

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10月～12月期)

期間:2024年12月2日～2025年1月15日

対象者:2166

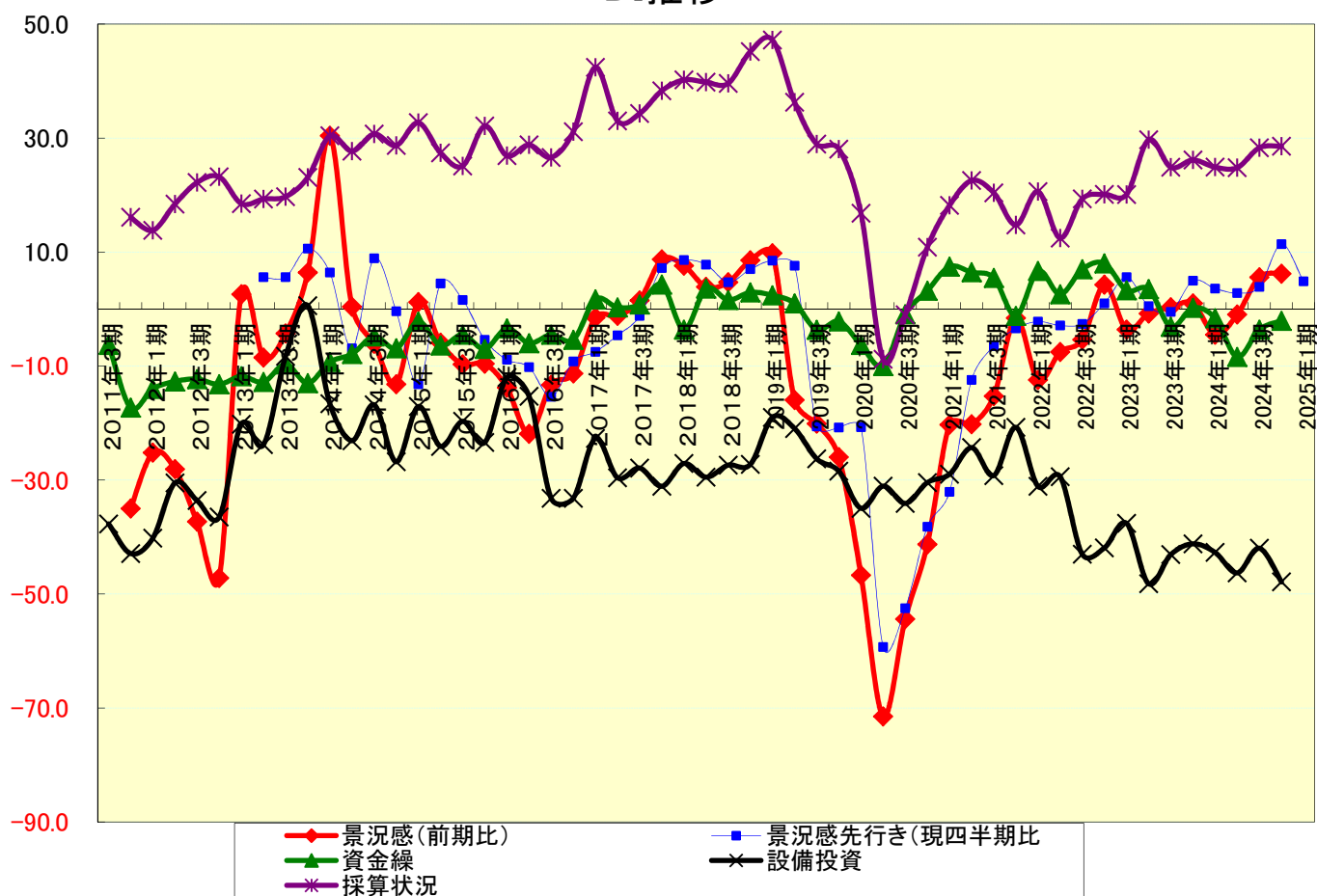
回答数:823

回収率:38.0%

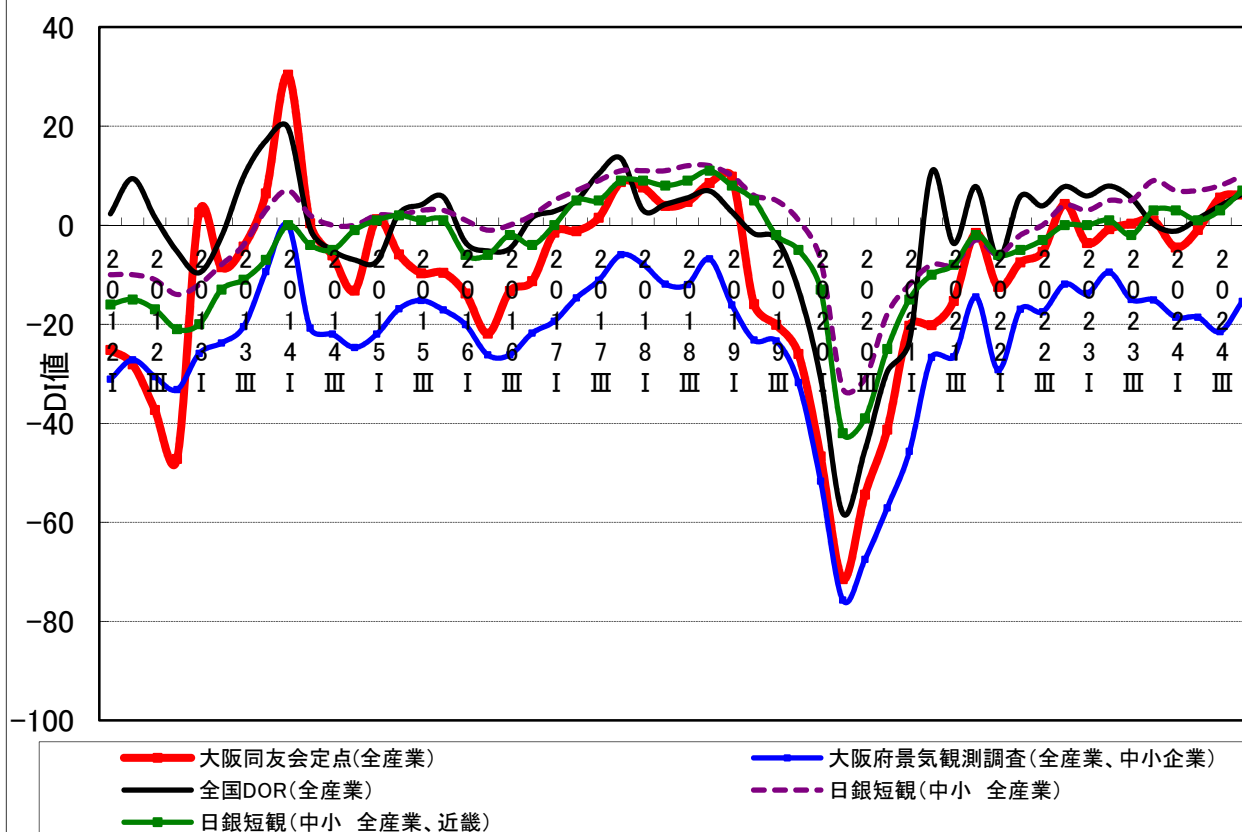
業種別回答数

		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10月～12月	回答数	823	208	615	68	27	27	106	147	239	1
	割合	100%	25.3%	74.7%	8.3%	3.3%	3.3%	12.9%	17.9%	29.0%	0.1%
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%	32.4%	67.6%	8.9%	2.4%	4.0%	13.4%	16.6%	22.3%	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(中間集計)



【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	回答数	未回答
製造業	77	37.0%	70	33.7%	58	27.9%	208	3
非製造業	248	40.3%	239	38.9%	112	18.2%	615	16
建設業	22	32.4%	27	39.7%	18	26.5%	68	1
通信情報業	11	40.7%	10	37.0%	6	22.2%	27	0
物流業	15	55.6%	6	22.2%	5	18.5%	27	1
流通業	52	49.1%	33	31.1%	20	18.9%	106	1
専門サービス業(土業の方)	53	36.1%	65	44.2%	23	15.6%	147	6
サービス業	95	39.7%	98	41.0%	39	16.3%	239	7
総計	325	39.5%	309	37.5%	170	20.7%	823	19

売上前年同期

Q6

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	回答数	未回答
製造業	85	40.9%	60	28.8%	60	28.8%	208	3
非製造業	256	41.6%	217	35.3%	129	21.0%	615	13
建設業	25	36.8%	22	32.4%	20	29.4%	68	1
通信情報業	13	48.1%	12	44.4%	2	7.4%	27	0
物流業	11	40.7%	10	37.0%	5	18.5%	27	1
流通業	47	44.3%	29	27.4%	28	26.4%	106	2
専門サービス業(土業の方)	61	41.5%	63	42.9%	20	13.6%	147	3
サービス業	99	41.4%	81	33.9%	53	22.2%	239	6
総計	341	41.4%	277	33.7%	189	23.0%	823	16

売上次期見通し

Q7

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	回答数	未回答
製造業	57	27.4%	100	48.1%	48	23.1%	208	3
非製造業	225	36.6%	275	44.7%	94	15.3%	615	21
建設業	22	32.4%	28	41.2%	17	25.0%	68	1
通信情報業	13	48.1%	8	29.6%	6	22.2%	27	0
物流業	10	37.0%	10	37.0%	5	18.5%	27	2
流通業	34	32.1%	47	44.3%	21	19.8%	106	4
専門サービス業(土業の方)	56	38.1%	70	47.6%	16	10.9%	147	5
サービス業	89	37.2%	112	46.9%	29	12.1%	239	9
総計	282	34.3%	375	45.6%	142	17.3%	823	24

【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	回答数	未回答
製造業	72	34.6%	73	35.1%	61	29.3%	208	2
非製造業	211	34.3%	255	41.5%	128	20.8%	615	21
建設業	19	27.9%	23	33.8%	25	36.8%	68	1
通信情報業	9	33.3%	11	40.7%	6	22.2%	27	1
物流業	8	29.6%	13	48.1%	5	18.5%	27	1
流通業	40	37.7%	49	46.2%	16	15.1%	106	1
専門サービス業(土業の方)	51	34.7%	63	42.9%	27	18.4%	147	6
サービス業	84	35.1%	96	40.2%	48	20.1%	239	11
総計	283	34.4%	328	39.9%	189	23.0%	823	23

利益前年同期

Q9

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	回答数	未回答
製造業	79	38.0%	56	26.9%	69	33.2%	208	4
非製造業	208	33.8%	239	38.9%	147	23.9%	615	21
建設業	21	30.9%	19	27.9%	27	39.7%	68	1
通信情報業	12	44.4%	12	44.4%	3	11.1%	27	0
物流業	9	33.3%	13	48.1%	4	14.8%	27	1
流通業	34	32.1%	42	39.6%	27	25.5%	106	3
専門サービス業(土業の方)	47	32.0%	71	48.3%	22	15.0%	147	7
サービス業	85	35.6%	82	34.3%	63	26.4%	239	9
総計	287	34.9%	295	35.8%	216	26.2%	823	25

利益次期見通し

Q10

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	回答数	未回答
製造業	58	27.9%	88	42.3%	59	28.4%	208	3
非製造業	207	33.7%	255	41.5%	130	21.1%	615	23
建設業	20	29.4%	20	29.4%	26	38.2%	68	2
通信情報業	14	51.9%	7	25.9%	6	22.2%	27	0
物流業	7	25.9%	13	48.1%	6	22.2%	27	1
流通業	33	31.1%	52	49.1%	20	18.9%	106	1
専門サービス業(土業の方)	50	34.0%	69	46.9%	23	15.6%	147	5
サービス業	82	34.3%	94	39.3%	49	20.5%	239	14
総計	265	32.2%	343	41.7%	189	23.0%	823	26

【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	回答数
製造業	116	55.8%	36	17.3%	53	25.5%	208
非製造業	317	51.5%	133	21.6%	145	23.6%	615
建設業	28	41.2%	18	26.5%	21	30.9%	68
通信情報業	16	59.3%	5	18.5%	6	22.2%	27
物流業	14	51.9%	2	7.4%	10	37.0%	27
流通業	58	54.7%	21	19.8%	23	21.7%	106
専門サービス業(土業の方)	96	65.3%	23	15.6%	24	16.3%	147
サービス業	105	43.9%	63	26.4%	61	25.5%	239
総計	433	52.6%	169	20.5%	198	24.1%	823

未回答
3
20
1
0
1
4
4
10
23

【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	回答数
製造業	92	44.2%	55	26.4%	59	28.4%	208
非製造業	255	41.5%	187	30.4%	155	25.2%	615
建設業	25	36.8%	19	27.9%	23	33.8%	68
通信情報業	13	48.1%	10	37.0%	4	14.8%	27
物流業	14	51.9%	5	18.5%	8	29.6%	27
流通業	44	41.5%	29	27.4%	30	28.3%	106
専門サービス業(土業の方)	61	41.5%	56	38.1%	27	18.4%	147
サービス業	98	41.0%	68	28.5%	62	25.9%	239
総計	347	42.2%	242	29.4%	214	26.0%	823

未回答
2
18
1
0
0
3
3
11
20

【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	回答数
製造業	25	12.0%	75	36.1%	105	50.5%	208
非製造業	42	6.8%	259	42.1%	280	45.5%	615
建設業	4	5.9%	16	23.5%	47	69.1%	68
通信情報業	2	7.4%	10	37.0%	14	51.9%	27
物流業	0	0.0%	8	29.6%	18	66.7%	27
流通業	10	9.4%	47	44.3%	46	43.4%	106
専門サービス業(土業の方)	8	5.4%	73	49.7%	51	34.7%	147
サービス業	18	7.5%	104	43.5%	104	43.5%	239
総計	67	8.1%	334	40.6%	385	46.8%	823

未回答
3
34
1
1
1
3
15
13
37

【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	回答数
製造業	16	64.0%	4	16.0%	4	16.0%	25
非製造業	33	78.6%	7	16.7%	2	4.8%	42
建設業	3	75.0%	1	25.0%	0	0.0%	4
通信情報業	1	50.0%	1	50.0%	0	0.0%	2
物流業	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0
流通業	9	90.0%	1	10.0%	0	0.0%	10
専門サービス業(土業の方)	8	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	8
サービス業	12	66.7%	4	22.2%	2	11.1%	18
総計	49	73.1%	11	16.4%	6	9.0%	67

未回答
1
0
0
0
0
0
0
0
1

【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	回答数
製造業	66	62.9%	9	8.6%	29	27.6%	105
非製造業	143	51.1%	43	15.4%	89	31.8%	280
建設業	30	63.8%	0	0.0%	16	34.0%	47
通信情報業	6	42.9%	2	14.3%	6	42.9%	14
物流業	13	72.2%	0	0.0%	5	27.8%	18
流通業	26	56.5%	4	8.7%	16	34.8%	46
専門サービス業(土業の方)	31	60.8%	11	21.6%	8	15.7%	51
サービス業	37	35.6%	26	25.0%	38	36.5%	104
総計	209	54.3%	52	13.5%	118	30.6%	385

