

中小企業家同友会全国協議会・関西ブロック
6府県合同調査集計(2023年4月～6月期)

関西-1-

期間:2023年5月24日～6月25日

府県別業種別回答数

	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業(小売・卸含む)	専門サービス業(士業)	サービス業	その他	合計	7月1日 会員数	会員数比 率
滋賀	66	183	34	6	3	37	25	76	2	249	591	42.1%
	26.5%	73.5%	13.7%	2.4%	1.2%	14.9%	10.0%	30.5%	0.8%	100.0%		
京都	59	373	105	11	6	68	39	144	0	432	1,787	24.2%
	13.7%	86.3%	24.3%	2.5%	1.4%	15.7%	9.0%	33.3%	0.0%	100.0%		
大阪	170	452	57	17	29	93	100	155	1	622	2,149	28.9%
	27.3%	72.7%	9.2%	2.7%	4.7%	15.0%	16.1%	24.9%	0.2%	100.0%		
兵庫	218	1359	319	32	32	188	165	617	6	1577	2,202	71.6%
	13.8%	86.2%	20.2%	2.0%	2.0%	11.9%	10.5%	39.1%	0.4%	100.0%		
奈良	23	94	17	1	3	20	9	42	2	117	458	25.5%
	19.7%	80.3%	14.5%	0.9%	2.6%	17.1%	7.7%	35.9%	1.7%	100.0%		
和歌山	16	41	13	0	2	10	5	10	1	57	347	16.4%
	28.1%	71.9%	22.8%	0.0%	3.5%	17.5%	8.8%	17.5%	1.8%	100.0%		
合計	552	2502	545	67	75	416	343	1044	12	3,054	7,534	40.5%
	18.1%	81.9%	17.8%	2.2%	2.5%	13.6%	11.2%	34.2%	0.4%	100.0%		

府県別従業員規模別

	0人	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	不明	合計
滋賀	18	47	54	45	18	24	18	25	0	249
	7.2%	18.9%	21.7%	18.1%	7.2%	9.6%	7.2%	10.0%	0.0%	100.0%
京都	50	113	95	92	32	23	16	11	0	432
	11.6%	26.2%	22.0%	21.3%	7.4%	5.3%	3.7%	2.5%	0.0%	100.0%
大阪	64	145	102	129	61	58	38	25	0	622
	10.3%	23.3%	16.4%	20.7%	9.8%	9.3%	6.1%	4.0%	0.0%	100.0%
兵庫	101	471	340	284	111	122	83	65	0	1577
	6.4%	29.9%	21.6%	18.0%	7.0%	7.7%	5.3%	4.1%	0.0%	100.0%
奈良	14	13	26	25	11	12	11	5	0	117
	12.0%	11.1%	22.2%	21.4%	9.4%	10.3%	9.4%	4.3%	0.0%	100.0%
和歌山	2	13	6	20	6	6	2	2	0	57
	3.5%	22.8%	10.5%	35.1%	10.5%	10.5%	3.5%	3.5%	0.0%	100.0%
合計	249	802	623	595	239	245	168	133	0	3,054
	8.2%	26.3%	20.4%	19.5%	7.8%	8.0%	5.5%	4.4%	0.0%	100.0%

業種別従業員規模別

	0人	0～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	不明	合計
製造業	12	65	102	171	42	71	52	37	0	552
	2.2%	11.8%	18.5%	31.0%	7.6%	12.9%	9.4%	6.7%	0.0%	100.0%
非製造業	237	737	521	424	197	174	116	96	0	2502
	9.5%	29.5%	20.8%	16.9%	7.9%	7.0%	4.6%	3.8%	0.0%	100.0%
建設業	41	172	135	124	38	24	7	4	0	545
	7.5%	31.6%	24.8%	22.8%	7.0%	4.4%	1.3%	0.7%	0.0%	100.0%
通信情報業	5	26	9	17	3	6	1	0	0	67
	7.5%	38.8%	13.4%	25.4%	4.5%	9.0%	1.5%	0.0%	0.0%	100.0%
物流業	2	3	9	11	15	22	8	5	0	75
	2.7%	4.0%	12.0%	14.7%	20.0%	29.3%	10.7%	6.7%	0.0%	100.0%
流通業(小売・卸含む)	13	94	103	85	44	33	26	18	0	416
	3.1%	22.6%	24.8%	20.4%	10.6%	7.9%	6.3%	4.3%	0.0%	100.0%
専門サービス業(士業)	73	155	64	27	12	7	4	1	0	343
	21.3%	45.2%	18.7%	7.9%	3.5%	2.0%	1.2%	0.3%	0.0%	100.0%
サービス業	102	282	198	159	85	81	69	68	0	1044
	9.8%	27.0%	19.0%	15.2%	8.1%	7.8%	6.6%	6.5%	0.0%	100.0%
その他	1	5	3	1	0	1	1	0	0	12
	8.3%	41.7%	25.0%	8.3%	0.0%	8.3%	8.3%	0.0%	0.0%	100.0%
合計	249	802	623	595	239	245	168	133	0	3,054
	8.2%	26.3%	20.4%	19.5%	7.8%	8.0%	5.5%	4.4%	0.0%	100.0%

回答期間2023年5月25日～6月25日まで



中同協・関西ブロック6府県合同定点景況調査(2023年4～6月期)※スマホから簡単に回答⇒

氏名 _____ (_____) 支部 _____

【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	情報通信業	4	運輸・倉庫業
5	流通業(小売・卸含む)	6	専門サービス業(士業の方)	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

(現四半期は2023年4月～6月期、前四半期は2023年1月～3月期、次期は2023年7月～9月期)

(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	前四半期比：増・横・減	前年同期比：増・横・減	次期見通し(対前年同期比)：増・横・減
②利益	前四半期比：増・横・減	前年同期比：増・横・減	次期見通し(対前年同期比)：増・横・減
③現在の採算水準	黒字・やや黒字・収支トントン・少し赤字・赤字		
④採算水準は前年同期と比べて	増加・やや増加・変化無し・少し減少・減少		

(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、以下の要因の内で該当する**全て**の番号に○をつけて下さい

1	営業力の強化・拡大	5	人材育成	9	海外進出・強化
2	コストダウン・生産性アップ	6	国内需要の拡大	10	輸入の減少による需要増
3	新規販路・新分野の開拓	7	販売・受注価格の上昇	11	輸出の増加による需要増
4	新商品・サービス開発	8	出店・規模の拡大	12	他社との競合関係改善

②売上の前年同期比が減少と回答した企業は、以下の要因の内で該当する**全て**の番号に○印をつけて下さい

1	営業力の弱体化	5	人材育成不足	9	海外からの撤退・縮小
2	コストアップ・生産性ダウン	6	国内需要の減少	10	輸入増加による需要減少
3	新たな競合相手との競合	7	販売・受注価格の下落	11	輸出減少による需要減少
4	新商品登場による競合	8	撤退・規模縮小	12	他社との競合関係悪化

(3) 経常利益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、以下の要因の内で該当する**全て**の番号に○をつけて下さい

1	売上数量・客数の増加	4	原材料費・商品仕入額の低下	7	本業以外の部門の収益好転
2	売上単価・客単価の上昇	5	外注費の減少	8	得意先の業況変化
3	人件費の低下	6	金利負担の減少		

②前年同期比が「減少」と回答した企業は、以下の要因の内で該当する**全て**の番号に○をつけて下さい

1	売上数量・客数の減少	4	原材料費・商品仕入額の増加	7	本業以外の部門の収益悪化
2	売上単価・客単価の低下	5	外注費の増加	8	得意先の業況変化
3	人件費の増加	6	金利負担の増加		

(4) 売上高・経常利益の増減の特徴・ポイント・力点を詳しくご記入ください。(上記項目の具体的な事例等)

①増加・②減少(該当するものに○をしてください)の特徴

【4】経営上の問題点・対応策について

(1) 各種指標について

①人手の現在の過不足：	1 過剰・2 やや過剰・3 適正・4 やや不足・5 不足
① 過剰・やや過剰と回答された理由	1 正規従業員が過剰・2 非正規従業員が過剰・3 正規・臨時ともに過剰
① 不足・やや不足と回答された理由	1 正規従業員が不足・2 非正規従業員が不足・3 正規・臨時ともに不足

②仕入単価	前年同期比： 1 上昇・ 2 横ばい・ 3 下降	次期見通し： 1 上昇・ 2 横ばい・ 3 下降
③販売単価	前年同期比： 1 上昇・ 2 横ばい・ 3 下降	次期見通し： 1 上昇・ 2 横ばい・ 3 下降

④設備投資(現四半期の実施状況)	1 実施した・ 2 実施していない
④で実施したのはものは何ですか	1 土地・ 2 事業所 店舗・ 3 工場・ 4 情報システム関連・ 5 機器設備・ 6 その他
⑤設備投資を1年以内に計画してますか	1 計画あり・ 2 計画なし
⑤で計画している投資は何ですか	1 土地・ 2 事業所 店舗・ 3 工場・ 4 情報システム関連・ 5 機器設備・ 6 その他

⑥業況判断(好転・悪化の状況)	前四半期比：1 好転・2 変化なし・3 悪化	前年同期比：1 好転・2 変化なし・3 悪化
⑦業況判断(〃)次四半期見通	現四半期比：1 好転・2 変化なし・3 悪化	前年同期比：1 好転・2 変化なし・3 悪化

⑧現四半期中の借入金	1 増加・ 2 横ばい・ 3 減少・ 4 借金をしていない
⑨資金繰り	1 余裕あり・ 2 やや余裕・ 3 順調・ 4 やや窮屈・ 5 窮屈

(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	大企業の進出による競争の激化	10	金利負担の増加	19	税負担の増加
2	新規参入者の増加	11	事業資金の借入難	20	社会保険料・公共料金の増加
3	同業者相互の価格競争	12	従業員の不足	21	仕入先からの値上げ要請
4	官公需要の停滞	13	熟練技術者の確保難	22	輸出困難
5	民間需要の停滞	14	管理者(マネージャー)の不足	23	輸入品による圧迫
6	取引先の減少	15	経営者層(右腕・左腕)人材の不足	24	顧客ニーズ変化への対応やズレ
7	仕入単価の上昇・高止まり	16	下請業者の確保難	25	B C Pの策定・運用
8	人件費増加	17	取引先からの値下げ要請	26	買収・合併・吸収などの検討
9	管理費等間接経費の増加	18	取引先からの取引条件(オポ・ンユトリ等)要請		

(3) 経営上の力点と対応策について①現在実施中、②今後新に実施したいをそれぞれ 3つまで選び、番号に○印をつけて下さい

①	②	項目	①	②	項目	①	②	項目
1	1	付加価値の増大	6	6	機械化促進(生産性向上：規模拡大)	11	11	得意分野の絞り込み
2	2	新規受注(顧客)の確保	7	7	情報力強化(顧客ニーズの把握)	12	12	研究開発(新製品・サービス)
3	3	人件費節約	8	8	人材確保	13	13	異業種・同業種・産学連携のネットワーク
4	4	人件費以外の経費節約	9	9	社員教育	14	14	取引先・協力企業確保
5	5	財務体質の強化(資金繰改善)	10	10	新規事業の展開(業態転換)			

(4) 経営上の問題点・力点と対応策について具体的にご記入下さい

【特別項目】 【1】価格転嫁について

(1) それぞれの項目について、価格転嫁の実施状況を選択してください

原材料	1	ほぼ転嫁できている	2	一部転嫁できている	3	ほぼ転嫁できていない	4	全く転嫁できていない	5	仕入がない
エネルギー	1	ほぼ転嫁できている	2	一部転嫁できている	3	ほぼ転嫁できていない	4	全く転嫁できていない	5	仕入がない
人件費	1	ほぼ転嫁できている	2	一部転嫁できている	3	ほぼ転嫁できていない	4	全く転嫁できていない	5	雇用がない

(2) 主力商品・サービスあるいは自社の平均的傾向として、原価上昇額に応じた転嫁額は現在どの程度ですか

1	101%以上	2	100%	3	99～75%	4	74～50%	5	49～26%	6	25～1%	7	0%	8	価格転嫁を考えていない(必要がない)

(3) 価格転嫁が実現した部分について、その理由をお答えください

1	原価を示した価格交渉	2	材料費等値上げに対応した細かい値上げ(都度価格転嫁)	3	内容量など取引内容変更による実質的な価格転嫁
4	業界全体のうごきや理解・協力	5	取引先の理解・協力	6	価格決定権のある商品・サービス
7	新たなフォロー、商品・サービスなどの提供(新たな付加価値)	8	特に理由はない	9	その他()

(4) 価格転嫁が目標や想定のように達成していない、行っていない部分について、その理由をお答えください

1	取引先が交渉に応じてくれない	2	取引先から理解が得られがたい	3	消費者の理解が得られがたい
4	業界の価格競争激化	5	自社の交渉力	6	自社の商品力・サービス力(価格決定権がない)
7	業界の商習慣・構造	8	特に理由はない	9	その他()

(5) 自社における今後3年程度の商品原価・経費の見通しについてどうお考えですか

1	大きく低下	2	ある程度低下	3	変動は一定範囲内	4	ある程度上昇	5	大きく上昇

【特別項目】 【2】賃上げについて

(1) 賃金規定と賃金テーブルはありますか

1	両方ある	2	規定のみある	3	テーブルのみある	4	両方ない

(2) 2023年度正社員の賃金についてどのような見通しですか

1	例年以上に賃上げする(⇒設問(3)～(8))	2	例年通り賃上げする(⇒設問(3)～(8))	3	現状維持(⇒設問(9))	4	賃下げする(⇒設問(9))

以下設問(3)～(8)は「例年以上に／例年通り 賃上げする」と回答した企業にお聞きするものです

(3) 賃上げする理由に当てはまるものをすべてお答えください

1	業績好調	2	人材確保	3	生活における物価高への対応	4	政府の要請	5	周りの企業が上げている	6	士気向上
7	規定による通常の賃上げ	8	その他()								

(4) 正社員の賃上げ方法に当てはまるものをすべてお答えください

1	基本給の引上げ	2	定期的な昇給	3	賞与の引上げ	4	諸手当の引上げ	5	寸志の支給

※基本給の引上げとは定期昇給をのぞく正社員全体の賃金を底上げするベースアップのことです

(5) 2023年の正社員一人当たりの平均賃上げ額(月額基本給の引き上げと定期昇給)はどの程度ですか

1	3000円未満	2	3000～5000円未満	3	5000～10000円未満	4	10000～15000円未満	5	15000～20000円未満	6	20000円以上

(6) 正社員一人当たりの平均賃上げ率(年収ベース)はどの程度ですか

1	1%未満	2	1～2%未満	3	2～3%未満	4	3～5%未満	5	5%以上

(7) 賃上げする原資はすでに確保(見通し)がされていますか

1	十分ある	2	ある程度ある	3	十分とはいえない	4	ほとんどない

(8) 賃上げの原資を確保するために、行った・行おうと思う取り組みをすべてお答えください

1	売上の拡大	2	人件費を除くコストの削減	3	価格転嫁	4	内部留保の取崩	5	借入等による資金調達	6	特になし	7	その他()

以下設問(9)は「現状維持」「賃下げする」と回答した企業にお聞きするものです

(9) 賃上げしない理由に当てはまるものをすべてお答えください(該当するものすべてお答えください)

1	業績不調	2	仕入価格などの上昇を価格転嫁できていない	3	社会保険料の負担が重い	4	業績の先行き不透明
5	価格競争が厳しい	6	取り引き先値下げ要請が厳しい	7	必要性を感じない	8	その他()

以下の設問(10)～(13)はすべての企業にお聞きするものです

(10) 賃上げに対するハードル(障害)、今考えていることなどお書き下さい(自由記述)

(11) 自社における今後3年程度の賃上げ、人件費の見通しについてどうお考えですか

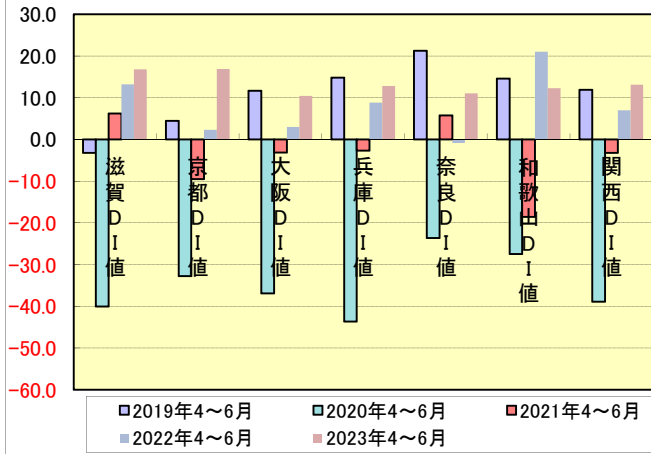
1	大きく低下	2	ある程度低下	3	変動は一定範囲内	4	ある程度上昇	5	大きく上昇

(12) コロナ融資の返済について下記に該当するものを選択してください。

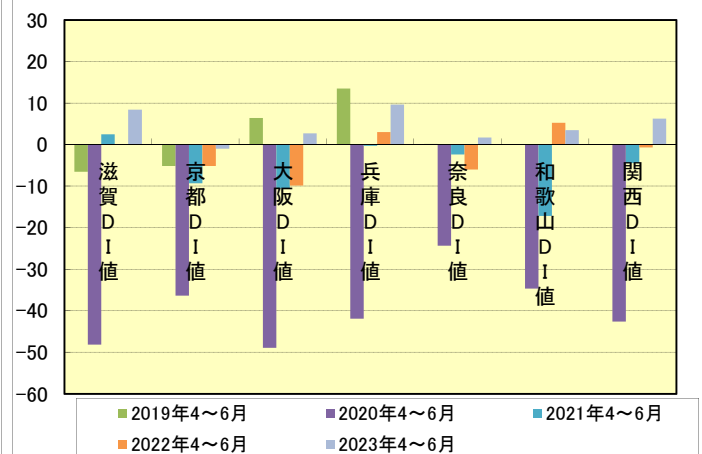
1	融資を受けていない	2	融資条件通り返済できる	3	条件変更など対策済み・検討中	4	不安あるが未対策

お手数ですが、同友会事務局(FAX：06-6941-8352)までご返送ください。ご協力ありがとうございました。

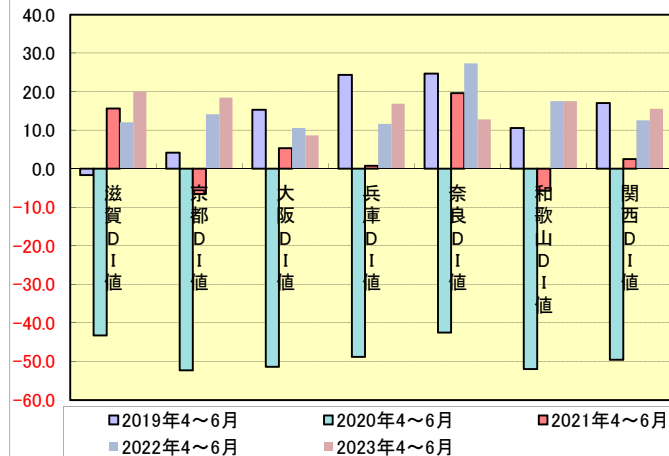
売上(4月～6月)前期比DI値(府県別)



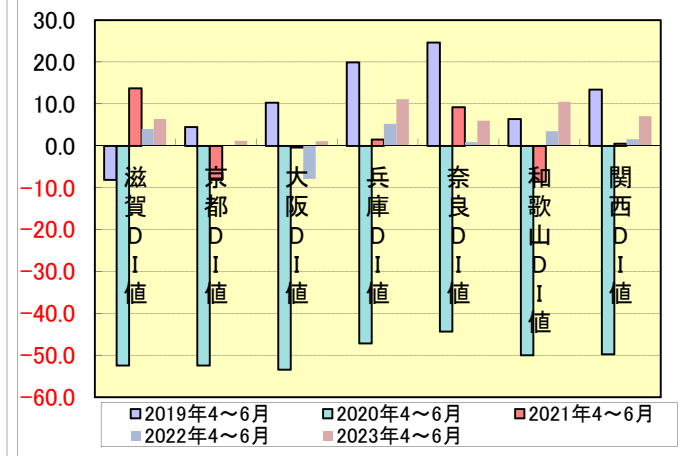
利益(4月～6月)前期比DI値(府県別)



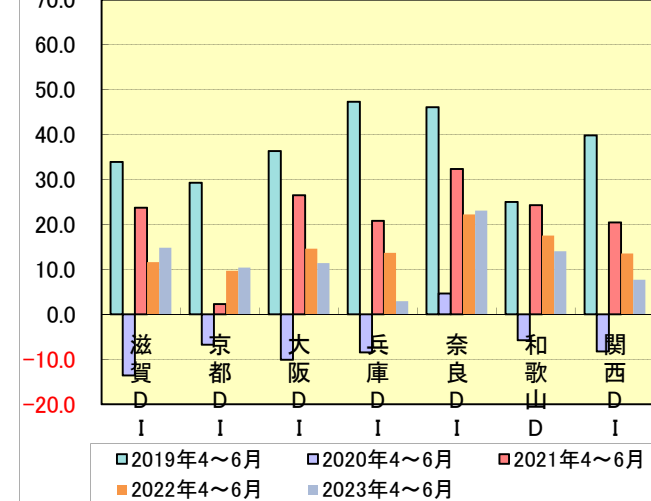
売上(4月～6月)前年同期比DI値(府県別)



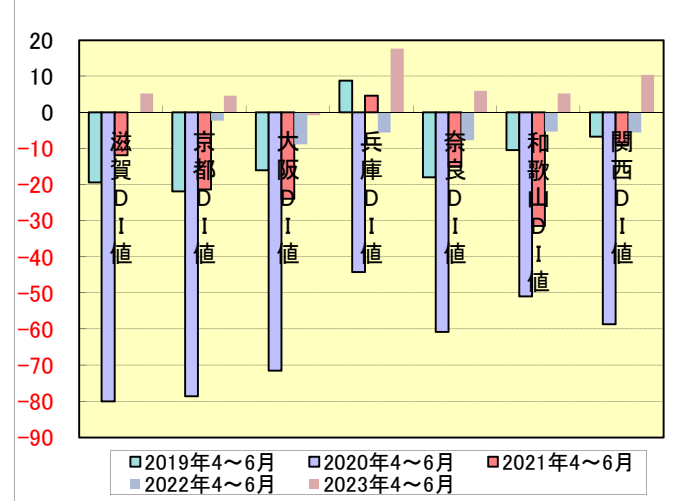
利益(4月～6月)前年同期比DI値(府県別)



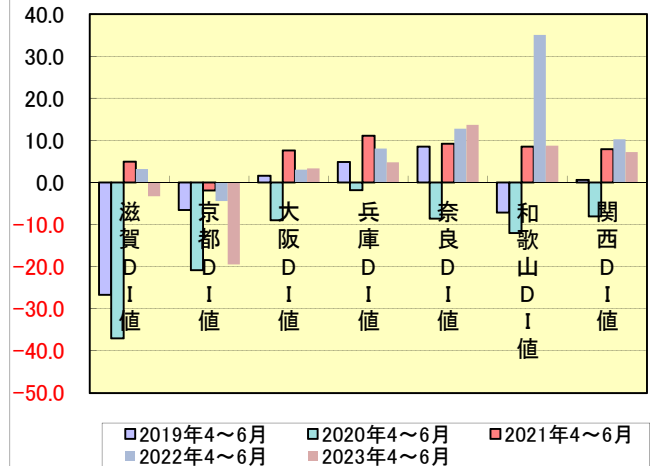
採算状況(4月～6月)DI値(府県別)



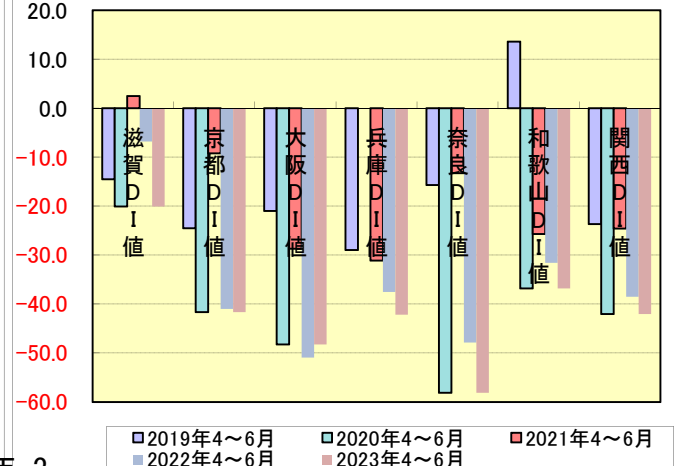
景況感(4月～6月)DI値(府県別)



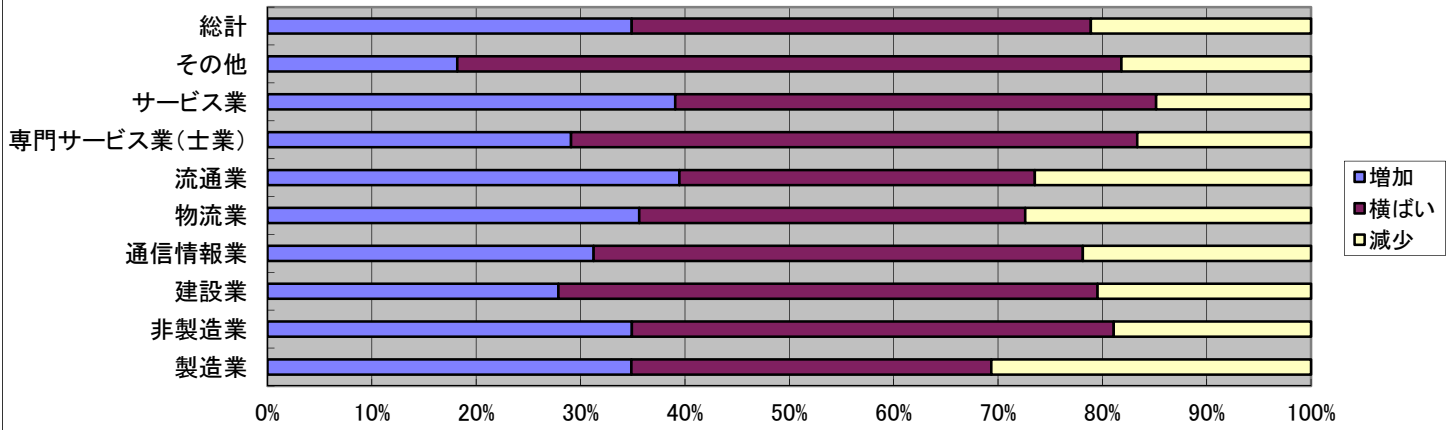
資金繰(4月～6月)DI値(府県別)



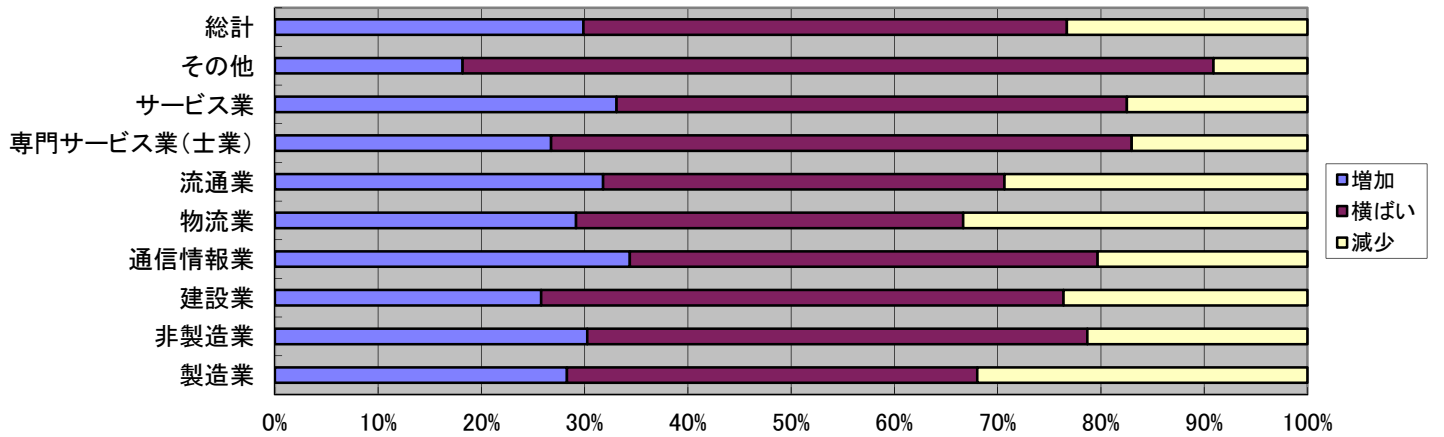
設備投資(4月～6月)DI値(府県別)



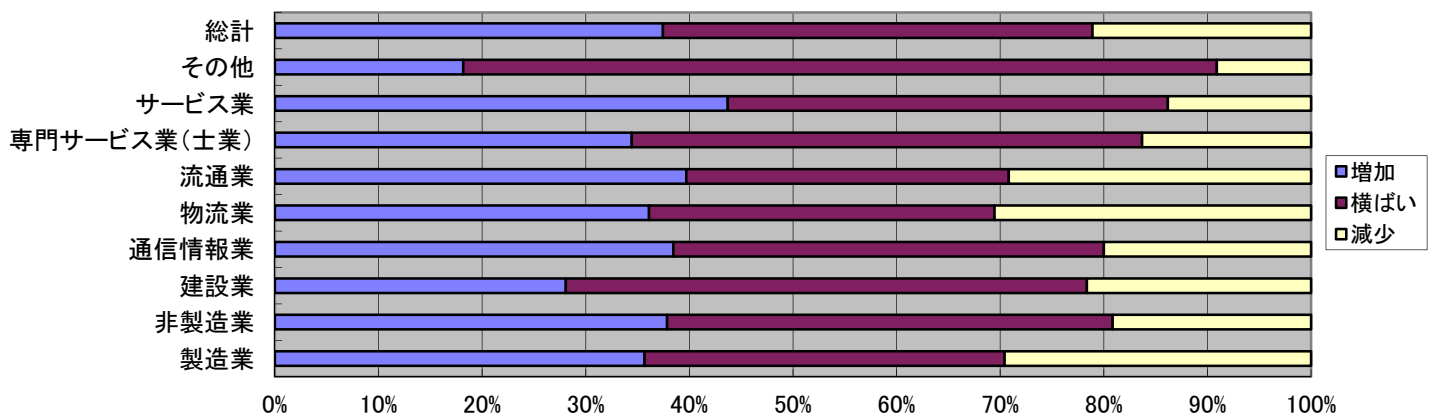
売上前期比業種別



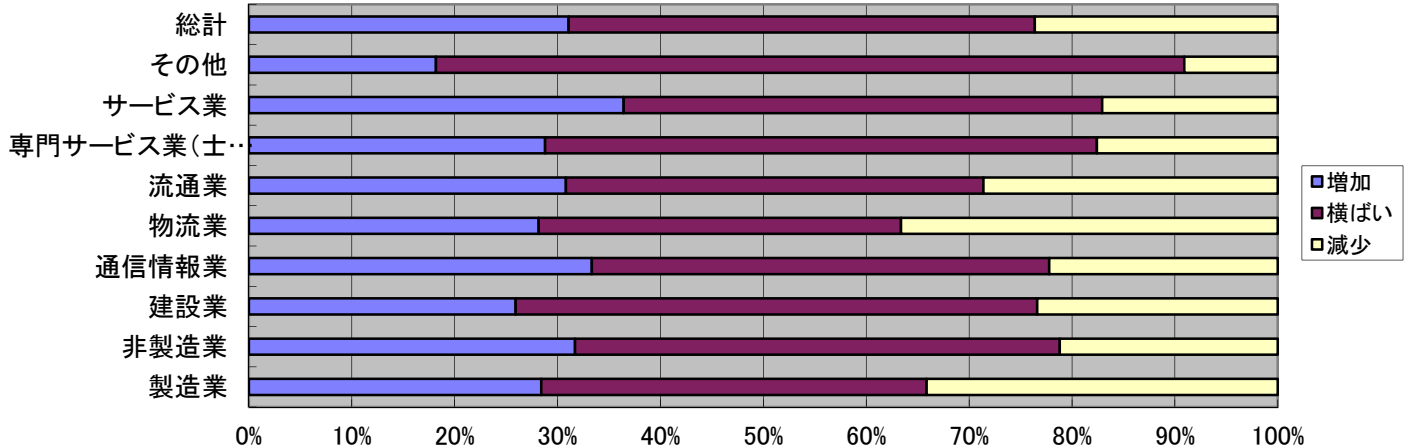
利益前期比業種別



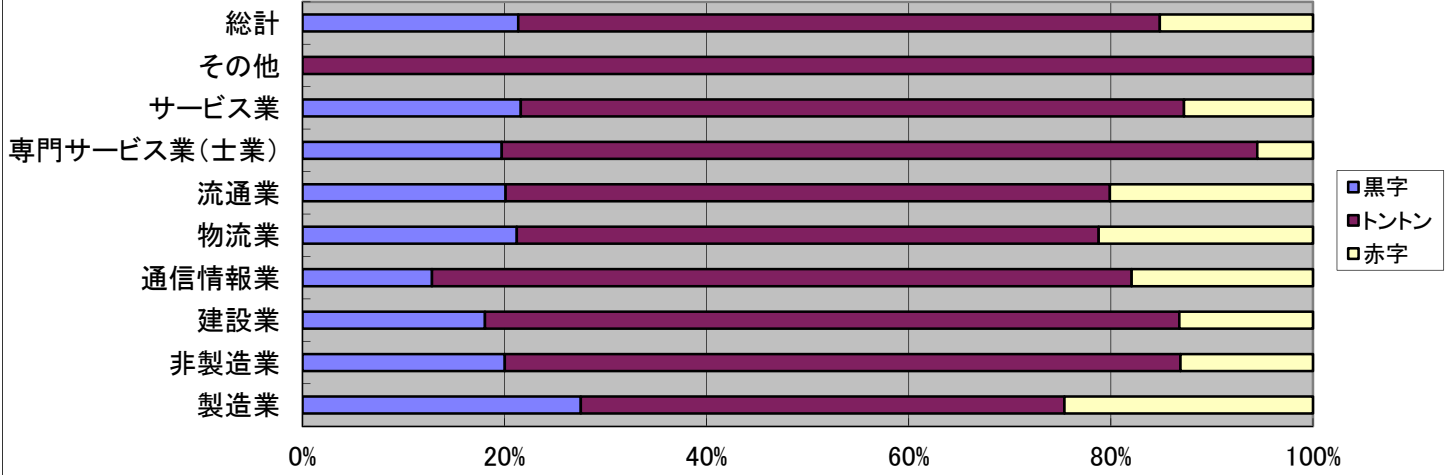
売上前年同月比業種別



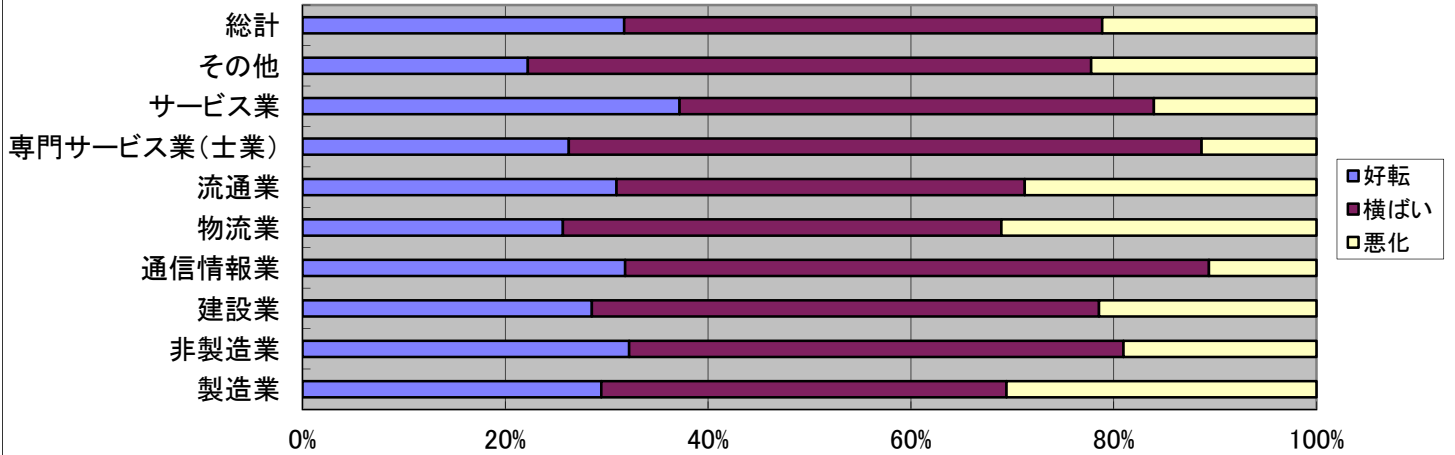
利益前年同月比業種別



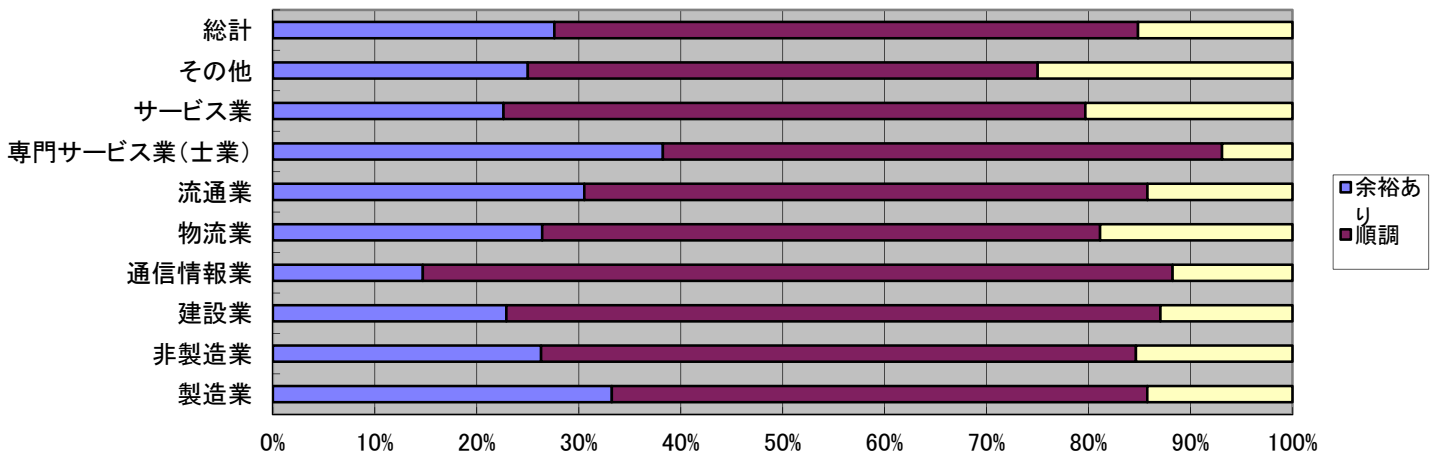
採算状況業種



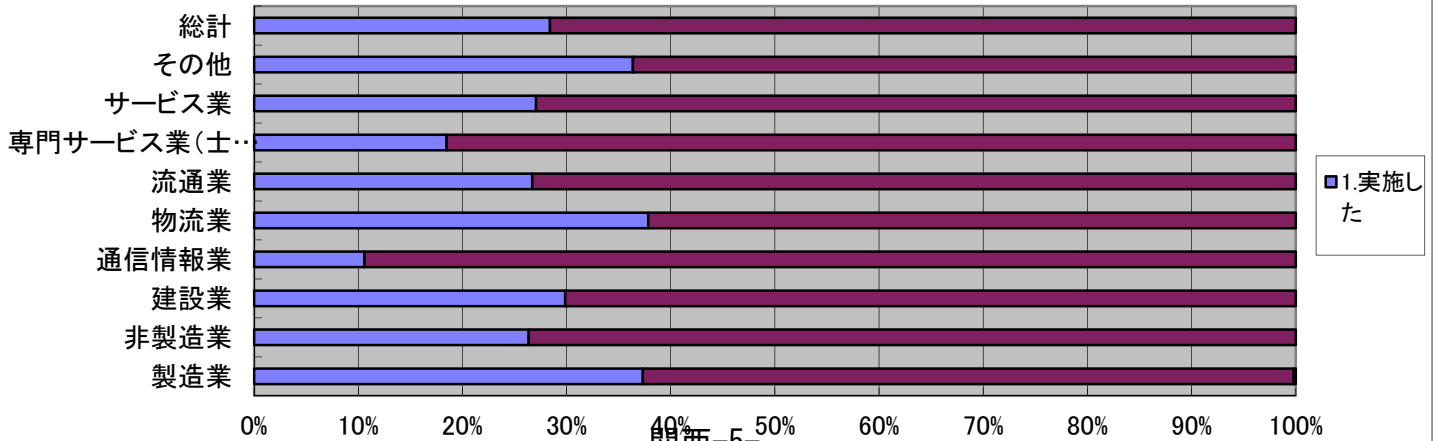
景況感業種別



資金繰業種



設備投資業種



1.4月～6月の売上・利益の動向

【3】(1)①売上動向

売上前期比

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	増加	24	64	9	0	2	10	9	33	1	88
	横ばい	22	90	18	5	0	19	13	34	1	112
	減少	20	26	7	1	1	7	3	7	0	46
滋賀回答合計		66	183	34	6	3	37	25	76	2	249
滋賀割合	増加	36.4%	35.0%	26.5%	0.0%	66.7%	27.0%	36.0%	43.4%	50.0%	35.3%
	横ばい	33.3%	49.2%	52.9%	83.3%	0.0%	51.4%	52.0%	44.7%	50.0%	45.0%
	減少	30.3%	14.2%	20.6%	16.7%	33.3%	18.9%	12.0%	9.2%	0.0%	18.5%
滋賀DI値		6.1	20.8	5.9	-16.7	33.3	8.1	24.0	34.2	50.0	16.9
京都回答数	増加	24	141	36	3	1	32	10	59	0	165
	横ばい	16	156	46	5	2	19	21	63	0	172
	減少	19	73	23	3	3	17	7	20	0	92
京都回答合計		59	373	105	11	6	68	39	144	0	432
京都割合	増加	40.7%	37.8%	34.3%	27.3%	16.7%	47.1%	25.6%	41.0%	-	38.2%
	横ばい	27.1%	41.8%	43.8%	45.5%	33.3%	27.9%	53.8%	43.8%	-	39.8%
	減少	32.2%	19.6%	21.9%	27.3%	50.0%	25.0%	17.9%	13.9%	-	21.3%
京都DI値		8.5	18.2	12.4	0.0	-33.3	22.1	7.7	27.1	-	16.9
大阪回答数	増加	67	159	14	6	9	38	27	65	0	226
	横ばい	47	182	24	6	13	25	45	68	1	229
	減少	56	105	19	4	6	29	26	21	0	161
大阪回答合計		170	452	57	17	29	93	100	155	1	622
大阪割合	増加	39.4%	35.2%	24.6%	35.3%	31.0%	40.9%	27.0%	41.9%	0.0%	36.3%
	横ばい	27.6%	40.3%	42.1%	35.3%	44.8%	26.9%	45.0%	43.9%	100.0%	36.8%
	減少	32.9%	23.2%	33.3%	23.5%	20.7%	31.2%	26.0%	13.5%	0.0%	25.9%
大阪DI値		6.5	11.9	-8.8	11.8	10.3	9.7	1.0	28.4	1.0	10.5
兵庫回答数	増加	60	416	76	11	11	71	48	198	1	476
	横ばい	88	614	164	14	11	68	90	263	4	702
	減少	63	211	48	5	9	44	17	87	1	274
兵庫回答合計		218	1359	319	32	32	188	165	617	6	1577
兵庫割合	増加	27.5%	30.6%	23.8%	34.4%	34.4%	37.8%	29.1%	32.1%	16.7%	30.2%
	横ばい	40.4%	45.2%	51.4%	43.8%	34.4%	36.2%	54.5%	42.6%	66.7%	44.5%
	減少	28.9%	15.5%	15.0%	15.6%	28.1%	23.4%	10.3%	14.1%	16.7%	17.4%
兵庫DI値		-1.4	15.1	8.8	18.8	6.3	14.4	18.8	18.0	0.0	12.8
奈良回答数	増加	8	34	6	0	1	6	0	21	0	42
	横ばい	7	38	8	0	1	6	8	14	1	45
	減少	8	21	3	1	1	8	1	7	0	29
奈良回答合計		23	94	17	1	3	20	9	42	2	117
奈良割合	増加	34.8%	36.2%	35.3%	0.0%	33.3%	30.0%	0.0%	50.0%	0.0%	35.9%
	横ばい	30.4%	40.4%	47.1%	0.0%	33.3%	30.0%	88.9%	33.3%	50.0%	38.5%
	減少	34.8%	22.3%	17.6%	100.0%	33.3%	40.0%	11.1%	16.7%	0.0%	24.8%
奈良DI値		0.0	13.8	17.6	-100.0	0.0	-10.0	-11.1	33.3	0.0	11.1
和歌山回答数	増加	7	13	2	0	2	4	2	3	0	20
	横ばい	8	14	5	0	0	2	2	5	0	22
	減少	1	12	5	0	0	3	1	2	1	13
和歌山回答合計		16	41	13	0	2	10	5	10	1	57
和歌山割合	増加	43.8%	31.7%	15.4%	#DIV/0!	100.0%	40.0%	40.0%	30.0%	0.0%	35.1%
	横ばい	50.0%	34.1%	38.5%	#DIV/0!	0.0%	20.0%	40.0%	50.0%	0.0%	38.6%
	減少	6.3%	29.3%	38.5%	#DIV/0!	0.0%	30.0%	20.0%	20.0%	100.0%	22.8%
和歌山DI値		37.5	2.4	-23.1	#DIV/0!	100.0	10.0	20.0	10.0	-100.0	12.3
関西回答数計	増加	190	827	143	20	26	161	96	379	2	1017
	横ばい	188	1094	265	30	27	139	179	447	7	1282
	減少	167	448	105	14	20	108	55	144	2	615
関西回答総計		552	2502	545	67	75	416	343	1044	12	3054
関西割合	増加	34.4%	33.1%	26.2%	29.9%	34.7%	38.7%	28.0%	36.3%	16.7%	33.3%
	横ばい	34.1%	43.7%	48.6%	44.8%	36.0%	33.4%	52.2%	42.8%	58.3%	42.0%
	減少	30.3%	17.9%	19.3%	20.9%	26.7%	26.0%	16.0%	13.8%	16.7%	20.1%
関西DI値		4.2	15.1	7.0	9.0	8.0	12.7	12.0	22.5	0.0	13.2

同友会	回答項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	増加	26	77	13	0	2	14	10	37	1	103
	横ばい	21	70	14	5	0	11	11	28	1	91
	減少	19	34	7	1	1	11	4	10	0	53
滋賀回答合計		66	183	34	6	3	37	25	76	2	249
滋賀割合	増加	39.4%	42.1%	38.2%	0.0%	66.7%	37.8%	40.0%	48.7%	50.0%	41.4%
	横ばい	31.8%	38.3%	41.2%	83.3%	0.0%	29.7%	44.0%	36.8%	50.0%	36.5%
	減少	28.8%	18.6%	20.6%	16.7%	33.3%	29.7%	16.0%	13.2%	0.0%	21.3%
滋賀DI値		10.6	23.5	17.6	-16.7	33.3	8.1	24.0	35.5	50.0	20.1
京都回答数	増加	26	145	34	2	1	31	12	65	0	171
	横ばい	19	147	41	6	3	19	19	59	0	166
	減少	13	78	28	3	2	18	8	19	0	91
京都回答合計		59	373	105	11	6	68	39	144	0	432
京都割合	増加	44.1%	38.9%	32.4%	18.2%	16.7%	45.6%	30.8%	45.1%	-	39.6%
	横ばい	32.2%	39.4%	39.0%	54.5%	50.0%	27.9%	48.7%	41.0%	-	38.4%
	減少	22.0%	20.9%	26.7%	27.3%	33.3%	26.5%	20.5%	13.2%	-	21.1%
京都DI値		22.0	18.0	5.7	-9.1	-16.7	19.1	10.3	31.9	-	18.5
大阪回答数	増加	60	167	13	6	11	34	34	69	0	227
	横ばい	43	171	25	4	10	33	40	58	1	214
	減少	66	107	19	6	8	24	24	26	0	173
大阪回答合計		170	452	57	17	29	93	100	155	1	622
大阪割合	増加	35.3%	36.9%	22.8%	35.3%	37.9%	36.6%	34.0%	44.5%	0.0%	36.5%
	横ばい	25.3%	37.8%	43.9%	23.5%	34.5%	35.5%	40.0%	37.4%	100.0%	34.4%
	減少	38.8%	23.7%	33.3%	35.3%	27.6%	25.8%	24.0%	16.8%	0.0%	27.8%
大阪DI値		-3.5	13.3	-10.5	0.0	10.3	10.8	10.0	27.7	1.0	8.7
兵庫回答数	増加	64	457	78	16	11	72	52	227	1	521
	横ばい	92	585	164	12	9	57	87	251	5	677
	減少	54	200	48	3	9	55	16	69	0	254
兵庫回答合計		218	1359	319	32	32	188	165	617	6	1577
兵庫割合	増加	29.4%	33.6%	24.5%	50.0%	34.4%	38.3%	31.5%	36.8%	16.7%	33.0%
	横ばい	42.2%	43.0%	51.4%	37.5%	28.1%	30.3%	52.7%	40.7%	83.3%	42.9%
	減少	24.8%	14.7%	15.0%	9.4%	28.1%	29.3%	9.7%	11.2%	0.0%	16.1%
兵庫DI値		4.6	18.9	9.4	40.6	6.3	9.0	21.8	25.6	16.7	16.9
奈良回答数	増加	8	37	4	1	1	5	4	22	0	45
	横ばい	7	31	9	0	1	6	3	11	1	38
	減少	7	23	3	0	1	8	2	9	0	30
奈良回答合計		23	94	17	1	3	20	9	42	2	117
奈良割合	増加	34.8%	39.4%	23.5%	100.0%	33.3%	25.0%	44.4%	52.4%	0.0%	38.5%
	横ばい	30.4%	33.0%	52.9%	0.0%	33.3%	30.0%	33.3%	26.2%	50.0%	32.5%
	減少	30.4%	24.5%	17.6%	0.0%	33.3%	40.0%	22.2%	21.4%	0.0%	25.6%
奈良DI値		4.3	14.9	5.9	100.0	0.0	-15.0	22.2	31.0	0.0	12.8
和歌山回答数	増加	9	14	2	0	0	6	2	4	0	23
	横ばい	6	15	5	0	1	1	3	5	0	21
	減少	1	12	6	0	1	3	0	1	1	13
和歌山回答合計		16	41	13	0	2	10	5	10	1	57
和歌山割合	増加	56.3%	34.1%	15.4%	#DIV/0!	0.0%	60.0%	40.0%	40.0%	0.0%	40.4%
	横ばい	37.5%	36.6%	38.5%	#DIV/0!	50.0%	10.0%	60.0%	50.0%	0.0%	36.8%
	減少	6.3%	29.3%	46.2%	#DIV/0!	50.0%	30.0%	0.0%	10.0%	100.0%	22.8%
和歌山DI値		50.0	4.9	-30.8	#DIV/0!	-50.0	30.0	40.0	30.0	-100.0	17.5
関西回答数計	増加	193	897	144	25	26	162	114	424	2	1090
	横ばい	188	1019	258	27	24	127	163	412	8	1207
	減少	160	454	111	13	22	119	54	134	1	614
関西回答総計		552	2502	545	67	75	416	343	1044	12	3054
関西割合	増加	35.0%	35.9%	26.4%	37.3%	34.7%	38.9%	33.2%	40.6%	16.7%	35.7%
	横ばい	34.1%	40.7%	47.3%	40.3%	32.0%	30.5%	47.5%	39.5%	66.7%	39.5%
	減少	29.0%	18.1%	20.4%	19.4%	29.3%	28.6%	15.7%	12.8%	8.3%	20.1%
関西DI値		6.0	17.7	6.1	17.9	5.3	10.3	17.5	27.8	8.3	15.6

同友会	回答項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	増加	19	55	8	1	2	6	8	29	1	74
	横ばい	33	96	19	5	0	19	15	38	0	129
	減少	14	29	7	0	1	12	2	6	1	43
滋賀回答合計		66	183	34	6	3	37	25	76	2	249
滋賀割合	増加	28.8%	30.1%	23.5%	16.7%	66.7%	16.2%	32.0%	38.2%	50.0%	29.7%
	横ばい	50.0%	52.5%	55.9%	83.3%	0.0%	51.4%	60.0%	50.0%	0.0%	51.8%
	減少	21.2%	15.8%	20.6%	0.0%	33.3%	32.4%	8.0%	7.9%	50.0%	17.3%
滋賀DI値		7.6	14.2	2.9	16.7	33.3	-16.2	24.0	30.3	0.0	12.4
京都回答数	増加	21	114	30	3	0	25	9	47	0	135
	横ばい	25	189	53	6	4	26	25	75	0	214
	減少	13	69	22	2	2	17	5	21	0	82
京都回答合計		59	373	105	11	6	68	39	144	0	432
京都割合	増加	35.6%	30.6%	28.6%	27.3%	0.0%	36.8%	23.1%	32.6%	-	31.3%
	横ばい	42.4%	50.7%	50.5%	54.5%	66.7%	38.2%	64.1%	52.1%	-	49.5%
	減少	22.0%	18.5%	21.0%	18.2%	33.3%	25.0%	12.8%	14.6%	-	19.0%
京都DI値		13.6	12.1	7.6	9.1	-33.3	11.8	10.3	18.1	-	12.3
大阪回答数	増加	46	140	18	3	8	25	28	57	1	186
	横ばい	89	223	25	8	18	44	53	75	0	312
	減少	33	84	14	5	3	23	17	22	0	117
大阪回答合計		170	452	57	17	29	93	100	155	1	622
大阪割合	増加	27.1%	31.0%	31.6%	17.6%	27.6%	26.9%	28.0%	36.8%	100.0%	29.9%
	横ばい	52.4%	49.3%	43.9%	47.1%	62.1%	47.3%	53.0%	48.4%	0.0%	50.2%
	減少	19.4%	18.6%	24.6%	29.4%	10.3%	24.7%	17.0%	14.2%	0.0%	18.8%
大阪DI値		7.6	12.4	7.0	-11.8	17.2	2.2	11.0	22.6	100.0	11.1
兵庫回答数	増加	78	522	95	14	11	65	54	280	3	600
	横ばい	94	633	178	13	15	83	93	249	2	727
	減少	40	171	40	5	4	36	14	71	1	211
兵庫回答合計		218	1359	319	32	32	188	165	617	6	1577
兵庫割合	増加	35.8%	38.4%	29.8%	43.8%	34.4%	34.6%	32.7%	45.4%	50.0%	38.0%
	横ばい	43.1%	46.6%	55.8%	40.6%	46.9%	44.1%	56.4%	40.4%	33.3%	46.1%
	減少	18.3%	12.6%	12.5%	15.6%	12.5%	19.1%	8.5%	11.5%	16.7%	13.4%
兵庫DI値		17.4	25.8	17.2	28.1	21.9	15.4	24.2	33.9	33.3	24.7
奈良回答数	増加	7	31	4	0	0	6	3	18	0	38
	横ばい	10	50	12	1	3	8	6	19	1	60
	減少	5	12	1	0	0	6	0	5	0	17
奈良回答合計		23	94	17	1	3	20	9	42	2	117
奈良割合	増加	30.4%	33.0%	23.5%	0.0%	0.0%	30.0%	33.3%	42.9%	0.0%	32.5%
	横ばい	43.5%	53.2%	70.6%	100.0%	100.0%	40.0%	66.7%	45.2%	50.0%	51.3%
	減少	21.7%	12.8%	5.9%	0.0%	0.0%	30.0%	0.0%	11.9%	0.0%	14.5%
奈良DI値		8.7	20.2	17.6	0.0	0.0	0.0	33.3	31.0	0.0	17.9
和歌山回答数	増加	7	10	0	0	0	5	3	2	0	17
	横ばい	9	22	10	0	1	4	2	5	0	31
	減少	0	9	3	0	1	1	0	3	1	9
和歌山回答合計		16	41	13	0	2	10	5	10	1	57
和歌山割合	増加	43.8%	24.4%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	50.0%	60.0%	20.0%	0.0%	29.8%
	横ばい	56.3%	53.7%	76.9%	#DIV/0!	50.0%	40.0%	40.0%	50.0%	0.0%	54.4%
	減少	0.0%	22.0%	23.1%	#DIV/0!	50.0%	10.0%	0.0%	30.0%	100.0%	15.8%
和歌山DI値		43.8	2.4	-23.1	#DIV/0!	-50.0	40.0	60.0	-10.0	-100.0	14.0
関西回答数計	増加	178	872	155	21	21	132	105	433	5	1050
	横ばい	260	1213	297	33	41	184	194	461	3	1473
	減少	105	374	87	12	11	95	38	128	3	479
関西回答総計		552	2502	545	67	75	416	343	1044	12	3054
関西割合	増加	32.2%	34.9%	28.4%	31.3%	28.0%	31.7%	30.6%	41.5%	41.7%	34.4%
	横ばい	47.1%	48.5%	54.5%	49.3%	54.7%	44.2%	56.6%	44.2%	25.0%	48.2%
	減少	19.0%	14.9%	16.0%	17.9%	14.7%	22.8%	11.1%	12.3%	25.0%	15.7%
関西DI値		13.2	19.9	12.5	13.4	13.3	8.9	19.5	29.2	16.7	18.7

【3】(1)②経常利益動向

関西-9-

利益前期比

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	増加	22	55	9	0	2	12	9	23	0	77
	横ばい	23	89	16	5	0	15	13	38	2	112
	減少	21	35	8	1	1	10	3	12	0	56
滋賀回答合計		66	183	34	6	3	37	25	76	2	249
滋賀割合	増加	33.3%	30.1%	26.5%	0.0%	66.7%	32.4%	36.0%	30.3%	0.0%	30.9%
	横ばい	34.8%	48.6%	47.1%	83.3%	0.0%	40.5%	52.0%	50.0%	100.0%	45.0%
	減少	31.8%	19.1%	23.5%	16.7%	33.3%	27.0%	12.0%	15.8%	0.0%	22.5%
滋賀DI値		1.5	10.9	2.9	-16.7	33.3	5.4	24.0	14.5	0.0	8.4
京都回答数	増加	17	102	30	3	0	20	5	44	0	119
	横ばい	23	158	40	5	2	22	20	69	0	181
	減少	19	104	32	3	4	23	11	31	0	123
京都回答合計		59	373	105	11	6	68	39	144	0	432
京都割合	増加	28.8%	27.3%	28.6%	27.3%	0.0%	29.4%	12.8%	30.6%	-	27.5%
	横ばい	39.0%	42.4%	38.1%	45.5%	33.3%	32.4%	51.3%	47.9%	-	41.9%
	減少	32.2%	27.9%	30.5%	27.3%	66.7%	33.8%	28.2%	21.5%	-	28.5%
京都DI値		-3.4	-0.5	-1.9	0.0	-66.7	-4.4	-15.4	9.0	-	-0.9
大阪回答数	増加	52	139	11	5	10	34	24	55	0	191
	横ばい	54	194	23	6	12	33	51	68	1	248
	減少	61	113	22	5	5	26	24	31	0	174
大阪回答合計		170	452	57	17	29	93	100	155	1	622
大阪割合	増加	30.6%	30.8%	19.3%	29.4%	34.5%	36.6%	24.0%	35.5%	0.0%	30.7%
	横ばい	31.8%	42.9%	40.4%	35.3%	41.4%	35.5%	51.0%	43.9%	100.0%	39.9%
	減少	35.9%	25.0%	38.6%	29.4%	17.2%	28.0%	24.0%	20.0%	0.0%	28.0%
大阪DI値		-5.3	5.8	-19.3	0.0	17.2	8.6	0.0	15.5	1.0	2.7
兵庫回答数	増加	49	377	74	14	8	55	48	176	2	426
	横ばい	99	650	165	13	12	81	92	283	4	749
	減少	62	211	48	3	11	48	15	86	0	273
兵庫回答合計		218	1359	319	32	32	188	165	617	6	1577
兵庫割合	増加	22.5%	27.7%	23.2%	43.8%	25.0%	29.3%	29.1%	28.5%	33.3%	27.0%
	横ばい	45.4%	47.8%	51.7%	40.6%	37.5%	43.1%	55.8%	45.9%	66.7%	47.5%
	減少	28.4%	15.5%	15.0%	9.4%	34.4%	25.5%	9.1%	13.9%	0.0%	17.3%
兵庫DI値		-6.0	12.2	8.2	34.4	-9.4	3.7	20.0	14.6	33.3	9.7
奈良回答数	増加	8	29	5	0	0	6	0	18	0	37
	横ばい	6	38	8	0	1	5	7	16	1	44
	減少	9	26	4	1	2	9	2	8	0	35
奈良回答合計		23	94	17	1	3	20	9	42	2	117
奈良割合	増加	34.8%	30.9%	29.4%	0.0%	0.0%	30.0%	0.0%	42.9%	0.0%	31.6%
	横ばい	26.1%	40.4%	47.1%	0.0%	33.3%	25.0%	77.8%	38.1%	50.0%	37.6%
	減少	39.1%	27.7%	23.5%	100.0%	66.7%	45.0%	22.2%	19.0%	0.0%	29.9%
奈良DI値		-4.3	3.2	5.9	-100.0	-66.7	-15.0	-22.2	23.8	0.0	1.7
和歌山回答数	増加	5	12	2	0	1	3	2	4	0	17
	横ばい	10	14	5	0	0	3	2	4	0	24
	減少	1	14	6	0	1	4	1	1	1	15
和歌山回答合計		16	41	13	0	2	10	5	10	1	57
和歌山割合	増加	31.3%	29.3%	15.4%	#DIV/0!	50.0%	30.0%	40.0%	40.0%	0.0%	29.8%
	横ばい	62.5%	34.1%	38.5%	#DIV/0!	0.0%	30.0%	40.0%	40.0%	0.0%	42.1%
	減少	6.3%	34.1%	46.2%	#DIV/0!	50.0%	40.0%	20.0%	10.0%	100.0%	26.3%
和歌山DI値		25.0	-4.9	-30.8	#DIV/0!	0.0	-10.0	20.0	30.0	-100.0	3.5
関西回答数計	増加	153	714	131	22	21	130	88	320	2	867
	横ばい	215	1143	257	29	27	159	185	478	8	1358
	減少	173	503	120	13	24	120	56	169	1	676
関西回答総計		552	2502	545	67	75	416	343	1044	12	3054
関西割合	増加	27.7%	28.5%	24.0%	32.8%	28.0%	31.3%	25.7%	30.7%	16.7%	28.4%
	横ばい	38.9%	45.7%	47.2%	43.3%	36.0%	38.2%	53.9%	45.8%	66.7%	44.5%
	減少	31.3%	20.1%	22.0%	19.4%	32.0%	28.8%	16.3%	16.2%	8.3%	22.1%
関西DI値		-3.6	8.4	2.0	13.4	-4.0	2.4	9.3	14.5	8.3	6.3

同友会	回答項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	増加	20	60	9	0	1	15	8	27	0	80
	横ばい	25	77	15	5	1	10	12	32	2	102
	減少	20	44	10	1	1	12	5	15	0	64
滋賀回答合計		66	183	34	6	3	37	25	76	2	249
滋賀割合	増加	30.3%	32.8%	26.5%	0.0%	33.3%	40.5%	32.0%	35.5%	0.0%	32.1%
	横ばい	37.9%	42.1%	44.1%	83.3%	33.3%	27.0%	48.0%	42.1%	100.0%	41.0%
	減少	30.3%	24.0%	29.4%	16.7%	33.3%	32.4%	20.0%	19.7%	0.0%	25.7%
滋賀DI値		0.0	8.7	-2.9	-16.7	0.0	8.1	12.0	15.8	0.0	6.4
京都回答数	増加	21	110	34	2	0	17	8	49	0	131
	横ばい	21	148	34	5	2	27	19	61	0	169
	減少	17	109	35	3	4	24	11	32	0	126
京都回答合計		59	373	105	11	6	68	39	144	0	432
京都割合	増加	35.6%	29.5%	32.4%	18.2%	0.0%	25.0%	20.5%	34.0%	-	30.3%
	横ばい	35.6%	39.7%	32.4%	45.5%	33.3%	39.7%	48.7%	42.4%	-	39.1%
	減少	28.8%	29.2%	33.3%	27.3%	66.7%	35.3%	28.2%	22.2%	-	29.2%
京都DI値		6.8	0.3	-1.0	-9.1	-66.7	-10.3	-7.7	11.8	-	1.2
大阪回答数	増加	48	141	12	5	10	28	28	58	0	189
	横ばい	51	188	24	4	9	41	45	64	1	239
	減少	71	111	20	7	8	22	25	29	0	182
大阪回答合計		170	452	57	17	29	93	100	155	1	622
大阪割合	増加	28.2%	31.2%	21.1%	29.4%	34.5%	30.1%	28.0%	37.4%	0.0%	30.4%
	横ばい	30.0%	41.6%	42.1%	23.5%	31.0%	44.1%	45.0%	41.3%	100.0%	38.4%
	減少	41.8%	24.6%	35.1%	41.2%	27.6%	23.7%	25.0%	18.7%	0.0%	29.3%
大阪DI値		-13.5	6.6	-14.0	-11.8	6.9	6.5	3.0	18.7	0.0	1.1
兵庫回答数	増加	53	389	71	13	9	56	46	192	2	442
	横ばい	90	646	170	14	11	79	94	274	4	736
	減少	67	200	45	3	10	49	16	77	0	267
兵庫回答合計		218	1359	319	32	32	188	165	617	6	1577
兵庫割合	増加	24.3%	28.6%	22.3%	40.6%	28.1%	29.8%	27.9%	31.1%	33.3%	28.0%
	横ばい	41.3%	47.5%	53.3%	43.8%	34.4%	42.0%	57.0%	44.4%	66.7%	46.7%
	減少	30.7%	14.7%	14.1%	9.4%	31.3%	26.1%	9.7%	12.5%	0.0%	16.9%
兵庫DI値		-6.4	13.9	8.2	31.3	-3.1	3.7	18.2	18.6	33.3	11.1
奈良回答数	増加	7	33	4	1	0	6	3	19	0	40
	横ばい	5	36	9	0	1	7	5	13	1	41
	減少	10	23	4	0	2	7	1	9	0	33
奈良回答合計		23	94	17	1	3	20	9	42	2	117
奈良割合	増加	30.4%	35.1%	23.5%	100.0%	0.0%	30.0%	33.3%	45.2%	0.0%	34.2%
	横ばい	21.7%	38.3%	52.9%	0.0%	33.3%	35.0%	55.6%	31.0%	50.0%	35.0%
	減少	43.5%	24.5%	23.5%	0.0%	66.7%	35.0%	11.1%	21.4%	0.0%	28.2%
奈良DI値		-13.0	10.6	0.0	100.0	-66.7	-5.0	22.2	23.8	0.0	6.0
和歌山回答数	増加	5	13	2	0	0	4	2	5	0	18
	横ばい	11	14	6	0	1	2	2	3	0	25
	減少	0	12	5	0	1	3	0	2	1	12
和歌山回答合計		16	41	13	0	2	10	5	10	1	57
和歌山割合	増加	31.3%	31.7%	15.4%	#DIV/0!	0.0%	40.0%	40.0%	50.0%	0.0%	31.6%
	横ばい	68.8%	34.1%	46.2%	#DIV/0!	50.0%	20.0%	40.0%	30.0%	0.0%	43.9%
	減少	0.0%	29.3%	38.5%	#DIV/0!	50.0%	30.0%	0.0%	20.0%	100.0%	21.1%
和歌山DI値		31.3	2.4	-23.1	#DIV/0!	-50.0	10.0	40.0	30.0	-100.0	10.5
関西回答数計	増加	154	746	132	21	20	126	95	350	2	900
	横ばい	203	1109	258	28	25	166	177	447	8	1312
	減少	185	499	119	14	26	117	58	164	1	684
関西回答総計		552	2502	545	67	75	416	343	1044	12	3054
関西割合	増加	27.9%	29.8%	24.2%	31.3%	26.7%	30.3%	27.7%	33.5%	16.7%	29.5%
	横ばい	36.8%	44.3%	47.3%	41.8%	33.3%	39.9%	51.6%	42.8%	66.7%	43.0%
	減少	33.5%	19.9%	21.8%	20.9%	34.7%	28.1%	16.9%	15.7%	8.3%	22.4%
関西DI値		-5.6	9.9	2.4	10.4	-8.0	2.2	10.8	17.8	8.3	7.1

	回答項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	増加	15	53	8	1	2	7	7	27	1	68
	横ばい	35	99	20	5	0	21	16	37	0	134
	減少	15	27	6	0	1	8	2	9	1	42
滋賀回答合計		66	183	34	6	3	37	25	76	2	249
滋賀割合	増加	22.7%	29.0%	23.5%	16.7%	66.7%	18.9%	28.0%	35.5%	50.0%	27.3%
	横ばい	53.0%	54.1%	58.8%	83.3%	0.0%	56.8%	64.0%	48.7%	0.0%	53.8%
	減少	22.7%	14.8%	17.6%	0.0%	33.3%	21.6%	8.0%	11.8%	50.0%	16.9%
滋賀DI値		0.0	14.2	5.9	16.7	33.3	-2.7	20.0	23.7	0.0	10.4
京都回答数	増加	15	85	21	3	0	14	8	39	0	100
	横ばい	25	194	51	6	4	33	22	78	0	219
	減少	19	90	32	2	2	20	8	26	0	109
京都回答合計		59	373	105	11	6	68	39	144	0	432
京都割合	増加	25.4%	22.8%	20.0%	27.3%	0.0%	20.6%	20.5%	27.1%	-	23.1%
	横ばい	42.4%	52.0%	48.6%	54.5%	66.7%	48.5%	56.4%	54.2%	-	50.7%
	減少	32.2%	24.1%	30.5%	18.2%	33.3%	29.4%	20.5%	18.1%	-	25.2%
京都DI値		-6.8	-1.3	-10.5	9.1	-33.3	-8.8	0.0	9.0	-	-2.1
大阪回答数	増加	37	124	12	4	8	20	22	57	1	161
	横ばい	91	224	28	7	16	46	56	71	0	315
	減少	40	97	17	5	4	25	21	25	0	137
大阪回答合計		170	452	57	17	29	93	100	155	1	622
大阪割合	増加	21.8%	27.4%	21.1%	23.5%	27.6%	21.5%	22.0%	36.8%	100.0%	25.9%
	横ばい	53.5%	49.6%	49.1%	41.2%	55.2%	49.5%	56.0%	45.8%	0.0%	50.6%
	減少	23.5%	21.5%	29.8%	29.4%	13.8%	26.9%	21.0%	16.1%	0.0%	22.0%
大阪DI値		-1.8	6.0	-8.8	-5.9	13.8	-5.4	1.0	20.6	1.0	3.9
兵庫回答数	増加	66	486	90	16	12	61	51	254	2	552
	横ばい	105	674	184	13	14	90	96	274	3	779
	減少	46	169	39	3	5	34	15	72	1	215
兵庫回答合計		218	1359	319	32	32	188	165	617	6	1577
兵庫割合	増加	30.3%	35.8%	28.2%	50.0%	37.5%	32.4%	30.9%	41.2%	33.3%	35.0%
	横ばい	48.2%	49.6%	57.7%	40.6%	43.8%	47.9%	58.2%	44.4%	50.0%	49.4%
	減少	21.1%	12.4%	12.2%	9.4%	15.6%	18.1%	9.1%	11.7%	16.7%	13.6%
兵庫DI値		9.2	23.3	16.0	40.6	21.9	14.4	21.8	29.5	16.7	21.4
奈良回答数	増加	6	28	5	0	0	8	0	15	0	34
	横ばい	6	47	10	1	2	6	8	19	1	53
	減少	9	17	2	0	1	6	1	7	0	26
奈良回答合計		23	94	17	1	3	20	9	42	2	117
奈良割合	増加	26.1%	29.8%	29.4%	0.0%	0.0%	40.0%	0.0%	35.7%	0.0%	29.1%
	横ばい	26.1%	50.0%	58.8%	100.0%	66.7%	30.0%	88.9%	45.2%	50.0%	45.3%
	減少	39.1%	18.1%	11.8%	0.0%	33.3%	30.0%	11.1%	16.7%	0.0%	22.2%
奈良DI値		-13.0	11.7	17.6	0.0	-33.3	10.0	-11.1	19.0	0.0	6.8
和歌山回答数	増加	6	9	0	0	0	4	3	2	0	15
	横ばい	9	20	9	0	1	4	1	5	0	29
	減少	1	10	4	0	1	2	0	2	1	11
和歌山回答合計		16	41	13	0	2	10	5	10	1	57
和歌山割合	増加	37.5%	22.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	40.0%	60.0%	20.0%	0.0%	26.3%
	横ばい	56.3%	48.8%	69.2%	#DIV/0!	50.0%	40.0%	20.0%	50.0%	0.0%	50.9%
	減少	6.3%	24.4%	30.8%	#DIV/0!	50.0%	20.0%	0.0%	20.0%	100.0%	19.3%
和歌山DI値		31.3	-2.4	-30.8	#DIV/0!	-50.0	20.0	60.0	0.0	-100.0	7.0
関西回答数計	増加	145	785	136	24	22	114	91	394	4	930
	横ばい	271	1258	302	32	37	200	199	484	4	1529
	減少	130	410	100	10	14	95	47	141	3	540
関西回答総計		552	2502	545	67	75	416	343	1044	12	3054
関西割合	増加	26.3%	31.4%	25.0%	35.8%	29.3%	27.4%	26.5%	37.7%	33.3%	30.5%
	横ばい	49.1%	50.3%	55.4%	47.8%	49.3%	48.1%	58.0%	46.4%	33.3%	50.1%
	減少	23.6%	16.4%	18.3%	14.9%	18.7%	22.8%	13.7%	13.5%	25.0%	17.7%
関西DI値		2.7	15.0	6.6	20.9	10.7	4.6	12.8	24.2	8.3	12.8

【3】(1)③採算状況動向

関西-12-

採算状況

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	黒字	17	46	6	0	2	15	6	17	0	63
	やや黒字	17	66	11	3	0	14	10	26	2	83
	トントン	15	36	9	1	1	1	5	19	0	51
	やや赤字	12	27	6	2	0	5	4	10	0	39
	赤字	4	8	2	0	0	2	0	4	0	12
滋賀回答合計		66	183	34	6	3	37	25	76	2	249
滋賀割合	黒字	25.8%	25.1%	17.6%	0.0%	66.7%	40.5%	24.0%	22.4%	0.0%	25.3%
	やや黒字	25.8%	36.1%	32.4%	50.0%	0.0%	37.8%	40.0%	34.2%	100.0%	33.3%
	トントン	22.7%	19.7%	26.5%	16.7%	33.3%	2.7%	20.0%	25.0%	0.0%	20.5%
	やや赤字	18.2%	14.8%	17.6%	33.3%	0.0%	13.5%	16.0%	13.2%	0.0%	15.7%
	赤字	6.1%	4.4%	5.9%	0.0%	0.0%	5.4%	0.0%	5.3%	0.0%	4.8%
滋賀DI値		27.3	42.1	26.5	16.7	66.7	59.5	48.0	38.2	100.0	38.2
京都回答数	黒字	9	64	14	1	1	12	7	29	0	73
	やや黒字	10	109	34	4	1	13	14	43	0	119
	トントン	12	95	30	3	2	20	8	32	0	107
	やや赤字	18	70	21	2	1	16	6	24	0	88
	赤字	9	33	5	1	1	7	4	15	0	42
京都回答合計		59	373	105	11	6	68	39	144	0	432
京都割合	黒字	15.3%	17.2%	13.3%	9.1%	16.7%	17.6%	17.9%	20.1%	-	16.9%
	やや黒字	16.9%	29.2%	32.4%	36.4%	16.7%	19.1%	35.9%	29.9%	-	27.5%
	トントン	20.3%	25.5%	28.6%	27.3%	33.3%	29.4%	20.5%	22.2%	-	24.8%
	やや赤字	30.5%	18.8%	20.0%	18.2%	16.7%	23.5%	15.4%	16.7%	-	20.4%
	赤字	15.3%	8.8%	4.8%	9.1%	16.7%	10.3%	10.3%	10.4%	-	9.7%
京都DI値		-13.6	18.8	21.0	18.2	0.0	2.9	28.2	22.9	-	14.4
大阪回答数	黒字	39	124	9	7	8	28	36	36	0	163
	やや黒字	45	109	15	3	5	21	25	39	1	154
	トントン	39	120	20	4	9	23	23	41	0	159
	やや赤字	27	55	7	1	4	13	10	20	0	82
	赤字	19	31	4	1	2	7	3	14	0	50
大阪回答合計		170	452	57	17	29	93	100	155	1	622
大阪割合	黒字	22.9%	27.4%	15.8%	41.2%	27.6%	30.1%	36.0%	23.2%	0.0%	26.2%
	やや黒字	26.5%	24.1%	26.3%	17.6%	17.2%	22.6%	25.0%	25.2%	100.0%	24.8%
	トントン	22.9%	26.5%	35.1%	23.5%	31.0%	24.7%	23.0%	26.5%	0.0%	25.6%
	やや赤字	15.9%	12.2%	12.3%	5.9%	13.8%	14.0%	10.0%	12.9%	0.0%	13.2%
	赤字	11.2%	6.9%	7.0%	5.9%	6.9%	7.5%	3.0%	9.0%	0.0%	8.0%
大阪DI値		22.4	32.5	22.8	47.1	24.1	31.2	48.0	26.5	100.0	29.7
兵庫回答数	黒字	52	388	79	7	6	44	82	170	0	440
	やや黒字	67	329	92	6	6	44	39	141	1	396
	トントン	48	312	73	12	8	49	29	139	2	360
	やや赤字	34	165	39	2	8	33	7	75	1	199
	赤字	16	93	18	4	4	14	3	49	1	109
兵庫回答合計		218	1359	319	32	32	188	165	617	6	1577
兵庫割合	黒字	23.9%	28.6%	24.8%	21.9%	18.8%	23.4%	49.7%	27.6%	0.0%	27.9%
	やや黒字	30.7%	24.2%	28.8%	18.8%	18.8%	23.4%	23.6%	22.9%	16.7%	25.1%
	トントン	22.0%	23.0%	22.9%	37.5%	25.0%	26.1%	17.6%	22.5%	33.3%	22.8%
	やや赤字	15.6%	12.1%	12.2%	6.3%	25.0%	17.6%	4.2%	12.2%	16.7%	12.6%
	赤字	7.3%	6.8%	5.6%	12.5%	12.5%	7.4%	1.8%	7.9%	16.7%	6.9%
兵庫DI値		31.7	33.8	35.7	21.9	0.0	21.8	67.3	30.3	-16.7	33.5
奈良回答数	黒字	8	24	3	0	1	4	6	10	0	32
	やや黒字	1	28	7	0	0	5	1	14	1	29
	トントン	7	20	4	1	2	6	1	6	0	27
	やや赤字	4	11	2	0	0	3	1	5	0	15
	赤字	3	10	1	0	0	2	0	7	0	13
奈良回答合計		23	94	17	1	3	20	9	42	2	117
奈良割合	黒字	34.8%	25.5%	17.6%	0.0%	33.3%	20.0%	66.7%	23.8%	0.0%	27.4%
	やや黒字	4.3%	29.8%	41.2%	0.0%	0.0%	25.0%	11.1%	33.3%	50.0%	24.8%
	トントン	30.4%	21.3%	23.5%	100.0%	66.7%	30.0%	11.1%	14.3%	0.0%	23.1%
	やや赤字	17.4%	11.7%	11.8%	0.0%	0.0%	15.0%	11.1%	11.9%	0.0%	12.8%
	赤字	13.0%	10.6%	5.9%	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	16.7%	0.0%	11.1%

奈良DI値		8.7	33.0	41.2	0.0	33.3	20.0	66.7	28.6	50.0	関西23-
和歌山回答数	黒字	6	9	2	0	0	4	2	1	0	15
	やや黒字	4	12	3	0	1	4	1	3	0	16
	トント	5	14	6	0	1	2	1	4	0	19
	やや赤字	0	2	1	0	0	0	0	0	1	2
	赤字	1	3	1	0	0	0	0	2	0	4
和歌山回答合計		16	41	13	0	2	10	5	10	1	57
和歌山割合	黒字	37.5%	22.0%	15.4%	－	0.0%	40.0%	40.0%	10.0%	0.0%	26.3%
	やや黒字	25.0%	29.3%	23.1%	－	50.0%	40.0%	20.0%	30.0%	0.0%	28.1%
	トント	31.3%	34.1%	46.2%	－	50.0%	20.0%	20.0%	40.0%	0.0%	33.3%
	やや赤字	0.0%	4.9%	7.7%	－	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	3.5%
	赤字	6.3%	7.3%	7.7%	－	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	7.0%
和歌山DI値		56.3	39.0	23.1		50.0	80.0	60.0	20.0	-100.0	43.9
関西回答数計	黒字	131	655	113	15	18	107	139	263	0	786
	やや黒字	144	653	162	16	13	101	90	266	5	797
	トント	126	597	142	21	23	101	67	241	2	723
	やや赤字	95	330	76	7	13	70	28	134	2	425
	赤字	52	178	31	6	7	32	10	91	1	230
関西回答総計		552	2502	545	67	75	416	343	1044	12	3054
関西割合	黒字	23.7%	26.2%	20.7%	22.4%	24.0%	25.7%	40.5%	25.2%	0.0%	25.7%
	やや黒字	26.1%	26.1%	29.7%	23.9%	17.3%	24.3%	26.2%	25.5%	41.7%	26.1%
	トント	22.8%	23.9%	26.1%	31.3%	30.7%	24.3%	19.5%	23.1%	16.7%	23.7%
	やや赤字	17.2%	13.2%	13.9%	10.4%	17.3%	16.8%	8.2%	12.8%	16.7%	13.9%
	赤字	9.4%	7.1%	5.7%	9.0%	9.3%	7.7%	2.9%	8.7%	8.3%	7.5%
関西DI値		23.2	32.0	30.8	26.9	14.7	25.5	55.7	29.1	16.7	30.4

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	黒字	14	27	3	0	1	4	2	17	0	41
	やや黒字	11	50	9	1	1	13	6	19	1	61
	トントン	16	64	13	4	0	10	13	24	0	80
	やや赤字	15	28	5	1	1	7	3	10	1	43
	赤字	10	12	4	0	0	3	1	4	0	22
滋賀回答合計		66	183	34	6	3	37	25	76	2	249
滋賀割合	黒字	21.2%	14.8%	8.8%	0.0%	33.3%	10.8%	8.0%	22.4%	0.0%	16.5%
	やや黒字	16.7%	27.3%	26.5%	16.7%	33.3%	35.1%	24.0%	25.0%	50.0%	24.5%
	トントン	24.2%	35.0%	38.2%	66.7%	0.0%	27.0%	52.0%	31.6%	0.0%	32.1%
	やや赤字	22.7%	15.3%	14.7%	16.7%	33.3%	18.9%	12.0%	13.2%	50.0%	17.3%
	赤字	15.2%	6.6%	11.8%	0.0%	0.0%	8.1%	4.0%	5.3%	0.0%	8.8%
滋賀DI値		0.0	20.2	8.8	0.0	33.3	18.9	16.0	28.9	0.0	14.9
京都回答数	黒字	8	39	11	1	0	5	2	20	0	47
	やや黒字	17	107	35	1	1	22	8	40	0	124
	トントン	12	123	31	8	1	16	17	50	0	135
	やや赤字	16	72	20	0	3	18	9	22	0	88
	赤字	6	32	8	1	1	7	3	12	0	38
京都回答合計		59	373	105	11	6	68	39	144	0	432
京都割合	黒字	13.6%	10.5%	10.5%	9.1%	0.0%	7.4%	5.1%	13.9%	-	10.9%
	やや黒字	28.8%	28.7%	33.3%	9.1%	16.7%	32.4%	20.5%	27.8%	-	28.7%
	トントン	20.3%	33.0%	29.5%	72.7%	16.7%	23.5%	43.6%	34.7%	-	31.3%
	やや赤字	27.1%	19.3%	19.0%	0.0%	50.0%	26.5%	23.1%	15.3%	-	20.4%
	赤字	10.2%	8.6%	7.6%	9.1%	16.7%	10.3%	7.7%	8.3%	-	8.8%
京都DI値		5.1	11.3	17.1	9.1	-50.0	2.9	-5.1	18.1	-	10.4
大阪回答数	黒字	23	64	5	1	4	12	20	22	0	87
	やや黒字	44	125	11	5	7	32	18	51	1	169
	トントン	29	137	18	4	10	18	36	51	0	166
	やや赤字	41	74	18	4	3	15	18	16	0	115
	赤字	33	37	3	2	3	14	5	10	0	70
大阪回答合計		170	452	57	17	29	93	100	155	1	622
大阪割合	黒字	13.5%	14.2%	8.8%	5.9%	13.8%	12.9%	20.0%	14.2%	0.0%	14.0%
	やや黒字	25.9%	27.7%	19.3%	29.4%	24.1%	34.4%	18.0%	32.9%	100.0%	27.2%
	トントン	17.1%	30.3%	31.6%	23.5%	34.5%	19.4%	36.0%	32.9%	0.0%	26.7%
	やや赤字	24.1%	16.4%	31.6%	23.5%	10.3%	16.1%	18.0%	10.3%	0.0%	18.5%
	赤字	19.4%	8.2%	5.3%	11.8%	10.3%	15.1%	5.0%	6.5%	0.0%	11.3%
大阪DI値		-4.1	17.3	-8.8	0.0	17.2	16.1	15.0	30.3	100.0	11.4
兵庫回答数	黒字	29	132	34	3	2	12	16	65	0	161
	やや黒字	24	260	60	11	6	35	34	114	0	284
	トントン	80	592	140	11	8	73	92	265	3	672
	やや赤字	60	222	49	3	13	51	13	90	3	282
	赤字	23	93	22	4	3	15	3	46	0	116
兵庫回答合計		218	1359	319	32	32	188	165	617	6	1577
兵庫割合	黒字	13.3%	9.7%	10.7%	9.4%	6.3%	6.4%	9.7%	10.5%	0.0%	10.2%
	やや黒字	11.0%	19.1%	18.8%	34.4%	18.8%	18.6%	20.6%	18.5%	0.0%	18.0%
	トントン	36.7%	43.6%	43.9%	34.4%	25.0%	38.8%	55.8%	42.9%	50.0%	42.6%
	やや赤字	27.5%	16.3%	15.4%	9.4%	40.6%	27.1%	7.9%	14.6%	50.0%	17.9%
	赤字	10.6%	6.8%	6.9%	12.5%	9.4%	8.0%	1.8%	7.5%	0.0%	7.4%
兵庫DI値		-13.8	5.7	7.2	21.9	-25.0	-10.1	20.6	7.0	-50.0	3.0
奈良回答数	黒字	5	18	2	0	0	7	2	7	0	23
	やや黒字	6	30	5	1	0	6	1	16	1	36
	トントン	4	21	5	0	0	3	4	9	0	25
	やや赤字	5	16	3	0	3	3	2	5	0	21
	赤字	3	8	2	0	0	1	0	5	0	11
奈良回答合計		23	94	17	1	3	20	9	42	2	117
奈良割合	黒字	21.7%	19.1%	11.8%	0.0%	0.0%	35.0%	22.2%	16.7%	0.0%	19.7%
	やや黒字	26.1%	31.9%	29.4%	100.0%	0.0%	30.0%	11.1%	38.1%	50.0%	30.8%
	トントン	17.4%	22.3%	29.4%	0.0%	0.0%	15.0%	44.4%	21.4%	0.0%	21.4%
	やや赤字	21.7%	17.0%	17.6%	0.0%	100.0%	15.0%	22.2%	11.9%	0.0%	17.9%
	赤字	13.0%	8.5%	11.8%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	11.9%	0.0%	9.4%
奈良DI値		13.0	25.5	11.8	100.0	-100.0	45.0	11.1	31.0	50.0	23.1

和歌山回答数	黒字	5	4	1	0	0	1	1	1	0	関西95-
	やや黒字	4	11	2	0	2	3	1	3	0	15
	トント	5	11	6	0	0	2	1	2	0	16
	やや赤字	2	10	2	0	0	3	1	3	1	12
	赤字	0	4	2	0	0	1	0	1	0	4
和歌山回答合計		16	41	13	0	2	10	5	10	1	57
和歌山割合	黒字	31.3%	9.8%	7.7%	－	0.0%	10.0%	20.0%	10.0%	0.0%	15.8%
	やや黒字	25.0%	26.8%	15.4%	－	100.0%	30.0%	20.0%	30.0%	0.0%	26.3%
	トント	31.3%	26.8%	46.2%	－	0.0%	20.0%	20.0%	20.0%	0.0%	28.1%
	やや赤字	12.5%	24.4%	15.4%	－	0.0%	30.0%	20.0%	30.0%	100.0%	21.1%
	赤字	0.0%	9.8%	15.4%	－	0.0%	10.0%	0.0%	10.0%	0.0%	7.0%
和歌山DI値		43.8	2.4	-7.7		100.0	0.0	20.0	0.0	-100.0	14.0
関西回答数計	黒字	84	284	56	5	7	41	43	132	0	368
	やや黒字	106	583	122	19	17	111	68	243	3	689
	トント	146	948	213	27	19	122	163	401	3	1094
	やや赤字	139	422	97	8	23	97	46	146	5	561
	赤字	75	186	41	7	7	41	12	78	0	261
関西回答総計		552	2502	545	67	75	416	343	1044	12	3054
関西割合	黒字	15.2%	11.4%	10.3%	7.5%	9.3%	9.9%	12.5%	12.6%	0.0%	12.0%
	やや黒字	19.2%	23.3%	22.4%	28.4%	22.7%	26.7%	19.8%	23.3%	25.0%	22.6%
	トント	26.4%	37.9%	39.1%	40.3%	25.3%	29.3%	47.5%	38.4%	25.0%	35.8%
	やや赤字	25.2%	16.9%	17.8%	11.9%	30.7%	23.3%	13.4%	14.0%	41.7%	18.4%
	赤字	13.6%	7.4%	7.5%	10.4%	9.3%	9.9%	3.5%	7.5%	0.0%	8.5%
関西DI値		-4.3	10.4	7.3	13.4	-8.0	3.4	15.5	14.5	-16.7	7.7

【4】(1)①人手の現在の状況

関西-16-

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	1過剰	1	1	1	0	0	0	0	0	0	2
	2夜や過剰	7	8	0	0	0	1	3	4	0	15
	3適正	19	82	12	5	0	16	16	31	2	101
	4やや不足	25	61	10	1	2	17	1	30	0	86
	5不足	14	30	11	0	1	2	5	11	0	44
滋賀回答合計		66	183	34	6	3	37	25	76	2	249
滋賀割合	1過剰	1.5%	0.5%	2.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.8%
	2夜や過剰	10.6%	4.4%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%	12.0%	5.3%	0.0%	6.0%
	3適正	28.8%	44.8%	35.3%	83.3%	0.0%	43.2%	64.0%	40.8%	100.0%	40.6%
	4やや不足	37.9%	33.3%	29.4%	16.7%	66.7%	45.9%	4.0%	39.5%	0.0%	34.5%
	5不足	21.2%	16.4%	32.4%	0.0%	33.3%	5.4%	20.0%	14.5%	0.0%	17.7%
滋賀DI値		-47.0	-44.8	-58.8	-16.7	-100.0	-48.6	-12.0	-48.7	0.0	-45.4
京都回答数	1過剰	0	3	1	0	0	0	0	2	0	3
	2夜や過剰	4	23	8	0	0	7	2	6	0	27
	3適正	31	141	25	2	2	37	19	56	0	172
	4やや不足	21	144	44	6	2	18	12	62	0	165
	5不足	3	56	25	3	2	6	3	17	0	59
京都回答合計		59	373	105	11	6	68	39	144	0	432
京都割合	1過剰	0.0%	0.8%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	-	0.7%
	2夜や過剰	6.8%	6.2%	7.6%	0.0%	0.0%	10.3%	5.1%	4.2%	-	6.3%
	3適正	52.5%	37.8%	23.8%	18.2%	33.3%	54.4%	48.7%	38.9%	-	39.8%
	4やや不足	35.6%	38.6%	41.9%	54.5%	33.3%	26.5%	30.8%	43.1%	-	38.2%
	5不足	5.1%	15.0%	23.8%	27.3%	33.3%	8.8%	7.7%	11.8%	-	13.7%
京都DI値		-33.9	-46.6	-57.1	-81.8	-66.7	-25.0	-33.3	-49.3	#VALUE!	-44.9
大阪回答数	1過剰	2	4	1	0	0	1	0	2	0	6
	2夜や過剰	30	24	1	1	3	4	9	6	0	54
	3適正	56	197	21	3	7	45	55	65	1	253
	4やや不足	63	162	24	9	13	39	22	55	0	225
	5不足	17	49	9	3	4	4	10	19	0	66
大阪回答合計		170	452	57	17	29	93	100	155	1	622
大阪割合	1過剰	1.2%	0.9%	1.8%	0.0%	0.0%	1.1%	0.0%	1.3%	0.0%	1.0%
	2夜や過剰	17.6%	5.3%	1.8%	5.9%	10.3%	4.3%	9.0%	3.9%	0.0%	8.7%
	3適正	32.9%	43.6%	36.8%	17.6%	24.1%	48.4%	55.0%	41.9%	100.0%	40.7%
	4やや不足	37.1%	35.8%	42.1%	52.9%	44.8%	41.9%	22.0%	35.5%	0.0%	36.2%
	5不足	10.0%	10.8%	15.8%	17.6%	13.8%	4.3%	10.0%	12.3%	0.0%	10.6%
大阪DI値		-28.2	-40.5	-54.4	-64.7	-48.3	-40.9	-23.0	-42.6	0.0	-37.1
兵庫回答数	1過剰	3	20	7	0	0	3	2	8	0	23
	2夜や過剰	21	74	18	3	2	9	8	34	0	95
	3適正	97	537	90	15	12	91	89	236	4	634
	4やや不足	71	474	122	10	10	59	50	223	0	545
	5不足	24	196	68	3	8	22	12	82	1	220
兵庫回答合計		218	1359	319	32	32	188	165	617	6	1577
兵庫割合	1過剰	1.4%	1.5%	2.2%	0.0%	0.0%	1.6%	1.2%	1.3%	0.0%	1.5%
	2夜や過剰	9.6%	5.4%	5.6%	9.4%	6.3%	4.8%	4.8%	5.5%	0.0%	6.0%
	3適正	44.5%	39.5%	28.2%	46.9%	37.5%	48.4%	53.9%	38.2%	66.7%	40.2%
	4やや不足	32.6%	34.9%	38.2%	31.3%	31.3%	31.4%	30.3%	36.1%	0.0%	34.6%
	5不足	11.0%	14.4%	21.3%	9.4%	25.0%	11.7%	7.3%	13.3%	16.7%	14.0%
兵庫DI値		-32.6	-42.4	-51.7	-31.3	-50.0	-36.7	-31.5	-42.6	-16.7	-41.0
奈良回答数	1過剰	1	3	0	0	0	1	0	2	0	4
	2夜や過剰	4	6	2	0	0	2	0	2	0	10
	3適正	10	27	2	0	0	5	6	14	0	37
	4やや不足	5	37	10	1	2	10	2	12	0	42
	5不足	3	19	3	0	1	1	1	12	1	22
奈良回答合計		23	94	17	1	3	20	9	42	2	117
奈良割合	1過剰	4.3%	3.2%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	4.8%	0.0%	3.4%
	2夜や過剰	17.4%	6.4%	11.8%	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	4.8%	0.0%	8.5%
	3適正	43.5%	28.7%	11.8%	0.0%	0.0%	25.0%	66.7%	33.3%	0.0%	31.6%
	4やや不足	21.7%	39.4%	58.8%	100.0%	66.7%	50.0%	22.2%	28.6%	0.0%	35.9%
	5不足	13.0%	20.2%	17.6%	0.0%	33.3%	5.0%	11.1%	28.6%	50.0%	18.8%
奈良DI値		-13.0	-50.0	-64.7	-100.0	-100.0	-40.0	-33.3	-47.6	-50.0	-42.7

和歌山回答数	1過剰	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	関西0
	2夜や過剰	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	2
	3適正	8	16	5	0	0	2	2	7	0	0	24
	4やや不足	6	17	6	0	0	6	2	3	0	0	23
	5不足	1	6	1	0	1	2	1	0	1	1	7
和歌山回答合計		16	41	13	0	2	10	5	10	1	1	57
和歌山割合	1過剰	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	2夜や過剰	6.3%	2.4%	7.7%	－	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.5%
	3適正	50.0%	39.0%	38.5%	－	0.0%	20.0%	40.0%	70.0%	0.0%	0.0%	42.1%
	4やや不足	37.5%	41.5%	46.2%	－	0.0%	60.0%	40.0%	30.0%	0.0%	0.0%	40.4%
	5不足	6.3%	14.6%	7.7%	－	50.0%	20.0%	20.0%	0.0%	100.0%	100.0%	12.3%
和歌山DI値		-37.5	-53.7	-46.2	－	-50.0	-80.0	-60.0	-30.0	-100.0	-100.0	-49.1
関西回答数計	1過剰	7	31	10	0	0	5	2	14	0	0	38
	2夜や過剰	67	136	30	4	5	23	22	52	0	0	203
	3適正	221	1000	155	25	21	196	187	409	7	7	1221
	4やや不足	191	895	216	27	29	149	89	385	0	0	1086
	5不足	62	356	117	9	17	37	32	141	3	3	418
関西回答総計		552	2502	545	67	75	416	343	1044	12	12	3054
関西割合	1過剰	1.3%	1.2%	1.8%	0.0%	0.0%	1.2%	0.6%	1.3%	0.0%	0.0%	1.2%
	2夜や過剰	12.1%	5.4%	5.5%	6.0%	6.7%	5.5%	6.4%	5.0%	0.0%	0.0%	6.6%
	3適正	40.0%	40.0%	28.4%	37.3%	28.0%	47.1%	54.5%	39.2%	58.3%	58.3%	40.0%
	4やや不足	34.6%	35.8%	39.6%	40.3%	38.7%	35.8%	25.9%	36.9%	0.0%	0.0%	35.6%
	5不足	11.2%	14.2%	21.5%	13.4%	22.7%	8.9%	9.3%	13.5%	25.0%	25.0%	13.7%
関西DI値		-32.4	-43.3	-53.8	-47.8	-54.7	-38.0	-28.3	-44.1	-25.0	-25.0	-41.4

【4】(1)①で過剰、やや過剰と回答した理由

関西-18-

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	正規が過剰	3	5	1	0	0	1	1	2	0	8
	非正規が過剰	1	3	0	0	0	0	1	2	0	4
	両方過剰	4	1	0	0	0	0	1	0	0	5
滋賀回答合計		8	9	1	0	0	1	3	4	0	17
滋賀割合	正規が過剰	37.5%	55.6%	100.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	100.0%	33.3%	50.0%	#DIV/0!	47.1%
	非正規が過剰	12.5%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	33.3%	50.0%	#DIV/0!	23.5%
	両方過剰	50.0%	11.1%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	29.4%
京都回答数	正規が過剰	3	16	9	0	0	3	1	3	0	19
	非正規が過剰	1	6	0	0	0	3	0	3	0	7
	両方過剰	0	4	0	0	0	1	1	2	0	4
京都回答合計		4	26	9	0	0	7	2	8	0	30
京都割合	正規が過剰	75.0%	61.5%	100.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	42.9%	50.0%	37.5%	-	63.3%
	非正規が過剰	25.0%	23.1%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	42.9%	0.0%	37.5%	-	23.3%
	両方過剰	0.0%	15.4%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	14.3%	50.0%	25.0%	-	13.3%
大阪回答数	正規が過剰	12	20	2	0	2	4	7	5	0	32
	非正規が過剰	9	2	0	0	1	1	0	0	0	11
	両方過剰	10	3	0	1	0	0	0	2	0	13
大阪回答合計		32	28	2	1	3	5	9	8	0	60
大阪割合	正規が過剰	37.5%	71.4%	100.0%	0.0%	66.7%	80.0%	77.8%	62.5%	#DIV/0!	53.3%
	非正規が過剰	28.1%	7.1%	0.0%	0.0%	33.3%	20.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	18.3%
	両方過剰	31.3%	10.7%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	#DIV/0!	21.7%
兵庫回答数	正規が過剰	13	55	17	2	1	4	5	26	0	68
	非正規が過剰	9	21	0	1	0	4	5	11	0	30
	両方過剰	2	15	6	0	1	4	0	4	0	17
兵庫回答合計		24	94	25	3	2	12	10	42	0	118
兵庫割合	正規が過剰	54.2%	58.5%	68.0%	66.7%	50.0%	33.3%	50.0%	61.9%	#DIV/0!	57.6%
	非正規が過剰	37.5%	22.3%	0.0%	33.3%	0.0%	33.3%	50.0%	26.2%	#DIV/0!	25.4%
	両方過剰	8.3%	16.0%	24.0%	0.0%	50.0%	33.3%	0.0%	9.5%	#DIV/0!	14.4%
奈良回答数	正規が過剰	4	6	2	0	0	1	0	3	0	10
	非正規が過剰	0	3	0	0	0	2	0	1	0	3
	両方過剰	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
奈良回答合計		5	9	2	0	0	3	0	4	0	14
奈良割合	正規が過剰	80.0%	66.7%	100.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	33.3%	#DIV/0!	75.0%	#DIV/0!	71.4%
	非正規が過剰	0.0%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	66.7%	#DIV/0!	25.0%	#DIV/0!	21.4%
	両方過剰	20.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	7.1%
和歌山回答数	正規が過剰	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	非正規が過剰	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	両方過剰	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1
和歌山回答合計		1	1	1	0	0	0	0	0	0	2
和歌山割合	正規が過剰	100.0%	0.0%	0.0%	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	50.0%
	非正規が過剰	0.0%	0.0%	0.0%	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%
	両方過剰	0.0%	100.0%	100.0%	-	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	50.0%
関西回答数計	正規が過剰	36	102	31	2	3	13	14	39	0	138
	非正規が過剰	20	35	0	1	1	10	6	17	0	55
	両方過剰	17	24	7	1	1	5	2	8	0	41
関西回答総計		74	167	40	4	5	28	24	66	0	241
関西割合	正規が過剰	48.6%	61.1%	77.5%	50.0%	60.0%	46.4%	58.3%	59.1%	#DIV/0!	57.3%
	非正規が過剰	27.0%	21.0%	0.0%	25.0%	20.0%	35.7%	25.0%	25.8%	#DIV/0!	22.8%
	両方過剰	23.0%	14.4%	17.5%	25.0%	20.0%	17.9%	8.3%	12.1%	#DIV/0!	17.0%

【4】(1)①で不足、やや不足と回答した理由

関西-19-

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	正規が不足	20	44	14	0	2	10	2	16	0	64
	非正規が不足	5	13	1	0	0	3	1	8	0	18
	両方不足	14	31	6	1	1	5	2	16	0	45
滋賀回答合計		39	91	21	1	3	19	6	41	0	130
滋賀割合	正規が不足	51.3%	48.4%	66.7%	0.0%	66.7%	52.6%	33.3%	39.0%	-	49.2%
	非正規が不足	12.8%	14.3%	4.8%	0.0%	0.0%	15.8%	16.7%	19.5%	-	13.8%
	両方不足	35.9%	34.1%	28.6%	100.0%	33.3%	26.3%	33.3%	39.0%	-	34.6%
京都回答数	正規が不足	14	94	41	5	4	12	4	28	0	108
	非正規が不足	1	38	5	1	0	6	4	22	0	39
	両方不足	9	66	22	3	0	6	7	28	0	75
京都回答合計		24	200	69	9	4	24	15	79	0	224
京都割合	正規が不足	58.3%	47.0%	59.4%	55.6%	100.0%	50.0%	26.7%	35.4%	-	48.2%
	非正規が不足	4.2%	19.0%	7.2%	11.1%	0.0%	25.0%	26.7%	27.8%	-	17.4%
	両方不足	37.5%	33.0%	31.9%	33.3%	0.0%	25.0%	46.7%	35.4%	-	33.5%
大阪回答数	正規が不足	55	103	20	7	11	26	13	26	0	158
	非正規が不足	2	34	1	1	1	3	7	21	0	36
	両方不足	23	71	12	4	5	14	12	24	0	94
大阪回答合計		80	211	33	12	17	43	32	74	0	291
大阪割合	正規が不足	68.8%	48.8%	60.6%	58.3%	64.7%	60.5%	40.6%	35.1%	#DIV/0!	54.3%
	非正規が不足	2.5%	16.1%	3.0%	8.3%	5.9%	7.0%	21.9%	28.4%	#DIV/0!	12.4%
	両方不足	28.8%	33.6%	36.4%	33.3%	29.4%	32.6%	37.5%	32.4%	#DIV/0!	32.3%
兵庫回答数	正規が不足	50	319	119	7	13	40	25	114	1	369
	非正規が不足	19	153	19	1	0	19	28	86	0	172
	両方不足	24	192	51	5	5	21	9	101	0	216
兵庫回答合計		95	670	190	13	18	81	62	305	1	765
兵庫割合	正規が不足	52.6%	47.6%	62.6%	53.8%	72.2%	49.4%	40.3%	37.4%	100.0%	48.2%
	非正規が不足	20.0%	22.8%	10.0%	7.7%	0.0%	23.5%	45.2%	28.2%	0.0%	22.5%
	両方不足	25.3%	28.7%	26.8%	38.5%	27.8%	25.9%	14.5%	33.1%	0.0%	28.2%
奈良回答数	正規が不足	4	27	8	0	3	5	2	8	1	31
	非正規が不足	1	9	0	1	0	3	1	4	0	10
	両方不足	3	20	5	0	0	3	0	12	0	23
奈良回答合計		8	56	13	1	3	11	3	24	1	64
奈良割合	正規が不足	50.0%	48.2%	61.5%	0.0%	100.0%	45.5%	66.7%	33.3%	100.0%	48.4%
	非正規が不足	12.5%	16.1%	0.0%	100.0%	0.0%	27.3%	33.3%	16.7%	0.0%	15.6%
	両方不足	37.5%	35.7%	38.5%	0.0%	0.0%	27.3%	0.0%	50.0%	0.0%	35.9%
和歌山回答数	正規が不足	2	15	6	0	1	4	2	1	1	17
	非正規が不足	1	5	0	0	0	2	1	2	0	6
	両方不足	4	3	1	0	0	2	0	0	0	7
和歌山回答合計		7	23	7	0	1	8	3	3	1	30
和歌山割合	正規が不足	28.6%	65.2%	85.7%	-	100.0%	50.0%	66.7%	33.3%	100.0%	56.7%
	非正規が不足	14.3%	21.7%	0.0%	-	0.0%	25.0%	33.3%	66.7%	0.0%	20.0%
	両方不足	57.1%	13.0%	14.3%	-	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	23.3%
関西回答数計	正規が不足	145	602	208	19	34	97	48	193	3	747
	非正規が不足	29	252	26	4	1	36	42	143	0	281
	両方不足	77	383	97	13	11	51	30	181	0	460
関西回答総計		253	1251	333	36	46	186	121	526	3	1504
関西割合	正規が不足	57.3%	48.1%	62.5%	52.8%	73.9%	52.2%	39.7%	36.7%	100.0%	49.7%
	非正規が不足	11.5%	20.1%	7.8%	11.1%	2.2%	19.4%	34.7%	27.2%	0.0%	18.7%
	両方不足	30.4%	30.6%	29.1%	36.1%	23.9%	27.4%	24.8%	34.4%	0.0%	30.6%

【4】(1)②仕入単価 去年同期比

関西-20-

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	上昇	55	124	31	3	3	32	10	43	2	179
	横ばい	10	50	3	3	0	3	15	26	0	60
	下降	1	6	0	0	0	2	0	4	0	7
滋賀回答合計		66	183	34	6	3	37	25	76	2	246
滋賀割合	上昇	83.3%	67.8%	91.2%	50.0%	100.0%	86.5%	40.0%	56.6%	100.0%	72.8%
	横ばい	15.2%	27.3%	8.8%	50.0%	0.0%	8.1%	60.0%	34.2%	0.0%	24.4%
	下降	1.5%	3.3%	0.0%	0.0%	0.0%	5.4%	0.0%	5.3%	0.0%	2.8%
滋賀DI値		81.8	64.5	91.2	50.0	100.0	81.1	40.0	51.3	100.0	69.9
京都回答数	上昇	50	260	91	7	5	64	8	85	0	310
	横ばい	7	101	11	3	1	4	30	52	0	108
	下降	0	6	1	0	0	0	0	5	0	6
京都回答合計		59	373	105	11	6	68	39	144	0	432
京都割合	上昇	84.7%	69.7%	86.7%	63.6%	83.3%	94.1%	20.5%	59.0%	-	71.8%
	横ばい	11.9%	27.1%	10.5%	27.3%	16.7%	5.9%	76.9%	36.1%	-	25.0%
	下降	0.0%	1.6%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.5%	-	1.4%
京都DI値		84.7	68.1	85.7	63.6	83.3	94.1	20.5	55.6	-	70.4
大阪回答数	上昇	149	252	47	10	26	75	24	69	1	401
	横ばい	14	159	7	5	2	10	65	70	0	173
	下降	5	14	3	0	1	7	1	2	0	19
大阪回答合計		170	452	57	17	29	93	100	155	1	622
大阪割合	上昇	87.6%	55.8%	82.5%	58.8%	89.7%	80.6%	24.0%	44.5%	100.0%	64.5%
	横ばい	8.2%	35.2%	12.3%	29.4%	6.9%	10.8%	65.0%	45.2%	0.0%	27.8%
	下降	2.9%	3.1%	5.3%	0.0%	3.4%	7.5%	1.0%	1.3%	0.0%	3.1%
大阪DI値		84.7	52.7	77.2	58.8	86.2	73.1	23.0	43.2	100.0	61.4
兵庫回答数	上昇	168	723	217	10	18	139	37	299	3	891
	横ばい	41	512	74	20	10	38	116	251	3	553
	下降	3	37	6	2	2	8	1	18	0	40
兵庫回答合計		218	1359	319	32	32	188	165	617	6	1577
兵庫割合	上昇	77.1%	53.2%	68.0%	31.3%	56.3%	73.9%	22.4%	48.5%	50.0%	56.5%
	横ばい	18.8%	37.7%	23.2%	62.5%	31.3%	20.2%	70.3%	40.7%	50.0%	35.1%
	下降	1.4%	2.7%	1.9%	6.3%	6.3%	4.3%	0.6%	2.9%	0.0%	2.5%
兵庫DI値		75.7	50.5	66.1	25.0	50.0	69.7	21.8	45.5	50.0	54.0
奈良回答数	上昇	20	58	16	0	3	13	2	23	1	78
	横ばい	3	30	1	1	0	5	7	16	0	33
	下降	0	2	0	0	0	1	0	1	0	2
奈良回答合計		23	94	17	1	3	20	9	42	2	117
奈良割合	上昇	87.0%	61.7%	94.1%	0.0%	100.0%	65.0%	22.2%	54.8%	50.0%	66.7%
	横ばい	13.0%	31.9%	5.9%	100.0%	0.0%	25.0%	77.8%	38.1%	0.0%	28.2%
	下降	0.0%	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	2.4%	0.0%	1.7%
奈良DI値		87.0	59.6	94.1	0.0	100.0	60.0	22.2	52.4	50.0	65.0
和歌山回答数	上昇	13	26	10	0	2	9	1	4	0	39
	横ばい	2	11	2	0	0	1	2	5	1	13
	下降	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
和歌山回答合計		16	41	13	0	2	10	5	10	1	57
和歌山割合	上昇	81.3%	63.4%	76.9%	#DIV/0!	100.0%	90.0%	20.0%	40.0%	0.0%	68.4%
	横ばい	12.5%	26.8%	15.4%	#DIV/0!	0.0%	10.0%	40.0%	50.0%	100.0%	22.8%
	下降	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
和歌山DI値		81.3	63.4	76.9	#DIV/0!	100.0	90.0	20.0	40.0	0.0	68.4
関西回答数計	上昇	455	1443	412	30	57	332	82	523	7	1898
	横ばい	77	863	98	32	13	61	235	420	4	940
	下降	9	65	10	2	3	18	2	30	0	74
関西回答総計		552	2502	545	67	75	416	343	1044	12	3051
関西割合	上昇	82.4%	57.7%	75.6%	44.8%	76.0%	79.8%	23.9%	50.1%	58.3%	62.2%
	横ばい	13.9%	34.5%	18.0%	47.8%	17.3%	14.7%	68.5%	40.2%	33.3%	30.8%
	下降	1.6%	2.6%	1.8%	3.0%	4.0%	4.3%	0.6%	2.9%	0.0%	2.4%
関西DI値		80.8	55.1	73.8	41.8	72.0	75.5	23.3	47.2	58.3	59.8

【4】(1)②仕入単価 次期見通し

関西-21-

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	上昇	45	100	23	1	3	27	7	37	2	145
	横ばい	21	75	11	5	0	9	18	32	0	96
	下降	0	4	0	0	0	1	0	3	0	4
滋賀回答合計		66	183	34	6	3	37	25	76	2	245
滋賀割合	上昇	68.2%	54.6%	67.6%	16.7%	100.0%	73.0%	28.0%	48.7%	100.0%	59.2%
	横ばい	31.8%	41.0%	32.4%	83.3%	0.0%	24.3%	72.0%	42.1%	0.0%	39.2%
	下降	0.0%	2.2%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%	0.0%	3.9%	0.0%	1.6%
滋賀DI値		68.2	52.5	67.6	16.7	100.0	70.3	28.0	44.7	100.0	57.6
京都回答数	上昇	38	215	74	6	4	53	9	69	0	253
	横ばい	20	147	30	4	2	13	29	69	0	167
	下降	0	4	0	0	0	1	0	3	0	4
京都回答合計		59	373	105	11	6	68	39	144	0	432
京都割合	上昇	64.4%	57.6%	70.5%	54.5%	66.7%	77.9%	23.1%	47.9%	-	58.6%
	横ばい	33.9%	39.4%	28.6%	36.4%	33.3%	19.1%	74.4%	47.9%	-	38.7%
	下降	0.0%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%	0.0%	2.1%	-	0.9%
京都DI値		64.4	56.6	70.5	54.5	66.7	76.5	23.1	45.8	-	57.6
大阪回答数	上昇	98	201	38	6	23	53	20	60	1	299
	横ばい	66	205	17	9	6	32	65	76	0	271
	下降	3	11	1	0	0	5	2	3	0	14
大阪回答合計		170	452	57	17	29	93	100	155	1	622
大阪割合	上昇	57.6%	44.5%	66.7%	35.3%	79.3%	57.0%	20.0%	38.7%	100.0%	48.1%
	横ばい	38.8%	45.4%	29.8%	52.9%	20.7%	34.4%	65.0%	49.0%	0.0%	43.6%
	下降	1.8%	2.4%	1.8%	0.0%	0.0%	5.4%	2.0%	1.9%	0.0%	2.3%
大阪DI値		55.9	42.0	64.9	35.3	79.3	51.6	18.0	36.8	1.0	45.8
兵庫回答数	上昇	143	658	192	10	16	127	34	277	2	801
	横ばい	70	570	99	21	13	51	117	265	4	640
	下降	3	37	7	1	1	6	1	21	0	40
兵庫回答合計		218	1359	319	32	32	188	165	617	6	1577
兵庫割合	上昇	65.6%	48.4%	60.2%	31.3%	50.0%	67.6%	20.6%	44.9%	33.3%	50.8%
	横ばい	32.1%	41.9%	31.0%	65.6%	40.6%	27.1%	70.9%	42.9%	66.7%	40.6%
	下降	1.4%	2.7%	2.2%	3.1%	3.1%	3.2%	0.6%	3.4%	0.0%	2.5%
兵庫DI値		64.2	45.7	58.0	28.1	46.9	64.4	20.0	41.5	33.3	48.3
奈良回答数	上昇	16	47	12	0	2	10	1	21	1	63
	横ばい	5	40	4	1	1	8	8	18	0	45
	下降	1	2	0	0	0	1	0	1	0	3
奈良回答合計		23	94	17	1	3	20	9	42	2	117
奈良割合	上昇	69.6%	50.0%	70.6%	0.0%	66.7%	50.0%	11.1%	50.0%	50.0%	53.8%
	横ばい	21.7%	42.6%	23.5%	100.0%	33.3%	40.0%	88.9%	42.9%	0.0%	38.5%
	下降	4.3%	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	2.4%	0.0%	2.6%
奈良DI値		65.2	47.9	70.6	0.0	66.7	45.0	11.1	47.6	50.0	51.3
和歌山回答数	上昇	11	19	5	0	2	8	1	3	0	30
	横ばい	5	17	7	0	0	2	1	6	1	22
	下降	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
和歌山回答合計		16	41	13	0	2	10	5	10	1	57
和歌山割合	上昇	68.8%	46.3%	38.5%	#DIV/0!	100.0%	80.0%	20.0%	30.0%	0.0%	52.6%
	横ばい	31.3%	41.5%	53.8%	#DIV/0!	0.0%	20.0%	20.0%	60.0%	100.0%	38.6%
	下降	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
和歌山DI値		68.8	46.3	38.5	#DIV/0!	100.0	80.0	20.0	30.0	0.0	52.6
関西回答数計	上昇	351	1240	344	23	50	278	72	467	6	1591
	横ばい	187	1054	168	40	22	115	238	466	5	1241
	下降	7	58	8	1	1	14	3	31	0	65
関西回答総計		552	2502	545	67	75	416	343	1044	12	3050
関西割合	上昇	63.6%	49.6%	63.1%	34.3%	66.7%	66.8%	21.0%	44.7%	50.0%	52.2%
	横ばい	33.9%	42.1%	30.8%	59.7%	29.3%	27.6%	69.4%	44.6%	41.7%	40.7%
	下降	1.3%	2.3%	1.5%	1.5%	1.3%	3.4%	0.9%	3.0%	0.0%	2.1%
関西DI値		62.3	47.2	61.7	32.8	65.3	63.5	20.1	41.8	50.0	50.0

【4】(1)③販売単価 去年同期比

関西-22-

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	上昇	42	90	25	2	2	28	6	26	1	132
	横ばい	20	88	9	4	1	6	19	48	1	108
	下降	4	2	0	0	0	2	0	0	0	6
滋賀回答合計		66	183	34	6	3	37	25	76	2	249
滋賀割合	上昇	63.6%	49.2%	73.5%	33.3%	66.7%	75.7%	24.0%	34.2%	-	53.0%
	横ばい	30.3%	48.1%	26.5%	66.7%	33.3%	16.2%	76.0%	63.2%	-	43.4%
	下降	6.1%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	5.4%	0.0%	0.0%	-	2.4%
滋賀DI値		57.6	48.1	73.5	33.3	66.7	70.3	24.0	34.2	-	50.6
京都回答数	上昇	40	167	52	3	2	52	4	54	0	207
	横ばい	18	180	47	8	4	14	29	78	0	198
	下降	0	19	4	0	0	2	3	10	0	19
京都回答合計		59	373	105	11	6	68	39	144	0	432
京都割合	上昇	67.8%	44.8%	49.5%	27.3%	33.3%	76.5%	10.3%	37.5%	-	47.9%
	横ばい	30.5%	48.3%	44.8%	72.7%	66.7%	20.6%	74.4%	54.2%	-	45.8%
	下降	0.0%	5.1%	3.8%	0.0%	0.0%	2.9%	7.7%	6.9%	-	4.4%
京都DI値		67.8	39.7	45.7	27.3	33.3	73.5	2.6	30.6	-	43.5
大阪回答数	上昇	109	176	25	6	17	56	22	49	1	285
	横ばい	56	234	30	9	12	27	66	90	0	290
	下降	3	15	1	0	0	8	3	3	0	18
大阪回答合計		170	452	57	17	29	93	100	155	1	622
大阪割合	上昇	64.1%	38.9%	43.9%	35.3%	58.6%	60.2%	22.0%	31.6%	100.0%	45.8%
	横ばい	32.9%	51.8%	52.6%	52.9%	41.4%	29.0%	66.0%	58.1%	0.0%	46.6%
	下降	1.8%	3.3%	1.8%	0.0%	0.0%	8.6%	3.0%	1.9%	0.0%	2.9%
大阪DI値		62.4	35.6	42.1	35.3	58.6	51.6	19.0	29.7	1.0	42.9
兵庫回答数	上昇	105	505	140	6	9	106	32	212	0	610
	横ばい	104	722	150	25	17	70	122	332	6	826
	下降	2	43	7	1	3	9	3	20	0	45
兵庫回答合計		218	1359	319	32	32	188	165	617	6	1577
兵庫割合	上昇	48.2%	37.2%	43.9%	18.8%	28.1%	56.4%	19.4%	34.4%	0.0%	38.7%
	横ばい	47.7%	53.1%	47.0%	78.1%	53.1%	37.2%	73.9%	53.8%	100.0%	52.4%
	下降	0.9%	3.2%	2.2%	3.1%	9.4%	4.8%	1.8%	3.2%	0.0%	2.9%
兵庫DI値		47.2	34.0	41.7	15.6	18.8	51.6	17.6	31.1	0.0	35.8
奈良回答数	上昇	11	44	12	1	1	7	1	22	0	55
	横ばい	10	41	4	0	2	9	8	17	1	51
	下降	2	5	0	0	0	3	0	2	0	7
奈良回答合計		23	94	17	1	3	20	9	42	2	117
奈良割合	上昇	47.8%	46.8%	70.6%	100.0%	33.3%	35.0%	11.1%	52.4%	0.0%	47.0%
	横ばい	43.5%	43.6%	23.5%	0.0%	66.7%	45.0%	88.9%	40.5%	50.0%	43.6%
	下降	8.7%	5.3%	0.0%	0.0%	0.0%	15.0%	0.0%	4.8%	0.0%	6.0%
奈良DI値		39.1	41.5	70.6	100.0	33.3	20.0	11.1	47.6	0.0	41.0
和歌山回答数	上昇	12	23	8	0	1	8	1	5	0	35
	横ばい	4	15	5	0	1	2	2	4	1	19
	下降	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
和歌山回答合計		16	41	13	0	2	10	5	10	1	57
和歌山割合	上昇	75.0%	56.1%	61.5%	#DIV/0!	50.0%	80.0%	20.0%	50.0%	0.0%	61.4%
	横ばい	25.0%	36.6%	38.5%	#DIV/0!	50.0%	20.0%	40.0%	40.0%	100.0%	33.3%
	下降	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
和歌山DI値		75.0	56.1	61.5	#DIV/0!	50.0	80.0	20.0	50.0	0.0	61.4
関西回答数計	上昇	319	1005	262	18	32	257	66	368	2	1324
	横ばい	212	1280	245	46	37	128	246	569	9	1492
	下降	11	84	12	1	3	24	9	35	0	95
関西回答総計		552	2502	545	67	75	416	343	1044	12	3054
関西割合	上昇	57.8%	40.2%	48.1%	26.9%	42.7%	61.8%	19.2%	35.2%	16.7%	43.4%
	横ばい	38.4%	51.2%	45.0%	68.7%	49.3%	30.8%	71.7%	54.5%	75.0%	48.9%
	下降	2.0%	3.4%	2.2%	1.5%	4.0%	5.8%	2.6%	3.4%	0.0%	3.1%
関西DI値		55.8	36.8	45.9	25.4	38.7	56.0	16.6	31.9	16.7	40.2

【4】(1)③販売単価 次期見通し

関西-23-

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	上昇	25	74	22	2	1	22	6	21	0	99
	横ばい	38	101	12	4	2	13	19	50	1	139
	下降	3	3	0	0	0	2	0	0	1	6
滋賀回答合計		66	183	34	6	3	37	25	76	2	249
滋賀割合	上昇	37.9%	40.4%	64.7%	33.3%	33.3%	59.5%	24.0%	27.6%	0.0%	39.8%
	横ばい	57.6%	55.2%	35.3%	66.7%	66.7%	35.1%	76.0%	65.8%	50.0%	55.8%
	下降	4.5%	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	5.4%	0.0%	0.0%	50.0%	2.4%
滋賀DI値		33.3	38.8	64.7	33.3	33.3	54.1	24.0	27.6	-50.0	37.3
京都回答数	上昇	21	137	42	4	0	43	3	45	0	158
	横ばい	36	214	60	7	6	22	31	88	0	250
	下降	1	14	2	0	0	2	1	9	0	15
京都回答合計		59	373	105	11	6	68	39	144	0	432
京都割合	上昇	35.6%	36.7%	40.0%	36.4%	0.0%	63.2%	7.7%	31.3%	-	36.6%
	横ばい	61.0%	57.4%	57.1%	63.6%	100.0%	32.4%	79.5%	61.1%	-	57.9%
	下降	1.7%	3.8%	1.9%	0.0%	0.0%	2.9%	2.6%	6.3%	-	3.5%
京都DI値		33.9	33.0	38.1	36.4	0.0	60.3	5.1	25.0	-	33.1
大阪回答数	上昇	61	137	27	4	12	39	10	44	1	198
	横ばい	104	274	28	11	16	46	79	94	0	378
	下降	2	10	0	0	0	5	4	1	0	12
大阪回答合計		170	452	57	17	29	93	100	155	1	622
大阪割合	上昇	35.9%	30.3%	47.4%	23.5%	41.4%	41.9%	10.0%	28.4%	100.0%	31.8%
	横ばい	61.2%	60.6%	49.1%	64.7%	55.2%	49.5%	79.0%	60.6%	0.0%	60.8%
	下降	1.2%	2.2%	0.0%	0.0%	0.0%	5.4%	4.0%	0.6%	0.0%	1.9%
大阪DI値		34.7	28.1	47.4	23.5	41.4	36.6	6.0	27.7	1.0	29.9
兵庫回答数	上昇	104	491	138	5	9	97	34	207	1	595
	横ばい	108	740	154	26	18	82	119	336	5	848
	下降	3	30	3	1	2	3	4	17	0	33
兵庫回答合計		218	1359	319	32	32	188	165	617	6	1577
兵庫割合	上昇	47.7%	36.1%	43.3%	15.6%	28.1%	51.6%	20.6%	33.5%	16.7%	37.7%
	横ばい	49.5%	54.5%	48.3%	81.3%	56.3%	43.6%	72.1%	54.5%	83.3%	53.8%
	下降	1.4%	2.2%	0.9%	3.1%	6.3%	1.6%	2.4%	2.8%	0.0%	2.1%
兵庫DI値		46.3	33.9	42.3	12.5	21.9	50.0	18.2	30.8	16.7	35.6
奈良回答数	上昇	8	36	10	1	0	7	0	18	0	44
	横ばい	13	49	6	0	3	10	9	21	0	62
	下降	1	4	0	0	0	2	0	1	1	5
奈良回答合計		23	94	17	1	3	20	9	42	2	117
奈良割合	上昇	34.8%	38.3%	58.8%	100.0%	0.0%	35.0%	0.0%	42.9%	0.0%	37.6%
	横ばい	56.5%	52.1%	35.3%	0.0%	100.0%	50.0%	100.0%	50.0%	0.0%	53.0%
	下降	4.3%	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	2.4%	50.0%	4.3%
奈良DI値		30.4	34.0	58.8	100.0	0.0	25.0	0.0	40.5	-50.0	33.3
和歌山回答数	上昇	8	14	4	0	0	5	1	4	0	22
	横ばい	8	19	7	0	2	4	1	4	1	27
	下降	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1
和歌山回答合計		16	41	13	0	2	10	5	10	1	57
和歌山割合	上昇	50.0%	34.1%	30.8%	#DIV/0!	0.0%	50.0%	20.0%	40.0%	0.0%	38.6%
	横ばい	50.0%	46.3%	53.8%	#DIV/0!	100.0%	40.0%	20.0%	40.0%	100.0%	47.4%
	下降	0.0%	2.4%	7.7%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.8%
和歌山DI値		50.0	31.7	23.1	#DIV/0!	0.0	50.0	20.0	40.0	0.0	36.8
関西回答数計	上昇	227	889	243	16	22	213	54	339	2	1116
	横ばい	307	1397	267	48	47	177	258	593	7	1704
	下降	10	62	6	1	2	14	9	28	2	72
関西回答総計		552	2502	545	67	75	416	343	1044	12	3054
関西割合	上昇	41.1%	35.5%	44.6%	23.9%	29.3%	51.2%	15.7%	32.5%	16.7%	36.5%
	横ばい	55.6%	55.8%	49.0%	71.6%	62.7%	42.5%	75.2%	56.8%	58.3%	55.8%
	下降	1.8%	2.5%	1.1%	1.5%	2.7%	3.4%	2.6%	2.7%	16.7%	2.4%
関西DI値		39.3	33.1	43.5	22.4	26.7	47.8	13.1	29.8	0.0	34.2

【4】(1)④設備投資(現四半期の実施状況)

関西-24-

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	1.実施した	32	67	17	2	1	12	7	27	1	99
	2.実施していない	34	115	17	4	2	25	18	48	1	149
滋賀回答合計		66	183	34	6	3	37	25	76	2	249
滋賀割合	1.実施した	48.5%	36.6%	50.0%	33.3%	33.3%	32.4%	28.0%	35.5%	50.0%	39.8%
	2.実施していない	51.5%	62.8%	50.0%	66.7%	66.7%	67.6%	72.0%	63.2%	50.0%	59.8%
滋賀DI値		-3.0	-26.2	0.0	-33.3	-33.3	-35.1	-44.0	-27.6	0.0	-20.1
京都回答数	1.実施した	20	105	36	1	5	20	4	39	0	125
	2.実施していない	39	266	69	10	1	48	33	105	0	305
京都回答合計		59	373	105	11	6	68	39	144	0	432
京都割合	1.実施した	33.9%	28.2%	34.3%	9.1%	83.3%	29.4%	10.3%	27.1%	-	28.9%
	2.実施していない	66.1%	71.3%	65.7%	90.9%	16.7%	70.6%	84.6%	72.9%	-	70.6%
京都DI値		-32.2	-43.2	-31.4	-81.8	66.7	-41.2	-74.4	-45.8	#VALUE!	-41.7
大阪回答数	1.実施した	55	96	11	2	10	23	14	35	1	151
	2.実施していない	114	337	45	14	18	68	80	112	0	451
大阪回答合計		170	452	57	17	29	93	100	155	1	622
大阪割合	1.実施した	32.4%	21.2%	19.3%	11.8%	34.5%	24.7%	14.0%	22.6%	100.0%	24.3%
	2.実施していない	67.1%	74.6%	78.9%	82.4%	62.1%	73.1%	80.0%	72.3%	0.0%	72.5%
大阪DI値		-34.7	-53.3	-59.6	-70.6	-27.6	-48.4	-66.0	-49.7	1.0	-48.2
兵庫回答数	1.実施した	85	343	91	2	10	47	33	158	2	428
	2.実施していない	133	960	213	30	22	139	127	425	4	1093
兵庫回答合計		218	1359	319	32	32	188	165	617	6	1577
兵庫割合	1.実施した	39.0%	25.2%	28.5%	6.3%	31.3%	25.0%	20.0%	25.6%	33.3%	27.1%
	2.実施していない	61.0%	70.6%	66.8%	93.8%	68.8%	73.9%	77.0%	68.9%	66.7%	69.3%
兵庫DI値		-22.0	-45.4	-38.2	-87.5	-37.5	-48.9	-57.0	-43.3	-33.3	-42.2
奈良回答数	1.実施した	7	17	2	0	1	3	2	9	0	24
	2.実施していない	16	76	15	1	2	17	7	33	1	92
奈良回答合計		23	94	17	1	3	20	9	42	2	117
奈良割合	1.実施した	30.4%	18.1%	11.8%	0.0%	33.3%	15.0%	22.2%	21.4%	0.0%	20.5%
	2.実施していない	69.6%	80.9%	88.2%	100.0%	66.7%	85.0%	77.8%	78.6%	50.0%	78.6%
奈良DI値		-39.1	-62.8	-76.5	-100.0	-33.3	-70.0	-55.6	-57.1	-50.0	-58.1
和歌山回答数	1.実施した	7	11	1	0	1	5	1	3	0	18
	2.実施していない	9	30	12	0	1	5	4	7	1	39
和歌山回答合計		16	41	13	0	2	10	5	10	1	57
和歌山割合	1.実施した	43.8%	26.8%	7.7%	-	50.0%	50.0%	20.0%	30.0%	0.0%	31.6%
	2.実施していない	56.3%	73.2%	92.3%	-	50.0%	50.0%	80.0%	70.0%	100.0%	68.4%
和歌山DI値		-12.5	-46.3	-84.6	-	0.0	0.0	-60.0	-40.0	-100.0	-36.8
関西回答数計	1.実施した	206	639	158	7	28	110	61	271	4	845
	2.実施していない	345	1784	371	59	46	302	269	730	7	2129
関西回答総計		552	2502	545	67	75	416	343	1044	12	3054
関西割合	1.実施した	37.3%	25.5%	29.0%	10.4%	37.3%	26.4%	17.8%	26.0%	33.3%	27.7%
	2.実施していない	62.5%	71.3%	68.1%	88.1%	61.3%	72.6%	78.4%	69.9%	58.3%	69.7%
関西DI値		-25.2	-45.8	-39.1	-77.6	-24.0	-46.2	-60.6	-44.0	-25.0	-42.0

【4】(1)④設備投資を実施したもの(現四半期の実施状況)

関西-25-

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	1土地	4	6	3	0	0	0	0	3	0	10
	2事業所・店舗	2	22	5	2	0	3	2	9	1	24
	3工場	6	4	2	0	0	1	1	0	0	10
	4情報システム関係	4	30	7	1	0	9	5	8	0	34
	5機器設備	25	27	8	0	1	4	1	13	0	52
	6その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
滋賀回答合計		32	67	17	2	1	12	7	27	1	99
滋賀割合	1土地	6.1%	3.3%	8.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.9%	0.0%	4.0%
	2事業所・店舗	3.0%	12.0%	14.7%	33.3%	0.0%	8.1%	8.0%	11.8%	50.0%	9.6%
	3工場	9.1%	2.2%	5.9%	0.0%	0.0%	2.7%	4.0%	0.0%	0.0%	4.0%
	4情報システム関係	6.1%	16.4%	20.6%	16.7%	0.0%	24.3%	20.0%	10.5%	0.0%	13.7%
	5機器設備	37.9%	14.8%	23.5%	0.0%	33.3%	10.8%	4.0%	17.1%	0.0%	20.9%
	6その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
滋賀合計		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
京都回答数	1土地	5	10	7	0	0	1	0	2	0	15
	2事業所・店舗	4	34	11	0	0	9	0	14	0	38
	3工場	4	4	2	0	0	1	0	1	0	8
	4情報システム関係	3	25	11	1	2	5	2	4	0	28
	5機器設備	18	55	15	0	3	11	4	22	0	73
	6その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
京都回答合計		20	105	36	1	5	20	4	39	0	125
京都割合	1土地	25.0%	9.5%	19.4%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	5.1%	-	12.0%
	2事業所・店舗	20.0%	32.4%	30.6%	0.0%	0.0%	45.0%	0.0%	35.9%	-	30.4%
	3工場	20.0%	3.8%	5.6%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	2.6%	-	6.4%
	4情報システム関係	15.0%	23.8%	30.6%	100.0%	40.0%	25.0%	50.0%	10.3%	-	22.4%
	5機器設備	90.0%	52.4%	41.7%	0.0%	60.0%	55.0%	100.0%	56.4%	-	58.4%
	6その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-	0.0%
京都DI値		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	-	100%
大阪回答数	1土地	2	12	6	0	0	2	0	4	0	14
	2事業所・店舗	4	26	3	0	0	5	2	16	0	30
	3工場	13	6	1	0	1	3	0	1	0	19
	4情報システム関係	11	28	2	2	1	5	7	11	0	39
	5機器設備	40	47	5	2	8	11	7	14	0	87
	6その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
大阪回答合計		55	96	11	2	10	23	14	35	1	151
大阪割合	1土地	3.6%	12.5%	54.5%	0.0%	0.0%	8.7%	0.0%	11.4%	0.0%	9.3%
	2事業所・店舗	7.3%	27.1%	27.3%	0.0%	0.0%	21.7%	14.3%	45.7%	0.0%	19.9%
	3工場	23.6%	6.3%	9.1%	0.0%	10.0%	13.0%	0.0%	2.9%	0.0%	12.6%
	4情報システム関係	20.0%	29.2%	18.2%	100.0%	10.0%	21.7%	50.0%	31.4%	0.0%	25.8%
	5機器設備	72.7%	49.0%	45.5%	100.0%	80.0%	47.8%	50.0%	40.0%	0.0%	57.6%
	6その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
大阪DI値		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
兵庫回答数	1土地	4	28	11	0	0	6	1	9	1	32
	2事業所・店舗	6	113	25	0	2	15	9	61	1	119
	3工場	18	14	7	0	0	4	0	2	1	32
	4情報システム関係	13	82	21	2	2	12	17	28	0	95
	5機器設備	58	142	34	1	5	20	13	68	1	200
	6その他	20	99	37	0	7	16	4	35	0	119
兵庫回答合計		85	343	91	2	10	47	33	158	2	428
兵庫割合	1土地	4.7%	8.2%	12.1%	0.0%	0.0%	12.8%	3.0%	5.7%	50.0%	7.5%
	2事業所・店舗	7.1%	32.9%	27.5%	0.0%	20.0%	31.9%	27.3%	38.6%	50.0%	27.8%
	3工場	21.2%	4.1%	7.7%	0.0%	0.0%	8.5%	0.0%	1.3%	50.0%	7.5%
	4情報システム関係	15.3%	23.9%	23.1%	100.0%	20.0%	25.5%	51.5%	17.7%	0.0%	22.2%
	5機器設備	68.2%	41.4%	37.4%	50.0%	50.0%	42.6%	39.4%	43.0%	50.0%	46.7%
	6その他	23.5%	28.9%	40.7%	0.0%	70.0%	34.0%	12.1%	22.2%	0.0%	27.8%
兵庫DI値		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

奈良回答数	1土地	1	4	1	0	0	0	0	3	0	関西526-
	2事業所・店舗	0	3	1	0	0	0	0	2	0	
	3工場	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	4情報システム関係	1	4	1	0	1	0	1	1	0	
	5機器設備	6	8	2	0	1	2	0	3	0	
	6その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
奈良回答合計		7	17	2	0	1	3	2	9	0	24
奈良割合	1土地	14.3%	23.5%	50.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	33.3%	#DIV/0!	20.8%
	2事業所・店舗	0.0%	17.6%	50.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	22.2%	#DIV/0!	12.5%
	3工場	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
	4情報システム関係	14.3%	23.5%	50.0%	#DIV/0!	100.0%	0.0%	50.0%	11.1%	#DIV/0!	20.8%
	5機器設備	85.7%	47.1%	100.0%	#DIV/0!	100.0%	66.7%	0.0%	33.3%	#DIV/0!	58.3%
	6その他	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
奈良DI値		100%	100%	100%	#DIV/0!	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100%
和歌山回答数	1土地	1	3	1	0	0	1	0	1	0	4
	2事業所・店舗	1	1	0	0	0	1	0	0	0	2
	3工場	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1
	4情報システム関係	4	4	0	0	1	3	0	0	0	8
	5機器設備	5	5	0	0	1	1	1	2	0	10
	6その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
和歌山回答合計		7	11	1	0	1	5	1	3	0	18
和歌山割合	1土地	14.3%	27.3%	100.0%	－	0.0%	20.0%	0.0%	33.3%	－	22.2%
	2事業所・店舗	14.3%	9.1%	0.0%	－	0.0%	20.0%	0.0%	0.0%	－	11.1%
	3工場	0.0%	9.1%	0.0%	－	0.0%	20.0%	0.0%	0.0%	－	5.6%
	4情報システム関係	57.1%	36.4%	0.0%	－	100.0%	60.0%	0.0%	0.0%	－	44.4%
	5機器設備	71.4%	45.5%	0.0%	－	100.0%	20.0%	100.0%	66.7%	－	55.6%
	6その他	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
和歌山DI値		100%	100%	100%	－	100%	100%	100%	100%	－	100%
関西回答数計	1土地	17	63	29	0	0	10	1	22	1	80
	2事業所・店舗	17	199	45	2	2	33	13	102	2	216
	3工場	41	29	12	0	1	10	1	4	1	70
	4情報システム関係	36	173	42	6	7	34	32	52	0	209
	5機器設備	152	284	64	3	19	49	26	122	1	436
	6その他	20	99	37	0	7	16	4	35	0	119
関西回答総計		206	639	158	7	28	110	61	271	4	845
関西割合	1土地	8.3%	9.9%	18.4%	0.0%	0.0%	9.1%	1.6%	8.1%	25.0%	9.5%
	2事業所・店舗	8.3%	31.1%	28.5%	28.6%	7.1%	30.0%	21.3%	37.6%	50.0%	25.6%
	3工場	19.9%	4.5%	7.6%	0.0%	3.6%	9.1%	1.6%	1.5%	25.0%	8.3%
	4情報システム関係	17.5%	27.1%	26.6%	85.7%	25.0%	30.9%	52.5%	19.2%	0.0%	24.7%
	5機器設備	73.8%	44.4%	40.5%	42.9%	67.9%	44.5%	42.6%	45.0%	25.0%	51.6%
	6その他	9.7%	15.5%	23.4%	0.0%	25.0%	14.5%	6.6%	12.9%	0.0%	14.1%
関西DI値		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

【4】(1)④設備投資(今後1年以内の計画)

関西-27-

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	1.計画あり	44	71	18	1	3	14	6	28	1	115
	2.計画なし	22	109	15	5	0	22	19	47	1	131
滋賀回答合計		66	183	34	6	3	37	25	76	2	249
滋賀割合	1.計画あり	66.7%	38.8%	52.9%	16.7%	100.0%	37.8%	24.0%	36.8%	50.0%	46.2%
	2.計画なし	33.3%	59.6%	44.1%	83.3%	0.0%	59.5%	76.0%	61.8%	50.0%	52.6%
滋賀DI値		33.3	-20.8	8.8	-66.7	100.0	-21.6	-52.0	-25.0	0.0	-6.4
京都回答数	1.計画あり	26	121	39	2	4	27	7	42	0	147
	2.計画なし	33	251	65	9	2	41	32	102	0	284
京都回答合計		59	373	105	11	6	68	39	144	0	432
京都割合	1.計画あり	44.1%	32.4%	37.1%	18.2%	66.7%	39.7%	17.9%	29.2%	-	34.0%
	2.計画なし	55.9%	67.3%	61.9%	81.8%	33.3%	60.3%	82.1%	70.8%	-	65.7%
京都DI値		-11.9	-34.9	-24.8	-63.6	33.3	-20.6	-64.1	-41.7	-	-31.7
大阪回答数	1.計画あり	86	129	19	4	17	32	17	40	0	215
	2.計画なし	83	304	37	11	12	59	77	107	1	387
大阪回答合計		170	452	57	17	29	93	100	155	1	622
大阪割合	1.計画あり	50.6%	28.5%	33.3%	23.5%	58.6%	34.4%	17.0%	25.8%	0.0%	34.6%
	2.計画なし	48.8%	67.3%	64.9%	64.7%	41.4%	63.4%	77.0%	69.0%	100.0%	62.2%
大阪DI値		1.8	-38.7	-31.6	-41.2	17.2	-29.0	-60.0	-43.2	-100.0	-27.7
兵庫回答数	1.計画あり	88	319	85	2	17	56	25	133	1	407
	2.計画なし	129	979	218	29	15	130	132	450	5	1108
兵庫回答合計		218	1359	319	32	32	188	165	617	6	1577
兵庫割合	1.計画あり	40.4%	23.5%	26.6%	6.3%	53.1%	29.8%	15.2%	21.6%	16.7%	25.8%
	2.計画なし	59.2%	72.0%	68.3%	90.6%	46.9%	69.1%	80.0%	72.9%	83.3%	70.3%
兵庫DI値		-18.8	-48.6	-41.7	-84.4	6.3	-39.4	-64.8	-51.4	-66.7	-44.5
奈良回答数	1.計画あり	15	35	5	0	2	6	3	19	0	50
	2.計画なし	8	57	12	1	1	14	6	22	1	65
奈良回答合計		23	94	17	1	3	20	9	42	2	117
奈良割合	1.計画あり	65.2%	37.2%	29.4%	0.0%	66.7%	30.0%	33.3%	45.2%	0.0%	42.7%
	2.計画なし	34.8%	60.6%	70.6%	100.0%	33.3%	70.0%	66.7%	52.4%	50.0%	55.6%
奈良DI値		30.4	-23.4	-41.2	-100.0	33.3	-40.0	-33.3	-7.1	-50.0	-12.8
和歌山回答数	1.計画あり	9	17	4	0	1	7	2	3	0	26
	2.計画なし	7	23	8	0	1	3	3	7	1	30
和歌山回答合計		16	41	13	0	2	10	5	10	1	57
和歌山割合	1.計画あり	56.3%	41.5%	30.8%	-	50.0%	70.0%	40.0%	30.0%	0.0%	45.6%
	2.計画なし	43.8%	56.1%	61.5%	-	50.0%	30.0%	60.0%	70.0%	100.0%	52.6%
和歌山DI値		12.5	-14.6	-30.8	-	0.0	40.0	-20.0	-40.0	-100.0	-7.0
関西回答数計	1.計画あり	268	692	170	9	44	142	60	265	2	960
	2.計画なし	282	1723	355	55	31	269	269	735	9	2005
関西回答総計		552	2502	545	67	75	416	343	1044	12	3054
関西割合	1.計画あり	48.6%	27.7%	31.2%	13.4%	58.7%	34.1%	17.5%	25.4%	16.7%	31.4%
	2.計画なし	51.1%	68.9%	65.1%	82.1%	41.3%	64.7%	78.4%	70.4%	75.0%	65.7%
関西DI値		-2.5	-41.2	-33.9	-68.7	17.3	-30.5	-60.9	-45.0	-58.3	-34.2

【4】(1)④設備投資を実施したもの(現四半期の実施状況)

関西-28-

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	1土地	1	14	2	0	2	2	1	7	0	15
	2事業所・店舗	5	28	7	0	1	5	3	11	1	33
	3工場	8	4	1	0	0	0	0	2	1	12
	4情報システム関係	10	16	4	1	0	4	1	6	0	26
	5機器設備	35	37	11	0	2	7	2	15	0	72
	6その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
滋賀回答合計		44	71	18	1	3	14	6	28	1	115
滋賀割合	1土地	2.3%	19.7%	11.1%	0.0%	66.7%	14.3%	16.7%	25.0%	0.0%	13.0%
	2事業所・店舗	11.4%	39.4%	38.9%	0.0%	33.3%	35.7%	50.0%	39.3%	100.0%	28.7%
	3工場	18.2%	5.6%	5.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	100.0%	10.4%
	4情報システム関係	22.7%	22.5%	22.2%	100.0%	0.0%	28.6%	16.7%	21.4%	0.0%	22.6%
	5機器設備	79.5%	52.1%	61.1%	0.0%	66.7%	50.0%	33.3%	53.6%	0.0%	62.6%
	6その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
滋賀合計		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
京都回答数	1土地	1	13	7	0	0	2	0	4	0	14
	2事業所・店舗	5	49	17	0	0	8	1	23	0	54
	3工場	3	2	0	0	0	2	0	0	0	5
	4情報システム関係	5	30	10	1	1	8	5	5	0	35
	5機器設備	19	55	16	1	3	17	1	17	0	74
	6その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
京都回答合計		26	121	39	2	4	27	7	42	0	147
京都割合	1土地	3.8%	10.7%	17.9%	0.0%	0.0%	7.4%	0.0%	9.5%	-	9.5%
	2事業所・店舗	19.2%	40.5%	43.6%	0.0%	0.0%	29.6%	14.3%	54.8%	-	36.7%
	3工場	11.5%	1.7%	0.0%	0.0%	0.0%	7.4%	0.0%	0.0%	-	3.4%
	4情報システム関係	19.2%	24.8%	25.6%	50.0%	25.0%	29.6%	71.4%	11.9%	-	23.8%
	5機器設備	73.1%	45.5%	41.0%	50.0%	75.0%	63.0%	14.3%	40.5%	-	50.3%
	6その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-	0.0%
京都DI値		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	-	100%
大阪回答数	1土地	2	9	5	0	2	0	0	2	0	11
	2事業所・店舗	5	38	5	2	7	7	4	13	0	43
	3工場	13	7	1	0	1	3	0	2	0	20
	4情報システム関係	14	36	5	1	4	10	8	8	0	50
	5機器設備	70	61	7	3	8	18	7	18	0	131
	6その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
大阪回答合計		86	129	19	4	17	32	17	40	0	215
大阪割合	1土地	2.3%	7.0%	26.3%	0.0%	11.8%	0.0%	0.0%	5.0%	#DIV/0!	5.1%
	2事業所・店舗	5.8%	29.5%	26.3%	50.0%	41.2%	21.9%	23.5%	32.5%	#DIV/0!	20.0%
	3工場	15.1%	5.4%	5.3%	0.0%	5.9%	9.4%	0.0%	5.0%	#DIV/0!	9.3%
	4情報システム関係	16.3%	27.9%	26.3%	25.0%	23.5%	31.3%	47.1%	20.0%	#DIV/0!	23.3%
	5機器設備	81.4%	47.3%	36.8%	75.0%	47.1%	56.3%	41.2%	45.0%	#DIV/0!	60.9%
	6その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
大阪DI値		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100%
兵庫回答数	1土地	0	20	10	0	0	1	1	8	0	20
	2事業所・店舗	7	107	17	1	5	20	11	53	0	114
	3工場	14	15	6	0	1	5	0	3	0	29
	4情報システム関係	12	77	18	1	2	16	13	27	0	89
	5機器設備	67	124	35	1	0	28	6	53	1	191
	6その他	8	91	36	0	12	8	3	31	1	99
兵庫回答合計		88	319	85	2	17	56	25	133	1	407
兵庫割合	1土地	0.0%	6.3%	11.8%	0.0%	0.0%	1.8%	4.0%	6.0%	0.0%	4.9%
	2事業所・店舗	8.0%	33.5%	20.0%	50.0%	29.4%	35.7%	44.0%	39.8%	0.0%	28.0%
	3工場	15.9%	4.7%	7.1%	0.0%	5.9%	8.9%	0.0%	2.3%	0.0%	7.1%
	4情報システム関係	13.6%	24.1%	21.2%	50.0%	11.8%	28.6%	52.0%	20.3%	0.0%	21.9%
	5機器設備	76.1%	38.9%	41.2%	50.0%	0.0%	50.0%	24.0%	39.8%	100.0%	46.9%
	6その他	9.1%	28.5%	42.4%	0.0%	70.6%	14.3%	12.0%	23.3%	100.0%	24.3%
兵庫DI値		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

奈良回答数	1土地	1	4	0	0	1	2	1	0	0	関西29-
	2事業所・店舗	1	9	2	0	1	1	1	4	0	
	3工場	5	2	0	0	0	1	0	1	0	
	4情報システム関係	2	12	0	0	1	2	1	8	0	
	5機器設備	10	18	3	0	1	4	1	9	0	
	6その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
奈良回答合計		15	35	5	0	2	6	3	19	0	50
奈良割合	1土地	6.7%	11.4%	0.0%	#DIV/0!	50.0%	33.3%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	10.0%
	2事業所・店舗	6.7%	25.7%	40.0%	#DIV/0!	50.0%	16.7%	33.3%	21.1%	#DIV/0!	20.0%
	3工場	33.3%	5.7%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	16.7%	0.0%	5.3%	#DIV/0!	14.0%
	4情報システム関係	13.3%	34.3%	0.0%	#DIV/0!	50.0%	33.3%	33.3%	42.1%	#DIV/0!	28.0%
	5機器設備	66.7%	51.4%	60.0%	#DIV/0!	50.0%	66.7%	33.3%	47.4%	#DIV/0!	56.0%
	6その他	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
奈良DI値		100%	100%	100%	#DIV/0!	100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100%
和歌山回答数	1土地	1	2	0	0	1	0	0	1	0	3
	2事業所・店舗	1	6	1	0	0	3	0	2	0	7
	3工場	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	4情報システム関係	0	4	1	0	1	1	1	0	0	4
	5機器設備	8	9	3	0	1	3	1	1	0	17
	6その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
和歌山回答合計		9	17	4	0	1	7	2	3	0	26
和歌山割合	1土地	11.1%	11.8%	0.0%	－	100.0%	0.0%	0.0%	33.3%	－	11.5%
	2事業所・店舗	11.1%	35.3%	25.0%	－	0.0%	42.9%	0.0%	66.7%	－	26.9%
	3工場	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
	4情報システム関係	0.0%	23.5%	25.0%	－	100.0%	14.3%	50.0%	0.0%	－	15.4%
	5機器設備	88.9%	52.9%	75.0%	－	100.0%	42.9%	50.0%	33.3%	－	65.4%
	6その他	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%
和歌山DI値		100%	100%	100%	－	100%	100%	100%	100%	－	100%
関西回答数計	1土地	6	62	24	0	6	7	3	22	0	68
	2事業所・店舗	24	237	49	3	14	44	20	106	1	261
	3工場	43	30	8	0	2	11	0	8	1	73
	4情報システム関係	43	175	38	4	9	41	29	54	0	218
	5機器設備	209	304	75	5	15	77	18	113	1	513
	6その他	8	91	36	0	12	8	3	31	1	99
関西回答総計		268	692	170	9	44	142	60	265	2	960
関西割合	1土地	2.2%	9.0%	14.1%	0.0%	13.6%	4.9%	5.0%	8.3%	0.0%	7.1%
	2事業所・店舗	9.0%	34.2%	28.8%	33.3%	31.8%	31.0%	33.3%	40.0%	50.0%	27.2%
	3工場	16.0%	4.3%	4.7%	0.0%	4.5%	7.7%	0.0%	3.0%	50.0%	7.6%
	4情報システム関係	16.0%	25.3%	22.4%	44.4%	20.5%	28.9%	48.3%	20.4%	0.0%	22.7%
	5機器設備	78.0%	43.9%	44.1%	55.6%	34.1%	54.2%	30.0%	42.6%	50.0%	53.4%
	6その他	3.0%	13.2%	21.2%	0.0%	27.3%	5.6%	5.0%	11.7%	50.0%	10.3%
関西DI値		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

【4】(1)⑥業況判断 前四半期比

関西-30-

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	好転	18	43	4	0	1	13	5	20	0	61
	横ばい	30	105	25	5	1	16	17	41	0	135
	悪化	17	31	5	1	1	8	2	13	1	48
滋賀回答合計		66	183	34	6	3	37	25	76	2	249
滋賀割合	好転	27.3%	23.5%	11.8%	0.0%	33.3%	35.1%	20.0%	26.3%	0.0%	24.5%
	横ばい	45.5%	57.4%	73.5%	83.3%	33.3%	43.2%	68.0%	53.9%	0.0%	54.2%
	悪化	25.8%	16.9%	14.7%	16.7%	33.3%	21.6%	8.0%	17.1%	50.0%	19.3%
滋賀DI値		1.5	6.6	-2.9	-16.7	0.0	13.5	12.0	9.2	-50.0	5.2
京都回答数	好転	15	102	28	1	1	22	7	43	0	117
	横ばい	29	183	42	8	3	28	26	76	0	212
	悪化	15	82	32	2	2	16	5	25	0	97
京都回答合計		59	373	105	11	6	68	39	144	0	432
京都割合	好転	25.4%	27.3%	26.7%	9.1%	16.7%	32.4%	17.9%	29.9%	-	27.1%
	横ばい	49.2%	49.1%	40.0%	72.7%	50.0%	41.2%	66.7%	52.8%	-	49.1%
	悪化	25.4%	22.0%	30.5%	18.2%	33.3%	23.5%	12.8%	17.4%	-	22.5%
京都DI値		0.0	5.4	-3.8	-9.1	-16.7	8.8	5.1	12.5	-	4.6
大阪回答数	好転	42	97	9	5	6	24	15	38	0	139
	横ばい	71	250	32	9	15	38	72	83	1	321
	悪化	52	92	15	2	8	30	9	28	0	144
大阪回答合計		170	452	57	17	29	93	100	155	1	622
大阪割合	好転	24.7%	21.5%	15.8%	29.4%	20.7%	25.8%	15.0%	24.5%	0.0%	22.3%
	横ばい	41.8%	55.3%	56.1%	52.9%	51.7%	40.9%	72.0%	53.5%	100.0%	51.6%
	悪化	30.6%	20.4%	26.3%	11.8%	27.6%	32.3%	9.0%	18.1%	0.0%	23.2%
大阪DI値		-5.9	1.1	-10.5	17.6	-6.9	-6.5	6.0	6.5	1.0	-0.8
兵庫回答数	好転	75	516	108	15	10	63	58	261	1	591
	横ばい	65	585	149	15	11	65	85	256	4	650
	悪化	75	237	57	2	10	58	21	88	1	312
兵庫回答合計		218	1359	319	32	32	188	165	617	6	1577
兵庫割合	好転	34.4%	38.0%	33.9%	46.9%	31.3%	33.5%	35.2%	42.3%	16.7%	37.5%
	横ばい	29.8%	43.0%	46.7%	46.9%	34.4%	34.6%	51.5%	41.5%	66.7%	41.2%
	悪化	34.4%	17.4%	17.9%	6.3%	31.3%	30.9%	12.7%	14.3%	16.7%	19.8%
兵庫DI値		0.0	20.5	16.0	40.6	0.0	2.7	22.4	28.0	0.0	17.7
奈良回答数	好転	3	28	3	0	0	4	2	18	1	31
	横ばい	14	45	12	1	1	10	6	15	0	59
	悪化	6	18	2	0	2	5	1	8	0	24
奈良回答合計		23	94	17	1	3	20	9	42	2	117
奈良割合	好転	13.0%	29.8%	17.6%	0.0%	0.0%	20.0%	22.2%	42.9%	50.0%	26.5%
	横ばい	60.9%	47.9%	70.6%	100.0%	33.3%	50.0%	66.7%	35.7%	0.0%	50.4%
	悪化	26.1%	19.1%	11.8%	0.0%	66.7%	25.0%	11.1%	19.0%	0.0%	20.5%
奈良DI値		-13.0	10.6	5.9	0.0	-66.7	-5.0	11.1	23.8	50.0	6.0
和歌山回答数	好転	7	4	1	0	1	1	1	0	0	11
	横ばい	8	27	8	0	1	8	3	7	0	35
	悪化	1	7	4	0	0	1	0	2	0	8
和歌山回答合計		16	41	13	0	2	10	5	10	1	57
和歌山割合	好転	43.8%	9.8%	7.7%	-	50.0%	10.0%	20.0%	0.0%	0.0%	19.3%
	横ばい	50.0%	65.9%	61.5%	-	50.0%	80.0%	60.0%	70.0%	0.0%	61.4%
	悪化	6.3%	17.1%	30.8%	-	0.0%	10.0%	0.0%	20.0%	0.0%	14.0%
和歌山DI値		37.5	-7.3	-23.1	-	50.0	0.0	20.0	-20.0	0.0	5.3
関西回答数計	好転	160	790	153	21	19	127	88	380	2	950
	横ばい	217	1195	268	38	32	165	209	478	5	1412
	悪化	166	467	115	7	23	118	38	164	2	633
関西回答総計		552	2502	545	67	75	416	343	1044	12	3054
関西割合	好転	29.0%	31.6%	28.1%	31.3%	25.3%	30.5%	25.7%	36.4%	16.7%	31.1%
	横ばい	39.3%	47.8%	49.2%	56.7%	42.7%	39.7%	60.9%	45.8%	41.7%	46.2%
	悪化	30.1%	18.7%	21.1%	10.4%	30.7%	28.4%	11.1%	15.7%	16.7%	20.7%
関西DI値		-1.1	12.9	7.0	20.9	-5.3	2.2	14.6	20.7	0.0	10.4

【4】(1)⑥業況判断 前年同期比

関西-31-

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	好転	21	48	5	1	1	13	6	22	0	69
	横ばい	28	103	23	4	1	15	17	43	0	131
	悪化	15	28	6	1	1	8	2	9	1	43
滋賀回答合計		66	183	34	6	3	37	25	76	2	249
滋賀割合	好転	31.8%	26.2%	14.7%	16.7%	33.3%	35.1%	24.0%	28.9%	0.0%	27.7%
	横ばい	42.4%	56.3%	67.6%	66.7%	33.3%	40.5%	68.0%	56.6%	0.0%	52.6%
	悪化	22.7%	15.3%	17.6%	16.7%	33.3%	21.6%	8.0%	11.8%	50.0%	17.3%
滋賀DI値		9.1	10.9	-2.9	0.0	0.0	13.5	16.0	17.1	-50.0	10.4
京都回答数	好転	16	121	34	3	2	23	8	51	0	137
	横ばい	25	160	37	3	2	28	26	64	0	185
	悪化	17	86	31	4	2	17	4	28	0	103
京都回答合計		59	373	105	11	6	68	39	144	0	432
京都割合	好転	27.1%	32.4%	32.4%	27.3%	33.3%	33.8%	20.5%	35.4%	-	31.7%
	横ばい	42.4%	42.9%	35.2%	27.3%	33.3%	41.2%	66.7%	44.4%	-	42.8%
	悪化	28.8%	23.1%	29.5%	36.4%	33.3%	25.0%	10.3%	19.4%	-	23.8%
京都DI値		-1.7	9.4	2.9	-9.1	0.0	8.8	10.3	16.0	-	7.9
大阪回答数	好転	45	114	9	5	9	22	25	44	0	159
	横ばい	55	228	33	9	13	36	59	77	1	283
	悪化	67	95	14	2	6	32	12	29	0	162
大阪回答合計		170	452	57	17	29	93	100	155	1	622
大阪割合	好転	26.5%	25.2%	15.8%	29.4%	31.0%	23.7%	25.0%	28.4%	0.0%	25.6%
	横ばい	32.4%	50.4%	57.9%	52.9%	44.8%	38.7%	59.0%	49.7%	100.0%	45.5%
	悪化	39.4%	21.0%	24.6%	11.8%	20.7%	34.4%	12.0%	18.7%	0.0%	26.0%
大阪DI値		-12.9	4.2	-8.8	17.6	10.3	-10.8	13.0	9.7	1.0	-0.5
兵庫回答数	好転	85	545	108	13	12	68	60	282	2	630
	横ばい	70	558	148	15	10	66	81	235	3	628
	悪化	61	229	58	4	10	53	21	82	1	290
兵庫回答合計		218	1359	319	32	32	188	165	617	6	1577
兵庫割合	好転	39.0%	40.1%	33.9%	40.6%	37.5%	36.2%	36.4%	45.7%	33.3%	39.9%
	横ばい	32.1%	41.1%	46.4%	46.9%	31.3%	35.1%	49.1%	38.1%	50.0%	39.8%
	悪化	28.0%	16.9%	18.2%	12.5%	31.3%	28.2%	12.7%	13.3%	16.7%	18.4%
兵庫DI値		11.0	23.3	15.7	28.1	6.3	8.0	23.6	32.4	16.7	21.6
奈良回答数	好転	5	25	2	0	0	4	2	17	0	30
	横ばい	10	47	11	1	1	10	6	17	1	57
	悪化	7	18	4	0	2	5	1	6	0	25
奈良回答合計		23	94	17	1	3	20	9	42	2	117
奈良割合	好転	21.7%	26.6%	11.8%	0.0%	0.0%	20.0%	22.2%	40.5%	0.0%	25.6%
	横ばい	43.5%	50.0%	64.7%	100.0%	33.3%	50.0%	66.7%	40.5%	50.0%	48.7%
	悪化	30.4%	19.1%	23.5%	0.0%	66.7%	25.0%	11.1%	14.3%	0.0%	21.4%
奈良DI値		-8.7	7.4	-11.8	0.0	-66.7	-5.0	11.1	26.2	0.0	4.3
和歌山回答数	好転	10	6	1	0	1	1	3	0	0	16
	横ばい	5	24	7	0	1	7	1	7	1	29
	悪化	1	9	5	0	0	2	0	2	0	10
和歌山回答合計		16	41	13	0	2	10	5	10	1	57
和歌山割合	好転	62.5%	14.6%	7.7%	-	50.0%	10.0%	60.0%	0.0%	0.0%	28.1%
	横ばい	31.3%	58.5%	53.8%	-	50.0%	70.0%	20.0%	70.0%	100.0%	50.9%
	悪化	6.3%	22.0%	38.5%	-	0.0%	20.0%	0.0%	20.0%	0.0%	17.5%
和歌山DI値		56.3	-7.3	-30.8	-	50.0	-10.0	60.0	-20.0	0.0	10.5
関西回答数計	好転	182	859	159	22	25	131	104	416	2	1041
	横ばい	193	1120	259	32	28	162	190	443	6	1313
	悪化	168	465	118	11	21	117	40	156	2	633
関西回答総計		552	2502	545	67	75	416	343	1044	12	3054
関西割合	好転	33.0%	34.3%	29.2%	32.8%	33.3%	31.5%	30.3%	39.8%	16.7%	34.1%
	横ばい	35.0%	44.8%	47.5%	47.8%	37.3%	38.9%	55.4%	42.4%	50.0%	43.0%
	悪化	30.4%	18.6%	21.7%	16.4%	28.0%	28.1%	11.7%	14.9%	16.7%	20.7%
関西DI値		2.5	15.7	7.5	16.4	5.3	3.4	18.7	24.9	0.0	13.4

【4】(1)⑦次期景況感(現四半期比)

関西-32-

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	好転	21	48	5	1	1	13	6	22	0	69
	横ばい	28	103	23	4	1	15	17	43	0	131
	悪化	15	28	6	1	1	8	2	9	1	43
滋賀回答合計		66	183	34	6	3	37	25	76	2	249
滋賀割合	好転	31.8%	26.2%	14.7%	16.7%	33.3%	35.1%	24.0%	28.9%	0.0%	27.7%
	横ばい	42.4%	56.3%	67.6%	66.7%	33.3%	40.5%	68.0%	56.6%	0.0%	52.6%
	悪化	22.7%	15.3%	17.6%	16.7%	33.3%	21.6%	8.0%	11.8%	50.0%	17.3%
滋賀DI値		9.1	10.9	-2.9	0.0	0.0	13.5	16.0	17.1	-50.0	10.4
京都回答数	好転	16	121	34	3	2	23	8	51	0	137
	横ばい	25	160	37	3	2	28	26	64	0	185
	悪化	17	86	31	4	2	17	4	28	0	103
京都回答合計		59	373	105	11	6	68	39	144	0	432
京都割合	好転	27.1%	32.4%	32.4%	27.3%	33.3%	33.8%	20.5%	35.4%	-	31.7%
	横ばい	42.4%	42.9%	35.2%	27.3%	33.3%	41.2%	66.7%	44.4%	-	42.8%
	悪化	28.8%	23.1%	29.5%	36.4%	33.3%	25.0%	10.3%	19.4%	-	23.8%
京都DI値		-1.7	9.4	2.9	-9.1	0.0	8.8	10.3	16.0	-	7.9
大阪回答数	好転	45	114	9	5	9	22	25	44	0	159
	横ばい	55	228	33	9	13	36	59	77	1	283
	悪化	67	95	14	2	6	32	12	29	0	162
大阪回答合計		170	452	57	17	29	93	100	155	1	622
大阪割合	好転	26.5%	25.2%	15.8%	29.4%	31.0%	23.7%	25.0%	28.4%	0.0%	25.6%
	横ばい	32.4%	50.4%	57.9%	52.9%	44.8%	38.7%	59.0%	49.7%	100.0%	45.5%
	悪化	39.4%	21.0%	24.6%	11.8%	20.7%	34.4%	12.0%	18.7%	0.0%	26.0%
大阪DI値		-12.9	4.2	-8.8	17.6	10.3	-10.8	13.0	9.7	0.0	-0.5
兵庫回答数	好転	85	545	108	13	12	68	60	282	2	630
	横ばい	70	558	148	15	10	66	81	235	3	628
	悪化	61	229	58	4	10	53	21	82	1	290
兵庫回答合計		218	1359	319	32	32	188	165	617	6	1577
兵庫割合	好転	39.0%	40.1%	33.9%	40.6%	37.5%	36.2%	36.4%	45.7%	33.3%	39.9%
	横ばい	32.1%	41.1%	46.4%	46.9%	31.3%	35.1%	49.1%	38.1%	50.0%	39.8%
	悪化	28.0%	16.9%	18.2%	12.5%	31.3%	28.2%	12.7%	13.3%	16.7%	18.4%
兵庫DI値		11.0	23.3	15.7	28.1	6.3	8.0	23.6	32.4	16.7	21.6
奈良回答数	好転	5	25	2	0	0	4	2	17	0	30
	横ばい	10	47	11	1	1	10	6	17	1	57
	悪化	7	18	4	0	2	5	1	6	0	25
奈良回答合計		23	94	17	1	3	20	9	42	2	117
奈良割合	好転	21.7%	26.6%	11.8%	0.0%	0.0%	20.0%	22.2%	40.5%	0.0%	25.6%
	横ばい	43.5%	50.0%	64.7%	100.0%	33.3%	50.0%	66.7%	40.5%	50.0%	48.7%
	悪化	30.4%	19.1%	23.5%	0.0%	66.7%	25.0%	11.1%	14.3%	0.0%	21.4%
奈良DI値		-8.7	7.4	-11.8	0.0	-66.7	-5.0	11.1	26.2	0.0	4.3
和歌山回答数	好転	10	6	1	0	1	1	3	0	0	16
	横ばい	5	24	7	0	1	7	1	7	1	29
	悪化	1	9	5	0	0	2	0	2	0	10
和歌山回答合計		16	41	13	0	2	10	5	10	1	57
和歌山割合	好転	62.5%	14.6%	7.7%	-	50.0%	10.0%	60.0%	0.0%	0.0%	28.1%
	横ばい	31.3%	58.5%	53.8%	-	50.0%	70.0%	20.0%	70.0%	100.0%	50.9%
	悪化	6.3%	22.0%	38.5%	-	0.0%	20.0%	0.0%	20.0%	0.0%	17.5%
和歌山DI値		56.3	-7.3	-30.8	-	50.0	-10.0	60.0	-20.0	0.0	10.5
関西回答数計	好転	182	859	159	22	25	131	104	416	2	1041
	横ばい	193	1120	259	32	28	162	190	443	6	1313
	悪化	168	465	118	11	21	117	40	156	2	633
関西回答総計		552	2502	545	67	75	416	343	1044	12	3054
関西割合	好転	33.0%	34.3%	29.2%	32.8%	33.3%	31.5%	30.3%	39.8%	16.7%	34.1%
	横ばい	35.0%	44.8%	47.5%	47.8%	37.3%	38.9%	55.4%	42.4%	50.0%	43.0%
	悪化	30.4%	18.6%	21.7%	16.4%	28.0%	28.1%	11.7%	14.9%	16.7%	20.7%
関西DI値		2.5	15.7	7.5	16.4	5.3	3.4	18.7	24.9	0.0	13.4

【4】(1)⑦次期景況感(前年同期比)

関西-33-

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	好転	20	52	5	3	0	11	6	27	0	72
	横ばい	26	97	20	2	2	16	18	38	1	123
	悪化	17	29	9	1	1	9	1	8	0	46
滋賀回答合計		66	183	34	6	3	37	25	76	2	249
滋賀割合	好転	30.3%	28.4%	14.7%	50.0%	0.0%	29.7%	24.0%	35.5%	0.0%	28.9%
	横ばい	39.4%	53.0%	58.8%	33.3%	66.7%	43.2%	72.0%	50.0%	50.0%	49.4%
	悪化	25.8%	15.8%	26.5%	16.7%	33.3%	24.3%	4.0%	10.5%	0.0%	18.5%
滋賀DI値		4.5	12.6	-11.8	33.3	-33.3	5.4	20.0	25.0	0.0	10.4
京都回答数	好転	19	123	29	4	1	27	10	52	0	142
	横ばい	25	167	44	5	4	22	24	68	0	192
	悪化	15	77	29	2	1	17	5	23	0	92
京都回答合計		59	373	105	11	6	68	39	144	0	432
京都割合	好転	32.2%	33.0%	27.6%	36.4%	16.7%	39.7%	25.6%	36.1%	-	32.9%
	横ばい	42.4%	44.8%	41.9%	45.5%	66.7%	32.4%	61.5%	47.2%	-	44.4%
	悪化	25.4%	20.6%	27.6%	18.2%	16.7%	25.0%	12.8%	16.0%	-	21.3%
京都DI値		6.8	12.3	0.0	18.2	0.0	14.7	12.8	20.1	-	11.6
大阪回答数	好転	48	123	14	5	8	24	22	50	0	171
	横ばい	66	212	27	8	13	31	58	74	1	278
	悪化	52	99	14	3	7	36	14	25	0	151
大阪回答合計		170	452	57	17	29	93	100	155	1	622
大阪割合	好転	28.2%	27.2%	24.6%	29.4%	27.6%	25.8%	22.0%	32.3%	0.0%	27.5%
	横ばい	38.8%	46.9%	47.4%	47.1%	44.8%	33.3%	58.0%	47.7%	100.0%	44.7%
	悪化	30.6%	21.9%	24.6%	17.6%	24.1%	38.7%	14.0%	16.1%	0.0%	24.3%
大阪DI値		-2.4	5.3	0.0	11.8	3.4	-12.9	8.0	16.1	0.0	3.2
兵庫回答数	好転	68	400	83	13	11	55	41	196	1	468
	横ばい	99	685	160	17	14	91	107	295	1	784
	悪化	43	160	44	1	5	36	10	60	4	203
兵庫回答合計		218	1359	319	32	32	188	165	617	6	1577
兵庫割合	好転	31.2%	29.4%	26.0%	40.6%	34.4%	29.3%	24.8%	31.8%	16.7%	29.7%
	横ばい	45.4%	50.4%	50.2%	53.1%	43.8%	48.4%	64.8%	47.8%	16.7%	49.7%
	悪化	19.7%	11.8%	13.8%	3.1%	15.6%	19.1%	6.1%	9.7%	66.7%	12.9%
兵庫DI値		11.5	17.7	12.2	37.5	18.8	10.1	18.8	22.0	-50.0	16.8
奈良回答数	好転	4	24	1	0	0	5	1	17	0	28
	横ばい	13	42	10	1	1	9	6	15	0	55
	悪化	5	24	6	0	2	6	1	8	1	29
奈良回答合計		23	94	17	1	3	20	9	42	2	117
奈良割合	好転	17.4%	25.5%	5.9%	0.0%	0.0%	25.0%	11.1%	40.5%	0.0%	23.9%
	横ばい	56.5%	44.7%	58.8%	100.0%	33.3%	45.0%	66.7%	35.7%	0.0%	47.0%
	悪化	21.7%	25.5%	35.3%	0.0%	66.7%	30.0%	11.1%	19.0%	50.0%	24.8%
奈良DI値		-4.3	0.0	-29.4	0.0	-66.7	-5.0	0.0	21.4	-50.0	-0.9
和歌山回答数	好転	6	7	1	0	0	3	3	0	0	13
	横ばい	10	22	8	0	1	5	1	6	1	32
	悪化	0	11	4	0	1	2	0	4	0	11
和歌山回答合計		16	41	13	0	2	10	5	10	1	57
和歌山割合	好転	37.5%	17.1%	7.7%	-	0.0%	30.0%	60.0%	0.0%	0.0%	22.8%
	横ばい	62.5%	53.7%	61.5%	-	50.0%	50.0%	20.0%	60.0%	100.0%	56.1%
	悪化	0.0%	26.8%	30.8%	-	50.0%	20.0%	0.0%	40.0%	0.0%	19.3%
和歌山DI値		37.5	-9.8	-23.1	-	-50.0	10.0	60.0	-40.0	0.0	3.5
関西回答数計	好転	165	729	133	25	20	125	83	342	1	894
	横ばい	239	1225	269	33	35	174	214	496	4	1464
	悪化	132	400	106	7	17	106	31	128	5	532
関西回答総計		552	2502	545	67	75	416	343	1044	12	3054
関西割合	好転	29.9%	29.1%	24.4%	37.3%	26.7%	30.0%	24.2%	32.8%	8.3%	29.3%
	横ばい	43.3%	49.0%	49.4%	49.3%	46.7%	41.8%	62.4%	47.5%	33.3%	47.9%
	悪化	23.9%	16.0%	19.4%	10.4%	22.7%	25.5%	9.0%	12.3%	41.7%	17.4%
関西DI値		6.0	13.1	5.0	26.9	4.0	4.6	15.2	20.5	-33.3	11.9

【4】(1)⑧現四半期中の借入金

関西-34-

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	1増加	21	34	10	0	1	5	1	17	0	55
	2横ばい	25	72	13	5	0	17	9	27	1	97
	3減少	13	39	8	1	2	10	1	17	0	52
	4借金なし	7	35	3	0	0	5	14	13	0	42
滋賀回答合計		66	183	34	6	3	37	25	76	2	249
滋賀割合	1増加	31.8%	18.6%	29.4%	0.0%	33.3%	13.5%	4.0%	22.4%	0.0%	22.1%
	2横ばい	37.9%	39.3%	38.2%	83.3%	0.0%	45.9%	36.0%	35.5%	50.0%	39.0%
	3減少	19.7%	21.3%	23.5%	16.7%	66.7%	27.0%	4.0%	22.4%	0.0%	20.9%
	4借金なし	10.6%	19.1%	8.8%	0.0%	0.0%	13.5%	56.0%	17.1%	0.0%	16.9%
滋賀DI値		12.1	-2.7	5.9	-16.7	-33.3	-13.5	0.0	0.0	0.0	1.2
京都回答数	1増加	16	49	22	0	1	8	2	16	0	65
	2横ばい	29	146	49	5	4	29	11	48	0	175
	3減少	8	82	18	4	1	17	8	34	0	90
	4借金なし	6	89	13	2	0	13	18	43	0	95
京都回答合計		59	373	105	11	6	68	39	144	0	432
京都割合	1増加	27.1%	13.1%	21.0%	0.0%	16.7%	11.8%	5.1%	11.1%	#DIV/0!	15.0%
	2横ばい	49.2%	39.1%	46.7%	45.5%	66.7%	42.6%	28.2%	33.3%	#DIV/0!	40.5%
	3減少	13.6%	22.0%	17.1%	36.4%	16.7%	25.0%	20.5%	23.6%	#DIV/0!	20.8%
	4借金なし	10.2%	23.9%	12.4%	18.2%	0.0%	19.1%	46.2%	29.9%	#DIV/0!	22.0%
京都DI値		13.6	-8.8	3.8	-36.4	0.0	-13.2	-15.4	-12.5	#DIV/0!	-5.8
大阪回答数	1増加	34	62	6	3	7	18	7	20	1	96
	2横ばい	64	147	27	6	12	31	17	54	0	211
	3減少	49	106	13	3	8	23	13	46	0	155
	4借金なし	21	119	7	4	2	17	58	31	0	140
大阪回答合計		170	452	57	17	29	93	100	155	1	622
大阪割合	1増加	20.0%	13.7%	10.5%	17.6%	24.1%	19.4%	7.0%	12.9%	100.0%	15.4%
	2横ばい	37.6%	32.5%	47.4%	35.3%	41.4%	33.3%	17.0%	34.8%	0.0%	33.9%
	3減少	28.8%	23.5%	22.8%	17.6%	27.6%	24.7%	13.0%	29.7%	0.0%	24.9%
	4借金なし	12.4%	26.3%	12.3%	23.5%	6.9%	18.3%	58.0%	20.0%	0.0%	22.5%
大阪DI値		-8.8	-9.7	-12.3	0.0	-3.4	-5.4	-6.0	-16.8	100.0	-9.5
兵庫回答数	1増加	43	209	49	3	5	38	11	103	0	252
	2横ばい	84	494	138	11	16	76	36	214	3	578
	3減少	69	337	78	10	10	51	37	148	3	406
	4借金なし	22	267	42	8	1	21	76	119	0	289
兵庫回答合計		218	1359	319	32	32	188	165	617	6	1577
兵庫割合	1増加	19.7%	15.4%	15.4%	9.4%	15.6%	20.2%	6.7%	16.7%	0.0%	16.0%
	2横ばい	38.5%	36.4%	43.3%	34.4%	50.0%	40.4%	21.8%	34.7%	50.0%	36.7%
	3減少	31.7%	24.8%	24.5%	31.3%	31.3%	27.1%	22.4%	24.0%	50.0%	25.7%
	4借金なし	10.1%	19.6%	13.2%	25.0%	3.1%	11.2%	46.1%	19.3%	0.0%	18.3%
兵庫DI値		-11.9	-9.4	-9.1	-21.9	-15.6	-6.9	-15.8	-7.3	-50.0	-9.8
奈良回答数	1増加	4	13	0	0	0	5	0	8	0	17
	2横ばい	10	24	4	0	2	6	2	9	1	34
	3減少	7	32	10	0	1	6	2	13	0	39
	4借金なし	2	22	3	0	0	3	5	11	0	24
奈良回答合計		23	94	17	1	3	20	9	42	2	117
奈良割合	1増加	17.4%	13.8%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	19.0%	0.0%	14.5%
	2横ばい	43.5%	25.5%	23.5%	0.0%	66.7%	30.0%	22.2%	21.4%	50.0%	29.1%
	3減少	30.4%	34.0%	58.8%	0.0%	33.3%	30.0%	22.2%	31.0%	0.0%	33.3%
	4借金なし	8.7%	23.4%	17.6%	0.0%	0.0%	15.0%	55.6%	26.2%	0.0%	20.5%
奈良DI値		-13.0	-20.2	-58.8	0.0	-33.3	-5.0	-22.2	-11.9	0.0	-18.8
和歌山回答数	1増加	6	4	0	0	2	1	0	1	0	10
	2横ばい	4	13	6	0	0	3	0	3	1	17
	3減少	5	15	5	0	0	5	2	3	0	20
	4借金なし	1	9	2	0	0	1	3	3	0	10
和歌山回答合計		16	41	13	0	2	10	5	10	1	57
和歌山割合	1増加	37.5%	9.8%	0.0%	#DIV/0!	100.0%	10.0%	0.0%	10.0%	0.0%	17.5%
	2横ばい	25.0%	31.7%	46.2%	#DIV/0!	0.0%	30.0%	0.0%	30.0%	100.0%	29.8%
	3減少	31.3%	36.6%	38.5%	#DIV/0!	0.0%	50.0%	40.0%	30.0%	0.0%	35.1%
	4借金なし	6.3%	22.0%	15.4%	#DIV/0!	0.0%	10.0%	60.0%	30.0%	0.0%	17.5%
和歌山DI値		6.3	-26.8	-38.5	-	100.0	-40.0	-40.0	-20.0	0.0	-17.5

関西回答数計	1増加	124	371	87	6	16	75	21	165	1	関西35-
	2横ばい	216	896	237	27	34	162	75	355	6	1112
	3減少	151	611	132	18	22	112	63	261	3	762
	4借金なし	59	541	70	14	3	60	174	220	0	600
関西回答総計		552	2502	545	67	75	416	343	1044	12	3054
関西割合	1増加	22.5%	14.8%	16.0%	9.0%	21.3%	18.0%	6.1%	15.8%	8.3%	16.2%
	2横ばい	39.1%	35.8%	43.5%	40.3%	45.3%	38.9%	21.9%	34.0%	50.0%	36.4%
	3減少	27.4%	24.4%	24.2%	26.9%	29.3%	26.9%	18.4%	25.0%	25.0%	25.0%
	4借金なし	10.7%	21.6%	12.8%	20.9%	4.0%	14.4%	50.7%	21.1%	0.0%	19.6%
関西DI値		-4.9	-9.6	-8.3	-17.9	-8.0	-8.9	-12.2	-9.2	-16.7	-8.7

【4】(1)⑨資金繰

関西-36-

同友会	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	その他	総計
滋賀回答数	余裕あり	14	27	2	0	0	8	4	13	0	41
	やや余裕	11	21	4	0	1	4	3	9	0	32
	順調	21	67	16	2	2	12	12	22	1	88
	やや窮屈	12	53	9	4	0	10	6	24	0	65
	窮屈	6	10	2	0	0	3	0	5	0	16
滋賀回答合計		66	183	34	6	3	37	25	76	2	249
滋賀割合	余裕あり	21.2%	14.8%	5.9%	0.0%	0.0%	21.6%	16.0%	17.1%	0.0%	16.5%
	やや余裕	16.7%	11.5%	11.8%	0.0%	33.3%	10.8%	12.0%	11.8%	0.0%	12.9%
	順調	31.8%	36.6%	47.1%	33.3%	66.7%	32.4%	48.0%	28.9%	50.0%	35.3%
	やや窮屈	18.2%	29.0%	26.5%	66.7%	0.0%	27.0%	24.0%	31.6%	0.0%	26.1%
	窮屈	9.1%	5.5%	5.9%	0.0%	0.0%	8.1%	0.0%	6.6%	0.0%	6.4%
滋賀DI値		10.6	-8.2	-14.7	-66.7	33.3	-2.7	4.0	-9.2	0.0	-3.2
京都回答数	余裕あり	6	42	11	1	0	9	7	14	0	48
	やや余裕	5	45	12	0	0	6	6	21	0	50
	順調	18	128	39	3	2	28	13	43	0	146
	やや窮屈	21	118	32	5	3	21	9	48	0	139
	窮屈	9	34	9	2	1	2	3	17	0	43
京都回答合計		59	373	105	11	6	68	39	144	0	432
京都割合	余裕あり	10.2%	11.3%	10.5%	9.1%	0.0%	13.2%	17.9%	9.7%	#DIV/0!	11.1%
	やや余裕	8.5%	12.1%	11.4%	0.0%	0.0%	8.8%	15.4%	14.6%	#DIV/0!	11.6%
	順調	30.5%	34.3%	37.1%	27.3%	33.3%	41.2%	33.3%	29.9%	#DIV/0!	33.8%
	やや窮屈	35.6%	31.6%	30.5%	45.5%	50.0%	30.9%	23.1%	33.3%	#DIV/0!	32.2%
	窮屈	15.3%	9.1%	8.6%	18.2%	16.7%	2.9%	7.7%	11.8%	#DIV/0!	10.0%
京都DI値		-32.2	-17.4	-17.1	-54.5	-66.7	-11.8	2.6	-20.8	#DIV/0!	-19.4
大阪回答数	余裕あり	40	94	10	3	9	30	20	22	0	134
	やや余裕	22	60	5	6	1	9	13	26	0	82
	順調	53	137	19	5	12	21	33	47	0	190
	やや窮屈	39	117	17	2	3	26	22	46	1	156
	窮屈	12	27	2	0	4	6	4	11	0	39
大阪回答合計		170	452	57	17	29	93	100	155	1	622
大阪割合	余裕あり	23.5%	20.8%	17.5%	17.6%	31.0%	32.3%	20.0%	14.2%	0.0%	21.5%
	やや余裕	12.9%	13.3%	8.8%	35.3%	3.4%	9.7%	13.0%	16.8%	0.0%	13.2%
	順調	31.2%	30.3%	33.3%	29.4%	41.4%	22.6%	33.0%	30.3%	0.0%	30.5%
	やや窮屈	22.9%	25.9%	29.8%	11.8%	10.3%	28.0%	22.0%	29.7%	100.0%	25.1%
	窮屈	7.1%	6.0%	3.5%	0.0%	13.8%	6.5%	4.0%	7.1%	0.0%	6.3%
大阪DI値		6.5	2.2	-7.0	41.2	10.3	7.5	7.0	-5.8	-100.0	3.4
兵庫回答数	余裕あり	43	189	46	1	3	21	46	72	0	232
	やや余裕	29	163	37	4	4	33	20	65	0	192
	順調	73	458	123	15	11	58	56	194	1	531
	やや窮屈	55	362	74	10	9	54	29	182	4	417
	窮屈	17	139	28	2	5	20	8	75	1	156
兵庫回答合計		218	1359	319	32	32	188	165	617	6	1577
兵庫割合	余裕あり	19.7%	13.9%	14.4%	3.1%	9.4%	11.2%	27.9%	11.7%	0.0%	14.7%
	やや余裕	13.3%	12.0%	11.6%	12.5%	12.5%	17.6%	12.1%	10.5%	0.0%	12.2%
	順調	33.5%	33.7%	38.6%	46.9%	34.4%	30.9%	33.9%	31.4%	16.7%	33.7%
	やや窮屈	25.2%	26.6%	23.2%	31.3%	28.1%	28.7%	17.6%	29.5%	66.7%	26.4%
	窮屈	7.8%	10.2%	8.8%	6.3%	15.6%	10.6%	4.8%	12.2%	16.7%	9.9%
兵庫DI値		11.9	3.7	5.6	-3.1	-6.3	0.5	23.0	-0.5	-16.7	4.8
奈良回答数	余裕あり	6	23	6	0	1	4	4	7	1	29
	やや余裕	2	6	1	0	0	1	1	3	0	8
	順調	5	36	10	0	1	8	3	14	0	41
	やや窮屈	6	18	0	1	1	4	1	11	0	24
	窮屈	4	9	0	0	0	3	0	6	0	13
奈良回答合計		23	94	17	1	3	20	9	42	2	117
奈良割合	余裕あり	26.1%	24.5%	35.3%	0.0%	33.3%	20.0%	44.4%	16.7%	50.0%	24.8%
	やや余裕	8.7%	6.4%	5.9%	0.0%	0.0%	5.0%	11.1%	7.1%	0.0%	6.8%
	順調	21.7%	38.3%	58.8%	0.0%	33.3%	40.0%	33.3%	33.3%	0.0%	35.0%
	やや窮屈	26.1%	19.1%	0.0%	100.0%	33.3%	20.0%	11.1%	26.2%	0.0%	20.5%
	窮屈	17.4%	9.6%	0.0%	0.0%	0.0%	15.0%	0.0%	14.3%	0.0%	11.1%
奈良DI値		8.7	14.9	35.3	0.0	33.3	5.0	44.4	2.4	50.0	13.7

和歌山回答数	余裕あり	3	5	1	0	1	1	2	0	0	関西37-
	やや余裕	1	6	2	0	0	2	0	2	0	
	順調	7	17	6	0	1	5	2	3	0	
	やや窮屈	5	9	2	0	0	1	1	4	1	
	窮屈	0	3	2	0	0	0	0	1	0	
和歌山回答合計		16	41	13	0	2	10	5	10	1	57
和歌山割合	余裕あり	18.8%	12.2%	7.7%	－	50.0%	10.0%	40.0%	0.0%	0.0%	14.0%
	やや余裕	6.3%	14.6%	15.4%	－	0.0%	20.0%	0.0%	20.0%	0.0%	12.3%
	順調	43.8%	41.5%	46.2%	－	50.0%	50.0%	40.0%	30.0%	0.0%	42.1%
	やや窮屈	31.3%	22.0%	15.4%	－	0.0%	10.0%	20.0%	40.0%	100.0%	24.6%
	窮屈	0.0%	7.3%	15.4%	－	0.0%	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	5.3%
和歌山DI値		18.8	4.9	-7.7	－	50.0	10.0	40.0	-10.0	0.0	8.8
関西回答数計	余裕あり	112	380	76	5	14	73	83	128	1	492
	やや余裕	70	301	61	10	6	55	43	126	0	371
	順調	177	843	213	25	29	132	119	323	2	1020
	やや窮屈	138	677	134	22	16	116	68	315	6	815
	窮屈	48	222	43	4	10	34	15	115	1	270
関西回答総計		552	2502	545	67	75	416	343	1044	12	3054
関西割合	余裕あり	20.3%	15.2%	13.9%	7.5%	18.7%	17.5%	24.2%	12.3%	8.3%	16.1%
	やや余裕	12.7%	12.0%	11.2%	14.9%	8.0%	13.2%	12.5%	12.1%	0.0%	12.1%
	順調	32.1%	33.7%	39.1%	37.3%	38.7%	31.7%	34.7%	30.9%	16.7%	33.4%
	やや窮屈	25.0%	27.1%	24.6%	32.8%	21.3%	27.9%	19.8%	30.2%	50.0%	26.7%
	窮屈	8.7%	8.9%	7.9%	6.0%	13.3%	8.2%	4.4%	11.0%	8.3%	8.8%
関西DI値		11.6	6.3	6.1	1.5	5.3	9.4	19.8	1.2	0.0	7.3

1.4月～6月の売上・利益の動向

【3】(1)①売上動向

売上前期比

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	増加	7	17	13	20	3	11	8	9	88
	横ばい	8	24	30	16	6	8	9	11	112
	減少	3	5	11	9	8	5	1	4	46
滋賀回答合計		18	47	54	45	18	24	18	25	249
滋賀割合	増加	38.9%	36.2%	24.1%	44.4%	16.7%	45.8%	44.4%	36.0%	35.3%
	横ばい	44.4%	51.1%	55.6%	35.6%	33.3%	33.3%	50.0%	44.0%	45.0%
	減少	16.7%	10.6%	20.4%	20.0%	44.4%	20.8%	5.6%	16.0%	18.5%
滋賀DI値		22.2	25.5	3.7	24.4	-27.8	25.0	38.9	20.0	16.9
京都回答数	増加	16	36	42	31	14	10	11	5	165
	横ばい	22	50	27	47	12	5	3	6	172
	減少	12	25	25	14	6	8	2	0	92
京都回答合計		50	113	95	92	32	23	16	11	432
京都割合	増加	32.0%	31.9%	44.2%	33.7%	43.8%	43.5%	68.8%	45.5%	38.2%
	横ばい	44.0%	44.2%	28.4%	51.1%	37.5%	21.7%	18.8%	54.5%	39.8%
	減少	24.0%	22.1%	26.3%	15.2%	18.8%	34.8%	12.5%	0.0%	21.3%
京都DI値		8.0	9.7	17.9	18.5	25.0	8.7	56.3	45.5	16.9
大阪回答数	増加	16	51	29	50	23	26	21	10	226
	横ばい	34	60	41	41	16	17	8	12	229
	減少	13	31	32	37	22	14	9	3	161
大阪回答合計		64	145	102	129	61	58	38	25	622
大阪割合	増加	25.0%	35.2%	28.4%	38.8%	37.7%	44.8%	55.3%	40.0%	36.3%
	横ばい	53.1%	41.4%	40.2%	31.8%	26.2%	29.3%	21.1%	48.0%	36.8%
	減少	20.3%	21.4%	31.4%	28.7%	36.1%	24.1%	23.7%	12.0%	25.9%
大阪DI値		4.7	13.8	-2.9	10.1	1.6	20.7	31.6	28.0	10.5
兵庫回答数	増加	17	131	92	89	45	39	28	35	476
	横ばい	51	224	168	127	41	47	27	17	702
	減少	15	81	52	47	16	31	22	10	274
兵庫回答合計		101	471	340	284	111	122	83	65	1577
兵庫割合	増加	16.8%	27.8%	27.1%	31.3%	40.5%	32.0%	33.7%	53.8%	30.2%
	横ばい	50.5%	47.6%	49.4%	44.7%	36.9%	38.5%	32.5%	26.2%	44.5%
	減少	14.9%	17.2%	15.3%	16.5%	14.4%	25.4%	26.5%	15.4%	17.4%
兵庫DI値		2.0	10.6	11.8	14.8	26.1	6.6	7.2	38.5	12.8
奈良回答数	増加	5	4	6	8	7	4	4	4	42
	横ばい	7	8	11	10	2	4	3	0	45
	減少	2	1	9	7	2	4	3	1	29
奈良回答合計		14	13	26	25	11	12	11	5	117
奈良割合	増加	35.7%	30.8%	23.1%	32.0%	63.6%	33.3%	36.4%	80.0%	35.9%
	横ばい	50.0%	61.5%	42.3%	40.0%	18.2%	33.3%	27.3%	0.0%	38.5%
	減少	14.3%	7.7%	34.6%	28.0%	18.2%	33.3%	27.3%	20.0%	24.8%
奈良DI値		21.4	23.1	-11.5	4.0	45.5	0.0	9.1	60.0	11.1
和歌山回答数	増加	0	3	0	8	1	5	2	1	20
	横ばい	1	5	5	9	2	0	0	0	22
	減少	1	5	0	3	3	0	0	1	13
和歌山回答合計		2	13	6	20	6	6	2	2	57
和歌山割合	増加	0.0%	23.1%	0.0%	40.0%	16.7%	83.3%	100.0%	50.0%	35.1%
	横ばい	50.0%	38.5%	83.3%	45.0%	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%	38.6%
	減少	50.0%	38.5%	0.0%	15.0%	50.0%	0.0%	0.0%	50.0%	22.8%
和歌山DI値		-50.0	-15.4	0.0	25.0	-33.3	83.3	100.0	0.0	12.3
関西回答数計	増加	61	242	182	206	93	95	74	64	1017
	横ばい	123	371	282	250	79	81	50	46	1282
	減少	46	148	129	117	57	62	37	19	615
関西回答総計		249	802	623	595	239	245	168	133	3054
関西割合	増加	24.5%	30.2%	29.2%	34.6%	38.9%	38.8%	44.0%	48.1%	33.3%
	横ばい	49.4%	46.3%	45.3%	42.0%	33.1%	33.1%	29.8%	34.6%	42.0%
	減少	18.5%	18.5%	20.7%	19.7%	23.8%	25.3%	22.0%	14.3%	20.1%
関西DI値		6.0	11.7	8.5	15.1	13.5	22.0	33.8	13.2	13.2

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	増加	6	21	15	21	7	12	11	10	103
	横ばい	9	19	27	8	5	8	5	10	91
	減少	3	7	12	16	6	4	2	3	53
滋賀回答合計		18	47	54	45	18	24	18	25	249
滋賀割合	増加	33.3%	44.7%	27.8%	46.7%	38.9%	50.0%	61.1%	40.0%	41.4%
	横ばい	50.0%	40.4%	50.0%	17.8%	27.8%	33.3%	27.8%	40.0%	36.5%
	減少	16.7%	14.9%	22.2%	35.6%	33.3%	16.7%	11.1%	12.0%	21.3%
滋賀DI値		16.7	29.8	5.6	11.1	5.6	33.3	50.0	28.0	20.1
京都回答数	増加	15	38	43	32	16	10	11	6	171
	横ばい	23	44	33	42	11	7	2	4	166
	減少	12	30	17	17	5	6	3	1	91
京都回答合計		50	113	95	92	32	23	16	11	432
京都割合	増加	30.0%	33.6%	45.3%	34.8%	50.0%	43.5%	68.8%	54.5%	39.6%
	横ばい	46.0%	38.9%	34.7%	45.7%	34.4%	30.4%	12.5%	36.4%	38.4%
	減少	24.0%	26.5%	17.9%	18.5%	15.6%	26.1%	18.8%	9.1%	21.1%
京都DI値		6.0	7.1	27.4	16.3	34.4	17.4	50.0	45.5	18.5
大阪回答数	増加	22	45	31	54	23	20	18	14	227
	横ばい	29	59	35	37	19	16	13	6	214
	減少	12	38	34	37	18	22	7	5	173
大阪回答合計		64	145	102	129	61	58	38	25	622
大阪割合	増加	34.4%	31.0%	30.4%	41.9%	37.7%	34.5%	47.4%	56.0%	36.5%
	横ばい	45.3%	40.7%	34.3%	28.7%	31.1%	27.6%	34.2%	24.0%	34.4%
	減少	18.8%	26.2%	33.3%	28.7%	29.5%	37.9%	18.4%	20.0%	27.8%
大阪DI値		15.6	4.8	-2.9	13.2	8.2	-3.4	28.9	36.0	8.7
兵庫回答数	増加	21	130	107	96	52	47	32	36	521
	横ばい	49	225	157	116	35	45	29	21	677
	減少	13	82	48	50	16	24	16	5	254
兵庫回答合計		101	471	340	284	111	122	83	65	1577
兵庫割合	増加	20.8%	27.6%	31.5%	33.8%	46.8%	38.5%	38.6%	55.4%	33.0%
	横ばい	48.5%	47.8%	46.2%	40.8%	31.5%	36.9%	34.9%	32.3%	42.9%
	減少	12.9%	17.4%	14.1%	17.6%	14.4%	19.7%	19.3%	7.7%	16.1%
兵庫DI値		7.9	10.2	17.4	16.2	32.4	18.9	19.3	47.7	16.9
奈良回答数	増加	5	5	6	11	7	4	4	3	45
	横ばい	4	7	10	8	2	3	4	0	38
	減少	4	1	10	6	2	4	2	1	30
奈良回答合計		14	13	26	25	11	12	11	5	117
奈良割合	増加	35.7%	38.5%	23.1%	44.0%	63.6%	33.3%	36.4%	60.0%	38.5%
	横ばい	28.6%	53.8%	38.5%	32.0%	18.2%	25.0%	36.4%	0.0%	32.5%
	減少	28.6%	7.7%	38.5%	24.0%	18.2%	33.3%	18.2%	20.0%	25.6%
奈良DI値		7.1	30.8	-15.4	20.0	45.5	0.0	18.2	40.0	12.8
和歌山回答数	増加	0	4	1	9	2	4	2	1	23
	横ばい	2	5	4	7	2	1	0	0	21
	減少	0	4	1	4	2	1	0	1	13
和歌山回答合計		2	13	6	20	6	6	2	2	57
和歌山割合	増加	0.0%	30.8%	16.7%	45.0%	33.3%	66.7%	100.0%	50.0%	40.4%
	横ばい	100.0%	38.5%	66.7%	35.0%	33.3%	16.7%	0.0%	0.0%	36.8%
	減少	0.0%	30.8%	16.7%	20.0%	33.3%	16.7%	0.0%	50.0%	22.8%
和歌山DI値		0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	50.0	100.0	0.0	17.5
関西回答数計	増加	69	243	203	223	107	97	78	70	1090
	横ばい	116	359	266	218	74	80	53	41	1207
	減少	44	162	122	130	49	61	30	16	614
関西回答総計		249	802	623	595	239	245	168	133	3054
関西割合	増加	27.7%	30.3%	32.6%	37.5%	44.8%	39.6%	46.4%	52.6%	35.7%
	横ばい	46.6%	44.8%	42.7%	36.6%	31.0%	32.7%	31.5%	30.8%	39.5%
	減少	17.7%	20.2%	19.6%	21.8%	20.5%	24.9%	17.9%	12.0%	20.1%
関西DI値		10.0	10.1	13.0	15.6	24.3	14.7	28.6	40.6	15.6

	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	増加	4	15	10	13	4	9	8	11	74
	横ばい	13	27	32	20	7	11	9	10	129
	減少	1	4	11	12	7	4	1	3	43
滋賀回答合計		18	47	54	45	18	24	18	25	249
滋賀割合	増加	22.2%	31.9%	18.5%	28.9%	22.2%	37.5%	44.4%	44.0%	29.7%
	横ばい	72.2%	57.4%	59.3%	44.4%	38.9%	45.8%	50.0%	40.0%	51.8%
	減少	5.6%	8.5%	20.4%	26.7%	38.9%	16.7%	5.6%	12.0%	17.3%
滋賀DI値		16.7	23.4	-1.9	2.2	-16.7	20.8	38.9	32.0	12.4
京都回答数	増加	14	31	30	30	10	8	7	5	135
	横ばい	24	59	48	48	15	11	3	6	214
	減少	12	23	17	13	7	4	6	0	82
京都回答合計		50	113	95	92	32	23	16	11	432
京都割合	増加	28.0%	27.4%	31.6%	32.6%	31.3%	34.8%	43.8%	45.5%	31.3%
	横ばい	48.0%	52.2%	50.5%	52.2%	46.9%	47.8%	18.8%	54.5%	49.5%
	減少	24.0%	20.4%	17.9%	14.1%	21.9%	17.4%	37.5%	0.0%	19.0%
京都DI値		4.0	7.1	13.7	18.5	9.4	17.4	6.3	45.5	12.3
大阪回答数	増加	17	36	22	44	19	21	16	11	186
	横ばい	35	76	57	56	29	26	20	13	312
	減少	11	31	22	26	13	11	2	1	117
大阪回答合計		64	145	102	129	61	58	38	25	622
大阪割合	増加	26.6%	24.8%	21.6%	34.1%	31.1%	36.2%	42.1%	44.0%	29.9%
	横ばい	54.7%	52.4%	55.9%	43.4%	47.5%	44.8%	52.6%	52.0%	50.2%
	減少	17.2%	21.4%	21.6%	20.2%	21.3%	19.0%	5.3%	4.0%	18.8%
大阪DI値		9.4	3.4	0.0	14.0	9.8	17.2	36.8	40.0	11.1
兵庫回答数	増加	32	161	114	106	55	55	39	38	600
	横ばい	51	233	165	135	46	53	24	20	727
	減少	14	66	52	38	7	13	16	5	211
兵庫回答合計		101	471	340	284	111	122	83	65	1577
兵庫割合	増加	31.7%	34.2%	33.5%	37.3%	49.5%	45.1%	47.0%	58.5%	38.0%
	横ばい	50.5%	49.5%	48.5%	47.5%	41.4%	43.4%	28.9%	30.8%	46.1%
	減少	13.9%	14.0%	15.3%	13.4%	6.3%	10.7%	19.3%	7.7%	13.4%
兵庫DI値		17.8	20.2	18.2	23.9	43.2	34.4	27.7	50.8	24.7
奈良回答数	増加	7	5	7	5	3	6	3	2	38
	横ばい	6	8	14	16	6	5	4	1	60
	減少	1	0	5	4	2	1	3	1	17
奈良回答合計		14	13	26	25	11	12	11	5	117
奈良割合	増加	50.0%	38.5%	26.9%	20.0%	27.3%	50.0%	27.3%	40.0%	32.5%
	横ばい	42.9%	61.5%	53.8%	64.0%	54.5%	41.7%	36.4%	20.0%	51.3%
	減少	7.1%	0.0%	19.2%	16.0%	18.2%	8.3%	27.3%	20.0%	14.5%
奈良DI値		42.9	38.5	7.7	4.0	9.1	41.7	0.0	20.0	17.9
和歌山回答数	増加	1	2	0	8	2	1	1	2	17
	横ばい	0	6	6	11	3	4	1	0	31
	減少	1	5	0	1	1	1	0	0	9
和歌山回答合計		2	13	6	20	6	6	2	2	57
和歌山割合	増加	50.0%	15.4%	0.0%	40.0%	33.3%	16.7%	50.0%	100.0%	29.8%
	横ばい	0.0%	46.2%	100.0%	55.0%	50.0%	66.7%	50.0%	0.0%	54.4%
	減少	50.0%	38.5%	0.0%	5.0%	16.7%	16.7%	0.0%	0.0%	15.8%
和歌山DI値		0.0	-23.1	0.0	35.0	16.7	0.0	50.0	100.0	14.0
関西回答数計	増加	75	250	183	206	93	100	74	69	1050
	横ばい	129	409	322	286	106	110	61	50	1473
	減少	40	129	107	94	37	34	28	10	479
関西回答総計		249	802	623	595	239	245	168	133	3054
関西割合	増加	30.1%	31.2%	29.4%	34.6%	38.9%	40.8%	44.0%	51.9%	34.4%
	横ばい	51.8%	51.0%	51.7%	48.1%	44.4%	44.9%	36.3%	37.6%	48.2%
	減少	16.1%	16.1%	17.2%	15.8%	15.5%	13.9%	16.7%	7.5%	15.7%
関西DI値		14.1	15.1	12.2	18.8	23.4	26.9	27.4	44.4	18.7

【3】(1)②経常利益動向

経常利益前期比

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	増加	6	13	10	16	8	12	6	6	77
	横ばい	9	22	30	18	4	5	11	13	112
	減少	3	9	14	11	6	7	1	5	56
滋賀回答合計		18	47	54	45	18	24	18	25	249
滋賀割合	増加	33.3%	27.7%	18.5%	35.6%	44.4%	50.0%	33.3%	24.0%	30.9%
	横ばい	50.0%	46.8%	55.6%	40.0%	22.2%	20.8%	61.1%	52.0%	45.0%
	減少	16.7%	19.1%	25.9%	24.4%	33.3%	29.2%	5.6%	20.0%	22.5%
滋賀DI値		16.7	8.5	-7.4	11.1	11.1	20.8	27.8	4.0	8.4
京都回答数	増加	16	36	42	31	14	10	11	5	165
	横ばい	22	50	27	47	12	5	3	6	172
	減少	12	25	25	14	6	8	2	0	92
京都回答合計		50	113	95	92	32	23	16	11	432
京都割合	増加	32.0%	31.9%	44.2%	33.7%	43.8%	43.5%	68.8%	45.5%	38.2%
	横ばい	44.0%	44.2%	28.4%	51.1%	37.5%	21.7%	18.8%	54.5%	39.8%
	減少	24.0%	22.1%	26.3%	15.2%	18.8%	34.8%	12.5%	0.0%	21.3%
京都DI値		8.0	9.7	17.9	18.5	25.0	8.7	56.3	45.5	16.9
大阪回答数	増加	16	51	29	50	23	26	21	10	226
	横ばい	34	60	41	41	16	17	8	12	229
	減少	13	31	32	37	22	14	9	3	161
大阪回答合計		64	145	102	129	61	58	38	25	622
大阪割合	増加	25.0%	35.2%	28.4%	38.8%	37.7%	44.8%	55.3%	40.0%	36.3%
	横ばい	53.1%	41.4%	40.2%	31.8%	26.2%	29.3%	21.1%	48.0%	36.8%
	減少	20.3%	21.4%	31.4%	28.7%	36.1%	24.1%	23.7%	12.0%	25.9%
大阪DI値		4.7	13.8	-2.9	10.1	1.6	20.7	31.6	28.0	10.5
兵庫回答数	増加	17	131	92	89	45	39	28	35	476
	横ばい	51	224	168	127	41	47	27	17	702
	減少	15	81	52	47	16	31	22	10	274
兵庫回答合計		101	471	340	284	111	122	83	65	1577
兵庫割合	増加	16.8%	27.8%	27.1%	31.3%	40.5%	32.0%	33.7%	53.8%	30.2%
	横ばい	50.5%	47.6%	49.4%	44.7%	36.9%	38.5%	32.5%	26.2%	44.5%
	減少	14.9%	17.2%	15.3%	16.5%	14.4%	25.4%	26.5%	15.4%	17.4%
兵庫DI値		2.0	10.6	11.8	14.8	26.1	6.6	7.2	38.5	12.8
奈良回答数	増加	5	4	6	8	7	4	4	4	42
	横ばい	7	8	11	10	2	4	3	0	45
	減少	2	1	9	7	2	4	3	1	29
奈良回答合計		14	13	26	25	11	12	11	5	117
奈良割合	増加	35.7%	30.8%	23.1%	32.0%	63.6%	33.3%	36.4%	80.0%	35.9%
	横ばい	50.0%	61.5%	42.3%	40.0%	18.2%	33.3%	27.3%	0.0%	38.5%
	減少	14.3%	7.7%	34.6%	28.0%	18.2%	33.3%	27.3%	20.0%	24.8%
奈良DI値		21.4	23.1	-11.5	4.0	45.5	0.0	9.1	60.0	11.1
和歌山回答数	増加	0	3	0	8	1	5	2	1	20
	横ばい	1	5	5	9	2	0	0	0	22
	減少	1	5	0	3	3	0	0	1	13
和歌山回答合計		2	13	6	20	6	6	2	2	57
和歌山割合	増加	0.0%	23.1%	0.0%	40.0%	16.7%	83.3%	100.0%	50.0%	35.1%
	横ばい	50.0%	38.5%	83.3%	45.0%	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%	38.6%
	減少	50.0%	38.5%	0.0%	15.0%	50.0%	0.0%	0.0%	50.0%	22.8%
和歌山DI値		-50.0	-15.4	0.0	25.0	-33.3	83.3	100.0	0.0	12.3
関西回答数計	増加	60	238	179	202	98	96	72	61	1006
	横ばい	124	369	282	252	77	78	52	48	1282
	減少	46	152	132	119	55	64	37	20	625
関西回答総計		249	802	623	595	239	245	168	133	3054
関西割合	増加	24.1%	29.7%	28.7%	33.9%	41.0%	39.2%	42.9%	45.9%	32.9%
	横ばい	49.8%	46.0%	45.3%	42.4%	32.2%	31.8%	31.0%	36.1%	42.0%
	減少	18.5%	19.0%	21.2%	20.0%	23.0%	26.1%	22.0%	15.0%	20.5%
関西DI値		5.6	10.7	7.5	13.9	18.0	13.1	20.8	30.8	12.5

