

大阪府中小企業家同友会
大阪同友会定点景況調査集計結果(2023年10月～12月期)

期間:2023年11月21日～12月25日
対象者: 2214
回答数: 505 回収率: 22.8%

業種別回答数

		総回答数	製造業	非製造業計	建築業	通信情報業	運輸業	流通業(小売・卸含む)	専門サービス業(士業)	サービス業	その他
2023年10月～12月	回答数	505	147	358	46	13	20	80	76	123	0
	割合	100%	29.1%	70.9%	9.1%	2.6%	4.0%	15.8%	15.0%	24.4%	0.0%
2023年7月～9月	回答数	643	183	460	55	24	24	91	105	161	0
	割合	100%	28.5%	71.5%	8.6%	3.7%	3.7%	14.2%	16.3%	25.0%	0.0%
2023年4月～6月	回答数	622	170	452	57	17	29	93	100	155	1
	割合	100%	27.3%	72.7%	9.2%	2.7%	4.7%	15.0%	16.1%	24.9%	0.0%
2023年1月～3月	回答数	394	135	259	33	12	14	59	57	84	0
	割合	100%	34.3%	65.7%	8.4%	3.0%	3.6%	15.0%	14.5%	21.3%	0.0%
2022年10月～12月	回答数	537	170	367	47	8	20	86	71	135	0
	割合	100%	31.7%	68.3%	8.8%	1.5%	3.7%	16.0%	13.2%	25.1%	0.0%
2022年7月～9月	回答数	502	150	352	42	14	22	78	67	129	0
	割合	100%	29.9%	70.1%	8.4%	2.8%	4.4%	15.5%	13.3%	25.7%	0.0%
2022年4月～6月	回答数	731	220	511	61	16	25	99	111	198	1
	割合	100%	30.1%	69.9%	8.3%	2.2%	3.4%	13.5%	15.2%	27.1%	0.1%
2022年1月～3月	回答数	461	155	306	37	18	12	70	62	107	0
	割合	100%	33.6%	66.4%	8.0%	3.9%	2.6%	15.2%	13.4%	23.2%	0.0%
2021年10月～12月	回答数	511	169	342	38	18	18	73	72	122	1
	割合	100%	33.1%	66.9%	7.4%	3.5%	3.5%	14.3%	14.1%	23.9%	0.2%
2021年7月～9月	回答数	778	248	530	65	27	24	114	101	198	1
	割合	100%	31.9%	68.1%	8.4%	3.5%	3.1%	14.7%	13.0%	25.4%	0.1%
2021年4月～6月	回答数	882	286	596	80	31	35	101	117	231	1
	割合	100%	32.4%	67.6%	9.1%	3.5%	4.0%	11.5%	13.3%	26.2%	0.1%
2021年1月～3月	回答数	527	174	353	49	12	16	82	67	127	
	割合	100%	33.0%	67.0%	9.3%	2.3%	3.0%	15.6%	12.7%	24.1%	
2020年10月～12月	回答数	603	203	400	56	25	23	74	83	139	
	割合	100%	33.7%	66.3%	9.3%	4.1%	3.8%	12.3%	13.8%	23.1%	
2020年7月～9月	回答数	685	238	447	64	19	22	96	92	154	
	割合	100%	34.7%	65.3%	9.3%	2.8%	3.2%	14.0%	13.4%	22.5%	

景況調査コメント……P～

アンケート原紙……2P

DI推移(景況感・資金繰・設備投資・採算状況)、他調査との比較…2P

全体集計(売上動向・利益動向・採算状況・景気動向・先行き景況感・資金繰り)……3P～

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

売上増加の要因(選択)減少の要因(選択)……13P～

利益増加の要因(選択)減少の要因(選択)……15P～

経営上の課題(選択)……26P

今後の力点(現在実施中 今後実施予定 選択)……27P～

特別項目【1】「冬季賞与について」集計……37P～

特別項目【2】「採用予定・結果」集計……40P～

特別項目【3】組織本部「例会の開催時間帯について」集計……42P

回答期間2023年11月21日～12月25日まで

大阪同友会定点景況調査(2023年10～12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10月～12月期、前四半期は2023年7月～9月期、次期は2024年1月～3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年以内に計画していますか	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(カ・ポ・ニュートラル等)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】 冬季賞与についてお尋ねします

(1) 2023年の冬季賞与の支給予定についてお答えください。

1	支給する予定	2	支給しない予定	3	対象者がいない	4	その他
---	--------	---	---------	---	---------	---	-----

(2) (1)で「1.支給する予定」と回答された方へ 前年度の冬季賞与との比較について、下記から選択してください。

1	増額する予定	2	ほぼ同額の予定	3	減額する予定	4	昨年は支給してない
---	--------	---	---------	---	--------	---	-----------

(3) (1)で「1.支給する予定」と回答された方へ 支給予定の金額は月給の何ヶ月分になるのかその平均月数、また平均金額についてご記入ください。

1	ヶ月を支給	2	円
---	-------	---	---

【2】 2024年3月卒業予定者の採用について

(1) 2024年3月卒業予定者の採用予定についてお答えください。

1	採用する予定	2	採用する予定はない(2023年は採用した)	3	採用する予定はない(2023年も採用していない)	4	検討中
---	--------	---	-----------------------	---	--------------------------	---	-----

(2) 2024年3月卒業予定者の採用予定数と2023年3月卒業生の採用結果についてお答えください。

	①大学院	②大学	③短大	④専門学校	⑤高校	⑥その他学校
2024年3月予定	名	名	名	名	名	名
2023年3月結果	名	名	名	名	名	名

【3】 <組織本部より> 現在、毎月の例会は夜間に開催されていますが、昼間の例会開催についてお伺いします?

(1) 夜と昼ではどちらが参加しやすいですか?

1	夜	2	昼	3	どちらでも同じ程度	4	その他()
---	---	---	---	---	-----------	---	--------

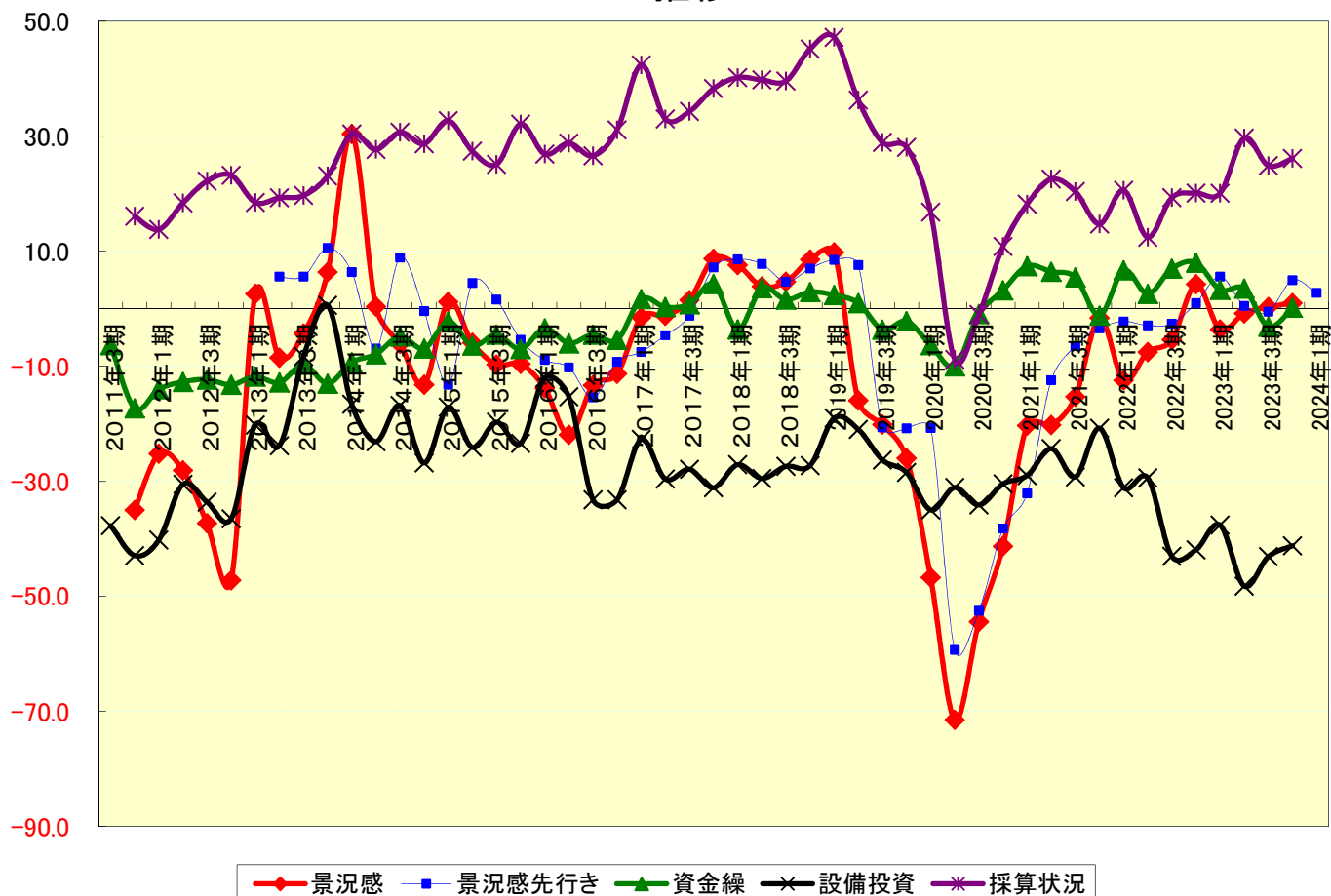
(2) 昼の例会が開催された場合、参加されますか?

1	ぜひ参加したい	2	できるだけ参加したい	3	内容によっては参加したい	4	昼は参加が難しい
---	---------	---	------------	---	--------------	---	----------

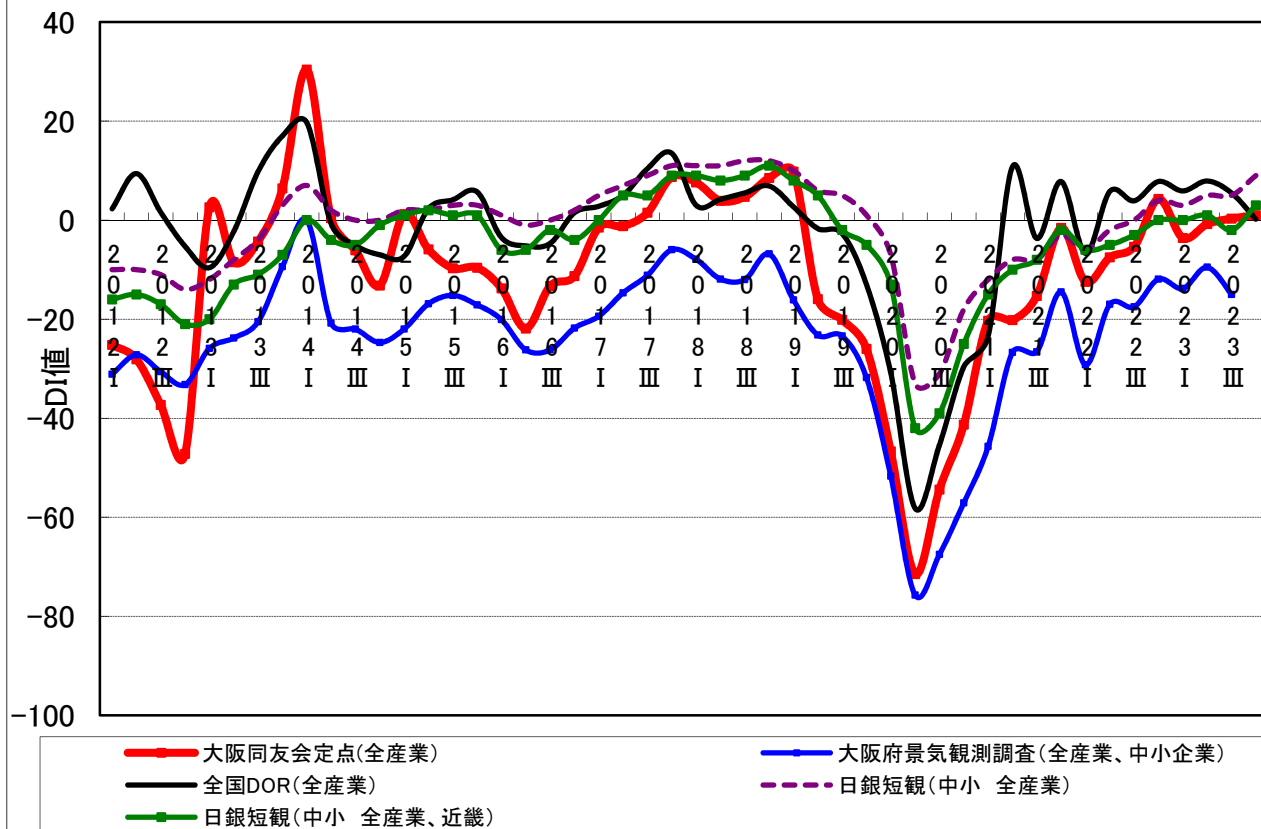
5	その他()
---	--------

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。

DI推移



景況感(前年同期比)の推移比較



【3】基本指標の動向

(1) 売上・利益の動向に関して

【3】(1)① 売上動向

売上前期

Q5

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
製造業	59	40.1%	42	28.6%	44	29.9%	147
非製造業	126	35.2%	144	40.2%	78	21.8%	358
建設業	12	26.1%	23	50.0%	10	21.7%	46
通信情報業	7	53.8%	1	7.7%	4	30.8%	13
物流業	12	60.0%	5	25.0%	2	10.0%	20
流通業	28	35.0%	25	31.3%	26	32.5%	80
専門サービス業(土業の方)	26	34.2%	33	43.4%	14	18.4%	76
サービス業	41	33.3%	57	46.3%	22	17.9%	123
総計	185	36.6%	186	36.8%	122	24.2%	505

売上前年同期

Q6

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
製造業	50	34.0%	38	25.9%	57	38.8%	147
非製造業	136	38.0%	124	34.6%	91	25.4%	358
建設業	14	30.4%	18	39.1%	14	30.4%	46
通信情報業	5	38.5%	3	23.1%	3	23.1%	13
物流業	13	65.0%	2	10.0%	4	20.0%	20
流通業	24	30.0%	26	32.5%	29	36.3%	80
専門サービス業(土業の方)	28	36.8%	34	44.7%	12	15.8%	76
サービス業	52	42.3%	41	33.3%	29	23.6%	123
総計	186	36.8%	162	32.1%	148	29.3%	505

売上次期見通し

Q7

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
製造業	51	34.7%	48	32.7%	44	29.9%	147
非製造業	116	32.4%	140	39.1%	87	24.3%	358
建設業	10	21.7%	20	43.5%	15	32.6%	46
通信情報業	8	61.5%	3	23.1%	1	7.7%	13
物流業	9	45.0%	5	25.0%	6	30.0%	20
流通業	16	20.0%	30	37.5%	32	40.0%	80
専門サービス業(土業の方)	27	35.5%	34	44.7%	9	11.8%	76
サービス業	46	37.4%	48	39.0%	24	19.5%	123
総計	167	33.1%	188	37.2%	131	25.9%	505

【3】(1)② 利益動向

利益前期

Q8

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
製造業	48	32.7%	50	34.0%	45	30.6%	147
非製造業	97	27.1%	153	42.7%	96	26.8%	358
建設業	11	23.9%	22	47.8%	12	26.1%	46
通信情報業	6	46.2%	2	15.4%	4	30.8%	13
物流業	8	40.0%	7	35.0%	5	25.0%	20
流通業	14	17.5%	34	42.5%	30	37.5%	80
専門サービス業(土業の方)	21	27.6%	33	43.4%	17	22.4%	76
サービス業	37	30.1%	55	44.7%	28	22.8%	123
総計	145	28.7%	203	40.2%	141	27.9%	505

利益前年同期

Q9

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
製造業	47	32.0%	35	23.8%	62	42.2%	147
非製造業	112	31.3%	130	36.3%	106	29.6%	358
建設業	13	28.3%	20	43.5%	13	28.3%	46
通信情報業	5	38.5%	2	15.4%	5	38.5%	13
物流業	8	40.0%	7	35.0%	5	25.0%	20
流通業	22	27.5%	21	26.3%	36	45.0%	80
専門サービス業(土業の方)	23	30.3%	34	44.7%	14	18.4%	76
サービス業	41	33.3%	46	37.4%	33	26.8%	123
総計	159	31.5%	165	32.7%	168	33.3%	505

利益次期見通し

Q10

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
製造業	43	29.3%	51	34.7%	49	33.3%	147
非製造業	100	27.9%	143	39.9%	98	27.4%	358
建設業	10	21.7%	19	41.3%	16	34.8%	46
通信情報業	7	53.8%	2	15.4%	3	23.1%	13
物流業	7	35.0%	7	35.0%	6	30.0%	20
流通業	15	18.8%	28	35.0%	35	43.8%	80
専門サービス業(土業の方)	22	28.9%	37	48.7%	11	14.5%	76
サービス業	39	31.7%	50	40.7%	27	22.0%	123
総計	143	28.3%	194	38.4%	147	29.1%	505

【3】(1)③採算状況(現在)

Q11

業種	黒字	割合	収支トントン	割合	赤字	割合	総計
製造業	67	45.6%	31	21.1%	47	32.0%	147
非製造業	192	53.6%	74	20.7%	80	22.3%	358
建設業	23	50.0%	9	19.6%	13	28.3%	46
通信情報業	8	61.5%	2	15.4%	2	15.4%	13
物流業	12	60.0%	4	20.0%	4	20.0%	20
流通業	39	48.8%	19	23.8%	20	25.0%	80
専門サービス業(土業の方)	46	60.5%	16	21.1%	10	13.2%	76
サービス業	64	52.0%	24	19.5%	31	25.2%	123
総計	259	51.3%	105	20.8%	127	25.1%	505

【3】(1)③採算状況(次期見通し)

Q12

業種	黒字	割合	収支トントン	割合	赤字	割合	総計
製造業	64	43.5%	33	22.4%	49	33.3%	147
非製造業	160	44.7%	91	25.4%	93	26.0%	358
建設業	16	34.8%	17	37.0%	12	26.1%	46
通信情報業	6	46.2%	3	23.1%	2	15.4%	13
物流業	10	50.0%	6	30.0%	4	20.0%	20
流通業	31	38.8%	18	22.5%	29	36.3%	80
専門サービス業(土業の方)	36	47.4%	19	25.0%	16	21.1%	76
サービス業	61	49.6%	28	22.8%	30	24.4%	123
総計	224	44.4%	124	24.6%	142	28.1%	505

【4】(1)①人手の過不足について

Q19

業種	過剰	割合	適正	割合	不足	割合	総計
製造業	21	14.3%	50	34.0%	73	49.7%	147
非製造業	28	7.8%	150	41.9%	156	43.6%	358
建設業	3	6.5%	12	26.1%	27	58.7%	46
通信情報業	1	7.7%	1	7.7%	9	69.2%	13
物流業	1	5.0%	5	25.0%	14	70.0%	20
流通業	9	11.3%	35	43.8%	31	38.8%	80
専門サービス業(土業の方)	5	6.6%	45	59.2%	21	27.6%	76
サービス業	9	7.3%	52	42.3%	54	43.9%	123
総計	49	9.7%	200	39.6%	229	45.3%	505

【4】(1)④での人手過剰の中身

Q20

業種	正規従業員が過剰	割合	非正規従業員が過剰	割合	両方が過剰	割合	総計
製造業	11	52.4%	6	28.6%	3	14.3%	21
非製造業	19	67.9%	4	14.3%	2	7.1%	28
建設業	3	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	3
通信情報業	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	1
物流業	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	1
流通業	6	66.7%	1	11.1%	1	11.1%	9
専門サービス業(土業の方)	3	60.0%	1	20.0%	0	0.0%	5
サービス業	5	55.6%	2	22.2%	1	11.1%	9
総計	30	61.2%	10	20.4%	5	10.2%	49

【4】(1)①での人手不足の中身

Q21

業種	正規従業員が不足	割合	非正規従業員が不足	割合	両方が不足	割合	総計
製造業	55	75.3%	1	1.4%	15	20.5%	73
非製造業	73	46.8%	16	10.3%	64	41.0%	156
建設業	19	70.4%	1	3.7%	6	22.2%	27
通信情報業	5	55.6%	0	0.0%	4	44.4%	9
物流業	7	50.0%	1	7.1%	6	42.9%	14
流通業	16	51.6%	3	9.7%	12	38.7%	31
専門サービス業(土業の方)	7	33.3%	5	23.8%	9	42.9%	21
サービス業	19	35.2%	6	11.1%	27	50.0%	54
総計	128	55.9%	17	7.4%	79	34.5%	229

【4】(1)②仕入れ価格(昨年同期比)

Q22

業種	上昇	割合	横ばい	割合	下降	割合	総計
製造業	102	69.4%	27	18.4%	4	2.7%	147
非製造業	180	50.3%	119	33.2%	7	2.0%	358
建設業	35	76.1%	4	8.7%	0	0.0%	46
通信情報業	10	76.9%	2	15.4%	0	0.0%	13
物流業	15	75.0%	3	15.0%	0	0.0%	20
流通業	52	65.0%	11	13.8%	4	5.0%	80
専門サービス業(土業の方)	21	27.6%	42	55.3%	1	1.3%	76
サービス業	47	38.2%	57	46.3%	2	1.6%	123
総計	282	55.8%	146	28.9%	11	2.2%	505

【4】(1)②仕入れ価格(次期見通し)

Q23

業種	上昇	割合	横ばい	割合	下降	割合	総計
製造業	76	51.7%	64	43.5%	4	2.7%	147
非製造業	159	44.4%	166	46.4%	6	1.7%	358
建設業	26	56.5%	17	37.0%	0	0.0%	46
通信情報業	8	61.5%	4	30.8%	0	0.0%	13
物流業	15	75.0%	5	25.0%	0	0.0%	20
流通業	43	53.8%	29	36.3%	5	6.3%	80
専門サービス業(土業の方)	18	23.7%	49	64.5%	0	0.0%	76
サービス業	49	39.8%	62	50.4%	1	0.8%	123
総計	235	46.5%	230	45.5%	10	2.0%	505

【4】(1)③販売単価(去年同期比)

Q24

業種	上昇	割合	横ばい	割合	下降	割合	総計
製造業	76	51.7%	67	45.6%	1	0.7%	147
非製造業	135	37.7%	189	52.8%	7	2.0%	358
建設業	20	43.5%	24	52.2%	0	0.0%	46
通信情報業	6	46.2%	5	38.5%	0	0.0%	13
物流業	11	55.0%	7	35.0%	2	10.0%	20
流通業	43	53.8%	31	38.8%	3	3.8%	80
専門サービス業(土業の方)	19	25.0%	50	65.8%	0	0.0%	76
サービス業	36	29.3%	72	58.5%	2	1.6%	123
総計	211	41.8%	256	50.7%	8	1.6%	505

【4】(1)③販売単価(次期見通し)

Q25

業種	上昇	割合	横ばい	割合	下降	割合	総計
製造業	49	33.3%	91	61.9%	3	2.0%	147
非製造業	123	34.4%	197	55.0%	8	2.2%	358
建設業	17	37.0%	24	52.2%	1	2.2%	46
通信情報業	7	53.8%	5	38.5%	0	0.0%	13
物流業	12	60.0%	7	35.0%	1	5.0%	20
流通業	30	37.5%	44	55.0%	3	3.8%	80
専門サービス業(土業の方)	20	26.3%	47	61.8%	1	1.3%	76
サービス業	37	30.1%	70	56.9%	2	1.6%	123
総計	172	34.1%	288	57.0%	11	2.2%	505

【4】(1)④現四半期中の設備投資

Q26

業種	①実施した	割合	実施してな	割合		総計
製造業	61	41.5%	85	57.8%		147
非製造業	79	22.1%	263	73.5%		358
建設業	6	13.0%	39	84.8%		46
通信情報業	5	38.5%	7	53.8%		13
物流業	12	60.0%	8	40.0%		20
流通業	17	21.3%	60	75.0%		80
専門サービス業(土業の方)	15	19.7%	56	73.7%		76
サービス業	24	19.5%	93	75.6%		123
総計	140	27.7%	348	68.9%		505

