

大阪府中小企業家同友会  
大阪同友会定点景況調査集計(2019年1月～3月期)

期間:2019年2月20日～3月20日

対象者: 2432

回答数: 454 回収率: 18.7%

業種別回答数

		総回答数	製造業	非製造業計	建築業	通信情報業	運輸業	流通業(小売・卸含む)	専門サービス業(士業)	サービス業
2019年 1月～3月	回答数	454	122	332	50	17	13	71	62	119
	割合	100%	26.9%	73.1%	11.0%	3.7%	2.9%	15.6%	13.7%	26.2%
2018年 10月～12月	回答数	518	169	349	49	12	16	71	68	133
	割合	100%	32.6%	67.4%	9.5%	2.3%	3.1%	13.7%	13.1%	25.7%
2018年 7月～9月	回答数	506	162	344	53	10	18	78	57	128
	割合	100%	32.0%	68.0%	10.5%	2.0%	3.6%	15.4%	11.3%	25.3%
2018年 4月～6月	回答数	600	195	371	56	10	12	85	76	132
	割合	100%	32.5%	61.8%	9.3%	1.7%	2.0%	14.2%	12.7%	22.0%
2018年 1月～3月	回答数	656	214	402	54	9	14	87	78	160
	割合	100%	32.6%	61.3%	8.2%	1.4%	2.1%	13.3%	11.9%	24.4%

景況調査ブロック別回答数の推移

	ブロック名	大阪北	大阪中央	大阪東	中河内	大阪南東	大阪南	大阪合計
	対象地域	北摂、大阪市北部	大阪市中央部～西部	北河内、大阪市東部	東大阪、八尾	大阪市南部	南河内、泉州	
2018年	1月～3月	148	104	95	105	95	109	656
	4月～6月	132	90	83	96	90	109	600
	7月～9月	108	71	76	79	71	104	509
	10月～12月	109	85	74	80	63	107	518
2019年	1月～3月	114	77	52	49	58	104	454

景況調査コメント……………1

アンケート原紙……………5

DI推移(売上・利益・景況感・先行き景況感・資金繰り・設備投資・採算状況)……………6

全体集計……………12～

(売上動向・利益動向・採算状況・景気動向・先行き景況感・資金繰り)

売上増加の要因(選択・記述)……………17～

売上減少の要因(選択・記述)……………22～

設備投資・経営上の課題(選択)……………25～

今後の力点(選択・記述)……………27～

特別項目集計……………36～

大阪府中小企業家同友会

定点景況調査集計結果（2019年1月～3月期）に対するコメント

阪産業構造研究会部長  
大阪市立大学経営学研究科准教授  
大阪経済大学経済学部教授  
阪南大学経済学部准教授  
大阪経済法科大学経済学部准教授  
和歌山大学経済学部准教授  
阪南大学経済学部准教授

音頭良紀  
立見淳哉  
梅村 仁  
桜井靖久  
高橋慎二  
藤田和史  
松村幸四郎

## 採算状況は2011年調査開始以来、過去最高 二極化傾向の拍車に危惧

今回調査のポイント

1. 日本経済全体では景気回復が不透明化する中、会員企業の業績は、全体として非常に良好な結果となった。
2. 業種別にみると温度差もある。製造業と非製造業で大別すると、非製造業の成果に比べて、製造業では売上・利益ともにやや低調な傾向がみられる。
3. 今回調査では、過去と比較し、回収率がとりわけ低いのも特徴である。業績の悪化している企業が回答を差し控えたことの影響によって、上記のような良好な結果が得られた可能性もある。業績悪化企業への注視が必要である。

### 1. データについて

今回（2019年10月～12月期）の景況調査データは、2019年2月20日～3月20日の間に回収されたものである。対象者2,432名に対し回答数は454名、回収率は18.7%であった。

### 2. 大阪同友会会員企業の景況について

#### （1）DI 値の変化に見る今回調査の特徴

今回調査は、明確な景気回復が見られないマクロ経済の状況や、季節的な要因を考慮すると、全体として非常に良好な結果となったと言える。まず、売上と利益の動向について、それぞれDI 値を確認していこう。

2011年の調査開始以降の傾向として、1期は売上・利益ともに前期比のDI 値が低調となる時期に当たるが、今回の調査ではむしろ前期よりもポイントが微増しているのが特徴である。売上前期比では21.3から21.9ポイントに、利益前期比でも18.2から19.5ポイントへと増加している。ただし、注意しなくてはならないのが、業種別で温度差があることである。たとえば回答数（122名：26.9%）の多い製造業を見ると、売上前期比では18.7→13.4へと、利益前期比では18.7→17.8へと前回調査と比べてポイントを減少させており、他業種と比べると相対的に低調な結果である。サービス業（回答数119名：26.2%）も売上前期比では22.7→18.3となっているが、利益前期比では11.5→20.7へと前期の結果よりもポイントを伸ばしている。

季節的な要因を反映しない前年同月期比においても、比較的良好な結果が得られている。売上前年同月期比では17.3、利益前年同月期比では12.9ポイントとなっており、過去の結果と比べてもおおよそ同等の水準であると言える。業種別には、運輸業のポイントが売上で0.0、利益で-7.7と際立って低い、それ以外では2018年を通じて見ても特段の落ち込みは見られない。

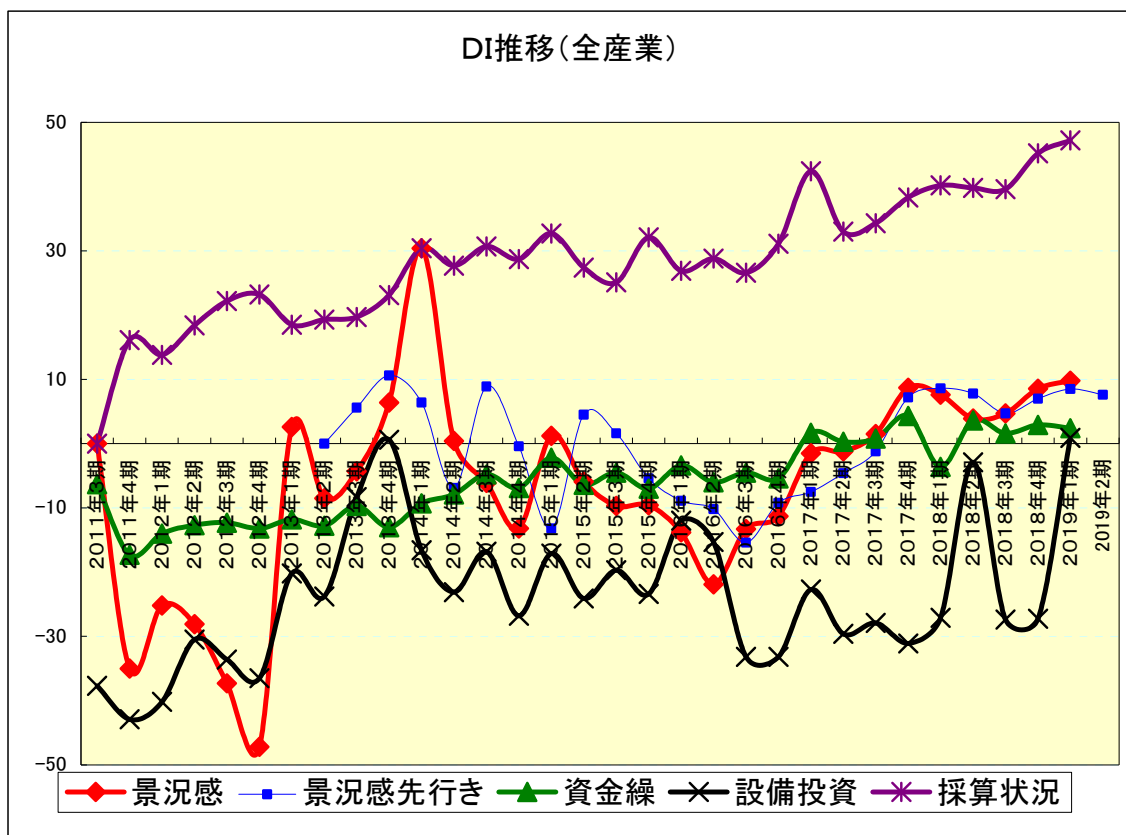
とりわけ採算状況は特筆に値する。次ページのグラフとp.14の表3からもわかるように、2011年3期の調査開始以来、DI 値が47.2ポイントと最も高い結果となった。内訳をみると、黒字57.3%、収支トントン32.6%、赤字

10.1%で、黒字企業がおよそ6割を占める。P.15の表を元に2015年3期以降の動向を見ると、必ずしも全ての業種で採算状況が最も良いわけではないが、回答数の多い製造業、サービス業、流通業等が全体の結果を牽引していることがわかる。

景気動向に対する認識も決して悪くはない。景況感DIは9.8ポイントで、前回調査に比べて1.3ポイントの増加である。なお日銀短観（2019年3月：中小企業/全産業）では、2018年12月の前回調査に比べて2ポイントの悪化となっている。他方で、景況感の先行きDIに関しては7.6ポイントで過去と比べて悪いとは言えないが、前回調査との比較では-0.9ポイント（今回調査の「景況感」との比較では-1.2ポイント）で陰りが見られる。日銀短観（12月調査との差は-4ポイント）に見られる全国的な動向と同様の傾向である。

さらに設備投資DIは、これまで基本的に低調で、2015年3期以降に限っても常にマイナスを示してきたが、今回は大幅に改善し、0.9ポイントという結果となった。業種別に見ても、前回調査との比較で、運輸業を除く全ての業種でポイントが改善している。なかでも製造業は2018年度を通じて順調に改善し、今回調査では10.7ポイントとなっており、新規投資を伴う積極的な経営姿勢が伺える。

なお、資金繰りについては、2017年1期以来、DI値はプラス基調で推移しており、今回調査でも2.4ポイントと資金繰りは悪化していない。詳細を見ると、「楽」が18.4%、「普通」が65.7%となっており、あわせて8割以上を占める。ただし、「苦しい」と回答した企業も15.9%存在していることも忘れてはならないだろう。



## (2) 売上・利益動向

DI値で確認した売上ならびに利益動向の詳細について、p.13の表をもとに簡単に確認しておこう。まず、売上動向に関しては、前期比および前年同月期比ともにおよそ4割の企業が「増加」、さらに4割の企業が「横ばい」と回答している。そして、それぞれ2割前後の企業が、売上を「減少」させている。業種別に製造業と非製造業に大別してみると、DI値で指摘したように、傾向に違いがある。前期比をみると、「横ばい」と回答した企業はおよそ4割で同じだが、「増加」と「減少」の割合に違いが見られる。製造業で「増加」(36.1%)が少ない半面、「減少」企業の割合(22.7%)が多くなっている。前年同月期比では、売上を「減少」させた企業はおよそ2割で同じだが、製造業において「増加」企業の割合が36.0%と少なく、代わりに「横ばい」の回答の割合が高くなっているなどの特徴がある。次に利益動向についてみると、前期比と前年同月期比で少し動向に違いがあり、前期比では「増加」37.9%、「横ばい」44.0%、「減少」18.1%である。前年同月期比では「増加」はほぼ同じで37.5%だが、「横ばい」が38.4%と少なく、代わりに「減少」が24.1%と高くなっているのがわかる。製造業と非製造業

の区別では、まず前期比において、製造業で「増加」の割合が34.7%と低くなっているが（非製造業39.1%）、「減少」の割合もまた16.9%と低く（非製造業18.5%）、製造業においても悪い結果ではないことがわかる。利益前年同月期比でも同様の傾向を確認することができる。製造業で「増加」割合が33.3%と低いが（非製造業では38.9%）、「減少」企業の割合もまた21.9%と少なくなっている（非製造業では24.9%）。

季節的な要因を考慮せず、前年同月比で売上を「増加」させた企業の要因を見てみたい。p.18の図表から、「営業力の強化・拡大」が24.9%と最多の回答となっている。続いて「新規販路・新分野の開拓」12.3%、「高付加価値化」11.6%、「技術力・サービスの強化」11.3%、「人材育成・採用の強化」といった回答が上位を占める。「販売する力」である営業力を強化し、何らかの形で新しい販路や分野の開拓に成功した企業が売上を伸ばしている。またこれと関連して、財・サービスを高付加価値化させ、あるいは技術力・サービスを強化させたりしていると捉えることができる。ただし、モノの生産に関わる製造業と、それ以外の業種では当然ながら傾向は異なる。製造業においては、「営業力の強化・拡大」の回答は17.4%と非製造業の28.2%に比べて明らかに低く、「コストダウン・生産性アップ」や「販売・受注価格の上昇」といった項目の回答が多くなっている。とはいえ、「新規販路・新分野の開拓」は12.0%と高く、これは非製造業に含まれる諸業種の中でも専門サービス業の17.5%に次いで高い割合となっている。いずれにせよ、新しい展開への積極的姿勢が売上増加につながっていると理解することができる。自由記述をみると、建設業などでは台風の影響による修繕工事を理由に挙げる回答も目立つなど、外的要因が影響した業種もある。

次に、売上減少企業に関しては、減少の理由として、「国内需要の減少」を理由に挙げた企業割合が33.7%と第一位で、「販売・受注価格の減少」が24.0%、「他社との競合状態の悪化」17.3%と続く。これらは毎回の調査で上位にくる項目だが、今回は「輸出の減少」を理由に挙げる企業も12.5%と多く見られた。「輸出の減少」に関しては、流通業でも一部回答が見られるが基本的には製造業（24.4%）にかかわる要因であると言える。業種別にみると、サービス業では「販売・受注価格の減少」が35.3%と主たる要因であり、建設業では「他者との競合状態の悪化」33.3%や「季節的要因」22.2%などが高くなっており、業種別に売上減少の要因に違いが見られる。

### 3. 経営上の問題点・対応策

まず、設備投資・規模拡大などの投資計画だが、DI値の結果についてはすでに触れた。より具体的には、46.3%の企業が投資計画は「ない」と回答しているが、「今期中にある（1年以内）」とする回答もおよそ3割にあたる27.3%となった。ただし、業種別の違いが大きく、製造業で41.3%が「ある」と回答するなど、投資意欲が高い。他業種では、2割から3割程度の企業が今期中に投資計画を持つが、建設業と専門サービス業ではいずれも14%台にとどまるなど低調な結果となっている。

次に、経営上の問題点について、上位の回答を見ると、「従業員の確保」45.1%、「社員教育」32.4%が極めて高く、前回調査と引き続き、人事・採用上の課題が深刻である。そしてこれに「幹部社員の不足」24.4%、「人件費負担」19.8%、「熟練技術者の不足」18.4%、「仕入れ単価の上昇・高止まり」17.8%などの回答が続く。これらはいずれも2018年度調査を通じて上位を占める項目である。このうち、「人件費負担」は2018年第2期から回答が高くなっているが、今回調査でさらに回答が増加した（前回調査より4.3%の増加）。「従業員の確保」や「人件費負担」などの項目は、製造業よりも非製造業の諸業種で回答が多い。また人件費については、パート比率が高い企業では特に最低賃金の上昇が影響しているのかもしれない。

今後も含めた経営上の力点については、「営業力の拡大」51.2%が最多で、「人材の採用」、「社員能力のアップ」がともに35.0%となっており、「生産性アップ効率化」24.5%、「新規販路分野開拓」20.9%等の回答が続く。「営業力の拡大」は非製造業で64.3%と高いが製造業でも29.6%の企業が回答しており、業種を問わず重要項目として認識されている。ただし、業種別の傾向としては、製造業では「生産性アップ効率化」が最多の回答となるなどの特徴がある。また、サービス業、専門サービス業、流通業、通信情報では全体結果と同様に「営業力の拡大」が最も重視されているが、建設業と運輸業では「人材の採用」が63.3%と最優先課題となっているなどの違いがある。

以上、経営上の問題点ならびに今後の予定を含めた経営上の力点については、前回調査とおよそ同様の結果である。従業員の確保と人件費上昇の問題は依然として深刻であり、また多くの企業が「販売する力」を重視していると言える。

### 4. 特別項目について

### (1) 経営指針の実践

まず、経営理念であるが「成文化し社外へも公表している」が 35.9%を占め、「社内で公表している」28.4%を合わせると、64.3%の企業が何らかの形で作成し公表を行なっている。ただし、作成していても「公表していない」企業が 11.2%、また「必要性を感じているが作成していない」企業が 16.3%存在している。「必要性を感じない」との回答は 1.5%にとどまる。

経営方針については、「作成し実践できている」21.8%、「作成しているが実践は不十分」43.4%で6割以上の企業が作成し実践を試みている。同様に経営計画についても「作成し実践できている」17.2%、「作成しているが実践は不十分」45.2%で、合わせると6割を超える。いずれに関しても、一般的に、方針・計画を正しく実行するのは容易ではないが、「実践できている」とする企業が2割前後することに注目したい。就業規則に関しては、作成している企業が合計で72.5%を占めるが、「作成していない」企業も24.2%存在している。

### (2) 今後の採用について (2018 年度採用実績)

調査結果から従業員の確保に課題を持つ企業が多く見られたが、2018 年度の採用実績はどうであったか。およそ半数に相当する 45.2%が「採用なし、その他」と回答している。なかでも非製造業でその割合が高く、運輸業では 84.6%の企業が採用を行っていない。ただし、半数以上の企業は採用を行っており、内訳をみると中途採用が 36.3%と高く、次いで大学新卒 11.9%、高校新卒 7.7%、等々と続く。なお、「採用」には非正規雇用も 24.7%含まれている。

### (3) 2018 年度の決算状況

決算状況は非常に良い結果で、「黒字」企業が 83.3%を占める。業種別にみると、製造業ではおよそ9割にあたる 89.3%が黒字である。運輸業でも 92.3%となっている。サービス業はやや割合が低く、73.9%が黒字となっている。

### (4) 中小企業の事業承継

まず、回答企業の経営者の年齢構成を見ると、比較的若い層が多くを占める。20歳から40歳台が43.4%を占め、50歳台34.4%を含めると8割近い77.8%が60歳未満である。事業承継に対する考えを聞いた設問では、45.7%の企業が「承継についてまだ検討していない」と回答しているが、経営者の年齢構成の若さもこれに影響していることが考えられる。検討している企業については、「既に親族へ承継した又は承継が決まっている」が19.0%と高く、「親族への承継を検討中」が10.6%とこれに続く。しかしながら、社員が承継するケースも少なからず存在していることは注目に値する。「既に社員へ承継した又は承継が決まっている」企業が4.3%で、これに「社員への承継を検討中」8.9%を合わせると、13.2%と1割を超える。こうして承継方法の選択肢が増えることで、事業が存続する可能性が高まることは望ましい傾向であろう。事業承継に対する考え方を年齢別にみると、40歳台までと50歳台で「承継についてまだ検討していない」という回答が多く（それぞれ52.3%と43.6%）、70歳台以上で「既に親族へ承継した又は承継が決まっている」の割合が45.8%と高い。社員への承継についても、承継を具体的に検討している年齢層で高く、60歳台で7.1%、70歳台で12.5%の企業が社員への承継を決めている（あるいは実施している）。「検討中」についても、60歳台で14.3%、70歳台で12.5%と高い結果となっている。

最後に今回の調査結果から得られる、アンケート結果外の示唆として、企業間の二極化傾向が深刻化している可能性について触れておきたい。今回の結果は非常に良好であったが、回答率が低下していることから経営状況の悪い企業が回答を差し控えた可能性がある。1年前の2018年1期には656の回答が得られたが、今回は454に低下している。前回の518と比べても格段に少ない。特に製造業の多い東大阪地域（東大阪・八尾エリアからなる中河内ブロック）の回答数の低下は顕著で、前回調査の80に対し49であった。製造業を中心に企業層の二極化傾向に拍車がかかっている懸念が存在することもまた指摘しておきたい。

