

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(2024年7月～9月期)

期間:2024年8月28日～10月14日

対象者: 2194

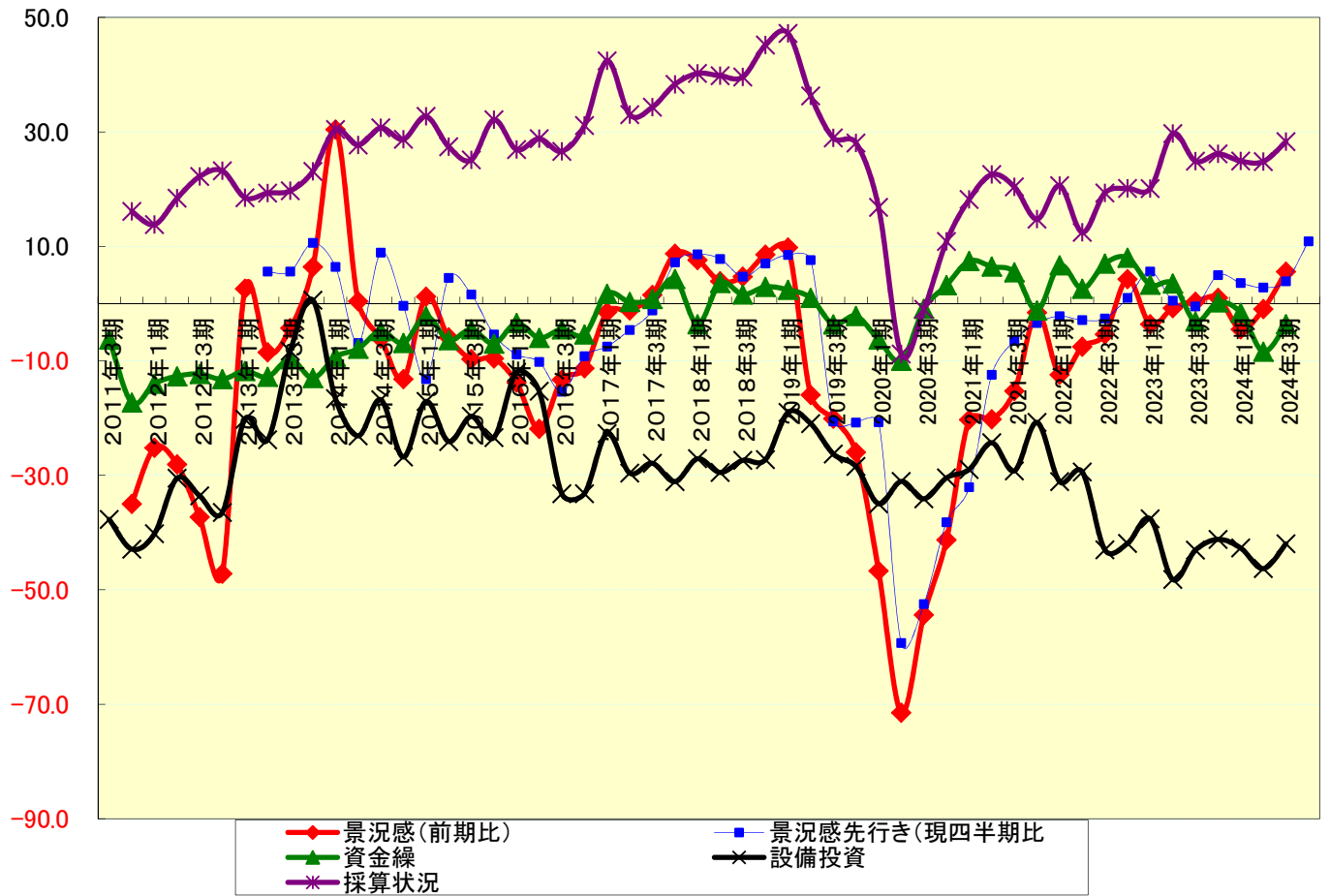
回答数: 827

回収率: 37.7%

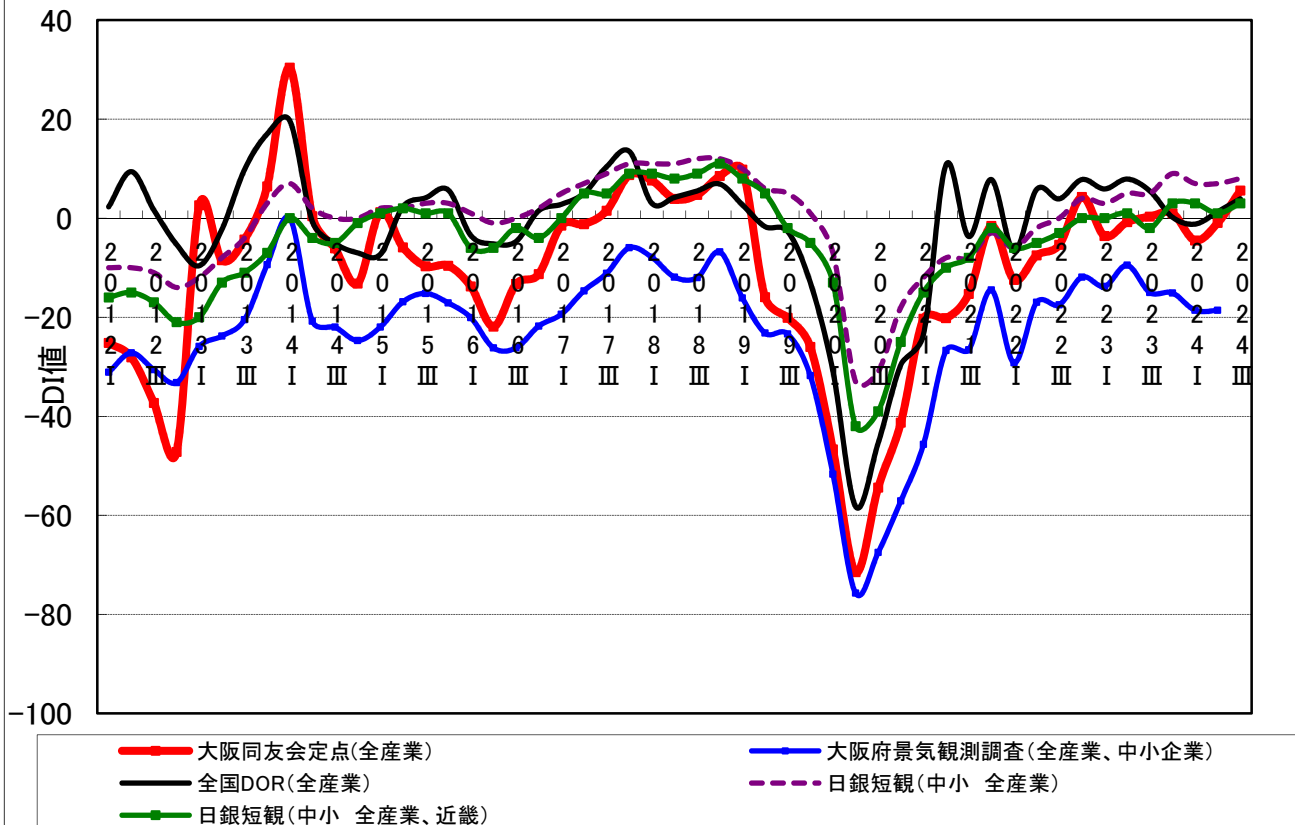
業種別回答数

		総回答数	製造業	非製造業計	建築業	通信情報業	運輸業	流通業(小売・卸含む)	専門サービス業(士業)	サービス業	その他
2024年7月～9月	回答数	827	200	627	71	31	31	111	147	236	0
	割合	100%	24.2%	75.8%	8.6%	3.7%	3.7%	13.4%	17.8%	28.5%	0.0%
2024年4月～6月	回答数	715	181	534	63	21	27	97	114	212	0
	割合	100%	25.3%	74.7%	8.8%	2.9%	3.8%	13.6%	15.9%	29.7%	0.0%
2024年1月～3月	回答数	506	164	342	45	12	20	68	84	113	0
	割合	100%	32.4%	67.6%	8.9%	2.4%	4.0%	13.4%	16.6%	22.3%	0.0%
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%	

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	61	31.3%	77	39.5%	57	29.2%	195
非製造業	233	37.8%	252	40.9%	131	21.3%	616
建設業	24	34.3%	26	37.1%	20	28.6%	70
通信情報業	9	30.0%	16	53.3%	5	16.7%	30
物流業	9	29.0%	13	41.9%	9	29.0%	31
流通業	43	38.7%	41	36.9%	27	24.3%	111
専門サービス業(土業の方)	54	37.5%	64	44.4%	26	18.1%	144
サービス業	94	40.9%	92	40.0%	44	19.1%	230
総計	294	36.3%	329	40.6%	188	23.2%	811

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	69	34.7%	60	30.2%	70	35.2%	199
非製造業	249	40.5%	227	36.9%	139	22.6%	615
建設業	24	34.3%	24	34.3%	22	31.4%	70
通信情報業	11	35.5%	13	41.9%	7	22.6%	31
物流業	10	32.3%	12	38.7%	9	29.0%	31
流通業	42	38.2%	37	33.6%	31	28.2%	110
専門サービス業(土業の方)	58	40.3%	64	44.4%	22	15.3%	144
サービス業	104	45.4%	77	33.6%	48	21.0%	229
総計	318	39.1%	287	35.3%	209	25.7%	814

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	59	29.9%	91	46.2%	47	23.9%	197
非製造業	227	36.9%	281	45.7%	107	17.4%	615
建設業	24	33.8%	24	33.8%	23	32.4%	71
通信情報業	12	38.7%	14	45.2%	5	16.1%	31
物流業	9	29.0%	12	38.7%	10	32.3%	31
流通業	24	22.0%	61	56.0%	24	22.0%	109
専門サービス業(土業の方)	60	41.7%	70	48.6%	14	9.7%	144
サービス業	98	42.8%	100	43.7%	31	13.5%	229
総計	286	35.2%	372	45.8%	154	19.0%	812

【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	57	29.2%	71	36.4%	67	34.4%	195
非製造業	209	34.0%	254	41.3%	152	24.7%	615
建設業	20	28.2%	27	38.0%	24	33.8%	71
通信情報業	8	26.7%	15	50.0%	7	23.3%	30
物流業	11	35.5%	10	32.3%	10	32.3%	31
流通業	36	33.0%	45	41.3%	28	25.7%	109
専門サービス業(土業の方)	48	33.3%	71	49.3%	25	17.4%	144
サービス業	86	37.4%	86	37.4%	58	25.2%	230
総計	266	32.8%	325	40.1%	219	27.0%	810

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	71	36.2%	54	27.6%	71	36.2%	196
非製造業	212	34.7%	240	39.3%	159	26.0%	611
建設業	21	29.6%	25	35.2%	25	35.2%	71
通信情報業	9	29.0%	16	51.6%	6	19.4%	31
物流業	15	48.4%	7	22.6%	9	29.0%	31
流通業	32	29.6%	47	43.5%	29	26.9%	108
専門サービス業(土業の方)	46	32.2%	71	49.7%	26	18.2%	143
サービス業	89	39.2%	74	32.6%	64	28.2%	227
総計	283	35.1%	294	36.4%	230	28.5%	807

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	56	28.6%	86	43.9%	54	27.6%	196
非製造業	204	33.5%	271	44.5%	134	22.0%	609
建設業	20	28.2%	29	40.8%	22	31.0%	71
通信情報業	10	32.3%	15	48.4%	6	19.4%	31
物流業	11	35.5%	12	38.7%	8	25.8%	31
流通業	21	19.4%	59	54.6%	28	25.9%	108
専門サービス業(土業の方)	51	35.9%	74	52.1%	17	12.0%	142
サービス業	91	40.3%	82	36.3%	53	23.5%	226
総計	260	32.3%	357	44.3%	188	23.4%	805

【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	99	50.5%	47	24.0%	50	25.5%	196
非製造業	327	53.3%	145	23.6%	142	23.1%	614
建設業	25	35.7%	26	37.1%	19	27.1%	70
通信情報業	16	51.6%	5	16.1%	10	32.3%	31
物流業	15	48.4%	8	25.8%	8	25.8%	31
流通業	62	56.9%	19	17.4%	28	25.7%	109
専門サービス業(土業の方)	97	68.3%	26	18.3%	19	13.4%	142
サービス業	112	48.5%	61	26.4%	58	25.1%	231
総計	426	52.6%	192	23.7%	192	23.7%	810

【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	75	38.1%	55	27.9%	67	34.0%	197
非製造業	258	42.4%	199	32.7%	152	25.0%	609
建設業	25	35.7%	24	34.3%	21	30.0%	70
通信情報業	13	41.9%	10	32.3%	8	25.8%	31
物流業	14	45.2%	7	22.6%	10	32.3%	31
流通業	46	42.2%	33	30.3%	30	27.5%	109
専門サービス業(土業の方)	62	43.7%	59	41.5%	21	14.8%	142
サービス業	98	43.4%	66	29.2%	62	27.4%	226
総計	333	41.3%	254	31.5%	219	27.2%	806

【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	28	14.7%	77	40.3%	86	45.0%	191
非製造業	42	7.1%	268	45.3%	281	47.5%	591
建設業	3	4.3%	21	30.0%	46	65.7%	70
通信情報業	3	9.7%	11	35.5%	17	54.8%	31
物流業	2	6.5%	7	22.6%	22	71.0%	31
流通業	15	14.0%	51	47.7%	41	38.3%	107
専門サービス業(土業の方)	5	3.7%	84	62.2%	46	34.1%	135
サービス業	14	6.5%	94	43.3%	109	50.2%	217
総計	70	9.0%	345	44.1%	367	46.9%	782

【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	18	64.3%	6	21.4%	3	10.7%	28
非製造業	24	57.1%	8	19.0%	7	16.7%	42
建設業	2	66.7%	0	0.0%	1	33.3%	3
通信情報業	2	66.7%	0	0.0%	1	33.3%	3
物流業	1	50.0%	1	50.0%	0	0.0%	2
流通業	9	60.0%	4	26.7%	1	6.7%	15
専門サービス業(土業の方)	2	40.0%	1	20.0%	1	20.0%	5
サービス業	8	57.1%	2	14.3%	3	21.4%	14
総計	42	60.0%	14	20.0%	10	14.3%	70

【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	57	66.3%	11	12.8%	18	20.9%	86
非製造業	146	52.9%	46	16.7%	84	30.4%	276
建設業	33	71.7%	0	0.0%	13	28.3%	46
通信情報業	14	82.4%	1	5.9%	2	11.8%	17
物流業	17	81.0%	2	9.5%	2	9.5%	21
流通業	18	47.4%	8	21.1%	12	31.6%	38
専門サービス業(土業の方)	28	60.9%	9	19.6%	9	19.6%	46
サービス業	36	33.3%	26	24.1%	46	42.6%	108
総計	203	56.1%	57	15.7%	102	28.2%	362

【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	138	78.9%	32	18.3%	5	2.9%	175
非製造業	317	58.9%	216	40.1%	5	0.9%	538
建設業	49	76.6%	15	23.4%	0	0.0%	64
通信情報業	11	39.3%	17	60.7%	0	0.0%	28
物流業	17	68.0%	8	32.0%	0	0.0%	25
流通業	71	73.2%	23	23.7%	3	3.1%	97
専門サービス業(土業の方)	43	35.2%	79	64.8%	0	0.0%	122
サービス業	126	62.4%	74	36.6%	2	1.0%	202
総計	455	63.8%	248	34.8%	10	1.4%	713

【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	116	61.4%	67	35.4%	6	3.2%	189
非製造業	293	50.9%	269	46.7%	14	2.4%	576
建設業	48	68.6%	21	30.0%	1	1.4%	70
通信情報業	14	45.2%	17	54.8%	0	0.0%	31
物流業	17	58.6%	11	37.9%	1	3.4%	29
流通業	70	65.4%	29	27.1%	8	7.5%	107
専門サービス業(土業の方)	35	28.0%	90	72.0%	0	0.0%	125
サービス業	109	50.9%	101	47.2%	4	1.9%	214
総計	409	53.5%	336	43.9%	20	2.6%	765

【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	111	57.5%	77	39.9%	5	2.6%	193
非製造業	251	42.8%	321	54.7%	15	2.6%	587
建設業	37	52.9%	33	47.1%	0	0.0%	70
通信情報業	12	38.7%	19	61.3%	0	0.0%	31
物流業	18	60.0%	11	36.7%	1	3.3%	30
流通業	70	64.2%	38	34.9%	1	0.9%	109
専門サービス業(土業の方)	38	28.6%	91	68.4%	4	3.0%	133
サービス業	76	35.5%	129	60.3%	9	4.2%	214
総計	362	46.4%	398	51.0%	20	2.6%	780

【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	79	41.4%	111	58.1%	1	0.5%	191
非製造業	232	39.7%	333	56.9%	20	3.4%	585
建設業	32	45.7%	37	52.9%	1	1.4%	70
通信情報業	12	38.7%	19	61.3%	0	0.0%	31
物流業	15	50.0%	15	50.0%	0	0.0%	30
流通業	63	58.3%	37	34.3%	8	7.4%	108
専門サービス業(土業の方)	39	29.1%	93	69.4%	2	1.5%	134
サービス業	71	33.5%	132	62.3%	9	4.2%	212
総計	311	40.1%	444	57.2%	21	2.7%	776

【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	63	32.3%	132	67.7%		195
非製造業	160	26.8%	438	73.2%		598
建設業	18	25.4%	53	74.6%		71
通信情報業	7	22.6%	24	77.4%		31
物流業	11	35.5%	20	64.5%		31
流通業	29	27.1%	78	72.9%		107
専門サービス業(土業の方)	38	27.7%	99	72.3%		137
サービス業	57	25.8%	164	74.2%		221
総計	223	28.1%	570	71.9%		793

【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	3	3.5%	5	5.8%	11	12.8%	17
非製造業	6	3.1%	43	22.2%	10	5.2%	50
建設業	3	14.3%	3	14.3%	2	9.5%	1
通信情報業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4
物流業	1	8.3%	3	25.0%	0	0.0%	2
流通業	1	2.9%	9	25.7%	3	8.6%	7
専門サービス業(土業の方)	0	0.0%	11	23.4%	0	0.0%	21
サービス業	1	1.4%	17	23.9%	5	7.0%	15
総計	9	3.2%	48	17.1%	21	7.5%	67
業種	機器関連	割合	その他	割合			総計
製造業	45	52.3%	5	5.8%			86
非製造業	77	39.7%	8	4.1%			194
建設業	10	47.6%	2	9.5%			21
通信情報業	4	50.0%	0	0.0%			8
物流業	5	41.7%	1	8.3%			12
流通業	14	40.0%	1	2.9%			35
専門サービス業(土業の方)	15	31.9%	0	0.0%			47
サービス業	29	40.8%	4	5.6%			71
総計	122	43.6%	13	4.6%			280

その他

【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	87	45.1%	106	54.9%			193
非製造業	156	26.4%	436	73.6%			592
建設業	15	21.4%	55	78.6%			70
通信情報業	5	16.1%	26	83.9%			31
物流業	14	45.2%	17	54.8%			31
流通業	26	25.0%	78	75.0%			104
専門サービス業(土業の方)	26	19.4%	108	80.6%			134
サービス業	70	31.5%	152	68.5%			222
総計	243	31.0%	542	69.0%			785

【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	4	4.6%	1	1.1%	14	16.1%		15
非製造業	12	7.7%	47	30.1%	5	3.2%		45
建設業	3	20.0%	5	33.3%	0	0.0%		4
通信情報業	0	0.0%	1	20.0%	0	0.0%		3
物流業	1	7.1%	3	21.4%	0	0.0%		3
流通業	4	15.4%	10	38.5%	3	11.5%		7
専門サービス業(土業の方)	0	0.0%	3	11.5%	0	0.0%		13
サービス業	4	5.7%	25	35.7%	2	2.9%		15
総計	16	6.6%	48	19.8%	19	7.8%		60
業種	機器関連	割合	その他	割合			総計	
製造業	63	72.4%	0	0.0%			87	
非製造業	50	32.1%	0	0.0%			156	
建設業	5	33.3%	0	0.0%			15	
通信情報業	5	100.0%	0	0.0%			5	
物流業	4	28.6%	0	0.0%			14	
流通業	13	50.0%	0	0.0%			26	
専門サービス業(土業の方)	5	19.2%	0	0.0%			26	
サービス業	18	25.7%	0	0.0%			70	
総計	113	46.5%	0	0.0%			243	

【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	49	25.1%	97	49.7%	49	25.1%	195
非製造業	153	25.6%	338	56.5%	107	17.9%	598
建設業	14	20.0%	34	48.6%	22	31.4%	70
通信情報業	9	29.0%	16	51.6%	6	19.4%	31
物流業	10	33.3%	13	43.3%	7	23.3%	30
流通業	25	23.1%	63	58.3%	20	18.5%	108
専門サービス業(土業の方)	30	21.6%	94	67.6%	15	10.8%	139
サービス業	65	29.5%	118	53.6%	37	16.8%	220
総計	202	25.5%	435	54.9%	156	19.7%	793

【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	55	28.6%	72	37.5%	65	33.9%	192
非製造業	166	27.9%	319	53.5%	111	18.6%	596
建設業	17	24.3%	32	45.7%	21	30.0%	70
通信情報業	10	32.3%	15	48.4%	6	19.4%	31
物流業	12	38.7%	13	41.9%	6	19.4%	31
流通業	24	22.2%	60	55.6%	24	22.2%	108
専門サービス業(土業の方)	36	26.3%	86	62.8%	15	10.9%	137
サービス業	67	30.6%	113	51.6%	39	17.8%	219
総計	221	28.0%	391	49.6%	176	22.3%	788

【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	53	27.5%	100	51.8%	40	20.7%	193
非製造業	162	27.1%	350	58.6%	85	14.2%	597
建設業	18	25.4%	38	53.5%	15	21.1%	71
通信情報業	15	48.4%	13	41.9%	3	9.7%	31
物流業	7	22.6%	17	54.8%	7	22.6%	31
流通業	19	17.6%	64	59.3%	25	23.1%	108
専門サービス業(土業の方)	33	23.9%	96	69.6%	9	6.5%	138
サービス業	70	32.1%	122	56.0%	26	11.9%	218
総計	215	27.2%	450	57.0%	125	15.8%	790

【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	53	28.0%	87	46.0%	49	25.9%	189
非製造業	168	28.2%	339	57.0%	88	14.8%	595
建設業	19	27.5%	36	52.2%	14	20.3%	69
通信情報業	13	41.9%	15	48.4%	3	9.7%	31
物流業	9	29.0%	15	48.4%	7	22.6%	31
流通業	19	17.8%	58	54.2%	30	28.0%	107
専門サービス業(土業の方)	35	25.4%	93	67.4%	10	7.2%	138
サービス業	73	33.3%	122	55.7%	24	11.0%	219
総計	221	28.2%	426	54.3%	137	17.5%	784

【4】(1)⑧現四半期中の借入金の増減

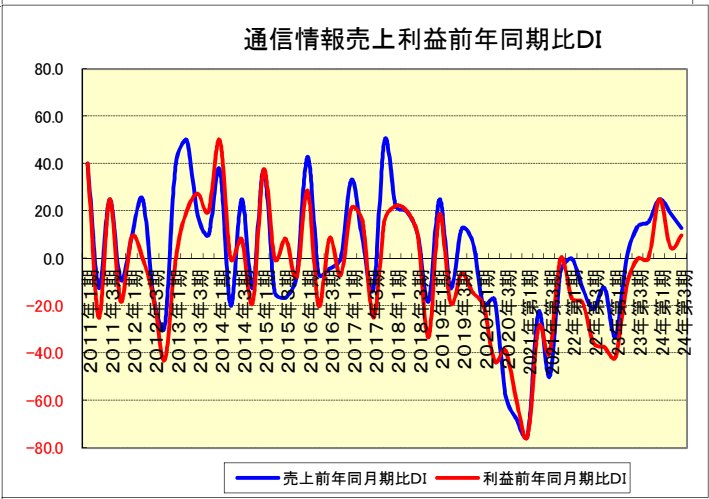
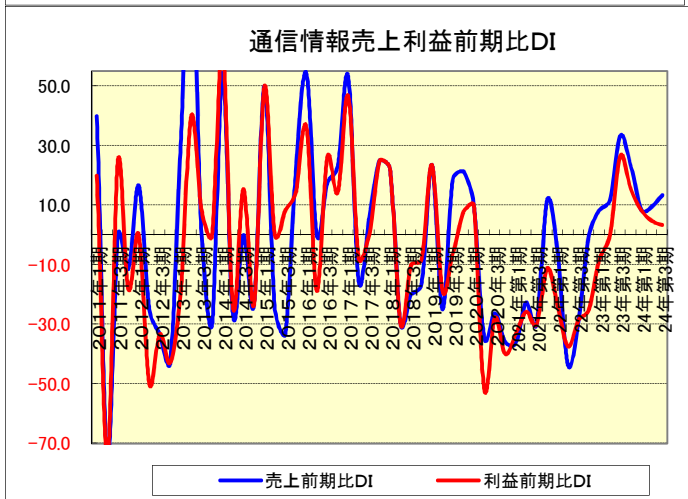
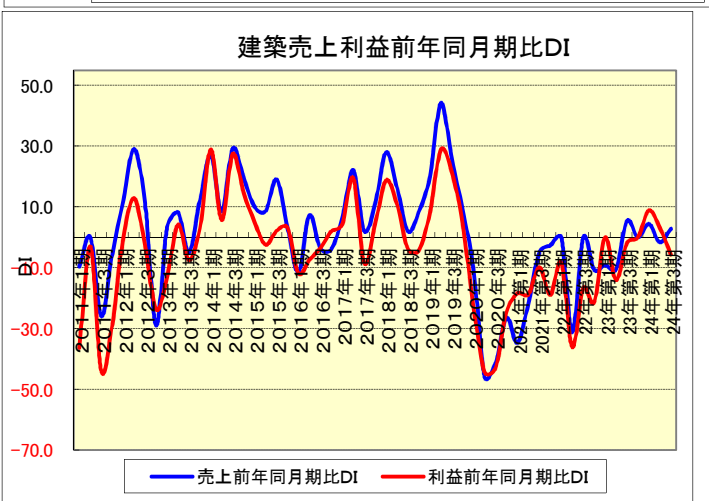
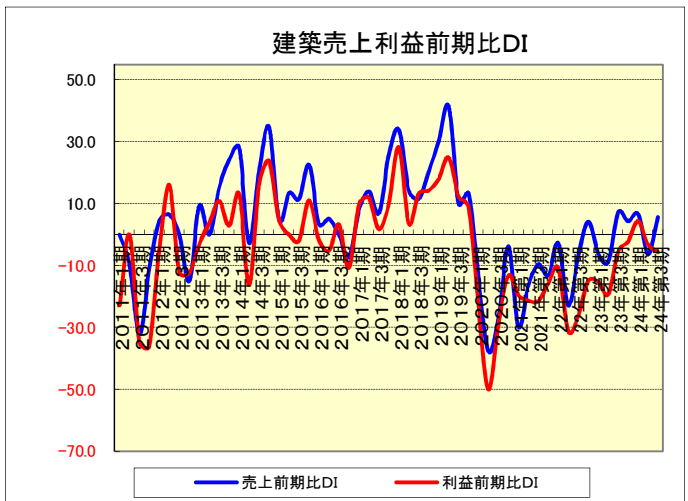
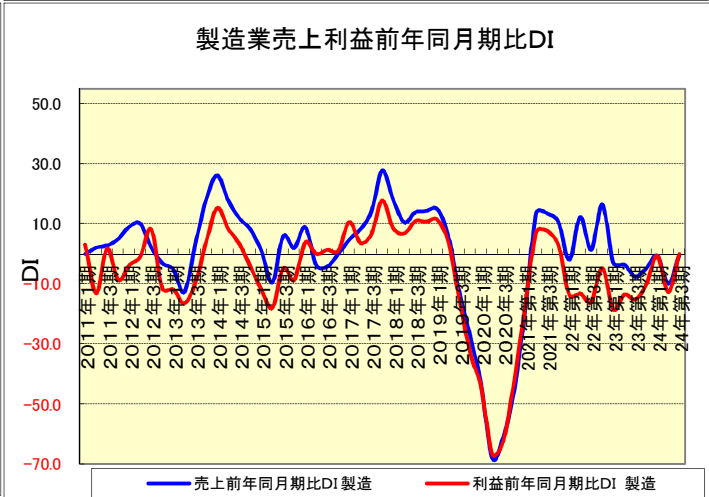
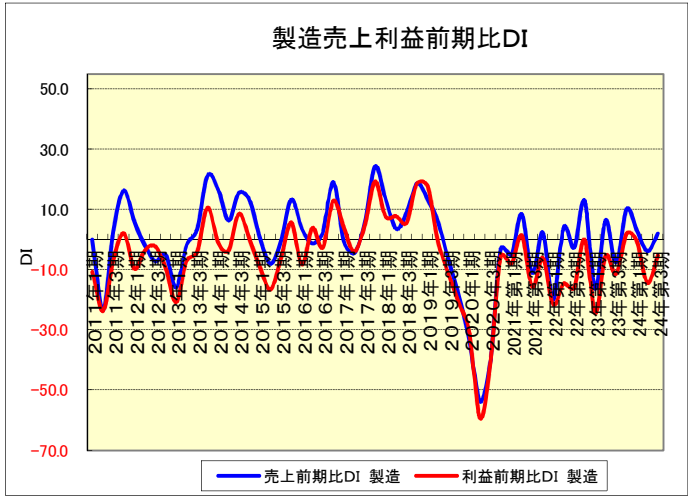
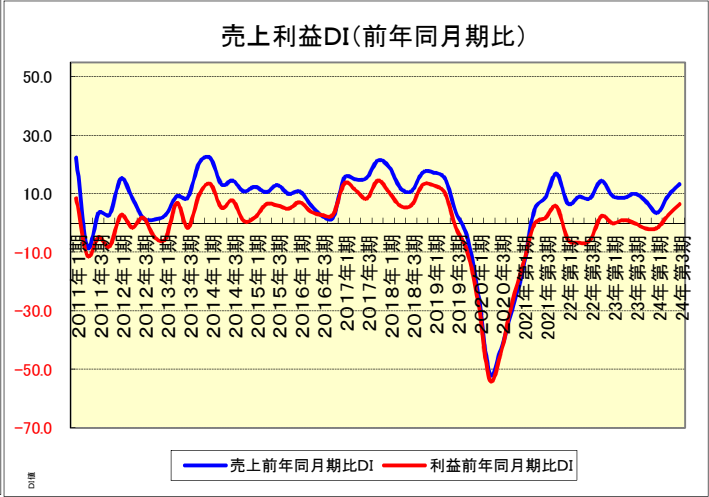
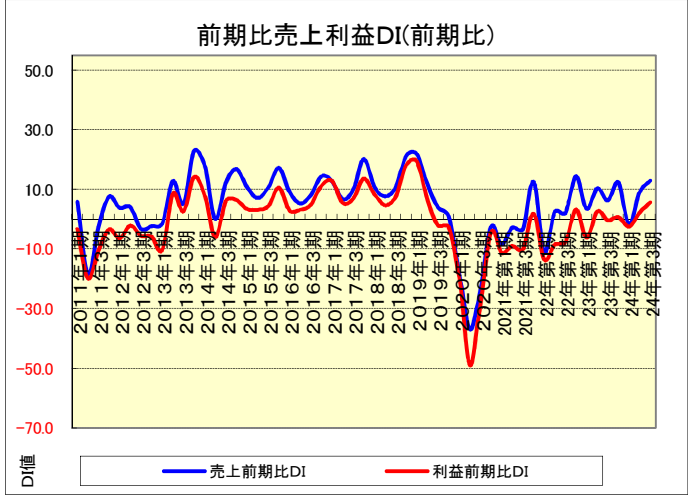
Q34

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	28	14.4%	85	43.8%	57	29.4%	24	12.4%	194
非製造業	87	14.5%	213	35.4%	117	19.4%	185	30.7%	602
建設業	13	18.8%	31	44.9%	8	11.6%	17	24.6%	69
通信情報業	5	16.1%	13	41.9%	7	22.6%	6	19.4%	31
物流業	10	32.3%	11	35.5%	9	29.0%	1	3.2%	31
流通業	19	17.8%	43	40.2%	24	22.4%	21	19.6%	107
専門サービス業(土業の方)	8	5.7%	31	22.0%	21	14.9%	81	57.4%	141
サービス業	32	14.3%	84	37.7%	48	21.5%	59	26.5%	223
総計	115	14.4%	298	37.4%	174	21.9%	209	26.3%	796

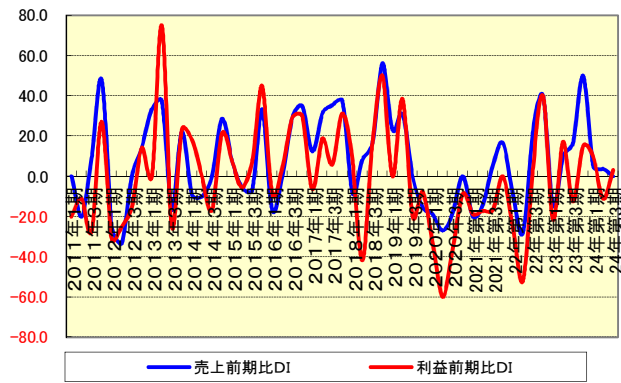
【4】(1)⑨資金繰り

Q35

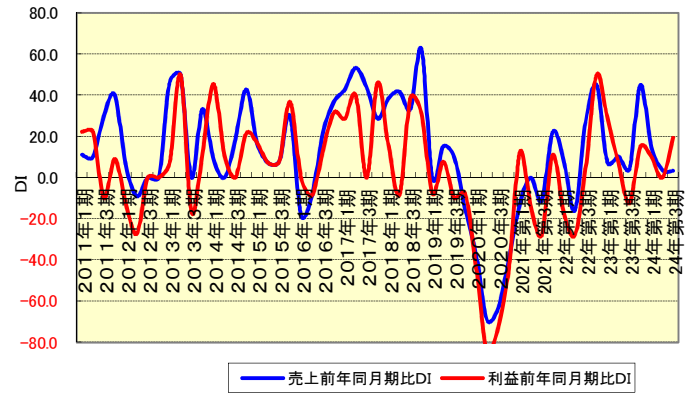
業種	余裕あり	割合	順調	割合	窮屈	割合	総計
製造業	70	36.8%	55	28.9%	65	34.2%	190
非製造業	190	31.7%	185	30.8%	225	37.5%	600
建設業	15	21.4%	24	34.3%	31	44.3%	70
通信情報業	14	45.2%	5	16.1%	12	38.7%	31
物流業	9	29.0%	8	25.8%	14	45.2%	31
流通業	38	35.2%	31	28.7%	39	36.1%	108
専門サービス業(土業の方)	44	31.9%	58	42.0%	36	26.1%	138
サービス業	70	31.5%	59	26.6%	93	41.9%	222
総計	260	32.9%	240	30.4%	290	36.7%	790



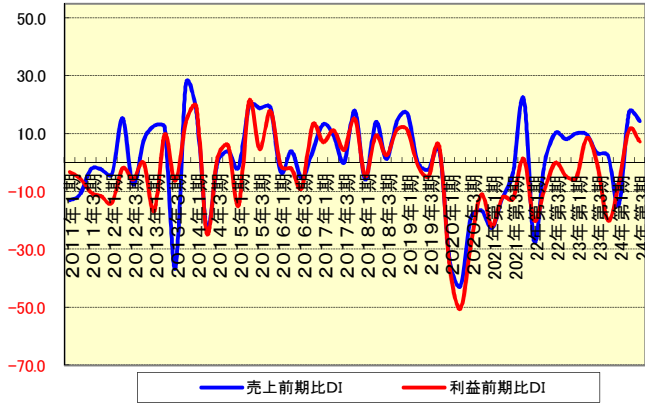
物流業売上利益前期比DI



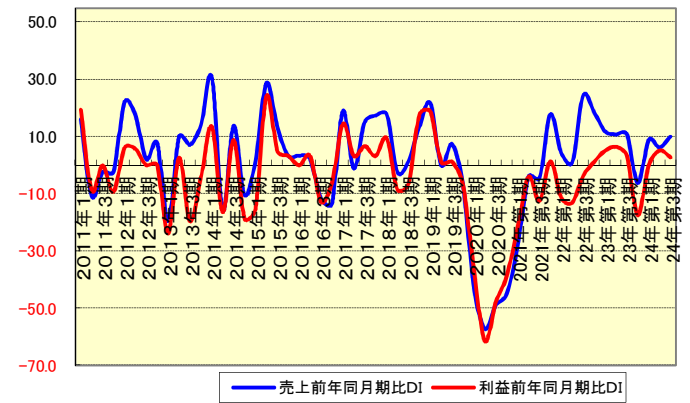
物流売上利益前年同月期比



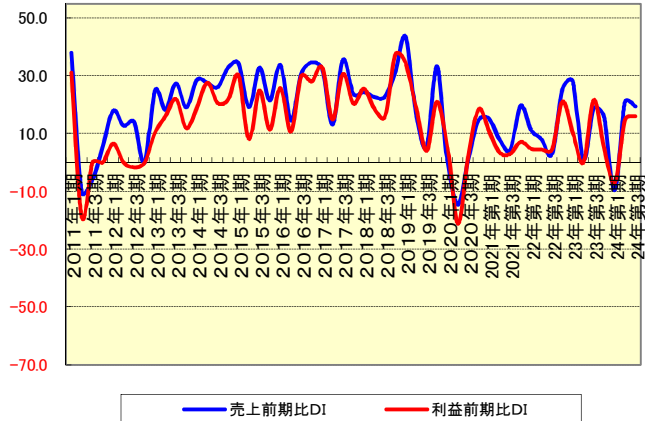
流通売上利益前期比DI



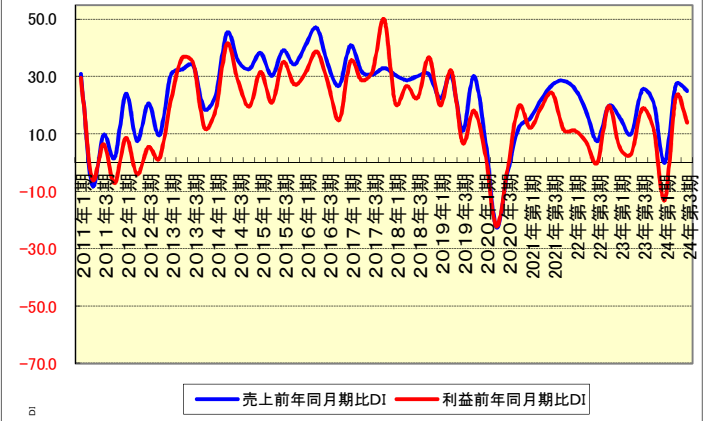
流通売上利益前年同月期比DI



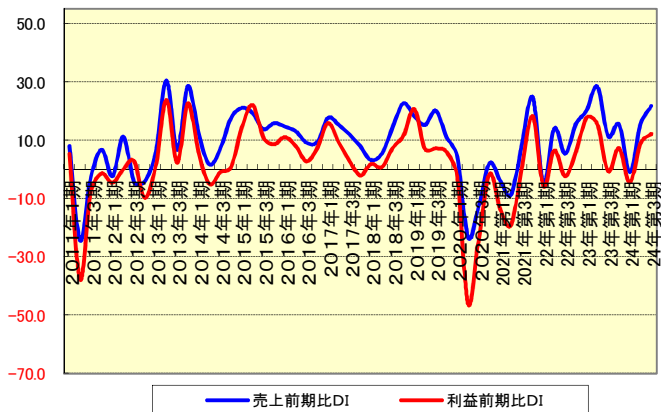
専門サービス売上利益前期比DI



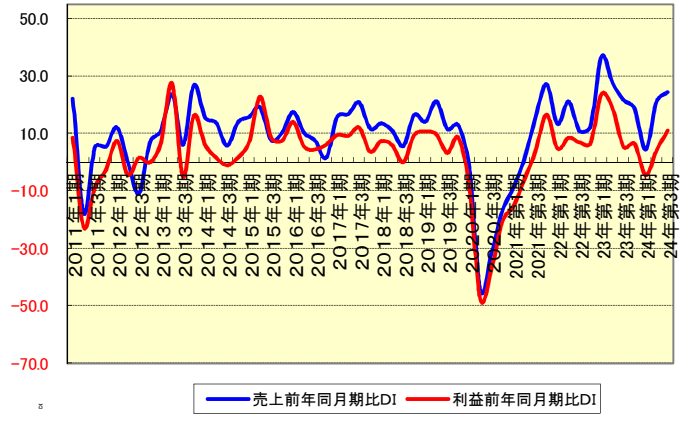
専門サービス売上利益前年同月期比DI



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	2024年2期	2024年3期
製造業		11.2	-36.8	-40.1	-47.3	-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	-6.7	-18.2	0.0
非製造業		9.0	-5.7	-9.3	-13.3	-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	-3.5	4.9	7.7
建築業		18.0	7.5	10.0	-2.1	-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	0.0	-4.8	-11.4
通信情報業		12.5	-18.8	-6.3	-14.3	-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	-8.3	0.0	9.7
運輸業		-7.7	-23.1	-10.0	-15.4	-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	5.0	-18.5	10.0
流通業		4.3	-15.9	-15.7	-29.6	-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	-4.4	-5.2	4.6
専門サービス業		23.3	1.2	-11.1	-5.4	-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	8.3	13.2	10.8
サービス業		2.6	-5.1	-12.1	-11.3	-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	-14.2	11.3	12.7
総計		9.8	-16.0	-20.1	-26.0	-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	-4.5	-1.0	5.8

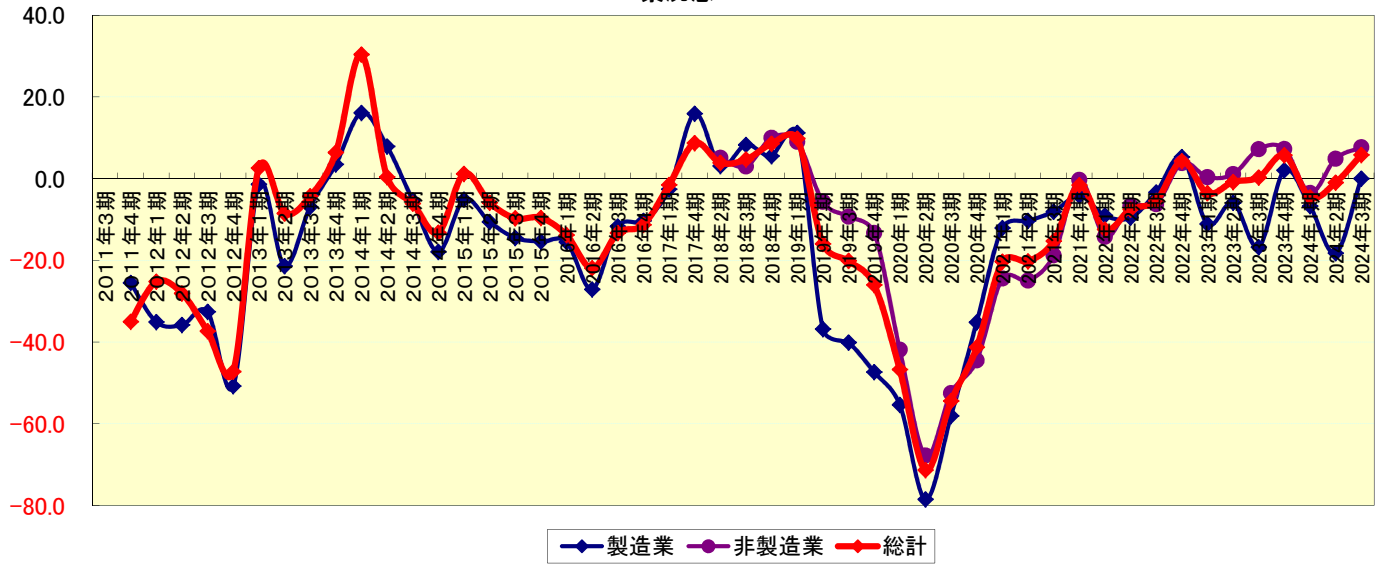
景況感先行きDI推移		景況感先行きDI推移																			
2011		2019年2期	2019年3期	2019年4期	2020年1期	2021年1期	2021年2期	2021年3期	2021年4期	2022年1期	2022年2期	2022年3期	2022年4期	2023年1期	2023年2期	2023年3期	2023年4期	2024年1期	2024年2期	2024年3期	2024年4期
製造業		14.5	-42.9	-40.5	-36.1	-23.9	-7.2	-1.6	-4.6	-2.4	-12.3	-0.9	4.0	8.8	-7.4	-12.9	-1.6	-1.4	-1.2	-24.3	6.7
非製造業		4.8	-9.5	-10.2	-11.8	-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	4.7	6.6	12.9
建築業		-4.3	0.0	2.0	-15.2	-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	-2.2	4.8	4.2
通信情報業		12.5	-31.3	-12.5	-21.4	-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	-8.3	14.3	38.7
運輸業		-30.8	-45.5	0.0	0.0	-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	15.0	-18.5	0.0
流通業		11.8	-16.1	-22.2	-18.1	-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	4.4	-8.2	-5.6
専門サービス業		1.7	-15.0	-8.0	-7.3	-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	8.3	13.2	17.4
サービス業		9.7	-1.3	-9.1	-8.6	-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	4.4	12.7	20.2
総計		7.6	-20.6	-20.8	-20.7	-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	2.8	-1.3	11.4

資金繰りDI推移		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	2024年2期	2024年3期
製造業		0.8	3.5	-1.6	-0.5	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	-3.0	-1.1	2.6
非製造業		2.7	-0.2	-4.7	-3.1	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	-0.9	-10.9	-5.8
建築業		4.0	7.5	9.8	10.6	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	-15.6	-38.1	-22.9
通信情報業		-6.3	12.5	-12.5	0.0	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	41.7	9.5	6.5
運輸業		0.0	30.8	33.3	30.8	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	-35.0	-22.2	-16.1
流通業		4.2	5.7	-6.0	-1.4	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	4.4	-4.1	-0.9
専門サービス業		-1.6	12.5	2.6	-1.8	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	-3.6	6.1	5.8
サービス業		5.9	-16.9	-16.0	-14.7	-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	5.3	-15.6	-10.4
総計		2.4	1.0	-3.6	-2.2	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	-1.6	-8.4	-3.8

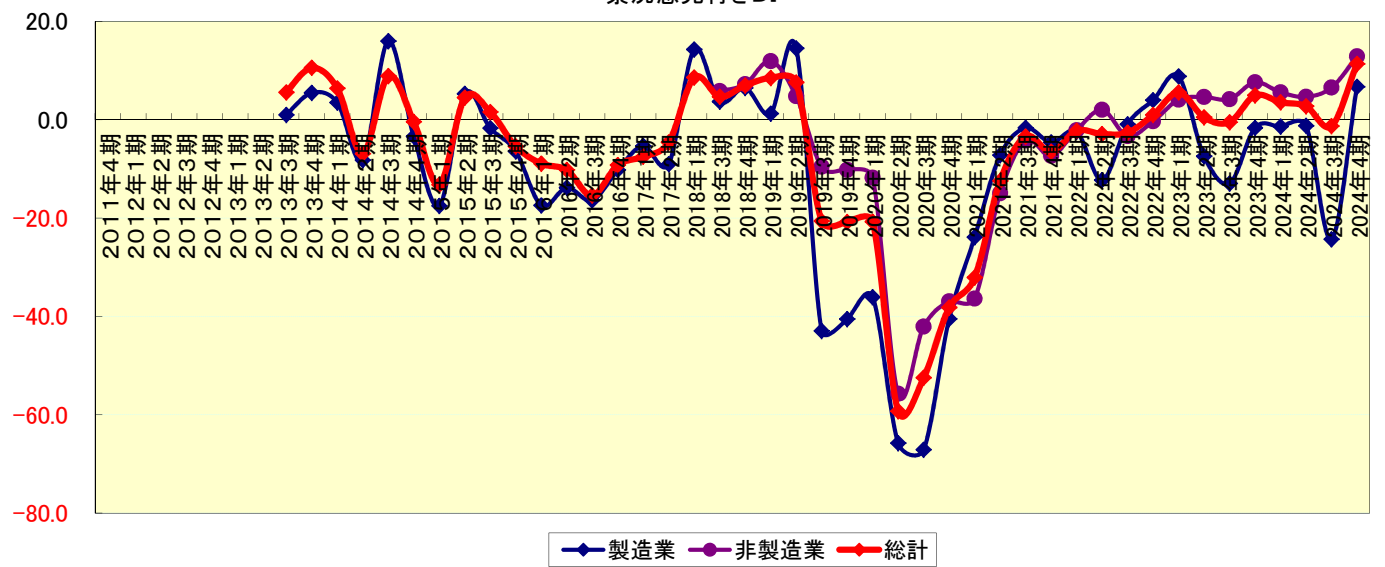
設備投資DI推移		設備投資DI推移														設備投資DI推移					
		2019年1期	2019年2期	2019年3期	2019年4期	2020年4期	2021年1期	2021年2期	2021年3期	2021年4期	2022年1期	2022年2期	2022年3期	2022年4期	2023年1期	2023年2期	2023年3期	2023年4期	2024年1期	2024年2期	2024年3期
製造業		13.2	1.0	-2.2	-9.5	-23.9	-4.0	0.7	-2.4	4.2	-12.3	-0.5	-31.3	-35.9	-28.1	-34.7	-29.7	-16.3	-31.7	-33.7	-35.4
非製造業		-31.0	-31.7	-39.3	-39.9	-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	-48.0	-50.6	-46.5
建築業		-46.9	-34.0	-41.7	-42.6	-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	-37.8	-54.0	-49.3
通信情報業		-35.3	-43.8	-68.8	-71.4	-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	-50.0	-42.9	-54.8
運輸業		23.1	8.3	0.0	30.8	-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	-60.0	-18.5	-29.0
流通業		-22.5	-22.7	-29.3	-31.9	-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	-64.7	-48.5	-45.8
専門サービス業		-49.2	-55.6	-52.8	-61.4	-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	-34.5	-60.5	-44.5
サービス業		-25.2	-25.3	-35.1	-37.2	-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	-49.6	-50.0	-48.4
総計		-19.0	-21.0	-26.3	-28.5	-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	-42.7	-46.3	-43.8

採算状況DI		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	2024年2期	2024年3期
製造業		49.6	35.8	29.7	20.5	-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	24.4	12.7	25.0
非製造業		46.0	36.5	28.5	32.6	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	25.1	28.8	30.1
建築業		45.8	47.2	45.1	42.6	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	28.9	7.9	8.6
通信情報業		50.0	62.5	25.0	14.3	-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	75.0	52.4	19.4
運輸業		30.8	61.5	40.0	53.8	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	15.0	40.7	22.6
流通業		48.6	36.4	12.9	31.9	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	36.8	25.8	31.2
専門サービス業		50.8	58.0	42.7	44.6	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	16.7	50.9	54.9
サービス業		44.1	17.2	23.4	22.8	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	19.5	20.8	23.4
総計		47.2	36.3	28.9	28.1	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	24.9	24.8	28.9

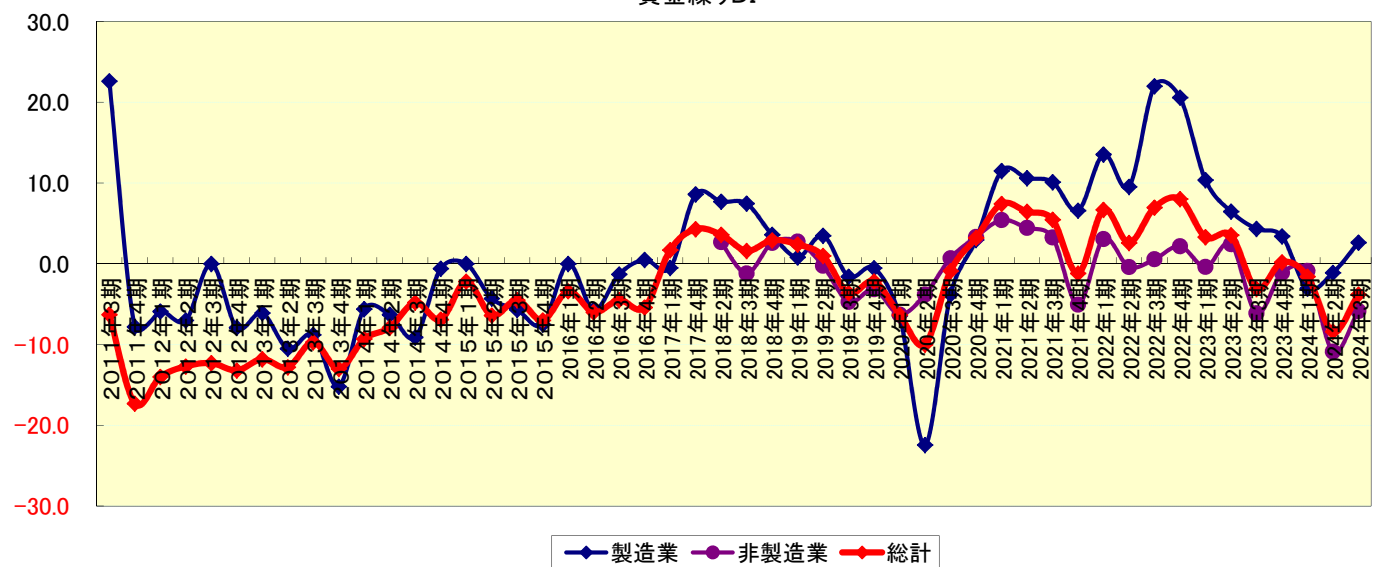
景況感DI



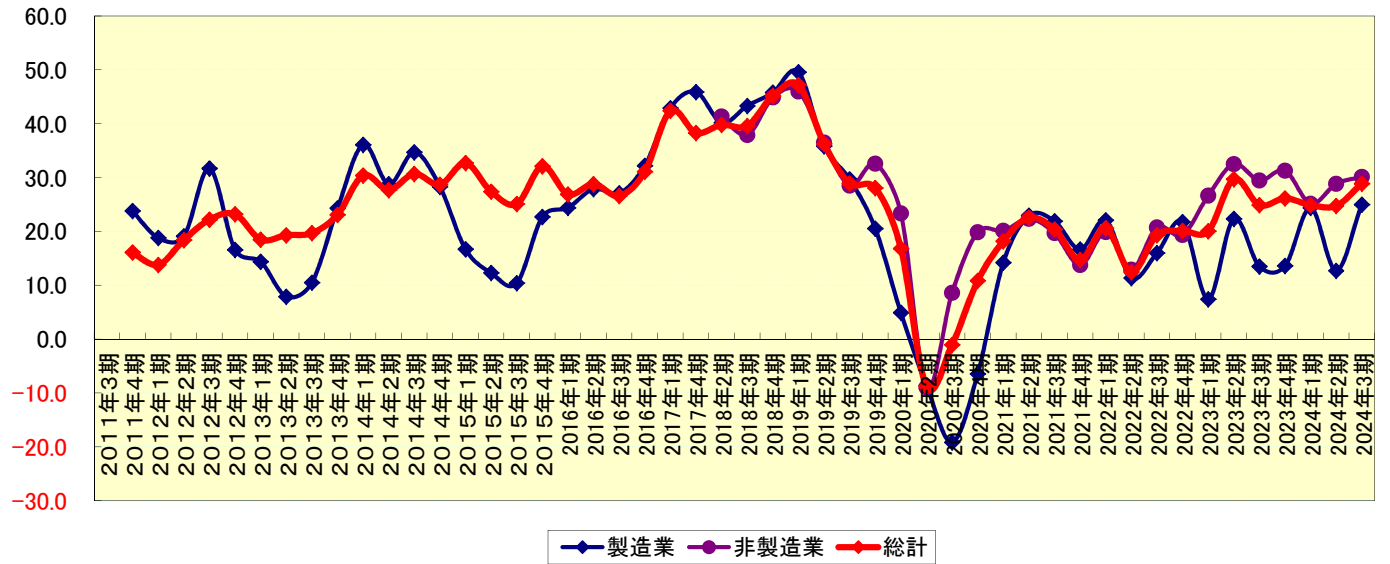
景況感先行きDI



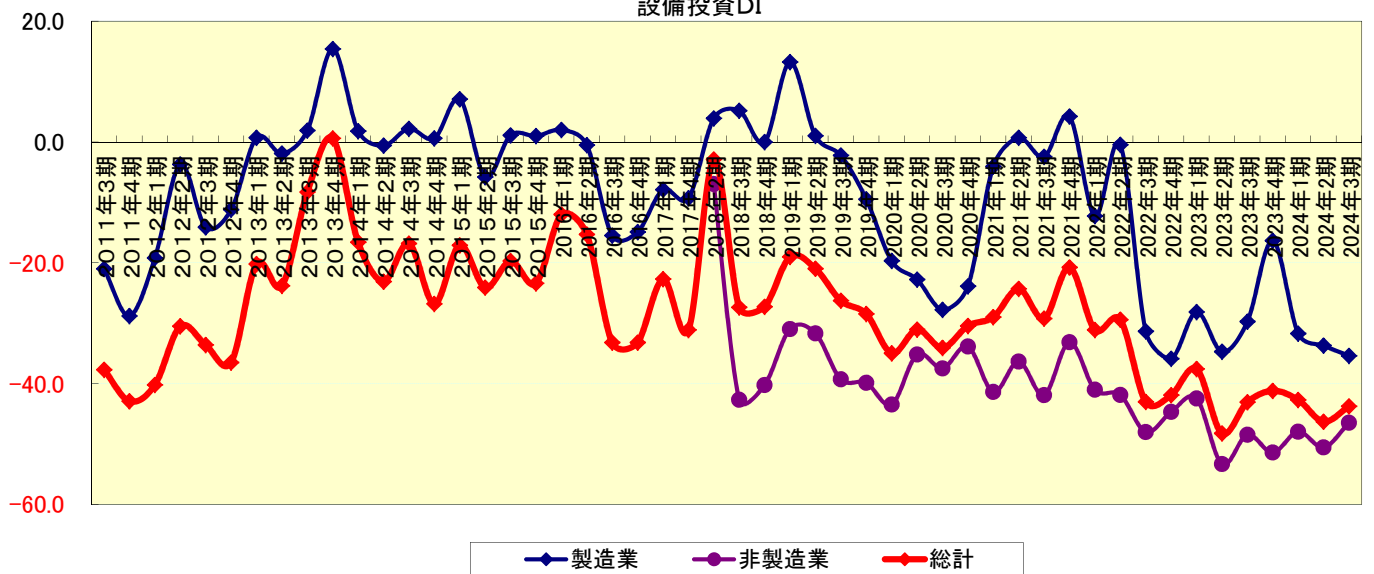
資金繰りDI



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

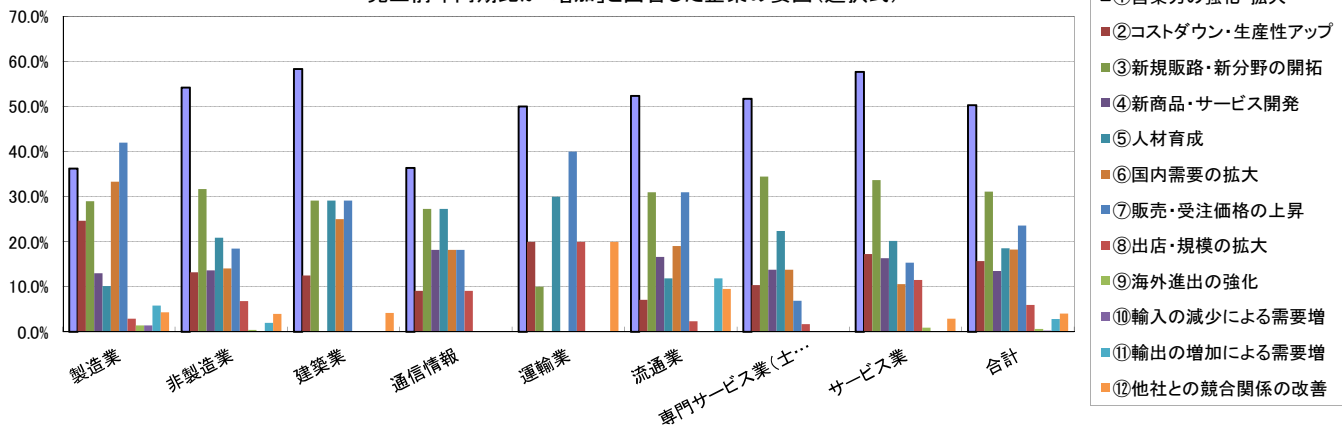
回答数

	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	2023年 4-6	2023年 7-9	2023年 10-12	2024年 1-3	2024年 4-6
①営業力の強化・拡大	25	135	14	4	5	22	30	60	160	115	105	79	76	142
②コストダウン・生産性アップ	17	33	3	1	2	3	6	18	50	25	23	21	25	27
③新規販路・新分野の開拓	20	79	7	3	1	13	20	35	99	82	77	55	52	76
④新商品・サービス開発	9	34	0	2	0	7	8	17	43	31	28	24	21	41
⑤人材育成	7	52	7	3	3	5	13	21	59	37	34	27	37	40
⑥国内需要の拡大	23	35	6	2	0	8	8	11	58	52	55	48	38	39
⑦販売・受注価格の上昇	29	46	7	2	4	13	4	16	75	58	58	59	51	72
⑧出店・規模の拡大	2	17	0	1	2	1	1	12	19	15	18	16	10	16
⑨海外進出の強化	1	1	0	0	0	0	0	1	2	4	3	0	3	2
⑩輸入の減少による需要増	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	3	1	0
⑪輸出の増加による需要増	4	5	0	0	0	5	0	0	9	7	3	6	4	6
⑫他社との競合関係の改善	3	10	1	0	2	4	0	3	13	13	10	6	4	10
売上増の回答数	69	249	24	11	10	42	58	104	318	227	232	186	170	253