【4】(1)④上記設備投資の中身

Q27

業種	土地	割合	事業所・店舗	割合	工場	割合	情報システム
製造業	2	3.3%	4	6.6%	14	23.0%	12
非製造業	0	0.0%	23	29.1%	2	2.5%	26
建設業	0	0.0%	1	16.7%	0	0.0%	3
通信情報業	0	0.0%	1	20.0%	0	0.0%	3
物流業	0	0.0%	1	8.3%	1	8.3%	2
流通業	0	0.0%	2	11.8%	1	5.9%	7
専門サービス業(土業の方)	0	0.0%	5	33.3%	0	0.0%	6
サービス業	0	0.0%	13	54.2%	0	0.0%	5
総計	2	1.4%	27	19.3%	16	11.4%	38
業種	機器関連	割合	その他	割合			総計
製造業	50	82.0%	2	3.3%			61
非製造業	41	51.9%	5	6.3%			79
建設業	4	66.7%	1	16.7%			6
通信情報業	1	20.0%	0	0.0%			5
物流業	6	50.0%	1	8.3%			12
流通業	11	64.7%	1	5.9%			17
専門サービス業(土業の方)	6	40.0%	1	6.7%			15
サービス業	13	54.2%	1	4.2%			24
総計	91	65.0%	7	5.0%			140

その他

- ・不動産
- ・技術・道具の開発
- ・倉庫
- ・車両
- ・営業車
- ・機械の老朽化による修繕
- ・洗濯機

【4】(1)⑤1年以内の設備投資

Q28

業種	①計画あり	割合	②計画なし	割合			総計
製造業	69	46.9%	77	52.4%			147
非製造業	101	28.2%	237	66.2%			358
建設業	11	23.9%	33	71.7%			46
通信情報業	6	46.2%	6	46.2%			13
物流業	11	55.0%	9	45.0%			20
流通業	26	32.5%	51	63.8%			80
専門サービス業(土業の方)	20	26.3%	51	67.1%			76
サービス業	27	22.0%	87	70.7%			123
総計	170	33.7%	314	62.2%			505

【4】(1)⑤上記設備投資の中身

Q29

業種	土地	割合	事業所・店舗	割合	工場	割合	情報システム	その他
製造業	1	1.4%	0	0.0%	3	4.3%	8	・物流センター
非製造業	1	1.0%	7	6.9%	3	3.0%	4	・人材
建設業	0	0.0%	1	9.1%	0	0.0%	1	・保育園の改修
通信情報業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	・車両
物流業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	・民泊増床
流通業	1	3.8%	1	3.8%	1	3.8%	2	・営業権利
専門サービス業(土業の方)	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	・収益不動産
サービス業	0	0.0%	5	18.5%	2	7.4%	1	
総計	2	1.2%	7	4.1%	6	3.5%	12	
業種	機器関連	割合	その他	割合			総計	
製造業	15	21.7%	0	0.0%			69	
非製造業	9	8.9%	0	0.0%			101	
建設業	1	9.1%	0	0.0%			11	
通信情報業	1	16.7%	0	0.0%			6	
物流業	1	9.1%	0	0.0%			11	
流通業	3	11.5%	0	0.0%			26	
専門サービス業(土業の方)	0	0.0%	0	0.0%			20	
サービス業	3	11.1%	0	0.0%			27	
総計	24	14.1%	0	0.0%			170	

【4】(1)⑥業況判断(前四半期比)

Q30

業種	好転	割合	変化なし	割合	悪化	割合	総計
製造業	45	30.6%	59	40.1%	42	28.6%	147
非製造業	85	23.7%	196	54.7%	59	16.5%	358
建設業	9	19.6%	24	52.2%	12	26.1%	46
通信情報業	6	46.2%	5	38.5%	1	7.7%	13
物流業	8	40.0%	9	45.0%	3	15.0%	20
流通業	17	21.3%	39	48.8%	21	26.3%	80
専門サービス業(土業の方)	16	21.1%	46	60.5%	9	11.8%	76
サービス業	29	23.6%	73	59.3%	13	10.6%	123
総計	130	25.7%	255	50.5%	101	20.0%	505

【4】(1)⑥業況判断(前年同期比)

Q31

業種	好転	割合	横ばい	割合	悪化	割合	総計
製造業	41	27.9%	55	37.4%	48	32.7%	147
非製造業	93	26.0%	169	47.2%	81	22.6%	358
建設業	11	23.9%	18	39.1%	15	32.6%	46
通信情報業	6	46.2%	5	38.5%	1	7.7%	13
物流業	9	45.0%	8	40.0%	3	15.0%	20
流通業	18	22.5%	34	42.5%	25	31.3%	80
専門サービス業(土業の方)	18	23.7%	41	53.9%	14	18.4%	76
サービス業	31	25.2%	63	51.2%	23	18.7%	123
総計	134	26.5%	224	44.4%	129	25.5%	505

【4】(1)⑦業況判断先行き(現四半期比)

Q32

業種	好転	割合	横ばい	割合	悪化	割合	総計
製造業	35	23.8%	73	49.7%	37	25.2%	147
非製造業	83	23.2%	191	53.4%	63	17.6%	358
建設業	9	19.6%	22	47.8%	12	26.1%	46
通信情報業	8	61.5%	2	15.4%	2	15.4%	13
物流業	9	45.0%	5	25.0%	6	30.0%	20
流通業	14	17.5%	36	45.0%	26	32.5%	80
専門サービス業(土業の方)	15	19.7%	49	64.5%	6	7.9%	76
サービス業	28	22.8%	77	62.6%	11	8.9%	123
総計	118	23.4%	264	52.3%	100	19.8%	505

【4】(1)⑦業況判断先行き(前年同期比)

Q33

業種	好転	割合	横ばい	割合	悪化	割合	総計
製造業	39	26.5%	58	39.5%	46	31.3%	147
非製造業	89	24.9%	180	50.3%	68	19.0%	358
建設業	9	19.6%	22	47.8%	12	26.1%	46
通信情報業	8	61.5%	3	23.1%	1	7.7%	13
物流業	8	40.0%	7	35.0%	5	25.0%	20
流通業	15	18.8%	34	42.5%	28	35.0%	80
専門サービス業(土業の方)	19	25.0%	43	56.6%	8	10.5%	76
サービス業	30	24.4%	71	57.7%	14	11.4%	123
総計	128	25.3%	238	47.1%	114	22.6%	505

【4】(1)⑧現四半期中の借入金の増減

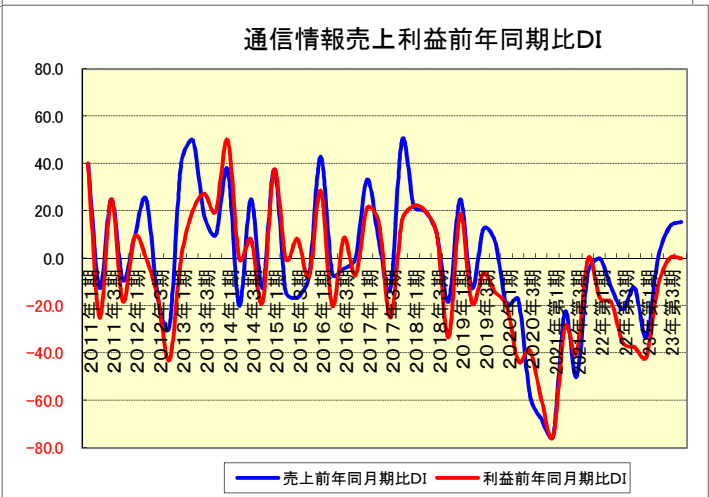
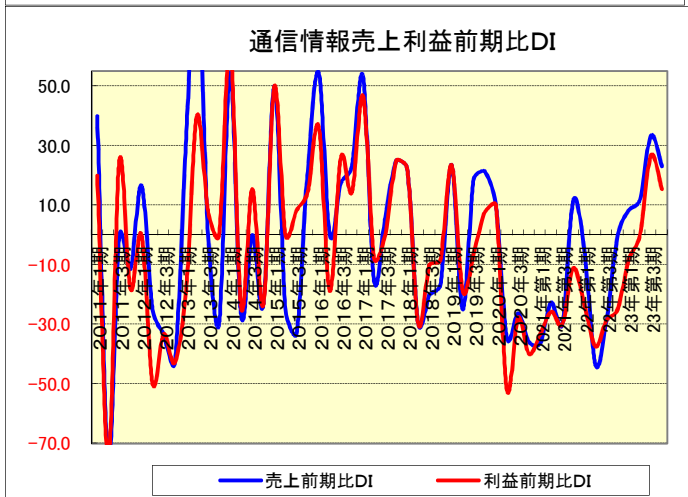
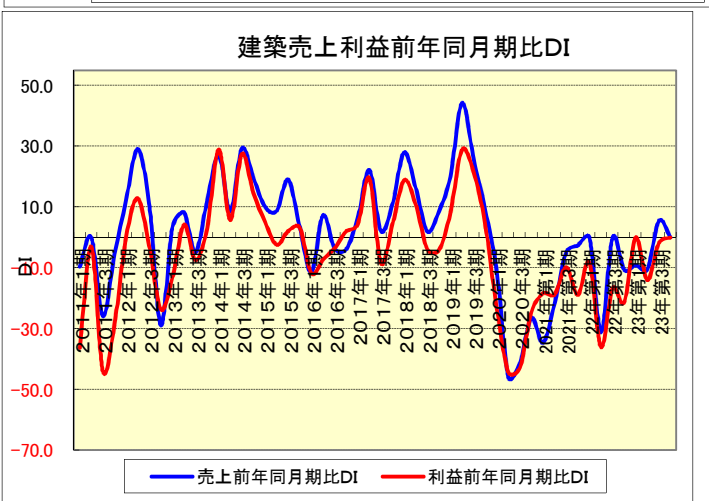
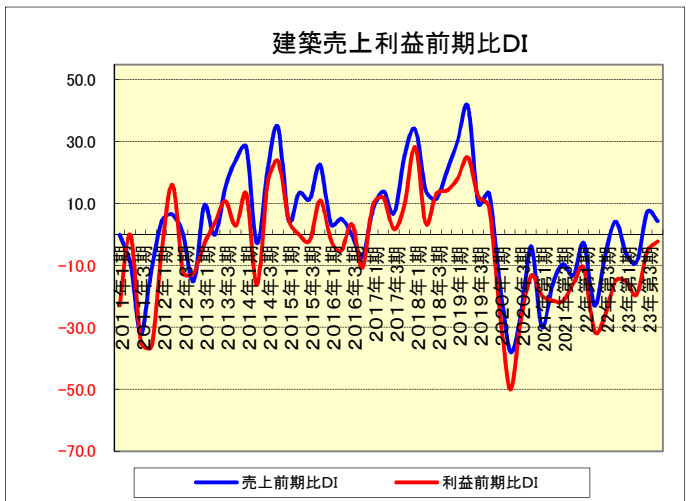
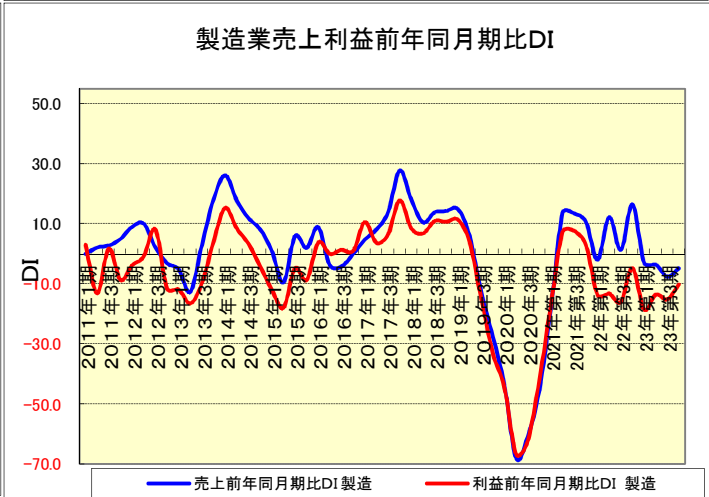
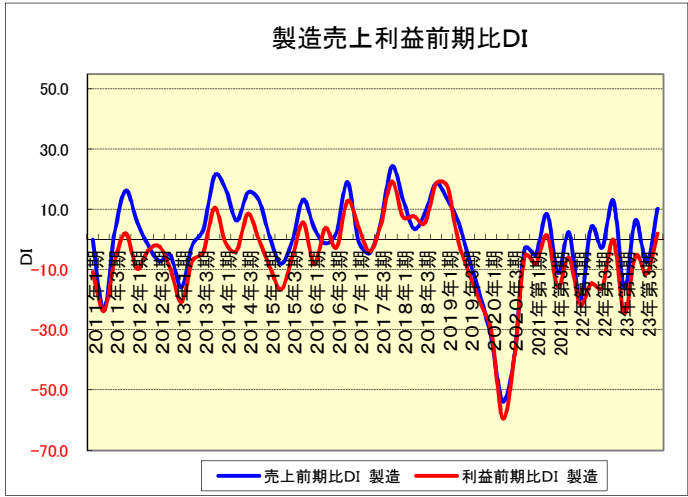
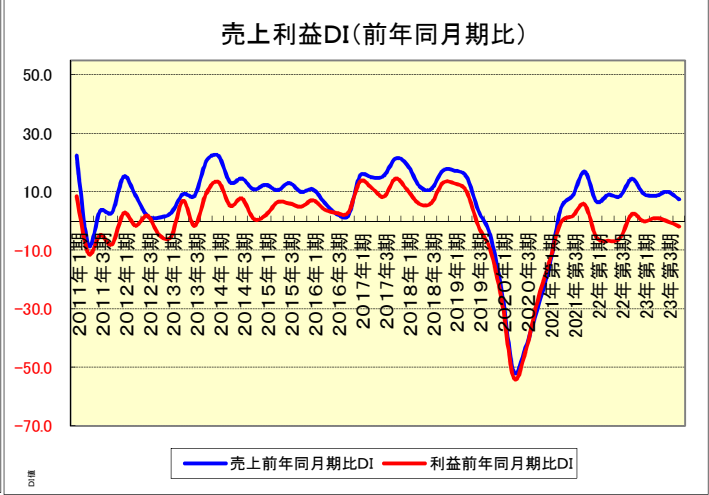
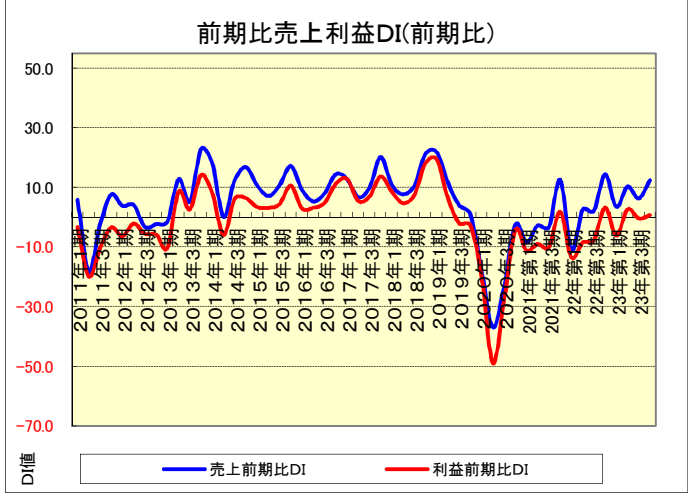
Q34

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	借入してない	割合	総計
製造業	24	16.3%	65	44.2%	38	25.9%	16	10.9%	147
非製造業	44	12.3%	121	33.8%	76	21.2%	99	27.7%	358
建設業	5	10.9%	19	41.3%	10	21.7%	8	17.4%	46
通信情報業	4	30.8%	2	15.4%	2	15.4%	4	30.8%	13
物流業	7	35.0%	8	40.0%	4	20.0%	1	5.0%	20
流通業	9	11.3%	38	47.5%	18	22.5%	12	15.0%	80
専門サービス業(土業の方)	6	7.9%	10	13.2%	11	14.5%	44	57.9%	76
サービス業	13	10.6%	44	35.8%	31	25.2%	30	24.4%	123
総計	68	13.5%	186	36.8%	114	22.6%	115	22.8%	505

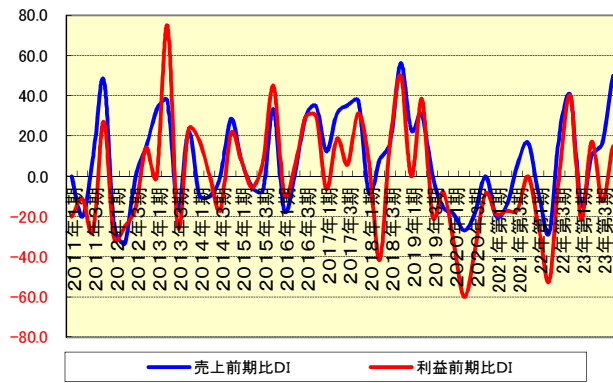
【4】(1)⑨資金繰り

Q35

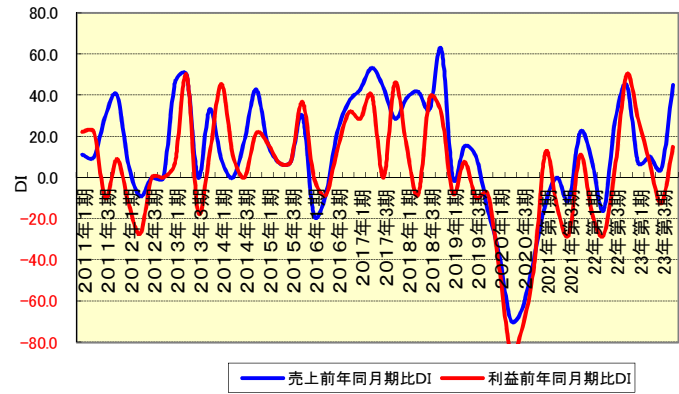
業種	余裕あり	割合	順調	割合	窮屈	割合	総計
製造業	47	32.0%	54	36.7%	42	28.6%	147
非製造業	119	33.2%	98	27.4%	123	34.4%	358
建設業	11	23.9%	13	28.3%	18	39.1%	46
通信情報業	7	53.8%	5	38.5%	0	0.0%	13
物流業	8	40.0%	5	25.0%	7	35.0%	20
流通業	30	37.5%	18	22.5%	29	36.3%	80
専門サービス業(土業の方)	26	34.2%	23	30.3%	22	28.9%	76
サービス業	37	30.1%	34	27.6%	47	38.2%	123
総計	166	32.9%	152	30.1%	165	32.7%	505



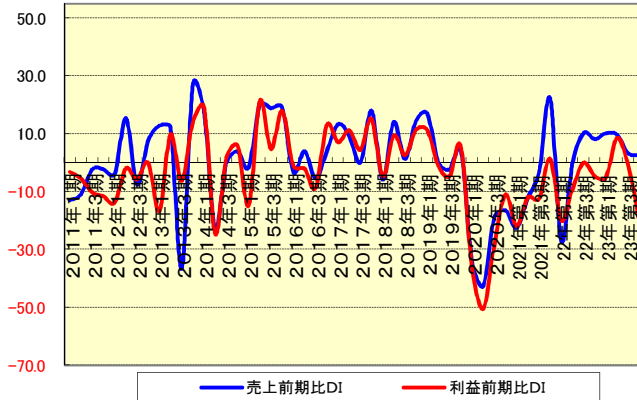
物流業売上利益前期比DI



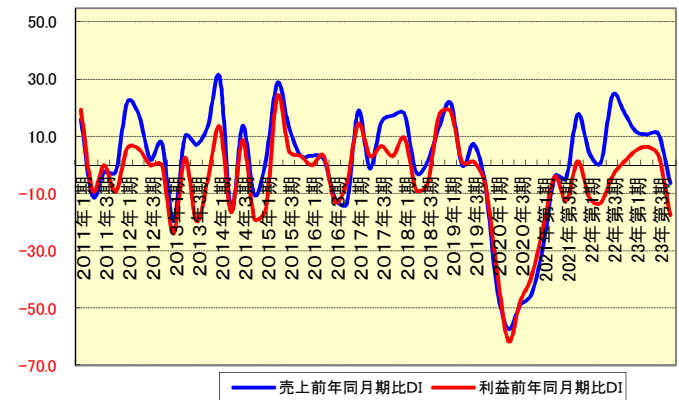
物流売上利益前年同月期比



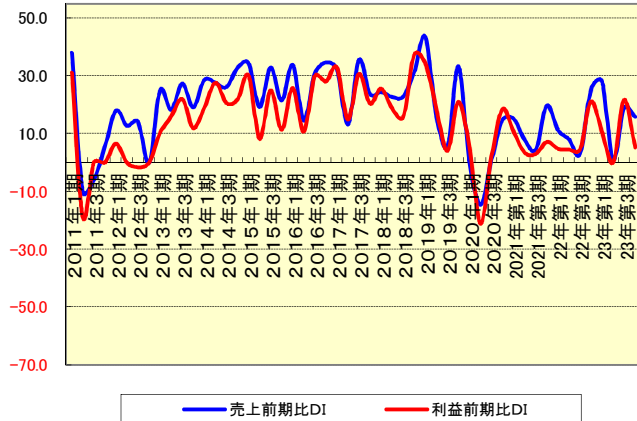
流通業売上利益前期比DI



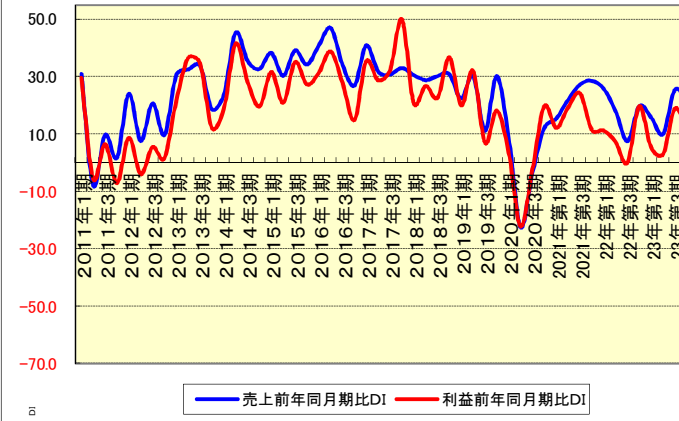
流通売上利益前年同月期比DI



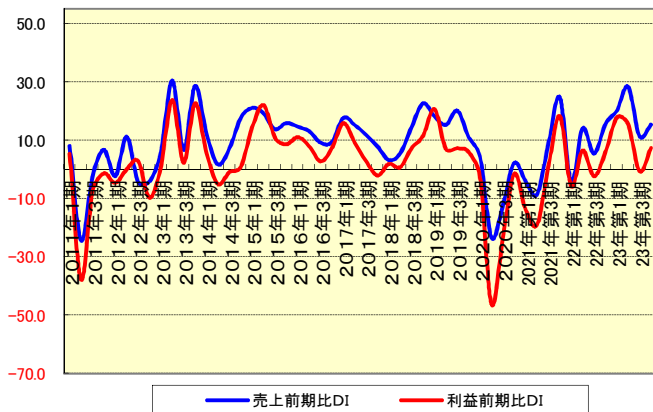
専門サービス売上利益前期比DI



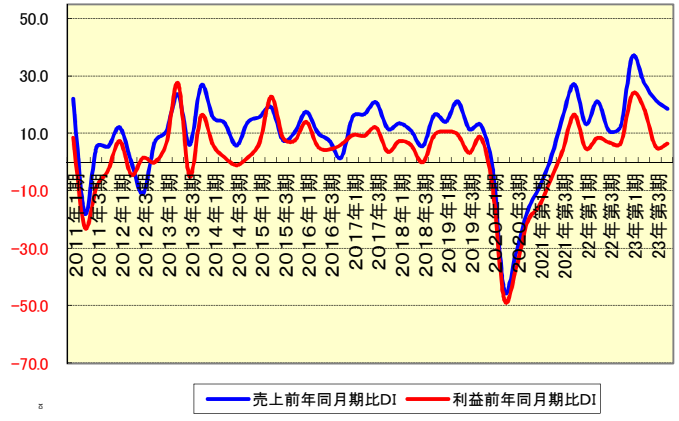
専門サービス売上利益前年同月期比DI



サービス前期比売上利益DI



サービス業売上利益前年同月期比DI



景況感DI推移		景況感DI推移																景況感DI推移			
		2019年1期	2019年2期	2019年3期	2019年4期	2020年1期	2020年2期	2020年3期	2020年4期	2021年1期	2021年2期	2021年3期	2021年4期	2022年1期	2022年2期	2022年3期	2022年4期	2023年1期	2023年2期	2023年3期	2023年4期
製造業		11.2	-36.8	-40.1	-47.3	-55.4	-78.5	-58.1	-35.1	-12.1	-10.3	-8.1	-4.2	-9.0	-9.5	-3.3	5.3	-11.1	-5.9	-16.8	2.0
非製造業		9.0	-5.7	-9.3	-13.3	-41.9	-67.8	-52.5	-44.5	-24.4	-25.0	-18.8	-0.3	-14.2	-6.7	-6.3	3.8	0.4	1.1	7.2	7.3
建築業		18.0	7.5	10.0	-2.1	-32.7	-61.3	-43.3	-45.3	-22.9	-23.8	-23.8	-7.9	-25.0	-31.1	-26.2	-4.3	-24.2	-10.5	12.7	-6.5
通信情報業		12.5	-18.8	-6.3	-14.3	-30.0	-73.9	-36.8	-56.0	-33.3	-19.4	-37.0	27.8	11.1	6.3	0.0	0.0	8.3	17.6	26.7	38.5
運輸業		-7.7	-23.1	-10.0	-15.4	-56.3	-69.2	-68.2	-47.8	0.0	-34.3	-20.8	5.6	-41.7	-24.0	13.6	30.0	21.4	-6.9	-4.2	25.0
流通業		4.3	-15.9	-15.7	-29.6	-64.1	-81.1	-50.5	-47.2	-35.8	-29.0	-31.5	-5.5	-32.4	-12.1	-20.5	2.3	-18.6	-6.5	-3.3	-5.0
専門サービス業		23.3	1.2	-11.1	-5.4	-35.1	-61.1	-51.1	-39.5	-6.0	-11.3	-2.0	1.4	3.4	2.7	3.0	8.5	21.1	6.0	15.1	9.2
サービス業		2.6	-5.1	-12.1	-11.3	-33.6	-65.4	-57.9	-43.0	-29.8	-29.9	-15.8	-0.8	-9.8	-0.5	0.0	1.5	4.8	6.5	6.0	13.0
総計		9.8	-16.0	-20.1	-26.0	-46.7	-71.3	-54.4	-41.3	-20.3	-20.2	-15.3	-1.6	-12.4	-7.5	-5.4	4.3	-3.6	-0.8	0.3	5.7