未回答
1
5
1
0
0
0
1
3
6

【4】(1)②仕入れ価格(去年同期比)

Q22

業種	上昇	割合	横ばい	割合	下降	割合	回答数
製造業	141	67.8%	34	16.3%	6	2.9%	208
非製造業	308	50.1%	216	35.1%	12	2.0%	615
建設業	49	72.1%	11	16.2%	1	1.5%	68
通信情報業	13	48.1%	12	44.4%	1	3.7%	27
物流業	20	74.1%	3	11.1%	0	0.0%	27
流通業	76	71.7%	15	14.2%	6	5.7%	106
専門サービス業(土業の方)	41	27.9%	83	56.5%	1	0.7%	147
サービス業	108	45.2%	92	38.5%	3	1.3%	239
総計	449	54.6%	250	30.4%	18	2.2%	823

未回答
27
79
7
1
4
9
22
36
106

【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	回答数
製造業	127	61.1%	75	36.1%	1	0.5%	208
非製造業	291	47.3%	265	43.1%	10	1.6%	615
建設業	46	67.6%	19	27.9%	2	2.9%	68
通信情報業	13	48.1%	12	44.4%	1	3.7%	27
物流業	22	81.5%	5	18.5%	0	0.0%	27
流通業	65	61.3%	33	31.1%	6	5.7%	106
専門サービス業(土業の方)	35	23.8%	91	61.9%	0	0.0%	147
サービス業	109	45.6%	105	43.9%	1	0.4%	239
総計	418	50.8%	340	41.3%	11	1.3%	823

未回答
5
49
1
1
0
2
21
24
54

【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	回答数
製造業	120	57.7%	80	38.5%	6	2.9%	208
非製造業	261	42.4%	299	48.6%	20	3.3%	615
建設業	37	54.4%	28	41.2%	2	2.9%	68
通信情報業	14	51.9%	11	40.7%	1	3.7%	27
物流業	16	59.3%	10	37.0%	0	0.0%	27
流通業	65	61.3%	31	29.2%	7	6.6%	106
専門サービス業(土業の方)	39	26.5%	96	65.3%	1	0.7%	147
サービス業	89	37.2%	123	51.5%	9	3.8%	239
総計	381	46.3%	379	46.1%	26	3.2%	823

未回答
2
35
1
1
1
3
11
18
37

【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	回答数
製造業	98	47.1%	99	47.6%	6	2.9%	208
非製造業	232	37.7%	319	51.9%	23	3.7%	615
建設業	31	45.6%	32	47.1%	4	5.9%	68
通信情報業	11	40.7%	14	51.9%	1	3.7%	27
物流業	14	51.9%	13	48.1%	0	0.0%	27
流通業	51	48.1%	45	42.5%	6	5.7%	106
専門サービス業(土業の方)	40	27.2%	92	62.6%	3	2.0%	147
サービス業	84	35.1%	123	51.5%	9	3.8%	239
総計	330	40.1%	418	50.8%	29	3.5%	823

未回答
5
41
1
1
0
4
12
23
46

【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			回答数
製造業	68	32.7%	137	65.9%			208
非製造業	133	21.6%	458	74.5%			615
建設業	12	17.6%	55	80.9%			68
通信情報業	5	18.5%	21	77.8%			27
物流業	14	51.9%	13	48.1%			27
流通業	22	20.8%	82	77.4%			106
専門サービス業(土業の方)	25	17.0%	112	76.2%			147
サービス業	55	23.0%	174	72.8%			239
総計	201	24.4%	595	72.3%			823

未回答
3
24
1
1
0
2
10
10
27

【4】(1)④上記設備投資の中身(複数回答)

Q27

業種	土地	割合	事業所・店舗	割合	工場	割合	情報システム	回答数
製造業	3	4.4%	3	4.4%	8	11.8%		15
非製造業	4	3.0%	38	28.6%	5	3.8%		41
建設業	1	8.3%	3	25.0%	0	0.0%		2
通信情報業	0	0.0%	1	20.0%	0	0.0%		3
物流業	2	14.3%	4	28.6%	0	0.0%		1
流通業	1	4.5%	9	40.9%	2	9.1%		6
専門サービス業(土業の方)	0	0.0%	3	12.0%	0	0.0%		13
サービス業	0	0.0%	18	32.7%	3	5.5%		16
総計	7	3.5%	41	20.4%	13	6.5%		56
業種	機器関連	割合	その他	割合				回答数
製造業	58	85.3%	0	0.0%				68
非製造業	70	52.6%	1	0.8%				133
建設業	8	66.7%	0	0.0%				12
通信情報業	3	60.0%	0	0.0%				5
物流業	7	50.0%	0	0.0%				14
流通業	12	54.5%	0	0.0%				22
専門サービス業(土業の方)	10	40.0%	0	0.0%				25
サービス業	30	54.5%	1	1.8%				55
総計	128	63.7%	1	0.5%				201

【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		回答数
製造業	100	48.1%	106	51.0%		208
非製造業	160	26.0%	432	70.2%		615
建設業	10	14.7%	56	82.4%		68
通信情報業	6	22.2%	20	74.1%		27
物流業	18	66.7%	9	33.3%		27
流通業	33	31.1%	72	67.9%		106
専門サービス業(土業の方)	27	18.4%	112	76.2%		147
サービス業	66	27.6%	162	67.8%		239
総計	260	31.6%	538	65.4%		823

未回答
2
23
2
1
0
1
8
11
25

【4】(1)⑤上記設備投資の中身(複数回答)

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	10	10.0%	4	4.0%	19	19.0%	19	
非製造業	11	6.9%	70	43.8%	8	5.0%	49	
建設業	2	20.0%	5	50.0%	0	0.0%	0	
通信情報業	0	0.0%	1	16.7%	0	0.0%	5	
物流業	1	5.6%	4	22.2%	0	0.0%	4	
流通業	1	3.0%	17	51.5%	4	12.1%	9	
専門サービス業(土業の方)	0	0.0%	5	18.5%	0	0.0%	13	
サービス業	7	10.6%	38	57.6%	4	6.1%	18	
総計	21	8.1%	74	28.5%	27	10.4%	68	
業種	機器関連	割合	その他	割合			回答数	
製造業	90	90.0%	0	0.0%			100	
非製造業	74	46.3%	1	0.6%			160	
建設業	8	80.0%	0	0.0%			10	
通信情報業	3	50.0%	0	0.0%			6	
物流業	13	72.2%	0	0.0%			18	
流通業	15	45.5%	0	0.0%			33	
専門サービス業(土業の方)	12	44.4%	0	0.0%			27	
サービス業	23	34.8%	1	1.5%			66	
総計	164	63.1%	1	0.4%			260	

その他

【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	回答数
製造業	58	27.9%	97	46.6%	50	24.0%	208
非製造業	156	25.4%	321	52.2%	113	18.4%	615
建設業	14	20.6%	32	47.1%	19	27.9%	68
通信情報業	5	18.5%	16	59.3%	5	18.5%	27
物流業	13	48.1%	6	22.2%	8	29.6%	27
流通業	33	31.1%	49	46.2%	22	20.8%	106
専門サービス業(土業の方)	33	22.4%	96	65.3%	10	6.8%	147
サービス業	58	24.3%	121	50.6%	49	20.5%	239
総計	214	26.0%	418	50.8%	163	19.8%	823

未回答
3
25
3
1
0
2
8
11
28

【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	回答数
製造業	62	29.8%	74	35.6%	68	32.7%	208
非製造業	160	26.0%	300	48.8%	125	20.3%	615
建設業	17	25.0%	29	42.6%	21	30.9%	68
通信情報業	7	25.9%	13	48.1%	6	22.2%	27
物流業	12	44.4%	9	33.3%	6	22.2%	27
流通業	30	28.3%	42	39.6%	30	28.3%	106
専門サービス業(土業の方)	33	22.4%	93	63.3%	13	8.8%	147
サービス業	61	25.5%	114	47.7%	48	20.1%	239
総計	222	27.0%	374	45.4%	193	23.5%	823

未回答
4
30
1
1
0
4
8
16
34

【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	回答数
製造業	51	24.5%	98	47.1%	55	26.4%	208
非製造業	155	25.2%	322	52.4%	111	18.0%	615
建設業	15	22.1%	33	48.5%	18	26.5%	68
通信情報業	5	18.5%	17	63.0%	4	14.8%	27
物流業	10	37.0%	11	40.7%	6	22.2%	27
流通業	32	30.2%	48	45.3%	23	21.7%	106
専門サービス業(土業の方)	29	19.7%	96	65.3%	14	9.5%	147
サービス業	64	26.8%	117	49.0%	45	18.8%	239
総計	206	25.0%	420	51.0%	166	20.2%	823

未回答
4
27
2
1
0
3
8
13
31

【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	回答数	未回答
製造業	66	31.7%	87	41.8%	49	23.6%	208	6
非製造業	178	28.9%	297	48.3%	107	17.4%	615	33
建設業	24	35.3%	26	38.2%	17	25.0%	68	1
通信情報業	7	25.9%	13	48.1%	6	22.2%	27	1
物流業	11	40.7%	7	25.9%	9	33.3%	27	0
流通業	37	34.9%	45	42.5%	19	17.9%	106	5
専門サービス業(土業の方)	34	23.1%	90	61.2%	14	9.5%	147	9
サービス業	65	27.2%	116	48.5%	41	17.2%	239	17
総計	244	29.6%	384	46.7%	156	19.0%	823	39

【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	借入していない	割合	回答数	未回答
製造業	38	18.3%	75	36.1%	70	33.7%	22	10.6%	208	3
非製造業	81	13.2%	177	28.8%	149	24.2%	180	29.3%	615	28
建設業	11	16.2%	26	38.2%	15	22.1%	15	22.1%	68	1
通信情報業	4	14.8%	10	37.0%	8	29.6%	4	14.8%	27	1
物流業	10	37.0%	10	37.0%	5	18.5%	2	7.4%	27	0
流通業	22	20.8%	32	30.2%	27	25.5%	22	20.8%	106	3
専門サービス業(土業の方)	8	5.4%	29	19.7%	26	17.7%	72	49.0%	147	12
サービス業	26	10.9%	70	29.3%	67	28.0%	65	27.2%	239	11
総計	119	14.5%	252	30.6%	219	26.6%	202	24.5%	823	31

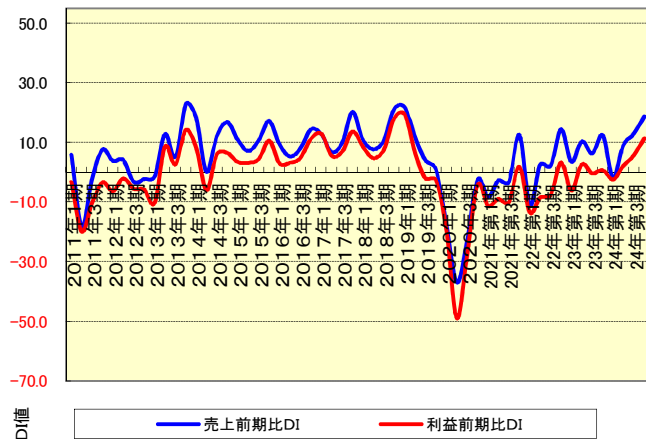
【4】(1)⑨資金繰り

Q35

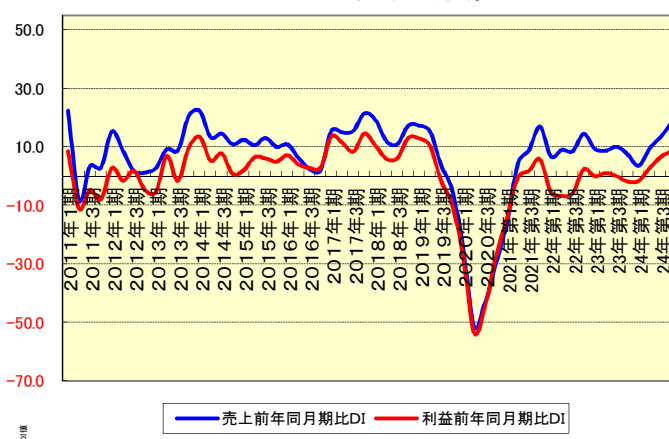
業種	余裕あり	割合	順調	割合	窮屈	割合	回答数	未回答
製造業	78	37.5%	64	30.8%	64	30.8%	208	2
非製造業	190	30.9%	176	28.6%	221	35.9%	615	28
建設業	14	20.6%	23	33.8%	30	44.1%	68	1
通信情報業	12	44.4%	3	11.1%	11	40.7%	27	1
物流業	10	37.0%	8	29.6%	7	25.9%	27	2
流通業	43	40.6%	22	20.8%	39	36.8%	106	2
専門サービス業(土業の方)	48	32.7%	48	32.7%	41	27.9%	147	10
サービス業	63	26.4%	72	30.1%	93	38.9%	239	11
総計	268	32.6%	240	29.2%	285	34.6%	823	30

2024年度10月-12月期調査集計

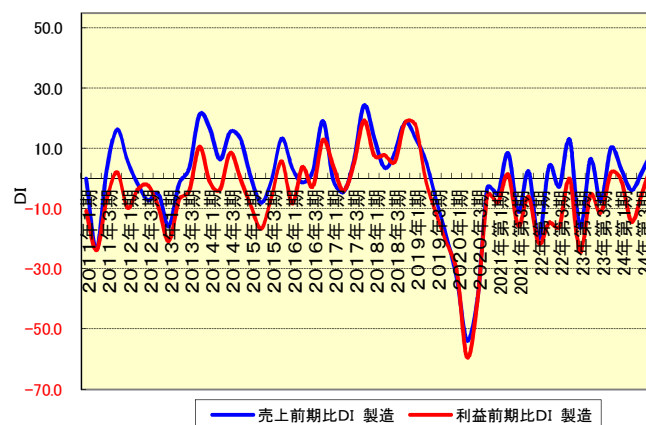
前期比売上利益DI(前期比)



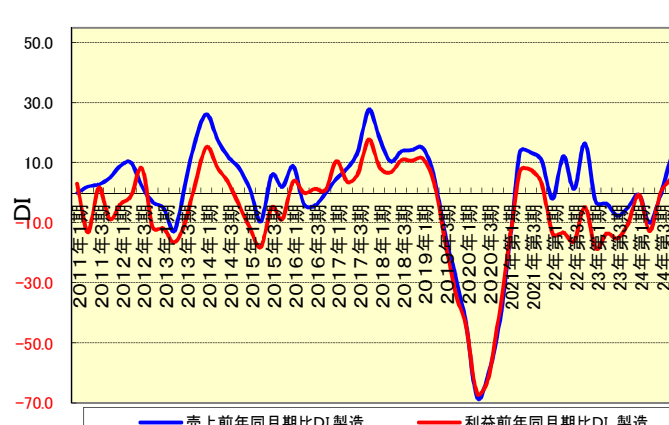
売上利益DI(前年同月期比)



