

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9月2日～10月4日

対象者: 2385

回答数: 560 回収率: 23.5%

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 7月～9月	回答数	560	193	367	51	16	10	85	77	128
	割合	100%	34.5%	65.5%	9.1%	2.9%	1.8%	15.2%	13.8%	22.9%
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		
2019年	7月～9月	131	86	70	109	73	77	560	※他府県14
	4月～6月	145	90	102	131	55	87	610	
	1月～3月	114	77	52	49	58	104	454	
2018年	10月～12月	109	85	74	80	63	107	518	
	7月～9月	108	71	76	79	71	104	509	
	4月～6月	132	90	83	96	90	109	600	
	1月～3月	148	104	95	105	95	109	656	

大阪府中小企業家同友会

定点景況調査集計結果（2019年7月～9月期）に対するコメント

大阪産業構造研究会部長	橋本吉生
大阪市立大学経営学研究科准教授	立見淳哉
立命館大学経営学部経営学科教授	田中幹大
和歌山大学経済学部経済学科准教授	藤田和史
大阪経済法科大学経済学部教授	高橋慎二
阪南大学流通学部大学院企業情報研究科教授	洪 詩鴻
大阪経済大学経済学部地域政策学科教授	梅村 仁
阪南大学経済学部准教授	櫻井靖久

**製造業の落ち込みが鮮明化
非製造業も今後への備えを**

1. 人手不足はやや緩和した感があるが、前回調査に続き、各DI値は悪化傾向を示した。景況感DIをみても、特に製造業において深刻な落ち込みが見られた。大阪同友会各支部別の回答数の動向を見ると、製造業が多く立地すると考えられるエリア（「北河内、大阪市東部」「東大阪、八尾」）で前回調査よりも回答数が大きく減少している。製造業における経営状況の悪化が、回答率の低下に反映していると考えられる。
2. 非製造業は、売上・利益動向など各指標において前期よりも悪化しているが、製造業のような状況にはない。ただし、消費税増税前の駆け込み需要でマイナス要因が相殺された可能性がある。景況感の先行きによって、今後、製造業と同様の悪化を経験する可能性はある。
3. 最低賃金の引き上げについては、中小零細企業への影響が危惧されるが、「妥当な額」とする回答がおよそ3割に及んだ。しかし、「高い」もまた3割以上の回答を占め、さらに「経営的に苦しくなる」と答えた企業が全体で2割、製造業では3割に至るなど影響も看過できない。

1. データについて

今回（2019年7月～9月期）の景況調査データは、2019年9月2日～10月4日の間に回収されたものである。対象者2,385名に対し回答数は560名、回収率は23.5%であった。

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	回答数	560	193	367	51	16	10	85	77	128
7月～9月	割合	100%	34.5%	65.5%	9.1%	2.9%	1.8%	15.2%	13.8%	22.9%

2. 大阪同友会会員企業の景況について

(1) DI 値の変化に見る今回調査の特徴

売上 DI は前期比で見ると、10.5→4.0 へと 6.5 ポイントの減少、さらに前年同月期比では 15.3→3.7 へと 11.6 ポイントの減少となっている。業種別には、前期比・前年同月期比ともに DI 値がマイナスとなっているのは製造業のみで、前期比で 6.0→6.8 と 12.8 ポイントの減少、前年同月期比で 6.0→-12.6 と 18.6 ポイントの減少である。利益の動向も基本的に同様だが DI 値は売上よりもさらに低水準である。業種全体で見ると前期比で 6.4→2.0 と 8.4 ポイントの減少、前年同月期比で 15.3→-1.7 と 17 ポイントの減少である。これには製造業に加えて、情報通信業と運用業の悪化が影響している。今期の DI 値でマイナスとなった業種を確認すると前期比では、製造業 -11.5、通信情報業 -6.3、運輸業 -20.0、流通業 -4.7 で、前年同月期比でも製造業 -14.9、通信情報業 -6.3、運輸業 -10.0 となっている。

その他、景況感 DI は前回調査から悪化しているが、今期は -20.1 とさらに 4.1 ポイントの悪化である。資金繰り DI も -3.6 と苦しい企業の割合がやや増しつつあるように見える。ただし、資金繰りが「普通」と回答した企業がおおよそ 7 割であり、「苦しい」と回答した企業は 2 割弱にとどまる。他方で、設備投資 DI は比較的堅調で 8.0、採算状況 DI も 28.9 となっており、売上・利益状況や景況感の悪化を現段階においては反映してはいない。

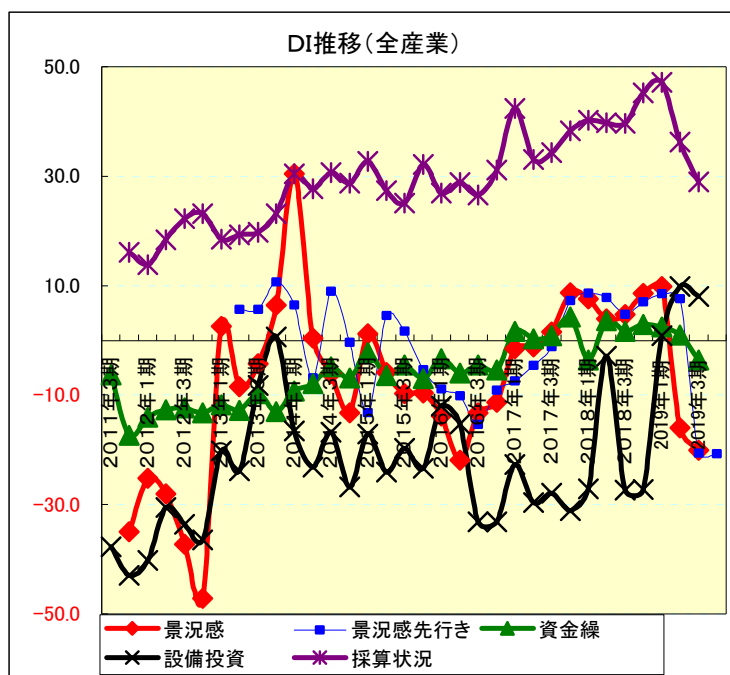
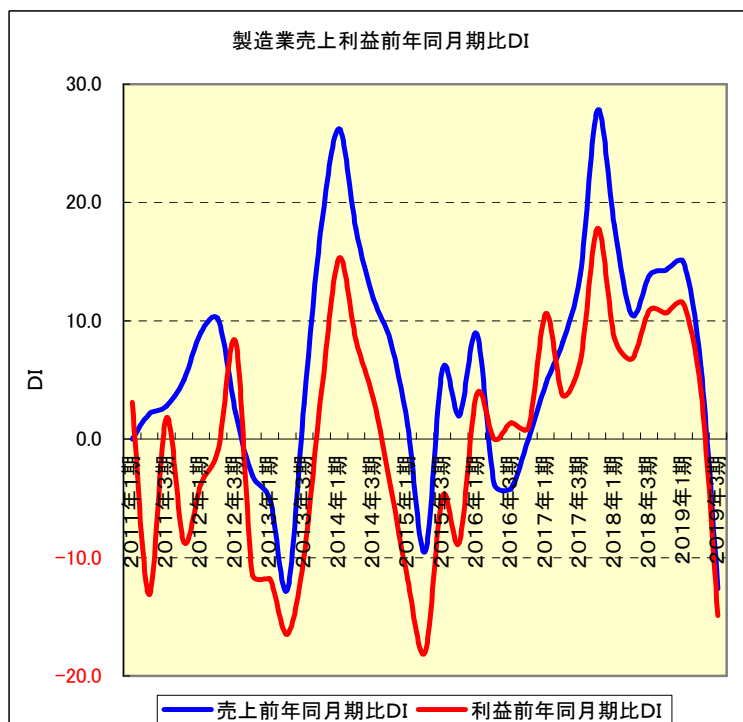
(2) 売上・利益動向の詳細

DI 値で確認した売上ならびに利益の動向について、その内訳を簡単に確認しておこう。まず、売上に関しては、前期比で見ると、全体では「増加」30.3%、「横ばい」43.3%、「減少」26.3%となっている。ただし業種別にみると、非製造業との比較で、製造業の落ち込みが顕著である。たとえば「減少」企業の割合は、非製造業で 22.1%であるのに対して製造業では 34.2%にのぼる。さらに非製造業の中でも流通業 34.9%や物流業 30.0%でも「減少」企業の割合が高くなっている。反面、サービス業では「減少」と回答した企業は 15.3%にとどまる結果となっている。

次に前年同月期比をみると、全業種で「増加」32.8%、「横ばい」38.1%、「減少」29.1%となっている。前期比と基本的には同様の傾向であり、おおよそ 4 割が「横ばい」、「増加」と「減少」がそれぞれ 3 割という構成だが、「減少」企業の割合が前期比よりもやや高い結果となっている。

さらに業種別の動向をみると、製造業と非製造業の結果の違いが明白である。「増加」と回答した企業は製造業で 26.8%だったのに対し、非製造業では 36%であった。また「横ばい」は製造業が 33.7%、非製造業で 40.6%、そして「減少」企業に関しては製造業ではおおよそ 4 割にあたる 39.5%であるのに対し、非製造業では 23.4%にとどまった。

なお、利益動向についても同様の特徴を指摘できる。「減少」企業のみだが確認しておく、前期比で 28.7%（製



造業 35.4%; 非製造業 25.1%)、前年同月期比ではさらにこの回答の割合が高く 32.6% (製造業 41.0%; 非製造業 28.1%) となった。

次に、季節的な要因を除外できる前年同月期比の結果をもとに売上「増加」の要因を探ると、

一般的な傾向としては、「営業力の強化・拡大」24.0%、「技術力、サービスの強化」14.4%、「新規販路・新分野の開拓」12.8%、「高付加価値化」9.8%などの回答が多く、新たな市場・分野を開拓し製品・サービスの高付加価値化を模索する企業が業績を伸ばしていることがわかる。もちろん詳細には業種別に違いはあるが、上記の回答は製造業、非製造業問わず、一般的な売上「増加」企業の特徴とみなすことができる。さらに企業ごとの状況を自由記述に探ると、業種を問わず、消費税の増税による駆け込み需要を理由に挙げた企業が少なくなかった。関連の回答をいくつか抜き出すと、情報通信業「消費税前の駆け込み需要」、情報通信業「軽減税率対応による特需」、建築業「消費税の増税による影響」、製造業「増税前の受注」、卸売・小売業「紹介や消費税増税前の駆け込み需要」といったとおりである。ただし、サービス業「増税前の駆け込みなので、10月からの売上減を見越しているため、単純ではない」といった回答のように、この要因による売上増加が一過性の現象であることへの懸念も存在する。

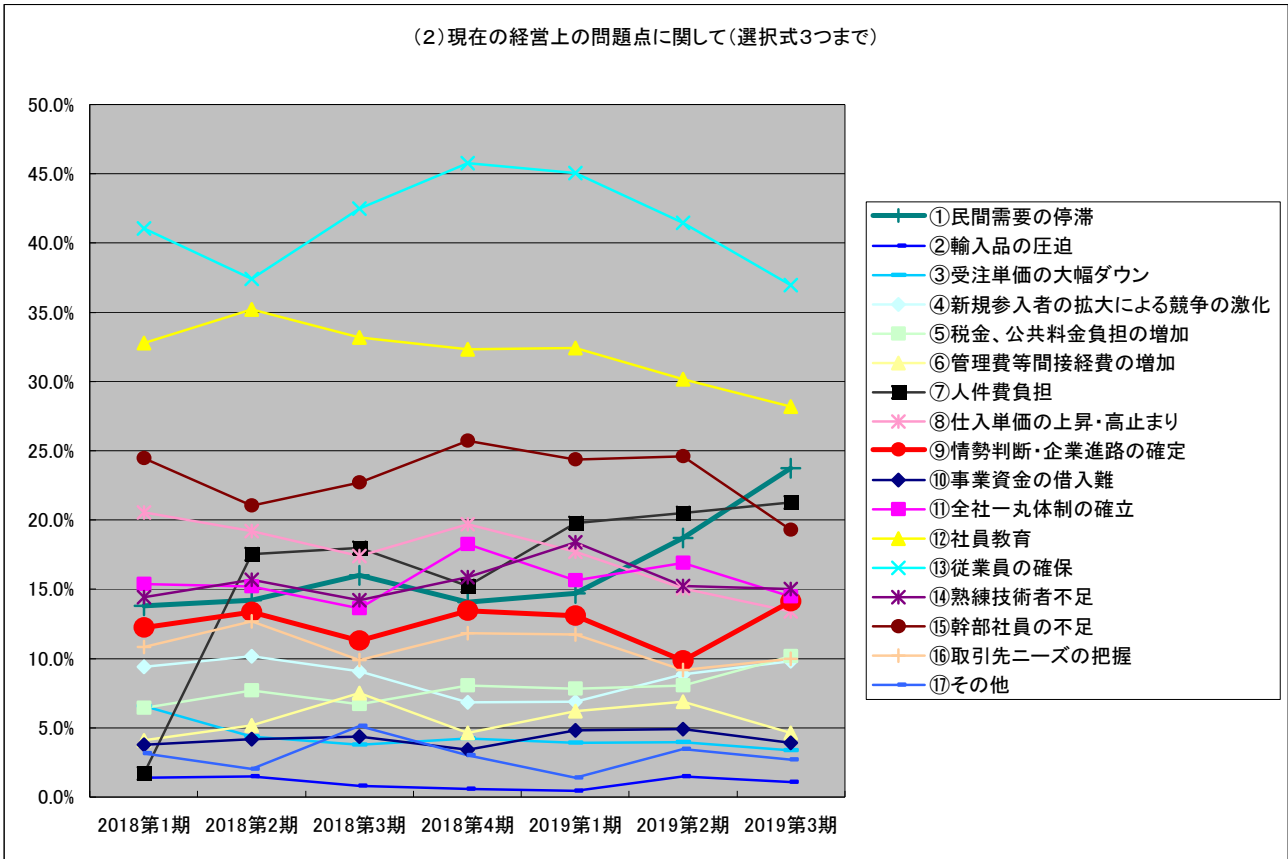
あわせて、前年同月比において売上「減少」と回答した企業の要因を探ると、製造業と非製造業で結果に違いが見られた。この二つを比較してみると、まず、製造業では 50.9%の企業が「国内需要の減少」、19.4%が「輸出の減少」を理由に挙げており、合計するとこれらがおよそ7割を占めるなど二大要因となっていると言える。「輸出の減少」に関しては、自由記述でも特に米中の貿易摩擦を理由に挙げる企業が目立ち、中国市場の影響の大きさがみて取れる。いずれにせよ、国内外で需要が縮小していることが大きい。

これに対し、非製造業は業種ごとの動向に違いがあるが、おしなべて「国内需要の減少」29.2%が製造業ほどではないにせよ基調として影響している。ただし、これ以外の回答については製造業と異なっており、「輸出の減少」を要因に挙げた企業は5.7%とわずかで、「他社との競合状態の悪化」22.6%の影響がむしろ強い。製造業ではこの項目への回答が5.6%に過ぎず、対照的な結果となっている。おそらくは競合状態が悪化したことの結果でもあるが、非製造業においてはあわせて、「販売・受注価格の減少」が19.8%と大きな要因となっている。非製造業では以上のような傾向を確認することができるが、当然、業種別の違いも存在する。特に建築業は例外的で、「国内需要の減少」を理由に挙げた企業は皆無で、「季節的要因」が37.5%と最も大きな結果となっている。ただし、建築業においても他の非製造業業種と同様に、「他者との競合状態の悪化」25%および「販売・受注価格の減少」12.5%の回答は多くなっている。最後に、「その他」の回答もサービス業の18.5%をはじめ多くみられたが、自由記述では「分析中です」「分析できていません」といった記述も見られるなど、要因が明確に把握できていない様子も伺える。

3. 経営上の問題点・対応策

経営上の問題点について、上位の回答を見ると、「従業員の確保」37.0%、「社員教育」28.2%、「幹部社員の不足」19.3%が2018年1期から一貫して高く、人事・採用上の課題が依然として存在する。ただし、前回調査に比べるとそれぞれ-4.5%、-1.9%、-5.3%とやや状況が好転している兆しも見える。他方で、「民間需要の停滞」が23.3%と前回調査よりも5.1%と大きく増加しており、景況感の悪化を反映する結果となった。あわせて「情勢判断・企業進路の確定」も14.1%と前期よりも4.3%の増加となっており、先行きの不透明感が増している状況が見て取れる。また、人手不足や「4.特別項目」の最低賃金の増加を反映するように、「人件費負担」も21.3%と主たる問題の一つとなっている。また、「税金、公共料金負担の増加」も回答自体は10.2%にとどまるが、前回調査に比べると2.1%の増加となっていることも注目したい。

次に、今後も含めた経営上の力点については、「営業力の拡大」49.6%が最多で、「社員能力のアップ」34.4%、「人材の採用」31.1%、「生産性アップ効率化」24.6%、「新規販路分野開拓」22.4%等の回答が続く。これらは、2018年1期以降、毎回の調査で安定して常に上位を占める回答である。



4. 特別項目について

(1) 最低賃金引き上げ (+28 円) の影響

まず、設問1「今回の最低賃金の引き上げ額について」については、「妥当な額」31.6%、「高い」36.2%、「低い」5.5%、「わからない」24.9%、「その他」1.8%という結果となっている。近年の急激な最低賃金上昇では中小零細企業への影響が危惧されてきたが、「妥当な額」とする企業が3割程度あり、わずかだが「低い」とする企業も存在するなど興味深い結果となっている。これには、後述する要因に加えて、賃金水準を上げることで社員の生活・労働環境をいっそう向上させたいと願う会員企業の基本姿勢も影響しているのかもしれない。ただし、「その他」回答の記述をみると、「少し性急ではと感じる」「国から言われる必要はない」「景気が良ければ勝手に上がるもの」といった、実際の経営状況の如何にかかわらず政府主導で引き上げが行われることへの違和感や戸惑いも存在することも見逃してはならない。最低賃金の影響によって社内の賃金体系全体の引き上げを迫られることへの懸念もあろう。なお、最低賃金が「高い」とする割合が製造業の方が43.8%と非製造業32.1%よりも高く、厳しい状況に置かれる製造業において影響がより大きいことがわかる。

設問2「最低賃金アップで消費の動向はどうなると予想するか?」については、「改善する」と回答した企業はわずか4.0%であり、60.7%の企業が「変わらない」、20.7%が「わからない」と考えている。さらには「悪化する」と答えた企業が13.5%にのぼった。「変わらない」と答えた企業においては、「その他」の回答にみられるように、「最低賃金で働く人の生活が困窮している現状では消費動向に変化があるとは思えない」との考えがあるのかもしれない。「悪化」として回答した企業の考えを正確に判断する素材は与えられていないが、最低賃金の引き上げが企業経営を圧迫し、結果として消費を冷え込ませるという見立てがあるのかもしれない。

設問3「最低賃金引き上げについての対応」に関しては、「既に最低賃金を上回っているので引き上げない」がおおよそ半数の47.3%を占める。さらには、「既に最低賃金を上回っているがさらに引き上げる」企業も、全体で8.1%、製造業に限ると13.0%存在している。結局、継続的な人出不足によって最低賃金よりも高い賃金水準を設定しなくては採用できない実態があり、このことが設問1の「妥当」と考える企業の割合の大きさの背景ともなっていると考えられる。他方で、最低賃金の引き上げの影響が大きいと考えられる、「最低賃金まで賃金を引き上げる」と回答した企業は26.4%で、業種別には製造業で33.1%と高く、非製造業では23.2%にとどまる結果となった。

設問4は「今回の引き上げの自社への影響」を聞いたものだが、設問3と総合的な結果で、「影響はない」企業が61.6%、「支出が増え経営的に厳しくなる」企業が20.7%となっている。後者の内訳を見ても、製造業ではおよそ3割の企業が経営を圧迫することを懸念している。「その他」2.3%も、記述をみるとここに加えることができる内容となっている。影響を受ける層については、最低賃金引き上げとセットで行われている経営改善に向けた政策支援の情報を積極的にキャッチ・利活用しながら、影響を極力抑えることが求められる。

最後に設問5「引き上げへの経営上の対応」については、「生産性を高め、残業代を削減する」が最多で40.5%（製造業では56.8%に及ぶ）という結果である。他方で、おそらくは賃金水準が高く影響を受けない企業を中心であると考えられるが、「特に対策を取らない」とする企業も36.9%がこれに次ぐ。このほか、「人件費以外のコストを削減」が17.0%、「人件費総支出が変わらないように調整する」10.2%と続く。企業・事業所を大阪府以外に移転したり福利厚生を含めて人件費を削減するといった対応への回答はいずれも多くなく、社員の労働環境にマイナスの影響が及ばないよう対応をとるべく会員企業が努力している姿が浮かび上がる。

(2) 人材確保・採用について

まず、設問1「自社において人員は充足していますか？」について、「充足していない」企業が58.8%と依然として多い。業種別には通信情報業と運輸業で8割を超えるなど特に深刻である。設問2「人材確保・採用の内容」から採用の実績を見ると、新卒採用は19.2%にとどまり、代わって、外国人労働力の採用が26.2%と最多となっていることは特筆に値する。障がい者の雇用も17%と高い。外国人労働力については、通信情報、運輸業、専門サービス業で比較的高く、これら業種では3割を超えるなど、会員企業の中でも外国人労働力の雇用が進みつつある実態が明らかとなった。設問3は2019年度上半期（4～9月）の採用実績と下半期の採用希望数を聞いたものだが、1人～4人の採用枠が多くなっている。

最後に設問4の採用と定着のための取り組みとしては、「働く環境の改善」が54.5%と際立っている。次いで、「賃金アップ」26.8%や「社員教育への積極投資」26.3%、「多様な人材の受け入れ」22.9%といった回答が続いた。