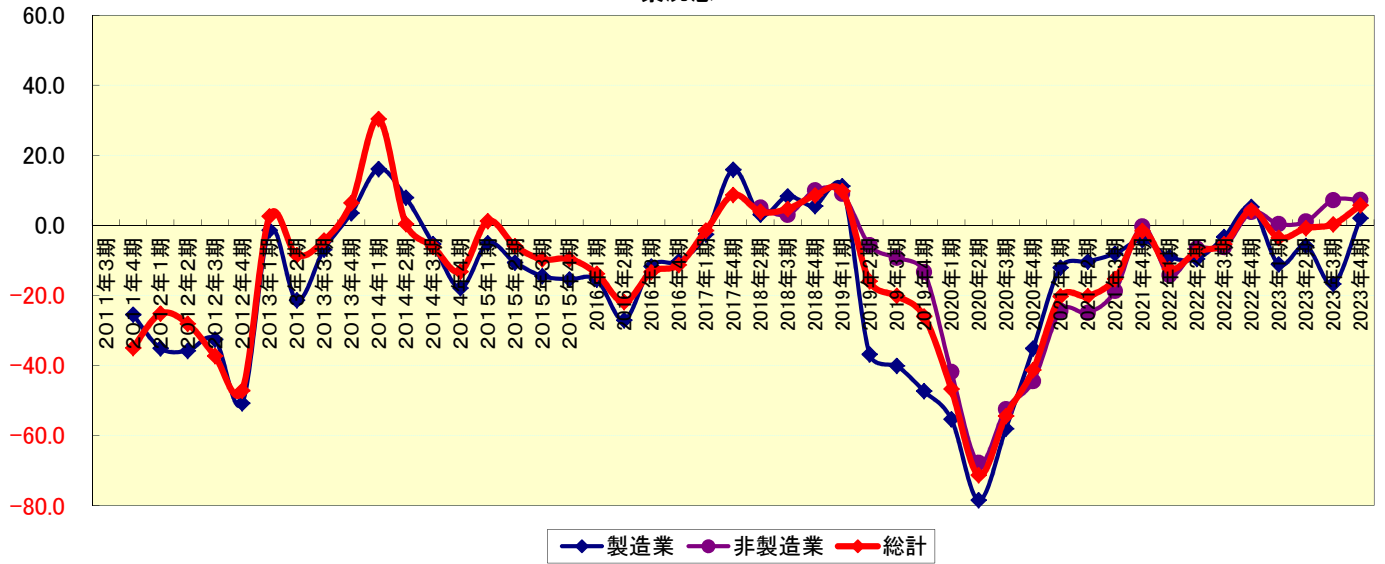
景況感先行きDI推移		景況感先行きDI推移																			
2011		2019年2期	2019年3期	2019年4期	2020年1期	2020年2期	2020年3期	2020年4期	2021年1期	2021年2期	2021年3期	2021年4期	2022年1期	2022年2期	2022年3期	2022年4期	2023年1期	2023年2期	2023年3期	2023年4期	2024年1期
製造業		14.5	-42.9	-40.5	-36.1	-65.7	-67.1	-40.5	-23.9	-7.2	-1.6	-4.6	-2.4	-12.3	-0.9	4.0	8.8	-7.4	-12.9	-1.6	-1.4
非製造業		4.8	-9.5	-10.2	-11.8	-55.7	-42.1	-36.9	-36.4	-14.9	-4.2	-7.3	-2.1	2.0	-3.3	-0.3	4.1	4.6	4.2	7.6	5.6
建築業		-4.3	0.0	2.0	-15.2	-60.0	-46.7	-41.3	-31.5	-14.3	-1.4	-15.6	-13.2	-16.7	-32.8	-21.4	-10.6	-24.2	-8.8	9.1	-6.5
通信情報業		12.5	-31.3	-12.5	-21.4	-70.0	-40.0	-22.2	-40.0	-25.0	3.6	-22.2	5.9	16.7	12.5	-7.1	0.0	8.3	17.6	33.3	46.2
運輸業		-30.8	-45.5	0.0	0.0	-75.0	-38.5	-33.3	-34.8	6.3	-3.2	-17.4	11.8	9.1	-28.0	18.2	40.0	14.3	10.3	-16.7	15.0
流通業		11.8	-16.1	-22.2	-18.1	-77.5	-61.9	-25.8	-36.2	-21.3	-15.6	-8.2	-9.9	-16.2	-11.1	-9.0	3.5	-1.7	-10.8	-1.1	-15.0
専門サービス業		1.7	-15.0	-8.0	-7.3	-39.3	-15.4	-41.8	-39.0	-9.1	1.0	4.0	5.7	8.5	9.9	1.5	14.1	17.5	13.0	17.9	11.8
サービス業		9.7	-1.3	-9.1	-8.6	-42.6	-40.0	-41.3	-36.4	-16.0	-4.0	-6.7	-1.7	13.6	4.5	8.5	-0.7	9.5	9.7	6.6	13.8
総計		7.6	-20.6	-20.8	-20.7	-59.3	-52.5	-38.2	-32.1	-12.4	-3.4	-6.5	-2.2	-2.9	-2.6	1.0	5.6	0.5	-0.5	5.0	3.6

資金繰りDI推移																	資金繰りDI推移						
	2019年1期	2019年2期	2019年3期	2019年4期	2020年1期	2020年2期	2020年3期	2020年4期	2021年1期	2021年2期	2021年3期	2021年4期	2022年1期	2022年2期	2022年3期	2022年4期	2023年1期	2023年2期	2023年3期	2023年4期			
製造業	0.8	3.5	-1.6	-0.5	-6.5	-22.4	-3.8	3.0	11.5	10.6	10.1	6.6	13.5	9.5	22.0	20.6	10.4	6.5	4.3	3.4			
非製造業	2.7	-0.2	-4.7	-3.1	-6.3	-3.8	0.7	3.3	5.4	4.4	3.3	-5.0	3.1	-0.4	0.6	2.2	-0.4	2.4	-6.1	-1.1			
建築業	4.0	7.5	9.8	10.6	5.4	14.5	1.6	1.9	8.2	13.8	1.6	-2.7	-8.1	-21.3	11.9	-4.3	-6.1	-7.0	-9.1	-15.2			
通信情報業	-6.3	12.5	-12.5	0.0	20.0	0.0	5.3	0.0	0.0	-6.5	-7.4	-5.6	0.0	0.0	-7.1	87.5	8.3	41.2	26.7	53.8			
運輸業	0.0	30.8	33.3	30.8	12.5	-34.6	5.0	4.3	12.5	-2.9	17.4	-27.8	-8.3	0.0	27.3	25.0	14.3	10.3	-4.2	5.0			
流通業	4.2	5.7	-6.0	-1.4	-1.3	-18.7	10.8	11.0	8.6	6.9	1.8	1.4	14.5	11.1	2.6	7.0	6.8	7.5	-10.9	1.3			
専門サービス業	-1.6	12.5	2.6	-1.8	-3.5	30.0	2.2	9.8	17.9	20.4	17.0	-1.4	3.5	9.0	1.5	9.9	10.5	7.0	8.5	5.3			
サービス業	5.9	-16.9	-16.0	-14.7	-21.6	-17.3	-7.9	-3.7	-4.8	-5.3	-2.6	-8.3	1.0	-4.5	-8.5	-11.1	-14.3	-5.8	-15.1	-8.1			
総計	2.4	1.0	-3.6	-2.2	-6.3	-10.0	-0.9	3.2	7.4	6.5	5.5	-1.2	6.7	2.6	7.0	8.0	3.3	3.5	-3.1	0.2			

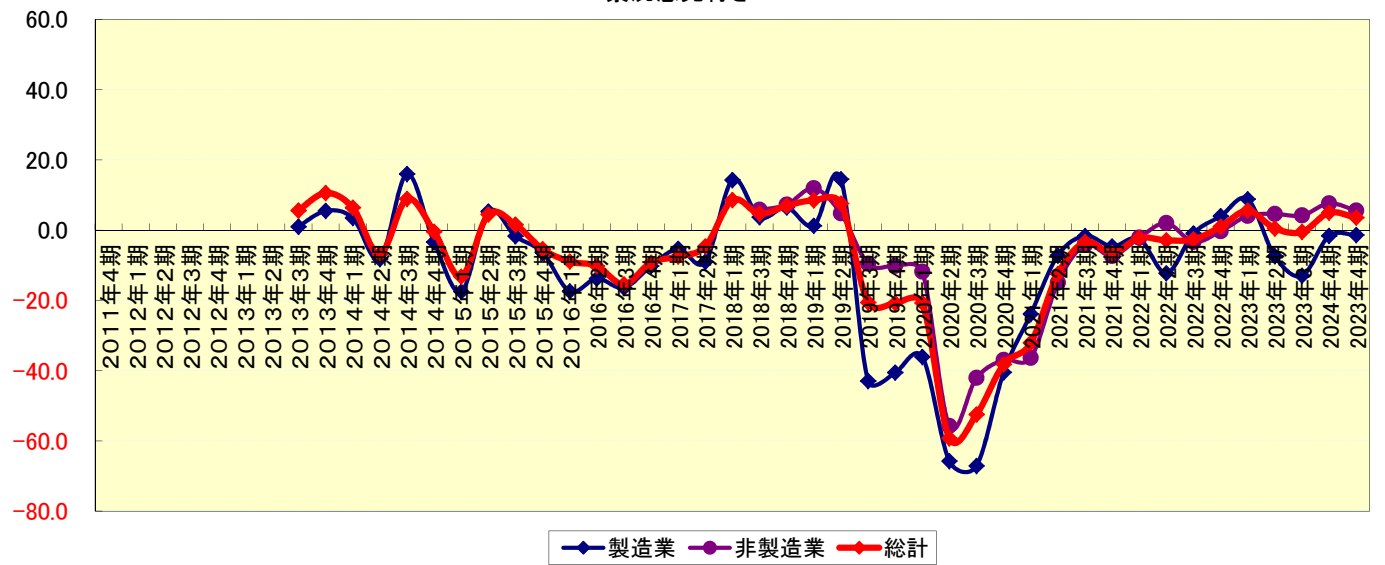
設備投資DI推移		設備投資DI推移																			
		2019年1期	2019年2期	2019年3期	2019年4期	2020年1期	2020年2期	2020年3期	2020年4期	2021年1期	2021年2期	2021年3期	2021年4期	2022年1期	2022年2期	2022年3期	2022年4期	2023年1期	2023年2期	2023年3期	2023年4期
	製造業	13.2	1.0	-2.2	-9.5	-19.7	-22.8	-27.8	-23.9	-4.0	0.7	-2.4	4.2	-12.3	-0.5	-31.3	-35.9	-28.1	-34.7	-29.7	-16.3
	非製造業	-31.0	-31.7	-39.3	-39.9	-43.5	-35.2	-37.5	-33.9	-41.4	-36.3	-41.9	-33.1	-41.0	-41.9	-48.0	-44.7	-42.5	-53.3	-48.5	-51.4
	建築業	-46.9	-34.0	-41.7	-42.6	-37.5	-22.2	-33.9	-30.2	-48.9	-47.5	-61.9	-48.6	-51.4	-60.7	-69.0	-48.9	-57.6	-59.6	-47.3	-71.7
	通信情報業	-35.3	-43.8	-68.8	-71.4	-40.0	-34.8	-31.6	-37.5	-58.3	-10.0	-48.1	-38.9	-55.6	-43.8	-7.1	-75.0	-83.3	-70.6	-60.0	-15.4
	運輸業	23.1	8.3	0.0	30.8	6.7	-23.1	-22.7	-8.7	-18.8	17.6	13.0	-22.2	50.0	-20.0	-27.3	-5.0	7.1	-27.6	-8.3	20.0
	流通業	-22.5	-22.7	-29.3	-31.9	-46.2	-38.5	-41.9	-37.0	-39.5	-30.7	-28.2	-34.2	-57.1	-25.3	-55.1	-43.0	-37.3	-48.4	-44.6	-53.8
	専門サービス業	-49.2	-55.6	-52.8	-61.4	-73.7	-56.7	-66.3	-59.8	-68.7	-66.1	-69.0	-26.8	-57.9	-65.8	-32.8	-49.3	-59.6	-66.0	-60.4	-53.9
	サービス業	-25.2	-25.3	-35.1	-37.2	-36.3	-28.3	-21.3	-21.2	-26.4	-31.4	-34.9	-32.2	-24.8	-33.3	-52.7	-45.9	-31.0	-49.7	-48.2	-56.1
	総計	-19.0	-21.0	-26.3	-28.5	-35.0	-31.1	-34.1	-30.4	-29.0	-24.3	-29.2	-20.8	-31.1	-29.4	-43.0	-41.9	-37.6	-48.2	-43.1	-41.2

採算状況DI		採算状況DI																			
		2019年1期	2019年2期	2019年3期	2019年4期	2020年1期	2020年2期	2020年3期	2020年4期	2021年1期	2021年2期	2021年3期	2021年4期	2022年1期	2022年2期	2022年3期	2022年4期	2023年1期	2023年2期	2023年3期	2023年4期
	製造業	49.6	35.8	29.7	20.5	4.9	-8.6	-19.1	-6.4	14.2	22.9	21.9	16.7	22.1	11.4	16.0	21.8	7.4	22.4	13.5	13.6
	非製造業	46.0	36.5	28.5	32.6	23.4	-8.9	8.6	19.8	20.1	22.4	19.7	13.8	19.9	12.9	20.7	19.3	26.6	32.5	29.5	31.3
	建築業	45.8	47.2	45.1	42.6	41.8	-6.5	9.5	19.2	26.5	23.7	10.8	10.5	24.3	-9.8	11.9	10.6	-9.1	22.8	9.1	21.7
	通信情報業	50.0	62.5	25.0	14.3	60.0	0.0	15.8	-4.0	16.7	6.5	-11.1	25.0	33.3	0.0	-7.1	25.0	66.7	47.1	13.3	46.2
	運輸業	30.8	61.5	40.0	53.8	37.5	7.7	-22.7	9.1	25.0	11.4	4.2	-5.9	9.1	-4.0	45.5	65.0	21.4	24.1	16.7	40.0
	流通業	48.6	36.4	12.9	31.9	3.8	-2.2	4.2	8.2	17.9	21.2	12.5	5.6	7.1	14.1	11.5	23.3	15.3	31.2	18.5	23.8
	専門サービス業	50.8	58.0	42.7	44.6	44.8	-3.3	47.3	54.3	56.7	57.5	48.5	28.6	50.0	34.2	46.3	38.0	50.9	48.0	62.3	47.4
	サービス業	44.1	17.2	23.4	22.8	12.1	-21.2	-8.6	11.9	-0.8	8.5	18.4	12.4	7.7	10.6	14.7	3.0	27.4	26.5	24.7	26.8
	総計	47.2	36.3	28.9	28.1	16.8	-8.8	-1.0	10.8	18.2	22.5	20.4	14.7	20.6	12.4	19.3	20.1	20.1	29.7	24.9	26.1