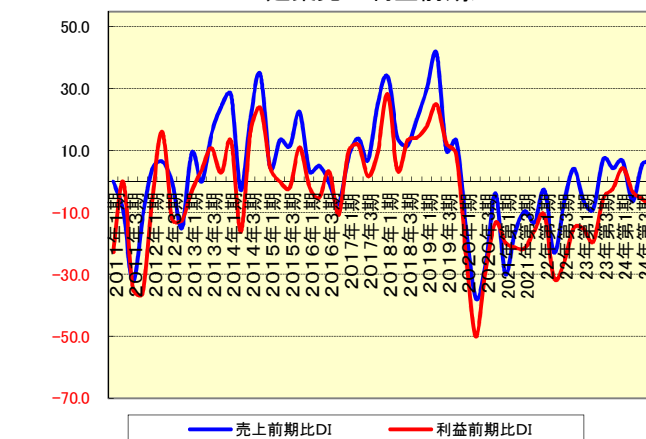
製造売上利益前期比DI



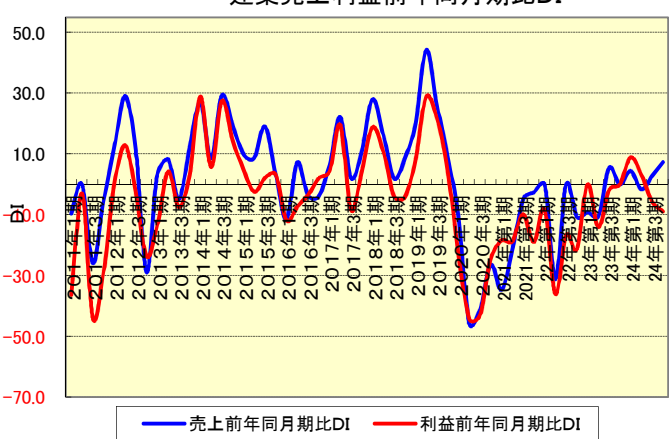
製造業売上利益前年同月期比DI



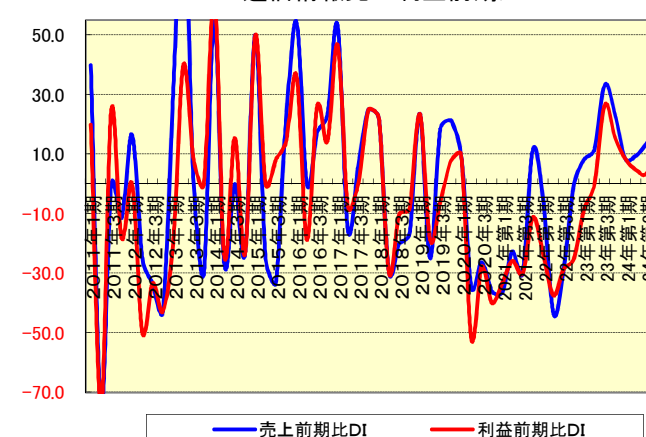
建築売上利益前期比DI



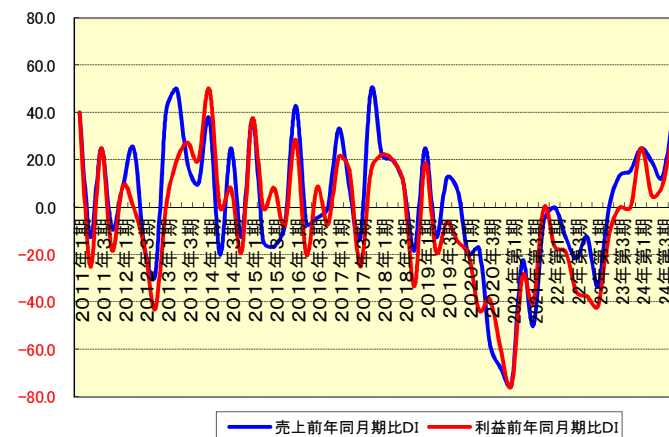
建築売上利益前年同月期比DI



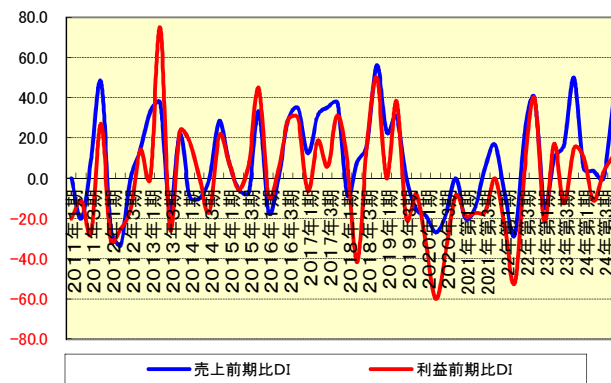
通信情報売上利益前期比DI



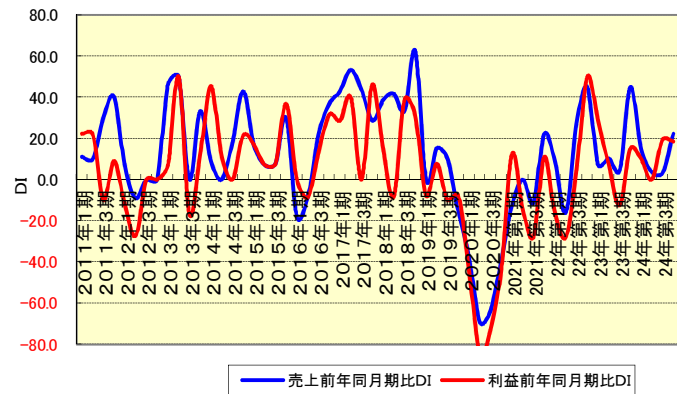
通信情報売上利益前年同月期比DI



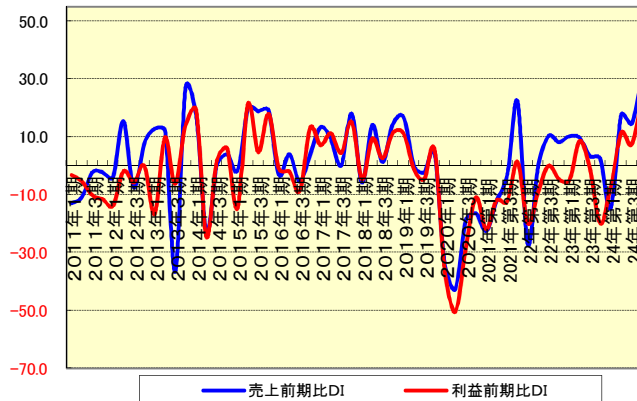
物流業売上利益前期比DI



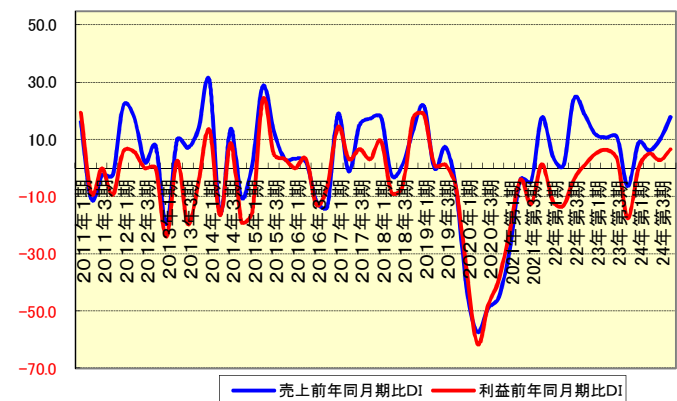
物流売上利益前年同月期比



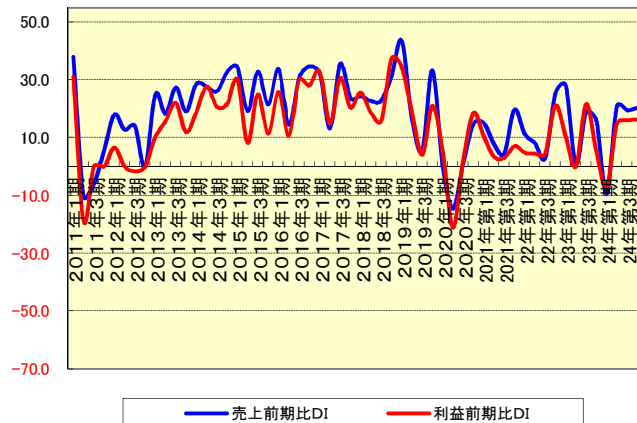
流通業売上利益前期比DI



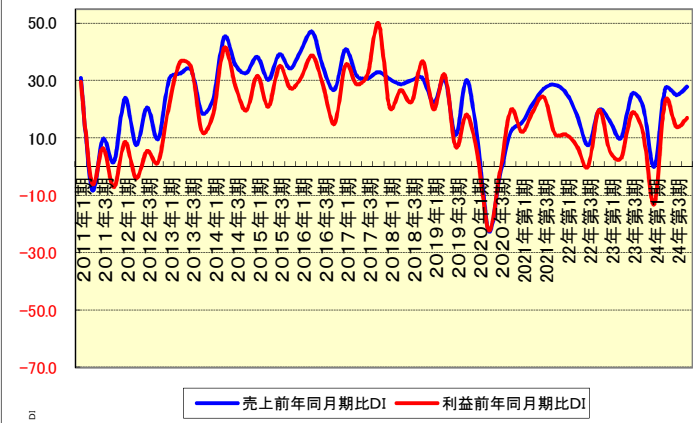
流通売上利益前年同月期比DI



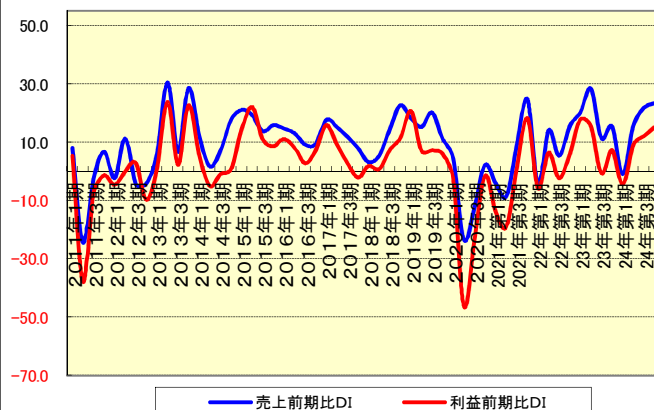
専門サービス売上利益前期比DI



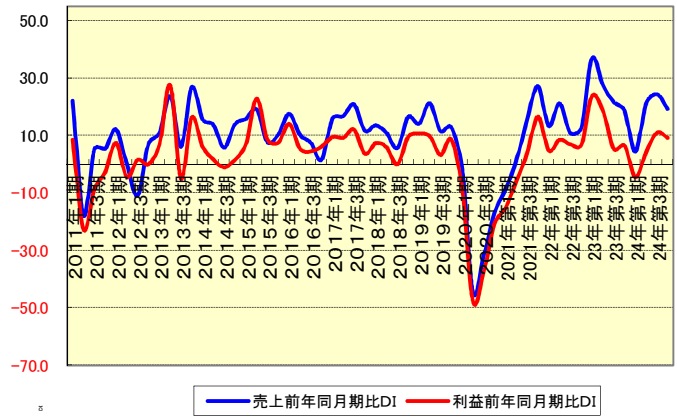
専門サービス売上利益前年同月期比DI



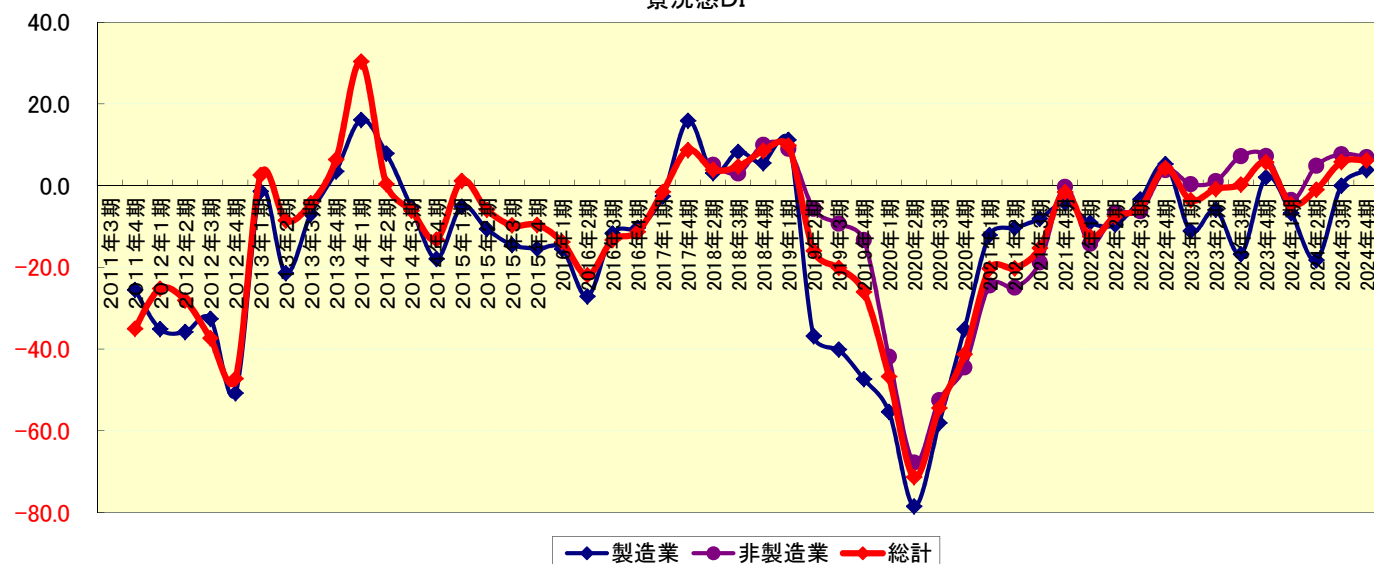
サービス前期比売上利益DI



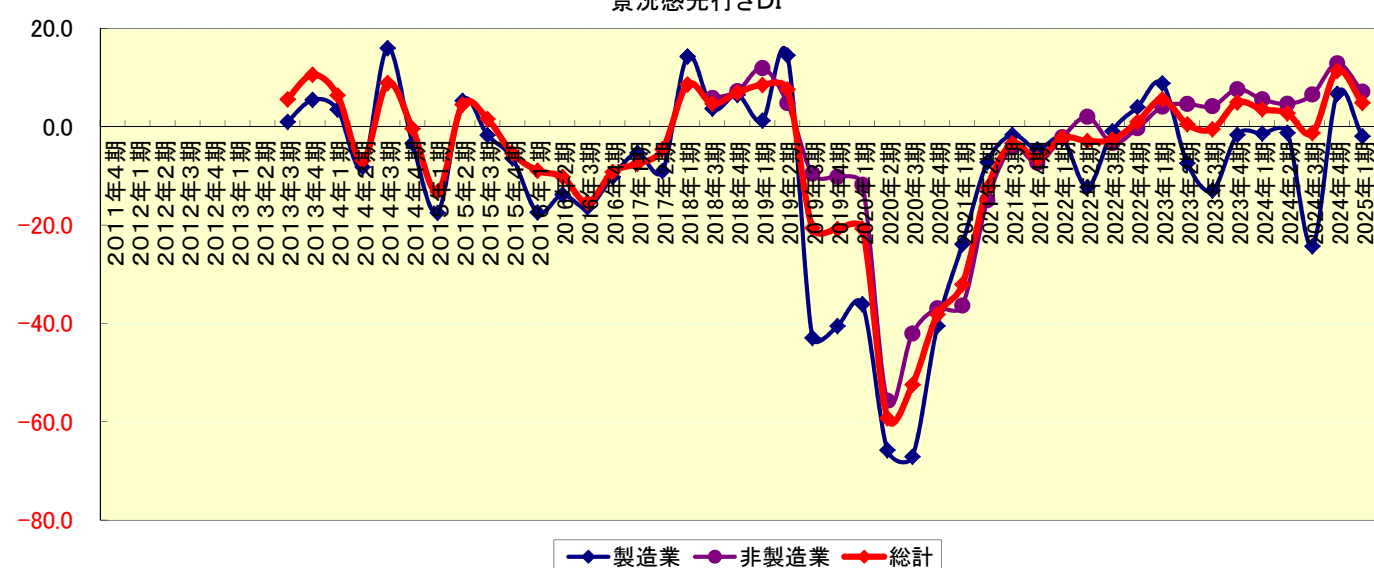
サービス業売上利益前年同月期比DI



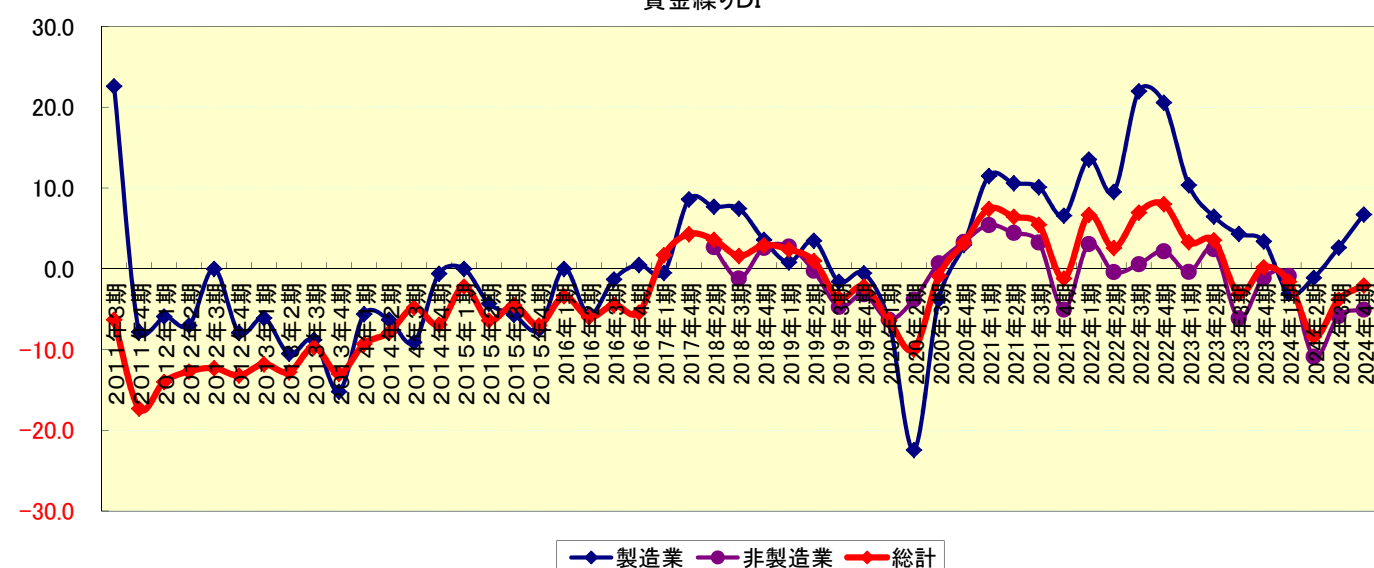
景況感DI



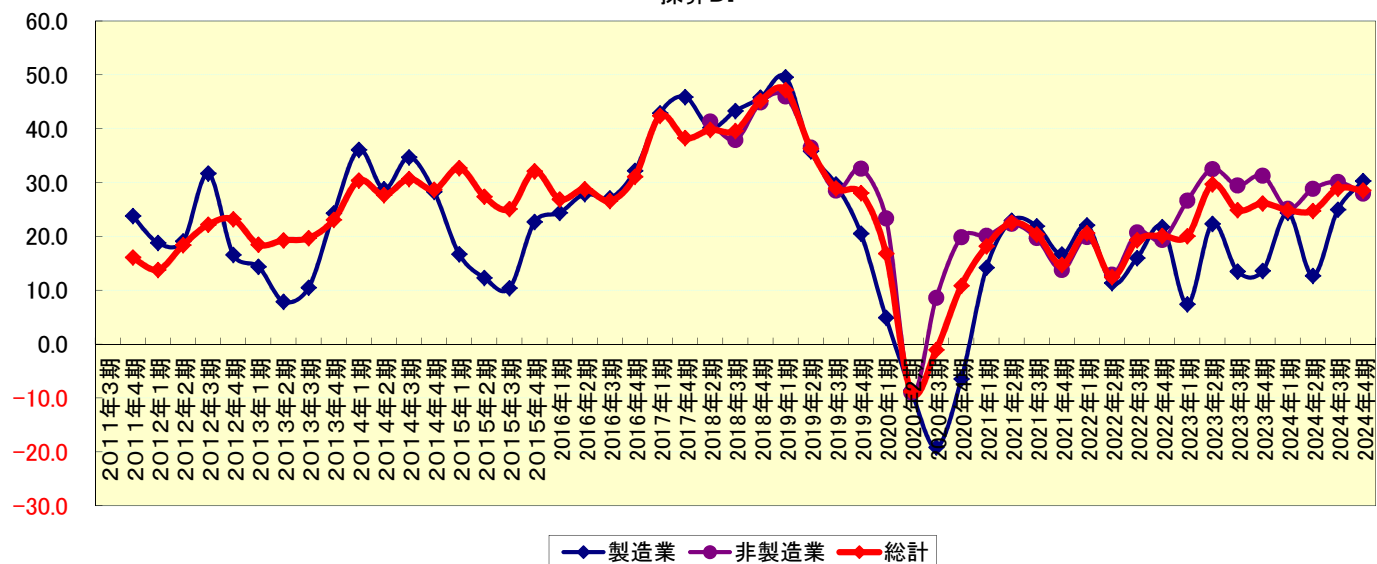
景況感先行きDI



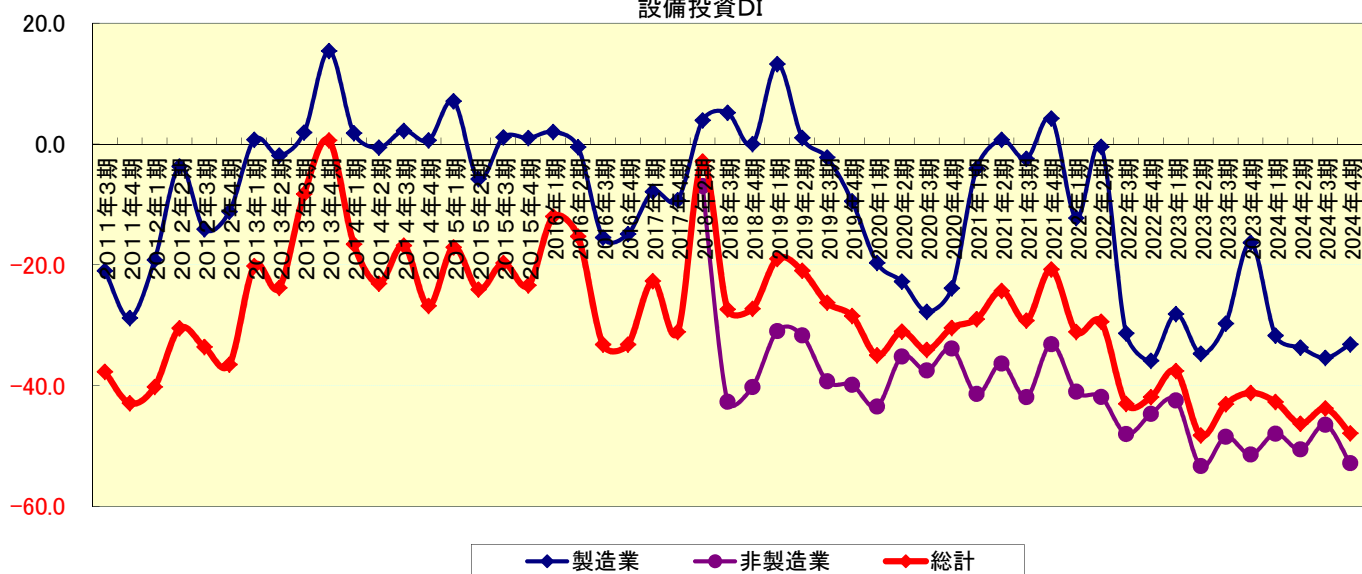
資金繰りDI



採算DI



設備投資DI



	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	2024年4期
製造業	-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	3.8
非製造業	-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	7.0
建築業	-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	-7.4
通信情報業	-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	0.0
運輸業	-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	18.5
流通業	-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	10.4
専門サービス業	-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	15.6
サービス業	-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	3.8
総計	-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	6.2

景況感先行きDI推移(現四半期比)

景況感先行きDI推移

2011	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	2025年1期
製造業	-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	-1.9
非製造業	-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	7.2
建築業	-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	-4.4
通信情報業	-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	3.7
運輸業	-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	14.8
流通業	-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	8.5
専門サービス業	-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	10.2
サービス業	-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	7.9
総計	-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	4.9

資金繰りDI推移

資金繰りDI推移

	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	2024年4期
製造業	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	6.7
非製造業	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	-5.0
建築業	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	-23.5