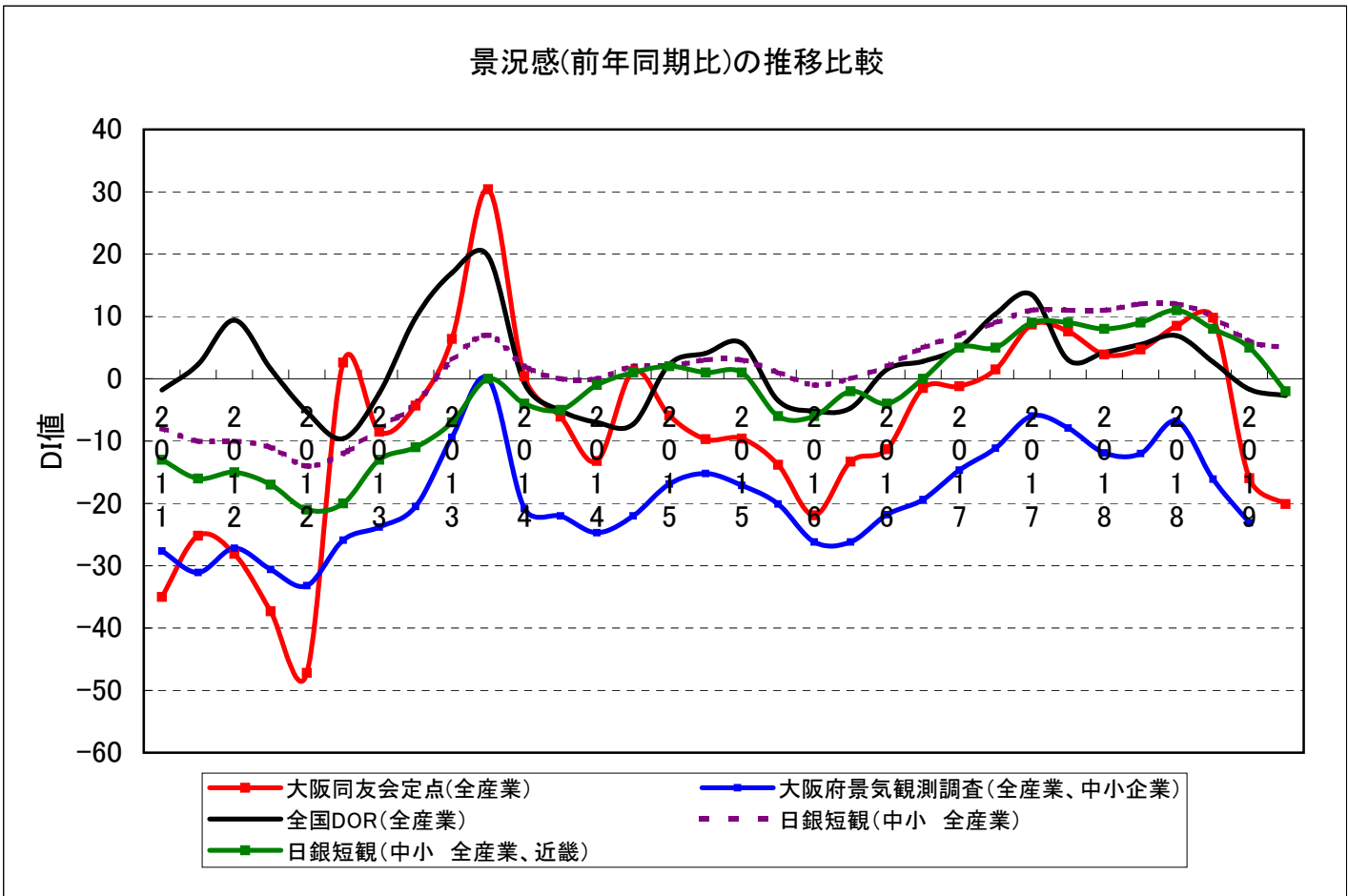
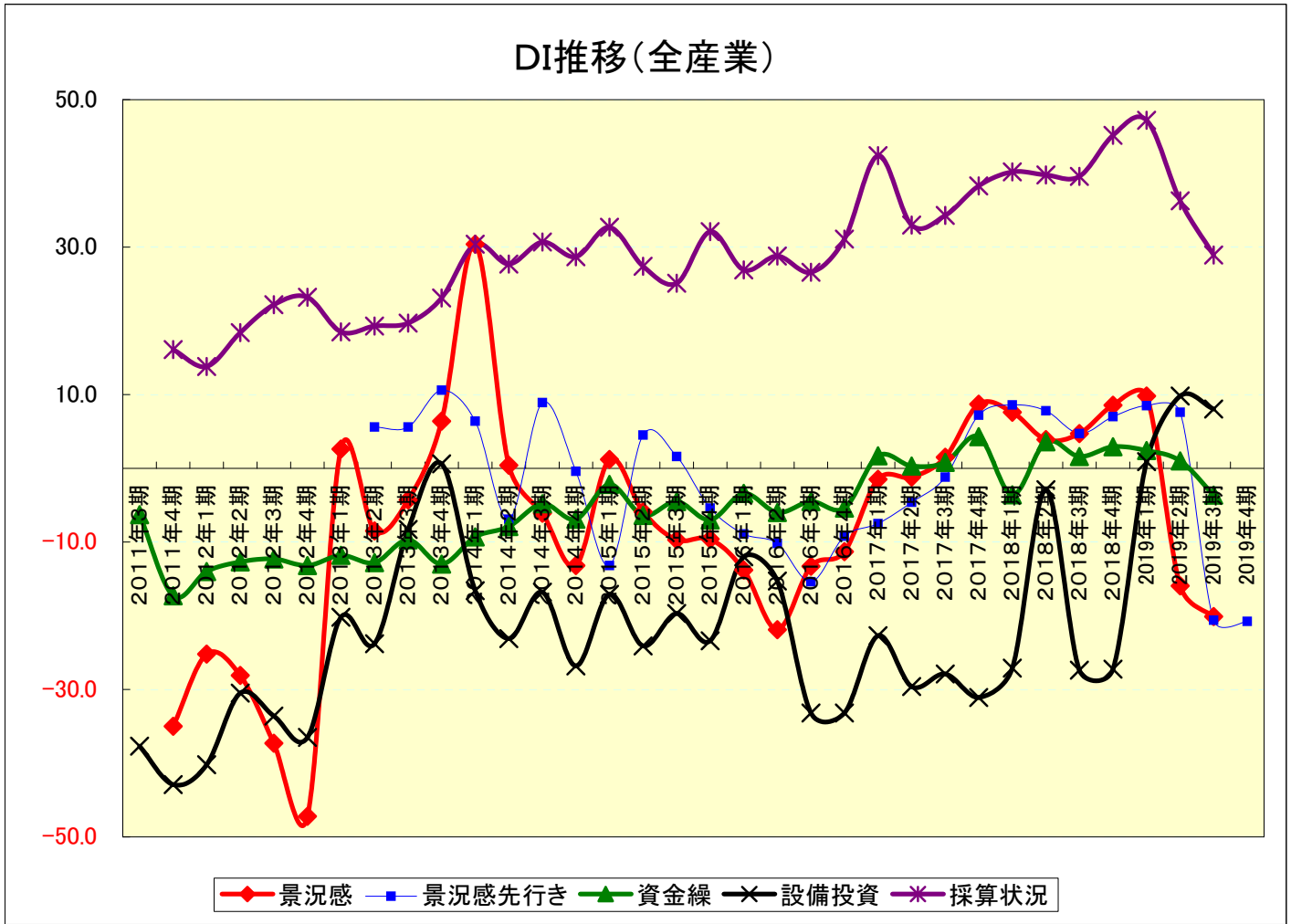
2) 人材確保・採用の内容について、下記よりご選択ください(複数回答可)

	製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1新卒採用	21.7%	19.4%	11.1%	20.0%	23.3%	11.9%	16.8%	19.2%
2中途採用	20.3%	22.2%	22.2%	15.0%	3.3%	0.0%	8.4%	12.6%
3非正規採用	18.1%	22.2%	11.1%	20.0%	21.7%	4.8%	10.3%	15.5%
4外国人労働者の採用	26.8%	16.7%	33.3%	35.0%	26.7%	33.3%	23.4%	26.2%
5高齢者の採用(再雇用等)	9.4%	2.8%	11.1%	5.0%	5.0%	2.4%	3.7%	5.8%
6女性の活用	0.0%	2.8%	0.0%	0.0%	3.3%	4.8%	9.3%	3.6%
7障がい者雇用	3.6%	13.9%	11.1%	5.0%	16.7%	42.9%	28.0%	17.0%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(参考)2018年度7月～9月期調査結果

	製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1新卒採用	47.8%	54.2%	44.4%	29.4%	33.8%	25.6%	27.6%	38.2%
2中途採用	76.4%	77.1%	100.0%	88.2%	68.8%	51.3%	52.0%	67.5%
3非正規採用	19.1%	14.6%	11.1%	23.5%	18.2%	12.8%	14.2%	16.7%
4外国人労働者の採用	17.8%	16.7%	22.2%	17.6%	2.6%	0.0%	7.1%	11.0%
5高齢者の採用(再雇用等)	15.9%	16.7%	11.1%	23.5%	16.9%	5.1%	8.7%	13.5%
6女性の活用	23.6%	12.5%	33.3%	41.2%	20.8%	35.9%	19.7%	22.8%
7障がい者雇用	8.3%	2.1%	11.1%	5.9%	3.9%	2.6%	3.1%	5.1%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(文責：立見淳哉)



大阪同友会定点景況調査集計2019年7月～9月期

期間:2019年9月2日～10月4日

560名回答

【1】以前までとの比較

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

(1)売上に関して

DI値推移

売上前期比

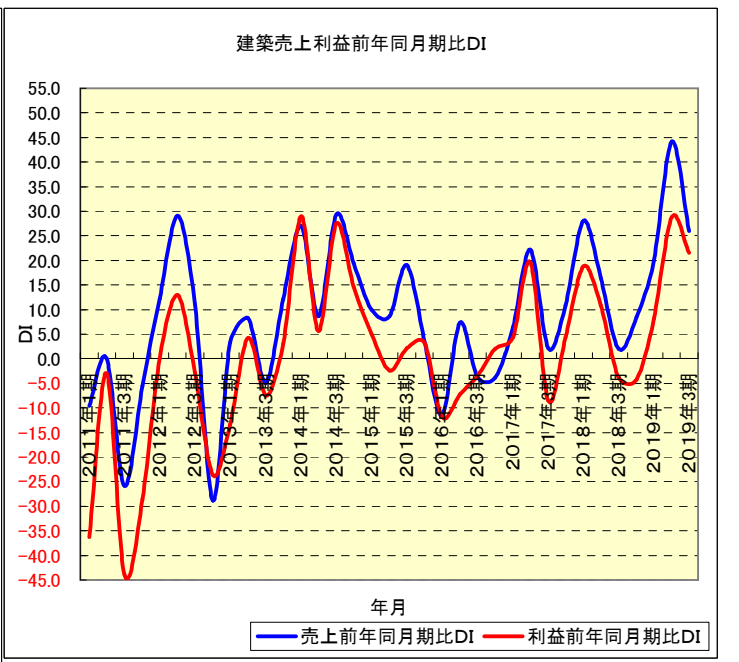
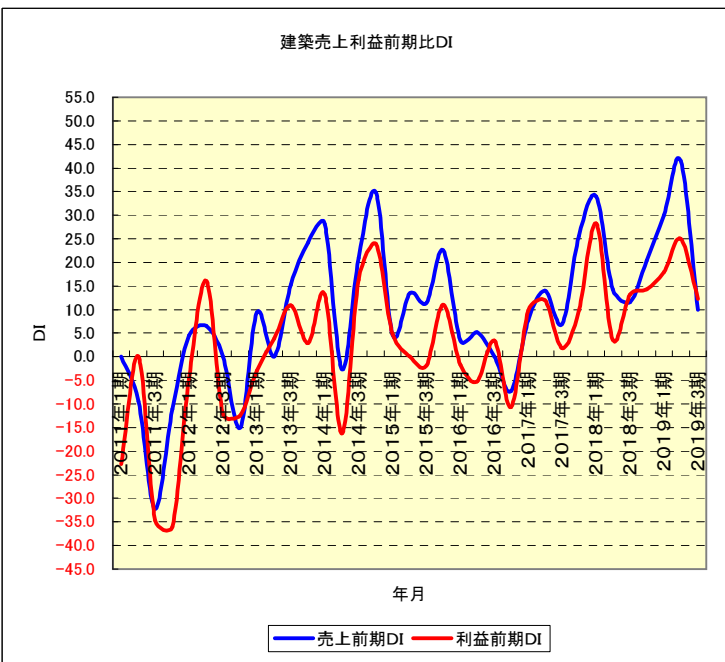
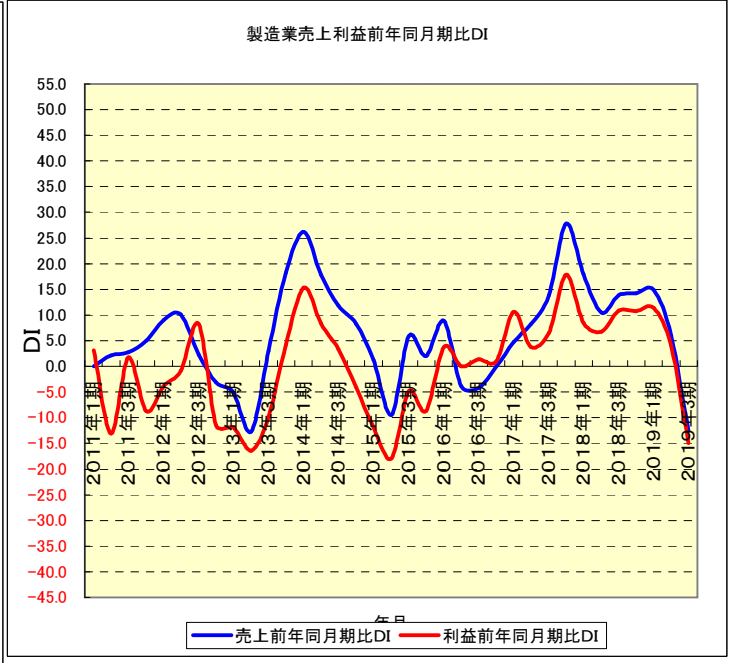
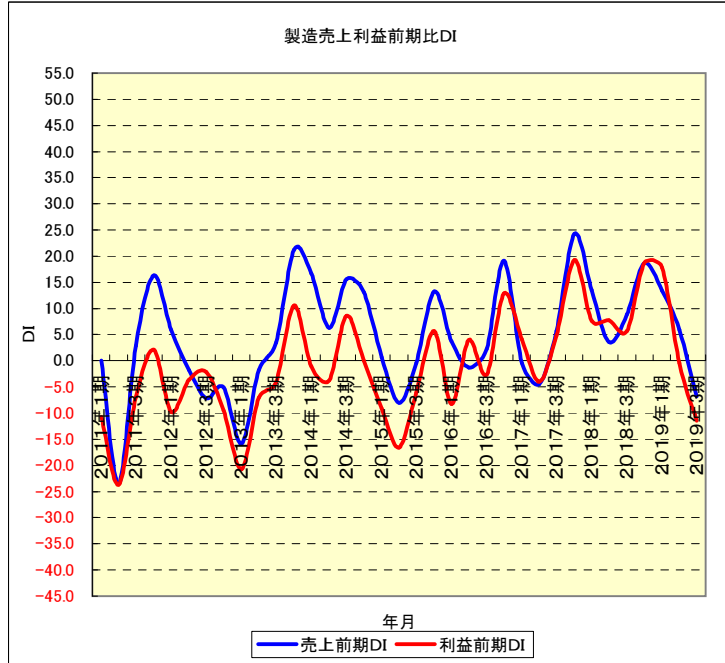
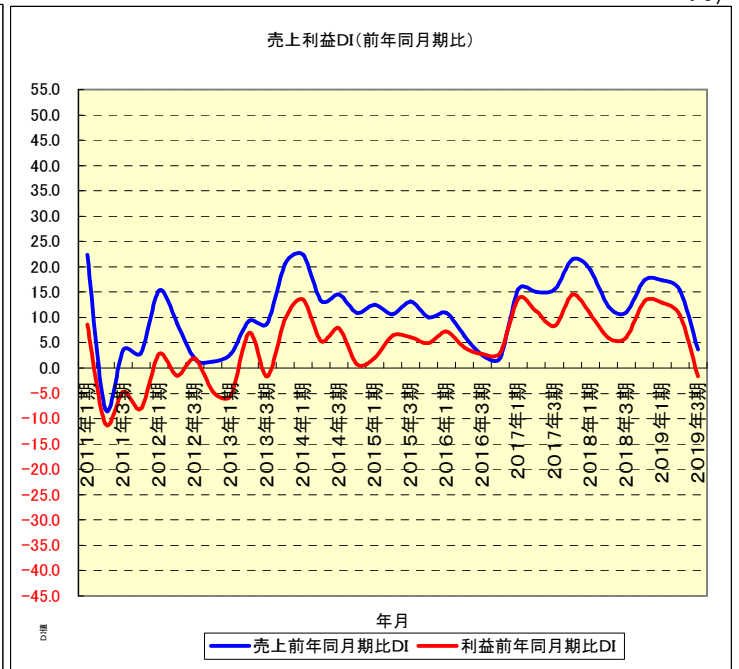
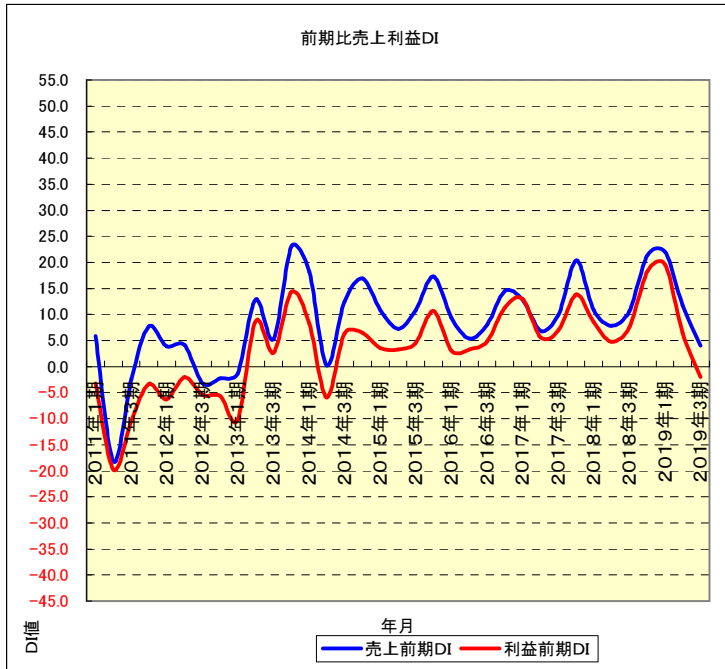
	2013年				2014年				2015年				2016年			2017年			2018年			2019年						
	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	1期	2期	3期		
製造業	-15.9	-1.8	3.5	21.2	16.7	6.3	15.6	13.1	0.6	-8.0	-0.5	13.3																
非製造業計																												
建築業	9.4	0.0	15.2	24.2	28.2	-2.7	20.9	34.8	4.7	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	-6.8													
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	10.0													
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	18.8													
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	0.0													
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	-2.4													
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	5.4													
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	20.2													
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	4.0													

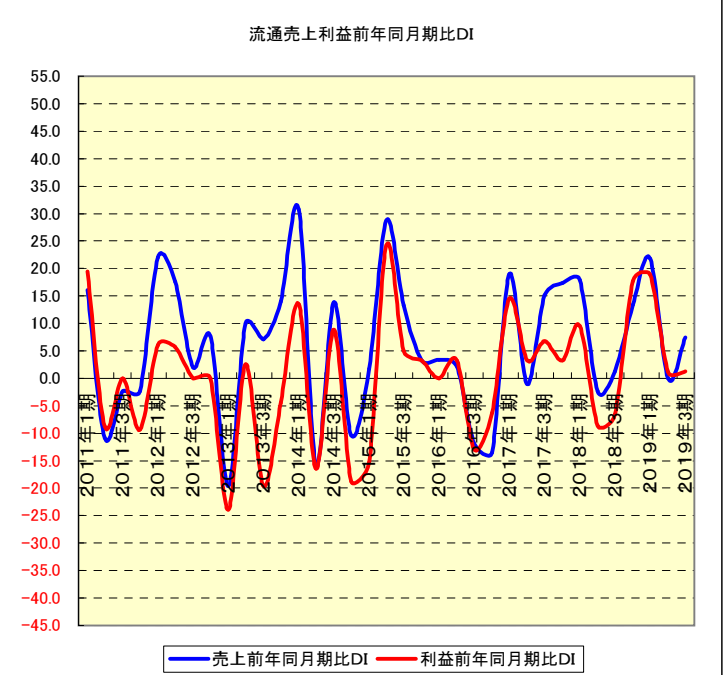
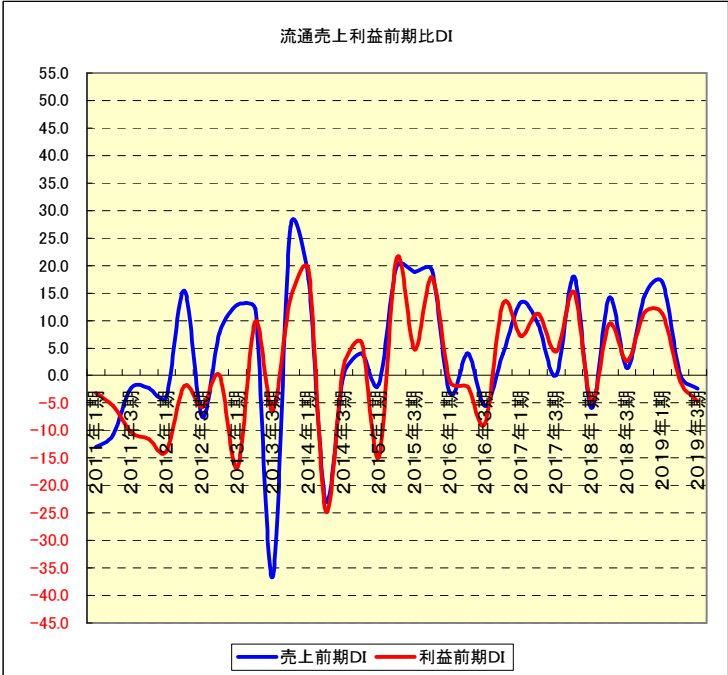
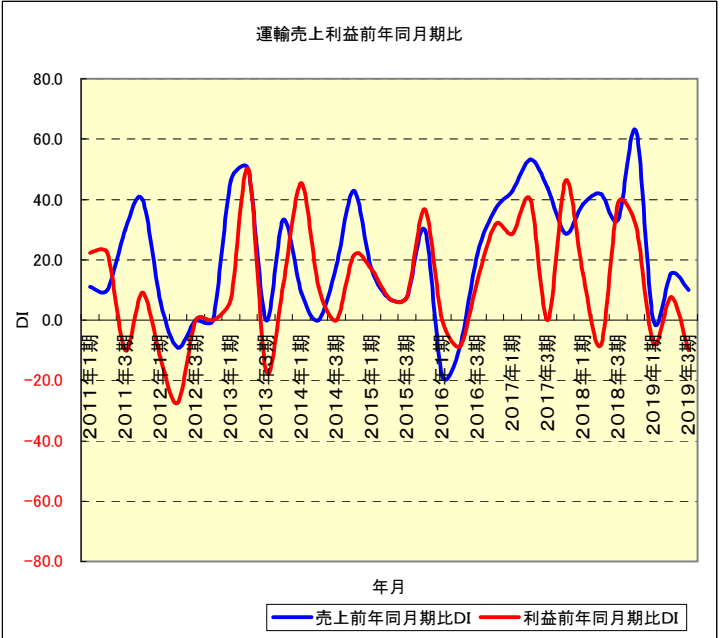
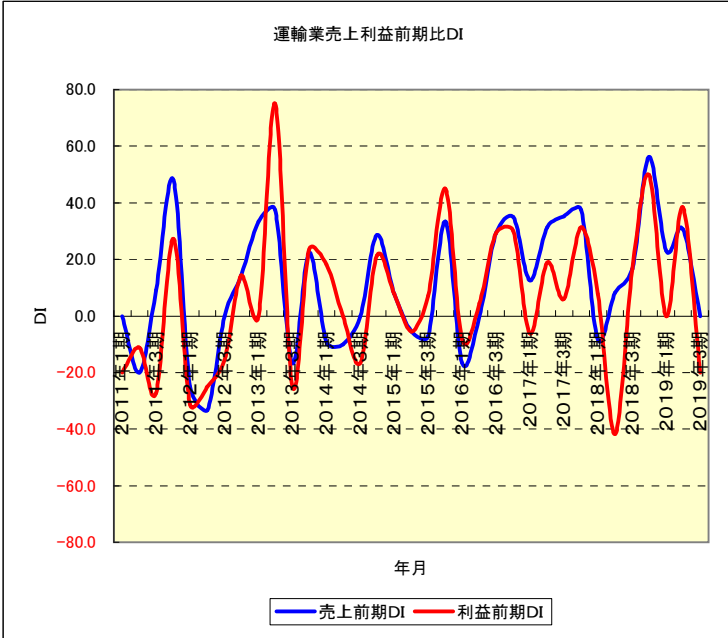
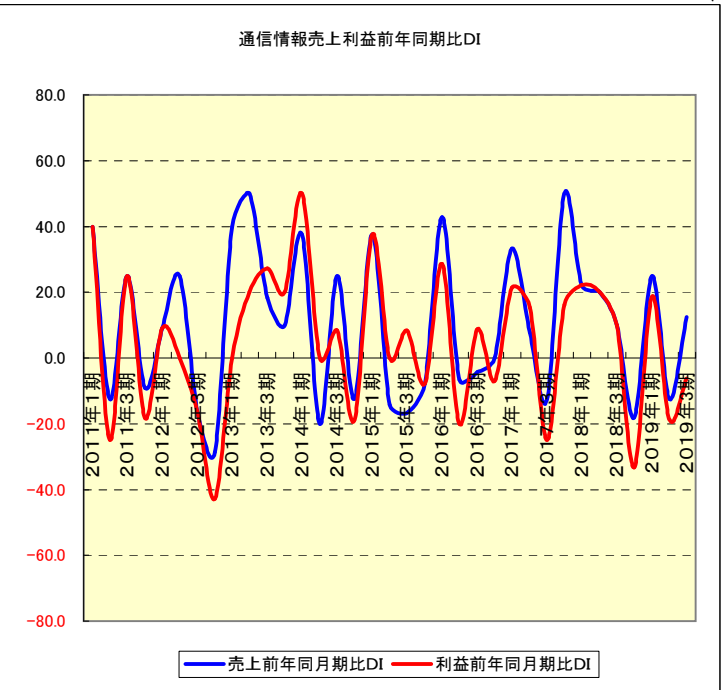
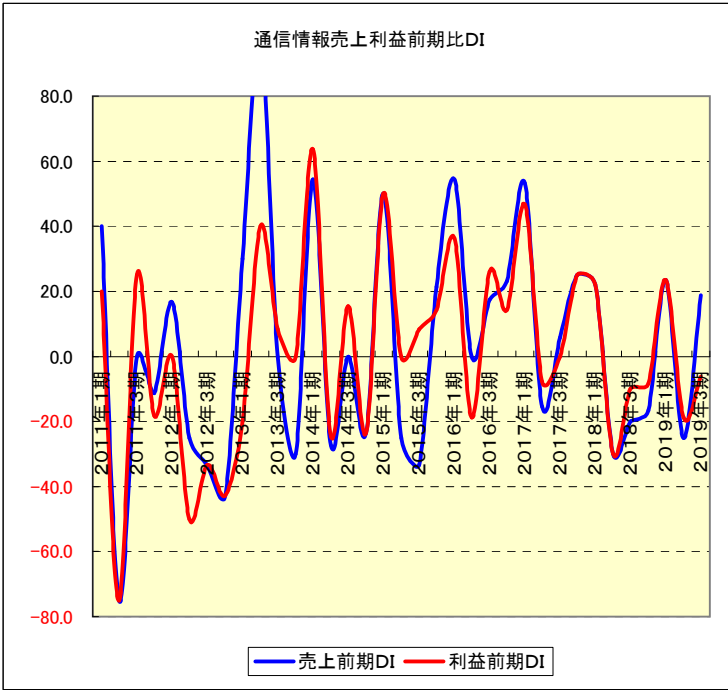
売上前年同月期比