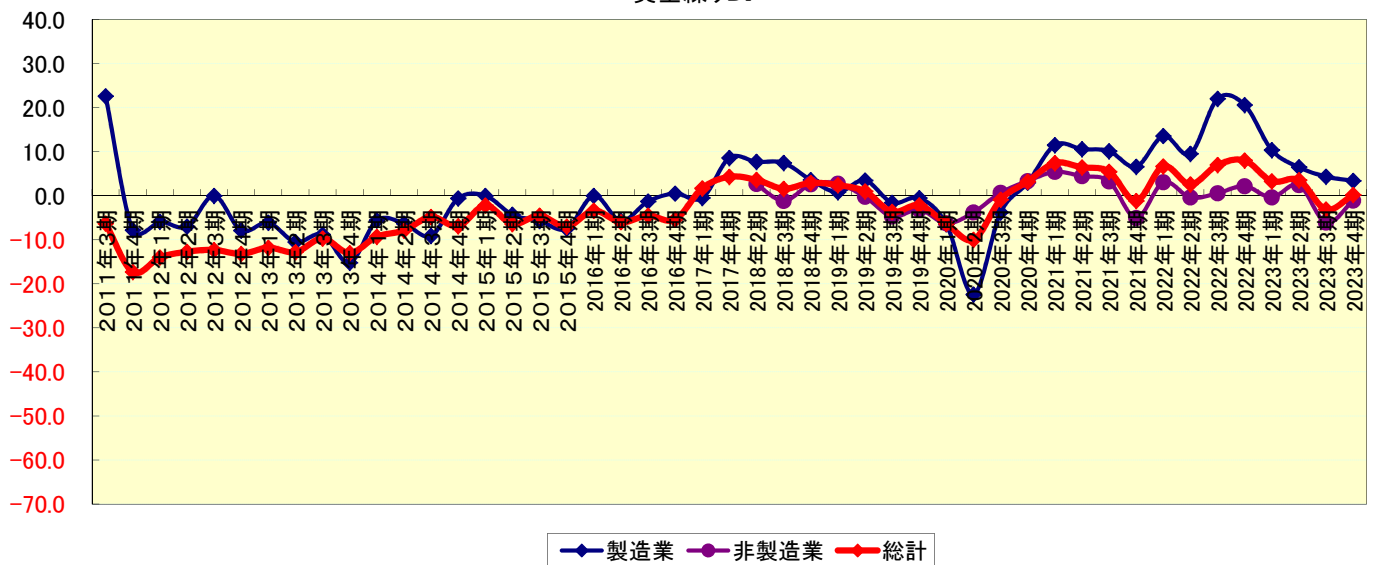
景況感DI



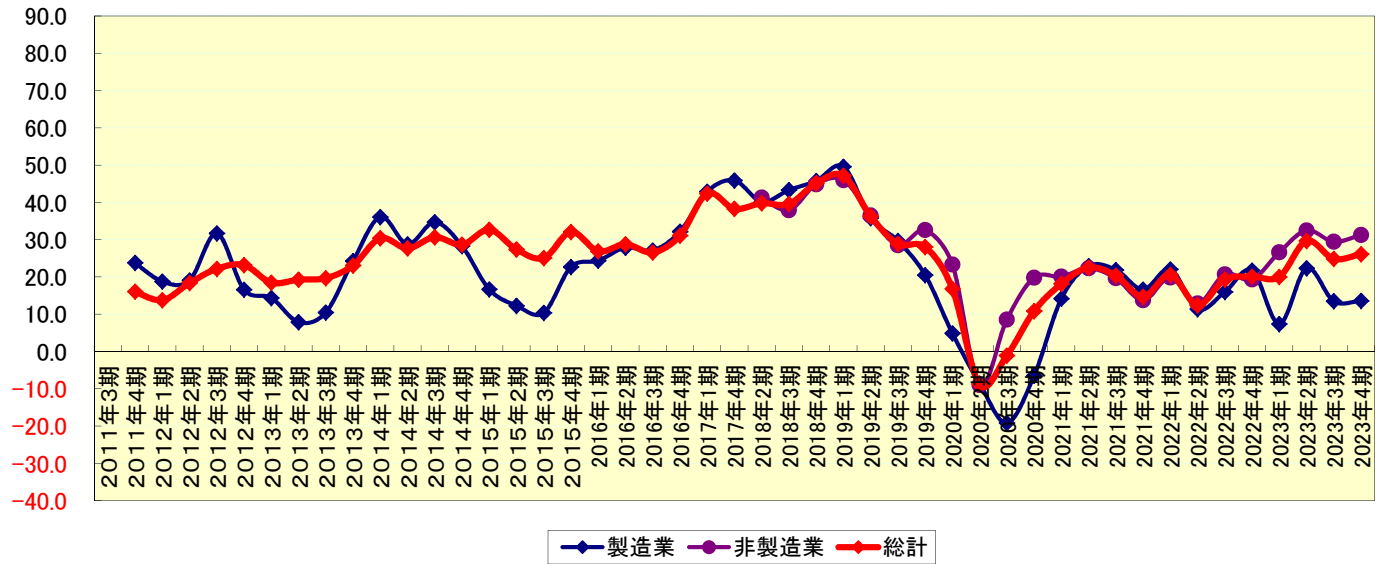
景況感先行きDI



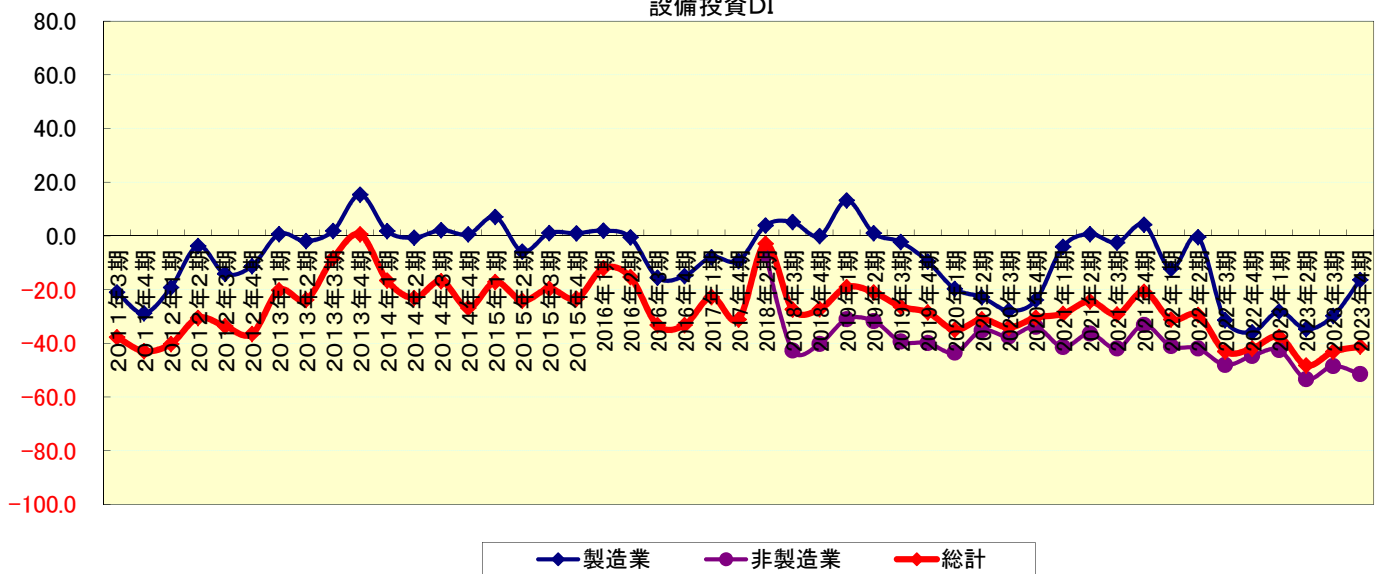
資金繰りDI



採算DI



設備投資DI



(2) 売上の増加と減少の要因に関して

①前年同期比が「増加」と回答した企業の要因

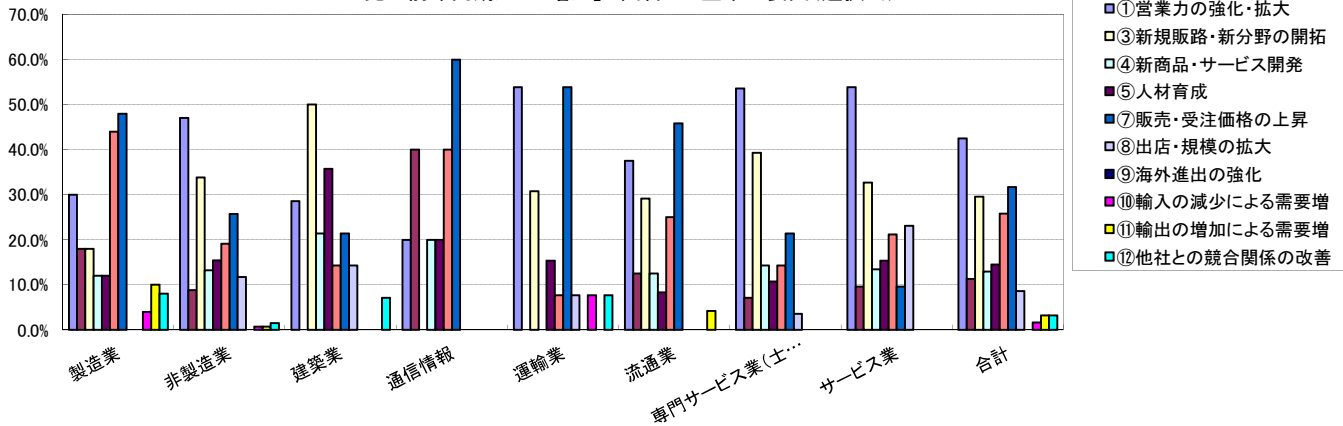
回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計	2022年 10-12	2023年 1-3	2023年 4-6	2023年 7-9	2023年 10-12
①営業力の強化・拡大	15	64	4	1	7	9	15	28	79	93	76	115	105	79
②コストダウン・生産性アップ	9	12	0	2	0	3	2	5	21	22	19	25	23	21
③新規販路・新分野の開拓	9	46	7	0	4	7	11	17	55	60	37	82	77	55
④新商品・サービス開発	6	18	3	1	0	3	4	7	24	30	17	31	28	24
⑤人材育成	6	21	5	1	2	2	3	8	27	29	16	37	34	27
⑥国内需要の拡大	22	26	2	2	1	6	4	11	48	59	39	52	55	48
⑦販売・受注価格の上昇	24	35	3	3	7	11	6	5	59	65	45	58	58	59
⑧出店・規模の拡大	0	16	2	0	1	0	1	12	16	12	14	15	18	16
⑨海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	4	3	0
⑩輸入の減少による需要増	2	1	0	0	1	0	0	0	3	1	0	0	0	3
⑪輸出の増加による需要増	5	1	0	0	0	1	0	0	6	9	5	7	3	6
⑫他社との競合関係の改善	4	2	1	0	1	0	0	0	6	10	7	13	10	6
売上増の回答数	50	136	14	5	13	24	28	52	186	217	155	227	232	186

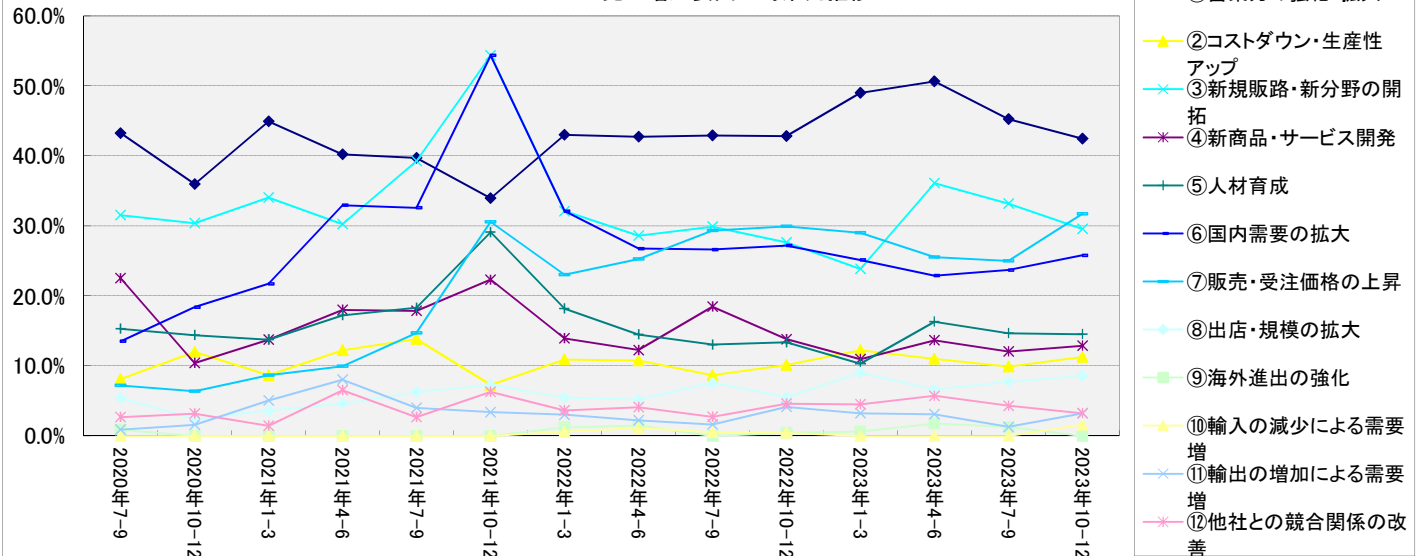
割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計	2022年 10-12	2023年 1-3	2023年 4-6	2023年 7-9	2023年 10-12
①営業力の強化・拡大	30.0%	47.1%	28.6%	20.0%	53.8%	37.5%	53.6%	53.8%	42.5%	42.9%	49.0%	50.7%	45.3%	42.5%
②コストダウン・生産性アップ	18.0%	8.8%	0.0%	40.0%	0.0%	12.5%	7.1%	9.6%	11.3%	10.1%	12.3%	11.0%	9.9%	11.3%
③新規販路・新分野の開拓	18.0%	33.8%	50.0%	0.0%	30.8%	29.2%	39.3%	32.7%	29.6%	27.6%	23.9%	36.1%	33.2%	29.6%
④新商品・サービス開発	12.0%	13.2%	21.4%	20.0%	0.0%	12.5%	14.3%	13.5%	12.9%	13.8%	11.0%	13.7%	12.1%	12.9%
⑤人材育成	12.0%	15.4%	35.7%	20.0%	15.4%	8.3%	10.7%	15.4%	14.5%	13.4%	10.3%	16.3%	14.7%	14.5%
⑥国内需要の拡大	44.0%	19.1%	14.3%	40.0%	7.7%	25.0%	14.3%	21.2%	25.8%	27.2%	25.2%	22.9%	23.7%	25.8%
⑦販売・受注価格の上昇	48.0%	25.7%	21.4%	60.0%	53.8%	45.8%	21.4%	9.6%	31.7%	30.0%	29.0%	25.6%	25.0%	31.7%
⑧出店・規模の拡大	0.0%	11.8%	14.3%	0.0%	7.7%	0.0%	3.6%	23.1%	8.6%	5.5%	9.0%	6.6%	7.8%	8.6%
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%	0.5%	0.6%	1.8%	1.3%	0.0%
⑩輸入の減少による需要増	4.0%	0.7%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	0.0%	0.0%	1.6%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	1.6%
⑪輸出の増加による需要増	10.0%	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	4.2%	0.0%	0.0%	3.2%	4.1%	3.2%	3.1%	1.3%	3.2%
⑫他社との競合関係の改善	8.0%	1.5%	7.1%	0.0%	7.7%	0.0%	0.0%	0.0%	3.2%	4.6%	4.5%	5.7%	4.3%	3.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上前年同期比が「増加」と回答した企業の要因(選択式)



売上増加要因の時系列推移

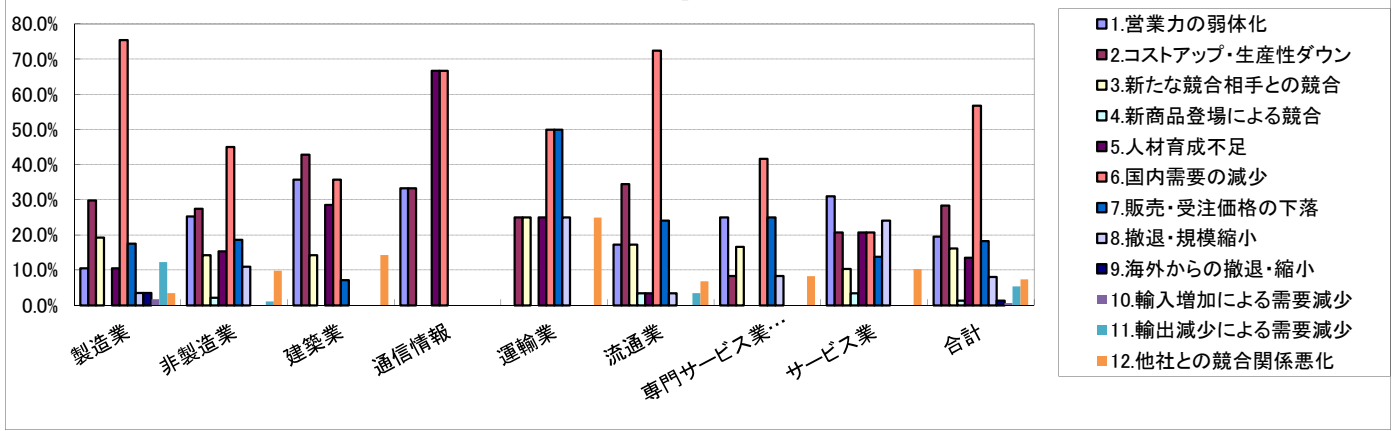


②前年同期比が「減少」と回答した企業の要因(選択式)

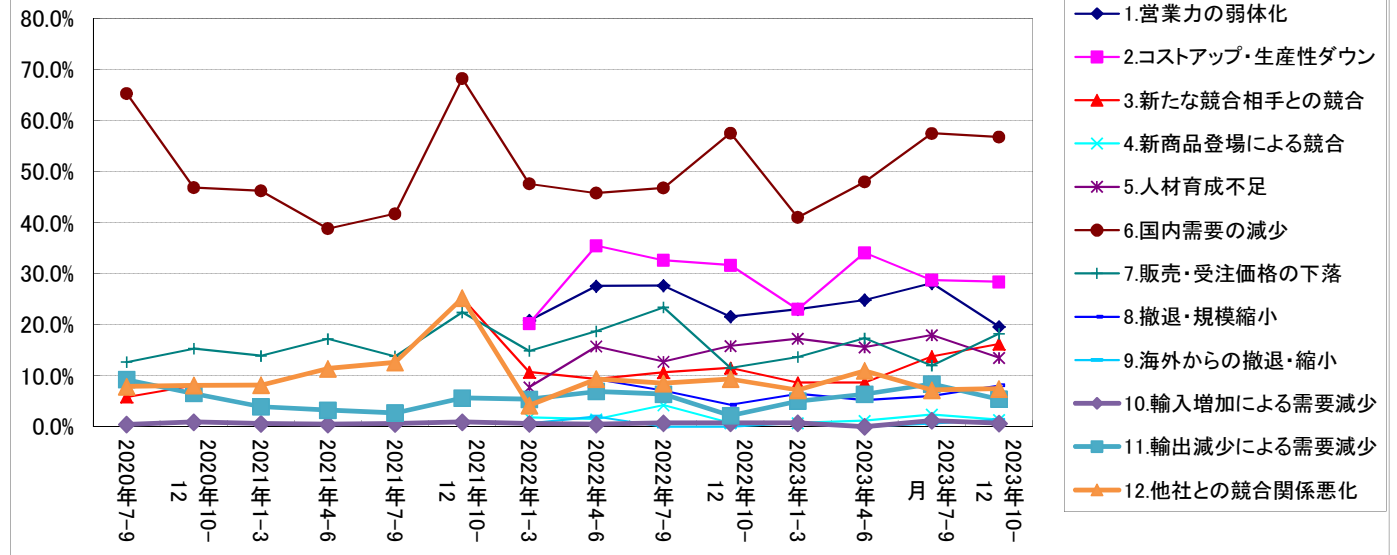
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計	2022年10-12	2023年1-3	2023年4-6	2023年7-9月	2023年10-12
1.営業力の弱体化	6	23	5	1	0	5	3	9	29	30	32	43	47	29
2.コストアップ・生産性ダウン	17	25	6	1	1	10	1	6	42	44	32	59	48	42
3.新たな競合相手との競合	11	13	2	0	1	5	2	3	24	16	12	15	23	24
4.新商品登場による競合	0	2	0	0	0	1	0	1	2	1	1	2	4	2
5.人材育成不足	6	14	4	2	1	1	0	6	20	22	24	27	30	20
6.国内需要の減少	43	41	5	2	2	21	5	6	84	80	57	83	96	84
7.販売・受注価格の下落	10	17	1	0	2	7	3	4	27	16	19	30	20	27
8.撤退・規模縮小	2	10	0	0	1	1	1	7	12	6	9	9	10	12
9.海外からの撤退・縮小	2	0	0	0	0	0	0	0	2	0	1	0	1	2
10.輸入増加による需要減少	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	2	1
11.輸出減少による需要減少	7	1	0	0	0	1	0	0	8	3	7	11	14	8
12.他社との競合関係悪化	2	9	2	0	1	2	1	3	11	13	10	19	12	11
合計	57	91	14	3	4	29	12	29	148	139	139	173	167	148

	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	合計	2022年10-12	2023年1-3	2023年4-6	2023年7-9月	2023年10-12
1.営業力の弱体化	10.5%	25.3%	35.7%	33.3%	0.0%	17.2%	25.0%	31.0%	19.6%	21.6%	23.0%	24.9%	28.1%	19.6%
2.コストアップ・生産性ダウン	29.8%	27.5%	42.9%	33.3%	25.0%	34.5%	8.3%	20.7%	28.4%	31.7%	23.0%	34.1%	28.7%	28.4%
3.新たな競合相手との競合	19.3%	14.3%	14.3%	0.0%	25.0%	17.2%	16.7%	10.3%	16.2%	11.5%	8.6%	8.7%	13.8%	16.2%
4.新商品登場による競合	0.0%	2.2%	0.0%	0.0%	0.0%	3.4%	0.0%	3.4%	1.4%	0.7%	0.7%	1.2%	2.4%	1.4%
5.人材育成不足	10.5%	15.4%	28.6%	66.7%	25.0%	3.4%	0.0%	20.7%	13.5%	15.8%	17.3%	15.6%	18.0%	13.5%
6.国内需要の減少	75.4%	45.1%	35.7%	66.7%	50.0%	72.4%	41.7%	20.7%	56.8%	57.6%	41.0%	48.0%	57.5%	56.8%
7.販売・受注価格の下落	17.5%	18.7%	7.1%	0.0%	50.0%	24.1%	25.0%	13.8%	18.2%	11.5%	13.7%	17.3%	12.0%	18.2%
8.撤退・規模縮小	3.5%	11.0%	0.0%	0.0%	25.0%	3.4%	8.3%	24.1%	8.1%	4.3%	6.5%	5.2%	6.0%	8.1%
9.海外からの撤退・縮小	3.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	0.0%	0.7%	0.0%	0.6%	1.4%
10.輸入増加による需要減少	1.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%	0.7%	0.7%	0.0%	1.2%	0.7%
11.輸出減少による需要減少	12.3%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	3.4%	0.0%	0.0%	5.4%	2.2%	5.0%	6.4%	8.4%	5.4%
12.他社との競合関係悪化	3.5%	9.9%	14.3%	0.0%	25.0%	6.9%	8.3%	10.3%	7.4%	9.4%	7.2%	11.0%	7.2%	7.4%
合計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上前年同期比が「減少」と回答した企業の要因(選択式)



売上減少要因の時系列推移



(2) 利益の増加と減少の要因に関して

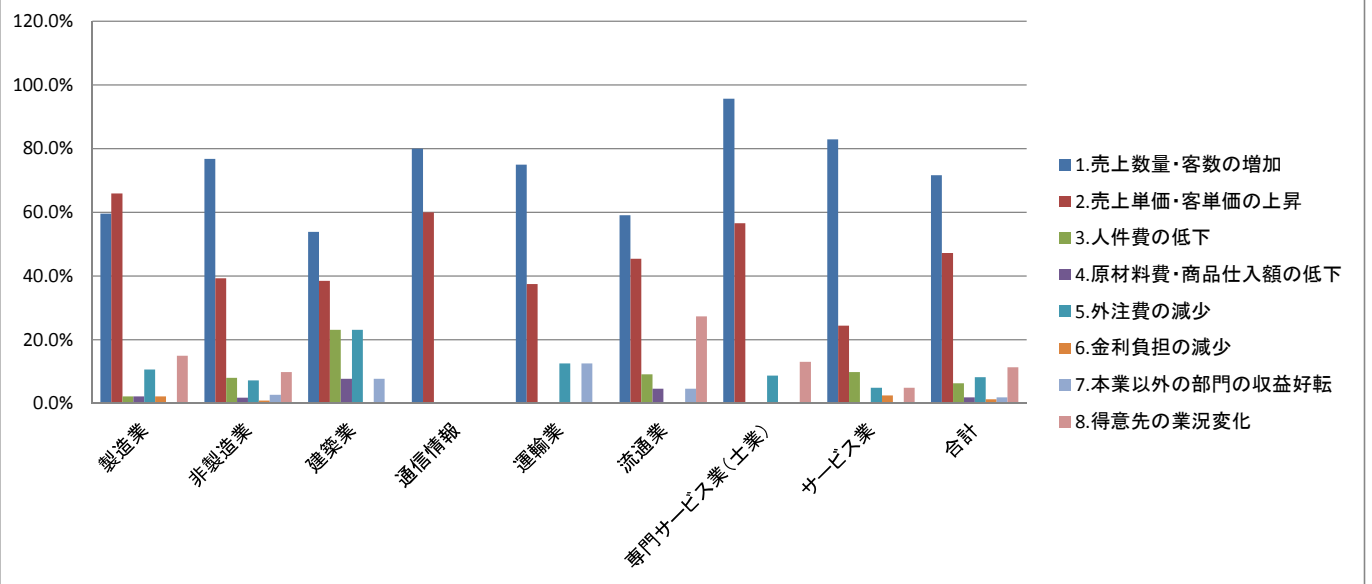
①前年同期比が「増加」と回答した企業の要因

回答数

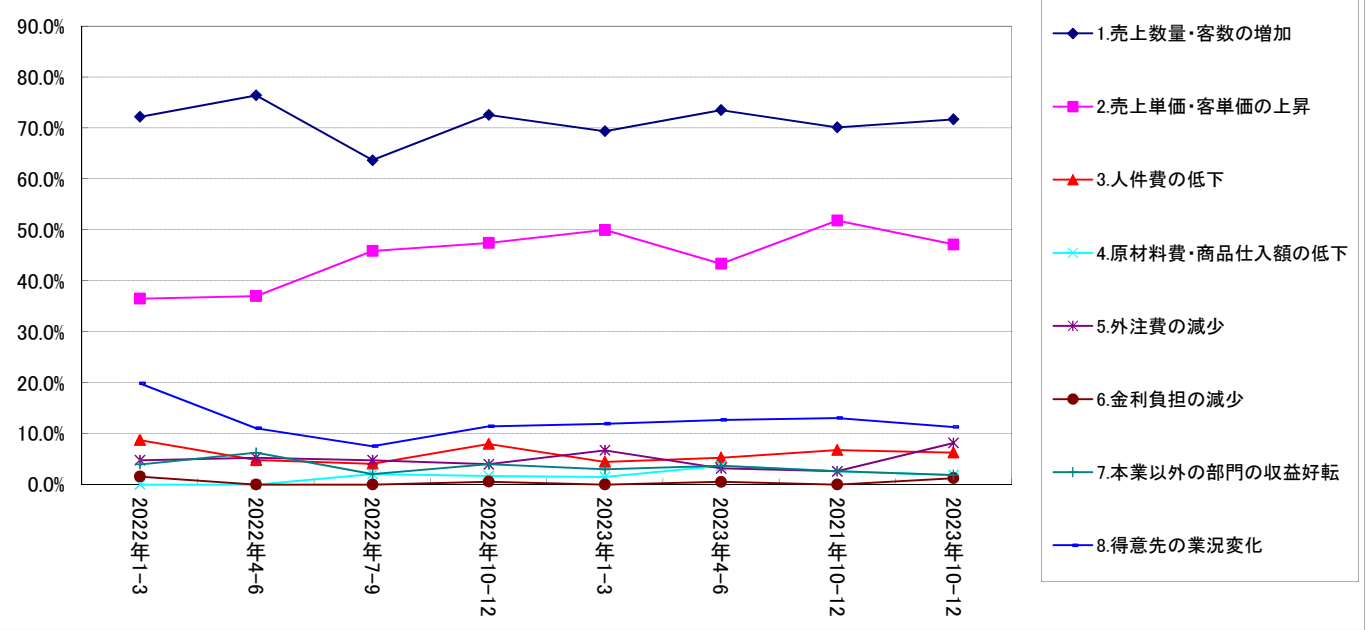
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計	2022年10-	2023年1-3	2023年4-6	2023年7-9	2023年10-12
1.売上数量・客数の増加	28	86	7	4	6	13	22	34	114	127	93	139	134	114
2.売上単価・客単価の上昇	31	44	5	3	3	10	13	10	75	83	67	82	99	75
3.人件費の低下	1	9	3	0	0	2	0	4	10	14	6	10	13	10
4.原材料費・商品仕入額の低下	1	2	1	0	0	1	0	0	3	3	2	7	5	3
5.外注費の減少	5	8	3	0	1	0	2	2	13	7	9	6	5	13
6.金利負担の減少	1	1	0	0	0	0	0	1	2	1	0	1	0	2
7.本業以外の部門の収益好転	0	3	1	0	1	1	0	0	3	7	4	7	5	3
8.得意先の業況変化	7	11	0	0	0	6	3	2	18	20	16	24	25	18
合計	47	112	13	5	8	22	23	41	159	175	134	189	191	159

