になるところである。

(4)酒類製造業

総論としては、価格転嫁が一巡し、原油安や昨年末に決定された政府の物価高対策により物価上昇の鈍化が予想され、加えて春闘での賃上げが確実に実施されることとなれば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、トランプ関税や日中関係の悪化など、大きな外的ショックがなければ、経済は堅調に拡大を続けるものと予想される。

次に業界に特化した景況であるが、国内市場においては酒類間の厳しい競争の中、原材料の高騰、金利の上昇、人手不足の制約ばかりでなく、ライフスタイルの変化も加わり、消費者マインドへの悪影響も懸念されるところであるが、賃上げに向けた環境整備による個人消費の回復や堅調なインバウンドなど明るい兆しも見えてきている。

しかし、人口減少による日本酒消費量の減少は受け入れざるを得ない状況にあり、今後は、値上げを含む高級化路線に舵を切ることも一考すべきであり、加えて、飲み方についても、これまで「冷やした大吟醸」が飲みやすさなどから主流とされてきたが、日本酒を楽しむ時に一つの型にはめるのではなく、それぞれの場面で多様な楽しみ方ができることを積極的に発信していく必要がある。

酒造用原料米については、一昨年の「令和の米騒動」による主食用米の価格高騰が國酒の主原料である酒造用原料米にも大きな影響を与えており、令和８年産の価格の動向についても引き続き「安定的な価格」での「安定的な量の確保」に向け、適時・適切な対応に注力する必要がある。

2．繊維・同製品製造業

令和７年は短納期・突発対応による不安定な受注が多く単価据え置きが多かった。令和８年は原価管理・価格交渉を進めていきたい。

3. 木材・木製品製造業

(1)合板製造業

持続可能な開発目標（SDGs）への関心、森を守り、木質材料を利用しようという機運は追い風ではあるが、出材が進まなければ、需要の拡大は合板の原材料である国産針葉樹の取り合い＆価格上昇を招く恐れがある。

住宅着工数の低減が予想されるなか、諸経費高騰に見合う適正価格で販売できるか？　令和８年も厳しい状況が続くと考えられる。

(2)製材業

素材生産については、労働力不足、コスト高で景気は下降すると思われる。製材事業所は減収、減益で経営危機が頻発することが危惧される。

4. 紙・紙加工品製造業

2～3 月にかけて資材関係の値上げ連絡が来ており、厳しい状況になると思われる。

5. 出版・印刷業

業界アンケートでは、「好転」0%（前回同様）、「不変」32%（前回 56%）、「悪化」68%（前回 44%）と悪化の予測がさらに上昇し、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、中国情勢や中東での紛争続行が続く上、米トランプ政権の予測不能な施策等が世界経済に於ける足枷となっていることから、当業界のみならず、経済が復活するには相当時間を要するものと考える。

令和８年度には全国印刷工業組合連合会として「取引適正化」と「知的資産の保全」に取り組む。経済産業省の確認を得た、業界統一の基本取引契約書の雛形の普及を推進し、価格転嫁や権利保護を実現することで、次世代へ続く健全な産業基盤を築いていく。

6. プラスチック製品製造業

自動車向けや産業機器向けなどの製品は、中国の政策影響を強く受ける可能性が高く予測困難。ただ、大手企業を含め国内回帰の動きが数年前から進んでおり、目先の景況感としては悪くない。

また、同業他社の廃業により、移設金型の受け入れも多く予定している事から、こちらでも売上は確保される見通し。

7. 窯業・土石製品製造業

(1)瓦製造業

- 地震発生のたびに瓦屋根の被災報道があり、“瓦離れ”に拍車がかかり、取り巻く外部環境は厳しいと予測する。
- 新会社「瓦百景株式会社」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。
- 産学官連携による瓦職人養成スキームの構築
  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、県内瓦工事業組合や瓦葺き技能士会、行政や関連団体と連携した瓦職人の養成スキームができないか検討を開始したい。

(2)生コンクリート製造業

前年を上回る又は前年並みを想定している地区もあるが、全体としては、山陰道の建設及び４車線化や浜田自動車道の４車線化、松江北道路の建設など大型の公共工事が本格化するまでは厳しい状況が続くと予想され、令和８年の出荷量は、令和７年をさらに下回ると想定している。