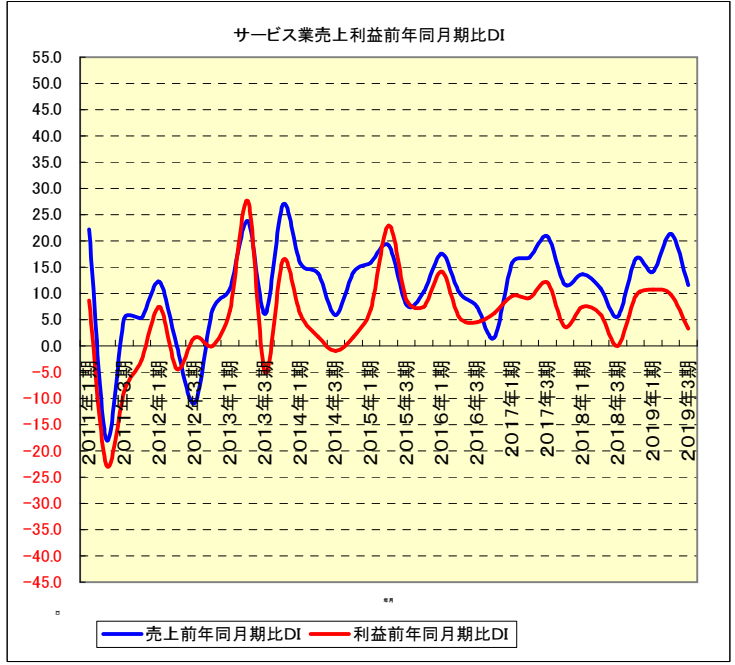
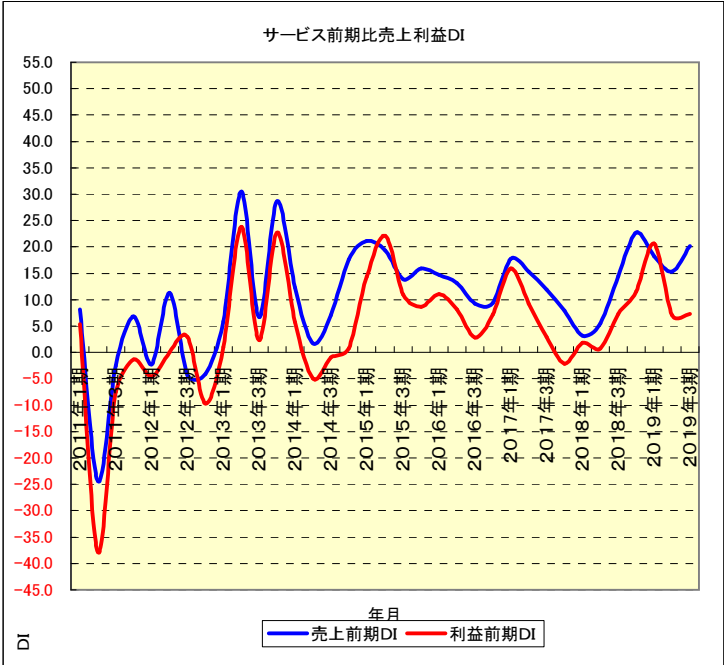
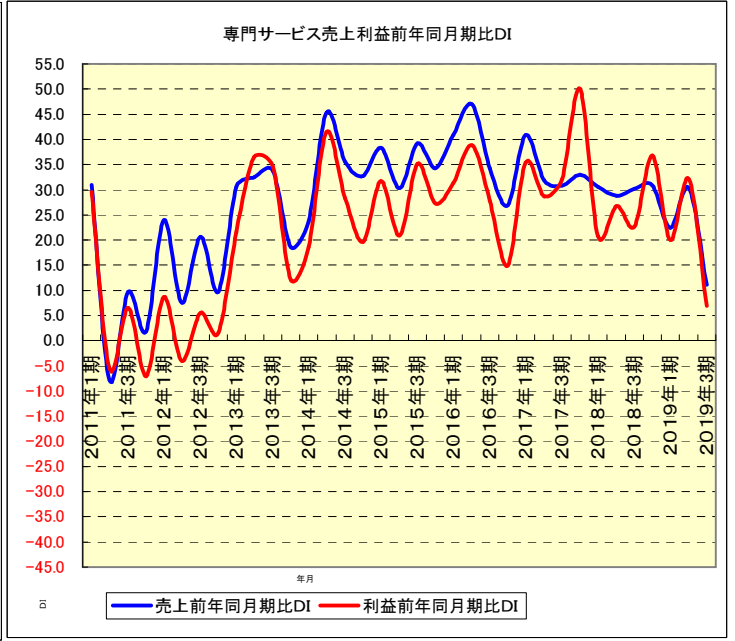
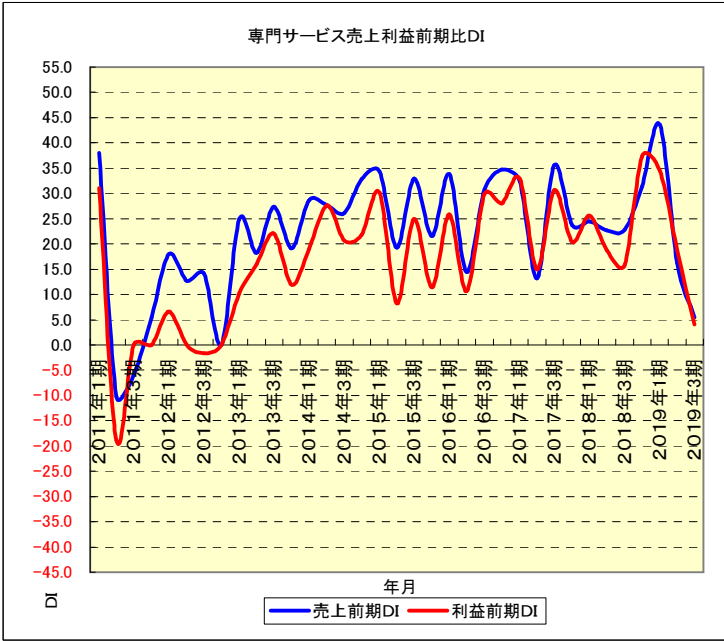
	2013年				2014年				2015年				2016年			2017年			2018年			2019年						
	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	1期	2期	3期		
製造業	-5.1	-12.7	3.0	18.2	26.2	17.8	11.9	8.2	1.2	-9.5	5.9	2.0																
非製造業計																												
建築業	3.3	8.3	-4.9	12.1	27.0	8.6	29.3	19.5	10.0	8.7	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	-12.6													
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	26.0													
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	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	10.0													
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	7.4													
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	11.1													
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	11.6													
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	3.7													

(2)利益に関して
DI値推移
利益前期比

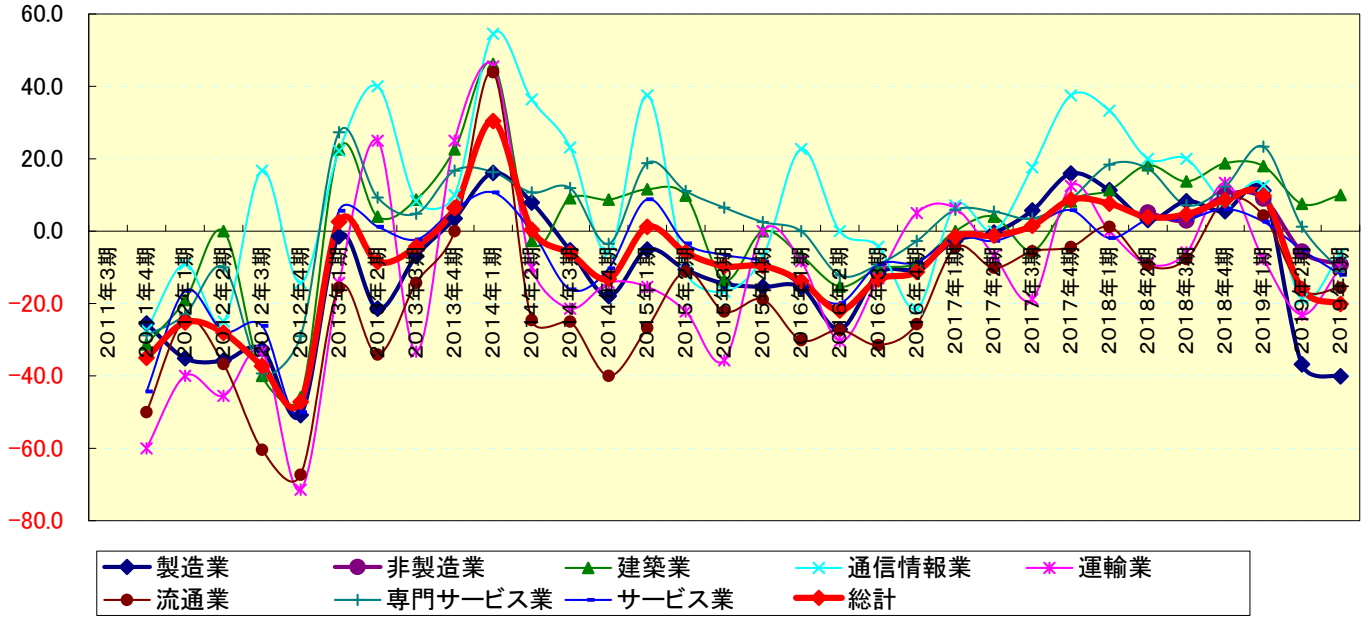
	2013年				2014年				2015年				2016年			2017年			2018年			2019年									
	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期
製造業	-20.8	-7.1	-4.1	10.6	-1.1	-3.7	8.6	0.0	-9.1	-16.6	-6.1	5.7	-8.3	3.9	-2.7	12.9	4.1	-4.0	4.8	19.3	7.6	7.8	5.6	18.7	17.8	-0.5	-11.5	17.8	-0.5	-11.5	
非製造業計													4.0	8.6	18.0	20.1	9.9	3.1	4.0	8.6	18.0	20.1	17.8	-0.5	-11.5	17.8	-0.5	-11.5			
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	-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	12.2	18.0	25.0	12.2	
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	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	-6.3	23.5	-18.8	-6.3	
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	-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	-20.0	0.0	38.5	-20.0	
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	-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	-4.7	11.3	-1.1	-4.7	
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	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	4.1	34.4	18.8	4.1	
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	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	7.3	20.7	7.1	7.3	
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	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	-2.0	19.5	6.4	-2.0	
利益前年同月期比	2013年				2014年				2015年				2016年			2017年			2018年			2019年									
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	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	-14.9	11.4	6.0	-14.9	
非製造業計													6.2	3.9	14.2	13.5	19.9	5.4	6.2	3.9	14.2	13.5	13.5	19.9	5.4	13.5	19.9	5.4			
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	-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	21.6	8.2	44.2	21.6	
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	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	-6.3	18.8	-12.5	-6.3	
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	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	-10.0	-7.7	15.4	-10.0	
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	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	1.2	18.8	0.0	1.2	
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	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	6.9	20.0	30.4	6.9	
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	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	3.3	10.7	21.3	3.3	
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	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	-1.7	12.9	15.3	-1.7	