(文責：立見淳哉)

回答期間2019年2月20日～3月20日まで

第32回大阪同友会定景況調査 支部 \_\_\_\_\_ 氏名 \_\_\_\_\_

FAX番号：06-6941-8352 ※e.doyuのNEWアンケートから簡単に回答できます！

【1】 自社の従業員数をご記入下さい

従業員数 正社員 ( ) 名 アルバイト・パート ( ) 名

【2】 業種・生産形態について

(1) 貴社の業種を1つお選び下さい

1 製造業	2 建築業	3 通信情報業	4 運輸業
5 流通業(小売・卸含む)	6 専門サービス業(土業の方)	7 サービス業	8 その他( )

(2) 貴社の業務内容について簡潔にご記入下さい

【3】 売上・利益について(※2018年10月～12月期、2018年1月～3月期を元にご回答下さい)

(1) 売上・利益の動向について、該当する項目に○印をつけてください

①売上	前期比(10月～12月期)： 増・横・減	前年同期比： 増・横・減
②利益	前期比(10月～12月期)： 増・横・減	前年同期比： 増・横・減
③採算	黒字・収支トントン・赤字	
④景気動向	好転・横ばい・悪化	⑤次期景況感 好転・横ばい・悪化
⑥資金繰り	楽・普通・苦しい	

(2) 売上の増加と減少の原因について

①前年同期比が「増加」と回答した企業は、以下の要因の中で該当する全ての番号に○をつけて下さい

1 営業力の強化・拡大	6 高付加価値化	11 海外進出の強化
2 技術力、サービスの強化	7 人材育成・採用の強化	12 輸入の減少
3 コストダウン・生産性アップ	8 国内需要の拡大	13 輸出の増加
4 新規販路・新分野の開拓	9 販売・受注価格の上昇	14 他社との競合関係の改善
5 新商品・サービス開発	10 出店・規模の拡大	15 その他

②売上増につながったと思われる取組の中身について詳しく記入して下さい

③売上の前年同期比が減少と回答した企業は、以下の要因のうちで該当する全ての番号に○印をつけて下さい

1 国内需要の減少	6 取引先の海外移転
2 輸入の増加	7 公共事業の削減
3 輸出の減少	8 季節的要因
4 他社との競合状態の悪化	9 その他
5 販売・受注価格の減少	

④減少の特徴・原因等を詳しく記入して下さい

【4】 経営上の問題点・対応策について

(1) 設備投資、新規出店、規模拡大などの投資計画について該当するものに○印をつけて下さい

1 今期中にある(1年以内)	2 ない	3 検討中
----------------	------	-------

(2) 現在の経営上で、最も深刻な悩み・問題点を3つまで選び、番号に○印をつけて下さい

1 民間需要の停滞	7 人件費負担	13 従業員の確保
2 輸入品による圧迫	8 仕入単価の上昇・高止まり	14 熟練技術者の不足
3 受注単価の大幅ダウン	9 情勢判断・企業進路の確定	15 幹部社員の不足
4 新規参入者の拡大による競争の激化	10 事業資金の借入難	16 取引先ニーズの把握
5 税金、公共料金負担の増加	11 全社一丸体制の確立	17 その他
6 管理費等間接経費の増加	12 社員教育	

(3) 今後の予定も含めて経営上の力点をどこに置いていますか? 3つまで選び、番号に○印をつけて下さい

1 営業力の拡大	8 情勢と企業進路判断	15 業種・業態転換
2 技術力の強化	9 人材の採用	16 新規設備・規模拡大
3 生産性アップ効率化	10 社員能力のアップ	17 資金確保・銀行取引強化
4 新規販路分野開拓	11 経営理念・計画見直し	18 新規事業立ち上げ
5 新製品・サービス開発	12 経費節減	19 産学連携の強化
6 重要取引先を増やす	13 規模の縮小(機構整備)	20 異業種グループへの参加
7 取引先・消費者ニーズ把握	14 雇用調整の実施(人員カット)	

(4) 力点について具体的にご記入下さい

【特別項目】

【1】 経営指針実践について該当する項目をお選び下さい。

(1) 経営理念について

1 成文化し社外へも公表している	2 成文化し社内で公表している	3 成文化しているが公表していない
4 現在作成中	5 必要性は感じているが作成していない	6 必要性を感じない

(2) 経営方針について

1 作成し実践できている	2 作成しているが実践は不十分	3 作成できていない	4 必要性を感じない
--------------	-----------------	------------	------------

(3) 経営計画について

1 作成し実践できている	2 作成しているが実践は不十分	3 作成できていない	4 必要性を感じない
--------------	-----------------	------------	------------

(4) 就業規則について

1 作成し、見直しもしている	2 作成しているが見直しはしていない	3 作成していない
----------------	--------------------	-----------

【2】 今期の採用について、2018年度の採用実績について(新卒は2019年3月卒業予定者) ご記入下さい。

1 大学新卒	人	2 専門学校新卒	人	3 短大新卒	人	4 高校新卒	人	5 中途採用	人
6 非正規雇用(パートタイム・派遣社員・契約社員)						人			

【3】 決算状況について、2018年度(2018年4月～2019年3月)における決算では業績はいかがだったでしょうか。

1 黒字	2 赤字
------	------

【4】 中小企業の事業承継について社会的に大問題となっていますが、貴社の現状をご記入ください。

(1) 貴方の年齢について該当する項目をお選びください。

1 20歳～40歳台	2 50歳台	3 60歳台	4 70歳台～
------------	--------	--------	---------

(2) 貴方の会社では承継をどのようにお考えですか? 該当する項目をお選び下さい。

1 既に親族へ承継した又は承継が決まっている	2 既に社員へ承継した又は承継が決まっている	3 既に外部から雇用し承継した又は承継が決まっている
4 親族への承継を検討中	5 社員への承継を検討中	6 外部から雇用し承継を検討中
7 承継したいが後継者がいない	8 後継者候補はいるが、承継しない、又は見通しが無い	9 事業譲渡(売却)を検討している
10 承継についてまだ検討していない	11 その他(ご記入ください)	

ご協力ありがとうございました。

# 大阪同友会定点景況調査集計2019年1月～3月期

期間：2019年2月20日～3月20日

454名回答

## 【1】以前までとの比較

※1期…1～3月期 2期…4～6月期 3期…7～9月期 4期…10～12月期

(1)売上に関して

DI値推移

売上前期比

	2013年				2014年				2015年				2016年				2017年				2018年				2019年												
	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期								
<b>製造業</b>	-15.9	-1.8	3.5	21.2	16.7	6.3	15.6	13.1	0.6	-8.0	-0.5	13.3	3.7	-1.3	2.3	19.1	-0.5	-4.5	5.7	24.3	13.5	3.6	8.8	18.7	9.3	5.4	8.1	14.5	12.9	6.8	9.9	20.3	10.9	7.8	10.7	21.3	13.4
<b>非製造業計</b>																																					
建築業	9.4	0.0	15.2	24.2	28.2	-2.7	20.9	34.8	4.7	13.5	11.5	22.6	3.4	5.2	0.0	-7.3	7.8	14.0	7.0	25.5	34.0	14.3	11.5	20.4	14.7	13.1	9.2	9.4	17.7	15.3	11.9	7.9	3.2	5.5	14.5	22.7	18.3
通信情報業	30.0	100.0	0.0	-30.0	54.5	-27.3	0.0	-23.5	50.0	-25.0	-33.3	21.4	54.5	0.0	17.4	23.1	53.3	-15.4	5.9	25.0	22.2	-30.0	-20.0	-16.7	14.7	13.1	9.2	9.4	17.7	15.3	11.9	7.9	3.2	5.5	14.5	22.7	18.3
運輸業	33.3	37.5	-16.7	22.2	22.2	-9.1	-10.0	0.0	28.6	7.7	-5.6	33.3	-16.7	0.0	29.2	35.0	12.5	31.3	35.3	37.5	-8.3	8.3	16.7	56.3	14.7	13.1	9.2	9.4	17.7	15.3	11.9	7.9	3.2	5.5	14.5	22.7	18.3
流通業	12.8	12.2	-36.6	27.1	17.5	-22.8	0.0	4.0	-1.6	20.0	18.8	19.1	-3.2	4.0	-5.5	4.0	13.3	9.3	0.0	18.0	-5.9	14.1	1.3	14.5	14.7	13.1	9.2	9.4	17.7	15.3	11.9	7.9	3.2	5.5	14.5	22.7	18.3
専門サービス業	25.0	18.2	27.4	19.1	28.6	27.6	26.1	32.8	34.4	19.2	32.9	21.5	33.8	14.5	30.8	34.7	32.4	13.2	35.6	23.7	24.4	22.7	22.8	31.3	14.7	13.1	9.2	9.4	17.7	15.3	11.9	7.9	3.2	5.5	14.5	22.7	18.3
サービス業	5.9	30.5	6.7	28.7	12.3	1.7	7.1	17.6	21.1	19.3	13.8	15.9	14.7	13.1	9.2	9.4	17.7	15.3	11.9	7.9	3.2	5.5	14.5	22.7	14.7	13.1	9.2	9.4	17.7	15.3	11.9	7.9	3.2	5.5	14.5	22.7	18.3
<b>総計</b>	-1.4	12.9	5.3	23.0	18.2	0.2	12.5	16.9	10.8	7.2	10.8	17.3	9.3	5.4	8.1	14.5	12.9	6.8	9.9	20.3	10.9	7.8	10.7	21.3	9.3	5.4	8.1	14.5	12.9	6.8	9.9	20.3	10.9	7.8	10.7	21.3	13.4

売上前年同月期比

	2013年				2014年				2015年				2016年				2017年				2018年				2019年												
	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期								
<b>製造業</b>	-5.1	-12.7	3.0	18.2	26.2	17.8	11.9	8.2	1.2	-9.5	5.9	2.0	8.9	-3.8	-4.2	0.0	4.7	8.2	13.9	27.8	18.0	10.5	13.8	14.3	10.9	6.3	2.5	2.0	15.6	15.0	15.5	21.5	19.3	12.1	11.0	17.3	17.3
<b>非製造業計</b>																																					
建築業	3.3	8.3	-4.9	12.1	27.0	8.6	29.3	19.5	10.0	8.7	19.1	3.3	3.3	8.3	-4.9	12.1	27.0	8.6	29.3	19.5	10.0	8.7	19.1	3.3	14.7	13.1	9.2	9.4	17.7	15.3	11.9	7.9	3.2	5.5	14.5	22.7	18.3
通信情報業	40.0	50.0	18.2	10.0	37.5	-20.0	25.0	-12.5	37.5	-14.3	-16.7	-7.7	40.0	50.0	18.2	10.0	37.5	-20.0	25.0	-12.5	37.5	-14.3	-16.7	-7.7	14.7	13.1	9.2	9.4	17.7	15.3	11.9	7.9	3.2	5.5	14.5	22.7	18.3
運輸業	46.2	50.0	0.0	33.3	9.1	0.0	18.2	42.9	16.7	7.1	7.7	30.0	46.2	50.0	0.0	33.3	9.1	0.0	18.2	42.9	16.7	7.1	7.7	30.0	14.7	13.1	9.2	9.4	17.7	15.3	11.9	7.9	3.2	5.5	14.5	22.7	18.3
流通業	-19.6	10.0	7.1	14.0	30.8	-15.8	13.8	-10.4	1.7	28.8	13.3	3.3	-19.6	10.0	7.1	14.0	30.8	-15.8	13.8	-10.4	1.7	28.8	13.3	3.3	14.7	13.1	9.2	9.4	17.7	15.3	11.9	7.9	3.2	5.5	14.5	22.7	18.3
専門サービス業	30.6	32.5	33.8	18.6	23.7	45.3	35.5	32.7	38.3	30.3	39.2	34.2	30.6	32.5	33.8	18.6	23.7	45.3	35.5	32.7	38.3	30.3	39.2	34.2	14.7	13.1	9.2	9.4	17.7	15.3	11.9	7.9	3.2	5.5	14.5	22.7	18.3
サービス業	10.9	23.8	6.1	26.9	15.7	13.8	5.8	14.0	15.8	19.2	7.8	10.4	10.9	23.8	6.1	26.9	15.7	13.8	5.8	14.0	15.8	19.2	7.8	10.4	14.7	13.1	9.2	9.4	17.7	15.3	11.9	7.9	3.2	5.5	14.5	22.7	18.3
<b>総計</b>	2.8	9.3	8.8	20.6	22.4	13.3	14.6	10.9	12.5	10.6	13.1	10.0	2.8	9.3	8.8	20.6	22.4	13.3	14.6	10.9	12.5	10.6	13.1	10.0	2.8	9.3	8.8	20.6	22.4	13.3	14.6	10.9	12.5	10.6	13.1	10.0	10.0

(2)利益に関して  
DI値推移  
利益前期比

	2013年				2014年				2015年				2016年				2017年				2018年				2019年				
	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期
<b>製造業</b>	<b>-20.8</b>	<b>-7.1</b>	<b>-4.1</b>	<b>10.6</b>	<b>-1.1</b>	<b>-3.7</b>	<b>8.6</b>	<b>0.0</b>	<b>-9.1</b>	<b>-16.6</b>	<b>-6.1</b>	<b>5.7</b>																	
<b>非製造業計</b>																													
建築業	-3.0	3.8	10.9	2.9	13.2	-16.2	16.3	23.9	4.8	0.0	-1.9	11.1																	
通信情報業	-20.0	40.0	8.3	0.0	63.6	-24.6	15.4	-23.5	50.0	0.0	8.3	14.3																	
運輸業	0.0	75.0	-25.0	23.5	18.2	0.0	-16.7	21.4	7.7	-5.6	7.1	45.0																	
流通業	-16.7	9.8	-6.3	14.0	19.3	-24.6	1.7	6.0	-14.8	21.4	4.7	17.9																	
専門サービス業	10.3	15.9	22.0	11.9	19.0	27.6	20.6	21.8	30.2	8.2	25.0	11.4																	
サービス業	1.0	23.8	2.3	22.7	5.7	-5.0	-0.9	0.8	14.3	22.1	11.0	8.6																	
<b>総計</b>	<b>-10.2</b>	<b>8.7</b>	<b>2.7</b>	<b>14.3</b>	<b>8.2</b>	<b>-5.9</b>	<b>6.3</b>	<b>6.5</b>	<b>3.5</b>	<b>3.3</b>	<b>4.5</b>	<b>10.7</b>																	

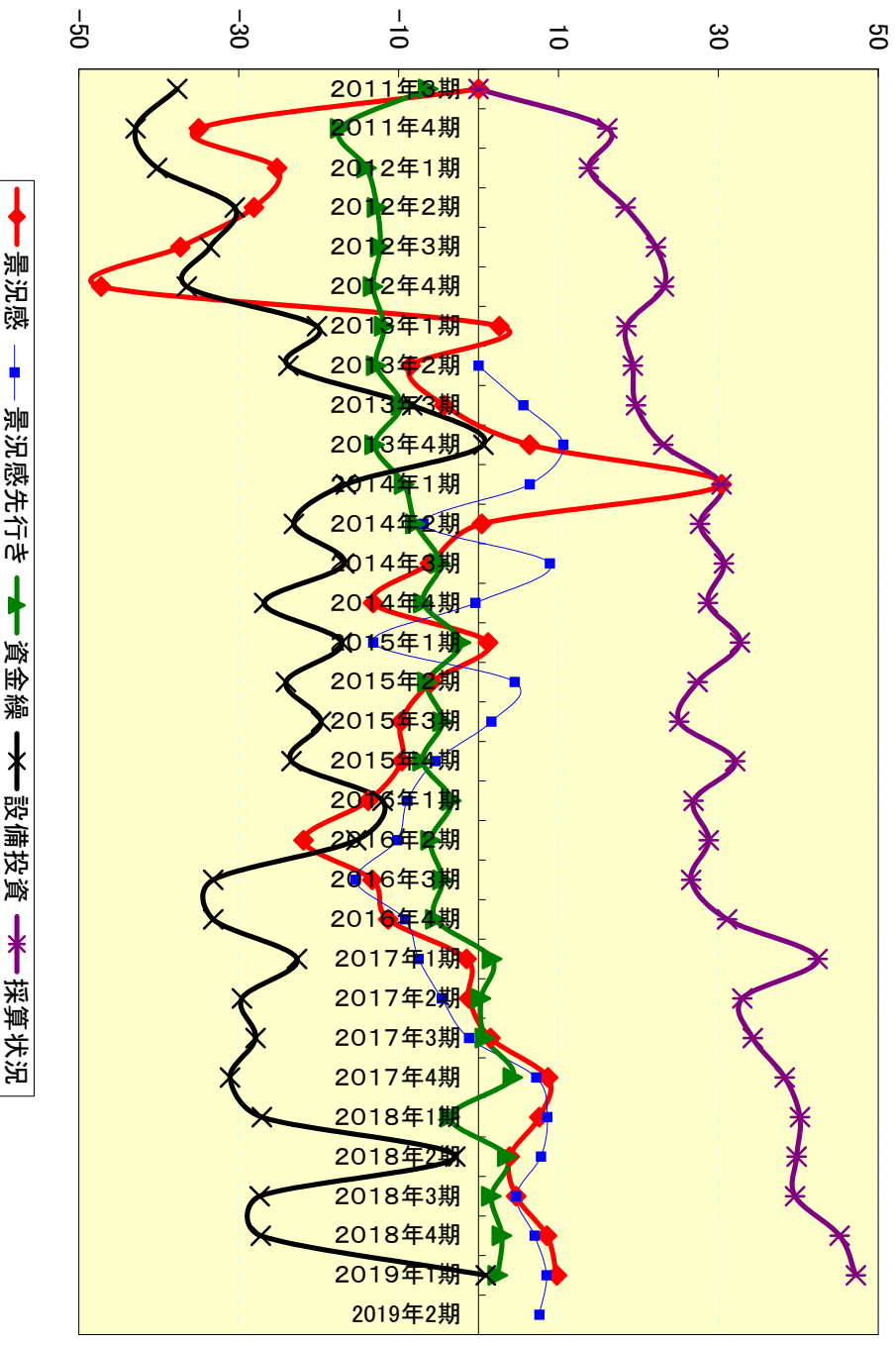
利益前年同月期比

	2013年				2014年				2015年				2016年				2017年				2018年				2019年				
	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期
<b>製造業</b>	<b>-11.8</b>	<b>-16.5</b>	<b>-9.8</b>	<b>4.1</b>	<b>15.3</b>	<b>8.4</b>	<b>3.4</b>	<b>-4.1</b>	<b>-11.8</b>	<b>-18.0</b>	<b>-4.8</b>	<b>-8.7</b>																	
<b>非製造業計</b>																													
建築業	-13.3	4.2	-7.5	3.0	28.9	5.7	27.5	14.6	5.0	-2.4	2.1	3.2																	
通信情報業	0.0	20.0	27.3	20.0	50.0	0.0	8.3	-18.8	37.5	0.0	8.3	-7.7																	
運輸業	7.1	50.0	-16.7	11.8	45.5	11.1	0.0	21.4	16.7	7.1	7.7	36.8																	
流通業	-23.9	2.6	-19.6	-4.4	13.5	-16.4	8.8	-18.8	-15.3	24.2	5.0	3.3																	
専門サービス業	21.6	36.6	34.7	12.1	18.6	41.5	28.3	19.6	31.7	20.9	35.1	27.3																	
サービス業	6.7	27.6	-5.0	16.4	6.1	1.7	-1.0	1.7	6.9	22.9	8.6	7.5																	
<b>総計</b>	<b>-5.4</b>	<b>7.0</b>	<b>-1.6</b>	<b>9.7</b>	<b>13.5</b>	<b>5.3</b>	<b>7.8</b>	<b>0.8</b>	<b>2.0</b>	<b>6.5</b>	<b>6.1</b>	<b>5.0</b>																	