8. 鉄鋼・金属製造業

(1)鉄鋼業

昨年よりは、特に建築関連で令和８年後半分の見積もりは出てきているが、実際に案件として出てくるかは不明。製造業については、自動車関連は多少の増加は見込まれているが、特に農機具関連で４月以降の状況が分からないため、注視していく必要がある。

全体的に、停滞感は当面続くと思われるが、一方で、インフレはまだ進んでいくことが予想され、鉄鋼材料の方も原材料価格が上がってきていることから、今年は値上げの年になると思われる。

(2)鋳物製造業

前年より微増と予測する事業者が多い。前年に増加した業種については、増減なく現状維持となる見込みである。また、半導体関連分野に動きが見られるものの、海外大国の政策動向や国内経済の先行きは引き続き不透明であり、予測が難しい状況が続いている。

(3)非鉄金属製造業

生産は上がっている。売上も令和７年後半から毎月前年比約 10%程度増加している。令和８年も今のところ受注は落ちてはいない。ここで仕入れの値上げ分、賃金上昇分を製品価格に転嫁していければきちんと利益を出していけるはず。そうすればもう少し社員に還元していけるようになる。社内の生産性向上の取組はかなり進めている。

9. 一般機械器具製造業

令和８年も引き続き厳しい状況は続くと思われる。農業機械及び工作機械は海外輸出がメインであり、国内需要は年々減少傾向にある。農業機械は北米がメインであるが、トランプ関税に関係なく需要が停滞している。

10. 自動車・同附属品製造業

令和７年の下期が前年と比べ改善してきていることを踏まえ、前年比での改善を期待したい。また、それを実現すべく、新規開拓、新規開発は継続して行っていく。

11. 卸売業

業界の景況について、好転：3.2%、不変：87.9%、悪化：8.9%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７年と同様な傾向になると思われる。

(2)石油製品

人口減少、低燃費化に伴う販売量の減少傾向は続き、特に中山間地域において、1SS、1 ディーラーが多い中、経営者の高齢化、後継者難、設備更新の問題などにより、益々組合員の減少傾向は続くものと思われる。

(3)商店街

①松江市

引き続き業況は厳しいが、継続して事業に取り組みたい。

②出雲市

観光需要は引き続き一定の水準を維持すると見込まれる。出雲大社を中心とした観光地としての集客力は年々高まっており繁忙期においては安定した来客数が見込まれる。

一方で、原材料価格やエネルギー価格の高止まりが続く可能性が高く経費負担は引き続き重くのしかかると考えられる。これに伴い販売価格の見直しや価格転嫁は避けられないものの消費者の価格感度を考慮すると、十分な転嫁ができるかは不透明であり、収益面では厳しさが残る。また、最低賃金の上昇を背景とした人件費の増加や人手不足の深刻化により、雇用環境は一層厳しくなると見込まれる。人材確保の難しさから、営業時間の短縮や営業日数の見直しを検討せざるを得ない事業者も増える可能性がある。

総じて、来客数は堅調に推移する一方で、コスト増加が収益を圧迫する構図は継続し、令和８年の景況は「横ばいからやや慎重な見通し」となる事業者が多いと予測される。

消費税減税については、事業者にとってハード、ソフト両面の負担が発生する恐れがある。

(4)時計・眼鏡・光学機械小売業

さらに業績が上向く気配がある。宝飾品、時計、眼鏡、補聴器と2極化が進んでいるが、高額商品が販売につながっている。

(5)鮮魚小売業

漁船の運営が年々難しくなってきており、それにつれて水揚げ量も減っている。逆に単価は上がっているが、水揚げ量が増えないことには我々組合員の経営は厳しさを増す一方であるため、廃業を考える組合員も増えてきている。

(6)各種商品小売業　（ボランタリーチェーン）

コンビニとスーパーマーケットが連携した新コンセプト店舗の拡大、ドラッグストアのスーパーマーケット化（県外のドラッグストアチェーンを展開する企業による地場 SM の買収、ドラッグストアの業界再編）など異業種の参入による影響を大きく受けそうである。

(7)飲食料品小売業

①各種食料品小売業

引き続き最低賃金が上昇、すべてものがさらに値上げになる。それらに対応していかなければならないが、非常に難しい。

②各種食料品小売業／業務用を含む

令和8年については、売上は横ばい、収益面は引き続き厳しい状況が続くと予測される。原材料費、人件費、物流費、エネルギー価格の高止まりにより、価格転嫁とコスト管理の両立が大きな課題である。