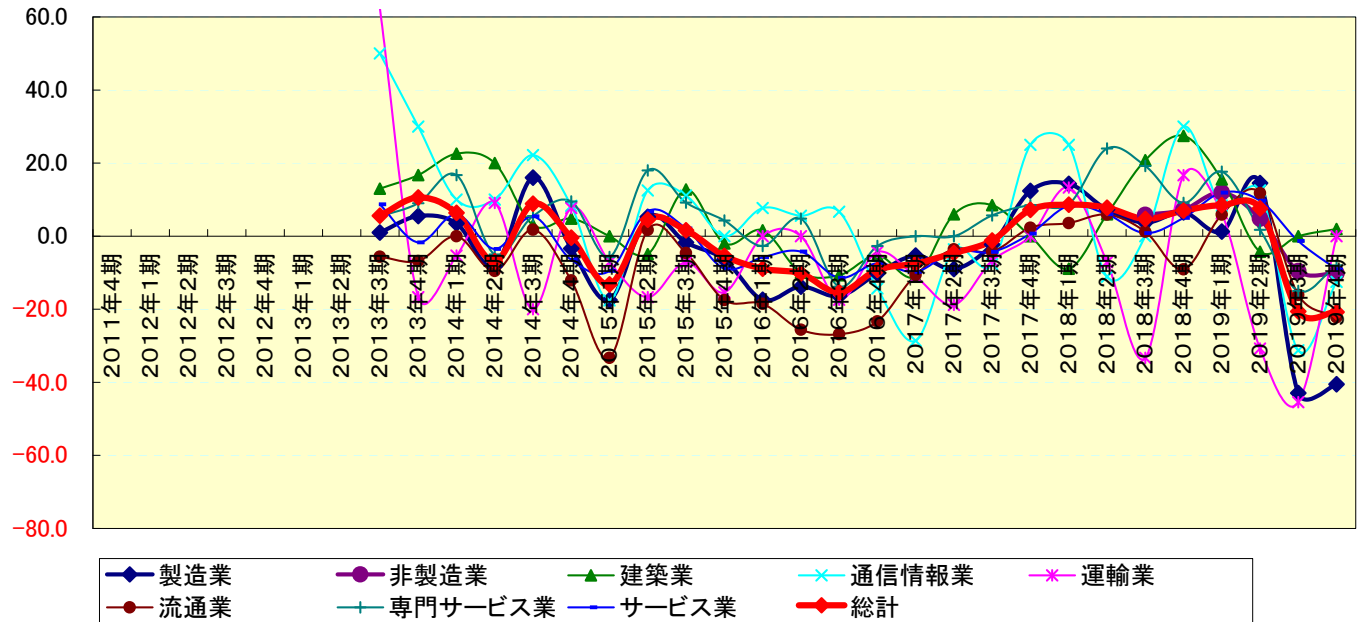




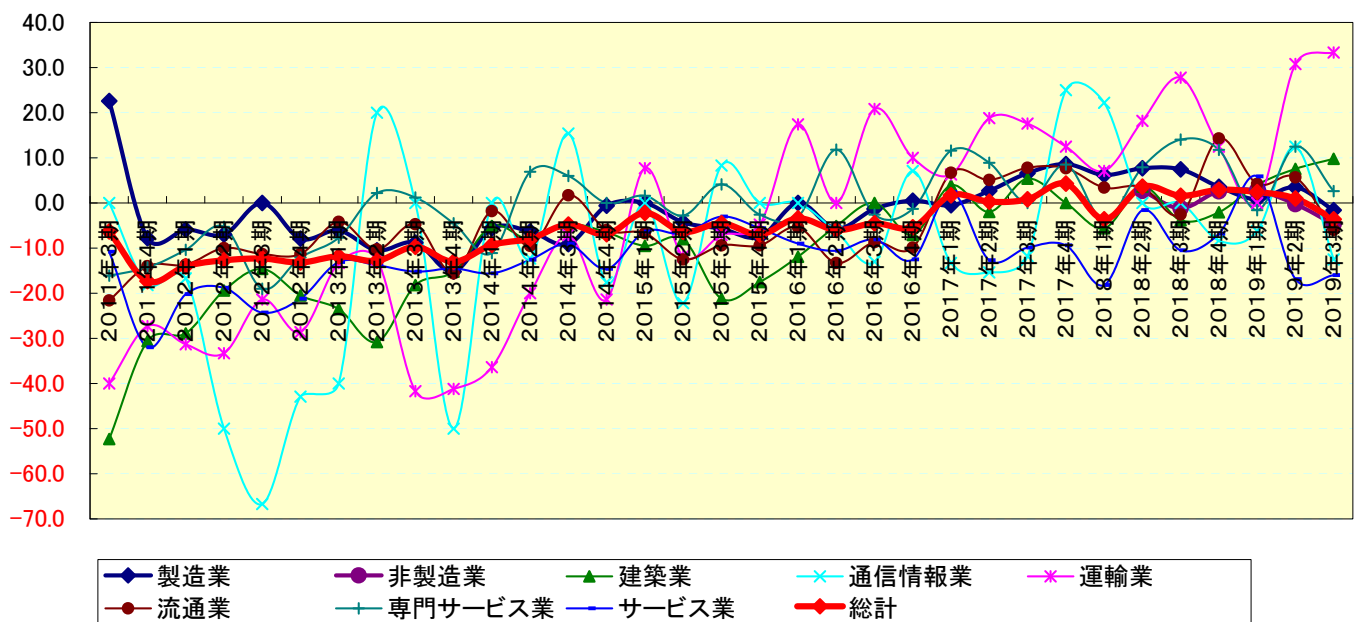
景況感DI



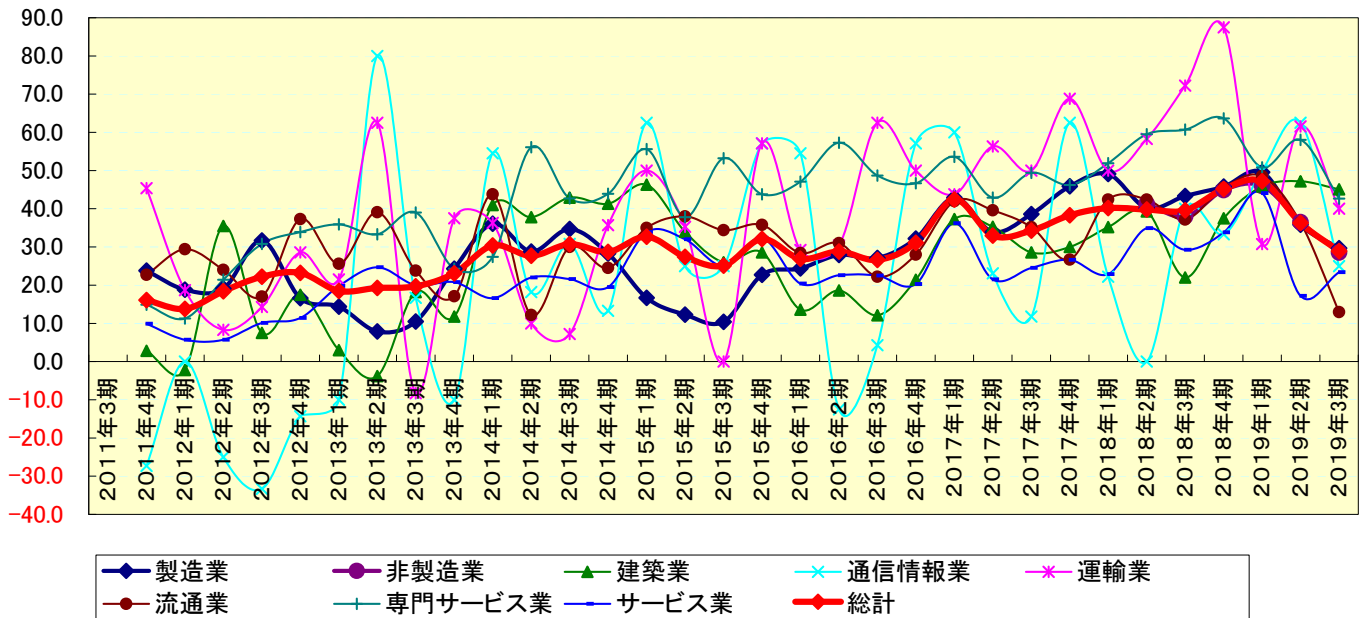
景況感先行きDI



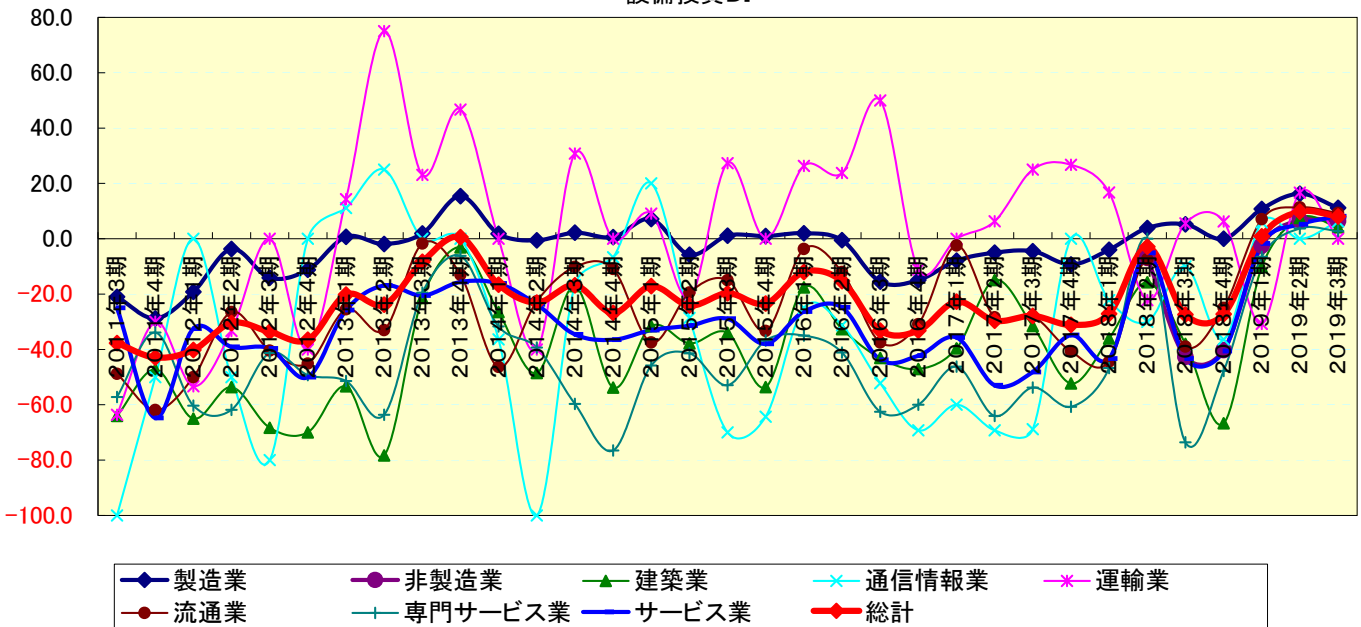
資金繰りDI



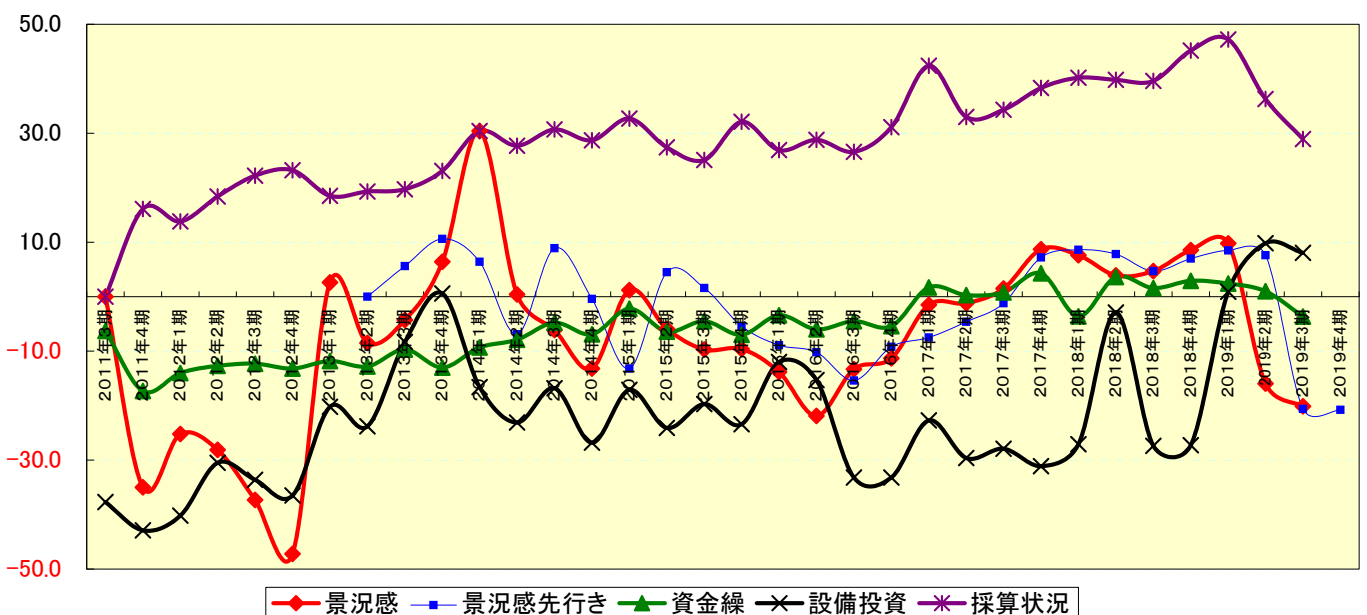
採算DI



設備投資DI



DI推移(全産業、大阪同友会)



【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	52	27.4%	73	38.4%	65	34.2%	190
非製造業	114	31.9%	164	45.9%	79	22.1%	357
建設業	17	34.0%	21	42.0%	12	24.0%	50
通信情報業	6	37.5%	7	43.8%	3	18.8%	16
物流業	3	30.0%	4	40.0%	3	30.0%	10
流通業	27	32.5%	27	32.5%	29	34.9%	83
専門サービス業(土業の方)	17	23.0%	44	59.5%	13	17.6%	74
サービス業	44	35.5%	61	49.2%	19	15.3%	124
総計	166	30.3%	237	43.3%	144	26.3%	547

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	51	26.8%	64	33.7%	75	39.5%	190
非製造業	126	36.0%	142	40.6%	82	23.4%	350
建設業	19	38.0%	25	50.0%	6	12.0%	50
通信情報業	6	37.5%	6	37.5%	4	25.0%	16
物流業	4	40.0%	3	30.0%	3	30.0%	10
流通業	29	35.8%	29	35.8%	23	28.4%	81
専門サービス業(土業の方)	25	34.7%	30	41.7%	17	23.6%	72
サービス業	43	35.5%	49	40.5%	29	24.0%	121
総計	177	32.8%	206	38.1%	157	29.1%	540

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	46	24.0%	78	40.6%	68	35.4%	192
非製造業	101	28.2%	167	46.6%	90	25.1%	358
建設業	16	32.7%	23	46.9%	10	20.4%	49
通信情報業	3	18.8%	9	56.3%	4	25.0%	16
物流業	1	10.0%	6	60.0%	3	30.0%	10
流通業	25	29.4%	31	36.5%	29	34.1%	85
専門サービス業(土業の方)	15	20.3%	47	63.5%	12	16.2%	74
サービス業	41	33.1%	51	41.1%	32	25.8%	124
総計	147	26.7%	245	44.5%	158	28.7%	550

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	49	26.1%	62	33.0%	77	41.0%	188
非製造業	118	33.5%	135	38.4%	99	28.1%	352
建設業	19	37.3%	24	47.1%	8	15.7%	51
通信情報業	3	18.8%	9	56.3%	4	25.0%	16
物流業	2	20.0%	5	50.0%	3	30.0%	10
流通業	30	37.0%	22	27.2%	29	35.8%	81
専門サービス業(土業の方)	22	30.6%	33	45.8%	17	23.6%	72
サービス業	42	34.4%	42	34.4%	38	31.1%	122
総計	167	30.9%	197	36.5%	176	32.6%	540

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	89	46.4%	71	37.0%	32	16.7%	192
非製造業	167	46.3%	130	36.0%	64	17.7%	361
建設業	28	54.9%	18	35.3%	5	9.8%	51
通信情報業	6	37.5%	8	50.0%	2	12.5%	16
物流業	6	60.0%	2	20.0%	2	20.0%	10
流通業	34	40.0%	28	32.9%	23	27.1%	85
専門サービス業(土業の方)	41	54.7%	25	33.3%	9	12.0%	75
サービス業	52	41.9%	49	39.5%	23	18.5%	124
総計	256	46.3%	201	36.3%	96	17.4%	553

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	17	8.9%	81	42.2%	94	49.0%	192
非製造業	43	12.1%	236	66.5%	76	21.4%	355
建設業	10	20.0%	35	70.0%	5	10.0%	50
通信情報業	2	12.5%	11	68.8%	3	18.8%	16
物流業	1	10.0%	7	70.0%	2	20.0%	10
流通業	10	12.0%	50	60.2%	23	27.7%	83
専門サービス業(土業の方)	4	5.6%	56	77.8%	12	16.7%	72
サービス業	16	12.9%	77	62.1%	31	25.0%	124
総計	60	11.0%	317	58.0%	170	31.1%	547

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	21	11.1%	71	37.4%	98	51.6%	190
非製造業	55	15.5%	208	58.8%	91	25.7%	354
建設業	10	19.6%	32	62.7%	9	17.6%	51
通信情報業	0	0.0%	14	87.5%	2	12.5%	16
物流業	2	20.0%	6	60.0%	2	20.0%	10
流通業	12	14.8%	39	48.1%	30	37.0%	81
専門サービス業(土業の方)	7	9.3%	55	73.3%	13	17.3%	75
サービス業	24	19.8%	62	51.2%	35	28.9%	121
総計	76	14.0%	279	51.3%	189	34.7%	544

⑥資金繰り

業種	楽	割合	普通	割合	苦しい	割合	総計
製造業	28	14.7%	131	68.9%	31	16.3%	190
非製造業	47	13.0%	250	69.3%	64	17.7%	361
建設業	12	23.5%	32	62.7%	7	13.7%	51
通信情報業	1	6.3%	12	75.0%	3	18.8%	16
物流業	3	33.3%	6	66.7%	0	0.0%	9
流通業	10	11.9%	59	70.2%	15	17.9%	84
専門サービス業(土業の方)	9	11.8%	60	78.9%	7	9.2%	76
サービス業	12	9.6%	81	64.8%	32	25.6%	125
総計	75	13.6%	381	69.1%	95	17.2%	551

景況感DI推移

	景況感DI推移								景況感DI推移							
	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	2019年3期	
製造業	-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	-40.1	
非製造業										5.1	3.0	10.0	9.0	-5.7	-9.3	
建築業	-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	10.0	
通信情報業	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	-6.3	
運輸業	-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	-10.0	
流通業	-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	-15.7	
専門サービス業	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	-11.1	
サービス業	-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	-12.1	
総計	-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	-20.1	

景況感先行きDI推移

	景況感先行きDI推移								景況感先行きDI推移							
2011	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	2019年3期	2019年4期	
製造業	-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	-40.5	
非製造業										5.8	7.3	11.9	4.8	-9.5	-10.2	
建築業	-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	2.0	
通信情報業	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	-12.5	
運輸業	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	0.0	
流通業	-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	-22.2	
専門サービス業	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	-8.0	
サービス業	-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	-9.1	
総計	-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	-20.8	

資金繰りDI推移

	資金繰りDI推移								資金繰りDI推移							
	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	2019年3期	
製造業	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	-1.6	
非製造業										2.7	-1.2	2.6	2.7	-0.2	-4.7	
建築業	-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	9.8	
通信情報業	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	-12.5	
運輸業	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	33.3	
流通業	-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	-6.0	
専門サービス業	-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	2.6	
サービス業	-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	-16.0	
総計	-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	-3.6	

設備投資DI推移

	設備投資DI推移								設備投資DI推移							
	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	2019年3期	
製造業	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	11.2	
非製造業										-7.0	-42.7	-40.2	-2.5	6.7	6.3	
建築業	-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	4.2	
通信情報業	-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	6.3	
運輸業	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	0.0	
流通業	-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	9.3	
専門サービス業	-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	2.8	
サービス業	-26.3	-24.8	-42.5	-42.3	-35.7	-53.0	-48.2	-34.8	-43.3	-5.1	-43.3	-40.6	-1.7	5.2	8.1	
総計	-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	8.0	

採算状況DI

	採算状況DI								採算状況DI							
	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	2019年3期	
製造業	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	29.7	
非製造業										41.3	37.9	44.9	46.0	36.5	28.5	
建築業	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	45.1	
通信情報業	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	25.0	
運輸業	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	40.0	
流通業	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	12.9	
専門サービス業	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	42.7	
サービス業	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	23.4	
総計	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	28.9	

(2) 売上の増加と減少の要因に関して

①売上前年同期比が「増加」と回答した企業の要因(選択式)

回答数

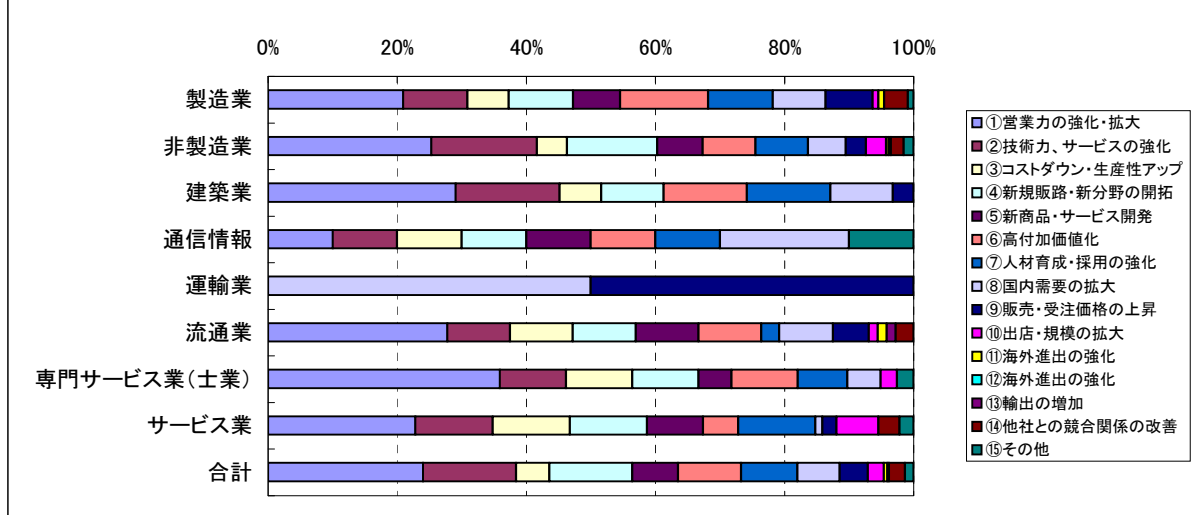
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
①営業力の強化・拡大	23	65	9	1	0	20	14	21	88
②技術力、サービスの強化	11	42	5	1	0	7	4	11	53
③コストダウン・生産性アップ	7	12	2	1	0	7	4	11	19
④新規販路・新分野の開拓	11	36	3	1	0	7	4	11	47
⑤新商品・サービス開発	8	18	0	1	0	7	2	8	26
⑥高付加価値化	15	21	4	1	0	7	4	5	36
⑦人材育成・採用の強化	11	21	4	1	0	2	3	11	32
⑧国内需要の拡大	9	15	3	2	1	6	2	1	24
⑨販売・受注価格の上昇	8	8	1	0	1	4	0	2	16
⑩出店・規模の拡大	1	8	0	0	0	1	1	6	9
⑪海外進出の強化	1	1	0	0	0	1	0	0	2
⑫海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	0	1	0	0	0	1	0	0	1
⑭他社との競合関係の改善	4	5	0	0	0	2	0	3	9
⑮その他	1	4	0	1	0	0	1	2	5
合計	110	257	31	10	2	72	39	92	367

・軽減税率対応による特需・祝日の為、稼働率の減少・消費税増税前の駆け込みや増税の際に必要なツールの作成の需要アップ・顧問先の増加・利用者増

○その他回答割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
①営業力の強化・拡大	20.9%	25.3%	29.0%	10.0%	0.0%	27.8%	35.9%	22.8%	24.0%
②技術力、サービスの強化	10.0%	16.3%	16.1%	10.0%	0.0%	9.7%	10.3%	12.0%	14.4%
③コストダウン・生産性アップ	6.4%	4.7%	6.5%	10.0%	0.0%	9.7%	10.3%	12.0%	5.2%
④新規販路・新分野の開拓	10.0%	14.0%	9.7%	10.0%	0.0%	9.7%	10.3%	12.0%	12.8%
⑤新商品・サービス開発	7.3%	7.0%	0.0%	10.0%	0.0%	9.7%	5.1%	8.7%	7.1%
⑥高付加価値化	13.6%	8.2%	12.9%	10.0%	0.0%	9.7%	10.3%	5.4%	9.8%
⑦人材育成・採用の強化	10.0%	8.2%	12.9%	10.0%	0.0%	2.8%	7.7%	12.0%	8.7%
⑧国内需要の拡大	8.2%	5.8%	9.7%	20.0%	50.0%	8.3%	5.1%	1.1%	6.5%
⑨販売・受注価格の上昇	7.3%	3.1%	3.2%	0.0%	50.0%	5.6%	0.0%	2.2%	4.4%
⑩出店・規模の拡大	0.9%	3.1%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	2.6%	6.5%	2.5%
⑪海外進出の強化	0.9%	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	0.0%	0.0%	0.5%
⑫海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑬輸出の増加	0.0%	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	0.0%	0.0%	0.3%
⑭他社との競合関係の改善	3.6%	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	2.8%	0.0%	3.3%	2.5%
⑮その他	0.9%	1.6%	0.0%	10.0%	0.0%	0.0%	2.6%	2.2%	1.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上前年同期比が「増加」と回答した企業の要因(選択式)



no	業種名	売上増の要因	回答項目			
			①	②	③	④
1	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	計画の実行率の向上、働き方を変えることで社員の仕事の進捗が上がる。	1	2	3	5
2	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政	受注不成立が減ったこと	1	2	3	7
3	【卸売・小売業】その他の小売業、医薬品、農耕用品、宝石、時計、眼鏡、書籍、玩具、新聞、墓石、文	指針書の計画通りに進めたから	1	2	4	
4	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	受注数の向上。同友会会員との取引増	1	2	4	5
5	【製造業】精密機械器具製造業、計量器、分析機器、医療用機器、理化学機械、光学器械、レンズ、眼鏡、省力化機器	複数の得意先において、新規部署との取り引きが始まった。	1	2	4	5
6	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	今まで外注していた業務を、社員の技術を向上させ、自社請けに変更していった。	1	2	4	
7	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	需要が見込まれる商材を仕入から社内生産に切り替えた事が利益アップにつながった。	1	2	4	
8	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	仕組みづくり	1	2	4	6
9	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	新規客増加	1	2	4	5
10	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政	営業を意識して取り組んだ	1	2	4	6
11	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	消費税前の駆け込み需要	1	2	5	
12	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	IT化	1	2	5	
13	【不動産】不動産取引業	新しいサービスに積極的に力を入れている	1	2	5	
14	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	あまり利益がない事を始めましたが、最初はリスクがあると踏んでいます。後に繋がる仕事になればと考えています。試行錯誤をしながらやっています。	1	2	6	
15	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	常時元請をさせていただいている施主様から以前以上に大規模の工事を仰せつかった。	1	2	6	
16	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	顧客サービスの向上に努める	1	2	6	
17	【卸売・小売業】各種商品卸売業	お客様が営業しやすいようにツールを作成した	1	2	6	
18	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	自社の強みを生かした他社との差別化の結果	1	2	6	
19	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	自動化機械需要拡大、販売単価増、競合先環境変化	1	2	6	8
20	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板書き	価格を上げた。採算の高い案件が増加した。	1	2	7	
21	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	営業力の強化が実を結びつつあると考えている。	1	2		
22	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	チャンネルとの連携を密にしていることで、紹介を頂けたから。	1	2		
23	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	リピートのお客を大事にする	1	2		
24	【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	特需・ヒット商品に恵まれた。	1	2		
25	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	社員の技術力アップ	1	2		
26	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板書き	高付加価値の提供と大手取引先への提供価格の値上げ申請受理	1	3	4	9
27	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油	新規事業と販路拡大	1	3	5	8
28	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	インターネットでの賞状を入れる証書フォルダーの新規獲得と、一度発注頂いた得意先のリピートが高く、メールでのセール広告を行った結果、売上が上がった。	1	3	9	
29	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	受注が増えた	1	3		
30	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	新車、中古車の販売台数増加。それに伴い整備在庫台数の増	1	3		
31	【製造業】窯業・土石製品製造業、ガラス、セメント、生コン、陶磁器、炭素・黒鉛、ほうろう鉄器、七宝、ロックウール	時短取り組みに伴う業務フローの見直しによる生産性の向上	1	3		
32	【情報通信業】インターネット付随サービス業	ウェブ戦略の成果	1	4	5	
33	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂	新規開拓を主に行いました	1	4	5	
34	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂	新規顧客開拓の強化、および嵩上げ提案の推進	1	4	5	

前年同期比が「増加」と回答した企業の要因(記述)

回答項目 -20/44-

no	業種名	売上増の要因	①	②	③	④
35	【卸売・小売業】各種商品小売業、スーパー、コンビニ、百貨店、生協	たまゆらフェスタなどの展示会を通じて新規開拓の強化と、新業態のたまゆらアスレによる、今までと違うお客様への販売	1	4	5	6
36	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	事業規模の拡大	1	4	6	7
37	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	認知向上による新規顧客増加と顧客満足によるリピーター増加	1	4	7	14
38	【医療・福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	労働分配率を下げるための新規開拓が進みだした	1	4	7	
39	【製造業】輸送用機械器具製造業、自動車付属品、鉄道・船舶・航空機付属部品	取引先様の紹介にて仕事を受注したため	1	4	8	
40	【製造業】飲料・タバコ・飼料製造業	高付加価値商品の提案及び新規顧客の獲得	1	4	11	
41	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	新規取引先を開拓できた	1	4		
42	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	人との出会いを大切にする。	1	4		
43	【製造業】食品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油	既存販売地域と違う地域への営業。	1	4		
44	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	業務の受注はご紹介が多くなりますが、新規顧問先の紹介を頂けるお知り合いを増やしております。	1	4		
45	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	営業職を中途採用で増強。	1	4		
46	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	ご指名いただける行政が増えた	1	4		
47	【製造業】繊維工業(衣服、その他の繊維製品を除く)製糸、ニット生地、紋紙、金銀糸	新規事業がようやく波に乗り始めたため	1	5		
48	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	宅建許認可取得	1	5		
49	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト	食関連の商品売上が増加した	1	5		
50	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	取引顧客の業績好調	1	6		
51	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	展示会での商談	1	6		
52	【卸売・小売業】各種商品卸売業	特定商品に注力	1	6		
53	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	生産力の向上があった。	1	7		
54	【製造業】輸送用機械器具製造業、自動車付属品、鉄道・船舶・航空機付属部品	製造人員や事務員を採用し、社長自ら営業に営業に出る事が多くなったこと。	1	7		
55	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	営業の団結、情報交換、情報共有など	1	7		
56	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	人材採用による営業強化による新規開拓、既存取引先からの受注増	1	7		
57	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	営業の増員	1	9		
58	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	創業間もない為、1年間の経過はそのまま顧客増になっている	1			
59	【製造業】非鉄金属製造業、電線	営業力強化	1			
60	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	展示会出展	1			
61	【製造業】衣服、その他の繊維製品製造業、刺繍、ニット、帽子、旗、手袋	営業仕組みの改善 理念の実行	1			
62	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	セミナー講演料の値上げ	1			
63	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	社員が会社の財務内容を知り、利益向上する目的を理解したか	1			
64	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、訂重証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板書き	営業担当のスキルアップ、人間力UP	1			
65	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	今までの地道な営業活動の成果	1			
66	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	マーケティングの強化	1			
67	【金融・保険】貸金業、消費者向け貸金業、質屋	日々の営業活動による成果。僅かなチャンスを逃さなかった。	1			
68	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	新規案件増加	1			
69	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	設備投資	1			
70	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政	安定した技術とサービス、単価の上昇	1			
71	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	製造分析システム開発、運用による生産体制の改善	2	3	4	
72	【製造業】木材・木製品製造業(家具を除く)製材、	単価の上昇による粗利益の増加、経費の見える化によるムダ、コスト削減	2	3	9	
73	【運輸・通信業】倉庫業	値上げ	2	3	9	
74	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	正社員 → 外部委託に変更 新しいサービスを提供 過去のお客さんへの再アプローチ	2	3		