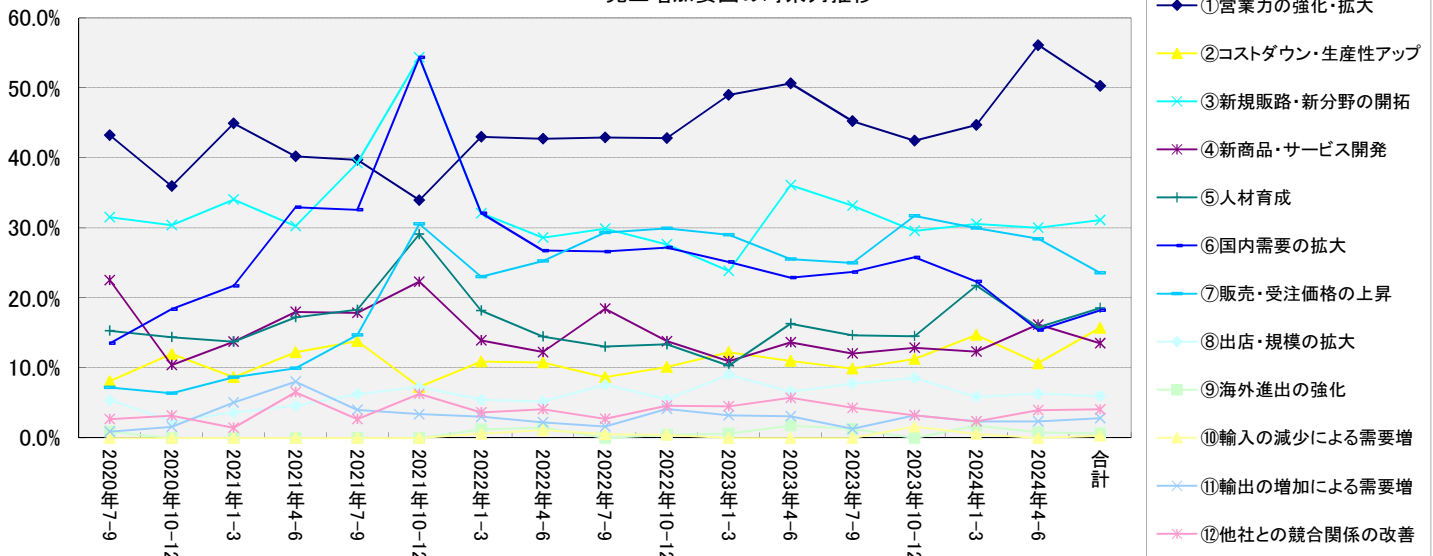
割合

	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	2023年 4-6	2023年 7-9	2023年 10-12	2024年 1-3	2024年 4-6
①営業力の強化・拡大	36.2%	54.2%	58.3%	36.4%	50.0%	52.4%	51.7%	57.7%	50.3%	50.7%	45.3%	42.5%	44.7%	56.1%
②コストダウン・生産性アップ	24.6%	13.3%	12.5%	9.1%	20.0%	7.1%	10.3%	17.3%	15.7%	11.0%	9.9%	11.3%	14.7%	10.7%
③新規販路・新分野の開拓	29.0%	31.7%	29.2%	27.3%	10.0%	31.0%	34.5%	33.7%	31.1%	36.1%	33.2%	29.6%	30.6%	30.0%
④新商品・サービス開発	13.0%	13.7%	0.0%	18.2%	0.0%	16.7%	13.8%	16.3%	13.5%	13.7%	12.1%	12.9%	12.4%	16.2%
⑤人材育成	10.1%	20.9%	29.2%	27.3%	30.0%	11.9%	22.4%	20.2%	18.6%	16.3%	14.7%	14.5%	21.8%	15.8%
⑥国内需要の拡大	33.3%	14.1%	25.0%	18.2%	0.0%	19.0%	13.8%	10.6%	18.2%	22.9%	23.7%	25.8%	22.4%	15.4%
⑦販売・受注価格の上昇	42.0%	18.5%	29.2%	18.2%	40.0%	31.0%	6.9%	15.4%	23.6%	25.6%	25.0%	31.7%	30.0%	28.5%
⑧出店・規模の拡大	2.9%	6.8%	0.0%	9.1%	20.0%	2.4%	1.7%	11.5%	6.0%	6.6%	7.8%	8.6%	5.9%	6.3%
⑨海外進出の強化	1.4%	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%	0.6%	1.8%	1.3%	0.0%	1.8%	0.8%
⑩輸入の減少による需要増	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%	0.0%	0.0%	1.6%	0.6%	0.0%
⑪輸出の増加による需要増	5.8%	2.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.9%	0.0%	0.0%	2.8%	3.1%	1.3%	3.2%	2.4%	2.4%
⑫他社との競合関係の改善	4.3%	4.0%	4.2%	0.0%	20.0%	9.5%	0.0%	2.9%	4.1%	5.7%	4.3%	3.2%	2.4%	4.0%
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%

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

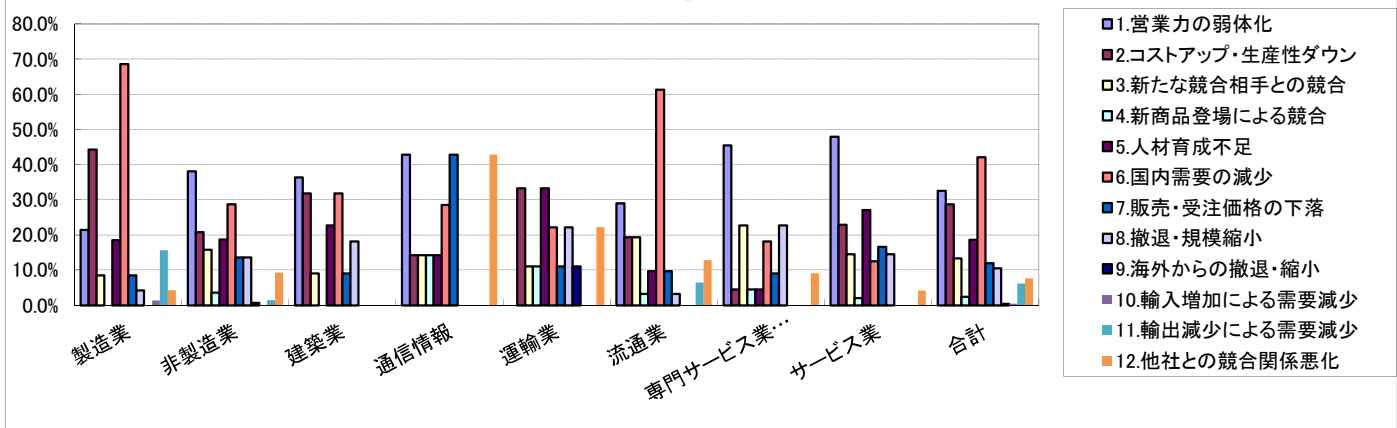


②前年同期比が「減少」と回答した企業の要因(選択式)

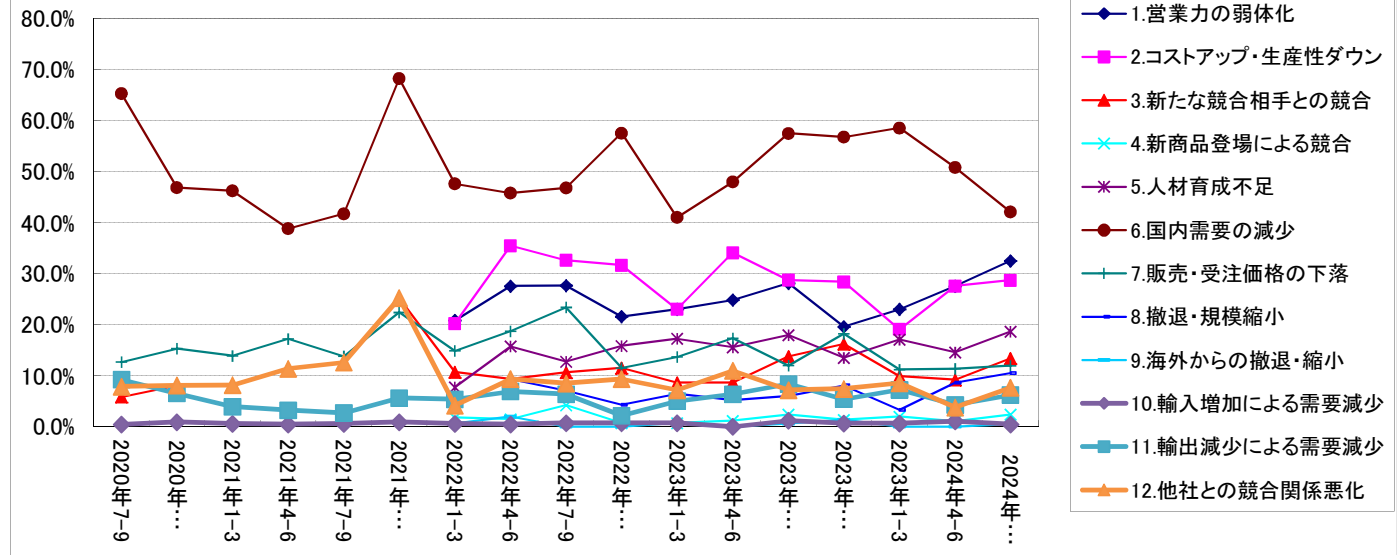
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計	2023年4-6	2023年7-9月	2023年10-12	2023年1-3	2024年4-6
1.営業力の弱体化	15	53	8	3	0	9	10	23	68	43	47	29	35	51
2.コストアップ・生産性ダウン	31	29	7	1	3	6	1	11	60	59	48	42	29	51
3.新たな競合相手との競合	6	22	2	1	1	6	5	7	28	15	23	24	15	17
4.新商品登場による競合	0	5	0	1	1	1	1	1	5	2	4	2	3	2
5.人材育成不足	13	26	5	1	3	3	1	13	39	27	30	20	26	27
6.国内需要の減少	48	40	7	2	2	19	4	6	88	83	96	84	89	94
7.販売・受注価格の下落	6	19	2	3	1	3	2	8	25	30	20	27	17	21
8.撤退・規模縮小	3	19	4	0	2	1	5	7	22	9	10	12	5	16
9.海外からの撤退・縮小	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	1	2	0	0
10.輸入増加による需要減少	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	2	1	1	2
11.輸出減少による需要減少	11	2	0	0	0	2	0	0	13	11	14	8	11	8
12.他社との競合関係悪化	3	13	0	3	2	4	2	2	16	19	12	11	13	7
合計	70	139	22	7	9	31	22	48	209	173	167	148	152	185

	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	2023年4-6	2023年7-9月	2023年10-12	2023年1-3	2024年4-6
1.営業力の弱体化	21.4%	38.1%	36.4%	42.9%	0.0%	29.0%	45.5%	47.9%	32.5%	24.9%	28.1%	19.6%	23.0%	27.6%
2.コストアップ・生産性ダウン	44.3%	20.9%	31.8%	14.3%	33.3%	19.4%	4.5%	22.9%	28.7%	34.1%	28.7%	28.4%	19.1%	27.6%
3.新たな競合相手との競合	8.6%	15.8%	9.1%	14.3%	11.1%	19.4%	22.7%	14.6%	13.4%	8.7%	13.8%	16.2%	9.9%	9.2%
4.新商品登場による競合	0.0%	3.6%	0.0%	14.3%	11.1%	3.2%	4.5%	2.1%	2.4%	1.2%	2.4%	1.4%	2.0%	1.1%
5.人材育成不足	18.6%	18.7%	22.7%	14.3%	33.3%	9.7%	4.5%	27.1%	18.7%	15.6%	18.0%	13.5%	17.1%	14.6%
6.国内需要の減少	68.6%	28.8%	31.8%	28.6%	22.2%	61.3%	18.2%	12.5%	42.1%	48.0%	57.5%	56.8%	58.6%	50.8%
7.販売・受注価格の下落	8.6%	13.7%	9.1%	42.9%	11.1%	9.7%	9.1%	16.7%	12.0%	17.3%	12.0%	18.2%	11.2%	11.4%
8.撤退・規模縮小	4.3%	13.7%	18.2%	0.0%	22.2%	3.2%	22.7%	14.6%	10.5%	5.2%	6.0%	8.1%	3.3%	8.6%
9.海外からの撤退・縮小	0.0%	0.7%	0.0%	0.0%	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%	0.0%	0.6%	1.4%	0.0%	0.0%
10.輸入増加による需要減少	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%	0.0%	1.2%	0.7%	0.7%	1.1%
11.輸出減少による需要減少	15.7%	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	6.5%	0.0%	0.0%	6.2%	6.4%	8.4%	5.4%	7.2%	4.3%
12.他社との競合関係悪化	4.3%	9.4%	0.0%	42.9%	22.2%	12.9%	9.1%	4.2%	7.7%	11.0%	7.2%	7.4%	8.6%	3.8%
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

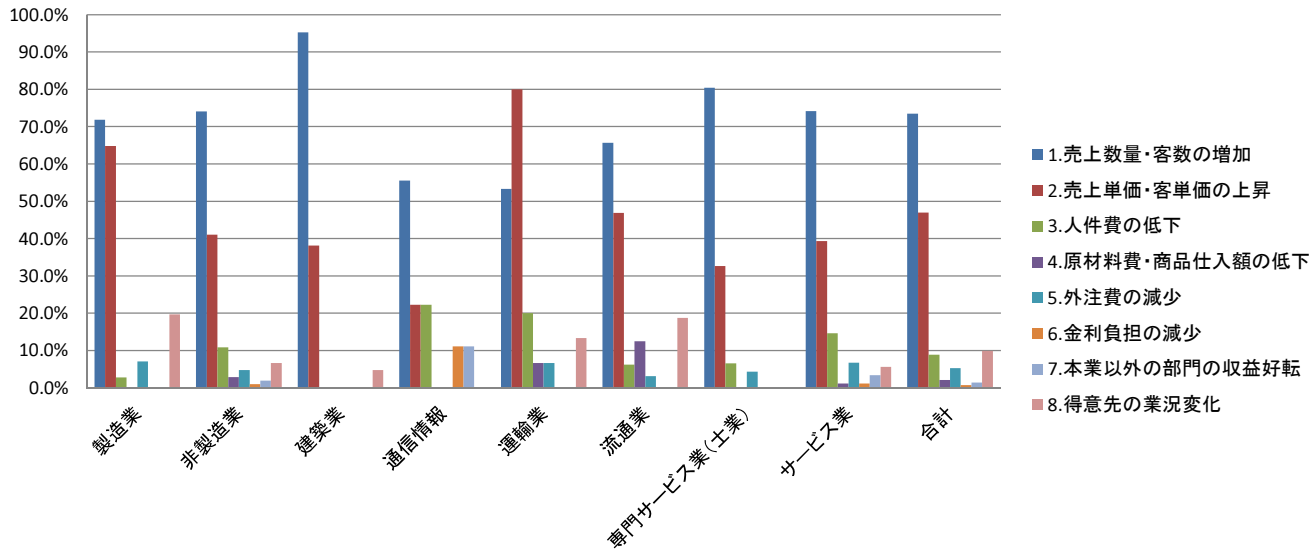
回答数

	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(土業)	サービス業	合計	2023年4-6	2023年7-9	2023年10-12	2024年1-3月	2024年4-6月
1.売上数量・客数の増加	51	157	20	5	8	21	37	66	208	139	134	114	109	252
2.売上単価・客単価の上昇	46	87	8	2	12	15	15	35	133	82	99	75	86	144
3.人件費の低下	2	23	0	2	3	2	3	13	25	10	13	10	9	16
4.原材料費・商品仕入額の低下	0	6	0	0	1	4	0	1	6	7	5	3	5	3
5.外注費の減少	5	10	0	0	1	1	2	6	15	6	5	13	7	18
6.金利負担の減少	0	2	0	1	0	0	0	1	2	1	0	2	1	0
7.本業以外の部門の収益好転	0	4	0	1	0	0	0	3	4	7	5	3	5	16
8.得意先の業況変化	14	14	1	0	2	6	0	5	28	24	25	18	10	34
合計	71	212	21	9	15	32	46	89	283	189	191	159	157	354

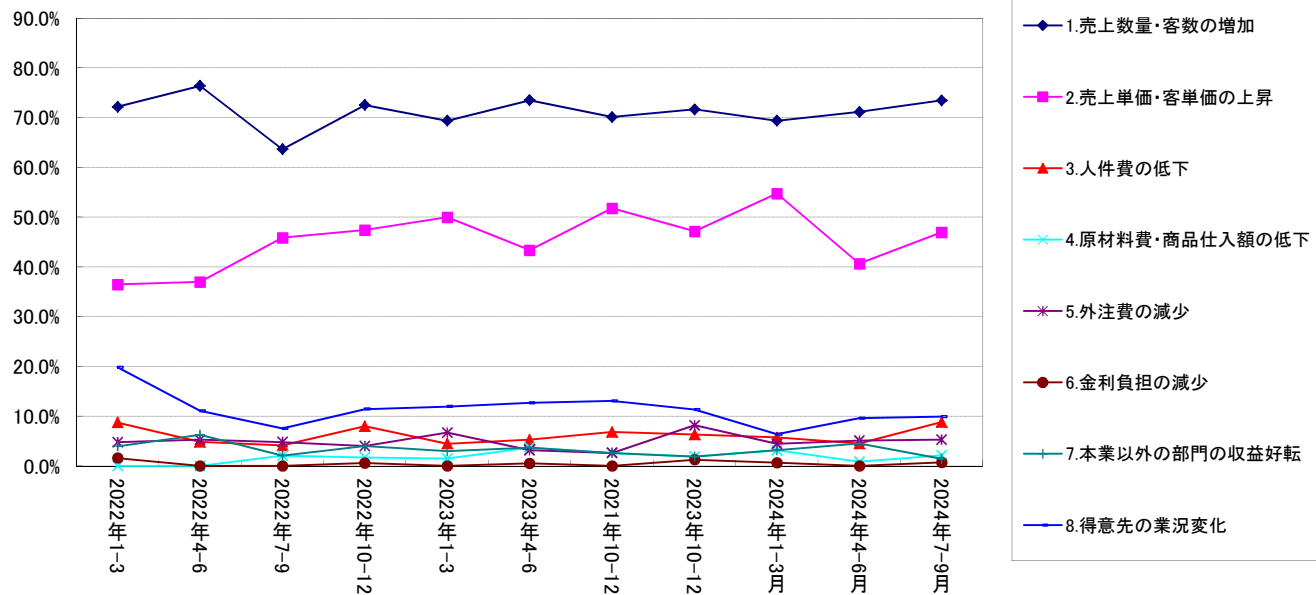
割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2023年4-6	2021年10-12	2023年10-12	2024年1-3月	2024年4-6月
1.売上数量・客数の増加	71.8%	74.1%	95.2%	55.6%	53.3%	65.6%	80.4%	74.2%	73.5%	73.5%	70.2%	71.7%	69.4%	71.2%
2.売上単価・客単価の上昇	64.8%	41.0%	38.1%	22.2%	80.0%	46.9%	32.6%	39.3%	47.0%	43.4%	51.8%	47.2%	54.8%	40.7%
3.人件費の低下	2.8%	10.8%	0.0%	22.2%	20.0%	6.3%	6.5%	14.6%	8.8%	5.3%	6.8%	6.3%	5.7%	4.5%
4.原材料費・商品仕入額の低下	0.0%	2.8%	0.0%	0.0%	6.7%	12.5%	0.0%	1.1%	2.1%	3.7%	2.6%	1.9%	3.2%	0.8%
5.外注費の減少	7.0%	4.7%	0.0%	0.0%	6.7%	3.1%	4.3%	6.7%	5.3%	3.2%	2.6%	8.2%	4.5%	5.1%
6.金利負担の減少	0.0%	0.9%	0.0%	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%	1.1%	0.7%	0.5%	0.0%	1.3%	0.6%	0.0%
7.本業以外の部門の収益好転	0.0%	1.9%	0.0%	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%	3.4%	1.4%	3.7%	2.6%	1.9%	3.2%	4.5%
8.得意先の業況変化	19.7%	6.6%	4.8%	0.0%	13.3%	18.8%	0.0%	5.6%	9.9%	12.7%	13.1%	11.3%	6.4%	9.6%
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



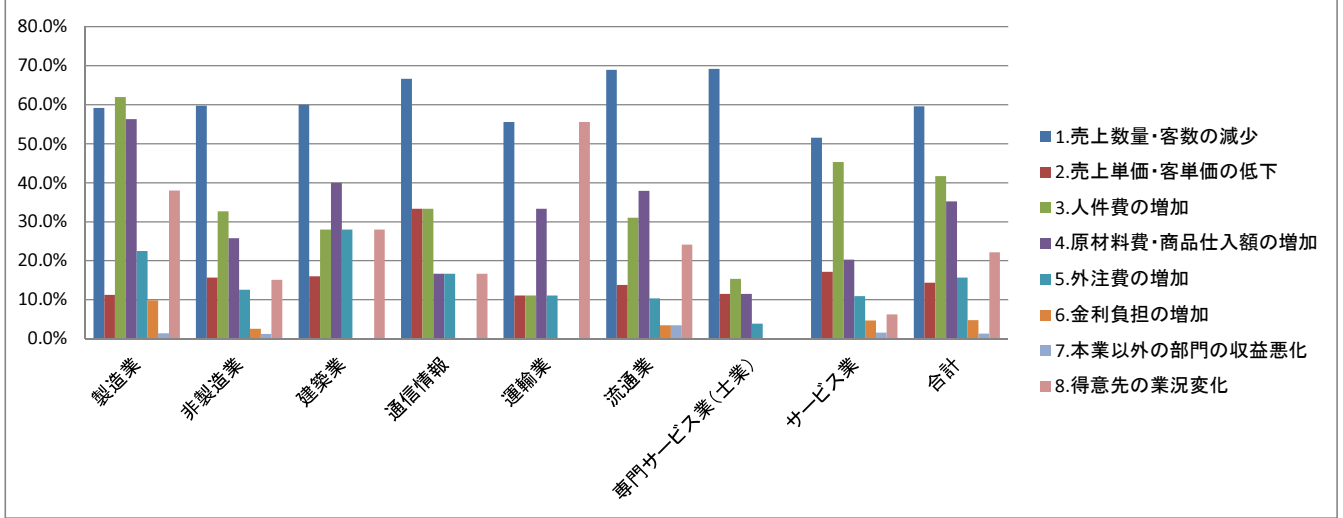
②前年同期比が「減少」と回答した企業の要因
回答数

	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(土業)	サービス業	合計	2023年 4-6	2023年 7-9	2023年 10-12	2024年 1-3月	2024年 4-6月
1.売上数量・客数の減少	42	95	15	4	5	20	18	33	137	139	121	113	99	140
2.売上単価・客単価の低下	8	25	4	2	1	4	3	11	33	82	25	24	21	38
3.人件費の増加	44	52	7	2	1	9	4	29	96	10	74	57	65	73
4.原材料費・商品仕入額の増加	40	41	10	1	3	11	3	13	81	7	80	66	60	83
5.外注費の増加	16	20	7	1	1	3	1	7	36	6	29	25	22	26
6.金利負担の増加	7	4	0	0	0	1	0	3	11	1	4	5	5	11
7.本業以外の部門の収益悪化	1	2	0	0	0	1	0	1	3	7	1	2	4	3
8.得意先の業況変化	27	24	7	1	5	7	0	4	51	24	47	47	42	51
合計	71	159	25	6	9	29	26	64	230	189	191	168	165	215

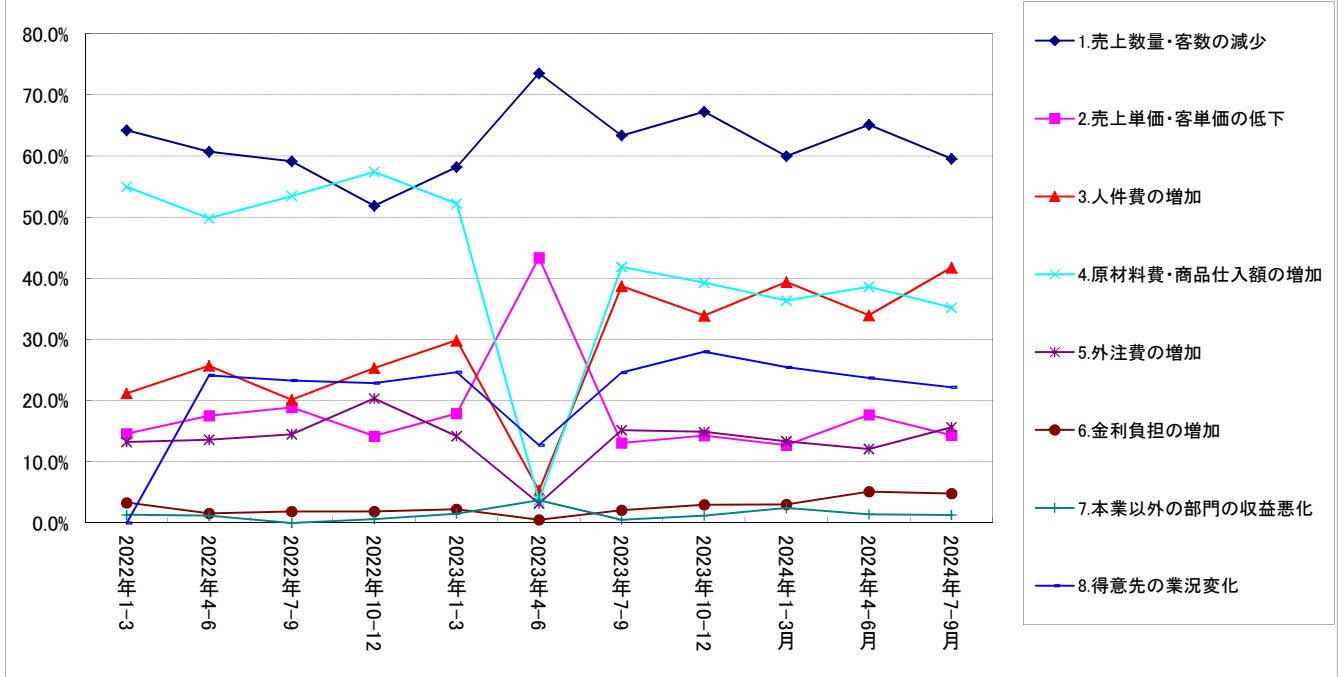
割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2023年 4-6	2023年 7-9	2023年 10-12	2024年 1-3月	2024年 4-6月
1.売上数量・客数の減少	59.2%	59.7%	60.0%	66.7%	55.6%	69.0%	69.2%	51.6%	59.6%	73.5%	63.4%	67.3%	60.0%	65.1%
2.売上単価・客単価の低下	11.3%	15.7%	16.0%	33.3%	11.1%	13.8%	11.5%	17.2%	14.3%	43.4%	13.1%	14.3%	12.7%	17.7%
3.人件費の増加	62.0%	32.7%	28.0%	33.3%	11.1%	31.0%	15.4%	45.3%	41.7%	5.3%	38.7%	33.9%	39.4%	34.0%
4.原材料費・商品仕入額の増加	56.3%	25.8%	40.0%	16.7%	33.3%	37.9%	11.5%	20.3%	35.2%	3.7%	41.9%	39.3%	36.4%	38.6%
5.外注費の増加	22.5%	12.6%	28.0%	16.7%	11.1%	10.3%	3.8%	10.9%	15.7%	3.2%	15.2%	14.9%	13.3%	12.1%
6.金利負担の増加	9.9%	2.5%	0.0%	0.0%	0.0%	3.4%	0.0%	4.7%	4.8%	0.5%	2.1%	3.0%	3.0%	5.1%
7.本業以外の部門の収益悪化	1.4%	1.3%	0.0%	0.0%	0.0%	3.4%	0.0%	1.6%	1.3%	3.7%	0.5%	1.2%	2.4%	1.4%
8.得意先の業況変化	38.0%	15.1%	28.0%	16.7%	55.6%	24.1%	0.0%	6.3%	22.2%	12.7%	24.6%	28.0%	25.5%	23.7%
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



売上・利益（前年同期比）増減の要因（記載＜増加の要因で回答された内容＞
 ＜売上・利益とも増加したと回答＞

no	事業内容	記述内容	要因
1	【卸売業、小売業】その他の卸売業	受注量が増えた	売上利益増（対前年同期比）
2	【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、冷凍食品、惣菜	値上げ	
3	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	代理店増強	
4	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	値上げ交渉と業務の拡大	
5	【製造業】非鉄金属製造業、電線	顧客増加	
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	一人当たりの生産性向上	
7	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	人材教育も徐々に軌道に乗ってきた	
8	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	貿易会社との連携による相乗効果	
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	強気の値上げ交渉！！ 単価の合わない仕事をほとんど無くした。	
10	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	値上げによる単価上昇。客数の増加	
11	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	商品力をつける。とにかく他社よりも強い商品を持つこと。とりあえずきた仕事はすべて受ける。そこからふるいに掛ける。 仕事は来る＝商品力＝現場力＝対応力 しかしキャパを超える仕事は受けない。出来そうな範囲のみ。 支払いの遅いところはなるべく断る。	
12	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	営業力の強化、件数・金額の増加、提供サービスの質的内容向上など	
13	【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	主に電線メーカーからスクラップを購入し、電線メーカーや建材メーカーにリサイクル品を販売しているが、今のところ購買意欲は旺盛な感じ	
14	【運輸業、郵便業】運輸に附帯するサービス業、運送代理店、こん包業	価格設定	
15	【卸売業、小売業】その他の卸売業	単価アップ 加工数量の増加	
16	【卸売業、小売業】機械器具小売業	OEM商品の安定化による受注増、生産力の向上	
17	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	価格見直し、10数年間同じ単価(加工賃)で受けていたものを～30%UPの要請をした。	
18	【建設業】総合工事業、土木、しゅうりょう、造園、調表、建築	顧問料金の増額	
19	【製造業】その他の製造業	外注を減らし内部で製造に傾倒	
20	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	価格転嫁	
21	【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	多角経営	
22	【サービス業（他に分類されないもの）】廃棄物処理業	契約車両の1時間当たりの単価をあげてもらった	
23	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	新しく委託業務を受託できた。	
24	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規販路拡大により売上の増加と利益率の上昇があった。	
25	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	特になし	
26	【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	新規案件を獲得	
27	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	2024年問題で競合他社が減少傾向	
28	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	個人営業から組織営業を意識した事。外注比率を抑えることによる粗利益の改善	
29	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	価格の見直しをすることにより利益増加に繋がった。	
30	【製造業】輸送用機械器具製造業	加工業者の減少に伴い加工依頼が増加している	
31	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	高齢世代の引退が相次ぎ、それを機会に若手世代の意識改革や異動を大胆に行えた。	
32	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	受注は外注を駆使して断らないようにした。	
33	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	実績にともない、単価が上がったため	
34	【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	海外品競合他社の価格と同価格やサービス、単納期対応など	
35	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	新規開店による集客増、既存施設の集客増	
36	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	万博開催を来年に控え、大阪を中心に京阪神地域の再開発工事が刈り取り時期にあたり、大きく需要が増加している。	
37	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	チームワーク	
38	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	付加価値	
39	【卸売業、小売業】機械器具小売業	効率化	
40	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	社員一人一人が自分の仕事に責任を持ち遂行できているから。	
41	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	お客様のニーズへの対応や新規顧客の獲得	

no	事業内容	記述内容	要因
42	【運輸業、郵便業】運輸に附帯するサービス業、運送代理店、こん包業	売上高の特徴と増減 売上の増加要因: 新規顧客の獲得や、単価の3.0%上昇などにより、売上高が年々増加しています。特に建設関連事業や港湾関連の大手企業との取引拡大が大きな貢献をしており、2024年の売上高は1,092,393千円に達しました?。 既存顧客の影響: 新規顧客の獲得により、6,800万円の売上増加が見られましたが、一方で既存顧客の取引減少によって2,700万円の売上減少も発生しています?。 経常利益の特徴と力点 経常利益の推移: 経常利益は前年度比で減少傾向が見られた期間もありますが、33期には徐々に回復し、今後も増加を見込んでいます。特に34期以降は利益率が上昇し、6年後の利益予測では、経常利益率が6.26%に達する見込みです?。 コスト管理: 固定費の増加にも関わらず、限界利益率は改善しており、固定費の効率的なコントロールが利益率向上の鍵となっています。例えば、固定費は33期で265,713千円でしたが、35期には311,947千円へと増加しても、経常利益は上昇傾向です?。 このように、株式会社KDPでは新規顧客の獲得、既存顧客との関係強化、効率的なコスト管理を重視し、売上と経常利益の増加を図っています。	売上利益増（対前年同期比）
43	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	新規開拓あるのみ	
44	【製造業】電気機械器具製造業	QCD(品質・コスト・納期)の分配の中でも納期を優先していること。価格の決定権を供給側がもてるように、付加価値の高い製品を積極的に取り入れていること。	
45	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	社員増による販売力増	
46	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	中国向けの製品を受注	
47	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	新商品・サービスの開発	
48	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	イベント出店件数が増えた→沖縄料理 新規雇用→訪問介護	
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	新規立ち上げ部門の収益による増加	
50	【情報通信業】通信業	新規受注の装置に於いて、価格交渉と詳細な原価算出の結果	
51	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	他社にはない強みを生かしている	
52	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	地方営業は現地業者に任せる	
53	【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	販売力をあげること。	
54	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	1年前からのSNS広報・DM発送などにより問い合わせが増え、丁寧に対応したところ	
55	【医療、福祉】医療業	既存顧客からの紹介が増加	
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	顧客数増加、社員が頑張りが顧客数増加に繋がっている、コンサルティングなどで売り上げ単価が上がっている	
57	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	販売スプレッドの改善効果 販価UP	
58	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	内製化の強化 入札での受注	
59	【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	前四半期の業績が悪かったので、今四半期の売上数量の増加による売上・経常利益の増加が目立った。	
60	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	一人一人の従業員の頑張りのおかげ	
61	【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	社員増と人材育成の成果、協力会社の増加	
62	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	なし	
63	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	社員一人一人の経営者意識の持ってもらう。	
64	【卸売業、小売業】その他の小売業	海外のジーンズカジュアルのマーケットで、日本製にこだわるニッチだが根強いファン層がこの円安で活気づいることで輸出が伸びている。	
65	【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	特需	
66	【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、冷凍食品、惣菜	受任の増加	
67	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	半導体・電子材料業界の投資意欲が旺盛	
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	新工事の受注	
69	【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、冷凍食品、惣菜	経営計画	
70	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	価格改定	
71	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	値上げと販売先の増加	
72	【建設業】総合工事業、工木、土木工事、造園、調装、建築	報酬見直し、協力会社との関係強化	

no	事業内容	記述内容	要因
73	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	コロナで停滞していたお客様の業況変化もありますが、チームワークや社内コミュニケーションを重点に技術以外の教育も取り入れた結果、社内みんなでよいしごとをしてお客様に貢献する。という目的で連携した体制がとれ、ミスが減り生産性が向上した結果業績につながりました。	売上利益増（対前年同期比）
74	【学術研究、専門・技術サービス業】学術・開発研究機関	社内人材育成 特にコミュニケーションやチームワークに重点をおき、しごとを通してお客様と一緒に働く仲間に貢献する目的で技術以外の学ぶ環境を取り入れたことで、声かけして助け合う風土ができ、生産性が向上した結果業績につながりました。	
75	【製造業】プラスチック製品製造業	オイル交換中心に、作業案件が増えて、利益率を上昇させている。新設機を導入する得意先も複数あり、オイル充填の案件もある。大口受注もコンスタントに続いているのも大きな要因。	
76	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	新規客の増加、弊社仕事内容の認知、紹介による仕事量の増加等	
77	【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	国内需要が回復したのかたまたまわからないが施主からの注文増と値上げ	
78	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	競合他社の倒産、廃業	
79	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	投資事業が軌道に乗ってきた	
80	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	国内のお客様が新店舗開店や海外貿易の売上アップ	
81	【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	報酬改訂の対応。	
82	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	営業の強化	
83	【製造業】印刷・関連連産業、製本、写植、製版	物価の上昇傾向によるもの	
84	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	増産の為	
85	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	お客様が、お客様を連れてきてくださる。よそにない技術の継承。	
86	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	前年度の取引先からの注文が少なく、今年度はそれが回復してきているため	
87	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	営業強化によるお客様増と既存お客様の紹介増によるものです。	
88	【製造業】業務用機械器具製造業、事務用機械、計量器、分析器	営業担当者の営業力がUPし顧客が増加したため売上アップにつながった	
89	【製造業】印刷・関連連産業、製本、写植、製版	新規案件の受注	
90	【製造業】印刷・関連連産業、製本、写植、製版	作業手順等の見直しと、スタッフ研修など。	
91	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	紹介によって新たな取引先と契約できたため。	
92	【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	利用者数が増えたことと付加価値のあるサービス提供で報酬単価が上がった	
93	【製造業】木材・木製品製造業（家具を除く）製材、	零細企業の生き残り手段として顧客の御用聞きに徹し信頼関係を深め、規模は拡大せず固定費（人件費）を抑え協力先（外注）と友好な絆を深め運営しこの乱世（金利・物価・人件費）高を乗り越える。	
94	【建設業】総合工事業、土木、しゆんせつ、造園、舗装、建築	新規のお客様のご契約。	
95	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	新規顧客の開拓と値上げ交渉の結果です	
96	【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	顧客店舗増加	
97	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	外国人雇用をする会社の増加が挙げられます。それに伴い申請手続きが増加しました。また、効率化によりこれまでの1.5倍の申請を受けれるようになりました。	
98	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人件費減少及び報酬単価増	
99	【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	サービス基盤が構築された。オンラインコンテンツ販売が利益に直結。	
100	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	国内人手不足の深刻化により、外国人労働者に対する需要が増加	
101	【製造業】はん用機械器具製造業、小イフ、原動機、小イフ	顧客の増加	
102	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	顧客基盤の広がり	
103	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	ボーナス的な仕事が入ったため、新規先のフォロー	
104	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	新規案件に対して人材確保が上手くいった	
105	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	役員報酬の減額	
106	【卸売業、小売業】その他の小売業	値上げをした為。仕入れ価格の上昇は今期はあまりないので去年より利益は増えています。	
107	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	施設を増やしたため利益率の高い売上が増えた。国内需要の増加。	
108	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	新規顧客の増加 既存顧客の復活	
109	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	見積金額を増加し客先に受け入れ交渉した	
110	【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	仕事件数を増やして、客単価をあげる	

no	事業内容	記述内容	要因
111	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新商品開発	売上利益増（対前年同期比）
112	【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	新事業が売上に繋がってきた。	
113	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	ストックビジネスの為、顧客離れが無ければ基本的に増収して行きやすい業種です。その中でも現在は効率化を進め、細かい売上げアップの施策を増やしていています。	
114	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	高サービスの提供	
115	【製造業】木材・木製品製造業（家具を除く）製材、	新規商材の導入	
116	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規のお客様開拓 生産性向上	
117	【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、冷凍食品、惣菜	4月からの障害福祉サービス等報酬改定により、単価が上昇した為	
118	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	営業力	
119	【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	付加価値向上のサービス	
120	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	半導体装置産業が好調	
121	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	DXの流れが来た	
122	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規顧客の増加、既存顧客からの受注増。 環境対策などで他社との差別化を図っている。	
123	【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	特需あり	
124	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	得意先の景況が良い	
125	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	価格転嫁を進めていき、数字に反映してきたため	
126	【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	値上げ	
127	【情報通信業】インターネット附随サービス業、ポータルサイト・サーバ運営業、アプリケーション・サービス・コンテンツ・プロバイダ	値上げ交渉を受け入れていただきました。	
128	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	一社に多品目の提案、継続品販売に注力・海外展開	
129	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	既存顧客からの発注量増と新規顧客の獲得	
130	【建設業】総合工事業、土木、しゅうせつ、垣図、調表、建築	全社的な取り組み	
131	【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	新規顧客の増加	
132	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	不景気による公共事業の増加	
133	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	高単価な新規顧客の仕事（人事評価制度の構築など）を受注した	
134	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	営業による顧客数の増加	
135	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	ヒット商品に恵まれた	
136	【医療、福祉】医療業	コンテンツ造りと営業販路の拡大	
137	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	利益率の高い案件に絞って受注している	
138	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	サービス業なので受注が増えれば基本的に売り上げも利益も増加します。	
139	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	新規開拓	
140	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	物件売却希望が増えている	
141	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新事業が好調	
142	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新サービスの構築と契約数の増加	
143	【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	店舗を出店し、単価が高く取れる地域で売上増。 併用して人材も育て売上に貢献してくれたので。 月次決算報告会を行う事で、社員さんが現状をしっかりと認識してくれるようになった。	
144	【宿泊業、飲食サービス業】宿泊業	付加価値増大による顧客単価の引き上げがポイントになったのではないかと。	
145	【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	生産性の向上	
146	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	sns発信の強化による新規顧客の獲得	
147	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	顧客満足度の向上によるリピート率UP	
148	【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	提案力向上	
149	【学術研究、専門・技術サービス業】技術サービス業（他に分類されないもの）	運賃を上げてもらった	
150	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所		

no	事業内容	記述内容	要因
151	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規顧客の獲得	売上利益増（対前年同期比）
152	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	これまで、発生都度請求していたが、毎月定額のコンサルタント契約を締結することとなったため	
153	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	営業増加	
154	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	紹介が継続的にあるため	
155	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	コロナ禍が終わり、インバウンドが増えた	
156	【学術研究、専門・技術サービス業】技術サービス業（他に分類されないもの）	既存顧客増、新規顧客の獲得	
157	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	昨年からはじめた業務がようやく売上に結びついた	
158	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材強化	
159	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	利益の出していない店舗の営業日数を減らし、金土の繁忙日数だけ開けてコストを抑える	
160	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	強みを生かした営業が実り始めた	
161	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	コロナ禍から対面が通常となりやとと業界的に仕事が順調に回り出している	
162	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	新規顧客をネットの力で増加できてきた	
163	【建設業】はん用機械器具製造業、ホイフ、原動機、ホ、プ	人脈の拡大	
164	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規顧客開拓	
165	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	新規事業への取り組み	
166	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	事業領域の調整等	
167	【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	昨年度に契約していた顧客の収益化	
168	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	賃加工主体から材料持ち全加工の仕事が増えた、客先が増えた	
169	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	新規事業の為前年は売上がなかったため。	
170	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	利益率が高い商品の販売を拡大したこと	
171	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	紹介が増えた	
172	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	開業3年目で客数が増えてきたため	
173	【医療、福祉】医療業	一台当たりの単価を会えるために一人一人の努力	
174	【生活関連サービス業、娯楽業】娯楽業	企業の法務人材不足による相談件数の増加と、人員減少等による人件費負担の減少	
175	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	企業の法務人材不足による相談件数増加と、所員減少等による人件費負担の減少	
176	【製造業】はん用機械器具製造業、ホイフ、原動機、ホ、プ	とにかく営業してます	
177	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	ライバル企業の撤退による発注量の増加	
178	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	利用者が増加したため	
179	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	営業センスがある為。	
180	【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	普通に変わず営業してるだけです。	
181	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧問先数の増加	
182	【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	商品サービスを強化したこと	
183	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	取引先の増加、エンドユーザーの獲得	
184	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	営業アプローチ数の増加。既存顧客との関係深耕による継続、追加受注の増加。	
185	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	単価アップ、新規得意先によりアップしました。	

<売上横ばい・利益増加と回答>

186	【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	国内需要の回復	売上横利益増（前年同期比）
187	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	生成AIを利用して業務の迅速化を図った結果、顧客から高評価を得たので顧客からの紹介客が増え、売上が増えた。	
188	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	施設の空床率の是正	
189	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	増加と言えるほどではなく、微増にとどまる。既存事業のみでは外部環境の影響を受けすぎるため、業界のポートフォリオを増やす取り組みに注力していく。	
190	【製造業】はん用機械器具製造業、ホイフ、原動機、ホ、プ	価格改定	
191	【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	自動車向け以外の増加、北米地域の増加	
192	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	値上げによるもの。	
193	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	メンテナンスの増加による粗利益の増加	

no	事業内容	記述内容	要因
194	【卸売業、小売業】飲食品小売業	新規案件から単価を上乘せできた。	売上横利益増（前年同期比）
195	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	値上及びインバウンド回復。	
196	【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	外注費及び材料費の値上がりで価格転嫁が実現し始めている	
197	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	固定費削減、資本の集中と選択を進めた結果が少しずつでできました。	
198	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	認知度の上昇	
199	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	自動車販売の際の利益が向上した	
200	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	労務費の価格転嫁のため粗利率が向上	
201	【製造業】プラスチック製品製造業	売り上げは弊社の場合は為替による面があります。利益は人員の減少にある為、状況は良いとは言えません。しかし結果は売上が少し上がり、利益も少し増えました。	
202	【卸売業、小売業】その他の卸売業	計画を明確に立てる	
203	【運輸業、郵便業】運輸に附帯するサービス業、運送代理店、こん包業	新規顧客獲得	
204	【製造業】その他の製造業	4月に運賃改定をしたので	
205	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	固定費の削減と値上げ	
206	【製造業】はん用機械器具製造業、ハイフ、原動機、小、中、大、ポンプ	工賃の値上げ	
207	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	新規顧客の増加	
208	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	仕入先の変更	
209	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	加工作業の増加により、収益率が上がった。	
210	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	紹介及びリピーターが多いので誠実な商売を心掛けている。	
＜売上減少・利益増加と回答＞			
211	【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	価格修正	売上減利益増（前年同期比）
212	【卸売業、小売業】その他の小売業	在庫品の購入を抑制	
213	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	確実な仕上げと丁寧な対応	
214	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	経費を抑えた	
215	【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	2024年問題もあるので、新規顧客の獲得に注視することで増加が見込まれます	
＜売上増加・利益横ばいと回答＞			
216	【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	人員を増強したため	売上増利益横（前年同期比）
217	【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	新規得意先の増加	
218	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	新規販路とカーディターリング事業の売上台当たり単価のアップにより、全体の売上、利益の増加に繋がった。	
219	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	再開発やデータセンター等の設備投資が増加している	
220	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	戦略的な販路拡大	
221	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、調装、建築	新規顧客の増加	
222	【製造業】非鉄金属製造業、電線	新規営業方法の見直し	
223	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	事件が微増して売上はやや増加している。	
224	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	大口の受注があった為	
225	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	いい案件の仕事が入っただけ。全体的には良くない	
226	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	新規先と臨時業務により売上増加、人件費アップのため、経常利益は微増	
227	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	昨年より大企業からの定年退職後の方に外部営業をお願いしている。1年契約で二人目。紹介いただく取引先の規模も大きく、工事受注に直接関連したお客様と対面出来ている。	
228	【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	集客増	
229	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	お客様の需要に対して、うまく対応できたこと	
230	【製造業】はん用機械器具製造業、ハイフ、原動機、小、中、大、ポンプ	同業他社との 業務の差別化	
231	【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	雇用を先行投資し、新商品開発の余力を確保し開発が無事に完了したため。	
232	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	海外顧客にとり円安による割安感	
233	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	サテライトを開始	
234	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	プレゼンテーションの強化と販路拡大	
235	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	自治体からの受託案件の増加。 スポーツ案件の増加。	

no	事業内容	記述内容	要因
236	【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、冷凍食品、惣菜	努力した	売上増利益横（前年同期比）
237	【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	付加価値の可視化	
238	【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、冷凍食品、惣菜	WEB広告	
239	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客のニーズに合わせて社内一人一人が迅速に対応を心がける。	
240	【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	人員増	
241	【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	売価の見直し	
242	【卸売業、小売業】その他の小売業	人材採用と教育により受注業務量の拡大	
243	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	車載関係の需要増	
244	【情報通信業】インターネット附随サービス業、ポータルサイト・サーバ運営業、アプリケーション・サービス・コンテンツ・プロバイダ	スポット売上があがった	
245	【建設業】総合工事業、土木、シロアリゼ、垣圍、調表、建築	販路拡大	
246	【製造業】プラスチック製品製造業	特になし	
247	【建設業】総合工事業、土木、シロアリゼ、垣圍、調表、建築	展示会に出展	
248	【学術研究、専門・技術サービス業】専門・研究開発機関	仕事の視野を広げる	
249	【医療、福祉】医療業	案件により受注金額に大きな開き、中型案件が来ると経営が安定する 中型以上の案件をとりた	
250	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	物価上昇に伴い値上げした分、売上が上がった。 経費も上がってる。	
251	【サービス業（他に分類されないもの）】廃棄物処理業	需要の増加 新商品、販路拡大	
252	【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、冷凍食品、惣菜	営業して新規顧客を獲得していることと、それに連動して新規出店したこと。	
253	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	販路開拓	
254	【製造業】輸送用機械器具製造業	既存顧客からの注文がある	

<売上増加・利益減少と回答>

255	【卸売業、小売業】その他の小売業	できるだけ外注費を抑え内製化している	利売上減増
256	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人件費増大	

<売上横ばい・利益横ばいと回答>

257	【卸売業、小売業】その他の卸売業	定員枠は満定員で順調	売上横利益横（前年同期比）
258	【製造業】はん用機械器具製造業、ハイフ、原動機、小、ポンプ	円安での物価上昇によるもの	
259	【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	商品力強化	
260	【運輸業、郵便業】運輸に附帯するサービス業、運送代理店、こん包業	新規販路拡大	
261	【製造業】プラスチック製品製造業	単価の向上	
262	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	重量物運搬を含めた打合せが必要なスポット配送	
263	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト	発注先との日常的な情報共有	
264	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	付加価値	
265	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	新規顧客開拓と経費節減	
266	【製造業】非鉄金属製造業、電線	稼働数はやや減少するものの客単価をアップし、売上、利益を維持する努力をしている	
267	【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、冷凍食品、惣菜	提案力強化	
268	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	「事物共創」の実現＝「モノ（製品）」の提供に加えて、「コト（付帯サービス）」との価値共創による付加価値アップの実現	
269	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	新規事業所の売り上げ増加	
270	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	新規営業活動	
271	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規の関与先が増えている	
272	【製造業】はん用機械器具製造業、ハイフ、原動機、小、ポンプ	変化なし、粗利の高い試験（付加価値の高い）を提供する	
273	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	同業他社にない機械を保有、同業他社に仲間貸に注力	
274	【製造業】電気機械器具製造業	生産性向上	
275	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	特注品の受注生産により経常利益率がアップ	
276	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	地道な情報収集、営業活動	
277	【製造業】プラスチック製品製造業	生産性・内製化が良くなってきた	
278	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	新規開拓	
279	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	大型注残を解消	
280	【建設業】総合工事業、土木、シロアリゼ、垣圍、調表、建築	万博関連の仕事が増加。スポット的な仕事の増加。	
281	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	商品力の差別化、高付加価値化	

no	事業内容	記述内容	要因
282	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	原材料が上がったため、製品価格を値上げしました	売上横利益横（前年同期比）
283	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規取引先を増やした	
284	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	受注加工品機種の増加により若干部品点数が増加しているが短期的要因のほうが大きい	
285	【製造業】はん用機械器具製造業、ポンプ	経費のほとんどが人件費、外注費となるため、作業効率の見直しを行う。	
286	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	営業活動の増減で売上高・利益も増減する。特に繁忙期以外の閑散期の売上がいかに増やすかが重要と思っているので、この点に注力した	
287	【製造業】はん用機械器具製造業、ポンプ	価格の値上げ	
288	【卸売業、小売業】機械器具小売業	需要増	
289	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	新しいサービスの営業	
290	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	営業日数を増やす	
291	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	選挙関連の仕事がはいったため	
292	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規開拓	
293	【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	新サービス普及	
294	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	やったことないことをする	
295	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	相続関係が安定的な利益をもたらす。	
296	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	値上げ効果	
297	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	委託事業収入が増加予定	
298	【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	相続登記の需要	
299	【医療、福祉】医療業	チャージ売り上げの減少をその他の商品販売でどれだけカバーできるか	
300	【製造業】はん用機械器具製造業、ポンプ	お客様増加・商品価格値上げ	
301	【製造業】はん用機械器具製造業、ポンプ	仕入高の上昇	
302	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	顧客選別をより進めること。付加価値をしっかりと伝えること。	
303	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	価格転嫁努力	
304	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	付加価値を高めること	
305	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	人材育成	
306	【卸売業、小売業】その他の卸売業	プロモーションの拡大	
307	【卸売業、小売業】その他の卸売業	案件単価の微増、担当者のスキルアップによる解決数増加。正社員事務員が雇用形態をパートに変更したいとの希望があったため、人件費が微減。売上高の増加と費用の減少によって経常利益が増加した。	
308	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	リアル研修増加	
309	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	差別化	
310	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	・紹介案件が増えた事 ・軽い相談ベースでは前年の1.5倍程。	
311	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	建設費高騰により今後利回り減少が考えられる為、希少性の高いカテゴリーへシフト中。	
312	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	手袋の新規商品の開発が完了し、販売に移行するため	
313	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	顧客から紹介案件をもらうためのアプローチをする。	
＜売上横ばい・利益減少と回答＞			
314	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	資材、人件費高騰	売上横利益減（前年同期比）
315	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	新しく入った従業員さんが慣れて来たら売上、利益共に伸びると思う。	
316	【医療、福祉】医療業	値上げ	
317	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	ブランディングの確立	
318	【製造業】その他の製造業	物価上昇に経費増	

no	事業内容	記述内容	要因
<売上減少・利益横ばいと回答>			
319	【学術研究・専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	完工時期の遅延による売り上げ減少を防ぐための、工程管理。	売上横減利
320	【製造業】その他の製造業	社内生産性をあげることと新規案件へのしっかりした取り組みをすることです	
321	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	売上高が下がったが、経常利益は増えており、コストアップが大きな要因と考えています。力点は既存の顧客への営業はもちろん継続しているが、コロナ禍からの新規営業先での売上が徐々に上がってきている。	売上横減利益
322	【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	電気工事業務への転換家電より。利益率確保をポイントとすること。	
323	【医療・福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	新事業の販路拡大	

<売上減少・利益減少と回答>

324	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	顧客数の増加、受注価格のup	売上減利益減（前年同期比）
325	【学術研究・専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	印刷需要の縮小に伴い、デジタルサービスへの移行の促進、企画提案力を高めて、さらなる川上からの受注を目指す。	
326	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	溶剤、原材料のコスト変動によるもの	
327	【建設業】総合工事業、土木、しゅうせつ、造園、舗装、建築	競合他社が複数出てきて、価格競争に巻き込まれている	
328	【建設業】総合工事業、土木、しゅうせつ、造園、舗装、建築	新規アイテムの獲得 品質納期生産性	
329	【製造業】非鉄金属製造業、電線	経費の増加	
330	【サービス業（他に分類されないもの）】廃棄物処理業	コロナの影響が響いています。	
331	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	顧客増	
332	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	生産性の向上	
333	【製造業】非鉄金属製造業、電線	後継者不足によるクライアントの事業撤退 高単価の案件を意欲的に取っていく事、顧問契約や管理物件等の管理費を増やし、固定の売り上げを増やしていく事。	
334	【医療・福祉】医療業		
335	【学術研究・専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	仕入れる商品の値上げが大きい	

<売上増加と回答、利益未回答>

336	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	得意先が伸びているからほっとおいても売り上げは上がる	売上増
337	【製造業】輸送用機械器具製造業	新規取引先の増加、サービス内容変更による他社との差別化	

<売上横ばいと回答、利益未回答>

338	【製造業】その他の製造業	新規顧客の増加	売上横
339	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	デジタルコンテンツのサブスク	
400	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	地域の開発の拡大	

<売上未回答、利益横ばい>

401	【サービス業（他に分類されないもの）】廃棄物処理業	季節変動の要因影響を多分に受けやすいので、今年に関しては売上・利益とも微上で推移した。	利益横
-----	---------------------------	---	-----

<売上、利益とも未回答>

338	【製造業】電気機械器具製造業	報酬過程による影響	未回答
339	【製造業】その他の製造業	新規顧客の増加	
340	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	売上増加	
341	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	地域の開発の拡大	