同友会	回答項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	増加	6	13	10	16	8	12	6	6	77
	横ばい	9	22	30	18	4	5	11	13	112
	減少	3	9	14	11	6	7	1	5	56
滋賀回答合計		18	47	54	45	18	24	18	25	249
滋賀割合	増加	33.3%	27.7%	18.5%	35.6%	44.4%	50.0%	33.3%	24.0%	30.9%
	横ばい	50.0%	46.8%	55.6%	40.0%	22.2%	20.8%	61.1%	52.0%	45.0%
	減少	16.7%	19.1%	25.9%	24.4%	33.3%	29.2%	5.6%	20.0%	22.5%
滋賀DI値		16.7	8.5	-7.4	11.1	11.1	20.8	27.8	4.0	8.4
京都回答数	増加	12	28	28	23	10	6	9	3	119
	横ばい	23	48	36	46	13	8	3	4	181
	減少	13	34	28	22	9	9	4	4	123
京都回答合計		50	113	95	92	32	23	16	11	432
京都割合	増加	24.0%	24.8%	29.5%	25.0%	31.3%	26.1%	56.3%	27.3%	27.5%
	横ばい	46.0%	42.5%	37.9%	50.0%	40.6%	34.8%	18.8%	36.4%	41.9%
	減少	26.0%	30.1%	29.5%	23.9%	28.1%	39.1%	25.0%	36.4%	28.5%
京都DI値		-2.0	-5.3	0.0	1.1	3.1	-13.0	31.3	-9.1	-0.9
大阪回答数	増加	18	47	28	38	21	21	12	6	191
	横ばい	32	62	42	55	16	15	15	11	248
	減少	13	35	32	33	24	20	10	7	174
大阪回答合計		64	145	102	129	61	58	38	25	622
大阪割合	増加	28.1%	32.4%	27.5%	29.5%	34.4%	36.2%	31.6%	24.0%	30.7%
	横ばい	50.0%	42.8%	41.2%	42.6%	26.2%	25.9%	39.5%	44.0%	39.9%
	減少	20.3%	24.1%	31.4%	25.6%	39.3%	34.5%	26.3%	28.0%	28.0%
大阪DI値		7.8	8.3	-3.9	3.9	-4.9	1.7	5.3	-4.0	2.7
兵庫回答数	増加	20	120	88	71	44	29	27	27	426
	横ばい	51	235	173	133	41	59	32	25	749
	減少	12	81	52	58	15	28	17	10	273
兵庫回答合計		101	471	340	284	111	122	83	65	1577
兵庫割合	増加	19.8%	25.5%	25.9%	25.0%	39.6%	23.8%	32.5%	41.5%	27.0%
	横ばい	50.5%	49.9%	50.9%	46.8%	36.9%	48.4%	38.6%	38.5%	47.5%
	減少	11.9%	17.2%	15.3%	20.4%	13.5%	23.0%	20.5%	15.4%	17.3%
兵庫DI値		7.9	8.3	10.6	4.6	26.1	0.8	12.0	26.2	9.7
奈良回答数	増加	5	4	8	4	5	4	3	4	37
	横ばい	5	7	7	14	5	4	2	0	44
	減少	4	2	11	7	1	4	5	1	35
奈良回答合計		14	13	26	25	11	12	11	5	117
奈良割合	増加	35.7%	30.8%	30.8%	16.0%	45.5%	33.3%	27.3%	80.0%	31.6%
	横ばい	35.7%	53.8%	26.9%	56.0%	45.5%	33.3%	18.2%	0.0%	37.6%
	減少	28.6%	15.4%	42.3%	28.0%	9.1%	33.3%	45.5%	20.0%	29.9%
奈良DI値		7.1	15.4	-11.5	-12.0	36.4	0.0	-18.2	60.0	1.7
和歌山回答数	増加	1	2	1	7	1	3	1	1	17
	横ばい	0	5	5	9	2	2	1	0	24
	減少	1	5	0	4	3	1	0	1	15
和歌山回答合計		2	13	6	20	6	6	2	2	57
和歌山割合	増加	50.0%	15.4%	16.7%	35.0%	16.7%	50.0%	50.0%	50.0%	29.8%
	横ばい	0.0%	38.5%	83.3%	45.0%	33.3%	33.3%	50.0%	0.0%	42.1%
	減少	50.0%	38.5%	0.0%	20.0%	50.0%	16.7%	0.0%	50.0%	26.3%
和歌山DI値		0.0	-23.1	16.7	15.0	-33.3	33.3	50.0	0.0	3.5
関西回答数計	増加	62	214	163	159	89	75	58	47	867
	横ばい	120	379	293	275	81	93	64	53	1358
	減少	46	166	137	135	58	69	37	28	676
関西回答総計		249	802	623	595	239	245	168	133	3054
関西割合	増加	24.9%	26.7%	26.2%	26.7%	37.2%	30.6%	34.5%	35.3%	28.4%
	横ばい	48.2%	47.3%	47.0%	46.2%	33.9%	38.0%	38.1%	39.8%	44.5%
	減少	18.5%	20.7%	22.0%	22.7%	24.3%	28.2%	22.0%	21.1%	22.1%
関西DI値		6.4	6.0	4.2	4.0	13.0	2.4	12.5	14.3	6.3

同友会	回答項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	増加	4	15	7	11	7	8	7	9	68
	横ばい	13	25	35	26	6	9	10	10	134
	減少	1	6	12	8	5	5	1	4	42
滋賀回答合計		18	47	54	45	18	24	18	25	249
滋賀割合	増加	22.2%	31.9%	13.0%	24.4%	38.9%	33.3%	38.9%	36.0%	27.3%
	横ばい	72.2%	53.2%	64.8%	57.8%	33.3%	37.5%	55.6%	40.0%	53.8%
	減少	5.6%	12.8%	22.2%	17.8%	27.8%	20.8%	5.6%	16.0%	16.9%
滋賀DI値		16.7	19.1	-9.3	6.7	11.1	12.5	33.3	20.0	10.4
京都回答数	増加	13	23	23	21	8	4	4	4	100
	横ばい	24	59	50	44	16	14	5	7	219
	減少	12	31	21	26	7	5	7	0	109
京都回答合計		50	113	95	92	32	23	16	11	432
京都割合	増加	26.0%	20.4%	24.2%	22.8%	25.0%	17.4%	25.0%	36.4%	23.1%
	横ばい	48.0%	52.2%	52.6%	47.8%	50.0%	60.9%	31.3%	63.6%	50.7%
	減少	24.0%	27.4%	22.1%	28.3%	21.9%	21.7%	43.8%	0.0%	25.2%
京都DI値		2.0	-7.1	2.1	-5.4	3.1	-4.3	-18.8	36.4	-2.1
大阪回答数	増加	13	36	19	34	20	17	13	9	161
	横ばい	37	72	57	63	23	28	23	12	315
	減少	12	36	25	30	17	11	2	4	137
大阪回答合計		64	145	102	129	61	58	38	25	622
大阪割合	増加	20.3%	24.8%	18.6%	26.4%	32.8%	29.3%	34.2%	36.0%	25.9%
	横ばい	57.8%	49.7%	55.9%	48.8%	37.7%	48.3%	60.5%	48.0%	50.6%
	減少	18.8%	24.8%	24.5%	23.3%	27.9%	19.0%	5.3%	16.0%	22.0%
大阪DI値		1.6	0.0	-5.9	3.1	4.9	10.3	28.9	20.0	3.9
兵庫回答数	増加	35	151	107	91	53	52	33	30	552
	横ばい	50	246	174	151	50	51	32	25	779
	減少	13	65	49	40	5	19	16	8	215
兵庫回答合計		101	471	340	284	111	122	83	65	1577
兵庫割合	増加	34.7%	32.1%	31.5%	32.0%	47.7%	42.6%	39.8%	46.2%	35.0%
	横ばい	49.5%	52.2%	51.2%	53.2%	45.0%	41.8%	38.6%	38.5%	49.4%
	減少	12.9%	13.8%	14.4%	14.1%	4.5%	15.6%	19.3%	12.3%	13.6%
兵庫DI値		21.8	18.3	17.1	18.0	43.2	27.0	20.5	33.8	21.4
奈良回答数	増加	5	3	9	4	3	6	2	2	34
	横ばい	6	9	11	16	4	4	2	1	53
	減少	3	0	6	5	3	2	6	1	26
奈良回答合計		14	13	26	25	11	12	11	5	117
奈良割合	増加	35.7%	23.1%	34.6%	16.0%	27.3%	50.0%	18.2%	40.0%	29.1%
	横ばい	42.9%	69.2%	42.3%	64.0%	36.4%	33.3%	18.2%	20.0%	45.3%
	減少	21.4%	0.0%	23.1%	20.0%	27.3%	16.7%	54.5%	20.0%	22.2%
奈良DI値		14.3	23.1	11.5	-4.0	0.0	33.3	-36.4	20.0	6.8
和歌山回答数	増加	1	2	0	7	2	1	0	2	15
	横ばい	1	4	5	11	3	4	1	0	29
	減少	0	6	0	2	1	1	1	0	11
和歌山回答合計		2	13	6	20	6	6	2	2	57
和歌山割合	増加	50.0%	15.4%	0.0%	35.0%	33.3%	16.7%	0.0%	100.0%	26.3%
	横ばい	50.0%	30.8%	83.3%	55.0%	50.0%	66.7%	50.0%	0.0%	50.9%
	減少	0.0%	46.2%	0.0%	10.0%	16.7%	16.7%	50.0%	0.0%	19.3%
和歌山DI値		50.0	-30.8	0.0	25.0	16.7	0.0	-50.0	100.0	7.0
関西回答数計	増加	71	230	165	168	93	88	59	56	930
	横ばい	131	415	332	311	102	110	73	55	1529
	減少	41	144	113	111	38	43	33	17	540
関西回答総計		249	802	623	595	239	245	168	133	3054
関西割合	増加	28.5%	28.7%	26.5%	28.2%	38.9%	35.9%	35.1%	42.1%	30.5%
	横ばい	52.6%	51.7%	53.3%	52.3%	42.7%	44.9%	43.5%	41.4%	50.1%
	減少	16.5%	18.0%	18.1%	18.7%	15.9%	17.6%	19.6%	12.8%	17.7%
関西DI値		12.0	10.7	8.3	9.6	23.0	18.4	15.5	29.3	12.8

③採算状況

関西-44-

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	黒字	3	7	11	13	5	8	6	10	63
	やや黒字	5	18	16	13	6	8	7	10	83
	トント	6	9	14	9	3	2	4	4	51
	やや赤字	3	12	9	7	2	5	1	0	39
	赤字	1	1	4	2	2	1	0	1	12
滋賀回答合計		18	47	54	45	18	24	18	25	249
滋賀割合	黒字	16.7%	14.9%	20.4%	28.9%	27.8%	33.3%	33.3%	40.0%	25.3%
	やや黒字	27.8%	38.3%	29.6%	28.9%	33.3%	33.3%	38.9%	40.0%	33.3%
	トント	33.3%	19.1%	25.9%	20.0%	16.7%	8.3%	22.2%	16.0%	20.5%
	やや赤字	16.7%	25.5%	16.7%	15.6%	11.1%	20.8%	5.6%	0.0%	15.7%
	赤字	5.6%	2.1%	7.4%	4.4%	11.1%	4.2%	0.0%	4.0%	4.8%
滋賀DI値		22.2	25.5	25.9	37.8	38.9	41.7	66.7	76.0	38.2
京都回答数	黒字	7	15	15	12	8	5	9	2	73
	やや黒字	11	31	28	21	9	9	4	6	119
	トント	11	31	23	27	6	6	1	2	107
	やや赤字	10	23	21	24	5	2	2	1	88
	赤字	11	13	8	6	3	1	0	0	42
京都回答合計		50	113	95	92	32	23	16	11	432
京都割合	黒字	14.0%	13.3%	15.8%	13.0%	25.0%	21.7%	56.3%	18.2%	16.9%
	やや黒字	22.0%	27.4%	29.5%	22.8%	28.1%	39.1%	25.0%	54.5%	27.5%
	トント	22.0%	27.4%	24.2%	29.3%	18.8%	26.1%	6.3%	18.2%	24.8%
	やや赤字	20.0%	20.4%	22.1%	26.1%	15.6%	8.7%	12.5%	9.1%	20.4%
	赤字	22.0%	11.5%	8.4%	6.5%	9.4%	4.3%	0.0%	0.0%	9.7%
京都DI値		-6.0	8.8	14.7	3.3	28.1	47.8	68.8	63.6	14.4
大阪回答数	黒字	16	28	23	39	22	15	12	8	163
	やや黒字	17	38	25	24	10	19	12	9	154
	トント	15	49	25	32	12	10	10	6	159
	やや赤字	10	14	20	18	10	7	3	0	82
	赤字	3	12	8	14	6	5	1	1	50
大阪回答合計		64	145	102	129	61	58	38	25	622
大阪割合	黒字	25.0%	19.3%	22.5%	30.2%	36.1%	25.9%	31.6%	32.0%	26.2%
	やや黒字	26.6%	26.2%	24.5%	18.6%	16.4%	32.8%	31.6%	36.0%	24.8%
	トント	23.4%	33.8%	24.5%	24.8%	19.7%	17.2%	26.3%	24.0%	25.6%
	やや赤字	15.6%	9.7%	19.6%	14.0%	16.4%	12.1%	7.9%	0.0%	13.2%
	赤字	4.7%	8.3%	7.8%	10.9%	9.8%	8.6%	2.6%	4.0%	8.0%
大阪DI値		31.3	27.6	19.6	24.0	26.2	37.9	52.6	64.0	29.7
兵庫回答数	黒字	20	125	86	75	32	34	30	38	440
	やや黒字	24	104	85	87	28	35	21	12	396
	トント	22	109	88	76	25	23	12	5	360
	やや赤字	15	66	39	28	17	18	10	6	199
	赤字	5	50	23	11	5	6	7	2	109
兵庫回答合計		101	471	340	284	111	122	83	65	1577
兵庫割合	黒字	19.8%	26.5%	25.3%	26.4%	28.8%	27.9%	36.1%	58.5%	27.9%
	やや黒字	23.8%	22.1%	25.0%	30.6%	25.2%	28.7%	25.3%	18.5%	25.1%
	トント	21.8%	23.1%	25.9%	26.8%	22.5%	18.9%	14.5%	7.7%	22.8%
	やや赤字	14.9%	14.0%	11.5%	9.9%	15.3%	14.8%	12.0%	9.2%	12.6%
	赤字	5.0%	10.6%	6.8%	3.9%	4.5%	4.9%	8.4%	3.1%	6.9%
兵庫DI値		23.8	24.0	32.1	43.3	34.2	36.9	41.0	64.6	33.5

奈良回答数	黒字	1	7	4	3	4	5	5	3	32
	やや黒字	6	3	7	5	3	2	3	0	29
	トント	4	2	5	10	4	2	0	0	27
	やや赤字	2	1	6	3	0	1	0	2	15
	赤字	1	0	4	4	0	2	2	0	13
奈良回答合計		14	13	26	25	11	12	11	5	117
奈良割合	黒字	7.1%	53.8%	15.4%	12.0%	36.4%	41.7%	45.5%	60.0%	27.4%
	やや黒字	42.9%	23.1%	26.9%	20.0%	27.3%	16.7%	27.3%	0.0%	24.8%
	トント	28.6%	15.4%	19.2%	40.0%	36.4%	16.7%	0.0%	0.0%	23.1%
	やや赤字	14.3%	7.7%	23.1%	12.0%	0.0%	8.3%	0.0%	40.0%	12.8%
	赤字	7.1%	0.0%	15.4%	16.0%	0.0%	16.7%	18.2%	0.0%	11.1%
奈良DI値		28.6	69.2	3.8	4.0	63.6	33.3	54.5	20.0	28.2
和歌山回答数	黒字	3	0	6	2	1	1	2	0	15
	やや黒字	2	1	7	2	2	1	0	0	15
	トント	5	3	6	1	3	0	0	0	18
	やや赤字	1	0	0	1	0	0	0	0	2
	赤字	2	1	1	0	0	0	0	0	4
和歌山回答合計		2	13	6	20	6	6	2	2	57
和歌山割合	黒字	150.0%	0.0%	100.0%	10.0%	16.7%	16.7%	100.0%	0.0%	26.3%
	やや黒字	100.0%	7.7%	116.7%	10.0%	33.3%	16.7%	0.0%	0.0%	26.3%
	トント	250.0%	23.1%	100.0%	5.0%	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	31.6%
	やや赤字	50.0%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.5%
	赤字	100.0%	7.7%	16.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.0%
和歌山DI値		100.0	0.0	200.0	15.0	50.0	33.3	100.0	0.0	42.1
関西回答数計	黒字	50	182	145	144	72	68	64	61	786
	やや黒字	65	195	168	152	58	74	47	37	796
	トント	63	203	161	155	53	43	27	17	722
	やや赤字	41	116	95	81	34	33	16	9	425
	赤字	23	77	48	37	16	15	10	4	230
関西回答総計		249	802	623	595	239	245	168	133	3054
関西割合	黒字	20.1%	22.7%	23.3%	24.2%	30.1%	27.8%	38.1%	45.9%	25.7%
	やや黒字	26.1%	24.3%	27.0%	25.5%	24.3%	30.2%	28.0%	27.8%	26.1%
	トント	25.3%	25.3%	25.8%	26.1%	22.2%	17.6%	16.1%	12.8%	23.6%
	やや赤字	16.5%	14.5%	15.2%	13.6%	14.2%	13.5%	9.5%	6.8%	13.9%
	赤字	9.2%	9.6%	7.7%	6.2%	6.7%	6.1%	6.0%	3.0%	7.5%
関西DI値		20.5	22.9	27.3	29.9	33.5	38.4	50.6	63.9	30.4

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	黒字	0	5	6	5	4	7	6	5	38
	やや黒字	2	13	13	15	7	5	3	3	61
	トント	8	19	19	12	2	6	8	6	80
	やや赤字	4	8	11	5	4	4	1	6	43
	赤字	1	2	5	8	1	2	0	3	22
滋賀回答合計		18	47	54	45	18	24	18	25	249
滋賀割合	黒字	0.0%	10.6%	11.1%	11.1%	22.2%	29.2%	33.3%	20.0%	15.3%
	やや黒字	11.1%	27.7%	24.1%	33.3%	38.9%	20.8%	16.7%	12.0%	24.5%
	トント	44.4%	40.4%	35.2%	26.7%	11.1%	25.0%	44.4%	24.0%	32.1%
	やや赤字	22.2%	17.0%	20.4%	11.1%	22.2%	16.7%	5.6%	24.0%	17.3%
	赤字	5.6%	4.3%	9.3%	17.8%	5.6%	8.3%	0.0%	12.0%	8.8%
滋賀DI値		-16.7	17.0	5.6	15.6	33.3	25.0	44.4	-4.0	13.7
京都回答数	黒字	6	8	10	8	6	3	5	1	47
	やや黒字	10	26	34	33	7	5	4	5	124
	トント	16	47	24	23	12	8	3	2	135
	やや赤字	8	22	17	24	6	6	2	3	88
	赤字	10	10	10	4	1	1	2	0	38
京都回答合計		50	113	95	92	32	23	16	11	432
京都割合	黒字	12.0%	7.1%	10.5%	8.7%	18.8%	13.0%	31.3%	9.1%	10.9%
	やや黒字	20.0%	23.0%	35.8%	35.9%	21.9%	21.7%	25.0%	45.5%	28.7%
	トント	32.0%	41.6%	25.3%	25.0%	37.5%	34.8%	18.8%	18.2%	31.3%
	やや赤字	16.0%	19.5%	17.9%	26.1%	18.8%	26.1%	12.5%	27.3%	20.4%
	赤字	20.0%	8.8%	10.5%	4.3%	3.1%	4.3%	12.5%	0.0%	8.8%
京都DI値		-4.0	1.8	17.9	14.1	18.8	4.3	31.3	27.3	10.4
大阪回答数	黒字	10	17	15	16	11	8	6	4	87
	やや黒字	16	40	27	30	19	17	14	6	169
	トント	21	45	25	34	15	10	9	7	166
	やや赤字	10	26	21	29	9	12	4	4	115
	赤字	4	13	13	18	5	10	5	2	70
大阪回答合計		64	145	102	129	61	58	38	25	622
大阪割合	黒字	15.6%	11.7%	14.7%	12.4%	18.0%	13.8%	15.8%	16.0%	14.0%
	やや黒字	25.0%	27.6%	26.5%	23.3%	31.1%	29.3%	36.8%	24.0%	27.2%
	トント	32.8%	31.0%	24.5%	26.4%	24.6%	17.2%	23.7%	28.0%	26.7%
	やや赤字	15.6%	17.9%	20.6%	22.5%	14.8%	20.7%	10.5%	16.0%	18.5%
	赤字	6.3%	9.0%	12.7%	14.0%	8.2%	17.2%	13.2%	8.0%	11.3%
大阪DI値		18.8	12.4	7.8	-0.8	26.2	5.2	28.9	16.0	11.4
兵庫回答数	黒字	6	36	31	38	15	15	8	12	161
	やや黒字	16	74	58	51	28	22	19	16	284
	トント	50	222	151	109	38	52	28	22	672
	やや赤字	8	76	65	56	19	27	17	14	282
	赤字	9	47	20	19	5	6	10	0	116
兵庫回答合計		101	471	340	284	111	122	83	65	1577
兵庫割合	黒字	5.9%	7.6%	9.1%	13.4%	13.5%	12.3%	9.6%	18.5%	10.2%
	やや黒字	15.8%	15.7%	17.1%	18.0%	25.2%	18.0%	22.9%	24.6%	18.0%
	トント	49.5%	47.1%	44.4%	38.4%	34.2%	42.6%	33.7%	33.8%	42.6%
	やや赤字	7.9%	16.1%	19.1%	19.7%	17.1%	22.1%	20.5%	21.5%	17.9%
	赤字	8.9%	10.0%	5.9%	6.7%	4.5%	4.9%	12.0%	0.0%	7.4%
兵庫DI値		5.0	-2.8	1.2	4.9	17.1	3.3	0.0	21.5	3.0

奈良回答数	黒字	2	4	1	2	3	5	3	3	23
	やや黒字	4	3	11	11	4	1	1	1	36
	トント	4	5	5	8	0	0	3	0	25
	やや赤字	4	1	4	2	4	4	2	0	21
	赤字	0	0	5	2	0	2	1	1	11
奈良回答合計		14	13	26	25	11	12	11	5	117
奈良割合	黒字	14.3%	30.8%	3.8%	8.0%	27.3%	41.7%	27.3%	60.0%	19.7%
	やや黒字	28.6%	23.1%	42.3%	44.0%	36.4%	8.3%	9.1%	20.0%	30.8%
	トント	28.6%	38.5%	19.2%	32.0%	0.0%	0.0%	27.3%	0.0%	21.4%
	やや赤字	28.6%	7.7%	15.4%	8.0%	36.4%	33.3%	18.2%	0.0%	17.9%
	赤字	0.0%	0.0%	19.2%	8.0%	0.0%	16.7%	9.1%	20.0%	9.4%
奈良DI値		14.3	46.2	11.5	36.0	27.3	0.0	9.1	60.0	23.1
和歌山回答数	黒字	1	1	4	1	1	0	1	0	9
	やや黒字	3	0	7	1	3	1	0	0	15
	トント	3	3	5	2	2	1	0	0	16
	やや赤字	5	1	3	1	0	0	0	0	10
	赤字	1	0	1	1	0	0	1	0	4
和歌山回答合計		2	13	6	20	6	6	2	2	57
和歌山割合	黒字	50.0%	7.7%	66.7%	5.0%	16.7%	0.0%	50.0%	0.0%	15.8%
	やや黒字	150.0%	0.0%	116.7%	5.0%	50.0%	16.7%	0.0%	0.0%	26.3%
	トント	150.0%	23.1%	83.3%	10.0%	33.3%	16.7%	0.0%	0.0%	28.1%
	やや赤字	250.0%	7.7%	50.0%	5.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	17.5%
	赤字	50.0%	0.0%	16.7%	5.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	7.0%
和歌山DI値		-100.0	0.0	116.7	0.0	66.7	16.7	0.0	0.0	17.5
関西回答数計	黒字	25	71	67	70	40	38	29	25	365
	やや黒字	51	156	150	141	68	51	41	31	689
	トント	102	341	229	188	69	77	51	37	1094
	やや赤字	39	134	121	117	42	53	26	27	559
	赤字	25	72	54	52	12	21	19	6	261
関西回答総計		249	802	623	595	239	245	168	133	3054
関西割合	黒字	10.0%	8.9%	10.8%	11.8%	16.7%	15.5%	17.3%	18.8%	12.0%
	やや黒字	20.5%	19.5%	24.1%	23.7%	28.5%	20.8%	24.4%	23.3%	22.6%
	トント	41.0%	42.5%	36.8%	31.6%	28.9%	31.4%	30.4%	27.8%	35.8%
	やや赤字	15.7%	16.7%	19.4%	19.7%	17.6%	21.6%	15.5%	20.3%	18.3%
	赤字	10.0%	9.0%	8.7%	8.7%	5.0%	8.6%	11.3%	4.5%	8.5%
関西DI値		4.8	2.6	6.7	7.1	22.6	6.1	14.9	17.3	7.7

【4】(1)①人手の現在の状況

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	1過剰	0	0	1	0	0	0	1	0	2
	2夜や過剰	0	1	4	3	0	4	1	2	15
	3適正	14	28	24	11	9	5	4	6	101
	4やや不足	3	12	16	19	4	10	11	11	86
	5不足	1	6	8	12	5	5	1	6	44
滋賀回答合計		18	47	54	45	18	24	18	25	249
滋賀割合	1過剰	0.0%	0.0%	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	5.6%	0.0%	0.8%
	2夜や過剰	0.0%	2.1%	7.4%	6.7%	0.0%	16.7%	5.6%	8.0%	6.0%
	3適正	77.8%	59.6%	44.4%	24.4%	50.0%	20.8%	22.2%	24.0%	40.6%
	4やや不足	16.7%	25.5%	29.6%	42.2%	22.2%	41.7%	61.1%	44.0%	34.5%
	5不足	5.6%	12.8%	14.8%	26.7%	27.8%	20.8%	5.6%	24.0%	17.7%
滋賀DI値		-22.2	-36.2	-35.2	-62.2	-50.0	-45.8	-55.6	-60.0	-45.4
京都回答数	1過剰	0	1	0	1	0	1	0	0	3
	2夜や過剰	0	3	8	10	3	0	3	0	27
	3適正	27	50	41	35	8	8	2	1	172
	4やや不足	14	43	32	31	14	12	10	9	165
	5不足	6	15	13	14	7	2	1	1	59
京都回答合計		50	113	95	92	32	23	16	11	432
京都割合	1過剰	0.0%	0.9%	0.0%	1.1%	0.0%	4.3%	0.0%	0.0%	0.7%
	2夜や過剰	0.0%	2.7%	8.4%	10.9%	9.4%	0.0%	18.8%	0.0%	6.3%
	3適正	54.0%	44.2%	43.2%	38.0%	25.0%	34.8%	12.5%	9.1%	39.8%
	4やや不足	28.0%	38.1%	33.7%	33.7%	43.8%	52.2%	62.5%	81.8%	38.2%
	5不足	12.0%	13.3%	13.7%	15.2%	21.9%	8.7%	6.3%	9.1%	13.7%
京都DI値		-40.0	-47.8	-38.9	-37.0	-56.3	-56.5	-50.0	-90.9	-44.9
大阪回答数	1過剰	0	0	1	0	3	2	0	0	6
	2夜や過剰	1	11	4	19	7	6	5	1	54
	3適正	37	76	45	45	20	14	13	3	253
	4やや不足	17	45	37	47	21	26	18	14	225
	5不足	5	8	12	16	6	10	2	7	66
大阪回答合計		64	145	102	129	61	58	38	25	622
大阪割合	1過剰	0.0%	0.0%	1.0%	0.0%	4.9%	3.4%	0.0%	0.0%	1.0%
	2夜や過剰	1.6%	7.6%	3.9%	14.7%	11.5%	10.3%	13.2%	4.0%	8.7%
	3適正	57.8%	52.4%	44.1%	34.9%	32.8%	24.1%	34.2%	12.0%	40.7%
	4やや不足	26.6%	31.0%	36.3%	36.4%	34.4%	44.8%	47.4%	56.0%	36.2%
	5不足	7.8%	5.5%	11.8%	12.4%	9.8%	17.2%	5.3%	28.0%	10.6%
大阪DI値		-32.8	-29.0	-43.1	-34.1	-27.9	-48.3	-39.5	-80.0	-37.1
兵庫回答数	1過剰	0	4	7	3	2	3	3	1	23
	2夜や過剰	2	19	22	19	11	10	8	4	95
	3適正	44	213	140	115	46	35	27	14	634
	4やや不足	35	158	108	105	30	49	36	24	545
	5不足	11	60	47	36	18	21	7	20	220
兵庫回答合計		101	471	340	284	111	122	83	65	1577
兵庫割合	1過剰	0.0%	0.8%	2.1%	1.1%	1.8%	2.5%	3.6%	1.5%	1.5%
	2夜や過剰	2.0%	4.0%	6.5%	6.7%	9.9%	8.2%	9.6%	6.2%	6.0%
	3適正	43.6%	45.2%	41.2%	40.5%	41.4%	28.7%	32.5%	21.5%	40.2%
	4やや不足	34.7%	33.5%	31.8%	37.0%	27.0%	40.2%	43.4%	36.9%	34.6%
	5不足	10.9%	12.7%	13.8%	12.7%	16.2%	17.2%	8.4%	30.8%	14.0%
兵庫DI値		-43.6	-41.4	-37.1	-41.9	-31.5	-46.7	-38.6	-60.0	-41.0

奈良回答数	1過剰	0	0	1	1	2	0	0	0	4
	2夜や過剰	0	0	4	1	2	1	2	0	10
	3適正	8	6	6	8	2	3	2	2	37
	4やや不足	5	3	7	11	3	7	6	0	42
	5不足	1	4	7	4	2	1	0	3	22
奈良回答合計		14	13	26	25	11	12	11	5	117
奈良割合	1過剰	0.0%	0.0%	3.8%	4.0%	18.2%	0.0%	0.0%	0.0%	3.4%
	2夜や過剰	0.0%	0.0%	15.4%	4.0%	18.2%	8.3%	18.2%	0.0%	8.5%
	3適正	57.1%	46.2%	23.1%	32.0%	18.2%	25.0%	18.2%	40.0%	31.6%
	4やや不足	35.7%	23.1%	26.9%	44.0%	27.3%	58.3%	54.5%	0.0%	35.9%
	5不足	7.1%	30.8%	26.9%	16.0%	18.2%	8.3%	0.0%	60.0%	18.8%
奈良DI値		-42.9	-53.8	-34.6	-52.0	-9.1	-58.3	-36.4	-60.0	-42.7
和歌山回答数	1過剰	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	2夜や過剰	0	1	0	1	0	0	0	0	2
	3適正	5	1	10	3	2	1	2	0	24
	4やや不足	5	3	8	2	2	1	0	0	21
	5不足	3	1	2	0	1	0	0	0	7
和歌山回答合計		2	13	6	20	6	6	2	2	57
和歌山割合	1過剰	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	2夜や過剰	0.0%	7.7%	0.0%	5.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.5%
	3適正	250.0%	7.7%	166.7%	15.0%	33.3%	16.7%	100.0%	0.0%	42.1%
	4やや不足	250.0%	23.1%	133.3%	10.0%	33.3%	16.7%	0.0%	0.0%	36.8%
	5不足	150.0%	7.7%	33.3%	0.0%	16.7%	0.0%	0.0%	0.0%	12.3%
和歌山DI値		-400.0	-23.1	-166.7	-5.0	-50.0	-16.7	0.0	0.0	-45.6
関西回答数計	1過剰	0	5	10	5	7	6	4	1	38
	2夜や過剰	3	35	42	53	23	21	19	7	203
	3適正	135	374	266	217	87	66	50	26	1221
	4やや不足	79	264	208	215	74	105	81	58	1084
	5不足	27	94	89	82	39	39	11	37	418
関西回答総計		249	802	623	595	239	245	168	133	3054
関西割合	1過剰	0.0%	0.6%	1.6%	0.8%	2.9%	2.4%	2.4%	0.8%	1.2%
	2夜や過剰	1.2%	4.4%	6.7%	8.9%	9.6%	8.6%	11.3%	5.3%	6.6%
	3適正	54.2%	46.6%	42.7%	36.5%	36.4%	26.9%	29.8%	19.5%	40.0%
	4やや不足	31.7%	32.9%	33.4%	36.1%	31.0%	42.9%	48.2%	43.6%	35.5%
	5不足	10.8%	11.7%	14.3%	13.8%	16.3%	15.9%	6.5%	27.8%	13.7%
関西DI値		-41.4	-39.7	-39.3	-40.2	-34.7	-47.8	-41.1	-65.4	-41.3

【4】(1)①で過剰、やや過剰と回答した理由

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	正規が過剰	0	0	2	1	0	2	2	1	8
	非正規が過剰	0	1	2	0	0	0	0	1	4
	両方過剰	0	0	1	2	0	2	0	0	5
滋賀回答合計		0	1	5	3	0	4	2	2	17
滋賀割合	正規が過剰	#####	0.0%	40.0%	33.3%	#####	50.0%	100.0%	50.0%	47.1%
	非正規が過剰	#####	100.0%	40.0%	0.0%	#####	0.0%	0.0%	50.0%	23.5%
	両方過剰	#####	0.0%	20.0%	66.7%	#####	50.0%	0.0%	0.0%	29.4%
京都回答数	正規が過剰	0	3	4	8	2	0	2	0	19
	非正規が過剰	0	0	3	2	1	0	1	0	7
	両方過剰	0	1	1	1	0	1	0	0	4
京都回答合計		0	4	8	11	3	1	3	0	30
京都割合	正規が過剰	#####	75.0%	50.0%	72.7%	66.7%	0.0%	66.7%	#DIV/0!	63.3%
	非正規が過剰	#####	0.0%	37.5%	18.2%	33.3%	0.0%	33.3%	#DIV/0!	23.3%
	両方過剰	#####	25.0%	12.5%	9.1%	0.0%	100.0%	0.0%	#DIV/0!	13.3%
大阪回答数	正規が過剰	0	5	3	15	3	3	3	0	32
	非正規が過剰	0	3	1	2	2	1	1	1	11
	両方過剰	0	1	1	1	5	4	1	0	13
大阪回答合計		1	11	5	19	10	8	5	1	60
大阪割合	正規が過剰	0.0%	45.5%	60.0%	78.9%	30.0%	37.5%	60.0%	0.0%	53.3%
	非正規が過剰	0.0%	27.3%	20.0%	10.5%	20.0%	12.5%	20.0%	100.0%	18.3%
	両方過剰	0.0%	9.1%	20.0%	5.3%	50.0%	50.0%	20.0%	0.0%	21.7%
兵庫回答数	正規が過剰	0	10	16	17	8	7	7	3	68
	非正規が過剰	0	8	7	3	4	4	2	2	30
	両方過剰	0	4	6	2	1	2	2	0	17
兵庫回答合計		2	23	29	22	13	13	11	5	118
兵庫割合	正規が過剰	0.0%	43.5%	55.2%	77.3%	61.5%	53.8%	63.6%	60.0%	57.6%
	非正規が過剰	0.0%	34.8%	24.1%	13.6%	30.8%	30.8%	18.2%	40.0%	25.4%
	両方過剰	0.0%	17.4%	20.7%	9.1%	7.7%	15.4%	18.2%	0.0%	14.4%
奈良回答数	正規が過剰	0	0	2	2	3	1	2	0	10
	非正規が過剰	0	0	3	0	0	0	0	0	3
	両方過剰	0	0	0	0	1	0	0	0	1
奈良回答合計		0	0	5	2	4	1	2	0	14
奈良割合	正規が過剰	#####	#####	40.0%	100.0%	75.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	71.4%
	非正規が過剰	#####	#####	60.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	21.4%
	両方過剰	#####	#####	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	7.1%
和歌山回答数	正規が過剰	0	0	0	0	1	0	0	0	1
	非正規が過剰	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	両方過剰	0	0	1	0	0	0	0	0	1
和歌山回答合計		0	1	0	1	0	0	0	0	2
和歌山割合	正規が過剰	#####	0.0%	#####	0.0%	#####	#####	#####	#DIV/0!	50.0%
	非正規が過剰	#####	0.0%	#####	0.0%	#####	#####	#####	#DIV/0!	0.0%
	両方過剰	#####	0.0%	#####	0.0%	#####	#####	#####	#DIV/0!	50.0%
関西回答数計	正規が過剰	0	18	27	43	17	13	16	4	138
	非正規が過剰	0	12	16	7	7	5	4	4	55
	両方過剰	0	6	10	6	7	9	3	0	41
関西回答総計		3	40	52	58	30	27	23	8	241
関西割合	正規が過剰	0.0%	45.0%	51.9%	74.1%	56.7%	48.1%	69.6%	50.0%	57.3%
	非正規が過剰	0.0%	30.0%	30.8%	12.1%	23.3%	18.5%	17.4%	50.0%	22.8%
	両方過剰	0.0%	15.0%	19.2%	10.3%	23.3%	33.3%	13.0%	0.0%	17.0%

【4】(1)①で不足、やや不足と回答した理由

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	正規が不足	0	7	11	18	7	8	6	7	64
	非正規が不足	2	3	3	5	0	2	2	1	18
	両方不足	2	7	10	8	1	4	4	9	45
滋賀回答合計		4	18	24	31	9	15	12	17	130
滋賀割合	正規が不足	0.0%	38.9%	45.8%	58.1%	77.8%	53.3%	50.0%	41.2%	49.2%
	非正規が不足	50.0%	16.7%	12.5%	16.1%	0.0%	13.3%	16.7%	5.9%	13.8%
	両方不足	50.0%	38.9%	41.7%	25.8%	11.1%	26.7%	33.3%	52.9%	34.6%
京都回答数	正規が不足	3	22	25	30	14	7	3	4	108
	非正規が不足	4	13	7	4	2	5	1	3	39
	両方不足	12	22	13	11	5	2	7	3	75
京都回答合計		20	58	45	45	21	14	11	10	224
京都割合	正規が不足	15.0%	37.9%	55.6%	66.7%	66.7%	50.0%	27.3%	40.0%	48.2%
	非正規が不足	20.0%	22.4%	15.6%	8.9%	9.5%	35.7%	9.1%	30.0%	17.4%
	両方不足	60.0%	37.9%	28.9%	24.4%	23.8%	14.3%	63.6%	30.0%	33.5%
大阪回答数	正規が不足	3	24	34	39	20	21	11	6	158
	非正規が不足	9	13	1	5	1	4	2	1	36
	両方不足	10	15	14	18	6	10	7	14	94
大阪回答合計		22	53	49	63	27	36	20	21	291
大阪割合	正規が不足	13.6%	45.3%	69.4%	61.9%	74.1%	58.3%	55.0%	28.6%	54.3%
	非正規が不足	40.9%	24.5%	2.0%	7.9%	3.7%	11.1%	10.0%	4.8%	12.4%
	両方不足	45.5%	28.3%	28.6%	28.6%	22.2%	27.8%	35.0%	66.7%	32.3%
兵庫回答数	正規が不足	8	89	89	90	20	40	21	12	369
	非正規が不足	16	70	27	22	9	10	10	8	172
	両方不足	20	57	37	29	17	20	12	24	216
兵庫回答合計		46	218	155	141	48	70	43	44	765
兵庫割合	正規が不足	17.4%	40.8%	57.4%	63.8%	41.7%	57.1%	48.8%	27.3%	48.2%
	非正規が不足	34.8%	32.1%	17.4%	15.6%	18.8%	14.3%	23.3%	18.2%	22.5%
	両方不足	43.5%	26.1%	23.9%	20.6%	35.4%	28.6%	27.9%	54.5%	28.2%
奈良回答数	正規が不足	1	2	10	6	2	5	4	1	31
	非正規が不足	1	3	1	3	2	0	0	0	10
	両方不足	4	2	3	6	1	3	2	2	23
奈良回答合計		6	7	14	15	5	8	6	3	64
奈良割合	正規が不足	16.7%	28.6%	71.4%	40.0%	40.0%	62.5%	66.7%	33.3%	48.4%
	非正規が不足	16.7%	42.9%	7.1%	20.0%	40.0%	0.0%	0.0%	0.0%	15.6%
	両方不足	66.7%	28.6%	21.4%	40.0%	20.0%	37.5%	33.3%	66.7%	35.9%
和歌山回答数	正規が不足	0	5	1	7	0	3	1	0	17
	非正規が不足	2	2	0	1	1	0	0	0	6
	両方不足	0	1	3	2	1	0	0	0	7
和歌山回答合計		8	4	10	2	3	1	0	0	28
和歌山割合	正規が不足	0.0%	125.0%	10.0%	350.0%	0.0%	300.0%	#####	#DIV/0!	60.7%
	非正規が不足	25.0%	50.0%	0.0%	50.0%	33.3%	0.0%	#####	#DIV/0!	21.4%
	両方不足	0.0%	25.0%	30.0%	100.0%	33.3%	0.0%	#####	#DIV/0!	25.0%
関西回答数計	正規が不足	15	149	170	190	63	84	46	30	747
	非正規が不足	34	104	39	40	15	21	15	13	281
	両方不足	48	104	80	74	31	39	32	52	460
関西回答総計		106	358	297	297	113	144	92	95	1502
関西割合	正規が不足	14.2%	41.6%	57.2%	64.0%	55.8%	58.3%	50.0%	31.6%	49.7%
	非正規が不足	32.1%	29.1%	13.1%	13.5%	13.3%	14.6%	16.3%	13.7%	18.7%
	両方不足	45.3%	29.1%	26.9%	24.9%	27.4%	27.1%	34.8%	54.7%	30.6%

【4】(1)②仕入単価 去年同期比

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	上昇	9	31	35	37	14	20	16	17	179
	横ばい	8	14	18	5	3	4	2	6	60
	下降	1	2	1	2	1	0	0	0	7
滋賀回答合計		18	47	54	45	18	24	18	25	249
滋賀割合	上昇	50.0%	66.0%	64.8%	82.2%	77.8%	83.3%	88.9%	68.0%	71.9%
	横ばい	44.4%	29.8%	33.3%	11.1%	16.7%	16.7%	11.1%	24.0%	24.1%
	下降	5.6%	4.3%	1.9%	4.4%	5.6%	0.0%	0.0%	0.0%	2.8%
滋賀DI値		44.4	61.7	63.0	77.8	72.2	83.3	88.9	68.0	69.1
京都回答数	上昇	27	76	71	72	25	18	12	9	310
	横ばい	18	35	21	18	7	4	3	2	108
	下降	1	1	3	0	0	1	0	0	6
京都回答合計		50	113	95	92	32	23	16	11	432
京都割合	上昇	54.0%	67.3%	74.7%	78.3%	78.1%	78.3%	75.0%	81.8%	71.8%
	横ばい	36.0%	31.0%	22.1%	19.6%	21.9%	17.4%	18.8%	18.2%	25.0%
	下降	2.0%	0.9%	3.2%	0.0%	0.0%	4.3%	0.0%	0.0%	1.4%
京都DI値		52.0	66.4	71.6	78.3	78.1	73.9	75.0	81.8	70.4
大阪回答数	上昇	17	75	73	97	45	45	29	20	401
	横ばい	36	56	22	27	11	11	7	3	173
	下降	5	2	3	3	3	1	1	1	19
大阪回答合計		64	145	102	129	61	58	38	25	622
大阪割合	上昇	26.6%	51.7%	71.6%	75.2%	73.8%	77.6%	76.3%	80.0%	64.5%
	横ばい	56.3%	38.6%	21.6%	20.9%	18.0%	19.0%	18.4%	12.0%	27.8%
	下降	7.8%	1.4%	2.9%	2.3%	4.9%	1.7%	2.6%	4.0%	3.1%
大阪DI値		18.8	50.3	68.6	72.9	68.9	75.9	73.7	76.0	61.4
兵庫回答数	上昇	28	239	188	184	68	79	57	48	891
	横ばい	55	186	120	84	31	41	24	12	553
	下降	2	22	7	4	1	2	0	2	40
兵庫回答合計		101	471	340	284	111	122	83	65	1577
兵庫割合	上昇	27.7%	50.7%	55.3%	64.8%	61.3%	64.8%	68.7%	73.8%	56.5%
	横ばい	54.5%	39.5%	35.3%	29.6%	27.9%	33.6%	28.9%	18.5%	35.1%
	下降	2.0%	4.7%	2.1%	1.4%	0.9%	1.6%	0.0%	3.1%	2.5%
兵庫DI値		25.7	46.1	53.2	63.4	60.4	63.1	68.7	70.8	54.0
奈良回答数	上昇	7	5	18	20	5	11	7	5	78
	横ばい	6	7	8	4	5	1	2	0	33
	下降	1	0	0	0	1	0	0	0	2
奈良回答合計		14	13	26	25	11	12	11	5	117
奈良割合	上昇	50.0%	38.5%	69.2%	80.0%	45.5%	91.7%	63.6%	100.0%	66.7%
	横ばい	42.9%	53.8%	30.8%	16.0%	45.5%	8.3%	18.2%	0.0%	28.2%
	下降	7.1%	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%	0.0%	0.0%	0.0%	1.7%
奈良DI値		42.9	38.5	69.2	80.0	36.4	91.7	63.6	100.0	65.0
和歌山回答数	上昇	1	7	2	17	4	5	1	2	39
	横ばい	1	5	2	2	1	1	1	0	13
	下降	0	0	0	0	0	0	0	0	0
和歌山回答合計		2	13	6	20	6	6	2	2	57
和歌山割合	上昇	50.0%	53.8%	33.3%	85.0%	66.7%	83.3%	50.0%	100.0%	68.4%
	横ばい	50.0%	38.5%	33.3%	10.0%	16.7%	16.7%	50.0%	0.0%	22.8%
	下降	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
和歌山DI値		50.0	53.8	33.3	85.0	66.7	83.3	50.0	100.0	68.4
関西回答数計	上昇	89	433	387	427	161	178	122	101	1898
	横ばい	124	303	191	140	58	62	39	23	940
	下降	10	27	14	9	6	4	1	3	74
関西回答総計		249	802	623	595	239	245	168	133	3054
関西割合	上昇	35.7%	54.0%	62.1%	71.8%	67.4%	72.7%	72.6%	75.9%	62.1%
	横ばい	49.8%	37.8%	30.7%	23.5%	24.3%	25.3%	23.2%	17.3%	30.8%
	下降	4.0%	3.4%	2.2%	1.5%	2.5%	1.6%	0.6%	2.3%	2.4%
関西DI値		31.7	50.6	59.9	70.3	64.9	71.0	72.0	73.7	59.7

【4】(1)②仕入単価 次期見通し

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	上昇	5	24	32	35	12	14	11	12	145
	横ばい	12	22	21	7	6	10	7	11	96
	下降	1	0	1	2	0	0	0	0	4
滋賀回答合計		18	47	54	45	18	24	18	25	249
滋賀割合	上昇	27.8%	51.1%	59.3%	77.8%	66.7%	58.3%	61.1%	48.0%	58.2%
	横ばい	66.7%	46.8%	38.9%	15.6%	33.3%	41.7%	38.9%	44.0%	38.6%
	下降	5.6%	0.0%	1.9%	4.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.6%
滋賀DI値		22.2	51.1	57.4	73.3	66.7	58.3	61.1	48.0	56.6
京都回答数	上昇	24	63	56	59	19	14	11	7	253
	横ばい	22	49	35	31	13	8	5	4	167
	下降	0	0	2	1	0	1	0	0	4
京都回答合計		50	113	95	92	32	23	16	11	432
京都割合	上昇	48.0%	55.8%	58.9%	64.1%	59.4%	60.9%	68.8%	63.6%	58.6%
	横ばい	44.0%	43.4%	36.8%	33.7%	40.6%	34.8%	31.3%	36.4%	38.7%
	下降	0.0%	0.0%	2.1%	1.1%	0.0%	4.3%	0.0%	0.0%	0.9%
京都DI値		48.0	55.8	56.8	63.0	59.4	56.5	68.8	63.6	57.6
大阪回答数	上昇	15	56	54	68	33	32	24	17	299
	横ばい	39	75	40	50	24	25	11	7	271
	下降	2	2	4	4	1	0	1	0	14
大阪回答合計		64	145	102	129	61	58	38	25	622
大阪割合	上昇	23.4%	38.6%	52.9%	52.7%	54.1%	55.2%	63.2%	68.0%	48.1%
	横ばい	60.9%	51.7%	39.2%	38.8%	39.3%	43.1%	28.9%	28.0%	43.6%
	下降	3.1%	1.4%	3.9%	3.1%	1.6%	0.0%	2.6%	0.0%	2.3%
大阪DI値		20.3	37.2	49.0	49.6	52.5	55.2	60.5	68.0	45.8
兵庫回答数	上昇	29	207	181	165	64	66	49	40	801
	横ばい	51	220	126	102	36	51	32	22	640
	下降	3	20	7	5	2	3	0	0	40
兵庫回答合計		101	471	340	284	111	122	83	65	1577
兵庫割合	上昇	28.7%	43.9%	53.2%	58.1%	57.7%	54.1%	59.0%	61.5%	50.8%
	横ばい	50.5%	46.7%	37.1%	35.9%	32.4%	41.8%	38.6%	33.8%	40.6%
	下降	3.0%	4.2%	2.1%	1.8%	1.8%	2.5%	0.0%	0.0%	2.5%
兵庫DI値		25.7	39.7	51.2	56.3	55.9	51.6	59.0	61.5	48.3
奈良回答数	上昇	5	4	16	16	3	9	8	2	63
	横ばい	7	8	10	8	6	3	1	2	45
	下降	1	0	0	0	2	0	0	0	3
奈良回答合計		14	13	26	25	11	12	11	5	117
奈良割合	上昇	35.7%	30.8%	61.5%	64.0%	27.3%	75.0%	72.7%	40.0%	53.8%
	横ばい	50.0%	61.5%	38.5%	32.0%	54.5%	25.0%	9.1%	40.0%	38.5%
	下降	7.1%	0.0%	0.0%	0.0%	18.2%	0.0%	0.0%	0.0%	2.6%
奈良DI値		28.6	30.8	61.5	64.0	9.1	75.0	72.7	40.0	51.3
和歌山回答数	上昇	1	6	2	11	3	4	1	2	30
	横ばい	1	5	3	9	1	2	1	0	22
	下降	0	0	0	0	0	0	0	0	0
和歌山回答合計		2	13	6	20	6	6	2	2	57
和歌山割合	上昇	50.0%	46.2%	33.3%	55.0%	50.0%	66.7%	50.0%	100.0%	52.6%
	横ばい	50.0%	38.5%	50.0%	45.0%	16.7%	33.3%	50.0%	0.0%	38.6%
	下降	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
和歌山DI値		50.0	46.2	33.3	55.0	50.0	66.7	50.0	100.0	52.6
関西回答数計	上昇	79	360	341	354	134	139	104	80	1591
	横ばい	132	379	235	207	86	99	57	46	1241
	下降	7	22	14	12	5	4	1	0	65
関西回答総計		249	802	623	595	239	245	168	133	3054
関西割合	上昇	31.7%	44.9%	54.7%	59.5%	56.1%	56.7%	61.9%	60.2%	52.1%
	横ばい	53.0%	47.3%	37.7%	34.8%	36.0%	40.4%	33.9%	34.6%	40.6%
	下降	2.8%	2.7%	2.2%	2.0%	2.1%	1.6%	0.6%	0.0%	2.1%
関西DI値		28.9	42.1	52.5	57.5	54.0	55.1	61.3	60.2	50.0

【4】(1)③販売単価 去年同期比

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	上昇	4	22	24	32	9	15	10	16	132
	横ばい	13	25	27	11	9	8	7	8	108
	下降	1	0	2	1	0	1	1	0	6
滋賀回答合計		18	47	54	45	18	24	18	25	249
滋賀割合	上昇	22.2%	46.8%	44.4%	71.1%	50.0%	62.5%	55.6%	64.0%	53.0%
	横ばい	72.2%	53.2%	50.0%	24.4%	50.0%	33.3%	38.9%	32.0%	43.4%
	下降	5.6%	0.0%	3.7%	2.2%	0.0%	4.2%	5.6%	0.0%	2.4%
滋賀DI値		16.7	46.8	40.7	68.9	50.0	58.3	50.0	64.0	50.6
京都回答数	上昇	13	45	50	48	18	13	12	8	207
	横ばい	32	62	37	40	12	8	4	3	198
	下降	2	4	7	2	2	2	0	0	19
京都回答合計		50	113	95	92	32	23	16	11	432
京都割合	上昇	26.0%	39.8%	52.6%	52.2%	56.3%	56.5%	75.0%	72.7%	47.9%
	横ばい	64.0%	54.9%	38.9%	43.5%	37.5%	34.8%	25.0%	27.3%	45.8%
	下降	4.0%	3.5%	7.4%	2.2%	6.3%	8.7%	0.0%	0.0%	4.4%
京都DI値		22.0	36.3	45.3	50.0	50.0	47.8	75.0	72.7	43.5
大阪回答数	上昇	11	48	47	75	41	33	19	11	285
	横ばい	45	83	48	49	17	21	17	10	290
	下降	2	6	3	3	1	1	0	2	18
大阪回答合計		64	145	102	129	61	58	38	25	622
大阪割合	上昇	17.2%	33.1%	46.1%	58.1%	67.2%	56.9%	50.0%	44.0%	45.8%
	横ばい	70.3%	57.2%	47.1%	38.0%	27.9%	36.2%	44.7%	40.0%	46.6%
	下降	3.1%	4.1%	2.9%	2.3%	1.6%	1.7%	0.0%	8.0%	2.9%
大阪DI値		14.1	29.0	43.1	55.8	65.6	55.2	50.0	36.0	42.9
兵庫回答数	上昇	24	142	133	136	47	50	40	38	610
	横ばい	62	280	173	133	52	66	37	23	826
	下降	1	27	8	1	3	3	2	0	45
兵庫回答合計		101	471	340	284	111	122	83	65	1577
兵庫割合	上昇	23.8%	30.1%	39.1%	47.9%	42.3%	41.0%	48.2%	58.5%	38.7%
	横ばい	61.4%	59.4%	50.9%	46.8%	46.8%	54.1%	44.6%	35.4%	52.4%
	下降	1.0%	5.7%	2.4%	0.4%	2.7%	2.5%	2.4%	0.0%	2.9%
兵庫DI値		22.8	24.4	36.8	47.5	39.6	38.5	45.8	58.5	35.8
奈良回答数	上昇	5	6	9	17	4	7	2	5	55
	横ばい	6	6	16	8	5	5	5	0	51
	下降	2	0	1	0	2	0	2	0	7
奈良回答合計		14	13	26	25	11	12	11	5	117
奈良割合	上昇	35.7%	46.2%	34.6%	68.0%	36.4%	58.3%	18.2%	100.0%	47.0%
	横ばい	42.9%	46.2%	61.5%	32.0%	45.5%	41.7%	45.5%	0.0%	43.6%
	下降	14.3%	0.0%	3.8%	0.0%	18.2%	0.0%	18.2%	0.0%	6.0%
奈良DI値		21.4	46.2	30.8	68.0	18.2	58.3	0.0	100.0	41.0
和歌山回答数	上昇	1	7	2	14	3	4	2	2	35
	横ばい	1	5	3	6	2	2	0	0	19
	下降	0	0	0	0	0	0	0	0	0
和歌山回答合計		2	13	6	20	6	6	2	2	57
和歌山割合	上昇	50.0%	53.8%	33.3%	70.0%	50.0%	66.7%	100.0%	100.0%	61.4%
	横ばい	50.0%	38.5%	50.0%	30.0%	33.3%	33.3%	0.0%	0.0%	33.3%
	下降	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
和歌山DI値		50.0	53.8	33.3	70.0	50.0	66.7	100.0	100.0	61.4
関西回答数計	上昇	58	270	265	322	122	122	85	80	1324
	横ばい	159	461	304	247	97	110	70	44	1492
	下降	8	37	21	7	8	7	5	2	95
関西回答総計		249	802	623	595	239	245	168	133	3054
関西割合	上昇	23.3%	33.7%	42.5%	54.1%	51.0%	49.8%	50.6%	60.2%	43.4%
	横ばい	63.9%	57.5%	48.8%	41.5%	40.6%	44.9%	41.7%	33.1%	48.9%
	下降	3.2%	4.6%	3.4%	1.2%	3.3%	2.9%	3.0%	1.5%	3.1%
関西DI値		20.1	29.1	39.2	52.9	47.7	46.9	47.6	58.6	40.2

【4】(1)③販売単価 次期見通し

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	上昇	4	16	24	23	7	8	6	11	99
	横ばい	13	30	28	20	11	15	10	12	139
	下降	1	0	2	1	0	1	1	0	6
滋賀回答合計		18	47	54	45	18	24	18	25	249
滋賀割合	上昇	22.2%	34.0%	44.4%	51.1%	38.9%	33.3%	33.3%	44.0%	39.8%
	横ばい	72.2%	63.8%	51.9%	44.4%	61.1%	62.5%	55.6%	48.0%	55.8%
	下降	5.6%	0.0%	3.7%	2.2%	0.0%	4.2%	5.6%	0.0%	2.4%
滋賀DI値		16.7	34.0	40.7	48.9	38.9	29.2	27.8	44.0	37.3
京都回答数	上昇	13	37	35	38	12	9	9	5	158
	横ばい	34	69	52	50	20	12	7	6	250
	下降	0	4	7	2	0	2	0	0	15
京都回答合計		50	113	95	92	32	23	16	11	432
京都割合	上昇	26.0%	32.7%	36.8%	41.3%	37.5%	39.1%	56.3%	45.5%	36.6%
	横ばい	68.0%	61.1%	54.7%	54.3%	62.5%	52.2%	43.8%	54.5%	57.9%
	下降	0.0%	3.5%	7.4%	2.2%	0.0%	8.7%	0.0%	0.0%	3.5%
京都DI値		26.0	29.2	29.5	39.1	37.5	30.4	56.3	45.5	33.1
大阪回答数	上昇	7	34	28	52	31	18	17	11	198
	横ばい	50	95	69	68	26	38	19	13	378
	下降	2	6	1	3	0	0	0	0	12
大阪回答合計		64	145	102	129	61	58	38	25	622
大阪割合	上昇	10.9%	23.4%	27.5%	40.3%	50.8%	31.0%	44.7%	44.0%	31.8%
	横ばい	78.1%	65.5%	67.6%	52.7%	42.6%	65.5%	50.0%	52.0%	60.8%
	下降	3.1%	4.1%	1.0%	2.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.9%
大阪DI値		7.8	19.3	26.5	38.0	50.8	31.0	44.7	44.0	29.9
兵庫回答数	上昇	24	140	129	124	50	51	40	37	595
	横ばい	59	286	178	145	50	66	39	25	848
	下降	3	17	6	1	2	3	1	0	33
兵庫回答合計		101	471	340	284	111	122	83	65	1577
兵庫割合	上昇	23.8%	29.7%	37.9%	43.7%	45.0%	41.8%	48.2%	56.9%	37.7%
	横ばい	58.4%	60.7%	52.4%	51.1%	45.0%	54.1%	47.0%	38.5%	53.8%
	下降	3.0%	3.6%	1.8%	0.4%	1.8%	2.5%	1.2%	0.0%	2.1%
兵庫DI値		20.8	26.1	36.2	43.3	43.2	39.3	47.0	56.9	35.6
奈良回答数	上昇	4	6	10	11	2	6	3	2	44
	横ばい	8	5	15	14	7	6	5	2	62
	下降	1	0	1	0	2	0	1	0	5
奈良回答合計		14	13	26	25	11	12	11	5	117
奈良割合	上昇	28.6%	46.2%	38.5%	44.0%	18.2%	50.0%	27.3%	40.0%	37.6%
	横ばい	57.1%	38.5%	57.7%	56.0%	63.6%	50.0%	45.5%	40.0%	53.0%
	下降	7.1%	0.0%	3.8%	0.0%	18.2%	0.0%	9.1%	0.0%	4.3%
奈良DI値		21.4	46.2	34.6	44.0	0.0	50.0	18.2	40.0	33.3
和歌山回答数	上昇	1	5	2	7	3	1	2	1	22
	横ばい	1	5	2	12	1	5	0	1	27
	下降	0	0	1	0	0	0	0	0	1
和歌山回答合計		2	13	6	20	6	6	2	2	57
和歌山割合	上昇	50.0%	38.5%	33.3%	35.0%	50.0%	16.7%	100.0%	50.0%	38.6%
	横ばい	50.0%	38.5%	33.3%	60.0%	16.7%	83.3%	0.0%	50.0%	47.4%
	下降	0.0%	0.0%	16.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.8%
和歌山DI値		50.0	38.5	16.7	35.0	50.0	16.7	100.0	50.0	36.8
関西回答数計	上昇	53	238	228	255	105	93	77	67	1116
	横ばい	165	490	344	309	115	142	80	59	1704
	下降	7	27	18	7	4	6	3	0	72
関西回答総計		249	802	623	595	239	245	168	133	3054
関西割合	上昇	21.3%	29.7%	36.6%	42.9%	43.9%	38.0%	45.8%	50.4%	36.5%
	横ばい	66.3%	61.1%	55.2%	51.9%	48.1%	58.0%	47.6%	44.4%	55.8%
	下降	2.8%	3.4%	2.9%	1.2%	1.7%	2.4%	1.8%	0.0%	2.4%
関西DI値		18.5	26.3	33.7	41.7	42.3	35.5	44.0	50.4	34.2

【4】(1)④設備投資(現四半期の実施状況)

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	1.実施した	5	13	19	15	10	13	10	14	99
	2.実施していない	13	34	35	30	8	11	8	10	149
滋賀回答合計		18	47	54	45	18	24	18	25	249
滋賀割合	1.実施した	27.8%	27.7%	35.2%	33.3%	55.6%	54.2%	55.6%	56.0%	39.8%
	2.実施していない	72.2%	72.3%	64.8%	66.7%	44.4%	45.8%	44.4%	40.0%	59.8%
滋賀DI値		-44.4	-44.7	-29.6	-33.3	11.1	8.3	11.1	16.0	-20.1
京都回答数	1.実施した	3	23	24	34	16	11	9	5	125
	2.実施していない	46	90	70	58	16	12	7	6	305
京都回答合計		50	113	95	92	32	23	16	11	432
京都割合	1.実施した	6.0%	20.4%	25.3%	37.0%	50.0%	47.8%	56.3%	45.5%	28.9%
	2.実施していない	92.0%	79.6%	73.7%	63.0%	50.0%	52.2%	43.8%	54.5%	70.6%
京都DI値		-86.0	-59.3	-48.4	-26.1	0.0	-4.3	12.5	-9.1	-41.7
大阪回答数	1.実施した	5	19	19	40	14	30	12	12	151
	2.実施していない	54	122	80	86	42	28	26	13	451
大阪回答合計		64	145	102	129	61	58	38	25	622
大阪割合	1.実施した	7.8%	13.1%	18.6%	31.0%	23.0%	51.7%	31.6%	48.0%	24.3%
	2.実施していない	84.4%	84.1%	78.4%	66.7%	68.9%	48.3%	68.4%	52.0%	72.5%
大阪DI値		-76.6	-71.0	-59.8	-35.7	-45.9	3.4	-36.8	-4.0	-48.2
兵庫回答数	1.実施した	11	83	79	89	34	53	39	40	428
	2.実施していない	80	374	244	189	71	68	43	24	1093
兵庫回答合計		101	471	340	284	111	122	83	65	1577
兵庫割合	1.実施した	10.9%	17.6%	23.2%	31.3%	30.6%	43.4%	47.0%	61.5%	27.1%
	2.実施していない	79.2%	79.4%	71.8%	66.5%	64.0%	55.7%	51.8%	36.9%	69.3%
兵庫DI値		-68.3	-61.8	-48.5	-35.2	-33.3	-12.3	-4.8	24.6	-42.2
奈良回答数	1.実施した	2	0	3	3	4	4	5	3	24
	2.実施していない	12	13	23	22	7	8	5	2	92
奈良回答合計		14	13	26	25	11	12	11	5	117
奈良割合	1.実施した	14.3%	0.0%	11.5%	12.0%	36.4%	33.3%	45.5%	60.0%	20.5%
	2.実施していない	85.7%	100.0%	88.5%	88.0%	63.6%	66.7%	45.5%	40.0%	78.6%
奈良DI値		-71.4	-100.0	-76.9	-76.0	-27.3	-33.3	0.0	20.0	-58.1
和歌山回答数	1.実施した	0	1	1	7	2	3	2	2	18
	2.実施していない	2	12	5	13	4	3	0	0	39
和歌山回答合計		2	13	6	20	6	6	2	2	57
和歌山割合	1.実施した	0.0%	7.7%	16.7%	35.0%	33.3%	50.0%	100.0%	100.0%	31.6%
	2.実施していない	100.0%	92.3%	83.3%	65.0%	66.7%	50.0%	0.0%	0.0%	68.4%
和歌山DI値		-100.0	-84.6	-66.7	-30.0	-33.3	0.0	100.0	100.0	-36.8
関西回答数計	1.実施した	26	139	145	188	80	114	77	76	845
	2.実施していない	207	645	457	398	148	130	89	55	2129
関西回答総計		249	802	623	595	239	245	168	133	3054
関西割合	1.実施した	10.4%	17.3%	23.3%	31.6%	33.5%	46.5%	45.8%	57.1%	27.7%
	2.実施していない	83.1%	80.4%	73.4%	66.9%	61.9%	53.1%	53.0%	41.4%	69.7%
関西DI値		-72.7	-63.1	-50.1	-35.3	-28.5	-6.5	-7.1	15.8	-42.0

【4】(1)④設備投資を実施したもの(現四半期の実施状況)

関西-57-

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	1土地	1	0	1	4	1	0	0	3	10
	2事業所・店舗	1	3	6	3	1	2	3	5	24
	3工場	0	0	2	1	0	4	0	3	10
	4情報システム	2	7	6	5	3	2	4	5	34
	5機器設備	2	8	7	8	7	8	6	6	52
	6その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
滋賀回答合計		5	13	19	15	10	13	10	14	99
滋賀割合	1土地	5.6%	0.0%	1.9%	8.9%	5.6%	0.0%	0.0%	12.0%	4.0%
	2事業所・店舗	5.6%	6.4%	11.1%	6.7%	5.6%	8.3%	16.7%	20.0%	9.6%
	3工場	0.0%	0.0%	3.7%	2.2%	0.0%	16.7%	0.0%	12.0%	4.0%
	4情報システム	11.1%	14.9%	11.1%	11.1%	16.7%	8.3%	22.2%	20.0%	13.7%
	5機器設備	11.1%	17.0%	13.0%	17.8%	38.9%	33.3%	33.3%	24.0%	20.9%
	6その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
滋賀合計		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
京都回答数	1土地	0	2	3	4	4	1	1	0	2
	2事業所・店舗	0	6	10	8	5	3	3	3	6
	3工場	0	1	0	3	0	2	2	0	1
	4情報システム	1	8	4	9	4	1	1	0	9
	5機器設備	1	15	14	21	7	7	6	2	16
	6その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
京都回答合計		3	23	24	34	16	11	9	5	125
京都割合	1土地	0.0%	8.7%	12.5%	11.8%	25.0%	9.1%	11.1%	0.0%	1.6%
	2事業所・店舗	0.0%	26.1%	41.7%	23.5%	31.3%	27.3%	33.3%	60.0%	4.8%
	3工場	0.0%	4.3%	0.0%	8.8%	0.0%	18.2%	22.2%	0.0%	0.8%
	4情報システム	33.3%	34.8%	16.7%	26.5%	25.0%	9.1%	11.1%	0.0%	7.2%
	5機器設備	33.3%	65.2%	58.3%	61.8%	43.8%	63.6%	66.7%	40.0%	12.8%
	6その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
京都DI値		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
大阪回答数	1土地	1	4	1	2	2	1	1	2	5
	2事業所・店舗	1	2	2	6	4	7	2	6	3
	3工場	0	1	1	4	2	3	5	3	1
	4情報システム	3	6	4	9	1	5	3	8	9
	5機器設備	3	8	10	23	8	19	9	7	11
	6その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
大阪回答合計		5	19	19	40	14	30	12	12	151
大阪割合	1土地	20.0%	21.1%	5.3%	5.0%	14.3%	3.3%	8.3%	16.7%	3.3%
	2事業所・店舗	20.0%	10.5%	10.5%	15.0%	28.6%	23.3%	16.7%	50.0%	2.0%
	3工場	0.0%	5.3%	5.3%	10.0%	14.3%	10.0%	41.7%	25.0%	0.7%
	4情報システム	60.0%	31.6%	21.1%	22.5%	7.1%	16.7%	25.0%	66.7%	6.0%
	5機器設備	60.0%	42.1%	52.6%	57.5%	57.1%	63.3%	75.0%	58.3%	7.3%
	6その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
大阪DI値		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
兵庫回答数	1土地	0	6	3	8	4	5	4	2	6
	2事業所・店舗	0	25	20	16	14	20	9	15	25
	3工場	0	6	7	8	1	4	3	3	6
	4情報システム	0	20	12	21	9	15	8	10	20
	5機器設備	8	39	38	39	14	24	19	19	47
	6その他	2	14	24	29	9	17	6	18	16
兵庫回答合計		11	83	79	89	34	53	39	40	428
兵庫割合	1土地	0.0%	7.2%	3.8%	9.0%	11.8%	9.4%	10.3%	5.0%	1.4%
	2事業所・店舗	0.0%	30.1%	25.3%	18.0%	41.2%	37.7%	23.1%	37.5%	5.8%
	3工場	0.0%	7.2%	8.9%	9.0%	2.9%	7.5%	7.7%	7.5%	1.4%
	4情報システム	0.0%	24.1%	15.2%	23.6%	26.5%	28.3%	20.5%	25.0%	4.7%
	5機器設備	72.7%	47.0%	48.1%	43.8%	41.2%	45.3%	48.7%	47.5%	11.0%
	6その他	18.2%	16.9%	30.4%	32.6%	26.5%	32.1%	15.4%	45.0%	3.7%
兵庫DI値		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

奈良回答数	1土地	1	0	0	0	2	1	1	0	1
	2事業所・店舗	0	0	0	0	2	0	1	0	0
	3工場	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	4情報システム	0	0	1	0	0	2	2	0	0
	5機器設備	0	0	2	3	1	4	3	1	0
	6その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
奈良回答合計		2	0	3	3	4	4	5	3	24
奈良割合	1土地	50.0%	#####	0.0%	0.0%	50.0%	25.0%	20.0%	0.0%	4.2%
	2事業所・店舗	0.0%	#####	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	20.0%	0.0%	0.0%
	3工場	0.0%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	4情報システム	0.0%	#####	33.3%	0.0%	0.0%	50.0%	40.0%	0.0%	0.0%
	5機器設備	0.0%	#####	66.7%	100.0%	25.0%	100.0%	60.0%	33.3%	0.0%
	6その他	0.0%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
奈良DI値		100%	#####	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
和歌山回答数	1土地	0	0	0	2	1	0	0	1	0
	2事業所・店舗	0	0	0	0	2	0	0	0	0
	3工場	0	0	0	0	0	0	0	1	0
	4情報システム	0	0	0	2	2	2	0	2	0
	5機器設備	0	0	1	3	0	3	2	1	0
	6その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
和歌山回答合計		0	1	1	7	2	3	2	2	18
和歌山割合	1土地	#####	0.0%	0.0%	28.6%	50.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%
	2事業所・店舗	#####	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	3工場	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%
	4情報システム	#####	0.0%	0.0%	28.6%	100.0%	66.7%	0.0%	100.0%	0.0%
	5機器設備	#####	0.0%	100.0%	42.9%	0.0%	100.0%	100.0%	50.0%	0.0%
	6その他	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
和歌山DI値		#####	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
関西回答数計	1土地	3	12	8	20	14	8	7	8	15
	2事業所・店舗	2	36	38	33	28	32	18	29	38
	3工場	0	8	10	16	3	13	10	10	8
	4情報システム	6	41	27	46	19	27	18	25	47
	5機器設備	14	70	72	97	37	65	45	36	84
	6その他	2	14	24	29	9	17	6	18	16
関西回答総計		26	139	145	188	80	114	77	76	845
関西割合	1土地	11.5%	8.6%	5.5%	10.6%	17.5%	7.0%	9.1%	10.5%	1.8%
	2事業所・店舗	7.7%	25.9%	26.2%	17.6%	35.0%	28.1%	23.4%	38.2%	4.5%
	3工場	0.0%	5.8%	6.9%	8.5%	3.8%	11.4%	13.0%	13.2%	0.9%
	4情報システム	23.1%	29.5%	18.6%	24.5%	23.8%	23.7%	23.4%	32.9%	5.6%
	5機器設備	53.8%	50.4%	49.7%	51.6%	46.3%	57.0%	58.4%	47.4%	9.9%
	6その他	7.7%	10.1%	16.6%	15.4%	11.3%	14.9%	7.8%	23.7%	1.9%
関西DI値		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

【4】(1)④設備投資(今後1年以内の計画)

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	1.計画あり	2	17	15	25	12	18	11	15	115
	2.計画なし	16	30	38	20	6	6	7	8	131
滋賀回答合計		18	47	54	45	18	24	18	25	249
滋賀割合	1.計画あり	11.1%	36.2%	27.8%	55.6%	66.7%	75.0%	61.1%	60.0%	46.2%
	2.計画なし	88.9%	63.8%	70.4%	44.4%	33.3%	25.0%	38.9%	32.0%	52.6%
滋賀DI値		-77.8	-27.7	-42.6	11.1	33.3	50.0	22.2	28.0	-6.4
京都回答数	1.計画あり	5	30	30	36	19	11	10	6	147
	2.計画なし	44	83	65	56	13	12	6	5	284
京都回答合計		50	113	95	92	32	23	16	11	432
京都割合	1.計画あり	10.0%	26.5%	31.6%	39.1%	59.4%	47.8%	62.5%	54.5%	34.0%
	2.計画なし	88.0%	73.5%	68.4%	60.9%	40.6%	52.2%	37.5%	45.5%	65.7%
京都DI値		-78.0	-46.9	-36.8	-21.7	18.8	-4.3	25.0	9.1	-31.7
大阪回答数	1.計画あり	10	29	33	51	26	30	19	17	215
	2.計画なし	48	112	65	77	30	28	19	8	387
大阪回答合計		64	145	102	129	61	58	38	25	622
大阪割合	1.計画あり	15.6%	20.0%	32.4%	39.5%	42.6%	51.7%	50.0%	68.0%	34.6%
	2.計画なし	75.0%	77.2%	63.7%	59.7%	49.2%	48.3%	50.0%	32.0%	62.2%
大阪DI値		-59.4	-57.2	-31.4	-20.2	-6.6	3.4	0.0	36.0	-27.7
兵庫回答数	1.計画あり	12	75	70	89	43	52	34	32	407
	2.計画なし	78	382	249	188	63	67	49	32	1108
兵庫回答合計		101	471	340	284	111	122	83	65	1577
兵庫割合	1.計画あり	11.9%	15.9%	20.6%	31.3%	38.7%	42.6%	41.0%	49.2%	25.8%
	2.計画なし	77.2%	81.1%	73.2%	66.2%	56.8%	54.9%	59.0%	49.2%	70.3%
兵庫DI値		-65.3	-65.2	-52.6	-34.9	-18.0	-12.3	-18.1	0.0	-44.5
奈良回答数	1.計画あり	4	5	10	9	4	7	6	5	50
	2.計画なし	9	8	16	16	7	5	4	0	65
奈良回答合計		14	13	26	25	11	12	11	5	117
奈良割合	1.計画あり	28.6%	38.5%	38.5%	36.0%	36.4%	58.3%	54.5%	100.0%	42.7%
	2.計画なし	64.3%	61.5%	61.5%	64.0%	63.6%	41.7%	36.4%	0.0%	55.6%
奈良DI値		-35.7	-23.1	-23.1	-28.0	-27.3	16.7	18.2	100.0	-12.8
和歌山回答数	1.計画あり	0	5	1	12	1	4	2	1	26
	2.計画なし	2	8	5	7	5	2	0	1	30
和歌山回答合計		2	13	6	20	6	6	2	2	57
和歌山割合	1.計画あり	0.0%	38.5%	16.7%	60.0%	16.7%	66.7%	100.0%	50.0%	45.6%
	2.計画なし	100.0%	61.5%	83.3%	35.0%	83.3%	33.3%	0.0%	50.0%	52.6%
和歌山DI値		-100.0	-23.1	-66.7	25.0	-66.7	33.3	100.0	0.0	-7.0
関西回答数計	1.計画あり	33	161	159	222	105	122	82	76	960
	2.計画なし	197	623	438	364	124	120	85	54	2005
関西回答総計		249	802	623	595	239	245	168	133	3054
関西割合	1.計画あり	13.3%	20.1%	25.5%	37.3%	43.9%	49.8%	48.8%	57.1%	31.4%
	2.計画なし	79.1%	77.7%	70.3%	61.2%	51.9%	49.0%	50.6%	40.6%	65.7%
関西DI値		-65.9	-57.6	-44.8	-23.9	-7.9	0.8	-1.8	16.5	-34.2

【4】(1)④設備投資を実施したもの(現四半期の実施状況)

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	1土地	0	4	2	1	1	2	1	4	15
	2事業所・店舗	0	4	5	6	2	7	2	7	33
	3工場	1	1	2	3	1	1	1	2	12
	4情報システム	2	4	1	6	2	4	5	2	26
	5機器設備	2	9	9	15	9	13	7	8	72
	6その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
滋賀回答合計		2	17	15	25	12	18	11	15	115
滋賀割合	1土地	0.0%	23.5%	13.3%	4.0%	8.3%	11.1%	9.1%	26.7%	13.0%
	2事業所・店舗	0.0%	23.5%	33.3%	24.0%	16.7%	38.9%	18.2%	46.7%	28.7%
	3工場	50.0%	5.9%	13.3%	12.0%	8.3%	5.6%	9.1%	13.3%	10.4%
	4情報システム	100.0%	23.5%	6.7%	24.0%	16.7%	22.2%	45.5%	13.3%	22.6%
	5機器設備	100.0%	52.9%	60.0%	60.0%	75.0%	72.2%	63.6%	53.3%	62.6%
	6その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
滋賀合計		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
京都回答数	1土地	0	3	2	4	3	1	1	0	3
	2事業所・店舗	3	8	14	9	7	4	6	3	11
	3工場	0	0	0	3	1	1	0	0	0
	4情報システム	1	8	12	6	5	1	2	0	9
	5機器設備	3	17	11	23	9	3	3	5	20
	6その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
京都回答合計		5	30	30	36	19	11	10	6	147
京都割合	1土地	0.0%	10.0%	6.7%	11.1%	15.8%	9.1%	10.0%	0.0%	2.0%
	2事業所・店舗	60.0%	26.7%	46.7%	25.0%	36.8%	36.4%	60.0%	50.0%	7.5%
	3工場	0.0%	0.0%	0.0%	8.3%	5.3%	9.1%	0.0%	0.0%	0.0%
	4情報システム	20.0%	26.7%	40.0%	16.7%	26.3%	9.1%	20.0%	0.0%	6.1%
	5機器設備	60.0%	56.7%	36.7%	63.9%	47.4%	27.3%	30.0%	83.3%	13.6%
	6その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
京都DI値		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
大阪回答数	1土地	0	2	3	2	1	2	0	1	2
	2事業所・店舗	1	3	9	9	5	9	2	5	4
	3工場	0	1	2	6	2	2	4	3	1
	4情報システム	5	7	4	16	2	7	3	6	12
	5機器設備	3	16	19	32	18	16	15	12	19
	6その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
大阪回答合計		10	29	33	51	26	30	19	17	215
大阪割合	1土地	0.0%	6.9%	9.1%	3.9%	3.8%	6.7%	0.0%	5.9%	0.9%
	2事業所・店舗	10.0%	10.3%	27.3%	17.6%	19.2%	30.0%	10.5%	29.4%	1.9%
	3工場	0.0%	3.4%	6.1%	11.8%	7.7%	6.7%	21.1%	17.6%	0.5%
	4情報システム	50.0%	24.1%	12.1%	31.4%	7.7%	23.3%	15.8%	35.3%	5.6%
	5機器設備	30.0%	55.2%	57.6%	62.7%	69.2%	53.3%	78.9%	70.6%	8.8%
	6その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
大阪DI値		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
兵庫回答数	1土地	2	4	3	6	3	2	0	0	6
	2事業所・店舗	3	24	18	23	15	14	8	9	27
	3工場	0	3	3	4	1	4	8	6	3
	4情報システム	1	24	12	8	11	15	10	8	25
	5機器設備	5	26	38	45	24	24	16	13	31
	6その他	3	15	17	22	15	12	5	10	18
兵庫回答合計		12	75	70	89	43	52	34	32	407
兵庫割合	1土地	16.7%	5.3%	4.3%	6.7%	7.0%	3.8%	0.0%	0.0%	1.5%
	2事業所・店舗	25.0%	32.0%	25.7%	25.8%	34.9%	26.9%	23.5%	28.1%	6.6%
	3工場	0.0%	4.0%	4.3%	4.5%	2.3%	7.7%	23.5%	18.8%	0.7%
	4情報システム	8.3%	32.0%	17.1%	9.0%	25.6%	28.8%	29.4%	25.0%	6.1%
	5機器設備	41.7%	34.7%	54.3%	50.6%	55.8%	46.2%	47.1%	40.6%	7.6%
	6その他	25.0%	20.0%	24.3%	24.7%	34.9%	23.1%	14.7%	31.3%	4.4%
兵庫DI値		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

奈良回答数	1土地	0	1	1	0	2	1	0	0	1
	2事業所・店舗	0	1	1	1	2	2	2	1	1
	3工場	0	1	1	2	1	1	0	1	1
	4情報システム	0	2	5	1	0	2	3	1	2
	5機器設備	3	1	6	7	0	4	5	2	4
	6その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
奈良回答合計		4	5	10	9	4	7	6	5	50
奈良割合	1土地	0.0%	20.0%	10.0%	0.0%	50.0%	14.3%	0.0%	0.0%	2.0%
	2事業所・店舗	0.0%	20.0%	10.0%	11.1%	50.0%	28.6%	33.3%	20.0%	2.0%
	3工場	0.0%	20.0%	10.0%	22.2%	25.0%	14.3%	0.0%	20.0%	2.0%
	4情報システム	0.0%	40.0%	50.0%	11.1%	0.0%	28.6%	50.0%	20.0%	4.0%
	5機器設備	75.0%	20.0%	60.0%	77.8%	0.0%	57.1%	83.3%	40.0%	8.0%
	6その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
奈良DI値		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
和歌山回答数	1土地	0	0	1	1	0	1	0	0	0
	2事業所・店舗	0	3	0	2	1	0	1	0	3
	3工場	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	4情報システム	0	1	0	1	0	1	0	1	1
	5機器設備	0	1	0	11	0	4	1	0	1
	6その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
和歌山回答合計		0	5	1	12	1	4	2	1	26
和歌山割合	1土地	#####	0.0%	100.0%	8.3%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	2事業所・店舗	#####	60.0%	0.0%	16.7%	100.0%	0.0%	50.0%	0.0%	11.5%
	3工場	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	4情報システム	#####	20.0%	0.0%	8.3%	0.0%	25.0%	0.0%	100.0%	3.8%
	5機器設備	#####	20.0%	0.0%	91.7%	0.0%	100.0%	50.0%	0.0%	3.8%
	6その他	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
和歌山DI値		#####	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
関西回答数計	1土地	2	14	12	14	10	9	2	5	68
	2事業所・店舗	7	43	47	50	32	36	21	25	261
	3工場	1	6	8	18	6	9	13	12	73
	4情報システム	9	46	34	38	20	30	23	18	218
	5機器設備	16	70	83	133	60	64	47	40	513
	6その他	3	15	17	22	15	12	5	10	99
関西回答総計		33	161	159	222	105	122	82	76	960
関西割合	1土地	6.1%	8.7%	7.5%	6.3%	9.5%	7.4%	2.4%	6.6%	7.1%
	2事業所・店舗	21.2%	26.7%	29.6%	22.5%	30.5%	29.5%	25.6%	32.9%	27.2%
	3工場	3.0%	3.7%	5.0%	8.1%	5.7%	7.4%	15.9%	15.8%	7.6%
	4情報システム	27.3%	28.6%	21.4%	17.1%	19.0%	24.6%	28.0%	23.7%	22.7%
	5機器設備	48.5%	43.5%	52.2%	59.9%	57.1%	52.5%	57.3%	52.6%	53.4%
	6その他	9.1%	9.3%	10.7%	9.9%	14.3%	9.8%	6.1%	13.2%	10.3%
関西DI値		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

【4】(1)⑥業況判断 前四半期比

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	好転	2	10	11	10	6	7	6	9	61
	横ばい	12	26	30	27	7	15	9	9	135
	悪化	1	11	13	7	5	2	3	6	48
滋賀回答合計		18	47	54	45	18	24	18	25	249
滋賀割合	好転	11.1%	21.3%	20.4%	22.2%	33.3%	29.2%	33.3%	36.0%	24.5%
	横ばい	66.7%	55.3%	55.6%	60.0%	38.9%	62.5%	50.0%	36.0%	54.2%
	悪化	5.6%	23.4%	24.1%	15.6%	27.8%	8.3%	16.7%	24.0%	19.3%
滋賀DI値		5.6	-2.1	-3.7	6.7	5.6	20.8	16.7	12.0	5.2
京都回答数	好転	12	26	27	26	10	6	5	5	117
	横ばい	23	53	51	47	14	11	8	5	212
	悪化	11	33	17	18	8	6	3	1	97
京都回答合計		50	113	95	92	32	23	16	11	432
京都割合	好転	24.0%	23.0%	28.4%	28.3%	31.3%	26.1%	31.3%	45.5%	27.1%
	横ばい	46.0%	46.9%	53.7%	51.1%	43.8%	47.8%	50.0%	45.5%	49.1%
	悪化	22.0%	29.2%	17.9%	19.6%	25.0%	26.1%	18.8%	9.1%	22.5%
京都DI値		2.0	-6.2	10.5	8.7	6.3	0.0	12.5	36.4	4.6
大阪回答数	好転	13	25	16	30	16	20	10	9	139
	横ばい	36	92	49	61	24	26	21	12	321
	悪化	8	27	33	35	19	11	7	4	144
大阪回答合計		64	145	102	129	61	58	38	25	622
大阪割合	好転	20.3%	17.2%	15.7%	23.3%	26.2%	34.5%	26.3%	36.0%	22.3%
	横ばい	56.3%	63.4%	48.0%	47.3%	39.3%	44.8%	55.3%	48.0%	51.6%
	悪化	12.5%	18.6%	32.4%	27.1%	31.1%	19.0%	18.4%	16.0%	23.2%
大阪DI値		7.8	-1.4	-16.7	-3.9	-4.9	15.5	7.9	20.0	-0.8
兵庫回答数	好転	24	162	119	118	50	47	37	34	591
	横ばい	52	211	157	109	37	42	25	17	650
	悪化	22	92	58	54	20	33	20	13	312
兵庫回答合計		101	471	340	284	111	122	83	65	1577
兵庫割合	好転	23.8%	34.4%	35.0%	41.5%	45.0%	38.5%	44.6%	52.3%	37.5%
	横ばい	51.5%	44.8%	46.2%	38.4%	33.3%	34.4%	30.1%	26.2%	41.2%
	悪化	21.8%	19.5%	17.1%	19.0%	18.0%	27.0%	24.1%	20.0%	19.8%
兵庫DI値		2.0	14.9	17.9	22.5	27.0	11.5	20.5	32.3	17.7
奈良回答数	好転	5	2	5	10	2	2	2	3	31
	横ばい	6	11	13	10	7	6	4	2	59
	悪化	2	0	8	5	2	4	3	0	24
奈良回答合計		14	13	26	25	11	12	11	5	117
奈良割合	好転	35.7%	15.4%	19.2%	40.0%	18.2%	16.7%	18.2%	60.0%	26.5%
	横ばい	42.9%	84.6%	50.0%	40.0%	63.6%	50.0%	36.4%	40.0%	50.4%
	悪化	14.3%	0.0%	30.8%	20.0%	18.2%	33.3%	27.3%	0.0%	20.5%
奈良DI値		21.4	15.4	-11.5	20.0	0.0	-16.7	-9.1	60.0	6.0
和歌山回答数	好転	0	1	0	4	2	3	0	1	11
	横ばい	1	8	5	13	3	3	2	0	35
	悪化	0	3	0	3	1	0	0	1	8
和歌山回答合計		2	13	6	20	6	6	2	2	57
和歌山割合	好転	0.0%	7.7%	0.0%	20.0%	33.3%	50.0%	0.0%	50.0%	19.3%
	横ばい	50.0%	61.5%	83.3%	65.0%	50.0%	50.0%	100.0%	0.0%	61.4%
	悪化	0.0%	23.1%	0.0%	15.0%	16.7%	0.0%	0.0%	50.0%	14.0%
和歌山DI値		0.0	-15.4	0.0	5.0	16.7	50.0	0.0	0.0	5.3
関西回答数計	好転	56	226	178	198	86	85	60	61	950
	横ばい	130	401	305	267	92	103	69	45	1412
	悪化	44	166	129	122	55	56	36	25	633
関西回答総計		249	802	623	595	239	245	168	133	3054
関西割合	好転	22.5%	28.2%	28.6%	33.3%	36.0%	34.7%	35.7%	45.9%	31.1%
	横ばい	52.2%	50.0%	49.0%	44.9%	38.5%	42.0%	41.1%	33.8%	46.2%
	悪化	17.7%	20.7%	20.7%	20.5%	23.0%	22.9%	21.4%	18.8%	20.7%
関西DI値		4.8	7.5	7.9	12.8	13.0	11.8	14.3	27.1	10.4

【4】(1)⑥業況判断 前年同期比

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	好転	4	13	13	8	6	7	7	11	69
	横ばい	12	23	29	28	7	15	10	7	131
	悪化	0	11	12	7	5	1	1	6	43
滋賀回答合計		18	47	54	45	18	24	18	25	249
滋賀割合	好転	22.2%	27.7%	24.1%	17.8%	33.3%	29.2%	38.9%	44.0%	27.7%
	横ばい	66.7%	48.9%	53.7%	62.2%	38.9%	62.5%	55.6%	28.0%	52.6%
	悪化	0.0%	23.4%	22.2%	15.6%	27.8%	4.2%	5.6%	24.0%	17.3%
滋賀DI値		22.2	4.3	1.9	2.2	5.6	25.0	33.3	20.0	10.4
京都回答数	好転	16	32	31	27	10	8	8	5	137
	横ばい	20	47	45	42	12	10	5	4	185
	悪化	11	32	18	22	10	5	3	2	103
京都回答合計		50	113	95	92	32	23	16	11	432
京都割合	好転	32.0%	28.3%	32.6%	29.3%	31.3%	34.8%	50.0%	45.5%	31.7%
	横ばい	40.0%	41.6%	47.4%	45.7%	37.5%	43.5%	31.3%	36.4%	42.8%
	悪化	22.0%	28.3%	18.9%	23.9%	31.3%	21.7%	18.8%	18.2%	23.8%
京都DI値		10.0	0.0	13.7	5.4	0.0	13.0	31.3	27.3	7.9
大阪回答数	好転	18	27	24	32	13	23	12	10	159
	横ばい	32	82	42	56	25	17	20	9	283
	悪化	7	34	33	37	21	18	6	6	162
大阪回答合計		64	145	102	129	61	58	38	25	622
大阪割合	好転	28.1%	18.6%	23.5%	24.8%	21.3%	39.7%	31.6%	40.0%	25.6%
	横ばい	50.0%	56.6%	41.2%	43.4%	41.0%	29.3%	52.6%	36.0%	45.5%
	悪化	10.9%	23.4%	32.4%	28.7%	34.4%	31.0%	15.8%	24.0%	26.0%
大阪DI値		17.2	-4.8	-8.8	-3.9	-13.1	8.6	15.8	16.0	-0.5
兵庫回答数	好転	28	168	119	118	60	52	40	45	630
	横ばい	50	201	158	109	34	42	22	12	628
	悪化	19	93	57	54	15	28	19	5	290
兵庫回答合計		101	471	340	284	111	122	83	65	1577
兵庫割合	好転	27.7%	35.7%	35.0%	41.5%	54.1%	42.6%	48.2%	69.2%	39.9%
	横ばい	49.5%	42.7%	46.5%	38.4%	30.6%	34.4%	26.5%	18.5%	39.8%
	悪化	18.8%	19.7%	16.8%	19.0%	13.5%	23.0%	22.9%	7.7%	18.4%
兵庫DI値		8.9	15.9	18.2	22.5	40.5	19.7	25.3	61.5	21.6
奈良回答数	好転	5	2	4	7	3	3	2	4	30
	横ばい	6	11	14	11	6	3	5	1	57
	悪化	2	0	6	7	2	6	2	0	25
奈良回答合計		14	13	26	25	11	12	11	5	117
奈良割合	好転	35.7%	15.4%	15.4%	28.0%	27.3%	25.0%	18.2%	80.0%	25.6%
	横ばい	42.9%	84.6%	53.8%	44.0%	54.5%	25.0%	45.5%	20.0%	48.7%
	悪化	14.3%	0.0%	23.1%	28.0%	18.2%	50.0%	18.2%	0.0%	21.4%
奈良DI値		21.4	15.4	-7.7	0.0	9.1	-25.0	0.0	80.0	4.3
和歌山回答数	好転	1	2	1	5	2	3	1	1	16
	横ばい	0	7	3	12	3	3	1	0	29
	悪化	0	4	1	3	1	0	0	1	10
和歌山回答合計		2	13	6	20	6	6	2	2	57
和歌山割合	好転	50.0%	15.4%	16.7%	25.0%	33.3%	50.0%	50.0%	50.0%	28.1%
	横ばい	0.0%	53.8%	50.0%	60.0%	50.0%	50.0%	50.0%	0.0%	50.9%
	悪化	0.0%	30.8%	16.7%	15.0%	16.7%	0.0%	0.0%	50.0%	17.5%
和歌山DI値		50.0	-15.4	0.0	10.0	16.7	50.0	50.0	0.0	10.5
関西回答数計	好転	72	244	192	197	94	96	70	76	1041
	横ばい	120	371	291	258	87	90	63	33	1313
	悪化	39	174	127	130	54	58	31	20	633
関西回答総計		249	802	623	595	239	245	168	133	3054
関西割合	好転	28.9%	30.4%	30.8%	33.1%	39.3%	39.2%	41.7%	57.1%	34.1%
	横ばい	48.2%	46.3%	46.7%	43.4%	36.4%	36.7%	37.5%	24.8%	43.0%
	悪化	15.7%	21.7%	20.4%	21.8%	22.6%	23.7%	18.5%	15.0%	20.7%
関西DI値		13.3	8.7	10.4	11.3	16.7	15.5	23.2	42.1	13.4

【4】(1)⑦次期景況感(現四半期比)

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	好転	4	13	13	8	6	7	7	11	65
	横ばい	12	23	29	28	7	15	10	7	119
	悪化	0	11	12	7	5	1	1	6	43
滋賀回答合計		18	47	54	45	18	24	18	25	249
滋賀割合	好転	22.2%	27.7%	24.1%	17.8%	33.3%	29.2%	38.9%	44.0%	26.1%
	横ばい	66.7%	48.9%	53.7%	62.2%	38.9%	62.5%	55.6%	28.0%	47.8%
	悪化	0.0%	23.4%	22.2%	15.6%	27.8%	4.2%	5.6%	24.0%	17.3%
滋賀DI値		22.2	4.3	1.9	2.2	5.6	25.0	33.3	20.0	8.8
京都回答数	好転	16	32	31	27	10	8	8	5	121
	横ばい	20	47	45	42	12	10	5	4	165
	悪化	11	32	18	22	10	5	3	2	92
京都回答合計		50	113	95	92	32	23	16	11	432
京都割合	好転	32.0%	28.3%	32.6%	29.3%	31.3%	34.8%	50.0%	45.5%	28.0%
	横ばい	40.0%	41.6%	47.4%	45.7%	37.5%	43.5%	31.3%	36.4%	38.2%
	悪化	22.0%	28.3%	18.9%	23.9%	31.3%	21.7%	18.8%	18.2%	21.3%
京都DI値		10.0	0.0	13.7	5.4	0.0	13.0	31.3	27.3	6.7
大阪回答数	好転	18	27	24	32	13	23	12	10	141
	横ばい	32	82	42	56	25	17	20	9	251
	悪化	7	34	33	37	21	18	6	6	155
大阪回答合計		64	145	102	129	61	58	38	25	622
大阪割合	好転	28.1%	18.6%	23.5%	24.8%	21.3%	39.7%	31.6%	40.0%	22.7%
	横ばい	50.0%	56.6%	41.2%	43.4%	41.0%	29.3%	52.6%	36.0%	40.4%
	悪化	10.9%	23.4%	32.4%	28.7%	34.4%	31.0%	15.8%	24.0%	24.9%
大阪DI値		17.2	-4.8	-8.8	-3.9	-13.1	8.6	15.8	16.0	-2.3
兵庫回答数	好転	28	168	119	118	60	52	40	45	602
	横ばい	50	201	158	109	34	42	22	12	578
	悪化	19	93	57	54	15	28	19	5	271
兵庫回答合計		101	471	340	284	111	122	83	65	1577
兵庫割合	好転	27.7%	35.7%	35.0%	41.5%	54.1%	42.6%	48.2%	69.2%	38.2%
	横ばい	49.5%	42.7%	46.5%	38.4%	30.6%	34.4%	26.5%	18.5%	36.7%
	悪化	18.8%	19.7%	16.8%	19.0%	13.5%	23.0%	22.9%	7.7%	17.2%
兵庫DI値		8.9	15.9	18.2	22.5	40.5	19.7	25.3	61.5	21.0
奈良回答数	好転	5	2	4	7	3	3	2	4	25
	横ばい	6	11	14	11	6	3	5	1	51
	悪化	2	0	6	7	2	6	2	0	23
奈良回答合計		14	13	26	25	11	12	11	5	117
奈良割合	好転	35.7%	15.4%	15.4%	28.0%	27.3%	25.0%	18.2%	80.0%	21.4%
	横ばい	42.9%	84.6%	53.8%	44.0%	54.5%	25.0%	45.5%	20.0%	43.6%
	悪化	14.3%	0.0%	23.1%	28.0%	18.2%	50.0%	18.2%	0.0%	19.7%
奈良DI値		21.4	15.4	-7.7	0.0	9.1	-25.0	0.0	80.0	1.7
和歌山回答数	好転	1	2	1	5	2	3	1	1	16
	横ばい	0	7	3	12	3	3	1	0	29
	悪化	0	4	1	3	1	0	0	1	10
和歌山回答合計		2	13	6	20	6	6	2	2	57
和歌山割合	好転	50.0%	15.4%	16.7%	25.0%	33.3%	50.0%	50.0%	50.0%	28.1%
	横ばい	0.0%	53.8%	50.0%	60.0%	50.0%	50.0%	50.0%	0.0%	50.9%
	悪化	0.0%	30.8%	16.7%	15.0%	16.7%	0.0%	0.0%	50.0%	17.5%
和歌山DI値		50.0	-15.4	0.0	10.0	16.7	50.0	50.0	0.0	10.5
関西回答数計	好転	72	244	192	197	94	96	70	76	316
	横ばい	120	371	291	258	87	90	63	33	491
	悪化	39	174	127	130	54	58	31	20	213
関西回答総計		249	802	623	595	239	245	168	133	1051
関西割合	好転	28.9%	30.4%	30.8%	33.1%	39.3%	39.2%	41.7%	57.1%	30.1%
	横ばい	48.2%	46.3%	46.7%	43.4%	36.4%	36.7%	37.5%	24.8%	46.7%
	悪化	15.7%	21.7%	20.4%	21.8%	22.6%	23.7%	18.5%	15.0%	20.3%
関西DI値		13.3	8.7	10.4	11.3	16.7	15.5	23.2	42.1	9.8

【4】(1)⑦次期景況感(前年同期比)

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	好転	4	13	11	10	7	11	6	10	68
	横ばい	12	28	28	23	7	8	10	7	111
	悪化	0	6	13	11	4	4	2	6	46
滋賀回答合計		18	47	54	45	18	24	18	25	249
滋賀割合	好転	22.2%	27.7%	20.4%	22.2%	38.9%	45.8%	33.3%	40.0%	27.3%
	横ばい	66.7%	59.6%	51.9%	51.1%	38.9%	33.3%	55.6%	28.0%	44.6%
	悪化	0.0%	12.8%	24.1%	24.4%	22.2%	16.7%	11.1%	24.0%	18.5%
滋賀DI値		22.2	14.9	-3.7	-2.2	16.7	29.2	22.2	16.0	8.8
京都回答数	好転	19	37	31	33	10	5	3	4	123
	横ばい	21	48	46	41	13	12	6	5	171
	悪化	9	25	18	18	9	5	6	2	83
京都回答合計		50	113	95	92	32	23	16	11	432
京都割合	好転	38.0%	32.7%	32.6%	35.9%	31.3%	21.7%	18.8%	36.4%	28.5%
	横ばい	42.0%	42.5%	48.4%	44.6%	40.6%	52.2%	37.5%	45.5%	39.6%
	悪化	18.0%	22.1%	18.9%	19.6%	28.1%	21.7%	37.5%	18.2%	19.2%
京都DI値		20.0	10.6	13.7	16.3	3.1	0.0	-18.8	18.2	9.3
大阪回答数	好転	21	29	22	37	16	23	12	11	150
	横ばい	28	79	47	49	25	21	21	8	250
	悪化	9	35	31	34	18	14	4	6	142
大阪回答合計		64	145	102	129	61	58	38	25	622
大阪割合	好転	32.8%	20.0%	21.6%	28.7%	26.2%	39.7%	31.6%	44.0%	24.1%
	横ばい	43.8%	54.5%	46.1%	38.0%	41.0%	36.2%	55.3%	32.0%	40.2%
	悪化	14.1%	24.1%	30.4%	26.4%	29.5%	24.1%	10.5%	24.0%	22.8%
大阪DI値		18.8	-4.1	-8.8	2.3	-3.3	15.5	21.1	20.0	1.3
兵庫回答数	好転	19	123	97	88	44	38	30	29	449
	横ばい	52	257	164	138	49	62	35	27	732
	悪化	11	58	52	38	10	18	11	5	192
兵庫回答合計		101	471	340	284	111	122	83	65	1577
兵庫割合	好転	18.8%	26.1%	28.5%	31.0%	39.6%	31.1%	36.1%	44.6%	28.5%
	横ばい	51.5%	54.6%	48.2%	48.6%	44.1%	50.8%	42.2%	41.5%	46.4%
	悪化	10.9%	12.3%	15.3%	13.4%	9.0%	14.8%	13.3%	7.7%	12.2%
兵庫DI値		7.9	13.8	13.2	17.6	30.6	16.4	22.9	36.9	16.3
奈良回答数	好転	4	1	6	5	2	4	3	3	24
	横ばい	6	11	8	14	7	3	5	1	49
	悪化	2	1	10	6	2	5	2	1	27
奈良回答合計		14	13	26	25	11	12	11	5	117
奈良割合	好転	28.6%	7.7%	23.1%	20.0%	18.2%	33.3%	27.3%	60.0%	20.5%
	横ばい	42.9%	84.6%	30.8%	56.0%	63.6%	25.0%	45.5%	20.0%	41.9%
	悪化	14.3%	7.7%	38.5%	24.0%	18.2%	41.7%	18.2%	20.0%	23.1%
奈良DI値		14.3	0.0	-15.4	-4.0	0.0	-8.3	9.1	40.0	-2.6
和歌山回答数	好転	1	3	0	6	1	0	1	1	13
	横ばい	0	5	5	12	4	5	1	0	32
	悪化	1	5	0	2	1	1	0	1	11
和歌山回答合計		2	13	6	20	6	6	2	2	57
和歌山割合	好転	50.0%	23.1%	0.0%	30.0%	16.7%	0.0%	50.0%	50.0%	22.8%
	横ばい	0.0%	38.5%	83.3%	60.0%	66.7%	83.3%	50.0%	0.0%	56.1%
	悪化	50.0%	38.5%	0.0%	10.0%	16.7%	16.7%	0.0%	50.0%	19.3%
和歌山DI値		0.0	-15.4	0.0	20.0	0.0	-16.7	50.0	0.0	3.5
関西回答数計	好転	68	206	167	179	80	81	55	58	274
	横ばい	119	428	298	277	105	111	78	48	547
	悪化	32	130	124	109	44	47	25	21	162
関西回答総計		249	802	623	595	239	245	168	133	1051
関西割合	好転	27.3%	25.7%	26.8%	30.1%	33.5%	33.1%	32.7%	43.6%	26.1%
	横ばい	47.8%	53.4%	47.8%	46.6%	43.9%	45.3%	46.4%	36.1%	52.0%
	悪化	12.9%	16.2%	19.9%	18.3%	18.4%	19.2%	14.9%	15.8%	15.4%
関西DI値		14.5	9.5	6.9	11.8	15.1	13.9	17.9	27.8	10.7

【4】(1)⑧現四半期中の借入金

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	1増加	3	12	11	8	6	6	5	4	15
	2横ばい	4	18	23	18	6	11	6	11	22
	3減少	1	6	7	17	4	6	7	4	7
	4借金なし	9	11	13	2	2	1	0	4	20
滋賀回答合計		18	47	54	45	18	24	18	25	249
滋賀割合	1増加	16.7%	25.5%	20.4%	17.8%	33.3%	25.0%	27.8%	16.0%	6.0%
	2横ばい	22.2%	38.3%	42.6%	40.0%	33.3%	45.8%	33.3%	44.0%	8.8%
	3減少	5.6%	12.8%	13.0%	37.8%	22.2%	25.0%	38.9%	16.0%	2.8%
	4借金なし	50.0%	23.4%	24.1%	4.4%	11.1%	4.2%	0.0%	16.0%	8.0%
滋賀DI値		11.1	12.8	7.4	-20.0	11.1	0.0	-11.1	0.0	3.2
京都回答数	1増加	8	13	14	11	10	4	5	0	21
	2横ばい	13	44	39	46	13	9	7	4	57
	3減少	6	27	22	22	3	7	1	2	33
	4借金なし	20	26	20	13	6	3	3	4	46
京都回答合計		50	113	95	92	32	23	16	11	432
京都割合	1増加	16.0%	11.5%	14.7%	12.0%	31.3%	17.4%	31.3%	0.0%	4.9%
	2横ばい	26.0%	38.9%	41.1%	50.0%	40.6%	39.1%	43.8%	36.4%	13.2%
	3減少	12.0%	23.9%	23.2%	23.9%	9.4%	30.4%	6.3%	18.2%	7.6%
	4借金なし	40.0%	23.0%	21.1%	14.1%	18.8%	13.0%	18.8%	36.4%	10.6%
京都DI値		4.0	-12.4	-8.4	-12.0	21.9	-13.0	25.0	-18.2	-2.8
大阪回答数	1増加	5	19	10	22	16	15	6	3	24
	2横ばい	13	50	34	48	19	21	15	11	63
	3減少	7	26	30	38	19	16	14	5	33
	4借金なし	35	45	24	17	6	5	3	5	80
大阪回答合計		64	145	102	129	61	58	38	25	622
大阪割合	1増加	7.8%	13.1%	9.8%	17.1%	26.2%	25.9%	15.8%	12.0%	3.9%
	2横ばい	20.3%	34.5%	33.3%	37.2%	31.1%	36.2%	39.5%	44.0%	10.1%
	3減少	10.9%	17.9%	29.4%	29.5%	31.1%	27.6%	36.8%	20.0%	5.3%
	4借金なし	54.7%	31.0%	23.5%	13.2%	9.8%	8.6%	7.9%	20.0%	12.9%
大阪DI値		-3.1	-4.8	-19.6	-12.4	-4.9	-1.7	-21.1	-8.0	-1.4
兵庫回答数	1増加	5	61	52	54	26	24	14	16	66
	2横ばい	31	167	130	116	37	50	35	12	198
	3減少	13	101	92	77	33	35	26	29	114
	4借金なし	43	131	52	28	10	11	7	7	174
兵庫回答合計		101	471	340	284	111	122	83	65	1577
兵庫割合	1増加	5.0%	13.0%	15.3%	19.0%	23.4%	19.7%	16.9%	24.6%	4.2%
	2横ばい	30.7%	35.5%	38.2%	40.8%	33.3%	41.0%	42.2%	18.5%	12.6%
	3減少	12.9%	21.4%	27.1%	27.1%	29.7%	28.7%	31.3%	44.6%	7.2%
	4借金なし	42.6%	27.8%	15.3%	9.9%	9.0%	9.0%	8.4%	10.8%	11.0%
兵庫DI値		-7.9	-8.5	-11.8	-8.1	-6.3	-9.0	-14.5	-20.0	-3.0
奈良回答数	1増加	3	0	3	3	2	3	2	1	3
	2横ばい	4	1	9	9	2	2	4	3	5
	3減少	2	3	11	7	5	6	4	1	5
	4借金なし	5	9	3	4	2	1	0	0	14
奈良回答合計		14	13	26	25	11	12	11	5	117
奈良割合	1増加	21.4%	0.0%	11.5%	12.0%	18.2%	25.0%	18.2%	20.0%	2.6%
	2横ばい	28.6%	7.7%	34.6%	36.0%	18.2%	16.7%	36.4%	60.0%	4.3%
	3減少	14.3%	23.1%	42.3%	28.0%	45.5%	50.0%	36.4%	20.0%	4.3%
	4借金なし	35.7%	69.2%	11.5%	16.0%	18.2%	8.3%	0.0%	0.0%	12.0%
奈良DI値		7.1	-23.1	-30.8	-16.0	-27.3	-25.0	-18.2	0.0	-1.7

和歌山回答数	1増加	0	5	2	7	0	1	1	1	5
	2横ばい	0	6	1	7	3	2	1	0	6
	3減少	2	2	2	2	2	0	0	0	4
	4借金なし	0	0	0	0	0	0	0	0	0
和歌山回答合計		2	13	6	20	6	6	2	2	57
和歌山割合	1増加	0.0%	38.5%	33.3%	35.0%	0.0%	16.7%	50.0%	50.0%	8.8%
	2横ばい	0.0%	46.2%	16.7%	35.0%	50.0%	33.3%	50.0%	0.0%	10.5%
	3減少	100.0%	15.4%	33.3%	10.0%	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%	7.0%
	4借金なし	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
和歌山DI値		-100.0	23.1	0.0	-	-33.3	16.7	50.0	50.0	1.8
関西回答数計	1増加	24	110	92	105	60	53	33	25	134
	2横ばい	65	286	236	244	80	95	68	41	351
	3減少	31	165	164	163	66	70	52	41	196
	4借金なし	112	222	112	64	26	21	13	20	334
関西回答総計		249	802	623	595	239	245	168	133	3054
関西割合	1増加	9.6%	13.7%	14.8%	17.6%	25.1%	21.6%	19.6%	18.8%	4.4%
	2横ばい	26.1%	35.7%	37.9%	41.0%	33.5%	38.8%	40.5%	30.8%	11.5%
	3減少	12.4%	20.6%	26.3%	27.4%	27.6%	28.6%	31.0%	30.8%	6.4%
	4借金なし	45.0%	27.7%	18.0%	10.8%	10.9%	8.6%	7.7%	15.0%	10.9%
関西DI値		-2.8	-6.9	-11.6	-9.7	-2.5	-6.9	-11.3	-12.0	-2.0

【4】(1)⑨資金繰

関西-68-

同友会	項目	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
滋賀回答数	余裕あり	3	4	6	9	2	8	4	5	41
	やや余裕	0	6	1	9	4	3	3	6	32
	順調	8	15	23	12	6	6	8	10	88
	やや窮屈	5	16	14	14	6	6	3	1	65
	窮屈	1	6	7	1	0	1	0	0	16
滋賀回答合計		18	47	54	45	18	24	18	25	249
滋賀割合	余裕あり	16.7%	8.5%	11.1%	20.0%	11.1%	33.3%	22.2%	20.0%	16.5%
	やや余裕	0.0%	12.8%	1.9%	20.0%	22.2%	12.5%	16.7%	24.0%	12.9%
	順調	44.4%	31.9%	42.6%	26.7%	33.3%	25.0%	44.4%	40.0%	35.3%
	やや窮屈	27.8%	34.0%	25.9%	31.1%	33.3%	25.0%	16.7%	4.0%	26.1%
	窮屈	5.6%	12.8%	13.0%	2.2%	0.0%	4.2%	0.0%	0.0%	6.4%
滋賀DI値		-16.7	-25.5	-25.9	6.7	0.0	16.7	22.2	40.0	-3.2
京都回答数	余裕あり	2	17	10	6	6	3	4	0	48
	やや余裕	3	8	12	12	3	4	3	5	50
	順調	17	32	32	38	11	7	7	2	146
	やや窮屈	16	40	36	28	8	6	2	3	139
	窮屈	11	14	5	8	3	2	0	0	43
京都回答合計		50	113	95	92	32	23	16	11	432
京都割合	余裕あり	4.0%	15.0%	10.5%	6.5%	18.8%	13.0%	25.0%	0.0%	11.1%
	やや余裕	6.0%	7.1%	12.6%	13.0%	9.4%	17.4%	18.8%	45.5%	11.6%
	順調	34.0%	28.3%	33.7%	41.3%	34.4%	30.4%	43.8%	18.2%	33.8%
	やや窮屈	32.0%	35.4%	37.9%	30.4%	25.0%	26.1%	12.5%	27.3%	32.2%
	窮屈	22.0%	12.4%	5.3%	8.7%	9.4%	8.7%	0.0%	0.0%	10.0%
京都DI値		-44.0	-25.7	-20.0	-19.6	-6.3	-4.3	31.3	18.2	-19.4
大阪回答数	余裕あり	9	21	22	36	15	11	11	9	134
	やや余裕	8	13	15	22	10	11	2	1	82
	順調	15	47	27	37	20	19	16	9	190
	やや窮屈	18	48	27	27	13	10	8	5	156
	窮屈	5	14	7	5	1	7	0	0	39
大阪回答合計		64	145	102	129	61	58	38	25	622
大阪割合	余裕あり	14.1%	14.5%	21.6%	27.9%	24.6%	19.0%	28.9%	36.0%	21.5%
	やや余裕	12.5%	9.0%	14.7%	17.1%	16.4%	19.0%	5.3%	4.0%	13.2%
	順調	23.4%	32.4%	26.5%	28.7%	32.8%	32.8%	42.1%	36.0%	30.5%
	やや窮屈	28.1%	33.1%	26.5%	20.9%	21.3%	17.2%	21.1%	20.0%	25.1%
	窮屈	7.8%	9.7%	6.9%	3.9%	1.6%	12.1%	0.0%	0.0%	6.3%
大阪DI値		-9.4	-19.3	2.9	20.2	18.0	8.6	13.2	20.0	3.4
兵庫回答数	余裕あり	6	47	48	43	21	24	20	23	232
	やや余裕	6	42	46	37	17	21	14	9	192
	順調	35	153	111	113	29	41	28	21	531
	やや窮屈	32	150	97	65	26	24	15	8	417
	窮屈	12	69	22	21	13	11	5	3	156
兵庫回答合計		101	471	340	284	111	122	83	65	1577
兵庫割合	余裕あり	5.9%	10.0%	14.1%	15.1%	18.9%	19.7%	24.1%	35.4%	14.7%
	やや余裕	5.9%	8.9%	13.5%	13.0%	15.3%	17.2%	16.9%	13.8%	12.2%
	順調	34.7%	32.5%	32.6%	39.8%	26.1%	33.6%	33.7%	32.3%	33.7%
	やや窮屈	31.7%	31.8%	28.5%	22.9%	23.4%	19.7%	18.1%	12.3%	26.4%
	窮屈	11.9%	14.6%	6.5%	7.4%	11.7%	9.0%	6.0%	4.6%	9.9%
兵庫DI値		-31.7	-27.6	-7.4	-2.1	-0.9	8.2	16.9	32.3	-9.4

奈良回答数	余裕あり	0	2	8	4	4	4	4	3	29
	やや余裕	1	2	3	1	0	0	0	1	8
	順調	7	8	6	8	5	3	4	0	41
	やや窮屈	5	0	4	9	2	3	0	1	24
	窮屈	1	1	5	2	0	2	2	0	13
奈良回答合計		14	13	26	25	11	12	11	5	117
奈良割合	余裕あり	0.0%	15.4%	30.8%	16.0%	36.4%	33.3%	36.4%	60.0%	24.8%
	やや余裕	7.1%	15.4%	11.5%	4.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	6.8%
	順調	50.0%	61.5%	23.1%	32.0%	45.5%	25.0%	36.4%	0.0%	35.0%
	やや窮屈	35.7%	0.0%	15.4%	36.0%	18.2%	25.0%	0.0%	20.0%	20.5%
	窮屈	7.1%	7.7%	19.2%	8.0%	0.0%	16.7%	18.2%	0.0%	11.1%
奈良DI値		-35.7	23.1	7.7	-24.0	18.2	-8.3	18.2	60.0	0.0
和歌山回答数	余裕あり	0	1	0	2	2	2	0	1	8
	やや余裕	0	1	0	5	0	0	1	0	7
	順調	0	5	4	7	3	3	1	1	24
	やや窮屈	2	3	2	5	1	1	0	0	14
	窮屈	0	2	0	1	0	0	0	0	3
和歌山回答合計		2	13	6	20	6	6	2	2	57
和歌山割合	余裕あり	0.0%	7.7%	0.0%	10.0%	33.3%	33.3%	0.0%	50.0%	14.0%
	やや余裕	0.0%	7.7%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	12.3%
	順調	0.0%	38.5%	66.7%	35.0%	50.0%	50.0%	50.0%	50.0%	42.1%
	やや窮屈	100.0%	23.1%	33.3%	25.0%	16.7%	16.7%	0.0%	0.0%	24.6%
	窮屈	0.0%	15.4%	0.0%	5.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.3%
和歌山DI値		-100.0	-23.1	-33.3	5.0	16.7	16.7	50.0	50.0	-3.5
関西回答数計	余裕あり	20	92	94	100	50	52	43	41	492
	やや余裕	18	72	77	86	34	39	23	22	371
	順調	82	260	203	215	74	79	64	43	1020
	やや窮屈	78	257	180	148	56	50	28	18	815
	窮屈	30	106	46	38	17	23	7	3	270
関西回答総計		249	802	623	595	239	245	168	133	3054
関西割合	余裕あり	8.0%	11.5%	15.1%	16.8%	20.9%	21.2%	25.6%	30.8%	16.1%
	やや余裕	7.2%	9.0%	12.4%	14.5%	14.2%	15.9%	13.7%	16.5%	12.1%
	順調	32.9%	32.4%	32.6%	36.1%	31.0%	32.2%	38.1%	32.3%	33.4%
	やや窮屈	31.3%	32.0%	28.9%	24.9%	23.4%	20.4%	16.7%	13.5%	26.7%
	窮屈	12.0%	13.2%	7.4%	6.4%	7.1%	9.4%	4.2%	2.3%	8.8%
関西DI値		-28.1	-24.8	-8.8	0.0	4.6	7.3	18.5	31.6	-7.3

売上の増加と減少の理由

売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式)

※回答数合計は、売上前年同期比が増加と回答した企業の数

関西ブロック合計

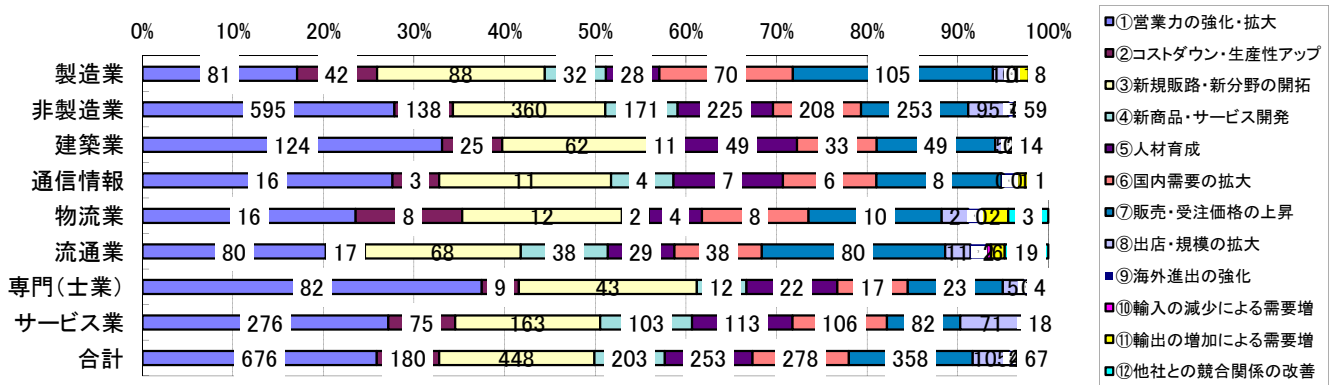
回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
①営業力の強化・拡大	81	595	124	16	16	80	82	276	676
②コストダウン・生産性アップ	42	138	25	3	8	17	9	75	180
③新規販路・新分野の開拓	88	360	62	11	12	68	43	163	448
④新商品・サービス開発	32	171	11	4	2	38	12	103	203
⑤人材育成	28	225	49	7	4	29	22	113	253
⑥国内需要の拡大	70	208	33	6	8	38	17	106	278
⑦販売・受注価格の上昇	105	253	49	8	10	80	23	82	358
⑧出店・規模の拡大	10	95	5	0	2	11	5	71	105
⑨海外進出の強化	0	15	1	1	1	7	1	4	15
⑩輸入の減少による需要増	0	4	0	0	0	2	0	2	4
⑪輸出の増加による需要増	11	16	2	1	2	6	1	4	27
⑫他社との競合関係の改善	8	59	14	1	3	19	4	18	67
合計	193	897	144	25	26	162	114	424	1090

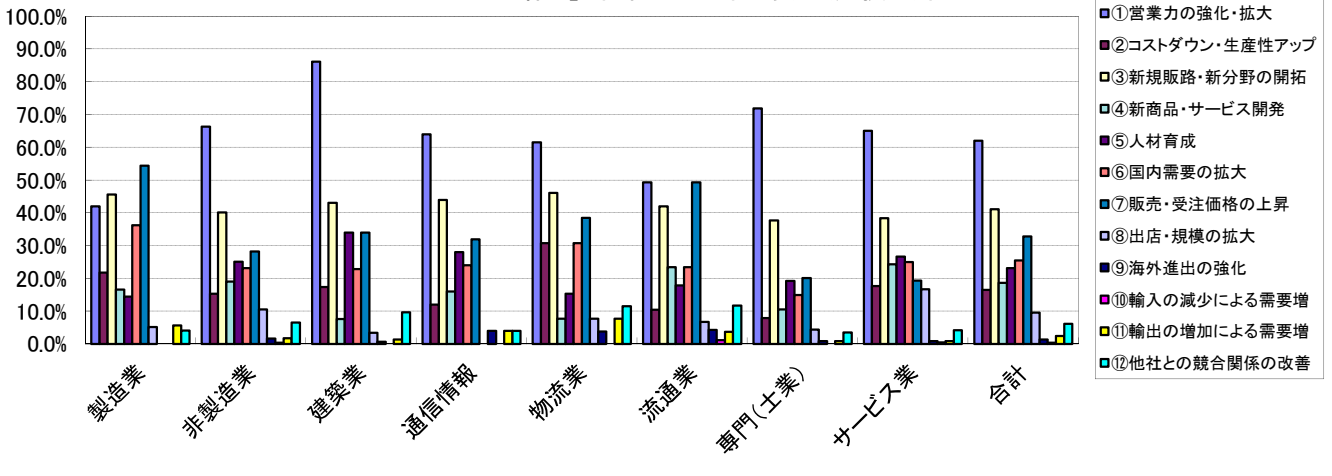
割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
①営業力の強化・拡大	42.0%	66.3%	86.1%	64.0%	61.5%	49.4%	71.9%	65.1%	62.0%
②コストダウン・生産性アップ	21.8%	15.4%	17.4%	12.0%	30.8%	10.5%	7.9%	17.7%	16.5%
③新規販路・新分野の開拓	45.6%	40.1%	43.1%	44.0%	46.2%	42.0%	37.7%	38.4%	41.1%
④新商品・サービス開発	16.6%	19.1%	7.6%	16.0%	7.7%	23.5%	10.5%	24.3%	18.6%
⑤人材育成	14.5%	25.1%	34.0%	28.0%	15.4%	17.9%	19.3%	26.7%	23.2%
⑥国内需要の拡大	36.3%	23.2%	22.9%	24.0%	30.8%	23.5%	14.9%	25.0%	25.5%
⑦販売・受注価格の上昇	54.4%	28.2%	34.0%	32.0%	38.5%	49.4%	20.2%	19.3%	32.8%
⑧出店・規模の拡大	5.2%	10.6%	3.5%	0.0%	7.7%	6.8%	4.4%	16.7%	9.6%
⑨海外進出の強化	0.0%	1.7%	0.7%	4.0%	3.8%	4.3%	0.9%	0.9%	1.4%
⑩輸入の減少による需要増	0.0%	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	1.2%	0.0%	0.5%	0.4%
⑪輸出の増加による需要増	5.7%	1.8%	1.4%	4.0%	7.7%	3.7%	0.9%	0.9%	2.5%
⑫他社との競合関係の改善	4.1%	6.6%	9.7%	4.0%	11.5%	11.7%	3.5%	4.2%	6.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式)総計



売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式)総計

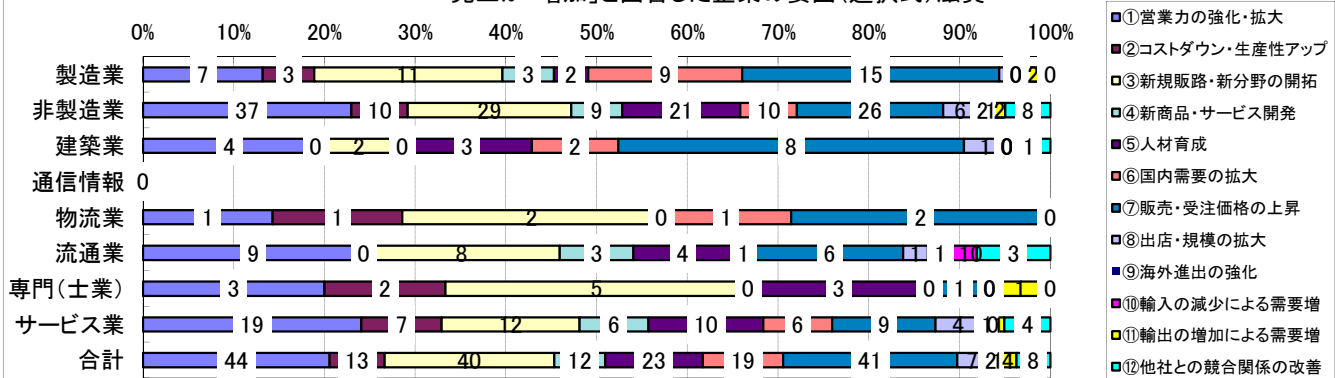


	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
①営業力の強化・拡大	7	37	4	0	1	9	3	19	44
②コストダウン・生産性アップ	3	10	0	0	1	0	2	7	13
③新規販路・新分野の開拓	11	29	2	0	2	8	5	12	40
④新商品・サービス開発	3	9	0	0	0	3	0	6	12
⑤人材育成	2	21	3	0	0	4	3	10	23
⑥国内需要の拡大	9	10	2	0	1	1	0	6	19
⑦販売・受注価格の上昇	15	26	8	0	2	6	1	9	41
⑧出店・規模の拡大	1	6	1	0	0	1	0	4	7
⑨海外進出の強化	0	2	0	0	0	1	0	1	2
⑩輸入の減少による需要増	0	1	0	0	0	1	0	0	1
⑪輸出の増加による需要増	2	2	0	0	0	0	1	1	4
⑫他社との競合関係の改善	0	8	1	0	0	3	0	4	8
合計	26	77	13	0	2	14	10	37	103

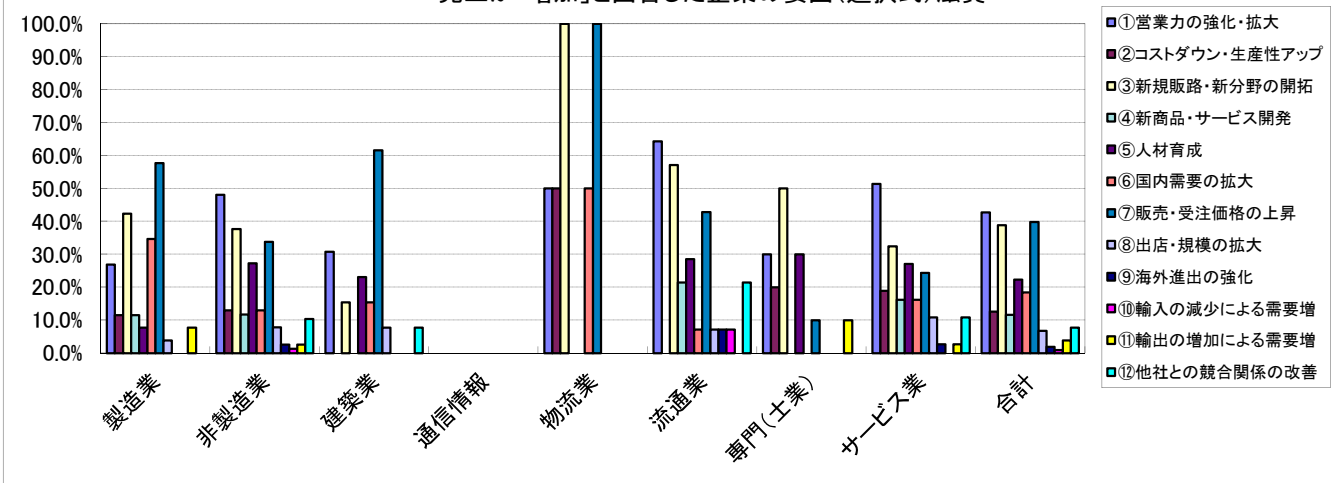
割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
①営業力の強化・拡大	26.9%	48.1%	30.8%	#DIV/0!	50.0%	64.3%	30.0%	51.4%	42.7%
②コストダウン・生産性アップ	11.5%	13.0%	0.0%	#DIV/0!	50.0%	0.0%	20.0%	18.9%	12.6%
③新規販路・新分野の開拓	42.3%	37.7%	15.4%	#DIV/0!	100.0%	57.1%	50.0%	32.4%	38.8%
④新商品・サービス開発	11.5%	11.7%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	21.4%	0.0%	16.2%	11.7%
⑤人材育成	7.7%	27.3%	23.1%	#DIV/0!	0.0%	28.6%	30.0%	27.0%	22.3%
⑥国内需要の拡大	34.6%	13.0%	15.4%	#DIV/0!	50.0%	7.1%	0.0%	16.2%	18.4%
⑦販売・受注価格の上昇	57.7%	33.8%	61.5%	#DIV/0!	100.0%	42.9%	10.0%	24.3%	39.8%
⑧出店・規模の拡大	3.8%	7.8%	7.7%	#DIV/0!	0.0%	7.1%	0.0%	10.8%	6.8%
⑨海外進出の強化	0.0%	2.6%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	7.1%	0.0%	2.7%	1.9%
⑩輸入の減少による需要増	0.0%	1.3%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	7.1%	0.0%	0.0%	1.0%
⑪輸出の増加による需要増	7.7%	2.6%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	10.0%	2.7%	3.9%
⑫他社との競合関係の改善	0.0%	10.4%	7.7%	#DIV/0!	0.0%	21.4%	0.0%	10.8%	7.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式)滋賀

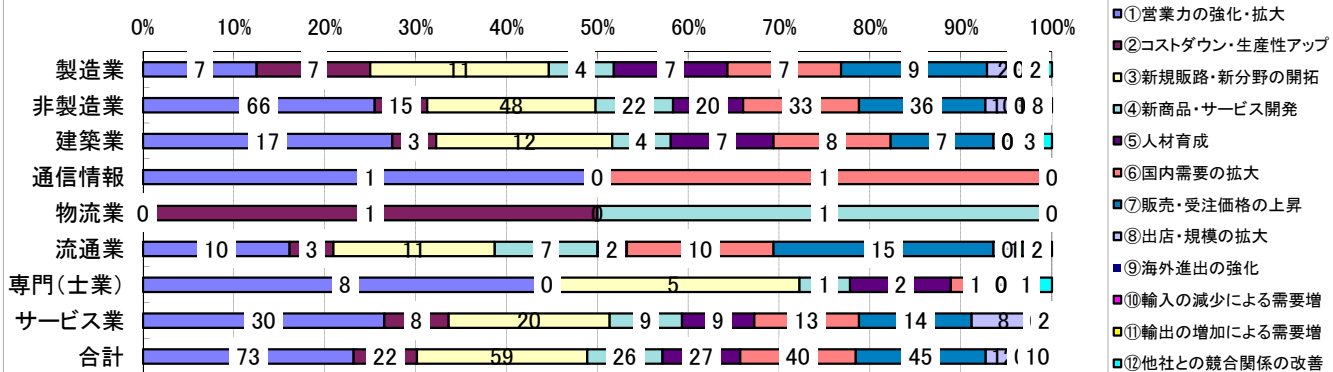


売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式)滋賀

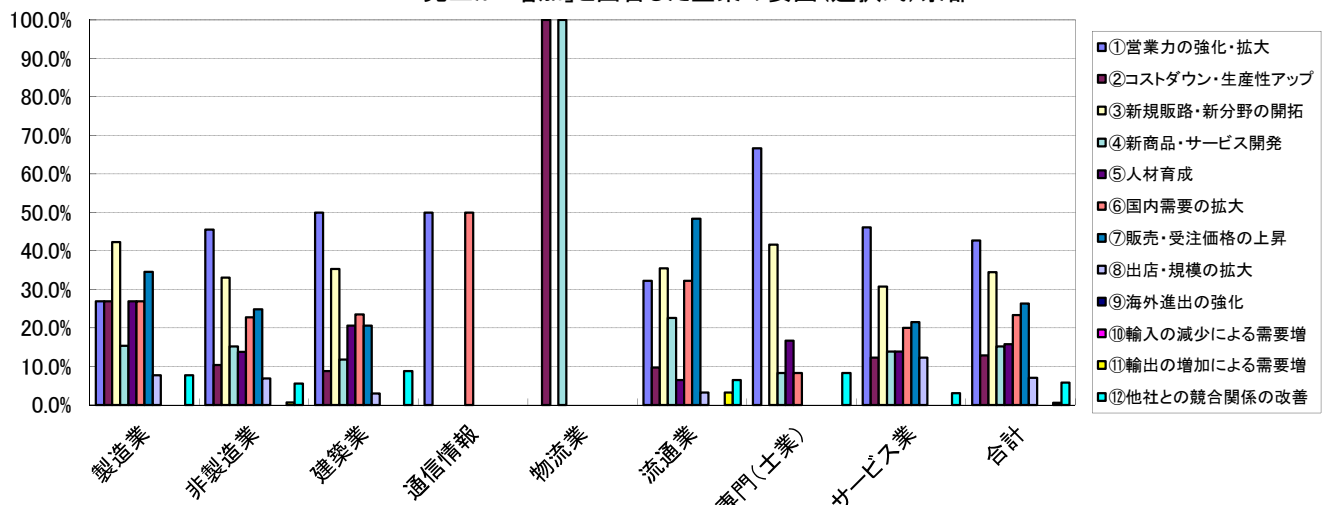


	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
①営業力の強化・拡大	7	66	17	1	0	10	8	30	73
②コストダウン・生産性アップ	7	15	3	0	1	3	0	8	22
③新規販路・新分野の開拓	11	48	12	0	0	11	5	20	59
④新商品・サービス開発	4	22	4	0	1	7	1	9	26
⑤人材育成	7	20	7	0	0	2	2	9	27
⑥国内需要の拡大	7	33	8	1	0	10	1	13	40
⑦販売・受注価格の上昇	9	36	7	0	0	15	0	14	45
⑧出店・規模の拡大	2	10	1	0	0	1	0	8	12
⑨海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑩輸入の減少による需要増	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑪輸出の増加による需要増	0	1	0	0	0	1	0	0	1
⑫他社との競合関係の改善	2	8	3	0	0	2	1	2	10
合計	26	145	34	2	1	31	12	65	171
①営業力の強化・拡大	26.9%	45.5%	50.0%	50.0%	0.0%	32.3%	66.7%	46.2%	42.7%
②コストダウン・生産性アップ	26.9%	10.3%	8.8%	0.0%	100.0%	9.7%	0.0%	12.3%	12.9%
③新規販路・新分野の開拓	42.3%	33.1%	35.3%	0.0%	0.0%	35.5%	41.7%	30.8%	34.5%
④新商品・サービス開発	15.4%	15.2%	11.8%	0.0%	100.0%	22.6%	8.3%	13.8%	15.2%
⑤人材育成	26.9%	13.8%	20.6%	0.0%	0.0%	6.5%	16.7%	13.8%	15.8%
⑥国内需要の拡大	26.9%	22.8%	23.5%	50.0%	0.0%	32.3%	8.3%	20.0%	23.4%
⑦販売・受注価格の上昇	34.6%	24.8%	20.6%	0.0%	0.0%	48.4%	0.0%	21.5%	26.3%
⑧出店・規模の拡大	7.7%	6.9%	2.9%	0.0%	0.0%	3.2%	0.0%	12.3%	7.0%
⑨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%
⑩輸入の減少による需要増	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑪輸出の増加による需要増	0.0%	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	3.2%	0.0%	0.0%	0.6%
⑫他社との競合関係の改善	7.7%	5.5%	8.8%	0.0%	0.0%	6.5%	8.3%	3.1%	5.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式) 京都

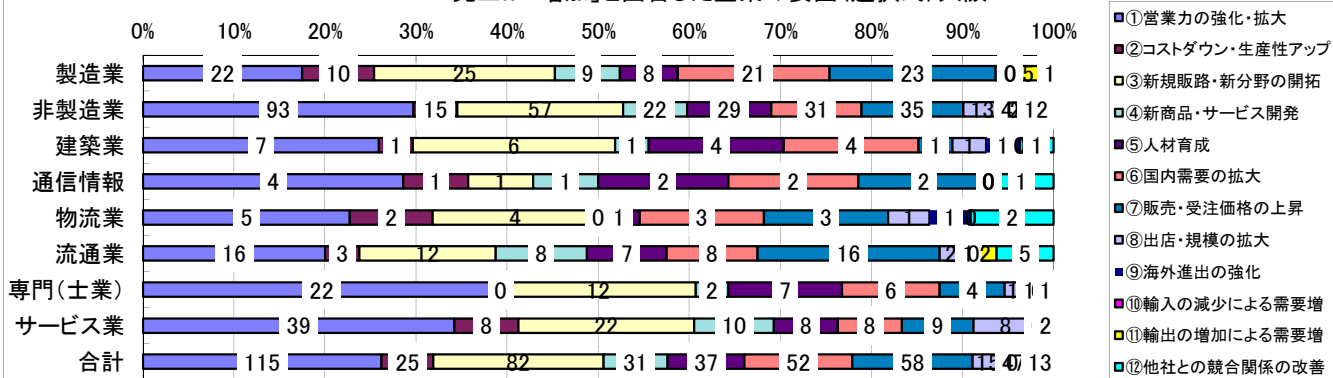


売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式) 京都

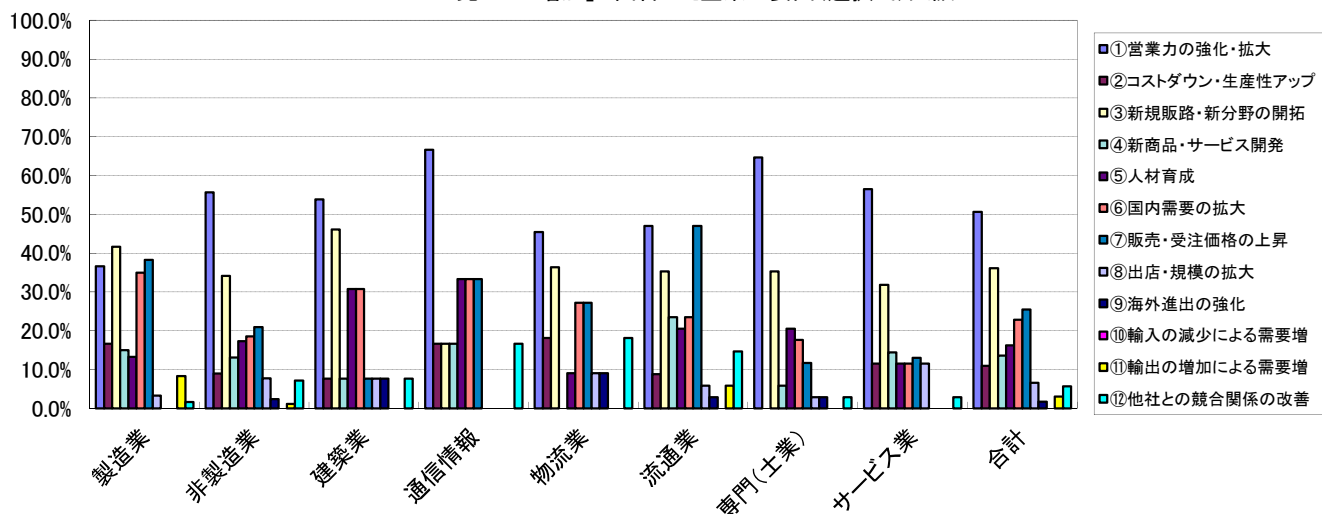


	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
①営業力の強化・拡大	22	93	7	4	5	16	22	39	115
②コストダウン・生産性アップ	10	15	1	1	2	3	0	8	25
③新規販路・新分野の開拓	25	57	6	1	4	12	12	22	82
④新商品・サービス開発	9	22	1	1	0	8	2	10	31
⑤人材育成	8	29	4	2	1	7	7	8	37
⑥国内需要の拡大	21	31	4	2	3	8	6	8	52
⑦販売・受注価格の上昇	23	35	1	2	3	16	4	9	58
⑧出店・規模の拡大	2	13	1	0	1	2	1	8	15
⑨海外進出の強化	0	4	1	0	1	1	1	0	4
⑩輸入の減少による需要増	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑪輸出の増加による需要増	5	2	0	0	0	2	0	0	7
⑫他社との競合関係の改善	1	12	1	1	2	5	1	2	13
合計	60	167	13	6	11	34	34	69	227
①営業力の強化・拡大	36.7%	55.7%	53.8%	66.7%	45.5%	47.1%	64.7%	56.5%	50.7%
②コストダウン・生産性アップ	16.7%	9.0%	7.7%	16.7%	18.2%	8.8%	0.0%	11.6%	11.0%
③新規販路・新分野の開拓	41.7%	34.1%	46.2%	16.7%	36.4%	35.3%	35.3%	31.9%	36.1%
④新商品・サービス開発	15.0%	13.2%	7.7%	16.7%	0.0%	23.5%	5.9%	14.5%	13.7%
⑤人材育成	13.3%	17.4%	30.8%	33.3%	9.1%	20.6%	20.6%	11.6%	16.3%
⑥国内需要の拡大	35.0%	18.6%	30.8%	33.3%	27.3%	23.5%	17.6%	11.6%	22.9%
⑦販売・受注価格の上昇	38.3%	21.0%	7.7%	33.3%	27.3%	47.1%	11.8%	13.0%	25.6%
⑧出店・規模の拡大	3.3%	7.8%	7.7%	0.0%	9.1%	5.9%	2.9%	11.6%	6.6%
⑨海外進出の強化	0.0%	2.4%	7.7%	0.0%	9.1%	2.9%	2.9%	0.0%	1.8%
⑩輸入の減少による需要増	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑪輸出の増加による需要増	8.3%	1.2%	0.0%	0.0%	0.0%	5.9%	0.0%	0.0%	3.1%
⑫他社との競合関係の改善	1.7%	7.2%	7.7%	16.7%	18.2%	14.7%	2.9%	2.9%	5.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式)大阪

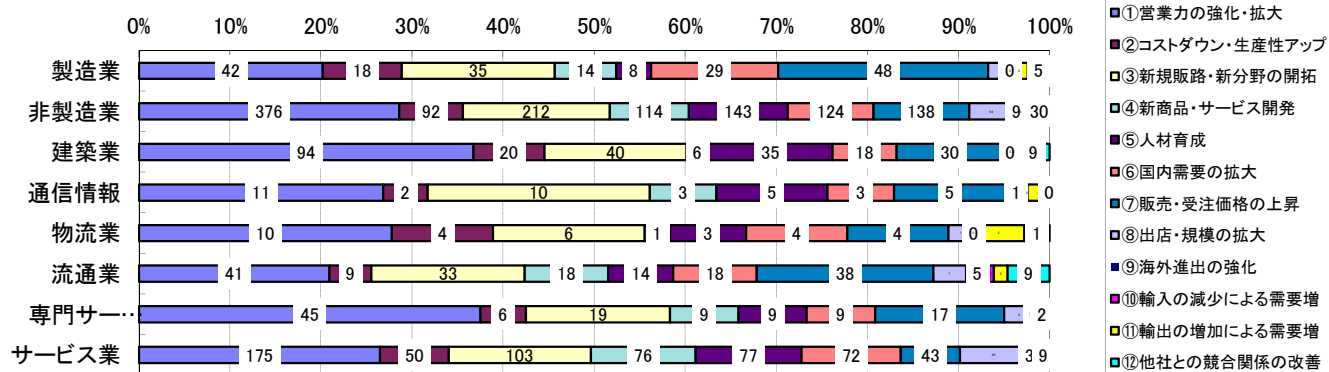


売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式)大阪

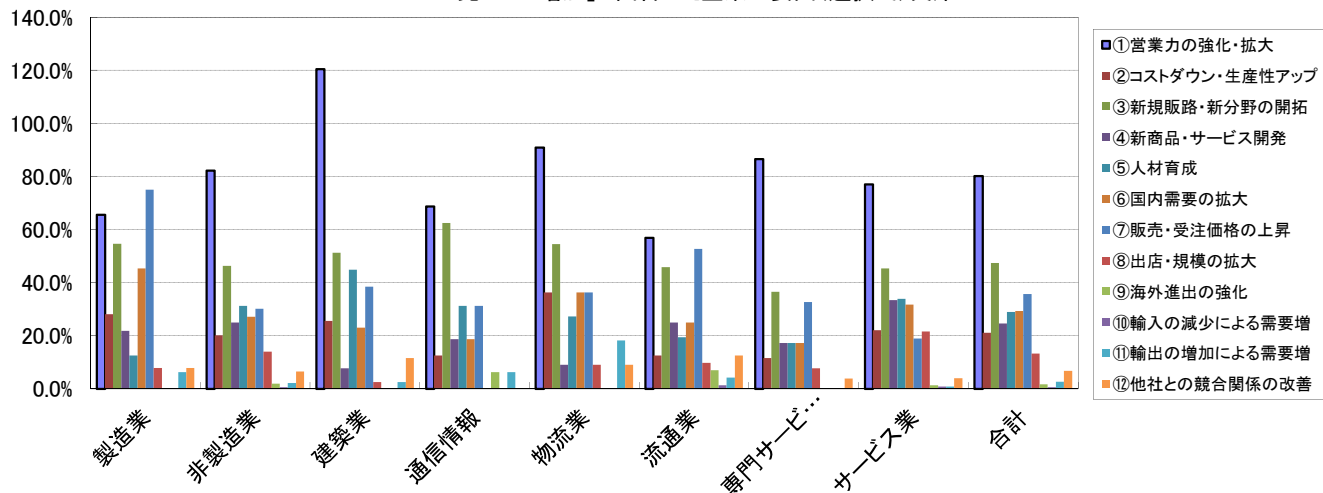


	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士)	サービス業	合計
①営業力の強化・拡大	42	376	94	11	10	41	45	175	418
②コストダウン・生産性アップ	18	92	20	2	4	9	6	50	110
③新規販路・新分野の開拓	35	212	40	10	6	33	19	103	247
④新商品・サービス開発	14	114	6	3	1	18	9	76	128
⑤人材育成	8	143	35	5	3	14	9	77	151
⑥国内需要の拡大	29	124	18	3	4	18	9	72	153
⑦販売・受注価格の上昇	48	138	30	5	4	38	17	43	186
⑧出店・規模の拡大	5	64	2	0	1	7	4	49	69
⑨海外進出の強化	0	9	0	1	0	5	0	3	9
⑩輸入の減少による需要増	0	3	0	0	0	1	0	2	3
⑪輸出の増加による需要増	4	10	2	1	2	3	0	2	14
⑫他社との競合関係の改善	5	30	9	0	1	9	2	9	35
合計	64	457	78	16	11	72	52	227	521
①営業力の強化・拡大	65.6%	82.3%	120.5%	68.8%	90.9%	56.9%	86.5%	77.1%	80.2%
②コストダウン・生産性アップ	28.1%	20.1%	25.6%	12.5%	36.4%	12.5%	11.5%	22.0%	21.1%
③新規販路・新分野の開拓	54.7%	46.4%	51.3%	62.5%	54.5%	45.8%	36.5%	45.4%	47.4%
④新商品・サービス開発	21.9%	24.9%	7.7%	18.8%	9.1%	25.0%	17.3%	33.5%	24.6%
⑤人材育成	12.5%	31.3%	44.9%	31.3%	27.3%	19.4%	17.3%	33.9%	29.0%
⑥国内需要の拡大	45.3%	27.1%	23.1%	18.8%	36.4%	25.0%	17.3%	31.7%	29.4%
⑦販売・受注価格の上昇	75.0%	30.2%	38.5%	31.3%	36.4%	52.8%	32.7%	18.9%	35.7%
⑧出店・規模の拡大	7.8%	14.0%	2.6%	0.0%	9.1%	9.7%	7.7%	21.6%	13.2%
⑨海外進出の強化	0.0%	2.0%	0.0%	6.3%	0.0%	6.9%	0.0%	1.3%	1.7%
⑩輸入の減少による需要増	0.0%	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	0.0%	0.9%	0.6%
⑪輸出の増加による需要増	6.3%	2.2%	2.6%	6.3%	18.2%	4.2%	0.0%	0.9%	2.7%
⑫他社との競合関係の改善	7.8%	6.6%	11.5%	0.0%	9.1%	12.5%	3.8%	4.0%	6.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式)兵庫



売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式)兵庫

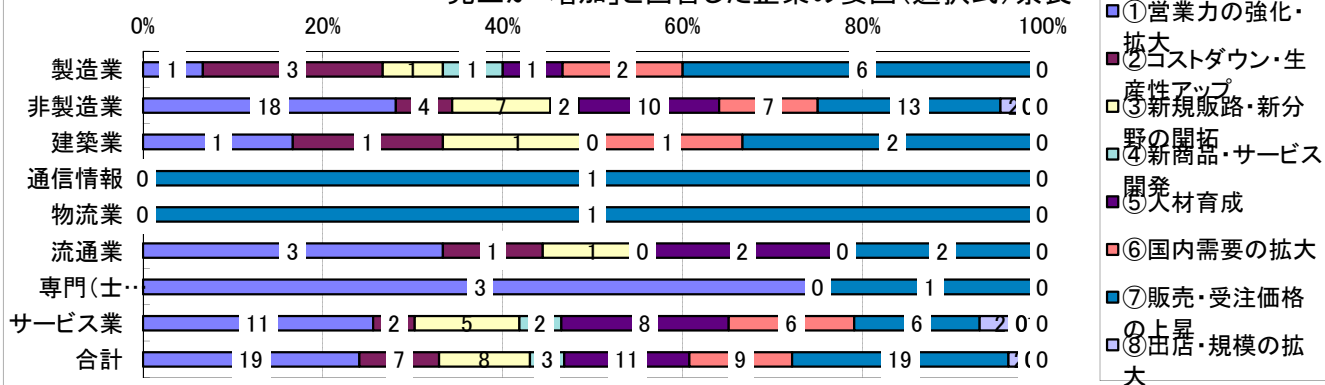


	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
①営業力の強化・拡大	1	18	1	0	0	3	3	11	19
②コストダウン・生産性アップ	3	4	1	0	0	1	0	2	7
③新規販路・新分野の開拓	1	7	1	0	0	1	0	5	8
④新商品・サービス開発	1	2	0	0	0	0	0	2	3
⑤人材育成	1	10	0	0	0	2	0	8	11
⑥国内需要の拡大	2	7	1	0	0	0	0	6	9
⑦販売・受注価格の上昇	6	13	2	1	1	2	1	6	19
⑧出店・規模の拡大	0	2	0	0	0	0	0	2	2
⑨海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑩輸入の減少による需要増	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑪輸出の増加による需要増	0	1	0	0	0	0	0	1	1
⑫他社との競合関係の改善	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	8	37	4	1	1	5	4	22	45

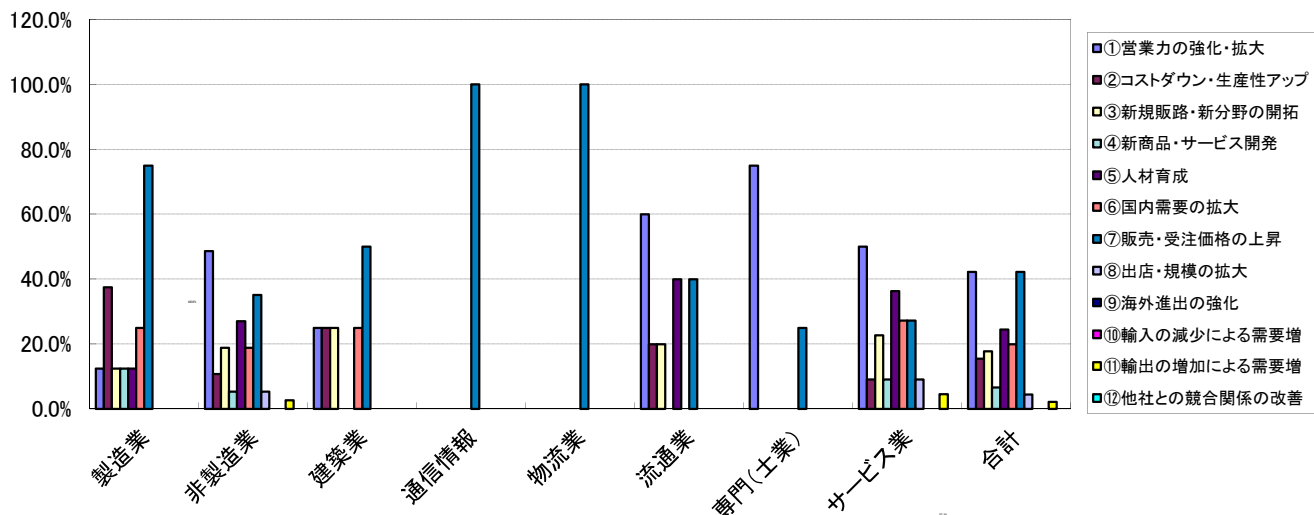
割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
①営業力の強化・拡大	12.5%	48.6%	25.0%	0.0%	0.0%	60.0%	75.0%	50.0%	42.2%
②コストダウン・生産性アップ	37.5%	10.8%	25.0%	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	9.1%	15.6%
③新規販路・新分野の開拓	12.5%	18.9%	25.0%	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	22.7%	17.8%
④新商品・サービス開発	12.5%	5.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%	6.7%
⑤人材育成	12.5%	27.0%	0.0%	0.0%	0.0%	40.0%	0.0%	36.4%	24.4%
⑥国内需要の拡大	25.0%	18.9%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	27.3%	20.0%
⑦販売・受注価格の上昇	75.0%	35.1%	50.0%	100.0%	100.0%	40.0%	25.0%	27.3%	42.2%
⑧出店・規模の拡大	0.0%	5.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%	4.4%
⑨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%
⑩輸入の減少による需要増	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑪輸出の増加による需要増	0.0%	2.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.5%	2.2%
⑫他社との競合関係の改善	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	-	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式) 奈良



売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式) 奈良

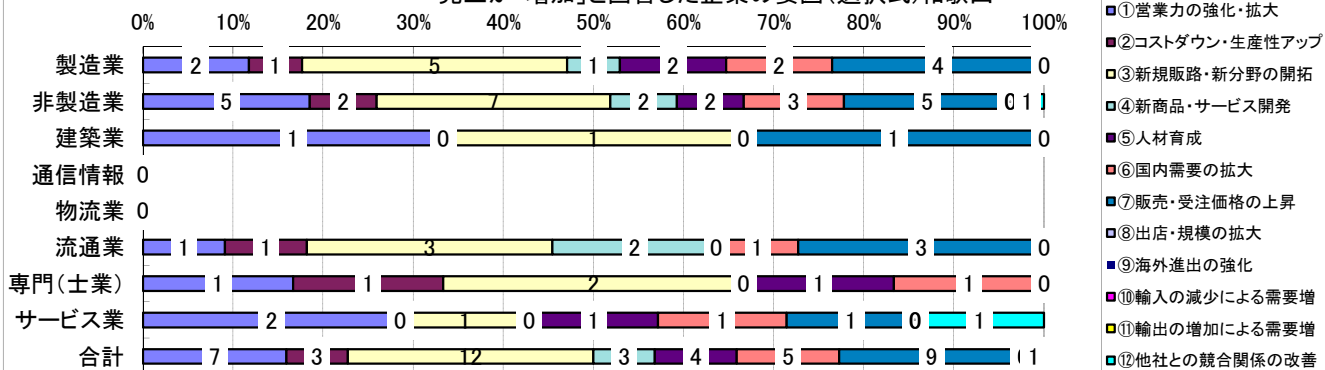


	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
①営業力の強化・拡大	2	5	1	0	0	1	1	2	7
②コストダウン・生産性アップ	1	2	0	0	0	1	1	0	3
③新規販路・新分野の開拓	5	7	1	0	0	3	2	1	12
④新商品・サービス開発	1	2	0	0	0	2	0	0	3
⑤人材育成	2	2	0	0	0	0	1	1	4
⑥国内需要の拡大	2	3	0	0	0	1	1	1	5
⑦販売・受注価格の上昇	4	5	1	0	0	3	0	1	9
⑧出店・規模の拡大	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑨海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑩輸入の減少による需要増	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑪輸出の増加による需要増	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑫他社との競合関係の改善	0	1	0	0	0	0	0	1	1
合計	9	14	2	0	0	6	2	4	23

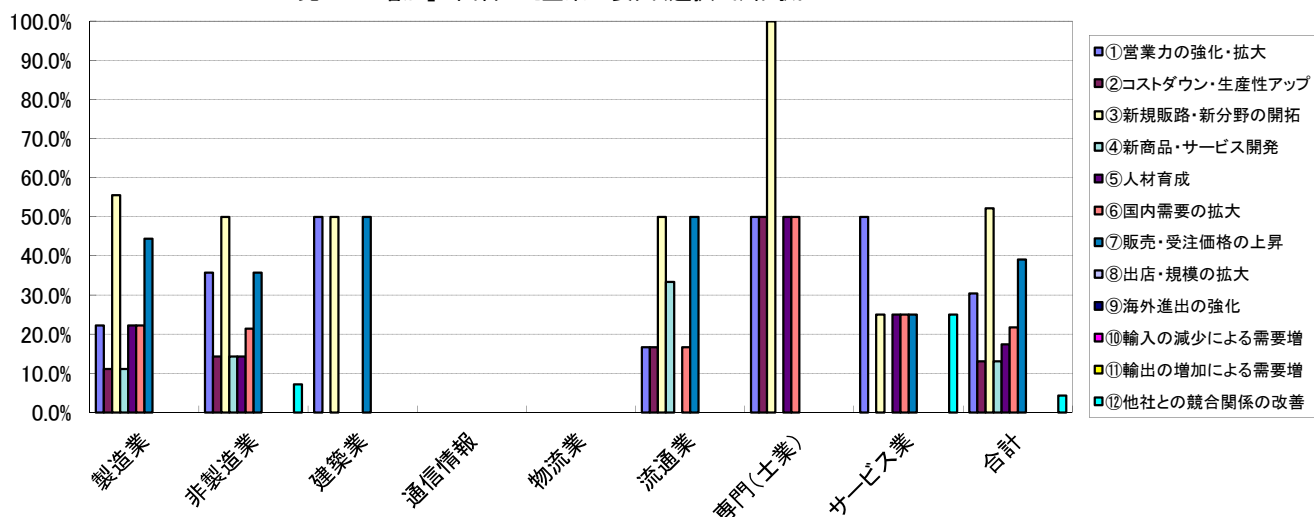
割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門 サービス 業(士)	サービス業	合計
①営業力の強化・拡大	22.2%	35.7%	50.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	16.7%	50.0%	50.0%	30.4%
②コストダウン・生産性アップ	11.1%	14.3%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	16.7%	50.0%	0.0%	13.0%
③新規販路・新分野の開拓	55.6%	50.0%	50.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	50.0%	100.0%	25.0%	52.2%
④新商品・サービス開発	11.1%	14.3%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	33.3%	0.0%	0.0%	13.0%
⑤人材育成	22.2%	14.3%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	50.0%	25.0%	17.4%
⑥国内需要の拡大	22.2%	21.4%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	16.7%	50.0%	25.0%	21.7%
⑦販売・受注価格の上昇	44.4%	35.7%	50.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	50.0%	0.0%	25.0%	39.1%
⑧出店・規模の拡大	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑨海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑩輸入の減少による需要増	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑪輸出の増加による需要増	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑫他社との競合関係の改善	0.0%	7.1%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	0.0%	25.0%	4.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式)和歌山



売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式)和歌山



売上の増加と減少の理由

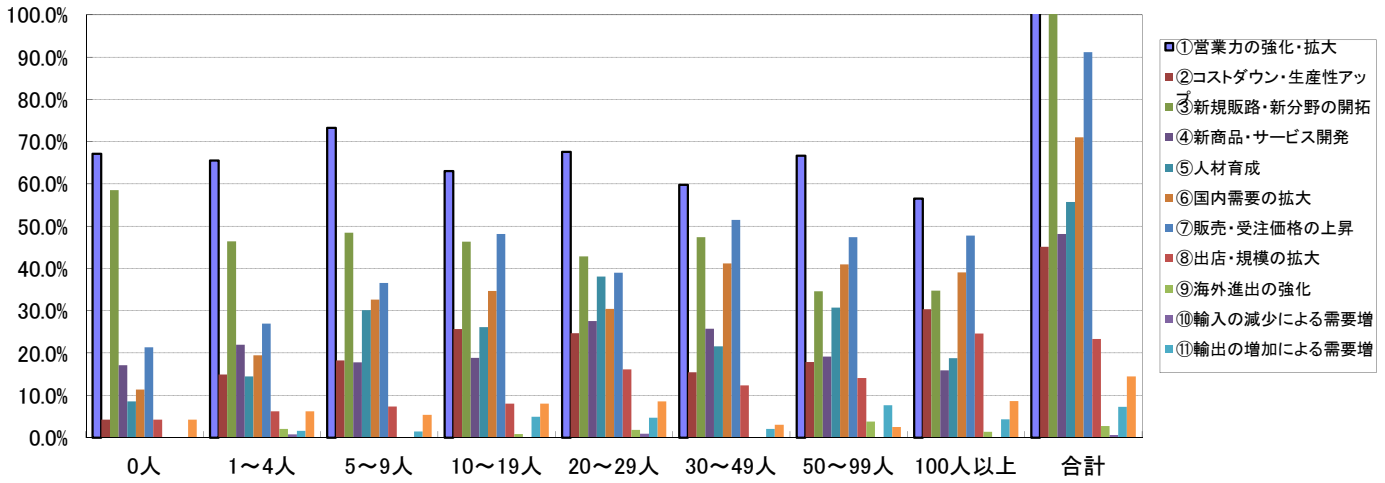
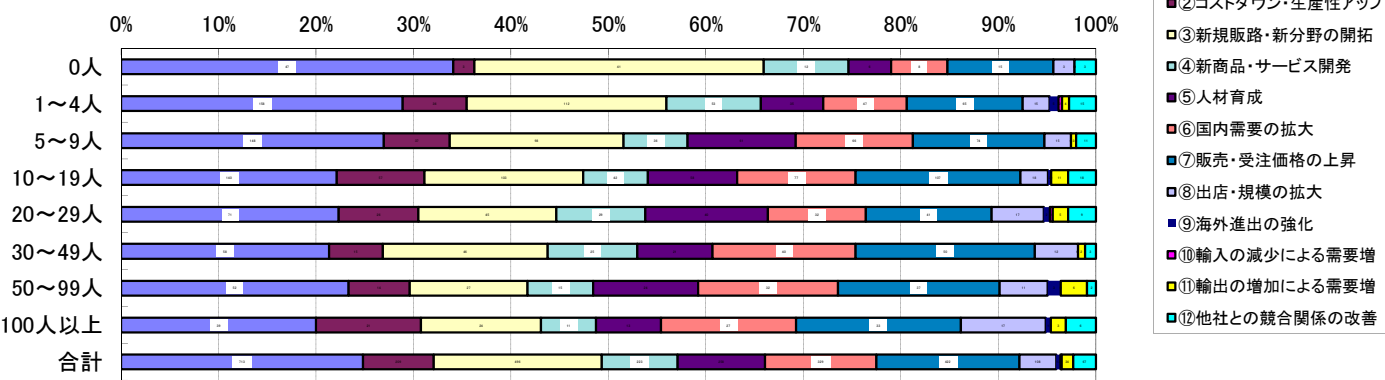
売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式)

※回答数合計は、売上前年同期比が増加と回答した企業の数

関西合計

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	47	158	148	140	71	58	52	39	713
②コストダウン・生産性アップ	3	36	37	57	26	15	14	21	209
③新規販路・新分野の開拓	41	112	98	103	45	46	27	24	496
④新商品・サービス開発	12	53	36	42	29	25	15	11	223
⑤人材育成	6	35	61	58	40	21	24	13	258
⑥国内需要の拡大	8	47	66	77	32	40	32	27	329
⑦販売・受注価格の上昇	15	65	74	107	41	50	37	33	422
⑧出店・規模の拡大	3	15	15	18	17	12	11	17	108
⑨海外進出の強化	0	5	0	2	2	0	3	1	13
⑩輸入の減少による需要増	0	2	0	0	1	0	0	0	3
⑪輸出の増加による需要増	0	4	3	11	5	2	6	3	34
⑫他社との競合関係の改善	3	15	11	18	9	3	2	6	67
合計	70	241	202	222	105	97	78	69	463
①営業力の強化・拡大	67.1%	65.6%	73.3%	63.1%	67.6%	59.8%	66.7%	56.5%	154.0%
②コストダウン・生産性アップ	4.3%	14.9%	18.3%	25.7%	24.8%	15.5%	17.9%	30.4%	45.1%
③新規販路・新分野の開拓	58.6%	46.5%	48.5%	46.4%	42.9%	47.4%	34.6%	34.8%	107.1%
④新商品・サービス開発	17.1%	22.0%	17.8%	18.9%	27.6%	25.8%	19.2%	15.9%	48.2%
⑤人材育成	8.6%	14.5%	30.2%	26.1%	38.1%	21.6%	30.8%	18.8%	55.7%
⑥国内需要の拡大	11.4%	19.5%	32.7%	34.7%	30.5%	41.2%	41.0%	39.1%	71.1%
⑦販売・受注価格の上昇	21.4%	27.0%	36.6%	48.2%	39.0%	51.5%	47.4%	47.8%	91.1%
⑧出店・規模の拡大	4.3%	6.2%	7.4%	8.1%	16.2%	12.4%	14.1%	24.6%	23.3%
⑨海外進出の強化	0.0%	2.1%	0.0%	0.9%	1.9%	0.0%	3.8%	1.4%	2.8%
⑩輸入の減少による需要増	0.0%	0.8%	0.0%	0.0%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%
⑪輸出の増加による需要増	0.0%	1.7%	1.5%	5.0%	4.8%	2.1%	7.7%	4.3%	7.3%
⑫他社との競合関係の改善	4.3%	6.2%	5.4%	8.1%	8.6%	3.1%	2.6%	8.7%	14.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

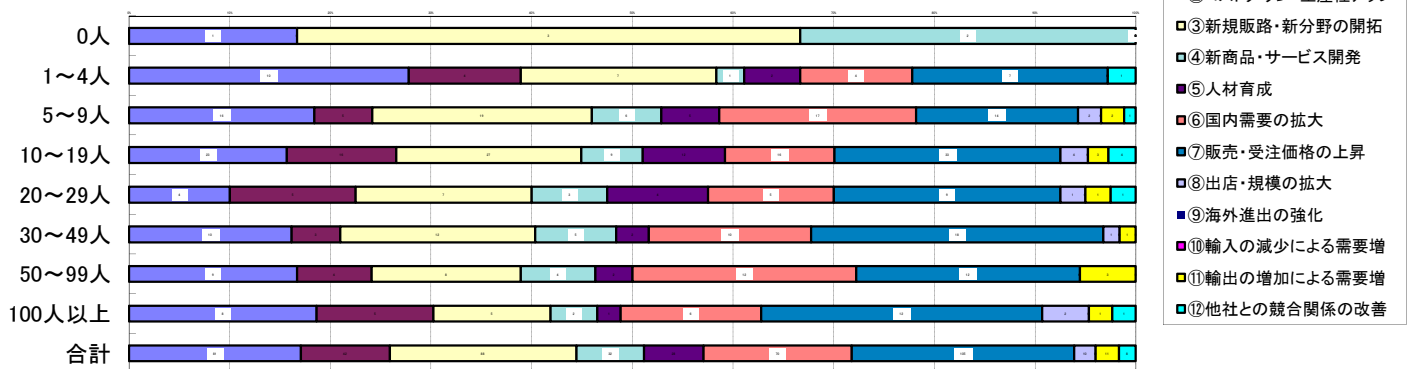
売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式)総計



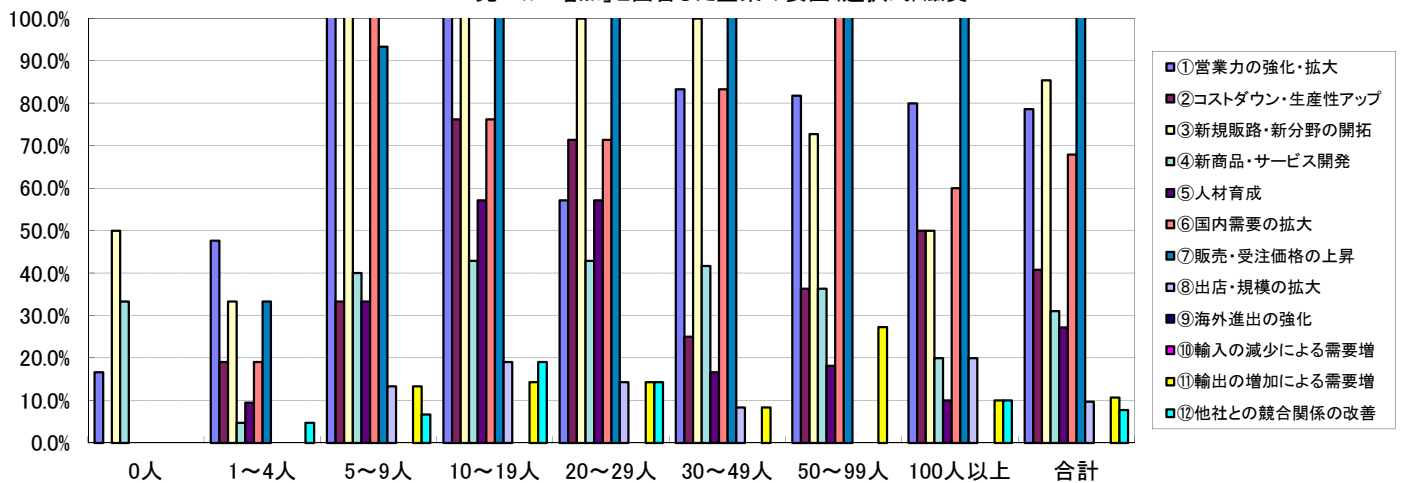
滋賀同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	1	10	16	23	4	10	9	8	81
②コストダウン・生産性アップ	0	4	5	16	5	3	4	5	42
③新規販路・新分野の開拓	3	7	19	27	7	12	8	5	88
④新商品・サービス開発	2	1	6	9	3	5	4	2	32
⑤人材育成	0	2	5	12	4	2	2	1	28
⑥国内需要の拡大	0	4	17	16	5	10	12	6	70
⑦販売・受注価格の上昇	0	7	14	33	9	18	12	12	105
⑧出店・規模の拡大	0	0	2	4	1	1	0	2	10
⑨海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑩輸入の減少による需要増	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑪輸出の増加による需要増	0	0	2	3	1	1	3	1	11
⑫他社との競合関係の改善	0	1	1	4	1	0	0	1	8
合計	6	21	15	21	7	12	11	10	103
①営業力の強化・拡大	16.7%	47.6%	106.7%	109.5%	57.1%	83.3%	81.8%	80.0%	78.6%
②コストダウン・生産性アップ	0.0%	19.0%	33.3%	76.2%	71.4%	25.0%	36.4%	50.0%	40.8%
③新規販路・新分野の開拓	50.0%	33.3%	126.7%	128.6%	100.0%	100.0%	72.7%	50.0%	85.4%
④新商品・サービス開発	33.3%	4.8%	40.0%	42.9%	42.9%	41.7%	36.4%	20.0%	31.1%
⑤人材育成	0.0%	9.5%	33.3%	57.1%	57.1%	16.7%	18.2%	10.0%	27.2%
⑥国内需要の拡大	0.0%	19.0%	113.3%	76.2%	71.4%	83.3%	109.1%	60.0%	68.0%
⑦販売・受注価格の上昇	0.0%	33.3%	93.3%	157.1%	128.6%	150.0%	109.1%	120.0%	101.9%
⑧出店・規模の拡大	0.0%	0.0%	13.3%	19.0%	14.3%	8.3%	0.0%	20.0%	9.7%
⑨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%
⑩輸入の減少による需要増	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑪輸出の増加による需要増	0.0%	0.0%	13.3%	14.3%	14.3%	8.3%	27.3%	10.0%	10.7%
⑫他社との競合関係の改善	0.0%	4.8%	6.7%	19.0%	14.3%	0.0%	0.0%	10.0%	7.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式)滋賀



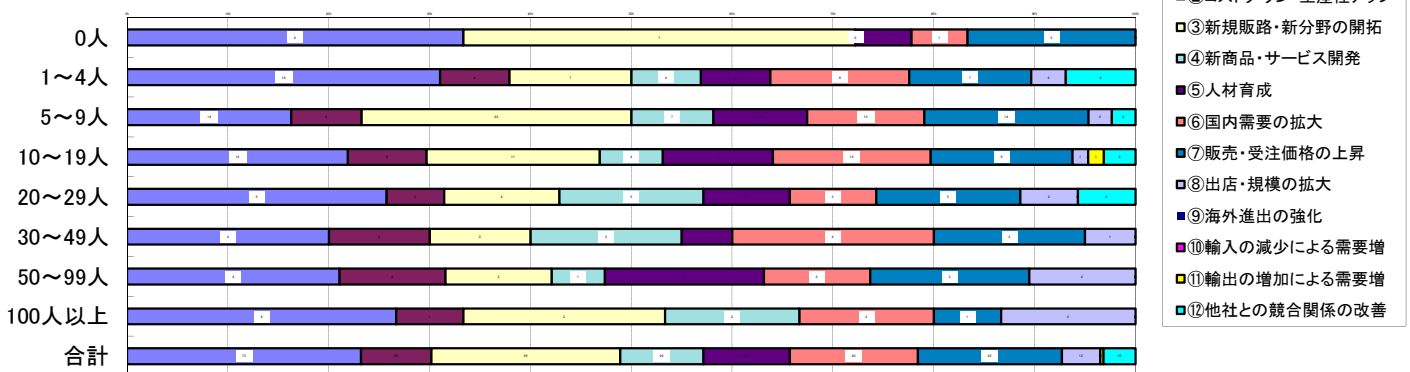
売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式)滋賀



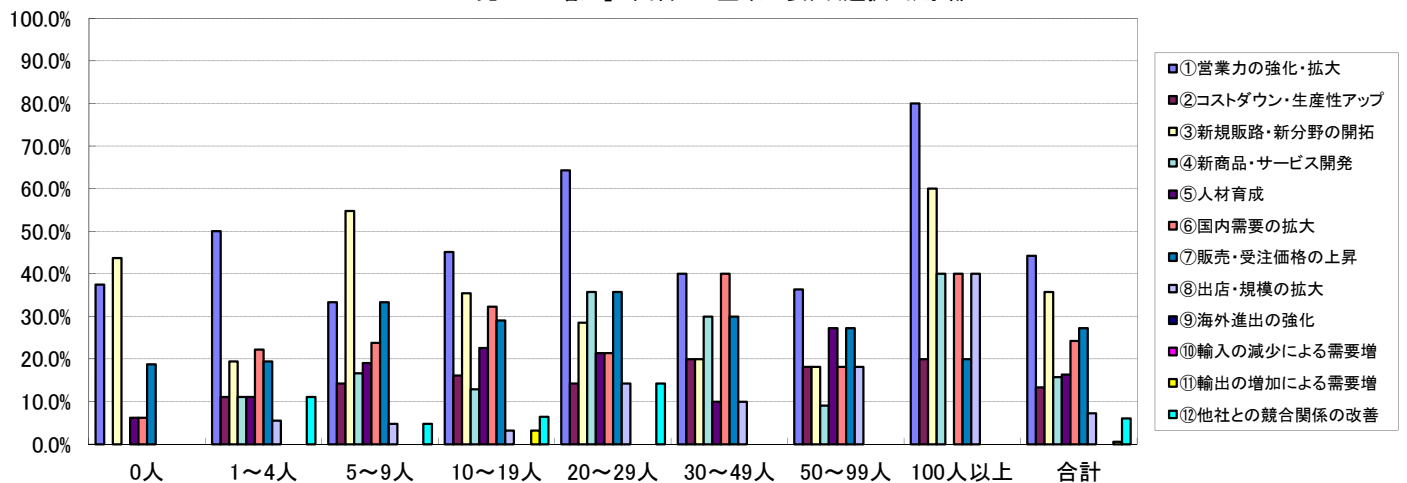
京都同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	6	18	14	14	9	4	4	4	73
②コストダウン・生産性アップ	0	4	6	5	2	2	2	1	22
③新規販路・新分野の開拓	7	7	23	11	4	2	2	3	59
④新商品・サービス開発	0	4	7	4	5	3	1	2	26
⑤人材育成	1	4	8	7	3	1	3	0	27
⑥国内需要の拡大	1	8	10	10	3	4	2	2	40
⑦販売・受注価格の上昇	3	7	14	9	5	3	3	1	45
⑧出店・規模の拡大	0	2	2	1	2	1	2	2	12
⑨海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑩輸入の減少による需要増	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑪輸出の増加による需要増	0	0	0	1	0	0	0	0	1
⑫他社との競合関係の改善	0	4	2	2	2	0	0	0	10
合計	16	36	42	31	14	10	11	5	165
①営業力の強化・拡大	37.5%	50.0%	33.3%	45.2%	64.3%	40.0%	36.4%	80.0%	44.2%
②コストダウン・生産性アップ	0.0%	11.1%	14.3%	16.1%	14.3%	20.0%	18.2%	20.0%	13.3%
③新規販路・新分野の開拓	43.8%	19.4%	54.8%	35.5%	28.6%	20.0%	18.2%	60.0%	35.8%
④新商品・サービス開発	0.0%	11.1%	16.7%	12.9%	35.7%	30.0%	9.1%	40.0%	15.8%
⑤人材育成	6.3%	11.1%	19.0%	22.6%	21.4%	10.0%	27.3%	0.0%	16.4%
⑥国内需要の拡大	6.3%	22.2%	23.8%	32.3%	21.4%	40.0%	18.2%	40.0%	24.2%
⑦販売・受注価格の上昇	18.8%	19.4%	33.3%	29.0%	35.7%	30.0%	27.3%	20.0%	27.3%
⑧出店・規模の拡大	0.0%	5.6%	4.8%	3.2%	14.3%	10.0%	18.2%	40.0%	7.3%
⑨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%
⑩輸入の減少による需要増	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑪輸出の増加による需要増	0.0%	0.0%	0.0%	3.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%
⑫他社との競合関係の改善	0.0%	11.1%	4.8%	6.5%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	6.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式) 京都



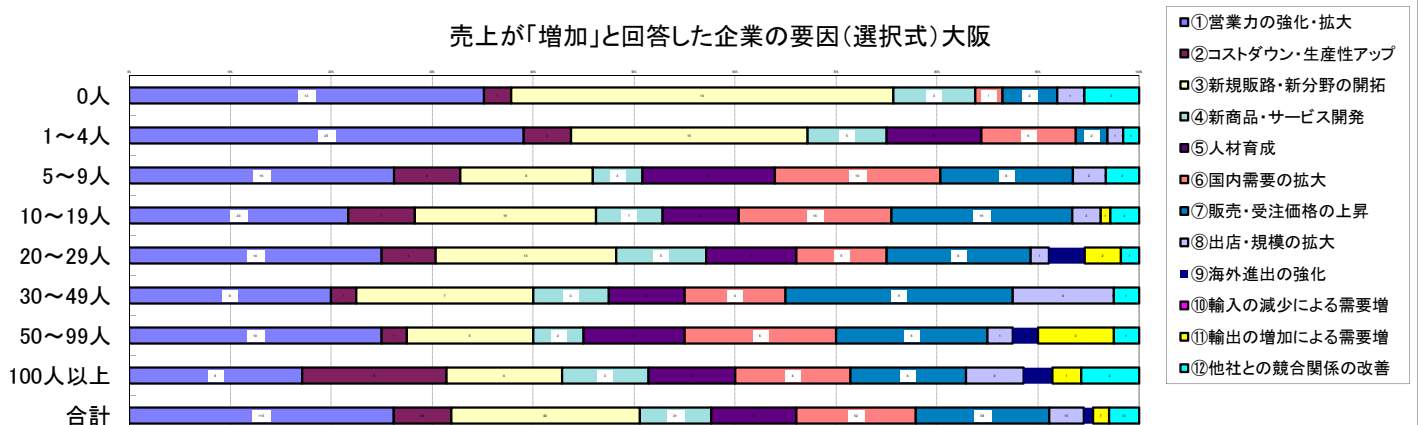
売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式) 京都



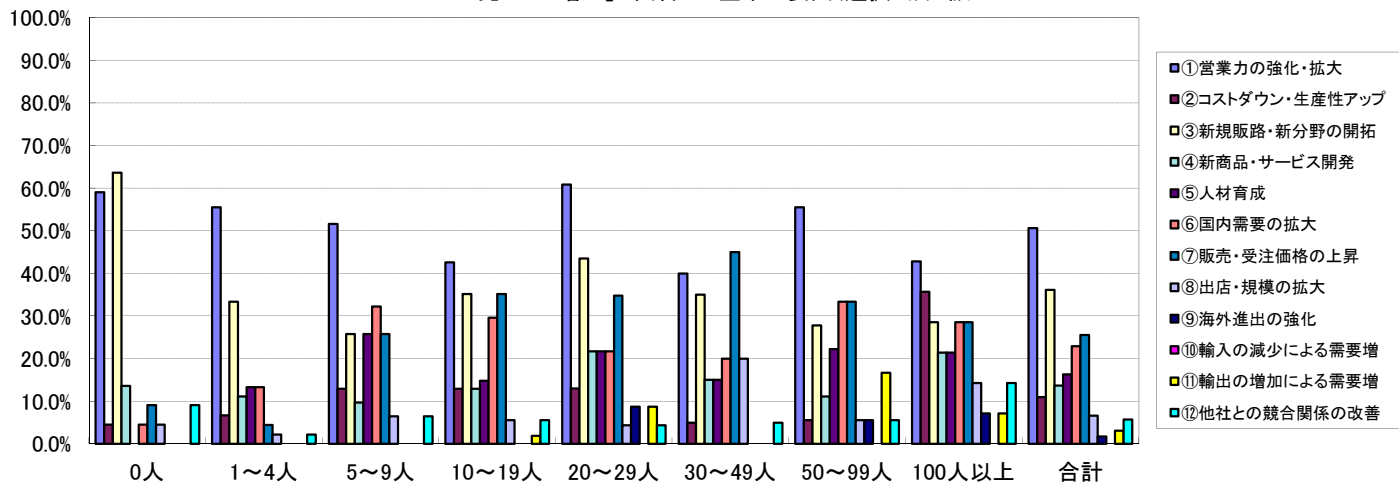
大阪同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	13	25	16	23	14	8	10	6	115
②コストダウン・生産性アップ	1	3	4	7	3	1	1	5	25
③新規販路・新分野の開拓	14	15	8	19	10	7	5	4	82
④新商品・サービス開発	3	5	3	7	5	3	2	3	31
⑤人材育成	0	6	8	8	5	3	4	3	37
⑥国内需要の拡大	1	6	10	16	5	4	6	4	52
⑦販売・受注価格の上昇	2	2	8	19	8	9	6	4	58
⑧出店・規模の拡大	1	1	2	3	1	4	1	2	15
⑨海外進出の強化	0	0	0	0	2	0	1	1	4
⑩輸入の減少による需要増	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑪輸出の増加による需要増	0	0	0	1	2	0	3	1	7
⑫他社との競合関係の改善	2	1	2	3	1	1	1	2	13
合計	22	45	31	54	23	20	18	14	227
①営業力の強化・拡大	59.1%	55.6%	51.6%	42.6%	60.9%	40.0%	55.6%	42.9%	50.7%
②コストダウン・生産性アップ	4.5%	6.7%	12.9%	13.0%	13.0%	5.0%	5.6%	35.7%	11.0%
③新規販路・新分野の開拓	63.6%	33.3%	25.8%	35.2%	43.5%	35.0%	27.8%	28.6%	36.1%
④新商品・サービス開発	13.6%	11.1%	9.7%	13.0%	21.7%	15.0%	11.1%	21.4%	13.7%
⑤人材育成	0.0%	13.3%	25.8%	14.8%	21.7%	15.0%	22.2%	21.4%	16.3%
⑥国内需要の拡大	4.5%	13.3%	32.3%	29.6%	21.7%	20.0%	33.3%	28.6%	22.9%
⑦販売・受注価格の上昇	9.1%	4.4%	25.8%	35.2%	34.8%	45.0%	33.3%	28.6%	25.6%
⑧出店・規模の拡大	4.5%	2.2%	6.5%	5.6%	4.3%	20.0%	5.6%	14.3%	6.6%
⑨海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	8.7%	0.0%	5.6%	7.1%	1.8%
⑩輸入の減少による需要増	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑪輸出の増加による需要増	0.0%	0.0%	0.0%	1.9%	8.7%	0.0%	16.7%	7.1%	3.1%
⑫他社との競合関係の改善	9.1%	2.2%	6.5%	5.6%	4.3%	5.0%	5.6%	14.3%	5.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式)大阪



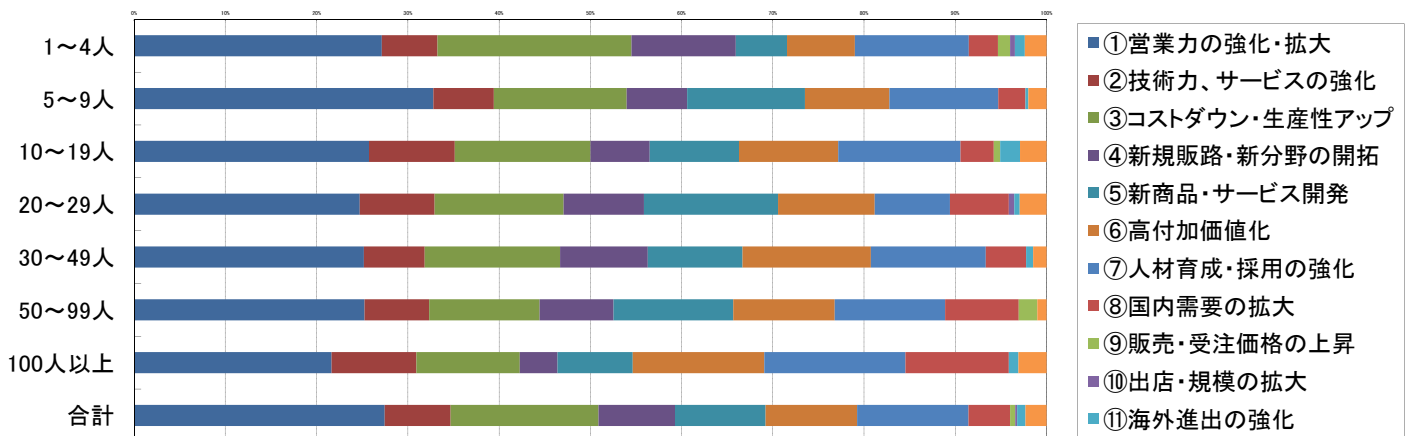
売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式)大阪



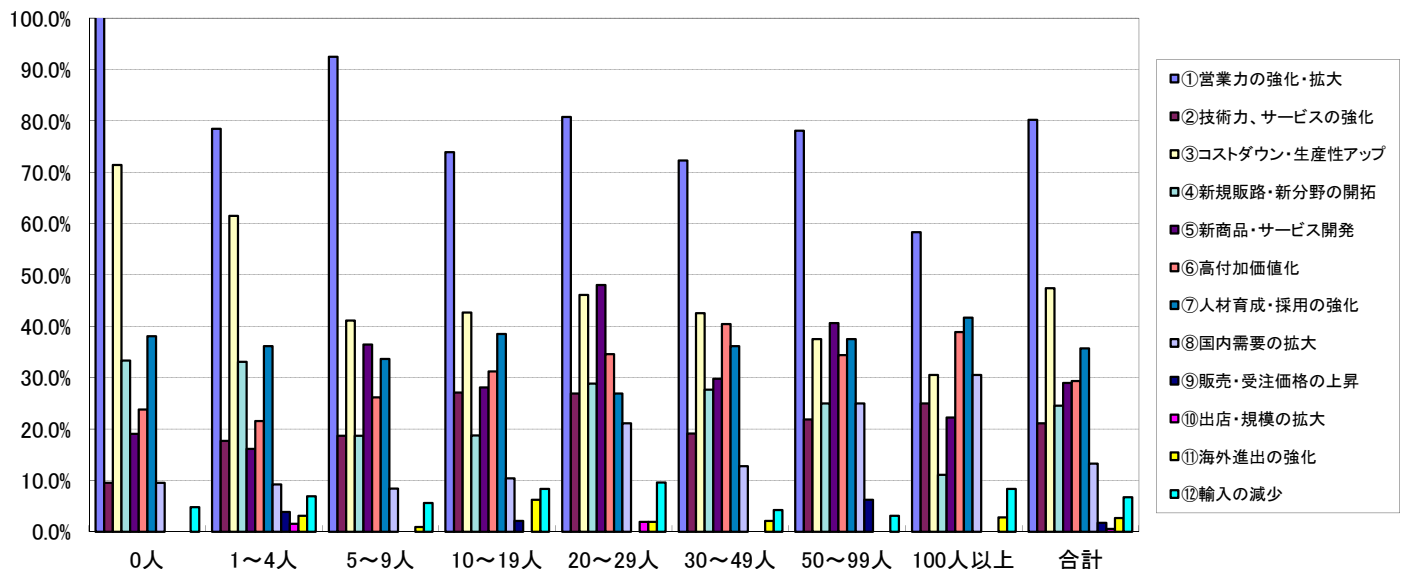
兵庫

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	24	102	99	71	42	34	25	21	418
②技術力、サービスの強化	2	23	20	26	14	9	7	9	110
③コストダウン・生産性アップ	15	80	44	41	24	20	12	11	247
④新規販路・新分野の開拓	7	43	20	18	15	13	8	4	128
⑤新商品・サービス開発	4	21	39	27	25	14	13	8	151
⑥高付加価値化	5	28	28	30	18	19	11	14	153
⑦人材育成・採用の強化	8	47	36	37	14	17	12	15	186
⑧国内需要の拡大	2	12	9	10	11	6	8	11	69
⑨販売・受注価格の上昇	0	5	0	2	0	0	2	0	9
⑩出店・規模の拡大	0	2	0	0	1	0	0	0	3
⑪海外進出の強化	0	4	1	6	1	1	0	1	14
⑫輸入の減少	1	9	6	8	5	2	1	3	35
合計	21	130	107	96	52	47	32	36	521
①営業力の強化・拡大	114.3%	78.5%	92.5%	74.0%	80.8%	72.3%	78.1%	58.3%	80.2%
②技術力、サービスの強化	9.5%	17.7%	18.7%	27.1%	26.9%	19.1%	21.9%	25.0%	21.1%
③コストダウン・生産性アップ	71.4%	61.5%	41.1%	42.7%	46.2%	42.6%	37.5%	30.6%	47.4%
④新規販路・新分野の開拓	33.3%	33.1%	18.7%	18.8%	28.8%	27.7%	25.0%	11.1%	24.6%
⑤新商品・サービス開発	19.0%	16.2%	36.4%	28.1%	48.1%	29.8%	40.6%	22.2%	29.0%
⑥高付加価値化	23.8%	21.5%	26.2%	31.3%	34.6%	40.4%	34.4%	38.9%	29.4%
⑦人材育成・採用の強化	38.1%	36.2%	33.6%	38.5%	26.9%	36.2%	37.5%	41.7%	35.7%
⑧国内需要の拡大	9.5%	9.2%	8.4%	10.4%	21.2%	12.8%	25.0%	30.6%	13.2%
⑨販売・受注価格の上昇	0.0%	3.8%	0.0%	2.1%	0.0%	0.0%	6.3%	0.0%	1.7%
⑩出店・規模の拡大	0.0%	1.5%	0.0%	0.0%	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%
⑪海外進出の強化	0.0%	3.1%	0.9%	6.3%	1.9%	2.1%	0.0%	2.8%	2.7%
⑫輸入の減少	4.8%	6.9%	5.6%	8.3%	9.6%	4.3%	3.1%	8.3%	6.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式)兵庫同友会



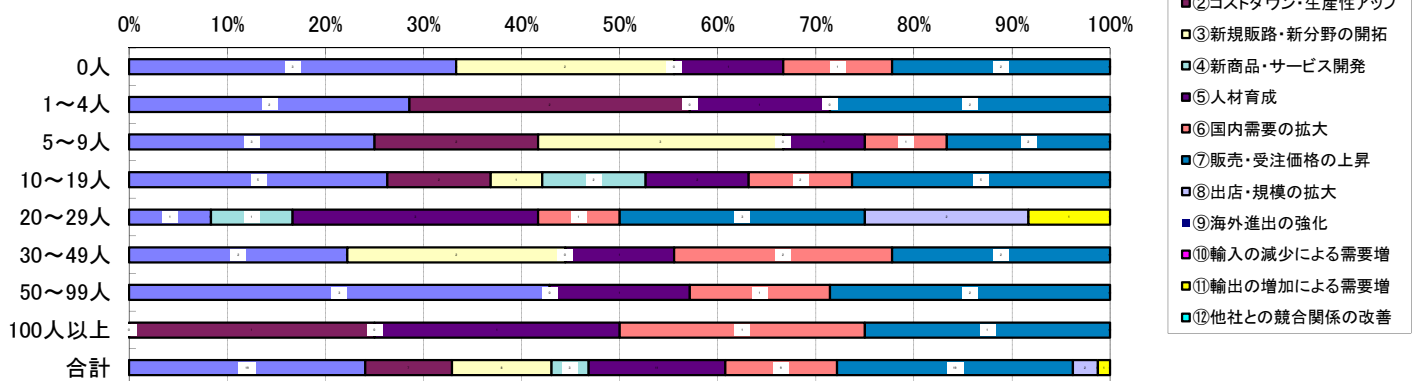
売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式)兵庫



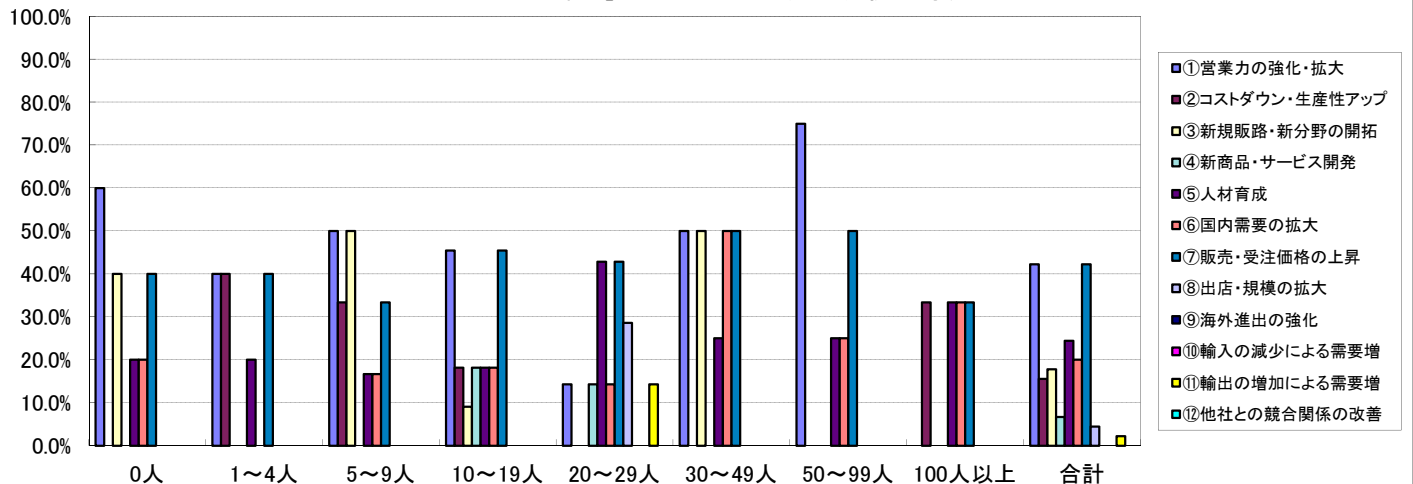
奈良同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	3	2	3	5	1	2	3	0	19
②コストダウン・生産性アップ	0	2	2	2	0	0	0	1	7
③新規販路・新分野の開拓	2	0	3	1	0	2	0	0	8
④新商品・サービス開発	0	0	0	2	1	0	0	0	3
⑤人材育成	1	1	1	2	3	1	1	1	11
⑥国内需要の拡大	1	0	1	2	1	2	1	1	9
⑦販売・受注価格の上昇	2	2	2	5	3	2	2	1	19
⑧出店・規模の拡大	0	0	0	0	2	0	0	0	2
⑨海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑩輸入の減少による需要増	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑪輸出の増加による需要増	0	0	0	0	1	0	0	0	1
⑫他社との競合関係の改善	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	5	5	6	11	7	4	4	3	45
①営業力の強化・拡大	60.0%	40.0%	50.0%	45.5%	14.3%	50.0%	75.0%	0.0%	42.2%
②コストダウン・生産性アップ	0.0%	40.0%	33.3%	18.2%	0.0%	0.0%	0.0%	33.3%	15.6%
③新規販路・新分野の開拓	40.0%	0.0%	50.0%	9.1%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	17.8%
④新商品・サービス開発	0.0%	0.0%	0.0%	18.2%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	6.7%
⑤人材育成	20.0%	20.0%	16.7%	18.2%	42.9%	25.0%	25.0%	33.3%	24.4%
⑥国内需要の拡大	20.0%	0.0%	16.7%	18.2%	14.3%	50.0%	25.0%	33.3%	20.0%
⑦販売・受注価格の上昇	40.0%	40.0%	33.3%	45.5%	42.9%	50.0%	50.0%	33.3%	42.2%
⑧出店・規模の拡大	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	28.6%	0.0%	0.0%	0.0%	4.4%
⑨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%
⑩輸入の減少による需要増	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑪輸出の増加による需要増	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	2.2%
⑫他社との競合関係の改善	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式) 奈良



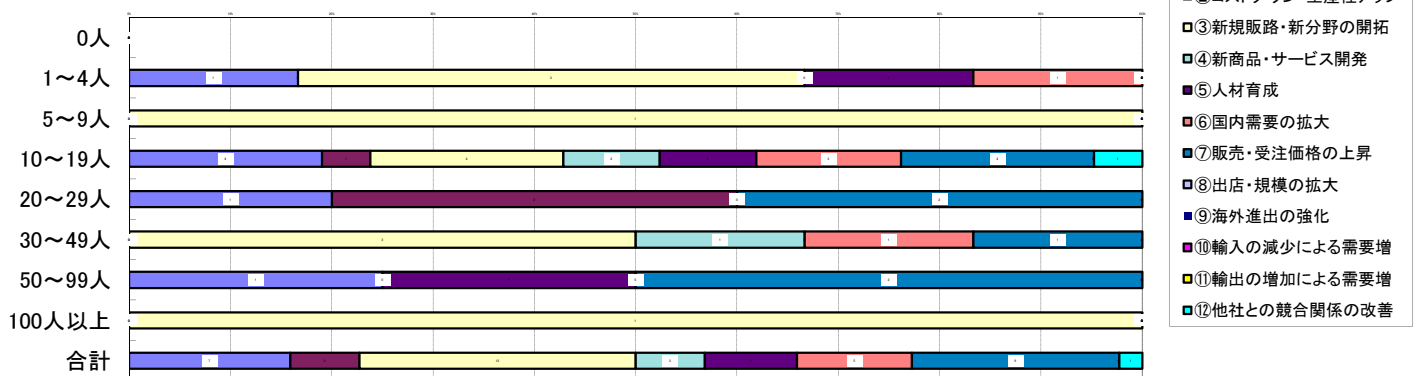
売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式) 奈良



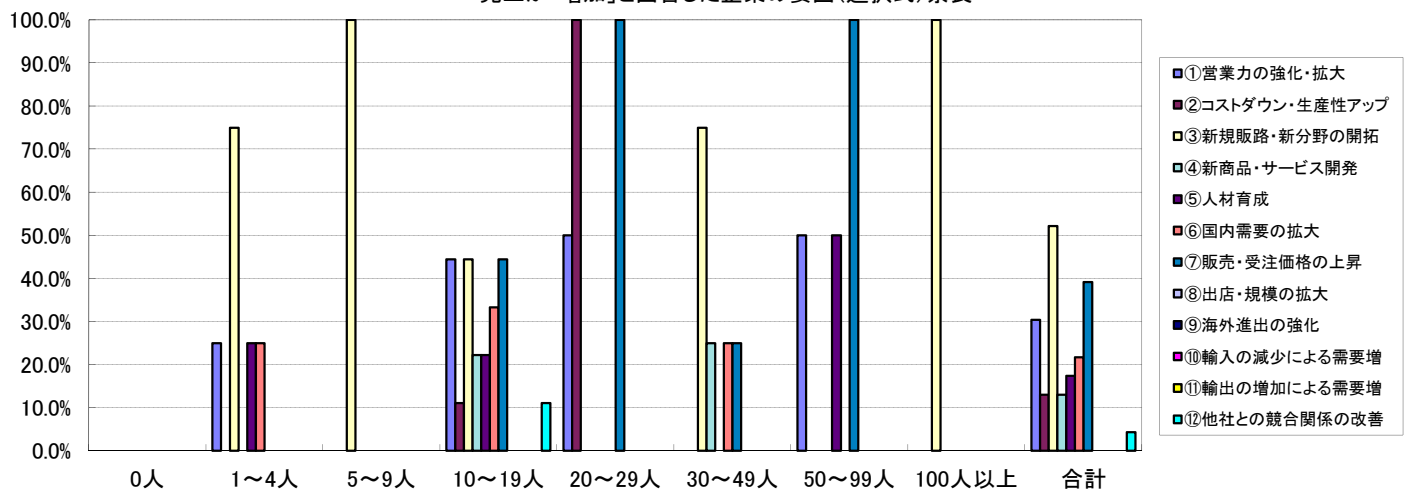
和歌山同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	0	1	0	4	1	0	1	0	7
②コストダウン・生産性アップ	0	0	0	1	2	0	0	0	3
③新規販路・新分野の開拓	0	3	1	4	0	3	0	1	12
④新商品・サービス開発	0	0	0	2	0	1	0	0	3
⑤人材育成	0	1	0	2	0	0	1	0	4
⑥国内需要の拡大	0	1	0	3	0	1	0	0	5
⑦販売・受注価格の上昇	0	0	0	4	2	1	2	0	9
⑧出店・規模の拡大	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑨海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑩輸入の減少による需要増	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑪輸出の増加による需要増	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑫他社との競合関係の改善	0	0	0	1	0	0	0	0	1
合計	0	4	1	9	2	4	2	1	23
①営業力の強化・拡大	#DIV/0!	25.0%	0.0%	44.4%	50.0%	0.0%	50.0%	0.0%	30.4%
②コストダウン・生産性アップ	#DIV/0!	0.0%	0.0%	11.1%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	13.0%
③新規販路・新分野の開拓	#DIV/0!	75.0%	100.0%	44.4%	0.0%	75.0%	0.0%	100.0%	52.2%
④新商品・サービス開発	#DIV/0!	0.0%	0.0%	22.2%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	13.0%
⑤人材育成	#DIV/0!	25.0%	0.0%	22.2%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	17.4%
⑥国内需要の拡大	#DIV/0!	25.0%	0.0%	33.3%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	21.7%
⑦販売・受注価格の上昇	#DIV/0!	0.0%	0.0%	44.4%	100.0%	25.0%	100.0%	0.0%	39.1%
⑧出店・規模の拡大	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑨海外進出の強化	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑩輸入の減少による需要増	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑪輸出の増加による需要増	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑫他社との競合関係の改善	#DIV/0!	0.0%	0.0%	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.3%
合計	#DIV/0!	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式) 和歌山



売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式) 奈良



売上の増加と減少の理由

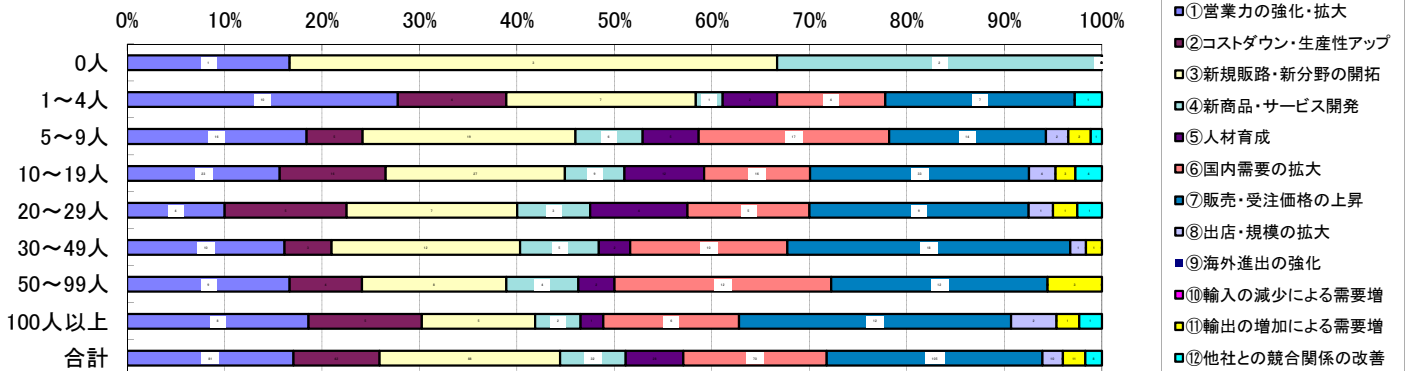
売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式)
製造業

※回答数合計は、売上前年同期比が増加と回答した企業の数

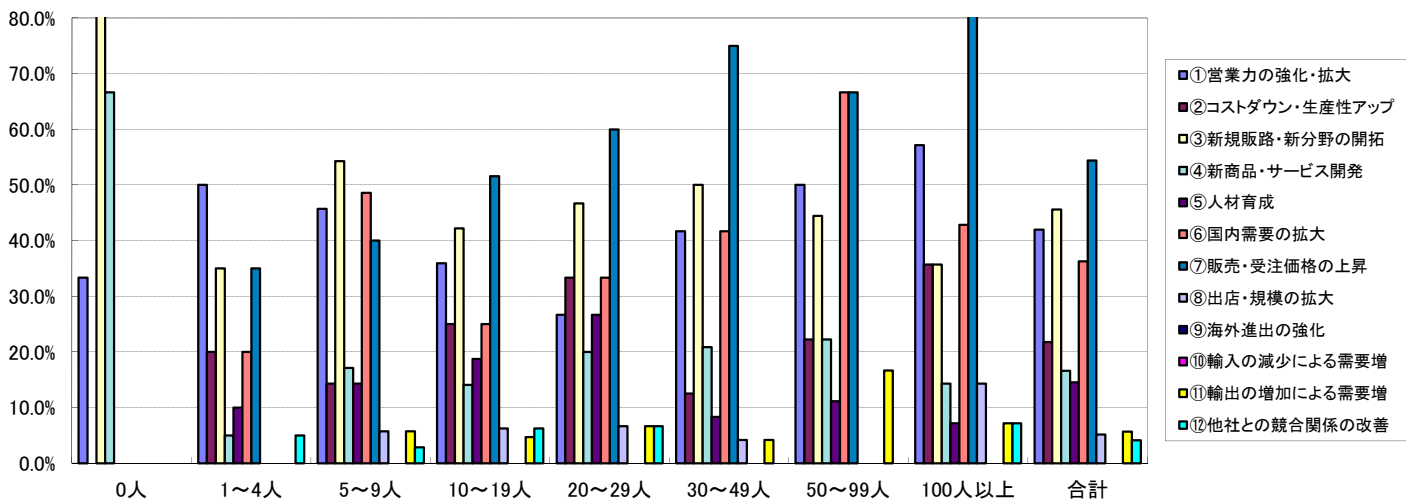
関西-84-

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	1	10	16	23	4	10	9	8	81
②コストダウン・生産性アップ	0	4	5	16	5	3	4	5	42
③新規販路・新分野の開拓	3	7	19	27	7	12	8	5	88
④新商品・サービス開発	2	1	6	9	3	5	4	2	32
⑤人材育成	0	2	5	12	4	2	2	1	28
⑥国内需要の拡大	0	4	17	16	5	10	12	6	70
⑦販売・受注価格の上昇	0	7	14	33	9	18	12	12	105
⑧出店・規模の拡大	0	0	2	4	1	1	0	2	10
⑨海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑩輸入の減少による需要増	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑪輸出の増加による需要増	0	0	2	3	1	1	3	1	11
⑫他社との競合関係の改善	0	1	1	4	1	0	0	1	8
合計	3	20	35	64	15	24	18	14	193
①営業力の強化・拡大	33.3%	50.0%	45.7%	35.9%	26.7%	41.7%	50.0%	57.1%	42.0%
②コストダウン・生産性アップ	0.0%	20.0%	14.3%	25.0%	33.3%	12.5%	22.2%	35.7%	21.8%
③新規販路・新分野の開拓	100.0%	35.0%	54.3%	42.2%	46.7%	50.0%	44.4%	35.7%	45.6%
④新商品・サービス開発	66.7%	5.0%	17.1%	14.1%	20.0%	20.8%	22.2%	14.3%	16.6%
⑤人材育成	0.0%	10.0%	14.3%	18.8%	26.7%	8.3%	11.1%	7.1%	14.5%
⑥国内需要の拡大	0.0%	20.0%	48.6%	25.0%	33.3%	41.7%	66.7%	42.9%	36.3%
⑦販売・受注価格の上昇	0.0%	35.0%	40.0%	51.6%	60.0%	75.0%	66.7%	85.7%	54.4%
⑧出店・規模の拡大	0.0%	0.0%	5.7%	6.3%	6.7%	4.2%	0.0%	14.3%	5.2%
⑨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%
⑩輸入の減少による需要増	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑪輸出の増加による需要増	0.0%	0.0%	5.7%	4.7%	6.7%	4.2%	16.7%	7.1%	5.7%
⑫他社との競合関係の改善	0.0%	5.0%	2.9%	6.3%	6.7%	0.0%	0.0%	7.1%	4.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式) 製造