前年同期比が「増加」と回答した企業の要因(記述)

回答項目 -21/44-

no	業種名	売上増の要因	回答項目			
			①	②	③	④
75	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板書き	製品コストの見直し、工事の技術力向上、営業顧客(新規)獲得	2	3		
76	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	新規事業が軌道に乗ったため。	2	4	6	7
77	【不動産】不動産取引業	不動産売買仲介業務の拡大	2	4	6	
78	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	新規開拓と、既存先への営業。	2	4		
79	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	介護保険外の新規サービス増	2	5	6	7
80	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	商品のブランド力を高めることに注力してきた。たえざる品質向上をはかり商品力をアップさせ、ブランのイメージに合わないところには無理に販売しないなど流通戦略にも注意してきた。また広告宣伝やSNSをはじめプレス活動も重視し、業界主催の消	2	5	9	
81	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	契約者様に対して保険の見直し取り組みによる保険業の増収、車検の健康診断追加	2	5		
82	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	昨年は災害の影響で売上げが落ち込んでいたため	2	6	7	
83	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	利益改善	2	6	7	
84	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	大口受注が数社あったのに加え、得意先全般から注文が多い時期でもありますが、積込・配送に時間を掛けず、多くの作業をこなせる状況にあったことが要因です。	2	6	8	
85	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	新規顧客の開拓	2	7	9	
86	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	前年度開発の商品の販売による	2	8		
87	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	サービスの高付加価値化によって、売上単価が増加しました。	2			
88	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ペーシング、空調機器	同業者の衰退に伴い、自社の技術力が力をつけてきたため取引先から信頼されるようになった。	2			
89	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板書き	技術力の強化及びサービスの向上、付加価値をつけて対応している。	2			
90	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	技術の向上、サービスの付加価値の強化	2			
91	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	新規開拓	3	6	7	
92	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、ハレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	製品の高付加価値化に伴い、販売単価アップを図った	3	6		
93	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	関東東京営業所の売上が良い	3	8		
94	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	生産性をアップした。	3	8		
95	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	エレベーターリニューアル工事の増加	3			
96	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	営業活動が成果に結びついた	4	5	6	
97	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	新規販路・新分野の開拓	4	5		
98	【卸売・小売業】各種商品小売業、スーパー、コンビニ、百貨店、生協	既存顧客への丁寧な対応。	4	6		
99	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	新規得意先の増加、新規開発事業の取り組み	4	6		
100	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ペーシング、空調機器	新分野の開拓	4	6		
101	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	管理物件増	4	7	10	
102	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	人材教育、採用強化	4	7		
103	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	新事業開始したため。	4	10		
104	【製造業】電気機械器具製造業、産業用電気機械、民生用電気機械、電機計測器	HPでの宣伝効果。	4	14		
105	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	前年が低かった	4			
106	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	風災害需要。	4			
107	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政	取引先等との信頼関係の強化	4			
108	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	別注装置の受注が好調と共に、省エネ関連の屋根散水システム受注増	5	6	9	
109	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	新技術に挑戦した結果	5	6		
110	【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	新商品の追加、従来商品の見直し	5	6		
111	【教育・学習支援】その他の教育、学習支援業、学習塾、教養・技能教授業フィットネスクラブ	単価UP、新商品開発	5	9	10	14

前年同期比が「増加」と回答した企業の要因(記述)

回答項目 -22/44-

no	業種名	売上増の要因	回答項目			
			①	②	③	④
112	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	Win10 展開	6	8		
113	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	前年は商標に関するお客様が多かったが、今期は、商品開発コンサルティングが他の事務所に無いサービス、ということで、その結果物の1つに該当する特許に関するお客様が増えた。使う知識と仕事量は多くなるが、報酬もそれに応じたものになったと思う。一方で、6年目になり、仕事に必要な備品の入れ替えが必要になってきており、結果として、赤字となった。	6	8		
114	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	大手取引先が規模を拡大したところに営業をし、新拠点を一つ任せられた事と、小型ロードサービス部門の社員の離職率が下がった事により、人員が安定し、売り上げがUPLした。	7	10		
115	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	得意先への種まきと人員増加	7			
116	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	外注先の開拓	7			
117	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	ご紹介	7			
118	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	インフラの整備、国際大会等、外部環境の好転	7			
119	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	働き方改革等法改正に伴い、人事労務相談のニーズが高まっている。	7			
120	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	障がい者就労支援利用者が増えた事。益々、パチンコ関係の同業者が廃業、倒産に追い込まれている。パチンコ関連は低迷を続けているが、仕事量はさほど減っていない	7			
121	【教育・学習支援】その他の教育、学習支援業、学習塾、教養・技能教授業フィットネスクラブ	既存取引先との関係強化からくる取引の深化	8			
122	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	主要顧客のうち1社のみ大幅に増えている。その理由はよくわからない。	8			
123	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	商品の値上げを実施したこと。広告を出し続けた。	8			
124	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ペーシング、空調機器	質問12と同	8			
125	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	物流の減少以上に競合会社が減少している	8			
126	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	特になし。自然増。	8			
127	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ペーシング、空調機器	工場設備の更新 新設 好調	8			
128	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	消費税の増税による影響	8			
129	【製造業】窯業・土石製品製造業、ガラス、セメント、生コン、陶磁器、炭素・黒鉛、ほうろう鉄器、七宝、ロックウール	販売価格の値上げ	9			
130	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	積極的管理物件の拡大	10			
131	【製造業】電気機械器具製造業、産業用電気機械、民生用電気機械、電機計測器	疎遠になっていた得意先との取引が再開した。	14			
132	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	特になし				
133	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	軽減税率対応による特需				
134	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	4~6月は、大型連休とサミットのために稼働率が低下、7月が動いても8月で稼働率低下のため売上が減少				
135	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	消費税増税前のお客様からの注文増、高校野球関連の仕事増				
136	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	利用者増に伴う収入の増加				
137	【情報通信業】インターネット付随サービス業	増税が決まる前から事前にクライアントに案内し、混雑する前に準備を始めた				
138	【サービス業】洗濯・理容・美容・浴場業、リネンサプライ、美容、エステ	増税前の駆け込みなので、10月からの売上減を見越しているため、単純ではない				
139	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	いろいろな知り合いの仕事が重なった				
140	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	助成金申請など				
141	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	前期が悪すぎただけ				
142	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	利用者の増加。支援学校への説明会の参加。障害のある児童から成人の事業を展開している。利用者の家族のロコミ				
143	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	荷主に料金交渉				
144	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、置、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	増税前の受注				
145	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、	紹介や消費税増税前の駆け込み需要				

②前年同期比が「減少」と回答した企業の要因(選択式)

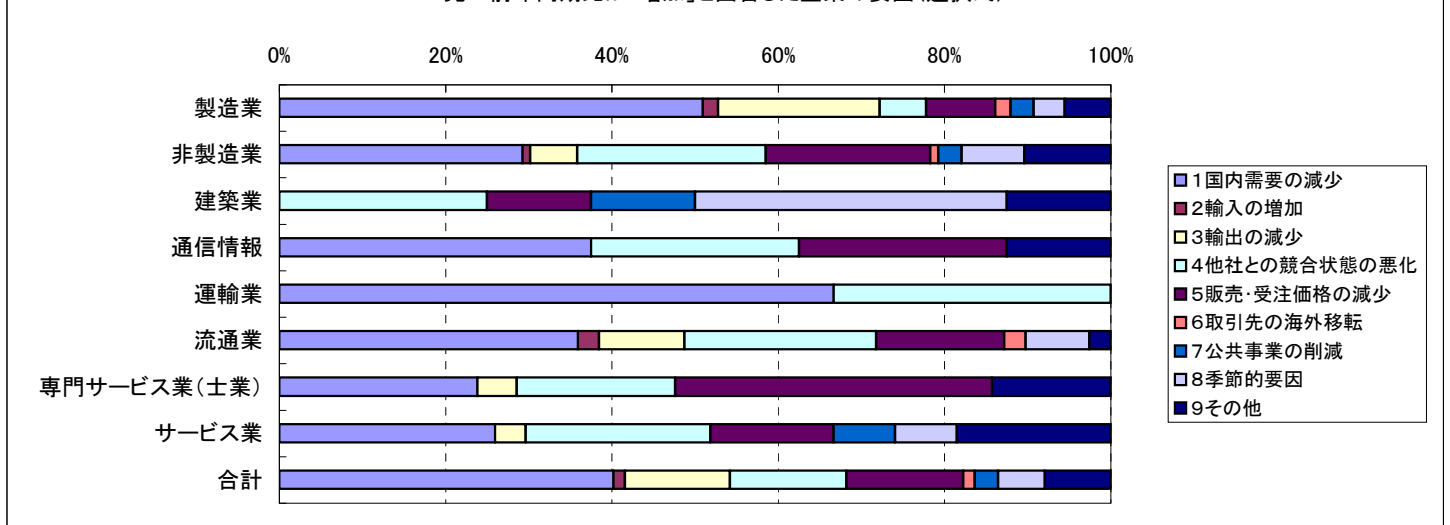
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1国内需要の減少	55	31	0	3	2	14	5	7	86
2輸入の増加	2	1	0	0	0	1	0	0	3
3輸出の減少	21	6	0	0	0	4	1	1	27
4他社との競合状態の悪化	6	24	2	2	1	9	4	6	30
5販売・受注価格の減少	9	21	1	2	0	6	8	4	30
6取引先の海外移転	2	1	0	0	0	1	0	0	3
7公共事業の削減	3	3	1	0	0	0	0	2	6
8季節的要因	4	8	3	0	0	3	0	2	12
9その他	6	11	1	1	0	1	3	5	17
合計	108	106	8	8	3	39	21	27	214

○その他記述

・明確な原因が掴みづらい ・消費税 中米の貿易戦争 日韓の問題 ・売上的上がるタイミングのずれ ・取引先の廃業 ・社員の退職 ・前年度の売上が好調過ぎた ・スポット業務の減少 ・分析できてません ・顧客の減少 ・海外向け需要の減少 ・米中貿易摩擦の影響 ・半導体関連サプライチェーンの市場収縮 ・福祉制度の報酬改定によるもの ・大口取引の減少 供給不足 ・わからない ・体調不良で営業活動が思うようにできなかった ・2019年について完成工事現場が少なかった為

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1国内需要の減少	50.9%	29.2%	0.0%	37.5%	66.7%	35.9%	23.8%	25.9%	40.2%
2輸入の増加	1.9%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	2.6%	0.0%	0.0%	1.4%
3輸出の減少	19.4%	5.7%	0.0%	0.0%	0.0%	10.3%	4.8%	3.7%	12.6%
4他社との競合状態の悪化	5.6%	22.6%	25.0%	25.0%	33.3%	23.1%	19.0%	22.2%	14.0%
5販売・受注価格の減少	8.3%	19.8%	12.5%	25.0%	0.0%	15.4%	38.1%	14.8%	14.0%
6取引先の海外移転	1.9%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	2.6%	0.0%	0.0%	1.4%
7公共事業の削減	2.8%	2.8%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.4%	2.8%
8季節的要因	3.7%	7.5%	37.5%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	7.4%	5.6%
9その他	5.6%	10.4%	12.5%	12.5%	0.0%	2.6%	14.3%	18.5%	7.9%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上前年同期比が「増加」と回答した企業の要因(選択式)



前年同期比が「減少」と回答した企業の要因(記述)

回答項目/44-

no	業種名	売上減の要因	①	②	③
1	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	米中貿易摩擦、韓国との国交断絶等で受注品停滞	1	2	3
2	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調	米中関係や、ヨーロッパでのプラスチックごみ問題	1	2	5
3	【卸売・小売業】各種商品卸売業	休日多い、暑すぎてエンドユーザーの需要が減った	1	2	8
4	【製造業】電子部品・デバイス製造業、電子管、集積回路、コネクタ、磁気ヘッド	電子部品業界(特にプリント基板)の市況が凄く悪い。工作機械をはじめとする輸出品、国内では通信機器等、全般的に昨年より受注が落ちている様子。米中間の経済的関係悪化も影響してそう	1	3	4
5	【卸売・小売業】その他の小売業、医薬品、農耕用品、宝石、時計、眼鏡、書籍、玩具、新聞、墓石、文具、量、燃料	輸出の減少、国内需要の減少	1	3	4
6	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	規制緩和の影響で海外企業参入により価格破壊で利益が見込めなくなっている。	1	3	4
7	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	米中貿易摩擦・中国の景気低迷の影響による客先在庫調整はひと段落して動き出してはいるが、前年対比で7割程度がいいところで回復とまではいかない。	1	3	4
8	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	稼働日が減ったこと。新規受注ができていない。	1	3	6
9	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	米中貿易摩擦の影響で中国の需要が減少しているため	1	3	6
10	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	4~6月期は稼働日数が少なく、引き合いも予想以上に低調。予定が遅れる等聞き及んでいるが、引き続き低調な状態で推移している。近年にみられない状況が続いている。活気が感じられない。	1	3	7
11	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	輸血量減少と販売価格の低下	1	3	
12	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	原因が明確でないのが特徴だと言っても良い。背景には米中の対立による買い控えや出し控えがあるように思える。	1	3	
13	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	輸出関連が多いため、米中の貿易問題に端を発して影響が増えている。	1	3	
14	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト	輸出向け減少 国内需要減少	1	3	
15	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	米中貿易摩擦、中国経済の減速による顧客需要の低下が影響していると考える。	1	3	
16	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	米中の貿易摩擦の影響から様子見の企業様が増えているように思います。	1	3	
17	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	全体的に受注量減少	1	3	
18	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	中国向け商材の需要減少等	1	3	
19	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調	米中 日韓	1	3	
20	【製造業】輸送用機械器具製造業、自動車付属品、鉄道・船舶・航空機付属部品	米中貿易摩擦	1	3	
21	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	米中関係悪化による海外向け受注の減少、及び、設備投資減少による工作機械製造の減少。	1	3	
22	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	米中摩擦	1	3	
23	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	長期案件処理のため	1	4	5
24	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	競合による販売単価の下落	1	4	5
25	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	今分析中です。	1	4	5
26	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	受注数の減少、経費削減	1	4	8
27	【製造業】非鉄金属製造業、電線	得意先数の減少	1	4	
28	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	社員の定着率が低い、生産性が上がらないのが原因。	1	4	
29	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新規入会の減少	1	4	
30	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	モノの動きが停滞している	1	4	
31	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	得意先からの発注減と新規開拓の遅れ	1	4	
32	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	需要は有るが実際に案件が動いていない又は動きが遅い	1	4	
33	【卸売・小売業】その他の小売業、医薬品、農耕用品、宝石、時計、眼鏡、書籍、玩具、新聞、墓石、文具、量、燃料	昨年の夏に比べ、気温が低い(需要減)	1	4	
34	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	各顧客ごとに一回の輸入量が減少している	1	4	
35	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	インバウンド需要の減衰	1	4	
36	【飲食店】一般飲食店	主力商品の独自性が低下している	1	4	
37	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	需要の減少	1	5	
38	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	難しい割に売り上げ貢献できない仕事が多い	1	5	
39	【製造業】窯業・土石製品製造業、ガラス、セメント、生コン、陶磁器、炭素、黒鉛、ほうろう鉄器、七宝、ロックウール	材料の単価の上昇	1	7	
40	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂	通年同じような状況になります。4~6月期が昨期が盛況だった為比較すれば減少と言う結果に。	1	8	
41	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	梅雨の長期化、天候の不安定。 新規受注・見積の減少	1	8	
42	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	ふるさと納税受注が減少	1	8	
43	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	お客様の売上が減少しており、それに伴い減少した。	1		

前年同期比が「減少」と回答した企業の要因(記述)

回答項目/44-

no	業種名	売上減の要因	①	②	③
44	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	単純に、受注量が減ったため	1		
45	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調	米中貿易摩擦の影響で中国での設備投資が止まっている	1		
46	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	業界の景気が悪い	1		
47	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	取引先の減少、販売先の衰退	1		
48	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	国の助成金の減少	1		
49	【卸売・小売業】その他の小売業、医薬品、農耕用品、宝石、時計、眼鏡、書籍、玩具、新聞、墓石、文具、畳、燃料	インバウンドが全く関係なく、国内需要のさらなる減少が見込まれる。	1		
50	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	7月参院選、8月お盆休み等での稼働日数不足。特に製造業に於いては受注の減少により運送利用が少なくなっている。	1		
51	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	海外向け需要の減少	1		
52	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	昨年在活況で売上げが良かったというはあるが、鉄鋼業界全体の仕事量が減っているのを感じる。会社によって差はあれど、これからの景気の冷え込みが予見されると考えている。	1		
53	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調	受注・見積りの減少、設備故障による生産量低下	1		
54	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調	景気の悪化	1		
55	【製造業】非鉄金属製造業、電線	注文数が減っている。	1		
56	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、ハレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うち	既存主力製品の売上減少	1		
57	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	国内需要が今後増大する要因がない中で、商圏を拡大し成長につなげる方向で営業活動を行っています。地場の関西圏だけでは新規物件の需要が弱く、現在はその需要の谷間にある傾向です。	1		
58	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	主要顧客の売上減少	1		
59	【複合サービス】協同組合、農協、漁協、森林組合、事業協同組合	祝日(連休)増に伴う、事業利用の減少	1		
60	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調	機械設備投資の減少	1		
61	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、ハレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うち	安定供給	1		
62	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	観光関連の地域経済の伸びにより需要は横ばいもしくは増加傾向にあるが、近隣地域の供給が伴わない。そのためマッチングがうまくいかず、成約の減少。	1		
63	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調	半導体関連が軒並み悪化	1		
64	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	人口減による雇用減→机・椅子類需要減	1		
65	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	国内需要の減少。	1		
66	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	国内需要の減少	1		
67	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	増税	1		
68	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	受注減(特に食品)	1		
69	【製造業】非鉄金属製造業、電線	受注数量の減少	1		
70	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	運賃コストアップ	1		
71	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	製造業のクライアントの広告予算、販促予算の削減、見直し。	3	4	5
72	【製造業】精密機械器具製造業、計量器、分析機器、医療用機器、理化学機械、光学器械、レンズ、眼鏡、省力化機	米中の問題が大きい	3	4	
73	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	航空機メーカーの機体トラブルとモデルチェンジに伴う移行の遅れ	3		
74	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	貿易が不安定	3		
75	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	米中貿易摩擦がボディブローでじわじわと効いてきた感じ。消費増税の影響もある。	4	5	
76	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	客単価の減少	4	5	
77	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	価格競争が激化	4	5	
78	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	全体的に消費税を軸として消費者がマインドが冷えてきたような気がする	4	8	
79	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	同業者の増加	4		
80	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	値上げをしたが、当社の価値提供が得意先のお困りごとと解決に繋がっていない、価値を伝えきれず、受注できなかった。	4		
81	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	去年が記録的猛暑で今年は例年通りの猛暑のため、今年は昨年と比較して空調に使用する熱源としてのLPG消費量が減ったため	5	8	
82	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	営業力不足	5		
83	【サービス業】学術・研究開発機関	ユーザの減少	5		
84	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	大口仕事がない	5		
85	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	製品の一部分が製造が他社に移った為	5		
86	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調	工場改修に伴う生産設備の一時停止のため	5		

前年同期比が「減少」と回答した企業の要因(記述)

回答項目/44-

no	業種名	売上減の要因	①	②	③
87	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	取引先の業績悪化	5		
88	【製造業】電気機械器具製造業、産業用電気機械、民生用電気機械、電機計測器	お金ばかりを追う社員と外注と決別、社員の独立に伴う事業移管と、外注先の契約解除	5		
89	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	販売数の減少	5		
90	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	営業活動に注力できなかったため	5		
91	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調	季節的要因	7	8	
92	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	前期は例年より仕事量多かったため	8		
93	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、映画・ビデオ制作、新聞業、出版業	お客様の担当異動			
94	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	顧客側の発注時期の変更。			
95	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	少ないながら動き出していた半導体関連の仕事が6月23日に止まった。			
96	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、映画・ビデオ制作、新聞業、出版業	売上が上がるタイミングのずれ			
97	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	発注先の受け口が減り、受注調整が必要となった。毎年同じでないので定期的に売り上げの波の底になった。			
98	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	世界需要の低下。(特に中国市場の需要が低下)			
99	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	東京地区の社員の流出により得意先、売上を失った			
100	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	顧客先の販売不振 外部環境による			
101	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	前年度の売上が好調過ぎた			
102	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	一ヶ月間の事業停止になったため			
103	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	スポット業務の減少			
104	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	分析できていません			
105	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	2018年は、破既存顧客の改修工事が見込めた			
106	【製造業】輸送用機械器具製造業、自動車付属品、鉄道・船舶・航空機付属部品	米中貿易摩擦による生産設備の買い控え			
107	【卸売・小売業】飲料品卸売業	外部環境(閑空)			
108	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	事業縮小			
109	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	売上高53%ダウン 80%が中国に設置されるリチウムイオン電池電極フィルム製造機械メーカーからの仕事が激減			
110	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	人材不足			
111	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	次の売上のネタを仕込み中のため			
112	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	中国向け半導体関連設備の設備終了に伴う国内の全体的な市場収縮。見込み生産、大口案件が減少する。			
113	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	就労支援にかかる報酬の内の加算の撤廃、利用者の減少(就職、他の福祉サービスへの変更)			
114	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	特需が今年はなかったから			
115	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	受注の減少			
116	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	報酬改定による減算で単価が落ちたこと			
117	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	体調不良で営業活動が思うようにできなかった			
118	【サービス業】洗濯・理容・美容・浴場業、リネンサプライ、美容、エステ	人手不足による受注量の減			
119	【卸売・小売業】その他の小売業、医薬品、農耕用品、宝石、時計、眼鏡、書籍、玩具、新聞、墓石、文具、量、燃料	販売プロジェクトが中止			
120	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	依頼者の景況感悪化			
121	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂	社内体制を整えている			
122	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	利用者の減少			