通信情報業	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	3.7
運輸業	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	11.1
流通業	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	3.8
専門サービス業	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	4.8
サービス業	-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	-12.6
総計	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	-2.1

設備投資DI推移

設備投資DI推移

	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	2024年4期
製造業	-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	-33.2
非製造業	-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	-52.8
建築業	-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	-63.2
通信情報業	-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	-59.3
運輸業	-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	3.7
流通業	-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	-56.6
専門サービス業	-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	-59.2
サービス業	-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	-49.8
総計	-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	-47.9

採算状況DI

採算状況DI

	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	2024年4期
製造業	-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	30.3
非製造業	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	28.0
建築業	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	10.3
通信情報業	-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	37.0
運輸業	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	14.8
流通業	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	33.0
専門サービス業	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	49.0
サービス業	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	18.4
総計	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	28.6

(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

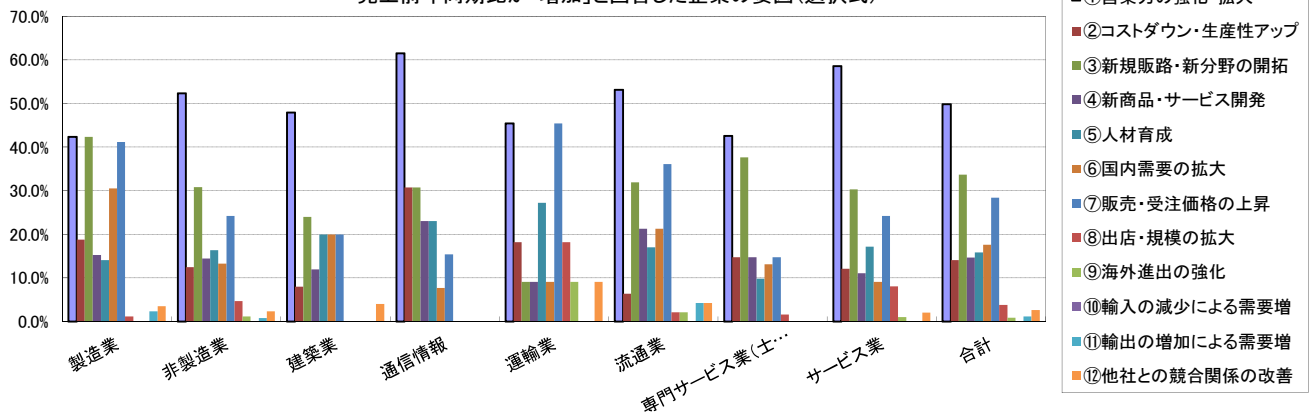
回答数

	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7-9	2023年10-12	2024年1-3	2024年4-6	2024年7-9
①営業力の強化・拡大	36	134	12	8	5	25	26	58	170	105	79	76	142	160
②コストダウン・生産性アップ	16	32	2	4	2	3	9	12	48	23	21	25	27	50
③新規販路・新分野の開拓	36	79	6	4	1	15	23	30	115	77	55	52	76	99
④新商品・サービス開発	13	37	3	3	1	10	9	11	50	28	24	21	41	43
⑤人材育成	12	42	5	3	3	8	6	17	54	34	27	37	40	59
⑥国内需要の拡大	26	34	5	1	1	10	8	9	60	55	48	38	39	58
⑦販売・受注価格の上昇	35	62	5	2	5	17	9	24	97	58	59	51	72	75
⑧出店・規模の拡大	1	12	0	0	2	1	1	8	13	18	16	10	16	19
⑨海外進出の強化	0	3	0	0	1	1	0	1	3	3	0	3	2	2
⑩輸入の減少による需要増	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	1	0	1
⑪輸出の増加による需要増	2	2	0	0	0	2	0	0	4	3	6	4	6	9
⑫他社との競合関係の改善	3	6	1	0	1	2	0	2	9	10	6	4	10	13
売上増の回答数	85	256	25	13	11	47	61	99	341	232	186	170	253	318