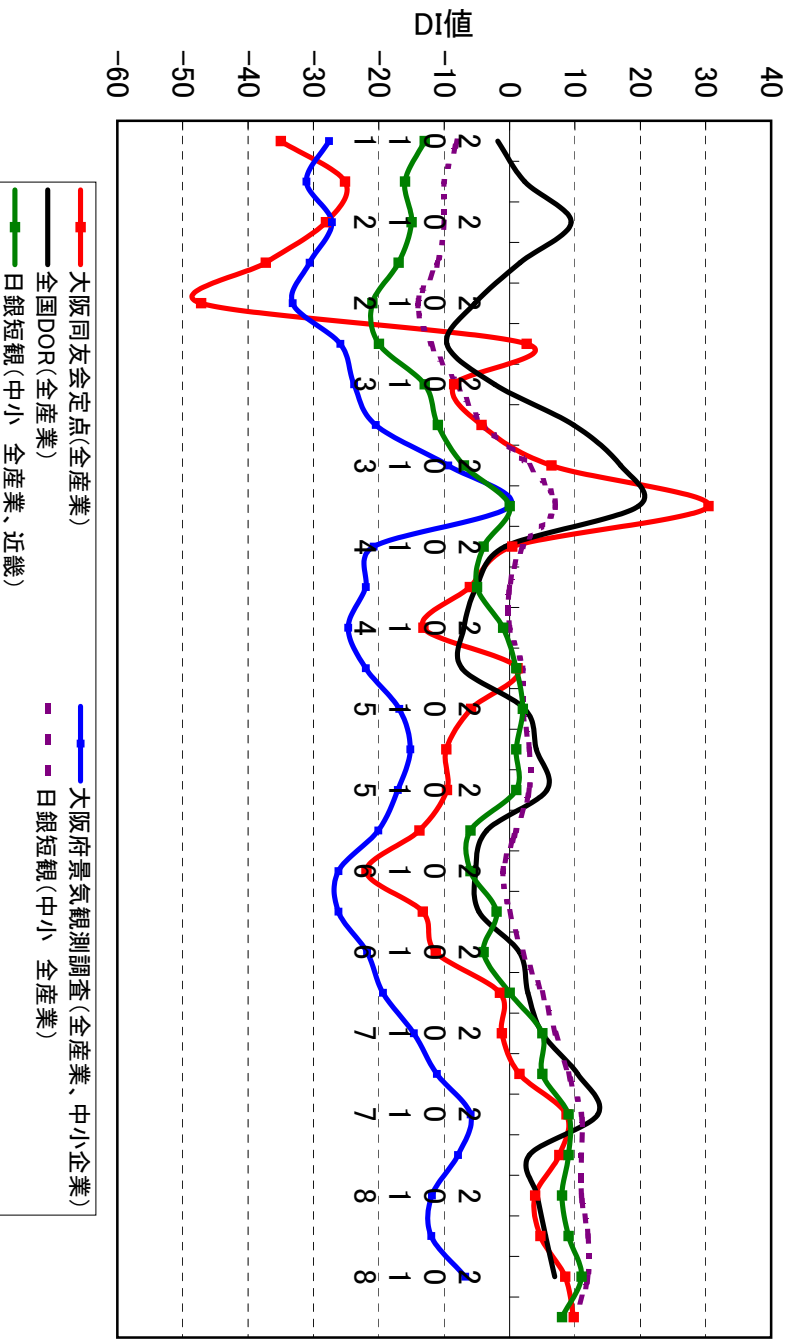
	2016年				2017年				2018年				2019年			
	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期
<b>製造業</b>	<b>3.8</b>	<b>0.0</b>	<b>1.4</b>	<b>1.0</b>	<b>10.6</b>	<b>3.7</b>	<b>6.5</b>	<b>17.8</b>	<b>8.5</b>	<b>6.8</b>	<b>10.9</b>	<b>10.7</b>	<b>11.4</b>			
<b>非製造業計</b>																
建築業	-11.8	-7.3	-3.6	2.0	4.3	19.6	-8.5	4.3	18.8	10.9	-3.8	-4.3	8.2			
通信情報業	28.6	-20.0	8.7	-7.1	21.4	15.4	-25.0	16.1	22.2	20.0	10.0	-33.3	18.8			
運輸業	0.0	-8.7	13.0	31.6	28.6	40.0	0.0	46.2	15.4	-8.3	38.9	31.3	-7.7			
流通業	0.0	3.2	-12.9	-6.3	14.5	3.2	6.7	3.2	9.5	-8.6	-6.5	17.6	18.8			
専門サービス業	31.3	38.8	27.8	14.9	35.4	28.7	32.1	50.0	20.8	26.8	22.6	36.8	20.0			
サービス業	14.1	5.5	4.5	6.2	9.5	9.2	12.1	3.7	7.4	6.0	0.0	9.5	10.7			
<b>総計</b>	<b>7.2</b>	<b>4.0</b>	<b>2.8</b>	<b>3.0</b>	<b>13.6</b>	<b>11.3</b>	<b>8.4</b>	<b>14.6</b>	<b>10.6</b>	<b>6.0</b>	<b>6.1</b>	<b>13.1</b>	<b>12.9</b>			



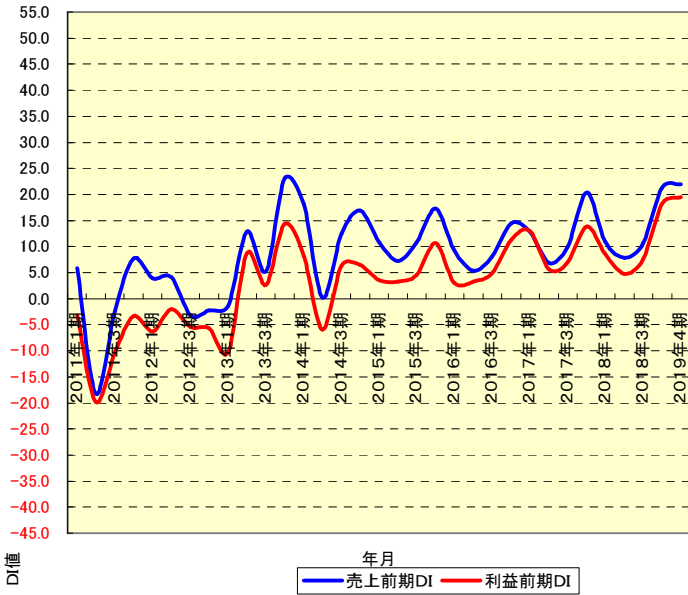
### DI推移(全産業)



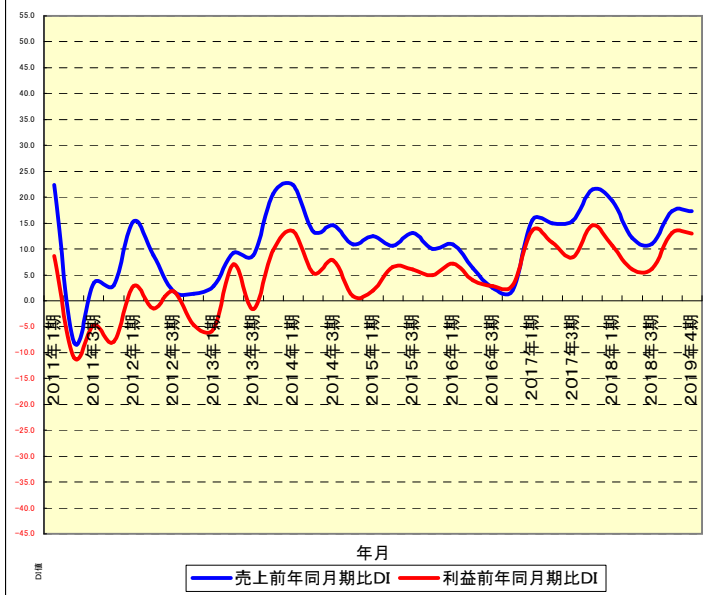
### 景況感(前年同期比)の推移比較



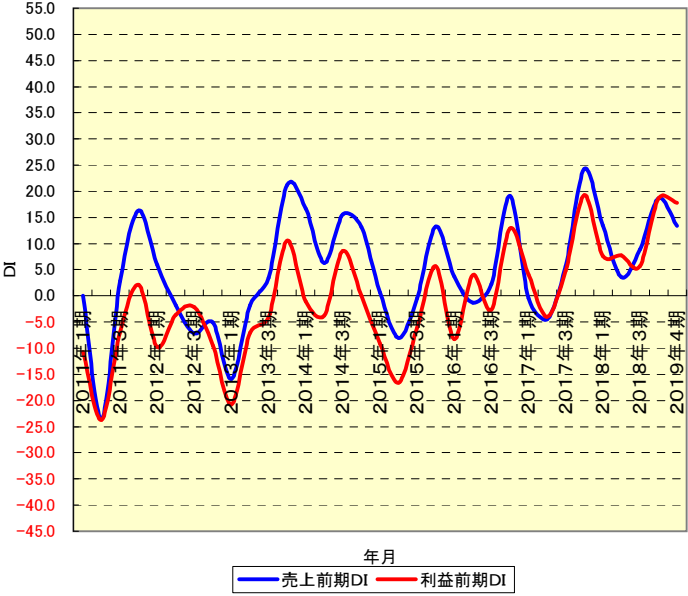
前期比売上利益DI



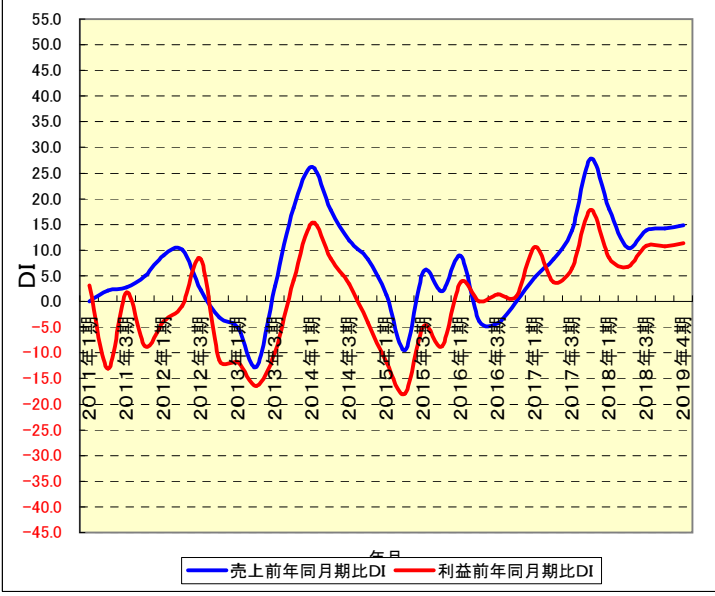
売上利益DI(前年同月期比)