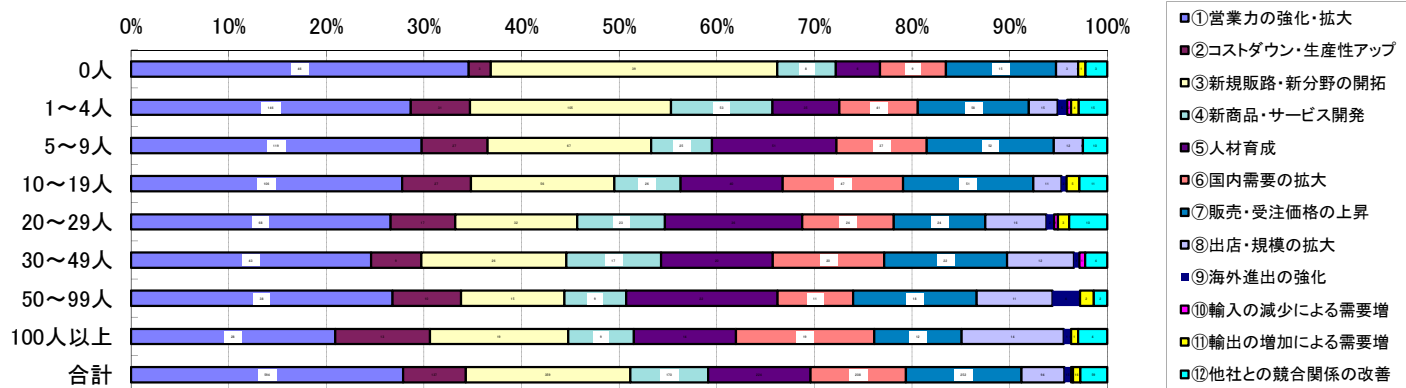


売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式) 製造

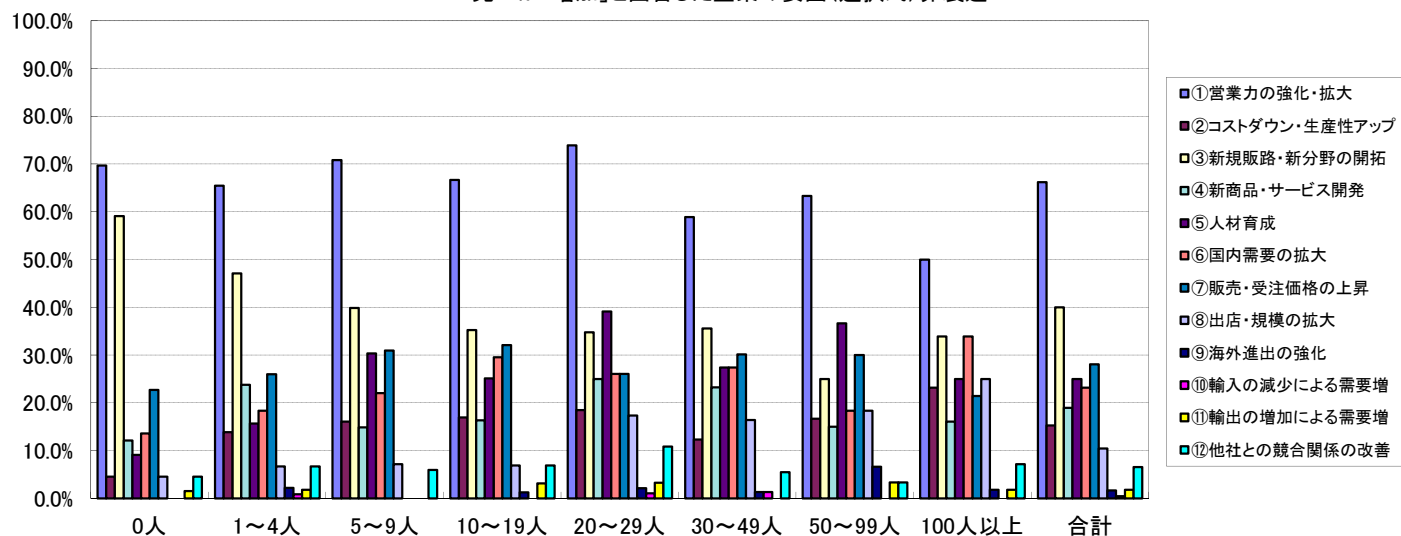


	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	46	146	119	106	68	43	38	28	594
②コストダウン・生産性アップ	3	31	27	27	17	9	10	13	137
③新規販路・新分野の開拓	39	105	67	56	32	26	15	19	359
④新商品・サービス開発	8	53	25	26	23	17	9	9	170
⑤人材育成	6	35	51	40	36	20	22	14	224
⑥国内需要の拡大	9	41	37	47	24	20	11	19	208
⑦販売・受注価格の上昇	15	58	52	51	24	22	18	12	252
⑧出店・規模の拡大	3	15	12	11	16	12	11	14	94
⑨海外進出の強化	0	5	0	2	2	1	4	1	15
⑩輸入の減少による需要増	0	2	0	0	1	1	0	0	4
⑪輸出の増加による需要増	1	4	0	5	3	0	2	1	16
⑫他社との競合関係の改善	3	15	10	11	10	4	2	4	59
合計	66	223	168	159	92	73	60	56	897
①営業力の強化・拡大	69.7%	65.5%	70.8%	66.7%	73.9%	58.9%	63.3%	50.0%	66.2%
②コストダウン・生産性アップ	4.5%	13.9%	16.1%	17.0%	18.5%	12.3%	16.7%	23.2%	15.3%
③新規販路・新分野の開拓	59.1%	47.1%	39.9%	35.2%	34.8%	35.6%	25.0%	33.9%	40.0%
④新商品・サービス開発	12.1%	23.8%	14.9%	16.4%	25.0%	23.3%	15.0%	16.1%	19.0%
⑤人材育成	9.1%	15.7%	30.4%	25.2%	39.1%	27.4%	36.7%	25.0%	25.0%
⑥国内需要の拡大	13.6%	18.4%	22.0%	29.6%	26.1%	27.4%	18.3%	33.9%	23.2%
⑦販売・受注価格の上昇	22.7%	26.0%	31.0%	32.1%	26.1%	30.1%	30.0%	21.4%	28.1%
⑧出店・規模の拡大	4.5%	6.7%	7.1%	6.9%	17.4%	16.4%	18.3%	25.0%	10.5%
⑨海外進出の強化	0.0%	2.2%	0.0%	1.3%	2.2%	1.4%	6.7%	1.8%	1.7%
⑩輸入の減少による需要増	0.0%	0.9%	0.0%	0.0%	1.1%	1.4%	0.0%	0.0%	0.4%
⑪輸出の増加による需要増	1.5%	1.8%	0.0%	3.1%	3.3%	0.0%	3.3%	1.8%	1.8%
⑫他社との競合関係の改善	4.5%	6.7%	6.0%	6.9%	10.9%	5.5%	3.3%	7.1%	6.6%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式) 非製造



売上が「増加」と回答した企業の要因(選択式) 非製造



建設業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	6	32	32	32	14	5	0	3	124
②コストダウン・生産性アップ	1	7	7	6	2	1	0	1	25
③新規販路・新分野の開拓	5	16	13	12	10	6	0	0	62
④新商品・サービス開発	1	3	0	2	4	1	0	0	11
⑤人材育成	0	13	11	10	7	6	0	2	49
⑥国内需要の拡大	0	7	4	14	4	2	1	1	33
⑦販売・受注価格の上昇	3	13	13	12	5	3	0	0	49
⑧出店・規模の拡大	0	1	0	2	2	0	0	0	5
⑨海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	1	1
⑩輸入の減少による需要増	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑪輸出の増加による需要増	0	0	0	2	0	0	0	0	2
⑫他社との競合関係の改善	1	7	3	1	1	0	0	1	14
合計	11	46	31	32	11	8	1	4	144
①営業力の強化・拡大	54.5%	69.6%	103.2%	100.0%	127.3%	62.5%	0.0%	75.0%	86.1%
②コストダウン・生産性アップ	9.1%	15.2%	22.6%	18.8%	18.2%	12.5%	0.0%	25.0%	17.4%
③新規販路・新分野の開拓	45.5%	34.8%	41.9%	37.5%	90.9%	75.0%	0.0%	0.0%	43.1%
④新商品・サービス開発	9.1%	6.5%	0.0%	6.3%	36.4%	12.5%	0.0%	0.0%	7.6%
⑤人材育成	0.0%	28.3%	35.5%	31.3%	63.6%	75.0%	0.0%	50.0%	34.0%
⑥国内需要の拡大	0.0%	15.2%	12.9%	43.8%	36.4%	25.0%	100.0%	25.0%	22.9%
⑦販売・受注価格の上昇	27.3%	28.3%	41.9%	37.5%	45.5%	37.5%	0.0%	0.0%	34.0%
⑧出店・規模の拡大	0.0%	2.2%	0.0%	6.3%	18.2%	0.0%	0.0%	0.0%	3.5%
⑨海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	0.7%
⑩輸入の減少による需要増	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑪輸出の増加による需要増	0.0%	0.0%	0.0%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%
⑫他社との競合関係の改善	9.1%	15.2%	9.7%	3.1%	9.1%	0.0%	0.0%	25.0%	9.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

通信情報業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	0	6	3	5	1	1	0	0	16
②コストダウン・生産性アップ	0	0	0	3	0	0	0	0	3
③新規販路・新分野の開拓	1	3	1	4	1	1	0	0	11
④新商品・サービス開発	0	1	1	2	0	0	0	0	4
⑤人材育成	0	2	1	3	0	1	0	0	7
⑥国内需要の拡大	0	2	0	2	1	1	0	0	6
⑦販売・受注価格の上昇	0	2	0	3	1	2	0	0	8
⑧出店・規模の拡大	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑨海外進出の強化	0	1	0	0	0	0	0	0	1
⑩輸入の減少による需要増	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑪輸出の増加による需要増	0	1	0	0	0	0	0	0	1
⑫他社との競合関係の改善	0	0	0	0	0	1	0	0	1
合計	2	3	2	3	2	0	1	0	13
①営業力の強化・拡大	0.0%	200.0%	150.0%	166.7%	50.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	123.1%
②コストダウン・生産性アップ	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	23.1%
③新規販路・新分野の開拓	50.0%	100.0%	50.0%	133.3%	50.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	84.6%
④新商品・サービス開発	0.0%	33.3%	50.0%	66.7%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	30.8%
⑤人材育成	0.0%	66.7%	50.0%	100.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	53.8%
⑥国内需要の拡大	0.0%	66.7%	0.0%	66.7%	50.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	46.2%
⑦販売・受注価格の上昇	0.0%	66.7%	0.0%	100.0%	50.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	61.5%
⑧出店・規模の拡大	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	0.0%
⑨海外進出の強化	0.0%	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	7.7%
⑩輸入の減少による需要増	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	0.0%
⑪輸出の増加による需要増	0.0%	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	7.7%
⑫他社との競合関係の改善	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	7.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%	#DIV/0!	100.0%

物流業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	0	0	1	3	4	4	2	2	16
②コストダウン・生産性アップ	0	0	1	1	0	2	3	1	8
③新規販路・新分野の開拓	0	0	0	2	4	2	2	2	12
④新商品・サービス開発	0	0	1	0	0	0	0	1	2
⑤人材育成	0	0	1	0	1	0	2	0	4
⑥国内需要の拡大	0	1	1	2	1	0	1	2	8
⑦販売・受注価格の上昇	0	0	0	1	3	2	2	2	10
⑧出店・規模の拡大	0	0	0	0	1	0	1	0	2
⑨海外進出の強化	0	0	0	0	1	0	0	0	1
⑩輸入の減少による需要増	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑪輸出の増加による需要増	0	0	0	1	0	0	0	1	2
⑫他社との競合関係の改善	0	0	1	1	0	0	1	0	3
合計	0	0	2	4	8	4	4	4	26
①営業力の強化・拡大	#DIV/0!	#DIV/0!	50.0%	75.0%	50.0%	100.0%	50.0%	50.0%	61.5%
②コストダウン・生産性アップ	#DIV/0!	#DIV/0!	50.0%	25.0%	0.0%	50.0%	75.0%	25.0%	30.8%
③新規販路・新分野の開拓	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	50.0%	50.0%	50.0%	50.0%	50.0%	46.2%
④新商品・サービス開発	#DIV/0!	#DIV/0!	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	7.7%
⑤人材育成	#DIV/0!	#DIV/0!	50.0%	0.0%	12.5%	0.0%	50.0%	0.0%	15.4%
⑥国内需要の拡大	#DIV/0!	#DIV/0!	50.0%	50.0%	12.5%	0.0%	25.0%	50.0%	30.8%
⑦販売・受注価格の上昇	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	25.0%	37.5%	50.0%	50.0%	50.0%	38.5%
⑧出店・規模の拡大	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	25.0%	0.0%	7.7%
⑨海外進出の強化	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	3.8%
⑩輸入の減少による需要増	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑪輸出の増加による需要増	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	7.7%
⑫他社との競合関係の改善	#DIV/0!	#DIV/0!	50.0%	25.0%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	11.5%
合計	#DIV/0!	#DIV/0!	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

流通業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	0	17	16	16	12	6	8	5	80
②コストダウン・生産性アップ	0	2	4	3	6	0	0	2	17
③新規販路・新分野の開拓	2	19	14	11	8	6	3	5	68
④新商品・サービス開発	0	12	6	5	6	6	2	1	38
⑤人材育成	0	2	5	6	7	3	4	2	29
⑥国内需要の拡大	1	6	9	9	5	2	3	3	38
⑦販売・受注価格の上昇	3	12	24	14	8	9	6	4	80
⑧出店・規模の拡大	1	2	1	2	1	1	0	3	11
⑨海外進出の強化	0	2	0	2	0	1	2	0	7
⑩輸入の減少による需要増	0	1	0	0	0	1	0	0	2
⑪輸出の増加による需要増	0	2	0	2	1	0	1	0	6
⑫他社との競合関係の改善	0	3	5	5	5	1	0	0	19
合計	3	31	40	32	19	14	13	10	162
①営業力の強化・拡大	0.0%	54.8%	40.0%	50.0%	63.2%	42.9%	61.5%	50.0%	49.4%
②コストダウン・生産性アップ	0.0%	6.5%	10.0%	9.4%	31.6%	0.0%	0.0%	20.0%	10.5%
③新規販路・新分野の開拓	66.7%	61.3%	35.0%	34.4%	42.1%	42.9%	23.1%	50.0%	42.0%
④新商品・サービス開発	0.0%	38.7%	15.0%	15.6%	31.6%	42.9%	15.4%	10.0%	23.5%
⑤人材育成	0.0%	6.5%	12.5%	18.8%	36.8%	21.4%	30.8%	20.0%	17.9%
⑥国内需要の拡大	33.3%	19.4%	22.5%	28.1%	26.3%	14.3%	23.1%	30.0%	23.5%
⑦販売・受注価格の上昇	100.0%	38.7%	60.0%	43.8%	42.1%	64.3%	46.2%	40.0%	49.4%
⑧出店・規模の拡大	33.3%	6.5%	2.5%	6.3%	5.3%	7.1%	0.0%	30.0%	6.8%
⑨海外進出の強化	0.0%	6.5%	0.0%	6.3%	0.0%	7.1%	15.4%	0.0%	4.3%
⑩輸入の減少による需要増	0.0%	3.2%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	0.0%	0.0%	1.2%
⑪輸出の増加による需要増	0.0%	6.5%	0.0%	6.3%	5.3%	0.0%	7.7%	0.0%	3.7%
⑫他社との競合関係の改善	0.0%	9.7%	12.5%	15.6%	26.3%	7.1%	0.0%	0.0%	11.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

専門サービス業(土業)

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	13	35	13	7	6	4	4	0	82
②コストダウン・生産性アップ	1	4	0	2	0	1	0	1	9
③新規販路・新分野の開拓	11	23	6	3	0	0	0	0	43
④新商品・サービス開発	1	7	1	2	0	1	0	0	12
⑤人材育成	1	6	9	2	2	1	0	1	22
⑥国内需要の拡大	0	10	5	1	1	0	0	0	17
⑦販売・受注価格の上昇	3	11	4	3	1	1	0	0	23
⑧出店・規模の拡大	0	2	0	1	0	1	1	0	5
⑨海外進出の強化	0	0	0	0	1	0	0	0	1
⑩輸入の減少による需要増	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑪輸出の増加による需要増	1	0	0	0	0	0	0	0	1
⑫他社との競合関係の改善	1	3	0	0	0	0	0	0	4
合計	17	51	19	11	6	5	4	1	114
①営業力の強化・拡大	76.5%	68.6%	68.4%	63.6%	100.0%	80.0%	100.0%	0.0%	71.9%
②コストダウン・生産性アップ	5.9%	7.8%	0.0%	18.2%	0.0%	20.0%	0.0%	100.0%	7.9%
③新規販路・新分野の開拓	64.7%	45.1%	31.6%	27.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	37.7%
④新商品・サービス開発	5.9%	13.7%	5.3%	18.2%	0.0%	20.0%	0.0%	0.0%	10.5%
⑤人材育成	5.9%	11.8%	47.4%	18.2%	33.3%	20.0%	0.0%	100.0%	19.3%
⑥国内需要の拡大	0.0%	19.6%	26.3%	9.1%	16.7%	0.0%	0.0%	0.0%	14.9%
⑦販売・受注価格の上昇	17.6%	21.6%	21.1%	27.3%	16.7%	20.0%	0.0%	0.0%	20.2%
⑧出店・規模の拡大	0.0%	3.9%	0.0%	9.1%	0.0%	20.0%	25.0%	0.0%	4.4%
⑨海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	16.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%
⑩輸入の減少による需要増	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑪輸出の増加による需要増	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%
⑫他社との競合関係の改善	5.9%	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

サービス業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①営業力の強化・拡大	27	56	54	43	31	23	24	18	276
②コストダウン・生産性アップ	1	18	15	12	9	5	7	8	75
③新規販路・新分野の開拓	20	44	33	24	9	11	10	12	163
④新商品・サービス開発	6	30	16	15	13	9	7	7	103
⑤人材育成	5	12	24	19	19	9	16	9	113
⑥国内需要の拡大	8	15	18	19	12	15	6	13	106
⑦販売・受注価格の上昇	6	20	11	18	6	5	10	6	82
⑧出店・規模の拡大	2	10	11	6	12	10	9	11	71
⑨海外進出の強化	0	2	0	0	0	0	2	0	4
⑩輸入の減少による需要増	0	1	0	0	1	0	0	0	2
⑪輸出の増加による需要増	0	1	0	0	2	0	1	0	4
⑫他社との競合関係の改善	1	2	1	4	4	2	1	3	18
合計	34	85	71	73	47	39	38	37	424
①営業力の強化・拡大	79.4%	65.9%	76.1%	58.9%	66.0%	59.0%	63.2%	48.6%	65.1%
②コストダウン・生産性アップ	2.9%	21.2%	21.1%	16.4%	19.1%	12.8%	18.4%	21.6%	17.7%
③新規販路・新分野の開拓	58.8%	51.8%	46.5%	32.9%	19.1%	28.2%	26.3%	32.4%	38.4%
④新商品・サービス開発	17.6%	35.3%	22.5%	20.5%	27.7%	23.1%	18.4%	18.9%	24.3%
⑤人材育成	14.7%	14.1%	33.8%	26.0%	40.4%	23.1%	42.1%	24.3%	26.7%
⑥国内需要の拡大	23.5%	17.6%	25.4%	26.0%	25.5%	38.5%	15.8%	35.1%	25.0%
⑦販売・受注価格の上昇	17.6%	23.5%	15.5%	24.7%	12.8%	12.8%	26.3%	16.2%	19.3%
⑧出店・規模の拡大	5.9%	11.8%	15.5%	8.2%	25.5%	25.6%	23.7%	29.7%	16.7%
⑨海外進出の強化	0.0%	2.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.3%	0.0%	0.9%
⑩輸入の減少による需要増	0.0%	1.2%	0.0%	0.0%	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%
⑪輸出の増加による需要増	0.0%	1.2%	0.0%	0.0%	4.3%	0.0%	2.6%	0.0%	0.9%
⑫他社との競合関係の改善	2.9%	2.4%	1.4%	5.5%	8.5%	5.1%	2.6%	8.1%	4.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

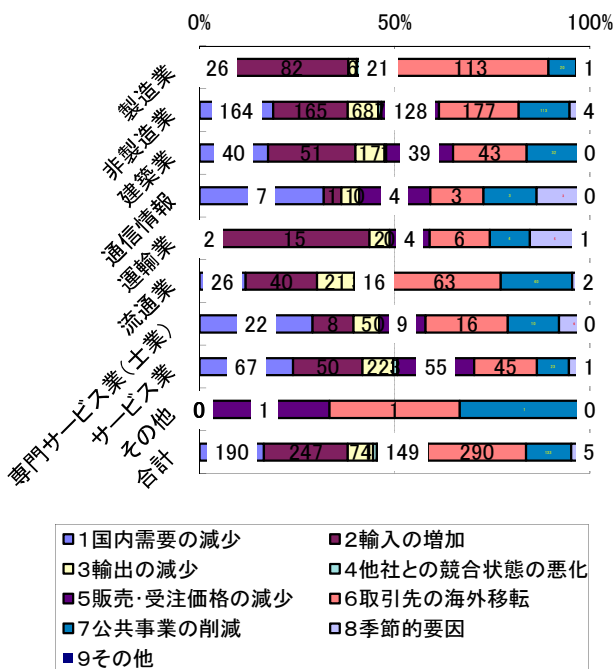
売上が「減少」と回答した企業の理由（選択式）

関西総計

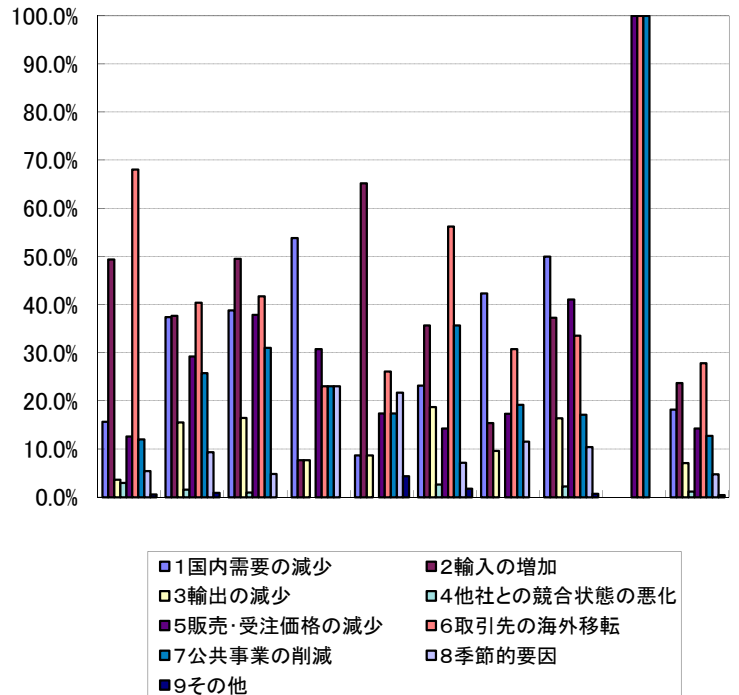
※回答数合計は、売上前年同期比が減少と回答した企業の数

	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(士業)	サービス業	その他	合計
1国内需要の減少	26	164	40	7	2	26	22	67	0	190
2輸入の増加	82	165	51	1	15	40	8	50	0	247
3輸出の減少	6	68	17	1	2	21	5	22	0	74
4他社との競合状態の悪化	5	7	1	0	0	3	0	3	0	12
5販売・受注価格の減少	21	128	39	4	4	16	9	55	1	149
6取引先の海外移転	113	177	43	3	6	63	16	45	1	290
7公共事業の削減	20	113	32	3	4	40	10	23	1	133
8季節的要因	9	41	5	3	5	8	6	14	0	50
9その他	1	4	0	0	1	2	0	1	0	5
合計	166	438	103	13	23	112	52	134	1	1042
1国内需要の減少	15.7%	37.4%	38.8%	53.8%	8.7%	23.2%	42.3%	50.0%	0.0%	18.2%
2輸入の増加	49.4%	37.7%	49.5%	7.7%	65.2%	35.7%	15.4%	37.3%	0.0%	23.7%
3輸出の減少	3.6%	15.5%	16.5%	7.7%	8.7%	18.8%	9.6%	16.4%	0.0%	7.1%
4他社との競合状態の悪化	3.0%	1.6%	1.0%	0.0%	0.0%	2.7%	0.0%	2.2%	0.0%	1.2%
5販売・受注価格の減少	12.7%	29.2%	37.9%	30.8%	17.4%	14.3%	17.3%	41.0%	100.0%	14.3%
6取引先の海外移転	68.1%	40.4%	41.7%	23.1%	26.1%	56.3%	30.8%	33.6%	100.0%	27.8%
7公共事業の削減	12.0%	25.8%	31.1%	23.1%	17.4%	35.7%	19.2%	17.2%	100.0%	12.8%
8季節的要因	5.4%	9.4%	4.9%	23.1%	21.7%	7.1%	11.5%	10.4%	0.0%	4.8%
9その他	0.6%	0.9%	0.0%	0.0%	4.3%	1.8%	0.0%	0.7%	0.0%	0.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因（選択式）関西総計



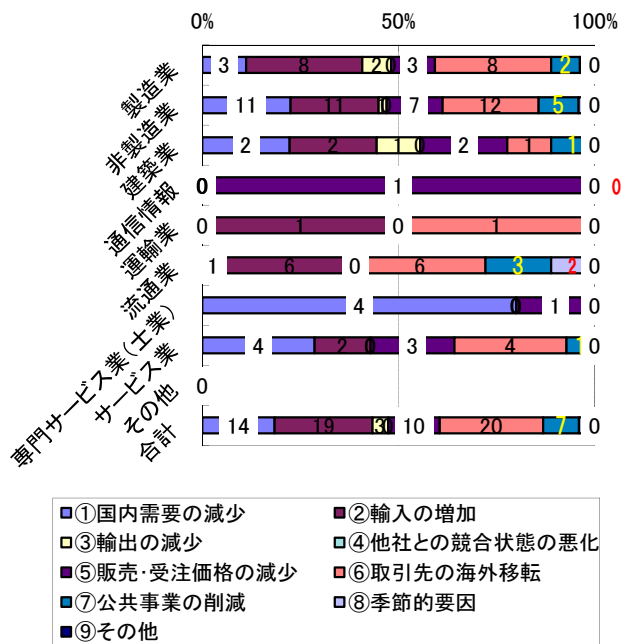
売上が「減少」と回答した企業の要因（選択式）関西総計



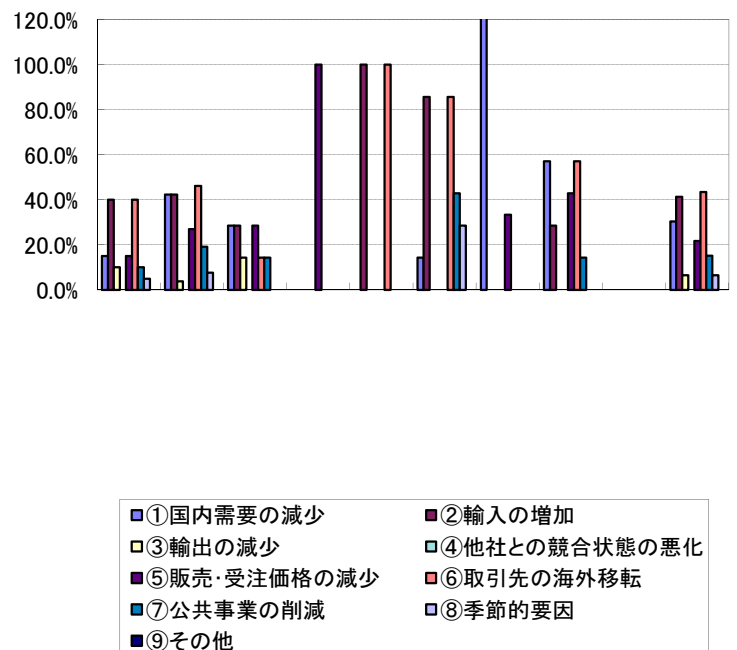
滋賀同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①国内需要の減少	3	11	2	0	0	1	4	4	0	14
②輸入の増加	8	11	2	0	1	6	0	2	0	19
③輸出の減少	2	1	1	0	0	0	0	0	0	3
④他社との競合状態の悪化	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑤販売・受注価格の減少	3	7	2	1	0	0	1	3	0	10
⑥取引先の海外移転	8	12	1	0	1	6	0	4	0	20
⑦公共事業の削減	2	5	1	0	0	3	0	1	0	7
⑧季節的要因	1	2	0	0	0	2	0	0	0	3
⑨その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	20	26	7	1	1	7	3	7	0	46
①国内需要の減少	15.0%	42.3%	28.6%	0.0%	0.0%	14.3%	133.3%	57.1%	#DIV/0!	30.4%
②輸入の増加	40.0%	42.3%	28.6%	0.0%	####	85.7%	0.0%	28.6%	#DIV/0!	41.3%
③輸出の減少	10.0%	3.8%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	6.5%
④他社との競合状態の悪化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
⑤販売・受注価格の減少	15.0%	26.9%	28.6%	100.0%	0.0%	0.0%	33.3%	42.9%	#DIV/0!	21.7%
⑥取引先の海外移転	40.0%	46.2%	14.3%	0.0%	####	85.7%	0.0%	57.1%	#DIV/0!	43.5%
⑦公共事業の削減	10.0%	19.2%	14.3%	0.0%	0.0%	42.9%	0.0%	14.3%	#DIV/0!	15.2%
⑧季節的要因	5.0%	7.7%	0.0%	0.0%	0.0%	28.6%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	6.5%
⑨その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)滋賀



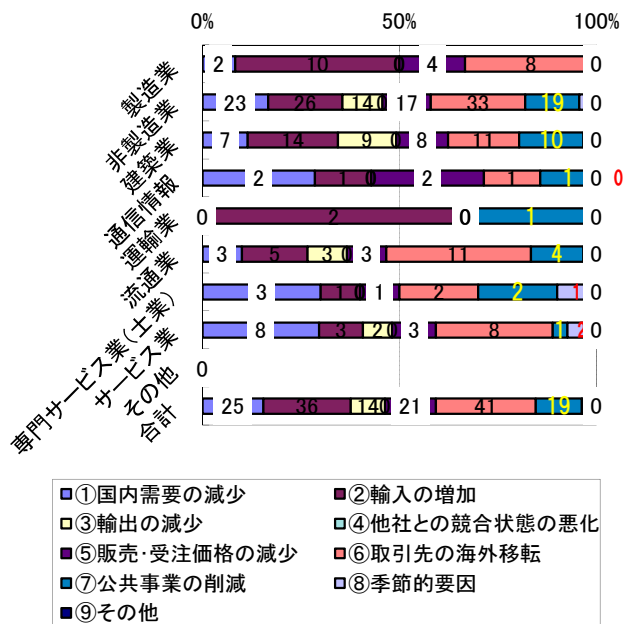
売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)滋賀



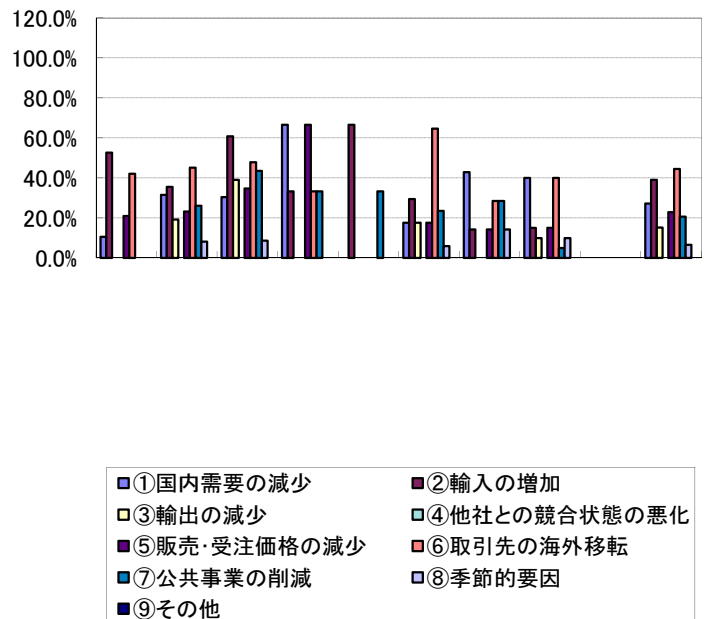
京都同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①国内需要の減少	2	23	7	2	0	3	3	8	0	25
②輸入の増加	10	26	14	1	2	5	1	3	0	36
③輸出の減少	0	14	9	0	0	3	0	2	0	14
④他社との競合状態の悪化	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑤販売・受注価格の減少	4	17	8	2	0	3	1	3	0	21
⑥取引先の海外移転	8	33	11	1	0	11	2	8	0	41
⑦公共事業の削減	0	19	10	1	1	4	2	1	0	19
⑧季節的要因	0	6	2	0	0	1	1	2	0	6
⑨その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	19	73	23	3	3	17	7	20	0	92
①国内需要の減少	10.5%	31.5%	30.4%	66.7%	0.0%	17.6%	42.9%	40.0%	#DIV/0!	27.2%
②輸入の増加	52.6%	35.6%	60.9%	33.3%	66.7%	29.4%	14.3%	15.0%	#DIV/0!	39.1%
③輸出の減少	0.0%	19.2%	39.1%	0.0%	0.0%	17.6%	0.0%	10.0%	#DIV/0!	15.2%
④他社との競合状態の悪化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
⑤販売・受注価格の減少	21.1%	23.3%	34.8%	66.7%	0.0%	17.6%	14.3%	15.0%	#DIV/0!	22.8%
⑥取引先の海外移転	42.1%	45.2%	47.8%	33.3%	0.0%	64.7%	28.6%	40.0%	#DIV/0!	44.6%
⑦公共事業の削減	0.0%	26.0%	43.5%	33.3%	33.3%	23.5%	28.6%	5.0%	#DIV/0!	20.7%
⑧季節的要因	0.0%	8.2%	8.7%	0.0%	0.0%	5.9%	14.3%	10.0%	#DIV/0!	6.5%
⑨その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)京都



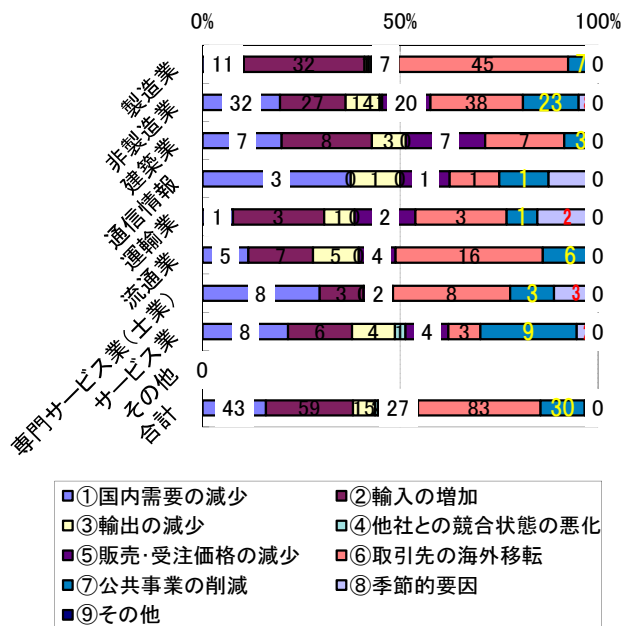
売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)京都



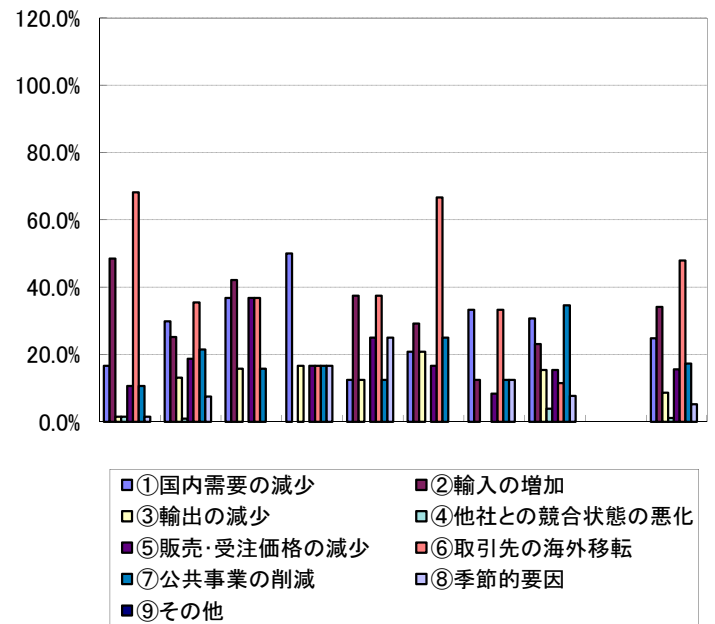
大阪同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①国内需要の減少	11	32	7	3	1	5	8	8	0	43
②輸入の増加	32	27	8	0	3	7	3	6	0	59
③輸出の減少	1	14	3	1	1	5	0	4	0	15
④他社との競合状態の悪化	1	1	0	0	0	0	0	1	0	2
⑤販売・受注価格の減少	7	20	7	1	2	4	2	4	0	27
⑥取引先の海外移転	45	38	7	1	3	16	8	3	0	83
⑦公共事業の削減	7	23	3	1	1	6	3	9	0	30
⑧季節的要因	1	8	0	1	2	0	3	2	0	9
⑨その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	66	107	19	6	8	24	24	26	0	173
①国内需要の減少	16.7%	29.9%	36.8%	50.0%	12.5%	20.8%	33.3%	30.8%	#DIV/0!	24.9%
②輸入の増加	48.5%	25.2%	42.1%	0.0%	37.5%	29.2%	12.5%	23.1%	#DIV/0!	34.1%
③輸出の減少	1.5%	13.1%	15.8%	16.7%	12.5%	20.8%	0.0%	15.4%	#DIV/0!	8.7%
④他社との競合状態の悪化	1.5%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.8%	#DIV/0!	1.2%
⑤販売・受注価格の減少	10.6%	18.7%	36.8%	16.7%	25.0%	16.7%	8.3%	15.4%	#DIV/0!	15.6%
⑥取引先の海外移転	68.2%	35.5%	36.8%	16.7%	37.5%	66.7%	33.3%	11.5%	#DIV/0!	48.0%
⑦公共事業の削減	10.6%	21.5%	15.8%	16.7%	12.5%	25.0%	12.5%	34.6%	#DIV/0!	17.3%
⑧季節的要因	1.5%	7.5%	0.0%	16.7%	25.0%	0.0%	12.5%	7.7%	#DIV/0!	5.2%
⑨その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)大阪



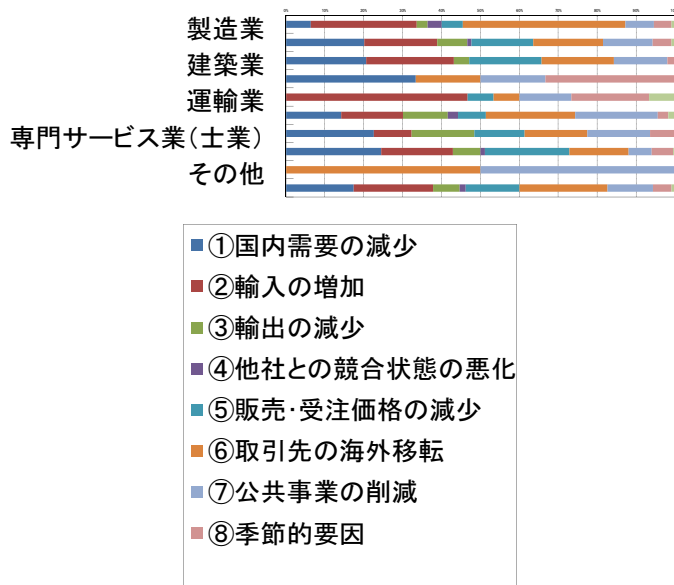
売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)大阪



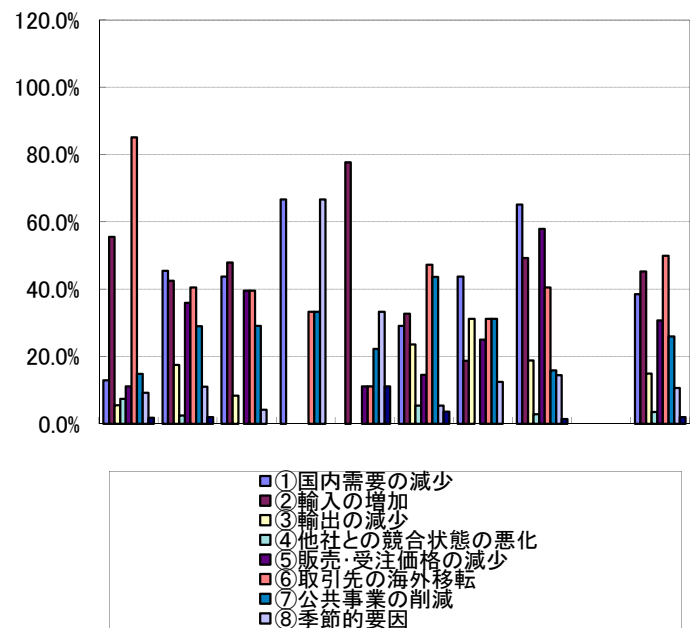
兵庫同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①国内需要の減少	7	91	21	2	0	16	7	45	0	98
②輸入の増加	30	85	23	0	7	18	3	34	0	115
③輸出の減少	3	35	4	0	0	13	5	13	0	38
④他社との競合状態の悪化	4	5	0	0	0	3	0	2	0	9
⑤販売・受注価格の減少	6	72	19	0	1	8	4	40	0	78
⑥取引先の海外移転	46	81	19	1	1	26	5	28	1	127
⑦公共事業の削減	8	58	14	1	2	24	5	11	1	66
⑧季節的要因	5	22	2	2	3	3	2	10	0	27
⑨その他	1	4	0	0	1	2	0	1	0	5
合計	54	200	48	3	9	55	16	69	0	254
①国内需要の減少	13.0%	45.5%	43.8%	66.7%	0.0%	29.1%	43.8%	65.2%	#DIV/0!	38.6%
②輸入の増加	55.6%	42.5%	47.9%	0.0%	77.8%	32.7%	18.8%	49.3%	#DIV/0!	45.3%
③輸出の減少	5.6%	17.5%	8.3%	0.0%	0.0%	23.6%	31.3%	18.8%	#DIV/0!	15.0%
④他社との競合状態の悪化	7.4%	2.5%	0.0%	0.0%	0.0%	5.5%	0.0%	2.9%	#DIV/0!	3.5%
⑤販売・受注価格の減少	11.1%	36.0%	39.6%	0.0%	11.1%	14.5%	25.0%	58.0%	#DIV/0!	30.7%
⑥取引先の海外移転	85.2%	40.5%	39.6%	33.3%	11.1%	47.3%	31.3%	40.6%	#DIV/0!	50.0%
⑦公共事業の削減	14.8%	29.0%	29.2%	33.3%	22.2%	43.6%	31.3%	15.9%	#DIV/0!	26.0%
⑧季節的要因	9.3%	11.0%	4.2%	66.7%	33.3%	5.5%	12.5%	14.5%	#DIV/0!	10.6%
⑨その他	1.9%	2.0%	0.0%	0.0%	11.1%	3.6%	0.0%	1.4%	#DIV/0!	2.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)兵庫同友会



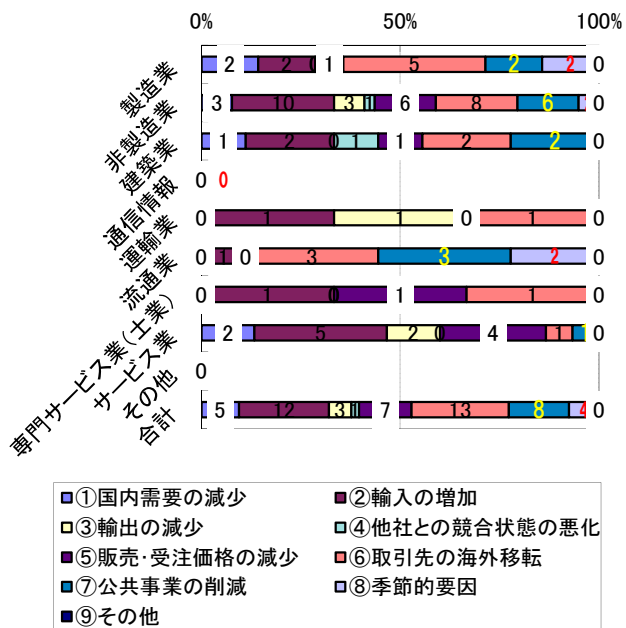
売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)兵庫



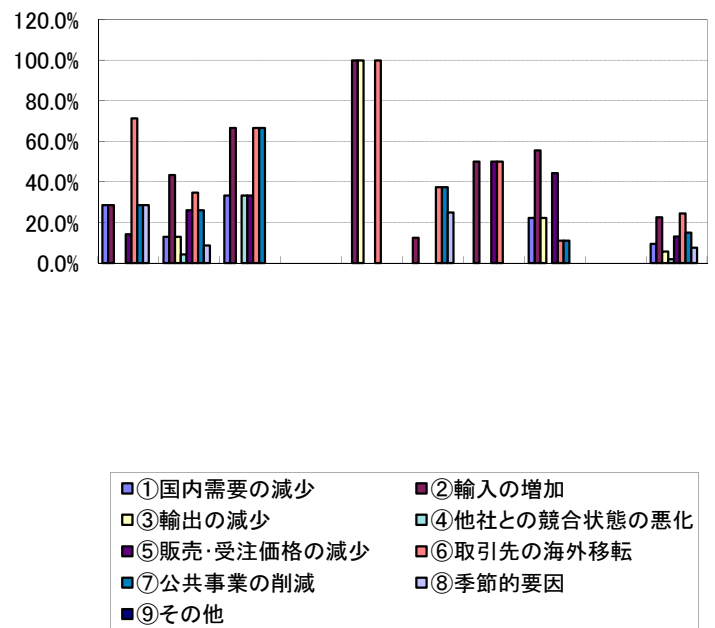
奈良同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①国内需要の減少	2	3	1	0	0	0	0	2	0	5
②輸入の増加	2	10	2	0	1	1	1	5	0	12
③輸出の減少	0	3	0	0	1	0	0	2	0	3
④他社との競合状態の悪化	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1
⑤販売・受注価格の減少	1	6	1	0	0	0	1	4	0	7
⑥取引先の海外移転	5	8	2	0	1	3	1	1	0	13
⑦公共事業の削減	2	6	2	0	0	3	0	1	0	8
⑧季節的要因	2	2	0	0	0	2	0	0	0	4
⑨その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	7	23	3	0	1	8	2	9	0	53
①国内需要の減少	28.6%	13.0%	33.3%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	22.2%	#DIV/0!	9.4%
②輸入の増加	28.6%	43.5%	66.7%	#DIV/0!	####	12.5%	50.0%	55.6%	#DIV/0!	22.6%
③輸出の減少	0.0%	13.0%	0.0%	#DIV/0!	####	0.0%	0.0%	22.2%	#DIV/0!	5.7%
④他社との競合状態の悪化	0.0%	4.3%	33.3%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	1.9%
⑤販売・受注価格の減少	14.3%	26.1%	33.3%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	50.0%	44.4%	#DIV/0!	13.2%
⑥取引先の海外移転	71.4%	34.8%	66.7%	#DIV/0!	####	37.5%	50.0%	11.1%	#DIV/0!	24.5%
⑦公共事業の削減	28.6%	26.1%	66.7%	#DIV/0!	0.0%	37.5%	0.0%	11.1%	#DIV/0!	15.1%
⑧季節的要因	28.6%	8.7%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	7.5%
⑨その他	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	####	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)奈良



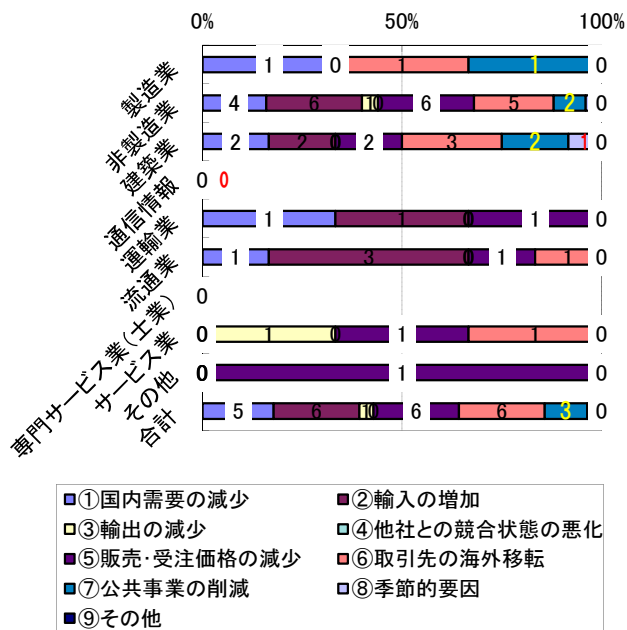
売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)奈良



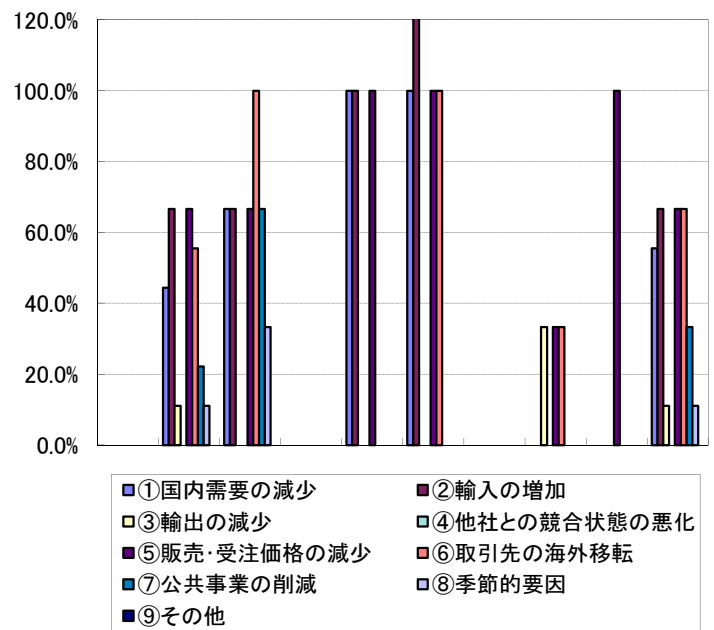
和歌山同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	その他	合計
①国内需要の減少	1	4	2	0	1	1	0	0	0	5
②輸入の増加	0	6	2	0	1	3	0	0	0	6
③輸出の減少	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1
④他社との競合状態の悪化	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑤販売・受注価格の減少	0	6	2	0	1	1	0	1	1	6
⑥取引先の海外移転	1	5	3	0	0	1	0	1	0	6
⑦公共事業の削減	1	2	2	0	0	0	0	0	0	3
⑧季節的要因	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1
⑨その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	0	9	3	0	1	1	0	3	1	9
①国内需要の減少	#####	44.4%	66.7%	#DIV/0!	#####	100.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	55.6%
②輸入の増加	#####	66.7%	66.7%	#DIV/0!	#####	300.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	66.7%
③輸出の減少	#####	11.1%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	#DIV/0!	33.3%	0.0%	11.1%
④他社との競合状態の悪化	#####	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%
⑤販売・受注価格の減少	#####	66.7%	66.7%	#DIV/0!	#####	100.0%	#DIV/0!	33.3%	100.0%	66.7%
⑥取引先の海外移転	#####	55.6%	100.0%	#DIV/0!	0.0%	100.0%	#DIV/0!	33.3%	0.0%	66.7%
⑦公共事業の削減	#####	22.2%	66.7%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	33.3%
⑧季節的要因	#####	11.1%	33.3%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	11.1%
⑨その他	#####	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%
合計	#####	100.0%	100.0%	#DIV/0!	#####	100.0%	#DIV/0!	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)和歌山



売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)和歌山



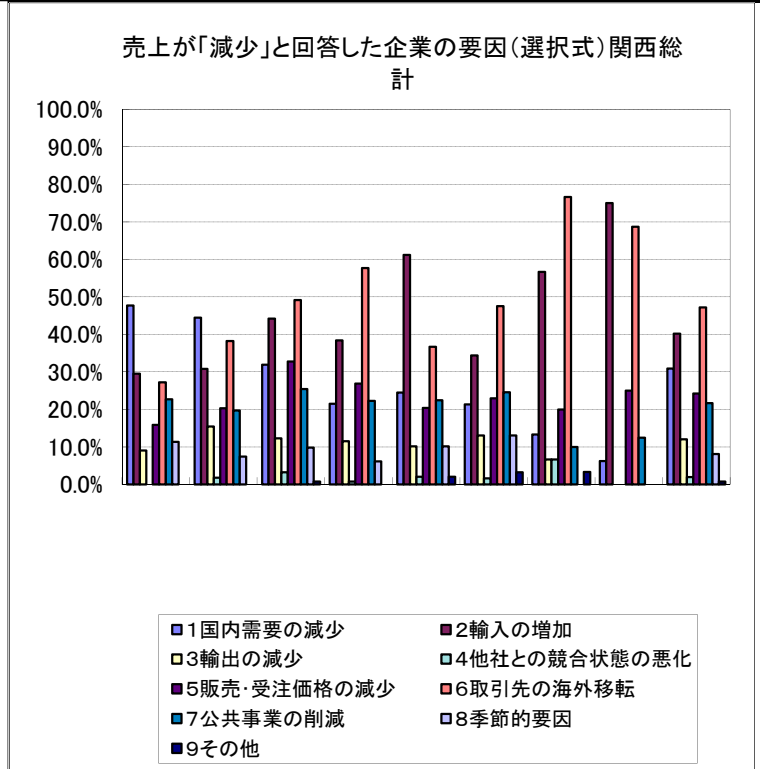
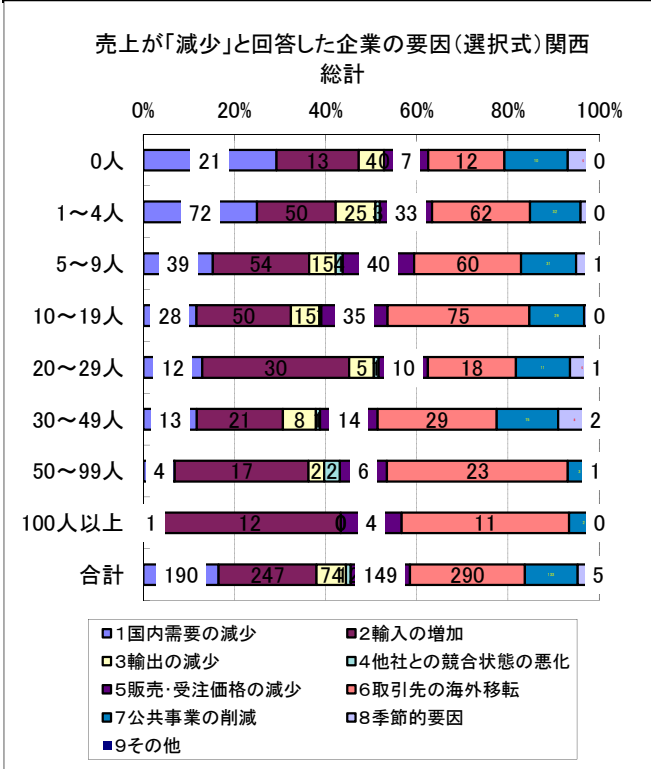
売上が「減少」と回答した企業の理由(選択式)

関西総計

回答数

※回答数合計は、売上前年同期比が減少と回答した企業の数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1国内需要の減少	21	72	39	28	12	13	4	1	190
2輸入の増加	13	50	54	50	30	21	17	12	247
3輸出の減少	4	25	15	15	5	8	2	0	74
4他社との競合状態の悪化	0	3	4	1	1	1	2	0	12
5販売・受注価格の減少	7	33	40	35	10	14	6	4	149
6取引先の海外移転	12	62	60	75	18	29	23	11	290
7公共事業の削減	10	32	31	29	11	15	3	2	133
8季節的要因	5	12	12	8	5	8	0	0	50
9その他	0	0	1	0	1	2	1	0	5
合計	44	162	122	130	49	61	30	16	614
1国内需要の減少	47.7%	44.4%	32.0%	21.5%	24.5%	21.3%	13.3%	6.3%	30.9%
2輸入の増加	29.5%	30.9%	44.3%	38.5%	61.2%	34.4%	56.7%	75.0%	40.2%
3輸出の減少	9.1%	15.4%	12.3%	11.5%	10.2%	13.1%	6.7%	0.0%	12.1%
4他社との競合状態の悪化	0.0%	1.9%	3.3%	0.8%	2.0%	1.6%	6.7%	0.0%	2.0%
5販売・受注価格の減少	15.9%	20.4%	32.8%	26.9%	20.4%	23.0%	20.0%	25.0%	24.3%
6取引先の海外移転	27.3%	38.3%	49.2%	57.7%	36.7%	47.5%	76.7%	68.8%	47.2%
7公共事業の削減	22.7%	19.8%	25.4%	22.3%	22.4%	24.6%	10.0%	12.5%	21.7%
8季節的要因	11.4%	7.4%	9.8%	6.2%	10.2%	13.1%	0.0%	0.0%	8.1%
9その他	0.0%	0.0%	0.8%	0.0%	2.0%	3.3%	3.3%	0.0%	0.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



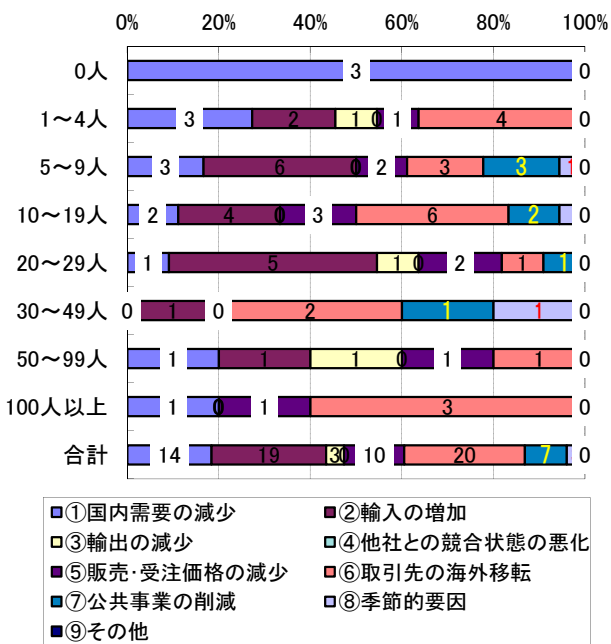
滋賀同友会
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	3	3	3	2	1	0	1	1	14
②輸入の増加	0	2	6	4	5	1	1	0	19
③輸出の減少	0	1	0	0	1	0	1	0	3
④他社との競合状態の悪化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑤販売・受注価格の減少	0	1	2	3	2	0	1	1	10
⑥取引先の海外移転	0	4	3	6	1	2	1	3	20
⑦公共事業の削減	0	0	3	2	1	1	0	0	7
⑧季節的要因	0	0	1	1	0	1	0	0	3
⑨その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	3	7	12	16	6	4	2	3	53

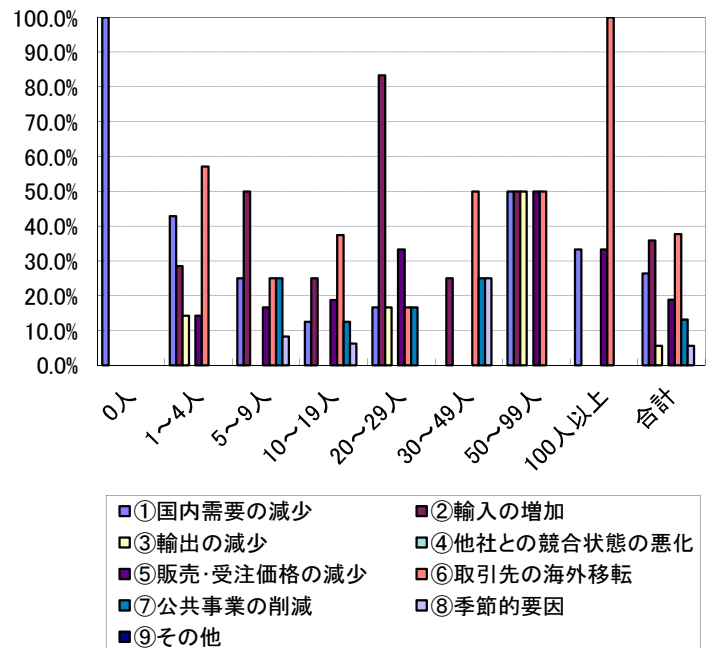
割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	100.0%	42.9%	25.0%	12.5%	16.7%	0.0%	50.0%	33.3%	26.4%
②輸入の増加	0.0%	28.6%	50.0%	25.0%	83.3%	25.0%	50.0%	0.0%	35.8%
③輸出の減少	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	16.7%	0.0%	50.0%	0.0%	5.7%
④他社との競合状態の悪化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑤販売・受注価格の減少	0.0%	14.3%	16.7%	18.8%	33.3%	0.0%	50.0%	33.3%	18.9%
⑥取引先の海外移転	0.0%	57.1%	25.0%	37.5%	16.7%	50.0%	50.0%	100.0%	37.7%
⑦公共事業の削減	0.0%	0.0%	25.0%	12.5%	16.7%	25.0%	0.0%	0.0%	13.2%
⑧季節的要因	0.0%	0.0%	8.3%	6.3%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	5.7%
⑨その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)滋賀



売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)滋賀



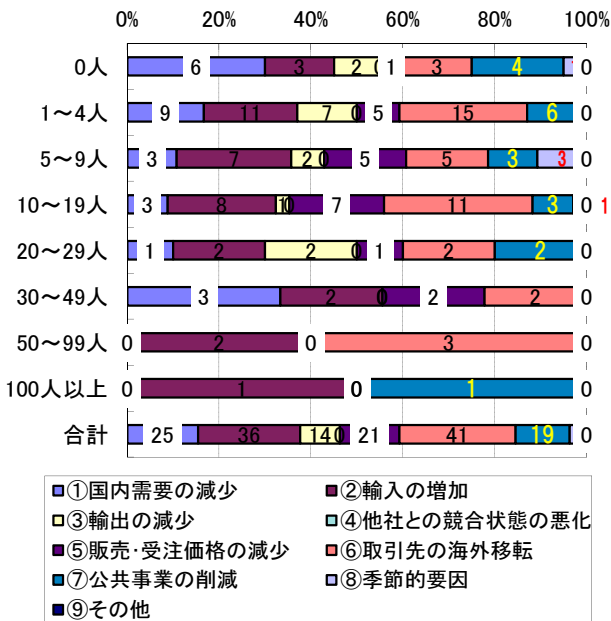
京都同友会
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	6	9	3	3	1	3	0	0	25
②輸入の増加	3	11	7	8	2	2	2	1	36
③輸出の減少	2	7	2	1	2	0	0	0	14
④他社との競合状態の悪化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑤販売・受注価格の減少	1	5	5	7	1	2	0	0	21
⑥取引先の海外移転	3	15	5	11	2	2	3	0	41
⑦公共事業の削減	4	6	3	3	2	0	0	1	19
⑧季節的要因	1	1	3	1	0	0	0	0	6
⑨その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	12	30	17	17	5	6	3	1	91

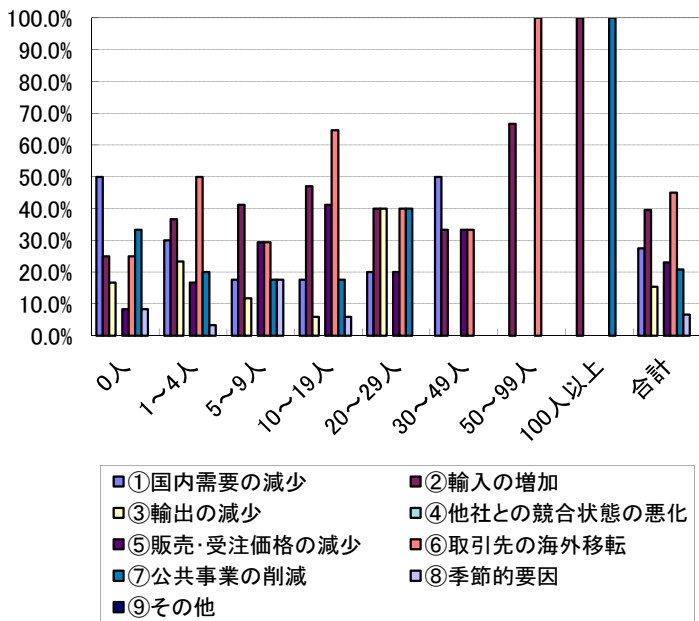
割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	50.0%	30.0%	17.6%	17.6%	20.0%	50.0%	0.0%	0.0%	27.5%
②輸入の増加	25.0%	36.7%	41.2%	47.1%	40.0%	33.3%	66.7%	100.0%	39.6%
③輸出の減少	16.7%	23.3%	11.8%	5.9%	40.0%	0.0%	0.0%	0.0%	15.4%
④他社との競合状態の悪化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑤販売・受注価格の減少	8.3%	16.7%	29.4%	41.2%	20.0%	33.3%	0.0%	0.0%	23.1%
⑥取引先の海外移転	25.0%	50.0%	29.4%	64.7%	40.0%	33.3%	100.0%	0.0%	45.1%
⑦公共事業の削減	33.3%	20.0%	17.6%	17.6%	40.0%	0.0%	0.0%	100.0%	20.9%
⑧季節的要因	8.3%	3.3%	17.6%	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.6%
⑨その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 京都



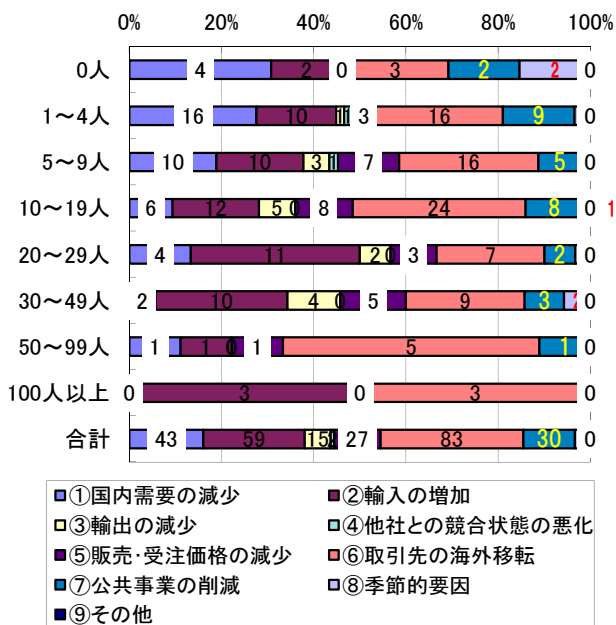
売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 京都



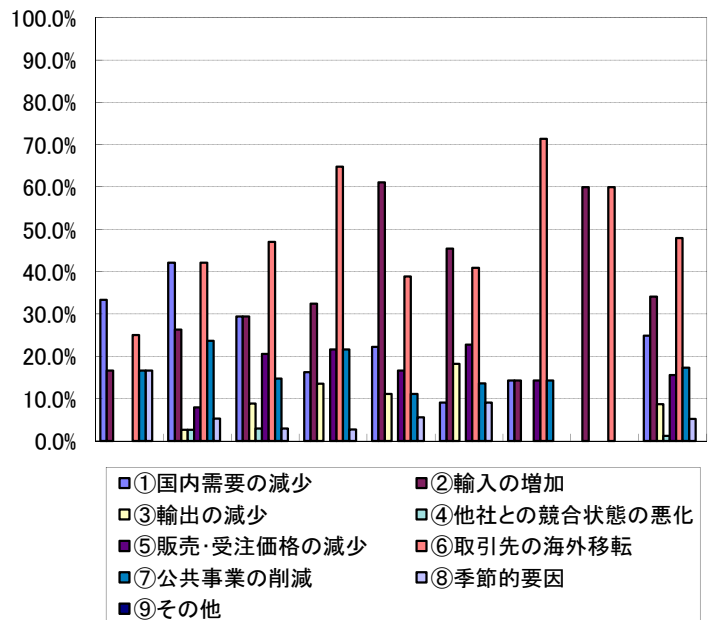
大阪同友会
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	4	16	10	6	4	2	1	0	43
②輸入の増加	2	10	10	12	11	10	1	3	59
③輸出の減少	0	1	3	5	2	4	0	0	15
④他社との競合状態の悪化	0	1	1	0	0	0	0	0	2
⑤販売・受注価格の減少	0	3	7	8	3	5	1	0	27
⑥取引先の海外移転	3	16	16	24	7	9	5	3	83
⑦公共事業の削減	2	9	5	8	2	3	1	0	30
⑧季節的要因	2	2	1	1	1	2	0	0	9
⑨その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	12	38	34	37	18	22	7	5	173
①国内需要の減少	33.3%	42.1%	29.4%	16.2%	22.2%	9.1%	14.3%	0.0%	24.9%
②輸入の増加	16.7%	26.3%	29.4%	32.4%	61.1%	45.5%	14.3%	60.0%	34.1%
③輸出の減少	0.0%	2.6%	8.8%	13.5%	11.1%	18.2%	0.0%	0.0%	8.7%
④他社との競合状態の悪化	0.0%	2.6%	2.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.2%
⑤販売・受注価格の減少	0.0%	7.9%	20.6%	21.6%	16.7%	22.7%	14.3%	0.0%	15.6%
⑥取引先の海外移転	25.0%	42.1%	47.1%	64.9%	38.9%	40.9%	71.4%	60.0%	48.0%
⑦公共事業の削減	16.7%	23.7%	14.7%	21.6%	11.1%	13.6%	14.3%	0.0%	17.3%
⑧季節的要因	16.7%	5.3%	2.9%	2.7%	5.6%	9.1%	0.0%	0.0%	5.2%
⑨その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)大阪



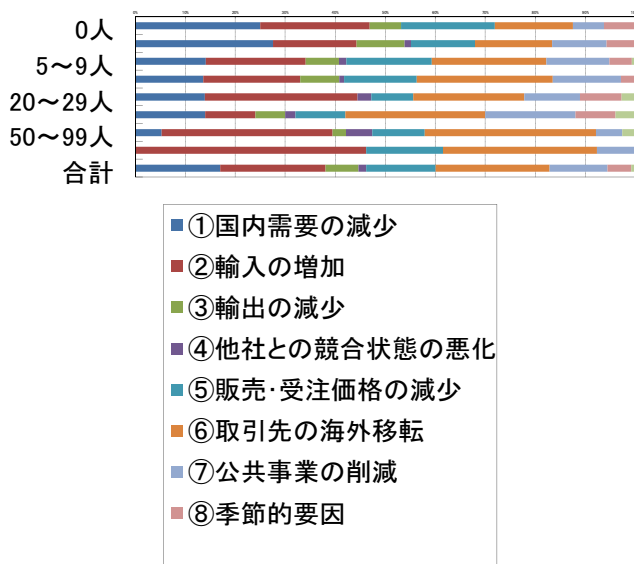
売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)大阪



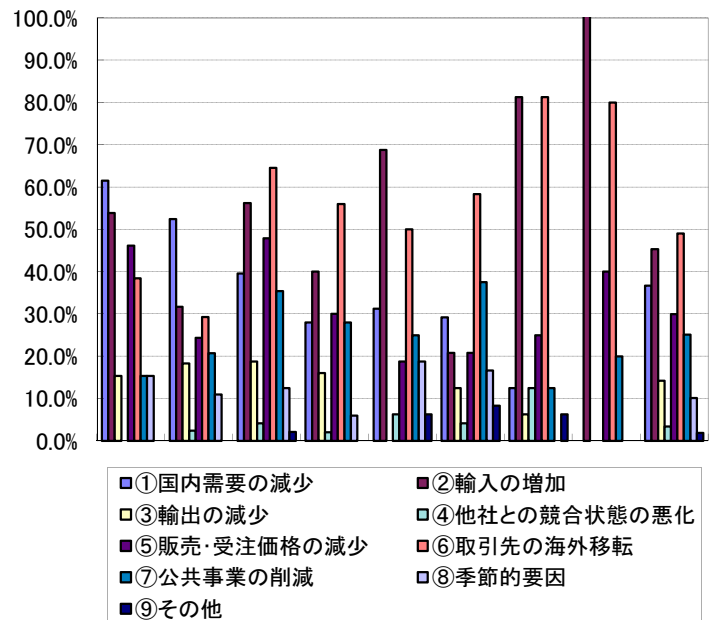
兵庫同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	8	43	19	14	5	7	2	0	98
②輸入の増加	7	26	27	20	11	5	13	6	121
③輸出の減少	2	15	9	8	0	3	1	0	38
④他社との競合状態の悪化	0	2	2	1	1	1	2	0	9
⑤販売・受注価格の減少	6	20	23	15	3	5	4	2	80
⑥取引先の海外移転	5	24	31	28	8	14	13	4	131
⑦公共事業の削減	2	17	17	14	4	9	2	1	67
⑧季節的要因	2	9	6	3	3	4	0	0	27
⑨その他	0	0	1	0	1	2	1	0	5
合計	13	82	48	50	16	24	16	5	267
①国内需要の減少	61.5%	52.4%	39.6%	28.0%	31.3%	29.2%	12.5%	0.0%	36.7%
②輸入の増加	53.8%	31.7%	56.3%	40.0%	68.8%	20.8%	81.3%	120.0%	45.3%
③輸出の減少	15.4%	18.3%	18.8%	16.0%	0.0%	12.5%	6.3%	0.0%	14.2%
④他社との競合状態の悪化	0.0%	2.4%	4.2%	2.0%	6.3%	4.2%	12.5%	0.0%	3.4%
⑤販売・受注価格の減少	46.2%	24.4%	47.9%	30.0%	18.8%	20.8%	25.0%	40.0%	30.0%
⑥取引先の海外移転	38.5%	29.3%	64.6%	56.0%	50.0%	58.3%	81.3%	80.0%	49.1%
⑦公共事業の削減	15.4%	20.7%	35.4%	28.0%	25.0%	37.5%	12.5%	20.0%	25.1%
⑧季節的要因	15.4%	11.0%	12.5%	6.0%	18.8%	16.7%	0.0%	0.0%	10.1%
⑨その他	0.0%	0.0%	2.1%	0.0%	6.3%	8.3%	6.3%	0.0%	1.9%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因（選択式）
兵庫同友会



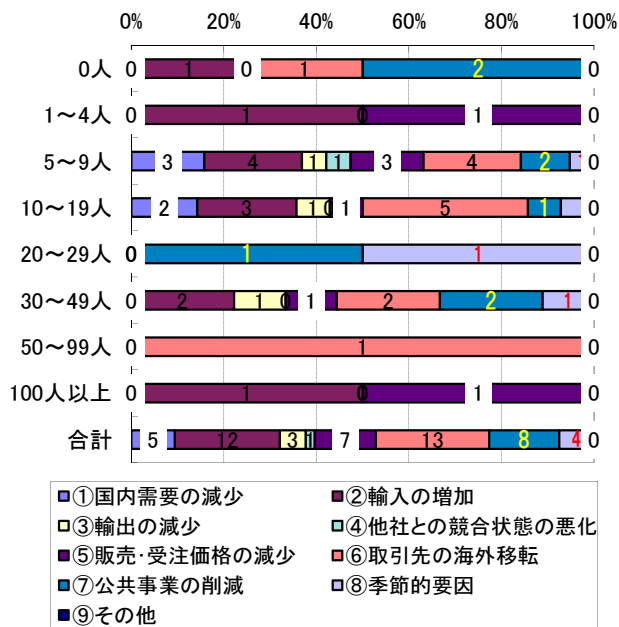
売上が「減少」と回答した企業の要因（選択式）兵庫



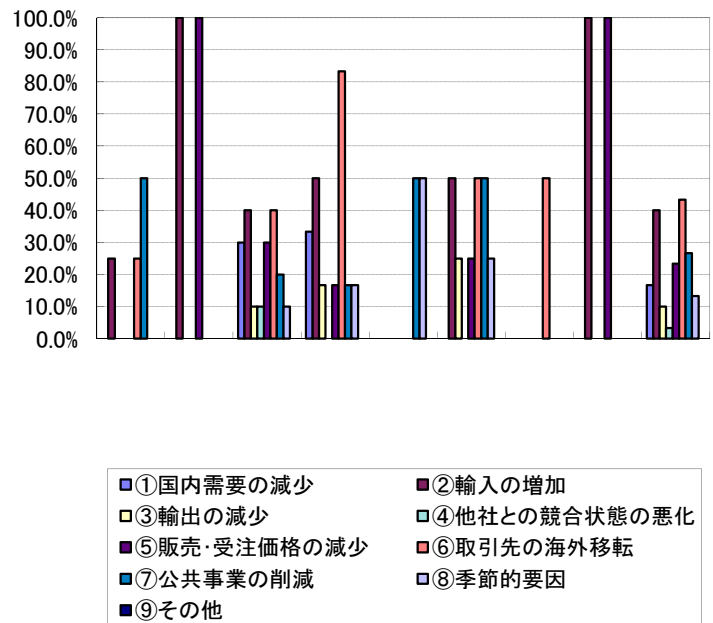
奈良同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	0	0	3	2	0	0	0	0	5
②輸入の増加	1	1	4	3	0	2	0	1	12
③輸出の減少	0	0	1	1	0	1	0	0	3
④他社との競合状態の悪化	0	0	1	0	0	0	0	0	1
⑤販売・受注価格の減少	0	1	3	1	0	1	0	1	7
⑥取引先の海外移転	1	0	4	5	0	2	1	0	13
⑦公共事業の削減	2	0	2	1	1	2	0	0	8
⑧季節的要因	0	0	1	1	1	1	0	0	4
⑨その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	4	1	10	6	2	4	2	1	30
①国内需要の減少	0.0%	0.0%	30.0%	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	16.7%
②輸入の増加	25.0%	100.0%	40.0%	50.0%	0.0%	50.0%	0.0%	100.0%	40.0%
③輸出の減少	0.0%	0.0%	10.0%	16.7%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	10.0%
④他社との競合状態の悪化	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.3%
⑤販売・受注価格の減少	0.0%	100.0%	30.0%	16.7%	0.0%	25.0%	0.0%	100.0%	23.3%
⑥取引先の海外移転	25.0%	0.0%	40.0%	83.3%	0.0%	50.0%	50.0%	0.0%	43.3%
⑦公共事業の削減	50.0%	0.0%	20.0%	16.7%	50.0%	50.0%	0.0%	0.0%	26.7%
⑧季節的要因	0.0%	0.0%	10.0%	16.7%	50.0%	25.0%	0.0%	0.0%	13.3%
⑨その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)奈良



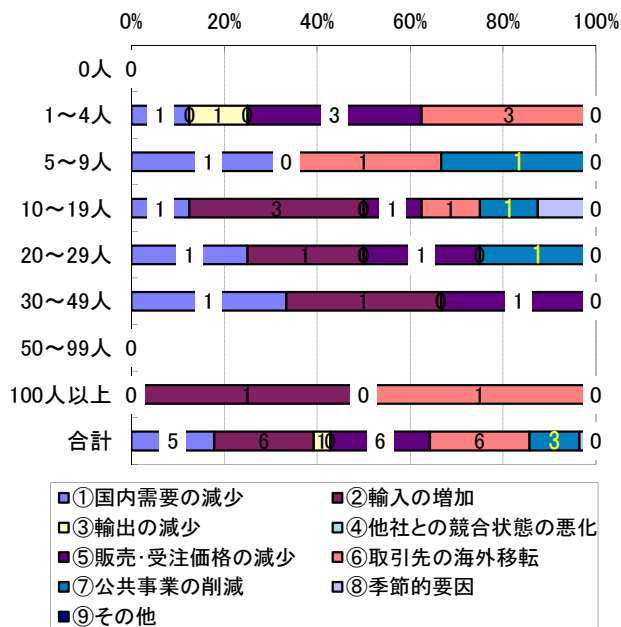
売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)奈良



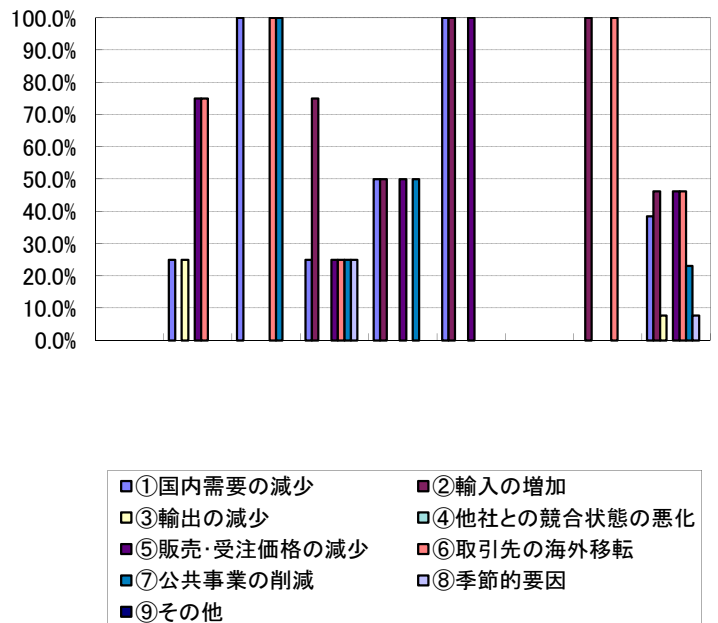
和歌山同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	0	1	1	1	1	1	0	0	5
②輸入の増加	0	0	0	3	1	1	0	1	6
③輸出の減少	0	1	0	0	0	0	0	0	1
④他社との競合状態の悪化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑤販売・受注価格の減少	0	3	0	1	1	1	0	0	6
⑥取引先の海外移転	0	3	1	1	0	0	0	1	6
⑦公共事業の削減	0	0	1	1	1	0	0	0	3
⑧季節的要因	0	0	0	1	0	0	0	0	1
⑨その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	0	4	1	4	2	1	0	1	13
①国内需要の減少	#####	25.0%	100.0%	25.0%	50.0%	100.0%	#####	0.0%	38.5%
②輸入の増加	#####	0.0%	0.0%	75.0%	50.0%	100.0%	#####	100.0%	46.2%
③輸出の減少	#####	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	7.7%
④他社との競合状態の悪化	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	0.0%
⑤販売・受注価格の減少	#####	75.0%	0.0%	25.0%	50.0%	100.0%	#####	0.0%	46.2%
⑥取引先の海外移転	#####	75.0%	100.0%	25.0%	0.0%	0.0%	#####	100.0%	46.2%
⑦公共事業の削減	#####	0.0%	100.0%	25.0%	50.0%	0.0%	#####	0.0%	23.1%
⑧季節的要因	#####	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	7.7%
⑨その他	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	0.0%
合計	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)和歌山



売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)和歌山



売上が「減少」と回答した企業の理由(選択式)

製造業

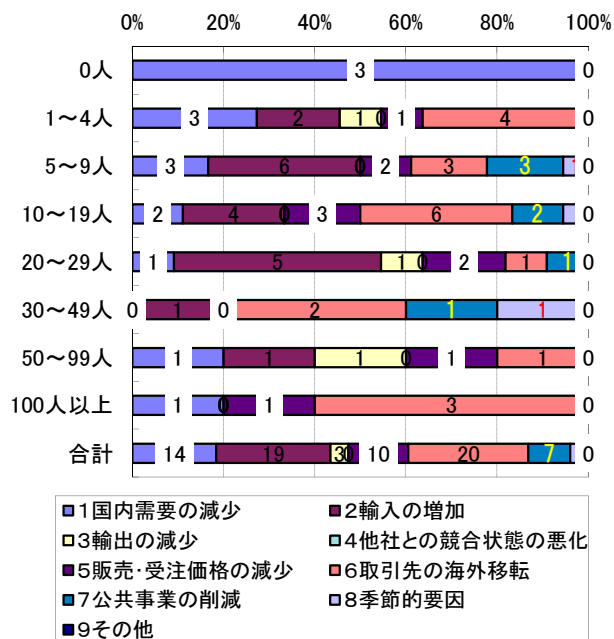
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1国内需要の減少	3	3	3	2	1	0	1	1	14
2輸入の増加	0	2	6	4	5	1	1	0	19
3輸出の減少	0	1	0	0	1	0	1	0	3
4他社との競合状態の悪化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5販売・受注価格の減少	0	1	2	3	2	0	1	1	10
6取引先の海外移転	0	4	3	6	1	2	1	3	20
7公共事業の削減	0	0	3	2	1	1	0	0	7
8季節的要因	0	0	1	1	0	1	0	0	3
9その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	3	16	31	55	13	22	13	7	160

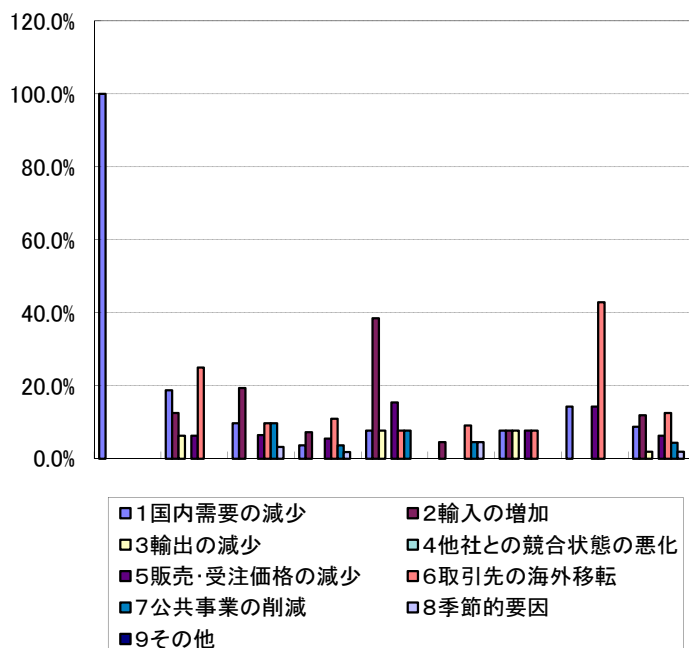
割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1国内需要の減少	100.0%	18.8%	9.7%	3.6%	7.7%	0.0%	7.7%	14.3%	8.8%
2輸入の増加	0.0%	12.5%	19.4%	7.3%	38.5%	4.5%	7.7%	0.0%	11.9%
3輸出の減少	0.0%	6.3%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	7.7%	0.0%	1.9%
4他社との競合状態の悪化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
5販売・受注価格の減少	0.0%	6.3%	6.5%	5.5%	15.4%	0.0%	7.7%	14.3%	6.3%
6取引先の海外移転	0.0%	25.0%	9.7%	10.9%	7.7%	9.1%	7.7%	42.9%	12.5%
7公共事業の削減	0.0%	0.0%	9.7%	3.6%	7.7%	4.5%	0.0%	0.0%	4.4%
8季節的要因	0.0%	0.0%	3.2%	1.8%	0.0%	4.5%	0.0%	0.0%	1.9%
9その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 製造業



売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 製造業



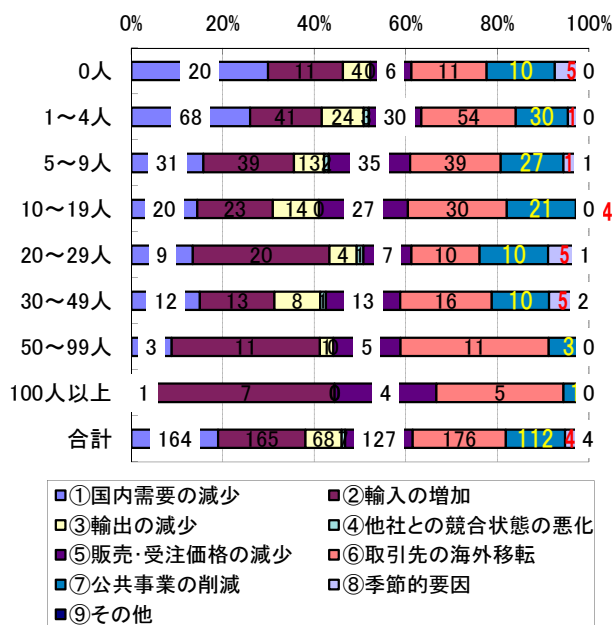
非製造業
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	20	68	31	20	9	12	3	1	164
②輸入の増加	11	41	39	23	20	13	11	7	165
③輸出の減少	4	24	13	14	4	8	1	0	68
④他社との競合状態の悪化	0	3	2	0	1	1	0	0	7
⑤販売・受注価格の減少	6	30	35	27	7	13	5	4	127
⑥取引先の海外移転	11	54	39	30	10	16	11	5	176
⑦公共事業の削減	10	30	27	21	10	10	3	1	112
⑧季節的要因	5	12	10	4	5	5	0	0	41
⑨その他	0	0	1	0	1	2	0	0	4
合計	41	146	91	75	36	39	17	9	454

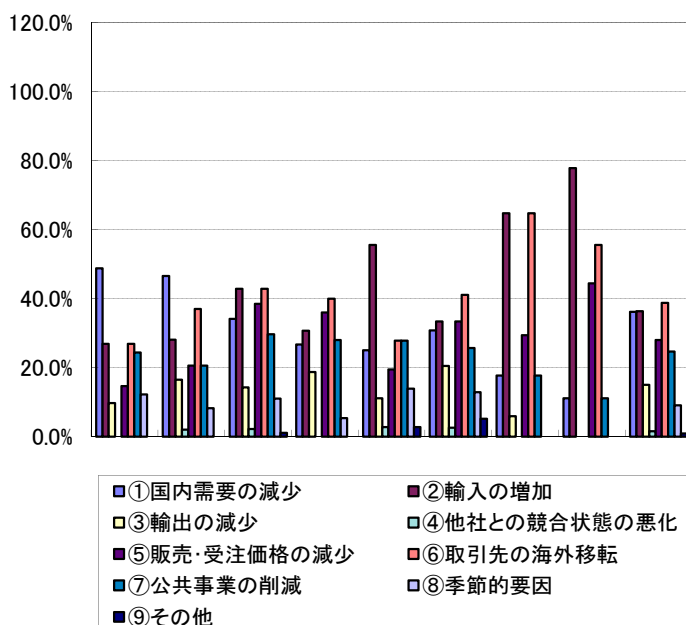
割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	48.8%	46.6%	34.1%	26.7%	25.0%	30.8%	17.6%	11.1%	36.1%
②輸入の増加	26.8%	28.1%	42.9%	30.7%	55.6%	33.3%	64.7%	77.8%	36.3%
③輸出の減少	9.8%	16.4%	14.3%	18.7%	11.1%	20.5%	5.9%	0.0%	15.0%
④他社との競合状態の悪化	0.0%	2.1%	2.2%	0.0%	2.8%	2.6%	0.0%	0.0%	1.5%
⑤販売・受注価格の減少	14.6%	20.5%	38.5%	36.0%	19.4%	33.3%	29.4%	44.4%	28.0%
⑥取引先の海外移転	26.8%	37.0%	42.9%	40.0%	27.8%	41.0%	64.7%	55.6%	38.8%
⑦公共事業の削減	24.4%	20.5%	29.7%	28.0%	27.8%	25.6%	17.6%	11.1%	24.7%
⑧季節的要因	12.2%	8.2%	11.0%	5.3%	13.9%	12.8%	0.0%	0.0%	9.0%
⑨その他	0.0%	0.0%	1.1%	0.0%	2.8%	5.1%	0.0%	0.0%	0.9%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)非製造業



売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)非製造業



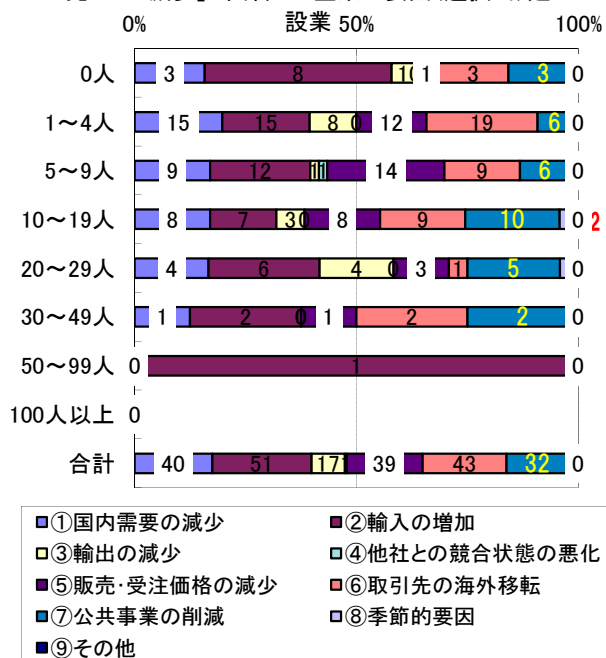
建設業
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	3	15	9	8	4	1	0	0	40
②輸入の増加	8	15	12	7	6	2	1	0	51
③輸出の減少	1	8	1	3	4	0	0	0	17
④他社との競合状態の悪化	0	0	1	0	0	0	0	0	1
⑤販売・受注価格の減少	1	12	14	8	3	1	0	0	39
⑥取引先の海外移転	3	19	9	9	1	2	0	0	43
⑦公共事業の削減	3	6	6	10	5	2	0	0	32
⑧季節的要因	0	1	1	2	1	0	0	0	5
⑨その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	9	39	21	22	13	6	1	0	111

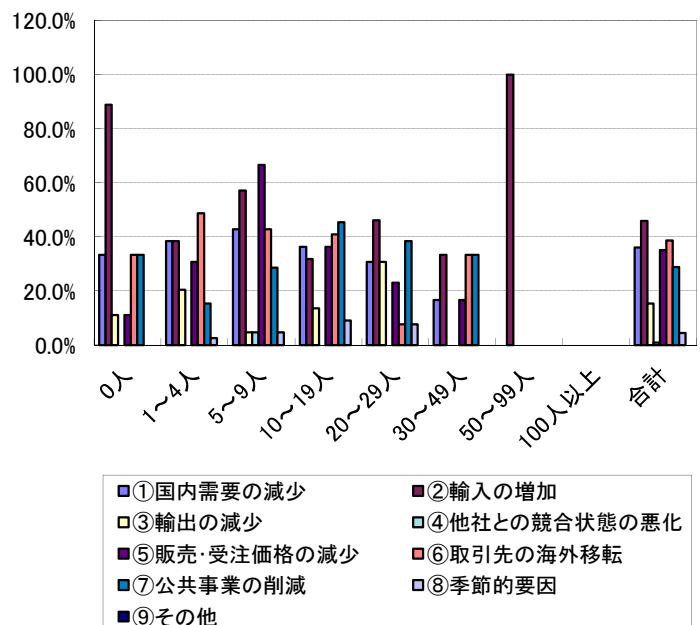
割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	33.3%	38.5%	42.9%	36.4%	30.8%	16.7%	0.0%	#####	36.0%
②輸入の増加	88.9%	38.5%	57.1%	31.8%	46.2%	33.3%	100.0%	#####	45.9%
③輸出の減少	11.1%	20.5%	4.8%	13.6%	30.8%	0.0%	0.0%	#####	15.3%
④他社との競合状態の悪化	0.0%	0.0%	4.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.9%
⑤販売・受注価格の減少	11.1%	30.8%	66.7%	36.4%	23.1%	16.7%	0.0%	#####	35.1%
⑥取引先の海外移転	33.3%	48.7%	42.9%	40.9%	7.7%	33.3%	0.0%	#####	38.7%
⑦公共事業の削減	33.3%	15.4%	28.6%	45.5%	38.5%	33.3%	0.0%	#####	28.8%
⑧季節的要因	0.0%	2.6%	4.8%	9.1%	7.7%	0.0%	0.0%	#####	4.5%
⑨その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#####	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)建設業



売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)建設業



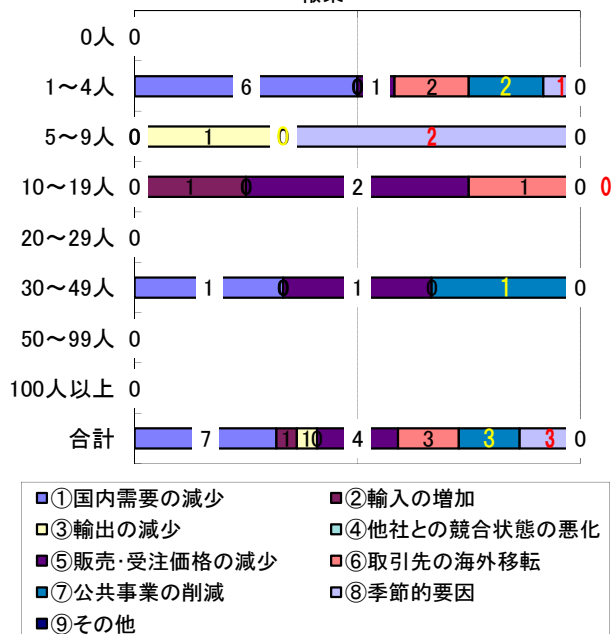
通信情報業
回答数

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

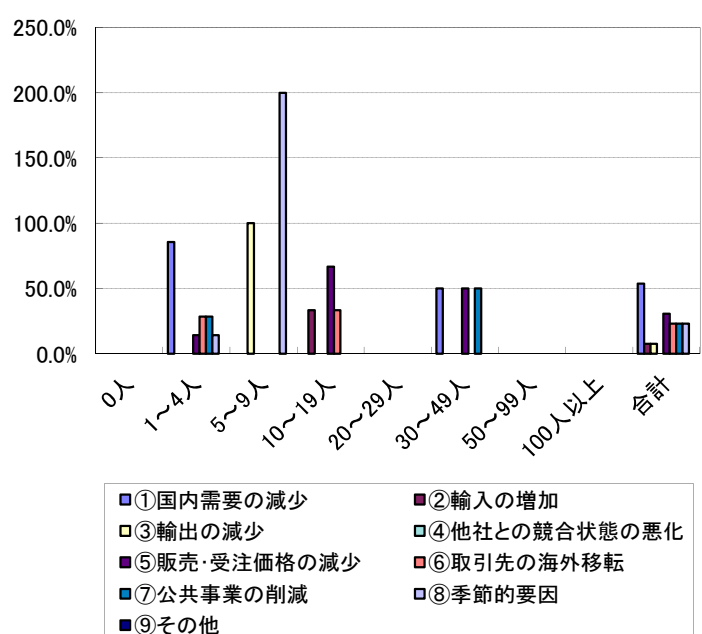
割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	#####	85.7%	0.0%	0.0%	#####	50.0%	#####	#####	53.8%
②輸入の増加	#####	0.0%	0.0%	33.3%	#####	0.0%	#####	#####	7.7%
③輸出の減少	#####	0.0%	100.0%	0.0%	#####	0.0%	#####	#####	7.7%
④他社との競合状態の悪化	#####	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	#####	#####	0.0%
⑤販売・受注価格の減少	#####	14.3%	0.0%	66.7%	#####	50.0%	#####	#####	30.8%
⑥取引先の海外移転	#####	28.6%	0.0%	33.3%	#####	0.0%	#####	#####	23.1%
⑦公共事業の削減	#####	28.6%	0.0%	0.0%	#####	50.0%	#####	#####	23.1%
⑧季節的要因	#####	14.3%	200.0%	0.0%	#####	0.0%	#####	#####	23.1%
⑨その他	#####	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	#####	#####	0.0%
合計	#####	100.0%	100.0%	100.0%	#####	100.0%	#####	#####	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)通信情報業



売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)建設業



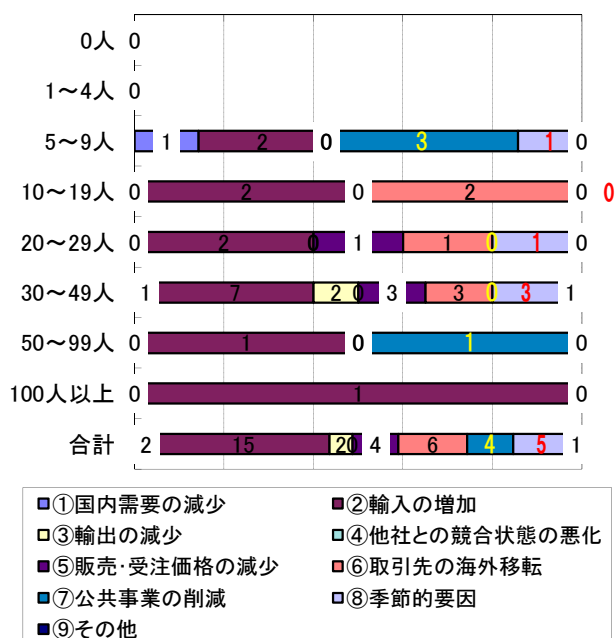
物流業
回答数

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

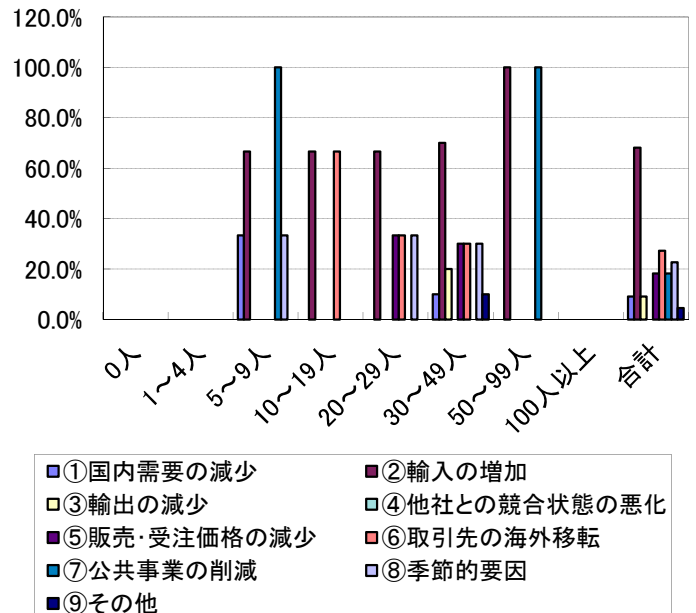
割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	0.0%	0.0%	33.3%	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	####	9.1%
②輸入の増加	0.0%	0.0%	66.7%	66.7%	66.7%	70.0%	100.0%	####	68.2%
③輸出の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	####	9.1%
④他社との競合状態の悪化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	####	0.0%
⑤販売・受注価格の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	33.3%	30.0%	0.0%	####	18.2%
⑥取引先の海外移転	0.0%	0.0%	0.0%	66.7%	33.3%	30.0%	0.0%	####	27.3%
⑦公共事業の削減	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	####	18.2%
⑧季節的要因	0.0%	0.0%	33.3%	0.0%	33.3%	30.0%	0.0%	####	22.7%
⑨その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	####	4.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	####	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)物流業



売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)物流業



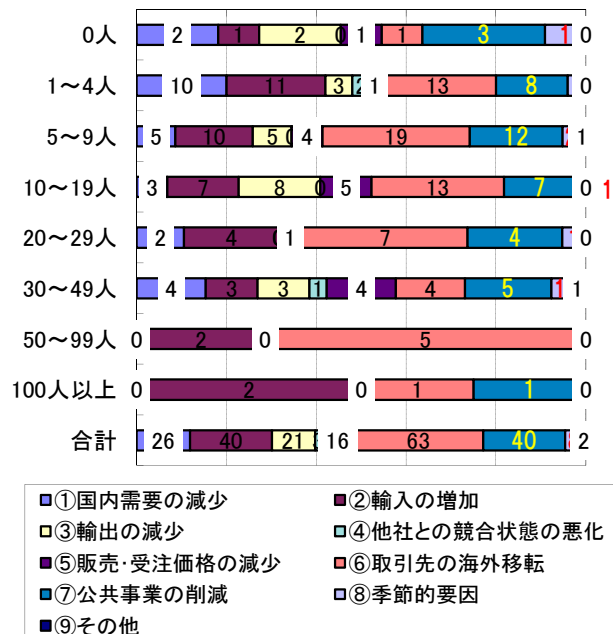
流通業
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	2	10	5	3	2	4	0	0	26
②輸入の増加	1	11	10	7	4	3	2	2	40
③輸出の減少	2	3	5	8	0	3	0	0	21
④他社との競合状態の悪化	0	2	0	0	0	1	0	0	3
⑤販売・受注価格の減少	1	1	4	5	1	4	0	0	16
⑥取引先の海外移転	1	13	19	13	7	4	5	1	63
⑦公共事業の削減	3	8	12	7	4	5	0	1	40
⑧季節的要因	1	2	2	1	1	1	0	0	8
⑨その他	0	0	1	0	0	1	0	0	2
合計	4	29	26	28	12	11	6	3	119

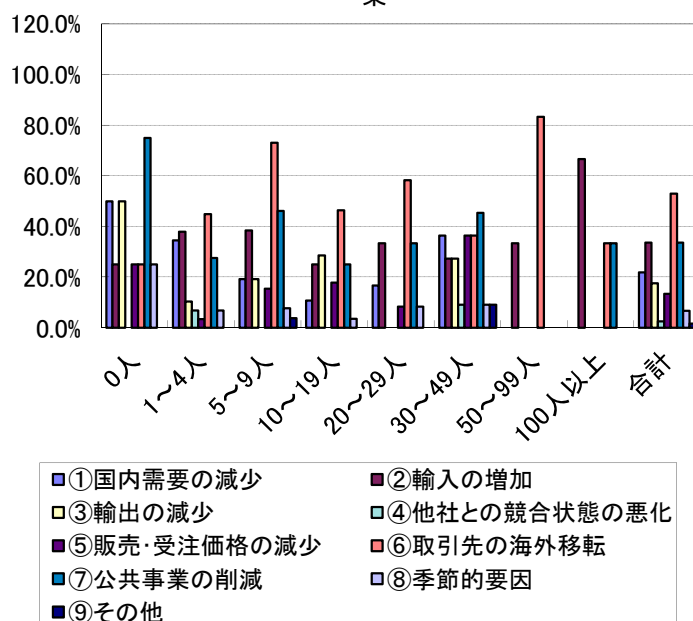
割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	50.0%	34.5%	19.2%	10.7%	16.7%	36.4%	0.0%	0.0%	21.8%
②輸入の増加	25.0%	37.9%	38.5%	25.0%	33.3%	27.3%	33.3%	66.7%	33.6%
③輸出の減少	50.0%	10.3%	19.2%	28.6%	0.0%	27.3%	0.0%	0.0%	17.6%
④他社との競合状態の悪化	0.0%	6.9%	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%	0.0%	0.0%	2.5%
⑤販売・受注価格の減少	25.0%	3.4%	15.4%	17.9%	8.3%	36.4%	0.0%	0.0%	13.4%
⑥取引先の海外移転	25.0%	44.8%	73.1%	46.4%	58.3%	36.4%	83.3%	33.3%	52.9%
⑦公共事業の削減	75.0%	27.6%	46.2%	25.0%	33.3%	45.5%	0.0%	33.3%	33.6%
⑧季節的要因	25.0%	6.9%	7.7%	3.6%	8.3%	9.1%	0.0%	0.0%	6.7%
⑨その他	0.0%	0.0%	3.8%	0.0%	0.0%	9.1%	0.0%	0.0%	1.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)流通業



売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)流通業



専門サービス業(士業)

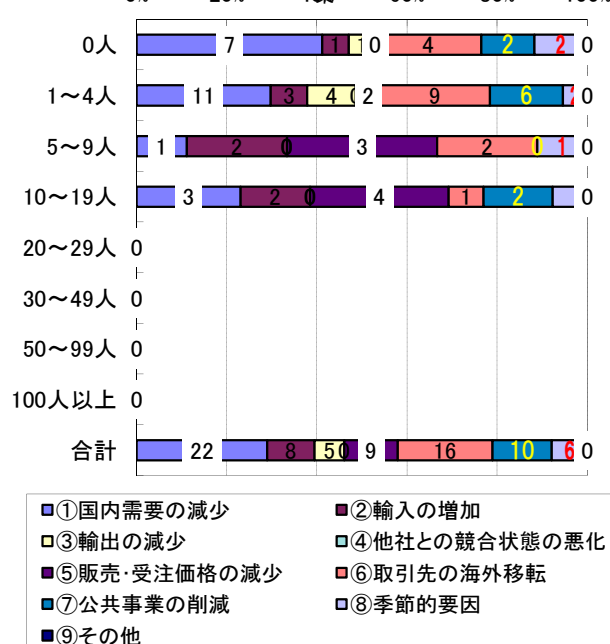
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	7	11	1	3	0	0	0	0	22
②輸入の増加	1	3	2	2	0	0	0	0	8
③輸出の減少	1	4	0	0	0	0	0	0	5
④他社との競合状態の悪化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑤販売・受注価格の減少	0	2	3	4	0	0	0	0	9
⑥取引先の海外移転	4	9	2	1	0	0	0	0	16
⑦公共事業の削減	2	6	0	2	0	0	0	0	10
⑧季節的要因	2	2	1	1	0	0	0	0	6
⑨その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	16	24	6	8	0	0	0	0	54

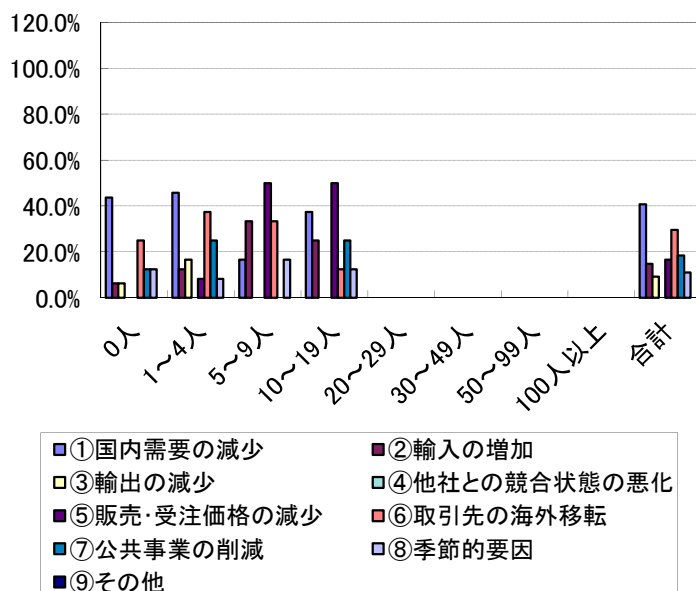
割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	43.8%	45.8%	16.7%	37.5%	#####	#####	#####	#####	40.7%
②輸入の増加	6.3%	12.5%	33.3%	25.0%	#####	#####	#####	#####	14.8%
③輸出の減少	6.3%	16.7%	0.0%	0.0%	#####	#####	#####	#####	9.3%
④他社との競合状態の悪化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	#####	#####	#####	0.0%
⑤販売・受注価格の減少	0.0%	8.3%	50.0%	50.0%	#####	#####	#####	#####	16.7%
⑥取引先の海外移転	25.0%	37.5%	33.3%	12.5%	#####	#####	#####	#####	29.6%
⑦公共事業の削減	12.5%	25.0%	0.0%	25.0%	#####	#####	#####	#####	18.5%
⑧季節的要因	12.5%	8.3%	16.7%	12.5%	#####	#####	#####	#####	11.1%
⑨その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	#####	#####	#####	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#####	#####	#####	#####	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)専門サービス



売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)専門サービス業



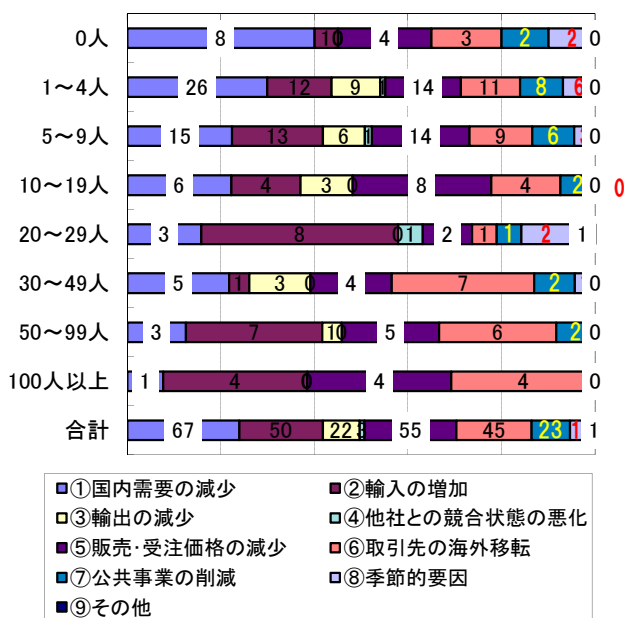
サービス業
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	8	26	15	6	3	5	3	1	67
②輸入の増加	1	12	13	4	8	1	7	4	50
③輸出の減少	0	9	6	3	0	3	1	0	22
④他社との競合状態の悪化	0	1	1	0	1	0	0	0	3
⑤販売・受注価格の減少	4	14	14	8	2	4	5	4	55
⑥取引先の海外移転	3	11	9	4	1	7	6	4	45
⑦公共事業の削減	2	8	6	2	1	2	2	0	23
⑧季節的要因	2	6	3	0	2	1	0	0	14
⑨その他	0	0	0	0	1	0	0	0	1
合計	16	45	30	13	7	7	7	3	128

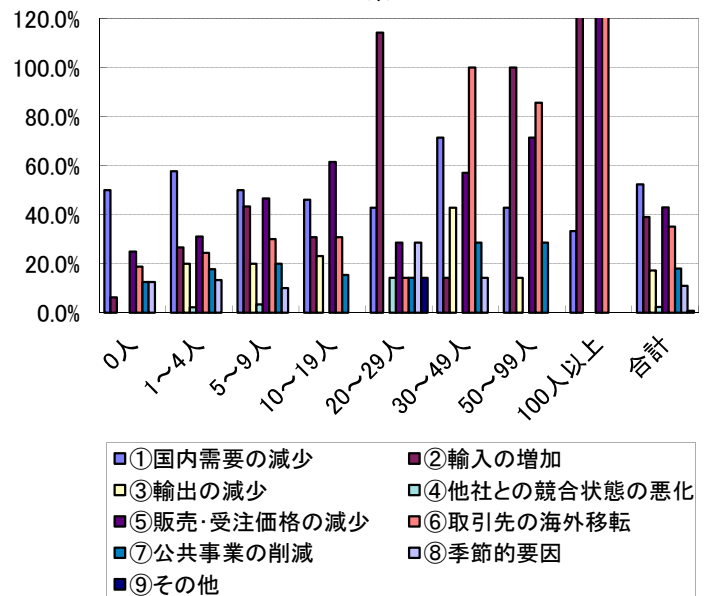
割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①国内需要の減少	50.0%	57.8%	50.0%	46.2%	42.9%	71.4%	42.9%	33.3%	52.3%
②輸入の増加	6.3%	26.7%	43.3%	30.8%	114.3%	14.3%	100.0%	133.3%	39.1%
③輸出の減少	0.0%	20.0%	20.0%	23.1%	0.0%	42.9%	14.3%	0.0%	17.2%
④他社との競合状態の悪化	0.0%	2.2%	3.3%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	2.3%
⑤販売・受注価格の減少	25.0%	31.1%	46.7%	61.5%	28.6%	57.1%	71.4%	133.3%	43.0%
⑥取引先の海外移転	18.8%	24.4%	30.0%	30.8%	14.3%	100.0%	85.7%	133.3%	35.2%
⑦公共事業の削減	12.5%	17.8%	20.0%	15.4%	14.3%	28.6%	28.6%	0.0%	18.0%
⑧季節的要因	12.5%	13.3%	10.0%	0.0%	28.6%	14.3%	0.0%	0.0%	10.9%
⑨その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式) サービス業



売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式) サービス業



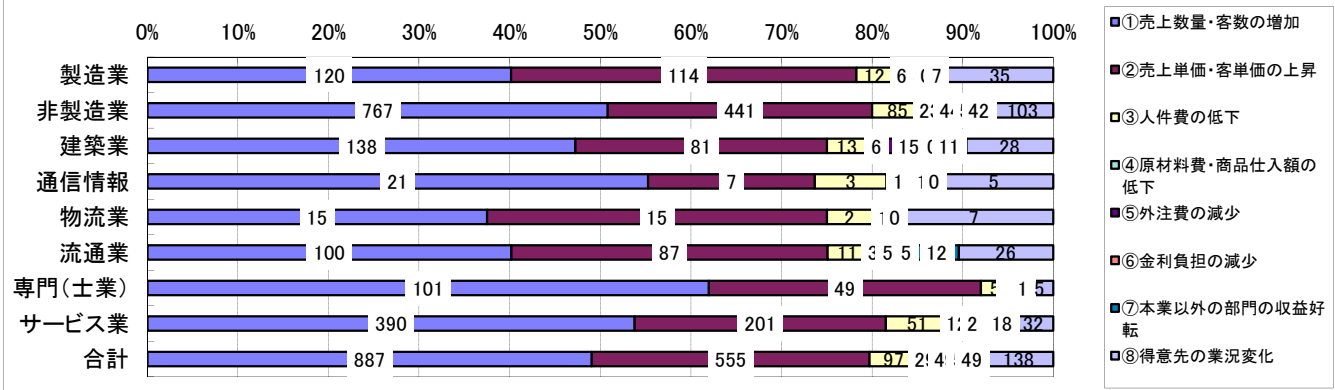
利益の増加と減少の理由

利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式)
関西合計

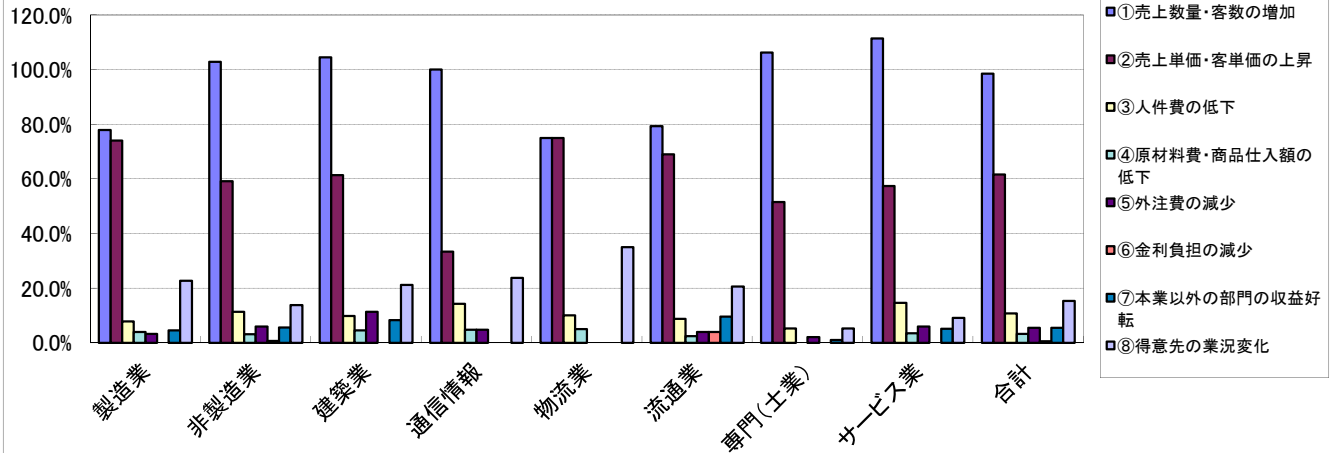
※回答数合計は、利益前年同期比が増加と回答した企業の数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
①売上数量・客数の増加	120	767	138	21	15	100	101	390	887
②売上単価・客単価の上昇	114	441	81	7	15	87	49	201	555
③人件費の低下	12	85	13	3	2	11	5	51	97
④原材料費・商品仕入額の低下	6	23	6	1	1	3	0	12	29
⑤外注費の減少	5	44	15	1	0	5	2	21	49
⑥金利負担の減少	0	5	0	0	0	5	0	0	5
⑦本業以外の部門の収益好転	7	42	11	0	0	12	1	18	49
⑧得意先の業況変化	35	103	28	5	7	26	5	32	138
合計	154	746	132	21	20	126	95	350	900
①売上数量・客数の増加	77.9%	102.8%	104.5%	100.0%	75.0%	79.4%	106.3%	111.4%	98.6%
②売上単価・客単価の上昇	74.0%	59.1%	61.4%	33.3%	75.0%	69.0%	51.6%	57.4%	61.7%
③人件費の低下	7.8%	11.4%	9.8%	14.3%	10.0%	8.7%	5.3%	14.6%	10.8%
④原材料費・商品仕入額の低下	3.9%	3.1%	4.5%	4.8%	5.0%	2.4%	0.0%	3.4%	3.2%
⑤外注費の減少	3.2%	5.9%	11.4%	4.8%	0.0%	4.0%	2.1%	6.0%	5.4%
⑥金利負担の減少	0.0%	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	4.0%	0.0%	0.0%	0.6%
⑦本業以外の部門の収益好転	4.5%	5.6%	8.3%	0.0%	0.0%	9.5%	1.1%	5.1%	5.4%
⑧得意先の業況変化	22.7%	13.8%	21.2%	23.8%	35.0%	20.6%	5.3%	9.1%	15.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式)総計

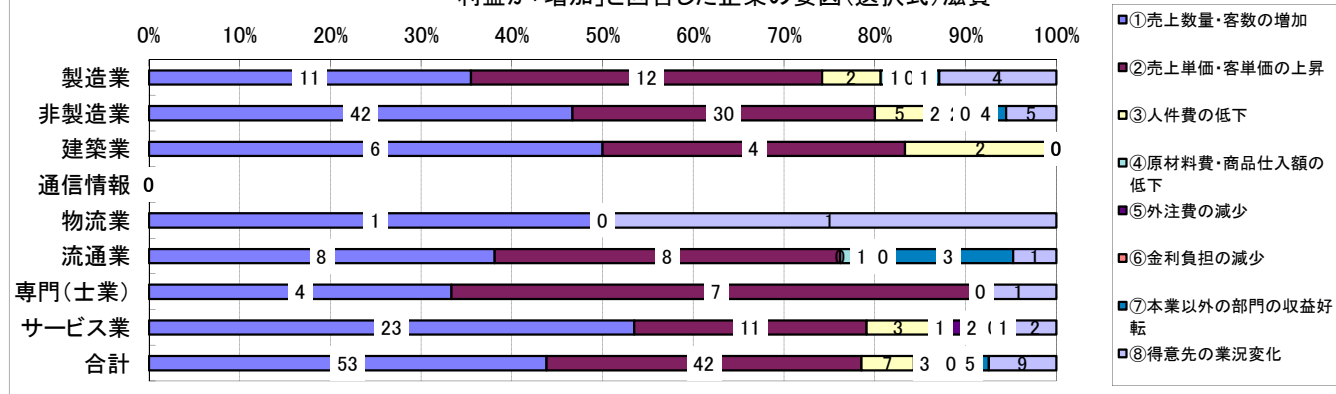


利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式)総計

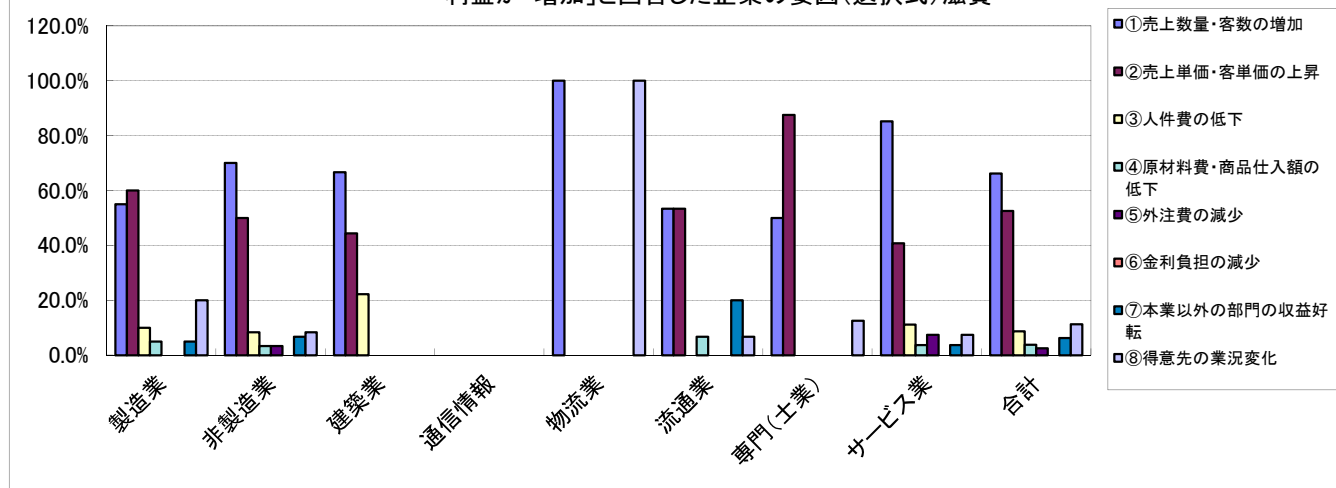


	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
①売上数量・客数の増加	11	42	6	0	1	8	4	23	53
②売上単価・客単価の上昇	12	30	4	0	0	8	7	11	42
③人件費の低下	2	5	2	0	0	0	0	3	7
④原材料費・商品仕入額の低下	1	2	0	0	0	1	0	1	3
⑤外注費の減少	0	2	0	0	0	0	0	2	2
⑥金利負担の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦本業以外の部門の収益好転	1	4	0	0	0	3	0	1	5
⑧得意先の業況変化	4	5	0	0	1	1	1	2	9
合計	20	60	9	0	1	15	8	27	80
①売上数量・客数の増加	55.0%	70.0%	66.7%	#DIV/0!	100.0%	53.3%	50.0%	85.2%	66.3%
②売上単価・客単価の上昇	60.0%	50.0%	44.4%	#DIV/0!	0.0%	53.3%	87.5%	40.7%	52.5%
③人件費の低下	10.0%	8.3%	22.2%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	8.8%
④原材料費・商品仕入額の低下	5.0%	3.3%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	6.7%	0.0%	3.7%	3.8%
⑤外注費の減少	0.0%	3.3%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	7.4%	2.5%
⑥金利負担の減少	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑦本業以外の部門の収益好転	5.0%	6.7%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	20.0%	0.0%	3.7%	6.3%
⑧得意先の業況変化	20.0%	8.3%	0.0%	#DIV/0!	100.0%	6.7%	12.5%	7.4%	11.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式)滋賀

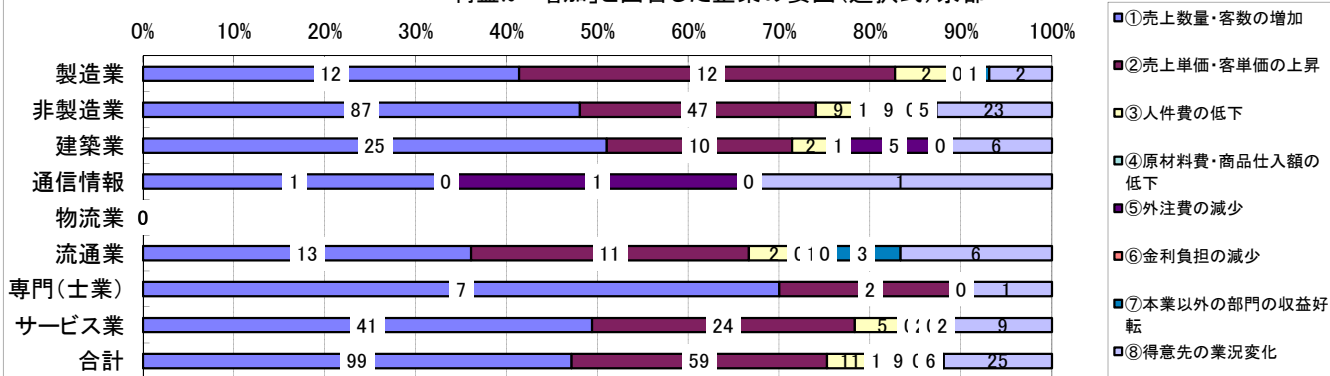


利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式)滋賀

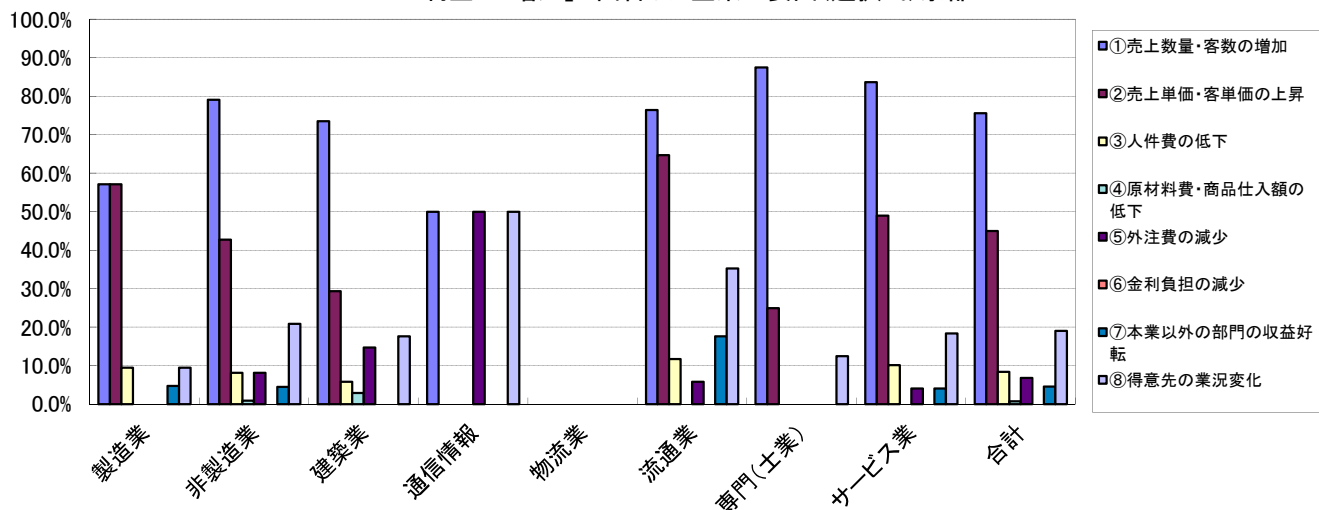


	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
①売上数量・客数の増加	12	87	25	1	0	13	7	41	99
②売上単価・客単価の上昇	12	47	10	0	0	11	2	24	59
③人件費の低下	2	9	2	0	0	2	0	5	11
④原材料費・商品仕入額の低下	0	1	1	0	0	0	0	0	1
⑤外注費の減少	0	9	5	1	0	1	0	2	9
⑥金利負担の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦本業以外の部門の収益好転	1	5	0	0	0	3	0	2	6
⑧得意先の業況変化	2	23	6	1	0	6	1	9	25
合計	21	110	34	2	0	17	8	49	131
①売上数量・客数の増加	57.1%	79.1%	73.5%	50.0%	#DIV/0!	76.5%	87.5%	83.7%	75.6%
②売上単価・客単価の上昇	57.1%	42.7%	29.4%	0.0%	#DIV/0!	64.7%	25.0%	49.0%	45.0%
③人件費の低下	9.5%	8.2%	5.9%	0.0%	#DIV/0!	11.8%	0.0%	10.2%	8.4%
④原材料費・商品仕入額の低下	0.0%	0.9%	2.9%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.8%
⑤外注費の減少	0.0%	8.2%	14.7%	50.0%	#DIV/0!	5.9%	0.0%	4.1%	6.9%
⑥金利負担の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑦本業以外の部門の収益好転	4.8%	4.5%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	17.6%	0.0%	4.1%	4.6%
⑧得意先の業況変化	9.5%	20.9%	17.6%	50.0%	#DIV/0!	35.3%	12.5%	18.4%	19.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式) 京都

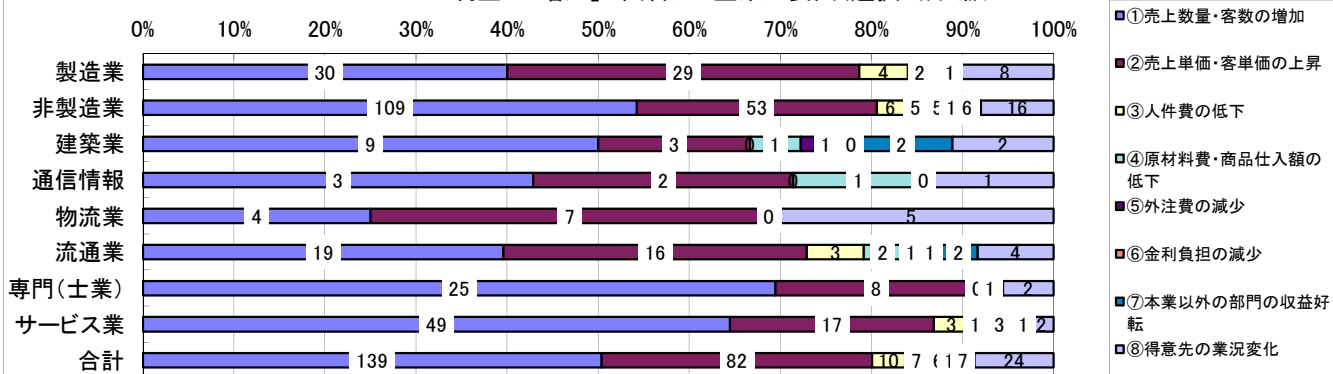


利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式) 京都

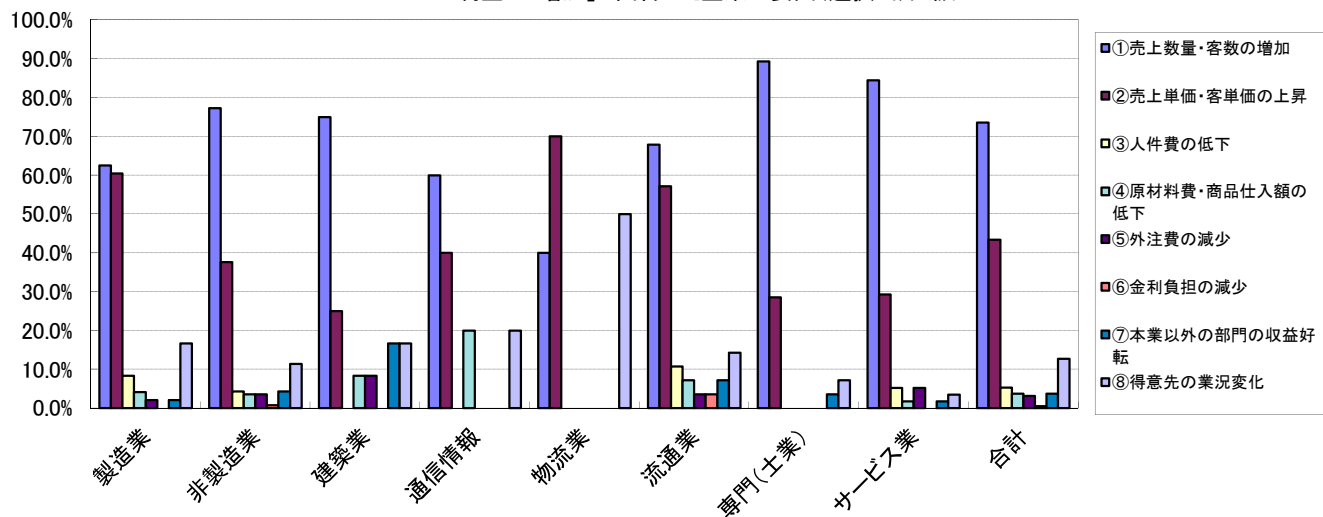


	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
①売上数量・客数の増加	30	109	9	3	4	19	25	49	139
②売上単価・客単価の上昇	29	53	3	2	7	16	8	17	82
③人件費の低下	4	6	0	0	0	3	0	3	10
④原材料費・商品仕入額の低下	2	5	1	1	0	2	0	1	7
⑤外注費の減少	1	5	1	0	0	1	0	3	6
⑥金利負担の減少	0	1	0	0	0	1	0	0	1
⑦本業以外の部門の収益好転	1	6	2	0	0	2	1	1	7
⑧得意先の業況変化	8	16	2	1	5	4	2	2	24
合計	48	141	12	5	10	28	28	58	189
①売上数量・客数の増加	62.5%	77.3%	75.0%	60.0%	40.0%	67.9%	89.3%	84.5%	73.5%
②売上単価・客単価の上昇	60.4%	37.6%	25.0%	40.0%	70.0%	57.1%	28.6%	29.3%	43.4%
③人件費の低下	8.3%	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	10.7%	0.0%	5.2%	5.3%
④原材料費・商品仕入額の低下	4.2%	3.5%	8.3%	20.0%	0.0%	7.1%	0.0%	1.7%	3.7%
⑤外注費の減少	2.1%	3.5%	8.3%	0.0%	0.0%	3.6%	0.0%	5.2%	3.2%
⑥金利負担の減少	0.0%	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	3.6%	0.0%	0.0%	0.5%
⑦本業以外の部門の収益好転	2.1%	4.3%	16.7%	0.0%	0.0%	7.1%	3.6%	1.7%	3.7%
⑧得意先の業況変化	16.7%	11.3%	16.7%	20.0%	50.0%	14.3%	7.1%	3.4%	12.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式)大阪

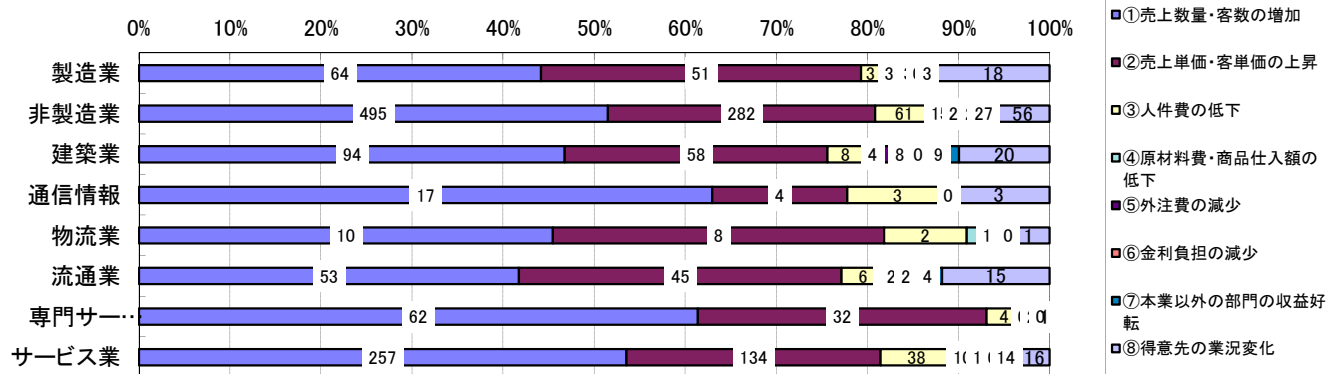


利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式)大阪

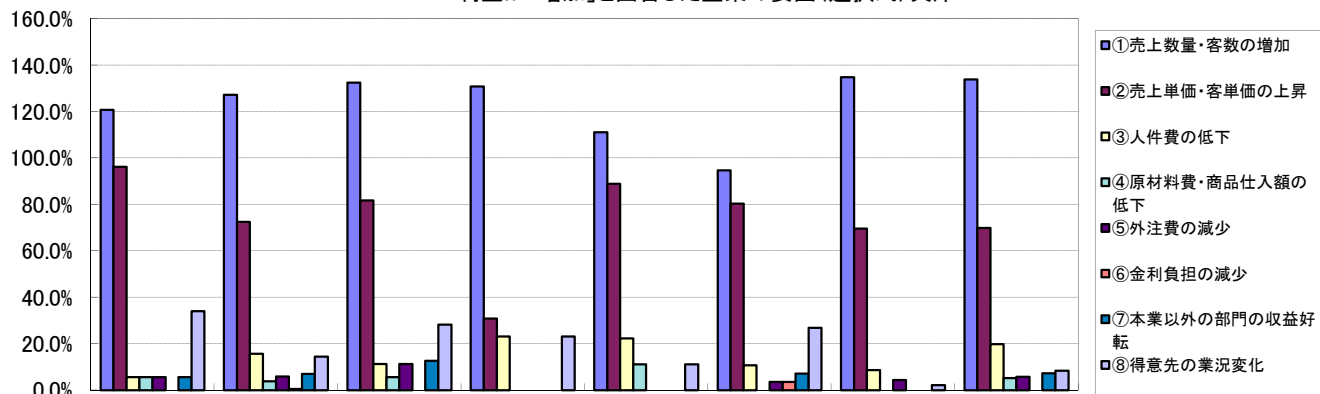


	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
①売上数量・客数の増加	64	495	94	17	10	53	62	257	559
②売上単価・客単価の上昇	51	282	58	4	8	45	32	134	333
③人件費の低下	3	61	8	3	2	6	4	38	64
④原材料費・商品仕入額の低下	3	15	4	0	1	0	0	10	18
⑤外注費の減少	3	23	8	0	0	2	2	11	26
⑥金利負担の減少	0	2	0	0	0	2	0	0	2
⑦本業以外の部門の収益好転	3	27	9	0	0	4	0	14	30
⑧得意先の業況変化	18	56	20	3	1	15	1	16	74
合計	53	389	71	13	9	56	46	192	442
①売上数量・客数の増加	120.8%	127.2%	132.4%	130.8%	111.1%	94.6%	134.8%	133.9%	126.5%
②売上単価・客単価の上昇	96.2%	72.5%	81.7%	30.8%	88.9%	80.4%	69.6%	69.8%	75.3%
③人件費の低下	5.7%	15.7%	11.3%	23.1%	22.2%	10.7%	8.7%	19.8%	14.5%
④原材料費・商品仕入額の低下	5.7%	3.9%	5.6%	0.0%	11.1%	0.0%	0.0%	5.2%	4.1%
⑤外注費の減少	5.7%	5.9%	11.3%	0.0%	0.0%	3.6%	4.3%	5.7%	5.9%
⑥金利負担の減少	0.0%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	3.6%	0.0%	0.0%	0.5%
⑦本業以外の部門の収益好転	5.7%	6.9%	12.7%	0.0%	0.0%	7.1%	0.0%	7.3%	6.8%
⑧得意先の業況変化	34.0%	14.4%	28.2%	23.1%	11.1%	26.8%	2.2%	8.3%	16.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式)兵庫

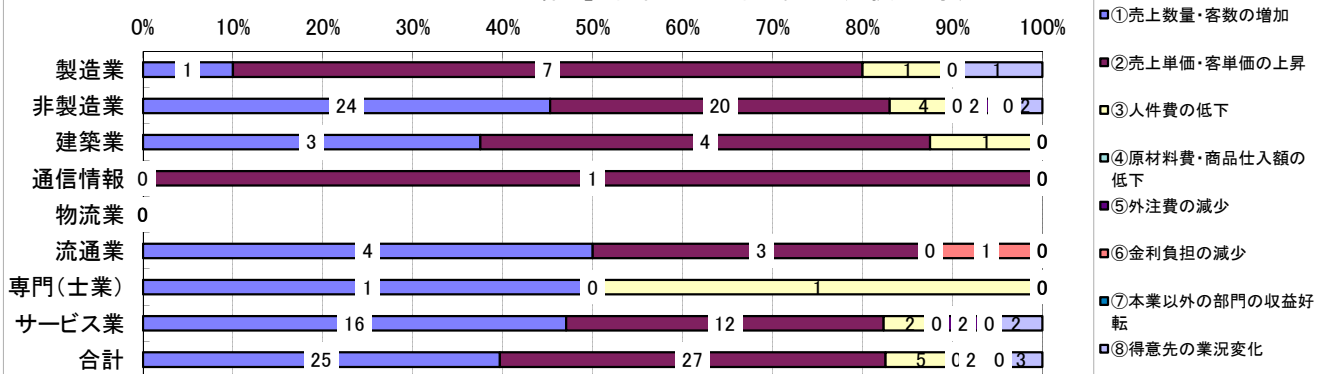


利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式)兵庫

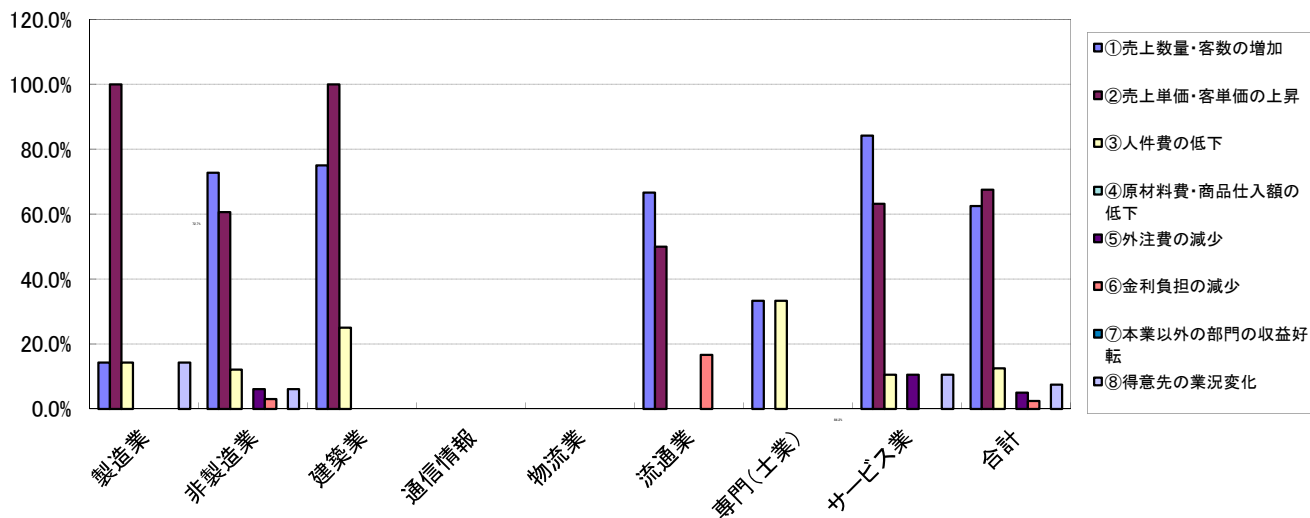


	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
①売上数量・客数の増加	1	24	3	0	0	4	1	16	25
②売上単価・客単価の上昇	7	20	4	1	0	3	0	12	27
③人件費の低下	1	4	1	0	0	0	1	2	5
④原材料費・商品仕入額の低下	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑤外注費の減少	0	2	0	0	0	0	0	2	2
⑥金利負担の減少	0	1	0	0	0	1	0	0	1
⑦本業以外の部門の収益好転	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑧得意先の業況変化	1	2	0	0	0	0	0	2	3
合計	7	33	4	1	0	6	3	19	40
①売上数量・客数の増加	14.3%	72.7%	75.0%	—	#DIV/0!	66.7%	33.3%	84.2%	62.5%
②売上単価・客単価の上昇	100.0%	60.6%	100.0%	—	#DIV/0!	50.0%	0.0%	63.2%	67.5%
③人件費の低下	14.3%	12.1%	25.0%	—	#DIV/0!	0.0%	33.3%	10.5%	12.5%
④原材料費・商品仕入額の低下	0.0%	0.0%	0.0%	—	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑤外注費の減少	0.0%	6.1%	0.0%	—	#DIV/0!	0.0%	0.0%	10.5%	5.0%
⑥金利負担の減少	0.0%	3.0%	0.0%	—	#DIV/0!	16.7%	0.0%	0.0%	2.5%
⑦本業以外の部門の収益好転	0.0%	0.0%	0.0%	—	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑧得意先の業況変化	14.3%	6.1%	0.0%	—	#DIV/0!	0.0%	0.0%	10.5%	7.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	—	#DIV/0!	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式) 奈良

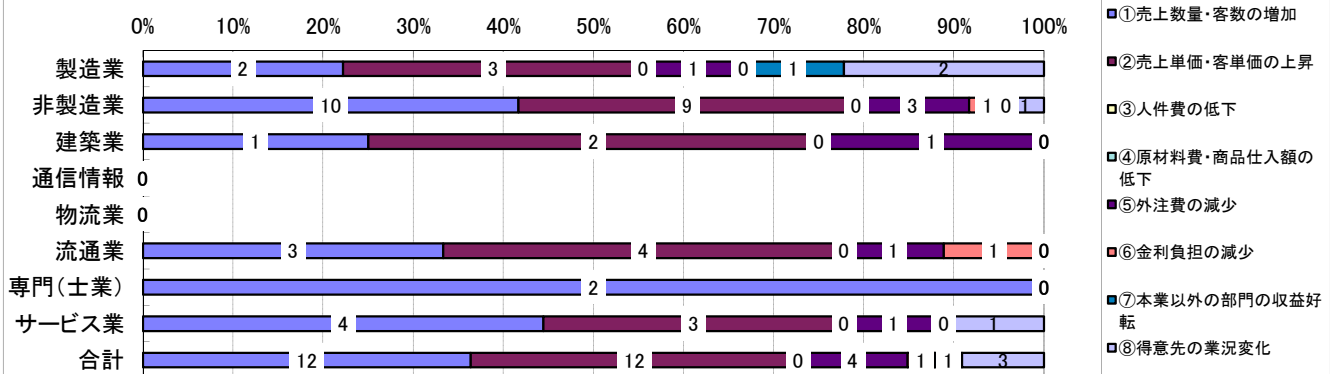


利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式) 奈良

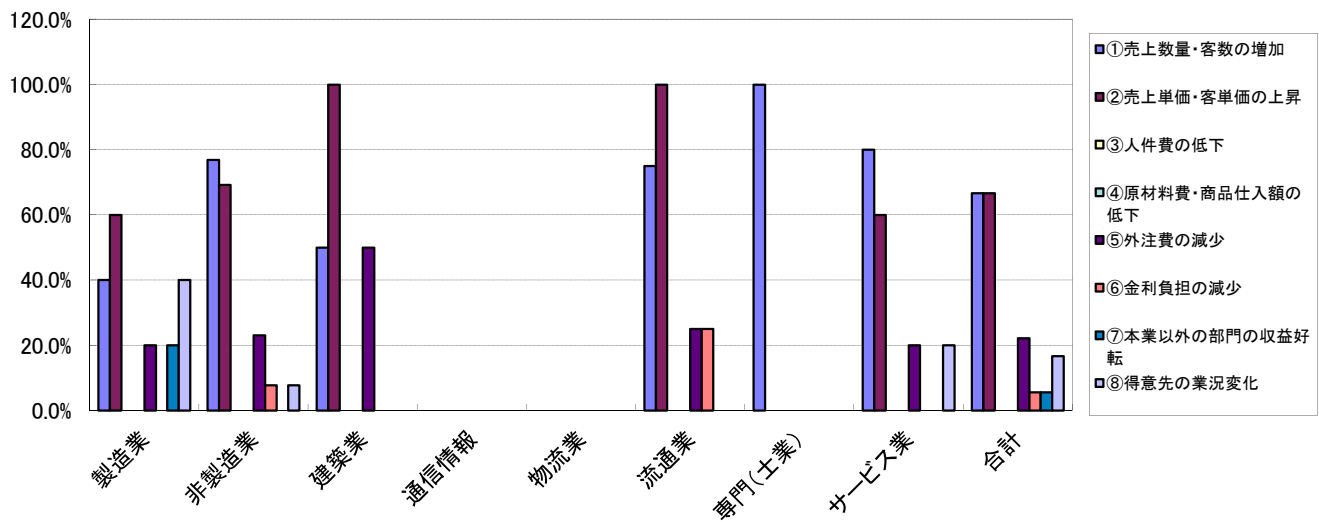


	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
①売上数量・客数の増加	2	10	1	0	0	3	2	4	12
②売上単価・客単価の上昇	3	9	2	0	0	4	0	3	12
③人件費の低下	0	0	0	0	0	0	0	0	0
④原材料費・商品仕入額の低下	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑤外注費の減少	1	3	1	0	0	1	0	1	4
⑥金利負担の減少	0	1	0	0	0	1	0	0	1
⑦本業以外の部門の収益好転	1	0	0	0	0	0	0	0	1
⑧得意先の業況変化	2	1	0	0	0	0	0	1	3
合計	5	13	2	0	0	4	2	5	18
①売上数量・客数の増加	40.0%	76.9%	50.0%	－	#DIV/0!	75.0%	100.0%	80.0%	66.7%
②売上単価・客単価の上昇	60.0%	69.2%	100.0%	－	#DIV/0!	100.0%	0.0%	60.0%	66.7%
③人件費の低下	0.0%	0.0%	0.0%	－	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
④原材料費・商品仕入額の低下	0.0%	0.0%	0.0%	－	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑤外注費の減少	20.0%	23.1%	50.0%	－	#DIV/0!	25.0%	0.0%	20.0%	22.2%
⑥金利負担の減少	0.0%	7.7%	0.0%	－	#DIV/0!	25.0%	0.0%	0.0%	5.6%
⑦本業以外の部門の収益好転	20.0%	0.0%	0.0%	－	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	5.6%
⑧得意先の業況変化	40.0%	7.7%	0.0%	－	#DIV/0!	0.0%	0.0%	20.0%	16.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	－	#DIV/0!	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式)和歌山



利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式)和歌山

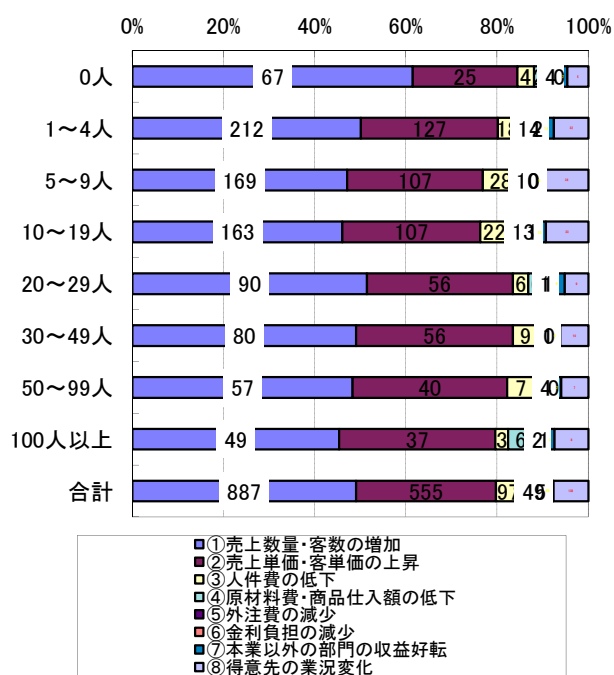


利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式)
関西合計

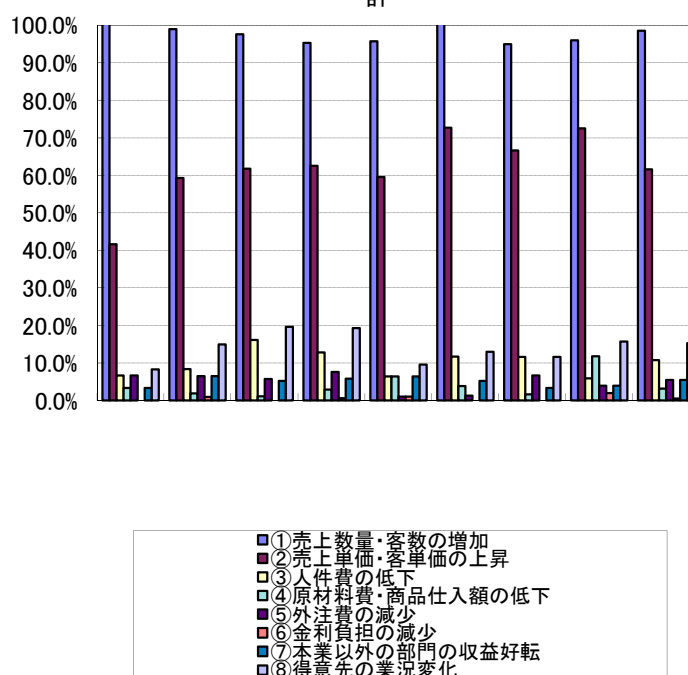
※回答数合計は、利益前年同期比が増加と回答した企業の数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の増加	67	212	169	163	90	80	57	49	887
②売上単価・客単価の上昇	25	127	107	107	56	56	40	37	555
③人件費の低下	4	18	28	22	6	9	7	3	97
④原材料費・商品仕入額の低下	2	4	2	5	6	3	1	6	29
⑤外注費の減少	4	14	10	13	1	1	4	2	49
⑥金利負担の減少	0	2	0	1	1	0	0	1	5
⑦本業以外の部門の収益好転	2	14	9	10	6	4	2	2	49
⑧得意先の業況変化	5	32	34	33	9	10	7	8	138
合計	60	214	173	171	94	77	60	51	900
①売上数量・客数の増加	111.7%	99.1%	97.7%	95.3%	95.7%	103.9%	95.0%	96.1%	98.6%
②売上単価・客単価の上昇	41.7%	59.3%	61.8%	62.6%	59.6%	72.7%	66.7%	72.5%	61.7%
③人件費の低下	6.7%	8.4%	16.2%	12.9%	6.4%	11.7%	11.7%	5.9%	10.8%
④原材料費・商品仕入額の低下	3.3%	1.9%	1.2%	2.9%	6.4%	3.9%	1.7%	11.8%	3.2%
⑤外注費の減少	6.7%	6.5%	5.8%	7.6%	1.1%	1.3%	6.7%	3.9%	5.4%
⑥金利負担の減少	0.0%	0.9%	0.0%	0.6%	1.1%	0.0%	0.0%	2.0%	0.6%
⑦本業以外の部門の収益好転	3.3%	6.5%	5.2%	5.8%	6.4%	5.2%	3.3%	3.9%	5.4%
⑧得意先の業況変化	8.3%	15.0%	19.7%	19.3%	9.6%	13.0%	11.7%	15.7%	15.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式)関西
総計



利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式)関西総
計



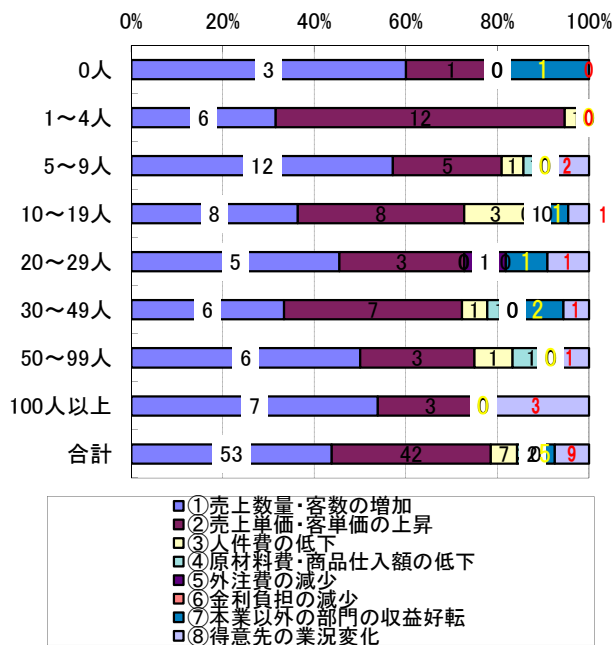
滋賀同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の増加	3	6	12	8	5	6	6	7	53
②売上単価・客単価の上昇	1	12	5	8	3	7	3	3	42
③人件費の低下	0	1	1	3	0	1	1	0	7
④原材料費・商品仕入額の低下	0	0	1	0	0	1	1	0	3
⑤外注費の減少	0	0	0	1	1	0	0	0	2
⑥金利負担の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦本業以外の部門の収益好転	1	0	0	1	1	2	0	0	5
⑧得意先の業況変化	0	0	2	1	1	1	1	3	9
合計	4	14	16	15	7	9	7	8	80

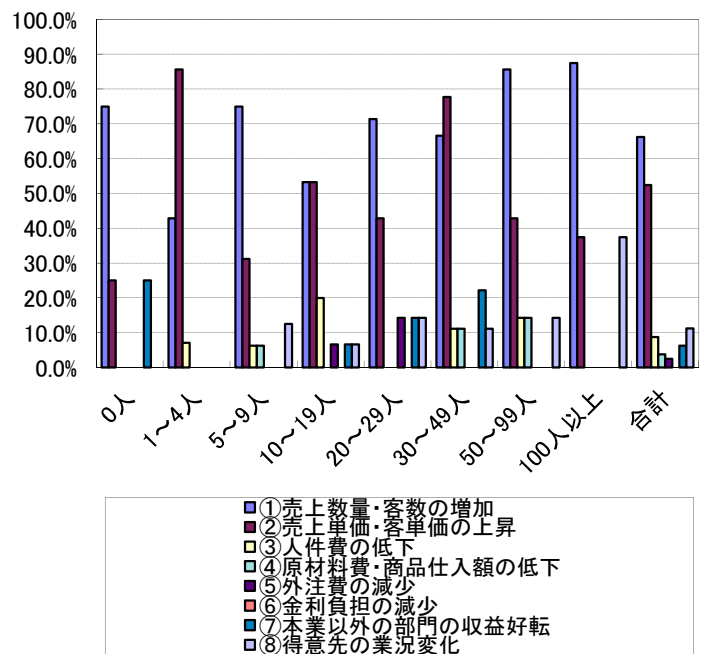
割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の増加	75.0%	42.9%	75.0%	53.3%	71.4%	66.7%	85.7%	87.5%	66.3%
②売上単価・客単価の上昇	25.0%	85.7%	31.3%	53.3%	42.9%	77.8%	42.9%	37.5%	52.5%
③人件費の低下	0.0%	7.1%	6.3%	20.0%	0.0%	11.1%	14.3%	0.0%	8.8%
④原材料費・商品仕入額の低下	0.0%	0.0%	6.3%	0.0%	0.0%	11.1%	14.3%	0.0%	3.8%
⑤外注費の減少	0.0%	0.0%	0.0%	6.7%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	2.5%
⑥金利負担の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑦本業以外の部門の収益好転	25.0%	0.0%	0.0%	6.7%	14.3%	22.2%	0.0%	0.0%	6.3%
⑧得意先の業況変化	0.0%	0.0%	12.5%	6.7%	14.3%	11.1%	14.3%	37.5%	11.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式)滋賀



利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式)滋賀



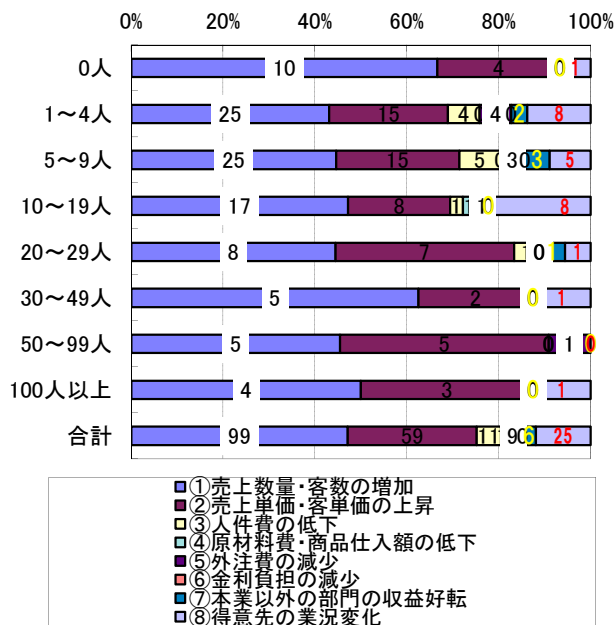
京都同友会
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の増加	10	25	25	17	8	5	5	4	99
②売上単価・客単価の上昇	4	15	15	8	7	2	5	3	59
③人件費の低下	0	4	5	1	1	0	0	0	11
④原材料費・商品仕入額の低下	0	0	0	1	0	0	0	0	1
⑤外注費の減少	0	4	3	1	0	0	1	0	9
⑥金利負担の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦本業以外の部門の収益好転	0	2	3	0	1	0	0	0	6
⑧得意先の業況変化	1	8	5	8	1	1	0	1	25
合計	12	35	34	24	9	6	7	4	131

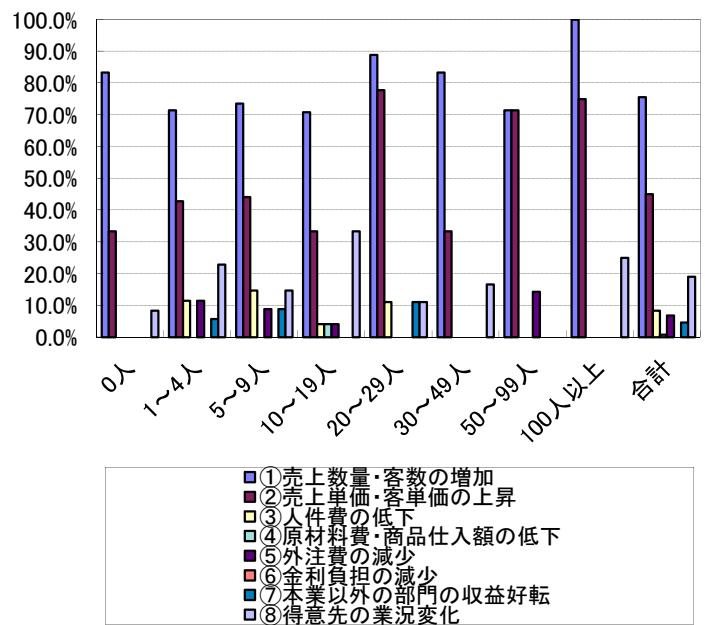
割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の増加	83.3%	71.4%	73.5%	70.8%	88.9%	83.3%	71.4%	100.0%	75.6%
②売上単価・客単価の上昇	33.3%	42.9%	44.1%	33.3%	77.8%	33.3%	71.4%	75.0%	45.0%
③人件費の低下	0.0%	11.4%	14.7%	4.2%	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%	8.4%
④原材料費・商品仕入額の低下	0.0%	0.0%	0.0%	4.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.8%
⑤外注費の減少	0.0%	11.4%	8.8%	4.2%	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	6.9%
⑥金利負担の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑦本業以外の部門の収益好転	0.0%	5.7%	8.8%	0.0%	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%	4.6%
⑧得意先の業況変化	8.3%	22.9%	14.7%	33.3%	11.1%	16.7%	0.0%	25.0%	19.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式) 京都



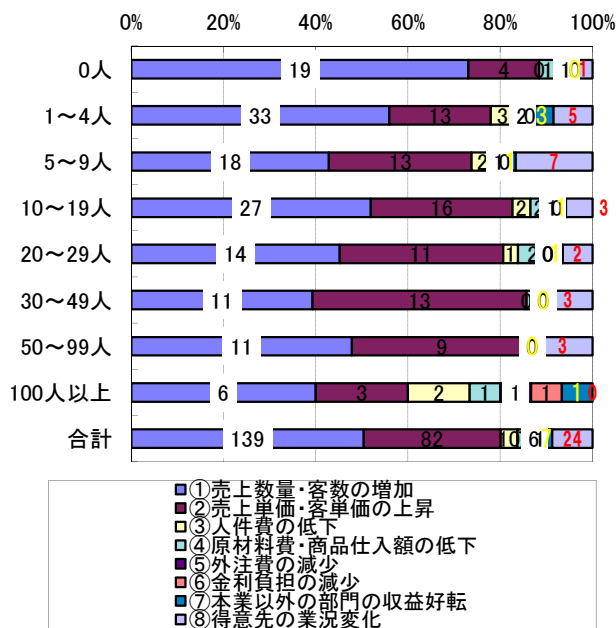
利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式) 京都



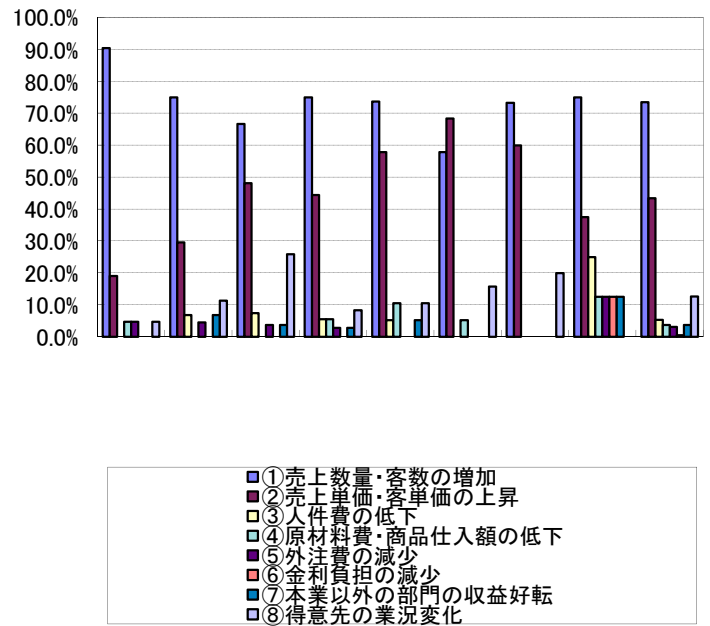
大阪同友会
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の増加	19	33	18	27	14	11	11	6	139
②売上単価・客単価の上昇	4	13	13	16	11	13	9	3	82
③人件費の低下	0	3	2	2	1	0	0	2	10
④原材料費・商品仕入額の低下	1	0	0	2	2	1	0	1	7
⑤外注費の減少	1	2	1	1	0	0	0	1	6
⑥金利負担の減少	0	0	0	0	0	0	0	1	1
⑦本業以外の部門の収益好転	0	3	1	1	1	0	0	1	7
⑧得意先の業況変化	1	5	7	3	2	3	3	0	24
合計	21	44	27	36	19	19	15	8	189
①売上数量・客数の増加	90.5%	75.0%	66.7%	75.0%	73.7%	57.9%	73.3%	75.0%	73.5%
②売上単価・客単価の上昇	19.0%	29.5%	48.1%	44.4%	57.9%	68.4%	60.0%	37.5%	43.4%
③人件費の低下	0.0%	6.8%	7.4%	5.6%	5.3%	0.0%	0.0%	25.0%	5.3%
④原材料費・商品仕入額の低下	4.8%	0.0%	0.0%	5.6%	10.5%	5.3%	0.0%	12.5%	3.7%
⑤外注費の減少	4.8%	4.5%	3.7%	2.8%	0.0%	0.0%	0.0%	12.5%	3.2%
⑥金利負担の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	12.5%	0.5%
⑦本業以外の部門の収益好転	0.0%	6.8%	3.7%	2.8%	5.3%	0.0%	0.0%	12.5%	3.7%
⑧得意先の業況変化	4.8%	11.4%	25.9%	8.3%	10.5%	15.8%	20.0%	0.0%	12.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)大阪



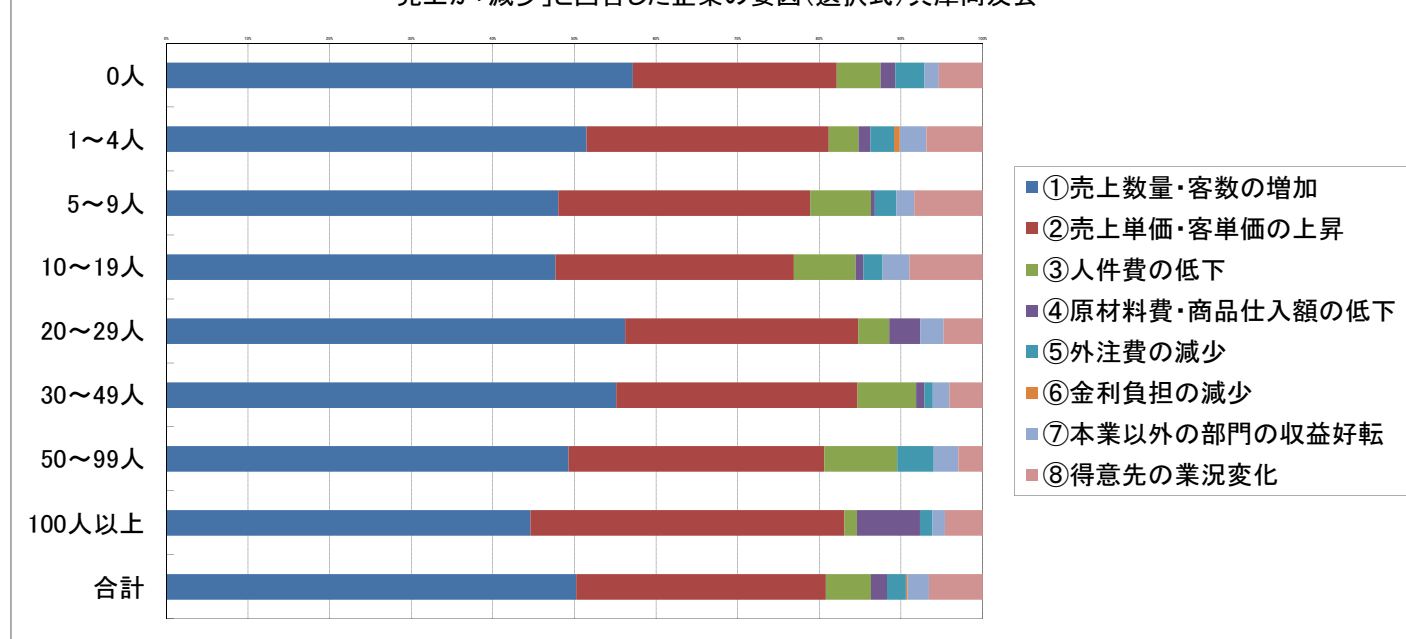
売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)大阪



兵庫同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の増加	32	142	109	101	59	54	33	29	588
②売上単価・客単価の上昇	14	82	70	62	30	29	21	25	358
③人件費の低下	3	10	17	16	4	7	6	1	65
④原材料費・商品仕入額の低下	1	4	1	2	4	1	0	5	23
⑤外注費の減少	2	8	6	5	0	1	3	1	27
⑥金利負担の減少	0	2	0	0	0	0	0	0	2
⑦本業以外の部門の収益好転	1	9	5	7	3	2	2	1	31
⑧得意先の業況変化	3	19	19	19	5	4	2	3	77
合計	20	113	88	79	52	36	27	27	507
①売上数量・客数の増加	160.0%	125.7%	123.9%	127.8%	#####	150.0%	122.2%	107.4%	116.0%
②売上単価・客単価の上昇	70.0%	72.6%	79.5%	78.5%	57.7%	80.6%	77.8%	92.6%	70.6%
③人件費の低下	15.0%	8.8%	19.3%	20.3%	7.7%	19.4%	22.2%	3.7%	12.8%
④原材料費・商品仕入額の低下	5.0%	3.5%	1.1%	2.5%	7.7%	2.8%	0.0%	18.5%	4.5%
⑤外注費の減少	10.0%	7.1%	6.8%	6.3%	0.0%	2.8%	11.1%	3.7%	5.3%
⑥金利負担の減少	0.0%	1.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%
⑦本業以外の部門の収益好転	5.0%	8.0%	5.7%	8.9%	5.8%	5.6%	7.4%	3.7%	6.1%
⑧得意先の業況変化	15.0%	16.8%	21.6%	24.1%	9.6%	11.1%	7.4%	11.1%	15.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)兵庫同友会

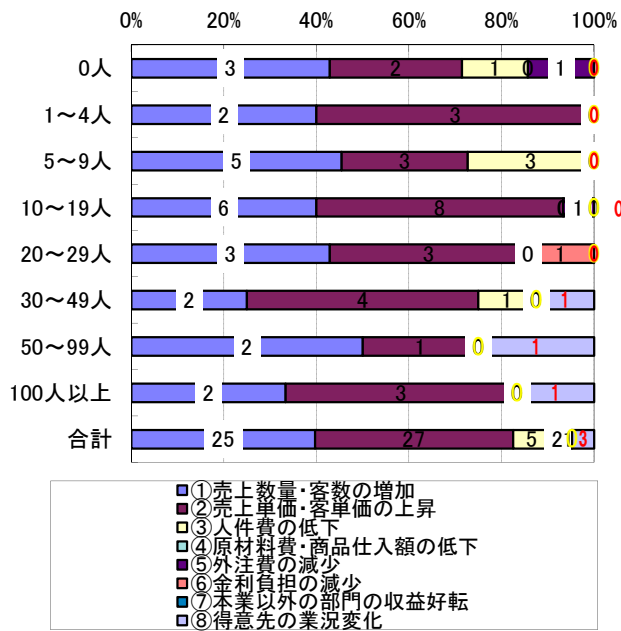


奈良同友会

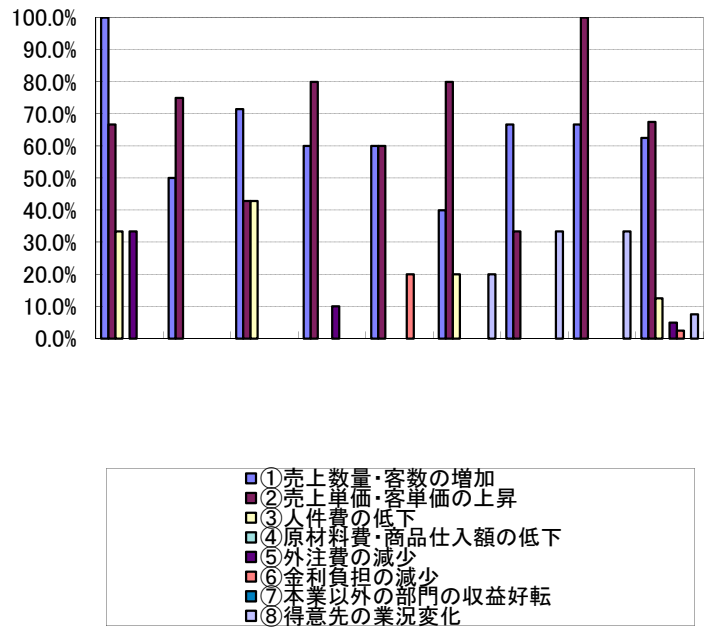
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の増加	3	2	5	6	3	2	2	2	25
②売上単価・客単価の上昇	2	3	3	8	3	4	1	3	27
③人件費の低下	1	0	3	0	0	1	0	0	5
④原材料費・商品仕入額の低下	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑤外注費の減少	1	0	0	1	0	0	0	0	2
⑥金利負担の減少	0	0	0	0	1	0	0	0	1

⑦本業以外の部門の収益好転	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑧得意先の業況変化	0	0	0	0	0	1	1	1	3
合計	3	4	7	10	5	5	3	3	40
①売上数量・客数の増加	100.0%	50.0%	71.4%	60.0%	60.0%	40.0%	66.7%	66.7%	62.5%
②売上単価・客単価の上昇	66.7%	75.0%	42.9%	80.0%	60.0%	80.0%	33.3%	100.0%	67.5%
③人件費の低下	33.3%	0.0%	42.9%	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	0.0%	12.5%
④原材料費・商品仕入額の低下	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑤外注費の減少	33.3%	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%
⑥金利負担の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.5%
⑦本業以外の部門の収益好転	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑧得意先の業況変化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	33.3%	33.3%	7.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)奈良



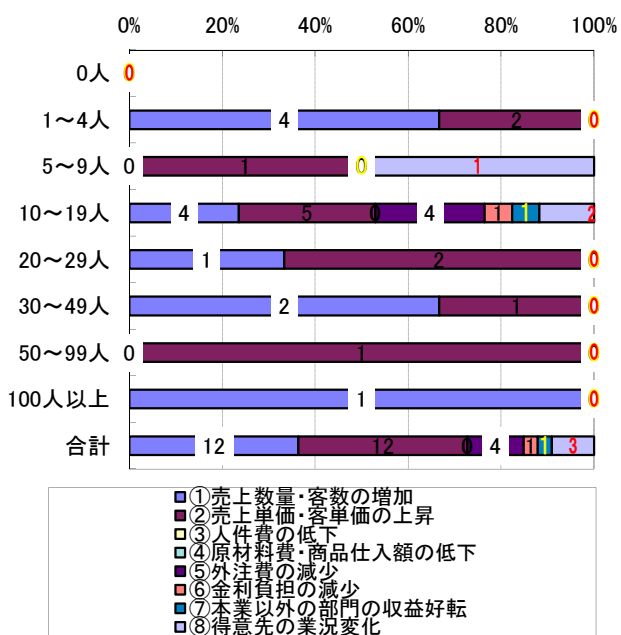
売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)奈良



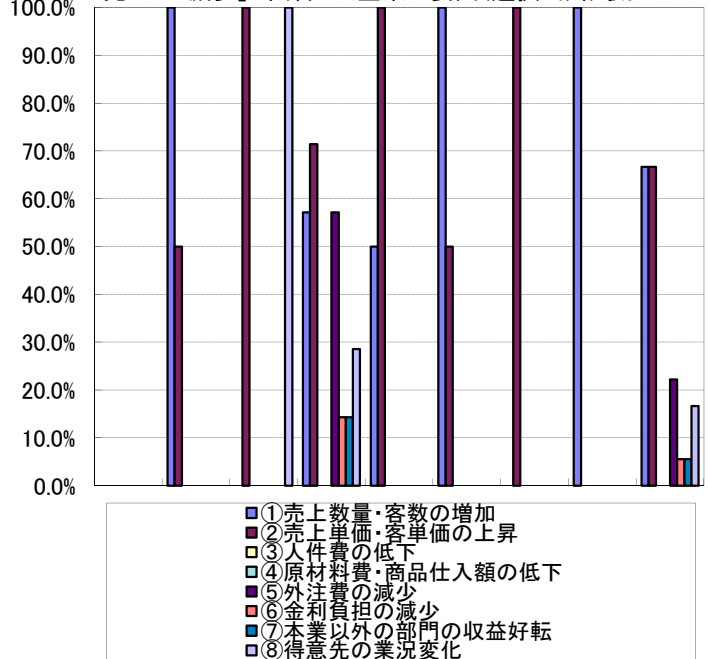
和歌山同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の増加	0	4	0	4	1	2	0	1	12
②売上単価・客単価の上昇	0	2	1	5	2	1	1	0	12
③人件費の低下	0	0	0	0	0	0	0	0	0
④原材料費・商品仕入額の低下	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑤外注費の減少	0	0	0	4	0	0	0	0	4
⑥金利負担の減少	0	0	0	1	0	0	0	0	1
⑦本業以外の部門の収益好転	0	0	0	1	0	0	0	0	1
⑧得意先の業況変化	0	0	1	2	0	0	0	0	3
合計	0	4	1	7	2	2	1	1	18
①売上数量・客数の増加	#####	100.0%	0.0%	57.1%	50.0%	100.0%	0.0%	100.0%	66.7%
②売上単価・客単価の上昇	#####	50.0%	100.0%	71.4%	#####	50.0%	100.0%	0.0%	66.7%
③人件費の低下	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
④原材料費・商品仕入額の低下	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑤外注費の減少	#####	0.0%	0.0%	57.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	22.2%
⑥金利負担の減少	#####	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.6%
⑦本業以外の部門の収益好転	#####	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.6%
⑧得意先の業況変化	#####	0.0%	100.0%	28.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	16.7%
合計	#####	100.0%	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)和歌山



売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)和歌山

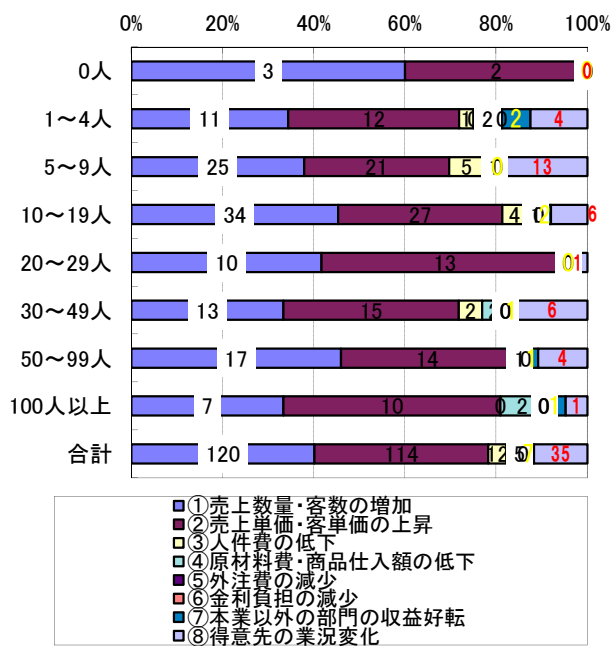


利益が「増加」と回答した企業の要因(選択式)
製造業

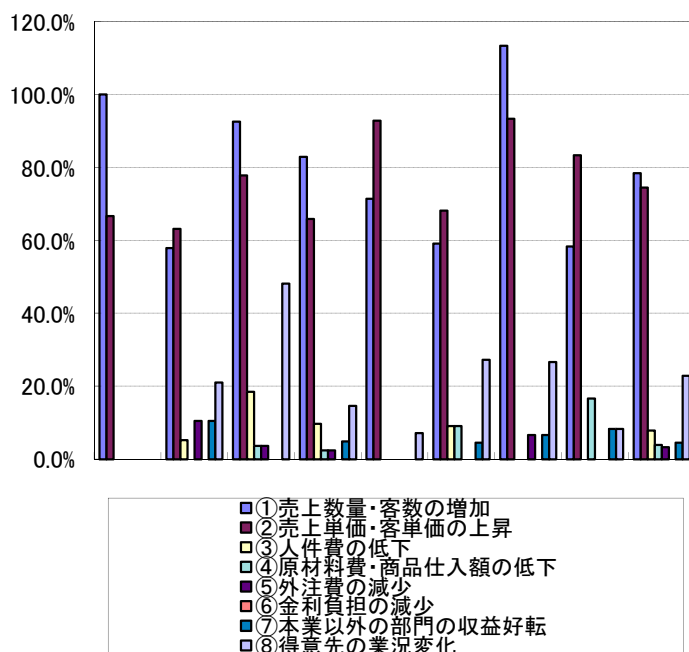
※回答数合計は、利益前年同期比が増加と回答した企業の数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の増加	3	11	25	34	10	13	17	7	120
②売上単価・客単価の上昇	2	12	21	27	13	15	14	10	114
③人件費の低下	0	1	5	4	0	2	0	0	12
④原材料費・商品仕入額の低下	0	0	1	1	0	2	0	2	6
⑤外注費の減少	0	2	1	1	0	0	1	0	5
⑥金利負担の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦本業以外の部門の収益好転	0	2	0	2	0	1	1	1	7
⑧得意先の業況変化	0	4	13	6	1	6	4	1	35
合計	3	19	27	41	14	22	15	12	153
①売上数量・客数の増加	100.0%	57.9%	92.6%	82.9%	71.4%	59.1%	113.3%	58.3%	78.4%
②売上単価・客単価の上昇	66.7%	63.2%	77.8%	65.9%	92.9%	68.2%	93.3%	83.3%	74.5%
③人件費の低下	0.0%	5.3%	18.5%	9.8%	0.0%	9.1%	0.0%	0.0%	7.8%
④原材料費・商品仕入額の低下	0.0%	0.0%	3.7%	2.4%	0.0%	9.1%	0.0%	16.7%	3.9%
⑤外注費の減少	0.0%	10.5%	3.7%	2.4%	0.0%	0.0%	6.7%	0.0%	3.3%
⑥金利負担の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑦本業以外の部門の収益好転	0.0%	10.5%	0.0%	4.9%	0.0%	4.5%	6.7%	8.3%	4.6%
⑧得意先の業況変化	0.0%	21.1%	48.1%	14.6%	7.1%	27.3%	26.7%	8.3%	22.9%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 製造業



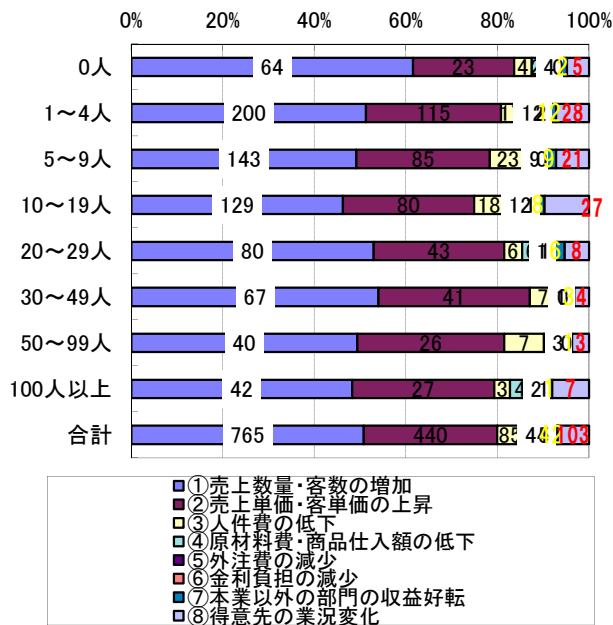
売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 製造業



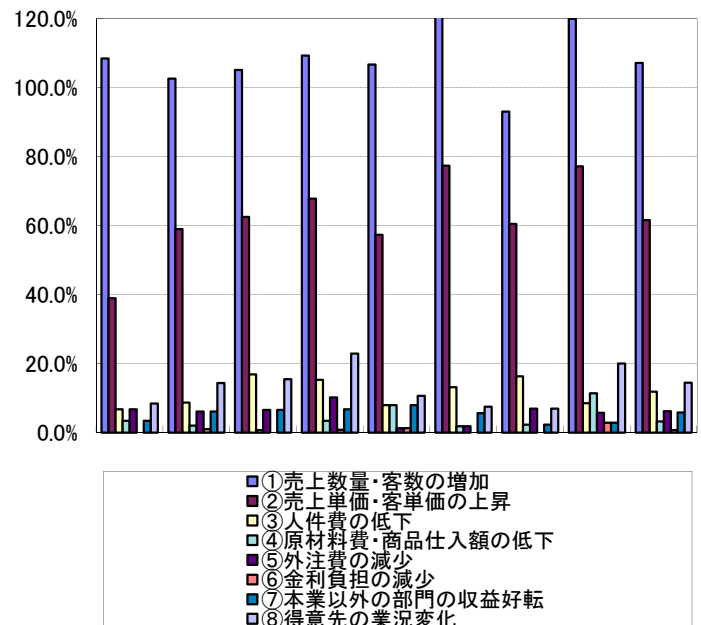
非製造業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の増加	64	200	143	129	80	67	40	42	765
②売上単価・客単価の上昇	23	115	85	80	43	41	26	27	440
③人件費の低下	4	17	23	18	6	7	7	3	85
④原材料費・商品仕入額の低下	2	4	1	4	6	1	1	4	23
⑤外注費の減少	4	12	9	12	1	1	3	2	44
⑥金利負担の減少	0	2	0	1	1	0	0	1	5
⑦本業以外の部門の収益好転	2	12	9	8	6	3	1	1	42
⑧得意先の業況変化	5	28	21	27	8	4	3	7	103
合計	59	195	136	118	75	53	43	35	714
①売上数量・客数の増加	108.5%	102.6%	105.1%	109.3%	106.7%	126.4%	93.0%	120.0%	107.1%
②売上単価・客単価の上昇	39.0%	59.0%	62.5%	67.8%	57.3%	77.4%	60.5%	77.1%	61.6%
③人件費の低下	6.8%	8.7%	16.9%	15.3%	8.0%	13.2%	16.3%	8.6%	11.9%
④原材料費・商品仕入額の低下	3.4%	2.1%	0.7%	3.4%	8.0%	1.9%	2.3%	11.4%	3.2%
⑤外注費の減少	6.8%	6.2%	6.6%	10.2%	1.3%	1.9%	7.0%	5.7%	6.2%
⑥金利負担の減少	0.0%	1.0%	0.0%	0.8%	1.3%	0.0%	0.0%	2.9%	0.7%
⑦本業以外の部門の収益好転	3.4%	6.2%	6.6%	6.8%	8.0%	5.7%	2.3%	2.9%	5.9%
⑧得意先の業況変化	8.5%	14.4%	15.4%	22.9%	10.7%	7.5%	7.0%	20.0%	14.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)非製造業



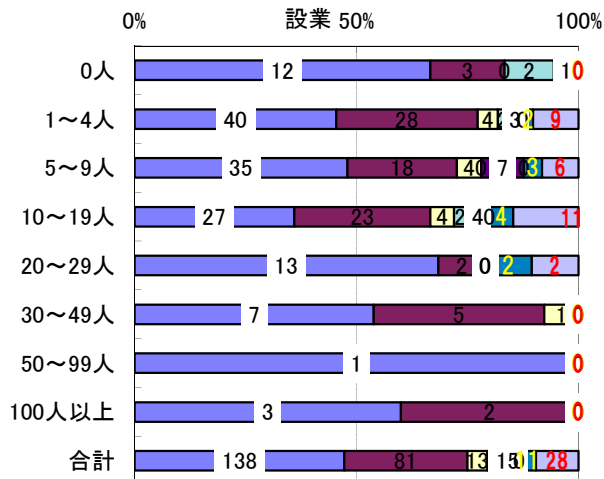
売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)非製造業



建設業

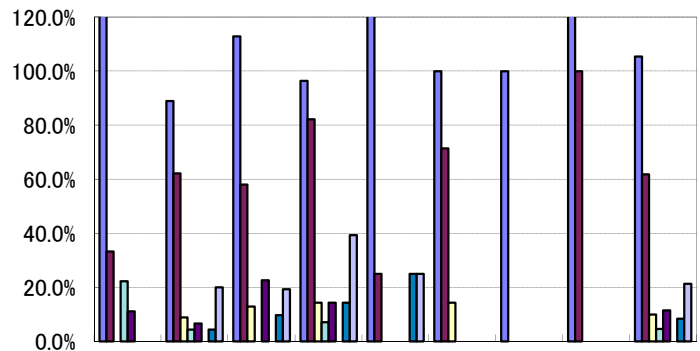
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の増加	12	40	35	27	13	7	1	3	138
②売上単価・客単価の上昇	3	28	18	23	2	5	0	2	81
③人件費の低下	0	4	4	4	0	1	0	0	13
④原材料費・商品仕入額の低下	2	2	0	2	0	0	0	0	6
⑤外注費の減少	1	3	7	4	0	0	0	0	15
⑥金利負担の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦本業以外の部門の収益好転	0	2	3	4	2	0	0	0	11
⑧得意先の業況変化	0	9	6	11	2	0	0	0	28
合計	9	45	31	28	8	7	1	2	131
①売上数量・客数の増加	133.3%	88.9%	112.9%	96.4%	162.5%	100.0%	100.0%	150.0%	105.3%
②売上単価・客単価の上昇	33.3%	62.2%	58.1%	82.1%	25.0%	71.4%	0.0%	100.0%	61.8%
③人件費の低下	0.0%	8.9%	12.9%	14.3%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	9.9%
④原材料費・商品仕入額の低下	22.2%	4.4%	0.0%	7.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.6%
⑤外注費の減少	11.1%	6.7%	22.6%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.5%
⑥金利負担の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑦本業以外の部門の収益好転	0.0%	4.4%	9.7%	14.3%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	8.4%
⑧得意先の業況変化	0.0%	20.0%	19.4%	39.3%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	21.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)建設業



- ①売上数量・客数の増加
- ②売上単価・客単価の上昇
- ③人件費の低下
- ④原材料費・商品仕入額の低下
- ⑤外注費の減少
- ⑥金利負担の減少
- ⑦本業以外の部門の収益好転
- ⑧得意先の業況変化

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)建設業

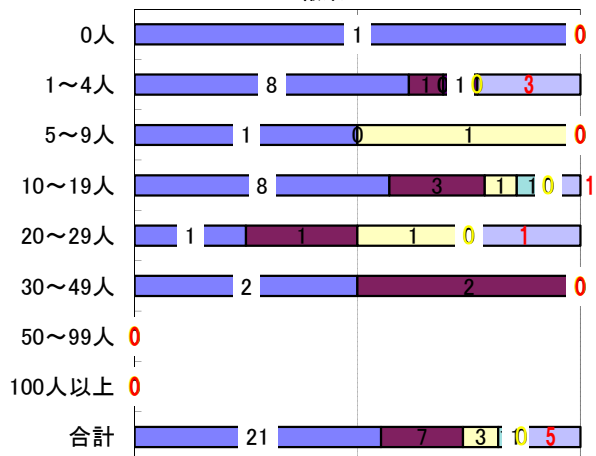


- ①売上数量・客数の増加
- ②売上単価・客単価の上昇
- ③人件費の低下
- ④原材料費・商品仕入額の低下
- ⑤外注費の減少
- ⑥金利負担の減少
- ⑦本業以外の部門の収益好転
- ⑧得意先の業況変化

情報通信業

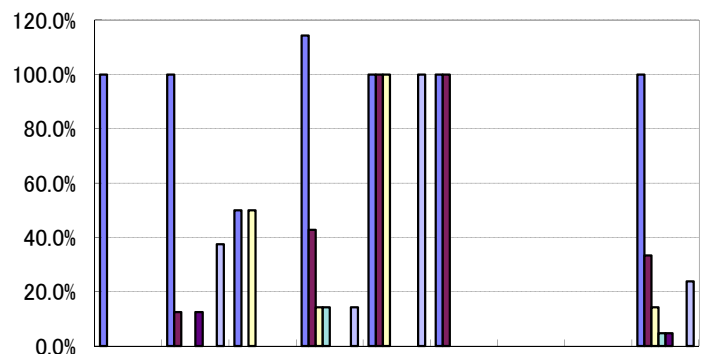
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の増加	1	8	1	8	1	2	0	0	21
②売上単価・客単価の上昇	0	1	0	3	1	2	0	0	7
③人件費の低下	0	0	1	1	1	0	0	0	3
④原材料費・商品仕入額の低下	0	0	0	1	0	0	0	0	1
⑤外注費の減少	0	1	0	0	0	0	0	0	1
⑥金利負担の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦本業以外の部門の収益好転	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑧得意先の業況変化	0	3	0	1	1	0	0	0	5
合計	1	8	2	7	1	2	0	0	21
①売上数量・客数の増加	100.0%	100.0%	50.0%	114.3%	100.0%	100.0%	#####	#####	100.0%
②売上単価・客単価の上昇	0.0%	12.5%	0.0%	42.9%	100.0%	100.0%	#####	#####	33.3%
③人件費の低下	0.0%	0.0%	50.0%	14.3%	100.0%	0.0%	#####	#####	14.3%
④原材料費・商品仕入額の低下	0.0%	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	#####	#####	4.8%
⑤外注費の減少	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	#####	4.8%
⑥金利負担の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	#####	0.0%
⑦本業以外の部門の収益好転	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	#####	0.0%
⑧得意先の業況変化	0.0%	37.5%	0.0%	14.3%	100.0%	0.0%	#####	#####	23.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#####	#####	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)通信情報業



- ①売上数量・客数の増加
- ②売上単価・客単価の上昇
- ③人件費の低下
- ④原材料費・商品仕入額の低下
- ⑤外注費の減少
- ⑥金利負担の減少
- ⑦本業以外の部門の収益好転
- ⑧得意先の業況変化

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)建設業

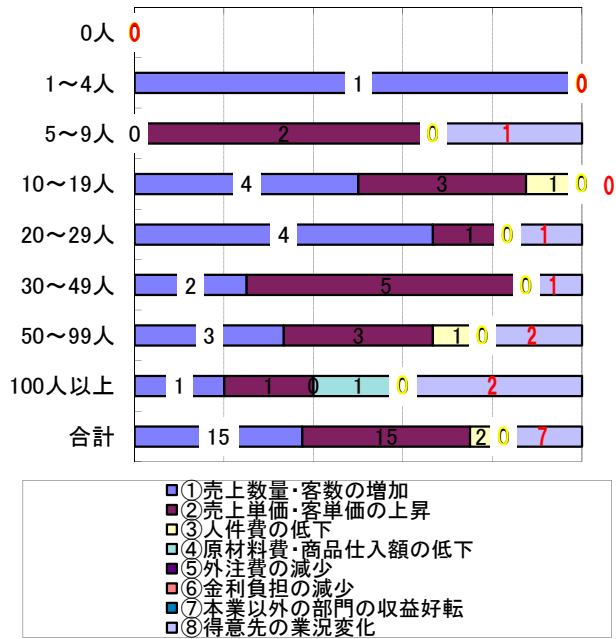


- ①売上数量・客数の増加
- ②売上単価・客単価の上昇
- ③人件費の低下
- ④原材料費・商品仕入額の低下
- ⑤外注費の減少
- ⑥金利負担の減少
- ⑦本業以外の部門の収益好転
- ⑧得意先の業況変化

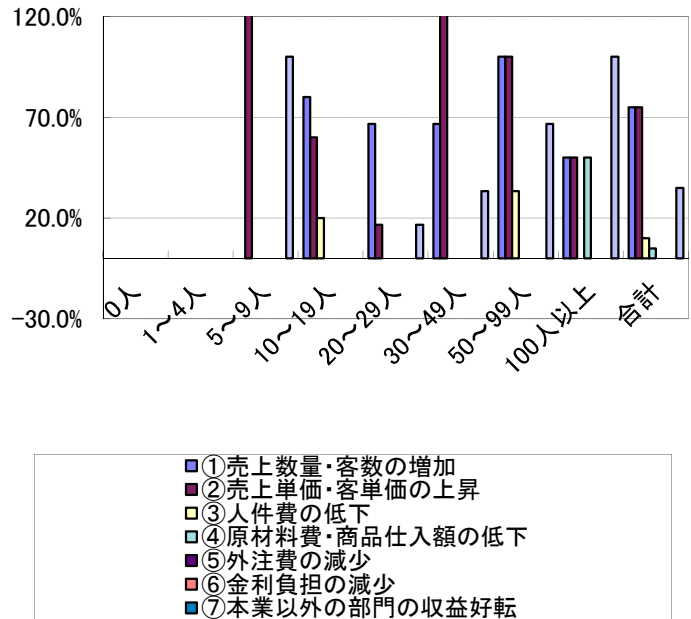
物流業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の増加	0	1	0	4	4	2	3	1	15
②売上単価・客単価の上昇	0	0	2	3	1	5	3	1	15
③人件費の低下	0	0	0	1	0	0	1	0	2
④原材料費・商品仕入額の低下	0	0	0	0	0	0	0	1	1
⑤外注費の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑥金利負担の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦本業以外の部門の収益好転	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑧得意先の業況変化	0	0	1	0	1	1	2	2	7
合計	0	0	1	5	6	3	3	2	20
①売上数量・客数の増加	#####	#####	0.0%	80.0%	66.7%	66.7%	100.0%	50.0%	75.0%
②売上単価・客単価の上昇	#####	#####	200.0%	60.0%	16.7%	166.7%	100.0%	50.0%	75.0%
③人件費の低下	#####	#####	0.0%	20.0%	0.0%	0.0%	33.3%	0.0%	10.0%
④原材料費・商品仕入額の低下	#####	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	5.0%
⑤外注費の減少	#####	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑥金利負担の減少	#####	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑦本業以外の部門の収益好転	#####	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑧得意先の業況変化	#####	#####	100.0%	0.0%	16.7%	33.3%	66.7%	100.0%	35.0%
合計	#####	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 物流業



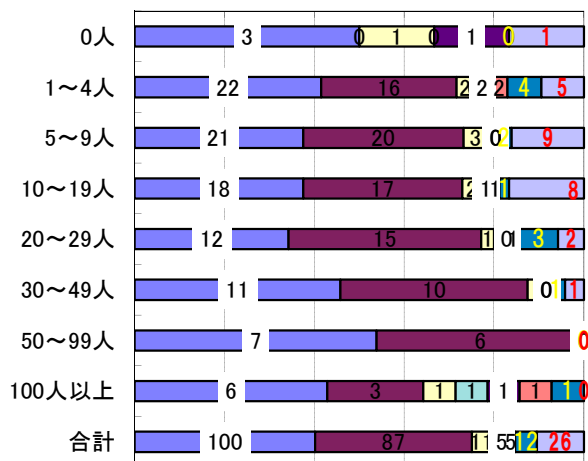
売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 物流業



流通業

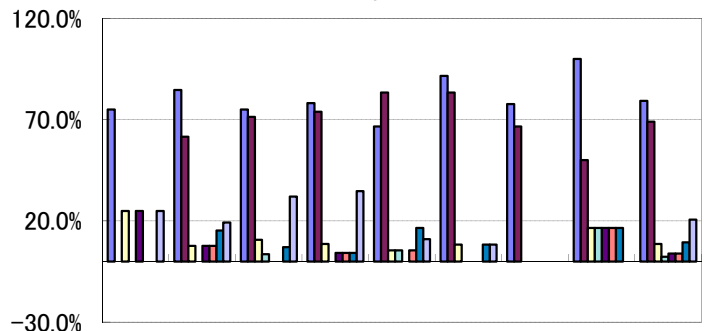
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の増加	3	22	21	18	12	11	7	6	100
②売上単価・客単価の上昇	0	16	20	17	15	10	6	3	87
③人件費の低下	1	2	3	2	1	1	0	1	11
④原材料費・商品仕入額の低下	0	0	1	0	1	0	0	1	3
⑤外注費の減少	1	2	0	1	0	0	0	1	5
⑥金利負担の減少	0	2	0	1	1	0	0	1	5
⑦本業以外の部門の収益好転	0	4	2	1	3	1	0	1	12
⑧得意先の業況変化	1	5	9	8	2	1	0	0	26
合計	4	26	28	23	18	12	9	6	126
①売上数量・客数の増加	75.0%	84.6%	75.0%	78.3%	66.7%	91.7%	77.8%	100.0%	79.4%
②売上単価・客単価の上昇	0.0%	61.5%	71.4%	73.9%	83.3%	83.3%	66.7%	50.0%	69.0%
③人件費の低下	25.0%	7.7%	10.7%	8.7%	5.6%	8.3%	0.0%	16.7%	8.7%
④原材料費・商品仕入額の低下	0.0%	0.0%	3.6%	0.0%	5.6%	0.0%	0.0%	16.7%	2.4%
⑤外注費の減少	25.0%	7.7%	0.0%	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	16.7%	4.0%
⑥金利負担の減少	0.0%	7.7%	0.0%	4.3%	5.6%	0.0%	0.0%	16.7%	4.0%
⑦本業以外の部門の収益好転	0.0%	15.4%	7.1%	4.3%	16.7%	8.3%	0.0%	16.7%	9.5%
⑧得意先の業況変化	25.0%	19.2%	32.1%	34.8%	11.1%	8.3%	0.0%	0.0%	20.6%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)流通業



- ①売上数量・客数の増加
- ②売上単価・客単価の上昇
- ③人件費の低下
- ④原材料費・商品仕入額の低下
- ⑤外注費の減少
- ⑥金利負担の減少
- ⑦本業以外の部門の収益好転
- ⑧得意先の業況変化

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)流通業

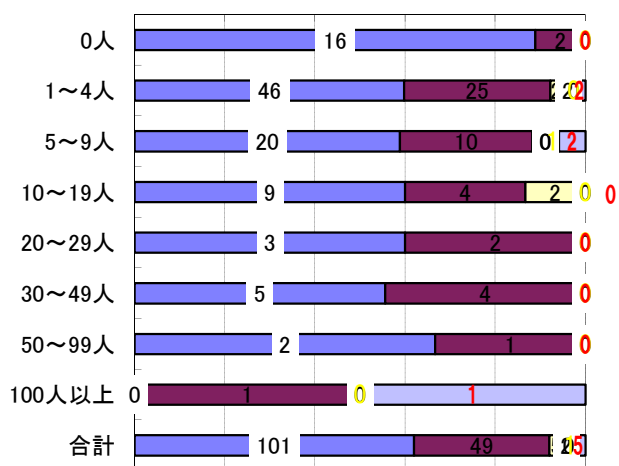


- ①売上数量・客数の増加
- ②売上単価・客単価の上昇
- ③人件費の低下
- ④原材料費・商品仕入額の低下
- ⑤外注費の減少
- ⑥金利負担の減少
- ⑦本業以外の部門の収益好転

専門サービス業(士業)

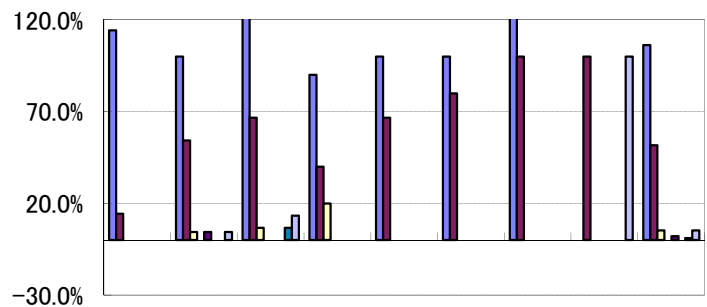
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の増加	16	46	20	9	3	5	2	0	101
②売上単価・客単価の上昇	2	25	10	4	2	4	1	1	49
③人件費の低下	0	2	1	2	0	0	0	0	5
④原材料費・商品仕入額の低下	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑤外注費の減少	0	2	0	0	0	0	0	0	2
⑥金利負担の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦本業以外の部門の収益好転	0	0	1	0	0	0	0	0	1
⑧得意先の業況変化	0	2	2	0	0	0	0	1	5
合計	14	46	15	10	3	5	1	1	95
①売上数量・客数の増加	114.3%	100.0%	133.3%	90.0%	100.0%	100.0%	200.0%	0.0%	106.3%
②売上単価・客単価の上昇	14.3%	54.3%	66.7%	40.0%	66.7%	80.0%	100.0%	100.0%	51.6%
③人件費の低下	0.0%	4.3%	6.7%	20.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.3%
④原材料費・商品仕入額の低下	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑤外注費の減少	0.0%	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%
⑥金利負担の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑦本業以外の部門の収益好転	0.0%	0.0%	6.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.1%
⑧得意先の業況変化	0.0%	4.3%	13.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	5.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)専門サービス