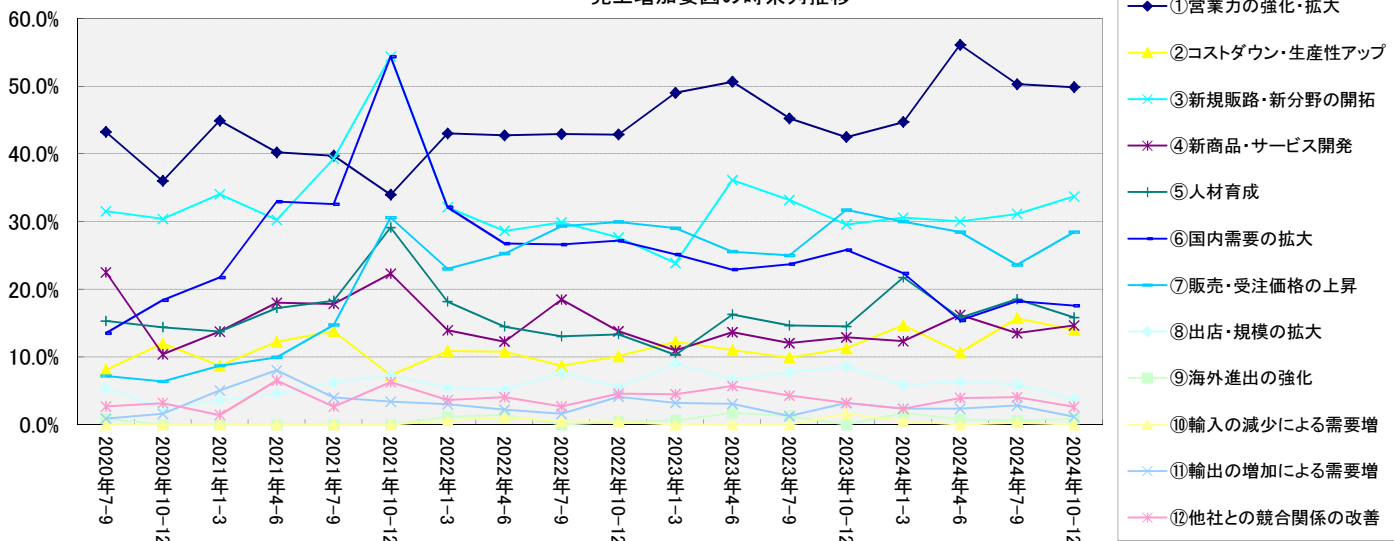
割合

	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7-9	2023年10-12	2024年1-3	2024年4-6	2024年7-9
①営業力の強化・拡大	42.4%	52.3%	48.0%	61.5%	45.5%	53.2%	42.6%	58.6%	49.9%	45.3%	42.5%	44.7%	56.1%	50.3%
②コストダウン・生産性アップ	18.8%	12.5%	8.0%	30.8%	18.2%	6.4%	14.8%	12.1%	14.1%	9.9%	11.3%	14.7%	10.7%	15.7%
③新規販路・新分野の開拓	42.4%	30.9%	24.0%	30.8%	9.1%	31.9%	37.7%	30.3%	33.7%	33.2%	29.6%	30.6%	30.0%	31.1%
④新商品・サービス開発	15.3%	14.5%	12.0%	23.1%	9.1%	21.3%	14.8%	11.1%	14.7%	12.1%	12.9%	12.4%	16.2%	13.5%
⑤人材育成	14.1%	16.4%	20.0%	23.1%	27.3%	17.0%	9.8%	17.2%	15.8%	14.7%	14.5%	21.8%	15.8%	18.6%
⑥国内需要の拡大	30.6%	13.3%	20.0%	7.7%	9.1%	21.3%	13.1%	9.1%	17.6%	23.7%	25.8%	22.4%	15.4%	18.2%
⑦販売・受注価格の上昇	41.2%	24.2%	20.0%	15.4%	45.5%	36.2%	14.8%	24.2%	28.4%	25.0%	31.7%	30.0%	28.5%	23.6%
⑧出店・規模の拡大	1.2%	4.7%	0.0%	0.0%	18.2%	2.1%	1.6%	8.1%	3.8%	7.8%	8.6%	5.9%	6.3%	6.0%
⑨海外進出の強化	0.0%	1.2%	0.0%	0.0%	9.1%	2.1%	0.0%	1.0%	0.9%	1.3%	0.0%	1.8%	0.8%	0.6%
⑩輸入の減少による需要増	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.6%	0.6%	0.0%	0.3%
⑪輸出の増加による需要増	2.4%	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%	4.3%	0.0%	0.0%	1.2%	1.3%	3.2%	2.4%	2.4%	2.8%
⑫他社との競合関係の改善	3.5%	2.3%	4.0%	0.0%	9.1%	4.3%	0.0%	2.0%	2.6%	4.3%	3.2%	2.4%	4.0%	4.1%
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

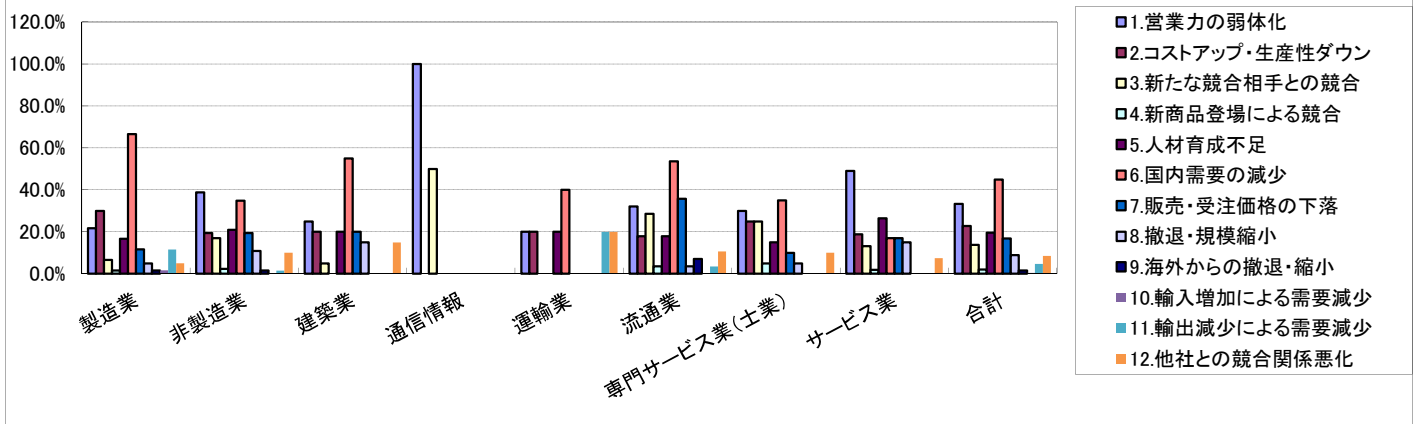


②前年同期比が「減少」と回答した企業の要因(選択式)

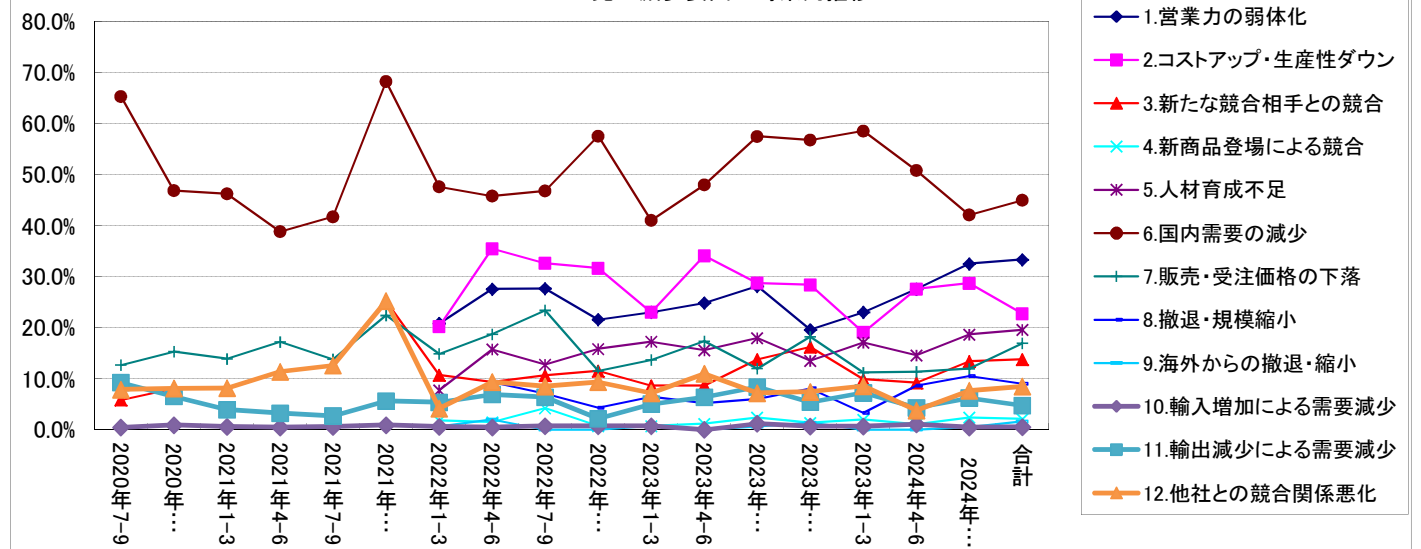
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計	2023年7-9月	2023年10-12	2023年1-3	2024年4-6	2024年7-9
1.営業力の弱体化	13	50	5	2	1	9	6	26	63	47	29	35	51	68
2.コストアップ・生産性ダウン	18	25	4	0	1	5	5	10	43	48	42	29	51	60
3.新たな競合相手との競合	4	22	1	1	0	8	5	7	26	23	24	15	17	28
4.新商品登場による競合	1	3	0	0	0	1	1	1	4	4	2	3	2	5
5.人材育成不足	10	27	4	0	1	5	3	14	37	30	20	26	27	39
6.国内需要の減少	40	45	11	0	2	15	7	9	85	96	84	89	94	88
7.販売・受注価格の下落	7	25	4	0	0	10	2	9	32	20	27	17	21	25
8.撤退・規模縮小	3	14	3	0	0	1	1	8	17	10	12	5	16	22
9.海外からの撤退・縮小	1	2	0	0	0	2	0	0	3	1	2	0	0	1
10.輸入増加による需要減少	1	0	0	0	0	0	0	0	1	2	1	1	2	1
11.輸出減少による需要減少	7	2	0	0	1	1	0	0	9	14	8	11	8	13
12.他社との競合関係悪化	3	13	3	0	1	3	2	4	16	12	11	13	7	16
合計	60	129	20	2	5	28	20	53	189	167	148	152	185	209

	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7-9月	2023年10-12	2023年1-3	2024年4-6	2024年7-9
1.営業力の弱体化	21.7%	38.8%	25.0%	100.0%	20.0%	32.1%	30.0%	49.1%	33.3%	28.1%	19.6%	23.0%	27.6%	32.5%
2.コストアップ・生産性ダウン	30.0%	19.4%	20.0%	0.0%	20.0%	17.9%	25.0%	18.9%	22.8%	28.7%	28.4%	19.1%	27.6%	28.7%
3.新たな競合相手との競合	6.7%	17.1%	5.0%	50.0%	0.0%	28.6%	25.0%	13.2%	13.8%	13.8%	16.2%	9.9%	9.2%	13.4%
4.新商品登場による競合	1.7%	2.3%	0.0%	0.0%	0.0%	3.6%	5.0%	1.9%	2.1%	2.4%	1.4%	2.0%	1.1%	2.4%
5.人材育成不足	16.7%	20.9%	20.0%	0.0%	20.0%	17.9%	15.0%	26.4%	19.6%	18.0%	13.5%	17.1%	14.6%	18.7%
6.国内需要の減少	66.7%	34.9%	55.0%	0.0%	40.0%	53.6%	35.0%	17.0%	45.0%	57.5%	56.8%	58.6%	50.8%	42.1%
7.販売・受注価格の下落	11.7%	19.4%	20.0%	0.0%	0.0%	35.7%	10.0%	17.0%	16.9%	12.0%	18.2%	11.2%	11.4%	12.0%
8.撤退・規模縮小	5.0%	10.9%	15.0%	0.0%	0.0%	3.6%	5.0%	15.1%	9.0%	6.0%	8.1%	3.3%	8.6%	10.5%
9.海外からの撤退・縮小	1.7%	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	0.0%	0.0%	1.6%	0.6%	1.4%	0.0%	0.0%	0.5%
10.輸入増加による需要減少	1.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%	1.2%	0.7%	0.7%	1.1%	0.5%
11.輸出減少による需要減少	11.7%	1.6%	0.0%	0.0%	20.0%	3.6%	0.0%	0.0%	4.8%	8.4%	5.4%	7.2%	4.3%	6.2%
12.他社との競合関係悪化	5.0%	10.1%	15.0%	0.0%	20.0%	10.7%	10.0%	7.5%	8.5%	7.2%	7.4%	8.6%	3.8%	7.7%
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

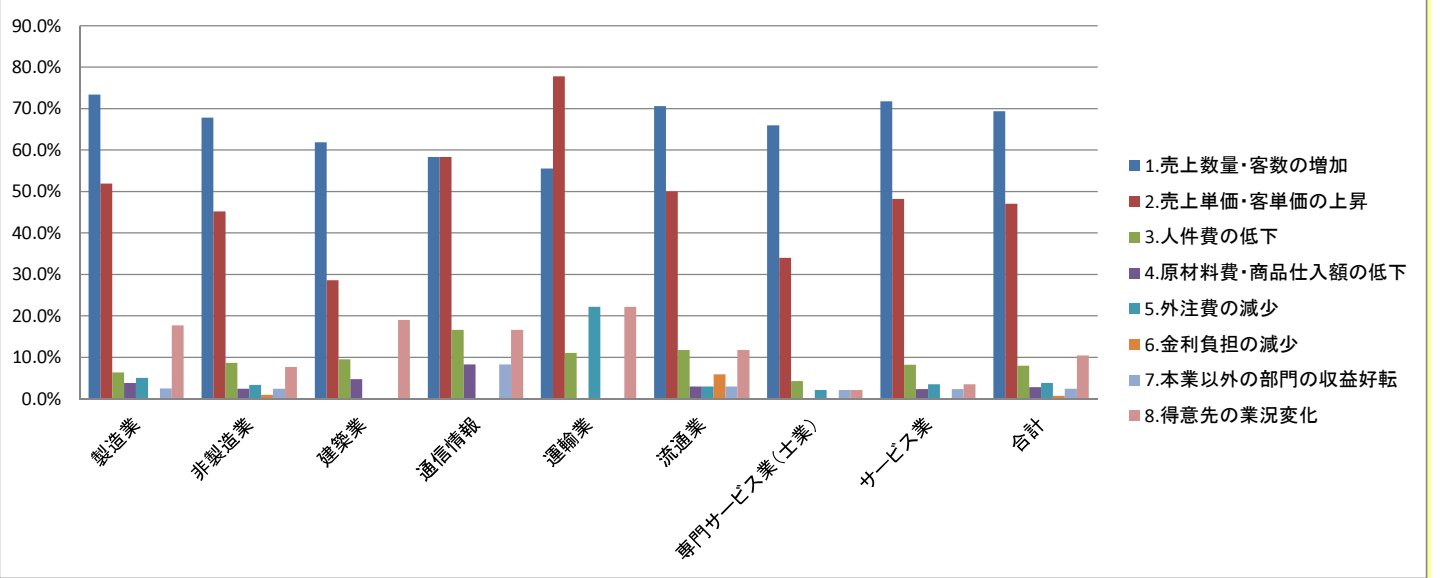
回答数

	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7-9	2023年10-12	2024年1-3月	2024年4-6月	2024年7-9月	2024年10-12
1.売上数量・客数の増加	58	141	13	7	5	24	31	61	199	134	114	109	252	208	199
2.売上単価・客単価の上昇	41	94	6	7	7	17	16	41	135	99	75	86	144	133	135
3.人件費の低下	5	18	2	2	1	4	2	7	23	13	10	9	16	25	23
4.原材料費・商品仕入額の低下	3	5	1	1	0	1	0	2	8	5	3	5	3	6	8
5.外注費の減少	4	7	0	0	0	2	1	3	11	5	13	7	18	15	11
6.金利負担の減少	0	2	0	0	0	2	0	0	2	0	2	1	0	2	2
7.本業以外の部門の収益好転	2	5	0	1	0	1	1	2	7	5	3	5	16	4	7
8.得意先の業況変化	14	16	4	2	2	4	1	3	30	25	18	10	34	28	30
合計	79	208	21	12	9	34	47	85	287	191	159	157	354	283	287