	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	合計	2022年10-	2023年1-3	2023年4-6	2021年10-12	2023年10-12
1.売上数量・客数の増加	59.6%	76.8%	53.8%	80.0%	75.0%	59.1%	95.7%	82.9%	71.7%	72.6%	69.4%	73.5%	70.2%	71.7%
2.売上単価・客単価の上昇	66.0%	39.3%	38.5%	60.0%	37.5%	45.5%	56.5%	24.4%	47.2%	47.4%	50.0%	43.4%	51.8%	47.2%
3.人件費の低下	2.1%	8.0%	23.1%	0.0%	0.0%	9.1%	0.0%	9.8%	6.3%	8.0%	4.5%	5.3%	6.8%	6.3%
4.原材料費・商品仕入額の低下	2.1%	1.8%	7.7%	0.0%	0.0%	4.5%	0.0%	0.0%	1.9%	1.7%	1.5%	3.7%	2.6%	1.9%
5.外注費の減少	10.6%	7.1%	23.1%	0.0%	12.5%	0.0%	8.7%	4.9%	8.2%	4.0%	6.7%	3.2%	2.6%	8.2%
6.金利負担の減少	2.1%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.4%	1.3%	0.6%	0.0%	0.5%	0.0%	1.3%
7.本業以外の部門の収益好転	0.0%	2.7%	7.7%	0.0%	12.5%	4.5%	0.0%	0.0%	1.9%	4.0%	3.0%	3.7%	2.6%	1.9%
8.得意先の業況変化	14.9%	9.8%	0.0%	0.0%	0.0%	27.3%	13.0%	4.9%	11.3%	11.4%	11.9%	12.7%	13.1%	11.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

前年同期比が「増加」と回答した企業の要因



利益増加要因の時系列推移



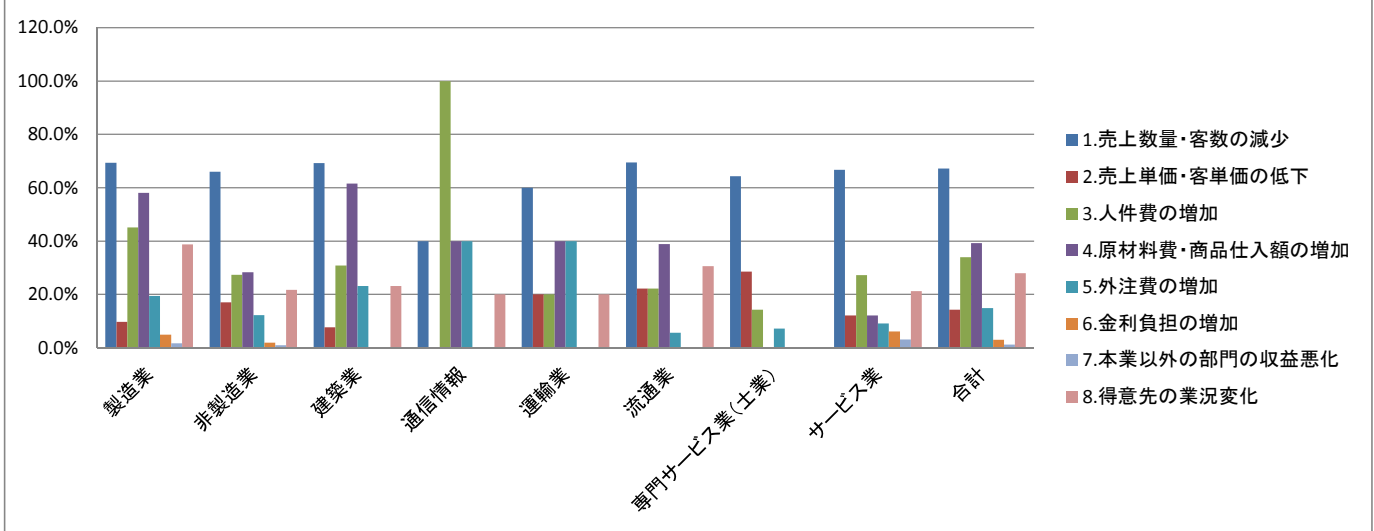
②前年同期比が「減少」と回答した企業の要因
回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計	年10-12	2023年1-3	2023年4-6	2023年7-9	2023年10-12
1.売上数量・客数の減少	43	70	9	2	3	25	9	22	113	84	78	139	121	113
2.売上単価・客単価の低下	6	18	1	0	1	8	4	4	24	23	24	82	25	24
3.人件費の増加	28	29	4	5	1	8	2	9	57	41	40	10	74	57
4.原材料費・商品仕入額の増加	36	30	8	2	2	14	0	4	66	93	70	7	80	66
5.外注費の増加	12	13	3	2	2	2	1	3	25	33	19	6	29	25
6.金利負担の増加	3	2	0	0	0	0	0	2	5	3	3	1	4	5
7.本業以外の部門の収益悪化	1	1	0	0	0	0	0	1	2	1	2	7	1	2
8.得意先の業況変化	24	23	3	1	1	11	0	7	47	37	33	24	47	47
合計	62	106	13	5	5	36	14	33	168	162	134	189	191	168

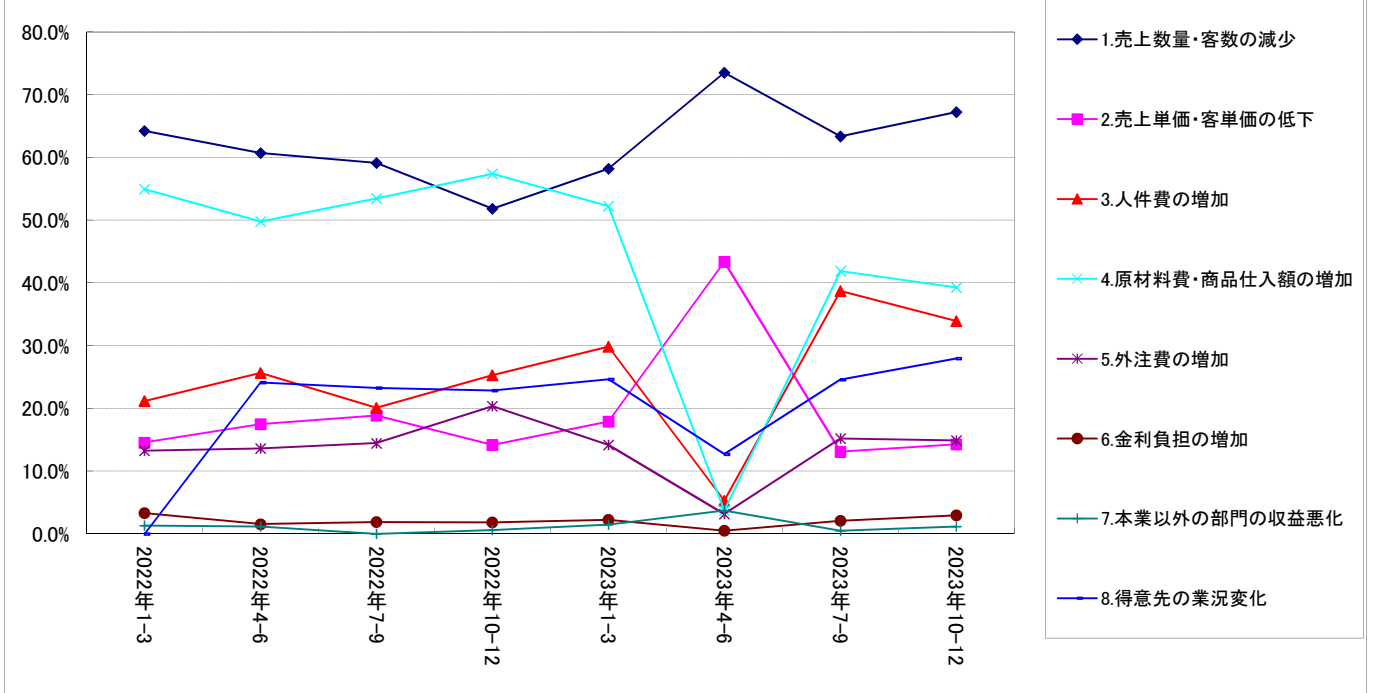
割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計	2022年10-12	2023年1-3	2023年4-6	2023年7-9	2023年10-12
1.売上数量・客数の減少	69.4%	66.0%	69.2%	40.0%	60.0%	69.4%	64.3%	66.7%	67.3%	51.9%	58.2%	73.5%	63.4%	67.3%
2.売上単価・客単価の低下	9.7%	17.0%	7.7%	0.0%	20.0%	22.2%	28.6%	12.1%	14.3%	14.2%	17.9%	43.4%	13.1%	14.3%
3.人件費の増加	45.2%	27.4%	30.8%	100.0%	20.0%	22.2%	14.3%	27.3%	33.9%	25.3%	29.9%	5.3%	38.7%	33.9%
4.原材料費・商品仕入額の増加	58.1%	28.3%	61.5%	40.0%	40.0%	38.9%	0.0%	12.1%	39.3%	57.4%	52.2%	3.7%	41.9%	39.3%
5.外注費の増加	19.4%	12.3%	23.1%	40.0%	40.0%	5.6%	7.1%	9.1%	14.9%	20.4%	14.2%	3.2%	15.2%	14.9%
6.金利負担の増加	4.8%	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.1%	3.0%	1.9%	2.2%	0.5%	2.1%	3.0%
7.本業以外の部門の収益悪化	1.6%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.0%	1.2%	0.6%	1.5%	3.7%	0.5%	1.2%
8.得意先の業況変化	38.7%	21.7%	23.1%	20.0%	20.0%	30.6%	0.0%	21.2%	28.0%	22.8%	24.6%	12.7%	24.6%	28.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

前年同期比が「減少」と回答した企業の要因



利益減少要因の時系列推移



増加要因（記述）

no	事業内容	記述内容
1	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	お客様の増加、仕事量の増加
2	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	新規事業展開、人材教育
3	【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	コロナ後の旅行需要の回復
4	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	新規顧客開拓
5	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	営業量・営業力の強化
6	【卸売・小売業】その他の小売業、医薬品、農耕用品、宝石、時計、眼鏡、書籍、玩具、新聞、墓石、文具、量、	国内需要の拡大
7	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、靴	現在硫砒の価格への転嫁がスムーズに進んだこと。輸出売上が伸びていること。
8	【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	・企業イベントがコロナ前に戻りつつあることで売上・経常利益の増加になっている ・葬儀供養品の販売が、コロナ前に戻りつつあることで売上・経常利益の増加になっている
9	【卸売・小売業】飲食物品卸売業	営業力強化、既存の取引先のバイヤーが変わったこと。
10	【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	顧客の継続と新規獲得
11	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	社員の第二のスキル養成や部署を越えた応援態勢を取ってきたことが少しずつ実を結んできた
12	【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	インボイス対応ソフトの特需
13	【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	値上と単価アップ、コストダウンを図った。景況感の若干の改善。
14	【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	原材料その他外注仕入れの値上げ要請を受け100%売り上げに転嫁させていただきました
15	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	同業他社の淘汰により受注量が増加していることと、価格転嫁を進めてきたことで利益率が改善している。加えて電力費が前年同期は高騰したが今年度に入り下がってきていることで固定費も下がっている。
16	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	これまでの実績による 受注
17	【飲食店】一般飲食店	新分野
18	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	仕入価格の上昇による販売単価の上昇
19	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹸、医薬品、塩、蝋そく、高圧ガス、化学肥料	半導体、電子材料関連の市場が拡大
20	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	指名発注
21	【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	新規取引先の開拓が進んだ
22	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	継続的なメンテナンスにより、安定した売上の継続が発生します。
23	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	労務相談売上の微増
24	【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	自社商品の拡販
25	【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、釦、印鑑、スポーツ器具、うちわ	発注数の増加
26	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	新製品の出荷が売上・利益の向上に寄与した
27	【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	今期から新規事業として一時預かりと病児保育を実施している
28	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	原材料の高騰が一段落したこと
29	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	販売価格を上げる
30	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	商材の見直し
31	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	円安の影響で輸出が伸びた
32	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	利益率のUP
33	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	顧客の広告ニーズが少し膨らんだ、定年退職者の後任引継ぎの活性化、などが微増に影響している。
34	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	年1回業務の有無
35	【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	受注残の消化、新規顧客
36	【製造業】飲料・タバコ・飼料製造業	売上増加について、新規顧客の獲得及び既存顧客の売上増によるもの。
37	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	お客様からの信用
38	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	在庫販売しており、仕入価格の変動により増減する
39	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	大型の開発事業が見込まれ、徐々に実施の時期に入っているため、直近の利益、売上とも回復傾向にある。
40	【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	建築関係の木材の出荷は減少、しかしながら建築以外の需要で下支え
41	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	報酬単価見直し、新規事業の積極的な取組
42	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	たまたま紹介が増えた
43	【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	顧客の設備投資（新規およびリプレイス）に伴う保守・メンテナンス、保証延長サービス等の提案。画像検査システムにおけるAI活用、顧客ニーズに応じた派生機種の開
44	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	売り上げはダウン。経常利益UPは生産性の改善結果。
45	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	顧客との、コミュニケーション

no	事業内容	記述内容
46	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	事業拡大と採算性の改善
47	【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	原材料人件費など価格転嫁を確実に行う
48	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	原価の高騰によるサービス料金の見直し
49	【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	売上単価の上昇により経常利益も大幅に増加した。
50	【卸売・小売業】各種商品卸売業	コロナで落ちていた売り上げが戻ってきたため。
51	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	売上数量、客数を増加させるために営業力強化と単価値下げ。
52	【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	新規受注
53	【金融・保険】保険業	M&A効果
54	【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(誠実さ、お客様の声に注意深く耳を傾ける。提案力、技術)及び差別化でお客様を掴む
55	【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	一部顧客で大型受注が数件入ったが、全体としては低調な顧客の方が多い。
56	【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	資材・人件費の高騰により請負単価の変更
57	【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	コスト削減努力
58	【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	万博特需
59	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	多能工化をはかり効率を図りました。
60	【サービス業】自動車整備業	営業の強化
61	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	一般的な業務は請求額は上昇も減少もしていないが、専門性の高い仕事に対する請求額を上昇させた。
62	【運輸・通信業】倉庫業	取引先の分散化が上手く推移している。
63	【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、営備、ディスプレイ、看板書き	一つ一つの仕事をきっちりやる。ビフォー、アフターフォローをしっかりと。
64	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	新規顧客獲得、人材確保。
65	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	特に力点はありますが、リピーターの方がh植えました。
66	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	中古車販売が良い
67	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	延期されてきた仕事が稼働し始めた。
68	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	営業販路の拡大
69	【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	価格転嫁が追い付いてきた。
70	【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	訪問件数の増加 価格転換
71	【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	半導体、リチウムイオンバッテリー関係の産業用装置が好調、特殊車輛関係も上向き傾向
72	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	半導体工場建設に伴う特需
73	【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	新規先からの受注
74	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	客数が増加したことと11月より単価を上げたことによる。q
75	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	昨年より受注量が増加(客先の仕事量が増えてるいるわけではない)
76	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	新規営業及び地域顧客拡大
77	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	抜本的に的に販売価格を見直しと不採算事業からの撤退。
78	【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	営業活動による結果が出なかったが、内製化が図れた。
79	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	受注環境が良くなった
80	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	外注品見直し
81	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	新規事業
82	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	支店を増やしたことによる利用者の増加
83	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	車両販売単価上昇
84	【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	コロナが落ち着き、イベント・退会等が増えた事。
85	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	大型の案件の売り上げ。
86	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	価格交渉がうまくいった結果と思われる。つまり仕事量としては昨年とそれほど大差ないということか
87	【飲食店】一般飲食店	コロナ禍からの人流回復に伴う客数の増加。値上げによる客単価の上昇。
88	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	お客様が増えた
89	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	年末のかけこみ
90	【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	材料、副資材、光熱費などの上昇。
91	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	社員のモチベーションアップに注力した。
92	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	社会貢献
93	【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	価格転嫁
94	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	粗利率の徹底管理
95	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	売り上げ単価アップを図っています。
96	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	世間に対して自社の認知度を上げること
97	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	コロナで止まっていた案件が動き出したため

no	事業内容	記述内容
98	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋌金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	新規の売上増、既存の売上減で微増
99	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋌金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	急な需要回復
100	【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	新規取引先獲得
101	【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	付加価値を向上させつつ単価アップ
102	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	単価の交渉と、新規業務
103	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	受注量の変動により売上高経常利益の増減が決まる
104	【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	出店によるもの
105	【サービス業】自動車整備業	全社一丸
106	【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	コロナ回復で平常時に戻っただけ
107	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	営業先の拡大
108	【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	受注先の拡大
109	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	顧問先の変動がない
110	【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	介護事業は利用者数、介護度は国に決められた介護介護報酬が決められる。重度介護が必要利用者を受けるとその分介護報酬も増える、その一方で入院したり、亡くなったたりもその報酬が無くなる
111	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋌金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	新規顧客獲得
112	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	商品値上げ、顧客の集客回復
113	【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	工事件数・受注率
114	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	お客様へのプレゼンテーションの見直し、自社の技術の見直し
115	【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	営業強化
116	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	日頃の地道な営業活動
117	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	競合他社が増えたことによる売上の減少と原料・光熱費の高騰による利益率の低下
118	【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	販売量の増加
119	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	顧問料のUPと営業でのクライアントの増加
120	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋌金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	既存顧客からの売上増、新規顧客の開拓
121	【製造業】木材・木製品製造業(家具を除く)製材、	当社技術が生かせる他業界への顧客開拓、新製品の投入が少しずつ功を奏し始めている。大型土木案件の受注種まきも継続している。
122	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	輸入鋼材の購入のタイミング、為替の影響を考えた仕入れ、顧客に対しての丁寧な市況報告等
123	【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	売上は利用者の安定化(以前のようなコロナ利用控えが落ち着いたため。)経常利益の増加は人材不足のままであり、結果的に人件費が抑えられたかたちになった。
124	【サービス業】自動車整備業	昨年よりトラックシャーシメーカーの生産遅れから架装メーカーの受注残がまだある為、繁忙期が続いている。
125	【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	商品力強化、営業力強化
126	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	所有不動産の売却
127	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	顧客からの受注量は減ったが値上げによる単価が上がったため利益が増加した。
128	【製造業】非鉄金属製造業、電線	商品に付加価値をつける
129	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋌金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	今期は取引先の海外(台湾)生産していた製品が弊社で製作する事になり、売上・利益共に増加したものの、役員退職による退職金の支払いで経常利益は赤字になる見込みです。
130	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・	前年度投資した事業が軌道に乗ったため。
131	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	単価、顧客数の増加
132	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	得意先の業況変化が大きいかもかもしれません。コロナ禍が落ち着き、「事業拡大・新規事業・設備投資等積極的な取引先」「事業縮小、廃業等消極的な取引先」二極化しており、いずれの場合も、専門家としてサポートしています。その他、大きな法改正を控えていることも受注拡大のひとつとなっています。
133	【不動産】不動産取引業	インバウンドの回帰
134	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	顧客数の増加と値上げ交渉ができた
135	【製造業】非鉄金属製造業、電線	材料高騰
136	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	継続性
137	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	継続することだけかなと
138	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	コロナ禍が終わって、機内食が動き出した。量販店向けの得意先が増えた。
139	【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	3、4、5が軒並み上がってます。
140	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	取引先・人材確保。
141	【サービス業】自動車整備業	全体の台数は減ったが、新規受注先が増えたことと、一台当たりの作業単価のアップが売上アップに繋がった。 一方経常利益については人件費と材料含む仕入れ単価のアップで少しの黒字にとどまった。
142	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	価格上昇、受注量増加
143	【電機・ガス・熱供給・水道】水道業、下水道処理施設維持管理業	知人からの紹介で基本となる事業以外に新しい分野での案件が増加した
144	【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	新製品の発売
145	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	高付加価値案件の確保

no	事業内容	記述内容
146	【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	OEM商品の増加
147	【サービス業】自動車整備業	新規取引の増加
148	【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、	営業と行動力強化
149	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	顧問先数の増加。
150	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	丁寧な対応を心掛ける
151	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	力点強化・絞り込み
152	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	昨年は後半失速したが、今年は順調に推移した結果、売上・利益が伸びている
153	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	新規開拓
154	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	人材育成
155	【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	インバウンドによる外国人の増加
156	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	値上げ
157	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	たまたま企業の設備投資需要が重なった
158	【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	客先からの注文が増えてきた。単価の値上げと新商品が売上高につながっている。
159	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	不採算取引先からの撤退により売り上げは減少したが、採用凍結による人員減で増益となった。 また、外注費については新規取引先を継続的に増やすことを仕組み化し、仕入れ価格の引き下げにつながった。
160	【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	個人生産性の向上
161	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	事業所の拡大
162	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	業務拡大
163	【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	色々と案件が入ってきてるので、それをやりこなせば利益はで上がると思います。
164	【金融・保険】保険業	新規営業あるのみ
165	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	8月～9月に、ほぼ全社に対して値上げ要請
166	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	1事業はずっと黒字、1施設が赤字から黒字転換、1施設が赤字のまま横バイです
167	【サービス業】学術・研究開発機関	サービスの特化
168	【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	別事業サービス、具体的にはAIなどの先端システム関係のサービスを始めた
169	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	事業ドメインの明確化
170	【製造業】バルブ・紙・紙加工品製造業、包装資材	営業強化
171	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	社員も増え自社施行が増え、外注業者の使い分けが上手く行なえた。
172	【製造業】非鉄金属製造業、電線	価格転嫁
173	【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、鉛、印鑑、スポーツ器具、うちわ	内製の増加
174	【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	お取引先の紹介が増加、見込みお取引先との入念な打合せとサービスの質の向上
175	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	商品・サービスの単価UP
176	【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	得意分野のお客が増えた。HPからの集客で客先が増えた。
177	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	マッチングバランスが重要です。現時点では人材『求職者』不足です。求人者には各個賃金値上げ交渉中です。
178	【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	単価を適正価格にする事。社内の生産効率UP
179	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	単価の高い顧問先が増えたこと
180	【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	仕入を極力減らし、サービス部分に力点を置いた
181	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・	連携先の増加
182	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	営業社員を入れたので、今後少しずつでも売上高増に向かう見込み。
183	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	営業力の強化、顧客構造の見直し
184	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	1売上数量・客数の増加したこと、社内体制が変わり、一人ひとりの能力が向上したこと、粗利に関わる仕事ができる人が社内が増えたため。
185	【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	新規開拓による売上増
186	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	売上減額だか、利益率増
187	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	新サービス売上が貢献した
188	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	既存顧客への新商品提案
189	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	新規顧客の獲得
190	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	顧客のニーズ増によるもの
191	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	注力する分野を整理している最中。
192	【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	ある施設からの直接の工事依頼が急激に増加した。
193	【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	販売単価アップによる売り上げと利益の増加。 及び、単価アップ前の先需による売上アップ
194	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	市場の需要変動

no	事業内容	記述内容
195	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	紹介による新規取引の増加
196	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	Google Cloud事業への見通しが立ってきた
197	【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	沖縄料理店の商品を380円にすると注文数も増え売り上げも上がった
198	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	商品の値上げ
199	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・	営業力
200	【サービス業】自動車整備業	整備売り上げ増加。顧客との接点(時間)を今まで以上に多く取り顧客の現状を把握し提案すべき所ははっきりと提案し、要望ごとは迅速に対応している事。
201	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	新規顧客の獲得
202	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	価格転嫁が進んだ
203	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	マンションの管理棟数が増えればおのずと利益も増える
204	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	既存の落ち込みを新kに事業でカバー
205	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	SEO対策による問い合わせ増加 新メディアの開発 ストック商品の販売
206	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	2024年問題等に係わる件でセミナー数や専門家派遣数が著しく上昇
207	【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	中国の景気悪化による心理的な冷え込みが日本国内にも悪影響を及ぼしている
208	【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	福祉事業のご利用者数が増えた。
209	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	問い合わせがあつて、受注もあるが、取引額が小さい。会えば商談が進む確率が高いので、人に会う努力をする。
210	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・	既存顧客への営業を強化、新規顧客の開拓
211	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	顔見知り顧客になっている状態が続いている。 営業目的の会への出席などを増やしている。
212	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	ご紹介の幅が増えた
213	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	社内の組織変更、役割分担を大きく変更しました
214	【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	市政だより広告など
215	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	コロナ後の需要回復
216	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	新たな提携先が増え、そこからの紹介で取り扱い案件数が増加したため
217	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	人員を増やす
218	【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	全体的に業界が伸びている。
219	【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	受注に対する誠実な対応、値上げに対する適正な説明。
220	【卸売・小売業】各種商品卸売業	需要の回復
221	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	単価の上昇と下降の両方おきていて、グロスで売上は上がっているが、コストダウンと生産性UPの行動ができていないので、利益が改善できていない。
222	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	新規顧客への営業、ネットサイトの利用
223	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、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
224	【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	国内需要の拡大と生産性の向上の2つが大きな要因。
225	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	前年度からの人材育成が順調に進み、新たな仕事を確保
226	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	ターゲット明確化。付加価値に共感していただけるお客様にサービスを提供する
227	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	新規顧客の獲得・賃上げの世論
228	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	不動産購入により売上増加。 不動産購入及び経費削減により利益増加
229	【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	去年は、お客様が補助金を使ってチラシなどを積極的に行われたので、通常より上振れしていたため、今期は減少している。 今、LINE代行の事業を中心として、お客様との接触回数が増え色々な関連商品を提案できている。来期は売上があがると予想している。