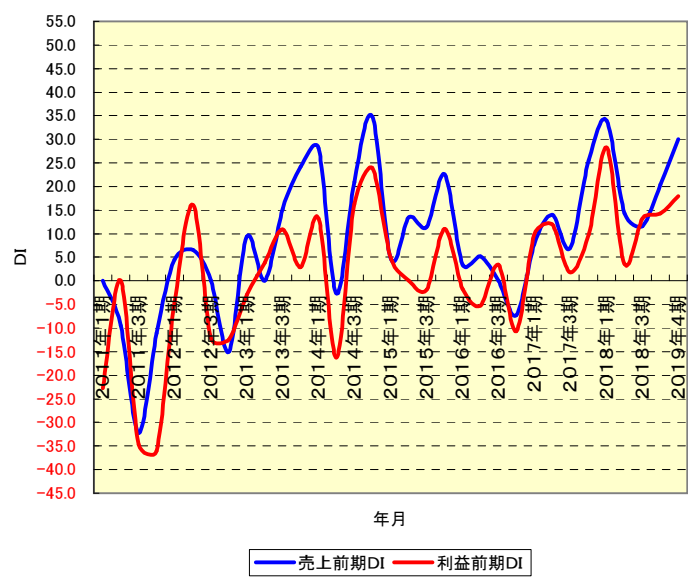
製造売上利益前期比DI



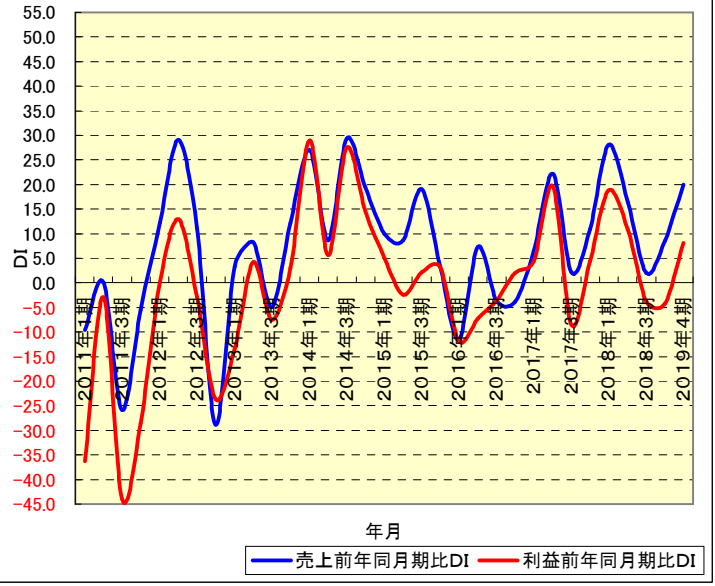
製造業売上利益前年同月期比DI



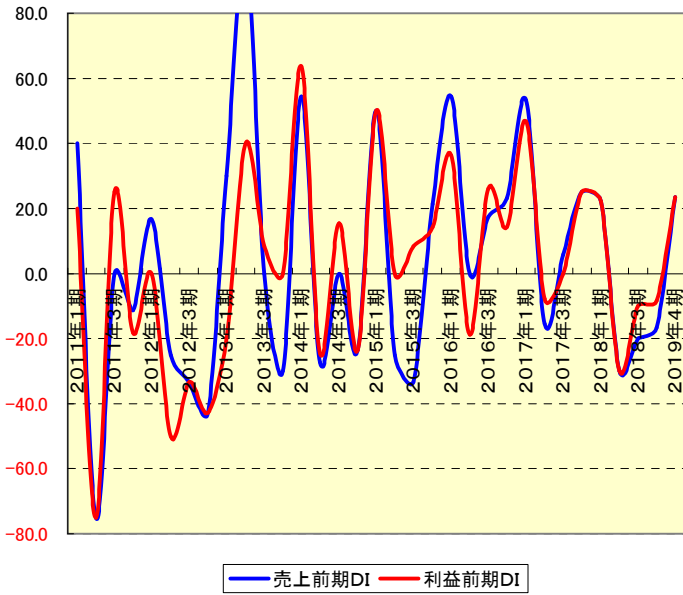
建築売上利益前期比DI



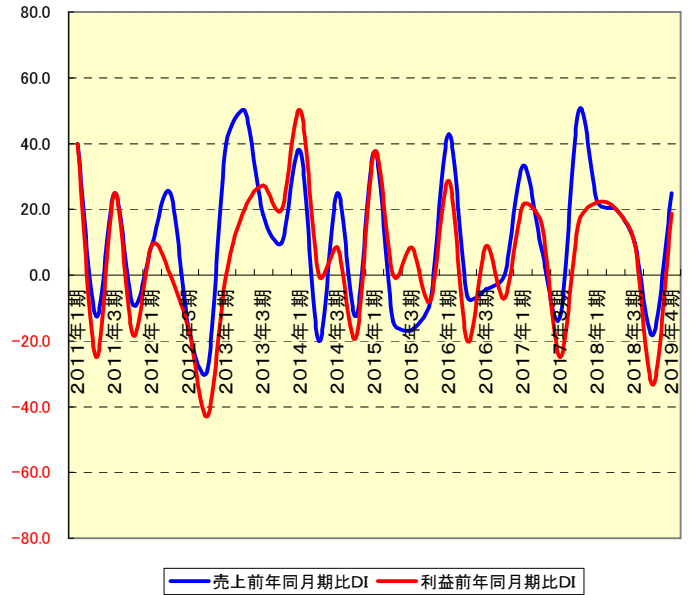
建築売上利益前年同月期比DI



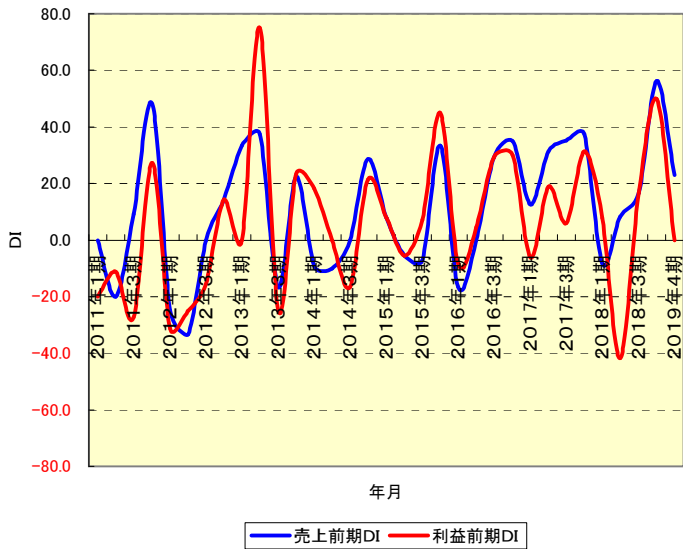
通信情報売上利益前期比DI



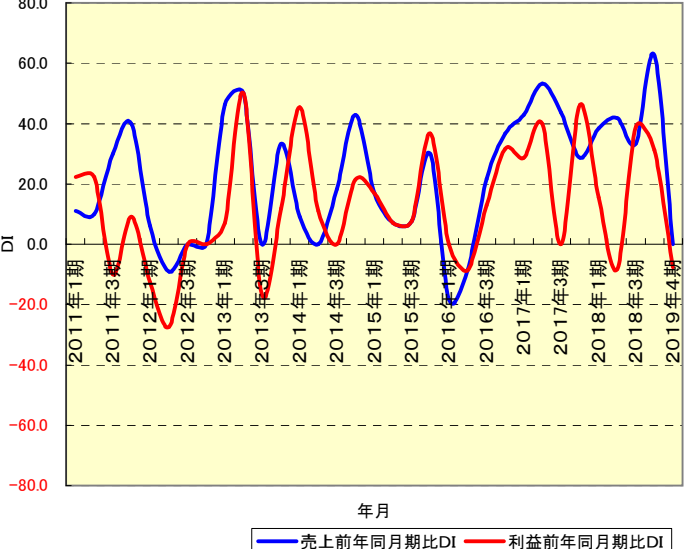
通信情報売上利益前年同期比DI



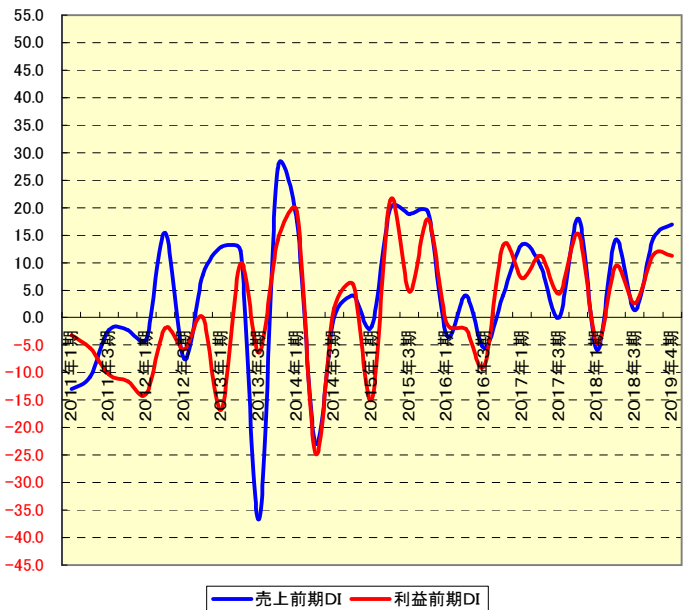
運輸業売上利益前期比DI



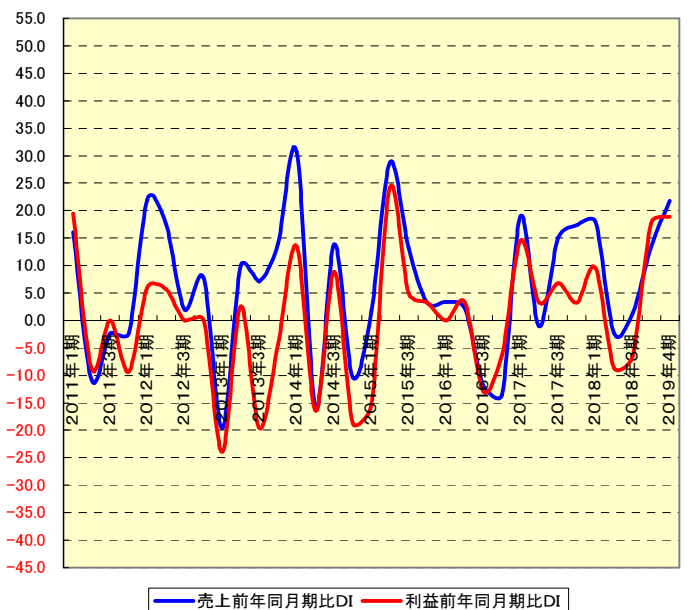
運輸業売上利益前年同期比DI



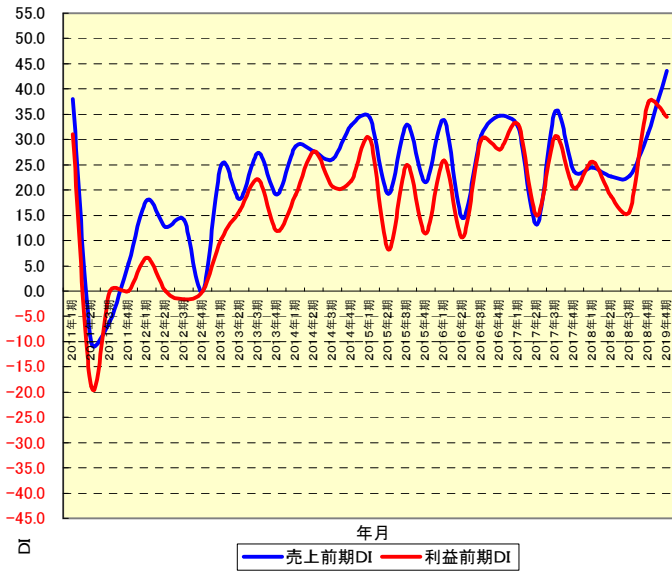
流通業売上利益前期比DI



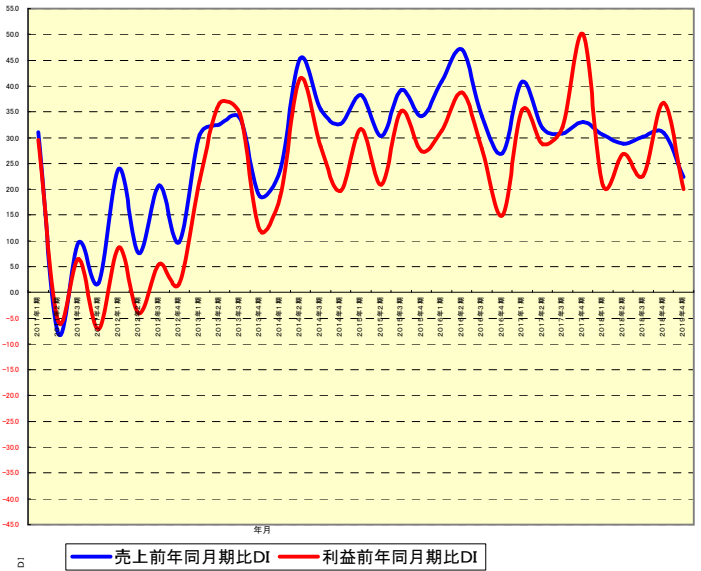
流通業売上利益前年同期比DI



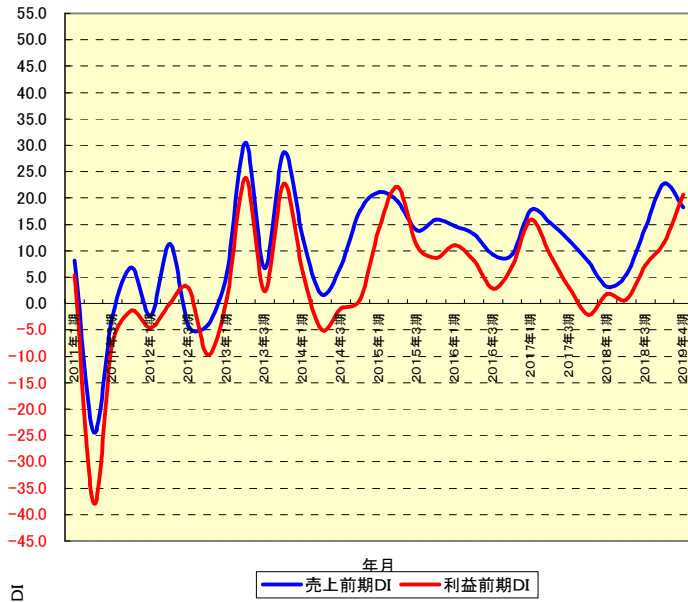
専門サービス売上利益前期比DI



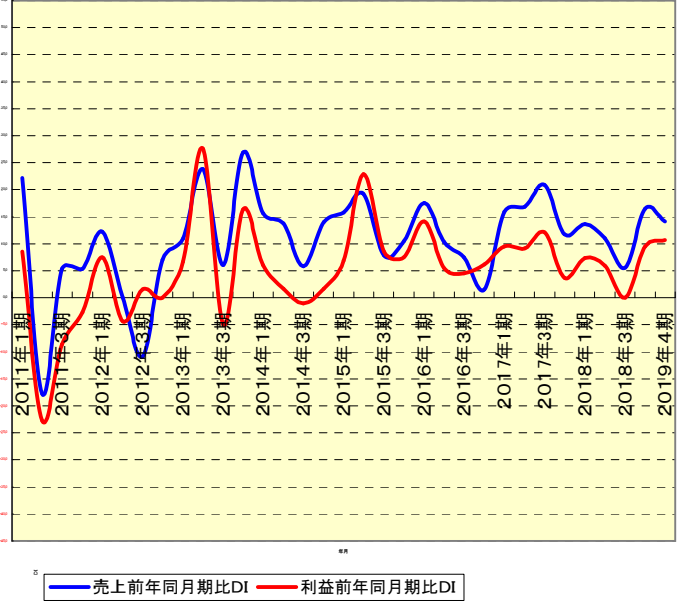
専門サービス売上利益前年同月比DI



サービス前期比売上利益DI



サービス売上利益前年同月比DI



## 【2】売上・利益について

### (1) 売上・利益の動向に関して

#### ① 売上動向

売上前期

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
製造業	43	36.1%	49	41.2%	27	22.7%	119
非製造業	135	40.9%	144	43.6%	51	15.5%	330
建築業	22	44.0%	21	42.0%	7	14.0%	50
通信情報業	6	35.3%	9	52.9%	2	11.8%	17
運輸業	6	46.2%	4	30.8%	3	23.1%	13
流通業	23	32.4%	37	52.1%	11	15.5%	71
専門サービス業(士業の方)	33	53.2%	23	37.1%	6	9.7%	62
サービス業	45	38.5%	50	42.7%	22	18.8%	117
<b>総計</b>	<b>178</b>	<b>39.6%</b>	<b>193</b>	<b>43.0%</b>	<b>78</b>	<b>17.4%</b>	<b>449</b>

売上前年同期

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
製造業	41	36.0%	49	43.0%	24	21.1%	114
非製造業	128	39.9%	125	38.9%	68	21.2%	321
建築業	22	44.0%	16	32.0%	12	24.0%	50
通信情報業	7	43.8%	6	37.5%	3	18.8%	16
運輸業	4	30.8%	5	38.5%	4	30.8%	13
流通業	27	39.1%	30	43.5%	12	17.4%	69
専門サービス業(士業の方)	26	44.8%	19	32.8%	13	22.4%	58
サービス業	42	36.5%	49	42.6%	24	20.9%	115
<b>総計</b>	<b>169</b>	<b>38.9%</b>	<b>174</b>	<b>40.0%</b>	<b>92</b>	<b>21.1%</b>	<b>435</b>

#### ② 利益動向

利益前期

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
製造業	41	34.7%	57	48.3%	20	16.9%	118
非製造業	129	39.1%	140	42.4%	61	18.5%	330
建築業	19	38.0%	21	42.0%	10	20.0%	50
通信情報業	6	35.3%	9	52.9%	2	11.8%	17
運輸業	4	30.8%	5	38.5%	4	30.8%	13
流通業	24	33.8%	31	43.7%	16	22.5%	71
専門サービス業(士業の方)	28	45.9%	26	42.6%	7	11.5%	61
サービス業	48	40.7%	48	40.7%	22	18.6%	118
<b>総計</b>	<b>170</b>	<b>37.9%</b>	<b>197</b>	<b>44.0%</b>	<b>81</b>	<b>18.1%</b>	<b>448</b>

利益前年同期

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
製造業	38	33.3%	51	44.7%	25	21.9%	114
非製造業	125	38.9%	116	36.1%	80	24.9%	321
建築業	17	34.7%	19	38.8%	13	26.5%	49
通信情報業	7	43.8%	5	31.3%	4	25.0%	16
運輸業	4	30.8%	4	30.8%	5	38.5%	13
流通業	30	43.5%	22	31.9%	17	24.6%	69
専門サービス業(士業の方)	27	45.0%	18	30.0%	15	25.0%	60
サービス業	40	35.1%	48	42.1%	26	22.8%	114
<b>総計</b>	<b>163</b>	<b>37.5%</b>	<b>167</b>	<b>38.4%</b>	<b>105</b>	<b>24.1%</b>	<b>435</b>

### ③採算状況

業種	黒字	割合	収支トントン	割合	赤字	割合	総計
<b>製造業</b>	<b>69</b>	<b>58.0%</b>	<b>40</b>	<b>33.6%</b>	<b>10</b>	<b>8.4%</b>	<b>119</b>
<b>非製造業</b>	<b>186</b>	<b>57.1%</b>	<b>105</b>	<b>32.2%</b>	<b>35</b>	<b>10.7%</b>	<b>326</b>
建築業	30	62.5%	10	20.8%	8	16.7%	48
通信情報業	9	56.3%	6	37.5%	1	6.3%	16
運輸業	6	46.2%	5	38.5%	2	15.4%	13
流通業	42	60.0%	20	28.6%	8	11.4%	70
専門サービス業(士業の方)	35	57.4%	22	36.1%	4	6.6%	61
サービス業	64	54.2%	42	35.6%	12	10.2%	118
<b>総計</b>	<b>255</b>	<b>57.3%</b>	<b>145</b>	<b>32.6%</b>	<b>45</b>	<b>10.1%</b>	<b>445</b>

### ④景気動向

業種	好転	割合	横ばい	割合	悪化	割合	総計
<b>製造業</b>	<b>27</b>	<b>23.3%</b>	<b>75</b>	<b>64.7%</b>	<b>14</b>	<b>12.1%</b>	<b>116</b>
<b>非製造業</b>	<b>77</b>	<b>23.8%</b>	<b>199</b>	<b>61.6%</b>	<b>47</b>	<b>14.6%</b>	<b>323</b>
建築業	14	28.0%	31	62.0%	5	10.0%	50
通信情報業	3	18.8%	12	75.0%	1	6.3%	16
運輸業	3	23.1%	6	46.2%	4	30.8%	13
流通業	14	20.3%	44	63.8%	11	15.9%	69
専門サービス業(士業の方)	20	33.3%	34	56.7%	6	10.0%	60
サービス業	23	20.0%	72	62.6%	20	17.4%	115
<b>総計</b>	<b>104</b>	<b>23.7%</b>	<b>274</b>	<b>62.4%</b>	<b>61</b>	<b>13.9%</b>	<b>439</b>

### ⑤景況感先行き

業種	好転	割合	横ばい	割合	悪化	割合	総計
<b>製造業</b>	<b>30</b>	<b>25.6%</b>	<b>74</b>	<b>63.2%</b>	<b>13</b>	<b>11.1%</b>	<b>117</b>
<b>非製造業</b>	<b>63</b>	<b>20.0%</b>	<b>205</b>	<b>65.1%</b>	<b>47</b>	<b>14.9%</b>	<b>315</b>
建築業	7	14.9%	31	66.0%	9	19.1%	47
通信情報業	4	25.0%	10	62.5%	2	12.5%	16
運輸業	0	0.0%	9	69.2%	4	30.8%	13
流通業	15	22.1%	46	67.6%	7	10.3%	68
専門サービス業(士業の方)	10	17.2%	39	67.2%	9	15.5%	58
サービス業	27	23.9%	70	61.9%	16	14.2%	113
<b>総計</b>	<b>93</b>	<b>21.5%</b>	<b>279</b>	<b>64.6%</b>	<b>60</b>	<b>13.9%</b>	<b>432</b>

### ⑥資金繰り

業種	楽	割合	普通	割合	苦しい	割合	総計
<b>製造業</b>	<b>22</b>	<b>18.0%</b>	<b>79</b>	<b>64.8%</b>	<b>21</b>	<b>17.2%</b>	<b>122</b>
<b>非製造業</b>	<b>61</b>	<b>18.5%</b>	<b>218</b>	<b>66.1%</b>	<b>51</b>	<b>15.5%</b>	<b>330</b>
建築業	9	18.0%	34	68.0%	7	14.0%	50
通信情報業	3	18.8%	9	56.3%	4	25.0%	16
運輸業	3	23.1%	7	53.8%	3	23.1%	13
流通業	12	16.9%	50	70.4%	9	12.7%	71
専門サービス業(士業の方)	9	14.5%	43	69.4%	10	16.1%	62
サービス業	25	21.2%	75	63.6%	18	15.3%	118
<b>総計</b>	<b>83</b>	<b>18.4%</b>	<b>297</b>	<b>65.7%</b>	<b>72</b>	<b>15.9%</b>	<b>452</b>

景況感DI推移

	景況感DI推移														
	2015年3期	2015年4期	2016年1期	2016年2期	2016年3期	2016年4期	2017年1期	2017年2期	2017年3期	2017年4期	2018年1期	2018年2期	2018年3期	2018年4期	2019年1期
製造業	-14.5	-15.4	-15.5	-27.1	-11.7	-10.3	-2.6	-0.4	5.7	15.9	11.3	3.1	8.3	5.5	11.2
非製造業												5.1	3.0	10.0	9.0
建築業	-13.5	0.0	-6.8	-15.3	-10.3	-8.9	0.0	4.0	-5.4	8.2	11.3	18.2	13.7	18.8	18.0
通信情報業	-16.7	-7.1	22.7	0.0	-4.3	-21.4	7.1	0.0	17.6	37.5	33.3	20.0	20.0	8.3	12.5
運輸業	-35.7	0.0	-8.3	-30.4	-13.0	5.0	6.3	-6.7	-18.8	12.5	0.0	-9.1	-5.9	13.3	-7.7
流通業	-22.2	-18.9	-30.1	-27.3	-31.5	-25.7	-4.5	-10.1	-5.6	-4.4	1.2	-9.4	-7.7	8.6	4.3
専門サービス業	6.5	2.5	0.0	-12.2	-9.2	-2.7	5.9	5.4	3.5	8.9	18.4	17.3	7.1	12.3	23.3
サービス業	-6.6	-8.5	-14.8	-19.9	-9.2	-8.6	-1.5	-2.7	1.4	5.8	-1.9	3.1	3.2	6.2	2.6
総計	-9.7	-9.6	-13.8	-21.9	-13.3	-11.3	-1.5	-1.2	1.5	8.7	7.6	3.9	4.7	8.5	9.8

景況感先行きDI推移

	景況感先行きDI推移														
	2015年3期	2015年4期	2016年1期	2016年2期	2016年3期	2016年4期	2017年1期	2017年2期	2017年3期	2017年4期	2018年1期	2018年2期	2018年3期	2018年4期	2019年1期
製造業	-6.4	-17.4	-13.8	-16.4	-10.2	-5.3	-9.0	-2.3	12.4	14.3	7.3	3.7	6.5	1.3	14.5
非製造業												5.8	7.3	11.9	4.8
建築業	-2.0	1.6	-10.0	-10.7	-5.3	-11.1	6.0	8.5	0.0	-8.9	6.0	20.8	27.5	15.6	-4.3
通信情報業	0.0	7.7	5.6	6.7	-14.3	-28.6	-3.6	-7.7	25.0	25.0	-11.1	0.0	30.0	8.3	12.5
運輸業	-15.4	0.0	0.0	-17.4	-4.3	-11.1	-18.8	-6.7	0.0	13.3	-7.1	-33.3	16.7	6.3	-30.8
流通業	-17.5	-18.5	-25.6	-26.8	-23.3	-10.6	-3.6	-4.2	2.3	3.6	5.9	1.2	-9.1	5.9	11.8
専門サービス業	4.3	-2.7	4.8	-13.8	-2.7	0.0	0.0	5.7	8.5	8.8	24.0	19.2	9.1	17.6	1.7
サービス業	-8.9	-5.8	-4.2	-11.4	-7.4	-9.8	-4.1	-4.3	0.7	8.3	6.0	0.8	5.0	11.9	9.7
総計	-5.4	-8.9	-10.2	-15.4	-9.2	-7.5	-4.6	-1.2	7.2	8.6	7.8	4.7	7.0	8.5	7.6