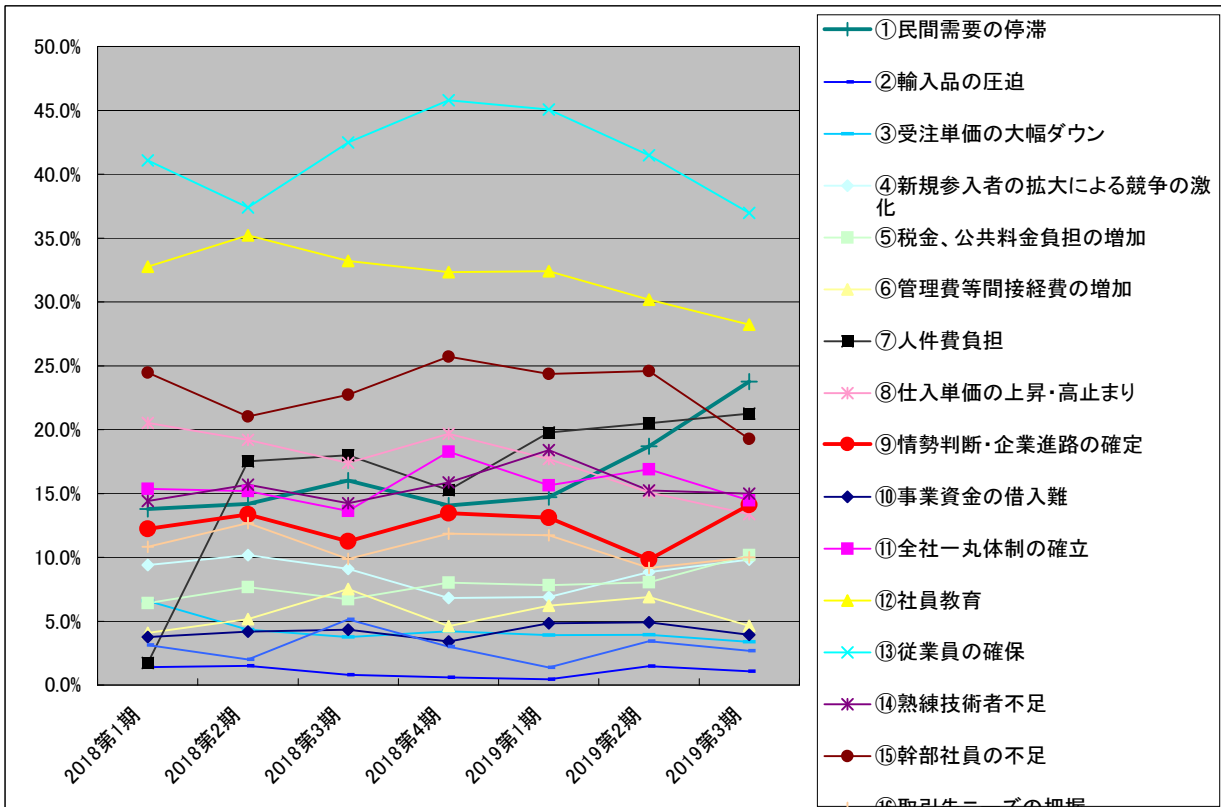
(2)現在の経営上の問題点に関して(選択式3つまで)

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	2019 第3期
①民間需要の停滞	88	85	81	70	64	114	133
②輸入品の圧迫	9	9	4	3	2	9	6
③受注単価の大幅ダウン	42	26	19	21	17	24	19
④新規参入者の拡大による競争の激化	60	61	46	34	30	54	55
⑤税金、公共料金負担の増加	41	46	34	40	34	49	57
⑥管理費等間接経費の増加	26	31	38	23	27	42	26
⑦人件費負担	11	105	91	76	86	125	119
⑧仕入単価の上昇・高止まり	131	115	88	98	77	92	75
⑨情勢判断・企業進路の確定	78	80	57	67	57	60	79
⑩事業資金の借入難	24	25	22	17	21	30	22
⑪全社一丸体制の確立	98	91	69	91	68	103	81
⑫社員教育	209	211	168	161	141	184	158
⑬従業員の確保	262	224	215	228	196	253	207
⑭熟練技術者不足	92	94	72	79	80	93	84
⑮幹部社員の不足	156	126	115	128	106	150	108
⑯取引先ニーズの把握	69	76	50	59	51	56	56
⑰その他	20	12	26	15	6	21	15
本設問回答企業数	638	599	506	498	435	610	560

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	2019 第3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%	23.8%	5.1%
②輸入品の圧迫	1.4%	1.5%	0.8%	0.6%	0.5%	1.5%	1.1%	-0.4%
③受注単価の大幅ダウン	6.6%	4.3%	3.8%	4.2%	3.9%	3.9%	3.4%	-0.5%
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%	9.8%	1.0%
⑤税金、公共料金負担の増加	6.4%	7.7%	6.7%	8.0%	7.8%	8.0%	10.2%	2.1%
⑥管理費等間接経費の増加	4.1%	5.2%	7.5%	4.6%	6.2%	6.9%	4.6%	-2.2%
⑦人件費負担	1.7%	17.5%	18.0%	15.3%	19.8%	20.5%	21.3%	0.8%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	20.5%	19.2%	17.4%	19.7%	17.7%	15.1%	13.4%	-1.7%
⑨情勢判断・企業進路の確定	12.2%	13.4%	11.3%	13.5%	13.1%	9.8%	14.1%	4.3%
⑩事業資金の借入難	3.8%	4.2%	4.3%	3.4%	4.8%	4.9%	3.9%	-1.0%
⑪全社一丸体制の確立	15.4%	15.2%	13.6%	18.3%	15.6%	16.9%	14.5%	-2.4%
⑫社員教育	32.8%	35.2%	33.2%	32.3%	32.4%	30.2%	28.2%	-1.9%
⑬従業員の確保	41.1%	37.4%	42.5%	45.8%	45.1%	41.5%	37.0%	-4.5%
⑭熟練技術者不足	14.4%	15.7%	14.2%	15.9%	18.4%	15.2%	15.0%	-0.2%
⑮幹部社員の不足	24.5%	21.0%	22.7%	25.7%	24.4%	24.6%	19.3%	-5.3%
⑯取引先ニーズの把握	10.8%	12.7%	9.9%	11.8%	11.7%	9.2%	10.0%	0.8%
⑰その他	3.1%	2.0%	5.1%	3.0%	1.4%	3.4%	2.7%	-0.8%
本設問回答企業数	100%	100%	100%	100%	#####	#####	#####	



(3) 今後の予定も含めた経営上の力点(選択3つまで)

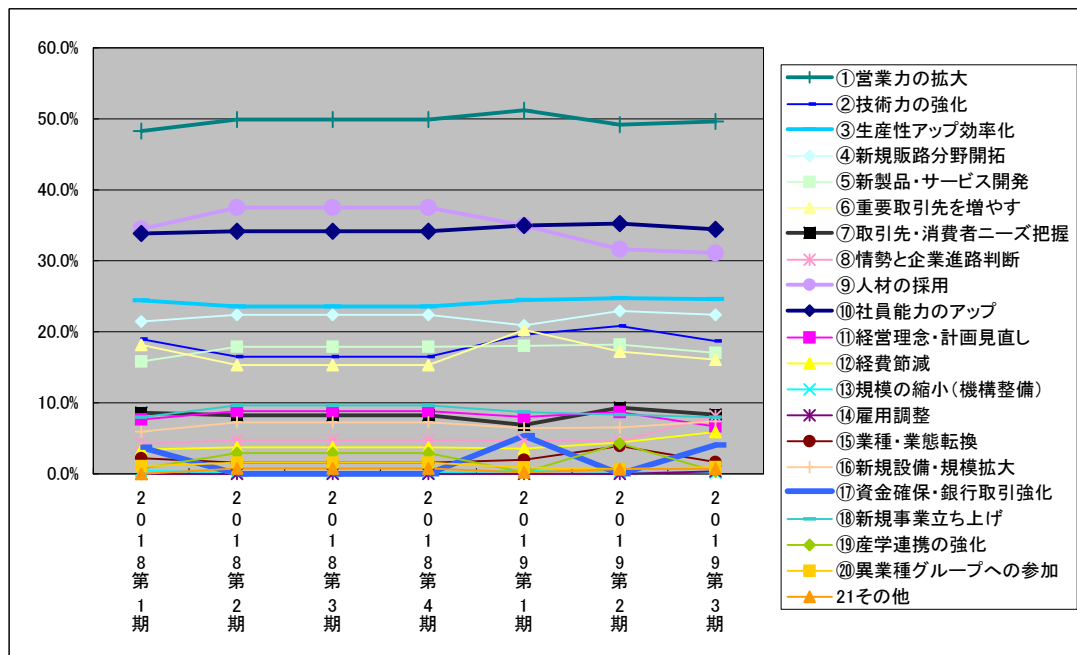
回答数

	2018 第1期	2018 第2期	2018 第3期	2018 第4期	2019 第1期	2019 第2期	2019 第3期
①営業力の拡大	308	290	229	254	230	300	268
②技術力の強化	121	130	76	84	88	127	101
③生産性アップ効率化	156	135	107	120	110	151	133
④新規販路分野開拓	137	121	107	114	94	140	121
⑤新製品・サービス開発	101	100	86	91	81	111	92
⑥重要取引先を増やす	116	106	98	78	91	105	87
⑦取引先・消費者ニーズ把握	55	49	33	42	31	57	45
⑧情勢と企業進路判断	27	32	30	24	21	28	44
⑨人材の採用	220	205	178	191	157	193	168
⑩社員能力のアップ	216	206	196	174	157	215	186
⑪経営理念・計画見直し	49	39	24	45	36	53	36
⑫経費節減	22	10	22	19	16	27	32
⑬規模の縮小(機構整備)	3	4	4	1	2	2	1
⑭雇用調整	0	0	1	0	0	0	2
⑮業種・業態転換	14	13	7	8	9	24	9
⑯新規設備・規模拡大	38	39	34	37	29	40	40
⑰資金確保・銀行取引強化	24	20	10	0	24	0	22
⑱新規事業立ち上げ	51	50	34	49	39	51	43
⑲産学連携の強化	5	4	19	15	1	26	2
⑳異業種グループへの参加	7	11	4	8	4	4	5
21その他	0	0	9	4	1	4	4
回答企業数	638	599	506	509	449	610	540

○その他回答
・借入金の金利見直し ・産廃処理費用の削減 ・共育体制確立 ・老害解消

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	2019 第3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%	49.6%	0.4%
②技術力の強化	19.0%	16.5%	16.5%	16.5%	19.6%	20.8%	18.7%	-2.1%
③生産性アップ効率化	24.5%	23.6%	23.6%	23.6%	24.5%	24.8%	24.6%	-0.1%
④新規販路分野開拓	21.5%	22.4%	22.4%	22.4%	20.9%	23.0%	22.4%	-0.5%
⑤新製品・サービス開発	15.8%	17.9%	17.9%	17.9%	18.0%	18.2%	17.0%	-1.2%
⑥重要取引先を増やす	18.2%	15.3%	15.3%	15.3%	20.3%	17.2%	16.1%	-1.1%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	8.6%	8.3%	8.3%	8.3%	6.9%	9.3%	8.3%	-1.0%
⑧情勢と企業進路判断	4.2%	4.7%	4.7%	4.7%	4.7%	4.6%	8.1%	3.6%
⑨人材の採用	34.5%	37.5%	37.5%	37.5%	35.0%	31.6%	31.1%	-0.5%
⑩社員能力のアップ	33.9%	34.2%	34.2%	34.2%	35.0%	35.2%	34.4%	-0.8%
⑪経営理念・計画見直し	7.7%	8.8%	8.8%	8.8%	8.0%	8.7%	6.7%	-2.0%
⑫経費節減	3.4%	3.7%	3.7%	3.7%	3.6%	4.4%	5.9%	1.5%
⑬規模の縮小(機構整備)	0.5%	0.2%	0.2%	0.2%	0.4%	0.3%	0.2%	-0.1%
⑭雇用調整	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%	0.4%
⑮業種・業態転換	2.2%	1.6%	1.6%	1.6%	2.0%	3.9%	1.7%	-2.3%
⑯新規設備・規模拡大	6.0%	7.3%	7.3%	7.3%	6.5%	6.6%	7.4%	0.9%
⑰資金確保・銀行取引強化	3.8%	0.0%	0.0%	0.0%	5.3%	0.0%	4.1%	4.1%
⑱新規事業立ち上げ	8.0%	9.6%	9.6%	9.6%	8.7%	8.4%	8.0%	-0.4%
⑲産学連携の強化	0.8%	2.9%	2.9%	2.9%	0.2%	4.3%	0.4%	-3.9%
⑳異業種グループへの参加	1.1%	1.6%	1.6%	1.6%	0.9%	0.7%	0.9%	0.3%
21その他	0.0%	0.8%	0.8%	0.8%	0.2%	0.7%	0.7%	0.1%
本設問回答企業数	100%	100.0%	100%	100%	100%	100%	100%	



具体的な力点（記述）

回答項目
① ② ③ ④

no	業種、業務内容	記述内容	①	②	③	④
1	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	提案型営業の実践 技術力の向上	1	2	3	
2	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	営業力	1	2	3	
3	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	他社と差別化できる技術と生産性を向上させることにより生み出された生産余力を活用して新規顧客の開拓を行う。	1	2	3	
4	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	生産効率アップでコストダウンを図る	1	2	3	
5	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	社内のスキルアップのために専門的な社内研修を行います。それにより、ユーザーへのサービスの向上となる。	1	2	3	
6	【卸売・小売業】その他の小売業、医薬品、農耕用品、宝石、時計、眼鏡、書籍、玩具、新聞、墓石、文具、量、燃料	新規事業の確立	1	2	3	
7	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	今まで営業という営業をしない現場が営業・キャリアアップ・人員確保	1	2	3	
8	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	前期に引き続く	1	2	3	
9	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	他社との差別化(技術能力)が必要	1	2	4	
10	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	既存顧客以外の開拓	1	2	4	
11	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	体調が戻ってきたので、後半より営業活動や同友会活動を積極的に推し進めたい	1	2	4	
12	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、量、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	営業力を強化、新商品開発を促進して売り上げを伸ばす	1	2	4	
13	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油	新商品の開発・コストダウンに力を入れます。安定経営を目指すため自社独自の商品の種類を増やす。	1	2	5	
14	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	新たに人を入れて営業の拡大に努める	1	2	5	
15	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	事業承継を来年に控え、今いる人材の営業力教育、技術のレベルアップ、やる気意識の向上に力を入れています。	1	2	6	
16	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟燭、高圧ガス、化学肥料	社員教育の徹底で営業/製造の協力体制を強化してく。	1	2	6	
17	【製造業】電子部品・デバイス製造業、電子管、集積回路、コネクタ、磁気ヘッド	基板加工事業が浮き沈みが激しくここ数年は新規事業として基板以外の薄板加工を展開している。ニッチ市場のため取引量は増加しているが緩やかであり本業の減少分をカバーし切れていない。今期は拡販量を上げる。	1	2	6	
18	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	大手企業との事業連携や提携契約などを推進して事業拡大に努める。	1	2	7	
19	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	協力会社の単価が上昇しており、売上単価のアップを狙う営業力強化と、技術社員の採用と教育により内製化を強化する必要がある	1	2	9	
20	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	営業力の拡大→関西圏だけでなく、関東圏にも新規開拓を進める。既存顧客への定期的訪問で機会損失を防止する。技術力の強化→若手社員の技術力アップ、OJTと社外研修も活用する。人材の採用→ハローワーク以外の採用窓口を広げる。	1	2	9	
21	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油	人材確保と工場内整備	1	2	9	
22	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	製造、管理共に能力アップが必要	1	2	10	
23	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	社員のスキルを上げることが経営を安定させる第一歩と考えている。社員教育を確実にコツコツ実施していくことが早道と考える	1	2	10	
24	【卸売・小売業】各種商品小売業、スーパー、コンビニ、百貨店、生協	効率的販売、生産、利益率向上	1	2	12	
25	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	既存製品の単価アップとモデルチェンジ部品の受注	1	2	14	
26	【不動産】不動産取引業	営業社員の確保と財務内容強化	1	2	17	
27	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	経費削減	1	2	18	
28	【製造業】非鉄金属製造業、電線	事業多文化	1	2		
29	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	個々の営業力	1	2		
30	【サービス業】洗濯・理容・美容・浴場業、リネンサプライ、美容、エステ	技術力アップによる時間短縮	1	2		
31	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	現在の若手社員成長での生産性向上	1	3	4	
32	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	アイデアが重要である	1	3	4	
33	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	人財の育成	1	3	4	
34	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	社内の組織強化及び新規販路開拓	1	3	4	
35	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、量、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	インターネット販売の開始	1	3	4	
36	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	売上確保のため、新商品の取扱い→新規販路の開拓	1	3	5	

具体的な力点（記述）

回答項目
① ② ③ ④ ⑤

no	業種、業務内容	記述内容	①	②	③	④	⑤
37	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	新規開拓・市場開拓を商品開発で実行する	1	3	5		
38	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	ターゲットと商品の特徴を明確にし、強みを強化すること	1	3	5		
39	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	製品開発の体制強化、営業力の強化	1	3	5		
40	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャツター、金属製サッシ、鍍金、金網	独自技術の開発強化と、新規営業展開が必須と感じております。	1	3	5		
41	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	市場拡大と共に生産力を上げていく。	1	3	5		
42	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	売り上げの増加と粗利の確保	1	3	7		
43	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	若手人材の確保 発注量の先読みでの営業力強化	1	3	9		
44	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	人財不足のなか、ますます一人ひとりの能力効率アップをしなければオーバーフローするか業務が縮小してしまう	1	3	10		
45	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	売り上げTOPの会社が、今更ながら中国に発注しているために、新規顧客の獲得です。ちなみに4年ほど前は売り上げの4割ほどで	1	3	10		
46	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	社員能力UPに繋げるため、講習会の実施	1	3	10		
47	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	中堅幹部社員の意識改革	1	3	10		
48	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	73年間の今期、白紙に戻して営業力、開発力強化に乗り出す。	1	3	10		
49	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	なるべく人間力UPをバランスよく、やってゆきたい	1	3	10		
50	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	営業部の新規開拓力をつける。製造部QDC向上、品管立ち上げ、社員のPDCAを回す力をつける。	1	3	10		
51	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	未経験者の教育	1	3	10		
52	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新サービス開発・情報の一元化	1	3	10		
53	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	人件費の高騰が利益減の原因となっており、経費圧縮が早急におこなわれる必要がある。	1	3	12		
54	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	営業力の拡大、色んな分野に対応できるスキル等含め 強化していく。	1	3	12		
55	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	数年先の業界の統廃合に向けて規模拡大	1	3	16		
56	【不動産】不動産取引業	事務処理効率を向上させ、営業力をアップを図る	1	3			
57	【サービス業】学術・研究開発機関	新規顧客の獲得、新製品の開発	1	4	5		
58	【情報通信業】インターネット付随サービス業	ウェブ戦略を強化して販売促進	1	4	5		
59	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	新規販路獲得のための設備投資	1	4	5		
60	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	景気が良くないと言われている中で現在の市場(その分野)以外の市場の開拓、挑戦をするべき	1	4	5		
61	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	同業他社が出来ない技術(工作機械の該非判定書作成等)を使ったサービスを提供し従来のサービスと融合してお客様に提供して喜んで貰っています。	1	4	6		
62	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	小口であれ取引先数を増やす。	1	4	6		
63	【卸売・小売業】各種商品小売業、スーパー、コンビニ、百貨店、生協	新規顧客の開拓。	1	4	6		
64	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	新規顧客開拓	1	4	6		
65	【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	新規顧客の獲得及び休眠顧客の復活	1	4	6		
66	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	利益率高くても売上が上がらないと固定費で食われる	1	4	6		
67	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新規顧客獲得による売上拡大に力点をしております	1	4	6		
68	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	社員教育の充実	1	4	6		
69	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	加工・開発技術はあっても販路の視野が狭く、営業活動の範囲が限られている。	1	4	7		

具体的な力点（記述）

回答項目
① ② ③ ④

no	業種、業務内容	記述内容	①	②	③	④
70	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	新商品の拡販	1	4	8	
71	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	営業力の強化	1	4	9	
72	【製造業】印刷・同梱運産業、製本、写植、製版	証書フォルダーの新規発注の拡大により、それに伴い証書フォルダーの受注リピートを増やし売上を安定させる。	1	4	9	
73	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	社員の高齢化に伴うテンションダウン、若手社員の補充に伴う営業力アップ	1	4	9	
74	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	営業方法等を変えていかなければいけない	1	4	10	
75	【製造業】非鉄金属製造業、電線	取引先様の高齢化に対し、解決策を発見する。	1	4	10	
76	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	経営指針の浸透性	1	4	11	
77	【製造業】電気機械器具製造業、産業用電気機械、民生用電気機械、電機計測器	事業移管に伴い、経営方針と経営計画の見直しが必要。事業継承に時間を割く割合が増えているため、効率よく新規開拓に割く時間	1	4	11	
78	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	売上増(新規獲得・リピーター増加・客単価増加) 広告宣伝費などの経費削減	1	4	12	
79	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	民間企業向けの営業拡大をしていきたい	1	4	12	
80	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	新しい設備を入れ、営業が新製品を開発し、新規顧客を開拓する。	1	4	16	
81	【不動産】不動産取引業	物件情報収集	1	4	17	
82	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	障がい者グループホーム設立による福祉業界への参入	1	4	18	
83	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油	売上・利益共もつと上げていきたい。新規事業の模索中	1	4	18	
84	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スホーツ器具、うちわ	新卒人材雇用は出来ているが、それに伴う人件費分の利益が追い付いてきていない	1	4		
85	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	高単価の新商品を開発し、新たな販路を見つけていくこと	1	4		
86	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	顧客サービスの充実	1	4		
87	【製造業】衣服、その他の繊維製品製造業、刺繍、ニット、帽子、旗、手袋	力を入れる商品の集中と販促	1	4		
88	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	とりあえず新社屋の完成とスムーズな移転が優先、旧社屋の賃貸をしたい。	1	5	9	
89	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、鹹そく、高圧ガス、化学肥料	3年計画の3年目にあたり新規事業を確立させる	1	5	10	
90	【不動産】不動産取引業	自社の商品力をいかに高めて行くか？新サービスなどを含めて開発に力を入れている！	1	5	10	
91	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	社員教育	1	5	10	
92	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油	他社にない商品、社員教育	1	5	10	
93	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	来期の売上目標として上昇見込みがあり、資金繰り(資金確保、銀行取引強化)を改善したい。	1	5	17	
94	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	100年に一度といわれている自動車業界の変革期。この変革期に対応、若しくはそれ以上の牽引できるような新製品やサービスの開発や新規事業を立ち上げる事によって収益を維持し、会社をより安定させる。	1	5	18	
95	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	新商品の開発	1	5		
96	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	サービス面で競争力UP・差別化を明確化する。	1	5		
97	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	まずは、顧客を紹介してくれるチャネルを増やす	1	6	7	
98	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	省略します	1	6	7	
99	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	労働集約型の業種のため、人材の確保と生産性のアップ	1	6	9	
100	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	顧客の新規開拓	1	6	9	
101	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	全社一丸となり目標に向けて各社員が能力を発揮できる環境を目指す。	1	6	10	
102	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	収益性の高い仕事を受注する。自社の経営方針を確立する。	1	6	11	