no	事業内容	記述内容
減少要因（記述）		
no	事業内容	記述内容
1	【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	強烈な円安で商品の輸入仕入れ価格が高騰したため、粗利益の確保が厳しかった。それまでの粗利率の三分の一程度に落ち込んだ。
2	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	原材料価格の上昇、円安による輸入価格の上昇
3	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	昨年度と比較し車両販売（新車・中古車共）台数が減少し、それに伴い売上高が減
4	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	市場の低迷。
5	【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	人材への先行投資のため経常利益減
6	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	建築物で部材高騰の影響を受け、顧客の予算がなくなりコストダウンの為、他の製品を採用することになった。
7	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	生産性が落ちた
8	【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	昨年の10～12月はコロナ明けのスポット特需が発生し過去最高売上となったが、今年はそれがなく通年よりは上回るものの昨対は減少した。
9	【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
10	【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	コロナ禍はまだ影響があります。経済が疲弊し、現在以前の借入コロナ融資返済が圧迫しています。
11	【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	来年1月の暦上、稼働日数が少ないので売り上げに影響があると思います。
12	【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	北米、欧州需要の減速による輸出減少
13	【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	受注までの時間が長くなった
14	【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	最重要受注が減少
15	【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	価格高騰により、設計変更がなされ既存品の使用量減少や、買い控え。
16	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	新車の納期遅れで国内の玉不足
17	【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	原料の価格UPに販売価格が追いついていない
18	【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	アルバイトさんを増やし、売上横ばいながらも人件費増加
19	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	売上単価の上昇、人件費の増加
20	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	コロナで半導体不足や資源高と言われてから仕事量は減少している
21	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	仕入れ単価上昇に加え、交通費や人件費の増加が利益を圧迫している。
22	【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	若手増員で利益率の低下、人件費増加
23	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	人員の減少、確保不足
24	【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	近隣エリアへの大型店舗の乱立
25	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	既存得意先の仕事量の伸び悩み。新規得意先の開拓による売上づくり。
26	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	人流減少、先行き不安感によるイベント、ノベルティ、量産受注の減少
27	【製造業】木材・木製品製造業（家具を除く）製材、	原材料の高騰による見積金額の高額化。そのための受注難につながっている。
28	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	インボイス制度の施工を売上に反映したい。
29	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、靴	世間の景気 発注者の意識
30	【複合サービス】協同組合、農協、漁協、森林組合、事業協同組合	技能実習生の受入れ人数減少に伴う売上・利益減
31	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	全般的な需要低迷。エネルギーコストは前年同期比では下がっているが今後上がっていく見込み。再度値上げの交渉を準備。ベースアップにより基本給は上がっているが残業は減っている。
32	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	大手企業の設備投資が鈍化していると思います。
33	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	仕事量の確保及び受注単価のを上げる
34	【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	他社との競争で負けている。
35	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	季節変動
36	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	コストアップ
37	【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	半導体需要の一服、客先の装置関係在庫の高止まり
38	【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	すべて減少傾向にある。ただ、ここ1、2年で動いていた案件が、ようやく流れそうなので、今年度中、もしくは来年度は、見通しが明るい。
39	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	製品単価は上がりましたが仕入れ単価も上がり人件費も上がり収支の状況は変わりません。
40	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	新たな取り組みに対して、印刷物の必要性（専門性）や価値がさがっている
41		得意先の業況変化(悪化)、原材料費・商品仕入額の増加、原油高、円安、外注費・人件費の増加
42	【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、省エネルギー機器	全体のマーケットが低迷、利益率低下、構造的なもので、一社ではどうにもならない。経費も増で苦しい。価格転嫁の遅れ。
43	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	顧問先の減少

no	事業内容	記述内容
44	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	新規顧客の減少
45	【卸売・小売業】その他の小売業、医薬品、農耕用品、宝石、時計、眼鏡、書籍、玩具、新聞、墓石、文具、畳、	コロナの時の在庫がある
46	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	価格上昇に伴いまた人手不足人件費の上昇等複合要因で需要の減少が続いている。
47	【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	売上利益とも上がるはずが、人件費が増えて、消える感じ。
48	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	新店舗を構え、新規事業で外注先を増やしたので、利益がへっている。利益率を上げていく計画です。
49	【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	1年契約の研修が数社終了したための減少
50	【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	人件費の増大 採用しても、育成する前に辞めてしまう。育成のために、職員の負担が多く、すぐに辞めてしまうと無駄になってしまう。
51	【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	廃業の同業社の後を継いだので、売上増、利益減少となった。
52	【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	売上は価格転嫁と相場上昇が相まっています。原価側でも価格上昇の影響が見込まれ、利益確保に向けた努力が必要です。
53	【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	本業のプリント基板加工が業界全般的に落ち込んでいる。従来から取り組んでいるプリント基板以外の市場開拓に注力する。主に既存加工技術をあらゆる分野の企業にわかりやすくWEB発信する。問合せや見積依頼に繋げる
54	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	前四半期は臨時的な売上高があったので、前四半期比では売上高が減少となった。
55	【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	前年度が例年以上に売上数量・金額とも増加したため、前年度比較では減少となる。
56	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	営業経費と新卒社員の成長の関係
57	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	外注費、資材の高騰による利益減少
58	【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	仕入値の増加
59	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	注文が無い
60	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	ほとんど周りの会社がヒマである。特に運送・加工で全く物が動いていない。
61	【製造業】非鉄金属製造業、電線	売上の減少
62	【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	原因がさっぱりわかりません。コスト高の中のコストダウン要請や受注数の減少の要因が掴めていません。
63	【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、釣、印鑑、スポーツ器具、うちわ	取引先の減少
64	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	今期は大型事件の解決が少なかった(前期以前で大型事件の依頼が少なかった)。
65	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	臨時業務が発生したり、新規先が発生すると売上増、ただし、人件費増により、左記の増加があったからかならず利益になるとは限らない。一定以上の売上増がないと利益にならない。
66	【卸売・小売業】各種商品卸売業	顧客の在庫調整の影響
67	【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	営業社員の退職による営業力の低下
68	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、靴	円安による輸入コストの上昇
69	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	建機業界が現在調整局面になっているため
70	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	売上の前年同期比は微増だが、営業利益は減益している。理由としては前年行わなかった設備投資を行っている為。
71	【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	取引先の販売数量の低下。製造原価の高騰(原材料・資材・人件費の高騰)
72	【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	依存している顧客からの発注量が減った
73	【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	顧客の設備投資の据え置き
74	【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	客先在庫の増加に伴う弊社向け発注数の減少。月間取引先件数は変わらず全体に約3割受注減。 今期のテーマは取引先件数の10%の増加を目標とする。
75	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	前年まで利益が上がりすぎた
76	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	顧客ニーズ(見積もり、納期、問い合わせなどへのレスポンスの遅さ)への対応不足
77	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	モノ余りによる客先・エンドユーザーの在庫調整に伴う受注減。
78	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	10月好調であったが、11月低迷した。12月少し元のレベルに戻った。
79	【運輸・通信業】倉庫業	値上げ受け入れ先が競合他社やその他の安い所に転注。結局元の価格帯での新規受注などにより利益率が減少、給料は変わらず
80	【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	サービス利用者の入院、死亡が重なった。利用者が増えても、全体のサービス量が減ったため。
81	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	サービス単価の高い案件が減少
82	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	↑上の質問の選択肢に「先行投資により利益減少」が無いのですね。

no	事業内容	記述内容
83	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	エンドユーザーの需要の減少
84	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	小口案件が多くなっている。圧倒的に売上が伸びていない
85	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	中国景気後退、在庫ダブ付気味、製造業景気停滞？
86	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	労働集約型なのに人材不足で売り上げを上げれない
87	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	大口契約者の業績悪化
88	【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	在庫調整との理由で、受注減少の傾向が続いています。
89	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	価格競争の再燃
90	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板書き	顧客先の収益悪化に伴う経費削減が契約キャンセルに繋がっている。
91	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	資材高騰の結果、販売数が激減
92	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	販売店が不調の為、先端工具の販売は落ちている
93	【製造業】非鉄金属製造業、電線	業界全般での景気低迷が想定外に続いている。営業ベースで赤字。
94	【製造業】非鉄金属製造業、電線	パナソニック炊飯器販売不調もあるが、我々のような日系アッセンブリーメーカーから、中国メーカーへ転注されたために、受注激減となった。対策として新規開拓をやってきてるが、新規受注が遅いのと数量が少ないため赤字へ転落した
95	【卸売・小売業】各種商品卸売業	値上げに伴い、使用量の低下。
96	【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	得意先業者1社の売上が大きい為
97	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	卸販売から商社販売へ転換
98	【サービス業】自動車整備業	営業人材不足、管理部門新設
99	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	生産性の低下、受注件数の減少が原因と考えています。
100	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	一社の依存度が高いため、その一社の業績に左右される
101	【教育・学習支援】学校教育、幼稚園、専修学校、各種	少子高齢化
102	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・	マンパワー不足で仕事を縮小
103	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	昨年の特需が終了した。
104	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・	経常利益やや減。人件費高騰
105	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	資材高騰・人件費・経費の増加。受注金額に反映できていない。
106	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	弊社だけでなく業界全体の動きが鈍い。
107	【卸売・小売業】飲食物品卸売業	賃上げによる利益の圧縮
108	【卸売・小売業】飲食物品卸売業	新事業に力をいれられておらず、販売チャンネルをつくれしていない。
109	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	利用者数の増加
110	【サービス業】学術・研究開発機関	競争会社と一部仕事を取られている
111	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	利益率の高い案件が前年よりも少なかった
112	【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	商品の出荷数が昨年と比較して減り、作業案件で補っている状態。年明け以降、少しずつ回復するのでは。
113	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	主力得意先との関係が切れた
114	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	予定していた案件の失注
115	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	来客数の減少
116	【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	外注の低下
117	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	ものづくり企業の新規開発案件に左右されます。新規での顧客開拓が売り上げの平準化に寄与すると考えます。
118	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	外注費を抑えることと、制作案件の長期化を避ける
119	【不動産】不動産取引業	継続的な利益がないなかで、前四半期が忙しく、営業できなかった。
120	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	単価のアップ
121	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	案件数がまだまだ少ない為、月次の売上にバラツキが大きいと感じます。
122	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	顧客からの受注減少
123	【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	新支店を出し、売り上げも上がってはいるが、出店時の経費が多い
124	【金融・保険】保険業	昨年は火災保険料値上げに伴う、かけこみ契約が多かった。今年度はそういった需要がないため、前年度割れの数字となる見込み
125	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	この4年間売り上げも変わらず利益も多少なりとは前後しますがほぼ変わらずです。何かの変化が必要なのか5年前に戻った工事内容にするかが自分の中でネックですが 後退するのではと思案中です
126	【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	設備投資の取引先がコロナ禍に終わってしまい、コロナ明けからの売り上げが極端に減少した。
127	【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	利用客の減少 給料の上昇
128	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	客先の製造受注量の増減による
129	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	毎月の家賃収入は一定額変わりません
130	【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	需要低迷の継続

no	事業内容	記述内容
131	【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	顧客の離脱が微増。新規の減少。
132	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・	一人当たりの単価の減少が顕著
133	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	同業他社との価格競争
134	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	春以降日本だけでなく米中経済の失速を受けていると感じる。部品トレーを製造販売している自社としては日本全体の工作機械販売と連動した印章。コロナ禍の反動で好調になった昨年と比較して今年はその揺り戻しが出たが来年度に向けて回復の基調はあり、取引先でも同様の感触を聞いている。
135	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	経費が少ないので、とにかく売上を増やすのが大事。
136	【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	長期契約の終了に伴う減少、新規獲得の不足
137	【製造業】非鉄金属製造業、電線	価格交渉がまとまらない。 工具費、副資材費は止まることなく上がっていく。
138	【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	自動車部品加工の現象
139	【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、	価格高騰により買い控えと営業活動力の低下
140	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	集客、それにかかる時間

【3】経営上の問題点・対応策について
(2)現在の経営上の問題点に関して(選択式3つまで)

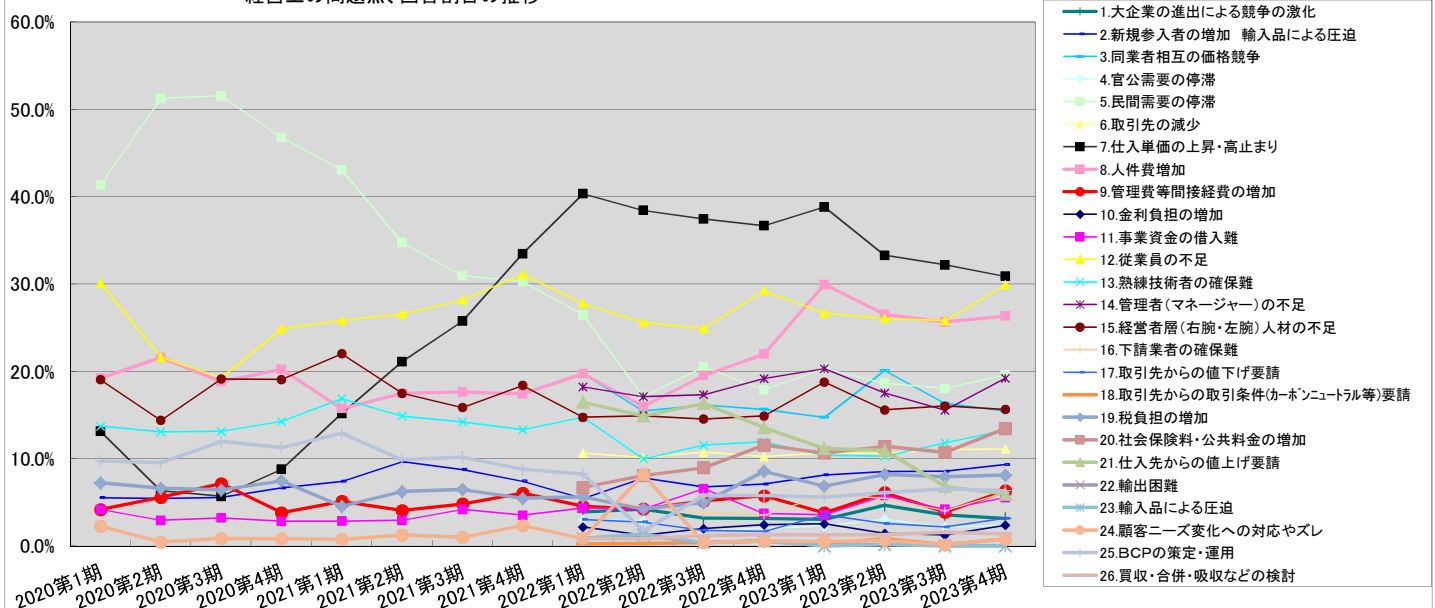
回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計	2021 第4期	2022 第1期	2022 第2期	2022 第3期	2022 第4期	2023 第1期	2023 第2期	2023 第3期	2023 第4期
1.大企業の進出による競争の激化	2	14	1	0	1	5	1	6	16		18	31	16	17	12	29	23	16
2.新規参入者の増加 輸入品による圧迫	4	43	5	0	1	6	13	18	47	38	25	57	34	38	32	53	55	47
3.同業者相互の価格競争	15	63	7	2	3	17	16	18	78		91	113	81	84	58	125	105	78
4.官公需要の停滞	2	10	2	0	0	2	4	2	12		14	21	9	11	9	19	14	12
5.民間需要の停滞	42	57	7	3	0	25	9	13	99	155	122	125	103	96	80	116	116	99
6.取引先の減少	9	47	8	0	1	17	11	10	56		49	74	54	55	42	66	71	56
7.仕入単価の上昇・高止まり	69	87	19	2	7	36	4	19	156	171	186	281	188	197	153	207	207	156
8.人件費増加	47	86	10	7	6	19	13	31	133	89	91	117	98	118	118	165	165	133
9.管理費等間接経費の増加	6	26	2	1	3	9	5	6	32	31	21	31	26	31	15	38	25	32
10.金利負担の増加	2	10	3	0	0	2	0	5	12		10	9	10	13	10	9	8	12
11.事業資金の借入難	6	22	3	0	2	5	1	11	28	18	20	31	33	20	14	36	27	28
12.従業員の不足	41	110	17	10	8	17	15	43	151	159	128	187	125	157	105	162	166	151
13.熟練技術者の確保難	33	34	12	3	2	5	2	10	67	68	68	73	58	64	41	64	76	67
14.管理者(マネージャー)の不足	34	63	7	3	7	13	5	28	97		84	125	87	103	80	109	100	97
15.経営者層(右腕・左腕)人材の不足	26	53	5	4	7	11	5	21	79	79	68	109	73	80	74	97	103	79
16.下請業者の確保難	10	21	10	1	4	0	3	3	31		26	33	19	19	23	34	26	31
17.取引先からの値下げ要請	9	7	1	0	0	3	1	2	16		14	20	9	9	14	16	14	16
18.取引先からの取引条件(カーボンプリーグ等)要請	3	1	0	0	0	1	0	0	4		1	2	2	3	1	5	1	4
19.税負担の増加	12	29	4	1	1	2	13	8	41	28	26	31	25	46	27	51	51	41
20.社会保険料・公共料金の増加	17	51	5	2	4	7	16	17	68		31	59	45	62	42	71	69	68
21.仕入先からの値上げ要請	13	17	3	1	2	6	1	4	30		76	109	82	73	44	68	44	30
22.輸出困難	0	0	0	0	0	0	0	0	0		4	9	2	3	0	1	0	0
23.輸入品による圧迫	1	3	0	0	0	1	0	2	4	12	4	10	2	3	2	4	1	4
24.顧客ニーズ変化への対応やズレ	6	26	0	0	0	5	9	12	32	45	38	60	29	31	22	38	42	32
25.BCPの策定・運用	2	4	0	0	0	0	1	3	6		12	13	10	8	6	7	4	6
26.買収・合併・吸収などの検討	2	5	0	0	0	2	1	2	7	7	4	6	6	7	5	8	10	7
本設問回答企業数	147	358	46	13	20	80	76	123	505	511	461	731	502	537	394	622	643	505

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計	2021 第4期	2022 第1期	2022 第2期	2022 第3期	2022 第4期	2023 第1期	2023 第2期	2023 第3期	2023 第4期
1.大企業の進出による競争の激化	1.4%	3.9%	2.2%	0.0%	5.0%	6.3%	1.3%	4.9%	3.2%		3.9%	4.2%	3.2%	3.2%	3.0%	4.7%	3.6%	3.2%
2.新規参入者の増加 輸入品による圧迫	2.7%	12.0%	10.9%	0.0%	5.0%	7.5%	17.1%	14.6%	9.3%	7.4%	5.4%	7.8%	6.8%	7.1%	8.1%	8.5%	8.6%	9.3%
3.同業者相互の価格競争	10.2%	17.6%	15.2%	15.4%	15.0%	21.3%	21.1%	14.6%	15.4%		19.7%	15.5%	16.1%	15.6%	14.7%	20.1%	16.3%	15.4%
4.官公需要の停滞	1.4%	2.8%	4.3%	0.0%	0.0%	2.5%	5.3%	1.6%	2.4%		3.0%	2.9%	1.8%	2.0%	2.3%	3.1%	2.2%	2.4%
5.民間需要の停滞	28.6%	15.9%	15.2%	23.1%	0.0%	31.3%	11.8%	10.6%	19.6%	30.3%	26.5%	17.1%	20.5%	17.9%	20.3%	18.6%	18.0%	19.6%
6.取引先の減少	6.1%	13.1%	17.4%	0.0%	5.0%	21.3%	14.5%	8.1%	11.1%		10.6%	10.1%	10.8%	10.2%	10.7%	10.6%	11.0%	11.1%
7.仕入単価の上昇・高止まり	46.9%	24.3%	41.3%	15.4%	35.0%	45.0%	5.3%	15.4%	30.9%	33.5%	40.3%	38.4%	37.5%	36.7%	38.8%	33.3%	32.2%	30.9%
8.人件費増加	32.0%	24.0%	21.7%	53.8%	30.0%	23.8%	17.1%	25.2%	26.3%	17.4%	19.7%	16.0%	19.5%	22.0%	29.9%	26.5%	25.7%	26.3%
9.管理費等間接経費の増加	4.1%	7.3%	4.3%	7.7%	15.0%	11.3%	6.6%	4.9%	6.3%	6.1%	4.6%	4.2%	5.2%	5.8%	3.8%	6.1%	3.9%	6.3%
10.金利負担の増加	1.4%	2.8%	6.5%	0.0%	0.0%	2.5%	0.0%	4.1%	2.4%		2.2%	1.2%	2.0%	2.4%	2.5%	1.4%	1.2%	2.4%
11.事業資金の借入難	4.1%	6.1%	6.5%	0.0%	10.0%	6.3%	1.3%	8.9%	5.5%	3.5%	4.3%	4.2%	6.6%	3.7%	3.6%	5.8%	4.2%	5.5%
12.従業員の不足	27.9%	30.7%	37.0%	76.9%	40.0%	21.3%	19.7%	35.0%	29.9%	31.1%	27.8%	25.6%	24.9%	29.2%	26.6%	26.0%	25.8%	29.9%
13.熟練技術者の確保難	22.4%	9.5%	26.1%	23.1%	10.0%	6.3%	2.6%	8.1%	13.3%	13.3%	14.8%	10.0%	11.6%	11.9%	10.4%	10.3%	11.8%	13.3%
14.管理者(マネージャー)の不足	23.1%	17.6%	15.2%	23.1%	35.0%	16.3%	6.6%	22.8%	19.2%		18.2%	17.1%	17.3%	19.2%	20.3%	17.5%	15.6%	19.2%
15.経営者層(右腕・左腕)人材の不足	17.7%	14.8%	10.9%	30.8%	35.0%	13.8%	6.6%	17.1%	15.6%	18.4%	14.8%	14.9%	14.5%	14.9%	18.8%	15.6%	16.0%	15.6%
16.下請業者の確保難	6.8%	5.9%	21.7%	7.7%	20.0%	0.0%	3.9%	2.4%	6.1%		5.6%	4.5%	3.8%	3.5%	5.8%	5.5%	4.0%	6.1%
17.取引先からの値下げ要請	6.1%	2.0%	2.2%	0.0%	0.0%	3.8%	1.3%	1.6%	3.2%		3.0%	2.7%	1.8%	1.7%	3.6%	2.6%	2.2%	3.2%
18.取引先からの取引条件(カーボンプリーグ等)要請	2.0%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%	0.0%	0.0%	0.8%		0.2%	0.3%	0.4%	0.6%	0.3%	0.8%	0.2%	0.8%
19.税負担の増加	8.2%	8.1%	8.7%	7.7%	5.0%	2.5%	17.1%	6.5%	8.1%	5.5%	5.6%	4.2%	5.0%	8.6%	6.9%	8.2%	7.9%	8.1%
20.社会保険料・公共料金の増加	11.6%	14.2%	10.9%	15.4%	20.0%	8.8%	21.1%	13.8%	13.5%		6.7%	8.1%	9.0%	11.5%	10.7%	11.4%	10.7%	13.5%
21.仕入先からの値上げ要請	8.8%	4.7%	6.5%	7.7%	10.0%	7.5%	1.3%	3.3%	5.9%		16.5%	14.9%	16.3%	13.6%	11.2%	10.9%	6.8%	5.9%
22.輸出困難	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%		0.9%	1.2%	0.4%	0.6%	0.0%	0.2%	0.0%	0.0%
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%	0.0%		0.9%	1.4%	0.4%	0.6%	0.0%	0.2%	0.0%	0.0%
24.顧客ニーズ変化への対応やズレ	0.7%	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%	0.0%	1.6%	0.8%	2.3%	0.9%	8.2%	0.4%	0.6%	0.5%	0.6%	0.2%	0.8%
25.BCPの策定・運用	4.1%	7.3%	0.0%	0.0%	0.0%	6.3%	11.8%	9.8%	6.3%	8.8%	8.2%	1.8%	5.8%	5.8%	5.6%	6.1%	6.5%	6.3%
26.買収・合併・吸収などの検討	1.4%	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	2.5%	1.3%	1.6%	1.4%		0.9%	0.8%	1.2%	1.3%	1.3%	1.3%	1.6%	1.4%
本設問回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

