

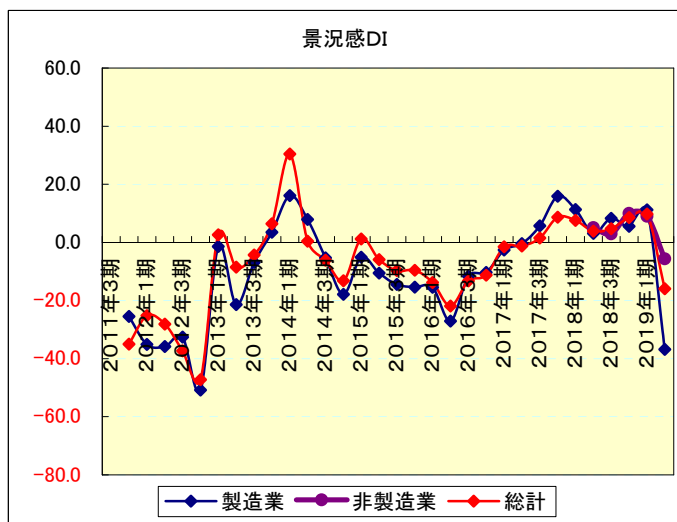
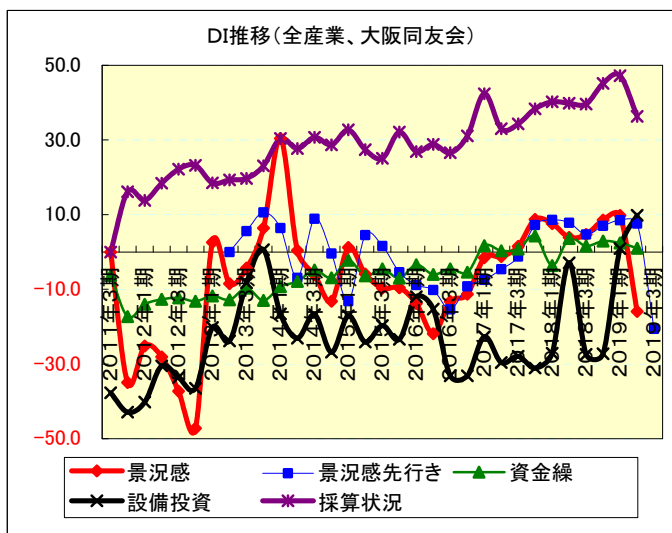
大阪産業構造研究会部長
和歌山大学経済学部准教授
大阪経済法科大学経済学部教授
阪南大学流通学部教授
大阪経済大学経済学部教授
大阪市立大学経営学研究科准教授
阪南大学経済学部准教授
阪南大学経済学部准教授

橋本 吉生
藤田和史
高橋慎二
洪 詩鴻
梅村 仁
立見淳哉
桜井靖久
松村幸四郎

景気失速！！景況感DIが全業種悪化！8期ぶりにマイナスに転ずる
～製造業は2012年第4期以来の落ち込み～

・ポイント

- ①景況感DI 全業種で悪化。特に製造業では前期比48pt悪化の-36.8ptと2012年第4期以来の低い数値に落ち込む。先行きはさらに落ち込むと予測されており、景気は完全に「失速」の様相を呈する
- ②設備投資は好調、2013年第4期の前回消費税率アップ時の駆け込み投資以上の積極的投資意欲が見られる。
- ③特別項目の「働き方改革」に対する対応状況の調査では、「就業規則を作成・適宜見直している」が全体では48%にとどまり回答者の半数以上が対応できていない実態が明らかになった。特に従業員数4人以下の規模では22.6%の実態（就業規則としては対応できていないが、運用上対応しているところも含む）



I. データについて

対象者2,288名に対し、2019年5月20日から7月6日にかけて調査を実施。回答数は610件であり、回収率は26.7%であった。回答した610件のうち、33.0%に相当する201件が製造業であり、残る67.0%の408件が非製造業であった。非製造業のうち、回答数が多かったのはサービス業（158件、25.9%）、流通業（88件、14.4%）そして専門サービス業（81件、13.3%）であった。※今回は関西ブロック（2府4県）の合同調査として取り組み関西全体で1942件の回答がありました。

詳細は下表の通り；

業種	製造業	非製造業計	建築業	通信 情報業	運輸業	流通業	専門 サービス業	サービス業	総回答数
回答数	201	408	53	16	13	88	81	158	610
割合(%)	33.0	67.0	8.7	2.6	2.1	14.4	13.3	25.9	100.0

II. DI値の推移について

景況感DI…2019年1期と比較すると、全ての業種で悪化し、特に製造業で48.0pマイナスの-36.8p、通信情報業で31.3pマイナスの-18.8とマイナス幅が大きい。結果として、2016年第2期以来改善傾向にあった景況感は、ここに来て25.7p下げて-16.0pと「失速」の様相を呈している。米中貿易摩擦の不透明感や消費税増税が影響していると考えられる。

次期景況感 DI…2019年1期と比較すると、建築業を除いた全ての業種でマイナス。製造業でマイナス57.5pの-42.9p、通信情報業で43.8pマイナスの-31.3pと著しく低落している。2016年3期以来の改善傾向がストップした。

資金繰り DI…一部の非製造業でマイナス傾向が看取されるが、全体としては横ばいで推移している。

設備投資 DI…全ての業種でプラス、通信情報業を除いて改善傾向。不透明な景気の先行きに対して、設備投資を実施して対応しようという意図も看取できる。また、消費税増税に対応するための設備投資という動きも感じられる。

採算状況 DI…製造業で35.8ポイント、非製造業で36.5ポイントと、全体として堅調に推移している。

売上 DI…前期比、前年同月期比とも、全体的には横ばいからやや低下している。通信情報業で大幅マイナスとなる。

利益 DI…前期比は、製造業で18.3p低下し、-0.5pを記録。非製造業では全体として低下しているが、プラスを維持。製造業では低下傾向、非製造業は横ばい。通信情報業（18.8p→12.5p）のみ大きく低下。

III. 経営上の課題および力点

経営上の課題…上位4項目としては、「従業員の確保（41.5%）」、「社員教育（30.2%）」、「幹部社員の不足（24.6%）」そして「人件費負担（20.5%）」を挙げる企業が多い。今回の調査では、特に人件費負担が従来よりも10%ほど高くなっている。いずれにしても、人材確保にかかる課題が会員企業を苦しめている様子がわかる。

経営上の力点…上位4項目としては、「営業力の拡大（49.2%）」、「社員能力のアップ（35.2%）」、「人材の採用（31.6%）」そして「生産性アップ効率化（24.8%）」である。これらの選択項目は、従来と大差はない。

両項目を対比すると、従業員の不足に対応するべく採用に努力する一方で、現状の社員のスキルアップを図りつつ生産性を向上させ、利益確保につなげている様子がうかがえる。ただし、社員教育や採用にあたる幹部社員など、主導的立場の人材が不足している様子もみえる。これらは、中小企業においてはもはや構造的な課題となっており、企業経営や企業体そのものの持続性に影を落としているといえよう。

IV. 特別項目（一部割愛しています）

1. 働き方改革について

就業規則…製造業では59.7%に相当する120社が「作成済・適宜見直し」と回答している。非製造業では、「作成済・適宜見直し」と回答した企業は42.1%の172社にとどまっている。規模別でみると、4人以下の家族経営規模の零細企業では、就業規則は作成しているものを見直していないとの回答が多数を占めている（55.3%）。

働き方改革への取組…製造業・非製造業とも、「仕事内容の見直し・効率化」が最も高い（57.5%、40.4%）。以下の項目については、製造業では「年間休日数を増やす（48.5%）」、「労働時間短縮（41.6%）」が続く。非製造業では「労働時間短縮（25.2%）」、「年間休日数を増やす（23.3%）」と順位が逆転する。

生産性について…製造業・非製造業とも「変わらない」が最多である（45.8%、35.7%）。「向上している」と回答した企業はいずれの業種でも12~26%程度にとどまっており、課題設定や企業実体への対応に問題があることがうかがえる。

働き方改革については、同友会運動の精神に則って就業規則の整備等に以前から取り組んできた会員企業がみられ、制度が後追いしているなど肯定的な意見もみられる。しかし、多くのコメントは否定的であり、企業実態、地域実態などを知らなすぎる、人手不足の中での生産性ダウンなどの意見がみられる。中小企業にとっては、人手不足の下、限られた人材で増加する受注をこなす必要が生じており、働き方改革が制約要因として作用するのではないかという危機感が強い。また、従来型の長時間労働になれきっている労働者の意識改革が必要とされる一方で、制度の導入で労働者の自己主張や意欲の減退を危惧する経営者が多い。理想・理念には共感できるが、実態が追いついていないというのが現実であろう。

2. 外国人労働者の採用について

外国人労働者の採用の有無…回答した590社について、製造業（200社）では25%に相当する50社で採用している。非製造業（390社）では8.5%の33社にとどまっている。全体として外国人労働力を採用している企業は少数であるといえる。規模別にみても特定の規模で採用・不採用があるわけではない。

採用の理由…業種全体では「よく働く」と回答する企業が最多で44.6%となっている。業種別では、製造業では「日本人が採用できない（50.0%）」、非製造業では「よく働く」と「能力が高い」が同率の39.4%で最多。製造業では、次いで「よく働く（48.0%）」と回答する企業が多く、さらに「能力が高い（40.0%）」が続く。非製造業では「日本人が採用できない（27.3%）」の順になる。いずれの業種でも肯定的な意見が多い。

雇用形態…採用している企業83社のうち、正規雇用としている企業が多数を占める（製造業：82.0%、非製造業：66.7%）。正規雇用に関しては規模別に有意な差はみられない。

出身国・地域…回答した 99 社のうち、多数を占めるのはベトナムである（製造業：50.8%、非製造業：47.5%）。それに次ぐのが、中国（製造業：27.1%、非製造業：37.5%）である。これら 2 カ国で全体のおよそ 8 割を占め、特定の地域の労働力に依存する傾向がみられる。製造業では、上記 2 カ国以外にフィリピンやブラジル国籍を持つ人材を採用している企業も散見される。規模別でも有意な差はみられない。

外国人労働力にかんしては、すでに採用している企業にとっては 日本人の若者と変わらないなどの肯定的な意見がみられ、なぜ外国人だけを問題とするのかなど調査への疑義が提示されるほどである。ただ、言語・文化などに起因するディスコミュニケーション、業務配分の困難さや社内教育といった課題は、なかなか解消されていない。また、各社の業種・業態や業務内容によっては、外国人労働力の雇用に向き・不向きがあるため、一概に日本人労働力の代替手段とはなり得ない様子もわかる。さらには、働き方改革とも関わるが、同一労働・同一賃金を外国人労働力にも適用しないと日本国内への定着が困難であることは明白である。出身国が多様化する中で、採用する企業においては、多様なコスト負担を強いられる。企業や日本人労働力の自主的な努力に依存することなく、国策としても外国人労働力を支援する枠組みが必要とされる。

（和歌山大学経済学部 准教授 藤田和史）

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4月～6月期)

期間:2019年5月20日～7月6日

対象者: 2288

回答数: 610 回収率: 26.7%

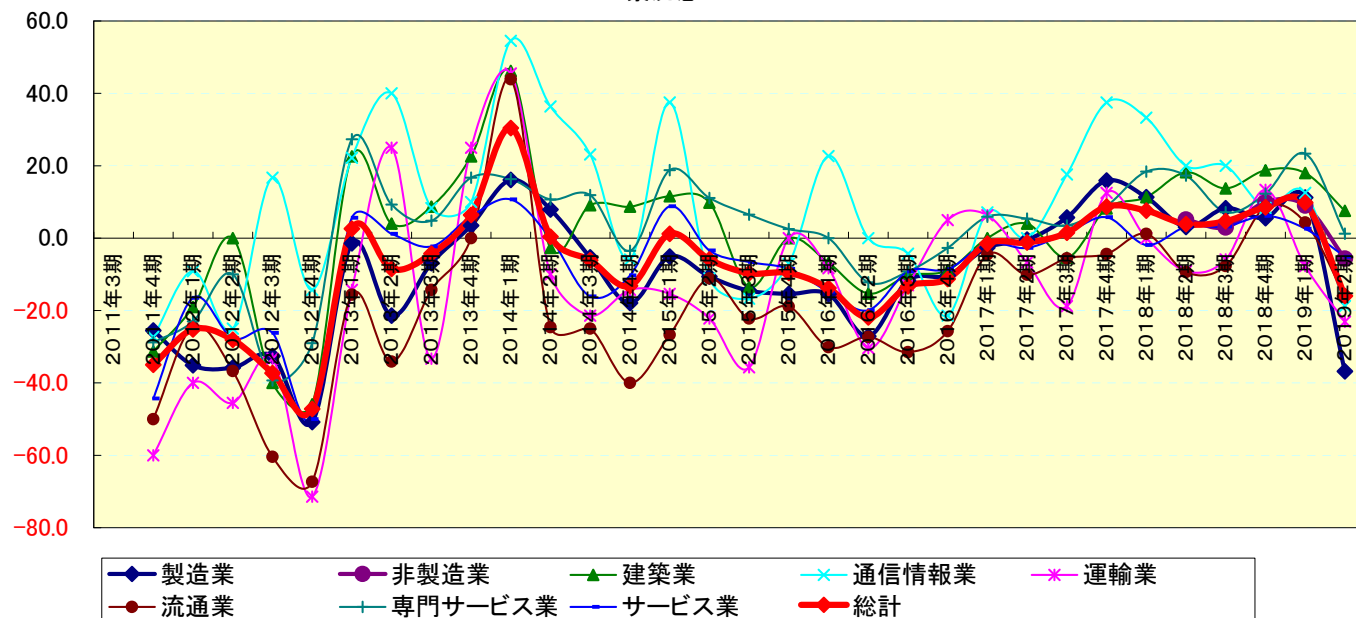
業種別回答数

		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 4月～6月	回答数	610	201	409	53	16	13	88	81	158
	割合	100%	33.0%	67.0%	8.7%	2.6%	2.1%	14.4%	13.3%	25.9%
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%

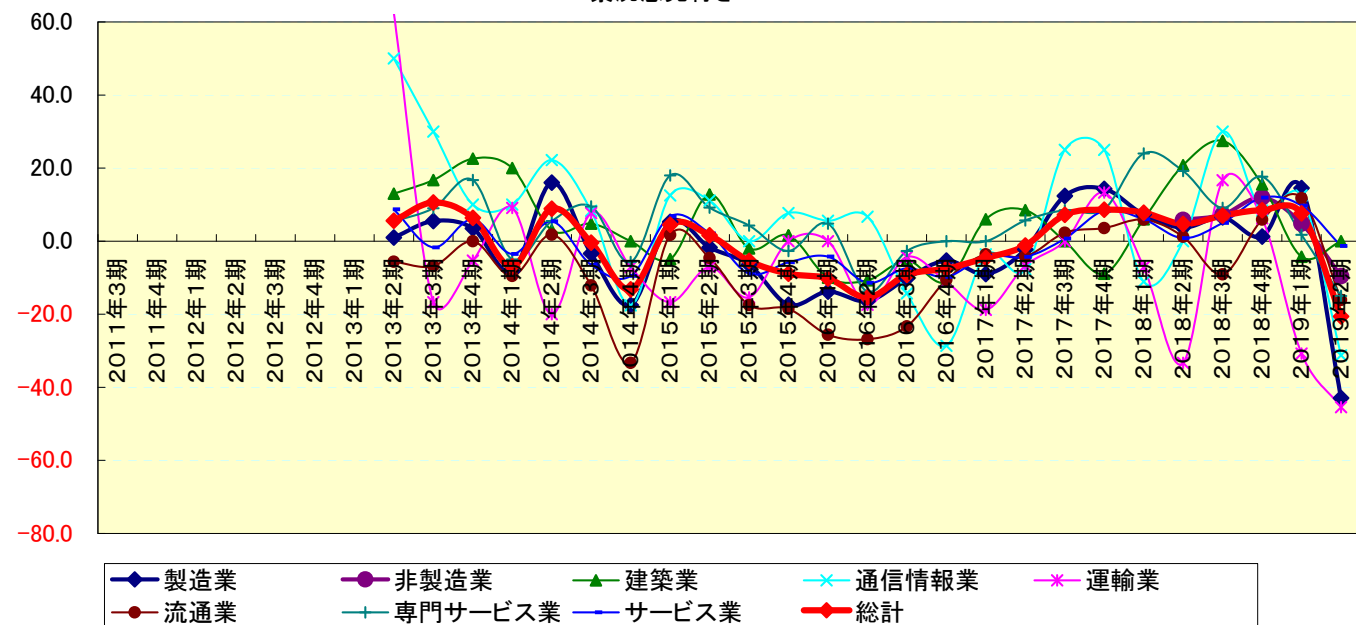
景況調査ブロック別回答数の推移

	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
	4月～6月	145	90	102	131	55	87	610

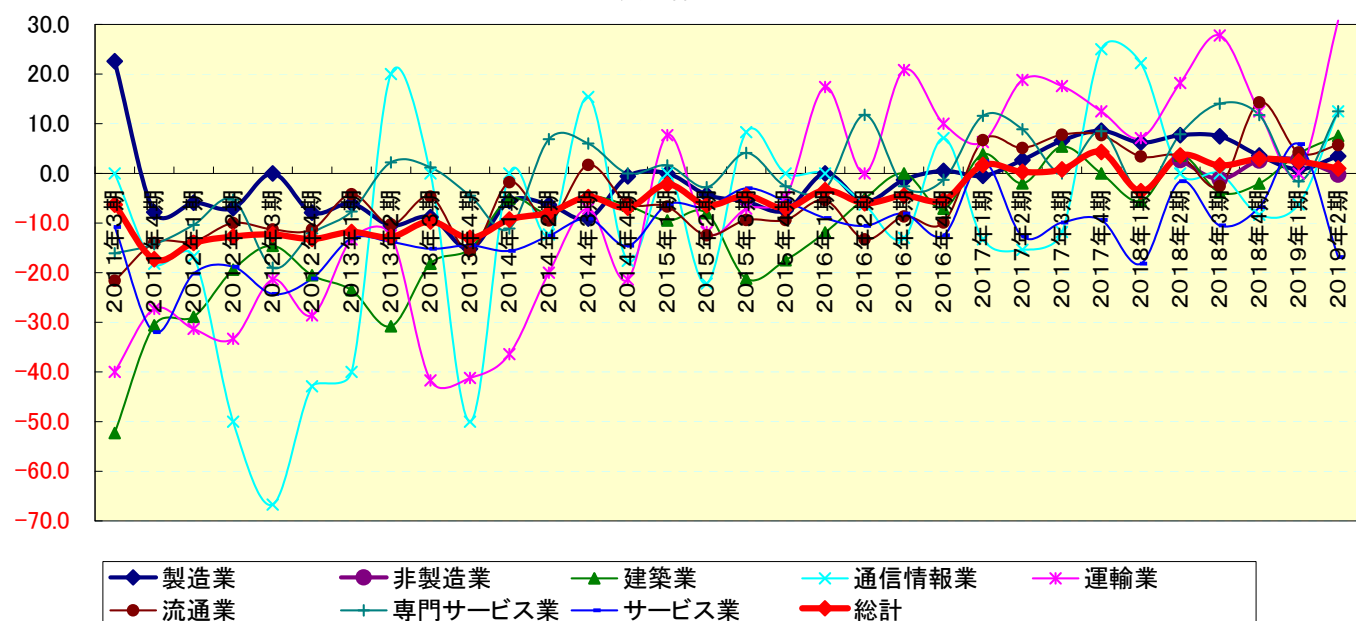
景況感DI



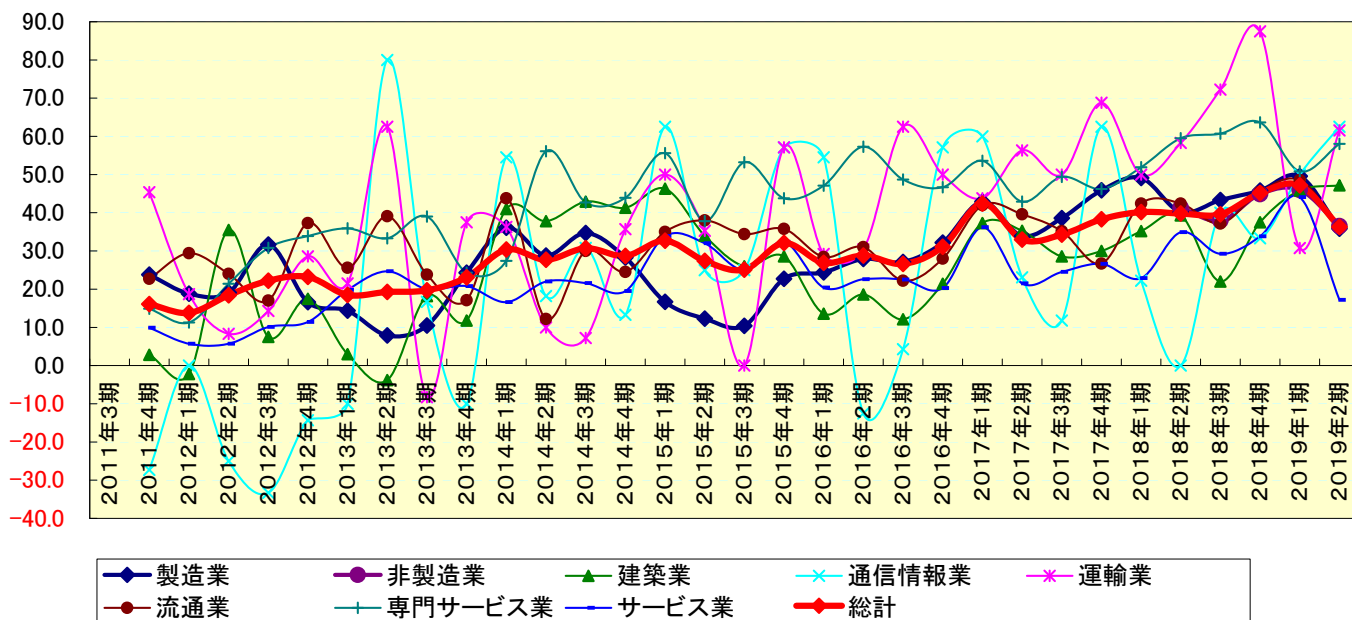
景況感先行きDI



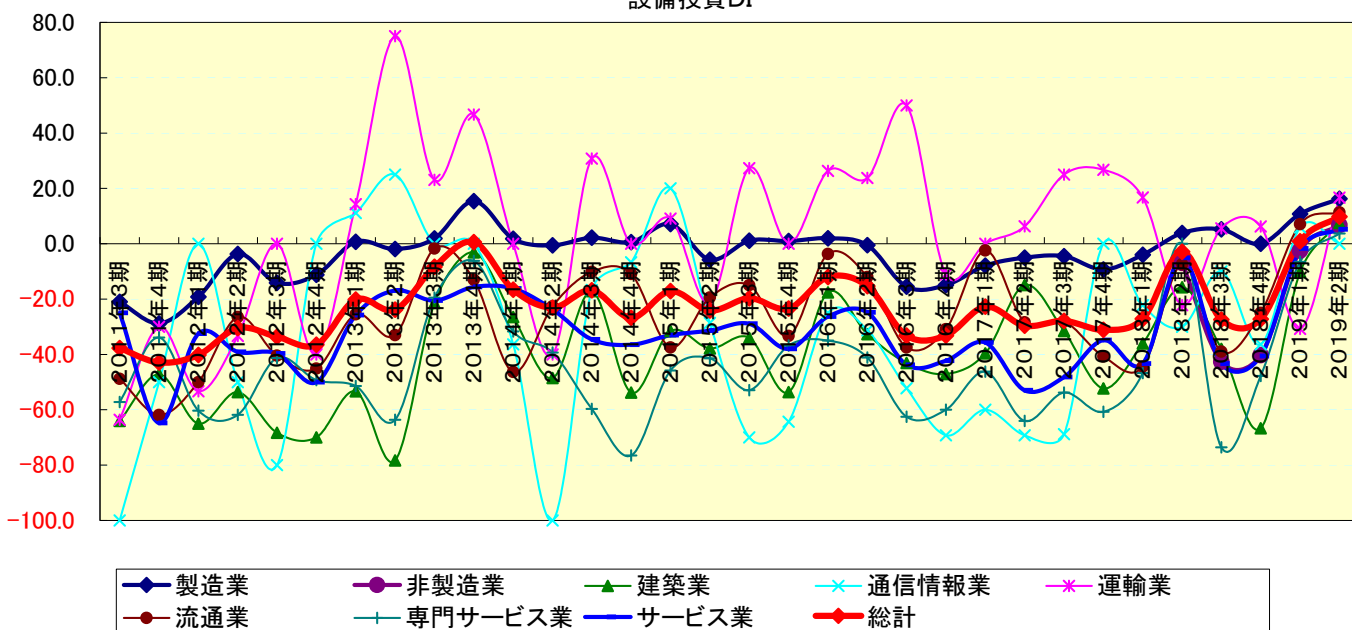
資金繰りDI



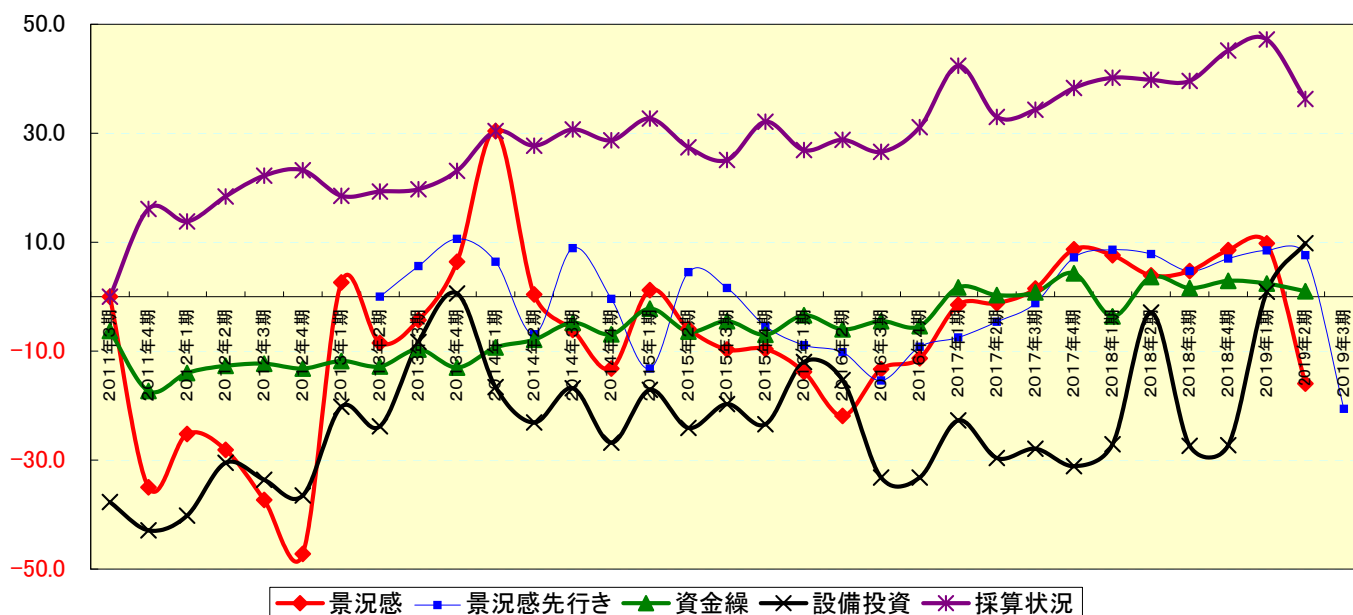
採算DI



設備投資DI



DI推移(全産業)



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	2019年2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	-36.8
非製造業												5.1	3.0	10.0	9.0	-5.7
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	7.5
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	-18.8
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	-23.1
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	-15.9
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	1.2
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	-5.1
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	-16.0

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	2019年2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	-42.9
非製造業												5.8	7.3	11.9	4.8	-9.5
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	0.0
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	-31.3
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	-45.5
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	-16.1
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	-15.0
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	-1.3
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	-20.6

資金繰りDI推移

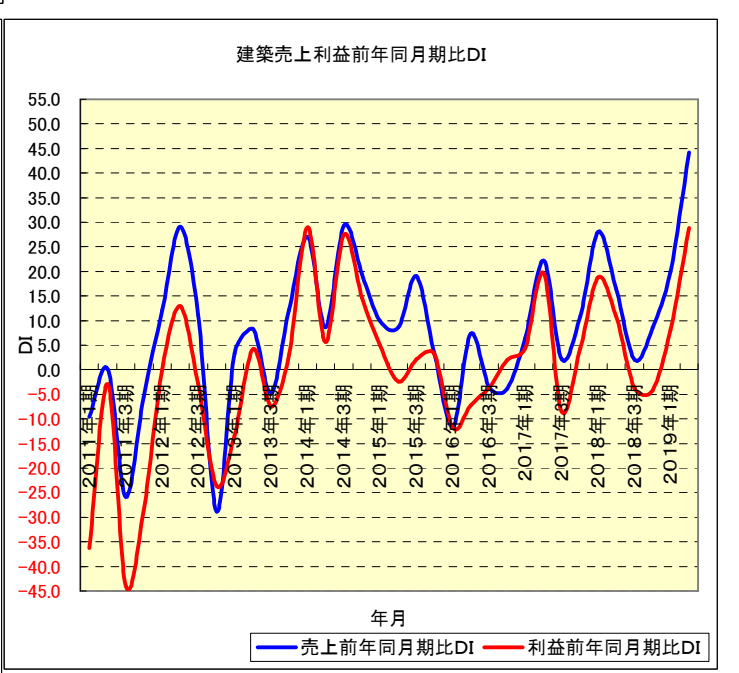
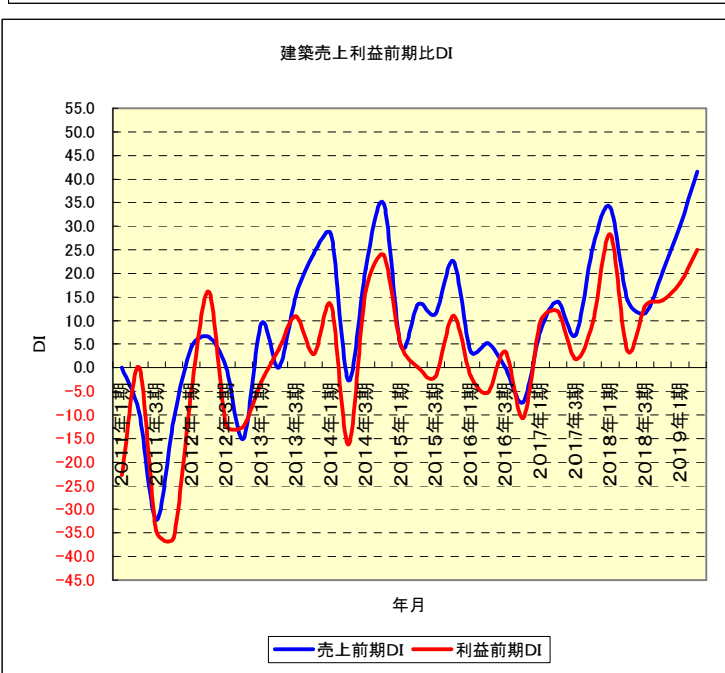
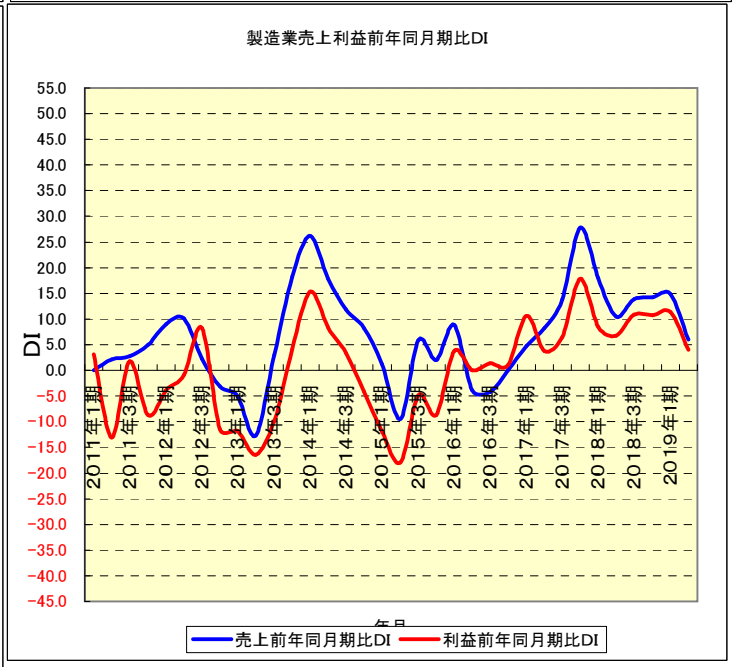
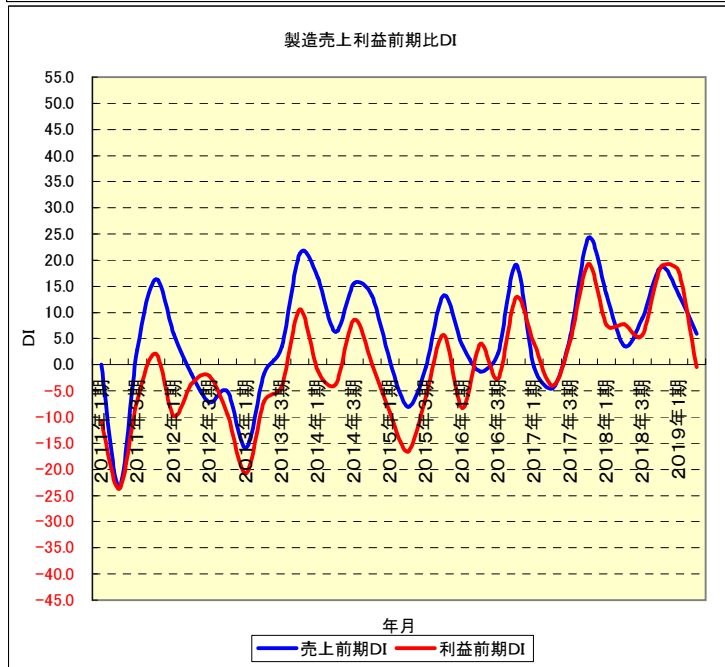
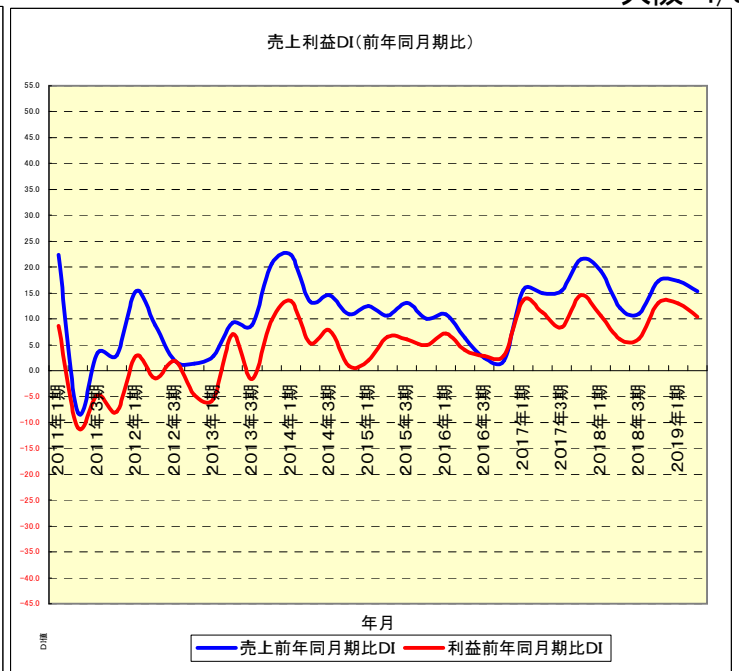
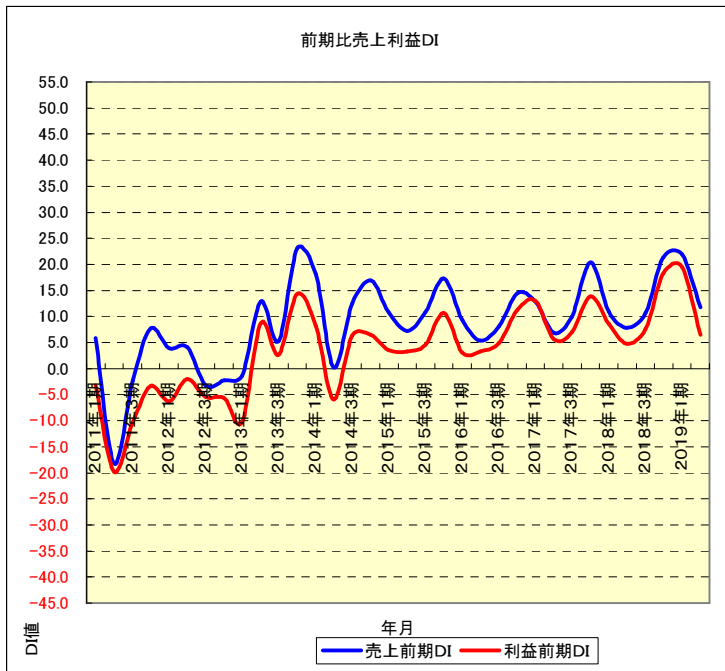
	資金繰りDI推移															
	2015年3期	2015年4期	2016年1期	2016年2期	2016年3期	2016年4期	2017年1期	2017年2期	2017年3期	2017年4期	2018年1期	2018年2期	2018年3期	2018年4期	2019年1期	2019年2期
製造業	-5.7	-7.5	0.0	-5.7	-1.3	0.5	-0.5	2.7	6.6	8.6	6.2	7.7	7.5	3.6	0.8	3.5
非製造業												2.7	-1.2	2.6	2.7	-0.2
建築業	-21.2	-17.5	-11.9	-5.1	0.0	-7.1	3.9	-2.0	5.4	0.0	-5.6	3.6	-3.8	-2.0	4.0	7.5
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	12.5
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	30.8
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	5.7
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	12.5
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	-16.9
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	1.0