具体的な力点（記述）

回答項目
① ② ③ ④

no	業種、業務内容	記述内容	①	②	③	④
103	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋅金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	重要取引先を増やし、売上の柱の本数を増やす	1	6	12	
104	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	経費の見直し	1	6	12	
105	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	営業努力をするとともに信頼回復に努めていきたい。	1	6	16	
106	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	大森特許事務所に係る人々が、経済上のゆとりをプラスできるように、商品開発コンサルティングの実績を積み重ねてゆきます。	1	6	16	
107	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	売上向上に伴い、資金も必要となるが、現在資金確保が難航。	1	6	17	
108	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋅金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	顧客候補先との連携をさらに密にする	1	6		
109	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹸、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	別業種への販路拡大	1	6		
110	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	売上げ増と社員能力のアップ	1	7	10	
111	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新事業の営業を強化し、社員の生産性もあげていくことを目指しています。	1	7	10	
112	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	新規顧客の獲得	1	7		
113	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	定年による人員減に対する人材の確保と育成。事業の一つの今後の方向性。	1	8	9	
114	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	後継者も視野に入れた中長期計画の策定	1	8	9	
115	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釦、印鑑、スポーツ器具、うちわ	輸出品目の開拓	1	8	9	
116	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	スキルを身につけ営業力をつけたい	1	8		
117	【卸売・小売業】その他の小売業、医薬品、農耕用品、宝石、時計、眼鏡、書籍、玩具、新聞、墓石、文具、畳、燃料	人材の採用	1	9	10	
118	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト	特殊技術が有り特定分野では多くのシェアも獲得しているが、販路拡大、受注促進、生産性向上を担う人材不足が深刻である。	1	9	10	
119	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	繁忙期が過ぎていくので、営業に力を入れることと、現場が落ち着く今だからこそ、社員の能力アップに力を入れたい。	1	9	10	
120	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釦、印鑑、スポーツ器具、うちわ	営業力の強化に向けた人材採用	1	9	10	
121	【製造業】衣服、その他の繊維製品製造業、刺繍、ニット、帽子、旗、手袋	余剰倉庫の有用利用処理	1	9	10	
122	【製造業】非鉄金属製造業、電線	世代交代とともに、設備投資をして標準化していきたい	1	9	10	
123	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋅金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	社員の平均年齢が上がってきているので、若手を採用したいが、募集が無い。	1	9	12	
124	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	現場資材、什器等の倉庫確保、40代ぐらいまでの新規採用。	1	9	12	
125	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト	ゴム、樹脂はホームページの充実による販路拡大。食品は新商品導入	1	9	15	
126	【製造業】木材・木製品製造業(家具を除く)製材、	技術的な継承	1	9	16	
127	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	1HPのリニューアル、営業マン雇用、9求人費の投資大幅アップ、16車輛、機会購入	1	9	16	
128	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	新規顧客の拡大へ向けて、人材の確保を行う(営業系、技術系)	1	9	17	
129	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	事業承継を含めた、人材の採用が必要な状況で、そのためにも、新規事業の立ち上げと営業力の拡大が不可欠です。	1	9	18	
130	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新規受注先の営業強化と新規事業領域の創出・確保	1	9	18	
131	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	売上および利益増加が一番重要。それと共に社員と一緒に仕事の平準化を進める事が未来を切り開く事になる。その為には計画と目標を明確に立てて実行する事が必要であると認識している。	1	10	11	
132	【製造業】電気機械器具製造業、産業用電気機械、民生用電気機械、電機計測器	人材育成	1	10	16	
133	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	工場増築	1	10	16	
134	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	顧客の囲い込み	1	10	18	
135	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	スタッフのスキルアップを図り、売上向上を目指す	1	10	18	
136	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋅金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	社内の専門的に成長時に社内改革を組めて設備の刷新を進めていきたいが、場所が手狭になり、工場の増築や就職面接場所の確保をしていきたいです。	1	10		
137	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	社員力の強化。若手社員の採用により活性化しているが、外部環境の変化についていくには社員の力を引き出すことを重視する必要がありますと考えています。	1	10		
138	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	既存顧客(産業機械メーカー)の売上げ減による受注減少	1	10		

具体的な力点（記述）

回答項目
① ② ③ ④ 44-

no	業種、業務内容	記述内容	①	②	③	④
139	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新規獲得ルートの開拓と、社員への担当委譲	1	10		
140	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	業界の先行きが不透明なので、今後消費者が何を求めているのかの情報収集が力点になります。	1	12	13	
141	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	運送業から高齢者関連サービス業への転換	1	15	20	
142	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	既存顧客とのつながりの強化	1	18		
143	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	企業の付加価値増	1			
144	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	ホームページの見直しも必要かと思う	1			
145	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新規のお客様	1			
146	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	情報発信力の強化	1			
147	【金融・保険】貸金業、消費者向け貸金業、質屋	営業マン個々のスキルアップ	1			
148	【卸売・小売業】建築材料、鋳物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	主要メーカーの合併により、取り扱い品目を増やす必要がある	1			
149	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	ベテランの熟練者がいない状態。経験の少ない社員の中を技術的にも人間的に成長させていく必要がある。既存顧客の仕入れ先に対する考え方に不安があり、新規顧客を獲得する必要がある。	2	3	6	
150	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	人材の確保と人材育成	2	3	9	
151	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャツター、金属製サッシ、鍍金、金網	航空宇宙への取り組み	2	3	9	
152	【医療・福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	社員達に仕事を任せられるようにしたい。	2	3	10	
153	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャツター、金属製サッシ、鍍金、金網	社内改善が必要	2	3	10	
154	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	新旧交代が近づいている中で、熟練工の技術を継承する必要がある。	2	3	10	
155	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	技術力	2	3	10	
156	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	老朽設備の置き換えにより、生産性向上を狙う	2	3	16	
157	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	強みをトコトン活かす事	2	3	18	
158	【製造業】繊維工業(衣服、その他の繊維製品を除く)製糸、ニット生地、紋紙、金銀糸	既存の設備で、さらに技術力を高め、高付加価値のものを製造し、売上につなげていく。そのために、新たに販路開拓の必要性がある。	2	4	5	
159	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	個人のスキルアップ	2	4	10	
160	【製造業】窯業・土石製品製造業、ガラス、セメント、生コン、陶磁器、炭素・黒鉛、ほうろう鉄器、七宝、ロックウール	生産性と技術力の強化	2	4	17	
161	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	人材の確保と育成 技術力の強化 新商品の開発	2	5	9	
162	【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	人財育成・新サービス開発に力を入れる。	2	5	10	
163	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	社員の教育を増やす	2	5	10	
164	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャツター、金属製サッシ、鍍金、金網	理念の確立。新製品の製造技術の確立	2	5	11	
165	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	様々な相談に対応できる体制の確保	2	6	10	
166	【教育・学習支援】その他の教育、学習支援業、学習塾、教養・技能教授業フィットネスクラブ	協力業者さんの廃業が進んでゆく中で、いかに内製化を図れるかが今後のポイントと考えています。ですので、技術力の強化というよりはやれることの増加でしょうか。	2	6	11	
167	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	規模は変えず、生産品質を上げて、より柔軟に顧客に対応していきたいと考えている。	2	7	9	
168	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	技術力・人間力の向上	2	9	10	
169	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	社内に教育機能が無く新卒採用は難しく、中途採用で動いているが、募集しても応募自体が無い。採用方法を試行錯誤している途中。	2	9	10	
170	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャツター、金属製サッシ、鍍金、金網	年末に一人退社してから人材の採用が上手く行っていない。	2	9	10	
171	【サービス業】洗濯・理容・美容・浴場業、リネンサプライ、美容、エステ	若手社員の能力引き上げへの施策	2	9	10	
172	【医療・福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	介護報酬年々低下、人件費の増加で純利益に影響	2	9	10	

具体的な力点（記述）

回答項目
① ② ③ ④ 44-

no	業種、業務内容	記述内容	①	②	③	④
173	【卸売・小売業】その他の小売業、医薬品、農耕用品、宝石、時計、眼鏡、書籍、玩具、新聞、墓石、文具、畳、燃料	従業員の確保		2	9	10
174	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	中長期的な見通しが不透明さが増してきている。現状の底上げと投資が課題。		2	9	11
175	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	資金繰りを強化したい		2	9	17
176	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	人材確保		2	9	19
177	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	受注があるのに人材不足で断らなければいけない状態がある。自社で職人をもっているのではないので迅速な対応ができないことがある 人員を増やしその中から職人を育てる事をしていきたい		2	9	
178	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	自社の強み、社員の強みをもう一度洗いだす。		2	10	11
179	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	稼ぐところのフォーカスをかえる		2	10	16
180	【製造業】衣服、その他の繊維製品製造業、刺繍、ニット、帽子、旗、手袋	自分が現場に入って作業してはいけけない。社員に現場を任せる		2	10	20
181	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釦、印鑑、スボーツ器具、うちわ	スタッフの技術力をUPすると同時に、新しいスタッフの養成にも力を入れる		2	16	
182	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	少子高齢化対策で何が必要とされるのか？		2	18	19
183	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	専門家としての質の向上、強化、維持		2		
184	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	生産効率アップでコスト削減を目指す		3	4	9
185	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釦、印鑑、スボーツ器具、うちわ	量販店向けの生産性の効率化を進め、新規販路向けのラインをつくり利益率の向上に努める。		3	4	10
186	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	補助金をからめた災害対策提案の有力提案先との接触方法、洗い		3	4	10
187	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	弊社の夢である「日本におけるドイツワインの再興」を実現するために、品質の高いドイツワインを日本の小売飲食両方の優良店にて展開すること		3	4	10
188	【運輸・通信業】倉庫業	新規事業開始及び従業員の能力アップ		3	4	10
189	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	新規事業の受注確保		3	4	16
190	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油	工場拡大と設備投資で製造量拡大と効率化		3	4	16
191	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	今月より同友会へ入会し、勉強させていただきます		3	4	20
192	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	同業種の廃業から、そのあと加工の依頼が増加、価格・設備を考慮し、1つの業種に片寄らず顧客業種の分散を意識しながら取引を進めている。		3	4	
193	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板書き	生産性アップ・・・システムの導入で必要な情報に到達しやすくなった。新規販路開拓・・・マンション以外の分野(病院・学校・ホテル)への		3	4	
194	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釦、印鑑、スボーツ器具、うちわ	相手の立場になって、より良い方向に向けるように。		3	5	9
195	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油	新規採用、社員教育強化により組織強化を図る。生産システムの改善により品質向上と増産を図る		3	5	9
196	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	人材教育		3	5	9
197	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	効率の良い生産を行う為の工夫を具体化する		3	5	10
198	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	社員教育をベースにした生産性向上や新たなものづくりの推進		3	5	10
199	【製造業】精密機械器具製造業、計量器、分析機器、医療用機器、理化学機械、光学器械、レンズ、眼鏡、省力化機器	生産性アップ効率化に関して、Office365の全社展開および勤怠管理システムの導入。新製品・サービスの開発に関して、スキャナ型および卓上リニア型「SmartEdge」の試作開発および量産化。社員能力のアップに関して、社内塾の継続開催。		3	5	10
200	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	プロジェクトからの新マーケットの開発		3	5	10
201	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	古参社員の現在の市場への順応を促す事		3	5	10
202	【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	やりたいことに追いついていかない現状の改善		3	5	10
203	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	情報の早期把握・確実な受注・生産効率アップ		3	6	8
204	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	確保した仕事で利益を出せる生産性が必要。そのためには、19人中10名いる若手社員の成長が不可欠		3	6	8
205	【製造業】電気機械器具製造業、産業用電気機械、民生用電気機械、電機計測器	人員確保が難しい中、機械設備投資等での生産性向上・既存社員の教育・重要取引先の拡大が経営力点		3	6	10
206	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	労働集約型の業務であるため、生産性アップは必須の力点である。ICT、RPA等の導入を検討中。さらに、当事務所の経営理念に基づき、コンプライアンス重視の重要取引先を増加させる。		3	6	
207	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	事業領域の見直し ⇒ 付加価値額を上げるために製造領域を拡大する。ターゲット市場(業界)を絞り、営業力強化		3	7	10
208	【飲食店】一般飲食店	新しいことへのチャレンジに全社で取り組む、という行動を大切にしています。		3	8	9

具体的な力点（記述）

回答項目
① ② ③ ④

no	業種、業務内容	記述内容	①	②	③	④
209	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	大手からの受注も増え、事業拡大を見据えた、増設を検討しており、人材の能力UPが必要	3	8	10	
210	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	パート組織の世代交代に伴う採用強化と定着による生産性アップ。	3	9	10	
211	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	工期遵守と品質向上	3	9	10	
212	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	人材不足が続いているのが、キャリアアップも含め若い人の採用を積極的に行い、社員教育をしっかりとしていきたい。	3	9	10	
213	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	高齢化による先行き不安。新規雇用に力を入れている	3	9	10	
214	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	従業員不足が続いており、現在の人員に頼った業務（兼務）のため、一層の技術（生産性アップ）を一人ひとりに頼らざるをえない状況。働き方改革もあり、できる限りの時短を図りたい。	3	9	10	
215	【製造業】窯業・土石製品製造業、ガラス、セメント、生コン、陶磁器、炭素・黒鉛、ぼうろろ鉄器、七宝、ロックウール	理念を行動指針とし、次世代に継承していく	3	9	11	
216	【飲食店】一般飲食店	本社工場の移転に伴う土地の選定と、その売上の背景となる新規事業の獲得。	3	9	16	
217	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	輸入品仕入れ価格の低減及び社内生産性の向上。	3	9		
218	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	旧設備の更新、外国人を視野に入れた人材の確保	3	9		
219	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	収支がとれる仕組みづくり	3	10	12	
220	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板書き	組織力の強化 ・中間管理職の育成 ・新卒採用と教育 ・業務のシステム化(Ai Iot)	3	10	15	
221	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	短期的には景気悪化への対応（営業、生産性）、中期的には将来に向けての設備投資（新規分野への足掛かり）	3	10	16	
222	【製造業】輸送用機械器具製造業、自動車付属品、鉄道・船舶・航空機付属部品	今の工場より広い工場の増設をし、製造数うり上げること。また、特殊な製造もこなせるように日々勉強させていること。	3	10	16	
223	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	若手社員を中心に社内学習会などを行い能力向上し幹部社員へ成長してもらう	3	10		
224	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	人件費の上昇に対応するため、販売価格の改訂を実行する。	3	11	14	
225	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	経営理念と就業規則を見直し 業務役割分担を明確にし従業員の残業減、休日増	3	11		
226	【製造業】飲料・タバコ・飼料製造業	製造業の従業員確保が難しくなっている。外国人も含め採用に注力したい。	4	5	9	
227	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	社員の高齢化に対処し、持続可能な経営資源を確保する。	4	5	9	
228	【卸売・小売業】建築材料、鋳物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	新入社員のスキルアップ、及び新規事業拡大のための新規販路の拡大に注力	4	5	10	
229	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	既存の技術を活かして新規事業に取り組みを考えている。	4	5	16	
230	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	新規販路の開拓	4	6	8	
231	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、量、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	人材の確保・新規営業	4	6	9	
232	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	私も含め、スキルアップと業績アップ	4	6	10	
233	【卸売・小売業】各種商品小売業、スーパー、コンビニ、百貨店、生協	人手不足が問題です。かろうじて新卒採用はなんとかりましたが、パートやアルバイトの採用が問題です。	4	7	9	
234	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油	インターネットの分析チームを設置し、調査に力を入れる	4	7	18	
235	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、量、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	従来の顧客、業界だけだと繁忙期と閑散期との格差があり毎月の売り上げが不安定。閑散期の需要を開拓しなければならない。	4	8	9	
236	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	企業方向性を見極め 経営指針にもとづく社内体制づくりと社員能力向上	4	8	10	
237	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	新たな販路開拓を進めていく	4	8	10	
238	【卸売・小売業】その他の小売業、医薬品、農耕用品、宝石、時計、眼鏡、書籍、玩具、新聞、墓石、文具、量、燃料	今後、予想される国内宅配水市場の低迷（飽和）や人口減少などの主力事業の脅威に備え、資金調達を含め、新規販路の開拓と企業進路判断に注力が必須	4	8	17	
239	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	事業拡大のため併設会社を新規開業	4	9	18	
240	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	産廃処理費を前処理することで軽減させ、社内での処理を可能にする設備への投資など	4	9	21	
241	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	人材確保	4	9		

具体的な力点（記述）

回答項目
① ② ③ ④ 44-

no	業種、業務内容	記述内容	①	②	③	④
242	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	後継者の確保		4	9	
243	【卸売・小売業】各種商品卸売業	新事業・ストックビジネスに参入する	4	9		
244	【卸売・小売業】その他の小売業、医薬品、農耕用品、宝石、時計、眼鏡、書籍、玩具、新聞、墓石、文具、畳、燃料	新商品開発	4	10	18	
245	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	これまで人づての紹介で顧客を確保していたが、これからは自主的な営業活動を行いたい。	4			
246	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	お客さんとのコミュニケーション頻度を増やす 多くの提案を行った	5	6	9	
247	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	会社の組織化、仕組化に力を入れていく	5	7	9	
248	【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	社員教育による会社の発展	5	7	10	
249	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	「金属が繊細に加工できる」という考え方で、プラ型などにこだわらず、付加価値の高い金属加工物	5	7	18	
250	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	取引先・エンドユーザーのニーズ把握をさらに行うと共に新製品開発の体制を整えること 老朽化機械設備の更新	5	7		
251	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	大手メーカーでは対応できない小ロットでの対応で、小さいからこそできるサービスに力を入れていく	5	7		
252	【製造業】衣服、その他の繊維製品製造業、刺繍、ニット、帽子、旗、手袋	メイドインジャパンにこだわった物づくりを継続するために、原材料の仕入れ先や外注先との協力共同を一層進める。	5	8	11	
253	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	採用と粗利拡大	5	9	10	
254	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	採用、育成、定着をそれぞれ高めていくための継続的な仕組みづくり。	5	9	10	
255	【教育・学習支援】その他の教育、学習支援業、学習塾、教養・技能教授業フィットネスクラブ	新市場開拓	5	9	12	
256	【情報通信業】インターネット付随サービス業	借入難からくる人員不足で、次の一手を打ちづらい。第一の改善点として取り組む	5	9	17	
257	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	とにかく採用、会社を磨いて立ち回る	5	9	18	
258	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新規顧客の獲得による事業拡大を目指しているが、足元の人材不足への対応、定着率の改善が重点課題	5	9		
259	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	既存の商品は、国内で需要獲得のため、値下げ競争が激しく既存の商品では、対応できないため、新製品に期待している	5	10	12	
260	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	デザインから商品の納品まで相談が聞ける	5	15	16	
261	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	オンプレ事業形態からクラウド事業形態への変革	5	18		
262	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	空スペースの活用	5	18		
263	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	環境変化対策	5			
264	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	人手不足が慢性化しているので、採用、教育共に力を入れる必要がある	6	7	9	
265	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	利用者からニーズの聞き取り、企業の利用を増やすために、人脈を増やすために起業女性が集まる場に足を運ぶ。 また、個人のファンを増やすためにSNSの活用にも力を入れる。	6	7	20	
266	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	消費者に対してどのようにアプローチするか	6	7		
267	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	コンサルティング分野の深耕	6	8	15	
268	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	今後の成長戦略の深掘りが必要	6	8		
269	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	経営基盤を強化するため、積極的な人材採用とその人材の能力アップのための研修の取入れを行っています。	6	9	10	
270	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	幅広い採用や社員教育の充実を図る。	6	9	10	
271	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	キャリア採用、新卒採用にはパワーをかける必要があり、特にキャリア採用を実施したい。取引先についても現状からまだ増やしたい。人材不足で、対応できていない。	6	9		
272	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	人材の育成により、重要取引先の拡大につなげる。また、既存事業のほか、新規事業の立ち上げを行いたい	6	10	18	
273	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	継続して仕入れるルート確保	6	12	16	
274	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	事業継続に向けた継承者の選定	6	17	18	
275	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	新規顧客の開拓、安定収入のためのビジネスモデル確立、雇用	7	8	9	

具体的な力点（記述）

回答項目
① ② ③ ④ 44-

no	業種、業務内容	記述内容	①	②	③	④
276	【不動産】不動産取引業	社員の営業スキルアップ	7	8	10	
277	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	安定したサービスを提供するため合理化と能力の向上に力を入れ店舗数を増やしていきたい。	7	10	16	
278	【複合サービス】協同組合、農協、漁協、森林組合、事業協同組合	社員の能力を向上させ、新規事業及び新規顧客の開拓を目指す。	7	10	18	
279	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	相手の「困った」を改善する	7	10	20	
280	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	資金繰りに苦慮している状態で運営が苦しい。次年度は報酬増が見込まれるので、今年度は職員の合意をとり人件費削減を実施して乗り切る予定。障害福祉サービスでは3年に1度報酬改定があるため、再びこのような状況を招くことのないよう、事業内容を見直したり、情報ネットワークを活用して、早めに制度変更に合わせて体制を整えられるようにしていく。	7	12	17	
281	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	地域性を大事にして、これからどのように取組んでいくのか？皆に喜んでいただけるようにしていく事	7	12		
282	【卸売・小売業】その他の小売業、医薬品、農耕用品、宝石、時計、眼鏡、書籍、玩具、新聞、墓石、文具、畳、燃料	特になし、経済状況を見守る	7			
283	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	メーカー代理店として地域密着体制と働きやすい職場環境づくり。	8	9	10	
284	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	ペーパーレスに伴う、新事業拡大に際する人員の確保難、及びそれらに伴うWEB関連人員の確保難。	8	9		
285	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	新しい商品やサービスの探索、新規事業の確立と育成	8	10	18	
286	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	福祉業であるため、人との直接的なつながりがあり、窓口となるスタッフへの技術や接遇などに力点を置きます。自律的なスタッフが良い組織として機能すると考えます。	8	10		
287	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	新商品開発	8	10		
288	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	経営計画の確率が急務	9	10	11	
289	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	多能工化を進め、休暇を所得しやすい環境づくりを進める	9	10	16	
290	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	社員の高齢化で、5年以内に高齢社員に代わる人材を育てなければならない。 その雇用のタイミングと教育をして、スムーズな引継をしなければならない。 また経費を圧迫する借入金利を、他の金融機関とも比較して条件を見直すことも急務。	9	10	21	
291	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	幹部社員の採用を積極的に獲得したい。	9	10		
292	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	採用、社員教育	9	10		
293	【卸売・小売業】各種商品卸売業	上記の他に全国的な企業間連携を構築する。	9	10		
294	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	人材確保	9	10		
295	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	若い人材が欲しい、社員のモチベーションを上げ、能力のアップをはかりたい。	9	10		
296	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	社員一丸体制の確立	9	10		
297	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	事業継承	9	10		
298	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	消費増税の伴う底冷え対策	9	10		
299	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	各部門の後継者候補への教育(セミナー受講)	9	10		
300	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	人材の採用・育成の理念の浸透をさせることを目的として取り組んでいる。多様な人材の活躍の場に新規事業に取り組んでいく。	9	11	18	
301	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	退職者が出ることも想定し採用をどうするか検討中	9			
302	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	採用	9			
303	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	人材採用	9			
304	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	補充と増員	9			
305	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	社内風土の改善	10	11	16	
306	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	売上げの先行きに不透明感があります。経費削減に力点を置いています	10	12	17	