経営上の問題点、回答割合の推移



(3)現在実施している経営上の力点(選択3つまで)

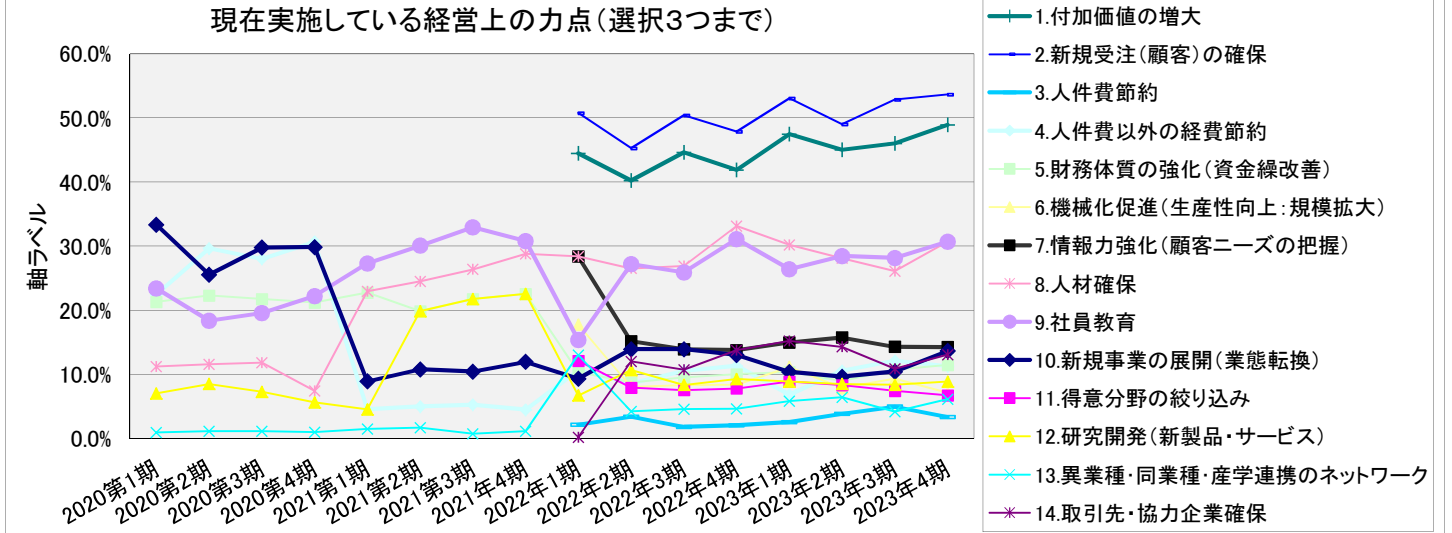
回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1.付加価値の増大	74	173	17	5	7	45	43	56	247
2.新規受注(顧客)の確保	92	179	19	8	9	46	38	59	271
3.人件費節約	4	13	2	0	3	0	2	6	17
4.人件費以外の経費節約	13	44	6	2	3	11	6	16	57
5.財務体質の強化(資金繰改善)	13	45	5	0	1	16	4	19	58
6.機械化促進(生産性向上:規模拡大)	22	14	0	1	1	5	3	4	36
7.情報力強化(顧客ニーズの把握)	15	57	7	1	2	13	20	14	72
8.人材確保	48	107	18	7	12	25	9	36	155
9.社員教育	57	98	19	5	6	23	13	32	155
10.新規事業の展開(業態転換)	16	53	12	1	4	15	2	19	69
11.得意分野の絞り込み	6	28	3	0	0	4	14	7	34
12.研究開発(新製品・サービス)	21	24	1	2	1	6	7	7	45
13.異業種・同業種・産学連携のネットワーク	4	27	2	0	2	3	8	12	31
14.取引先・協力企業確保	16	50	9	3	3	6	12	17	66
回答企業数	147	358	46	13	20	80	76	123	505

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計	2022年4期	2023年1期	2023年2期	2023年3期	2023年4期
1.付加価値の増大	50.3%	48.3%	37.0%	38.5%	35.0%	56.3%	56.6%	45.5%	48.9%	41.9%	47.5%	45.0%	46.0%	48.9%
2.新規受注(顧客)の確保	62.6%	50.0%	41.3%	61.5%	45.0%	57.5%	50.0%	48.0%	53.7%	47.9%	53.0%	49.0%	52.9%	53.7%
3.人件費節約	2.7%	3.6%	4.3%	0.0%	15.0%	0.0%	2.6%	4.9%	3.4%	2.0%	2.5%	3.9%	5.0%	3.4%
4.人件費以外の経費節約	8.8%	12.3%	13.0%	15.4%	15.0%	13.8%	7.9%	13.0%	11.3%	11.4%	6.9%	10.6%	12.1%	11.3%
5.財務体質の強化(資金繰改善)	8.8%	12.6%	10.9%	0.0%	5.0%	20.0%	5.3%	15.4%	11.5%	10.1%	10.4%	9.0%	10.7%	11.5%
6.機械化促進(生産性向上:規模拡大)	15.0%	3.9%	0.0%	7.7%	5.0%	6.3%	3.9%	3.3%	7.1%	8.4%	11.2%	7.9%	9.3%	7.1%
7.情報力強化(顧客ニーズの把握)	10.2%	15.9%	15.2%	7.7%	10.0%	16.3%	26.3%	11.4%	14.3%	13.8%	15.0%	15.8%	14.3%	14.3%
8.人材確保	32.7%	29.9%	39.1%	53.8%	60.0%	31.3%	11.8%	29.3%	30.7%	33.1%	30.2%	28.1%	26.1%	30.7%
9.社員教育	38.8%	27.4%	41.3%	38.5%	30.0%	28.8%	17.1%	26.0%	30.7%	31.1%	26.4%	28.5%	28.1%	30.7%
10.新規事業の展開(業態転換)	10.9%	14.8%	26.1%	7.7%	20.0%	18.8%	2.6%	15.4%	13.7%	13.0%	10.4%	9.6%	10.4%	13.7%
11.得意分野の絞り込み	4.1%	7.8%	6.5%	0.0%	0.0%	5.0%	18.4%	5.7%	6.7%	7.8%	8.9%	8.4%	7.5%	6.7%
12.研究開発(新製品・サービス)	14.3%	6.7%	2.2%	15.4%	5.0%	7.5%	9.2%	5.7%	8.9%	9.3%	8.9%	8.5%	8.4%	8.9%
13.異業種・同業種・産学連携のネットワーク	2.7%	7.5%	4.3%	0.0%	10.0%	3.8%	10.5%	9.8%	6.1%	4.7%	5.8%	6.4%	4.2%	6.1%
14.取引先・協力企業確保	10.9%	14.0%	19.6%	23.1%	15.0%	7.5%	15.8%	13.8%	13.1%	13.8%	15.2%	14.3%	10.9%	13.1%
本設問回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

現在実施している経営上の力点(選択3つまで)



回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1.付加価値の増大	54	127	13	4	5	22	32	51	181
2.新規受注(顧客)の確保	58	120	13	8	5	33	29	32	178
3.人件費節約	10	11	2	0	0	3	2	4	21
4.人件費以外の経費節約	20	35	9	0	3	9	1	13	55
5.財務体質の強化(資金繰改善)	10	42	3	1	3	14	3	18	52
6.機械化促進(生産性向上:規模拡大)	40	20	0	1	3	5	7	4	60
7.情報力強化(顧客ニーズの把握)	16	62	6	2	3	14	19	18	78
8.人材確保	32	111	17	6	10	25	13	40	143
9.社員教育	37	89	14	5	6	20	13	31	126
10.新規事業の展開(業態転換)	28	65	11	1	3	19	4	27	93
11.得意分野の絞り込み	3	40	5	0	0	8	18	9	43
12.研究開発(新製品・サービス)	28	37	2	3	2	6	11	13	65
13.異業種・同業首・産学連携のネットワーク	10	30	4	1	2	6	6	11	40
14.取引先・協力企業確保	15	57	8	2	5	15	13	14	72
回答企業数	147	358	46	13	20	80	76	123	505

割合

[illegible]

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
1	【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	粗利益額の確保のための新商材の開発、営業利益を確保するための諸経費の削減
2	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	顧客数を増やす。 発信力および情報収集の強化
3	【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	社員教育して新しい事業展開へ
4	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	売上の確保と将来のための人材確保。
5	【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	新規設備投資、大阪関西万博に向けた製品創りなどを通して自社には未来がある、それを社員と協力してやっていく、という意思表示と実行により、これまで停滞していたコが進み出している。ただ経営指針が成文化されていないため確実性に欠ける点を強くしていきたい。
6	【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	コロナ融資の返済が始まる 不安
7	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	各社員のスキルUP
8	【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	付加価値率を増大
9	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	設備投資を行い、生産余力を生み出すので、営業力、情報収集力、発信力強化を行い、新規顧客の獲得と付加価値増大を目指す。また付加価値増大に為に研究開発にも力を入れ、オンリーワンの製品作りを強化していく。
10	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	社員教育に当社の社員の総力を投じる
11	【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	コロナ禍で始めたネット販売が好調。BtoCの市場にもっと注力する。
12	【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	今まで取り組んできていることにさらに磨きをかけて、合理的な手法を取り入れてもっと効率化を図っていきたい。
13	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	新規販売先の開拓、新規事業の模索
14	【サービス業】洗濯・理容・美容・浴場業、リネンサプライ、美容、エステ	新規顧客を増やす為の施策と顧客ニーズに合わせた提案力の強化
15	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	中堅社員教育にもっと力を入れたい。
16	【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	環境経営、人権宣言など
17	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	新規顧客開発のための、営業力強化策の確立
18	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	新規開拓
19	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	新規受注をいかに増やしていくか
20	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	エンドユーザーへの販売。マーケティング戦略
21	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂	仕入れ価格に見合った販売価格の提案
22	【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	人材不足で守り主体で、攻めの営業が滞りがちになっている
23	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	同業との競争激化に伴い、付加価値の増大と情報力強化が課題である。
24	【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	引き続いての売り上げ拡大と単価アップ
25	【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	人材確保と人材育成、今後ますます増えていくであろう人件費の伸び率以上の生産性アップが必要
26	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	取引先の業界が偏っているので、異業種分野での受注を獲得したい。
27	【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	IT化の促進による対応
29	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	自社商品の販売ルートを模索している。
30	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	今年は設計部門の人材を採用した。その教育に力点を置きながら付加価値の高い仕事を確保していく。
31	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	新卒社員の募集 採用
32	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	問題点は、仕入原価の高騰と同業他社との価格競争、販売商材の変化により、売上高が上がっても利益はあまり変わらず、けいえいの舵取りが難しい状況が今後も予想されます。対応策は、集客率のアップと顧客への質の高い対応と付加価値を上げること。自動化できるところは、自動化して行き生産性を高めたい。海外営業に力を入れていきたい。
33	【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	自動化できるところは、自動化して行き生産性を高めたい。海外営業に力を入れていきたい。
34	【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	人材採用
35	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	まずは将来に向けて人員の確保と教育が急務
36	【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	幹部育成、新事業展開、
37	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	会社設立から取引のある協力業者様から値上げの申し入れがあり、対応するには当社自身がお客様との請負金額を値上げさせていただく方向で調整中です。そのためにも、新規受注の確保と、新サービスの更新を進めていきます。

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
38	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	人材不足を外国人で補うが、得意先の外国人受け入れが難しい点
39	【卸売・小売業】繊維・衣服・身の回り品小売業、蒲団	従来からの経営スタイルでは対応しきれない。
40	【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	付加の確保、自社商品の拡販
41	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、鉦、印鑑、スポーツ器具、うちわ	価格高騰
42	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	①生産性向上に向けた機械化促進 ②新規顧客開拓の為のニーズ捕捉と開発
43	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	客先と協力し合って、積極的に新製品の投入に動いているがリソースの不足で思い通りには投入できていない
44	【製造業】木材・木製品製造業(家具を除く)製材、	少数精鋭の組織にすること、ブランド化。
45	【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	社員教育に力を入れ、全員の力量を底上げをすること。
46	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	経営者の体調不良→早期の改善を目指す。
47	【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	新規開拓により売り上げを安定させたい
48	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	インボイス制度導入によって内職的作業に影響が出ている。集金、支払いにも微妙な影響あり
49	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	為替レートによる輸入商品の仕入れ値UP 価格を上げるしかないかと思う
50	【複合サービス】協同組合、農協、漁協、森林組合、事業協同組合	課題、顧客ニーズの把握と事業利用者の拡充。対応、サービスを提供する人材の付加価値を高め、事業利用者の拡充を図る
51	【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	既存技術の複合化による付加価値増大、カーボンニュートラル分野やBtoC分野での新事業の展開
52	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	新入社員教育と中堅社員の能力の底上げをしっかりとしたいです
53	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	人材の確保及び設備投資
54	【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	付加価値をもっと増大する
55	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	人員の活性化と若年化を図りつつ、固定費増大と売り上げ推移の反比例化は回避したい。
56	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	顧問先業種の絞り込みとネットワーク構築
57	【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	開発推進、マスタ整備
58	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	もう少し働きやすい環境に。
59	【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	新規の獲得が難しく、模索中。
60	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	評価制度の導入、就労規則見直し、退職金制度改定
61	【金融・保険】保険業	他者との差別化
62	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	若手社員の教育により生産性を上げ、残業を減らし、資金繰りを改善する事
63	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	社員教育の時間が確保できない
64	【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	コア事業であるシステムおよび装置【モノ】の開発・設計・製作に加えて、その付帯サービスである保守・メンテナンス等のアセットマネジメント【コト】の提供を加速させ、【事物共創】により事業の新たな柱を築く！
65	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	事業承継の施策を具体化させる
66	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	パートナーの開拓
67	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	営業力
68	【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	将来、仕事があっても教育も含めての人員確保が必要
69	【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	人材確保は、長期的な視点で考える。
70	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	世の中はDXなどの流れがあり、今までと同じサービスをしていたのでは取り残され淘汰される恐れがある
71	【卸売・小売業】各種商品卸売業	既存事業の市場縮小による売上減をカバーする新規事業の立ち上げと市場開拓
72		各部署の後継者問題、人材確保、社員教育、その上で情報可視化に力を入れる
73	【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	得意なことを生かせるマーケティングと生産性の向上
74	【金融・保険】保険業	マーケット開拓の仕組みづくり 新入社員が育っていく仕組みづくり

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
75	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、	新規顧客の獲得
76	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの） 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	お客様に良いサービスを提供し、単価を上げていく工夫が必要
77	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの） 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	新規顧客の獲得
78	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	弊社の強みの強化
79	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	求人難
80	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	機械加工機の改造効率化。
81	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	経済停滞に限る
82	【運輸・通信業】倉庫業	新規受注のため、今期から営業代行を利用して顧客獲得に動いている。
83	【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	一つずつの仕事を分析していく
85	【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	恐らくIT産業は景気好転するので、新規受注をしっかりできる人的体制を整えていくこと。
86	【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	20代、30代の採用を進めています。
87	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの） 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	価値ある製品を作る。新しい人材を確保する。
88	【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	業務内容の認知、広報がまだまだ弱いため、同業との協力体制をつくっていかうと考えている
89	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、	人材不足 人員確保のため募集
90	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	利用者アンケートを実施して、ニーズの把握とサービスの向上につなげる。働き続けるための職場環境の改善（労働時間、業務分担、ITの活用）
91	【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	数年前に始めた新規事業の売り上げ拡大。今やっている事の継続にて。
92	【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	仕入れ原価の価格転換 訪問強化 得意先管理の徹底
93	【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	幹部社員教育に力点をおき新規受注に対応できる体制づくり、生産性向上に努めたい
94	【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	新工場活用による生産性向上と元同業の工場の活用
95	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	100日以上の手形があり資金繰りが厳しい月がある。高齢化している経営者と熟練社員の後継者が定まらない（求人しても応募がない）ので存続の危機感がある。
96	【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	主業の業界全体が来年一年ヒマが続くためどう乗り切るか。本業の製造と技術に注力する。会社の中堅、リード役を育てる。
97	【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	新規先確保と新製品開発によりこの状況から脱したい
98	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの） 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	受注から入金までのサイクルが平均38日と長く、これを30日以内にして資金繰を改善していきたい。また、システムを導入して効率化を図りたい。
99	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの） 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	広告、宣伝戦略の策定
100	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	継続的な運営
101	【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	商品開発とマーケティング
102	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの） 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	商品をとがらせる
103	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	人材育成 会社プレゼンの機会を増やす
104	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、	一人ひとりの力量を上げないと会社も成長しないため。
105	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	専門知識を習得するのにOJTでは時間がかかりすぎるため、社員教育に力を入れる必要がある
106	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	今一度、自社の強は本当になにか？をみんなで分析して行うことを決める。（シンプルな内容でいいので）
107	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、	販路拡大・新規事業
108	【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	社員あつての会社であるが、その社員が育たない
109	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの） 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	人を増やしたので受注件数及び単価を引き上げる。
110	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	ようやく社内の平均年齢が自分より下になってきた。来春の新卒高校生も一人内定している。これからもずっと会社を存続させていくためには人が一番重要と思うので、採用と教育にこれからも力を入れていく。教育に関しては本年度取り組んだ社内教育資料の作成がよい効果を生んだと感じている。
111	【飲食店】一般飲食店	仕入価格の上昇。光熱費の上昇。最低賃金の上昇。キャッシュレス比率上昇による間接費（手数料）の上昇。人材採用。コロナ融資の返済計画。

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
112	【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	取引先の拡大が急務
113	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	弁護士が自分しかいないため、仕事の処理能力が限界を迎えつつあることから、財務体質を改善したうえで新たな弁護士を雇用する準備をする。
114	【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	付加価値の高い新規受注を確保していく。また、社員教育を行っていく。
115	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	計画的な社員教育を行う。
116	【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	まずは人材確保と協力企業の確保
117	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	WEBマーケティング
118	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	顧客開発、新規事業による売上の拡大を図る
119	【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	薄利多売からの脱却
120	【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	現在取引数量が減少しているため、人員の増加は難しい。しかし、これから新製品の開発や取引先の開拓のためには、人員増加が必須である。そのため、改めて事業計画の見直しをし、いつ人員増加に踏み切るか検討している。
121	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高压ガス、化学肥料	人材の確保が安定しない以上、自動化出来る部分は自動化を進めるしかない
122	【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	全体的に物価が上昇しているが販売価格に転嫁し切れていない。
123	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、	若年層の雇用
124	【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	継続した売上確保ができていない。競合しない自社の独自性を生かした利益率の高いサービスの展開が必要。
125	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	新製品の開発⇒世の中へ発信する⇒競合他社に負けない環境づくり
126	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	職人仕事の可視化、属人的な仕事の仕方になっているため、人が育たないパートアルバイト、女性ができるように職人の仕事、属人的にになっていた仕事を可視化して、偏りのない組織にしていきます。
127	【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	受注確保に専念
128	【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	債務超過の解消に向けて売上と利益の拡大を目指すにあたり社員教育が必要
129	【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	優秀な人材をいかに獲得、又は活用していくか？
130	【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	・顧客ニーズの情報をしっかりとキャッチして実行に移す ・組織化へ向けて幹部社員とコミュニケーションをしっかりと取る（軍団から組織へ）
131	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	人件費の増加に伴う、他の経費節約が利益を左右するとみられる
132	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	提供価値の深掘りと想定顧客に合わせた情報発信
133	【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	大手向けの研修コンテンツを作成後、人材採用
134	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	顧客ニーズに沿った付加価値取れる商品とサービスの開発。
135	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	独立以来非常に高い登録率及び非常に低い拒絶率を保っている。他の事務所にできないコンサルティング能力もある。しかし、それを必要とする人との出会いの数が少ない。口コミを含め、地道に営業活動を行っている。
136	【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	受注先が少ないため、新規営業先確保が早急に必要となる。
137	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	顧問先さんとの信頼関係を強めるように努力
138	【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	人材確保は急務でありながら、焦ることもできない、自社の労働環境の改善、福利厚生の上で若い世代人材を確保。弊社従来得分野（末期がんなど在宅看取りケア、認知症ケア）中心の研修を行う、良質なサービス提供、新規利用者を獲得。
139	【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	社風も含めての社内変革
140	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、	自社の技術やポテンシャルを100%生かせる体質にするため
141	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	付加価値 差別化
142	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	人件費の増加が止まらない。
143	【運輸・通信業】倉庫業	2024問題による労働時間減による対策。業務の効率化と単価の良い仕事への
144	【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
145	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	発信の継続 セミナーやイベントの企画 口コミの確保
146	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	OEMの受注強化のため企業ホームページ作成の作成とギフト商品の充実

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
147	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	新事業展開
148	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	若手メンバーの教育に力を入れて、一人当たりの担当クライアント数を増やす。
149	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	定期収入を増やして経営安定化を図る（家賃収入・駐車場収入など）
150	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャツター、金属製サッシュ、鍍金、金網	他業種での販売力強化と社員の能力向上。
151	【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・提案力強化とSNS広告宣伝強化
152	【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、	型番商品を取り扱っており、同じものを他でも購入できるため、価格以外での付加価値を付けてお客様に提案していく。
153	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	既存顧客だけでは今後受注が減る可能性があるため、今後新規顧客開拓を進めていく方針である。
154	【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	工場作業員の確保ができない。様々な媒体から求人募集はかけているが、なかなか採用には至っていない。
156	【サービス業】自動車整備業	人材不足が課題で対策は検討中
157	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	仕事はあるのに人材不足で売り上げを上げられない
158	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	人財の確保、教育
159	【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	従業員の高齢化→採用 仕入れ単価高止まり→販売単価値上げ 借入返済→固定費も見直し
160	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	売上拡大
161	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	新規顧客を増やして既存の利益率の低い仕事からの脱却と自社オリジナル製品の開発
162	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャツター、金属製サッシュ、鍍金、金網	一社依存体質からなかなか抜け出せない状況に伴い自社の技術力の低下もあり、社員の育成、協力企業の確保に力点を置き、付加価値の高い新規顧客獲得に努めたい。
163	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・	人材確保のためにWEBを利用した求人方法の再構築
164	【不動産】不動産取引業	案件に対し、対応が遅れがち。人材の確保もしくはシステムの導入
165	【製造業】非鉄金属製造業、電線	人手不足
166	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	やると決めたことができていない
167	【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	新規サービスの販売による、売上及び利益率の向上
168	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	新規事業の安定化
169	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	人材不足により、私も工場作業に入らないと終わらない事
170	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	社員育成が進まず10年後の人材が不安定
171	【サービス業】自動車整備業	問題点としては若手人材の採用難、受注案件の高度技術化への対応、受注単価の維持、アップをどのようにやって行くか。 対応策について、若手人材の採用難については会社見学や高校求人へ積極的にチャレンジする。 高度技術化への対応としてはメーカーと連携しながら、助成金を活用し、一部設備投資を行い、機械化を進める。 受注単価のアップについてはHP、SNSからの新規顧客の受注を増やす。 また、美装関連の売上強化と仕入れアップを売上に転嫁していく。
172	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	生産性向上、社員育成、新規事業開拓
173	【電機・ガス・熱供給・水道】水道業、下水道処理施設維持管理業	各顧客のニーズに応じた提案、サービスを検討し、実行する
175	【製造業】非鉄金属製造業、電線	原価の高騰等で利益が薄くなっている。従来のやり方では先行き行き詰るので、付加価値と生産性を上げていく必要がある。
176	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	即戦力人材採用、人材共育
177	【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	既存の設備では生産力が追い付かなくなりそうなので拡大の為に新たな工場建設が必要になってきています。
178	【サービス業】自動車整備業	外国人留学生を含めた人材採用と新規顧客獲得
179	【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、	人件費高騰
180	【不動産】不動産取引業	地道な取引先拡充策えお実施している
181	【製造業】非鉄金属製造業、電線	夏のボーナス時に経営状況が悪化している中、無理をして出した寸志に対し、肝心の部長が暴言を吐くなど言語道断な社員がいる。そのこともあり、今回彼のみ寸志も無し、部長解任を宣告した。今後は、人材で少し配置転換をしていく予定。新規顧客開拓も別の営業マンから対応させていき、自社製品の販売にも力を注ぐ。モンスター社員への対処など同友会ではどのように周りでは処理しているのか聞きたいです。