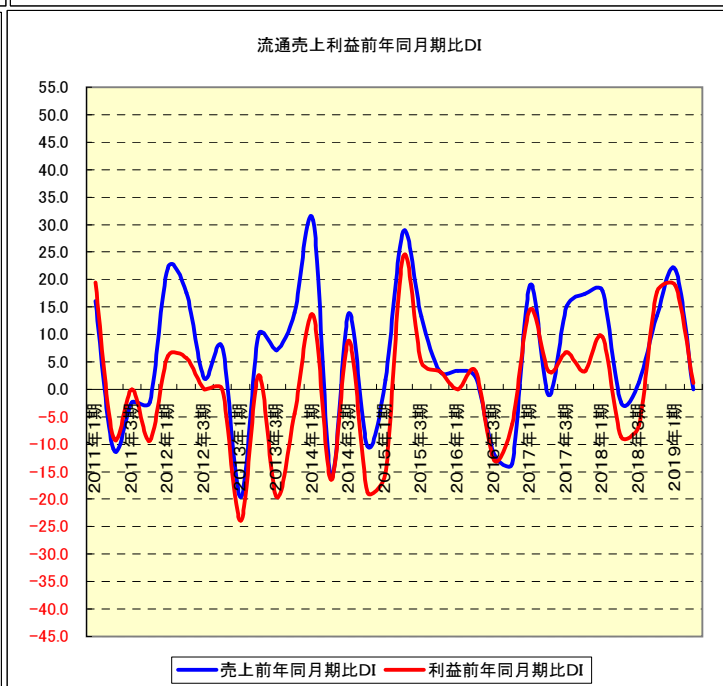
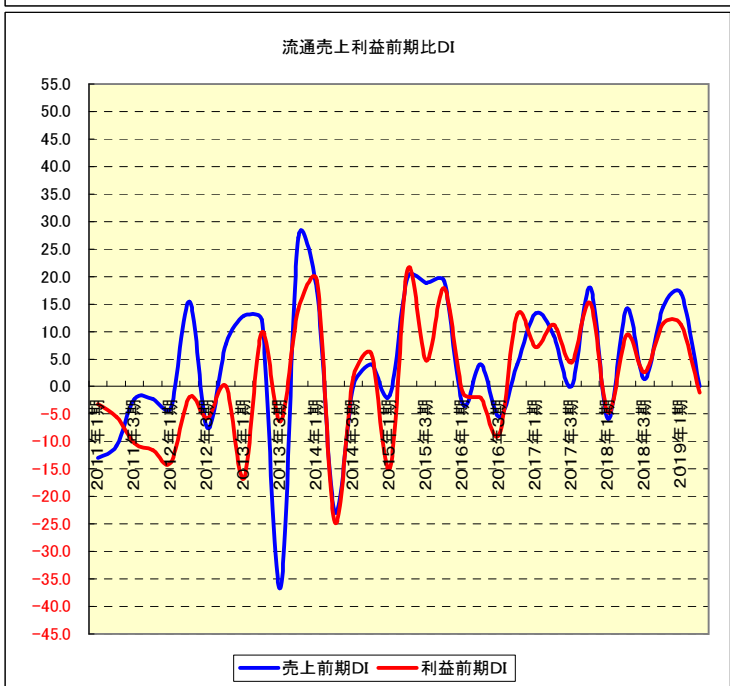
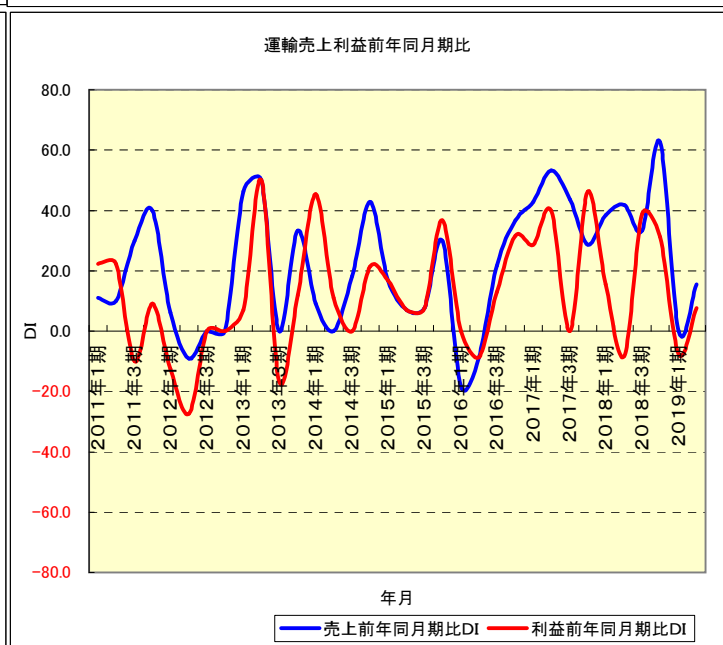
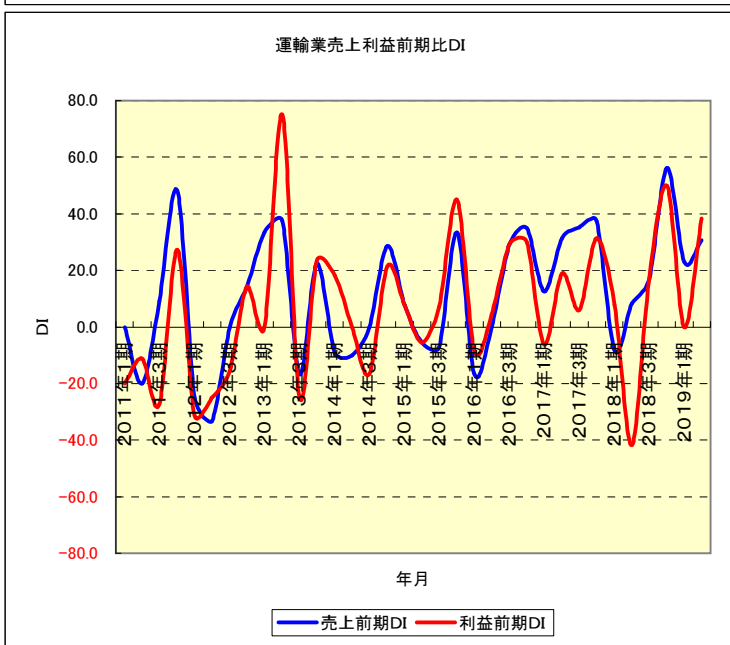
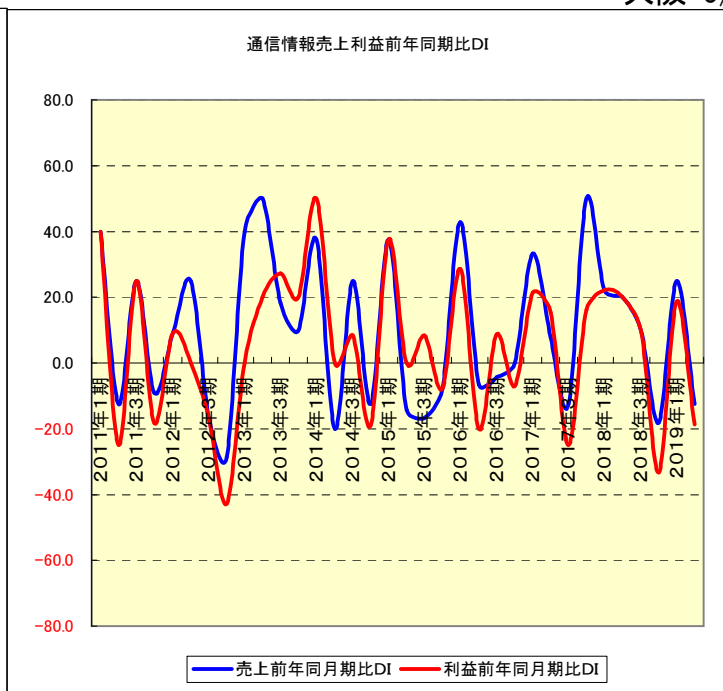
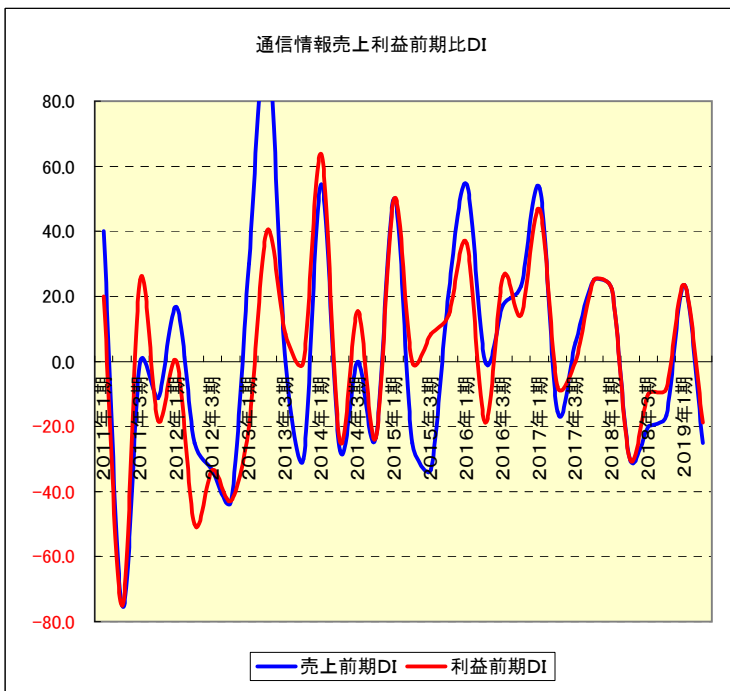
設備投資DI推移

	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	2019年2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	16.2
非製造業												-7.0	-42.7	-40.2	-2.5	6.7
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	7.5
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	0.0
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	16.7
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	11.4
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	3.7
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	5.2
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	9.8

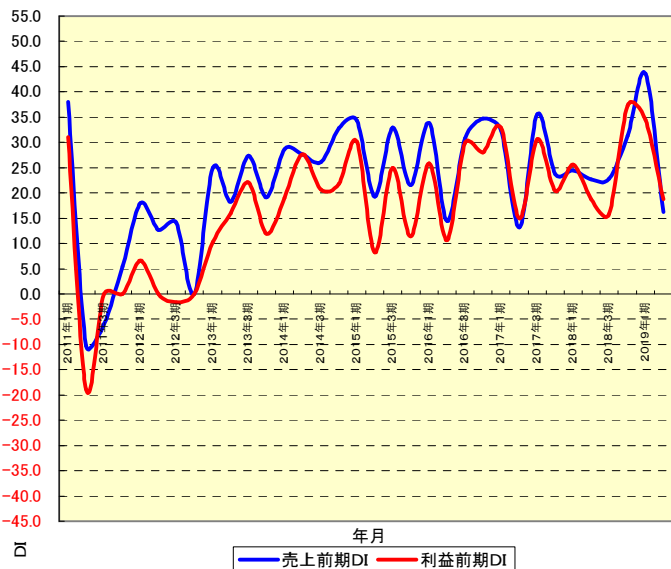
採算状況DI

	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	2019年2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	35.8
非製造業												41.3	37.9	44.9	46.0	36.5
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	47.2
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	62.5
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	61.5
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	36.4
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	58.0
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	17.2
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	36.3

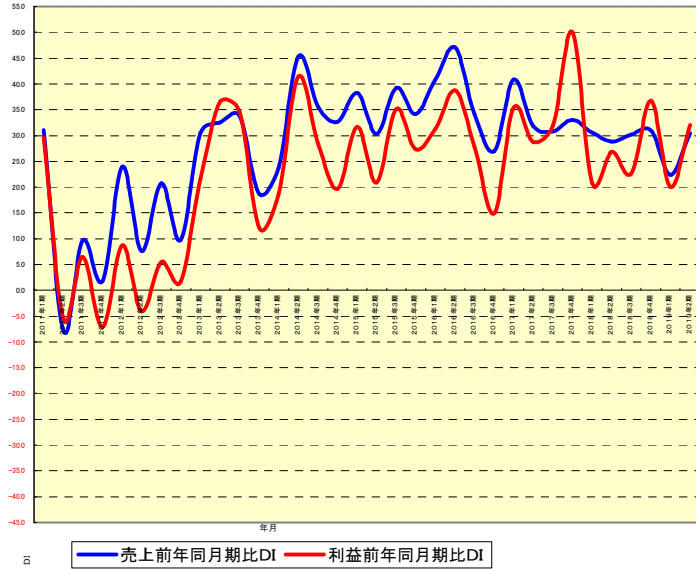




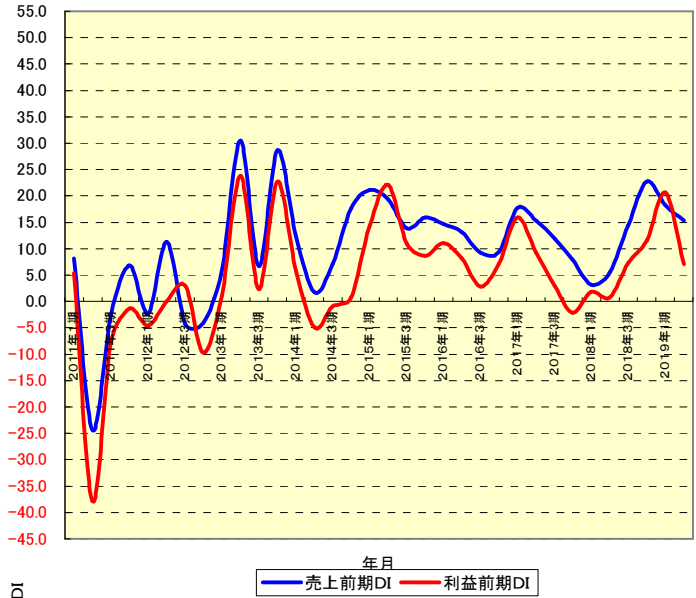
専門サービス売上利益前期比DI



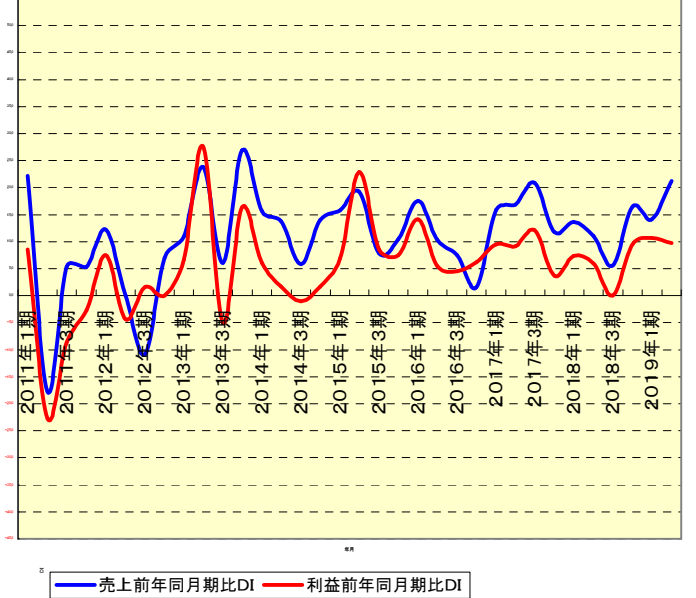
専門サービス売上利益前年同月比DI



サービス前期比売上利益DI



サービス業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	69	34.3%	75	37.3%	57	28.4%	201
非製造業	135	33.9%	179	45.0%	84	21.1%	398
建設業	29	54.7%	17	32.1%	7	13.2%	53
通信情報業	2	12.5%	8	50.0%	6	37.5%	16
物流業	7	53.8%	3	23.1%	3	23.1%	13
流通業	26	29.9%	35	40.2%	26	29.9%	87
専門サービス業(士業の方)	26	32.5%	41	51.3%	13	16.3%	80
サービス業	53	33.8%	75	47.8%	29	18.5%	157
総計	204	34.1%	254	42.4%	141	23.5%	599

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	68	34.0%	76	38.0%	56	28.0%	200
非製造業	156	38.8%	170	42.3%	76	18.9%	402
建設業	27	51.9%	21	40.4%	4	7.7%	52
通信情報業	3	18.8%	8	50.0%	5	31.3%	16
物流業	6	46.2%	3	23.1%	4	30.8%	13
流通業	28	32.2%	31	35.6%	28	32.2%	87
専門サービス業(士業の方)	33	41.8%	37	46.8%	9	11.4%	79
サービス業	59	38.1%	70	45.2%	26	16.8%	155
総計	224	37.2%	246	40.9%	132	21.9%	602

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	60	29.9%	80	39.8%	61	30.3%	201
非製造業	123	30.4%	199	49.1%	83	20.5%	405
建設業	22	42.3%	21	40.4%	9	17.3%	52
通信情報業	2	12.5%	9	56.3%	5	31.3%	16
物流業	7	53.8%	4	30.8%	2	15.4%	13
流通業	23	26.1%	41	46.6%	24	27.3%	88
専門サービス業(士業の方)	26	32.5%	43	53.8%	11	13.8%	80
サービス業	43	27.6%	81	51.9%	32	20.5%	156
総計	183	30.2%	279	46.0%	144	23.8%	606

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	68	34.0%	76	38.0%	56	28.0%	200
非製造業	156	38.8%	170	42.3%	76	18.9%	402
建設業	27	51.9%	21	40.4%	4	7.7%	52
通信情報業	3	18.8%	8	50.0%	5	31.3%	16
物流業	6	46.2%	3	23.1%	4	30.8%	13
流通業	28	32.2%	31	35.6%	28	32.2%	87
専門サービス業(士業の方)	33	41.8%	37	46.8%	9	11.4%	79
サービス業	59	38.1%	70	45.2%	26	16.8%	155
総計	224	37.2%	246	40.9%	132	21.9%	602

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
製造業	101	50.2%	71	35.3%	29	14.4%	201
非製造業	212	52.0%	133	32.6%	63	15.4%	408
建設業	31	58.5%	16	30.2%	6	11.3%	53
通信情報業	11	68.8%	4	25.0%	1	6.3%	16
物流業	10	76.9%	1	7.7%	2	15.4%	13
流通業	44	50.0%	32	36.4%	12	13.6%	88
専門サービス業(士業の方)	53	65.4%	22	27.2%	6	7.4%	81
サービス業	63	40.1%	58	36.9%	36	22.9%	157
総計	313	51.4%	204	33.5%	92	15.1%	609

④景気動向

業種	好転	割合	横ばい	割合	悪化	割合	総計
製造業	15	7.5%	97	48.3%	89	44.3%	201
非製造業	52	12.8%	280	68.8%	75	18.4%	407
建設業	9	17.0%	39	73.6%	5	9.4%	53
通信情報業	1	6.3%	11	68.8%	4	25.0%	16
物流業	1	7.7%	8	61.5%	4	30.8%	13
流通業	10	11.4%	54	61.4%	24	27.3%	88
専門サービス業(士業の方)	10	12.3%	62	76.5%	9	11.1%	81
サービス業	21	13.5%	106	67.9%	29	18.6%	156
総計	67	11.0%	377	62.0%	164	27.0%	608

⑤景況感先行き

業種	好転	割合	横ばい	割合	悪化	割合	総計
製造業	13	6.6%	87	43.9%	98	49.5%	198
非製造業	51	12.8%	259	64.9%	89	22.3%	399
建設業	4	7.8%	43	84.3%	4	7.8%	51
通信情報業	1	6.3%	9	56.3%	6	37.5%	16
物流業	0	0.0%	6	54.5%	5	45.5%	11
流通業	12	13.8%	49	56.3%	26	29.9%	87
専門サービス業(士業の方)	7	8.8%	54	67.5%	19	23.8%	80
サービス業	27	17.5%	98	63.6%	29	18.8%	154
総計	64	10.7%	346	58.0%	187	31.3%	597

⑥資金繰り

業種	楽	割合	普通	割合	苦しい	割合	総計
製造業	36	17.9%	136	67.7%	29	14.4%	201
非製造業	71	17.6%	261	64.6%	72	17.8%	404
建設業	15	28.3%	27	50.9%	11	20.8%	53
通信情報業	4	25.0%	10	62.5%	2	12.5%	16
物流業	5	38.5%	7	53.8%	1	7.7%	13
流通業	17	19.3%	59	67.0%	12	13.6%	88
専門サービス業(士業の方)	15	18.8%	60	75.0%	5	6.3%	80
サービス業	15	9.7%	98	63.6%	41	26.6%	154
総計	107	17.7%	397	65.6%	101	16.7%	605

大阪同友会定点景況調査集計2019年4月～6月期

期間:2019年5月20日～7月6日

610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
製造業	-15.9	-1.8	3.5	21.2	16.7	6.3	15.6	13.1	0.6	-8.0	-0.5	13.3								
非製造業計																				
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								
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								
運輸業	33.3	37.5	-16.7	22.2	-9.1	-10.0	0.0	28.6	7.7	-5.6	-7.1	33.3								
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								
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								
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								
総計	-1.4	12.9	5.3	23.0	18.2	0.2	12.5	16.9	10.8	7.2	10.8	17.3								
製造業	3.7	-1.3	2.3	19.1	-0.5	-4.5	5.7	24.3	13.5	3.6	8.8	18.7	13.4	6.0						
非製造業計																				
建築業	3.4	5.2	0.0	-7.3	7.8	14.0	7.0	25.5	34.0	14.3	11.5	20.4	30.0	41.5						
通信情報業	54.5	0.0	17.4	23.1	53.3	-15.4	5.9	25.0	22.2	-30.0	-20.0	-16.7	23.5	-25.0						
運輸業	-16.7	0.0	29.2	35.0	12.5	31.3	35.3	37.5	-8.3	8.3	16.7	56.3	23.1	30.8						
流通業	-3.2	4.0	-5.5	4.0	13.3	9.3	0.0	18.0	-5.9	14.1	1.3	14.5	16.9	0.0						
専門サービス業	33.8	14.5	30.8	34.7	32.4	13.2	35.6	23.7	24.4	22.7	22.8	31.3	43.5	16.3						
サービス業	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	15.3						
総計	9.3	5.4	8.1	14.5	12.9	6.8	9.9	20.3	10.9	7.8	10.7	21.3	21.9	10.5						

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
製造業	-5.1	-12.7	3.0	18.2	26.2	17.8	11.9	8.2	1.2	-9.5	5.9	2.0								
非製造業計																				
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								
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								
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								
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								
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								
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								
総計	2.8	9.3	8.8	20.6	22.4	13.3	14.6	10.9	12.5	10.6	13.1	10.0								
製造業	8.9	-3.8	-4.2	0.0	4.7	8.2	13.9	27.8	18.0	10.5	13.8	14.3	14.9	6.0						
非製造業計																				
建築業	-11.5	7.3	-3.6	-3.9	6.4	22.2	2.1	10.9	28.0	16.4	2.0	8.5	20.0	44.2						
通信情報業	42.9	-6.7	-4.3	0.0	33.3	7.7	-12.5	50.0	22.2	20.0	10.0	-18.2	25.0	-12.5						
運輸業	-18.2	-8.7	21.7	36.8	42.9	53.3	43.8	28.6	38.5	41.7	33.3	62.5	0.0	15.4						
流通業	3.4	2.2	-11.9	-13.5	19.0	-1.1	15.1	17.4	17.9	-2.4	1.3	13.4	21.7	0.0						
専門サービス業	40.9	47.0	34.2	26.9	40.9	31.8	30.8	33.0	30.6	28.8	30.2	30.9	22.4	30.4						
サービス業	17.6	10.3	7.5	1.6	15.9	16.8	20.9	11.7	13.6	11.0	5.6	16.5	14.2	21.3						
総計	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	15.3						

(2)利益に関して

DI値推移

利益前期比

	2013年				2014年				2015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
製造業	-20.8	-7.1	-4.1	10.6	-1.1	-3.7	8.6	0.0	-9.1	-16.6	-6.1	5.7
非製造業計												
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
総計	-10.2	8.7	2.7	14.3	8.2	-5.9	6.3	6.5	3.5	3.3	4.5	10.7

	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
製造業	-8.3	3.9	-2.7	12.9	4.1	-4.0	4.8	19.3	7.6	7.8	5.6	18.7	17.8	-0.5
非製造業計										4.0	8.6	18.0	20.1	9.9
建築業	-1.7	-5.2	3.4	-10.7	9.8	12.0	1.8	9.8	28.3	3.6	13.2	14.3	18.0	25.0
通信情報業	36.4	-18.8	26.1	14.3	46.7	-7.7	0.0	25.0	22.2	-30.0	-10.0	-8.3	23.5	-18.8
運輸業	-8.3	4.3	29.2	30.0	-6.3	18.8	5.9	31.3	7.7	-41.7	16.7	50.0	0.0	38.5
流通業	-1.1	-2.0	-8.7	13.1	7.1	11.2	4.4	15.2	-4.7	9.4	2.6	11.4	11.3	-1.1
専門サービス業	25.8	10.7	29.9	28.0	32.9	14.9	30.7	20.4	25.6	18.7	15.8	37.3	34.4	18.8
サービス業	11.1	8.1	2.8	7.2	15.9	9.3	2.9	-2.1	1.9	0.8	7.3	11.5	20.7	7.1
総計	3.0	3.3	4.9	11.3	13.0	5.6	7.0	13.8	8.6	4.8	7.6	18.2	19.5	6.4

	2013年				2014年				2015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
製造業	-11.8	-16.5	-9.8	4.1	15.3	8.4	3.4	-4.1	-11.8	-18.0	-4.8	-8.7
非製造業計												
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
総計	-5.4	7.0	-1.6	9.7	13.5	5.3	7.8	0.8	2.0	6.5	6.1	5.0

	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
製造業	3.8	0.0	1.4	1.0	10.6	3.7	6.5	17.8	8.5	6.8	10.9	10.7	11.4	6.0
非製造業計										6.2	3.9	14.2	13.5	19.9
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	44.2
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	-12.5
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	15.4
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	0.0
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	30.4
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	21.3
総計	7.2	4.0	2.8	3.0	13.6	11.3	8.4	14.6	10.6	6.0	6.1	13.1	12.9	15.3

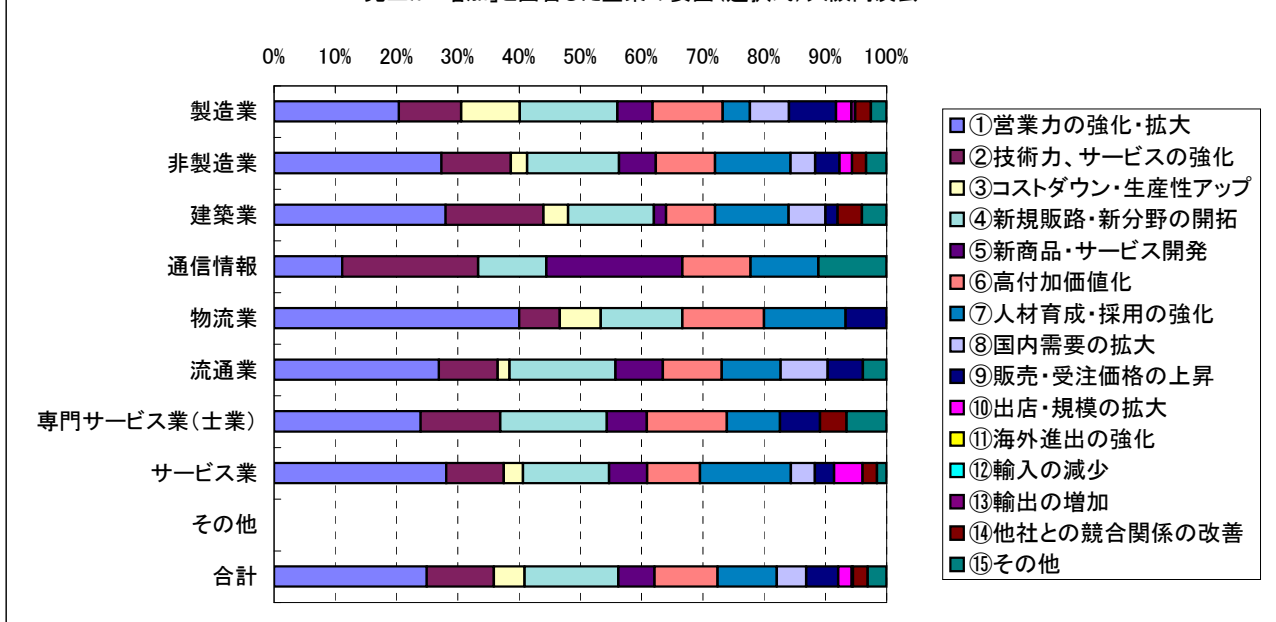
大阪同友会
回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①営業力の強化・拡大	32	82	14	1	6	14	11	36	0	114
②技術力、サービスの強化	16	34	8	2	1	5	6	12	0	50
③コストダウン・生産性アップ	15	8	2	0	1	1	0	4	0	23
④新規販路・新分野の開拓	25	45	7	1	2	9	8	18	0	70
⑤新商品・サービス開発	9	18	1	2	0	4	3	8	0	27
⑥高付加価値化	18	29	4	1	2	5	6	11	0	47
⑦人材育成・採用の強化	7	37	6	1	2	5	4	19	0	44
⑧国内需要の拡大	10	12	3	0	0	4	0	5	0	22
⑨販売・受注価格の上昇	12	12	1	0	1	3	3	4	0	24
⑩出店・規模の拡大	4	6	0	0	0	0	0	6	0	10
⑪海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑫輸入の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
⑭他社との競合関係の改善	4	7	2	0	0	0	2	3	0	11
⑮その他	4	10	2	1	0	2	3	2	0	14
合計	157	300	50	9	15	52	46	128	0	457

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①営業力の強化・拡大	20.4%	27.3%	28.0%	11.1%	40.0%	26.9%	23.9%	28.1%	-	24.9%
②技術力、サービスの強化	10.2%	11.3%	16.0%	22.2%	6.7%	9.6%	13.0%	9.4%	-	10.9%
③コストダウン・生産性アップ	9.6%	2.7%	4.0%	0.0%	6.7%	1.9%	0.0%	3.1%	-	5.0%
④新規販路・新分野の開拓	15.9%	15.0%	14.0%	11.1%	13.3%	17.3%	17.4%	14.1%	-	15.3%
⑤新商品・サービス開発	5.7%	6.0%	2.0%	22.2%	0.0%	7.7%	6.5%	6.3%	-	5.9%
⑥高付加価値化	11.5%	9.7%	8.0%	11.1%	13.3%	9.6%	13.0%	8.6%	-	10.3%
⑦人材育成・採用の強化	4.5%	12.3%	12.0%	11.1%	13.3%	9.6%	8.7%	14.8%	-	9.6%
⑧国内需要の拡大	6.4%	4.0%	6.0%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	3.9%	-	4.8%
⑨販売・受注価格の上昇	7.6%	4.0%	2.0%	0.0%	6.7%	5.8%	6.5%	3.1%	-	5.3%
⑩出店・規模の拡大	2.5%	2.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.7%	-	2.2%
⑪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%
⑫輸入の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-	0.0%
⑬輸出の増加	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-	0.2%
⑭他社との競合関係の改善	2.5%	2.3%	4.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.3%	2.3%	-	2.4%
⑮その他	2.5%	3.3%	4.0%	11.1%	0.0%	3.8%	6.5%	1.6%	-	3.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-	100.0%

売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式)大阪同友会



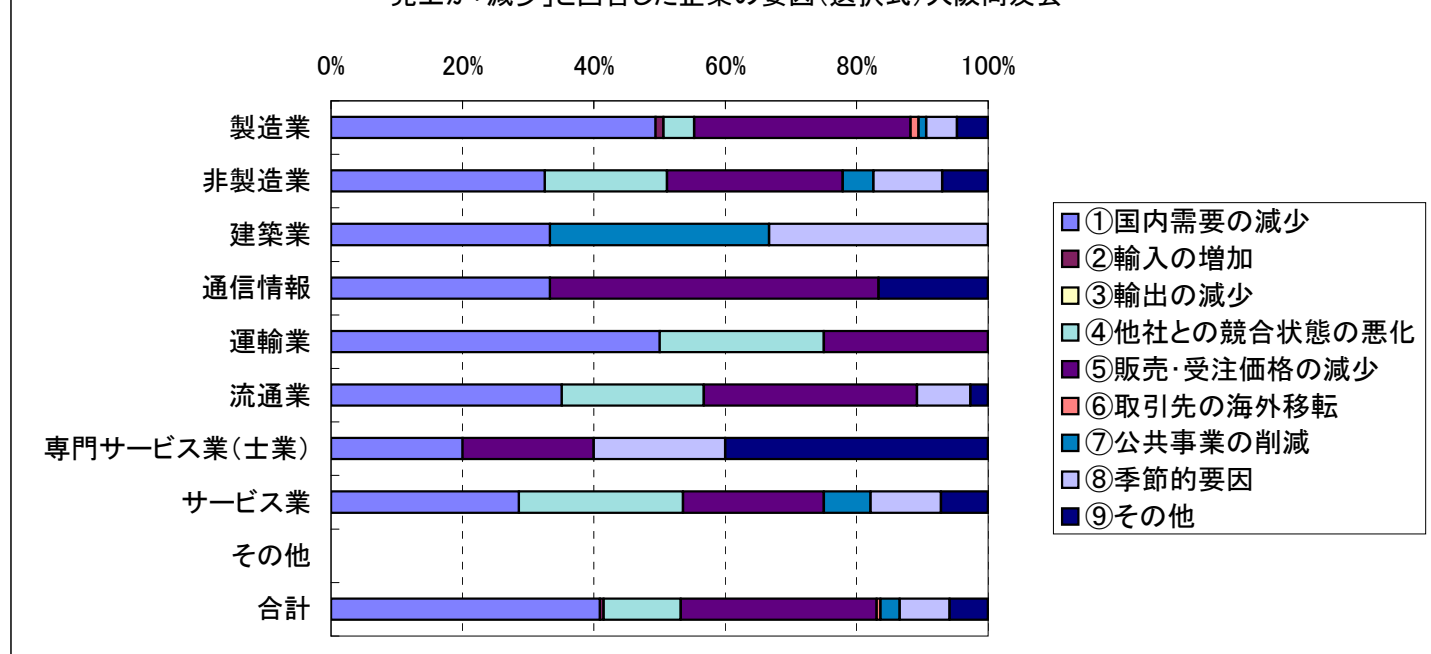
大阪同友会
回答数

	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	その他	合計
①国内需要の減少	42	28	2	2	2	13	1	8	0	70
②輸入の増加	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
③輸出の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
④他社との競合状態の悪化	4	16	0	0	1	8	0	7	0	20
⑤販売・受注価格の減少	28	23	0	3	1	12	1	6	0	51
⑥取引先の海外移転	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
⑦公共事業の削減	1	4	2	0	0	0	0	2	0	5
⑧季節的要因	4	9	2	0	0	3	1	3	0	13
⑨その他	4	6	0	1	0	1	2	2	0	10
合計	85	86	6	6	4	37	5	28	0	171