資金繰りDI推移

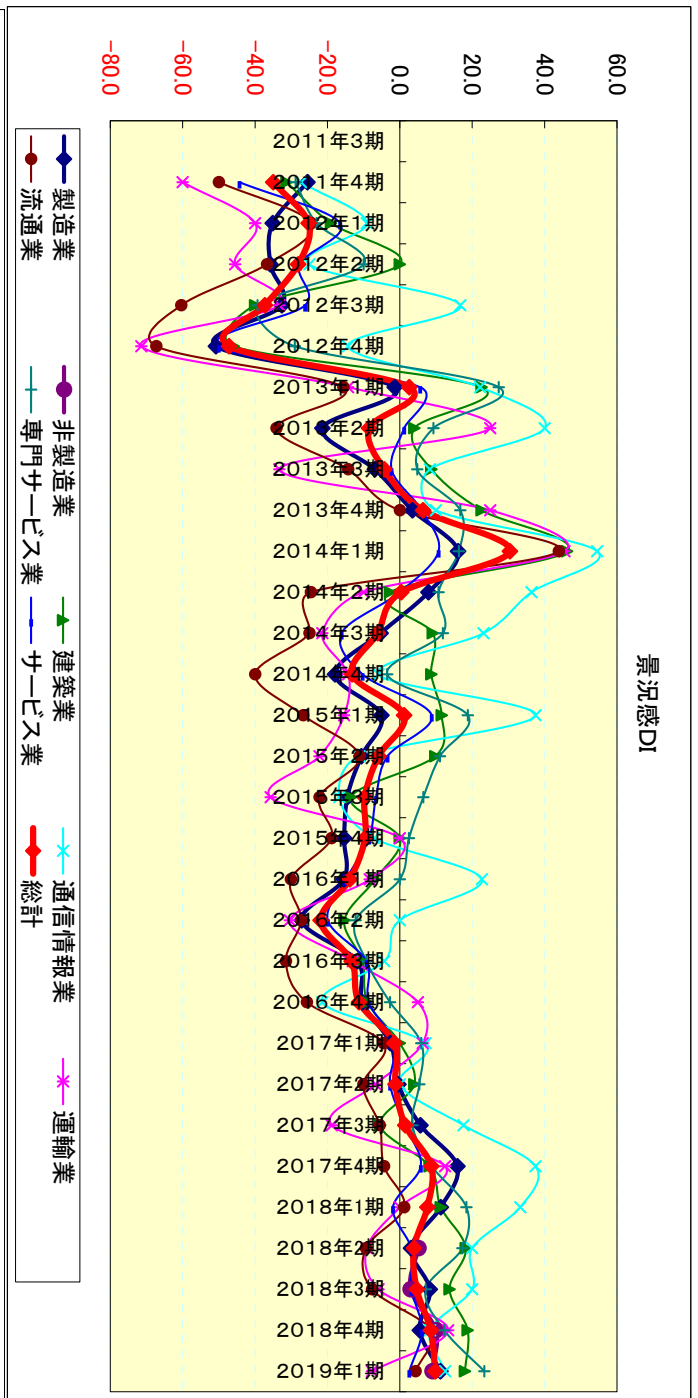
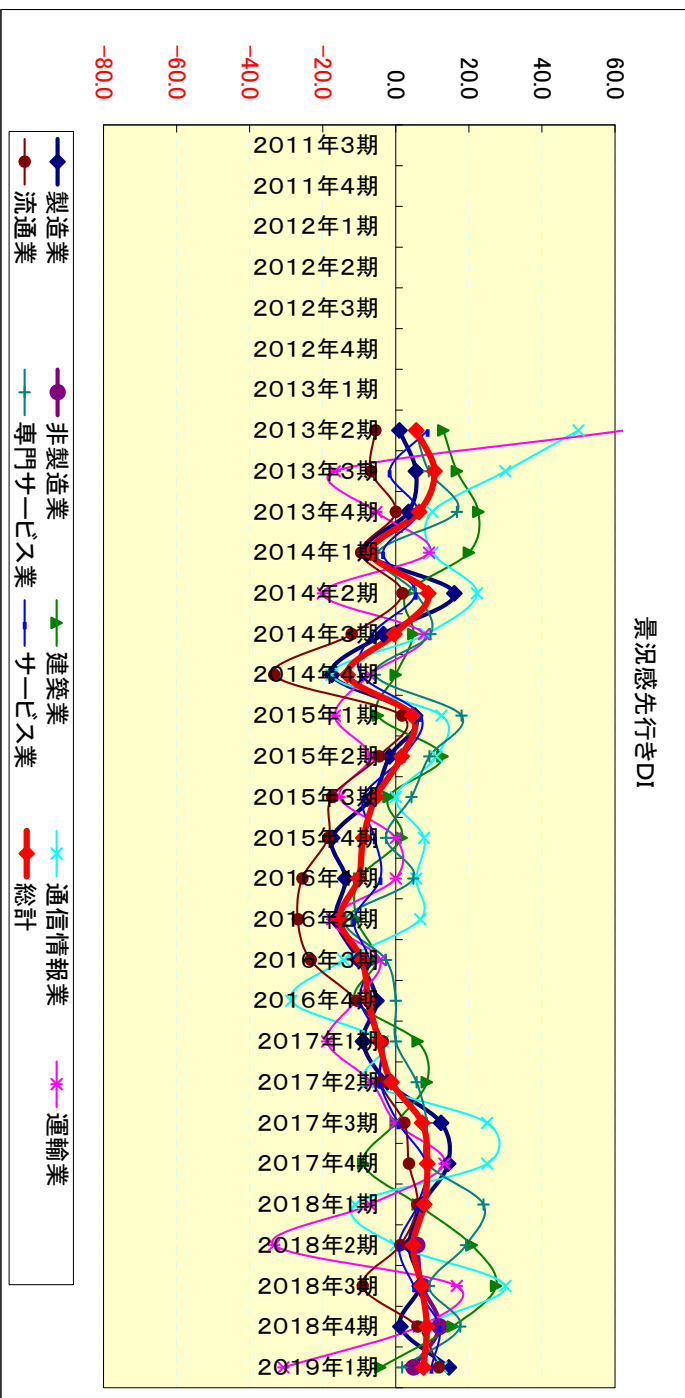
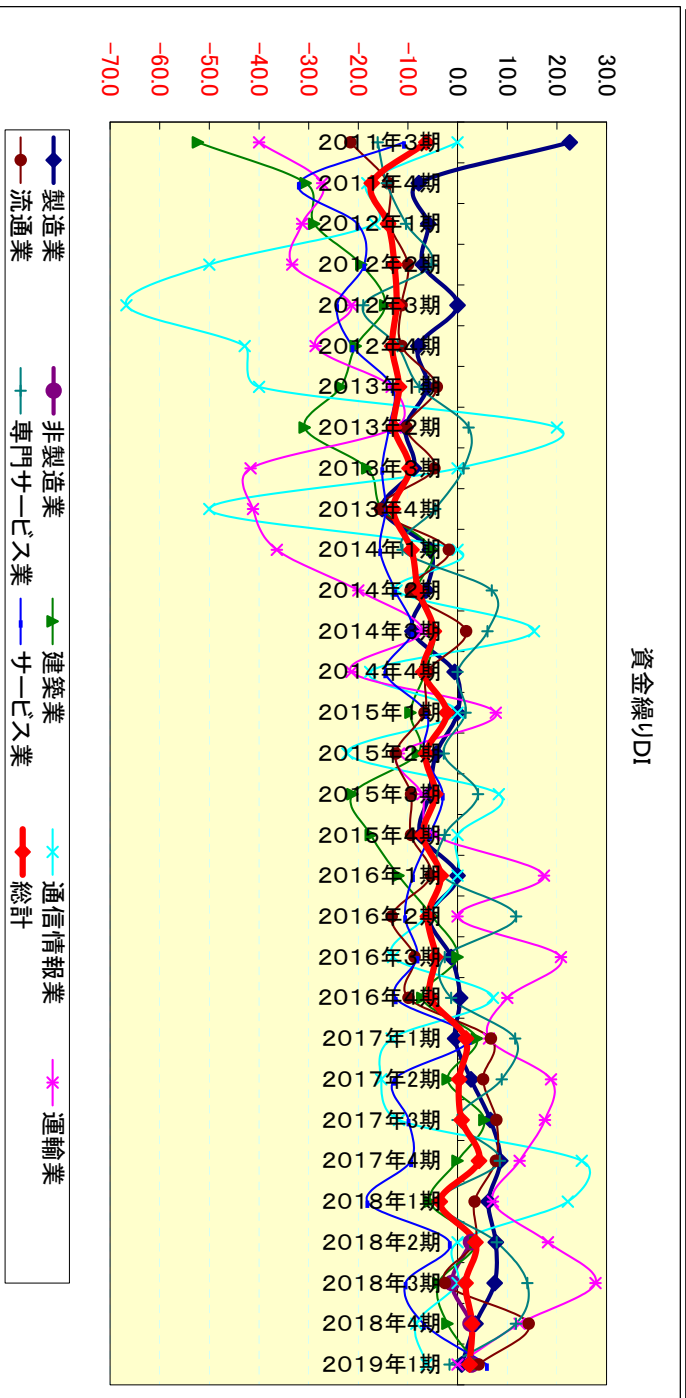
	資金繰りDI推移														
	2015年3期	2015年4期	2016年1期	2016年2期	2016年3期	2016年4期	2017年1期	2017年2期	2017年3期	2017年4期	2018年1期	2018年2期	2018年3期	2018年4期	2019年1期
製造業	-5.7	-7.5	0.0	-5.7	-1.3	0.5	-0.5	2.7	6.6	8.6	6.2	7.7	7.5	3.6	0.8
非製造業												2.7	-1.2	2.6	2.7
建築業	-21.2	-17.5	-11.9	-5.1	0.0	-7.1	3.9	-2.0	5.4	0.0	-5.6	3.6	-3.8	-2.0	4.0
通信情報業	8.3	0.0	0.0	-6.3	-13.0	7.1	-13.3	-15.4	-11.8	25.0	22.2	0.0	0.0	-8.3	-6.3
運輸業	-7.1	-4.8	17.4	0.0	20.8	10.0	6.3	18.8	17.6	12.5	7.1	18.2	27.8	12.5	0.0
流通業	-9.4	-9.4	-5.4	-13.3	-8.7	-9.9	6.7	5.1	7.8	7.7	3.4	3.5	-2.6	14.3	4.2
専門サービス業	4.1	-2.6	-3.1	11.8	-2.6	-1.3	11.6	8.9	0.0	8.5	-3.8	7.9	14.0	11.8	-1.6
サービス業	-3.0	-5.6	-9.0	-10.6	-8.1	-12.5	2.4	-12.7	-9.9	-9.4	-18.2	-1.6	-10.5	-6.8	5.9
総計	-4.5	-7.0	-3.4	-6.0	-4.5	-5.4	1.7	0.3	0.8	4.3	-3.6	3.6	1.6	2.9	2.4

設備投資DI推移

	設備投資DI推移														
	2015年3期	2015年4期	2016年1期	2016年2期	2016年3期	2016年4期	2017年1期	2017年2期	2017年3期	2017年4期	2018年1期	2018年2期	2018年3期	2018年4期	2019年1期
製造業	1.1	1.0	2.0	-0.5	-15.5	-14.9	-7.9	-5.0	-4.5	-9.3	-4.0	3.9	5.2	0.0	10.7
非製造業												-7.0	-42.7	-40.2	-2.5
建築業	-34.0	-53.6	-17.6	-32.7	-43.1	-47.1	-39.6	-14.9	-31.5	-52.3	-36.0	-15.7	-38.0	-66.7	-10.2
通信情報業	-70.0	-64.3	-25.0	-31.3	-52.2	-69.2	-60.0	-69.2	-68.8	0.0	-22.2	-30.0	-10.0	-36.4	5.9
運輸業	27.3	0.0	26.3	23.8	50.0	-11.1	0.0	6.3	25.0	26.7	16.7	-22.2	5.6	6.3	-30.8
流通業	-15.0	-33.3	-3.7	-12.0	-37.5	-30.9	-2.4	-28.4	-28.0	-40.7	-44.4	-7.4	-39.0	-25.0	7.0
専門サービス業	-52.9	-36.8	-35.0	-41.1	-62.5	-60.0	-46.2	-64.0	-53.8	-60.7	-46.7	0.0	-73.6	-47.8	-6.6
サービス業	-28.9	-38.0	-26.3	-24.8	-43.8	-42.3	-35.7	-53.0	-48.2	-34.8	-43.3	-5.1	-43.3	-40.6	-1.7
総計	-19.7	-23.4	-12.0	-15.3	-33.2	-33.2	-22.7	-29.6	-27.9	-31.1	-27.1	-2.9	-27.4	-27.3	0.9

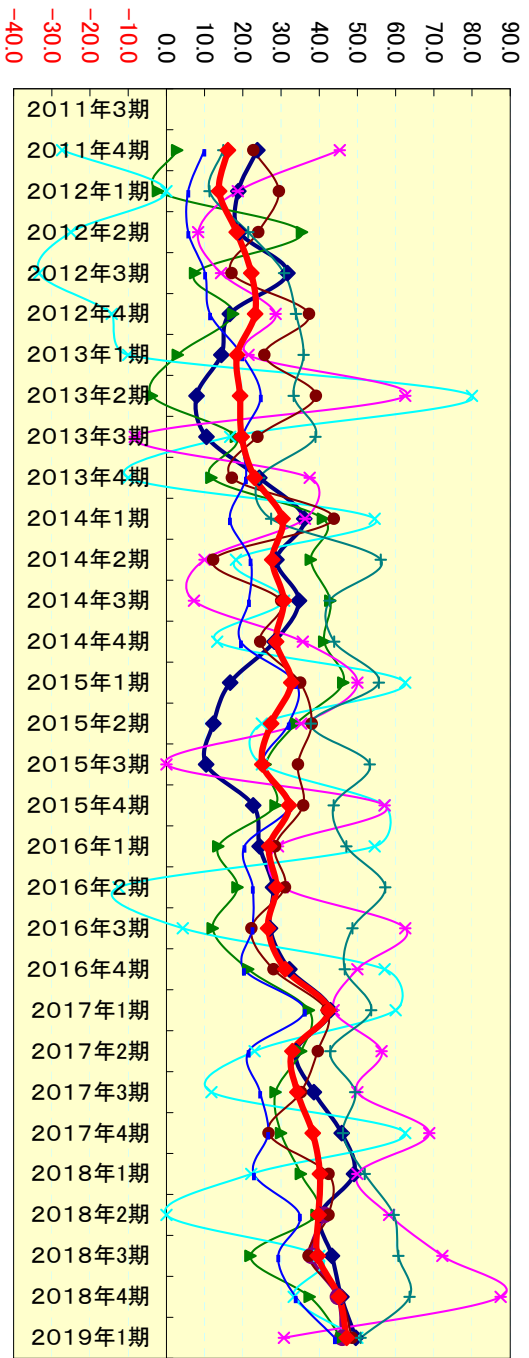
採算状況DI

	採算状況DI														
	2015年3期	2015年4期	2016年1期	2016年2期	2016年3期	2016年4期	2017年1期	2017年2期	2017年3期	2017年4期	2018年1期	2018年2期	2018年3期	2018年4期	2019年1期
製造業	10.4	22.7	24.4	27.9	27.1	32.2	42.9	33.9	38.6	45.9	49.1	40.2	43.3	45.8	49.6
非製造業												41.3	37.9	44.9	46.0
建築業	26.0	28.6	13.6	18.6	12.1	21.4	37.3	35.3	28.6	30.0	35.2	39.3	22.0	37.5	45.8
通信情報業	25.0	57.1	54.5	-12.5	4.3	57.1	60.0	23.1	11.8	62.5	22.2	0.0	40.0	33.3	50.0
運輸業	0.0	57.1	29.2	30.4	62.5	50.0	43.8	56.3	50.0	68.8	50.0	58.3	72.2	87.5	30.8
流通業	34.4	35.8	28.4	31.0	22.2	28.0	42.0	39.6	35.2	26.7	42.4	42.4	37.2	45.5	48.6
専門サービス業	53.2	43.8	47.1	57.3	48.7	46.7	53.6	42.9	49.4	46.2	51.9	59.5	60.7	63.6	50.8
サービス業	25.0	32.4	20.4	22.6	22.5	20.3	36.2	21.5	24.5	26.6	22.9	34.9	29.3	33.8	44.1
総計	25.1	32.1	26.9	28.8	26.6	31.1	42.4	33.0	34.3	38.3	40.2	39.8	39.6	45.2	47.2



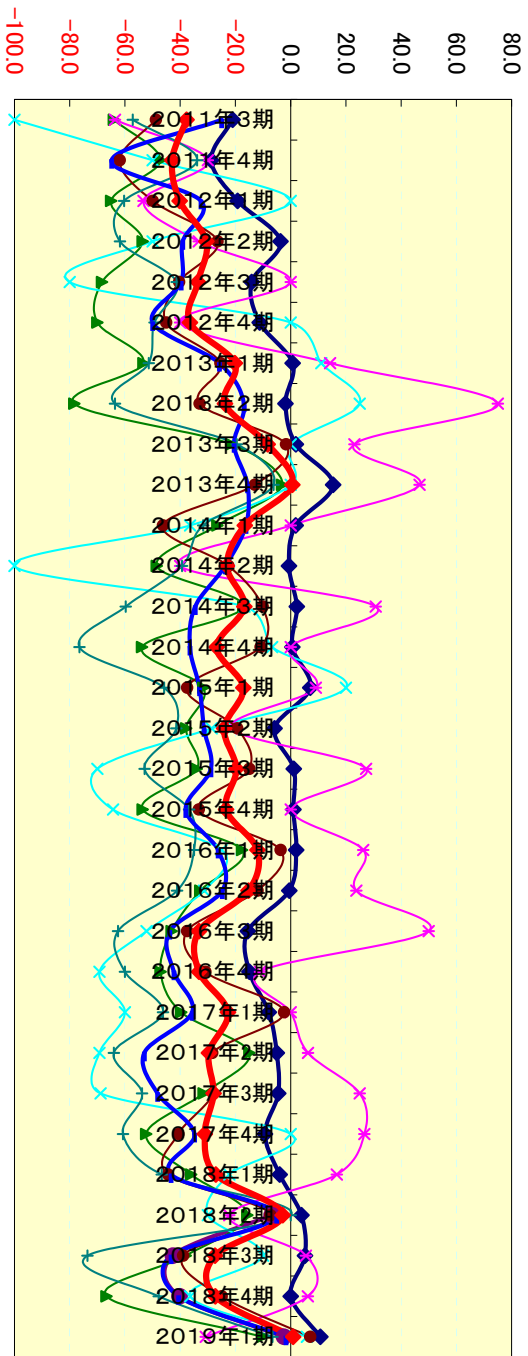


採算DI



- ◆ 製造業
- 非製造業
- 専門サービス業
- ▲ 建築業
- サービス業
- × 通信情報業
- ◆ 運輸業
- ◆ 製造業
- 流通業
- 専門サービス業
- ▲ 建築業
- サービス業
- × 通信情報業
- ◆ 総計
- ◆ 運輸業

設備投資DI



- ◆ 製造業
- 非製造業
- 専門サービス業
- ▲ 建築業
- サービス業
- × 通信情報業
- ◆ 運輸業
- ◆ 製造業
- 流通業
- 専門サービス業
- ▲ 建築業
- サービス業
- × 通信情報業
- ◆ 総計
- ◆ 運輸業

## (2) 売上の増加と減少の要因に関して

①売上前年同期比が「増加」と回答した企業の要因(選択式)

回答数

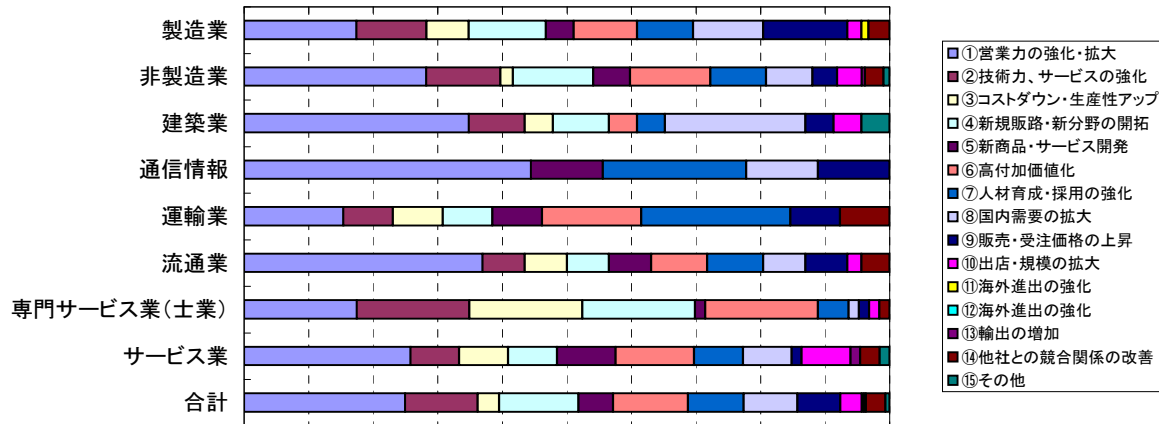
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
①営業力の強化・拡大	16	59	8	4	2	17	11	17	75
②技術力、サービスの強化	10	24	2	0	1	3	11	5	34
③コストダウン・生産性アップ	6	4	1	0	1	3	11	5	10
④新規販路・新分野の開拓	11	26	2	0	1	3	11	5	37
⑤新商品・サービス開発	4	12	0	1	1	3	1	6	16
⑥高付加価値化	9	26	1	0	2	4	11	8	35
⑦人材育成・採用の強化	8	18	1	2	3	4	3	5	26
⑧国内需要の拡大	10	15	5	1	0	3	1	5	25
⑨販売・受注価格の上昇	12	8	1	1	1	3	1	1	20
⑩出店・規模の拡大	2	8	1	0	0	1	1	5	10
⑪海外進出の強化	1	0	0	0	0	0	0	0	1
⑫海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	0	1	0	0	0	0	0	1	1
⑭他社との競合関係の改善	3	6	0	0	1	2	1	2	9
⑮その他	0	2	1	0	0	0	0	1	2
合計	92	209	23	9	13	46	63	66	301