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
182	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	業務の偏り、長時間労働。業務の効率化を図る。
183	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャツター、金属製サッシ、鍍金、金網	人材確保の意味でも社員教育に力を入れていきたい。
184	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	顧客数が少ない、仕入れ単価物価の上昇に苦労
185	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	専門職ではなく、専門家となれるように日々努力する
187	【サービス業】学術・研究開発機関	自社のサービスの売り物と売り先を変え続ける
188	【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
189	【卸売・小売業】各種商品卸売業	売上増加に向けた情報収集、新規事業への模索
190	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	新設備への入れ替え
191	【サービス業】自動車整備業	評価制度の仕組み作り、マニュアル再考、管理部門新設で各部門の免責業務
192	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	ストック収入の確保、インターネットを強化し、ネット経由で依頼が入る仕組みを構築すること、社内の生産性を上げること
193	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャツター、金属製サッシ、鍍金、金網	生き残るには新たな商品を生み出し群を抜く事、技術者の安定した技量を保つこと。
194	【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	弊社はハンマ鍛造に特化していたが、安全面、騒音、振動などの問題もありプレス導入を検討している
195	【教育・学習支援】学校教育、幼稚園、専修学校、各種	新規顧客の獲得
196	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	広告・展示会により認知獲得することを強化 新規分野・新商品を毎年出し続けて顧客創造する 不得意な分野からは撤退・見直しして採算を改善する
197	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・	人がいない
198	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	新規取引先の拡大を軸に動いている。来期には新規案件の受注見込みもあり、上昇の見込みあり。ただ、資材高騰・2024年問題をいかに金額に反映できるかを思案中。
199	【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	社員教育に注力する
200	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	2024年問題への対応
201	【金融・保険】保険業	社員採用と採用難
202	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	仕事は溢れて居るが、時間当たりの付加価値がどんどん落ちてくる。これを止めなければ業界では淘汰される側に入ってしまう。
203	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	付加価値の高いワインをすすめるために内勤、営業ともに実行力と発信力を高めていきたい
204	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	健康食品などは競合が多く、他社と差別化できる価値を見出したい。
205	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	問題点は、福祉サービスの中でも居宅サービスのヘルパー不足に尽きます。他の部門では問題は解決してきています
206	【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	人材確保と人材教育
207	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	既存サービスをベースに、需要の高いサービスの提供で客単価をあげる。
208	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	経営幹部の育成
209	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	LPを使った広告運用
210	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	継続的な受注
211	【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	事業拡大の方向性と従業員確保、資金調達
212	【サービス業】学術・研究開発機関	マネージャーが少ないのと各部署での売上の片寄が大きい そのために営業部門を作って仕組みを作る
213	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	人材の総合デパートとして特定技能外国人の雇用促進にも官民一体となって取り組んでいきたいと思っています。後は料飲部門進出でしょうか。
214	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	新規顧客の開拓と専門性の強化
215	【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	次の10年の柱になる新規事業を立ち上げたい。財務体質を強化したい。
216	【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	定期的な顧客の獲得方法
217	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・	賃上げ
218	【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	既存の製品の出荷数が落ちている為、利益率の高い作業案件を増やすべく、HPの発信から新規案件を獲得すべく活動している。
219	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	異業種にいた営業社員を入れたので、弊社の業務内容を勉強させて即戦力にしたい。
220	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	売上・利益アップに伴う営業力強化については、営業専門職を新規雇用。新規事業の立上げを行った(収益化はまだ出来ていない)。今後、本業の業績アップや新規事業の拡大に向けて、社員教育、管理者育成が急務。人材育成を行うにあたり、まだまだ人材確保が必要。

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
221	【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	手形商売を辞めたい 常に新規開拓をして行きたい
222	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	2024年問題の対応、人材確保、値上げ
223	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	人を育てる事と 仕組み化
224	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの） 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	社員雇用と育成が一番の課題。
225	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	幹部社員の育成に注力する
226	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの） 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	生産性を上げるための営業の仕組み作り、流れに沿った営業戦略
227	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの） 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	人の確保がまず大前提です。 その上で、新商品を設計・運用していきます。
228	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの） 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	注力する分野を絞って付加価値を高めること。
229	【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	社員教育や社内業務のバランスを整えるために外部のコンサルに入ってもらった。
230	【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	設備老朽化により発生する更新は進みつつあるがまだ追いついていない。教育については社員だけでなく自身も含めた経営層の教育も必要として動いている。新規受注は海外マーケットを注視、情報収集を進めつつある。
231	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	売上減少の歯止め
232	【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	経営者がプレイヤーである事
233	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの） 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	拡大大期なのでまずは売り上げ増を優先し、サービスの質と量を確保するための採用及びネットワーク強化
234	【サービス業】自動車整備業	協力工場を2～3店舗増やして仕事の迅速化
235	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの） 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	新規顧客開拓、人財の確保
236	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの） 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	制作案件の長期化を避ける、追加依頼に対して正当な費用をいただく
237	【不動産】不動産取引業	差別化されていない。強味がない。事業の柱を増やしていく
238	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	人材の育成
239	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	おもに大部分を協力会社に発注。信用できる協力会社の新規受け入れをし、多くの合い見積もりをしでけるだけ単価を下げる。
240	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの） 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	単価のアップと新規分野への挑戦
241	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	求人募集はあるが、見合う求職者が見つからない
242	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの） 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	得意分野の需要が減少しています。新たな分野の模索と得意分野の差別化を図ります。
243	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	まだまだアナログなので、DXを進めるも中々浸透せず、習慣化ができていない。新規顧客の獲得はできているものの、手間がかかる。
244	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの） 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	入札制なので来年以降確実に受注できるとは限らない。今年度も昨年までの実績で受注できた模様
247	【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	今はしのぐ時期なので、肅々と業務をこなす
248	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	昨今、我々品物が輸出ができなくなっている（日本の品質の優位性がなく、価格も高い）ので逆に、外国から材料を仕入れて国内に販売する等の発想が必要
249	【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	人材の定着
250	【建設業】総合工事業（民需中心）、土木、しゅんせつ、造園	同業者の低価格競争から脱却するべき 自社の付加価値をもっとアピールをして実際にみてもらうよう努力する
251	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの） 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	新規のお客様と会う努力
252	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・	人材確保に苦慮している。
253	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	ホームページ等やWEB広告料の経費割合が大きく、まだ月々の売上への反映が悪い状態なのでこの改善が必要である。
254	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの） 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	自動経理導入
255	【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	新事業立ち上げから、1年半、設備投資等で借入れをしたが、まだまだ黒字にならず苦戦している。
256	【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	役員の給料を大幅に減らした
257	【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	過剰人員になる現場が多い

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
258	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	他社との差別化
259	【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	資金繰りと新規事業参入。
260	【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	いい人材を確保
261	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	既存ユーザーの需要が減っているたので、新規受注のため取引メーカーが面倒がる小口ユーザーの紹介を受けて新規開拓。
262	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	同業者の新規参入が相次いでいる。ソフトやITの導入によって生産性を向上し、より対応を迅速化することによってサービスを向上、他社との差別化を図りたい。
263	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	今後の将来人口減少で空き家が増大するため将来性に不安を感じています
264	【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	スタッフによる接客、販売の差があるので仕組みでカバーする体制を作る。1店舗の限界値が見えてきたのもう1店舗作り強化する。
265	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	人員確保
266	【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	顧客の新規開拓
267	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	業務の特徴として値上げが出来ない事業である。その為、顧客数を増やす事が重要。
268	【卸売・小売業】各種商品卸売業	経営者と従業員のコミュニケーション
269	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	営業、製造ともまだまだムダが多く、効率が悪い。
270	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	人材確保と社員教育がそのまま新規受注につながると考えている。そこには自社の商品の魅力を理解してもらえる取引先の増加は不可欠であり、加えて新製品開発に取り組む必要もあるが、何よりそれらの事を考える人間がほぼ社長一人という現状。働き方改革で社員は頼りにしようにも休みまくって会社にいないというのはどうなんでしょうかねと。そこでまた冒頭の力点に戻る、の繰り返し。
271	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの) 法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行	新規受注のための受注チャネル拡大、営業、実績作りが必要。そのために情報発信力や得意分野の訴求が大事。
272	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	数字に追っかけられており、1人では頭打ちしてきました。人を雇える資金力をなく、法人化するにも借り入れをしないと行けないのが実情で日々数字ばかりおっております。
273	【製造業】非鉄金属製造業、電線	付加価値を上げるために、現状の自社の製品の価値を知ること注力してい
274	【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	人材の確保が年々難しくなっているの、離職防止策も兼ねた社内人材の教育に力を入れている。
276	【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、	減少傾向の商品を取り扱っているの、新規事業とのコラボが必要
277	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	2024年問題についての影響が不透明・対策 36協定の更新での労使契約引き延ばしの対策は実施済み。
278	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	お客様の確保

【特別項目】

【1】冬季賞与についてお尋ねします

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1 支給する(予定)	133	190	29	9	13	55	27	57	323
2 支給しない(予定)	9	53	7	3	6	9	8	20	62
3 対象者がいない	2	83	5	0	0	11	34	33	85
4 その他	2	6	1	0	0	1	1	3	8
回答企業数	147	358	46	13	20	80	76	123	505

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1 支給する(予定)	90.5%	53.1%	63.0%	69.2%	65.0%	68.8%	35.5%	46.3%	64.0%
2 支給しない(予定)	6.1%	14.8%	15.2%	23.1%	30.0%	11.3%	10.5%	16.3%	12.3%
3 対象者がいない	1.4%	23.2%	10.9%	0.0%	0.0%	13.8%	44.7%	26.8%	16.8%
4 その他	1.4%	1.7%	2.2%	0.0%	0.0%	1.3%	1.3%	2.4%	1.6%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

(2)前年度の冬季賞与との比較について(【1】-1で「1.支給する」と回答された方)

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1 増額する(予定)	48	46	3	2	5	16	6	14	94
2 ほぼ同額(予定)	52	58	12	2	3	18	3	20	110
3 減額する(予定)	19	12	2	0	1	3	1	5	31
4 昨年は支給してない	3	5	1	0	1	1	1	1	8
回答企業数	133	190	29	9	13	55	27	57	323

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1 増額する(予定)	36.1%	24.2%	10.3%	22.2%	38.5%	29.1%	22.2%	24.6%	29.1%
2 ほぼ同額(予定)	39.1%	30.5%	41.4%	22.2%	23.1%	32.7%	11.1%	35.1%	34.1%
3 減額する(予定)	14.3%	6.3%	6.9%	0.0%	7.7%	5.5%	3.7%	8.8%	9.6%
4 昨年は支給してない	2.3%	2.6%	3.4%	0.0%	7.7%	1.8%	3.7%	1.8%	2.5%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

(3) 支給しない理由をご記入ください。

秋季・春季賞与にしている

1人10万円程度支給予定

寸志程度

従業員はいない

寸志程度は支給する予定

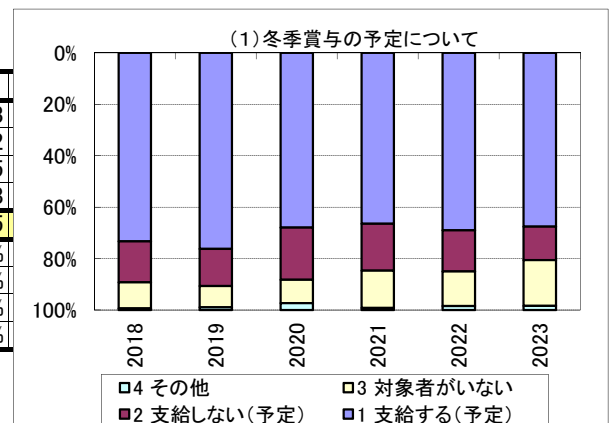
寸志程度

寸志のみ

当社の賞与支給は夏冬実施ではなく決算期末に業績評価と共に支給しています。

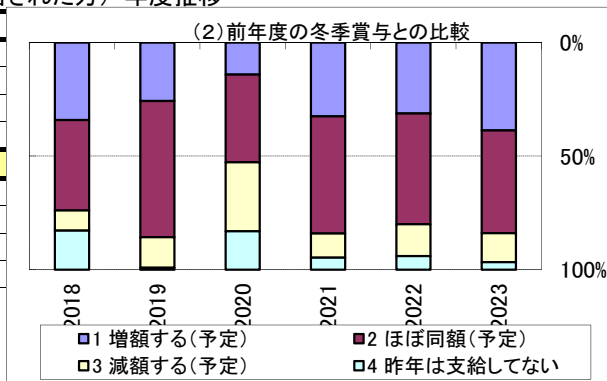
(1)冬季賞与の予定について・年度推移

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
1 支給する(予定)	346	349	375	329	354	323
2 支給しない(予定)	75	66	112	90	82	62
3 対象者がいない	48	38	50	72	69	85
4 その他	3	5	15	4	8	8
本設問回答企業数	510	507	590	511	537	505
1 支給する	67.8%	68.8%	63.6%	64.4%	65.9%	64.0%
2 支給しない	14.7%	13.0%	19.0%	17.6%	15.3%	12.3%
3 未定	9.4%	7.5%	8.5%	14.1%	12.8%	16.8%
4 該当者なし	0.6%	1.0%	2.5%	0.8%	1.5%	1.6%



(2)前年度の冬季賞与との比較について(【1】-1で「1.支給する(予定)」と回答された方)・年度推移

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
1 増額する(予定)	139	88	70	104	89	94
2 ほぼ同額(予定)	162	205	192	165	139	110
3 減額する(予定)	36	46	151	34	40	31
4 昨年は支給していない	70	3	84	17	17	8
本設問回答企業数	346	349	375	329	354	323
1 増額する	40.2%	25.2%	18.7%	31.6%	25.1%	29.1%
2 ほぼ同額	46.8%	58.7%	51.2%	50.2%	39.3%	34.1%
3 減額する	10.4%	13.2%	40.3%	10.3%	11.3%	9.6%
4 昨年は支給していない	20.2%	0.9%	22.4%	5.2%	4.8%	2.5%



(4)1冬季賞与の支給月数(中央値、単位:ヶ月)

	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	業種全体	2020年	2021年	2022年	2023年
1 1~4人	1.00	1.20	1.10	2.50	#NUM!	1.50	1.50	1.00	1.10	1.00	1.00	1.00	1.10
2 5~9人	1.00	1.00	1.00	#NUM!	0.75	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
3 10~19人	1.00	1.20	1.00	0.50	1.00	1.50	2.25	1.25	1.00	1.00	1.40	1.06	1.00
4 20~29人	1.20	1.00	1.00	#NUM!	1.00	1.00	1.50	1.00	1.00	1.15	1.00	1.00	1.00
5 30~49人	1.20	1.50	1.50	1.00	0.90	2.20	#NUM!	1.00	1.25	1.00	1.00	1.44	1.25
6 50~99人	1.00	1.50	2.00	1.50	0.40	1.70	1.50	1.50	1.40	1.40	1.27	1.25	1.40
7 100人~	1.50	1.50	#NUM!	2.80	#NUM!	#NUM!	#NUM!	1.50	1.50	1.95	1.59	1.50	1.50
従業員規模全体	1.00	1.00	1.00	1.50	0.90	1.50	1.50	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
2020年	1.00	1.20	1.00	1.10	0.50	1.35	2.00	1.00	1.00				
2021年	1.20	1.00	1.00	1.05	1.00	1.00	1.13	1.00	1.00				
2022年	1.00	1.00	1.28	1.00	0.75	1.40	2.00	1.00	1.00				
2023年	1.00	1.00	1.00	1.50	0.90	1.50	1.50	1.00	1.00				

(4)1冬季賞与の支給平均月数(単位:ヶ月)

	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	平均	2020年	2021年	2022年	2023年
1 1~4人	1.28	1.51	1.37	2.50	#####	1.46	1.85	1.01	1.48	1.92	1.16	1.30	1.48
2 5~9人	0.99	1.25	1.11	#####	0.75	1.20	2.00	1.14	1.17	1.47	1.24	1.29	1.17
3 10~19人	1.11	1.36	0.96	0.50	1.00	1.55	2.25	1.42	1.23	1.51	1.45	1.28	1.23
4 20~29人	1.37	1.31	1.00	#####	1.00	1.33	1.50	1.33	1.34	1.68	1.45	1.25	1.34
5 30~49人	1.50	1.38	1.33	1.26	0.90	2.43	#DIV/0!	1.21	1.43	1.39	1.42	1.44	1.43
6 50~99人	1.39	1.40	2.00	1.50	0.40	1.70	1.50	1.48	1.40	1.80	1.51	1.35	1.40
7 100人~	1.71	1.66	#####	2.80	#####	#####	#DIV/0!	1.47	1.69	2.46	1.50	1.65	1.69
平均	1.26	1.38	1.18	1.51	0.81	1.48	1.87	1.28	1.33	1.68	1.35	1.40	1.33
2020年	1.35	1.88	2.71	1.45	1.08	1.57	2.30	1.59	1.68				
2021年	1.41	1.32	1.40	1.20	1.22	1.29	1.55	1.16	1.35				
2022年	1.52	1.33	1.41	1.22	0.76	1.37	1.75	1.13	1.40				
2023年	1.26	1.38	1.18	1.51	0.81	1.48	1.87	1.28	1.33				

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計	2020年	2021年	2022年	2023年
1 1~4人	5	33	6	1	0	8	11	7	38	54	58	38	38
2 5~9人	16	38	7	0	2	13	5	11	54	55	58	56	54
3 10~19人	41	35	8	1	3	15	2	6	76	69	74	75	76
4 20~29人	15	15	1	0	1	5	2	6	30	24	29	28	30
5 30~49人	15	22	3	5	2	3	0	9	37	28	28	33	37
6 50~99人	10	15	1	1	2	2	1	8	25	18	16	20	25
7 100人~	9	7	0	1	0	0	0	6	16	8	8	22	16
合計	111	165	26	9	10	46	21	53	276	255	271	261	276
2020年	99	156	26	15	9	36	23	52	255				
2021年	112	162	25	8	5	37	26	61	271				
2022年	93	168	24	5	8	52	26	53	261				
2023年	111	165	26	9	10	46	21	53	276				

(4)2冬季賞与の支給額(中央値、単位:万円)

	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	業種全体	2020年	2021年	2022年	2023年
1 1～4人	28	30	35	80	#NUM!	30	29	21	30	28	31	31	30
2 5～9人	20	34	25	#NUM!	14	35	40	37	26	29	31	33	26
3 10～19人	26	30	30	10	20	40	55	30	30	30	35	32	30
4 20～29人	26	30	25	#NUM!	15	28	41	35	28	32	31	29	28
5 30～49人	29	32	34	38	18	60	#NUM!	25	30	26	37	34	30
6 50～99人	30	38	65	40	12	37	40	40	35	38	36	30	35
7 100人～	36	28	#NUM!	90	#NUM!	#NUM!	#NUM!	25	33	49	38	44	33
従業員規模全体	27	30	30	43	18	35	35	30	30	31	33	33	30
2020年	24	30	30	28	11	30	43	22	25				
2021年	30	30	30	31	10	30	40	25	30				
2022年	30	30	30	30	15	35	30	30	30				
2023年	27	30	30	43	18	35	35	30	30				

(4)2冬季賞与の支給平均額(単位:万円)

	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	平均	2020年	2021年	2022年	2023年
1 1～4人	32	39	37	80	#####	38	44	21	38	28	31	31	38
2 5～9人	21	33	24	#####	14	31	48	36	29	29	31	33	29
3 10～19人	27	33	23	10	21	40	55	31	30	30	35	32	30
4 20～29人	28	52	25	#####	15	36	41	78	40	32	31	29	40
5 30～49人	36	36	33	39	18	68	#DIV/0!	26	36	26	37	34	36
6 50～99人	36	34	65	40	13	37	40	35	35	38	36	30	35
7 100人～	42	38	#####	90	#####	#####	#DIV/0!	28	40	49	38	44	40
平均	30	37	30	47	16	39	45	37	34	43	33	33	34
2020年	27	33	34	31	17	36	43	26	31				
2021年	33	33	37	33	14	35	42	27	33				
2022年	32	33	38	32	14	37	37	27	33				
2023年	30	37	30	47	16	39	45	37	34				

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計	2020年	2021年	2022年	2023年
1 1～4人	4	29	6	1	0	7	11	4	33	42	53	29	33
2 5～9人	17	29	4	0	2	9	4	10	46	44	58	47	46
3 10～19人	41	34	9	1	3	13	2	6	75	51	71	62	75
4 20～29人	14	15	1	0	1	5	2	6	29	24	26	26	29
5 30～49人	14	18	3	4	2	3	0	6	32	18	30	32	32
6 50～99人	9	14	1	1	3	1	1	7	23	21	21	17	23
7 100人～	8	6	0	1	0	0	0	5	14	2	8	18	14
合計	107	145	24	8	11	38	20	44	252	202	268	231	252
2020年	105	163	27	16	10	37	24	54	268				
2021年	96	148	24	6	5	37	22	54	247				
2022年	97	134	20	3	6	43	22	40	231				
2023年	107	145	24	8	11	38	20	44	252				

特別項目【2】2024年3月卒業予定者の採用について

回答数

割合

(2) 1 2024年3月卒業予定者の採用予定数についてお答えください。(件数)

回答数

割合

合計数

平均人数

[illegible]

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	サービス業(土業)	サービス業	合計
1 大学院	2	10	0	1	0	3	0	6	12
2 大学	25	52	7	6	0	14	7	18	77
3 短大	2	5	0	0	1	1	0	3	7
4 専門学校	9	24	4	3	0	7	1	9	33
5 高校	28	16	5	0	1	5	0	5	44
6 その他	0	1	1	0	0	0	0	0	1
7 その他	4	8	2	1	0	1	0	4	12
合計	51	76	11	6	3	11	12	33	127

割合

[illegible]

合計数

		製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	サービス業(士業)	サービス業	合計
1	大学院	2	16	0	1	0	3	0	12	18
2	大学	37	108	11	19	0	22	13	43	145
3	短大	7	9	0	0	1	1	0	7	16
4	専門学校	17	34	7	3	0	10	1	13	51
5	高校	45	35	19	0	4	5	0	7	80
6	その他	0	2	2	0	0	0	0	0	2
	合計	51	76	11	6	3	11	12	33	127

平均人数

[illegible]

【3】＜組織本部より＞ 現在、毎月の例会は夜間に開催されていますが、昼間の例会開催について伺います？

(1) 夜と昼ではどちらが参加しやすいですか？

回答形式	単一選択式	未回答の許可	許可する
対象人数	2,214名	総回答人数	505人
総回答数	505 (未回答以外の回答数)	回答率	22.809% (総回答人数／対象人数)

選択肢	最多	回答数	回答率	help
1. 夜	★	289名 next	57.23%	
2. 昼		48名 next	9.50%	
3. どちらでも同じ程度		140名 next	27.72%	
4. その他		28名 next	5.54%	

(2) 昼の例会が開催された場合、参加されますか？

回答形式	単一選択式	未回答の許可	許可する
対象人数	2,214名	総回答人数	505人
総回答数	505 (未回答以外の回答数)	回答率	22.809% (総回答人数／対象人数)

質問59
(59/59)

選択肢	最多	回答数	回答率	help
1. ぜひ参加したい		25名 next	4.95%	
2. できるだけ参加したい		100名 next	19.80%	
3. 内容によっては参加したい	★	209名 next	41.39%	
4. 昼は参加が難しい		147名 next	29.11%	
5. その他		24名 next	4.75%	