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	その他	合計
①国内需要の減少	49.4%	32.6%	33.3%	33.3%	50.0%	35.1%	20.0%	28.6%	#DIV/0!	40.9%
②輸入の増加	1.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.6%
③輸出の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
④他社との競合状態の悪化	4.7%	18.6%	0.0%	0.0%	25.0%	21.6%	0.0%	25.0%	#DIV/0!	11.7%
⑤販売・受注価格の減少	32.9%	26.7%	0.0%	50.0%	25.0%	32.4%	20.0%	21.4%	#DIV/0!	29.8%
⑥取引先の海外移転	1.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.6%
⑦公共事業の削減	1.2%	4.7%	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	#DIV/0!	2.9%
⑧季節的要因	4.7%	10.5%	33.3%	0.0%	0.0%	8.1%	20.0%	10.7%	#DIV/0!	7.6%
⑨その他	4.7%	7.0%	0.0%	16.7%	0.0%	2.7%	40.0%	7.1%	#DIV/0!	5.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)大阪同友会



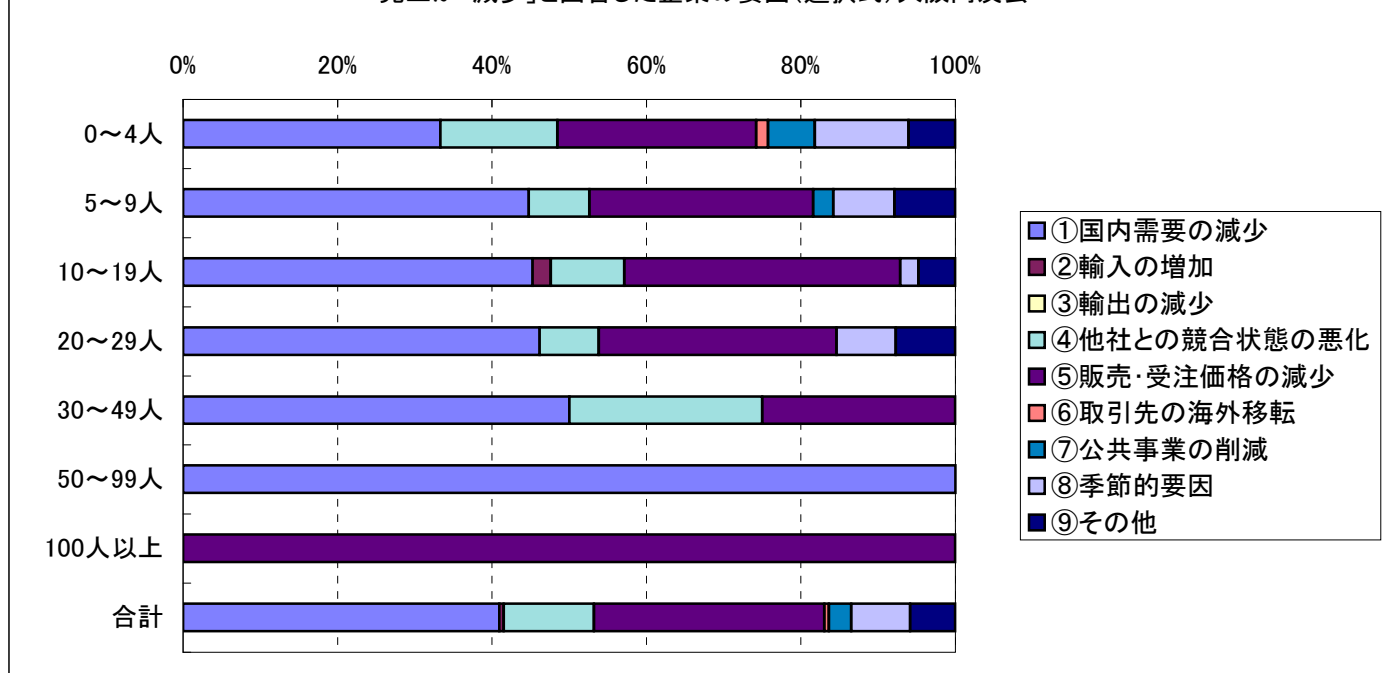
大阪同友会
回答数

	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	22	17	19	6	4	2	0	70
②輸入の増加	0	0	1	0	0	0	0	1
③輸出の減少	0	0	0	0	0	0	0	0
④他社との競合状態の悪化	10	3	4	1	2	0	0	20
⑤販売・受注価格の減少	17	11	15	4	2	0	2	51
⑥取引先の海外移転	1	0	0	0	0	0	0	1
⑦公共事業の削減	4	1	0	0	0	0	0	5
⑧季節的要因	8	3	1	1	0	0	0	13
⑨その他	4	3	2	1	0	0	0	10
合計	66	38	42	13	8	2	2	171

割合

	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	33.3%	44.7%	45.2%	46.2%	50.0%	100.0%	0.0%	40.9%
②輸入の増加	0.0%	0.0%	2.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%
③輸出の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
④他社との競合状態の悪化	15.2%	7.9%	9.5%	7.7%	25.0%	0.0%	0.0%	11.7%
⑤販売・受注価格の減少	25.8%	28.9%	35.7%	30.8%	25.0%	0.0%	100.0%	29.8%
⑥取引先の海外移転	1.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%
⑦公共事業の削減	6.1%	2.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.9%
⑧季節的要因	12.1%	7.9%	2.4%	7.7%	0.0%	0.0%	0.0%	7.6%
⑨その他	6.1%	7.9%	4.8%	7.7%	0.0%	0.0%	0.0%	5.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)大阪同友会



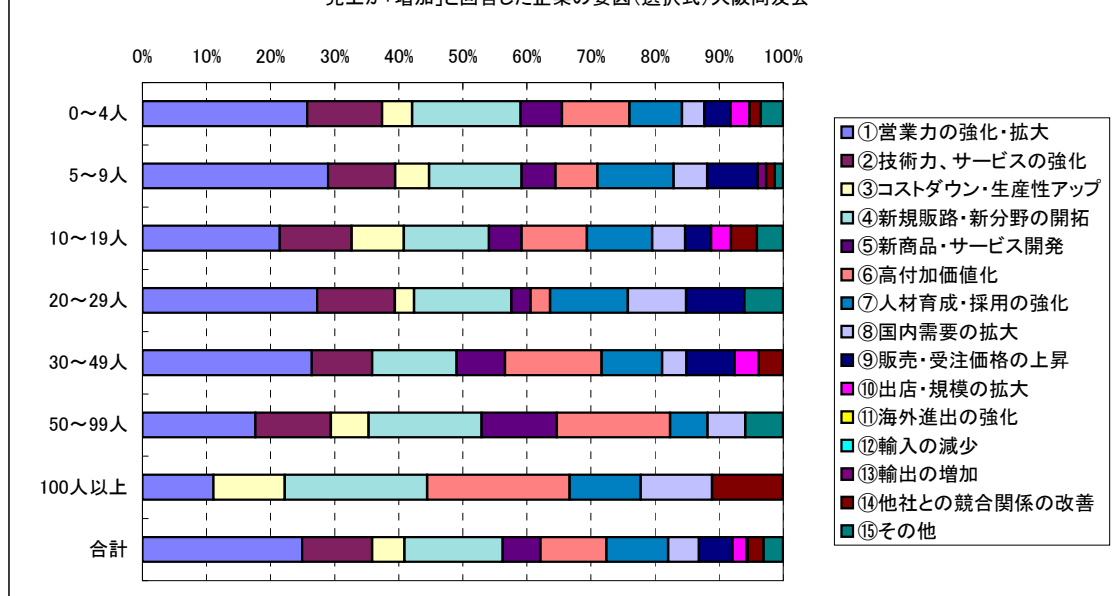
大阪同友会
回答数

	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	44	22	21	9	14	3	1	114
②技術力、サービスの強化	20	8	11	4	5	2	0	50
③コストダウン・生産性アップ	8	4	8	1	0	1	1	23
④新規販路・新分野の開拓	29	11	13	5	7	3	2	70
⑤新商品・サービス開発	11	4	5	1	4	2	0	27
⑥高付加価値化	18	5	10	1	8	3	2	47
⑦人材育成・採用の強化	14	9	10	4	5	1	1	44
⑧国内需要の拡大	6	4	5	3	2	1	1	22
⑨販売・受注価格の上昇	7	6	4	3	4	0	0	24
⑩出店・規模の拡大	5	0	3	0	2	0	0	10
⑪海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0
⑫輸入の減少	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	0	1	0	0	0	0	0	1
⑭他社との競合関係の改善	3	1	4	0	2	0	1	11
⑮その他	6	1	4	2	0	1	0	14
合計	171	76	98	33	53	17	9	457

割合

	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	25.7%	28.9%	21.4%	27.3%	26.4%	17.6%	11.1%	24.9%
②技術力、サービスの強化	11.7%	10.5%	11.2%	12.1%	9.4%	11.8%	0.0%	10.9%
③コストダウン・生産性アップ	4.7%	5.3%	8.2%	3.0%	0.0%	5.9%	11.1%	5.0%
④新規販路・新分野の開拓	17.0%	14.5%	13.3%	15.2%	13.2%	17.6%	22.2%	15.3%
⑤新商品・サービス開発	6.4%	5.3%	5.1%	3.0%	7.5%	11.8%	0.0%	5.9%
⑥高付加価値化	10.5%	6.6%	10.2%	3.0%	15.1%	17.6%	22.2%	10.3%
⑦人材育成・採用の強化	8.2%	11.8%	10.2%	12.1%	9.4%	5.9%	11.1%	9.6%
⑧国内需要の拡大	3.5%	5.3%	5.1%	9.1%	3.8%	5.9%	11.1%	4.8%
⑨販売・受注価格の上昇	4.1%	7.9%	4.1%	9.1%	7.5%	0.0%	0.0%	5.3%
⑩出店・規模の拡大	2.9%	0.0%	3.1%	0.0%	3.8%	0.0%	0.0%	2.2%
⑪海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑫輸入の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑬輸出の増加	0.0%	1.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
⑭他社との競合関係の改善	1.8%	1.3%	4.1%	0.0%	3.8%	0.0%	11.1%	2.4%
⑮その他	3.5%	1.3%	4.1%	6.1%	0.0%	5.9%	0.0%	3.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式)大阪同友会



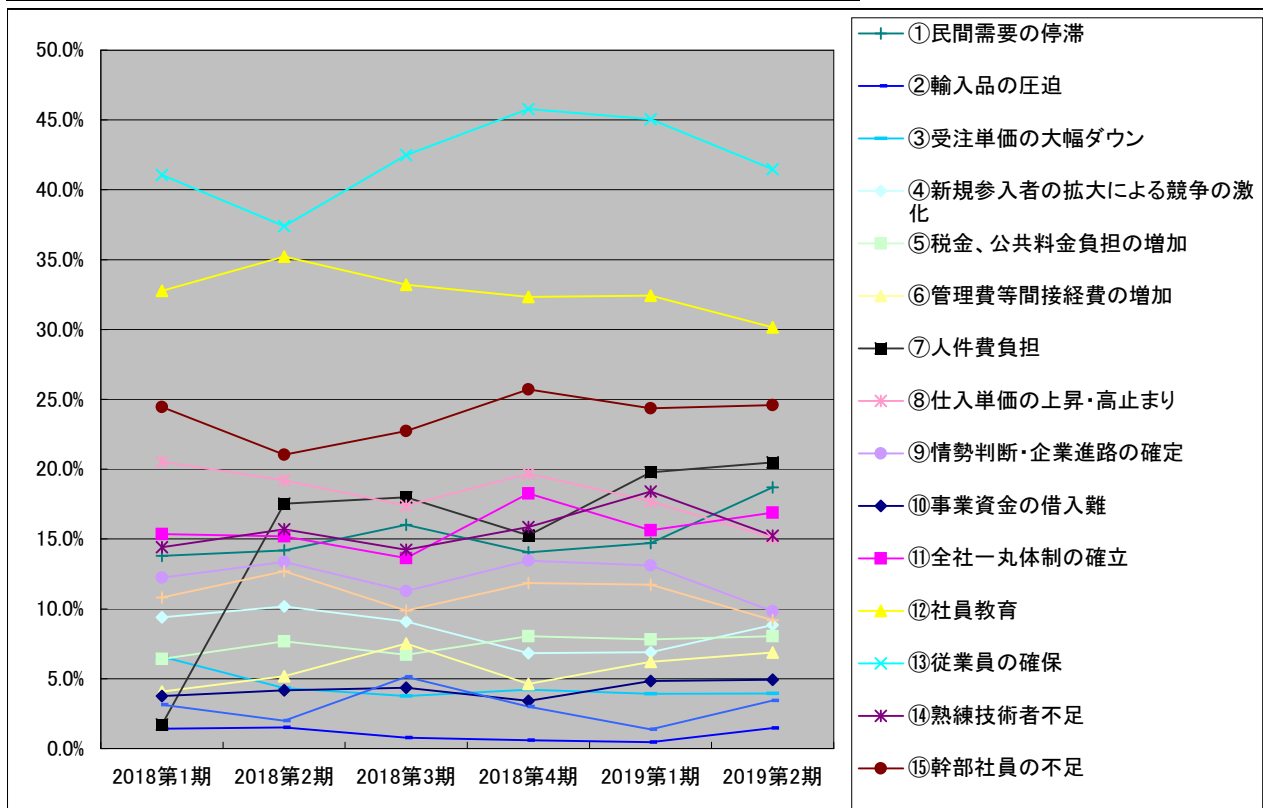
(2)現在の経営上の問題点に関して(選択式3つまで)

回答数

	2018 第1期	2018 第2期	2018 第3期	2018 第4期	2019 第1期	2019 第2期
①民間需要の停滞	88	85	81	70	64	114
②輸入品の圧迫	9	9	4	3	2	9
③受注単価の大幅ダウン	42	26	19	21	17	24
④新規参入者の拡大による競争の激化	60	61	46	34	30	54
⑤税金、公共料金負担の増加	41	46	34	40	34	49
⑥管理費等間接経費の増加	26	31	38	23	27	42
⑦人件費負担	11	105	91	76	86	125
⑧仕入単価の上昇・高止まり	131	115	88	98	77	92
⑨情勢判断・企業進路の確定	78	80	57	67	57	60
⑩事業資金の借入難	24	25	22	17	21	30
⑪全社一丸体制の確立	98	91	69	91	68	103
⑫社員教育	209	211	168	161	141	184
⑬従業員の確保	262	224	215	228	196	253
⑭熟練技術者不足	92	94	72	79	80	93
⑮幹部社員の不足	156	126	115	128	106	150
⑯取引先ニーズの把握	69	76	50	59	51	56
⑰その他	20	12	26	15	6	21
本設問回答企業数	638	599	506	498	435	610

割合

	2018 第1期	2018 第2期	2018 第3期	2018 第4期	2019 第1期	2019 第2期	前期からの差
①民間需要の停滞	13.8%	14.2%	16.0%	14.1%	14.7%	18.7%	4.0%
②輸入品の圧迫	1.4%	1.5%	0.8%	0.6%	0.5%	1.5%	1.0%
③受注単価の大幅ダウン	6.6%	4.3%	3.8%	4.2%	3.9%	3.9%	0.0%
④新規参入者の拡大による競争の激化	9.4%	10.2%	9.1%	6.8%	6.9%	8.9%	2.0%
⑤税金、公共料金負担の増加	6.4%	7.7%	6.7%	8.0%	7.8%	8.0%	0.2%
⑥管理費等間接経費の増加	4.1%	5.2%	7.5%	4.6%	6.2%	6.9%	0.7%
⑦人件費負担	1.7%	17.5%	18.0%	15.3%	19.8%	20.5%	0.7%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	20.5%	19.2%	17.4%	19.7%	17.7%	15.1%	-2.6%
⑨情勢判断・企業進路の確定	12.2%	13.4%	11.3%	13.5%	13.1%	9.8%	-3.3%
⑩事業資金の借入難	3.8%	4.2%	4.3%	3.4%	4.8%	4.9%	0.1%
⑪全社一丸体制の確立	15.4%	15.2%	13.6%	18.3%	15.6%	16.9%	1.3%
⑫社員教育	32.8%	35.2%	33.2%	32.3%	32.4%	30.2%	-2.2%
⑬従業員の確保	41.1%	37.4%	42.5%	45.8%	45.1%	41.5%	-3.6%
⑭熟練技術者不足	14.4%	15.7%	14.2%	15.9%	18.4%	15.2%	-3.1%
⑮幹部社員の不足	24.5%	21.0%	22.7%	25.7%	24.4%	24.6%	0.2%
⑯取引先ニーズの把握	10.8%	12.7%	9.9%	11.8%	11.7%	9.2%	-2.5%
⑰その他	3.1%	2.0%	5.1%	3.0%	1.4%	3.4%	2.1%
本設問回答企業数	100%	100%	100%	100%	#####	#####	



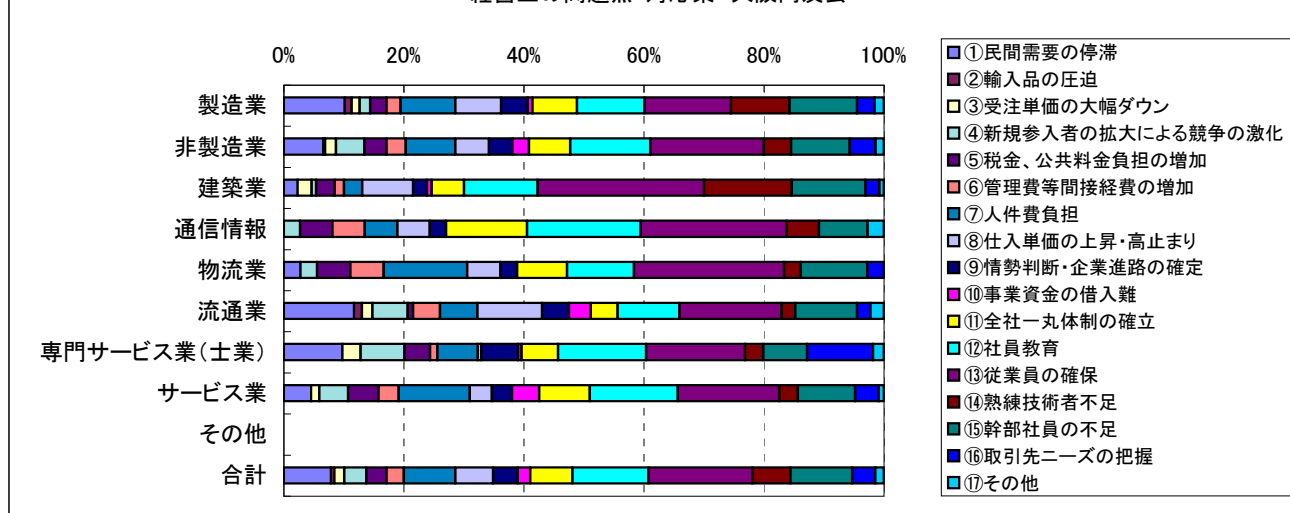
大阪同友会
回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①民間需要の停滞	52	62	3	0	1	26	16	16	0	114
②輸入品の圧迫	6	3	0	0	0	3	0	0	0	9
③受注単価の大幅ダウン	7	17	3	0	0	4	5	5	0	24
④新規参入者の拡大による競争の激化	9	45	1	1	1	13	12	17	0	54
⑤税金、公共料金負担の増加	14	35	4	2	2	2	7	18	0	49
⑥管理費等間接経費の増加	12	30	2	2	2	10	2	12	0	42
⑦人件費負担	47	78	4	2	5	14	11	42	0	125
⑧仕入単価の上昇・高止まり	39	53	11	2	2	24	1	13	0	92
⑨情勢判断・企業進路の確定	23	37	3	1	1	10	10	12	0	60
⑩事業資金の借入難	4	26	1	0	0	8	1	16	0	30
⑪全社一丸体制の確立	38	65	7	5	3	10	10	30	0	103
⑫社員教育	58	126	16	7	4	23	24	52	0	184
⑬従業員の確保	74	179	36	9	9	38	27	60	0	253
⑭熟練技術者不足	50	43	19	2	1	5	5	11	0	93
⑮幹部社員の不足	58	92	16	3	4	23	12	34	0	150
⑯取引先ニーズの把握	15	41	3	0	1	5	18	14	0	56
⑰その他	8	13	1	1	0	5	3	3	0	21
回答数	201	409	53	16	13	88	81	158	0	610

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①民間需要の停滞	25.9%	15.2%	5.7%	0.0%	7.7%	29.5%	19.8%	10.1%	-	18.7%
②輸入品の圧迫	3.0%	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	3.4%	0.0%	0.0%	-	1.5%
③受注単価の大幅ダウン	3.5%	4.2%	5.7%	0.0%	0.0%	4.5%	6.2%	3.2%	-	3.9%
④新規参入者の拡大による競争の激化	4.5%	11.0%	1.9%	6.3%	7.7%	14.8%	14.8%	10.8%	-	8.9%
⑤税金、公共料金負担の増加	7.0%	8.6%	7.5%	12.5%	15.4%	2.3%	8.6%	11.4%	-	8.0%
⑥管理費等間接経費の増加	6.0%	7.3%	3.8%	12.5%	15.4%	11.4%	2.5%	7.6%	-	6.9%
⑦人件費負担	23.4%	19.1%	7.5%	12.5%	38.5%	15.9%	13.6%	26.6%	-	20.5%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	19.4%	13.0%	20.8%	12.5%	15.4%	27.3%	1.2%	8.2%	-	15.1%
⑨情勢判断・企業進路の確定	11.4%	9.0%	5.7%	6.3%	7.7%	11.4%	12.3%	7.6%	-	9.8%
⑩事業資金の借入難	2.0%	6.4%	1.9%	0.0%	0.0%	9.1%	1.2%	10.1%	-	4.9%
⑪全社一丸体制の確立	18.9%	15.9%	13.2%	31.3%	23.1%	11.4%	12.3%	19.0%	-	16.9%
⑫社員教育	28.9%	30.8%	30.2%	43.8%	30.8%	26.1%	29.6%	32.9%	-	30.2%
⑬従業員の確保	36.8%	43.8%	67.9%	56.3%	69.2%	43.2%	33.3%	38.0%	-	41.5%
⑭熟練技術者不足	24.9%	10.5%	35.8%	12.5%	7.7%	5.7%	6.2%	7.0%	-	15.2%
⑮幹部社員の不足	28.9%	22.5%	30.2%	18.8%	30.8%	26.1%	14.8%	21.5%	-	24.6%
⑯取引先ニーズの把握	7.5%	10.0%	5.7%	0.0%	7.7%	5.7%	22.2%	8.9%	-	9.2%
⑰その他	4.0%	3.2%	1.9%	6.3%	0.0%	5.7%	3.7%	1.9%	-	3.4%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-	100.0%

経営上の問題点・対応策 大阪同友会

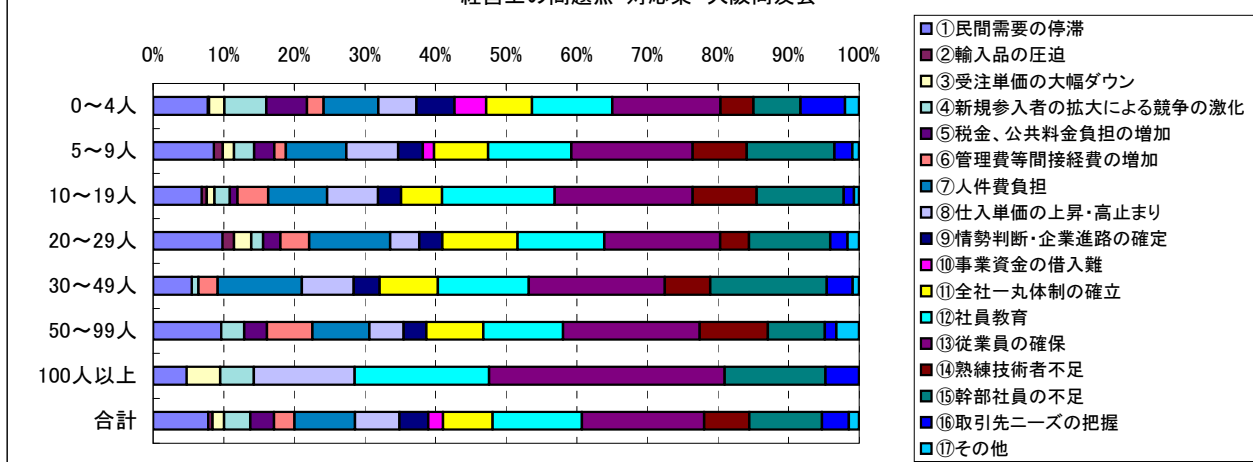


大阪同友会
回答数

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	43	27	19	12	6	6	1	114
②輸入品の圧迫	1	4	2	2	0	0	0	9
③受注単価の大幅ダウン	12	5	3	3	0	0	1	24
④新規参入者の拡大による競争の激化	33	9	6	2	1	2	1	54
⑤税金、公共料金負担の増加	32	9	3	3	0	2	0	49
⑥管理費等間接経費の増加	13	5	12	5	3	4	0	42
⑦人件費負担	43	27	23	14	13	5	0	125
⑧仕入単価の上昇・高止まり	30	23	20	5	8	3	3	92
⑨情勢判断・企業進路の確定	30	11	9	4	4	2	0	60
⑩事業資金の借入難	25	5	0	0	0	0	0	30
⑪全社一丸体制の確立	36	24	16	13	9	5	0	103
⑫社員教育	63	37	44	15	14	7	4	184
⑬従業員の確保	85	54	54	20	21	12	7	253
⑭熟練技術者不足	26	24	25	5	7	6	0	93
⑮幹部社員の不足	37	39	34	14	18	5	3	150
⑯取引先ニーズの把握	35	8	4	3	4	1	1	56
⑰その他	11	3	2	2	1	2	0	21
回答数	257	122	109	45	44	25	8	610

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①民間需要の停滞	16.7%	22.1%	17.4%	26.7%	13.6%	24.0%	12.5%	18.7%
②輸入品の圧迫	0.4%	3.3%	1.8%	4.4%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%
③受注単価の大幅ダウン	4.7%	4.1%	2.8%	6.7%	0.0%	0.0%	12.5%	3.9%
④新規参入者の拡大による競争の激化	12.8%	7.4%	5.5%	4.4%	2.3%	8.0%	12.5%	8.9%
⑤税金、公共料金負担の増加	12.5%	7.4%	2.8%	6.7%	0.0%	8.0%	0.0%	8.0%
⑥管理費等間接経費の増加	5.1%	4.1%	11.0%	11.1%	6.8%	16.0%	0.0%	6.9%
⑦人件費負担	16.7%	22.1%	21.1%	31.1%	29.5%	20.0%	0.0%	20.5%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	11.7%	18.9%	18.3%	11.1%	18.2%	12.0%	37.5%	15.1%
⑨情勢判断・企業進路の確定	11.7%	9.0%	8.3%	8.9%	9.1%	8.0%	0.0%	9.8%
⑩事業資金の借入難	9.7%	4.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.9%
⑪全社一丸体制の確立	14.0%	19.7%	14.7%	28.9%	20.5%	20.0%	0.0%	16.9%
⑫社員教育	24.5%	30.3%	40.4%	33.3%	31.8%	28.0%	50.0%	30.2%
⑬従業員の確保	33.1%	44.3%	49.5%	44.4%	47.7%	48.0%	87.5%	41.5%
⑭熟練技術者不足	10.1%	19.7%	22.9%	11.1%	15.9%	24.0%	0.0%	15.2%
⑮幹部社員の不足	14.4%	32.0%	31.2%	31.1%	40.9%	20.0%	37.5%	24.6%
⑯取引先ニーズの把握	13.6%	6.6%	3.7%	6.7%	9.1%	4.0%	12.5%	9.2%
⑰その他	4.3%	2.5%	1.8%	4.4%	2.3%	8.0%	0.0%	3.4%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の問題点・対応策 大阪同友会



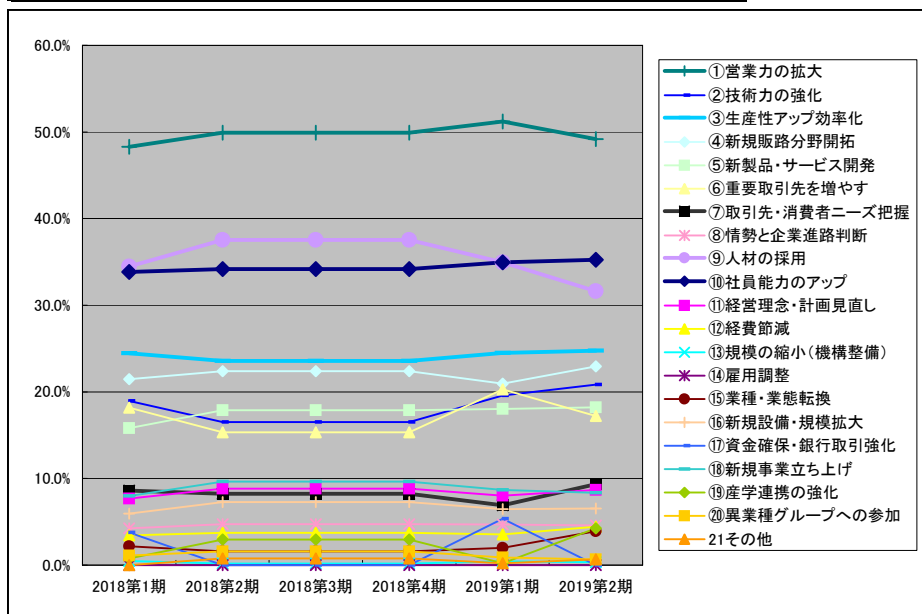
(3) 今後の予定も含めた経営上の力点(選択3つまで)

回答数

	2018 第1期	2018 第2期	2018 第3期	2018 第4期	2019 第1期	2019 第2期
①営業力の拡大	308	290	229	254	230	300
②技術力の強化	121	130	76	84	88	127
③生産性アップ効率化	156	135	107	120	110	151
④新規販路分野開拓	137	121	107	114	94	140
⑤新製品・サービス開発	101	100	86	91	81	111
⑥重要取引先を増やす	116	106	98	78	91	105
⑦取引先・消費者ニーズ把握	55	49	33	42	31	57
⑧情勢と企業進路判断	27	32	30	24	21	28
⑨人材の採用	220	205	178	191	157	193
⑩社員能力のアップ	216	206	196	174	157	215
⑪経営理念・計画見直し	49	39	24	45	36	53
⑫経費節減	22	10	22	19	16	27
⑬規模の縮小(機構整備)	3	4	4	1	2	2
⑭雇用調整	0	0	1	0	0	0
⑮業種・業態転換	14	13	7	8	9	24
⑯新規設備・規模拡大	38	39	34	37	29	40
⑰資金確保・銀行取引強化	24	20	10	0	24	0
⑱新規事業立ち上げ	51	50	34	49	39	51
⑲産学連携の強化	5	4	19	15	1	26
⑳異業種グループへの参加	7	11	4	8	4	4
21その他	0	0	9	4	1	4
本設問回答企業数	638	599	506	509	449	610

割合

	2018 第1期	2018 第2期	2018 第3期	2018 第4期	2019 第1期	2019 第2期	前期から の差
①営業力の拡大	48.3%	49.9%	49.9%	49.9%	51.2%	49.2%	-2.0%
②技術力の強化	19.0%	16.5%	16.5%	16.5%	19.6%	20.8%	1.2%
③生産性アップ効率化	24.5%	23.6%	23.6%	23.6%	24.5%	24.8%	0.3%
④新規販路分野開拓	21.5%	22.4%	22.4%	22.4%	20.9%	23.0%	2.0%
⑤新製品・サービス開発	15.8%	17.9%	17.9%	17.9%	18.0%	18.2%	0.2%
⑥重要取引先を増やす	18.2%	15.3%	15.3%	15.3%	20.3%	17.2%	-3.1%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	8.6%	8.3%	8.3%	8.3%	6.9%	9.3%	2.4%
⑧情勢と企業進路判断	4.2%	4.7%	4.7%	4.7%	4.7%	4.6%	-0.1%
⑨人材の採用	34.5%	37.5%	37.5%	37.5%	35.0%	31.6%	-3.3%
⑩社員能力のアップ	33.9%	34.2%	34.2%	34.2%	35.0%	35.2%	0.3%
⑪経営理念・計画見直し	7.7%	8.8%	8.8%	8.8%	8.0%	8.7%	0.7%
⑫経費節減	3.4%	3.7%	3.7%	3.7%	3.6%	4.4%	0.9%
⑬規模の縮小(機構整備)	0.5%	0.2%	0.2%	0.2%	0.4%	0.3%	-0.1%
⑭雇用調整	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑮業種・業態転換	2.2%	1.6%	1.6%	1.6%	2.0%	3.9%	1.9%
⑯新規設備・規模拡大	6.0%	7.3%	7.3%	7.3%	6.5%	6.6%	0.1%
⑰資金確保・銀行取引強化	3.8%	0.0%	0.0%	0.0%	5.3%	0.0%	-5.3%
⑱新規事業立ち上げ	8.0%	9.6%	9.6%	9.6%	8.7%	8.4%	-0.3%
⑲産学連携の強化	0.8%	2.9%	2.9%	2.9%	0.2%	4.3%	4.0%
⑳異業種グループへの参加	1.1%	1.6%	1.6%	1.6%	0.9%	0.7%	-0.2%
21その他	0.0%	0.8%	0.8%	0.8%	0.2%	0.7%	0.4%
本設問回答企業数	100%	100.0%	100%	100%	100%	100%	