売上・利益（前年同期比）増減の要因（記述）<減少の要因で回答された内容>

<売上・利益とも減少したと回答>

no	事業内容	記述内容	要因
1	【製造業】はん用機械器具製造業、小イフ、原動機、小イフ	制度により低下	売上減利益減（前年同期比）
2	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	エネルギー変化	
3	【製造業】その他の製造業	客先の状態	
4	【医療・福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	物価高、人件費上昇等々で購買意欲がなくなっていると思われる。	
5	【製造業】はん用機械器具製造業、小イフ、原動機、小イフ	介護保険の法改悪による影響が出てきている。	
6	【学術研究・専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	受注量の減少・経費の上昇	
7	【卸売業、小売業】機械器具小売業	建築需要減少、円高	
8	【医療・福祉】医療業	売り上げ数の減少	
9	【医療・福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	病休者などが断続的に出て、営業の世代交代や再編がスムーズにできなかった。新工場での稼働体制の立ち上げが数カ月単位で遅れてしまった。	
10	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	材料高によるステンレス離れや受注状況の悪化	
11	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	国からの収益減少	
12	【学術研究・専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材の不安から採用を増やしたがまだ収益を上げるまで時間がかかる	
13	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	製品価格の上昇が落ち着いた結果、メーカー様の販売数が激減。外部環境の変化が顕著に自社に影響を及ぼしている。売上が減少している各顧客へは強気で価格改正をする事に決定。	
14	【建設業】総合工事業、土木、しゅうせつ、造園、舗装、建築	受注数量が急激に悪化している。	
15	【学術研究・専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	①円安による、原材料費・エネルギー代の高騰 ②人件費の上昇 ③中国の経済状況悪化による影響大（円安でも輸出ができない）	
16	【卸売業、小売業】機械器具小売業	1社依存の体制から抜け出せ切れていないため、取引先の状況に左右される	

no	事業内容	記述内容	要因
17	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新しい人員への教育時間が増え、利益につながらない。ポカミスが多い?再製作	売上減利益減（前年同期比）
18	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	コロナが落ち着き外国の企業下の工場の稼働率が戻った影響	
19	【卸売業、小売業】その他の卸売業	取引先の売り上げ減少に加え、一部主力商品に国からの販売規制がかかった。	
20	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	取引先の集中化	
21	【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	重要が大幅減	
22	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	依頼数の減少	
23	【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	販売不振もあるが、8月に起きた工場火災の影響が大きい	
24	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	不動産の流通量の減少	
25	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	社内の社員教育に力を入れる為、売上を落としている	
26	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	住宅着工件数減少と自動車メーカーの生産調整	
27	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	加工業者の出荷減少。資材の値上げで買い控え感充滿。	
28	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	国内向け工作機械販売減少・低迷による部品加工需要の減少によって工業用部品トレーの需要減。自動販売機向け印刷成形POP需要減少（成型品からコスト削減でただのシートに変更している為）により印刷成形需要の減少。脱プラの波が加速している事でこれまで自社と競合関係に無かった会社が業態転換し工業用部品トレーに参入してきており価格競争と仕事の取り合いが起きている。	
29	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	戸建住宅の着工減・人件費の増	
30	【卸売業、小売業】各種商品小売業	北米、欧州の需要減少が大きく影響している。	
31	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	昨年と比べ売上が減少している。受注計画の引き合いはあるので下期に期待。	
32	【卸売業、小売業】機械器具小売業	前期が補助金による需要増加もあったが、当期はそれが若干落ち着いている	
33	【製造業】その他の製造業	仕事の量が非常に少ない。土木・建築・設備等すべての分野で落ち込んでいる。ここまでの冷え込みは今まで経験したことがない。	
34	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	昨年がよく過ぎて、今年が悪い	
35	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	需要の減少で売上高が下がっている、仕入れ単価の上昇を売上単価に反映できていないため利益が悪化している、単に需要の減少で終わらせて良いのか？自社の事業ドメインの見直し時期に来てるのでは？改めて考えています	
36	【製造業】非鉄金属製造業、電線	一部では回復の兆しもあるが、主要取引先の受注調整が続いている。	
37	【卸売業、小売業】その他の小売業	建築関係の売り上げが減少	
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	製造業、建設業、その他業績が芳しくないように思われます。	
39	【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	長年勤めた従業員弁護士が独立したため	
40	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	昨年からの売り上げの持ち越しがないため売り上げ減少の予定	
41	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	売上上位2社の売上が減っている。お客様の景気も悪いのか大きな要因。新規顧客または案件でそれをカバーできていないことが問題点としてある。	
42	【卸売業、小売業】機械器具小売業	大口案件が少なくなった	
43	【製造業】はり用機械器具製造業、パイプ、原動機、パイプ	良過ぎた昨年度と比べて、ほどほどの良さになったので。	
44	【建設業】総合工事業、土木、しゅうせつ、道橋、舗装、建築	得意先の仕事量が減少	
45	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	人材育成不足	
46	【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	営業所の閉鎖	
47	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	不採算の取引先からの撤収	
48	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	顧客減少のため	
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	民間需要の停滞により受注減及び生産、出荷量が減退している為	
50	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	顧客の増加が見込めない	
51	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	弊社事業内容周知がまだまだ足りない	
52	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	施工件数の確保	
53	【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	売上が少なく固定費が変わらない為	
54	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	得意先数社からの受注減少	

no	事業内容	記述内容	要因
55	【製造業】電気機械器具製造業	前年比アップに誤打割っていなかった為。意識のが低かった。	売上減利益減（前年同期比）
56	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	市場縮小	
57	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	弁理士法で「過度の期待を持たせるような」積極的な営業が禁じられている中で、「初めての方、今までと違う新たな弁理士を探している方、事業好調で追加の弁理士を探している方」への営業を行っているが、反応が少ない。	
58	【サービス業（他に分類されないもの）】廃棄物処理業	国の報酬改定によるもの	
59	【製造業】はたけ用機械器具製造業、小イプ、原動機、小イプ	経費が上がり売上げ減少	
60	【製造業】はたけ用機械器具製造業、小イプ、原動機、小イプ	単価の高い案件の減少	
61	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	社員数の減少 24年問題残業時間上限規制	
62	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	昨年と比較して受注量自体が減少	
63	【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	受注減。業界全体的に暇。夏の異常高温&エコ活動のエアコン使用制限で機械の故障が増加、稼働率ダウン、修繕費増加。	
64	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	先の案件提案が続いている	
65	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客の減少	
66	【教育、学習支援業】学校教育	米中の貿易摩擦による半導体市場の変化	
67	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	比較的高価格帯の自動車向け商品が中国の需要減の為、売上、利益共に減っています	
68	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	新商品開発が遅れた	
69	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	9月が決算月で、昨年ほど部分完成しなくても十分目標をクリアする為、昨対でいくと減になる。	
70	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	新規顧客減る 客単価下がる 離脱客増える SNSマーケティングの波に乗り遅れた	
71	【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	事業を第三者に移管中のため	
72	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	現場の工事案件の減少と一件辺りの金額低下	
73	【卸売業、小売業】建築材料、鋳物・金属材料等卸売業	部品入手難による納期の遅延	
74	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	同業者の増加による顧客の減少	
75	【製造業】プラスチック製品製造業	主力だった基板加工がどん底から回復しない、業界全体的にもそう。よって、それ以外の製品、市場に力を入れている	
76	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	業界全体の景気悪化	
77	【建設業】総合工事業、土木、しゅうせつ、造園、舗装、建築	人材不足と介護報酬が下がったのが大きな原因	
78	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	売上高、経常利益減少 アルバイトから営業新入社員に入替の為人件費増。 新規を増やす為だが、少し増えただけで、戦力的にはまだ弱い。人件費が増えた分までは追いついていない。 新商品のサンプル作りの遅れ。	
79	【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	業界が全体的に動いていない。	
80	【製造業】プラスチック製品製造業	取引先減	
81	【卸売業、小売業】機械器具小売業	顧客のニーズが減少した。	
82	【製造業】情報通信機械器具製造業	業務範囲を絞り込んだために、今年度は売上利益の減少	
83	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	社内の関係悪化	
84	【サービス業（他に分類されないもの）】廃棄物処理業	顧客の廃業や規模縮小	
85	【医療、福祉】医療業	受注見込みの不確実性増加	
86	【卸売業、小売業】飲食品卸売業	1件あたりの受注案件で、お客様の方から減額したい意向が多くなってきた。	
87	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	支援先が自走を始めたため支援時間を減少、支援時間によって報酬が変動するため、売上高の減少につながった。研究開発に時間と資金を使うため、経常利益も減少することになった。	
88	【建設業】総合工事業、土木、しゅうせつ、造園、舗装、建築	競合の増加とプロモーション不足	
89	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	お客様の減少	
90	【運輸業、郵便業】運輸に附帯するサービス業、運送代理店、こん包業	輸入が減り作業が減った	
91	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	受注が減少しているため、売上・利益とも減少しています。	

＜売上横ばい・利益減少と回答＞

92	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	社員を増やした為	売上横利益減（前年同期比）
93	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	売り上げ単価は変わっていないが、人件費と外注費が上がっているため減収	
94	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	販売数量が減り、その結果経常利益も減る。また、人件費や原材料費・外注加工費等が増えている。	
95	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人件費の上りが一番大きい	
96	【生活関連サービス業、娯楽業】洗剤・漂白剤・美容剤・化粧品・洗剤・漂白剤・美容剤・化粧品	利益は減少	
97	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	昨年度は特需もあり利益が通常より多く出たため	
98	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	前期収益増加したため、今期賃上げ、賞与支給のため、人件費の増加しました。そのため前年同期の利益も減少しました。	
99	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	材料費高騰	
100	【製造業】非鉄金属製造業、電線	障がい福祉サービスでは、収入増化した部分は、すべて人件費に紐づいているので、基本の報酬は減少している。 人件費増は、やむを得ないので、定着に力を入れて、業務が滞りなく回る状況をつくる。	
101	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	円安による仕入価格の増加	売上横利益減
102	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	お客様の飲食サービスの利用が減っている 値上げによる 客単価の減少	
103	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	採用、定期昇給による人件費増加	
104	【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	今期は忙しい時期が5年間続いたから暇にするために営業していなかったため	
105	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	上位取引先の出荷数量の減少のため	
106	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	得意先の減少	
107	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	採用を増やしたが、思うように売上が上がらない。受注をするが、納品までに時間がかかり、売上を計上できない。	
108	【製造業】はん用機械器具製造業、パイプ、原動機、ポンプ	入札がとれなかったため	
109	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	売上（弊社の場合は事業委託費）金額は変わらないが、業務内容が今までより負荷がかかる状態になっており（事務量増加、より高い成果が要求されるなど）、人件費コストが増加し、結果的に利益減少につながる 社員雇用を売上増加、業務効率につなげられていない 法改正で、報酬の単価算定方法が変わった。	
110	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	一番のクライアントからの発注が減少。	
111	【建設業】総合工事業、土木、しゅうんせつ、造園、調装、造園	現在建て替え中のため事業形態がフローア借りとなっているため費用が増加、顧客もおやすみする方が増え売り上げが減少	
112	【建設業】材料・資材・調装製造業、酒類、茶・コーヒー	新規営業活動できなかった。	
113	【電気・ガス・熱供給・水道業】ガス業	新規契約の減少	
114	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	ストックビジネスになっているかどうか	
115	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識		
116	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業		

117	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	売上が微増、経費面では営業強化のための販促費の投入、成長のための採用・人的投資のために増加。そのため利益が減少。	売上増利益減（前年同期比）
118	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	昨年度の利益率が良すぎた事、今期の利益率がやや低い事	
119	【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	社員教育費、海外渡航費の増加で経常利益減少	
120	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト	仕入れが高い	
121	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	仕入れ価格の上昇に価格転嫁が追いついていない	
122	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	最低賃金が上がっても、最低契約価格が上がるわけではない。交渉しても薄利多売勝負ができる中堅クラス企業に小規模業者は価格勝負に持ち込まれたら勝つことはできない。	

123	【サービス業(他に分類されないもの)】自動車整備業	需要の減少	売上減利益横(前年同期比)
124	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	新車が入ってこないせいで中古価格の高騰により仕入れ困難→販売台数減少	
125	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	鉄鋼・非鉄金属が為替影響もあり高止まりの状況が続いていることで製造コスト影響が相応にある中で、国内外ともに建築需要があまり活発ではなく、ベースラインの受注はあるもののそれを超えることが少なくなっている。利益確保のために昨年に引き続き値上を実施したことで利益の減少は大きくはないが売上が伸びない状況。	
126	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	ものづくり企業の新製品開発の案件の増減に売り上げは左右されません。ほぼ人件費で固定費は変わらない為、売り上げが下がると経常利益減に直結します。	
127	【製造業】窯業・土石製品製造業、ガラス、セメント、生コン、陶磁器、炭素・黒鉛、ほうろう鉄器、七宝、ロックウール	顧問先の減少。 業務に追われ、継続受注に繋げることができなかった	

no	事業内容	記述内容	要因
128	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	施主が価格や条件等慎重に吟味しており、施工時期がずれ込んでいる。価格競争もあり、見積が通りにくくなっている。	売上減 利 益 上 横 減
129	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	人手不足	
130	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	トヨタ車の一部車種がディーラーの直接販売のみなどがあり、売上が伸びなかった。	
131	【卸売業、小売業】機械器具小売業	仕入れ単価の上昇を顧客に転嫁出来ていない	
132	【製造業】電子部品・デバイス・電子回路製造業	営業の人員不足により、新規開拓営業に力を入れられなかった	
133	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	昨年に比べて建設業関係の仕事が減少している	売上 増 利 益 横 減

<売上減少と回答、利益未回答>

134	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紙、金銀糸	現場工期の遅れ	売上 減
135	【医療、福祉】医療業	リタイアの準備、増加を目指していない。	
136	【建設業】総合工事業、土木、土木のゼネ、造園、舗装、建築	受注件数の減少	

<売上横ばい・利益横ばいと回答>

137	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	価格高騰	売上 増 利 益 横 減 (前 年 同 期 比)
138	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	値上げできていない商品がある	
139	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	求職者不足で求人者の依頼にこたえきれない。	
140	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	介護保険点数の減少	
141	【卸売業、小売業】その他の小売業	人件費の抑制	
142	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	新規顧客、新規案件獲得に注力しているが、成果に結びついていない	
143	【製造業】非鉄金属製造業、電線	トラックメーカーの不具合でトラック自体の生産が遅れ 架装メーカーの出荷量が減ったため。	
144	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	海外の情勢に比べ国内の鋼材単価が高止まりしていることで、これまで売上高をキープできていた。 しかし、10月以降の鋼材価格が下落していくことは見えており、売上はもろろ在庫単価との見合いで利益率が下がってしまうことも現段階で解っている。	
145	【製造業】はん用機械器具製造業、小イフ、原動機、小、プ	固定費の増加	
146	【卸売業、小売業】その他の卸売業	前年比ではほぼ変化なし	
147	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	仕入れ代金の上昇	
148	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	受注不振。	
149	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	主力業務のひとつが国の方針で縮小しています。少しずつ影響を受けている状況であり、別の業務へと専門を広げている途中です。少しずつ別業務の売上が増加し始めていますが、まだまだ不安要素がありま	
150	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	感覚としては不況	
151	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	原材料、仕入れ資材、人件費の高騰	
152	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	新しく取り組んだことがまだ芽をだしていない	
153	【卸売業、小売業】飲食品卸売業	大型案件受任の有無	
154	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト	新規集客	
155	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	定期案件以外の営業を控えている。基盤作りを進めているため。	
156	【卸売業、小売業】その他の小売業	従業員の減少	
157	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	仕入価格の上昇に伴う販売価格への転嫁や販売価格の見直しの遅れ	
158	【サービス業(他に分類されないもの)】その他のサービス業	新たな分野の繋がりを持つようにしていく	
159	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人件費の増加	

<売上増加・利益横ばいと回答>

160	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	8/26～9/1、台風10号の進路迷走予報によるキャンセル増加(台風3つ上陸したぐらいの経済損失を受けました)。国が8/8～8/15南海トラフ地震臨時情報(巨大地震注意)を発表することによる観光シーズン客の大幅の減少による売上減。	売上 増 利 益 横 減
161	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	業界全体がよろしくない	
162	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	リンネ工場の閉鎖等による仕事の増産	

<売上横ばい・利益増加と回答>

163	【卸売業、小売業】建築材料、鋳物・金属材料等卸売業	再生原料使用により仕入れ金額が低減	増 売 期 上 横 比 前 年 利 同 益
164	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	業務効率化	
165	【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	8月度は稼働日数が少なかったのもその影響の範囲で推移した	

no	事業内容	記述内容	要因
<売上増加・利益増加と回答>			
166	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	政策があまりにも悪い 日本の製造業を支援する意図が見えない	利 売 益 上 増 増

売上・利益（前年同期比）増減の要因（記述）<増加・減少の共通の要因で回答された内容>

<売上・利益とも増加したと回答>

167	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	良くなるのか、そうでないのか一進一退の微妙な状況。	売 上 増 利 益 増 （ 前 年 同 期 比 ）
168	【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	昨年同期は主要顧客の生産調整により受注量の激減があったが、その後、徐々にではあるが回復基調にある。原価的には、新規事業への取組みにより開発費などの先行経費と、世代交代のための人件費がかさんでいることにより、一時的に既存事業の増産効果が相殺されて大きな収益改善にはつながっていない。	
169	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	大口の案件が納品を迎えたから一時的に売り上げが上がっただけ。それが無ければ例年通りの売り上げ水準に原材料高におされた減収	
170	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	値上げの実施により粗利が増加した。単価、件数が共に上がったが販管費はある程度抑えられた。	
171	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	売上に関しては景気に左右される。その中で加工の比重が高ければ利益は増える。	
172	【卸売業、小売業】その他の小売業	値上げ交渉が一段落し、売上単価が上昇した。一方値上げがきっかけで海外品に置き換えられた客先もあった。	
173	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	単価UP	
174	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	スポットで単価の良い物が多かった	
175	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	伸び率の高い部門への人材移動と補充	
176	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	創業から3年目に至り顧客の安定化になってきた	
177	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規顧客の開拓、既存顧客の満足度、信頼度向上を意識して取引継続と拡大を図る	利 売 益 上 増 増
178	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	集客	

<売上は増加、利益は減少と回答>

179	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	資源価格や得意先の業況に大きく左右されやすい。	利 売 益 上 減 増
180	【製造業】木材・木製品製造業（家具を除く）製材、	一社依存度が高い	
181	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	扱い数量の増加、新規事業の解体工事業の受注による売上増、人件費増加による経常利益の減少。	

<売上は増加、利益は横ばいと回答>

182	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	売上増だが固定費の増加が顕著。給与、家賃、光熱費、保険関係の出費増。	売 上 年 増 利 利 益 益 横 横 （ ば ば 前 前 年 年 同 同 期 期 比 比 ）
183	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	とにかく仕入価格が高止まりしています。あとは同業他社との価格も含めた競争の激化です。	
184	【製造業】電気機械器具製造業	売上高はインバウンドにて好調、しかし人件費と材料費の高騰により利益はトントン。	
185	【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	生徒数の減少。レンタルスペース利用、やや増加。	

<売上は横ばい、利益は増加と回答>

186	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	都度、見積りと人件費の見直し	売 上 横 利 益 益 増 増 （ 比 比 前 前 年 年 同 同 期 期 ）
187	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	古参社員の退職、役員1名の退任により、人件費が下がった。売上高増については、価格交渉が進んでいる為。	
188	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	発注ミス見積りの精度	
189	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	物価上昇に伴い、請負金額は上昇しているが原価・外注費も上昇している為、利益率は減少している。	
190	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	前年に顧客のキャンセルによる売り上げ減を戻したうえ、適正社員数で推移したことで固定費が下がり利益増につながった。	
191	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	固定費を大きく削減したこと、返済をリスケしているため、利益が残っている状態です。収支はある程度改善しましたが、来期以降の返済計画を再度考慮し、会社の運営に励んでまいります。	

<売上は横ばい、利益も横ばいと回答>

192	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	在庫を絶やさない	売 上 横 利 益 益 横 横 （ 比 比 前 前 年 年 同 同 期 期 ）
193	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	特に変化が激しい業種ではないため	
194	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客からの需要	
195	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	大きくクライアントの増減がない。	
196	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	仕入(国内海外問わず)価格が上昇が続くなか、諸経費、管理費など全てが上昇続き、価格転化できても、値上げの案内が続く。	
197	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	コロナ禍で止まっていた設備投資案件がほぼ一巡。新たな動きはやや弱い	

no	事業内容	記述内容	要因
198	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	特になし	売上横利益横（前年同期比）
199	【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・単価アップ	
200	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	公共工事の案件獲得を今後増やして前年比同等になる予定	
201	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	原材料費の高騰により利益率は低下したが、8月中旬より全商品の値上げしと仕入れ等の見直しを実施したので、次期四半期は季節の影響もあり、売上・経常利益ともに増加すると見込んでいます。ただ、値上げの影響で購買意欲の低下を心配している。	
202	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	集客	
203	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	特になし。	
204	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	営業活動、新規販路の拡大	
205	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	製造業の景気に左右されます。ITは機械などの設備投資の後にされる企業が多いので。	
206	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	前年度の仕事が今年度なくなったのがありましたが、何とか新規のお客様が増えて、売り上げ利益とも微減になっております	
207	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	営業の強化 業務の効率化	
208	【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	酷暑続きで、高齢体調崩して、入院したり、亡くなったりで、利用者数減っている、新規あっても追いつかない状態。	
209	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	顧問先増減、特別業務増加	
210	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	季節要因	
211	【建設業】総合工事業、土木、しゅうせつ、造園、舗装、建築	特になし	
212	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	デザイン力の向上、新規クライアントとの出会い	
213	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	得意分野の配管で勝負していてそちらが好調だが製缶の方が下がってきている	
214	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	売上・利益の増減は季節的要因（お盆・年末年始等・祝祭日等）	
215	【製造業】はん用機械器具製造業、小イフ、原動機、小、プ	大手会社からの売上	
216	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	こまめな営業活動が実を結んだのかなと思います。	
217	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	大きい変化がない	
218	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	受注量の変化による。	
219	【建設業】総合工事業、土木、しゅうせつ、造園、舗装、建築	特になし	
220	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	他社との差別化	
221	【卸売業、小売業】機械器具小売業	営業	
222	【製造業】はん用機械器具製造業、小イフ、原動機、小、プ	特にありません。	
223	【生活関連サービス業、娯楽業】沈没・埋没・実谷・浴場業	既存客サポート	
224	【製造業】その他の製造業	仕事量の変化	
225	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客の増減による変動はあるが、安定はしている。	
226	【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	資材高騰等不透明感がある	
227	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	特にありません	
228	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	新人教育により 現状はトントン。	
229	【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	客先の状態に変化が有り、売り上げが安定しない	
230	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	とくになし	
231	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	売上数量・客数の減少	
232	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	弊社の場合、売り上げを上げたければ店舗増やすしかありません	
233	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	建築業界が多忙な為	
234	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	年度はじめは利用者の更新があり、売り上げがやや低め、その後利用者が増えてきて、売り上げ水準が上がる。 前年度比較は特に変わらず	
235	【情報通信業】インターネット附随サービス業、ポータルサイト・サーバ運営業、アプリケーション・サービス・コンテンツ・プロバイダ	広告費、接待交際費の増加させたため経常利益を抑えた	
236	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	新規顧客が増えていないので横ばい	
237	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	新規開拓が進まない	

no	事業内容	記述内容	要因
＜売上は横ばい、利益は減少と回答＞			
238	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	売り上げは横ばいまたは増加し 公式LINEなどsns運用からのリピーターの増加のため。 利益はお酒、食材の仕入れがup 人件費もupしたため減少してます	売上横利益減（前年同期比）
239	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	新規顧客、受注を目指しているのと自分の会社の経費削減	
240	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	売上高は前年ペースで推移しているが、今年は為替の煽りを受け、利益率は減少	
241	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	単価	
＜売上は減少、利益は増加と回答＞			
242	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	車両メーカーの生産性が落ち、新車代替ユーザーが、車検、整備に流れ賃仕事が増え、車販がない分売り上げが減り利益は上がった	売上減利益増（前年同期比）
243	【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	国内需要・受注数が減少する中で材料価格の上昇がありさらに悪化している。価格転嫁とヒューマンコストを加味した値上げを実施。	
244	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	売上減 取引先の減少 利益増 人員減	
245	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	? 利益効率が低い顧客対応及び業務ワークフローの見直し・改善による生産性の向上 ② 新規採用の停止（退職社員の補充なし）	
246	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	業務量を減らして、下請けへの発注量を減らした	
＜売上は減少、利益は横ばいと回答＞			
247	【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	中国経済の低迷から装置関係の売上げ減少、一方で環境リサイクル装置は堅調に売上げは伸ばしている	売上減利益増（前年同期比）
248	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	文教市場の縮小・デジタル化による市場減少 民間市場へのシステム提案へ軸足を移す	
249	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	企業のITコストの減少のため、クライアント様替え、新規営業、かつ現在の取引継続。	
250	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	景気に影響を受けやすい	
251	【卸売業、小売業】その他の小売業	顧客製品在庫の滞留による調整および需要の伸び悩み	
252	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新商材、新企画の販売は良いが既存の商材の動きが鈍っている	
＜売上は減少、利益も減少と回答＞			
253	【運輸業、郵便業】運輸に附帯するサービス業、運送代理店、こん包業	新規顧客獲得	売上減利益減（前年同期比）
254	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	社員教育	
255	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	労務単価を上げた為、そもそもの発注件数が件数が減った中でもとどまっている。	
256	【運輸業、郵便業】運輸に附帯するサービス業、運送代理店、こん包業	国内半導体工場増設や省力化設備の受注増減により増益に変化が見られる	
257	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	売上減少、営業利益マイナス、営業外収益があり経常利益はプラス	
258	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	値段競争の激化	
259	【卸売業、小売業】その他の小売業	単発の仕事が多いので、偶然に左右されます。	
260	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	材料費の高止まりによる価格転嫁の実施	
261	【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	新築住宅戸数の減少。材料の高騰。	
262	【卸売業、小売業】機械器具小売業	扱う商品の数、扱う商品の価格により、手数料収入が増減する。	
263	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	商品単価の減少	
264	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	スポット業務の増減	
265	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	効率化	
266	【製造業】その他の製造業	販売価格低下、材料費アップ、人件費増加	
267	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	仕入れ価格の上昇	
268	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	高価格帯の受注量	
269	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	営業力、受注力、受け皿の強化。その為には人材育成。働く環境改革。	

【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

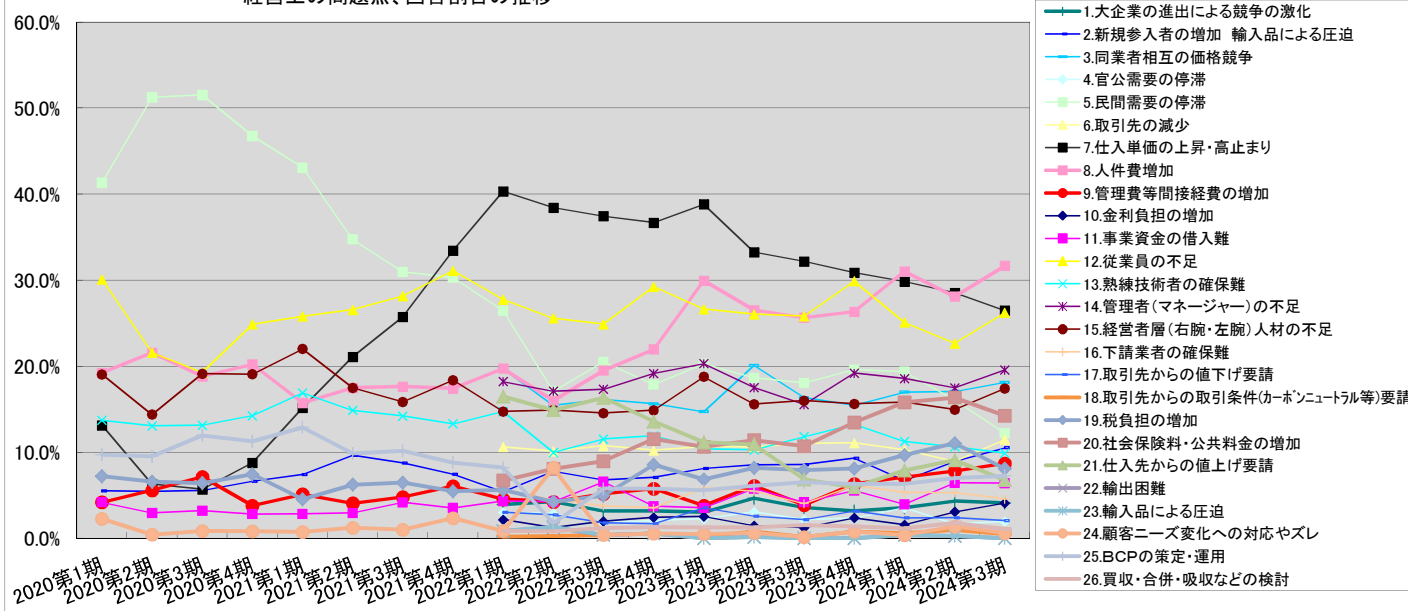
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2022 第4期	2023 第1期	2023 第2期	2023 第3期	2023 第4期	2024 第1期	2024 第2期
1.大企業の進出による競争の激化	1	33	4	1	2	7	4	15	34	17	12	29	23	16	18	31
2.新規参入者の増加 輸入品による圧迫	4	83	4	3	3	7	21	45	87	38	32	53	55	47	34	64
3.同業者相互の価格競争	26	124	14	6	6	27	36	35	150	84	58	125	105	78	86	122
4.官公需要の停滞	3	13	3	1	0	2	4	3	16	11	9	19	14	12	18	12
5.民間需要の停滞	44	57	8	1	0	26	8	14	101	96	80	116	116	99	98	115
6.取引先の減少	22	73	8	5	3	16	15	26	95	55	42	66	71	56	52	64
7.仕入単価の上昇・高止まり	86	133	27	2	14	40	4	46	219	197	153	207	207	156	151	204
8.人件費増加	75	187	20	11	13	31	28	84	262	118	118	165	165	133	157	201
9.管理費等間接経費の増加	21	51	5	2	2	11	11	20	72	31	15	38	25	32	36	56
10.金利負担の増加	11	23	2	2	0	6	1	12	34	13	10	9	8	12	8	22
11.事業資金の借入難	7	46	10	1	3	8	2	22	53	20	14	36	27	28	20	46
12.従業員の不足	42	175	20	9	16	18	40	72	217	157	105	162	166	151	127	162
13.熟練技術者の確保難	30	52	15	6	2	7	9	13	82	64	41	64	76	67	57	76
14.管理者(マネージャー)の不足	39	123	17	15	5	15	20	51	162	103	80	109	100	97	94	125
15.経営者層(右腕・左腕)人材の不足	45	99	15	5	3	13	17	46	144	80	74	97	103	79	80	107
16.下請業者の確保難	8	30	16	3	4	2	0	5	38	19	23	34	26	31	27	38
17.取引先からの値下げ要請	7	10	1	1	2	0	2	4	17	9	14	16	14	16	12	17
18.取引先からの取引条件(カーボンプリント等)要請	2	2	1	0	0	0	1	0	4	3	1	5	1	4	3	7
19.税負担の増加	15	52	5	2	1	5	15	24	67	46	27	51	51	41	49	79
20.社会保険料・公共料金の増加	35	83	6	3	4	13	24	33	118	62	42	71	69	68	80	117
21.仕入先からの値上げ要請	22	34	6	0	5	12	2	9	56	73	44	68	44	30	40	65
22.輸出困難	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	1	0	0	2	2
23.輸入品による圧迫	1	4	0	0	0	4	0	0	5	3	2	4	1	4	2	10
24.顧客ニーズ変化への対応やズレ	5	55	3	2	0	8	21	21	60	31	22	38	42	32	32	50
25.BCPの策定・運用	6	5	0	0	1	1	2	1	11	8	6	7	4	6	14	10
26.買収・合併・吸収などの検討	5	4	0	0	0	2	1	1	9	7	5	8	10	7	6	13
本設問回答企業数	200	627	71	31	31	111	147	236	827	537	394	622	643	505	506	715

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2022 第4期	2023 第1期	2023 第2期	2023 第3期	2023 第4期	2024 第1期	2024 第2期
1.大企業の進出による競争の激化	0.5%	5.3%	5.6%	3.2%	6.5%	6.3%	2.7%	6.4%	4.1%	3.2%	3.0%	4.7%	3.6%	3.2%	3.6%	4.3%
2.新規参入者の増加 輸入品による圧迫	2.0%	13.2%	5.6%	9.7%	9.7%	6.3%	14.3%	19.1%	10.5%	7.1%	8.1%	8.5%	8.6%	9.3%	6.7%	9.0%
3.同業者相互の価格競争	13.0%	19.8%	19.7%	19.4%	19.4%	24.3%	24.5%	14.8%	18.1%	15.6%	14.7%	20.1%	16.3%	15.4%	17.0%	17.1%
4.官公需要の停滞	1.5%	2.1%	4.2%	3.2%	0.0%	1.8%	2.7%	1.3%	1.9%	2.0%	2.3%	3.1%	2.2%	2.4%	3.6%	1.7%
5.民間需要の停滞	22.0%	9.1%	11.3%	3.2%	0.0%	23.4%	5.4%	5.9%	12.2%	17.9%	20.3%	18.6%	18.0%	19.6%	19.4%	16.1%
6.取引先の減少	11.0%	11.6%	11.3%	16.1%	9.7%	14.4%	10.2%	11.0%	11.5%	10.2%	10.7%	10.6%	11.0%	11.1%	10.3%	9.0%
7.仕入単価の上昇・高止まり	43.0%	21.2%	38.0%	6.5%	45.2%	36.0%	2.7%	19.5%	26.5%	36.7%	38.8%	33.3%	32.2%	30.9%	29.8%	28.5%
8.人件費増加	37.5%	29.8%	28.2%	35.5%	41.9%	27.9%	19.0%	35.6%	31.7%	22.0%	29.9%	26.5%	25.7%	26.3%	31.0%	28.1%
9.管理費等間接経費の増加	10.5%	8.1%	7.0%	6.5%	6.5%	9.9%	7.5%	8.5%	8.7%	5.8%	3.8%	6.1%	3.9%	6.3%	7.1%	7.8%
10.金利負担の増加	5.5%	3.7%	2.8%	6.5%	0.0%	5.4%	0.7%	5.1%	4.1%	2.4%	2.5%	1.4%	1.2%	2.4%	1.6%	3.1%
11.事業資金の借入難	3.5%	7.3%	14.1%	3.2%	9.7%	7.2%	1.4%	9.3%	6.4%	3.7%	3.6%	5.8%	4.2%	5.5%	4.0%	6.4%
12.従業員の不足	21.0%	27.9%	28.2%	29.0%	51.6%	16.2%	27.2%	30.5%	26.2%	29.2%	26.6%	26.0%	25.8%	29.9%	25.1%	22.7%
13.熟練技術者の確保難	15.0%	8.3%	21.1%	19.4%	6.5%	6.3%	6.1%	5.5%	9.9%	11.9%	10.4%	10.3%	11.8%	13.3%	11.3%	10.6%
14.管理者(マネージャー)の不足	19.5%	19.6%	23.9%	48.4%	16.1%	13.5%	13.6%	21.6%	19.6%	19.2%	20.3%	17.5%	15.6%	19.2%	18.6%	17.5%
15.経営者層(右腕・左腕)人材の不足	22.5%	15.8%	21.1%	16.1%	9.7%	11.7%	11.6%	19.5%	17.4%	14.9%	18.8%	15.6%	16.0%	15.6%	15.8%	15.0%
16.下請業者の確保難	4.0%	4.8%	22.5%	9.7%	12.9%	1.8%	0.0%	2.1%	4.6%	3.5%	5.8%	5.5%	4.0%	6.1%	5.3%	5.3%
17.取引先からの値下げ要請	3.5%	1.6%	1.4%	3.2%	6.5%	0.0%	1.4%	1.7%	2.1%	1.7%	3.6%	2.6%	2.2%	3.2%	2.4%	2.4%
18.取引先からの取引条件(カーボンプリント等)要請	1.0%	0.3%	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%	0.0%	0.5%	0.6%	0.3%	0.8%	0.2%	0.8%	0.6%	1.0%
19.税負担の増加	7.5%	8.3%	7.0%	6.5%	3.2%	4.5%	10.2%	10.2%	8.1%	8.6%	6.9%	8.2%	7.9%	8.1%	9.7%	11.0%
20.社会保険料・公共料金の増加	17.5%	13.2%	8.5%	9.7%	12.9%	11.7%	16.3%	14.0%	14.3%	11.5%	10.7%	11.4%	10.7%	13.5%	15.8%	16.4%
21.仕入先からの値上げ要請	11.0%	5.4%	8.5%	0.0%	16.1%	10.8%	1.4%	3.8%	6.8%	13.6%	11.2%	10.9%	6.8%	5.9%	7.9%	9.1%
22.輸出困難	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%	0.0%	0.2%	0.0%	0.0%	0.4%	0.3%
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%	0.6%	0.0%	0.2%	0.0%	0.0%	0.4%	0.3%
24.顧客ニーズ変化への対応やズレ	0.5%	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	3.6%	0.0%	0.0%	0.6%	0.6%	0.5%	0.6%	0.2%	0.8%	0.4%	1.4%
25.BCPの策定・運用	2.5%	8.8%	4.2%	6.5%	0.0%	7.2%	14.3%	8.9%	7.3%	5.8%	5.6%	6.1%	6.5%	6.3%	6.3%	7.0%
26.買収・合併・吸収などの検討	2.5%	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	1.8%	0.7%	0.4%	1.1%	1.3%	1.3%	1.3%	1.6%	1.4%	1.2%	1.8%
本設問回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

青字は前回より割合の増加幅が大きい項目、赤字は前回より割合の減少幅が大きい項目

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)

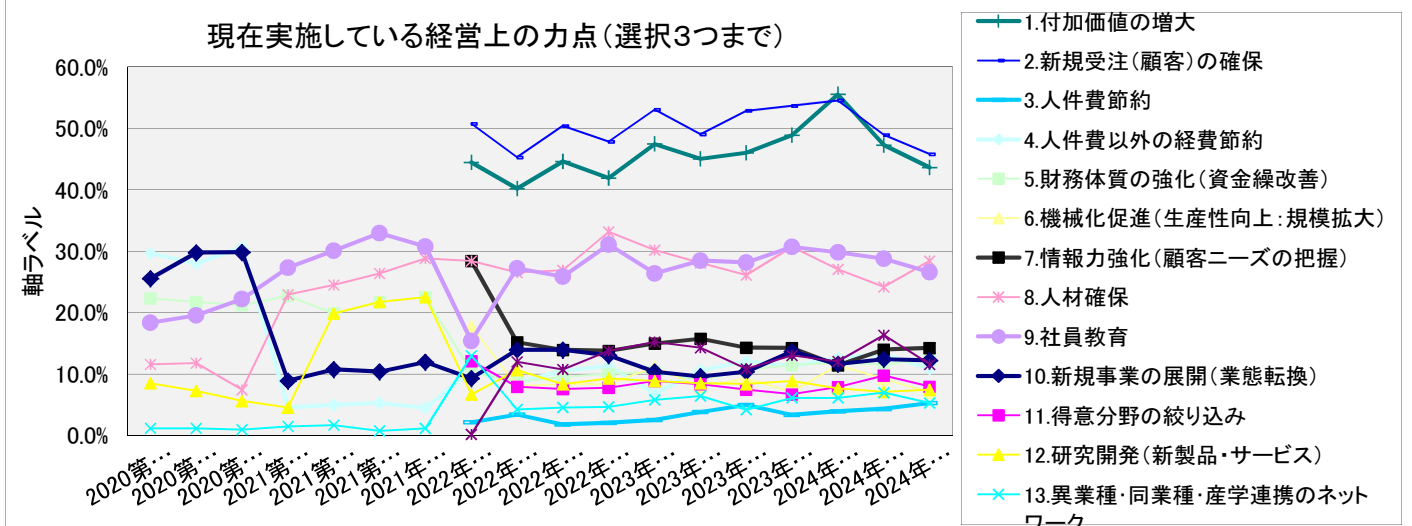
回答数

	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(土業)	サービス業	合計
1.付加価値の増大	96	265	24	11	12	46	69	103	361
2.新規受注(顧客)の確保	92	287	37	21	6	60	57	106	379
3.人件費節約	9	35	5	0	2	10	2	16	44
4.人件費以外の経費節約	27	63	13	1	3	12	6	28	90
5.財務体質の強化(資金繰改善)	26	76	9	4	9	15	13	26	102
6.機械化促進(生産性向上:規模拡大)	34	24	1	2	0	7	8	6	58
7.情報力強化(顧客ニーズの把握)	23	95	7	6	1	17	26	38	118
8.人材確保	54	181	29	12	19	20	23	78	235
9.社員教育	61	159	25	8	13	16	27	70	220
10.新規事業の展開(業態転換)	20	81	12	7	3	15	10	34	101
11.得意分野の絞り込み	14	52	7	2	1	8	20	14	66
12.研究開発(新製品・サービス)	24	38	1	4	0	7	7	19	62
13.異業種・同業首・産学連携のネットワーク	11	33	2	2	1	7	10	11	44
14.取引先・協力企業確保	27	69	15	7	4	10	12	21	96
回答企業数	200	627	71	31	31	111	147	236	827

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2023年3期	2023年4期	2024年1期	2024年2期
1.付加価値の増大	48.0%	42.3%	33.8%	35.5%	38.7%	41.4%	46.9%	43.6%	43.7%	46.0%	48.9%	55.5%	47.3%
2.新規受注(顧客)の確保	46.0%	45.8%	52.1%	67.7%	19.4%	54.1%	38.8%	44.9%	45.8%	52.9%	53.7%	54.5%	49.0%
3.人件費節約	4.5%	5.6%	7.0%	0.0%	6.5%	9.0%	1.4%	6.8%	5.3%	5.0%	3.4%	4.0%	4.3%
4.人件費以外の経費節約	13.5%	10.0%	18.3%	3.2%	9.7%	10.8%	4.1%	11.9%	10.9%	12.1%	11.3%	12.6%	13.3%
5.財務体質の強化(資金繰改善)	13.0%	12.1%	12.7%	12.9%	29.0%	13.5%	8.8%	11.0%	12.3%	10.7%	11.5%	11.9%	11.6%
6.機械化促進(生産性向上:規模拡大)	17.0%	3.8%	1.4%	6.5%	0.0%	6.3%	5.4%	2.5%	7.0%	9.3%	7.1%	11.5%	9.2%
7.情報力強化(顧客ニーズの把握)	11.5%	15.2%	9.9%	19.4%	3.2%	15.3%	17.7%	16.1%	14.3%	14.3%	14.3%	11.5%	14.0%
8.人材確保	27.0%	28.9%	40.8%	38.7%	61.3%	18.0%	15.6%	33.1%	28.4%	26.1%	30.7%	27.1%	24.2%
9.社員教育	30.5%	25.4%	35.2%	25.8%	41.9%	14.4%	18.4%	29.7%	26.6%	28.1%	30.7%	29.8%	28.8%
10.新規事業の展開(業態転換)	10.0%	12.9%	16.9%	22.6%	9.7%	13.5%	6.8%	14.4%	12.2%	10.4%	13.7%	11.7%	12.4%
11.得意分野の絞り込み	7.0%	8.3%	9.9%	6.5%	3.2%	7.2%	13.6%	5.9%	8.0%	7.5%	6.7%	7.9%	9.8%
12.研究開発(新製品・サービス)	12.0%	6.1%	1.4%	12.9%	0.0%	6.3%	4.8%	8.1%	7.5%	8.4%	8.9%	7.7%	7.1%
13.異業種・同業種・産学連携のネットワーク	5.5%	5.3%	2.8%	6.5%	3.2%	6.3%	6.8%	4.7%	5.3%	4.2%	6.1%	6.1%	7.0%
14.取引先・協力企業確保	13.5%	11.0%	21.1%	22.6%	12.9%	9.0%	8.2%	8.9%	11.6%	10.9%	13.1%	12.1%	16.4%
本設問回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

青字は前回より割合の増加幅が大きい項目、赤字は前回より割合の減少幅が大きい項目



(3) 今後実施を予定している経営上の力点(選択3つまで)

回答数

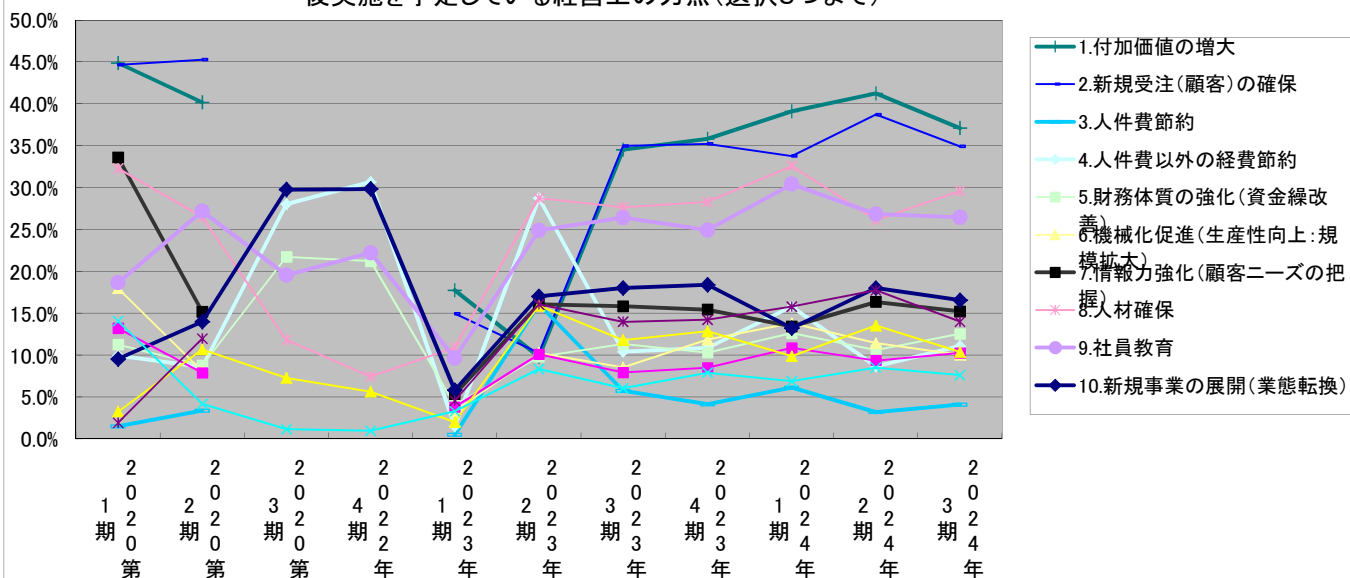
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1.付加価値の増大	74	233	18	11	10	42	65	87	307
2.新規受注(顧客)の確保	71	218	21	12	8	39	52	86	289
3.人件費節約	9	25	2	3	1	4	6	9	34
4.人件費以外の経費節約	29	63	10	4	7	10	9	23	92
5.財務体質の強化(資金繰改善)	27	77	10	1	5	19	11	31	104
6.機械化促進(生産性向上:規模拡大)	50	33	4	1	2	6	9	11	83
7.情報力強化(顧客ニーズの把握)	23	103	10	10	1	18	29	35	126
8.人材確保	58	187	35	13	21	22	29	67	245
9.社員教育	61	158	30	10	13	23	28	54	219
10.新規事業の展開(業態転換)	28	109	11	10	3	21	15	49	137
11.得意分野の絞り込み	16	69	9	1	0	13	21	25	85
12.研究開発(新製品・サービス)	27	59	2	7	0	13	15	22	86
13.異業種・同業首・産学連携のネットワーク	8	55	5	3	3	8	14	22	63
14.取引先・協力企業確保	24	92	15	1	8	15	17	36	116
回答企業数	200	627	71	31	31	111	147	236	827

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	実施中	2023年3期	2023年4期	2024年1期	2024年2期
1.付加価値の増大	37.0%	37.2%	25.4%	35.5%	32.3%	37.8%	44.2%	36.9%	37.1%	43.7%	34.5%	35.8%	39.1%	41.3%
2.新規受注(顧客)の確保	35.5%	34.8%	29.6%	38.7%	25.8%	35.1%	35.4%	36.4%	34.9%	45.8%	35.0%	35.2%	33.8%	38.7%
3.人件費節約	4.5%	4.0%	2.8%	9.7%	3.2%	3.6%	4.1%	3.8%	4.1%	5.3%	5.8%	4.2%	6.1%	3.2%
4.人件費以外の経費節約	14.5%	10.0%	14.1%	12.9%	22.6%	9.0%	6.1%	9.7%	11.1%	10.9%	10.4%	10.9%	15.8%	8.7%
5.財務体質の強化(資金繰改善)	13.5%	12.3%	14.1%	3.2%	16.1%	17.1%	7.5%	13.1%	12.6%	12.3%	11.4%	10.3%	12.6%	10.6%
6.機械化促進(生産性向上:規模拡大)	25.0%	5.3%	5.6%	3.2%	6.5%	5.4%	6.1%	4.7%	10.0%	7.0%	8.6%	11.9%	13.8%	11.5%
7.情報力強化(顧客ニーズの把握)	11.5%	16.4%	14.1%	32.3%	3.2%	16.2%	19.7%	14.8%	15.2%	14.3%	15.9%	15.4%	13.4%	16.4%
8.人材確保	29.0%	29.8%	49.3%	41.9%	67.7%	19.8%	19.7%	28.4%	29.6%	28.4%	27.7%	28.3%	32.6%	26.2%
9.社員教育	30.5%	25.2%	42.3%	32.3%	41.9%	20.7%	19.0%	22.9%	26.5%	26.6%	26.4%	25.0%	30.4%	26.9%
10.新規事業の展開(業態転換)	14.0%	17.4%	15.5%	32.3%	9.7%	18.9%	10.2%	20.8%	16.6%	12.2%	18.0%	18.4%	13.2%	18.0%
11.得意分野の絞り込み	8.0%	11.0%	12.7%	3.2%	0.0%	11.7%	14.3%	10.6%	10.3%	8.0%	7.9%	8.5%	10.9%	9.4%
12.研究開発(新製品・サービス)	13.5%	9.4%	2.8%	22.6%	0.0%	11.7%	10.2%	9.3%	10.4%	7.5%	11.8%	12.9%	9.9%	13.6%
13.異業種・同業首・産学連携のネットワーク	4.0%	8.8%	7.0%	9.7%	9.7%	7.2%	9.5%	9.3%	7.6%	5.3%	6.1%	7.9%	6.9%	8.5%
14.取引先・協力企業確保	12.0%	14.7%	21.1%	3.2%	25.8%	13.5%	11.6%	15.3%	14.0%	11.6%	14.0%	14.3%	15.8%	17.8%
本設問回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		100%	100%	100%	100%

青字は前回より割合の増加幅が大きい項目、赤字は前回より割合の減少幅が大きい項目

後実施を予定している経営上の力点(選択3つまで)



力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
1	【製造業】はん用機械器具製造業、ホィフ、原動機、ホィブ	施設の認知度及び重度障がい者へのネットワーク
2	【卸売業、小売業】その他の卸売業	受注量があるのですが、生産能力が追いついていない為に、社員教育をして生産能力を向上させる
3	【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、冷凍食品、惣菜	新商品開発
4	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	今期初めての新卒採用にあたり、教育のシステム構築が必要。
5	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	新卒採用
6	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	DXへのAIの応用例数増大
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	人が集まらない
8	【製造業】その他の製造業	新規取引先、新規案件への取り組み強化です
9	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	人材確保
10	【卸売業、小売業】その他の卸売業	今後子どもを真ん中においた事業を新規構築したい
11	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	経費見直し
12	【運輸業、郵便業】運輸に附帯するサービス業、運送代理店、こん包業	既存事業に紐付けた事業展開 協業など
13	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	情報
14	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	業界の慣例としてメーカーの価格改定幅に連動して卸業者も販売価格を変動させなければならない。今回メーカーが値下げを実施する為、弊社でも販売価格を値下げをしなければならず、結果的に利益減となる。また、メーカーの納品に遅れが生じ、発注から納品までが価格改定のスパン(3カ月間)よりも長く、適切な発注を出来ない状況にある。従って、メーカーに納期を早める様に交渉する必
15	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	現状の問題点としては ①若手社員の教育、定着化 ②仕入れ価格の高止まりに対する利益率の改善です。 対策としては ①ベテラン管理職との定期面談を行うことでのフォローアップ塗料メーカーと協業での技術研修を実施中。 ②仕入れ業者への価格交渉、部分的に新規仕入れ業者を模索中。 あと、利益率の高い輸入車の比率を高め、内装コーティングなどプラスワンの提案を行い、一台あたりの単価アップを図る。 以上の2点で進めてます。
16	【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	若手社員の採用難
17	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	マネージャー 管理者不足
18	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	今期は経費増加。新規受注の増加で対応したい。
19	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	収益力が下がる一方で、顧客のニーズが高度化しています。会社としてレベルアップを図らなければならない状況ですが、ついていけない人材も発生してきています。環境が厳しくなる中で適正な人材配置が必須なのですが、なかなかで
20	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	今はない
21	【製造業】非鉄金属製造業、電線	自社の魅力を伝えた人材採用
22	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	新規顧客開拓、営業先の絞り込み
23	【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	人材確保と教育 付加価値を明確にし販売力強化
24	【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	新マーケット 新顧客創造
25	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	新規事業による人材、場所の確保
26	【製造業】その他の製造業	採用、教育
27	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材確保 昼夜逆転の職場なので、特に課題。営業マンの育成も課題
29	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	技術者がいれば派遣なり仕事はあるが人がいないので利益率の高い仕事を逃している。
30	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	人材を獲得、育成し得意分野を伸ばす
31	【運輸業、郵便業】運輸に附帯するサービス業、運送代理店、こん包業	新規販路拡大
32	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材確保と教育
33	【製造業】印刷・関連連産業、製本、写植、製版	事業承継が課題。
34	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	今まで生産効率アップに注力してきたので、今後は人材採用を積極的に行う。
35	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	小規模なお得先の減少が加速している
36	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	仕入れ価格の上昇により上がった販売価格で、ユーザーが買ってもらえるのか。

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
37	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	職人の高齢化、若手人材採用難 事業承継における右腕の育成
38	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	社員の高齢化が進み、求人を出しても若い人が来ないか、来ても直ぐにやめてしまう為、外国人の雇用を進めている。 息子がいるが、継ぐ気が無く東京で仕事をしているので、後継者が不在で将来M&Amo考えていく必要がある。
39	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	新商品開発
40	【製造業】はん用機械器具製造業、ホイフ、原動機、ホ、ン、プ	介護保険外の部分の強化を図りたいが、出来ていない。
41	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	利益先送り保険の解約で諸問題は今年度は解決できるが、力点の方は人が育ってこないとどうしてもなく、根気よく続けていく。
42	【運輸業、郵便業】運輸に附帯するサービス業、運送代理店、こん包業	付加価値増大への努力
43	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材確保・新規得意先確保
44	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	採用活動の見直しと強化
45	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	職業紹介事業は労働局需給調整事業を担い職業安定所と共に労働者の雇用安定のために労働局の許可を受けての事業であります。 当社はマネキン『百貨店など各フロア-の販売員』が主な職種です。ここに全く違うルールでの参入があったり、この職業自体に魅力がないのか新たなマネキンさんの登録者が非常に少ないし、此の登録者を募集するのも雇用主ではないのでハードルが高い。 新たな分野への参入を模索中である。
46	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	運搬業務対応の多様性を増やす
47	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	今後の更なる金利上昇および賃金上昇を見据えた事業体制の大幅な見直し
48	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	新規人材確保を行い、売上利益を増加させる。
49	【卸売業、小売業】機械器具小売業	既存の機械では製造量が頭打ちになってきているので入替が必要。 生産量を増やして新規顧客獲得にも力を入れたい。
50	【医療、福祉】医療業	人手不足の解消
51	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	顧客中、取引期間の長い先が多く、定番品の受注は安定しているが故に単価upに苦労している。同業種の廃業先からの仕事依頼も多いが、価格面、設備面、管理面での折り合いが受注のカギとなっている。
52	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	営業力が落ちているので、社員全員との面談や勉強会を増やしていく
53	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	生成AIを利用した業務の迅速化・省力化を図るためのシステムの増強と、迅速なサービス提供をストロングポイントとした現顧客の満足度増加
54	【サービス業（他に分類されないもの）】廃棄物処理業	社員年齢高止まりへの一手
55	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	とにかく仕入れが高すぎる
56	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	経営人材の不足により、業務に支障が出てしまうことの克服を最重要課題としている。
57	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	自社サービスの拡大
58	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	採用・定着など、人に関する課題を抱える企業が増えている実感があるので、それに対応した新規サービスの開発が課題。
59	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	人材が不足しているのを把握しているが、そのための資源（売上）の確保が出来ていない。どのタイミングで踏み切るか、現在検討中。
60	【製造業】その他の製造業	顧客からの要請に基づき適正な時期に適切な提案を地道に行う
61	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト	今後20年のビジョン作成
62	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	マネージャークラスの人材獲得
63	【卸売業、小売業】その他の卸売業	粗利不足の解消
64	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	ルートセールス中心の営業スタイルからの脱却。変動費である外注費を低減すべく、固定費である人件費の枠内でロスなく自家生産高を追求。
65	【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	力点：人材育成 問題点：資金不足
66	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	求人広告で少しずつ増員します
67	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	外国人労働者の管理者育成で全体のスキルアップが必要
68	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人材確保
69	【サービス業（他に分類されないもの）】廃棄物処理業	人材確保の為に、採用LP作成し広報活動に重点を置くこと
70	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規顧客を増やしたい
71	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	資金繰りが苦しい。新規事業はすぐに利益が出ない。近しい企業への周知やsnsを含めた資金調達戦略を考える必要がある。

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
72	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	社内環境の改善、新規顧客の獲得。ホームページ、WEBを活用して会社情報を発信していく。
73	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	従業員の不足は機械化推進と社員教育で補っていく。新規販路に価値を紹介し、単価を上げる。
74	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	新しい仕入れ先を探す
75	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	社員の技能向上と幹部社員の育成
76	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	特になし
77	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	人材確保と経営者層の不足が深刻です。それ故に社員教育・人材育成への取り組みが最重要だと感じています。
78	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	人への投資が重点になります
79	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	人材不足
80	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	財務体質を改善する事により、資金繰りの改善、手元資金を潤沢にすることにより人件費を向上させる
81	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	人口減少同業者増える今後不動産業は淘汰される時代が来る
82	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	人
83	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	新規事業の土台づくり(方向性、ビジネスモデルの絞り込み)、全階層の世代交代
85	【サービス業(他に分類されないもの)】自動車整備業	若手に熟練技術者の技術を伝えること。そのために目標設定をして目標達成出来るように環境をつくる。
86	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	人事評価による人件費の見直しを実行。既存顧客の価格見直しと切り捨てを営業力強化
87	【製造業】非鉄金属製造業、電線	若手採用に力を入れていこうと思っています。大手企業で人手不足から外注を依頼しているとのことで自社での担い手を増やす事例ビジネスチャンスにつながると考えています
88	【製造業】輸送用機械器具製造業	外部環境は同業者が増え、専門化して厳しくなっている。付加価値を付けて新規顧客の開拓が重要になっている。
89	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	新設店舗を開設し規模拡大に注力
90	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新卒を含む若手社員の習熟度をあげて生産性を上げるのが目下の課題。これが上がってくれば会社としての対応力も上がるのでよりお客様のニーズ合ったサービスの提供が出来ると考えている。
91	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	生産性向上を目指して取り組み成果が見えてきた。ただ人力で出来る限界も見えてきた。抜本的に成果を出すためには設備投資が次のステージのために必要だと感じている。
92	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	データ収集と分析
93	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	提案力の強化。
94	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	自動車売上割合率が高いため、自動車業界の動向に影響を受けやすいです、自動車以外の自社新製品を販売開始しています。
95	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	景況感はまだあまり良くない為、付加価値の高い新製品の開発、新規顧客の確保が
96	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	現場では外国人材を活かし、人手を浮かし、社員教育の実施。
97	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	下請け仕事量に上限を設けておき、元請け仕事の受注を模索しています。
98	【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	難易度の高い製品をつくり、積極的にお客様へ案内している。生産効率を引き上げ棚納期対応やサービスを提供しています。他にない製品開発や販売先を拡大。新規顧客を増やすための営業活動。時代に合った価格設定
99	【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	社員教育がない
100	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	人財確保がとにかく重要。そのためにSEO対策施した採用専門サイトを立ち上げ。
101	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	「事物共創」の実現＝『モノ(製品)』の提供に加えて、「コト(付帯サービス)」との価値共創による付加価値アップの実現』を加速させること。効率アップと品質向上を目指した社員共育(3Sの徹底)
102	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	中期経営計画の立案と実行
103	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	①販売数量が減少している中で利益確保 ②人件費の圧縮(事務の効率化)
104	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	クリーニング業界が主な取引先ですが、コロナ禍以降、ワイシャツ・スーツを着る人が減り、クリーニング業界全体の売上は落ちている。それに対する手段が明
105	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	社員教育 新規顧客獲得 広告宣伝
106	【サービス業(他に分類されないもの)】自動車整備業	既存顧客から新規顧客への転換をするため新規営業などに注力する
107	【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	
108	【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	人材育成