- ①売上数量・客数の増加
- ②売上単価・客単価の上昇
- ③人件費の低下
- ④原材料費・商品仕入額の低下
- ⑤外注費の減少
- ⑥金利負担の減少
- ⑦本業以外の部門の収益好転
- ⑧得意先の業況変化

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式)専門サービス業

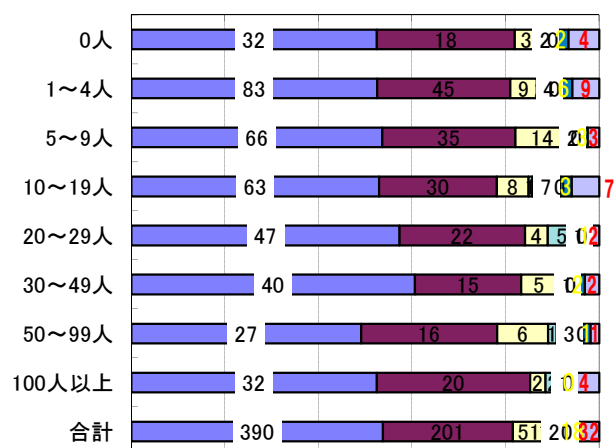


- ①売上数量・客数の増加
- ②売上単価・客単価の上昇
- ③人件費の低下
- ④原材料費・商品仕入額の低下
- ⑤外注費の減少
- ⑥金利負担の減少
- ⑦本業以外の部門の収益好転

サービス業

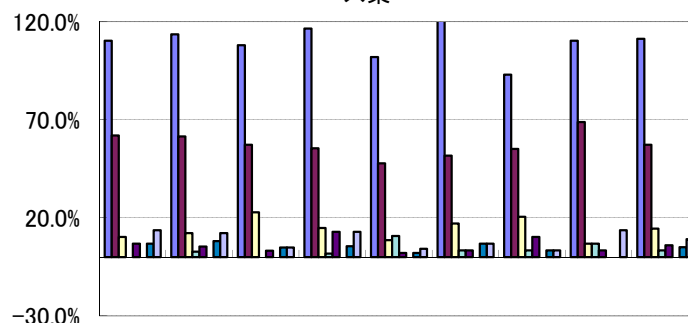
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の増加	32	83	66	63	47	40	27	32	390
②売上単価・客単価の上昇	18	45	35	30	22	15	16	20	201
③人件費の低下	3	9	14	8	4	5	6	2	51
④原材料費・商品仕入額の低下	0	2	0	1	5	1	1	2	12
⑤外注費の減少	2	4	2	7	1	1	3	1	21
⑥金利負担の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦本業以外の部門の収益好転	2	6	3	3	1	2	1	0	18
⑧得意先の業況変化	4	9	3	7	2	2	1	4	32
合計	29	73	61	54	46	29	29	29	350
①売上数量・客数の増加	110.3%	113.7%	108.2%	116.7%	102.2%	137.9%	93.1%	110.3%	111.4%
②売上単価・客単価の上昇	62.1%	61.6%	57.4%	55.6%	47.8%	51.7%	55.2%	69.0%	57.4%
③人件費の低下	10.3%	12.3%	23.0%	14.8%	8.7%	17.2%	20.7%	6.9%	14.6%
④原材料費・商品仕入額の低下	0.0%	2.7%	0.0%	1.9%	10.9%	3.4%	3.4%	6.9%	3.4%
⑤外注費の減少	6.9%	5.5%	3.3%	13.0%	2.2%	3.4%	10.3%	3.4%	6.0%
⑥金利負担の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑦本業以外の部門の収益好転	6.9%	8.2%	4.9%	5.6%	2.2%	6.9%	3.4%	0.0%	5.1%
⑧得意先の業況変化	13.8%	12.3%	4.9%	13.0%	4.3%	6.9%	3.4%	13.8%	9.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式) サービス業
0% 20% 40% 60% 80% 100%



- ①売上数量・客数の増加
- ②売上単価・客単価の上昇
- ③人件費の低下
- ④原材料費・商品仕入額の低下
- ⑤外注費の減少
- ⑥金利負担の減少
- ⑦本業以外の部門の収益好転
- ⑧得意先の業況変化

売上が「減少」と回答した企業の要因(選択式) サービス業



- ①売上数量・客数の増加
- ②売上単価・客単価の上昇
- ③人件費の低下
- ④原材料費・商品仕入額の低下
- ⑤外注費の減少
- ⑥金利負担の減少
- ⑦本業以外の部門の収益好転

利益の増加と減少の理由

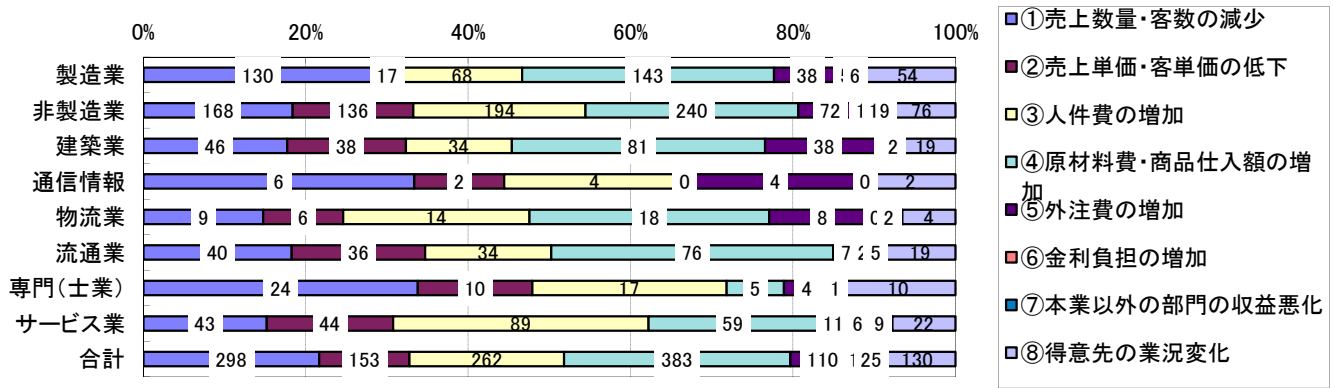
利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)

※回答数合計は、利益前年同期比が減少と回答した企業の数

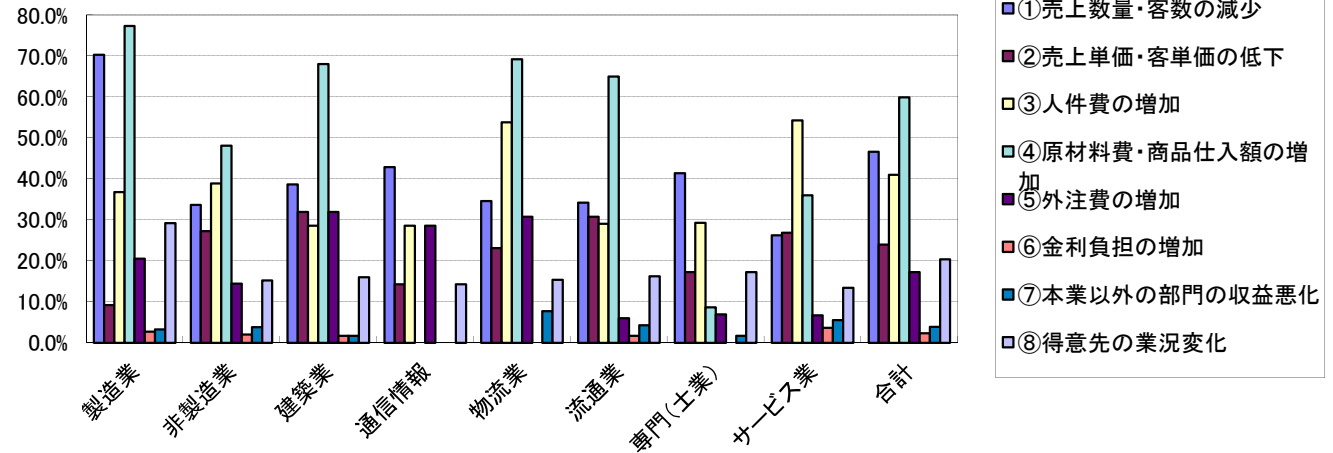
関西合計

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
①売上数量・客数の減少	130	168	46	6	9	40	24	43	298
②売上単価・客単価の低下	17	136	38	2	6	36	10	44	153
③人件費の増加	68	194	34	4	14	34	17	89	262
④原材料費・商品仕入額の増加	143	240	81	0	18	76	5	59	383
⑤外注費の増加	38	72	38	4	8	7	4	11	110
⑥金利負担の増加	5	10	2	0	0	2	0	6	15
⑦本業以外の部門の収益悪化	6	19	2	0	2	5	1	9	25
⑧得意先の業況変化	54	76	19	2	4	19	10	22	130
合計	185	499	119	14	26	117	58	164	639
①売上数量・客数の減少	70.3%	33.7%	38.7%	42.9%	34.6%	34.2%	41.4%	26.2%	46.6%
②売上単価・客単価の低下	9.2%	27.3%	31.9%	14.3%	23.1%	30.8%	17.2%	26.8%	23.9%
③人件費の増加	36.8%	38.9%	28.6%	28.6%	53.8%	29.1%	29.3%	54.3%	41.0%
④原材料費・商品仕入額の増加	77.3%	48.1%	68.1%	0.0%	69.2%	65.0%	8.6%	36.0%	59.9%
⑤外注費の増加	20.5%	14.4%	31.9%	28.6%	30.8%	6.0%	6.9%	6.7%	17.2%
⑥金利負担の増加	2.7%	2.0%	1.7%	0.0%	0.0%	1.7%	0.0%	3.7%	2.3%
⑦本業以外の部門の収益悪化	3.2%	3.8%	1.7%	0.0%	7.7%	4.3%	1.7%	5.5%	3.9%
⑧得意先の業況変化	29.2%	15.2%	16.0%	14.3%	15.4%	16.2%	17.2%	13.4%	20.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)総計

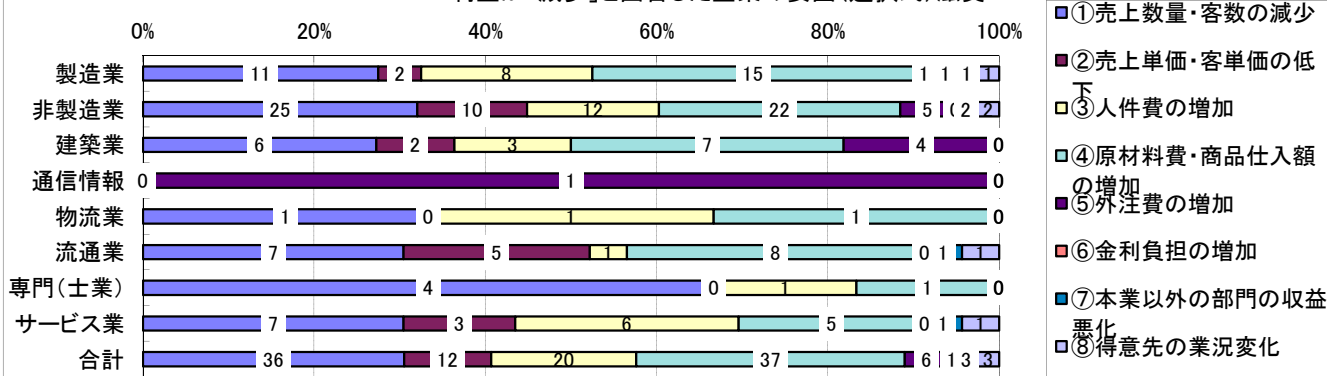


利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)総計

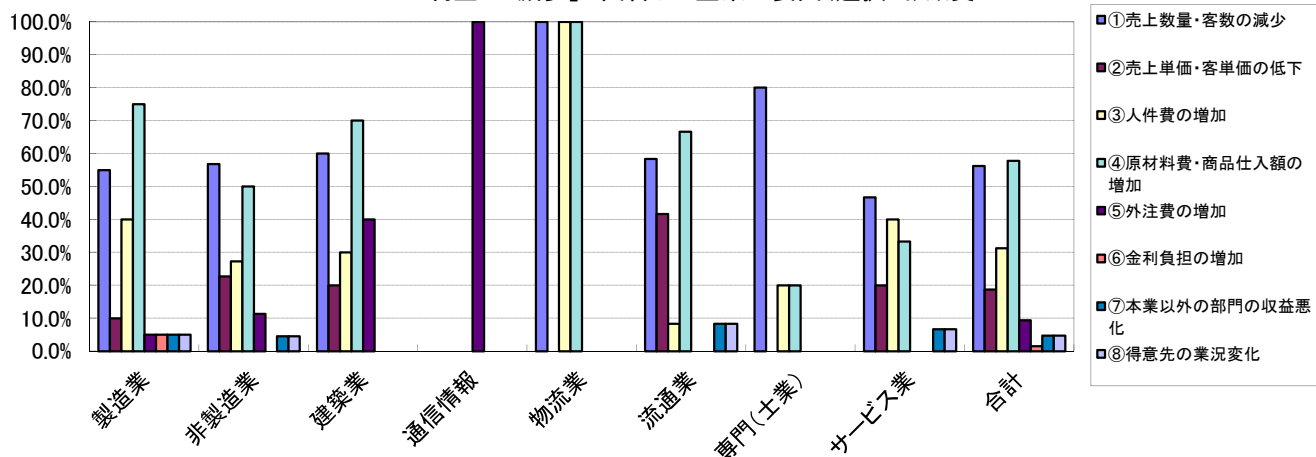


	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
①売上数量・客数の減少	11	25	6	0	1	7	4	7	36
②売上単価・客単価の低下	2	10	2	0	0	5	0	3	12
③人件費の増加	8	12	3	0	1	1	1	6	20
④原材料費・商品仕入額の増加	15	22	7	0	1	8	1	5	37
⑤外注費の増加	1	5	4	1	0	0	0	0	6
⑥金利負担の増加	1	0	0	0	0	0	0	0	1
⑦本業以外の部門の収益悪化	1	2	0	0	0	1	0	1	3
⑧得意先の業況変化	1	2	0	0	0	1	0	1	3
合計	20	44	10	1	1	12	5	15	64
①売上数量・客数の減少	55.0%	56.8%	60.0%	0.0%	100.0%	58.3%	80.0%	46.7%	56.3%
②売上単価・客単価の低下	10.0%	22.7%	20.0%	0.0%	0.0%	41.7%	0.0%	20.0%	18.8%
③人件費の増加	40.0%	27.3%	30.0%	0.0%	100.0%	8.3%	20.0%	40.0%	31.3%
④原材料費・商品仕入額の増加	75.0%	50.0%	70.0%	0.0%	100.0%	66.7%	20.0%	33.3%	57.8%
⑤外注費の増加	5.0%	11.4%	40.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9.4%
⑥金利負担の増加	5.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.6%
⑦本業以外の部門の収益悪化	5.0%	4.5%	0.0%	0.0%	0.0%	8.3%	0.0%	6.7%	4.7%
⑧得意先の業況変化	5.0%	4.5%	0.0%	0.0%	0.0%	8.3%	0.0%	6.7%	4.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 滋賀

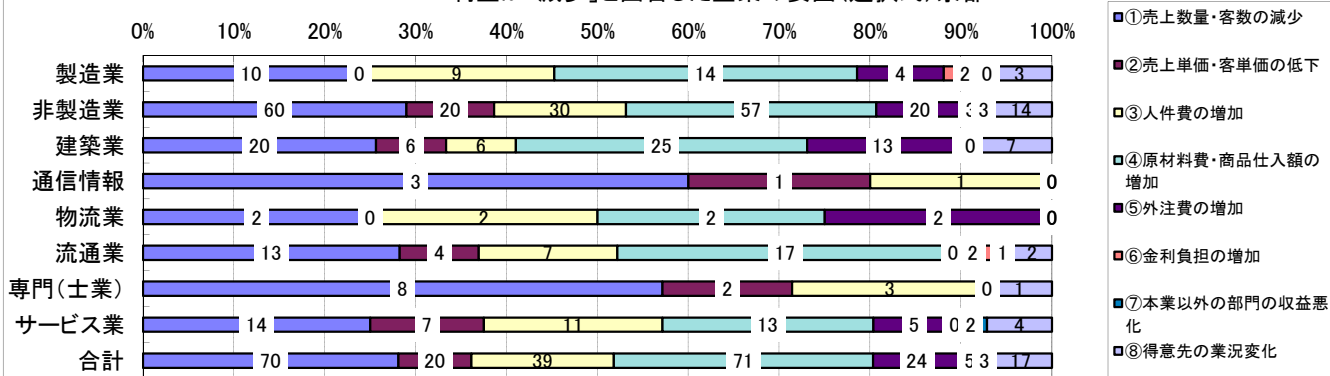


利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 滋賀

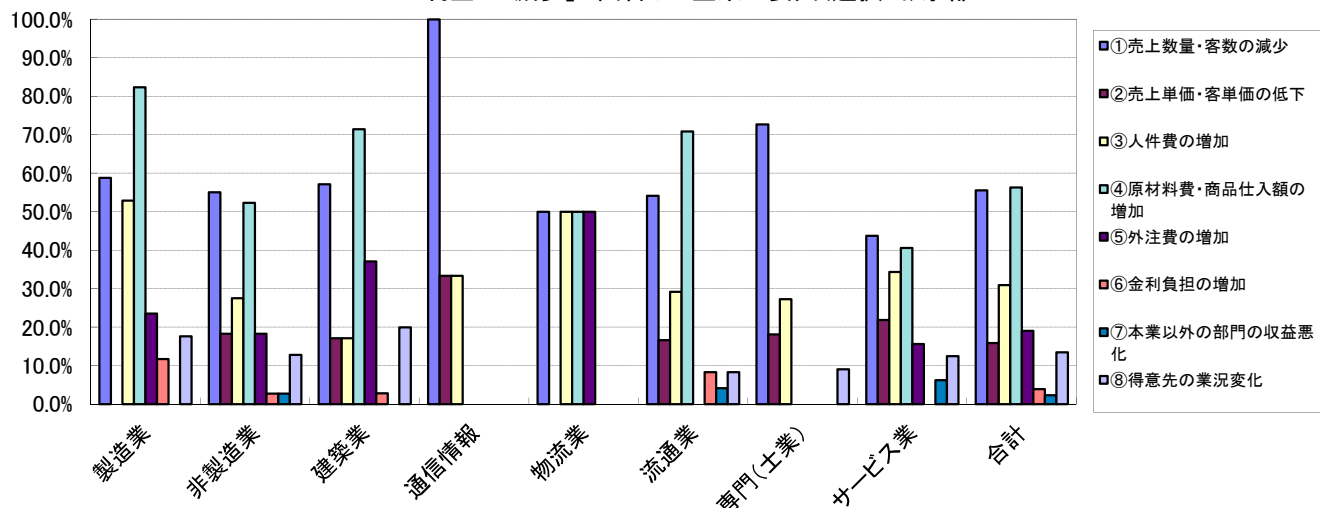


	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
①売上数量・客数の減少	10	60	20	3	2	13	8	14	70
②売上単価・客単価の低下	0	20	6	1	0	4	2	7	20
③人件費の増加	9	30	6	1	2	7	3	11	39
④原材料費・商品仕入額の増加	14	57	25	0	2	17	0	13	71
⑤外注費の増加	4	20	13	0	2	0	0	5	24
⑥金利負担の増加	2	3	1	0	0	2	0	0	5
⑦本業以外の部門の収益悪化	0	3	0	0	0	1	0	2	3
⑧得意先の業況変化	3	14	7	0	0	2	1	4	17
合計	17	109	35	3	4	24	11	32	126
①売上数量・客数の減少	58.8%	55.0%	57.1%	100.0%	50.0%	54.2%	72.7%	43.8%	55.6%
②売上単価・客単価の低下	0.0%	18.3%	17.1%	33.3%	0.0%	16.7%	18.2%	21.9%	15.9%
③人件費の増加	52.9%	27.5%	17.1%	33.3%	50.0%	29.2%	27.3%	34.4%	31.0%
④原材料費・商品仕入額の増加	82.4%	52.3%	71.4%	0.0%	50.0%	70.8%	0.0%	40.6%	56.3%
⑤外注費の増加	23.5%	18.3%	37.1%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	15.6%	19.0%
⑥金利負担の増加	11.8%	2.8%	2.9%	0.0%	0.0%	8.3%	0.0%	0.0%	4.0%
⑦本業以外の部門の収益悪化	0.0%	2.8%	0.0%	0.0%	0.0%	4.2%	0.0%	6.3%	2.4%
⑧得意先の業況変化	17.6%	12.8%	20.0%	0.0%	0.0%	8.3%	9.1%	12.5%	13.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 京都

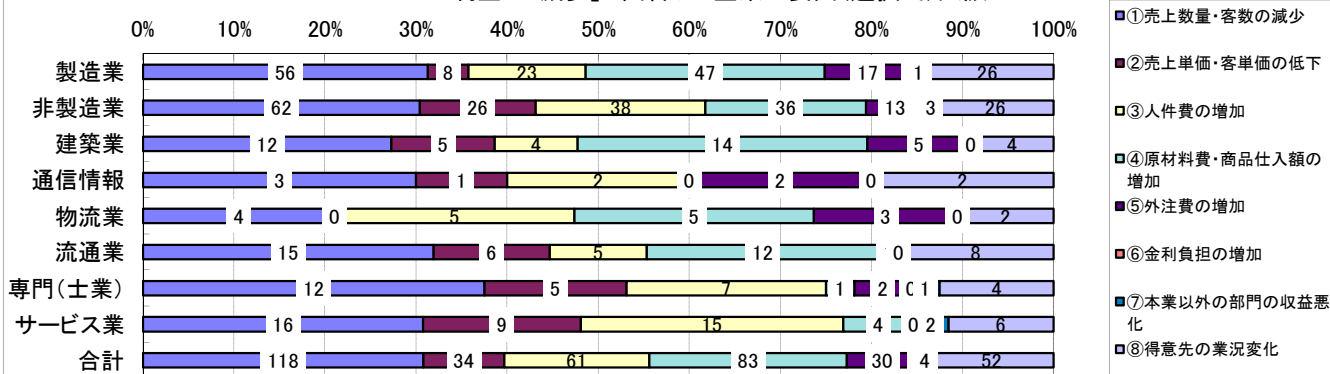


利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 京都

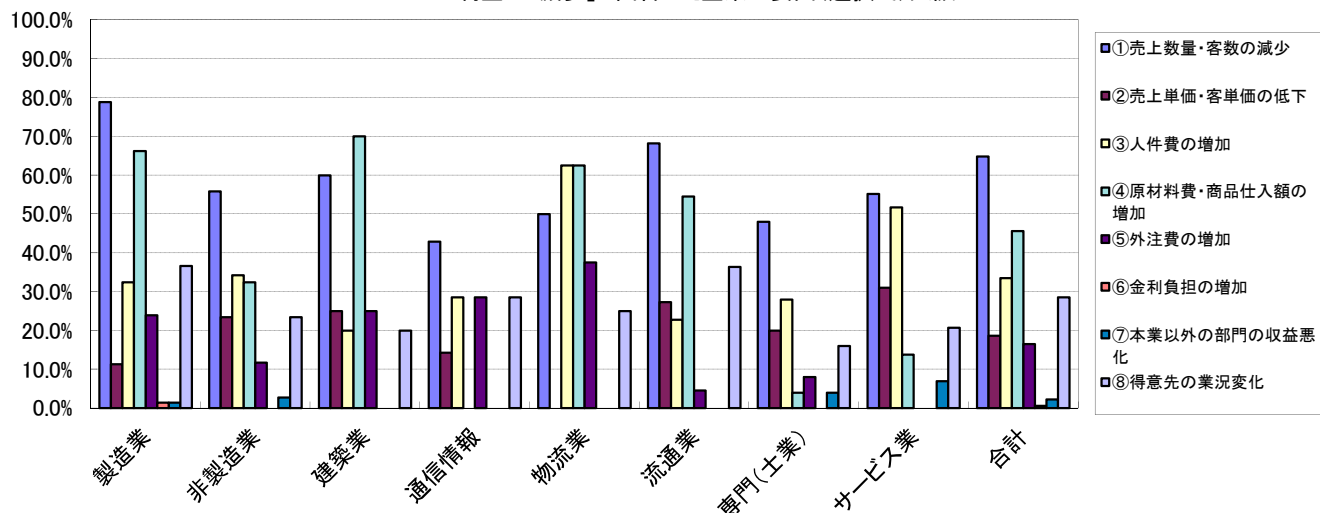


	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
①売上数量・客数の減少	56	62	12	3	4	15	12	16	118
②売上単価・客単価の低下	8	26	5	1	0	6	5	9	34
③人件費の増加	23	38	4	2	5	5	7	15	61
④原材料費・商品仕入額の増加	47	36	14	0	5	12	1	4	83
⑤外注費の増加	17	13	5	2	3	1	2	0	30
⑥金利負担の増加	1	0	0	0	0	0	0	0	1
⑦本業以外の部門の収益悪化	1	3	0	0	0	0	1	2	4
⑧得意先の業況変化	26	26	4	2	2	8	4	6	52
合計	71	111	20	7	8	22	25	29	182
①売上数量・客数の減少	78.9%	55.9%	60.0%	42.9%	50.0%	68.2%	48.0%	55.2%	64.8%
②売上単価・客単価の低下	11.3%	23.4%	25.0%	14.3%	0.0%	27.3%	20.0%	31.0%	18.7%
③人件費の増加	32.4%	34.2%	20.0%	28.6%	62.5%	22.7%	28.0%	51.7%	33.5%
④原材料費・商品仕入額の増加	66.2%	32.4%	70.0%	0.0%	62.5%	54.5%	4.0%	13.8%	45.6%
⑤外注費の増加	23.9%	11.7%	25.0%	28.6%	37.5%	4.5%	8.0%	0.0%	16.5%
⑥金利負担の増加	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%
⑦本業以外の部門の収益悪化	1.4%	2.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.0%	6.9%	2.2%
⑧得意先の業況変化	36.6%	23.4%	20.0%	28.6%	25.0%	36.4%	16.0%	20.7%	28.6%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)大阪

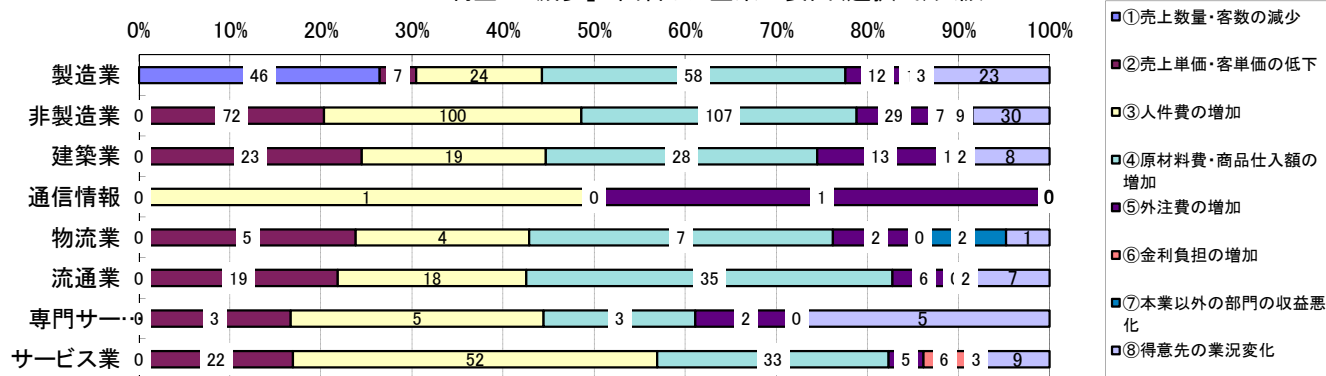


利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)大阪

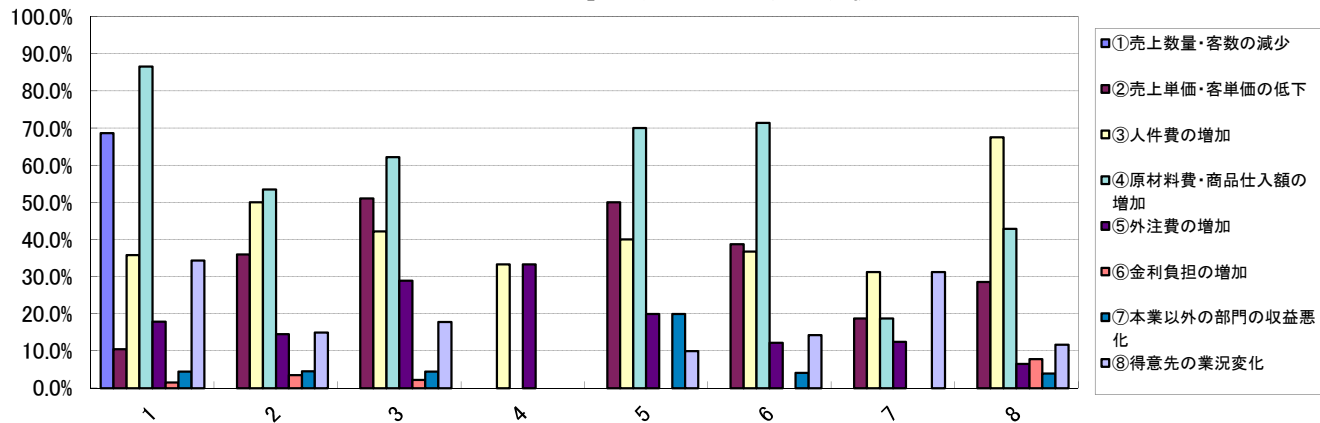


	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
①売上数量・客数の減少	46	0	0	0	0	0	0	0	46
②売上単価・客単価の低下	7	72	23	0	5	19	3	22	79
③人件費の増加	24	100	19	1	4	18	5	52	124
④原材料費・商品仕入額の増加	58	107	28	0	7	35	3	33	165
⑤外注費の増加	12	29	13	1	2	6	2	5	41
⑥金利負担の増加	1	7	1	0	0	0	0	6	8
⑦本業以外の部門の収益悪化	3	9	2	0	2	2	0	3	12
⑧得意先の業況変化	23	30	8	0	1	7	5	9	53
合計	67	200	45	3	10	49	16	77	267
①売上数量・客数の減少	68.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	17.2%
②売上単価・客単価の低下	10.4%	36.0%	51.1%	0.0%	50.0%	38.8%	18.8%	28.6%	29.6%
③人件費の増加	35.8%	50.0%	42.2%	33.3%	40.0%	36.7%	31.3%	67.5%	46.4%
④原材料費・商品仕入額の増加	86.6%	53.5%	62.2%	0.0%	70.0%	71.4%	18.8%	42.9%	61.8%
⑤外注費の増加	17.9%	14.5%	28.9%	33.3%	20.0%	12.2%	12.5%	6.5%	15.4%
⑥金利負担の増加	1.5%	3.5%	2.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.8%	3.0%
⑦本業以外の部門の収益悪化	4.5%	4.5%	4.4%	0.0%	20.0%	4.1%	0.0%	3.9%	4.5%
⑧得意先の業況変化	34.3%	15.0%	17.8%	0.0%	10.0%	14.3%	31.3%	11.7%	19.9%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)大阪

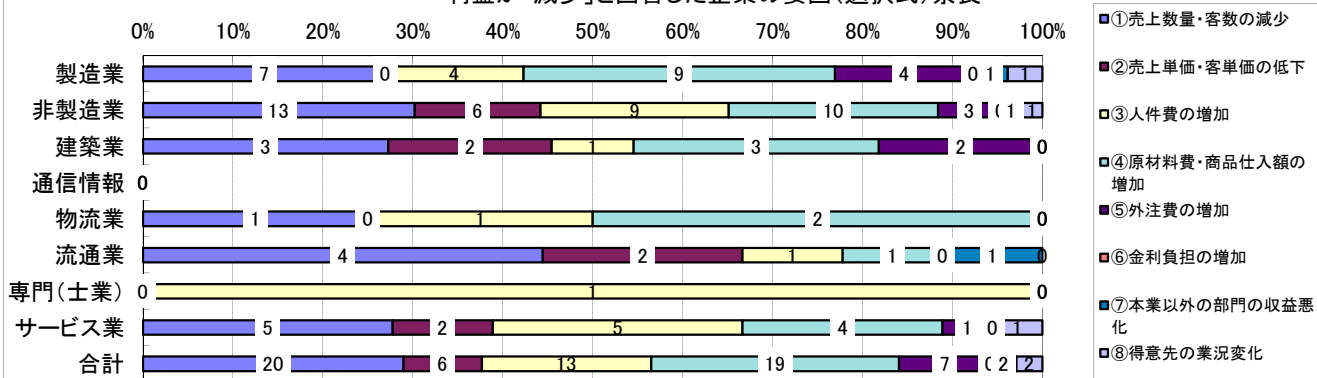


利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)大阪

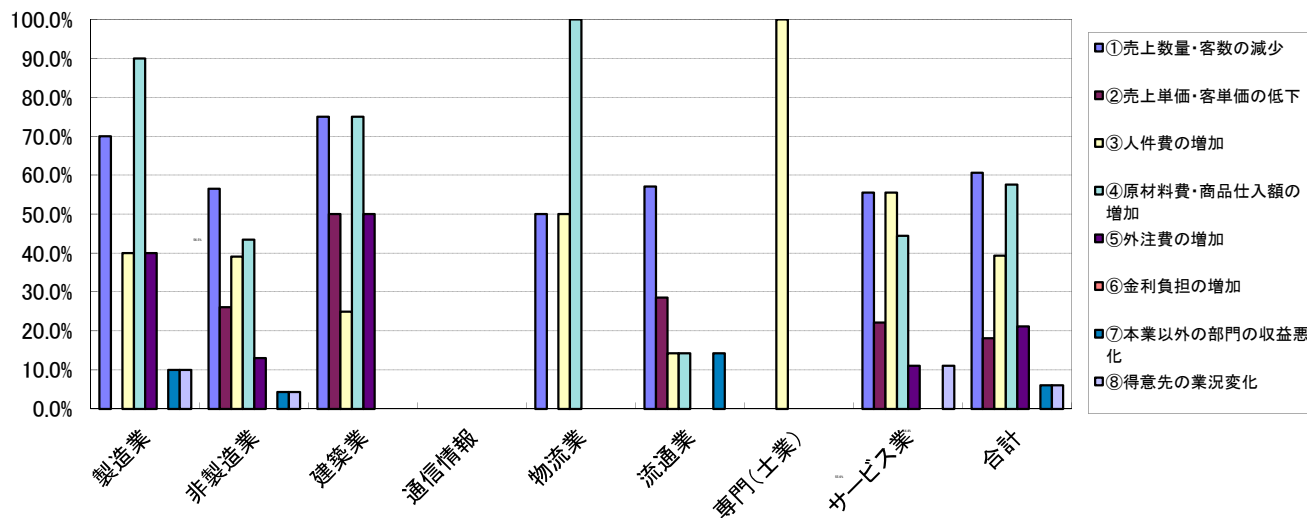


	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
①売上数量・客数の減少	7	13	3	0	1	4	0	5	20
②売上単価・客単価の低下	0	6	2	0	0	2	0	2	6
③人件費の増加	4	9	1	0	1	1	1	5	13
④原材料費・商品仕入額の増加	9	10	3	0	2	1	0	4	19
⑤外注費の増加	4	3	2	0	0	0	0	1	7
⑥金利負担の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦本業以外の部門の収益悪化	1	1	0	0	0	1	0	0	2
⑧得意先の業況変化	1	1	0	0	0	0	0	1	2
合計	10	23	4	0	2	7	1	9	33
①売上数量・客数の減少	70.0%	56.5%	75.0%	#DIV/0!	50.0%	57.1%	0.0%	55.6%	60.6%
②売上単価・客単価の低下	0.0%	26.1%	50.0%	#DIV/0!	0.0%	28.6%	0.0%	22.2%	18.2%
③人件費の増加	40.0%	39.1%	25.0%	#DIV/0!	50.0%	14.3%	100.0%	55.6%	39.4%
④原材料費・商品仕入額の増加	90.0%	43.5%	75.0%	#DIV/0!	100.0%	14.3%	0.0%	44.4%	57.6%
⑤外注費の増加	40.0%	13.0%	50.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	21.2%
⑥金利負担の増加	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑦本業以外の部門の収益悪化	10.0%	4.3%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	6.1%
⑧得意先の業況変化	10.0%	4.3%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	6.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 奈良

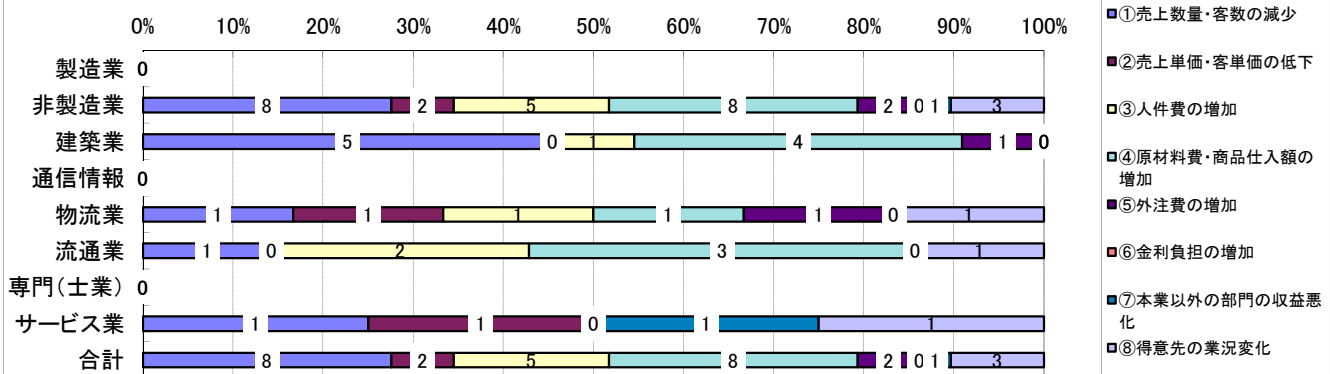


利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 奈良

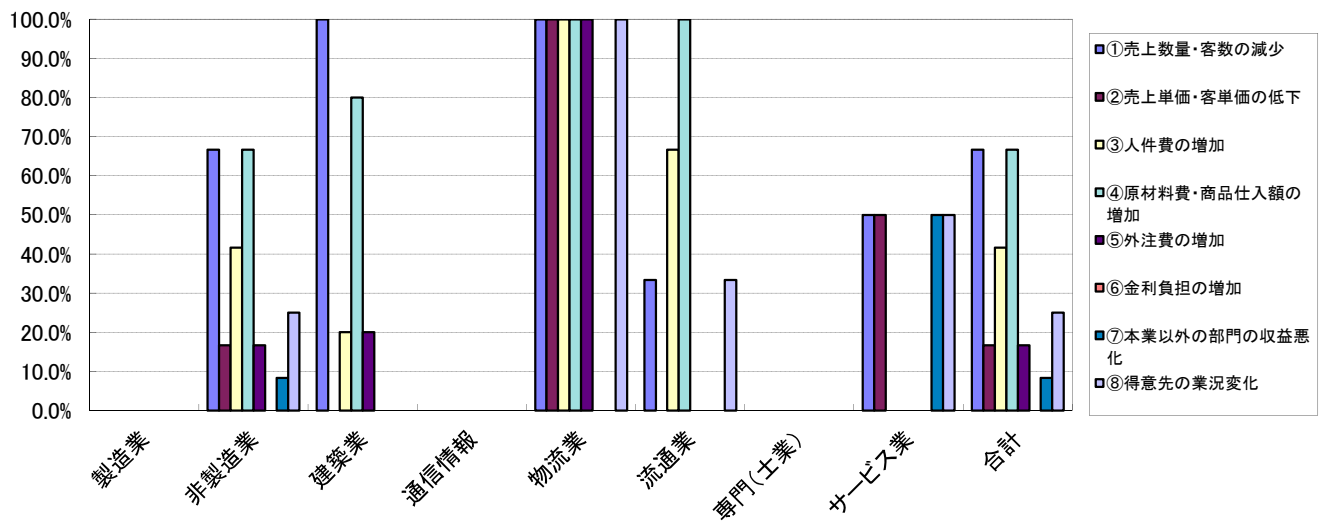


	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
①売上数量・客数の減少	0	8	5	0	1	1	0	1	8
②売上単価・客単価の低下	0	2	0	0	1	0	0	1	2
③人件費の増加	0	5	1	0	1	2	0	0	5
④原材料費・商品仕入額の増加	0	8	4	0	1	3	0	0	8
⑤外注費の増加	0	2	1	0	1	0	0	0	2
⑥金利負担の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦本業以外の部門の収益悪化	0	1	0	0	0	0	0	1	1
⑧得意先の業況変化	0	3	0	0	1	1	0	1	3
合計	0	12	5	0	1	3	0	2	12
①売上数量・客数の減少	#DIV/0!	66.7%	100.0%	#DIV/0!	100.0%	33.3%	#DIV/0!	50.0%	66.7%
②売上単価・客単価の低下	#DIV/0!	16.7%	0.0%	#DIV/0!	100.0%	0.0%	#DIV/0!	50.0%	16.7%
③人件費の増加	#DIV/0!	41.7%	20.0%	#DIV/0!	100.0%	66.7%	#DIV/0!	0.0%	41.7%
④原材料費・商品仕入額の増加	#DIV/0!	66.7%	80.0%	#DIV/0!	100.0%	100.0%	#DIV/0!	0.0%	66.7%
⑤外注費の増加	#DIV/0!	16.7%	20.0%	#DIV/0!	100.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	16.7%
⑥金利負担の増加	#DIV/0!	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%
⑦本業以外の部門の収益悪化	#DIV/0!	8.3%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	#DIV/0!	50.0%	8.3%
⑧得意先の業況変化	#DIV/0!	25.0%	0.0%	#DIV/0!	100.0%	33.3%	#DIV/0!	50.0%	25.0%
合計	#DIV/0!	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%	100.0%

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)和歌山



利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)和歌山

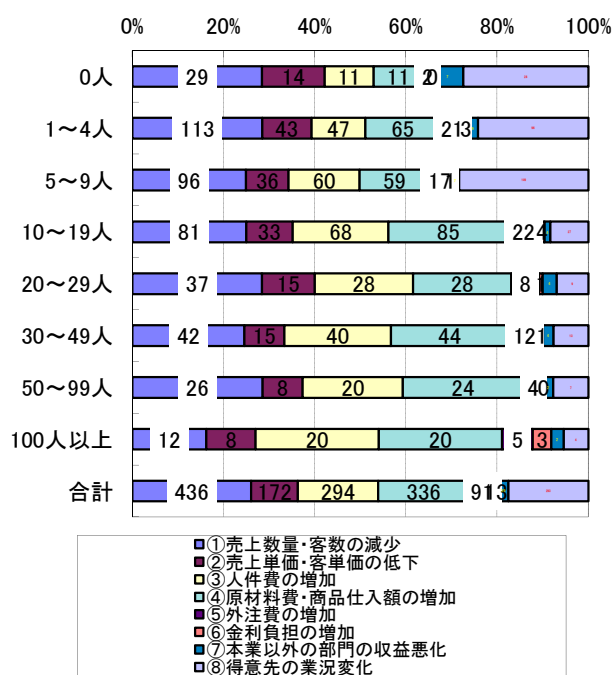


利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)
関西合計

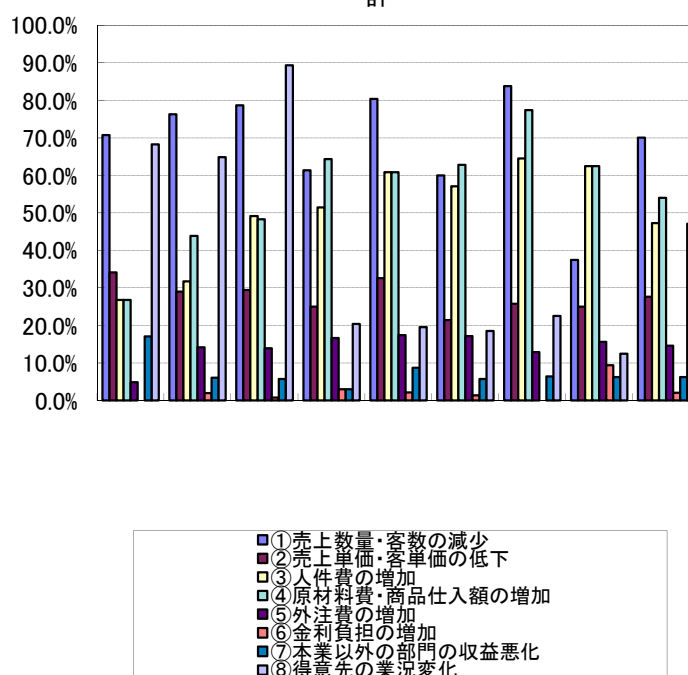
※回答数合計は、利益前年同期比が減少と回答した企業の数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の減少	29	113	96	81	37	42	26	12	436
②売上単価・客単価の低下	14	43	36	33	15	15	8	8	172
③人件費の増加	11	47	60	68	28	40	20	20	294
④原材料費・商品仕入額の増加	11	65	59	85	28	44	24	20	336
⑤外注費の増加	2	21	17	22	8	12	4	5	91
⑥金利負担の増加	0	3	1	4	1	1	0	3	13
⑦本業以外の部門の収益悪化	7	9	7	4	4	4	2	2	39
⑧得意先の業況変化	28	96	109	27	9	13	7	4	293
合計	41	148	122	132	46	70	31	32	622
①売上数量・客数の減少	70.7%	76.4%	78.7%	61.4%	80.4%	60.0%	83.9%	37.5%	70.1%
②売上単価・客単価の低下	34.1%	29.1%	29.5%	25.0%	32.6%	21.4%	25.8%	25.0%	27.7%
③人件費の増加	26.8%	31.8%	49.2%	51.5%	60.9%	57.1%	64.5%	62.5%	47.3%
④原材料費・商品仕入額の増加	26.8%	43.9%	48.4%	64.4%	60.9%	62.9%	77.4%	62.5%	54.0%
⑤外注費の増加	4.9%	14.2%	13.9%	16.7%	17.4%	17.1%	12.9%	15.6%	14.6%
⑥金利負担の増加	0.0%	2.0%	0.8%	3.0%	2.2%	1.4%	0.0%	9.4%	2.1%
⑦本業以外の部門の収益悪化	17.1%	6.1%	5.7%	3.0%	8.7%	5.7%	6.5%	6.3%	6.3%
⑧得意先の業況変化	68.3%	64.9%	89.3%	20.5%	19.6%	18.6%	22.6%	12.5%	47.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)関西
総計



利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)関西総
計



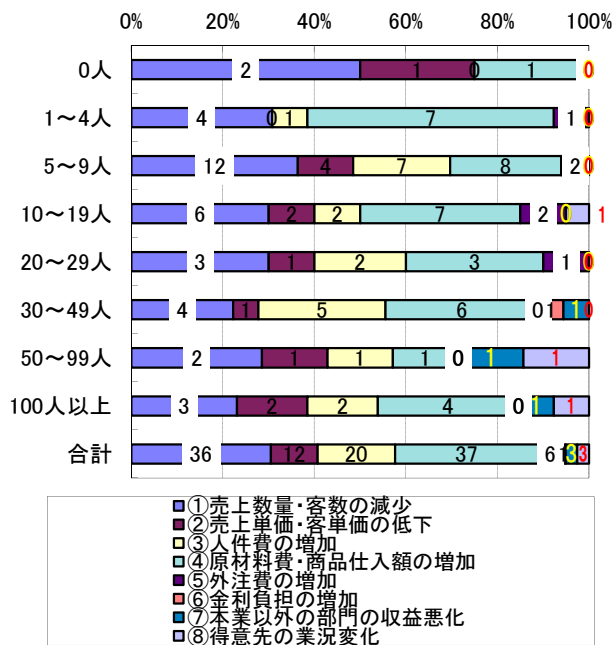
滋賀同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の減少	2	4	12	6	3	4	2	3	36
②売上単価・客単価の低下	1	0	4	2	1	1	1	2	12
③人件費の増加	0	1	7	2	2	5	1	2	20
④原材料費・商品仕入額の増加	1	7	8	7	3	6	1	4	37
⑤外注費の増加	0	1	2	2	1	0	0	0	6
⑥金利負担の増加	0	0	0	0	0	1	0	0	1
⑦本業以外の部門の収益悪化	0	0	0	0	0	1	1	1	3
⑧得意先の業況変化	0	0	0	1	0	0	1	1	3
合計	4	10	16	14	4	8	2	6	64

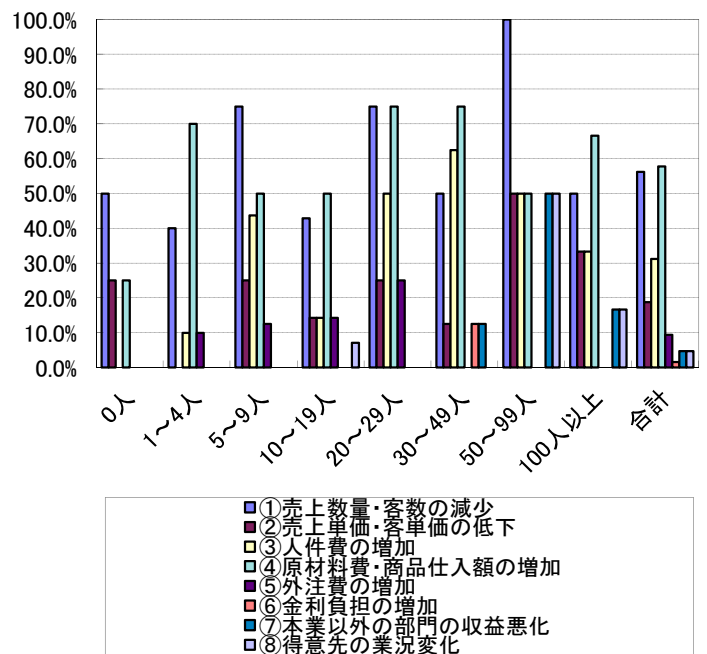
割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の減少	50.0%	40.0%	75.0%	42.9%	75.0%	50.0%	100.0%	50.0%	56.3%
②売上単価・客単価の低下	25.0%	0.0%	25.0%	14.3%	25.0%	12.5%	50.0%	33.3%	18.8%
③人件費の増加	0.0%	10.0%	43.8%	14.3%	50.0%	62.5%	50.0%	33.3%	31.3%
④原材料費・商品仕入額の増加	25.0%	70.0%	50.0%	50.0%	75.0%	75.0%	50.0%	66.7%	57.8%
⑤外注費の増加	0.0%	10.0%	12.5%	14.3%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9.4%
⑥金利負担の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	1.6%
⑦本業以外の部門の収益悪化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	12.5%	50.0%	16.7%	4.7%
⑧得意先の業況変化	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	0.0%	0.0%	50.0%	16.7%	4.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)滋賀



利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)滋賀



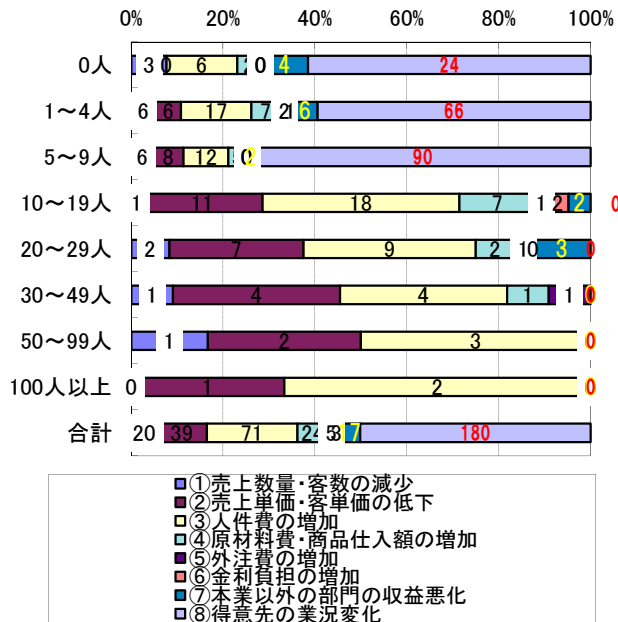
京都同友会
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の減少	3	6	6	1	2	1	1	0	20
②売上単価・客単価の低下	0	6	8	11	7	4	2	1	39
③人件費の増加	6	17	12	18	9	4	3	2	71
④原材料費・商品仕入額の増加	2	7	5	7	2	1	0	0	24
⑤外注費の増加	0	2	0	1	1	1	0	0	5
⑥金利負担の増加	0	1	0	2	0	0	0	0	3
⑦本業以外の部門の収益悪化	4	6	2	2	3	0	0	0	17
⑧得意先の業況変化	24	66	90	0	0	0	0	0	180
合計	4	10	16	14	4	8	2	6	64

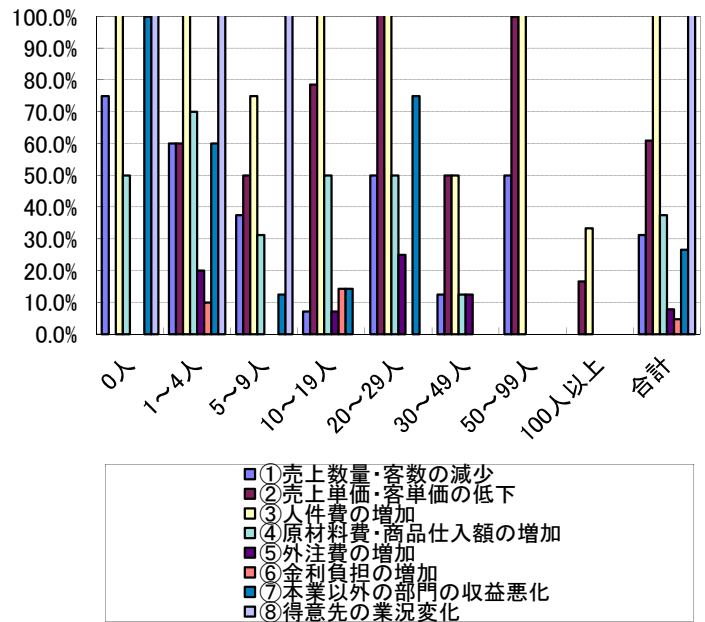
割合

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の減少	75.0%	60.0%	37.5%	7.1%	50.0%	12.5%	50.0%	0.0%	31.3%
②売上単価・客単価の低下	0.0%	60.0%	50.0%	78.6%	#####	50.0%	100.0%	16.7%	60.9%
③人件費の増加	150.0%	170.0%	75.0%	128.6%	#####	50.0%	150.0%	33.3%	110.9%
④原材料費・商品仕入額の増加	50.0%	70.0%	31.3%	50.0%	50.0%	12.5%	0.0%	0.0%	37.5%
⑤外注費の増加	0.0%	20.0%	0.0%	7.1%	25.0%	12.5%	0.0%	0.0%	7.8%
⑥金利負担の増加	0.0%	10.0%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.7%
⑦本業以外の部門の収益悪化	100.0%	60.0%	12.5%	14.3%	75.0%	0.0%	0.0%	0.0%	26.6%
⑧得意先の業況変化	600.0%	660.0%	562.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	281.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 京都



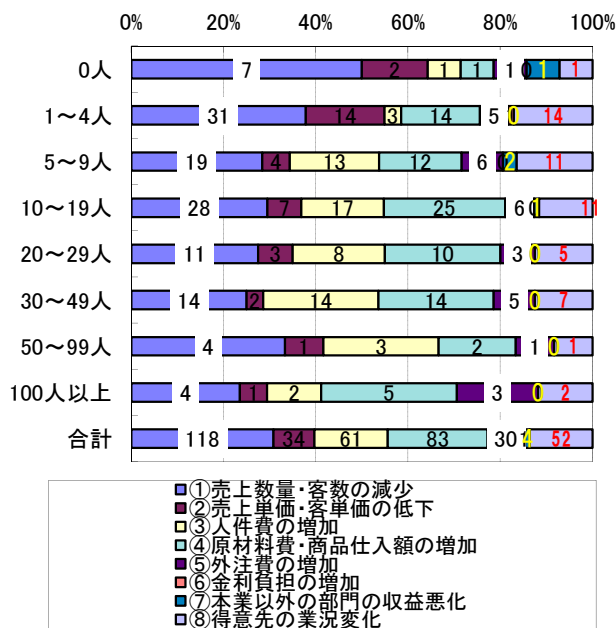
利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 京都



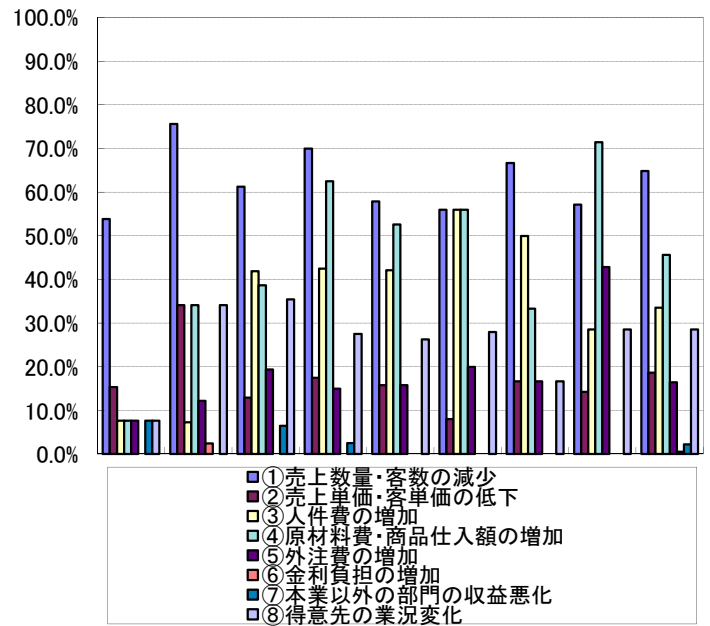
大阪同友会
回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の減少	7	31	19	28	11	14	4	4	118
②売上単価・客単価の低下	2	14	4	7	3	2	1	1	34
③人件費の増加	1	3	13	17	8	14	3	2	61
④原材料費・商品仕入額の増加	1	14	12	25	10	14	2	5	83
⑤外注費の増加	1	5	6	6	3	5	1	3	30
⑥金利負担の増加	0	1	0	0	0	0	0	0	1
⑦本業以外の部門の収益悪化	1	0	2	1	0	0	0	0	4
⑧得意先の業況変化	1	14	11	11	5	7	1	2	52
合計	13	41	31	40	19	25	6	7	182
①売上数量・客数の減少	53.8%	75.6%	61.3%	70.0%	57.9%	56.0%	66.7%	57.1%	64.8%
②売上単価・客単価の低下	15.4%	34.1%	12.9%	17.5%	15.8%	8.0%	16.7%	14.3%	18.7%
③人件費の増加	7.7%	7.3%	41.9%	42.5%	42.1%	56.0%	50.0%	28.6%	33.5%
④原材料費・商品仕入額の増加	7.7%	34.1%	38.7%	62.5%	52.6%	56.0%	33.3%	71.4%	45.6%
⑤外注費の増加	7.7%	12.2%	19.4%	15.0%	15.8%	20.0%	16.7%	42.9%	16.5%
⑥金利負担の増加	0.0%	2.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%
⑦本業以外の部門の収益悪化	7.7%	0.0%	6.5%	2.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.2%
⑧得意先の業況変化	7.7%	34.1%	35.5%	27.5%	26.3%	28.0%	16.7%	28.6%	28.6%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 大阪



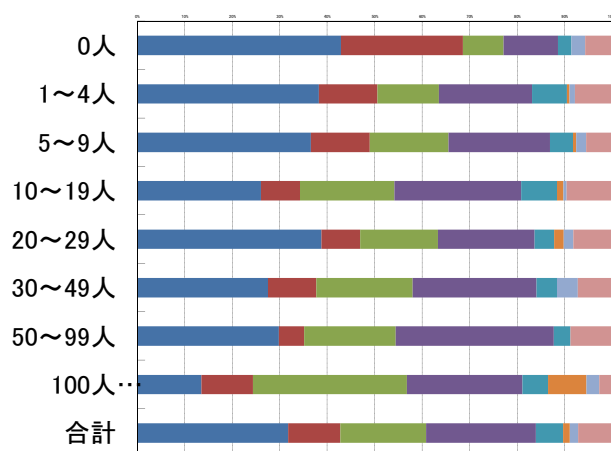
利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 大阪



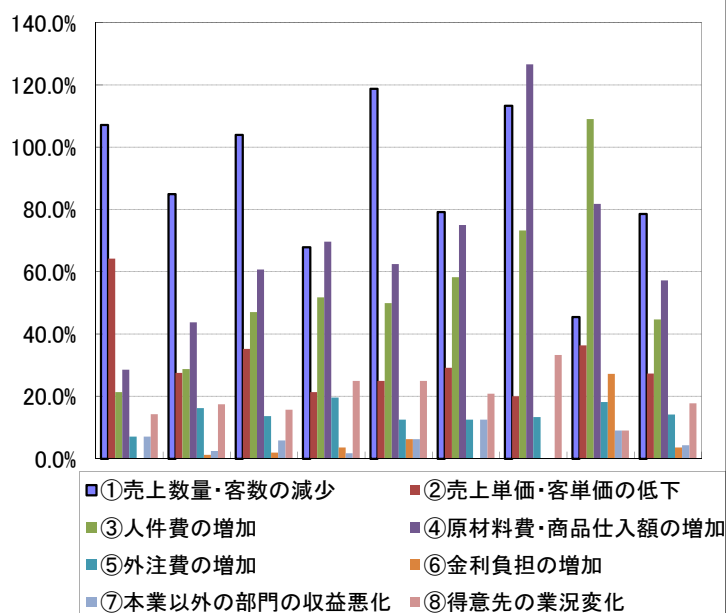
兵庫同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の減少	15	68	53	38	19	19	17	5	239
②売上単価・客単価の低下	9	22	18	12	4	7	3	4	83
③人件費の増加	3	23	24	29	8	14	11	12	136
④原材料費・商品仕入額の増加	4	35	31	39	10	18	19	9	174
⑤外注費の増加	1	13	7	11	2	3	2	2	43
⑥金利負担の増加	0	1	1	2	1	0	0	3	11
⑦本業以外の部門の収益悪化	1	2	3	1	1	3	0	1	13
⑧得意先の業況変化	2	14	8	14	4	5	5	1	54
合計	14	80	51	56	16	24	15	11	304
①売上数量・客数の減少	107.1%	85.0%	103.9%	67.9%	####	79.2%	113.3%	45.5%	78.6%
②売上単価・客単価の低下	64.3%	27.5%	35.3%	21.4%	25.0%	29.2%	20.0%	36.4%	27.3%
③人件費の増加	21.4%	28.8%	47.1%	51.8%	50.0%	58.3%	73.3%	109.1%	44.7%
④原材料費・商品仕入額の増加	28.6%	43.8%	60.8%	69.6%	62.5%	75.0%	126.7%	81.8%	57.2%
⑤外注費の増加	7.1%	16.3%	13.7%	19.6%	12.5%	12.5%	13.3%	18.2%	14.1%
⑥金利負担の増加	0.0%	1.3%	2.0%	3.6%	6.3%	0.0%	0.0%	27.3%	3.6%
⑦本業以外の部門の収益悪化	7.1%	2.5%	5.9%	1.8%	6.3%	12.5%	0.0%	9.1%	4.3%
⑧得意先の業況変化	14.3%	17.5%	15.7%	25.0%	25.0%	20.8%	33.3%	9.1%	17.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)兵庫同友会



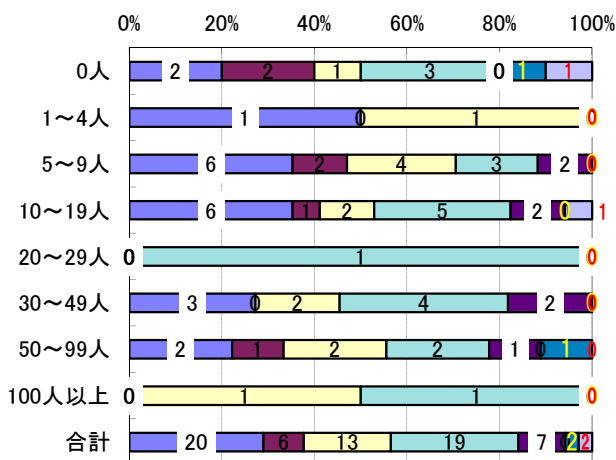
利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)兵庫



奈良同友会

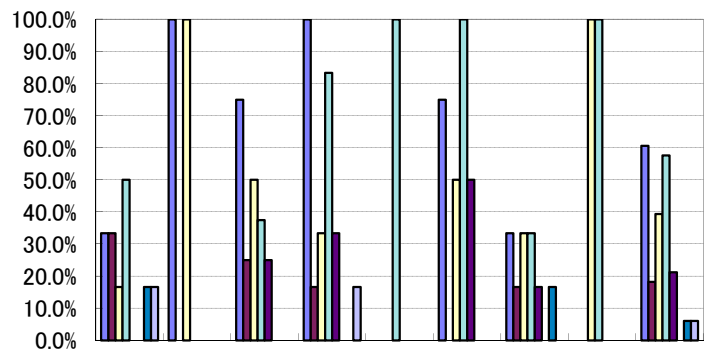
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の減少	2	1	6	6	0	3	2	0	20
②売上単価・客単価の低下	2	0	2	1	0	0	1	0	6
③人件費の増加	1	1	4	2	0	2	2	1	13
④原材料費・商品仕入額の増加	3	0	3	5	1	4	2	1	19
⑤外注費の増加	0	0	2	2	0	2	1	0	7
⑥金利負担の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦本業以外の部門の収益悪化	1	0	0	0	0	0	1	0	2
⑧得意先の業況変化	1	0	0	1	0	0	0	0	2
合計	6	1	8	6	1	4	6	1	33
①売上数量・客数の減少	33.3%	100.0%	75.0%	100.0%	0.0%	75.0%	33.3%	0.0%	60.6%
②売上単価・客単価の低下	33.3%	0.0%	25.0%	16.7%	0.0%	0.0%	16.7%	0.0%	18.2%
③人件費の増加	16.7%	100.0%	50.0%	33.3%	0.0%	50.0%	33.3%	100.0%	39.4%
④原材料費・商品仕入額の増加	50.0%	0.0%	37.5%	83.3%	###	100.0%	33.3%	100.0%	57.6%
⑤外注費の増加	0.0%	0.0%	25.0%	33.3%	0.0%	50.0%	16.7%	0.0%	21.2%
⑥金利負担の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑦本業以外の部門の収益悪化	16.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	16.7%	0.0%	6.1%
⑧得意先の業況変化	16.7%	0.0%	0.0%	16.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	###	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 奈良



- ①売上数量・客数の減少
- ②売上単価・客単価の低下
- ③人件費の増加
- ④原材料費・商品仕入額の増加
- ⑤外注費の増加
- ⑥金利負担の増加
- ⑦本業以外の部門の収益悪化
- ⑧得意先の業況変化

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 奈良

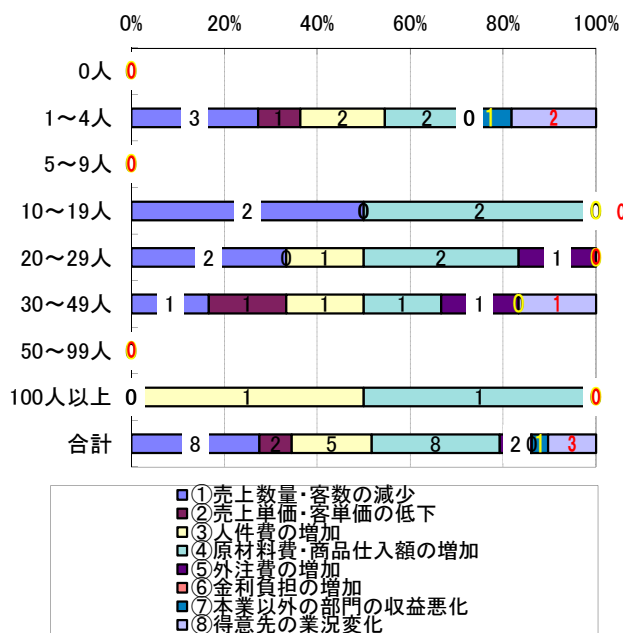


- ①売上数量・客数の減少
- ②売上単価・客単価の低下
- ③人件費の増加
- ④原材料費・商品仕入額の増加
- ⑤外注費の増加
- ⑥金利負担の増加
- ⑦本業以外の部門の収益悪化
- ⑧得意先の業況変化

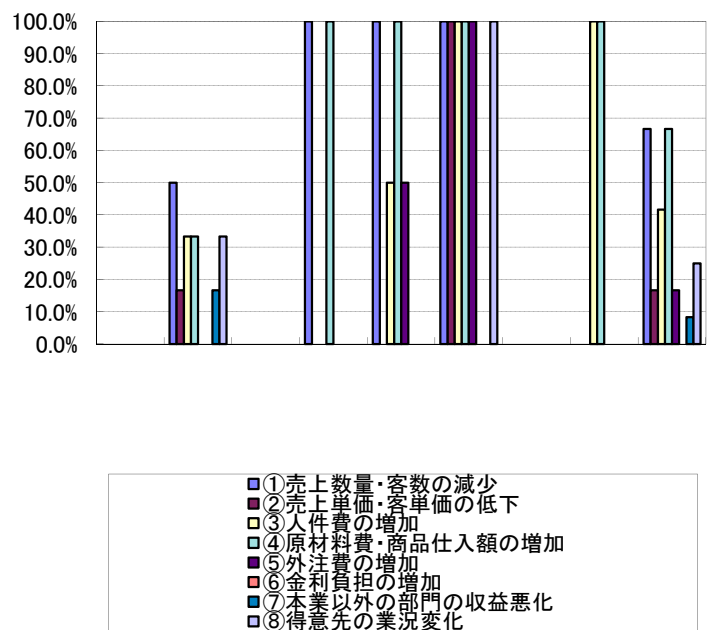
和歌山同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の減少	0	3	0	2	2	1	0	0	8
②売上単価・客単価の低下	0	1	0	0	0	1	0	0	2
③人件費の増加	0	2	0	0	1	1	0	1	5
④原材料費・商品仕入額の増加	0	2	0	2	2	1	0	1	8
⑤外注費の増加	0	0	0	0	1	1	0	0	2
⑥金利負担の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦本業以外の部門の収益悪化	0	1	0	0	0	0	0	0	1
⑧得意先の業況変化	0	2	0	0	0	1	0	0	3
合計	0	6	0	2	2	1	0	1	12
①売上数量・客数の減少	#####	50.0%	#####	100.0%	#####	100.0%	#####	0.0%	66.7%
②売上単価・客単価の低下	#####	16.7%	#####	0.0%	0.0%	100.0%	#####	0.0%	16.7%
③人件費の増加	#####	33.3%	#####	0.0%	50.0%	100.0%	#####	100.0%	41.7%
④原材料費・商品仕入額の増加	#####	33.3%	#####	100.0%	#####	100.0%	#####	100.0%	66.7%
⑤外注費の増加	#####	0.0%	#####	0.0%	50.0%	100.0%	#####	0.0%	16.7%
⑥金利負担の増加	#####	0.0%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	0.0%
⑦本業以外の部門の収益悪化	#####	16.7%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	8.3%
⑧得意先の業況変化	#####	33.3%	#####	0.0%	0.0%	100.0%	#####	0.0%	25.0%
合計	#####	100.0%	#####	100.0%	#####	100.0%	#####	100.0%	100.0%

利益が「減少」と回答した企業の要因（選択式）和歌山



利益が「減少」と回答した企業の要因（選択式）和歌山

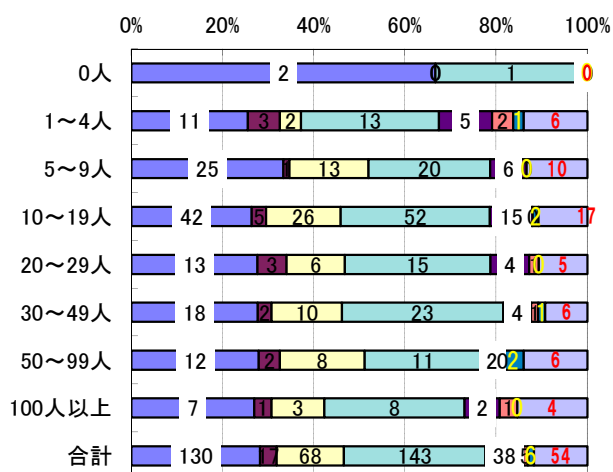


利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)
製造業

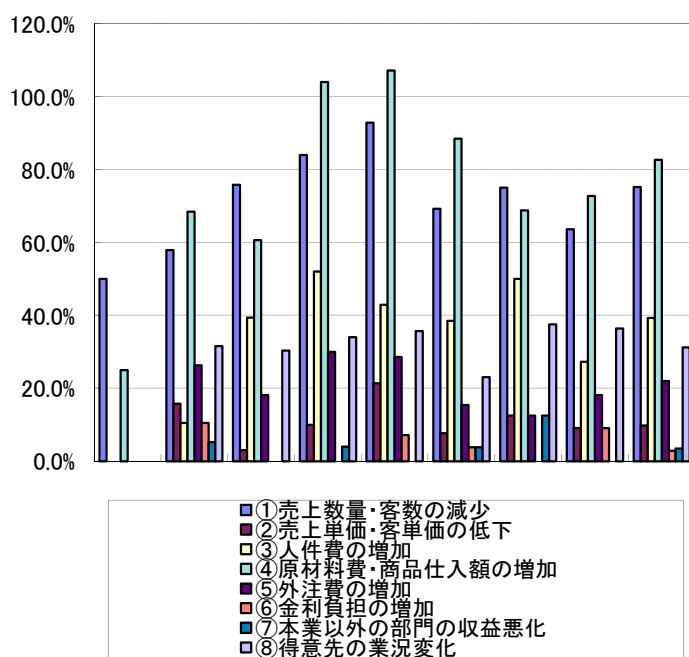
※回答数合計は、利益前年同期比が減少と回答した企業の数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の減少	2	11	25	42	13	18	12	7	130
②売上単価・客単価の低下	0	3	1	5	3	2	2	1	17
③人件費の増加	0	2	13	26	6	10	8	3	68
④原材料費・商品仕入額の増加	1	13	20	52	15	23	11	8	143
⑤外注費の増加	0	5	6	15	4	4	2	2	38
⑥金利負担の増加	0	2	0	0	1	1	0	1	5
⑦本業以外の部門の収益悪化	0	1	0	2	0	1	2	0	6
⑧得意先の業況変化	0	6	10	17	5	6	6	4	54
合計	4	19	33	50	14	26	16	11	173
①売上数量・客数の減少	50.0%	57.9%	75.8%	84.0%	92.9%	69.2%	75.0%	63.6%	75.1%
②売上単価・客単価の低下	0.0%	15.8%	3.0%	10.0%	21.4%	7.7%	12.5%	9.1%	9.8%
③人件費の増加	0.0%	10.5%	39.4%	52.0%	42.9%	38.5%	50.0%	27.3%	39.3%
④原材料費・商品仕入額の増加	25.0%	68.4%	60.6%	104.0%	107.1%	88.5%	68.8%	72.7%	82.7%
⑤外注費の増加	0.0%	26.3%	18.2%	30.0%	28.6%	15.4%	12.5%	18.2%	22.0%
⑥金利負担の増加	0.0%	10.5%	0.0%	0.0%	7.1%	3.8%	0.0%	9.1%	2.9%
⑦本業以外の部門の収益悪化	0.0%	5.3%	0.0%	4.0%	0.0%	3.8%	12.5%	0.0%	3.5%
⑧得意先の業況変化	0.0%	31.6%	30.3%	34.0%	35.7%	23.1%	37.5%	36.4%	31.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 製造業



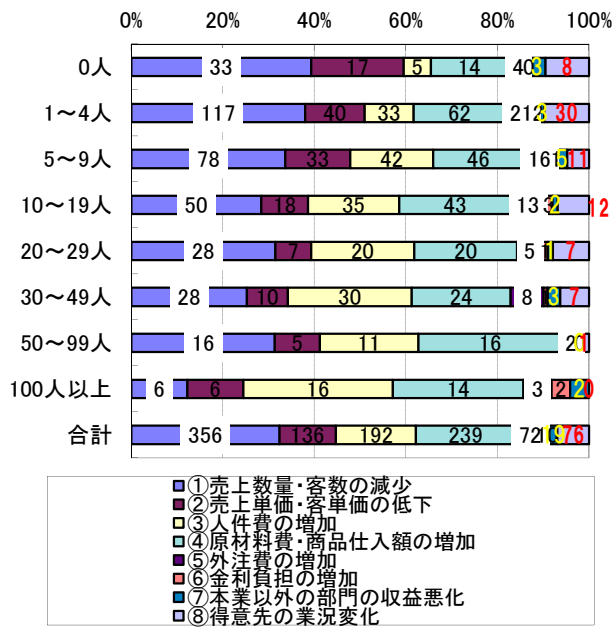
利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 製造業



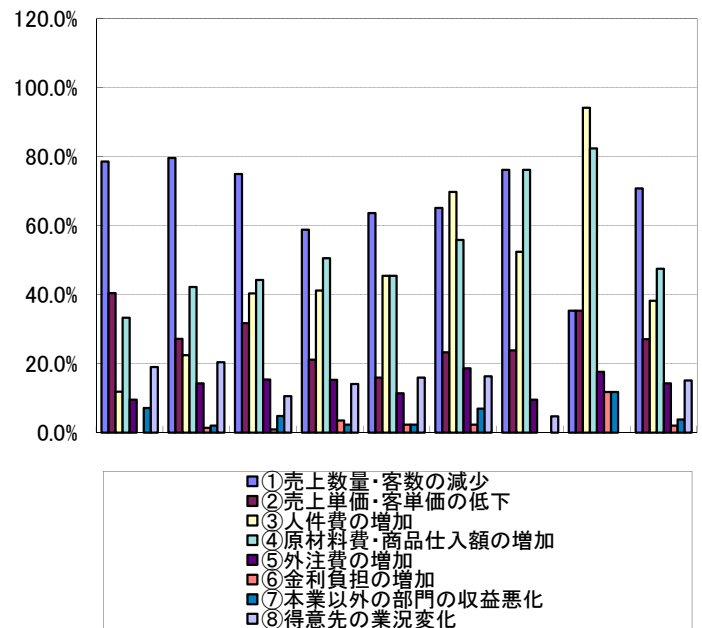
非製造業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の減少	33	117	78	50	28	28	16	6	356
②売上単価・客単価の低下	17	40	33	18	7	10	5	6	136
③人件費の増加	5	33	42	35	20	30	11	16	192
④原材料費・商品仕入額の増加	14	62	46	43	20	24	16	14	239
⑤外注費の増加	4	21	16	13	5	8	2	3	72
⑥金利負担の増加	0	2	1	3	1	1	0	2	10
⑦本業以外の部門の収益悪化	3	3	5	2	1	3	0	2	19
⑧得意先の業況変化	8	30	11	12	7	7	1	0	76
合計	42	147	104	85	44	43	21	17	503
①売上数量・客数の減少	78.6%	79.6%	75.0%	58.8%	63.6%	65.1%	76.2%	35.3%	70.8%
②売上単価・客単価の低下	40.5%	27.2%	31.7%	21.2%	15.9%	23.3%	23.8%	35.3%	27.0%
③人件費の増加	11.9%	22.4%	40.4%	41.2%	45.5%	69.8%	52.4%	94.1%	38.2%
④原材料費・商品仕入額の増加	33.3%	42.2%	44.2%	50.6%	45.5%	55.8%	76.2%	82.4%	47.5%
⑤外注費の増加	9.5%	14.3%	15.4%	15.3%	11.4%	18.6%	9.5%	17.6%	14.3%
⑥金利負担の増加	0.0%	1.4%	1.0%	3.5%	2.3%	2.3%	0.0%	11.8%	2.0%
⑦本業以外の部門の収益悪化	7.1%	2.0%	4.8%	2.4%	2.3%	7.0%	0.0%	11.8%	3.8%
⑧得意先の業況変化	19.0%	20.4%	10.6%	14.1%	15.9%	16.3%	4.8%	0.0%	15.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)非製造業



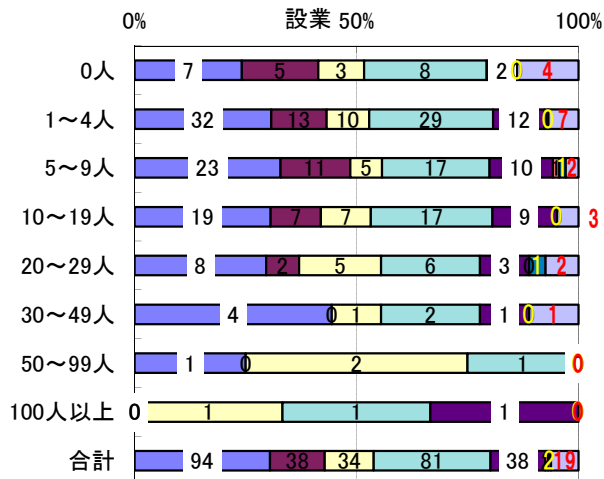
利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)非製造業



建設業

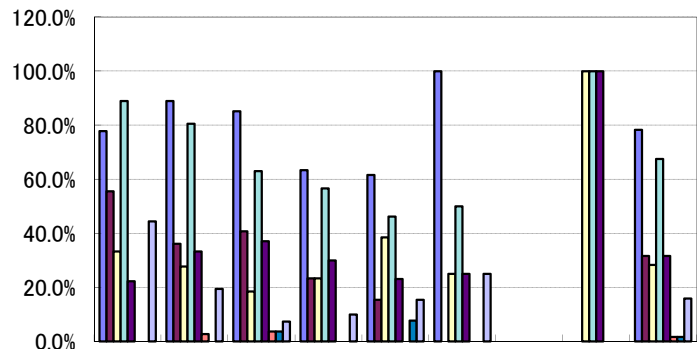
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の減少	7	32	23	19	8	4	1	0	94
②売上単価・客単価の低下	5	13	11	7	2	0	0	0	38
③人件費の増加	3	10	5	7	5	1	2	1	34
④原材料費・商品仕入額の増加	8	29	17	17	6	2	1	1	81
⑤外注費の増加	2	12	10	9	3	1	0	1	38
⑥金利負担の増加	0	1	1	0	0	0	0	0	2
⑦本業以外の部門の収益悪化	0	0	1	0	1	0	0	0	2
⑧得意先の業況変化	4	7	2	3	2	1	0	0	19
合計	9	36	27	30	13	4	0	1	120
①売上数量・客数の減少	77.8%	88.9%	85.2%	63.3%	61.5%	100.0%	#####	0.0%	78.3%
②売上単価・客単価の低下	55.6%	36.1%	40.7%	23.3%	15.4%	0.0%	#####	0.0%	31.7%
③人件費の増加	33.3%	27.8%	18.5%	23.3%	38.5%	25.0%	#####	100.0%	28.3%
④原材料費・商品仕入額の増加	88.9%	80.6%	63.0%	56.7%	46.2%	50.0%	#####	100.0%	67.5%
⑤外注費の増加	22.2%	33.3%	37.0%	30.0%	23.1%	25.0%	#####	100.0%	31.7%
⑥金利負担の増加	0.0%	2.8%	3.7%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	1.7%
⑦本業以外の部門の収益悪化	0.0%	0.0%	3.7%	0.0%	7.7%	0.0%	#####	0.0%	1.7%
⑧得意先の業況変化	44.4%	19.4%	7.4%	10.0%	15.4%	25.0%	#####	0.0%	15.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)建設業



- ①売上数量・客数の減少
- ②売上単価・客単価の低下
- ③人件費の増加
- ④原材料費・商品仕入額の増加
- ⑤外注費の増加
- ⑥金利負担の増加
- ⑦本業以外の部門の収益悪化
- ⑧得意先の業況変化

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)建設業

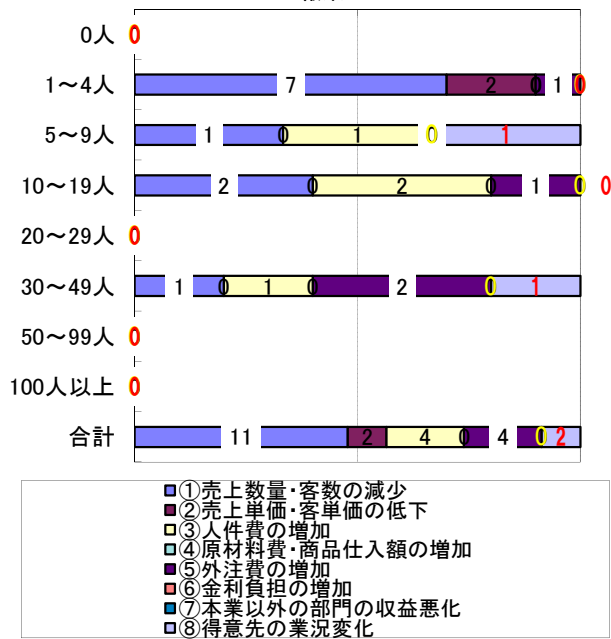


- ①売上数量・客数の減少
- ②売上単価・客単価の低下
- ③人件費の増加
- ④原材料費・商品仕入額の増加
- ⑤外注費の増加
- ⑥金利負担の増加
- ⑦本業以外の部門の収益悪化
- ⑧得意先の業況変化

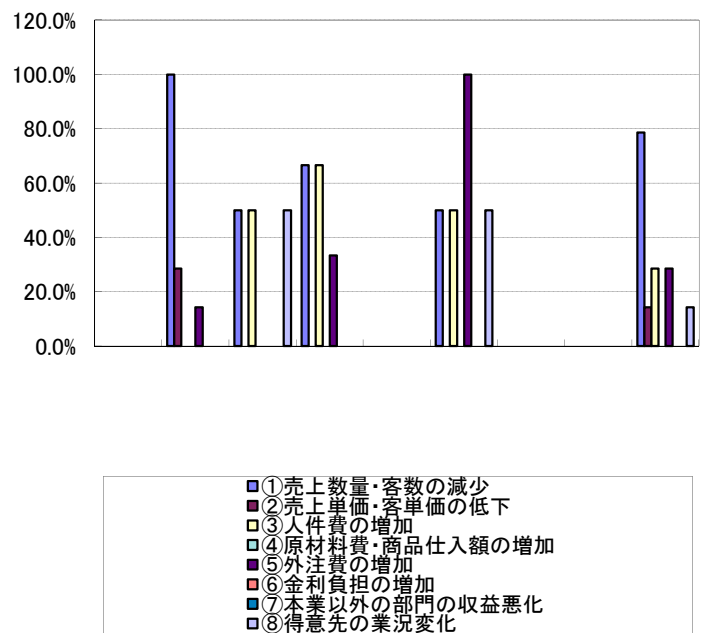
情報通信業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の減少	0	7	1	2	0	1	0	0	11
②売上単価・客単価の低下	0	2	0	0	0	0	0	0	2
③人件費の増加	0	0	1	2	0	1	0	0	4
④原材料費・商品仕入額の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑤外注費の増加	0	1	0	1	0	2	0	0	4
⑥金利負担の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦本業以外の部門の収益悪化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑧得意先の業況変化	0	0	1	0	0	1	0	0	2
合計	0	7	2	3	0	2	0	0	14
①売上数量・客数の減少	#####	100.0%	50.0%	66.7%	#####	50.0%	#####	#####	78.6%
②売上単価・客単価の低下	#####	28.6%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	#####	#####	14.3%
③人件費の増加	#####	0.0%	50.0%	66.7%	#####	50.0%	#####	#####	28.6%
④原材料費・商品仕入額の増加	#####	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	#####	#####	0.0%
⑤外注費の増加	#####	14.3%	0.0%	33.3%	#####	100.0%	#####	#####	28.6%
⑥金利負担の増加	#####	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	#####	#####	0.0%
⑦本業以外の部門の収益悪化	#####	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	#####	#####	0.0%
⑧得意先の業況変化	#####	0.0%	50.0%	0.0%	#####	50.0%	#####	#####	14.3%
合計	#####	100.0%	100.0%	100.0%	#####	100.0%	#####	#####	100.0%

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 通信情報業



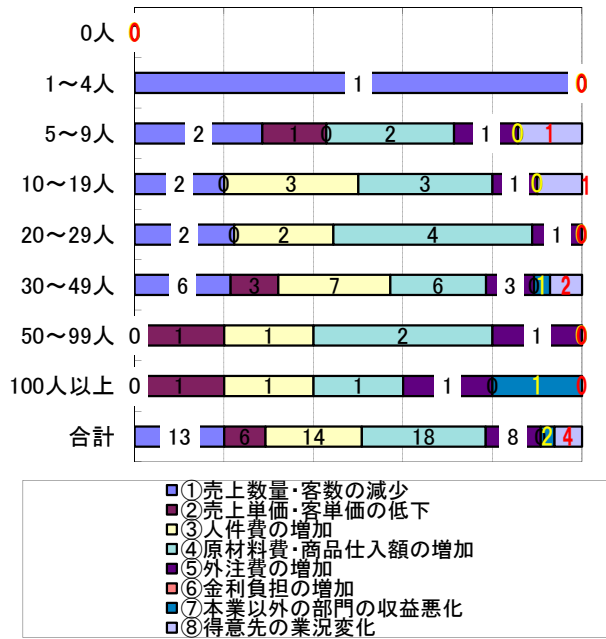
利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 建設業



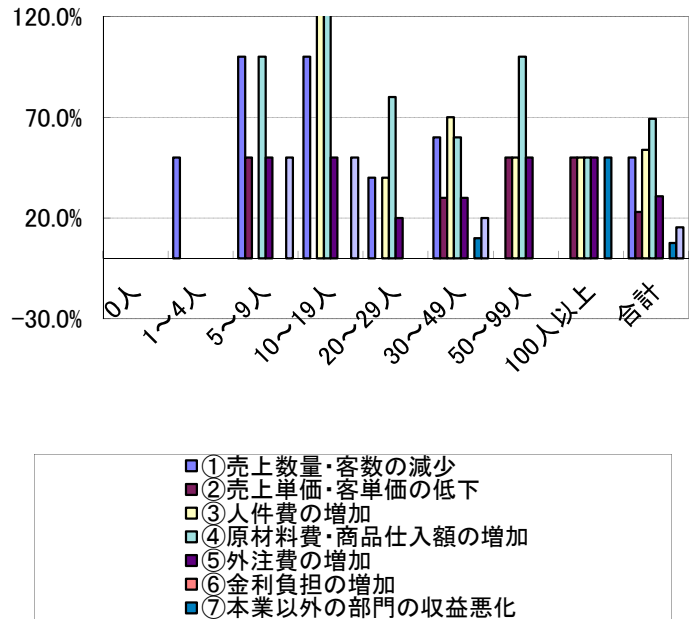
物流業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の減少	0	1	2	2	2	6	0	0	13
②売上単価・客単価の低下	0	0	1	0	0	3	1	1	6
③人件費の増加	0	0	0	3	2	7	1	1	14
④原材料費・商品仕入額の増加	0	0	2	3	4	6	2	1	18
⑤外注費の増加	0	0	1	1	1	3	1	1	8
⑥金利負担の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦本業以外の部門の収益悪化	0	0	0	0	0	1	0	1	2
⑧得意先の業況変化	0	0	1	1	0	2	0	0	4
合計	1	2	2	2	5	10	2	2	26
①売上数量・客数の減少	0.0%	50.0%	100.0%	100.0%	40.0%	60.0%	0.0%	0.0%	50.0%
②売上単価・客単価の低下	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	30.0%	50.0%	50.0%	23.1%
③人件費の増加	0.0%	0.0%	0.0%	150.0%	40.0%	70.0%	50.0%	50.0%	53.8%
④原材料費・商品仕入額の増加	0.0%	0.0%	100.0%	150.0%	80.0%	60.0%	100.0%	50.0%	69.2%
⑤外注費の増加	0.0%	0.0%	50.0%	50.0%	20.0%	30.0%	50.0%	50.0%	30.8%
⑥金利負担の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑦本業以外の部門の収益悪化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	50.0%	7.7%
⑧得意先の業況変化	0.0%	0.0%	50.0%	50.0%	0.0%	20.0%	0.0%	0.0%	15.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 物流業



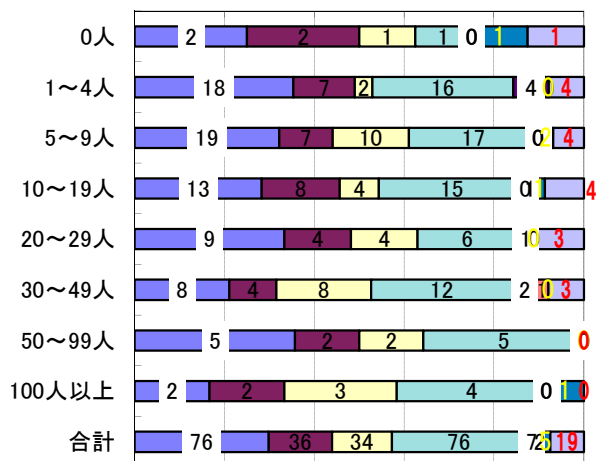
利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式) 物流業



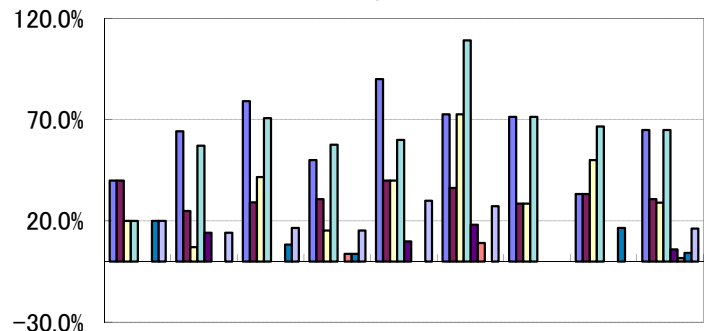
流通業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の減少	2	18	19	13	9	8	5	2	76
②売上単価・客単価の低下	2	7	7	8	4	4	2	2	36
③人件費の増加	1	2	10	4	4	8	2	3	34
④原材料費・商品仕入額の増加	1	16	17	15	6	12	5	4	76
⑤外注費の増加	0	4	0	0	1	2	0	0	7
⑥金利負担の増加	0	0	0	1	0	1	0	0	2
⑦本業以外の部門の収益悪化	1	0	2	1	0	0	0	1	5
⑧得意先の業況変化	1	4	4	4	3	3	0	0	19
合計	5	28	24	26	10	11	7	6	117
①売上数量・客数の減少	40.0%	64.3%	79.2%	50.0%	90.0%	72.7%	71.4%	33.3%	65.0%
②売上単価・客単価の低下	40.0%	25.0%	29.2%	30.8%	40.0%	36.4%	28.6%	33.3%	30.8%
③人件費の増加	20.0%	7.1%	41.7%	15.4%	40.0%	72.7%	28.6%	50.0%	29.1%
④原材料費・商品仕入額の増加	20.0%	57.1%	70.8%	57.7%	60.0%	109.1%	71.4%	66.7%	65.0%
⑤外注費の増加	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	10.0%	18.2%	0.0%	0.0%	6.0%
⑥金利負担の増加	0.0%	0.0%	0.0%	3.8%	0.0%	9.1%	0.0%	0.0%	1.7%
⑦本業以外の部門の収益悪化	20.0%	0.0%	8.3%	3.8%	0.0%	0.0%	0.0%	16.7%	4.3%
⑧得意先の業況変化	20.0%	14.3%	16.7%	15.4%	30.0%	27.3%	0.0%	0.0%	16.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)流通業



利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)流通業



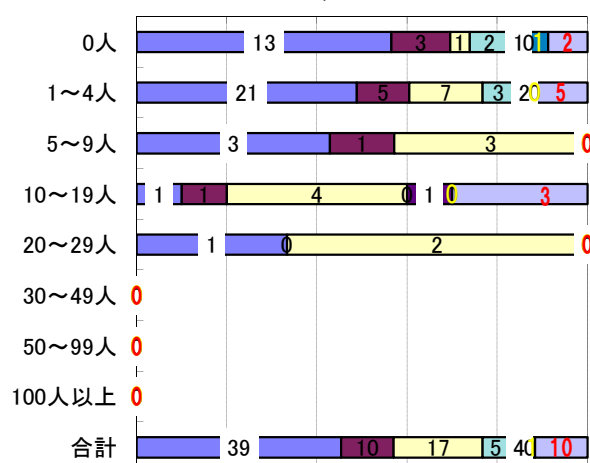
- ①売上数量・客数の減少
- ②売上単価・客単価の低下
- ③人件費の増加
- ④原材料費・商品仕入額の増加
- ⑤外注費の増加
- ⑥金利負担の増加
- ⑦本業以外の部門の収益悪化
- ⑧得意先の業況変化

- ①売上数量・客数の減少
- ②売上単価・客単価の低下
- ③人件費の増加
- ④原材料費・商品仕入額の増加
- ⑤外注費の増加
- ⑥金利負担の増加
- ⑦本業以外の部門の収益悪化

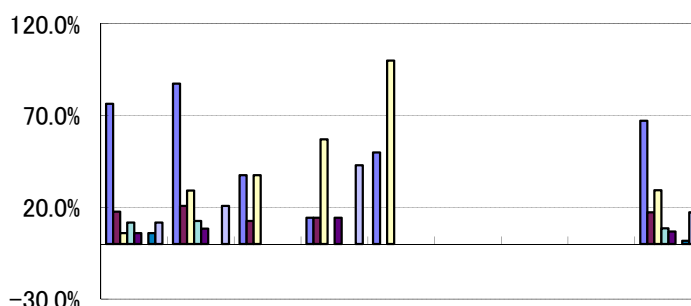
専門サービス業(士業)

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の減少	13	21	3	1	1	0	0	0	39
②売上単価・客単価の低下	3	5	1	1	0	0	0	0	10
③人件費の増加	1	7	3	4	2	0	0	0	17
④原材料費・商品仕入額の増加	2	3	0	0	0	0	0	0	5
⑤外注費の増加	1	2	0	1	0	0	0	0	4
⑥金利負担の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑦本業以外の部門の収益悪化	1	0	0	0	0	0	0	0	1
⑧得意先の業況変化	2	5	0	3	0	0	0	0	10
合計	17	24	8	7	2	0	0	0	58
①売上数量・客数の減少	76.5%	87.5%	37.5%	14.3%	50.0%	#####	#####	#####	67.2%
②売上単価・客単価の低下	17.6%	20.8%	12.5%	14.3%	0.0%	#####	#####	#####	17.2%
③人件費の増加	5.9%	29.2%	37.5%	57.1%	100.0%	#####	#####	#####	29.3%
④原材料費・商品仕入額の増加	11.8%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	#####	#####	8.6%
⑤外注費の増加	5.9%	8.3%	0.0%	14.3%	0.0%	#####	#####	#####	6.9%
⑥金利負担の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	#####	#####	0.0%
⑦本業以外の部門の収益悪化	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#####	#####	#####	1.7%
⑧得意先の業況変化	11.8%	20.8%	0.0%	42.9%	0.0%	#####	#####	#####	17.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#####	#####	#####	100.0%

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)専門サービス



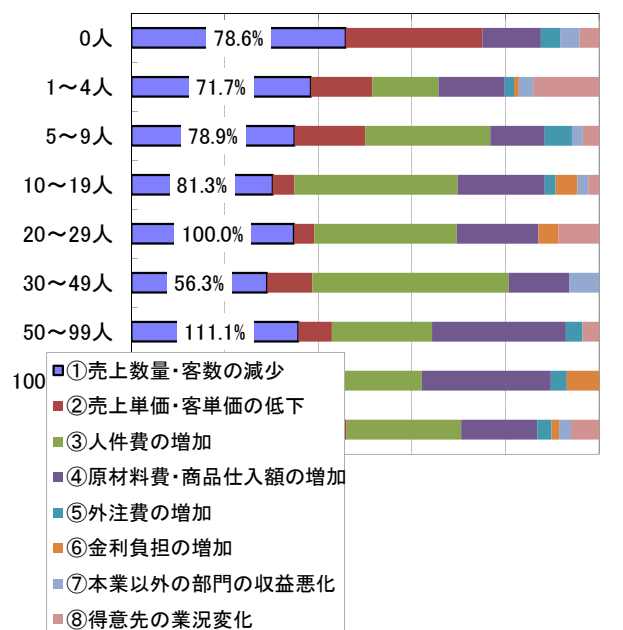
利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式)専門サービス業



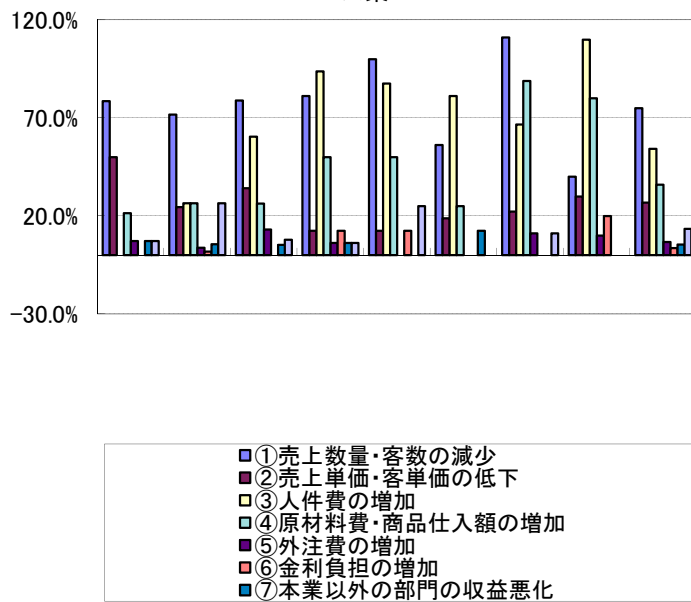
サービス業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
①売上数量・客数の減少	11	38	30	13	8	9	10	4	123
②売上単価・客単価の低下	7	13	13	2	1	3	2	3	44
③人件費の増加	0	14	23	15	7	13	6	11	89
④原材料費・商品仕入額の増加	3	14	10	8	4	4	8	8	59
⑤外注費の増加	1	2	5	1	0	0	1	1	11
⑥金利負担の増加	0	1	0	2	1	0	0	2	6
⑦本業以外の部門の収益悪化	1	3	2	1	0	2	0	0	9
⑧得意先の業況変化	1	14	3	1	2	0	1	0	22
合計	14	53	38	16	8	16	9	10	164
①売上数量・客数の減少	78.6%	71.7%	78.9%	81.3%	100.0%	56.3%	111.1%	40.0%	75.0%
②売上単価・客単価の低下	50.0%	24.5%	34.2%	12.5%	12.5%	18.8%	22.2%	30.0%	26.8%
③人件費の増加	0.0%	26.4%	60.5%	93.8%	87.5%	81.3%	66.7%	110.0%	54.3%
④原材料費・商品仕入額の増加	21.4%	26.4%	26.3%	50.0%	50.0%	25.0%	88.9%	80.0%	36.0%
⑤外注費の増加	7.1%	3.8%	13.2%	6.3%	0.0%	0.0%	11.1%	10.0%	6.7%
⑥金利負担の増加	0.0%	1.9%	0.0%	12.5%	12.5%	0.0%	0.0%	20.0%	3.7%
⑦本業以外の部門の収益悪化	7.1%	5.7%	5.3%	6.3%	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	5.5%
⑧得意先の業況変化	7.1%	26.4%	7.9%	6.3%	25.0%	0.0%	11.1%	0.0%	13.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式) サービス業



利益が「減少」と回答した企業の要因(選択式) サービス業



売上が「増加」「減少」と回答した企業の要因(記述)

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
1	滋賀	不動産鑑定	増加要因	新規顧客開拓による売り上げ増
2	滋賀	情報処理関連(サーバー設計、構築、運用)。ISO27001コンサルタント、取得支援。ホームページ作成等	増加要因	今期からWeb関連事業(ホームページ制作)、ISOコンサルタント関連事業の拡大、およびWebサービスでの新規事業を計画中で今後はそれによる利益増が見込めるが、来四半期で即上がるとは見ていない。おそらく次々期での増加が見えてくると新規の仕事やガスの閑散期にリフォームの仕事がきれずに入ってきたため増加となった
3	滋賀	LPガス取扱、給排水衛生設備工事	増加要因	顧客・物件の獲得
4	滋賀	電気通信工事業	増加要因	外部環境の改善
5	滋賀	一般機械器具製造	増加要因	法改正等の対応それに伴う許可申請、助成金申請
6	滋賀	労務管理	増加要因	目的の共有 ミーティングを増やした
7	滋賀	福祉	増加要因	採用・共育にお金を使っているので利益を圧迫しています。
8	滋賀	障害福祉サービス、若者支援、困窮者支援	減少要因	新しくノンアルビールを造り、販売したため
9	滋賀	【製造業】飲料・タバコ・飼料製造業	増加要因	価格転換
10	滋賀	建設足場	増加要因	営業力頼み(人員の増減)
11	滋賀	保険代理業	共通	販売単価の減少、
12	滋賀	小売、卸し	減少要因	継続的な受注を維持できていること。
13	滋賀	石材の加工販売及び石材施工	共通	ざるの目を細かくして、流入と流出の差を出す事。
14	滋賀	自動車の整備 販売	増加要因	顧客の高齢化による販売先の縮小
15	滋賀	新聞販売業	減少要因	受注・引き合い増加するも仕入れ価格が高騰し、増収減益傾向
16	滋賀	工作機械、熱交換器、注油器、医療機器の製造・販売	減少要因	販売価格の適正化 材料入手の正常化
17	滋賀	ワイヤーハーネス加工	増加要因	
18	滋賀	国内事業 デジタル活用支援推進、新卒/中途採用の代行及びコンサルティング、階層別研修、人事制度設計、経営コンサルティング 国際事業 飲食店舗の経営、お菓子/健康食品等の食品 商材の輸出	増加要因	(選択と集中による投資) 人的投資と時代の変化に対応したビジネスモデルの開発
19	滋賀	理念経営コンサルティング	増加要因	人件費は増え、売り上げは2倍。受注が増えたため。
20	滋賀	農業用機械製造販売業、ホームセンター用陳列棚製造販売業、一般機械製造業	減少要因	売上高 市場は堅調に推移している 経常利益 価格転換を一部進めているが、光熱費、人件費増となっている。
21	滋賀	タイル工事業	増加要因	大型物件の増加
22	滋賀	住宅資材販売、施工 住宅リフォーム業	増加要因	国の住宅支援事業によるもの
23	滋賀	レンタカー業	増加要因	コストカットと新規開拓
24	滋賀	保険代理業	減少要因	販売力、提案力が低下している。 クロスセル力の強化が必要。
25	滋賀	ソフトウェア開発・導入支援 ホームページの構築および管理運営代行 SaaS販売代理	増加要因	IT需要の拡大
26	滋賀	自動車部品製造	増加要因	生産がコロナ以前に戻りつつある
27	滋賀	仏壇・仏具・神具・美術品販売	増加要因	主力商品の単価が低下している。
28	滋賀	美容商材卸	共通	新メーカー取引、顧客サポート強化、FC人的増加
29	滋賀	ユニフォーム販売	増加要因	去年からの大口新規が購入につながった為。人気商品の仕入れ強化、及びSNSの活用
30	滋賀	鉄骨建築	増加要因	材料費、仕入れ額
31	滋賀	食品製造	増加要因	販売強化、生産効率改善
32	滋賀	豆腐、油揚げ 製造卸	共通	商品力アップと共に価格添加の実施
33	滋賀	障がい者支援施設、保険診療所の運営	共通	新型コロナウイルスが一定終息段階に入ったことから、緩やかな回復が見込めるものの、人件費増をどこまで抑えられるか。
34	滋賀	金属加工	共通	メイン顧客の需要が増えてきている。新規開拓についても大手メーカーとの取引が年間1~2社ペースで決まっている。 利益については原価高騰で利益率が悪化している。価格交渉により、価格転嫁しているが、対応が悪い顧客もある。
35	滋賀	スポーツ用品小売り・スポーツジム	増加要因	売り上げ増収・本業以外の部門の売上好転
36	滋賀	FC本部運営、食品催事販売、イベント企画	増加要因	売上高増加の背景: 新規ブランドを立ち上げたことによる新たな売上の創出、既存ブランドのリブランディングの成功、稼げるということで、ロコミでFC加盟者が増加した。 経常利益増加の要因は、売上高UPによるものと、投資の部分で償却が少なくなり利益が上がった。この2点が主な要因。
37	滋賀	建築・土木資材(コンクリート杭)運搬	減少要因	戦争・紛争の激化によりサプライチェーンの停滞や経済の混乱によるものと思われる。
38	滋賀	紙器製造	増加要因	販売単価のアップ
39	滋賀	社会保険労務士業	増加要因	顧客対応の向上及び顧客の発展 廃業される企業ある
40	滋賀	総合建設業、特に法面保護工事を専門とする	増加要因	法面保護工事の専門業者として、地域で評価いただいているため、ご相談も多く、そこから工事受注につながっている
41	滋賀	管工事業・建築板金業	共通	売上高・経常利益共に、増減に関しては、材料機器に影響される(物件数あるいは人件費等は、あまり変化ないので)。高い材料が多いと売上高が上がり、利益幅の多い材料が多いと経常利益が増える。逆も亦然り。
42	滋賀	電子部品・文芸装束、金属・セラミックス切削加工、派遣・請負業	増加要因	世界的な半導体不況による得意先から受注減と米中対立
43	滋賀	包装、梱包に関連する材料及び機器の販売	共通	顧客先の業種が多様なので好不況の影響が少ない。取扱商品の拡大、こまめな訪問に注力。
44	滋賀	測量、土木設計、土地家屋調査士業務	減少要因	十分な人員
45	滋賀	不動産売買・売買仲介・賃貸仲介・賃貸管理・リフォーム・不動産活用・相続コンサルティング	増加要因	コロナ過での人材育成投資の効果が有り、安定的な売上高・経常利益の確保が出来ている。
46	滋賀	ホテル業	増加要因	コロナによる利用ひかえからの脱却
47	滋賀	機械工具の販売及びサービス	増加要因	各メーカーの値上げによる
48	滋賀	物流加工業、障害福祉事業	増加要因	人件費の値上げ交渉、他社との差別化
49	滋賀	製紙用チップ、木質燃料製造、支障木伐採処分	増加要因	原材料、燃料費の増加
50	滋賀	SS運営等エネルギー部門とICT機器販売等情報部門	減少要因	エネルギー部門は冬場に需要のピークがある。 ガソリン販売は政府補助金の漸減により悪化傾向にある。
51	滋賀	人材紹介、人事コンサルティング		特になし

売上が「増加」「減少」と回答した企業の要因(記述)

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
52	滋賀	機械設計(半導体、生産設備、自動省力化機械、工作機械)、樹脂加工、製作	増加要因	作業効率が良くなった。システム導入により雑務作業が減少し、効率的にできたところ
53	滋賀	新聞販売	共通	新聞購読者減、広告収入減、新規事業がポイント
54	滋賀	和菓子製造販売、カフェ	増加要因	人流の回復と購買力の回復
55	滋賀	保険代理店業	減少要因	特になし
56	滋賀	アルミ製のフラッシュドア製造販売、リフォーム工事業、不動産業	共通	受注は横ばいだが仕入が値上げされた分、商品を値上げしたため売上高はその分増加した。経常利益はほぼ横ばいとなっ
57	滋賀	産業用自動化エンジニアリング	共通	半導体不足問題により、販売商品の長納期化
58	滋賀	菓子製造販売	増加要因	人の動きが増加。営業力。値上がり前の仕入れ在庫多い目。仕入れ価格上昇に伴い値上げ。
59	滋賀	イベント企画運営・映像制作	増加要因	動画・デザイン事業において、ブランディングを含み提案型である事が強みとなりつつある。大手企業がデザイン面に関して代理店を通さず、個々の実力が直接判断出来る中小デザイン会社を直に使うケースが増えている。
60	滋賀	障がい者グループホーム	増加要因	入居者の獲得。体制を充実し、加算を取れた。
61	滋賀	ECサイトの制作および運用サポート事業	共通	1年を通じると、大きな変化はないと感じるが、4半期ごとに区切ると、制作案件の進捗状況により、増減が発生する。外注で台頭する場合、多くは経費が先払いとなるため、利益減になる。
62	滋賀	食品製造販売	増加要因	商品開発、新規取引の開拓、人材育成
63	滋賀	ユニフォーム販売	増加要因	単価値上げ交渉
64	滋賀	オフィス、工場、住宅などの設計施工、不動産仲介販売	増加要因	採用、育成
65	滋賀	高齢者在宅介護サービス	共通	利用者数の増加、職員減による人件費低下
66	滋賀	求人広告、他	増加要因	営業の仕組みを変えた事で効率よく売上が上がった
67	滋賀	事務機・事務用品販売	共通	不採算部門の事業譲渡と新規事業立ち上げ
68	滋賀	金属加工	減少要因	電気代、物価の高騰
69	滋賀	暖炉・薪ストーブ関連商品の輸入・施工・販売。薪の製造販売。	増加要因	利益率が高く(他社ではすぐには真似できない)高額で特殊な製品の施工を10年前から力を入れてきた結果、その受注が増えてきた。
70	滋賀	木造住宅の設計と施工	減少要因	建築資材の高騰が売り上げ単価に転嫁できず収益減になっている。
71	滋賀	ソフトウェア開発、システム販売	増加要因	開発物件・レジシステムの販売増加
72	滋賀	プラスチック再生・原料販売	減少要因	電気代の値上げ 1.6倍となった。人件費負担増、定期昇級+ベースアップ 仕入れ原料の値上げ等で
73	滋賀	電気機器製造業	共通	商品の納期長期化
74	滋賀	金属製板バネの製造	減少要因	光熱費、運搬費、材料費、人件費の上昇を価格に転嫁し切れていない
75	滋賀	産業用機械・工具の販売	増加要因	ここ1~2年間の減収は、ある程度想定できたため、社内の利益構造(利益シェア)を変化させることに注力した。ネット販売→対面販売、国内EC→海外EC、
76	滋賀	清掃業、家事代行業	共通	他は、減収に対しての販管費のバランス、最適化人材=売上に直結します。人材の問題もありますが、人件費等の上昇もあり利益を圧迫しています。値上げを断行し、経費の捉え方をこれまでと変える必要があると感じています。
77	滋賀	廃棄物処理、一般貨物運送、FC事業	増加要因	店舗の新設
78	滋賀	製パン、製菓	増加要因	価格転嫁
79	滋賀	知的障害者の就労・生活支援	増加要因	利用者の増加と無駄な残業代の人件費軽減
80	滋賀	各種マイクロスリッターと和紙系、和紙系商品販売	減少要因	輸出の動きが悪い。国内の販売も減っている。新しい企画が入ってきている。
81	滋賀	ワイヤーハーネス、通信ケーブルの製造	増加要因	部材類の入荷遅れ、人手不足により納期の遅延、機会損失が発生している。また管理者の不足により人材育成等が計画どおりに進んでいない。
82	滋賀	建設機械・一般産業機械レンタル・販売・修理 イベントレンタル・イベント設営 太陽発電販売・施工 等	共通	各種メーカーの値上げはあるものの、販売に関しては価格転嫁できている。レンタル価格の値上げも視野に入れており、来期7月より実施予定。
83	滋賀	国内・海外旅行業	減少要因	人の動きは活発になってきたが、会社及び組織団体の動きが鈍い。完全にコロナ禍から脱出できていない。
84	滋賀	総合建設業(土木工事、建築工事、環境開発、不動産)	共通	減収増益(目標に対し、売上高は下回ったが利益は上回った)
85	滋賀	ガソリンスタンド運営、自動車の車検整備および販売、トマト栽培	増加要因	在庫の確保
86	滋賀	事務機器の販売および保守サービス	増加要因	セキュリティ対策機器が寄与しています。ランサムウエアの拡大に伴う、バックアップ機器、UTMなど
87	滋賀	金属加工業	減少要因	世界情勢
88	滋賀	会計事務所	共通	スタッフの能力向上により事務処理量の効率化が図れるよう努めている。
89	滋賀	部品塗装+塗装ラインの請負+飯金	増加要因	材料高分はほぼ転嫁できたが、光熱費・人件費上昇分の転嫁は出来ていない。人件費増加の転嫁が、今期の課題です。
90	滋賀	貿易・小売り	共通	貿易が多ければ利益は増えやすい
91	滋賀	LPガス小売 食用油リサイクル事業	共通	売上高は季節性で気温の変化で増減する。経常利益は原油価格の増減が大きく影響してくる。仕入価格を販売価格に適正に転嫁できるかどうかのポイントになる。
92	滋賀	基板実装及び組み立て	増加要因	数社との取引
93	滋賀	音楽指導、サービス提供、健康美容商材営業	共通	音楽事業と、健康美容商材営業事業に力を注ぎ3年目になります、来年黒字化目指しています。
94	滋賀	土木工事業	減少要因	公共工事の入札の受注状況に左右される。
95	滋賀	放課後等デイサービス	増加要因	コロナの影響で、本人が感染していなくても、学校で流行っていた場合、学校が事業所の利用をしないように指示するので、欠席者が続出した。それがなくなったので、数字がもどってきた。
96	滋賀	社会保険労務士業	減少要因	個人事業のため、今後も緩やかに減少していくと考えている
97	滋賀	総合観光業	共通	コロナ禍
98	滋賀	高齢者介護	増加要因	2022年8月に新規施設を開設し、入居者も概ね予想通りに入居している為

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
99	滋賀	お米の生産・販売	減少要因	今期は新入社員2名入社に対して、事業規模が昨年同様になるため、減益になる見込みです。
100	滋賀	電気工事、電気通信工事、管工事	増加要因	大きい工事の受注、残業時間減少による事件費の削減。
101	滋賀	簡易宿所(ゲストハウス)	増加要因	前年度開業し、予約サイトの活用、SNSでの情報発信など、今年度は知名度が上昇し利用件数の増加などが考えられる
102	滋賀	船舶用及び下水道用バルブの設計・製造	増加要因	材料費や為替変動費について遅れながらも価格転嫁することで売上高・経常利益が増額することになった。
103	滋賀	土業	共通	土業の場合、そもそも月の変動が激しく、年間を通して売上を見ている。経費は、ほぼ変わらない。持続可能な会社を見据えて、アルバイトを採用したので、経費は若干上がった。
	滋賀	トラック運送、倉庫業	増加要因	積載率の向上。売上構成の変更。
	滋賀	飲食FC	増加要因	コストの増加
	滋賀	花火(煙火)製造・販売業	減少要因	上記の記入項目には当てはまらない。 一極集中により現場の数がこなせなくなり、減少した。
	滋賀	通所介護	増加要因	通所介護利用者契約数が増加した
	滋賀	居宅介護支援	減少要因	売上数量・客数の減少・人材育成不足・人件費の増加
	滋賀	社労士業務	共通	人材不足、賃金上昇、原材料高騰
	滋賀	電気工事	共通	今期前半(22年9月～23年2月)は売上が増えないところに昇給&正社員の人員増に取り組んだことや、設備投資したこと、利益が出ない結果となった。
	滋賀	広告代理業(ポスティング)	減少要因	営業
	滋賀	webマーケティング	増加要因	看板事業はコロナ禍で、飲食店のクライアントが広告宣伝の投資控えが顕著だったが、補助金などの活用促進により、徐々に回復見込みである。
	滋賀	看板の製作・カーラッピング	増加要因	カーラッピング事業は、少しずつ増加傾向にあるものの、まだまだ認知不足が否めず、PR・広告宣伝、営業活動に力点を置くことで増加が見込める。
	滋賀	一般産業機械の設計製作	共通	横ばいなので特徴はなし
	滋賀	木製建具製造販売・店舗什器・唐櫃製造	増加要因	木製建具の需要は一般的に建築業界や住宅市場の動向に影響を受け景気の好景気には新築住宅やリフォーム需要が高まり売上が増加する傾向にあります。
	滋賀	金属スクラップ回収買取	増加要因	一方で景気の低迷期には需要が低下し売り上げが減少します。消費者の好みやトレンドも売上に影響し木材の種類やデザインに特化した製品や、環境に配慮した製品への需要増加なのがあります。
	滋賀	燃料・小売	増加要因	新規顧客増加・仕入れ見直し・売り先見直し・顧客に対する提一部撤退
	滋賀	飲食業	増加要因	2023. 1月頃からコロナ禍回復基調で売上が戻りつつあるが、原材料の高騰が損益悪化に直結してるが売価上げるのに苦労してる。
	滋賀	【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	増加要因	現状売上が2019年度比で85%程度。
	滋賀	美容、エステ	増加要因	新商品の導入による売上高の増加と新規販売先の増加による
	滋賀	経営者団体の運営、会員の活動支援、調査研究業務	減少要因	会員の減少、価格転嫁ができない
	滋賀	小売り	共通	特になし
	滋賀	樹脂金型の設計/製造	減少要因	売上高自体が下がっており、単価も下がっている中で、原材料費や電気代などの経費は上がっている。
	滋賀	シュリンクフィルムの製造販売	増加要因	価格の見直しと適正価格への転換
	滋賀	楽器販売、教室運営	増加要因	中古商材が拡充した。またその売り先が市外、県外に広がり、販売エリアが広がった。
	滋賀	石材、タイル等の建材の輸入、販売及び工事。 雑貨商品の輸入販売。	共通	新商材の提供も寄与した。
	滋賀	デザイン事業(グラフィックデザイン・WEBデザイン・ブランドロゴ・キャラクター 等)、メンタルヘルス事業(一般向けメンタルヘルスケア・企業向けメンタルヘルスケアのコーチング)、珈琲豆ネット販売事業	共通	輸入品がほとんどの弊社にとって、昨年の現地の価格上昇、海上運賃の高沸、急激な円安は大変なコストアップです。カタログを昨年4月に発刊した為、カタログ期間中ですが昨年秋よりお客様に説明をして値上げをいたしました。これによって利益の確保が出来、販売数量が増えた分は利益拡大に寄与します
	滋賀	人材派遣・特定技能外国人登録支援機関	共通	特にない
	滋賀	住宅設備機器販売・組立 新築/リフォーム	増加要因	本年度は期首に大きな支払いが発生しているため赤字となるが現時点で月次では利益が出てきている。
	滋賀	和洋菓子・アイス・ワインの製造販売	増加要因	建築の受注があったため売上高増加につながった。
	滋賀	自動車部品加工 各種省力化設備設計製作 アルミフレーム組立加工 倉庫業	減少要因	メディアの取り上げ機会の増加による、お客様への認知の拡大。それに伴う、素材と製法にこだわった、「安心で安全なスイーツをお客様にお届けし、全てのお客様に笑顔と幸せをお届けしたい」という経営理念と取り組みを、お客様に深くご理解と共感をいただく事が出来る機会に繋がった事。
	滋賀	【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	増加要因	電気代などの固定費の増加 人件費(最低賃金及び底上げによる)の増加 単価上がらず
	滋賀	【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	減少要因	顧客の生産調整による生産量の減少(保証等なし)
	滋賀	タイル工事	共通	相続税業務に関してインターネット集客がうまくいっている
	滋賀	木材、製材業	減少要因	米価の下落
	滋賀	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	増加要因	単なる工事の完成時期の違い
	滋賀	服地用レース・生地染色・整理	共通	ウッドショックの反動で、仕事がない
	滋賀	【サービス業】娯楽業、映画館、興業場、スポーツ施設提供業、遊戯場、ゴルフ場、ボウリング場、パチンコ、ゲームセンター、カラオケボックス	増加要因	新規事業が徐々に利益ベースとなったため。
	滋賀	不動産賃貸管理業	共通	？
	滋賀	建設鉱山工具等製造	増加要因	店舗が増えたので、売り上げは伸びるが、安定するまでは利益としては厳しい。
	滋賀		共通	コロナ終息により、ヒト・モノ・カネの流れが増えてきた
	滋賀		共通	原価上昇分の売価への転嫁、減価償却費の減少

関西-158時間

売上が「増加」「減少」と回答した企業の要因(記述)

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
滋賀		生コンクリート製造	減少要因	組合の物件増減に起因する
滋賀		【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	共通	売上高増加は、顧客数の増加、受注の増加による。経常利益の減少は、新規システムの導入等による。
滋賀		食肉の卸売業、小売業・飲食店の経営	減少要因	京都店の撤退、ハンバーグ店の開店
滋賀		土木設計、測量、調査	共通	6月、7月の受注が多く、10月以降から3月にかけて減少して若い営業の育成(指導)不足と営業マンを育てているため自身の営業が少し停滞気味であったこと、また工務店との繋がりが希薄になった(工務店の好意にしていた営業マンが退社したり...)為紹介物件数が減少したことも影響している。
滋賀		新築及びリフォーム外構・エクステリア・造園工事設計施工	共通	新規顧客の獲得、付加価値(加算)の増加
京都		【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	増加要因	顧客の新規開拓、提案営業
京都		【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	増加要因	請負工事の増減
京都		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	コロナ関係の色々な補助金が終わりウェブサイトのリニューアル等の売上が落ちた
京都		【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	減少要因	文化財建造物、歴史的にも価値ある建造物の保全ニーズが高まってきた。
京都		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	共通	住まいの建て方が和より洋に大きくシフトして又チラシ業者のやらない安価な発信で若者離れの状態。利益確保の為に20年前より複数の仕事を立ち上げ赤字も少なく済んでいる。
京都		【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	増加要因	成約単価の向上
京都		【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	共通	材料、人件費高騰により収支圧迫しております。
京都		【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	増加要因	元請業者の増加
京都		【不動産】不動産取引業	増加要因	単価がアップした
京都		【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	減少要因	季節性の変動が以前よりも緩和されてきた
京都		【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	共通	分譲地販売の売上が大きく、仕入れ価格と経費を抑えること。
京都		【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	減少要因	多くの成年被後見人が昨年コロナで死亡した
京都		【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	共通	新分野に注力し売上増加を狙うも既存分野の受注減が上回る状況。原材料高の価格転換も進めるが不十分。売上微増ながら利益額減少。
京都		【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	増加要因	コロナによる抑制からのリバウンドに対応するための人員強化
京都		【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	増加要因	前年度がコロナ禍で売上が落ちていて、今年度は回復傾向にあるため
京都		【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	増加要因	お客様の付加価値を高めることを意識し取り組む
京都		【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	増加要因	ボトルネックを解消し、生産性アップ
京都		【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	増加要因	経費削減、社員の営業
京都		【金融・保険】保険業	減少要因	公共工事で、数件受注できそう。しかし多くは期待できない。
京都		【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	増加要因	新製品の販売増と得意先の景気回復
京都		【不動産】不動産取引業	共通	飛躍の為に人員増やしており、これから売上上がっていく所。
京都		【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	減少要因	仕事量の減少
京都		【飲食店】一般飲食店	増加要因	地価上昇
京都		【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	減少要因	仕入れ上昇に伴い小売り価格も追従させてきたが、業務用等への価格転嫁は満足いくものにならず、利益低下の一因となっ
京都		【飲食店】一般飲食店	増加要因	売上よりも利益重視(内容重視)
京都		【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	増加要因	コロナ終息
京都		【飲食店】一般飲食店	共通	土業のため売上が損益分岐点を超えると一気に利益が増大する
京都		【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	減少要因	原価率の上昇。 一律の価格転嫁は難しい。
京都		【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	減少要因	大型物件の新規受注が減っている
京都		【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	増加要因	原材料、資材の値上げは、価格に転嫁。コロナ収束に伴い、来店客数が増加。
京都		【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	増加要因	主軸のアパレルは依然として厳しい売上高だが、高額なジュエリーやバック、メガネなどは売上が好調である
京都		【不動産】不動産取引業	増加要因	コロナ禍の終息に伴い需要が急激に拡大した
京都		【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	増加要因	集客減と成約率減に起因するのでSNS等をもっと活用していく
京都		【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	増加要因	たまたま大きな工事が三つ入ったから
京都		【金融・保険】保険業	共通	土地家屋調査士事務所の業務委託中心
京都		【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	減少要因	用紙・印刷など原材料、外注費・運賃の高騰、人件費の増加など原価の増加をある程度価格転換はできたが、一部のお客様ではできていない。WebやSNS・動画作成など内製化できる仕事、顧客の開拓をポイントに進め、利益率のアップを目指す
京都		【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	増加要因	保険解約件数の増大。営業量増やすため5月より社員1名採
京都		【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	増加要因	宣伝の効果として顧客数増加 利益増
京都		【サービス業】自動車整備業	増加要因	インボイス制度開始に伴う需要増加
京都			増加要因	単価見直す
京都			増加要因	下請け仕事から直需の仕事への集客で単価アップ

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
京都		【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	増加要因	4月に行われた統一地方選で7名の候補者の広報物を請け負ったことで特需的に売上・利益が増加した
京都		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	共通	業界でBtoC輸送の宅配系は伸びているようだが、宅配が全運送業界のうちに占める割合はおおよそ2%ほどなので、当社のような(運送用の大多数を占める)BtoB輸送は経済低迷により下降路線が続いている。しかし、運ぶものにより、増加のところ自社の生産効率の向上を図ると共に、取引先のお客様に丁寧な説明を行いつつ、作業単価の値上げをお願いする。
京都		【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	増加要因	設備投資 補助金 老朽化 など
京都		【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	増加要因	経営力の強化
京都		【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	減少要因	先代から数十年来の優良顧客の老齢化に伴う微減分を、良質な整備をモットーにすることによりロコミ新規客獲得で穴埋め
京都		【サービス業】自動車整備業	増加要因	収益マンションの売却
京都		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	減少要因	原価が高い
京都		【飲食店】一般飲食店	減少要因	原材料の価格高騰が続いている。
京都		【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	減少要因	コロナ期間にあったテイクアウト需要の減少。
京都		【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	減少要因	コロナ禍の影響による客先の倒産、縮小等
京都		【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	増加要因	可能な限り人のつながりとデザインのクオリティ向上に努めており受注が安定
京都		【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	減少要因	新卒を採用育成するための投資期間として位置づけ
京都		【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	増加要因	日掛け日数の効率化 作業手順の簡素化
京都		【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	共通	印刷物がコロナによって削減されたがコロナ制限が緩和されても広告に対して増額とはなっていない。
京都		【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	増加要因	生活様式も大きく変わり既存案件の売り上げは減少、新しい案件で少し増やしているものの全体としては苦戦している。付加価値の高い仕事の受注に力を入れている。
京都		【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	増加要因	コロナ禍に見合わせていたりリニューアル等が急に進み、工事が増加した。同時にコロナ禍に新事業として種まきしてきた成果が少しづつ出てきた。
京都		【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	共通	仕入れ価格が上がっている、仕入れ数が減少している
京都		【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、釧、印鑑、スポーツ器具、うちわ	共通	隣接業種がこちらに参入してきている
京都		【製造業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	減少要因	物価上昇に伴う需要の前倒しに対応
京都		【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	増加要因	顧客の減少
京都		【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	共通	信用
京都		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	減少要因	自社製造で賄える仕事量だったら利益は上がります、けど売上は減少、短納期の仕事ばかりで外注メインになっているので売上は上がってますが利益は減少しています
京都		【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	増加要因	将来を見越して人員増強しているが、今期については固定費に圧迫されている。
京都		【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	増加要因	専門部門に注力していること
京都		【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	共通	特になし
京都		【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	増加要因	単月内にスポット業務の契約があった事。円安により古紙の販売単価が上昇してきたこと
京都		【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	共通	弊社の強みをアピール(詳細な業務内容・利便性の案内)・ワンストップ
京都		【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	共通	受注棟数は減少したが品質保持を進めた結果、大幅な売上、利益の減少には至っていない。
京都		【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	共通	年1回の単発事業を主にしているため、あまり参考にならないと思われます。
京都		【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	共通	今年度は、様々な物価高に直面しているため、授与品の単価を僅かですが上げて、見直しました。
京都		【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	共通	プランニング力強化及び新事業の取り組み
京都		【不動産】不動産取引業	増加要因	来客数の増加
京都		【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、釧、印鑑、スポーツ器具、うちわ	増加要因	在庫商材をうまく利用することでコストの上昇を可能な限り抑えつつ、利益率を向上させた点
京都		【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	増加要因	新規取引先が増えた。人が動く店舗での売り上げも伸びます
京都		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	新しい技術の開発の成功
京都		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	増加要因	イベント等の開催が可能になったため集客に繋がった
京都		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	増加要因	大手企業案件の受注による
京都		【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	共通	燃料費の高騰
京都		【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	減少要因	大きな変化なし
京都		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	減少要因	値引きの要請、手間賃の引き上げ不可
京都		【不動産】不動産取引業	増加要因	得意先の状況の変化による受注額の減少
京都		【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	増加要因	縮小拡大
京都		【不動産】不動産取引業	増加要因	観光客増加に伴う受注増
京都		【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	共通	商品開発力 情報量
京都		【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	増加要因	顧問契約が少し増えました。
京都		【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	増加要因	新規得意先増加

売上が「増加」「減少」と回答した企業の要因(記述)

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
京都		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	減少要因	メーカーの取扱分野の減少傾向に拠る。
京都		【卸売・小売業】飲食品卸売業	増加要因	全体的に顧客数または顧客単価の増
京都		【卸売・小売業】各種商品卸売業	共通	コロナ禍による販売店の減少と売上高減少
京都		【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	減少要因	まだまだコロナ禍の影響あり
京都		【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	減少要因	昨年、一昨年は事業再構築補助金を利用した顧客が多く、いわゆる特需があった。今年度もそうした特需も少しは残っているが昨年よりは減少する見込み。
京都		【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソ	増加要因	季節的なもの・新商品の取り扱い
京都		【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	増加要因	サービスの向上
京都		【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	共通	研修参加者の人数。人数がまとまった企業研修は増えたが、個人参加が減っている。
京都		【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	共通	今期は新規出店をする年と決めていたもので、出店・開業イニシャルで経常利益は減少しています。(計画よりやや膨れ上がっています)
京都		【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	共通	売上高は新規出店による増加だけでなく既存事業でも増加傾向にあります。
京都		【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	増加要因	光熱費の高騰、廃棄コスト削減強化
京都		【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	減少要因	客数の増加 内部生産
京都		【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	共通	GW明けてからの動きが弱い。仕入れがどんどん上がっていき少しずつ利益が
京都		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	増加要因	受注する現場の原価が抑えられ、粗利率がよかったため
京都		【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	共通	前3年コロナの影響大で、当社は全減。世の中が平常になってきたから少しずつ戻って来ている。
京都		【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	減少要因	物価高による景気の悪化
京都		【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	増加要因	売上数量
京都		【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	増加要因	顧客の購入意欲の低下、営業不足により売上高の減少が続いている
京都		【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	減少要因	コロナが第5類になり販売に制限がなくなった。 原材料高騰により販売価格も上げお客様にも理解が得られるように努めました
京都		【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	減少要因	従業員のスキルが少し上がりその分営業等にも力を入れ企業減益のため小さい設備投資が減っている。長いスパンの大型設備投資は好調だが、弊社には関係ない。
京都		【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	増加要因	2022年より新事業で事務を展開させてから赤字転化。 少しずつ損益分岐に近づきつつあるものの今一歩足りず。 パーソナルトレーニングジムが乱立し顧客獲得が難しくなっている。
京都		【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	増加要因	新商品の開発
京都		【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	増加要因	物価高騰
京都		【電機・ガス・熱供給・水道】電気業	増加要因	人件費高騰
京都		【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	増加要因	お客様の数
京都		【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	増加要因	電力原価暴騰のため売れば売るほど赤字状態
京都		住宅の新築、リフォーム、リノベーション、修理、修繕	減少要因	仕入れ価格
京都		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	減少要因	事業譲渡により規模が大きくなった
京都		【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	共通	物価高による利益減少
京都		【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	増加要因	自動車関連の製造業が動いていないのと半導体が落ち着いてきている為
京都		【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	増加要因	実状に合わせた販売価格の改善／経費削減／業務の効率化
京都		【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	増加要因	マーケット拡大
京都		【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	増加要因	新商品サービスの開発。営業力。ネットワーク(口コミや関係性)
京都		【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	増加要因	国の方針・補助金による特需
京都		【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	減少要因	人手不足で、新規顧客獲得の活動を積極的に行っていないので、
京都		【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	共通	単発の業務の有無
京都		【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	増加要因	季節の代わり目である4月～6月は利用者の体調の変化も大きく、通所率が下がる傾向にある。経費の増減により利益は変動
京都		【卸売・小売業】飲食品小売業、仕出弁当、給食	増加要因	資材高騰に伴う、利益率の低下は多少発生しておりますが、やはり作業員不足に伴う利益の低下、受注件数も増やせない
京都		【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	増加要因	現状維持の状況が今後も続くと思います。
京都		【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	共通	コロナ禍中の種まきした分が育ってきている
京都		【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	増加要因	自社案件が増えた
京都		【飲食店】一般飲食店	共通	現場毎に見るようになる。
京都		【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	共通	地域住民に対して施策を打つ。
京都		【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	増加要因	社員と共にやる。
京都		【医療、福祉】医療系、病院、診療所、助産所、介護施設	共通	受注件数の減少
京都			共通	FL値を下げて利益を上げる
京都			共通	従業員数の(介護業界の人員不足に伴い)増減に変化がない
京都			共通	為。売上、利益共に横ばい。
京都			共通	講演等の報酬を増やす。
京都			共通	利用者のタイミング・認知度

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
京都		【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	共通	コロナを機に服地アパレルに依存していた体制を改めて、市場開拓に動くも減少と新規増加のバランスが悪く、減益がつづきました。海外進出がもう少しで実現しますので、売り上げを伸ばすチャンスだと捉えています。
京都		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	増加要因	自社の強みをつくる
京都		【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	増加要因	需要の増加 提示見積もり額の改善
京都		【卸売・小売業】飲食品卸売業	増加要因	コロナ禍で退職した社員の人員補充をせず、業務効率化、外注化することで大幅に利益率が上昇しました
京都		【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	増加要因	信頼関係の構築
京都		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	共通	請負金額の増額
京都		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	増加要因	省エネ事業の拡大
京都		【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	増加要因	顧客紹介など受注増 新たに受託した企業の仕事が思ったより伸びず、後半は従来通りの仕事に軌道修正し、元々の特徴を強く打ち出し、積極的な営業活動を再開させて、利益増加を狙いたい。
京都		【不動産】不動産取引業	増加要因	
京都		【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	減少要因	スポット契約の減少
京都		【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	減少要因	新しく服飾の事業を立ち上げるため、資金がかさんで利益がへっている
京都		【卸売・小売業】飲食品卸売業	共通	売り上げは増えてきたが、コロナ前に戻った訳ではないので、新規顧客を増やし収益を改善する必要がある。
京都		【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	共通	現場数、市場からのブランド品の仕入れ量
京都		【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	増加要因	サービス内容を向上させることで単価を上げる 新規得意先の開拓。物件規模の増大(新規業者の獲得) この二点が大きく反映しています。 また、今期からは亀岡市のエンドユーザー様獲得の為、エリア限定してチラシ戦略も打ち受注件数増を見込んでおります。
京都		【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	増加要因	アンテナショップとネット
京都		【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	増加要因	
京都		【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	共通	季節要因によるもの
京都		【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	増加要因	新規取引先の獲得
京都		【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	共通	わからない
京都		【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	増加要因	顧客数の増加がそのまま経常利益の増加につながるため、顧客数を伸ばす努力をしている。
京都		【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	共通	NTT関連の下請け業務のため、売上アップの施策を取りにくい。単価交渉と経費節減、業務の効率化がポイントになる。今年に入り観光やお稽古レンタル事業がインバウンドの戻りとともに利用数が増加して今年の3月以降で人件費のアップ分などを踏まえ 単価アップしたため そもそも仕事量が少なくなった。新しい取引先を開拓する必要あり
京都		【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	増加要因	
京都		【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	増加要因	
京都		【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	増加要因	水道光熱費の上昇により
京都		【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	減少要因	原材料費比率が高止まりしている。人件費も少しずつ大きくなっている。
京都		【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、鈿、印鑑、スポーツ器具、うちわ	減少要因	人件費とテナント料の増加
京都		【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	減少要因	物価高騰に伴う減価上昇が利益を圧迫しているため
京都		【情報通信業】インターネット付随サービス業	共通	コロナ禍による客層の変化
京都		【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	増加要因	インバウンドの利用増加
京都		【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	共通	副業をする 社員育成 単価の良い顧客の増加
京都		【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	増加要因	事業再構築補助金で顧客の設備投資が増加
京都		【卸売・小売業】飲食品小売業、仕出し弁当、給食	増加要因	新しい取引先の増加、コロナ明けからの注文数の増加
京都		【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	増加要因	フットワーク
京都		【金融・保険】保険業	増加要因	販売強化 世間の景気感や、関連業種(建築、建設)の不調、国内メーカーの弱体化やそれらが国策的に失敗した結果として割を食わされている。アホな政策に振り回されて悪質な業者をのさばらせては不良債権化する。その影響、責任は真面目に仕事している方にばかり押し付けられる。アホな政治のもとで真面目に商売するなということだと思うので、もっと悪質に利益を上げていく方に方針を変えていくしかない。 仕入れ価格の上昇を踏まえて事前に仕入れの徹底値段交渉。
京都		【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	減少要因	
京都		【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	増加要因	
京都		【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	増加要因	営業力
京都		【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	増加要因	コロナ終息によるリバウンド
京都		【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	減少要因	顧客の入院やお亡くなりになられる方がかなり増加したため
京都		【飲食店】一般飲食店	増加要因	営業、SNSで宣伝強化

売上が「増加」「減少」と回答した企業の要因(記述)

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
京都		【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	増加要因	会社の認知度UPによる大口案件、リピート受注の増加。
京都		【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	増加要因	販売力アップと安定供給
京都		【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	増加要因	人材を採用することが売上高・経常利益が増加する
京都		【建設業】総合工事業(民需中心)、工小、しゅんせつ、造園	増加要因	過去の営業が今になって具体化
京都		【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	減少要因	工事仕事・仕入れ・人件費
京都			共通	顧問契約のため毎月の売り上げに変動があまりない。
京都		【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	増加要因	就労継続支援は利用していただく利用が増えたと給付金が増えます。協力会社様の現場で働ける人数を調整し増加させられたことが要因となります。ポイントとしては作業の分析を行い社員教育を実施し、職員一人が対応できる人数を増やすことができたことです。
京都		【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	増加要因	事業内容の大幅な拡大
京都		【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	減少要因	固定の契約を終了したため。
京都		【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	共通	新入社員の成長や教務効率の改善などが効果的だった一方、新しい取組による経費増などで結果的に増減無しとなってい
京都		【不動産】不動産取引業	共通	6月までは前年と同様ですが、後半は落ち込む見込みです。不動産売買仲介の数が見込めていません。
京都		【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	増加要因	既存の顧客に対しての注力を上げる。
京都		【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	増加要因	値上げ
京都		【サービス業】自動車整備業	増加要因	コロナ収束による受注増加
京都		【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	増加要因	市内の住宅の新築工事の増加。原材料の高騰を販売価格に反映できている。
京都		【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	増加要因	受注件数・戸数の多い物件が多かった。
京都		【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	増加要因	新規採用
京都		【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	増加要因	新規にshop出店による売り上げUPと立地を生かした販売戦略、仕入れ商品販路拡大
京都		【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	増加要因	値上げ交渉した。人員を増やして納期対応を改善した。新規見込み客にアプローチした。展示会に出展した。新工場を立上げイメージアップを図った。そのおかげで採用にコストをかけなくともよくなった。
京都		【建設業】総合工事業(民需中心)、工小、しゅんせつ、造園	増加要因	売り上げ単価の上昇
京都		【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	増加要因	販売間口の拡大と価格の見直し
京都		【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	増加要因	仕入価格、人件費の上昇により利益が圧縮されている
京都		【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	増加要因	葬儀場を増やすに伴った人材採用、育成
京都		【不動産】不動産取引業	増加要因	新規顧客獲得による売上増、利益率はやや落ちているものの、総売上増によってカバーしている状態
京都		【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	増加要因	決算書の学習と理解
京都		【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	減少要因	戸建住宅着工戸数の低下
京都		【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	増加要因	昨年完成した、ショールームを活用しての新規販路拡大と見積もり時の適正粗利の改善に取り組んだ成果
京都		【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	共通	客数は増加しているものの、人件費が増加しているため経常利益がおいついていない
京都		【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	増加要因	業種特有ではあるが社会保険料が増加したことにより年間コストは300万～400万増加している
京都		【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	増加要因	ショッピングサイトに載せる商品数を増やした。
京都		【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	増加要因	値上げ
京都		【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	増加要因	価格の見直し
京都		【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	減少要因	取引先が増えない
京都		【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	共通	売上回復しつつあるが利益がともなわない
京都		【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	増加要因	利益率の向上
京都		【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	共通	とくにナシ
京都		【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	増加要因	経費削減・商品値上げ・新規事業の好調・新たな営業取り組みの成功
京都		【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	増加要因	高額帯の仲介
京都		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	減少要因	売上高は順調だが、資材、人件費等の高騰を価格に転嫁しきれず、利益は減少気味である
京都		【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	増加要因	特に新規営業をしているわけではないので、既存顧客様から満足頂き紹介を頂きます。力点は作業効率システム化した処理能力の速さです。
京都		【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	増加要因	利用者の増加、製造販売の微増
京都		【卸売・小売業】家具・装備品製造業、仏壇	増加要因	粗利率アップ
京都		【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	増加要因	営業に関する研修で改善
京都		【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	共通	特になし
京都		【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	減少要因	コロナ禍で需要が有った分が無くなった。
京都		【サービス業】自動車整備業	増加要因	車両販売増加

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
京都		【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	増加要因	利用される方の増減で変化する。
京都		【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	増加要因	新規利用者の獲得
京都		【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	共通	増加減少傾向は単純に季節性のもので大きな変化無し。たまたま水物の工事の発注が4～6月に重なったので、売り上げ・利益が上がった。 売上数量は減少していないが、生産性が低下しており、業務の処理スピードが低下し、納品までに時間がかかりすぎています。業務体制の改善をして、生産性を向上し、受任から納品までの時間短縮をはかります。また、必要経費につきましてもコストカットできる部分の見直しが必要となります。
京都		【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	増加要因	
京都		【サービス業】娯楽業、映画館、興業場、スポーツ施設提供業、遊戯場、ゴルフ場、ボウリング場、パチンコ、ゲームセンター、カラオケボックス	減少要因	営業力を伸ばす、人材確保
京都		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	共通	新規顧客はかなり増加。しかし原価の高騰に対して、利益を載せられていない。競合により価格を上げられない。
京都		【サービス業】自動車整備業	増加要因	新車の納車が少しずつ戻りつつある。
京都		【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	共通	固定売り上げの確保
京都		【卸売・小売業】飲食品小売業、仕出し弁当、給食	共通	付加価値額のアップ
京都		【不動産】不動産取引業	増加要因	商品の差別化戦略と付加価値
京都		【建設業】総合工事業(民営中心)、工小、シブヘビ、垣間	増加要因	仕入れが上手く出来た
京都		【金融・保険】保険業	増加要因	マーケットの絞込みと専門性の強化。専門事業との連携
京都		【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	増加要因	インターネット通販の増加にともなう売り上げ増
京都		【製造業】その他の製造業、真鍮製品、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	増加要因	イベント等が再開しつつあるので受注が増えたが、値上がり分を上手くのせられていない為、増収に繋がりにくい。
京都		【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	減少要因	新規顧客の減少
京都		【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	増加要因	経費削減、集客方法の工夫
京都		【不動産】不動産取引業	増加要因	流通が悪かった
京都		【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	増加要因	価格転嫁の成功
京都		【金融・保険】保険業	増加要因	新規開拓
京都		【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	減少要因	材料費の高騰
京都		【卸売・小売業】飲食品小売業、仕出し弁当、給食	減少要因	ネット通販の環境が競合激しく練っている環境によるものと判断する。
京都		【建設業】総合工事業(民営中心)、工小、シブヘビ、垣間	増加要因	販路拡大
京都		【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	減少要因	利用される方の獲得。
京都		【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	共通	コロナ禍明けでの変化が少ない。
京都		【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	増加要因	アフターコロナの加減
京都		【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	増加要因	価格転嫁にある程度の時間を要す
京都		【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	増加要因	差別化戦略
京都		【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	増加要因	売上は資材高騰の影響。利益は人件費削減と不採算部門の縮小による。
京都		【建設業】総合工事業(民営中心)、工小、シブヘビ、垣間	増加要因	需要の回復傾向で売り上げは伸びている
京都		【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	増加要因	昨年と比較をすれば増えているが、参考にならない
京都		【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	減少要因	新規顧客獲得数増加により売り上げ、利益に影響する
京都		【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	共通	紹介者の拡大
京都		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	共通	既存顧客の新規需要開拓。 高付加価値の付与
京都		【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	共通	販売機会は増加傾向にあるが、需要に応じた製品投入のタイミングが難しい。
京都		【建設業】総合工事業(民営中心)、工小、シブヘビ、垣間	共通	新規顧客開拓
京都		【金融・保険】保険業	増加要因	新規顧客開拓
京都		【金融・保険】保険業	増加要因	顧客の単価アップ、事故対応の強化で顧客の信頼を得て、売り上げにつなげる。来店された方へも事務社員にて、提案型で対応をしています。
京都		【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	増加要因	新規の事業所が増えた。将来ビジョンを常に意識した社員教育研修を実施した
京都		【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	減少要因	営業力の弱体、強化
京都		【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	共通	製造業全体として積極的な投資は減少傾向。その中でもEV、エネルギー、省人化といった忙しいところもあり、関わる産業によって差が出ている印象。
京都		【建設業】総合工事業(民営中心)、工小、シブヘビ、垣間	増加要因	得意先様への迅速な対応。的確な判断力を養う。
京都		【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	共通	過去に加工費のみであった製品が材料費込の価格形態に変更になった製品が増加した。
京都		【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	増加要因	コロナ5類移行というもあるが、GW前あたりから人、特に外国人観光客が動き出したことで、お客さんの紹介に繋がっている感じがしている。
京都		【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	増加要因	稼働率のアップ
京都		【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	増加要因	加工単価の良い商品の受注、利益の少ない商品を断る。
京都		【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	増加要因	競合コンペ案件が激増し、失注となり前年実績から後退。今期、営業外収益(助成金)はゼロ。印刷費用が高騰し、管理費の価格転嫁が大変難しくなり、その分仕入原価がアップ。また、職員の賃金を上げたことによる人件費の上昇が大きい。通信部門の落ち込みが大きい。
京都		【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	減少要因	
京都		【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	減少要因	営業力の強化

売上が「増加」「減少」と回答した企業の要因(記述)

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
京都		【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	共通	政策に 影響を受けやすい
京都		【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	共通	変わりありません
京都		【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	増加要因	他社との連携力
京都		【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	増加要因	当社の主力工事である、建物の耐震補強工事、擁壁補強工事、地盤改良工事の受注が順調に行っている。
京都		【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	減少要因	売上高、経常利益とも横ばいですがこれから物価上昇等により利益が減少していく可能性があります。
京都		【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	減少要因	売上減とコスト増加
京都		【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	増加要因	新商品開発
京都		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	新築の減少をリノベで補てん
京都		【金融・保険】保険業	増加要因	社員の退職と売り上げ減少
京都		【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	増加要因	売上高は単価が上がったのですが、経常利益の増加は、外注を減らし自社作業に変更したことによります。
京都		【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	増加要因	相続関連業務の増加
京都		【卸売・小売業】各種商品卸売業	共通	利益率を確保した価格設定、安易な安売りや仕入れ先の値上げによる利益率の低下を防ぐ
京都		【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	共通	わからない
京都		【卸売・小売業】飲食料品卸売業	共通	売り上げの確保
京都		【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	共通	原材料、光熱費等の高騰の影響を商品価格に転嫁を進めて
京都		【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	増加要因	自社施工を増やしている
京都		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	コロナ感染が5類になった影響
京都		【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	共通	不動産取得、機械化、効率化
京都		【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	共通	外部環境の変化が大きい。
京都		【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	増加要因	売上の増加はコロナでの抑制が落ち着いてきたのと、材料費高騰に伴った客先への値段交渉の結果です。でもまだ先は見えません。
京都		【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	増加要因	コロナで遠のいておられたお客様が再び来られるようになった。お出かけが増えて来店頻度が増えた。
京都		【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	増加要因	実習生受入れ業務が増加傾向、秋以降回復基調
京都		【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	共通	急激な物価上昇に伴う投資の停滞、特に消費低迷に伴う要因が大きい
京都		【卸売・小売業】家具・IT器具・機械器具小売業、仏壇、ハン	増加要因	値上げ交渉
京都		【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	増加要因	コロナ過解消
京都		【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	増加要因	価格改定を行いました 顧客単価を上げました。新規開拓に力をそそいでいます。
京都		【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	増加要因	仕入れ材料の高騰分を販売価格に転嫁できるようになってきた
京都		【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	増加要因	売上数量・客数の増加
京都		【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	共通	人材確保
京都		【サービス業】自動車整備業	増加要因	顧客数の増加、売り上げ単価の上昇(値上げ)、経費のコストダウン(給与以外)
京都		【不動産】不動産取引業	共通	売買については仕入価格の上昇により減少・仲介、管理については若干増加
京都		【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	増加要因	価格転嫁はなんとかできています
京都		【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	減少要因	業界、客先の動向に大きく影響を受けますが、客先数が多い為、極端な売上減少は回避できています。
京都		【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	増加要因	各種プラント案件が好調
京都		【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	増加要因	あ
京都		【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	増加要因	力点・新しいマーケット
京都		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	仕入れ外注などの価格高騰を自社商品にいかにも価格転嫁できるか。
京都		【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	増加要因	適正価格の維持 付加価値の単価反映
京都		【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	減少要因	ここ半年ほど、社員が増えることになりそれに似合う受注がうまく進まず、売上げ、利益ともに大きく落とす結果となりました。しっかり売り上げの受注予測を立て受注した工事についても利益を上げていける体制づくりを進めて行きます
京都		【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	減少要因	仕入価格の上昇
京都		【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	増加要因	新規事業が始まり微増ながら数字が上がっている
京都		【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	増加要因	基本的に横ばいか若干の増が望まれる職種ですので現状はこのままです
京都		【サービス業】娯楽業、映画館、興業場、スポーツ施設提供業、遊戯場、ゴルフ場、ボウリング場、パチンコ、ゲームセンター、カラオケボックス	減少要因	昨年度は、新型コロナ関連の雑収入がまだあったのですが、今期はそれがなく、借り換えの返済も始まったことで、経常利益が減少している。
京都		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	増加要因	人材不足による売り上げ減少と車両燃料費の高騰による利益減少
京都		【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	増加要因	営業力を強化し、新規顧客の獲得を目指す。そのため、セミナーの開催やDMの実施、展開への出展などを図る。
京都		【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	減少要因	経費節約
京都		【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	増加要因	インターネットを通じての社外に業務委託

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
京都		【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	共通	増減なし
京都		【金融・保険】保険業	減少要因	顧客の増加
京都		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	減少要因	市場価格の高騰(消費者物価指数の高騰の影響もあり)お客様のお金の将来的な不安があり住宅投資への尻込みと価格帯が下がってきている。
京都		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	共通	工事高減、材料費増
京都		【金融・保険】保険業	増加要因	顧客からの受注を強化
京都		【飲食店】一般飲食店	増加要因	客単価の増大に企画営業を行なっている
京都		【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	増加要因	インバウンド観光客の増加 コロナが落ちてきてきたので国内需要が増えてきた
京都		【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	減少要因	※材料費高騰※営業力、社員数の増加さす※指針の見直し
京都			増加要因	同業者の撤退による新規の問い合わせ、契約が増加。丁寧迅速な対応で新規顧客の獲得。
京都			増加要因	新規事業の利用者増加に伴い今後の拡充拡大について情報収集が必要。
京都		【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	増加要因	新たな取り組みの開始
京都		【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	共通	長期計画の開発案件の回収時期(完成時期)にあたり、パート人員増員を行い予定通り進捗している
京都		【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	減少要因	所有者不明土地問題も一因して、業務内容が一段と難しくなっている。
京都		【卸売・小売業】飲食料品卸売業	増加要因	新型コロナウイルス感染症の影響が薄れ、社会活動が再開し始めたため単純なる売り上げ増に転じた。
京都		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	減少要因	民間需要の低下 原材料の高騰
京都		【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	減少要因	売上単価増に伴う失注、原材料費・商品仕入額を一部転嫁できているために利益減、将来的な人手不足に備えた先行採用のために人件費増、中堅社員の退職、給与水準が低いいためのか応募が新卒採用に偏り社員共育への投資増
京都		【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	増加要因	コロナ禍明け
京都		【飲食店】一般飲食店	増加要因	日々努力の積み重ね。経費節減策。人件費節減策。
京都		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	顧客、案件の増加
京都		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	減少要因	毎年、案件の増減が売り上げにかなりの影響を与えています。
京都		【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	増加要因	全体の従業員の意識の変化
京都		【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	共通	保有物件数が同じで、稼働率の同じです。(経費も横ばい)必然的に横ばいです。
京都		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	共通	薄利なプロジェクトの受注が続いている中、外注も含めて人手不足と原材料高騰などが重なり
京都			増加要因	受注案件が稼働できない苦しい状況が続いてます。
京都			増加要因	社内大工を育てるために新規採用と育成を同業仲間と一緒に取り組みを始める。
京都		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	減少要因	社員教育と営業
京都		【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	増加要因	従業員の提案力とサービス力
京都		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	共通	工事落札率の向上
京都		【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	増加要因	新規顧客の拡大と人員削減による固定費の減少
京都		【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	増加要因	インバウンドで消費が増えている
京都		【不動産】不動産取引業	共通	新規顧客の獲得及び自社の差別化となる強みの宣伝広告
京都		【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	増加要因	コロナがほぼ問題にならなくなったためにこれからは少し増加すると思います。
京都		【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	増加要因	稼働率UPとクレーム削減
京都		【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	増加要因	値上げ
京都		【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	減少要因	採用予算
京都		【サービス業】自動車整備業	増加要因	新車車輛販売台数増加に伴う、付随作業の増加。タクシー運賃値上げによる付随作業の特需売上げ。
京都		【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	減少要因	売上高減少 利益増加
京都		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	リピート率と原材料費高騰への価格転嫁
京都		【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	減少要因	材料支給が多いため原材料費の負担は少ないが、その他の費用値上がりを製造単価に上乗せするのは非常に難しい
京都		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	増加要因	前期の計画数値は計画通りである。建設業界がやや低迷しているため弊社のメンテナンス部門が低下している。ダム建設事業に参入に力を注ぐ。
京都		【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	共通	利益率UP
京都		【金融・保険】保険業	増加要因	円安や株高の影響もあり、外貨や変額などの運用タイプ保険のニーズが高まった
京都		【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	増加要因	営業力をつける、値上げ交渉、経費削減
京都		【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	増加要因	改修工事収益の伸び、不動産売買の伸び
京都		【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	増加要因	現場自体は若干減っているが利益率を高めるよう、効率完全に務めたことにより利益率は高まった
京都		【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	増加要因	付加価値と差別化
京都		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	コロナ禍で減収減益になり、新しい分野に挑戦した成果が出始めている
京都		【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	増加要因	家電にこだわることなく、トレンドを的確に捉えて、力点を置いたことが功を奏した。
京都		【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	増加要因	新規顧客の増加

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
京都		【不動産】不動産取引業	共通	売り上げは順調だが利益額が半減となっており、現在の不動産経済市況を表している。売り上げの増加で対応すべく営業努力している。
京都		【建設業】総合工事業(比叡中心)、エホ、レインゼン、垣内	減少要因	売上増 利益横ばいもしくは減少
京都		【サービス業】自動車整備業	増加要因	営業力の強化、既存のお客様を回る
京都		【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	共通	少子高齢化に伴う顧客の絶対数の減少が大きい。他府県流入が見込める京都なので、その流入人口の獲得が業績向上の鍵となるため、大学生を軸に顧客獲得を狙う。
京都		【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	減少要因	コロナ特需(消毒作業、チタンコーティング、陽性対応清掃)がなくなった。
京都		【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	増加要因	物販の強化
京都		【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	減少要因	将来に向けた事業体制の再構築
京都		【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	減少要因	業務内容の再整備中で営業活動を一時的に停止しているため
大阪		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	共通	顧客需要の継続
大阪		【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	増加要因	事件数が微増している。
大阪		【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	増加要因	昨年は原料価格高騰に値上げ交渉が追い付いていなかった。現在は一定の価格を維持できている。
大阪		【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	減少要因	円安による輸入価格の異常な上昇が仕入価格の急上昇をもたらした。粗利益の大幅な低下につながった。また、諸経費の高騰も販管費の上昇をもたらしている。
大阪		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	減少要因	輸送量の増加
大阪		【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	共通	仕入高騰、諸経費高騰
大阪		【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	増加要因	売上高は木材価格の高騰によりやや増加、利益は過去に仕入れた材の販売でやや増加
大阪		【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	増加要因	スポットの売上が上がる関係性づくり
大阪		【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	減少要因	売り上げの天井が決まっている業種でその中でやりくりするため横ばいになっている。人件費が経費の80%以上になってい
大阪		【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	共通	売上高はほぼ横ばい。客単価が下がり件数がやや増えた。結果として利益は下がっている
大阪		【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	共通	売上高は仕入コストのアップ分の上乗せは十分にあるが、人件費アップができていない。
大阪		【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	共通	売上も減少しているが、ガス、電気の価格の増加がかなり影響している。
大阪		【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	増加要因	売上を上げるために、人材採用と教育。採用・販促費も増加。営業力を強化。
大阪		【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	増加要因	顧客との接点の強化
大阪		【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	共通	変動なし。
大阪		【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	増加要因	新規顧客の増加です。
大阪		【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	減少要因	昨年投資分の償却増による
大阪		【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	減少要因	公共工事の件数
大阪		【建設業】総合工事業(比叡中心)、エホ、レインゼン、垣内	減少要因	コロナの行動規則が無くなり、通販からリアル店に購売が変化
大阪		【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	増加要因	良い経営環境が弊社の中の従業員に良い影響を与え、自ら人員確保や営業利益の向上に努めてくれているため徐々に売上もそれに伴い利益も上がってきた。人、金、モノの中でも最重視するのが人で従業員の生活水準を上げる事や健康管理、更に家庭事情まで考慮した雇用を行い労使関係で強い絆を結ぶ事により、利益を生む結果になっているように感じます。
大阪		【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	減少要因	顧客の物流拠点移動に伴う受注作業の減少。
大阪		【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	増加要因	人件費
大阪		【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	減少要因	利益の高い仕事
大阪		【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	増加要因	販売単価の上昇
大阪		【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	減少要因	市場全体の需要減
大阪		【金融・保険】保険業	増加要因	営業力の強化
大阪		【建設業】総合工事業(比叡中心)、エホ、レインゼン、垣内	共通	元請工事率の維持
大阪		【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	減少要因	顧客導線ができていない。
大阪		【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	共通	値上げの浸透、販売量の増加
大阪		【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	増加要因	介護業界への特化
大阪		【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	共通	コストダウン努力がそのまま利益に反映されている
大阪		【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	共通	新商品の開発
大阪		【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	増加要因	需要の拡大
大阪		【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	増加要因	地域貢献
大阪		【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	減少要因	値上(価格改定)に時間を要している
大阪		【運輸・通信業】倉庫業	増加要因	客数の増加によって売上減少の取引先のカバーができ、安定に繋がっている。

売上が「増加」「減少」と回答した企業の要因(記述)

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
大阪		【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	増加要因	一つずつの仕事の結果を見直す、次に生かす
大阪		【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	共通	契約率が下がりがつつあるので、社内の営業人材の育成、中堅エンジニアの獲得。
大阪		【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	増加要因	商品の広告含めた拡散
大阪		【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	増加要因	中古車の販売が好調
大阪		【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	増加要因	販売単価を上げた事と保有台数を増やした事。
大阪		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	増加要因	効率の良い配車手配、自車配送による備車の減少
大阪		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	増加要因	値上げ
大阪		【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	増加要因	仕入単価の上昇があり、販売価格を引き上げているために売り上げに影響がある
大阪		【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	共通	、、、
大阪		【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	増加要因	新規顧客数の増加
大阪		【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	増加要因	顧客紹介量の増加により
大阪		【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	増加要因	台あたり単価の上昇。メカニック増員による入庫台数の増加。
大阪		【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	減少要因	契約が終了した案件があるため
大阪		【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	増加要因	受注増
大阪		【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	減少要因	公定価格が決まっているので、予算通りに執行することを重視している
大阪		【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、バレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うち	減少要因	生産量の減少
大阪		【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	増加要因	前期は品不足で過剰在庫気味だったが今期は解消された。力点は業務のスピーディ対応
大阪		【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	減少要因	売上が微減した一方、今期育休明け社員が複数いたことから人件費増となり、結果として経常利益が減少した。
大阪		【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	減少要因	時期的に減少と、給付金の減少
大阪		【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	増加要因	提案力
大阪		【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	増加要因	外国人を採用する企業が増加したこと、社内の人材が育ち生産性が向上したこと、これまで集客できていなかったHPから集客できるようになり客数が増加したことがあげられます。
大阪		【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	増加要因	マーケットへの認知度アップ
大阪		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	減少要因	案件自体は有るものの計画が延期又は中止になっており、売上が見込めない。物が無くて納期長
大阪		【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	増加要因	付加価値を付けた製品の販売増加
大阪		【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	増加要因	新規営業を徹底的に実施
大阪		【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	増加要因	営業先の強化
大阪		【建設業】総合工事業(民間中心)、土木、しゅんせつ、造園	減少要因	設備機器、材料費の高騰による利益減少
大阪		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	増加要因	得意先との値段交渉と
大阪		【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	増加要因	人財育成 ・コロナの緩和 ・営業力
大阪		【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	共通	特になし
大阪		【建設業】総合工事業(民間中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	あらゆる無駄をなくし、外注ありきではなく社内で行えることは内製化する。
大阪		【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	減少要因	物流が動いていないのに仕入価格が高騰している
大阪		【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	増加要因	営業力強化
大阪		【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	増加要因	IT導入補助金事業で収入が増えた
大阪		【建設業】総合工事業(民間中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	業種を絞る
大阪		【製造業】非鉄金属製造業、電線	増加要因	2024年問題に寄与する商品による受注
大阪		【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	増加要因	新規顧客の獲得が重要。そのための種まきの場所をさらに広げていく 物価高になるのは構わないが、値上げの承認のタイミングが遅い。またはこの状況でも安価での仕事を要求してくる企業がある。販売先になるメーカーが正常なコストUPした価格で庶民が帰るように巡業院の給与も上がらないと正常な経済状態にならないので日本人を使った仕事が高コストであるという常識と、その常識で日本人が生活出来る循環になるように長期計画の経済成長政策が必要です。近年脱中国がやっと始まり始めましたがその間の賃金の増加、コストの上昇がな過ぎたので日本で生産し、日本で消費出来るような形にならないと利益増加は難しいのでメーカーには正常なコストUPを常に要求して
大阪		【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	増加要因	
大阪		【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	減少要因	原材料の高騰
大阪		【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	増加要因	コロナがおさまリ、クラブ活動等のイベント増加
大阪		【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	共通	売上微減、経費微増
大阪		【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	増加要因	マーケティングに注力する
大阪		【サービス業】自動車整備業	増加要因	自社の得意分野の保険販売に力を入れて販売している。
大阪		【飲食店】一般飲食店	増加要因	コロナが2類から5類に引き下げになり、街の人流が増え、売上高が増加しています。
大阪		【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	増加要因	少しずつだが、右上がり

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
大阪		【製造業】一般機械器具製造業、金型、ヘアリソフ、空調機器	増加要因	材料仕入価格の販売価格への転嫁
大阪		【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	増加要因	昨年は、4月5月に大きな報酬が入ったため今年度は平年よりやや増
大阪		【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	共通	生産性向上
大阪		【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		昨年度として売上減。その中で仕入れ高・人件費上昇より利益幅縮小もあり売り上げ利益減となった。
大阪		【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	増加要因	お客様との信頼関係の構築に力を入れた。
大阪		【不動産】不動産取引業	増加要因	新規顧客の獲得
大阪		【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	減少要因	輸入商品の円安による原価増が収益を圧迫している。その他諸経費(物流費、光熱費等)の上昇分を販売価格に転嫁できニット小物が春夏がメイン商品なので、冬に比べると売上増。ただし原料・資材等の値上げにより経常利益はそこまででもな価格改定
大阪		【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	共通	新規案件の精査(内容・利益率)
大阪		【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	増加要因	粗利の確保
大阪		【建設業】総合工事業(民営中心)、工小、シロハゼ、垣間	増加要因	案件数が増加しており、単価上昇の温度感もある
大阪		【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	増加要因	
大阪		【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	減少要因	前年までが良過ぎた
大阪		【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	増加要因	商品を高く販売すること。利益率の高さはお客様の満足度を表すと考えております。
大阪		【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	増加要因	全員経営をするための人材育成に力を注いでいます。社内でマネジメント研修を導入しています。
大阪		【卸売・小売業】飲食料品卸売業	増加要因	コロナの収束
大阪		【サービス業】自動車整備業	減少要因	取引先の内製化
大阪		【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	減少要因	電装部品の不足などにより納期が先送りとなっていて客先からの注文が停滞している。。
大阪		【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	共通	材料、工具の値上げ、電気代高騰
大阪		【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	増加要因	役割分担を明確にしたことで営業力のアップを図る事が出来
大阪		【サービス業】自動車整備業	共通	商品の値上げ
大阪		【卸売・小売業】各種商品卸売業	共通	新規取引先の獲得
大阪				コロナ禍の3年間で通販が好調だったこと、コロナ対策商品が世間で品薄な際に即納在庫を持っていたことにより売り先が増えたこと、コロナ禍が終わったがコロナ対策商品を在庫として一切残さず売り切っていたこと。
大阪		【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		人材育成、新たな柱
大阪		【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	共通	仕入れ価格高騰の価格転嫁対応に追われている。正社員雇用を増やしたことにより固定費が増加。
大阪		【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	増加要因	経営者仲間からの紹介、HPなどからの検索によって、新たな問い合わせ頂けたので、少し忙しく過ごすことができました。
大阪		【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	増加要因	前期からの繰り越し分が今期で売上に転換している。ただし、売上原価の比率も増加しているため利益につながっていない
大阪		【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	共通	まず受注数を増やすことです。
大阪		【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	共通	時期的なもので他に変動なし
大阪		【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	増加要因	原材料高騰の価格転嫁
大阪		【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	増加要因	営業活動を増やしたため
大阪		【卸売・小売業】飲食料品卸売業	増加要因	主要顧客であるホテル事業者の集客回復、値上げによる商品単価の上昇
大阪		【建設業】総合工事業(民営中心)、工小、シロハゼ、垣間	増加要因	プレゼンの仕方を変えたこと
大阪		【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	増加要因	SNSでの発信強化、訪問営業の強化
大阪		【製造業】一般機械器具製造業、金型、ヘアリソフ、空調機器	共通	設備案件はあるが 一般消費者材消耗品の伸びが無い
大阪		【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	増加要因	値上げの実施
大阪		【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	減少要因	販売単価下落 家電品販売はインターネットの時代かな
大阪		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	減少要因	金属スクラップの発生量の減少
大阪		【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	増加要因	個人顧客からの依頼が増えた
大阪		【サービス業】機械等修理業	増加要因	採用経費の増加
大阪		【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	増加要因	お客様からの紹介
大阪		【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	増加要因	入退去者の割合や大型工事の受注で売り上げの増減が決まる。マンションの管理棟数は増えており毎月の管理売り上げはUPしているのでも売上減は関して気にしていない。
大阪		【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	減少要因	昨年度は外国人の入国が解禁され、一気に入国できたため売上・利益ともに増加した
大阪		【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		新しいことにもアンテナを立てる
大阪		【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	増加要因	国内需要の回復の兆し
大阪		【不動産】不動産取引業	増加要因	コロナ禍の厳しい時期の後、企業動向が変化し需要が増加している。
大阪		【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	増加要因	値上げ

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
大阪		【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	共通	継続受注が入っている。
大阪		【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	増加要因	人材紹介でクライアントが増えたこと。遊職の会員の増。既存サービスの縮小もあり売上はプラスマイナス0
大阪		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	減少要因	4月から急に物流が動かなくなった 仕入れ価格上昇により売り上げは向上し、利益も向上はしている
大阪		【卸売・小売業】飲食料品卸売業	共通	しかしコストの上昇により利益率は大幅に低下している(売り上げの上昇に相当する利益上昇はない)
大阪		【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	増加要因	売上、利益ともに増加はしておりますが。ひとえに為替の間
大阪		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	減少要因	見積はあるものの、工事時期が遅れている。動きが遅い。前年同期は、大口受注があった。
大阪		【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	増加要因	コロナによる外的要因の改善
大阪		【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	減少要因	材料費高騰を背景にした民間設備投資案件の減少
大阪		【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	増加要因	他社との競合
大阪		【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	増加要因	民間需要から、直近では公的機関(商工会議所など)の売上がやや増加している。
大阪		【金融・保険】保険業	増加要因	マネーセミナー
大阪		【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	共通	電機、半導体業界の業績不振によるあおり
大阪		【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	増加要因	材料代の価格転嫁がある程度できた。
大阪		【建設業】総合工事業(民営中心)、土木、建設業、造園	増加要因	材料費
大阪		【製造業】木材・木製品製造業(家具を除く)製材、	共通	経費の見直し、単価見直しと社内の製品単価や粗利益の確認を強化。生産力の向上での残業削減、効率強化を行っている
大阪		【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	増加要因	コロナ後による利用者の安定化
大阪		【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	増加要因	日本国内の鋼材単価の上昇、輸入鋼材の価格下落、為替がやや安定したことで、利益を生みやすくなった。
大阪		【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	共通	原材料、外注加工費、人件費、その他経費増を売り上げに転嫁すること
大阪		【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、		人材を確保でくこと
大阪		【情報通信業】通信業、親書送達、有線放送電話業	増加要因	単価UP
大阪		【サービス業】自動車整備業	減少要因	手数料の減額
大阪		【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	増加要因	トラックメーカーの出荷が遅れた分出荷台数が減少し、売上がやや下がった。
大阪		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	増加要因	新商品開発。営業人材の採用による販売力の強化。
大阪		【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	増加要因	燃料費の高騰、高止まり。
大阪		【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	増加要因	新規
大阪		【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	共通	前期は仕入れ価格の急激な上昇に値上げが追い付かなかったが今期は値上げがされた状態で仕入れ価格が若干下がった取引先よりパートナーシップ協定の申し出があり価格転嫁出来るようになった。また、社員が1名退職した為人件費が下がった為利益が出る形になった。
大阪		【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	増加要因	付加価値の増加に伴い価格見直し。仕入れ先の選定直しによるコストダウン。
大阪		【製造業】非鉄金属製造業、電線	増加要因	ネットからの顧客確保
大阪		【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	増加要因	顧客数の増加
大阪		【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	共通	新規顧客への拡販が必須
大阪		【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	減少要因	原材料費、光熱費の上昇
大阪		【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	減少要因	鋼材が高騰し過ぎて様子見の状態
大阪		【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	減少要因	季節的な要因はなく、偶然に左右されるところが大きいです。
大阪		【卸売・小売業】各種商品卸売業	減少要因	材料不足、営業力不足
大阪		【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	増加要因	顧客数の増加、単価の上昇
大阪		【不動産】不動産取引業	増加要因	インバウンドの増加、新規分野の件数および成約数が増加し
大阪		【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	増加要因	単価アップ
大阪		【製造業】非鉄金属製造業、電線	減少要因	営業力
大阪		【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	増加要因	継続案件が安定している
大阪		【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	減少要因	値上げ後の需要動向
大阪		【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	減少要因	人件費の大幅な上昇と、現状顧客単価を上げられない。
大阪		【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	増加要因	コロナ禍の影響が減った事での増
大阪		【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	増加要因	新規顧客獲得の宣伝広告 店が目立つよう外部電灯設置 リピート客定着、増加にモバイルポイントカード導入
大阪		【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	増加要因	販路拡大
大阪		【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	共通	新規サービスの構築
大阪		【運輸・通信業】倉庫業		燃料代高速代の価格作用する
大阪		【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	減少要因	コストアップが著しい
大阪		【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	共通	前年同期と比較し、整備売上は増加したものの車販売上の下落により、売上が減少したものの利益はほぼ昨年並み。
大阪		【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	増加要因	景気の低迷が著しい。

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
	大阪	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パフマシ	減少要因	元請の減少
	大阪	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	減少要因	新規開拓ができていない
	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	共通	営業力の強化 減少と致しましては、原材料の高等に伴う仕入れ価格の高騰や、顧客の生産数の減少が生じています
	大阪	【卸売・小売業】各種商品卸売業	減少要因	今後は、新規の販路開拓や広告宣伝を強化して行きたいと存じます。
	大阪	【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	増加要因	時代に合った商品の提案
	大阪	【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	増加要因	人材育成が売り上げ、増益数字につながった。
	大阪	【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	増加要因	営業活動
	大阪	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	増加要因	新規取引先の開拓 昨年に比べ、受注している案件が少なくなっていることが売り上げ減少の要因。
	大阪	【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	共通	営業を強化し、受注増を図っているところ。
	大阪	【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	減少要因	昨年12月頃から低調、3月末に向けた最需要期で動きが悪い取引先もあった
	大阪	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	増加要因	資材仕入高分の価格転嫁の徹底
	大阪	【金融・保険】保険業	増加要因	営業力強化 同期前年比では売上アップ、経常利益は横ばいであった。一台あたりの単価はアップしたが、原材料の高止まりで利益を圧迫した。
	大阪	【サービス業】自動車整備業	共通	前期第4四半期比では、売上は横ばい、経常利益は減となった。 3月が決算期ということもあったが、台数が確保できず、一台当
	大阪	【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	減少要因	単価の下落
	大阪	【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	増加要因	コロナによる利用者の減少に若干歯止めがかかってきた
	大阪	【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	増加要因	販売可能な商品の種類増加によって顧客層の幅が広がりました。
	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	共通	顧客の設備投資が増加している。価格の見直し。
	大阪	【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	増加要因	お客様からのご紹介
	大阪	【電機・ガス・熱供給・水道】水道業、下水道処理施設維持管理業	増加要因	受注量の増加
	大阪	【製造業】非鉄金属製造業、電線	減少要因	前年同期比、売上20%ダウン。利益を出す為には、綿密な稼働計画を立て生産性をアップすることが重要
	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	増加要因	前年は、品不足の影響を大きく受けて、出荷できず減収減益となっていた。今年は品不足に対し順応しているため。
	大阪	【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	増加要因	新規OEM商品の増加、既存のOEM商品の生産量増加
	大阪	【サービス業】自動車整備業	増加要因	営業エリア拡大と経営戦略の方針
	大阪	【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	減少要因	大手競合他社の新商品の台頭による売上減少。 製造原価のコストアップによる収率の悪化。
	大阪	【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	増加要因	お客様のご紹介や人脈により仕事に繋がっている。
	大阪	【不動産】不動産取引業	増加要因	季節性要因と当社の営業方針がマッチしたため
	大阪	【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	増加要因	新規開拓が順調だった点
	大阪	【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	増加要因	単価アップ
	大阪	【製造業】非鉄金属製造業、電線	減少要因	メインのパナソニック向け炊飯器販売が激減。兵庫県加東市の工場撤退。中国へ生産移管予定。
	大阪	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	増加要因	価格改定により前年を維持
	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	増加要因	コーディネート案の増加
	大阪	【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	増加要因	顧客単価の向上
	大阪	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	増加要因	コロナが開け、世間の広告意欲が増えてきた。その中で、SEO対策で常に検索上位を維持しており、問合せが増えてきてい
	大阪	【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	共通	世間の動きに合わせる
	大阪	【金融・保険】保険業	増加要因	営業力
	大阪	【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	増加要因	営業力強化
	大阪	【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	減少要因	コロナを契機とした集客力の低下、公的機関からの委託事業の縮小
	大阪	【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	増加要因	半導体の供給が良くなったようで、受注が増えています。
	大阪	【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	共通	タイミングによりわかる
	大阪	【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	増加要因	前四半期は前期比売上が現象していた為、社内で営業強化を呼びかけた。営業方針の変更をした。
	大阪	【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	減少要因	成年後見、財産管理業務が減少、会務の増加で業務時間減少
	大阪	【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	増加要因	付加価値の向上
	大阪	【飲食店】一般飲食店	共通	電気代、原料高騰

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
大阪		【サービス業】学術・研究開発機関	共通	大型の案件を受注すると売上高が大きく増減する。また、大型案件はサイトが長く、期をまたぐことが多いことから、実際は前期に人も金の動きしているが、売り上げをたてるときは、翌期
大阪		【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	増加要因	一般競争入札⇒指名・匿名への変化
大阪		【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	増加要因	前期と比較して材料費が上がっているため連動して売上高は上がっていますが、経常利益は横ばい状態です。生産効率をあげて対応していますが、まだまだ浸透しきれていないのが現状です。
大阪 大阪		【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス 【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	共通 共通	電気代の値上がりなどが地味にきつい 生産効率向上化 好調だった自転車部品が調整局面を迎え、自動車部品は回復が見えず、受注単価は上がっているものの、それ以上に数量が減少している。一方で、エネルギー価格はピーク時よりは下がっているものの依然高止まりで、賃上げなどのコストアップと相まって、上下で利益を圧迫している。
大阪		【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	減少要因	
大阪		【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	減少要因	新規契約の不足
大阪		【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	増加要因	恐れずに値上げを実施した結果、無くなった商品もありましたが、利益率が上がった
大阪		【複合サービス】協同組合、農協、漁協、森林組合、事業協同組合	共通	売上高・経常利益のともに概ね横ばい。今後の事業活動の活性化が課題。
大阪		【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	共通	販売→特殊サービスへ事業構造の一部が変わったが、うまくトントンにすることができた。
大阪		【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	減少要因	コロナ後の影響出そう
大阪		【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	減少要因	業界自体の停滞、原材料・電気代の高騰の価格転嫁の難航
大阪		【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	減少要因	事業縮小
大阪		【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	増加要因	新規分野の業務が始まった
大阪		【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	増加要因	新規顧客開拓
大阪		【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	共通	印刷物の冊数、制作数の減少を動画(ドローン、VR含む)、WEBリニューアル案件でリカバーしているため、当期はこちらを伸ばしていくつもり。
大阪		【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	減少要因	受注量が減少傾向な為に、単価を下げて取りに来てる企業がでて来ている。今後の方向性が重要である。
大阪		【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		今年5月にコロナは解除されたが、需要の戻りはゆるやか
大阪		【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	減少要因	生産効率が悪いので利益低下となっており、手離れの良い製造を心掛ける
大阪		【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	減少要因	コロナ期需要急増したが、通常に戻った上の原価、経費高 新市場開拓
大阪		【卸売・小売業】飲食料品卸売業	増加要因	社員教育 生産性向上
大阪		【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	増加要因	円安を背景に客先輸出案件が増加した。原材料、副資材、電力費、運送費に加えて人件費など価格展開できた。
大阪		【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	増加要因	営業の幅を広げる
大阪		【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	減少要因	電力費の高騰により増収減益となっている
大阪		【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	減少要因	受注件数の減少。市場が落ち着いていると感じる。
大阪		【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	減少要因	取引先の業績悪化
大阪		【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	減少要因	環境整備機器の販売増 材料費、外注費の高騰に売価転化が追い付いていない。 コロナ過において、半導体等の部材不足により得意先からの受注が減少、または生産中止となったものも出てきた。
大阪		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	増加要因	工作機械の受注旺盛による
大阪		【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	減少要因	製造業の全体の仕事量が少ないように感じる
大阪		【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	減少要因	紙媒体の縮小
大阪		【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	増加要因	営業努力。
大阪		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	増加要因	価格交渉
大阪		【卸売・小売業】飲食料品卸売業	減少要因	配送コスト・電気代の高騰
大阪		【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	減少要因	廃業を含め、取引先の衰退
大阪		【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	減少要因	原価の高騰
大阪		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	増加要因	商品締切の前に仕入れるか後に仕入れるかで経営は変わってくる。
大阪		【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	減少要因	原材料価格の上昇・円安による輸出価格の上昇
大阪		【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	増加要因	輸出が伸びたこと、原材料や諸経費の値上がり分のかなりの部分を価格に転嫁できたこと
大阪		【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	増加要因	EV化による設備投資の増大かな？
大阪		【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	増加要因	社内に対応出来る案件が増えたこと。外注費が抑えられたこと
大阪		【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	増加要因	コロナ禍が収束し、国内サービス業に大きな需要回復がある。大阪地区の再開発工事が本格化している。そうした外部環境が改善したため。
大阪		【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	減少要因	コロナ倒産による売上先減少
大阪		【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	増加要因	メインにしている業界とは違う業界の仕事を増やすこと

売上が「増加」「減少」と回答した企業の要因(記述)

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
大阪		【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	増加要因	材料高の価格転嫁を確実に行う
大阪		【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	減少要因	新規顧客が獲得しにくい
大阪		【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	共通	顧客からの注文が増えただけ
大阪		【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	共通	大口が競合他社に契約変更
大阪		【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	増加要因	M&Aによる売上増加、リチウムイオンバッテリー関係の製品、製造
大阪		【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	共通	廃業した同業他社の社員雇用、設備、貸工場の再契約による売り上げ、経費とも増加したため
大阪		【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	増加要因	受注の増加。建設業界の高需要が継続している。
大阪		【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	増加要因	特になし
大阪		【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	減少要因	仕入れ価格が上昇した分を上げて見積もりすると受注につながらない
大阪		【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	増加要因	単価UP
大阪		【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	増加要因	新規取引先の獲得
大阪		【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	共通	今期は新事業の為の設備投資高と自社商品の売上低迷で収益減となっているが、来期は新事業の成果に期待できる。開発力や営業力アップ。財務面も重点。
大阪		【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	減少要因	外部環境の変化による
大阪		【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、鉛、印鑑、スポーツ器具、うち	減少要因	仕入れ価格上昇による利益の減少
大阪		【製造業】衣服、その他の繊維製品製造業、刺繍、コット、帽子、旗、手袋	増加要因	生産力のアップ
大阪		【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	増加要因	施設をご利用していただける方を増やすこと
大阪		【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	減少要因	営業社員の減少による営業力の低下、協力会社も含めた技術人材の不足
大阪		【運輸・通信業】倉庫業	共通	既存荷主の売上減少
大阪		【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	減少要因	昨年が良すぎた
大阪		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	減少要因	人員の入れ替えにより、経費増と売上の減少が前年より悪化の原因
大阪		【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	増加要因	偶然的要素が強い
大阪		【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	増加要因	コロナの影響を受けやすい業種のため、コロナが落ち着き、コロナ禍で構築していたYouTubeなどでの集客が増加した
大阪		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	仕入れ材料費
大阪		【卸売・小売業】飲食料品卸売業	増加要因	原材料費の高騰で製造コストが増えたので、それを補うために設備投資をして外注費を減らして内製化をする
大阪		【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	共通	新規開拓
大阪		【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	共通	人財育成
大阪		【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	増加要因	営業・広報の人材育成
大阪		【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	増加要因	売上のベースを支える複数の中量生産品の単価アップに伴う受注増
大阪		【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	増加要因	国内は売価上昇とお客様の新規出店、国外は円安による輸出需要あり
大阪		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	たまたままとまった工事が受注できた(5社入札)
大阪		【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	増加要因	請負の仕事量の増加と単価交渉の結果、微増
大阪		【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	増加要因	売上重視ではなく利益重視の販売活動を実践することが重要です。
大阪		【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	増加要因	コロナの影響が減少し、サービスの利用率が上がった。
大阪		【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	増加要因	新規顧客開拓、商品開発に力を入れている
大阪		【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	共通	クライアントの業績と従業員の人件費
大阪		【卸売・小売業】各種商品卸売業	共通	仕入れ高に対して、すべてが転嫁できていないため、利益率低下。 新規ユーザーの開拓により、利益は昨年の水準をキープ。 既存の出荷量が減っており、売上も現状維持。
大阪		【卸売・小売業】飲食料品卸売業	増加要因	京阪神地区から販路拡大
大阪		【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	減少要因	人件費等色んな経費コストが上昇している為。
大阪		【卸売・小売業】飲食料品卸売業	増加要因	数が動く
大阪		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	減少要因	外注依存率が高く、その外注費が上がったため利益を圧迫している。
大阪		【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	増加要因	紹介をもらうだけの、満足してもらうサービスを既存顧客に提供
大阪		【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	増加要因	営業担当者を増員(1名⇒3名)し、営業活動の余力が拡大した
大阪		【建設業】一般機械器具製造業、塗装、ペナリソ、空調機器	減少要因	受注不足

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
	大阪	【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	共通	経済が更に低迷し、設備投資や改修工事の予定が極端に減少しています。石油製品の原材料が高騰し、ガソリン等燃料費も高騰しているので利益はでない。今年新たに原発の改修工事が出てきそうなので期待している。
	大阪	【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	増加要因	人が増えて材料の高くなった分を得意先に見てもらえた
	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ヘアリソソ、空調機器	増加要因	販売価格の値上げ
	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ヘアリソソ、空調機器	減少要因	景気(企業の設備投資)に連動している
	大阪	【製造業】非鉄金属製造業、電線	減少要因	同業者および外注先さん含めて、1月から連続で、前年同月比で売上ダウンしている。当社は建築金物を多く下請けしているので、新規住宅着工件数の減少と比例した売上減少とみている。ただ、近隣業種のアルミダイカストの会社さんの話を聞くと、トヨタの人気車種以外の自動車向け部品も売上が減少しているとのこと。そのため、建築金物以外では、サプライチェーンの問題でモノが作れないのか、需要が落ちているのか分から
	大阪	【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	増加要因	DM送付による新規開拓とリピート開拓
	大阪	【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	減少要因	投資をしない
	大阪	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	増加要因	取引先企業からの受注に答える
	大阪	【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	増加要因	管理における、メンテナンスの受注。
	大阪	【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	増加要因	1件あたりの受注額の増加
	大阪	【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	共通	新規取引先の開拓と既存取引先への取引拡大
	大阪	【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	減少要因	材料高騰により顧客が設備投資を控えていること、新たな競合先が出てきたことで、売り上げ、利益ともに圧縮されている。
	大阪	【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	増加要因	粗利の高いエンジニアリング案件
	大阪	【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	共通	需要拡大により売上高は上昇したが、原材料・エネルギーの高騰により付加価値率は低下した
	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ヘアリソソ、空調機器	減少要因	加工技術の向上 若手社員の育成
	大阪	【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	増加要因	経費の増加
	大阪	【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	共通	原材料、人件費等の高騰で売り上げが急激にダウン
	大阪	【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		継続して注文のくるような商品の販売に注力
	大阪	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	減少要因	商材であるトラックの仕入価格の高騰と玉不足により、売上と利益が伸びない。競合他社の影響も大。
	大阪	【飲食店】一般飲食店	増加要因	新規事業を軸に既存店も強化
	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ヘアリソソ、空調機器	減少要因	といってもコロナ禍と比べてな
	大阪	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	増加要因	仕事量が減っている。主材料も高止まりしている。
	大阪	【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	増加要因	営業力の強化
	大阪	【製造業】木材・木製品製造業(家具を除く)製材、	減少要因	新規集客、継続顧客の単価UP
	大阪	【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	減少要因	人件費の抑制
	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ヘアリソソ、空調機器	増加要因	紹介依存の経営を行っていたため、紹介数が減った。紹介して下さる取引先が減少している。
	大阪	【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	共通	部品不足が改善し、製品の出荷量が増えたため
	大阪	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	減少要因	業界の動きは活発ではなく、不安を感じるが、今のところそれなりの仕事量がある。
	大阪	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	増加要因	販売先増加
	大阪	【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、釣、印鑑、スポーツ器具、うち	増加要因	?アフターコロナによる需要回復により、高付加価値製品の受注が徐々にではあるが増加見込める。
	大阪	【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、釣、印鑑、スポーツ器具、うち	共通	販売量の増加
	大阪	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	減少要因	需要減少、賃上げ
	大阪	【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	増加要因	既存顧客の物の動きが悪い
	大阪	【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	増加要因	値上げによる効果
	大阪	【卸売・小売業】繊維・衣服・身の回り品小売業、蒲団	増加要因	部品入手難とコストアップ
	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	増加要因	販売価格の上昇に対する受注数の絞り
	大阪	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、ハン	減少要因	売上高に付いては、前々期、前期が平年より高かったので、さほど心配はしていない。今期の売上目標も現時点で達成している。今期はコストダウンに注力し
	大阪	【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	減少要因	売価を引き上げる活動にも注力を。
	大阪	【卸売・小売業】各種商品卸売業	増加要因	設備投資の機会が減ったうえに、買い替え需要も減少してい
	大阪	【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	増加要因	材料費、外塗費の増加
	大阪	【運輸・通信業】水運業	増加要因	販売個数
	大阪	【卸売・小売業】各種商品卸売業	増加要因	新規顧客の増加
	大阪	【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	増加要因	海外代理の増加
	大阪	【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	減少要因	営業力強化
	大阪	【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	増加要因	営業力
	大阪	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	減少要因	お客様も注文が入らずネジを作っていないので必然的に表面処理業にダメージが来た。
	大阪		増加要因	仕事量の減少が予想されるが、出来るだけ効率よくまわす
	大阪		増加要因	顧客の大きな設備投資があったため

売上が「増加」「減少」と回答した企業の要因(記述)

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
大阪		【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	増加要因	売上減 不採算店舗からの撤退 経常利益増 不採算撤退に伴う人員減、家賃等の固定費減
大阪		【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	共通	プリント業界全体が著しく良くない。臨時休業を実施している得意先もある。今は基板得意先に働きかけても何も出てこない。力点は強みの増強取組及びプリント基板以外の新規客開拓
大阪		【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	増加要因	収入の予想がしやすいので、新しい顧客を得る事で売上および利益は出やすい
大阪		【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	減少要因	人件費の先行投資
大阪		【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	増加要因	前年同月で比較するとコロナの影響が少なくなっている。
大阪		【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	増加要因	コロナで見送りにになっていた大型案件の受注。生産性向上。社内の人材育成が実を結びつつある。
大阪		【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	増加要因	メイン商材に絡む商材の販売強化を行ったため
大阪		【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	増加要因	紹介先の増加により依頼数も増えたから
大阪		【建設業】総合工事業(民需中心)、エホ、シロムゼン、垣間	減少要因	原材料費の高騰
大阪		【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	共通	資材高騰・外注費も値上がりしている。うまく転嫁できる様にす
大阪		【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	増加要因	新規店舗が好調のため
大阪		【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	増加要因	コロナ対策がそれなりに機能した
大阪		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	増加要因	去年から取り組んだ倉庫業が軌道に乗りはじめた
大阪		【金融・保険】保険業	増加要因	新規あるのみ
大阪		【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	増加要因	事業所HPをスマホで見やすいように改善した
大阪		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	増加要因	2024年問題に向けて単価、業務量共に上昇傾向
大阪		【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	増加要因	既存商品の受注増及び新規商品の受注
大阪		【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	増加要因	新規事業の開始と、既存事業の予算に対するマネジメント力の向上
大阪		【卸売・小売業】飲食料品卸売業	減少要因	人件費が増えた割には実績が伴っておりません
大阪		【卸売・小売業】飲食料品卸売業	減少要因	自身の身体が負担がかからない施術回数を設定したため、施術の売上は一定。新規事業で物販を始めたものの、売上が上がっておらず、在庫が残っている。
大阪		【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	増加要因	基本的に個人のサービス業であり借入もなく固定費が軽微な為、受注さえあれば売上≒利益となります。引き合いは主に紹介や公的機関からの依頼になりますが、まだ創業から間も無い為、数は少なく散発的です。売上増減は紹介チャネルの数と実績に依るため、これらの強化と、直接受注の為の広報力がポイントとなります。
大阪		【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	増加要因	不要な同族役員報酬の減額、解任に向けた準備中。新規取引獲得に向けた営業資料の準備、自社金型の拡充計画など。
大阪		【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	増加要因	案件受注努力
大阪		【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	増加要因	サービス向上、人材確保
大阪		【建設業】総合工事業(民需中心)、エホ、シロムゼン、垣間	増加要因	建築資材高騰
大阪		【サービス業】学術・研究開発機関	増加要因	広告・営業に力をいれた。
大阪		【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	増加要因	粗利益率の高い商品構成に変更
大阪		【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	増加要因	規模の拡大
大阪		【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	増加要因	ロコミ
大阪		【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	増加要因	組織基盤の強化、販路開拓
大阪		【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	増加要因	営業強化月間をして動いた結果
大阪		【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	増加要因	開業2年目に入り、稼働率が上昇した。
大阪		【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	減少要因	人材不足
大阪		【製造業】非鉄金属製造業、電線	減少要因	7月より受注価格の上昇により利益上昇の予定
大阪		【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	共通	仕入れ単価の上昇、製品価格の上昇
大阪		【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、釧、印鑑、スポーツ器具、うち	増加要因	業界の流れ
大阪		【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	増加要因	粗利益率の向上
大阪		【サービス業】学術・研究開発機関	増加要因	売上は維持、新たなサービス構築に向け活動中
大阪		【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	増加要因	化粧品業界はあまりなみがないため売り上げの増減がすくな
大阪		【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	増加要因	売上につながりやすい商材を増やした
大阪		【金融・保険】保険業	減少要因	今現在日本国中で空き家問題があります現在は7に1が空き家でございます。10年後に3件に1件になるため非常に不安に感じております
大阪		【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	減少要因	保険会社からの手数料率減少による、売上高のダウ
大阪		【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	増加要因	コロナ過により、止まっていた工事が再開し始めました。
大阪		【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	増加要因	アフターコロナで受注が戻ってきたが人材不足で対応しきれな
大阪		【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	減少要因	仕入れ価格、光熱費の上昇の為に利益が減少
大阪		【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	増加要因	これまでの人間関係が少しずつ仕事に繋がりが、ご紹介やお声がけいただく機会が増えました。
大阪		【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	増加要因	新規事業への転換
大阪		【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	増加要因	受注規模により売り上げの減少があります。

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
大阪		【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、鍍金、金網	減少要因	・半導体業界や自動車業界の業況悪化(中国や東南アジアの景気後退)
大阪		【情報通信業】インターネット付随サービス業	増加要因	外注は使わず内制化を進めている。クオリティアップと納品のスピードアップなど。
大阪		【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	増加要因	新規顧客との契約
大阪		【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	増加要因	営業力の強化、個人の力量アップ、業務状況の見える化
大阪		【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	共通	来客数の増減や客単価の上がること
大阪		【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	増加要因	利益率の高い案件へのマーケティングの実施
大阪		【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	減少要因	プロモーションにつきます
大阪		【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	増加要因	ご利用者数の増加
大阪		【製造業】一般機械器具製造業、金型、ヘアリソソ、空調機等	減少要因	様々な半導体不足による受注減が多方面に響いている為
大阪		【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	減少要因	公共事業の受注環境の変化により、少額事業しか応れできない
大阪		【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	共通	採算性の低い事業の立て直し
大阪		【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	共通	。
大阪		【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、鍍金、金網	増加要因	積極的な営業活動
大阪		【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	減少要因	民事事件の事件数減少。
大阪		【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	共通	特にありません。
大阪		【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	減少要因	5月が、営業日も少なかったが悪い。客先の動向も、いい業界が少なく、中々纏まった数量が出ない状況。コロナ禍より、今年の方が正念場と感じる。
大阪		【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	増加要因	価格を見直し、顧客にほぼ認めてもらえた事、無駄な材料の取り方を見直し、労務費も削減した点
大阪		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	増加要因	営業専門職を雇用し、新規営業を強化した。
大阪		【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	共通	5月に創業したばかり
大阪		【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		閑散期による水物
大阪		【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	増加要因	既存のお客さんの増収により追加拡大方向になる人が増えた。
大阪		【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	増加要因	複数のクライアントから同時に制作依頼、新規開拓
大阪		【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	増加要因	従業員育成が出来ているか？
大阪		【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	増加要因	単価の上昇と利益率の改善
大阪		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター		半年ほど人が不足していたが、もう少しでそろ
大阪		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	共通	昨年特別悪かったが悪いのが現在横ばい、社内生産性の問題を感じる
大阪		【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	減少要因	固定費の上昇により減益となった。
大阪		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	増加要因	大塚金属のレーザー加工品の受注が増えれば配送件数が増
大阪		【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	増加要因	パートさんを採用できた事で、営業領域が増えた
大阪		【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	増加要因	顧客開拓により売り上げは増加しているが、利益はスタッフ採用により横ばいになりやすいため更に顧客開拓に注力してい
大阪		【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	共通	現状は税金を抑えること。個人なので数字のコントロールに意識を置いています。
大阪		【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	増加要因	組織体制を変革した結果 利益に繋がる役割分担が明確化した事がポイントと考えています。
大阪		【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	増加要因	営業方面の多角化、ホームページの改造
大阪		【サービス業】自動車整備業	共通	新車納期遅延と車検需要増・車体整備業の需要増、水道光熱費と仕入れの高騰
大阪		【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、鍍金、金網	増加要因	既存の客先単価の増加、営業強化、受注増加
大阪		【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	減少要因	業界全体で減少傾向
大阪		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	増加要因	得意先に寄り添った営業と利益率の一定化を必ず行う
大阪		【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	共通	人件費高騰のため、増収減益
大阪		建築一式・リフォーム全般・空調設備工事・メンテナンス	減少要因	特になし
大阪		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	増加要因	経費削減
大阪		【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	減少要因	受注
大阪		【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	減少要因	人件費、材料費、燃料費等々の高騰に対しての値上げが追い付かない。
大阪		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	支援部隊の強化と社内工数管理の可視化
大阪		【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	減少要因	業界的な問題で、光熱費・人件費などのコストアップに対する
大阪		【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、ハン	増加要因	政策による対策が必要。
大阪		【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	減少要因	単価アップ
大阪		【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	減少要因	リピーター、新規の減少
大阪		【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	増加要因	原材料値上げで売価を上げた際に採算が採れるようにした。また欠員が出ても残存社員で分担して業務を行ったため。

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
大阪		【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	増加要因	売れる仕組みを構築することが大切だと思取組んでいます。
大阪		【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	増加要因	新分野進出
大阪		【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	増加要因	新規開拓
大阪		【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	減少要因	材料代等製造原価の変動費上昇分を単価アップで吸収しきれない状況。
大阪		【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	減少要因	規模拡大の為、物件購入や改装に費用がかかった。
大阪		【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	増加要因	規模拡大
大阪		【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	減少要因	需要の減少
大阪		【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	増加要因	ご紹介により売上が増加している
大阪		【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	増加要因	新規取引先程が増えていないため、新規取引先獲得に注力する
大阪		【卸売・小売業】各種商品卸売業	増加要因	特徴:配管の転注案件あり ポイント:自社の主力の戦力を販売PR 力点:人材育成 競合他社の多い商材の売り上げが大きく増え、売上は増加したが、売れ筋商品の利益率が低い 前年より利益率が減少したのは、利益率の高い商材の売上が今期は減少したため
大阪		【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	共通	
大阪		【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	増加要因	受注数
大阪		【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	増加要因	顧客先の増加
大阪		【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	増加要因	受注体制の確立
大阪		【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	増加要因	リアルへの転換により、対面研修のニーズが増加中
大阪		【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	増加要因	値上げ
大阪		【建設業】総合工事業(民営化)、土木、土木、土木、土木	増加要因	主要部門の売上げ、経常利益共増加したことが特徴
大阪		【卸売・小売業】飲食料品卸売業	増加要因	コロナ禍が終わって、航空業界が動き始め機内食も増え始め
大阪		【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	共通	コロナで離れた顧客の戻りが悪いこと。新規顧客の減少
大阪		【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	共通	建設業には波があります
大阪		【製造業】飲料・タバコ・飼料製造業	増加要因	新規商品の増加
兵庫		【卸売・小売業】飲食料品卸売業	増加要因	新規事業を軌道に乗せる
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	特に何もしてない
兵庫		【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	増加要因	認知がひろまった。
兵庫		【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	減少要因	大手チェーンの大型店舗の出店により客数減少と釣り以外のレジャー人口の増加
兵庫		【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	増加要因	価格転嫁、生産性
兵庫		【不動産】不動産取引業	増加要因	仕入、在庫の強化に、販売が向上した
兵庫		【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	増加要因	仕入れ先の選定、変動が激しい時ほど利益が出る
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	食材費、原料費高騰を踏まえた、新商品の開発、販売を行う。
兵庫		【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	増加要因	仕掛けだった案件の納入検収が出来た為
兵庫		【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		ない ない
兵庫		【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	減少要因	商品仕入れのコストアップを完全に転嫁できていない
兵庫		【飲食店】一般飲食店	共通	コロナ緩和により 材料費高騰
兵庫		【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	増加要因	積極的な新規営業活動と既存顧客からの受注増
兵庫		【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	減少要因	業界全体での景気悪化と、資材の価格高騰と人件費の増加による利益の減少
兵庫		【情報通信業】インターネット付随サービス業	増加要因	仕入れ先、卸先の開拓
兵庫		【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	減少要因	元請け企業からの発注が軒並み急激に落ちてきた。(元請け自体の売り上げの低下)
兵庫		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	減少要因	業種の違いはあるが、行政指導を守れば経営は成り立たない。収入が上がらないのに、支出だけが增加。コロナ以前の本来の数字に戻りつつある。卸先の緊急事態宣言、時短営業をへて、この売上はないものと割り切り躊躇なく原価上昇分の転嫁をしている。
兵庫		【卸売・小売業】飲食料品卸売業	増加要因	コロナ明けてイベント開催が増加
兵庫		【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	増加要因	仕事の受注の量を増やした。取引先を増やした。
兵庫		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	増加要因	旅行需要の回復、新店舗
兵庫		【飲食店】宿泊業、旅館、ホテル、下宿、リゾートクラブ	増加要因	販促の強化
兵庫		【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	増加要因	コロナで売り上げが2割ほど伸びた衛生資材の利益率がとても低かったが、コロナ収束にむけこの部分が減少したことがひとつの大きな要因。 コロナに絡んだ衛生資材の売り上げが減少したことが原因。
兵庫		【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	共通	値上げ 依頼を断わらない
兵庫		【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	増加要因	コンサルティングの受注を獲得できたこと。顧客のニーズに適応したコンサルティングを提供できたこと。
兵庫		【金融・保険】保険業	減少要因	原材料の高騰
兵庫		【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	増加要因	値上げ

売上が「増加」「減少」と回答した企業の要因(記述)

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
兵庫		【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	増加要因	外部環境の変化を見越して、生産拠点増と生産性向上
兵庫		【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	増加要因	新たな仕入れ先の開拓
兵庫		【飲食店】一般飲食店	共通	コロナが落ち着きお客様がもどってきている。2店舗経営。居酒屋部門は持ち直してきており、もう一店舗の回転ずしが低迷中。赤字が加速していて回復するため頑張っています。
兵庫		【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	増加要因	新規顧客の営業
兵庫		【卸売・小売業】家具・日用品・機械器具小売業、仏壇、葬具、	増加要因	新規採用
兵庫		【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	増加要因	見た目から変えてみた
兵庫		【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	増加要因	売価の改正、仕入れ業者の見直し
兵庫		【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	増加要因	新しいお客様の開拓
兵庫		【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	増加要因	新規取引の増加
兵庫		【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	増加要因	期をまたぐ工事が今期に終わるため
兵庫		【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	増加要因	経費見直しによる固定費の減少
兵庫		【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	減少要因	現場数の減少
兵庫		【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	増加要因	栽培面積を増やしたから
兵庫		【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	減少要因	新規客の減少 予約枠の縮小
兵庫		【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	共通	集客 スタッフが辞めた
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	店舗リニューアルの為の新商品の開発及び販路拡大の為の
兵庫		【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	増加要因	顧客の必要とすることと提供するサービスが合致している。
兵庫		【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	増加要因	顧客の集客努力の結果
兵庫		【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	増加要因	営業の強化
兵庫		【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	増加要因	営業販売活動の増加
兵庫		【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	増加要因	技術の向上
兵庫		【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	増加要因	顧客紹介の増加、既存顧客の拡張
兵庫		【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	増加要因	自社に価値観を持って、自社の適正価格で客先とお話をした。
兵庫		【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	増加要因	兵庫県全体で駐車場管理の仕事を行っておりますが、地域的に物件数の多い地域と少ない地域があります。以前から人員を割いて、赤字でも業務を遂行していた地域にこの度、それに見合う物件数が拡充され、赤字脱却の糸口が見出されました。サービスの向上と人材、教育の継続を実施してきたので、売上、利益の増加に繋がったと思われます。
兵庫		【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	増加要因	営業範囲を拡大
兵庫		【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	増加要因	新規顧客開拓及び新規商品開発の努力
兵庫		【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	減少要因	業務を一旦停止しているため。別の事業を模索中
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	コロナ社会の終わりになるに連れ街に出歩く人口が増えたから比例して売り上げが伸びた。店舗の企業努力では無い部分の要素が多い気がする。
兵庫		【サービス業】娯楽業、映画館、興業場、スポーツ施設提供業、遊戯場、ゴルフ場、ボウリング場、パチンコ、ゲームセンター、カラオケボックス	増加要因	取引単価アップ、赤字部門の廃業
兵庫		【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	増加要因	新開発の技術の安定など。
兵庫		【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	共通	労働集約型産業の為、人員確保できると売上は上がる 人材確保のために賃金や福利厚生を拡充した結果、コストアップ
兵庫		【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	増加要因	販路拡大・外注加工費の減少
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	コロナ明けからの増客
兵庫		【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	共通	外注が増えて、仕事の受注量が増えた。設備投資で資金が必要な為。
兵庫		【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	増加要因	値上
兵庫		【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	増加要因	客数の増加
兵庫		【卸売・小売業】各種商品卸売業	増加要因	輸入商品がメインですが、仕入れ条件等変更した為利益率がアップ。 食品価格高騰に伴い、作業工程の細かな見直しや値上げを行い、効率等を改善。 また県外の新規顧客獲得が進んでおり、物流増加になり売上上昇に至っています。
兵庫		【不動産】不動産取引業	減少要因	顧客の喪失
兵庫		【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	増加要因	新規事業の開始
兵庫		【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	増加要因	エコキュートの仕入れを安くできた
兵庫		【卸売・小売業】家具・日用品・機械器具小売業、仏壇、葬具、	増加要因	売上高の向上が最課題です
兵庫		【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	増加要因	価格転嫁
兵庫		【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	減少要因	戦争による景気の後退(物価高、エネルギーコストの増加など)
兵庫		【飲食店】一般飲食店	減少要因	物価高
兵庫		【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	減少要因	昨年に大きい売上があった
兵庫		【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	増加要因	企業の足りない物を補う為に協力し合う