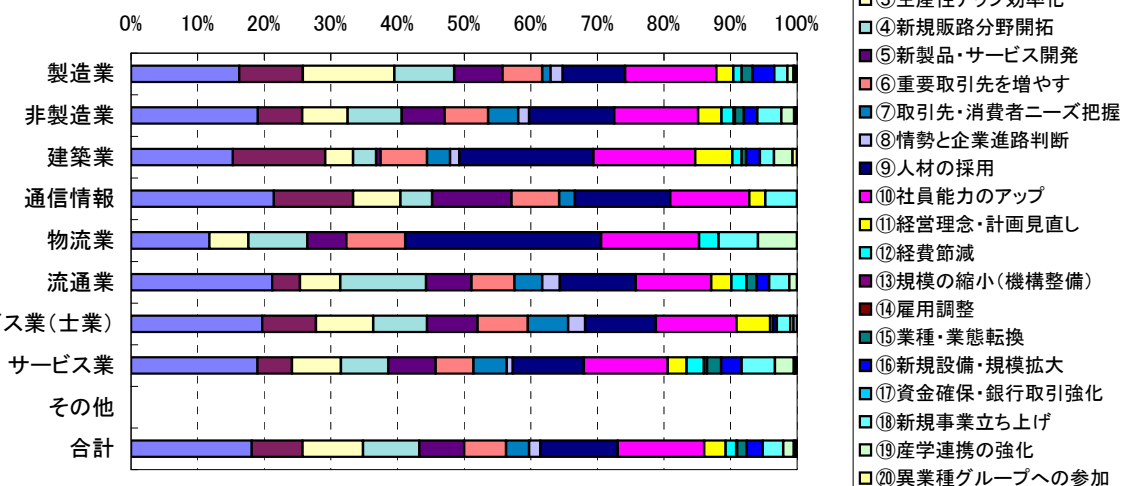


	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①営業力の拡大	90	210	22	9	4	56	39	80	0	300
②技術力の強化	53	74	20	5	0	11	16	22	0	127
③生産性アップ効率化	76	75	6	3	2	16	17	31	0	151
④新規販路分野開拓	50	90	5	2	3	34	16	30	0	140
⑤新製品・サービス開発	40	71	1	5	2	18	15	30	0	111
⑥重要取引先を増やす	33	72	10	3	3	17	15	24	0	105
⑦取引先・消費者ニーズ把握	7	50	5	1	0	11	12	21	0	57
⑧情勢と企業進路判断	10	18	2	0	0	7	5	4	0	28
⑨人材の採用	52	141	29	6	10	30	21	45	0	193
⑩社員能力のアップ	76	139	22	5	5	30	24	53	0	215
⑪経営理念・計画見直し	14	39	8	1	0	8	10	12	0	53
⑫経費節減	7	20	2	0	1	6	0	11	0	27
⑬規模の縮小(機構整備)	0	2	0	0	0	0	0	2	0	2
⑭雇用調整	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑮業種・業態転換	9	15	1	0	0	4	1	9	0	24
⑯新規設備・規模拡大	18	22	3	0	0	5	1	13	0	40
⑰資金確保・銀行取引強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑱新規事業立ち上げ	11	40	3	2	2	8	4	21	0	51
⑲産学連携の強化	5	21	4	0	2	3	0	12	0	26
⑳異業種グループへの参加	1	3	1	0	0	0	1	1	0	4
21その他	2	2	0	0	0	0	1	1	0	4
回答数	201	409	53	16	13	88	81	158	0	610

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①営業力の拡大	44.8%	51.3%	41.5%	56.3%	30.8%	63.6%	48.1%	50.6%	-	49.2%
②技術力の強化	26.4%	18.1%	37.7%	31.3%	0.0%	12.5%	19.8%	13.9%	-	20.8%
③生産性アップ効率化	37.8%	18.3%	11.3%	18.8%	15.4%	18.2%	21.0%	19.6%	-	24.8%
④新規販路分野開拓	24.9%	22.0%	9.4%	12.5%	23.1%	38.6%	19.8%	19.0%	-	23.0%
⑤新製品・サービス開発	19.9%	17.4%	1.9%	31.3%	15.4%	20.5%	18.5%	19.0%	-	18.2%
⑥重要取引先を増やす	16.4%	17.6%	18.9%	18.8%	23.1%	19.3%	18.5%	15.2%	-	17.2%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	3.5%	12.2%	9.4%	6.3%	0.0%	12.5%	14.8%	13.3%	-	9.3%
⑧情勢と企業進路判断	5.0%	4.4%	3.8%	0.0%	0.0%	8.0%	6.2%	2.5%	-	4.6%
⑨人材の採用	25.9%	34.5%	54.7%	37.5%	76.9%	34.1%	25.9%	28.5%	-	31.6%
⑩社員能力のアップ	37.8%	34.0%	41.5%	31.3%	38.5%	34.1%	29.6%	33.5%	-	35.2%
⑪経営理念・計画見直し	7.0%	9.5%	15.1%	6.3%	0.0%	9.1%	12.3%	7.6%	-	8.7%
⑫経費節減	3.5%	4.9%	3.8%	0.0%	7.7%	6.8%	0.0%	7.0%	-	4.4%
⑬規模の縮小(機構整備)	0.0%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%	-	0.3%
⑭雇用調整	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-	0.0%
⑮業種・業態転換	4.5%	3.7%	1.9%	0.0%	0.0%	4.5%	1.2%	5.7%	-	3.9%
⑯新規設備・規模拡大	9.0%	5.4%	5.7%	0.0%	0.0%	5.7%	1.2%	8.2%	-	6.6%
⑰資金確保・銀行取引強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-	0.0%
⑱新規事業立ち上げ	5.5%	9.8%	5.7%	12.5%	15.4%	9.1%	4.9%	13.3%	-	8.4%
⑲産学連携の強化	2.5%	5.1%	7.5%	0.0%	15.4%	3.4%	0.0%	7.6%	-	4.3%
⑳異業種グループへの参加	0.5%	0.7%	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	1.2%	0.6%	-	0.7%
21その他	1.0%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.2%	0.6%	-	0.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-	100.0%

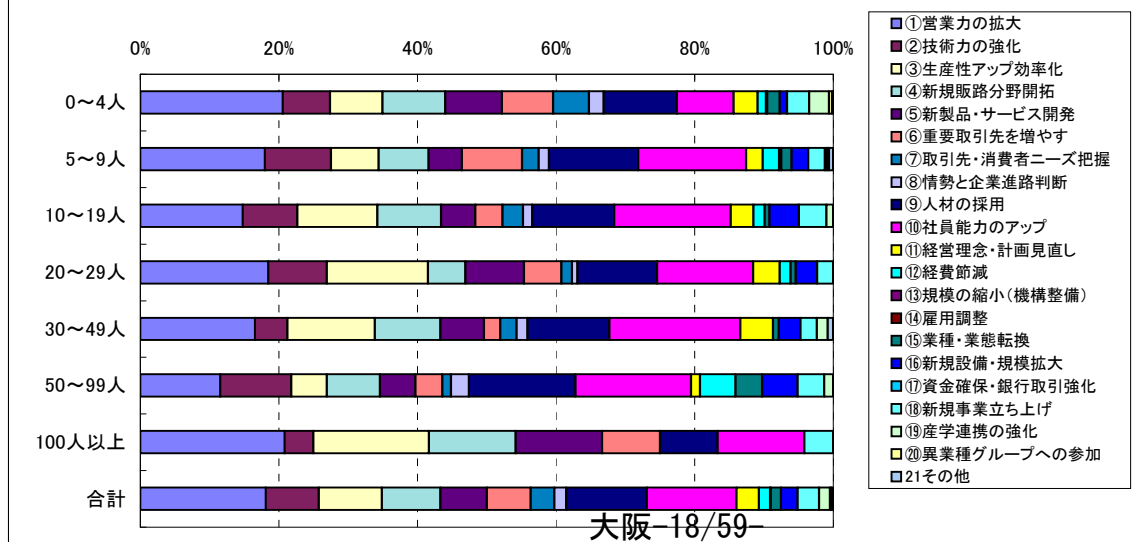
経営上の力点(業種別)大阪同友会



	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	136	60	45	24	21	9	5	300
②技術力の強化	45	32	24	11	6	8	1	127
③生産性アップ効率化	50	23	35	19	16	4	4	151
④新規販路分野開拓	60	24	28	7	12	6	3	140
⑤新製品・サービス開発	54	16	15	11	8	4	3	111
⑥重要取引先を増やす	49	29	12	7	3	3	2	105
⑦取引先・消費者ニーズ把握	34	8	9	2	3	1	0	57
⑧情勢と企業進路判断	14	5	4	1	2	2	0	28
⑨人材の採用	70	43	36	15	15	12	2	193
⑩社員能力のアップ	54	52	51	18	24	13	3	215
⑪経営理念・計画見直し	23	8	10	5	6	1	0	53
⑫経費節減	8	8	5	2	0	4	0	27
⑬規模の縮小(機構整備)	1	1	0	0	0	0	0	2
⑭雇用調整	0	0	0	0	0	0	0	0
⑮業種・業態転換	12	5	2	1	1	3	0	24
⑯新規設備・規模拡大	7	8	13	4	4	4	0	40
⑰資金確保・銀行取引強化	0	0	0	0	0	0	0	0
⑱新規事業立ち上げ	21	8	12	3	3	3	1	51
⑲産学連携の強化	19	1	3	0	2	1	0	26
⑳異業種グループへの参加	3	1	0	0	0	0	0	4
21その他	1	2	0	0	1	0	0	4
合計	257	122	109	45	44	25	8	610

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①営業力の拡大	52.9%	49.2%	41.3%	53.3%	47.7%	36.0%	62.5%	49.2%
②技術力の強化	17.5%	26.2%	22.0%	24.4%	13.6%	32.0%	12.5%	20.8%
③生産性アップ効率化	19.5%	18.9%	32.1%	42.2%	36.4%	16.0%	50.0%	24.8%
④新規販路分野開拓	23.3%	19.7%	25.7%	15.6%	27.3%	24.0%	37.5%	23.0%
⑤新製品・サービス開発	21.0%	13.1%	13.8%	24.4%	18.2%	16.0%	37.5%	18.2%
⑥重要取引先を増やす	19.1%	23.8%	11.0%	15.6%	6.8%	12.0%	25.0%	17.2%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	13.2%	6.6%	8.3%	4.4%	6.8%	4.0%	0.0%	9.3%
⑧情勢と企業進路判断	5.4%	4.1%	3.7%	2.2%	4.5%	8.0%	0.0%	4.6%
⑨人材の採用	27.2%	35.2%	33.0%	33.3%	34.1%	48.0%	25.0%	31.6%
⑩社員能力のアップ	21.0%	42.6%	46.8%	40.0%	54.5%	52.0%	37.5%	35.2%
⑪経営理念・計画見直し	8.9%	6.6%	9.2%	11.1%	13.6%	4.0%	0.0%	8.7%
⑫経費節減	3.1%	6.6%	4.6%	4.4%	0.0%	16.0%	0.0%	4.4%
⑬規模の縮小(機構整備)	0.4%	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%
⑭雇用調整	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑮業種・業態転換	4.7%	4.1%	1.8%	2.2%	2.3%	12.0%	0.0%	3.9%
⑯新規設備・規模拡大	2.7%	6.6%	11.9%	8.9%	9.1%	16.0%	0.0%	6.6%
⑰資金確保・銀行取引強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑱新規事業立ち上げ	8.2%	6.6%	11.0%	6.7%	6.8%	12.0%	12.5%	8.4%
⑲産学連携の強化	7.4%	0.8%	2.8%	0.0%	4.5%	4.0%	0.0%	4.3%
⑳異業種グループへの参加	1.2%	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%
21その他	0.4%	1.6%	0.0%	0.0%	2.3%	0.0%	0.0%	0.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(選択式)大阪同友会



売上増につながったと思われる取組の中身について(記述)

no	同友会	業務内容	売上増の要因
1	大阪	機械工具販売	特に機会の販売が加わった。
2	大阪	ICT基盤を軸としたインフラ工事	PC Win10展開によるキitting作業の増加
3	大阪	衣服製造業	MADE IN JAPANにこだわったものづくりで、国内、海外の消費者にアピールしたこと
4	大阪	建築鉄骨	ロボット溶接
5	大阪	知的障害者施設の新築、リフォーム	季節的要因(地震、台風関連)建築工事は不況業種指定から外れている
6	大阪	コンビニエンスストア	グループ対抗で売上競争他をしています
7	大阪	空調設備機器販売・工事・サービス	営業力の強化により販売が好調
8	大阪	機械・工具の販売	需要増による
9	大阪	鋼材の加工販売	新規開拓と新分野へ進出
10	大阪	プラスチック製品 製造 販売	昨年が悪かった
11	大阪	専門士業	新規顧客の開拓 顧客との信頼関係の深まり
12	大阪	衣料品、ファッション雑貨卸売	主力商品のブランド力の維持強化に注力した
13	大阪	自動車車輻・部品卸売業および自動車整備業	地道な営業努力で取引軒数と顧客単価が上昇した。
14	大阪	プラスチック成形	新規受注
15	大阪	防水工事、塗装工事、内装仕上げ工事、建築工事	ビジネスマツマングの展示会での集客が大きい工事につながった。
16	大阪	板金加工、機械製造	販路の拡大
17	大阪	金属加工	ホームページのリニューアルの効果 展示会に積極的に出展
18	大阪	建築金物製造販売及び金属プレス加工業	金属加工業の新規販路(廃業先からの後受加工)
19	大阪	植物の販売、レンタル	低単価商品を数量多く売ようになった
20	大阪	工業用裁断機の製造	オーダーメイド制作の優位性(他者での対応不可)
21	大阪	一般貨物運送事業、高齢者向け引越業	他者との差別化と付加価値をつけたサービスの展開
22	大阪	アクリル樹脂加工 ディスプレイ・サイン製	働き方改革に主軸を置いた重点方針の刷新・集中・実践
23	大阪	銅パイプの末端加工およびロウ付け加工	製造業に人が来ないが、我が社には元気な人がいる。高付加価値化。ロウ付け加工品の増加。
24	大阪	建築工事、内装工事	既存顧客の発注額の大型化、台風被災修繕工事
25	大阪	人材派遣業	新規開拓に力点を置いているから。
26	大阪	コンピュータ計測制御装置の開発、製造	波の加減
27	大阪	正直何回おんなじこと質問するんですかね 時間の無駄	マーケティング力強化
28	大阪	食品包装資材	新規顧客拡大
29	大阪	障害福祉サービス等	H30 10 計画相談事業所の開設
30	大阪	パソコンオンサイトサービス業、ホームページの製作、システム開発、インターネット、ネットワーク構築、基幹システム導	windows7の終了と、消費税増税によるシステム等の入れ替えが必要となり、導入支援や入れ替え作業の依頼が増え、売上増になった。
31	大阪	業務用食品卸	仕入れ価格が年々上昇している
32	大阪	プラスチック樹脂成型	設備の更新および稼働率アップ
33	大阪	別注家具屋さん	人件費の見直し(ベースUP)
34	大阪	法律事務所	ホームページの充実
35	大阪	プラスチック射出成形	高付加価値化に特化し値決めで妥協しなかったことと、お客様がそのことに理解を示してくださった結果と考え
36	大阪	産業用機械装置の部品受託生産(製缶・溶接・機械加工・表面処理)	人手不足社会を見据え採用を強化し製造部門の負担感を取り除いたこと
37	大阪	記帳代行	新規獲得
38	大阪	プラント設備設計	結果を出し続ける事でリピートが来る
39	大阪	清涼飲料、調味料製造業	既存商品のデザイン統一を目的としたリニューアルをし高級感をだした。結果、売上増加となった。
40	大阪	珈琲焙煎卸、食品卸	大手企業へのアプローチ
41	大阪	ステンレス鋼材屋	営業課員の雇用
42	大阪	看板・サインの設計・デザイン・計画・制作・施工を請け負っています。商業施設のサイン工事を得意としています。	商圏を広げる目的で東京営業所を3年前に開設。その成果が徐々に現れ売上につながってきた。少子高齢化、ネット販売の普及によるリアル店舗の販売減などの逆風が吹き荒れる外部環境をカバーし、成長を目指すには商圏の拡大が必要との判断でやっている。
43	大阪	アフリカ材、南イタリア材製品の卸売り、小売り及び製材	スポット的な販売量の増加
44	大阪	税理士業、経営サポート業	通常の業務以外の付加価値の高いサービスに取り組んだ
45	大阪	電気工事業および制御盤設計、計装工事	昨年度と売上時期(工期)がずれたため(例年2月3月の売上(工期)だが、本年は3月4月である) 取り組みのせいではない。
46	大阪	総合人材サービス業(一般労働者派遣事業・優料職業紹介業)商品センターなどの請負業務 省エネ設備の提案販売(高効率LED照明器具、変圧器、コンプレッサー等) 防災事業(ポリウレタ樹脂塗装)	高付加価値の追求と販売価格アップ 新事業の増収拡大
47	大阪	カスタムメイドのテスト・計測・制御システムの開発・設計・製作および画像検査システムの開発・設計・製作	得意先である大手企業における各事業所内の実績の無い他部署を開拓したことによる受注増等
48	大阪	締結部品卸売業・コンサル業	コンサルタント業の拡充
49	大阪	一般労働者派遣事業、有料職業紹介事業、業務請負 環境関連商品の提案販売(LED照明、変圧器、換気扇、避雷針)その他 特殊塗料(スレート屋根防水補強、倉庫・工場の床塗装)等	新事業領域への販路拡大
50	大阪	油圧シリンダー部品等、金属部品加工業	無駄取り活動
51	大阪	工務店	大型物件受注
52	大阪	電気工事業 グラフィックデザイン業	建築業界は景気がいい
53	大阪	金属部品製造・加工業	特になし
54	大阪	財務税務、経営コンサルティング	事務所の歴史が10年を超えたため地域での認知度等が高まってきたため
55	大阪	金属プレス、金型製作、樹脂成型、アッセンブリ	他業者の廃業や人材不足のため、仕事が多くなってきた
56	大阪	生命保険・損害保険・投資信託販売、ファイナンシャルプランニング、企業支援セミ	人材育成
57	大阪	産業廃棄物処理	SEO対策、HPリニューアル、DM等の広告の投資
58	大阪	総合建設業	新規取引、及び照会の増加
59	大阪	鋼材販売業	新規開拓による顧客の増加
60	大阪	専門工事業	なし
61	大阪	空調設備	技術力の向上、営業拡大
62	大阪	経営コンサルタント	既存顧客との関係強化
63	大阪	舞台美術、大道具、イベント施工	変らぬ努力
64	大阪	引越業者	大阪以外の案件が多かった。
65	大阪	許認可、企業コンサル	顧客の入れ替え
66	大阪	不動産賃貸業・仲介業・管理業および飲食業	賃貸仲介に合わせて社員も成長し、売買仲介にも積極的にチャレンジできるようになってきた

売上増につながったと思われる取組の中身について(記述)

no	同友会	業務内容	売上増の要因
67	大阪	会社給食	信頼の積み重ね
68	大阪	経営者サポート業	チャンネルである販売代理店として動きを活発にした結果、紹介頂ける案件が増えた。単価の大きな仕事を紹介頂けた。
69	大阪	ちょうちん製造加工販売	広告宣伝
70	大阪	教育	単価設定
71	大阪	ユニフォーム、作業用品の製造販売	展示会を行いました。 受発注の仕組みの変更
72	大阪	ねじ、ねじ関連品の販売	人材不足や働き方改革の影響で大手からの受注が増えた。
73	大阪	新築屋内線工事	受注計画の見直し
74	大阪	刃物製造業	1.新しい人材が入ったこと。 1.営業対応の充実 1.生産力のアップ
75	大阪	税理士業	正社員が戦力化してきた
76	大阪	シール・ラベルの企画・製造・販売	サービスの工場他、凡事の徹底
77	大阪	障がい者支援	施設利用者の増加
78	大阪	社会保険労務士業	何にも取り組んでいない。紹介して下さる件数が増えただけ。
79	大阪	段ボール加工機械の製造販売	同業他社による販売チャンネルの増加
80	大阪	一般貨物自動車運送事業	新規営業による、お客様の増加と、既存のお客様の受注増加。
81	大阪	デザイン及びサーバ管理	お客様の新規出店に伴って受注が増えた
82	大阪	音楽・学習教室の運営	個人授業だけでなく、グループ授業の開講
83	大阪	造園工事業	継続して真面目に入札に参加していた結果 同業他社の廃業で自社の売り上げが増えたのは時代の流れ
84	大阪	電気工事業	経費等下げたこと
85	大阪	建築工事業	人材採用
86	大阪	販売促進コンサルティング、広告制作、WEB活用支援	人材の採用による新規開拓。既存取引先からの増額。
87	大阪	アクリル加工業及び自社商品販売	昨年と比較して需要が上がってきている。新たに付加価値を付けた。値上げが要因。販売量も増えた。
88	大阪	清掃業、リフォーム業	新規開拓
89	大阪	ビニル電線の製造	得意先の受注が増えたため
90	大阪	工業部品商社	営業員拡充により、きめ細かな顧客対応を推進
91	大阪	税理業務および保険代理業	紹介などが増えた。
92	大阪	社会保険労務士	特に理由は見当たらない。
93	大阪	ITコンサルタント業	新規事業を強化したため
94	大阪	倉庫業	値上げ
95	大阪	税理士業	紹介により顧客が増加した
96	大阪	ステンレス製缶業	外注の内製化
97	大阪	ワークウェアのルート営業・小売。祭装束小売。	選択・集中の戦略が効をきしている。
98	大阪	パソコンサポート及びOA機器販売	Windows7のマイクロソフトサポート終了に伴うパソコン入替提案
99	大阪	精密板金	例年より規模の大きな物件を受注した
100	大阪	換気ダクト清掃	現場のチームが増員したので売り上げが伸びた。
101	大阪	電気工事業	大手企業との深耕
102	大阪	軽貨物運送、一般貨物運送等	営業所新設による売り上げ増
103	大阪	介護事業	常時、空室が出ない運営が行えている。
104	大阪	建築全般	経営指針書の作成、社員の道徳性増
105	大阪	スポーツトレーナー 施術業	営業対象を絞り集中させている
106	大阪	デザイン	新規顧客の獲得、価格の適正上昇
107	大阪	知的財産権の総合保護と商品開発コンサルティング	口コミで顧客紹介が増えた
108	大阪	原料である非鉄金属の亜鉛合金を溶解してダイカスト製法で作る鋳物である、亜鉛ダイカスト製品の製造を行う。	売り上げ増につながる取り組みをしていないのに売上増となった。
109	大阪	店舗の財務・労務コンサルティング	日々の積み重ね
110	大阪	税理士業務	特になし
111	大阪	電源用差し込みプラグの成形加工および電線二次加工	お客様に加工単価の値上げを依頼し認めてもらえた。既存のお客様からの新しい仕事が増えた。
112	大阪	業務用食品の卸販売	営業対応のスピードアップ、販売アイテムの拡充
113	大阪	シェアハウスの企画、管理、運営・不動産管理	新規開拓
114	大阪	機械工具工場用品の販売	設備投資の増加
115	大阪	荷主様から商品を預かり全国へ配送	新規開拓を値上げ
116	大阪	畜産物の製造卸売業	既存の顧客様の取引の見直しの実施、及び新規の開拓。
117	大阪	ドリップコーヒー製造販売	委託販売店の増加と故郷納税返礼品の増加
118	大阪	金属表面処理	技術拡大
119	大阪	木材販売 不動産賃貸	新規取引先開拓
120	大阪	建築設計	取引先の増加
121	大阪	機械工具卸及び、防犯カメラ、LED照明、業務用エアコンなど販売・施工・レンタル	同友会会員からのビジネスが増加
122	大阪	建設資材の販売	東京の仕事が増加しました
123	大阪	運送型のサービス業(引っ越し等)	昨年9月に運送業の許認可を取得したことで、受注できる仕事幅が広がった。
124	大阪	コンクリート型枠・支保工製造・販売・施工	工事部門の立ち上げによる付加価値の増加。2~3年前より育成していた営業社員の成長。新規先の増加な
125	大阪	プラスチック射出成型	ホームページ開設に伴い新規販路に結びついた。設備導入により生産性がアップした。
126	大阪	トラックの整備回送事業・バイクから大型トラックまでのロードサービス事業	取引先が事業拡大された際に営業して参入出来た事。
127	大阪	業務用アプリの企画と開発	パッケージ商品の開発 積極的な人材採用 積極的な営業
128	大阪	弁護士業	依頼案件にとどまらない、アドバイザー業務の強化。人員増。
129	大阪	印刷物加工業	営業社員1名雇用、2名で動くことにより増加
130	大阪	社会福祉、障害福祉	直接的な収益には繋がらない公益活動を継続している
131	大阪	税理士事務所	顧客とのコミュニケーションUP、周辺士業との協力体制による紹介増。
132	大阪	信用金庫	営業能力の工場により取引先増加
133	大阪	企業へ出張で整体をする福利厚生サービス	技術力、発信力を高めた
134	大阪	高齢者向け住宅(サ高住)の運営、デイサービスの運営、賃貸マンション業	売上と人件費のバランスの見直し、新サービスの開設
135	大阪	アンカーボルト製造販売	新規顧客の増加
136	大阪	金型製造販売	新規得意先開拓(紹介や直電)
137	大阪	障がい福祉サービス	新規利用者の獲得のため、情報提供に努めました。
138	大阪	液面計及びバルブ等の製造販売	細かな営業活動
139	大阪	障害者支援施設、保育園、インテリアデザイン	支援及び保育の質の向上
140	大阪	介護福祉	業務の効率化と管理会計の導入
141	大阪	清掃・ビルメンテナンス	積極的な規模の拡大
142	大阪	電気工事と配電盤組み立て	新事業

no	同友会	業務内容	売上増の要因
143	大阪	焼き鳥居酒屋	口コミを広げているため、近隣病院、近隣病院官舎、新興住宅地へDMを送付した。忘年会シーズンのお客様のリピートが増加した。認知度、商品、サービスの向上の結果集客につながった。
144	大阪	人事評価制度構築、労働社会保険関係手続、助成金申請代行、給与計算	既存顧客に対するサービスを劣化させないこと
145	大阪	食品の輸入販売	在庫量も増やして、対応強化に務めました
146	大阪	味噌、醤油、どぶろく製造 カフェ	旅のブーム 社員の成長
147	大阪	税理士	特になし
148	大阪	就労継続支援B型、金属リサイクル	金属リサイクルの競合が少なくなった。需要が拡大した
149	大阪	国産・輸入車の钣金塗装、車検整備、保険販売、車両販売	昨年9月の台風被害車両の修理の増加、以前から営業かけてた新規顧客からの依頼増加
150	大阪	汚水処理施設管理、建設 配管設備工	昨年の受注が極端に少なかった
151	大阪	業務委託契約代理店と所属代理店管理	新規取扱商品の売り上げ増
152	大阪	税務業務・労務業務	新規契約獲得
153	大阪	経営コンサルティング	やれることは全て取り組んだおかげです。
154	大阪	飲食店の経営	電照看板の設置、チラシの配布、SNSの強化
155	大阪	神仏用造花、アートフラワー、人工観葉樹、直輸入・卸販売	大型量販店売上拡大
156	大阪	弁護士事務所	異業種交流会への参加、飲み会。
157	大阪	アルミケース・ソフトケースの製造および販	1社への深掘りを行い、その1社からの売上が増えているため。
158	大阪	空調設備、換気設備、給排水設備工事の施工管理	新規得意先からの受注及び既存得意先からの新規お施主様の事業活動強化による受注
159	大阪	建築設計、不動産、リフォーム工事請負	新規顧客の獲得
160	大阪	宅地建物取引業	買い取り再販が出来た
161	大阪	会計事務所	種々の方をお会いし、自身の行える業務につき説明させて頂きました。
162	大阪	水処理設備製造販売	大手企業との事業提携契約により
163	大阪	税理士	価格の見直しと新サービス提案
164	大阪	人材紹介、翻訳、通訳	顧客のお客様の定着や紹介等
165	大阪	障害者福祉事業	新規事業展開
166	大阪	梱包包装資材の販売	商材の扱いを増やしたことで、1ユーザー当たりのボリュームアップにつながりました。
167	大阪	不動産仲介業	買取の強化と訪問営業の強化。
168	大阪	自動車整備、販売、板金塗装、保険総合代理店	会社の基本方針の浸透。こまめなメンテナンスの案内でお客様の信用が高まり、来店増につながった。従来からあるサービスの価値を見直し、活かしたことも要因。
169	大阪	葬祭業	ネット集客 会員数増加
170	大阪	生命保険販売	営業力拡大
171	大阪	ソフトウェア受託開発	人手不足が継続しているため
172	大阪	健康商品・製造・販売業	人事配置変更。ホームページ見直し。新商品開発
173	大阪	餃子の製造および販売	開業1年未満のため、昨対比較なし ネット広告など
174	大阪	中華惣菜、主に餃子の製造。	BtoCの取組みを強化して、その声を活かし商品のブラッシュアップを行いました。さらに新規の販路に営業をかけ、今までと違う手法で進めていきました。
175	大阪	包装資材の企画製造販売	新規事業の立ち上げで売上は上がったがオペレーションがうまくいってないので減益なったと思います。
176	大阪	鉄を加工してハンマーでたたき、強い鉄をつくる	ランチェスター戦略
177	大阪	スポーツ・教育サービス業	責任・権限の委譲
178	大阪	求人広告	これまでより、数字を意識。
179	大阪	訪問介護	医療との連携、又訪問介護でも特化したサービスが提供できる
180	大阪	福祉用具の製造販売業	高機能・高付加価値製品に注力した販売戦略
181	大阪	障がい福祉サービス	仕組みをつくった
182	大阪	発達障害の方の就労支援	紹介の増加
183	兵庫	飲食店	新店舗の出店メニュー開発による単価アップ

売上減少の特徴・原因について(記述)

no	同友会	業務内容	売上減少の特徴・要因
1	大阪	自動車の販売整備、生保・損保代理店	特に新車販売台数の減少、高齢化による車離れでの保険の減少
2	大阪	製缶、板金	アメリカ、中国の関税に関する影響が大きい輸出機械、試験装置、半導体関連などの減少
3	大阪	印刷物・WEBサイトのデザイン制作	休日が多すぎて、実働が少ないこととお客様側も確認などが後回しになったり、納期が全体に遅れたため。
4	大阪	金属熱処理	米中貿易摩擦の影響
5	大阪	印刷用塗料、フィルム卸売り、塗料希釈剤製造販売	連休による稼働日数の減少
6	大阪	一般用医薬品、健康食品等の製造販売	取引先の廃業、販売力の低下
7	大阪	建設機械・産業車両用カウンタウエイトの製造、販売	海外鉱山の減産や中国経済の影響による。
8	大阪	金属熱処理業	米中貿易摩擦
9	大阪	安全衛生用品製造卸	国内の食料品価格動向は、諸外国と比べても相場以上に保守的。価格はシビアと言わざるを得ない
10	大阪	化粧品・健康食品等卸売	全体的に消費の悪化
11	大阪	飲食店経営	連休で営業日数がへった。 顧客のニーズの変化、それについていけないため
12	大阪	作業工具、TVモニターハンガー製造	製造でのMAID IN JAPANがしんどいです。主部品を海外から調達し、最終仕上げを国内でおこなっているメーカーが強い。
13	大阪	化学プラント機器設計、製作	慣れない業務、新しい取引先の仕事もうまくいっていない
14	大阪	広告印刷業	社会のデジタル化による需要の減少(外的要因)
15	大阪	グラフィックデザイン、ホームページ制作	親の介護が始まり、仕事の時間配分がうまくいかなかったため
16	大阪	給食施設の受託運営	利用者数が減っている
17	大阪	電気設備工事	案件の受注(落札)状況で売り上げ、利益が変化します。
18	大阪	プラスチックフィルム製品の製造加工業	前期が好調だったため油断が生じていた。
19	大阪	各種製缶品。フレーム、架台、タンク、ブラケット、板金、カバー一式(SS、SUS)	メーカー直なので、お客の動向に左右される。
20	大阪	シルクスクリーン印刷およびプレス・トムソン加工による各種銘板の製造	ヒット商品の減速のため、受注量が減少した
21	大阪	搬送機械の設計製造	生産設備改修に伴う生産量減少による
22	大阪	文具事務用品販売	営業不足
23	大阪	事業協同組合	組合員の事業利用の減少(運送関係)
24	大阪	製缶・板金業	受注減 設備関連の動きが鈍い
25	大阪	中古建設機械、農業機械輸出	10連休で営業や出荷が完全にストップしたため5月の売り上げが前年の58%だった。
26	大阪	金属部品の金型製作とプレス加工	新製品の受注が減少
27	大阪	産業機械の電気制御設計、制御盤の製作、配線工事・試運転、アフターサービス	客先全体的に仕事量が減っている。
28	大阪	ICTスクール	就職しやすくなったことなどから、パソコンスキル向上需要の減少
29	大阪	その他製造業で、機械部品製作	米中貿易戦争の影響がかなり大きい
30	大阪	打ち抜き加工業	全体的な需要の減少と、これまで進めてきた仕事の特化・値上げが両方合わさって、売上減になっている
31	大阪	流通加工業	取引先(通販会社)との取引が無くなるも、取って変わる通販会社との新規契約が宅配会社からの制限にて受注できない為。
32	大阪	都市計画およびまちづくりに関する調査計画、建築・土木・ランドスケープに関する計画設計	昨年は営業的にこの時期の民間受注がうまくできたが、今年は受注に繋がらず営業どまりの物件が多い。
33	大阪	WEB印刷デザイン	納期遅れ
34	大阪	イベント用品、季節装飾品の輸入販売	市場縮小、競争力低下
35	大阪	化粧雑貨、栄養補助食品製造卸	消費動向では、消費者の小売店離れ。直接通販に移行している。
36	大阪	水産流通・飲食・貿易、つり堀事業	コンプライアンス違反のため
37	大阪	産業機器に用いられる樹脂部品の加工および製造・販売を行っている。	米中貿易摩擦の影響を受けている半導体を中心とする取引先およびエンドユーザーからの需要の低下が主な原因と考えられる。
38	大阪	金属プレス加工、板金加工	取引先の注文の減少、特に設備投資系の取引先の受注が減少
39	大阪	ネジ製造	若干の減少であるので想定内です
40	大阪	小売り(オフィス用品)物流(保管、出荷)	人員不足
41	大阪	運送全般及び引越業	利益率の高い仕事を受注し、利益の少ない仕事は断った。
42	大阪	生協組合員に対する食料品や生活基礎商品(日用品・雑貨等)・衣類など生活に関わる商品全般の共同購入事業。福祉・夕食宅配・共済事業。旅行・コンサートチケットなど文化的なサービス事業	利用人数の計画割れ、点単価の減少
43	大阪	機械部品製造業	だいたい、毎年この時期は減少傾向ですが昨年よりやや客先も景気があまりよくないようで少ないです
44	大阪	タイル、住設機器の販売及び施工	条件変更に伴う受注減。他社に流れたものもある。
45	大阪	金型製造	北米向け、自動車向けの需要が低迷。
46	大阪	プリント基板加工及び各種薄板製造、加工、販売	中国製造業の後退、世界経済の不安により受注量が激減。基板分野では仕事量が少なく得意先内製で済んでしまう為。
47	大阪	鶏肉卸	得意先の閉店、撤退等
48	大阪	プラスチック射出成形用金型の設計 製品設計	新製品の案件が出てこない。特に自動車関連
49	大阪	ダンボールケース製造販売	物流はほとんど動いていない
50	大阪	金属加工	受注減
51	大阪	プリント基板用金型製造及びプレス加工、ワイヤーカット加工、プレート平面研削加工、ツーリング部品平面研削加工	プリント基板、プレス加工品の受注減少
52	大阪	障害者就労支援	障害者福祉に割り当てられる税金の減少
53	大阪	社会保険労務士	タイミングの違いによる
54	大阪	再生エネルギーコンサルタント業	新規事業に注力しているため
55	大阪	工場向け、制御盤の設計・制作・ソフト作成・電機工事・現地調整	一昨年から昨年まで、製造系の設備投資が動いていたが、それが落ち着いた感じ。
56	大阪	健康食品の製造販売	例年この時期落ち込むのだが、消費者の販売心理が特に低迷していると感じる
57	大阪	業務用ソフトウェア開発	採用難。協力会社要員の調達難。
58	大阪	衣料品、衣料雑貨の輸入、卸売り	単価下落
59	大阪	国産軍手製造販売 ニット小物製造	生産数量の減少
60	大阪	ITコンサルティング、システム開発	付加価値の高い仕事が多くなった(売上は下がっているが、利益は上がっている)
61	大阪	ダンボール箱製造販売	同上
62	大阪	損害保険、生命保険の販売	新規契約が予想以上にとれなかった。
63	大阪	弁護士業	単価の減少
64	大阪	浴槽及びプールろ過装置の製造・販売	オリンピック需要に関係したかどうか不明ですが特に関東の売上が減少しました。
65	大阪	電子部品販売卸、受託加工	米中対立、中国景気悪化、客先在庫調整
66	大阪	コピー・データ作成	業界自体の縮小化
67	大阪	調査業、コンサルティング業	取引先の事業転換
68	大阪	学校体育器具、トレーニング器具製造	ブロック塀の取り換え、熱中症対策、耐震補強等に学校予算が取られ、体育器具等の予算が回らない
69	大阪	電気工事	昨年が良すぎた。
70	大阪	家電販売電気空調工事	通信販売の台頭
71	大阪	化粧品販売	商品の販売不振