その他記述 ○人の定着 ○協力業者の充実  
割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
①営業力の強化・拡大	17.4%	28.2%	34.8%	44.4%	15.4%	37.0%	17.5%	25.8%	24.9%
②技術力、サービスの強化	10.9%	11.5%	8.7%	0.0%	7.7%	6.5%	17.5%	7.6%	11.3%
③コストダウン・生産性アップ	6.5%	1.9%	4.3%	0.0%	7.7%	6.5%	17.5%	7.6%	3.3%
④新規販路・新分野の開拓	12.0%	12.4%	8.7%	0.0%	7.7%	6.5%	17.5%	7.6%	12.3%
⑤新商品・サービス開発	4.3%	5.7%	0.0%	11.1%	7.7%	6.5%	1.6%	9.1%	5.3%
⑥高付加価値化	9.8%	12.4%	4.3%	0.0%	15.4%	8.7%	17.5%	12.1%	11.6%
⑦人材育成・採用の強化	8.7%	8.6%	4.3%	22.2%	23.1%	8.7%	4.8%	7.6%	8.6%
⑧国内需要の拡大	10.9%	7.2%	21.7%	11.1%	0.0%	6.5%	1.6%	7.6%	8.3%
⑨販売・受注価格の上昇	13.0%	3.8%	4.3%	11.1%	7.7%	6.5%	1.6%	1.5%	6.6%
⑩出店・規模の拡大	2.2%	3.8%	4.3%	0.0%	0.0%	2.2%	1.6%	7.6%	3.3%
⑪海外進出の強化	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%
⑫海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑬輸出の増加	0.0%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%	0.3%
⑭他社との競合関係の改善	3.3%	2.9%	0.0%	0.0%	7.7%	4.3%	1.6%	3.0%	3.0%
⑮その他	0.0%	1.0%	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%	0.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上前年同期比が「増加」と回答した企業の要因(選択式)

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%



前年同期比が「増加」と回答した企業の要因(記述)

no	業種名	売上増の要因
1	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	主要取引先からの引き合いが増えた
2	【卸売・小売業】建築材料、鋳物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	規模拡大の成果が出た
3	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	値上げ実施。顧客数が多く(約1500社)、交渉に手間がかかったがほぼ100%認めていただいた
4	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	販売・受注価格の改定(上昇)及び海外需要増加による。
5	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	アマゾン出店、ネットショップにカタログ全てをUPしました
6	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	営業力強化、金属プレス加工業の廃業先を重点にした。
7	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	オーダーメイド設計装置が好調
8	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	指針の共有と実践
9	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	新規開拓
10	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	得意先からの特需
11	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	人材採用及び協力会社を増やしたことで扱える量が増えた
12	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	既存顧客の掘り起こし。新規開拓。
13	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	新規案件が多かった。付加価値の高い商品が売りに貢献し
14	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	受注すべき仕事を絞る、値決めで妥協しない、高付加価値化に徹した、
15	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	設備投資と人員増加
16	【製造業】精密機械器具製造業、計量器、分析機器、医療用機器、理化学機械、光学器械、レンズ、眼鏡、省力化機器	SFA導入による営業活動の効率化。顧客ニーズ(検査設備の増強・合理化・省力化※)に対する的確な対応。※背景として、検査設備に対する投資は、生産設備の投資後に様々な形で行われる。
17	【製造業】電気機械器具製造業、産業用電気機械、民生用電気機械、電機計測器	HPの内容刷新。展示会の出展。
18	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	同業者の廃業や中国移管の製品があったため
19	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	スポット案件の受注、値上げ
20	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	技術力、サービスの強化
21	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	インターネット上で、以前より増して人気になっている自社商品があり、国内需要の拡大も牽引している。
22	【製造業】電子部品・デバイス製造業、電子管、集積回路、コネクタ、磁気ヘッド	もの補助の活用により設備が増すこと出来て生産性UPが図れた
23	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂	少しずつ知名度があがってきた様に感じる。新規の問い合わせが増えた。
24	【製造業】繊維工業(衣服、その他の繊維製品を除く)製糸、ニット生地、紋紙、金銀糸	新規事業であるニット部門の軌道が乗り始めたから。その分売上の増加につながる。
25	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	特になし
26	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	ふるさと納税の特需による
27	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	①販売価格の値上要請。②社員採用による生産性アップ。
28	【製造業】木材・木製品製造業(家具を除く)製材、	3年前に採用した社員の成長、当社の技術力のゼネコンへの浸透、信頼回復、建設需要の増加による受注量が増えていることな
29	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	紹介 ホームページでの問い合わせ等による販路拡大
30	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	営業力の強化を受注に結びつけた(人材雇用に成功)
31	【製造業】非鉄金属製造業、電線	2017年から大手から10年以上にわたり、同じ製品を新機種に使い回しをされ、その際にコスト改定を要求したが、してもらえない期間があった。全くの新機種は新価格にて適応された。それぞれの機種により、基本工場レートがバラバラであった。これらの問題を、2018年に解決するよう動いていた。それが、2018年5月から価格改定を実施することができた。その効果が出てきている。しかし、その事により他社への一部コンペティターへ転注される事も踏まえ、工場移転を2018年9月に完了させた。これは、中国広東省東莞市から惠州市への移転で、わずかであるがワーカーの基本給料が抑えられ、また新天地では経費を抑える事が成功した。メインの顧客の工場監査も終わり、当社のメインの生産は現在問題なく生産中である。
32	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	顧客の深掘り

前年同期比が「増加」と回答した企業の要因(記述)

no	業種名	売上増の要因
33	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	3ヶ月単位での前年度との比較は、景気の動向には参考にならない。弊社は1ヶ月の売上高が低いときと高いとき差が1:5~6倍あり、半年又は1年の周期での比較になる。機械受注は、6ヶ月~10ヶ月の納期が要する。よって、顧客の設備投資として受注残がいくらあるかによって、先行きの景気動向が計れるのでは。
34	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	価格の見直し、新規案件による受注の増加
35	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	台風と北部地震の影響
36	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	社員のスキルアップに伴う、利益の増大
37	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	台風の影響による修繕工事
38	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	台風の復旧工事増加
39	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	営業拡大
40	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	新規拡大、技術力の安定
41	【サービス業】機械等修理業	年末年始の客先対応
42	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	元請けが受注増の為、仕事量が増加
43	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	台風の被害による工事の増加
44	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	現場の人間に、段取りをさせたことにより、自分達で考えて作業するようになった
45	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	外部環境と営業努力
46	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	モデルハウスの完成(ショールームハウス)
47	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	営業にて新規顧客獲得
48	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	既存得意先への営業活動。得意先が新たな得意先を開拓すれば仕事をくれるという話が来ており、開拓にも協力した。
49	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	得意先の売り上げ増に伴う、工場拡張工事の受注ができた為。
50	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	営業努力が実ったことと、ブランド力のアップ
51	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	採用により、エンジニアが増えているため。
52	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	今年に入り、Win7の入替、年号、消費税等の改正に伴うPCの入替やシステム開発により案件が多くなっている。
53	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	販売パートナー制度の整備、本の発売
54	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	運賃の見直し
55	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	強味に特化したの他社の減少
56	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	人材採用
57	【運輸・通信業】倉庫業	値上げ、社員教育
58	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	新規事業の継続
59	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	収受料金の値上げ
60	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	取引先から受注する仕事量が増えた
61	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	新規販売ルートでの売り上げ増
62	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	機械設備の商権が多く取れた。
63	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	主力商品につぐ商品群の確立に注力してきたこと。
64	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	新規顧客の売上増、原料価格アップに伴い販売価格も値上げした。
65	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	業界の流れに沿ってメーカーとの関係改善が功を奏し、仕事量が増加した。
66	【卸売・小売業】各種商品小売業、スーパー、コンビニ、百貨店、生協	新規開拓
67	【卸売・小売業】各種商品卸売業	注力商品を絞り込み、徹底した
68	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	新商品の販売
69	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	コンサルティング業務の収益増

前年同期比が「増加」と回答した企業の要因(記述)

no	業種名	売上増の要因
70	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	簡潔にいうと期初に立案指針計画を地道に進めている。営業、業務、経理がそれぞれ
71	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	新規事業の拡充、人材育成など
72	【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	特需を受注できた。
73	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	新規開拓が比較的順調。背景にお客様であるホテルの人手不足によるメニュー考案のアウトソーシングがある。
74	【運輸・通信業】倉庫業	燃料価格の低下、値上げ、物量は下がった
75	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	新規開拓
76	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	台風による仕事量の増加
77	【卸売・小売業】各種商品卸売業	新規取引先の増加
78	【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	新規顧客獲得増、空調服等の新しい商品の売り上げ増
79	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	新サービスの提案で顧客単価を上げた
80	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	顧客の入れ替わり。客単価が上がっている
81	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	新規営業先の開拓
82	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	差別化
83	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	既存客へ深掘
84	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	日頃の営業活動
85	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	営業戦力が功を奏した。
86	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	地道な営業活動が結果に結びつき始めている。
87	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	顧客増、提供商品
88	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	これまでの営業活用が功を奏した。
89	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	他事務所にできない唯一無二の提案のできる開発コンサルティングが認められて仕事が増えた
90	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新規顧客の増加および高付加価値商品の受注。具体的には、競合コンサル会社にはできない社労士としての法律知識をベースとした人事制度構築の提案が受け入れられ、顧問契約に繋がった。
91	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	新規事業者なので
92	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	人の育成と採用強化した。そして弊社の付加価値を高め顧客が増えた。
93	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	顔を売る活動
94	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	新サービスへの取り組み強化による
95	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	設立間もないためよく分かりません
96	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	営業の業務を二人でしており、2年めに入り業務にも慣れてきて、共有しながらも効率的に仕事を分担できたため。
97	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	新規、及び保守契約の微増
98	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	特になし
99	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	新規開拓案件並びに新事業の売り上げ拡大
100	【金融・保険】保険業	新規開拓

前年同期比が「増加」と回答した企業の要因(記述)

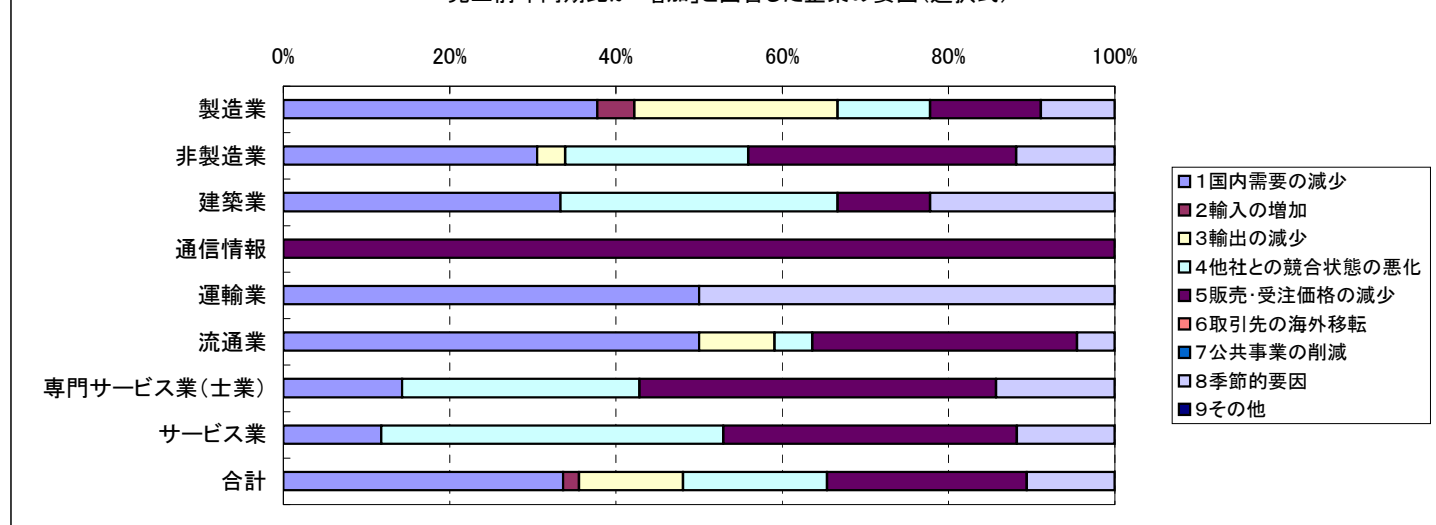
no	業種名	売上増の要因
101	【金融・保険】保険業	人材育成
102	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	単価は下がったが、作業所の利用者数が若干増えた。グループホーム数が増えた。
103	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	外国人旅行者の増加に伴う民泊物件の需要や問い合わせが増えた。新規事業として民泊関連の許認可を受け営業を始めた。正社員を初めて雇い、民泊および賃貸仲介における企業向けの対応力強化につながったから。
104	【不動産】不動産取引業	不動産の賃貸仲介業務がメインであったが、不動産の売買業務が重なった為。
105	【運輸・通信業】倉庫業	インバウンドからの景気拡大
106	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	顧客売上比の見直しと組織的運営
107	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	グループプレッスンを作った
108	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	取引先からの紹介、単価アップ。新規開拓。
109	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	口コミの増加
110	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	ニーズが増えたため
111	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	集客増、自送サービス増
112	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	ネット構築、いろいろな会合でアピール
113	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	インターネットでの集客強化
114	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	特化した訪問介護、医療機関との連携強化路線
115	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	管理戸数増、海外エージェントとの提携
116	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	クライアントに寄り添って行って受注が増加した。
117	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	人が定着してきた。
118	【サービス業】洗濯・理容・美容・浴場業、リネンサプライ、美容、エステ	新規顧客の継続率アップ、店販商品の営業強化・拡大
119	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	宣伝広告費に力をいれた
120	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	新事業を始め、順調に数字が上がっているため。
121		得意先を増やし、利用者数を増やしたため
122	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	営業面の強化
123	【サービス業】自動車整備業	SNSでの広告宣伝効果、マイカーリースのチラシポスティング広告
124	【卸売・小売業】その他の小売業、医薬品、農耕用品、宝石、時計、眼鏡、書籍、玩具、新聞、墓石、文	目標設定

②前年同期比が「減少」と回答した企業の要因(選択式)

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1国内需要の減少	17	18	3	0	1	11	1	2	35
2輸入の増加	2	0	0	0	0	0	0	0	2
3輸出の減少	11	2	0	0	0	2	0	0	13
4他社との競合状態の悪化	5	13	3	0	0	1	2	7	18
5販売・受注価格の減少	6	19	1	2	0	7	3	6	25
6取引先の海外移転	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7公共事業の削減	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8季節的要因	4	7	2	0	1	1	1	2	11
9その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	45	59	9	2	2	22	7	17	104

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1国内需要の減少	37.8%	30.5%	33.3%	0.0%	50.0%	50.0%	14.3%	11.8%	33.7%
2輸入の増加	4.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.9%
3輸出の減少	24.4%	3.4%	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%	0.0%	0.0%	12.5%
4他社との競合状態の悪化	11.1%	22.0%	33.3%	0.0%	0.0%	4.5%	28.6%	41.2%	17.3%
5販売・受注価格の減少	13.3%	32.2%	11.1%	100.0%	0.0%	31.8%	42.9%	35.3%	24.0%
6取引先の海外移転	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
7公共事業の削減	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
8季節的要因	8.9%	11.9%	22.2%	0.0%	50.0%	4.5%	14.3%	11.8%	10.6%
9その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上前年同期比が「増加」と回答した企業の要因(選択式)



## 前年同期比が「減少」と回答した企業の要因(記述)

no	業種名	売上減の要因
1	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うち	季節的要因もあるが、供給が消費を上回った状態が続いている。
2	【製造業】精密機械器具製造業、計量器、分析機器、医療用機器、理化学機械、光学器械、レンズ、眼鏡、省力化機	決算期末や季節要因での買い控えにより売り上げ減少している。
3	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	ヒット商品の減速
4	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調	生産ライン切り替えに伴う一時的なもの
5	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	一過性だと思いますが、国内需要・国外需要の低下です。
6	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	前年9月の台風の影響で建築関係の需要減
7	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	半導体関係が減少している。ただ、全体として受注の動きが鈍くなっている。
8	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調	各企業、先行き景気上昇の光がうすい
9	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うち	輸出に関する業界の売上比率が多いため、幅広く減少
10	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うち	ボリュームのある仕事がなくなった
11	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	電子部品メーカーの海外輸出の減少
12	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	競争により販売価格の下落、及び設備投資前の諸費用の投資
13	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	主要取引先の工場が、改装の為工事を行っている為、注文が減ってきている。
14	【製造業】非鉄金属製造業、電線	米中貿易制裁からアメリカ向け、中国向けの需要が減少しつつある。上流企業の納期遅れに伴う受注残が多く、これらの改善と先の海外ニーズの減少見通しで発注調整やキャンセルが出ている影響が出始めている。
15	【製造業】電子部品・デバイス製造業、電子管、集積回路、コネクタ、磁気ヘッド	景気の先行きが怪しく、大手メーカー各社が(3月)決算期前極端に発注量を減らしている。その部品である当社製品も注文が激減しています。
16	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	昨年在極端に良い注文があった
17	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	半導体、設備関連の停滞、自社の販売力不足
18	【製造業】非鉄金属製造業、電線	新規顧客開拓がうまくいかなかった
19	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調	昨年度に比べて輸出が芳しくない。
20	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	納入するまでの期間がずれてしまった
21	【製造業】非鉄金属製造業、電線	業種に依存せず、全体的に下がっている
22	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	弊社取り扱い全業種、減少動きが悪く理由は判りません。
23	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	新規見積案件が減少。発注量も減少
24	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	2018年9月の台風により関空のダメージ
25	【製造業】衣服、その他の繊維製品製造業、刺繍、ニット、帽子、旗、手袋	設備導入、機械の故障でモノが供給できなかった。お客様のニーズに対応できていなかった。
26	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造	台風やオリンピックの影響による工事時期のズレによるもの
27	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	取引先悪化のため
28	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	先方の現場数の減少。材支給案件の増加等。
29	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	国内需要の減少
30	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板書き	外注を減らした
31	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	昨年の台風被害によって通常業務が進んでいない。台風の後始末で職人も不足している。
32	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造	現工事の竣工と次工事の着工との期間のズレ
33	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	前年同期実績が高かったため。今期は例年同等。
34	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	1事業所の全社員退職による閉鎖のため売上減少
35	【情報通信業】通信業、親書送達、有線放送電話業	案件の波
36	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	国内需要の減少
37	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソ	販売価格の下落
38	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	米中貿易摩擦による影響
39	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	取引先の売上減少、および廃業。
40	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、靴	セール時期が前倒し傾向と暖冬の影響で、全体的に年明けのセールが伸び悩んだ
41	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	中国景気