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
兵庫		【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	増加要因	グループホーム施設増設による利用者数の増加
兵庫		【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	増加要因	単価アップ
兵庫		【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】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	減少要因	コロナの影響
兵庫		【建設業】総合工事業(官公需中心)、工小、しゆんせつ、חנו	減少要因	自動車関連の仕事量が減少。
兵庫		【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	増加要因	大型工事を数件受注した為
兵庫		【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	増加要因	新商品開発
兵庫		【卸売・小売業】飲食物品卸売業	共通	価格を上げた。 人件費を上げている。
兵庫		【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	増加要因	コロナ禍、逆境に耐えて営業を行ったため
兵庫		【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	増加要因	1-4月期は、例年季節性のもので売上増加になる。一方で、アルバイトで入ってくれてる人の成長で、一部売上が増加している傾向はあると思う。
兵庫		【農林水産業】漁業、海面漁業、内水面漁業、水産養殖業(真珠)	減少要因	顧客からは発注増と新サービスのリリース
兵庫		【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	増加要因	海洋環境の変化により近海資源の減少傾向は継続的と予想される為
兵庫		【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	増加要因	新商品開発、日々の営業努力
兵庫		【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	増加要因	新規でインバウンド需要のある商品が売れてますが、先は不安です。
兵庫		【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【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	増加要因	季節、時期要因
兵庫		【建設業】総合工事業(官公需中心)、工小、しゆんせつ、חנו	増加要因	強気の価格設定
兵庫		【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	増加要因	限定商品をつくってそこに営業を特化した
兵庫		【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	増加要因	Instagramの活用
兵庫		【サービス業】自動車整備業	増加要因	たまたま多く入ってきた。
兵庫		【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	増加要因	お客様志向の追求の結果
兵庫		【金融・保険】補助的金融業	増加要因	景気回復
兵庫		【建設業】総合工事業(官公需中心)、工小、しゆんせつ、חנו	減少要因	市場の縮小
兵庫		【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	増加要因	新店舗出店
兵庫		【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	減少要因	新規事業開拓の為
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	在宅の増加
兵庫		【卸売・小売業】飲食物品卸売業	増加要因	人員確保
兵庫		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	増加要因	一つの商品では、材料代の高騰により売上は増加。粗利は以前と変わらず。
兵庫		【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【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	減少要因	物価高騰、経費増加
兵庫		【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	増加要因	新規開拓、単価上昇
兵庫		【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	減少要因	取引先の予算額の変更、新規事業への投資
兵庫		【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	増加要因	コロナ明けでのお客様増加による流れ
兵庫		【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	減少要因	輸入原価の増加、資材運賃などのコスト増加
兵庫		【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	増加要因	新商品の販売、お客様の増加
兵庫		【建設業】総合工事業(官公需中心)、工小、しゆんせつ、חנו	減少要因	報酬の回収不能事案
兵庫		【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	増加要因	ネット強化
兵庫		【飲食店】宿泊業、旅館、ホテル、下宿、リゾートクラブ	減少要因	部品等仕入れの遅延、他社競合、
兵庫		【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	増加要因	売上先の獲得と業務効率化
兵庫		【建設業】総合工事業(官公需中心)	増加要因	案件の原資が補助金である事が多く、
兵庫		【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	減少要因	為替が記録的円安のまま、ユーロ・ドルとも高止まりしており、為替上昇分まで単価に上乘せできていないため、収益を大きく圧迫する。
兵庫		【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	減少要因	景気の動向の影響による売上と利益の減少
兵庫		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	増加要因	加工賃価格の改定を受け入れていただいた
兵庫		【建設業】総合工事業(官公需中心)	増加要因	現場数の増加
兵庫		【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	減少要因	取引先
兵庫		【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	増加要因	付加価値増大
兵庫		【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	増加要因	昨年始めた新規事業がようやく黒字化が見えてきたため
兵庫		【建設業】総合工事業(官公需中心)	増加要因	工事量増加に伴う下請け業者の確保
兵庫		【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	減少要因	今までうちに依頼していた作業をコストダウンのため社内で行うことになった、などと言う理由で契約が終了したり、契約内容を縮小されたりしている。一方で、販管費が上がっているため利益は減少している。
兵庫		【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	共通	活動量を増やす 活動量の絞り込み
兵庫		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	減少要因	商品不足が充足され販売特需が終わった為
兵庫		【建設業】総合工事業(官公需中心)	増加要因	やっと民需が少しずつ動き出しました。単純に、コロナ禍からの脱却が大きいと思います。
兵庫		【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	共通	人件費削減及び安価な外注先確保 社員の意識及び制作スピード
兵庫		【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	減少要因	ウクライナ侵略戦争によるインフレ

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
兵庫		【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	増加要因	前年が悪すぎたという面が大きい。高粗利商品に取り組み、その生産体制を整えつつ、現業の商業印刷はコロナが下火になって旅行パンフレット需要が復活したことが大きい。
兵庫		【卸売・小売業】飲食品小売業、仕出弁当、給食	増加要因	コロナ終息により料飲店の需要が戻ってきた
兵庫		【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	減少要因	原材料価格の上昇と人件費(残業代)の増加
兵庫		【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	増加要因	単価の見直し
兵庫		【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	減少要因	出張先が移転するため顧客の減少が見込まれるため
兵庫		【運輸・通信業】水運業	共通	新規お客様を開発します。貿易のお客様は輸入のコンテナ本数が悪いです。
兵庫		【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	増加要因	引き合いが堅調。紹介案件が多い。案件の大型化・複雑化で対応できるコンサルが希少となり、売上単価が常に増加傾向にあり、収益も増加
兵庫		【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	増加要因	営業マンの人員が増え、営業所も増やしたことにより売上のUPを目指しています。
兵庫		【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	増加要因	安定した顧客の紹介者がいるから
兵庫		【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	増加要因	発信
兵庫		【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	増加要因	得意先のニーズにこたえる力
兵庫		【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	増加要因	加工製品の価格改定を全面的に行った。
兵庫		【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	共通	コロナ禍の3年間休まず営業し続けた事
兵庫		【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	共通	弊社は2月から5月までが売上げのピークなので半年ごとに比べると1月～6月の売上げが上がるのは当たりまえ もともと巣ごもり需要中心の商品構成になっている。コロナ禍が終わり、外へ出かける動きが予想以上に広まり、需要低下につながった一時的な客先在庫需要増加。コストアップによる価格競争力の低下
兵庫		【金融・保険】保険業	共通	所得の減少 コロナ及び 顧客の所得減少
兵庫		【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	増加要因	新商品サービス開発
兵庫		【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	共通	新商品増強 仕入れが高騰している分の価格反映が出ていない。特に繁忙期の市場価格の高騰が半端なかった。ECサイトでは2月前からの受注となっている為、販売価格のコントロールの難しさがある。
兵庫		【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	減少要因	毎月、複数人が入院・入所・死亡で売上・利益が減少している
兵庫		【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	増加要因	営業力の強化
兵庫		【金融・保険】保険業	増加要因	プロジェクト推進
兵庫		【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	減少要因	原材料費高騰により顧客の依頼内容が変化している。ロットが少ないので初期費用の消化が難しくなり失注する率が増
兵庫		【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	減少要因	物価高騰に対して価格を上げたが、それが浸透していない。
兵庫		【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	減少要因	人件費の増加が大きな原因です。
兵庫		【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	増加要因	施行件数増加
兵庫		【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	減少要因	業態転換に伴う顧客整理
兵庫		【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	減少要因	売上の単価は上がっているがそれ以上に仕入れ値等が上がっている。
兵庫		【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	増加要因	売上単価の上昇、新規客開拓
兵庫		【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	減少要因	原材料、電気代の高騰。減価償却費の増大。特需(選挙)がない。
兵庫		【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	減少要因	まだ自動車生産がコロナ前に戻らず、主要取引先部品メーカーが設備投資を延期する流れがある。電装部品調達納期がまだ1年近く掛かり、客先の設備投資マインドが冷えたままで
兵庫		【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	減少要因	コロナ特需が落ち着いたため
兵庫		【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	増加要因	ブランディングで企業価値を高める。
兵庫		【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	増加要因	コロナ禍からの回復
兵庫		【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	共通	年度末の売上が大きいので売上・利益とも、7～12月<1～6月となります。従いまして半期比較だと増加、同期比だと横ばい、となります。 年度末の売上が大きいので売上・利益とも、7～12月<1～6月 となります。従いまして半期比較だと減少、同期比だと横ばい、となります。
兵庫		【飲食店】宿泊業、旅館、ホテル、下宿、リゾートクラブ	増加要因	企業利用の回復に合わせた営業涉外
兵庫		【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	増加要因	仕入れ価格の上昇予測による需要の増加
兵庫		【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	増加要因	一番はコロナが収まってきたことです。
兵庫		【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	増加要因	販売数の増加及び受注価格の上昇
兵庫		【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	増加要因	ホームページリニューアル、SEO対策など新規顧客の開拓
兵庫		【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	増加要因	本業に関わる付加加工への着手及びその受注量の増加。
兵庫		【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	増加要因	環境、採用
兵庫		【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	増加要因	海外生産の国内回帰
兵庫		【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	増加要因	顧客に対応したサービス

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
兵庫		【金融・保険】保険業	増加要因	収益率の良い取引先の選定
兵庫		【建設業】総合工事業(官公需中心)	増加要因	コロナ明けで、各業界とも控えていた設備投資が動いてきた
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	コロナ禍が落ち着き、客足が戻った。
兵庫		【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	増加要因	コロナにより、新規事業にとりくんだことで、増加
兵庫		【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	共通	生産拠点での、数値目標の詳細化を、生産部門に限らないメンバーにて、改善計画を練り、実行に移し始めている。電気、ガスの燃料費高騰、綿花を筆頭とする素材単価の上昇
兵庫		【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	増加要因	新分野の開拓の影響が大きい。
兵庫		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	減少要因	物価高、不景気で財布のひもが固く、リフォームは後回しのため。
兵庫		【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	増加要因	営業力強化と再現性を高めた業務改善、新事業の成長
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	営業&コストダウン
兵庫		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	増加要因	運賃値上げ交渉に成功。(しかし目標の半額程度)競合他社が撤退した事で仕事量が増えたが、その分負担も増え体制の見直しが必要。
兵庫		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	省エネ補助金に乗っかって宣伝しています
兵庫		【卸売・小売業】飲食料点小売業、仕出弁当、給食	増加要因	新規客の獲得
兵庫		【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	増加要因	社内の人間関係を円滑にする
兵庫		【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	増加要因	販売数増加、高粗利益商品の重点販売
兵庫		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	共通	季節的なことが加わるので 営業力の低下
兵庫		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	共通	既存の顧客から新規コースを預かることでの売上増加。大手企業流通センター統合による、取り扱い荷物の減少により減
兵庫		【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	増加要因	新店舗が黒字に加え、本店の売上が好調
兵庫		【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	増加要因	販売個数の増大
兵庫		【サービス業】自動車整備業	増加要因	コロナの減速に伴い客足の多少の回復
兵庫		【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	増加要因	空調部門の強化
兵庫		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	減少要因	完成工事の時期によって売上げ、経常利益が大きく変動す
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	新たな業態に転換した
兵庫		【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	増加要因	人件費削減
兵庫		【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	増加要因	エリアの不動産相場が上がり、需要が増えた関係
兵庫		【運輸・通信業】倉庫業	増加要因	新規営業 値上げ 従業員が退社したが募集をかけても人が入って来ないため仕事を断った。 円安・ウクライナ問題で燃料費が高止まりしている。
兵庫		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	減少要因	新商品の販売による
兵庫		【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	増加要因	コロナが終息し、冠婚葬祭やイベント需要が戻ってきた。
兵庫		【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	増加要因	営業力を強化して下請け、孫請けから若干抜けさせている
兵庫		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	事業再構築補助金により前期から先行投資がかさんでおり利益を圧迫していたが、2023年3月より3本の新規事業のうちの1つ事業がスタートし、7月には3つの新規事業が回り始める見通しであるため、売り上げ・利益ともに増加する見通し。また、昨年10月よりスタートした新しいディスプレイにも徐々に利用者が増えており、2023年5月には損益分岐点を越えてくるため、既存事業の収益性も回復してくる見通しである。
兵庫		【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	増加要因	新規顧客の開拓
兵庫		【金融・保険】保険業	増加要因	顧客増加による
兵庫		【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	増加要因	採用による生産性向上
兵庫		【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	増加要因	新メニュー開発
兵庫		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	増加要因	販路開拓 既存商材以外の商材を売る 現場ごと受注する
兵庫		【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	減少要因	人件費、原材料費・商品仕入額の増加による得意先の業況悪化(顧問先の廃業)
兵庫		【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	減少要因	原材料高等したが提供価格が上げられない
兵庫		【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	増加要因	客先の客先への営業(加工可能な製品のプレゼンをしてもらう)
兵庫		【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	減少要因	人件費の増加
兵庫		【卸売・小売業】飲食料点小売業、仕出弁当、給食	増加要因	気合
兵庫		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	協力業者さんからの紹介が増加 仕入れ・外注費の高騰 MQ/Hを指標に利益を見直し 価格転嫁できるところから始めた
兵庫		【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	共通	大型物件があり売り上げが伸びた 変動費の価格転嫁ができていない、見積り時点でもう少し余裕を見るべきだが、高くなってしまいお客様が予算オーバーすることもある、あげすぎると当社は専門的な業種の為、スタッフ数が増えるのと比例して売上げもup。スタッフ不足
兵庫		【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	共通	人材不足と元請からのコストダウン要求が大きくなった為、公共工事から撤退が売上減少の要因。
兵庫		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	減少要因	お客様の増加。
兵庫		【卸売・小売業】飲食料点小売業、仕出弁当、給食	増加要因	利益が取れるような仕入れの工夫。
兵庫		【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	増加要因	範囲拡大
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	人材育成に力を入れたことから、一人一人の生産性がゆつくりですが上がってきています。
兵庫		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	共通	SNS強化による受注の拡大 原材料高騰の影響。

売上が「増加」「減少」と回答した企業の要因(記述)

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
兵庫		【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	増加要因	付加価値
兵庫		【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	減少要因	同業他社の手数料のダンピング。顧客の囲い込み。
兵庫		【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	減少要因	弊社の主力製品の、食品・日用品の相次ぐ値上げで定番商品が主力で新製品開発無くなったため
兵庫		【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	増加要因	売上は得意先の増加+材料費の値上げ分金額UP
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	利益は前年比横ばい
兵庫		【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	減少要因	新事業が軌道に乗った
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	1 1
兵庫		【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	増加要因	販路開拓
兵庫		【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	増加要因	事業用不動産の賃貸仲介を始めた。
兵庫		【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	減少要因	一つ目は、社員の給与体系を見直し、二つ目は自社アプリの販売先の増加、三つ目は新たに始めた動画サービスによる売
兵庫		通販サービス	減少要因	半導体不足や円安問題により、国内生産が足踏みをしている影響が出ていると考えられる。
兵庫		【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	共通	売上単価が下がり 経費の割合が増えました 又運賃 仕入れ単価も上がりましたが 売上が下がっているので一機に定価も上げられなくよって利益を圧迫しています。
兵庫		【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	増加要因	内需の回復が徐々にみられる 原材料の高騰、光熱費の高騰が価格転嫁できない。
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	設備投資により償却が増えている。
兵庫		【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	減少要因	観光業として得意先と共にコロナ以降の回復方向に向かって
兵庫		【不動産】不動産取引業	増加要因	いる。
兵庫		【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	減少要因	販路拡大してキッチンカー販売を始めました。ロスを出さない仕組みを組み立てれたので売上のに対して経常利益はまだ伸びてはいないですが、
兵庫		【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	共通	今後増やしていける。見込みがあります。
兵庫		【医療・福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	増加要因	販売価格を高値で設定したため、競合に売り負けた
兵庫		【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	増加要因	優良物件の仕入れ
兵庫		【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	増加要因	小麦粉、油脂などの主原材料の値上が続いている、特に卵の値上、品薄は深刻である。
兵庫		【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	増加要因	新入社員の成長が少しずつ効果が出てきている。テクニカルなこととお客様に対する姿勢も浸透の兆しがある。 若手社員の不足を、外注で賄っている。しばらくはこの状態が続きそう。
兵庫		【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	増加要因	待ち時間が改善ポイントだった昨年までに大して大幅に短縮し回転率のアップに取り組んでいる
兵庫		【金融・保険】保険業	増加要因	自動化に伴う顧客開拓
兵庫		【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	増加要因	若手人材育成と新規顧客の獲得
兵庫		【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	増加要因	粗利が低いところの会社さんの%を下げました。
兵庫		【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	増加要因	営業力
兵庫		【金融・保険】保険業	増加要因	営業努力
兵庫		【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	増加要因	客単価改善に向けて、粘り強く交渉した成果
兵庫		【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	増加要因	集客数の確保
兵庫		【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	減少要因	他社との競争激化
兵庫		【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	減少要因	有資格者の人員配置増員
兵庫		【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	増加要因	在庫過多。
兵庫		【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	共通	新型コロナが5類となったためか、来店者数が、コロナ前には及ばないものの、増加傾向にある。販売に関しては、無理な安売りや安易なキャッシュバックを抑制することにより、売上高の増加を図っている。
兵庫		【飲食店】一般飲食店	共通	物価上昇の便乗値上げで、売値を値上げしたことで、4月にどかつ注文が来たことで売り上げが上がったが、それでも、昨年よりは下がっているの、7月以降も状況は同じであろう。
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	新たに他社も扱っているメーカーの商品が増えたので、その分の取り合いが発生するので、売上減少が見込まれる。
兵庫		【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	増加要因	コスト見直し
兵庫		【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	共通	価格改定 特になし
兵庫		【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	増加要因	店舗の改装と設備投資とブランド力向上
兵庫		【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	減少要因	根性
兵庫		【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	増加要因	仕入高
兵庫		【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	共通	売上は年単位の推移がそうなのか主な要因なので、実際は特段の施策はなし
兵庫		【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	増加要因	利益は役員報酬を下げたことによる
兵庫		【卸売・小売業】繊維・衣服・身の回り品小売業、蒲団	減少要因	協力会社の確保に力点を置き、機会損失を減らした。 社員の退職が続く、それに伴い売上減。固定費比率増により利益
兵庫		【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	減少要因	ニッチ
兵庫		【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	増加要因	この情勢で社員の給与を上げざる負えない。ただし、売り上げは減少しているので、どうしても利益が圧迫されてします。
兵庫		【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	増加要因	物価高による住宅の買い控え
兵庫		【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	増加要因	企業努力
兵庫		【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	増加要因	体制改善

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
兵庫		【複合サービス】協同組合、農協、漁協、森林組合、事業協同組合	増加要因	どの会社も人手が足りない
兵庫		【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	減少要因	物価高で、値上げ分単価を上げていない。
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	コロナからの解放
兵庫		【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	共通	・メーカーの納期の安定と短縮 ・メーカーの納期の長期化と不安定化
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	コロナ収束による集客力増加
兵庫		【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	減少要因	原料費の値上げ、資材も、在庫を抱えないため発注から、納品までの期間がかなり期間必要となり、商品受付より出来上りに時間を要する。資材製造工場廃業につき、その資材が、手に入らなくなった。それに代わる機能資材のリニューアルサンプル材料仕入れの見直しを行った事と、値上げ交渉及び、取引先への労務費交渉が出来た。
兵庫		【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	増加要因	値上げに対して温和な世の中の風潮に乗って、客先との長年積み重ねた関係性を基に緻密な値上げの交渉。 製造業全体での業況が昨年に比べてトーンダウンしている。
兵庫		【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	共通	sns等の強化による顧客数の増加
兵庫		【サービス業】自動車整備業	増加要因	販路拡大
兵庫		【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	増加要因	新規顧客の獲得で売り上げがかなり伸びた。
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	店舗展開をしました
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	コロナ禍からの回復傾向
兵庫		【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	増加要因	新商品開発
兵庫		【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	増加要因	新店舗出店
兵庫		【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	増加要因	顧問先が増えた
兵庫		【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	増加要因	コロナがあげて需要が改善した。
兵庫		【飲食店】宿泊業、旅館、ホテル、下宿、リゾートクラブ	増加要因	改装工事が終わり、5月に完全リニューアルオープンが出来た
兵庫		【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	増加要因	コロナ禍が完全に終わったこと
兵庫		【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	減少要因	新販路の開拓・受注
兵庫		【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	増加要因	原材料費の増加を価格に転嫁できていない
兵庫		【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	増加要因	これより繁忙期に入る為
兵庫		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	増加要因	当社主力商品(kintone)の導入社数が増えたことによる、認知度の向上と、DX人材育成モデルの成熟
兵庫		【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	増加要因	人材育成と協力会社提携での時期ビジネスモデル着手による、対応キャパシティの増加
兵庫		【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	増加要因	コロナ禍からの回復に伴うIT投資の増大
兵庫		【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	増加要因	利益重視の考え方にし、売上など今後見通しを毎月検証し修正が必要なら迅速に行うようにしている。
兵庫		【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	共通	補助金工事が増えた事。
兵庫		【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	増加要因	外的要因を掴めた
兵庫		【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	増加要因	価格改定を思い切って行った 季節変動
兵庫		【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	増加要因	新商品開発
兵庫		【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	増加要因	営業コネクションの増加
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	生産原価の上昇分を適切に価格転嫁する
兵庫		【製造業】その他の製造業、真金属製品、楽器、玩具、標識、量、パレット、看板、漆器、線香、鉛、印鑑、スポーツ器具、うちわ	増加要因	価格調査の努力
兵庫		【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	減少要因	コロナ禍からの脱却
兵庫		【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	増加要因	4月より価格改定をさせていただいた結果、3月末までの注文が大幅に増加したことによる増収・増益
兵庫		【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	増加要因	主力顧客の高齢化、世の中の業況で購買力減少
兵庫		【卸売・小売業】飲食料品卸売業	増加要因	仕入価格の見直し
兵庫		【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	増加要因	マネジメント
兵庫		【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	減少要因	値上げによる利益率の改善
兵庫		【建設業】総合工事業(官公需中心)	共通	新店舗にて集客活動を積極的に行っているため。
兵庫		【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	増加要因	契約物件の解約 (内製化)
兵庫		【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	減少要因	新たな商品開発 円安、コロナによる、開発事業の停滞
兵庫		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	減少要因	国内、国外向けのECサイト開発への新規参入、社会インフラシステム開発の増加
兵庫		【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	増加要因	一般戸建て住宅や小規模マンションの工事などの延期が増えている。
兵庫		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	減少要因	継続的な仕入れ高騰、及び、ベアアップ実施による賃金上昇
兵庫		【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	増加要因	地域密着の営業活動、訪問回数を増加
兵庫		【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	減少要因	製品製作原価が上がらない
兵庫		【卸売・小売業】各種商品卸売業	増加要因	現在、中古マンション買取・リノベーション事業及び新築商品の新規事業を仕込み中です
兵庫		【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	増加要因	人手不足、人材育成不足
兵庫		【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	増加要因	1件のお仕事をしっかりとする。
兵庫		【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	増加要因	既存商品の価値を見直し、見込み需要へのアプローチや提案の仕方を工夫していく
兵庫		【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	増加要因	新規の顧客が増えた

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
兵庫		【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	増加要因	原料高騰による値上げ
兵庫		【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	減少要因	得意先の業界悪化、コロナ禍でここ3年、業績が良かった。
兵庫		【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	増加要因	売上が低く利益率が悪くなっていた顧客に単価の交渉をした
兵庫		【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	共通	原材料費及び人件費の高騰分の価格転嫁、M&A(営業権譲受) 客先における設備の更新等の延期、原材料費高騰
兵庫		【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	共通	人材育成による効率化で、残業代の減少 顧客の減少
兵庫		【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	増加要因	既契約先顧客企業からに受注増
兵庫		【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	減少要因	コロナの収束により、滞っていた仕事量が増加した。特に行政の受注量が多くなり、売上に繋がった。 客先からのコストダウン要求、派遣などの単価上昇、世界経済の低迷
兵庫		【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、釧、印鑑、スポーツ器具、うち	増加要因	継続的な新製品開発と営業活動
兵庫		【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	増加要因	設備投資が、結果として出始めている。 新型コロナウイルスの影響が後退して、クライアントの状況が改善している点が最も影響が大きい。
兵庫		【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	増加要因	加えて制作業から販売業へ業態を変更することで、受注の波をなくし安定的に売上が改善される体質に変更中。 プロモーションのパーツ屋からマーケティング業に変更中。
兵庫		【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	増加要因	マーケティング、営業力向上、人材育成
兵庫		【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、ぼうろう鉄器、七宝、ロックウール	減少要因	原材料の大半を占める灯油の高騰に加え、電気代の高騰が非常に厳しい。売上に限っては瓦の需要が減っている上に、お客様の要望に応えられておらず客数の減少にもつながっている
兵庫		【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	増加要因	PQ管理からMQ管理に切り替えた。
兵庫		【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	減少要因	原材料の高騰 部品入手難による出荷延期、製品納期の長納期化
兵庫		【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	減少要因	材料仕入の高騰と、単価に転嫁しても、ゼネコンの値引きがひどく転嫁分を削られる
兵庫		【建設業】総合工事業(官公需中心)	増加要因	信頼
兵庫		【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	減少要因	元請け様からの発注減
兵庫		【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	増加要因	店でのイベントの実施による集客→そこから個別にアポイントを切り仕事の紹介などを行う→求人広告などの販売につながる
兵庫		【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	増加要因	ご紹介が増加
兵庫		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	増加要因	営業力を高めるため、営業マンを二人確保しました。そして、弊社でしたことのない小口配送・集荷を始めた結果、取引先もふえたため売上増加につながりました。
兵庫		【卸売・小売業】飲食料点小売業、仕出弁当、給食	増加要因	競合他社撤退や倒産によるシェア拡大
兵庫		【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	共通	営業により新規のお客様の増加 為替変動による原材料の高
兵庫		【運輸・通信業】道路旅客運送業	増加要因	コロナが収まってきたため
兵庫		【農林水産業】漁業、海面漁業、内水面漁業、水産養殖業(真珠)	減少要因	人材確保が難しく製品の安定供給ができない
兵庫		【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	増加要因	新分野の顧客増加
兵庫		【医療・福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	共通	コロナ禍から、回復傾向になったため。 商品の仕入れ価格が増大。
兵庫		【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	増加要因	新規事業での売上拡大と既存事業の販売単価の上昇
兵庫		【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	共通	トラックを2台増車し、トラックを使った仕事を増やす 固定費が高いまま受注数減。
兵庫		【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	増加要因	サービスの改善、量の拡大、営業、啓蒙活動
兵庫		【卸売・小売業】飲食料点小売業、仕出弁当、給食	増加要因	飲食店様の需要が回復してきた。ノベルティ、ギフト、通販が伸びている。
兵庫		【飲食店】一般飲食店	共通	人材の確保 原材料費、経費の増加
兵庫		【金融・保険】保険業	減少要因	前年に特需があったから。
兵庫		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	増加要因	SNSからの集客が増加したのだが、その理由は3人のインスタグラマーからのジョイント要請が来たことによる。
兵庫		【卸売・小売業】飲食料品卸売業	増加要因	特なし
兵庫		【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	増加要因	新事業の立ち上げ
兵庫		【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	減少要因	巣ごもり需要の終焉
兵庫		【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	増加要因	新サービスの展開とCSV経営へのビジネスモデルチェンジ
兵庫		【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	共通	人員増強により、販売数の拡大 人員不足による販売数の減
兵庫		【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	減少要因	先行投資である大型機械の生産効率に活かしきれっていない。コロナ禍の仕事減少と返済の悪循環に陥っている。
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	コロナが落ち着いてから客数が増加し、売上が増加した。
兵庫		【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	共通	値上げ 不明
兵庫		【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	減少要因	コロナウィルス感染症に関する特需が終わったため。
兵庫		【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	減少要因	新規開拓を怠ったため。

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
	兵庫	【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	増加要因	業界内の担い手不足が長く続き、職人が減少を続ける中でも単価が上がりにくい体質の業界だったという事もあり、職人減少のピークのままで大阪万博、IR関連、コロナ収束などでの需要拡大を向かえたことで今年の3月あたりを境に受注単価が上
	兵庫	【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	減少要因	採用難による採用費の増大、競合との競争力不足
	兵庫	【卸売・小売業】家具・什器・寝具・家具小売業、仏壇、パソ	増加要因	クリニック向けにDMでの戦略を計画しているため
	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	リストラによる労務費の圧縮が功を奏した。
	兵庫	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	減少要因	原料高による得意先の需要の減少、燃料高によるコストアップ
	兵庫	【サービス業】娯楽業、映画館、興業場、スポーツ施設提供業、遊戯場、ゴルフ場、ボウリング場、パチンコ、ゲームセンター、カラオケボックス	増加要因	コロナ融資を活用し、出店した新店舗や改装した既存店の売上が現在昨対114%まで回復。事業再構築を活用した新規参入も安定して次の策に移行。
	兵庫	【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	共通	なし 官公庁の発注減
	兵庫	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	減少要因	得意先状況悪化
	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	コロナ禍の営業の努力
	兵庫	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	増加要因	競合他社が高齢化や病的な関連で規模縮小
	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	頑張る
	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	減少要因	取引先によるコストダウン
	兵庫	【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	増加要因	コロナが去り、通常の業務が戻ってきたため
	兵庫	【金融・保険】保険業	増加要因	人材育成
	兵庫	【医療・福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	共通	売り上げについては、新たに介護事業所の開設、介護事業の利用者増をすすめた。利益の減少については、病院の建て替えリニューアルによる投資のため
	兵庫	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	増加要因	商談数の増加など
	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	共通	工事をとることができた 工事が受注できていない。退職者がでてしまった。
	兵庫	【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	減少要因	原材料の高騰、光熱費の高騰。運賃高騰
	兵庫	【飲食店】一般飲食店	共通	継続 店舗によって異なる
	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	減少要因	公共・民間ともに工事発注の減少
	兵庫	【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	増加要因	他社にない魅力を再確認し行動詞ている
	兵庫	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	減少要因	人手不足
	兵庫	【飲食店】一般飲食店	減少要因	原材料の高騰、コロナの影響が残る
	兵庫	【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	共通	人員増加による 体調不良者の戦線離脱とパートの退職による人員減少
	兵庫	【金融・保険】保険業	増加要因	需要拡大
	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	増加要因	取引先・商品ともに増加した。
	兵庫	【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	減少要因	売上の大きかった顧客が消えた
	兵庫	【金融・保険】保険業	減少要因	人件費の増加、設備投資
	兵庫	【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	増加要因	ビジネスモデル構築
	兵庫	【飲食店】一般飲食店	増加要因	コロナが第五類に変更になったのがおおい
	兵庫	【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	共通	当社は 鉄の成型品を販売する流通業です 景気にも左右されますが 相場の上げ下げて大きく利益に影響が出てきます 鉄(スクラップ)が下落していて 販売価格に影響が出ている状況です 景気は決して良くなり 販売価格が思っている程上げられず 仕入値が上がり 利益幅が狭まっているので 前年同率量で客数の増加に力を入れました
	兵庫	【情報通信業】インターネット付随サービス業	増加要因	物価高騰
	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	減少要因	手間のかかる業務の受託がつづき、回転効率が上がらなくなっている
	兵庫	【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	減少要因	
	兵庫	【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	増加要因	新市場開拓、新商品開発、集客力強化
	兵庫	【建設業】総合工事業(官公需中心)	増加要因	1件あたりの受注金額の増加 受注工事がある
	兵庫	【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	増加要因	新規受注案件の増加
	兵庫	【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	減少要因	別事業・別会社を起こしたため。現会社事業はいったん縮小。
	兵庫	【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	増加要因	ここ数年に増強した設備の効果が出だしてきたのと、社内体制が整いつつあります。
	兵庫	【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	減少要因	助成金の減少
	兵庫	【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	増加要因	競合の縮小、dxへの対応強化など
	兵庫	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	増加要因	固定費をかけない支店展開 ある資源からの新サービス提案
	兵庫	【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	増加要因	※捨てていた家電の販売など
	兵庫	【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	増加要因	集客力の改善、新サービスの販売
	兵庫	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	増加要因	コロナが明けて
	兵庫	【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	増加要因	コロナで先延ばしだった物件が動き出した
	兵庫	【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	増加要因	新規取引先の獲得
	兵庫	【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	増加要因	新規取引所先

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
兵庫		【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	増加要因	コロナによる営業が改善したため
兵庫		【金融・保険】補助的金融業	減少要因	市況と商品ニーズとのズレ。
兵庫		【卸売・小売業】飲食物品小売業、仕出し弁当、給食	減少要因	物価高による消費の冷え込みとコロナが明けたことによる内食の需要の減少が響きました。光熱費と資材の高騰が経常利益を圧迫しています。
兵庫		【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	増加要因	社員さんの定着
兵庫		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	施工スピードの速さ 見積提出までのスピードの速さ 打ち合わせ、現調までの速さ
兵庫		【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	増加要因	販路拡大
兵庫		【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	共通	価格改定 原材料高騰
兵庫		【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	増加要因	採用を強化し、昨年応募数1116名あり、いい人材を獲得できています
兵庫		【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	増加要因	広告宣伝の効果
兵庫		【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	減少要因	仕入価格の高騰、終わりの見えない値上げが続いており、今後も値上げ予定がある。おおよそ四半期ごとに値上げがあり、毎回15%程度ずつ起きている。その度にお客様への価格転嫁も難しい状況となってきた。
兵庫		【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	増加要因	生産性を向上させる努力をしている
兵庫		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	共通	前期が悪すぎたので標準に戻った程度。 見積もり倒れの増
兵庫		【情報通信業】インターネット付随サービス業	増加要因	スタッフ各人の目的意識強化
兵庫		【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	増加要因	ランチェスター戦略
兵庫		【不動産】不動産取引業	共通	新入社員の教育から戦力として使えるようにする。経験不足を解消する 集客数に対して成約率の低下
兵庫		【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	減少要因	材料高騰 受注減
兵庫		【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	増加要因	自社のブランディングによる直売力の強化を図っている
兵庫		【不動産】不動産取引業	減少要因	専門性の陳腐化
兵庫		【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	共通	人材確保が順調に行えた 変動費並びに人件費が増加し、売上単価の見直しが迫りつつない
兵庫		【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	増加要因	顧客、紹介者に向き合う。社員教育。
兵庫		【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	増加要因	新商品売上好調
兵庫		【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	増加要因	通所介護事業の規模拡大(営業日数増)
兵庫		【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	増加要因	小分類、業種転換
兵庫		【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	増加要因	コロナ前から取組んでいた新市場(BtoC)により浸透の兆しでインターネットからの問合せに対する成約件数の増加
兵庫		【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	共通	売上増加:大型案件の竣工が続いた。利益の増加:従業員が4人退職したことによる固定費の低下、売上の増加。 季節的要因。例年6月と年度末に売上が上がる傾向。
兵庫		【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	増加要因	卸売業の売上より建設業の売り上げが伸び受注単価が上がった。
兵庫		【金融・保険】保険業	増加要因	海外進出、輸出促進。
兵庫		【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	減少要因	大きなプラント工事が終わったため、時期の工事案件が見えていないため
兵庫		【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	増加要因	取引先数の増加、契約単価の改善とそれを受け入れるための準備(人材)がタイミングよく行えた。
兵庫		【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	共通	単価上昇 なし
兵庫		【製造業】非鉄金属製造業、電線	増加要因	問屋を通して東京周辺の販路を拡大する。
兵庫		【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	増加要因	お客様との絆作り
兵庫		【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	減少要因	得意先も含めて仕事が減っている
兵庫		【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	増加要因	紹介チャネルの増加
兵庫		【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	減少要因	仕入額の増加
兵庫		【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	減少要因	原材料高騰による度重なる仕入額の増加
兵庫		【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	減少要因	コロナ対策の助成金や補助金に予算が底をつき、販売先の予算が確保しにくくなった。
兵庫		【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	増加要因	団体旅行、海外旅行が戻ってきた
兵庫		【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	減少要因	見積もり合わせによる価格の低下傾向
兵庫		【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	減少要因	売れていない
兵庫		【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	増加要因	仕入れ費増加分の価格転嫁と新規案件の時間チャージ増加
兵庫		【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	減少要因	商品仕入額の増加 光熱費の増加
兵庫		【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	減少要因	鉄・非鉄相場下落、車の総販売数減少による影響
兵庫		【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	共通	価格を見直し、新規顧客からは増額を積極的に行った。 売上時期のずれによる減少
兵庫		【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	増加要因	営業強化
兵庫		【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	減少要因	海外企業設備投資抑制、
兵庫		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	利益の見直し

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
兵庫		【情報通信業】インターネット付随サービス業	減少要因	コロナにおける関連事業の終了(過去2年が特需だったため通年に戻る)
兵庫		【情報通信業】インターネット付随サービス業	増加要因	新規のプロジェクトによる受注
兵庫		【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	増加要因	営業実績が一番大きい
兵庫		【卸売・小売業】各種商品卸売業	共通	売上・利益が上がりやすい仕事が続いた事 ギリギリのキャパで回っているので現場の良しあしに左右される
兵庫		【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	増加要因	親身になる
兵庫		【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	減少要因	売上減少は、値上げによる受注数の減少。利益減少は、社員数の増加と賃上げによる費用の増加。原料高、円安など、仕入れ高の増加による。
兵庫		【卸売・小売業】飲食料品卸売業	増加要因	営業方法の見直し、新規事業の推進
兵庫		【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	共通	サービスのブラッシュアップ、人材への教育成功。 年始に比べると年末の方が数字が上がる傾向がある。12月が上がり、1月は下がる。
兵庫		【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	増加要因	人財育生、M&A
兵庫		【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	増加要因	採用強化
兵庫		【建設業】総合工事業(官公需中心)、工小、しゅんせつ、逗開	減少要因	物価高騰
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	団体客の増加
兵庫		【建設業】総合工事業(官公需中心)、工小、しゅんせつ、逗開	増加要因	遅れていた大型案件が着工になった
兵庫		【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	増加要因	新サービスの開発
兵庫		【飲食店】一般飲食店	共通	脱コロナ 雇用が集まらない
兵庫		【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	増加要因	値上げ
兵庫		【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	増加要因	外注率の減少
兵庫		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	増加要因	新規取引の契約があり、その案件が大きなプラス材料になる
兵庫		【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	増加要因	一人当たりの単価上昇
兵庫		【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	増加要因	地域のイベントに協賛をしたりと露出の機会を増やしている。また社会的ニーズの高い新規事業の動きも進めており、提供できる価値が増えていく見込みがある。海外メーカーと共同で新商品を開発。さらに円建てでの支払いを了解してもらい、為替に影響されない商品を投入でき、主力商品となりつつある。WEBサイトでの情報発信と集客に注力しており、直接販売の割合が少しずつ増えており、増益に繋がっている。新規工事受注競争が参入業者が多いため、受注に至らなかった。また、人手不足、材料や外注費が上昇している。
兵庫		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	増加要因	
兵庫		【建設業】総合工事業(官公需中心)	減少要因	
兵庫		【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	減少要因	社内教育の為受注を調整
兵庫		【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	増加要因	新規開業のため
兵庫		【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	共通	店舗数を増やせば売り上げが上がる。人材紹介を使わなければ 職員が退職しなければ 求人経費が減少し 利益が増加する 求人採用経費 営業不足
兵庫		【建設業】総合工事業(官公需中心)、工小、しゅんせつ、逗開	増加要因	昨年の営業が今季反映
兵庫		【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	減少要因	コロナによる利用キャンセルが継続していたこと。数値目標に対しての働きかけが不足していたこと。人件費の高騰 人員配置を職員の希望に従って過剰配置となっていた。
兵庫		【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	増加要因	単価アップ
兵庫		【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	減少要因	1名有資格者が引退したことにより、業務量がこなせなくなった。資格がなくても出来る仕事を任せようとしていたが人材育成が上手く進まず、一部の業務を顧問先に内製化してもらうより売上ベースではなく粗利ベースの意識に変えていく取り組みを行っている 売上目標に対してのコミットが少ないのと粗利の意識が薄いため
兵庫		【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	共通	コロナの終わり
兵庫		【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	増加要因	営業の再開(体調不良のため休業) 体調不良のため休業
兵庫		【建設業】総合工事業(官公需中心)、工小、しゅんせつ、逗開	共通	新規取引先獲得及び既存取引先からの受注件数増及び案件単価増が要因と思われます。
兵庫		【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	増加要因	
兵庫		【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	共通	人材不足による集客不足 人材不足による集客不足
兵庫		【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	減少要因	他の事業に力を入れたため
兵庫		【不動産】不動産取引業	増加要因	独自のサービスが少しずつ浸透してきた
兵庫		【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	減少要因	新規プロジェクトを営業せずに、受注プロジェクト数が減少したため。
兵庫		【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	増加要因	赤字店舗の閉鎖、黒字店舗への集中。観光事業への着手により客数アップ。
兵庫		【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	減少要因	取引先減少
兵庫		【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	共通	販売促進の強化。顧客囲い込み戦略の強化。 強力な競合店の進出により大きな影響を受ける。売上減の中、光熱費の増加、仕入れ商品の単価アップが利益減少につながる。
兵庫		【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	増加要因	農地拡大
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	コロナ禍の反動で、外出機会や外食機会が増えている
兵庫		【情報通信業】インターネット付随サービス業	共通	受注予定 未払い
兵庫		【飲食店】一般飲食店	減少要因	新規出店による費用がかかりすぎた。
兵庫		【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	増加要因	得意先の景気回復
兵庫		【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	増加要因	需要の増加で受注量の拡大。作業人員の補充、外注先の開拓。

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
兵庫		【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	増加要因	新会社を設立して
兵庫		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	大阪万博を控え、建設業界は全般に活況で、かつ、半導体工場の建設ラッシュで忙しいから
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	スタッフ増加、新店舗オープンの為
兵庫		【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	増加要因	利用者が増加してきている
兵庫		【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	減少要因	為替と運賃と材料費がアップしたため経常利益減少
兵庫		【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	増加要因	営業
兵庫		【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	増加要因	キャッシュフローの改善
兵庫		オンライン家庭教師(小学生専門)、教育事業向けコンサルティング・DX	増加要因	ターゲットの明確化と販促、自社のブランド力の強化・言語化
兵庫		【卸売・小売業】各種商品卸売業	減少要因	需要の減少、商品の魅力の販促物の失敗
兵庫		【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	増加要因	売上は横ばいのまま 社員数が減った事によると利益率の増加
兵庫		【サービス業】機械等修理業	増加要因	新規事業への参入
兵庫		【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	減少要因	人材不足、育成不足により減少しているかと思われます。
兵庫		【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	減少要因	时期的な受注落ち込み
兵庫		【卸売・小売業】飲食料品卸売業	共通	通年商品＋季節商品の需要によりこの時期は売上増加につながる。 従来この時期は季節商品の需要によって売上増加となっていたが得意先の業況の変化(大幅な受注見込減少)のよつたため。
兵庫		【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	増加要因	新規顧客の獲得
兵庫		【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	減少要因	原材料の値上げを製品価格に転嫁できていない
兵庫		【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	減少要因	得意先の発注減少
兵庫		【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	増加要因	催事販売好調 直営店好調
兵庫		【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	増加要因	冷蔵倉庫、物流センターの需要が増加傾向
兵庫		【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	増加要因	粗利率の高い案件数が増加する見込みのため
兵庫		【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出し弁当、給食	増加要因	商品への価格転嫁
兵庫		【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	減少要因	コロナが終わり。感染対策商品が減少した
兵庫		【卸売・小売業】各種商品卸売業	増加要因	労省力の強化
兵庫		【建設業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	増加要因	生産性の向上、売り上げ数量の増加、SNSの集客の改善、
兵庫		【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	共通	人材不足を利用し値上げ交渉をしました
兵庫		【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	減少要因	コロナが明けて飲食業界に動きが出出した コロナの影響
兵庫		【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	増加要因	得意先の受注状況や競争力の悪化
兵庫		【金融・保険】保険業	増加要因	新規分野の取り扱いが増えた。以前は外注していた会計処理と税務申告、IT・ネットワーク対応を自分でやるようにした。
兵庫		【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	共通	今までの努力が開花した
兵庫		【建設業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	増加要因	相見積もり競争がはげしくなったので利益を抑えてでも数量受注を優先している。 競争他社との価格競争が厳しい。人件費こまめな御用聞きをして、すぐ対応
兵庫		【金融・保険】保険業	増加要因	営業社員増加、マーケット開拓
兵庫		【不動産】不動産取引業	増加要因	努力
兵庫		【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	増加要因	無い
兵庫		【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	共通	得意先が元気であれば、物流を主に行っている弊社は受注増となります。利益が出るかは得意先によりますが売り上げ増には確実になる形です。今回は円安による輸出が好調となった事と、その企業の弊社における割合が大きかったことが主な要因です。 あらゆるコストアップです。客先に話に行っても、中々認めてもらえません。大企業は下請法もあるので全額とはいきませんが、数度にわたる交渉の末に認めてもらえるとい
兵庫		【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	減少要因	受注減少
兵庫		【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	増加要因	新規事業立ち上げ
兵庫		【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	増加要因	低価格で高品質なサービス展開をしておりますので紹介が多数発生します
兵庫		【飲食店】宿泊業、旅館、ホテル、下宿、リゾートクラブ	増加要因	コロナ過からの脱却
兵庫		【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	増加要因	自社の強み(フットワークの軽さ)を活かし、丁寧かつ即納を試みた
兵庫		【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	減少要因	原料価格の高騰により製品価格も高騰し、需要家の買い渋りにより製品・原料の在庫量が増えたため、原料の需要も減ったことが大きな要因。
兵庫		【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	共通	人材育成 人材が足りなく予約を受けれない
兵庫		【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	増加要因	販売価格の見直し
兵庫		【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	増加要因	単価の上昇、新しい販路の開拓
兵庫		【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	増加要因	人材育成
兵庫		【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	共通	売り上げは順調ですが利益は外注多いので減少です。 従業員が少ないためつい外注を頼らずにはいられない状況だから
兵庫		【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	減少要因	輸出金額の低下(円高)による売上金額の減少。
兵庫		【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	増加要因	中古車市場在庫不足解消による卸売販売価格の減少。
兵庫		【建設業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	共通	中国市場な異常な需要による好調な実績ですが、次年度以降に継続する市場と言いい切れないため、自社が成長した事による利益向上では無いのが現状です。
兵庫		【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	共通	自社施工ですべて完結する 仕入れが上がった

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
兵庫		【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	減少要因	原材料のあがり方が大きく、売り上げが増えても利益が減少
兵庫		【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	増加要因	1つの事業所を南あわじ市→洲本市に移転したことで、サービス提供エリアが広がり、利用者数増につながった。
兵庫		【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	増加要因	品質の向上、単価の上昇
兵庫		【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	増加要因	新規顧客が増えた。新商品を開発し、その需要が見込める。
兵庫		【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	増加要因	営業に注力
兵庫		【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	増加要因	新商品開発、営業成功
兵庫		【建設業】総合工事業(官公需中心)	増加要因	これまで外注に仕事を依頼していた部門を自社でシステムを導入し運営することができるようになったため。
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	店舗のリニューアルオープン
兵庫		【情報通信業】インターネット付随サービス業	増加要因	販売スキルの向上
兵庫		【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	共通	100万 コロナ影響がなくなりました
兵庫		【金融・保険】保険業	減少要因	人員を大幅に増員したことが経常利益減少の要因です。また大口顧客の失注が見込まれています。
兵庫		【製造業】一般機械器具製造業、中空、ハブ、空調機	増加要因	付加価値の高い製品に特化したこと
兵庫		【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	減少要因	昨年7-12月が例年に比べて売上・利益が特に高かったことによるもので、例年どおりに戻ったという実態です。
兵庫		【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	増加要因	特に何もしていない
兵庫		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	売上げ至上主義を廃止し、粗利益を重視し一つ一つの案件を大切にすることで、受注が増加傾向にある。
兵庫		【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	共通	価格競争に巻き込まれないよう自社でしかできない提案を推奨していく。利益率にとらわれ過ぎて売り上げが思うように伸び悩んだ
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	コロナ影響からの脱却 売価の見直し・新商品開発・本業以外の事業展開
兵庫		【医療、福祉】医療系、病院、診療所、助産所、はり・きゅう	増加要因	コロナが落ち着き、口元美容の意識が増えた
兵庫		【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	減少要因	顧客の製品に使う半導体不足の為受注が安定してないようである
兵庫		【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	減少要因	4月に主力商品の仕入れ単価の値上がりがあり、3月単月では値上がり前需要があったものの、4～5月度は苦戦した。
兵庫		【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	増加要因	中国コロナの改善、値上げの実現
兵庫		【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	増加要因	人材育成による生産性の向上
兵庫		【飲食店】宿泊業、旅館、ホテル、下宿、リゾートクラブ	減少要因	コロナ以降での客数減少。特に宴会。
兵庫		【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	増加要因	従業員が入り、稼げるようになった
兵庫		【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	増加要因	国内需要が高まった事と、卸販売から一部製造販売に切り替えた事による利益率の拡大
兵庫		【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	増加要因	IT導入補助金の事業者登録を行うことによる売上、利益増加の見込み
兵庫		【建設業】総合工事業(民間中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	人員の増加
兵庫		【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	増加要因	広告の強化
兵庫		【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	増加要因	新商品や顧客ニーズに敏感に対応した。
兵庫		【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	増加要因	インテリア建材は、今でも仕入れコストが上昇傾向にあります。昨年の値上げ(3回)があり、売上、利益は上昇しておりますが、販売数量は減少をしております。来期もこの傾向は続くと考えておりますので、一時的な売上・利益の増加はあると判断
兵庫		【サービス業】自動車整備業	増加要因	他事業所にはない、特色の発信
兵庫		【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	減少要因	工賃の値上げをした。
兵庫		【サービス業】自動車整備業	増加要因	物価高にお客様の収入が追いついていない
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	新規顧客の獲得 顧客増加
兵庫		【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	増加要因	コロナ禍が終息し人流が戻ったため
兵庫		【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	減少要因	ゴールデンウィーク明けから注文数が激減した
兵庫		【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	増加要因	人材不足
兵庫		【飲食店】宿泊業、旅館、ホテル、下宿、リゾートクラブ	増加要因	元受け工事の増加
兵庫		【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	増加要因	工事が増えてお客様が増加
兵庫		【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	増加要因	生産性の向上による販路拡大努力
兵庫		【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	増加要因	不定期の大型案件が偶然決まった
兵庫		【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	増加要因	選択と集中
兵庫		【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	増加要因	ニッチ産業のため、ライバルが少ない。
兵庫		【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	増加要因	私が多数の異業種交流会等に積極的に参加して人脈を広げているから
兵庫		【金融・保険】証券業、商品先物取引業	増加要因	競合他社には負けない商品力
兵庫		【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	増加要因	共同他社との差別化の進展
兵庫		【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	増加要因	特になし
兵庫		【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	増加要因	売上増加のポイント(自主的に動ける社員が増えた、業種の範囲が増えた)

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
	兵庫	【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	増加要因	販路の拡大、 大型案件の獲得(予定) 飲食店の新規オープン
	兵庫	【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	共通	顧客の増加 顧客の増加
	兵庫	【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	共通	人材育成 人間関係悪化
	兵庫	【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	増加要因	退職した社員が3名いるが売上は変わらなかった
	兵庫	【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	増加要因	生産の仕組みづくり
	兵庫	【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	増加要因	集客ができてきており、来店すうが増加した為
	兵庫	【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	増加要因	内製化。 元請業者との関係性を精査したり、新規元請業者との取引の開始
	兵庫	【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	減少要因	顧客との信頼関係の悪化により、顧問契約解除が発生
	兵庫	【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	増加要因	契約単価の継続的な見直しと交渉
	兵庫	【飲食店】一般飲食店	増加要因	無駄な人員削減して生産性アップしました。
	兵庫	【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	減少要因	原材料費 変動費が上がったため
	兵庫	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	減少要因	売上の微減に対して、人件費・仕入れの高騰額が大きく、利益は下がっている。
	兵庫	【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	共通	半年単位だと季節変動が入ります 繁忙期・閑散期による
	兵庫	【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	減少要因	作業の進行状況が悪い
	兵庫	【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	減少要因	スタッフ減少
	兵庫	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	増加要因	自社ブランディング
	兵庫	【医療・福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	増加要因	ドクター数の増加
	兵庫	【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	増加要因	分院拡大
	兵庫	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	増加要因	新規事業の売り上げ増加
	兵庫	【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	増加要因	今までと違う車種の仕事をし始めた
	兵庫	【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	増加要因	新規顧客増加
	兵庫	【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	増加要因	これまでの仕事への一定の評価を得て、リピートが増えた
	兵庫	【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	増加要因	イベントの増加
	兵庫	【飲食店】一般飲食店	増加要因	仕入れコストの価格転換
	兵庫	【教育・学習支援】学校教育、幼稚園、専修学校、各種学校	増加要因	新分野参入
	兵庫	【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	増加要因	コロナ禍での外出制限の解除による売上の向上
	兵庫	【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	減少要因	想像以上のスピードで少子化が進んでいることで需要が減少していることと、選ばれていないこと。
	兵庫	【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	減少要因	市場価格の変動により商品単価が変わるため、流通が多い野菜は安価になりやすい。他産地の影響を受けやすい。
	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	得意先の業況悪化、客単価の低下、客数の減少、下請け会社として来て一社に頼りすぎた。
	兵庫	【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	増加要因	営業の強化
	兵庫	【飲食店】一般飲食店	減少要因	店舗がなくなったので減少
	兵庫	【金融・保険】補助的金融業	増加要因	新規顧客の増加
	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	販売価格を改定。市場よりも安い販売価格で、これまでの自社の販売価格よりも高い金額で販売。イベント出店販売とネットショップによる販売を強化。パートの雇用によって家業という淀んだ空気が変わった。
	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	減少要因	新規開拓の遅れ
	兵庫	【金融・保険】補助的金融業	増加要因	新規開拓
	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	共通	利益率の改善・定期的なOB施主様への営業回り件数を増加
	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	減少要因	利益額の大きい新築戸建て住宅の受注数の減少
	兵庫	【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	増加要因	来店されてた方が少なくなった
	兵庫	【運輸・通信業】道路旅客運送業	増加要因	施工図の受注量が増加したことが一番大きな要因になります
	兵庫	【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	減少要因	が、その協働会社に依頼することも増えるので
	兵庫	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	減少要因	利益率は下がります。
	兵庫	【金融・保険】保険業	増加要因	リラクゼーション部門で商品開発をしていて12月に発売予定(9月から先行予約あり)
	兵庫	【医療・福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	共通	価格転換、コストダウン、営業外収益増加
	兵庫	【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	増加要因	年末に向け需要の回復
	兵庫	【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	減少要因	コロナ禍で庭のリフォーム需要が高まったが、需要の高まりが下降時期に入ったため、客数、客単価共に減少している。また、建築材料の高騰により建築費がかさみ、外構費用にお金
	兵庫	【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	増加要因	が回っていないと考えられる。
	兵庫	【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	増加要因	大型のテナントが退去したため
	兵庫	【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	増加要因	紹介案件の新規顧客の増加
	兵庫	【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	減少要因	サービスの向上 サービス向上のため、人員を増やした。人件費の増加が大きい
	兵庫	【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	増加要因	1人あたりの生産性を上げる
	兵庫	【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	減少要因	社員の病欠
	兵庫	【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	増加要因	作業効率Up、価格転嫁
	兵庫	【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	増加要因	新メニュー開発
	兵庫	【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	増加要因	金額の大きいリフォーム依頼があった。件数も伸びた。

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
兵庫	兵庫	【金融・保険】保険業	減少要因	契約者の高齢化により
兵庫	兵庫	【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	増加要因	単価アップ
兵庫	兵庫	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	増加要因	個人の引越しが増えた
兵庫	兵庫	【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	共通	既存のお客様の挨拶回りを実施しました。 外注費がかかっているが、売上が上がっていないところがある。
兵庫	兵庫	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	増加要因	卸業務の追加 割引率の変更
兵庫	兵庫	【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	増加要因	販売単価のアップ
兵庫	兵庫	【金融・保険】保険業	増加要因	人材にお金を使っていたがやっと見込み通りになってきた 燃料がCPなどにより変動するため、コロナが第五類になったことによるお客様が行業に行くようになってきた？ 高齢化や新エネルギー(都市ガス、オール電化)による撤退
兵庫	兵庫	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	共通	
兵庫	兵庫	【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	増加要因	現サービスを他分野に展開
兵庫	兵庫	【飲食店】一般飲食店	増加要因	他部門の営業努力
兵庫	兵庫	【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	増加要因	自社工場を所有することにより受注の増加
兵庫	兵庫	【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	増加要因	分野を広げる
兵庫	兵庫	【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	増加要因	価格設定の変更による受注件数増、新商品開発による依頼件数増
兵庫	兵庫	【飲食店】一般飲食店	増加要因	アフターコロナによる純粋な増客 インバウンドの回復による増客
兵庫	兵庫	【医療・福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	減少要因	人材過多な状態。 個人のパフォーマンス低下。
兵庫	兵庫	【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	増加要因	新店舗
兵庫	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	減少要因	コロナと女の子の営業力
兵庫	兵庫	【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	増加要因	クオリティーと営業
兵庫	兵庫	【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	増加要因	店舗事業でサブスクを始めた
兵庫	兵庫	【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	増加要因	外注を増やす、社員を増やす
兵庫	兵庫	【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、釧、印鑑、スポーツ器具、うち	増加要因	自社の強みの強化・生産量の増加
兵庫	兵庫	【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	増加要因	事業拡大と非効率事業の排除
兵庫	兵庫	【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	増加要因	お客様からの紹介
兵庫	兵庫	【サービス業】自動車整備業	減少要因	近隣顧客の減少。仕入価格の高騰
兵庫	兵庫	【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	共通	新規顧客獲得・価格改正(値上) 資源価格(水道光熱費)上昇・原材料の上昇
兵庫	兵庫	【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	増加要因	従業員が増え、売上数量の増加に繋がったため
兵庫	兵庫	【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	増加要因	太陽光事業が、電気代高騰の影響で引き合いが増加している
兵庫	兵庫	【製造業】なめし革・同製品・毛皮製造業、ハンドバック、袋物	減少要因	コロナの影響や原油価格の高騰、人件費アップなどの値上げ要因が価格に添加できない
兵庫	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	減少要因	新規事業で雇用も増やし、設備投資等大きな出費があった
兵庫	兵庫	【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	減少要因	・事業の重点を近隣に移すために、遠隔地の顧客との契約を解消したため。
兵庫	兵庫	【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	増加要因	従業員を昨年より2名増加しているため
兵庫	兵庫	【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	増加要因	仕事量
兵庫	兵庫	【製造業】一般機械器具製造業、航空、ヘリコプター、空調機器	増加要因	新規顧客獲得
兵庫	兵庫	【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	減少要因	意識の低下
兵庫	兵庫	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	減少要因	物件仕入が他社との競争に負けていて利益確保が出来ていない。
兵庫	兵庫	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	減少要因	人材不足で現在必要人数に達していない為。
兵庫	兵庫	【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	共通	新型コロナウイルス感染症の5類移行に伴う高齢者の外出意欲の高まり 4月に新型コロナの感染拡大が生じたため
兵庫	兵庫	【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	減少要因	売上がさほど下がっていないが、利益は燃料、原材料の高騰、人件費の上昇での圧迫
兵庫	兵庫	【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	増加要因	加工事業が全国的に廃業など人手不足のため。
兵庫	兵庫	【卸売・小売業】飲食品卸売業	増加要因	生産体制の改善、新規事業の開始
兵庫	兵庫	【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	減少要因	受注価格の低下に加え仕入資材の高騰
兵庫	兵庫	【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	共通	新規開拓に力を入れている 原材料の値上、競合他社との相見積による価格低下、得意先の業績悪化
兵庫	兵庫	【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	減少要因	店舗拡大、事業拡大にあたり初期費用と必要経費の増加
兵庫	兵庫	【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	減少要因	利益の高いご利用者の利用中止が重なった。
兵庫	兵庫	【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	増加要因	出店の増加
兵庫	兵庫	【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	増加要因	販売努力
兵庫	兵庫	【飲食店】一般飲食店	増加要因	新業態(キッチンカー)スタート
兵庫	兵庫	【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	増加要因	関係者満足向上
兵庫	兵庫	【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	増加要因	営業面の見直し
兵庫	兵庫	【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	共通	新事業展開(インターネットAMAZON販売) 高単価の商品の販売が減少した

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
兵庫		【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	増加要因	火葬車の導入
兵庫		【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	増加要因	営業努力の結果
兵庫		【サービス業】娯楽業、映画館、興業場、スポーツ施設提供業、遊戯場、ゴルフ場、ボウリング場、パチンコ、ゲームセンター、カラオケボックス	増加要因	集客効果の高い新カテゴリーを開拓、集客UPに伴い既存カテゴリーにも相乗効果が生まれ事で業績がUPしました。
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	接客の努力
兵庫		【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	増加要因	従業員が増え、増員予定もある為
兵庫		【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	増加要因	新規社員の増加と現場数を増やす。
兵庫		【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	減少要因	従業員の退職
兵庫		【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	増加要因	新規顧客獲得に向けた営業努力
兵庫		【金融・保険】保険業	増加要因	同一企業での横軸展開による新規需要の創出
兵庫		【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	増加要因	新規顧客の開拓
兵庫		【卸売・小売業】飲食品小売業、仕出弁当、給食	増加要因	コロナ規制の緩和に伴い、販路拡大及び、オリジナル商品のアイテム数が増加したことによる増。その他、催事出店の頻度
兵庫		【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	増加要因	特定顧客との関係を強化し、継続的な受注ができています
兵庫		【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	共通	取引先の増加 ウッドショックによる価格上昇による価格追加が出来ていない
兵庫		【不動産】不動産取引業	増加要因	土地仕入れの成果
兵庫		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	減少要因	福利厚生費の増加
兵庫		【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	増加要因	新規顧客の獲得
兵庫		【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	増加要因	新商品投入による売り上げ、利益増を見込んでいる
兵庫		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	減少要因	個別単価が上がっており、成約率が悪くなっている。価格転嫁が難しくなっている。
兵庫		【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	増加要因	融資の借入
兵庫		【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	増加要因	新規集客に注力しました。
兵庫		【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	増加要因	集客
兵庫		【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	増加要因	営業力
兵庫		【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	増加要因	新規事業展開と、既存事業の事業拡大
兵庫		【卸売・小売業】各種商品卸売業	減少要因	教育研修費の増加、同期間で前年の3倍、400万オーバー
兵庫		【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	共通	物価高騰の中、新商品探しに注力 1～6月が多忙期のため7～12月に売上・経常利益が減少するのは必然
兵庫		【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	増加要因	拠点数の増加
兵庫		【飲食店】一般飲食店	減少要因	顧客減少
兵庫		【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	共通	集客と客単価アップ 季節性の売り上げ変化があり前期後期での対前年比較は難しい。
兵庫		【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	増加要因	現場受注件数の増加
兵庫		【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	増加要因	価格を上げたため
兵庫		【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	減少要因	よく来る常連様ほど転勤等で来れなくなった
兵庫		【情報通信業】インターネット付随サービス業	増加要因	補助金を活用してウェブサービス導入される企業が増えたことと、そこから継続してサポート契約を追加していただいたこと。
兵庫		【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	減少要因	時代の変化に伴い、集客よりも組織の土台改善の必要があると考え、集客をとめている。
兵庫		【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	減少要因	送料の増加
兵庫		【建設業】総合工事業(官公需中心)	減少要因	人件費、資材価格の高騰
兵庫		【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	増加要因	作業の効率化を考えて作業に当たるよう努力
兵庫		【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	減少要因	メインの販売先業界の低迷と、新規開発事業の不振
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	ワイン嗜好のお客様増加
兵庫		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	減少要因	今年度実施(導入)予定の案件がEユーザーの意向により急遽キャンセル、再検討へなったため
兵庫		【飲食店】一般飲食店	減少要因	店舗撤退の為
兵庫		【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	増加要因	営業努力と品質の向上
兵庫		【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	減少要因	経営戦略もなく、それに沿った営業ができておらず、行き当たりばったりの経営になっている。また、スタッフも上手く回せておらず、マンパワーが不足している
兵庫		【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	増加要因	お客様の声を元に新商品を開発し、売り上げ向上した。
兵庫		【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	増加要因	行動力
兵庫		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	請負工事受注の増加
兵庫		【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	増加要因	新規店舗出店による売り上げの増加
兵庫		【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	増加要因	新商品販売による売り上げの増加
兵庫		【飲食店】一般飲食店	増加要因	リードタイムの縮小
兵庫		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	新商品の開発、店外の出店、人材育成
兵庫		【情報通信業】インターネット付随サービス業	増加要因	社員の育成、自社施工、外注業者の削減
兵庫		【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	減少要因	自社サービスのサイトやシステム制作だけでなく、自社で仕入れを行い、広告をかけてECを始めたことです。
兵庫			減少要因	全体的な物価高によるリフォーム需要の減少。取引先との関係悪化(1件)。

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
	兵庫	【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	共通	固定費の削減、集客方法の選定、新サービス導入 店舗縮小とともに売上減少。その際、人件費の削減と固定費の削減、人員を最小限に抑え生産性向上。全国的に比較的小規模の木工業が倒産(跡取り不在や資金繰りの悪化等)したため、弊社に注文が集中。新型コロナウイルスが5類感染症となり、規制が解除されたため、全国的に弊社製品の需要が増加。
	兵庫	【製造業】木材・木製品製造業(家具を除く)製材、	増加要因	市場の戻りに尽きます
	兵庫	【卸売・小売業】飲食品小売業、仕出弁当、給食	増加要因	良いスタッフとの出会い、スタッフとのコミュニケーション
	兵庫	【飲食店】一般飲食店	増加要因	ファンとなる顧客獲得手段の実践
	兵庫	【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	増加要因	アプリのリリース 営業力不足
	兵庫	【情報通信業】インターネット付随サービス業	共通	コロナ自粛がかなり緩和されてきたので、親御さんがオンラインから通塾に変更したため。
	兵庫	【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	増加要因	客単価アップのために、利益率の少ない仕事を減らしていく
	兵庫	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	増加要因	新事業の取り組み
	兵庫	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	増加要因	MA
	兵庫	【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	増加要因	今までが悪すぎたので 少しずつ戻っているだけという感じで
	兵庫	【飲食店】一般飲食店	増加要因	公的機関からの発注が増えてきたため
	兵庫	【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	増加要因	環境負荷軽減のための商材を新たに導入
	兵庫	ホームページ制作	増加要因	新商品、新サービスの提供、販売単価の見直し、宣伝広告の見直し
	兵庫	【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	増加要因	仕事が無くなってしまった時に、とにかく営業に行きました。その時に、気にかけてくださった親切な会社から売上単価が高い仕事を頂くことが出来た事が大きいです。
	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	コロナ禍で経営難の企業が撤退し、コロナ終了により出店マインドが高まった。お付き合いする客付仲介不動産を増やした。
	兵庫	【卸売・小売業】飲食品小売業、仕出弁当、給食	増加要因	客単価を上げた
	兵庫	【飲食店】一般飲食店	増加要因	社員数の増加
	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	
	兵庫	【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	増加要因	集客方法の見直しにより売上の増加
	兵庫	【サービス業】自動車整備業	増加要因	行動力を上げて、積極的に営業活動をおこなった!
	兵庫	【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	増加要因	病院、居宅、地域包括支援センターに営業とポスティング
	兵庫	【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	減少要因	現在、本業と外部委託事業とで収益を得ている。本業は請け仕事と自社の直販である。本業請け仕事の内、資材関係の元請け業者がシャツ生地商社へ事業を譲渡。シャツ生地商社から連絡を受けた際に要求された工賃の値下げに応じず資材織物元請けからの仕事が全てなくなる。直販の取引先はサイトで物販をされているが、コアなファンに弊社の卸している商品が行き渡り取引が減少。外部委託事業についても求人により2名採用され弊社の依頼数が激減。
	兵庫	【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	増加要因	営業に力を入れている
	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	売上改善に力を入れる人材を育成している
	兵庫	【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	増加要因	営業力の強化、人材育成
	兵庫	【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	増加要因	顧客を絞ってコミットしていき自分達の付加価値をつけて行った
	兵庫	【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	増加要因	マーケティング機能の強化
	兵庫	【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、釧、印鑑、スポーツ器具、うち	増加要因	従業員が増えたことと、新規の利用者が増えたこと
	兵庫	【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	減少要因	コロナ明けからの得意先の状況変化
	兵庫	【不動産】不動産取引業	減少要因	景気後退による減少
	兵庫		減少要因	不動産仲介業だけでなく、売却仕入も行い、1案件当たりの売上額が増加しました
	兵庫	【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、釧、印鑑、スポーツ器具、うち	減少要因	コロナの内籠り需要によって昨年は自社最高売上に至ったが、現在は外向きの需要であり、現時点では昨年を超える売上は見込めないため。また、輸入原料の仕入れが多く、燃料費も高騰しているため、原材料費・運送費のコストは上昇している。商品単価は値上げ交渉により上がったが、前述の通り外向きの需要が広がっているため、コロナ前の利益に戻りつつ
	兵庫	【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	増加要因	サービスの質向上、新規顧客開拓に注力。
	兵庫	【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	増加要因	無料コンサルでの信頼獲得からの発注と紹介
	兵庫	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	増加要因	新規顧客開拓と人材育成
	兵庫	【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	増加要因	新メニュー導入、既存施術の強化、コロナぬよる流動顧客の取り込み
	兵庫	【情報通信業】インターネット付随サービス業	減少要因	過去、営業活動を全く行ってこなかった影響で、新时期顧客の獲得が進んでいない。
	兵庫	【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	減少要因	海外外注先のコストアップ、円安の影響
	兵庫	【サービス業】政治・経済・文化団体	減少要因	仕入額の上昇
	兵庫	【建設業】総合工事業(官公需中心)	増加要因	コロナが明けてクリニックの回収が増加
	奈良	【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、釧、印鑑、スポーツ器具、うち	減少要因	需要減少>顧客の高齢化
	奈良	【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	共通	生産性の向上(人件費率を下げる)
	奈良	【卸売・小売業】飲食品卸売業	増加要因	販売・受注価格の上昇、売上単価・客単価の上昇
	奈良	【建設業】総合工事業(官公需中心)	増加要因	資材の高騰
	奈良	【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	増加要因	営業スタッフの増員。組織体制と注力する商品の見直し。
	奈良	【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	増加要因	原材料以外の経費の値上げ

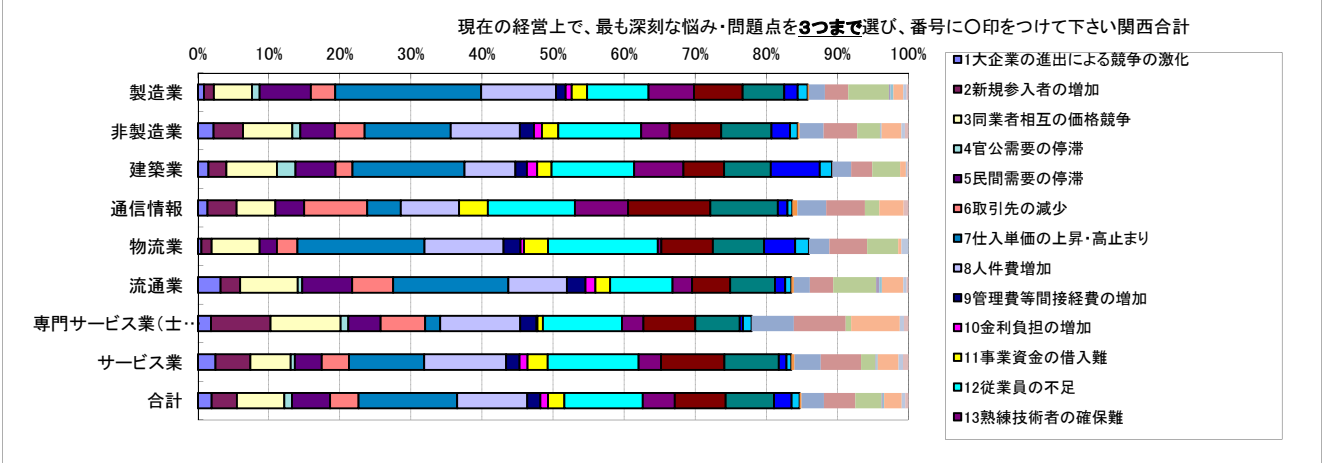
no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
奈良		【製造業】飲料・タバコ・飼料製造業	増加要因	卸売、業務用が減少し、その減少以上に小売りが増加してい
奈良		【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂	減少要因	生産性の向上
奈良		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	高額案件の受注
奈良		【サービス業】自動車整備業	増加要因	単価アップによる売上増加と雇用による外注減少につき利益率の増加
奈良		【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	減少要因	商品不足・入庫不足
奈良		【サービス業】専門サービス業(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	増加要因	新規顧客の増加とMAその他の特別収入による増収
奈良		【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	減少要因	(売上減少)既存現場(GMS、DS、HC)の弱体化 (利益減少)売上数量・客数の減少、得意先の業況変化
奈良		【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	共通	政府の施策により大幅に減少
奈良		【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	増加要因	前期末より今期の売り上げに関しては横ばいと予想し工事及び作業の効率化に取り組み利益確保している。また仕入れ高にに対し価格転嫁も想定道理にできている。
奈良		【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	増加要因	新サービスの展開
奈良		【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	共通	売上(増加)毎年4～6月の方が売り上げは増加 売上(減少)昨年の増収に対する反動により減少
奈良		【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	増加要因	新規事業の強化。
奈良		【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	減少要因	コロナ禍で、心を癒す為の需要が高まったのが売上高の原因と思います。ただ、生産減になり原価が急激に上がった為、儲けには繋がりにくい状況となった
奈良		【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	増加要因	コロナ制限が無くなったから。
奈良		【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	共通	1～4月まではコロナ禍による消費者心理の冷え込みが見られたが、5月になり工事見積り依頼が急増した。2類から5類へ変わったのが大きいと思います。
奈良		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	減少要因	人材確保 欠員を出さない 価格交渉
奈良		【金融・保険】保険業	共通	営業力アップと人件費ダウン
奈良		【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	減少要因	海外からの仕入れ品の入荷が減少したため売上が減少した
奈良		【金融・保険】保険業	増加要因	社員教育・プロフィットコスト、ロスコスト意識の徹底
奈良		【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	増加要因	大型物件の受注
奈良		【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	減少要因	(売上)外国人流入・アフターコロナ
奈良		【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	共通	注文数が増えた。
奈良		【卸売・小売業】飲食料品卸売業	増加要因	アフターコロナで人が動き出した。仕入れ価格高騰。人件費高
奈良		【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	増加要因	契約単価の改訂でエネルギーコスト反映(電力代)が認められた(売上)営業力の強化・拡大、コストダウン・生産性アップ、販売・受注価格の上昇 (利益)売上数量・客数の増加、売上単価・客単価の上昇
奈良		【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	増加要因	前期の委託事業の今期消滅
奈良		【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	減少要因	受注停滞、新知事の官庁工事見直しによる停滞
奈良		【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	減少要因	(売上)営業力の強化・拡大 (利益)外注費の減少
奈良		【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	増加要因	値上による売上増、仕入高増加による利益減
奈良		【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	共通	需給バランスの乱れ
奈良		【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	減少要因	(増加)納期短縮により、受注残が縮小 (減少)仕入先メーカーの事情(供給体制が整っていない)
奈良		【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	共通	公共工事の影響に左右される。資材の高騰。
奈良		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	共通	価格低減と原料資材高の影響
奈良		【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	減少要因	中型案件の増加。
奈良		【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	増加要因	特になし
奈良		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	共通	前期の仕掛かり
奈良		【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	減少要因	電気代の高騰
奈良		【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	減少要因	新人を4月、5月と1名ずつ雇用し、内部体制強化のための人材育成中。また、新商品の開発とブランディングの準備に注力しているため、8月までは売上、利益ともに減少予定。個人事業主で請け負っていた事業を法人に移行したため、その分も減少の要因。9月以降増加の見込み。
奈良		【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	減少要因	採用と育成
奈良		【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	増加要因	コロナ収束で客足が伸びた。
奈良		【飲食店】一般飲食店	増加要因	計画的な受注
奈良		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	共通	働き方改革によって、総労働時間が減少の方向になっていて、その分、生産性を上げられているかどうかは疑問。生産性の向上に対して取り組みはしているが、成果がでるには、まだまだ時間を要する。
奈良		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	減少要因	全体的にコストが上がり、原材料に影響が出てきた。それを理解いただけない方たちも販売先にはおられる現状が、バランスを少し崩している原因かもしれない。変わらずの据え置きのまま進めると、当然自社に打撃がくる。
奈良		【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	共通	小売りのみの営業から卸販売先を開拓したことにより売上高は微増しているが利益が減少している。粗利益率がダウン。買い上げ単価、客数がともに減っている。
奈良		【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	減少要因	生産能力の向上と、計画的な新商品開発。積極的な出展による受注増
奈良		【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	増加要因	

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
奈良		【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	増加要因	(利益)変動費を無くして頂きました。(一番大きい取引先)
奈良		【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	増加要因	人材の定着
奈良		【卸売・小売業】飲食料品卸売業	増加要因	得意先の売上増に伴う、売上増。固定費の削減による経常利益増。
奈良		【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	減少要因	少子化
奈良		【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	減少要因	(利益)人件費の増加、固定費(事務所経費)の増加
奈良		【情報通信業】インターネット付随サービス業	増加要因	セミナー等の集客、及び広告宣伝。
奈良		【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	減少要因	営業力の弱体化 売上数量・客数の減少、人件費の増加
奈良		【情報通信業】インターネット付随サービス業	共通	営業開発に投資した
奈良		【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	増加要因	分業により営業時間が確保できたこと。
奈良		【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	共通	物価高を価格に反映できていない。
奈良		【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	減少要因	国の保健医療の削減
奈良		【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		一店舗増やした教室の売り上げ
奈良		【医療、福祉】医療系、病院、診療所、助産所、介護施設	増加要因	稼働率が上がりました。
奈良		【金融・保険】保険業	増加要因	お客様の増加と単価増
奈良		【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	増加要因	微増。顧客が求めるサービスを愚直に実行。
奈良		【飲食店】一般飲食店	共通	(利益増加)人件費の低下 (利益減少)売上数量・客数の減少、原材料費・商品仕入額の増加、運転資金で個人で借入れた返済等、キャッシュが出てしまうため
奈良		【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	減少要因	売上は増加したものの、経費が膨らんできている。今後利益が目減りしていく可能性が高い。
奈良		【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	共通	昨年が比較出来ないほど、売上が低かったのに、人件費が高かった
奈良		【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	共通	人の採用がうまくいけば、売り上げに直結する事業構造
奈良		【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	増加要因	新規利用の増加
奈良		【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	増加要因	事業拡大
奈良		【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	増加要因	新規顧客開拓と新規サービス領域の拡大
奈良		【サービス業】娯楽業、映画館、興業場、スポーツ施設提供業、遊戯場、ゴルフ場、ボウリング場、パチンコ、ゲームセンター、カラオケボックス	増加要因	売上構成比・粗利の見直し。 業務改善。
奈良		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	共通	高速料金の別途清算化、車両費の減少(新車導入の見送り)
奈良		【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	増加要因	コロナ明け、業況回復傾向、など、個人のお客さまのマインド上昇、取引先の中に景気好転の業種があったりしています。
奈良		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	増加要因	積算書の適正な見積りと、原材料と人件費の増加に伴う経費を工事価格にすべて転換することが、ほぼ可能になりました
奈良		【製造業】なめし革・同製品・毛皮製造業、ハンドバック、袋物	共通	赤字部門からの撤退により売上減。人員を再配置し黒字化に向けて注力。
奈良		【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	共通	案件の数
奈良		【サービス業】自動車整備業	増加要因	(売上)新販路・新分野の開拓、販売・受注価格の上昇 (利益)売上数量・客数の増加、売上単価・客単位の上昇
奈良		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	減少要因	(利益)人件費の増加、原材料費・商品仕入額の増加、外注費増加
奈良		【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	増加要因	4月より全体的に10%値上げをおこなった！
奈良		【医療、福祉】医療系、病院、診療所、助産所、介護施設	増加要因	顧客数の増加
奈良		【金融・保険】保険業	増加要因	昨年度の支店展開から現状業務(通常業務)へ落とし込みができた。また、 (増加)新販路・新分野の開拓、本業以外の部門の収益好転 (減少)撤退・規模縮小、他社との競合関係悪化、得意先の業況変化
奈良		【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	減少要因	売上減少の要因は、季節変動
奈良		【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	共通	特にありません
奈良		【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	増加要因	顧客からの、新規紹介での、車両売り上げの増加 ネットを活用した、中古車販売の開始
奈良		【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	増加要因	人材育成
奈良		【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	増加要因	客数を増やすことが弊社の売上のポイントになります
奈良		【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	増加要因	いちごの卸業からいちご狩り園へ業態シフト 現場人員の不足(特に現場代理人クラスの人材)。売上高は、工事現場の管理ができる所長クラスの監督人材の不足により、現状維持が精一杯です。そのクラスの人材は、市場にも出てこないで自社で育成するしかありません。育成には時間がかかり、現在の主力世代との世代交代が上手いかわからない場合は、売上、利益共に減少傾向となり衰退します。経常利益は、過当競争になっている案件に無理に参加しなくともよい受注状況を維持できれば、確保できますが、将来的な人材確保の必要性もあるため、特に若手の賃上げを同時に行なわないといけないため、一般管理費が上がり、売上、利益がついてくるのか先行きが非常に不透明で難しい判断を迫られています
奈良		【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	減少要因	

no	同友会	業種名	増加減少	記述内容
奈良		【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	減少要因	ある程度安定して入ってきていた委託先からの収益が入ってこなくなってきた。 コスト高な昨今、いかにお客様満足度を上げ再来店に繋げれるか。 利益確保する為に小回りきいた価格変動を断行できるかが課題です。
奈良		【飲食店】一般飲食店	共通	コストアップ
奈良		【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	増加要因	公共工事の減少、中古車相場の値崩れ
和歌山		【卸売・小売業】飲食料品卸売業	減少要因	従業員の代謝による生産力低下
和歌山		【農林水産業】林業	増加要因	仕入価格の高騰が売上に反映できていない
和歌山		生花小売・卸売	増加要因	生産性向上と原材料の価格改定時に人件費等も改善して価格の改定を行う。
和歌山		【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	増加要因	多くの得意先が好況になったことと、値上げの受入が比較的にスムーズであったことによると思います。
和歌山		印刷業、紙器行、出版業	増加要因	原材料高騰による値上げを実施。コストの見直しにより利益の確保。
和歌山		【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	共通	商品機器が昨年に比べ確保でき、受注から完工するまでの期間が短くなった。
和歌山		【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	増加要因	コロナの収束にともない、イベント等止まっていた得意先が動き出した。
和歌山		ユニフォーム製造、販売	増加要因	原料価格が高騰したため、値上げした。
和歌山		【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	増加要因	原料高に伴う、値上げの効果が表れている。
和歌山		【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	増加要因	売価を上げれてない事。
和歌山		【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	減少要因	顧客の差別化 法人のみ取扱い
和歌山		損害保険	共通	地元密着の電気店なので地域の方々からご愛顧いただけるので
和歌山		【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	増加要因	売上高の増加は単価の上昇による影響が大きい 経常利益の増加は人件費、外注費、交際費の減少があった
和歌山		農業資材、農業機械販売・福祉用具販売、レンタル	増加要因	顧客数、顧客単価の増加。スポット業務の増加。
和歌山		社労士、行政書士	増加要因	プロジェクトの進捗状況で変化
和歌山		【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	共通	海外の販売が鈍化
和歌山		ガーデニングエクステリア資材の卸売業	減少要因	社員のエンゲージメントの向上
和歌山		【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	増加要因	物販が若干減り、サービス業務が増加した
和歌山		【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	増加要因	人材育成・人事考課・給与システム
和歌山		美容業	増加要因	仕事の増加、下請けへの依存の低下、自社商品の売込みの増加
和歌山		【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	増加要因	コロナ禍の影響がまだ残っている。
和歌山		【医療・福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	減少要因	早く完全にコロナ対策を撤廃するべきだ。 それも政府が言うだけでなく現場にまでコロナ対策しなくてもいいことを徹底して指導するべきである
和歌山		【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	減少要因	売上の60%を占める青果物輸送の減少
和歌山		縫製業	増加要因	売上高は国内需要の増加と受注金額の上昇で増加しているが、コスト増の影響で利益は上がっていない
和歌山		運輸業	増加要因	運輸業に加えて倉庫業も始めた。
和歌山		造園、緑化樹木生産卸、農業	増加要因	経費削減、新規顧客開拓
和歌山		電気工事業、管工事業	減少要因	原材料費・外注費の増加や納期(工期)遅れによる
和歌山		建設業(土木、管、解体)	減少要因	公共工事の減少、落札率の低下、週休2日が多くなり人件費増
和歌山		酒造業	共通	観光地でのお土産で利益向上、一方で飲食店での飲酒量が減少しており厳しい状況。
和歌山		美容理容業	共通	人の動きがコロナ禍を経てゆっくりと感じそれが影響している
和歌山		桃の生産・小売、果物の加工(OEMを含む)	増加要因	加工品の発注が増えたこと

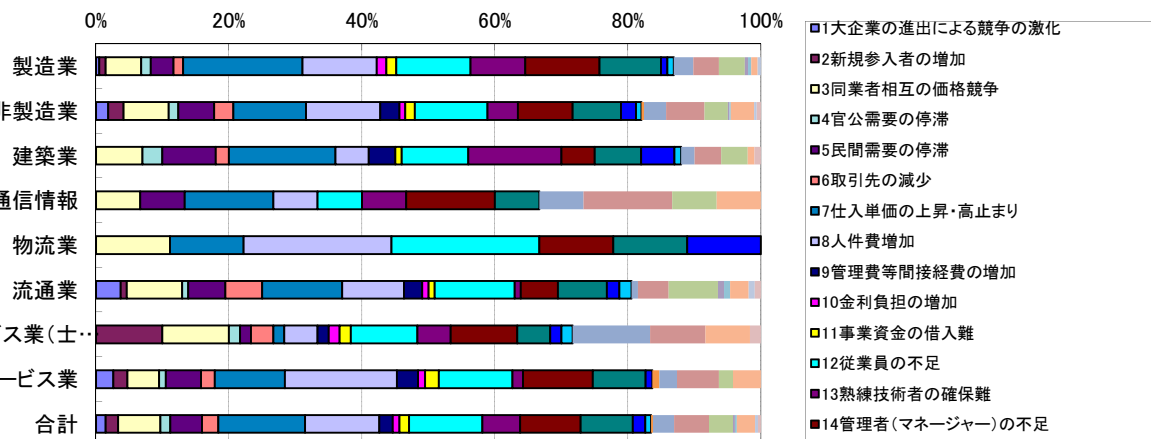
現在の経営上で、最も深刻な悩み・問題点を3つまで選び、番号に○印をつけて下さい
関西合計

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1大企業の進出による競争の激化	13	132	22	2	1	36	12	59	145
2新規参入者の増加	21	249	37	6	3	31	55	117	270
3同業者相互の価格競争	82	418	105	8	14	91	65	135	500
4官公需要の停滞	16	67	39	0	0	7	7	14	83
5民間需要の停滞	110	294	83	6	5	79	30	91	404
6取引先の減少	52	251	35	13	6	65	41	91	303
7仕入単価の上昇・高止まり	313	731	233	7	37	182	14	253	1044
8人件費増加	160	585	106	12	23	93	74	275	745
9管理費等間接経費の増加	21	120	24	0	5	29	15	45	141
10金利負担の増加	13	66	21	0	1	16	1	27	79
11事業資金の借入難	33	140	30	6	7	23	5	67	173
12従業員の不足	131	702	172	18	32	99	73	305	833
13熟練技術者の確保難	98	241	102	11	1	31	20	76	339
14管理者(マネージャー)の不足	104	437	85	17	15	60	48	212	541
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	89	423	97	14	15	71	41	183	512
16下請業者の確保難	29	158	102	2	9	16	3	26	187
17取引先からの値下げ要請	21	65	25	1	4	10	8	16	86
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	3	17	1	1	0	4	0	11	20
19税負担の増加	34	203	39	6	6	25	39	88	237
20社会保険料・公共料金の増加	50	284	44	8	11	37	48	135	334
21仕入先からの値上げ要請	87	192	58	3	9	68	5	49	279
22輸出困難	4	8	0	0	0	5	0	3	12
23輸入品による圧迫	6	8	0	0	0	4	0	4	14
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	21	167	12	5	1	34	45	70	188
25BCPの策定・運用	7	30	3	0	2	5	4	15	37
26買収・合併・吸収などの検討	4	29	2	1	0	3	4	18	33
回答数	552	2502	545	67	75	416	343	1044	3054
1大企業の進出による競争の激化	2.4%	5.3%	4.0%	3.0%	1.3%	8.7%	3.5%	5.7%	4.7%
2新規参入者の増加	3.8%	10.0%	6.8%	9.0%	4.0%	7.5%	16.0%	11.2%	8.8%
3同業者相互の価格競争	14.9%	16.7%	19.3%	11.9%	18.7%	21.9%	19.0%	12.9%	16.4%
4官公需要の停滞	2.9%	2.7%	7.2%	0.0%	0.0%	1.7%	2.0%	1.3%	2.7%
5民間需要の停滞	19.9%	11.8%	15.2%	9.0%	6.7%	19.0%	8.7%	8.7%	13.2%
6取引先の減少	9.4%	10.0%	6.4%	19.4%	8.0%	15.6%	12.0%	8.7%	9.9%
7仕入単価の上昇・高止まり	56.7%	29.2%	42.8%	10.4%	49.3%	43.8%	4.1%	24.2%	34.2%
8人件費増加	29.0%	23.4%	19.4%	17.9%	30.7%	22.4%	21.6%	26.3%	24.4%
9管理費等間接経費の増加	3.8%	4.8%	4.4%	0.0%	6.7%	7.0%	4.4%	4.3%	4.6%
10金利負担の増加	2.4%	2.6%	3.9%	0.0%	1.3%	3.8%	0.3%	2.6%	2.6%
11事業資金の借入難	6.0%	5.6%	5.5%	9.0%	9.3%	5.5%	1.5%	6.4%	5.7%
12従業員の不足	23.7%	28.1%	31.6%	26.9%	42.7%	23.8%	21.3%	29.2%	27.3%
13熟練技術者の確保難	17.8%	9.6%	18.7%	16.4%	1.3%	7.5%	5.8%	7.3%	11.1%
14管理者(マネージャー)の不足	18.8%	17.5%	15.6%	25.4%	20.0%	14.4%	14.0%	20.3%	17.7%
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	16.1%	16.9%	17.8%	20.9%	20.0%	17.1%	12.0%	17.5%	16.8%
16下請業者の確保難	5.3%	6.3%	18.7%	3.0%	12.0%	3.8%	0.9%	2.5%	6.1%
17取引先からの値下げ要請	3.8%	2.6%	4.6%	1.5%	5.3%	2.4%	2.3%	1.5%	2.8%
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0.5%	0.7%	0.2%	1.5%	0.0%	1.0%	0.0%	1.1%	0.7%
19税負担の増加	6.2%	8.1%	7.2%	9.0%	8.0%	6.0%	11.4%	8.4%	7.8%
20社会保険料・公共料金の増加	9.1%	11.4%	8.1%	11.9%	14.7%	8.9%	14.0%	12.9%	10.9%
21仕入先からの値上げ要請	15.8%	7.7%	10.6%	4.5%	12.0%	16.3%	1.5%	4.7%	9.1%
22輸出困難	0.7%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.2%	0.0%	0.3%	0.4%
23輸入品による圧迫	1.1%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%	0.0%	0.4%	0.5%
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	3.8%	6.7%	2.2%	7.5%	1.3%	8.2%	13.1%	6.7%	6.2%
25BCPの策定・運用	1.3%	1.2%	0.6%	0.0%	2.7%	1.2%	1.2%	1.4%	1.2%
26買収・合併・吸収などの検討	0.7%	1.2%	0.4%	1.5%	0.0%	0.7%	1.2%	1.7%	1.1%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



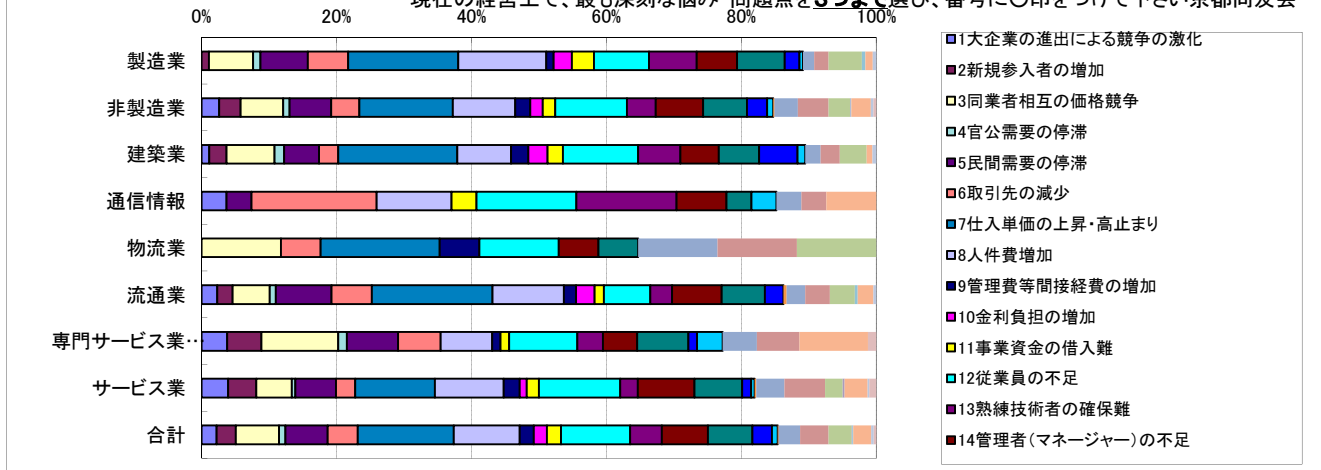
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1大企業の進出による競争の激化	1	9	0	0	0	4	0	5	10
2新規参入者の増加	2	11	0	0	0	1	6	4	13
3同業者相互の価格競争	11	33	7	1	1	9	6	9	44
4官公需要の停滞	3	7	3	0	0	1	1	2	10
5民間需要の停滞	7	26	8	1	0	6	1	10	33
6取引先の減少	3	14	2	0	0	6	2	4	17
7仕入単価の上昇・高止まり	37	53	16	2	1	13	1	20	90
8人件費増加	23	54	5	1	2	10	3	32	77
9管理費等間接経費の増加	0	14	4	0	0	3	1	6	14
10金利負担の増加	3	4	0	0	0	1	1	2	7
11事業資金の借入難	3	7	1	0	0	1	1	4	10
12従業員の不足	23	53	10	1	2	13	6	21	76
13熟練技術者の確保難	17	22	14	1	0	1	3	3	39
14管理者(マネージャー)の不足	23	40	5	2	1	6	6	20	63
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	19	35	7	1	1	8	3	15	54
16下請業者の確保難	2	11	5	0	1	2	1	2	13
17取引先からの値下げ要請	2	4	1	0	0	2	1	0	6
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0	2	0	0	0	0	0	2	2
19税負担の増加	6	16	2	1	0	1	7	5	22
20社会保険料・公共料金の増加	8	28	4	2	0	5	5	12	36
21仕入先からの値上げ要請	8	17	4	1	0	8	0	4	25
22輸出困難	1	1	0	0	0	1	0	0	2
23輸入品による圧迫	1	1	0	0	0	1	0	0	2
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	2	17	1	1	0	3	4	8	19
25BCPの策定・運用	1	2	0	0	0	1	0	0	3
26買収・合併・吸収などの検討	0	3	1	0	0	1	1	0	3
回答数	66	183	34	6	3	37	25	76	249
1大企業の進出による競争の激化	1.5%	4.9%	0.0%	0.0%	0.0%	10.8%	0.0%	6.6%	4.0%
2新規参入者の増加	3.0%	6.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%	24.0%	5.3%	5.2%
3同業者相互の価格競争	16.7%	18.0%	20.6%	16.7%	33.3%	24.3%	24.0%	11.8%	17.7%
4官公需要の停滞	4.5%	3.8%	8.8%	0.0%	0.0%	2.7%	4.0%	2.6%	4.0%
5民間需要の停滞	10.6%	14.2%	23.5%	16.7%	0.0%	16.2%	4.0%	13.2%	13.3%
6取引先の減少	4.5%	7.7%	5.9%	0.0%	0.0%	16.2%	8.0%	5.3%	6.8%
7仕入単価の上昇・高止まり	56.1%	29.0%	47.1%	33.3%	33.3%	35.1%	4.0%	26.3%	36.1%
8人件費増加	34.8%	29.5%	14.7%	16.7%	66.7%	27.0%	12.0%	42.1%	30.9%
9管理費等間接経費の増加	0.0%	7.7%	11.8%	0.0%	0.0%	8.1%	4.0%	7.9%	5.6%
10金利負担の増加	4.5%	2.2%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%	4.0%	2.6%	2.8%
11事業資金の借入難	4.5%	3.8%	2.9%	0.0%	0.0%	2.7%	4.0%	5.3%	4.0%
12従業員の不足	34.8%	29.0%	29.4%	16.7%	66.7%	35.1%	24.0%	27.6%	30.5%
13熟練技術者の確保難	25.8%	12.0%	41.2%	16.7%	0.0%	2.7%	12.0%	3.9%	15.7%
14管理者(マネージャー)の不足	34.8%	21.9%	14.7%	33.3%	33.3%	16.2%	24.0%	26.3%	25.3%
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	28.8%	19.1%	20.6%	16.7%	33.3%	21.6%	12.0%	19.7%	21.7%
16下請業者の確保難	3.0%	6.0%	14.7%	0.0%	33.3%	5.4%	4.0%	2.6%	5.2%
17取引先からの値下げ要請	3.0%	2.2%	2.9%	0.0%	0.0%	5.4%	4.0%	0.0%	2.4%
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0.0%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.6%	0.8%
19税負担の増加	9.1%	8.7%	5.9%	16.7%	0.0%	2.7%	28.0%	6.6%	8.8%
20社会保険料・公共料金の増加	12.1%	15.3%	11.8%	33.3%	0.0%	13.5%	20.0%	15.8%	14.5%
21仕入先からの値上げ要請	12.1%	9.3%	11.8%	16.7%	0.0%	21.6%	0.0%	5.3%	10.0%
22輸出困難	1.5%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%	0.0%	0.0%	0.8%
23輸入品による圧迫	1.5%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%	0.0%	0.0%	0.8%
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	3.0%	9.3%	2.9%	16.7%	0.0%	8.1%	16.0%	10.5%	7.6%
25BCPの策定・運用	1.5%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%	0.0%	0.0%	1.2%
26買収・合併・吸収などの検討	0.0%	1.6%	2.9%	0.0%	0.0%	2.7%	4.0%	0.0%	1.2%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

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○印をつけて下さい滋賀同友会



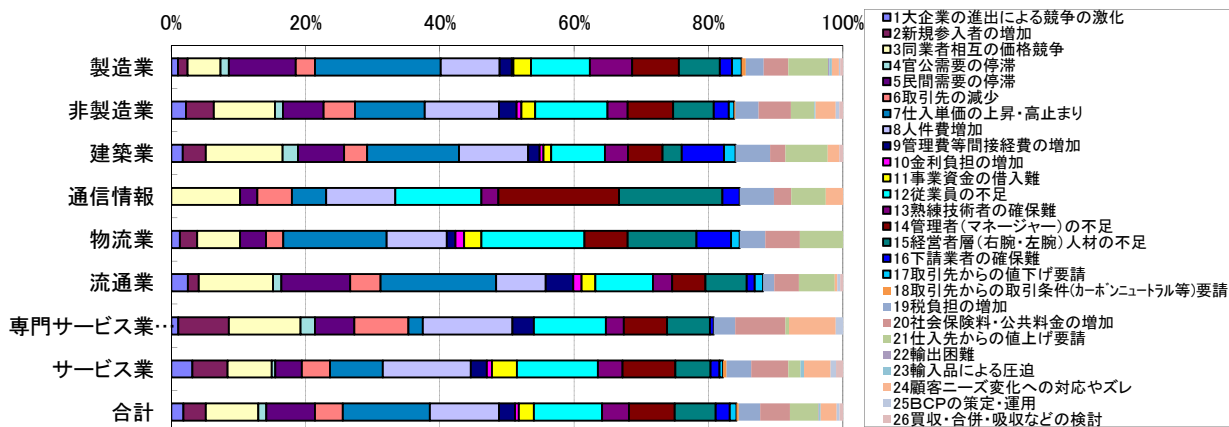
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(工業)	サービス業	合計
1大企業の進出による競争の激化	0	28	4	1	0	5	3	15	28
2新規参入者の増加	2	34	9	0	0	5	4	16	36
3同業者相互の価格競争	12	68	25	0	2	12	9	20	80
4官公需要の停滞	2	10	5	0	0	2	1	2	12
5民間需要の停滞	13	66	18	1	0	18	6	23	79
6取引先の減少	11	45	10	5	1	13	5	11	56
7仕入単価の上昇・高止まり	30	149	62	0	3	39	0	45	179
8人件費増加	24	99	28	3	0	23	6	39	123
9管理費等間接経費の増加	2	24	9	0	1	4	1	9	26
10金利負担の増加	5	20	10	0	0	6	0	4	25
11事業資金の借入難	6	20	8	1	0	3	1	7	26
12従業員の不足	15	114	39	4	2	15	8	46	129
13熟練技術者の確保難	13	46	22	4	0	7	3	10	59
14管理者(マネージャー)の不足	11	75	20	2	1	16	4	32	86
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	13	70	21	1	1	14	6	27	83
16下請業者の確保難	4	32	20	0	0	6	1	5	36
17取引先からの値下げ要請	1	10	4	1	0	0	3	2	11
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0	2	0	0	0	1	0	1	2
19税負担の増加	3	37	8	1	2	6	4	16	40
20社会保険料・公共料金の増加	4	49	10	1	2	8	5	23	53
21仕入先からの値上げ要請	9	34	14	0	2	8	0	10	43
22輸出困難	0	1	0	0	0	0	0	1	1
23輸入品による圧迫	1	1	0	0	0	1	0	0	2
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	2	31	3	2	0	5	8	13	33
25BCPの策定・運用	1	4	2	0	0	1	0	1	5
26買収・合併・吸収などの検討	0	5	0	0	0	0	1	4	5
回答数	59	373	105	11	6	68	39	144	432
1大企業の進出による競争の激化	0.0%	7.5%	3.8%	9.1%	0.0%	7.4%	7.7%	10.4%	6.5%
2新規参入者の増加	3.4%	9.1%	8.6%	0.0%	0.0%	7.4%	10.3%	11.1%	8.3%
3同業者相互の価格競争	20.3%	18.2%	23.8%	0.0%	33.3%	17.6%	23.1%	13.9%	18.5%
4官公需要の停滞	3.4%	2.7%	4.8%	0.0%	0.0%	2.9%	2.6%	1.4%	2.8%
5民間需要の停滞	22.0%	17.7%	17.1%	9.1%	0.0%	26.5%	15.4%	16.0%	18.3%
6取引先の減少	18.6%	12.1%	9.5%	45.5%	16.7%	19.1%	12.8%	7.6%	13.0%
7仕入単価の上昇・高止まり	50.8%	39.9%	59.0%	0.0%	50.0%	57.4%	0.0%	31.3%	41.4%
8人件費増加	40.7%	26.5%	26.7%	27.3%	0.0%	33.8%	15.4%	27.1%	28.5%
9管理費等間接経費の増加	3.4%	6.4%	8.6%	0.0%	16.7%	5.9%	2.6%	6.3%	6.0%
10金利負担の増加	8.5%	5.4%	9.5%	0.0%	0.0%	8.8%	0.0%	2.8%	5.8%
11事業資金の借入難	10.2%	5.4%	7.6%	9.1%	0.0%	4.4%	2.6%	4.9%	6.0%
12従業員の不足	25.4%	30.6%	37.1%	36.4%	33.3%	22.1%	20.5%	31.9%	29.9%
13熟練技術者の確保難	22.0%	12.3%	21.0%	36.4%	0.0%	10.3%	7.7%	6.9%	13.7%
14管理者(マネージャー)の不足	18.6%	20.1%	19.0%	18.2%	16.7%	23.5%	10.3%	22.2%	19.9%
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	22.0%	18.8%	20.0%	9.1%	16.7%	20.6%	15.4%	18.8%	19.2%
16下請業者の確保難	6.8%	8.6%	19.0%	0.0%	0.0%	8.8%	2.6%	3.5%	8.3%
17取引先からの値下げ要請	1.7%	2.7%	3.8%	9.1%	0.0%	0.0%	7.7%	1.4%	2.5%
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0.0%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%	0.0%	0.7%	0.5%
19税負担の増加	5.1%	9.9%	7.6%	9.1%	33.3%	8.8%	10.3%	11.1%	9.3%
20社会保険料・公共料金の増加	6.8%	13.1%	9.5%	9.1%	33.3%	11.8%	12.8%	16.0%	12.3%
21仕入先からの値上げ要請	15.3%	9.1%	13.3%	0.0%	33.3%	11.8%	0.0%	6.9%	10.0%
22輸出困難	0.0%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%	0.2%
23輸入品による圧迫	1.7%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%	0.0%	0.0%	0.5%
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	3.4%	8.3%	2.9%	18.2%	0.0%	7.4%	20.5%	9.0%	7.6%
25BCPの策定・運用	1.7%	1.1%	1.9%	0.0%	0.0%	1.5%	0.0%	0.7%	1.2%
26買収・合併・吸収などの検討	0.0%	1.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.6%	2.8%	1.2%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

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○印をつけて下さい京都同友会



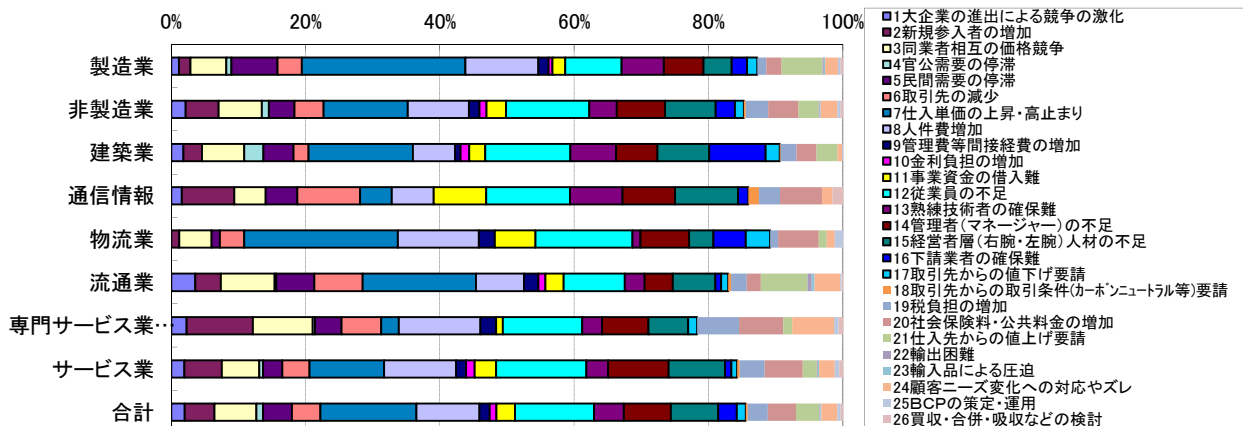
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1大企業の進出による競争の激化	5	24	3	0	1	6	2	12	29
2新規参入者の増加	7	46	6	0	2	4	14	20	53
3同業者相互の価格競争	24	101	20	4	5	27	20	25	125
4官公需要の停滞	6	13	4	0	0	3	4	2	19
5民間需要の停滞	49	67	12	1	3	25	11	15	116
6取引先の減少	14	52	6	2	2	11	15	16	66
7仕入単価の上昇・高止まり	92	115	24	2	12	42	4	30	207
8人件費増加	43	122	18	4	7	18	25	50	165
9管理費等間接経費の増加	9	29	3	0	1	10	6	9	38
10金利負担の増加	1	8	1	0	1	3	0	3	9
11事業資金の借入難	13	23	2	0	2	5	0	14	36
12従業員の不足	43	119	14	5	12	21	20	46	162
13熟練技術者の確保難	31	33	6	1	0	7	5	14	64
14管理者(マネージャー)の不足	34	75	9	7	5	12	12	30	109
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	30	67	5	6	8	15	12	20	97
16下請業者の確保難	9	25	11	1	4	3	1	5	34
17取引先からの値下げ要請	7	9	3	0	1	3	0	2	16
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	3	2	0	0	0	0	0	2	5
19税負担の増加	13	38	9	2	3	4	6	14	51
20社会保険料・公共料金の増加	18	53	4	1	4	9	14	21	71
21仕入先からの値上げ要請	29	39	11	2	5	13	1	7	68
22輸出困難	1	0	0	0	0	0	0	0	1
23輸入品による圧迫	2	2	0	0	0	0	0	2	4
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	5	33	3	1	0	1	13	15	38
25BCPの策定・運用	1	6	0	0	0	1	2	3	7
26買収・合併・吸収などの検討	2	6	1	0	0	1	0	4	8
回答数	170	452	57	17	29	93	100	155	622
1大企業の進出による競争の激化	2.9%	5.3%	5.3%	0.0%	3.4%	6.5%	2.0%	7.7%	4.7%
2新規参入者の増加	4.1%	10.2%	10.5%	0.0%	6.9%	4.3%	14.0%	12.9%	8.5%
3同業者相互の価格競争	14.1%	22.3%	35.1%	23.5%	17.2%	29.0%	20.0%	16.1%	20.1%
4官公需要の停滞	3.5%	2.9%	7.0%	0.0%	0.0%	3.2%	4.0%	1.3%	3.1%
5民間需要の停滞	28.8%	14.8%	21.1%	5.9%	10.3%	26.9%	11.0%	9.7%	18.6%
6取引先の減少	8.2%	11.5%	10.5%	11.8%	6.9%	11.8%	15.0%	10.3%	10.6%
7仕入単価の上昇・高止まり	54.1%	25.4%	42.1%	11.8%	41.4%	45.2%	4.0%	19.4%	33.3%
8人件費増加	25.3%	27.0%	31.6%	23.5%	24.1%	19.4%	25.0%	32.3%	26.5%
9管理費等間接経費の増加	5.3%	6.4%	5.3%	0.0%	3.4%	10.8%	6.0%	5.8%	6.1%
10金利負担の増加	0.6%	1.8%	1.8%	0.0%	3.4%	3.2%	0.0%	1.9%	1.4%
11事業資金の借入難	7.6%	5.1%	3.5%	0.0%	6.9%	5.4%	0.0%	9.0%	5.8%
12従業員の不足	25.3%	26.3%	24.6%	29.4%	41.4%	22.6%	20.0%	29.7%	26.0%
13熟練技術者の確保難	18.2%	7.3%	10.5%	5.9%	0.0%	7.5%	5.0%	9.0%	10.3%
14管理者(マネージャー)の不足	20.0%	16.6%	15.8%	41.2%	17.2%	12.9%	12.0%	19.4%	17.5%
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	17.6%	14.8%	8.8%	35.3%	27.6%	16.1%	12.0%	12.9%	15.6%
16下請業者の確保難	5.3%	5.5%	19.3%	5.9%	13.8%	3.2%	1.0%	3.2%	5.5%
17取引先からの値下げ要請	4.1%	2.0%	5.3%	0.0%	3.4%	3.2%	0.0%	1.3%	2.6%
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	1.8%	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%	0.8%
19税負担の増加	7.6%	8.4%	15.8%	11.8%	10.3%	4.3%	6.0%	9.0%	8.2%
20社会保険料・公共料金の増加	10.6%	11.7%	7.0%	5.9%	13.8%	9.7%	14.0%	13.5%	11.4%
21仕入先からの値上げ要請	17.1%	8.6%	19.3%	11.8%	17.2%	14.0%	1.0%	4.5%	10.9%
22輸出困難	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
23輸入品による圧迫	1.2%	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%	0.6%
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	2.9%	7.3%	5.3%	5.9%	0.0%	1.1%	13.0%	9.7%	6.1%
25BCPの策定・運用	0.6%	1.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.1%	2.0%	1.9%	1.1%
26買収・合併・吸収などの検討	1.2%	1.3%	1.8%	0.0%	0.0%	1.1%	0.0%	2.6%	1.3%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

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○印をつけて下さい大阪同友会



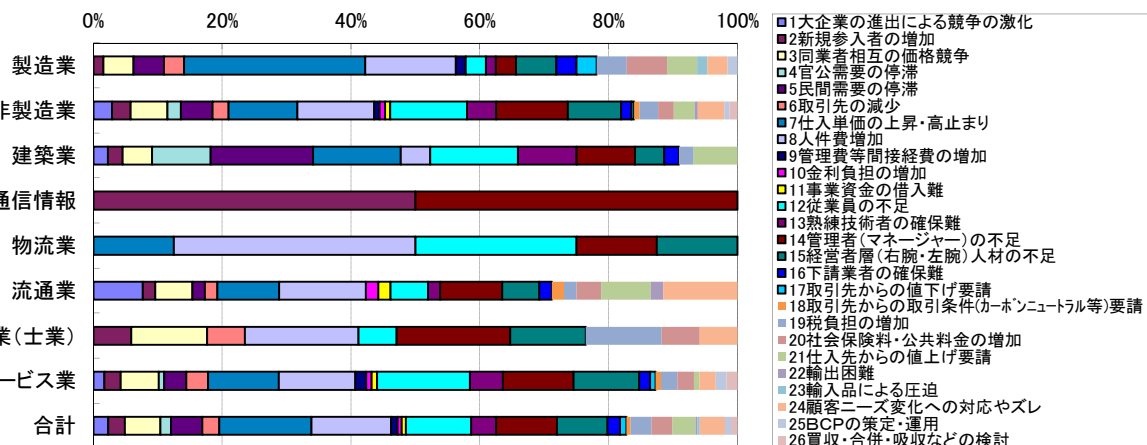
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(工業)	サービス業	合計
1大企業の進出による競争の激化	6	64	14	1	0	17	7	25	70
2新規参入者の増加	9	147	21	5	1	18	30	72	156
3同業者相互の価格競争	28	192	48	3	4	38	27	72	220
4官公需要の停滞	4	31	22	0	0	1	1	7	35
5民間需要の停滞	36	114	34	3	1	27	12	37	150
6取引先の減少	19	130	17	6	3	34	18	52	149
7仕入単価の上昇・高止まり	128	375	119	3	19	80	8	143	503
8人件費増加	57	272	48	4	10	34	37	138	329
9管理費等間接経費の増加	8	46	6	0	2	10	7	19	54
10金利負担の増加	3	32	10	0	0	5	0	17	35
11事業資金の借入難	10	87	18	5	5	13	3	41	97
12従業員の不足	44	370	97	8	12	43	36	173	414
13熟練技術者の確保難	33	123	52	5	1	14	9	42	156
14管理者(マネージャー)の不足	31	215	47	5	6	20	21	116	246
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	22	225	59	6	3	30	18	108	247
16下請業者の確保難	12	85	64	1	4	4	0	12	97
17取引先からの値下げ要請	8	40	16	0	3	5	4	11	48
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0	9	1	1	0	2	0	5	9
19税負担の増加	7	99	18	2	1	11	19	48	106
20社会保険料・公共料金の増加	12	136	23	4	5	10	20	73	148
21仕入先からの値上げ要請	32	89	24	0	1	33	4	27	121
22輸出困難	1	5	0	0	0	3	0	2	6
23輸入品による圧迫	1	4	0	0	0	2	0	2	5
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	10	74	5	1	1	18	19	30	84
25BCPの策定・運用	2	14	1	0	1	1	2	9	16
26買収・合併・吸収などの検討	2	11	0	1	0	1	2	7	13
回答数	218	1359	319	32	32	188	165	617	1577
1大企業の進出による競争の激化	2.8%	4.7%	4.4%	3.1%	0.0%	9.0%	4.2%	4.1%	4.4%
2新規参入者の増加	4.1%	10.8%	6.6%	15.6%	3.1%	9.6%	18.2%	11.7%	9.9%
3同業者相互の価格競争	12.8%	14.1%	15.0%	9.4%	12.5%	20.2%	16.4%	11.7%	14.0%
4官公需要の停滞	1.8%	2.3%	6.9%	0.0%	0.0%	0.5%	0.6%	1.1%	2.2%
5民間需要の停滞	16.5%	8.4%	10.7%	9.4%	3.1%	14.4%	7.3%	6.0%	9.5%
6取引先の減少	8.7%	9.6%	5.3%	18.8%	9.4%	18.1%	10.9%	8.4%	9.4%
7仕入単価の上昇・高止まり	58.7%	27.6%	37.3%	9.4%	59.4%	42.6%	4.8%	23.2%	31.9%
8人件費増加	26.1%	20.0%	15.0%	12.5%	31.3%	18.1%	22.4%	22.4%	20.9%
9管理費等間接経費の増加	3.7%	3.4%	1.9%	0.0%	6.3%	5.3%	4.2%	3.1%	3.4%
10金利負担の増加	1.4%	2.4%	3.1%	0.0%	0.0%	2.7%	0.0%	2.8%	2.2%
11事業資金の借入難	4.6%	6.4%	5.6%	15.6%	15.6%	6.9%	1.8%	6.6%	6.2%
12従業員の不足	20.2%	27.2%	30.4%	25.0%	37.5%	22.9%	21.8%	28.0%	26.3%
13熟練技術者の確保難	15.1%	9.1%	16.3%	15.6%	3.1%	7.4%	5.5%	6.8%	9.9%
14管理者(マネージャー)の不足	14.2%	15.8%	14.7%	15.6%	18.8%	10.6%	12.7%	18.8%	15.6%
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	10.1%	16.6%	18.5%	18.8%	9.4%	16.0%	10.9%	17.5%	15.7%
16下請業者の確保難	5.5%	6.3%	20.1%	3.1%	12.5%	2.1%	0.0%	1.9%	6.2%
17取引先からの値下げ要請	3.7%	2.9%	5.0%	0.0%	9.4%	2.7%	2.4%	1.8%	3.0%
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0.0%	0.7%	0.3%	3.1%	0.0%	1.1%	0.0%	0.8%	0.6%
19税負担の増加	3.2%	7.3%	5.6%	6.3%	3.1%	5.9%	11.5%	7.8%	6.7%
20社会保険料・公共料金の増加	5.5%	10.0%	7.2%	12.5%	15.6%	5.3%	12.1%	11.8%	9.4%
21仕入先からの値上げ要請	14.7%	6.5%	7.5%	0.0%	3.1%	17.6%	2.4%	4.4%	7.7%
22輸出困難	0.5%	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	1.6%	0.0%	0.3%	0.4%
23輸入品による圧迫	0.5%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.1%	0.0%	0.3%	0.3%
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	4.6%	5.4%	1.6%	3.1%	3.1%	9.6%	11.5%	4.9%	5.3%
25BCPの策定・運用	0.9%	1.0%	0.3%	0.0%	3.1%	0.5%	1.2%	1.5%	1.0%
26買収・合併・吸収などの検討	0.9%	0.8%	0.0%	3.1%	0.0%	0.5%	1.2%	1.1%	0.8%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

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○印をつけて下さい兵庫同友会



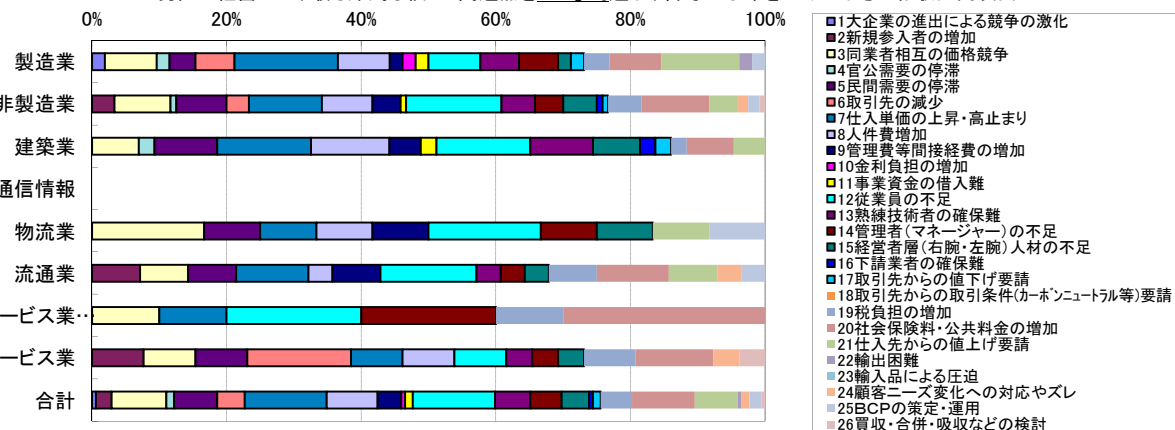
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1大企業の進出による競争の激化	0	7	1	0	0	4	0	2	7
2新規参入者の増加	1	7	1	1	0	1	1	3	8
3同業者相互の価格競争	3	14	2	0	0	3	2	7	17
4官公需要の停滞	0	5	4	0	0	0	0	1	5
5民間需要の停滞	3	12	7	0	0	1	0	4	15
6取引先の減少	2	6	0	0	0	1	1	4	8
7仕入単価の上昇・高止まり	18	26	6	0	1	5	0	13	44
8人件費増加	9	29	2	0	3	7	3	14	38
9管理費等間接経費の増加	1	2	0	0	0	0	0	2	3
10金利負担の増加	0	2	0	0	0	1	0	1	2
11事業資金の借入難	0	2	0	0	0	1	0	1	2
12従業員の不足	2	29	6	0	2	3	1	17	31
13熟練技術者の確保難	1	11	4	0	0	1	0	6	12
14管理者(マネージャー)の不足	2	27	4	1	1	5	3	13	29
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	4	20	2	0	1	3	2	12	24
16下請業者の確保難	2	4	1	0	0	1	0	2	6
17取引先からの値下げ要請	2	1	0	0	0	0	0	1	3
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0	2	0	0	0	1	0	1	2
19税負担の増加	3	7	1	0	0	1	2	3	10
20社会保険料・公共料金の増加	4	6	0	0	0	2	1	3	10
21仕入先からの値上げ要請	3	8	3	0	0	4	0	1	11
22輸出困難	0	1	0	0	0	1	0	0	1
23輸入品による圧迫	1	0	0	0	0	0	0	0	1
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	2	10	0	0	0	6	1	3	12
25BCPの策定・運用	1	2	0	0	0	0	0	2	3
26買収・合併・吸収などの検討	0	3	0	0	0	0	0	2	3
回答数	23	94	17	1	3	20	9	42	117
1大企業の進出による競争の激化	0.0%	7.4%	5.9%	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	4.8%	6.0%
2新規参入者の増加	4.3%	7.4%	5.9%	100.0%	0.0%	5.0%	11.1%	7.1%	6.8%
3同業者相互の価格競争	13.0%	14.9%	11.8%	0.0%	0.0%	15.0%	22.2%	16.7%	14.5%
4官公需要の停滞	0.0%	5.3%	23.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.4%	4.3%
5民間需要の停滞	13.0%	12.8%	41.2%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	9.5%	12.8%
6取引先の減少	8.7%	6.4%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	11.1%	9.5%	6.8%
7仕入単価の上昇・高止まり	78.3%	27.7%	35.3%	0.0%	33.3%	25.0%	0.0%	31.0%	37.6%
8人件費増加	39.1%	30.9%	11.8%	0.0%	100.0%	35.0%	33.3%	33.3%	32.5%
9管理費等間接経費の増加	4.3%	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.8%	2.6%
10金利負担の増加	0.0%	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	2.4%	1.7%
11事業資金の借入難	0.0%	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	2.4%	1.7%
12従業員の不足	8.7%	30.9%	35.3%	0.0%	66.7%	15.0%	11.1%	40.5%	26.5%
13熟練技術者の確保難	4.3%	11.7%	23.5%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	14.3%	10.3%
14管理者(マネージャー)の不足	8.7%	28.7%	23.5%	100.0%	33.3%	25.0%	33.3%	31.0%	24.8%
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	17.4%	21.3%	11.8%	0.0%	33.3%	15.0%	22.2%	28.6%	20.5%
16下請業者の確保難	8.7%	4.3%	5.9%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	4.8%	5.1%
17取引先からの値下げ要請	8.7%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.4%	2.6%
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0.0%	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	2.4%	1.7%
19税負担の増加	13.0%	7.4%	5.9%	0.0%	0.0%	5.0%	22.2%	7.1%	8.5%
20社会保険料・公共料金の増加	17.4%	6.4%	0.0%	0.0%	0.0%	10.0%	11.1%	7.1%	8.5%
21仕入先からの値上げ要請	13.0%	8.5%	17.6%	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	2.4%	9.4%
22輸出困難	0.0%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	0.0%	0.9%
23輸入品による圧迫	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	8.7%	10.6%	0.0%	0.0%	0.0%	30.0%	11.1%	7.1%	10.3%
25BCPの策定・運用	4.3%	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.8%	2.6%
26買収・合併・吸収などの検討	0.0%	3.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.8%	2.6%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

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○印をつけて下さい奈良同友会



	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1大企業の進出による競争の激化	1	0	0	0	0	0	0	0	1
2新規参入者の増加	0	4	0	0	0	2	0	2	4
3同業者相互の価格競争	4	10	3	0	2	2	1	2	14
4官公需要の停滞	1	1	1	0	0	0	0	0	2
5民間需要の停滞	2	9	4	0	1	2	0	2	11
6取引先の減少	3	4	0	0	0	0	0	4	7
7仕入単価の上昇・高止まり	8	13	6	0	1	3	1	2	21
8人件費増加	4	9	5	0	1	1	0	2	13
9管理費等間接経費の増加	1	5	2	0	1	2	0	0	6
10金利負担の増加	1	0	0	0	0	0	0	0	1
11事業資金の借入難	1	1	1	0	0	0	0	0	2
12従業員の不足	4	17	6	0	2	4	2	2	21
13熟練技術者の確保難	3	6	4	0	0	1	0	1	9
14管理者(マネージャー)の不足	3	5	0	0	1	1	2	1	8
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	1	6	3	0	1	1	0	1	7
16下請業者の確保難	0	1	1	0	0	0	0	0	1
17取引先からの値下げ要請	1	1	1	0	0	0	0	0	2
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0	0	0	0	0	0	0	0	0
19税負担の増加	2	6	1	0	0	2	1	2	8
20社会保険料・公共料金の増加	4	12	3	0	0	3	3	3	16
21仕入先からの値上げ要請	6	5	2	0	1	2	0	0	11
22輸出困難	1	0	0	0	0	0	0	0	1
23輸入品による圧迫	0	0	0	0	0	0	0	0	0
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	0	2	0	0	0	1	0	1	2
25BCPの策定・運用	1	2	0	0	1	1	0	0	3
26買収・合併・吸収などの検討	0	1	0	0	0	0	0	1	1
回答数	16	41	13	0	2	10	5	10	57
1大企業の進出による競争の激化	6.3%	0.0%	0.0%	####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.8%
2新規参入者の増加	0.0%	9.8%	0.0%	####	0.0%	20.0%	0.0%	20.0%	7.0%
3同業者相互の価格競争	25.0%	24.4%	23.1%	####	100.0%	20.0%	20.0%	20.0%	24.6%
4官公需要の停滞	6.3%	2.4%	7.7%	####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.5%
5民間需要の停滞	12.5%	22.0%	30.8%	####	50.0%	20.0%	0.0%	20.0%	19.3%
6取引先の減少	18.8%	9.8%	0.0%	####	0.0%	0.0%	0.0%	40.0%	12.3%
7仕入単価の上昇・高止まり	50.0%	31.7%	46.2%	####	50.0%	30.0%	20.0%	20.0%	36.8%
8人件費増加	25.0%	22.0%	38.5%	####	50.0%	10.0%	0.0%	20.0%	22.8%
9管理費等間接経費の増加	6.3%	12.2%	15.4%	####	50.0%	20.0%	0.0%	0.0%	10.5%
10金利負担の増加	6.3%	0.0%	0.0%	####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.8%
11事業資金の借入難	6.3%	2.4%	7.7%	####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.5%
12従業員の不足	25.0%	41.5%	46.2%	####	100.0%	40.0%	40.0%	20.0%	36.8%
13熟練技術者の確保難	18.8%	14.6%	30.8%	####	0.0%	10.0%	0.0%	10.0%	15.8%
14管理者(マネージャー)の不足	18.8%	12.2%	0.0%	####	50.0%	10.0%	40.0%	10.0%	14.0%
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	6.3%	14.6%	23.1%	####	50.0%	10.0%	0.0%	10.0%	12.3%
16下請業者の確保難	0.0%	2.4%	7.7%	####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.8%
17取引先からの値下げ要請	6.3%	2.4%	7.7%	####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.5%
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0.0%	0.0%	0.0%	####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
19税負担の増加	12.5%	14.6%	7.7%	####	0.0%	20.0%	20.0%	20.0%	14.0%
20社会保険料・公共料金の増加	25.0%	29.3%	23.1%	####	0.0%	30.0%	60.0%	30.0%	28.1%
21仕入先からの値上げ要請	37.5%	12.2%	15.4%	####	50.0%	20.0%	0.0%	0.0%	19.3%
22輸出困難	6.3%	0.0%	0.0%	####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.8%
23輸入品による圧迫	0.0%	0.0%	0.0%	####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	0.0%	4.9%	0.0%	####	0.0%	10.0%	0.0%	10.0%	3.5%
25BCPの策定・運用	6.3%	4.9%	0.0%	####	50.0%	10.0%	0.0%	0.0%	5.3%
26買収・合併・吸収などの検討	0.0%	2.4%	0.0%	####	0.0%	0.0%	0.0%	10.0%	1.8%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

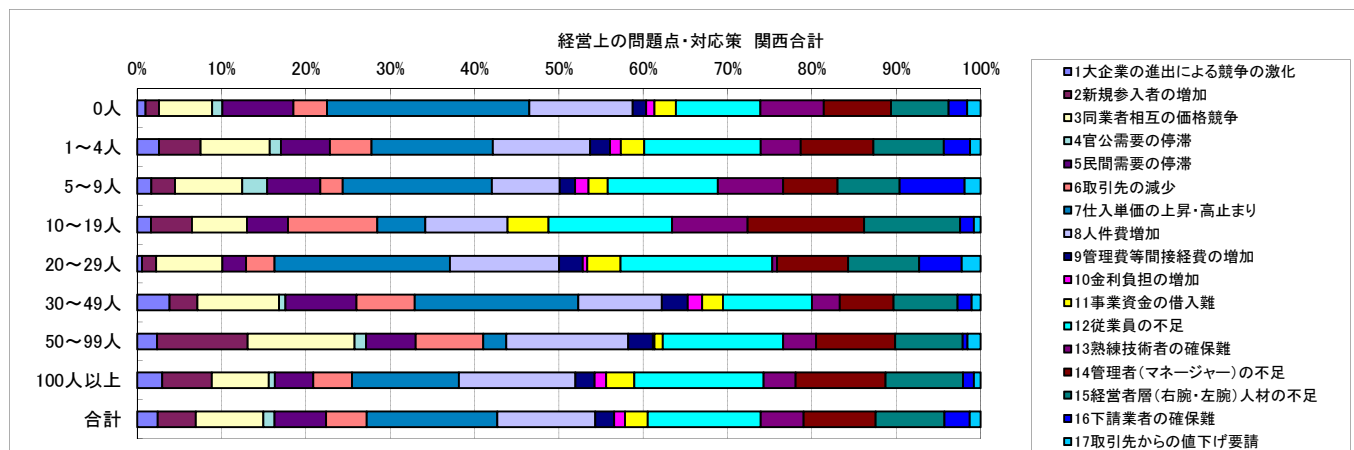
現在の経営上で、最も深刻な悩み・問題点を3つまで選び、番号に○印をつけて下さい和歌山同友会



経営上の問題点・対応策について(3つまで選択)

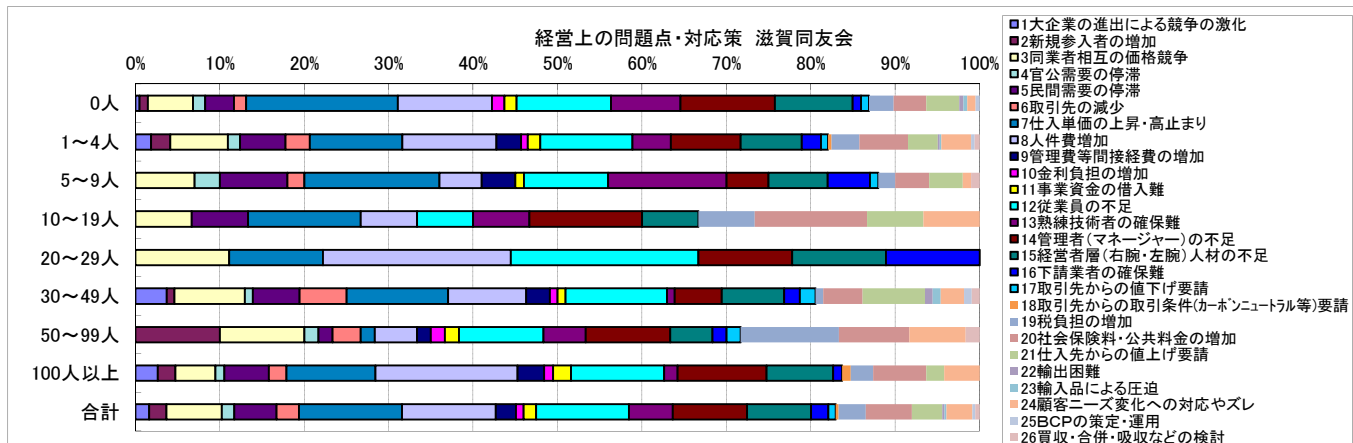
関西合計

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1大企業の進出による競争の激化	13	132	22	2	1	36	12	59	277
2新規参入者の増加	21	249	37	6	3	31	55	117	519
3同業者相互の価格競争	82	418	105	8	14	91	65	135	918
4官公需要の停滞	16	67	39	0	0	7	7	14	150
5民間需要の停滞	110	294	83	6	5	79	30	91	698
6取引先の減少	52	251	35	13	6	65	41	91	554
7仕入単価の上昇・高止まり	313	731	233	7	37	182	14	253	1770
8人件費増加	160	585	106	12	23	93	74	275	1328
9管理費等間接経費の増加	21	120	24	0	5	29	15	45	259
10金利負担の増加	13	66	21	0	1	16	1	27	145
11事業資金の借入難	33	140	30	6	7	23	5	67	311
12従業員の不足	131	702	172	18	32	99	73	305	1532
13熟練技術者の確保難	98	241	102	11	1	31	20	76	580
14管理者(マネージャー)の不足	104	437	85	17	15	60	48	212	978
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	89	423	97	14	15	71	41	183	933
16下請業者の確保難	29	158	102	2	9	16	3	26	345
17取引先からの値下げ要請	21	65	25	1	4	10	8	16	150
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	3	17	1	1	0	4	0	11	37
19税負担の増加	34	203	39	6	6	25	39	88	440
20社会保険料・公共料金の増加	50	284	44	8	11	37	48	135	617
21仕入先からの値上げ要請	87	192	58	3	9	68	5	49	471
22輸出困難	4	8	0	0	0	5	0	3	20
23輸入品による圧迫	6	8	0	0	0	4	0	4	22
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	21	167	12	5	1	34	45	70	355
25BCPの策定・運用	7	30	3	0	2	5	4	15	66
26買収・合併・吸収などの検討	4	29	2	1	0	3	4	18	61
回答数	329	1307	611	431	186	315	199	362	2163
1大企業の進出による競争の激化	4.0%	10.1%	3.6%	0.5%	0.5%	11.4%	6.0%	16.3%	12.8%
2新規参入者の増加	6.4%	19.1%	6.1%	1.4%	1.6%	9.8%	27.6%	32.3%	24.0%
3同業者相互の価格競争	24.9%	32.0%	17.2%	1.9%	7.5%	28.9%	32.7%	37.3%	42.4%
4官公需要の停滞	4.9%	5.1%	6.4%	0.0%	0.0%	2.2%	3.5%	3.9%	6.9%
5民間需要の停滞	33.4%	22.5%	13.6%	1.4%	2.7%	25.1%	15.1%	25.1%	32.3%
6取引先の減少	15.8%	19.2%	5.7%	3.0%	3.2%	20.6%	20.6%	25.1%	25.6%
7仕入単価の上昇・高止まり	95.1%	55.9%	38.1%	1.6%	19.9%	57.8%	7.0%	69.9%	81.8%
8人件費増加	48.6%	44.8%	17.3%	2.8%	12.4%	29.5%	37.2%	76.0%	61.4%
9管理費等間接経費の増加	6.4%	9.2%	3.9%	0.0%	2.7%	9.2%	7.5%	12.4%	12.0%
10金利負担の増加	4.0%	5.0%	3.4%	0.0%	0.5%	5.1%	0.5%	7.5%	6.7%
11事業資金の借入難	10.0%	10.7%	4.9%	1.4%	3.8%	7.3%	2.5%	18.5%	14.4%
12従業員の不足	39.8%	53.7%	28.2%	4.2%	17.2%	31.4%	36.7%	84.3%	70.8%
13熟練技術者の確保難	29.8%	18.4%	16.7%	2.6%	0.5%	9.8%	10.1%	21.0%	26.8%
14管理者(マネージャー)の不足	31.6%	33.4%	13.9%	3.9%	8.1%	19.0%	24.1%	58.6%	45.2%
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	27.1%	32.4%	15.9%	3.2%	8.1%	22.5%	20.6%	50.6%	43.1%
16下請業者の確保難	8.8%	12.1%	16.7%	0.5%	4.8%	5.1%	1.5%	7.2%	16.0%
17取引先からの値下げ要請	6.4%	5.0%	4.1%	0.2%	2.2%	3.2%	4.0%	4.4%	6.9%
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0.9%	1.3%	0.2%	0.2%	0.0%	1.3%	0.0%	3.0%	1.7%
19税負担の増加	10.3%	15.5%	6.4%	1.4%	3.2%	7.9%	19.6%	24.3%	20.3%
20社会保険料・公共料金の増加	15.2%	21.7%	7.2%	1.9%	5.9%	11.7%	24.1%	37.3%	28.5%
21仕入先からの値上げ要請	26.4%	14.7%	9.5%	0.7%	4.8%	21.6%	2.5%	13.5%	21.8%
22輸出困難	1.2%	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	1.6%	0.0%	0.8%	0.9%
23輸入品による圧迫	1.8%	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%	0.0%	1.1%	1.0%
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	6.4%	12.8%	2.0%	1.2%	0.5%	10.8%	22.6%	19.3%	16.4%
25BCPの策定・運用	2.1%	2.3%	0.5%	0.0%	1.1%	1.6%	2.0%	4.1%	3.1%
26買収・合併・吸収などの検討	1.2%	2.2%	0.3%	0.2%	0.0%	1.0%	2.0%	5.0%	2.8%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



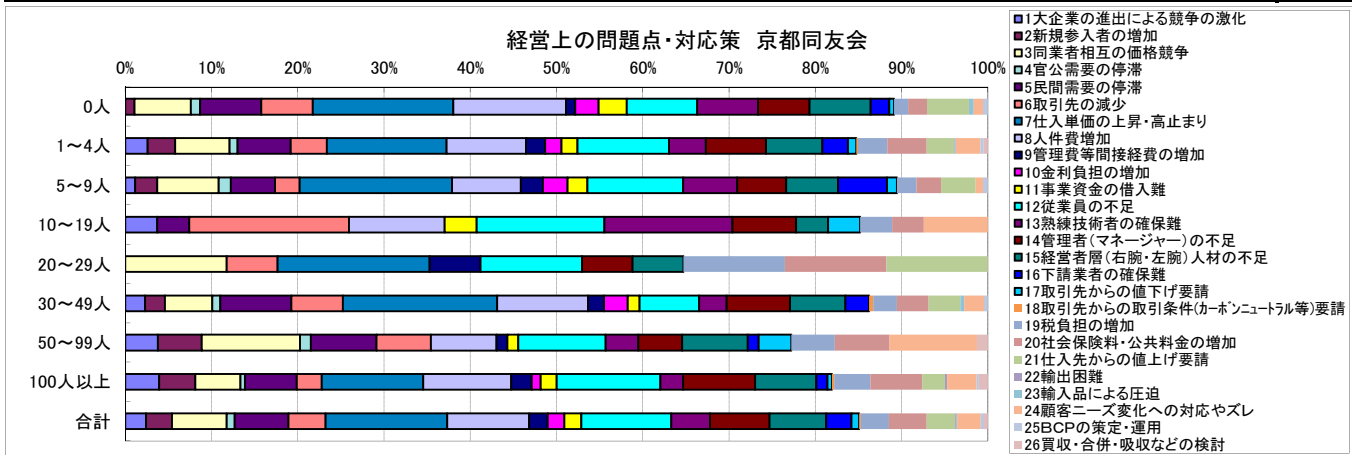
滋賀同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1大企業の進出による競争の激化	1	9	0	0	0	4	0	5	19
2新規参入者の増加	2	11	0	0	0	1	6	4	24
3同業者相互の価格競争	11	33	7	1	1	9	6	9	77
4官公需要の停滞	3	7	3	0	0	1	1	2	17
5民間需要の停滞	7	26	8	1	0	6	1	10	59
6取引先の減少	3	14	2	0	0	6	2	4	31
7仕入単価の上昇・高止まり	37	53	16	2	1	13	1	20	143
8人件費増加	23	54	5	1	2	10	3	32	130
9管理費等間接経費の増加	0	14	4	0	0	3	1	6	28
10金利負担の増加	3	4	0	0	0	1	1	2	11
11事業資金の借入難	3	7	1	0	0	1	1	4	17
12従業員の不足	23	53	10	1	2	13	6	21	129
13熟練技術者の確保難	17	22	14	1	0	1	3	3	61
14管理者(マネージャー)の不足	23	40	5	2	1	6	6	20	103
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	19	35	7	1	1	8	3	15	89
16下請業者の確保難	2	11	5	0	1	2	1	2	24
17取引先からの値下げ要請	2	4	1	0	0	2	1	0	10
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0	2	0	0	0	0	0	2	4
19税負担の増加	6	16	2	1	0	1	7	5	38
20社会保険料・公共料金の増加	8	28	4	2	0	5	5	12	64
21仕入先からの値上げ要請	8	17	4	1	0	8	0	4	42
22輸出困難	1	1	0	0	0	1	0	0	3
23輸入品による圧迫	1	1	0	0	0	1	0	0	3
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	2	17	1	1	0	3	4	8	36
25BCPの策定・運用	1	2	0	0	0	1	0	0	4
26買収・合併・吸収などの検討	0	3	1	0	0	1	1	0	6
回答数	66	183	34	6	3	37	25	76	430
1大企業の進出による競争の激化	1.5%	4.9%	0.0%	0.0%	0.0%	10.8%	0.0%	6.6%	4.4%
2新規参入者の増加	3.0%	6.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%	24.0%	5.3%	5.6%
3同業者相互の価格競争	16.7%	18.0%	20.6%	16.7%	33.3%	24.3%	24.0%	11.8%	17.9%
4官公需要の停滞	4.5%	3.8%	8.8%	0.0%	0.0%	2.7%	4.0%	2.6%	4.0%
5民間需要の停滞	10.6%	14.2%	23.5%	16.7%	0.0%	16.2%	4.0%	13.2%	13.7%
6取引先の減少	4.5%	7.7%	5.9%	0.0%	0.0%	16.2%	8.0%	5.3%	7.2%
7仕入単価の上昇・高止まり	56.1%	29.0%	47.1%	33.3%	33.3%	35.1%	4.0%	26.3%	33.3%
8人件費増加	34.8%	29.5%	14.7%	16.7%	66.7%	27.0%	12.0%	42.1%	30.2%
9管理費等間接経費の増加	0.0%	7.7%	11.8%	0.0%	0.0%	8.1%	4.0%	7.9%	6.5%
10金利負担の増加	4.5%	2.2%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%	4.0%	2.6%	2.6%
11事業資金の借入難	4.5%	3.8%	2.9%	0.0%	0.0%	2.7%	4.0%	5.3%	4.0%
12従業員の不足	34.8%	29.0%	29.4%	16.7%	66.7%	35.1%	24.0%	27.6%	30.0%
13熟練技術者の確保難	25.8%	12.0%	41.2%	16.7%	0.0%	2.7%	12.0%	3.9%	14.2%
14管理者(マネージャー)の不足	34.8%	21.9%	14.7%	33.3%	33.3%	16.2%	24.0%	26.3%	24.0%
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	28.8%	19.1%	20.6%	16.7%	33.3%	21.6%	12.0%	19.7%	20.7%
16下請業者の確保難	3.0%	6.0%	14.7%	0.0%	33.3%	5.4%	4.0%	2.6%	5.6%
17取引先からの値下げ要請	3.0%	2.2%	2.9%	0.0%	0.0%	5.4%	4.0%	0.0%	2.3%
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0.0%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.6%	0.9%
19税負担の増加	9.1%	8.7%	5.9%	16.7%	0.0%	2.7%	28.0%	6.6%	8.8%
20社会保険料・公共料金の増加	12.1%	15.3%	11.8%	33.3%	0.0%	13.5%	20.0%	15.8%	14.9%
21仕入先からの値上げ要請	12.1%	9.3%	11.8%	16.7%	0.0%	21.6%	0.0%	5.3%	9.8%
22輸出困難	1.5%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%	0.0%	0.0%	0.7%
23輸入品による圧迫	1.5%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%	0.0%	0.0%	0.7%
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	3.0%	9.3%	2.9%	16.7%	0.0%	8.1%	16.0%	10.5%	8.4%
25BCPの策定・運用	1.5%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%	0.0%	0.0%	0.9%
26買収・合併・吸収などの検討	0.0%	1.6%	2.9%	0.0%	0.0%	2.7%	4.0%	0.0%	1.4%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



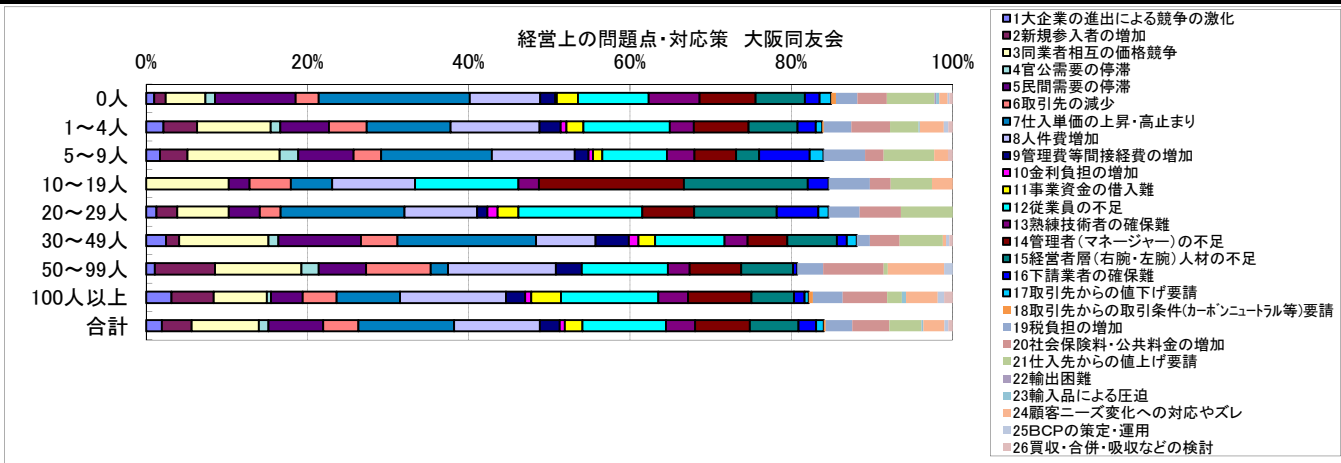
京都同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1大企業の進出による競争の激化	0	28	4	1	0	5	3	15	56
2新規参入者の増加	2	34	9	0	0	5	4	16	70
3同業者相互の価格競争	12	68	25	0	2	12	9	20	148
4官公需要の停滞	2	10	5	0	0	2	1	2	22
5民間需要の停滞	13	66	18	1	0	18	6	23	145
6取引先の減少	11	45	10	5	1	13	5	11	101
7仕入単価の上昇・高止まり	30	149	62	0	3	39	0	45	328
8人件費増加	24	99	28	3	0	23	6	39	222
9管理費等間接経費の増加	2	24	9	0	1	4	1	9	50
10金利負担の増加	5	20	10	0	0	6	0	4	45
11事業資金の借入難	6	20	8	1	0	3	1	7	46
12従業員の不足	15	114	39	4	2	15	8	46	243
13熟練技術者の確保難	13	46	22	4	0	7	3	10	105
14管理者(マネージャー)の不足	11	75	20	2	1	16	4	32	161
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	13	70	21	1	1	14	6	27	153
16下請業者の確保難	4	32	20	0	0	6	1	5	68
17取引先からの値下げ要請	1	10	4	1	0	0	3	2	21
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0	2	0	0	0	1	0	1	4
19税負担の増加	3	37	8	1	2	6	4	16	77
20社会保険料・公共料金の増加	4	49	10	1	2	8	5	23	102
21仕入先からの値上げ要請	9	34	14	0	2	8	0	10	77
22輸出困難	0	1	0	0	0	0	0	1	2
23輸入品による圧迫	1	1	0	0	0	1	0	0	3
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	2	31	3	2	0	5	8	13	64
25BCPの策定・運用	1	4	2	0	0	1	0	1	9
26買収・合併・吸収などの検討	0	5	0	0	0	0	1	4	10
回答数	59	373	105	11	6	68	39	144	805
1大企業の進出による競争の激化	0.0%	7.5%	3.8%	9.1%	0.0%	7.4%	7.7%	10.4%	7.0%
2新規参入者の増加	3.4%	9.1%	8.6%	0.0%	0.0%	7.4%	10.3%	11.1%	8.7%
3同業者相互の価格競争	20.3%	18.2%	23.8%	0.0%	33.3%	17.6%	23.1%	13.9%	18.4%
4官公需要の停滞	3.4%	2.7%	4.8%	0.0%	0.0%	2.9%	2.6%	1.4%	2.7%
5民間需要の停滞	22.0%	17.7%	17.1%	9.1%	0.0%	26.5%	15.4%	16.0%	18.0%
6取引先の減少	18.6%	12.1%	9.5%	45.5%	16.7%	19.1%	12.8%	7.6%	12.5%
7仕入単価の上昇・高止まり	50.8%	39.9%	59.0%	0.0%	50.0%	57.4%	0.0%	31.3%	40.7%
8人件費増加	40.7%	26.5%	26.7%	27.3%	0.0%	33.8%	15.4%	27.1%	27.6%
9管理費等間接経費の増加	3.4%	6.4%	8.6%	0.0%	16.7%	5.9%	2.6%	6.3%	6.2%
10金利負担の増加	8.5%	5.4%	9.5%	0.0%	0.0%	8.8%	0.0%	2.8%	5.6%
11事業資金の借入難	10.2%	5.4%	7.6%	9.1%	0.0%	4.4%	2.6%	4.9%	5.7%
12従業員の不足	25.4%	30.6%	37.1%	36.4%	33.3%	22.1%	20.5%	31.9%	30.2%
13熟練技術者の確保難	22.0%	12.3%	21.0%	36.4%	0.0%	10.3%	7.7%	6.9%	13.0%
14管理者(マネージャー)の不足	18.6%	20.1%	19.0%	18.2%	16.7%	23.5%	10.3%	22.2%	20.0%
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	22.0%	18.8%	20.0%	9.1%	16.7%	20.6%	15.4%	18.8%	19.0%
16下請業者の確保難	6.8%	8.6%	19.0%	0.0%	0.0%	8.8%	2.6%	3.5%	8.4%
17取引先からの値下げ要請	1.7%	2.7%	3.8%	9.1%	0.0%	0.0%	7.7%	1.4%	2.6%
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0.0%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%	0.0%	0.7%	0.5%
19税負担の増加	5.1%	9.9%	7.6%	9.1%	33.3%	8.8%	10.3%	11.1%	9.6%
20社会保険料・公共料金の増加	6.8%	13.1%	9.5%	9.1%	33.3%	11.8%	12.8%	16.0%	12.7%
21仕入先からの値上げ要請	15.3%	9.1%	13.3%	0.0%	33.3%	11.8%	0.0%	6.9%	9.6%
22輸出困難	0.0%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%	0.2%
23輸入品による圧迫	1.7%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%	0.0%	0.0%	0.4%
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	3.4%	8.3%	2.9%	18.2%	0.0%	7.4%	20.5%	9.0%	8.0%
25BCPの策定・運用	1.7%	1.1%	1.9%	0.0%	0.0%	1.5%	0.0%	0.7%	1.1%
26買収・合併・吸収などの検討	0.0%	1.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.6%	2.8%	1.2%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



大阪同友会

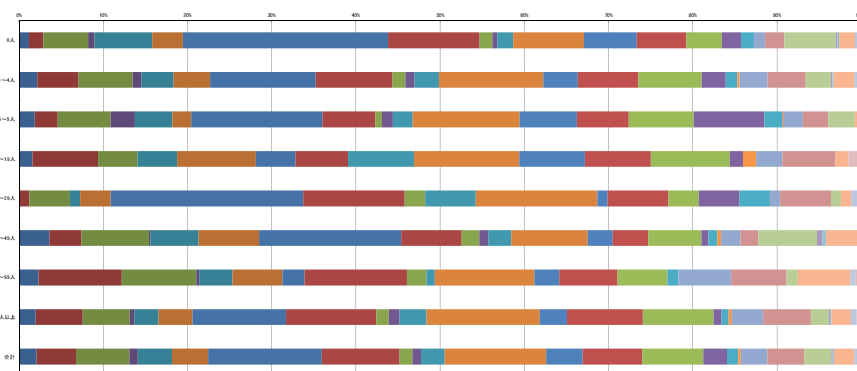
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1大企業の進出による競争の激化	5	24	3	0	1	6	2	12	53
2新規参入者の増加	7	46	6	0	2	4	14	20	99
3同業者相互の価格競争	24	101	20	4	5	27	20	25	226
4官公需要の停滞	6	13	4	0	0	3	4	2	32
5民間需要の停滞	49	67	12	1	3	25	11	15	183
6取引先の減少	14	52	6	2	2	11	15	16	118
7仕入単価の上昇・高止まり	92	115	24	2	12	42	4	30	321
8人件費増加	43	122	18	4	7	18	25	50	287
9管理費等間接経費の増加	9	29	3	0	1	10	6	9	67
10金利負担の増加	1	8	1	0	1	3	0	3	17
11事業資金の借入難	13	23	2	0	2	5	0	14	59
12従業員の不足	43	119	14	5	12	21	20	46	280
13熟練技術者の確保難	31	33	6	1	0	7	5	14	97
14管理者(マネージャー)の不足	34	75	9	7	5	12	12	30	184
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	30	67	5	6	8	15	12	20	163
16下請業者の確保難	9	25	11	1	4	3	1	5	59
17取引先からの値下げ要請	7	9	3	0	1	3	0	2	25
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	3	2	0	0	0	0	0	2	7
19税負担の増加	13	38	9	2	3	4	6	14	89
20社会保険料・公共料金の増加	18	53	4	1	4	9	14	21	124
21仕入先からの値上げ要請	29	39	11	2	5	13	1	7	107
22輸出困難	1	0	0	0	0	0	0	0	1
23輸入品による圧迫	2	2	0	0	0	0	0	2	6
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	5	33	3	1	0	1	13	15	71
25BCPの策定・運用	1	6	0	0	0	1	2	3	13
26買収・合併・吸収などの検討	2	6	1	0	0	1	0	4	14
回答数	64	145	102	129	61	58	38	25	622
1大企業の進出による競争の激化	7.8%	16.6%	2.9%	0.0%	1.6%	10.3%	5.3%	48.0%	8.5%
2新規参入者の増加	10.9%	31.7%	5.9%	0.0%	3.3%	6.9%	36.8%	80.0%	15.9%
3同業者相互の価格競争	37.5%	69.7%	19.6%	3.1%	8.2%	46.6%	52.6%	100.0%	36.3%
4官公需要の停滞	9.4%	9.0%	3.9%	0.0%	0.0%	5.2%	10.5%	8.0%	5.1%
5民間需要の停滞	76.6%	46.2%	11.8%	0.8%	4.9%	43.1%	28.9%	60.0%	29.4%
6取引先の減少	21.9%	35.9%	5.9%	1.6%	3.3%	19.0%	39.5%	64.0%	19.0%
7仕入単価の上昇・高止まり	143.8%	79.3%	23.5%	1.6%	19.7%	72.4%	10.5%	120.0%	51.6%
8人件費増加	67.2%	84.1%	17.6%	3.1%	11.5%	31.0%	65.8%	200.0%	46.1%
9管理費等間接経費の増加	14.1%	20.0%	2.9%	0.0%	1.6%	17.2%	15.8%	36.0%	10.8%
10金利負担の増加	1.6%	5.5%	1.0%	0.0%	1.6%	5.2%	0.0%	12.0%	2.7%
11事業資金の借入難	20.3%	15.9%	2.0%	0.0%	3.3%	8.6%	0.0%	56.0%	9.5%
12従業員の不足	67.2%	82.1%	13.7%	3.9%	19.7%	36.2%	52.6%	184.0%	45.0%
13熟練技術者の確保難	48.4%	22.8%	5.9%	0.8%	0.0%	12.1%	13.2%	56.0%	15.6%
14管理者(マネージャー)の不足	53.1%	51.7%	8.8%	5.4%	8.2%	20.7%	31.6%	120.0%	29.6%
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	46.9%	46.2%	4.9%	4.7%	13.1%	25.9%	31.6%	80.0%	26.2%
16下請業者の確保難	14.1%	17.2%	10.8%	0.8%	6.6%	5.2%	2.6%	20.0%	9.5%
17取引先からの値下げ要請	10.9%	6.2%	2.9%	0.0%	1.6%	5.2%	0.0%	8.0%	4.0%
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	4.7%	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	8.0%	1.1%
19税負担の増加	20.3%	26.2%	8.8%	1.6%	4.9%	6.9%	15.8%	56.0%	14.3%
20社会保険料・公共料金の増加	28.1%	36.6%	3.9%	0.8%	6.6%	15.5%	36.8%	84.0%	19.9%
21仕入先からの値上げ要請	45.3%	26.9%	10.8%	1.6%	8.2%	22.4%	2.6%	28.0%	17.2%
22輸出困難	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
23輸入品による圧迫	3.1%	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	8.0%	1.0%
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	7.8%	22.8%	2.9%	0.8%	0.0%	1.7%	34.2%	60.0%	11.4%
25BCPの策定・運用	1.6%	4.1%	0.0%	0.0%	0.0%	1.7%	5.3%	12.0%	2.1%
26買収・合併・吸収などの検討	3.1%	4.1%	1.0%	0.0%	0.0%	1.7%	0.0%	16.0%	2.3%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



※兵庫同友会は設問なし

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1大企業の進出による競争の激化	6	64	14	1	0	17	7	25	134
2新規参入者の増加	9	147	21	5	1	18	30	72	303
3同業者相互の価格競争	28	192	48	3	4	38	27	72	412
4官公需要の停滞	4	31	22	0	0	1	1	7	66
5民間需要の停滞	36	114	34	3	1	27	12	37	264
6取引先の減少	19	130	17	6	3	34	18	52	279
7仕入単価の上昇・高止まり	128	375	119	3	19	80	8	143	875
8人件費増加	57	272	48	4	10	34	37	138	600
9管理費等間接経費の増加	8	46	6	0	2	10	7	19	98
10金利負担の増加	3	32	10	0	0	5	0	17	67
11事業資金の借入難	10	87	18	5	5	13	3	41	182
12従業員の不足	44	370	97	8	12	43	36	173	783
13熟練技術者の確保難	33	123	52	5	1	14	9	42	279
14管理者(マネージャー)の不足	31	215	47	5	6	20	21	116	461
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	22	225	59	6	3	30	18	108	471
16下請業者の確保難	12	85	64	1	4	4	0	12	182
17取引先からの値下げ要請	8	40	16	0	3	5	4	11	87
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0	9	1	1	0	2	0	5	18
19税負担の増加	7	99	18	2	1	11	19	48	205
20社会保険料・公共料金の増加	12	136	23	4	5	10	20	73	283
21仕入先からの値上げ要請	32	89	24	0	1	33	4	27	210
22輸出困難	1	5	0	0	0	3	0	2	11
23輸入品による圧迫	1	4	0	0	0	2	0	2	9
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	10	74	5	1	1	18	19	30	158
25BCPの策定・運用	2	14	1	0	1	1	2	9	30
26買収・合併・吸収などの検討	2	11	0	1	0	1	2	7	24
回答数	101	471	340	284	111	122	83	65	1577
1大企業の進出による競争の激化	5.9%	13.6%	4.1%	0.4%	0.0%	13.9%	8.4%	38.5%	8.5%
2新規参入者の増加	8.9%	31.2%	6.2%	1.8%	0.9%	14.8%	36.1%	110.8%	19.2%
3同業者相互の価格競争	27.7%	40.8%	14.1%	1.1%	3.6%	31.1%	32.5%	110.8%	26.1%
4官公需要の停滞	4.0%	6.6%	6.5%	0.0%	0.0%	0.8%	1.2%	10.8%	4.2%
5民間需要の停滞	35.6%	24.2%	10.0%	1.1%	0.9%	22.1%	14.5%	56.9%	16.7%
6取引先の減少	18.8%	27.6%	5.0%	2.1%	2.7%	27.9%	21.7%	80.0%	17.7%
7仕入単価の上昇・高止まり	126.7%	79.6%	35.0%	1.1%	17.1%	65.6%	9.6%	220.0%	55.5%
8人件費増加	56.4%	57.7%	14.1%	1.4%	9.0%	27.9%	44.6%	212.3%	38.0%
9管理費等間接経費の増加	7.9%	9.8%	1.8%	0.0%	1.8%	8.2%	8.4%	29.2%	6.2%
10金利負担の増加	3.0%	6.8%	2.9%	0.0%	0.0%	4.1%	0.0%	26.2%	4.2%
11事業資金の借入難	9.9%	18.5%	5.3%	1.8%	4.5%	10.7%	3.6%	63.1%	11.5%
12従業員の不足	43.6%	78.6%	28.5%	2.8%	10.8%	35.2%	43.4%	266.2%	49.7%
13熟練技術者の確保難	32.7%	26.1%	15.3%	1.8%	0.9%	11.5%	10.8%	64.6%	17.7%
14管理者(マネージャー)の不足	30.7%	45.6%	13.8%	1.8%	5.4%	16.4%	25.3%	178.5%	29.2%
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	21.8%	47.8%	17.4%	2.1%	2.7%	24.6%	21.7%	166.2%	29.9%
16下請業者の確保難	11.9%	18.0%	18.8%	0.4%	3.6%	3.3%	0.0%	18.5%	11.5%
17取引先からの値下げ要請	7.9%	8.5%	4.7%	0.0%	2.7%	4.1%	4.8%	16.9%	5.5%
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0.0%	1.9%	0.3%	0.4%	0.0%	1.6%	0.0%	7.7%	1.1%
19税負担の増加	6.9%	21.0%	5.3%	0.7%	0.9%	9.0%	22.9%	73.8%	13.0%
20社会保険料・公共料金の増加	11.9%	28.9%	6.8%	1.4%	4.5%	8.2%	24.1%	112.3%	17.9%
21仕入先からの値上げ要請	31.7%	18.9%	7.1%	0.0%	0.9%	27.0%	4.8%	41.5%	13.3%
22輸出困難	1.0%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	2.5%	0.0%	3.1%	0.7%
23輸入品による圧迫	1.0%	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%	1.6%	0.0%	3.1%	0.6%
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	9.9%	15.7%	1.5%	0.4%	0.9%	14.8%	22.9%	46.2%	10.0%
25BCPの策定・運用	2.0%	3.0%	0.3%	0.0%	0.9%	0.8%	2.4%	13.8%	1.9%
26買収・合併・吸収などの検討	2.0%	2.3%	0.0%	0.4%	0.0%	0.8%	2.4%	10.8%	1.5%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の問題点・対応策 兵庫同友会

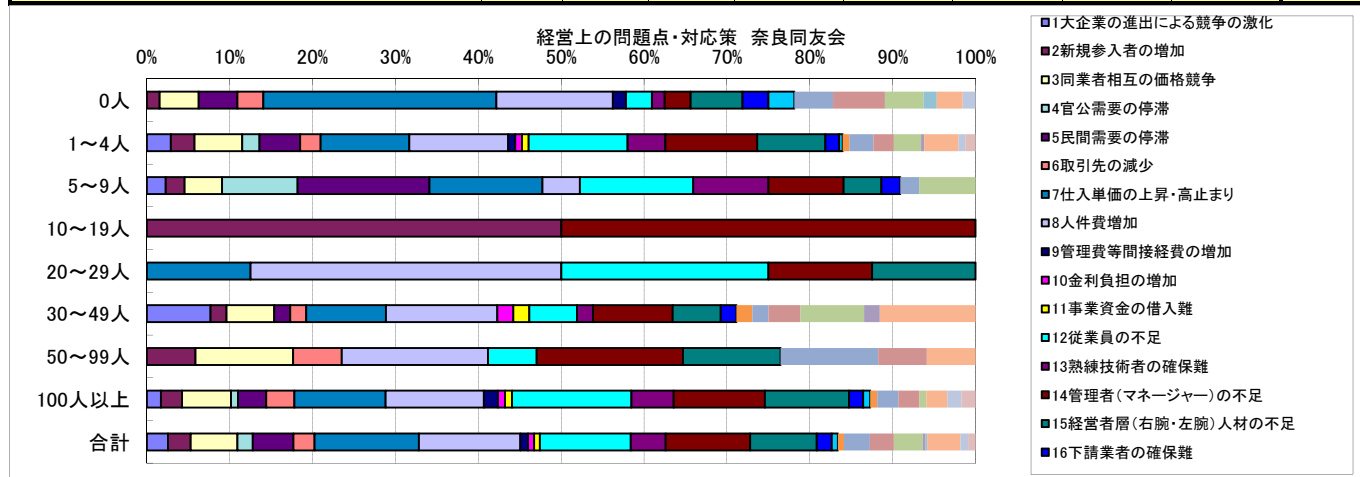


- 1大企業の進出による競争の激化
- 2新規参入者の増加
- 3同業者相互の価格競争
- 4官公需要の停滞
- 5民間需要の停滞
- 6取引先の減少
- 7仕入単価の上昇・高止まり
- 8人件費増加
- 9管理費等間接経費の増加
- 10金利負担の増加
- 11事業資金の借入難
- 12従業員の不足

奈良同友会

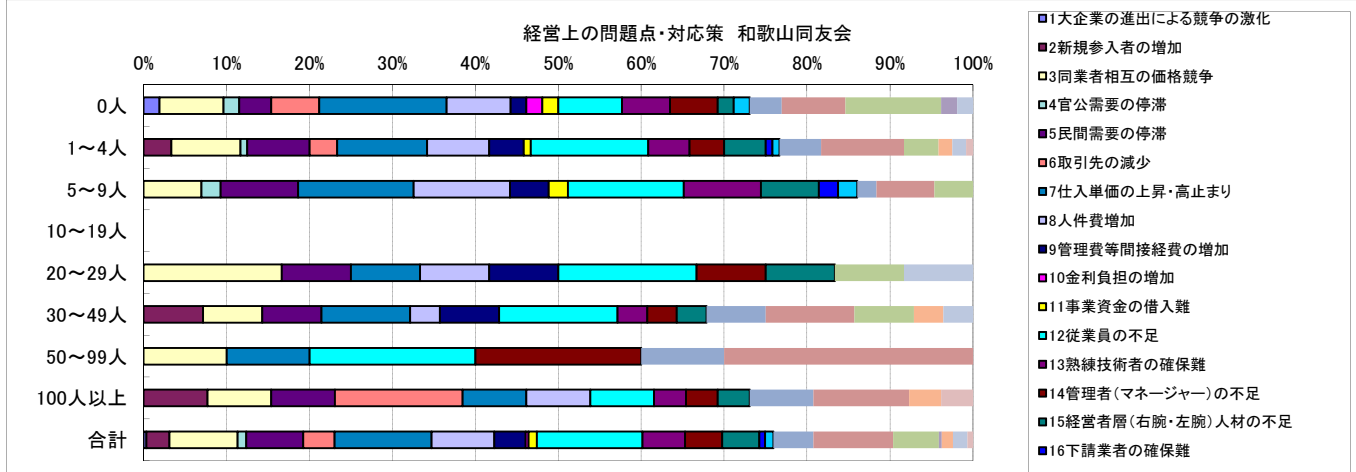
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1大企業の進出による競争の激化	0	7	1	0	0	4	0	2	14

2新規参入者の増加	1	7	1	1	0	1	1	3	15
3同業者相互の価格競争	3	14	2	0	0	3	2	7	31
4官公需要の停滞	0	5	4	0	0	0	0	1	10
5民間需要の停滞	3	12	7	0	0	1	0	4	27
6取引先の減少	2	6	0	0	0	1	1	4	14
7仕入単価の上昇・高止まり	18	26	6	0	1	5	0	13	69
8人件費増加	9	29	2	0	3	7	3	14	67
9管理費等間接経費の増加	1	2	0	0	0	0	0	2	5
10金利負担の増加	0	2	0	0	0	1	0	1	4
11事業資金の借入難	0	2	0	0	0	1	0	1	4
12従業員の不足	2	29	6	0	2	3	1	17	60
13熟練技術者の確保難	1	11	4	0	0	1	0	6	23
14管理者(マネージャー)の不足	2	27	4	1	1	5	3	13	56
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	4	20	2	0	1	3	2	12	44
16下請業者の確保難	2	4	1	0	0	1	0	2	10
17取引先からの値下げ要請	2	1	0	0	0	0	0	1	4
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0	2	0	0	0	1	0	1	4
19税負担の増加	3	7	1	0	0	1	2	3	17
20社会保険料・公共料金の増加	4	6	0	0	0	2	1	3	16
21仕入先からの値上げ要請	3	8	3	0	0	4	0	1	19
22輸出困難	0	1	0	0	0	1	0	0	2
23輸入品による圧迫	1	0	0	0	0	0	0	0	1
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	2	10	0	0	0	6	1	3	22
25BCPの策定・運用	1	2	0	0	0	0	0	2	5
26買収・合併・吸収などの検討	0	3	0	0	0	0	0	2	5
回答数	23	94	17	1	3	20	9	42	209
1大企業の進出による競争の激化	0.0%	7.4%	5.9%	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	4.8%	6.7%
2新規参入者の増加	4.3%	7.4%	5.9%	100.0%	0.0%	5.0%	11.1%	7.1%	7.2%
3同業者相互の価格競争	13.0%	14.9%	11.8%	0.0%	0.0%	15.0%	22.2%	16.7%	14.8%
4官公需要の停滞	0.0%	5.3%	23.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.4%	4.8%
5民間需要の停滞	13.0%	12.8%	41.2%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	9.5%	12.9%
6取引先の減少	8.7%	6.4%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	11.1%	9.5%	6.7%
7仕入単価の上昇・高止まり	78.3%	27.7%	35.3%	0.0%	33.3%	25.0%	0.0%	31.0%	33.0%
8人件費増加	39.1%	30.9%	11.8%	0.0%	100.0%	35.0%	33.3%	33.3%	32.1%
9管理費等間接経費の増加	4.3%	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.8%	2.4%
10金利負担の増加	0.0%	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	2.4%	1.9%
11事業資金の借入難	0.0%	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	2.4%	1.9%
12従業員の不足	8.7%	30.9%	35.3%	0.0%	66.7%	15.0%	11.1%	40.5%	28.7%
13熟練技術者の確保難	4.3%	11.7%	23.5%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	14.3%	11.0%
14管理者(マネージャー)の不足	8.7%	28.7%	23.5%	100.0%	33.3%	25.0%	33.3%	31.0%	26.8%
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	17.4%	21.3%	11.8%	0.0%	33.3%	15.0%	22.2%	28.6%	21.1%
16下請業者の確保難	8.7%	4.3%	5.9%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	4.8%	4.8%
17取引先からの値下げ要請	8.7%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.4%	1.9%
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0.0%	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	2.4%	1.9%
19税負担の増加	13.0%	7.4%	5.9%	0.0%	0.0%	5.0%	22.2%	7.1%	8.1%
20社会保険料・公共料金の増加	17.4%	6.4%	0.0%	0.0%	0.0%	10.0%	11.1%	7.1%	7.7%
21仕入先からの値上げ要請	13.0%	8.5%	17.6%	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	2.4%	9.1%
22輸出困難	0.0%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	0.0%	1.0%
23輸入品による圧迫	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	8.7%	10.6%	0.0%	0.0%	0.0%	30.0%	11.1%	7.1%	10.5%
25BCPの策定・運用	4.3%	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.8%	2.4%
26買収・合併・吸収などの検討	0.0%	3.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.8%	2.4%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



和歌山同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1大企業の進出による競争の激化	1	0	0	0	0	0	0	0	1
2新規参入者の増加	0	4	0	0	0	2	0	2	8
3同業者相互の価格競争	4	10	3	0	2	2	1	2	24
4官公需要の停滞	1	1	1	0	0	0	0	0	3
5民間需要の停滞	2	9	4	0	1	2	0	2	20
6取引先の減少	3	4	0	0	0	0	0	4	11
7仕入単価の上昇・高止まり	8	13	6	0	1	3	1	2	34
8人件費増加	4	9	5	0	1	1	0	2	22
9管理費等間接経費の増加	1	5	2	0	1	2	0	0	11
10金利負担の増加	1	0	0	0	0	0	0	0	1
11事業資金の借入難	1	1	1	0	0	0	0	0	3
12従業員の不足	4	17	6	0	2	4	2	2	37
13熟練技術者の確保難	3	6	4	0	0	1	0	1	15
14管理者(マネージャー)の不足	3	5	0	0	1	1	2	1	13
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	1	6	3	0	1	1	0	1	13
16下請業者の確保難	0	1	1	0	0	0	0	0	2
17取引先からの値下げ要請	1	1	1	0	0	0	0	0	3
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0	0	0	0	0	0	0	0	0
19税負担の増加	2	6	1	0	0	2	1	2	14
20社会保険料・公共料金の増加	4	12	3	0	0	3	3	3	28
21仕入先からの値上げ要請	6	5	2	0	1	2	0	0	16
22輸出困難	1	0	0	0	0	0	0	0	1
23輸入品による圧迫	0	0	0	0	0	0	0	0	0
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	0	2	0	0	0	1	0	1	4
25BCPの策定・運用	1	2	0	0	1	1	0	0	5
26買収・合併・吸収などの検討	0	1	0	0	0	0	0	1	2
回答数	16	41	13	0	2	10	5	10	97
1大企業の進出による競争の激化	6.3%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%
2新規参入者の増加	0.0%	9.8%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	20.0%	0.0%	20.0%	8.2%
3同業者相互の価格競争	25.0%	24.4%	23.1%	#DIV/0!	100.0%	20.0%	20.0%	20.0%	24.7%
4官公需要の停滞	6.3%	2.4%	7.7%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.1%
5民間需要の停滞	12.5%	22.0%	30.8%	#DIV/0!	50.0%	20.0%	0.0%	20.0%	20.6%
6取引先の減少	18.8%	9.8%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	40.0%	11.3%
7仕入単価の上昇・高止まり	50.0%	31.7%	46.2%	#DIV/0!	50.0%	30.0%	20.0%	20.0%	35.1%
8人件費増加	25.0%	22.0%	38.5%	#DIV/0!	50.0%	10.0%	0.0%	20.0%	22.7%
9管理費等間接経費の増加	6.3%	12.2%	15.4%	#DIV/0!	50.0%	20.0%	0.0%	0.0%	11.3%
10金利負担の増加	6.3%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%
11事業資金の借入難	6.3%	2.4%	7.7%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.1%
12従業員の不足	25.0%	41.5%	46.2%	#DIV/0!	100.0%	40.0%	40.0%	20.0%	38.1%
13熟練技術者の確保難	18.8%	14.6%	30.8%	#DIV/0!	0.0%	10.0%	0.0%	10.0%	15.5%
14管理者(マネージャー)の不足	18.8%	12.2%	0.0%	#DIV/0!	50.0%	10.0%	40.0%	10.0%	13.4%
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	6.3%	14.6%	23.1%	#DIV/0!	50.0%	10.0%	0.0%	10.0%	13.4%
16下請業者の確保難	0.0%	2.4%	7.7%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%
17取引先からの値下げ要請	6.3%	2.4%	7.7%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.1%
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
19税負担の増加	12.5%	14.6%	7.7%	#DIV/0!	0.0%	20.0%	20.0%	20.0%	14.4%
20社会保険料・公共料金の増加	25.0%	29.3%	23.1%	#DIV/0!	0.0%	30.0%	60.0%	30.0%	28.9%
21仕入先からの値上げ要請	37.5%	12.2%	15.4%	#DIV/0!	50.0%	20.0%	0.0%	0.0%	16.5%
22輸出困難	6.3%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%
23輸入品による圧迫	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	0.0%	4.9%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	10.0%	0.0%	10.0%	4.1%
25BCPの策定・運用	6.3%	4.9%	0.0%	#DIV/0!	50.0%	10.0%	0.0%	0.0%	5.2%
26買収・合併・吸収などの検討	0.0%	2.4%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	10.0%	2.1%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

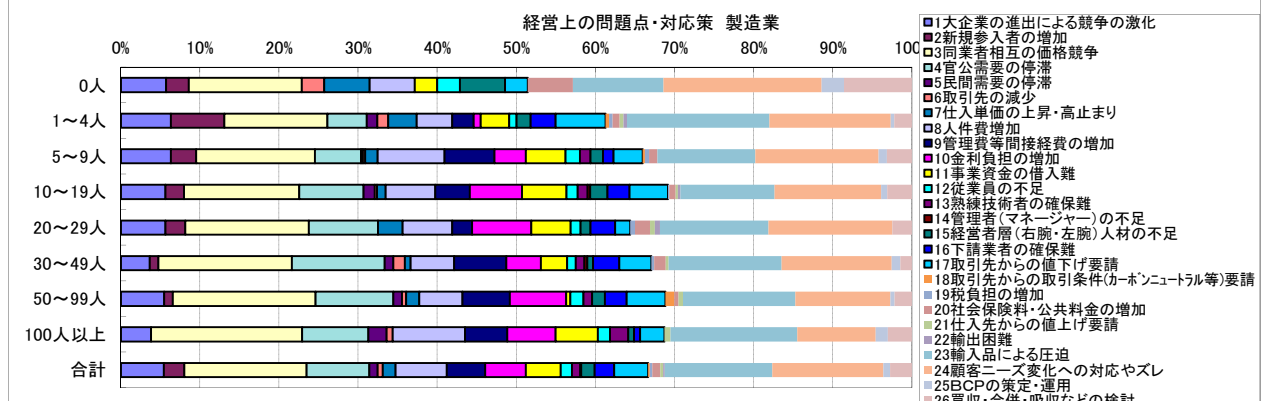


経営上の問題点・対応策について(3つまで選択)

関西合計
製造業

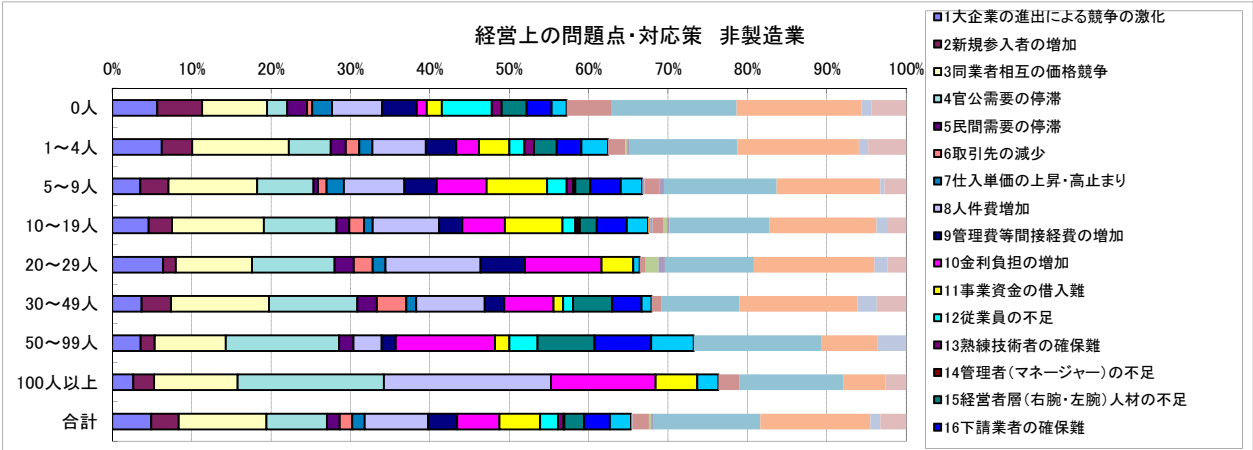
※回答数合計は兵庫同友会回答数を除く

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1大企業の進出による競争の激化	2	14	24	36	9	10	10	5	110
2新規参入者の増加	1	15	12	15	4	3	2	0	52
3同業者相互の価格競争	5	29	57	93	25	46	33	25	313
4官公需要の停滞	0	11	22	52	14	32	18	11	160
5民間需要の停滞	0	3	1	9	0	3	2	3	21
6取引先の減少	1	3	1	2	0	4	1	1	13
7仕入単価の上昇・高止まり	2	8	6	7	5	2	3	0	33
8人件費増加	2	10	32	40	10	15	10	12	131
9管理費等間接経費の増加	0	6	24	28	4	18	11	7	98
10金利負担の増加	0	2	15	42	12	12	13	8	104
11事業資金の借入難	1	8	19	36	8	9	1	7	89
12従業員の不足	1	2	7	9	2	3	3	2	29
13熟練技術者の確保難	0	0	5	8	0	3	2	3	21
14管理者(マネージャー)の不足	0	0	0	2	0	1	0	0	3
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	2	4	6	14	2	2	3	1	34
16下請業者の確保難	0	7	5	18	5	9	5	1	50
17取引先からの値下げ要請	1	14	14	31	3	11	9	4	87
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0	1	1	0	0	0	2	0	4
19税負担の増加	0	1	2	1	1	1	0	0	6
20社会保険料・公共料金の増加	2	2	4	5	3	4	1	0	21
21仕入先からの値上げ要請	0	1	0	2	1	1	1	1	7
22輸出困難	0	1	0	2	1	0	0	0	4
23輸入品による圧迫	4	40	47	76	22	39	26	21	275
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	7	34	59	86	25	38	22	13	284
25BCPの策定・運用	1	1	4	5	0	3	1	2	17
26買収・合併・吸収などの検討	3	5	12	20	4	4	4	4	56
回答数	12	65	102	171	42	71	52	37	552
1大企業の進出による競争の激化	16.7%	21.5%	23.5%	21.1%	21.4%	14.1%	19.2%	13.5%	19.9%
2新規参入者の増加	8.3%	23.1%	11.8%	8.8%	9.5%	4.2%	3.8%	0.0%	9.4%
3同業者相互の価格競争	41.7%	44.6%	55.9%	54.4%	59.5%	64.8%	63.5%	67.6%	56.7%
4官公需要の停滞	0.0%	16.9%	21.6%	30.4%	33.3%	45.1%	34.6%	29.7%	29.0%
5民間需要の停滞	0.0%	4.6%	1.0%	5.3%	0.0%	4.2%	3.8%	8.1%	3.8%
6取引先の減少	8.3%	4.6%	1.0%	1.2%	0.0%	5.6%	1.9%	2.7%	2.4%
7仕入単価の上昇・高止まり	16.7%	12.3%	5.9%	4.1%	11.9%	2.8%	5.8%	0.0%	6.0%
8人件費増加	16.7%	15.4%	31.4%	23.4%	23.8%	21.1%	19.2%	32.4%	23.7%
9管理費等間接経費の増加	0.0%	9.2%	23.5%	16.4%	9.5%	25.4%	21.2%	18.9%	17.8%
10金利負担の増加	0.0%	3.1%	14.7%	24.6%	28.6%	16.9%	25.0%	21.6%	18.8%
11事業資金の借入難	8.3%	12.3%	18.6%	21.1%	19.0%	12.7%	1.9%	18.9%	16.1%
12従業員の不足	8.3%	3.1%	6.9%	5.3%	4.8%	4.2%	5.8%	5.4%	5.3%
13熟練技術者の確保難	0.0%	0.0%	4.9%	4.7%	0.0%	4.2%	3.8%	8.1%	3.8%
14管理者(マネージャー)の不足	0.0%	0.0%	0.0%	1.2%	0.0%	1.4%	0.0%	0.0%	0.5%
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	16.7%	6.2%	5.9%	8.2%	4.8%	2.8%	5.8%	2.7%	6.2%
16下請業者の確保難	0.0%	10.8%	4.9%	10.5%	11.9%	12.7%	9.6%	2.7%	9.1%
17取引先からの値下げ要請	8.3%	21.5%	13.7%	18.1%	7.1%	15.5%	17.3%	10.8%	15.8%
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0.0%	1.5%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.8%	0.0%	0.7%
19税負担の増加	0.0%	1.5%	2.0%	0.6%	2.4%	1.4%	0.0%	0.0%	1.1%
20社会保険料・公共料金の増加	16.7%	3.1%	3.9%	2.9%	7.1%	5.6%	1.9%	0.0%	3.8%
21仕入先からの値上げ要請	0.0%	1.5%	0.0%	1.2%	2.4%	1.4%	1.9%	2.7%	1.3%
22輸出困難	0.0%	1.5%	0.0%	1.2%	2.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%
23輸入品による圧迫	33.3%	61.5%	46.1%	44.4%	52.4%	54.9%	50.0%	56.8%	49.8%
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	58.3%	52.3%	57.8%	50.3%	59.5%	53.5%	42.3%	35.1%	51.4%
25BCPの策定・運用	8.3%	1.5%	3.9%	2.9%	0.0%	4.2%	1.9%	5.4%	3.1%
26買収・合併・吸収などの検討	25.0%	7.7%	11.8%	11.7%	9.5%	5.6%	7.7%	10.8%	10.1%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



非製造業合計

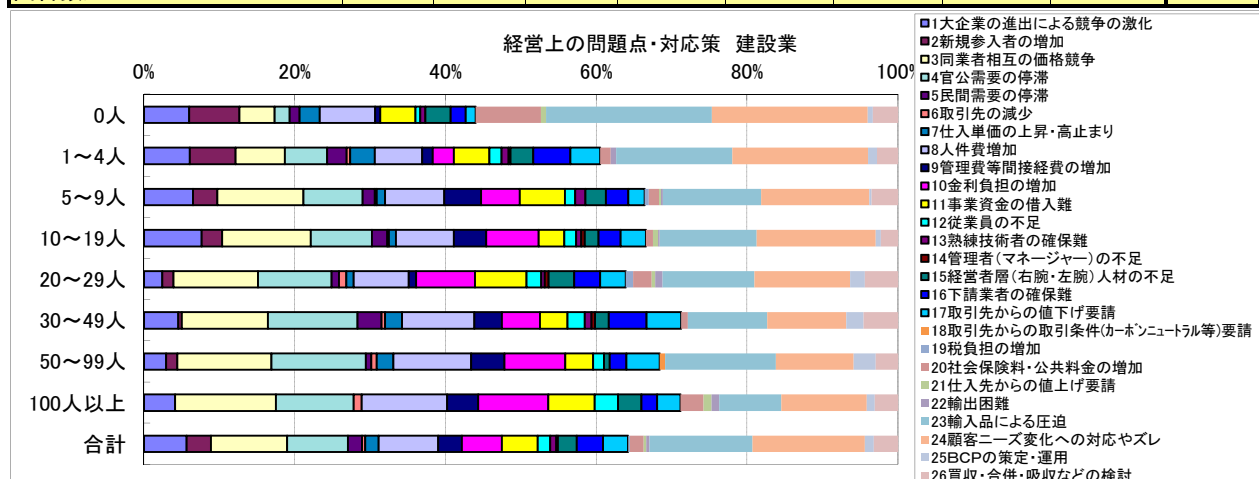
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1大企業の進出による競争の激化	9	26	13	17	8	3	2	1	79
2新規参入者の増加	9	16	13	11	2	3	1	1	56
3同業者相互の価格競争	13	51	41	43	12	10	5	4	179
4官公需要の停滞	4	22	26	34	13	9	8	7	123
5民間需要の停滞	4	8	2	6	3	2	1	0	26
6取引先の減少	1	7	4	7	3	3	0	0	25
7仕入単価の上昇・高止まり	4	7	8	4	2	1	0	0	26
8人件費増加	10	28	28	31	15	7	2	8	129
9管理費等間接経費の増加	7	16	15	11	7	2	1	0	59
10金利負担の増加	2	12	23	20	12	5	7	5	86
11事業資金の借入難	3	16	28	27	5	1	1	2	83
12従業員の不足	10	8	9	6	0	1	2	0	36
13熟練技術者の確保難	2	5	3	1	0	0	0	0	11
14管理者(マネージャー)の不足	0	0	1	1	0	0	0	0	2
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	5	12	7	8	0	4	4	0	40
16下請業者の確保難	5	13	14	14	0	3	4	0	53
17取引先からの値下げ要請	3	14	10	10	1	1	3	1	43
18取引先からの取引条件(カーボン)の悪化	0	0	0	1	0	0	0	0	1
19税負担の増加	0	0	1	1	0	0	0	0	2
20社会保険料・公共料金の増加	9	9	7	5	1	1	0	1	33
21仕入先からの値上げ要請	0	1	0	2	2	0	0	0	5
22輸出困難	0	1	2	1	1	0	0	0	5
23輸入品による圧迫	25	57	52	47	14	8	9	5	217
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	25	64	48	50	19	12	4	2	224
25BCPの策定・運用	2	5	2	5	2	2	2	0	20
26買収・合併・吸収などの検討	7	20	10	9	3	3	0	1	53
回答数	237	737	521	424	197	174	116	96	2502
1大企業の進出による競争の激化	3.8%	3.5%	2.5%	4.0%	4.1%	1.7%	1.7%	1.0%	3.2%
2新規参入者の増加	3.8%	2.2%	2.5%	2.6%	1.0%	1.7%	0.9%	1.0%	2.2%
3同業者相互の価格競争	5.5%	6.9%	7.9%	10.1%	6.1%	5.7%	4.3%	4.2%	7.2%
4官公需要の停滞	1.7%	3.0%	5.0%	8.0%	6.6%	5.2%	6.9%	7.3%	4.9%
5民間需要の停滞	1.7%	1.1%	0.4%	1.4%	1.5%	1.1%	0.9%	0.0%	1.0%
6取引先の減少	0.4%	0.9%	0.8%	1.7%	1.5%	1.7%	0.0%	0.0%	1.0%
7仕入単価の上昇・高止まり	1.7%	0.9%	1.5%	0.9%	1.0%	0.6%	0.0%	0.0%	1.0%
8人件費増加	4.2%	3.8%	5.4%	7.3%	7.6%	4.0%	1.7%	8.3%	5.2%
9管理費等間接経費の増加	3.0%	2.2%	2.9%	2.6%	3.6%	1.1%	0.9%	0.0%	2.4%
10金利負担の増加	0.8%	1.6%	4.4%	4.7%	6.1%	2.9%	6.0%	5.2%	3.4%
11事業資金の借入難	1.3%	2.2%	5.4%	6.4%	2.5%	0.6%	0.9%	2.1%	3.3%
12従業員の不足	4.2%	1.1%	1.7%	1.4%	0.0%	0.6%	1.7%	0.0%	1.4%
13熟練技術者の確保難	0.8%	0.7%	0.6%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%
14管理者(マネージャー)の不足	0.0%	0.0%	0.2%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	2.1%	1.6%	1.3%	1.9%	0.0%	2.3%	3.4%	0.0%	1.6%
16下請業者の確保難	2.1%	1.8%	2.7%	3.3%	0.0%	1.7%	3.4%	0.0%	2.1%
17取引先からの値下げ要請	1.3%	1.9%	1.9%	2.4%	0.5%	0.6%	2.6%	1.0%	1.7%
18取引先からの取引条件(カーボン)の悪化	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
19税負担の増加	0.0%	0.0%	0.2%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%
20社会保険料・公共料金の増加	3.8%	1.2%	1.3%	1.2%	0.5%	0.6%	0.0%	1.0%	1.3%
21仕入先からの値上げ要請	0.0%	0.1%	0.0%	0.5%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
22輸出困難	0.0%	0.1%	0.4%	0.2%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
23輸入品による圧迫	10.5%	7.7%	10.0%	11.1%	7.1%	4.6%	7.8%	5.2%	8.7%
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	10.5%	8.7%	9.2%	11.8%	9.6%	6.9%	3.4%	2.1%	9.0%
25BCPの策定・運用	0.8%	0.7%	0.4%	1.2%	1.0%	1.1%	1.7%	0.0%	0.8%
26買収・合併・吸収などの検討	3.0%	2.7%	1.9%	2.1%	1.5%	1.7%	0.0%	1.0%	2.1%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



建設業

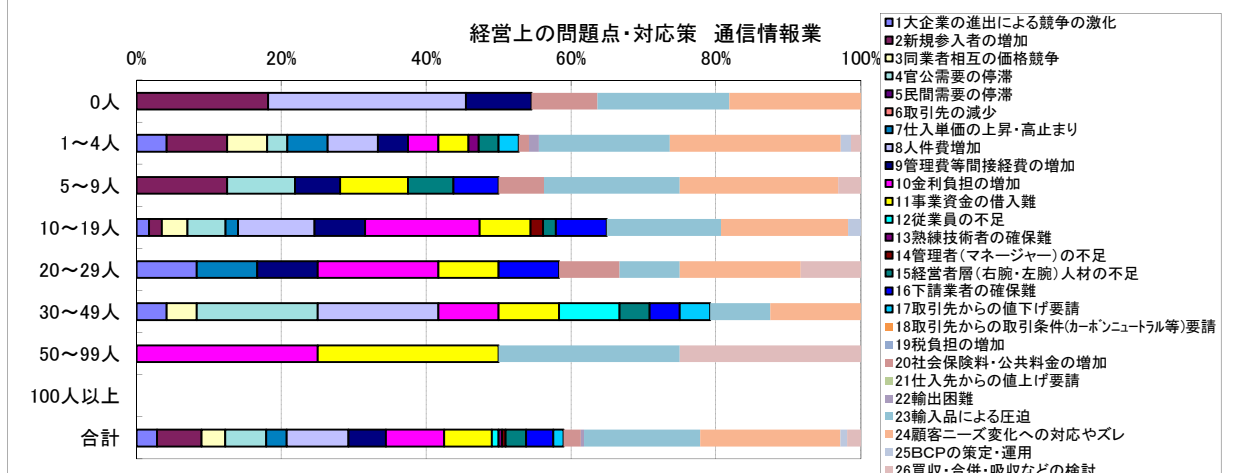
関西-213-

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1大企業の進出による競争の激化	9	26	24	34	5	10	4	4	116
2新規参入者の増加	10	26	12	12	3	1	2	0	66
3同業者相互の価格競争	7	28	42	52	23	25	17	13	207
4官公需要の停滞	3	24	29	36	20	26	17	10	165
5民間需要の停滞	2	11	6	9	2	7	1	0	38
6取引先の減少	0	2	1	1	2	1	1	1	9
7仕入単価の上昇・高止まり	4	14	4	4	2	5	3	0	36
8人件費増加	11	27	29	34	15	21	14	11	162
9管理費等間接経費の増加	1	6	18	19	2	8	6	4	64
10金利負担の増加	0	12	19	31	16	11	11	9	109
11事業資金の借入難	7	20	22	15	14	8	5	6	97
12従業員の不足	1	7	5	7	4	5	2	3	34
13熟練技術者の確保難	1	4	5	3	1	2	0	0	16
14管理者(マネージャー)の不足	0	1	0	2	1	1	0	0	5
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	5	13	10	8	7	4	1	3	51
16下請業者の確保難	3	21	11	13	7	11	3	2	71
17取引先からの値下げ要請	2	17	8	15	7	10	6	3	68
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0	0	0	0	0	0	1	0	1
19税負担の増加	0	0	2	0	2	0	0	0	4
20社会保険料・公共料金の増加	13	6	5	4	5	2	0	3	38
21仕入先からの値上げ要請	1	0	1	3	1	0	0	1	7
22輸出困難	0	3	1	1	2	0	0	1	8
23輸入品による圧迫	33	66	48	57	25	23	20	8	280
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	31	77	53	70	26	23	14	11	305
25BCPの策定・運用	1	5	1	3	4	5	4	1	24
26買収・合併・吸収などの検討	5	12	13	10	9	10	4	3	66
回答数	41	172	135	124	38	24	7	4	545
1大企業の進出による競争の激化	22.0%	15.1%	17.8%	27.4%	13.2%	41.7%	57.1%	100.0%	21.3%
2新規参入者の増加	24.4%	15.1%	8.9%	9.7%	7.9%	4.2%	28.6%	0.0%	12.1%
3同業者相互の価格競争	17.1%	16.3%	31.1%	41.9%	60.5%	104.2%	242.9%	325.0%	38.0%
4官公需要の停滞	7.3%	14.0%	21.5%	29.0%	52.6%	108.3%	242.9%	250.0%	30.3%
5民間需要の停滞	4.9%	6.4%	4.4%	7.3%	5.3%	29.2%	14.3%	0.0%	7.0%
6取引先の減少	0.0%	1.2%	0.7%	0.8%	5.3%	4.2%	14.3%	25.0%	1.7%
7仕入単価の上昇・高止まり	9.8%	8.1%	3.0%	3.2%	5.3%	20.8%	42.9%	0.0%	6.6%
8人件費増加	26.8%	15.7%	21.5%	27.4%	39.5%	87.5%	200.0%	275.0%	29.7%
9管理費等間接経費の増加	2.4%	3.5%	13.3%	15.3%	5.3%	33.3%	85.7%	100.0%	11.7%
10金利負担の増加	0.0%	7.0%	14.1%	25.0%	42.1%	45.8%	157.1%	225.0%	20.0%
11事業資金の借入難	17.1%	11.6%	16.3%	12.1%	36.8%	33.3%	71.4%	150.0%	17.8%
12従業員の不足	2.4%	4.1%	3.7%	5.6%	10.5%	20.8%	28.6%	75.0%	6.2%
13熟練技術者の確保難	2.4%	2.3%	3.7%	2.4%	2.6%	8.3%	0.0%	0.0%	2.9%
14管理者(マネージャー)の不足	0.0%	0.6%	0.0%	1.6%	2.6%	4.2%	0.0%	0.0%	0.9%
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	12.2%	7.6%	7.4%	6.5%	18.4%	16.7%	14.3%	75.0%	9.4%
16下請業者の確保難	7.3%	12.2%	8.1%	10.5%	18.4%	45.8%	42.9%	50.0%	13.0%
17取引先からの値下げ要請	4.9%	9.9%	5.9%	12.1%	18.4%	41.7%	85.7%	75.0%	12.5%
18取引先からの取引条件(カーボンニュートラル等)要請	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	0.2%
19税負担の増加	0.0%	0.0%	1.5%	0.0%	5.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%
20社会保険料・公共料金の増加	31.7%	3.5%	3.7%	3.2%	13.2%	8.3%	0.0%	75.0%	7.0%
21仕入先からの値上げ要請	2.4%	0.0%	0.7%	2.4%	2.6%	0.0%	0.0%	25.0%	1.3%
22輸出困難	0.0%	1.7%	0.7%	0.8%	5.3%	0.0%	0.0%	25.0%	1.5%
23輸入品による圧迫	80.5%	38.4%	35.6%	46.0%	65.8%	95.8%	285.7%	200.0%	51.4%
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	75.6%	44.8%	39.3%	56.5%	68.4%	95.8%	200.0%	275.0%	56.0%
25BCPの策定・運用	2.4%	2.9%	0.7%	2.4%	10.5%	20.8%	57.1%	25.0%	4.4%
26買収・合併・吸収などの検討	12.2%	7.0%	9.6%	8.1%	23.7%	41.7%	57.1%	75.0%	12.1%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



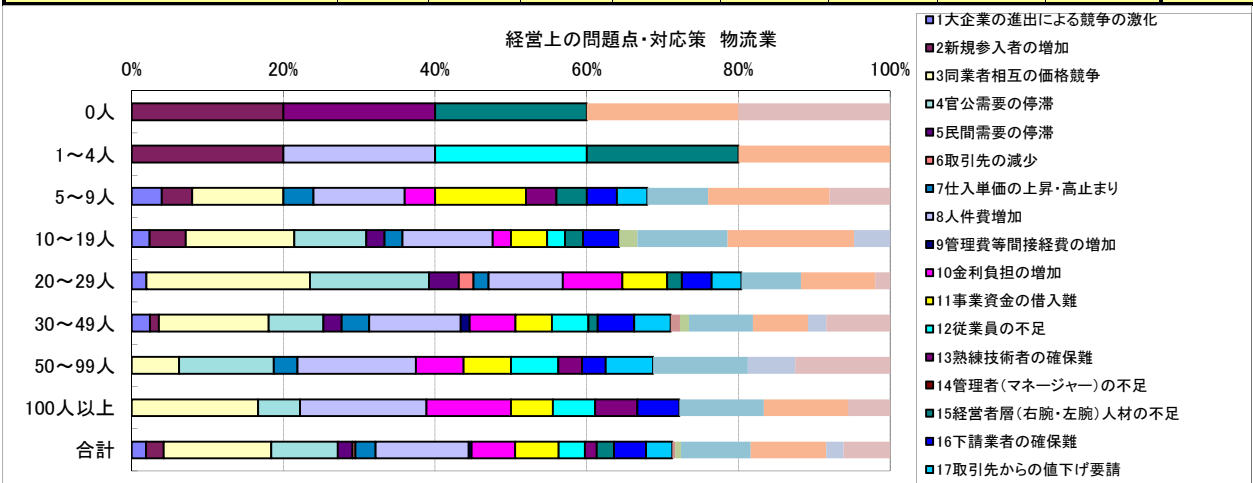
通信情報業

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1大企業の進出による競争の激化	0	3	0	1	1	1	0	0	6
2新規参入者の増加	2	6	4	1	0	0	0	0	13
3同業者相互の価格競争	0	4	0	2	0	1	0	0	7
4官公需要の停滞	0	2	3	3	0	4	0	0	12
5民間需要の停滞	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6取引先の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7仕入単価の上昇・高止まり	0	4	0	1	1	0	0	0	6
8人件費増加	3	5	0	6	0	4	0	0	18
9管理費等間接経費の増加	1	3	2	4	1	0	0	0	11
10金利負担の増加	0	3	0	9	2	2	1	0	17
11事業資金の借入難	0	3	3	4	1	2	1	0	14
12従業員の不足	0	0	0	0	0	2	0	0	2
13熟練技術者の確保難	0	1	0	0	0	0	0	0	1
14管理者(マネージャー)の不足	0	0	0	1	0	0	0	0	1
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	0	2	2	1	0	1	0	0	6
16下請業者の確保難	0	0	2	4	1	1	0	0	8
17取引先からの値下げ要請	0	2	0	0	0	1	0	0	3
18取引先からの取引条件(カーボンフットプリント等)要請	0	0	0	0	0	0	0	0	0
19税負担の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
20社会保険料・公共料金の増加	1	1	2	0	1	0	0	0	5
21仕入先からの値上げ要請	0	0	0	0	0	0	0	0	0
22輸出困難	0	1	0	0	0	0	0	0	1
23輸入品による圧迫	2	13	6	9	1	2	1	0	34
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	2	17	7	10	2	3	0	0	41
25BCPの策定・運用	0	1	0	1	0	0	0	0	2
26買収・合併・吸収などの検討	0	1	1	0	1	0	1	0	4
回答数	5	26	9	17	3	6	1	0	67
1大企業の進出による競争の激化	0.0%	11.5%	0.0%	5.9%	33.3%	16.7%	0.0%	#DIV/0!	9.0%
2新規参入者の増加	40.0%	23.1%	44.4%	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	19.4%
3同業者相互の価格競争	0.0%	15.4%	0.0%	11.8%	0.0%	16.7%	0.0%	#DIV/0!	10.4%
4官公需要の停滞	0.0%	7.7%	33.3%	17.6%	0.0%	66.7%	0.0%	#DIV/0!	17.9%
5民間需要の停滞	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
6取引先の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
7仕入単価の上昇・高止まり	0.0%	15.4%	0.0%	5.9%	33.3%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	9.0%
8人件費増加	60.0%	19.2%	0.0%	35.3%	0.0%	66.7%	0.0%	#DIV/0!	26.9%
9管理費等間接経費の増加	20.0%	11.5%	22.2%	23.5%	33.3%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	16.4%
10金利負担の増加	0.0%	11.5%	0.0%	52.9%	66.7%	33.3%	100.0%	#DIV/0!	25.4%
11事業資金の借入難	0.0%	11.5%	33.3%	23.5%	33.3%	33.3%	100.0%	#DIV/0!	20.9%
12従業員の不足	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	3.0%
13熟練技術者の確保難	0.0%	3.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	1.5%
14管理者(マネージャー)の不足	0.0%	0.0%	0.0%	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	1.5%
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	0.0%	7.7%	22.2%	5.9%	0.0%	16.7%	0.0%	#DIV/0!	9.0%
16下請業者の確保難	0.0%	0.0%	22.2%	23.5%	33.3%	16.7%	0.0%	#DIV/0!	11.9%
17取引先からの値下げ要請	0.0%	7.7%	0.0%	0.0%	0.0%	16.7%	0.0%	#DIV/0!	4.5%
18取引先からの取引条件(カーボンフットプリント等)要請	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
19税負担の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
20社会保険料・公共料金の増加	20.0%	3.8%	22.2%	0.0%	33.3%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	7.5%
21仕入先からの値上げ要請	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
22輸出困難	0.0%	3.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	1.5%
23輸入品による圧迫	40.0%	50.0%	66.7%	52.9%	33.3%	33.3%	100.0%	#DIV/0!	50.7%
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	40.0%	65.4%	77.8%	58.8%	66.7%	50.0%	0.0%	#DIV/0!	61.2%
25BCPの策定・運用	0.0%	3.8%	0.0%	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	3.0%
26買収・合併・吸収などの検討	0.0%	3.8%	11.1%	0.0%	33.3%	0.0%	100.0%	#DIV/0!	6.0%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%



物流業

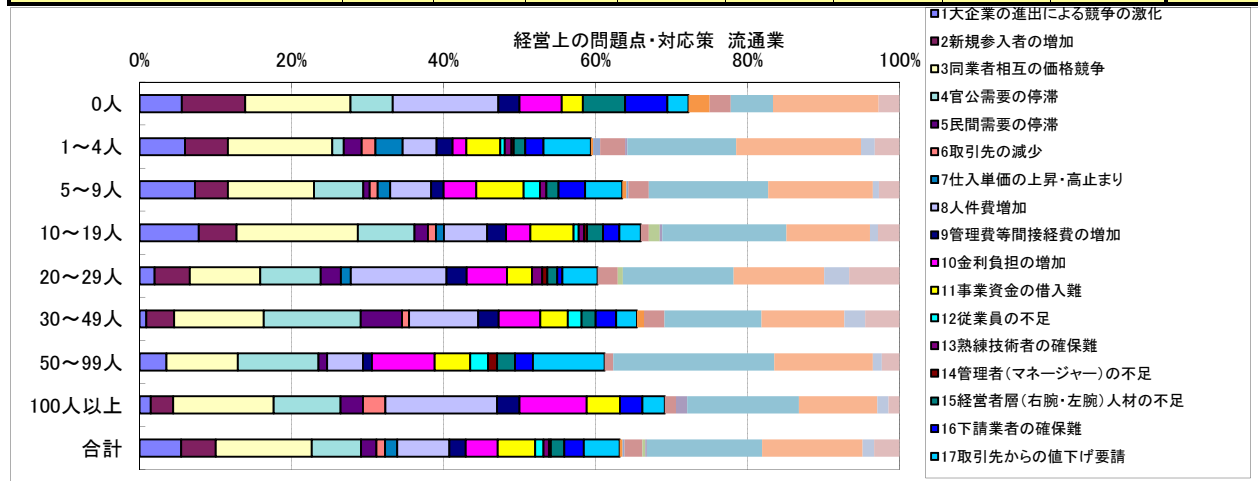
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1大企業の進出による競争の激化	0	0	1	1	1	2	0	0	5
2新規参入者の増加	1	1	1	2	0	1	0	0	6
3同業者相互の価格競争	0	0	3	6	11	12	2	3	37
4官公需要の停滞	0	0	0	4	8	6	4	1	23
5民間需要の停滞	0	0	0	1	2	2	0	0	5
6取引先の減少	0	0	0	0	1	0	0	0	1
7仕入単価の上昇・高止まり	0	0	1	1	1	3	1	0	7
8人件費増加	0	1	3	5	5	10	5	3	32
9管理費等間接経費の増加	0	0	0	0	0	1	0	0	1
10金利負担の増加	0	0	1	1	4	5	2	2	15
11事業資金の借入難	0	0	3	2	3	4	2	1	15
12従業員の不足	0	1	0	1	0	4	2	1	9
13熟練技術者の確保難	1	0	1	0	0	0	1	1	4
14管理者(マネージャー)の不足	0	0	0	0	0	0	0	0	0
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	1	1	1	1	1	1	0	0	6
16下請業者の確保難	0	0	1	2	2	4	1	1	11
17取引先からの値下げ要請	0	0	1	0	2	4	2	0	9
18取引先からの取引条件(カーボン・フットプリント)の厳格化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
19税負担の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
20社会保険料・公共料金の増加	0	0	0	0	0	1	0	0	1
21仕入先からの値上げ要請	0	0	0	1	0	1	0	0	2
22輸出困難	0	0	0	0	0	0	0	0	0
23輸入品による圧迫	0	0	2	5	4	7	4	2	24
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	1	1	4	7	5	6	0	2	26
25BCPの策定・運用	0	0	0	2	0	2	2	0	6
26買収・合併・吸収などの検討	1	0	2	0	1	7	4	1	16
回答数	2	3	9	11	15	22	8	5	75
1大企業の進出による競争の激化	0.0%	0.0%	11.1%	9.1%	6.7%	9.1%	0.0%	0.0%	6.7%
2新規参入者の増加	50.0%	33.3%	11.1%	18.2%	0.0%	4.5%	0.0%	0.0%	8.0%
3同業者相互の価格競争	0.0%	0.0%	33.3%	54.5%	73.3%	54.5%	25.0%	60.0%	49.3%
4官公需要の停滞	0.0%	0.0%	0.0%	36.4%	53.3%	27.3%	50.0%	20.0%	30.7%
5民間需要の停滞	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%	13.3%	9.1%	0.0%	0.0%	6.7%
6取引先の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.7%	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%
7仕入単価の上昇・高止まり	0.0%	0.0%	11.1%	9.1%	6.7%	13.6%	12.5%	0.0%	9.3%
8人件費増加	0.0%	33.3%	33.3%	45.5%	33.3%	45.5%	62.5%	60.0%	42.7%
9管理費等間接経費の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.5%	0.0%	0.0%	1.3%
10金利負担の増加	0.0%	0.0%	11.1%	9.1%	26.7%	22.7%	25.0%	40.0%	20.0%
11事業資金の借入難	0.0%	0.0%	33.3%	18.2%	20.0%	18.2%	25.0%	20.0%	20.0%
12従業員の不足	0.0%	33.3%	0.0%	9.1%	0.0%	18.2%	25.0%	20.0%	12.0%
13熟練技術者の確保難	50.0%	0.0%	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%	12.5%	20.0%	5.3%
14管理者(マネージャー)の不足	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	50.0%	33.3%	11.1%	9.1%	6.7%	4.5%	0.0%	0.0%	8.0%
16下請業者の確保難	0.0%	0.0%	11.1%	18.2%	13.3%	18.2%	12.5%	20.0%	14.7%
17取引先からの値下げ要請	0.0%	0.0%	11.1%	0.0%	13.3%	18.2%	25.0%	0.0%	12.0%
18取引先からの取引条件(カーボン・フットプリント)の厳格化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
19税負担の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
20社会保険料・公共料金の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.5%	0.0%	0.0%	1.3%
21仕入先からの値上げ要請	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%	0.0%	4.5%	0.0%	0.0%	2.7%
22輸出困難	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
23輸入品による圧迫	0.0%	0.0%	22.2%	45.5%	26.7%	31.8%	50.0%	40.0%	32.0%
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	50.0%	33.3%	44.4%	63.6%	33.3%	27.3%	0.0%	40.0%	34.7%
25BCPの策定・運用	0.0%	0.0%	0.0%	18.2%	0.0%	9.1%	25.0%	0.0%	8.0%
26買収・合併・吸収などの検討	50.0%	0.0%	22.2%	0.0%	6.7%	31.8%	50.0%	20.0%	21.3%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