(8)燃料（LPガス）

LPガス業界においては、昨今の自然災害の多発等により以前のような電化住宅への切り替え等は落ち着いてはいるが、高齢者世帯の減少(自然減)が近年増加傾向にある。本県のような地方においては、地域に密着したエネルギーであるLPガスを消費者に今一度認識してもらい、業界挙げての啓発活動等が極めて重要である。

13. サービス業

(1)宿泊業

①旅館・ホテル

国内の景気は、依然として厳しいと思われるが、観光需要の増加を追い風に、選ばれる宿になるよう働きかけをしていきたい。

②ホテル

政府が景気対策や、働き方改革、減税などを進めていただいているので、景気感は良くなると期待している。宿泊税の導入・DMO による組成で本格的にデータをもとに施策を打ち始めるので、期待をしている。また、「ばけばけ」の放送終了後も継続的に「ばけばけ」を通したイベント、プロモ―ションを進めて知って頂く機会を多く作り来訪の動機を誘発させていく。

6 月は小泉八雲の誕生月であるので、イベントを周知し来訪して頂く様にする。また、継続的に毎年行う事で持続可能にしていきたい。

(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、AI 活用が進むことでメモリやディスク等の部品需要が急激に増加しており、サーバや PC 等の IT 機器の価格高騰が引きおこる。

(3)ビルメンテナンス業

官公需においては新規業務が見込めない。現受託物件を継続して受託することが肝要。ただし、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。民需においては円安・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。

賃金引上げの気運から、契約更新において価格転嫁が見込まれるが、大幅な最低賃金上昇が今後も続いた場合、継続して転嫁できるかどうかは不透明である。

(4)道の駅

島根県内 29 駅で構成している「島根県道の駅交流会」は、島根県内の「道の駅」の相互の情報交換等を

行うことで、施設利用者に対するサービスの向上を図り、併せて、地域振興に資することを目的としている。東西に長い島根県において、各「道の駅」はそれぞれの地域特性を生かした事業を展開している。各「道の駅」による物販の交流販売等連携事業を実施したり SNS の活用（島根県観光ナビによるシェアあり）や情報発信を行ったり、年２回発行の「道の駅」旅案内（島根県高速道路課支援）に各「道の駅」のイベントや一押し商品の掲載を行っていく。また、各「道の駅」イベントへ他の「道の駅」から参画し賑わいの創出を図っていく。

14. 建設業

令和７年 12 月には国の補正予算が成立し、山陰道に 18 億円（対前年 0.40）など県内の直轄事業として 95 億円（0.74）、島根県事業として 128 億円（1.13）、合わせて 223 億円（0.92）の土木関係公共事業予算が措置された。また令和８年度国交省の公共事業費は国費５兆 2,950 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

令和８年度のトラック運送業界は、国内貨物輸送量の減少、人手不足の深刻化、燃料価格の不安定化、「改正物流二法（物流総合効率化法・貨物自動車運送事業法）」、「トラック適正化二法」、「中小受託取引適正化法」（通称：取適法）等の施行に伴う制度改革への対応負担など、複数の要因が重なり、特に中小事業者にとって厳しい経営環境が続く見通しである。物流シンクタンクによる令和８年度の国内貨物総輸送量見通しでは、堅調な消費関連貨物が牽引するほか、生産関連貨物もプラスに転じる一方、建設関連貨物が引き続きマイナスとなり輸送量を下押し、通年で 0.1%減と５年連続の減少が見込まれるが、下げ幅は昨年比で 2.4 ポイント縮小するとした。一般貨物は 0.9%増、営業用トラックは 0.7%増と改善が期待される。こうした全国的な動きは、当地の貨物動向にも一定程度連動すると考えられるが、島根県では中山間地域特有の「行き荷・帰り荷の偏在」が続き、特に長距離輸送を主力とする事業者では、拘束時間規制の影響による減便、積載効率の低下、帰り荷不足などが重なり、近距離・地場輸送に比べ一段と厳しい状況が続くと予測される。