具体的な力点（記述）

回答項目

no	業種、業務内容	記述内容	回答項目		
			①	②	③
307	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋅金、シャツター、金属製サッシ、鍍金、金網	自動化に向けて動いています。	10	16	18
308	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	共育体制の確立	10		21
309	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、映画・ビデオ制作、新聞業、出版業	幹部の育成、力量認定制度の制定	10		
310	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋅金、シャツター、金属製サッシ、鍍金、金網	製造社員のスキルアップ	10		
311	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	経営指針の柱。人がすべてだから。	10		
312	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋅金、シャツター、金属製サッシ、鍍金、金網	改めて社員に伝え続けたいです	11		
313	【製造業】輸送用機械器具製造業、自動車付属品、鉄道・船舶・航空機付属部品	特殊車輛の架装、修理、塗装、販売を新規事業とし、資金調達や設備投資に費用が先行するため	16	17	18
314	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	ウェブ広告事業	18		
315	【製造業】窯業・土石製品製造業、ガラス、セメント、生コン、陶磁器、炭素・黒鉛、ほうろう鉄器、七宝、ロックウール	経済力を蓄える(不景気に備えて)			

【特別項目】

【1】10月1日から大阪府で最低賃金が964円/時間に引き上げられますが、この影響についてお尋ねします

(1) 今回の最低賃金の引き上げ額について

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 妥当な額	60	114	14	5	3	25	28	39	174
2 高い	84	115	12	3	5	24	26	45	199
3 低い	6	24	4	2	0	5	6	7	30
4 わからない	38	99	19	6	2	30	12	30	137
5 その他	4	6	2	0	0	0	2	2	10
本設問回答企業数	192	358	51	16	10	84	74	123	550

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 妥当な額	31.3%	31.8%	27.5%	31.3%	30.0%	29.8%	37.8%	31.7%	31.6%
2 高い	43.8%	32.1%	23.5%	18.8%	50.0%	28.6%	35.1%	36.6%	36.2%
3 低い	3.1%	6.7%	7.8%	12.5%	0.0%	6.0%	8.1%	5.7%	5.5%
4 わからない	19.8%	27.7%	37.3%	37.5%	20.0%	35.7%	16.2%	24.4%	24.9%
5 その他	2.1%	1.7%	3.9%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%	1.6%	1.8%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

その他回答

○一般パートは賃上げをしても意味がない。扶養になっており、103万円を超えないようにするため、欠勤が増えるだけ。○少し性急ではと感じる。○国から言われる必要はない。企業はいわれなくても社員の賃金は少しでも上げたいと考えている。○経済の状況に対して人件費が、一人歩きしている ○個人の勉強(知識・技術)をする時間も給与が発生する・・・活かす方法を検討中 ○金額は高いとは思わないが、引き上げのペースご早すぎる。○景気が良ければ勝手に上がるもの

(2) 今回の最低賃金アップで消費の動向はどのように予測するか？

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 改善する	8	14	2	1	0	3	2	6	22
2 変わらない	118	216	31	10	4	49	49	73	334
3 悪化する	24	50	6	0	3	11	13	17	74
4 わからない	38	76	11	5	2	21	11	26	114
5 その他	1	0	0	0	0	0	0	0	1
本設問回答企業数	189	356	50	16	9	84	75	122	545

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 改善する	4.2%	3.9%	3.9%	6.3%	0.0%	3.6%	2.7%	4.9%	4.0%
2 変わらない	61.5%	60.3%	60.8%	62.5%	40.0%	58.3%	66.2%	59.3%	60.7%
3 悪化する	12.5%	14.0%	11.8%	0.0%	30.0%	13.1%	17.6%	13.8%	13.5%
4 わからない	19.8%	21.2%	21.6%	31.3%	20.0%	25.0%	14.9%	21.1%	20.7%
5 その他	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
本設問回答企業数	98.4%	99.4%	98.0%	100.0%	90.0%	100.0%	101.4%	99.2%	99.1%

その他回答

○最低賃金で働く人の生活が困窮している現状では消費動向に変化があると思えない。

(3) 今回の最低賃金引き上げについての対応

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
最低賃金まで賃金を引き上げる	56	81	8	1	4	19	13	36	137
最低賃金を超えて賃金を引き上げる	25	41	6	3	2	9	3	18	66
既に最低賃金を上回っているのに引き上げない	82	163	27	12	3	40	32	49	245
既に最低賃金を上回っているがさらに引き上げる	22	20	3	0	1	9	3	4	42
5 その他	0	6	0	0	0	1	1	4	6
本設問回答企業数	169	349	49	12	16	71	68	133	518

その他記述

○対象額がパートさんだけなので①に準じています。○すでにクリアしてありますが、この時期にあえてさらに昇給します。○新卒採用やパート採用時のスタート賃金の引上げ ○障害者の子を雇用しているが、その子だけ最低賃金に抵触するので引き上げました。その他は最低賃金を上回っています。○高くして雇えない

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
最低賃金まで賃金を引き上げる	33.1%	23.2%	16.3%	8.3%	25.0%	26.8%	19.1%	27.1%	26.4%
最低賃金を超えて賃金を引き上げる	14.8%	11.7%	12.2%	25.0%	12.5%	12.7%	4.4%	13.5%	12.7%
既に最低賃金を上回っているのに引き上げない	48.5%	46.7%	55.1%	100.0%	18.8%	56.3%	47.1%	36.8%	47.3%
既に最低賃金を上回っているがさらに引き上げる	13.0%	5.7%	6.1%	0.0%	6.3%	12.7%	4.4%	3.0%	8.1%
5 その他	0.0%	1.7%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	1.5%	3.0%	1.2%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(4) 今回の引き上げの自社への影響
回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
支出が増え経営的に苦しくなる	52	55	5	1	6	14	5	24	107
支出が増え経済効果でプラスの影響を見込んで	7	7	1	0	1	2	2	1	14
影響はない	106	213	32	14	1	52	53	61	319
わからない	13	52	10	1	1	12	6	22	65
5 その他	4	8	1	0	0	0	1	6	12
本設問回答企業数	169	335	49	12	16	71	68	133	518

その他記述

○工賃の安い簡単な軽作業の工賃を再設定しないと、採算が取れない受注が出てくる ○採用面が苦しくなる ○人件費が上がる分、生産性の向上に直結するかは疑問。○賃金の上昇が直接的な従業員の満足につながるわけではなく、また生産性の向上に直結しないので、単純に粗利が減少するだけである。○年間103万円の枠があるので人数を増やす方向を考えないといけない。○採用が難しくなる ○技術力と賃金がアンバランス ○パートの働き方に影響が出る ○実施している事業に直接の影響はない。他の障害福祉サービスの事業所が縮小・閉鎖となれば、新規利用者が増える可能性がある。○今後の引き上げで影響が出る様に思う。○最低賃金レベルの新人社員の給料は必然的に上がるが、長くなる社員は上げないというもどうか、結果全体的にアップさせるとなれば、3%の人件費アップを想定するのがいいのかどうか ○先輩社員の給与のバランスがくずれ

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
支出が増え経営的に苦しくなる	30.8%	15.8%	10.2%	8.3%	37.5%	19.7%	7.4%	18.0%	20.7%
支出が増え経済効果でプラスの影響を見込んで	4.1%	2.0%	2.0%	0.0%	6.3%	2.8%	2.9%	0.8%	2.7%
影響はない	62.7%	61.0%	65.3%	116.7%	6.3%	73.2%	77.9%	45.9%	61.6%
わからない	7.7%	14.9%	20.4%	8.3%	6.3%	16.9%	8.8%	16.5%	12.5%
5 その他	2.4%	2.3%	2.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%	4.5%	2.3%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(5) 引き上げへの経営上の対応(3つまで)
回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
生産性を高め、残業代を削減する	96	114	20	3	6	29	18	38	210
2 役員報酬の削減	11	21	0	3	0	10	2	6	32
3 他府県への移転	4	4	0	1	0	1	1	1	8
人件費総支出が変わらないよう調整する	21	32	3	1	0	12	1	15	53
5 福利厚生費の抑制	7	14	2	0	0	6	1	5	21
6 海外への移転	6	10	0	2	0	1	3	4	16
7 外国人研修生や障害者雇用を活用する	14	16	2	0	1	6	0	7	30
8 える	1	5	0	0	0	1	0	4	6
9 社員を削減する	1	0	0	0	0	0	0	0	1
10 人件費以外のコストを削減	34	54	7	1	2	16	5	23	88
11 M&Aや廃業の検討	1	5	0	0	0	3	0	2	6
12 特に対策はとらない	63	128	20	11	1	28	33	35	191
13 その他	13	21	1	0	1	3	7	9	34
本設問回答企業数	169	349	49	12	16	71	68	133	518

その他記述

○単価の高い仕事へのシフト ○生産性up ○生産性を高める。○非正規(パート)雇用者の働く意欲増 ○中短期では影響ないが長期的には、より一層生産性向上を高める努力が必要。○これ以上上がると昇給させないといけないので売り上げの確保及び生産性の向上に努力する ○新規雇用の抑制 ○在宅勤務、時短勤務のパート職員雇用 ○売り上げと利益増で対応 ○売上を上げる。○生産性の向上につなげる。○人を増やす ○付加価値の高い製品への対応 ○営業力強化 ○新規事業の開始 ○社員の能力、モチベーション向上による付加価値の増加 ○より付加価値の高い商品開発と商流開発を進めるしかない ○業種変更 ○内部では生産性向上を図り、外部では利益向上策を練る。○必要なものについては売上単価への転嫁 ○商品開発コンサルティングを通じて行う総合的財産権保護サービスを通じて、仕事効率を高める。○客先との価格交渉 ○今までも上記のようなことも事(いくつか)は色々やってきた。○価格転嫁 ○社員の能力アップのための社員教育に力点をおく、生産性を高める設備導入の検討 ○売上を頑張っていく ○残業費削減 ○収入アップ(利用者の獲得) ○製品価格へ転嫁 ○値上げ ○単価アップ交渉 ○業務価格の引き上げを行うことで対応する

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
生産性を高め、残業代を削減する	56.8%	32.7%	40.8%	25.0%	37.5%	40.8%	26.5%	28.6%	40.5%
2 役員報酬の削減	6.5%	6.0%	0.0%	25.0%	0.0%	14.1%	2.9%	4.5%	6.2%
3 他府県への移転	2.4%	1.1%	0.0%	8.3%	0.0%	1.4%	1.5%	0.8%	1.5%
人件費総支出が変わらないよう調整する	12.4%	9.2%	6.1%	8.3%	0.0%	16.9%	1.5%	11.3%	10.2%
5 福利厚生費の抑制	4.1%	4.0%	4.1%	0.0%	0.0%	8.5%	1.5%	3.8%	4.1%
6 海外への移転	3.6%	2.9%	0.0%	16.7%	0.0%	1.4%	4.4%	3.0%	3.1%
7 外国人研修生や障害者雇用を活用する	8.3%	4.6%	4.1%	0.0%	6.3%	8.5%	0.0%	5.3%	5.8%
8 える	0.6%	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	0.0%	3.0%	1.2%
9 社員を削減する	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
10 人件費以外のコストを削減	20.1%	15.5%	14.3%	8.3%	12.5%	22.5%	7.4%	17.3%	17.0%
11 M&Aや廃業の検討	0.6%	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	4.2%	0.0%	1.5%	1.2%
12 特に対策はとらない	37.3%	36.7%	40.8%	91.7%	6.3%	39.4%	48.5%	26.3%	36.9%
13 その他	7.7%	6.0%	2.0%	0.0%	6.3%	4.2%	10.3%	6.8%	6.6%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

【特別項目】

【2】人材確保・採用についてお尋ねします

1) 自社において人員は充足していますか？
回答数

	製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 充足している	77	138	9	2	3	36	39	49
2 充足していない	103	201	38	14	6	42	31	70
本設問回答企業数	180	339	47	16	9	78	70	119

割合

	製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 充足している	42.8%	40.7%	19.1%	12.5%	33.3%	46.2%	55.7%	41.2%
2 充足していない	57.2%	59.3%	80.9%	87.5%	66.7%	53.8%	44.3%	58.8%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

2) 人材確保・採用の内容について、下記よりご選択ください(複数回答可)
回答数

	製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 新卒採用	30	7	1	4	14	5	18	79
2 中途採用	28	8	2	3	2	0	9	52
3 非正規採用	25	8	1	4	13	2	11	64
4 外国人労働者の採用	37	6	3	7	16	14	25	108
5 高齢者の採用(再雇用等)	13	1	1	1	3	1	4	24
6 女性の活用	0	1	0	0	2	2	10	15
7 障がい者雇用	5	5	1	1	10	18	30	70
本設問回答企業数	138	36	9	20	60	42	107	412

その他回答

○将来は障害者雇用も想定 ○充足している ○高卒の新卒採用(夜間も含む) ○新規雇用の抑制 ○(例えば)竹田塾の子が来てくれれば、と考えています ○主婦の在宅ワーカーを確保する。 ○まずは、弁理士を採用し、仕事量を増やし、次に従業員を増やす。 ○在宅ワーク ○実施しているがこない ○社外協力体制の強化

割合

	製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 新卒採用	21.7%	19.4%	11.1%	20.0%	23.3%	11.9%	16.8%	19.2%
2 中途採用	20.3%	22.2%	22.2%	15.0%	3.3%	0.0%	8.4%	12.6%
3 非正規採用	18.1%	22.2%	11.1%	20.0%	21.7%	4.8%	10.3%	15.5%
4 外国人労働者の採用	26.8%	16.7%	33.3%	35.0%	26.7%	33.3%	23.4%	26.2%
5 高齢者の採用(再雇用等)	9.4%	2.8%	11.1%	5.0%	5.0%	2.4%	3.7%	5.8%
6 女性の活用	0.0%	2.8%	0.0%	0.0%	3.3%	4.8%	9.3%	3.6%
7 障がい者雇用	3.6%	13.9%	11.1%	5.0%	16.7%	42.9%	28.0%	17.0%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

3) 2018年度上半期(4~9月)までの採用実績と2018年10月~3月の採用希望数についてご記入ください。
回答者数

	製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	
実績	1 正社員								
	0人	104	33	7	5	55	67	86	357
	1人~4人	78	15	8	4	26	10	36	177
	5人~9人	10	3	0	1	3	0	4	21
	10人以上	1	0	1	0	1	0	2	5
	2 非正規社員								
	0人	154	44	11	7	64	71	84	435
	1人~4人	36	7	5	2	20	6	36	112
	5人~9人	2	0	0	1	1	0	3	7
	10人以上	1	0	0	0	0	0	4	5
	予定	3 採用希望数 正社員							
		0人	100	23	7	7	53	63	88
1人~4人		90	26	8	2	31	14	34	205
5人~9人		3	2	0	1	1	0	3	10
10人以上		0	0	1	0	0	0	3	4
4 採用希望数 非正規社員									
0人		158	40	13	8	64	68	94	445
1人~4人		30	10	3	1	20	9	25	98
5人~9人		4	0	0	1	1	0	5	11
10人以上		1	1	0	0	0	0	4	6
本設問回答企業数		193	51	16	10	85	77	128	560

4) 人材の採用と定着をすすめるために取り組まれていること（取り組もうとしていること）は何ですか？（複数回答可）
回答数

	製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 賃金アップ	58	11	4	4	27	13	33	150
2 新卒採用への挑戦	43	9	4	1	6	6	13	82
3 採用活動への積極投資	28	12	6	0	10	5	20	81
4 働く環境改善(時短・有給取得推進・休暇制度等)	124	29	7	6	53	27	59	305
5 採用に向けた広報強化(HP/SNS等)	26	6	2	0	9	6	11	60
6 経営基盤の強化(財務指標改善)	26	12	6	2	22	13	25	106
7 社員教育への積極投資	47	13	3	2	18	20	44	147
8 多様な人材の受け入れ	58	10	5	2	14	6	33	128
9 その他	4	0	0	0	2	6	5	17
回答企業数	193	51	16	10	85	77	128	560

その他回答

○CSRやSDGsを経営計画に取り入れ、取り組み、発信すること ○コミュニケーションを多くとる ○フレックス出勤 ○やりがいのある環境を整える ○人間関係作り ○会社の価値の共有 ○福利厚生を充実させる ○同友会諸兄からの教授 ○福利厚生の一部外部委託 ○採用は考えていないが、上記の言葉の内容とは違う手法で雇用する。知り合い、つて、近所の働かなくなったニートとか、近所の障害者とか、ちょっと変わった若者。○福利厚生の充実 ○社風 ○社内コミュニケーション強化、社内勉強会の実施 ○企業内保育所 ○本人にとってのやりがい ○現時点で採用予定なし ○自社経営基盤の確率

割合

	製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 賃金アップ	30.1%	21.6%	25.0%	40.0%	31.8%	16.9%	25.8%	26.8%
2 新卒採用への挑戦	22.3%	17.6%	25.0%	10.0%	7.1%	7.8%	10.2%	14.6%
3 採用活動への積極投資	14.5%	23.5%	37.5%	0.0%	11.8%	6.5%	15.6%	14.5%
4 働く環境の改善(有給取得推進・休暇制度等)	64.2%	56.9%	43.8%	60.0%	62.4%	35.1%	46.1%	54.5%
5 採用に向けた広報強化(HP/SNS等)	13.5%	11.8%	12.5%	0.0%	10.6%	7.8%	8.6%	10.7%
6 経営基盤の強化(財務指標改善)	13.5%	23.5%	37.5%	20.0%	25.9%	16.9%	19.5%	18.9%
7 社員教育への積極投資	24.4%	25.5%	18.8%	20.0%	21.2%	26.0%	34.4%	26.3%
8 多様な人材の受け入れ	30.1%	19.6%	31.3%	20.0%	16.5%	7.8%	25.8%	22.9%
9 その他	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%	2.4%	7.8%	3.9%	3.0%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

回答期間2019年9月2日～10月4日まで

秘 大阪同友会定点景況調査(2019年度7～9月期) 氏名 _____

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

【1】 自社の従業員数をご記入下さい

従業員数 正社員 () 名 アルバイト・パート () 名

【2】 業種・生産形態について

(1) 貴社の業種を1つお選び下さい

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

(2) 貴社の業務内容について簡潔にご記入下さい

【3】 売上・利益について(※2019年4月～6月期、2018年7月～9月期を元にご回答下さい)

(1) 売上・利益の動向について、該当する項目に○印をつけてください

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

(2) 売上の増加と減少の原因について

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

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

②売上増につながったと思われる取組の中身について詳しく記入して下さい

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

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

④減少の特徴・原因等を詳しく記入して下さい

【4】 経営上の問題点・対応策について

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

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

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

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

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

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

(4) 力点について具体的にご記入下さい

【特別項目】

【1】 10月1日から大阪府で最低賃金が現行の936円/時間から964円/時間に2.99%引き上げられますが、この影響についてお尋ねします。

(1) 今回の最低賃金の引き上げ額について

1 妥当な額	2 高い	3 低い	4 わからない
--------	------	------	---------

(2) 今回の最低賃金アップで消費の動向はとなると予測していますか

1 改善する	2 変わらない	3 悪化する	4 わからない
--------	---------	--------	---------

(3) 今回の最低賃金引き上げについての対応

1 最低賃金まで賃金を引き上げる	2 最低賃金を超えて賃金を引き上げる
3 既に最低賃金を上回っているので引き上げない	4 既に最低賃金を上回っているがさらに引き上げる
5 その他()	

(4) 今回の引き上げの自社への影響

1 支出が増え経営的に苦しくなる	2 支出が増え経済効果でプラスの影響を見込んでいる
3 影響はない	4 わからない
5 その他()	

(5) 引き上げへの経営上の対応 (**3つまで**)

1 生産性を高め、残業代を削減する	2 役員報酬の削減	3 他府県への移転
4 人件費総支出が変わらないよう調整する	5 福利厚生費の抑制	6 海外への移転
7 外国人労働者・研修生や障害者の活用	8 非正規社員への置き換える	9 社員を削減する
10 人件費以外のコストを削減	11 M&Aや廃業の検討	12 特に対策はとらない
13 その他()		

(6) その他 最低賃金についてご意見等ございましたら、ご記入ください。

【2】 人材確保・採用についてお尋ねします

(1) 自社において人員は充足していますか？

1 充足している	2 未充足
----------	-------

(2) 人材確保・採用の内容について、下記よりご選択ください (**複数回答可**)

1 新卒採用	2 中途採用	3 非正規雇用
4 外国人労働者・研修生等の採用	5 高齢者の採用(再雇用等)	6 女性の活用
7 障がい者の採用	8 その他()	

(3) 採用実績と採用希望数についてご記入ください。

2019年度上半期(4～9月)採用実績	1 正規社員()名	2 非正規社員()名
2019年10月～2020年3月の採用希望数	3 正規社員()名	4 非正規社員()名

(4) 人材の採用と定着をすすめるために取り組まれていること(取り組もうとしていること)は何ですか？ (**複数回答可**)

1 賃金アップ	2 新卒採用への挑戦	3 採用活動への積極投資
4 働く環境改善(時短・有給取得推進・休暇制度等)	5 広報強化(HP/SNS等)	6 経営基盤の強化(財務指標改善)
7 社員教育への積極投資	8 多様な人材の受け入れ	9 その他()

ご協力ありがとうございました。

2019年7月～9月期景況調査目標数
期間9月2日～10月4日

2019/10/7 13:11

支部名	目標数	回答数	達成率	100%まで	ブロック計	ブロック達成率	ブロック残
豊能	21	13	62.8%	8	138	90.0%	15
吹田	18	16	90.8%	2			
三島	16	20	125.0%	-4			
新大阪	17	7	41.2%	10			
阪神	26	30	115.4%	-4			
北第一	19	20	105.3%	-1			
北第二	19	13	68.4%	6			
北第三	18	19	105.6%	-1			
中央北	29	14	48.3%	15	69	65.7%	36
中央南	28	21	75.0%	7			
西	32	18	56.3%	14			
臨港	16	16	100.0%	0			
ひらねか	17	12	70.6%	5	85	88.5%	11
京阪	15	13	86.7%	2			
大東四條畷	25	23	92.0%	2			
東成・生野	22	20	90.9%	2			
しろきた	17	17	100.0%	0			
東大阪第一	23	23	100.0%	0	116	103.6%	-4
東大阪第二	32	32	100.0%	0			
東大阪第三	27	35	129.6%	-8			
八尾	30	26	86.7%	4			
天王寺	18	10	55.6%	8	73	85.9%	12
阿倍野・住吉	10	8	80.0%	2			
西成・住之江	19	21	110.5%	-2			
東住吉	12	10	83.3%	2			
平野	26	24	92.3%	2			
河南	22	16	72.7%	6	79	79.8%	20
さかい浜	36	21	58.3%	15			
EASTさかい	21	22	104.8%	-1			
かんくう	20	20	100.0%	0			
総計	650	560	86.1%	90	560	86.1%	90