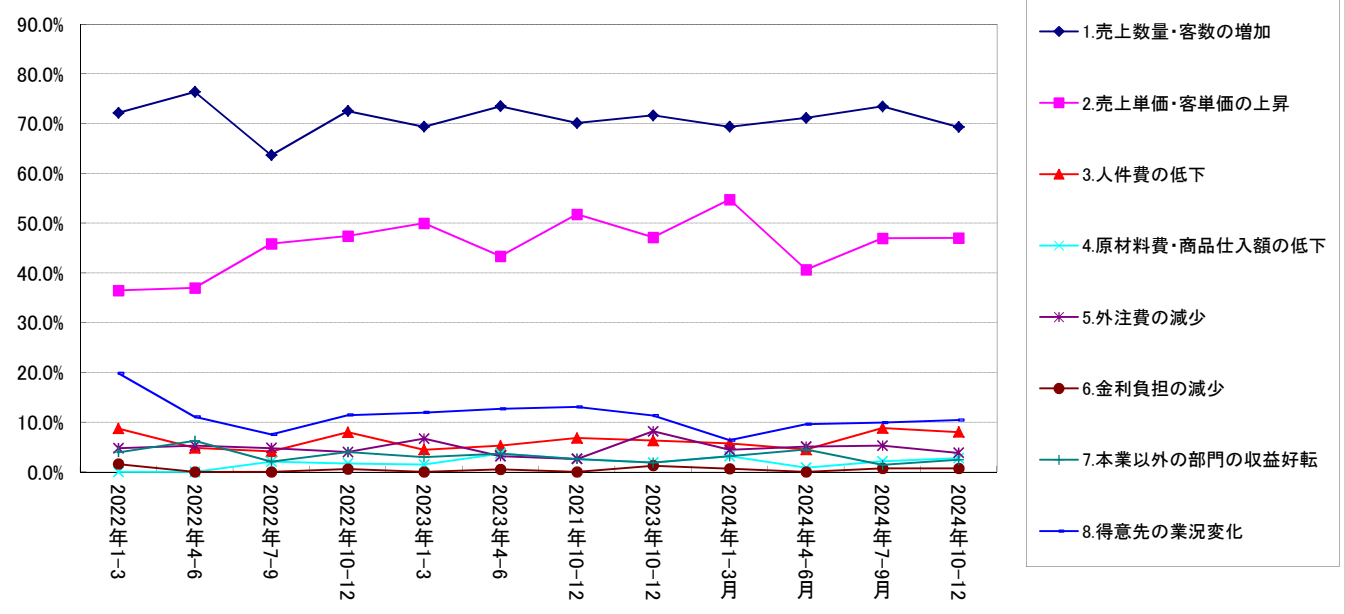
割合

	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	2021年10-12	2023年10-12	2024年1-3月	2024年4-6月	2024年7-9月	2024年10-12
1.売上数量・客数の増加	73.4%	67.8%	61.9%	58.3%	55.6%	70.6%	66.0%	71.8%	69.3%	70.2%	71.7%	69.4%	71.2%	73.5%	69.3%
2.売上単価・客単価の上昇	51.9%	45.2%	28.6%	58.3%	77.8%	50.0%	34.0%	48.2%	47.0%	51.8%	47.2%	54.8%	40.7%	47.0%	47.0%
3.人件費の低下	6.3%	8.7%	9.5%	16.7%	11.1%	11.8%	4.3%	8.2%	8.0%	6.8%	6.3%	5.7%	4.5%	8.8%	8.0%
4.原材料費・商品仕入額の低下	3.8%	2.4%	4.8%	8.3%	0.0%	2.9%	0.0%	2.4%	2.8%	2.6%	1.9%	3.2%	0.8%	2.1%	2.8%
5.外注費の減少	5.1%	3.4%	0.0%	0.0%	22.2%	2.9%	2.1%	3.5%	3.8%	2.6%	8.2%	4.5%	5.1%	5.3%	3.8%
6.金利負担の減少	0.0%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.9%	0.0%	0.0%	0.7%	0.0%	1.3%	0.6%	0.0%	0.7%	0.7%
7.本業以外の部門の収益好転	2.5%	2.4%	0.0%	8.3%	0.0%	2.9%	2.1%	2.4%	2.4%	2.6%	1.9%	3.2%	4.5%	1.4%	2.4%
8.得意先の業況変化	17.7%	7.7%	19.0%	16.7%	22.2%	11.8%	2.1%	3.5%	10.5%	13.1%	11.3%	6.4%	9.6%	9.9%	10.5%
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%	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



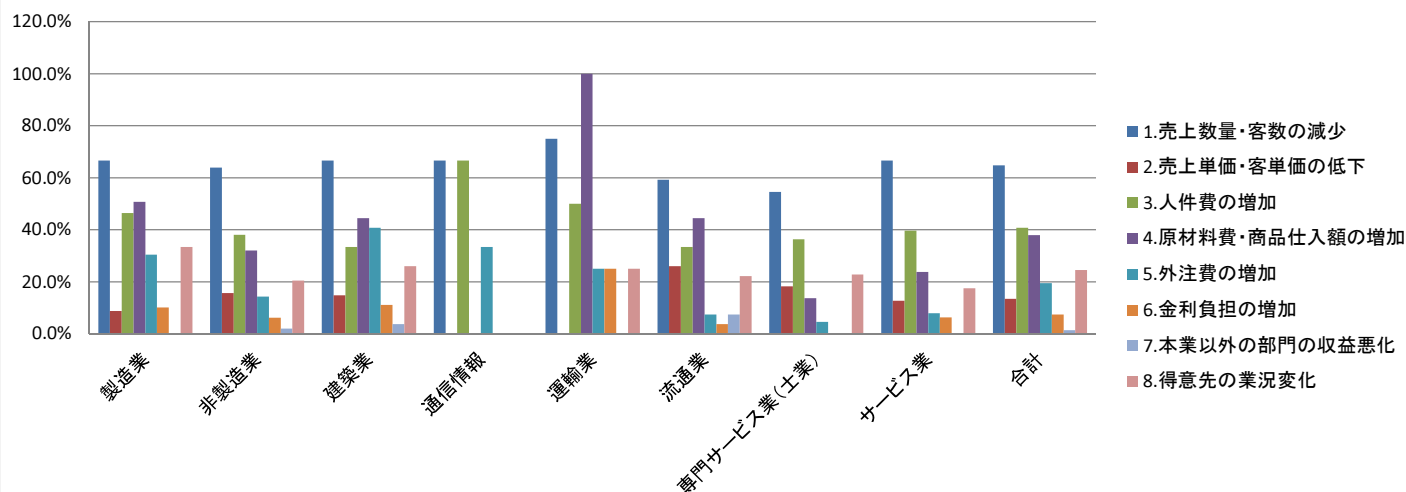
②前年同期比が「減少」と回答した企業の要因
回答数

	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7-9	2023年10-12	2024年1-3月	2024年4-6月	2024年7-9月	2024年10-12
1.売上数量・客数の減少	46	94	18	2	3	16	12	42	140	121	113	99	140	137	140
2.売上単価・客単価の低下	6	23	4	0	0	7	4	8	29	25	24	21	38	33	29
3.人件費の増加	32	56	9	2	2	9	8	25	88	74	57	65	73	96	88
4.原材料費・商品仕入額の増加	35	47	12	0	4	12	3	15	82	80	66	60	83	81	82
5.外注費の増加	21	21	11	1	1	2	1	5	42	29	25	22	26	36	42
6.金利負担の増加	7	9	3	0	1	1	0	4	16	4	5	5	11	11	16
7.本業以外の部門の収益悪化	0	3	1	0	0	2	0	0	3	1	2	4	3	3	3
8.得意先の業況変化	23	30	7	0	1	6	5	11	53	47	47	42	51	51	53
合計	69	147	27	3	4	27	22	63	216	191	168	165	215	230	216

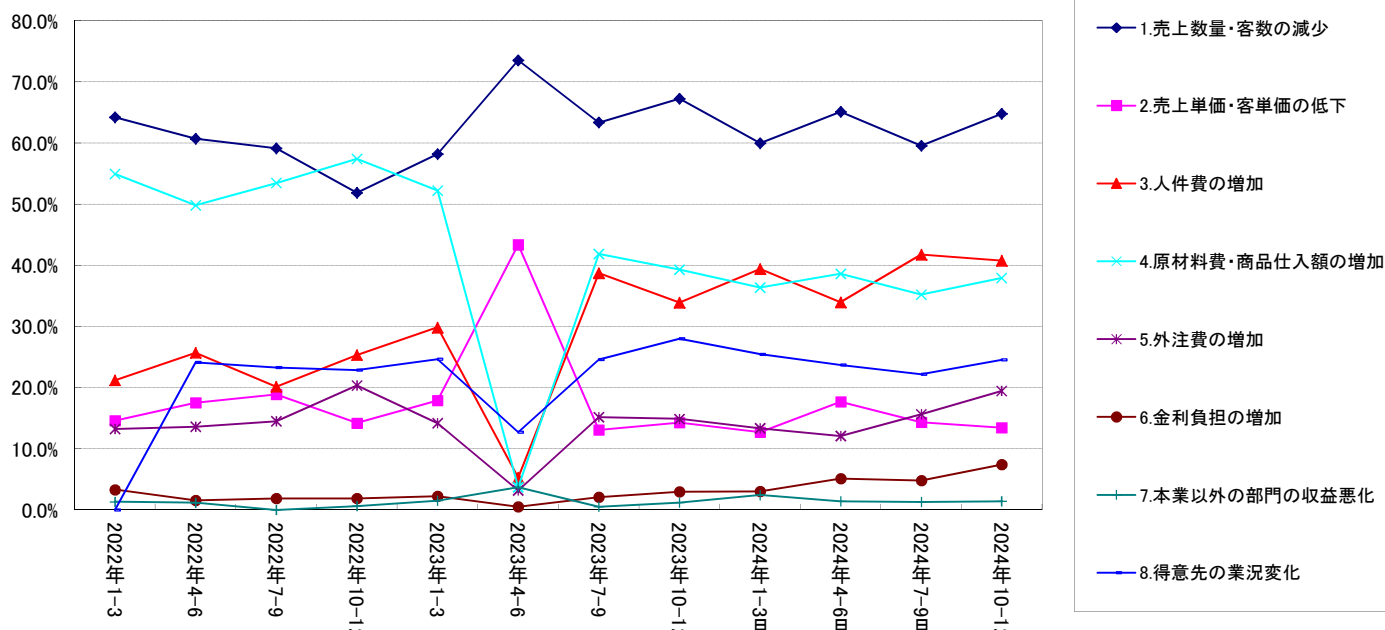
割合

	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7-9	2023年10-12	2024年1-3月	2024年4-6月	2024年7-9月	2024年10-12
1.売上数量・客数の減少	66.7%	63.9%	66.7%	66.7%	75.0%	59.3%	54.5%	66.7%	64.8%	63.4%	67.3%	60.0%	65.1%	59.6%	64.8%
2.売上単価・客単価の低下	8.7%	15.6%	14.8%	0.0%	0.0%	25.9%	18.2%	12.7%	13.4%	13.1%	14.3%	12.7%	17.7%	14.3%	13.4%
3.人件費の増加	46.4%	38.1%	33.3%	66.7%	50.0%	33.3%	36.4%	39.7%	40.7%	38.7%	33.9%	39.4%	34.0%	41.7%	40.7%
4.原材料費・商品仕入額の増加	50.7%	32.0%	44.4%	0.0%	100.0%	44.4%	13.6%	23.8%	38.0%	41.9%	39.3%	36.4%	38.6%	35.2%	38.0%
5.外注費の増加	30.4%	14.3%	40.7%	33.3%	25.0%	7.4%	4.5%	7.9%	19.4%	15.2%	14.9%	13.3%	12.1%	15.7%	19.4%
6.金利負担の増加	10.1%	6.1%	11.1%	0.0%	25.0%	3.7%	0.0%	6.3%	7.4%	2.1%	3.0%	3.0%	5.1%	4.8%	7.4%
7.本業以外の部門の収益悪化	0.0%	2.0%	3.7%	0.0%	0.0%	7.4%	0.0%	0.0%	1.4%	0.5%	1.2%	2.4%	1.4%	1.3%	1.4%
8.得意先の業況変化	33.3%	20.4%	25.9%	0.0%	25.0%	22.2%	22.7%	17.5%	24.5%	24.6%	28.0%	25.5%	23.7%	22.2%	24.5%
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%	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