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
109	【卸売業、小売業】機械器具小売業	技術力の向上が必要とされる分野で、十分の技術習得が出来ていないと感じているため、セミナーや現場経験、情報共有等を実施し、会社としての価値を上げる
110	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	ワンパワーではなく仕組み作り
111	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	業務の属人化解消 全部署の引継ぎ課題を解消する 給与の体系化
112	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	局所のプロに比べて全体を見れるプロが少ない
113	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	若い社員のモチベーションを上げていけるか、業務を前向きに推進していけるか。そのフォロー体制を築き上げることで、顧客に対しても新たなアプローチが可能になるが今の所、模索状態で確実なものが見えていない。一丸体制を築く
114	【卸売業、小売業】その他の卸売業	新規事業の模索、売上の確保
115	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	取引先の増加と分散
116	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	当初の計画通り着実に実施していくこと
117	【運輸業、郵便業】運輸に附帯するサービス業、運送代理店、こん包業	私が不在になると会社がまわらない、
118	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	経営指針書の作成
119	【製造業】はん用機械器具製造業、小イフ、原動機、小イフ	社員の質、知識の向上
120	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	不採算事業があることはわかっているが、今後の方針について結論が出ていない
121	【卸売業、小売業】飲食物品卸売業	経費節約
122	【建設業】総合工事業、土木、建設サービス、造園、舗装、建築	所有不動産の売却により借入金を削減する。
123	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	外構人留学生の雇用をするが、戦力となるように育てていく。
124	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	作業の属人化の解消と新規顧客の確保
125	【製造業】はん用機械器具製造業、小イフ、原動機、小イフ	付加価値の高い評価サービスを開発する
126	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	もう少し新規のお客様をふやしたい
127	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	新規顧客開拓
128	【サービス業】他に分類されないもののサービス業	利益率アップ
129	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	幹部の育成あるいは外部から見つける
130	【運輸業、郵便業】運輸に附帯するサービス業、運送代理店、こん包業	経営上の問題点 採用難と広告費の上昇: 労働市場の厳しさにより、新規採用が難しくなっており、さらに広告費や外注費の増加が課題です。これにより、コストの増加が利益に影響を与える可能性があります?。 取引先との単価交渉の難航: 派遣先との単価交渉が成立していない場合、利益率が低下し、収益に影響を与えることが問題となっています?。 契約期間の短期化: 長期契約よりも短期契約が多く、安定的な収益基盤が築きにくい状況にあります?。 2. 経営上の力点 顧客との関係強化: 既存顧客との良好な関係を保ちながら、新規顧客獲得に積極的に取り組んでいます。これにより、売上高は増加傾向にあります?。 限界利益率の改善: 固定費の上昇に対して限界利益率が向上しており、経営効率の向上が力点となっています。6年後には経常利益率が6.26%まで上昇する見込みです?。 SDGsへの取り組み: 環境保全や地域社会への貢献を経営の重要な要素としており、持続可能な発展に向けた活動が評価されています?。 3. 対応策 採用戦略の強化: デジタル採用戦略を推進し、SNS広告やWEB広告、ビデオ採用を活用して人材確保を強化します。また、タイミーやシェアフルとの協力を深めて、労働市場での競争力を高めることが検討されています?。 利益率改善策: 単価交渉を継続し、特に新規顧客や既存顧客の掘り起こしに力を入れることで、粗利益の30%以上を目標とすることが重要です?。 長期契約の拡大: 長期的な契約を増やすための営業活動を強化し、顧客と緊密な関係を築くことで、安定的な収益基盤の構築を目指します?。 環境保全の推進: クリーンエネルギーの導入やゼロウェイストを推進し、持続可能な経営を確立します。また、2025年大阪万博での「Sphere Secure」出展を通じて、災害対策における社会的価値を高めることが計画されています?。
131	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規顧客の開拓ができていない。ホームページでの集客にさらに注力する。
132	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	また、体制整備をし組織化していく
133	【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	社員の教育がうまくいかない。
134	【製造業】電気機械器具製造業	社員の役割と権限を明確化し、ワントップが指揮する鍋蓋経営から組織経営へと転換すること

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
135	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	高齢社員の退職者が3年の間に3名予定しているため、若手の営業マンの雇用 に特に注力しています。
136	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	人材確保、情報の共有DX化
137	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	熟練工への仕事集中にて残業時間が超過
138	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	人材の確保が急務
139	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	不動産売買の流通量が減っているため、不動産管理を増やしています。
140	【製造業】はん用機械器具製造業、小イフ、原動機、小	営業力の弱さ、他社連携が取れない
141	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	情報収集能力の向上 生成AIの活用
142	【製造業】電気機械器具製造業	生産性向上
143	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	社員の教育により専門的な知識と技術で良質なサービス継続の提供でき、同業界の差別化を図る、弊社付加価値を高まる、それによっていい人材確保につなが ると考えている。
144	【卸売業、小売業】その他の小売業	人件費の抑制
145	【卸売業、小売業】飲食品小売業	業務量増大に対して人員が不足しているため、人材確保が課題
146	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	新規顧客など、取引先の拡大は目標以上に達成している。案件は、想定以上に 依頼があるが工事金額の問題・施工中の案件との工期のタイミングで断る事も 多くなってきた。即戦力と若手社員、事務サポートを1名づつ雇用する事ができ れば受注の見込みは増えると考え。ただ、物価上昇の価格転嫁が不十分の 為、固定経費が増加する事にどうなるのかが読めない。大きな悩みである。
147	【製造業】木材・木製品製造業（家具を除く）製材、	プレス鍛造設備の導入 生産効率の向上 資金調達の計画
148	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	顧客ニーズを日々の活動に反映させる仕組みの構築が必要
149	【卸売業、小売業】建築材料、鋳物・金属材料等卸売業	デジタルサイエンスを行い、顧客情報を一元化。その後、マーケティング部門を 新設し経営に活かす。
150	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	雇用は今期調子よくできている。従来社員の教育が急務
151	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	加工品の拡販と顧客紹介先の拡大
152	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	できる人材の育成。
153	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	問題点がない
154	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	IT人材の不足、給与高騰、大手企業への転職 等
155	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	技術者育成のマニュアル作成
156	【製造業】プラスチック製品製造業	先を見越し若手技術者が自社には必要と考える。
157	【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	生産力の向上。
158	【製造業】非鉄金属製造業、電線	人材を確保出来れば受注が受けれる。 現状、仕事量を調整している。
159	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	商品の良さをSNSを通じて発信する能力を養う
160	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	コロナ禍の借入返済が大きく厳しく、要売上高はいつも以上に上がっている。安 定した受注に向けて外部営業に力を入れている。
161	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	円安による仕入価格の上昇を十分に価格転嫁できない
162	【医療、福祉】医療業	人材確保
163	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	ホームページをリニューアルし、BtoCの動きを活性化させていきたいと考えてお ります。
164	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	今期に限っては東京事務所、応接室の設置、旅費など出費がかさんだ
165	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	固定費を圧縮し大まかな自社商品については値上げも適正に行ってやや安定 した財務内容かと思っているが、国内の工作機械販売と自社製品需要が連動 する為、今後新規顧客の獲得が喫緊の課題であり、そこを無くして成長は無い。 つまりは営業開拓人員の補完と強化、より競争力のある機械の導入が近いうち
166	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	とくになし
167	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	大きな柱はあるものの海外とのコスト競争に巻き込まれつつある中で、新たな柱 を作っていくことを続けているもののそれを造るマンパワーと能力が足りず苦心 している。
168	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	材料・仕入の価格を売値へ転嫁、人材確保
169	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	マネージャー層の力量不足を解消するために若者層の格上げを実施していく。
170	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	1業種による経営。 多業種経営によるリスク分散。
171	【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	新旧顧客のニーズが多岐にわたり時間が掛り過ぎるので合理的なサービス形 態を検討中
172	【卸売業、小売業】各種商品小売業	生産量の減少に伴い一部同業他社との価格競争が激化している。引き続き人 材確保（定期採用）、社員教育を充実させていく。

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
173	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	付加価値の増大により、顧客単価を上昇、社員教育による顧客数の上昇、付加価値の増大に向けての新商品開発に取り組んでいるが発展途上である。
174	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業 サービス業	今現在の課題は人員不足です。資金を入れても中々解消されておらず自社の見せ方の工夫などに力点を置くのと設備導入を検討しマンパワー削減にも力点をきたい。
175	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	既存企業の掘り起こしと新規開拓。 人材の確保と従業員の教育・キャリアアップの施策。
176	【製造業】非鉄金属製造業、電線	人材育成を実施するため、人を育てる仕組みが必要、
177	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	とにかく募集しても来ない。 従業員が減ったのもあり、採用、教育に力を入れたい。
178	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	量から質への転換 単に量を求めるのではなく、自社の強み・弱みを理解し強みを伸ばし、質を高める
179	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	季節要因がある為、の対策。
180	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	新たな商品の拡大
181	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業 サービス業	土地購入の事案があり資金繰りについて検討中 外注先の高齢化を考え部分的に内製化にシフトしていくためにあらゆるネットワークで求人活動
182	【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	熟練工の不足による作業効率の悪化が拡大しているため、作業初心者の技術力の底上げを図ることで作業効率を高め、利益率の改善を目指す。しかし、日本・アメリカの政権交代の行方とイスラエル周辺の緊張状態が今後どのくらい経済へ影響してくるのか未知数のため、ロシア・ウクライナ間の戦争発生時と同じ仕入価格上昇があるのではないかと考えている。
183	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材派遣会社ならではの課題で、通常の会社でいう売上以上に雇用人数がカウントされてしまい社会保険適用範囲の拡大に伴い法定福利費が膨れ上がっている。業界として死活問題となっている。
184	【卸売業、小売業】機械器具小売業	現預金を多めに確保し安定した財務基盤と気づきながら、新商品開発に力を入
185	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	付加価値の高い商品開発と企業ブランドの強化が必要と感じている。
186	【卸売業、小売業】その他の小売業	国内生産を継続するためのサプライチェーンの維持確保
187	【卸売業、小売業】飲食品卸売業	人件費増加による利益の圧迫が経営上の課題となっており、売上を増加する必要がある。そのため対応策として案件の受注、遂行を単独でできる人材の育成
188	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	建築業での 新卒採用を出しているが 学生が来ない インターシップ学生の受け入れなどで 就活学生の取り込みを確保しようとしている
189	【卸売業、小売業】その他の小売業	・人材の世代交代をすすめる ・取引銀行を整理する ・手形廃止など支払条件の改善をすすめる
190	【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	AI等を活用した作業効率、生産性の工場に向けた取り組みを早急に進めたい
191	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	需要の拡大に対応すべく工場の建て替え工事を行う
192	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	営業視点の活動を増やすこと
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	人材の教育
194	【製造業】その他の製造業	受注量を確保し現状環境で効率化しながら従業員の雇用を維持することが最優先です。
195	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	加工技術者の育成が急がれるが現状の仕事量との兼ね合いでは速度が遅く残業と経費の兼ね合でジレンマ。 その先に仕事があるのに、これを取得すれば仕事があるのにそれを理解できなくて現状にあまんじるような働き方改革がうらめしい。
196	【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、冷凍食品、惣菜	こっさやくいちばんしゅぎ
197	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材確保の為、外注を強化
198	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	広報活動の強化
199	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	最低賃金の大幅の上昇、原材料費などコストアップによる利益減少をどう補っていくか
200	【製造業】非鉄金属製造業、電線	当面、役員報酬を含めた経費の節減に努める。
201	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	人件費に似合った顧客の増加
202	【卸売業、小売業】その他の小売業	得意とする樹種の認知度を高める。
203	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	経費が多くなるが人員は削減できない
204	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	市場競争力の強化。付加価値を高め選ばれる企業を目指す
205	【卸売業、小売業】機械器具小売業	募集しても人材が集まらない
206	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	人材育成
207	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材の確保と人件費の抑制のコントロール

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
208	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	啓発活動
209	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	製造量の不足で増産のための設備投資と省力化
210	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人手不足なので協力業者を確保したい
211	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	採用
212	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	売上維持する為にも新規顧客開拓が必要です。
213	【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	付加価値の増大と、顧客の確保及び安定売上
214	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	新規顧客の開拓 後継者に経営の業務を渡し始めている
215	【建設業】総合工事業、土木、建設業、建築	非製造業においては、人材の確保と育成が最も重要な経営課題である。
216	【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	勤務弁護士の育成が急務
217	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	あらたなことを始めていく必要がある
218	【建設業】総合工事業、土木、建設業、建築	顧客との関係強化、人材育成
219	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規案件・顧客を確保し、新しい分野の業界からの受注を増やす。
220	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	デザイン力のアップ、実績の紹介
221	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規事業に参入して活路を見出す。
222	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	属人的になっている工程が多いため、機械化の促進することと、ひとりひとりの能力が発揮できる会社に向けて、コミュニケーションとチームワークを重視した社内教育にこれからも力をそそいでいきたいと思います。
223	【学術研究、専門・技術サービス業】学術・開発研究機関	その人にしかできない工程があるため、機会かできる工程は機械化し、ひとりひとりの力が発揮できる会社に向けて社内教育に力を注ぎます。2年かけて社内教育のカリキュラムやキャリアパスや人事評価を再構築する予定です。
224	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	新規事業への展開
225	【卸売業、小売業】機械器具小売業	4～5年先までに最新技術による自社製品の作り直し
226	【製造業】プラスチック製品製造業	長年取引のある仕入先が（廃油の処分業者）、廃業するにあたり、代替の業者を探すのも大変。廃業される仕入先も出てきている状況で、全てが代替の業者が見つからないので、サービスを停止せざるをえない事もある。
227	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	社員教育と協力業者の確保を進める
228	【製造業】はん用機械器具製造業、小売、小売業、小売業	とにかく、社内外とも、人材確保と教育
229	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	今のところ大丈夫だが、ほとんどの業務を外注しており外注先1社が倒産しても対応できるよう同業協力会社を増やして1社に集中しないようにしておく。仕事量が増加しても対応できるようにしておく。
230	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	収集運搬料金の改定（値上げ）をすすめる。スポット案件の受注を増やす。
231	【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	この3年間でなんとかショックは来るのに、備えて顧客の分散化を計りたい
232	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	クライアントのブランド力を増して長期的に伸びて行く為にはデザイン的思考が必要と考えている。その事を各企業の経営者さんに理解頂く活動をやっている。
233	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	特になし
234	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	専門職種の不足
235	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材は現在適正だが、ここ10年での定年退職者を考えての雇用と人材育成が難航している
236	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	仕入商材であるトラックの高騰と玉不足が深刻です。対応策はネット広告の拡大と社員により任せること。
237	【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	担い手の確保
238	【卸売業、小売業】その他の小売業	営業形態を変えないと、このままでは立ちゆかなくなります。
239	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	若手が入社してこないで今後人材不足を解消する為に求人と人事考課制度の導入等に力を割いていく
240	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	いいものを作り、高く売れる仕組み作り
241	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	既存事業の付加価値を高め、サービスの向上を図り、新規受注に繋げる。人材の育成・確保が必要。
242	【卸売業、小売業】機械器具小売業	安定供給
243	【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	新入社員の雇用

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
244	【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、冷凍食品、惣菜	人の対応、新規事業作る事
245	【建設業】総合工事業、土木、シブハセフ、造園、舗装、建築	得意先の状況の情報をもっと共有していくこと
246	【製造業】プラスチック製品製造業	得意分野が荷役ですが、国内の実需が物価高騰と少子高齢化の問題で今後も同じ悩みが将来に渡り継続すると思われます。それに対して付加価値を付ける事が生き残りと思われます。大手物流会社では対応が出来ない所を強みにしておりましたが、それだけでは成長発展は難しいと感じております。
247	【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	重度利用者に対応できる人材が少ないため、生産性が良くない 出勤の曜日によって できることとできないことが出ているのが問題点 対応策は人材育成だが育成できる人材もない 外部講師依頼だとコストがかかる。未解決。
248	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材不足 人材確保に様々なサービスを利用しあっている
249	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人手不足
250	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	財務体質の強化
251	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	技術の継承者の育成をして、筋肉矯正健康法を広める。任せていける後継者の育成。
252	【製造業】はり用機械器具製造業、小イフ、原動機、小イフ	お客様を増やす
253	【製造業】窯業・土石製品製造業、ガラス、セメント、生コン、陶磁器、炭素・黒鉛、ほうろう鉄器、七宝、ロック	人員不足と知識の習得不足による品質低下が問題点
254	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	新規
255	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	もっと営業を強化してお客さんを増加させる。既存お客様への満足度を向上させていくこと。
256	【製造業】業務用機械器具製造業、事務用機械、計量器、分析器	対策はまだとっていない
257	【卸売業、小売業】その他の卸売業	10月から間接費の増加が見込まれるため、売上の増加、価格転嫁をする必要
258	【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	サービスの品質向上と付加価値の可視化
259	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	企業からの受注が紹介中心なので、自分でコントロールできない、単価が上がらない面がある。 個人顧客の開拓のため、SNSを活用した顧客導線をつくることお急いでいる。
260	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	顧客の減少のため新規顧客確保を考えている
261	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	生産効率UPでコストダウンを実現しながら新規取引先獲得を目指す
262	【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	顧客の高齢化で保険ニーズが減少傾向にあり、顧客の若返りを模索している。
263	【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、冷凍食品、惣菜	利益が出るように売上を増加させる
264	【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	新規事業の成功に向けて商品開発や付加価値をもっとPRLしていきたい
265	【製造業】木材・木製品製造業（家具を除く）製材、	社会保険料や公共料金等の企業負担が重くのしかかるなかでの賃上げや増税等、経営環境が悪化の一途をたどる中、世界的な経済危機、自然災害等騒がれている。暫くは大人しく様子を伺い雲行きを眺める。
266	【建設業】総合工事業、土木、シブハセフ、造園、舗装、建築	新商品の開発、対応。
267	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	弊社事業内容周知がまだまだ足りない
268	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	人手不足と仕入れ調達単価の増加
269	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	新規提携先の開拓を行っているが、有力な提携先が出てこない。
270	【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	受注を増やしたいのと人員獲得。
271	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材採用と育成
272	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	時間あたりの粗利の増加
273	【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	スタッフは全員業務委託。教育がスムーズに行かないことも多く、代表者私の仕事量が多い。その割に人件費や教育コストがかかっている。教育担当者の育成
274	【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	売上が上がらないと話にならない
275	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	新規得意先の確保
276	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	徹底的にお客の声に応える
277	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	独立して6年事業内容を拡大させるか得意分野の絞り込みをするかを悩んでいる。 現時点では一人で事業を行っている為事業範囲は狭めないが私自身の仕事としては得意分野を絞り込みを進め他の仕事については協力工場を増やして行き
278	【製造業】電気機械器具製造業	10年後を見据えた社員教育・人材確保が重要。
279	【卸売業、小売業】機械器具小売業	紹介による個人顧客が増え、社会貢献を感じる一方で、1件の価格が低い為、手数料ビジネスにおいて、効率がよくない。

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
280	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	会社全体の利益構造についての理解
281	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	企業秘密です
282	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客に対しての自社の付加価値の増大にて集客力を高めて必要とされる企業を目指す。
283	【運輸業、郵便業】運輸に付帯するサービス業、運送代理店、こん包業	まずは赤字の解消する事。スタッフの教育
284	【製造業】はたけ用機械器具製造業、小イフ、原動機、小イフ	新規顧客の開拓
285	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	営業力が弱く、顧客開拓があまり進んでいない。
286	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	売上も横ばいでスケールしない
287	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	正々堂々と伝えれる自社の強みを表したDMを作成して見込み客に送付して記憶にとどめてもらう。
288	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	人材確保と既存顧客に対しての営業生産性の向上
289	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	人材確保
290	【卸売業、小売業】その他の小売業	人材採用。最近のパートさんの離職率が高い＆採用が出来なくなってきたのに対して力を入れたい。 採用時の時給を上げるために既存のパートさんの時給を上げていっています。
291	【サービス業（他に分類されないもの）】廃棄物処理業	理念の見直し
292	【製造業】はたけ用機械器具製造業、小イフ、原動機、小イフ	活気ある会社風土作り
293	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	効率化
294	【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	儲けてくれる人材が居ない。 売上減に伴う経費削減。
295	【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	売上アップ。
296	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	人材不足に尽きます。
297	【製造業】はたけ用機械器具製造業、小イフ、原動機、小イフ	オンラインを駆使し市場を遠隔地に広げる計画中
298	【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	人材不足
299	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	新規顧客の開拓
300	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	顧客ニーズに合った提案力、営業力の強化など、市場やターゲットの明確化と効率の良い営業
301	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	情報発信 協業化
302	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	自社の生産力に見合った生産高で利益を追求している
303	【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	日払いアルバイトが多いので、資金ショートしないように注意している
304	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	求人につきる
305	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	新規事業との関わりから新規顧客に繋げる。
306	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	企業価値の向上
307	【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	人材不足
308	【製造業】はたけ用機械器具製造業、小イフ、原動機、小イフ	とにかく人が足りない
309	【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	雇用の拡大
310	【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	戦略カテゴリーの強化
311	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト	新規事業参入
312	【卸売業、小売業】機械器具小売業	営業
313	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	あ
314	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	問題点：新規顧客獲得が戦略的にできていない 対策：自分がやっている不動産事業は他の業種の何に使えるかをまとめる事で、周囲の認知度を上げて行く。また他業種との合同セミナーで顧客開拓を行う特にないが、SNSでの集客を引き続き、角度を変えて、PDCAしていくこと
315	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	さらなる顧客満足の向上
316	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	
317	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	労働集約型産業の為に人材確保が売上に直結するが、人で不足で採用が芳しくないため苦慮している。そのために教育に力点を置いて雇用を確保したい。
318	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	仕入れと売り上げのバランスが崩れてしまったので売り上げの増加。人手が足りないので補強が急務だが従業員の質の維持向上を継続的する。
319	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	販路拡大・営業力の強化
320	【製造業】木材・木製品製造業（家具を除く）製材、	新規顧客と利益率の高いサービスの実施
321	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	得意分野（足回り）を生かした作業を取る為のHP等の活用や作業（技術）の向上
322	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	販売強化
323	【製造業】その他の製造業	新サービスの提供
324	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	先行して人員を確保したので、それに見合う受注が必須。営業力を強化する。
325	【卸売業、小売業】機械器具小売業	新規顧客獲得に向けての営業

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
326	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	新たな業務への進出を試み、並行して専門性を高め、付加価値を増大させることで、安定した売上を計上出来るようにします。
327	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	支出を見直し、財務体質の改善に取り組む。
328	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	事業承継
329	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	コロナ以降、旧来の事業が低迷し、新規事業開発に力を入れている。これを継続しつつ、顧客拡大につなげるのが現下の課題。
330	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	環境づくり
331	【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	物価上昇 経費増加 売価をあげたいが顧客が納得してくれるか
332	【卸売業、小売業】その他の卸売業	将来を期待したパートタイマーが退職したため、その者に代わる人材を雇用したいと考えております。
333	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規受注の拡大
334	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀系	顧客の取引期間が短くなっている
335	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	外注を活用
336	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	細かく単価の小さい業務が多く、常にバタついている状態。利益の取れる商品に注力し、カーボンニュートラルなど環境面に力を入れ他社と差別化を図りたい。
337	【建設業】総合工事業、土木、しゅうせつ、造園、舗装、建築	新店舗
338	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	安定収入につながる案件
339	【医療、福祉】医療業	現業とHPの内容にHP作成時期より乖離が増えてきているので、現業に合わせ顧客を絞り新規顧客獲得を狙いたい。
340	【製造業】プラスチック製品製造業	ハウスメーカーなど 1億以下の工事で民間工事に参入してきておおいにうっとしい。 リフォームでも2千万程度ではいってくる。 技術では負けない自信はあるが 資料や試験データなどお客さんを納得させる術は持っているのでやりづらい。
341	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	自社パンフレットの配布
342	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	付加価値の構築に取り組んでいるが他社商品との差別化をお客さんに認知してもらうのに苦慮しています
343	【建設業】総合工事業、土木、しゅうせつ、造園、舗装、建築	自社開発
344	【医療、福祉】医療業	サービスの案内 HP、広告など
345	【製造業】はん用機械器具製造業、小イフ、原動機、小イフ	販売先の増加 営業先任者を配置
346	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	雇用環境の整備
347	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	B to B to Cの拡大 商品のブランディング及び告知
348	【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	組織運営できる人財を育てる。より顧客に満足して頂けるサービスを生み出せる人財を育てる。
349	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	人材が極端に不足している訳ではないが、確保できないと売り上げの増加が見込めない
350	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	高齢化による顧客の現象の為 新規顧客の確保。
351	【卸売業、小売業】機械器具小売業	取引先の減少、新規取引先の確保、スムーズな営業活動
352	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	日本人技術者の育成に力点を置いているが、実現できていない 日本人は採用しても長続きしない
353	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	需要の減少に伴い、同業者間の競争が激化。得意分野への傾注と新規事業展開を検討。
354	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	持続可能な収益増強に向けた取り組みに注力する。同時に付加価値の高い仕事を担うことができる人材の育成に取り組む。
355	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新事業について、本格展開に持っていく。
356	【建設業】総合工事業、土木、しゅうせつ、造園、舗装、建築	SNSがンばる
357	【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	事業承継先の支援
358	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	人材育成 仕事に興味を持ってもらう
359	【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	新卒採用
360	【製造業】電子部品・デバイス・電子回路製造業	営業人員の確保、新規顧客の獲得
361	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	洗濯業務と清掃と福祉施設の就労等との連携で付加価値をつけて単価のUp を目指したいその為の業種間連携が出来ないか？仕組化を検討。
362	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	営業力不足

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
363	【情報通信業】インターネット附随サービス業、ポータルサイト・サーバ運営業、アプリケーション・サービス・コンテンツ・プロバイダ	新規顧客の開拓による安定した売上をベースに、事業承継を進めていきたい。
364	【生活関連サービス業、娯楽業】花壇・埋立・美容・石場業	見積り案件が極端に減ってます。宣伝広告と営業活動に力点をおくべきかと思う
365	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	人財雇用の問題
366	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト	後継者体制作りを活用して組織の活性化
367	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	確立した自社サービスを作ること、相続登記の義務化に伴う社会ニーズにこたえる生産性の向上と付加価値をつくること
368	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	社員教育による顧客満足度の向上と受注率UP
369	【建設業】総合工事業、土木、しゅうみせつ、造園、舗装、建築	BS強化
370	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	財務改善
371	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	労務管理サービスの項目強化
372	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	後継者探し
373	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	様々な要望に対応していることもあり、ドメインが少し広がりすぎている。今後、もう少し絞り込むことが必要かと考えている
374	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	年間粗利1億以上で定期リポート率80%以上の新規事業を作る 既存事業は、新しい価値提供フローで他者と差別化 発信の強化
375	【製造業】プラスチック製品製造業	業態を変える必要があり、それに伴い所帯も小さくする可能性が高い。
376	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	人材育成
377	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	とにかく、自分の会社の見直しと新規受注（自分の会社の技術の安売りはしな
378	【建設業】総合工事業、土木、しゅうみせつ、造園、舗装、建築	自社で職員から直接募集が来るよう体制を整える
379	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	収益事業の多様化に力点をおく
380	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	新規顧客の獲得と人材育成を行い経営基盤を確立する。
381	【医療、福祉】医療業	新メニューを作り、販路拡大、アピール拡大が必須
382	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新商品の取り扱い
383	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	営業力の強化
384	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	情報発信が弱いので強化が必要。
385	【建設業】総合工事業、土木、しゅうみせつ、造園、舗装、建築	人財確保に努める
386	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人件費の増加にともない新規戦略をうちずらい
387	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	新規顧客獲得
388	【医療、福祉】医療業	案件により受注金額に大きな開き、中型案件が来ると経営が安定する 中型以上の案件をとりたい
389	【卸売業、小売業】その他の小売業	仕入先との関係強化
390	【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	経営者としての力量不足な点を改善するため出来る事から進めている。
391	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	保育士不足 保育士の確保に全力を
392	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	サービス認知度と利用による利点を感じてもらうこと。 幅広い周知に向けた企画の実施
393	【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	人材が不安定なので人が辞めると体制が崩れる。
394	【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	改善可能な範囲は実行している為、早期に結果が出るよう回転率を上げていくこと
395	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	円安
396	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	自社ではなく、仕入先の人材不足や方針転換による、商材の消滅。
397	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材不足はどの業種でもありえる事なので 対策を考えていこうと思っています
398	【卸売業、小売業】その他の卸売業	メディア露出の拡大
399	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	採用と育成
400	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人件費で、ほぼ戦力外に近いアルバイトの出勤日数を減らす予定。 新商品の早急な具体化。 そのサンプル持参で新規業種向けに営業予定。 既存商品の価格改訂でアップする。
401	【製造業】飲料・タバコ・飼料製造業、酒類、茶・コーヒー、氷	新規開拓
402	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材確保：募集、紹介等 財務体質：運賃交渉
403	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	主事業のアパレル以外での事業展開

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
404	【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、冷凍食品、惣菜	自身がプレイヤーすぎるので、人員確保して任せて営業をより進めていきたい
405	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	多角化が必要
406	【サービス業（他に分類されないもの）】廃棄物処理業	付加価値ある商品開発、経費の節約
407	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	働き方改革、人材確保、幹部社員育成、後継者問題。
408	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	1社依存
409	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	ブランディング
410	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	株主の介入をなくす
411	【サービス業（他に分類されないもの）】廃棄物処理業	新規顧客の獲得
412	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	従業員不足
413	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	展示会、商談会参加
414	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	事業を拡大するにも融資が少額しか見込まれず、人も雇えず全て自分でやる事が増え業務がスムーズに行えていません。
415	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	従業員不足→インターンや人材紹介の活用
416	【電気・ガス・熱供給・水道業】ガス業	建て替え中なのでこの間に新規事業コンサルに力を注ぎたい
417	【情報通信業】インターネット附随サービス業、ポータルサイト・サーバ運営業、アプリケーション・サービス・コンテンツ・プロバイダ	問題点…経営者とその他労働者との知識力、技術力の剥離 力点…知識力、技術力の周知
418	【卸売業、小売業】その他の卸売業	人材の確保が数年前と比較して難しくなっている。求人広告だけでは応募が来ないため、各大学や専門予備校などへのリクルート活動を行う予定である。
419	【製造業】輸送用機械器具製造業	採用メディアを利用して人材採用をしていく
420	【医療、福祉】医療業	営業力の強化 スピードアップ
421	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	営業をして新規顧客を増やす。
422	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	自社の強みなどの再考察と、そこからの現在の自社の強みを生かしつつ、経営指針の見直し
423	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	組織の仕組みがないので 仕組み化する
424	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	事業拡大の為の準備不足 コンテンツの作り込み不十分
425	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	経営指針の見直し。
426	【卸売業、小売業】飲食物品卸売業	社員全員の技術向上と、新入社員を迎え入れたときに教育がスムーズにできる育成マニュアル
427	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	毎度同じなので抜け出したいがそれを実行に移すことも日々の業務でできないことが多い
428	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	既存クライアントさまからのアップセル・クロスセル
429	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材育成、離職
430	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	新規顧客の増加に付加価値の増大を絡める。
431	【製造業】はん用機械器具製造業、小工具、原動機、小工具	人材の育成
432	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	自身のスキルアップのための学び。
433	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	客数の減少 新規顧客獲得
434	【建設業】総合工事業、土木、しゅうせつ、造園、舗装、建築	資金繰りの安定
435	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	上記の通り
436	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	本年度で人的資源への投資は完了する予定、今後は新サービスを元に新規事業を展開して仕組みを安定させて、人材確保に乗り出す予定です。
437	【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	M&A
438	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	採用の開発者、資金繰、事業計画の再編
439	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	人材確保、教育、伴い売上の増収を図るところです。
440	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	課題は利益率の高い分野に手を取られていたので、時間をかけて本来やるべき方向にシフトしなおしている状況。そちらに集中するために、本年度末までは売上の大きな増加は狙わずに地固めをする。
441	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	売上の安定化
442	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	集客

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
443	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	会社に副収入を作り基盤を固める
444	【生活関連サービス業、娯楽業】娯楽業	新規引合いは増えつつあるものの、それに対応するための十分な人材がいないため、良い人材に巡り合えば積極的に採用したい
445	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	新規引き合いは増えつつあるも、対応できる人材が不足しているため、積極的に人員の採用をしたい
446	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	賃貸物件の需要過多と建設費高騰に伴う利回り低下に対し供給不足或はニッチなカテゴリーへシフト。
447	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	経営理念の浸透と具現化に向けた取り組みが弱い。競合他社との差別化戦略、SNSを活用した情報発信、人材育成（評価制度構築など）が課題
448	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	私の時間を切り売りしてる感があり、仕事が増えるほど時間がなくなるので、これをどうにかしたい
449	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	現在かなり活動範囲を広げているので新規受注先となりうるクライアントが若干増えています。ただし、まだ受注に至っていない為、なるべく早めに案件獲得につなげたいと考えています。 さらに、現在の業務範囲だけではここから先細っていくことも想定しているため、もう少し回収サイクルの早いビジネスまたは、自社の作業負担が少ないものの収益を挙げられる仕組みを作りたいと考えています。
450	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	特には問題ありませんが、面白そうなものがあればやりたいです。
451	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	資金難であるため、投資していただける方を探しています
452	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人員の長期育成
453	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	得意分野の業種からの紹介案件に頼っている状況なの、得意分野の幅を広げたいと考えております。
454	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人材不足
455	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	現在提供中のサービスに加えて、お客様からご要望の多いSEO・MEO対策、Web集客コンサルティングのサービス導入を準備しています。
456	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	人手不足により人件費が高騰している。安くて質のよい人材を確保するための取組が必要。
457	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	特に行っていない
458	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	正社員、外注共に高齢化が進んでいる。 若手の参入を目指す。
459	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	新規顧客の獲得
460	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	貧乏暇無し経営からの脱却 適正な金額への値上
461	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	新規受注確保が最重要と考えています。

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
1	【製造業】はん用機械器具製造業、ホイブ、原動機、ホ、	施設の認知度及び重度障がい者へのネットワーク
2	【卸売業、小売業】その他の卸売業	受注量があるのですが、生産能力が追いついていない為に、社員教育をして生産能力を向上させる
3	【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、冷凍食品、惣菜	新商品開発
4	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	今期初めての新卒採用にあたり、教育のシステム構築が必要。
5	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	新卒採用
6	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	DXへのAIの応用例数増大
7	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	人が集まらない
8	【製造業】その他の製造業	新規取引先、新規案件への取り組み強化です
9	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	人材確保
10	【卸売業、小売業】その他の卸売業	今後子どもを真ん中においた事業を新規構築したい
11	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	経費見直し
12	【運輸業、郵便業】運輸に附帯するサービス業、運送代理店、こん包業	既存事業に紐付けた事業展開 協業など
13	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	情報
14	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	業界の慣例としてメーカーの価格改定幅に連動して卸業者も販売価格を変動させなければならない。今回メーカーが値下げを実施する為、弊社でも販売価格を値下げをしなければならず、結果的に利益減となる。また、メーカーの納品に遅れが生じ、発注から納品までが価格改定のスパン(3カ月間)よりも長く、適切な発注を出来ない状況にある。従って、メーカーに納期を早める様に交渉する必要がある
15	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	現状の問題点としては ①若手社員の教育、定着化 ②仕入れ価格の高止まりに対する利益率の改善です。 対策としては ①ベテラン管理職との定期面談を行うことでのフォローアップ塗料メーカーと協業での技術研修を実施中。 ②仕入れ業者への価格交渉、部分的に新規仕入れ業者を模索中。 あと、利益率の高い輸入車の比率を高め、内装コーティングなどプラスワンの提案を行い、一台あたりの単価アップを図る。 以上の2点で進めてます。
16	【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	若手社員の採用難
17	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	マネージャー 管理者不足
18	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	今期は経費増加。新規受注の増加で対応したい。
19	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	収益力が下がる一方で、顧客のニーズが高度化しています。会社としてレベルアップを図らなければならない状況ですが、ついていけない人材も発生してきています。環境が厳しくなる中で適正な人材配置が必須なのですが、なかなかできません。
20	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	今はない
21	【製造業】非鉄金属製造業、電線	自社の魅力を伝えた人材採用
22	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	新規顧客開拓、営業先の絞り込み
23	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	人材確保と教育 付加価値を明確にし販売力強化
24	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	新マーケット 新顧客創造
25	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	新規事業による人材、場所の確保
26	【製造業】その他の製造業	採用、教育
27	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材確保 昼夜逆転の職場なので、特に課題。営業マンの育成も課題
29	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	技術者がいれば派遣なり仕事はあるが人がいないので利益率の高い仕事を逃している。
30	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	人材を獲得、育成し得意分野を伸ばす
31	【運輸業、郵便業】運輸に附帯するサービス業、運送代理店、こん包業	新規販路拡大
32	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材確保と教育
33	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	事業承継が課題。
34	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	今まで生産効率アップに注力してきたので、今後は人材採用を積極的に行う。
35	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	小規模なお得先の減少が加速している

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
36	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	仕入れ価格の上昇により上がった販売価格で、ユーザーが買ってもらえるのか。
37	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	職人の高齢化、若手人材採用難 事業承継における右腕の育成
38	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	社員の高齢化が進み、求人を出しても若い人が来ないか、来ても直ぐにやめてしまう為、外国人の雇用を進めている。 息子がいるが、継ぐ気が無く東京で仕事をしているので、後継者が不在で将来M&Aも考えていく必要がある。
39	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	新商品開発
40	【製造業】はん用機械器具製造業、小イフ、原動機、小イフ	介護保険外の部分の強化を図りたいが、出来ていない。
41	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	利益先送り保険の解約で諸問題は今年度は解決できるが、力点の方は人が育ってこないとどうしようもなく、根気よく続けていく。
42	【運輸業、郵便業】運輸に附帯するサービス業、運送代理店、こん包業	付加価値増大への努力
43	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材確保・新規得意先確保
44	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	採用活動の見直しと強化
45	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	職業紹介事業は労働局需給調整事業を担い職業安定所と共に労働者の雇用安定のために労働局の許可を受けての事業であります。 当社はマネキン『百貨店など各フロアの販売員』が主な職種です。ここに全く違うルールでの参入があったり、この職業自体に魅力がないのか新たなマネキンさんの登録者が非常に少ないし、此の登録者を募集するのも雇用主ではないのでハードルが高い。 新たな分野への参入を模索中である。
46	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	運搬業務対応の多様性を増やす
47	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	今後の更なる金利上昇および賃金上昇を見据えた事業体制の大幅な見直し
48	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	新規人材確保を行い、売上利益を増加させる。
49	【卸売業、小売業】機械器具小売業	既存の機械では製造量が頭打ちになってきているので入替が必要。 生産量を増やして新規顧客獲得にも力を入れたい。
50	【医療、福祉】医療業	人手不足の解消
51	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	顧客中、取引期間の長い先が多く、定番品の受注は安定しているが故に単価upに苦労している。同業種の廃業先からの仕事依頼も多いが、価格面、設備面、管理面での折り合いが受注のカギとなっている。
52	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	営業力が落ちているので、社員全員との面談や勉強会を増やしていく
53	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	生成AIを利用した業務の迅速化・省力化を図るためのシステムの増強と、迅速なサービス提供をストロングポイントとした現顧客の満足度増加
54	【サービス業（他に分類されないもの）】廃棄物処理業	社員年齢高止まりへの一手
55	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	とにかく仕入れが高すぎる
56	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	経営人材の不足により、業務に支障が出てしまうことの克服を最重要課題としている。
57	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	自社サービスの拡大
58	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	採用・定着など、人に関する課題を抱える企業が増えている実感があるので、それに対応した新規サービスの開発が課題。
59	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	人材が不足しているのを把握しているが、そのための資源（売上）の確保が出来ていない。どのタイミングで踏み切るか、現在検討中。
60	【製造業】その他の製造業	顧客からの要請に基づき適正な時期に適切な提案を地道に行う
61	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト	今後20年のビジョン作成
62	【卸売業、小売業】繊維・衣服・身の回り品小売業	マネージャークラスの人材獲得
63	【卸売業、小売業】その他の卸売業	粗利不足の解消
64	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	ルートセールス中心の営業スタイルからの脱却。変動費である外注費を低減すべく、固定費である人件費の枠内でロスなく自家生産高を追求。
65	【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	力点：人材育成 問題点：資金不足
66	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	求人広告で少しずつ増員します
67	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	外国人労働者の管理者育成で全体のスキルアップが必要
68	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人材確保
69	【サービス業（他に分類されないもの）】廃棄物処理業	人材確保の為に、採用LP作成し広報活動に重点を置くこと
70	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規顧客を増やしたい

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
71	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	資金繰りが苦しい。新規事業はすぐに利益が出ない。近しい企業への周知やsnsを含めた資金調達戦略を考える必要がある。
72	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	社内環境の改善、新規顧客の獲得。ホームページ、WEBを活用して会社情報を発信していく。
73	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	従業員の不足は機械化推進と社員教育で補っていく。新規販路に価値を紹介し、単価を上げる。
74	【建設業】総合工事業、土木、しゆんせつ、造園、舗装、建築	新しい仕入れ先を探す
75	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	社員の技能向上と幹部社員の育成
76	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	特になし
77	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	人材確保と経営者層の不足が深刻です。それ故に社員教育・人材育成への取り組みが最重要だと感じています。
78	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	人への投資が重点になります
79	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	人材不足
80	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	財務体質を改善する事により、資金繰りの改善、手元資金を潤沢にすることにより人件費を向上させる
81	【建設業】総合工事業、土木、しゆんせつ、造園、舗装、建築	人口減少同業者増える今後不動産は淘汰される時代が来る
82	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	人
83	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	新規事業の土台づくり(方向性、ビジネスモデルの絞り込み)、全階層の世代交代
85	【サービス業(他に分類されないもの)】自動車整備業	若手に熟練技術者の技術を伝えること。そのために目標設定をして目標達成出来るように環境をつくる。
86	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	人事評価による人件費の見直しを実行。既存顧客の価格見直しと切り捨てを実
87	【製造業】非鉄金属製造業、電線	営業力強化
88	【製造業】輸送用機械器具製造業	若手採用に力を入れていこうと思っています。大手企業で人手不足から外注を倅約しているとのことで自社での担い手を増やす事例ビジネスチャンスにつながるかと考えています
89	【サービス業(他に分類されないもの)】その他の事業サービス業	外部環境は同業者が増え、専門化して厳しくなっている。付加価値を付けて新規顧客の開拓が重要になっている。
90	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新設店舗を開設し規模拡大に注力
91	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新卒を含む若手社員の習熟度をあげて生産性を上げるのが目下の課題。これが上がってくれば会社としての対応力も上がるのでよりお客様のニーズ合ったサービスの提供が出来ると考えている。
92	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	生産性向上を目指して取り組み成果が見えてきた。ただ人力で出来る限界も見えてきた。抜本的に成果を出すためには設備投資が次のステージのために必要だと感じている。
93	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	データ収集と分析
94	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	提案力の強化。
95	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	自動車売上割合率が高いため、自動車業界の動向に影響を受けやすいです、自動車以外の自社新製品を販売開始しています。
96	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	景況感はまだ良くない為、付加価値の高い新製品の開発、新規顧客の確保が
97	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	現場では外国人材を活かし、人手を浮かし、社員教育の実施。
98	【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	下請け仕事量に上限を設けておき、元請け仕事の受注を模索しています。
99	【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	難易度の高い製品をつくり、積極的にお客様へ案内している。生産効率を引き上げ棚納期対応やサービスを提供しています。他にない製品開発や販売先を拡大。新規顧客を増やすための営業活動。時代にあった価格設定
100	【建設業】総合工事業、土木、しゆんせつ、造園、舗装、建築	社員教育がない
101	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	人財確保がとにかく重要。そのためにSEO対策施した採用専門サイトを立ち上げ。
102	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	「事物共創」の実現＝『モノ(製品)』の提供に加えて、「コト(付帯サービス)」との価値共創による付加価値アップの実現』を加速させること。効率アップと品質向上を目指した社員共育(3Sの徹底)
103	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	中期経営計画の立案と実行
104	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	①販売数量が減少している中での利益確保 ②人件費の圧縮(事務の効率化)
105	【卸売業、小売業】飲食物品卸売業	クリーニング業界が主な取引先ですが、コロナ禍以降、ワイシャツ・スーツを着る人が減り、クリーニング業界全体の売上は落ちている。それに対する手段が明
106	【サービス業(他に分類されないもの)】自動車整備業	社員教育 新規顧客獲得 広告宣伝
107	【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	既存顧客から新規顧客への転換をするため新規営業などに注力する

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
108	【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	人材育成
109	【卸売業、小売業】機械器具小売業	技術力の向上が必要とされる分野で、十分な技術習得が出来ていないと感じているため、セミナーや現場経験、情報共有等を実施し、会社としての価値を上げる
110	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	ワンパワーではなく仕組み作り
111	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	業務の属人化解消 全部署の引継ぎ課題を解消する 給与の体系化
112	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	局所のプロに比べて全体を見れるプロが少ない
113	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	若い社員のモチベーションを上げていけるか、業務を前向きに推進していけるか。そのフォロー体制を築き上げることで、顧客に対しても新たなアプローチが可能になるが今の所、模索状態で確実なものが見えていない。一丸体制を築くことが課題。
114	【卸売業、小売業】その他の卸売業	新規事業の模索、売上の確保
115	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	取引先の増加と分散
116	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	当初の計画通り着実に実施していくこと
117	【運輸業、郵便業】運輸に附帯するサービス業、運送代理店、こん包業	私が不在になると会社がまわらない、
118	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	経営指針書の作成
119	【製造業】はん用機械器具製造業、小イフ、原動機、小イフ	社員の質、知識の向上
120	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	不採算事業があることはわかっているが、今後の方針について結論が出ていない。
121	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	経費節約
122	【建設業】総合工事業、土木、シヤツ、造園、舗装、建築	所有不動産の売却により借入金を削減する。
123	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	外構人留学生の雇用をするが、戦力となるように育てていく。
124	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	作業の属人化の解消と新規顧客の確保
125	【製造業】はん用機械器具製造業、小イフ、原動機、小イフ	付加価値の高い評価サービスを開発する
126	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	もう少し新規のお客様をふやしたい
127	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	新規顧客開拓
128	【サービス業】他に分類されないもの	利益率アップ
129	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	幹部の育成あるいは外部から見つける
130	【運輸業、郵便業】運輸に附帯するサービス業、運送代理店、こん包業	経営上の問題点 採用難と広告費の上昇: 労働市場の厳しさにより、新規採用が難しくなっており、さらに広告費や外注費の増加が課題です。これにより、コストの増加が利益に影響を与える可能性があります?。 取引先との単価交渉の難航: 派遣先との単価交渉が成立していない場合、利益率が低下し、収益に影響を与えることが問題となっています?。 契約期間の短期化: 長期契約よりも短期契約が多く、安定的な収益基盤が築きにくい状況にあります?。 2. 経営上の力点 顧客との関係強化: 既存顧客との良好な関係を保ちながら、新規顧客獲得に積極的に取り組んでいます。これにより、売上高は増加傾向にあります?。 限界利益率の改善: 固定費の上昇に対して限界利益率が向上しており、経営効率の向上が力点となっています。6年後には経常利益率が6.26%まで上昇する見込みです?。 SDGsへの取り組み: 環境保全や地域社会への貢献を経営の重要な要素としており、持続可能な発展に向けた活動が評価されています?。 3. 対応策 採用戦略の強化: デジタル採用戦略を推進し、SNS広告やWEB広告、ビデオ採用を活用して人材確保を強化します。また、タイミーやシェアフルとの協力を深めて、労働市場での競争力を高めることが検討されています?。 利益率改善策: 単価交渉を継続し、特に新規顧客や既存顧客の掘り起こしに力を入れることで、粗利益の30%以上を目標とすることが重要です?。 長期契約の拡大: 長期的な契約を増やすための営業活動を強化し、顧客と緊密な関係を築くことで、安定的な収益基盤の構築を目指します?。 環境保全の推進: クリーンエネルギーの導入やゼロウェイストを推進し、持続可能な経営を確立します。また、2025年大阪万博での「Sphere Secure」出展を通じて、災害対策における社会的価値を高めることが計画されています?。
131	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規顧客の開拓ができていない。ホームページでの集客にさらに注力する。
132	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	また、体制整備をし組織化していく
133	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	社員の教育がうまくいかない。

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
134	【製造業】電気機械器具製造業	社員の役割と権限を明確化し、ワントップが指揮する鍋蓋経営から組織経営へと転換すること
135	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	高齢社員の退職者が3年の間に3名予定しているため、若手の営業マンの雇用に特に注力しています。
136	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	人材確保、情報の共有DX化
137	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	熟練工への仕事集中にて残業時間が超過
138	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	人材の確保が急務
139	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	不動産売買の流通量が減っているため、不動産管理を増やしています。
140	【製造業】はん用機械器具製造業、小工具、原動機、ポンプ	営業力の弱さ、他社連携が取れない
141	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	情報収集能力の向上 生成AIの活用
142	【製造業】電気機械器具製造業	生産性向上
143	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	社員の教育により専門的な知識と技術で良質なサービス継続的提供でき、同業界の差別化を図る、弊社付加価値を高まる、それによっていい人材確保につながると考えている。
144	【卸売業、小売業】その他の小売業	人件費の抑制
145	【卸売業、小売業】飲食料点小売業	業務量増大に対して人員が不足しているため、人材確保が課題
146	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	新規顧客など、取引先の拡大は目標以上に達成している。案件は、想定以上に依頼があるが工事金額の問題・施工中の案件との工期のタイミングで断る事も多くなってきた。即戦力と若手社員、事務サポートを1名ずつ雇用する事ができれば受注の見込みは増えると考ええる。ただ、物価上昇の価格転嫁が不十分の為、固定経費が増加する事にどうなるのかが読めない。大きな悩みである。
147	【製造業】木材・木製品製造業（家具を除く）製材、	プレス鍛造設備の導入 生産効率の向上 資金調達の計画
148	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	顧客ニーズを日々の活動に反映させる仕組みの構築が必要
149	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	デジタルサイエンスを行い、顧客情報を一元化。その後、マーケティング部門を新設し経営に活かす。
150	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	雇用は今期調子よくできている。従来社員の教育が急務
151	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	加工品の拡販と顧客紹介先の拡大
152	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	できる人材の育成。
153	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	問題点がない
154	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀系	IT人材の不足、給与高騰、大手企業への転職 等
155	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	技術者育成のマニュアル作成
156	【製造業】プラスチック製品製造業	先を見越し若手技術者が自社には必要と考える。
157	【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	生産力の向上。
158	【製造業】非鉄金属製造業、電線	人材を確保出来れば受注が受けれる。 現状、仕事量を調整している。
159	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	商品の良さをSNSを通じて発信する能力を養う
160	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	コロナ禍の借入返済が大きく厳しく、要売上高はいつも以上に上がっている。安定した受注に向けて外部営業に力を入れている。
161	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	円安による仕入価格の上昇を十分に価格転嫁できない
162	【医療、福祉】医療業	人材確保
163	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	ホームページをリニューアルし、BtoCの動きを活性化させていきたいと考えております。
164	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	今期に限っては東京事務所、応接室の設置、旅費など出費がかさんだ
165	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	固定費を圧縮し大まかな自社商品については値上げも適正に行ってやや安定した財務内容かと思っているが、国内の工作機械販売と自社製品需要が連動する為、今後新規顧客の獲得が喫緊の課題であり、そこを無くして成長は無い。つまりは営業開拓人員の補完と強化、より競争力のある機械の導入が近いうちに必要で計画中。
166	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	とくになし
167	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	大きな柱はあるものの海外とのコスト競争に巻き込まれつつある中で、新たな柱を作っていくことを続けているもののそれを造るマンパワーと能力が足りず苦心している。
168	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	材料・仕入の価格を売値へ転嫁、人材確保
169	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	マネージャー層の力量不足を解消するために若者層の格上げを実施していく。
170	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	1業種による経営。 多業種経営によるリスク分散。

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
171	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋅金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	新旧顧客のニーズが多岐にわたり時間が掛り過ぎるので合理的なサービス形態を検討中
172	【卸売業、小売業】各種商品小売業	生産量の減少に伴い一部同業他社との価格競争が激化している。引き続き人材確保（定期採用）、社員教育を充実させていく。
173	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	付加価値の増大により、顧客単価を上昇、社員教育による顧客数の上昇、付加価値の増大に向けての新商品開発に取り組んでいるが発展途上である。
174	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	今現在の問題点は人員不足です。資金を入れても中々解消されておらず自社の見せ方の工夫などに力点を置くのと設備導入を検討しマンパワー削減にも力点をおきたい。
175	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	既存企業の掘り起こしと新規開拓。 人材の確保と従業員の教育・キャリアアップの施策。
176	【製造業】非鉄金属製造業、電線	人材育成を実施するため、人を育てる仕組みが必要、
177	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	とにかく募集しても来ない。 従業員が減ったのもあり、採用、教育に力を入れたい。
178	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	量から質への転換 単に量を求めるのでは無く、自社の強み・弱みを理解し強みを伸ばし、質を高める
179	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	季節要因がある為、の対策。
180	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	新たな商品の拡大
181	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	土地購入の事案があり資金繰りについて検討中 外注先の高齢化を考え部分的に内製化にシフトしていくためにあらゆるネットワークで求人活動
182	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋅金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	熟練工の不足による作業効率の悪化が拡大しているため、作業初心者の技術力の底上げを図ることで作業効率を高め、利益率の改善を目指す。しかし、日本・アメリカの政権交代の行方とイスラエル周辺の緊張状態が今後どのくらい経済へ影響してくるのか未知数のため、ロシア・ウクライナ間の戦争発生時と同じ仕入価格上昇があるのではないかと考えている。
183	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材派遣会社ならではの課題で、通常の会社でいう売上以上に雇用人数がカウントされてしまい社会保険適用範囲の拡大に伴い法定福利費が膨れ上がっている。業界として死活問題となっている。
184	【卸売業、小売業】機械器具小売業	現預金を多めに確保し安定した財務基盤と気づきながら、新商品開発に力を入れる
185	【卸売業、小売業】建築材料、鋳物・金属材料等卸売業	付加価値の高い商品開発と企業ブランドの強化が必要と感じている。
186	【卸売業、小売業】その他の小売業	国内生産を継続するためのサプライチェーンの維持確保
187	【卸売業、小売業】飲食物品卸売業	人件費増加による利益の圧迫が経営上の課題となっており、売上を増加する必要がある。そのため対応策として案件の受注、遂行を単独でできる人材の育成が必要。
188	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	建築業での 新卒採用を出しているが 学生が来ない インターシップ学生の受け入れなどで 就活学生の取り込みを確保しようとしている
189	【卸売業、小売業】その他の小売業	・人材の世代交代をすすめる ・取引銀行を整理する ・手形廃止など支払条件の改善をすすめる
190	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋅金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	AI等を活用した作業効率、生産性の工場に向けた取り組みを早急に進めたい
191	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	需要の拡大に対応すべく工場の建て替え工事を行う
192	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	営業視点の活動を増やすこと
193	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋅金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	人材の教育
194	【製造業】その他の製造業	受注量を確保し現状環境で効率化しながら従業員の雇用を維持することが最優先です。
195	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	加工技術者の育成が急がれるが現状の仕事量との兼ね合いでは速度が遅く残業と経費の兼ね合でジレンマ。 その先に仕事があるのに、これを取得すれば仕事があるのにそれを理解できなくて現状にあまんじるような働き方改革がうらめしい。
196	【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、冷凍食品、惣菜	こっきやくいちばんしゅぎ
197	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材確保の為、外注を強化
198	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	広報活動の強化
199	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	最低賃金の大幅の上昇、原材料費などコストアップによる利益減少をどう補っていくか
200	【製造業】非鉄金属製造業、電線	当面、役員報酬を含めた経費の節減に努める。
201	【卸売業、小売業】建築材料、鋳物・金属材料等卸売業	人件費に似合った顧客の増加
202	【卸売業、小売業】その他の小売業	得意とする樹種の認知度を高める。
203	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	経費が多くかかるが人員は削減できない
204	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	市場競争力の強化。付加価値を高め選ばれる企業を目指す

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
205	【卸売業、小売業】機械器具小売業	募集しても人材が集まらない
206	【製造業】はん用機械器具製造業、小イフ、原動機、小イフ	人材育成
207	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材の確保と人件費の抑制のコントロール
208	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	啓発活動
209	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	製造量の不足で増産のための設備投資と省力化
210	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人手不足なので協力業者を確保したい
211	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	採用
212	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	売上維持する為にも新規顧客開拓が必要です。
213	【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	付加価値の増大と、顧客の確保及び安定売上
214	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	新規顧客の開拓 後継者に経営の業務を渡し始めている
215	【建設業】総合工事業、土木、しゅうせつ、造園、舗装、建築	非製造業においては、人材の確保と育成が最も重要な経営課題である。
216	【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	勤務弁護士の育成が急務
217	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	あらたなことを始めていく必要がある
218	【建設業】総合工事業、土木、しゅうせつ、造園、舗装、建築	顧客との関係強化、人財育成
219	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規案件・顧客を確保し、新しい分野の業界からの受注を増やす。
220	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	デザイン力のアップ、実績の紹介
221	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規事業に参入して活路を見出す。
222	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	属人的になっている工程が多いため、機械化の促進することと、ひとりひとりの能力が発揮できる会社に向けて、コミュニケーションとチームワークを重視した社内教育にこれから力をそそいでいきたいと思っています。
223	【学術研究、専門・技術サービス業】学術・開発研究機関	その人にしかできない工程があるため、機会かできる工程は機械化し、ひとりひとりの力が発揮できる会社に向けて社内教育に力を注ぎます。2年かけて社内教育のカリキュラムやキャリアパスや人事評価を再構築する予定です。
224	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	新規事業への展開
225	【卸売業、小売業】機械器具小売業	4～5年先までに最新技術による自社製品の作り直し
226	【製造業】プラスチック製品製造業	長年取引のある仕入先が（廃油の処分業者）、廃業するにあたり、代替の業者を探すのも大変。廃業される仕入先も出てきている状況で、全てが代替の業者が見つからないので、サービスを停止せざるをえない事もある。
227	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	社員教育と協力業者の確保を進める
228	【製造業】はん用機械器具製造業、小イフ、原動機、小イフ	とにかく、社内外とも、人材確保と教育
229	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	今のところ大丈夫だが、ほとんどの業務を外注しており外注先1社が倒産しても対応できるよう同業協力会社を増やして1社に集中しないようにしておく。仕事量が増加しても対応できるようにしておく。
230	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	収集運搬料金の改定（値上げ）をすすめる。スポット案件の受注を増やす。
231	【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	この3年間でなんとかショックは来るのに、備えて顧客の分散化を計りたい
232	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	クライアントのブランド力を増して長期的に伸びて行く為にはデザインの思考が必要と考えている。その事を各企業の経営者さんに理解頂く活動をやってきたい。
233	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	特になし
234	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	専門職種の不足
235	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材は現在適正だが、ここ10年での定年退職者を考えての雇用と人材育成が難航している
236	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	仕入商材であるトラックの高騰と玉不足が深刻です。対応策はネット広告の拡大と社員により任せること。
237	【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	担い手の確保
238	【卸売業、小売業】その他の小売業	営業形態を変えないと、このままでは立ちゆかなくなります。
239	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	若手が入社してこないのが今後人材不足を解消する為に求人と人事考課制度の導入等に力を割いていく
240	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	いいものを作り、高く売れる仕組み造り