流通業

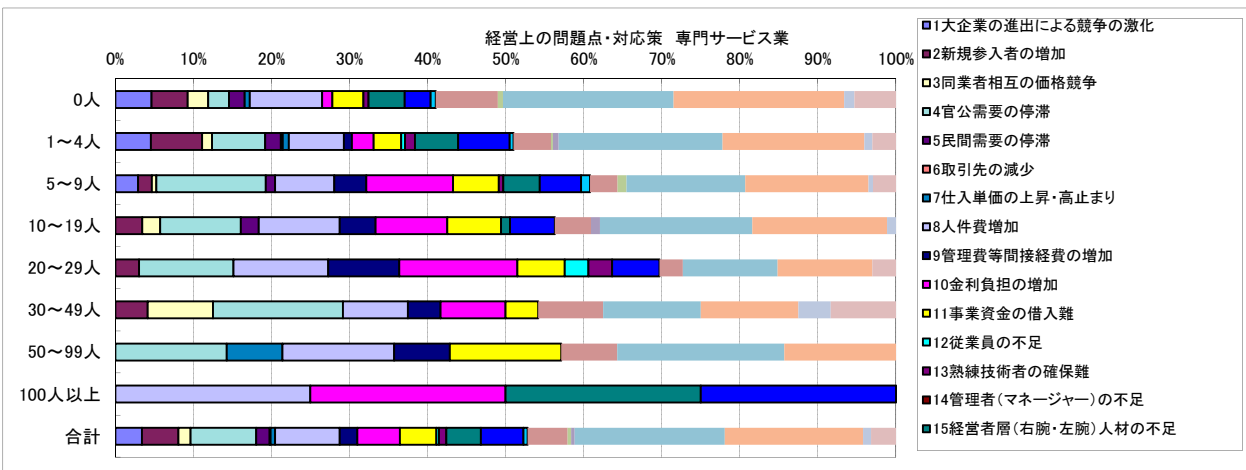
関西-216-

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1大企業の進出による競争の激化	2	20	27	22	3	1	3	1	79
2新規参入者の増加	3	19	16	14	7	4	0	2	65
3同業者相互の価格競争	5	46	42	45	14	13	8	9	182
4官公需要の停滞	2	5	24	21	12	14	9	6	93
5民間需要の停滞	0	8	3	5	4	6	1	2	29
6取引先の減少	0	6	4	3	0	1	0	2	16
7仕入単価の上昇・高止まり	0	12	6	3	2	0	0	0	23
8人件費増加	5	15	20	16	19	10	4	10	99
9管理費等間接経費の増加	1	7	6	7	4	3	1	2	31
10金利負担の増加	2	6	16	9	8	6	7	6	60
11事業資金の借入難	1	15	23	16	5	4	4	3	71
12従業員の不足	0	2	8	2	0	2	2	0	16
13熟練技術者の確保難	0	3	3	2	2	0	0	0	10
14管理者(マネージャー)の不足	0	1	0	1	1	0	1	0	4
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	2	5	6	6	2	2	2	0	25
16下請業者の確保難	2	8	13	6	1	3	2	2	37
17取引先からの値下げ要請	1	21	18	8	7	3	8	2	68
18取引先からの取引条件(カーボン・フットプリント)の厳格化	1	1	2	0	0	1	0	0	5
19税負担の増加	0	3	1	0	0	0	0	0	4
20社会保険料・公共料金の増加	1	11	10	3	4	3	1	1	34
21仕入先からの値上げ要請	0	0	0	4	1	0	0	0	5
22輸出困難	0	1	0	1	0	0	0	1	3
23輸入品による圧迫	2	48	58	46	22	14	18	10	218
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	5	55	51	31	18	12	11	7	190
25BCPの策定・運用	0	6	3	3	5	3	1	1	22
26買収・合併・吸収などの検討	1	11	10	8	10	5	2	1	48
回答数	13	94	103	85	44	33	26	18	416
1大企業の進出による競争の激化	15.4%	21.3%	26.2%	25.9%	6.8%	3.0%	11.5%	5.6%	19.0%
2新規参入者の増加	23.1%	20.2%	15.5%	16.5%	15.9%	12.1%	0.0%	11.1%	15.6%
3同業者相互の価格競争	38.5%	48.9%	40.8%	52.9%	31.8%	39.4%	30.8%	50.0%	43.8%
4官公需要の停滞	15.4%	5.3%	23.3%	24.7%	27.3%	42.4%	34.6%	33.3%	22.4%
5民間需要の停滞	0.0%	8.5%	2.9%	5.9%	9.1%	18.2%	3.8%	11.1%	7.0%
6取引先の減少	0.0%	6.4%	3.9%	3.5%	0.0%	3.0%	0.0%	11.1%	3.8%
7仕入単価の上昇・高止まり	0.0%	12.8%	5.8%	3.5%	4.5%	0.0%	0.0%	0.0%	5.5%
8人件費増加	38.5%	16.0%	19.4%	18.8%	43.2%	30.3%	15.4%	55.6%	23.8%
9管理費等間接経費の増加	7.7%	7.4%	5.8%	8.2%	9.1%	9.1%	3.8%	11.1%	7.5%
10金利負担の増加	15.4%	6.4%	15.5%	10.6%	18.2%	18.2%	26.9%	33.3%	14.4%
11事業資金の借入難	7.7%	16.0%	22.3%	18.8%	11.4%	12.1%	15.4%	16.7%	17.1%
12従業員の不足	0.0%	2.1%	7.8%	2.4%	0.0%	6.1%	7.7%	0.0%	3.8%
13熟練技術者の確保難	0.0%	3.2%	2.9%	2.4%	4.5%	0.0%	0.0%	0.0%	2.4%
14管理者(マネージャー)の不足	0.0%	1.1%	0.0%	1.2%	2.3%	0.0%	3.8%	0.0%	1.0%
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	15.4%	5.3%	5.8%	7.1%	4.5%	6.1%	7.7%	0.0%	6.0%
16下請業者の確保難	15.4%	8.5%	12.6%	7.1%	2.3%	9.1%	7.7%	11.1%	8.9%
17取引先からの値下げ要請	7.7%	22.3%	17.5%	9.4%	15.9%	9.1%	30.8%	11.1%	16.3%
18取引先からの取引条件(カーボン・フットプリント)の厳格化	7.7%	1.1%	1.9%	0.0%	0.0%	3.0%	0.0%	0.0%	1.2%
19税負担の増加	0.0%	3.2%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%
20社会保険料・公共料金の増加	7.7%	11.7%	9.7%	3.5%	9.1%	9.1%	3.8%	5.6%	8.2%
21仕入先からの値上げ要請	0.0%	0.0%	0.0%	4.7%	2.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.2%
22輸出困難	0.0%	1.1%	0.0%	1.2%	0.0%	0.0%	0.0%	5.6%	0.7%
23輸入品による圧迫	15.4%	51.1%	56.3%	54.1%	50.0%	42.4%	69.2%	55.6%	52.4%
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	38.5%	58.5%	49.5%	36.5%	40.9%	36.4%	42.3%	38.9%	45.7%
25BCPの策定・運用	0.0%	6.4%	2.9%	3.5%	11.4%	9.1%	3.8%	5.6%	5.3%
26買収・合併・吸収などの検討	7.7%	11.7%	9.7%	9.4%	22.7%	15.2%	7.7%	5.6%	11.5%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



専門サービス業

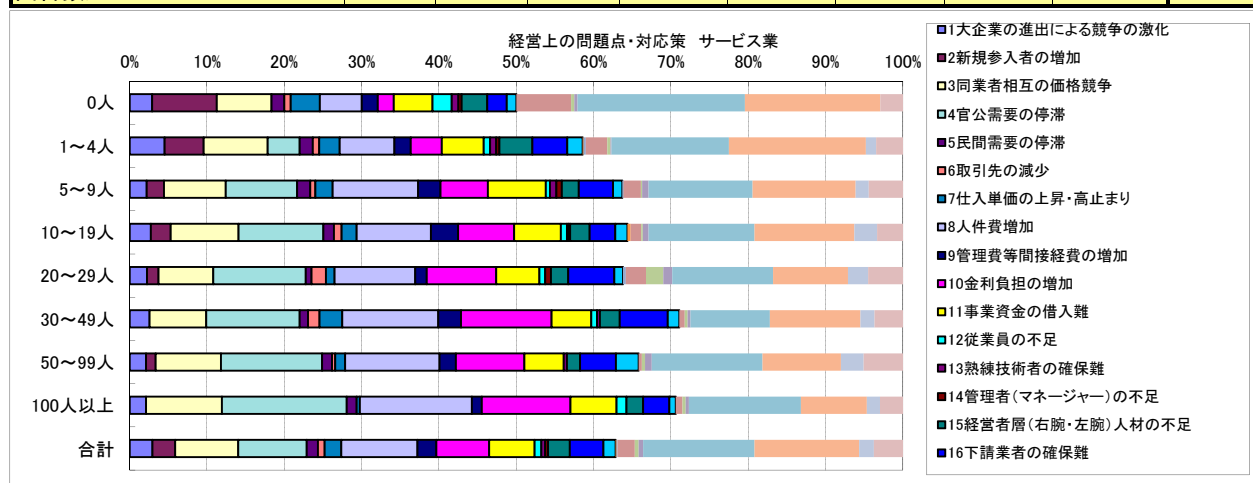
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1大企業の進出による競争の激化	7	18	5	0	0	0	0	0	30
2新規参入者の増加	7	26	3	3	1	1	0	0	41
3同業者相互の価格競争	4	5	1	2	0	2	0	0	14
4官公需要の停滞	4	27	24	9	4	4	2	0	74
5民間需要の停滞	3	8	2	2	0	0	0	0	15
6取引先の減少	0	1	0	0	0	0	0	0	1
7仕入単価の上昇・高止まり	1	3	0	0	0	0	1	0	5
8人件費増加	14	28	13	9	4	2	2	1	73
9管理費等間接経費の増加	0	4	7	4	3	1	1	0	20
10金利負担の増加	2	11	19	8	5	2	0	1	48
11事業資金の借入難	6	14	10	6	2	1	2	0	41
12従業員の不足	0	2	0	0	1	0	0	0	3
13熟練技術者の確保難	1	5	1	0	1	0	0	0	8
14管理者(マネージャー)の不足	0	0	0	0	0	0	0	0	0
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	7	22	8	1	0	0	0	1	39
16下請業者の確保難	5	26	9	5	2	0	0	1	48
17取引先からの値下げ要請	1	2	2	0	0	0	0	0	5
18取引先からの取引条件(カーボン・フットプリント)の厳格化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
19税負担の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
20社会保険料・公共料金の増加	12	19	6	4	1	2	1	0	45
21仕入先からの値上げ要請	1	1	2	0	0	0	0	0	4
22輸出困難	0	3	0	1	0	0	0	0	4
23輸入品による圧迫	33	83	26	17	4	3	3	0	169
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	33	72	27	15	4	3	2	0	156
25BCPの策定・運用	2	4	1	1	0	1	0	0	9
26買収・合併・吸収などの検討	8	12	5	0	1	2	0	0	28
回答数	13	94	103	85	44	33	26	18	416
1大企業の進出による競争の激化	53.8%	19.1%	4.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.2%
2新規参入者の増加	53.8%	27.7%	2.9%	3.5%	2.3%	3.0%	0.0%	0.0%	9.9%
3同業者相互の価格競争	30.8%	5.3%	1.0%	2.4%	0.0%	6.1%	0.0%	0.0%	3.4%
4官公需要の停滞	30.8%	28.7%	23.3%	10.6%	9.1%	12.1%	7.7%	0.0%	17.8%
5民間需要の停滞	23.1%	8.5%	1.9%	2.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.6%
6取引先の減少	0.0%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
7仕入単価の上昇・高止まり	7.7%	3.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.8%	0.0%	1.2%
8人件費増加	107.7%	29.8%	12.6%	10.6%	9.1%	6.1%	7.7%	5.6%	17.5%
9管理費等間接経費の増加	0.0%	4.3%	6.8%	4.7%	6.8%	3.0%	3.8%	0.0%	4.8%
10金利負担の増加	15.4%	11.7%	18.4%	9.4%	11.4%	6.1%	0.0%	5.6%	11.5%
11事業資金の借入難	46.2%	14.9%	9.7%	7.1%	4.5%	3.0%	7.7%	0.0%	9.9%
12従業員の不足	0.0%	2.1%	0.0%	0.0%	2.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%
13熟練技術者の確保難	7.7%	5.3%	1.0%	0.0%	2.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.9%
14管理者(マネージャー)の不足	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	53.8%	23.4%	7.8%	1.2%	0.0%	0.0%	0.0%	5.6%	9.4%
16下請業者の確保難	38.5%	27.7%	8.7%	5.9%	4.5%	0.0%	0.0%	5.6%	11.5%
17取引先からの値下げ要請	7.7%	2.1%	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.2%
18取引先からの取引条件(カーボン・フットプリント)の厳格化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
19税負担の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
20社会保険料・公共料金の増加	92.3%	20.2%	5.8%	4.7%	2.3%	6.1%	3.8%	0.0%	10.8%
21仕入先からの値上げ要請	7.7%	1.1%	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%
22輸出困難	0.0%	3.2%	0.0%	1.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%
23輸入品による圧迫	253.8%	88.3%	25.2%	20.0%	9.1%	9.1%	11.5%	0.0%	40.6%
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	253.8%	76.6%	26.2%	17.6%	9.1%	9.1%	7.7%	0.0%	37.5%
25BCPの策定・運用	15.4%	4.3%	1.0%	1.2%	0.0%	3.0%	0.0%	0.0%	2.2%
26買収・合併・吸収などの検討	61.5%	12.8%	4.9%	0.0%	2.3%	6.1%	0.0%	0.0%	6.7%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



サービス業

関西-218-

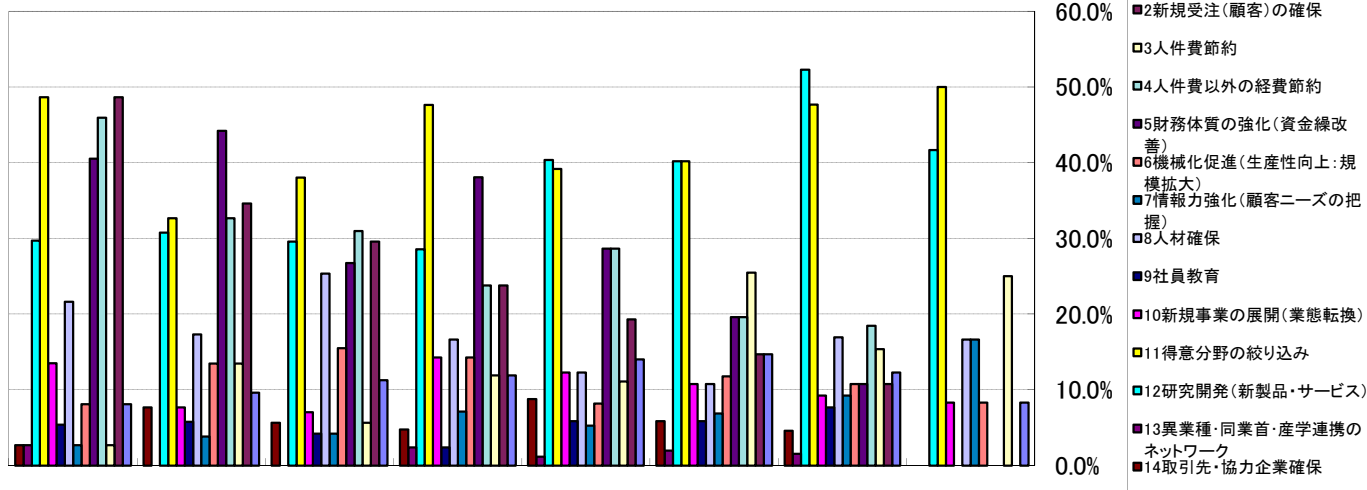
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1大企業の進出による競争の激化	7	34	13	14	6	7	5	5	91
2新規参入者の増加	20	38	13	13	4	0	3	0	91
3同業者相互の価格競争	17	62	47	45	19	20	20	23	253
4官公需要の停滞	0	31	54	56	32	33	31	38	275
5民間需要の停滞	4	13	10	7	2	3	3	3	45
6取引先の減少	2	6	4	5	5	4	1	0	27
7仕入単価の上昇・高止まり	9	20	13	10	3	8	3	1	67
8人件費増加	13	53	65	49	28	34	29	34	305
9管理費等間接経費の増加	5	16	17	18	4	8	5	3	76
10金利負担の増加	5	30	36	37	24	32	21	27	212
11事業資金の借入難	12	41	44	31	15	14	12	14	183
12従業員の不足	6	6	3	4	2	2	0	3	26
13熟練技術者の確保難	2	6	5	1	0	1	1	0	16
14管理者(マネージャー)の不足	1	3	4	1	2	0	0	0	11
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	8	32	13	13	6	7	4	5	88
16下請業者の確保難	6	34	26	17	16	17	11	8	135
17取引先からの値下げ要請	3	15	7	8	3	4	7	2	49
18取引先からの取引条件(カーボン)	0	1	0	2	0	0	0	0	3
19税負担の増加	0	2	1	0	1	0	0	0	4
20社会保険料・公共料金の増加	17	21	13	7	7	2	1	2	70
21仕入先からの値上げ要請	1	3	1	1	6	1	1	1	15
22輸出困難	1	1	5	4	3	1	2	1	18
23輸入品による圧迫	52	114	79	70	35	28	34	34	446
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	42	133	78	66	26	32	24	20	421
25BCPの策定・運用	0	10	10	15	7	5	7	4	58
26買収・合併・吸収などの検討	7	26	26	17	12	10	12	7	117
回答数	73	155	64	27	12	7	4	1	343
1大企業の進出による競争の激化	9.6%	21.9%	20.3%	51.9%	50.0%	100.0%	125.0%	500.0%	26.5%
2新規参入者の増加	27.4%	24.5%	20.3%	48.1%	33.3%	0.0%	75.0%	0.0%	26.5%
3同業者相互の価格競争	23.3%	40.0%	73.4%	166.7%	158.3%	285.7%	500.0%	2300.0%	73.8%
4官公需要の停滞	0.0%	20.0%	84.4%	207.4%	266.7%	471.4%	775.0%	3800.0%	80.2%
5民間需要の停滞	5.5%	8.4%	15.6%	25.9%	16.7%	42.9%	75.0%	300.0%	13.1%
6取引先の減少	2.7%	3.9%	6.3%	18.5%	41.7%	57.1%	25.0%	0.0%	7.9%
7仕入単価の上昇・高止まり	12.3%	12.9%	20.3%	37.0%	25.0%	114.3%	75.0%	100.0%	19.5%
8人件費増加	17.8%	34.2%	101.6%	181.5%	233.3%	485.7%	725.0%	3400.0%	88.9%
9管理費等間接経費の増加	6.8%	10.3%	26.6%	66.7%	33.3%	114.3%	125.0%	300.0%	22.2%
10金利負担の増加	6.8%	19.4%	56.3%	137.0%	200.0%	457.1%	525.0%	2700.0%	61.8%
11事業資金の借入難	16.4%	26.5%	68.8%	114.8%	125.0%	200.0%	300.0%	1400.0%	53.4%
12従業員の不足	8.2%	3.9%	4.7%	14.8%	16.7%	28.6%	0.0%	300.0%	7.6%
13熟練技術者の確保難	2.7%	3.9%	7.8%	3.7%	0.0%	14.3%	25.0%	0.0%	4.7%
14管理者(マネージャー)の不足	1.4%	1.9%	6.3%	3.7%	16.7%	0.0%	0.0%	0.0%	3.2%
15経営者層(右腕・左腕)人材の不足	11.0%	20.6%	20.3%	48.1%	50.0%	100.0%	100.0%	500.0%	25.7%
16下請業者の確保難	8.2%	21.9%	40.6%	63.0%	133.3%	242.9%	275.0%	800.0%	39.4%
17取引先からの値下げ要請	4.1%	9.7%	10.9%	29.6%	25.0%	57.1%	175.0%	200.0%	14.3%
18取引先からの取引条件(カーボン)	0.0%	0.6%	0.0%	7.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%
19税負担の増加	0.0%	1.3%	1.6%	0.0%	8.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.2%
20社会保険料・公共料金の増加	23.3%	13.5%	20.3%	25.9%	58.3%	28.6%	25.0%	200.0%	20.4%
21仕入先からの値上げ要請	1.4%	1.9%	1.6%	3.7%	50.0%	14.3%	25.0%	100.0%	4.4%
22輸出困難	1.4%	0.6%	7.8%	14.8%	25.0%	14.3%	50.0%	100.0%	5.2%
23輸入品による圧迫	71.2%	73.5%	123.4%	259.3%	291.7%	400.0%	850.0%	3400.0%	130.0%
24顧客ニーズ変化への対応やズレ	57.5%	85.8%	121.9%	244.4%	216.7%	457.1%	600.0%	2000.0%	122.7%
25BCPの策定・運用	0.0%	6.5%	15.6%	55.6%	58.3%	71.4%	175.0%	400.0%	16.9%
26買収・合併・吸収などの検討	9.6%	16.8%	40.6%	63.0%	100.0%	142.9%	300.0%	700.0%	34.1%
回答数比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



製造業

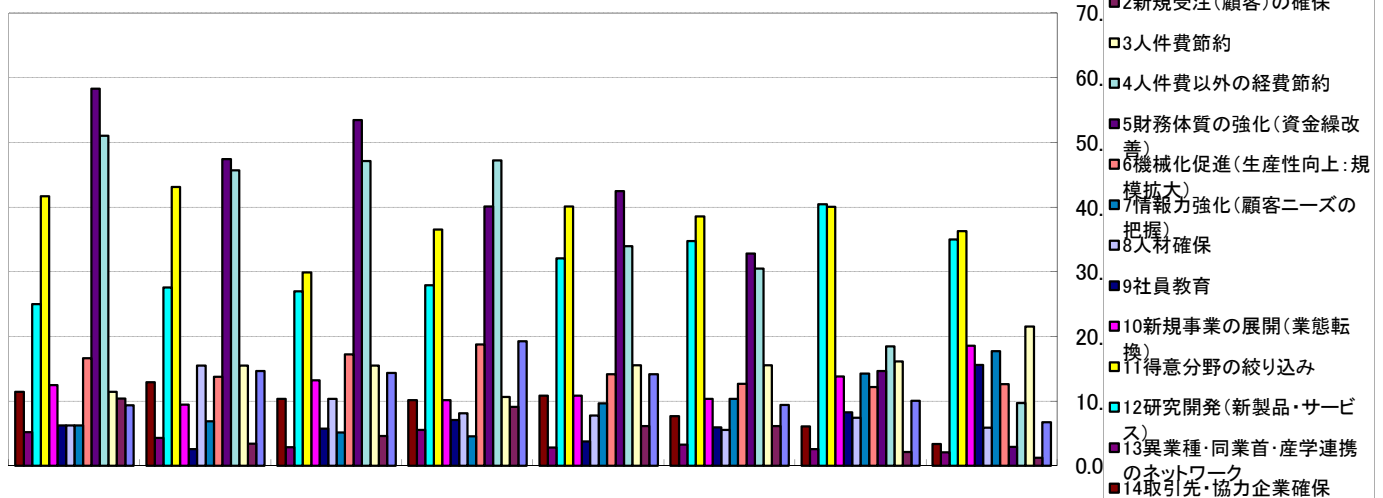
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	1	8	15	24	5	8	5	3	69
2新規受注(顧客)の確保	0	7	15	33	10	21	18	18	122
3人件費節約	3	10	26	19	5	4	7	1	75
4人件費以外の経費節約	0	12	20	49	10	22	17	17	147
5財務体質の強化(資金繰改善)	0	7	20	49	16	19	23	15	149
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	1	7	12	14	6	11	7	3	61
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	2	6	7	9	3	3	2	1	33
8人材確保	2	11	11	21	7	18	9	8	87
9社員教育	0	5	6	10	1	3	3	2	30
10新規事業の展開(業態転換)	1	6	11	21	6	5	4	5	59
11得意分野の絞り込み	6	31	41	67	20	27	17	18	227
12研究開発(新製品・サービス)	5	34	41	69	12	21	16	11	209
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	0	1	2	2	1	0	0	1	7
14取引先・協力企業確保	0	3	6	15	2	4	4	1	35
合計	12	65	102	171	42	71	52	37	552
1付加価値の増大	8.3%	12.3%	14.7%	14.0%	11.9%	11.3%	9.6%	8.1%	12.5%
2新規受注(顧客)の確保	0.0%	10.8%	14.7%	19.3%	23.8%	29.6%	34.6%	48.6%	22.1%
3人件費節約	25.0%	15.4%	25.5%	11.1%	11.9%	5.6%	13.5%	2.7%	13.6%
4人件費以外の経費節約	0.0%	18.5%	19.6%	28.7%	23.8%	31.0%	32.7%	45.9%	26.6%
5財務体質の強化(資金繰改善)	0.0%	10.8%	19.6%	28.7%	38.1%	26.8%	44.2%	40.5%	27.0%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	8.3%	10.8%	11.8%	8.2%	14.3%	15.5%	13.5%	8.1%	11.1%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	16.7%	9.2%	6.9%	5.3%	7.1%	4.2%	3.8%	2.7%	6.0%
8人材確保	16.7%	16.9%	10.8%	12.3%	16.7%	25.4%	17.3%	21.6%	15.8%
9社員教育	0.0%	7.7%	5.9%	5.8%	2.4%	4.2%	5.8%	5.4%	5.4%
10新規事業の展開(業態転換)	8.3%	9.2%	10.8%	12.3%	14.3%	7.0%	7.7%	13.5%	10.7%
11得意分野の絞り込み	50.0%	47.7%	40.2%	39.2%	47.6%	38.0%	32.7%	48.6%	41.1%
12研究開発(新製品・サービス)	41.7%	52.3%	40.2%	40.4%	28.6%	29.6%	30.8%	29.7%	37.9%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	0.0%	1.5%	2.0%	1.2%	2.4%	0.0%	0.0%	2.7%	1.3%
14取引先・協力企業確保	0.0%	4.6%	5.9%	8.8%	4.8%	5.6%	7.7%	2.7%	6.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種規模) 製造



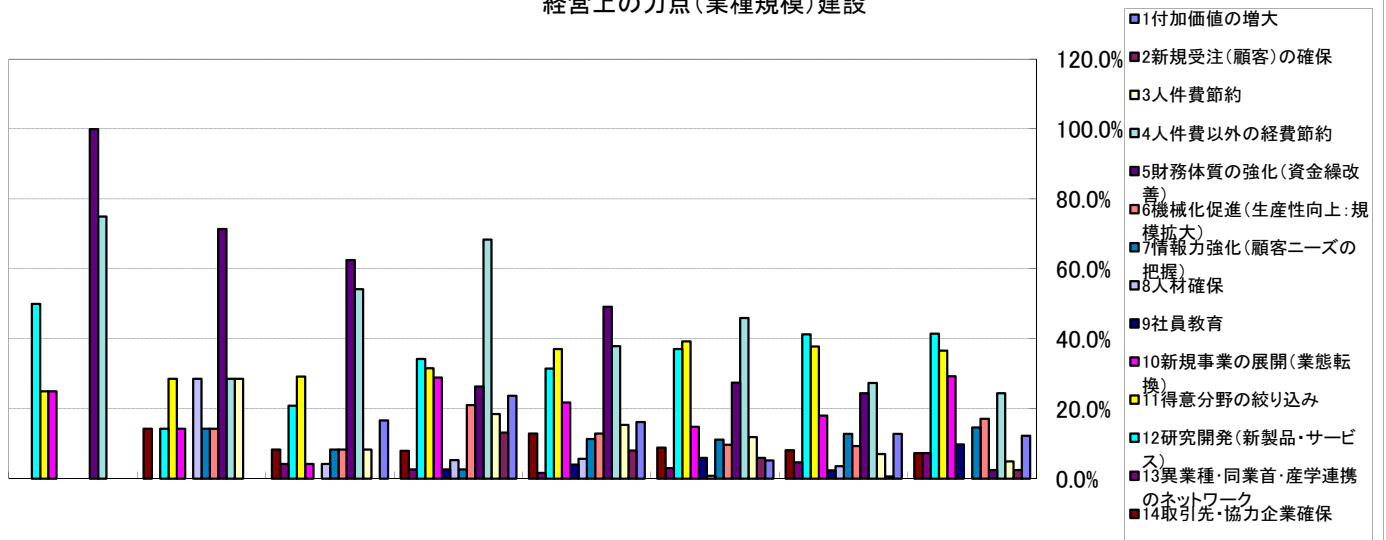
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	16	74	49	60	38	25	17	9	288
2新規受注(顧客)の確保	3	16	32	26	18	8	4	10	117
3人件費節約	51	119	81	66	21	27	18	11	394
4人件費以外の経費節約	23	136	159	144	93	82	53	49	739
5財務体質の強化(資金繰改善)	7	108	171	180	79	93	55	56	749
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	30	90	66	60	37	30	16	16	345
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	42	105	54	41	9	9	8	6	274
8人材確保	14	55	29	33	16	18	18	6	189
9社員教育	37	61	31	16	14	10	3	6	178
10新規事業の展開(業態転換)	44	102	54	46	20	23	11	12	312
11得意分野の絞り込み	86	295	201	170	72	52	50	40	966
12研究開発(新製品・サービス)	83	298	181	136	55	47	32	24	856
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	5	19	17	12	11	5	5	5	79
14取引先・協力企業確保	8	45	40	46	20	18	15	11	203
合計	237	737	521	424	197	174	116	96	2502
1付加価値の増大	6.8%	10.0%	9.4%	14.2%	19.3%	14.4%	14.7%	9.4%	11.5%
2新規受注(顧客)の確保	1.3%	2.2%	6.1%	6.1%	9.1%	4.6%	3.4%	10.4%	4.7%
3人件費節約	21.5%	16.1%	15.5%	15.6%	10.7%	15.5%	15.5%	11.5%	15.7%
4人件費以外の経費節約	9.7%	18.5%	30.5%	34.0%	47.2%	47.1%	45.7%	51.0%	29.5%
5財務体質の強化(資金繰改善)	3.0%	14.7%	32.8%	42.5%	40.1%	53.4%	47.4%	58.3%	29.9%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	12.7%	12.2%	12.7%	14.2%	18.8%	17.2%	13.8%	16.7%	13.8%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	17.7%	14.2%	10.4%	9.7%	4.6%	5.2%	6.9%	6.3%	11.0%
8人材確保	5.9%	7.5%	5.6%	7.8%	8.1%	10.3%	15.5%	6.3%	7.6%
9社員教育	15.6%	8.3%	6.0%	3.8%	7.1%	5.7%	2.6%	6.3%	7.1%
10新規事業の展開(業態転換)	18.6%	13.8%	10.4%	10.8%	10.2%	13.2%	9.5%	12.5%	12.5%
11得意分野の絞り込み	36.3%	40.0%	38.6%	40.1%	36.5%	29.9%	43.1%	41.7%	38.6%
12研究開発(新製品・サービス)	35.0%	40.4%	34.7%	32.1%	27.9%	27.0%	27.6%	25.0%	34.2%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	2.1%	2.6%	3.3%	2.8%	5.6%	2.9%	4.3%	5.2%	3.2%
14取引先・協力企業確保	3.4%	6.1%	7.7%	10.8%	10.2%	10.3%	12.9%	11.5%	8.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種規模)非製造



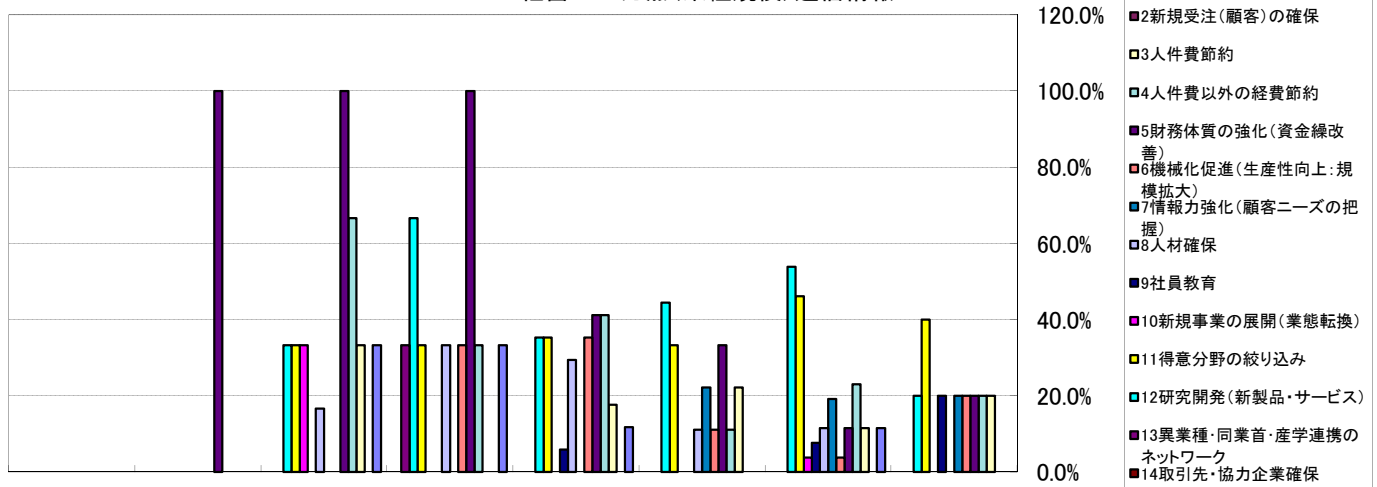
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	5	22	7	20	9	4	0	0	67
2新規受注(顧客)の確保	1	1	8	10	5	0	0	0	25
3人件費節約	2	12	16	19	7	2	2	0	60
4人件費以外の経費節約	10	47	62	47	26	13	2	3	210
5財務体質の強化(資金繰改善)	1	42	37	61	10	15	5	4	175
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	7	16	13	16	8	2	1	0	63
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	6	22	15	14	1	2	1	0	61
8人材確保	0	6	1	7	2	1	2	0	19
9社員教育	4	4	8	5	1	0	0	0	22
10新規事業の展開(業態転換)	12	31	20	27	11	1	1	1	104
11得意分野の絞り込み	15	65	53	46	12	7	2	1	201
12研究開発(新製品・サービス)	17	71	50	39	13	5	1	2	198
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	3	8	4	2	1	1	0	0	19
14取引先・協力企業確保	3	14	12	16	3	2	1	0	51
合計	41	172	135	124	38	24	7	4	545
1付加価値の増大	12.2%	12.8%	5.2%	16.1%	23.7%	16.7%	0.0%	0.0%	12.3%
2新規受注(顧客)の確保	2.4%	0.6%	5.9%	8.1%	13.2%	0.0%	0.0%	0.0%	4.6%
3人件費節約	4.9%	7.0%	11.9%	15.3%	18.4%	8.3%	28.6%	0.0%	11.0%
4人件費以外の経費節約	24.4%	27.3%	45.9%	37.9%	68.4%	54.2%	28.6%	75.0%	38.5%
5財務体質の強化(資金繰改善)	2.4%	24.4%	27.4%	49.2%	26.3%	62.5%	71.4%	100.0%	32.1%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	17.1%	9.3%	9.6%	12.9%	21.1%	8.3%	14.3%	0.0%	11.6%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	14.6%	12.8%	11.1%	11.3%	2.6%	8.3%	14.3%	0.0%	11.2%
8人材確保	0.0%	3.5%	0.7%	5.6%	5.3%	4.2%	28.6%	0.0%	3.5%
9社員教育	9.8%	2.3%	5.9%	4.0%	2.6%	0.0%	0.0%	0.0%	4.0%
10新規事業の展開(業態転換)	29.3%	18.0%	14.8%	21.8%	28.9%	4.2%	14.3%	25.0%	19.1%
11得意分野の絞り込み	36.6%	37.8%	39.3%	37.1%	31.6%	29.2%	28.6%	25.0%	36.9%
12研究開発(新製品・サービス)	41.5%	41.3%	37.0%	31.5%	34.2%	20.8%	14.3%	50.0%	36.3%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	7.3%	4.7%	3.0%	1.6%	2.6%	4.2%	0.0%	0.0%	3.5%
14取引先・協力企業確保	7.3%	8.1%	8.9%	12.9%	7.9%	8.3%	14.3%	0.0%	9.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種規模)建設



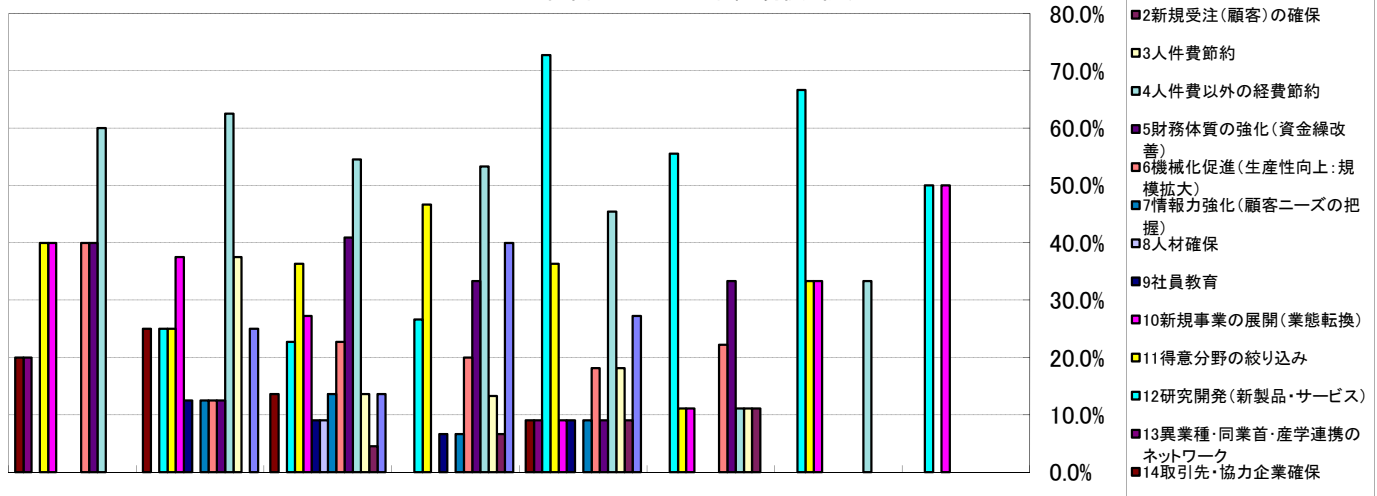
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	0	3	0	2	1	2	0	0	8
2新規受注(顧客)の確保	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3人件費節約	1	3	2	3	0	2	0	0	11
4人件費以外の経費節約	1	6	1	7	1	4	0	0	20
5財務体質の強化(資金繰改善)	1	3	3	7	3	6	1	0	24
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	1	1	1	6	1	0	0	0	10
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	1	5	2	0	0	0	0	0	8
8人材確保	0	3	1	5	1	1	0	0	11
9社員教育	1	2	0	1	0	0	0	0	4
10新規事業の展開(業態転換)	0	1	0	0	0	2	0	0	3
11得意分野の絞り込み	2	12	3	6	1	2	0	0	26
12研究開発(新製品・サービス)	1	14	4	6	2	2	0	0	29
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	0	0	0	0	1	0	0	0	1
14取引先・協力企業確保	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	5	26	9	17	3	6	1	0	67
1付加価値の増大	0.0%	11.5%	0.0%	11.8%	33.3%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	11.9%
2新規受注(顧客)の確保	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
3人件費節約	20.0%	11.5%	22.2%	17.6%	0.0%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	16.4%
4人件費以外の経費節約	20.0%	23.1%	11.1%	41.2%	33.3%	66.7%	0.0%	#DIV/0!	29.9%
5財務体質の強化(資金繰改善)	20.0%	11.5%	33.3%	41.2%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	35.8%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	20.0%	3.8%	11.1%	35.3%	33.3%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	14.9%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	20.0%	19.2%	22.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	11.9%
8人材確保	0.0%	11.5%	11.1%	29.4%	33.3%	16.7%	0.0%	#DIV/0!	16.4%
9社員教育	20.0%	7.7%	0.0%	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	6.0%
10新規事業の展開(業態転換)	0.0%	3.8%	0.0%	0.0%	0.0%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	4.5%
11得意分野の絞り込み	40.0%	46.2%	33.3%	35.3%	33.3%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	38.8%
12研究開発(新製品・サービス)	20.0%	53.8%	44.4%	35.3%	66.7%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	43.3%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	33.3%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	1.5%
14取引先・協力企業確保	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%

経営上の力点(業種規模)通信情報



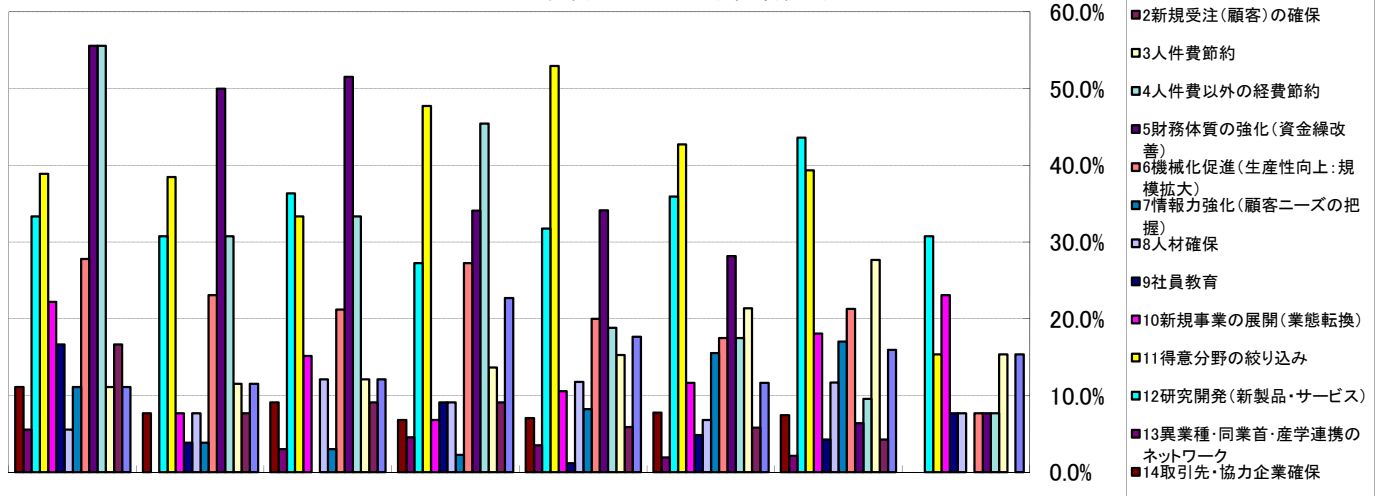
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	0	0	0	3	6	3	2	0	14
2新規受注(顧客)の確保	0	0	1	1	1	1	0	0	4
3人件費節約	0	0	1	2	2	3	3	0	11
4人件費以外の経費節約	0	1	1	5	8	12	5	3	35
5財務体質の強化(資金繰改善)	0	0	3	1	5	9	1	2	21
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	0	0	2	2	3	5	1	2	15
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	0	0	0	1	1	3	1	0	6
8人材確保	0	0	0	0	0	2	0	0	2
9社員教育	0	0	0	1	1	2	1	0	5
10新規事業の展開(業態転換)	1	1	1	1	0	6	3	2	15
11得意分野の絞り込み	0	1	1	4	7	8	2	2	25
12研究開発(新製品・サービス)	1	2	5	8	4	5	2	0	27
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	0	0	0	1	0	0	0	1	2
14取引先・協力企業確保	0	0	0	1	0	3	2	1	7
合計	2	3	9	11	15	22	8	5	75
1付加価値の増大	0.0%	0.0%	0.0%	27.3%	40.0%	13.6%	25.0%	0.0%	18.7%
2新規受注(顧客)の確保	0.0%	0.0%	11.1%	9.1%	6.7%	4.5%	0.0%	0.0%	5.3%
3人件費節約	0.0%	0.0%	11.1%	18.2%	13.3%	13.6%	37.5%	0.0%	14.7%
4人件費以外の経費節約	0.0%	33.3%	11.1%	45.5%	53.3%	54.5%	62.5%	60.0%	46.7%
5財務体質の強化(資金繰改善)	0.0%	0.0%	33.3%	9.1%	33.3%	40.9%	12.5%	40.0%	28.0%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	0.0%	0.0%	22.2%	18.2%	20.0%	22.7%	12.5%	40.0%	20.0%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%	6.7%	13.6%	12.5%	0.0%	8.0%
8人材確保	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%	0.0%	0.0%	2.7%
9社員教育	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%	6.7%	9.1%	12.5%	0.0%	6.7%
10新規事業の展開(業態転換)	50.0%	33.3%	11.1%	9.1%	0.0%	27.3%	37.5%	40.0%	20.0%
11得意分野の絞り込み	0.0%	33.3%	11.1%	36.4%	46.7%	36.4%	25.0%	40.0%	33.3%
12研究開発(新製品・サービス)	50.0%	66.7%	55.6%	72.7%	26.7%	22.7%	25.0%	0.0%	36.0%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	2.7%
14取引先・協力企業確保	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%	0.0%	13.6%	25.0%	20.0%	9.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種規模)物流



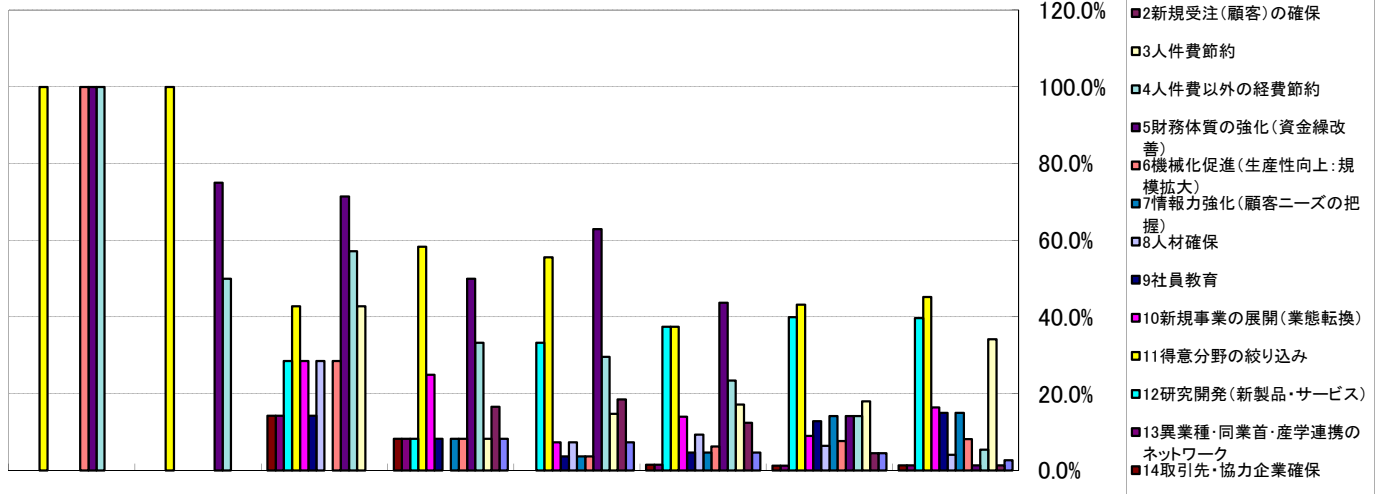
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	2	15	12	15	10	4	3	2	63
2新規受注(顧客)の確保	0	4	6	5	4	3	2	3	27
3人件費節約	2	26	22	13	6	4	3	2	78
4人件費以外の経費節約	1	9	18	16	20	11	8	10	93
5財務体質の強化(資金繰改善)	1	6	29	29	15	17	13	10	120
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	1	20	18	17	12	7	6	5	86
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	0	16	16	7	1	1	1	2	44
8人材確保	1	11	7	10	4	4	2	1	40
9社員教育	1	4	5	1	4	0	1	3	19
10新規事業の展開(業態転換)	3	17	12	9	3	5	2	4	55
11得意分野の絞り込み	2	37	44	45	21	11	10	7	177
12研究開発(新製品・サービス)	4	41	37	27	12	12	8	6	147
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	0	2	2	3	2	1	0	1	11
14取引先・協力企業確保	0	7	8	6	3	3	2	2	31
合計	13	94	103	85	44	33	26	18	416
1付加価値の増大	15.4%	16.0%	11.7%	17.6%	22.7%	12.1%	11.5%	11.1%	15.1%
2新規受注(顧客)の確保	0.0%	4.3%	5.8%	5.9%	9.1%	9.1%	7.7%	16.7%	6.5%
3人件費節約	15.4%	27.7%	21.4%	15.3%	13.6%	12.1%	11.5%	11.1%	18.8%
4人件費以外の経費節約	7.7%	9.6%	17.5%	18.8%	45.5%	33.3%	30.8%	55.6%	22.4%
5財務体質の強化(資金繰改善)	7.7%	6.4%	28.2%	34.1%	34.1%	51.5%	50.0%	55.6%	28.8%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	7.7%	21.3%	17.5%	20.0%	27.3%	21.2%	23.1%	27.8%	20.7%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	0.0%	17.0%	15.5%	8.2%	2.3%	3.0%	3.8%	11.1%	10.6%
8人材確保	7.7%	11.7%	6.8%	11.8%	9.1%	12.1%	7.7%	5.6%	9.6%
9社員教育	7.7%	4.3%	4.9%	1.2%	9.1%	0.0%	3.8%	16.7%	4.6%
10新規事業の展開(業態転換)	23.1%	18.1%	11.7%	10.6%	6.8%	15.2%	7.7%	22.2%	13.2%
11得意分野の絞り込み	15.4%	39.4%	42.7%	52.9%	47.7%	33.3%	38.5%	38.9%	42.5%
12研究開発(新製品・サービス)	30.8%	43.6%	35.9%	31.8%	27.3%	36.4%	30.8%	33.3%	35.3%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	0.0%	2.1%	1.9%	3.5%	4.5%	3.0%	0.0%	5.6%	2.6%
14取引先・協力企業確保	0.0%	7.4%	7.8%	7.1%	6.8%	9.1%	7.7%	11.1%	7.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種規模)流通



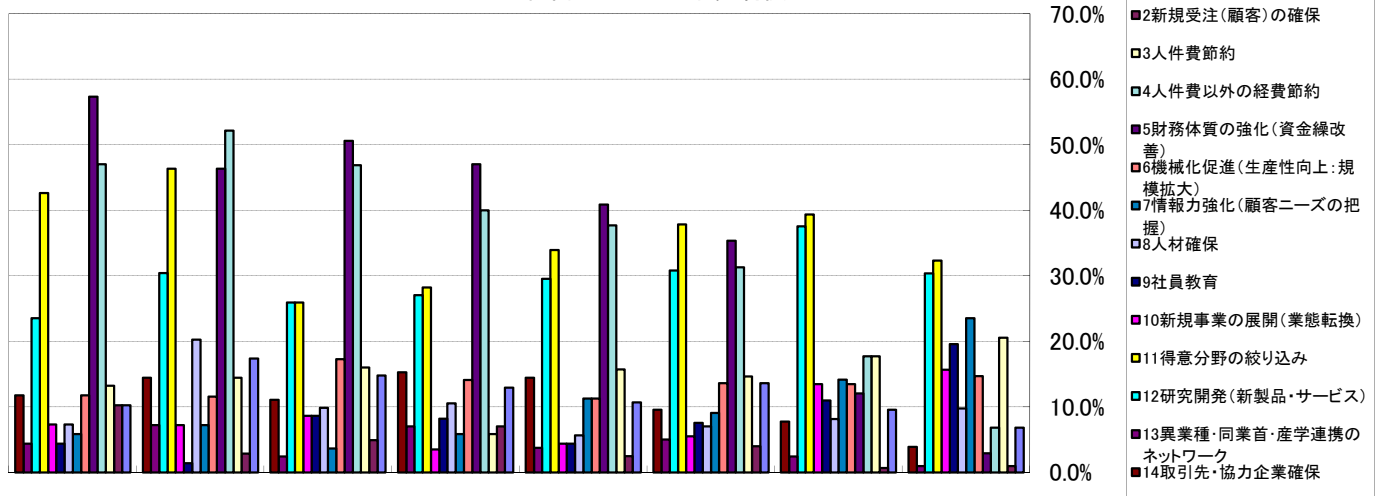
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	2	7	3	2	1	0	0	0	15
2新規受注(顧客)の確保	1	7	8	5	2	0	0	0	23
3人件費節約	25	28	11	4	1	3	0	0	72
4人件費以外の経費節約	4	22	15	8	4	4	2	1	60
5財務体質の強化(資金繰改善)	1	22	28	17	6	5	3	1	83
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	6	12	4	1	1	2	0	1	27
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	11	22	3	1	1	0	0	0	38
8人材確保	3	10	6	2	0	2	0	0	23
9社員教育	11	20	3	1	1	1	0	0	37
10新規事業の展開(業態転換)	12	14	9	2	3	2	0	0	42
11得意分野の絞り込み	33	67	24	15	7	3	4	1	154
12研究開発(新製品・サービス)	29	62	24	9	1	2	0	0	127
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	1	2	1	0	1	1	0	0	6
14取引先・協力企業確保	1	2	1	0	1	1	0	0	6
合計	73	155	64	27	12	7	4	1	343
1付加価値の増大	2.7%	4.5%	4.7%	7.4%	8.3%	0.0%	0.0%	0.0%	4.4%
2新規受注(顧客)の確保	1.4%	4.5%	12.5%	18.5%	16.7%	0.0%	0.0%	0.0%	6.7%
3人件費節約	34.2%	18.1%	17.2%	14.8%	8.3%	42.9%	0.0%	0.0%	21.0%
4人件費以外の経費節約	5.5%	14.2%	23.4%	29.6%	33.3%	57.1%	50.0%	100.0%	17.5%
5財務体質の強化(資金繰改善)	1.4%	14.2%	43.8%	63.0%	50.0%	71.4%	75.0%	100.0%	24.2%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	8.2%	7.7%	6.3%	3.7%	8.3%	28.6%	0.0%	100.0%	7.9%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	15.1%	14.2%	4.7%	3.7%	8.3%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%
8人材確保	4.1%	6.5%	9.4%	7.4%	0.0%	28.6%	0.0%	0.0%	6.7%
9社員教育	15.1%	12.9%	4.7%	3.7%	8.3%	14.3%	0.0%	0.0%	10.8%
10新規事業の展開(業態転換)	16.4%	9.0%	14.1%	7.4%	25.0%	28.6%	0.0%	0.0%	12.2%
11得意分野の絞り込み	45.2%	43.2%	37.5%	55.6%	58.3%	42.9%	100.0%	100.0%	44.9%
12研究開発(新製品・サービス)	39.7%	40.0%	37.5%	33.3%	8.3%	28.6%	0.0%	0.0%	37.0%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	1.4%	1.3%	1.6%	0.0%	8.3%	14.3%	0.0%	0.0%	1.7%
14取引先・協力企業確保	1.4%	1.3%	1.6%	0.0%	8.3%	14.3%	0.0%	0.0%	1.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種規模)専門サービス



	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	7	27	27	17	11	12	12	7	120
2新規受注(顧客)の確保	1	2	8	4	6	4	2	7	34
3人件費節約	21	50	29	25	5	13	10	9	162
4人件費以外の経費節約	7	50	62	60	34	38	36	32	319
5財務体質の強化(資金繰改善)	3	34	70	65	40	41	32	39	324
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	15	38	27	18	12	14	8	8	140
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	24	40	18	18	5	3	5	4	117
8人材確保	10	23	14	9	9	8	14	5	92
9社員教育	20	31	15	7	7	7	1	3	91
10新規事業の展開(業態転換)	16	38	11	7	3	7	5	5	92
11得意分野の絞り込み	33	111	75	54	24	21	32	29	379
12研究開発(新製品・サービス)	31	106	61	47	23	21	21	16	326
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	1	7	10	6	6	2	5	3	40
14取引先・協力企業確保	4	22	19	23	13	9	10	8	108
合計	102	282	198	159	85	81	69	68	1044
1付加価値の増大	6.9%	9.6%	13.6%	10.7%	12.9%	14.8%	17.4%	10.3%	11.5%
2新規受注(顧客)の確保	1.0%	0.7%	4.0%	2.5%	7.1%	4.9%	2.9%	10.3%	3.3%
3人件費節約	20.6%	17.7%	14.6%	15.7%	5.9%	16.0%	14.5%	13.2%	15.5%
4人件費以外の経費節約	6.9%	17.7%	31.3%	37.7%	40.0%	46.9%	52.2%	47.1%	30.6%
5財務体質の強化(資金繰改善)	2.9%	12.1%	35.4%	40.9%	47.1%	50.6%	46.4%	57.4%	31.0%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	14.7%	13.5%	13.6%	11.3%	14.1%	17.3%	11.6%	11.8%	13.4%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	23.5%	14.2%	9.1%	11.3%	5.9%	3.7%	7.2%	5.9%	11.2%
8人材確保	9.8%	8.2%	7.1%	5.7%	10.6%	9.9%	20.3%	7.4%	8.8%
9社員教育	19.6%	11.0%	7.6%	4.4%	8.2%	8.6%	1.4%	4.4%	8.7%
10新規事業の展開(業態転換)	15.7%	13.5%	5.6%	4.4%	3.5%	8.6%	7.2%	7.4%	8.8%
11得意分野の絞り込み	32.4%	39.4%	37.9%	34.0%	28.2%	25.9%	46.4%	42.6%	36.3%
12研究開発(新製品・サービス)	30.4%	37.6%	30.8%	29.6%	27.1%	25.9%	30.4%	23.5%	31.2%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	1.0%	2.5%	5.1%	3.8%	7.1%	2.5%	7.2%	4.4%	3.8%
14取引先・協力企業確保	3.9%	7.8%	9.6%	14.5%	15.3%	11.1%	14.5%	11.8%	10.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種規模)サービス



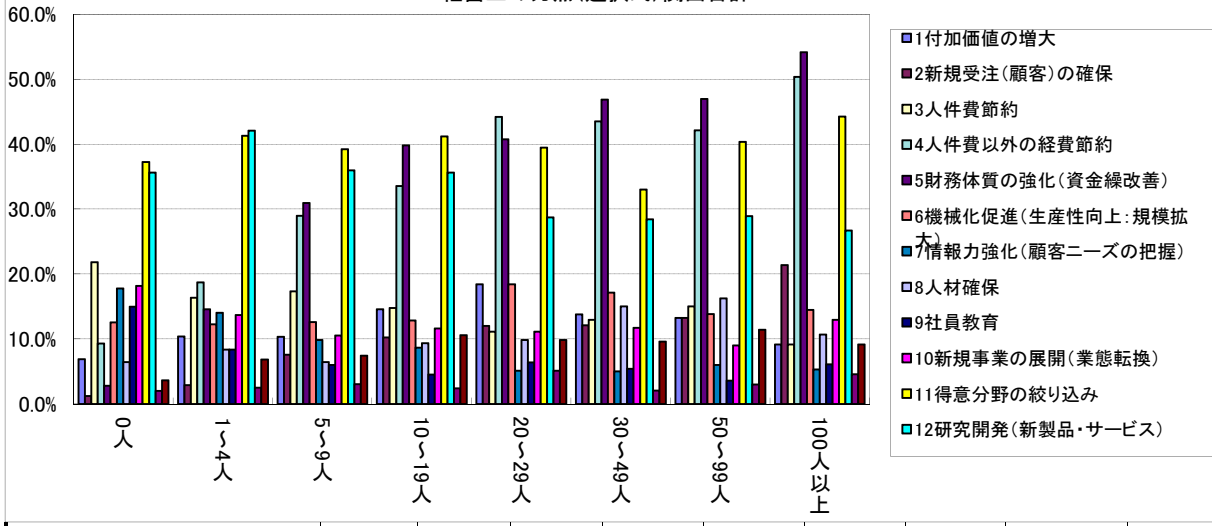
経営上の力点(いくつでも)

関西合計

関西-227-

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	17	82	64	84	43	33	22	12	357
2新規受注(顧客)の確保	3	23	47	59	28	29	22	28	239
3人件費節約	54	129	107	85	26	31	25	12	469
4人件費以外の経費節約	23	148	179	193	103	104	70	66	886
5財務体質の強化(資金繰改善)	7	115	191	229	95	112	78	71	898
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	31	97	78	74	43	41	23	19	406
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	44	111	61	50	12	12	10	7	307
8人材確保	16	66	40	54	23	36	27	14	276
9社員教育	37	66	37	26	15	13	6	8	208
10新規事業の展開(業態転換)	45	108	65	67	26	28	15	17	371
11得意分野の絞り込み	92	326	242	237	92	79	67	58	1193
12研究開発(新製品・サービス)	88	332	222	205	67	68	48	35	1065
13異業種・同業首・産学連携の推進	5	20	19	14	12	5	5	6	86
14取引先・協力企業確保	9	54	46	61	23	23	19	12	247
回答数	247	789	617	575	233	239	166	131	2997
1付加価値の増大	6.9%	10.4%	10.4%	14.6%	18.5%	13.8%	13.3%	9.2%	11.9%
2新規受注(顧客)の確保	1.2%	2.9%	7.6%	10.3%	12.0%	12.1%	13.3%	21.4%	8.0%
3人件費節約	21.9%	16.3%	17.3%	14.8%	11.2%	13.0%	15.1%	9.2%	15.6%
4人件費以外の経費節約	9.3%	18.8%	29.0%	33.6%	44.2%	43.5%	42.2%	50.4%	29.6%
5財務体質の強化(資金繰改善)	2.8%	14.6%	31.0%	39.8%	40.8%	46.9%	47.0%	54.2%	30.0%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	12.6%	12.3%	12.6%	12.9%	18.5%	17.2%	13.9%	14.5%	13.5%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	17.8%	14.1%	9.9%	8.7%	5.2%	5.0%	6.0%	5.3%	10.2%
8人材確保	6.5%	8.4%	6.5%	9.4%	9.9%	15.1%	16.3%	10.7%	9.2%
9社員教育	15.0%	8.4%	6.0%	4.5%	6.4%	5.4%	3.6%	6.1%	6.9%
10新規事業の展開(業態転換)	18.2%	13.7%	10.5%	11.7%	11.2%	11.7%	9.0%	13.0%	12.4%
11得意分野の絞り込み	37.2%	41.3%	39.2%	41.2%	39.5%	33.1%	40.4%	44.3%	39.8%
12研究開発(新製品・サービス)	35.6%	42.1%	36.0%	35.7%	28.8%	28.5%	28.9%	26.7%	35.5%
13異業種・同業首・産学連携の推進	2.0%	2.5%	3.1%	2.4%	5.2%	2.1%	3.0%	4.6%	2.9%
14取引先・協力企業確保	3.6%	6.8%	7.5%	10.6%	9.9%	9.6%	11.4%	9.2%	8.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

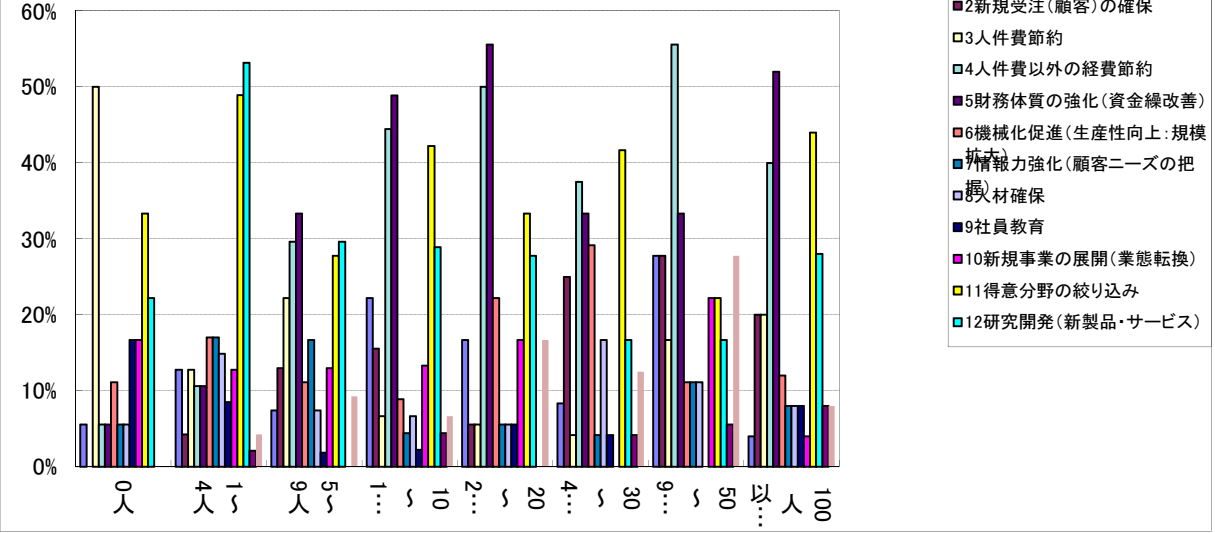
経営上の力点(選択式)関西合計



滋賀同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	1	6	4	10	3	2	5	1	7
2新規受注(顧客)の確保	0	2	7	7	1	6	5	5	2
3人件費節約	9	6	12	3	1	1	3	5	15
4人件費以外の経費節約	1	5	16	20	9	9	10	10	6
5財務体質の強化(資金繰改善)	1	5	18	22	10	8	6	13	6
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	2	8	6	4	4	7	2	3	10
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	1	8	9	2	1	1	2	2	9
8人材確保	1	7	4	3	1	4	2	2	8
9社員教育	3	4	1	1	1	1	0	2	7
10新規事業の展開(業態転換)	3	6	7	6	3	0	4	1	9
11得意分野の絞り込み	6	23	15	19	6	10	4	11	29
12研究開発(新製品・サービス)	4	25	16	13	5	4	3	7	29
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク構築	0	1	0	2	0	1	1	2	1
14取引先・協力企業確保	0	2	5	3	3	3	5	2	2
回答数	18	47	54	45	18	24	18	25	249
1付加価値の増大	5.6%	12.8%	7.4%	22.2%	16.7%	8.3%	27.8%	4.0%	2.8%
2新規受注(顧客)の確保	0.0%	4.3%	13.0%	15.6%	5.6%	25.0%	27.8%	20.0%	0.8%
3人件費節約	50.0%	12.8%	22.2%	6.7%	5.6%	4.2%	16.7%	20.0%	6.0%
4人件費以外の経費節約	5.6%	10.6%	29.6%	44.4%	50.0%	37.5%	55.6%	40.0%	2.4%
5財務体質の強化(資金繰改善)	5.6%	10.6%	33.3%	48.9%	55.6%	33.3%	33.3%	52.0%	2.4%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	11.1%	17.0%	11.1%	8.9%	22.2%	29.2%	11.1%	12.0%	4.0%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	5.6%	17.0%	16.7%	4.4%	5.6%	4.2%	11.1%	8.0%	3.6%
8人材確保	5.6%	14.9%	7.4%	6.7%	5.6%	16.7%	11.1%	8.0%	3.2%
9社員教育	16.7%	8.5%	1.9%	2.2%	5.6%	4.2%	0.0%	8.0%	2.8%
10新規事業の展開(業態転換)	16.7%	12.8%	13.0%	13.3%	16.7%	0.0%	22.2%	4.0%	3.6%
11得意分野の絞り込み	33.3%	48.9%	27.8%	42.2%	33.3%	41.7%	22.2%	44.0%	11.6%
12研究開発(新製品・サービス)	22.2%	53.2%	29.6%	28.9%	27.8%	16.7%	16.7%	28.0%	11.6%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク構築	0.0%	2.1%	0.0%	4.4%	0.0%	4.2%	5.6%	8.0%	0.4%
14取引先・協力企業確保	0.0%	4.3%	9.3%	6.7%	16.7%	12.5%	27.8%	8.0%	0.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

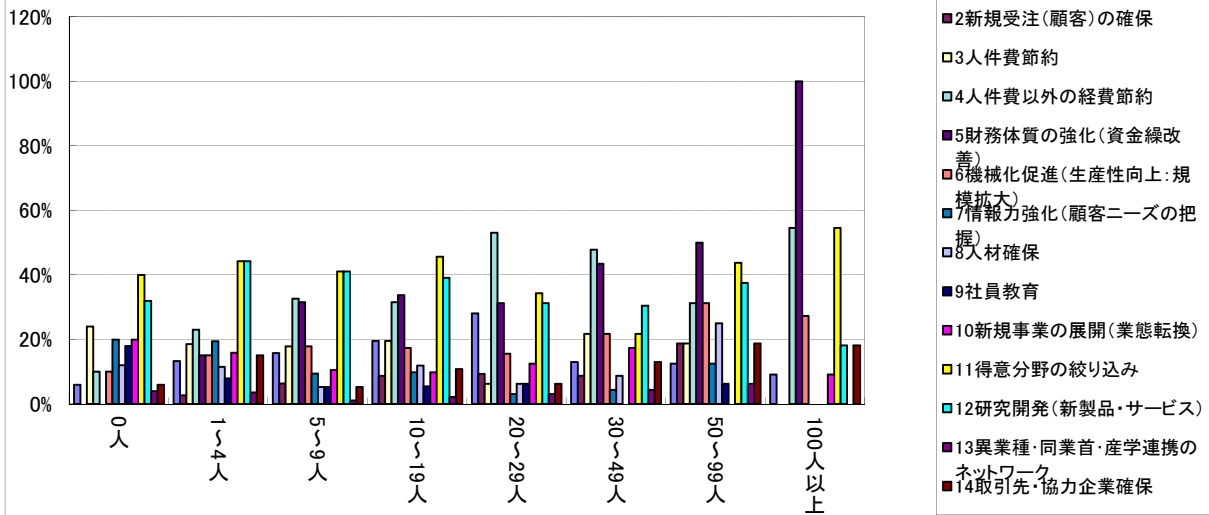
経営上の力点(選択式)滋賀同友会



京都同友会

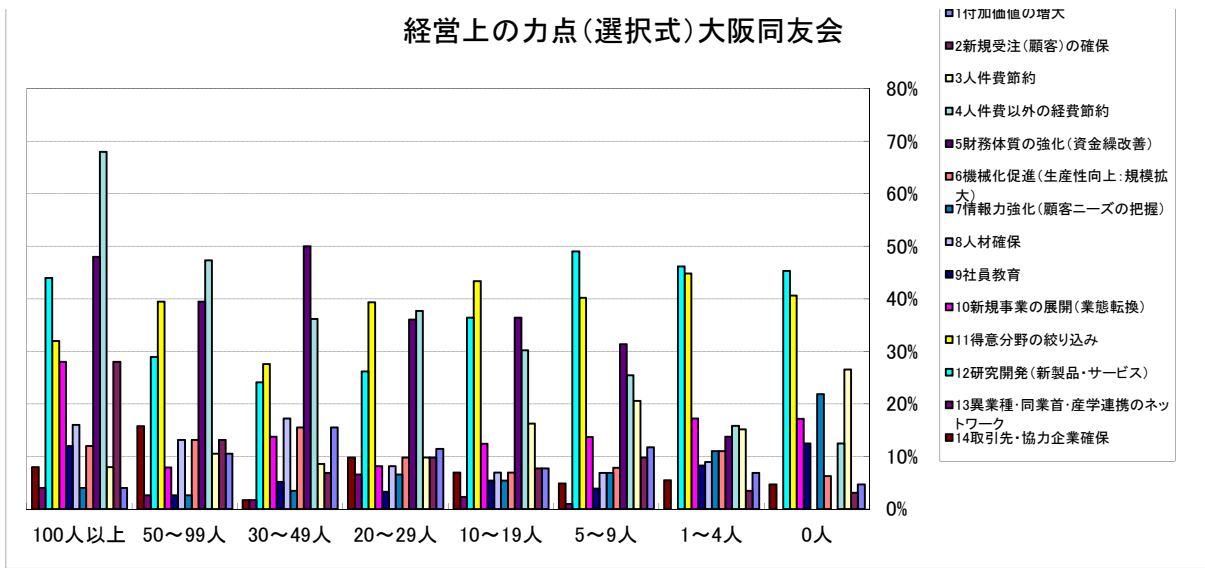
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	3	15	15	18	9	3	2	1	66
2新規受注(顧客)の確保	0	3	6	8	3	2	3	0	25
3人件費節約	12	21	17	18	2	5	3	0	78
4人件費以外の経費節約	5	26	31	29	17	11	5	6	130
5財務体質の強化(資金繰改善)	0	17	30	31	10	10	8	11	117
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	5	17	17	16	5	5	5	3	73
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	10	22	9	9	1	1	2	0	54
8人材確保	6	13	5	11	2	2	4	0	43
9社員教育	9	9	5	5	2	0	1	0	31
10新規事業の展開(業態転換)	10	18	10	9	4	4	0	1	56
11得意分野の絞り込み	20	50	39	42	11	5	7	6	180
12研究開発(新製品・サービス)	16	50	39	36	10	7	6	2	166
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	2	4	1	2	1	1	1	0	12
14取引先・協力企業確保	3	17	5	10	2	3	3	2	45
回答数	50	113	95	92	32	23	16	11	432
1付加価値の増大	6.0%	13.3%	15.8%	19.6%	28.1%	13.0%	12.5%	9.1%	15.3%
2新規受注(顧客)の確保	0.0%	2.7%	6.3%	8.7%	9.4%	8.7%	18.8%	0.0%	5.8%
3人件費節約	24.0%	18.6%	17.9%	19.6%	6.3%	21.7%	18.8%	0.0%	18.1%
4人件費以外の経費節約	10.0%	23.0%	32.6%	31.5%	53.1%	47.8%	31.3%	54.5%	30.1%
5財務体質の強化(資金繰改善)	0.0%	15.0%	31.6%	33.7%	31.3%	43.5%	50.0%	100.0%	27.1%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	10.0%	15.0%	17.9%	17.4%	15.6%	21.7%	31.3%	27.3%	16.9%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	20.0%	19.5%	9.5%	9.8%	3.1%	4.3%	12.5%	0.0%	12.5%
8人材確保	12.0%	11.5%	5.3%	12.0%	6.3%	8.7%	25.0%	0.0%	10.0%
9社員教育	18.0%	8.0%	5.3%	5.4%	6.3%	0.0%	6.3%	0.0%	7.2%
10新規事業の展開(業態転換)	20.0%	15.9%	10.5%	9.8%	12.5%	17.4%	0.0%	9.1%	13.0%
11得意分野の絞り込み	40.0%	44.2%	41.1%	45.7%	34.4%	21.7%	43.8%	54.5%	41.7%
12研究開発(新製品・サービス)	32.0%	44.2%	41.1%	39.1%	31.3%	30.4%	37.5%	18.2%	38.4%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	4.0%	3.5%	1.1%	2.2%	3.1%	4.3%	6.3%	0.0%	2.8%
14取引先・協力企業確保	6.0%	15.0%	5.3%	10.9%	6.3%	13.0%	18.8%	18.2%	10.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(選択式) 京都同友会



大阪同友会

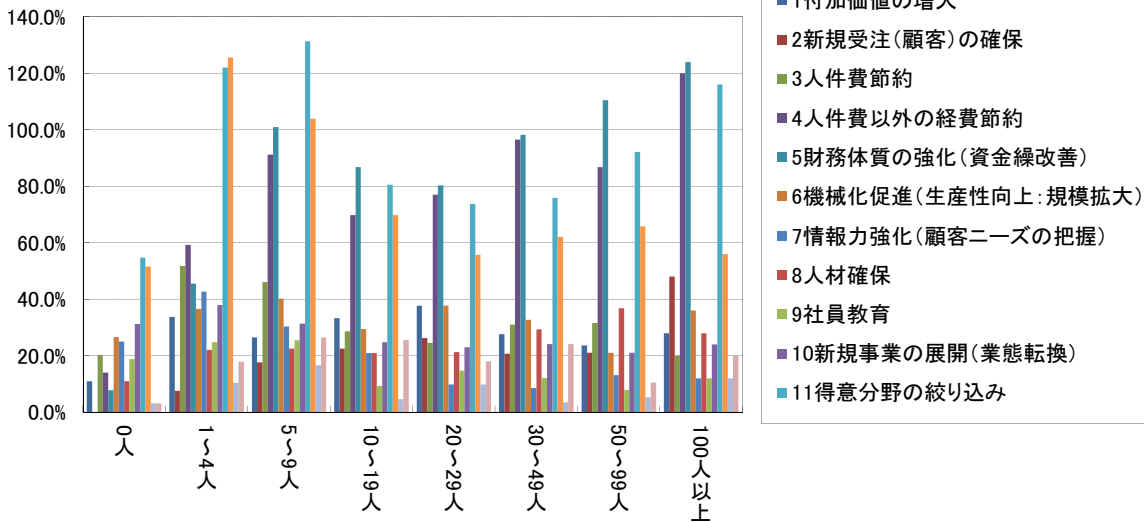
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	3	10	12	10	7	9	4	1	56
2新規受注(顧客)の確保	2	5	10	10	6	4	5	7	49
3人件費節約	17	22	21	21	6	5	4	2	98
4人件費以外の経費節約	8	23	26	39	23	21	18	17	175
5財務体質の強化(資金繰改善)	0	20	32	47	22	29	15	12	177
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	4	16	8	9	6	9	5	3	60
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	14	16	7	7	4	2	1	1	52
8人材確保	0	13	7	9	5	10	5	4	53
9社員教育	8	12	4	7	2	3	1	3	40
10新規事業の展開(業態転換)	11	25	14	16	5	8	3	7	89
11得意分野の絞り込み	26	65	41	56	24	16	15	8	251
12研究開発(新製品・サービス)	29	67	50	47	16	14	11	11	245
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	0	0	1	3	4	1	1	1	11
14取引先・協力企業確保	3	8	5	9	6	1	6	2	40
合計	64	145	102	129	61	58	38	25	622
1付加価値の増大	4.7%	6.9%	11.8%	7.8%	11.5%	15.5%	10.5%	4.0%	9.0%
2新規受注(顧客)の確保	3.1%	3.4%	9.8%	7.8%	9.8%	6.9%	13.2%	28.0%	7.9%
3人件費節約	26.6%	15.2%	20.6%	16.3%	9.8%	8.6%	10.5%	8.0%	15.8%
4人件費以外の経費節約	12.5%	15.9%	25.5%	30.2%	37.7%	36.2%	47.4%	68.0%	28.1%
5財務体質の強化(資金繰改善)	0.0%	13.8%	31.4%	36.4%	36.1%	50.0%	39.5%	48.0%	28.5%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	6.3%	11.0%	7.8%	7.0%	9.8%	15.5%	13.2%	12.0%	9.6%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	21.9%	11.0%	6.9%	5.4%	6.6%	3.4%	2.6%	4.0%	8.4%
8人材確保	0.0%	9.0%	6.9%	7.0%	8.2%	17.2%	13.2%	16.0%	8.5%
9社員教育	12.5%	8.3%	3.9%	5.4%	3.3%	5.2%	2.6%	12.0%	6.4%
10新規事業の展開(業態転換)	17.2%	17.2%	13.7%	12.4%	8.2%	13.8%	7.9%	28.0%	14.3%
11得意分野の絞り込み	40.6%	44.8%	40.2%	43.4%	39.3%	27.6%	39.5%	32.0%	40.4%
12研究開発(新製品・サービス)	45.3%	46.2%	49.0%	36.4%	26.2%	24.1%	28.9%	44.0%	39.4%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	0.0%	0.0%	1.0%	2.3%	6.6%	1.7%	2.6%	4.0%	1.8%
14取引先・協力企業確保	4.7%	5.5%	4.9%	7.0%	9.8%	1.7%	15.8%	8.0%	6.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



兵庫同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	7	49	27	43	23	16	9	7	174
2新規受注(顧客)の確保	0	11	18	29	16	12	8	12	106
3人件費節約	13	75	47	37	15	18	12	5	209
4人件費以外の経費節約	9	86	93	90	47	56	33	30	435
5財務体質の強化(資金繰改善)	5	66	103	112	49	57	42	31	460
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	17	53	41	38	23	19	8	9	191
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	16	62	31	27	6	5	5	3	139
8人材確保	7	32	23	27	13	17	14	7	133
9社員教育	12	36	26	12	9	7	3	3	96
10新規事業の展開(業態転換)	20	55	32	32	14	14	8	6	161
11得意分野の絞り込み	35	177	134	104	45	44	35	29	568
12研究開発(新製品・サービス)	33	182	106	90	34	36	25	14	487
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク構築	2	15	17	6	6	2	2	3	51
14取引先・協力企業確保	2	26	27	33	11	14	4	5	120
回答数	64	145	102	129	61	58	38	25	622
1付加価値の増大	10.9%	33.8%	26.5%	33.3%	37.7%	27.6%	23.7%	28.0%	28.0%
2新規受注(顧客)の確保	0.0%	7.6%	17.6%	22.5%	26.2%	20.7%	21.1%	48.0%	17.0%
3人件費節約	20.3%	51.7%	46.1%	28.7%	24.6%	31.0%	31.6%	20.0%	33.6%
4人件費以外の経費節約	14.1%	59.3%	91.2%	69.8%	77.0%	96.6%	86.8%	120.0%	69.9%
5財務体質の強化(資金繰改善)	7.8%	45.5%	101.0%	86.8%	80.3%	98.3%	110.5%	124.0%	74.0%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	26.6%	36.6%	40.2%	29.5%	37.7%	32.8%	21.1%	36.0%	30.7%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	25.0%	42.8%	30.4%	20.9%	9.8%	8.6%	13.2%	12.0%	22.3%
8人材確保	10.9%	22.1%	22.5%	20.9%	21.3%	29.3%	36.8%	28.0%	21.4%
9社員教育	18.8%	24.8%	25.5%	9.3%	14.8%	12.1%	7.9%	12.0%	15.4%
10新規事業の展開(業態転換)	31.3%	37.9%	31.4%	24.8%	23.0%	24.1%	21.1%	24.0%	25.9%
11得意分野の絞り込み	54.7%	122.1%	131.4%	80.6%	73.8%	75.9%	92.1%	116.0%	91.3%
12研究開発(新製品・サービス)	51.6%	125.5%	103.9%	69.8%	55.7%	62.1%	65.8%	56.0%	78.3%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク構築	3.1%	10.3%	16.7%	4.7%	9.8%	3.4%	5.3%	12.0%	8.2%
14取引先・協力企業確保	3.1%	17.9%	26.5%	25.6%	18.0%	24.1%	10.5%	20.0%	19.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

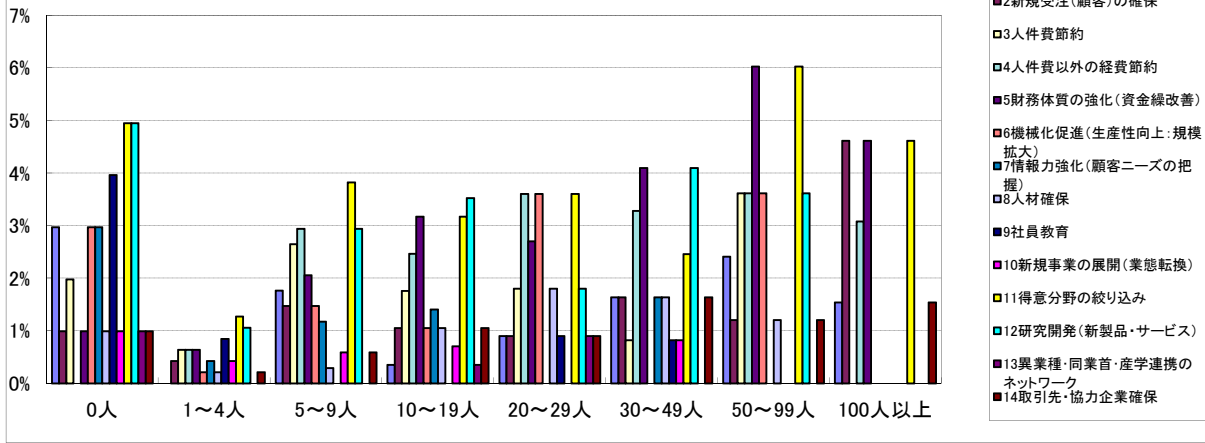
経営上の力点(選択式)兵庫同友会



奈良同友会

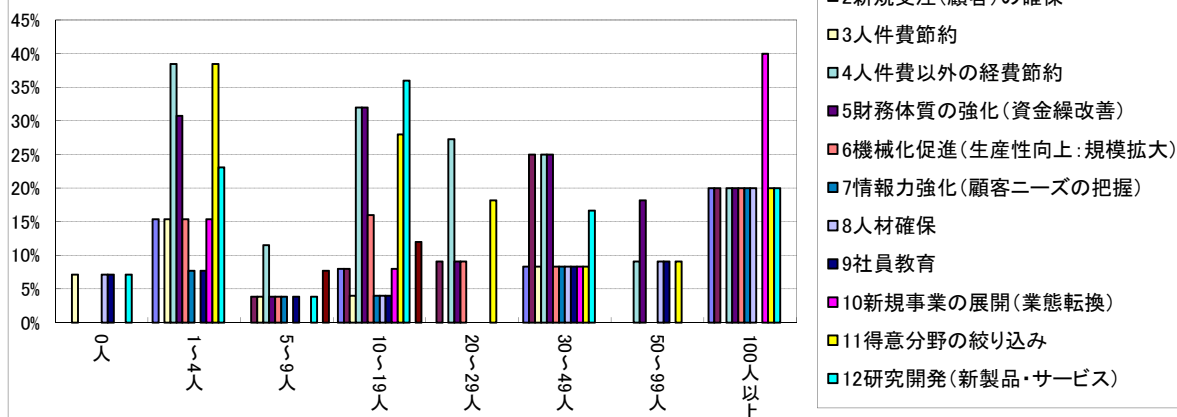
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	3	0	6	1	1	2	2	1	16
2新規受注(顧客)の確保	1	2	5	3	1	2	1	3	18
3人件費節約	2	3	9	5	2	1	3	0	25
4人件費以外の経費節約	0	3	10	7	4	4	3	2	33
5財務体質の強化(資金繰改善)	1	3	7	9	3	5	5	3	36
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	3	1	5	3	4	0	3	0	19
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	3	2	4	4	0	2	0	0	15
8人材確保	1	1	1	3	2	2	1	0	11
9社員教育	4	4	0	0	1	1	0	0	10
10新規事業の展開(業態転換)	1	2	2	2	0	1	0	0	8
11得意分野の絞り込み	5	6	13	9	4	3	5	3	48
12研究開発(新製品・サービス)	5	5	10	10	2	5	3	0	40
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク構築	1	0	0	1	1	0	0	0	3
14取引先・協力企業確保	1	1	2	3	1	2	1	1	12
回答数	101	471	340	284	111	122	83	65	1577
1付加価値の増大	3.0%	0.0%	1.8%	0.4%	0.9%	1.6%	2.4%	1.5%	1.0%
2新規受注(顧客)の確保	1.0%	0.4%	1.5%	1.1%	0.9%	1.6%	1.2%	4.6%	1.1%
3人件費節約	2.0%	0.6%	2.6%	1.8%	1.8%	0.8%	3.6%	0.0%	1.6%
4人件費以外の経費節約	0.0%	0.6%	2.9%	2.5%	3.6%	3.3%	3.6%	3.1%	2.1%
5財務体質の強化(資金繰改善)	1.0%	0.6%	2.1%	3.2%	2.7%	4.1%	6.0%	4.6%	2.3%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	3.0%	0.2%	1.5%	1.1%	3.6%	0.0%	3.6%	0.0%	1.2%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	3.0%	0.4%	1.2%	1.4%	0.0%	1.6%	0.0%	0.0%	1.0%
8人材確保	1.0%	0.2%	0.3%	1.1%	1.8%	1.6%	1.2%	0.0%	0.7%
9社員教育	4.0%	0.8%	0.0%	0.0%	0.9%	0.8%	0.0%	0.0%	0.6%
10新規事業の展開(業態転換)	1.0%	0.4%	0.6%	0.7%	0.0%	0.8%	0.0%	0.0%	0.5%
11得意分野の絞り込み	5.0%	1.3%	3.8%	3.2%	3.6%	2.5%	6.0%	4.6%	3.0%
12研究開発(新製品・サービス)	5.0%	1.1%	2.9%	3.5%	1.8%	4.1%	3.6%	0.0%	2.5%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク構築	1.0%	0.0%	0.0%	0.4%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
14取引先・協力企業確保	1.0%	0.2%	0.6%	1.1%	0.9%	1.6%	1.2%	1.5%	0.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(選択式) 奈良同友会



	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	0	2	0	2	0	1	0	1	6
2新規受注(顧客)の確保	0	0	1	2	1	3	0	1	8
3人件費節約	1	2	1	1	0	1	0	0	6
4人件費以外の経費節約	0	5	3	8	3	3	1	1	24
5財務体質の強化(資金繰改善)	0	4	1	8	1	3	2	1	20
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	0	2	1	4	1	1	0	1	10
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	0	1	1	1	0	1	0	1	5
8人材確保	1	0	0	1	0	1	1	1	5
9社員教育	1	1	1	1	0	1	1	0	6
10新規事業の展開(業態転換)	0	2	0	2	0	1	0	2	7
11得意分野の絞り込み	0	5	0	7	2	1	1	1	17
12研究開発(新製品・サービス)	1	3	1	9	0	2	0	1	17
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク構築	0	0	0	0	0	0	0	0	0
14取引先・協力企業確保	0	0	2	3	0	0	0	0	5
回答数	14	13	26	25	11	12	11	5	117
1付加価値の増大	0.0%	15.4%	0.0%	8.0%	0.0%	8.3%	0.0%	20.0%	5.1%
2新規受注(顧客)の確保	0.0%	0.0%	3.8%	8.0%	9.1%	25.0%	0.0%	20.0%	6.8%
3人件費節約	7.1%	15.4%	3.8%	4.0%	0.0%	8.3%	0.0%	0.0%	5.1%
4人件費以外の経費節約	0.0%	38.5%	11.5%	32.0%	27.3%	25.0%	9.1%	20.0%	20.5%
5財務体質の強化(資金繰改善)	0.0%	30.8%	3.8%	32.0%	9.1%	25.0%	18.2%	20.0%	17.1%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	0.0%	15.4%	3.8%	16.0%	9.1%	8.3%	0.0%	20.0%	8.5%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	0.0%	7.7%	3.8%	4.0%	0.0%	8.3%	0.0%	20.0%	4.3%
8人材確保	7.1%	0.0%	0.0%	4.0%	0.0%	8.3%	9.1%	20.0%	4.3%
9社員教育	7.1%	7.7%	3.8%	4.0%	0.0%	8.3%	9.1%	0.0%	5.1%
10新規事業の展開(業態転換)	0.0%	15.4%	0.0%	8.0%	0.0%	8.3%	0.0%	40.0%	6.0%
11得意分野の絞り込み	0.0%	38.5%	0.0%	28.0%	18.2%	8.3%	9.1%	20.0%	14.5%
12研究開発(新製品・サービス)	7.1%	23.1%	3.8%	36.0%	0.0%	16.7%	0.0%	20.0%	14.5%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク構築	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
14取引先・協力企業確保	0.0%	0.0%	7.7%	12.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(選択式)和歌山同友会



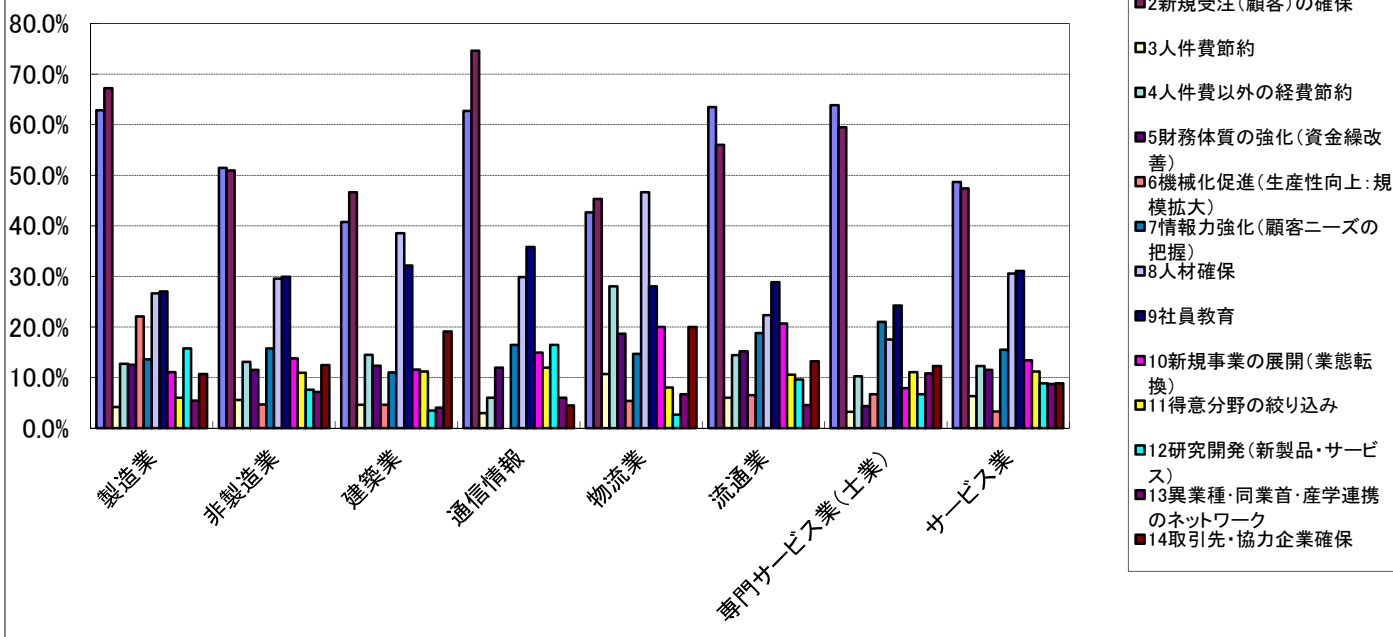
現在実施中の経営上の力点(3つまで)

関西-234-

関西合計

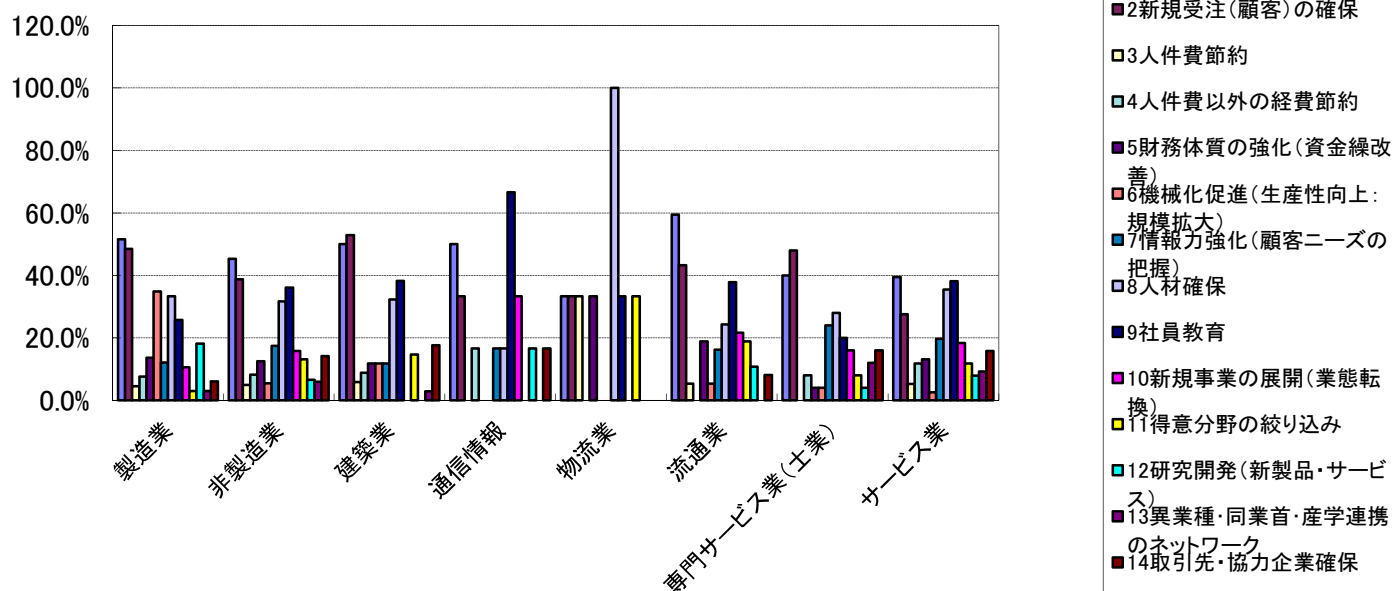
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1付加価値の増大	347	1288	222	42	32	264	219	508	1635
2新規受注(顧客)の確保	371	1274	254	50	34	233	204	495	1645
3人件費節約	23	139	25	2	8	25	11	66	162
4人件費以外の経費節約	70	327	79	4	21	60	35	128	397
5財務体質の強化(資金繰改善)	69	288	67	8	14	63	15	120	357
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	122	117	25	0	4	27	23	34	239
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	75	394	60	11	11	78	72	162	469
8人材確保	147	739	210	20	35	93	60	319	886
9社員教育	149	749	175	24	21	120	83	324	898
10新規事業の展開(業態転換)	61	345	63	10	15	86	27	140	406
11得意分野の絞り込み	33	274	61	8	6	44	38	117	307
12研究開発(新製品・サービス)	87	189	19	11	2	40	23	92	276
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	30	178	22	4	5	19	37	91	208
14取引先・協力企業確保	59	312	104	3	15	55	42	92	371
回答数	552	2,502	545	67	75	416	343	1044	3054
1付加価値の増大	62.9%	51.5%	40.7%	62.7%	42.7%	63.5%	63.8%	48.7%	53.5%
2新規受注(顧客)の確保	67.2%	50.9%	46.6%	74.6%	45.3%	56.0%	59.5%	47.4%	53.9%
3人件費節約	4.2%	5.6%	4.6%	3.0%	10.7%	6.0%	3.2%	6.3%	5.3%
4人件費以外の経費節約	12.7%	13.1%	14.5%	6.0%	28.0%	14.4%	10.2%	12.3%	13.0%
5財務体質の強化(資金繰改善)	12.5%	11.5%	12.3%	11.9%	18.7%	15.1%	4.4%	11.5%	11.7%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	22.1%	4.7%	4.6%	0.0%	5.3%	6.5%	6.7%	3.3%	7.8%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	13.6%	15.7%	11.0%	16.4%	14.7%	18.8%	21.0%	15.5%	15.4%
8人材確保	26.6%	29.5%	38.5%	29.9%	46.7%	22.4%	17.5%	30.6%	29.0%
9社員教育	27.0%	29.9%	32.1%	35.8%	28.0%	28.8%	24.2%	31.0%	29.4%
10新規事業の展開(業態転換)	11.1%	13.8%	11.6%	14.9%	20.0%	20.7%	7.9%	13.4%	13.3%
11得意分野の絞り込み	6.0%	11.0%	11.2%	11.9%	8.0%	10.6%	11.1%	11.2%	10.1%
12研究開発(新製品・サービス)	15.8%	7.6%	3.5%	16.4%	2.7%	9.6%	6.7%	8.8%	9.0%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	5.4%	7.1%	4.0%	6.0%	6.7%	4.6%	10.8%	8.7%	6.8%
14取引先・協力企業確保	10.7%	12.5%	19.1%	4.5%	20.0%	13.2%	12.2%	8.8%	12.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種)関西合計



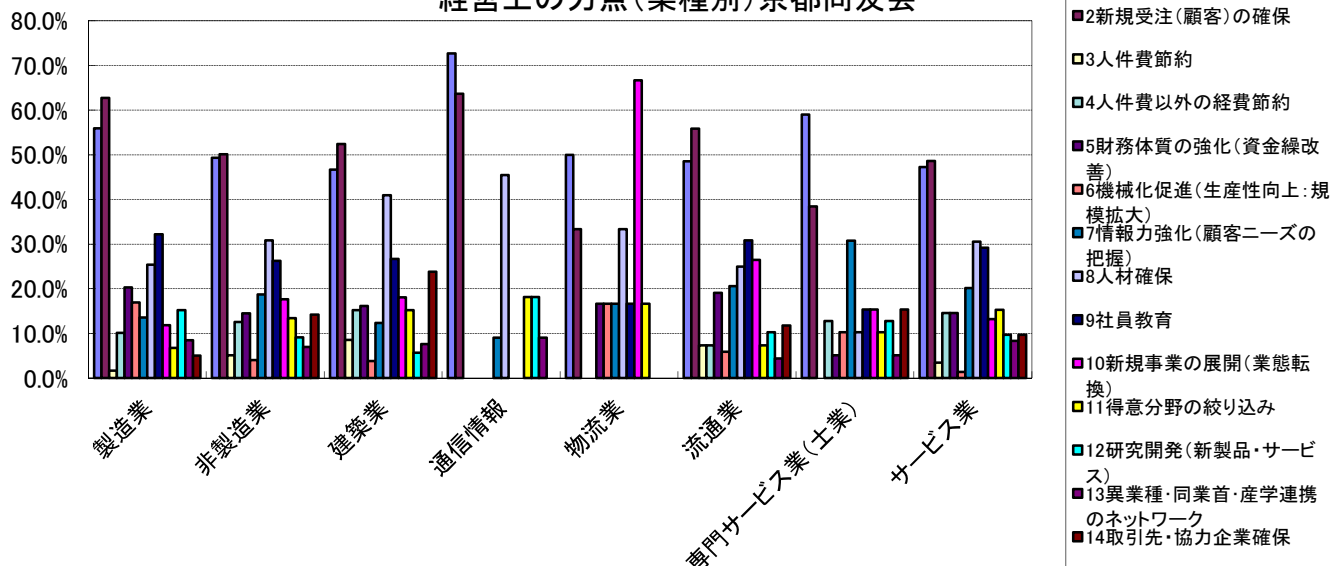
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1付加価値の増大	34	83	17	3	1	22	10	30	117
2新規受注(顧客)の確保	32	71	18	2	1	16	12	21	103
3人件費節約	3	9	2	0	1	2	0	4	12
4人件費以外の経費節約	5	15	3	1	0	0	2	9	20
5財務体質の強化(資金繰改善)	9	23	4	0	1	7	1	10	32
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	23	10	4	0	0	2	1	2	33
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	8	32	4	1	0	6	6	15	40
8人材確保	22	58	11	1	3	9	7	27	80
9社員教育	17	66	13	4	1	14	5	29	83
10新規事業の展開(業態転換)	7	29	0	2	0	8	4	14	36
11得意分野の絞り込み	2	24	5	0	1	7	2	9	26
12研究開発(新製品・サービス)	12	12	0	1	0	4	1	6	24
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	2	11	1	0	0	0	3	7	13
14取引先・協力企業確保	4	26	6	1	0	3	4	12	30
回答数	66	183	34	6	3	37	25	76	249
1付加価値の増大	51.5%	45.4%	50.0%	50.0%	33.3%	59.5%	40.0%	39.5%	47.0%
2新規受注(顧客)の確保	48.5%	38.8%	52.9%	33.3%	33.3%	43.2%	48.0%	27.6%	41.4%
3人件費節約	4.5%	4.9%	5.9%	0.0%	33.3%	5.4%	0.0%	5.3%	4.8%
4人件費以外の経費節約	7.6%	8.2%	8.8%	16.7%	0.0%	0.0%	8.0%	11.8%	8.0%
5財務体質の強化(資金繰改善)	13.6%	12.6%	11.8%	0.0%	33.3%	18.9%	4.0%	13.2%	12.9%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	34.8%	5.5%	11.8%	0.0%	0.0%	5.4%	4.0%	2.6%	13.3%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	12.1%	17.5%	11.8%	16.7%	0.0%	16.2%	24.0%	19.7%	16.1%
8人材確保	33.3%	31.7%	32.4%	16.7%	100.0%	24.3%	28.0%	35.5%	32.1%
9社員教育	25.8%	36.1%	38.2%	66.7%	33.3%	37.8%	20.0%	38.2%	33.3%
10新規事業の展開(業態転換)	10.6%	15.8%	0.0%	33.3%	0.0%	21.6%	16.0%	18.4%	14.5%
11得意分野の絞り込み	3.0%	13.1%	14.7%	0.0%	33.3%	18.9%	8.0%	11.8%	10.4%
12研究開発(新製品・サービス)	18.2%	6.6%	0.0%	16.7%	0.0%	10.8%	4.0%	7.9%	9.6%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	3.0%	6.0%	2.9%	0.0%	0.0%	0.0%	12.0%	9.2%	5.2%
14取引先・協力企業確保	6.1%	14.2%	17.6%	16.7%	0.0%	8.1%	16.0%	15.8%	12.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種別)滋賀同友会



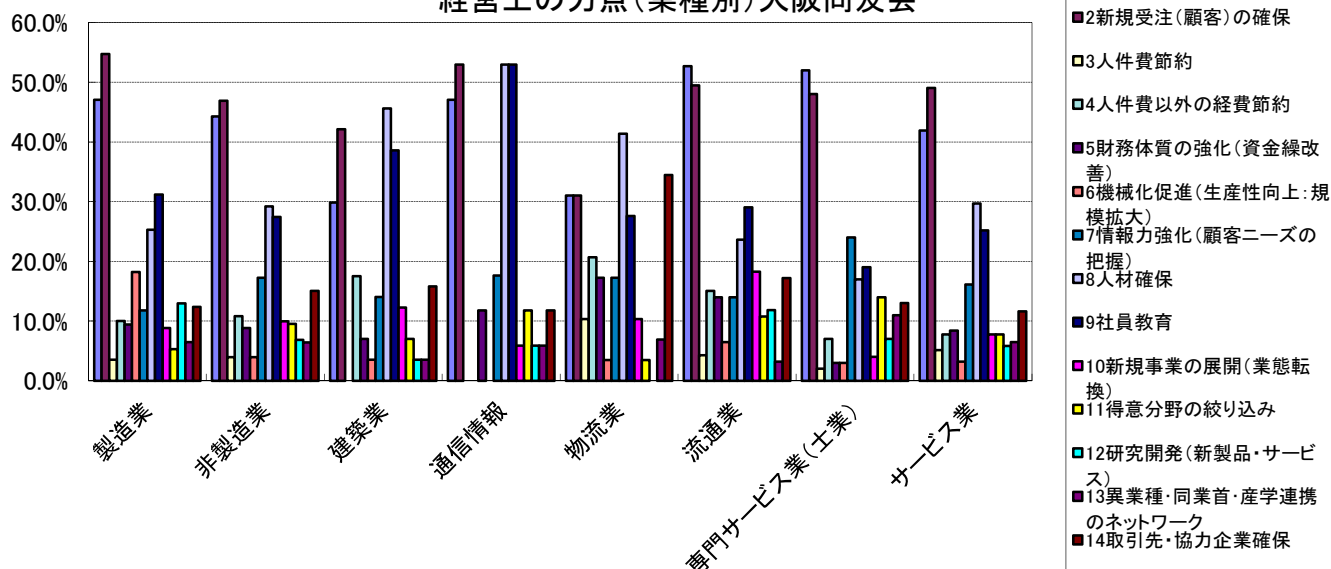
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1付加価値の増大	33	184	49	8	3	33	23	68	217
2新規受注(顧客)の確保	37	187	55	7	2	38	15	70	224
3人件費節約	1	19	9	0	0	5	0	5	20
4人件費以外の経費節約	6	47	16	0	0	5	5	21	53
5財務体質の強化(資金繰改善)	12	54	17	0	1	13	2	21	66
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	10	15	4	0	1	4	4	2	25
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	8	70	13	1	1	14	12	29	78
8人材確保	15	115	43	5	2	17	4	44	130
9社員教育	19	98	28	0	1	21	6	42	117
10新規事業の展開(業態転換)	7	66	19	0	4	18	6	19	73
11得意分野の絞り込み	4	50	16	2	1	5	4	22	54
12研究開発(新製品・サービス)	9	34	6	2	0	7	5	14	43
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	5	26	8	1	0	3	2	12	31
14取引先・協力企業確保	3	53	25	0	0	8	6	14	56
回答数	59	373	105	11	6	68	39	144	432
1付加価値の増大	55.9%	49.3%	46.7%	72.7%	50.0%	48.5%	59.0%	47.2%	50.2%
2新規受注(顧客)の確保	62.7%	50.1%	52.4%	63.6%	33.3%	55.9%	38.5%	48.6%	51.9%
3人件費節約	1.7%	5.1%	8.6%	0.0%	0.0%	7.4%	0.0%	3.5%	4.6%
4人件費以外の経費節約	10.2%	12.6%	15.2%	0.0%	0.0%	7.4%	12.8%	14.6%	12.3%
5財務体質の強化(資金繰改善)	20.3%	14.5%	16.2%	0.0%	16.7%	19.1%	5.1%	14.6%	15.3%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	16.9%	4.0%	3.8%	0.0%	16.7%	5.9%	10.3%	1.4%	5.8%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	13.6%	18.8%	12.4%	9.1%	16.7%	20.6%	30.8%	20.1%	18.1%
8人材確保	25.4%	30.8%	41.0%	45.5%	33.3%	25.0%	10.3%	30.6%	30.1%
9社員教育	32.2%	26.3%	26.7%	0.0%	16.7%	30.9%	15.4%	29.2%	27.1%
10新規事業の展開(業態転換)	11.9%	17.7%	18.1%	0.0%	66.7%	26.5%	15.4%	13.2%	16.9%
11得意分野の絞り込み	6.8%	13.4%	15.2%	18.2%	16.7%	7.4%	10.3%	15.3%	12.5%
12研究開発(新製品・サービス)	15.3%	9.1%	5.7%	18.2%	0.0%	10.3%	12.8%	9.7%	10.0%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	8.5%	7.0%	7.6%	9.1%	0.0%	4.4%	5.1%	8.3%	7.2%
14取引先・協力企業確保	5.1%	14.2%	23.8%	0.0%	0.0%	11.8%	15.4%	9.7%	13.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種別)京都同友会



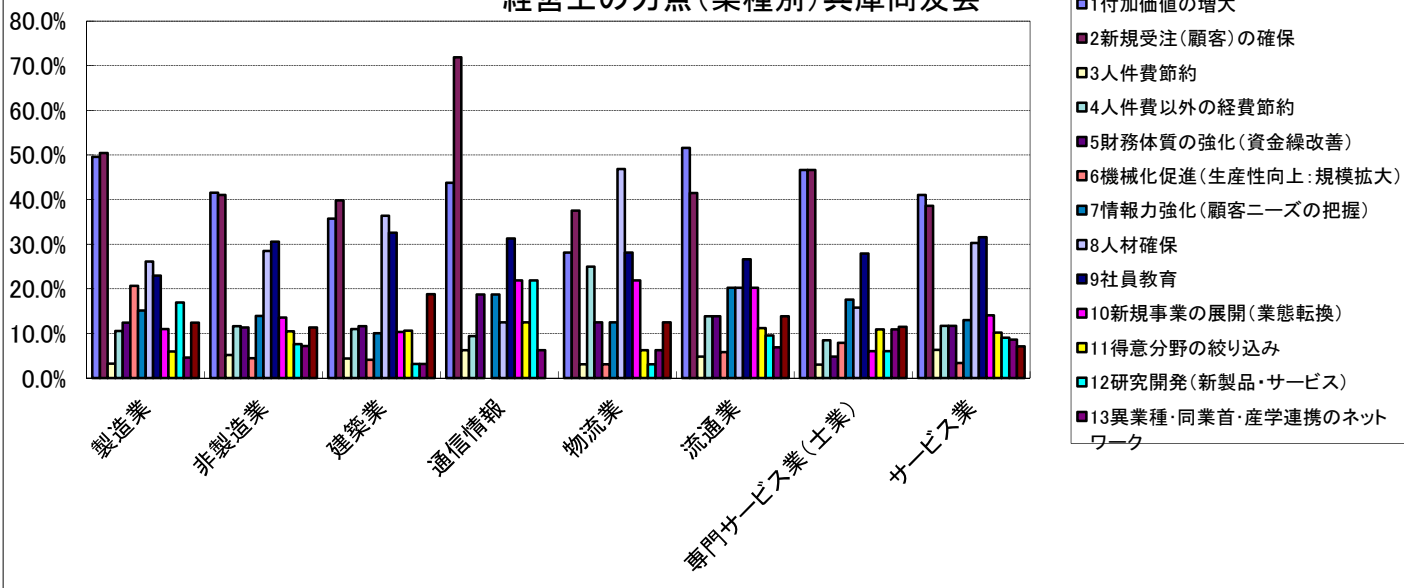
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1付加価値の増大	80	200	17	8	9	49	52	65	280
2新規受注(顧客)の確保	93	212	24	9	9	46	48	76	305
3人件費節約	6	18	0	0	3	4	2	8	24
4人件費以外の経費節約	17	49	10	0	6	14	7	12	66
5財務体質の強化(資金繰改善)	16	40	4	2	5	13	3	13	56
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	31	18	2	0	1	6	3	5	49
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	20	78	8	3	5	13	24	25	98
8人材確保	43	132	26	9	12	22	17	46	175
9社員教育	53	124	22	9	8	27	19	39	177
10新規事業の展開(業態転換)	15	45	7	1	3	17	4	12	60
11得意分野の絞り込み	9	43	4	2	1	10	14	12	52
12研究開発(新製品・サービス)	22	31	2	1	0	11	7	9	53
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	11	29	2	1	2	3	11	10	40
14取引先・協力企業確保	21	68	9	2	10	16	13	18	89
回答数	170	452	57	17	29	93	100	155	622
1付加価値の増大	47.1%	44.2%	29.8%	47.1%	31.0%	52.7%	52.0%	41.9%	45.0%
2新規受注(顧客)の確保	54.7%	46.9%	42.1%	52.9%	31.0%	49.5%	48.0%	49.0%	49.0%
3人件費節約	3.5%	4.0%	0.0%	0.0%	10.3%	4.3%	2.0%	5.2%	3.9%
4人件費以外の経費節約	10.0%	10.8%	17.5%	0.0%	20.7%	15.1%	7.0%	7.7%	10.6%
5財務体質の強化(資金繰改善)	9.4%	8.8%	7.0%	11.8%	17.2%	14.0%	3.0%	8.4%	9.0%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	18.2%	4.0%	3.5%	0.0%	3.4%	6.5%	3.0%	3.2%	7.9%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	11.8%	17.3%	14.0%	17.6%	17.2%	14.0%	24.0%	16.1%	15.8%
8人材確保	25.3%	29.2%	45.6%	52.9%	41.4%	23.7%	17.0%	29.7%	28.1%
9社員教育	31.2%	27.4%	38.6%	52.9%	27.6%	29.0%	19.0%	25.2%	28.5%
10新規事業の展開(業態転換)	8.8%	10.0%	12.3%	5.9%	10.3%	18.3%	4.0%	7.7%	9.6%
11得意分野の絞り込み	5.3%	9.5%	7.0%	11.8%	3.4%	10.8%	14.0%	7.7%	8.4%
12研究開発(新製品・サービス)	12.9%	6.9%	3.5%	5.9%	0.0%	11.8%	7.0%	5.8%	8.5%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	6.5%	6.4%	3.5%	5.9%	6.9%	3.2%	11.0%	6.5%	6.4%
14取引先・協力企業確保	12.4%	15.0%	15.8%	11.8%	34.5%	17.2%	13.0%	11.6%	14.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種別)大阪同友会



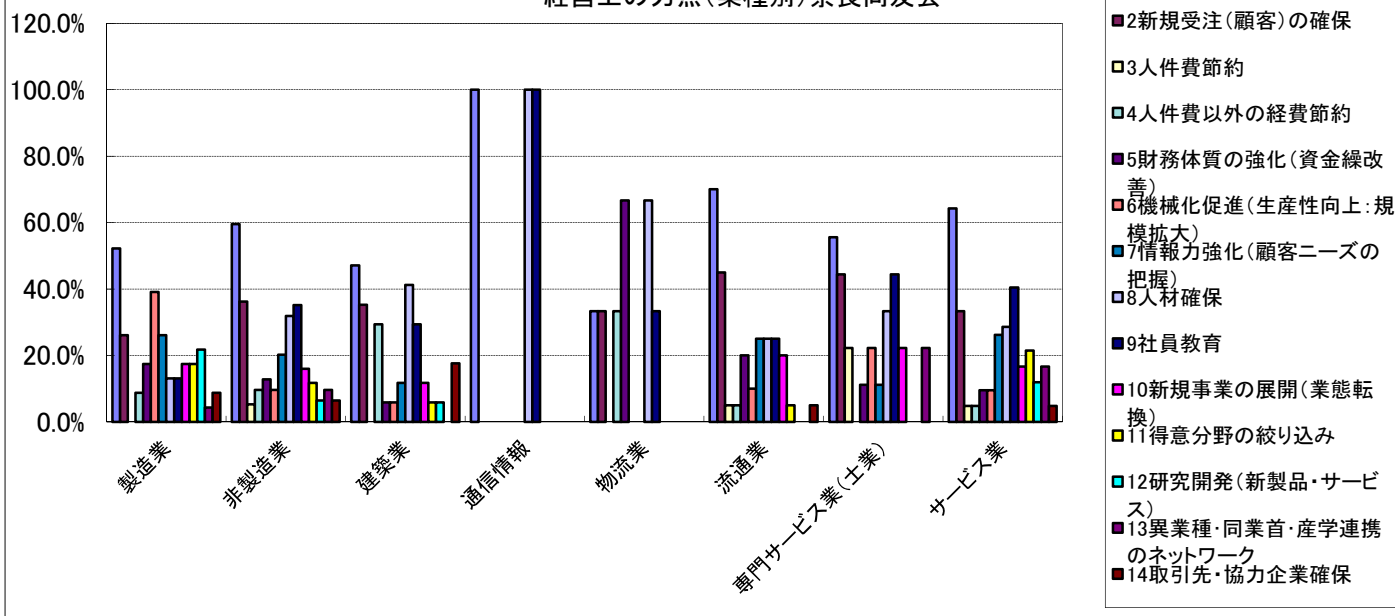
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1付加価値の増大	108	565	114	14	9	97	77	253	673
2新規受注(顧客)の確保	110	558	127	23	12	78	77	238	668
3人件費節約	7	70	14	2	1	9	5	39	77
4人件費以外の経費節約	23	158	35	3	8	26	14	72	181
5財務体質の強化(資金繰改善)	27	154	37	6	4	26	8	72	181
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	45	61	13	0	1	11	13	21	106
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	33	189	32	6	4	38	29	80	222
8人材確保	57	387	116	4	15	38	26	187	444
9社員教育	50	415	104	10	9	50	46	195	465
10新規事業の展開(業態転換)	24	184	33	7	7	38	10	87	208
11得意分野の絞り込み	13	142	34	4	2	21	18	63	155
12研究開発(新製品・サービス)	37	103	10	7	1	18	10	56	140
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	10	98	10	2	2	13	18	53	108
14取引先・協力企業確保	27	154	60	0	4	26	19	44	181
回答数	218	1359	319	32	32	188	165	617	1577
1付加価値の増大	49.5%	41.6%	35.7%	43.8%	28.1%	51.6%	46.7%	41.0%	42.7%
2新規受注(顧客)の確保	50.5%	41.1%	39.8%	71.9%	37.5%	41.5%	46.7%	38.6%	42.4%
3人件費節約	3.2%	5.2%	4.4%	6.3%	3.1%	4.8%	3.0%	6.3%	4.9%
4人件費以外の経費節約	10.6%	11.6%	11.0%	9.4%	25.0%	13.8%	8.5%	11.7%	11.5%
5財務体質の強化(資金繰改善)	12.4%	11.3%	11.6%	18.8%	12.5%	13.8%	4.8%	11.7%	11.5%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	20.6%	4.5%	4.1%	0.0%	3.1%	5.9%	7.9%	3.4%	6.7%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	15.1%	13.9%	10.0%	18.8%	12.5%	20.2%	17.6%	13.0%	14.1%
8人材確保	26.1%	28.5%	36.4%	12.5%	46.9%	20.2%	15.8%	30.3%	28.2%
9社員教育	22.9%	30.5%	32.6%	31.3%	28.1%	26.6%	27.9%	31.6%	29.5%
10新規事業の展開(業態転換)	11.0%	13.5%	10.3%	21.9%	21.9%	20.2%	6.1%	14.1%	13.2%
11得意分野の絞り込み	6.0%	10.4%	10.7%	12.5%	6.3%	11.2%	10.9%	10.2%	9.8%
12研究開発(新製品・サービス)	17.0%	7.6%	3.1%	21.9%	3.1%	9.6%	6.1%	9.1%	8.9%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	4.6%	7.2%	3.1%	6.3%	6.3%	6.9%	10.9%	8.6%	6.8%
14取引先・協力企業確保	12.4%	11.3%	18.8%	0.0%	12.5%	13.8%	11.5%	7.1%	11.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種別)兵庫同友会



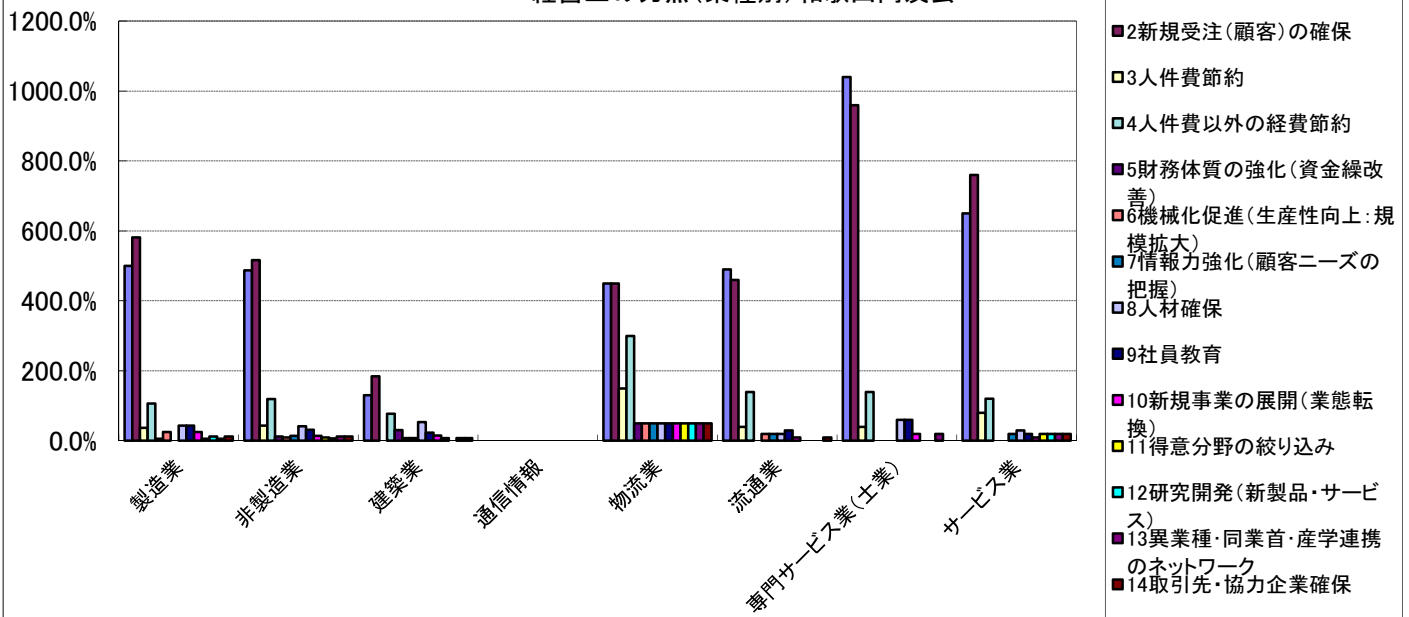
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1付加価値の増大	12	56	8	1	1	14	5	27	68
2新規受注(顧客)の確保	6	34	6	0	1	9	4	14	40
3人件費節約	0	5	0	0	0	1	2	2	5
4人件費以外の経費節約	2	9	5	0	1	1	0	2	11
5財務体質の強化(資金繰改善)	4	12	1	0	2	4	1	4	16
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	9	9	1	0	0	2	2	4	18
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	6	19	2	0	0	5	1	11	25
8人材確保	3	30	7	1	2	5	3	12	33
9社員教育	3	33	5	1	1	5	4	17	36
10新規事業の展開(業態転換)	4	15	2	0	0	4	2	7	19
11得意分野の絞り込み	4	11	1	0	0	1	0	9	15
12研究開発(新製品・サービス)	5	6	1	0	0	0	0	5	11
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	1	9	0	0	0	0	2	7	10
14取引先・協力企業確保	2	6	3	0	0	1	0	2	8
回答数	23	94	17	1	3	20	9	42	117
1付加価値の増大	52.2%	59.6%	47.1%	100.0%	33.3%	70.0%	55.6%	64.3%	58.1%
2新規受注(顧客)の確保	26.1%	36.2%	35.3%	0.0%	33.3%	45.0%	44.4%	33.3%	34.2%
3人件費節約	0.0%	5.3%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	22.2%	4.8%	4.3%
4人件費以外の経費節約	8.7%	9.6%	29.4%	0.0%	33.3%	5.0%	0.0%	4.8%	9.4%
5財務体質の強化(資金繰改善)	17.4%	12.8%	5.9%	0.0%	66.7%	20.0%	11.1%	9.5%	13.7%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	39.1%	9.6%	5.9%	0.0%	0.0%	10.0%	22.2%	9.5%	15.4%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	26.1%	20.2%	11.8%	0.0%	0.0%	25.0%	11.1%	26.2%	21.4%
8人材確保	13.0%	31.9%	41.2%	100.0%	66.7%	25.0%	33.3%	28.6%	28.2%
9社員教育	13.0%	35.1%	29.4%	100.0%	33.3%	25.0%	44.4%	40.5%	30.8%
10新規事業の展開(業態転換)	17.4%	16.0%	11.8%	0.0%	0.0%	20.0%	22.2%	16.7%	16.2%
11得意分野の絞り込み	17.4%	11.7%	5.9%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	21.4%	12.8%
12研究開発(新製品・サービス)	21.7%	6.4%	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.9%	9.4%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	4.3%	9.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	22.2%	16.7%	8.5%
14取引先・協力企業確保	8.7%	6.4%	17.6%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	4.8%	6.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種別)奈良同友会



	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1付加価値の増大	80	200	17	8	9	49	52	65	280
2新規受注(顧客)の確保	93	212	24	9	9	46	48	76	305
3人件費節約	6	18	0	0	3	4	2	8	24
4人件費以外の経費節約	17	49	10	0	6	14	7	12	66
5財務体質の強化(資金繰改善)	1	5	4	0	1	0	0	0	6
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	4	4	1	0	1	2	0	0	8
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	0	6	1	0	1	2	0	2	6
8人材確保	7	17	7	0	1	2	3	3	24
9社員教育	7	13	3	0	1	3	3	2	20
10新規事業の展開(業態転換)	4	6	2	0	1	1	1	1	10
11得意分野の絞り込み	1	4	1	0	1	0	0	2	5
12研究開発(新製品・サービス)	2	3	0	0	1	0	0	2	5
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	1	5	1	0	1	0	1	2	6
14取引先・協力企業確保	2	5	1	0	1	1	0	2	7
回答数	16	41	13	0	2	10	5	10	57
1付加価値の増大	500.0%	487.8%	130.8%	—	450.0%	490.0%	1040.0%	650.0%	491.2%
2新規受注(顧客)の確保	581.3%	517.1%	184.6%	—	450.0%	460.0%	960.0%	760.0%	535.1%
3人件費節約	37.5%	43.9%	0.0%	—	150.0%	40.0%	40.0%	80.0%	42.1%
4人件費以外の経費節約	106.3%	119.5%	76.9%	—	300.0%	140.0%	140.0%	120.0%	115.8%
5財務体質の強化(資金繰改善)	6.3%	12.2%	30.8%	—	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	10.5%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	25.0%	9.8%	7.7%	—	50.0%	20.0%	0.0%	0.0%	14.0%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	0.0%	14.6%	7.7%	—	50.0%	20.0%	0.0%	20.0%	10.5%
8人材確保	43.8%	41.5%	53.8%	—	50.0%	20.0%	60.0%	30.0%	42.1%
9社員教育	43.8%	31.7%	23.1%	—	50.0%	30.0%	60.0%	20.0%	35.1%
10新規事業の展開(業態転換)	25.0%	14.6%	15.4%	—	50.0%	10.0%	20.0%	10.0%	17.5%
11得意分野の絞り込み	6.3%	9.8%	7.7%	—	50.0%	0.0%	0.0%	20.0%	8.8%
12研究開発(新製品・サービス)	12.5%	7.3%	0.0%	—	50.0%	0.0%	0.0%	20.0%	8.8%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	6.3%	12.2%	7.7%	—	50.0%	0.0%	20.0%	20.0%	10.5%
14取引先・協力企業確保	12.5%	12.2%	7.7%	—	50.0%	10.0%	0.0%	20.0%	12.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	—	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種別)和歌山同友会



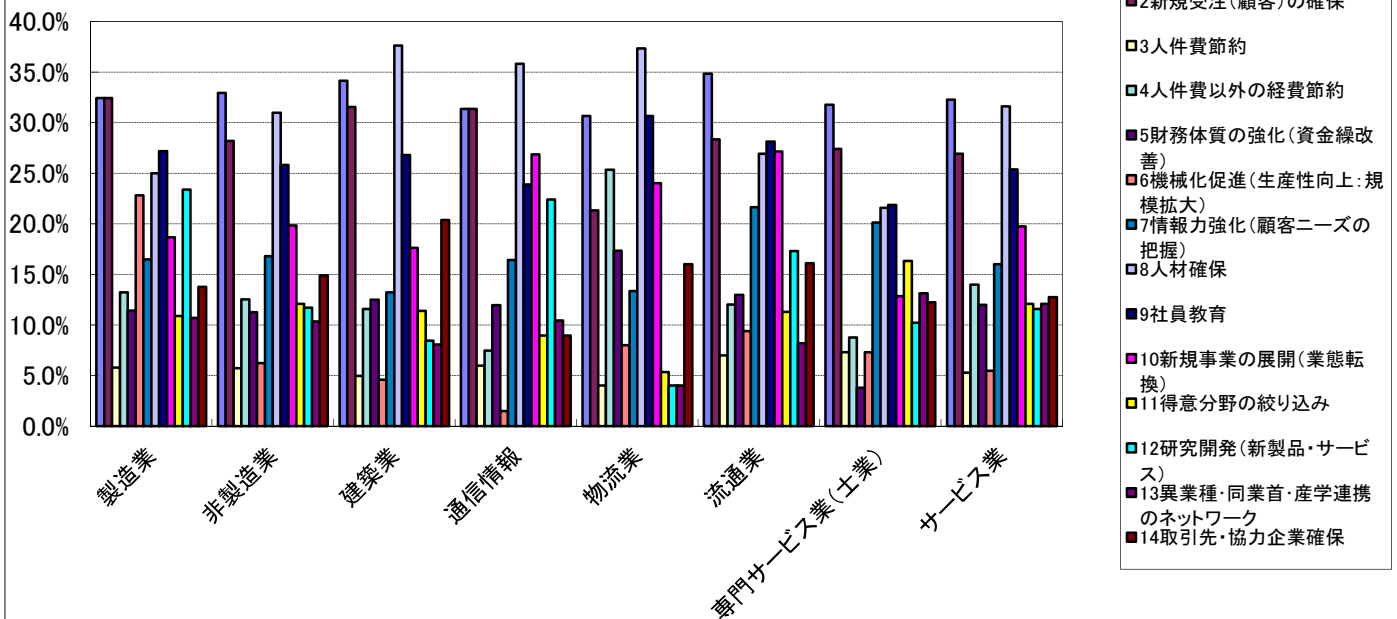
今後実施予定の経営上の力点(いくつか)

関西-241-

関西合計

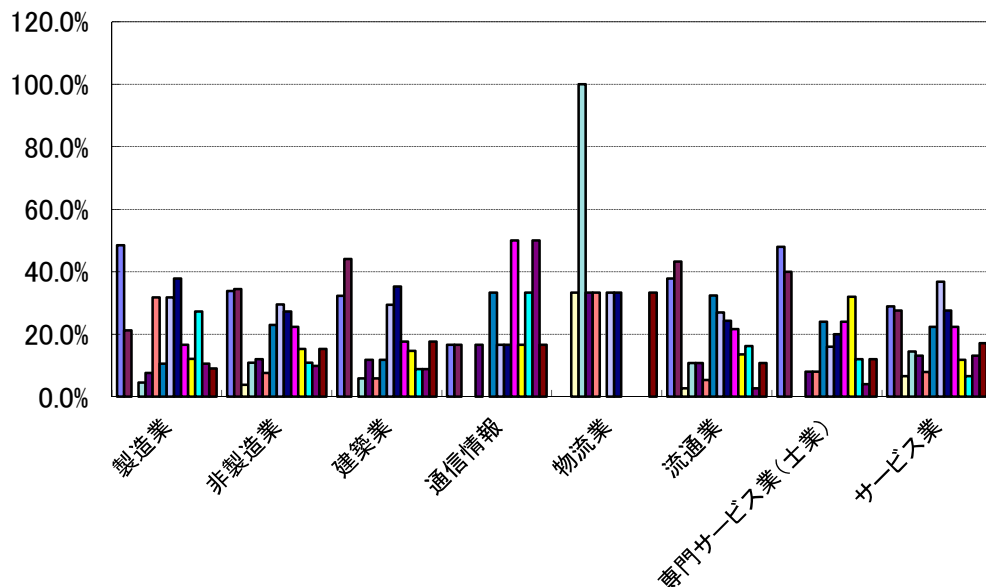
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1付加価値の増大	179	824	186	21	23	145	109	337	1003
2新規受注(顧客)の確保	179	705	172	21	16	118	94	281	884
3人件費節約	32	143	27	4	3	29	25	55	175
4人件費以外の経費節約	73	313	63	5	19	50	30	146	386
5財務体質の強化(資金繰改善)	63	282	68	8	13	54	13	125	345
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	126	156	25	1	6	39	25	57	282
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	91	420	72	11	10	90	69	167	511
8人材確保	138	775	205	24	28	112	74	330	913
9社員教育	150	646	146	16	23	117	75	265	796
10新規事業の展開(業態転換)	103	496	96	18	18	113	44	206	599
11得意分野の絞り込み	60	302	62	6	4	47	56	126	362
12研究開発(新製品・サービス)	129	293	46	15	3	72	35	121	422
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	59	259	44	7	3	34	45	126	318
14取引先・協力企業確保	76	373	111	6	12	67	42	133	449
回答数	552	2,502	545	67	75	416	343	1044	3054
1付加価値の増大	32.4%	32.9%	34.1%	31.3%	30.7%	34.9%	31.8%	32.3%	32.8%
2新規受注(顧客)の確保	32.4%	28.2%	31.6%	31.3%	21.3%	28.4%	27.4%	26.9%	28.9%
3人件費節約	5.8%	5.7%	5.0%	6.0%	4.0%	7.0%	7.3%	5.3%	5.7%
4人件費以外の経費節約	13.2%	12.5%	11.6%	7.5%	25.3%	12.0%	8.7%	14.0%	12.6%
5財務体質の強化(資金繰改善)	11.4%	11.3%	12.5%	11.9%	17.3%	13.0%	3.8%	12.0%	11.3%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	22.8%	6.2%	4.6%	1.5%	8.0%	9.4%	7.3%	5.5%	9.2%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	16.5%	16.8%	13.2%	16.4%	13.3%	21.6%	20.1%	16.0%	16.7%
8人材確保	25.0%	31.0%	37.6%	35.8%	37.3%	26.9%	21.6%	31.6%	29.9%
9社員教育	27.2%	25.8%	26.8%	23.9%	30.7%	28.1%	21.9%	25.4%	26.1%
10新規事業の展開(業態転換)	18.7%	19.8%	17.6%	26.9%	24.0%	27.2%	12.8%	19.7%	19.6%
11得意分野の絞り込み	10.9%	12.1%	11.4%	9.0%	5.3%	11.3%	16.3%	12.1%	11.9%
12研究開発(新製品・サービス)	23.4%	11.7%	8.4%	22.4%	4.0%	17.3%	10.2%	11.6%	13.8%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	10.7%	10.4%	8.1%	10.4%	4.0%	8.2%	13.1%	12.1%	10.4%
14取引先・協力企業確保	13.8%	14.9%	20.4%	9.0%	16.0%	16.1%	12.2%	12.7%	14.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種)関西合計



	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1付加価値の増大	32	62	11	1	0	14	12	22	94
2新規受注(顧客)の確保	14	63	15	1	0	16	10	21	77
3人件費節約	0	7	0	0	1	1	0	5	7
4人件費以外の経費節約	3	20	2	0	3	4	0	11	23
5財務体質の強化(資金繰改善)	5	22	4	1	1	4	2	10	27
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	21	14	2	0	1	2	2	6	35
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	7	42	4	2	0	12	6	17	49
8人材確保	21	54	10	1	1	10	4	28	75
9社員教育	25	50	12	1	1	9	5	21	75
10新規事業の展開(業態転換)	11	41	6	3	0	8	6	17	52
11得意分野の絞り込み	8	28	5	1	0	5	8	9	36
12研究開発(新製品・サービス)	18	20	3	2	0	6	3	5	38
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	7	18	3	3	0	1	1	10	25
14取引先・協力企業確保	6	28	6	1	1	4	3	13	34
回答数	66	183	34	6	3	37	25	76	249
1付加価値の増大	48.5%	33.9%	32.4%	16.7%	0.0%	37.8%	48.0%	28.9%	37.8%
2新規受注(顧客)の確保	21.2%	34.4%	44.1%	16.7%	0.0%	43.2%	40.0%	27.6%	30.9%
3人件費節約	0.0%	3.8%	0.0%	0.0%	33.3%	2.7%	0.0%	6.6%	2.8%
4人件費以外の経費節約	4.5%	10.9%	5.9%	0.0%	100.0%	10.8%	0.0%	14.5%	9.2%
5財務体質の強化(資金繰改善)	7.6%	12.0%	11.8%	16.7%	33.3%	10.8%	8.0%	13.2%	10.8%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	31.8%	7.7%	5.9%	0.0%	33.3%	5.4%	8.0%	7.9%	14.1%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	10.6%	23.0%	11.8%	33.3%	0.0%	32.4%	24.0%	22.4%	19.7%
8人材確保	31.8%	29.5%	29.4%	16.7%	33.3%	27.0%	16.0%	36.8%	30.1%
9社員教育	37.9%	27.3%	35.3%	16.7%	33.3%	24.3%	20.0%	27.6%	30.1%
10新規事業の展開(業態転換)	16.7%	22.4%	17.6%	50.0%	0.0%	21.6%	24.0%	22.4%	20.9%
11得意分野の絞り込み	12.1%	15.3%	14.7%	16.7%	0.0%	13.5%	32.0%	11.8%	14.5%
12研究開発(新製品・サービス)	27.3%	10.9%	8.8%	33.3%	0.0%	16.2%	12.0%	6.6%	15.3%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	10.6%	9.8%	8.8%	50.0%	0.0%	2.7%	4.0%	13.2%	10.0%
14取引先・協力企業確保	9.1%	15.3%	17.6%	16.7%	33.3%	10.8%	12.0%	17.1%	13.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

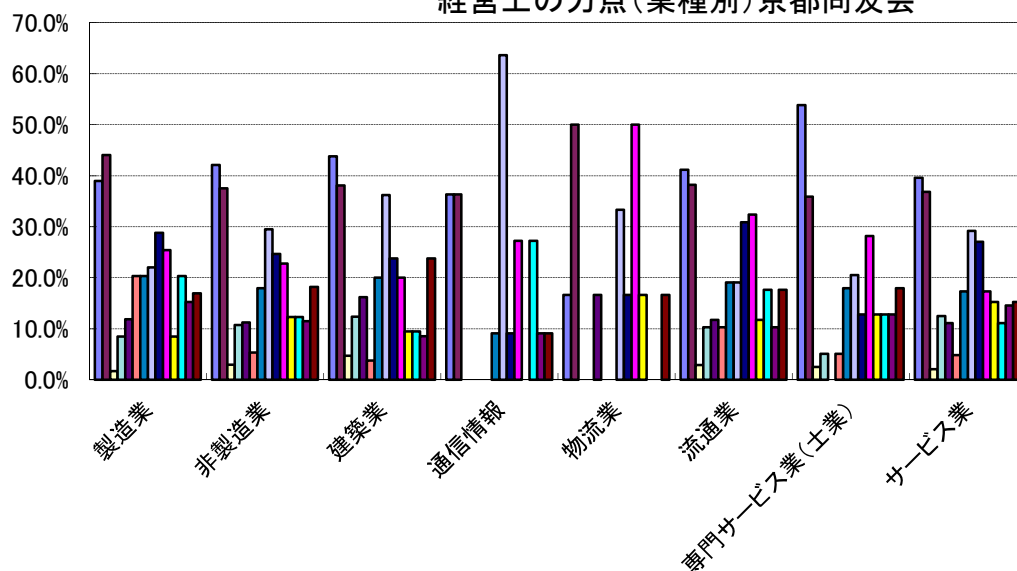
経営上の力点(業種別)滋賀同友会



- 1付加価値の増大
- 2新規受注(顧客)の確保
- 3人件費節約
- 4人件費以外の経費節約
- 5財務体質の強化(資金繰改善)
- 6機械化促進(生産性向上:規模拡大)
- 7情報力強化(顧客ニーズの把握)
- 8人材確保
- 9社員教育
- 10新規事業の展開(業態転換)
- 11得意分野の絞り込み
- 12研究開発(新製品・サービス)
- 13異業種・同業首・産学連携のネットワーク
- 14取引先・協力企業確保

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1付加価値の増大	23	157	46	4	1	28	21	57	180
2新規受注(顧客)の確保	26	140	40	4	3	26	14	53	166
3人件費節約	1	11	5	0	0	2	1	3	12
4人件費以外の経費節約	5	40	13	0	0	7	2	18	45
5財務体質の強化(資金繰改善)	7	42	17	0	1	8	0	16	49
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	12	20	4	0	0	7	2	7	32
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	12	67	21	1	0	13	7	25	79
8人材確保	13	110	38	7	2	13	8	42	123
9社員教育	17	92	25	1	1	21	5	39	109
10新規事業の展開(業態転換)	15	85	21	3	3	22	11	25	100
11得意分野の絞り込み	5	46	10	0	1	8	5	22	51
12研究開発(新製品・サービス)	12	46	10	3	0	12	5	16	58
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	9	43	9	1	0	7	5	21	52
14取引先・協力企業確保	10	68	25	1	1	12	7	22	78
回答数	59	373	105	11	6	68	39	144	432
1付加価値の増大	39.0%	42.1%	43.8%	36.4%	16.7%	41.2%	53.8%	39.6%	41.7%
2新規受注(顧客)の確保	44.1%	37.5%	38.1%	36.4%	50.0%	38.2%	35.9%	36.8%	38.4%
3人件費節約	1.7%	2.9%	4.8%	0.0%	0.0%	2.9%	2.6%	2.1%	2.8%
4人件費以外の経費節約	8.5%	10.7%	12.4%	0.0%	0.0%	10.3%	5.1%	12.5%	10.4%
5財務体質の強化(資金繰改善)	11.9%	11.3%	16.2%	0.0%	16.7%	11.8%	0.0%	11.1%	11.3%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	20.3%	5.4%	3.8%	0.0%	0.0%	10.3%	5.1%	4.9%	7.4%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	20.3%	18.0%	20.0%	9.1%	0.0%	19.1%	17.9%	17.4%	18.3%
8人材確保	22.0%	29.5%	36.2%	63.6%	33.3%	19.1%	20.5%	29.2%	28.5%
9社員教育	28.8%	24.7%	23.8%	9.1%	16.7%	30.9%	12.8%	27.1%	25.2%
10新規事業の展開(業態転換)	25.4%	22.8%	20.0%	27.3%	50.0%	32.4%	28.2%	17.4%	23.1%
11得意分野の絞り込み	8.5%	12.3%	9.5%	0.0%	16.7%	11.8%	12.8%	15.3%	11.8%
12研究開発(新製品・サービス)	20.3%	12.3%	9.5%	27.3%	0.0%	17.6%	12.8%	11.1%	13.4%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	15.3%	11.5%	8.6%	9.1%	0.0%	10.3%	12.8%	14.6%	12.0%
14取引先・協力企業確保	16.9%	18.2%	23.8%	9.1%	16.7%	17.6%	17.9%	15.3%	18.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

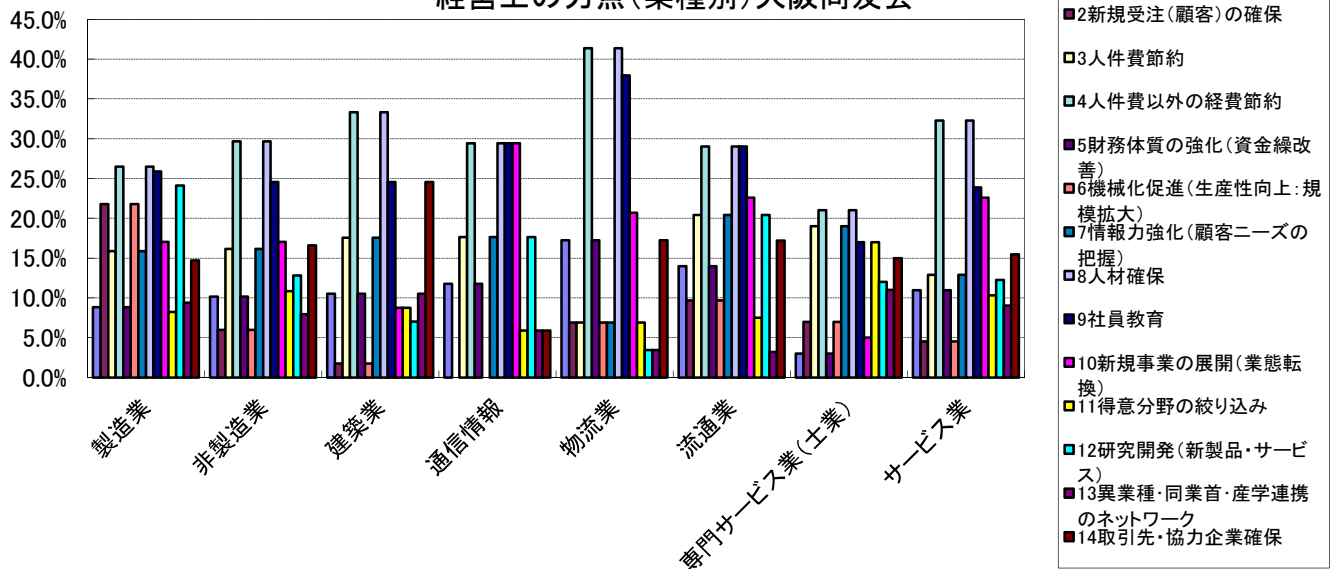
経営上の力点(業種別)京都同友会



- 1付加価値の増大
- 2新規受注(顧客)の確保
- 3人件費節約
- 4人件費以外の経費節約
- 5財務体質の強化(資金繰改善)
- 6機械化促進(生産性向上:規模拡大)
- 7情報力強化(顧客ニーズの把握)
- 8人材確保
- 9社員教育
- 10新規事業の展開(業態転換)
- 11得意分野の絞り込み
- 12研究開発(新製品・サービス)
- 13異業種・同業首・産学連携のネットワーク
- 14取引先・協力企業確保

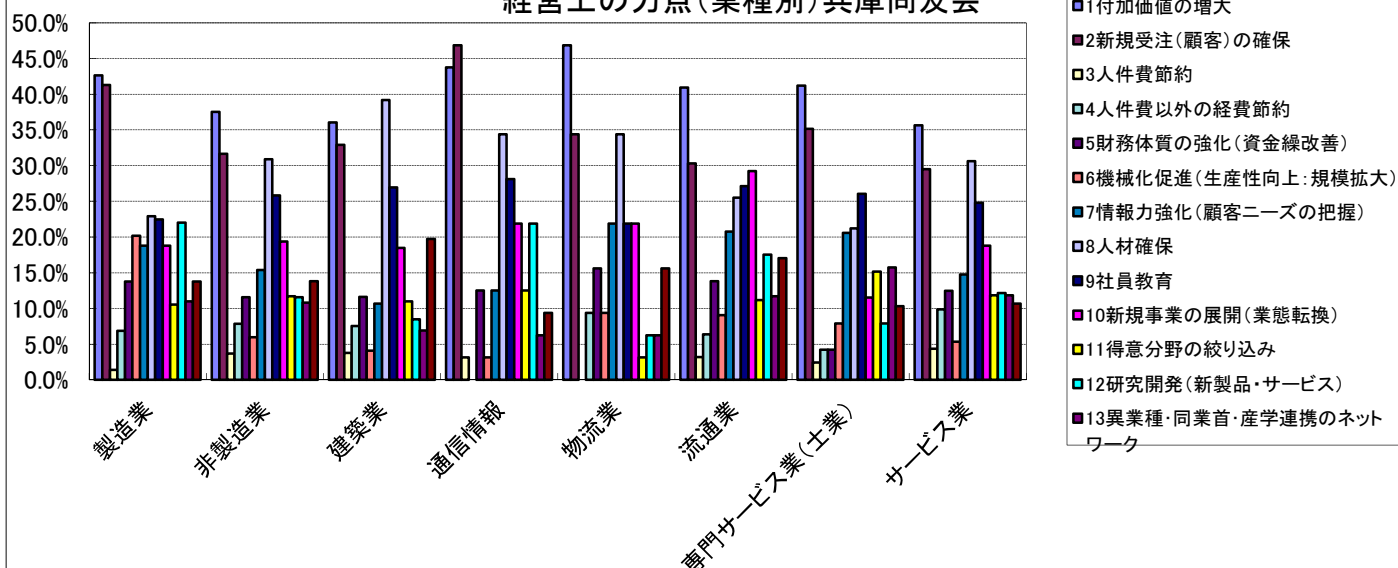
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1付加価値の増大	15	46	6	2	5	13	3	17	61
2新規受注(顧客)の確保	37	27	1	0	2	9	7	7	64
3人件費節約	27	73	10	3	2	19	19	20	100
4人件費以外の経費節約	45	134	19	5	12	27	21	50	179
5財務体質の強化(資金繰改善)	15	46	6	2	5	13	3	17	61
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	37	27	1	0	2	9	7	7	64
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	27	73	10	3	2	19	19	20	100
8人材確保	45	134	19	5	12	27	21	50	179
9社員教育	44	111	14	5	11	27	17	37	155
10新規事業の展開(業態転換)	29	77	5	5	6	21	5	35	106
11得意分野の絞り込み	14	49	5	1	2	7	17	16	63
12研究開発(新製品・サービス)	41	58	4	3	1	19	12	19	99
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	16	36	6	1	1	3	11	14	52
14取引先・協力企業確保	25	75	14	1	5	16	15	24	100
回答数	170	452	57	17	29	93	100	155	622
1付加価値の増大	8.8%	10.2%	10.5%	11.8%	17.2%	14.0%	3.0%	11.0%	9.8%
2新規受注(顧客)の確保	21.8%	6.0%	1.8%	0.0%	6.9%	9.7%	7.0%	4.5%	10.3%
3人件費節約	15.9%	16.2%	17.5%	17.6%	6.9%	20.4%	19.0%	12.9%	16.1%
4人件費以外の経費節約	26.5%	29.6%	33.3%	29.4%	41.4%	29.0%	21.0%	32.3%	28.8%
5財務体質の強化(資金繰改善)	8.8%	10.2%	10.5%	11.8%	17.2%	14.0%	3.0%	11.0%	9.8%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	21.8%	6.0%	1.8%	0.0%	6.9%	9.7%	7.0%	4.5%	10.3%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	15.9%	16.2%	17.5%	17.6%	6.9%	20.4%	19.0%	12.9%	16.1%
8人材確保	26.5%	29.6%	33.3%	29.4%	41.4%	29.0%	21.0%	32.3%	28.8%
9社員教育	25.9%	24.6%	24.6%	29.4%	37.9%	29.0%	17.0%	23.9%	24.9%
10新規事業の展開(業態転換)	17.1%	17.0%	8.8%	29.4%	20.7%	22.6%	5.0%	22.6%	17.0%
11得意分野の絞り込み	8.2%	10.8%	8.8%	5.9%	6.9%	7.5%	17.0%	10.3%	10.1%
12研究開発(新製品・サービス)	24.1%	12.8%	7.0%	17.6%	3.4%	20.4%	12.0%	12.3%	15.9%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	9.4%	8.0%	10.5%	5.9%	3.4%	3.2%	11.0%	9.0%	8.4%
14取引先・協力企業確保	14.7%	16.6%	24.6%	5.9%	17.2%	17.2%	15.0%	15.5%	16.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種別)大阪同友会



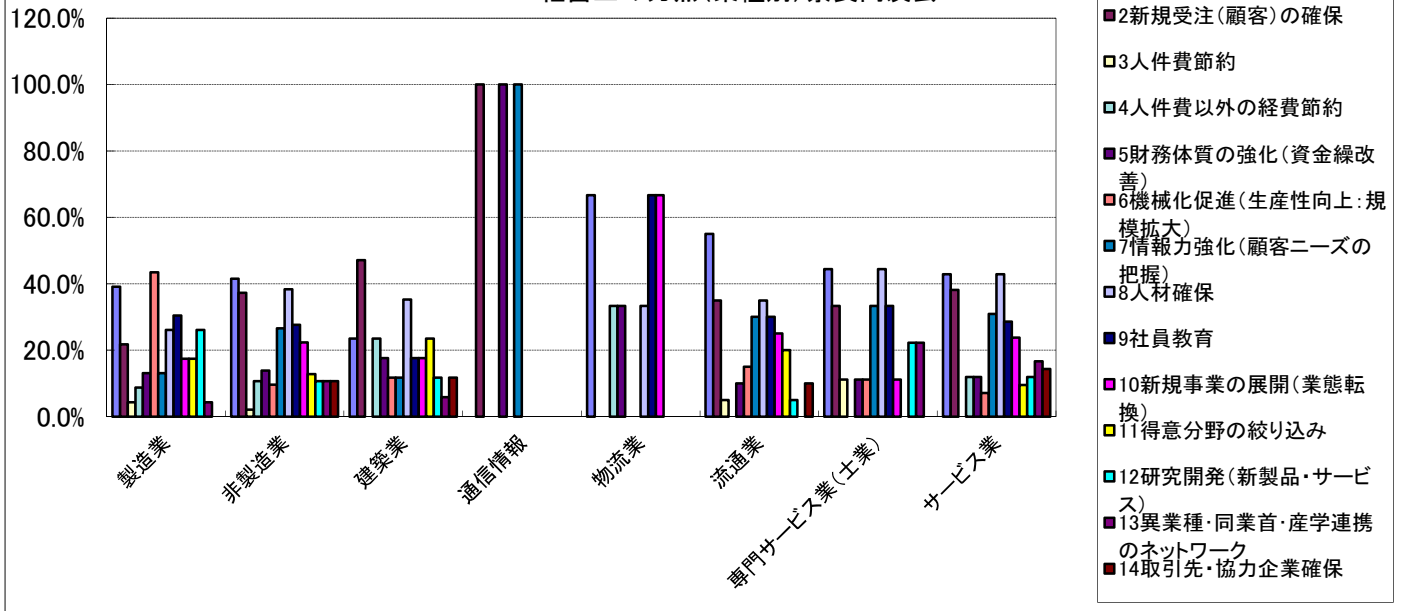
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1付加価値の増大	93	510	115	14	15	77	68	220	603
2新規受注(顧客)の確保	90	430	105	15	11	57	58	182	520
3人件費節約	3	50	12	1	0	6	4	27	53
4人件費以外の経費節約	15	107	24	0	3	12	7	61	122
5財務体質の強化(資金繰改善)	30	157	37	4	5	26	7	77	187
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	44	81	13	1	3	17	13	33	125
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	41	209	34	4	7	39	34	91	250
8人材確保	50	420	125	11	11	48	35	189	470
9社員教育	49	351	86	9	7	51	43	153	400
10新規事業の展開(業態転換)	41	263	59	7	7	55	19	116	304
11得意分野の絞り込み	23	159	35	4	1	21	25	73	182
12研究開発(新製品・サービス)	48	157	27	7	2	33	13	75	205
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	24	147	22	2	2	22	26	73	171
14取引先・協力企業確保	30	188	63	3	5	32	17	66	218
回答数	218	1359	319	32	32	188	165	617	1577
1付加価値の増大	42.7%	37.5%	36.1%	43.8%	46.9%	41.0%	41.2%	35.7%	38.2%
2新規受注(顧客)の確保	41.3%	31.6%	32.9%	46.9%	34.4%	30.3%	35.2%	29.5%	33.0%
3人件費節約	1.4%	3.7%	3.8%	3.1%	0.0%	3.2%	2.4%	4.4%	3.4%
4人件費以外の経費節約	6.9%	7.9%	7.5%	0.0%	9.4%	6.4%	4.2%	9.9%	7.7%
5財務体質の強化(資金繰改善)	13.8%	11.6%	11.6%	12.5%	15.6%	13.8%	4.2%	12.5%	11.9%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	20.2%	6.0%	4.1%	3.1%	9.4%	9.0%	7.9%	5.3%	7.9%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	18.8%	15.4%	10.7%	12.5%	21.9%	20.7%	20.6%	14.7%	15.9%
8人材確保	22.9%	30.9%	39.2%	34.4%	34.4%	25.5%	21.2%	30.6%	29.8%
9社員教育	22.5%	25.8%	27.0%	28.1%	21.9%	27.1%	26.1%	24.8%	25.4%
10新規事業の展開(業態転換)	18.8%	19.4%	18.5%	21.9%	21.9%	29.3%	11.5%	18.8%	19.3%
11得意分野の絞り込み	10.6%	11.7%	11.0%	12.5%	3.1%	11.2%	15.2%	11.8%	11.5%
12研究開発(新製品・サービス)	22.0%	11.6%	8.5%	21.9%	6.3%	17.6%	7.9%	12.2%	13.0%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	11.0%	10.8%	6.9%	6.3%	6.3%	11.7%	15.8%	11.8%	10.8%
14取引先・協力企業確保	13.8%	13.8%	19.7%	9.4%	15.6%	17.0%	10.3%	10.7%	13.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種別)兵庫同友会



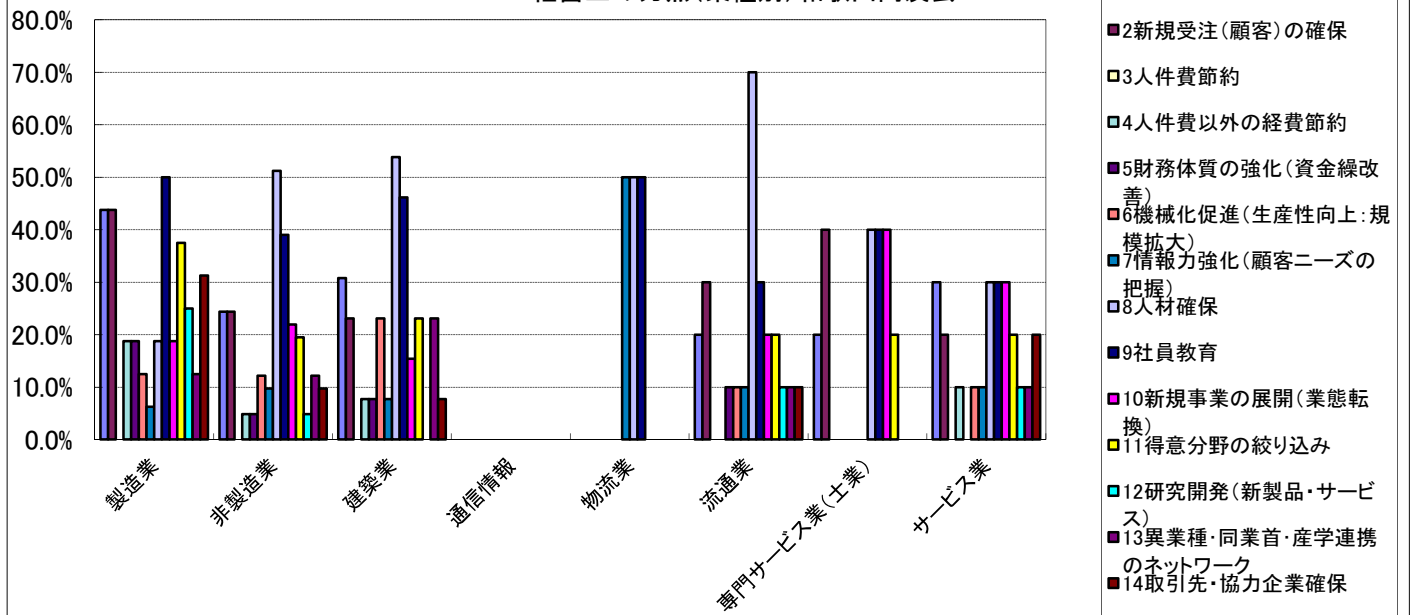
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1付加価値の増大	9	39	4	0	2	11	4	18	48
2新規受注(顧客)の確保	5	35	8	1	0	7	3	16	40
3人件費節約	1	2	0	0	0	1	1	0	3
4人件費以外の経費節約	2	10	4	0	1	0	0	5	12
5財務体質の強化(資金繰改善)	3	13	3	1	1	2	1	5	16
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	10	9	2	0	0	3	1	3	19
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	3	25	2	1	0	6	3	13	28
8人材確保	6	36	6	0	1	7	4	18	42
9社員教育	7	26	3	0	2	6	3	12	33
10新規事業の展開(業態転換)	4	21	3	0	2	5	1	10	25
11得意分野の絞り込み	4	12	4	0	0	4	0	4	16
12研究開発(新製品・サービス)	6	10	2	0	0	1	2	5	16
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	1	10	1	0	0	0	2	7	11
14取引先・協力企業確保	0	10	2	0	0	2	0	6	10
回答数	23	94	17	1	3	20	9	42	117
1付加価値の増大	39.1%	41.5%	23.5%	0.0%	66.7%	55.0%	44.4%	42.9%	41.0%
2新規受注(顧客)の確保	21.7%	37.2%	47.1%	100.0%	0.0%	35.0%	33.3%	38.1%	34.2%
3人件費節約	4.3%	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	11.1%	0.0%	2.6%
4人件費以外の経費節約	8.7%	10.6%	23.5%	0.0%	33.3%	0.0%	0.0%	11.9%	10.3%
5財務体質の強化(資金繰改善)	13.0%	13.8%	17.6%	100.0%	33.3%	10.0%	11.1%	11.9%	13.7%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	43.5%	9.6%	11.8%	0.0%	0.0%	15.0%	11.1%	7.1%	16.2%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	13.0%	26.6%	11.8%	100.0%	0.0%	30.0%	33.3%	31.0%	23.9%
8人材確保	26.1%	38.3%	35.3%	0.0%	33.3%	35.0%	44.4%	42.9%	35.9%
9社員教育	30.4%	27.7%	17.6%	0.0%	66.7%	30.0%	33.3%	28.6%	28.2%
10新規事業の展開(業態転換)	17.4%	22.3%	17.6%	0.0%	66.7%	25.0%	11.1%	23.8%	21.4%
11得意分野の絞り込み	17.4%	12.8%	23.5%	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	9.5%	13.7%
12研究開発(新製品・サービス)	26.1%	10.6%	11.8%	0.0%	0.0%	5.0%	22.2%	11.9%	13.7%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	4.3%	10.6%	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	22.2%	16.7%	9.4%
14取引先・協力企業確保	0.0%	10.6%	11.8%	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	14.3%	8.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種別)奈良同友会



	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1付加価値の増大	7	10	4	0	0	2	1	3	17
2新規受注(顧客)の確保	7	10	3	0	0	3	2	2	17
3人件費節約	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4人件費以外の経費節約	3	2	1	0	0	0	0	1	5
5財務体質の強化(資金繰改善)	3	2	1	0	0	1	0	0	5
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	2	5	3	0	0	1	0	1	7
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	1	4	1	0	1	1	0	1	5
8人材確保	3	21	7	0	1	7	2	3	24
9社員教育	8	16	6	0	1	3	2	3	24
10新規事業の展開(業態転換)	3	9	2	0	0	2	2	3	12
11得意分野の絞り込み	6	8	3	0	0	2	1	2	14
12研究開発(新製品・サービス)	4	2	0	0	0	1	0	1	6
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	2	5	3	0	0	1	0	1	7
14取引先・協力企業確保	5	4	1	0	0	1	0	2	9
回答数	16	41	13	0	2	10	5	10	57
1付加価値の増大	43.8%	24.4%	30.8%	####	0.0%	20.0%	20.0%	30.0%	29.8%
2新規受注(顧客)の確保	43.8%	24.4%	23.1%	####	0.0%	30.0%	40.0%	20.0%	29.8%
3人件費節約	0.0%	0.0%	0.0%	####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
4人件費以外の経費節約	18.8%	4.9%	7.7%	####	0.0%	0.0%	0.0%	10.0%	8.8%
5財務体質の強化(資金繰改善)	18.8%	4.9%	7.7%	####	0.0%	10.0%	0.0%	0.0%	8.8%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	12.5%	12.2%	23.1%	####	0.0%	10.0%	0.0%	10.0%	12.3%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	6.3%	9.8%	7.7%	####	50.0%	10.0%	0.0%	10.0%	8.8%
8人材確保	18.8%	51.2%	53.8%	####	50.0%	70.0%	40.0%	30.0%	42.1%
9社員教育	50.0%	39.0%	46.2%	####	50.0%	30.0%	40.0%	30.0%	42.1%
10新規事業の展開(業態転換)	18.8%	22.0%	15.4%	####	0.0%	20.0%	40.0%	30.0%	21.1%
11得意分野の絞り込み	37.5%	19.5%	23.1%	####	0.0%	20.0%	20.0%	20.0%	24.6%
12研究開発(新製品・サービス)	25.0%	4.9%	0.0%	####	0.0%	10.0%	0.0%	10.0%	10.5%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	12.5%	12.2%	23.1%	####	0.0%	10.0%	0.0%	10.0%	12.3%
14取引先・協力企業確保	31.3%	9.8%	7.7%	####	0.0%	10.0%	0.0%	20.0%	15.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

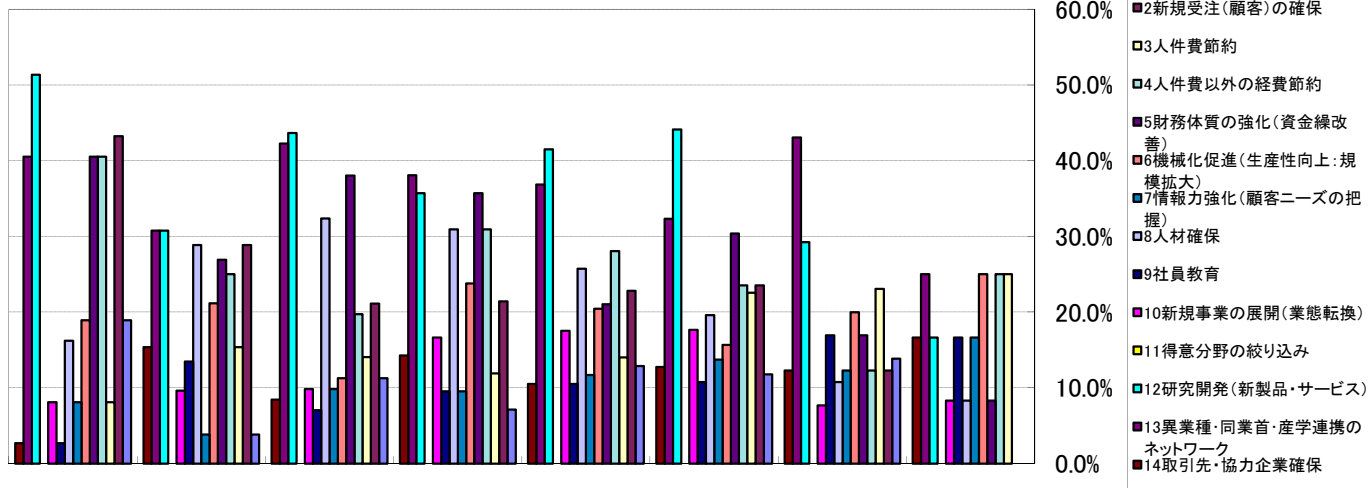
経営上の力点(業種別)和歌山同友会



製造業

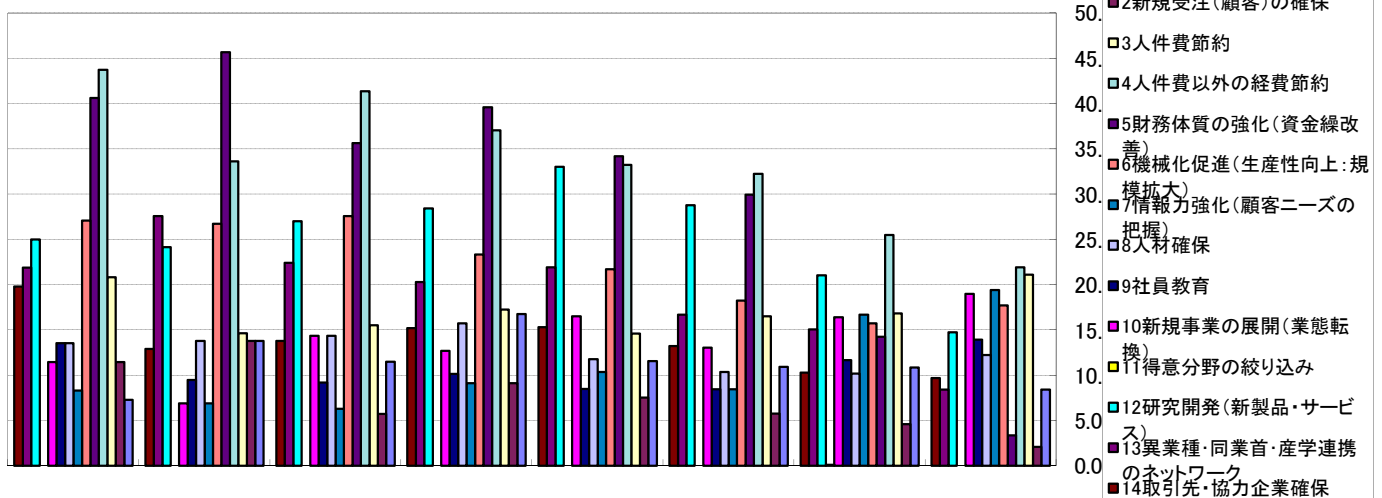
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	0	9	12	22	3	8	2	7	63
2新規受注(顧客)の確保	0	8	24	39	9	15	15	16	126
3人件費節約	3	15	23	24	5	10	8	3	91
4人件費以外の経費節約	3	8	24	48	13	14	13	15	138
5財務体質の強化(資金繰改善)	1	11	31	36	15	27	14	15	150
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	3	13	16	35	10	8	11	7	103
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	2	8	14	20	4	7	2	3	60
8人材確保	1	7	20	44	13	23	15	6	129
9社員教育	2	11	11	18	4	5	7	1	59
10新規事業の展開(業態転換)	1	5	18	30	7	7	5	3	76
11得意分野の絞り込み	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12研究開発(新製品・サービス)	2	19	45	71	15	31	16	19	218
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	3	28	33	63	16	30	16	15	204
14取引先・協力企業確保	2	8	13	18	6	6	8	1	62
合計	12	65	102	171	42	71	52	37	552
1付加価値の増大	0.0%	13.8%	11.8%	12.9%	7.1%	11.3%	3.8%	18.9%	11.4%
2新規受注(顧客)の確保	0.0%	12.3%	23.5%	22.8%	21.4%	21.1%	28.8%	43.2%	22.8%
3人件費節約	25.0%	23.1%	22.5%	14.0%	11.9%	14.1%	15.4%	8.1%	16.5%
4人件費以外の経費節約	25.0%	12.3%	23.5%	28.1%	31.0%	19.7%	25.0%	40.5%	25.0%
5財務体質の強化(資金繰改善)	8.3%	16.9%	30.4%	21.1%	35.7%	38.0%	26.9%	40.5%	27.2%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	25.0%	20.0%	15.7%	20.5%	23.8%	11.3%	21.2%	18.9%	18.7%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	16.7%	12.3%	13.7%	11.7%	9.5%	9.9%	3.8%	8.1%	10.9%
8人材確保	8.3%	10.8%	19.6%	25.7%	31.0%	32.4%	28.8%	16.2%	23.4%
9社員教育	16.7%	16.9%	10.8%	10.5%	9.5%	7.0%	13.5%	2.7%	10.7%
10新規事業の展開(業態転換)	8.3%	7.7%	17.6%	17.5%	16.7%	9.9%	9.6%	8.1%	13.8%
11得意分野の絞り込み	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
12研究開発(新製品・サービス)	16.7%	29.2%	44.1%	41.5%	35.7%	43.7%	30.8%	51.4%	39.5%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	25.0%	43.1%	32.4%	36.8%	38.1%	42.3%	30.8%	40.5%	37.0%
14取引先・協力企業確保	16.7%	12.3%	12.7%	10.5%	14.3%	8.5%	15.4%	2.7%	11.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種規模)製造



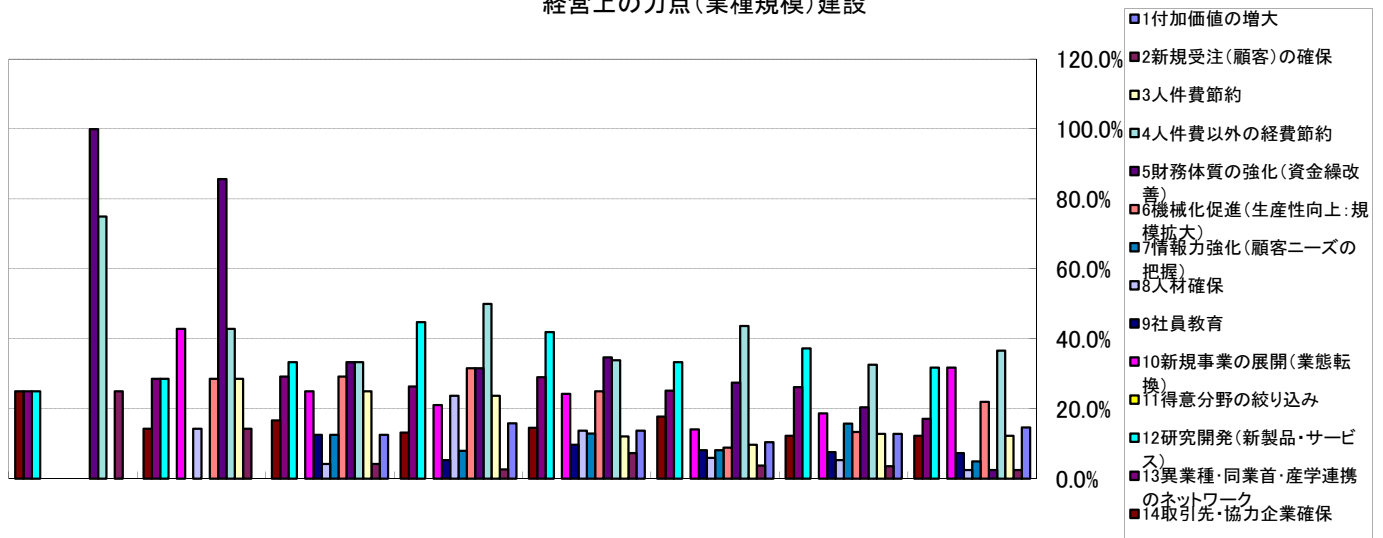
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	20	80	57	49	33	20	16	7	282
2新規受注(顧客)の確保	5	34	30	32	18	10	16	11	156
3人件費節約	50	124	86	62	34	27	17	20	420
4人件費以外の経費節約	52	188	168	141	73	72	39	42	775
5財務体質の強化(資金繰改善)	8	105	156	145	78	62	53	39	646
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	42	116	95	92	46	48	31	26	496
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	46	123	44	44	18	11	8	8	302
8人材確保	29	75	54	50	31	25	16	13	293
9社員教育	33	86	44	36	20	16	11	13	259
10新規事業の展開(業態転換)	45	121	68	70	25	25	8	11	373
11得意分野の絞り込み	0	1	0	0	0	0	0	0	1
12研究開発(新製品・サービス)	35	155	150	140	56	47	28	24	635
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	20	111	87	93	40	39	32	21	443
14取引先・協力企業確保	23	76	69	65	30	24	15	19	321
合計	237	737	521	424	197	174	116	96	2502
1付加価値の増大	8.4%	10.9%	10.9%	11.6%	16.8%	11.5%	13.8%	7.3%	11.3%
2新規受注(顧客)の確保	2.1%	4.6%	5.8%	7.5%	9.1%	5.7%	13.8%	11.5%	6.2%
3人件費節約	21.1%	16.8%	16.5%	14.6%	17.3%	15.5%	14.7%	20.8%	16.8%
4人件費以外の経費節約	21.9%	25.5%	32.2%	33.3%	37.1%	41.4%	33.6%	43.8%	31.0%
5財務体質の強化(資金繰改善)	3.4%	14.2%	29.9%	34.2%	39.6%	35.6%	45.7%	40.6%	25.8%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	17.7%	15.7%	18.2%	21.7%	23.4%	27.6%	26.7%	27.1%	19.8%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	19.4%	16.7%	8.4%	10.4%	9.1%	6.3%	6.9%	8.3%	12.1%
8人材確保	12.2%	10.2%	10.4%	11.8%	15.7%	14.4%	13.8%	13.5%	11.7%
9社員教育	13.9%	11.7%	8.4%	8.5%	10.2%	9.2%	9.5%	13.5%	10.4%
10新規事業の展開(業態転換)	19.0%	16.4%	13.1%	16.5%	12.7%	14.4%	6.9%	11.5%	14.9%
11得意分野の絞り込み	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
12研究開発(新製品・サービス)	14.8%	21.0%	28.8%	33.0%	28.4%	27.0%	24.1%	25.0%	25.4%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	8.4%	15.1%	16.7%	21.9%	20.3%	22.4%	27.6%	21.9%	17.7%
14取引先・協力企業確保	9.7%	10.3%	13.2%	15.3%	15.2%	13.8%	12.9%	19.8%	12.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種規模)非製造



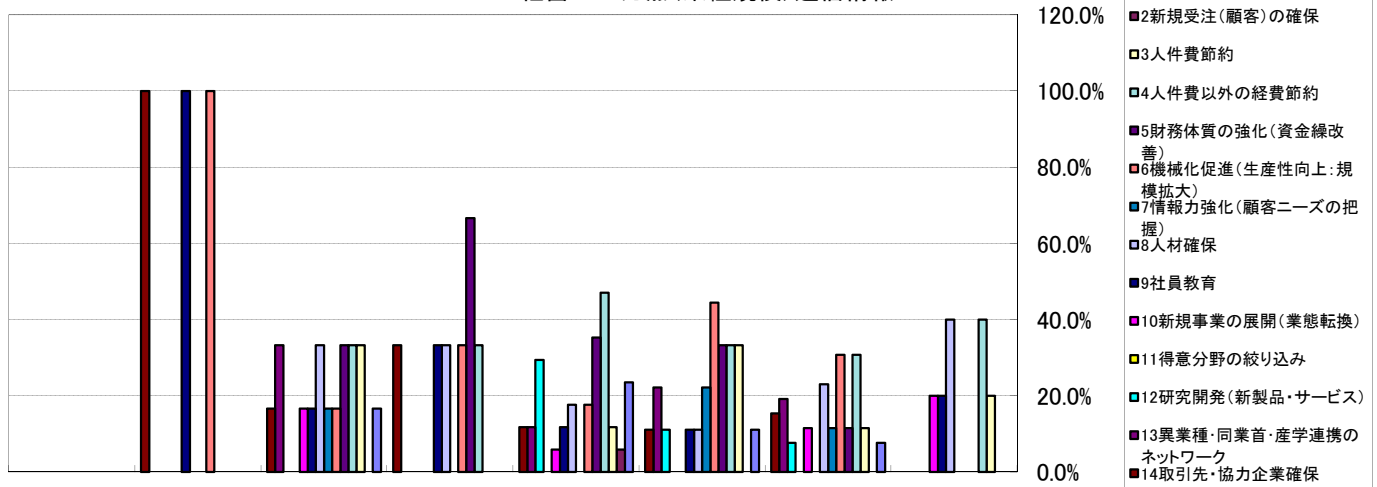
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	6	22	14	17	6	3	0	0	68
2新規受注(顧客)の確保	1	6	5	9	1	1	1	1	25
3人件費節約	5	22	13	15	9	6	2	0	72
4人件費以外の経費節約	15	56	59	42	19	8	3	3	205
5財務体質の強化(資金繰改善)	1	35	37	43	12	8	6	4	146
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	9	23	12	31	12	7	2	0	96
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	2	27	11	16	3	3	0	0	62
8人材確保	1	9	8	17	9	1	1	0	46
9社員教育	3	13	11	12	2	3	0	0	44
10新規事業の展開(業態転換)	13	32	19	30	8	6	3	0	111
11得意分野の絞り込み	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12研究開発(新製品・サービス)	13	64	45	52	17	8	2	1	202
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	7	45	34	36	10	7	2	1	142
14取引先・協力企業確保	5	21	24	18	5	4	1	1	79
合計	41	172	135	124	38	24	7	4	545
1付加価値の増大	14.6%	12.8%	10.4%	13.7%	15.8%	12.5%	0.0%	0.0%	12.5%
2新規受注(顧客)の確保	2.4%	3.5%	3.7%	7.3%	2.6%	4.2%	14.3%	25.0%	4.6%
3人件費節約	12.2%	12.8%	9.6%	12.1%	23.7%	25.0%	28.6%	0.0%	13.2%
4人件費以外の経費節約	36.6%	32.6%	43.7%	33.9%	50.0%	33.3%	42.9%	75.0%	37.6%
5財務体質の強化(資金繰改善)	2.4%	20.3%	27.4%	34.7%	31.6%	33.3%	85.7%	100.0%	26.8%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	22.0%	13.4%	8.9%	25.0%	31.6%	29.2%	28.6%	0.0%	17.6%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	4.9%	15.7%	8.1%	12.9%	7.9%	12.5%	0.0%	0.0%	11.4%
8人材確保	2.4%	5.2%	5.9%	13.7%	23.7%	4.2%	14.3%	0.0%	8.4%
9社員教育	7.3%	7.6%	8.1%	9.7%	5.3%	12.5%	0.0%	0.0%	8.1%
10新規事業の展開(業態転換)	31.7%	18.6%	14.1%	24.2%	21.1%	25.0%	42.9%	0.0%	20.4%
11得意分野の絞り込み	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
12研究開発(新製品・サービス)	31.7%	37.2%	33.3%	41.9%	44.7%	33.3%	28.6%	25.0%	37.1%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	17.1%	26.2%	25.2%	29.0%	26.3%	29.2%	28.6%	25.0%	26.1%
14取引先・協力企業確保	12.2%	12.2%	17.8%	14.5%	13.2%	16.7%	14.3%	25.0%	14.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種規模)建設



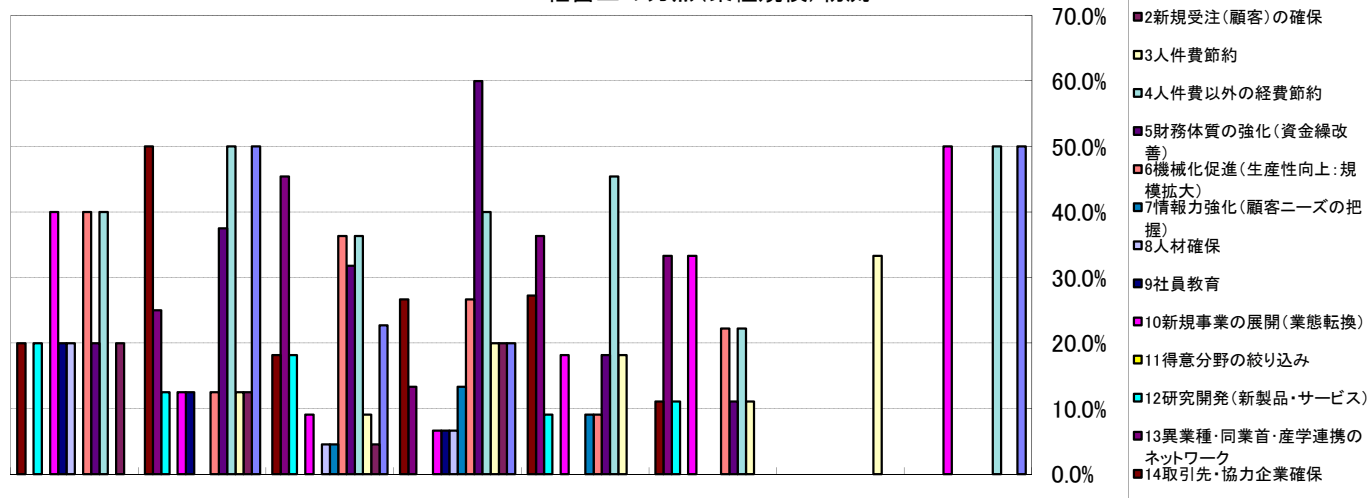
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	0	2	1	4	0	1	0	0	8
2新規受注(顧客)の確保	0	0	0	1	0	0	0	0	1
3人件費節約	1	3	3	2	0	2	0	0	11
4人件費以外の経費節約	2	8	3	8	1	2	0	0	24
5財務体質の強化(資金繰改善)	0	3	3	6	2	2	0	0	16
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	0	8	4	3	1	1	1	0	18
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	0	3	2	0	0	1	0	0	6
8人材確保	2	6	1	3	1	2	0	0	15
9社員教育	1	0	1	2	1	1	1	0	7
10新規事業の展開(業態転換)	1	3	0	1	0	1	0	0	6
11得意分野の絞り込み	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12研究開発(新製品・サービス)	0	2	1	5	0	0	0	0	8
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	0	5	2	2	0	2	0	0	11
14取引先・協力企業確保	0	4	1	2	1	1	1	0	10
合計	5	26	9	17	3	6	1	0	67
1付加価値の増大	0.0%	7.7%	11.1%	23.5%	0.0%	16.7%	0.0%	#DIV/0!	11.9%
2新規受注(顧客)の確保	0.0%	0.0%	0.0%	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	1.5%
3人件費節約	20.0%	11.5%	33.3%	11.8%	0.0%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	16.4%
4人件費以外の経費節約	40.0%	30.8%	33.3%	47.1%	33.3%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	35.8%
5財務体質の強化(資金繰改善)	0.0%	11.5%	33.3%	35.3%	66.7%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	23.9%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	0.0%	30.8%	44.4%	17.6%	33.3%	16.7%	100.0%	#DIV/0!	26.9%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	0.0%	11.5%	22.2%	0.0%	0.0%	16.7%	0.0%	#DIV/0!	9.0%
8人材確保	40.0%	23.1%	11.1%	17.6%	33.3%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	22.4%
9社員教育	20.0%	0.0%	11.1%	11.8%	33.3%	16.7%	100.0%	#DIV/0!	10.4%
10新規事業の展開(業態転換)	20.0%	11.5%	0.0%	5.9%	0.0%	16.7%	0.0%	#DIV/0!	9.0%
11得意分野の絞り込み	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%
12研究開発(新製品・サービス)	0.0%	7.7%	11.1%	29.4%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	11.9%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	0.0%	19.2%	22.2%	11.8%	0.0%	33.3%	0.0%	#DIV/0!	16.4%
14取引先・協力企業確保	0.0%	15.4%	11.1%	11.8%	33.3%	16.7%	100.0%	#DIV/0!	14.9%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%

経営上の力点(業種規模)通信情報



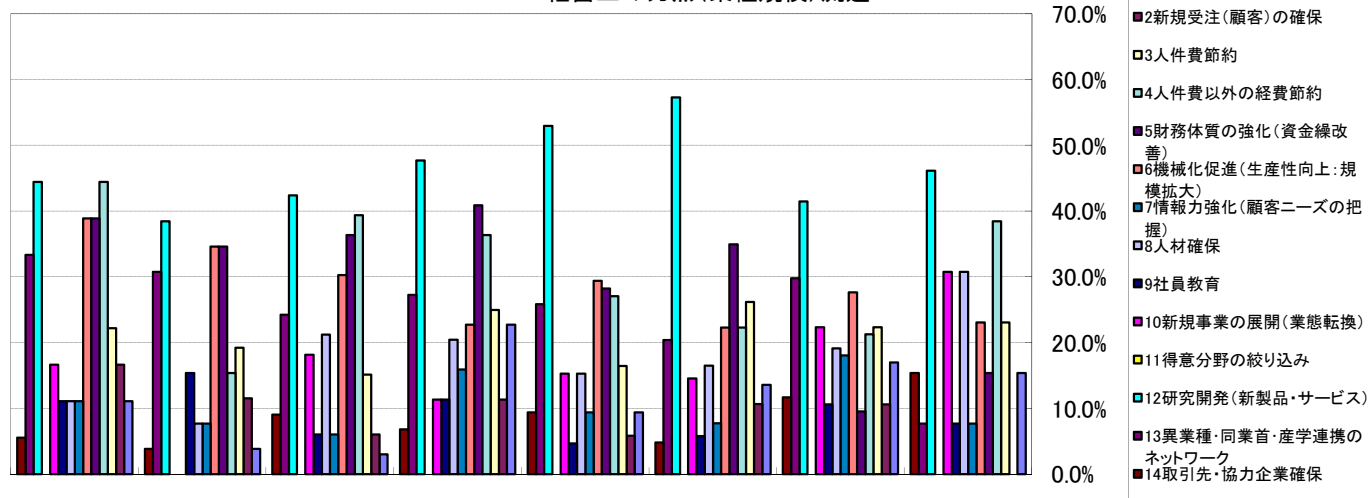
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	1	0	0	0	3	5	4	0	13
2新規受注(顧客)の確保	0	0	0	0	3	1	1	1	6
3人件費節約	0	1	1	2	3	2	1	0	10
4人件費以外の経費節約	1	0	2	5	6	8	4	2	28
5財務体質の強化(資金繰改善)	0	0	1	2	9	7	3	1	23
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	0	0	2	1	4	8	1	2	18
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	0	0	0	1	2	1	0	0	4
8人材確保	0	0	0	0	1	1	0	1	3
9社員教育	0	0	0	0	1	0	1	1	3
10新規事業の展開(業態転換)	1	0	3	2	1	2	1	2	12
11得意分野の絞り込み	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12研究開発(新製品・サービス)	0	0	1	1	0	4	1	1	8
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	0	0	3	4	2	10	2	0	21
14取引先・協力企業確保	0	0	1	3	4	4	4	1	17
合計	2	3	9	11	15	22	8	5	75
1付加価値の増大	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	22.7%	50.0%	0.0%	17.3%
2新規受注(顧客)の確保	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	4.5%	12.5%	20.0%	8.0%
3人件費節約	0.0%	33.3%	11.1%	18.2%	20.0%	9.1%	12.5%	0.0%	13.3%
4人件費以外の経費節約	50.0%	0.0%	22.2%	45.5%	40.0%	36.4%	50.0%	40.0%	37.3%
5財務体質の強化(資金繰改善)	0.0%	0.0%	11.1%	18.2%	60.0%	31.8%	37.5%	20.0%	30.7%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	0.0%	0.0%	22.2%	9.1%	26.7%	36.4%	12.5%	40.0%	24.0%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%	13.3%	4.5%	0.0%	0.0%	5.3%
8人材確保	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.7%	4.5%	0.0%	20.0%	4.0%
9社員教育	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.7%	0.0%	12.5%	20.0%	4.0%
10新規事業の展開(業態転換)	50.0%	0.0%	33.3%	18.2%	6.7%	9.1%	12.5%	40.0%	16.0%
11得意分野の絞り込み	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
12研究開発(新製品・サービス)	0.0%	0.0%	11.1%	9.1%	0.0%	18.2%	12.5%	20.0%	10.7%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	0.0%	0.0%	33.3%	36.4%	13.3%	45.5%	25.0%	0.0%	28.0%
14取引先・協力企業確保	0.0%	0.0%	11.1%	27.3%	26.7%	18.2%	50.0%	20.0%	22.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種規模)物流



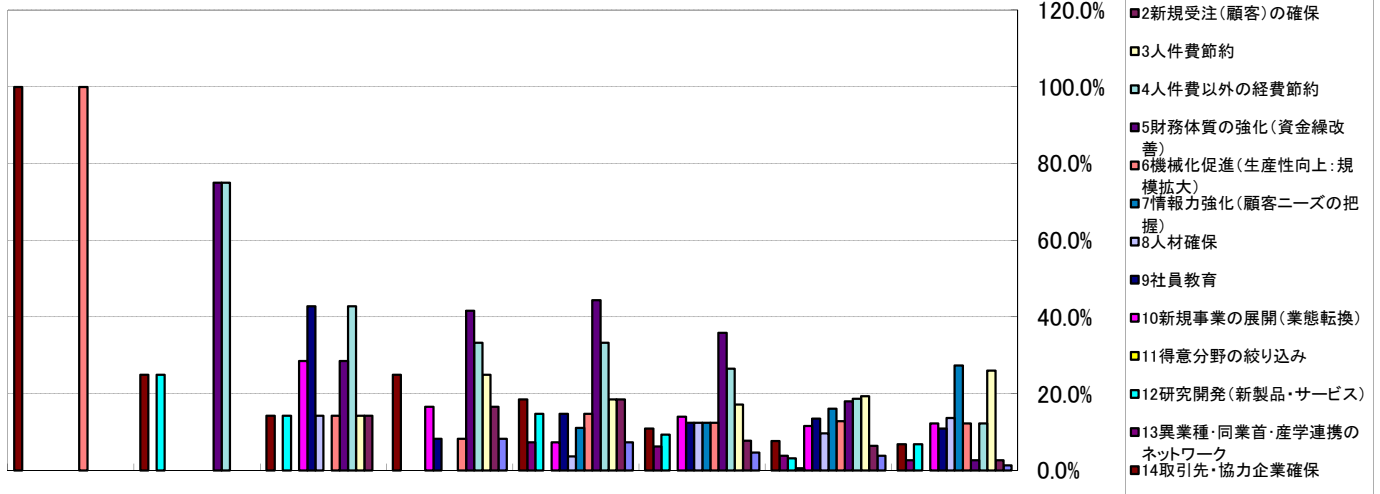
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	2	16	14	8	10	1	1	2	54
2新規受注(顧客)の確保	0	10	11	5	5	2	3	3	39
3人件費節約	3	21	27	14	11	5	5	4	90
4人件費以外の経費節約	5	20	23	23	16	13	4	8	112
5財務体質の強化(資金繰改善)	2	9	36	24	18	12	9	7	117
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	3	26	23	25	10	10	9	7	113
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	1	17	8	8	7	2	2	2	47
8人材確保	4	18	17	13	9	7	2	2	72
9社員教育	1	10	6	4	5	2	4	2	34
10新規事業の展開(業態転換)	4	21	15	13	5	6	0	3	67
11得意分野の絞り込み	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12研究開発(新製品・サービス)	6	39	59	45	21	14	10	8	202
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	1	28	21	22	12	8	8	6	106
14取引先・協力企業確保	2	11	5	8	3	3	1	1	34
合計	13	94	103	85	44	33	26	18	416
1付加価値の増大	15.4%	17.0%	13.6%	9.4%	22.7%	3.0%	3.8%	11.1%	13.0%
2新規受注(顧客)の確保	0.0%	10.6%	10.7%	5.9%	11.4%	6.1%	11.5%	16.7%	9.4%
3人件費節約	23.1%	22.3%	26.2%	16.5%	25.0%	15.2%	19.2%	22.2%	21.6%
4人件費以外の経費節約	38.5%	21.3%	22.3%	27.1%	36.4%	39.4%	15.4%	44.4%	26.9%
5財務体質の強化(資金繰改善)	15.4%	9.6%	35.0%	28.2%	40.9%	36.4%	34.6%	38.9%	28.1%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	23.1%	27.7%	22.3%	29.4%	22.7%	30.3%	34.6%	38.9%	27.2%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	7.7%	18.1%	7.8%	9.4%	15.9%	6.1%	7.7%	11.1%	11.3%
8人材確保	30.8%	19.1%	16.5%	15.3%	20.5%	21.2%	7.7%	11.1%	17.3%
9社員教育	7.7%	10.6%	5.8%	4.7%	11.4%	6.1%	15.4%	11.1%	8.2%
10新規事業の展開(業態転換)	30.8%	22.3%	14.6%	15.3%	11.4%	18.2%	0.0%	16.7%	16.1%
11得意分野の絞り込み	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
12研究開発(新製品・サービス)	46.2%	41.5%	57.3%	52.9%	47.7%	42.4%	38.5%	44.4%	48.6%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	7.7%	29.8%	20.4%	25.9%	27.3%	24.2%	30.8%	33.3%	25.5%
14取引先・協力企業確保	15.4%	11.7%	4.9%	9.4%	6.8%	9.1%	3.8%	5.6%	8.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種規模)流通



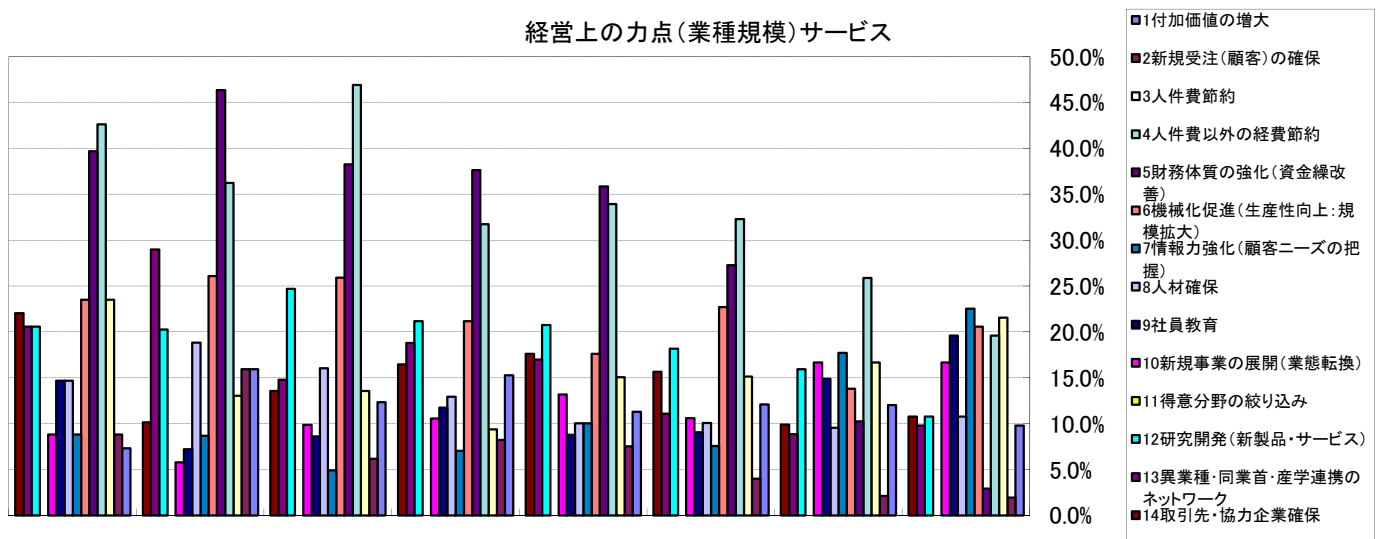
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	1	6	3	2	1	0	0	0	13
2新規受注(顧客)の確保	2	10	5	5	2	1	0	0	25
3人件費節約	19	30	11	5	3	1	0	0	69
4人件費以外の経費節約	9	29	17	9	4	3	3	0	74
5財務体質の強化(資金繰改善)	2	28	23	12	5	2	3	0	75
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	9	20	8	4	1	1	0	1	44
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	20	25	8	3	0	0	0	0	56
8人材確保	10	15	8	1	0	1	0	0	35
9社員教育	8	21	8	4	1	3	0	0	45
10新規事業の展開(業態転換)	9	18	9	2	2	2	0	0	42
11得意分野の絞り込み	0	1	0	0	0	0	0	0	1
12研究開発(新製品・サービス)	5	5	6	4	0	1	1	0	22
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	2	6	4	2	0	0	0	0	14
14取引先・協力企業確保	5	12	7	5	3	1	1	1	35
合計	73	155	64	27	12	7	4	1	343
1付加価値の増大	1.4%	3.9%	4.7%	7.4%	8.3%	0.0%	0.0%	0.0%	3.8%
2新規受注(顧客)の確保	2.7%	6.5%	7.8%	18.5%	16.7%	14.3%	0.0%	0.0%	7.3%
3人件費節約	26.0%	19.4%	17.2%	18.5%	25.0%	14.3%	0.0%	0.0%	20.1%
4人件費以外の経費節約	12.3%	18.7%	26.6%	33.3%	33.3%	42.9%	75.0%	0.0%	21.6%
5財務体質の強化(資金繰改善)	2.7%	18.1%	35.9%	44.4%	41.7%	28.6%	75.0%	0.0%	21.9%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	12.3%	12.9%	12.5%	14.8%	8.3%	14.3%	0.0%	100.0%	12.8%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	27.4%	16.1%	12.5%	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	16.3%
8人材確保	13.7%	9.7%	12.5%	3.7%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	10.2%
9社員教育	11.0%	13.5%	12.5%	14.8%	8.3%	42.9%	0.0%	0.0%	13.1%
10新規事業の展開(業態転換)	12.3%	11.6%	14.1%	7.4%	16.7%	28.6%	0.0%	0.0%	12.2%
11得意分野の絞り込み	0.0%	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%
12研究開発(新製品・サービス)	6.8%	3.2%	9.4%	14.8%	0.0%	14.3%	25.0%	0.0%	6.4%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	2.7%	3.9%	6.3%	7.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.1%
14取引先・協力企業確保	6.8%	7.7%	10.9%	18.5%	25.0%	14.3%	25.0%	100.0%	10.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種規模)専門サービス



	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	10	34	24	18	13	10	11	5	125
2新規受注(顧客)の確保	2	6	8	12	7	5	11	6	57
3人件費節約	22	47	30	24	8	11	9	16	167
4人件費以外の経費節約	20	73	64	54	27	38	25	29	330
5財務体質の強化(資金繰改善)	3	29	54	57	32	31	32	27	265
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	21	39	45	28	18	21	18	16	206
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	23	50	15	16	6	4	6	6	126
8人材確保	11	27	20	16	11	13	13	10	121
9社員教育	20	42	18	14	10	7	5	10	126
10新規事業の展開(業態転換)	17	47	21	21	9	8	4	6	133
11得意分野の絞り込み	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12研究開発(新製品・サービス)	11	45	36	33	18	20	14	14	191
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	10	25	22	27	16	12	20	14	146
14取引先・協力企業確保	11	28	31	28	14	11	7	15	145
合計	102	282	198	159	85	81	69	68	1044
1付加価値の増大	9.8%	12.1%	12.1%	11.3%	15.3%	12.3%	15.9%	7.4%	12.0%
2新規受注(顧客)の確保	2.0%	2.1%	4.0%	7.5%	8.2%	6.2%	15.9%	8.8%	5.5%
3人件費節約	21.6%	16.7%	15.2%	15.1%	9.4%	13.6%	13.0%	23.5%	16.0%
4人件費以外の経費節約	19.6%	25.9%	32.3%	34.0%	31.8%	46.9%	36.2%	42.6%	31.6%
5財務体質の強化(資金繰改善)	2.9%	10.3%	27.3%	35.8%	37.6%	38.3%	46.4%	39.7%	25.4%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	20.6%	13.8%	22.7%	17.6%	21.2%	25.9%	26.1%	23.5%	19.7%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	22.5%	17.7%	7.6%	10.1%	7.1%	4.9%	8.7%	8.8%	12.1%
8人材確保	10.8%	9.6%	10.1%	10.1%	12.9%	16.0%	18.8%	14.7%	11.6%
9社員教育	19.6%	14.9%	9.1%	8.8%	11.8%	8.6%	7.2%	14.7%	12.1%
10新規事業の展開(業態転換)	16.7%	16.7%	10.6%	13.2%	10.6%	9.9%	5.8%	8.8%	12.7%
11得意分野の絞り込み	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
12研究開発(新製品・サービス)	10.8%	16.0%	18.2%	20.8%	21.2%	24.7%	20.3%	20.6%	18.3%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	9.8%	8.9%	11.1%	17.0%	18.8%	14.8%	29.0%	20.6%	14.0%
14取引先・協力企業確保	10.8%	9.9%	15.7%	17.6%	16.5%	13.6%	10.1%	22.1%	13.9%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(業種規模)サービス



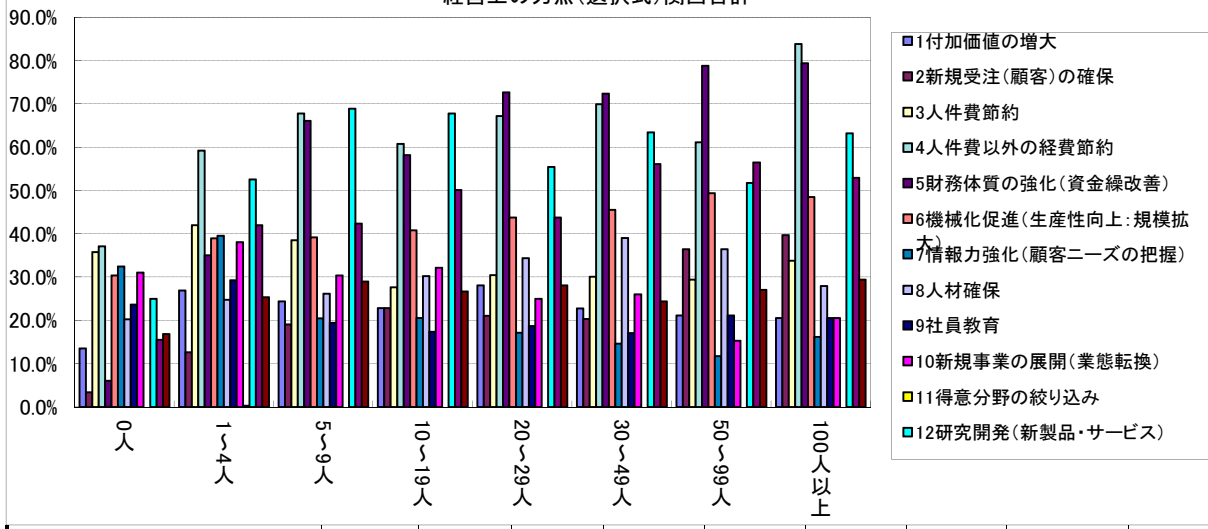
経営上の力点(いくつでも)

関西合計

関西-256-

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	20	89	69	71	36	28	18	14	345
2新規受注(顧客)の確保	5	42	54	71	27	25	31	27	282
3人件費節約	53	139	109	86	39	37	25	23	511
4人件費以外の経費節約	55	196	192	189	86	86	52	57	913
5財務体質の強化(資金繰改善)	9	116	187	181	93	89	67	54	796
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	45	129	111	127	56	56	42	33	599
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	48	131	58	64	22	18	10	11	362
8人材確保	30	82	74	94	44	48	31	19	422
9社員教育	35	97	55	54	24	21	18	14	318
10新規事業の展開(業態転換)	46	126	86	100	32	32	13	14	449
11得意分野の絞り込み	0	1	0	0	0	0	0	0	1
12研究開発(新製品・サービス)	37	174	195	211	71	78	44	43	853
13異業種・同業首・産学連携の推進	23	139	120	156	56	69	48	36	647
14取引先・協力企業確保	25	84	82	83	36	30	23	20	383
回答数	148	331	283	311	128	123	85	68	1477
1付加価値の増大	13.5%	26.9%	24.4%	22.8%	28.1%	22.8%	21.2%	20.6%	23.4%
2新規受注(顧客)の確保	3.4%	12.7%	19.1%	22.8%	21.1%	20.3%	36.5%	39.7%	19.1%
3人件費節約	35.8%	42.0%	38.5%	27.7%	30.5%	30.1%	29.4%	33.8%	34.6%
4人件費以外の経費節約	37.2%	59.2%	67.8%	60.8%	67.2%	69.9%	61.2%	83.8%	61.8%
5財務体質の強化(資金繰改善)	6.1%	35.0%	66.1%	58.2%	72.7%	72.4%	78.8%	79.4%	53.9%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	30.4%	39.0%	39.2%	40.8%	43.8%	45.5%	49.4%	48.5%	40.6%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	32.4%	39.6%	20.5%	20.6%	17.2%	14.6%	11.8%	16.2%	24.5%
8人材確保	20.3%	24.8%	26.1%	30.2%	34.4%	39.0%	36.5%	27.9%	28.6%
9社員教育	23.6%	29.3%	19.4%	17.4%	18.8%	17.1%	21.2%	20.6%	21.5%
10新規事業の展開(業態転換)	31.1%	38.1%	30.4%	32.2%	25.0%	26.0%	15.3%	20.6%	30.4%
11得意分野の絞り込み	0.0%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%
12研究開発(新製品・サービス)	25.0%	52.6%	68.9%	67.8%	55.5%	63.4%	51.8%	63.2%	57.8%
13異業種・同業首・産学連携の推進	15.5%	42.0%	42.4%	50.2%	43.8%	56.1%	56.5%	52.9%	43.8%
14取引先・協力企業確保	16.9%	25.4%	29.0%	26.7%	28.1%	24.4%	27.1%	29.4%	25.9%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