## 前年同期比が「減少」と回答した企業の要因(記述)

no	業種名	売上減の要因
42	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂	取引先業界の衰退による取引先の閉店
43	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、靴	消費が滞っている
44	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	同上。
45	【卸売・小売業】その他の小売業、医薬品、農耕用品、宝石、時計、眼鏡、書籍、玩具、新聞、墓石、文具、畳、燃料	他社の参入
46	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	既存顧客の設備投資が減ってきている
47	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	暖冬のため
48	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	顧客の廃業
49	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	取引先の経営方針による。
50	【金融・保険】保険業	営業力不足
51	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	依頼1単位に対しての単価の減少
52	【教育・学習支援】その他の教育、学習支援業、学習塾、教養・技能教授業フィットネスクラブ	顧客の減少
53	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	顧客の減少
54	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	前期で去年より受注増があったため体制補完の為受注制限を行った
55	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	依存度の高いクライアントからの仕事が減少した
56	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	ネット広告の大手集中
57	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板書き	例年では1月年明けから後半にかけて物流業界から繁忙してくるが今年は1月は繁忙しなかった。
58	【複合サービス】協同組合、農協、漁協、森林組合、事業協同組合	年始休暇の影響による売上減少。
59	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	営業力の低下
60	【サービス業】洗濯・理容・美容・浴場業、リネンサプライ、美容、エステ	新メニューなど、新たなチャレンジの不足や広報不足や、どんどんまわりに美容室や安い美容室やカラー専門店が増えたこと。
61	【金融・保険】保険業	同上
62	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	販売力低下
63	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	障害福祉サービスの報酬改定による影響
64	【不動産】不動産取引業	金融機関の収益不動産融資の貸し渋り
65	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板書き	有期雇用⇒正社員化、人件費アップ
66	【不動産】不動産取引業	不動産融資に対する銀行のスタンスが非常に厳しくなったため
67	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	事業縮小
68	【サービス業】政治・経済・文化団体	他社競合による受託減、受験講座による受講生の減少
69	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	客が競争により減少
70	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	利用サービスの減少、人材不足による減算
71	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	マーケティング・プロモーション ミス

### 【3】経営上の問題点・対応策について

#### (1) 設備投資・規模拡大などの投資計画に関して(選択式)

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
①今期中にある(1年以内)	50	72	7	4	4	20	9	28	122
②ない	34	173	30	10	1	36	39	57	207
③検討中	37	81	12	3	8	15	13	30	118
合計	121	326	49	17	13	71	61	115	447

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
①今期中にある(1年以内)	41.3%	22.1%	14.3%	23.5%	30.8%	28.2%	14.8%	24.3%	27.3%
②ない	28.1%	53.1%	61.2%	58.8%	7.7%	50.7%	63.9%	49.6%	46.3%
③検討中	30.6%	24.8%	24.5%	17.6%	61.5%	21.1%	21.3%	26.1%	26.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

#### (2) 現在の経営上の問題点に関して(選択式3つまで)

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2018 第1期	2018 第2期	2018 第3期	2018 第4期
①民間需要の停滞	22	42	5	0	0	21	6	10	64	88	85	81	70
②輸入品の圧迫	1	1	0	0	0	1	0	0	2	9	9	4	3
③受注単価の大幅ダウン	7	10	0	2	0	1	2	5	17	42	26	19	21
④新規参入者の拡大による競争の激化	7	23	1	0	0	4	6	12	30	60	61	46	34
⑤税金、公共料金負担の増加	6	28	3	1	1	3	7	13	34	41	46	34	40
⑥管理費等間接経費の増加	10	17	1	0	0	6	3	7	27	26	31	38	23
⑦人件費負担	19	67	6	4	5	13	9	30	86	11	105	91	76
⑧仕入単価の上昇・高止まり	29	48	13	3	1	20	2	9	77	131	115	88	98
⑨情勢判断・企業進路の確定	20	37	6	2	1	11	9	8	57	78	80	57	67
⑩事業資金の借入難	2	19	3	0	0	3	2	11	21	24	25	22	17
⑪全社一丸体制の確立	24	44	9	2	1	7	10	15	68	98	91	69	91
⑫社員教育	35	106	16	5	5	24	17	39	141	209	211	168	161
⑬従業員の確保	49	147	28	9	12	29	20	49	196	262	224	215	228
⑭熟練技術者不足	36	44	16	4	0	6	5	13	80	92	94	72	79
⑮幹部社員の不足	35	71	8	6	3	16	9	29	106	156	126	115	128
⑯取引先ニーズの把握	10	41	6	1	0	7	13	14	51	69	76	50	59
⑰その他	3	3	0	0	0	0	2	1	6	20	12	26	15
本設問回答企業数	169	266	43	11	16	64	55	119	435	638	599	506	498

その他回答 ○中国環境規制の影響により輸入品の入荷が不安定になる。○人手不足 ○セミナー集客 ○事業承継 ○新たな販路の開拓  
○輸送コスト(宅配運賃の大幅に高騰している)。原材料の高騰。

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2018 第1期	2018 第2期	2018 第3期	2018 第4期
①民間需要の停滞	13.0%	15.8%	11.6%	0.0%	0.0%	32.8%	10.9%	8.4%	14.7%	13.8%	14.2%	16.0%	14.1%
②輸入品の圧迫	0.6%	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	1.6%	0.0%	0.0%	0.5%	1.4%	1.5%	0.8%	0.6%
③受注単価の大幅ダウン	4.1%	3.8%	0.0%	18.2%	0.0%	1.6%	3.6%	4.2%	3.9%	6.6%	4.3%	3.8%	4.2%
④新規参入者の拡大による競争の激化	4.1%	8.6%	2.3%	0.0%	0.0%	6.3%	10.9%	10.1%	6.9%	9.4%	10.2%	9.1%	6.8%
⑤税金、公共料金負担の増加	3.6%	10.5%	7.0%	9.1%	6.3%	4.7%	12.7%	10.9%	7.8%	6.4%	7.7%	6.7%	8.0%
⑥管理費等間接経費の増加	5.9%	6.4%	2.3%	0.0%	0.0%	9.4%	5.5%	5.9%	6.2%	4.1%	5.2%	7.5%	4.6%
⑦人件費負担	11.2%	25.2%	14.0%	36.4%	31.3%	20.3%	16.4%	25.2%	19.8%	1.7%	17.5%	18.0%	15.3%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	17.2%	18.0%	30.2%	27.3%	6.3%	31.3%	3.6%	7.6%	17.7%	20.5%	19.2%	17.4%	19.7%
⑨情勢判断・企業進路の確定	11.8%	13.9%	14.0%	18.2%	6.3%	17.2%	16.4%	6.7%	13.1%	12.2%	13.4%	11.3%	13.5%
⑩事業資金の借入難	1.2%	7.1%	7.0%	0.0%	0.0%	4.7%	3.6%	9.2%	4.8%	3.8%	4.2%	4.3%	3.4%
⑪全社一丸体制の確立	14.2%	16.5%	20.9%	18.2%	6.3%	10.9%	18.2%	12.6%	15.6%	15.4%	15.2%	13.6%	18.3%
⑫社員教育	20.7%	39.8%	37.2%	45.5%	31.3%	37.5%	30.9%	32.8%	32.4%	32.8%	35.2%	33.2%	32.3%
⑬従業員の確保	29.0%	55.3%	65.1%	81.8%	75.0%	45.3%	36.4%	41.2%	45.1%	41.1%	37.4%	42.5%	45.8%
⑭熟練技術者不足	21.3%	16.5%	37.2%	36.4%	0.0%	9.4%	9.1%	10.9%	18.4%	14.4%	15.7%	14.2%	15.9%
⑮幹部社員の不足	20.7%	26.7%	18.6%	54.5%	18.8%	25.0%	16.4%	24.4%	24.4%	24.5%	21.0%	22.7%	25.7%
⑯取引先ニーズの把握	5.9%	15.4%	14.0%	9.1%	0.0%	10.9%	23.6%	11.8%	11.7%	10.8%	12.7%	9.9%	11.8%
⑰その他	1.8%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.6%	0.8%	1.4%	3.1%	2.0%	5.1%	3.0%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100%	100%	100%	100%



具体的な力点（記述）

no	業種、業務内容	記述内容
1	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	仏事用以外の製品を拡充し、顧客のニーズに応える。
2	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	人材確保は進んだが、経験値がまだまだ足りない。採用した人材を一人前に育て上げるかが課題
3	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	新製品開発と技術改革。
4	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	世代交代を具体的に進めるための計画を立てる
5	【製造業】石油製品・石炭製品製造業	②多様化するニーズに素早く対応するとともに技術力を強化し需要の拡大を計る ④情報収集による市場動向を調査しニッチ市場での販売を拡大、展示会での新規顧客の獲得
6	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	新サービスを既存、新規に売り込む
7	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	新しい事業年度の最重要課題は「生産性の向上」です
8	【製造業】精密機械器具製造業、計量器、分析機器、医療用機器、理化学機械、光学器械、レンズ、眼鏡、省力化機器	付加価値ある商品づくりと少数精鋭による組織生産性向上により経営計画を達成する。
9	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	新規開拓・商品開発
10	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	①社員確保の為人事評価制度の改定を2019年4月より実施する（現在の社員の離職防止も併せて）②愛知県碧南市に新工場建設2019年10月稼働
11	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	受注案件の生産性を上げるための人材の確保
12	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	生産性を重点に生産体制（レイアウト）の見直し
13	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	社員を巻き込んだ経営計画
14	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	数多くの引合が有るが、設計部門で能力限界に有り、納期がかなり掛かってしまう。
15	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	人財の育成
16	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	ベトナムエンジニア採用決定 工場拡張を計画
17	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	指針を実践できる社風
18	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	新卒、中途採用
19	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	新卒、中途とも人材採用、 新入りへの技能伝承
20	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	人材の採用と若手社員の技術力アップ
21	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	顧客ニーズが変化しており、ニーズに合わせた新商品の商品化を急ぎたい。
22	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	生産力を上げる（無駄な時間の削減） 技術力の継承、社員能力アップ
23	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	受注量の増強
24	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	得意分野へのリソース集中
25	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	人材不足のため生産性を上げる
26	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	既存分野維持のための老朽設備の更新と新規分野強化のための新設備の導入。そのための資金調達、技術開発、営業活動。
27	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	より良い会社にしていくための最低受注価格を死守する。その裏付けになるのが技術力や提案力や社員の活性だと思っています。
28	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	人材を新規採用し、社内の生産性アップ効率化を図りたいです。
29	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	生産性向上のために若手社員の能力をあげていく
30	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	人材採用に四苦八苦しています
31	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	海外を含め、販路開拓を行っていく。生産効率をアップして、限られた人員でキャパアップとリードタイム短縮を企む。

具体的な力点（記述）

no	業種、業務内容	記述内容
32	【製造業】精密機械器具製造業、計量器、分析機器、医療用機器、理化学機械、光学器械、レンズ、眼鏡、省力化機器	「3つの改革」:①組織改革(事業部制からハード/ソフト技術者で構成される部門制へ)②働き方改革(残業許可制および定時退社日の厳格化)③意識改革(プロの考え方「プロ意識」の浸透)事業の「3つの柱」を意識し、主柱の転換に着手。①カスタム:現在の主柱(カスタムメイド計測システム等)②ソリューション:未来の主柱(標準化されたモジュールによるセミオーダーシステム)③パッケージ:自社ブランド製品(画像検査システム等)
33	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	製造の特化、外注化と全社的営業体制へのシフト。営業人材の確保。
34	【製造業】電気機械器具製造業、産業用電気機械、民生用電気機械、電機計測器	新卒採用を行う。機械の導入。
35	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	生産効率アップでコストダウンを図る
36	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	売上を伸ばす
37	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	社員の技術・営業・客先との対応などの応用力の強化を図りたい
38	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	熟練職人に頼らず生産できる仕組み作り
39	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	設備投資の予定、それに伴う人員配置と教育
40	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	今は、一社にn販売先が、偏っているので、取引先を増やしたい。
41	【製造業】電子部品・デバイス製造業、電子管、集積回路、コネクタ、磁気ヘッド	基板加工が落ち込むときは仕事が半減では済まない。よってそれ以外(各種薄板加工)を増やすべく取り組んでいる。それ以外はただ今10%足らずなのでまだまだカバーできていない。引き続き技術開発、販路開拓とも進めなくては行けない。
42	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	社員の主体的な行動や発言の重要性
43	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	売上が少ないから
44	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	若手社員の技術継承、営業力強化
45	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	売れ筋商品の付加価値を高める。売れ筋商品シリーズは定期的に新商品を出すことや改良を加える。
46	【製造業】非鉄金属製造業、電線	人を生かせる新規事業をスタートさせたい
47	【製造業】電子部品・デバイス製造業、電子管、集積回路、コネクタ、磁気ヘッド	若手社員の技術の向上を図り、規模拡大とスムーズな事業継承をなす。
48	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油	全社のキャパが狭くなってきて、増築・増設しないとダメ。
49	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	昨年比に比して尚人員の確保が難しくなっていると感じる。以後も続くであろうから様々な媒体を利用して求人を知り得るよう体制を整えていく。
50	【製造業】繊維工業(衣服、その他の繊維製品を除く)製糸、ニット生地、紋紙、金銀糸	経営者として、改めて会社の見直しを実施。人材についても、将来を見据えて雇用していく。そのためにも取引先を増やし、売上を上
51	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	パートナーとして信頼出来、利益率も良い重要取引先を増やす。
52	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	取引先を一社でも増やす。
53	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	社員教育
54	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	生産性のある見える化を進め効率を上げる。
55	【製造業】窯業・土石製品製造業、ガラス、セメント、生コン、陶磁器、炭素・黒鉛、ほうろう鉄器、七宝、ロックウール	技術力のUP
56	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	生産性の向上に全社が無理なく成果を上げる為の仕組みづくりやモチベーションUPの為、新規設備・規模拡大を検討していきたい。
57	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	売上がマンネリ化して下降傾向にあるので、営業マンの顧客に対する意識を高めるとともに、新たな顧客を開拓しなければならない。
58	【製造業】非鉄金属製造業、電線	生産性を高めるために、作業の平準化・効率化を行う。(四半期に1度、作業者と幹部社員がミーティングを行い、平準化・効率化のアイデアを出し合う。)
59	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	役割分担をする事により各自に責任感を持ってもらい、自身の技術力向上に繋げる
60	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	路面店、新規設備の追加により販路拡大と人材の確保
61	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	既存・新規での安定受注品目を増やす。現状技術力のさらなる向
62	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	・システム導入による受注・生産活動の効率化。(作業負荷を把握することによって、社員の作業負荷を軽減しつつ得意先への納期回答の精度を上げる。)

具体的な力点（記述）

no	業種、業務内容	記述内容
63	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	展示会出展当外部への情報の発信
64	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	3S、5S等生産性アップにつながる会議を定期開催
65	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	機内食会社の方向性が見えない。機内食会社自体、模索中の為、待ち状態。
66	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、鉛、印鑑、スポーツ器具、うちわ	新規開拓：人材の確保
67	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	設備投資をし生産性向上につなげる
68	【製造業】非鉄金属製造業、電線	前回、主人阪社吉研発表会に参加させて頂いた事で、改めて当社の企業理念を作らなければならないと思いました。そこから、社員にしっかりと理念を浸透させるために、また勉強させていただきたく考えています
69	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	IT化による生産性の向上、教育内容の標準化を行い、新人の定着率を上げる。
70	【製造業】衣服、その他の繊維製品製造業、刺繍、ニット、帽子、旗、手袋	商品開発の加速。メーカーとしての強みを増やす。魅力を増やす。新規販路・単価アップ
71	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	新卒採用、技能検定を利用しての技術力の向上
72	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	ロボット溶接の稼働率アップ
73	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新しいソフト導入と自分の退職の時期のバランス
74	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	今期の決算が終了後、事業承継をします。新しい経営者になっても今までと同じように経済成長していけるよう旧経営陣は援護を惜しみなく発揮し、無事承継できるように努めたいと思います。
75	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	政府省の高齢化が進む中、若い人材が不足している。業界的に、変動が激しく先が読みにくい。資材、人件費が高止まりしているが、単価が低い。これらを克服するため、若手人材採用育成と中途採用も含めた人材確保と、効率化によるコスト低減化を図ることが急務
76	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	消費税増税による駆け込み需要・関西における、今後の景気好転に期待し、その時に備えて、仕事を受注できるような仕組みづくりを
77	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	人材採用を行い顧客ニーズに応え、具体的なサービスの提供を行う
78	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人材の確保のめどがついてきたので、新規顧客の獲得と、働き方改革に伴うしくみ作り。
79	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	景気がよくない。今まででは伸びないと感じるため、手を打つ。
80	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	若手社員の技術力向上と幹部社員の能力アップ
81	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	建設業は人手不足、人材の採用と育成が急務
82	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	社員の能力アップで生産性を向上したい 社員が退職し求人を行なっているが結果が出ていない
83	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	社員能力のボトムアップ
84	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	人材の確保と育成
85	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	人材の採用
86	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	とにかく採用活動強化。新卒～中途まで
87	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	幹部社員が今年来年と定年を迎えるので組織の組み直しを考えている。それに伴いもう一度経営計画を作り、方向性を確認し、必要な人材を採用したい。
88	【サービス業】機械等修理業	人材の採用と確保
89	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	人材育成
90	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人材・職人不足の為、断らなければいけない仕事が出てきた。
91	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	経営理念の再確立、人材の確保
92	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	公共事業の依存率が高く、入札で仕事が取れるかで仕事が決まる為、民間向けの仕事を増やしていきたい
93	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	同業社との差別化
94	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	社員の潜在能力を引き出す。資金を確保する為にどのような事を実践したら良いか考える。

具体的な力点（記述）

no	業種、業務内容	記述内容
95	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	人材の確保・育成
96	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	社員の意識改善
97	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	現在の社員の技術力UPと営業力の強化 社内の人間関係による協力体制の強化
98	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	指針セミナーを受講中の為、会社にとって良い方針を打ち立てたい。
99	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	今まで請けていなかった規模の工事を受注する。社員を増やし、教育（既存社員）をしたいが募集しても来ない。
100	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	SNSを使った採用方法を導入
101	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	技術社員の高齢化→技術社員の採用活動。3年以内の技術の継承。受注活動の組織化。
102	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	新規事業開拓が急務である
103	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	研修内容の充実
104	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	新規事業立ち上げに投資ができるほどの事業規模拡大。
105	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	新規取引先の獲得とサービスメニューの見直しや新規商材の提案
106	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	従業員確保並びに組織力強化。
107	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	技術力を向上させることで、お客様にいいものを提供できると考え
108	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	現代社会にあったサービスを創出しその取引先をみつける。
109	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	採用→人材育成→営業力強化と技術力強化により優良顧客増と利益率増を目指す
110	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	即戦力となる人材確保
111	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	売上規模や人材の確保に努め、会社規模の拡大をすすめています。
112	【情報通信業】通信業、親書送達、有線放送電話業	営業力を拡大するためには、社員の能力アップが必要で、その土台となる経営理念・計画の見直しから取り組む。
113	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	販売力を強化して受注を増やす
114	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	社員自らが考えて動けるしくみ、体制づくりを構築する。
115	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	原価計算に基づく価格決定 消費税に備えた資金確保
116	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	今の社員さんの人数では苦しいけど、お客様の数を増やさなければならぬと思う。
117	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	人材の確保と倉庫業に着手
118	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	幹部社員育成のための社員スキルの底上げ
119	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	人材確保
120	【運輸・通信業】倉庫業	新規販路の開拓
121	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	人材の積極採用
122	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	効率を上げて時間の短縮をはかりたい
123	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	新規事業に関しての技術ノウハウの養成
124	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、靴	働き方改革をすすめ、意欲を持って働ける環境作りqお心がける
125	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	この2年間準備してきた既存顧客にたいしての新サービスの実働
126	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	ビジネスボリュームの増加に伴い、社員のレベルアップと人材確保が最重要課題である。
127	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	取引先の新規開拓、販路拡大
128	【卸売・小売業】各種商品小売業、スーパー、コンビニ、百貨店、生協	物流改革
129	【卸売・小売業】各種商品卸売業	競合他社とは違った点に重点を移し、徹底する
130	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	事業承継への布石
131	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、靴	売上アップ
132	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、靴	自社の強みを生かす