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
241	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	既存事業の付加価値を高め、サービスの向上を図り、新規受注に繋げる。人材の育成・確保が必要。
242	【卸売業、小売業】機械器具小売業	安定供給
243	【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	新入社員の雇用
244	【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、冷凍食品、惣菜	人の対応、新規事業作る事
245	【建設業】総合工事業、土木、しゅうせつ、造園、舗装、建築	得意先の状況の情報をもっと共有していくこと
246	【製造業】プラスチック製品製造業	得意分野が荷役ですが、国内の実需が物価高騰と少子高齢化の問題で今後も同じ悩みが将来に渡り継続すると思われます。それに対して付加価値を付ける事が生き残りと思われます。大手物流会社では対応が出来ない所を強みにしていましたが、それだけでは成長発展は難しいと感じております。
247	【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	重度利用者に対応できる人材が少ないため、生産性が良くない出勤の曜日によってできることとできないことが出ているのが問題点 対応策は人材育成だが育成できる人材もない 外部講師依頼だとコストがかかる。未解決。
248	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材不足 人材確保に様々なサービスを利用しあっている
249	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人手不足
250	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	財務体質の強化
251	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	技術の継承者の育成をして、筋肉矯正健康法を広める。任せていける後継者の育成。
252	【製造業】はん用機械器具製造業、小イフ、原動機、小、イフ	お客様を増やす
253	【製造業】窯業・土石製品製造業、ガラス、セメント、生コン、陶磁器、炭素・黒鉛、ほうろう鉄器、七宝、ロック	人員不足と知識の習得不足による品質低下が問題点
254	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	新規
255	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	もっと営業を強化してお客さんを増加させる。既存お客様への満足度を向上させていくこと。
256	【製造業】業務用機械器具製造業、事務用機械、計量器、分析器	対策はまだとっていない
257	【卸売業、小売業】その他の卸売業	10月から間接費の増加が見込まれるため、売上の増加、価格転嫁をする必要
258	【製造業】印刷・関連産業、製本、写植、製版	サービスの品質向上と付加価値の可視化
259	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	企業からの受注が紹介中心なので、自分でコントロールできない、単価が上がらない面がある。 個人顧客の開拓のため、SNSを活用した顧客導線をつくることお急いでいる。
260	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	顧客の減少のため新規顧客確保を考えている
261	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	生産効率UPでコストダウンを実現しながら新規取引先獲得を目指す
262	【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	顧客の高齢化で保険ニーズが減少傾向にあり、顧客の若返りを模索している。
263	【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、冷凍食品、惣菜	利益が出るように売上を増加させる
264	【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	新規事業の成功に向けて商品開発や付加価値をもっとPRしていきたい
265	【製造業】木材・木製品製造業（家具を除く）製材、	社会保険料や公共料金等の企業負担が重くのしかかるなかでの賃上げや増税等、経営環境が悪化の一途をたどる中、世界的な経済危機、自然災害等騒がれている。暫くは大人しく様子を伺い雲行きを眺める。
266	【建設業】総合工事業、土木、しゅうせつ、造園、舗装、建築	新商品の開発、対応。
267	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	弊社事業内容周知がまだまだ足りない
268	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	人手不足と仕入れ調達単価の増加
269	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	新規提携先の開拓を行っているが、有力な提携先が出てこない。
270	【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	受注を増やしたいのと人員獲得。
271	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材採用と育成
272	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	時間あたりの粗利の増加
273	【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	スタッフは全員業務委託。教育がスムーズに行かないことも多く、代表者私の仕事量が多い。その割に人件費や教育コストがかかっている。教育担当者の育成が必要。
274	【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	売上が上がらないと話にならない
275	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	新規得意先の確保
276	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	徹底的にお客の声に応える

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
277	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	独立して6年事業内容を拡大させるか得意分野の絞り込みをするかを悩んでいる。 現時点では一人で事業を行っている為事業範囲は狭めないが私自身の仕事としては得意分野を絞り込みを進め他の仕事については協力工場を増やして行きたいと考えています。
278	【製造業】電気機械器具製造業	10年後を見据えた社員教育・人材確保が重要。
279	【卸売業、小売業】機械器具小売業	紹介による個人顧客が増え、社会貢献を感じる一方で、1件の価格が低い為、手数料ビジネスにおいて、効率がよくない。
280	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	会社全体の利益構造についての理解
281	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	企業秘密です
282	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客に対しての自社の付加価値の増大にて集客力を高めて必要とされる企業を目指す。
283	【運輸業、郵便業】運輸に附帯するサービス業、運送代理店、こん包業	まずは赤字の解消する事。スタッフの教育
284	【製造業】はん用機械器具製造業、小イフ、原動機、小、プ	新規顧客の開拓
285	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	営業力が弱く、顧客開拓があまり進んでいない。
286	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	売上も横ばいでスケールしない
287	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	正々堂々と伝えれる自社の強みを表したDMを作成して見込み客に送付して記憶にとどめてもらう。
288	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	人材確保と既存顧客に対しての営業生産性の向上
289	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	人材確保
290	【卸売業、小売業】その他の小売業	人材採用。最近のパートさんの離職率が高い＆採用が出来なくなってきたのに対して力を入れたい。 採用時の時給を上げるために既存のパートさんの時給を上げていっています。
291	【サービス業（他に分類されないもの）】廃棄物処理業	理念の見直し
292	【製造業】はん用機械器具製造業、小イフ、原動機、小、プ	活気ある会社風土作り
293	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	効率化
294	【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	儲けてくれる人材が居ない。 売上減に伴う経費削減。
295	【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	売上アップ。
296	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	人材不足に尽きます。
297	【製造業】はん用機械器具製造業、小イフ、原動機、小、プ	オンラインを駆使し市場を遠隔地に広げる計画中
298	【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	人材不足
299	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	新規顧客の開拓
300	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	顧客ニーズに合った提案力、営業力の強化など、市場やターゲットの明確化と効率の良い営業
301	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	情報発信 協業化
302	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	自社の生産力に見合った生産高で利益を追求している
303	【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	日払いアルバイトが多いので、資金ショートしないように注意している
304	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	求人につきる
305	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	新規事業との関わりから新規顧客に繋げる。
306	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	企業価値の向上
307	【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	人材不足
308	【製造業】はん用機械器具製造業、小イフ、原動機、小、プ	とにかく人が足りない
309	【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	雇用の拡大
310	【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	戦略カテゴリーの強化
311	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト	新規事業参入
312	【卸売業、小売業】機械器具小売業	営業
313	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	あ
314	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	問題点：新規顧客獲得が戦略的にできていない 対策：自分がやっている不動産事業は他の業種の何に使えるかをまとめる事で、周囲の認知度を上げて行く。また他業種との合同セミナーで顧客開拓を行う。
315	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	特にないが、SNSでの集客を引き続き、角度を変えて、PDCAしていくこと
316	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	さらなる顧客満足の向上
317	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	労働集約型産業の為に人材確保が売上に直結するが、人で不足で採用が芳しくないため苦慮している。そのために教育に力点を置いて雇用を確保したい。

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
318	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	仕入れと売り上げのバランスが崩れてしまったので売り上げの増加。人手が足りないので補強が急務だが従業員の質の維持向上を継続的する。
319	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	販路拡大・営業力の強化
320	【製造業】木材・木製品製造業（家具を除く）製材、	新規顧客と利益率の高いサービスの実施
321	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	得意分野（足回り）を生かした作業を取る為のHP等の活用や作業（技術）の向上
322	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	販売強化
323	【製造業】その他の製造業	新サービスの提供
324	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	先行して人員を確保したので、それに見合う受注が必須。営業力を強化する。
325	【卸売業、小売業】機械器具小売業	新規顧客獲得に向けての営業
326	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	新たな業務への進出を試み、並行して専門性を高め、付加価値を増大させることで、安定した売上を計上出来るようにします。
327	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	支出を見直し、財務体質の改善に取り組む。
328	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	事業承継
329	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	コロナ以降、旧来の事業が低迷し、新規事業開発に力を入れている。これを継続しつつ、顧客拡大につなげるのが現下の課題。
330	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	環境づくり
331	【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	物価上昇 経費増加 売価をあげたいが顧客が納得してくれるか
332	【卸売業、小売業】その他の卸売業	将来を期待したパートタイマーが退職したため、その者に代わる人材を雇用したいと考えております。
333	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規受注の拡大
334	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	顧客の取引期間が短くなっている
335	【金融業、保険業】保険業（保険媒介代理業、保険サービス業を含む）	外注を活用
336	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	細かく単価の小さい業務が多く、常にバタついている状態。利益の取れる商品に注力し、カーボンニュートラルなど環境面に力を入れ他社と差別化を図りたい。
337	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	新店舗
338	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	安定収入につながる案件
339	【医療、福祉】医療業	現業とHPの内容にHP作成時期より乖離が増えてきているので、現業に合わせ顧客を絞り新規顧客獲得を狙いたい。
340	【製造業】プラスチック製品製造業	ハウスメーカーなど 1億以下の工事で民間工事に参入してきておおいにうれしい。リフォームでも2千万程度ではいってくる。技術では負けない自信はあるが 資料や試験データなどお客さんを納得させる術は持っているのでやりづらい。
341	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	自社パンフレットの配布
342	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	付加価値の構築に取組んでいるが他社商品との差別化をお客さんに認知してもらうのに苦慮しています
343	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	自社開発
344	【医療、福祉】医療業	サービスの案内 HP、広告など
345	【製造業】はん用機械器具製造業、小工具、原動機、小工具	販売先の増加 営業先任者を配置
346	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	雇用環境の整備
347	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	B to B to Cの拡大 商品のブランディング及び告知
348	【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	組織運営できる人財を育てる。より顧客に満足して頂けるサービスを生み出せる人財を育てる。
349	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	人材が極端に不足している訳ではないが、確保できないと売り上げの増加が見込めない
350	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	高齢化による顧客の現象の為 新規顧客の確保。
351	【卸売業、小売業】機械器具小売業	取引先の減少、新規取引先の確保、スムーズな営業活動
352	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	日本人技術者の育成に力点を置いているが、実現できていない 日本人は採用しても長続きしない
353	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	需要の減少に伴い、同業者間の競争が激化。得意分野への傾注と新規事業展開を検討。
354	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	持続可能な収益増強に向けた取り組みに注力する。同時に付加価値の高い仕事を担うことができる人材の育成に取り組む。
355	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新事業について、本格展開に持っていく。
356	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	SNSがंबरる
357	【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	事業承継先の支援

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
358	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	人材育成 仕事に興味を持ってもらう
359	【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	新卒採用
360	【製造業】電子部品・デバイス・電子回路製造業	営業人員の確保、新規顧客の獲得
361	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	洗濯業務と清掃と福祉施設の就労等との連携で付加価値をつけて単価のUpを目指したいその為の業種間連携が出来ないか？仕組化を検討。
362	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	営業力不足
363	【情報通信業】インターネット附随サービス業、ポータルサイト・サーバ運営業、アプリケーション・サービス・コンテンツ・プロバイダ	新規顧客の開拓による安定した売上をベースに、事業承継を進めていきたい。
364	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	見積り案件が極端に減ってます。宣伝広告と営業活動に力点をおくべきかと思う
365	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	人財雇用の問題
366	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト	後継者体制作りを活用して組織の活性化
367	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	確立した自社サービスを作ること、相続登記の義務化に伴う社会ニーズにこたえる生産性の向上と付加価値をつくること
368	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	社員教育による顧客満足度の向上と受注率UP
369	【建設業】総合工事業、土木、しゅうりょう、造園、舗装、建築	BS強化
370	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	財務改善
371	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	労務管理サービスの項目強化
372	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	後継者探し
373	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	様々な要望に対応していることもあり、ドメインが少し広がりすぎている。今後、もう少し絞り込むことが必要かと考えている
374	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	年間粗利1億以上で定期リポート率80%以上の新規事業を作る 既存事業は、新しい価値提供フローで他者と差別化 発信の強化
375	【製造業】プラスチック製品製造業	業態を変える必要があり、それに伴い所帯も小さくする可能性が高い。
376	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	人材育成
377	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	とにかく、自分の会社の見直しと新規受注(自分の会社の技術の安売りはしない)
378	【建設業】総合工事業、土木、しゅうりょう、造園、舗装、建築	自社で職員から直接募集が来るよう体制を整える
379	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	収益事業の多様化に力点をおく
380	【サービス業】（他に分類されないもの）その他のサービス業	新規顧客の獲得と人材育成を行い経営基盤を確立する。
381	【医療、福祉】医療業	新メニューを作り、販路拡大、アピール拡大が必須
382	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新商品の取り扱い
383	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	営業力の強化
384	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	情報発信が弱いので強化が必要。
385	【建設業】総合工事業、土木、しゅうりょう、造園、舗装、建築	人財確保に努める
386	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人件費の増加にともない新規戦略をうちずらい
387	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	新規顧客獲得
388	【医療、福祉】医療業	案件により受注金額に大きな開き、中型案件が来ると経営が安定する 中型以上の案件をとりたい
389	【卸売業、小売業】その他の小売業	仕入先との関係強化
390	【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	経営者としての力量不足な点を改善するため出来る事から進めている。
391	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	保育士不足 保育士の確保に全力を
392	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	サービス認知度と利用による利点を感じてもらうこと。 幅広い周知に向けた企画の実施
393	【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	人材が不安定なので人が辞めると体制が崩れる。
394	【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	改善可能な範囲は実行している為、早期に結果が出るよう回転率を上げていくこと
395	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	円安
396	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	自社ではなく、仕入先の人材不足や方針転換による、商材の消滅。
397	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材不足はどの業種でもありえる事なので 対策を考えていこうと思っています
398	【卸売業、小売業】その他の卸売業	メディア露出の拡大

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
399	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	採用と育成
400	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人件費で、ほぼ戦力外に近いアルバイトの出勤日数を減らす予定。 新商品の早急な具体化。 そのサンプル持参で新規業種向けに営業予定。 既存商品の価格改訂でアップする。
401	【製造業】飲料・タバコ・飼料製造業、酒類、糸・繊維業	新規開拓
402	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材確保：募集、紹介等 財務体質：運賃交渉
403	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	主事業のアパレル以外での事業展開
404	【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、冷凍食品、惣菜	自身がプレイヤーすぎるので、人員確保して任せて営業をより進めていきたい
405	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	多角化が必要
406	【サービス業（他に分類されないもの）】廃棄物処理業	付加価値ある商品開発、経費の節約
407	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	働き方改革、人材確保、幹部社員育成、後継者問題。
408	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	1社依存
409	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	ブランディング
410	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	株主の介入をなくす
411	【サービス業（他に分類されないもの）】廃棄物処理業	新規顧客の獲得
412	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	従業員不足
413	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	展示会、商談会参加
414	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	事業を拡大するにも融資が少額しか見込まれず、人も雇えず全て自分でやる事が増え業務がスムーズに行えていません。
415	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	従業員不足→インターンや人材紹介の活用
416	【電気・ガス・熱供給・水道業】ガス業	建て替え中なのでこの間に新規事業コンサルに力を注ぎたい
417	【情報通信業】インターネット附随サービス業、ポータルサイト・サーバ運営業、アプリケーション・サービス・コンテンツ・プロバイダ	問題点…経営者とその他労働者との知識力、技術力の剥離 力点…知識力、技術力の周知
418	【卸売業、小売業】その他の卸売業	人材の確保が数年前と比較して難しくなっている。求人広告だけでは応募が来ないため、各大学や専門予備校などへのリクルート活動を行う予定である。
419	【製造業】輸送用機械器具製造業	採用メディアを利用して人材採用をしていく
420	【医療、福祉】医療業	営業力の強化 スピードアップ
421	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	営業をして新規顧客を増やす。
422	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	自社の強みなどの再考察と、そこからの現在の自社の強みを生かしつつ、経営指針の見直し
423	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	組織の仕組みがないので 仕組み化する
424	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	事業拡大の為の準備不足 コンテンツの作り込み不十分
425	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	経営指針の見直し。
426	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	社員全員の技術向上と、新入社員を迎え入れたときに教育がスムーズにできる 育成マニュアル
427	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	毎度同じなので抜け出したいがそれを実行に移すことも日々の業務でできないことが多い
428	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	既存クライアントさまからのアップセル・クロスセル
429	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材育成、離職
430	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	新規顧客の増加に付加価値の増大を絡める。
431	【製造業】はん用機械器具製造業、ホイフ、原動機、ポンプ	人材の育成
432	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	自身のスキルアップのための学び。
433	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	客数の減少 新規顧客獲得
434	【建設業】総合工事業、土木、しゅうせつ、造園、舗装、建築	資金繰りの安定

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
435	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	上記の通り
436	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	本年度で人的資源への投資は完了する予定、今後は新サービスを元に新規事業を展開して仕組みを安定させて、人材確保に乗り出す予定です。
437	【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	M&A
438	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	採用の開発者、資金繰、事業計画の再編
439	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	人材確保、教育、伴い売上の増収を図るところです。
440	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	課題は利益率の高い分野に手を取られていたので、時間をかけて本来やるべき方向にシフトしなおしている状況。そちらに集中するために、本年度末までは売上の大きな増加は狙わずに地固めをする。
441	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	売上の安定化
442	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	集客
443	【卸売業、小売業】建築材料、鋳物・金属材料等卸売業	会社にも副収入を作り基盤を固める
444	【生活関連サービス業、娯楽業】娯楽業	新規引合いは増えつつあるものの、それに対応するための十分な人材がいないため、良い人材に巡り合えば積極的に採用したい
445	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	新規引き合いは増えつつあるも、対応できる人材が不足しているため、積極的に人員の採用をしたい
446	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	賃貸物件の需要過多と建設費高騰に伴う利回り低下に対し供給不足或はニッチなカテゴリーへシフト。
447	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	経営理念の浸透と具現化に向けた取り組みが弱い。競合他社との差別化戦略、SNSを活用した情報発信、人材育成（評価制度構築など）が課題
448	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	私の時間を切り売りしてる感があり、仕事が増えるほど時間がなくなるので、これをどうにかしたい
449	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	現在かなり活動範囲を広げているので新規受注先となりうるクライアントが若干増えています。ただし、まだ受注に至っていない為、なるべく早めに案件獲得につなげたいと考えています。さらに、現在の業務範囲だけではここから先細っていくことも想定しているため、もう少し回収サイクルの早いビジネスまたは、自社の作業負担が少ないものの収益を挙げられる仕組みを作りたいと考えています。
450	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	特には問題ありませんが、面白そうなものがあればやりたいです。
451	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	資金難であるため、投資していただける方を探しています
452	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人員の長期育成
453	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	得意分野の業種からの紹介案件に頼っている状況なので、得意分野の幅を広げたいと考えております。
454	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人材不足
455	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	現在提供中のサービスに加えて、お客様からご要望の多いSEO・MEO対策、Web集客コンサルティングのサービス導入を準備しています。
456	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	人手不足により人件費が高騰している。安くても質のよい人材を確保するための取組が必要。
457	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	特に行っていない
458	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	正社員、外注共に高齢化が進んでいる。若手の参入を目指す。
459	【生活関連サービス業、娯楽業】その他の生活関連サービス業、旅行業、衣服裁縫修理業	新規顧客の獲得
460	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	貧乏暇無し経営からの脱却 適正な金額への値上
461	【サービス業（他に分類されないもの）】その他の事業サービス業	新規受注確保が最重要と考えています。

1.7月～9月の売上・利益の動向

【3】(1)①売上動向

売上前期比

ブロック	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	増加	21	69	7	2	2	11	17	30	90
	横ばい	24	67	4	10	2	10	17	24	91
	減少	12	40	10	2	3	7	9	9	52
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	増加	35.6%	38.1%	31.8%	14.3%	28.6%	39.3%	38.6%	45.5%	37.5%
	横ばい	40.7%	37.0%	18.2%	71.4%	28.6%	35.7%	38.6%	36.4%	37.9%
	減少	20.3%	22.1%	45.5%	14.3%	42.9%	25.0%	20.5%	13.6%	21.7%
北DI値		15.3	16.0	-13.6	0.0	-14.3	14.3	18.2	31.8	15.8
中央回答数	増加	4	24	4	2	1	2	8	7	28
	横ばい	13	42	7	1	3	4	11	16	55
	減少	6	26	3	0	4	7	4	8	32
中央回答合計		23	95	14	3	8	13	25	32	118
中央割合	増加	17.4%	25.3%	28.6%	66.7%	12.5%	15.4%	32.0%	21.9%	23.7%
	横ばい	56.5%	44.2%	50.0%	33.3%	37.5%	30.8%	44.0%	50.0%	46.6%
	減少	26.1%	27.4%	21.4%	0.0%	50.0%	53.8%	16.0%	25.0%	27.1%
中央DI値		-8.7	-2.1	7.1	66.7	-37.5	-38.5	16.0	-3.1	-3.4
東回答数	増加	13	35	6	2	2	9	7	9	48
	横ばい	8	35	7	3	1	6	7	11	43
	減少	11	15	3	1	0	3	1	7	26
東回答合計		33	86	16	7	3	18	15	27	119
東割合	増加	39.4%	40.7%	37.5%	28.6%	66.7%	50.0%	46.7%	33.3%	40.3%
	横ばい	24.2%	40.7%	43.8%	42.9%	33.3%	33.3%	46.7%	40.7%	36.1%
	減少	33.3%	17.4%	18.8%	14.3%	0.0%	16.7%	6.7%	25.9%	21.8%
東DI値		6.1	23.3	18.8	14.3	66.7	33.3	40.0	7.4	18.5
中河内回答数	増加	4	21	2	1	0	3	5	10	25
	横ばい	9	22	3	0	4	4	5	6	31
	減少	11	17	1	1	0	2	5	8	28
中河内回答合計		25	62	6	2	4	9	15	26	87
中河内割合	増加	16.0%	33.9%	33.3%	50.0%	0.0%	33.3%	33.3%	38.5%	28.7%
	横ばい	36.0%	35.5%	50.0%	0.0%	100.0%	44.4%	33.3%	23.1%	35.6%
	減少	44.0%	27.4%	16.7%	50.0%	0.0%	22.2%	33.3%	30.8%	32.2%
中河内DI値		-28.0	6.5	16.7	0.0	0.0	11.1	0.0	7.7	-3.4
南東回答数	増加	9	43	3	1	2	10	7	20	52
	横ばい	10	49	2	1	0	12	13	21	59
	減少	10	18	0	1	1	4	3	9	28
南東回答合計		30	110	5	3	3	26	23	50	140
南東割合	増加	30.0%	39.1%	60.0%	33.3%	66.7%	38.5%	30.4%	40.0%	37.1%
	横ばい	33.3%	44.5%	40.0%	33.3%	0.0%	46.2%	56.5%	42.0%	42.1%
	減少	33.3%	16.4%	0.0%	33.3%	33.3%	15.4%	13.0%	18.0%	20.0%
南東DI値		-3.3	22.7	60.0	0.0	33.3	23.1	17.4	22.0	17.1
南回答数	増加	10	41	2	1	2	8	10	18	51
	横ばい	13	37	3	1	3	5	11	14	50
	減少	7	15	3	0	1	4	4	3	22
南回答合計		30	93	8	2	6	17	25	35	123
南割合	増加	33.3%	44.1%	25.0%	50.0%	33.3%	47.1%	40.0%	51.4%	41.5%
	横ばい	43.3%	39.8%	37.5%	50.0%	50.0%	29.4%	44.0%	40.0%	40.7%
	減少	23.3%	16.1%	37.5%	0.0%	16.7%	23.5%	16.0%	8.6%	17.9%
南DI値		10.0	28.0	-12.5	50.0	16.7	23.5	24.0	42.9	23.6
大阪回答数計	増加	61	233	24	9	9	43	54	94	294
	横ばい	77	252	26	16	13	41	64	92	329
	減少	57	131	20	5	9	27	26	44	188
大阪回答総計		200	627	71	31	31	111	147	236	827
大阪割合	増加	30.5%	37.2%	33.8%	29.0%	29.0%	38.7%	36.7%	39.8%	35.6%
	横ばい	38.5%	40.2%	36.6%	51.6%	41.9%	36.9%	43.5%	39.0%	39.8%
	減少	28.5%	20.9%	28.2%	16.1%	29.0%	24.3%	17.7%	18.6%	22.7%
大阪DI値		2.0	16.3	5.6	12.9	0.0	14.4	19.0	21.2	12.8

売上前年同期比

ブロック	回答項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	増加	24	70	7	4	2	10	20	27	94
	横ばい	20	65	4	7	2	10	17	25	85
	減少	14	41	11	3	3	8	6	10	55
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	増加	40.7%	38.7%	31.8%	28.6%	28.6%	35.7%	45.5%	40.9%	39.2%
	横ばい	33.9%	35.9%	18.2%	50.0%	28.6%	35.7%	38.6%	37.9%	35.4%
	減少	23.7%	22.7%	50.0%	21.4%	42.9%	28.6%	13.6%	15.2%	22.9%
北DI値		16.9	16.0	-18.2	7.1	-14.3	7.1	31.8	25.8	16.3
中央回答数	増加	8	32	4	3	2	3	10	10	40
	横ばい	6	35	5	0	3	4	9	14	41
	減少	9	24	4	0	3	6	4	7	33
中央回答合計		23	95	14	3	8	13	25	32	118
中央割合	増加	34.8%	33.7%	28.6%	100.0%	25.0%	23.1%	40.0%	31.3%	33.9%
	横ばい	26.1%	36.8%	35.7%	0.0%	37.5%	30.8%	36.0%	43.8%	34.7%
	減少	39.1%	25.3%	28.6%	0.0%	37.5%	46.2%	16.0%	21.9%	28.0%
中央DI値		-4.3	8.4	0.0	100.0	-12.5	-23.1	24.0	9.4	5.9
東回答数	増加	12	31	6	2	0	8	5	10	43
	横ばい	8	37	7	4	2	7	8	9	45
	減少	13	17	3	1	1	3	2	7	30
東回答合計		33	86	16	7	3	18	15	27	119
東割合	増加	36.4%	36.0%	37.5%	28.6%	0.0%	44.4%	33.3%	37.0%	36.1%
	横ばい	24.2%	43.0%	43.8%	57.1%	66.7%	38.9%	53.3%	33.3%	37.8%
	減少	39.4%	19.8%	18.8%	14.3%	33.3%	16.7%	13.3%	25.9%	25.2%
東DI値		-3.0	16.3	18.8	14.3	-33.3	27.8	20.0	11.1	10.9
中河内回答数	増加	5	25	2	1	0	3	6	13	30
	横ばい	8	19	3	0	3	2	5	6	27
	減少	12	18	1	1	1	4	4	7	30
中河内回答合計		25	62	6	2	4	9	15	26	87
中河内割合	増加	20.0%	40.3%	33.3%	50.0%	0.0%	33.3%	40.0%	50.0%	34.5%
	横ばい	32.0%	30.6%	50.0%	0.0%	75.0%	22.2%	33.3%	23.1%	31.0%
	減少	48.0%	29.0%	16.7%	50.0%	25.0%	44.4%	26.7%	26.9%	34.5%
中河内DI値		-28.0	11.3	16.7	0.0	-25.0	-11.1	13.3	23.1	0.0
南東回答数	増加	10	43	2	0	2	9	7	23	53
	横ばい	9	43	3	2	0	10	13	15	52
	減少	11	22	0	1	1	6	3	11	33
南東回答合計		30	110	5	3	3	26	23	50	140
南東割合	増加	33.3%	39.1%	40.0%	0.0%	66.7%	34.6%	30.4%	46.0%	37.9%
	横ばい	30.0%	39.1%	60.0%	66.7%	0.0%	38.5%	56.5%	30.0%	37.1%
	減少	36.7%	20.0%	0.0%	33.3%	33.3%	23.1%	13.0%	22.0%	23.6%
南東DI値		-3.3	19.1	40.0	-33.3	33.3	11.5	17.4	24.0	14.3
南回答数	増加	10	48	3	1	4	9	10	21	58
	横ばい	9	28	2	0	2	4	12	8	37
	減少	11	17	3	1	0	4	3	6	28
南回答合計		30	93	8	2	6	17	25	35	123
南割合	増加	33.3%	51.6%	37.5%	50.0%	66.7%	52.9%	40.0%	60.0%	47.2%
	横ばい	30.0%	30.1%	25.0%	0.0%	33.3%	23.5%	48.0%	22.9%	30.1%
	減少	36.7%	18.3%	37.5%	50.0%	0.0%	23.5%	12.0%	17.1%	22.8%
南DI値		-3.3	33.3	0.0	0.0	66.7	29.4	28.0	42.9	24.4
大阪回答数計	増加	69	249	24	11	10	42	58	104	318
	横ばい	60	227	24	13	12	37	64	77	287
	減少	70	139	22	7	9	31	22	48	209
大阪回答総計		200	627	71	31	31	111	147	236	827
大阪割合	増加	34.5%	39.7%	33.8%	35.5%	32.3%	37.8%	39.5%	44.1%	38.5%
	横ばい	30.0%	36.2%	33.8%	41.9%	38.7%	33.3%	43.5%	32.6%	34.7%
	減少	35.0%	22.2%	31.0%	22.6%	29.0%	27.9%	15.0%	20.3%	25.3%
大阪DI値		-0.5	17.5	2.8	12.9	3.2	9.9	24.5	23.7	13.2

売上次期見通し

ブロック	回答項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	増加	14	63	7	4	3	5	20	24	77
	横ばい	33	81	6	7	2	15	19	32	114
	減少	10	31	9	3	2	7	4	6	41
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	増加	23.7%	34.8%	31.8%	28.6%	42.9%	17.9%	45.5%	36.4%	32.1%
	横ばい	55.9%	44.8%	27.3%	50.0%	28.6%	53.6%	43.2%	48.5%	47.5%
	減少	16.9%	17.1%	40.9%	21.4%	28.6%	25.0%	9.1%	9.1%	17.1%
北DI値		6.8	17.7	-9.1	7.1	14.3	-7.1	36.4	27.3	15.0
中央回答数	増加	8	32	4	2	2	2	8	14	40
	横ばい	8	44	6	1	3	5	14	15	52
	減少	7	15	4	0	3	5	1	2	22
中央回答合計		23	95	14	3	8	13	25	32	118
中央割合	増加	34.8%	33.7%	28.6%	66.7%	25.0%	15.4%	32.0%	43.8%	33.9%
	横ばい	34.8%	46.3%	42.9%	33.3%	37.5%	38.5%	56.0%	46.9%	44.1%
	減少	30.4%	15.8%	28.6%	0.0%	37.5%	38.5%	4.0%	6.3%	18.6%
中央DI値		4.3	17.9	0.0	66.7	-12.5	-23.1	28.0	37.5	15.3
東回答数	増加	9	28	6	3	1	3	6	9	37
	横ばい	17	40	5	3	1	13	8	10	57
	減少	7	18	5	1	1	2	1	8	25
東回答合計		33	86	16	7	3	18	15	27	119
東割合	増加	27.3%	32.6%	37.5%	42.9%	33.3%	16.7%	40.0%	33.3%	31.1%
	横ばい	51.5%	46.5%	31.3%	42.9%	33.3%	72.2%	53.3%	37.0%	47.9%
	減少	21.2%	20.9%	31.3%	14.3%	33.3%	11.1%	6.7%	29.6%	21.0%
東DI値		6.1	11.6	6.3	28.6	0.0	5.6	33.3	3.7	10.1
中河内回答数	増加	8	27	2	2	1	3	6	13	35
	横ばい	7	20	3	0	1	3	5	8	27
	減少	9	14	1	0	2	3	4	4	23
中河内回答合計		25	62	6	2	4	9	15	26	87
中河内割合	増加	32.0%	43.5%	33.3%	100.0%	25.0%	33.3%	40.0%	50.0%	40.2%
	横ばい	28.0%	32.3%	50.0%	0.0%	25.0%	33.3%	33.3%	30.8%	31.0%
	減少	36.0%	22.6%	16.7%	0.0%	50.0%	33.3%	26.7%	15.4%	26.4%
中河内DI値		-4.0	21.0	16.7	100.0	-25.0	0.0	13.3	34.6	13.8
南東回答数	増加	10	37	2	0	2	4	8	21	47
	横ばい	13	54	3	2	0	17	14	18	67
	減少	7	18	0	1	1	5	1	10	25
南東回答合計		30	110	5	3	3	26	23	50	140
南東割合	増加	33.3%	33.6%	40.0%	0.0%	66.7%	15.4%	34.8%	42.0%	33.6%
	横ばい	43.3%	49.1%	60.0%	66.7%	0.0%	65.4%	60.9%	36.0%	47.9%
	減少	23.3%	16.4%	0.0%	33.3%	33.3%	19.2%	4.3%	20.0%	17.9%
南東DI値		10.0	17.3	40.0	-33.3	33.3	-3.8	30.4	22.0	15.7
南回答数	増加	10	40	3	1	0	7	12	17	50
	横ばい	13	42	1	1	5	8	10	17	55
	減少	7	11	4	0	1	2	3	1	18
南回答合計		30	93	8	2	6	17	25	35	123
南割合	増加	33.3%	43.0%	37.5%	50.0%	0.0%	41.2%	48.0%	48.6%	40.7%
	横ばい	43.3%	45.2%	12.5%	50.0%	83.3%	47.1%	40.0%	48.6%	44.7%
	減少	23.3%	11.8%	50.0%	0.0%	16.7%	11.8%	12.0%	2.9%	14.6%
南DI値		10.0	31.2	-12.5	50.0	-16.7	29.4	36.0	45.7	26.0
大阪回答数計	増加	59	227	24	12	9	24	60	98	286
	横ばい	91	281	24	14	12	61	70	100	372
	減少	47	107	23	5	10	24	14	31	154
大阪回答総計		200	627	71	31	31	111	147	236	827
大阪割合	増加	29.5%	36.2%	33.8%	38.7%	29.0%	21.6%	40.8%	41.5%	34.6%
	横ばい	45.5%	44.8%	33.8%	45.2%	38.7%	55.0%	47.6%	42.4%	45.0%
	減少	23.5%	17.1%	32.4%	16.1%	32.3%	21.6%	9.5%	13.1%	18.6%
大阪DI値		6.0	19.1	1.4	22.6	-3.2	0.0	31.3	28.4	16.0

【3】(1)②経常利益動向

利益前期比

ブロック	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	増加	19	60	5	0	3	9	16	27	79
	横ばい	26	71	7	8	2	10	18	26	97
	減少	12	44	10	5	2	8	9	10	56
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	増加	32.2%	33.1%	22.7%	0.0%	42.9%	32.1%	36.4%	40.9%	32.9%
	横ばい	44.1%	39.2%	31.8%	57.1%	28.6%	35.7%	40.9%	39.4%	40.4%
	減少	20.3%	24.3%	45.5%	35.7%	28.6%	28.6%	20.5%	15.2%	23.3%
北DI値		11.9	8.8	-22.7	-35.7	14.3	3.6	15.9	25.8	9.6
中央回答数	増加	3	25	2	2	2	3	7	9	28
	横ばい	8	43	8	1	3	6	12	13	51
	減少	11	24	4	0	3	4	4	9	35
中央回答合計		23	95	14	3	8	13	25	32	118
中央割合	増加	13.0%	26.3%	14.3%	66.7%	25.0%	23.1%	28.0%	28.1%	23.7%
	横ばい	34.8%	45.3%	57.1%	33.3%	37.5%	46.2%	48.0%	40.6%	43.2%
	減少	47.8%	25.3%	28.6%	0.0%	37.5%	30.8%	16.0%	28.1%	29.7%
中央DI値		-34.8	1.1	-14.3	66.7	-12.5	-7.7	12.0	0.0	-5.9
東回答数	増加	10	33	7	3	2	5	6	10	43
	横ばい	11	31	3	4	1	9	7	7	42
	減少	12	22	6	0	0	4	2	10	34
東回答合計		33	86	16	7	3	18	15	27	119
東割合	増加	30.3%	38.4%	43.8%	42.9%	66.7%	27.8%	40.0%	37.0%	36.1%
	横ばい	33.3%	36.0%	18.8%	57.1%	33.3%	50.0%	46.7%	25.9%	35.3%
	減少	36.4%	25.6%	37.5%	0.0%	0.0%	22.2%	13.3%	37.0%	28.6%
東DI値		-6.1	12.8	6.3	42.9	66.7	5.6	26.7	0.0	7.6
中河内回答数	増加	8	23	2	2	0	4	5	10	31
	横ばい	5	24	3	0	2	3	7	9	29
	減少	11	15	1	0	2	2	3	7	26
中河内回答合計		25	62	6	2	4	9	15	26	87
中河内割合	増加	32.0%	37.1%	33.3%	100.0%	0.0%	44.4%	33.3%	38.5%	35.6%
	横ばい	20.0%	38.7%	50.0%	0.0%	50.0%	33.3%	46.7%	34.6%	33.3%
	減少	44.0%	24.2%	16.7%	0.0%	50.0%	22.2%	20.0%	26.9%	29.9%
中河内DI値		-12.0	12.9	16.7	100.0	-50.0	22.2	13.3	11.5	5.7
南東回答数	増加	10	38	2	1	2	11	6	16	48
	横ばい	8	43	3	1	0	9	13	17	51
	減少	11	26	0	1	1	5	4	15	37
南東回答合計		30	110	5	3	3	26	23	50	140
南東割合	増加	33.3%	34.5%	40.0%	33.3%	66.7%	42.3%	26.1%	32.0%	34.3%
	横ばい	26.7%	39.1%	60.0%	33.3%	0.0%	34.6%	56.5%	34.0%	36.4%
	減少	36.7%	23.6%	0.0%	33.3%	33.3%	19.2%	17.4%	30.0%	26.4%
南東DI値		-3.3	10.9	40.0	0.0	33.3	23.1	8.7	2.0	7.9
南回答数	増加	7	30	2	0	2	4	8	14	37
	横ばい	13	42	3	1	2	8	14	14	55
	減少	10	21	3	1	2	5	3	7	31
南回答合計		30	93	8	2	6	17	25	35	123
南割合	増加	23.3%	32.3%	25.0%	0.0%	33.3%	23.5%	32.0%	40.0%	30.1%
	横ばい	43.3%	45.2%	37.5%	50.0%	33.3%	47.1%	56.0%	40.0%	44.7%
	減少	33.3%	22.6%	37.5%	50.0%	33.3%	29.4%	12.0%	20.0%	25.2%
南DI値		-10.0	9.7	-12.5	-50.0	0.0	-5.9	20.0	20.0	4.9
大阪回答数計	増加	57	209	20	8	11	36	48	86	266
	横ばい	71	254	27	15	10	45	71	86	325
	減少	67	152	24	7	10	28	25	58	219
大阪回答総計		200	627	71	31	31	111	147	236	827
大阪割合	増加	28.5%	33.3%	28.2%	25.8%	35.5%	32.4%	32.7%	36.4%	32.2%
	横ばい	35.5%	40.5%	38.0%	48.4%	32.3%	40.5%	48.3%	36.4%	39.3%
	減少	33.5%	24.2%	33.8%	22.6%	32.3%	25.2%	17.0%	24.6%	26.5%
大阪DI値		-5.0	9.1	-5.6	3.2	3.2	7.2	15.6	11.9	5.7

利益前年同期比

ブロック	回答項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	増加	24	65	6	1	4	9	19	26	89
	横ばい	19	61	6	8	1	8	15	23	80
	減少	15	47	10	5	2	8	9	13	62
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	増加	40.7%	35.9%	27.3%	7.1%	57.1%	32.1%	43.2%	39.4%	37.1%
	横ばい	32.2%	33.7%	27.3%	57.1%	14.3%	28.6%	34.1%	34.8%	33.3%
	減少	25.4%	26.0%	45.5%	35.7%	28.6%	28.6%	20.5%	19.7%	25.8%
北DI値		15.3	9.9	-18.2	-28.6	28.6	3.6	22.7	19.7	11.3
中央回答数	増加	7	31	4	3	3	4	8	9	38
	横ばい	7	36	6	0	3	6	10	11	43
	減少	9	25	4	0	2	3	5	11	34
中央回答合計		23	95	14	3	8	13	25	32	118
中央割合	増加	30.4%	32.6%	28.6%	100.0%	37.5%	30.8%	32.0%	28.1%	32.2%
	横ばい	30.4%	37.9%	42.9%	0.0%	37.5%	46.2%	40.0%	34.4%	36.4%
	減少	39.1%	26.3%	28.6%	0.0%	25.0%	23.1%	20.0%	34.4%	28.8%
中央DI値		-8.7	6.3	0.0	100.0	12.5	7.7	12.0	-6.3	3.4
東回答数	増加	11	26	6	3	1	4	3	9	37
	横ばい	9	35	4	4	1	10	9	7	44
	減少	12	23	6	0	1	4	3	9	35
東回答合計		33	86	16	7	3	18	15	27	119
東割合	増加	33.3%	30.2%	37.5%	42.9%	33.3%	22.2%	20.0%	33.3%	31.1%
	横ばい	27.3%	40.7%	25.0%	57.1%	33.3%	55.6%	60.0%	25.9%	37.0%
	減少	36.4%	26.7%	37.5%	0.0%	33.3%	22.2%	20.0%	33.3%	29.4%
東DI値		-3.0	3.5	0.0	42.9	0.0	0.0	0.0	0.0	1.7
中河内回答数	増加	8	21	1	1	1	3	4	11	29
	横ばい	4	22	4	1	1	3	7	6	26
	減少	13	18	1	0	2	3	3	9	31
中河内回答合計		25	62	6	2	4	9	15	26	87
中河内割合	増加	32.0%	33.9%	16.7%	50.0%	25.0%	33.3%	26.7%	42.3%	33.3%
	横ばい	16.0%	35.5%	66.7%	50.0%	25.0%	33.3%	46.7%	23.1%	29.9%
	減少	52.0%	29.0%	16.7%	0.0%	50.0%	33.3%	20.0%	34.6%	35.6%
中河内DI値		-20.0	4.8	0.0	50.0	-25.0	0.0	6.7	7.7	-2.3
南東回答数	増加	10	36	2	1	2	7	6	18	46
	横ばい	7	48	3	2	0	12	14	17	55
	減少	11	25	0	0	1	7	3	14	36
南東回答合計		30	110	5	3	3	26	23	50	140
南東割合	増加	33.3%	32.7%	40.0%	33.3%	66.7%	26.9%	26.1%	36.0%	32.9%
	横ばい	23.3%	43.6%	60.0%	66.7%	0.0%	46.2%	60.9%	34.0%	39.3%
	減少	36.7%	22.7%	0.0%	0.0%	33.3%	26.9%	13.0%	28.0%	25.7%
南東DI値		-3.3	10.0	40.0	33.3	33.3	0.0	13.0	8.0	7.1
南回答数	増加	11	33	2	0	4	5	6	16	44
	横ばい	8	38	2	1	1	8	16	10	46
	減少	11	21	4	1	1	4	3	8	32
南回答合計		30	93	8	2	6	17	25	35	123
南割合	増加	36.7%	35.5%	25.0%	0.0%	66.7%	29.4%	24.0%	45.7%	35.8%
	横ばい	26.7%	40.9%	25.0%	50.0%	16.7%	47.1%	64.0%	28.6%	37.4%
	減少	36.7%	22.6%	50.0%	50.0%	16.7%	23.5%	12.0%	22.9%	26.0%
南DI値		0.0	12.9	-25.0	-50.0	50.0	5.9	12.0	22.9	9.8
大阪回答数計	増加	71	212	21	9	15	32	46	89	283
	横ばい	54	240	25	16	7	47	71	74	294
	減少	71	159	25	6	9	29	26	64	230
大阪回答総計		200	627	71	31	31	111	147	236	827
大阪割合	増加	35.5%	33.8%	29.6%	29.0%	48.4%	28.8%	31.3%	37.7%	34.2%
	横ばい	27.0%	38.3%	35.2%	51.6%	22.6%	42.3%	48.3%	31.4%	35.6%
	減少	35.5%	25.4%	35.2%	19.4%	29.0%	26.1%	17.7%	27.1%	27.8%
大阪DI値		0.0	8.5	-5.6	9.7	19.4	2.7	13.6	10.6	6.4

利益次期見通し(対前年同期比)

	回答項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	増加	17	60	6	2	3	6	16	27	77
	横ばい	28	76	8	8	2	12	21	25	104
	減少	13	37	8	4	2	8	5	10	50
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	増加	28.8%	33.1%	27.3%	14.3%	42.9%	21.4%	36.4%	40.9%	32.1%
	横ばい	47.5%	42.0%	36.4%	57.1%	28.6%	42.9%	47.7%	37.9%	43.3%
	減少	22.0%	20.4%	36.4%	28.6%	28.6%	28.6%	11.4%	15.2%	20.8%
北DI値		6.8	12.7	-9.1	-14.3	14.3	-7.1	25.0	25.8	11.3
中央回答数	増加	6	33	2	2	3	2	9	15	39
	横ばい	10	39	7	1	3	7	11	10	49
	減少	7	19	5	0	2	4	3	5	26
中央回答合計		23	95	14	3	8	13	25	32	118
中央割合	増加	26.1%	34.7%	14.3%	66.7%	37.5%	15.4%	36.0%	46.9%	33.1%
	横ばい	43.5%	41.1%	50.0%	33.3%	37.5%	53.8%	44.0%	31.3%	41.5%
	減少	30.4%	20.0%	35.7%	0.0%	25.0%	30.8%	12.0%	15.6%	22.0%
中央DI値		-4.3	14.7	-21.4	66.7	12.5	-15.4	24.0	31.3	11.0
東回答数	増加	11	25	6	4	1	2	4	8	36
	横ばい	14	38	5	2	2	11	9	9	52
	減少	8	22	5	1	0	5	2	9	30
東回答合計		33	86	16	7	3	18	15	27	119
東割合	増加	33.3%	29.1%	37.5%	57.1%	33.3%	11.1%	26.7%	29.6%	30.3%
	横ばい	42.4%	44.2%	31.3%	28.6%	66.7%	61.1%	60.0%	33.3%	43.7%
	減少	24.2%	25.6%	31.3%	14.3%	0.0%	27.8%	13.3%	33.3%	25.2%
東DI値		9.1	3.5	6.3	42.9	33.3	-16.7	13.3	-3.7	5.0
中河内回答数	増加	7	24	2	2	1	2	6	11	31
	横ばい	8	23	3	0	1	5	6	8	31
	減少	9	14	1	0	2	1	3	7	23
中河内回答合計		25	62	6	2	4	9	15	26	87
中河内割合	増加	28.0%	38.7%	33.3%	100.0%	25.0%	22.2%	40.0%	42.3%	35.6%
	横ばい	32.0%	37.1%	50.0%	0.0%	25.0%	55.6%	40.0%	30.8%	35.6%
	減少	36.0%	22.6%	16.7%	0.0%	50.0%	11.1%	20.0%	26.9%	26.4%
中河内DI値		-8.0	16.1	16.7	100.0	-25.0	11.1	20.0	15.4	9.2
南東回答数	増加	7	35	2	0	2	6	8	17	42
	横ばい	12	49	3	2	0	13	14	17	61
	減少	9	24	0	1	1	7	1	14	33
南東回答合計		30	110	5	3	3	26	23	50	140
南東割合	増加	23.3%	31.8%	40.0%	0.0%	66.7%	23.1%	34.8%	34.0%	30.0%
	横ばい	40.0%	44.5%	60.0%	66.7%	0.0%	50.0%	60.9%	34.0%	43.6%
	減少	30.0%	21.8%	0.0%	33.3%	33.3%	26.9%	4.3%	28.0%	23.6%
南東DI値		-6.7	10.0	40.0	-33.3	33.3	-3.8	30.4	6.0	6.4
南回答数	増加	8	27	2	0	1	3	8	13	35
	横ばい	14	46	3	2	4	11	13	13	60
	減少	8	18	3	0	1	3	3	8	26
南回答合計		30	93	8	2	6	17	25	35	123
南割合	増加	26.7%	29.0%	25.0%	0.0%	16.7%	17.6%	32.0%	37.1%	28.5%
	横ばい	46.7%	49.5%	37.5%	100.0%	66.7%	64.7%	52.0%	37.1%	48.8%
	減少	26.7%	19.4%	37.5%	0.0%	16.7%	17.6%	12.0%	22.9%	21.1%
南DI値		0.0	9.7	-12.5	0.0	0.0	0.0	20.0	14.3	7.3
大阪回答数計	増加	56	204	20	10	11	21	51	91	260
	横ばい	86	271	29	15	12	59	74	82	357
	減少	54	134	22	6	8	28	17	53	188
大阪回答総計		200	627	71	31	31	111	147	236	827
大阪割合	増加	28.0%	32.5%	28.2%	32.3%	35.5%	18.9%	34.7%	38.6%	31.4%
	横ばい	43.0%	43.2%	40.8%	48.4%	38.7%	53.2%	50.3%	34.7%	43.2%
	減少	27.0%	21.4%	31.0%	19.4%	25.8%	25.2%	11.6%	22.5%	22.7%
大阪DI値		1.0	11.2	-2.8	12.9	9.7	-6.3	23.1	16.1	8.7

【3】(1)③現在の採算状況

ブロック	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	黒字	15	47	2	2	2	13	19	9	62
	やや黒字	16	46	3	3	1	6	10	23	62
	トントン	15	37	9	3	1	4	7	13	52
	やや赤字	9	30	6	3	2	3	3	13	39
	赤字	3	16	2	3	1	2	4	4	19
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	黒字	25.4%	26.0%	9.1%	14.3%	28.6%	46.4%	43.2%	13.6%	25.8%
	やや黒字	27.1%	25.4%	13.6%	21.4%	14.3%	21.4%	22.7%	34.8%	25.8%
	トントン	25.4%	20.4%	40.9%	21.4%	14.3%	14.3%	15.9%	19.7%	21.7%
	やや赤字	15.3%	16.6%	27.3%	21.4%	28.6%	10.7%	6.8%	19.7%	16.3%
	赤字	5.1%	8.8%	9.1%	21.4%	14.3%	7.1%	9.1%	6.1%	7.9%
北DI値		20.3	17.1	0.0	-7.1	14.3	39.3	34.1	7.6	27.5
中央回答数	黒字	6	21	2	0	1	5	7	6	27
	やや黒字	7	26	3	3	1	2	11	6	33
	トントン	2	21	6	0	3	0	4	8	23
	やや赤字	5	11	2	0	1	4	0	4	16
	赤字	3	12	1	0	2	2	0	7	15
中央回答合計		23	95	14	3	8	13	25	32	118
中央割合	黒字	26.1%	22.1%	14.3%	0.0%	12.5%	38.5%	28.0%	18.8%	22.9%
	やや黒字	30.4%	27.4%	21.4%	100.0%	12.5%	15.4%	44.0%	18.8%	28.0%
	トントン	8.7%	22.1%	42.9%	0.0%	37.5%	0.0%	16.0%	25.0%	19.5%
	やや赤字	21.7%	11.6%	14.3%	0.0%	12.5%	30.8%	0.0%	12.5%	13.6%
	赤字	13.0%	12.6%	7.1%	0.0%	25.0%	15.4%	0.0%	21.9%	12.7%
中央DI値		13.0	9.5	7.1	0.0	-12.5	23.1	28.0	-3.1	24.6
東回答数	黒字	10	24	4	3	1	3	8	5	34
	やや黒字	8	20	6	2	1	3	4	4	28
	トントン	8	25	4	1	1	6	3	10	33
	やや赤字	4	8	0	1	0	2	0	5	12
	赤字	2	9	2	0	0	4	0	3	11
東回答合計		33	86	16	7	3	18	15	27	119
東割合	黒字	30.3%	27.9%	25.0%	42.9%	33.3%	16.7%	53.3%	18.5%	28.6%
	やや黒字	24.2%	23.3%	37.5%	28.6%	33.3%	16.7%	26.7%	14.8%	23.5%
	トントン	24.2%	29.1%	25.0%	14.3%	33.3%	33.3%	20.0%	37.0%	27.7%
	やや赤字	12.1%	9.3%	0.0%	14.3%	0.0%	11.1%	0.0%	18.5%	10.1%
	赤字	6.1%	10.5%	12.5%	0.0%	0.0%	22.2%	0.0%	11.1%	9.2%
東DI値		24.2	17.4	12.5	42.9	33.3	-5.6	53.3	7.4	32.8
中河内回答数	黒字	4	21	1	2	1	4	7	6	25
	やや黒字	7	5	0	0	0	1	0	4	12
	トントン	4	15	3	0	2	0	2	8	19
	やや赤字	6	17	1	0	1	3	6	6	23
	赤字	4	2	0	0	0	0	0	2	6
中河内回答合計		25	62	6	2	4	9	15	26	87
中河内割合	黒字	16.0%	33.9%	16.7%	100.0%	25.0%	44.4%	46.7%	23.1%	28.7%
	やや黒字	28.0%	8.1%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	0.0%	15.4%	13.8%
	トントン	16.0%	24.2%	50.0%	0.0%	50.0%	0.0%	13.3%	30.8%	21.8%
	やや赤字	24.0%	27.4%	16.7%	0.0%	25.0%	33.3%	40.0%	23.1%	26.4%
	赤字	16.0%	3.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.7%	6.9%
中河内DI値		0.0	30.6	16.7	100.0	25.0	44.4	46.7	15.4	9.2

南東回答数	黒字	4	22	1	0	1	9	2	9	26
	やや黒字	9	37	1	0	1	6	13	16	46
	トントン	11	28	2	1	0	7	5	13	39
	やや赤字	4	15	1	2	0	2	2	8	19
	赤字	2	8	0	0	1	2	1	4	10
南東回答合計		30	110	5	3	3	26	23	50	140
南東割合	黒字	13.3%	20.0%	20.0%	0.0%	33.3%	34.6%	8.7%	18.0%	18.6%
	やや黒字	30.0%	33.6%	20.0%	0.0%	33.3%	23.1%	56.5%	32.0%	32.9%
	トントン	36.7%	25.5%	40.0%	33.3%	0.0%	26.9%	21.7%	26.0%	27.9%
	やや赤字	13.3%	13.6%	20.0%	66.7%	0.0%	7.7%	8.7%	16.0%	13.6%
	赤字	6.7%	7.3%	0.0%	0.0%	33.3%	7.7%	4.3%	8.0%	7.1%
南東DI値		6.7	12.7	20.0	0.0	0.0	26.9	4.3	10.0	30.7
南回答数	黒字	5	33	1	0	3	7	10	12	38
	やや黒字	8	25	1	1	2	3	6	12	33
	トントン	7	19	2	0	1	2	5	9	26
	やや赤字	3	7	2	0	0	1	2	2	10
	赤字	5	7	2	1	0	3	1	0	12
南回答合計		30	93	8	2	6	17	25	35	123
南割合	黒字	16.7%	35.5%	12.5%	－	50.0%	41.2%	40.0%	34.3%	30.9%
	やや黒字	26.7%	26.9%	12.5%	－	33.3%	17.6%	24.0%	34.3%	26.8%
	トントン	23.3%	20.4%	25.0%	－	16.7%	11.8%	20.0%	25.7%	21.1%
	やや赤字	10.0%	7.5%	25.0%	－	0.0%	5.9%	8.0%	5.7%	8.1%
	赤字	16.7%	7.5%	25.0%	－	0.0%	17.6%	4.0%	0.0%	9.8%
南DI値		0.0	28.0	-12.5	－	50.0	23.5	36.0	34.3	39.8
大阪回答数計	黒字	44	168	11	7	9	41	53	47	212
	やや黒字	55	159	14	9	6	21	44	65	214
	トントン	47	145	26	5	8	19	26	61	192
	やや赤字	31	88	12	6	4	15	13	38	119
	赤字	19	54	7	4	4	13	6	20	73
大阪回答総計		200	627	71	31	31	111	147	236	827
大阪割合	黒字	22.0%	26.8%	15.5%	22.6%	29.0%	36.9%	36.1%	19.9%	25.6%
	やや黒字	27.5%	25.4%	19.7%	29.0%	19.4%	18.9%	29.9%	27.5%	25.9%
	トントン	23.5%	23.1%	36.6%	16.1%	25.8%	17.1%	17.7%	25.8%	23.2%
	やや赤字	15.5%	14.0%	16.9%	19.4%	12.9%	13.5%	8.8%	16.1%	14.4%
	赤字	9.5%	8.6%	9.9%	12.9%	12.9%	11.7%	4.1%	8.5%	8.8%
大阪DI値		12.5	18.2	5.6	9.7	16.1	25.2	32.0	11.4	28.3

【3】(1)④採算状況(前年同期比)

ブロック	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	増加	10	32	1	0	3	6	10	12	42
	やや増加	17	46	5	3	1	7	10	20	63
	同水準	13	46	5	7	0	3	15	16	59
	やや減少	11	38	8	3	1	7	7	12	49
	減少	7	14	3	1	2	5	1	2	21
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	増加	16.9%	17.7%	4.5%	0.0%	42.9%	21.4%	22.7%	18.2%	17.5%
	やや増加	28.8%	25.4%	22.7%	21.4%	14.3%	25.0%	22.7%	30.3%	26.3%
	同水準	22.0%	25.4%	22.7%	50.0%	0.0%	10.7%	34.1%	24.2%	24.6%
	やや減少	18.6%	21.0%	36.4%	21.4%	14.3%	25.0%	15.9%	18.2%	20.4%
	減少	11.9%	7.7%	13.6%	7.1%	28.6%	17.9%	2.3%	3.0%	8.8%
北DI値		5.1	9.9	-9.1	-7.1	14.3	3.6	20.5	15.2	14.6
中央回答数	増加	4	17	2	2	1	2	4	6	21
	やや増加	3	17	4	1	1	2	6	3	20
	同水準	7	31	5	0	2	4	9	11	38
	やや減少	4	15	1	0	3	3	3	5	19
	減少	5	11	2	0	1	2	0	6	16
中央回答合計		23	95	14	3	8	13	25	32	118
中央割合	増加	17.4%	17.9%	14.3%	66.7%	12.5%	15.4%	16.0%	18.8%	17.8%
	やや増加	13.0%	17.9%	28.6%	33.3%	12.5%	15.4%	24.0%	9.4%	16.9%
	同水準	30.4%	32.6%	35.7%	0.0%	25.0%	30.8%	36.0%	34.4%	32.2%
	やや減少	17.4%	15.8%	7.1%	0.0%	37.5%	23.1%	12.0%	15.6%	16.1%
	減少	21.7%	11.6%	14.3%	0.0%	12.5%	15.4%	0.0%	18.8%	13.6%
中央DI値		-4.3	6.3	0.0	66.7	0.0	0.0	16.0	0.0	5.1
東回答数	増加	5	12	2	1	0	1	3	5	17
	やや増加	5	19	5	3	2	2	2	5	24
	同水準	10	35	4	2	0	11	8	10	45
	やや減少	9	16	4	1	1	2	2	6	25
	減少	4	4	1	0	0	2	0	1	8
東回答合計		33	86	16	7	3	18	15	27	119
東割合	増加	15.2%	14.0%	12.5%	14.3%	0.0%	5.6%	20.0%	18.5%	14.3%
	やや増加	15.2%	22.1%	31.3%	42.9%	66.7%	11.1%	13.3%	18.5%	20.2%
	同水準	30.3%	40.7%	25.0%	28.6%	0.0%	61.1%	53.3%	37.0%	37.8%
	やや減少	27.3%	18.6%	25.0%	14.3%	33.3%	11.1%	13.3%	22.2%	21.0%
	減少	12.1%	4.7%	6.3%	0.0%	0.0%	11.1%	0.0%	3.7%	6.7%
東DI値		3.0	9.3	6.3	14.3	0.0	-5.6	20.0	14.8	6.7
中河内回答数	増加	3	13	1	2	0	2	6	2	16
	やや増加	6	13	0	0	1	1	2	9	19
	同水準	7	22	3	0	3	4	4	8	29
	やや減少	4	5	1	0	0	0	1	3	9
	減少	5	6	0	0	0	1	2	3	11
中河内回答合計		25	62	6	2	4	9	15	26	87
中河内割合	増加	12.0%	21.0%	16.7%	100.0%	0.0%	22.2%	40.0%	7.7%	18.4%
	やや増加	24.0%	21.0%	0.0%	0.0%	25.0%	11.1%	13.3%	34.6%	21.8%
	同水準	28.0%	35.5%	50.0%	0.0%	75.0%	44.4%	26.7%	30.8%	33.3%
	やや減少	16.0%	8.1%	16.7%	0.0%	0.0%	0.0%	6.7%	11.5%	10.3%
	減少	20.0%	9.7%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	13.3%	11.5%	12.6%
中河内DI値		-8.0	11.3	16.7	100.0	0.0	11.1	26.7	-3.8	17.2