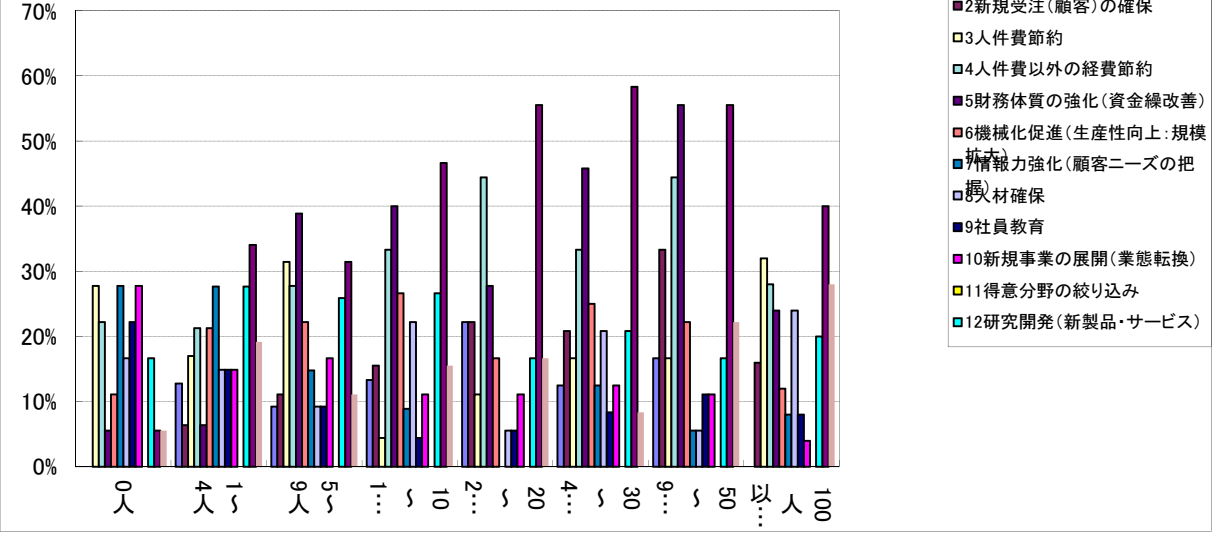
経営上の力点(選択式)関西合計



滋賀同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	0	6	5	6	4	3	3	0	6
2新規受注(顧客)の確保	0	3	6	7	4	5	6	4	3
3人件費節約	5	8	17	2	2	4	3	8	13
4人件費以外の経費節約	4	10	15	15	8	8	8	7	14
5財務体質の強化(資金繰改善)	1	3	21	18	5	11	10	6	4
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	2	10	12	12	3	6	4	3	12
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	5	13	8	4	0	3	1	2	18
8人材確保	3	7	5	10	1	5	1	6	10
9社員教育	4	7	5	2	1	2	2	2	11
10新規事業の展開(業態転換)	5	7	9	5	2	3	2	1	12
11得意分野の絞り込み	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12研究開発(新製品・サービス)	3	13	14	12	3	5	3	5	16
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク構築	1	16	17	21	10	14	10	10	17
14取引先・協力企業確保	1	9	6	7	3	2	4	7	10
回答数	18	47	54	45	18	24	18	25	249
1付加価値の増大	0.0%	12.8%	9.3%	13.3%	22.2%	12.5%	16.7%	0.0%	2.4%
2新規受注(顧客)の確保	0.0%	6.4%	11.1%	15.6%	22.2%	20.8%	33.3%	16.0%	1.2%
3人件費節約	27.8%	17.0%	31.5%	4.4%	11.1%	16.7%	16.7%	32.0%	5.2%
4人件費以外の経費節約	22.2%	21.3%	27.8%	33.3%	44.4%	33.3%	44.4%	28.0%	5.6%
5財務体質の強化(資金繰改善)	5.6%	6.4%	38.9%	40.0%	27.8%	45.8%	55.6%	24.0%	1.6%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	11.1%	21.3%	22.2%	26.7%	16.7%	25.0%	22.2%	12.0%	4.8%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	27.8%	27.7%	14.8%	8.9%	0.0%	12.5%	5.6%	8.0%	7.2%
8人材確保	16.7%	14.9%	9.3%	22.2%	5.6%	20.8%	5.6%	24.0%	4.0%
9社員教育	22.2%	14.9%	9.3%	4.4%	5.6%	8.3%	11.1%	8.0%	4.4%
10新規事業の展開(業態転換)	27.8%	14.9%	16.7%	11.1%	11.1%	12.5%	11.1%	4.0%	4.8%
11得意分野の絞り込み	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
12研究開発(新製品・サービス)	16.7%	27.7%	25.9%	26.7%	16.7%	20.8%	16.7%	20.0%	6.4%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク構築	5.6%	34.0%	31.5%	46.7%	55.6%	58.3%	55.6%	40.0%	6.8%
14取引先・協力企業確保	5.6%	19.1%	11.1%	15.6%	16.7%	8.3%	22.2%	28.0%	4.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

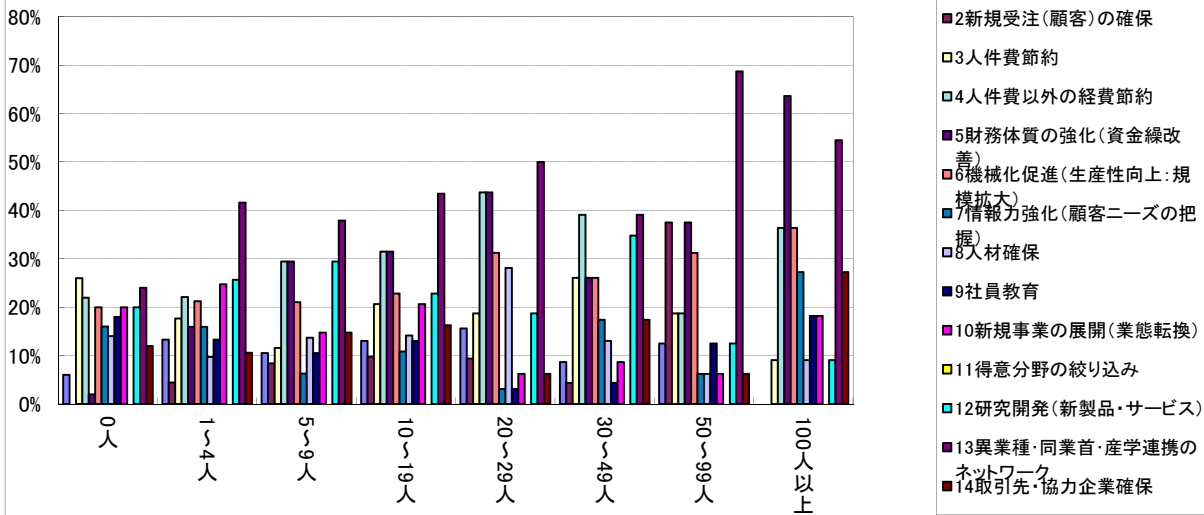
経営上の力点(選択式)滋賀同友会



京都同友会

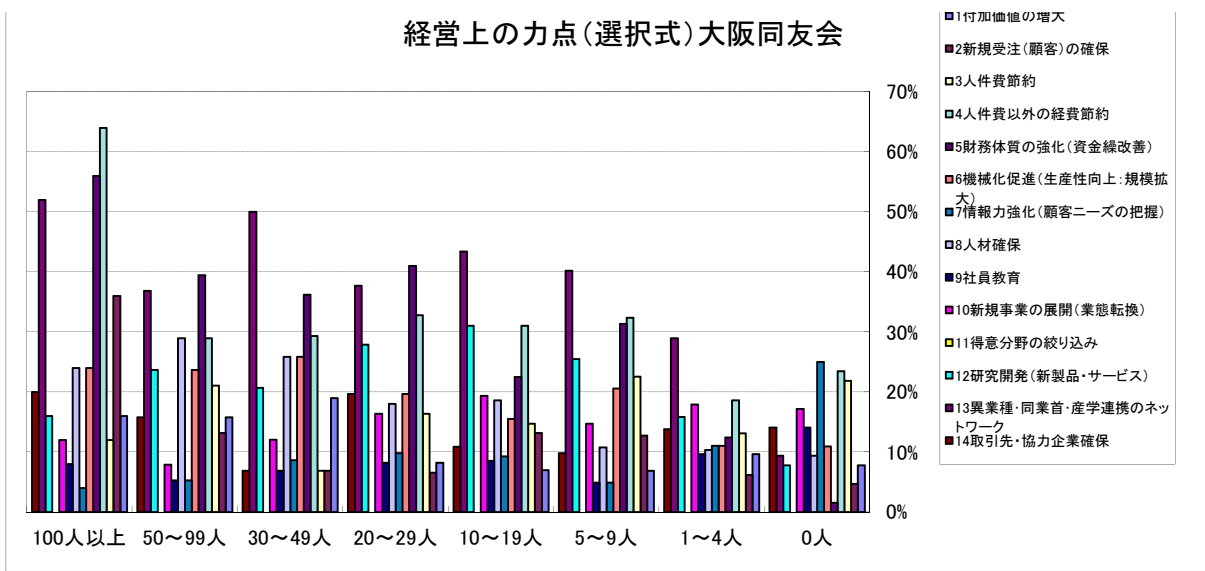
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	3	15	10	12	5	2	2	0	49
2新規受注(顧客)の確保	0	5	8	9	3	1	6	0	32
3人件費節約	13	20	11	19	6	6	3	1	79
4人件費以外の経費節約	11	25	28	29	14	9	3	4	123
5財務体質の強化(資金繰改善)	1	18	28	29	14	6	6	7	109
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	10	24	20	21	10	6	5	4	100
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	8	18	6	10	1	4	1	3	51
8人材確保	7	11	13	13	9	3	1	1	58
9社員教育	9	15	10	12	1	1	2	2	52
10新規事業の展開(業態転換)	10	28	14	19	2	2	1	2	78
11得意分野の絞り込み	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12研究開発(新製品・サービス)	10	29	28	21	6	8	2	1	105
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	12	47	36	40	16	9	11	6	177
14取引先・協力企業確保	6	12	14	15	2	4	1	3	57
回答数	50	113	95	92	32	23	16	11	432
1付加価値の増大	6.0%	13.3%	10.5%	13.0%	15.6%	8.7%	12.5%	0.0%	11.3%
2新規受注(顧客)の確保	0.0%	4.4%	8.4%	9.8%	9.4%	4.3%	37.5%	0.0%	7.4%
3人件費節約	26.0%	17.7%	11.6%	20.7%	18.8%	26.1%	18.8%	9.1%	18.3%
4人件費以外の経費節約	22.0%	22.1%	29.5%	31.5%	43.8%	39.1%	18.8%	36.4%	28.5%
5財務体質の強化(資金繰改善)	2.0%	15.9%	29.5%	31.5%	43.8%	26.1%	37.5%	63.6%	25.2%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	20.0%	21.2%	21.1%	22.8%	31.3%	26.1%	31.3%	36.4%	23.1%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	16.0%	15.9%	6.3%	10.9%	3.1%	17.4%	6.3%	27.3%	11.8%
8人材確保	14.0%	9.7%	13.7%	14.1%	28.1%	13.0%	6.3%	9.1%	13.4%
9社員教育	18.0%	13.3%	10.5%	13.0%	3.1%	4.3%	12.5%	18.2%	12.0%
10新規事業の展開(業態転換)	20.0%	24.8%	14.7%	20.7%	6.3%	8.7%	6.3%	18.2%	18.1%
11得意分野の絞り込み	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
12研究開発(新製品・サービス)	20.0%	25.7%	29.5%	22.8%	18.8%	34.8%	12.5%	9.1%	24.3%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	24.0%	41.6%	37.9%	43.5%	50.0%	39.1%	68.8%	54.5%	41.0%
14取引先・協力企業確保	12.0%	10.6%	14.7%	16.3%	6.3%	17.4%	6.3%	27.3%	13.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(選択式) 京都同友会



大阪同友会

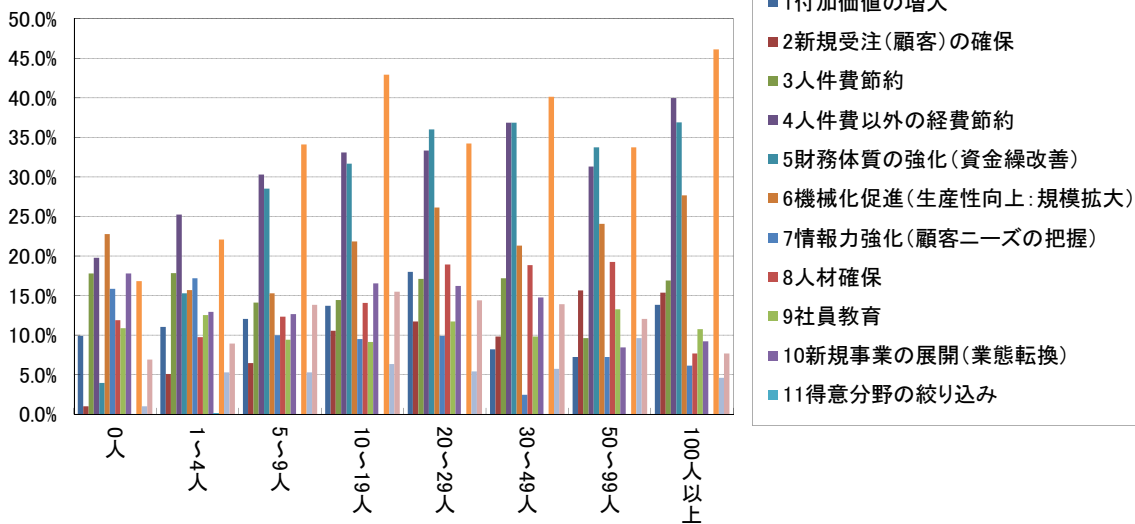
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	5	14	7	9	5	11	6	4	61
2新規受注(顧客)の確保	3	9	13	17	4	4	5	9	64
3人件費節約	14	19	23	19	10	4	8	3	100
4人件費以外の経費節約	15	27	33	40	20	17	11	16	179
5財務体質の強化(資金繰改善)	1	18	32	29	25	21	15	14	155
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	7	16	21	20	12	15	9	6	106
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	16	16	5	12	6	5	2	1	63
8人材確保	6	15	11	24	11	15	11	6	99
9社員教育	9	14	5	11	5	4	2	2	52
10新規事業の展開(業態転換)	11	26	15	25	10	7	3	3	100
11得意分野の絞り込み	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12研究開発(新製品・サービス)	5	23	26	40	17	12	9	4	136
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	6	42	41	56	23	29	14	13	224
14取引先・協力企業確保	9	20	10	14	12	4	6	5	80
合計	64	145	102	129	61	58	38	25	622
1付加価値の増大	7.8%	9.7%	6.9%	7.0%	8.2%	19.0%	15.8%	16.0%	9.8%
2新規受注(顧客)の確保	4.7%	6.2%	12.7%	13.2%	6.6%	6.9%	13.2%	36.0%	10.3%
3人件費節約	21.9%	13.1%	22.5%	14.7%	16.4%	6.9%	21.1%	12.0%	16.1%
4人件費以外の経費節約	23.4%	18.6%	32.4%	31.0%	32.8%	29.3%	28.9%	64.0%	28.8%
5財務体質の強化(資金繰改善)	1.6%	12.4%	31.4%	22.5%	41.0%	36.2%	39.5%	56.0%	24.9%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	10.9%	11.0%	20.6%	15.5%	19.7%	25.9%	23.7%	24.0%	17.0%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	25.0%	11.0%	4.9%	9.3%	9.8%	8.6%	5.3%	4.0%	10.1%
8人材確保	9.4%	10.3%	10.8%	18.6%	18.0%	25.9%	28.9%	24.0%	15.9%
9社員教育	14.1%	9.7%	4.9%	8.5%	8.2%	6.9%	5.3%	8.0%	8.4%
10新規事業の展開(業態転換)	17.2%	17.9%	14.7%	19.4%	16.4%	12.1%	7.9%	12.0%	16.1%
11得意分野の絞り込み	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
12研究開発(新製品・サービス)	7.8%	15.9%	25.5%	31.0%	27.9%	20.7%	23.7%	16.0%	21.9%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	9.4%	29.0%	40.2%	43.4%	37.7%	50.0%	36.8%	52.0%	36.0%
14取引先・協力企業確保	14.1%	13.8%	9.8%	10.9%	19.7%	6.9%	15.8%	20.0%	12.9%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



兵庫同友会

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	10	52	41	39	20	10	6	9	177
2新規受注(顧客)の確保	1	24	22	30	13	12	13	10	124
3人件費節約	18	84	48	41	19	21	8	11	232
4人件費以外の経費節約	20	119	103	94	37	45	26	26	450
5財務体質の強化(資金繰改善)	4	72	97	90	40	45	28	24	396
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	23	74	52	62	29	26	20	18	281
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	16	81	34	27	11	3	6	4	166
8人材確保	12	46	42	40	21	23	16	5	193
9社員教育	11	59	32	26	13	12	11	7	160
10新規事業の展開(業態転換)	18	61	43	47	18	18	7	6	200
11得意分野の絞り込み	0	1	0	0	0	0	0	0	1
12研究開発(新製品・サービス)	17	104	116	122	38	49	28	30	487
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	1	25	18	18	6	7	8	3	85
14取引先・協力企業確保	7	42	47	44	16	17	10	5	181
回答数	101	471	340	284	111	122	83	65	1577
1付加価値の増大	9.9%	11.0%	12.1%	13.7%	18.0%	8.2%	7.2%	13.8%	11.2%
2新規受注(顧客)の確保	1.0%	5.1%	6.5%	10.6%	11.7%	9.8%	15.7%	15.4%	7.9%
3人件費節約	17.8%	17.8%	14.1%	14.4%	17.1%	17.2%	9.6%	16.9%	14.7%
4人件費以外の経費節約	19.8%	25.3%	30.3%	33.1%	33.3%	36.9%	31.3%	40.0%	28.5%
5財務体質の強化(資金繰改善)	4.0%	15.3%	28.5%	31.7%	36.0%	36.9%	33.7%	36.9%	25.1%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	22.8%	15.7%	15.3%	21.8%	26.1%	21.3%	24.1%	27.7%	17.8%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	15.8%	17.2%	10.0%	9.5%	9.9%	2.5%	7.2%	6.2%	10.5%
8人材確保	11.9%	9.8%	12.4%	14.1%	18.9%	18.9%	19.3%	7.7%	12.2%
9社員教育	10.9%	12.5%	9.4%	9.2%	11.7%	9.8%	13.3%	10.8%	10.1%
10新規事業の展開(業態転換)	17.8%	13.0%	12.6%	16.5%	16.2%	14.8%	8.4%	9.2%	12.7%
11得意分野の絞り込み	0.0%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%
12研究開発(新製品・サービス)	16.8%	22.1%	34.1%	43.0%	34.2%	40.2%	33.7%	46.2%	30.9%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	1.0%	5.3%	5.3%	6.3%	5.4%	5.7%	9.6%	4.6%	5.4%
14取引先・協力企業確保	6.9%	8.9%	13.8%	15.5%	14.4%	13.9%	12.0%	7.7%	11.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

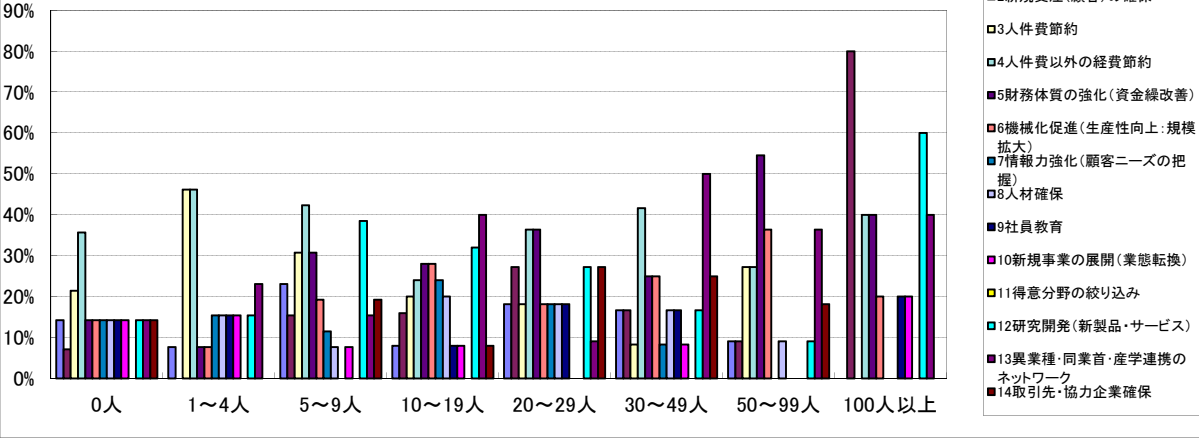
経営上の力点(選択式)兵庫同友会



奈良同友会

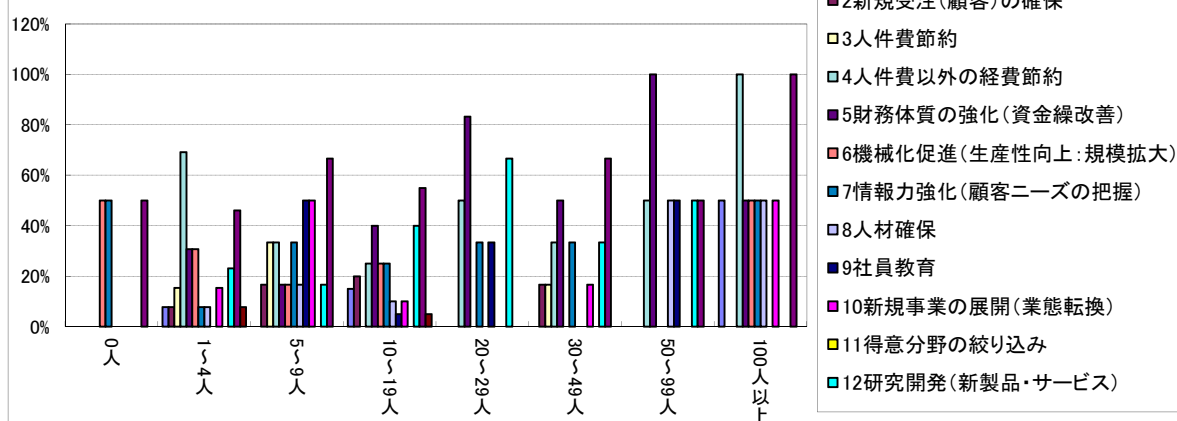
	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	2	1	6	2	2	2	1	0	16
2新規受注(顧客)の確保	1	0	4	4	3	2	1	4	19
3人件費節約	3	6	8	5	2	1	3	0	28
4人件費以外の経費節約	5	6	11	6	4	5	3	2	42
5財務体質の強化(資金繰改善)	2	1	8	7	4	3	6	2	33
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	2	1	5	7	2	3	4	1	25
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	2	2	3	6	2	1	0	0	16
8人材確保	2	2	2	5	2	2	1	0	16
9社員教育	2	2	0	2	2	2	0	1	11
10新規事業の展開(業態転換)	2	2	2	2	0	1	0	1	10
11得意分野の絞り込み	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12研究開発(新製品・サービス)	2	2	10	8	3	2	1	3	31
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	2	3	4	10	1	6	4	2	32
14取引先・協力企業確保	2	0	5	2	3	3	2	0	17
回答数	14	13	26	25	11	12	11	5	117
1付加価値の増大	14.3%	7.7%	23.1%	8.0%	18.2%	16.7%	9.1%	0.0%	13.7%
2新規受注(顧客)の確保	7.1%	0.0%	15.4%	16.0%	27.3%	16.7%	9.1%	80.0%	16.2%
3人件費節約	21.4%	46.2%	30.8%	20.0%	18.2%	8.3%	27.3%	0.0%	23.9%
4人件費以外の経費節約	35.7%	46.2%	42.3%	24.0%	36.4%	41.7%	27.3%	40.0%	35.9%
5財務体質の強化(資金繰改善)	14.3%	7.7%	30.8%	28.0%	36.4%	25.0%	54.5%	40.0%	28.2%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	14.3%	7.7%	19.2%	28.0%	18.2%	25.0%	36.4%	20.0%	21.4%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	14.3%	15.4%	11.5%	24.0%	18.2%	8.3%	0.0%	0.0%	13.7%
8人材確保	14.3%	15.4%	7.7%	20.0%	18.2%	16.7%	9.1%	0.0%	13.7%
9社員教育	14.3%	15.4%	0.0%	8.0%	18.2%	16.7%	0.0%	20.0%	9.4%
10新規事業の展開(業態転換)	14.3%	15.4%	7.7%	8.0%	0.0%	8.3%	0.0%	20.0%	8.5%
11得意分野の絞り込み	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
12研究開発(新製品・サービス)	14.3%	15.4%	38.5%	32.0%	27.3%	16.7%	9.1%	60.0%	26.5%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク	14.3%	23.1%	15.4%	40.0%	9.1%	50.0%	36.4%	40.0%	27.4%
14取引先・協力企業確保	14.3%	0.0%	19.2%	8.0%	27.3%	25.0%	18.2%	0.0%	14.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(選択式) 奈良同友会



	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
1付加価値の増大	0	1	0	3	0	0	0	1	5
2新規受注(顧客)の確保	0	1	1	4	0	1	0	0	7
3人件費節約	0	2	2	0	0	1	0	0	5
4人件費以外の経費節約	0	9	2	5	3	2	1	2	24
5財務体質の強化(資金繰改善)	0	4	1	8	5	3	2	1	24
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	1	4	1	5	0	0	0	1	12
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	1	1	2	5	2	2	0	1	14
8人材確保	0	1	1	2	0	0	1	1	6
9社員教育	0	0	3	1	2	0	1	0	7
10新規事業の展開(業態転換)	0	2	3	2	0	1	0	1	9
11得意分野の絞り込み	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12研究開発(新製品・サービス)	0	3	1	8	4	2	1	0	19
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク構築	1	6	4	11	0	4	1	2	29
14取引先・協力企業確保	0	1	0	1	0	0	0	0	2
回答数	2	13	6	20	6	6	2	2	57
1付加価値の増大	0.0%	7.7%	0.0%	15.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	8.8%
2新規受注(顧客)の確保	0.0%	7.7%	16.7%	20.0%	0.0%	16.7%	0.0%	0.0%	12.3%
3人件費節約	0.0%	15.4%	33.3%	0.0%	0.0%	16.7%	0.0%	0.0%	8.8%
4人件費以外の経費節約	0.0%	69.2%	33.3%	25.0%	50.0%	33.3%	50.0%	100.0%	42.1%
5財務体質の強化(資金繰改善)	0.0%	30.8%	16.7%	40.0%	83.3%	50.0%	100.0%	50.0%	42.1%
6機械化促進(生産性向上:規模拡大)	50.0%	30.8%	16.7%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	21.1%
7情報力強化(顧客ニーズの把握)	50.0%	7.7%	33.3%	25.0%	33.3%	33.3%	0.0%	50.0%	24.6%
8人材確保	0.0%	7.7%	16.7%	10.0%	0.0%	0.0%	50.0%	50.0%	10.5%
9社員教育	0.0%	0.0%	50.0%	5.0%	33.3%	0.0%	50.0%	0.0%	12.3%
10新規事業の展開(業態転換)	0.0%	15.4%	50.0%	10.0%	0.0%	16.7%	0.0%	50.0%	15.8%
11得意分野の絞り込み	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
12研究開発(新製品・サービス)	0.0%	23.1%	16.7%	40.0%	66.7%	33.3%	50.0%	0.0%	33.3%
13異業種・同業首・産学連携のネットワーク構築	50.0%	46.2%	66.7%	55.0%	0.0%	66.7%	50.0%	100.0%	50.9%
14取引先・協力企業確保	0.0%	7.7%	0.0%	5.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

経営上の力点(選択式)和歌山同友会



no	同友会	業種名	経営上の力点
1	滋賀	情報処理関連(サーバー設計、構築、運用)。ISO27001コンサルタント、取得支援。ホームページ	顧客の開拓と拡大、それと並行しての人材確保
2	滋賀	LPガス取扱、給排水衛生設備工事	今まで人件費をおさえて少ない人数で回していたが、ガス事業が厳しい中で、ガス以外の新規受注を増やし、人を雇う方向にもっていこうと思います。
3	滋賀	一般機械器具製造	人材確保のために求人対策
4	滋賀	労務管理	労務管理や人の問題に関する提案力
5	滋賀	福祉	ミーティングを増やす
6	滋賀	障害福祉サービス、若者支援、困窮者支援	中間管理職人材の不足が顕著ですので、資金と時間をつぎ込んでいます。
7	滋賀	【製造業】飲料・タバコ・飼料製造業	早期に人を雇い、社印教育を行って自身が他の事業に専念できるようにする
8	滋賀	建設足場	人材確保難
9	滋賀	保険代理業	新事業における新商品の開発と運用
10	滋賀	石材の加工販売及び石材施工	管理職になるべき人材が確保できない、育たないこと。設備や車両など、購入時も整備時も技術者不足で長期を要すること。
11	滋賀	自動車の整備 販売	経営者の時間がなさすぎる
12	滋賀	新聞販売業	人件費の高騰と人材確保が課題
13	滋賀	工TF機械、熱交換器、注油器、医療機器の製造・販売	利益率の向上
14	滋賀	ワイヤーハーネス加工	管理職のスキルアップ 業務多忙につき教育実施の時間が取れない
15	滋賀	理念経営コンサルティング	社長がプレイングマネージャーで、受注件数の上限がある。個人事業時から価格設定を変えていないので、見直しが必要。属人化しているノウハウの社内承継。
16	滋賀	農業用機械製造販売業、ホームセンター用陳列棚製造販売業、一般機械製造業	中堅社員向けの研修を検討中、評価制度の見直し
17	滋賀	タイル工事業	熟練工の不足や若手への技術承継がすすまない。採用してから育成・定着に色々に対応を苦慮している状況で
18	滋賀	製造業	新規受注
19	滋賀	住宅資材販売、施工 住宅リフォーム業	採用に対する反応が少ない
20	滋賀	レンタカー業	スタッフの高齢化対策
21	滋賀	保険代理業	【問題点】社員全員のスキルアップ。文句の多い社員にどう対処するか。
22	滋賀	ソフトウェア開発・導入支援 ホームページの構築および管理運営代行 SaaS販売代理	リスクリングを行ってIT人財を増やしていく
23	滋賀	自動車部品製造	付加価値の増大、処理能力の増強をはかる為の人材に不安があるが、機械化と育成・教育で対応していく。
24	滋賀	美容商材卸	思案中です
25	滋賀	ユニフォーム販売	売上は上がっているがいつも同じ時期に資金ショートすることがある。今秋銀行と相談する。
26	滋賀	鉄骨建築	熟練社員の定年と新規社員の人材難
27	滋賀	豆腐、油揚げ 製造卸	同業大手との差別化をはかる
28	滋賀	障がい者支援施設、保険診療所の運営	人材確保と経費節減は法人全体、全ての職員が認識し改善をはかる必要がある。
29	滋賀	金属加工	既存顧客で受注が減るのがわかっている。その売り上げを補填できるほどの新規品受注が必要。
30	滋賀	FC本部運営、食品催事販売、イベント企画	管理職不足。次世代の管理職育成のために、勉強会や制度作りを行っている。ボトムアップ強化を進めている。
31	滋賀	紙器製造	人材確保
32	滋賀	総合建設業、特に法面保護工事を専門とする	社員平均年齢が高く、若手の確保が急務となっている
33	滋賀	管工事業・建築板金業	ライフライン工事業として、利益の出ないことも多々あるが、人の生活の安心安全にかかわることなので、断ることはできない。それが現状、問題点のトップであるが、解決点が見つかるとはならないかもしれない。
34	滋賀	電子部品受託製造、金属・セラミック切削加工、派遣・請負業	新規取引先の開拓
35	滋賀	包装、梱包に関連する材料及び機器の販売	情報発信サイトの充実を図る。

no	同友会	業種名	経営上の力点
36	滋賀	測量、土木設計、土地家屋調査士業務	人員(特に技術者)の確保及び教育
37	滋賀	不動産売買・売買仲介・賃貸仲介・賃貸管理・リフォーム・不動産活用・相続コンサルティング	原材料や人件費が高騰する中、安定的な経営を維持するためには、より付加価値を高め、生産性を向上させる必要がある。そのためには、人材の育成と採用が何より重点であると考えている。
38	滋賀	ホテル業	顧客ニーズの把握と対応する付加価値の拡大
39	滋賀	機械工具の販売及びサービス	若手社員に対する教育
40	滋賀	SS運営等エネルギー部門とICT機器販売等情報部門	エネルギー部門に関しては、業態変更が必須。情報部門についてはハードウェア販売から人にかかわるビジネスへの転換を図る。
41	滋賀	機械設計(半導体、生産設備、自動省力化機械、工作機械)、樹脂加工、製作	半導体業界が好調なので、その流れについていけるように、人材の確保と技術力アップに向けての教育に力をいれていきたい。
42	滋賀	新聞販売	配達網の効率化、利益率アップ
43	滋賀	和菓子製造販売、カフェ	社員の技術力の向上、営業力の向上
44	滋賀	保険代理店業	特になし
45	滋賀	アルミ製のフラッシュドア製造販売、リフォーム工事業、不動産業	第二創業期にむけての取組みがうまく行っていない
46	滋賀	産業用自動化エンジニアリング	コア技術への対応
47	滋賀	イベント企画運営・映像制作	問題点:財務体質が弱い点(コロナで主要事業のイベントが無くなり、3年近く減収が続いた事で資金繰りが厳しい状況で会ったことに加え、コロナ融資の元金返済が始まった。あと1年猶予が欲しかったと思う。)対応策として、新たなサービスを準備し準備を進めて来た事が結果が出始め
48	滋賀	障がい者グループホーム	営利法人の同業種が増えてきたので、選ばれる事業所になるようにする。
49	滋賀	ECサイトの制作および運用サポート事業	役務提供型のビジネスからの脱却
50	滋賀	食品製造販売	社内業務のルール化、マニュアル化、社員共育及び人事評価制度の確立化、商品開発、新規顧客の開拓(海外含む)、下請け企業の発掘
51	滋賀	ユニフォーム販売	人材
52	滋賀	高齢者在宅介護サービス	利用者の獲得と不足職種の人材確保
53	滋賀	求人広告、他	人材採用と教育
54	滋賀	金属加工	次の事業展開を考える。社員教育が必要。
55	滋賀	木造住宅の設計と施工	光熱費・食料品などの値上げに対応できていない。基本給を上げたい。
56	滋賀	プラスチック再生・原料販売	現状を分析し、社員と共に経営計画書を作成しています。
57	滋賀	電気機器製造業	付加価値向上(環境価値)
58	滋賀	金属製板バネの製造	新規分野での高度な技術取得
59	滋賀	産業用機械・工具の販売	価格交渉を行い、利益率の低いままの商品からは撤退、その穴を埋めるための新規顧客開拓
60	滋賀	製パン、製菓	顧客創出とリピーター可は、必須→人材確保 新規事業→人材転籍あるいは、確保
61	滋賀	知的障害者の就労・生活支援	長期的課題(人口減少に伴う市場のシュリンク)に対して早期の着手を図ること。余力のあるうちにトライ&エラーを繰り返すこと。
62	滋賀	各種マイクロリッターと和紙糸、和紙系商品販売	中堅職員に残業が多く、負担が大きくなっている。仕事のシェアの見える化し、仕事を再分配することが重要
63	滋賀	ワイヤーハーネス、通信ケーブルの製造	ITを活用した経営対策、新規連携の構築。
64	滋賀	建設機械・一般産業機械レンタル・販売・修理 イヘントレンタル・イベント設営 太陽発電販売・施工等	部材類の入荷遅れに対しては仕入先の見直し、購入経路を増やすべく動いている。人手不足に対しては採用活動を継続して行い、機械化も同時に進めている。管理者の不足に関しては、既存の社員を管理者とすべく育成を進めており、今後管理者として新規採用を計画している。

no	同友会	業種名	経営上の力点
65	滋賀	国内・海外旅行業	ベテラン社員が退職し現在新入社員で対応しており、仕事に対する社員教育を重点的に行う。
66	滋賀	総合建設業(土木工事、建築工事、環境開発、不動産)	建設業は入職者不足につき、既存人材のリスキングが必要。
67	滋賀	事務機器の販売および保守サービス	セキュリティ企業としての確立。県警とのコラボセミナーを実施しました。県警の反応もよく、情報セキュリティ分野を拡大する。
68	滋賀	会計事務所	従業員が長く勤務できるよう職場環境と待遇の改善。またそれを可能にするための生産性の向上。
69	滋賀	部品塗装+塗装ラインの請負+鋳金	人手不足に対応する為、生産ラインの自動化促進が急がれる。今のところ、人でしかできない作業が多いことが、弱みであり強みでもある。
70	滋賀	貿易・小売り	後発メーカーとして業界シェアトップメーカーとの価格での闘いが避けられないことが問題であるが、対策として価格をあまり気にしない高付加価値製品の開発とPRを行っている。
71	滋賀	LPガス小売 食用油リサイクル事業	利益率が低い→年数回の適正な価格改定 顧客接点の減少→コミュニケーション機会の創出 人材不足→同業他社との差別化を図り、働きがい、働きやすい職場をつくる。
72	滋賀	基板実装及び組み立て	熟練者が育たない。
73	滋賀	音楽指導、サービス提供、健康美容商材営業	営業教育育成
74	滋賀	社会保険労務士業	同じ市場に無いものを生む
75	滋賀	総合観光業	業務内容の絞り込み
76	滋賀	お米の生産・販売	全てにおいて高効率化
77	滋賀	電気工事、電気通信工事、管工事	新入社員さんの早期の技能向上
78	滋賀	簡易宿所(ゲストハウス)	・取引先が減少することで、売上げが減少する。 ・社員も0名になるので人件費は減少する。 ・今後、業態転換をする方針で考えている。
79	滋賀	船舶用及び下水道用バルブの設計・製造	顧客の確保と、ホームページ制作
80	滋賀	土業	既存事業や既存社員の見直しを行い、新たな時代に対応できる組織づくりが必須となる。
81	滋賀	トラック運送、倉庫業	AIに伴う技術革新に、業務も改革していく
82	滋賀	飲食FC	人件費率が高く、しかし売上が上がりにくく給与水準が低く人材が集まりにくい。
83	滋賀	花火(煙火)製造・販売業	人員確保
84	滋賀	花火(煙火)製造・販売業	花火の消費時期が7月8月に集中する傾向なので、一回にこなせる数が減少してくる。
85	滋賀	社労士業務	付加価値の増大・新規受注(顧客)の確保をしていける社員教育
86	滋賀	電気工事	人材不足、人件費高騰、原材料高騰
87	滋賀	広告代理業(ポスティング)	顧客(読者)の拡大と、スポンサー(ご依頼企業)からの情報収集に力を入れたい
88	滋賀	看板の製作・カーラッピング	PR・広告宣伝・営業活動が不足しており、ここに力点を置
88	滋賀	一般産業機械の設計製作	理系大卒が採用できないのが問題

no	同友会	業種名	経営上の力点
89	滋賀	木製建具製造販売・店舗什器・唐櫃製造	木製建具には耐久性やデザイン性、品質管理と技術力が求められます。製品の品質向上や技術革新に力点を置くことが重要かと思います。 顧客ニーズの把握し建築業界や住宅市場の動向を把握し顧客のニーズを的確に捉えることや需要の変化、トレンドに敏感に対応する。 製品の特長や魅力を積極的にアピールして販路を拡大する、また原材料のコストの安定化など
90	滋賀	金属スクラップ回収買取	現金が少ないのが問題点であり、財務体質の強化。その為には新規顧客の獲得。
91	滋賀	【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	管理者の不足。
92	滋賀	経営者団体の運営、会員の活動支援、調査研究業務	会員の高齢化、若年経営者にむけたコンテンツの充実、情報収集、サービスの効果についての調査研究
93	滋賀	小売り	日本の経済情勢がわるすぎる
94	滋賀	樹脂金型の設計/製造	問題点としては、国内の仕事が減っている中、中国で製造した場合には日本の半額ほどとなっており、価格面で競争にならない(できない)。 対策としては、金型の費用(コスト)をどう下げるかではなく、現在保有している設備を使用して金型以外の新規事業の展開を模索している。
95	滋賀	楽器販売、教室運営	資金繰りが困難
96	滋賀	石材、タイル等の建材の輸入、販売及び工事。 雑貨商品の輸入販売。	優秀な人材の確保が出来ていない
97	滋賀	デザイン事業(グラフィックデザイン・WEBデザイン・ブランドロゴ・キャラクター等)、メンタルヘルス事業(一般向けメンタルヘルスケア・企業向けメンタルヘルスケアのコーチング)、珈琲豆ネット販売事業	国が定めることなので仕方がない。力点については同友会活動を通して拡大していけると思います。
98	滋賀	人材派遣・特定技能外国人登録支援機関	人材サービスを行っている中で、派遣や紹介できる人材の確保の手法等、情報収集により一層力をいれていく
99	滋賀	自動車部品加工 各種省力化設備設計製作 アルミフレーム組立加工 倉庫業	現状の規模(場所、人)を維持しながら各部門が付加価値UPを進めていく
100	滋賀	タイル工事	M&Aを視野にいれている。
101	滋賀	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	新規事業展開による売上確保
102	滋賀	不動産賃貸管理業	人員不足で失われるセールス機会をどう囲い込むか
103	滋賀	賃貸管理、宅地分譲、仲介、資産運用	CF
104	滋賀	美容室での業務全般	スタッフが若い為お金に対しての認識が薄い
105	滋賀	建築設計	人手不足については、クラウドワークスを試験導入中。
106	滋賀	板金塗装業	増産に向けての人材確保
107	滋賀	【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	少子高齢化により従業員の確保が難しく、得意先からの案件を頂いても事業の拡大や、生産量の増加が難しい状況となっている。
108	滋賀	美容室	マネージャー不足
109	滋賀	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鈑金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	技術者の育成・確保
110	滋賀	眼鏡・補聴器販売	顧客減少に対して、ニーズに合わせた価格管理と利益確保の徹底。
111	滋賀	大工工事、建築工事、土木工事	労働者の高齢化による生産性の低下。採用できる会社にするための売上。リピーターと新規顧客への営業強化。
112	滋賀	訪問看護ステーション	人材育成
113	滋賀	【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	私が新規受注の営業が出来るよう、正確な施工のできる職人を確保すること、育成もしていきたいと考えています
114	滋賀	経営コンサルティング並びに伝統工芸品の海外販売	なにより工芸品の生産力を向上させる必要があります。加えて、5年程度のスパンで、海外の大学や美術館との連携を進めていきたいと思っています。
115	滋賀	木材卸・不動産・建築	部門指揮者クラスの育成・不動産売買営業人員の確保

no	同友会	業種名	経営上の力点
116	滋賀	鉄鋼製品表面熱処理加工	人材確保 新卒採用に限らず採用し、人材を育成し確保
117	滋賀	【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	現在一人でやっているが事業拡大にあたっては私の片腕になる人材と業務の付加価値増大が必須である。
118	滋賀	綿織物業	高齢化による下請け業者数の減少への対策
119	滋賀	新聞販売業	新分野での販路開拓
120	滋賀	工業用塗装	小さい会社ですが、人数が増えて来ると色々な考え方があるので、難しい。
121	滋賀	一般貨物自動車運送事業、倉庫業、流通加工業	来る業界の法規制強化に向け、期待するほど運賃・作業料上昇が思ったより進まない。荷主の理解が進んでいない。 採算不採算の判断と勇気をもって切り捨てることが重要になってくる。 また業界全体の人手不足は業界内での人材に対する投資整備に直結すると考えており、異業他社に少しでも近付
122	滋賀	不動産業	仕入れ価格の上昇
123	滋賀	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	問題点・不採算部門の改善が出来ていない 対策・採算部門をより強化する
124	滋賀	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	固定収入が少ない。認知がまだまだされていない。人材の確保(経験者)
125	滋賀	下請け作業、廃品回収	営業活動に力を入れる。
126	滋賀	【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	無人化対応の設備投資 幹部への外部教育
127	滋賀	ホテル旅館業	価格転嫁の再度実施、詳細な利益率計算
128	滋賀	【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	幹部候補生が不足している
129	滋賀	金属塗装	熟練技能者の育成
130	滋賀	法律事務全般	弁護士個人が研修を受けるなどして技術を研鑽すること。 新規分野での研修を積み新規需要の獲得を可能にする。
131	滋賀	放課後デイサービス運営及び不動産売買仲介事業	物価の上昇と社会保険料の上昇で社員・法人ともに働き甲斐が薄くなっているのとコロナ関連等で国からの無償の申請が多く、負担ばかりが増えているように感じる。
132	滋賀	Google Workspace ライセンス販売とDX化コンサルティング	ライセンス販売:コンサルティング=8:2を5:5にしたい
133	滋賀	結婚相談所	新規受注の営業力
134	滋賀	【情報通信業】通信業、親書送達、有線放送電話業	問題点は主要である携帯部門が年々顧客数が低下していることであり今後10年で更なる低下が予想できる。飲
135	滋賀	財務コンサル	顧客ニーズのオンラインでのヒアリング方法
136	滋賀	建築塗装	人材不足により各仕業に負担増加及び新規受注を受けることに困難
137	滋賀	一般住宅、店舗の新築及びリフォーム	同業他社との横つながりも大切にネットワーク化していく必要がある
138	滋賀	月次決算、経営計画策定等で、お客様の業績アップ、お困りごとの相談に対応しています。	時間単価のアップ
139	滋賀	生コンクリート製造	組織の強化
140	滋賀	【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	新規顧客の開拓。
141	滋賀	食肉の卸売業、小売業・飲食店の経営	商品価格の上がりに比例したサービスレベルの向上が行えていない。ネット通販処理業務の効率化に課題
142	滋賀	土木設計、測量、調査	人手不足のため、人材確保を検討する。求人サイトの活用、専門学校等への会社情報提供を行う。
143	滋賀	新築及びリフォーム外構・エクステリア・造園工事設計施工	社員の知識不足により営業力が向上しないため、徹底的に社員の知識をあげるため国家試験を受けるように勉強させている。同友会に参加した理由の一つとして新規顧客(工務店・ハウスメーカー)確保の為というもあります。 エンドユーザーに対する宣伝不足を痛感しているのでホームページのリニューアル及びSNSの活用を積極的に行っていく予定
144	京都	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	労働環境の整備、そのために人材の確保(人の採用)が
145	京都	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	・文化財建造物に特化したクラウドファンディングのコンサルを導入したい。 ・事務関係の人材確保と社員教育を実施していきたい。

no	同友会	業種名	経営上の力点
146	京都	【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	財務を基盤に、業績改善のサポート
147	京都	【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	顧客減少をカバーするために新規顧客開拓と新製品開発売り込み
148	京都	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	仕事はあるが、要員不足で受注できない。人材確保が最優先として活動を模索する。
149	京都	【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	現在トラック業界全体が非常に不安定です。自社努力だけではどうしようもできない事もあります。
150	京都	【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	経理系がどんぶり勘定なのでそこをしっかりと整える。
151	京都	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	少人数の為人員構成の年齢が上がってきた
152	京都	【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	利益率の高い商品開発
153	京都	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	既存分野においては新たな顧客獲得を、新分野についてはニーズを掴み新規参入を、社内においては業務改善により生産性向上を。
154	京都	【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	従来の業務にとらわれずに新しい取り組みをする。
155	京都	【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	固定費を下げる、経費削減
156	京都	【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	新規受注の獲得、営業力強化、新規事業への準備
157	京都	【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	仕入価格の上昇を販売価格に転嫁できるか？自社の強みを活かしての新規取引先の開拓
158	京都	【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	仕事量の減少
159	京都	【不動産】不動産取引業	人員不足とその対策、紹介顧客を増やす建築と不動産の関連付け
160	京都	【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	顧客の高齢化による単位消費量の減少や契約数の減少が加速するため、新規顧客を獲得する必要がある。工務店や不動産業者との連携を密にしながら契約数を増やしていくことが必要となっている。
161	京都	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	信頼できる協力業者、人材の確保
162	京都	【飲食店】一般飲食店	値上げ
163	京都	【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	顧客ニーズの把握はプロジェクト1つ1つ振り返り問題点の改善に向けている。
164	京都	【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	経営の中枢に関わる人材の確保が難しい。
165	京都	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	人材確保が急務
166	京都	【不動産】不動産取引業	仕組み化、誰でも出来る化が課題。新たな人材確保を検
167	京都	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	取引先の拡大が必要
168	京都	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	WebやSNSなどを切り口に新規顧客の拡大を行い、安定した売上確保を、また定期的な売上のできる顧客の開拓、
169	京都	【金融・保険】保険業	新規顧客の開拓
170	京都	【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	顧客単価を上げたい
171	京都	【サービス業】自動車整備業	付加価値を強化して、職人の世代交代
172	京都	【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	仕事量の確保が重要、そのために7月から社員を採用し、自社の発信力を高めていきたいと考えている

no	同友会	業種名	経営上の力点
173	京都	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	コンプライアンス重視でこの数年経営して来たが、いつまで経っても正直者が馬鹿を見る状態になっている。まともにやっているところが全く利益が出ない状況。2024年問題含めて同業他社が淘汰されていくのを待つしかないのかとは思っているが、逆にチャンス到来と思い回復する兆しも見える(ノンコンプライアンス企業が減りつつある)
174	京都	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	現状の受注生産という受け身のスタイルでは、景気が好転しない限りなかなか売り上げの向上も見込めない為、自社での新製品・サービスを開発すると共に、新たな取引先・協力企業を確保しながら生産効率を向上を目指す。
175	京都	【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	経費削減
176	京都	【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	得意分野の増強と社員教育の強化
177	京都	【サービス業】自動車整備業	若年層のクルマ離れ、若手メカニック人材の極端な減少
178	京都	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	継続的な仕事の受注
179	京都	【飲食店】一般飲食店	新規顧客獲得への注力
180	京都	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	運賃の高騰による価格転嫁を現在実施中。年末に向けての人材確保がうまく進んでいない。
181	京都	【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	問題点:売上が下がったまま、改善しない。新規受注に向けて動く
182	京都	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	デザイン業務はますます進むAIにできない人間思考と気づかいある人間対応が必須と考え お客さまや同業仲間たちとデザインの本質である思考哲学を深めていきたい。 学ぶ姿勢が新たなアイデアを生み出し平和に近づけるのではないかと考えます。
183	京都	【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	経営上の問題点は、税負担・社会保険料・公共料金等、経営状況に関係なくかかる固定的なコストの割合が高いことです。 対策は、新規事業の展開(業態転換)を含めた、新規受注(顧客)の確保や、連携先ネットワークの構築と研究開発
184	京都	【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	機械化の促進 休日の増加・労働時間の短縮に伴う効率化
185	京都	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	新規事業を立ち上げる。
186	京都	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	コロナ融資の返済に追われることなくように新規事業に取り組んでおり、1年以内には新たな柱となる事業として確立したい。
187	京都	【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	社員の高齢化と事業承継
188	京都	【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	人員不足
189	京都	【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	若い従業員ばかりなので、どのようにやりがい、達成感を伝えていくか、仕事の取り組み方から教育していかなければならない現状です
190	京都	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	仕事に穴が空かないように、仕事量を平準化する。また他社の汎用技術をベースに自社技術を付加して価格競争力を高める。
191	京都	【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	専門性の向上
192	京都	【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	特になし
193	京都	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	管理職育成、人材確保、社員マナーの向上
194	京都	【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	熟練技術者の確保(協力業者から専属から正規雇用) 若年技術者の雇用促進
195	京都	【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	新規に展開する体験ラボの定期的な使用

no	同友会	業種名	経営上の力点
196	京都	【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	市場の大幅な減少でのシェアの確保に向けて高品質、高付加価値、高収益の視点での活動
197	京都	【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	社会ニーズの変化に伴う専門性の向上と人材育成
198	京都	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	単価があがらない 運賃交渉
199	京都	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	人材採用が困難である
200	京都	【不動産】不動産取引業	仕事の絞り込み
201	京都	【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	経費削減 顧客の確保
202	京都	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	売上増、または顧客単価の増を考えたい
203	京都	【卸売・小売業】各種商品卸売業	新業態による新商品開発
204	京都	【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	人口減少による受注減などを見越して新事業を計画。併せて地域性を出した顧客獲得に注力。
205	京都	【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	仕入れ高騰の転嫁ができていない
206	京都	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	継続的、安定した顧客の獲得
207	京都	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	新規出店に伴い、現場を任せるミドルマネージャーの育成が課題となっている。 面談を通じて個々のキャリアプランを確認し、重点的に育成していく。 また、業種、地域も拡大しているので、不採算事業の撤退も視野に選択と集中を進めていく。
208	京都	【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	管理者が不足しているため、早急に求人したい
209	京都	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	社員間での性格不一致など、社員同士での考え方、世代の幅で人間関係の対策
210	京都	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	自社の強みを活かし、社員全員で理念経営。
211	京都	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	新規顧客獲得が一番の力点
212	京都	【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	従業員の技術、製造能力の向上
213	京都	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	現状で何ができるか？ を考える。
214	京都	【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	新たにMEO対策を検討。
215	京都	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人材不足
216	京都	【電機・ガス・熱供給・水道】電気業	電力卸売市場に頼らない自己所有電源の確保 新事業に対する積極的取組
217	京都	【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	職員教育に力を入れサービスの向上を図りたい。
218	京都	住宅の新築、リフォーム、リノベーション、修理、修繕	物価高による価格アップが難しい。対応として少額の工事に力を入れる。
219	京都	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	正社員の人材確保が難しい
220	京都	【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	36・37・38の回答通り
221	京都	【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	組織体制、システム強化
222	京都	【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	YouTube広告・コロナでストップしていた、パートさんも含めた、リアル集合研修・社内イベントの実施
223	京都	【情報通信業】インターネット付随サービス業	雇用ではなく、協力先の確保が必要です。
224	京都	【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	管理者若しくは経営者層に位置する人材育成が必用なのですが、なにも変わらない状況が続いております。対応策についてはやるしかないのですが、出来なければ規模縮小を考えております。

no	同友会	業種名	経営上の力点
225	京都	【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	人が足りない。マンパワーで押し切ってきたがライフプランとの兼ね合いが難しくなってきた
226	京都	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	社員教育、新規顧客獲得
227	京都	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人材・職人不足
228	京都	【飲食店】一般飲食店	人件費と物価高騰で利益圧迫が問題点 改善するために勤務体制の改善やセントラル事業など仕組み化
229	京都	【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	農産物販売が停滞しているため、新たな顧客を獲得する。講演内容を磨き、講演の価値を上げ、対価を上昇させる。
230	京都	【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	新規開拓に時間がかかりすぎている、待ちの営業から攻めの営業になかなか切り替えれないが現状
231	京都	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	自社の強みづくりによる他社との差別化、商品への付加価値増大 社員教育によるサービスの質向上、リスクヘッジ、モチベーションアップ
232	京都	【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	新事業をカタチにする 既存社員の成長と新入社員の確保
233	京都	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	人件費をこえる粗利をあげなくてはいけない……
234	京都	【不動産】不動産取引業	ここ数年共同経営、共同事業に踏み込み、そちらがうまくいかなかったため、数年間で売り上げを落ち込ませてしまったため、従来の自社の強みを活かした事業へ再度舵取りし、利益増加を狙う。
235	京都	【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	子育て・介護で土日の繁忙日に入ってくれる人が少ないので新しいスタッフを募集する
236	京都	【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	特にありません。
237	京都	【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	地域に特化しているので横展開が難しい。ビジネスモデルをパッケージ化してそれごと他の地域に販売する方向で進めている
238	京都	【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	認知度がまだまだ低い為、チラシ戦略で地元のお客様に会社を知ってもらう。
239	京都	【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
240	京都	【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	仕事の棚卸
241	京都	【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	商品開発を通して魅力的な商品作りを行い専門店として付加価値を増加させたいその上で生産性向上のためDXを取り入れたリー方で営業を促進してアナログでの新規取引先や既存取引先に深耕していきたい
242	京都	【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	取引先の分母が少ないので新規取引先を当てる必要あり。コロナも明けつつあるので、もう言い訳はできない。
243	京都	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	既存顧客からの受注は製造業景況悪化の影響で減少している。継続的な売上増大の為、新規顧客開拓と生産能力の拡大を行う。
244	京都	【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	人と企業のつながりの厚みを持たす
245	京都	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	同業他社と住み分けできる付加価値をつけること
246	京都	【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	事務作業が追いつかない
247	京都	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	移転先事業所をモデルルーム化することを計画中
248	京都	【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	オリジナル商品の開発
249	京都	【金融・保険】保険業	人財獲得
250	京都	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	情報発信とコンテンツ強化、得意分野の組み合わせとトレンドや時代の変化に合わせた事業の展開

no	同友会	業種名	経営上の力点
251	京都	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	現場管理の人員不足、社員育成、ミーティング強化
252	京都	【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	信頼
253	京都	【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	経営者の思いが社員に伝わっていないので、人事評価を作成して個人面談を行いました。
254	京都	【飲食店】一般飲食店	運転資金の確保
255	京都	【農林水産業】農産、耕種、畜産、養殖、園芸サービス	根本的に売上の増加と安定供給
256	京都	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	職業安定所への求人申し込みに行けない
257	京都	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	人材不足
258	京都	【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	経営者の高齢化に対する対応
259	京都	【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	就労継続支援A型の受け入れ人数の限界があり、新規事業の展開を図っていくことが求められています。既存協力企業様に加え新規の協力企業様を募り障害者雇用の不安を取り除き、有用性、魅力を理解していただくことに注力
260	京都	【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	集客や広報の問題。 日々ブラッシュアップして、製作の腕をあげる。
261	京都	【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	新体制における業務の再配分。相互サポート体制の構築。
262	京都	【不動産】不動産取引業	そろそろ人材雇用もしくは協力いただける人材をきちんと決めていきたい
263	京都	【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	無駄な経費削減。
264	京都	【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	バイリンガルスタッフ確保・新商品開発・職人確保・販路拡大・海外進出
265	京都	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	人財確保。これは永遠のテーマ。数の不足だけでなく、良い人材を確保することは中小企業にとって難しいこと。そこにチャレンジしていきたい。
266	京都	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	社員の育成
267	京都	【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	もっとリアリストにならないと、生き残れないと思う。
268	京都	【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	責めの出店と人とのバランス
269	京都	【不動産】不動産取引業	常に新規顧客の開拓と経費節減
270	京都	【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	付加価値の追求
271	京都	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	人材確保に向いての対策が進んでいない。（収益改善）
272	京都	【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	付加価値が同業他社に比べて薄くこのままでは消えていく可能性が高い またITに強い人材を育成できていないため、教育も含めて人材確保に注力をしていないといけない可能性は高い
273	京都	【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	現状代表を引き継ぐ者はいないので、法人を存続させるべく、どこかと吸収合併して社会福祉法人にしたい。
274	京都	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	環境に左右される職種なので、新しい事業にも取り組む
275	京都	【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	何が利益の繋がる仕事がわからなくなってきた
276	京都	【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	仕事の精査
277	京都	【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	人材育成・組織の立て直し
278	京都	【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	特になし
279	京都	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	従業員が辞めてしまい人材が不足しているのが一番の問題点

no	同友会	業種名	経営上の力点
280	京都	【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	熟練の作業員が少なく負担が偏るので、技術向上を教育しています。
281	京都	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	為替変動、輸送賃増加に対応できるビジネスモデルの構築
282	京都	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	スキルアップさせる研修に参加
283	京都	【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	IT化のリスクの見極め。
284	京都	【サービス業】自動車整備業	人手不足
285	京都	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	新規事業へ参入の為の人材確保
286	京都	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	とにかく人材確保第一
287	京都	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	営業と実務のバランスがよくなく、受任件数に処理体制が追いついていないため、改善が必要です。
288	京都	【サービス業】娯楽業、映画館、興業場、スポーツ施設提供業、遊戯場、ゴルフ場、ボウリング場、パチンコ、ゲームセンター、カラオケボックス	売上げ向上のためには、人材の確保と新規取引先開拓を両輪で進めなければならない。
289	京都	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	とにかく利益率を向上させるために、付加価値を増大させる必要がある。
290	京都	【不動産】不動産取引業	付加価値の増大と人材育成
291	京都	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	物価高に依る顧客の減少 仕入れの強化 新規顧客の確保
292	京都	【金融・保険】保険業	グループホーム事業の事業所オープンと、借入返済計画
293	京都	【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	人材の確保が急務です
294	京都	【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	幹部社員の退職により技術力が低下した。新規人材の育成と業務内容の転換を行う。
295	京都	【不動産】不動産取引業	営業力の強化
296	京都	【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	原材料、職人の確保が難しくなってきているので、入手経路を見直すことが必要。
297	京都	【金融・保険】保険業	既存顧客へのきめ細やかなフォロー。見込み顧客ご紹介の獲得
298	京都	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	取引先が高齢化し廃業、新しい取引先の確保戸との値段
299	京都	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	しくみづくりが出来ていない
300	京都	【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	利用される方のニーズに合わせた内容の事業所へと変革。
301	京都	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	新規顧客獲得。取引アイテム拡大。
302	京都	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	薄利多売に切り替え
303	京都	【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	がんばります
304	京都	【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	設備の老朽化により、更新の必要がある。補助金を活用する
305	京都	【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	無理のない返済計画。人件費をかけなくてもできる業務と必要な業務を明確にする。外部の力を使った情報収集。
306	京都	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	仕事量の安定 人材確保
307	京都	【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	社員を増やし誰でも売れる環境作りを早急に構築する、クラウドサーバ構築によるサブスク商材
308	京都	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新規開拓と人材確保
309	京都	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	高付加価値の付与
310	京都	【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	資金繰りの悪化。新規顧客開拓のための情報発信。
311	京都	【金融・保険】保険業	新規開拓営業の推進
312	京都	【金融・保険】保険業	社員の資格取得や保険の知識向上で、全社ベースで顧客満足度を上げていきたい。

no	同友会	業種名	経営上の力点
313	京都	【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	業界的にはニーズが増加傾向にある 新規参入も増えてきている 当社の付加価値 差別化を 従業員に浸透させ顧客のニーズとマッチさせる
314	京都	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	人材育成、組織力の強化
315	京都	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	人材確保に苦慮。
316	京都	【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	人材の育成と社内の組織形態の再編成を行い、作業性・生産性の効率化と組織の機能を充実させる
317	京都	【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	コロナ禍で人の接触がなくなって、インターネットの安易な広告がはびこる状態が続き、しっかりした提案ができなくなっていたため、それを回復させたい。
318	京都	【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	良い人材（生産性の高い）の確保、一人の生産性の向上と多能工の育成。新規の単価の良い取引先の開拓。
319	京都	【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	既存の得意先の受注量をコントロールして、端境期となる4-8月期の売り上げをどのようにつくるか？市場と顧客の開拓のために職員のスキルアップに取り組んでいる。事業承継がコロナ禍で中断した。再起動し、5力年計画PJで検討している。
320	京都	【卸売・小売業】日動車・日動車小売業、日動車部品	各部門人材の適材適所と顧客単価up
321	京都	【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	安定した売上の確保
322	京都	【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	提供するサービスの 質的向上
323	京都	【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	新入社員の教育 新規雇用
324	京都	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人財不足により営業対応と工事対応が追い付いていない。人財確保のため、SNS等で社員募集を行っている。
325	京都	【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	新規事業の展開も視野に入れ、事業の幅を広げて行きたいです。そのための人材確保もしていきたいです。
326	京都	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	付加価値を上げ、利益率向上
327	京都	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	リブランディングの構築
328	京都	【金融・保険】保険業	新たなセミナー企画
329	京都	【卸売・小売業】日動車・日動車小売業、日動車部品	顧客の把握に力を入れて、より良い提案をできるようにす
330	京都	【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	顧客対応における所内での効率化（顧客の進行、対応状況について所内での情報共有）
331	京都	【卸売・小売業】各種商品卸売業	相乗効果の狙える市場、サービスをパートナーシップを組む会社、個人と広げていく。
332	京都	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	丹後地域内の新規顧客の確保
333	京都	【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	賃貸物件の改装業務が減少の為、個人宅の遺品整理、生前整理にも新規事業として取り掛かるかと検討中
334	京都	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	既存客の確保
335	京都	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人材確保と教育が最大課題。今後10年間においても必要になってくる。
336	京都	【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、鍍金、金網	この2～3年続いているステンレスの価格高騰への対応、コロナによる売り上げの減少への対応に追われていました。とにかくネット販売、営業を通して顧客を増やしていきたいです。
337	京都	【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	情報発信に力を入れるためホームページのリニューアルを行う
338	京都	【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	新規事業が動き始めておりそちらへの注力と既存事業の動きが出始めているので、営業活動に注力している
339	京都	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	ものづくり支援の新しいサービス、商品の開発
340	京都	【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	若いスタッフが多いので経験を積ませていきたいのと 経験者の採用も検討したい
341	京都	【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	資材高騰分の価格転嫁ができるように付加価値増大による販売価格の上昇。現在の事業内容そのものが成長の鈍化がみられるので新たな事業展開（新規事業）を行う。

no	同友会	業種名	経営上の力点
342	京都	【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	WEB対応
343	京都	【サービス業】自動車整備業	人材確保(20～30代、新卒採用)
344	京都	【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	人財確保
345	京都	【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	技術者の育成
346	京都	【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	あ
347	京都	【卸売・小売業】靴物・衣服・身の回りの品小売業、酒類	技術力の向上
348	京都	【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	社員が増えたので、しっかり社員教育を行い、品質の向上を目指す
349	京都	【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	人材育成
350	京都	【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、釦、印鑑、スポーツ器具、うちわ	問題点 ・新規顧客獲得の難しさ ・仕入単価高騰による利益確保の難しさ 対応策 ・イベントや情報などをSNSなどで発信している ・値上げもしているが、商品の絞り込みなどして対応している
351	京都	【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	コロナが5類に移行して徐々にですが以前に戻りつつあるので、新規事業を具体化している
352	京都	【サービス業】娯楽業、映画館、興業場、スポーツ施設提供業、遊戯場、ゴルフ場、ボウリング場、パチンコ、ゲームセンター、カラオケボックス	新型コロナ下で始めた動画制作が、今も引き続き仕事が入っているので、少しずつ伸ばしていきたい。営業の柱の一つになるように努力したい。
353	京都	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	人材確保と事業承継対策であり今後広く募集活動を行う。
354	京都	【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	新製品の開発を行って行く。
355	京都	【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	付加価値の増大
356	京都	【金融・保険】保険業	特になし
357	京都	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	既存顧客からの仕事量が減っているので、まずは既存顧客へのアプローチ。新規顧客獲得のために積極的に宣伝、SNS発信。新規事業展開。
358	京都	【金融・保険】保険業	景気の停滞感により顧客単価の減少が怒っているので新たなニーズ喚起を行い顧客単価の増大を模索する必要がある
359	京都	【飲食店】一般飲食店	新入社員が継続してくれる、労務管理の改善をはかる。新規顧客獲得の為にSNSの強化
360	京都	【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	新規受注を理念指針にもとづいたカタチにしないといけない。自社の良いところを徹底的に伸ばす。
361	京都	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	人材確保と社員教育
362	京都	【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	所有者不明土地問題の対策としての法整備について、熟知することが重要。
363	京都	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	仕入単価の上昇が止まらず、ほとんどの商品が値上がりしているため、販売単価の上昇により顧客経営状況が悪化し始めている。
364	京都	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	社員共育
365	京都	【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	付加価値増大、選択集中
366	京都	【飲食店】一般飲食店	お客様が魅了される商品とそのPR力
367	京都	【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	採用と教育
368	京都	【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	顧客ニーズを把握し、同業他社との差別化を図る
369	京都	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	採用と育成
370	京都	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	顧客数の減少
371	京都	【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	採用活動の強化

no	同友会	業種名	経営上の力点
372	京都	【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	新規市場づくり
373	京都	【不動産】不動産取引業	人脈ネットワークを活用して自社の積極的なアピールをして行く。
374	京都	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	まだ少しコロナから動き出していないので今までの企業にはアプローチをかける。
375	京都	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	優秀な人材確保と社員教育
376	京都	【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	残業を減らす 展示会等での情報収集
377	京都	【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	正規従業員
378	京都	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	現場管理者の育成とリピート率向上、原材料費高騰への価格転嫁
379	京都	【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	先を見て動くことがうまくできていないように感じている
380	京都	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	現在は、20歳代が3名、30歳代が3名、40歳代が2名、50歳代1名、60歳代が3名の構成になっているが、持続していく為に新卒者（高卒）の求人活動を行っている。
381	京都	【農林水産業】農産、耕種、畜産、養殖、園芸サービス	中長期にわたる熟練職人確保
382	京都	【金融・保険】保険業	人材採用と育成
383	京都	【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	既存契約の値上げ交渉
384	京都	【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	正社員の内、専門職の不足の解消 新規分野を始め、業務メニューの進化が求められている。
385	京都	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	売上や利益の確保については一定程度の安心感はあるが、一層の発展を実現するには社員の実力を向上させなければならない。事業承継に向けた動きをアイドル運転から次の段階へステップアップするのが肝要。まずは株式譲渡等の具体策を練る必要がある。
386	京都	【不動産】不動産取引業	社員の退社防止の対策として給与の増額修正を実施している。この為人件費水準が急増しており、この対応に売り上げ拡大を企図し、努力中である。
387	京都	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	経営バランスを再検討中「売上上れども利益少なし」は危険信号 経営方針方向性を改善していく
388	京都	【サービス業】自動車整備業	特に無し
389	京都	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	少子高齢化が大きな課題であり、それに伴い販売価格の上昇をしなければ採算ベースでかなり厳しくなる。付加価値を上げることで販売価格に転嫁し、売上の向上を図る。
390	京都	【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	経費の増加、人件費の増加、その反面値上げ交渉に苦しみ価格に転嫁できていない。利益が圧迫されている。
391	京都	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	取引先の開拓
392	京都	【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	顧客接点の拡大
393	大阪	【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	DXへの取り組みを意識している。
394	大阪	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	人より車の方が多いため、できるだけ同数に近づけたい。
395	大阪	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	商品知識の詰め込みで、顧客の抱える技術的な問題にもっとスピーディ対応すべく教育していかなければならない。新しい商材の開拓と顧客ニーズに応える新製品開発につながる

no	同友会	業種名	経営上の力点
396	大阪	【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	作業環境の改善により、熟練者でなくても効率的な作業を行える環境で付加価値の増大を計る。
397	大阪	【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	新入社員の実務教育をすることとAIによるシステムの導入で生産性向上が見込まれ、付加価値の高いサービスが展開できる
398	大阪	【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	売り上げ天井が決まっている中で人件費をけずることもできないため新規事業を今年中考えている。しかし現在の議場では利益が残らないため新規事業に向けた銀行の融資も4受けにくい状況である。
399	大阪	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	作業効率の改善
400	大阪	【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	原材料等の価格アップに対応するために販売単価を引き上げていく。また、人材が今後確保しにくくなることを考え、機械化できるものは機械化していく。
401	大阪	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	人材の採用と教育。
402	大阪	【建設業】設備工事、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	新規受注できる人材がいない。
403	大阪	【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	新規顧客をいかに増加させていくか？営業力のレベルアップが必要。
404	大阪	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	情報の発信の強化
405	大阪	【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	社内研修を行い、従業員の技術力を向上させることで差別化を図り忙しい時間のない介護では無く余裕のある介護事業を目指す。定期的なミーティングを図り利用者様の情報の共有と経営環境の適正を重視する。
406	大阪	【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	人件費の高騰
407	大阪	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	特化商品の拡散
408	大阪	【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	柱となる事業の長期計画実施
409	大阪	【金融・保険】保険業	新たなマーケット開拓
410	大阪	【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	新規参入に対抗していくための情報力等強化
411	大阪	【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	コストダウン努力と新規受注獲得努力の継続
412	大阪	【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	新規事業の継続
413	大阪	【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	3年後、5年後を見据えた計画作成
414	大阪	【運輸・通信業】倉庫業	外部要因に作用されない強固な企業作りを目指すためのポイント
415	大阪	【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	人材が育たない、幹部になりたがらない社員が増える 社員教育を継続するしかない
416	大阪	【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	社内分業とパートさんの活用
417	大阪	【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	人材確保は重要点、定着率につながる教育も引き続きやっていく。
418	大阪	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	顧客満足度を付加価値へと転化する。
419	大阪	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	仕入単価の上昇の為、仕入れ商品の絞り込みが必要
420	大阪	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	営業および教育の人材不足
421	大阪	【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	受注量増加に対して、対応できる工数が足りない(人出が足りない)
422	大阪	【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、釦、印鑑、スポーツ器具、うちわ	人材育成

no	同友会	業種名	経営上の力点
423	大阪	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	事業承継者の目途がたたない。独自のビジネスモデルを模索
424	大阪	【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	人材不足
425	大阪	【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	マーケティングと営業活動による新規開拓
426	大阪	【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	新規取引先の開拓、より製品に近い加工まで請け負う業態変換。
427	大阪	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	中間社員の教育
428	大阪	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	営業力不足
429	大阪	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	経営者、社員の力量をあげる
430	大阪	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	新規販売拡大・新規事業の展開
431	大阪	【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	事業承継が行われたときを目指した人材育成
432	大阪	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	来期（7月）から得意分野の排水管洗浄業務を強化する
433	大阪	【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	新規顧客の獲得にむけて接点を増やす
434	大阪	【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	人材の質の大幅な低下。コレのみです。「転職」「派遣」が働く世代の中心になり、仕事なんてどうとでもなる。働かなくても、もしくは低所得でも国から援助、補助してもらえるとこの風潮が横行しすぎてまともに働ける人材はいません。怒られたくない、自分は悪くない、なんとなく体調が悪い、教えてもらって当たり前、など自分の権利は主張出来るが企業への自分の役割や責任感などは全く無視していて「使えない人材」ばかりが圧倒的に多い。ですので企業側が行う事が通常業務以上に求められていて生産性も上がらない。しかしながら、学校も親も他人任せな世の中なので企業が「人材教育」をするしかないのが現状です。よって社内での教育訓練や講習、試験などを行っていま
435	大阪	【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	新規事業による売上げ拡大
436	大阪	【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	社員の成長が会社の成長につながる
437	大阪	【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	ウェブマーケティング
438	大阪	【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	管理者の育成
439	大阪	【サービス業】自動車整備業	従業員確保か協力工場の確保 雇用を実施するか協力工場を増やすか 早急に答えを出し実行に移す。
440	大阪	【飲食店】一般飲食店	正規・非正規ともに人材不足の解消（採用活動の強化）。 原材料価格・光熱費の高騰対策（販売価格転嫁）。
441	大阪	【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、	社員育成
442	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	サービス分野の拡充
443	大阪	【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	無駄なコストの削減。利益の幅を広げられるような新製品・サービスの開発。 営業に行けていなかったなので、訪問などの営業による新規客の開拓
444	大阪	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新たなチャネルでの人材確保
445	大阪	【不動産】不動産取引業	他の協力企業との相乗効果で、優良顧客を獲得していき
446	大阪	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	新規商材、新規販路の開発により売上を回復した上で人員補充をする予定。
447	大阪	【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	顧客ニーズを把握し、そのニーズに対し、新製品の開発及び付加価値をつけて、売上を増やす。新規開拓をする。
448	大阪	【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	同業界内でも連携相手を見据える。 顧客の選別

no	同友会	業種名	経営上の力点
449	大阪	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	情報力強化
450	大阪	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	問題点:世の中の中小企業がもっと元気にならないといけない。 力点:元気な中小企業を中心に、仕事を持って来やすい導線を確立させる。プラットフォームを完成させること。
451	大阪	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	仕事の内容が属人的になっているため、誰がかけても業務が滞ることがないような状況を創り出すことが課題で
452	大阪	【サービス業】自動車整備業	変化に素早く対応し顧客ニーズを敏感に察知していく必要がある
453	大阪	【卸売・小売業】各種商品卸売業	経営上、問題点や不足はない。 強いていうなら、儲かり過ぎた利益をどう運用するか、運用先の選定
454	大阪	【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	知的財産権保護だけでなく、より大きな知的無形資産の保護コンサルティング実施を行い、成功体験をした頂けるように尽力している。
455	大阪	【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	新規顧客の開拓です。
456	大阪	【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	人材募集
457	大阪	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	マンパワーやICT不足で今まで個人に任せていた業務を見える化し、ビジネスチャンス社員全員で作ること。
458	大阪	【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	明確な差別化(付加価値)と他の事業所との
459	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	新たな分野への取り組みとその資格取得をして商売に活かす。
460	大阪	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	設備投資と販売力が必要
461	大阪	【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	街の電気屋としてはこの先辛い。
462	大阪	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	社員教育のち組織化し後につながる経営計画を考える
463	大阪	【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	ターゲット層の絞り込みと応じたサービスの構築と提供
464	大阪	【サービス業】機械等修理業	新しい受注経路の確保
465	大阪	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	オーナーへ見積り提出後の削除項目が多くなっており売上減や、入居率にも左右される。出来るだけ見積り通りの受注を心がける。
466	大阪	【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、	求人募集先の確保
467	大阪	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	零細経営なので、顧客ニーズに対応すべく協力的会社との連携を強化したい。
468	大阪	【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	需要動向の変化
469	大阪	【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	既存客先の他工場、他事業部への横展開。
470	大阪	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	常に変化
471	大阪	【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	新規商品(研修メニューなど)の開発により、新規顧客を開拓したい。

no	同友会	業種名	経営上の力点
472	大阪	【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	私の場合は 介護しながらなので 動きが鈍くなっているのも、 向き合いながらです
473	大阪	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	過去実績ある企業への再アプローチ、現状得意先への横 繋がりなどへのアプローチ
474	大阪	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	人材確保
475	大阪	【製造業】木材・木製品製造業（家具を除く）製材、	まずはコロナ禍で続いた苦境から黒字転換を目指す。今 後の3年間で景気に左右されない強い企業体質と会社の 核となる基盤を確立することを最重要に全ての取り組みを 加速、強化していきます。
476	大阪	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、 燃料、化学薬品、塗料	人材確保に向けた様々な情報発信の方法を確立する。 評価制度を採り入れ、社員の納得感や向上心を高めてい
477	大阪	【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	採用活動と改善活動による社員教育
478	大阪	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	人手不足、求人に力点を入れている。
479	大阪	【サービス業】自動車整備業	人材確保と社員教育出来れば生産性が上がりより受注を 受けられるが出来ていない
480	大阪	【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	商品開発、人材確保
481	大阪	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	管理者の育成
482	大阪	【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	新規採用
483	大阪	【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	問題点としては、熟練技術者が減り自社の技術力低下に 陥っている。新規受注の話をいただいているが自社で出 来ず外注に出している為利益も技術力も伸びていない。 若手社員の育成が必要。
484	大阪	【製造業】非鉄金属製造業、電線	販売分野の開拓
485	大阪	【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	顧客満足度を上げるために
486	大阪	【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	外部専門家との関係強化をすすめています。
487	大阪	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	先行き不透明
488	大阪	【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	自動化、新規事業
489	大阪	【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	取扱分野を絞っているのも、徐々に受注が減っています。 新たな取扱分野というか専門性を確立する必要があります。
490	大阪	【不動産】不動産取引業	業務が増加している中、外注や人材確保を検討している。
491	大阪	【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、	営業
492	大阪	【製造業】非鉄金属製造業、電線	組織化
493	大阪	【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	協力企業の見直しでコスト削減を図りたい
494	大阪	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、 医薬品、紙、雑貨	既卒者の募集、外注から内製化
495	大阪	【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	社員増加に対しての教育が至らず、サービス品質の低下 がみられ、売上の減少に繋がりがかねない。
496	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、 空調機器	財務が弱い為強化が必要
497	大阪	【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	1つのプロジェクトに社内・協力会社と大勢の人数での仕 事となり、統括するコミュニケーション能力・建築知識に注 力をする。
498	大阪	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	顧客満足度をあげ、増収増益をねらう。 と、同時に人材確保に注力する。
499	大阪	【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	当社にしかできない専門性に特化した知識と技術の構築
500	大阪	【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	創業して初めて雇用したため、売上及び利益の拡大が必要。 新規サービスを展開する。

no	同友会	業種名	経営上の力点
501	大阪	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	メカニク不足が慢性化している。 作業依頼に対して取りこぼすことのないよう、在庫調整でしのいでいる現状。
502	大阪	【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	発信力の強化。販路開拓。
503	大阪	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	新規獲得に難題
504	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	営業力の向上と生産性向上の両方
505	大阪	【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	開発、承継(株式の移動)、人材(将来)確保、数十年先の承継
506	大阪	【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	特になし
507	大阪	【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	新規サービスの提供
508	大阪	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	新規顧客の開拓
509	大阪	【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	営業力の強化
510	大阪	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	問37・38の通り
511	大阪	【サービス業】自動車整備業	現状は特に若手人員の確保、新規顧客の創出です。人員の確保については、専門学校、堺市ハローワークとの連携強化を図り、今期から高卒求人にもチャレンジします。新規顧客の創出については、HP、SNSからの集客活動、成約までのアフターフォローに特化して活動中です。
512	大阪	【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	経費節約と生産性の向上
513	大阪	【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	現場の支援体制を確保して、コロナ後の新規利用者受入れを積極的に進める 数年後の事業拡大(グループホーム建設)の展望をもつ
514	大阪	【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	商品の質がまだまだ低いことが課題であり、商品の質を高めつつ、営業活動を続けることが必要だと考えます。
515	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	生産効率化と新人社員の教育
516	大阪	【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	社員を採用し、経験を積ませる
517	大阪	【電機・ガス・熱供給・水道】水道業、下水道処理施設維持管理業	問題: 競業他社との差別化。 対応: 営業力強化、品質向上。
518	大阪	【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	生産量は順調に伸びているが人材不足やスキル不足による商品のクオリティ低下が問題になってきている。設備も老朽化しており故障時の対応も早めに考えておく必要がある。
519	大阪	【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	縮小する市場に対して競合他社との競争が激化してきている。ECサイトやSNSなどの情報発信を強化して売上UPにつなげる。
520	大阪	【不動産】不動産取引業	積極的に新規先の開拓を行っている
521	大阪	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	社員教育の強化
522	大阪	【製造業】非鉄金属製造業、電線	新規顧客開拓の継続・・・引き続き、顧客名簿などから新規へのアポどり 新規事業年内販売計画の実施 自社製品の完成と、その販売の確立
523	大阪	【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	顧客単価の向上
524	大阪	【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
525	大阪	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	マーケティング力の向上

no	同友会	業種名	経営上の力点
526	大阪	【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	収益の柱となる講座、職業訓練・就労支援事業が伸び悩みまたは減少している。顧客層の絞り込みとアウトリーチを強化する。
527	大阪	【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	人材の確保と技術継承をするとともに、営業手法も確立して、全体が回っていくようにしたい。
528	大阪	【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	不当とまではいえない取引先からの値下げ要求
529	大阪	【飲食店】一般飲食店	地道な販促活動
530	大阪	【サービス業】学術・研究開発機関	新しいサービスの開発、理念の仕組化
531	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	技術継承をふまえての人材確保と生産性向上を合わせて進めたいです。
532	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	後継者問題 後継者の育成
533	大阪	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	既存事業の自動化、IT化による生産性向上、省人化。作業環境の改善、人材確保。産官学連携による新規技術の研究開発、新規事業の立上げ。
534	大阪	【複合サービス】協同組合、農協、漁協、森林組合、事業協同組合	既存事業の他組合との差別化、付加価値の拡大。
535	大阪	【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	新入社員が1名・アルバイトを社員に昇格が1名と増強したため、その人件費を稼がねばならない。
536	大阪	【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	経営者の体調不安
537	大阪	【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	経済、産業、社会が動かないと広告への予算は縮小するのみ、B to Bのみでの商いでしたが、B to Cにも触手を伸ばさなければと思ってきてます。
538	大阪	【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	多品種少量生産が増加につき、付加価値を今以上に増大する必要がある。
539	大阪	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	取引先の消費者のспанが伸びて、取引先の売上減少
540	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	客先要望による装置受注から、自社独自技術による新規装置の開発
541	大阪	【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	瀬尾さん効率を向上させる設備投資と定期・中途採用を継続的に行っている。
542	大阪	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	万博・IRIによるゼネコン業者の職人・施工業者の囲い込
543	大阪	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	もっとも力を入れているのは値上げ交渉です。
544	大阪	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	生産性の向上
545	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	人材不足、会社の情報発信力の強化(WEBサイト)
546	大阪	【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	即効対策として新規顧客の獲得、これまでの販売・顧客先とは違ったルートを模索。
547	大阪	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	顧客ニーズを的確に掴む能力UP
548	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	仕入先の確保、人材の確保。
549	大阪	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	新規取引先の開拓、新規事業の模索
550	大阪	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	仕事受注
551	大阪	【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	仕入れ部品の安定 納期が1年以上がざらにある
552	大阪	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	商品単価の減少に加えて、仕入れ価格の上昇で苦しい状況が続いている。 そのため付加価値を加えた商品、サービス、独自の商品を開発し売上増大を図る。

no	同友会	業種名	経営上の力点
553	大阪	【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	新規顧客の獲得と受注の安定化。付加価値の拡大。これには自主、自立した社員の育成、未来を展望できる力を育てることが必要。 将来に希望を持ち、また希望を持てる環境を創ることも重要
554	大阪	【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	インボイス対応ふくむ税制変更への対応が急務！ 価格アップ取り組み要！
555	大阪	【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	メイン業界のコロナ禍での落ち込みが激しく、回復にはまだ2年はかかる。そのため、他業界からの新規受注が急務であるので、営業活動の強化をしている。
556	大阪	【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	売上増加するも、粗判が低下している点
557	大阪	【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	稼働率の悪い工場の閉鎖統合
558	大阪	【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	風土作りはある程度まで進んでおり、数字を意識できる仕組み作りに注力したい。
559	大阪	【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	広告戦略を構築中
560	大阪	【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	工場の拡大・人材採用
561	大阪	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	利回りを確保できる高材の採択
562	大阪	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	顧客ニーズと付加価値のバランス。企画開発力や提案力強化。
563	大阪	【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	キャパオーバーのため、人材確保の対応策が必要。
564	大阪	【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	商品のブランディング 新規顧客の開拓
565	大阪	【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	施設の魅力を伝えることで、利用者数を増やす
566	大阪	【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	採用強化の為Webサイトのリニューアル、求人、人材育成にさらに力を入れる
567	大阪	【運輸・通信業】倉庫業	売上確保
568	大阪	【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	後継者をどうするか
569	大阪	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	社員教育と新規事業の展開
570	大阪	【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	二号店を展開したい
571	大阪	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	大きな現場での人員の確保が困難。 ネットワークを使いこなしている
572	大阪	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	右腕、左腕になる人材がいない。指針書を社員と一緒に作りともに成長したい。
573	大阪	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	社員教育
574	大阪	【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	人財不足特に会計を未経験から育成
575	大阪	【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	定期収入の確保と人材育成が課題

no	同友会	業種名	経営上の力点
576	大阪	【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	従来の「モノ」づくりに加えて、それらの安定稼働を担保する遠隔監視・制御サービスである「コト」を通じ、顧客に対して新たな「価値提供」ができる企業へと変革する。
577	大阪	【卸売・小売業】日用品・日用品・日用品	セミナー含め、商品知識勉強会などでの社員教育
578	大阪	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	手持ちの不動産の活性化
579	大阪	【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	請け負っている仕事量が少ない。量だけでなく、単価の高い仕事の獲得が必要
580	大阪	【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	利益率低い
581	大阪	【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	利益率の更なる向上を目指す。
582	大阪	【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	人材の安定性が低下してきており、管理職クラスの人材が不足している。
583	大阪	【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	従業員のスキルを向上し、また、幹部を育成する。
584	大阪	【卸売・小売業】各種商品卸売業	新規受注に傾注できるための人材確保やネットショップなどの設備増強。
585	大阪	【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	下請け（職方）の確保も課題だが、すぐに解決できることではない。手を打っていつかはいるが。それより受注量を増やす必要がある。
586	大阪	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	人材確保
587	大阪	【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	顧客にサービスを提供する上で、正確な情報入手、理解が重要。
588	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	営業力強化
589	大阪	【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	問題点はコロナ返済が始まって資金繰りが厳しい。力点は昨年新規請負の今年における継続と新たに入った防食工事についての研鑽。
590	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	付加価値を向上させるための新製品開発と将来に向けての若手の確保
591	大阪	【製造業】非鉄金属製造業、電線	現状の設備では受注を捌ききれない月もあるので、新規受注拡大よりも生産能力を高められるよう、人材の最適配置と教育に力を入れたい
592	大阪	【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	人材不足 顧客接点の減少
593	大阪	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	右腕不足
594	大阪	【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	コロナによる顧客の減少で売り上げが下降しているが、メンテナンスの受注の増加で横ばい状態である。できるだけ早い段階で新規顧客の確保に努めて安定的な売り上げを確立したい。
595	大阪	【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	付加価値の高い産業へ人材をシフトしていくこと。その為に新たな取引先の開拓が必要となる。また新分野への人材派遣も検討が必要である。
596	大阪	【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	利益を確保するために新たな取引先の開拓が必要になっていることと、将来のための若手人材の確保が必要になっている。
597	大阪	【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	中途採用、新卒採用、協力業者の拡充
598	大阪	【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	需要の拡大に対応するために設備投資と人材採用を進めていく
599	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	加工能力と仕事量に大差があり人材を投入しても持続する可能性が低いと雇用に踏み切れない。

no	同友会	業種名	経営上の力点
600	大阪	【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	社員に経営者の考え方に近づけたい
601	大阪	【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	弊社はサプライチェーンでものづくりをしています。町工場の事業承継が上手くいかなく、工場がどんどん閉鎖している。よって、若年層が集まっている工場を開拓している。
602	大阪	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	人手不足もあり、本来やるべきことの業務ができず、競合他社に押されている。
603	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	時間チャージの目標設定。限界利益率向上への努力
604	大阪	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	経営幹部の育成
605	大阪	【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	SNS強化による新規集客、社員教育の一環として評価システムときめ細かい面談と指導
606	大阪	【製造業】木材・木製品製造業(家具を除く)製材、	付加価値の増大が「急務
607	大阪	【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	お客様を紹介して下さる取引先を増やす必要があり、関係づくりをより深めていく。紹介だけでなく過去のお客様のリピーターとなるような仕掛けづくり、HP等からの集客と広告数をふやしていく。
608	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	営業活動のDX取り組みの強化
609	大阪	【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	経営計画書の見直し
610	大阪	【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	問題点：部品の入手難、仕入れ価格のアップ⇒仕入先の変更 力点：自社商品のシリーズ化、新自社商品の開発
611	大阪	【卸売・小売業】靴物・衣服・身の回り品小売業、用品	情報の拡散とITの活用
612	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	物流系設備全般に好況が続くと判断、仕入れ価格の高止まりに対応すべく、新工場建設にて効率アップを狙う。為の人材確保。価格転嫁活動に注力。
613	大阪	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	資金繰りを楽にしないと何も進められないと思いますので、余裕のある体制にしていきたい。
614	大阪	【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	得意先の廃業が多い、新規獲得
615	大阪	【卸売・小売業】各種商品卸売業	後継者不足
616	大阪	【運輸・通信業】水運業	社員の業務能力のトレーニング
617	大阪	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	顧客増加に対応するための人材確保、人材教育
618	大阪	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	1社の依存度をさげる
619	大阪	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	顧客減少してるため、新規顧客開拓の為の営業力強化
620	大阪	【教育・学習支援】学校教育、幼稚園、専修学校、各種学校	正社員を減らし非正規を増やすことで人件費を抑える
621	大阪	【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	新規事業を拡大しながら、機械化?省人化を進めて経費を抑制する。社員に関しては教育により生産性を高める。
622	大阪	【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	計画を立てて、優先順位高い順に取り組めない事
623	大阪	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	職員が不足すると、加算がとれなくなり、1名单価が落ちる
624	大阪	【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	今後の事業展開を踏まえ、13の異業種、同業種等のネットワークづくりは力を入れていきたい
625	大阪	【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	補助金を活用した設備投資と建屋改修を実施予定。また人材確保も進めて安定的な産業機械装置販売の獲得を
626	大阪	【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	紹介先を増やす取り組みを続ける
627	大阪	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	現在の業務内容に付加価値を見出し、社員の意識改革を行いより良いサービスを提供できるようにする。
628	大阪	【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	人材育成と、財務管理

no	同友会	業種名	経営上の力点
629	大阪	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	2024年問題に向けての対応及び人材確保
630	大阪	【金融・保険】保険業	景気が悪い中、どう新規を獲得していくのか
631	大阪	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	顧客の業種を絞り込んでいく
632	大阪	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	人材不足と下請け企業の減少
633	大阪	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	ものづくり補助金、事業再構築補助金の取得に伴う、設備投資。 新規事業への取り組み。
634	大阪	【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	人手不足と定着不足が大きな課題なので、採用力の向上に向けての採用サイトの全面リニューアルと採用面接の制度設計を中心に福利厚生の実と10年ビジョンの明確化を社員と共にしながら、定着率の向上を目指す
635	大阪	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	社員の能力意欲向上
636	大阪	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	新規事業で物販を始めたものの、販売促進ができていないので、SNS発信、自社ECサイトの構築、サイトでの商品説明を充実させていく。
637	大阪	【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	新規受注の増加が課題となります。今後の対応策として、現状では顧客ターゲットがまだ明確でなく、提供サービスも同業他社と明確に差別化されていないため、今後はターゲットの選定、ターゲットニーズの把握、ニーズを踏まえたサービスの差別化、ターゲットへの訴求を行う必要が
638	大阪	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	創業家の腐った同族役員と零細企業にある正社員不足。不要な役員の排除を進めているところ。新入社員の補充については資金繰りの的にも数名分は余裕があると判断、現在準備中。
639	大阪	【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	自社商品開発、人員増
640	大阪	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	新規顧客獲得、自社施工増加
641	大阪	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	顧客の再来店への取り組み
642	大阪	【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	小さなことからコツコツと
643	大阪	【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	WEB広告による販路拡大
644	大阪	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	技術の新しい付加価値を見出し、伝える。
645	大阪	【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	業務の標準化を進め、生産性を高めるとともに、新規受け入れを効率的におこなう。
646	大阪	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	人材の育成、協力業者の確保
647	大阪	【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	新サービスの立案と法人成り
648	大阪	【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・協力企業との連携管理の人員補充
649	大阪	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	不動産屋業というのは完全な斜陽産業であるため将来性に不安があります。
650	大阪	【金融・保険】保険業	わかりません。
651	大阪	【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	コロナ過によって止まっていた工事が動き出したものの、まだまだ再開・受注までの動きは鈍い。 また、戦争による石油製品の高騰が止まらず、前年度の1.5～程度になってきている。 対応策として、材料の高騰による値上げを、付加価値(アフター体制等)を強化することで、割高感を解消出来たらと考えています。
652	大阪	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	マネキンさんの確保とマネキンさんの賃金水準の増額のお願い。また当社の利益である手数料の増額のお願いを書くメーカー(企業)さんをお願いしているところです。

no	同友会	業種名	経営上の力点
653	大阪	【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	社員がイキイキと働ける職場作りをしたいと思っている経営者は多くいらっしゃると思いますが、そこへのアプローチや「職場づくりといえば」で思い出してもらえていないことが課題。繰り返しの発信や、リアルで人に会う回数を増やし、まずはお困りごとをお聞きし、できることを提供していく。(初めは仕事としてではなく)
654	大阪	【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	新規事業を展開し、今までの主力業務より徐々に切り替えていっている。
655	大阪	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	同業他社との価格競争を回避しての受注を出来る様にする。
656	大阪	【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 ・人件費増加 ・加工コスト増による注文減
657	大阪	【情報通信業】インターネット付随サービス業	全社レベルの学び直しの機会を増やすこと。学びのための動機づけ。それにより今後10年以内に新規フィールドへの進出。新製品の発案とサービスインを果たす。
658	大阪	【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	新規顧客の開拓
659	大阪	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	営業力の強化、個人の力量アップ、人材育成
660	大阪	【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	仕事がある見込み先を探す
661	大阪	【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	競業種の中から特化する事、新事業として物販をしていくこと。
662	大阪	【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	福祉事業の配置基準を満たす人材の確保と教育
663	大阪	【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	幹部育成
664	大阪	【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	営業部隊の確立
665	大阪	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	他社との差別化を明確にする。
666	大阪	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	従来の商品の減少傾向 、新規商品の開発
667	大阪	【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	新規顧客の確保
668	大阪	【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	新入社員登用、外部研修の実施、
669	大阪	【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	新規取引先の拡大、定期受注物の獲得
670	大阪	【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	従業員育成
671	大阪	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	地方顧客の開拓など新規マーケットの創出が必須
672	大阪	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	車庫の確保(営業所等)
673	大阪	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	社内風土が悪くお互いにいやな思いをしている。話し合いコミュニケーションを取る
674	大阪	【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	雇用か業務委託かを考え工数を確保する。
675	大阪	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	配送ルート効率化
676	大阪	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	仕入れが不安定(薬品不足)のため、卸さんとの関係強化、在庫確保
677	大阪	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	自社のコンテンツの棚卸をすることで、どのような展開をしていくかを明確にすることで、解決していくと考えています。
678	大阪	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	売上増加には新規顧客の確保が重要なので、様々な認知度アップや媒体を試しているがまだ結果が伴っていない。 もちろんリピートにも力を入れているが新規が無いと売上
679	大阪	【サービス業】自動車整備業	管理職育成・後継者育成

no	同友会	業種名	経営上の力点
680	大阪	【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	人材の確保の為SNSでの拡散及びスカウト、有料媒体で掲示を積極的に行っている。付加価値をつけれるものを選定し見積に盛り込んでいる。
681	大阪	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	現在まで行っていた業務範囲以外の業務を増やす。財務体質に関しては人件費以外の経費を極力使わない。
682	大阪	【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⇒人材教育
683	大阪	建築一式・ワンルーム全館・空調設備工事・メンテナンス	人手不足。管理者不足。
684	大阪	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人材不足により新規事業が前に進まない。
685	大阪	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	社員高齢化による定年再雇用が毎年継続。若手へのシフトをすべく直近の年収ベースを上げ採用強化。
686	大阪	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	同業他社との連携。
687	大阪	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	負荷価値をあげて単価を上げる。そのための技術力・営業力の向上。
688	大阪	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	借りてる倉庫を返却し、自社所有の土地をより有効に活用するなどの設備投資を行い、厳しい時局を乗り切っている。不足しているものが多い中、制度、法律が増える程コストアップになっているので、その為の付加価値上昇というような本末転倒な状況とも言える。
689	大阪	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	
690	大阪	【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	管理職の育成
691	大阪	【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	新規事業に取り組んでいるが、従来の事業に時間・人手をとられてなかなか思ったスピードでは新規事業を進めることが難しい。
692	大阪	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	人件費増を上回る高付加価値化の推進
693	大阪	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	新サービス
694	大阪	【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	採用難が響く。特に九州。育成を進めたくても時間が取りにくい状況にある。
695	大阪	【農林水産業】農産、林産、畜産、養殖、園芸、水産	正直、分かりません。
696	大阪	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	顧客・商品単位の採算管理が不十分なので改善したい。
697	大阪	【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	従業員のスキルアップが課題
698	大阪	【卸売・小売業】各種商品卸売業	問題点:機械設備の納期遅れ 力点:今できることに注力 対応策:プランの組み換え
699	大阪	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	当社の新商品を一緒に開発してもらえるOEM供給先が必要
700	大阪	【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	社内教育を充実させる
701	大阪	【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	付加価値の増大により、単価アップのできるサービスを構成することと値段交渉をできることが優先課題
702	大阪	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	人材確保が急務
703	大阪	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	社員の高齢化で、人材育成中
704	大阪	【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	現状を打破するには既存事業を活かした事業転換が必要。
705	兵庫	【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	認知を高める努力
706	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	仕入れ商品の価格上昇に対応した適正価格販売。また、新規事業の認知向上と新規顧客獲得。
707	兵庫	【飲食店】一般飲食店	飲食以外の事業立上げ
708	兵庫	【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	人脈を作り、仲間を増やす。
709	兵庫	【不動産】不動産取引業	社員とのコミュニケーションを強化し早期展開に不動産売買取引していく。
710	兵庫	【飲食店】一般飲食店	利益確保における目標設定

no	同友会	業種名	経営上の力点
711	兵庫	【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	人材確保の為、新卒採用や中途採用に投資している
712	兵庫	【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	ない
713	兵庫	【飲食店】一般飲食店	レギュラースタッフがやめますが、新しい人材確保と教育に力をいれます。
714	兵庫	【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	客単価の維持。お客様へ提供できる新しいサービス
715	兵庫	【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	顧客への対面でのアプローチの強化
716	兵庫	【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	新規顧客の獲得は営業努力にて取り組み、社員教育は社内全体で取り組みます。育てるために必要なマニュアルの作成に取り掛かります。
717	兵庫	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	IT化を進めても仕事にはならない。それを人に求めれば労働時間でダメになる。新しい車両を入れたくても車両がない。償却ができない。
718	兵庫	【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、	若手の人材育成と世代交代
719	兵庫	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	ワンマン経営なので従業員の教育、スキルアップが必要。
720	兵庫	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、靴	メーカーさんとの、協力で、消化仕入れを試みる予定。
721	兵庫	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	すべての社員にSWOT分析を実施してもらい、会社の立ち位置を明確にするとともに、得意分野/商品の絞り込みを急いでいる
722	兵庫	【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	機会損失しない環境づくり
723	兵庫	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人材確保・社員教育を強化し新規顧客の確保に向けた計画をする。
724	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	人材不足と従業員の強化
725	兵庫	【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	新規のお客様開拓
726	兵庫	【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	新規参入者が増えたので、他では味わえないような物を生産できるようにする。付加価値を高める
727	兵庫	【サービス業】洗濯・理容・美容・浴場業、リネンサプライ、美容、エステ	新規客を増やす為広告、宣伝費を見直す
728	兵庫	【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	今いる従業員が辞めないようにする
729	兵庫	【飲食店】一般飲食店	新規客の獲得するための広告をどう打てばいいのかわからない
730	兵庫	【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	決意 2年で年商1億円を突破して、新規事業展開の加速。
731	兵庫	【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	仕入れ高の上昇
732	兵庫	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	継続的な営業活動と既存顧客の信頼度向上
733	兵庫	【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	従業員の教育にもっと力を入れたいです
734	兵庫	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	当社の経営課題として、一番重要なのは、人員の確保と経費の削減に尽くと思います。
735	兵庫	【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、	地道なマーケティング戦略
736	兵庫	【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	自社の知名度が弱いためより多くの顧客が確保出来るような広告に力を入れていきたい。
737	兵庫	【飲食店】一般飲食店	分らない。集客に苦戦している。
738	兵庫	【サービス業】娯楽業、映画館、興業場、スポーツ施設提供業、遊戯場、ゴルフ場、ボウリング場、パチンコ、ゲームセンター、カラオケボックス	積極的な求人募集
739	兵庫	【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	なし
740	兵庫	【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	最低賃金の上昇による人件費の高騰を以下に価格転嫁するか
741	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	集客力
742	兵庫	【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	情報力強化を図り社内で共有する時間を作る
743	兵庫	【飲食店】一般飲食店	教育を減らすため動画マニュアルを策定

no	同友会	業種名	経営上の力点
744	兵庫	【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	経営指針の見直しを行いたい。
745	兵庫	【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	新規受注のため事業の幅を広げる。
746	兵庫	【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	研修制度の強化
747	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	県内の取引先に限らず県外中心に営業を行い配送のコストを削減。 仕事の増加に伴い教育業務のペースアップ、スキルアップを併合して行っております。
748	兵庫	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	事業承継、経営指針書の浸透、営業計画の多角化
749	兵庫	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	新規従業員の教育に注力しております。
750	兵庫	【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	価格転嫁と人材育成
751	兵庫	【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	市場環境が急激に悪化しているため対応策を模索中
752	兵庫	【飲食店】一般飲食店	課題:金利負担の増加・売上減少 対応策:ネット通販の
753	兵庫	【飲食店】一般飲食店	顧客の確保
754	兵庫	【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	水平展開できる新事業の展開
755	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	人材不足
756	兵庫	【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	早くスタオリストにする
757	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	競合との価格折り合い店を見つける。新規事業の輸出が多難。顧客管理を徹底する。
758	兵庫	【不動産】不動産取引業	情報共有による営業力の強化
759	兵庫	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	新サービスの知名度をあげるために、信用の蓄積(顧客のコメント)をホームページにて行っています。
760	兵庫	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	顧客ニーズの把握に努める
761	兵庫	【農林水産業】漁業、海面漁業、内水面漁業、水産養殖業(真珠)	来期は既存事業の拡大予定で、人材の確保が近々の課題である為、地元高校への積極的な新規採用者の求人
762	兵庫	【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	優秀な人材の確保のためにあらゆるエージェント様を活用 また、費用のかからない手段にも力を入れている 高卒にもチャレンジを始める
763	兵庫	【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	新規年間契約の獲得と経営右腕確保
764	兵庫	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	顧客数の減少
765	兵庫	【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	新商品をつくって新しい販路を築く
766	兵庫	【卸売・小売業】各種商品卸売業	人材確保及び人材育成
767	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	人手不足と仕事が多い時だけあり、急に暇になる。
768	兵庫	【サービス業】自動車整備業	やります。
769	兵庫	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	新規事業の為、売上金未回収
770	兵庫	【サービス業】自動車整備業	取引先・協力企業確保
771	兵庫	【金融・保険】補助的金融業	自己資本比率を高める
772	兵庫	【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
773	兵庫	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	売上を増やすために、新たな分野への事業の展開。人材の確保。
774	兵庫	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	営業力強化、技術者育成、人事体制の見直し
775	兵庫	【飲食店】一般飲食店	マネジメント強化
776	兵庫	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	原材料費上昇に対処するために製造品の材質変更
777	兵庫	【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	同業他社が最近値上げしきれていないという事実がわかり、自社だけが値上げした形になっている。その為、更なる他社との差別化をしなければいけない事態になってし
778	兵庫	【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	対面家族カウンセリングから社会人カウンセリングへの拡大、メールカウンセリング市場への参入に注力します。

no	同友会	業種名	経営上の力点
779	兵庫	【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	AIを駆使した生産性の向上
780	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	必要な経費と無駄な経費の鮮明化
781	兵庫	【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	大学との共同研究及び、他業種との先行投資開発
782	兵庫	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	借入金の返済、社内の一体感のなさ 既存の得意先、新規開拓を含めた売上の向上を目標に営業活動を行なう。
783	兵庫	【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	より積極的なITの導入により、効率化は図ることが出来る と考えている。
784	兵庫	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	設備を更新したいが半導体不足で延期になっている
785	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	人・物・金を円滑にまわし続けること
786	兵庫	【飲食店】宿泊業、旅館、ホテル、下宿、リゾートクラブ	人材不足による広告費の増大、他者と既存ノウハウを使った差別化できる高付加価値化戦略(ワンコと同伴同宿サービスの提供)
787	兵庫	【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	資金繰りをなんとかしていく。
788	兵庫	【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	頑張ります
789	兵庫	【製造業】飲料・タバコ・飼料製造業	このままでは日本の人口減に比例して縮小するので、何か新しい商品・サービスを考えたい。
790	兵庫	【建設業】総合工事業(官公需中心)	もともと宅建、マンション管理士ほかの資格は持っていますが、今こそ参入すべきか悩んでいます
791	兵庫	【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	社員削減し、協力会社・個人を増やし仕事を早く処理する 新規及び顧客の営業サポートを社員が徹底して行く
792	兵庫	【医療・福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	新規顧客数が少ない。 SNSを駆使し広報を行い、新規顧客獲得につなげる
793	兵庫	【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	新製品の開発
794	兵庫	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	商業印刷から商品製造に移行するにあたり、セキュリティ維持を含めた工場の品質管理の強化と、あわせて社員の意識改革が重要になってくる。
795	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	売る物を変えず、売る所を変えるか売り方を変える方法を模索中 違う業種(分野)にも手をつけようと準備中
796	兵庫	【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	在庫管理の強化と仕入れ先の開拓 人件費(残業代)の縮小
797	兵庫	【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	余裕のあるうちに、新たな収益構造を確立したい
798	兵庫	【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	求人予定
799	兵庫	【運輸・通信業】水運業	お客様の新規開発
800	兵庫	【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	引き合いが堅調であっても、伴走型コンサルは労働集約型は否めない。現在、これまで蓄積してきたデータとこれから蓄積するデータで新たに提供できるサービスを生成型AIのプラグインで開発中
801	兵庫	【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	人材育成、勝つ習慣

no	同友会	業種名	経営上の力点
802	兵庫	【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	人が、「人財」であるので、採用に力を入れ、現在いる人が過剰負担にならないようにしたい。
803	兵庫	【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	特になし
804	兵庫	【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	発信
805	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	人材の育成
806	兵庫	【サービス業】自動車整備業	新規顧客獲得 SNS活用
807	兵庫	【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、	営業所の拡大による新規営業の拡大
808	兵庫	【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	人件費、光熱費、原料費は全て上がり基調ですが価格転嫁は一部のみできています。しかし問題は価格転嫁できても販売数は伸び悩んでいることです。商品の付加価値や新しい商品、お客様確保を目指し、トータルで維持発展していくしか道がありません。
809	兵庫	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	従来の商品が売れなくなった。経験に基づいてはいるが、従来とは異なるサービスの提供を考え、提案していく。
810	兵庫	【飲食店】一般飲食店	商品付加価値の向上 サービス向上の為の人材育成
811	兵庫	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	付加価値の差別化
812	兵庫	【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	新商品を増やすこと、在庫制作の時間を確保することで、販売の機会損失を少しでも無くしていきたい。現在、新商品の企画・試作もサイトへの掲載(販売用LP制作)も一人で行っている為、時間が足りない。外注が出来るようになることが課題。仕入れ価格や運送費の値上げが続くが、販売価格を度々値上げすることは、他社との比較で考えると難しい。ならば高額商品が売れるよう、新商品を企画利益を確保するために、自社のサービスの強みをホームページ等でアピールしそれを臨む利用者を確保していく。営業力をつけてく。
813	兵庫	【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	人材確保がクリア出来たので、新規事業への取り込みを本格的に始動する。
814	兵庫	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	昭和、平成のままのサービスでは進歩がない。
815	兵庫	【飲食店】一般飲食店	時代の変化に柔軟に対応する勇氣
816	兵庫	【卸売・小売業】自動車・自転車・家電、自動車部品	得意先の増加
817	兵庫	【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	幹部社員の育成強化
818	兵庫	【サービス業】自動車整備業	顧客の絞り込み
819	兵庫	【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	新サービスの開発とニーズの研究開発
820	兵庫	【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	やはり人です。経営指針書と育成評価制度に基づいた人材育成をしっかりと根付かせる
821	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	社員教育や評価制度の取組みを強化することによるサービス向上を実施する
822	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	財務体質の強化を行いたい
823	兵庫	【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	主要取引先への売上比率がまだ70%以上あるので、新規取引先を見つけ、比率を下げて全体の売上は伸ばした生産性向上と技能伝承の両輪で対策を取っているが、工場が手狭で移転を検討。ただし、神戸市内近郊の工業地帯／準工業地帯でBCP対応を含めて当社規模に見合った用地または賃貸物件が無い。
824	兵庫	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	
825	兵庫	【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	

no	同友会	業種名	経営上の力点
826	兵庫	【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	最先端のソフトで新規受注(顧客)を確保する。
827	兵庫	【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	営業力が弱く新規受注が少ない。かといって大きな仕事が入ってくると人的リソースが不足する。従業員の全体的なスキルアップ・スピードアップが付加価値の向上につながるため、新卒採用と人材育成に取り組み、全体的な底
828	兵庫	【建設業】総合工事業(官公需中心)	片腕がいない。
829	兵庫	【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	人材確保
830	兵庫	【飲食店】宿泊業、旅館、ホテル、下宿、リゾートクラブ	仕入れ単価の上昇に合わせて販売価格の見直しが必要。併せて付加価値をつけて価格改正を行う必要がある。模倣困難性の高い人的資源による差別化を実現するため
831	兵庫	【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	時代に則した技術の習得(勉強会の開催)
832	兵庫	【サービス業】自動車整備業	客単価を上げるため、仕入れが無い作業を考え増やす。作業工賃の見直し。イベントを行い訴求効果を狙う。
833	兵庫	【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	他社が真似できない仕組み
834	兵庫	【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	取引先メーカーの縮小
835	兵庫	【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	顧客に望まれる良い人材を育て、新規顧客やリピーターを増やす
836	兵庫	【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	自分
837	兵庫	【情報通信業】インターネット付随サービス業	宣伝広告に力を入れる
838	兵庫	【金融・保険】保険業	人材募集
839	兵庫	【建設業】総合工事業(官公需中心)	政治の流れにより、採用を控えた過去が今中堅の人材不足に響いている。若手の育成を行いながら、新しい人材も確保し、事業の継続を行う流れを作る。新規顧客の確保も併せて行い、育成の場としても活用する。
840	兵庫	【飲食店】一般飲食店	秋に客室の改装を予定。
841	兵庫	【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	採用をもっと強化していかないと将来の受注増に対応できない。
842	兵庫	【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	お客様にとって、何が価値なのか、その理解を、お客様にも社員にも深めてもらいつつ、改革を進める。
843	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	顧客獲得のため小さなことでも真摯に対応し次につなげる。
844	兵庫	【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	顧客への平均単価アップ、採用と教育、新事業、新サービスへの投資拡大
845	兵庫	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	燃料が高止まりしているため、走れば走るほど経費がかさむ。そのため少量の荷物での配送は避けたいが、そういう訳にも行かず…チャーター料金への転換も考えている。新規事業が始まり(配送形態の変更)荷役の負担が増加しているため、荷役専門の従業員の確保が必要。それに伴い従業員の負担も増えている為、それぞれに不満を抱えている。その結果ポカミスに繋がるケースもあり、社員への再教育を実施予定。2024年問題に対して、運行の見直しが迫っている。労働時間を縮小する事で、従業員の収入が減る事をどうしていくのか…会社としても収入減になる為、更なる運賃見直し交渉が必要になります。
846	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	人材育成
847	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	顧客に事業内容を知っていただく。アピールの強化
848	兵庫	【卸売・小売業】繊維・衣服・身の回り品小売業、用品	コロナが明けて人材確保が困難になってきた。
849	兵庫	【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	技術の取得と知識の共有
850	兵庫	【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	価格を上げるだけではなくそれに伴う従業員のサービスレベルの向上

no	同友会	業種名	経営上の力点
851	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	新規分野への参入、人材確保(外国人)
852	兵庫	【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、	異業種交流会の参加、付加価値の見直し
853	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	社員の平均年齢が上がってきている為、新卒獲得にこれまで以上に力を入れる。
854	兵庫	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	社員を一人立ちさせるための社員教育
855	兵庫	【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	設計人財の確保
856	兵庫	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	自社の強みを作り新規顧客を確保していくのと同時に従業員の確保をしていく。 経営指針書をまだ作成致していないので今期作成致しま
857	兵庫	【卸売・小売業】靴物・衣服・身の回り品小売業、浦田	売上拡大
858	兵庫	【サービス業】自動車整備業	新入社員の教育の進捗度といかに生産性を上げていくか
859	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	固定費に対しての売上が少ない。一度小規模に戻り立て直す必要がある。
860	兵庫	【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	現状の力点は新事業の複合施設を軌道に乗せることのみ。 2023年5月時点においては、既存事業分野では全部門でしっかりと月間黒字を達成できる状況になってきているが、2023年3月にスタート予定であった新規事業である複合施設の3つの事業(デリカテッセン、フードデリバリー、就労継続支援)のうち、1つ(デリカテッセン)しかスタートできていないため、事業所全体の固定費を賄い切れていない状況となっている。6月よりフードデリバリーサービスがスタートし、並行して就労継続支援事業の利用者も1人/月ペースで増加していくことで、2023年9月には新
861	兵庫	【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	付加価値、適正価格の見直し
862	兵庫	【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	特に無し
863	兵庫	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	新規顧客開拓、新メニュー開発で圧倒的な差別化を図る
864	兵庫	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	キャッシュフローの改善 借入の見直しによる財務状態の改善
865	兵庫	【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	採用計画や人材育成の仕組みづくり
866	兵庫	【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	勉強中
867	兵庫	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	新規顧客開拓 同業種企業の買取りサーチ
868	兵庫	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	新規事業開始に伴い、社員教育に取り組み全員で協力できるようにしていきます。
869	兵庫	【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	人材が育っていない。新規顧客獲得が従業員ごとに差がある
870	兵庫	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新たい、一般社団法人兵庫事業承継サポートを開設し、他土業とのネットワークを構築し、親族承継・従業員承継の支援を行うビジネスを準備している。
871	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	DXへの取り組みに待ったなし。
872	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	知名度を上げ営業力を上げるため地域とのイベント計画 中
873	兵庫	【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	若手職人の育成 管理者の育成 利益率の見直し
874	兵庫	【サービス業】洗濯・理容・美容・浴場業、リネンサプライ、美容、エステ	新卒人材確保の為に専門学校等に依頼

no	同友会	業種名	経営上の力点
875	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	自社の積極的な受注活動をしていないので、ネット環境を利用した受注活動を進める。
876	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	利益を残すため、売れる商品と仕入れ値段の考慮。自店が選ばれるための工夫。
877	兵庫	【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	難しい事に挑戦
878	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	受注拡大に伴い、協力業者の育成が急務。
879	兵庫	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	SNS強化
880	兵庫	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	顧客の囲い込みが出来ていない。顧客への情報発信と、新規客へに向けた情報発信に注力していきたい。
881	兵庫	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	食品・日用品の、相次ぐ値上げで各メーカーが主力商品に力点を置いて販売計画を立てているために数量が増え
882	兵庫	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	経営するにあたり自社の数字をしっかりと把握する
883	兵庫	【飲食店】一般飲食店	毎日の収支管理
884	兵庫	【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	経営上の課題は、経費削減と売上単価Upによる利益率のUpを図ります。採用は、新卒採用に切り替え、事業においては他社との協業で進めている事業の確立を図ります。社員教育にも力点を置き一人、一人を一流の技術者に出来る勉強会、研修を実施します。
885	兵庫	【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	受注数が減少している中、仕入単価や人件費の上昇により利益が圧迫されている。単価アップの交渉はもちろん、新規顧客の獲得と人材確保を行い、既存顧客に依存しない体制を作ると共に、その中で同業者との関係性を高め、業界全体を生産者側にも有利な状況を築き上げていく
886	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	他社との差別化のための得意分野の絞り込みとその育成
887	兵庫	通販サービス	付加価値商品の販売強化 オリジナル品のアイテムを増やし仕入れを減らす そこに伴い在庫負担の減少を図る
888	兵庫	【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	価格決定権を持ってない立ち位置にいる事。打開するため的人脈形成に経営者として徹底的に取り組
889	兵庫	【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	30代40代の中間層の人員不足 新商品投入 営業活動の強化
890	兵庫	【飲食店】一般飲食店	人材採用をして、仕事と売上(給料)確保するためにも日々進化していく。
891	兵庫	【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	経営指針書の作成と発表と実践
892	兵庫	【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	価格競争力のある付加価値の高い新製品を開発して仕入価格の上昇に対抗したい。
893	兵庫	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	現場作業の高齢化が目立つ。通年採用をするために売り上げ増大は必須。元請け会社と協力体制を構築に取り組んでいる。
894	兵庫	【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	人材採用と早期戦力化
895	兵庫	【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	人材確保が難しい為、自動化への推進計画
896	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	特になし
897	兵庫	【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	新規取引作確保のために春から営業をおこなっている。また若手の人材の育成を進めている
898	兵庫	【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	幹部社員育成
899	兵庫	【金融・保険】保険業	毎年増収増益の決意
900	兵庫	【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	様々な項目で足りていないと実感している。これらの精度をもっと改善していきたい。
901	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	選択と集中

no	同友会	業種名	経営上の力点
902	兵庫	【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	ものづくりにシフトしようとしていることから、材料の手配や仕入れの経験が浅いため
903	兵庫	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	社員教育不足
904	兵庫	【建設業】総合工事業（官公需中心）	「経営上の問題」現場を管理するマネージャーが不足しているため、現場を段取りできる人を作業員から教育している。 「経営上の力点と対応策」協力業者が減ってきているので、普段からつきあいをしていざという時に頼める関係性を築こうとしている。あとサービスの付加価値を高め販路の動向に合わせた経営方針の変更をスピーディーに行う
905	兵庫	【教育・学習支援】学校教育、幼稚園、専修学校、各種学校	
906	兵庫	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	顧客のニーズにあった専門サービスを提供し、売上単価を上げていきたい。
907	兵庫	【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	デジタル、自動化を目指しながら、当面の受注確保のための営業活動に注力
908	兵庫	【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	無理なキャッシュバックを抑制し、外部での販売イベントも販売実績が出やすい場所等に絞ることで、経費を節減していく。他店舗との差別化を図るため、従業員の応対力向上に力を入れているが、今後は更に社員教育に注力して
909	兵庫	【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	同業者、異業者の参入による競争激化に対応するために新しいサービスコンテンツを開発し、サービスに特色を出して差別化すること、また、認知度向上のために情報発信に注力すること
910	兵庫	【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	付加価値の増大
911	兵庫	【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	時短を行い、その時間を月2回利用して社員教育
912	兵庫	【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	これまでは小売り業務一本だったが、ノウハウなどのソフト面を販売出来るようにしたい
913	兵庫	【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	代表＝トップ営業マンになっているのが課題です。営業の育成が急務 新規事業（土木事業のスタート）
914	兵庫	【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	企業努力
915	兵庫	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	生産性向上させて必ず利益増
916	兵庫	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	障がい者就労支援事業の立ち上げ
917	兵庫	【飲食店】一般飲食店	人手不足の改善及び育成強化
918	兵庫	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	異業種との提携で商品づくりし、新たに、規取引先拡大。
919	兵庫	【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	大卒採用及び中途採用にて人材確保を行い、機械化で行える設備投資を行っていきたい。
920	兵庫	【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	何よりもまずは人財。indeedをメインに若年層をターゲットとする各媒体に惜しみなく採用投資を行っている。
921	兵庫	【サービス業】自動車整備業	営業社員を採用して新規顧客獲得していきたいが求人を出しても中々応募がない
922	兵庫	【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	なかなか、景気は回復していないと思います。製造業で部品調達が出来にくい状況を早く改善してほしい。
923	兵庫	【飲食店】一般飲食店	月次の営業利益が継続的にでる状況が続ける。採用につなげやすい内部環境をつくる
924	兵庫	【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	DX化への対応
925	兵庫	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	海外視野
926	兵庫	【飲食店】宿泊業、旅館、ホテル、下宿、リゾートクラブ	神戸空港国際化に向けた官民一体となった観光コンテンツの神戸への誘致
927	兵庫	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	子育てや介護をしながらでも働ける仕組みづくり
928	兵庫	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	大口の新規顧客が新しくできたので、今後売上を増やしていく
929	兵庫	【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	付加価値をつけにくい業種なので、新規事業で巻き返す予定
930	兵庫	【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	官公庁の入札参加

no	同友会	業種名	経営上の力点
931	兵庫	【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	教育ビジネスを展開するにあたり、新規顧客の確保に合わせて対応できる一定以上の対応スキルをもつ人材を外部に多くもつことが課題となる。現状のビジネスモデルをさらに磨くために現場開拓と、社内教育・提携を並行でやっ
932	兵庫	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	広告宣伝費を倍増してWeb求人広告を増やす
933	兵庫	【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	本業の工事をベースにさまざまな枝を作り、いろんな角度から仕事の依頼を頂けるように努力している。
934	兵庫	【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	ゼロゼロ融資返済
935	兵庫	【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	人財育成
936	兵庫	【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	価格改定に伴い営業力が試されていると思う。商品力に助けられてきた販売部門がいかに自ら販売できるか。
937	兵庫	【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	人材の定着と協力企業の確保で売り上げ規模の拡大
938	兵庫	【飲食店】一般飲食店	リスクの実施
939	兵庫	【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	一般に出回っているものとよいものとの比較により品質の違いをわかってもらい、顧客にしてい。それをこれからも貫いていく。従来のお客様の高齢化のためモノを理解してくれる若い層を顧客として確保していく。
940	兵庫	【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	とにかく受注を増やす
941	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	本業から半歩はみ出した所に商機がある
942	兵庫	【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	採用活動
943	兵庫	【建設業】総合工事業（官公需中心）	人材確保 新卒、中途採用、や協力業者を確保に力をいれ受注体制を拡大維持していく
944	兵庫	【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	【新卒採用力強化】：インターンシップ、新卒にオファーを送信するサービスの活用などを実施、【若手社員の定着率向上】：世代を超えたコミュニケーションの強化、労働条件向上、ジョブローテーション制度導入などを予定
945	兵庫	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	経営コンサル活用による、人材育成制度の導入・確立
946	兵庫	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	組織の整備、付加価値の増大
947	兵庫	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	人材確保→新卒採用
948	兵庫	【卸売・小売業】各種商品卸売業	これまでの経験実績であるブレナイ軸を重きにおき、計画を達成するためにいつまでに何をするのかの逆算を習慣
949	兵庫	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	新規の顧客の獲得
950	兵庫	【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	新たな店舗を作り、新しい業態を模索する
951	兵庫	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	新製品開発による新規顧客の確保。社員パートの高齢化対策
952	兵庫	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	不動産事業を新たに始め、集客の切り口を増やした。
953	兵庫	【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	幹部社員候補のヘッドハンティング、新たな事業領域への展開
954	兵庫	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	外部連携による露出度の向上
955	兵庫	【医療・福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	システム導入による業務の効率化。人間ドック受診枠の増による売り上げ増。
956	兵庫	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	受注生産から自社の強みを生かした新商品、新分野への取り組みを常に考え、実行し、新規顧客の獲得を目指す。
957	兵庫	【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、釦、印鑑、スポーツ器具、うちわ	新規取引先及び協力企業へアプローチ

no	同友会	業種名	経営上の力点
958	兵庫	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	自社サービスではなく、他者の製品、サービスの提供を含めて協業で売上を伸ばす方向で業態の変更を進める。
959	兵庫	【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	?経営者、幹部社員のレベルアップ 経営者、幹部社員が方針に共感する環境を作る。単純にきっかけの回数を増やし浸透を図る。 ?顧客ニーズの変化への対応のズレ 顧客からのクレームを徹底的に解決していく。お客様の声を常に聴ける環境作りをする。
960	兵庫	【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	必ずやる
961	兵庫	【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	選択と集中を進めながら、新規事業開発
962	兵庫	【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	社員教育、技術伝承、スキルアップ 工程の見直し、効率化 人材確保 新規事業開始
963	兵庫	【飲食店】一般飲食店	経営者として現場を任せ 新たに外部からサポート出来るスタイルを各越、更に収益の柱を設ける
964	兵庫	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	営業による新規顧客と取引先・協力企業の確保を実施し、新たな取り組みによる仕事の幅の増大(付加価値増大)を数値計画を立て、スケジュール通りに実行・結果を積み上げることでこの難局を勝ち抜く
965	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	
966	兵庫	【製造業】なめし革・同製品・毛皮製造業、ハンドバック、袋物	付加価値をつけ商品単価を上げていく。
967	兵庫	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人材の教育 事業継承の取り組み
968	兵庫	【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	付加価値を上げ新規の顧客を獲得する
969	兵庫	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	新卒採用と教育の面の強化を行なっている。
970	兵庫	【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	トラックを2台購入し、サッシの運送、現場搬入、取付工事まで受けれるような体制を作る。(運送+荷揚げ+α) 社員間、特に役職者と一般社員の間の情報格差が大きい事。それにより、新たな試みや改善がスムーズに行えず、時間と労力、コストが余分にかかってしまう。
971	兵庫	【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	人材育成
972	兵庫	【飲食店】一般飲食店	特になし
973	兵庫	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	特になし
974	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	新規顧客の獲得
975	兵庫	【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	管理者育成、財務状況の改善
976	兵庫	【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	
977	兵庫	【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	次世代型のCSVビジネスモデルへの転換に伴う新規サービスの展開。
978	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	人員を増強することにより、案件数のスループットを最大化する。
979	兵庫	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	社長自身が目の前のことのみに追われて、忙しくしていることに安心するのか、数値などの現状から目をそらしている。そのため、銀行や税理士の先生方を巻き込んで社長が自覚してもらいたい。
980	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナ第7波及び8波により資金繰りがかなり悪くなった。コロナが落ち着いてから飲食店の競争は激化していった。付加価値を増大して売上を上げて資金繰りを改善しなければならない。
981	兵庫	【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	情報発信
982	兵庫	【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	IT導入等による情報の一元化。
983	兵庫	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新規開拓のための提案力の強化

no	同友会	業種名	経営上の力点
984	兵庫	【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	名前を世間に広めること。SNSの活用。HP、広告の作成準備。
985	兵庫	【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	担い手不足という点で、毎年近隣の高校に対して新卒求人を行っていたが、今年度より社員寮を設置したことで遠方に求人を申し込む予定です。また外注職人に選ばれる会社であるために少しでも作業環境が良くなるように設備投資を継続して行います。
986	兵庫	【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	評価制度の構築
987	兵庫	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	計画を立て素早く確実に実行する。
988	兵庫	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	固定費（労務費）を削減し、施工能力は、アウトソーシングによる外注で賄う。
989	兵庫	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	属人化されている業務のIT化
990	兵庫	【サービス業】娯楽業、映画館、興業場、スポーツ施設提供業、遊戯場、ゴルフ場、ボウリング場、パチンコ、ゲームセンター、カラオケボックス	社内の組織化と事務所力の強化。財務体質の強化。
991	兵庫	【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	協力業者との金銭的な折り合い
992	兵庫	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	社員教育 顧客確保
993	兵庫	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	社員教育に力を入れたい
994	兵庫	【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	公共工事への入札の参加
995	兵庫	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	売上が安定している間に商品開発や人材の確保をして将来新規事業をスタートさせる
996	兵庫	【医療・福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	常勤医師の確保
997	兵庫	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	労働環境の改善。会社の強みをより明確化する。
998	兵庫	【飲食店】一般飲食店	任せたい人材がいらない
999	兵庫	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	新規事業の拡充
1000	兵庫	【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	新規顧客の確保
1001	兵庫	【農林水産業】農産、林産、畜産、水産、園芸、畜産、園芸、水産	正社員の雇用解決策無し
1002	兵庫	【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	次のステップに向けた社内改革を行いつつ、技術の工場を図り技術、人間面で付加価値を高めていく。
1003	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	仕入先から販売先へのダイレクトに近い透明性のある情報提供により仕入・販売単価の適正さに対し理解を求める。大型冷蔵庫を確保しコールドチェーン化、拠点になりたい。その事業に伴い品質管理などの付加価値を上げた
1004	兵庫	【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（サブスクリプションモデル）の提供開始。詳細は詰めきれていない状況だが、走りながら適宜対応する予定。
1005	兵庫	【飲食店】一般飲食店	利益をしっかりと把握する
1006	兵庫	【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	状況に対して 迅速及び柔軟な対応によって解決していく
1007	兵庫	【情報通信業】インターネット付随サービス業	優秀な人材確保
1008	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	固定費を上げて付加価値を高め、更に値上げする
1009	兵庫	【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	副業の開始
1010	兵庫	【金融・保険】保険業	人材採用の媒体に依頼
1011	兵庫	【建設業】総合工事業（官公需中心）	時短、残業の規制に伴う人件費の高騰 バックアップ体制、支援の強化

no	同友会	業種名	経営上の力点
1012	兵庫	【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	新規サービスの展開
1013	兵庫	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	社員それぞれに合わせて成長できるような仕組みを模索中です。
1014	兵庫	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	人事評価制度も新たに現状に合わせて改訂する予定で 社長自ら経営力の強化
1015	兵庫	【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	経費削減と利益の増大、キャッシュフローの増加
1016	兵庫	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	右腕、左腕の確保による組織強化
1017	兵庫	【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	学習と人材教育を続けます
1018	兵庫	【金融・保険】補助的金融業	人事評価制度の導入予定
1019	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	新規出店をしたいが人材が育っていない。自分が現場に いなくても会社が回るように今自分がやっている仕事を細 分化し自分じゃなくてもできる仕事は社員に振り分けてい
1020	兵庫	【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	人時生産性
1021	兵庫	【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	会議にて
1022	兵庫	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	営業力強化
1023	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	確実に黒字に導く。その為に付加価値としての技術向上、 品質管理、新規事業(不動産)開拓。
1024	兵庫	【情報通信業】インターネット付随サービス業	リソースの有効活用のため専門家を活用する
1025	兵庫	【サービス業】自動車整備業	知識の底上げ
1026	兵庫	【不動産】不動産取引業	人材確保と新入社員の戦力化。同行、同席でスキルアップと同時に売上確保
1027	兵庫	【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	資金繰り表 経営計画書を作る
1028	兵庫	【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	営業力強化
1029	兵庫	【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	工場長等の高齢化に伴うリーダーとなれる人材の育成が 急務。
1030	兵庫	【不動産】不動産取引業	採用強化
1031	兵庫	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	未だ価格競争が行われる中、安く提供をせずに、本来の 自社サービスを愚直に行い、現預金を確保し、時に備える
1032	兵庫	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	顧客のニーズを察知して取り組む
1033	兵庫	【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	プロモーション戦略の強化
1034	兵庫	【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	採用にかかるコストと時間の増加を行う決意する
1035	兵庫	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	不動産仕入れに対して潤沢な資金を確保の為の財務体 質の強化、運転資金返済は所有の土地等へ、倉庫や賃 貸住宅の新築をして返済する。そうすることにより自己資 本の増大に繋げる。
1036	兵庫	【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	人的資源の絞込み投入

no	同友会	業種名	経営上の力点
1037	兵庫	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	現場・技術分野では、若手の育成・ベテランの技術・知識の承継。総務・経理・現場サポート分野では、人材確保・育成、業務の仕組化。
1038	兵庫	【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	財務体質強化については売上額の増加を念頭に営業力強化をしています。合わせて採用活動に資金投入しています。
1039	兵庫	【金融・保険】保険業	輸出への意欲増。
1040	兵庫	【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	これまでの情報収集力と新たなネットワークづくり
1041	兵庫	【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	人材の教育に力を入れているが、新規・既存の顧客対応に追いつけていない。それもあり、業務に追われ、研修時間や、事務所全体の能力アップが出来ていない。人件費をかけてでも一人一人の負担を減らし、能力アップの為に研修時間を作るような体制にしたい。
1042	兵庫	【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	利益分配
1043	兵庫	【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	価格交渉
1044	兵庫	【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	人材が必要な時に確保できない 採用のチャンスを逃さないよう情報収集している
1045	兵庫	【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	就労継続支援B型の赤字を改善していきたい
1046	兵庫	【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	新しい仕事を始める案を考える
1047	兵庫	【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	採用と教育
1048	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	求人掲載を新たに増やした
1049	兵庫	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	市場軸、商品軸でボリュームアップを目指している。
1050	兵庫	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	新分野への挑戦
1051	兵庫	【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	売上は回復してきているが、しっかり利益が取れていない。
1052	兵庫	【卸売・小売業】日用品・日用品・日用品・日用品	社員教育で新人の多能工化を促進と仕入れ価格の売価経営コンサルタントによる幹部勉強会実施
1053	兵庫	【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 営業力強化 AI活用
1054	兵庫	【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	工場役職者がお客様訪問して直にお客様の要求を聞く。生産性向上に重点をおき作業の標準化、最小限管理など改革に取り組んでいく。
1055	兵庫	【情報通信業】インターネット付随サービス業	付加価値の高いサービス。広報PR。
1056	兵庫	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	設備投資を目指したい。
1057	兵庫	【卸売・小売業】各種商品卸売業	システムの導入による業務の効率化
1058	兵庫	【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	新サービスの提供
1059	兵庫	【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	新卒採用
1060	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	新卒採用の難易度が上がっていること。人材育成のノウハウが弱いこと
1061	兵庫	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	高齢で高給で業務の俗人化で解雇阻止している社員一人を解雇、または再雇用で世間並みの給与水準に引き下げる。あわせて新規採用2名
1062	兵庫	【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	人材不足ではあるが、ITを利用する事により業務の効率化を図っているとことであり、付加価値の高い業務へ時間を割けるような環境づくりを行っている。
1063	兵庫	【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	パート雇用、その育成。工程を見える化して、業務マニュアル化で、効率的にできる部分と、一品ずつ手作り対応する部分を峻別して、付加価値を向上させる。
1064	兵庫	【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	事業の領域拡張をし新たな収益構造をつくる

no	同友会	業種名	経営上の力点
1065	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	付加価値をつけて、新規取引先を増やしていく
1066	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	・社員を入れる ・利益率を見直す
1067	兵庫	【飲食店】一般飲食店	技術者の育成
1068	兵庫	【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	健康経営サポートのシステム化。他社との協力体制。
1069	兵庫	【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	マネージャーを育てたい
1070	兵庫	【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	社員教育として社員が行きたい研修に行って頂く制度を作成し今年度より実施。
1071	兵庫	【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	具体的な取り組みを現在検討中の段階である。
1072	兵庫	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	経営理念
1073	兵庫	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新規開業につき業務が回っていない状態ですが、今後仕事の質を高め売上確保していきます。
1074	兵庫	【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	人材育成
1075	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	人材が足りていないが、求人を出しても出している人の方が強いイメージがある。 なので、お客さんも一緒ですが求人相手にもこの会社に入って勤めたいと思ってもらえる努力が必要だと思う。
1076	兵庫	【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	人件費高騰に対して、人員配置の見直しを行います。経費の削減。
1077	兵庫	【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	デジタル化が進むと単純事務作業がなくなるため、既存社員にスキルアップして欲しいが専門性が高い分野になると動機づけが難しい。単純事務作業の仕事がなくなるためそれを補填する新規事業の開拓と、サポートを頼める有資格者を探している。
1078	兵庫	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	慢性的な人材不足については新卒採用を続けており、解消できつつあるが、人件費の高騰が問題になっている
1079	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	自社の強みの再確認とメーカーとの協業
1080	兵庫	【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	顧問単価のアップ
1081	兵庫	【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	顧客市場が変わりやすくので情報のキャッチ力や法人の顧客拡大
1082	兵庫	【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	建設業関連以外の方々との情報交換を行い、弊社で取り入れられそうな事を見つけだし、他社に無い強みを作って行きたい。
1083	兵庫	【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	新規顧客の獲得
1084	兵庫	【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	新しい事業に力を入れていく
1085	兵庫	【不動産】不動産取引業	物価上昇に対し価格転嫁を付加価値をつけて対応する
1086	兵庫	【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	過去の取引先や新規で可能性のあるところへ一件一件コンタクトをとる。
1087	兵庫	【不動産】不動産取引業	価格転嫁が難しい。
1088	兵庫	【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	コンサルティング現場から見えるニーズを絞り込み、新たな商品・サービスを開発する。
1089	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	粗利益の改善。販売単価の高い商品の開発と、販売経路の開拓。女性パートさんの戦力強化。
1090	兵庫	【情報通信業】インターネット付随サービス業	契約書などの作成が考えられてないので考えないといけ
1091	兵庫	【飲食店】一般飲食店	人材の確保
1092	兵庫	【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	ひとつの業界への依存度を下げたい
1093	兵庫	【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	営業の強化。訪問回数を増やす。

no	同友会	業種名	経営上の力点
1094	兵庫	【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	新会社の設立 得意分野をいかに。
1095	兵庫	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	業界への入植者が少ないので、PRして建設業界に人がくるように見える化、
1096	兵庫	【医療・福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	新規利用者確保に努めたい
1097	兵庫	【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	価値観が大きく変化し、墓じまいの時代に入った。本業を基本として新規事業の展開、業態転換の模索。
1098	兵庫	【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	管理職不足、従業員の意識改革による経費削減と工程能力の改善による利益確保が優先課題。不要な外注依頼を最小化し、社内生産性の最大化が今後の改題。
1099	兵庫	【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	顧客に対して接点を多数持つ
1100	兵庫	オンライン家庭教師（小学生専門）、教育事業向けコンサルティング・DX	スタートアップのため、まずは売上をきちんと立てて経営基盤を盤石にすることから始める必要があるが、見込みができてきたため取引先の拡大・確保に動いていきたい
1101	兵庫	【卸売・小売業】各種商品卸売業	販売価格のUP、新商品の開発
1102	兵庫	【金融・保険】保険業	不労所得の確保。リースカー、買取等
1103	兵庫	【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	顧問やリピーターの満足度アップ
1104	兵庫	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	売上確保のため新チャネル（ECサイト等）での販売、専任担当の育成もしくは採用
1105	兵庫	【サービス業】機械等修理業	資金繰り 借入の検討
1106	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	毎期末～期首に売上増加していた季節商品の需要の見直しと既存商品を含めた新商品開発により巻き返しを図
1107	兵庫	【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	新規受注のための営業強化 HP制作
1108	兵庫	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	新規取引先の開拓
1109	兵庫	【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	競業過多の中で客単価アップを図りたい
1110	兵庫	【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	経費の上昇が止まらない
1111	兵庫	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	営業力の強化。
1112	兵庫	【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、会社組織の在り方の見直し、経営理念の見直し
1113	兵庫	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	営業力を強化し、承継問題にも真剣に取り組んでいます
1114	兵庫	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	SRの設置 拠点を2か所にする 営業力の強化
1115	兵庫	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	ただしさより、たのしさを。
1116	兵庫	【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	人材育成や確保に力を入れ、経営者層を強くし、社内や社外に対して迅速な対応体制を構築する。
1117	兵庫	【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	中小企業の法的ニーズをつかんでより良いサービスを提供する
1118	兵庫	【金融・保険】保険業	なし
1119	兵庫	【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	5年先を見据えて雇用を進めているが、人件費増加とのバランスが難しい。
1120	兵庫	【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	インボイス対応・電子帳簿対応への情報提供・対策による提供サービスの質の増加。
1121	兵庫	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	人材の確保と教育
1122	兵庫	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	計画通りにやれる組織造り
1123	兵庫	【金融・保険】保険業	社内教育強化による業務品質UP
1124	兵庫	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	売上確保

no	同友会	業種名	経営上の力点
1125	兵庫	【不動産】不動産取引業	協力業者の事業撤退が多くみられてきており、内製化に向けた取り組みを検討中
1126	兵庫	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	無い
1127	兵庫	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	採用が中々上手く行かず、その強化。また安全教育の強化。 今年5月に新たに通関業の許可を受けたので、こちらを
1128	兵庫	【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	社員の質の向上
1129	兵庫	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	新規案件はひっきりなしに入ってきますが、企画のできる人材不足でリソースが足りていません。業績を重ね、補助金と融資を一気に確保できるポイントを作り、一気に人員増加を図ります
1130	兵庫	【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	正社員の少なさ、 対策として、下請け業者の確保 これからは自社の体制を整え、正社員の確保に、努めた
1131	兵庫	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	圧倒的な人材不足、事業の基盤が不安定 人材の確保と教育により、会社の基本を固める。 新規ビジネスを展開することで、会社の基盤を増やす。 人材育成に力を入れたい
1132	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	育った人材もランクアップしたい
1133	兵庫	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	新規事業の展開として、便利屋開業、防水業、内装リフォーム等、可能性が見出せる様々な分野に取り組んでおり、チャレンジしています。
1134	兵庫	【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	管理者育成
1135	兵庫	【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	集客がまだ十分でないのでSNSでの集客を模索
1136	兵庫	【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	まず人材確保が第一なのと、それに見合う現場の確保浮き沈みを出来るだけ少なくして年間通しての仕事量の確
1137	兵庫	【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	自社の業務を数値化、言語化を進め、強みと弱みを定義して改善を図っています。
1138	兵庫	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	財政難の打開
1139	兵庫	【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	チームで数字を追いかける癖をつける
1140	兵庫	【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	問題点ではないが、キャッシュをもう少し厚めにしておきたい。経営上の力点は、新サービスを展開していくことです。
1141	兵庫	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	営業のための先行投資を続ける
1142	兵庫	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	自社の詳細な現状把握と強み発見
1143	兵庫	【建設業】総合工事業（官公需中心）	財務体質の強化を図り、経営継続力を蓄える。
1144	兵庫	【情報通信業】インターネット付随サービス業	今期は教育、来期以降新たなビジネスを進めたいと考えています
1145	兵庫	【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	職員教育マトリクスを作成し獲得してもらいたい技術の研修を必ず受けるようにする
1146	兵庫	【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	これまで積極的に扱わなかった分野についてセミナー等を行って顧客の開拓を行う。
1147	兵庫	【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	経営者の会計知識の向上、部門リーダーの業務フロー知識、数値に対する知識の向上を図り、利益をしっかりと取れる会社になりたい。
1148	兵庫	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	社員教育
1149	兵庫	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	リフォーム事業において何らかの内容で地域で一番になること
1150	兵庫	【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	同業他社さんとの価格競争に巻き込まれないよう自社の独自の施工を極めていく
1151	兵庫	【飲食店】一般飲食店	集客確保と人材確保必須

no	同友会	業種名	経営上の力点
1152	兵庫	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	若手社員をいれ教育を行う。
1153	兵庫	【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	顧客への価格へんこうのお願い（電気料金 仕入れ単価の上昇）
1154	兵庫	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	夏場に冬商材の仕入れ単価値上がりが発表されているが、それまでに得意先への周知、ご理解を徹底し、売上単価UPのご協力を促す。また、お客様へのメリットを仕入先と共に模索し、「ただの単価UP」にならぬよう付加価値向
1155	兵庫	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	顧客を薄く広く、国内外に広げたいが、適したスタッフがおらず動いていない。広報や営業外注、外部連携、営業スタッフの育成、等を取り組みたい。新入社員育成についてマインドの切り替えのきっかけになる学びを定期的に与えてあげたいが、何が有効かわからないので、経営層が率先して学んでいきたい。
1156	兵庫	【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	スキルアップしていけるような研修体制の確立をしていきたい
1157	兵庫	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	とにかく人材確保が急務
1158	兵庫	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	運転資金の借入れを行い、採用に力を入れる。
1159	兵庫	【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	給与水準を上げました。組織体制の変更。
1160	兵庫	【飲食店】一般飲食店	新事業に対しての借入が出来るように、数字を作っていく
1161	兵庫	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	人材の確保、サービスとそれに伴う商材の仕入れで、今までよりも付加価値の高いところを狙っていき、高い生産性を維持したいと考えています。
1162	兵庫	【医療・福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	とにかく、人材確保が必須である。共同求人委員会を活用して何とか、確保していきたい。
1163	兵庫	【サービス業】自動車整備業	中古車展示場を作り販売を強化する。
1164	兵庫	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人手不足
1165	兵庫	【サービス業】自動車整備業	熟練技術者の高齢者の雇用（パート、アルバイト）
1166	兵庫	【飲食店】一般飲食店	コロナ禍でともに働けない状況が3年続き現スタッフたちは「ゆっくりの状況が当たり前」。人流が戻り当社の通常の流れが始まった今ついていけない就労状態を改善する事が必要
1167	兵庫	【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	人材確保と管理職育成
1168	兵庫	【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	従業員からのボトムアップ企業を目指します。
1169	兵庫	【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	24時間のジムが増えていく一方、パーソナルジムも冷えてはいるがやはり、継続するお客様は少ない。しっかり継続して下さるためにどうしていくべきかは、常に考え、そしてお声がけはしています。また同業者とのシェアは欠かさずオンライン、リアルでしてお互いの情報のシェアは徹底
1170	兵庫	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	定期的な新規顧客確保の仕組みの構築が不十分、現業でおざなりにならず、定期的な新規告知は続けること
1171	兵庫	【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	イベント開催で顧客との接点を強化する
1172	兵庫	【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	事業承継と、借入金対策
1173	兵庫	【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	兔に角、経営者の努力しかないと思います。
1174	兵庫	【金融・保険】証券業、商品先物取引業	既存顧客の満足度向上、新規顧客の獲得の為に、我々が提供するサービスの質の向上が不可欠である。その為に、不動産、保険、土業の先生との強固なネットワークの構築を進めていきたい。
1175	兵庫	【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	儲かる仕組みづくりに注力する

no	同友会	業種名	経営上の力点
1176	兵庫	【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	利益確保が難しいなか、人材確保、社員教育を同時に進めていかなければならない
1177	兵庫	【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	販路拡大。 飲食業の事業開始。
1178	兵庫	【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	売上増加と人件費増加及び仕事の質の担保
1179	兵庫	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	営業力強化
1180	兵庫	【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	夢と希望が持てる社会になるように伝えたい
1181	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	顧客獲得の営業
1182	兵庫	【製造業】なめし革・同製品・毛皮製造業、ハンドバック、袋物	新規取引先と打合せ中 新商品の開発途中
1183	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	ワクワクをカタチに。この言葉をスローガンに、全社で新しオープンファクトリーに取り組んでいきます。
1184	兵庫	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	情報収集と顧客ニーズをいかに早くキャッチするにはどうしていけばいいかを思案中
1185	兵庫	【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	海外人材も含めた人材確保と教育体系の整備。マルチスキルの推進。年間休日数をアップ。
1186	兵庫	【飲食店】一般飲食店	経営理念浸透
1187	兵庫	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人材確保 労働環境の改善 適正な労働時間や人事評価制度の構築
1188	兵庫	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	原材料価格の高騰により仕入れの金額が上がっている中、徐々に価格に転嫁していったはいるもののまだ十分ではない。ようやく有望な営業新人が入社したのでその教育に注力しているが、業務拡大していくにはまだまだ人手が必要なので引き続き人材の確保に注力していきたい。
1189	兵庫	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	現在エリアにおけるビジネスモデルの深化(協力会社確保等)、そのビジネスモデルを新規エリアにて展開する
1190	兵庫	【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	商品開発とその人材確保
1191	兵庫	【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	創意工夫と挑戦の精神
1192	兵庫	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	人的確保と教育の徹底
1193	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	社内業務の見えるかを順次行って、担当業務以外の内容も理解して業務を見つめなおす。
1194	兵庫	【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	外注先への定期発注
1195	兵庫	【飲食店】一般飲食店	100年続く餃子店・日本の名店となるをスローガンに取り組んでいます。(現在創業72年)
1196	兵庫	【教育・学習支援】学校教育、幼稚園、専修学校、各種学校	SNSでの発信 全園定員満床
1197	兵庫	【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	同友会活動を通して、他社の社員教育や協力会社の開拓の取組等を参考にし、自社にも取り入れている。
1198	兵庫	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	今まで営業職が居ない状態で来たので、営業職を入れ増やしていき、新規取引先や顧客を増大していく。 新規事業を伸ばしていき新製品、サービスを開発する。
1199	兵庫	【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	特になし
1200	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	人材教育の強化による顧客のファン化を、目指します。
1201	兵庫	【飲食店】一般飲食店	雇用と人材育成のための体制づくり、販売と営業に力を入れる。
1202	兵庫	【金融・保険】補助的金融業	新規開拓
1203	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	仕入れ値に対する掛け率の改善が急務取り組んでいる現状。これをしないと今後何をするにしても赤字になる。最低の粗利率を全社員が把握した上で今後の展開を考える。
1204	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	顧客単価を上げたい

no	同友会	業種名	経営上の力点
1205	兵庫	【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	慢性的な人材不足と経営状態悪化から当面は協力会社を増やし売り上げ粗利を確保し、そこから新規雇用に向かう 但し、ハローワークとホームページは急務
1206	兵庫	【運輸・通信業】道路旅客運送業	人材確保のに向けたLPにて求人施策
1207	兵庫	【製造業】なめし革・同製品・毛皮製造業、ハンドバック、袋物	理念、経営指針の浸透を図る為に、研修会を実施
1208	兵庫	【金融・保険】保険業	人材確保
1209	兵庫	【医療・福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	人員増加がしにくいので、機械化による人手不足対応を考えている
1210	兵庫	【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	2年以内に絶対に良い会社にする！
1211	兵庫	【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	仕事量が増えたので人材を増やした。今後どのように経営するべきか。新しい事業や分野に参入したい(メタバースやアプリなど)
1212	兵庫	【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	組織作りと社員教育に今年は強化しております。
1213	兵庫	【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	社内研修を実施。
1214	兵庫	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	他社との差別化できる付加価値を開発して新規顧客の確
1215	兵庫	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	今までにやっていない営業手法で新規開拓を行います。
1216	兵庫	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	営業力がない
1217	兵庫	【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	求人採用に関しては高卒求人に力を入れている。 価格改定による単価アップ
1218	兵庫	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	【問題点】人件費増加・台粗利低価 数が売れる対策・付帯収益UP・顧客囲い込み
1219	兵庫	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	経営指針書を発表を行っていないので、経営指針の発表
1220	兵庫	【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	幹部クラスの人材不足 幹部クラスの教育研修
1221	兵庫	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	SNSその他サイトなどを活用しての求人、人材確保。 自社工場を所有し、製作から現場工事を一貫して請け負う体制作り。
1222	兵庫	【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	商品の差別化のため、情報収集及び付加価値サービスの提供に取り組んでいます。
1223	兵庫	【飲食店】一般飲食店	資金繰りが厳しい所が問題です。 借入金的大幅なリスク予定です。
1224	兵庫	【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	外部講師
1225	兵庫	【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	生産量が急激に増え社内の体制が追い付かない状況があります。設備や人的投資は行っていますが、1人として成長するまでのスキームや、その期間の社内の体制を整えるのが急務となっています。
1226	兵庫	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	社員教育
1227	兵庫	【サービス業】自動車整備業	顧客の囲い込み。社員の再教育
1228	兵庫	【製造業】良料品製造業、畜産良種、水産良料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂	管理職の高年齢化にともなう、次期管理職の育成が課題。待遇改善や人材育成、外部からの確保。
1229	兵庫	【サービス業】機械等修理業	半導体不足による仕入れ価格の増加により、顧客支払額が増加し、失注に繋がるケースが多い その為、顧客アンケートからニーズを知り、付加価値をつける努力をしています。
1230	兵庫	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	高卒の新卒採用
1231	兵庫	【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	新規事業と既存事業がマッチングした新サービスの展開を行う

no	同友会	業種名	経営上の力点
1232	兵庫	【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	事業再構築補助金による新規事業拡大、人材育成
1233	兵庫	【製造業】なめし革・同製品・毛皮製造業、ハンドバック、袋物	取引先からの値上げができない状況の為、新たな販路拡大を模索。財政面でのコストの見直し。
1234	兵庫	【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	経営上の課題は新規顧客の獲得です。人手が増えたため、営業を強化する必要があります。
1235	兵庫	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	スタッフの能力の均等化
1236	兵庫	【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	意識改革を行い新規開拓に取り組む
1237	兵庫	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	仕入先が少ないのが原因で売上が伸びせない。仕入先増加に向け顧客訪問件数を増やすこと。仕入競争をしているが無理な計画はしないよう販売と賃貸(収益物件)の二本立ての継続
1238	兵庫	【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	家事代行という信用性の高い職種の為、口コミの強化を図っていく。
1239	兵庫	【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	今あるものを活かして売り上げの柱を考える。
1240	兵庫	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	新規顧客獲得の為にサービスの質の向上や、できることを増やす試みをする
1241	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	付加価値の増大と受注増
1242	兵庫	【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	一番にクリアしないといけないのは、人手不足問題に加えて2024年問題への取り組み
1243	兵庫	【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	新規入職者の確保
1244	兵庫	【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	利益率の低下が課題、ひとりひとりの意識改革、安易な値下げ、競争による消極的な価格設定を見直すように対応している。 外注費が多い為、社内への取込み、外注先の新規開拓を実施。
1245	兵庫	【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	問題は人材教育です。 マインドの向上、技術の向上、そしてお客様の満足度を上げる為に対しては 日々に試行錯誤中です。
1246	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	今あり仕事を大切に。
1247	兵庫	【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	現在、各部門の管理者教育に力を入れている。
1248	兵庫	【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	人材育成と社内教育により、人材の土台を作り、多方面でのアイデアを出し合い、実現させていこうとする思い
1249	兵庫	【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	資格の取得
1250	兵庫	【農林水産業】農産、耕種、畜産、養殖、園芸サービス	資金繰りに努力する。
1251	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	造成工事請負事業にむけて人材確保、工事業者選定
1252	兵庫	【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	求める能力のある人材がなかなかいない
1253	兵庫	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	社長でなくてもいい業務をアウトソーシング
1254	兵庫	【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	様々な要望に応える体制を整える
1255	兵庫	【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	たくさんの業種の方と知り合う、プレゼンの強化、コミュニティの拡大

no	同友会	業種名	経営上の力点
1256	兵庫	【サービス業】娯楽業、映画館、興業場、スポーツ施設提供業、遊戯場、ゴルフ場、ボウリング場、パチンコ、ゲームセンター、カラオケボックス	今後、事業拡大(店舗数増加)に向けて人材確保、社員教育が必須になってくる中で経営の基盤となる経営指針の成文化に取り組みます。
1257	兵庫	【飲食店】一般飲食店	これからもっとお客様を楽しませる。
1258	兵庫	【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	法人化にするべきか検討し社員を増やしても困らない仕事量の確保
1259	兵庫	【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	従業員の教育不足 私の勉強不足
1260	兵庫	【金融・保険】保険業	DXによるデータ管理のデジタル化
1261	兵庫	【卸売・小売業】飲食物品小売業、仕出弁当、給食	設立のタイミングがコロナ禍にあり、その間に奪われた体力のダメージを引きずっている。売上はまだまだ小さいも増加傾向にある。しかしながら商品開発費、パッケージ資材などの一般管理費が定期的に発生し利益を生み出すところまでは届いていない。売上構成の大半は卸売となっていることで、利益率が低い。対応策として、BtoCの強化を目指しECサイトの運営、利益率が高い催事出店を中心に直販力強化に取り組んでいる。
1262	兵庫	【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	広告宣伝に費用をかけて新規顧客を確保する。すべて内製から外注を活用する方向への転換を検討する。
1263	兵庫	【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	月次決算の取組からお金の流れを把握
1264	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	採用にちからをいれている
1265	兵庫	【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	ITの導入及び指導
1266	兵庫	【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	セラピストの確保・広告宣伝の強化
1267	兵庫	【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	従業員の不足に関しては採用はしていくが、退職者を減少させることも並行して行っていく必要があり、メンター制度の導入、給与のベースUPも実施する。管理職、管理職候補者に対しては、何を求めているかを明確にし、研修等を利用しながら進めていく。
1268	兵庫	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	SDG's対応製品の販売拡大、付加価値品の増加
1269	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	来年度は新卒採用を取る
1270	兵庫	【サービス業】洗濯・理容・美容・浴場業、リネンサプライ、美容、エステ	新たに入ってくる正社員の教育に力を入れたいと思っています。
1271	兵庫	【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	主要顧客を高年齢者中心から全年齢化を進めていくために、産後ケア専門の整体とパーソナルジム開業し、販路の拡大を進めます。
1272	兵庫	【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	顧客ニーズの変化に対応しきれていない。又、対応しても売上減の予想。現在学校より弊社で指定(顧客のニーズはどの店でも買えるように)対応できなければ他社へ全て変えられる可能性あり
1273	兵庫	【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	新規採用、販路開拓
1274	兵庫	【飲食店】一般飲食店	特になし
1275	兵庫	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	主たる事業から離れた目線で出来ることの精査
1276	兵庫	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	とにかく社員教育
1277	兵庫	【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	コロナで減った生徒数が改善しない。
1278	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	サービスや接客を意識してリピーターを増やす

no	同友会	業種名	経営上の力点
1279	兵庫	【情報通信業】インターネット付随サービス業	「経営上の問題」は、商材内容をさらに作りこんで商品単価アップして粗利上昇、人材確保と人材育成です。 「経営上の力点と対応策」 商品単価アップに繋げるためのシステム力上昇。 人材確保は新卒採用で補う 育成は顧問の滋賀大教授と組んで一緒に教えられる人を育てる取り組む。
1280	兵庫	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	自動化・標準化による生産性向上、品質のボトムアップ
1281	兵庫	【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	和歌山に営業所を出す検討をしている。社員に資格取得の推奨をしている。
1282	兵庫	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	人材確保
1283	兵庫	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	優秀なEC担当者の雇用
1284	兵庫	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人材を増やし、協力会社を増やし仕事の増加に対応できるようにしたい
1285	兵庫	【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	不振事業から早期に撤退し、現時点以上の資金の流出を防ぎ、黒字化する
1286	兵庫	【飲食店】一般飲食店	問題点、顧客が少ない 力点、フランス自然派ワインが神戸で唯一飲める店 SNS活用
1287	兵庫	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	販売ルート拡大が一番の課題なため、個人・法人共にネットワークの構築・拡大に努めています。まずは個人のネットワークから波及させて昨年度より顧客を倍増(200%)を目指す
1288	兵庫	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	サービスの認知、営業力の強化、紹介、販路を広げる、協力の依頼
1289	兵庫	【飲食店】一般飲食店	自分育てるのに力を注ぎたいです
1290	兵庫	【農林水産業】農産物、畜産、水産、加工品、園芸作物	規模拡大
1291	兵庫	【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	新規顧客、既存顧客に対しても営業がまったくできていない
1292	兵庫	【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	事業拡大に伴う、新規雇用及び教育
1293	兵庫	【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	個人事業主の申請等終わり動き始めたところなので、これまで準備してきたものを使いまずは顧客獲得に全力を注ぎたい。
1294	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	離職率が高い為、人材が安定させにくい。求人に尽力しながら既存社員の技能講習等の社員教育を積極的に取り組んでいる。
1295	兵庫	【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	集客と売上アップ
1296	兵庫	【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	特になし
1297	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	建築業界は今、材料の値上げ、職人単価が続いてお客様に納得いってもらい価格設定が問題点 それに伴い自社で職人を育て、自社施工での単価下げ

no	同友会	業種名	経営上の力点
1298	兵庫	【情報通信業】インターネット付随サービス業	Web業界については今後関西での単価、仕事量ともに問題があるので、関東の単価での受注を行うために事務所の移転を行っている。 また、事業の柱としてEC事業を開始したが、広告費に対する売上高等のデータを取り、安定した売上をキープすることができるようになった。現在扱っている商材が季節的かつ、仕入れの単価の影響があるものが多いため、そうでない商品を扱う予定。
1299	兵庫	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	取引先減少などによる受注物件減少などがあるため、新規顧客開拓のために営業をかける。 同友会などの集まりなどで知ったネットの活用(グーグル登録など)を行ってみていくつもりです。
1300	兵庫	【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	新型コロナウイルス オミクロン株の影響や従業員の独立など集客と人材確保が重なり売上の減少はあったものの大幅な固定費削減になり利益はばは出てきた。WEB広告を依頼する会社やホームページの見直しにより宣伝広告に力を入れ、更に2023年6月より新サービスを2点導入。競合他社からの差別化を実施。
1301	兵庫	【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	月次決算の導入
1302	兵庫	【情報通信業】インターネット付随サービス業	販路拡大
1303	兵庫	【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	新規顧客の獲得が問題で、対応策としてマーケティングをしていく(チラシ、ポータルサイト、ホームページ制作など)
1304	兵庫	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	事務やスタッフの仕事の進捗状況などがすぐにわかるようなシステムの導入を検討
1305	兵庫	【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	ロールアップMA
1306	兵庫	【飲食店】一般飲食店	常に新しい事をやる
1307	兵庫	【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	社長が全てを行っており、受注しても仕事が止まることがある。
1308	兵庫	ホームページ制作	環境負荷軽減のための商材(仕入れて販売する商品)を導入
1309	兵庫	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	人材を確保し今後の社会的ニーズに対応する。財務体質を強化し健全な経営を行う。
1310	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	経営上の問題は仕事量です。すごく忙しい週はかなり忙しいのですが、暇な時はとことん暇で、どうにかコンスタントに仕事が入ってくるようにしたいです。資金繰りに関しましても、余裕があるような貯蓄額にしたいです。
1311	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	喫緊の経営上の問題は、株式承継未完了、資金繰り。また、対応した際の税金対策、株価上昇、今後の経営方針の明確化が課題です。早々に経営指針書の策定に取り組む
1312	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	会社の認知度の向上(プロモーション)
1313	兵庫	【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	新規受注を増やすためにHPやSNSを通じた集客を強化しております。
1314	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	右腕を育成が問題点
1315	兵庫	【サービス業】自動車整備業	単価を上げること。
1316	兵庫	【製造業】衣服、その他の繊維製品製造業、刺繍、ニット、帽子、旗、手袋	設備の老朽化対策として今年度新たに織機1台オーバーホールする。アナログ織機備品の供給が無くなる事への対策として新たに織機1台分部分デジタル化の設備投資をする。弊社商品のストールは市場に溢れレッドオーシャン・コモディティ化している事への対策として新商品を1点お客様が望んでいること、時代が望んでいる事を掘り起こす。
1317	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	規模拡大に伴い、マネージャーが不足が見込まれる。人材不足による成長の鈍化してしまう可能性があるため、管理職の採用と育成に力を入れている。(利益の30%ほ
1318	兵庫	【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	

no	同友会	業種名	経営上の力点
1319	兵庫	【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、釧、印鑑、スポーツ器具、うちわ	コロナや世界情勢により国内産業の衰退が感じられた。今まで企業向けに重点を置いていたが、個人向けにも対応していかなければならないと思い検討中。
1320	兵庫	【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	受注工事に対しての現場職人が不足の為、採用を強化
1321	兵庫	【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、釧、印鑑、スポーツ器具、うちわ	前述した通り、経営上の問題としてはコロナ特需が明けた事による業界全体の需要落ち込みと、輸入原料の単価上昇が挙げられます。経営上の力点と対応策としては、付加価値を増大させるための新規事業の展開(業態転換というよりは現状に付与する形)に取り組んでおり、それを聞きつけた取引先からのオファーが相次いでいるため、見通しとしては明るいと考えています。
1322	兵庫	【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	前職の取引先の経営状況が悪化しており、現職における新規受注がやや困難。サービス品質の向上に努め、新規ご契約に真剣に取り組む。6月30日までに新規ご契約数5件を目標とする。
1323	兵庫	【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	相性の良いサービスとパッケージ化
1324	兵庫	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	人材不足、数の供給と質の向上
1325	兵庫	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	営業力の強化
	兵庫	【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	人材確保に力を入れて、顧客の取りこぼしを防ぐ。新規事業を立ち上げて、本業との連携による相乗効果で利益を上げていく。
	兵庫	【情報通信業】インターネット付随サービス業	自社のホームページのリニューアルや営業資料の作成を進行中。これまで取り組んで来なかった営業活動に力を入れることで新規顧客の獲得を目指す。
	兵庫	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	営業力強化の為、各部門の業務調整を行い専任を設ける。自社の会社紹介方法を強化。
	兵庫	【サービス業】政治・経済・文化団体	人を大切に
	兵庫	【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	メニュー追加による付加価値の増大
	兵庫	【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	SNSを使って今まで情報を伝えられていない層に認知してもらうよう新たに通販ツクツクの代理店になり、shop pageで宣伝。またHPからインスタにつなげて情報を発信。協業できる業種を探している。
	兵庫	【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	他社と比較して給料面がよい状態に早くしたい
	奈良	【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、釧、印鑑、スポーツ器具、うちわ	リーダーとして私が目標を現場に具体的に伝えきれていない。伝えて実行
	奈良	【建設業】総合工事業(官公需中心)	適正資材の購入
	奈良	【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	電気代、人件費の増加は利益を薄くする。付加価値を高め、価格へ転嫁していかなければならない 接客力、縫製技術力を高め、お客様に選ばれるよう社員教育をしていく、また、WEBでの発信を強化し、新しいお客様を獲得していかなければいけない
	奈良	【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	原材料以外の経費分の値上げの浸透
	奈良	【製造業】飲料・タバコ・飼料製造業	付加価値の極大化とブランドイメージの確立。
	奈良	【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	生産性の向上
	奈良	【サービス業】自動車整備業	作業の効率化、営業力の強化
	奈良	【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	中核となる人材を積極的に採用し人が育つ経営環境にしたい
	奈良	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	BtoBからBtoCへの転換の人材不足、スピード不足

no	同友会	業種名	経営上の力点
	奈良	【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	現在小売り業と建築関連業を一つの会社で行っているが、今後小売業(LPガス燃料販売)は、売り上げ・利益ともに減少する見通しの為、小売業(LP販売・家電・設備機器等)物販の会社と建築関連(建築・土木・管工事・電気工事)工事の会社2つに分けることを模索している。※小売業は物販できる品種を増やし、食品等の移動販売なども視野に入れ計画、また工事業は、提案営業・企画営業に力点を置き必要最低限の技術者を自社にもち、他業務・作業・工事に於いては(外注工事)にし現場管理を行う形にシフト
	奈良	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	既存事業の長期的な収縮に備えて、新規事業展開。そのサービス展開に力を注ぐ。
	奈良	【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、	インターン採用力を強化中
	奈良	【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	とにかく売上不足を解消しないと始まらない。
	奈良	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	管理者不足(右腕・左腕の育成) 輸送事業主体を変化させ、付加価値をつけて収益性を改善 営業利益を出せるように 人材(若い世代)の育成
	奈良	【金融・保険】保険業	新卒採用
	奈良	【金融・保険】保険業	毎朝の朝礼と月一の社内勉強会による社員教育
	奈良	【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	新製品開発
	奈良	【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	人材不足においては、技能実習生を採用した。業界数が減少のため残存者利益がある。
	奈良	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	主力事業に次ぐ第2の収益事業の展開
	奈良	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	問題点:中国リスク 生産拠点の見直しができるか? 中国の替わりはない… 力点:上記問題を解決するために、別の事業を手掛けるか、現在検討しているところです。
	奈良	【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	ベースの販売事業のの周辺事業への参入
	奈良	【製造業】食料品製造業、畜産良種、水産良料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂	生産設備の老朽化と職人の高齢化が問題。設備は修理で騙しだまし使用。次世代に向けて新卒者採用も考える
	奈良	【農林水産業】農産、耕種、畜産、養殖、園芸サービス	販売価格上昇
	奈良	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	人財確保、定着が難しい中で、生産性向上、効率改善が従来以上に求められている。 他社(異業種も含めて)との協業、M&Aなども検討が必要と考える。
	奈良	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	若手の人材確保
	奈良	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	景気の影響からリフォーム工事は順調だが新築部門が減少している。 昨今の性能重視(省エネ重視)から新しい商品あるいは性能向上に向けて動いているがいかに価格を抑えるかが課題
	奈良	【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	人材不足については、新社屋を建設し働きやすい環境を構築した。 現在はそこでは楽人材を募集しつつ、権限を現場に委譲して、社長から仕事を剥がす取り組みを行なっている。 合わせて人材教育を進めている。
	奈良	【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	新商品研究開発のための産学連携、新商品のブランディング、社内体制の整備、個人の生活と価値観を大切にしながら業務効率と実績を上げる働き方の実現、共創パートナーの確保。新商品(講座)のトレーナー育成(人材育成)
	奈良	【飲食店】一般飲食店	宣伝、発信力の強化
	奈良	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	若手従業員の不足
	奈良	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	共育体制の充実
	奈良	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	自社商品の価値向上と、人と人が接するに当たっての信用・信頼の確保。顧客自体の現状把握の促進。

no	同友会	業種名	経営上の力点
	奈良	【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	経営者の資質。最近採用したスタッフを戦力化していく。コミュニケーションを取りミーティングなどで共有事項を確実に共有。それぞれの得意分野で今まで出来ていな掛かったことにしっかりと組んでいく。
	奈良	【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	裁断機を設備投資。新サービスの開発
	奈良	【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	少子化と新規事業開拓
	奈良	【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	今いる人材のレベルアップ＝顧客対応力の強化、事務作業の効率化 人を増やさず売上げアップ(130%)を目指す
	奈良	【情報通信業】インターネット付随サービス業	問題点に関しては、該当する項目が無いのであえて選びましたが、一人企業で62歳の年齢なので「知識経験の伝承」「後継者育成」「繁忙期の仕事の集中」です。新規受注のため、借り入れなどを行いながら広告宣伝費をかけ、顧客ニーズをつかみながら、付加価値を増大し財務体質を強化する。 対策はそのままで、力点は良い会社にして譲るか、?&Aを顧客増加による営業対応かできる人材確保を早急にする。
	奈良	【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	それによって新たな顧客増加と付加価値の増大が図れ、人が少ない会社なので、辞められると困るし、数週間ならなんとかなるが、問題となる。 人手の余剰をどこまで我慢出来るかが、難しい。
	奈良	【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	常勤パートの確保、これによる営業時間確保及び問い合わせ案件の受注
	奈良	【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	BtoCの強みを生かす
	奈良	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	同業他社との差別化に力を入れています。
	奈良	【金融・保険】保険業	会長の仕事を受け継ぐ後継者の確保
	奈良	【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	RPAやAIを導入した業務効率化を行い、付加価値増加やサービス品質増加を図る
	奈良	【飲食店】一般飲食店	数値化をして、現場に落とし込む。結果の検証→改善→の繰り返し
	奈良	【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	ニーズの変化への対応、自社の周知力の向上など
	奈良	【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	人材確保について、福祉事業に就職する人の減少(ハローワークにも言われた)なかで、どう確保するのか。人材確保を安定的に
	奈良	【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	支援の質の向上
	奈良	【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	人材育成 確保
	奈良	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	生産量の向上のために、業務の切り出しを行う
	奈良	【サービス業】娯楽業、映画館、興業場、スポーツ施設提供業、遊戯場、ゴルフ場、ボウリング場、パチンコ、ゲームセンター、カラオケボックス	付加価値増大の施策と人材確保
	奈良	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	昨年採用した新卒の社員の教育と自走化
	奈良	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	?忙期の人材確保
	奈良	【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	問題点としては先行の見通しが難しい事
	奈良	【製造業】なめし革・同製品・毛皮製造業、ハンドバック、袋物	ECの為、1注文あたりに必ず送料と手数料が発生する為、薄利多売の商売を止め、クオリティを上げ客単価の向上
	奈良	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	新規受注を増やすために営業に行く
	奈良	【金融・保険】保険業	人材確保、営業社員(フロント)募集。新卒採用ならびに中途採用人材を募集しているが、採用に至っていない。
	奈良	【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、	特にありません。

no	同友会	業種名	経営上の力点
	奈良	【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	仕入れの80%が輸入の為、在庫品の販売を強化し、資金繰りの改善を行う 従業員の社内研修を毎週実施
	奈良	【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	人材育成
	奈良	【農林水産業】農薬、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	顧客の受け入れ人数増やすために駐車場拡大、客単価
	奈良	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	採用だけではなく、どのようにして若手技術者を定着させ、育成していくかに腐心している。順調に成長していったとしても、有資格者となり、労働者側に市場価値がでたときに報酬などを理由に退職される可能性もあり、現在実施している施策が正しいのかどうかすらわからない。現場代理人クラスの人材は、所属企業が絶対に社外流出させないように厚遇しているため、人材そのものが市場に出てこない。そのため、当社でも40代の技術者を中心に、複数年での特別昇給を実施し、人材の流出を未然に防ぐ
	奈良	【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	定期的に仕事を受注していた委託先からの依頼がなくなり、比較的固定された収入の見込みがなくなった。今まで委託先からの依存度が高く、安定して収入が入ってくる仕組みが必要。現段階としては、得意とするグッズ販売の売り込みとターゲット層をすこし広げるためのLPの制作からの受注。大口案件をいただけるようなサービスを考え中。
	奈良	【飲食店】一般飲食店	店舗数の拡大を視野に入れた従業員教育が課題であります。 人を介して、強固な店舗運営体制の構築できるかが自社
	和歌山	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	新規事業の模索
	和歌山	生花小売・卸売	コロナにより顧客との距離が遠くなった。もとに戻るのを待つ時代ではなく先に動く時代になった。より広い視野をもち
	和歌山	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	人材面では、新卒採用も含めた計画とコミュニケーションづくりを社員と考える。 付加価値については、機械化困難な製品を中心に受注したり、製品に至るまでの総合的な管理で生産に特化させ
	和歌山	印刷業、紙器行、出版業	設備投資による省人化と多能工化の推進
	和歌山	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	DXに伴う社員教育。学びなおしによるスキルアップ。m&Aによる企業買収
	和歌山	ユニフォーム製造、販売	営業マンを募集するがなかなか来ない。
	和歌山	【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	自社の強みを活かし売上げ増に結び付ける。
	和歌山	【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(顧客)の確保
	和歌山	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	自動車販売の営業、自動車整備士の確保は大手が苦戦しているので、中小企業に回ってくる優秀な人材の確保は難しい。よって副業で業務に関わってもらえる環境を準備
	和歌山	【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	特に新規事業参入への計画を立てていきたい
	和歌山	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	裕福な方からさらなる値上げを実地して収入を上げる
	和歌山	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	幹部育成、人財育成
	和歌山	縫製業	人材確保と社員教育は今後も一番の問題と考えていま
	和歌山	運輸業	運賃交渉の成功
	和歌山	クリーニング業、オシボリ貸し出し業	問題:従業員の質、能力、意識 / 力点:社員教育の実
	和歌山	酒造業	社員の不足により営業力が落ち、取引先の商品の購入が落ちている。 新たに起爆剤となる製品の開発と財務の見直しによる経営体質の改善を行う必要がある

【特別項目】【1】価格転嫁について

(1)それぞれの項目について、価格転嫁の実施状況を選択してください

①原材料について

関西全体

原材料	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 ほぼ転嫁できている	218	633	202	8	8	202	22	191	851
2 一部転嫁できている	204	440	142	11	21	106	14	146	644
3 ほぼ転嫁できていない	62	320	79	10	17	34	35	145	382
4 全く転嫁できていない	16	91	8	2	13	8	20	40	107
5 仕入がない	17	682	43	32	11	31	218	347	699
回答企業数	552	2,502	545	67	75	416	343	1,044	3,054
1 ほぼ転嫁できている	39.5%	25.3%	37.1%	11.9%	10.7%	48.6%	6.4%	18.3%	27.9%
2 一部転嫁できている	37.0%	17.6%	26.1%	16.4%	28.0%	25.5%	4.1%	14.0%	21.1%
3 ほぼ転嫁できていない	11.2%	12.8%	14.5%	14.9%	22.7%	8.2%	10.2%	13.9%	12.5%
4 全く転嫁できていない	2.9%	3.6%	1.5%	3.0%	17.3%	1.9%	5.8%	3.8%	3.5%
5 仕入がない	3.1%	27.3%	7.9%	47.8%	14.7%	7.5%	63.6%	33.2%	22.9%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

滋賀同友会

原材料	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 ほぼ転嫁できている	20	38	8	0	0	17	2	11	58
2 一部転嫁できている	37	61	19	1	1	16	1	23	98
3 ほぼ転嫁できていない	6	33	4	2	1	3	8	15	39
4 全く転嫁できていない	0	3	0	0	0	0	1	2	3
5 仕入がない	2	37	2	3	1	1	12	18	39
回答企業数	66	183	34	6	3	37	25	76	249
1 ほぼ転嫁できている	30.3%	20.8%	23.5%	0.0%	0.0%	45.9%	8.0%	14.5%	23.3%
2 一部転嫁できている	56.1%	33.3%	55.9%	16.7%	33.3%	43.2%	4.0%	30.3%	39.4%
3 ほぼ転嫁できていない	9.1%	18.0%	11.8%	33.3%	33.3%	8.1%	32.0%	19.7%	15.7%
4 全く転嫁できていない	0.0%	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.0%	2.6%	1.2%
5 仕入がない	3.0%	20.2%	5.9%	50.0%	33.3%	2.7%	48.0%	23.7%	15.7%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

京都同友会

原材料	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 ほぼ転嫁できている	14	91	31	2	1	27	7	23	105
2 一部転嫁できている	35	142	54	4	2	33	0	49	177
3 ほぼ転嫁できていない	6	51	13	2	1	3	6	26	57
4 全く転嫁できていない	2	13	1	0	2	2	3	5	15
5 仕入がない	1	64	1	3	0	1	22	37	65
回答企業数	59	373	105	11	6	68	39	144	432
1 ほぼ転嫁できている	23.7%	24.4%	29.5%	18.2%	16.7%	39.7%	17.9%	16.0%	24.3%
2 一部転嫁できている	59.3%	38.1%	51.4%	36.4%	33.3%	48.5%	0.0%	34.0%	41.0%
3 ほぼ転嫁できていない	10.2%	13.7%	12.4%	18.2%	16.7%	4.4%	15.4%	18.1%	13.2%
4 全く転嫁できていない	3.4%	3.5%	1.0%	0.0%	33.3%	2.9%	7.7%	3.5%	3.5%
5 仕入がない	1.7%	17.2%	1.0%	27.3%	0.0%	1.5%	56.4%	25.7%	15.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

大阪同友会

原材料	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 ほぼ転嫁できている	58	78	13	1	2	40	4	18	136
2 一部転嫁できている	98	125	30	5	12	37	6	35	223
3 ほぼ転嫁できていない	9	71	11	3	6	9	13	29	80
4 全く転嫁できていない	2	18	0	0	4	1	6	7	20
5 仕入がない	1	130	1	7	4	5	60	53	131
回答企業数	170	452	57	17	29	93	100	155	622
1 ほぼ転嫁できている	34.1%	17.3%	22.8%	5.9%	6.9%	43.0%	4.0%	11.6%	21.9%
2 一部転嫁できている	57.6%	27.7%	52.6%	29.4%	41.4%	39.8%	6.0%	22.6%	35.9%
3 ほぼ転嫁できていない	5.3%	15.7%	19.3%	17.6%	20.7%	9.7%	13.0%	18.7%	12.9%
4 全く転嫁できていない	1.2%	4.0%	0.0%	0.0%	13.8%	1.1%	6.0%	4.5%	3.2%
5 仕入がない	0.6%	28.8%	1.8%	41.2%	13.8%	5.4%	60.0%	34.2%	21.1%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

兵庫同友会

原材料	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 ほぼ転嫁できている	110	393	139	4	5	105	9	131	503
2 一部転嫁できている	18	68	25	1	3	11	4	24	86
3 ほぼ転嫁できていない	37	150	49	3	8	15	7	68	187
4 全く転嫁できていない	9	52	6	2	7	3	10	24	61
5 仕入がない	13	421	38	19	5	23	115	221	434
回答企業数	218	1,359	319	32	32	188	165	617	1,577
1 ほぼ転嫁できている	50.5%	28.9%	43.6%	12.5%	15.6%	55.9%	5.5%	21.2%	31.9%
2 一部転嫁できている	8.3%	5.0%	7.8%	3.1%	9.4%	5.9%	2.4%	3.9%	5.5%
3 ほぼ転嫁できていない	17.0%	11.0%	15.4%	9.4%	25.0%	8.0%	4.2%	11.0%	11.9%
4 全く転嫁できていない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
5 仕入がない	6.0%	31.0%	11.9%	59.4%	15.6%	12.2%	69.7%	35.8%	27.5%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

奈良同友会

原材料	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 ほぼ転嫁できている	8	22	8	1	0	7	0	6	30
2 一部転嫁できている	8	24	5	0	1	6	1	11	32
3 ほぼ転嫁できていない	4	13	2	0	1	3	1	6	17
4 全く転嫁できていない	3	5	1	0	0	2	0	2	8
5 仕入がない	0	26	1	0	1	1	7	16	26
回答企業数	23	94	17	1	3	20	9	42	117
1 ほぼ転嫁できている	34.8%	23.4%	47.1%	100.0%	0.0%	35.0%	0.0%	14.3%	25.6%
2 一部転嫁できている	34.8%	25.5%	29.4%	0.0%	33.3%	30.0%	11.1%	26.2%	27.4%
3 ほぼ転嫁できていない	17.4%	13.8%	11.8%	0.0%	33.3%	15.0%	11.1%	14.3%	14.5%
4 全く転嫁できていない	13.0%	5.3%	5.9%	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	4.8%	6.8%
5 仕入がない	0.0%	27.7%	5.9%	0.0%	33.3%	5.0%	77.8%	38.1%	22.2%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

和歌山同友会

原材料	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 ほぼ転嫁できている	8	11	3	0	0	6	0	2	19
2 一部転嫁できている	8	20	9	0	2	3	2	4	28
3 ほぼ転嫁できていない	0	2	0	0	0	1	0	1	2
4 全く転嫁できていない	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5 仕入がない	0	4	0	0	0	0	2	2	4
回答企業数	16	41	13	0	2	10	5	10	57
1 ほぼ転嫁できている	50.0%	26.8%	23.1%	#####	0.0%	60.0%	0.0%	20.0%	33.3%
2 一部転嫁できている	50.0%	48.8%	69.2%	#####	100.0%	30.0%	40.0%	40.0%	49.1%
3 ほぼ転嫁できていない	0.0%	4.9%	0.0%	#####	0.0%	10.0%	0.0%	10.0%	3.5%
4 全く転嫁できていない	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
5 仕入がない	0.0%	9.8%	0.0%	#####	0.0%	0.0%	40.0%	20.0%	7.0%
回答企業数	100%	100%	100%	#####	100%	100%	100%	100%	100.0%

②エネルギーについて

関西全体

	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 ほぼ転嫁できている	134	420	160	7	7	88	19	139	554
2 一部転嫁できている	142	299	88	5	25	85	11	85	441
3 ほぼ転嫁できていない	145	446	111	13	26	85	45	166	591
4 全く転嫁できていない	50	173	36	4	9	38	19	67	223
5 仕入がない	65	910	98	36	6	100	221	449	975
回答企業数	552	2,502	545	67	75	416	343	1,044	3,054
1 ほぼ転嫁できている	24.3%	16.8%	29.4%	10.4%	9.3%	21.2%	5.5%	13.3%	18.1%
2 一部転嫁できている	25.7%	12.0%	16.1%	7.5%	33.3%	20.4%	3.2%	8.1%	14.4%
3 ほぼ転嫁できていない	26.3%	17.8%	20.4%	19.4%	34.7%	20.4%	13.1%	15.9%	19.4%
4 全く転嫁できていない	9.1%	6.9%	6.6%	6.0%	12.0%	9.1%	5.5%	6.4%	7.3%
5 仕入がない	11.8%	36.4%	18.0%	53.7%	8.0%	24.0%	64.4%	43.0%	31.9%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

滋賀同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 ほぼ転嫁できている	13	19	5	0	0	7	2	5	32
2 一部転嫁できている	27	42	16	1	2	12	0	11	69
3 ほぼ転嫁できていない	21	56	6	3	1	11	10	25	77
4 全く転嫁できていない	2	12	2	0	0	3	1	6	14
5 仕入がない	2	42	3	2	0	4	11	22	44
回答企業数	66	183	34	6	3	37	25	76	249
1 ほぼ転嫁できている	19.7%	10.4%	14.7%	0.0%	0.0%	18.9%	8.0%	6.6%	12.9%
2 一部転嫁できている	40.9%	23.0%	47.1%	16.7%	66.7%	32.4%	0.0%	14.5%	27.7%
3 ほぼ転嫁できていない	31.8%	30.6%	17.6%	50.0%	33.3%	29.7%	40.0%	32.9%	30.9%
4 全く転嫁できていない	3.0%	6.6%	5.9%	0.0%	0.0%	8.1%	4.0%	7.9%	5.6%
5 仕入がない	3.0%	23.0%	8.8%	33.3%	0.0%	10.8%	44.0%	28.9%	17.7%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

京都同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 ほぼ転嫁できている	6	39	17	1	0	4	2	15	45
2 一部転嫁できている	22	89	33	2	2	28	2	22	111
3 ほぼ転嫁できていない	22	120	39	4	3	21	8	45	142
4 全く転嫁できていない	6	26	5	0	0	5	4	12	32
5 仕入がない	1	81	4	4	1	6	22	44	82
回答企業数	59	373	105	11	6	68	39	144	432
1 ほぼ転嫁できている	10.2%	10.5%	16.2%	9.1%	0.0%	5.9%	5.1%	10.4%	10.4%
2 一部転嫁できている	37.3%	23.9%	31.4%	18.2%	33.3%	41.2%	5.1%	15.3%	25.7%
3 ほぼ転嫁できていない	37.3%	32.2%	37.1%	36.4%	50.0%	30.9%	20.5%	31.3%	32.9%
4 全く転嫁できていない	10.2%	7.0%	4.8%	0.0%	0.0%	7.4%	10.3%	8.3%	7.4%
5 仕入がない	1.7%	21.7%	3.8%	36.4%	16.7%	8.8%	56.4%	30.6%	19.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

大阪同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 ほぼ転嫁できている	22	29	7	0	2	13	2	5	51
2 一部転嫁できている	69	91	11	1	14	32	5	28	160
3 ほぼ転嫁できていない	56	122	22	5	7	31	19	38	178
4 全く転嫁できていない	15	29	3	2	4	7	4	9	44
5 仕入がない	5	139	9	7	1	8	57	57	144
回答企業数	170	452	57	17	29	93	100	155	622
1 ほぼ転嫁できている	12.9%	6.4%	12.3%	0.0%	6.9%	14.0%	2.0%	3.2%	8.2%
2 一部転嫁できている	40.6%	20.1%	19.3%	5.9%	48.3%	34.4%	5.0%	18.1%	25.7%
3 ほぼ転嫁できていない	32.9%	27.0%	38.6%	29.4%	24.1%	33.3%	19.0%	24.5%	28.6%
4 全く転嫁できていない	8.8%	6.4%	5.3%	11.8%	13.8%	7.5%	4.0%	5.8%	7.1%
5 仕入がない	2.9%	30.8%	15.8%	41.2%	3.4%	8.6%	57.0%	36.8%	23.2%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

兵庫同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 ほぼ転嫁できている	86	315	124	5	5	61	13	107	401
2 一部転嫁できている	12	42	15	1	5	6	3	12	54
3 ほぼ転嫁できていない	35	118	40	1	13	11	5	48	153
4 全く転嫁できていない	19	93	24	2	4	17	10	36	112
5 仕入がない	57	617	78	23	4	80	122	310	674
回答企業数	218	1,359	319	32	32	188	165	617	1,577
1 ほぼ転嫁できている	39.4%	23.2%	38.9%	15.6%	15.6%	32.4%	7.9%	17.3%	25.4%
2 一部転嫁できている	5.5%	3.1%	4.7%	3.1%	15.6%	3.2%	1.8%	1.9%	3.4%
3 ほぼ転嫁できていない	16.1%	8.7%	12.5%	3.1%	40.6%	5.9%	3.0%	7.8%	9.7%
4 全く転嫁できていない	8.7%	6.8%	7.5%	6.3%	12.5%	9.0%	6.1%	5.8%	7.1%
5 仕入がない	26.1%	45.4%	24.5%	71.9%	12.5%	42.6%	73.9%	50.2%	42.7%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

奈良同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 ほぼ転嫁できている	6	11	4	1	0	1	0	5	17
2 一部転嫁できている	4	20	7	0	0	3	1	9	24
3 ほぼ転嫁できていない	7	22	3	0	2	8	1	8	29
4 全く転嫁できていない	6	11	1	0	1	5	0	4	17
5 仕入がない	0	25	2	0	0	2	7	14	25
回答企業数	23	94	17	1	3	20	9	42	117
1 ほぼ転嫁できている	26.1%	11.7%	23.5%	100.0%	0.0%	5.0%	0.0%	11.9%	14.5%
2 一部転嫁できている	17.4%	21.3%	41.2%	0.0%	0.0%	15.0%	11.1%	21.4%	20.5%
3 ほぼ転嫁できていない	30.4%	23.4%	17.6%	0.0%	66.7%	40.0%	11.1%	19.0%	24.8%
4 全く転嫁できていない	26.1%	11.7%	5.9%	0.0%	33.3%	25.0%	0.0%	9.5%	14.5%
5 仕入がない	0.0%	26.6%	11.8%	0.0%	0.0%	10.0%	77.8%	33.3%	21.4%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

和歌山同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 ほぼ転嫁できている	1	7	3	0	0	2	0	2	8
2 一部転嫁できている	8	15	6	0	2	4	0	3	23
3 ほぼ転嫁できていない	4	8	1	0	0	3	2	2	12
4 全く転嫁できていない	2	2	1	0	0	1	0	0	4
5 仕入がない	0	6	2	0	0	0	2	2	6
回答企業数	16	41	13	0	2	10	5	10	57
1 ほぼ転嫁できている	6.3%	17.1%	23.1%	—	0.0%	20.0%	0.0%	20.0%	14.0%
2 一部転嫁できている	50.0%	36.6%	46.2%	—	100.0%	40.0%	0.0%	30.0%	40.4%
3 ほぼ転嫁できていない	25.0%	19.5%	7.7%	—	0.0%	30.0%	40.0%	20.0%	21.1%
4 全く転嫁できていない	12.5%	4.9%	7.7%	—	0.0%	10.0%	0.0%	0.0%	7.0%
5 仕入がない	0.0%	14.6%	15.4%	—	0.0%	0.0%	40.0%	20.0%	10.5%
回答企業数	100%	100%	100%	—	100%	100%	100%	100%	100.0%

③人件費について
関西全体

	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 ほぼ転嫁できている	127	470	157	6	8	96	31	172	597
2 一部転嫁できている	147	342	89	6	20	74	26	127	489
3 ほぼ転嫁できていない	146	494	131	17	24	95	56	171	640
4 全く転嫁できていない	52	194	30	8	13	42	27	74	246
5 仕入がない	61	743	82	28	6	89	175	363	804
回答企業数	552	2,502	545	67	75	416	343	1,044	3,054
1 ほぼ転嫁できている	23.0%	18.8%	28.8%	9.0%	10.7%	23.1%	9.0%	16.5%	19.5%
2 一部転嫁できている	26.6%	13.7%	16.3%	9.0%	26.7%	17.8%	7.6%	12.2%	16.0%
3 ほぼ転嫁できていない	26.4%	19.7%	24.0%	25.4%	32.0%	22.8%	16.3%	16.4%	21.0%
4 全く転嫁できていない	9.4%	7.8%	5.5%	11.9%	17.3%	10.1%	7.9%	7.1%	8.1%
5 仕入がない	11.1%	29.7%	15.0%	41.8%	8.0%	21.4%	51.0%	34.8%	26.3%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

滋賀同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 ほぼ転嫁できている	9	25	4	0	0	10	2	9	34
2 一部転嫁できている	26	58	15	0	2	12	5	24	84
3 ほぼ転嫁できていない	24	57	10	4	1	12	8	22	81
4 全く転嫁できていない	5	17	3	1	0	1	5	7	22
5 仕入がない	1	15	1	1	0	1	4	8	16
回答企業数	66	183	34	6	3	37	25	76	249
1 ほぼ転嫁できている	13.6%	13.7%	11.8%	0.0%	0.0%	27.0%	8.0%	11.8%	13.7%
2 一部転嫁できている	39.4%	31.7%	44.1%	0.0%	66.7%	32.4%	20.0%	31.6%	33.7%
3 ほぼ転嫁できていない	36.4%	31.1%	29.4%	66.7%	33.3%	32.4%	32.0%	28.9%	32.5%
4 全く転嫁できていない	7.6%	9.3%	8.8%	16.7%	0.0%	2.7%	20.0%	9.2%	8.8%
5 仕入がない	1.5%	8.2%	2.9%	16.7%	0.0%	2.7%	16.0%	10.5%	6.4%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

京都同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 ほぼ転嫁できている	4	50	18	1	1	4	5	21	54
2 一部転嫁できている	27	109	32	4	2	21	6	44	136
3 ほぼ転嫁できていない	23	135	42	2	3	27	12	49	158
4 全く転嫁できていない	2	40	4	3	0	13	7	13	42
5 仕入がない	1	26	4	1	0	1	8	12	27
回答企業数	59	373	105	11	6	68	39	144	432
1 ほぼ転嫁できている	6.8%	13.4%	17.1%	9.1%	16.7%	5.9%	12.8%	14.6%	12.5%
2 一部転嫁できている	45.8%	29.2%	30.5%	36.4%	33.3%	30.9%	15.4%	30.6%	31.5%
3 ほぼ転嫁できていない	39.0%	36.2%	40.0%	18.2%	50.0%	39.7%	30.8%	34.0%	36.6%
4 全く転嫁できていない	3.4%	10.7%	3.8%	27.3%	0.0%	19.1%	17.9%	9.0%	9.7%
5 仕入がない	1.7%	7.0%	3.8%	9.1%	0.0%	1.5%	20.5%	8.3%	6.3%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

大阪同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 ほぼ転嫁できている	22	29	7	0	2	13	2	5	51
2 一部転嫁できている	69	91	11	1	14	32	5	28	160
3 ほぼ転嫁できていない	56	122	22	5	7	31	19	38	178
4 全く転嫁できていない	15	29	3	2	4	7	4	9	44
5 仕入がない	5	139	9	7	1	8	57	57	144
回答企業数	170	452	57	17	29	93	100	155	622
1 ほぼ転嫁できている	12.9%	6.4%	12.3%	0.0%	6.9%	14.0%	2.0%	3.2%	8.2%
2 一部転嫁できている	40.6%	20.1%	19.3%	5.9%	48.3%	34.4%	5.0%	18.1%	25.7%
3 ほぼ転嫁できていない	32.9%	27.0%	38.6%	29.4%	24.1%	33.3%	19.0%	24.5%	28.6%
4 全く転嫁できていない	8.8%	6.4%	5.3%	11.8%	13.8%	7.5%	4.0%	5.8%	7.1%
5 仕入がない	2.9%	30.8%	15.8%	41.2%	3.4%	8.6%	57.0%	36.8%	23.2%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

兵庫同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 ほぼ転嫁できている	83	340	121	5	5	63	18	128	423
2 一部転嫁できている	11	45	16	0	2	3	5	19	56
3 ほぼ転嫁できていない	34	145	53	6	9	14	13	50	179
4 全く転嫁できていない	24	92	16	2	8	17	11	38	116
5 仕入がない	54	551	68	19	5	76	105	278	605
回答企業数	218	1,359	319	32	32	188	165	617	1,577
1 ほぼ転嫁できている	38.1%	25.0%	37.9%	15.6%	15.6%	33.5%	10.9%	20.7%	26.8%
2 一部転嫁できている	5.0%	3.3%	5.0%	0.0%	6.3%	1.6%	3.0%	3.1%	3.6%
3 ほぼ転嫁できていない	15.6%	10.7%	16.6%	18.8%	28.1%	7.4%	7.9%	8.1%	11.4%
4 全く転嫁できていない	11.0%	6.8%	5.0%	6.3%	25.0%	9.0%	6.7%	6.2%	7.4%
5 仕入がない	24.8%	40.5%	21.3%	59.4%	15.6%	40.4%	63.6%	45.1%	38.4%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

奈良同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 ほぼ転嫁できている	5	15	3	0	0	3	3	6	20
2 一部転嫁できている	5	25	7	1	0	4	3	10	30
3 ほぼ転嫁できていない	7	25	4	0	2	7	2	10	32
4 全く転嫁できていない	6	13	3	0	1	3	0	6	19
5 仕入がない	0	12	0	0	0	3	1	8	12
回答企業数	23	94	17	1	3	20	9	42	117
1 ほぼ転嫁できている	21.7%	16.0%	17.6%	0.0%	0.0%	15.0%	33.3%	14.3%	17.1%
2 一部転嫁できている	21.7%	26.6%	41.2%	100.0%	0.0%	20.0%	33.3%	23.8%	25.6%
3 ほぼ転嫁できていない	30.4%	26.6%	23.5%	0.0%	66.7%	35.0%	22.2%	23.8%	27.4%
4 全く転嫁できていない	26.1%	13.8%	17.6%	0.0%	33.3%	15.0%	0.0%	14.3%	16.2%
5 仕入がない	0.0%	12.8%	0.0%	0.0%	0.0%	15.0%	11.1%	19.0%	10.3%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

和歌山同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 ほぼ転嫁できている	4	11	4	0	0	3	1	3	15
2 一部転嫁できている	9	14	8	0	0	2	2	2	23
3 ほぼ転嫁できていない	2	10	0	0	2	4	2	2	12
4 全く転嫁できていない	0	3	1	0	0	1	0	1	3
5 仕入がない	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答企業数	16	41	13	0	2	10	5	10	57
1 ほぼ転嫁できている	25.0%	26.8%	30.8%	—	0.0%	30.0%	20.0%	30.0%	26.3%
2 一部転嫁できている	56.3%	34.1%	61.5%	—	0.0%	20.0%	40.0%	20.0%	40.4%
3 ほぼ転嫁できていない	12.5%	24.4%	0.0%	—	100.0%	40.0%	40.0%	20.0%	21.1%
4 全く転嫁できていない	0.0%	7.3%	7.7%	—	0.0%	10.0%	0.0%	10.0%	5.3%
5 仕入がない	0.0%	0.0%	0.0%	—	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
回答企業数	100%	100%	100%	—	100%	100%	100%	100%	100.0%

(2)2023年度正社員の賃金についてどのような見通しですか

関西全体

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1	101%以上	47	147	32	5	2	34	10	64	194
2	100%	55	266	94	8	1	78	9	76	321
3	99～75%	119	282	80	1	8	108	7	78	401
4	74～50%	80	183	61	2	8	45	4	63	263
5	49～26%	74	160	54	3	5	31	12	55	234
6	25～1%	112	367	99	8	26	57	30	147	479
7	0%	21	107	14	7	10	11	29	36	128
8	価格転嫁を考えていない(必要	24	701	48	30	8	31	207	377	725
	合計	552	2502	545	67	75	416	343	1044	3054
1	101%以上	8.5%	5.9%	5.9%	7.5%	2.7%	8.2%	2.9%	6.1%	6.4%
2	100%	10.0%	10.6%	17.2%	11.9%	1.3%	18.8%	2.6%	7.3%	10.5%
3	99～75%	21.6%	11.3%	14.7%	1.5%	10.7%	26.0%	2.0%	7.5%	13.1%
4	74～50%	14.5%	7.3%	11.2%	3.0%	10.7%	10.8%	1.2%	6.0%	8.6%
5	49～26%	13.4%	6.4%	9.9%	4.5%	6.7%	7.5%	3.5%	5.3%	7.7%
6	25～1%	20.3%	14.7%	18.2%	11.9%	34.7%	13.7%	8.7%	14.1%	15.7%
7	0%	3.8%	4.3%	2.6%	10.4%	13.3%	2.6%	8.5%	3.4%	4.2%
8	価格転嫁を考えていない(必要	4.3%	28.0%	8.8%	44.8%	10.7%	7.5%	60.3%	36.1%	23.7%
	合計	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

滋賀

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1	101%以上	7	11	0	0	0	5	2	4	18
2	100%	2	15	7	0	0	6	0	2	17
3	99～75%	12	14	5	0	0	6	0	3	26
4	74～50%	10	17	5	0	0	5	0	7	27
5	49～26%	13	22	4	0	1	7	2	8	35
6	25～1%	13	33	7	0	2	6	5	13	46
7	0%	4	10	2	3	0	0	3	2	14
8	価格転嫁を考えていない(必要	2	43	1	3	0	1	11	27	45
	合計	66	183	34	6	3	37	25	76	249
1	101%以上	10.6%	6.0%	0.0%	0.0%	0.0%	13.5%	8.0%	5.3%	7.2%
2	100%	3.0%	8.2%	20.6%	0.0%	0.0%	16.2%	0.0%	2.6%	6.8%
3	99～75%	18.2%	7.7%	14.7%	0.0%	0.0%	16.2%	0.0%	3.9%	10.4%
4	74～50%	15.2%	9.3%	14.7%	0.0%	0.0%	13.5%	0.0%	9.2%	10.8%
5	49～26%	19.7%	12.0%	11.8%	0.0%	33.3%	18.9%	8.0%	10.5%	14.1%
6	25～1%	19.7%	18.0%	20.6%	0.0%	66.7%	16.2%	20.0%	17.1%	18.5%
7	0%	6.1%	5.5%	5.9%	50.0%	0.0%	0.0%	12.0%	2.6%	5.6%
8	価格転嫁を考えていない(必要	3.0%	23.5%	2.9%	50.0%	0.0%	2.7%	44.0%	35.5%	18.1%
	合計	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

京都

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1	①売上数量・客数の増加	3	16	4	1	1	3	1	6	19
2	②売上単価・客単価の上昇	3	33	11	0	1	11	1	9	36
3	③人件費の低下	11	50	11	0	1	21	1	16	61
4	④原材料費・商品仕入額の低	8	46	20	2	0	10	1	13	54
5	⑤外注費の減少	14	29	15	0	0	2	1	11	43
6	⑥金利負担の減少	12	71	19	3	2	15	4	28	83
7	⑦本業以外の部門の収益好転	1	17	3	1	0	3	3	7	18
8	⑧得意先の業況変化	5	88	8	3	1	2	26	48	93
	合計	59	373	105	11	6	68	39	144	432
1	101%以上	5.1%	4.3%	3.8%	9.1%	16.7%	4.4%	2.6%	4.2%	4.4%
2	100%	5.1%	8.8%	10.5%	0.0%	16.7%	16.2%	2.6%	6.3%	8.3%
3	99～75%	18.6%	13.4%	10.5%	0.0%	16.7%	30.9%	2.6%	11.1%	14.1%
4	74～50%	13.6%	12.3%	19.0%	18.2%	0.0%	14.7%	2.6%	9.0%	12.5%
5	49～26%	23.7%	7.8%	14.3%	0.0%	0.0%	2.9%	2.6%	7.6%	10.0%
6	25～1%	20.3%	19.0%	18.1%	27.3%	33.3%	22.1%	10.3%	19.4%	19.2%
7	0%	1.7%	4.6%	2.9%	9.1%	0.0%	4.4%	7.7%	4.9%	4.2%
8	価格転嫁を考えていない(必要	8.5%	23.6%	7.6%	27.3%	16.7%	2.9%	66.7%	33.3%	21.5%
	合計	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

大阪

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1	101%以上	7	16	3	1	0	5	2	5	23
2	100%	16	34	7	4	0	13	3	7	50
3	99~75%	42	52	6	0	3	30	3	10	94
4	74~50%	32	40	8	0	5	15	1	11	72
5	49~26%	22	31	7	2	1	7	4	10	53
6	25~1%	39	83	19	2	12	13	11	26	122
7	0%	2	23	2	1	2	3	12	3	25
8	価格転嫁を考えていない(必要	3	121	1	5	2	3	50	60	124
	合計	170	452	57	17	29	93	100	155	622
1	101%以上	4.1%	3.5%	5.3%	5.9%	0.0%	5.4%	2.0%	3.2%	3.7%
2	100%	9.4%	7.5%	12.3%	23.5%	0.0%	14.0%	3.0%	4.5%	8.0%
3	99~75%	24.7%	11.5%	10.5%	0.0%	10.3%	32.3%	3.0%	6.5%	15.1%
4	74~50%	18.8%	8.8%	14.0%	0.0%	17.2%	16.1%	1.0%	7.1%	11.6%
5	49~26%	12.9%	6.9%	12.3%	11.8%	3.4%	7.5%	4.0%	6.5%	8.5%
6	25~1%	22.9%	18.4%	33.3%	11.8%	41.4%	14.0%	11.0%	16.8%	19.6%
7	0%	1.2%	5.1%	3.5%	5.9%	6.9%	3.2%	12.0%	1.9%	4.0%
8	価格転嫁を考えていない(必要	1.8%	26.8%	1.8%	29.4%	6.9%	3.2%	50.0%	38.7%	19.9%
	合計	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

兵庫

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1	101%以上	24	97	23	3	1	20	4	46	121
2	100%	34	172	64	3	0	44	5	56	206
3	99~75%	48	153	52	1	4	48	3	45	201
4	74~50%	28	68	23	0	1	13	1	30	96
5	49~26%	18	68	25	1	3	11	4	24	86
6	25~1%	37	150	49	3	8	15	7	68	187
7	0%	9	52	6	2	7	3	10	24	61
8	価格転嫁を考えていない(必要	13	421	38	19	5	23	115	221	434
	合計	218	1359	319	32	32	188	165	617	1577
1	101%以上	11.0%	7.1%	7.2%	9.4%	3.1%	10.6%	2.4%	7.5%	7.7%
2	100%	15.6%	12.7%	20.1%	9.4%	0.0%	23.4%	3.0%	9.1%	13.1%
3	99~75%	22.0%	11.3%	16.3%	3.1%	12.5%	25.5%	1.8%	7.3%	12.7%
4	74~50%	12.8%	5.0%	7.2%	0.0%	3.1%	6.9%	0.6%	4.9%	6.1%
5	49~26%	8.3%	5.0%	7.8%	3.1%	9.4%	5.9%	2.4%	3.9%	5.5%
6	25~1%	17.0%	11.0%	15.4%	9.4%	25.0%	8.0%	4.2%	11.0%	11.9%
7	0%	4.1%	3.8%	1.9%	6.3%	21.9%	1.6%	6.1%	3.9%	3.9%
8	価格転嫁を考えていない(必要	6.0%	31.0%	11.9%	59.4%	15.6%	12.2%	69.7%	35.8%	27.5%
	合計	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

奈良

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1	101%以上	3	4	1	0	0	1	0	2	7
2	100%	0	6	2	1	0	3	0	0	6
3	99~75%	4	9	5	0	0	0	0	4	13
4	74~50%	2	8	3	0	1	2	0	2	10
5	49~26%	5	6	2	0	0	2	1	1	11
6	25~1%	4	18	1	0	1	5	2	9	22
7	0%	5	5	1	0	1	2	1	0	10
8	価格転嫁を考えていない(必要	0	27	0	0	0	2	5	20	27
	合計	23	94	17	1	3	20	9	42	117
1	101%以上	13.0%	4.3%	5.9%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	4.8%	6.0%
2	100%	0.0%	6.4%	11.8%	100.0%	0.0%	15.0%	0.0%	0.0%	5.1%
3	99~75%	17.4%	9.6%	29.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9.5%	11.1%
4	74~50%	8.7%	8.5%	17.6%	0.0%	33.3%	10.0%	0.0%	4.8%	8.5%
5	49~26%	21.7%	6.4%	11.8%	0.0%	0.0%	10.0%	11.1%	2.4%	9.4%
6	25~1%	17.4%	19.1%	5.9%	0.0%	33.3%	25.0%	22.2%	21.4%	18.8%
7	0%	21.7%	5.3%	5.9%	0.0%	33.3%	10.0%	11.1%	0.0%	8.5%
8	価格転嫁を考えていない(必要	0.0%	28.7%	0.0%	0.0%	0.0%	10.0%	55.6%	47.6%	23.1%
	合計	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

和歌山

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1	101%以上	3	3	1	0	0	0	1	1	6
2	100%	0	6	3	0	0	1	0	2	6
3	99～75%	2	4	1	0	0	3	0	0	6
4	74～50%	0	4	2	0	1	0	1	0	4
5	49～26%	2	4	1	0	0	2	0	1	6
6	25～1%	7	12	4	0	1	3	1	3	19
7	0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8	価格転嫁を考えていない(必要	1	1	0	0	0	0	0	1	2
	合計	16	41	13	0	2	10	5	10	57
1	101%以上	18.8%	7.3%	7.7%	－	0.0%	0.0%	20.0%	10.0%	10.5%
2	100%	0.0%	14.6%	23.1%	－	0.0%	10.0%	0.0%	20.0%	10.5%
3	99～75%	12.5%	9.8%	7.7%	－	0.0%	30.0%	0.0%	0.0%	10.5%
4	74～50%	0.0%	9.8%	15.4%	－	50.0%	0.0%	20.0%	0.0%	7.0%
5	49～26%	12.5%	9.8%	7.7%	－	0.0%	20.0%	0.0%	10.0%	10.5%
6	25～1%	43.8%	29.3%	30.8%	－	50.0%	30.0%	20.0%	30.0%	33.3%
7	0%	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
8	価格転嫁を考えていない(必要	6.3%	2.4%	0.0%	－	0.0%	0.0%	0.0%	10.0%	3.5%
	合計	100.0%	100.0%	####	－	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(3) 価格転嫁が実現した部分について、その理由をお答えください