no	事業内容	記述内容	要因
1	【製造業】プラスチック製品製造業	直近2年くらいは仕事量が減少していたが、少し回復してきた。来年はさらに回復する見込み。 製品単価も少し上げることができたが、今後の最低賃金上昇を想定してさらに上げれるようにしておきたい。	
2	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	報酬金額の見直しを毎年行うことにしたため	
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	新規顧客の獲得、効率的な業務実施	
4	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	新規営業と紹介でお客様が増加 仕入れなどの経費節減による	
5	【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）	新規顧客増加	
6	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	口コミから新規利用者様の増加 他事業から新規利用者様依頼が増加（訪問介護） イベントの新規出店の依頼が増えた（沖縄料理）	
7	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	得意先企業の取引継続	
8	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	客単価（月額顧問料）の増加と有料の新サービス導入による	
9	【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）	営業力の向上	
10	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	紹介により新規取引先ができて、安定的に発注をいただいている。	
11	【卸売業、小売業】その他の小売業	新規顧客の受注増	
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	顧客数が増加した。また値上げができた。	
13	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	取引先増、付加価値向上による単価アップ	
14	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	新規事業を開始し顧客が増加したため	
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	御用聞&半歩先の提案等で取引先との信頼関係の強化。課題解決に合わせた提案と協力など。	
16	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	販売価格の見直し（値上げ）と新規顧客の開拓	
17	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	粗利益の改善、値上げ	
18	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	製品単価・部品単価をしっかりと上げる	
19	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	売上高は報酬単価の増が大きく影響している。 人件費はパートの割合を大きくなり低くなっている。	
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	フロー強化	
21	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	顧客への販売単価を上げた。セールスポイントを限定した。	
22	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	企業コラボにてキャッシュポイントを変えた案件が発生したことで、営業力強化と客数増加につながった。また、サービス単価を上げたこととコンテンツ販売を始めたことで利益増大につながった。	
23	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	入札の積算精度アップ	
24	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	値上げが成功した。	
25	【製造業】非鉄金属製造業、電線	営業力強化	
26	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	値上げ、商品構成の見直し、広告の工夫	
27	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	既存顧客の発注量が増えた。	
28	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	値上げが通りやすくなった	
29	【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	客単価の増加と原価の固定化で利幅アップ	
30	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	自社の強み（他社にできない）をしっかりと生かす事ができた	
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	顧客増	
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	「こんな事業を考えてるんだけど」という相談から始まって、こちらからの提案を受け入れてくれたお客様、1月で特許になりました。このことが伝わったのか、伝わって無いのか、不明ですが、一生懸命愛考えた新アイデアの相談が続いたので、12月は大きく利益が伸びました。	
33	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	新規の仕事が増えた	
34	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	最低価格の値上げを行ったのと、単価の高い商品が売れるように調整したこと	
35	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	営業強化	
36	【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	価格アップの交渉が繰り返し増加に転じたのみ。	
37	【製造業】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	新商品開発や新規顧客の増加	
38	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	顧客への価格転嫁がうまくいっているので売上が上がっていると思われる。これと言って何かをしている訳ではないので運の要素が強い。	
39	【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	依頼が増加	
40	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	値上した分売上高や利益もすこしではあるが上昇している。しかしながら物量は下がっているので値上した分には追いついていない。	
41	【製造業】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	製薬メーカーの設備投資がやや活発化してきたため	
42	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	特殊税務増	
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	売上数量・売上単価の増加	
44	【医療、福祉】医療業	新規事業が軌道に乗った	
45	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	商品の付加価値を知ってもらい次の発注に繋げる	
46	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	仕事が次々入ってきているので、処理するのが大変だが、売り上げは上がっている	
47	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	稼働率を上げるために開所日を増やしたこと。	
48	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	効率化して営業にかけける時間を増やした。また外注さんにもしっかりと支払いをする。単価をただ単にあげるのではなく、外注さんにもできる事を増やしてもらい その増えた事に対しての支払いを増やす。	
49	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	IFA業務に注力	
50	【製造業】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	人件費は増加したが、即戦力の雇用と新分野への参入	
51	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	価格転嫁	

売上利益増（対前年同期比）

no	事業内容	記述内容	2024年10-12月期景況調査
52	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	受注量の増加	売上利益増（対前年同期比）
53	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	精算台数は少し減少したが、台当たり単価の高い新規顧客の売上アップにより、経常利益もプラスとなった	
54	【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	人件費高騰の為 利益率は低下していますが、万博もあり受注が増えてます。	
55	【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	24年2月の値上げと製造量増の為。	
56	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	再開発に伴う業界全体の設備投資の増加が要因と思われます。	
57	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹸、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	OEM商品が順調。定着して確実に製造数量も増加している。	
58	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	新商品の販売 得意先の需要がふえた	
59	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	原材料値上げによる単価上昇およびその価格転嫁がうまく進んだ	
60	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新サービスの開始	
61	【製造業】プラスチック製品製造業	昨年が物価などの高騰により売り上げがよくなかったが、今年は少し回復をしただけ	
62	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	関西だけでなく関東の仕事もネット集客により増えた。 役員の退任により、人件費が減少した。	
63	【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）	営業力強化	
64	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	新規売上が増えた点で、増えた要因は販売会社からの引き合いが増えた	
65	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	店舗拡大	
66	【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	①4月賃上げの価格転嫁が反映され始めている時期。②お客様の稼動状況は全般的に良くないが、在庫調整をして主力先が底から1年半を経過してようやく回復傾向がみられる。	
67	【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	付加価値のより詳しい解説による納得度の向上	
68	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	長年かかった単価の大きい事件が終了した	
69	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	受注増	
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	営業力の強化、需要の増大など	
71	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	時機要因が大きい	
72	【製造業】プラスチック製品製造業	特需	売上利益増（対前年同期比）
73	【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	加工賃のアップを行なった。	
74	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	設備投資がうまくいった	
75	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	営業の成果が出だした。	
76	【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	インフラ分野の受注増（通信・空港・太陽光発電等）	
77	【卸売業、小売業】各種商品小売業	コロナが明けて来店促進イベントが増えたことが大きく、人員の削減で仕事の効率化の促進が図れた。	
78	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	単価の高い機械設備の販売	
79	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	解散総選挙に絡んで、わずかながら「特需」的な受注があった。 新規顧客が増えたこと、粗利益率を意識して営業ができたこと、スポット案件が増えてことが売り上げ、利益とも増加した要因。	
80	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	大阪近郊は万博に伴う周辺開発のため、急ピッチで整備が進んでいる。その最終段階に来て、需要が大きく膨らんでいる。万博が開催される2025年4月以降は急激に需要後退が訪れる可能性が高い。	
81	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版		
82	【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	毎週の案件管理会議、月次面談などの社員教育・管理	
83	【卸売業、小売業】その他の卸売業	顧客数の増加・販売価格見直し	
84	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	売上高は販売単価の向上によるもの、利益は原価上昇程度が安定した為	
85	【製造業】木材・木製品製造業（家具を除く）製材、	効率の向上	
86	【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	役員退職による経費削減と仕事の増加	
87	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	国内需要の拡大	
88	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	客数増加による	
89	【流通業】	商品認知が進んだ	
90	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	・営業力強化により元請けとなる新規販路開拓ができた結果単価上昇 ・既存取引先との契約は価格転嫁による単価改善 ・協力企業の増加 既存も好調な上に特需も入った。	
91	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業		
92	【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	得意先の売上増加	
93	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	原材料費上昇による価格改定の印刷物の受注増加	
94	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	単価交渉での価格転嫁が反映された為	
95	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	新規出店と既存店舗顧客増	
96	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	付加価値の高いサービス強化	
97	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	行政が決定するサービス単価が上がったので、必然的に売上などが上がった。	
98	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	障害福祉サービスの場合、国の公定価格であり、それに左右される。今回たまた4月の報酬改定で良い方向に動いた。提供回数としては、減少している。	
99	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	価格転嫁の成果	
100	【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	コロナ禍で落ち込んでいた業界が、インバウンドの回復や万博及びその周辺事業の回復の好影響。	
101	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	仕入れ値上げに対する価格転嫁が追いついてきた	
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	1社あたりの業務の質量の改善及び増加	
103	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	一貫生産品の受注拡大	
104	【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	HP検索順位が上がる手だてをした	

no		事業内容	記述内容
105	【製造業】輸送用機械器具製造業		顧客単価の上昇。お客さんに対して新しい無二の価値を提供することで、価格支配を行う。また、同業他社に対して圧倒的なアドバンテージを有することで、価格競争を行わないポジションを獲得している。
106	【卸売業、小売業】機械器具卸売業		コロナ借入金70百万円の完済による支払利息計画値の変動。
107	【製造業】プラスチック製品製造業		輸出業務の実施による、新規案件の取得。
108	【製造業】非鉄金属製造業、電線		新規販路と値上げ
109	【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		御用聞き営業のメリットを生かして、得意先経由で同業他社が担っていた仕事を受注できたため。 売上高・経常利益の増減の特徴・ポイント・カ点 1. 売上高の特徴・ポイント ○売上高の成長 ・2024年度(第33期)の売上高:1,168,861千円(前年比76,468千円増)?。 ・年平均成長率:おおよそ6.8%アップ?。 ・増加要因:新規顧客獲得(26件、6,800万円増)および既存顧客からの増収(61件、2億300万円増)?。 ・減少要因:取引の減少(32件、2,700万円減少)や短期契約の増加?。 ○重点対策 ・単価の上昇:市場平均価格の上昇に合わせて単価を3%引き上げることで収益性を確保?。 ・新規事業:LED照明やポリウレア樹脂を含む建設関連事業に注力?。 ・顧客拡大:新規顧客の獲得を通じ、月間324.5万円の売上増加を目指す?。 ○課題 ・採用コストの増大:新規顧客の獲得に伴い採用コストが増加?。 ・短期契約の課題:派遣契約の期間が短期化し、長期契約の確保が課題?。 2. 経常利益の特徴・ポイント ○経常利益の推移 ・2024年度(第33期)の経常利益:10,243,646円(前年比2,590万円増)?。 ・利益率:1.08% → 1.35%に改善?。 ・今後の成長計画:2026年には経常利益率を2.06%、2030年には6.26%まで引き上げる計画?。 ○成長要因 ・単価交渉の強化:単価交渉を積極的に進め、粗利益率を向上?。 ・新規事業展開:LED照明・ポリウレア樹脂関連事業の受注強化?。 ・経費削減:広告費の最適化や補助金の積極活用?。 ○課題 ・短期契約の影響:長期契約の確保ができないため、収益の安定性に欠ける?。 ・採用コスト増加:新規顧客獲得に伴う採用コストが利益を圧迫?。 3. 今後の重点戦略 ○単価の上昇 ・平均単価を3%上昇させ、利益率を1.78%改善?。 ・新規事業拡大 ・LED照明やポリウレア樹脂関連ビジネスの拡大?。 ・港湾関連の大手企業との取引増加?。 ・補助金活用 ・補助金を活用して利益向上を図る?。 ・新規顧客獲得 ・月間324.5万円の売上増加を目指す?。 ・長期的な取引先の確保を優先?。 4. 総括 ・売上高:新規顧客獲得、既存顧客の深耕により着実に増加。 ・経常利益:単価交渉の強化、経費削減、新規事業の拡大により改善傾向。 ・今後の重点ポイント:単価引き上げ、新規事業展開、長期契約の確保、補助金活用。 ・株式会社KDPは、持続可能な利益構造を構築し、長期的な企業成長を目指す方針を明確に掲げています。
110	【卸売業、小売業】その他の小売業		業務改善 社員教育 より高い加算の取得
111	【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		新規取引先の拡大と取引社数の増加
112	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト		継続性のある商品、1社多品目の販売
113	【卸売業、小売業】機械器具小売業		車輛販売は、新車価格の高騰と中古車の玉不足による仕入価格の上昇、部品販売は、中古品→リビルト品にニーズが移行してでの売り上げ単価の上昇によるもの。
114	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版		受注量が増えた
115	【製造業】プラスチック製品製造業		仕入価格、人件費上昇分の販売価格への転嫁
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		顧客の増加
117	【製造業】その他の製造業		受注急減により先行手配による仕掛・在庫等が長期間滞留していたが、その分の正式な注文が入ったため大きく上積みされた
118	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材		既存顧客からの受注増と新規得意先の開拓
119	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業		営業に振り切って強化
120	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工		建築工事の案件増加
121	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所		公共事業が堅調なため
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		既存顧客の満足
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		値上げをする
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		引き合いが増えた為。
125	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ		仕入先の見直し、DX化による工数と残業の削減。製品の値上げ。
126	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業		3年ごとの報酬改訂対応。新規利用者増
127	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、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
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		前年度受託開発の案件の仕損じにより赤字計上となっていた点を反省し、人員の配置変換を実施して委任契約の案件に注力、損益の改善を図った。 また、パートナーとの連携強化、上位ベンダー様との協業および関係性の構築を図り、受注拡大を実現した。
129	【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)		新規あるのみ
130	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業		値上げ、業界全体の価格上昇
131	【製造業】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		新規顧客の増加
132	【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)		後継者不在の会社を吸収 店舗出店 コロナ禍から集客改善 単価アップ
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		取引先件数の拡大
134	【製造業】その他の製造業		自動車業界の景気回復(主にEV関連)
135	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供		新事業の研修事業が立ち上がった
136	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業		新規取引先の増加
137	【製造業】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		営業活動の強化
138	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇		コロナ禍で止まっていた現場が一気に動き出したことと、少人数でも生産性が上がるような勉強会を社内で継続的に取り入れたことで、業績が好転しました。カ点ポイントはひとりひとりの力が発揮できる社内教育です。
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		WEBでの発信強化による新規顧客増、設備投資(3D設計システム)による合理化
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		経験値増大
141	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス		社内のビジョン共有、売上・利益の追求
142	【製造業】プラスチック製品製造業		新規の販売先が増えて、単価も少し上がるようになって来た