南東回答数	増加	5	14	1	0	1	3	1	8	19
	やや増加	7	35	1	0	1	11	8	14	42
	同水準	8	32	3	1	0	7	11	10	40
	やや減少	8	18	0	1	0	3	3	11	26
	減少	2	10	0	1	1	2	0	6	12
南東回答合計		30	110	5	3	3	26	23	50	140
南東割合	増加	16.7%	12.7%	20.0%	0.0%	33.3%	11.5%	4.3%	16.0%	13.6%
	やや増加	23.3%	31.8%	20.0%	0.0%	33.3%	42.3%	34.8%	28.0%	30.0%
	同水準	26.7%	29.1%	60.0%	33.3%	0.0%	26.9%	47.8%	20.0%	28.6%
	やや減少	26.7%	16.4%	0.0%	33.3%	0.0%	11.5%	13.0%	22.0%	18.6%
	減少	6.7%	9.1%	0.0%	33.3%	33.3%	7.7%	0.0%	12.0%	8.6%
南東DI値		10.0	3.6	20.0	-33.3	0.0	3.8	4.3	4.0	16.4
南回答数	増加	0	16	0	0	1	5	5	5	16
	やや増加	10	24	3	1	2	4	5	9	34
	同水準	10	33	4	0	2	4	12	11	43
	やや減少	5	10	0	0	1	1	1	7	15
	減少	3	5	1	1	0	2	1	0	8
南回答合計		30	93	8	2	6	17	25	35	123
南割合	増加	0.0%	17.2%	0.0%	0.0%	16.7%	29.4%	20.0%	14.3%	13.0%
	やや増加	33.3%	25.8%	37.5%	50.0%	33.3%	23.5%	20.0%	25.7%	27.6%
	同水準	33.3%	35.5%	50.0%	0.0%	33.3%	23.5%	48.0%	31.4%	35.0%
	やや減少	16.7%	10.8%	0.0%	0.0%	16.7%	5.9%	4.0%	20.0%	12.2%
	減少	10.0%	5.4%	12.5%	50.0%	0.0%	11.8%	4.0%	0.0%	6.5%
南DI値		-10.0	11.8	-12.5	-50.0	16.7	17.6	16.0	14.3	22.0
大阪回答数計	増加	27	104	7	5	6	19	29	38	131
	やや増加	48	154	18	8	8	27	33	60	202
	同水準	55	199	24	10	7	33	59	66	254
	やや減少	41	102	14	5	6	16	17	44	143
	減少	26	50	7	3	4	14	4	18	76
大阪回答総計		200	627	71	31	31	111	147	236	827
大阪割合	増加	13.5%	16.6%	9.9%	16.1%	19.4%	17.1%	19.7%	16.1%	15.8%
	やや増加	24.0%	24.6%	25.4%	25.8%	25.8%	24.3%	22.4%	25.4%	24.4%
	同水準	27.5%	31.7%	33.8%	32.3%	22.6%	29.7%	40.1%	28.0%	30.7%
	やや減少	20.5%	16.3%	19.7%	16.1%	19.4%	14.4%	11.6%	18.6%	17.3%
	減少	13.0%	8.0%	9.9%	9.7%	12.9%	12.6%	2.7%	7.6%	9.2%
大阪DI値		0.5	8.6	0.0	6.5	6.5	4.5	17.0	8.5	13.8

【4】(1)①人手の現在の状況

ブロック	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	1過剰	0	3	0	1	1	0	0	1	3
	2夜や過剰	6	7	0	1	0	1	2	3	13
	3適正	22	77	7	6	1	13	26	24	99
	4やや不足	27	58	12	5	4	10	7	20	85
	5不足	1	23	3	1	1	2	5	11	24
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	1過剰	0.0%	1.7%	0.0%	7.1%	14.3%	0.0%	0.0%	1.5%	1.3%
	2夜や過剰	10.2%	3.9%	0.0%	7.1%	0.0%	3.6%	4.5%	4.5%	5.4%
	3適正	37.3%	42.5%	31.8%	42.9%	14.3%	46.4%	59.1%	36.4%	41.3%
	4やや不足	45.8%	32.0%	54.5%	35.7%	57.1%	35.7%	15.9%	30.3%	35.4%
	5不足	1.7%	12.7%	13.6%	7.1%	14.3%	7.1%	11.4%	16.7%	10.0%
北DI値		-1.7	-11.0	-13.6	0.0	0.0	-7.1	-11.4	-15.2	-38.8
中央回答数	1過剰	2	0	0	0	0	0	0	0	2
	2夜や過剰	5	11	2	1	1	4	0	3	16
	3適正	8	38	4	0	2	5	16	11	46
	4やや不足	6	34	6	1	4	4	6	13	40
	5不足	2	6	2	1	1	0	0	2	8
中央回答合計		23	95	14	3	8	13	25	32	118
中央割合	1過剰	8.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.7%
	2夜や過剰	21.7%	11.6%	14.3%	33.3%	12.5%	30.8%	0.0%	9.4%	13.6%
	3適正	34.8%	40.0%	28.6%	0.0%	25.0%	38.5%	64.0%	34.4%	39.0%
	4やや不足	26.1%	35.8%	42.9%	33.3%	50.0%	30.8%	24.0%	40.6%	33.9%
	5不足	8.7%	6.3%	14.3%	33.3%	12.5%	0.0%	0.0%	6.3%	6.8%
中央DI値		0.0	-6.3	-14.3	-33.3	-12.5	0.0	0.0	-6.3	-25.4
東回答数	1過剰	0	1	0	0	0	1	0	0	1
	2夜や過剰	4	1	0	0	0	0	0	1	5
	3適正	12	33	6	1	1	7	9	9	45
	4やや不足	11	31	4	5	2	7	4	9	42
	5不足	5	14	5	1	0	2	1	5	19
東回答合計		33	86	16	7	3	18	15	27	119
東割合	1過剰	0.0%	1.2%	0.0%	0.0%	0.0%	5.6%	0.0%	0.0%	0.8%
	2夜や過剰	12.1%	1.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.7%	4.2%
	3適正	36.4%	38.4%	37.5%	14.3%	33.3%	38.9%	60.0%	33.3%	37.8%
	4やや不足	33.3%	36.0%	25.0%	71.4%	66.7%	38.9%	26.7%	33.3%	35.3%
	5不足	15.2%	16.3%	31.3%	14.3%	0.0%	11.1%	6.7%	18.5%	16.0%
東DI値		-15.2	-15.1	-31.3	-14.3	0.0	-5.6	-6.7	-18.5	-46.2
中河内回答数	1過剰	0	1	0	0	0	0	0	1	1
	2夜や過剰	3	3	0	0	0	3	0	0	6
	3適正	9	25	1	1	1	3	10	9	34
	4やや不足	8	21	3	1	1	2	3	11	29
	5不足	3	8	2	0	2	0	2	2	11
中河内回答合計		25	62	6	2	4	9	15	26	87
中河内割合	1過剰	0.0%	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.8%	1.1%
	2夜や過剰	12.0%	4.8%	0.0%	0.0%	0.0%	33.3%	0.0%	0.0%	6.9%
	3適正	36.0%	40.3%	16.7%	50.0%	25.0%	33.3%	66.7%	34.6%	39.1%
	4やや不足	32.0%	33.9%	50.0%	50.0%	25.0%	22.2%	20.0%	42.3%	33.3%
	5不足	12.0%	12.9%	33.3%	0.0%	50.0%	0.0%	13.3%	7.7%	12.6%
中河内DI値		-12.0	-11.3	-33.3	0.0	-50.0	0.0	-13.3	-3.8	-37.9

南東回答数	1過剰	0	1	0	0	0	1	0	0	1
	2やや過剰	5	10	1	0	0	4	2	3	15
	3適正	15	52	2	2	2	13	12	21	67
	4やや不足	7	34	2	1	1	7	7	16	41
	5不足	1	10	0	0	0	1	1	8	11
南東回答合計		30	110	5	3	3	26	23	50	140
南東割合	1過剰	0.0%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	3.8%	0.0%	0.0%	0.7%
	2夜やや過剰	16.7%	9.1%	20.0%	0.0%	0.0%	15.4%	8.7%	6.0%	10.7%
	3適正	50.0%	47.3%	40.0%	66.7%	66.7%	50.0%	52.2%	42.0%	47.9%
	4やや不足	23.3%	30.9%	40.0%	33.3%	33.3%	26.9%	30.4%	32.0%	29.3%
	5不足	3.3%	9.1%	0.0%	0.0%	0.0%	3.8%	4.3%	16.0%	7.9%
南東DI値		-3.3	-8.2	0.0	0.0	0.0	0.0	-4.3	-16.0	-25.7
南回答数	1過剰	1	1	0	0	0	0	0	1	2
	2夜やや過剰	2	3	0	0	0	1	1	1	5
	3適正	11	43	1	1	0	10	11	20	54
	4やや不足	12	34	6	1	5	2	9	11	46
	5不足	3	8	1	0	1	4	1	1	11
南回答合計		30	93	8	2	6	17	25	35	123
南割合	1過剰	3.3%	1.1%	0.0%	-	0.0%	0.0%	0.0%	2.9%	1.6%
	2夜やや過剰	6.7%	3.2%	0.0%	-	0.0%	5.9%	4.0%	2.9%	4.1%
	3適正	36.7%	46.2%	12.5%	-	0.0%	58.8%	44.0%	57.1%	43.9%
	4やや不足	40.0%	36.6%	75.0%	-	83.3%	11.8%	36.0%	31.4%	37.4%
	5不足	10.0%	8.6%	12.5%	-	16.7%	23.5%	4.0%	2.9%	8.9%
南DI値		-6.7	-7.5	-12.5	-	-16.7	-23.5	-4.0	0.0	-40.7
大阪回答数計	1過剰	3	7	0	1	1	2	0	3	10
	2夜やや過剰	25	35	3	2	1	13	5	11	60
	3適正	77	268	21	11	7	51	84	94	345
	4やや不足	71	212	33	14	17	32	36	80	283
	5不足	15	69	13	3	5	9	10	29	84
大阪回答総計		200	627	71	31	31	111	147	236	827
大阪割合	1過剰	1.5%	1.1%	0.0%	3.2%	3.2%	1.8%	0.0%	1.3%	1.2%
	2夜やや過剰	12.5%	5.6%	4.2%	6.5%	3.2%	11.7%	3.4%	4.7%	7.3%
	3適正	38.5%	42.7%	29.6%	35.5%	22.6%	45.9%	57.1%	39.8%	41.7%
	4やや不足	35.5%	33.8%	46.5%	45.2%	54.8%	28.8%	24.5%	33.9%	34.2%
	5不足	7.5%	11.0%	18.3%	9.7%	16.1%	8.1%	6.8%	12.3%	10.2%
大阪DI値		-6.0	-9.9	-18.3	-6.5	-12.9	-6.3	-6.8	-11.0	-35.9

【4】(1)①で過剰、やや過剰と回答した理由

ブロック	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	正規が過剰	4	7	0	1	1	1	1	3	11
	非正規が過剰	1	0	0	0	0	0	0	0	1
	両方過剰	1	3	0	1	0	0	1	1	4
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	正規が過剰	6.8%	3.9%	0.0%	7.1%	14.3%	3.6%	2.3%	4.5%	4.6%
	非正規が過剰	1.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%
	両方過剰	1.7%	1.7%	0.0%	7.1%	0.0%	0.0%	2.3%	1.5%	1.7%
割合		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
中央回答数	正規が過剰	4	8	2	1	0	4	0	1	12
	非正規が過剰	3	2	0	0	1	0	0	1	5
	両方過剰	0	1	0	0	0	0	0	1	1
中央回答合計		7	11	2	1	1	4	0	3	18
中央割合	正規が過剰	57.1%	72.7%	100.0%	100.0%	0.0%	100.0%	#DIV/0!	33.3%	66.7%
	非正規が過剰	42.9%	18.2%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	#DIV/0!	33.3%	27.8%
	両方過剰	0.0%	9.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	33.3%	5.6%
割合		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%	100.0%
東回答数	正規が過剰	1	2	0	0	0	1	0	1	3
	非正規が過剰	1	0	0	0	0	0	0	0	1
	両方過剰	2	0	0	0	0	0	0	0	2
東回答合計		4	2	0	0	0	1	0	1	6
東割合	正規が過剰	25.0%	100.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	100.0%	#DIV/0!	100.0%	50.0%
	非正規が過剰	25.0%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	0.0%	16.7%
	両方過剰	50.0%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	0.0%	33.3%
東DI値		-25.0	100.0	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	100.0	#DIV/0!	100.0	16.7
中河内回答数	正規が過剰	1	2	0	0	0	2	0	0	3
	非正規が過剰	1	1	0	0	0	1	0	0	2
	両方過剰	0	1	0	0	0	0	0	1	1
中河内回答合計		3	4	0	0	0	3	0	1	7
中河内割合	正規が過剰	33.3%	50.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	66.7%	#DIV/0!	0.0%	42.9%
	非正規が過剰	33.3%	25.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	33.3%	#DIV/0!	0.0%	28.6%
	両方過剰	0.0%	25.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	#DIV/0!	100.0%	14.3%
中河内DI値		33.3	25.0	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	66.7	#DIV/0!	-100.0	28.6
南東回答数	正規が過剰	8	28	2	0	2	5	5	14	36
	非正規が過剰	5	14	0	0	2	3	0	9	19
	両方過剰	1	4	0	1	0	0	1	2	5
南東回答合計		5	11	1	0	0	5	2	3	16
南東割合	正規が過剰	160.0%	254.5%	200.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	100.0%	250.0%	466.7%	225.0%
	非正規が過剰	100.0%	127.3%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	60.0%	0.0%	300.0%	118.8%
	両方過剰	20.0%	36.4%	0.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	50.0%	66.7%	31.3%
南東DI値		140.0	218.2	200.0	#DIV/0!	#DIV/0!	100.0	200.0	400.0	193.8
南回答数	正規が過剰	3	3	0	0	0	1	1	1	6
	非正規が過剰	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	両方過剰	0	0	0	0	0	0	0	0	0
南回答合計		3	4	0	0	0	1	1	2	7
南割合	正規が過剰	100.0%	75.0%	#DIV/0!	-	#DIV/0!	100.0%	100.0%	50.0%	85.7%
	非正規が過剰	0.0%	0.0%	#DIV/0!	-	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	両方過剰	0.0%	0.0%	#DIV/0!	-	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
南DI値		100.0	75.0	#DIV/0!	-	#DIV/0!	100.0	100.0	50.0	85.7
大阪回答数計	正規が過剰	21	50	4	2	3	14	7	20	71
	非正規が過剰	11	17	0	0	3	4	0	10	28
	両方過剰	4	9	0	2	0	0	2	5	13
大阪回答総計		81	213	25	15	8	42	47	76	294
大阪割合	正規が過剰	25.9%	23.5%	16.0%	13.3%	37.5%	33.3%	14.9%	26.3%	24.1%
	非正規が過剰	13.6%	8.0%	0.0%	0.0%	37.5%	9.5%	0.0%	13.2%	9.5%
	両方過剰	4.9%	4.2%	0.0%	13.3%	0.0%	0.0%	4.3%	6.6%	4.4%
大阪DI値		21.0	19.2	16.0	0.0	37.5	33.3	10.6	19.7	19.7

【4】(1)①で不足、やや不足と回答した理由

ブロック	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	正規が不足	16	45	12	6	5	3	9	10	61
	非正規が不足	5	9	0	0	0	3	2	4	14
	両方不足	7	26	3	0	0	5	1	17	33
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	正規が不足	27.1%	24.9%	54.5%	42.9%	71.4%	10.7%	20.5%	15.2%	25.4%
	非正規が不足	8.5%	5.0%	0.0%	0.0%	0.0%	10.7%	4.5%	6.1%	5.8%
	両方不足	11.9%	14.4%	13.6%	0.0%	0.0%	17.9%	2.3%	25.8%	13.8%
北DI値		15.3	10.5	40.9	42.9	71.4	-7.1	18.2	-10.6	11.7
中央回答数	正規が不足	3	23	7	1	3	2	3	7	26
	非正規が不足	1	8	0	1	1	1	2	3	9
	両方不足	4	8	1	0	1	1	1	4	12
中央回答合計		8	40	8	2	5	4	6	15	48
中央割合	正規が不足	37.5%	57.5%	87.5%	50.0%	60.0%	50.0%	50.0%	46.7%	54.2%
	非正規が不足	12.5%	20.0%	0.0%	50.0%	20.0%	25.0%	33.3%	20.0%	18.8%
	両方不足	50.0%	20.0%	12.5%	0.0%	20.0%	25.0%	16.7%	26.7%	25.0%
中央DI値		-12.5	37.5	75.0	50.0	40.0	25.0	33.3	20.0	29.2
東回答数	正規が不足	3	23	7	1	3	2	3	7	26
	非正規が不足	1	8	0	1	1	1	2	3	9
	両方不足	4	8	1	0	1	1	1	4	12
東回答合計		16	45	9	6	2	9	5	14	61
東割合	正規が不足	18.8%	51.1%	77.8%	16.7%	150.0%	22.2%	60.0%	50.0%	42.6%
	非正規が不足	6.3%	17.8%	0.0%	16.7%	50.0%	11.1%	40.0%	21.4%	14.8%
	両方不足	25.0%	17.8%	11.1%	0.0%	50.0%	11.1%	20.0%	28.6%	19.7%
東DI値		-6.3	33.3	66.7	16.7	100.0	11.1	40.0	21.4	23.0
中河内回答数	正規が不足	7	15	3	1	3	1	3	4	22
	非正規が不足	1	7	0	0	0	1	1	5	8
	両方不足	3	7	2	0	0	0	1	4	10
中河内回答合計		11	29	5	1	3	2	5	13	40
中河内割合	正規が不足	63.6%	51.7%	60.0%	100.0%	100.0%	50.0%	60.0%	30.8%	55.0%
	非正規が不足	9.1%	24.1%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	20.0%	38.5%	20.0%
	両方不足	27.3%	24.1%	40.0%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	30.8%	25.0%
中河内DI値		36.4	27.6	20.0	100.0	100.0	50.0	40.0	0.0	30.0
南東回答数	正規が不足	5	20	2	1	1	5	4	7	25
	非正規が不足	2	10	0	0	0	2	2	6	12
	両方不足	1	13	0	0	0	0	2	11	14
南東回答合計		8	44	2	1	1	8	8	24	52
南東割合	正規が不足	62.5%	45.5%	100.0%	100.0%	100.0%	62.5%	50.0%	29.2%	48.1%
	非正規が不足	25.0%	22.7%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	25.0%	25.0%	23.1%
	両方不足	12.5%	29.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	45.8%	26.9%
南東DI値		50.0	15.9	100.0	100.0	100.0	62.5	25.0	-16.7	21.2
南回答数	正規が不足	12	23	5	1	3	3	5	6	35
	非正規が不足	0	7	0	0	1	0	2	4	7
	両方不足	3	11	2	0	1	3	3	2	14
南回答合計		15	42	7	1	6	6	10	12	57
南割合	正規が不足	80.0%	54.8%	71.4%	-	50.0%	50.0%	50.0%	50.0%	61.4%
	非正規が不足	0.0%	16.7%	0.0%	-	16.7%	0.0%	20.0%	33.3%	12.3%
	両方不足	20.0%	26.2%	28.6%	-	16.7%	50.0%	30.0%	16.7%	24.6%
南DI値		60.0	28.6	42.9	-	33.3	0.0	20.0	33.3	36.8
大阪回答数計	正規が不足	46	149	36	11	18	16	27	41	195
	非正規が不足	10	49	0	2	3	8	11	25	59
	両方不足	22	73	9	0	3	10	9	42	95
大阪回答総計		117	381	53	25	24	57	78	144	498
大阪割合	正規が不足	39.3%	39.1%	67.9%	44.0%	75.0%	28.1%	34.6%	28.5%	39.2%
	非正規が不足	8.5%	12.9%	0.0%	8.0%	12.5%	14.0%	14.1%	17.4%	11.8%
	両方不足	18.8%	19.2%	17.0%	0.0%	12.5%	17.5%	11.5%	29.2%	19.1%
大阪DI値		20.5	19.9	50.9	44.0	62.5	10.5	23.1	-0.7	20.1

【4】(1)②仕入単価 去年同期比

ブロック	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	上昇	46	86	18	3	3	19	8	35	132
	横ばい	10	77	4	10	3	8	30	22	87
	下降	2	3	0	0	0	1	0	2	5
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	上昇	78.0%	47.5%	81.8%	21.4%	42.9%	67.9%	18.2%	53.0%	55.0%
	横ばい	16.9%	42.5%	18.2%	71.4%	42.9%	28.6%	68.2%	33.3%	36.3%
	下降	3.4%	1.7%	0.0%	0.0%	0.0%	3.6%	0.0%	3.0%	2.1%
北DI値		74.6	45.9	81.8	21.4	42.9	64.3	18.2	50.0	52.9
中央回答数	上昇	20	45	9	1	4	11	4	16	65
	横ばい	1	40	5	2	4	2	15	12	41
	下降	2	0	0	0	0	0	0	0	2
中央回答合計		23	95	14	3	8	13	25	32	118
中央割合	上昇	87.0%	47.4%	64.3%	33.3%	50.0%	84.6%	16.0%	50.0%	55.1%
	横ばい	4.3%	42.1%	35.7%	66.7%	50.0%	15.4%	60.0%	37.5%	34.7%
	下降	8.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.7%
中央DI値		78.3	47.4	64.3	33.3	50.0	84.6	16.0	50.0	53.4
東回答数	上昇	22	46	12	5	2	12	3	12	68
	横ばい	10	35	4	2	1	4	11	13	45
	下降	1	1	0	0	0	1	0	0	2
東回答合計		33	86	16	7	3	18	15	27	119
東割合	上昇	66.7%	53.5%	75.0%	71.4%	66.7%	66.7%	20.0%	44.4%	57.1%
	横ばい	30.3%	40.7%	25.0%	28.6%	33.3%	22.2%	73.3%	48.1%	37.8%
	下降	3.0%	1.2%	0.0%	0.0%	0.0%	5.6%	0.0%	0.0%	1.7%
東DI値		63.6	52.3	75.0	71.4	66.7	61.1	20.0	44.4	55.5
中河内回答数	上昇	18	36	5	0	4	7	5	15	54
	横ばい	6	22	1	2	0	1	10	8	28
	下降	0	0	0	0	0	0	0	0	0
中河内回答合計		25	62	6	2	4	9	15	26	87
中河内割合	上昇	72.0%	58.1%	83.3%	0.0%	100.0%	77.8%	33.3%	57.7%	62.1%
	横ばい	24.0%	35.5%	16.7%	100.0%	0.0%	11.1%	66.7%	30.8%	32.2%
	下降	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
中河内DI値		72.0	58.1	83.3	0.0	100.0	77.8	33.3	57.7	62.1
南東回答数	上昇	24	63	4	2	3	18	7	29	87
	横ばい	5	41	1	1	0	7	13	19	46
	下降	0	1	0	0	0	1	0	0	1
南東回答合計		30	110	5	3	3	26	23	50	140
南東割合	上昇	80.0%	57.3%	80.0%	66.7%	100.0%	69.2%	30.4%	58.0%	62.1%
	横ばい	16.7%	37.3%	20.0%	33.3%	0.0%	26.9%	56.5%	38.0%	32.9%
	下降	0.0%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	3.8%	0.0%	0.0%	0.7%
南東DI値		80.0	56.4	80.0	66.7	100.0	65.4	30.4	58.0	61.4
南回答数	上昇	22	44	7	2	5	12	5	13	66
	横ばい	8	41	1	0	1	4	16	19	49
	下降	0	1	0	0	0	1	0	0	1
南回答合計		30	93	8	2	6	17	25	35	123
南割合	上昇	73.3%	47.3%	87.5%	100.0%	83.3%	70.6%	20.0%	37.1%	53.7%
	横ばい	26.7%	44.1%	12.5%	0.0%	16.7%	23.5%	64.0%	54.3%	39.8%
	下降	0.0%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	5.9%	0.0%	0.0%	0.8%
南DI値		73.3	46.2	87.5	100.0	83.3	64.7	20.0	37.1	52.8
大阪回答数計	上昇	152	320	55	13	21	79	32	120	472
	横ばい	40	256	16	17	9	26	95	93	296
	下降	5	6	0	0	0	4	0	2	11
大阪回答総計		200	627	71	31	31	111	147	236	827
大阪割合	上昇	76.0%	51.0%	77.5%	41.9%	67.7%	71.2%	21.8%	50.8%	57.1%
	横ばい	20.0%	40.8%	22.5%	54.8%	29.0%	23.4%	64.6%	39.4%	35.8%
	下降	2.5%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.6%	0.0%	0.8%	1.3%
大阪DI値		73.5	50.1	77.5	41.9	67.7	67.6	21.8	50.0	55.7

【4】(1)②仕入単価 次期見通し

ブロック	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	上昇	37	86	16	5	2	19	10	34	123
	横ばい	17	75	5	9	3	8	28	22	92
	下降	4	4	0	0	1	0	0	3	8
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	上昇	62.7%	47.5%	72.7%	35.7%	28.6%	67.9%	22.7%	51.5%	51.3%
	横ばい	28.8%	41.4%	22.7%	64.3%	42.9%	28.6%	63.6%	33.3%	38.3%
	下降	6.8%	2.2%	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	4.5%	3.3%
北DI値		55.9	45.3	72.7	35.7	14.3	67.9	22.7	47.0	47.9
中央回答数	上昇	15	41	8	1	5	9	3	15	56
	横ばい	6	42	6	2	3	3	15	13	48
	下降	1	1	0	0	0	1	0	0	2
中央回答合計		23	95	14	3	8	13	25	32	118
中央割合	上昇	65.2%	43.2%	57.1%	33.3%	62.5%	69.2%	12.0%	46.9%	47.5%
	横ばい	26.1%	44.2%	42.9%	66.7%	37.5%	23.1%	60.0%	40.6%	40.7%
	下降	4.3%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	7.7%	0.0%	0.0%	1.7%
中央DI値		60.9	42.1	57.1	33.3	62.5	61.5	12.0	46.9	45.8
東回答数	上昇	18	36	9	3	1	9	4	10	54
	横ばい	12	42	7	4	2	5	9	15	54
	下降	1	3	0	0	0	3	0	0	4
東回答合計		33	86	16	7	3	18	15	27	119
東割合	上昇	54.5%	41.9%	56.3%	42.9%	33.3%	50.0%	26.7%	37.0%	45.4%
	横ばい	36.4%	48.8%	43.8%	57.1%	66.7%	27.8%	60.0%	55.6%	45.4%
	下降	3.0%	3.5%	0.0%	0.0%	0.0%	16.7%	0.0%	0.0%	3.4%
東DI値		51.5	38.4	56.3	42.9	33.3	33.3	26.7	37.0	42.0
中河内回答数	上昇	12	35	6	1	2	6	6	14	47
	横ばい	10	22	0	1	2	2	8	9	32
	下降	0	0	0	0	0	0	0	0	0
中河内回答合計		25	62	6	2	4	9	15	26	87
中河内割合	上昇	48.0%	56.5%	100.0%	50.0%	50.0%	66.7%	40.0%	53.8%	54.0%
	横ばい	40.0%	35.5%	0.0%	50.0%	50.0%	22.2%	53.3%	34.6%	36.8%
	下降	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
中河内DI値		48.0	56.5	100.0	50.0	50.0	66.7	40.0	53.8	54.0
南東回答数	上昇	18	57	3	2	3	17	6	26	75
	横ばい	9	43	2	1	0	6	14	20	52
	下降	0	4	0	0	0	3	0	1	4
南東回答合計		30	110	5	3	3	26	23	50	140
南東割合	上昇	60.0%	51.8%	60.0%	66.7%	100.0%	65.4%	26.1%	52.0%	53.6%
	横ばい	30.0%	39.1%	40.0%	33.3%	0.0%	23.1%	60.9%	40.0%	37.1%
	下降	0.0%	3.6%	0.0%	0.0%	0.0%	11.5%	0.0%	2.0%	2.9%
南東DI値		60.0	48.2	60.0	66.7	100.0	53.8	26.1	50.0	50.7
南回答数	上昇	16	38	6	2	4	10	6	10	54
	横ばい	13	45	1	0	1	5	16	22	58
	下降	0	2	1	0	0	1	0	0	2
南回答合計		30	93	8	2	6	17	25	35	123
南割合	上昇	53.3%	40.9%	75.0%	100.0%	66.7%	58.8%	24.0%	28.6%	43.9%
	横ばい	43.3%	48.4%	12.5%	0.0%	16.7%	29.4%	64.0%	62.9%	47.2%
	下降	0.0%	2.2%	12.5%	0.0%	0.0%	5.9%	0.0%	0.0%	1.6%
南DI値		53.3	38.7	62.5	100.0	66.7	52.9	24.0	28.6	42.3
大阪回答数計	上昇	116	293	48	14	17	70	35	109	409
	横ばい	67	269	21	17	11	29	90	101	336
	下降	6	14	1	0	1	8	0	4	20
大阪回答総計		200	627	71	31	31	111	147	236	827
大阪割合	上昇	58.0%	46.7%	67.6%	45.2%	54.8%	63.1%	23.8%	46.2%	49.5%
	横ばい	33.5%	42.9%	29.6%	54.8%	35.5%	26.1%	61.2%	42.8%	40.6%
	下降	3.0%	2.2%	1.4%	0.0%	3.2%	7.2%	0.0%	1.7%	2.4%
大阪DI値		55.0	44.5	66.2	45.2	51.6	55.9	23.8	44.5	47.0

【4】(1)③販売単価 去年同期比

ブロック	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	上昇	34	76	13	5	3	21	13	21	110
	横ばい	22	88	8	9	4	7	27	33	110
	下降	1	5	0	0	0	0	1	4	6
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	上昇	57.6%	42.0%	59.1%	35.7%	42.9%	75.0%	29.5%	31.8%	45.8%
	横ばい	37.3%	48.6%	36.4%	64.3%	57.1%	25.0%	61.4%	50.0%	45.8%
	下降	1.7%	2.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.3%	6.1%	2.5%
北DI値		55.9	39.2	59.1	35.7	42.9	75.0	27.3	25.8	43.3
中央回答数	上昇	14	30	4	1	3	7	6	9	44
	横ばい	9	54	10	2	4	6	12	20	63
	下降	0	1	0	0	0	0	1	0	1
中央回答合計		23	95	14	3	8	13	25	32	118
中央割合	上昇	60.9%	31.6%	28.6%	33.3%	37.5%	53.8%	24.0%	28.1%	37.3%
	横ばい	39.1%	56.8%	71.4%	66.7%	50.0%	46.2%	48.0%	62.5%	53.4%
	下降	0.0%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.0%	0.0%	0.8%
中央DI値		60.9	30.5	28.6	33.3	37.5	53.8	20.0	28.1	36.4
東回答数	上昇	19	35	10	1	2	11	4	7	54
	横ばい	11	46	6	6	1	6	10	17	57
	下降	2	0	0	0	0	0	0	0	2
東回答合計		33	86	16	7	3	18	15	27	119
東割合	上昇	57.6%	40.7%	62.5%	14.3%	66.7%	61.1%	26.7%	25.9%	45.4%
	横ばい	33.3%	53.5%	37.5%	85.7%	33.3%	33.3%	66.7%	63.0%	47.9%
	下降	6.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.7%
東DI値		51.5	40.7	62.5	14.3	66.7	61.1	26.7	25.9	43.7
中河内回答数	上昇	9	24	4	2	2	5	4	7	33
	横ばい	13	33	2	0	2	3	11	15	46
	下降	1	1	0	0	0	0	0	1	2
中河内回答合計		25	62	6	2	4	9	15	26	87
中河内割合	上昇	36.0%	38.7%	66.7%	100.0%	50.0%	55.6%	26.7%	26.9%	37.9%
	横ばい	52.0%	53.2%	33.3%	0.0%	50.0%	33.3%	73.3%	57.7%	52.9%
	下降	4.0%	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.8%	2.3%
中河内DI値		32.0	37.1	66.7	100.0	50.0	55.6	26.7	23.1	35.6
南東回答数	上昇	18	51	4	2	3	17	4	21	69
	横ばい	11	51	1	1	0	8	16	25	62
	下降	0	4	0	0	0	1	1	2	4
南東回答合計		30	110	5	3	3	26	23	50	140
南東割合	上昇	60.0%	46.4%	80.0%	66.7%	100.0%	65.4%	17.4%	42.0%	49.3%
	横ばい	36.7%	46.4%	20.0%	33.3%	0.0%	30.8%	69.6%	50.0%	44.3%
	下降	0.0%	3.6%	0.0%	0.0%	0.0%	3.8%	4.3%	4.0%	2.9%
南東DI値		60.0	42.7	80.0	66.7	100.0	61.5	13.0	38.0	46.4
南回答数	上昇	17	35	2	1	5	9	7	11	52
	横ばい	11	49	6	1	0	8	15	19	60
	下降	1	4	0	0	1	0	1	2	5
南回答合計		30	93	8	2	6	17	25	35	123
南割合	上昇	56.7%	37.6%	25.0%	50.0%	83.3%	52.9%	28.0%	31.4%	42.3%
	横ばい	36.7%	52.7%	75.0%	50.0%	0.0%	47.1%	60.0%	54.3%	48.8%
	下降	3.3%	4.3%	0.0%	0.0%	16.7%	0.0%	4.0%	5.7%	4.1%
南DI値		53.3	33.3	25.0	50.0	66.7	52.9	24.0	25.7	38.2
大阪回答数計	上昇	111	251	37	12	18	70	38	76	362
	横ばい	77	321	33	19	11	38	91	129	398
	下降	5	15	0	0	1	1	4	9	20
大阪回答総計		200	627	71	31	31	111	147	236	827
大阪割合	上昇	55.5%	40.0%	52.1%	38.7%	58.1%	63.1%	25.9%	32.2%	43.8%
	横ばい	38.5%	51.2%	46.5%	61.3%	35.5%	34.2%	61.9%	54.7%	48.1%
	下降	2.5%	2.4%	0.0%	0.0%	3.2%	0.9%	2.7%	3.8%	2.4%
大阪DI値		53.0	37.6	52.1	38.7	54.8	62.2	23.1	28.4	41.4

【4】(1)③販売単価 次期見通し

ブロック	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	上昇	34	76	13	5	3	21	13	21	110
	横ばい	22	88	8	9	4	7	27	33	110
	下降	1	5	0	0	0	0	1	4	6
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	上昇	57.6%	42.0%	59.1%	35.7%	42.9%	75.0%	29.5%	31.8%	45.8%
	横ばい	37.3%	48.6%	36.4%	64.3%	57.1%	25.0%	61.4%	50.0%	45.8%
	下降	1.7%	2.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.3%	6.1%	2.5%
北DI値		55.9	39.2	59.1	35.7	42.9	75.0	27.3	25.8	43.3
中央回答数	上昇	14	30	4	1	3	7	6	9	44
	横ばい	9	54	10	2	4	6	12	20	63
	下降	0	1	0	0	0	0	1	0	1
中央回答合計		23	95	14	3	8	13	25	32	118
中央割合	上昇	60.9%	31.6%	28.6%	33.3%	37.5%	53.8%	24.0%	28.1%	37.3%
	横ばい	39.1%	56.8%	71.4%	66.7%	50.0%	46.2%	48.0%	62.5%	53.4%
	下降	0.0%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.0%	0.0%	0.8%
中央DI値		60.9	30.5	28.6	33.3	37.5	53.8	20.0	28.1	36.4
東回答数	上昇	19	35	10	1	2	11	4	7	54
	横ばい	11	46	6	6	1	6	10	17	57
	下降	2	0	0	0	0	0	0	0	2
東回答合計		33	86	16	7	3	18	15	27	119
東割合	上昇	57.6%	40.7%	62.5%	14.3%	66.7%	61.1%	26.7%	25.9%	45.4%
	横ばい	33.3%	53.5%	37.5%	85.7%	33.3%	33.3%	66.7%	63.0%	47.9%
	下降	6.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.7%
東DI値		51.5	40.7	62.5	14.3	66.7	61.1	26.7	25.9	43.7
中河内回答数	上昇	9	24	4	2	2	5	4	7	33
	横ばい	13	33	2	0	2	3	11	15	46
	下降	1	1	0	0	0	0	0	1	2
中河内回答合計		25	62	6	2	4	9	15	26	87
中河内割合	上昇	36.0%	38.7%	66.7%	100.0%	50.0%	55.6%	26.7%	26.9%	37.9%
	横ばい	52.0%	53.2%	33.3%	0.0%	50.0%	33.3%	73.3%	57.7%	52.9%
	下降	4.0%	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.8%	2.3%
中河内DI値		32.0	37.1	66.7	100.0	50.0	55.6	26.7	23.1	35.6
南東回答数	上昇	18	51	4	2	3	17	4	21	69
	横ばい	11	51	1	1	0	8	16	25	62
	下降	0	4	0	0	0	1	1	2	4
南東回答合計		30	110	5	3	3	26	23	50	140
南東割合	上昇	60.0%	46.4%	80.0%	66.7%	100.0%	65.4%	17.4%	42.0%	49.3%
	横ばい	36.7%	46.4%	20.0%	33.3%	0.0%	30.8%	69.6%	50.0%	44.3%
	下降	0.0%	3.6%	0.0%	0.0%	0.0%	3.8%	4.3%	4.0%	2.9%
南東DI値		60.0	42.7	80.0	66.7	100.0	61.5	13.0	38.0	46.4
南回答数	上昇	17	35	2	1	5	9	7	11	52
	横ばい	11	49	6	1	0	8	15	19	60
	下降	1	4	0	0	1	0	1	2	5
南回答合計		30	93	8	2	6	17	25	35	123
南割合	上昇	56.7%	37.6%	25.0%	50.0%	83.3%	52.9%	28.0%	31.4%	42.3%
	横ばい	36.7%	52.7%	75.0%	50.0%	0.0%	47.1%	60.0%	54.3%	48.8%
	下降	3.3%	4.3%	0.0%	0.0%	16.7%	0.0%	4.0%	5.7%	4.1%
南DI値		53.3	33.3	25.0	50.0	66.7	52.9	24.0	25.7	38.2
大阪回答数計	上昇	111	251	37	12	18	70	38	76	362
	横ばい	77	321	33	19	11	38	91	129	398
	下降	5	15	0	0	1	1	4	9	20
大阪回答総計		200	627	71	31	31	111	147	236	827
大阪割合	上昇	55.5%	40.0%	52.1%	38.7%	58.1%	63.1%	25.9%	32.2%	43.8%
	横ばい	38.5%	51.2%	46.5%	61.3%	35.5%	34.2%	61.9%	54.7%	48.1%
	下降	2.5%	2.4%	0.0%	0.0%	3.2%	0.9%	2.7%	3.8%	2.4%
大阪DI値		53.0	37.6	52.1	38.7	54.8	62.2	23.1	28.4	41.4

【4】(1)④設備投資(現四半期の実施状況)

ブロック	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	1.実施した	19	45	5	2	2	6	14	16	64
	2.実施していない	39	127	17	12	5	21	28	44	166
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	1.実施した	32.2%	24.9%	22.7%	14.3%	28.6%	21.4%	31.8%	24.2%	26.7%
	2.実施していない	66.1%	70.2%	77.3%	85.7%	71.4%	75.0%	63.6%	66.7%	69.2%
北DI値		-33.9	-45.3	-54.5	-71.4	-42.9	-53.6	-31.8	-42.4	-42.5
中央回答数	1.実施した	7	26	3	1	4	4	4	10	33
	2.実施していない	15	62	11	2	4	9	16	20	77
中央回答合計		23	95	14	3	8	13	25	32	118
中央割合	1.実施した	30.4%	27.4%	21.4%	33.3%	50.0%	30.8%	16.0%	31.3%	28.0%
	2.実施していない	65.2%	65.3%	78.6%	66.7%	50.0%	69.2%	64.0%	62.5%	65.3%
中央DI値		-34.8	-37.9	-57.1	-33.3	0.0	-38.5	-48.0	-31.3	-37.3
東回答数	1.実施した	8	21	4	2	2	4	2	7	29
	2.実施していない	24	62	12	5	1	13	12	19	86
東回答合計		33	86	16	7	3	18	15	27	119
東割合	1.実施した	24.2%	24.4%	25.0%	28.6%	66.7%	22.2%	13.3%	25.9%	24.4%
	2.実施していない	72.7%	72.1%	75.0%	71.4%	33.3%	72.2%	80.0%	70.4%	72.3%
東DI値		-48.5	-47.7	-50.0	-42.9	33.3	-50.0	-66.7	-44.4	-47.9
中河内回答数	1.実施した	10	14	2	1	0	2	4	5	24
	2.実施していない	14	43	4	1	4	6	11	17	57
中河内回答合計		25	62	6	2	4	9	15	26	87
中河内割合	1.実施した	40.0%	22.6%	33.3%	50.0%	0.0%	22.2%	26.7%	19.2%	27.6%
	2.実施していない	56.0%	69.4%	66.7%	50.0%	100.0%	66.7%	73.3%	65.4%	65.5%
中河内DI値		-16.0	-46.8	-33.3	0.0	-100.0	-44.4	-46.7	-46.2	-37.9
南東回答数	1.実施した	10	32	3	1	2	8	5	13	42
	2.実施していない	20	75	2	2	1	18	16	36	95
南東回答合計		30	110	5	3	3	26	23	50	140
南東割合	1.実施した	33.3%	29.1%	60.0%	33.3%	66.7%	30.8%	21.7%	26.0%	30.0%
	2.実施していない	66.7%	68.2%	40.0%	66.7%	33.3%	69.2%	69.6%	72.0%	67.9%
南東DI値		-33.3	-39.1	20.0	-33.3	33.3	-38.5	-47.8	-46.0	-37.9
南回答数	1.実施した	9	22	1	0	1	5	9	6	31
	2.実施していない	20	69	7	2	5	11	16	28	89
南回答合計		30	93	8	2	6	17	25	35	123
南割合	1.実施した	30.0%	23.7%	12.5%	-	16.7%	29.4%	36.0%	17.1%	25.2%
	2.実施していない	66.7%	74.2%	87.5%	-	83.3%	64.7%	64.0%	80.0%	72.4%
南DI値		-36.7	-50.5	-75.0	-	-66.7	-35.3	-28.0	-62.9	-47.2
大阪回答数計	1.実施した	63	160	18	7	11	29	38	57	223
	2.実施していない	132	438	53	24	20	78	99	164	570
大阪回答総計		200	627	71	31	31	111	147	236	827
大阪割合	1.実施した	31.5%	25.5%	25.4%	22.6%	35.5%	26.1%	25.9%	24.2%	27.0%
	2.実施していない	66.0%	69.9%	74.6%	77.4%	64.5%	70.3%	67.3%	69.5%	68.9%
大阪DI値		-34.5	-44.3	-49.3	-54.8	-29.0	-44.1	-41.5	-45.3	-42.0

【4】(1)④設備投資を実施したもの(現四半期の実施状況)

ブロック	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	1土地	1	2	1	0	1	0	0	0	3
	2事業所・店舗	1	17	2	0	1	3	4	7	18
	3工場	0	2	0	0	0	0	0	2	2
	4情報システム開発	6	19	0	2	0	2	8	7	25
	5機器設備	16	18	2	1	1	3	5	6	34
	6その他	2	1	0	0	0	0	0	1	3
北回答合計		19	45	5	2	2	6	14	16	64
北割合	1土地	1.7%	1.1%	4.5%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%
	2事業所・店舗	1.7%	9.4%	9.1%	0.0%	14.3%	10.7%	9.1%	10.6%	7.5%
	3工場	0.0%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.0%	0.8%
	4情報システム開発	10.2%	10.5%	0.0%	14.3%	0.0%	7.1%	18.2%	10.6%	10.4%
	5機器設備	27.1%	9.9%	9.1%	7.1%	14.3%	10.7%	11.4%	9.1%	14.2%
	6その他	3.4%	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%	1.3%
北合計		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
中央回答数	1土地	0	1	0	0	0	0	0	1	1
	2事業所・店舗	1	3	0	0	0	2	0	1	4
	3工場	2	2	2	0	0	0	0	0	4
	4情報システム開発	1	7	1	0	1	0	3	2	8
	5機器設備	6	15	2	1	1	1	2	8	21
	6その他	0	3	0	0	1	1	0	1	3
中央回答合計		7	26	3	1	4	4	4	10	33
中央割合	1土地	0.0%	3.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	10.0%	3.0%
	2事業所・店舗	14.3%	11.5%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	10.0%	12.1%
	3工場	28.6%	7.7%	66.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	12.1%
	4情報システム開発	14.3%	26.9%	33.3%	0.0%	25.0%	0.0%	75.0%	20.0%	24.2%
	5機器設備	85.7%	57.7%	66.7%	100.0%	25.0%	25.0%	50.0%	80.0%	63.6%
	6その他	0.0%	11.5%	0.0%	0.0%	25.0%	25.0%	0.0%	10.0%	9.1%
合計		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
東回答数	1土地	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	2事業所・店舗	0	5	0	0	0	2	1	2	5
	3工場	1	1	0	0	0	0	0	1	2
	4情報システム開発	2	2	0	0	0	0	1	1	4
	5機器設備	5	14	3	2	2	3	0	4	19
	6その他	0	1	1	0	0	0	0	0	1
東回答合計		8	21	4	2	2	4	2	7	29
東割合	1土地	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	2事業所・店舗	0.0%	23.8%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	50.0%	28.6%	17.2%
	3工場	12.5%	4.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	14.3%	6.9%
	4情報システム開発	25.0%	9.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	14.3%	13.8%
	5機器設備	62.5%	66.7%	75.0%	100.0%	100.0%	75.0%	0.0%	57.1%	65.5%
	6その他	0.0%	4.8%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.4%
合計		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
中河内回答数	1土地	0	1	1	0	0	0	0	0	1
	2事業所・店舗	0	3	0	0	0	1	1	1	3
	3工場	4	1	0	0	0	1	0	0	5
	4情報システム開発	0	3	0	1	0	0	2	0	3
	5機器設備	5	4	1	0	0	1	1	1	9
	6その他	1	1	0	0	0	0	0	1	2
中河内回答合計		10	14	2	1	0	2	4	5	24
中河内割合	1土地	0.0%	7.1%	50.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	4.2%
	2事業所・店舗	0.0%	21.4%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	50.0%	25.0%	20.0%	12.5%
	3工場	40.0%	7.1%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	50.0%	0.0%	0.0%	20.8%
	4情報システム開発	0.0%	21.4%	0.0%	100.0%	#DIV/0!	0.0%	50.0%	0.0%	12.5%
	5機器設備	50.0%	28.6%	50.0%	0.0%	#DIV/0!	50.0%	25.0%	20.0%	37.5%
	6その他	10.0%	7.1%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	20.0%	8.3%
合計		100%	100%	100%	100%	#DIV/0!	100%	100%	100%	100%

南東回答数	1土地	0	2	1	0	0	1	0	0	2
	2事業所・店舗	0	8	1	0	1	0	2	4	8
	3工場	1	2	0	0	0	1	0	1	3
	4情報システム関連	4	8	0	1	0	2	2	3	12
	5機器設備	8	16	2	0	1	3	3	7	24
	6その他	2	1	0	0	0	0	0	1	3
南東回答合計		10	32	3	1	2	8	5	13	42
南東割合	1土地	0.0%	6.3%	33.3%	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	0.0%	4.8%
	2事業所・店舗	0.0%	25.0%	33.3%	0.0%	50.0%	0.0%	40.0%	30.8%	19.0%
	3工場	10.0%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	12.5%	0.0%	7.7%	7.1%
	4情報システム関連	40.0%	25.0%	0.0%	100.0%	0.0%	25.0%	40.0%	23.1%	28.6%
	5機器設備	80.0%	50.0%	66.7%	0.0%	50.0%	37.5%	60.0%	53.8%	57.1%
	6その他	20.0%	3.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.7%	7.1%
合計		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
南回答数	1土地	2	0	0	0	0	0	0	0	2
	2事業所・店舗	3	7	0	0	1	1	3	2	10
	3工場	3	2	0	0	0	1	0	1	5
	4情報システム関連	4	11	0	0	1	3	5	2	15
	5機器設備	5	10	0	0	0	3	4	3	15
	6その他	0	1	1	0	0	0	0	0	1
南回答合計		9	22	1	0	1	5	9	6	31
南割合	1土地	22.2%	0.0%	0.0%	－	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.5%
	2事業所・店舗	33.3%	31.8%	0.0%	－	100.0%	20.0%	33.3%	33.3%	32.3%
	3工場	33.3%	9.1%	0.0%	－	0.0%	20.0%	0.0%	16.7%	16.1%
	4情報システム関連	44.4%	50.0%	0.0%	－	100.0%	60.0%	55.6%	33.3%	48.4%
	5機器設備	55.6%	45.5%	0.0%	－	0.0%	60.0%	44.4%	50.0%	48.4%
	6その他	0.0%	4.5%	100.0%	－	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.2%
合計		100%	100%	100%	－	100%	100%	100%	100%	100%
大阪回答数計	1土地	3	6	3	0	1	1	0	1	9
	2事業所・店舗	5	43	3	0	3	9	11	17	48
	3工場	11	10	2	0	0	3	0	5	21
	4情報システム関連	17	50	1	4	2	7	21	15	67
	5機器設備	45	77	10	4	5	14	15	29	122
	6その他	5	8	2	0	1	1	0	4	13
大阪回答総計		63	160	18	7	11	29	38	57	223
大阪割合	1土地	4.8%	3.8%	16.7%	0.0%	9.1%	3.4%	0.0%	1.8%	4.0%
	2事業所・店舗	7.9%	26.9%	16.7%	0.0%	27.3%	31.0%	28.9%	29.8%	21.5%
	3工場	17.5%	6.3%	11.1%	0.0%	0.0%	10.3%	0.0%	8.8%	9.4%
	4情報システム関連	27.0%	31.3%	5.6%	57.1%	18.2%	24.1%	55.3%	26.3%	30.0%
	5機器設備	71.4%	48.1%	55.6%	57.1%	45.5%	48.3%	39.5%	50.9%	54.7%
	6その他	7.9%	5.0%	11.1%	0.0%	9.1%	3.4%	0.0%	7.0%	5.8%
合計		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

【4】(1)④設備投資(今後1年以内の計画)

ブロック	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	1.計画あり	36	47	4	1	3	3	12	24	83
	2.計画なし	22	126	18	13	4	24	29	38	148
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	1.計画あり	61.0%	26.0%	18.2%	7.1%	42.9%	10.7%	27.3%	36.4%	34.6%
	2.計画なし	37.3%	69.6%	81.8%	92.9%	57.1%	85.7%	65.9%	57.6%	61.7%
北DI値		23.7	-43.6	-63.6	-85.7	-14.3	-75.0	-38.6	-21.2	-27.1
中央回答数	1.計画あり	9	20	4	0	3	4	2	7	29
	2.計画なし	13	65	10	3	5	8	17	22	78
中央回答合計		23	95	14	3	8	13	25	32	118
中央割合	1.計画あり	39.1%	21.1%	28.6%	0.0%	37.5%	30.8%	8.0%	21.9%	24.6%
	2.計画なし	56.5%	68.4%	71.4%	100.0%	62.5%	61.5%	68.0%	68.8%	66.1%
中央DI値		-17.4	-47.4	-42.9	-100.0	-25.0	-30.8	-60.0	-46.9	-41.5
東回答数	1.計画あり	5	23	5	2	2	3	2	9	28
	2.計画なし	26	61	11	5	1	14	12	18	87
東回答合計		33	86	16	7	3	18	15	27	119
東割合	1.計画あり	15.2%	26.7%	31.3%	28.6%	66.7%	16.7%	13.3%	33.3%	23.5%
	2.計画なし	78.8%	70.9%	68.8%	71.4%	33.3%	77.8%	80.0%	66.7%	73.1%
東DI値		-63.6	-44.2	-37.5	-42.9	33.3	-61.1	-66.7	-33.3	-49.6
中河内回答数	1.計画あり	13	13	0	1	1	2	4	5	26
	2.計画なし	11	45	5	1	3	6	11	19	56
中河内回答合計		25	62	6	2	4	9	15	26	87
中河内割合	1.計画あり	52.0%	21.0%	0.0%	50.0%	25.0%	22.2%	26.7%	19.2%	29.9%
	2.計画なし	44.0%	72.6%	83.3%	50.0%	75.0%	66.7%	73.3%	73.1%	64.4%
中河内DI値		8.0	-51.6	-83.3	0.0	-50.0	-44.4	-46.7	-53.8	-34.5
南東回答数	1.計画あり	11	35	1	0	1	10	4	19	46
	2.計画なし	18	71	4	3	2	16	17	29	89
南東回答合計		30	110	5	3	3	26	23	50	140
南東割合	1.計画あり	36.7%	31.8%	20.0%	0.0%	33.3%	38.5%	17.4%	38.0%	32.9%
	2.計画なし	60.0%	64.5%	80.0%	100.0%	66.7%	61.5%	73.9%	58.0%	63.6%
南東DI値		-23.3	-32.7	-60.0	-100.0	-33.3	-23.1	-56.5	-20.0	-30.7
南回答数	1.計画あり	13	18	1	1	4	4	2	6	31
	2.計画なし	16	68	7	1	2	10	22	26	84
南回答合計		30	93	8	2	6	17	25	35	123
南割合	1.計画あり	43.3%	19.4%	12.5%	-	66.7%	23.5%	8.0%	17.1%	25.2%
	2.計画なし	53.3%	73.1%	87.5%	-	33.3%	58.8%	88.0%	74.3%	68.3%
南DI値		-10.0	-53.8	-75.0	-	33.3	-35.3	-80.0	-57.1	-43.1
大阪回答数計	1.計画あり	87	156	15	5	14	26	26	70	243
	2.計画なし	106	436	55	26	17	78	108	152	542
大阪回答総計		200	627	71	31	31	111	147	236	827
大阪割合	1.計画あり	43.5%	24.9%	21.1%	16.1%	45.2%	23.4%	17.7%	29.7%	29.4%
	2.計画なし	53.0%	69.5%	77.5%	83.9%	54.8%	70.3%	73.5%	64.4%	65.5%
大阪DI値		-9.5	-44.7	-56.3	-67.7	-9.7	-46.8	-55.8	-34.7	-36.2

【4】(1)④設備投資を実施したもの(現四半期の実施状況)

ブロック	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	1土地	1	5	3	0	0	0	0	2	6
	2事業所・店舗	0	17	2	0	1	1	3	10	17
	3工場	4	2	0	0	0	1	0	1	6
	4情報システム開発	6	21	0	1	1	2	9	8	27
	5機器設備	29	12	1	1	1	0	3	6	41
	6その他	0	3	0	0	1	0	0	2	3
北回答合計		36	47	4	1	3	3	12	24	83
北割合	1土地	2.8%	10.6%	75.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	8.3%	7.2%
	2事業所・店舗	0.0%	36.2%	50.0%	0.0%	33.3%	33.3%	25.0%	41.7%	20.5%
	3工場	11.1%	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	33.3%	0.0%	4.2%	7.2%
	4情報システム開発	16.7%	44.7%	0.0%	100.0%	33.3%	66.7%	75.0%	33.3%	32.5%
	5機器設備	80.6%	25.5%	25.0%	100.0%	33.3%	0.0%	25.0%	25.0%	49.4%
	6その他	0.0%	6.4%	0.0%	0.0%	33.3%	0.0%	0.0%	8.3%	3.6%
合計		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
中央回答数	1土地	0	2	1	0	1	0	0	0	2
	2事業所・店舗	0	7	3	0	0	1	0	3	7
	3工場	1	0	0	0	0	0	0	0	1
	4情報システム開発	0	3	0	0	0	0	1	2	3
	5機器設備	8	10	1	0	1	2	2	4	18
	6その他	0	1	0	0	1	0	0	0	1
中央回答合計		9	20	4	0	3	4	2	7	29
中央割合	1土地	0.0%	10.0%	25.0%	#DIV/0!	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%	6.9%
	2事業所・店舗	0.0%	35.0%	75.0%	#DIV/0!	0.0%	25.0%	0.0%	42.9%	24.1%
	3工場	11.1%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.4%
	4情報システム開発	0.0%	15.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	50.0%	28.6%	10.3%
	5機器設備	88.9%	50.0%	25.0%	#DIV/0!	33.3%	50.0%	100.0%	57.1%	62.1%
	6その他	0.0%	5.0%	0.0%	#DIV/0!	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%	3.4%
合計		100%	100%	100%	#DIV/0!	100%	100%	100%	100%	100%
東回答数	1土地	0	2	1	0	0	0	0	1	2
	2事業所・店舗	0	11	3	1	1	1	0	5	11
	3工場	1	1	0	0	0	0	0	1	2
	4情報システム開発	1	7	1	1	1	0	2	2	8
	5機器設備	5	8	1	1	2	2	0	2	13
	6その他	0	1	1	0	0	0	0	0	1
東回答合計		5	23	5	2	2	3	2	9	28
東割合	1土地	0.0%	8.7%	20.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	7.1%
	2事業所・店舗	0.0%	47.8%	60.0%	50.0%	50.0%	33.3%	0.0%	55.6%	39.3%
	3工場	20.0%	4.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	7.1%
	4情報システム開発	20.0%	30.4%	20.0%	50.0%	50.0%	0.0%	100.0%	22.2%	28.6%
	5機器設備	100.0%	34.8%	20.0%	50.0%	100.0%	66.7%	0.0%	22.2%	46.4%
	6その他	0.0%	4.3%	20.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.6%
合計		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
中河内回答数	1土地	1	0	0	0	0	0	0	0	1
	2事業所・店舗	2	7	0	0	0	2	2	3	9
	3工場	4	1	0	0	0	1	0	0	5
	4情報システム開発	1	5	0	1	0	0	3	1	6
	5機器設備	9	6	0	0	1	1	2	2	15
	6その他	2	0	0	0	0	0	0	0	2
合計		13	13	0	1	1	2	4	5	26
中河内割合	1土地	7.7%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.8%
	2事業所・店舗	15.4%	53.8%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	100.0%	50.0%	60.0%	34.6%
	3工場	30.8%	7.7%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	0.0%	19.2%
	4情報システム開発	7.7%	38.5%	#DIV/0!	100.0%	0.0%	0.0%	75.0%	20.0%	23.1%
	5機器設備	69.2%	46.2%	#DIV/0!	0.0%	100.0%	50.0%	50.0%	40.0%	57.7%
	6その他	15.4%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.7%
合計		100%	100%	#DIV/0!	100%	100%	100%	100%	100%	100%