関西全体

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1	原価を示した(価格交渉)	146	249	97	3	24	45	4	76	395
2	材料費等値上げに対応した細かい値上げ(都度価格転嫁	260	537	186	3	12	164	8	164	797
3	内容量など取引内容変更による実質的な価格転嫁	36	90	25	2	4	22	6	31	126
4	力	142	400	121	9	22	121	11	116	542
5	取引先の理解・協力	219	432	121	13	28	126	29	115	651
6	価格決定権のある商品・サービス	61	209	46	6	3	52	16	86	270
7	新たなフォロー、商品・サービスなどの提供(新たな付加価値	15	120	14	2	3	23	21	57	135
	特に理由はない	15	261	43	13	2	18	56	129	276
8	その他)	6	44	2	1	0	6	10	25	50
	合計	552	2502	545	67	75	416	343	1044	3054
1	原価を示した(価格交渉)	26.4%	10.0%	17.8%	4.5%	32.0%	10.8%	1.2%	7.3%	12.9%
2	材料費等値上げに対応した細かい値上げ(都度価格転嫁	47.1%	21.5%	34.1%	4.5%	16.0%	39.4%	2.3%	15.7%	26.1%
3	内容量など取引内容変更による実質的な価格転嫁	6.5%	3.6%	4.6%	3.0%	5.3%	5.3%	1.7%	3.0%	4.1%
4	力	25.7%	16.0%	22.2%	13.4%	29.3%	29.1%	3.2%	11.1%	17.7%
5	取引先の理解・協力	39.7%	17.3%	22.2%	19.4%	37.3%	30.3%	8.5%	11.0%	21.3%
6	価格決定権のある商品・サービス	11.1%	8.4%	8.4%	9.0%	4.0%	12.5%	4.7%	8.2%	8.8%
7	新たなフォロー、商品・サービスなどの提供(新たな付加価値	2.7%	4.8%	2.6%	3.0%	4.0%	5.5%	6.1%	5.5%	4.4%
	特に理由はない									
8	その他)	1.1%	1.8%	0.4%	1.5%	0.0%	1.4%	2.9%	2.4%	1.6%
	合計	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

滋賀

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1	原価を示した(価格交渉)	22	17	2	0	2	5	0	8	39
2	材料費等値上げに対応した細かい値上げ(都度価格転嫁)	37	43	18	0	0	16	0	9	80
3	内容量など取引内容変更による実質的な価格転嫁	6	8	0	0	0	5	1	2	14
4	力	16	42	10	1	1	14	0	16	58
5	取引先の理解・協力	25	32	6	0	3	10	1	12	57
6	価格決定権のある商品・サービス	5	16	2	1	0	2	2	9	21
7	スなどの提供(新たな付加価値)	1	6	0	1	0	2	1	2	7
8	特に理由はない	1	27	0	3	0	2	10	12	28
9	その他)	0	2	0	0	0	0	2	0	2
	合計	66	183	34	6	3	37	25	76	249
1	原価を示した(価格交渉)	33.3%	9.3%	5.9%	0.0%	66.7%	13.5%	0.0%	10.5%	15.7%
2	材料費等値上げに対応した細かい値上げ(都度価格転嫁)	56.1%	23.5%	52.9%	0.0%	0.0%	43.2%	0.0%	11.8%	32.1%
3	内容量など取引内容変更による実質的な価格転嫁	9.1%	4.4%	0.0%	0.0%	0.0%	13.5%	4.0%	2.6%	5.6%
4	力	24.2%	23.0%	29.4%	16.7%	33.3%	37.8%	0.0%	21.1%	23.3%
5	取引先の理解・協力	37.9%	17.5%	17.6%	0.0%	100.0%	27.0%	4.0%	15.8%	22.9%
6	価格決定権のある商品・サービス	7.6%	8.7%	5.9%	16.7%	0.0%	5.4%	8.0%	11.8%	8.4%
7	新たなフォロー、商品・サービスなどの提供(新たな付加価値)	1.5%	3.3%	0.0%	16.7%	0.0%	5.4%	4.0%	2.6%	2.8%
8	特に理由はない									
9	その他)	0.0%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	8.0%	0.0%	0.8%
	合計	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

京都

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1	原価を示した(価格交渉)	13	44	21	0	3	6	0	14	57
2	材料費等値上げに対応した細かい値上げ(都度価格転嫁)	28	106	38	1	0	30	2	35	134
3	内容量など取引内容変更による実質的な価格転嫁	6	22	8	0	0	7	2	5	28
4	力	12	67	25	2	1	20	1	18	79
5	取引先の理解・協力	17	84	27	4	1	29	4	19	101
6	価格決定権のある商品・サービス	7	37	12	2	1	8	3	11	44
7	スなどの提供(新たな付加価値)	1	24	6	0	0	6	5	7	25
8	特に理由はない	3	58	11	1	1	3	13	29	61
9	その他)	1	7	0	1	0	1	1	4	8
	合計	59	373	105	11	6	68	39	144	432
1	原価を示した(価格交渉)	22.0%	11.8%	20.0%	0.0%	50.0%	8.8%	0.0%	9.7%	13.2%
2	材料費等値上げに対応した細かい値上げ(都度価格転嫁)	47.5%	28.4%	36.2%	9.1%	0.0%	44.1%	5.1%	24.3%	31.0%
3	内容量など取引内容変更による実質的な価格転嫁	10.2%	5.9%	7.6%	0.0%	0.0%	10.3%	5.1%	3.5%	6.5%
4	力	20.3%	18.0%	23.8%	18.2%	16.7%	29.4%	2.6%	12.5%	18.3%
5	取引先の理解・協力	28.8%	22.5%	25.7%	36.4%	16.7%	42.6%	10.3%	13.2%	23.4%
6	価格決定権のある商品・サービス	11.9%	9.9%	11.4%	18.2%	16.7%	11.8%	7.7%	7.6%	10.2%
7	新たなフォロー、商品・サービスなどの提供(新たな付加価値)	1.7%	6.4%	5.7%	0.0%	0.0%	8.8%	12.8%	4.9%	5.8%
8	特に理由はない									
9	その他)	1.7%	1.9%	0.0%	9.1%	0.0%	1.5%	2.6%	2.8%	1.9%
	合計	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

大阪

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1	原価を示した(価格交渉)	44	46	12	1	8	14	3	8	90
2	材料費等値上げに対応した細かい値上げ(都度価格転嫁)	87	87	16	1	7	41	3	19	174
3	内容量など取引内容変更による実質的な価格転嫁	7	11	4	1	0	2	1	3	18
4	力	40	68	13	3	7	26	4	15	108
5	取引先の理解・協力	65	102	16	5	11	34	9	27	167
6	価格決定権のある商品・サービス	16	36	3	1	1	14	7	10	52
7	新たなフォロー、商品・サービスなどの提供(新たな付加価値)	4	23	1	0	1	2	7	12	27
8	特に理由はない									
9	その他)	4	14	0	0	0	1	4	9	18
	合計	170	452	57	17	29	93	100	155	622
1	原価を示した(価格交渉)	25.9%	10.2%	21.1%	5.9%	27.6%	15.1%	3.0%	5.2%	14.5%
2	材料費等値上げに対応した細かい値上げ(都度価格転嫁)	51.2%	19.2%	28.1%	5.9%	24.1%	44.1%	3.0%	12.3%	28.0%
3	内容量など取引内容変更による実質的な価格転嫁	4.1%	2.4%	7.0%	5.9%	0.0%	2.2%	1.0%	1.9%	2.9%
4	力	23.5%	15.0%	22.8%	17.6%	24.1%	28.0%	4.0%	9.7%	17.4%
5	取引先の理解・協力	38.2%	22.6%	28.1%	29.4%	37.9%	36.6%	9.0%	17.4%	26.8%
6	価格決定権のある商品・サービス	9.4%	8.0%	5.3%	5.9%	3.4%	15.1%	7.0%	6.5%	8.4%
7	新たなフォロー、商品・サービスなどの提供(新たな付加価値)	2.4%	5.1%	1.8%	0.0%	3.4%	2.2%	7.0%	7.7%	4.3%
8	特に理由はない									
9	その他)	2.4%	3.1%	0.0%	0.0%	0.0%	1.1%	4.0%	5.8%	2.9%
	合計	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

兵庫

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1	原価を示した(価格交渉)	56	125	55	2	8	18	1	41	181
2	材料費等値上げに対応した細かい値上げ(都度価格転嫁)	90	259	96	1	4	65	3	90	349
3	内容量など取引内容変更による実質的な価格転嫁	17	40	12	0	3	6	0	19	57
4	力	64	193	65	3	10	52	6	57	257
5	取引先の理解・協力	97	193	68	4	11	46	13	51	290
6	価格決定権のある商品・サービス	28	105	24	1	0	26	2	52	133
7	新たなフォロー、商品・サービスなどの提供(新たな付加価値)	8	59	5	1	1	10	8	34	67
8	特に理由はない	11	157	31	9	1	11	28	77	168
9	その他)	0	17	2	0	0	3	3	9	17
	合計	218	1359	319	32	32	188	165	617	1577
1	原価を示した(価格交渉)	25.7%	9.2%	17.2%	6.3%	25.0%	9.6%	0.6%	6.6%	11.5%
2	材料費等値上げに対応した細かい値上げ(都度価格転嫁)	41.3%	19.1%	30.1%	3.1%	12.5%	34.6%	1.8%	14.6%	22.1%
3	内容量など取引内容変更による実質的な価格転嫁	7.8%	2.9%	3.8%	0.0%	9.4%	3.2%	0.0%	3.1%	3.6%
4	力	29.4%	14.2%	20.4%	9.4%	31.3%	27.7%	3.6%	9.2%	16.3%
5	取引先の理解・協力	44.5%	14.2%	21.3%	12.5%	34.4%	24.5%	7.9%	8.3%	18.4%
6	価格決定権のある商品・サービス	12.8%	7.7%	7.5%	3.1%	0.0%	13.8%	1.2%	8.4%	8.4%
7	新たなフォロー、商品・サービスなどの提供(新たな付加価値)	3.7%	4.3%	1.6%	3.1%	3.1%	5.3%	4.8%	5.5%	4.2%
8	特に理由はない									
9	その他)	0.0%	1.3%	0.6%	0.0%	0.0%	1.6%	1.8%	1.5%	1.1%
	合計	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

奈良

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1	原価を示した(価格交渉)	6	10	4	0	1	1	0	4	16
2	材料費等値上げに対応した細かい値上げ(都度価格転嫁)	11	29	14	0	0	5	0	10	40
3	内容量など取引内容変更による実質的な価格転嫁	0	4	0	1	0	2	1	0	4
4	力	5	19	4	0	2	6	0	7	24
5	取引先の理解・協力	10	10	1	0	1	4	2	2	20
6	価格決定権のある商品・サービス	2	12	3	1	0	2	2	4	14
7	新たなフォロー、商品・サービスなどの提供(新たな付加価値)	1	6	2	0	0	2	0	2	7
8	特に理由はない	0	13	0	0	0	1	2	10	13
9	その他)	1	4	0	0	0	1	0	3	5
	合計	23	94	17	1	3	20	9	42	117
1	原価を示した(価格交渉)	26.1%	10.6%	23.5%	0.0%	33.3%	5.0%	0.0%	9.5%	13.7%
2	材料費等値上げに対応した細かい値上げ(都度価格転嫁)	47.8%	30.9%	82.4%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	23.8%	34.2%
3	内容量など取引内容変更による実質的な価格転嫁	0.0%	4.3%	0.0%	100.0%	0.0%	10.0%	11.1%	0.0%	3.4%
4	力	21.7%	20.2%	23.5%	0.0%	66.7%	30.0%	0.0%	16.7%	20.5%
5	取引先の理解・協力	43.5%	10.6%	5.9%	0.0%	33.3%	20.0%	22.2%	4.8%	17.1%
6	価格決定権のある商品・サービス	8.7%	12.8%	17.6%	100.0%	0.0%	10.0%	22.2%	9.5%	12.0%
7	新たなフォロー、商品・サービスなどの提供(新たな付加価値)	4.3%	6.4%	11.8%	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	4.8%	6.0%
8	特に理由はない									
9	その他)	4.3%	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	7.1%	4.3%
	合計	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

和歌山

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1	原価を示した(価格交渉)	5	7	3	0	2	1	0	1	12
2	材料費等値上げに対応した細かい値上げ(都度価格転嫁)	7	13	4	0	1	7	0	1	20
3	内容量など取引内容変更による実質的な価格転嫁	0	5	1	0	1	0	1	2	5
4	力	5	11	4	0	1	3	0	3	16
5	取引先の理解・協力	5	11	3	0	1	3	0	4	16
6	価格決定権のある商品・サービス	3	3	2	0	1	0	0	0	6
7	新たなフォロー、商品・サービスなどの提供(新たな付加価値)	0	2	0	0	1	1	0	0	2
8	特に理由はない	0	6	1	0	0	1	3	1	6
9	その他)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	合計	16	41	13	0	2	10	5	10	57
1	原価を示した(価格交渉)	31.3%	17.1%	23.1%	#####	100.0%	10.0%	0.0%	10.0%	21.1%
2	材料費等値上げに対応した細かい値上げ(都度価格転嫁)	43.8%	31.7%	30.8%	#####	50.0%	70.0%	0.0%	10.0%	35.1%
3	内容量など取引内容変更による実質的な価格転嫁	0.0%	12.2%	7.7%	#####	50.0%	0.0%	20.0%	20.0%	8.8%
4	力	31.3%	26.8%	30.8%	#####	50.0%	30.0%	0.0%	30.0%	28.1%
5	取引先の理解・協力	31.3%	26.8%	23.1%	#####	50.0%	30.0%	0.0%	40.0%	28.1%
6	価格決定権のある商品・サービス	18.8%	7.3%	15.4%	#####	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	10.5%
7	新たなフォロー、商品・サービスなどの提供(新たな付加価値)	0.0%	4.9%	0.0%	#####	50.0%	10.0%	0.0%	0.0%	3.5%
8	特に理由はない									
9	その他)	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	合計	100.0%	100.0%	####	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(4) 価格転嫁が目標や想定のように達成していない、行っていない部分について、その理由をお答えください

関西全体

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1	取引先が交渉に応じてくれない	44	47	13	2	4	10	3	15	91
2	い	115	169	35	4	12	40	19	59	284
3	消費者の理解が得られがたい	25	161	50	1	5	27	13	65	186
4	業界の価格競争激化	84	227	69	2	13	78	9	56	311
5	自社の交渉力	52	121	31	6	5	20	18	41	173
6	自社の商品力・サービス力(価格決定権がない)	24	96	20	5	5	23	7	36	120
7	業界の商習慣・構造	46	142	28	1	12	30	15	56	188
8	特に理由はない	14	197	37	8	1	31	36	84	211
9	その他	17	55	7	3	1	5	10	29	72
	合計	552	2502	545	67	75	416	343	1044	3054
1	取引先が交渉に応じてくれない	8.0%	1.9%	2.4%	3.0%	5.3%	2.4%	0.9%	1.4%	3.0%
2	い	20.8%	6.8%	6.4%	6.0%	16.0%	9.6%	5.5%	5.7%	9.3%
3	消費者の理解が得られがたい	4.5%	6.4%	9.2%	1.5%	6.7%	6.5%	3.8%	6.2%	6.1%
4	業界の価格競争激化	15.2%	9.1%	12.7%	3.0%	17.3%	18.8%	2.6%	5.4%	10.2%
5	自社の交渉力	9.4%	4.8%	5.7%	9.0%	6.7%	4.8%	5.2%	3.9%	5.7%
6	自社の商品力・サービス力(価格決定権がない)	4.3%	3.8%	3.7%	7.5%	6.7%	5.5%	2.0%	3.4%	3.9%
7	業界の商習慣・構造	8.3%	5.7%	5.1%	1.5%	16.0%	7.2%	4.4%	5.4%	6.2%
8	特に理由はない									
9	その他	3.1%	2.2%	1.3%	4.5%	1.3%	1.2%	2.9%	2.8%	2.4%
	合計	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

滋賀

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1	取引先が交渉に応じてくれない	16	5	1	0	0	1	0	3	21
2	い	20	26	4	0	3	4	5	10	46
3	消費者の理解が得られがたい	6	16	6	0	0	3	0	7	22
4	業界の価格競争激化	11	22	7	0	0	9	1	5	33
5	自社の交渉力	9	12	1	1	0	2	1	7	21
6	自社の商品力・サービス力(価格決定権がない)	4	18	2	2	1	2	3	8	22
7	業界の商習慣・構造	17	15	1	0	1	1	1	11	32
8	特に理由はない	3	40	3	2	0	10	10	15	43
9	その他	1	5	2	1	0	0	0	2	6
	合計	66	183	34	6	3	37	25	76	249
1	取引先が交渉に応じてくれない	24.2%	2.7%	2.9%	0.0%	0.0%	2.7%	0.0%	3.9%	8.4%
2	い	30.3%	14.2%	11.8%	0.0%	100.0%	10.8%	20.0%	13.2%	18.5%
3	消費者の理解が得られがたい	9.1%	8.7%	17.6%	0.0%	0.0%	8.1%	0.0%	9.2%	8.8%
4	業界の価格競争激化	16.7%	12.0%	20.6%	0.0%	0.0%	24.3%	4.0%	6.6%	13.3%
5	自社の交渉力	13.6%	6.6%	2.9%	16.7%	0.0%	5.4%	4.0%	9.2%	8.4%
6	自社の商品力・サービス力(価格決定権がない)	6.1%	9.8%	5.9%	33.3%	33.3%	5.4%	12.0%	10.5%	8.8%
7	業界の商習慣・構造	25.8%	8.2%	2.9%	0.0%	33.3%	2.7%	4.0%	14.5%	12.9%
8	特に理由はない									
9	その他	1.5%	2.7%	5.9%	16.7%	0.0%	0.0%	0.0%	2.6%	2.4%
	合計	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

京都

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1	取引先が交渉に応じてくれない	3	12	6	0	0	3	0	3	15
2	い	21	46	13	1	1	11	4	16	67
3	消費者の理解が得られがたい	6	57	20	1	1	7	6	22	63
4	業界の価格競争激化	14	64	21	1	3	15	2	22	78
5	自社の交渉力	9	36	13	3	1	5	3	11	45
6	自社の商品力・サービス力(価格決定権がない)	5	23	8	3	0	4	0	8	28
7	業界の商習慣・構造	3	40	13	0	2	12	4	9	43
8	特に理由はない	6	91	18	5	0	12	17	39	97
9	その他	3	8	1	1	1	0	1	4	11
	合計	59	373	105	11	6	68	39	144	432
1	取引先が交渉に応じてくれない	5.1%	3.2%	5.7%	0.0%	0.0%	4.4%	0.0%	2.1%	3.5%
2	い	35.6%	12.3%	12.4%	9.1%	16.7%	16.2%	10.3%	11.1%	15.5%
3	消費者の理解が得られがたい	10.2%	15.3%	19.0%	9.1%	16.7%	10.3%	15.4%	15.3%	14.6%
4	業界の価格競争激化	23.7%	17.2%	20.0%	9.1%	50.0%	22.1%	5.1%	15.3%	18.1%
5	自社の交渉力	15.3%	9.7%	12.4%	27.3%	16.7%	7.4%	7.7%	7.6%	10.4%
6	自社の商品力・サービス力(価格決定権がない)	8.5%	6.2%	7.6%	27.3%	0.0%	5.9%	0.0%	5.6%	6.5%
7	業界の商習慣・構造	5.1%	10.7%	12.4%	0.0%	33.3%	17.6%	10.3%	6.3%	10.0%
8	特に理由はない									
9	その他	5.1%	2.1%	1.0%	9.1%	16.7%	0.0%	2.6%	2.8%	2.5%
	合計	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

大阪

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1	取引先が交渉に応じてくれない	20	21	4	2	2	4	3	6	41
2	い	49	59	14	1	5	16	8	15	108
3	消費者の理解が得られがたい	6	42	11	0	3	11	3	14	48
4	業界の価格競争激化	40	75	18	1	6	33	4	13	115
5	自社の交渉力	24	46	11	2	3	7	10	13	70
6	自社の商品力・サービス力(価格決定権がない)	12	28	6	0	2	11	3	6	40
7	業界の商習慣・構造	20	40	5	1	4	9	7	14	60
8	特に理由はない									
9	その他	8	15	0	1	0	2	4	8	23
	合計	170	452	57	17	29	93	100	155	622
1	取引先が交渉に応じてくれない	11.8%	4.6%	7.0%	11.8%	6.9%	4.3%	3.0%	3.9%	6.6%
2	い	28.8%	13.1%	24.6%	5.9%	17.2%	17.2%	8.0%	9.7%	17.4%
3	消費者の理解が得られがたい	3.5%	9.3%	19.3%	0.0%	10.3%	11.8%	3.0%	9.0%	7.7%
4	業界の価格競争激化	23.5%	16.6%	31.6%	5.9%	20.7%	35.5%	4.0%	8.4%	18.5%
5	自社の交渉力	14.1%	10.2%	19.3%	11.8%	10.3%	7.5%	10.0%	8.4%	11.3%
6	自社の商品力・サービス力(価格決定権がない)	7.1%	6.2%	10.5%	0.0%	6.9%	11.8%	3.0%	3.9%	6.4%
7	業界の商習慣・構造	11.8%	8.8%	8.8%	5.9%	13.8%	9.7%	7.0%	9.0%	9.6%
8	特に理由はない									
9	その他	4.7%	3.3%	0.0%	5.9%	0.0%	2.2%	4.0%	5.2%	3.7%
	合計	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

兵庫

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1	取引先が交渉に応じてくれない	2	5	2	0	1	0	0	2	7
2	い	11	24	2	2	2	4	2	12	35
3	消費者の理解が得られがたい	3	29	8	0	0	2	4	15	32
4	業界の価格競争激化	13	45	16	0	1	14	2	12	58
5	自社の交渉力	3	21	6	0	0	5	3	7	24
6	自社の商品力・サービス力(価格決定権がない)	0	16	4	0	0	3	0	9	16
7	業界の商習慣・構造	3	26	4	0	1	5	0	16	29
8	特に理由はない	2	33	11	1	1	5	4	11	35
9	その他	3	27	4	0	0	3	5	15	30
	合計	218	1359	319	32	32	188	165	617	1577
1	取引先が交渉に応じてくれない	0.9%	0.4%	0.6%	0.0%	3.1%	0.0%	0.0%	0.3%	0.4%
2	い	5.0%	1.8%	0.6%	6.3%	6.3%	2.1%	1.2%	1.9%	2.2%
3	消費者の理解が得られがたい	1.4%	2.1%	2.5%	0.0%	0.0%	1.1%	2.4%	2.4%	2.0%
4	業界の価格競争激化	6.0%	3.3%	5.0%	0.0%	3.1%	7.4%	1.2%	1.9%	3.7%
5	自社の交渉力	1.4%	1.5%	1.9%	0.0%	0.0%	2.7%	1.8%	1.1%	1.5%
6	自社の商品力・サービス力(価格決定権がない)	0.0%	1.2%	1.3%	0.0%	0.0%	1.6%	0.0%	1.5%	1.0%
7	業界の商習慣・構造	1.4%	1.9%	1.3%	0.0%	3.1%	2.7%	0.0%	2.6%	1.8%
8	特に理由はない									
9	その他	1.4%	2.0%	1.3%	0.0%	0.0%	1.6%	3.0%	2.4%	1.9%
	合計	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

奈良

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(土業)	サービス業	合計
1	取引先が交渉に応じてくれない	3	3	0	0	0	2	0	1	6
2	い	5	8	1	0	0	1	0	6	13
3	消費者の理解が得られがたい	2	15	4	0	0	4	0	7	17
4	業界の価格競争激化	4	15	5	0	1	6	0	3	19
5	自社の交渉力	4	4	0	0	0	1	1	2	8
6	自社の商品力・サービス力(価格決定権がない)	3	7	0	0	1	2	1	3	10
7	業界の商習慣・構造	2	17	5	0	3	1	3	5	19
8	特に理由はない	3	20	1	0	0	2	2	15	23
9	その他	1	0	0	0	0	0	0	0	1
	合計	23	94	17	1	3	20	9	42	117
1	取引先が交渉に応じてくれない	13.0%	3.2%	0.0%	0.0%	0.0%	10.0%	0.0%	2.4%	5.1%
2	い	21.7%	8.5%	5.9%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	14.3%	11.1%
3	消費者の理解が得られがたい	8.7%	16.0%	23.5%	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	16.7%	14.5%
4	業界の価格競争激化	17.4%	16.0%	29.4%	0.0%	33.3%	30.0%	0.0%	7.1%	16.2%
5	自社の交渉力	17.4%	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	11.1%	4.8%	6.8%
6	自社の商品力・サービス力(価格決定権がない)	13.0%	7.4%	0.0%	0.0%	33.3%	10.0%	11.1%	7.1%	8.5%
7	業界の商習慣・構造	8.7%	18.1%	29.4%	0.0%	100.0%	5.0%	33.3%	11.9%	16.2%
8	特に理由はない									
9	その他	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%
	合計	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

和歌山

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(土業)	サービス業	合計
1	取引先が交渉に応じてくれない	0	1	0	0	1	0	0	0	1
2	い	9	6	1	0	1	4	0	0	15
3	消費者の理解が得られがたい	2	2	1	0	1	0	0	0	4
4	業界の価格競争激化	2	6	2	0	2	1	0	1	8
5	自社の交渉力	3	2	0	0	1	0	0	1	5
6	自社の商品力・サービス力(価格決定権がない)	0	4	0	0	1	1	0	2	4
7	業界の商習慣・構造	1	4	0	0	1	2	0	1	5
8	特に理由はない	0	13	4	0	0	2	3	4	13
9	その他	1	0	0	0	0	0	0	0	1
	合計	16	41	13	0	2	10	5	10	57
1	取引先が交渉に応じてくれない	0.0%	2.4%	0.0%	#####	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.8%
2	い	56.3%	14.6%	7.7%	#####	50.0%	40.0%	0.0%	0.0%	26.3%
3	消費者の理解が得られがたい	12.5%	4.9%	7.7%	#####	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.0%
4	業界の価格競争激化	12.5%	14.6%	15.4%	#####	100.0%	10.0%	0.0%	10.0%	14.0%
5	自社の交渉力	18.8%	4.9%	0.0%	#####	50.0%	0.0%	0.0%	10.0%	8.8%
6	自社の商品力・サービス力(価格決定権がない)	0.0%	9.8%	0.0%	#####	50.0%	10.0%	0.0%	20.0%	7.0%
7	業界の商習慣・構造	6.3%	9.8%	0.0%	#####	50.0%	20.0%	0.0%	10.0%	8.8%
8	特に理由はない									
9	その他	6.3%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.8%
	合計	100.0%	100.0%	####	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(5) 自社における今後3年程度の商品原価・経費の見通しについてどうお考えですか

関西全体

原材料	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 ほぼ転嫁できている	1	29	8	1	0	4	5	11	30
2 一部転嫁できている	30	145	30	6	4	33	9	63	175
3 ほぼ転嫁できていない	144	878	162	27	12	110	171	396	1022
4 全く転嫁できていない	301	1051	260	26	45	223	109	388	1352
5 仕入がない	52	138	31	4	11	29	11	52	190
回答企業数	552	2,502	545	67	75	416	343	1,044	3,054
1 ほぼ転嫁できている	0.2%	1.2%	1.5%	1.5%	0.0%	1.0%	1.5%	1.1%	1.0%
2 一部転嫁できている	5.4%	5.8%	5.5%	9.0%	5.3%	7.9%	2.6%	6.0%	5.7%
3 ほぼ転嫁できていない	26.1%	35.1%	29.7%	40.3%	16.0%	26.4%	49.9%	37.9%	33.5%
4 全く転嫁できていない	54.5%	42.0%	47.7%	38.8%	60.0%	53.6%	31.8%	37.2%	44.3%
5 仕入がない	9.4%	5.5%	5.7%	6.0%	14.7%	7.0%	3.2%	5.0%	6.2%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

滋賀同友会

原材料	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 大きく低下	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2 ある程度低下	4	12	0	0	0	5	0	7	16
3 変動は一定範囲内	23	69	7	3	0	11	13	35	92
4 ある程度上昇	33	72	21	2	2	17	8	22	105
5 大きく上昇	3	17	4	1	1	3	2	6	20
回答企業数	66	183	34	6	3	37	25	76	249
1 大きく低下	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
2 ある程度低下	6.1%	6.6%	0.0%	0.0%	0.0%	13.5%	0.0%	9.2%	6.4%
3 変動は一定範囲内	34.8%	37.7%	20.6%	50.0%	0.0%	29.7%	52.0%	46.1%	36.9%
4 ある程度上昇	50.0%	39.3%	61.8%	33.3%	66.7%	45.9%	32.0%	28.9%	42.2%
5 大きく上昇	4.5%	9.3%	11.8%	16.7%	33.3%	8.1%	8.0%	7.9%	8.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

京都同友会

原材料	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 大きく低下	0	1	0	0	0	0	1	0	1
2 ある程度低下	3	21	9	2	0	2	1	7	24
3 変動は一定範囲内	20	147	34	5	2	21	22	63	167
4 ある程度上昇	30	169	48	4	4	40	12	61	199
5 大きく上昇	2	11	4	0	0	1	2	4	13
回答企業数	59	373	105	11	6	68	39	144	432
1 大きく低下	0.0%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.6%	0.0%	0.2%
2 ある程度低下	5.1%	5.6%	8.6%	18.2%	0.0%	2.9%	2.6%	4.9%	5.6%
3 変動は一定範囲内	33.9%	39.4%	32.4%	45.5%	33.3%	30.9%	56.4%	43.8%	38.7%
4 ある程度上昇	50.8%	45.3%	45.7%	36.4%	66.7%	58.8%	30.8%	42.4%	46.1%
5 大きく上昇	3.4%	2.9%	3.8%	0.0%	0.0%	1.5%	5.1%	2.8%	3.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

大阪同友会

原材料	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 大きく低下	0	4	1	1	0	1	0	1	4
2 ある程度低下	9	20	3	2	1	5	3	6	29
3 変動は一定範囲内	42	169	19	5	6	35	44	60	211
4 ある程度上昇	99	186	29	5	16	43	35	58	285
5 大きく上昇	13	21	1	2	4	5	3	6	34
回答企業数	170	452	57	17	29	93	100	155	622
1 大きく低下	0.0%	0.9%	1.8%	5.9%	0.0%	1.1%	0.0%	0.6%	0.6%
2 ある程度低下	5.3%	4.4%	5.3%	11.8%	3.4%	5.4%	3.0%	3.9%	4.7%
3 変動は一定範囲内	24.7%	37.4%	33.3%	29.4%	20.7%	37.6%	44.0%	38.7%	33.9%
4 ある程度上昇	58.2%	41.2%	50.9%	29.4%	55.2%	46.2%	35.0%	37.4%	45.8%
5 大きく上昇	7.6%	4.6%	1.8%	11.8%	13.8%	5.4%	3.0%	3.9%	5.5%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

兵庫同友会

原材料	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 大きく低下	1	23	7	0	0	3	4	9	24
2 ある程度低下	13	85	16	2	2	19	4	42	98
3 変動は一定範囲内	49	452	91	13	4	40	85	219	501
4 ある程度上昇	115	559	148	15	20	103	51	222	674
5 大きく上昇	31	79	21	1	5	16	3	33	110
回答企業数	218	1,359	319	32	32	188	165	617	1,577
1 大きく低下	0.5%	1.7%	2.2%	0.0%	0.0%	1.6%	2.4%	1.5%	1.5%
2 ある程度低下	6.0%	6.3%	5.0%	6.3%	6.3%	10.1%	2.4%	6.8%	6.2%
3 変動は一定範囲内	22.5%	33.3%	28.5%	40.6%	12.5%	21.3%	51.5%	35.5%	31.8%
4 ある程度上昇	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
5 大きく上昇	14.2%	5.8%	6.6%	3.1%	15.6%	8.5%	1.8%	5.3%	7.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

奈良同友会

原材料	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 大きく低下	0	1	0	0	0	0	0	1	1
2 ある程度低下	1	5	1	0	0	2	1	1	6
3 変動は一定範囲内	7	31	8	1	0	3	5	14	38
4 ある程度上昇	12	48	8	0	3	12	2	23	60
5 大きく上昇	3	6	0	0	0	3	1	2	9
回答企業数	23	94	17	1	3	20	9	42	117
1 大きく低下	0.0%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.4%	0.9%
2 ある程度低下	4.3%	5.3%	5.9%	0.0%	0.0%	10.0%	11.1%	2.4%	5.1%
3 変動は一定範囲内	30.4%	33.0%	47.1%	100.0%	0.0%	15.0%	55.6%	33.3%	32.5%
4 ある程度上昇	52.2%	51.1%	47.1%	0.0%	100.0%	60.0%	22.2%	54.8%	51.3%
5 大きく上昇	13.0%	6.4%	0.0%	0.0%	0.0%	15.0%	11.1%	4.8%	7.7%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

原材料	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(工業)	サービス業	合計
1 大きく低下	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2 ある程度低下	0	2	1	0	1	0	0	0	2
3 変動は一定範囲内	3	10	3	0	0	0	2	5	13
4 ある程度上昇	12	17	6	0	0	8	1	2	29
5 大きく上昇	0	4	1	0	1	1	0	1	4
回答企業数	16	41	13	0	2	10	5	10	57
1 大きく低下	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
2 ある程度低下	0.0%	4.9%	7.7%	#####	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.5%
3 変動は一定範囲内	18.8%	24.4%	23.1%	#####	0.0%	0.0%	40.0%	50.0%	22.8%
4 ある程度上昇	75.0%	41.5%	46.2%	#####	0.0%	80.0%	20.0%	20.0%	50.9%
5 大きく上昇	0.0%	9.8%	7.7%	#####	50.0%	10.0%	0.0%	10.0%	7.0%
回答企業数	100%	100%	100%	#####	100%	100%	100%	100%	100.0%

【特別項目】【2】賃上げについて

(1) 賃金規定と賃金テーブルはありますか

関西全体

原材料	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 両方ある	122	483	88	12	19	91	47	226	605
2 規定のみある	193	630	136	16	37	126	65	250	823
3 テーブルのみある	33	105	29	1	3	22	11	39	138
4 両方ない	182	1043	244	34	10	151	191	413	1225
回答企業数	552	2,502	545	67	75	416	343	1,044	3,054
1 両方ある	22.1%	19.3%	16.1%	17.9%	25.3%	21.9%	13.7%	21.6%	19.8%
2 規定のみある	35.0%	25.2%	25.0%	23.9%	49.3%	30.3%	19.0%	23.9%	26.9%
3 テーブルのみある	6.0%	4.2%	5.3%	1.5%	4.0%	5.3%	3.2%	3.7%	4.5%
4 両方ない	33.0%	41.7%	44.8%	50.7%	13.3%	36.3%	55.7%	39.6%	40.1%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

滋賀同友会

原材料	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 両方ある	17	49	8	0	2	12	1	26	66
2 規定のみある	20	55	12	4	1	11	8	19	75
3 テーブルのみある	7	4	0	0	0	0	0	4	11
4 両方ない	20	63	12	2	0	13	14	22	83
回答企業数	66	183	34	6	3	37	25	76	249
1 両方ある	25.8%	26.8%	23.5%	0.0%	66.7%	32.4%	4.0%	34.2%	26.5%
2 規定のみある	30.3%	30.1%	35.3%	66.7%	33.3%	29.7%	32.0%	25.0%	30.1%
3 テーブルのみある	10.6%	2.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.3%	4.4%
4 両方ない	30.3%	34.4%	35.3%	33.3%	0.0%	35.1%	56.0%	28.9%	33.3%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

京都同友会

原材料	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 両方ある	5	75	16	0	4	16	7	32	80
2 規定のみある	22	111	27	3	1	21	7	52	133
3 テーブルのみある	2	17	9	0	0	1	1	6	19
4 両方ない	29	153	48	8	1	25	23	48	182
回答企業数	59	373	105	11	6	68	39	144	432
1 両方ある	8.5%	20.1%	15.2%	0.0%	66.7%	23.5%	17.9%	22.2%	18.5%
2 規定のみある	37.3%	29.8%	25.7%	27.3%	16.7%	30.9%	17.9%	36.1%	30.8%
3 テーブルのみある	3.4%	4.6%	8.6%	0.0%	0.0%	1.5%	2.6%	4.2%	4.4%
4 両方ない	49.2%	41.0%	45.7%	72.7%	16.7%	36.8%	59.0%	33.3%	42.1%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

大阪同友会

原材料	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 両方ある	47	103	12	6	9	22	12	42	150
2 規定のみある	61	103	15	1	13	29	15	30	164
3 テーブルのみある	11	17	4	1	2	5	1	4	28
4 両方ない	44	195	24	6	4	33	63	65	239
回答企業数	170	452	57	17	29	93	100	155	622
1 両方ある	27.6%	22.8%	21.1%	35.3%	31.0%	23.7%	12.0%	27.1%	24.1%
2 規定のみある	35.9%	22.8%	26.3%	5.9%	44.8%	31.2%	15.0%	19.4%	26.4%
3 テーブルのみある	6.5%	3.8%	7.0%	5.9%	6.9%	5.4%	1.0%	2.6%	4.5%
4 両方ない	25.9%	43.1%	42.1%	35.3%	13.8%	35.5%	63.0%	41.9%	38.4%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

兵庫同友会

原材料	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 両方ある	46	217	45	6	2	29	22	113	263
2 規定のみある	71	327	72	8	21	59	30	137	398
3 テーブルのみある	12	56	12	0	0	12	9	23	68
4 両方ない	79	588	152	17	4	73	88	254	667
回答企業数	218	1,359	319	32	32	188	165	617	1,577
1 両方ある	21.1%	16.0%	14.1%	18.8%	6.3%	15.4%	13.3%	18.3%	16.7%
2 規定のみある	32.6%	24.1%	22.6%	25.0%	65.6%	31.4%	18.2%	22.2%	25.2%
3 テーブルのみある	5.5%	4.1%	3.8%	0.0%	0.0%	6.4%	5.5%	3.7%	4.3%
4 両方ない	36.2%	43.3%	47.6%	53.1%	12.5%	38.8%	53.3%	41.2%	42.3%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

奈良同友会

原材料	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 両方ある	5	27	5	0	1	6	3	12	32
2 規定のみある	9	21	5	0	1	4	3	8	30
3 テーブルのみある	1	8	3	0	1	2	0	2	9
4 両方ない	8	32	3	1	0	7	2	19	40
回答企業数	23	94	17	1	3	20	9	42	117
1 両方ある	21.7%	28.7%	29.4%	0.0%	33.3%	30.0%	33.3%	28.6%	27.4%
2 規定のみある	39.1%	22.3%	29.4%	0.0%	33.3%	20.0%	33.3%	19.0%	25.6%
3 テーブルのみある	4.3%	8.5%	17.6%	0.0%	33.3%	10.0%	0.0%	4.8%	7.7%
4 両方ない	34.8%	34.0%	17.6%	100.0%	0.0%	35.0%	22.2%	45.2%	34.2%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

和歌山同友会

原材料	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 両方ある	2	12	2	0	1	6	2	1	14
2 規定のみある	10	13	5	0	0	2	2	4	23
3 テーブルのみある	0	3	1	0	0	2	0	0	3
4 両方ない	2	12	5	0	1	0	1	5	14
回答企業数	16	41	13	0	2	10	5	10	57
1 両方ある	12.5%	29.3%	15.4%	#####	50.0%	60.0%	40.0%	10.0%	24.6%
2 規定のみある	62.5%	31.7%	38.5%	#####	0.0%	20.0%	40.0%	40.0%	40.4%
3 テーブルのみある	0.0%	7.3%	7.7%	#####	0.0%	20.0%	0.0%	0.0%	5.3%
4 両方ない	12.5%	29.3%	38.5%	#####	50.0%	0.0%	20.0%	50.0%	24.6%
回答企業数	100%	100%	100%	#####	100%	100%	100%	100%	100.0%

(2) 2023年度正社員の賃金についてどのような見通しですか

関西全体

関西全体

原材料	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 例年以上に賃上げする	138	334	66	10	15	79	38	126	472
2 例年通り賃上げする	238	751	192	21	21	153	95	269	989
3 現状維持	144	948	212	22	32	140	131	411	1092
4 賃下げする	1	9	1	0	1	2	1	4	10
回答企業数	552	2,502	545	67	75	416	343	1,044	3,054
1 例年以上に賃上げする	25.0%	13.3%	12.1%	14.9%	20.0%	19.0%	11.1%	12.1%	15.5%
2 例年通り賃上げする	43.1%	30.0%	35.2%	31.3%	28.0%	36.8%	27.7%	25.8%	32.4%
3 現状維持	26.1%	37.9%	38.9%	32.8%	42.7%	33.7%	38.2%	39.4%	35.8%
4 賃下げする	0.2%	0.4%	0.2%	0.0%	1.3%	0.5%	0.3%	0.4%	0.3%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

滋賀同友会

原材料	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 例年以上に賃上げする	18	29	5	0	1	10	2	11	47
2 例年通り賃上げする	31	79	16	3	1	17	11	31	110
3 現状維持	15	63	11	3	1	10	11	27	78
4 賃下げする	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答企業数	66	183	34	6	3	37	25	76	249
1 例年以上に賃上げする	27.3%	15.8%	14.7%	0.0%	33.3%	27.0%	8.0%	14.5%	18.9%
2 例年通り賃上げする	47.0%	43.2%	47.1%	50.0%	33.3%	45.9%	44.0%	40.8%	44.2%
3 現状維持	22.7%	34.4%	32.4%	50.0%	33.3%	27.0%	44.0%	35.5%	31.3%
4 賃下げする	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

京都同友会

原材料	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 例年以上に賃上げする	13	41	12	0	1	10	3	15	54
2 例年通り賃上げする	26	133	40	3	3	32	12	43	159
3 現状維持	17	172	45	7	2	20	22	76	189
4 賃下げする	0	1	0	0	0	1	0	0	1
回答企業数	59	373	105	11	6	68	39	144	432
1 例年以上に賃上げする	22.0%	11.0%	11.4%	0.0%	16.7%	14.7%	7.7%	10.4%	12.5%
2 例年通り賃上げする	44.1%	35.7%	38.1%	27.3%	50.0%	47.1%	30.8%	29.9%	36.8%
3 現状維持	28.8%	46.1%	42.9%	63.6%	33.3%	29.4%	56.4%	52.8%	43.8%
4 賃下げする	0.0%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%	0.0%	0.0%	0.2%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

大阪同友会

原材料	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 例年以上に賃上げする	47	62	3	8	7	16	8	20	109
2 例年通り賃上げする	80	151	27	6	8	40	27	43	231
3 現状維持	38	181	20	1	11	33	48	68	219
4 賃下げする	1	3	0	0	1	1	1	0	4
回答企業数	170	452	57	17	29	93	100	155	622
1 例年以上に賃上げする	27.6%	13.7%	5.3%	47.1%	24.1%	17.2%	8.0%	12.9%	17.5%
2 例年通り賃上げする	47.1%	33.4%	47.4%	35.3%	27.6%	43.0%	27.0%	27.7%	37.1%
3 現状維持	22.4%	40.0%	35.1%	5.9%	37.9%	35.5%	48.0%	43.9%	35.2%
4 賃下げする	0.6%	0.7%	0.0%	0.0%	3.4%	1.1%	1.0%	0.0%	0.6%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

兵庫同友会

原材料	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 例年以上に賃上げする	46	171	39	2	5	34	21	70	217
2 例年通り賃上げする	86	338	95	9	7	53	40	134	424
3 現状維持	66	490	128	10	16	69	45	222	556
4 賃下げする	0	5	1	0	0	0	0	4	5
回答企業数	218	1,359	319	32	32	188	165	617	1,577
1 例年以上に賃上げする	21.1%	12.6%	12.2%	6.3%	15.6%	18.1%	12.7%	11.3%	13.8%
2 例年通り賃上げする	39.4%	24.9%	29.8%	28.1%	21.9%	28.2%	24.2%	21.7%	26.9%
3 現状維持	30.3%	36.1%	40.1%	31.3%	50.0%	36.7%	27.3%	36.0%	35.3%
4 賃下げする	0.0%	0.4%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%	0.3%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

奈良同友会

原材料	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 例年以上に賃上げする	11	24	5	0	1	6	3	9	35
2 例年通り賃上げする	6	33	7	0	1	6	2	17	39
3 現状維持	5	28	4	1	1	7	4	11	33
4 賃下げする	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答企業数	23	94	17	1	3	20	9	42	117
1 例年以上に賃上げする	47.8%	25.5%	29.4%	0.0%	33.3%	30.0%	33.3%	21.4%	29.9%
2 例年通り賃上げする	26.1%	35.1%	41.2%	0.0%	33.3%	30.0%	22.2%	40.5%	33.3%
3 現状維持	21.7%	29.8%	23.5%	100.0%	33.3%	35.0%	44.4%	26.2%	28.2%
4 賃下げする	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

和歌山同友会

原材料	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 例年以上に賃上げする	3	7	2	0	0	3	1	1	10
2 例年通り賃上げする	9	17	7	0	1	5	3	1	26
3 現状維持	3	14	4	0	1	1	1	7	17
4 賃下げする	0	0	0	0	0	0	0	0	0
回答企業数	16	41	13	0	2	10	5	10	57
1 例年以上に賃上げする	18.8%	17.1%	15.4%	#####	0.0%	30.0%	20.0%	10.0%	17.5%
2 例年通り賃上げする	56.3%	41.5%	53.8%	#####	50.0%	50.0%	60.0%	10.0%	45.6%
3 現状維持	18.8%	34.1%	30.8%	#####	50.0%	10.0%	20.0%	70.0%	29.8%
4 賃下げする	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
回答企業数	100%	100%	100%	#####	100%	100%	100%	100%	100.0%

(3) 賃上げする理由に当てはまるものをすべてお答えください

関西全体

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(土業)	サービス業	合計
1 業績好調	42	172	36	5	5	36	21	69	214
2 人材確保	188	522	133	16	25	111	54	183	710
3 生活における物価高への対	231	549	136	16	26	132	57	182	780
4 政府の要請	19	40	10	2	1	8	3	16	59
5 周りの企業が上げている	35	67	15	4	1	15	13	19	102
6 士気向上	168	531	122	17	17	111	61	203	699
7 規定による通常の賃上げ	62	196	45	4	8	38	24	77	258
8 その他	4	12	4	0	0	2	1	5	16
合計	376	1085	258	31	36	232	133	395	1461
1 業績好調	11.2%	15.9%	14.0%	16.1%	13.9%	15.5%	15.8%	17.5%	14.6%
2 人材確保	50.0%	48.1%	51.6%	51.6%	69.4%	47.8%	40.6%	46.3%	48.6%
3 生活における物価高への対	61.4%	50.6%	52.7%	51.6%	72.2%	56.9%	42.9%	46.1%	53.4%
4 政府の要請	5.1%	3.7%	3.9%	6.5%	2.8%	3.4%	2.3%	4.1%	4.0%
5 周りの企業が上げている	9.3%	6.2%	5.8%	12.9%	2.8%	6.5%	9.8%	4.8%	7.0%
6 士気向上	44.7%	48.9%	47.3%	54.8%	47.2%	47.8%	45.9%	51.4%	47.8%
7 規定による通常の賃上げ	16.5%	18.1%	17.4%	12.9%	22.2%	16.4%	18.0%	19.5%	17.7%
8 その他	1.1%	1.1%	1.6%	0.0%	0.0%	0.9%	0.8%	1.3%	1.1%
合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

滋賀

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1 業績好調	3	17	0	1	0	5	5	6	20
2 人材確保	31	61	7	2	2	20	5	25	92
3 生活における物価高への対	29	53	9	2	2	14	6	20	82
4 政府の要請	2	9	2	1	0	3	0	3	11
5 周りの企業が上げている	5	6	0	0	0	3	1	2	11
6 士気向上	24	46	8	2	0	13	3	20	70
7 規定による通常の賃上げ	9	22	6	1	1	3	4	7	31
8 その他	1	0	0	0	0	0	0	0	1
合計	49	108	21	3	2	27	13	42	157
1 業績好調	6.1%	15.7%	0.0%	33.3%	0.0%	18.5%	38.5%	14.3%	12.7%
2 人材確保	63.3%	56.5%	33.3%	66.7%	100.0%	74.1%	38.5%	59.5%	58.6%
3 生活における物価高への対	59.2%	49.1%	42.9%	66.7%	100.0%	51.9%	46.2%	47.6%	52.2%
4 政府の要請	4.1%	8.3%	9.5%	33.3%	0.0%	11.1%	0.0%	7.1%	7.0%
5 周りの企業が上げている	10.2%	5.6%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	7.7%	4.8%	7.0%
6 士気向上	49.0%	42.6%	38.1%	66.7%	0.0%	48.1%	23.1%	47.6%	44.6%
7 規定による通常の賃上げ	18.4%	20.4%	28.6%	33.3%	50.0%	11.1%	30.8%	16.7%	19.7%
8 その他	2.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%
合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

京都

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1 業績好調	5	25	8	0	0	6	1	10	30
2 人材確保	23	85	26	1	4	22	4	28	108
3 生活における物価高への対	18	101	31	1	3	30	8	28	119
4 政府の要請	0	6	2	0	0	1	0	3	6
5 周りの企業が上げている	3	7	3	1	0	1	1	1	10
6 士気向上	16	94	29	3	3	24	10	25	110
7 規定による通常の賃上げ	8	35	8	0	2	7	3	15	43
8 その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	39	174	52	3	4	42	15	58	213
1 業績好調	12.8%	14.4%	15.4%	0.0%	0.0%	14.3%	6.7%	17.2%	14.1%
2 人材確保	59.0%	48.9%	50.0%	33.3%	100.0%	52.4%	26.7%	48.3%	50.7%
3 生活における物価高への対	46.2%	58.0%	59.6%	33.3%	75.0%	71.4%	53.3%	48.3%	55.9%
4 政府の要請	0.0%	3.4%	3.8%	0.0%	0.0%	2.4%	0.0%	5.2%	2.8%
5 周りの企業が上げている	7.7%	4.0%	5.8%	33.3%	0.0%	2.4%	6.7%	1.7%	4.7%
6 士気向上	41.0%	54.0%	55.8%	100.0%	75.0%	57.1%	66.7%	43.1%	51.6%
7 規定による通常の賃上げ	20.5%	20.1%	15.4%	0.0%	50.0%	16.7%	20.0%	25.9%	20.2%
8 その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

大阪

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1 業績好調	13	34	3	2	4	8	5	12	47
2 人材確保	64	94	16	7	9	17	19	26	158
3 生活における物価高への対	85	106	14	6	11	32	13	30	191
4 政府の要請	11	4	1	0	0	1	0	2	15
5 周りの企業が上げている	11	17	2	2	0	3	3	7	28
6 士気向上	55	92	15	5	5	22	15	30	147
7 規定による通常の賃上げ	23	45	7	1	1	15	6	15	68
8 その他	2	4	1	0	0	1	0	2	6
合計	127	213	30	14	15	56	35	63	340
1 業績好調	10.2%	16.0%	10.0%	14.3%	26.7%	14.3%	14.3%	19.0%	13.8%
2 人材確保	50.4%	44.1%	53.3%	50.0%	60.0%	30.4%	54.3%	41.3%	46.5%
3 生活における物価高への対	66.9%	49.8%	46.7%	42.9%	73.3%	57.1%	37.1%	47.6%	56.2%
4 政府の要請	8.7%	1.9%	3.3%	0.0%	0.0%	1.8%	0.0%	3.2%	4.4%
5 周りの企業が上げている	8.7%	8.0%	6.7%	14.3%	0.0%	5.4%	8.6%	11.1%	8.2%
6 士気向上	43.3%	43.2%	50.0%	35.7%	33.3%	39.3%	42.9%	47.6%	43.2%
7 規定による通常の賃上げ	18.1%	21.1%	23.3%	7.1%	6.7%	26.8%	17.1%	23.8%	20.0%
8 その他	1.6%	1.9%	3.3%	0.0%	0.0%	1.8%	0.0%	3.2%	1.8%
合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

兵庫

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1	業績好調	19	86	24	2	1	16	9	34	105
2	人材確保	55	243	74	6	7	43	22	91	298
3	生活における物価高への対応	80	243	64	7	7	43	29	93	323
4	政府の要請	5	20	4	1	1	3	3	8	25
5	周りの企業が上げている	14	30	7	1	1	5	7	9	44
6	士気向上	64	266	63	7	8	45	32	111	330
7	規定による通常の賃上げ	18	77	20	2	2	10	8	35	95
8	その他	1	6	3	0	0	0	0	3	7
	合計	132	509	134	11	12	87	61	204	641
1	業績好調	14.4%	16.9%	17.9%	18.2%	8.3%	18.4%	14.8%	16.7%	16.4%
2	人材確保	41.7%	47.7%	55.2%	54.5%	58.3%	49.4%	36.1%	44.6%	46.5%
3	生活における物価高への対応	60.6%	47.7%	47.8%	63.6%	58.3%	49.4%	47.5%	45.6%	50.4%
4	政府の要請	3.8%	3.9%	3.0%	9.1%	8.3%	3.4%	4.9%	3.9%	3.9%
5	周りの企業が上げている	10.6%	5.9%	5.2%	9.1%	8.3%	5.7%	11.5%	4.4%	6.9%
6	士気向上	48.5%	52.3%	47.0%	63.6%	66.7%	51.7%	52.5%	54.4%	51.5%
7	規定による通常の賃上げ	13.6%	15.1%	14.9%	18.2%	16.7%	11.5%	13.1%	17.2%	14.8%
8	その他	0.8%	1.2%	2.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%	1.1%
	合計	100.0%	100.0%	####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

奈良

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(土業)	サービス業	合計
1	業績好調	1	8	0	0	0	1	1	6	9
2	人材確保	11	26	6	0	2	5	2	11	37
3	生活における物価高への対応	14	30	9	0	2	7	1	11	44
4	政府の要請	0	1	1	0	0	0	0	0	1
5	周りの企業が上げている	2	3	2	0	0	1	0	0	5
6	士気向上	7	27	5	0	0	4	1	17	34
7	規定による通常の賃上げ	1	14	4	0	1	3	1	5	15
8	その他	0	2	0	0	0	1	1	0	2
	合計	17	57	12	0	2	12	5	26	74
1	業績好調	5.9%	14.0%	0.0%	#####	0.0%	8.3%	20.0%	23.1%	12.2%
2	人材確保	64.7%	45.6%	50.0%	#####	100.0%	41.7%	40.0%	42.3%	50.0%
3	生活における物価高への対応	82.4%	52.6%	75.0%	#####	100.0%	58.3%	20.0%	42.3%	59.5%
4	政府の要請	0.0%	1.8%	8.3%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%
5	周りの企業が上げている	11.8%	5.3%	16.7%	#####	0.0%	8.3%	0.0%	0.0%	6.8%
6	士気向上	41.2%	47.4%	41.7%	#####	0.0%	33.3%	20.0%	65.4%	45.9%
7	規定による通常の賃上げ	5.9%	24.6%	33.3%	#####	50.0%	25.0%	20.0%	19.2%	20.3%
8	その他	0.0%	3.5%	0.0%	#####	0.0%	8.3%	20.0%	0.0%	2.7%
	合計	100.0%	100.0%	#####	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

和歌山

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(土業)	サービス業	合計
1	業績好調	1	2	1	0	0	0	0	1	3
2	人材確保	4	13	4	0	1	4	2	2	17
3	生活における物価高への対応	5	16	9	0	1	6	0	0	21
4	政府の要請	1	0	0	0	0	0	0	0	1
5	周りの企業が上げている	0	4	1	0	0	2	1	0	4
6	士気向上	2	6	2	0	1	3	0	0	8
7	規定による通常の賃上げ	3	3	0	0	1	0	2	0	6
8	その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	合計	12	24	9	0	1	8	4	2	36
1	業績好調	8.3%	8.3%	11.1%	-	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	8.3%
2	人材確保	33.3%	54.2%	44.4%	-	100.0%	50.0%	50.0%	100.0%	47.2%
3	生活における物価高への対応	41.7%	66.7%	#####	-	100.0%	75.0%	0.0%	0.0%	58.3%
4	政府の要請	8.3%	0.0%	0.0%	-	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.8%
5	周りの企業が上げている	0.0%	16.7%	11.1%	-	0.0%	25.0%	25.0%	0.0%	11.1%
6	士気向上	16.7%	25.0%	22.2%	-	100.0%	37.5%	0.0%	0.0%	22.2%
7	規定による通常の賃上げ	25.0%	12.5%	0.0%	-	100.0%	0.0%	50.0%	0.0%	16.7%
8	その他	0.0%	0.0%	0.0%	-	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	合計	100.0%	100.0%	#####	-	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(4) 正社員の賃上げ方法に当てはまるものをすべてお答えください

関西全体

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1 基本給の引上げ	241	649	152	16	24	137	88	230	890
2 定期的な昇給	171	463	100	20	11	110	52	169	634
3 賞与の引上げ	83	227	47	8	9	64	21	77	310
4 諸手当の引上げ	39	118	25	3	5	28	6	51	157
5 寸志の支給	20	70	14	1	2	15	7	31	90
合計	376	1085	258	31	36	232	133	395	1461
1 基本給の引上げ	64.1%	59.8%	58.9%	51.6%	66.7%	59.1%	66.2%	58.2%	60.9%
2 定期的な昇給	45.5%	42.7%	38.8%	64.5%	30.6%	47.4%	39.1%	42.8%	43.4%
3 賞与の引上げ	22.1%	20.9%	18.2%	25.8%	25.0%	27.6%	15.8%	19.5%	21.2%
4 諸手当の引上げ	10.4%	10.9%	9.7%	9.7%	13.9%	12.1%	4.5%	12.9%	10.7%
5 寸志の支給	5.3%	6.5%	5.4%	3.2%	5.6%	6.5%	5.3%	7.8%	6.2%
合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

滋賀

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1 基本給の引上げ	35	58	11	0	1	14	7	24	93
2 定期的な昇給	18	51	11	3	2	15	5	15	69
3 賞与の引上げ	22	30	2	1	0	10	6	11	52
4 諸手当の引上げ	8	19	2	1	0	6	0	10	27
5 寸志の支給	0	4	0	0	0	1	0	3	4
合計	49	108	21	3	2	27	13	42	157
1 基本給の引上げ	71.4%	53.7%	52.4%	0.0%	50.0%	51.9%	53.8%	57.1%	59.2%
2 定期的な昇給	36.7%	47.2%	52.4%	100.0%	100.0%	55.6%	38.5%	35.7%	43.9%
3 賞与の引上げ	44.9%	27.8%	9.5%	33.3%	0.0%	37.0%	46.2%	26.2%	33.1%
4 諸手当の引上げ	16.3%	17.6%	9.5%	33.3%	0.0%	22.2%	0.0%	23.8%	17.2%
5 寸志の支給	0.0%	3.7%	0.0%	0.0%	0.0%	3.7%	0.0%	7.1%	2.5%
合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

京都

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1 基本給の引上げ	30	99	30	1	1	27	8	32	129
2 定期的な昇給	13	82	22	1	4	20	8	27	95
3 賞与の引上げ	5	50	15	0	2	17	0	16	55
4 諸手当の引上げ	5	28	8	1	2	4	1	12	33
5 寸志の支給	3	9	1	0	1	2	0	5	12
合計	39	174	52	3	4	42	15	58	213
1 基本給の引上げ	76.9%	56.9%	57.7%	33.3%	25.0%	64.3%	53.3%	55.2%	60.6%
2 定期的な昇給	33.3%	47.1%	42.3%	33.3%	100.0%	47.6%	53.3%	46.6%	44.6%
3 賞与の引上げ	12.8%	28.7%	28.8%	0.0%	50.0%	40.5%	0.0%	27.6%	25.8%
4 諸手当の引上げ	12.8%	16.1%	15.4%	33.3%	50.0%	9.5%	6.7%	20.7%	15.5%
5 寸志の支給	7.7%	5.2%	1.9%	0.0%	25.0%	4.8%	0.0%	8.6%	5.6%
合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

大阪

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1 基本給の引上げ	80	109	13	8	10	32	18	28	189
2 定期的な昇給	74	111	18	8	1	31	18	35	185
3 賞与の引上げ	31	64	9	5	5	21	8	16	95
4 諸手当の引上げ	15	34	2	1	2	11	3	15	49
5 寸志の支給	6	17	2	1	1	5	3	5	23
合計	127	213	30	14	15	56	35	63	340
1 基本給の引上げ	63.0%	51.2%	43.3%	57.1%	66.7%	57.1%	51.4%	44.4%	55.6%
2 定期的な昇給	58.3%	52.1%	60.0%	57.1%	6.7%	55.4%	51.4%	55.6%	54.4%
3 賞与の引上げ	24.4%	30.0%	30.0%	35.7%	33.3%	37.5%	22.9%	25.4%	27.9%
4 諸手当の引上げ	11.8%	16.0%	6.7%	7.1%	13.3%	19.6%	8.6%	23.8%	14.4%
5 寸志の支給	4.7%	8.0%	6.7%	7.1%	6.7%	8.9%	8.6%	7.9%	6.8%
合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

兵庫

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1	基本給の引上げ	78	325	85	7	9	51	48	125	403
2	定期的な昇給	54	184	40	8	4	37	18	77	238
3	賞与の引上げ	20	62	17	2	2	11	5	25	82
4	諸手当の引上げ	7	23	10	0	1	3	2	7	30
5	寸志の支給	10	31	8	0	0	5	4	14	41
	合計	132	509	134	11	12	87	61	204	641
1	基本給の引上げ	59.1%	63.9%	63.4%	63.6%	75.0%	58.6%	78.7%	61.3%	62.9%
2	定期的な昇給	40.9%	36.1%	29.9%	72.7%	33.3%	42.5%	29.5%	37.7%	37.1%
3	賞与の引上げ	15.2%	12.2%	12.7%	18.2%	16.7%	12.6%	8.2%	12.3%	12.8%
4	諸手当の引上げ	5.3%	4.5%	7.5%	0.0%	8.3%	3.4%	3.3%	3.4%	4.7%
5	寸志の支給	7.6%	6.1%	6.0%	0.0%	0.0%	5.7%	6.6%	6.9%	6.4%
	合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

奈良

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(土業)	サービス業	合計
1	基本給の引上げ	12	40	8	0	2	8	3	19	52
2	定期的な昇給	8	28	6	0	0	5	2	14	36
3	賞与の引上げ	2	16	3	0	0	3	1	8	18
4	諸手当の引上げ	3	10	2	0	0	2	0	6	13
5	寸志の支給	1	6	2	0	0	1	0	3	7
	合計	17	57	12	0	2	12	5	26	74
1	基本給の引上げ	70.6%	70.2%	66.7%	#####	100.0%	66.7%	60.0%	73.1%	70.3%
2	定期的な昇給	47.1%	49.1%	50.0%	#####	0.0%	41.7%	40.0%	53.8%	48.6%
3	賞与の引上げ	11.8%	28.1%	25.0%	#####	0.0%	25.0%	20.0%	30.8%	24.3%
4	諸手当の引上げ	17.6%	17.5%	16.7%	#####	0.0%	16.7%	0.0%	23.1%	17.6%
5	寸志の支給	5.9%	10.5%	16.7%	#####	0.0%	8.3%	0.0%	11.5%	9.5%
	合計	100.0%	100.0%	#####	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

和歌山

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(土業)	サービス業	合計
1	基本給の引上げ	6	18	5	0	1	5	4	2	24
2	定期的な昇給	4	7	3	0	0	2	1	1	11
3	賞与の引上げ	3	5	1	0	0	2	1	1	8
4	諸手当の引上げ	1	4	1	0	0	2	0	1	5
5	寸志の支給	0	3	1	0	0	1	0	1	3
	合計	12	24	9	0	1	8	4	2	36
1	基本給の引上げ	50.0%	75.0%	55.6%	-	100.0%	62.5%	100.0%	100.0%	66.7%
2	定期的な昇給	33.3%	29.2%	33.3%	-	0.0%	25.0%	25.0%	50.0%	30.6%
3	賞与の引上げ	25.0%	20.8%	11.1%	-	0.0%	25.0%	25.0%	50.0%	22.2%
4	諸手当の引上げ	8.3%	16.7%	11.1%	-	0.0%	25.0%	0.0%	50.0%	13.9%
5	寸志の支給	0.0%	12.5%	11.1%	-	0.0%	12.5%	0.0%	50.0%	8.3%
	合計	100.0%	100.0%	#####	-	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(5) 2023年の正社員一人当たりの平均賃上げ額(月額基本給の引き上げと定期昇給)はどの程度ですか

関西全体

		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	3000円未満	27	89	19	1	7	17	11	33	116
2	3000～5000円未満	73	158	35	3	8	34	16	61	231
3	5000～10000円未満	106	271	58	11	9	73	33	86	377
4	10000～15000円未満	65	194	46	9	2	36	36	65	259
5	15000～20000円未満	18	48	12	2	1	8	8	17	66
6	20000円以上	17	77	18	1	3	16	11	28	94
	回答企業数	376	1,085	258	31	36	232	133	395	1,461
1	3000円未満	7.2%	8.2%	7.4%	3.2%	19.4%	7.3%	8.3%	8.4%	7.9%
2	3000～5000円未満	19.4%	14.6%	13.6%	9.7%	22.2%	14.7%	12.0%	15.4%	15.8%
3	5000～10000円未満	28.2%	25.0%	22.5%	35.5%	25.0%	31.5%	24.8%	21.8%	25.8%
4	10000～15000円未満	17.3%	17.9%	17.8%	29.0%	5.6%	15.5%	27.1%	16.5%	17.7%
5	15000～20000円未満	4.8%	4.4%	4.7%	6.5%	2.8%	3.4%	6.0%	4.3%	4.5%
6	20000円以上	4.5%	7.1%	7.0%	3.2%	8.3%	6.9%	8.3%	7.1%	6.4%
	回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

滋賀同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 3000円未満	6	16	5	0	0	3	3	5	22
2 3000～5000円未満	11	23	3	0	1	8	3	7	34
3 5000～10000円未満	17	35	6	3	0	11	2	13	52
4 10000～15000円未満	9	17	4	0	0	3	2	8	26
5 15000～20000円未満	1	8	1	0	0	1	1	5	9
6 20000円以上	3	8	1	0	1	1	2	3	11
回答企業数	49	108	21	3	2	27	13	42	157
1 3000円未満	12.2%	14.8%	23.8%	0.0%	0.0%	11.1%	23.1%	11.9%	14.0%
2 3000～5000円未満	22.4%	21.3%	14.3%	0.0%	50.0%	29.6%	23.1%	16.7%	21.7%
3 5000～10000円未満	34.7%	32.4%	28.6%	100.0%	0.0%	40.7%	15.4%	31.0%	33.1%
4 10000～15000円未満	18.4%	15.7%	19.0%	0.0%	0.0%	11.1%	15.4%	19.0%	16.6%
5 15000～20000円未満	2.0%	7.4%	4.8%	0.0%	0.0%	3.7%	7.7%	11.9%	5.7%
6 20000円以上	6.1%	7.4%	4.8%	0.0%	50.0%	3.7%	15.4%	7.1%	7.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

京都同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 3000円未満	4	13	1	0	1	3	0	8	17
2 3000～5000円未満	11	46	17	0	1	10	2	16	57
3 5000～10000円未満	15	62	16	1	1	18	5	21	77
4 10000～15000円未満	3	31	7	2	0	8	4	10	34
5 15000～20000円未満	3	8	5	0	0	0	2	1	11
6 20000円以上	2	14	6	0	1	3	2	2	16
回答企業数	39	174	52	3	4	42	15	58	213
1 3000円未満	10.3%	7.5%	1.9%	0.0%	25.0%	7.1%	0.0%	13.8%	8.0%
2 3000～5000円未満	28.2%	26.4%	32.7%	0.0%	25.0%	23.8%	13.3%	27.6%	26.8%
3 5000～10000円未満	38.5%	35.6%	30.8%	33.3%	25.0%	42.9%	33.3%	36.2%	36.2%
4 10000～15000円未満	7.7%	17.8%	13.5%	66.7%	0.0%	19.0%	26.7%	17.2%	16.0%
5 15000～20000円未満	7.7%	4.6%	9.6%	0.0%	0.0%	0.0%	13.3%	1.7%	5.2%
6 20000円以上	5.1%	8.0%	11.5%	0.0%	25.0%	7.1%	13.3%	3.4%	7.5%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

大阪同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 3000円未満	10	18	3	0	3	2	3	7	28
2 3000～5000円未満	32	44	7	3	2	9	8	15	76
3 5000～10000円未満	45	82	14	4	7	25	11	21	127
4 10000～15000円未満	27	39	4	4	1	10	8	12	66
5 15000～20000円未満	8	16	1	2	1	4	3	5	24
6 20000円以上	5	9	0	1	0	4	2	2	14
回答企業数	127	213	30	14	15	56	35	63	340
1 3000円未満	7.9%	8.5%	10.0%	0.0%	20.0%	3.6%	8.6%	11.1%	8.2%
2 3000～5000円未満	25.2%	20.7%	23.3%	21.4%	13.3%	16.1%	22.9%	23.8%	22.4%
3 5000～10000円未満	35.4%	38.5%	46.7%	28.6%	46.7%	44.6%	31.4%	33.3%	37.4%
4 10000～15000円未満	21.3%	18.3%	13.3%	28.6%	6.7%	17.9%	22.9%	19.0%	19.4%
5 15000～20000円未満	6.3%	7.5%	3.3%	14.3%	6.7%	7.1%	8.6%	7.9%	7.1%
6 20000円以上	3.9%	4.2%	0.0%	7.1%	0.0%	7.1%	5.7%	3.2%	4.1%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

兵庫同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 3000円未満	7	33	7	1	1	7	5	12	40
2 3000～5000円未満	7	26	3	0	3	4	3	13	33
3 5000～10000円未満	20	60	13	3	1	9	12	22	80
4 10000～15000円未満	23	94	29	3	1	13	18	30	117
5 15000～20000円未満	3	11	3	0	0	2	2	4	14
6 20000円以上	6	43	11	0	1	6	4	21	49
回答企業数	132	509	134	11	12	87	61	204	641
1 3000円未満	5.3%	6.5%	5.2%	9.1%	8.3%	8.0%	8.2%	5.9%	6.2%
2 3000～5000円未満	5.3%	5.1%	2.2%	0.0%	25.0%	4.6%	4.9%	6.4%	5.1%
3 5000～10000円未満	15.2%	11.8%	9.7%	27.3%	8.3%	10.3%	19.7%	10.8%	12.5%
4 10000～15000円未満	17.4%	18.5%	21.6%	27.3%	8.3%	14.9%	29.5%	14.7%	18.3%
5 15000～20000円未満	2.3%	2.2%	2.2%	0.0%	0.0%	2.3%	3.3%	2.0%	2.2%
6 20000円以上	4.5%	8.4%	8.2%	0.0%	8.3%	6.9%	6.6%	10.3%	7.6%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

奈良同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 3000円未満	0	8	2	0	2	2	0	1	8
2 3000～5000円未満	5	12	3	0	0	1	0	8	17
3 5000～10000円未満	8	21	4	0	0	6	2	9	29
4 10000～15000円未満	2	9	1	0	0	1	2	5	11
5 15000～20000円未満	2	5	2	0	0	1	0	2	7
6 20000円以上	0	2	0	0	0	1	1	0	2
回答企業数	17	57	12	0	2	12	5	26	74
1 3000円未満	0.0%	14.0%	16.7%	#####	100.0%	16.7%	0.0%	3.8%	10.8%
2 3000～5000円未満	29.4%	21.1%	25.0%	#####	0.0%	8.3%	0.0%	30.8%	23.0%
3 5000～10000円未満	47.1%	36.8%	33.3%	#####	0.0%	50.0%	40.0%	34.6%	39.2%
4 10000～15000円未満	11.8%	15.8%	8.3%	#####	0.0%	8.3%	40.0%	19.2%	14.9%
5 15000～20000円未満	11.8%	8.8%	16.7%	#####	0.0%	8.3%	0.0%	7.7%	9.5%
6 20000円以上	0.0%	3.5%	0.0%	#####	0.0%	8.3%	20.0%	0.0%	2.7%
回答企業数	100%	100%	100%	#####	100%	100%	100%	100%	100.0%

和歌山同友会

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 3000円未満	0	1	1	0	0	0	0	0	1
2 3000～5000円未満	7	7	2	0	1	2	0	2	14
3 5000～10000円未満	1	11	5	0	0	4	1	0	12
4 10000～15000円未満	1	4	1	0	0	1	2	0	5
5 15000～20000円未満	1	0	0	0	0	0	0	0	1
6 20000円以上	1	1	0	0	0	1	0	0	2
回答企業数	12	24	9	0	1	8	4	2	36
1 3000円未満	0.0%	4.2%	11.1%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.8%
2 3000～5000円未満	58.3%	29.2%	22.2%	#####	100.0%	25.0%	0.0%	100.0%	38.9%
3 5000～10000円未満	8.3%	45.8%	55.6%	#####	0.0%	50.0%	25.0%	0.0%	33.3%
4 10000～15000円未満	8.3%	16.7%	11.1%	#####	0.0%	12.5%	50.0%	0.0%	13.9%
5 15000～20000円未満	8.3%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.8%
6 20000円以上	8.3%	4.2%	0.0%	#####	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	5.6%
回答企業数	100%	100%	100%	#####	100%	100%	100%	100%	100.0%

(6) 正社員一人当たりの平均賃上げ率(年収ベース)はどの程度ですか

関西全体

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1	十分ある	51	137	22	5	0	38	29	43	188
2	ある程度ある	160	495	129	12	11	116	56	171	655
3	十分とはいえない	132	387	88	13	21	68	41	154	519
4	ほとんどない	20	35	9	1	3	5	4	13	55
	合計	376	1085	258	31	36	232	133	395	1461
1	十分ある	13.6%	12.6%	8.5%	16.1%	0.0%	16.4%	21.8%	10.9%	12.9%
2	ある程度ある	42.6%	45.6%	50.0%	38.7%	30.6%	50.0%	42.1%	43.3%	44.8%
3	十分とはいえない	35.1%	35.7%	34.1%	41.9%	58.3%	29.3%	30.8%	39.0%	35.5%
4	ほとんどない	5.3%	3.2%	3.5%	3.2%	8.3%	2.2%	3.0%	3.3%	3.8%
	合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

滋賀

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1	十分ある	4	5	0	0	0	1	1	3	9
2	ある程度ある	21	52	8	1	1	16	7	19	73
3	十分とはいえない	20	44	9	2	1	9	4	18	64
4	ほとんどない	2	4	3	0	0	0	1	0	6
	合計	49	108	21	3	2	27	13	42	157
1	十分ある	8.2%	4.6%	0.0%	0.0%	0.0%	3.7%	7.7%	7.1%	5.7%
2	ある程度ある	42.9%	48.1%	38.1%	33.3%	50.0%	59.3%	53.8%	45.2%	46.5%
3	十分とはいえない	40.8%	40.7%	42.9%	66.7%	50.0%	33.3%	30.8%	42.9%	40.8%
4	ほとんどない	4.1%	3.7%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	3.8%
	合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

京都

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1	十分ある	3	13	2	0	0	4	3	4	16
2	ある程度ある	11	78	27	1	1	19	5	25	89
3	十分とはいえない	21	74	21	1	3	17	6	26	95
4	ほとんどない	3	8	2	1	0	2	1	2	11
	合計	39	174	52	3	4	42	15	58	213
1	十分ある	7.7%	7.5%	3.8%	0.0%	0.0%	9.5%	20.0%	6.9%	7.5%
2	ある程度ある	28.2%	44.8%	51.9%	33.3%	25.0%	45.2%	33.3%	43.1%	41.8%
3	十分とはいえない	53.8%	42.5%	40.4%	33.3%	75.0%	40.5%	40.0%	44.8%	44.6%
4	ほとんどない	7.7%	4.6%	3.8%	33.3%	0.0%	4.8%	6.7%	3.4%	5.2%
	合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

大阪

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1	十分ある	21	38	3	5	0	15	8	7	59
2	ある程度ある	56	90	12	2	4	28	14	30	146
3	十分とはいえない	40	73	10	7	9	12	10	25	113
4	ほとんどない	6	4	1	0	1	0	2	0	10
	合計	127	213	30	14	15	56	35	63	340
1	十分ある	16.5%	17.8%	10.0%	35.7%	0.0%	26.8%	22.9%	11.1%	17.4%
2	ある程度ある	44.1%	42.3%	40.0%	14.3%	26.7%	50.0%	40.0%	47.6%	42.9%
3	十分とはいえない	31.5%	34.3%	33.3%	50.0%	60.0%	21.4%	28.6%	39.7%	33.2%
4	ほとんどない	4.7%	1.9%	3.3%	0.0%	6.7%	0.0%	5.7%	0.0%	2.9%
	合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

兵庫

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1	十分ある	19	75	16	0	0	17	14	28	94
2	ある程度ある	59	237	70	8	5	42	28	84	296
3	十分とはいえない	46	169	40	3	7	25	18	76	215
4	ほとんどない	4	12	3	0	0	1	0	8	16
	合計	132	509	134	11	12	87	61	204	641
1	十分ある	14.4%	14.7%	11.9%	0.0%	0.0%	19.5%	23.0%	13.7%	14.7%
2	ある程度ある	44.7%	46.6%	52.2%	72.7%	41.7%	48.3%	45.9%	41.2%	46.2%
3	十分とはいえない	34.8%	33.2%	29.9%	27.3%	58.3%	28.7%	29.5%	37.3%	33.5%
4	ほとんどない	3.0%	2.4%	2.2%	0.0%	0.0%	1.1%	0.0%	3.9%	2.5%
	合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

奈良

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(土業)	サービス業	合計
1	十分ある	3	4	1	0	0	0	2	1	7
2	ある程度ある	6	27	7	0	0	7	1	12	33
3	十分とはいえない	4	18	4	0	0	3	2	9	22
4	ほとんどない	4	7	0	0	2	2	0	3	11
	合計	17	57	12	0	2	12	5	26	74
1	十分ある	17.6%	7.0%	8.3%	#####	0.0%	0.0%	40.0%	3.8%	9.5%
2	ある程度ある	35.3%	47.4%	58.3%	#####	0.0%	58.3%	20.0%	46.2%	44.6%
3	十分とはいえない	23.5%	31.6%	33.3%	#####	0.0%	25.0%	40.0%	34.6%	29.7%
4	ほとんどない	23.5%	12.3%	0.0%	#####	100.0%	16.7%	0.0%	11.5%	14.9%
	合計	100.0%	100.0%	#####	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

和歌山

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(土業)	サービス業	合計
1	十分ある	1	2	0	0	0	1	1	0	3
2	ある程度ある	7	11	5	0	0	4	1	1	18
3	十分とはいえない	1	9	4	0	1	2	1	0	10
4	ほとんどない	1	0	0	0	0	0	0	0	1
	合計	12	24	9	0	1	8	4	2	36
1	十分ある	8.3%	8.3%	0.0%	—	0.0%	12.5%	25.0%	0.0%	8.3%
2	ある程度ある	58.3%	45.8%	55.6%	—	0.0%	50.0%	25.0%	50.0%	50.0%
3	十分とはいえない	8.3%	37.5%	44.4%	—	100.0%	25.0%	25.0%	0.0%	27.8%
4	ほとんどない	8.3%	0.0%	0.0%	—	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.8%
	合計	100.0%	100.0%	#####	—	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(8) 賃上げの原資を確保するために、行った・行おうと思う取り組みをすべてお答えください

関西全体

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1 売上の拡大	249	770	160	22	25	164	93	306	1019
2 人件費を除くコストの削減	87	213	56	3	4	49	12	89	300
3 価格転嫁	219	372	98	8	25	103	39	99	591
4 内部留保の取崩	37	83	13	3	4	20	9	34	120
5 借入等による資金調達	23	62	12	1	3	17	7	22	85
6 特になし	23	94	25	5	1	19	18	26	117
7 その他	6	17	4	0	0	4	3	6	23
合計	376	1085	258	31	36	232	133	395	1461
1 売上の拡大	66.2%	71.0%	62.0%	71.0%	69.4%	70.7%	69.9%	77.5%	69.7%
2 人件費を除くコストの削減	23.1%	19.6%	21.7%	9.7%	11.1%	21.1%	9.0%	22.5%	20.5%
3 価格転嫁	58.2%	34.3%	38.0%	25.8%	69.4%	44.4%	29.3%	25.1%	40.5%
4 内部留保の取崩	9.8%	7.6%	5.0%	9.7%	11.1%	8.6%	6.8%	8.6%	8.2%
5 借入等による資金調達	6.1%	5.7%	4.7%	3.2%	8.3%	7.3%	5.3%	5.6%	5.8%
6 特になし	6.1%	8.7%	9.7%	16.1%	2.8%	8.2%	13.5%	6.6%	8.0%
7 その他	1.6%	1.6%	1.6%	0.0%	0.0%	1.7%	2.3%	1.5%	1.6%
合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

滋賀

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1 売上の拡大	33	79	14	2	1	20	9	33	112
2 人件費を除くコストの削減	15	27	3	1	0	7	2	14	42
3 価格転嫁	30	34	9	0	2	11	2	10	64
4 内部留保の取崩	2	17	2	2	0	1	4	8	19
5 借入等による資金調達	3	7	0	1	0	1	1	4	10
6 特になし	2	7	0	0	0	2	3	2	9
7 その他	1	2	0	0	0	1	0	1	3
合計	49	108	21	3	2	27	13	42	157
1 売上の拡大	67.3%	73.1%	66.7%	66.7%	50.0%	74.1%	69.2%	78.6%	71.3%
2 人件費を除くコストの削減	30.6%	25.0%	14.3%	33.3%	0.0%	25.9%	15.4%	33.3%	26.8%
3 価格転嫁	61.2%	31.5%	42.9%	0.0%	100.0%	40.7%	15.4%	23.8%	40.8%
4 内部留保の取崩	4.1%	15.7%	9.5%	66.7%	0.0%	3.7%	30.8%	19.0%	12.1%
5 借入等による資金調達	6.1%	6.5%	0.0%	33.3%	0.0%	3.7%	7.7%	9.5%	6.4%
6 特になし	4.1%	6.5%	0.0%	0.0%	0.0%	7.4%	23.1%	4.8%	5.7%
7 その他	2.0%	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	3.7%	0.0%	2.4%	1.9%
合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

京都

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1 売上の拡大	25	133	38	2	4	30	11	48	158
2 人件費を除くコストの削減	8	39	15	0	0	11	1	12	47
3 価格転嫁	19	73	22	1	1	23	4	22	92
4 内部留保の取崩	7	13	3	0	0	6	0	4	20
5 借入等による資金調達	4	9	4	0	0	3	0	2	13
6 特になし	1	14	3	1	0	3	3	4	15
7 その他	1	4	1	0	0	2	0	1	5
合計	39	174	52	3	4	42	15	58	213
1 売上の拡大	64.1%	76.4%	73.1%	66.7%	100.0%	71.4%	73.3%	82.8%	74.2%
2 人件費を除くコストの削減	20.5%	22.4%	28.8%	0.0%	0.0%	26.2%	6.7%	20.7%	22.1%
3 価格転嫁	48.7%	42.0%	42.3%	33.3%	25.0%	54.8%	26.7%	37.9%	43.2%
4 内部留保の取崩	17.9%	7.5%	5.8%	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	6.9%	9.4%
5 借入等による資金調達	10.3%	5.2%	7.7%	0.0%	0.0%	7.1%	0.0%	3.4%	6.1%
6 特になし	2.6%	8.0%	5.8%	33.3%	0.0%	7.1%	20.0%	6.9%	7.0%
7 その他	2.6%	2.3%	1.9%	0.0%	0.0%	4.8%	0.0%	1.7%	2.3%
合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

大阪

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(土業)	サービス業	合計
1 売上の拡大	85	145	19	7	9	39	24	47	230
2 人件費を除くコストの削減	35	39	6	1	1	10	4	17	74
3 価格転嫁	81	67	7	4	10	26	10	10	148
4 内部留保の取崩	10	16	3	0	0	6	2	5	26
5 借入等による資金調達	12	14	2	0	2	5	4	1	26
6 特になし	5	18	2	4	1	5	1	5	23
7 その他	3	4	0	0	0	1	1	2	7
合計	127	213	30	14	15	56	35	63	340
1 売上の拡大	66.9%	68.1%	63.3%	50.0%	60.0%	69.6%	68.6%	74.6%	67.6%
2 人件費を除くコストの削減	27.6%	18.3%	20.0%	7.1%	6.7%	17.9%	11.4%	27.0%	21.8%
3 価格転嫁	63.8%	31.5%	23.3%	28.6%	66.7%	46.4%	28.6%	15.9%	43.5%
4 内部留保の取崩	7.9%	7.5%	10.0%	0.0%	0.0%	10.7%	5.7%	7.9%	7.6%
5 借入等による資金調達	9.4%	6.6%	6.7%	0.0%	13.3%	8.9%	11.4%	1.6%	7.6%
6 特になし	3.9%	8.5%	6.7%	28.6%	6.7%	8.9%	2.9%	7.9%	6.8%
7 その他	2.4%	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	1.8%	2.9%	3.2%	2.1%
合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

兵庫

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 売上の拡大	88	348	75	11	9	57	41	155	436
2 人件費を除くコストの削減	22	85	26	1	1	14	4	39	107
3 価格転嫁	75	168	49	3	9	33	22	52	243
4 内部留保の取崩	15	32	5	1	2	6	3	15	47
5 借入等による資金調達	4	28	6	0	0	6	2	14	32
6 特になし	14	51	18	0	0	9	10	14	65
7 その他	1	6	2	0	0	0	2	2	7
合計	132	509	134	11	12	87	61	204	641
1 売上の拡大	66.7%	68.4%	56.0%	100.0%	75.0%	65.5%	67.2%	76.0%	68.0%
2 人件費を除くコストの削減	16.7%	16.7%	19.4%	9.1%	8.3%	16.1%	6.6%	19.1%	16.7%
3 価格転嫁	56.8%	33.0%	36.6%	27.3%	75.0%	37.9%	36.1%	25.5%	37.9%
4 内部留保の取崩	11.4%	6.3%	3.7%	9.1%	16.7%	6.9%	4.9%	7.4%	7.3%
5 借入等による資金調達	3.0%	5.5%	4.5%	0.0%	0.0%	6.9%	3.3%	6.9%	5.0%
6 特になし	10.6%	10.0%	13.4%	0.0%	0.0%	10.3%	16.4%	6.9%	10.1%
7 その他	0.8%	1.2%	1.5%	0.0%	0.0%	0.0%	3.3%	1.0%	1.1%
合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

奈良

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(土業)	サービス業	合計
1 業績好調	9	45	6	0	1	11	5	22	54
2 人材確保	7	17	4	0	1	4	1	7	24
3 生活における物価高への対	12	23	8	0	2	7	1	5	35
4 政府の要請	2	4	0	0	1	1	0	2	6
5 周りの企業が上げている	0	3	0	0	0	2	0	1	3
6 士気向上	0	2	2	0	0	0	0	0	2
7 規定による通常の賃上げ	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	17	57	12	0	2	12	5	26	74
1 業績好調	52.9%	78.9%	50.0%	#####	50.0%	91.7%	100.0%	84.6%	73.0%
2 人材確保	41.2%	29.8%	33.3%	#####	50.0%	33.3%	20.0%	26.9%	32.4%
3 生活における物価高への対	70.6%	40.4%	66.7%	#####	100.0%	58.3%	20.0%	19.2%	47.3%
4 政府の要請	11.8%	7.0%	0.0%	#####	50.0%	8.3%	0.0%	7.7%	8.1%
5 周りの企業が上げている	0.0%	5.3%	0.0%	#####	0.0%	16.7%	0.0%	3.8%	4.1%
6 士気向上	0.0%	3.5%	16.7%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%
7 規定による通常の賃上げ	0.0%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	#####	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

和歌山

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1 売上の拡大	9	20	8	0	1	7	3	1	29
2 人件費を除くコストの削減	0	6	2	0	1	3	0	0	6
3 価格転嫁	2	7	3	0	1	3	0	0	9
4 内部留保の取崩	1	1	0	0	1	0	0	0	2
5 借入等による資金調達	0	1	0	0	1	0	0	0	1
6 特になし	1	2	0	0	0	0	1	1	3
7 その他	0	1	1	0	0	0	0	0	1
合計	12	24	9	0	1	8	4	2	36
1 売上の拡大	75.0%	83.3%	88.9%	－	100.0%	87.5%	75.0%	50.0%	80.6%
2 人件費を除くコストの削減	0.0%	25.0%	22.2%	－	100.0%	37.5%	0.0%	0.0%	16.7%
3 価格転嫁	16.7%	29.2%	33.3%	－	100.0%	37.5%	0.0%	0.0%	25.0%
4 内部留保の取崩	8.3%	4.2%	0.0%	－	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.6%
5 借入等による資金調達	0.0%	4.2%	0.0%	－	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.8%
6 特になし	8.3%	8.3%	0.0%	－	0.0%	0.0%	25.0%	50.0%	8.3%
7 その他	0.0%	4.2%	11.1%	－	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.8%
合計	100.0%	100.0%	####	－	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(9) 質上げしない理由に当てはまるものをすべてお答えください（該当するものすべてお答えください）

関西全体

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1 業績不調	66	239	50	6	10	51	11	111	305
2 仕入価格などの上昇を価格	34	124	35	3	16	24	5	41	158
3 社会保険料の負担が重い	22	149	53	4	9	25	4	54	171
4 業績の先行き不透明	52	246	69	5	5	54	22	91	298
5 価格競争が厳しい	10	82	36	0	3	17	4	22	92
6 取り引き先値下げ要請が厳	6	24	11	0	0	2	1	10	30
7 必要性を感じない	10	200	33	6	2	20	54	85	210
8 その他	30	154	36	2	9	14	19	74	184
合計	145	957	213	22	33	142	132	415	1102
1 業績不調	45.5%	25.0%	23.5%	27.3%	30.3%	35.9%	8.3%	26.7%	27.7%
2 仕入価格などの上昇を価格	23.4%	13.0%	16.4%	13.6%	48.5%	16.9%	3.8%	9.9%	14.3%
3 社会保険料の負担が重い	15.2%	15.6%	24.9%	18.2%	27.3%	17.6%	3.0%	13.0%	15.5%
4 業績の先行き不透明	35.9%	25.7%	32.4%	22.7%	15.2%	38.0%	16.7%	21.9%	27.0%
5 価格競争が厳しい	6.9%	8.6%	16.9%	0.0%	9.1%	12.0%	3.0%	5.3%	8.3%
6 取り引き先値下げ要請が厳	4.1%	2.5%	5.2%	0.0%	0.0%	1.4%	0.8%	2.4%	2.7%
7 必要性を感じない	6.9%	20.9%	15.5%	27.3%	6.1%	14.1%	40.9%	20.5%	19.1%
8 その他	20.7%	16.1%	16.9%	9.1%	27.3%	9.9%	14.4%	17.8%	16.7%
合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

滋賀

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1 業績不調	6	13	2	0	0	3	1	7	19
2 仕入価格などの上昇を価格	3	5	1	0	0	1	2	1	8
3 社会保険料の負担が重い	4	10	4	0	0	2	1	3	14
4 業績の先行き不透明	7	20	8	1	0	6	2	3	27
5 価格競争が厳しい	1	7	2	0	1	2	1	1	8
6 取り引き先値下げ要請が厳	1	0	0	0	0	0	0	0	1
7 必要性を感じない	1	9	0	1	1	1	0	6	10
8 その他	2	7	1	1	0	0	1	4	9
合計	15	63	11	3	1	10	11	27	78
1 業績不調	40.0%	20.6%	18.2%	0.0%	0.0%	30.0%	9.1%	25.9%	24.4%
2 仕入価格などの上昇を価格	20.0%	7.9%	9.1%	0.0%	0.0%	10.0%	18.2%	3.7%	10.3%
3 社会保険料の負担が重い	26.7%	15.9%	36.4%	0.0%	0.0%	20.0%	9.1%	11.1%	17.9%
4 業績の先行き不透明	46.7%	31.7%	72.7%	33.3%	0.0%	60.0%	18.2%	11.1%	34.6%
5 価格競争が厳しい	6.7%	11.1%	18.2%	0.0%	100.0%	20.0%	9.1%	3.7%	10.3%
6 取り引き先値下げ要請が厳	6.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%
7 必要性を感じない	6.7%	14.3%	0.0%	33.3%	100.0%	10.0%	0.0%	22.2%	12.8%
8 その他	13.3%	11.1%	9.1%	33.3%	0.0%	0.0%	9.1%	14.8%	11.5%
合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

京都

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1 業績不調	8	46	12	4	1	8	0	21	54
2 仕入価格などの上昇を価格	0	30	11	2	0	2	1	14	30
3 社会保険料の負担が重い	4	33	17	1	1	3	1	10	37
4 業績の先行き不透明	5	54	18	1	0	7	4	24	59
5 価格競争が厳しい	2	12	8	0	0	0	1	3	14
6 取り引き先値下げ要請が厳	0	6	2	0	0	0	0	4	6
7 必要性を感じない	1	29	4	1	0	4	9	11	30
8 その他	3	13	1	1	0	0	4	7	16
合計	17	173	45	7	2	21	22	76	190
1 業績不調	47.1%	26.6%	26.7%	57.1%	50.0%	38.1%	0.0%	27.6%	28.4%
2 仕入価格などの上昇を価格	0.0%	17.3%	24.4%	28.6%	0.0%	9.5%	4.5%	18.4%	15.8%
3 社会保険料の負担が重い	23.5%	19.1%	37.8%	14.3%	50.0%	14.3%	4.5%	13.2%	19.5%
4 業績の先行き不透明	29.4%	31.2%	40.0%	14.3%	0.0%	33.3%	18.2%	31.6%	31.1%
5 価格競争が厳しい	11.8%	6.9%	17.8%	0.0%	0.0%	0.0%	4.5%	3.9%	7.4%
6 取り引き先値下げ要請が厳	0.0%	3.5%	4.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.3%	3.2%
7 必要性を感じない	5.9%	16.8%	8.9%	14.3%	0.0%	19.0%	40.9%	14.5%	15.8%
8 その他	17.6%	7.5%	2.2%	14.3%	0.0%	0.0%	18.2%	9.2%	8.4%
合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

大阪

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(土業)	サービス業	合計
1	業績不調	21	42	5	0	3	9	7	18	63
2	仕入価格などの上昇を価格	13	27	6	1	6	7	1	6	40
3	社会保険料の負担が重い	4	34	6	1	6	8	1	12	38
4	業績の先行き不透明	11	46	6	1	4	14	6	15	57
5	価格競争が厳しい	0	21	8	0	2	4	1	6	21
6	取り引き先値下げ要請が厳	1	4	0	0	0	0	1	3	5
7	必要性を感じない	3	41	2	0	0	2	23	14	44
8	その他	3	15	1	0	0	0	6	8	18
	合計	39	184	20	1	12	34	49	68	223
1	業績不調	53.8%	22.8%	25.0%	0.0%	25.0%	26.5%	14.3%	26.5%	28.3%
2	仕入価格などの上昇を価格	33.3%	14.7%	30.0%	100.0%	50.0%	20.6%	2.0%	8.8%	17.9%
3	社会保険料の負担が重い	10.3%	18.5%	30.0%	100.0%	50.0%	23.5%	2.0%	17.6%	17.0%
4	業績の先行き不透明	28.2%	25.0%	30.0%	100.0%	33.3%	41.2%	12.2%	22.1%	25.6%
5	価格競争が厳しい	0.0%	11.4%	40.0%	0.0%	16.7%	11.8%	2.0%	8.8%	9.4%
6	取り引き先値下げ要請が厳	2.6%	2.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.0%	4.4%	2.2%
7	必要性を感じない	7.7%	22.3%	10.0%	0.0%	0.0%	5.9%	46.9%	20.6%	19.7%
8	その他	7.7%	8.2%	5.0%	0.0%	0.0%	0.0%	12.2%	11.8%	8.1%
	合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

兵庫

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1	業績不調	29	125	27	2	6	27	3	60	154
2	仕入価格などの上昇を価格	15	56	16	0	9	12	1	18	71
3	社会保険料の負担が重い	8	65	24	2	2	10	1	26	73
4	業績の先行き不透明	22	110	33	1	1	23	9	43	132
5	価格競争が厳しい	6	38	16	0	0	9	1	12	44
6	取り引き先値下げ要請が厳	4	13	9	0	0	2	0	2	17
7	必要性を感じない	5	114	27	4	1	12	21	49	119
8	その他	22	111	33	0	8	14	5	51	133
	合計	66	495	129	10	16	69	45	226	561
1	業績不調	43.9%	25.3%	20.9%	20.0%	37.5%	39.1%	6.7%	26.5%	27.5%
2	仕入価格などの上昇を価格	22.7%	11.3%	12.4%	0.0%	56.3%	17.4%	2.2%	8.0%	12.7%
3	社会保険料の負担が重い	12.1%	13.1%	18.6%	20.0%	12.5%	14.5%	2.2%	11.5%	13.0%
4	業績の先行き不透明	33.3%	22.2%	25.6%	10.0%	6.3%	33.3%	20.0%	19.0%	23.5%
5	価格競争が厳しい	9.1%	7.7%	12.4%	0.0%	0.0%	13.0%	2.2%	5.3%	7.8%
6	取り引き先値下げ要請が厳	6.1%	2.6%	7.0%	0.0%	0.0%	2.9%	0.0%	0.9%	3.0%
7	必要性を感じない	7.6%	23.0%	20.9%	40.0%	6.3%	17.4%	46.7%	21.7%	21.2%
8	その他	33.3%	22.4%	25.6%	0.0%	50.0%	20.3%	11.1%	22.6%	23.7%
	合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

奈良

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(土業)	サービス業	合計
1	業績不調	1	9	2	0	0	3	0	4	10
2	仕入価格などの上昇を価格	2	4	1	0	0	2	0	1	6
3	社会保険料の負担が重い	1	4	1	0	0	2	0	1	5
4	業績の先行き不透明	4	8	2	1	0	4	0	1	12
5	価格競争が厳しい	0	2	1	0	0	1	0	0	2
6	取り引き先値下げ要請が厳	0	1	0	0	0	0	0	1	1
7	必要性を感じない	0	4	0	0	0	1	1	2	4
8	その他	0	8	0	0	1	0	3	4	8
	合計	5	28	4	1	1	7	4	11	33
1	業績不調	20.0%	32.1%	50.0%	0.0%	0.0%	42.9%	0.0%	36.4%	30.3%
2	仕入価格などの上昇を価格	40.0%	14.3%	25.0%	0.0%	0.0%	28.6%	0.0%	9.1%	18.2%
3	社会保険料の負担が重い	20.0%	14.3%	25.0%	0.0%	0.0%	28.6%	0.0%	9.1%	15.2%
4	業績の先行き不透明	80.0%	28.6%	50.0%	100.0%	0.0%	57.1%	0.0%	9.1%	36.4%
5	価格競争が厳しい	0.0%	7.1%	25.0%	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	6.1%
6	取り引き先値下げ要請が厳	0.0%	3.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9.1%	3.0%
7	必要性を感じない	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	14.3%	25.0%	18.2%	12.1%
8	その他	0.0%	28.6%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	75.0%	36.4%	24.2%
	合計	100.0%	100.0%	#####	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

和歌山

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	物流業	流通業	専門(士業)	サービス業	合計
1	業績不調	1	4	2	0	0	1	0	1	5
2	仕入価格などの上昇を価格	1	2	0	0	1	0	0	1	3
3	社会保険料の負担が重い	1	3	1	0	0	0	0	2	4
4	業績の先行き不透明	3	8	2	0	0	0	1	5	11
5	価格競争が厳しい	1	2	1	0	0	1	0	0	3
6	取り引き先値下げ要請が厳	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7	必要性を感じない	0	3	0	0	0	0	0	3	3
8	その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	合計	3	14	4	0	1	1	1	7	17
1	業績不調	33.3%	28.6%	50.0%	－	0.0%	100.0%	0.0%	14.3%	29.4%
2	仕入価格などの上昇を価格	33.3%	14.3%	0.0%	－	100.0%	0.0%	0.0%	14.3%	17.6%
3	社会保険料の負担が重い	33.3%	21.4%	25.0%	－	0.0%	0.0%	0.0%	28.6%	23.5%
4	業績の先行き不透明	100.0%	57.1%	50.0%	－	0.0%	0.0%	100.0%	71.4%	64.7%
5	価格競争が厳しい	33.3%	14.3%	25.0%	－	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	17.6%
6	取り引き先値下げ要請が厳	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
7	必要性を感じない	0.0%	21.4%	0.0%	－	0.0%	0.0%	0.0%	42.9%	17.6%
8	その他	0.0%	0.0%	0.0%	－	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	合計	100.0%	100.0%	#####	－	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(11) 自社における今後3年程度の賃上げ、人件費の見通しについてどうお考えですか

関西全体

原材料	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 大きく低下	1	16	4	1	0	2	2	7	17
2 ある程度低下	8	47	11	3	2	6	4	21	55
3 変動は一定範囲内	162	1006	222	20	24	174	154	407	1168
4 ある程度上昇	329	1066	240	34	36	195	131	426	1395
5 大きく上昇	30	109	20	4	9	16	16	44	139
回答企業数	552	2,502	545	67	75	416	343	1,044	3,054
1 大きく低下	0.2%	0.6%	0.7%	1.5%	0.0%	0.5%	0.6%	0.7%	0.6%
2 ある程度低下	1.4%	1.9%	2.0%	4.5%	2.7%	1.4%	1.2%	2.0%	1.8%
3 変動は一定範囲内	29.3%	40.2%	40.7%	29.9%	32.0%	41.8%	44.9%	39.0%	38.2%
4 ある程度上昇	59.6%	42.6%	44.0%	50.7%	48.0%	46.9%	38.2%	40.8%	45.7%
5 大きく上昇	5.4%	4.4%	3.7%	6.0%	12.0%	3.8%	4.7%	4.2%	4.6%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

滋賀同友会

原材料	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 大きく低下	0	1	0	1	0	0	0	0	1
2 ある程度低下	2	1	1	0	0	0	0	0	3
3 変動は一定範囲内	15	78	13	2	1	19	10	33	93
4 ある程度上昇	41	87	18	3	2	17	12	34	128
5 大きく上昇	5	7	2	0	0	0	2	3	12
回答企業数	66	183	34	6	3	37	25	76	249
1 大きく低下	0.0%	0.5%	0.0%	16.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%
2 ある程度低下	3.0%	0.5%	2.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.2%
3 変動は一定範囲内	22.7%	42.6%	38.2%	33.3%	33.3%	51.4%	40.0%	43.4%	37.3%
4 ある程度上昇	62.1%	47.5%	52.9%	50.0%	66.7%	45.9%	48.0%	44.7%	51.4%
5 大きく上昇	7.6%	3.8%	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	8.0%	3.9%	4.8%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

京都同友会

原材料	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 大きく低下	0	1	0	0	0	0	1	0	1
2 ある程度低下	1	8	0	0	0	3	0	5	9
3 変動は一定範囲内	20	170	51	3	3	29	21	63	190
4 ある程度上昇	34	154	40	5	2	31	14	62	188
5 大きく上昇	2	15	6	1	1	2	0	5	17
回答企業数	59	373	105	11	6	68	39	144	432
1 大きく低下	0.0%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.6%	0.0%	0.2%
2 ある程度低下	1.7%	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%	4.4%	0.0%	3.5%	2.1%
3 変動は一定範囲内	33.9%	45.6%	48.6%	27.3%	50.0%	42.6%	53.8%	43.8%	44.0%
4 ある程度上昇	57.6%	41.3%	38.1%	45.5%	33.3%	45.6%	35.9%	43.1%	43.5%
5 大きく上昇	3.4%	4.0%	5.7%	9.1%	16.7%	2.9%	0.0%	3.5%	3.9%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

大阪同友会

原材料	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 大きく低下	0	4	0	0	0	1	0	3	4
2 ある程度低下	1	12	3	1	0	2	4	2	13
3 変動は一定範囲内	43	153	18	1	9	36	39	49	196
4 ある程度上昇	111	215	29	10	15	48	37	76	326
5 大きく上昇	11	26	3	3	3	3	7	7	37
回答企業数	170	452	57	17	29	93	100	155	622
1 大きく低下	0.0%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	1.1%	0.0%	1.9%	0.6%
2 ある程度低下	0.6%	2.7%	5.3%	5.9%	0.0%	2.2%	4.0%	1.3%	2.1%
3 変動は一定範囲内	25.3%	33.8%	31.6%	5.9%	31.0%	38.7%	39.0%	31.6%	31.5%
4 ある程度上昇	65.3%	47.6%	50.9%	58.8%	51.7%	51.6%	37.0%	49.0%	52.4%
5 大きく上昇	6.5%	5.8%	5.3%	17.6%	10.3%	3.2%	7.0%	4.5%	5.9%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

兵庫同友会

原材料	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 大きく低下	0	9	4	0	0	1	1	3	9
2 ある程度低下	4	22	6	2	2	0	0	12	26
3 変動は一定範囲内	74	562	130	14	11	82	78	244	636
4 ある程度上昇	118	535	136	15	13	80	61	228	653
5 大きく上昇	11	55	8	0	4	9	6	28	66
回答企業数	218	1,359	319	32	32	188	165	617	1,577
1 大きく低下	0.0%	0.7%	1.3%	0.0%	0.0%	0.5%	0.6%	0.5%	0.6%
2 ある程度低下	1.8%	1.6%	1.9%	6.3%	6.3%	0.0%	0.0%	1.9%	1.6%
3 変動は一定範囲内	33.9%	41.4%	40.8%	43.8%	34.4%	43.6%	47.3%	39.5%	40.3%
4 ある程度上昇	54.1%	39.4%	42.6%	46.9%	40.6%	42.6%	37.0%	37.0%	41.4%
5 大きく上昇	5.0%	4.0%	2.5%	0.0%	12.5%	4.8%	3.6%	4.5%	4.2%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

奈良同友会

原材料	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 大きく低下	0	1	0	0	0	0	0	1	1
2 ある程度低下	0	3	0	0	0	1	0	2	3
3 変動は一定範囲内	6	28	6	0	0	6	3	13	34
4 ある程度上昇	16	54	10	1	3	12	5	22	70
5 大きく上昇	0	3	0	0	0	1	1	1	3
回答企業数	23	94	17	1	3	20	9	42	117
1 大きく低下	0.0%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.4%	0.9%
2 ある程度低下	0.0%	3.2%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	4.8%	2.6%
3 変動は一定範囲内	26.1%	29.8%	35.3%	0.0%	0.0%	30.0%	33.3%	31.0%	29.1%
4 ある程度上昇	69.6%	57.4%	58.8%	100.0%	100.0%	60.0%	55.6%	52.4%	59.8%
5 大きく上昇	0.0%	3.2%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	11.1%	2.4%	2.6%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

和歌山同友会

原材料	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 大きく低下	1	0	0	0	0	0	0	0	1
2 ある程度低下	0	1	1	0	0	0	0	0	1
3 変動は一定範囲内	4	15	4	0	0	2	3	5	19
4 ある程度上昇	9	21	7	0	1	7	2	4	30
5 大きく上昇	1	3	1	0	1	1	0	0	4
回答企業数	16	41	13	0	2	10	5	10	57
1 大きく低下	6.3%	0.0%	0.0%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.8%
2 ある程度低下	0.0%	2.4%	7.7%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.8%
3 変動は一定範囲内	25.0%	36.6%	30.8%	#####	0.0%	20.0%	60.0%	50.0%	33.3%
4 ある程度上昇	56.3%	51.2%	53.8%	#####	50.0%	70.0%	40.0%	40.0%	52.6%
5 大きく上昇	6.3%	7.3%	7.7%	#####	50.0%	10.0%	0.0%	0.0%	7.0%
回答企業数	100%	100%	100%	#####	100%	100%	100%	100%	100.0%

(12) コロナ融資の返済について下記に該当するものを選択してください。

関西全体

原材料	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 融資を受けていない	118	839	124	22	14	114	211	346	957
2 融資条件通り返済できる	308	1137	299	33	47	222	91	444	1445
3 条件変更など対策済み・検討中	80	222	55	7	11	44	10	95	302
4 不安あるが未対策	28	120	23	2	2	21	5	67	148
回答企業数	552	2,502	545	67	75	416	343	1,044	3,054
1 融資を受けていない	21.4%	33.5%	22.8%	32.8%	18.7%	27.4%	61.5%	33.1%	31.3%
2 融資条件通り返済できる	55.8%	45.4%	54.9%	49.3%	62.7%	53.4%	26.5%	42.5%	47.3%
3 条件変更など対策済み・検討中	14.5%	8.9%	10.1%	10.4%	14.7%	10.6%	2.9%	9.1%	9.9%
4 不安あるが未対策	5.1%	4.8%	4.2%	3.0%	2.7%	5.0%	1.5%	6.4%	4.8%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

滋賀同友会

原材料	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 融資を受けていない	20	60	8	1	0	9	16	25	80
2 融資条件通り返済できる	35	83	20	3	2	23	4	31	118
3 条件変更など対策済み・検討中	7	21	4	2	0	3	2	10	28
4 不安あるが未対策	3	10	2	0	1	2	1	4	13
回答企業数	66	183	34	6	3	37	25	76	249
1 融資を受けていない	30.3%	32.8%	23.5%	16.7%	0.0%	24.3%	64.0%	32.9%	32.1%
2 融資条件通り返済できる	53.0%	45.4%	58.8%	50.0%	66.7%	62.2%	16.0%	40.8%	47.4%
3 条件変更など対策済み・検討中	10.6%	11.5%	11.8%	33.3%	0.0%	8.1%	8.0%	13.2%	11.2%
4 不安あるが未対策	4.5%	5.5%	5.9%	0.0%	33.3%	5.4%	4.0%	5.3%	5.2%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

京都同友会

原材料	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 融資を受けていない	7	111	16	1	1	16	28	49	118
2 融資条件通り返済できる	26	162	52	8	4	30	8	60	188
3 条件変更など対策済み・検討中	17	59	22	1	1	14	2	19	76
4 不安あるが未対策	8	28	11	0	0	6	0	11	36
回答企業数	59	373	105	11	6	68	39	144	432
1 融資を受けていない	11.9%	29.8%	15.2%	9.1%	16.7%	23.5%	71.8%	34.0%	27.3%
2 融資条件通り返済できる	44.1%	43.4%	49.5%	72.7%	66.7%	44.1%	20.5%	41.7%	43.5%
3 条件変更など対策済み・検討中	28.8%	15.8%	21.0%	9.1%	16.7%	20.6%	5.1%	13.2%	17.6%
4 不安あるが未対策	13.6%	7.5%	10.5%	0.0%	0.0%	8.8%	0.0%	7.6%	8.3%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

大阪同友会

原材料	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 融資を受けていない	36	160	12	5	6	28	63	46	196
2 融資条件通り返済できる	83	191	30	8	17	41	22	73	274
3 条件変更など対策済み・検討中	36	54	9	2	5	14	4	20	90
4 不安あるが未対策	11	18	2	1	0	7	1	7	29
回答企業数	170	452	57	17	29	93	100	155	622
1 融資を受けていない	21.2%	35.4%	21.1%	29.4%	20.7%	30.1%	63.0%	29.7%	31.5%
2 融資条件通り返済できる	48.8%	42.3%	52.6%	47.1%	58.6%	44.1%	22.0%	47.1%	44.1%
3 条件変更など対策済み・検討中	21.2%	11.9%	15.8%	11.8%	17.2%	15.1%	4.0%	12.9%	14.5%
4 不安あるが未対策	6.5%	4.0%	3.5%	5.9%	0.0%	7.5%	1.0%	4.5%	4.7%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

兵庫同友会

原材料	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 融資を受けていない	49	460	81	15	6	48	97	208	509
2 融資条件通り返済できる	139	635	176	13	21	113	52	259	774
3 条件変更など対策済み・検討中	15	80	18	2	4	13	2	41	95
4 不安あるが未対策	5	58	8	1	1	4	3	41	63
回答企業数	218	1,359	319	32	32	188	165	617	1,577
1 融資を受けていない	22.5%	33.8%	25.4%	46.9%	18.8%	25.5%	58.8%	33.7%	32.3%
2 融資条件通り返済できる	63.8%	46.7%	55.2%	40.6%	65.6%	60.1%	31.5%	42.0%	49.1%
3 条件変更など対策済み・検討中	6.9%	5.9%	5.6%	6.3%	12.5%	6.9%	1.2%	6.6%	6.0%
4 不安あるが未対策	2.3%	4.3%	2.5%	3.1%	3.1%	2.1%	1.8%	6.6%	4.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

奈良同友会

原材料	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 融資を受けていない	4	34	4	0	0	9	5	15	38
2 融資条件通り返済できる	14	46	13	1	2	10	3	17	60
3 条件変更など対策済み・検討中	3	5	0	0	1	0	0	4	8
4 不安あるが未対策	1	5	0	0	0	1	0	4	6
回答企業数	23	94	17	1	3	20	9	42	117
1 融資を受けていない	17.4%	36.2%	23.5%	0.0%	0.0%	45.0%	55.6%	35.7%	32.5%
2 融資条件通り返済できる	60.9%	48.9%	76.5%	100.0%	66.7%	50.0%	33.3%	40.5%	51.3%
3 条件変更など対策済み・検討中	13.0%	5.3%	0.0%	0.0%	33.3%	0.0%	0.0%	9.5%	6.8%
4 不安あるが未対策	4.3%	5.3%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	9.5%	5.1%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

和歌山同友会

原材料	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 融資を受けていない	2	14	3	0	1	4	2	3	16
2 融資条件通り返済できる	11	20	8	0	1	5	2	4	31
3 条件変更など対策済み・検討中	2	3	2	0	0	0	0	1	5
4 不安あるが未対策	0	1	0	0	0	1	0	0	1
回答企業数	16	41	13	0	2	10	5	10	57
1 融資を受けていない	12.5%	34.1%	23.1%	#####	50.0%	40.0%	40.0%	30.0%	28.1%
2 融資条件通り返済できる	68.8%	48.8%	61.5%	#####	50.0%	50.0%	40.0%	40.0%	54.4%
3 条件変更など対策済み・検討中	12.5%	7.3%	15.4%	#####	0.0%	0.0%	0.0%	10.0%	8.8%
4 不安あるが未対策	0.0%	2.4%	0.0%	#####	0.0%	10.0%	0.0%	0.0%	1.8%
回答企業数	100%	100%	100%	#####	100%	100%	100%	100%	100.0%

(10) 賃上げに対するハードル（障害）、今考えていることなどお書き下さい（自由記述）

no	同友会	業種名	価格転嫁の対応
1	滋賀	情報処理関連(サーバー設計、構築、運用)。ISO27001コンサルタント、取得支援。ホームページ作成等	ハードルとしては、顧客拡大による売り上げ増加がある。Web関連事業やその他新規事業による拡大を雇用の拡大
2	滋賀	LPガス取扱、給排水衛生設備工事	先行き不透明のため、賃上げする余裕がない
3	滋賀	電気通信工事業	利益の確保
4	滋賀	福祉	売り上げを上げる
5	滋賀	障害福祉サービス、障害支援、障害者支援	賃上げに伴う、職員の技術力底上げが必要であると思っています。
6	滋賀	建設足場	財務
7	滋賀	保険代理業	従業員の理解度と士気がどれだけ維持できるか
8	滋賀	石材の加工販売及び石材施工	成果を上げ、成長がみられる社員への昇給はしやすいが、そうでない社員には上げ辛い。
9	滋賀	工作機械、熱交換器、注油器、医療機器の製造・販売	値上げ
10	滋賀	ワイヤーハーネス加工	給与・賞与の増加、社会保険料増加、社会保険の適用拡大
11	滋賀	国内事業 デジタル活用支援推進、新卒/中途採用の代行及びコンサルティング、階層別研修、人事制度設計、経営コンサルティング 国際事業 飲食店舗の経営、お菓子/健康	役職や人によって違う事
12	滋賀	理念経営コンサルティング	売上・利益の確保
13	滋賀	農業用機械製造販売業、ホームセンター用陳列機製造販売業、一般機械製造業	財務体質の強化
14	滋賀	タイル工事業	賃上げの必要性を感じている。価格転嫁をして実施していきたい。
15	滋賀	製造業	とにかく人材確保
16	滋賀	住宅資材販売、施工 住宅リフォーム業	将来への不安で上げたら下げにくい
17	滋賀	保険代理業	給与を上げて、やる気に繋がるかは不安である。
18	滋賀	ソフトウェア開発・導入支援 ホームページの構築および管理運営代行 SaaS販売代理	社会保険の負担が大きいこと。 扶養家族の130万円の壁など法的なことがあること。
19	滋賀	自動車部品製造	ハードルはない。
20	滋賀	仏壇・仏具・神具・美術品販売	賃上げより残業させない、しっかりと有給を消化、従業員の休暇を確保ということに重きを置いています。
21	滋賀	ユニフォーム販売	あげてもいいと考えているが、扶養範囲内での勤務を希望されているため、そんなにおおきくはあげられない。
22	滋賀	豆腐、油揚げ 製造卸	もっと増益出来れば、賃金も上げられるのだが…
23	滋賀	障がい者支援施設、保険診療所の運営	上げようにも原資が不足。
24	滋賀	金属加工	業績がどうなるか
25	滋賀	スポーツ用品小売り・スポーツジム	業績の先行き・資金ショート
26	滋賀	FC本部運営、食品催事販売、イベント企画	皆が頑張った作った売上・利益は還元することで、皆と幸せを共感できる。ここで働いてよかったと思ってもらえるのが超重要だと思う。
27	滋賀	紙器製造	売り上げと利益の拡大をしないと上げれない。
28	滋賀	管工事業・建築板金業	消費者も共に苦しんでいるという感情。
29	滋賀	社寺仏閣用金属性道具のプレス屋。一品物は手造りにて対応。	ハードルは無いですが、職人(社員)の生活をより良いものにする為、日々精進してます。
30	滋賀	電子部品受託製造、金属・セラミック切削加工、派遣・請負業	借入金の返済
31	滋賀	社会保険労務士	賞与もしかり、社会保険料負担が大きい。
32	滋賀	不動産売買・売買仲介・賃貸仲介・賃貸管理・リフォーム・不動産活用・相続コンサルティング	社員一人当たりの生産性が然程伸びていない。
33	滋賀	ホテル業	雇用時期と熟練度の査定
34	滋賀	機械工具の販売及びサービス	新入社員的大幅な賃上げをすると現社員を追い越してしまう弊害は避けたい。
35	滋賀	物流加工業、障害福祉事業	業績不安によるところが大きい
36	滋賀	SS運営等エネルギー部門とICT機器販売等情報部門	報道されている大手企業の賃上げ幅が大きい。当社ではそこまでの賃上げは不可能。
37	滋賀	新聞販売	先行き不透明
38	滋賀	和菓子製造販売、カフェ	物価高による原価率の上昇が、人件費を圧迫している
39	滋賀	省力機械、環境装置設計、試作、製造、メンテナンス	日本国政府の方針の検討違い、自由民主党の無能さ
40	滋賀	アルミ製のフラッシュドア製造販売、リフォーム工事業、不動産業	社員の評価基準策定に難儀している。全員が納得できる評価基準を作ることではできない。公平性が保てるかが課題
41	滋賀	菓子製造販売	今後の粗更なる利獲得が不安。
42	滋賀	障がい者グループホーム	報酬単価自体に限界がある。
43	滋賀	ECサイトの制作および運用サポート事業	社内留保の絶対量が足りない
44	滋賀	求人広告、他	インフレに対応できていない
45	滋賀	金属加工	利益が上がらない状況での、賃金アップは厳しい。
46	滋賀	木造住宅の設計と施工	民間の受注が伸びない
47	滋賀	プラスチック再生・原料販売	近隣企業との格差
48	滋賀	電気機器製造業	個人差や個人判断による自己申請が主体のため結果で判断しているが 全てではない。

49	滋賀	金属製板バネの製造	同一労働同一賃金への対応が難しい。
50	滋賀	産業用機械・工具の販売	他社の弊社以上の賃上げ
51	滋賀	製パン、製菓	大手企業との格差
52	滋賀	知的障害者の就労・生活支援	財源確保 費用対効果
53	滋賀	各種マイクロスリッターと和紙系、和紙系商品販売	売上の確保にムラがあるので中々上げられない
54	滋賀	ワイヤーハーネス、通信ケーブルの製造	現状の生産性では継続した賃上げが難しいため、機械化等により生産の効率、省力化を進め継続した賃上げを実現したい。
55	滋賀	国内・海外旅行業	コロナ禍による業績不振
56	滋賀	事務機器の販売および保守サービス	賃上げには利益の拡大が必要ですが、社員にその意識が根付いていません。有給日数の拡大や賃上げ要求はあるが、利益拡大には積極的とは言えない。 早い時期に収益モデルを構築する必要があります。
57	滋賀	会計事務所	原資をいかに確保できるかが問題となります。
58	滋賀	部品塗装＋塗装ラインの請負+钣金	取引先との交渉力
59	滋賀	貿易・小売り	利益の圧迫があるので、大きくは賃上げできない。
60	滋賀	LPガス小売 食用油リサイクル事業	営業利益の確保
61	滋賀	音楽指導、ワーキング提供、健康美容関係営業	事業の柱が増えて、整えるのに精一杯
62	滋賀	建築資材卸売り	安定した長期での継続を考えると、急な賃上げは慎重になる。
63	滋賀	簡易宿所(ゲストハウス)	雇用の予定無し
64	滋賀	船舶用及び下水道用バルブの設計・製造	年功序列ではなく能力や成果給を元に賃上げをするので、年功序列で育ててきている人からの反発
65	滋賀	トラック運送、倉庫業	売上が思うように上げられない。社会全体の状況(不景気)が変わらなければ難しい。
66	滋賀	飲食FC	人件費があがる
67	滋賀	花火(煙火)製造・販売業	利益確保
68	滋賀	社労士業務	付加価値の増大・新規受注(顧客)の確保をしていける社員教育
69	滋賀	電気工事	ハードルがありすぎて、、、
70	滋賀	看板の製作・カラーラッピング	付加価値(利益)の増大。
71	滋賀	一般産業機械の設計製作	人件費増に見合う利益があがっていない
72	滋賀	土木工事業	会社の先行きの見通し
73	滋賀	金属スクラップ回収買取	経費が増えるのが負担。但しモチベーションアップの為仕方がない。
74	滋賀	燃料・小売	価格転嫁
75	滋賀	飲食業	原材料の高騰
76	滋賀	小売り	そもそも 売上が上がっていない
77	滋賀	樹脂金型の設計/製造	業績の悪化と固定費の増加。
78	滋賀	石材、タイル等の建材の輸入、販売及び工事。 雑貨商品の輸入販売。	今までの社員と給料の差が僅かになってしまい、彼らの昇給をどうすかが課題です。
79	滋賀	デザイン事業(グラフィックデザイン・WEBデザイン・ブランドロゴ・キャラクター等)、メンタルヘルス事業(一般向けメンタルヘルスケア・企業向けメンタルヘルスケアのコーチング)、珈琲豆ネット販売事業	雇用を考えていない
80	滋賀	木材、製材業	技術が伴わない
81	滋賀	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	利益確保と、人員拡大へのハードル
82	滋賀	【サービス業】娯楽業、映画館、興業場、スポーツ施設提供業、遊戯場、ゴルフ場、ボウリング場、パチンコ、ゲームセンター、カラオケボックス	人材確保の観点でも、必要不可欠である。生産性をあげていく事が大事。
83	滋賀	不動産賃貸管理業	賃金以外の福利厚生面の充実を図り、賃上げ以外での従業員満足度を高めていきたい
84	滋賀	建築設計	利益率を上げていく必要がある。
85	滋賀	【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	原材料が下がるか、価格転嫁ができないと今後賃上げは厳しい。
86	滋賀	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、钣金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	付加価値の増加や合理化やシステム等を用いて利益確保を目指し可能な範囲でベースアップを行う。
87	滋賀	大工工事、建築工事、土木工事	労働生産性が下がっているため、その評価どおりの結果から今年度は上げられない。評点が上がれば賃金はアップすることとなっている。
88	滋賀	訪問看護ステーション	元々のベースが高い
89	滋賀	近江牛の委託肥育事業 ブドウ生産	生産性の合理化が難しい業態
90	滋賀	【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	従業員数は少ないのでハードルは低いですが、順調に賃上げする為に、原価を抑えられる仕入先の確保をすること。当社にしか出来ないサービスを提供することで、利益率の上昇を目指すことを考えています。
91	滋賀	木材卸・不動産・建築	法定の解雇ルールがない事
92	滋賀	【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	現在雇用なし

93	滋賀	板金加工による金属部品製造業(建設機械、農業機械、フォークリフト、エレベーター、環境機器、理美容機器、鉄道車両)	日用品などの物価が上昇している中で、今年に限っては例年以上のベースアップと定期昇給は必要不可欠だと考えている。
94	滋賀	保険代理店	売上が上がっていない
95	滋賀	綿織物業	業界の先行き不透明感と、需要減による売り上げの減少
96	滋賀	新聞販売業	売上減少
97	滋賀	工業用塗装	売り上げが好調の時は良いが、悪くなるとベースを上げてしまうと心配。
98	滋賀	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	社員がいません。
99	滋賀	【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	最低賃金の値上げ
100	滋賀	【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	誰も雇用してません
101	滋賀	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	市場と同じように変化していかなければならない
102	滋賀	住宅リフォーム	物価上昇による、会社離れを防ぐ為に賃上げしなければ社員確保できない。リスク大きい。
103	滋賀	【不動産】不動産取引業	税金の増加
104	滋賀	ホテル旅館業	個人顧客の商売の為、買い控えやコロナ慣れによる、法事などの冠婚葬祭の控え
105	滋賀	【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	下げることができない
106	滋賀	金属塗装	更なる価格転嫁
107	滋賀	法律事務全般	売上の上昇が見込めないこと。
108	滋賀	放課後デイサービス運営及び不動産売買仲介事業	社会保険料及び消費税を一時減らしてもらいたい。
109	滋賀	【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	業績が伸びるかどうか。
110	滋賀	【情報通信業】通信業、親書送達、有線放送電話業	特にない。経営者が常にアップデートすることにより解決できる。
111	滋賀	財務コンサル	雇用の必要がない
112	滋賀	一般住宅、店舗の新築及びリフォーム	売り上げの拡大を徹底
113	滋賀	【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	現時点で従業員はいない。
114	滋賀	食肉の卸売業、小売業・飲食店の経営	一律の給与アップを行うと、人件費が重く乗る点。個々のアップは問題ではない。
115	京都	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	コロナ融資の借入金返済額が今後増加
116	京都	【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	業績不調
117	京都	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	最低賃金が高すぎる。職人見習いがほぼ一人前の給料では、ハングリー精神が芽生えず、成長意欲が発生せず、近い将来に品質が低下する懸念がある。
118	京都	【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	賃上げ金額(率)が大手に叶わない、結果、人材が流れる
119	京都	【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	防衛的賃上げなので内情は厳しいです。
120	京都	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	利益率の改善
121	京都	【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	利益率上昇のための方策検討
122	京都	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	わずかながらも、かなり努力して賃上げしているが、大企業と比べて賃金が安い状況は変わらず、むしろ格差が拡大している。今後の人材確保に不安がある。
123	京都	【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	先行き受注が不透明
124	京都	【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	このまま業界が好転していくのか
125	京都	【金融・保険】保険業	売上拡大しないとどんどん苦しくなるので、早期の売り上げ拡大を目指す。
126	京都	【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、	仕事量の減少
127	京都	【不動産】不動産取引業	先行きの見通し、営業力強化

128	京都	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	利益の確保と売上増加
129	京都	【サービス業】自動車整備業	賃金アップをしたいがアップすることによって、社会保険料の負担がかなり重い
130	京都	【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	大企業が行っているような大幅な賃上げは正直不可能ですが、毎年少しずつはこれからも継続して上げていきたい。
131	京都	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	運賃と賃金のバランスが全く取れていないので難しい。しかし、労働時間などはほぼクリア出来ているので、2024年問題が当社にとってチャンスとなると考えております。
132	京都	【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	リモートワーク等、労働環境の改善、働き方改革といった、社員の働きやすい環境の整備には着手しているが、なかなかそれが生産効率の向上や業績に反映してこない為に、賃上げとの両輪が難しい。
133	京都	【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	業績回復次第賃上げ検討したいです
134	京都	【サービス業】自動車整備業	長年価格変動が小さかった反動が、一気にきているだけのことと捉えている
135	京都	【飲食店】一般飲食店	とにかく売上を上げる
136	京都	【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	従業員がいないため、特になし
137	京都	【サービス業】美容業、広告代理、屋外広告	今後賃上げの必要は社会状況により判断していきます
138	京都	【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	社員が経営状況を自分事として考えられる環境を整え、経営に関する経験値を上げること。
139	京都	【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	今後の景気判断の難しさこのまま一本調子で上がるとはだれも思っていない、昔のように賃下げは厳しく人材の即流出に繋がりがかねないので現状の維持
140	京都	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	原資の確保が難しい
141	京都	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	賃上げの原資を十分に産むためには、かなりの生産性の向上、業務の効率化が必須。社内のDX化をさらに進める必要がある。
142	京都	【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、	取引先をふやす
143	京都	【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	賃上げに見合った付加価値を頂くのと従業員は付加価値に見合った内容の仕事を習得する
144	京都	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	40台社員までは適度な賃上げは検討するが50台以降の社員については生産性も落ちてくる中で現状維持は賃上げと同じではないかと判断している。
145	京都	【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	財源は安定的に確保し推移しています。賃上げは極めて計画的な取り組みであり、10年スパンでシュミレーションを行っています。
146	京都	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	運賃単価があがらない
147	京都	【不動産】不動産取引業	黒字化
148	京都	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	取引先の理解
149	京都	【卸売・小売業】各種商品卸売業	新業態により雇用をしたい。
150	京都	【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	収益の増加
151	京都	【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	利益の増大よりも先に賃上げを決意したので、時間効率や収益向上の施策実行速度をあげないといけない
152	京都	【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	賃上げと退職金の積み立てと両面から考えるため、月の給与での賃上げよりも退職者を減らすための退職金の積み立ての方にも予算を回す。
153	京都	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	自社の強みを全員総意で乗り切る。
154	京都	【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	賃金を下げた場合のモチベーションの低下
155	京都	【電機・ガス・熱供給・水道】電気業	そもそも新電力事業が現状のルールでは成り立たない
156	京都	【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	収入額が上限があるために、どのように増やしていくのか。
157	京都	住宅の新築、リフォーム、リノベーション、修理、修繕	利益が出ない。

158	京都	【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	大企業や中堅企業ではないので、人件費の昇給の原資、バッファがない。事業としての売上(利益)の概念と、人々の生活費や人生設計(その世帯家族を含めた)としての給料(生活給、人生給)の概念の実態のギャップがあり、個々の零細事業所ではなかなかその解決が難しい現状がある。インフレや政策的賃上げ、フリーランスの法整備等の時間によらない働き方の浸透?等、社会的対応を合わせて考えないと、直接賃金(企業からの直接賃金)だけの議論や視点では運動は進まないと思われる。同友会でも最低賃金上げ反対!との議論が出てくる部分にもなる。
159	京都	【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	賃上げ評価の基準決めがハードルとなっております。
160	京都	【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	外部環境の動きが読めない部分があり不安定な状態なので
161	京都	【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	価格転換できるか不安
162	京都	【飲食店】一般飲食店	利益確保 人材確保
163	京都	【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	他の経費の負担増
164	京都	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	継続的な業績アップを見込むこと
165	京都	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	少子高齢化で業界自体の先行きが不透明である そもそもの市場規模が小さいので成長が見込めない
166	京都	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	利益確保
167	京都	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	粗利確保
168	京都	【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	パートなので技術的な向上がないと上げるのはむずかしい
169	京都	【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	取引先不足
170	京都	【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	売上の多くを占めている福祉は売上が上限にきているのと、単価は国の方針で下がっている。一方自社のアウトドア事業や農業、コンサルティング業は伸びいて来ており、その辺りのバランスが今後どうなるかが課題
171	京都	【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	従業員のスキルアップができていない
172	京都	【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	大手企業と大きな差が出ないように賃上げしたいが、価格競争力に影響が出る可能性があるのが難しい。
173	京都	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、ハレト、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	企業としての先行き
174	京都	【情報通信業】インターネット付随サービス業	売り上げが落ちた場合、雇用を続けられない
175	京都	【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	あ
176	京都	【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	資金繰りが大変
177	京都	【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	社員の意識向上
178	京都	【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	最低賃金の値上がりによる負担。
179	京都	【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	家族経営なので
180	京都	【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	コロナ融資の返済を延期
181	京都	【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	生産性がアップしていない
182	京都	【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	弊社の経営は現状売り上げという収入はありません。恒常的な賃上げを実現するために給付金以外の収入を確保できる新規事業の開拓を考えています。
183	京都	【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	まだ従業員を雇える状況にない
184	京都	【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	雇用無し
185	京都	【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	社員の評価制度がまだ確立されておらず、個人的な判断に左右されている。
186	京都	【不動産】不動産取引業	見通しが不透明だから
187	京都	【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	賃金上昇は考えているが、安定の就業を願うのとバランスを考えてます

188	京都	【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	昇給と賃上げは違いますか？いまいち賃上げの意味が分かりません。
189	京都	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	人材育成
190	京都	【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	売上の増加を大幅に拡大していく
191	京都	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	売上が上がらない（利益確保出来ない）のに、賃上げは難しい
192	京都	【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	特にありません。
193	京都	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	原資（利益）を確保することが困難で、現在そこを改善すべく①見積もり提示時の値上げを実施も受注出来るかの不安が残る。②製造コスト削減には設備投資が必要も原資が無い。
194	京都	【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	粗利がついてこない可能性がある 値段ではたたかれるが払うものはたたけない 非常に苦しく感じているのが事実である
195	京都	【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	法人の基礎体力がない。一度上げると下げられない、気軽に退職を促せられないので、必然的に消極的になってくる。
196	京都	【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	資金確保
197	京都	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	安定した売り上げが確保できるか不安
198	京都	【製造業】なめし革・同製品・毛皮製造業、ハンドバック、袋物	技術力向上のスピード
199	京都	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	簡単に下がらないので慎重になってしまう
200	京都	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	ハードルは消費行動の変化。 考えていることはサービス料金の値上げ。
201	京都	【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	従業員の士気が下がるようなことがあってはいけない。
202	京都	【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	賃上げしたことが売り上げ増加や利益増加にすぐに結びつかないので、バランスが難しい
203	京都	【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	創業約10年、これまでは右肩上がり売り上げが増加してきているが、この先の見通しが不透明のため、何らかの現状打破が必要です。
204	京都	【サービス業】娯楽業、映画館、興業場、スポーツ施設提供業、遊戯場、ゴルフ場、ボウリング場、パチンコ、ゲームセンター、カラオケボックス	コロナ禍の影響がどの程度回復するのか？ある程度まで回復したら考えたいです。
205	京都	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	キャッシュの問題に尽きる。
206	京都	【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	物価高に対応する賃金を上げたいが、社会保険料の増加に悩まされる。一時的な物価上昇手当に社会保険や所得税を免除してほしい
207	京都	【不動産】不動産取引業	利益の見通せる間は良い。しかし利益が不十分な時を想定し社員への理解を深め協力してもらわないといけない。理念の浸透こそが大切。
208	京都	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	業績の先行き不透明
209	京都	【金融・保険】保険業	新規顧客の獲得。
210	京都	【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	売り上げのばらつきがある
211	京都	【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、釧、印鑑、スポーツ器具、うちわ	パートの時給が上がり過ぎて、正直苦しい。
212	京都	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	業績向上の継続
213	京都	【不動産】不動産取引業	予定なし
214	京都	【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、釧、印鑑、スポーツ器具、うちわ	売上の確保
215	京都	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞄	業績の先行きが見通せない
216	京都	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	今は良くても後に下げる事が出来ない。
217	京都	【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	全体の収入を増やす必要がある。
218	京都	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	役員の減給
219	京都	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	価格アップが先
220	京都	【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	借入金の増大。返済スケジュールがタイトである。
221	京都	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	固定費の増加を許容できる利益の確保
222	京都	【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	売り上げ増加があれば即行う

223	京都	【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	新サービス導入時に収益の新しい分配方法を検討する。
224	京都	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	交渉力
225	京都	【金融・保険】保険業	自動車保険の自然減
226	京都	【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	有資格者の人件費が高騰傾向にある 計画的に採用活動をしていく必要がある
227	京都	【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	採用難は続くと思われるので、ある程度時代に即した賃上げは必要。定着に向けて魅力ある企業づくりをスピード感を持って実行する必要がある。
228	京都	【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	全国一律の最低賃金を決め、その地域で企業間競争にて、各社の賃金を、決まる。人が集まらなければ、高くなり、集まれば最低賃金に近くなる。
229	京都	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	特にありません。
230	京都	【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	売上の低迷。営業力の強化が急務。
231	京都	【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	適正な評価基準
232	京都	【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	売上の確保
233	京都	【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	賃上げをするには一人当たりの生産性を上げなければならないため、1件当たりの受注金額の増大が不可欠である。少額工事をいくら集めても目標受注額には至らないので、「価格帯ドメイン」を定義しなければいけない。1件あたりの目標最低受注金額を定義して実践する。そのことにより生産性が改善する。
234	京都	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	業績不調の為、賃上げに踏み切れないが、改善し賃上げをしたいと思う。
235	京都	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	将来も継続可能な環境に体制を維持し続ける事
236	京都	【金融・保険】保険業	営業利益の更なるアップが必要
237	京都	【卸売・小売業】各種商品卸売業	既存事業の先行きの不安と新規事業の広がりに少し時間がかかりそうなので、社員は増やせない(人件費)ので、外注先や提携先を上手く活用する事を考えています。
238	京都	【卸売・小売業】飲食物品卸売業	業績が良くならない事には賃上げは考えにくい
239	京都	【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	原資の確保。単なる価格転嫁ではなく、付加価値こそが賃金であると捉えたときの付加価値向上をいかに実現するか。
240	京都	【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	仕入れ(材料など)が必要とする業務より、仕入れが少ない業務を増やそうと考えている。
241	京都	【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	一度上げると簡単に下げられない不安感。
242	京都	【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	売り上げの伸び悩み
243	京都	【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	商品の付加価値を上げられないこと
244	京都	【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	売上の未達で、赤字が予想させる賃上げはできない。
245	京都	【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	大企業の賃上げムードに巻き込まれないで自社の状況を従業員に理解してもらい、賃金だけでなく福利厚生の見直しや拡充も含め働きたい企業づくりを目指す。
246	京都	【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	コメントなし
247	京都	【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、	世界経済の下振れ
248	京都	【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	あ
249	京都	【卸売・小売業】飲食物品小売業、仕出弁当、給食	売上が上がらないのに上げなきゃならない
250	京都	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	経常利益が確保できない
251	京都	【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	過去5年ベース1万UP 社員の成長が追い付いていない

252	京都	【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	利益確保の難しさ
253	京都	【サービス業】娯楽業、映画館、興業場、スポーツ施設提供業、遊戯場、ゴルフ場、ボウリング場、パチンコ、ゲームセンター、カラオケボックス	銀行への返済が終わると少し余裕が出てくるので、ベテランスタッフにはそこまでは歯を食いしばって頑張ってもらっている。
254	京都	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	障害は現在、赤字である事
255	京都	【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	別にナシ
256	京都	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	社員の成長を評価するシートで成長することで賃金がアップする仕組みづくりを構築する
257	京都	【金融・保険】保険業	保険会社からの代理店手数料ポイントの引き下げが激しい
258	京都	【飲食店】一般飲食店	賃上げは非常に勇気がある事ですが、その分売上を上げる努力をしています
259	京都	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	コロナ危機で3年間は賃上げしてないので、社員の士気が上がりにくい。
260	京都	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	売上減・利益減
261	京都	【飲食店】一般飲食店	売上と利益に比例しているかどうか？
262	京都	【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	全体的な利益率は減少するが、売上額増加でカバーする
263	京都	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	利益確保
264	京都	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	会社の理念の浸透を賃上げと同時に力を入れている
265	京都	【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	社会保険料の増加
266	京都	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	物価上昇の今後が解らない、しいて言えば今後の景況が掴めない
267	京都	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	売上額の不確定・不安定
268	京都	【不動産】不動産取引業	新規事業における売上がもう少し安定すること。
269	京都	【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	新規雇用と現在雇用している社員との賃金の整合性
270	京都	【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	年齢上昇
271	京都	【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	利益率
272	京都	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	儲けが少ない。
273	京都	【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	社員の努力に見合った形を考える上で、人事考課制度の見直しが必要と考える。
274	京都	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	賃金を上げないと他社に転職する恐れがある。退職してそれを補充する場合に、見える費用や見えない損失はかなり大きい。
275	京都	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	長期在籍社員のモチベーションアップ。メーカーの販促施策を活用して、同業他社の実態を学ばせたり、京都府生涯現役クリエイティブセンターのリカレント研修を活用して自己啓発を促す。
276	京都	【不動産】不動産取引業	賃金水準の切り上げを行った場合、後年度に負担が引き継がれ、じわじわと経営を圧迫してくることへの将来的な対応に頭を悩ましている。
277	京都	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	能力給 成果給の仕組みを再構築し、貢献したものが報われる制度を導入
278	京都	【サービス業】自動車整備業	車業界の大きな変化予想
279	京都	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	定期昇給による昇給であり、業務に対する貢献度での価格決定ではない。適正な基準による賃金アップを実施し、優秀な人材の士気を高めたい。
280	京都	【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	値上げ交渉が難しい。
281	京都	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	業界の先行き、高齢化
282	京都	【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	上記55の通りで特にありません
283	大阪	【製造業】化学工業、セパチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	2024卒の新卒採用に取り組んでいるが、基本給が大幅に上がっているとのことで遜色ない額に設定して対応している。
284	大阪	【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	コロナ融資の返済
285	大阪	【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	売り上げ天井が決まっている中でやりくりするにも限界があり、事業展開することで役員の報酬を新しい事業からまかなうことを考えている。新規事業が軌道に乗るまで耐える体力がないため銀行に融資を申し入れているが可能かどうかわからない。

286	大阪	【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	売上が順調に上がってくれば、2～3%の賃上げを行っていききたい。
287	大阪	【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	仕入などの経費が増加し利益が減少しているので、更なる経費削減をやって行きたい。
288	大阪	【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	賃上げしても、まだまだ大手との差は大きい。収益力を上げてさらに賃上げしたい。
289	大阪	【医療・福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	特になし。他社との比較するのでは無く比較する対象を弊社に持っていく事で昨年より今年、今年より来年というふうに意識しながら良い労働環境を継続したい。
290	大阪	【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	社会保険料の負担増加
291	大阪	【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	若い世代と公的職業従事者の危機感のなさ、平和ボケ。社員教育と会社を潰さないことを優先順位のトップに考える。
292	大阪	【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	物価上昇
293	大阪	【金融・保険】保険業	売上計画を達成する
294	大阪	【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	業績が良くなくても賃上げをしなければいけない空気感があるので、賃上げをしないと人材が流出する可能性が高く、操業自体が出来なくなる。また、賃上げ分は製品への価格転嫁が認められず、価格交渉においても口に出せない雰囲気がある。
295	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	業績
296	大阪	【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	指針計画通り実践すること
297	大阪	【運輸・通信業】倉庫業	求人などの給与を見るとびっくりするほど高い
298	大阪	【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	個人差が大きい、少しあげても税金が増えて、社員には不満が残る
299	大阪	【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	すべて一律ではなく、それぞれのスタッフの成長に合わせた賃上げを行っています。
300	大阪	【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	コロナの間は賃上げを最低限に抑えてたので、今期はそれまで以上に上げた。ガマンしてくれた社員に感謝。
301	大阪	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	賃上げの原資となる利益の安定性がない。
302	大阪	【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	きりが無い
303	大阪	【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	売上が、公定価格で決まっているので、公定価格の引き上げがないと、賃上げは難しい。
304	大阪	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、鉛、印鑑、スポーツ器具、うちわ	価格転嫁
305	大阪	【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	利益が思ったほど出てないが、現状を鑑みると賃上げせざるを得ない。
306	大阪	【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	法改正
307	大阪	【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	売上・利益の増大
308	大阪	【建設業】設備工事、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	受注量の質の向上
309	大阪	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	売上と利益が無いと赤字になる。出来れば上げてあげたい。
310	大阪	【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	純利益計上が想定以上に低い中で賃上げ実施は、中小企業の疲弊や衰退に繋がる面を危惧します。
311	大阪	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	社会保険費用の負担や税率の上昇
312	大阪	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	利益減少による経費削減、現状維持
313	大阪	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	受注確保・新規事業
314	大阪	【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	新しい雇用をしたときに利益を出せるかどうか
315	大阪	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	受注数が月によって変動する
316	大阪	【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	業績がコロナの前にまで上がらない、パートの方は最低賃金より上げている
317	大阪	【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	毎月の人件費が出せて余裕のある売上が得られるかどうか。

318	大阪	【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	社員の生活を考えれば賃上げは当然。その為には売り上げ拡大や、付加価値の模索、業界内での立ち位置の向上が必須です。企業が賃金を年次昇給で払える為にも企業側が行う努力は大きいですが、高賃金を支払って見合う程の人材がもういない。
319	大阪	【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	売上げが回復していないため。
320	大阪	【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	料金体系が横一線の業界商慣習が障害。サービス内容に応じた臨機応変な価格調整。
321	大阪	【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	同業他社に比べ高めの設定であること、人材の層を厚くするためには個人を上げるよりも振り分けたい
322	大阪	【サービス業】自動車整備業	従業員がいてませんので特に考えてません。
323	大阪	【飲食店】一般飲食店	今後、コロナ禍からの売上・利益の回復が順調に進むか否か
324	大阪	【製造業】非鉄金属製造業、電線	資金繰りの悪化
325	大阪	【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	毎年、今期のように大幅に賃上げできるか心配だ。
326	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	今後の負担
327	大阪	【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	売上の拡大ができればハードルは超えられる。売上UPの策を行うことが最優先です。
328	大阪	【卸売・小売業】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	賃上げや賞与支給のための原資が確保できていない
329	大阪	【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	社会保険料等の税金が高い。原料・資材等の価格が高騰し続けている。
330	大阪	【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	売上、利益の拡大
331	大阪	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	先の見通しが明確でないか、
332	大阪	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	私は国の政策(主に自民党)が、この先の日本国民に対して優しくないものと考えています。 賃上げを行っても国民が満足しないでしょう。全ての企業が賃上げを行うこともないですし、物価上昇率以上の賃上げを行った企業を国のホームページで掲載すべき。 生活水準が現状維持、またはそれ以上に全体的に普及されて初めて主体的な内需の動きが出てくると考えています。 結論、今の日本の法システムが国民主体へ変わらない限り、国の姿勢(国内・国外)が変わらないと考えています。
333	大阪	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	賃上げは今後年功序列では難しいと感じています。実力に応じた賃金制度の作り直しや、副業制度や、独立コースなど新たな賃金体系を考える必要があると感じています。
334	大阪	【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	付加価値の増加と新規も含めた受注の確保、人材育成について現在取り組んでいる。
335	大阪	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	ベースアップ
336	大阪	【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	収益モデルの確保
337	大阪	【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	雇用なし
338	大阪	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	税金の種類が多すぎ、税金貧乏になります。。。与党が得票出来る政治活動と得票出来そうな年齢層や社会事業に税金を集中し過ぎではないかと思えます。
339	大阪	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	労働分配率上昇を補う粗利率向上(サービスの付加価値創出)ができるかどうか。
340	大阪	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	仕事の受注量を増やすこと
341	大阪	【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	賃上げをもっとしたい。気持ちはあるが、他のコストも上昇しているのでとても厳しい。
342	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	売上と粗利の確保。
343	大阪	【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	成果が出てない
344	大阪	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	新規雇用のあしかせになるかと
345	大阪	【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	雇用がありません

346	大阪	【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	従業員採用
347	大阪	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	賃金を上げれば社会保険料が上がるのが大きい。
348	大阪	【製造業】非鉄金属製造業、電線	労働時間が短くなっているのに賃上げすると労働の質が上がらないとそもそもおかしいことになる。質が変わらず単価が上がると国際競争力が無くなりさらに国内製造業は厳しくなることを理解できている人がどのくらいいるのか心配
349	大阪	【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	特に例年以上に売れる理由がないのに賃上げだけ迫られる。たまったものではない。 価格をあげることは可能だがそうすると売れなくなる。
350	大阪	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	現在正社員の雇用はなし。パートのみ。
351	大阪	【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	売上の低迷。加えて一部大企業は依然として仕入単価にシビアで、特に高額の取引については入札制度を導入するなどの事例もある。大企業の中小取引業者に対する利益還元の促進がなければ、社会全体での賃上げムードには至らないのではないかと。
352	大阪	【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	障がいとは社員の他社(大手)との比較。賞与は高水準 1/3の
353	大阪	【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	売上高・利益が伸びていない。
354	大阪	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	定期受注品など全般的に受注減による赤字が解消できないと賃上げできない
355	大阪	【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、	営業力が弱い
356	大阪	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	7-9月期の売上が予想を超えて落ち込んだ場合
357	大阪	【製造業】木材・木製品製造業(家具を除く)製材、	賃上げを思い切って実施したが、成果を上げなければ来期以降の取り組みがとん挫する恐れがある。全く十分とは感じておらず、年5%の賃上げを後3年は断続的に実施していきたい。そのために市況としては強い状況ではなく、今後本格的な不況に突入する予感がします。事業領域の拡大と既存技術の更なる深堀、なにがお客様に必要とされるのかを追求していくことと、課題解決を社内・社外に対しても高めていくことが、難局を乗り越えるために必要と思います
358	大阪	【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	企業体力の維持 コロナ融資の返済が始まるため
359	大阪	【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、	評価基準を明確にしてい
360	大阪	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業	人件費の高騰
361	大阪	【サービス業】自動車整備業	前期で賃上げしたので今回は見送り。
362	大阪	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	売上の拡大が成功するかどうか
363	大阪	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	運送業の24年問題
364	大阪	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	賃上げしたことによる士気の上昇が感じられにくい。人件費分の価格転嫁が取引先に理解されにくい。
365	大阪	【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、	人事評価制度の未策定と価格転嫁による原資の確保
366	大阪	【製造業】非鉄金属製造業、電線	業績が上がれば従業員に還元する所存
367	大阪	【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	賃上げを実現するための売上と粗利気を確保することが最大のハードル。
368	大阪	【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	2人の雇用が多すぎる。来年には1名減員の予定です。
369	大阪	【不動産】不動産取引業	賃金が適正かどうか判断できていない。
370	大阪	【製造業】非鉄金属製造業、電線	利益確保
371	大阪	【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	保育事業のほうは、利用園児により変動し助成金収入が定まらないため。
372	大阪	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	労働時間減少と合わない
373	大阪	【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	賃上げて、淘汰されずに生き残る。 賃上げ出来ない企業は淘汰される。
374	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ペーシング、空調機器	財務が弱い為
375	大阪	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	利益と従業員の力量が伴ってない。
376	大阪	【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	利益が上がらない経営状況の中、どう利益確保をするかが重点課題です。

377	大阪	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	売上拡大と家賃収入の拡大
378	大阪	【運輸・通信業】倉庫業	価格転嫁ができていないのと労働時間の減少より売上減
379	大阪	【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	ここ数年毎年賃上げを実施してきたので現在の社会情勢と不一致してしているが関係ないと考えます
380	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	社員の成長スピード
381	大阪	【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	昨年一時金を出した、再度出すか検討中
382	大阪	【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	販売価格に転嫁できるか
383	大阪	【サービス業】広告業、広告代理、座外広告	営業赤字からの脱却
384	大阪	【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	事業計画を前向きに設定し、賃上げとの関係性を指針で発表した。
385	大阪	【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	民間需要の低下、価格決定権のある販売努力が実る自社製品を持つこと
386	大阪	【サービス業】自動車整備業	社員に頑張ってもらうためにも、定期的な昇給は必須なのですが、どこまで上げればいいのかの指標にいつも悩まされます。
387	大阪	【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	賃上げもそうですが、最低賃金の上昇もキツイです
388	大阪	【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	コロナ後の事業の推移を慎重に見極めたい
389	大阪	【電機・ガス・熱供給・水道】水道業、下水道処理施設維持管理業	良い仕事をしてもらう上で、必要な施策と考える。
390	大阪	【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	売上と利益率の向上が必要
391	大阪	【不動産】不動産取引業	充分な支給ができていと思う
392	大阪	【製造業】非鉄金属製造業、電線	投資に関するアンケートですが、客先から仕事があるのであれば当然投資します。機械投資するかどうかだけのアンケートでは、どちらも答えられません。 賃上げに関してですが、最低労働賃金を守るのみです。それ以外は、評価によります。
393	大阪	【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	仕事に対する品質向上に伴う賃上げは問題ないが、現状のまま賃上げを行うことは難しい。
394	大阪	【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	収入・利益不足
395	大阪	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	同業他社の年収より少し上を狙っている。
396	大阪	【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	賃上げは必要ない(従業員がいない為)
397	大阪	【飲食店】一般飲食店	高校生の最低賃金を下げるべき
398	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	商品への価格転嫁の割合によっては原資を確保できない恐れがあります
399	大阪	【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	これまでベースアップという概念なく賃上げを行ってきたが、昨年度から1%分は生活費補助のベースアップを行っている。最低賃金の大幅な上昇と採用難により非正規の求人時給が高くなり、既存非正規社員の時給とのバランスを考慮すると、高い時給を払ってでも臨時的に派遣社員を採用せざるを得ない状況。
400	大阪	【複合サービス】協同組合、農協、漁協、森林組合、事業協同組合	制度事業を収益基盤にしており、制度の改正等によって大きく収益が変動する。
401	大阪	【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	自社が十分な利益を獲得し続けこと
402	大阪	【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	政府要請の賃上げ%は到底考えられない。
403	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	従業員間の賃金格差の是正が難しい
404	大阪	【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	独立したばかりで見通しが立たない 事務員のステップアップに応じた賃上げは当然する
405	大阪	【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	単年度の上昇ではなく数年かけて上昇させていく(年率5%程度)
406	大阪	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	中小企業同士での価格競争
407	大阪	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	住宅着工の減少(住宅価格の向上による)

408	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	対前年度実績による賃上げの恒常化、賃上げ水準が適当かどうか
409	大阪	【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	とにかく業績を上げないと賃上げできない。業種的に労働賃金が高いといえない、大企業までとはいかないが、残業しなくても生活できるレベルまで上げていきたい。
410	大阪	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	当社の給与規定は定期昇給はある一方利益に応じた分配をテーブル規定してる故、本件に関しての障害は見当たらない。
411	大阪	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	AI等IT化についていけない
412	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	将来の見通し
413	大阪	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	誰もがそうだと思うが、先が見えないので非常に不安
414	大阪	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	売上の減少
415	大阪	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	原資
416	大阪	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	業績が厳しく、大幅賃上は難しい。
417	大阪	【建設業】設備工事、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	元々が高い
418	大阪	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	利益がしっかりと確保できたら考える。
419	大阪	【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	固定費が増加し、見積もり価格が上昇するため、受注競争が厳しくなる可能性が大きい。リスクの増大。
420	大阪	【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、	すべての客先への価格転嫁を実施したい。
421	大阪	【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	製品価格、とりわけ付加価値額が上がらないため
422	大阪	【建設業】設備工事、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	ベテラン社員に対する処置に困っている。技能が一定水準に到達したことで昇給幅が狭まってしまう。
423	大阪	【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	特にありません
424	大阪	【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、	末端の社員までPL BS 共に一緒になって考えて仕事に取り組む
425	大阪	【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	利益の確保が難しい
426	大阪	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	予測のつかない民間需要の低迷。各ECサイトのアルゴリズムによる悪化。
427	大阪	【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	原資がない
428	大阪	【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	賃金規程の作成が急務
429	大阪	【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	景気が悪化した時の不安、取引先や業種の分散を意識的に行う
430	大阪	【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、	エビデンスの提出が多すぎて対応しきれしていない
431	大阪	【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	サービスに対する値上げ(つまり人件費に対する値上げ)の交渉は難しい。
432	大阪	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	人材の確保ができないと売り上げアップにつながらない
433	大阪	【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	まだコロナが回復したといっても、見通しが立たないため
434	大阪	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	生産効率が悪いから効率UPを目指す
435	大阪	【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	生産性向上
436	大阪	【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	経費額の増加
437	大阪	【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	固定残業代の見直しとの兼ね合い
438	大阪	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	売上が今後落ちた時の人件費高騰による販管費の逼迫
439	大阪	【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	売り上げの少なさ
440	大阪	【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	賃上げ方法。簡単に後年に下げられない。
441	大阪	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	減収になった際に賃下げ出来ない。
442	大阪	【卸売・小売業】各種商品卸売業	利益率の改善

443	大阪	【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	業績が上がってこないと厳しいが、当面は内部留保から充てる想定。
444	大阪	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	深夜なのとりあえず賃金が高い
445	大阪	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	物価上昇を考えると上げたいところではあるが、利益がそこまでついてきていない。また、インボイスの問題もあり業種柄、実質の賃上げとなる。数年後、かなりの負担となるが景気の動向が見えない。
446	大阪	【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	社員がいない。取引先に払うときなどは、今までより、よけいめに払う様心がけている。
447	大阪	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	会社の収益力が不足している
448	大阪	【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	社内評価制度の導入
449	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	資金不足
450	大阪	【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	政府の賃上げ奨励は中小企業の実体が分らないでの発言。従業員はその気になり賃上げがないと退職者も出る事となる。それでやむなく借り入れを増やしてでも賃上げに応ずるがこのままの状態が続くと企業として持ちこたえられなくなる。
451	大阪	【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、	今までの仕事の値上げが難しい
452	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	将来に向けての売上・利益確保
453	大阪	【製造業】非鉄金属製造業、電線	どこでも去年より努力した、成果を出した訳ではないけれど給料が上がるため、昇給がもたらすモチベーションが失われることを危惧しめている
454	大阪	【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	売上不足
455	大阪	【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	既存顧客の減少
456	大阪	【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	賃金上昇幅が規定通りだと、世間の人件費上昇に追いついていけないので、賃金規定そのものの改訂の必要性が出てきている。
457	大阪	【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	一度あげると、なかなか下げられない。
458	大阪	【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	原材料やエネルギーコストの高騰
459	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	限界はある。
460	大阪	【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、	利益率を上げたい
461	大阪	【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、	最低でも、物価上昇分は賃上げしないと考えると考える。
462	大阪	【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	止まらない原価上昇など先が読めない状況での賃上げは難しい
463	大阪	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	売上と利益増の見込みの先行き不透明感が強い。
464	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	限界利益額をいかに上げていくか
465	大阪	【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	成果に対する手当を給付している。賃上げは評価制度に準じて昇給制度を反映。
466	大阪	【製造業】木材・木製品製造業（家具を除く）製材、	価格転嫁の実施
467	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	賃上げの上昇ペースに、社員の能力向上が残念ながら追い付いていない
468	大阪	【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、釧、印鑑、スポーツ器具、うちわ	業界の状況が悪いので値上げが通りにくくなっており、むしろ値下げ要請が出るなど様々な物価上昇と原価の差が広がる方向になりつつあり、非常に厳しい見通しになっている。
469	大阪	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	社員教育の実施で、どこまで付加価値額をあげられるか
470	大阪	【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	別がない
471	大阪	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	売上の低下
472	大阪	【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	扶養控除とのバランスをどうにかして欲しい
473	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	景気変動時に経費拡大状態になる。景気の悪化時対応が懸念される。
474	大阪	【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	価格転嫁が難しい

475	大阪	【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	今後の業界の動向
476	大阪	【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	業界自体が業績不調、先行き不透明なのに賃上げをすると著しくなる
477	大阪	【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、	評価基準を設けて、数字で示したいが、なかなか難しい。
478	大阪	【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	売上の減少
479	大阪	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	現時点で業績が良いが、今後の見通しが悪い為
480	大阪	【教育・学習支援】学校教育、幼稚園、専修学校、各種学校	外国人講師はすでに時給2500円となっているためこれ以上の賃上げは不可能である
481	大阪	【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	一人当たりの生産性をどれだけ高められるか。その為に自動化を促進。
482	大阪	【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	モラルハザードの発注
483	大阪	【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	昇給の基準を明確にすることが必要
484	大阪	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	国の診療報酬が上がらないと、転嫁できない
485	大阪	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	特にありません。
486	大阪	【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	現在で十分なため
487	大阪	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	物価上昇に伴う理解が必要
488	大阪	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	荷主の理解は得られているが、荷主が消費者から値上げを受け入れられていないのが厳しい
489	大阪	【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	基本給はできるだけ上げずに、賞与還元を評価制度と共に導入していく
490	大阪	【卸売・小売業】飲食品卸売業	実績の維持発展
491	大阪	【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	現状で雇用がありません。
492	大阪	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	取引先企業の仕入れ価格上昇を阻もうとする強い抵抗。
493	大阪	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	利益が少ない
494	大阪	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	経営圧迫につながる
495	大阪	【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、	ケチくさい事言わない
496	大阪	【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	受注業務とスキルのバランスをとる
497	大阪	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	営業社員の賃上げを例年より多くした。(営業社員の減少による負担増大の為)
498	大阪	【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、	新規顧客獲得 新事業の立上げ
499	大阪	【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	現状でもそこそこ高い
500	大阪	【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	従業員間の不平等感
501	大阪	【金融・保険】保険業	保険会社からの手数料減少があるため
502	大阪	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	借入金がかかなり残っている。新たなサービスを考え実施していきたい。
503	大阪	【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	賃上げ以上に社会保障や税負担が大きいので賃上げのメリットを享受できにくい。原資となる利益が低い。
504	大阪	【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	役員報酬のみなので特に問題ない
505	大阪	【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、	人件費増加は固定費増加となり利益が永久的にその分減少する
506	大阪	【情報通信業】インターネット付随サービス業	今後の見通を考えると今年度だけ特別というわけにいかない。どう恒常的に賃上げができるのか？ 新規雇用ができるのか？ 全員で共有し目標設定をしないといけない。

507	大阪	【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	賃上げ原資
508	大阪	【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、鉦、印鑑、スポーツ器具、うちわ	粗利の確保が難しい
509	大阪	【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	国からの報酬が厳しくなりそう
510	大阪	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ペーリング、空調機器	社員の士気を上げ生産効率を上げる方策をどうとっていいか
511	大阪	【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	年次昇給の困難さ
512	大阪	【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、	売上向上
513	大阪	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告	賃上げするほど利益が出ていない。
514	大阪	【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	賃上げの原資は、利益率の高いサービス・製品の増加が必要。新規開拓をHP経由で獲得して、価格決定権がこちらにある案件を増やしていく。
515	大阪	【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	運転資金が不安、内部留保がほぼないところを年々増やしていきたい、そう なってから考えたい。
516	大阪	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	荷主企業の物流コストの見直しや価格転嫁が出来ていない事から、なかなか値上に応じて頂けない。交渉が不要な輸送サービスに於いては、こちら主動で値上を行っている。
517	大阪	【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	雇用していないので、特になし
518	大阪	【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	他社競争激化
519	大阪	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	評価制度の構築が必要
520	大阪	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	2024年間距でどうなるか？
521	大阪	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	業績不振、業績UP
522	大阪	【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	パートなので、まずパートから社員雇用を考えている
523	大阪	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	現在支払える最大限を支払っているので上げる難しい難しい
524	大阪	【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	おそらく根拠のある理由が明確に提示できていないことが原因なのではないかと考えています。
525	大阪	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	雇用が無い
526	大阪	【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、	原資があまりないので十分な賃上げをしてあげられない。
527	大阪	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	社員一人当たりの売り上げ利益が一定になっているので、業績UPするまでは考えていない。
528	大阪	【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	利益の創出
529	大阪	建築一式・リフォーム全般・空調設備工事・メンテナンス	価格転嫁
530	大阪	【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	個人事業主との取引が多く、インボイス制度で弊社への負担が大きくなる。
531	大阪	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	政府の対応。
532	大阪	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	先行き不透明
533	大阪	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	賃上げより先に。労働時間の短縮をめざした。
534	大阪	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	法律、制度の制約が増える(常に増えている)とコスト高になる。
535	大阪	【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	販売力がまだ十分ではない
536	大阪	【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	大手企業の新卒初任給の大幅アップは中小企業では無理
537	大阪	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	売上の拡大
538	大阪	【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、	原資の確保。価格転嫁が難しく十分に確保できていない。
539	大阪	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	新事業の黒字化が未定の為
540	大阪	【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	必要としていない

541	大阪	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	原資が不十分なので利益率を改善したい。
542	大阪	【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	役員は下げました。賃上げは状況見ながら
543	大阪	【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	国保の改定を待つ(国給付金)
544	大阪	【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	比較的賃金を高めに設定しており、不満があると感じていない。
545	大阪	【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	売上が上がらずを利益が増えていない。賃金は一度あげると容易に下げられないこと
546	大阪	【卸売・小売業】各種商品卸売業	競合他社含む外部環境が大きく影響するため、判断しがたい
547	大阪	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	価格競争による粗利益率の低下
548	大阪	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	業務校長に付き、ハードル無し。
549	大阪	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	最低賃金が高すぎる。 社員の能力に差があるにも関わらず、できる社員にたくさん払えない。
550	大阪	【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	売上、利益の確保がなく人件費の賃上げは難しい
551	兵庫	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	不景気
552	兵庫	【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	年々ベースアップをしていきたい
553	兵庫	【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	客数減少をストップと業績をあがらないと厳しい
554	兵庫	【飲食店】一般飲食店	評価制度の構築
555	兵庫	【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	賃上げで離職がなくなるとは思わないが、人材流出を防ぐには思い切った賃金体系の見直しが必要である
556	兵庫	【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	売り上げを増やす
557	兵庫	【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	生産性の向上
558	兵庫	【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	社員の成長に伴い賃上げを行うので、定期的に行うわけではない。
559	兵庫	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	賃上げをするにあたって従業員一人一人の能力、スキルアップが出来て売上が上がればインセンティブで賃上げする
560	兵庫	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞄	固定費並びに経費が高いので、賃上げは厳しい。
561	兵庫	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	先行きの不透明感と会社の今後の方向性(まだ決まっていない)
562	兵庫	【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	外部環境の変化による売り上げ見込みの減少
563	兵庫	【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	企業自体の効率化の実現に向ける。
564	兵庫	【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	生産性向上
565	兵庫	【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	利益の確保が難しくなる
566	兵庫	【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	継続出来るかどうか
567	兵庫	【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	業績不調
568	兵庫	【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	売り上げが下がっている中の賃上げなので対策が課題
569	兵庫	【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	利益が少ない
570	兵庫	【飲食店】一般飲食店	障害や課題はない、売り上げが上がれば携わるかたに還元したい
571	兵庫	【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	パート・アルバイトの確保
572	兵庫	【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	顧客の減少
573	兵庫	【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	月々の固定費の上昇がある為
574	兵庫	【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	特にない

575	兵庫	【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	新規顧客確保 社員のスキルアップ
576	兵庫	【飲食店】一般飲食店	居酒屋の客層が値上げに理解がない傾向が強い
577	兵庫	【サービス業】娯楽業、映画館、興業場、スポーツ施設提供業、遊戯場、ゴルフ場、ボウリング場、パチンコ、ゲームセンター、カラオケボックス	人件費をあげるのが厳しい
578	兵庫	【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	ニワトリが先と思って賃上げしているが、業績UPが伴わないと困る
579	兵庫	【飲食店】一般飲食店	価格への転換
580	兵庫	【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、	日本社会全体の見通しの不透明さ
581	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	スキルの低下、職人の加年齢による効率ダウン 若手の教育不足により見合わない
582	兵庫	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	賃上げしたいが、増加分を賄えるか不安
583	兵庫	【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、	予算
584	兵庫	【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、	業況の回復がいつになるか全くわからない
585	兵庫	【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	業務内容が異なるので査定基準が難しい
586	兵庫	【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	定期昇給するためには会社の成長が必要
587	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	個人売り上げによる
588	兵庫	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ペーシング、空調機器	しっかりした売上の確保ができなくては難しい
589	兵庫	【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	稼ぐ意識
590	兵庫	【不動産】不動産取引業	利益が出れば賃上げに反映の予定
591	兵庫	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業	原資が充分でない
592	兵庫	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	賃上げに見合った仕事の実績が上がっていない
593	兵庫	【農林水産業】漁業、海面漁業、内水面漁業、水産養殖業(真珠)	漁獲量に対しての歩合制である為、売上高を上げる事で賃上げに繋がる
594	兵庫	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	売上アップの裏付けのない賃上げ
595	兵庫	【卸売・小売業】各種商品卸売業	物価動向
596	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	大企業が受注するかどうか
597	兵庫	【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	社員がいません
598	兵庫	【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	利益確保
599	兵庫	【サービス業】自動車整備業	売上の拡大
600	兵庫	【建設業】総合工事業(官公需中心)	原価の上昇を抑える
601	兵庫	【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	人事評価の浸透
602	兵庫	【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	しっかりと売り上げが確保できていない。しばらくの間は賞与にて調整し、売り上げの基盤ができてきたらベースアップを行う。
603	兵庫	【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	賃上げ分の成果がでるのかどうか不透明
604	兵庫	【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	経費のどこかを削減・縮小して捻出しようと検討中です。
605	兵庫	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	売上減少や業界の動向
606	兵庫	【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	生産性の向上
607	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	売上、利益ともにダウンしたから。
608	兵庫	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はりきゅう師	顧客の増加
609	兵庫	【情報通信業】インターネット付随サービス業	御客様への値上交渉
610	兵庫	【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	物価上昇の落ち着きどころと、上場企業・大企業の好況感がこのまま続き、中小までその恩恵や好影響が出るまで持つかどうか？どのくらいの時間軸で原資となる利益確保できる状況が中小まで落ちてくるか。

611	兵庫	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	業績不振により余裕なし
612	兵庫	【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	必要なら上げる
613	兵庫	【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	状況を見ながら
614	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	周りが上がっていないため、上げにくい
615	兵庫	【製造業】飲料・タバコ・飼料製造業	弊社の給料は安いので高くしたいのはやまやまです。
616	兵庫	【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	まだ余裕があるが、今後さらなるインフレになった場合苦しくなるとされる
617	兵庫	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	ベテラン作業員と若手ディレクターのスキル、勤務年数、実績の給与ベースへの落とし込みが難しい。
618	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	考えてない
619	兵庫	【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	職能に応じて賃上げすると、不平等が生じてしまう
620	兵庫	【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	付加価値の増加
621	兵庫	【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	上げれるときは上げたい
622	兵庫	【運輸・通信業】水運業	ソフトの改善
623	兵庫	【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	決められたことを実行できるかどうか
624	兵庫	【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	昇給と別にベースアップをするのに、どうして勤務態度、仕事に対する取り組む姿勢などを考えてしまう。
625	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	成長の度合い
626	兵庫	【サービス業】自動車整備業	取引先との交渉
627	兵庫	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	景気が下り坂になった時の対応をどうすべきか。
628	兵庫	【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、鉛、印鑑、スポーツ器具、うちわ	利益、売上が追いついていない。
629	兵庫	【飲食店】一般飲食店	業績不調
630	兵庫	【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	利益の確保
631	兵庫	【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	利益の確保
632	兵庫	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	顧客数を増やしリピーターを増やすよう努力する
633	兵庫	【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	複数採用している為
634	兵庫	【サービス業】自動車整備業	同業者との比較
635	兵庫	【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、ほろろ鉄器、七宝、ロックウール	資金不足
636	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	利益確保
637	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	予測不可能な経済情勢
638	兵庫	【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、粗利等、適正な額でプラスが無いと賃上げ出来ない。マスコミの賃上げ！賃上げ！報道は大企業の一部であり、中小企業は厳しい。。。その部分を社員は分かっていない人も多い・・・
639	兵庫	【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	新卒採用で世間相場の基本給上昇幅が大きく、既存製品の価格転嫁、高付加価値製品の受注獲得、自動化・省力化設備投資など総合的な利益計画の見直しが必須。
640	兵庫	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	仕事が薄い中での価格改定依頼と仕事の確保の両立
641	兵庫	【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	賃上げできる粗利の確保
642	兵庫	【建設業】総合工事業(官公需中心)	生産性の向上
643	兵庫	【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	働き改革による生産性の低下
644	兵庫	【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	人材教育と販売先拡大(確保)
645	兵庫	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	取引顧客の業績悪化が、値上げできない原因。
646	兵庫	【サービス業】自動車整備業	賃上げしない分有給休暇100%消化するようにしている。労働時間の短縮。

647	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	今後、さらなる底上げをする必要性がある
648	兵庫	【建設業】総合工事業(官公需中心)	受注および利益率を担保することで原資獲得すること。
649	兵庫	【飲食店】一般飲食店	賃上げ額が従業員の満足度につながるかどうか
650	兵庫	【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	上げると下げれない
651	兵庫	【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	外部要因による想定外の顧客需要低下
652	兵庫	【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	常に上げていく為の利益獲得のための売上上昇と生産性向上の長期ビジョン
653	兵庫	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	賃上げに回せる原資がない(取引先との価格交渉が必要)
654	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	社員の税金があがってしまう
655	兵庫	【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	営業力
656	兵庫	【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	上げ幅の問題
657	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	景気の先行きが読めない
658	兵庫	【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	日本の景気の不透明
659	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	業績が悪かった時の原資。一度上げたら下げられない。賞与額で調整するしかない。
660	兵庫	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	賃上げはしていきたいが価格転嫁が十分出来ない(お客様が大手同業者であるために状況は理解してもらっているがお客様自身もあまり経営状況が良くない)
661	兵庫	【サービス業】自動車整備業	目標数値の引き上げとそれに対する評価の仕方
662	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	利益が足りない
663	兵庫	【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	安定した利益の確保
664	兵庫	【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	無し
665	兵庫	【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	すでに十分な給与を支給しているので今のところは考えていない
666	兵庫	【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	利益率アップができない
667	兵庫	【製造業】非鉄金属製造業、電線	粗利益の確保が難しい
668	兵庫	【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	顧客が厳しい状況の中、賃上げ交渉は胸が痛む
669	兵庫	【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	人材の流動化につながってほしい
670	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	企業むけの仕事は利益の確保が出来ていない。エンドユーザーさんからの依頼が70%を超えて来れば考えます。
671	兵庫	【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	自社職人の賃金を上げることで周りより高くなってしまう 社会保険料などの増加、有給など全てにおいて負担が大きくなる
672	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	いつまで賃上げていくのか。 横ばい、減給のタイミング
673	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	賃上が当たり前になると、能力に応じた賃上げ効果が期待できない。
674	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	フランチャイズなので、ロイヤリティは変わらずの中、賃上げのハードルは高すぎますが、他の経費の見直しで、進めていこうと考えている。
675	兵庫	【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	最低賃金が上昇している中で、扶養控除を受けられる範囲での勤務を希望する従業員がいるので、下手に賃上げしづらい。
676	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	一人一人の生産性が賃上げ条件に達していない。元々がマイナススタート。
677	兵庫	【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	個々のレベルアップが必要
678	兵庫	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	賃上げ分を回収できる売り上げの目途が立っていない。当面は借り入れで凌ぐが、その間にイノベーションが必要。
679	兵庫	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	価格転嫁の幅が10%以上確保できるかどうか
680	兵庫	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	売上とのバランスが取れていない。

681	兵庫	【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	私達の業態は社員の皆さんの技術(スキル)、経験値に応じて単価が変わります。賃上げは進めていますが、社員のスキルアップの為に研修費用も発生するので、その分賃上げの額は低くなります。
682	兵庫	【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	業績改善が急務である。
683	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	定期的に賃上げするために利益をそれに見合って伸ばしていく必要がある
684	兵庫	【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、	原資不足
685	兵庫	【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	パート方(扶養家族)は 130万円の壁
686	兵庫	【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	価格転嫁による消費者の反応
687	兵庫	【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	業績に見合った成果で算出すること
688	兵庫	【不動産】不動産取引業	実力主義のため 人件費以上の利益を得る事が大前提だと思う 稼げない人はいない
689	兵庫	【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	安定的な利益確保
690	兵庫	【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	業績により上げ下げできない
691	兵庫	【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	時間外の負担が大きい。交代制を取りたいがスキルと人員が揃わないが、いまは乗り越える時期と理解している。
692	兵庫	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	社員共育
693	兵庫	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はりきゅう師	人財が多い
694	兵庫	【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、	小さくは予定している
695	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	今は社員を雇わない。
696	兵庫	【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	1人1人の売り上げベースの向上が課題、会社のレベルの底上げ
697	兵庫	【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	単純に、原資となる、売上、利益の確保
698	兵庫	【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	売上定価
699	兵庫	【建設業】総合工事業(官公需中心)	新たな粗利の確保
700	兵庫	【教育・学習支援】学校教育、幼稚園、専修学校、各種学校	収入の限界点が見えている
701	兵庫	【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	価格転嫁ができない。
702	兵庫	【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	利益の圧迫
703	兵庫	【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	収支が厳しい中で、十分は昇給原資がない
704	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	売り上げの増加
705	兵庫	【飲食店】一般飲食店	売り上げ回復
706	兵庫	【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	雇用していない
707	兵庫	【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	根性
708	兵庫	【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	売上拡大
709	兵庫	【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	継続的な賃上げができるかは不安あり
710	兵庫	【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	利益が確保できていない
711	兵庫	【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	その人の能力
712	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	会社の利益がでてない
713	兵庫	【飲食店】一般飲食店	評価制度の不備

714	兵庫	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	業績不調でどうなるかわからない。
715	兵庫	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業	特にない
716	兵庫	【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	建設業の設備工事部門で休日のみ指定作業がある為、支払い規定が変わる為、価格転換が直ぐに行えない。
717	兵庫	【サービス業】自動車整備業	必要性はあると思うが 設備投資 承継問題 人材育成などで経費が嵩むため 二の足を踏んでしまう
718	兵庫	【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	客先に対し、今後の賃上げまで加味して販売単価にどこまで組み込めるか。
719	兵庫	【サービス業】自動車整備業	無
720	兵庫	【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	生産性をもっと上げるには、時間がかかる
721	兵庫	【飲食店】一般飲食店	まずは、ボーナス支給が継続的にできる形をつくり、全体の人件費率は大幅に上がっているため、新たな賃金テーブルにて配分を検討中
722	兵庫	【飲食店】宿泊業、旅館、ホテル、下宿、リゾートクラブ	先行きが不透明
723	兵庫	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	業績悪化
724	兵庫	【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	課題は特にないかな
725	兵庫	【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	パート社員さんが多いため、平等感について、要望とのバランスを調整中。
726	兵庫	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	大企業との格差
727	兵庫	【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	資金繰り
728	兵庫	【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	将来的不安定
729	兵庫	【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	先行きは不安であるので利益が出れば賞与で対応したいが、従業員の安定した生活/人材の流出を考えると賃上げをせざるを得ない。
730	兵庫	【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	地方、地元案件の価格転嫁が難しい。システムエンジニアの業界は今後東京の仕事を取ってきて、テレワークの時代がやってくるのではないかと思う。
731	兵庫	【飲食店】一般飲食店	業績不振
732	兵庫	【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	財源の問題。定昇ではなく業績で反映させる
733	兵庫	【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	売上をどこまで上げることができるか
734	兵庫	【建設業】総合工事業(官公需中心)	利益率を向上させる
735	兵庫	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	売単価(人月)の限界、若手が定着しないことに伴うコスト削減
736	兵庫	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	止まらない物価上昇
737	兵庫	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	元々業界内中小規模としては高い水準で設定しているので、更に上げたいところではありますがこれ以上上げるにはもっと付加価値を上げることが必要
738	兵庫	【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	自社は孫請けであり、親会社に原価引き上げを言っても最終買い取り先が値上げを認めようとはしない。と親会社に言われ現在原価は20年前と変わらない
739	兵庫	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人材育成
740	兵庫	【卸売・小売業】各種商品卸売業	賃上げも必要だが雇用出来る体制を維持し続けることが前提。効率の良い就業形態とし、余裕のある時間を有効に使い副(複、福)業や自身のスキルアップ、趣味や地域支援、家族との時間を大切にする考えも必要。
741	兵庫	【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	客先への価格交渉を続ける
742	兵庫	【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	将来の売り上げ上昇
743	兵庫	【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	パートさんの時間制限
744	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	業績の先行き不透明が大きく、一步踏み出せない。
745	兵庫	【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	労働分配率の上昇
746	兵庫	【医療・福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	パート従業員の時給を上げたいが、一気に支出増となる為、慎重にならざるを得ない。新入社員の初任給と正職員のベースアップをしてモチベーションアップにつなげたいが、まずは、安定黒字化の年と考えている。

747	兵庫	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業	賃上げした分の売り上げ増加が見込めるか全く読めない
748	兵庫	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	アホみたいに税金、社会保障費上げて景気が悪くなること。自社のことだと新しく企画している商売が上手くいくかどうか。
749	兵庫	【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	売上の激減に対する対応
750	兵庫	【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	業務の自動化アウトソーシングで対応
751	兵庫	【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	賃上げを士気の向上に繋げるのが難しい。社員にとっては微々たるもの、当たり前程度に思っている。売上拡大。変動比率の維持、確保。
752	兵庫	【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、	利益確保
753	兵庫	【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	物価の上げ幅に対して不足感があること。
754	兵庫	【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	単純な売上の増加が必要
755	兵庫	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	2024年問題で長距離を走る回数が格段に減ってします。賃金総額で言うと良くて現状維持というところ。
756	兵庫	【卸売・小売業】飲食料点小売業、仕出弁当、給食	業績不調
757	兵庫	【製造業】なめし革・同製品・毛皮製造業、ハンドバック、袋物	為替変動による仕入額が不安定で材料値上げが年間何回も行われスムーズな価格転嫁が難しい。
758	兵庫	【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	仕入価格の増加
759	兵庫	【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	今後の売上の不安
760	兵庫	【医療・福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	専門職であるため、賃金のベースが、まだ業界内でも高い状況。
761	兵庫	【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	高粗利の仕事の確保
762	兵庫	【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	継続した原資の確保
763	兵庫	【飲食店】一般飲食店	原材料が上がっていて 利益確保が出来るか不透明の中、賃上げする余裕がない。
764	兵庫	【金融・保険】保険業	雇用がない
765	兵庫	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	特にありません
766	兵庫	【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	高価格を求めマーケットが拡大するしかない。掛け持ち不可など対策が必要
767	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	財務の改善
768	兵庫	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ペーリング、空調機器	厳しい中でも頑張っている社員にはあげたいが、少人数のため、仕事内容もそれぞれになるため、評価制度を作れていない。しかし、評価制度をしっかりと作成したいと考えている。
769	兵庫	【製造業】電気機械器具製造業、産業用電気機械、民生用電気機械、電機計測器	新商品開発による高付加価値商品の販売
770	兵庫	【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	絶対数が少ない。
771	兵庫	【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	需要拡大の継続時期がある程度限定的(今後2～3年程度)と考えられるので、基本給では上げにくくどうしても手当での対応になることを従業員に理解してもらうこと
772	兵庫	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	経費はおさえられないので単価を上げていく方向で考える。
773	兵庫	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	価格転嫁できない
774	兵庫	【サービス業】娯楽業、映画館、興業場、スポーツ施設提供業、遊戯場、ゴルフ場、ボウリング場、パチンコ、ゲームセンター、カラオケボックス	新入社員と既存社員とのアップする比率の割合を考えている。
775	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	経費の増大により、利益の悪化
776	兵庫	【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	正社員と契約社員の差
777	兵庫	【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	常用工事で赤字経営になるので請負で工事をする
778	兵庫	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	内部留保増

779	兵庫	【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	仕入れ高騰
780	兵庫	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	不透明な売上
781	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	賃上げを毎年継続していくこと
782	兵庫	【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	受注価格に転嫁できていない
783	兵庫	【卸売・小売業】各種商品卸売業	雇い入れ時にすでに高賃金
784	兵庫	【飲食店】一般飲食店	このまま本当に売上が安定するのか、客数が安定するのかまだ不安
785	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	元請としての工事受注
786	兵庫	【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	上げ続ける事に対しての価格転嫁が上手く行かなさそう。都度支給する形にしている。
787	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	売上も利益ももっと向上させて行かないといけない。
788	兵庫	【飲食店】一般飲食店	人材育成
789	兵庫	【情報通信業】インターネット付随サービス業	収支のバランス
790	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	せっかく賃上げしても、増大する社会保険料や税金で持っていられるので可処分所得が減る
791	兵庫	【金融・保険】保険業	そもそもの代理店手数料が下がる
792	兵庫	【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	賃上げをしたところであり、新たな賃上げは検討していない。
793	兵庫	【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	賃上げが経営の目的
794	兵庫	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告	新入社員さんとのせいごうせ
795	兵庫	【金融・保険】補助的金融業	人事評価制度を導入し公平性を確保すること。
796	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	実際売上・利益は減っているが各自の頑張りやスキルアップを評価して賃上げしたものの、利益を上げていかないといつまでも賃上げを続けてはいけない。
797	兵庫	【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	人時生産性の向上
798	兵庫	【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	資金繰り
799	兵庫	【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	いろいろなものの価格高騰が続き、賃上げも必要と考えてはいるが、利益が残っていない中、賃上げすることができない。
800	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	賃上げ以上に付加価値を付けていく
801	兵庫	【不動産】不動産取引業	賃上げの制度がない
802	兵庫	【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、	今から実施予定
803	兵庫	【不動産】不動産取引業	得意先の理解
804	兵庫	【運輸・通信業】運輸に付随するサービス業	固定増加に基づく販売単価
805	兵庫	【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	時給アップをしたいが、103万円、130万円の壁によりできていない。
806	兵庫	【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	行政の介護保険事業が基本事業のため、価格決定権が自社になく、原資の確保計画が不透明。
807	兵庫	【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	値上げと販売数量の確保
808	兵庫	【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	仕事の処理能力のアップへの意識が低く、納得のいく賃上げとは言えない。一定の業務のみではなく、幅広い仕事や人に触れるよう、流動的に業務に取り組める環境作りが必要かと考えている。
809	兵庫	【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	さげにくい
810	兵庫	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、量、ハレット、看板、漆器、線香、釧、印鑑、スポーツ器具、うちわ	賞与で調整
811	兵庫	【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	課題解決ができていたら
812	兵庫	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	社員(若手)を探していますが職人不足で人の確保に困難している
813	兵庫	【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	社員間のバランス
814	兵庫	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	売上がコロナ前まで全く戻っていないので。

815	兵庫	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	主力商品の相場が上がらない。低価格のまま同業他社が頑張っている。そのため大幅な値上げが出来ず、利益が上がらない。
816	兵庫	【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	現場の生産能力の不足で全社員を賄える売上が確保出来ていない
817	兵庫	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	賃上げに限らず、価格転嫁こそが今後の最大の課題です
818	兵庫	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	他社との競合
819	兵庫	【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	売上の減少の可能性
820	兵庫	【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	賃上げ根拠の明示
821	兵庫	【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	別になし
822	兵庫	【情報通信業】インターネット付随サービス業	元々、高水準
823	兵庫	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	価格をまだ転換できていない。
824	兵庫	【卸売・小売業】各種商品卸売業	他の社員とのバランス
825	兵庫	【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	賞与と基本給をリンクさせているので、基本給が上がれば賞与も自然に上がる
826	兵庫	【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	今後も継続していけるかどうか
827	兵庫	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	社員一人の為 業務が俗人化 今やめたら困るやろのお給与テロの様相で社員の言い値の給与支払い中。
828	兵庫	【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	規模の大きな会社では賃上げ幅が大きいですが、弊所のような規模では、この先を考えた場合に思い切った賃上げは出来ない。
829	兵庫	【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	我が国の社会全体的に、経済が成長できたらよい。成長するためには、賃上げも必要。そのほか、サービスの向上、ワクワクする事を生み出す。
830	兵庫	【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	売上向上に対して人手不足
831	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	税負担
832	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	賃上げをして売上げに反映するかどうか
833	兵庫	【飲食店】一般飲食店	収益力の安定がまだ確実でない
834	兵庫	【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	単価アップと生産効率をもっと向上させないと厳しいです
835	兵庫	【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	売上向上
836	兵庫	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	価格転嫁を行う場合に、競合他社への相見積が行われ、再契約が取れても、逆に単価が下がる場合や、他社への乗り換えが十分に考えられるため、中々行動に移せない
837	兵庫	【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	一定の基準に満たない者に対しての上げ幅
838	兵庫	【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	賃金テーブルが確定していないのが課題。現在作ろうとプロジェクトチームが立ち上がっている。
839	兵庫	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	評価制度との整合性
840	兵庫	【建設業】総合工事業(官公需中	価格転嫁

841	兵庫	【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	従業員がいないため、特になし
842	兵庫	【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	社会保険料や人件費の増加
843	兵庫	【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	すでに人件費率が高騰しており、現時点での賃上げが困難。今後、人員整理を行い改善すれば賃上げを検討する。
844	兵庫	【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	労働時間の削減が実質時間単価の上昇となるが、働く側はその様には考えてくれない。スキルアップするモチベーションがないと自己申告している者の給与額は上げたくないが、上げないと不満になる。バランスが難しい。
845	兵庫	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	賃上げが当たり前と考える社員が増えないようにするための周知。利益が出るからできること。
846	兵庫	【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	顧問単価のアップ
847	兵庫	【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	上記同様
848	兵庫	【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	利益確保をどの様に行うかが課題
849	兵庫	【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	単価の低水準
850	兵庫	【不動産】不動産取引業	社員の平等感
851	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	利益の拡大が必要。
852	兵庫	【飲食店】一般飲食店	人材不足のなか、個々の業務の負担が大きい。モチベーションを上げるためと、作業効率をあげるための設備投資や、オペレーションの改善をはかる。今後、大きな変革をさせていくべきと模索中。
853	兵庫	【情報通信業】インターネット付随サービス業	能力があがればしたいが、従業員の育児状況により検討中
854	兵庫	【飲食店】一般飲食店	毎年の昇給
855	兵庫	【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	源資がない
856	兵庫	【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	社員の努力とは比例しない賃上げになってしまう
857	兵庫	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	出来る人、できない人の差別化、能力に対して、ベースアップする人しない人を考えている。
858	兵庫	【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	内部留保の余裕がない
859	兵庫	オンライン家庭教師（小学生専門）、教育事業向けコンサルティング	まだ社員を雇っていないので考えていません
860	兵庫	【卸売・小売業】各種商品卸売業	残業代を出して補てんすること
861	兵庫	【金融・保険】保険業	業績が上がれば上げます。
862	兵庫	【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	賃上げ予定はありません
863	兵庫	【サービス業】機械等修理業	十分に支払っている
864	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	現状満足できるような賃金を支給できる収益体制を作る。
865	兵庫	【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	固定費の増加
866	兵庫	【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、	原価の上昇が止まらない

867	兵庫	【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	賃金に見合った働き方
868	兵庫	【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	顧客に理解していただけるように価格転嫁を行う
869	兵庫	【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	現状、売上、粗利増加を実現できていないため
870	兵庫	【製造業】なめし革・同製品・毛皮製造業、ハンドバック、袋物	値上げする事による顧客離れ
871	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	今後の見通し、見当をつけるのが難しいがそれに見合った動きを対応をしていく
872	兵庫	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレ	技術の向上
873	兵庫	【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	コストアップによる利益圧迫が心配
874	兵庫	【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	売上の確保
875	兵庫	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレ	役員賞与を下げて新たな雇用に繋げたい。
876	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	人材確保に費用が大きくかかる
877	兵庫	【金融・保険】保険業	安定収入確保
878	兵庫	【不動産】不動産取引業	価格転嫁ができてにくい。
879	兵庫	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	無い
880	兵庫	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	客先依存の商売であるため、大きく賃上げをしにくい現状がある。気持ちとしてはしてあげたいが、世界情勢の影響も客先が細かく受けるために近年は予測も難しい。
881	兵庫	【教育・学習支援】学校教育、幼稚園、専修学校、各種学校	保育園事業においては、園児数の定員が決まっているのである程度収入の上限が決まっているが職員の質が上がることで昇給をしていきたいが、能力の高い職員だけだからといって少ない数で運営することができないことで、能力分の昇給の原資確保がハードルとなっています。
882	兵庫	【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	年々増加している
883	兵庫	【飲食店】一般飲食店	思案中
884	兵庫	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	会社の売り上げに応じて賃上げをしているが、利益が下がった場合による、賃金を減少させる時が難しい。
885	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	売上が少なく物価高騰電気代高騰の中賃上げは厳しい
886	兵庫	【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	業績が悪くなった時に減少しにくい
887	兵庫	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	賃金規定がないため、明確でない
888	兵庫	【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	競争率が高いので中々現場単価を上げられないのが実情
889	兵庫	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	賃金規定、賃金テーブルの作成
890	兵庫	【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	今は市場が好調ですが、市場が鈍くなった際の販売対策と市場拡大
891	兵庫	【情報通信業】インターネット付随サービス業	資本力の強化
892	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	単価の値上げ

893	兵庫	【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	利益に見合った賃上げと、それを見越した計画の実行
894	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	無し
895	兵庫	【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	ハイパフォーマーの賃金はもっと上げてもいいと思うのですが、周りのやっかみがあり、周りと同じような上昇率となってしまう。もっとメリハリのある賃金体系にしていきたい。
896	兵庫	【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	顧客の理解
897	兵庫	【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	売上げが予定どおり上げられるか。
898	兵庫	【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	業績の悪化
899	兵庫	【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	社会保険料の換価の猶予が終わること。赤字部門の人材育成。
900	兵庫	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	資金繰りが改善すれば、ベースアップも視野にいれる
901	兵庫	【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	利益は現状維持で賃上げは出来ない所以对策を模索中
902	兵庫	【飲食店】一般飲食店	定期的な昇給は難しい
903	兵庫	【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	政府が5%5%というので従業員は期待している 昨年度も5%あげたので実質約10%の賃上げを行った
904	兵庫	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	今後の業績動向が不透明なため、賃上げは明言できない状況ではあるが、賞与含め給与の減給はせず、付加価値UPによる打開策を共に練っていく。
905	兵庫	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	社員が自分の給与を自分で稼ぎ出せるか（現在は社長が大半を稼ぎ出している。もちろんスタッフの作業協力が無いと50%程度の結果しか出ないが）
906	兵庫	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	業界の需要好転が一時的な事ではないのか？継続するのか？
907	兵庫	【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	財源となる利益確保
908	兵庫	【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	一度、上げると下げることが出来ないため。
909	兵庫	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人件費アップによる資源の確保
910	兵庫	【サービス業】自動車整備業	先行き不透明
911	兵庫	【飲食店】一般飲食店	現状の資金繰りでは賃上げはできず社員教育の中で数値管理の教育は絶対に必要。給料が上がるために何をしないと何ができないといけないかが各個人が把握することにより売り上げ上昇、組織拡大につながる事を理解してもらうことを徹底する
912	兵庫	【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	値上げと売上
913	兵庫	【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	収益減のため
914	兵庫	【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	お金を少しあげるとお伝えすると、離れる方も多くかと言って新たなお客様も増えていっています。インボイスも始まるので少し上げたところではありますが、料金をあげようかと検討しています。
915	兵庫	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	売上が成長期なので、現在は給与の問題は直面していない

916	兵庫	【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	仕入等の高騰により収益との連動が出来ない
917	兵庫	【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	売上確保
918	兵庫	【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	材料の無駄が多い。
919	兵庫	【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	社員への意識改革
920	兵庫	【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	最低賃金の引上げ
921	兵庫	【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	利益率の上昇
922	兵庫	【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	給与自己申告制がうまく行くか心配
923	兵庫	【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	資金調達
924	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	特にありません。
925	兵庫	【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	人件費にかける費用の捻出方法(売上)をどうなばすか
926	兵庫	【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、鍍金、金網	取引先量の減少
927	兵庫	【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	コスト上昇の為、見通し不安
928	兵庫	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	新たな人材確保ができたときの人件費の増大
929	兵庫	【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	業績の先行き不透明
930	兵庫	【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	先行き不安
931	兵庫	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	原資不足の可能性
932	兵庫	【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	一度上げると下げれない
933	兵庫	【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	正社員のスキルアップが進んでいないため賃上げを考えていない
934	兵庫	【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	新規取引先、顧客の確保
935	兵庫	【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	売上が減少したため
936	兵庫	【飲食店】一般飲食店	労働生産性、人材教育
937	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	特にありません
938	兵庫	【運輸・通信業】道路旅客運送業	精算歩合の給与形態なので最低賃金が上がるにつれて社会と繋がる事を目的に働いている方は最賃割れをおこす傾向が強まり支給率が自動的にあがっていく可能性が高まる。

939	兵庫	【製造業】なめし革・同製品・毛皮製造業、ハンドバック、袋物	外部環境の大きな変化
940	兵庫	【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	販売チャンネルを増やし、利益を改善する
941	兵庫	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	来期の新規受注が増加するか懸念
942	兵庫	【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	利益の増大。
943	兵庫	【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	価格は国が決定しますが、価格の上昇がない中での、物価高に伴い昇給をいたしますが、かなり経営に影響があります。
944	兵庫	【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	今後の人件費増
945	兵庫	【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	賃上げの必要性を今は感じない。現状が悪い条件でないため。社会保険料の増加がネックに感じる。
946	兵庫	【金融・保険】保険業	コストアップによる減益のため考えられない
947	兵庫	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	大幅に上げたため、今後も同等に上がると思われると困る
948	兵庫	【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	特にありません。
949	兵庫	【飲食店】一般飲食店	社員の能力に対して支払っている賃金なので能力が上がらないと賃金も上がらない。
950	兵庫	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、ハレツ、看板、漆器、線香、釧、印鑑、スポーツ器具、うちわ	人数が増えれば負担が大きくなる
951	兵庫	【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	抜本的改革が必要
952	兵庫	【サービス業】自動車整備業	売上の低下
953	兵庫	【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、	利益確保出来るか。経費の上昇。
954	兵庫	【サービス業】機械等修理業	仕入れ額の増加による見込み売上の減少
955	兵庫	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	取引先を増やす
956	兵庫	【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	賃上げだけでは社員が長く働ける環境とは言えず、他にもいろいろな取組をしていかなければならない
957	兵庫	【製造業】なめし革・同製品・毛皮製造業、ハンドバック、袋物	業績不振による経常利益の改善ができておらず返済が非常に厳しい。銀行からの融資がうけられない。
958	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	お客様が減少する
959	兵庫	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	価格転嫁への理解を得ること
960	兵庫	【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	従業員が意欲を持てる取り組みをしたい
961	兵庫	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	特にない
962	兵庫	【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	サービスアップ、単価アップをしてから賃上げと考えています。
963	兵庫	【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	パートスタッフは賃上げにより扶養が外れることを心配して働けなくなることがある
964	兵庫	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	仕事の先行きの不透明感
965	兵庫	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	売上が少ない
966	兵庫	【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	既存正社員との整合性

967	兵庫	【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	売り上げを維持出来るかどうか。
968	兵庫	【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	就業規則の見直し
969	兵庫	【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	売上、利益をしっかりと出せる仕組みを構築中。ひとりひとりの意識改革も必要。
970	兵庫	【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	売上アップ
971	兵庫	【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	パート層の不足
972	兵庫	【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	エビデンスに基づいた賃上げの仕組み作りのバージョンアップ
973	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	成果報酬の為 問いに馴染まない
974	兵庫	【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	売上の拡大
975	兵庫	【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	業績不振の回復が先決である。
976	兵庫	【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	資金
977	兵庫	【サービス業】娯楽業、映画館、興業場、スポーツ施設提供業、遊戯場、ゴルフ場、ボウリング場、パチンコ、ゲームセンター、カラオケ	現金商売なので繁忙期、閑散期の売上差が大きい。そのため賃上げによる毎月の固定費の増加は支払いに影響が出る月も出てくる可能性がある。そのため確定した利益を賞与にて分配する等の賃上げを検討中。
978	兵庫	【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	経費の増加と安定した仕事量が確保出来ていない、
979	兵庫	【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	業界全体の価格上昇の理解
980	兵庫	【飲食店】一般飲食店	売上
981	兵庫	【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	業績の回復
982	兵庫	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	赤字経営
983	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	価格転嫁がとても難しい
984	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	特にない
985	兵庫	【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	今はなし
986	兵庫	【卸売・小売業】各種商品卸売業	新卒社員とベテラン社員の調整、正社員とパートさんの役割
987	兵庫	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	先行きが若干不透明による不安
988	兵庫	【卸売・小売業】繊維物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	商品の変更によって利益率向上を考えている
989	兵庫	【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	収益が安定しない
990	兵庫	【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	価格転嫁が受け入れられるかどうか
991	兵庫	【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	資金繰り
992	兵庫	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	売り上げが減少してるから賃上げは考えていない

993	兵庫	【情報通信業】インターネット付随サービス業	全体の給料バランス。新卒入社する学生の方が既存社員よりも給料が多いという現象はならないようにする
994	兵庫	【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	商品力の強化・差別化
995	兵庫	【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	会社における人件費が粗利に対してどの程度が適正なのかの目安が無い
996	兵庫	【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	新規受注の数を増やしていくことで、賃上げに繋がっていきたい
997	兵庫	【飲食店】一般飲食店	利益減少の為、賃上げは不可能
998	兵庫	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	経常利益の確保と案件状況による
999	兵庫	【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	そもそも社員が自分1名
1000	兵庫	【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	まだ正社員がいない状態なので想像でしかないが、その他の経費を抑え賃金は上げられるよう努力したい。
1001	兵庫	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	値上げとのバランス
1002	兵庫	【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	雇用者がいない
1003	兵庫	【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	業績不調
1004	兵庫	【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	集客の向上、固定費の削減
1005	兵庫	【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	安易な安売り競争による販売価格の低下
1006	兵庫	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	今後も賃上げが続くが売上は大きくは増えない
1007	兵庫	【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	専門職によるサービス、厚労省による価格決定と減収傾向
1008	兵庫	【情報通信業】インターネット付随サービス業	売り上げが上がらない
1009	兵庫	【飲食店】一般飲食店	売り上げが追いつかない
1010	兵庫	【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	見通し不透明のため
1011	兵庫	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	利益はでているので賃上げにあたっての障害はないが、公平な評価制度でなやんでいる
1012	兵庫	【飲食店】一般飲食店	すぐには無理だが ゆっくり上げていく予定ではある
1013	兵庫	【サービス業】自動車整備業	賃上げできるだけの余裕がまだない。
1014	兵庫	【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	利益に応じて上げる
1015	兵庫	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	正社員賃金の高騰
1016	兵庫	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	決算賞与で対応できると考えています。
1017	兵庫	【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	利益率を下げないように、現場のオペレーション効率アップと並行して行いように意識づけを行っているが 成功するかどうかはわからないが、先に賃上げを行うため利益率の低下リスクがある。
1018	兵庫	【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、釧、印鑑、スポーツ器具、うちわ	業績を上げ、新しい製品や顧客の増加に取り組む。
1019	兵庫	【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、釧、印鑑、スポーツ器具、うちわ	現時点で賃上げは行っているが、一度上げると下げる事が出来なくなるため、賃上げ分を補完できるよう売上を伸ばす必要がある。

1020	兵庫	【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	仕入れにかかるコストの見直しや従業員の売り上げに対する生産性の強化
1021	兵庫	【情報通信業】インターネット付随サービス業	まずは売上・利益を伸ばし、それに応じて賃上げに転嫁していきたい。
1022	兵庫	【サービス業】政治・経済・文化団	原資がない
1023	奈良	【建設業】総合工事業（官公需中	余裕がある限り社員への還元
1024	奈良	【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	今年は全スタッフ賃上げを実行するが、来年は一部の人のみとなる。競争力のない店舗は時間短縮店休日を作り、工夫が必要となる
1025	奈良	【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	日本経済が、デフレーションの状況にもどらないこと。
1026	奈良	【製造業】飲料・タバコ・飼料製造業	物価上昇以上の賃上げが生活向上の実感として社員が持ってくれるかどうか。
1027	奈良	【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、	将来の売上確保が不透明。原資の根拠が明確にない。
1028	奈良	【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	顧客によって、経営体力に差異があり、均一に値上げ等を依頼できない
1029	奈良	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	売上げ目標・粗利を達成したら、決算賞与を支給する
1030	奈良	【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	就労規則(年間休日)が足かせ！工事工程や工事計画が非常にタイトになり計画通りに水揚げが困難になる場合がある。
1031	奈良	【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	テーブルの見直しに時間がかかる
1032	奈良	【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	生産性向上によるコスト削減。繊維産業自体の将来性への不安。合繊維メーカー、染工場などが、いつまで日本で続けるのか不明
1033	奈良	【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	10年以上連続で定期昇給しているので特になし。
1034	奈良	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	先に賃上げをして売上・利益が追いつかない場合、赤字が増大しても、誰も責任を取ってくれないので、賃上げに踏み切れない。
1035	奈良	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	2024年に残業の上限規制が施工され、走って稼ぐビジネスモデルからの脱却をしながらの賃上げはかなりハードルが高い 荷主に対してかなりの運賃アップを交渉しなければならないが、それが成立するめどはたっていない。2024年問題でこれまで長距離主体でやってきた同業他社が弊社の事業領域（地場）へ時間短縮のため参入してきて地場エリアの競争が激しくなる
1036	奈良	【金融・保険】保険業	売上アップ
1037	奈良	【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	売上や収益減少で賃上げをすることへの銀行等への説明が難しい。
1038	奈良	【金融・保険】保険業	ありません。
1039	奈良	【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	今後の経済動向
1040	奈良	【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	光熱費・燃料代の高騰が製品価格に転嫁されていない、工賃に転嫁できていないが、一方付加価値の高い商品で勝負していきたい
1041	奈良	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	売上と経費のバランスが釣り合わない
1042	奈良	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	各種の企業負担額（税金、保険料）が高い
1043	奈良	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	人材争奪戦の中で、大企業が初任給を大幅アップさせるなど、当社ではたちうちできない策をとられた場合、新卒採用はほぼできなくなるのではないかという不安。
1044	奈良	【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、	当然の事として、賃上げを断行する予定です
1045	奈良	【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、	同業他社との価格競争が障害。

1046	奈良	【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	不況時に賃下げができない
1047	奈良	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	採用競争力の維持に関わる パート社員の確保も難しくなっている → 時給アップなども随時検討
1048	奈良	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	賃上げに見合う能力がまだ期待できない
1049	奈良	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	売上の不透明感、返済の不安
1050	奈良	【飲食店】一般飲食店	業績の伸び悩み
1051	奈良	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	利益の確保難
1052	奈良	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	それなりの仕事ができるような環境づくりをすることに少々変化していないといけない。
1053	奈良	【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	売上、利益UPが伴っていない。更なる生産性向上に取り組む必要性。
1054	奈良	【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	介護保険報酬の引き上げ
1055	奈良	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	月給ベースで上げるのか、賞与で上げるのかを悩む。
1056	奈良	【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	お客様の説得
1057	奈良	【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	パートが多く、基本給を上げても扶養の壁(130万円)があり、労働時間の調整が入り、あまり意味がない
1058	奈良	【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	売価に転嫁できているので賃上げは必然。
1059	奈良	【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	毎年の薬価改定で利益が上がらない
1060	奈良	【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	事務所への貢献に見合った分を賃上げする
1061	奈良	【飲食店】一般飲食店	来客が少なくなりますが、時給のアップはせざるを得ず。原資が無い！！の一言
1062	奈良	【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	経費が増えて利益が減っているため
1063	奈良	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	今より業績が落ち込んだ場合、賃下げを実施するのは現実的に難しいので、続けて賃上げするには慎重姿勢
1064	奈良	【サービス業】娯楽業、映画館、興業場、スポーツ施設提供業、遊戯場、ゴルフ場、ボウリング場、パチンコ、ゲームセンター、カラオケ	資金繰り
1065	奈良	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	インボイス制度 ⇒ 増税 収支悪化の元凶になり得る
1066	奈良	【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	数十年デフレの時代はあったが、本来はゆるやかなインフレが基本だと思うので、今後も継続して賃上げをしていきたい
1067	奈良	【製造業】なめし革・同製品・毛皮製造業、ハンドバック、袋物	資金難
1068	奈良	【サービス業】自動車整備業	税金や保険料が結構高くなっている、従業員の手元には十分に入らなくなっている
1069	奈良	【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	給料を上げて行きたいが利益が充分にあげれてないためジレンマ
1070	奈良	【医療・福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	雇用していない
1071	奈良	【金融・保険】保険業	社員の成長によるトップラインの確保。

1072	奈良	【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	特にありません。
1073	奈良	【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	パートさんを賃上げすると勤務日数が減ること
1074	奈良	【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	社会保険料が高い
1075	奈良	【農林水産業】農業、耕種、畜産、養鶏、園芸サービス	業績に対して人件費率が高い、新卒採用で技術レベルが未発達
1076	奈良	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	総支給額を上昇させても、税金も連れて上昇するため、労働者の可処分所得が上がらない。税制に関する政府方針に、大変疑問を感じる。中小企業であるがゆえに、2年先の売上見通しがわからない状態でどの程度の賃上げをするかの判断が非常に難しい。現在の好況も、2年後には全く違う外部環境になっている可能性もあるため、足元の数字があっても思い切った判断ができない。さらに、いくら賃上げを行えども、増税ばかりで可処分所得が増加しないので、賃上げによるプラス効果を実感できない。
1077	奈良	【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	そもそも雇用していない。
1078	奈良	【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	上げたら下げられない
1079	和歌山	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	要求なし、必要以上の交渉はしない
1080	和歌山	印刷業、紙器行、出版業	人材確保のために賃上げは必須
1081	和歌山	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	最賃の上昇
1082	和歌山	ユニフォーム製造、販売	コロナ後の業界の在り方、川上が強く、川下までパートナーシップが確立できるかにかかっている。
1083	和歌山	【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	特にナシ
1084	和歌山	【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	利益を出せる体制を整える事が厳しいので何か他のサービスを検討して行く必要有と考えます。
1085	和歌山	社労士、行政書士	売上対人件費率の適正化、社会保険料のコスト増大
1086	和歌山	【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	新規受注（顧客）の確保
1087	和歌山	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	今後の見通しを十分行う必要がある
1088	和歌山	【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	特に問題視していない
1089	和歌山	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	運賃価格は最後になっている企業が多いから
1090	和歌山	運輸業	運輸業がなかなか荷主に理解されにくい。
1091	和歌山	電気工事業、管工事業	利益額低下による人件費の上昇
1092	和歌山	不動産仲介業	売上が伸びない
1093	和歌山	建設業（土木、管、解体）	公共工事の安定の安定的な落札。民間工事では難しい。
1094	和歌山	酒造業	製品の販売数が不足しており、十分な資金が会社内にないので賃上げは難しい。
1095	和歌山	ゴム、プラスチック製品の製造、販	飲食店の回復度合いにより賃上げする予定。 最低賃金が上がりすぎるとベテランと新人の格差がなくなってくる