no	同友会	業務内容	売上減少の特徴・要因
72	大阪	射出成形金型、彫刻、造形	仕事そのものも少ないが、国内に残る難しい仕事の受注が出来なかったり、対応出来なかったりと、元気のあ る所について行けていない
73	大阪	金属板金製造業	お客様の動向がよくない
74	大阪	花材、手芸用ワイヤー製造	4, 5月は昨年比横ばい 6月は5月10連休による得意先の販売減の影響が1か月遅れの受注減となった。
75	大阪	金属製品製造業	国内需要の減少
76	大阪	写真製版及び金属エッチング加工	弊社を取り巻く顧客で米中貿易摩擦にて、全体的抑制傾向だと推測。
77	大阪	ウエス、軍手各種作業用品販売	原材料仕入れ価格の上昇、設備の老朽化
78	大阪	精密試作板金加工業	開発費用の縮小
79	大阪	生命保険代理店	9と同じ理由
80	大阪	指定障害福祉サービス	報酬改定により給付金の加算がなくなったこと、利用者の減少による
81	大阪	法律事務	新件が減少(広告をやめ、あえてあまり受けないようにしているため)
82	大阪	土地収益物件の買い取り、加工再販、事 業用用地の紹介	金融機関の不動産に対しての貸し渋り。市役所や法務局など役所の仕事がおそすぎる
83	大阪	金属加工業	景気の減衰 お客様が中国に発注し始めた
84	大阪	PP,PEフィルムの製造加工および販売	海洋プラゴミに端を発してプラスチック袋から紙製品へ変わっている
85	大阪	和紙・用紙・板紙・特殊紙の販売および加 陳列什器製造及び部品販売 プレス板金 溶接加工 スチール製アングル製造及び 部品のアッセンブリ キャスター輸入販売	大口案件の不成立
86	大阪	WEBサイトの企画・制作	業界自体の需要の減少
87	大阪	紙製品製造販売	先を見越した営業活動の不足
88	大阪	不動産仲介、建設、システム開発	景況感の悪化、人件費・資材費の高騰
89	大阪	不動産売買の仲介業	自社要因
90	大阪	金属加工	行政主導による市場の縮小
91	大阪	自動車関連サービス	連休前位から急速な受注減。親会社が中国との取引を停止するなど、米中の貿易摩擦の影響を直撃。
92	大阪	生花販売	不況産業だから。
93	大阪	知的財産権に関する手続きとコンサルティ ング	6月後半からが特に不調だった。G20による市場の商品入荷数の激減や、消費税増税前による消費の冷え込
94	大阪	粘着加工及び粘着加工品販売	主要クライアントからの受注が大幅減少
95	大阪	お客様が注文された飲食物を楽しみ会話 を交えながら提供する事	中国国内で加工、米国向けの部材の減少等目立つ。
96	大阪	紙全般卸売と紙加工業、紙製品の製造販 経営コンサルティングから業務改善や マーケティング、商品開発までを行うワン ストップサービスの展開	街の治安悪化による客足の減少
97	大阪	紙全般卸売と紙加工業、紙製品の製造販	材料の値上げにより、製品への転化もままならず、デフレ状態との兼ね合いで仕事量も減っている。
98	大阪	紙全般卸売と紙加工業、紙製品の製造販	ニーズの多様化、コンテンツの減少

no	同友会	業務内容	経営上の力点
1	大阪	ICT基盤を軸としたインフラ工事	コア事業開拓
2	大阪	衣服製造業	ものづくりのネットワークを維持するために、MADE IN JAPANにこだわり続け、国内外のエンドユーザーに直接販売すること
3	大阪	プラスチックの射出成形	取引先の拡大、販売力の強化
4	大阪	自動車の販売整備、生保・損保代理店	スタッフ(メカニック)不足が続く、前向きな営業取り組みができていないので、経費をかけないあらゆる方法で人材を確保し、早く元気な会社になりたい。
5	大阪	知的障害者施設の新築、リフォーム	お客様から土地を提供していただき、その地に当社が受注建築の住宅を立てる。土地代が不要
6	大阪	オートバイ販売、修理、レンタル	今年8月にカワサキプラザ堺をオープン。来年1月にカワサキプラザ東大阪をオープン。人災採用に力を入れています。来年新卒8名入社予定です。
7	大阪	コンビニエンスストア	社内整備と攻めの採用
8	大阪	フレキシブルシャフト製造	宣伝力の強化
9	大阪	空調設備機器販売・工事・サービス	人材の採用が一番の力点
10	大阪	金属ばね製造	早急に事業承継計画を立て、10年ビジョンと経営指針書を作成する。 付加価値を高める・・・当社が得意とするステンレス加工製品に重点を置く。 設計を含むオリジナリティを特徴としてアピールする。 人材の採用、技術の伝承
11	大阪	製缶、板金	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図る 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
12	大阪	金属工作油剤製造販売	新しい機械を導入したことで、新規で販路拡大を検討しています。 働き方改革の中での生産性UPをITを活用して具体化すること。
13	大阪	印刷物・WEBサイトのデザイン制作	新規分野の拡大
14	大阪	機械・工具の販売	人材の採用、教育に力を入れると共に、外部機関を上手く使いながら新製品開発を行う。
15	大阪	鋼材の加工販売	新規の販路開拓
16	大阪	ステンレス表面処理業	現顧客と潜在顧客のニーズの把握、提案力の向上
17	大阪	プラスチック製品 製造 販売	長時間労働問題の改善、働き方改革の推進、人材の確保と人材育成、中期経営ビジョンの策定
18	大阪	専門士業	生産性の向上を今年度の最重要課題として取り組んでいます。
19	大阪	シンクタンク、都市計画コンサルタント、建築設計	計画以上に成長のスピードが速まったので、7年ビジョンを作成しつつ、経営戦略を再構築すること。
20	大阪	金属熱処理	技術・専門職(設計、生産)の人材採用と能力向上
21	大阪	衣料品、ファッション雑貨卸売	この二年間新規サービスとして準備してきたことを実行することに。
22	大阪	産業用機器設計、製造、販売	就業規則の見直しも含む働きやすい職場環境づくりと業界での当社の立ち位置検証、さらに人材確保。
23	大阪	印刷用塗料、フィルム卸売り、塗料希釈剤製造販売	工場増築
24	大阪	自動車車輻・部品卸売業および自動車整備業	新規販路の拡大、新規事業の模索、 中堅社員の育成にもっと力を注ぎたい。事業承継を来年に控えて右腕となる幹部社員にもっと成長してもらいたい。
25	大阪	プラスチック成形	人手不足を補う設備投資。競合他社との競争に打ち勝つために技術力を強化する。継続的に人材の採用を行う。
26	大阪	一般用医薬品、健康食品等の製造販売	新規設備・工場拡大効率化
27	大阪	防水工事、塗装工事、内装仕上げ工事、建築工事	社員の能力アップ
28	大阪	建設機械・産業車両用カウンタウエイトの製造、販売	社風づくり→協力体制に力点
29	大阪	板金加工、機械製造	若手の人材採用 外注も含めた取引先の拡大
30	大阪	金属加工	顧客満足と社員満足のバランス
31	大阪	建築金物製造販売及び金属プレス加工業	ビジョンづくり
32	大阪	型枠工事	比較的新しい社員の戦力化と商品開発
33	大阪	切削工具、設計製作販売	OJT、OFJTの強化
34	大阪	弁護士業	3つに絞ったが、実際は並行でやるべきことが多く、甘くない
35	大阪	植物の販売、レンタル	各産業オーダーメイドに対応するための技術力UP
36	大阪	安全衛生用品製造卸	情報化・IT化による生産性UP
37	大阪	工業用裁断機の製造	人員不足もありしばらく新規受注を控えて生産性向上に取り組んできた。 そろそろ新規受注のための営業活動を再開しないといけない。
38	大阪	書道教室など	お客様のニーズ、ウオントを把握して社員教育の徹底を図り、新商品、新規顧客の開拓に注力する
39	大阪	プラスチックブロー成形	工場規模拡大検討
40	大阪	紙再生業	自社の得意分野に集中し伸ばす
41	大阪	製缶板金加工、産業用機械製造	既存店の一部業態変更を含め新サービス、新規販路開拓
42	大阪	アクリル樹脂加工 ディスプレイ・サイン製	慢性的な人材不足に対応するため人員確保に努めるとともに設備の自動化を図り、生産性の向上を目指す。
43	大阪	飲食店経営	事故無く、不良無く、安全に。
44	大阪	建築金物製造業	社員教育の向上化、具体的には幹部社員の育成
45	大阪	銅パイプの末端加工およびロウ付け加工	全社一丸体制の確立
46	大阪	建築工事、内装工事	社内業務を合理化し、生産性を上げる。付加価値を増大させ、単価を上げる。
47	大阪	化学プラント機器設計、製作	可能な業種・業態転換を検討する。
48	大阪	人材派遣業	事業承継を進めていく中で、安定した売上が継続していくためには、新規販路を開拓して重要取引先の拡大が不可欠となる。
49	大阪	広告印刷業	新規ユーザー開拓の為、新商品開発、営業人員の補強に尽力。
50	大阪	インテリアデザイン施工・監理、ビル・マンション・工場の管理	温めていた新規事業プランを実行に移していく。
51	大阪	物流支援機器(垂直搬送機・パレットチェンジャー等)製造販売	事務所の強みをはっきりと打ち出すこと
52	大阪	グラフィックデザイン、ホームページ制作	既存事業の拡大
53	大阪	社会保険労務士業	働き方改革のため、さらなる生産性のアップ
54	大阪	給食施設の受託運営	新規顧客の獲得
55	大阪	デザイン及び印刷企画全般	文字通り
56	大阪	コンピュータ計測制御装置の開発、製造	支援者の教育を軸に利用者の成長を促す
57	大阪	正直何回おんなじこと質問するんですかね 時間の無駄	社員教育による生産性Upと新製品開発
58	大阪	障害福祉サービス等	外国人材の紹介派遣事業のたちあげ
59	大阪	紙器・紙製品の製造	
60	大阪	プラント設備の設計製作据付、配管工事	
61	大阪	パソコンオンサイトサービス業、ホームページの製作、システム開発、インターネット、ネットワーク構築、基幹システム導入	取引先の企業規模が大きくなっているため、要望に応える技術力の強化が必須であり、社員教育、会社の体質改善に取り組んでいきたい。
62	大阪	業務用食品卸	せっかく業務用食品を取り扱っているのだから、詰め替えて家庭用で販売したい
63	大阪	プラスチックフィルム製品の製造加工業	熟練社員が高齢化、技術の伝達がされていない。決めたことを守っていない。
64	大阪	搬送機械の設計製造	・新規顧客獲得のための営業体制見直し ・客先との次期製品共同開発
65	大阪	古紙リサイクル	採用と粗利拡大
66	大阪	保育園運営	園児募集のための戦略を検討しなければならない
67	大阪	税理士業	受注単価の見直し
68	大阪	事業協同組合	社員能力を向上させ、生産性を高める
69	大阪	大家業、印刷業	空きスペースの活用
70	大阪	木材建材販売	社員育成
71	大阪	金属熱処理・塗装	設備の更新、増強に向けての資金調達、人材確保育成、営業強化
72	大阪	プレス金型設計製作	後継者育成
73	大阪	プラスチック射出成形	営業面では強みを活かすこと、体制面では社員が自社のことを良く知り経営に参画すること、社会から存在を歓迎されること

no	同友会	業務内容	経営上の力点
75	大阪	産業用機械装置の部品受託生産(製缶・溶接・機械加工・表面処理)	人的リソースの拡張(個々の社員のスキル向上、多能工化、コミュニケーション強化、権限移譲、中間管理職育成、長期の人材育成、若手経営幹部の抜擢)
76	大阪	工業用ガスバーナーの製造	景気が後退きみだと感じております。現在の通常取引先のニーズをしっかりと把握し、重要取引先へと格上げ出来るよう、アプローチをしていきたいと考えています。
77	大阪	製缶・板金業	若手社員の能力アップ・生産力向上
78	大阪	中古建設機械、農業機械輸出	後継体制を確立したい
79	大阪	プラント設備設計	商品開発
80	大阪	産業機械の電気制御設計、制御盤の製作、配線工事・試運転、アフターサービス	新規顧客獲得、業種は分散させる。不況に強い体制を作る。
81	大阪	珈琲焙煎卸、食品卸	生産性を高めることで労働環境改善に繋がることを全員が意識する。
82	大阪	ステンレス鋼材屋	営業課員、工員の雇用。50歳代の社員の後継者育成。
83	大阪	看板・サインの設計・デザイン・計画・制作・施工を請け負っています。商業施設のサイン工事を得意としています。	若手社員の育成と社風づくり。販路の拡大を続ける。
84	大阪	アフリカ材、南イタリア材製品の卸売り、小売り及び製材	試用期間中(雇用予定)の社員の能力アップに尽力中
85	大阪	税理士業、経営サポート業	生産性アップのために、手順書を作ることで社内標準化をはかる。顧客アンケートを取り、取引先のニーズを把握し、提案業務を強化する。社員能力アップするために、社内外の研修を行い、研修制度を検討する。
86	大阪	電気工事業および制御盤設計、計装工事	技術力を高め、引き合いに対してスムーズに対応することで受注量を増やしたい
87	大阪	総合人材サービス業(一般労働者派遣事業・優料職業紹介業)商品センターなどの請負業務 省エネ設備の提案販売(高効率LED照明器具、変圧器、コンプレッサー等) 防災事業(ポリウレタ樹脂塗装)	新規事業領域の拡大(現在進行中の特殊樹脂塗装材の販路拡大)特に、老朽化した工場のスレート屋根の防水補強工事 介護施設への人材紹介、外国人労働者の紹介事業の販路拡大
88	大阪	カスタムメイドのテスト・計測・制御システムの開発・設計・製作および画像検査システムの開発・設計・製作	生産性アップ効率化:業務の標準化、勤怠管理の強化および案件毎の採算管理の徹底。新製品・サービス開発:補助金活用による試作開発および製品の遠隔監視等のサービス提供。社員能力のアップ:[社内]社内塾の継続開催およびパートナー企業のeラーニング活用。[社外]同友会や教育支援業者のセミナー活用。
89	大阪	一般労働者派遣事業、有料職業紹介事業、業務請負 環境関連商品の提案販売(LED照明、変圧器、換気扇、避雷針)その他 特殊塗料(スレート屋根防水補強、倉庫・工場の床塗装)等	新規事業領域の販路拡大 組織づくり、環境づくり
90	大阪	油圧シリンダー部品等、金属部品加工業	M&Aを含めた事業承継
91	大阪	司法書士、行政書士	新事業開始、プレイヤーでなくマネージャー能力のアップ
92	大阪	ICTスクール	需要に沿ったサービスの開発
93	大阪	名刺 封筒印刷	新規開拓
94	大阪	工務店	事業継承は不可能なためどう落とし所を見つけるか
95	大阪	打ち抜き加工業	人材採用と営業力の強化、資産運用
96	大阪	航空宇宙関連部品製造	受注拡大に向けての営業力強化
97	大阪	金属部品製造・加工業	新卒採用で人材確保
98	大阪	流通加工業	現行受注作業の生産性を見直し。
99	大阪	財務税務、経営コンサルティング	募集しても人が来ない時代となっているので、今働いている人の能力アップを急務としています
100	大阪	都市計画およびまちづくりに関する調査計画、建築・土木・ランドスケープに関する計画設計	新規顧客の獲得と社内外の人的ネットワークの強化、及び、社員の中長期的な育成
101	大阪	WEB・DTP制作 企業研修企画・運営	WEB制作にプラスしたサービス
102	大阪	金属プレス、金型製作、樹脂成型、アッセンブリ	仕事があっても人材がいない。特に若い人材。
103	大阪	WEB 印刷デザイン	新規受注の確保
104	大阪	工業用プラスチック素材 切削加工業	指針経営による従業員増加に伴い、組織運営の形態が変わってきた。再度、理念の浸透を図り社員の成長度合いに合わせて計画を見直す必要がある。
105	大阪	イベント用品、季節装飾品の輸入販売	新商品の開発、新規顧客の獲得
106	大阪	産業廃棄物処理	人材育成
107	大阪	化粧雑貨、栄養補助食品製造卸	販売力の向上、開発
108	大阪	産業機器に用いられる樹脂部品の加工および製造・販売を行っている。	重要取引先との取引拡大のために新規設備投資を検討しているが、景気動向等、情勢および企業進路判断が難しい状況が続いている。
109	大阪	金属プレス加工、板金加工	生産性向上、人員不足をカバーするような半自動化、省力化、技術力アップ
110	大阪	鋼材販売業	社員が高齢なため、若い世代の社員の確保
111	大阪	ネジ製造	雇用と育成
112	大阪	IT総合サポート	サブスクリプションモデルによる売上の安定化。
113	大阪	金属加工業	若手の育成と広報
114	大阪	経営コンサルタント	既存顧客をはじめ、市場ニーズの的確な把握。新しい事業理解手法の開発。
115	大阪	精密板金、メカ電装組立	やらない事を決める
116	大阪	建築金物卸業	業界の見通しとして今後新築着工数が確実に減少する。売上確保のため。
117	大阪	ステンレス鋼材、並びに各種加工	これまでの真面目な取り組みを継続する
118	大阪	生協組合員に対する食料品や生活基礎商品(日用品・雑貨等)・衣類など生活に関わる商品全般の共同購入事業。福祉・夕食宅配・共済事業。旅行・コンサートチケットなど文化的なサービス事業	作業効率向上による残業削減。限られた時間の中で最大効果を確保できる人材教育・育成。
119	大阪	運送業	人材採用・人材育成
120	大阪	生産財商社	新規開拓・新規事業領域拡大
121	大阪	引越業者	1社依存率が目立ってきた為、顧客数を増やすことと関連する事業の立ち上げを計画中。
122	大阪	WEBサイト・システム制作業	中途採用の獲得がなかなか難しい状況で、新卒はとれる状況。育てる人、育つ環境を如何につくるか?を課題として取り組んでいます。
123	大阪	経営コンサルティング	サービス向上、社員教育
124	大阪	基礎懸装品、和装製品、アクセサリインターネット販売 和装製品製造卸	自社商品をもう一度拡販いたします。
125	大阪	不動産賃貸業・仲介業・管理業および飲食業	今後の生き残りをかけていくために、今までの事業領域にこだわらず様々な分野へのチャレンジは欠かせない。特に弊社の強みであるITを活かした展開というのはよりいっそう力を入れていく必要がある
126	大阪	機械部品製造業	社員の技術面での能力アップや幹部クラスのお客様への対応力のアップ
127	大阪	不動産仲介・管理・コンサルティング業	固定収入を増やし、マンパワーに頼らない事業の柱を増やすこと、幹部社員(No.2)の雇用
128	大阪	建築・施工・不動産	営業拡大に伴い、人材確保が必要だが、採用困難
129	大阪	経営者サポート業	ITを使ったツールを活用して、自社も顧客も成長する事に主眼を置いている。IT知識のレベルアップをするための時間と仕組みの構築をしている。
130	大阪	ちようちん製造加工販売	安定供給
131	大阪	タイル、住設機器の販売及び施工	新入社員が入ってきていてその人材の底上げと顧客ニーズをつかむ。
132	大阪	ユニフォーム、作業用品の製造販売	社員教育に力を入れる
133	大阪	金属切削加工業	関東への営業、新卒チャレンジ(リクナビ)

no	同友会	業務内容	経営上の力点
134	大阪	特殊車輛部品製造・プラント関連製造	新会社を立ち上げた。特殊車輛の中古車の海外販売を強化
135	大阪	ステンレス薄板の研磨及び保護テープ貼	新工場により生産性アップ効率化及び販売量アップ
136	大阪	法律事務所	社員の能力アップ
137	大阪	新築屋内線工事	経営計画の落とし込みを進めつつ、社員教育の制度運用開始。
138	大阪	軟質塩化ビニールのリサイクル業	受注は、月内でムラがあり、生産計画の見直しが必要
139	大阪	建築設計施工	新卒採用 社員共育
140	大阪	刃物製造業	生産性のアップ効率化
141	大阪	シール・ラベルの企画・製造・販売	他にやっている会社といずれは統廃合
142	大阪	プリント基板加工及び各種薄板製造、加工、販売	電子部品業界は本格的な不況に入った感じ、よって基板加工売上が半減。基板加工以外を増やしより安定を目指す。
143	大阪	焼き菓子製造卸	製造量が足りないので人員や設備を入れたいが、工場の拡大ができずに増やせない。
144	大阪	社会保険労務士業	業務量に対して社員数が圧倒的に不足している。人材を早急に確保し、教育する必要がある。
145	大阪	板金加工、照明器具製造、捕虫器製造販売	展示会出展数を増やす、外部で社員教育する
146	大阪	行政書士業です	計画よりも時代が早く進んでいるため、計画を情勢に合わせる
147	大阪	特許事務所	人材育成
148	大阪	司法書士業	従業員の雇用
149	大阪	在庫管理に特化した経営コンサルティングおよびシステムコンサルティング	営業基盤の構築と採用
150	大阪	廃棄物処理	新規設備
151	大阪	デザイン及びサーバ管理	飲食業界の経験がありデザインの相談から始まり印刷物からウェブやサーバまで一貫して提案ができる
152	大阪	建設・土木資材の製造及び販売	限られた時間の中で、より多くの成果を創り出す事がポイントになる。
153	大阪	オーダーメイドの金物製作工場	計画的に新規顧客を獲得していく事と幹部社員を育てていく事。
154	大阪	地図情報処理サービス業	新しい機能を開発
155	大阪	注文住宅 新築・リフォーム 設計施工	現場管理職の確保
156	大阪	溶接	モノのサービス化
157	大阪	経営コンサルと情報システム開発	文字通り
158	大阪	建築施工管理業	若者の建設離れが増加している業界全体の問題でもあるが人材の採用が急務
159	大阪	造園工事業	1件当たりの契約金額をアップするとともに、付加価値を上げることで粗利率を上げる
160	大阪	ダンボールケース製造販売	売上を伸ばしていくしかない
161	大阪	建築工事業	人材採用及び幹部社員育成
162	大阪	自動車販売業	営業力
163	大阪	極細線金網と関連製品の販売と製造	金網加工事業に力を入れる。能力アップ＝セルフマネジメント
164	大阪	販売促進コンサルティング、広告制作、WEB活用支援	新入社員の早期育成、提案力の強化のため、定期的な勉強会、営業同行等に時間を費やしている。新規事業をスタートさせる仕組みづくり。
165	大阪	アクリル加工業及び自社商品販売	新事業新商品を準備段階。現在、一般消費者向けに販売している商品を企業向けに販路を広げていく計画。
166	大阪	清掃業、リフォーム業	社内環境の充実
167	大阪	防犯・防災用品の販売と設置	人材教育
168	大阪	金属加工	新規取引先の確保
169	大阪	アルミ製品製造業	受注量に対して、人材が追い付いていないので、採用や社員教育が急務。
170	大阪	スポーツ衣類の印刷。シルクスクリン印刷	単価アップでお客様は確定されてきているが、仕事はあるが、社内での加工技数に限度がある為、社員能力をアップする事で、生産性や効率化がアップでき、加工授類の限度がアップする。
171	大阪	各種ポンプ製造販売	積極的に人材採用活動を行っています。
172	大阪	ビニル電線の製造	現在開発中の商品が販売できるまでのものづくり、ひとづくり、環境づくり
173	大阪	社会保険労務士	人材受け入れのための、経営者側の体制強化
174	大阪	包装資材等のスリット加工、OPP,GPPフィルム資材加工	朝一から営業に行くようにする。
175	大阪	再生エネルギーコンサルタント業	新規事業立ち上げのための資金確保、情勢把握
176	大阪	工業部品商社	営業基幹システム更新
177	大阪	健康食品の製造販売	急変する社会情勢の変化を考えると、消費者のニーズが情勢変化と、どのようにかわりがあるか、掌握すると共に、新規の販路を開拓する必然が出るため
178	大阪	税理業務および保険代理業	パート社員採用。障害者雇用の検討。
179	大阪	社会保険労務士	商品力強化。
180	大阪	業務用ソフトウェア開発	営業社員の採用による営業力強化。技術の新入社員の採用と教育による技術力の強化。
181	大阪	ITコンサルタント業	人間力アップ
182	大阪	倉庫業	温度管理できる倉庫へ
183	大阪	税理士業	サービスの明確化
184	大阪	木製建具、襖の製造・施工・販売	ホームセンター等流通販路への販売拡大
185	大阪	工場設備の設計施工(プラントエンジニアリング)	①人材の確保と育成 ②法令順守管理体制の確立
186	大阪	衣料品、衣料雑貨の輸入、卸売り	目先に流されず、中長期視点で市場の変化を見据え先手を打つ
187	大阪	国産軍手製造販売 ニット小物製造	従業員不足、特に高齢化になっているので、若手中堅社員の雇用 熟練技術者の中途雇用 生産体制の見直し 新製品の開発
188	大阪	化学薬品受託製造業	正確な分析と具体的な行動計画
189	大阪	ステンレス製缶業	既存事業を強化しつつ、次世代の柱をつくる
190	大阪	ワークウェアのルート営業・小売。祭装束小売。	自社の強みを強化する。
191	大阪	ITコンサルティング、システム開発	採用
192	大阪	不動産開発・コンサル	本業を生かした広範囲な業態への取り組み
193	大阪	金属表面処理	新規顧客開拓
194	大阪	社会保険労務士	働き方改革の販路拡大、そのための効率化を図る。
195	大阪	ダンボール箱製造販売	同じサービスをしていても価値を見出すことが難しくなった時代となった為、今までにないサービスの提供が求められる時代に向け、設備投資を行う必要を感じる。
196	大阪	精密板金	組織化の進め
197	大阪	スーパーマーケット向けレジ台の製造販売	新たな人材の採用に注力します。
198	大阪	損害保険、生命保険の販売	法人顧客の新規獲得と、新入社員の育成
199	大阪	換気ダクト清掃	自社サービスの認知度を上げる必要がある。そのために現場から一名営業への部門異動をして営業力を強化
200	大阪	各種歯車及び歯車関連部品の製造加工	若手が定着して部長をしている中、設備が不足し始めている。工場も新規設備及びを設置できるスペースもない為、拡張又は移転を視野に規模の拡大を考えています。
201	大阪	人と組織の成長をつうじ豊かな会社づくりを支援する	営業力に弱みがありこれを強化する
202	大阪	介護事業	2020年10月に1店舗、2021年頃にも1店舗の出店予定なので人材の採用を現在から計画的にすすめている。
203	大阪	印刷物全般、デザイン制作、インターネットによるマグネット印刷の販売と賞状を入れる証書ケースの印刷の販売	どんどんペーパーレスの時代になって売り上げが下がっている中、ネット販売しているマグネット印刷、証書ケースの販売拡大で売り上げを確保することに力点を置いている。
204	大阪	弁護士業	自分自身の作業効率をいかに上げて、新規受任ができる体制を確保できるか
205	大阪	宅配水販売 障害者の就労支援	従業員の成長が会社の成長を支える為
206	大阪	浴槽及びプールろ過装置の製造・販売	新規商品を開発して需要拡大を図る
207	大阪	建築全般	社員の意識の向上(協力業者含めて)
208	大阪	各種経営コンサルティング	営業ルートの強化
209	大阪	スポーツトレーナー 施術業	技術力のアップによる能率化・時間短縮

no	同友会	業務内容	経営上の力点
210	大阪	デザイン	マーケットを広げる、技術力のUP
211	大阪	知的財産権の総合保護と商品開発コンサルティング	経営理念を共有できる人材との出会い
212	大阪	コピー・データ作成	売上拡大
213	大阪	葬祭業	受注件数の確保のため、業界の動向を把握することです。
214	大阪	原料である非鉄金属の亜鉛合金を溶解してダイカスト製法で作る鋳物である、亜鉛ダイカスト製品の製造を行う。	教育するマンパワーを現状以上に確保するのが難しいため、しばらくは新規雇用をせず、現状の人員で可能な生産性UPおよび技術力UPを行う
215	大阪	店舗の財務・労務コンサルティング	商品開発
216	大阪	税理士補助業務、財務コンサルティング	経営理念の浸透を中心に
217	大阪	業務用食品の卸販売	基本は拡大路線。営業がスピーディに対応できるよう社内体制を改編する。あたらしい商品アイテムを拡充す
218	大阪	学校体育器具、トレーニング器具製造	自社の強みを生かしたオンリーワン・ナンバーワンの製品の開発。従来の枠にとられない販路の開拓。同業他社にないサービスの提供。
219	大阪	電気工事	人材不足、採用活動
220	大阪	建築請負業	大型案件は利幅が狭いので、営業方針を変更すること、新規のサービスを検討中。
221	大阪	機械工具工場用品の販売	ユーザーからの要望に対処できる。外注、スタッフを確保、充実させる
222	大阪	荷主様から商品を預かり全国へ配送	新規開拓を値上げで新しい取り組みを行っているが、幹部社員を一般社員との間が開いて来ている。コミュニケーションの強化。
223	大阪	畜産物の製造卸売業	営業力の強化、工場の5Sの取り組み、従業員の技術力の向上。
224	大阪	家電販売電気空調工事	社員一丸 無駄のない営業 積極的な広告 顧客の心つかむオンリーワン電気屋目指す
225	大阪	射出成形金型、彫刻、造形	自社がどんな事を出来ても、それに顧客が付かないと売上にならないので、宣伝広告が必要
226	大阪	企業、幼稚園、中学校の給食弁当の製造、販売	継続的な採用。突発的な社員の退職にも耐える業務の標準化。高卒採用のパイプ作り。幹部社員の育成。
227	大阪	木材販売 不動産賃貸	社員教育
228	大阪	不動産業	指針書の作成・実践。人材雇用・育成。内部留保。
229	大阪	花材、手芸用ワイヤー製造	得意技術を生かした新商品開発で、他業種への参入
230	大阪	機械工具卸及び、防犯カメラ、LED照明、業務用エアコンなど販売・施工・レンタル	売上利益率向上、新規獲得、資金調達
231	大阪	金属製品製造業	生産性向上のための社内システムの見直し、新規設備導入検討中
232	大阪	経営コンサルティング	1~2年後を見据えたサービス内容の磨き上げ。
233	大阪	省力化機械およびねじ、リベット等の販売	付加価値のある商品の販売に力を入れる
234	大阪	写真製版及び金属エッチング加工	既存顧客への集中営業活動、動きの止まっている顧客へのアプローチを推進する。製造は現状作業工程のさらなる見直しで生産力向上をめざす。
235	大阪	運送型のサービス業(引っ越し等)	1社依存を脱却ために、人の確保、設備を増やして環境づくりをしていかないといけない
236	大阪	金属加工処理(めっき屋)	管理者の能力アップ
237	大阪	金属加工業	人材の採用及び採用した人材の育成。
238	大阪	総合建設業・不動産賃貸管理業	人材確保及び育成
239	大阪	コンクリート型枠・支保工製造・販売・施工	今後さらに付加価値bの高い仕事に絞って受注を考えていくことが国内需要の縮小を乗り越える道だと思えます。新商品や社員能力のアップ、新規の設備投入で単純作業の機械化効率化で難度の高い加工に若手技術者を育成する。海外への進出などやることは山ほどあると思う
240	大阪	射出成形	顧客の開拓
241	大阪	トラックの整備回送事業・バイクから大型トラックまでのロードサービス事業	ぶれない自分を創り、理念を浸透させ、人を育てる風土を作る。
242	大阪	業務用アプリの企画と開発	人材の強化、商品開発
243	大阪	ウエス、軍手各種作業用品販売	余剰倉庫の有効処理、人材採用
244	大阪	精密試作板金加工業	近年、重要顧客の変動がなく危機感が薄い。一部では生産性の効率は図れているが全社的には浸透してい
245	大阪	生命保険代理店	幹部人材の採用
246	大阪	社会福祉、障害福祉	経営理念の確立、方針、計画、予算を具体的に連続したものにする
247	大阪	指定障害福祉サービス	地域に潜在しているニーズを引き出すためのネットワークの強化
248	大阪	プラスチック製品製造業	製造の技術力のアップ。競争力と独自性を高めて世間にアピールして新規受注を増やす。
249	大阪	鍼灸 マッサージ	集客方法の新たな確立
250	大阪	食品全般(冷凍・チルド)の配送	運送業に関する修理や倉庫などの分野にも目を向けたい
251	大阪	税理士事務所	体制・システムの見直し、人材募集
252	大阪		0 情勢をふまえてどれだけ自社の進むべき道を設計できているか
253	大阪	高齢者向け住宅(サ高住)の運営、デイサービスの運営、賃貸マンション業	新規店舗オープン
254	大阪	木造住宅の新築、リフォームが主	顧客へのアピール力をどう向上させていくか当面の大きな課題
255	大阪	廃棄物の収集運搬業務・リサイクル	周辺事業への具体的取組をスタートする
256	大阪	法律事務	さらなる専門性の確立
257	大阪	金型製造販売	社員全員が同じレベルで商品をつくれる様、指導や勉強会など行う (生産性アップの為に)
258	大阪	障がい福祉サービス	情報の共有をすすめる、全職員に方向性を示す。
259	大阪	液面計及びバルブ等の製造販売	人材育成
260	大阪	印字用スポンジゴム製造加工	新しい人材をテコに親族経営の利点を生かす。
261	大阪	障害者支援施設、保育園、インテリアデザイン	社員の専門知識の向上
262	大阪	介護福祉	新規店舗出店と人材採用で規模の拡大
263	大阪	金属加工業	指針書作り
264	大阪	PP,PEフィルムの製造加工および販売	ネットの販売強化・サイト見直しなどこれから改善を考えている。生産性アップ、人員配置や工程の見直しなどを幹部社員と考える
265	大阪	和紙・用紙・板紙・特殊紙の販売および加工	紙製品にまつわる新規分野開拓が喫緊の課題 インバウンド需要も検討
266	大阪	清掃・ビルメンテナンス	キャッシュフロー適正化
267	大阪	職業紹介業	当社は人材紹介業なので、どれだけ当社を世間に知ってもらい利用してもらおうが力点です。
268	大阪	陳列什器製造及び部品販売 プレス板金溶接加工 スチール製アングル製造及び部品のアッセンブリ キャスター輸入販売	現状の顧客の売上高の増加は見込めない、新規顧客の開拓と製造内容の転換
269	大阪	焼き鳥居酒屋	付加価値の向上を目指し競合他社に埋もれてしまわないよう、随時商品開発、サービス力の向上、を常日頃から取り組む。
270	大阪	人事評価制度構築、労働社会保険関係手続、助成金申請代行、給与計算	低価格競争に巻き込まれない。当事務所の方針に則り、手間暇かけて、しっかり報酬をいただくスタイルを継続する。(土業に仕入れはないが)そのための研鑽費用が実質の仕入れである。
271	大阪	食品の輸入販売	営業力を高める、目標設定を明確に行う
272	大阪	職業紹介 人材派遣	新規事業
273	大阪	WEBサイトの企画・制作	直近半年の反省に基づき、近い将来を見越した営業を優先した活動にする。受注した案件を社員レベルで処理できるスキルアップ、判断力の養成も並行してアップする。
274	大阪	就労継続支援B型、金属リサイクル	福祉事業の拡大での人材確保に努めていく
275	大阪	国産・輸入車の钣金塗装、車検整備、保険販売、車両販売	重要取引先を新規に増やしながらか熟練工の高齢化対策として新規人材採用と若手社員の育成。
276	大阪	印刷、出力業務及び建物修繕管理	現在の事業維持だけでは衰退するため、顧客ニーズから逆算した新しいマーケット、製品開発をする必要あり
277	大阪	空調機器製造メーカー及び板金加工業	新規取引先拡大しより安定した売上を目指す。
278	大阪	汚水処理施設管理、建設 配管設備工	社員の協調性 理念をもとに高め合う組織
279	大阪	業務委託契約代理店と所属代理店管理	新規開拓と代理店の育成力とフォロー強化
280	大阪	税務業務・労務業務	新規契約獲得数増加に向けた取り組みが必要
281	大阪	不動産売買の仲介業	顧客の減少が顕著にて、いかに他社に先駆けて需要を取り込むかが大事になっている