具体的な力点（記述）

no	業種、業務内容	記述内容
133	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	最も若い社員が50歳と、数年後人材難に直面するのは目に見えている。 若い社員の求人育成が急務。
134	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	より深く、顧客と係わって行く。
135	【卸売・小売業】その他の小売業、医薬品、農耕用品、宝石、時計、眼鏡、書籍、玩具、新聞、墓石、文具、量、燃料	短期・中期計画の推移の検証または微調整
136	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	今までのまじめな取り組みを続けていく
137	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	若手育成が計画通りに進んでいないこと。
138	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	2026年 会社移転 最低100坪
139	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	幹部社員の育成
140	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	設備投資をし、新事業を始める計画有り。人員確保及び育成，販路探し。
141	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	取引先の拡大と絞り込みを同時におこなう
142	【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	人材育成、新サービス開発、働く人の人生満足度(仕事・プライベート)を上げる事。
143	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	社員高齢化による体力低下。新規採用も検討
144	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	注力事業に関する商品の拡販。
145	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	近々に人事評価制度の導入予定、4月以降の働き方改革に備える。新規事業を立ち上げ、年内にテスト販売をスタートするよう販売できる体制を構築中。
146	【運輸・通信業】倉庫業	社員のモチベーションアップと無駄が多いので生産性を上げる取り組みをすることと借入超過の是正
147	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	人材活用
148	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	兎に角売上を上げる事が重要、販売戦略の強化、運転資金用の資金繰りが大変、よって借入を検討中
149	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	売上増のため、医療関連の重要取引先を増やす
150	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	補助金を使った災害対策事業に力を入れる
151	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	社員の技術力の向上
152	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	現在、労使の関係改善が最優先です
153	【卸売・小売業】各種商品卸売業	まず顧客の需要減少を補うため、関東地方への営業を強化。顧客のニーズを踏まえた商材の仕入れ、顧客への提案
154	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	新規販路・開拓・営業力(販売能力)の向上に力を入れていきたい。
155	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	過去10年間で取引先数が増えていない。その対策として新規顧客開拓と新規取扱商品の開発を目指している
156	【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	新規顧客の獲得、休眠客の復活
157	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	単価の見直し
158	【サービス業】機械等修理業	営業力強化
159	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	情報発信力の強化
160	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新規得意先の開拓、若手社員の経験の場づくりと技術力向上
161	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	営業を強化してサービスを拡大させる
162	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	サービスの付加価値化に伴う、人材教育
163	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	専従者への教育



## 具体的な力点（記述）

no	業種、業務内容	記述内容
164	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	産休等による一時的な人員不足に対する人的体制の整備
165	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	取引先のニーズをどう掴むか
166	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	省略
167	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	時間あたりの利益を増やす。
168	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	自社オリジナル商品を開発で行う
169	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新分野での今後の新たな軸
170	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	人材の確保をしつつ、IT化の推進による生産性アップを行い、未来に備える
171	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	社員教育のカリキュラムの作成
172	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	クライアントへ提供するサービスの質を上げることを第一に考えている。
173	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	効率化、販売力強化
174	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新たな販路の確保のためのネットワークへのアクセス
175	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新規営業不足
176	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	経営基盤強化と従業員弁理士の確保
177	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	既存顧客の入れ替わりがあるので、新規開拓を並行して行いたい。
178	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	これまであまり経営理念を考えずにとりあえず目の前の仕事だけをやってきたが、少し長期的視野にたって戦略的に考える
179	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	20人未満の小規模企業の人事評価制度に対するニーズの把握と小規模企業に適した人事評価制度の商品化
180	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	社員の教育、社員一丸となって会社の付加価値を高めていこうという空気作りです。これがなかなか難しいです(汗)
181	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新業態による新規出店とコンサル業務とのシナジーの追求。
182	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	一件一件、丁寧な仕事

具体的な力点（記述）

no	業種、業務内容	記述内容
183	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	一般競争入札業務から指名及びプロポによる業務取得への変換の為に、技術・提案力で選ばれる必要が有る為
184	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新規開拓ルートの強化と内部業務の効率化
185	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新しいサービス、ニッチでユニークなサービスを考える
186	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新記事gy法の立ち上げにより拡販を図り、重要な取引先を作る
187	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	社員教育
188	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	受注が運任せになりがちなので、攻めの営業ができるようにしたい。そして売上も安定できるようにしたい。
189	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	人材確保、働き方改革、長時間労働問題の改善
190	【サービス業】洗濯・理容・美容・浴場業、リネンサプライ、美容、エステ	社員の継続に向けた会社の魅力増加
191	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	夏季における生シイタケの売上減に対して、補填の意味を込めて、加工品の開発を関連企業を巻き込んで行う。6次産業化の認定を取り、農業従事者として新設備導入資金を低利で借入する。
192	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	人材確保
193	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	販売チャネルの拡大
194	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	派遣スタッフの採用チャネルの多様化
195	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	後継者問題が、最重要課題です。人材育成の上で、安定した経営体質の向上を目指します。
196	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	保守サービスの拡充
197	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	事業拡大にあたり人材の採用
198	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	建築資材としての取り扱いを強化すること
199	【複合サービス】協同組合、農協、漁協、森林組合、事業協同組合	社員能力を向上させ、より付加価値のあるサービスを提供する。
200	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	顧客増加の仕組みづくり、内勤者の確保と能力向上
201	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	幹部候補の教育
202	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	生産性アップのために増員と環境整備を進めています。
203	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	どれだけ優秀な人材を確保するか
204	【金融・保険】保険業	販路開拓
205	【卸売・小売業】その他の小売業、医薬品、農耕用品、宝石、時計、眼鏡、書籍、玩具、新聞、墓石、文具、畳、燃料	営業、事務、総務など一貫してできる社員の育成
206	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	入ってきている仕事のうち、業務委託の1名のスキルでは対応出来ない仕事が発生しているため、忙しい状態になっている。委託のスキルで出来る仕事を獲得することに注力しながら、委託先のスキルも上げていく方法を検討している。
207	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	中途人財の獲得が今後は最重要になる。
208	【不動産】不動産取引業	時代の変化が激しい中、自社の業態自体がなくなる事を危惧しています。これからの変化に合わせた対応を考えます。
209	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新たなサービス開発、営業力拡大

具体的な力点（記述）

no	業種、業務内容	記述内容
210	【不動産】不動産取引業	数字の取れる営業マンがあと一人は欲しい。売上を上げる事の出来る人材確保の為に、借り入れが出来る様に財務内容を良くせねばならない。
211	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	作業と仕事について、分解して整理し、スケジュール管理と共に安心運営が出来る体制作りを強化しています。売上拡大により、人と仕事の割り当ておよび採用の仕組みを構築中です。
212	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	5年先を見越した計画
213	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	情報発信をトータルで扱える(印刷物からウェブ、そして動画編集発信端末まで対応可能)
214	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	基盤を固めつつ、新規事業の取り組みに注力したい
215	【金融・保険】保険業	取引先ニーズ把握
216	【サービス業】洗濯・理容・美容・浴場業、リネンサプライ、美容、エステ	回りとは違うものを提供できるように、新しいメニュー提案単価を上げる
217	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	社員教育をして売り上げを上げるしかないです
218	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	新技術による新製品の展開
219	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	次期施設建設に向けた借入れ
220	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	lotの見える化の強化
221	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	人材を確保して教育し、営業力強化につなげること
222	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	営業展開策
223	【不動産】一般飲食店	優秀な人材の確保のために、これまでの大卒に特化した新卒採用だけにとどまらず、高卒の新卒採用も積極的に進めていく。
224	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	宅建免許を取得し不動産全般を取り扱う計画です。
225	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	福祉はひとつのつながり、事業の柱を増やす為、福祉の新規事業を立ち上げます
226	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板書き	この2年で社員の技術のある程度成長させる事ができたので、この技術力を新しいクライアントとに知って頂き、ご利用頂けるよう営業して、さらなるシェアを拡大させたい。
227	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	先手必勝。幸いにも占い師なので、他社がまだ気づいていないことを先手を打って実行すること。
228	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	平成31年度は赤字解消するまでの収入増は望めないため、今の人員でサービスの質を落とさないよう経費節減と職員のスキルアップをしながら、新たな利用者を獲得する
229	【金融・保険】保険業	新規開拓とそのための営業力の強化
230	【不動産】不動産取引業	仕入れ強化
231	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	新規出店に向けての採用戦略とオペレーション改善
232	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	新規事業
233	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	とにかく人の定着
234	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	強豪他社が増え、利用者確保を維持していく手段を思案中です
235	【不動産】不動産取引業	需要動向、ニーズ把握
236	【サービス業】政治・経済・文化団体	バリエーション多岐にわたるサービスの確保と既事業者との継続契約、省エネ等支援事業→新規支援事業先の確保、技術士育成事業→技術士試験セミナー受講者の確保
237	【卸売・小売業】飲食品小売業、仕出弁当、給食	精肉販売店の営業に進出、社員評価制度の策定
238	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	継続し、少ない需要でも何とか生き残り、次の方策を考える
239	【サービス業】学術・研究開発機関	我々の業界はニッチであるため、ブランド力を向上させ、オンリーワンを目指している。ブランド力向上のために、学会発表やグローバル展開など、他社がおこなっていないことを実施している。

## 具体的な力点（記述）

no	業種、業務内容	記述内容
240	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	事業拡大の計画があっても、社員(特に中間層)の能力が上がらないとクオリティ低下の恐れがあるため拡大ができない。
241	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	・新規取引先へのアピールポイント ・社員教育
242	【サービス業】政治・経済・文化団体	方向性はある程度定まっているが人財確保・教育が課題
243	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	社員の戦力化と収支管理。業務の効率化。
244	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	主要取引先を増やす。全社一丸体制の構築
245	【サービス業】自動車整備業	幹部に目標、目的のイメージを明確にさせてあげる事

【特別項目】

【1】【1】経営指針実践について該当する項目をお選び下さい。

(1) 経営理念について  
回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	黒字	赤字
1 成文化し社外へも公表している	47	116	15	8	5	25	15	48	163	137	26
2 成文化し社内で公表している	44	85	15	4	4	17	10	35	129	113	16
3 成文化しているが公表していない	12	39	6	0	3	7	13	10	51	42	9
4 現在作成中	5	18	3	3	0	4	3	5	23	18	5
5 必要性を感じているが作成していない	14	60	9	1	1	17	18	14	74	56	18
6 必要性を感じない	0	7	2	0	0	0	2	3	7	6	1
未回答	0	7	0	1	0	1	1	4	7	6	1
回答数	122	332	50	17	13	71	62	119	454	378	76

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	黒字	赤字
1 成文化し社外へも公表している	38.5%	34.9%	30.0%	47.1%	38.5%	35.2%	24.2%	40.3%	35.9%	84.0%	16.0%
2 成文化し社内で公表している	36.1%	25.6%	30.0%	23.5%	30.8%	23.9%	16.1%	29.4%	28.4%	87.6%	12.4%
3 成文化しているが公表していない	9.8%	11.7%	12.0%	0.0%	23.1%	9.9%	21.0%	8.4%	11.2%	82.4%	17.6%
4 現在作成中	4.1%	5.4%	6.0%	17.6%	0.0%	5.6%	4.8%	4.2%	5.1%	78.3%	21.7%
5 必要性を感じているが作成していない	11.5%	18.1%	18.0%	5.9%	7.7%	23.9%	29.0%	11.8%	16.3%	75.7%	24.3%
6 必要性を感じない	0.0%	2.1%	4.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.2%	2.5%	1.5%	85.7%	14.3%
未回答	0.0%	2.1%	0.0%	5.9%	0.0%	1.4%	1.6%	3.4%	1.5%	85.7%	14.3%
回答数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	83.3%	16.7%

(2) 経営方針について

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	黒字	赤字
1 作成し実践できている	33	66	13	4	3	13	10	23	99	94	5
2 作成しているが実践は不十分	57	140	17	9	4	29	22	59	197	160	37
3 作成できていない	28	105	17	2	6	24	27	29	133	103	30
4 必要性を感じない	0	7	0	1	0	0	2	4	7	6	1
未回答	4	14	3	1	0	5	1	4	18	15	3
回答数	122	332	50	17	13	71	62	119	454	378	76

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	黒字	赤字
1 作成し実践できている	27.0%	19.9%	26.0%	23.5%	23.1%	18.3%	16.1%	19.3%	21.8%	94.9%	5.1%
2 作成しているが実践は不十分	46.7%	42.2%	34.0%	52.9%	30.8%	40.8%	35.5%	49.6%	43.4%	81.2%	18.8%
3 作成できていない	23.0%	31.6%	34.0%	11.8%	46.2%	33.8%	43.5%	24.4%	29.3%	77.4%	22.6%
4 必要性を感じない	0.0%	2.1%	0.0%	5.9%	0.0%	0.0%	3.2%	3.4%	1.5%	85.7%	14.3%
未回答	3.3%	4.2%	6.0%	5.9%	0.0%	7.0%	1.6%	3.4%	4.0%	83.3%	16.7%
回答数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	83.3%	16.7%

(3) 経営計画について

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	黒字	赤字
1 作成し実践できている	28	50	10	3	3	8	8	18	78	75	3
2 作成しているが実践は不十分	56	149	18	10	5	35	23	58	205	167	38
3 作成できていない	33	111	20	3	5	24	25	34	144	114	30
4 必要性を感じない	0	10	0	1	0	2	3	4	10	9	1
未回答	5	12	2	0	0	2	3	5	17	13	4
回答数	122	332	50	17	13	71	62	119	454	378	76

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	黒字	赤字
1 作成し実践できている	23.0%	15.1%	20.0%	17.6%	23.1%	11.3%	12.9%	15.1%	17.2%	96.2%	3.8%
2 作成しているが実践は不十分	45.9%	44.9%	36.0%	58.8%	38.5%	49.3%	37.1%	48.7%	45.2%	81.5%	18.5%
3 作成できていない	27.0%	33.4%	40.0%	17.6%	38.5%	33.8%	40.3%	28.6%	31.7%	79.2%	20.8%
4 必要性を感じない	0.0%	3.0%	0.0%	5.9%	0.0%	2.8%	4.8%	3.4%	2.2%	90.0%	10.0%
未回答	4.1%	3.6%	4.0%	0.0%	0.0%	2.8%	4.8%	4.2%	3.7%	76.5%	23.5%
回答数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	83.3%	16.7%

(4) 就業規則について

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	黒字	赤字
1 作成し、見直しもしている	77	135	19	7	6	30	19	54	212	182	30
2 作成しているが見直しはしていない	33	84	13	6	5	21	11	28	117	97	20
3 作成していない	11	99	14	3	0	17	30	35	110	85	25
未回答	1	14	4	1	2	3	2	2	15	14	1
回答数	122	332	50	17	13	71	62	119	454	378	76

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	黒字	赤字
1 作成し、見直しもしている	63.1%	40.7%	38.0%	41.2%	46.2%	42.3%	30.6%	45.4%	46.7%	85.8%	14.2%
2 作成しているが見直しはしていない	27.0%	25.3%	26.0%	35.3%	38.5%	29.6%	17.7%	23.5%	25.8%	82.9%	17.1%
3 作成していない	9.0%	29.8%	28.0%	17.6%	0.0%	23.9%	48.4%	29.4%	24.2%	77.3%	22.7%
未回答	0.8%	4.2%	8.0%	5.9%	15.4%	4.2%	3.2%	1.7%	3.3%	93.3%	6.7%
回答数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	83.3%	16.7%

【特別項目】

【2】今期の採用について、2018年度の採用実績について(新卒は2019年3月卒業予定者)ご記入下さい。

回答企業数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 大学新卒	20	34	4	4	0	9	4	13	54
2 専門学校新卒	6	20	5	1	0	4	1	9	26
3 短大新卒	0	3	0	0	0	0	0	3	3
4 高校新卒	19	16	6	0	0	2	1	7	35
5 中途採用	63	102	22	4	2	26	10	38	165
6 非正規雇用	30	82	9	9	1	22	10	31	112
採用なし、その他	41	164	21	5	11	25	45	57	205
回答数	122	332	50	17	13	71	62	119	454

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 大学新卒	16.4%	10.2%	8.0%	23.5%	0.0%	12.7%	6.5%	10.9%	11.9%
2 専門学校新卒	4.9%	6.0%	10.0%	5.9%	0.0%	5.6%	1.6%	7.6%	5.7%
3 短大新卒	0.0%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.5%	0.7%
4 高校新卒	15.6%	4.8%	12.0%	0.0%	0.0%	2.8%	1.6%	5.9%	7.7%
5 中途採用	51.6%	30.7%	44.0%	23.5%	15.4%	36.6%	16.1%	31.9%	36.3%
6 非正規雇用	24.6%	24.7%	18.0%	52.9%	7.7%	31.0%	16.1%	26.1%	24.7%
採用なし、その他	33.6%	49.4%	42.0%	29.4%	84.6%	35.2%	72.6%	47.9%	45.2%
回答数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

【3】決算状況について、2018年度(2018年4月～2019年3月)における決算では業績はいかがだったでしょうか。

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 黒字	109	269	41	15	12	58	55	88	378
2 赤字	13	63	9	2	1	13	7	31	76
回答数	122	332	50	17	13	71	62	119	454

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 黒字	89.3%	81.0%	82.0%	88.2%	92.3%	81.7%	88.7%	73.9%	83.3%
2 赤字	10.7%	19.0%	18.0%	11.8%	7.7%	18.3%	11.3%	26.1%	16.7%
回答数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

【4】中小企業の事業承継について社会的に大問題となっていますが、貴社の現状をご記入ください。

(1) 貴方の年齢について該当する項目をお選びください。

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 20歳～40歳台	46	151	21	5	8	29	26	62	197
2 50歳台	44	112	17	9	3	25	22	36	156
3 60歳台	18	38	7	0	0	11	8	12	56
4 70歳台以上	8	16	3	1	0	4	2	6	24
5 (空白)	6	15	2	2	2	2	4	3	21
回答数	122	332	50	17	13	71	62	119	454

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 20歳～40歳台	37.7%	45.5%	42.0%	29.4%	61.5%	40.8%	41.9%	52.1%	43.4%
2 50歳台	36.1%	33.7%	34.0%	52.9%	23.1%	35.2%	35.5%	30.3%	34.4%
3 60歳台	14.8%	11.4%	14.0%	0.0%	0.0%	15.5%	12.9%	10.1%	12.3%
4 70歳台以上	6.6%	4.8%	6.0%	5.9%	0.0%	5.6%	3.2%	5.0%	5.3%
5 (空白)	4.9%	4.5%	4.0%	11.8%	15.4%	2.8%	6.5%	2.5%	4.6%
回答数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(2) 貴方の会社では承継をどのようにお考えですか? 該当する項目をお選び下さい。

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
既に親族へ承継した又は承継が決まっている	36	43	10	2	2	14	3	12	79
既に社員へ承継した又は承継が決まっている	3	15	1	2	1	1	3	7	18
既に外部から雇用し承継した又は承継が決まっている	0	0	0	0	0	0	0	0	0
親族への承継を検討中	18	26	3	0	1	13	3	6	44
社員への承継を検討中	10	27	4	1	1	4	7	10	37
外部から雇用し承継を検討中	0	3	0	0	0	1	0	2	3
承継したいが後継者がいない	6	23	4	0	1	4	2	12	29
後継者候補はいるが、承継しない、又は見通しが無い	3	5	2	0	0	1	0	2	8
事業譲渡(売却)を検討している	2	6	1	1	0	2	0	2	8
承継についてまだ検討していない	40	150	20	11	5	23	37	54	190
未回答	4	5	0	2	8	7	12	0	38
回答数	118	327	50	15	5	64	50	119	416