こうした環境下では、共同配送・中継輸送などの協業、荷主企業への協力要請、標準的運賃の活用促進など、中小事業者が団結して取り組むべき課題が増している。一方で、国の国土強靭化計画や山陰道の開通区間拡大による建設関連需要、江の川水系の河川改修工事等には一定の期待が持てるものの、全体としては厳しい環境が続く見通しである。

当組合としては、燃料共同購買、情報提供、運賃交渉支援、共同配送の検討等組合事業を通じて組合員の経営改善に寄与するとともに、（公社）島根県トラック協会等との更なる連携強化、未加入事業者の加入促進等により地域物流を支える基盤強化に努めていく。

Ⅲ　中央会、行政庁への要望事項

【菓子製造業】

米等の生活必需品の物価高に対する対策を行ってほしい。生活必需品の物価高騰が続くと嗜好品であるお菓子が買ってもらえなくなり、困っている。

【醤油製造業】

今年度のように、小麦の生産が少ないために醤油が作れないことがないように対応をしていただきたい。山陰の小麦の生産を増やす方法を考えていただきたい。

【水産練製品製造業】

外国人労働者がもっと雇用できるよう制度を充実させてほしい。賃金のアップより経費のアップの方がはるかに早い。一時的にでもこれを止めるために消費税の減額をしてほしい。

【酒類製造業】

- 酒米高騰対策にかかる国及び島根県への支援要請
  令和7年産の酒造好適米の価格が対前年比で1.7倍の価格となり、その上昇分を日本酒の価格に転嫁した場合、消費量が大きく低下することが懸念され、その結果、日本酒の生産が大きく落ち込むとともに、県産酒造好適米の生産にも大きな影響が及ぶこととなり、島根の酒造り文化の衰退が危惧される状況となった。そのため、地域に根ざした「酒造り」と「米づくり」が共存共栄できるよう、支援策を関係機関に要望し、その結果、県から酒米高騰対策の予算措置がなされ、また、国においても、酒造好適米が新たに水田活用の直接支払交付金の対象とされることとなった。

【繊維・同製品製造業】

多くの縫製事業者は小規模であり、制度変更や経営環境の変化への対応に限界がある。小規模事業者でも申請しやすい補助金・支援制度の設計や、閑散期対策としての雇用維持・人材育成支援をお願いしたい。

【合板製造業】

- 森林の利用（植えて、育てて、利用する）サイクルを活性化する施策、特に出材が進む方向の施策を進めて欲しい。
- 地域活性化、とくに交通インフラの整備及び長距離運送に対して何らかの支援施策を考えて欲しい。
- 東京一極集中の是正

【製材業】

県内需要に対して、生産品は県内生産のものを消費しなければ、中小事業所は倒産していくことは必至。需要拡大の支援を強化していただきたい。また、製材製品は工務店や建築会社から一方的に値下げを告げられるケースが慣習として残っており、打開する必要がある。 製材事業所の生産性向上のための機械導入にあたっては、規模的に更新する場合についても、補助制度の創設を検討してほしい。

―中央会・行政庁への要望事項―

【出版・印刷業】

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】

日本金型工業会が発行した「金型取引ガイドライン」の認知度が大企業でも著しく低い実態がある。特に金型代金支払いなどは過去の慣例が優先され下請け代金支払遅延等防止法は有名無実。遵法意識を上げる取り組みをお願いしたい。

最たる例として、従来ながらの「図面公差クリア後。組立検証を行い、実使用テストで問題無い事を確認してから検収処理」と言うルールが大手を含む各社で適用されている。生産場所が海外工場の場合、実使用テストに 1～2 年を要する事もあり、必然的に金型代金の支払いに時間が掛かっている。これについて問題提起を行っても「社内ルールで、その様に決まっている」と言う回答のみで問題意識は全く無い。金型製作時の購入部品費用等の外注費については即日払いとなるため、検収期間が延びる事で大幅に負担が増えている状況。

同様に光熱費や人件費高騰に対応した価格改定の御願いについても企業間や担当者間で大きな意識の差が認められる。さらなる啓蒙をお願いしたい。

また、中堅企業の中には、自社が仕入先であると言う認識が低い企業が多々あり、金型預かりや労務費、光熱費上昇に伴う価格転嫁について理解されていない企業も多い。先日も客先担当者よりコネクタ相手物の勘合確認用に量産品を 1,000 個、サンプルとして無償で入手したいなどの暴言があり、独禁法の解釈と併せて不可と説明したところである。一部企業の調達担当は、このレベルの認知度となっている。