no	同友会	業務内容	経営上の力点
282	大阪	アクリル製造 加工業 サイン事業	営業力強化が課題。一社依存体質からの脱却を必要としておりサイン事業を通し別の出来る事を考え重要な取引先を増やす必要がある。
283	大阪	建築設計、空間デザイン等	人材採用。特に幹部候補。
284	大阪		0 売上増を目指すのに大事な柱と考えています
285	大阪	金属加工	新卒雇用の募集が全くない原因を社内環境の改善ととらまえ空調の入れ替えや長期間使用していない材料などを処分し、あかるい職場づくりを目指している。
286	大阪	税理士業務	新規顧客の獲得
287	大阪	石油製品の販売	若手社員の指導育成が不十分なので充実をさせていきたい。
288	大阪	神仏用造花、アートフラワー、人工観葉樹、直輸入・卸販売	数年後、事業継承を考えている。
289	大阪	弁護士事務所	受けた仕事は一生懸命やる。飲み会は積極的に。
290	大阪	アルミケース・ソフトケースの製造および販売	販路拡大のために営業力の拡大、生産コスト削減のために生産性アップ効率化、リーダーを育成するための社員教育の見直しを経営上の力点にしています。
291	大阪	空調設備、換気設備、給排水設備工事の施工管理	新たに社員を採用しようとしているが反応なし。人材紹介へ依頼しているがこちらも反応なし。通常業務をこなすのに精いっぱい人材かくほの動きも取りにくい状況。
292	大阪	宅地建物取引業	営業力拡大、重要取引先増やす、資金確保
293	大阪	飲食店	消費者に必要とされる店作り
294	大阪	会計事務所	売上及び利益拡大のため、顧客拡大を経営上の力点と思慮しております。
295	大阪	通信機器(OA機器)の販売・リース・メンテナンス	人材確保
296	大阪	生花販売	業務内容の効率化、日常業務の見直し
297	大阪	コピーサービス	新しいサービスの開発、その販路開拓
298	大阪	水処理設備製造販売	海外市場の開拓など。海外への販売力を増加させたい。
299	大阪	産業機器卸売・販売業	従来からある取引先には不況などの影響もある為、出来る限り主力得意先を数本たてる事が出来るように新規分野開拓を目指しています。その成果をあげるための新製品の開発(開拓:弊社はメーカーではないので)や人材の補強を必要と考えています。
300	大阪	税理士	人材採用
301	大阪	人材紹介、翻訳、通訳	従業員の教育、確保ができれば営業に力を入れていきたい。
302	大阪	障害者福祉事業	社員一人一人の能力アップとともに事業を新規に広げていく
303	大阪	梱包包装資材の販売	営業強化
304	大阪	不動産仲介業	環境整備
305	大阪	文化財関連事業	営業力を増加し、売り上げを上げる。組織力を上げる。
306	大阪	大手ゼネコンの二次下請け、電気工事業	同業より、少し違う技術力が必要
307	大阪	自動車整備、販売、板金塗装、保険総合代理店	経営基本方針の理解(幹部社員の強化)、サービス向上(毎月のテーマ、CAPDサイクルで振り返りから計画立案)、ESとCSの両立(業績以外の従業員の評価、表彰制度で士気向上)、ダラリ撲滅(キャッシュレス化、来店型店舗への転換、ペーパーレス化)
308	大阪	お客様が注文された飲食物を楽しい会話を交えながら提供する事	近年、繁華街の衰退化は目に見えています。社員のスキルアップをしていき今よりもっと良くするのはもちろんですが、新規事業を立ち上げ2本3本柱でやっていきたいと考えています。
309	大阪	ゴム、樹脂製品卸、食品卸	新しい取引先の開拓強化
310	大阪	表面処理、塗装業	新商品の開発
311	大阪	健康商品・製造・販売業	自社製品の紹介(マーケティング)。経営計画未実行
312	大阪	中華惣菜、主に餃子の製造。	安心、安全、高付加価値
313	大阪	鉄を加工してハンマーでたたき、強い鉄をつくる	人材の採用
314	大阪	スポーツ・教育サービス業	理念型経営と人事評価制度構築
315	大阪	求人広告	人材採用に関わる事業なので、人手不足による需要はある。営業一人ひとりが担当できる数字を少しでも慎重させるために、営業力と生産性の向上は必須。採用手法の多様化が進んでいるが、自社のみでの新規サービスの開発がなかなか進まない。力を入れるべきポイント。
316	大阪	労務コンサルタント・アウトソーシング事業	明確な事業計画(数字)
317	大阪	靴の修理、オーダーメイドソールの製造、販売	現在のサービス(オーダーメイドソール)が高価なため、興味はあるが購入までに至らないケースがある。より購入しやすいサービスが必要と感じている。顧客確保
318	大阪	業務用食品販売の卸売り	売上アップで経営基盤を固めたい
319	大阪	化粧品製造販売	新規販路については海外を検討中
320	大阪	訪問介護	介護業界は深刻な人手不足、新規の受け困難
321	大阪	福祉用具の製造販売業	製造工程の生産性向上(自動化等)と販路の拡大
322	大阪	経営コンサルティングから業務改善やマーケティング、商品開発までを行うワンストップサービスの展開	技術ノウハウの横展開 業務拡大
323	大阪	障がい福祉サービス	縦割りの役割分担でそれぞれが発揮しています
324	大阪	金属切削加工	事業承継

no	同友会	業務内容	「働き方改革」についての意見・提言や危惧される点
1	大阪	機械工具販売	休暇が多いのは良いことだが、少ない人数ではやりくりが大変。
2	大阪	ICT基盤を軸としたインフラ工事	情勢に左右されるため働き方改革による生産性向上しているのか結果が見えにくい。
3	大阪	自動車の販売整備、生保・損保代理店	本当に売り上げ(利益)確保や向上ができ、社員の皆が喜ぶ企業であり続けられるのか？存在できない企業も出てくるのでは？
4	大阪	建築鉄骨	零細企業潰し
5	大阪	知的障害者施設の新築、リフォーム	中小企業は「働きやすさ」が一番。明るく楽しくストレスが無い
6	大阪	コンビニエンスストア	働かせ方改革、経営者の意識変革が一番と思われる。マネジメント力が必要。
7	大阪	フレキシブルシャフト製造	週休2日制を採用しているので休みだらけになる。
8	大阪	製缶、板金	一品モノ加工業にとって製品を納品して初めて売上となる。労働時間を減らして、利益を上げるという矛盾に対処する方法を考えなければならない。
9	大阪	機械・工具の販売	政府が提唱しているこの改革を今後、当社の発展のための指針と受け止め、社員の生きがいや新卒雇用を推し進めていくための必須条件として捉え、模索をしながら積極的に進めていこうと考えています。
10	大阪	鋼材の加工販売	IT化など生産効率の向上を考えなければ経営を圧迫する
11	大阪	ステンレス表面処理業	従業員の意識改革を行わないと進まない。長時間労働を良しとしている意識が強い。
12	大阪	プラスチック成形加工、小物アイデア製品製造	やりすぎです
13	大阪	税理士業、事業計画、未来会計	実働日数、時間の短縮により効率化が要求される。改善していきたい。
14	大阪	専門士業	賛成です。働き方改革に積極的、意欲的な経営者は、企業経営にも意欲的、革新的だと思います。但し、「同一労働同一賃金」は職務分業が一般的でない我が国の起業に誤解と混乱を招くと思いますし、他方、我が国が目指すべきは職務分業でなく多能工化や臨機応変な対応ができる自立(自律)社員だと考えますので、ここは同友会としても積極的に提唱していくべきではないでしょうか？
15	大阪	金属熱処理	同一労働、同一賃金が今後どのように強化されていくのか。
16	大阪	産業用機器設計、製造、販売	顧客の需要に応じるだけの生産力の維持が困難になる
17	大阪	印刷用塗料、フィルム卸売り、塗料希釈剤製造販売	給与引き上げ、就業時間の短縮を実行していくには生産効率を上げるしかない。いろいろ手立ちは打っているがまだ実効性が現れていない。
18	大阪	自動車車両・部品卸売業および自動車整備業	おかげさまで仕事量は増加しているため、人員不足による社員へのしわ寄せがあります。人材確保と「働き方改革」と同時進行というのが本音である。
19	大阪	搬送機部品製造販売、定量供給機、充填装置製造販売	本質を語る人が少なく、個人の都合を強調し、さぼる人が出てくる。
20	大阪	防水工事、塗装工事、内装仕上げ工事、建築工事	残業、公休出勤を減らす分給料は昇給(4%アップ)、手当も増やしたが利益率は悪くなった。
21	大阪	建設機械・産業車両用カウンタウエイトの製造、販売	同友会会員企業として以前より取組んでいることで法整備が後追いしている。
22	大阪	金属加工	社員スキルアップの時間をどのように確保するか
23	大阪	建築金物製造販売及び金属プレス加工業	残業時間短縮が課題
24	大阪	型枠工事	人材不足により、自社だけでは取り組むのに限度がある。
25	大阪	切削工具、設計製作販売	顧客満足と社員満足のバランスが大切に思います。
26	大阪	弁護士業	うまくいくか心配
27	大阪	金属プレス加工	働きの意義を感じれるように伝える。全社員が役割を明確にする
28	大阪	安全衛生用品製造卸	最低レベルのクリアは必須だが、地域的、社員の属性的なものを見極めて対応していきたい
29	大阪	化粧品・健康食品等卸売	そんなのできない
30	大阪	プラスチックブロー成形	これ以上休みが増えることを誰が望んでいるのか？
31	大阪	製缶板金加工、産業用機械製造	残業60時間制限にどう対応していくか…仕事が重なったとき60時間以内の残業で可能なのか…
32	大阪	アクリル樹脂加工 ディスプレイ・サイン製作	「働き方改革」を積極的に導入・実践することで「大手企業」→「中小企業」へと働き手の流れが変わるのではないかと。「働き方改革」の制度をそのままやっていたら良いと考えず、制度・施策は最低限の改革であって最高ではない。※いずれの会社も最低限は取り組むはずなので、いかに早く自社にあった制度をレベルの向上に努め続ける必要があると考えます。
33	大阪	飲食店経営	業態変更も視野に入れた根本的な経営の改革が必要になってきており、一朝一夕では難しい
34	大阪	銅パイプの末端加工およびロウ付け加工	いつでも誰でも簡単に作業ができるものと、技術力のある者の共存とバランスを考える。
35	大阪	建築工事、内装工事	建築業には取り入れる範囲が限られていて、制度化するのに迷いがある。
36	大阪	インテリアデザイン施工・監理、ビル・マンション・工場の管理	改革を進めていくうえで安定した売上が必要と考え、全社一丸となって取り組んでいます。
37	大阪	金型製造	働き方改革は正しい改革か
38	大阪	物流支援機器(垂直搬送機・パレットチェンジャー等)製造販売	景気の動向によりますが、人員の確保、設備投資による効率化等、受注活動に影響が出そう。
39	大阪	グラフィックデザイン、ホームページ制作	どこかに、だれかに、しわ寄せがいかないように気を配りたいです。
40	大阪	エレベーター、エスカレーター等の保守管理、エレベーターリニューアル	悪いことではないが、大手の他社でよくない噂も聞く
41	大阪	デザイン及び印刷企画全般	変形労働時間制を採用しているため、人件費の見直しが必要
42	大阪	障害福祉サービス等	残業なし、有給休暇の取得はできている
43	大阪	プラント設備の設計製作据付、配管工事	末端の中小企業まで浸透させるのに必要な具体的な方策がむずかしい
44	大阪	パソコンオンサイトサービス業、ホームページの製作、システム開発、インターネット、ネットワーク構築、基幹システム導	働き方改革を理由に従業員の働く意欲の低下につながっていると思う。
45	大阪	プラスチックフィルム製品の製造加工業	2017年に労基調査があり、残業時間を見直したが、受注生産なので計画通りは難しい。
46	大阪	各種製缶品。フレーム、架台、タンク、ブラケット、板金、カバー一式(SS、SUS)	中小企業の実態を知らなさすぎる。技術力のある人は各社取り合いなので、給料が高い。仕事ができない人の最低賃金を上げてどうなる。
47	大阪	搬送機械の設計製造	目指すことは理解するが、企業負担が非常に大きい
48	大阪	保育園運営	今十分良いと思いついていもさらに良くしたいと考えることも大切
49	大阪	主に建機のシリンダーを修理再生しています。	生産性ダウンすると困る
50	大阪	電線のビニール被覆及び加工。特殊線の製造。	中小企業の実態を知らなさすぎ
51	大阪	化学製品製造、化学工業製品製造、液体充填加工、粉体充填加工	中小企業の実態に合わない
52	大阪	木材建材販売	これからが本格的です。
53	大阪	プラスチック射出成形	今更あたふたしている経営者はハッキリ言って残念な経営者
54	大阪	産業用機械装置の部品受託生産(製缶・溶接・機械加工・表面処理)	「働き方」を議論するには労働者個々の意思や事情(就労目的、向上心、勤労意欲、ライフデザイン、ワークライフバランス等々)を加味したうえで、企業実務との整合性をとるべきと考えます。数値目標だけを掲げて「改革」を遂行すれば、業界内・取引関係におけるパワーバランスによって、弱者にしわ寄せが来ることは間違いないでしょう。非正規雇用者や外国人労働者がその対象となることのないよう、公正なビジネス社会の実現に取り組むべきであり、中小企業家同友会としても(無駄なごっこ遊びにうつつを抜かさず)時宜にかなった経営情報を発信し、問題提起し、組織的に経営環境を改善する取り組みを行うべきだと考えます。現在の総花的な「運動」をただちに改め、今日的な経営課題(働き方改革、生産性向上、労働環境の改善、付加価値向上、グローバルシフト、IT化など)を研究できる環境を整備してほしいものです。
55	大阪	めっき加工、ドローン事業	作業効率を上げる策を講じないのに労働時間だけを短縮している企業が多い
56	大阪	工業用ガスバーナーの製造	有給休暇消化率を上げる見込みなので、その前に生産性の向上に努めたいですが、対応が追い付かないような気がします。
57	大阪	製缶・板金業	只、残業時間削減だけを取り上げていたら、将来アジアの国々に技術的に遅れをとり、取り返せないこと
58	大阪	プラント設備設計	利益率改革しないと働き方改革は出来ない
59	大阪	産業機械の電気制御設計、制御盤の製作、配線工事・試運転、アフターサービス	同一労働同一賃金がむづかしい。徹夜しないとできないような仕事は今後取れなくなると思われる。

no	同友会	業務内容	「働き方改革」についての意見・提言や危惧される点
60	大阪	看板・サインの設計・デザイン・計画・制作・施工を請け負っています。商業施設のサイン工事を得意としています。	細かく規定が定められ、非常に複雑。解釈でとらえ方が変わるような部分もあり、線引きが難しい。本当に働く側の希望にそう形なのか、そのへんの裁量は、ある程度企業に任せる部分もあっていいのでは。
61	大阪	税理士業、経営サポート業	時間だけで働き方改革を進めていること
62	大阪	カスタムメイドのテスト・計測・制御システムの開発・設計・製作および画像検査システムの開発・設計・製作	自分の時間の有効活用。家族や友人とリラックスして過ごす時間も大切だが、その時間を特に若手社員は自己啓発にも活用して貰いたい。弊社では、学びのキッカケとして「社内塾」を開催しているが、本当に学びを自分のモノにするためには、自発的に学習することが大切であると考えている。
63	大阪	締結部品卸売業・コンサル業	若者の仕事離れ
64	大阪	一般労働者派遣事業、有料職業紹介事業、業務請負 環境関連商品の提案販売(LED照明、変圧器、換気扇、避雷針)その他 特殊塗料(スレート屋根防水補強、倉庫・工場の床塗装)等	スタッフの人数が多いので企業にとっては負担増
65	大阪	油圧シリンダー部品等、金属部品加工業	労働生産性を向上させることは企業にとって基本的な取り組み項目で、その取り組み状況を「残業時間」「有給休暇取得」という一元的な物差しだけで測ろうとする、霞が関のあほさ加減にげんなりしている
66	大阪	その他製造業で、機械部品製作	今の形のまま働き方改革を持ち込むと組織の硬直化と生産性低下を招くので、大きな枠組みで様々な取り組みと変化をしていかなければいけない。
67	大阪	打ち抜き加工業	前向きに取り組んでいかないと、かなり厳しい状態を余儀なくされる
68	大阪	航空宇宙関連部品製造	働かせてもらっているという気持ちを持った上で、今日の制度を取りこむなら良いと思う。
69	大阪	金属部品製造・加工業	努力しているにもかかわらず罰則があるのはどうかと思う。
70	大阪	財務税務、経営コンサルティング	働き方改革以前に働く人がいなくなる
71	大阪	都市計画およびまちづくりに関する調査計画、建築・土木・ランドスケープに関する計画設計	時間短縮が働き方改革の本質ではない。そこに意識がいくような現在の風潮はどうかと思っている。一般的に時間短縮すると生産性は低下し、売上高は減少する。生産の効率化には一定の限度がある。また、大企業の働き方改革のつげが中小企業に影響を与えていることは間違いないと思う。中小企業の業務単価の向上を同時に図らないと現実的にはうまくいかない。
72	大阪	WEB・DTP制作 企業研修企画・運営	今後も女性に限らず会社として柔軟な対応が必要になってくると思われます。
73	大阪	金属プレス、金型製作、樹脂成型、アッセンブリ	人材がいての働き方改革だと思う。人材がいなかったら縮小して働き方改革を行うしかないのでは
74	大阪	イベント用品、季節装飾品の輸入販売	一人あたりの生産性の減少による賃金の低下または正社員雇用の抑制
75	大阪	水産流通・飲食・貿易、つり堀事業	雑な開始に中小企業は困惑しています。
76	大阪	産業機器に用いられる樹脂部品の加工および製造・販売を行っている。	パートタイマー社員の有給休暇取得については、もともと、効率化が難しい作業を担当してもらっていることが多いため、取得拡大に繋がる今回の動きは経営的見地からすれば厳しいものがある。
77	大阪	金属プレス加工、板金加工	ブラック企業対策としての政策的位置づけが強いように思われる。働いて稼ぎたい人の声を取り入れていない。逆に賃金抑制となるのではないかと思います。
78	大阪	ネジ製造	甘やかしているような気がします。30年後、日本は世界から取り残されると思う
79	大阪	小売り(オフィス用品)物流(保管、出荷)	とても難しい
80	大阪	金属加工業	中小企業の存続への危機感が高まった。
81	大阪	経営コンサルタント	時間でしか評価していない。質やマインド等の向上を図る必要がある。
82	大阪	建築金物卸業	働き方改革により、仕入れコストなどの上昇が気になる
83	大阪	印刷全般、ネットワークコンテンツ、デジタルメディア全般	やりがい 働きがいプロジェクトとして社員間でコミュニケーションをとっている
84	大阪	ステンレス鋼材、並びに各種加工	年間休日の完全消化を進めている。既に20年前から実施。率先してやることに意義がある
85	大阪	運送業	そもそも労働基準法が1947年制定されていて現代の形に添ってない気がする。 多種多様な職種の中ですべてこれに当てはまるはずがない。 働き方改革も何か矛盾を感じる。
86	大阪	WEBサイト・システム制作業	仕事観までもが、変わってきているようでしっかりと教えて行かなければ、仕事での喜び、成長も知らずに育つのがあふない。
87	大阪	基礎懸装品、和装製品、アクセサリインターネット販売 和装製品製造卸	早退や休みなど、パート社員の働きやすい環境づくり
88	大阪	不動産賃貸業・仲介業・管理業および飲食業	今更という感じですが、中小企業だから・・・というものをなくしていかないと勝ち残れる企業になれない
89	大阪	不動産仲介・管理・コンサルティング業	人手不足の状態、いかに効率よく働ける場を提供するかは中小企業にとって必須だと思います。
90	大阪	建築・施工・不動産	何から取り組みれば良いかわからない
91	大阪	経営者サポート業	生産性アップとは、社員の能力向上を指す言葉。単にそれを言い続けたらやる気が無くなる。社員の目線を高くすることにつながる動きであると伝えたら、良い取り組みと思えるのではないのでしょうか。経営者がどう捉えて行動に移すのかが、問題であり問われていると思います。
92	大阪	教育	中小企業の対応は遅れている。社会の目線についていけない(イメージ低下)
93	大阪	タイル、住設機器の販売及び施工	残業時間に関する件は簡単ではない。
94	大阪	軟質塩化ビニールのリサイクル業	有給の社員が出てカバー出来るように、他の分野の仕事もこなせる様に、社員教育中
95	大阪	シール・ラベルの企画・製造・販売	今年のGWなど休みが多くとても困っている。上場会社目線のような感じ
96	大阪	プリント基板加工及び各種薄板製造、加工、販売	以前から取り組んでいるので「特に」と言った取り組みでは無いがルール変更としてきっちり対応していく。
97	大阪	焼き菓子製造卸	無理な時間外労働はいけないが、受注に対しての時間外労働や、社員が望んだ時間外労働は認めるべきだと思います。
98	大阪	社会保険労務士業	人員を増やさないと有給休暇の取得もままならない。
99	大阪	特許事務所	労働時間短縮と利益向上との実現
100	大阪	司法書士業	方向性は間違っていない
101	大阪	段ボール加工機械の製造販売	一人あたりの労働時間が制限され、さらなる人材確保が必要と思われる
102	大阪	デザイン及びサーバ管理	デザインの制作においては時間ではかれないところがあるので私たちの業界では会社員が少ないのが現実的なところですが その反面外部連携ははかりやすく、自宅勤務を希望される方には良いと思われ ます
103	大阪	建設・土木資材の製造及び販売	単純に労働時間の短縮や休日日数を増やす事だけを実施するのであれば、我々中小企業の経営は頓挫してしまう。経営者も勿論、社員一人ひとりの意識を変化させ全員で労働生産性を向上させる仕組み創りが必要だと感じています。
104	大阪	オーダーメイドの金物製作工場	日本の国力が衰える。
105	大阪	地図情報処理サービス業	会社の状況を見ながらゆっくり進めたい
106	大阪	建築施工管理業	国が休日の取得数を決めるのはおかしいと思う。会社として休日が取れる制度や規則はつくるが、社員の意思で仕事をするのか、休日にするのかを納得して決められる様にしたいと思う。仕事がしたいと思っている社員もきっといると思う。
107	大阪	造園工事業	会社規模、業種に関係するかもしれないが、どうしても休暇を増やすという労働者の権利が先行し、生産性を上げるところまで行ってないために実質会社利益が減ることが多い
108	大阪	ダンボールケース製造販売	近所でゴミ収集車が来る時間が遅くなりカラスや野良猫がゴミをあさり道路が汚れる現象が起きている
109	大阪	自動車販売業	今の働き方改革を押し進めていけば職種にもよるが、人件費負担(例:生産工場などは残業や休日を増やす為に人を増やし二交代制にする等)で企業が疲弊することが目に見えている。 何でもかんでも画一的に考えると無理が生じる。派遣法なども然り。
110	大阪	販売促進コンサルティング、広告制作、WEB活用支援	仕事量を調整するわけにはいかず、売り上げもあげつつ、利益も残し、残業を減らすとなると、AI等、人ではなくてもこなせる仕事を増やさないと難しく感じている。そのための投資がまた必要で、なかなか大変。
111	大阪	清掃業、リフォーム業	業務効率の低下
112	大阪	金属加工	マイナスイメージしかないです。
113	大阪	弁護士業務	月45時間の残業で、中小企業の仕事は廻るのか？業界によっては難しいと思います
114	大阪	障害者就労支援	社員の考え方を改革する必要はある

(6)「働き方改革」についての意見・提言、危惧される点等

no	同友会	業務内容	「働き方改革」についての意見・提言や危惧される点
115	大阪	ビニル電線の製造	生産性の低下、賃金アップ
116	大阪	社会保険労務士	経営者の働き方改革は出来ていません
117	大阪	再生エネルギーコンサルタント業	海外事業所とのバランス
118	大阪	工場向け、制御盤の設計・制作・ソフト作成・電機工事・現地調整	政策における「働き方改革」については、問題を感じる。
119	大阪	健康食品の製造販売	職種により、無理がある企業も出ると考える
120	大阪	製缶業	細かい問題は出そうです。例えば皆勤手当とか。
121	大阪	業務用ソフトウェア開発	生産性を向上して利益率を上げていかなければ働き方改革は実施されていかない
122	大阪	倉庫業	効率化からのサービスの低下
123	大阪	税理士業	中小企業の負担は負担が大きく心配。
124	大阪	工場設備の設計施工(プラントエンジニアリング)	制度改革が働き方改革だとの話が先行しているように思いますが、私は「社員満足度の向上」こそが働き方改革だと思っています。
125	大阪	国産軍手製造販売 ニット小物製造	大企業で有給5日以上必須取得というのは可能だが、中小企業、しかも小企業の製造工場だと、すごく厳しい。
126	大阪	ステンレス製缶業	規模、業態、時勢に捉えられない、一括の働き方改革は、弊害が出ないほうがおかしい
127	大阪	ワークウェアのルート営業・小売。祭装束小売。	会社が行う仕組みづくりや設備投資は当然だが、一番大事なものは働く人の意識改革。
128	大阪	ITコンサルティング、システム開発	元々、完全週休二日、原則残業無し、有休取りやすい等々いろいろやってきたので、特に今から何をやるって事はありません。それと、社員それぞれの事情に応じて働き方は決めてあげれば良いのではないかと思います。
129	大阪	ソフトウェアの開発	自主性とのバランスをどう保つかが大切
130	大阪	金属表面処理	悪法
131	大阪	ダンボール箱製造販売	本当の働き方改革は、自分(自身)が「何かを決める」ことから始まると考えています。与えられたものや環境だけを受け入れているだけでは、継続は困難と考えています。
132	大阪	精密板金	多様性を問いながら無個性化が進んで行くように思う。
133	大阪	各種歯車及び歯車関連部品の製造加工	自社での取り扱いや仕組み化で効率を上げ、残業時間の減少できたときに、得意先からのクレームにならないことを実施しています。
134	大阪	介護事業	改革前から行っていたことが多いので、施行後特に変更した点はない。
135	大阪	印刷物全般、デザイン制作、インターネットによるマグネット印刷の販売と賞状を入れる証書ケースの印刷の販売	社員が入った場合、当然必要と思うが、あまりにも働く時間が制限されると人材多く必要になり、会社の賃金負担が大きくなり資金が圧迫されるのではと思う。
136	大阪	浴槽及びプールろ過装置の製造・販売	働き方改革により単にTOTALの仕事の処理量が落ちて、さらには労働意欲と会社帰属意識が少なくなるような気がします。それを補うために雇用計画を進めていますなかなか採用が上手くいかないのが現状です。経営的にも売り上げを維持するには経費の増大は否めません。将来の日本の技術力、生産力に影響があるような気がしています。10年後、日本の会社力が低下し、世界の競争力がかなり低下しそうな気がします。
137	大阪	印刷業、スクールアルバム製本業	時期により繁閑の差が激しい会社は難しい面があります。
138	大阪	デザイン	言葉が先行しすぎており、仕事の効率化、利益の拡大には未だ結びついていない
139	大阪	コピー・データ作成	困難
140	大阪	原料である非鉄金属の亜鉛合金を溶解してダイカスト製法で作る鋳物である、亜鉛ダイカスト製品の製造を行う。	①現状の体制で生産性を高めて働き方改革に対応するにも、従事者人口の少ない分野の製造業であるため、外部機関でのトレーニング・研修自体がほとんど無い、あっても首都圏。そのため、社内のマンパワーをやりくして、社内で従業員の技術力を高めていくしか手が無い。 ②AI/IoT/ロボット化による省力化は設備投資のハードルが高い。また、それらを組み合わせた汎用的な製品がないため、納期および調整作業・動作テストに必要な期間が長期化し、その期間の生産力不足を招いてしまう。
141	大阪	車、フォークリフト販売	あまり働き方改革ばかりを前に出しても中小企業はしんどい
142	大阪	建築請負業	建築業界は人手不足で、かつ現場はIT化しにくく、働き方改革に取り組むことがとても難しいです。
143	大阪	機械工具工場用品の販売	非効率でもサービス業に徹する
144	大阪	荷主様から商品を預かり全国へ配送	残業や長距離手当などで収入を上げてきた社員のモチベーションが下がってきている。
145	大阪	畜産物の製造卸売業	私、個人としては？の気持ちですが、社会の流れとして取組んで行く。
146	大阪	家電販売電気空調工事	どういう意味？あんまりわかりません。世の中甘くないよ。
147	大阪	射出成形金型、彫刻、造形	経営者が自社を維持発展させるために、出来の悪い社員を切り捨てざるを得ない自体になりやすい？
148	大阪	企業、幼稚園、中学校の給食弁当の製造、販売	これまでの日本を支えてきたのは、モーレツ社員。それを全て否定してしまうような施策は、これからの日本の成長、発展の機会を奪いかねない。長時間労働を強いることは良くないが、ヤル気をもってそれを望む労働者もいるわけで、柔軟な対応を望む。
149	大阪	ドリッポコーヒー製造販売	パート従業員の有給休暇の取得
150	大阪	金属表面処理	スピードUPしないとむずかしいのでスキルUPが必要と感じました。
151	大阪	木材販売 不動産賃貸	時間あたりの報酬制度が生産性を下げている
152	大阪	機械工具卸及び、防犯カメラ、LED照明、業務用エアコンなど販売・施工・レンタル	自由な働き方は大賛成。生産性に重点をおく。
153	大阪	金属製品製造業	現状では納期順守のためにはどうしても無理をしなければいけない局面があり、一律にすべてダメと言われても対応が追いつかない。
154	大阪	写真製版及び金属エッチング加工	中小零細企業では個人への労働時間短縮はよいが、組織として付加価値向上がそう簡単に出来ない分を今後どのように克服するか。
155	大阪	金属加工処理(めっき屋)	なかなか人を増やしたいが、採用までたどり着かないくらい人がこない。
156	大阪	総合建設業・不動産賃貸管理業	時間外労働の削減に当り、社員の意識改革が進んでいないこと。
157	大阪	コンクリート型枠・支保工製造・販売・施工	今の働き方改革は「働かない改革」だとある方がおっしゃってました。働くことが苦しい時間ではなくて、自分の夢をかなえる時間、成長できる時間として楽しめるようにするのが、これからの経営者に必要ではないかと思えます。
158	大阪	射出成形	人件費の高騰
159	大阪	通信工事 携帯電話販売	働くことが悪いことになっている気がします。
160	大阪	トラックの整備回送事業・バイクから大型トラックまでのロードサービス事業	人時生産性を高めていかないと、本当にしんどくなる。特にウチは人件費率が元々高い会社になるので、とてもしんどい。闇雲に時短時短、というだけの法律はダメだとも思います。日本の競争力も必ず落ちます。
161	大阪	業務用アプリの企画と開発	時短なのか、生産性の向上なのか、目指していることなど、定義が曖昧で、議論のためには定義などを明確化すべきだと思います。
162	大阪	弁護士業	案外、生産性アップにつながっている。
163	大阪	印刷物加工業	社内でできることから取り入れ、その結果、社内の雰囲気良かった。
164	大阪	プラスチック製品製造業	言葉の一人歩きで働くことに対して意識の低い労働者が増えていくこと。
165	大阪	食品全般(冷凍・チルド)の配送	全ての業種が同じ条件で仕事をするのは難しいことだと思う
166	大阪	税理士事務所	時間外労働を減らすためには、ペースアップが必須。
167	大阪	高齢者向け住宅(サ高住)の運営、デイサービスの運営、賃貸マンション業	人件費と売上げのバランスが崩れる。
168	大阪	木造住宅の新築、リフォームが主	下請け及び職人の収入増と合わせての取組が必要なのでそこが大きな悩み
169	大阪	法律事務	持ち帰り残業の増加や、安価での外注の増加などの弊害が心配。
170	大阪	金型製造販売	社員に早く帰る様に呼びかけているが、昔の考え方で休憩したらゆっくりしてから帰る。
171	大阪	機械部品の販売	小・零細企業には不向き
172	大阪	印字用スポンジゴム製造加工	言葉の独り歩き
173	大阪	障害者支援施設、保育園、インテリアデザイン	当社では20年前の創業時から取り入れていることです。
174	大阪	介護福祉	多様性のある働き方を整備していきたいがキャッシュフローの安定が大前提
175	大阪	金属加工業	このまま続くとはいえない。破綻するだろう。
176	大阪	PP,PEフィルムの製造加工および販売	そんなに休んでやっつけられるのかがそもそも疑問、弊社は労働集約型だし・・・と思ってしまう
177	大阪	和紙・用紙・板紙・特殊紙の販売および加工	休業日を増やすことには賛成だが、有給消化の罰則化やこれ以上の時短は零細企業の存亡にかかわるので反対

no	同友会	業務内容	「働き方改革」についての意見・提言や危惧される点
178	大阪	清掃・ビルメンテナンス	現実味がない
179	大阪	税理士業務(会計・決算書作成・税務申告書作成・他)	休みばかり増やす事が生産性の向上につながるとは考えられない。
180	大阪	職業紹介業	育児中の方や、高齢の方々には、働きやすい時間帯を提供しております。
181	大阪	陳列什器製造及び部品販売 プレス板金溶接加工 スチール製アングル製造及び部品のアッセンブリ キャスター輸入販売	有給休暇最低5日間取得にあたり、雇員人数18名x5日=90日x労働時間8H=720時間の売り上げを、生産性効率アップで補うか 商品の値上げを申請していくか、社内で議論し実践していくか生き残れないと思う。
182	大阪	焼き鳥居酒屋	改革を進めるには収益を安定、向上、しないと改革に十分に着手できない。
183	大阪	人事評価制度構築、労働社会保険関係手続、助成金申請代行、給与計算	日本はドイツやフランス、イギリスなどのヨーロッパ諸国のシステムを参考にしている趣向があるが、アメリカ人は結構ワーカホリックな人が多い。仕事が好きの人から働く時間を奪わないで欲しい。過労死はあってはならないことではあるが、単に「労働時間」だけの問題ではないのではないか？ 労働基準法はそもそも「工場法」から由来している。今の日本の働き方に合わないのは当然であって、「時間」を物差しに賃金などを決定することのナンセンスさを日々感じている。「成果」に対する物差しが労働基準法にはない。よって、結果的に労働者を甘やかしてしまっている。たくましく生きるためには、試練に遭い、自分で考えることが大切。
184	大阪	食品の輸入販売	弊社のような小規模事業者には難しい
185	大阪	WEBサイトの企画・制作	働き方改革には、日本の忖度文化をなくすことが必須。やらないことをまず決めることだと思う。
186	大阪	就労継続支援B型、金属リサイクル	これから良い点悪い点が見えてくると思う
187	大阪	国産・輸入車の钣金塗装、車検整備、保険販売、車両販売	単に時間短縮や休日を増やすだけでなく、現状の取引先との仕事の内容、量的な物もしっかり吟味していかないと却って残業が増えたり、既存顧客に迷惑をかけることになるのでは、と思います
188	大阪	空調機器製造メーカー及び板金加工業	人件費負担増加
189	大阪	汚水処理施設管理、建設 配管設備工	社員の働き方に対する意識 能率向上を引き出さなければ会社はつぶれる。
190	大阪	業務委託契約代理店と所属代理店管理	規則とそれの遵守
191	大阪	アクリル製造 加工業 サイン事業	会社での取り組みは必要と思うが、現場で聞く声は特に良い評価は少ない。(ブラック企業以外は)
192	大阪	建築設計、空間デザイン等	やる為にも、人材確保が必要。
193	大阪	経営診断、起業支援、セミナー	労使間の関係がドライになる懸念
194	大阪	アルミケース・ソフトケースの製造および販売	「働き方改革」でやらなければいけないことは、社員に仕事のやりがいを持ってもらえる環境を作り出せるかだと思います。休みを増やしたり、テレワークの推進をしたりというのはその環境づくりの結果だと思います。その結果を目的に持っていることに無理があると感じています。
195	大阪	空調設備、換気設備、給排水設備工事の施工管理	人的に余力がない中で働き方改革と言われても・・・という感じです。今までよりさらに経営者を志す人材が減少するのではと思います。
196	大阪	コンクリートブロック(舗装)の製造施工販	今すぐに改革できる問題ではない。取り組みは考えるが現実的には非常に厳しい
197	大阪	会計事務所	営利目的である以上、単価のよい仕事にシフトすることが必要と思慮しております。
198	大阪	板ガラス販売	国民の休日が多い。
199	大阪	コピーサービス	社員さんの労働時間(短縮傾向)と需要(昔と変わらずの仕事量)が見合うのかどうか 意味のない制度であり、マスコミでは残業手当が大幅に減少して社員が住宅ローンをかえせなく困窮しているニュースを見ました。働き方改革をするなら、残業手当分5万円以上は給与所得増額をしてからすべき。お金がないのに休んでも副業しないと生活ができないみたい。
200	大阪	水処理設備製造販売	社会人版のゆとり教育と思う。
201	大阪	文化財関連事業	鵜呑みにしすぎ
202	大阪	大手ゼネコンの二次下請け、電気工事業	
203	大阪	自動車整備、販売、钣金塗装、保険総合代理店	会社側の立場が非常に弱く、危機管理、労務、福利厚生など経営に制約が多い点。
204	大阪	ゴム、樹脂製品卸、食品卸	人の確保、人件費と利益のバランス
205	大阪	健康商品・製造・販売業	弊社ではまだ感じれていません。
206	大阪	中華惣菜、主に餃子の製造。	利益が回る仕組みづくりが優先
207	大阪	求人広告	「働き方改革」と大きく掲げて従業員の働き方を推進してきたわけではない。世間の流れから、産休・育休取得を希望する社員や、残業を自ら減らしていく従業員が増えた。生産性は向上している為、無駄な残業が多かったことがわかった。
208	大阪	就労移行支援事業、訪問看護事業	ハングリーさを失うのでは？
209	大阪	訪問介護	働き方改革は良いことと思いますが、但し全ての職員にとって良いとも言い難い。残業代が減り生活にも影響する。
210	大阪	紙全般卸売と紙加工業、紙製品の製造販	改革事態の多様性に期待(業種によっては取り組みにくいものもあるはず)
211	大阪	経営コンサルティングから業務改善やマーケティング、商品開発までを行うワンストップサービスの展開	俗人的であるためにフォローできないでいる