南東回答数	1土地	1	3	0	0	0	1	0	2	4
	2事業所・店舗	0	15	1	0	0	2	2	10	15
	3工場	4	2	0	0	0	1	0	1	6
	4情報システム関連	2	7	0	0	0	2	2	3	9
	5機器設備	8	14	0	0	1	4	3	6	22
	6その他	0	3	0	0	0	0	0	3	3
南東回答合計		11	35	1	0	1	10	4	19	46
南東割合	1土地	9.1%	8.6%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	10.0%	0.0%	10.5%	8.7%
	2事業所・店舗	0.0%	42.9%	100.0%	#DIV/0!	0.0%	20.0%	50.0%	52.6%	32.6%
	3工場	36.4%	5.7%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	10.0%	0.0%	5.3%	13.0%
	4情報システム関連	18.2%	20.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	20.0%	50.0%	15.8%	19.6%
	5機器設備	72.7%	40.0%	0.0%	#DIV/0!	100.0%	40.0%	75.0%	31.6%	47.8%
	6その他	0.0%	8.6%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	15.8%	6.5%
合計		100%	100%	100%	#DIV/0!	100%	100%	100%	100%	100%
南回答数	1土地	1	0	0	0	0	0	0	0	1
	2事業所・店舗	2	6	1	1	1	1	0	2	8
	3工場	3	0	0	0	0	0	0	0	3
	4情報システム関連	2	7	0	0	1	2	1	3	9
	5機器設備	10	7	0	0	1	3	1	2	17
	6その他	0	3	0	0	2	0	0	1	3
南回答合計		13	18	1	1	4	4	2	6	31
南割合	1土地	7.7%	0.0%	0.0%	－	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.2%
	2事業所・店舗	15.4%	33.3%	100.0%	－	25.0%	25.0%	0.0%	33.3%	25.8%
	3工場	23.1%	0.0%	0.0%	－	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9.7%
	4情報システム関連	15.4%	38.9%	0.0%	－	25.0%	50.0%	50.0%	50.0%	29.0%
	5機器設備	76.9%	38.9%	0.0%	－	25.0%	75.0%	50.0%	33.3%	54.8%
	6その他	0.0%	16.7%	0.0%	－	50.0%	0.0%	0.0%	16.7%	9.7%
合計		100%	100%	100%	－	100%	100%	100%	100%	100%
大阪回答数計	1土地	4	12	5	0	1	1	0	5	16
	2事業所・店舗	4	63	10	2	3	8	7	33	67
	3工場	17	6	0	0	0	3	0	3	23
	4情報システム関連	12	50	1	3	3	6	18	19	62
	5機器設備	69	57	3	2	7	12	11	22	126
	6その他	2	11	1	0	4	0	0	6	13
大阪回答総計		87	156	15	5	14	26	26	70	243
大阪割合	1土地	4.6%	7.7%	33.3%	0.0%	7.1%	3.8%	0.0%	7.1%	6.6%
	2事業所・店舗	4.6%	40.4%	66.7%	40.0%	21.4%	30.8%	26.9%	47.1%	27.6%
	3工場	19.5%	3.8%	0.0%	0.0%	0.0%	11.5%	0.0%	4.3%	9.5%
	4情報システム関連	13.8%	32.1%	6.7%	60.0%	21.4%	23.1%	69.2%	27.1%	25.5%
	5機器設備	79.3%	36.5%	20.0%	40.0%	50.0%	46.2%	42.3%	31.4%	51.9%
	6その他	2.3%	7.1%	6.7%	0.0%	28.6%	0.0%	0.0%	8.6%	5.3%
合計		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

【4】(1)⑥業況判断 前四半期比

ブロック	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	好転	18	48	6	3	1	6	9	23	66
	横ばい	28	92	8	8	3	17	28	28	120
	悪化	11	32	7	3	3	4	5	10	43
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	好転	30.5%	26.5%	27.3%	21.4%	14.3%	21.4%	20.5%	34.8%	27.5%
	横ばい	47.5%	50.8%	36.4%	57.1%	42.9%	60.7%	63.6%	42.4%	50.0%
	悪化	18.6%	17.7%	31.8%	21.4%	42.9%	14.3%	11.4%	15.2%	17.9%
北DI値		11.9	8.8	-4.5	0.0	-28.6	7.1	9.1	19.7	9.6
中央回答数	好転	4	14	1	2	3	2	2	4	18
	横ばい	10	55	8	1	3	6	17	20	65
	悪化	9	20	5	0	2	5	3	5	29
中央回答合計		23	95	14	3	8	13	25	32	118
中央割合	好転	17.4%	14.7%	7.1%	66.7%	37.5%	15.4%	8.0%	12.5%	15.3%
	横ばい	43.5%	57.9%	57.1%	33.3%	37.5%	46.2%	68.0%	62.5%	55.1%
	悪化	39.1%	21.1%	35.7%	0.0%	25.0%	38.5%	12.0%	15.6%	24.6%
中央DI値		-21.7	-6.3	-28.6	66.7	12.5	-23.1	-4.0	-3.1	-9.3
東回答数	好転	9	19	2	2	2	5	3	5	28
	横ばい	15	48	9	5	1	11	11	11	63
	悪化	9	14	5	0	0	1	0	8	23
東回答合計		33	86	16	7	3	18	15	27	119
東割合	好転	27.3%	22.1%	12.5%	28.6%	66.7%	27.8%	20.0%	18.5%	23.5%
	横ばい	45.5%	55.8%	56.3%	71.4%	33.3%	61.1%	73.3%	40.7%	52.9%
	悪化	27.3%	16.3%	31.3%	0.0%	0.0%	5.6%	0.0%	29.6%	19.3%
東DI値		0.0	5.8	-18.8	28.6	66.7	22.2	20.0	-11.1	4.2
中河内回答数	好転	5	15	1	1	1	2	4	6	20
	横ばい	10	35	4	1	3	4	10	13	45
	悪化	8	9	1	0	0	2	1	5	17
中河内回答合計		25	62	6	2	4	9	15	26	87
中河内割合	好転	20.0%	24.2%	16.7%	50.0%	25.0%	22.2%	26.7%	23.1%	23.0%
	横ばい	40.0%	56.5%	66.7%	50.0%	75.0%	44.4%	66.7%	50.0%	51.7%
	悪化	32.0%	14.5%	16.7%	0.0%	0.0%	22.2%	6.7%	19.2%	19.5%
中河内DI値		-12.0	9.7	0.0	50.0	25.0	0.0	20.0	3.8	3.4
南東回答数	好転	6	30	2	0	1	6	6	15	36
	横ばい	17	57	3	1	1	14	13	25	74
	悪化	6	20	0	2	1	6	3	8	26
南東回答合計		30	110	5	3	3	26	23	50	140
南東割合	好転	20.0%	27.3%	40.0%	0.0%	33.3%	23.1%	26.1%	30.0%	25.7%
	横ばい	56.7%	51.8%	60.0%	33.3%	33.3%	53.8%	56.5%	50.0%	52.9%
	悪化	20.0%	18.2%	0.0%	66.7%	33.3%	23.1%	13.0%	16.0%	18.6%
南東DI値		0.0	9.1	40.0	-66.7	0.0	0.0	13.0	14.0	7.1
南回答数	好転	7	27	2	1	2	4	6	12	34
	横ばい	17	51	2	0	2	11	15	21	68
	悪化	6	12	4	1	1	2	3	1	18
南回答合計		30	93	8	2	6	17	25	35	123
南割合	好転	23.3%	29.0%	25.0%	-	33.3%	23.5%	24.0%	34.3%	27.6%
	横ばい	56.7%	54.8%	25.0%	-	33.3%	64.7%	60.0%	60.0%	55.3%
	悪化	20.0%	12.9%	50.0%	-	16.7%	11.8%	12.0%	2.9%	14.6%
南DI値		3.3	16.1	-25.0	-	16.7	11.8	12.0	31.4	13.0
大阪回答数計	好転	49	153	14	9	10	25	30	65	202
	横ばい	97	338	34	16	13	63	94	118	435
	悪化	49	107	22	6	7	20	15	37	156
大阪回答総計		200	627	71	31	31	111	147	236	827
大阪割合	好転	24.5%	24.4%	19.7%	29.0%	32.3%	22.5%	20.4%	27.5%	24.4%
	横ばい	48.5%	53.9%	47.9%	51.6%	41.9%	56.8%	63.9%	50.0%	52.6%
	悪化	24.5%	17.1%	31.0%	19.4%	22.6%	18.0%	10.2%	15.7%	18.9%
大阪DI値		0.0	7.3	-11.3	9.7	9.7	4.5	10.2	11.9	5.6

【4】(1)⑥業況判断 前年同期比

ブロック	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	好転	20	48	7	3	2	5	12	19	68
	横ばい	24	96	9	8	2	19	25	33	120
	悪化	11	27	5	3	3	4	4	8	38
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	好転	33.9%	26.5%	31.8%	21.4%	28.6%	17.9%	27.3%	28.8%	28.3%
	横ばい	40.7%	53.0%	40.9%	57.1%	28.6%	67.9%	56.8%	50.0%	50.0%
	悪化	18.6%	14.9%	22.7%	21.4%	42.9%	14.3%	9.1%	12.1%	15.8%
北DI値		15.3	11.6	9.1	0.0	-14.3	3.6	18.2	16.7	12.5
中央回答数	好転	6	19	2	3	3	2	5	4	25
	横ばい	6	51	6	0	3	6	15	21	57
	悪化	11	19	6	0	2	5	2	4	30
中央回答合計		23	95	14	3	8	13	25	32	118
中央割合	好転	26.1%	20.0%	14.3%	100.0%	37.5%	15.4%	20.0%	12.5%	21.2%
	横ばい	26.1%	53.7%	42.9%	0.0%	37.5%	46.2%	60.0%	65.6%	48.3%
	悪化	47.8%	20.0%	42.9%	0.0%	25.0%	38.5%	8.0%	12.5%	25.4%
中央DI値		-21.7	0.0	-28.6	100.0	12.5	-23.1	12.0	0.0	-4.2
東回答数	好転	8	21	3	3	2	4	2	7	29
	横ばい	11	43	8	4	1	9	12	9	54
	悪化	12	18	5	0	0	4	1	8	30
東回答合計		33	86	16	7	3	18	15	27	119
東割合	好転	24.2%	24.4%	18.8%	42.9%	66.7%	22.2%	13.3%	25.9%	24.4%
	横ばい	33.3%	50.0%	50.0%	57.1%	33.3%	50.0%	80.0%	33.3%	45.4%
	悪化	36.4%	20.9%	31.3%	0.0%	0.0%	22.2%	6.7%	29.6%	25.2%
東DI値		-12.1	3.5	-12.5	42.9	66.7	0.0	6.7	-3.7	-0.8
中河内回答数	好転	6	15	1	1	1	2	4	6	21
	横ばい	8	34	4	1	3	4	9	13	42
	悪化	10	10	1	0	0	2	2	5	20
中河内回答合計		25	62	6	2	4	9	15	26	87
中河内割合	好転	24.0%	24.2%	16.7%	50.0%	25.0%	22.2%	26.7%	23.1%	24.1%
	横ばい	32.0%	54.8%	66.7%	50.0%	75.0%	44.4%	60.0%	50.0%	48.3%
	悪化	40.0%	16.1%	16.7%	0.0%	0.0%	22.2%	13.3%	19.2%	23.0%
中河内DI値		-16.0	8.1	0.0	50.0	25.0	0.0	13.3	3.8	1.1
南東回答数	好転	8	34	2	0	1	6	7	18	42
	横ばい	7	48	3	1	1	12	12	19	55
	悪化	14	25	0	2	1	8	3	11	39
南東回答合計		30	110	5	3	3	26	23	50	140
南東割合	好転	26.7%	30.9%	40.0%	0.0%	33.3%	23.1%	30.4%	36.0%	30.0%
	横ばい	23.3%	43.6%	60.0%	33.3%	33.3%	46.2%	52.2%	38.0%	39.3%
	悪化	46.7%	22.7%	0.0%	66.7%	33.3%	30.8%	13.0%	22.0%	27.9%
南東DI値		-20.0	8.2	40.0	-66.7	0.0	-7.7	17.4	14.0	2.1
南回答数	好転	7	29	2	0	3	5	6	13	36
	横ばい	16	47	2	1	3	10	13	18	63
	悪化	7	12	4	1	0	1	3	3	19
南回答合計		30	93	8	2	6	17	25	35	123
南割合	好転	23.3%	31.2%	25.0%	-	50.0%	29.4%	24.0%	37.1%	29.3%
	横ばい	53.3%	50.5%	25.0%	-	50.0%	58.8%	52.0%	51.4%	51.2%
	悪化	23.3%	12.9%	50.0%	-	0.0%	5.9%	12.0%	8.6%	15.4%
南DI値		0.0	18.3	-25.0	-	50.0	23.5	12.0	28.6	13.8
大阪回答数計	好転	55	166	17	10	12	24	36	67	221
	横ばい	72	319	32	15	13	60	86	113	391
	悪化	65	111	21	6	6	24	15	39	176
大阪回答総計		200	627	71	31	31	111	147	236	827
大阪割合	好転	27.5%	26.5%	23.9%	32.3%	38.7%	21.6%	24.5%	28.4%	26.7%
	横ばい	36.0%	50.9%	45.1%	48.4%	41.9%	54.1%	58.5%	47.9%	47.3%
	悪化	32.5%	17.7%	29.6%	19.4%	19.4%	21.6%	10.2%	16.5%	21.3%
大阪DI値		-5.0	8.8	-5.6	12.9	19.4	0.0	14.3	11.9	5.4

【4】(1)⑦次期景況感(前年同期比)

ブロック	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	好転	14	48	7	5	2	2	9	23	62
	横ばい	33	103	12	8	3	20	28	32	136
	悪化	8	19	3	1	2	5	3	5	27
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	好転	23.7%	26.5%	31.8%	35.7%	28.6%	7.1%	20.5%	34.8%	25.8%
	横ばい	55.9%	56.9%	54.5%	57.1%	42.9%	71.4%	63.6%	48.5%	56.7%
	悪化	13.6%	10.5%	13.6%	7.1%	28.6%	17.9%	6.8%	7.6%	11.3%
北DI値		10.2	16.0	18.2	28.6	0.0	-10.7	13.6	27.3	14.6
中央回答数	好転	8	18	1	3	2	2	3	7	26
	横ばい	9	52	8	0	3	5	18	18	61
	悪化	6	19	5	0	3	6	1	4	25
中央回答合計		23	95	14	3	8	13	25	32	118
中央割合	好転	34.8%	18.9%	7.1%	100.0%	25.0%	15.4%	12.0%	21.9%	22.0%
	横ばい	39.1%	54.7%	57.1%	0.0%	37.5%	38.5%	72.0%	56.3%	51.7%
	悪化	26.1%	20.0%	35.7%	0.0%	37.5%	46.2%	4.0%	12.5%	21.2%
中央DI値		8.7	-1.1	-28.6	100.0	-12.5	-30.8	8.0	9.4	0.8
東回答数	好転	5	20	4	4	1	3	1	7	25
	横ばい	17	47	9	2	2	10	13	11	64
	悪化	11	15	3	1	0	4	1	6	26
東回答合計		33	86	16	7	3	18	15	27	119
東割合	好転	15.2%	23.3%	25.0%	57.1%	33.3%	16.7%	6.7%	25.9%	21.0%
	横ばい	51.5%	54.7%	56.3%	28.6%	66.7%	55.6%	86.7%	40.7%	53.8%
	悪化	33.3%	17.4%	18.8%	14.3%	0.0%	22.2%	6.7%	22.2%	21.8%
東DI値		-18.2	5.8	6.3	42.9	33.3	-5.6	0.0	3.7	-0.8
中河内回答数	好転	7	19	1	1	1	3	6	7	26
	横ばい	11	32	4	1	3	3	8	13	43
	悪化	5	8	1	0	0	2	1	4	13
中河内回答合計		25	62	6	2	4	9	15	26	87
中河内割合	好転	28.0%	30.6%	16.7%	50.0%	25.0%	33.3%	40.0%	26.9%	29.9%
	横ばい	44.0%	51.6%	66.7%	50.0%	75.0%	33.3%	53.3%	50.0%	49.4%
	悪化	20.0%	12.9%	16.7%	0.0%	0.0%	22.2%	6.7%	15.4%	14.9%
中河内DI値		8.0	17.7	0.0	50.0	25.0	11.1	33.3	11.5	14.9
南東回答数	好転	9	30	2	0	1	5	8	14	39
	横ばい	16	60	3	2	1	14	12	28	76
	悪化	4	17	0	1	1	7	2	6	21
南東回答合計		30	110	5	3	3	26	23	50	140
南東割合	好転	30.0%	27.3%	40.0%	0.0%	33.3%	19.2%	34.8%	28.0%	27.9%
	横ばい	53.3%	54.5%	60.0%	66.7%	33.3%	53.8%	52.2%	56.0%	54.3%
	悪化	13.3%	15.5%	0.0%	33.3%	33.3%	26.9%	8.7%	12.0%	15.0%
南東DI値		16.7	11.8	40.0	-33.3	0.0	-7.7	26.1	16.0	12.9
南回答数	好転	10	27	3	2	0	4	6	12	37
	横ばい	14	56	2	0	5	12	17	20	70
	悪化	6	7	3	0	1	1	1	1	13
南回答合計		30	93	8	2	6	17	25	35	123
南割合	好転	33.3%	29.0%	37.5%	-	0.0%	23.5%	24.0%	34.3%	30.1%
	横ばい	46.7%	60.2%	25.0%	-	83.3%	70.6%	68.0%	57.1%	56.9%
	悪化	20.0%	7.5%	37.5%	-	16.7%	5.9%	4.0%	2.9%	10.6%
南DI値		13.3	21.5	0.0	-	-16.7	17.6	20.0	31.4	19.5
大阪回答数計	好転	53	162	18	15	7	19	33	70	215
	横ばい	100	350	38	13	17	64	96	122	450
	悪化	40	85	15	3	7	25	9	26	125
大阪回答総計		200	627	71	31	31	111	147	236	827
大阪割合	好転	26.5%	25.8%	25.4%	48.4%	22.6%	17.1%	22.4%	29.7%	26.0%
	横ばい	50.0%	55.8%	53.5%	41.9%	54.8%	57.7%	65.3%	51.7%	54.4%
	悪化	20.0%	13.6%	21.1%	9.7%	22.6%	22.5%	6.1%	11.0%	15.1%
大阪DI値		6.5	12.3	4.2	38.7	0.0	-5.4	16.3	18.6	10.9

【4】(1)⑦次期景況感(前年同期比)

ブロック	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	好転	15	51	6	4	2	3	12	24	66
	横ばい	26	97	11	9	3	18	27	29	123
	悪化	13	21	3	1	2	6	3	6	34
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	好転	25.4%	28.2%	27.3%	28.6%	28.6%	10.7%	27.3%	36.4%	27.5%
	横ばい	44.1%	53.6%	50.0%	64.3%	42.9%	64.3%	61.4%	43.9%	51.3%
	悪化	22.0%	11.6%	13.6%	7.1%	28.6%	21.4%	6.8%	9.1%	14.2%
北DI値		3.4	16.6	13.6	21.4	0.0	-10.7	20.5	27.3	13.3
中央回答数	好転	5	22	3	3	2	3	4	7	27
	横ばい	11	46	6	0	3	4	16	17	57
	悪化	7	20	5	0	3	6	1	5	27
中央回答合計		23	95	14	3	8	13	25	32	118
中央割合	好転	21.7%	23.2%	21.4%	100.0%	25.0%	23.1%	16.0%	21.9%	22.9%
	横ばい	47.8%	48.4%	42.9%	0.0%	37.5%	30.8%	64.0%	53.1%	48.3%
	悪化	30.4%	21.1%	35.7%	0.0%	37.5%	46.2%	4.0%	15.6%	22.9%
中央DI値		-8.7	2.1	-14.3	100.0	-12.5	-23.1	12.0	6.3	0.0
東回答数	好転	6	21	4	3	1	3	1	9	27
	横ばい	17	48	10	3	2	9	13	11	65
	悪化	9	14	2	1	0	5	1	5	23
東回答合計		33	86	16	7	3	18	15	27	119
東割合	好転	18.2%	24.4%	25.0%	42.9%	33.3%	16.7%	6.7%	33.3%	22.7%
	横ばい	51.5%	55.8%	62.5%	42.9%	66.7%	50.0%	86.7%	40.7%	54.6%
	悪化	27.3%	16.3%	12.5%	14.3%	0.0%	27.8%	6.7%	18.5%	19.3%
東DI値		-9.1	8.1	12.5	28.6	33.3	-11.1	0.0	14.8	3.4
中河内回答数	好転	9	19	1	2	1	2	6	7	28
	横ばい	6	32	4	0	3	3	8	14	38
	悪化	7	8	1	0	0	3	1	3	15
中河内回答合計		25	62	6	2	4	9	15	26	87
中河内割合	好転	36.0%	30.6%	16.7%	100.0%	25.0%	22.2%	40.0%	26.9%	32.2%
	横ばい	24.0%	51.6%	66.7%	0.0%	75.0%	33.3%	53.3%	53.8%	43.7%
	悪化	28.0%	12.9%	16.7%	0.0%	0.0%	33.3%	6.7%	11.5%	17.2%
中河内DI値		8.0	17.7	0.0	100.0	25.0	-11.1	33.3	15.4	14.9
南東回答数	好転	8	31	3	0	1	5	7	15	39
	横ばい	14	59	2	2	1	12	13	29	73
	悪化	7	17	0	1	1	9	2	4	24
南東回答合計		30	110	5	3	3	26	23	50	140
南東割合	好転	26.7%	28.2%	60.0%	0.0%	33.3%	19.2%	30.4%	30.0%	27.9%
	横ばい	46.7%	53.6%	40.0%	66.7%	33.3%	46.2%	56.5%	58.0%	52.1%
	悪化	23.3%	15.5%	0.0%	33.3%	33.3%	34.6%	8.7%	8.0%	17.1%
南東DI値		3.3	12.7	60.0	-33.3	0.0	-15.4	21.7	22.0	10.7
南回答数	好転	10	24	2	1	2	3	5	11	34
	横ばい	13	57	3	1	3	12	16	22	70
	悪化	6	8	3	0	1	1	2	1	14
南回答合計		30	93	8	2	6	17	25	35	123
南割合	好転	33.3%	25.8%	25.0%	-	33.3%	17.6%	20.0%	31.4%	27.6%
	横ばい	43.3%	61.3%	37.5%	-	50.0%	70.6%	64.0%	62.9%	56.9%
	悪化	20.0%	8.6%	37.5%	-	16.7%	5.9%	8.0%	2.9%	11.4%
南DI値		13.3	17.2	-12.5	-	16.7	11.8	12.0	28.6	16.3
大阪回答数計	好転	53	168	19	13	9	19	35	73	221
	横ばい	87	339	36	15	15	58	93	122	426
	悪化	49	88	14	3	7	30	10	24	137
大阪回答総計		200	627	71	31	31	111	147	236	827
大阪割合	好転	26.5%	26.8%	26.8%	41.9%	29.0%	17.1%	23.8%	30.9%	26.7%
	横ばい	43.5%	54.1%	50.7%	48.4%	48.4%	52.3%	63.3%	51.7%	51.5%
	悪化	24.5%	14.0%	19.7%	9.7%	22.6%	27.0%	6.8%	10.2%	16.6%
大阪DI値		2.0	12.8	7.0	32.3	6.5	-9.9	17.0	20.8	10.2

【4】(1)⑧現四半期中の借入金

ブロック	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	1増加	5	19	2	2	4	4	1	6	24
	2横ばい	27	66	11	4	2	12	8	29	93
	3減少	24	32	2	4	1	5	10	10	56
	4借金なし	1	57	7	4	0	6	24	16	58
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	1増加	8.5%	10.5%	9.1%	14.3%	57.1%	14.3%	2.3%	9.1%	10.0%
	2横ばい	45.8%	36.5%	50.0%	28.6%	28.6%	42.9%	18.2%	43.9%	38.8%
	3減少	40.7%	17.7%	9.1%	28.6%	14.3%	17.9%	22.7%	15.2%	23.3%
	4借金なし	1.7%	31.5%	31.8%	28.6%	0.0%	21.4%	54.5%	24.2%	24.2%
北DI値		-32.2	-7.2	0.0	-14.3	42.9	-3.6	-20.5	-6.1	-13.3
中央回答数	1増加	6	12	2	0	2	3	0	5	18
	2横ばい	10	32	5	3	5	7	3	9	42
	3減少	2	18	3	0	1	2	5	7	20
	4借金なし	5	27	3	0	0	1	14	9	32
中央回答合計		23	95	14	3	8	13	25	32	118
中央割合	1増加	26.1%	12.6%	14.3%	0.0%	25.0%	23.1%	0.0%	15.6%	15.3%
	2横ばい	43.5%	33.7%	35.7%	100.0%	62.5%	53.8%	12.0%	28.1%	35.6%
	3減少	8.7%	18.9%	21.4%	0.0%	12.5%	15.4%	20.0%	21.9%	16.9%
	4借金なし	21.7%	28.4%	21.4%	0.0%	0.0%	7.7%	56.0%	28.1%	27.1%
中央DI値		17.4	-6.3	-7.1	0.0	12.5	7.7	-20.0	-6.3	-1.7
東回答数	1増加	4	18	5	1	0	3	1	8	22
	2横ばい	17	25	5	3	1	6	4	6	42
	3減少	8	13	1	1	2	4	0	5	21
	4借金なし	4	28	4	2	0	4	10	8	32
東回答合計		33	86	16	7	3	18	15	27	119
東割合	1増加	12.1%	20.9%	31.3%	14.3%	0.0%	16.7%	6.7%	29.6%	18.5%
	2横ばい	51.5%	29.1%	31.3%	42.9%	33.3%	33.3%	26.7%	22.2%	35.3%
	3減少	24.2%	15.1%	6.3%	14.3%	66.7%	22.2%	0.0%	18.5%	17.6%
	4借金なし	12.1%	32.6%	25.0%	28.6%	0.0%	22.2%	66.7%	29.6%	26.9%
東DI値		-12.1	5.8	25.0	0.0	-66.7	-5.6	6.7	11.1	0.8
中河内回答数	1増加	4	8	1	0	2	2	0	3	12
	2横ばい	6	21	3	1	1	3	4	9	27
	3減少	9	11	0	1	1	3	2	4	20
	4借金なし	5	19	2	0	0	0	9	8	24
中河内回答合計		25	62	6	2	4	9	15	26	87
中河内割合	1増加	16.0%	12.9%	16.7%	0.0%	50.0%	22.2%	0.0%	11.5%	13.8%
	2横ばい	24.0%	33.9%	50.0%	50.0%	25.0%	33.3%	26.7%	34.6%	31.0%
	3減少	36.0%	17.7%	0.0%	50.0%	25.0%	33.3%	13.3%	15.4%	23.0%
	4借金なし	20.0%	30.6%	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%	60.0%	30.8%	27.6%
中河内DI値		-20.0	-4.8	16.7	-50.0	25.0	-11.1	-13.3	-3.8	-9.2
南東回答数	1増加	1	21	2	2	1	5	3	8	22
	2横ばい	13	37	2	1	1	11	6	16	50
	3減少	10	25	1	0	1	7	2	14	35
	4借金なし	5	24	0	0	0	3	11	10	29
南東回答合計		30	110	5	3	3	26	23	50	140
南東割合	1増加	3.3%	19.1%	40.0%	66.7%	33.3%	19.2%	13.0%	16.0%	15.7%
	2横ばい	43.3%	33.6%	40.0%	33.3%	33.3%	42.3%	26.1%	32.0%	35.7%
	3減少	33.3%	22.7%	20.0%	0.0%	33.3%	26.9%	8.7%	28.0%	25.0%
	4借金なし	16.7%	21.8%	0.0%	0.0%	0.0%	11.5%	47.8%	20.0%	20.7%
南東DI値		-30.0	-3.6	20.0	66.7	0.0	-7.7	4.3	-12.0	-9.3

南回答数	1増加	8	9	1	0	1	2	3	2	17
	2横ばい	12	32	5	1	1	4	6	15	44
	3減少	4	18	1	1	3	3	2	8	22
	4借金なし	4	30	1	0	1	7	13	8	34
南回答合計		30	93	8	2	6	17	25	35	123
南割合	1増加	26.7%	9.7%	12.5%	－	16.7%	11.8%	12.0%	5.7%	13.8%
	2横ばい	40.0%	34.4%	62.5%	－	16.7%	23.5%	24.0%	42.9%	35.8%
	3減少	13.3%	19.4%	12.5%	－	50.0%	17.6%	8.0%	22.9%	17.9%
	4借金なし	13.3%	32.3%	12.5%	－	16.7%	41.2%	52.0%	22.9%	27.6%
南DI値		13.3	－9.7	0.0	－	－33.3	－5.9	4.0	－17.1	－4.1
大阪回答数計	1増加	28	87	13	5	10	19	8	32	115
	2横ばい	85	213	31	13	11	43	31	84	298
	3減少	57	117	8	7	9	24	21	48	174
	4借金なし	24	185	17	6	1	21	81	59	209
大阪回答総計		200	627	71	31	31	111	147	236	827
大阪割合	1増加	14.0%	13.9%	18.3%	16.1%	32.3%	17.1%	5.4%	13.6%	13.9%
	2横ばい	42.5%	34.0%	43.7%	41.9%	35.5%	38.7%	21.1%	35.6%	36.0%
	3減少	28.5%	18.7%	11.3%	22.6%	29.0%	21.6%	14.3%	20.3%	21.0%
	4借金なし	12.0%	29.5%	23.9%	19.4%	3.2%	18.9%	55.1%	25.0%	25.3%
大阪DI値		－14.5	－4.8	7.0	－6.5	3.2	－4.5	－8.8	－6.8	－7.1

【4】(1)⑨資金繰

ブロック	項目	製造業	非製造業	建設業	通信情報業	物流業	流通業	ス業(士業)	サービス業	総計
北回答数	余裕あり	14	24	1	2	2	5	6	8	38
	やや余裕	8	25	2	2	0	8	6	7	33
	順調	17	55	8	1	2	5	20	19	72
	やや窮屈	15	51	5	8	2	7	8	21	66
	窮屈	3	18	6	1	1	2	2	6	21
北回答合計		59	181	22	14	7	28	44	66	240
北割合	余裕あり	23.7%	13.3%	4.5%	14.3%	28.6%	17.9%	13.6%	12.1%	15.8%
	やや余裕	13.6%	13.8%	9.1%	14.3%	0.0%	28.6%	13.6%	10.6%	13.8%
	順調	28.8%	30.4%	36.4%	7.1%	28.6%	17.9%	45.5%	28.8%	30.0%
	やや窮屈	25.4%	28.2%	22.7%	57.1%	28.6%	25.0%	18.2%	31.8%	27.5%
	窮屈	5.1%	9.9%	27.3%	7.1%	14.3%	7.1%	4.5%	9.1%	8.8%
北DI値		6.8	-11.0	-36.4	-35.7	-14.3	14.3	4.5	-18.2	-6.7
中央回答数	余裕あり	7	11	1	0	2	4	1	3	18
	やや余裕	0	10	1	1	1	0	2	5	10
	順調	5	37	5	1	1	5	16	9	42
	やや窮屈	8	17	4	1	2	1	2	7	25
	窮屈	2	14	2	0	2	3	1	6	16
中央回答合計		23	95	14	3	8	13	25	32	118
中央割合	余裕あり	30.4%	11.6%	7.1%	0.0%	25.0%	30.8%	4.0%	9.4%	15.3%
	やや余裕	0.0%	10.5%	7.1%	33.3%	12.5%	0.0%	8.0%	15.6%	8.5%
	順調	21.7%	38.9%	35.7%	33.3%	12.5%	38.5%	64.0%	28.1%	35.6%
	やや窮屈	34.8%	17.9%	28.6%	33.3%	25.0%	7.7%	8.0%	21.9%	21.2%
	窮屈	8.7%	14.7%	14.3%	0.0%	25.0%	23.1%	4.0%	18.8%	13.6%
中央DI値		-13.0	-10.5	-28.6	0.0	-12.5	0.0	-0.0	-15.6	-11.0
東回答数	余裕あり	6	15	4	3	1	1	3	3	21
	やや余裕	7	13	2	3	0	3	3	2	20
	順調	6	24	5	1	1	5	5	7	30
	やや窮屈	9	23	4	0	1	6	3	9	32
	窮屈	3	10	1	0	0	2	1	6	13
東回答合計		33	86	16	7	3	18	15	27	119
東割合	余裕あり	18.2%	17.4%	25.0%	42.9%	33.3%	5.6%	20.0%	11.1%	17.6%
	やや余裕	21.2%	15.1%	12.5%	42.9%	0.0%	16.7%	20.0%	7.4%	16.8%
	順調	18.2%	27.9%	31.3%	14.3%	33.3%	27.8%	33.3%	25.9%	25.2%
	やや窮屈	27.3%	26.7%	25.0%	0.0%	33.3%	33.3%	20.0%	33.3%	26.9%
	窮屈	9.1%	11.6%	6.3%	0.0%	0.0%	11.1%	6.7%	22.2%	10.9%
東DI値		3.0	-5.8	6.3	85.7	0.0	-22.2	13.3	-37.0	-3.4
中河内回答数	余裕あり	6	13	1	1	0	0	6	5	19
	やや余裕	5	7	0	0	1	0	0	6	12
	順調	4	12	2	1	0	3	3	3	16
	やや窮屈	6	18	3	0	2	2	5	6	24
	窮屈	2	9	0	0	1	3	1	4	11
中河内回答合計		25	62	6	2	4	9	15	26	87
中河内割合	余裕あり	24.0%	21.0%	16.7%	50.0%	0.0%	0.0%	40.0%	19.2%	21.8%
	やや余裕	20.0%	11.3%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	23.1%	13.8%
	順調	16.0%	19.4%	33.3%	50.0%	0.0%	33.3%	20.0%	11.5%	18.4%
	やや窮屈	24.0%	29.0%	50.0%	0.0%	50.0%	22.2%	33.3%	23.1%	27.6%
	窮屈	8.0%	14.5%	0.0%	0.0%	25.0%	33.3%	6.7%	15.4%	12.6%
中河内DI値		16.0	6.5	16.7	50.0	-25.0	-33.3	33.3	3.8	-4.6

南東回答数	余裕あり	7	15	1	0	0	3	3	8	22
	やや余裕	4	14	0	1	0	3	4	6	18
	順調	9	37	2	1	2	10	9	13	46
	やや窮屈	8	31	2	1	0	8	5	15	39
	窮屈	2	9	0	0	1	2	0	6	11
南東回答合計		30	110	5	3	3	26	23	50	140
南東割合	余裕あり	23.3%	13.6%	20.0%	0.0%	0.0%	11.5%	13.0%	16.0%	15.7%
	やや余裕	13.3%	12.7%	0.0%	33.3%	0.0%	11.5%	17.4%	12.0%	12.9%
	順調	30.0%	33.6%	40.0%	33.3%	66.7%	38.5%	39.1%	26.0%	32.9%
	やや窮屈	26.7%	28.2%	40.0%	33.3%	0.0%	30.8%	21.7%	30.0%	27.9%
	窮屈	6.7%	8.2%	0.0%	0.0%	33.3%	7.7%	0.0%	12.0%	7.9%
南東DI値		16.7	5.5	20.0	0.0	-33.3	3.8	13.0	4.0	-7.1
南回答数	余裕あり	6	23	0	0	2	5	6	10	29
	やや余裕	0	20	2	1	0	6	4	7	20
	順調	14	20	2	0	2	3	5	8	34
	やや窮屈	5	19	2	1	2	1	6	7	24
	窮屈	2	6	2	0	0	2	2	0	8
南回答合計		30	93	8	2	6	17	25	35	123
南割合	余裕あり	20.0%	24.7%	0.0%	-	33.3%	29.4%	24.0%	28.6%	23.6%
	やや余裕	0.0%	21.5%	25.0%	-	0.0%	35.3%	16.0%	20.0%	16.3%
	順調	46.7%	21.5%	25.0%	-	33.3%	17.6%	20.0%	22.9%	27.6%
	やや窮屈	16.7%	20.4%	25.0%	-	33.3%	5.9%	24.0%	20.0%	19.5%
	窮屈	6.7%	6.5%	25.0%	-	0.0%	11.8%	8.0%	0.0%	6.5%
南DI値		13.3	18.3	-25.0	-	33.3	17.6	16.0	28.6	13.8
大阪回答数計	余裕あり	46	101	8	6	7	18	25	37	147
	やや余裕	24	89	7	8	2	20	19	33	113
	順調	55	185	24	5	8	31	58	59	240
	やや窮屈	51	159	20	11	9	25	29	65	210
	窮屈	14	66	11	1	5	14	7	28	80
大阪回答総計		200	627	71	31	31	111	147	236	827
大阪割合	余裕あり	23.0%	16.1%	11.3%	19.4%	22.6%	16.2%	17.0%	15.7%	17.8%
	やや余裕	12.0%	14.2%	9.9%	25.8%	6.5%	18.0%	12.9%	14.0%	13.7%
	順調	27.5%	29.5%	33.8%	16.1%	25.8%	27.9%	39.5%	25.0%	29.0%
	やや窮屈	25.5%	25.4%	28.2%	35.5%	29.0%	22.5%	19.7%	27.5%	25.4%
	窮屈	7.0%	10.5%	15.5%	3.2%	16.1%	12.6%	4.8%	11.9%	9.7%
大阪DI値		16.0	5.6	-4.2	16.1	6.5	3.6	12.2	3.8	-3.6

【特別項目】

【1】夏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 支給した	164	304	45	14	13	76	51	105	468
2 支給しなかった	22	109	15	9	13	17	17	38	131
3 対象者がいない	6	160	8	7	2	11	62	70	166
4 その他	3	14	3	1	1	3	1	5	17
回答企業数	200	627	71	31	31	111	147	236	827
1 支給した	82.0%	48.5%	63.4%	45.2%	41.9%	68.5%	34.7%	44.5%	56.6%
2 支給しなかった	11.0%	17.4%	21.1%	29.0%	41.9%	15.3%	11.6%	16.1%	15.8%
3 対象者がいない	3.0%	25.5%	11.3%	22.6%	6.5%	9.9%	42.2%	29.7%	20.1%
4 その他	1.5%	2.2%	4.2%	3.2%	3.2%	2.7%	0.7%	2.1%	2.1%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

(2) 前年度の夏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 増額した	63	95	12	5	4	28	19	27	158
2 ほぼ同額	49	104	17	4	5	24	16	38	153
3 減額した	16	23	2	2	1	9	0	9	39
4 昨年は支給してない	1	9	1	0	1	2	2	3	10
回答企業数	164	304	45	14	13	76	51	105	468
1 増額した	38.4%	31.3%	26.7%	35.7%	30.8%	36.8%	37.3%	25.7%	33.8%
2 ほぼ同額	29.9%	34.2%	37.8%	28.6%	38.5%	31.6%	31.4%	36.2%	32.7%
3 減額した	9.8%	7.6%	4.4%	14.3%	7.7%	11.8%	0.0%	8.6%	8.3%
4 昨年は支給してない	0.6%	3.0%	2.2%	0.0%	7.7%	2.6%	3.9%	2.9%	2.1%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

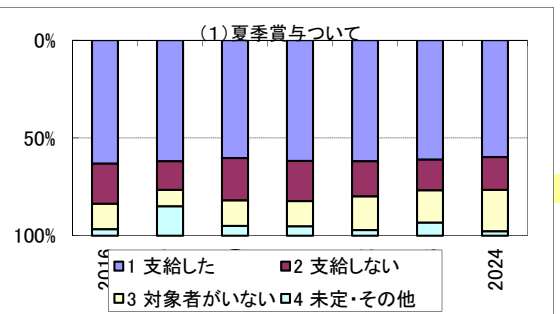
(3) 支給しない理由をご記入ください。

設定していない	スタッフは、個人で参画している仕組みなので、賞与は、無しです。
赤字の為	元々、賞与支給について就業規則に記していない。
賞与はそもそも出してません	社員がいない
経営が厳しい為。	利益なし
毎年 冬と3月に支給と決めているため	冬に一度のみ
資金不足	支給が12月のみの設定の為。
資金繰りが厳しい	還元できる利益が出ていない。
成績不審のため、支給しなかった。	利益が出ていない。寸志は支給。
寸志にとどまる	資金に余裕がないため
経営難	業績が賞与を出すに至らなかったから。
業績横ばいの為	精度が無い。決算賞与のみ
毎年行っていないため	余裕なし
毎年至急していない	賞与支給には、営業利益が足りていないので
先行き不安のため	収益売り上げ悪化
業績が改善されてないため	資金不足
この3月の間の仕事の減少による収益悪化	対象者がいない
賞与は年末だけなので	資金繰りが厳しい
対象者なし	冬するので
業績が悪化しているため。	経営状態により
営業成績不振	資金繰りが厳しいため
従来より実施していない	年に一度の決算賞与しか対応していないため
支給するまでの売上・利益がない	売上高が目標値に至っていない
売上の低迷が続いているから。多大な投資を行ったから。	業績が横ばいで向上しなかったため
業績不振により支給できなかった。	賞与制度を設けていない。
該当者なし	その制度がない
ベースアップへ145	もともと、年1回
夏が賞与時期ではないから	返済に追われているため
元々していない	余裕が無い
そもそも決算賞与の為	赤字の為
利益が出なかった為。	資金的余裕がない、前年比で業績の悪化
業績が悪いため	支給できる状況ではなかったため
利益の減少	年一回です。
もともと賞与を支給していません	赤字の為
社員がいない	年に一度の決算賞与なので。
利益なし	業績で判断した結果
冬に一度のみ	業績が悪い
支給が12月のみの設定の為。	もともとない。処遇が余れば毎年5月に分配
還元できる利益が出ていない。	賞与を出さない代わりに決算手当をだしている。
利益が出ていない。寸志は支給。	社内で制度化されていない。夏季の財務状況はあまりよくなかった。
資金に余裕がないため	業績悪化のため
業績が賞与を出すに至らなかったから。	ずっとない
精度が無い。決算賞与のみ	売上減少
余裕なし	元々予定をしていない
賞与支給には、営業利益が足りていないので	まだ、資金に余裕がない。売上高5%ダウンの為。

収益売り上げ悪化	年1回年末にまとめて出すため仕入れ値の上昇
資金不足	売上、利益、共に厳しいから。
対象者がいない	売上が半減し余裕がないため
資金繰りが厳しい	いつもしていない
冬するので	毎期決算賞与のみの為
経営状態により	利益が出ていないから
資金繰りが厳しいため	年間売上と連動させているため。今年度は時期四半期の見通しか
年に一度の決算賞与しか対応していないため	らすれば賞与支給見込みである。
売上高が目標値に至っていない	寸志にした
業績が横ばいで向上しなかったため	業績が悪かった。
賞与制度を設けていない。	利益が予算に達していなかった
その制度がない	利益が少ない、昨年の赤字の影響
もともと、年1回	余剰金が全くない
返済に追われているため	収支を鑑みて
余裕が無い	いつも支給していない
赤字の為	債務超過のため
従業員がいないため	ボーナス制度がないため

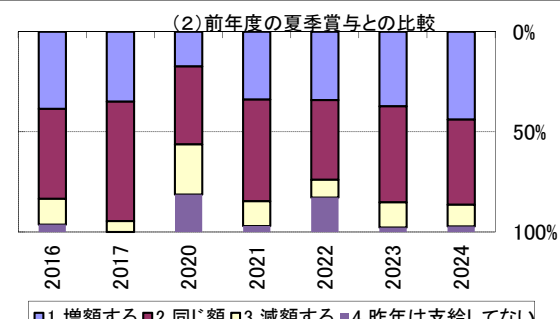
※1夏季賞与の予定について・年度推移

	2016	2017	2020	2021	2022	2023	2024
1 支給した	407	389	399	402	300	396	468
2 支給しない	132	92	144	134	87	102	131
3 対象者がいない	84	53	86	84	83	107	166
4 未定・その他	21	94	33	31	14	43	17
本設問回答企業数	644	685	685	778	502	643	827
1 支給する	63.2%	56.8%	58.2%	51.7%	59.8%	61.6%	56.6%
2 支給しない	20.5%	13.4%	21.0%	17.2%	17.3%	15.9%	15.8%
3 未定	13.0%	7.7%	12.6%	10.8%	16.5%	16.6%	20.1%
4 該当者なし	3.3%	13.7%	4.8%	4.0%	2.8%	6.7%	2.1%



※2前年度の夏季賞与との比較について【1】-1で「1.支給する」と

	2016	2017	2020	2021	2022	2023	2024
1 増額する	156	134	93	148	139	116	158
2 同じ額	182	228	208	221	162	149	153
3 減額する	52	21	134	54	36	39	39
4 昨年は支給してない	15		100	13	70	7	10
本設問回答企業数	407	389	399	402	300	396	468
1 増額する	38.3%	34.4%	23.3%	36.8%	46.3%	29.3%	33.8%
2 同じ額	44.7%	58.6%	52.1%	55.0%	54.0%	37.6%	32.7%
3 減額する	12.8%	5.4%	33.6%	13.4%	12.0%	9.8%	8.3%
4 昨年は支給してない	3.7%	0.0%	25.1%	3.2%	23.3%	1.8%	2.1%



(4) 1夏期賞与の支給月数(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(土業)	サービス業	業種全体	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
1 1~4人	0.80	1.00	1.00	5.00	#NUM!	1.00	1.38	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
2 5~9人	1.00	1.00	1.00	2.75	1.00	1.20	1.50	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00
3 10~19人	1.00	1.50	1.50	1.75	1.00	1.50	1.50	1.00	1.20	1.00	1.00	1.00	1.00	1.20
4 20~29人	1.00	1.00	0.85	1.00	0.60	1.25	1.25	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00
5 30~49人	1.15	1.25	1.25	1.30	0.80	1.50	#NUM!	1.25	1.15	1.00	2.00	1.20	1.20	1.15
6 50~99人	1.00	1.50	2.09	#NUM!	1.00	2.00	1.75	1.30	1.30	1.20	2.00	1.50	1.50	1.30
7 100人~	1.58	1.00	#NUM!	#NUM!	0.70	1.00	#NUM!	1.00	1.35	1.70	4.00	1.50	1.50	1.35
従業員規模全体	1.00	1.00	1.13	1.80	1.00	1.20	1.50	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00
2020年	1.00	1.00	1.30	1.20	0.50	1.22	1.50	1.00	1.00					
2021年	2.00	2.00	2.00	2.50	1.00	1.50	1.00	2.00	2.00					
2022年	1.00	1.00	1.50	1.50	1.00	1.50	1.00	1.00	1.00					
2023年	1.00	1.00	1.00	2.25	1.00	1.20	1.50	1.00	1.00					
2024年	1.00	1.00	1.13	1.80	1.00	1.20	1.50	1.00	1.00					

(4) 1夏期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(土業)	サービス業	平均	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
1 1~4人	1.00	1.32	1.33	5.00	#####	1.14	1.41	1.03	1.28	1.32	1.41	1.30	1.51	1.28
2 5~9人	1.50	1.37	1.46	2.38	0.83	1.32	1.39	1.25	1.41	1.49	1.67	1.29	1.30	1.41
3 10~19人	1.10	1.49	1.92	1.53	1.00	1.45	1.67	1.11	1.31	1.74	1.20	1.28	1.31	1.31
4 20~29人	1.41	1.29	0.85	1.00	0.60	1.70	1.38	1.18	1.33	1.58	1.49	1.25	1.16	1.33
5 30~49人	1.29	1.46	1.50	1.53	0.80	1.45	#####	1.48	1.39	1.21	0.92	1.44	1.33	1.39
6 50~99人	1.20	1.52	2.09	#####	1.00	1.67	1.75	1.41	1.40	1.61	1.89	1.35	1.42	1.40
7 100人~	1.70	1.29	#####	#####	0.70	1.00	#####	1.39	1.50	2.29	0.50	1.65	1.62	1.50
平均	1.29	1.39	1.56	1.98	0.82	1.40	1.46	1.25	1.36	1.55	1.33	1.40	1.36	1.36
2020年	1.37	1.69	1.79	1.88	1.32	1.79	1.83	1.42	1.55					
2021年	1.15	1.50	1.24	1.65	1.17	1.47	1.37	1.27	1.33					
2022年	1.52	1.33	1.41	1.22	0.76	1.37	1.75	1.13	1.40					
2023年	1.28	1.41	1.31	2.47	0.90	1.38	1.48	1.43	1.36					
2024年	1.29	1.39	1.56	1.98	0.82	1.40	1.46	1.25	1.36					

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
1 1~4人	7	58	10	1	0	12	22	13	65	64	13	37	59	65
2 5~9人	25	53	7	4	4	14	9	15	78	74	13	58	74	78
3 10~19人	50	61	12	4	1	25	6	13	111	76	18	63	83	111
4 20~29人	17	29	2	1	1	7	4	14	46	34	11	33	33	46
5 30~49人	16	26	4	4	1	5	0	12	42	37	13	33	33	42
6 50~99人	10	16	1	0	1	3	2	9	26	17	7	24	32	26
7 100人~	11	11	0	0	1	1	0	9	22	8	1	17	23	22
合計	136	254	36	14	9	67	43	85	390	306	78	267	337	390
2020年	132	174	31	9	5	43	31	57	306					
2021年	38	40	9	2	3	12	6	18	78					
2022年	107	160	24	7	7	41	16	65	267					
2023年	122	215	35	6	12	55	33	74	337					
2024年	136	254	36	14	9	67	43	85	390					

(4)2夏期賞与の支給額(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	2024年
1 1～4人	18.50	21.00	30.00	#NUM!	#NUM!	20.00	25.00	25.00	21.00	20.00	26.00	30.00	28.50	21.00
2 5～9人	26.20	30.00	30.00	25.00	18.65	30.00	45.00	30.00	30.00	25.00	25.00	30.00	30.00	30.00
3 10～19人	26.50	30.00	35.00	32.50	15.00	30.00	40.00	30.00	30.00	27.00	30.00	30.00	30.00	30.00
4 20～29人	25.00	27.10	21.50	30.00	20.00	29.60	41.45	25.00	25.00	24.00	25.00	30.00	26.00	25.00
5 30～49人	25.50	27.50	25.00	35.00	10.60	38.50	#NUM!	25.00	25.50	26.00	30.00	30.00	28.00	25.50
6 50～99人	23.50	30.00	51.65	#NUM!	20.00	33.00	40.00	30.00	30.00	25.00	30.00	30.00	32.78	30.00
7 100人～	33.50	27.50	#NUM!	#NUM!	20.00	#NUM!	#NUM!	30.00	30.59	33.00	33.00	40.00	37.50	30.59
従業員規模全体	25.75	30.00	30.00	30.00	17.30	30.00	30.00	30.00	30.00	25.00	28.00	30.00	30.00	30.00
2020年	24.00	29.00	35.00	29.00	15.00	30.00	26.00	22.00	25.00					
2021年	25.00	30.00	30.00	31.00	12.00	30.00	28.00	28.00	28.00					
2022年	27.25	30.00	30.00	35.00	20.00	35.00	26.30	25.00	30.00					
2023年	30.00	30.00	30.00	30.00	15.00	35.00	30.00	30.00	30.00					
2024年	30.00	30.00	30.00	30.00	15.00	35.00	30.00	30.00	30.00					

(4)2夏期賞与の支給平均額(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	2024年
1 1～4人	32.40	28.37	27.78	#####	#####	31.35	29.91	23.92	28.74	28.00	30.00	27.20	32.22	28.74
2 5～9人	24.27	33.45	44.50	42.50	18.58	28.77	37.14	32.69	30.55	30.00	28.00	28.66	28.47	30.55
3 10～19人	27.63	38.30	53.03	61.75	15.00	30.23	54.50	27.80	33.42	34.00	30.00	32.74	30.44	33.42
4 20～29人	31.37	34.03	21.50	30.00	20.00	45.31	41.45	29.41	32.96	28.00	29.00	31.32	29.26	32.96
5 30～49人	28.85	35.23	37.50	41.65	10.60	57.40	#####	25.59	32.94	27.00	32.00	33.57	31.52	32.94
6 50～99人	23.62	31.98	51.65	#####	20.00	33.00	40.00	31.25	28.50	28.00	36.00	31.82	32.62	28.50
7 100人～	43.80	35.24	#####	#####	20.00	#####	#####	37.15	40.13	37.00	34.00	34.01	42.15	40.13
平均	29.07	33.66	40.62	48.05	17.32	34.28	35.43	29.53	32.03	30.00	30.15	30.99	31.31	32.03
2020年	28.00	32.00	44.00	42.00	16.00	33.00	31.00	25.00	30.00					
2021年	28.13	31.60	35.36	35.86	13.21	33.09	38.53	30.87	30.15					
2022年	30.11	31.55	31.26	38.88	22.29	35.47	32.81	28.59	30.99					
2023年	28.88	31.12	35.33	92.75	15.33	34.31	32.77	29.11	31.31					
2024年	29.07	33.66	40.62	48.05	17.32	34.28	35.43	29.53	32.03					

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	2024年
1 1～4人	5	50	9	0	0	10	19	12	55	60	54	35	51	55
2 5～9人	23	50	8	2	4	13	7	16	73	74	50	55	66	73
3 10～19人	43	51	10	4	1	22	4	10	94	76	63	57	75	94
4 20～29人	16	24	2	1	1	7	2	11	40	34	27	31	28	40
5 30～49人	14	25	4	4	2	5	0	10	39	37	28	33	31	39
6 50～99人	10	14	1	0	2	2	1	8	24	17	18	18	30	24
7 100人～	12	9	0	0	1	0	0	8	21	8	5	14	20	21
合計	123	223	34	11	11	59	33	75	346	306	247	245	301	346
2020年	132	174	31	9	5	43	31	57	306					
2021年	99	148	24	6	5	37	22	54	247					
2022年	96	149	24	7	7	41	16	54	245					
2023年	97	134	31	4	9	48	31	67	301					
2024年	123	223	34	11	11	59	33	75	346					

(5)3夏期賞与の増額率(中央値、単位:%)

	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	2024年				
1 1～4人	1.25	1.50	1.00	5.00	#NUM!	1.00	1.75	1.30	1.50	1.50				
2 5～9人	1.30	1.20	1.75	3.00	0.50	1.35	1.00	1.20	1.20	1.20				
3 10～19人	1.20	1.50	2.00	2.00	#NUM!	1.13	1.50	1.30	1.30	1.30				
4 20～29人	1.50	2.00	#NUM!	1.00	#NUM!	3.50	1.00	2.00	1.85	1.85				
5 30～49人	1.50	1.50	3.00	2.50	0.80	1.25	#NUM!	1.75	1.50	1.50				
6 50～99人	1.15	1.75	2.09	#NUM!	1.00	2.00	1.75	1.30	1.35	1.35				
7 100人～	1.80	1.00	#NUM!	#NUM!	0.70	1.00	#NUM!	1.00	1.29	1.29				
従業員規模全体	1.30	1.50	2.00	2.50	0.80	1.25	1.50	1.30	1.50	1.50				
2024年	1.30	1.50	2.00	2.50	0.80	1.25	1.50	1.30	1.50					

(5)3夏期賞与の増額率(平均値、単位:%)

	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	2024年				
1 1～4人	1.33	1.67	1.00	5.00	#####	1.56	1.69	1.27	1.62	1.62				
2 5～9人	1.33	1.34	1.58	3.00	0.50	1.35	1.00	1.40	1.33	1.33				
3 10～19人	1.23	1.57	1.86	2.00	#####	1.09	1.67	1.61	1.42	1.42				
4 20～29人	1.79	2.17	#####	1.00	#####	3.50	1.00	2.07	1.98	1.98				
5 30～49人	1.57	1.62	3.00	2.50	0.80	1.19	#####	1.75	1.60	1.60				
6 50～99人	0.87	1.61	2.09	#####	1.00	2.00	1.75	1.43	1.29	1.29				
7 100人～	2.15	0.74	#####	#####	0.70	1.00	#####	0.67	1.44	1.44				
平均	1.42	1.73	1.72	2.70	0.70	1.48	1.56	1.46	1.61	1.61				
2024年	1.42	1.73	1.72	2.70	0.70	1.48	1.56	1.46	1.61					

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	2024年				
1 1～4人	4	22	3	1	0	3	12	3	26	26				
2 5～9人	5	18	3	1	2	6	3	3	23	23				
3 10～19人	17	22	7	1	0	6	3	5	39	39				
4 20～29人	7	7	0	1	0	2	1	3	14	14				
5 30～49人	7	9	1	1	1	4	0	2	16	16				
6 50～99人	6	8	1	0	1	1	2	3	14	14				
7 100人～	5	5	0	0	1	1	0	3	10	10				
合計	51	91	15	5	5	23	21	22	142	142				
2024年	51	91	15	5	5	23	21	22	142					

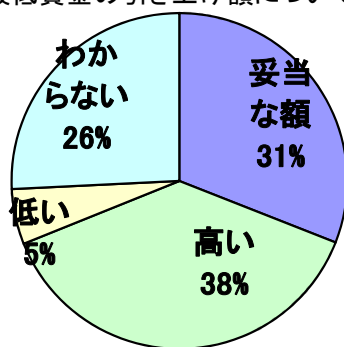
【特別項目】

【3】10月1日から大阪府で最低賃金が1064円/時間から1141円/時間に4.7%引き上げられますが、この影響についてお尋ねします

(1) 今回の最低賃金の引き上げ額について

	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 妥当な額	52	180	22	12	6	31	53	56	232
2 高い	83	201	17	6	14	41	37	86	284
3 低い	4	36	5	4	0	9	7	11	40
4 わからない	47	146	22	8	8	21	33	54	193
回答数	200	627	71	31	31	111	147	236	827
1 妥当な額	26.0%	28.7%	31.0%	38.7%	19.4%	27.9%	36.1%	23.7%	28.1%
2 高い	41.5%	32.1%	23.9%	19.4%	45.2%	36.9%	25.2%	36.4%	34.3%
3 低い	2.0%	5.7%	7.0%	12.9%	0.0%	8.1%	4.8%	4.7%	4.8%
4 わからない	23.5%	23.3%	31.0%	25.8%	25.8%	18.9%	22.4%	22.9%	23.3%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

最低賃金の引き上げ額について



(2) 今回の最低賃金アップで消費の動向はどうかと予測するか？

	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 改善する	16	48	6	3	0	9	12	18	64
2 変わらない	134	386	41	20	17	72	91	145	520
3 悪化する	23	66	8	4	6	13	14	21	89
4 わからない	21	92	16	3	8	12	19	34	113
本設問回答企業数	200	627	71	31	31	111	147	236	827
1 改善する	8.0%	7.7%	8.5%	9.7%	0.0%	8.1%	8.2%	7.6%	7.7%
2 変わらない	67.0%	61.6%	57.7%	64.5%	54.8%	64.9%	61.9%	61.4%	62.9%
3 悪化する	11.5%	10.5%	11.3%	12.9%	19.4%	11.7%	9.5%	8.9%	10.8%
4 わからない	10.5%	14.7%	22.5%	9.7%	25.8%	10.8%	12.9%	14.4%	13.7%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(3) 今回の最低賃金引き上げについての対応

	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
最低賃金まで賃金を引き									
1 上げる	59	133	15	3	10	28	22	55	192
最低賃金を超えて賃金を									
2 引き上げる	41	93	8	5	5	18	13	44	134
既に最低賃金を上回って									
3 いるので引き上げない	60	201	35	15	6	43	48	54	261
既に最低賃金を上回って									
4 いるがさらに引き上げる	28	64	6	5	4	9	19	21	92
5 その他	19	67	7	6	1	10	20	23	86
本設問回答企業数	200	627	71	31	31	111	147	236	827
最低賃金まで賃金を引き									
1 上げる	29.5%	21.2%	21.1%	9.7%	32.3%	25.2%	15.0%	23.3%	23.2%
最低賃金を超えて賃金を									
2 引き上げる	20.5%	14.8%	11.3%	16.1%	16.1%	16.2%	8.8%	18.6%	16.2%
既に最低賃金を上回って									
3 いるので引き上げない	30.0%	32.1%	49.3%	48.4%	19.4%	38.7%	32.7%	22.9%	31.6%
既に最低賃金を上回って									
4 いるがさらに引き上げる	14.0%	10.2%	8.5%	16.1%	12.9%	8.1%	12.9%	8.9%	11.1%
5 その他	9.5%	10.7%	9.9%	19.4%	3.2%	9.0%	13.6%	9.7%	10.4%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

・最低賃金を遵守しつつ、物価手当てで対応

・前年に大幅引き上げ(平均18%UP)を行ったので

今回は特に上げない。但し、賞与を年1回⇒2回と

し、年間1.0ヶ月を1.5ヶ月に増額する予定。

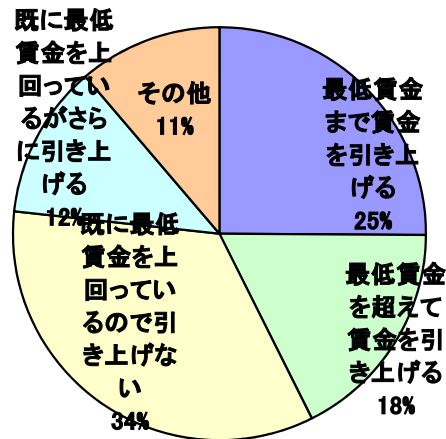
・対象者がいない(計20名)