令和 8 年からの法改定に期待している。

【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桟葺き工法）、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の充実を図って頂きたい。

「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

【生コンクリート製造業】

●公共工事への依存度が高い本県においては、公共工事における生コン需要の拡大が最重要課題。

●価格改定しても出荷ベースの価格に変更できない。また、公共工事における単価改定がされてもスライド条項が適用できないなどの実態がある。
スライド制度の民間工事への普及やスライド条項における単品スライドの受注者負担率の引き下げなど、資材高騰に伴う価格転嫁の充実、迅速化をお願いしたい。

【鉄鋼業】

人件費（最賃上昇含め）負担が特に中小零細企業においては負担となっており、それに伴う社会保険料増もある。中小零細をターゲットとした人件費上昇に対応するための助成金を検討してもらいたく、要請をお願いしたい。

【鋳物製造業】

中小零細企業においては、直接生産量に結びつかない作業環境整備や福利厚生への投資が後回しになりがちであり、大企業との格差が拡大している。雇用の維持・確保を図るためにも、生産に直結しない分野においても活用しやすい補助金制度の創設を要望する。

【非鉄金属製造業】

島根県は我々の顧客、鋳造業を支援してくれていて大変ありがたい。しかし、その下請け的位置にいる我々のような関連企業はあまり対象にされていないように思う。それでも鋳造業界に目を向けてくれているだけありがたいかもしれない。

国に対してはなんと言っても、中小企業の製品の価格転嫁をもっと簡単に認めさせるようにしてほしい。令和7年から値上げ要請の交渉を行うことが推奨されているが、話しても結局なんだかんだ言い訳とか必要とは思えない細かいエビデンスを求められたりする。大企業が新卒の給与○万円 UP とかのニュースを見ると大変シラケる。その分中小企業にしわ寄せがきている。また、下請法の調査とか来るが、記入するとどこが書いたか分かるような内容なので書きにくい。

令和6年に新しく取得した土地を企業立地制度を活用しようと思ったが、人数の制約があり断念した。 県内で人の取り合いをしているだけのような気がする。採用人数要件は時代に合っているのか疑問に思う。

【一般機械器具製造業】

設備導入における支援はたいへんありがたいが、設備導入を客先に対してアピールするにあたり、行政からの後押しがあると客先としても新規発注しやすいと考える。新規受注できる保証がないと設備導入に踏み込めない実態があるため、客先アピールに対する行政支援を望む。

【自動車・同附属品製造業】

1.米国関税引上げの影響

日本からの輸出車に対し令和 7 年 4 月以降大幅な関税引き上げが実施され、その後一部緩和されたものの、従来水準と比較すると依然として高い関税率が課されている。また、中国資本の半導体メーカーの問題による半導体不足、欧州の動向など海外政策の変化による影響を受ける国内自動車産業および中小部品メーカーに対し、継続的な情報提供と支援策の検討をお願いしたい。

2.エネルギー価格高騰

再エネ賦課金が令和７年４月から上がっており、実質増税となっている。電気代のことを良く知らないと分からないので後述する容量拠出金と合わせある意味ステルス増税となっている。そもそも、ソーラーを設置しすぎて日中ソーラーで発電した電気を捨てている現状であるため、ソーラー設置に対する補助金の必要性も含め改めて制度を見直していただきたい。また、電力需給の安定を目的として導入された容量拠出金制度についても負担金額が大きく中小企業にとって経営への影響が大きいと感じている。中小企業の実情を踏まえ、再エネ賦課金および容量拠出金の負担水準や制度設計について、分かりやすさと負担軽減の観点から見直しをお願いしたい。

3.物流問題等

働き方改革に伴う時間外労働や長距離運転の規制により、物流業界全体の対応力が低下している。人口減少が進む中で、物流現場の担い手不足は深刻であり、「働きたい人が能力や希望に応じて働ける環境づくり」という視点も含め、制度運用の在り方を再検討する必要があると考える。物流現場の実態を踏まえた柔軟な制度設計と、持続可能な物流体制構築に向けた支援をお願いしたい。