【特別項目】【1】働き方改革について
 (2) 休日設定について(府県業種別)

関西合計

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①会社の年間カレンダー作成	335	670	129	41	16	161	80	242	1	1005
②社員が年最低5日の年次有給休暇を取得できることの告知とそのための具体的手立て	177	458	83	20	17	103	60	173	2	635
③有給休暇消化率向上に取り組んでいる	158	484	79	15	18	97	64	209	2	642
④その他	1	30	3	3	0	7	5	12	0	31
回答者数	433	1509	276	65	41	291	235	594	7	1942

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①会社の年間カレンダー作成	77.4%	44.4%	46.7%	63.1%	39.0%	55.3%	34.0%	40.7%	-	51.8%
②社員が年最低5日の年次有給休暇を取得できることの告知とそのための具体的手立て	40.9%	30.4%	30.1%	30.8%	41.5%	35.4%	25.5%	29.1%	-	32.7%
③有給休暇消化率向上に取り組んでいる	36.5%	32.1%	28.6%	23.1%	43.9%	33.3%	27.2%	35.2%	-	33.1%
④その他	0.2%	2.0%	1.1%	4.6%	0.0%	2.4%	2.1%	2.0%	-	1.6%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-	100.0%

大阪同友会

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①会社の年間カレンダー作成	156	178	20	10	8	54	22	64	0	334
②社員が年最低5日の年次有給休暇を取得できることの告知とそのための具体的手立て	89	122	15	7	7	36	13	44	0	211
③有給休暇消化率向上に取り組んでいる	75	126	16	3	4	29	23	51	0	201
④その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答者数	201	409	53	16	13	88	81	158	0	610

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①会社の年間カレンダー作成	77.6%	43.5%	37.7%	62.5%	61.5%	61.4%	27.2%	40.5%	-	54.8%
②社員が年最低5日の年次有給休暇を取得できることの告知とそのための具体的手立て	44.3%	29.8%	28.3%	43.8%	53.8%	40.9%	16.0%	27.8%	-	34.6%
③有給休暇消化率向上に取り組んでいる	37.3%	30.8%	30.2%	18.8%	30.8%	33.0%	28.4%	32.3%	-	33.0%
④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%

(2) 休日設定について(府県規模別)

関西合計

回答数

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①会社の年間カレンダー作成	299	206	219	99	99	59	24	1005
②社員が年最低5日の年次有給休暇を取得できることの告知とそのための具体的手立て	151	150	150	56	55	47	26	635
③有給休暇消化率向上に取り組んでいる	175	159	132	61	50	42	23	642
④その他	28	0	2	0	1	0	0	31
回答者数	865	376	330	138	125	72	36	1942

割合

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①会社の年間カレンダー作成	34.6%	54.8%	66.4%	71.7%	79.2%	81.9%	66.7%	51.8%
②社員が年最低5日の年次有給休暇を取得できることの告知とそのための具体的手立て	17.5%	39.9%	45.5%	40.6%	44.0%	65.3%	72.2%	32.7%
③有給休暇消化率向上に取り組んでいる	20.2%	42.3%	40.0%	44.2%	40.0%	58.3%	63.9%	33.1%
④その他	3.2%	0.0%	0.6%	0.0%	0.8%	0.0%	0.0%	1.6%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

大阪同友会

回答数

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①会社の年間カレンダー作成	88	71	74	36	37	22	6	334
②社員が年最低5日の年次有給休暇を取得できることの告知とそのための具体的手立て	45	51	51	20	23	15	6	211
③有給休暇消化率向上に取り組んでいる	50	50	47	17	19	13	5	201
④その他	0	0	0	0	0	0	0	0
回答者数	257	122	109	45	44	25	8	610

割合

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①会社の年間カレンダー作成	34.2%	58.2%	67.9%	80.0%	84.1%	88.0%	75.0%	54.8%
②社員が年最低5日の年次有給休暇を取得できることの告知とそのための具体的手立て	17.5%	41.8%	46.8%	44.4%	52.3%	60.0%	75.0%	34.6%
③有給休暇消化率向上に取り組んでいる	19.5%	41.0%	43.1%	37.8%	43.2%	52.0%	62.5%	33.0%
④その他	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%

(2) 休日設定について(業種規模別)

関西合計

回答数

	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①会社の年間カレンダー作成	231	209	244	118	107	64	28	1001
②社員が年最低5日の年次有給休暇を取得できることの告知とそのための具体的手立て	177	122	93	29	30	23	12	486
③有給休暇消化率向上に取り組んでいる	386	69	52	22	22	19	8	578
④その他	1	0	0	0	0	0	0	1
回答者数	865	376	330	138	125	72	36	1942

割合

	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①会社の年間カレンダー作成	26.7%	55.6%	73.9%	85.5%	85.6%	88.9%	77.8%	51.5%
②社員が年最低5日の年次有給休暇を取得できることの告知とそのための具体的手立て	20.5%	32.4%	28.2%	21.0%	24.0%	31.9%	33.3%	25.0%
③有給休暇消化率向上に取り組んでいる	44.6%	18.4%	15.8%	15.9%	17.6%	26.4%	22.2%	29.8%
④その他	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

製造業

回答数

	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①会社の年間カレンダー作成	50	65	94	44	47	27	8	335
②社員が年最低5日の年次有給休暇を取得できることの告知とそのための具体的手立て	25	34	49	21	21	19	8	177
③有給休暇消化率向上に取り組んでいる	21	32	41	18	19	19	8	158
④その他	1	0	0	0	0	0	0	1
回答者数	97	87	111	49	48	30	11	433

割合

	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①会社の年間カレンダー作成	51.5%	74.7%	84.7%	89.8%	97.9%	90.0%	72.7%	77.4%
②社員が年最低5日の年次有給休暇を取得できることの告知とそのための具体的手立て	25.8%	39.1%	44.1%	42.9%	43.8%	63.3%	72.7%	40.9%
③有給休暇消化率向上に取り組んでいる	21.6%	36.8%	36.9%	36.7%	39.6%	63.3%	72.7%	36.5%
④その他	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

非製造業

回答数

	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①会社の年間カレンダー作成	181	144	150	74	60	37	20	666
②社員が年最低5日の年次有給休暇を取得できることの告知とそのための具体的手立て	152	88	44	8	9	4	4	309
③有給休暇消化率向上に取り組んでいる	365	37	11	4	3	0	0	420
④その他	0	0	0	0	0	0	0	0
回答者数	768	289	219	89	77	42	25	1509

割合

	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①会社の年間カレンダー作成	23.6%	49.8%	68.5%	83.1%	77.9%	88.1%	80.0%	44.1%
②社員が年最低5日の年次有給休暇を取得できることの告知とそのための具体的手立て	19.8%	30.4%	20.1%	9.0%	11.7%	9.5%	16.0%	20.5%
③有給休暇消化率向上に取り組んでいる	47.5%	12.8%	5.0%	4.5%	3.9%	0.0%	0.0%	27.8%
④その他	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%

【特別項目】【1】働き方改革について
 (3)「働き方改革」に取り組んでいる(きた)事項について(府県業種)
 関西総計

	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	その他	合計
①労働時間短縮	180	380	66	12	20	83	49	148	2	560
②年間休日を増やす	210	352	60	3	19	99	30	139	2	562
③育児・介護支援	68	171	18	6	3	50	25	68	1	239
④勤務形態の多様化・柔軟	96	308	28	9	12	71	45	142	1	404
⑤仕事内容の見直し・効率化	249	609	110	24	26	136	76	235	2	858
⑥多様な人が働きやすい職場への改善(女性の積極登用、障害者雇用、外国人雇用、高齢者雇用・定年)	140	233	37	4	11	51	19	110	1	373
⑦取り組む予定がない	28	95	15	4	0	15	43	51	1	123
⑧取り組みたいが現実的には厳しくない、又はどうしたら良いかわか	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑨その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	433	1509	276	65	41	291	235	594	7	1942

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	その他	合計
①労働時間短縮	41.6%	25.2%	23.9%	18.5%	-	28.5%	20.9%	24.9%	28.6%	28.8%
②年間休日を増やす	48.5%	23.3%	21.7%	4.6%	-	34.0%	12.8%	23.4%	28.6%	28.9%
③育児・介護支援	15.7%	11.3%	6.5%	9.2%	-	17.2%	10.6%	11.4%	14.3%	12.3%
④勤務形態の多様化・柔軟	22.2%	20.4%	10.1%	13.8%	-	24.4%	19.1%	23.9%	14.3%	20.8%
⑤仕事内容の見直し・効率化	57.5%	40.4%	39.9%	36.9%	-	46.7%	32.3%	39.6%	28.6%	44.2%
⑥多様な人が働きやすい職場への改善(女性の積極登用、障害者雇用、外国人雇用、高齢者雇用・定年)	32.3%	15.4%	13.4%	6.2%	-	17.5%	8.1%	18.5%	14.3%	19.2%
⑦取り組む予定がない	6.5%	6.3%	5.4%	6.2%	-	5.2%	18.3%	8.6%	14.3%	6.3%
⑧取り組みたいが現実的には厳しくない、又はどうしたら良いかわか	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
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%

大阪同友会

	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	その他	合計
①労働時間短縮	73	127	21	5	7	32	16	46	0	200
②年間休日を増やす	92	107	12	1	7	38	8	41	0	199
③育児・介護支援	27	54	5	3	1	18	8	19	0	81
④勤務形態の多様化・柔軟	36	92	5	2	4	24	14	43	0	128
⑤仕事内容の見直し・効率化	95	203	32	9	8	49	30	75	0	298
⑥多様な人が働きやすい職場への改善(女性の積極登用、障害者雇用、外国人雇用、高齢者雇用・定年)	54	72	11	1	4	17	6	33	0	126
⑦取り組む予定がない	11	43	5	1	0	4	16	17	0	54
⑧取り組みたいが現実的には厳しくない、又はどうしたら良いかわか	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑨その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答者数	201	409	53	16	13	88	81	158	0	610

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	その他	合計
①労働時間短縮	36.3%	31.1%	39.6%	31.3%	53.8%	36.4%	19.8%	29.1%	#DIV/0!	32.8%
②年間休日を増やす	45.8%	26.2%	22.6%	6.3%	53.8%	43.2%	9.9%	25.9%	#DIV/0!	32.6%
③育児・介護支援	13.4%	13.2%	9.4%	18.8%	7.7%	20.5%	9.9%	12.0%	#DIV/0!	13.3%
④勤務形態の多様化・柔軟	17.9%	22.5%	9.4%	12.5%	30.8%	27.3%	17.3%	27.2%	#DIV/0!	21.0%
⑤仕事内容の見直し・効率化	47.3%	49.6%	60.4%	56.3%	61.5%	55.7%	37.0%	47.5%	#DIV/0!	48.9%
⑥多様な人が働きやすい職場への改善(女性の積極登用、障害者雇用、外国人雇用、高齢者雇用・定年)	26.9%	17.6%	20.8%	6.3%	30.8%	19.3%	7.4%	20.9%	#DIV/0!	20.7%
⑦取り組む予定がない	5.5%	10.5%	9.4%	6.3%	0.0%	4.5%	19.8%	10.8%	#DIV/0!	8.9%
⑧取り組みたいが現実的には厳しくない、又はどうしたら良いかわか	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
⑨その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%

【特別項目】【1】働き方改革について
 (3)「働き方改革」に取り組んでいる(きた)事項について(府県規模)

関西総計

回答数

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①労働時間短縮	168	128	116	63	55	39	15	584
②年間休日を増やす	134	135	133	55	51	38	16	562
③育児・介護支援	59	44	51	30	29	25	16	254
④勤務形態の多様化・柔軟	168	91	81	33	40	26	18	457
⑤仕事内容の見直し・効率化	340	213	183	71	65	38	21	931
⑥多様な人が働きやすい職場への改善(女性の積極登用、障害者雇用、外国人雇用、高齢者雇用・定年)	113	72	67	43	33	37	18	383
⑦取り組む予定がない	158	18	3	2	4	0	0	185
⑧取り組みたいが現実的には厳しくない、又はどうしたら良いかわか	0	0	0	0	0	0	0	0
⑨その他	5	2	1	1	1	1	0	11
回答者数	865	376	330	138	125	72	36	1942

割合	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①労働時間短縮	19.4%	34.0%	35.2%	45.7%	-	54.2%	41.7%	30.1%
②年間休日を増やす	15.5%	35.9%	40.3%	39.9%	-	52.8%	44.4%	28.9%
③育児・介護支援	6.8%	11.7%	15.5%	21.7%	-	34.7%	44.4%	13.1%
④勤務形態の多様化・柔軟	19.4%	24.2%	24.5%	23.9%	-	36.1%	50.0%	23.5%
⑤仕事内容の見直し・効率化	39.3%	56.6%	55.5%	51.4%	-	52.8%	58.3%	47.9%
⑥多様な人が働きやすい職場への改善(女性の積極登用、障害者雇用、外国人雇用、高齢者雇用・定年)	13.1%	19.1%	20.3%	31.2%	-	51.4%	50.0%	19.7%
⑦取り組む予定がない	18.3%	4.8%	0.9%	1.4%	-	0.0%	0.0%	9.5%
⑧取り組みたいが現実的には厳しくない、又はどうしたら良いかわか	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-	0.0%	0.0%	0.0%
⑨その他	0.6%	0.5%	0.3%	0.7%	-	1.4%	0.0%	0.6%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-	100.0%	100.0%	100.0%

大阪同友会

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①労働時間短縮	48	41	44	30	20	13	4	200
②年間休日を増やす	39	48	50	22	19	17	4	199
③育児・介護支援	15	17	20	6	12	7	4	81
④勤務形態の多様化・柔軟	38	26	22	10	19	9	4	128
⑤仕事内容の見直し・効率化	108	64	59	25	26	10	6	298
⑥多様な人が働きやすい職場への改善(女性の積極登用、障害者雇用、外国人雇用、高齢者雇用・定年)	36	24	21	12	17	11	5	126
⑦取り組む予定がない	47	4	2	0	1	0	0	54
⑧取り組みたいが現実的には厳しくない、又はどうしたら良いかわか	0	0	0	0	0	0	0	0
⑨その他	0	0	0	0	0	0	0	0
回答者数	257	122	109	45	44	25	8	610

割合	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①労働時間短縮	18.7%	33.6%	40.4%	66.7%	45.5%	52.0%	50.0%	32.8%
②年間休日を増やす	15.2%	39.3%	45.9%	48.9%	43.2%	68.0%	50.0%	32.6%
③育児・介護支援	5.8%	13.9%	18.3%	13.3%	27.3%	28.0%	50.0%	13.3%
④勤務形態の多様化・柔軟	14.8%	21.3%	20.2%	22.2%	43.2%	36.0%	50.0%	21.0%
⑤仕事内容の見直し・効率化	42.0%	52.5%	54.1%	55.6%	59.1%	40.0%	75.0%	48.9%
⑥多様な人が働きやすい職場への改善(女性の積極登用、障害者雇用、外国人雇用、高齢者雇用・定年)	14.0%	19.7%	19.3%	26.7%	38.6%	44.0%	62.5%	20.7%
⑦取り組む予定がない	18.3%	3.3%	1.8%	0.0%	2.3%	0.0%	0.0%	8.9%
⑧取り組みたいが現実的には厳しくない、又はどうしたら良いかわか	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑨その他	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%

【特別項目】【1】働き方改革について
 (3)「働き方改革」に取り組んでいる(きた)事項について(業種規模)
 関西総計

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①労働時間短縮	235	161	146	77	70	49	17	755
②年間休日を増やす	184	170	163	63	56	45	19	700
③育児・介護支援	80	58	61	34	31	33	17	314
④勤務形態の多様化・柔軟	225	120	94	44	46	34	21	584
⑤仕事内容の見直し・効率化	475	275	231	87	79	48	24	1219
⑥多様な人が働きやすい職場への改善(女性の積極登用、障害者雇用、外国人雇用、高齢者雇用・定年)	143	89	89	52	38	45	19	475
⑦取り組む予定がない	223	24	4	2	6	0	0	259
⑧取り組みたいが現実的には厳しくない、又はどうしたら良いかわか	0	0	0	0	0	0	0	0
⑨その他	7	3	1	1	1	1	0	14
回答者数	865	376	330	138	125	72	36	1942

割合	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①労働時間短縮	27.2%	42.8%	44.2%	55.8%	-	68.1%	47.2%	38.9%
②年間休日を増やす	21.3%	45.2%	49.4%	45.7%	-	62.5%	52.8%	36.0%
③育児・介護支援	9.2%	15.4%	18.5%	24.6%	-	45.8%	47.2%	16.2%
④勤務形態の多様化・柔軟	26.0%	31.9%	28.5%	31.9%	-	47.2%	58.3%	30.1%
⑤仕事内容の見直し・効率化	54.9%	73.1%	70.0%	63.0%	-	66.7%	66.7%	62.8%
⑥多様な人が働きやすい職場への改善(女性の積極登用、障害者雇用、外国人雇用、高齢者雇用・定年)	16.5%	23.7%	27.0%	37.7%	-	62.5%	52.8%	24.5%
⑦取り組む予定がない	25.8%	6.4%	1.2%	1.4%	-	0.0%	0.0%	13.3%
⑧取り組みたいが現実的には厳しくない、又はどうしたら良いかわか	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-	0.0%	0.0%	0.0%
⑨その他	0.8%	0.8%	0.3%	0.7%	-	1.4%	0.0%	0.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-	100.0%	100.0%	100.0%

製造業

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①労働時間短縮	21	38	37	19	15	17	5	152
②年間休日を増やす	18	37	42	19	19	17	4	156
③育児・介護支援	4	8	14	7	14	7	5	59
④勤務形態の多様化・柔軟	14	17	22	7	15	9	3	87
⑤仕事内容の見直し・効率化	38	43	66	24	24	15	5	215
⑥多様な人が働きやすい職場への改善(女性の積極登用、障害者雇用、外国人雇用、高齢者雇用・定年)	21	18	23	16	15	15	7	115
⑦取り組む予定がない	17	5	1	2	1	0	0	26
⑧取り組みたいが現実的には厳しくない、又はどうしたら良いかわか	0	0	0	0	0	0	0	0
⑨その他	1	0	1	1	0	1	0	4
回答者数	97	87	111	49	48	30	11	433

割合

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①労働時間短縮	21.6%	43.7%	33.3%	38.8%	31.3%	56.7%	45.5%	35.1%
②年間休日を増やす	18.6%	42.5%	37.8%	38.8%	39.6%	56.7%	36.4%	36.0%
③育児・介護支援	4.1%	9.2%	12.6%	14.3%	29.2%	23.3%	45.5%	13.6%
④勤務形態の多様化・柔軟	14.4%	19.5%	19.8%	14.3%	31.3%	30.0%	27.3%	20.1%
⑤仕事内容の見直し・効率化	39.2%	49.4%	59.5%	49.0%	50.0%	50.0%	45.5%	49.7%
⑥多様な人が働きやすい職場への改善(女性の積極登用、障害者雇用、外国人雇用、高齢者雇用・定年)	21.6%	20.7%	20.7%	32.7%	31.3%	50.0%	63.6%	26.6%
⑦取り組む予定がない	17.5%	5.7%	0.9%	4.1%	2.1%	0.0%	0.0%	6.0%
⑧取り組みたいが現実的には厳しくない、又はどうしたら良いかわか	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑨その他	1.0%	0.0%	0.9%	2.0%	0.0%	3.3%	0.0%	0.9%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

非製造業

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①労働時間短縮	147	90	79	44	40	22	10	432
②年間休日を増やす	116	98	91	36	32	21	12	406
③育児・介護支援	55	36	37	23	15	18	11	195
④勤務形態の多様化・柔軟	154	74	59	26	25	17	15	370
⑤仕事内容の見直し・効率化	302	170	117	47	41	23	16	716
⑥多様な人が働きやすい職場への改善(女性の積極登用、障害者雇用、外国人雇用、高齢者雇用・定年)	92	54	44	27	18	22	11	268
⑦取り組む予定がない	141	13	2	0	3	0	0	159
⑧取り組みたいが現実的には厳しくない、又はどうしたら良いかわか	0	0	0	0	0	0	0	0
⑨その他	4	2	0	0	1	0	0	7
回答者数	768	289	219	89	77	42	25	1509

割合

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①労働時間短縮	19.1%	31.1%	36.1%	49.4%	51.9%	52.4%	40.0%	28.6%
②年間休日を増やす	15.1%	33.9%	41.6%	40.4%	41.6%	50.0%	48.0%	26.9%
③育児・介護支援	7.2%	12.5%	16.9%	25.8%	19.5%	42.9%	44.0%	12.9%
④勤務形態の多様化・柔軟	20.1%	25.6%	26.9%	29.2%	32.5%	40.5%	60.0%	24.5%
⑤仕事内容の見直し・効率化	39.3%	58.8%	53.4%	52.8%	53.2%	54.8%	64.0%	47.4%
⑥多様な人が働きやすい職場への改善(女性の積極登用、障害者雇用、外国人雇用、高齢者雇用・定年)	12.0%	18.7%	20.1%	30.3%	23.4%	52.4%	44.0%	17.8%
⑦取り組む予定がない	18.4%	4.5%	0.9%	0.0%	3.9%	0.0%	0.0%	10.5%
⑧取り組みたいが現実的には厳しくない、又はどうしたら良いかわか	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑨その他	0.5%	0.7%	0.0%	0.0%	1.3%	0.0%	0.0%	0.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

【特別項目】【1】働き方改革について
 (4)働き方改革と生産性(府県業種別)

関西合計

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①向上している	165	524	92	26	19	101	76	209	1	689
②変わらない	145	368	61	18	12	80	50	146	1	513
③悪化している	21	64	12	1	4	16	5	25	1	85
④その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答者数	433	1509	276	65	41	291	235	594	7	1942

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①向上している	38.1%	34.7%	33.3%	40.0%	46.3%	34.7%	32.3%	35.2%	-	35.5%
②変わらない	33.5%	24.4%	22.1%	27.7%	29.3%	27.5%	21.3%	24.6%	-	26.4%
③悪化している	4.8%	4.2%	4.3%	1.5%	9.8%	5.5%	2.1%	4.2%	-	4.4%
④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%

大阪同友会

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①向上している	53	83	8	2	6	25	11	31	0	136
②変わらない	92	146	13	9	5	37	30	52	0	238
③悪化している	14	17	3	1	1	6	3	3	0	31
④その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答者数	201	409	53	16	13	88	81	158	0	610

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①向上している	26.4%	20.3%	15.1%	12.5%	46.2%	28.4%	13.6%	19.6%	-	22.3%
②変わらない	45.8%	35.7%	24.5%	56.3%	38.5%	42.0%	37.0%	32.9%	-	39.0%
③悪化している	7.0%	4.2%	5.7%	6.3%	7.7%	6.8%	3.7%	1.9%	-	5.1%
④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%

(4)働き方改革と生産性(府県規模別)

関西合計

回答数

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①向上している	243	139	135	59	59	33	24	692
②変わらない	166	120	110	46	38	22	10	512
③悪化している	22	20	19	5	9	8	1	84
④その他	0	0	0	0	0	0	0	0
回答者数	865	376	330	138	125	72	36	1942

割合

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①向上している	28.1%	37.0%	40.9%	42.8%	47.2%	45.8%	66.7%	35.6%
②変わらない	19.2%	31.9%	33.3%	33.3%	30.4%	30.6%	27.8%	26.4%
③悪化している	2.5%	5.3%	5.8%	3.6%	7.2%	11.1%	2.8%	4.3%
④その他	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%

大阪同友会

回答数

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①向上している	41	24	27	16	15	6	7	136
②変わらない	76	58	55	21	15	12	1	238
③悪化している	8	9	5	2	5	2	0	31
④その他	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	125	91	87	39	35	20	8	405

割合

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①向上している	32.8%	26.4%	31.0%	41.0%	42.9%	30.0%	87.5%	33.6%
②変わらない	60.8%	63.7%	63.2%	53.8%	42.9%	60.0%	12.5%	58.8%
③悪化している	6.4%	9.9%	5.7%	5.1%	14.3%	10.0%	0.0%	7.7%
④その他	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%

(4)働き方改革と生産性(業種規模別)

関西合計

回答数

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①会社の年間カレンダー作成	243	139	135	59	59	33	24	692
②社員が年最低5日の年次有給休暇を取得できることの告知とそのためのも	166	120	110	46	38	22	10	512
③有給休暇消化率向上に取り組んでい	22	20	19	5	9	8	1	84
④その他	0	0	0	0	0	0	0	0
回答者数	865	376	330	138	125	72	36	1942

割合

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①会社の年間カレンダー作成	28.1%	37.0%	40.9%	42.8%	47.2%	45.8%	66.7%	35.6%
①向上している	19.2%	31.9%	33.3%	33.3%	30.4%	30.6%	27.8%	26.4%
②変わらない	2.5%	5.3%	5.8%	3.6%	7.2%	11.1%	2.8%	4.3%
③悪化している	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
④その他	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

製造業

回答数

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①向上している	25	34	40	15	24	17	10	165
②変わらない	24	25	50	21	15	9	1	145
③悪化している	2	7	5	2	4	1	0	21
④その他	0	0	0	0	0	0	0	0
回答者数	97	87	111	49	48	30	11	433

割合

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①向上している	25.8%	39.1%	36.0%	30.6%	50.0%	56.7%	90.9%	38.1%
②変わらない	24.7%	28.7%	45.0%	42.9%	31.3%	30.0%	9.1%	33.5%
③悪化している	2.1%	8.0%	4.5%	4.1%	8.3%	3.3%	0.0%	4.8%
④その他	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%

非製造業

回答数

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①向上している	218	105	95	44	35	16	14	527
②変わらない	142	95	60	25	23	13	9	367
③悪化している	20	13	14	3	5	7	1	63
④その他	0	0	0	0	0	0	0	0
回答者数	768	289	219	89	77	42	25	1509

割合

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①向上している	28.4%	36.3%	43.4%	49.4%	45.5%	38.1%	56.0%	34.9%
②変わらない	18.5%	32.9%	27.4%	28.1%	29.9%	31.0%	36.0%	24.3%
③悪化している	2.6%	4.5%	6.4%	3.4%	6.5%	16.7%	4.0%	4.2%
④その他	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%

【特別項目】【1】働き方改革について
 (5)生産性が向上した要因について(府県業種)
 関西総計

	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	その他	合計
①社内の士気の向上	66	227	48	10	7	36	30	95	1	293
②各社員の能力アップ	36	63	9	3	4	16	5	25	1	99
③設備投資(IT化の推進・AI導入等含む)による	25	59	4	2	3	13	11	25	1	84
④業務の流れの見直しや組織改革等の社内体制の効率化	47	91	11	1	8	22	11	38	0	138
⑤取引先との仕事の流れの改善	12	31	0	0	6	7	4	14	0	43
⑥その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答者数	433	1509	276	65	41	291	235	594	7	1942

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	その他	合計
①社内の士気の向上	15.2%	15.0%	17.4%	15.4%	17.1%	12.4%	12.8%	16.0%	14.3%	15.1%
②各社員の能力アップ	8.3%	4.2%	3.3%	4.6%	9.8%	5.5%	2.1%	4.2%	14.3%	5.1%
③設備投資(IT化の推進・AI導入等含む)による	5.8%	3.9%	1.4%	3.1%	7.3%	4.5%	4.7%	4.2%	14.3%	4.3%
④業務の流れの見直しや組織改革等の社内体制の効率化	10.9%	6.0%	4.0%	1.5%	19.5%	7.6%	4.7%	6.4%	0.0%	7.1%
⑤取引先との仕事の流れの改善	2.8%	2.1%	0.0%	0.0%	14.6%	2.4%	1.7%	2.4%	0.0%	2.2%
⑥その他	0.0%	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%	100.0%

大阪同友会

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	その他	合計
①社内の士気の向上	20	45	6	0	4	13	4	18	0	65
②各社員の能力アップ	22	29	3	1	3	9	2	11	0	51
③設備投資(IT化の推進・AI導入等含む)による	14	25	0	0	2	8	5	10	0	39
④業務の流れの見直しや組織改革等の社内体制の効率化	36	50	4	1	5	15	6	19	0	86
⑤取引先との仕事の流れの改善	8	18	0	0	4	4	1	9	0	26
⑥その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答者数	201	409	53	16	13	88	81	158	0	610

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	その他	合計
①社内の士気の向上	10.0%	11.0%	11.3%	0.0%	30.8%	14.8%	4.9%	11.4%	#DIV/0!	10.7%
②各社員の能力アップ	10.9%	7.1%	5.7%	6.3%	23.1%	10.2%	2.5%	7.0%	#DIV/0!	8.4%
③設備投資(IT化の推進・AI導入等含む)による	7.0%	6.1%	0.0%	0.0%	15.4%	9.1%	6.2%	6.3%	#DIV/0!	6.4%
④業務の流れの見直しや組織改革等の社内体制の効率化	17.9%	12.2%	7.5%	6.3%	38.5%	17.0%	7.4%	12.0%	#DIV/0!	14.1%
⑤取引先との仕事の流れの改善	4.0%	4.4%	0.0%	0.0%	30.8%	4.5%	1.2%	5.7%	#DIV/0!	4.3%
⑥その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%

(5)生産性が向上した要因について(府県規模)

関西総計

回答数

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①社内の士気の向上	114	63	45	26	21	13	11	293
②各社員の能力アップ	30	19	19	11	8	8	3	98
③設備投資(IT化の推進・AI導入等含む)による	21	17	16	7	8	9	6	84
④業務の流れの見直しや組織改革等の社内体制の効率化	36	24	29	18	17	9	7	140
⑤取引先との仕事の流れの改善	9	10	6	6	6	4	2	43
⑥その他	0	0	0	0	0	0	0	0
回答者数	865	376	330	138	125	72	36	1942

割合

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①社内の士気の向上	13.2%	16.8%	13.6%	18.8%	-	18.1%	30.6%	15.1%
②各社員の能力アップ	3.5%	5.1%	5.8%	8.0%	-	11.1%	8.3%	5.0%
③設備投資(IT化の推進・AI導入等含む)による	2.4%	4.5%	4.8%	5.1%	-	12.5%	16.7%	4.3%
④業務の流れの見直しや組織改革等の社内体制の効率化	4.2%	6.4%	8.8%	13.0%	-	12.5%	19.4%	7.2%
⑤取引先との仕事の流れの改善	1.0%	2.7%	1.8%	4.3%	-	5.6%	5.6%	2.2%
⑥その他	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%

大阪同友会

回答数

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①社内の士気の向上	20	14	9	9	8	1	4	65
②各社員の能力アップ	13	12	11	7	4	2	2	51
③設備投資(IT化の推進・AI導入等含む)による	10	8	6	5	4	3	3	39
④業務の流れの見直しや組織改革等の社内体制の効率化	23	10	18	11	14	5	5	86
⑤取引先との仕事の流れの改善	5	3	4	6	4	2	2	26
⑥その他	0	0	0	0	0	0	0	0
回答者数	257	122	109	45	44	25	8	610

割合

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①社内の士気の向上	7.8%	11.5%	8.3%	20.0%	18.2%	4.0%	50.0%	10.7%
②各社員の能力アップ	5.1%	9.8%	10.1%	15.6%	9.1%	8.0%	25.0%	8.4%
③設備投資(IT化の推進・AI導入等含む)による	3.9%	6.6%	5.5%	11.1%	9.1%	12.0%	37.5%	6.4%
④業務の流れの見直しや組織改革等の社内体制の効率化	8.9%	8.2%	16.5%	24.4%	31.8%	20.0%	62.5%	14.1%
⑤取引先との仕事の流れの改善	1.9%	2.5%	3.7%	13.3%	9.1%	8.0%	25.0%	4.3%
⑥その他	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%

【特別項目】(1)働き方改革について

(5)生産性が向上した要因について(業種規模)

関西総計

回答数

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①社内の士気の向上	162	79	62	31	26	16	12	388
②各社員の能力アップ	41	22	23	12	9	9	3	119
③設備投資(IT化の推進・AI導入等含む)による	31	19	19	10	8	11	6	104
④業務の流れの見直しや組織改革等の社内体制の効率化	47	28	36	24	18	11	7	171
⑤取引先との仕事の流れの改善	13	12	7	7	7	5	2	53
⑥その他	0	0	0	0	0	0	0	0
回答者数	865	376	330	138	125	72	36	1942

割合

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①社内の士気の向上	18.7%	21.0%	18.8%	22.5%	-	22.2%	33.3%	20.0%
②各社員の能力アップ	4.7%	5.9%	7.0%	8.7%	-	12.5%	8.3%	6.1%
③設備投資(IT化の推進・AI導入等含む)による	3.6%	5.1%	5.8%	7.2%	-	15.3%	16.7%	5.4%
④業務の流れの見直しや組織改革等の社内体制の効率化	5.4%	7.4%	10.9%	17.4%	-	15.3%	19.4%	8.8%
⑤取引先との仕事の流れの改善	1.5%	3.2%	2.1%	5.1%	-	6.9%	5.6%	2.7%
⑥その他	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%

製造業

回答数

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①社内の士気の向上	12	13	13	8	8	7	5	66
②各社員の能力アップ	8	6	7	4	5	5	1	36
③設備投資(IT化の推進・AI導入等含む)による	0	8	7	0	3	4	3	25
④業務の流れの見直しや組織改革等の社内体制の効率化	5	8	9	6	10	5	4	47
⑤取引先との仕事の流れの改善	1	1	4	0	3	2	1	12
⑥その他	0	0	0	0	0	0	0	0
回答者数	97	87	111	49	48	30	11	433

割合

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①社内の士気の向上	12.4%	14.9%	11.7%	16.3%	16.7%	23.3%	45.5%	15.2%
②各社員の能力アップ	8.2%	6.9%	6.3%	8.2%	10.4%	16.7%	9.1%	8.3%
③設備投資(IT化の推進・AI導入等含む)による	0.0%	9.2%	6.3%	0.0%	6.3%	13.3%	27.3%	5.8%
④業務の流れの見直しや組織改革等の社内体制の効率化	5.2%	9.2%	8.1%	12.2%	20.8%	16.7%	36.4%	10.9%
⑤取引先との仕事の流れの改善	1.0%	1.1%	3.6%	0.0%	6.3%	6.7%	9.1%	2.8%
⑥その他	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%