・既に最低賃金を上回っているので何もしない

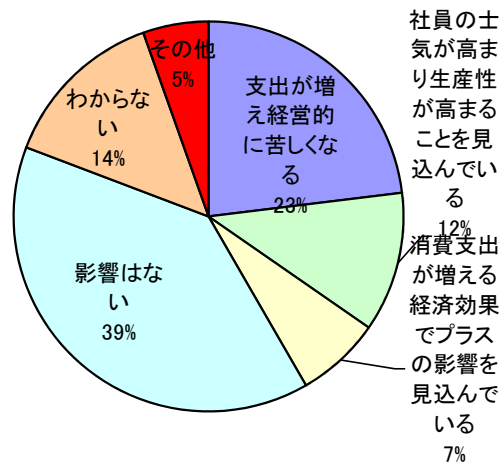
・変化なし

・役員+身内パートなので考えていない

最低賃金の引き上げへの対応



最低賃金の引き上げへの影響



対面回答数

	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
支出が増え経営的に苦しくなる	61	126	11	1	14	23	16	61	187
社員の士気が高まり生産性が高まることを見込んでいる	21	73	6	4	3	16	15	29	94
消費支出が増える経済効果でプラスの影響を見込んでいる	15	42	3	1	1	10	10	17	57
影響はない	64	253	37	22	5	48	67	74	317
わからない	27	85	11	3	5	12	19	35	112
その他	14	30	6	2	0	4	6	12	44
本設問回答企業数	200	627	71	31	31	111	147	236	827
支出が増え経営的に苦しくなる	30.5%	20.1%	15.5%	3.2%	45.2%	20.7%	10.9%	25.8%	22.6%
社員の士気が高まり生産性が高まることを見込んでいる	10.5%	11.6%	8.5%	12.9%	9.7%	14.4%	10.2%	12.3%	11.4%
消費支出が増える経済効果でプラスの影響を見込んでいる	7.5%	6.7%	4.2%	3.2%	3.2%	9.0%	6.8%	7.2%	6.9%
影響はない	32.0%	40.4%	52.1%	71.0%	16.1%	43.2%	45.6%	31.4%	38.3%
わからない	13.5%	13.6%	15.5%	9.7%	16.1%	10.8%	12.9%	14.8%	13.5%
その他	7.0%	4.8%	8.5%	6.5%	0.0%	3.6%	4.1%	5.1%	5.3%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

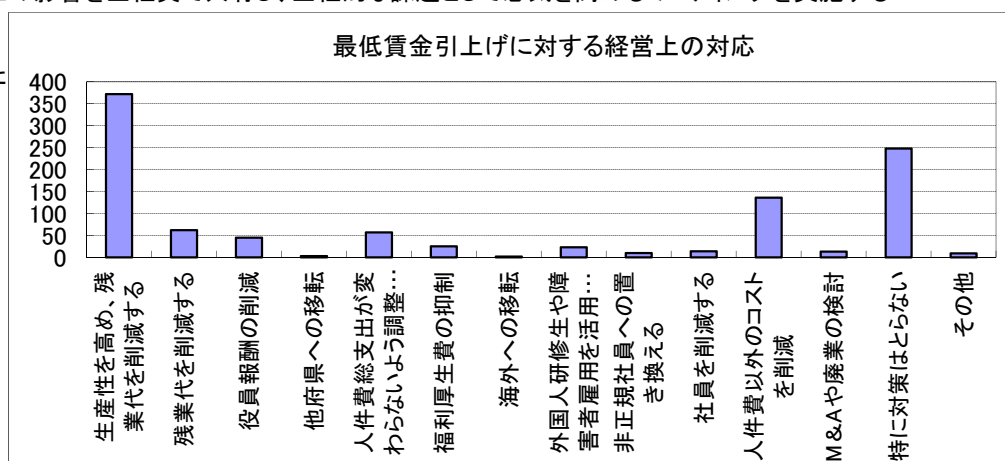
・弊社は、ほぼ社員なので影響は少ない。ただ、クライアントであるクリーニング業界はパート主体なので、そのダメージにより、チラシなど販促物の受注が減ると予想する。

- ・パートの労働時間が減る
- ・価格をあげざるを得ないので海外との競争力低下が考えられる
- ・従業員の手取り額より保険料や税金が多くなり実質手取りが減少する
- ・取引企業の経営に影響があった場合、当事務所への影響もあると予想します。
- ・今後の負担増
- ・人材の採用に迷いが出る
- ・人件費のアップにより顧客先の経営が苦しくなることで自社に値引き交渉されるおそれがある

(5)引き上げへの経営上の対応(3つまで)

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(工業)	サービス業	合計
生産性を高め、残業代を									
1 削減する	117	255	28	11	16	54	51	95	372
2 残業代を削減する	25	37	5	1	4	8	8	15	62
3 役員報酬の削減	10	35	6	2	3	6	4	17	45
4 他府県への移転	0	3	1	0	0	1	0	1	3
人件費総支出が変わら									
5 ないよう調整する	14	43	5	1	2	6	3	26	57
6 福利厚生費の抑制	9	16	1	0	1	2	2	10	25
7 海外への移転	0	2	0	0	0	1	0	1	2
外国人研修生や障害者									
8 雇用を活用する	9	14	4	0	2	2	0	6	23
非正規社員への置き換									
9 える	2	8	1	0	1	1	0	5	10
10 社員を削減する	8	6	1	1	1	0	0	3	14
11 人件費以外のコストを削	46	90	5	2	8	16	15	44	136
12 M&Aや廃業の検討	4	9	1	0	1	1	0	6	13
13 特に対策はとらない	48	200	27	17	7	34	54	61	248
14 その他	2	7	0	0	0	3	3	1	9
本設問回答企業数	200	627	71	31	31	111	147	236	827
生産性を高め、残業代を									
1 削減する	58.5%	40.7%	39.4%	35.5%	51.6%	48.6%	34.7%	40.3%	45.0%
2 残業代を削減する	12.5%	5.9%	7.0%	3.2%	12.9%	7.2%	5.4%	6.4%	7.5%
3 役員報酬の削減	5.0%	5.6%	8.5%	6.5%	9.7%	5.4%	2.7%	7.2%	5.4%
4 他府県への移転	0.0%	0.5%	1.4%	0.0%	0.0%	0.9%	0.0%	0.4%	0.4%
人件費総支出が変わら									
5 ないよう調整する	7.0%	6.9%	7.0%	3.2%	6.5%	5.4%	2.0%	11.0%	6.9%
6 福利厚生費の抑制	4.5%	2.6%	1.4%	0.0%	3.2%	1.8%	1.4%	4.2%	3.0%
7 海外への移転	0.0%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%	0.0%	0.4%	0.2%
外国人研修生や障害者									
8 雇用を活用する	4.5%	2.2%	5.6%	0.0%	6.5%	1.8%	0.0%	2.5%	2.8%
非正規社員への置き換									
9 える	1.0%	1.3%	1.4%	0.0%	3.2%	0.9%	0.0%	2.1%	1.2%
10 社員を削減する	4.0%	1.0%	1.4%	3.2%	3.2%	0.0%	0.0%	1.3%	1.7%
11 人件費以外のコストを削	23.0%	14.4%	7.0%	6.5%	25.8%	14.4%	10.2%	18.6%	16.4%
12 M&Aや廃業の検討	2.0%	1.4%	1.4%	0.0%	3.2%	0.9%	0.0%	2.5%	1.6%
13 特に対策はとらない	24.0%	31.9%	38.0%	54.8%	22.6%	30.6%	36.7%	25.8%	30.0%
14 その他	1.0%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%	2.0%	0.4%	1.1%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

- ・付加価値を高める
- ・10年ほどの余裕はあるので、後継者と考えていく
- ・顧問料の増額
- ・賃金アップによる経理上の影響を全社員で共有し、全社的な課題として志気を高めるミーティングを実施する
- ・利益率の上昇
- ・有給取得が増えるのみ
- ・所定勤務時間を短くした



(6)最低賃金についての意見

- ・扶養控除等の制度と連動する政策を期待。時給で働く人は誰も得をしない。
- ・近い将来最低が1500円とか無理筋。中小企業全体が自然に上がっていく状況にしないと。
- ・長期的引き上げを可視化してほしい
- ・上がり方が急すぎる。
- ・韓国の失敗を踏まえての政策なのかが疑問
- ・官僚、公務員の、現場現実現物を知らない方にされたくないなあ。政策の失敗の連続でこうなったわけで、利益をより生み出す民間はたいへん。バブルの時に無駄遣いしなかったから今は余裕あるが、これからは不透明。
- ・客先に向けて労務費のコストupをお願いする
- ・妥当だと思う。むしろ、最低賃金は時間単価1,400～1,500円くらいにした方が良いと思う。
- ・利益の圧迫なく、全てが上がらないといけない。
- ・賃金は互いに納得額で決めればいい。誰かに指示されたくない。
- ・賃金を上げていくことには反対ではなく、その前提で中期計画を考えておかなければいけないとは考えているが、社員にとっては物価や社会保険料なども上がるので手取りが増えた感覚が持たれておらず、消費にはつながりにくいと思われる。
- ・国はさらに小規模事業者をふるいにかけていると思うので、毎年勝手にやってください。。。としか言いようがない。
- ・1500円程度までは上げた方がいい。
- ・それよりも先に年収の壁の緩和や撤廃をするべきだと思うが適用範囲の拡大と逆方向なんじゃないかと考えているのは私だけでしょうか。
- ・なぜ上げていくのかわからない。上げるのであれば、解雇の規制緩和や最低賃金以上までであれば、下げることも自由にしてほしい。能力の差で賃金の格差をつけ辛いから
- ・最低賃金は強制的
お客様の単価は強制でない。会社業績がUPして賃金がUPするのがあるべき姿と思う
- ・最低賃金が上がると、パートさんの年間労働時間が下がるだけで、一人当たりの年間支給額は変わらない。これは年収の壁の問題。
- ・最低賃金を上げていくのは当然良いと思うが、社会保険など労使折半の負担も上がっており、様々な仕入価格の上昇から損益分岐点が大幅に上がっているため採算がどんどん悪化している。社会全体での税負担の公平性を政治ではより考えて
- ・必要な事なので、国の方針に従うし、それが中小企業の意義につながる。
- ・働かない改革に加えて最低賃金改定で製造業として海外勢との競争力は失われることを懸念している。大手企業はすでに現地生産、現地調達。円安だからといって輸出企業がいいとは限らない。
- ・これ以上上げないで
- ・あともう少しはあげてもよいが、1500円となると厳しくなるかと思います

・最低賃金の引き上げによるコスト増加とその影響

KDPは、人材派遣や物流サービスを主力事業としていますが、最低賃金の引き上げが直接的に労働コストの増加につながる可能性があります。特に、派遣スタッフの給与に大きな影響を与え、クライアントに提供するサービス価格にも影響を及ぼします。そのため、コストの上昇が利益率に悪影響を与えないように、次の対策が必要です。

2. 対応策

コスト効率化と業務改善の推進: 労働コストの増加を吸収するため、業務プロセスの効率化を進めることが重要です。具体的には、物流や派遣管理において、デジタルツールや自動化技術を導入することで、業務効率を高め、人件費の圧縮を図ります。また、従業員一人ひとりの生産性向上を目指し、トレーニングやスキルアッププログラムを導入し、高付加価値のサービスを提供することが鍵となります。

価格設定の見直しとクライアントへの交渉: 最低賃金の引き上げにより、派遣スタッフやその他のサービスにかかるコストが上昇するため、適切なタイミングでクライアントとの価格交渉を行い、価格改定を進めることが重要です。これにより、KDPの収益性を維持しつつ、クライアントに対しても公平で持続可能なサービス提供を継続できます。

3. 地域ごとの最低賃金格差に対応

日本全国にサービスを展開するKDPにとって、地域ごとの最低賃金の格差にも注意が必要です。特に地方では都市部と比べて最低賃金が低い傾向があるため、地方の派遣や物流サービスのコスト競争力を維持することが課題となります。これに対して、地域に応じた給与体系や福利厚生を柔軟に設計することが有効です。

4. 労働者の定着率向上と採用競争力の強化

最低賃金の引き上げは、KDPにとって人材採用における競争力向上の機会ともなります。KDPとしては、最低賃金以上の給与体系や充実した福利厚生を提供し、優秀な人材の確保と定着を図ることが重要です。例えば、健康保険やキャリアアップ支援、柔軟な労働条件を提供することで、他社との差別化を図ります。

5. 持続可能な経営への貢献

KDPは持続可能な企業運営を目指し、社会的責任を果たすことを重視しています。最低賃金の引き上げを社会的な責任として受け入れつつ、環境や社会に配慮した事業運営を行うことが、長期的な企業成長に寄与します。環境に配慮したエコフレンドリーなビジネスプラクティスや、地域社会への貢献活動をさらに強化し、KDPのブランド価値を高めることも重要な戦略です。

・最低賃金がアップすることで、中間層の賃金との差が縮まることとなる。かと言って中間層の賃金を押しなべてアップすると総人件費のアップが大きくなり、収益性が鈍化することが想定される。賃金アップをすることは、良いことであるが、まずは中間層の賃金アップを促進することが大切と思う。

・業務スキルの低い新入社員の賃金が上がることによりベテラン社員の賃金のアップがその分少なくなる。全員の賃金を上げられるだけ業績は上がっていないので業務スキルの低い社員にそこまで手厚い対応は必要なものなのか疑問に思います。

・最低賃金を上げていくことには反対しないが、新しい社員を育てる期間の会社の体力が心配になり、新卒・高齢者雇用・障害者雇用などに取り組むことに躊躇する。

・日本の賃金水準がアジアの他国に比べて下がっているの、こうした法制も仕方ないと思う。

・最近どの業種のアルバイトでも最低賃金でアルバイト募集しているように思います。

・物価上昇を考えると最低賃金の上昇はやむを得ないとおもう。

・まずは経済対策をして需要拡大を図るのが優先だと思います

・最賃もさることながら社会保険の適用範囲拡大も自社の業界にとって深刻な問題である

・マイナスにとらえることなく、生活を豊かにするために必要不可欠な施策だと思っている。

・従業員の給料を少しでも多くあげたい

・最低賃金が上がっても人は生産性を上げる事は出来ない 企業が利益を出しているのは大手だけで中小零細まで優遇されていない その実態を解明もせず数字ばかり独り歩きしている 何を根拠に数字を出したのか説明しろ、納得のいかないものにおいそれと承諾などできるヨシもない どこぞのまねけが1500円などと途方もない数字を掲げよったが、お前現状を見たのかと言いたい。国力を下げるも最も安直な手法をこの国の長はほざきやがった零細企業はくたばれというのか その零細企業でこの国が動いているこの国の現状をもっと見極めろ。まあそうならないでしょうが。

・最低賃金の上昇に伴い、課税最低限や社会保険も対応してほしい

・最低賃金を上げて収入を増やして物価を高くて好循環を産みたいなら、大企業が中小企業の値上げ要求を受け入れた上で実現されないと、中小企業の我慢が大企業の利益になり、それが還元されないまま新聞で景気が良くなったと報道された

・地域間の最賃格差を無くしてほしい。

・高すぎる
生産性のない企業からは、負担にしかない

・人件費コストをなかなかオン出来ない

・対応出来る企業はするべきこと

・物価上昇や賃金UPは仕方ないが、もっと企業の商品の価格UPが当たり前になるような風潮にして欲しい。

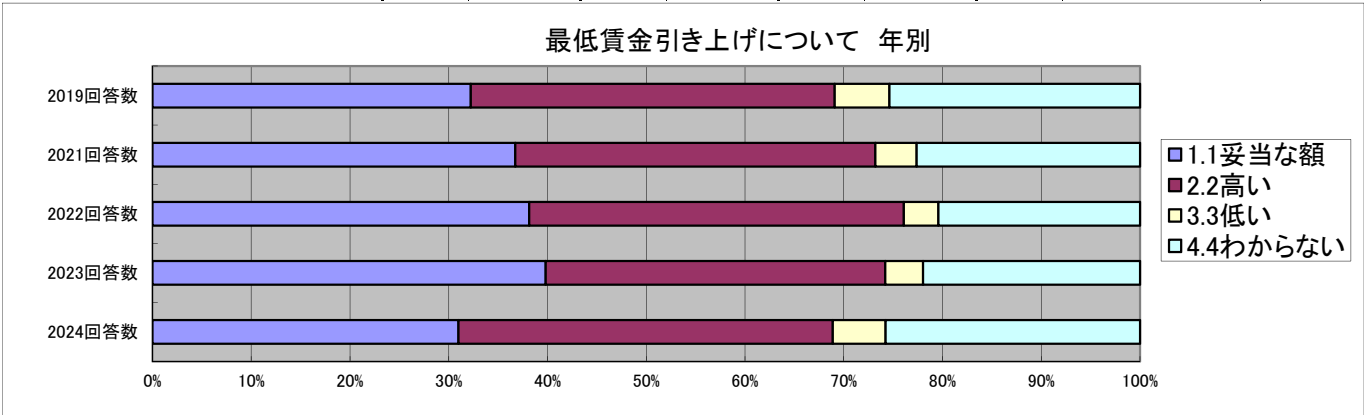
・1500円まで上がっても対応できる会社づくりが必要。

・最低賃金を上げても非課税世帯は働く時間が減るだけで、所得は増えないし、税金を払うようにはならない。最低賃金を上げるなら非課税世帯の見直しが必要だと思う。稼いだら稼いだ分だけ手取りも多くなるようなシステムをまず作って欲しいと思う。こちらとしては、賃金を上げて働く時間を減らし収入としては増えない人が一定数おり、何のために賃金を上げているのかよくわからない。人事評価をして、パートの賃金を評価しても最低賃金が上がることによって自動的に賃金もアップするため、評価をする意味がないし、評価に関わらず毎年一定金額あがるので、向上心も出てこない仕組みになっていると思う。
・大幅に上げても良いが、社会保障費の増加は困る。賃金の壁は再考するべきだ。
・最低賃金の引き上げ等、景気回復に中小企業にシワ寄せがくる施策ばかりに感じる。
・どんどん上げるべき それでも海外に比べて
・世界基準からすると倍は必要
・社会保険が懸念
・毎年の引上げに対応できる企業づくりが必要(生産性向上にむけた設備投資・価格への転嫁・新しい価値の創造等々)
・最低賃金の決定に企業側の視点も必要だと思います
・短期間に何度も上げるのはやめてほしい。
・最低賃金をあげると合わせて、従業員の能力向上は必須。従来のパフォーマンスで賃金だけ上がるのは、企業にはネガティブな印象しかない。人材育成への投資も必要になる。
・最低賃金で働く方は週20時間未満の主婦パートさんが主になりますので、扶養控除の上限額に変化が無ければ、結果的に一人当たりの労働時間が減るのでパート人員確保に労力が割かれてしまい、人員確保にいらぬコストが発生する。最低賃金を上げるなら控除の上限額とセットで賃金アップを検討して欲しい。 また、多くのパートさんは将来手に出来るかどうか不安な年金や収入の1割近く天引きされる社会保険を掛けるよりも、目先の収入確保に焦点が行くので、働きすぎると損をするという感覚を持っている事を行政、政治家は理解して欲しいと思う。 扶養控除を無くす、年金、保険は自己責任で掛けるなどの大胆な施策を望みます。
・景気が良くないような気がしますので賃金アップは会社にとってマイナスのような気がします
・一部の業務について15年間据え置いていたが、さすがに単価を上げるしかない
・隣の奈良県から安い人件費で生産している同業者が、売り込みに来ている。格差を何とかしてもらいたい。
・今後も上がっていくので1,500円を想定して今から対応策を検討するべきである。
・最低賃金を引き上げるにあたって、扶養控除の見直しも必要では。片輪だけ動かしても前進はしません。
・入りたての新人が最低賃金レベルの業務ができるまでに何年かかるか考えていない政策と思う 初期時給800円くらいなら置いておいて育成しようという気持ちも芽生えるがいきなり1000円越えとか製造業を全く理解で
・最低賃金を上げるのは構わないが社会保障費用を抑えてほしい。
・ついていけない
・強制的な過度な引き上げは雇用に悪影響を与えるので考慮してほしい
・世の中のながれ。仕方ない
・鶏が先か卵が先か
・最賃を上げる法律を作るなら工賃も上げる法律を作るべき
・変化についていけない、急激な変化すぎる
・もっと上げないと、日本の若者は老人の為に不幸になる一方
・最低賃金を上げる必要性や効果について、SNSや独自工法を活用して大きく説明して欲しい。
・政府の政策の最低賃金が独り歩きしている状況は、納得がいきません。
・ここ数年の上げ幅が大きすぎると考えます。それと本来、最低賃金は全国一律とすべきですますます地域格差が生み出されていくのではないのでしょうか。
・上昇ペースがはやく価格転換できていない
・70歳以上のアルバイトへも対応しないといけなのかな悩む。現在時給1100円払っているが。
・時給ですべてをはかるのは問題があると思います。 優秀な人は短時間でいい仕事をするので、時間当たりの価値だけを決めることに弊害があると思いますmsau
・最低賃金が、高すぎて能力給として渡したい人にあまり渡せない。

・ももとの時給が1200円なので高時給ではなくなっている
・能力に合わせて、賃金を決めたい。 アルバイトの昇給ペースより、最低賃金の上昇の方が早い為。
・真綿で首を絞められている感覚です。 この程度の上昇で消費回復はしない、ただし財務は苦しくなる。 最賃が上がったからと言って契約金額を上げてくれる優しい取引先ばかりではない。 薄利多売勝負ができる規模が大きく提供単価が安い企業に無慈悲に乗り換えられ、契約先も失い、持たなくなるのが目に見えている。
・最低賃金より各種税金を上げて欲しい。給料が上がっても引かれる量も上がるため、引き上げること自体が大事だとは思えない。
・基礎控除をあげないと、時間を減らすだけ

【特別項目】最低賃金引き上げについて

選択肢	2024年		2023年		2022年		2021年		2019年	
	2024回 答数	回答率	2023回 答数	回答率	2022回 答数	回答率	2021回 答数	回答率	2019回 答数	回答率
1.1 妥当な額	232	28.05%	250	38.88%	185	36.85%	281	36.73%	174	33.59%
2.2 高い	284	34.34%	216	33.59%	184	36.65%	279	36.47%	199	38.42%
3.3 低い	40	4.84%	24	3.73%	17	3.39%	32	4.18%	30	5.79%
4.4 わからない	193	23.34%	138	21.46%	99	19.72%	173	22.61%	137	26.45%
	827		643		502		765		518	

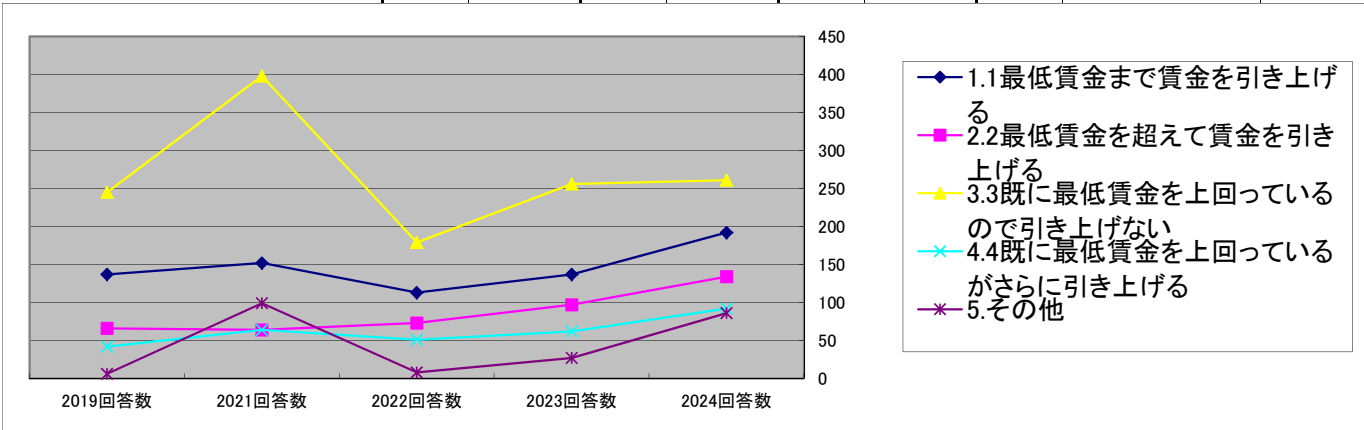


(2) 今回の最低賃金アップで消費の動向はとなると予測するか？

選択肢	2024回 答数	2024年	2023回 答数	2023年	2022回 答数	2022年	2021回 答数	2021年	2019回 答数	2019年
改善する	64	7.74%	44	6.84%	29	5.78%	39	5.10%	22	4.25%
変わらない	520	62.88%	418	65.01%	337	67.13%	529	69.15%	334	64.48%
悪化する	89	10.76%	78	12.13%	48	9.56%	60	7.84%	74	14.29%
わからない	113	13.66%	86	13.37%	73	14.54%	130	16.99%	114	22.01%

(3) 今回の最低賃金引き上げについての対応

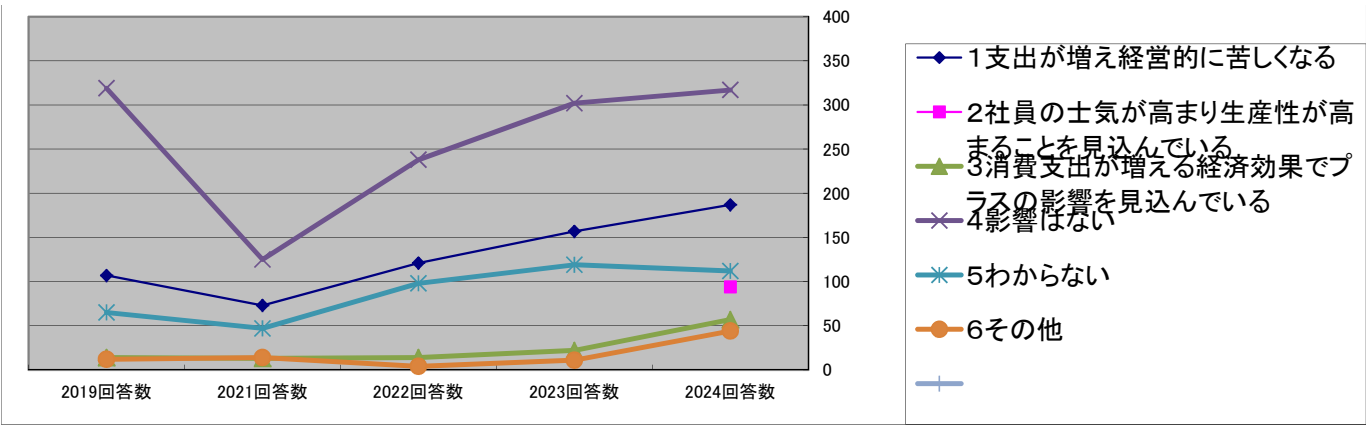
選択肢	2024回 答数	2024年	2023回 答数	2023年	2022回 答数	2022年	2021回 答数	2021年	2019回 答数	2019年
1.1 最低賃金まで賃金を引き上げる	192	23.22%	137	21.31%	113	22.51%	152	19.87%	137	26.45%
2.2 最低賃金を超えて賃金を引き上げる	134	16.20%	97	15.09%	73	14.54%	64	8.37%	66	12.74%
3.3 既に最低賃金を上回っている ので引き上げない	261	31.56%	256	39.81%	179	35.66%	398	52.03%	245	47.30%
4.4 既に最低賃金を上回っているが さらに引き上げる	92	11.12%	62	9.64%	51	10.16%	64	8.37%	42	8.11%
5. その他	86	10.40%	27	4.20%	8	1.59%	99	12.94%	6	1.16%



(4) 今回の引き上げの自社への影響

選択肢	2024回 答数	2024年	2023回 答数	2023年	2022回 答数	2022年	2021回 答数	2021年	2019回 答数	2019年
1 支出が増え経営的に苦しくなる	187	22.61%	157	24.42%	121	24.10%	73	9.54%	107	20.66%
2 社員の士気が高まり生産性が高 まることを見込んでいる	94	11.37%								
3 消費支出が増える経済効果でプ ラスの影響を見込んでいる	57	6.89%	22	3.42%	14	2.79%	13	1.70%	14	2.70%
4 影響はない	317	38.33%	302	46.97%	238	47.41%	125	16.34%	319	61.58%
5 わからない	112	13.54%	119	18.51%	98	19.52%	47	6.14%	65	12.55%
6 その他	44	5.32%	11	1.71%	4	0.80%	14	1.83%	12	2.32%

827



○その他
利益が増えた分、固定費が上がるだけなので、スライド感覚
来年は、扶養の範囲内で働きたいパートさんに出勤日数の調整をしてもらうことになりそう。
支出が増えるだけ。
支出が増え、粗利は下がるので、運賃の見直しを図りたい
今後の新規採用費用が上昇する恐れ
社内最低賃金を上げることによりベースアップが発生。人件費負担が増える
従業員の生活費負担の軽減
扶養範囲の人が多い為、パートさんの休みが増え業務が圧迫する
対象者がいない(2件)

最低賃金引き上げへの対応

選択肢	2024回答数	2024年	2023回答数	2023年	2022回答数	2022年	2021回答数	2021年	2019回答数	2019年
1生産性を高め対応する	372	44.98%	330	51.32%	239	47.61%	323	42.22%	210	40.54%
2残業代を削減する	62	7.50%	64	9.95%	46	9.16%	102	13.33%		
3役員報酬の削減	45	5.44%	43	6.69%	29	5.78%	30	3.92%	32	6.18%
4他府県へ移転する	3	0.36%	1	0.16%	1	0.20%	2	0.26%	8	1.54%
5人件費総支出が変わらないよう調整する	57	6.89%	62	9.64%	45	8.96%	60	7.84%	53	10.23%
6福利厚生費の抑制	25	3.02%	24	3.73%	8	1.59%	17	2.22%	21	4.05%
7海外への移転	2	0.24%	2	0.31%	4	0.80%	4	0.52%	16	3.09%
8外国人労働者・研修生や障害者の活用	23	2.78%	27	4.20%	10	1.99%	17	2.22%	30	5.79%
9非正規社員への置き換える	10	1.21%	10	1.56%	12	2.39%	19	2.48%	6	1.16%
10社員を削減する	14	1.69%	8	1.24%	9	1.79%	9	1.18%	1	0.19%
11人件費以外のコストを削減	136	16.44%	106	16.49%	85	16.93%	107	13.99%	88	16.99%
12M&Aや廃業の検討	13	1.57%	9	1.40%	6	1.20%	6	0.78%	6	1.16%
13特に対策はとらない	248	29.99%	198	30.79%	162	32.27%	302	39.48%	191	36.87%
14.その他	9	1.09%	17	2.64%	6	1.20%	114	14.90%	34	6.56%

【4】新型コロナウイルスに伴う信用保証協会の実質無利息融資について

(1) 実質無利息融資を受けていますか

回答数

大阪	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)	サービス業	合計	2023年7-9調査
1 受けている	124	249	40	13	20	56	22	98	373	339
2 受けていない	70	339	29	18	11	50	114	117	409	288
回答企業数	200	627	71	31	31	111	147	236	827	643
1 受けている	62.0%	39.7%	56.3%	41.9%	64.5%	50.5%	15.0%	41.5%	45.1%	52.7%
2 受けていない	35.0%	54.1%	40.8%	58.1%	35.5%	45.0%	77.6%	49.6%	49.5%	44.8%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

北ブロック

1 受けている	38	74	12	5	6	15	10	26	112	
2 受けていない	18	92	9	9	1	12	29	32	110	
回答企業数	59	181	22	14	7	28	44	66	240	
1 受けている	64.4%	40.9%	54.5%	35.7%	85.7%	53.6%	22.7%	39.4%	46.7%	
2 受けていない	30.5%	50.8%	40.9%	64.3%	14.3%	42.9%	65.9%	48.5%	45.8%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	

中央ブロック

1 受けている	14	42	7	3	7	9	2	14	56	
2 受けていない	9	45	6	0	1	3	20	15	54	
回答企業数	23	95	14	3	8	13	25	32	118	
1 受けている	60.9%	44.2%	50.0%	100.0%	87.5%	69.2%	8.0%	43.8%	47.5%	
2 受けていない	39.1%	47.4%	42.9%	0.0%	12.5%	23.1%	80.0%	46.9%	45.8%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	

東ブロック

1 受けている	19	33	10	3	1	7	0	12	52	
2 受けていない	13	48	6	4	2	10	14	12	61	
回答企業数	33	86	16	7	3	18	15	27	119	
1 受けている	57.6%	38.4%	62.5%	42.9%	33.3%	38.9%	0.0%	44.4%	43.7%	
2 受けていない	39.4%	55.8%	37.5%	57.1%	66.7%	55.6%	93.3%	44.4%	51.3%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	

中河内ブロック

1 受けている	18	23	4	0	1	6	1	11	41	
2 受けていない	6	34	2	2	3	1	14	12	40	
回答企業数	25	62	6	2	4	9	15	26	87	
1 受けている	72.0%	37.1%	66.7%	0.0%	25.0%	66.7%	6.7%	42.3%	47.1%	
2 受けていない	24.0%	54.8%	33.3%	100.0%	75.0%	11.1%	93.3%	46.2%	46.0%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	

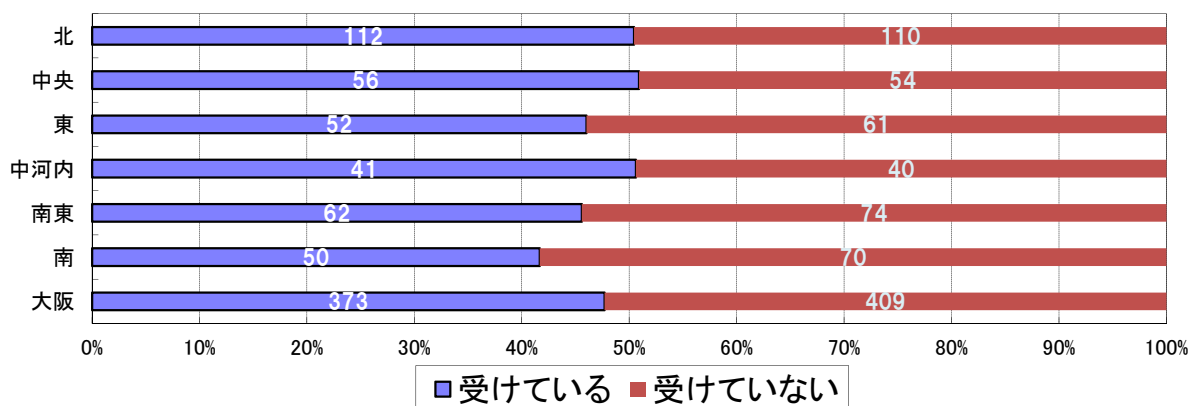
南東ブロック

1 受けている	18	44	1	1	1	14	5	22	62	
2 受けていない	11	63	4	2	2	12	17	26	74	
回答企業数	30	110	5	3	3	26	23	50	140	
1 受けている	60.0%	40.0%	20.0%	33.3%	33.3%	53.8%	21.7%	44.0%	44.3%	
2 受けていない	36.7%	57.3%	80.0%	66.7%	66.7%	46.2%	73.9%	52.0%	52.9%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	

南ブロック

1 受けている	17	33	6	1	4	5	4	13	50	
2 受けていない	13	57	2	1	2	12	20	20	70	
回答企業数	30	93	8	2	6	17	25	35	123	
1 受けている	56.7%	35.5%	75.0%	50.0%	66.7%	29.4%	16.0%	37.1%	40.7%	
2 受けていない	43.3%	61.3%	25.0%	50.0%	33.3%	70.6%	80.0%	57.1%	56.9%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	

(1) 実質無利息融資を受けていますか



(2) 返済の状況はいかがですか？

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士)	サービス業	合計	2023年7-9調査
1 返済は十分にできている	47	83	13	6	8	14	10	32	130	274
2 完済している	32	83	9	5	7	25	7	30	115	-
3 返済に困窮している	26	40	12	1	1	9	1	16	66	60
回答企業数	124	249	40	13	20	56	22	98	373	339
1 返済は十分にできている	37.9%	33.3%	32.5%	46.2%	40.0%	25.0%	45.5%	32.7%	34.9%	52.7%
2 完済している	25.8%	33.3%	22.5%	38.5%	35.0%	44.6%	31.8%	30.6%	30.8%	-
3 返済に困窮している	21.0%	16.1%	30.0%	7.7%	5.0%	16.1%	4.5%	16.3%	17.7%	17.7%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

北ブロック

1 返済は十分にできている	29	54	8	5	6	7	9	19	83	
2 完済している	4	6	0	0	0	4	0	2	10	
3 返済に困窮している	5	12	4	0	0	3	1	4	17	
回答企業数	38	74	12	5	6	15	10	26	112	
1 返済は十分にできている	76.3%	73.0%	66.7%	100.0%	100.0%	46.7%	90.0%	73.1%	74.1%	
2 完済している	10.5%	8.1%	0.0%	0.0%	0.0%	26.7%	0.0%	7.7%	8.9%	
3 返済に困窮している	13.2%	16.2%	33.3%	0.0%	0.0%	20.0%	10.0%	15.4%	15.2%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	

中央ブロック

1 返済は十分にできている	9	32	6	3	5	6	2	10	41	
2 完済している	1	1	0	0	0	1	0	0	2	
3 返済に困窮している	4	9	1	0	2	2	0	4	13	
回答企業数	14	42	7	3	7	9	2	14	56	
1 返済は十分にできている	64.3%	76.2%	85.7%	100.0%	71.4%	66.7%	100.0%	71.4%	73.2%	
2 完済している	7.1%	2.4%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	0.0%	0.0%	3.6%	
3 返済に困窮している	28.6%	21.4%	14.3%	0.0%	28.6%	22.2%	0.0%	28.6%	23.2%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	

東ブロック

1 返済は十分にできている	15	21	6	1	1	3	0	10	36	
2 完済している	1	5	2	1	0	2	0	0	6	
3 返済に困窮している	3	7	2	1	0	2	0	2	10	
回答企業数	19	33	10	3	1	7	0	12	52	
1 返済は十分にできている	78.9%	63.6%	60.0%	33.3%	100.0%	42.9%	#DIV/0!	83.3%	69.2%	
2 完済している	5.3%	15.2%	20.0%	33.3%	0.0%	28.6%	#DIV/0!	0.0%	11.5%	
3 返済に困窮している	15.8%	21.2%	20.0%	33.3%	0.0%	28.6%	#DIV/0!	16.7%	19.2%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%	100.0%	

中河内ブロック

1 返済は十分にできている	13	15	2	0	0	3	1	9	28	
2 完済している	2	2	0	0	1	1	0	0	4	
3 返済に困窮している	3	4	2	0	0	1	0	1	7	
回答企業数	18	23	4	0	1	6	1	11	41	
1 返済は十分にできている	72.2%	65.2%	50.0%	#DIV/0!	0.0%	50.0%	100.0%	81.8%	68.3%	
2 完済している	11.1%	8.7%	0.0%	#DIV/0!	100.0%	16.7%	0.0%	0.0%	9.8%	
3 返済に困窮している	16.7%	17.4%	50.0%	#DIV/0!	0.0%	16.7%	0.0%	9.1%	17.1%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	

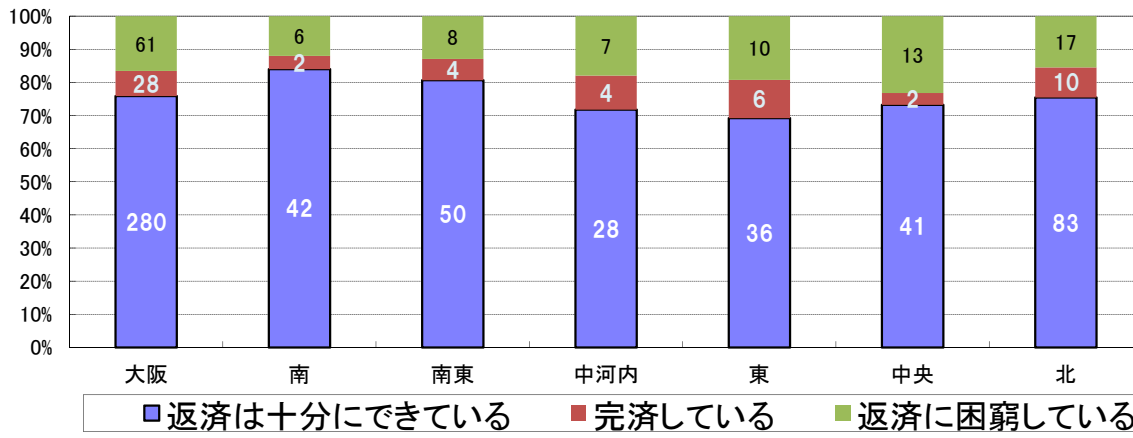
南東ブロック

1 返済は十分にできている	14	36	1	1	1	12	5	16	50	
2 完済している	2	2	0	0	0	1	0	1	4	
3 返済に困窮している	2	6	0	0	0	1	0	5	8	
回答企業数	18	44	1	1	1	14	5	22	62	
1 返済は十分にできている	77.8%	81.8%	100.0%	100.0%	100.0%	85.7%	100.0%	72.7%	80.6%	
2 完済している	11.1%	4.5%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	0.0%	4.5%	6.5%	
3 返済に困窮している	11.1%	13.6%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	0.0%	22.7%	12.9%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	

南ブロック

1 返済は十分にできている	15	27	3	1	4	4	4	11	42	
2 完済している	0	2	0	0	0	1	0	1	2	
3 返済に困窮している	2	4	3	0	0	0	0	1	6	
回答企業数	17	33	6	1	4	5	4	13	50	
1 返済は十分にできている	88.2%	81.8%	50.0%	100.0%	100.0%	80.0%	100.0%	84.6%	84.0%	
2 完済している	0.0%	6.1%	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	7.7%	4.0%	
3 返済に困窮している	11.8%	12.1%	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.7%	12.0%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	

(2) 返済の状況はいかがですか？



【5】中小企業月間、中小企業の日、中小企業憲章、中小企業振興条例について

(1) 7月は中小企業魅力発信月間。7/20が中小企業の日として制定されている事を知っていますか？

	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)	サービス業	合計	2023年7-9調査
1 知っている	115	275	33	10	13	57	66	96	390	363
2 知らない	78	319	38	21	18	47	71	124	397	264
回答企業数	200	627	71	31	31	111	147	236	827	643
1 知っている	57.5%	43.9%	46.5%	32.3%	41.9%	51.4%	44.9%	40.7%	47.2%	56.5%
2 知らない	39.0%	50.9%	53.5%	67.7%	58.1%	42.3%	48.3%	52.5%	48.0%	41.1%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

北ブロック

1 知っている	39	71	11	2	4	13	18	23	110
2 知らない	16	96	11	12	3	14	21	35	112
回答企業数	59	181	22	14	7	28	44	66	240
1 知っている	66.1%	39.2%	50.0%	14.3%	57.1%	46.4%	40.9%	34.8%	45.8%
2 知らない	27.1%	53.0%	50.0%	85.7%	42.9%	50.0%	47.7%	53.0%	46.7%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

中央ブロック

1 知っている	9	42	4	2	2	4	12	18	51
2 知らない	14	45	10	1	6	7	10	11	59
回答企業数	23	95	14	3	8	13	25	32	118
1 知っている	39.1%	44.2%	28.6%	66.7%	25.0%	30.8%	48.0%	56.3%	43.2%
2 知らない	60.9%	47.4%	71.4%	33.3%	75.0%	53.8%	40.0%	34.4%	50.0%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

東ブロック

1 知っている	17	43	9	5	1	8	9	11	60
2 知らない	15	40	7	2	2	9	5	15	55
回答企業数	33	86	16	7	3	18	15	27	119
1 知っている	51.5%	50.0%	56.3%	71.4%	33.3%	44.4%	60.0%	40.7%	50.4%
2 知らない	45.5%	46.5%	43.8%	28.6%	66.7%	50.0%	33.3%	55.6%	46.2%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

中河内ブロック

1 知っている	14	24	2	0	2	4	6	10	38
2 知らない	10	34	4	2	2	2	9	15	44
回答企業数	25	62	6	2	4	9	15	26	87
1 知っている	56.0%	38.7%	33.3%	0.0%	50.0%	44.4%	40.0%	38.5%	43.7%
2 知らない	40.0%	54.8%	66.7%	100.0%	50.0%	22.2%	60.0%	57.7%	50.6%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

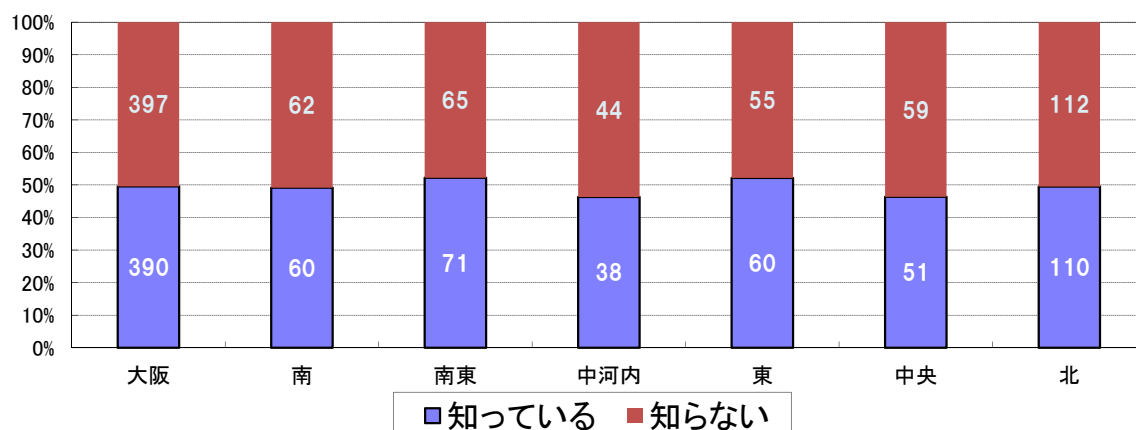
南東ブロック

1 知っている	19	52	3	1	0	16	12	20	71
2 知らない	10	55	2	2	3	10	10	28	65
回答企業数	30	110	5	3	3	26	23	50	140
1 知っている	63.3%	47.3%	60.0%	33.3%	0.0%	61.5%	52.2%	40.0%	50.7%
2 知らない	33.3%	50.0%	40.0%	66.7%	100.0%	38.5%	43.5%	56.0%	46.4%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

南ブロック

1 知っている	17	43	4	0	4	12	9	14	60
2 知らない	13	49	4	2	2	5	16	20	62
回答企業数	30	93	8	2	6	17	25	35	123
1 知っている	56.7%	46.2%	50.0%	0.0%	66.7%	70.6%	36.0%	40.0%	48.8%
2 知らない	43.3%	52.7%	50.0%	100.0%	33.3%	29.4%	64.0%	57.1%	50.4%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

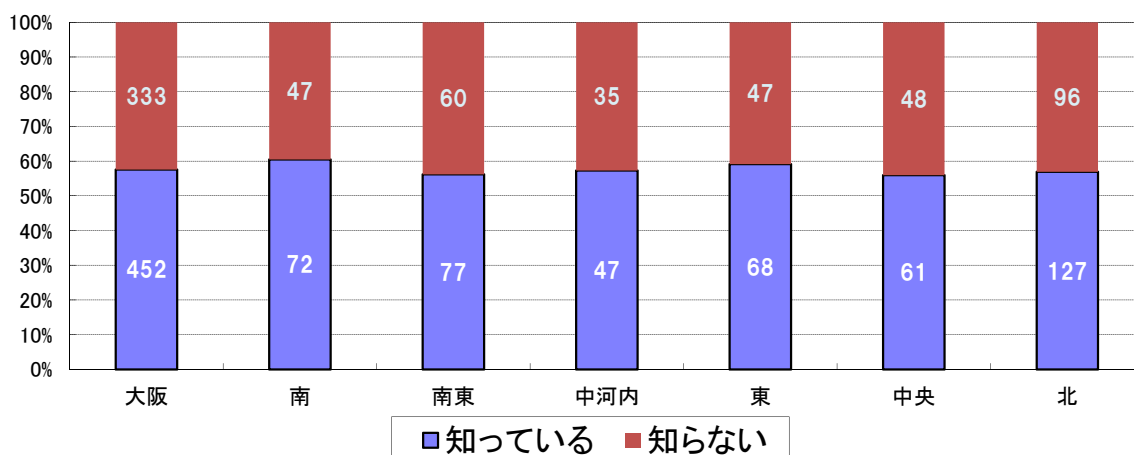
(1) 中小企業魅力発信月間、中小企業の日の認知度



(2) 中小企業憲章のことを知っていますか？

	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)	サービス業	合計	2023年7-9調査
1 知っている	116	336	33	15	17	63	82	126	452	383
2 知らない	77	256	38	16	14	41	54	93	333	246
回答企業数	200	627	71	31	31	111	147	236	827	643
1 知っている	58.0%	53.6%	46.5%	48.4%	54.8%	56.8%	55.8%	53.4%	54.7%	59.6%
2 知らない	38.5%	40.8%	53.5%	51.6%	45.2%	36.9%	36.7%	39.4%	40.3%	38.3%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
北ブロック										
1 知っている	37	90	11	4	5	11	24	35	127	
2 知らない	19	77	11	10	2	16	15	23	96	
回答企業数	59	181	22	14	7	28	44	66	240	
1 知っている	62.7%	49.7%	50.0%	28.6%	71.4%	39.3%	54.5%	53.0%	52.9%	
2 知らない	32.2%	42.5%	50.0%	71.4%	28.6%	57.1%	34.1%	34.8%	40.0%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
中央ブロック										
1 知っている	11	50	4	2	4	6	16	18	61	
2 知らない	11	37	10	1	4	5	6	11	48	
回答企業数	23	95	14	3	8	13	25	32	118	
1 知っている	47.8%	52.6%	28.6%	66.7%	50.0%	46.2%	64.0%	56.3%	51.7%	
2 知らない	47.8%	38.9%	71.4%	33.3%	50.0%	38.5%	24.0%	34.4%	40.7%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
東ブロック										
1 知っている	16	52	10	5	2	11	10	14	68	
2 知らない	16	31	6	2	1	6	4	12	47	
回答企業数	33	86	16	7	3	18	15	27	119	
1 知っている	48.5%	60.5%	62.5%	71.4%	66.7%	61.1%	66.7%	51.9%	57.1%	
2 知らない	48.5%	36.0%	37.5%	28.6%	33.3%	33.3%	26.7%	44.4%	39.5%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
中河内ブロック										
1 知っている	17	30	2	1	2	5	7	13	47	
2 知らない	7	28	4	1	2	1	8	12	35	
回答企業数	25	62	6	2	4	9	15	26	87	
1 知っている	68.0%	48.4%	33.3%	50.0%	50.0%	55.6%	46.7%	50.0%	54.0%	
2 知らない	28.0%	45.2%	66.7%	50.0%	50.0%	11.1%	53.3%	46.2%	40.2%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
南東ブロック										
1 知っている	18	59	2	1	0	17	10	29	77	
2 知らない	11	49	3	2	3	9	12	20	60	
回答企業数	30	110	5	3	3	26	23	50	140	
1 知っている	60.0%	53.6%	40.0%	33.3%	0.0%	65.4%	43.5%	58.0%	55.0%	
2 知らない	36.7%	44.5%	60.0%	66.7%	100.0%	34.6%	52.2%	40.0%	42.9%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
南ブロック										
1 知っている	17	55	4	2	4	13	15	17	72	
2 知らない	13	34	4	0	2	4	9	15	47	
回答企業数	30	93	8	2	6	17	25	35	123	
1 知っている	56.7%	59.1%	50.0%	100.0%	66.7%	76.5%	60.0%	48.6%	58.5%	
2 知らない	43.3%	36.6%	50.0%	0.0%	33.3%	23.5%	36.0%	42.9%	38.2%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	

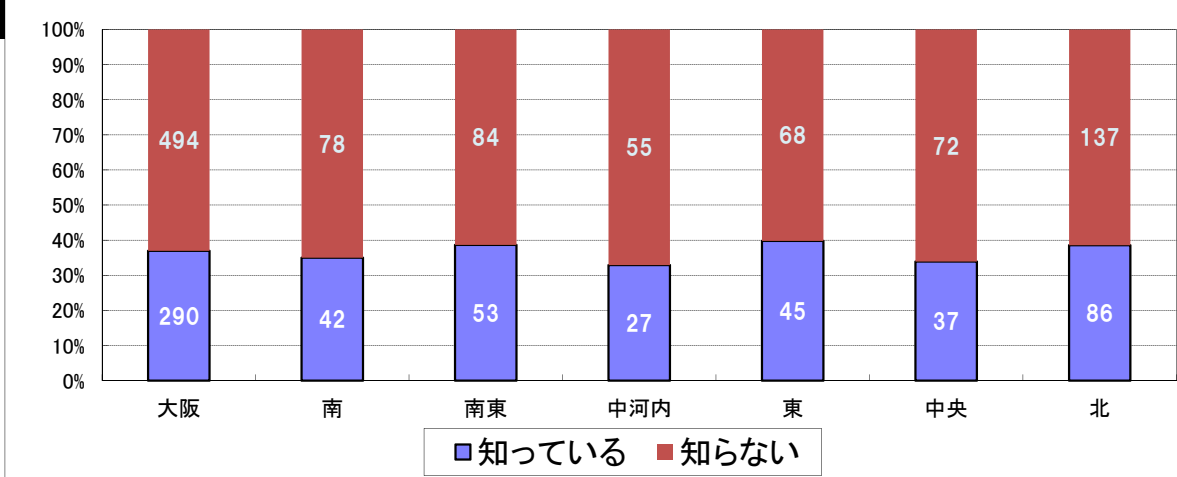
(2) 中小企業憲章の認知度



(3) 中小企業振興条例のことを知っていますか

	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)	サービス業	合計	2023年7-9調査
1 知っている	81	209	21	7	9	44	60	68	290	251
2 知らない	111	383	48	23	22	60	76	154	494	379
回答企業数	200	627	71	31	31	111	147	236	827	643
1 知っている	40.5%	33.3%	29.6%	22.6%	29.0%	39.6%	40.8%	28.8%	35.1%	39.0%
2 知らない	55.5%	61.1%	67.6%	74.2%	71.0%	54.1%	51.7%	65.3%	59.7%	58.9%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
北ブロック										
1 知っている	30	56	8	2	4	9	16	17	86	
2 知らない	26	111	14	11	3	18	23	42	137	
回答企業数	59	181	22	14	7	28	44	66	240	
1 知っている	50.8%	30.9%	36.4%	14.3%	57.1%	32.1%	36.4%	25.8%	35.8%	
2 知らない	44.1%	61.3%	63.6%	78.6%	42.9%	64.3%	52.3%	63.6%	57.1%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
中央ブロック										
1 知っている	6	31	1	1	2	3	13	11	37	
2 知らない	17	55	12	2	6	8	9	18	72	
回答企業数	23	95	14	3	8	13	25	32	118	
1 知っている	26.1%	32.6%	7.1%	33.3%	25.0%	23.1%	52.0%	34.4%	31.4%	
2 知らない	73.9%	57.9%	85.7%	66.7%	75.0%	61.5%	36.0%	56.3%	61.0%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
東ブロック										
1 知っている	10	35	8	3	1	4	8	11	45	
2 知らない	20	48	8	4	2	13	6	15	68	
回答企業数	33	86	16	7	3	18	15	27	119	
1 知っている	30.3%	40.7%	50.0%	42.9%	33.3%	22.2%	53.3%	40.7%	37.8%	
2 知らない	60.6%	55.8%	50.0%	57.1%	66.7%	72.2%	40.0%	55.6%	57.1%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
中河内ブロック										
1 知っている	12	15	1	0	1	2	5	6	27	
2 知らない	12	43	5	2	3	4	10	19	55	
回答企業数	25	62	6	2	4	9	15	26	87	
1 知っている	48.0%	24.2%	16.7%	0.0%	25.0%	22.2%	33.3%	23.1%	31.0%	
2 知らない	48.0%	69.4%	83.3%	100.0%	75.0%	44.4%	66.7%	73.1%	63.2%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
南東ブロック										
1 知っている	12	41	1	1	0	15	9	15	53	
2 知らない	17	67	4	2	3	11	13	34	84	
回答企業数	30	110	5	3	3	26	23	50	140	
1 知っている	40.0%	37.3%	20.0%	33.3%	0.0%	57.7%	39.1%	30.0%	37.9%	
2 知らない	56.7%	60.9%	80.0%	66.7%	100.0%	42.3%	56.5%	68.0%	60.0%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
南ブロック										
1 知っている	11	31	2	0	1	11	9	8	42	
2 知らない	19	59	5	2	5	6	15	26	78	
回答企業数	30	93	8	2	6	17	25	35	123	
1 知っている	36.7%	33.3%	25.0%	0.0%	16.7%	64.7%	36.0%	22.9%	34.1%	
2 知らない	63.3%	63.4%	62.5%	100.0%	83.3%	35.3%	60.0%	74.3%	63.4%	
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	

(3) 中小企業振興条例の認知度



回答期間2024年8月29日～10月14日まで



大阪同友会定点景況調査(2024年7～9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(土業の方)	7 サービス業	8 その他()

(2) 貴社の業務内容について簡潔にご記入下さい

【3】 売上・利益について

(現四半期は2024年7月～9月期、前四半期は2024年4月～6月期、次期は2024年10月～12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○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
④で過剰・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業績判断(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業績判断(〃)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(カゴ・コンドル等)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記入下さい

【特別項目】

【1】 夏季賞与についてお尋ねします

(1) 2024年の冬季賞与の支給状況についてお答えください。

1 支給した	2 支給しなかった	3 対象者がいない	4 その他
--------	-----------	-----------	-------

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

1 増額した	2 ほぼ同額	3 減額した	4 昨年は支給してない
--------	--------	--------	-------------

(3) (1)で「1.支給する」と回答された方へ 夏季賞与の支給額の月給の平均月数と平均金額についてお答えください。

1 ヶ月を支給	2 円
---------	-----

(4) (2)で「1.増額した」と回答された方へ 昨年度より平均何%増額しましたか

1 %

【2】 10月1日から大阪府の最低賃金が1064円/時間から1114円/時間に4.7%引き上げられる影響について

(1) 今回の最低賃金の引き上げ額について

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

(2) 今回の最低賃金アップで消費の動向はどのようにと予測していますか

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

(3) 今回の最低賃金引き上げについての対応

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

(4) 今回の引き上げの自社への影響

1 支出が増え経営的に苦しくなる	2 社員の士気が高まり生産性が高まることを見込んでいる	
3 消費支出が増える経済効果でプラスの影響を見込んでいる	4 影響はない	5 わからない
6 その他 ()		

(5) 引き上げへの経営上の対応(5つまで)

1 生産性を高め対応する	2 残業代を削減する	3 役員報酬の削減
4 他府県へ移転する	5 人件費総支出が変わらないよう調整する	6 福利厚生費の抑制
7 海外への移転	8 外国人労働者・研修生や障害者の活用	9 非正規社員への置き換える
10 社員を削減する	11 人件費以外のコストを削減	12 M&Aや廃業の検討
13 特に対策はとらない	14 その他()	

(6) その他 最低賃金についてご意見等ございましたら、ご記入ください。

【3】 新型コロナウイルスに伴う信用保証協会の実質無利息融資について

(1) 実質無利息融資を受けていますか

1 受けている	2 受けていない
---------	----------

(2) <(1)で1と回答した方へ> 返済の状況はいかがですか?

1 返済は十分にできている	2 完済している	3 返済に困窮している、できていない
---------------	----------	--------------------

【4】 中小企業月間、中小企業の日、中小企業憲章、中小企業振興条例について

(1) 7月は中小企業魅力発信月間。7/20が中小企業の日として制定されている事を知っていますか?

1 知っている	2 知らない
---------	--------

(2) 中小企業憲章のことを知っていますか?

1 知っている	2 知らない
---------	--------

(3) 中小企業振興条例のことを知っていますか?

1 知っている	2 知らない
---------	--------

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。