4.消費税について

コロナ禍による経済停滞や物価上昇が発生し、家計・企業ともに大きな負担を抱えている。食料品のみを対象とした軽減税率では制度が複雑化し、税負担の不均衡（輸出還付金のようなもの）が生じるため、消費者・事業者双方の負担軽減に資する、消費税の一律的な見直しをお願いしたい。財源については、法人課税の見直しや一時的な国債発行など、複数の選択肢が考えられるのではないかと思慮する。

5.燃料費について

ガソリン税の暫定税率廃止により、燃料価格が引き下げられたことは、特に車社会である地方において家計・事業活動の双方にとって大きな効果があった。日本の基幹産業は自動車だと思うが、自動車を所持している事への税負担が各国と比べても大きい為、せめて（すべての国民が自動車に乗れるようにと導入された）軽自動車だけでも 20 年前までに戻す等税負担の軽減をお願いしたい。

6.人手不足・少子化対策

中小企業では人手不足が常態化しており、今後の人口減少を考えると、個々の企業努力だけでは限界がある。将来世代への投資として、子供 1 人につき 1,000 万円支給するなど政策を吟味し、より大胆で実効性の高い少子化対策をお願いしたい。

7.外国人雇用

国際交流や相互理解の重要性は認識しているが、産業構造として、本来は自国の人材で持続可能に回る仕組みを構築すべきであると考える。移民政策に依存しない形での人口減少対策および国内人材育成策の強化をお願いしたい。

8.インボイス

実際に対応して 2 年以上経ったが、今まで不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、消費税制度全体の見直しと併せ、インボイス制度の廃止または大幅な簡素化をお願いしたい。

9.電子帳簿保存法

実際に対応して 2 年以上経ったが、今まで不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、制度の廃止または現場負担を大幅に軽減する方向での見直しをお

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。

10.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足元の経済状況を踏まえると、過度に黒字化を目標とすることが経済成長の足かせになっている側面もあると感じる。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ないので柔軟な財政運営により、成長投資を優先する考え方も必要だと考える。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。経済成長を重視した財政運営をお願いしたい。

11.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。賃上げは必要だとは思うが、民間の努力によるものが大きい。その上、税金を上げ続け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、間接的な補助金ではなく、国民・事業者に直接効果のある減税策の実施をしてほしい。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。

【石油製品】

地方税である軽油引取税に係る暫定税率廃止は 4 月からとなっており、この廃止に係る県税収入は半減以上（17.1 円／32.1 円）となる。間接税となるこの税の申告、納税事務は特別徴収義務者として元売り・特約業者が行っており、組合員の一部も特約業者として含まれる。

この申告・納税事務に係る事務手数料が国の通達に基づき、納税額の 2.5%交付してもらっていたが、暫定税率廃止に伴い納税額が半減すれば、事務量は変わらないにも関わらず交付額も半減する。

このため、令和 8 年度については、上部組織の要望活動の結果、令和 7 年度と同水準となるよう交付率を 4.9%とすることを前提とした地方財政措置を講ずるとの県あて総務省から通達がなされたところ。

このため、県において通達内容同様の措置をしていただくこと、また令和 9 年度以降は方針未定となっているが、同水準の交付金となるよう組合として要望したい。

【商店街（出雲市）】

原材料価格やエネルギー価格の高止まり、最低賃金の上昇などにより、中小・小規模事業者を取り巻く経営環境は依然として厳しい状況が続いている。こうした中、既存の支援施策については、現場の実情に即したより分かりやすく使いやすい制度へと改善していくことを強く要望したい。特に補助金・助成金制度については、制度内容や申請要件が複雑で分かりにくく、日々の業務に追われる小規模事業者にとって活用のハードルが高いと感じられるケースが多い。申請手続きの簡素化や相談窓口の一元化、事業者目線での具体的な活用事例の提示など、実際に「使える」制度運用への見直しを求めたい。

また、人手不足や人件費上昇への対応として、雇用維持・人材確保を支援する施策の継続および拡充を望むとともに、最低賃金改定の影響を緩和するための経過措置や支援策についても、地域の実情を踏まえた柔軟な対応を検討していただきたい。

加えて、観光地としての持続的な発展を支えるため、観光需要の平準化や地域回遊を促進する取り組み、情報発信の強化などについても、行政・関係団体と事業者が連携しながら進められる支援体制の構築を期待する。