非製造業

回答数

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①社内の士気の向上	102	50	32	18	13	6	6	227
②各社員の能力アップ	22	13	12	7	3	3	2	62
③設備投資(IT化の推進・AI導入等含む)による	21	9	9	7	5	5	3	59
④業務の流れの見直しや組織改革等の社内体制の効率化	31	16	20	12	7	4	3	93
⑤取引先との仕事の流れの改善	8	9	2	6	3	2	1	31
⑥その他	0	0	0	0	0	0	0	0
回答者数	768	289	219	89	77	42	25	1509

割合

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①社内の士気の向上	13.3%	17.3%	14.6%	20.2%	16.9%	14.3%	24.0%	15.0%
②各社員の能力アップ	2.9%	4.5%	5.5%	7.9%	3.9%	7.1%	8.0%	4.1%
③設備投資(IT化の推進・AI導入等含む)による	2.7%	3.1%	4.1%	7.9%	6.5%	11.9%	12.0%	3.9%
④業務の流れの見直しや組織改革等の社内体制の効率化	4.0%	5.5%	9.1%	13.5%	9.1%	9.5%	12.0%	6.2%
⑤取引先との仕事の流れの改善	1.0%	3.1%	0.9%	6.7%	3.9%	4.8%	4.0%	2.1%
⑥その他	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%

【特別項目】【2】外国人労働者の採用について

(1)外国人労働者の採用有無(府県業種別)

関西合計

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業 (土業)	サービス業	その他	合計
①している	101	110	29	2	2	27	4	46	0	211
②していない	329	1366	241	62	38	262	220	536	7	1695
合計	433	1509	276	65	41	291	235	594	7	1942

割合

①している	23.3%	7.3%	10.5%	3.1%	4.9%	9.3%	1.7%	7.7%	-	10.9%
②していない	76.0%	90.5%	87.3%	95.4%	92.7%	90.0%	93.6%	90.2%	-	87.3%
回答者数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-	100.0%

大阪同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業 (土業)	サービス業	その他	合計
①している	50	33	9	2	1	9	1	11	0	83
②していない	150	357	43	13	11	78	75	137	0	507
合計	200	390	52	15	12	87	76	148	0	590

割合

①している	25.0%	8.5%	17.3%	13.3%	8.3%	10.3%	1.3%	7.4%	-	14.1%
②していない	75.0%	91.5%	82.7%	86.7%	91.7%	89.7%	98.7%	92.6%	-	85.9%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-	100.0%

(1)外国人労働者の採用有無(府県規模別)

関西合計

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①している	24	35	48	21	37	31	15	211
②していない	821	333	280	113	88	39	21	1695
回答者数	865	376	330	138	125	72	36	1942

割合

①している	2.8%	9.3%	14.5%	15.2%	29.6%	43.1%	41.7%	10.9%
②していない	94.9%	88.6%	84.8%	81.9%	70.4%	54.2%	58.3%	87.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

大阪同友会

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①している	10	14	15	7	17	15	5	83
②していない	236	103	93	37	27	8	3	507
回答者数	257	122	109	45	44	25	8	610

割合

①している	3.9%	11.5%	13.8%	15.6%	38.6%	60.0%	62.5%	13.6%
②していない	91.8%	84.4%	85.3%	82.2%	61.4%	32.0%	37.5%	83.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(1)外国人労働者の採用有無(業種規模別)

関西合計

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①している	24	35	48	21	37	31	15	211
②していない	821	333	280	113	88	39	21	1695
回答者数	865	376	330	138	125	72	36	1942

割合

①している	2.8%	9.3%	14.5%	15.2%	29.6%	43.1%	41.7%	10.9%
②していない	94.9%	88.6%	84.8%	81.9%	70.4%	54.2%	58.3%	87.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

製造業

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①している	7	15	23	11	19	18	8	101
②していない	89	70	88	38	29	12	3	329
回答者数	97	87	111	49	48	30	11	433

割合

①している	7.2%	17.2%	20.7%	22.4%	39.6%	60.0%	72.7%	23.3%
②していない	91.8%	80.5%	79.3%	77.6%	60.4%	40.0%	27.3%	76.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

非製造業

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①している	17	20	25	10	18	13	7	110
②していない	732	263	192	75	59	27	18	1366
回答者数	768	289	219	89	77	42	25	1509

割合

①している	2.2%	6.9%	11.4%	11.2%	23.4%	31.0%	28.0%	7.3%
②していない	95.3%	91.0%	87.7%	84.3%	76.6%	64.3%	72.0%	90.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

【特別項目】【2】外国人労働者の採用について

(2)外国人採用人数

同友会別

採用数(人)	滋賀	京都	大阪	兵庫	奈良	和歌山	合計(件)
1	3	8	25	21	3		60
2		2	21	14		1	38
3		4	9	18	2	2	35
4		4	3	6			13
5	3	1	4	4		1	13
6		1		8			9
7			1	4			5
8		1					1
9		1	3	1			5
10			4	1			5
11			2				2
12	1		4	2			7
14				2			2
18		1			1		2
21				1			1
29			1	1			2
30			1	1			2
35			1				1
40					1		1
56				1			1
合計(件)	7	23	79	85	7	4	205

業種別

採用数(人)	製造業	非製造業	建設	通信情報	物流	流通	専門サービス	サービス	合計(件)
1	21	39	7	2		10	2	18	60
2	19	19	4			5	1	9	38
3	15	20	6			4		10	35
4	9	4	2			2			13
5	10	3					1	2	13
6	3	6	2		1	2		1	9
7	1	4	4						5
8	1	0							1
9	2	3	1					2	5
10	3	2				2			5
11	2	0							2
12	4	3	1		1	1			7
14	1	1				1			2
18	2	0							2
21		1						1	1
29	2	0							2
30		2	1					1	2
35	1	0							1
40	1	0							1
56	1	0							1
合計(件)	98	107	28	2	2	27	4	44	205

従業員規模別

採用数(人)	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計(件)
1	14	13	11	6	8	6	2	60
2	4	7	11	5	3	6	2	38
3	4	5	10	4	9	2	1	35
4		4	3		2	3	1	13
5	1	1	1	2	5	2	1	13
6		1	4		1	2	1	9
7		1	3			1		5
8				1				1
9			2		3			5
10					2	2	1	5
11				1	1			2
12			3			3	1	7
14					1	1		2
18		1				1		2
21				1				1
29					1		1	2
30						1	1	2
35					1			1
40						1		1
56							1	1
合計(件)	23	33	48	20	37	31	13	205

【特別項目】【2】外国人労働者の採用について
 (3)外国人採用の理由(府県業種)
 関西総計

	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	その他	合計
①日本人が採用できない	48	30	17	0	1	5	0	7	0	78
②賃金が安い	8	6	5	0	0	0	0	1	0	14
③よく働く	49	42	17	0	2	6	0	17	0	91
④能力が高い	40	42	6	1	2	13	3	17	0	82
⑤その他	4	7	2	0	0	2	0	3	0	11
採用している企業数	101	110	29	2	2	27	4	46	0	211

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	その他	合計
①日本人が採用できない	47.5%	27.3%	58.6%	0.0%	-	18.5%	0.0%	15.2%	#DIV/0!	37.0%
②賃金が安い	7.9%	5.5%	17.2%	0.0%	-	0.0%	0.0%	2.2%	#DIV/0!	6.6%
③よく働く	48.5%	38.2%	58.6%	0.0%	-	22.2%	0.0%	37.0%	#DIV/0!	43.1%
④能力が高い	39.6%	38.2%	20.7%	50.0%	-	48.1%	75.0%	37.0%	#DIV/0!	38.9%
⑤その他	4.0%	6.4%	6.9%	0.0%	-	7.4%	0.0%	6.5%	#DIV/0!	5.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%

大阪同友会

	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	その他	合計
①日本人が採用できない	25	9	7	0	1	1	0	0	0	34
②賃金が安い	3	1	1	0	0	0	0	0	0	4
③よく働く	24	13	5	0	1	4	0	3	0	37
④能力が高い	20	13	2	1	1	3	1	5	0	33
⑤その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
採用している企業数	50	33	9	2	1	9	1	11	0	83

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	その他	合計
①日本人が採用できない	50.0%	27.3%	77.8%	0.0%	100.0%	11.1%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	41.0%
②賃金が安い	6.0%	3.0%	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	4.8%
③よく働く	48.0%	39.4%	55.6%	0.0%	100.0%	44.4%	0.0%	27.3%	#DIV/0!	44.6%
④能力が高い	40.0%	39.4%	22.2%	50.0%	100.0%	33.3%	100.0%	45.5%	#DIV/0!	39.8%
⑤その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%

(3)外国人採用の理由(府県規模)

関西総計

回答数

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①日本人が採用できない	6	12	24	7	13	12	4	78
②賃金が安い	1	2	6	0	1	3	1	14
③よく働く	11	13	23	9	18	13	4	91
④能力が高い	8	14	16	7	15	14	8	82
⑤その他	2	2	2	1	1	1	2	11
採用している企業数	24	35	48	21	37	31	15	211

割合

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①日本人が採用できない	25.0%	34.3%	50.0%	33.3%	35.1%	38.7%	26.7%	37.0%
②賃金が安い	4.2%	5.7%	12.5%	0.0%	2.7%	9.7%	6.7%	6.6%
③よく働く	45.8%	37.1%	47.9%	42.9%	48.6%	41.9%	26.7%	43.1%
④能力が高い	33.3%	40.0%	33.3%	33.3%	40.5%	45.2%	53.3%	38.9%
⑤その他	8.3%	5.7%	4.2%	4.8%	2.7%	3.2%	13.3%	5.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

大阪同友会

回答数

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①日本人が採用できない	2	10	9	2	5	5	1	34
②賃金が安い	1	0	1	0	0	1	1	4
③よく働く	4	5	7	3	11	6	1	37
④能力が高い	4	3	6	2	8	7	3	33
⑤その他	0	0	0	0	0	0	0	0
採用している企業数	10	14	15	7	17	15	5	83

割合

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①日本人が採用できない	20.0%	71.4%	60.0%	28.6%	29.4%	33.3%	20.0%	41.0%
②賃金が安い	10.0%	0.0%	6.7%	0.0%	0.0%	6.7%	20.0%	4.8%
③よく働く	40.0%	35.7%	46.7%	42.9%	64.7%	40.0%	20.0%	44.6%
④能力が高い	40.0%	21.4%	40.0%	28.6%	47.1%	46.7%	60.0%	39.8%
⑤その他	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%

【特別項目】【1】働き方改革について

(3)外国人採用の理由(業種規模)

関西総計

回答数

	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①日本人が採用できない	8	15	33	8	14	14	4	96
②賃金が安い	1	4	9	0	1	3	1	19
③よく働く	12	19	30	11	19	15	4	110
④能力が高い	8	18	20	9	15	16	8	94
⑤その他	2	3	3	1	1	1	2	13
採用している企業数	24	35	48	21	37	31	15	211

割合

	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①日本人が採用できない	33.3%	42.9%	68.8%	38.1%	37.8%	45.2%	26.7%	45.5%
②賃金が安い	4.2%	11.4%	18.8%	0.0%	2.7%	9.7%	6.7%	9.0%
③よく働く	50.0%	54.3%	62.5%	52.4%	51.4%	48.4%	26.7%	52.1%
④能力が高い	33.3%	51.4%	41.7%	42.9%	40.5%	51.6%	53.3%	44.5%
⑤その他	8.3%	8.6%	6.3%	4.8%	2.7%	3.2%	13.3%	6.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

製造業

回答数

	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①日本人が採用できない	2	9	12	5	8	8	4	48
②賃金が安い	1	0	2	0	1	3	1	8
③よく働く	3	4	12	6	11	9	4	49
④能力が高い	4	5	8	3	9	7	4	40
⑤その他	0	0	0	1	1	1	1	4
採用している企業数	7	15	23	11	19	18	8	101

割合

	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①日本人が採用できない	28.6%	60.0%	52.2%	45.5%	42.1%	44.4%	50.0%	47.5%
②賃金が安い	14.3%	0.0%	8.7%	0.0%	5.3%	16.7%	12.5%	7.9%
③よく働く	42.9%	26.7%	52.2%	54.5%	57.9%	50.0%	50.0%	48.5%
④能力が高い	57.1%	33.3%	34.8%	27.3%	47.4%	38.9%	50.0%	39.6%
⑤その他	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%	5.3%	5.6%	12.5%	4.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

非製造業

回答数

	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①日本人が採用できない	4	3	12	2	5	4	0	30
②賃金が安い	0	2	4	0	0	0	0	6
③よく働く	8	9	11	3	7	4	0	42
④能力が高い	4	9	8	4	6	7	4	42
⑤その他	2	2	2	0	0	0	1	7
採用している企業数	17	20	25	10	18	13	7	110

割合

	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①日本人が採用できない	23.5%	15.0%	48.0%	20.0%	27.8%	30.8%	0.0%	27.3%
②賃金が安い	0.0%	10.0%	16.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.5%
③よく働く	47.1%	45.0%	44.0%	30.0%	38.9%	30.8%	0.0%	38.2%
④能力が高い	23.5%	45.0%	32.0%	40.0%	33.3%	53.8%	57.1%	38.2%
⑤その他	11.8%	10.0%	8.0%	0.0%	0.0%	0.0%	14.3%	6.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

【特別項目】【2】外国人労働者の採用について
 (4)外国人労働者の雇用形態(府県業種)
 関西総計

	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	その他	合計
①正規採用	68	57	15	2	0	19	2	19	0	125
②非正規(直接雇用)	10	15	0	0	0	5	2	20	0	25
③派遣・請負	4	3	0	0	1	0	0	4	0	7
④研修・技能実習生	44	13	17	0	1	7	0	8	0	57
⑤その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
採用している企業数	101	110	29	2	2	27	4	46	0	211

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	その他	合計
①正規採用	67.3%	51.8%	51.7%	100.0%	0.0%	70.4%	50.0%	41.3%	#DIV/0!	59.2%
②非正規(直接雇用)	9.9%	13.6%	0.0%	0.0%	0.0%	18.5%	50.0%	43.5%	#DIV/0!	11.8%
③派遣・請負	4.0%	2.7%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	8.7%	#DIV/0!	3.3%
④研修・技能実習生	43.6%	11.8%	58.6%	0.0%	50.0%	25.9%	0.0%	17.4%	#DIV/0!	27.0%
⑤その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%

大阪同友会

	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	その他	合計
①正規採用	41	22	6	2	0	7	0	7	0	63
②非正規(直接雇用)	5	7	0	0	0	2	1	4	0	12
③派遣・請負	4	0	0	0	0	0	0	0	0	4
④研修・技能実習生	16	6	4	0	1	1	0	0	0	22
⑤その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
採用している企業数	50	33	9	2	1	9	1	11	0	83

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	その他	合計
①正規採用	82.0%	66.7%	66.7%	100.0%	0.0%	77.8%	0.0%	63.6%	#DIV/0!	75.9%
②非正規(直接雇用)	10.0%	21.2%	0.0%	0.0%	0.0%	22.2%	100.0%	36.4%	#DIV/0!	14.5%
③派遣・請負	8.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	4.8%
④研修・技能実習生	32.0%	18.2%	44.4%	0.0%	100.0%	11.1%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	26.5%
⑤その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%

(4)外国人労働者の雇用形態(府県規模)

関西総計

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①正規採用	10	18	22	14	26	21	14	125
②非正規(直接雇用)	10	9	2	3	8	1	4	37
③派遣・請負	2	2	0	2	1	1	1	9
④研修・技能実習生	3	7	27	8	15	12	5	77
⑤その他	0	0	0	0	0	0	0	0
採用している企業数	24	35	48	21	37	31	15	211

割合

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①正規採用	41.7%	51.4%	45.8%	66.7%	70.3%	67.7%	93.3%	59.2%
②非正規(直接雇用)	41.7%	25.7%	4.2%	14.3%	21.6%	3.2%	26.7%	17.5%
③派遣・請負	8.3%	5.7%	0.0%	9.5%	2.7%	3.2%	6.7%	4.3%
④研修・技能実習生	12.5%	20.0%	56.3%	38.1%	40.5%	38.7%	33.3%	36.5%
⑤その他	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%

大阪同友会

回答数

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①正規採用	7	8	10	7	14	12	5	63
②非正規(直接雇用)	3	2	0	0	4	1	2	12
③派遣・請負	0	1	0	1	1	0	1	4
④研修・技能実習生	0	3	6	3	5	4	1	22
⑤その他	0	0	0	0	0	0	0	0
採用している企業数	10	14	16	11	24	17	9	101

割合

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①正規採用	70.0%	57.1%	62.5%	63.6%	58.3%	70.6%	55.6%	62.4%
②非正規(直接雇用)	30.0%	14.3%	0.0%	0.0%	16.7%	5.9%	22.2%	11.9%
③派遣・請負	0.0%	7.1%	0.0%	9.1%	4.2%	0.0%	11.1%	4.0%
④研修・技能実習生	0.0%	21.4%	37.5%	27.3%	20.8%	23.5%	11.1%	21.8%
⑤その他	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%

(4)外国人労働者の雇用形態(業種規模)

関西総計

回答数

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①正規採用	6	9	12	7	14	12	8	68
②非正規(直接雇用)	1	2	1	1	2	0	3	10
③派遣・請負	0	1	0	1	1	0	1	4
④研修・技能実習生	0	5	11	7	8	9	4	44
⑤その他	0	0	0	0	0	0	0	0
採用している企業数	7	17	24	16	25	21	16	126

割合

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①正規採用	85.7%	52.9%	50.0%	43.8%	56.0%	57.1%	50.0%	54.0%
②非正規(直接雇用)	14.3%	11.8%	4.2%	6.3%	8.0%	0.0%	18.8%	7.9%
③派遣・請負	0.0%	5.9%	0.0%	6.3%	4.0%	0.0%	6.3%	3.2%
④研修・技能実習生	0.0%	29.4%	45.8%	43.8%	32.0%	42.9%	25.0%	34.9%
⑤その他	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%

製造業

回答数

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①正規採用	2	9	12	5	8	8	4	48
②非正規(直接雇用)	1	0	2	0	1	3	1	8
③派遣・請負	3	4	12	6	11	9	4	49
④研修・技能実習生	4	5	8	3	9	7	4	40
⑤その他	0	0	0	1	1	1	1	4
採用している企業数	10	18	34	15	30	28	14	149

割合

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①正規採用	20.0%	50.0%	35.3%	33.3%	26.7%	28.6%	28.6%	32.2%
②非正規(直接雇用)	10.0%	0.0%	5.9%	0.0%	3.3%	10.7%	7.1%	5.4%
③派遣・請負	30.0%	22.2%	35.3%	40.0%	36.7%	32.1%	28.6%	32.9%
④研修・技能実習生	40.0%	27.8%	23.5%	20.0%	30.0%	25.0%	28.6%	26.8%
⑤その他	0.0%	0.0%	0.0%	6.7%	3.3%	3.6%	7.1%	2.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

非製造業

回答数

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①正規採用	4	9	10	7	12	9	6	57
②非正規(直接雇用)	9	7	1	2	6	1	1	27
③派遣・請負	2	1	0	1	0	1	0	5
④研修・技能実習生	3	2	16	1	7	3	1	33
⑤その他	0	0	0	0	0	0	0	0
採用している企業数	18	19	27	11	25	14	8	122

割合

	0~4人	5~9人	10~19人	20~29人	30~49人	50~99人	100人以上	合計
①正規採用	22.2%	47.4%	37.0%	63.6%	48.0%	64.3%	75.0%	46.7%
②非正規(直接雇用)	50.0%	36.8%	3.7%	18.2%	24.0%	7.1%	12.5%	22.1%
③派遣・請負	11.1%	5.3%	0.0%	9.1%	0.0%	7.1%	0.0%	4.1%
④研修・技能実習生	16.7%	10.5%	59.3%	9.1%	28.0%	21.4%	12.5%	27.0%
⑤その他	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%

【特別項目】【2】外国人労働者の採用について

(5)採用外国人の出身国(府県業種)

関西

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①中国	34	40	4	2	1	13	3	17	0	74
②韓国	4	10	1	0	0	4	2	3	0	14
③ベトナム	62	54	21	0	1	13	0	19	0	116
④フィリピン	6	9	3	0	1	0	0	5	0	15
⑩ブラジル	12	6	1	0	0	2	0	3	0	18
合計	134	140	33	2	3	36	5	61	0	274

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①中国	25.4%	28.6%	12.1%	100.0%	33.3%	36.1%	60.0%	27.9%	-	27.0%
②韓国	3.0%	7.1%	3.0%	0.0%	0.0%	11.1%	40.0%	4.9%	-	5.1%
③ベトナム	46.3%	38.6%	63.6%	0.0%	33.3%	36.1%	0.0%	31.1%	-	42.3%
④フィリピン	4.5%	6.4%	9.1%	0.0%	33.3%	0.0%	0.0%	8.2%	-	5.5%
⑩ブラジル	9.0%	4.3%	3.0%	0.0%	0.0%	5.6%	0.0%	4.9%	-	6.6%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-	100.0%

大阪同友会

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①中国	16	15	3	2	0	3	1	6	0	31
②韓国	2	1	1	0	0	0	0	0	0	3
③ベトナム	30	19	7	0	1	5	0	6	0	49
④フィリピン	3	0	0	0	0	0	0	0	0	3
⑧中東	2	1	0	0	0	0	0	1	0	3
⑩ブラジル	3	1	0	0	0	0	0	1	0	4
合計	59	40	12	2	1	8	1	16	0	99

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①中国	27.1%	37.5%	25.0%	100.0%	0.0%	37.5%	100.0%	37.5%	-	31.3%
②韓国	3.4%	2.5%	8.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-	3.0%
③ベトナム	50.8%	47.5%	58.3%	0.0%	100.0%	62.5%	0.0%	37.5%	-	49.5%
④フィリピン	5.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-	3.0%
⑧中東	3.4%	2.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.3%	-	3.0%
⑩ブラジル	5.1%	2.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.3%	-	4.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-	100.0%

no	同友会	業務内容	「働き方改革」についての意見・提言や危惧される点
1	大阪	コンビニエンスストア	保証人
2	大阪	フレキシブルシャフト製造	言葉、馴染み、定着など。
3	大阪	製缶、板金	検定に合格させる教育を行うこと。検定のレベルが1年目としては高すぎるように思う
4	大阪	鋼材の加工販売	企業風土の維持をどうするか不安です
5	大阪	シンクタンク、都市計画コンサルタント、建築設計	言葉、文化、歴史などコミュニケーションを図り、外国人・ベトナム人女性のひととなりと能力・適正を的確に評価すること。
6	大阪	金属熱処理	金属熱処理という業種は外国人技能実習者の対象外になっている、対象業種にするべく国に働きかけてい
7	大阪	産業用機器設計、製造、販売	人材難で外国人労働者の採用も考えているが、技術や技能を教え、育成、指導する人材がいない
8	大阪	自動車車輪・部品卸売業および自動車整備業	自動車整備士は自動車整備士有資格者としてはじめて作業ができます。実習生レベルでは3年以降の特定技能に移行しても国家資格に合格するハードルが非常に高い。有資格者の補助的作業しかできない状況だと投資と収益とのバランスがなかなか取れないのが現状である。
9	大阪	搬送機部品製造販売、定量供給機、充填装置製造販売	無い、既に日本人より良い。海外に本社移転した方が日本人は良いかも。
10	大阪	別注スチール家具・什器、各種精密板金加工	基本的には、日本の若者と変わらないと感じている。
11	大阪	防水工事、塗装工事、内装仕上げ工事、建築工事	言葉の壁は3年たっても解消されず、難しい仕事を任せる状態には最後までなりません。彼らが真剣に勉強しないからです。安易な肉体労働で時間が過ぎればよとしています。
12	大阪	建設機械・産業車両用カウンタウエイトの製造、販売	技能実習生の場合言葉の問題がある。
13	大阪	型枠工事	技能実習生のため、現段階では将来的な自社の人材育成や技術伝承にはなっていない。
14	大阪	安全衛生用品製造卸	過去に中国人を採用した。仕事にフィットさせることが難しかった
15	大阪	プラスチックブロー成形	もっと外国人が自由に働ける環境が必要。新たな在留資格でも家族の帯同は認められておらず、家族と離れて5年も働くことはできないと当社の外国人従業員は言っている。
16	大阪	作業工具、TVモニターハンガー製造	勤務時間を自由にさせてくれとのことで請負になった。
17	大阪	表面処理事業(塗装業)	コミュニケーション能力、理解度
18	大阪	建築工事、内装工事	宿泊施設、労働環境
19	大阪	人材派遣業	言葉の障壁
20	大阪	物流支援機器(垂直搬送機・パレットチェンジャー等)製造販売	過去にもありましたが、帰化申請し許可が出た時に退社(転職)する事。
21	大阪	エレベーター、エスカレーター等の保守管理、エレベーターリニューアル	言葉の問題と運転免許
22	大阪	プラント設備の設計製作据付、配管工事	日本語教育をどのように行っていくのか考えないといけない
23	大阪	プラスチック樹脂成型	言葉の壁が辛い
24	大阪	搬送機械の設計製造	・生活習慣の違いの教育 ・業務に関わる日本語の指導
25	大阪	木材建材販売	日本語が100%ではない。
26	大阪	プラスチック射出成形	なるべく近隣地域から人材を集めたいので外国人労働者を採用するつもりは今のところ無いです
27	大阪	産業用機械装置の部品受託生産(製缶・溶接・機械加工・表面処理)	日本人のほうがはるかに問題が多く、わざわざ回答するほどのものではありません。外国人労働者に対して、「言葉が通じない」「文化が違う」「指示通り働かない」などと言ったところで、当たりまえ過ぎるのです。ロボットを導入して「思った通りに動かない」「気が効かない」「細かいことができない」などと言っても仕方がないのと同じです。 なぜ「外国人労働者」問題だけをアンケートで取り上げるのか。設問の意図がわかりかねます。中小企業離れが加速する今日の若者事情にフォーカスし、成功事例を取り上げて会内で共有したほうが「よい会社」づくりに役立つと思いますが、いかがでしょうか。 いい加減、愚痴の掃き溜めのようなアンケートを続けるのはやめにしてはどうですか？
28	大阪	産業機械の電気制御設計、制御盤の製作、配線工事・試運転、アフターサービス	言葉の壁、住む場所の提供、長く働いてくれるか不安
29	大阪	電気工事業および制御盤設計、計装工事	施工管理員(現場監督業)の企業なので、他社との口頭打合せ、文面打ち合わせが必要である。作業員を募集していないので、労働者として採用するには(書面)言語の問題が大きいと感じる。
30	大阪	総合人材サービス業(一般労働者派遣事業・優待職業紹介業)商品センターなどの請負業務 省エネ設備の提案販売(高効率LED照明器具、変圧器、コンプレッサー等) 防災事業(ポリウレタ樹脂塗装)	とても優秀なので特に問題はありません。
31	大阪	その他製造業で、機械部品製作	外国人に限ったことではないが、日本人と区別しない前提で行く場合、賃金規定・体系を大幅に変化させていかなないと今後の採用・定着が難しいと感じた。
32	大阪	打ち抜き加工業	興味はあります
33	大阪	WEB・DTP制作 企業研修企画・運営	外国人労働者は採用予定ではないので、不安など特になし。
34	大阪	金属プレス、金型製作、樹脂成型、アッセンブリ	言葉と文化、日本の文化・日本のものづくりに慣れてもらうのに苦勞
35	大阪	産業機器に用いられる樹脂部品の加工および製造・販売を行っている。	以前、パートタイマー社員でベトナム人を雇用していたが、日常会話レベルでは特に問題はなかった。しかしながら、言葉の微妙なニュアンスと伝わり方、また、何気ない行動における習慣、文化の違いは感じるところがあったのも事実です。
36	大阪	鋼材販売業	採用に至るまでの手続き。また採用したとして現社員とうまくコミュニケーションが取れるのか。複数採用出来ないで、1人だけ採用した時に労働者側の不安感。
37	大阪	専門工事業	言語による意思の疎通
38	大阪	ネジ製造	帰国する
39	大阪	空調設備	仲介業者の不信感
40	大阪	物流梱包行	言葉の壁
41	大阪	WEBサイト・システム制作業	言語、ニュアンスの伝達の問題。
42	大阪	不動産賃貸業・仲介業・管理業および飲食業	特に自社としてその可能性は未検討
43	大阪	不動産仲介・管理・コンサルティング業	日本の不動産業務を理解し、業務に従事できるのか、不動産の資格取得を出来るのか？
44	大阪	経営者サポート業	会社の中の共通言語があるほど、人は安心して働けると思います。文化が違う人を入れるのですから、一番難しいと思います。 単に労働力として雇うとして戻しが来ると思います。同じ人間であるという姿勢で対峙したら解決するのではないのでしょうか？ 周りに相談して、みんなで解決したらいいと思います。
45	大阪	教育	文化の違い
46	大阪	ユニフォーム、作業用品の製造販売	ありません
47	大阪	金属切削加工業	考え方の違い、コミュニケーション取りづらい、急に休む
48	大阪	特殊車輪部品製造・プラント関連製造	母国の親の健康状態で、約一ヶ月近く帰国する所がある点
49	大阪	軟質塩化ビニールのリサイクル業	以前10年ほど、フィリピンの社員がいたが、どうしても文化、価値観の違いは感じられたが、特に重要な問題では無かった。
50	大阪	焼き菓子製造卸	入れるなら一つの国の方にしたほうが良いと聞いています。
51	大阪	社会保険労務士業	専門サービス業なので、言葉の壁が最も不安
52	大阪	スチール家具製造	言葉の通じなさ
53	大阪	金属加工	言葉
54	大阪	建設・土木資材の製造及び販売	外国人労働者の採用計画はありません。
55	大阪	オーダーメイドの金物製作工場	仕事を覚えて稼ぐことが出来るようになってきた頃に帰国してしまうようなイメージを持っている。
56	大阪	造園工事業	言葉の問題 大阪-49/59-

no	同友会	業務内容	「働き方改革」についての意見・提言や危惧される点
57	大阪	アクリル加工業及び自社商品販売	言葉の壁や現社員との相性。
58	大阪	清掃業、リフォーム業	文化の違い
59	大阪	金属加工	言葉の壁です。
60	大阪	スポーツ衣類の印刷。シルクスクリーン印	言葉の課題、6月17日に入社したばかりなので、全てが初めての経験
61	大阪	各種ポンプ製造販売	今以上、モノづくりの現場から日本人がいなくなると日本は立ち行かなくなる。
62	大阪	社会保険労務士	言葉とコミュニケーション
63	大阪	再生エネルギーコンサルタント業	幹部社員候補の採用の際の判断
64	大阪	健康食品の製造販売	日本語能力が中程度なので、伝わりにくいことも有る(仕事上で)
65	大阪	社会保険労務士	文化の違い。
66	大阪	製缶業	実行中 今のところ問題なし
67	大阪	業務用ソフトウェア開発	過去に採用したことがあるが、文化的な違い、社風の乱れ、お客様に敬遠される。
68	大阪	工場設備の設計施工(プラントエンジニアリング)	「技能実習生」ではなく「技術人材」としての受け入れを検討している。外国人であれ会社の将来を担っていただけるような人材を採用したい。
69	大阪	ソフトウェアの開発	しっかりとコミュニケーションをとることが大切だと感じています。
70	大阪	金属表面処理	言葉と習慣
71	大阪	スーパーマーケット向けレジ台の製造販売	現状は行っていませんが、特に不安とは思っていません。
72	大阪	換気ダクト清掃	就労期間。戦力になるころに帰国となると非効率になるのではという懸念がある。
73	大阪	介護事業	留学生ビザで来日する場合、日本語学校や短期大学の学費の立替が発生するので、居なくなった場合リスクがある。
74	大阪	浴槽及びプールろ過装置の製造・販売	単純労働であれば、外国人の採用は可能ですが、現在営業的な部分、技術的なが多く今の会社では必要ありません。また教育的な部分では結構難しいと思います。
75	大阪	印刷業、スクールアルバム製本業	業務推進どれくらい取組んで頂けるかが不安です
76	大阪	建築全般	考えている最中
77	大阪	原料である非鉄金属の亜鉛合金を溶解してダイカスト製法で作る鋳物である、亜鉛ダイカスト製品の製造を行う。	人によって日本語の能力が著しく異なるため、日本語学校に通わせたいがマンパワー不足のため、難しい。
78	大阪	業務用食品の卸販売	社内の報連相や意味の取違いなど、日本人特有のニュアンスが通じにくいので、納得する理由を丁寧に伝える。
79	大阪	亜鉛ダイカスト製造	みんなええ子ばかりです。
80	大阪	電気工事	帰国
81	大阪	射出成形金型、彫刻、造形	日本人の若い世代をしっかりと雇用してからの、外国人雇用であれば、良い話だと思うのですが
82	大阪	金属板金製造業	言葉の壁
83	大阪	企業、幼稚園、中学校の給食弁当の製造、販売	言葉の壁。文化の違い。
84	大阪	機械工具卸及び、防犯カメラ、LED照明、業務用エアコンなど販売・施工・レンタル	適材適所が出来れば良いのだが
85	大阪	写真製版及び金属エッチング加工	弊社は未経験なので、わからない。言語・コミュニケーション・???
86	大阪	総合建設業・不動産賃貸管理業	専門用語の理解度
87	大阪	コンクリート型枠・支保工製造・販売・施工	言語、今いる社員の意識
88	大阪	射出成形	言葉
89	大阪	トラックの整備回送事業・バイクから大型トラックまでのロードサービス事業	運転手として雇用できない。
90	大阪	業務用アプリの企画と開発	言葉、文化の違いの克服
91	大阪	プラスチック製品製造業	転職ブローカー。悪徳ブローカーの存在。日本へ働きに来るにあたって労働者本人が高額の負担をしていくことが多い。
92	大阪	税理士事務所	日本の国家資格を持つ、または、目指している外国人労働者を見つけることが難しい。
93	大阪	液面計及びバルブ等の製造販売	長年に渡り在職してくれるかどうか
94	大阪	印字用スポンジゴム製造加工	雑な法制度で良い働き手が得られるのか。
95	大阪	介護福祉	外国人の採用する入り口がない
96	大阪	PP,PEフィルムの製造加工および販売	コミュニケーション、日本の中途半端な政策、すっきり移民開放したらと思う
97	大阪	清掃・ビルメンテナンス	積極的に採用したいが、方法がわからない
98	大阪	職業紹介業	言葉の問題
99	大阪	焼き鳥居酒屋	言語、生活スタイル、の違いによる弊害の不安がある
100	大阪	WEBサイトの企画・制作	とくにない。必要ならば、今後も積極的に採用していく。
101	大阪	空調機器製造メーカー及び板金加工業	実習生は三年から五年で帰国するため会社的には勿体ない！
102	大阪	アクリル製造 加工業 サイン事業	言葉の違いでうまくコミュニケーションが取れるかとか文化の違いで個性や人柄を生かしてあげられるかの問題がある。
103	大阪	金属加工	年配社員における不安感、不信感。仲介団体への支払いに対する不信感。林立する仲介業者の選択基準。労働者の住まいの確保。労働者の将来設計に対する不安。
104	大阪	飲食店の経営	学生ビザでのアルバイト登用なので、期限がある。
105	大阪	アルミケース・ソフトケースの製造および販売	言語が違うので、どの様に社員教育していけばいいか不安に思います。
106	大阪	コンクリートブロック(舗装)の製造施工販売	工場では資格制度が無い為、採用が難しいです。もう少し採用の基準を下げてもらいた。
107	大阪	生花販売	言語、文化、価値観の違い
108	大阪	健康商品・製造・販売業	現在は、日本語と風習、習慣等を学んでもらうことが問題点です。
109	大阪	ポリエチレンフィルムに粘着剤を塗布、保護フィルムの製造販売	言葉が通じない所
110	大阪	求人広告	言葉。
111	大阪	経営コンサルティングから業務改善やマーケティング、商品開発までを行うワンストップサービスの展開	3年ないし5年での帰国、技術ノウハウの流出 人間性や環境変化
112	大阪	金属切削加工	言葉(心の会話)指示等はOK.