【鮮魚小売業】

昨年の暮れに小売りの組合員が廃業した。長年勤めた社員にお店を継承してもらう方向で準備を進めてきたが、引き継ぐ資産はほとんど老朽化しており、継ぐ者としてはこの際新しい経営方法も取り入れ、また古い備品類も新しいものにしたいと意気込んでいた。しかし、「継承」とは名ばかりで、補助対象にもならず、結果は取りやめとなった。 新規に始めるとすれば色々と支援策もあるようだが、「継承」にも同じような支援策はできないものだろうか。

【ボランタリーチェーン】

食料品に対する減税が実行に移された場合には、POS レジの設定変更、店頭に掲示されているプライスカード・POP 等の作り直し、取り換えの作業が発生し、これらへの対応には莫大な時間、莫大な費用が発生する。

また、税率変更前には一時的な買い控えが発生することも予測される。その際には売上減少が発生し、十分な経営資源を有していない各組合員への負担は大きなものとなる。各組合員への負担軽減策について、行政庁への働き掛けをお願いしたい。

【各種食料品小売業】

食品のみ消費税を 0%にするのではなく、廃止して欲しい。あるいは税率を下げて欲しい。

【各種食料品小売業／業務用含む】

エネルギー価格高騰に対する継続的支援策の拡充をお願いしたい。

【旅館・ホテル】

インバウンド客について、宿独自のおもてなしでリピーターはいるが、国内のインバウンド客数 4 千万人に対し、島根県は 10 万人を超えていないのが現状である。各組合員施設だけの努力では厳しく、自治体、観光産業全体で取り組んでいただきたい。

【ビルメンテナンス業】

令和 7 年 4 月に財務省が公表した「国等における（工事を除く）低入札価格調査制度の実態調査」報告書によると、調査対象基準額は各省庁とも予定価格の 60%、場合によっては 50%となっていた。この基準額では到底利潤が出る価格ではなく、県外大手業者に対し地元中小企業ではこの価格での対抗はできず、大手業者の戦略的ダンピング入札を容認する価格となっている。

建設工事においては、明確にダンピング防止のためとして、調査基準価格の算定方法を定め、最低でも予定価格の 75%を推奨している。島根県では最低でも 80%を基準としている。役務においても、同様に調査基準価格の算定方法を確立し、ダンピング入札を許容しない入札制度をお願いしたい。

【道の駅】

現在島根県内の道の駅においても全国展開している企業が道の駅の指定管理募集に手をあげ経営に乗り出そうとしている。しかし、道の駅は地域づくりにも大きな役割を果たしており、設置している行政と地域で頑張っている企業と連携して地域の魅力発信に努めていきたいと考えている。各道の駅運営事業者は、知恵を絞り地域の活性化に取り組んでいる。設置者である市町村においては、地域で頑張り、地域のために努力している現状を理解し指定管理期間（資本投資をするにおいても一定の期間は必要である）を含め検討していただきたい。

【建設業】

1. 「第1次国土強靭化実施中期計画」の着実な実施を含む、R8年度予算の増額。
2. 第3次担い手三法の趣旨を全ての発注者に周知徹底し、ダンピング対策や施工時期の平準化、休日・準備期間・猛暑等を考慮した適正な工期の設定等の確実な実施。
3. 適正な利潤を確保するため、適正な予定価格を設定。
4. 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。
5. 週休2日制の普及を図るため、適正な補正係数の適用、週休2日制工事の拡大・普及促進等の実施。
6. 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）
7. 除雪作業に係る積算方法（経費率）の見直し。
8. 夏季猛暑下における作業効率の低下を踏まえた積算の適正化。
9. 地元建設業への優先発注（特に山陰道や横断道関係）。
10. 山陰道の早期整備と高規格道路の4車線化事業及び8字ルートの早期着手。
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にため、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.取引環境の改善、「標準的な運賃」の活用等による適正な運賃収受のための支援

3.ドライバー確保のための支援

4.石油元売り会社に対し、適正な石油製品価格の監視強化と不当な価格への指導・改善を強く要望する。

［グラフ統計資料等データ出所］

「令和７年　県内企業の景況を振り返って」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　2025 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
  「鉱工業生産指数　令和７年（2025）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ＩＴ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７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7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8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/