売上利益増（対前年同期比）

no		事業内容	記述内容	2024年10-12月期景況調査
143	【医療、福祉】医療業		営業強化による出店と新規顧客開拓	売上利益増（対前年同期比）
144	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業		投資計画を実行したので前期の経常利益が減少したため、今期は前期比アップ	
145	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ		営業力	
146	【卸売業、小売業】その他の小売業		人財成長	
147	【製造業】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		ホームページからの受注が増えた。物件モノの場合、利益率がやや高いため	
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		コンサルフィーの値上げ	
149	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業		客数はふやしました 新規仕入先との取引で 今まで出来なかった仕事を受けれるようになった ことによる売上、利益増加のポイント	
150	【卸売業、小売業】その他の卸売業			
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		弊社の取り組みが周知され始めたため	
152	【卸売業、小売業】飲食品卸売業		コロナ禍が終わって、海外旅行客が増えた。	
153	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業		事業転換	
154	【製造業】飲料・タバコ・飼料製造業、酒類、茶・コーヒー、氷		新規顧客、新商品の増加による。価格改定も順調にいつている。	
155	【卸売業、小売業】機械器具卸売業		営業活動	
156	【製造業】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		同業他社が高齢で廃業される加工内容の製品を、機械化・データ化し取り込んでいる。受注単価は現行の労務費チャージを根拠に算出している。	
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		新サービスの投入	
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		顧客からの問い合わせ増加、結果契約に結びつく	
159	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供		新商品開発と販売がスケジュール通り進んでいる。	
160	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業		インバウンド集客 SNSによるオンライン集客	
161	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店		売上の低い店舗の稼働日数を減らした。経費の見直しをした	
162	【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		新しい機械の導入	
163	【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		円安基調による訪日外国人客の増加 営業力強化 経費類の見直し	
164	【医療、福祉】医療業		人の集まる場所への参加を増やした。	
165	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所		営業活動	
166	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店		値上げの結果、粗利が良くなった	
167	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所		顧客の増加、代理店の増加、代理店教育	
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		紹介と競合他社がまだそこまで介入していないため	
169	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ		売掛先の大幅な増加、業務範囲拡大による粗利の増加	
170	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業		従業員が増えたので、お客さんも入れられる人数が増えたこと	
171	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業		営業強化による販路拡大。売上拡大	
172	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業		新規顧客が増えました。	
173	【医療、福祉】医療業		患者様の増加	
174	【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）		レンタカー事業が好調	
175	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築		誰にも負けない努力 お客様第一主義	
176	【宿泊業、飲食サービス業】宿泊業		利用者様の増加	
177	【卸売業、小売業】機械器具卸売業		原材料費上昇による価格改定の印刷物の受注増加	
178	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所		単価、受注数の増加	
179	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業		取引先に、昨年の仕事の成果が認められて、取引先からの受注数が増加しました。	
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、道路橋構		イベント開催、SNS発信、お客様の信頼からの紹介等	
181	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供		既存顧客への営業強化を行った点が大きく売上増加に繋がりました	
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		新しく商品開発をした	
183	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工		今までよりも、規模の大きな案件の受注。	
184	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供		既存顧客からの継続受注と単価向上、新規顧客獲得	
185	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所		紹介先の増加	
186	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所		顧問料の値上など	
187	【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		営業活動の強化	
188	【製造業】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		本業であったシャーリング業から加工業に展開する事により、より付加価値のある生産が出来ている。また新しく良い顧客と出会えた事もポイントあり、今後もあらゆる面で展開して行けたらと思っている。	
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		顧客数の増加。特に、市場の変化が大きい	
190	【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	
191	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹸、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料		本業の印刷業界向け資材販売は落ちたが、ネット販売にのせた商品販売が伸び本業の落ち込みをカバーしてくれた。	
＜売上横ばい・利益増加と回答＞				
192	【サービス業（他に分類されないもの）】廃棄物処理業		新規事業開始と営業強化	売上横ばい・利益増（対前年同期比）
193	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ		価格の見直しを行った	
194	【製造業】非鉄金属製造業、電線		値上げ交渉	
195	【卸売業、小売業】その他の小売業		価格改定	
196	【卸売業、小売業】機械器具小売業		過剰な値引きを改善している	
197	【卸売業、小売業】飲食品卸売業		値上げ力	
198	【卸売業、小売業】その他の卸売業			

事業内容		記述内容	2024年10-12月期景況調査	
no			調査-20-	
198	【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	単純に仕入れ価格の上昇による価格転嫁で売上げ上昇	売上横利益増（前年同期比）	
199	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	価格改定による増収、一部で粗利率アップ		
200	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、銅管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	値上げ交渉がうまくいった		
201	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	社員数減による人件費低下 新規事業をスピードダウンして外注費を削減したことによる利益増加		
202	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	粗利率の向上		
203	【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	固定費削減を計画的に行っている。外注比率を上げている。		
204	【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	コストアップをした得意先の受注増加	売上増利益横（前年同期比）	
205	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	売上単価、客単価を上げること		
<売上減少・利益増加と回答>				
206	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	見積単価を上げ、施主、元請業者に納得頂いた		売上増減利
207	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	業務の効率化		
208	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、銅管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	価格改定の交渉を進めている		
<売上増加・利益横ばいと回答>				
209	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	単価の見直しと顧客へのアプローチ増加	売上増利益横（前年同期比）	
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	売上高は紹介案件が多く、毎年増加している		
211	【製造業】プラスチック製品製造業	営業職の人材採用により、受注量が増加した。 利用者が増えた 加算を取得することで、収入が増えた 基本報酬は、下がっているので、加算を取得することで、一人当たりの報酬を増やすしか収入を増やす見込みがない		
212	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	業種・地域に関わらず全体的に受注が増加した		
213	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、銅管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	コミュニケーションや利益のでる仕組みの社内勉強会などを通して、ひとりひとりの力が発揮できたことで、利益増につながりました。		
214	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	営業力強化		
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	売上が増えたが、人件費の増加（人員増も含む）で利益出にくい。更に売り上げ必要		
216	【製造業】プラスチック製品製造業	新たに取り組んできた分野に実績が出てきた。		
217	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	中古車販売台数増加と板金塗装（事故修理）台数の増加による売上向上があった		
218	【卸売業、小売業】機械器具小売業	生産性向上を目指し社員さんへの意識改革の徹底です		
219	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	一人当たりの売上アップと高利益商品のリサイクル関連商材の需要増加にともなう売上総利益アップ		
220	【卸売業、小売業】機械器具小売業	広報力		
221	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	社内でのスキルアップ 社内の社内での制作強化		
222	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	営業と採用と挑戦		
223	【運輸業、郵便業】倉庫業	行政からの収集運搬業務受託台数が増加した。（パッカー1台・軽ダンプ1台 ⇒ パッカー2台・軽ダンプ1台）		
224	【サービス業（他に分類されないもの）】廃棄物処理業	売り上げ単価はわずかに上がっているが、仕入れ単価の高止まりで採算取るのが難しい。受注高増加でなんとか賄おうとしている。		
225	【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	顧客が、弊社の強みを他社に伝えたことによって新規顧客が増えた。		
226	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	厳しい状況の中であるが、取引先からの紹介を仰ぎ仕事を集めている		
227	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	売上高、利益ともに横ばいもしくはやや増加。営業力アップと、業務ソフト導入による効率性アップが要因		
228	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	一時的な取引先の注文増加		
229	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	事業内容の変更		
230	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	社員教育による売上拡充、新規顧客開拓により売上アップ		
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	大口受注の増加と作業案件（オイル交換・電気屋からの絶縁油抜き取り）の増加による、売上増。		
232	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	売上は伸びているが新規採用、人材育成、福利厚生、検査場所の賃貸などに投資しているため利益水準は横ばいと思われる		
233	【卸売業、小売業】その他の卸売業	正規雇用と育成		
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	他社に移っていた、主要顧客からの定番商品の受注回帰		
235	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	M&A		
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	販売価格の転嫁を進めています 人件費増加 異業種交流会に入る イベント		
237	【製造業】プラスチック製品製造業	新しいサービスを設定		
238	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業			
239	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業			
240	【卸売業、小売業】各種商品小売業			
241	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業			
<売上増加・利益減少と回答>				
242	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	営業強化	売上増減利益	
243	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	参加得意先からの受注があった		
244	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	新規顧客を増やす		
245	【医療、福祉】医療業	支店を開設したのでこれから売り上げはのびていく		
<売上横ばい・利益横ばいと回答>				
246	【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	値上げ交渉 経費削減	売上横利益横（前年同期比）	
247	【卸売業、小売業】その他の小売業	市場動向の変化。倒産社数の増加のためおもったより売上が伸びていない。		
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	年間で一定の波があり10-12月期は例年収支トントンの傾向が多い。2-5月に売上回収が集中する。		
249	【卸売業、小売業】その他の小売業	適正な価格を守る		

事業内容		記述内容	2024年10-12月期景況調査
no			21-
250	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	新規開拓	売上横利益横（前年同期比）
251	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	仕事による信頼の獲得	
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	新規顧客開拓	
253	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	顧客数が増えるため	
254	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	販路の拡大	
255	【製造業】その他の製造業	内製化	
256	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	営業力の強化・拡大 他社との競合改善	
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	受任件数の増加、大型事件の増加	
258	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹸、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	価格改定 一部品目の増産	
259	【卸売業、小売業】機械器具小売業	販売の落ち込みをメンテナンス売上ににてカバーしている。メンテナンスが増加することにより粗利が改善	
260	【卸売業、小売業】飲食物品卸売業	限界利益（粗利）増 新規顧客の獲得	
261	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	損保、生保、DC、IFA業のコラボが上手くいきました。	
262	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	燃料費の増減が大きいかかわってきます	
263	【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	単年度比較では前年からやや減少状況ではあるが、3年単位、5年単位でみるとやや増加傾向にあり。	
264	【卸売業、小売業】各種商品小売業	異常気象による販売点数の減少に対応すべき新規取引先の囲い込み	
265	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	顧客候補との接点が増加	
266	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	人材育成	
267	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	価格転嫁が進んだ	
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	付加価値の向上	
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	値上げ	
270	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	単価の大きい法人で入金があったため	
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	単価の高い仕事の受注	
272	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	人員の確保	
273	【製造業】プラスチック製品製造業	販路拡大 ネット販売の更新	
274	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	輸出が好調	
275	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	広告宣伝効果があった	
276	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規案件獲得	
277	【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	経費節減と値上げ交渉	
278	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規顧客の入りと既存顧客の出の差が微増	
279	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	受注金額の値上げ	
280	【製造業】その他の製造業	9月末決算の前期は過去最高の売上と利益を計上したが、今期に入ってもその勢いを維持している	
281	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	マーケティング活動に注力した結果です	
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	顧客の増加	
283	【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	新規取引先の増加	
284	【製造業】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	値上げが認められた 人員が減った	
285	【教育、学習支援業】学校教育	客単価の若干の増加	
286	【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	定期的に発注してくれる新規顧客との取引が始まった。	
287	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	顧客満足を高め利用者の獲得とサービス力の強化	
288	【医療、福祉】医療業	患者とのコミュニケーションに重点	
289	【卸売業、小売業】その他の卸売業	AIを利用した社内利益の改善	
290	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	契約単価が前期より上げられている	
291	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	弊社の場合は売り上げを上げたいなら店舗増やすしか方法はない	
292	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	知名度アップ	
293	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	生産性のモニタリングと向上	
294	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	不動産売買を通じて資産保全・運用を考える優良資産家、敏腕経営者との信頼関係構築。スピーディーで緻密なコンサル力の向上。 予実管理の徹底・細分化。	
295	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	営業活動に力を入れて活発に活動します。	
296	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	商品力の強化、社員育成	
297	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	資材高騰・運搬費など、高値になっており請負金額は増加しているが、外注費・労務費なども増加しており価格転嫁しきれていない。まだまだ、価格競争が激しいので今後どのように差別化・価格転嫁していけるか。	
298	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	固定費削減により利益率が上がっている	
299	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	毎日の積み重ね	
300	【卸売業、小売業】その他の小売業	打ち上げは横ばいだが、Amazonの手数料が下がったため利益が上がった。	

事業内容		記述内容	2024年10-12月期景況調査
no	事業内容	記述内容	
301	【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	新商品開発が済み、販売フェーズに入ったため売上増につながります。	（売上横利益横） （前年同期比）
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	得意先増加と単価アップ	
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	意味がわかりません	
304	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	取組んだプロジェクトが比較的規模が大きく一人当たりの生産性が向上した	

＜売上横ばい・利益減少と回答＞

305	【卸売業、小売業】その他の卸売業	円安と価格の上昇のダブルで輸入仕入価格が上昇している	減売上 （前年 横 比） （前 年 利 同 益
306	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹸、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	容器やポンプ等の資材、原材料費が高騰	
307	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	マーケティング	
308	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	得意先の業況変化、原材料費・材料高騰、原油高騰、人件費増加、	

＜売上減少・利益横ばいと回答＞

309	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	付加価値を増やせた	売上 横 減 利
310	【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	値上げ交渉をして売上、利益共増加を目指す	
311	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	社内生産体制の強化	

＜売上減少・利益減少と回答＞

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	新規顧客の獲得	売上 減 利 益 減 （前 年 同 期 比）
313	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	食材費、人件費、光熱費などの増加	
314	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、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	
315	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	景気回復・世界情勢の安定	
316	【製造業】プラスチック製品製造業	国内自動車業界の不祥事の影響で減産となりました。またプラスチックの材料価格上昇と金利率上昇で前期より出費が多いです。	
317	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	価格決定権のある顧客を優先し、粗利確保を目指す	
318	【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	人件費上昇、ガソリン等の物価上昇がポイントです。	

＜売上増加と回答、利益未回答＞

319	弁護士	相談数の増加	売上増
320	中古農業機械・建設機械輸出	前年からの円安が定着したため、海外から安定して受注できた。	
321	食品包装資材	得意先の販売力が増えている	
322	建築業へ繋がる飲食業およびブライダル・エステ	本業に連動した事業展開	

＜売上未回答、利益横ばい＞

323	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	さほど変わらず。若干のコスト高があります。	利益横
-----	---------------------------------	-----------------------	-----

＜売上未回答、利益減少＞

324	【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	購入品の値段は上昇しても、値上げのタイミングで他社が値上げを控えていると上げずらいから	利益減
-----	--	---	-----

売上・利益（前年同期比）増減の要因

＜売上・利益とも減少したと回答＞

＜減少の要因で回答された内容＞

no	事業内容	記述内容	要因
325	【製造業】その他の製造業	市場の縮小、人件費の増加、コストアップ	売上 減 利 益 減 （前 年 同 期 比）
326	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	円安による商品の輸入価格高騰とその小売価格への転嫁がもたらす消費の落ち込み。	
327	【製造業】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	受注量の減少	
328	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	利用者の減少、新規利用者の減少、	
329	【卸売業、小売業】その他の卸売業	仕入価格の変動に同期しない。定尺出荷が増えると利幅も減。	
330	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	得意先の受注減	
331	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	例年主要得意先業種の市場が縮小していることから、当社商品の出荷量も減少している。	
332	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	大手の生産調整と中国景気後退	
333	【卸売業、小売業】その他の卸売業	変動費、固定費が営業利益を圧迫している	
334	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	業務受託していた会社の業務の内容が縮小となった。	
335	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	既存案件の終了と新規案件の減少	
336	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	国内需要の減少により売上が落ちた	
337	【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	材料費高騰。不景気による受注激減。	
338	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	製造業のお客さんがほとんど動いていないので注文が来ない	
339	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	去年はイベントの仕事が多すぎた	
340	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	大口先が契約できなかった。	
341	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	受注額の大きな案件が減少した	
342	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	円安による輸入コストの増加	
343	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	前年に対して、販売価格が上がったが、やはりその分販売数量は低下。さらに、円安などによる原材料費の高騰や、人件費の高騰（最低賃金＋50円）による外注費の高騰も、利益減少の要因といえる。	
344	【卸売業、小売業】その他の卸売業	取引先の在庫調整の影響による受注減	
345	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	案件の単価は上がっているものの受注件数が少ない	
346	【製造業】非鉄金属製造業、電線	自動車関連が止まっている。加えて新規開発品も少ない。	
347	【卸売業、小売業】その他の小売業	価格競争が激しくなった	
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	売上単価は上がってるが受注量が減っている	
349	【製造業】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	前年より受注量が減少した為売上高が下がり、人材を2名雇用したため固定費が上がり利益を圧迫	
350	【製造業】非鉄金属製造業、電線	ロット価格の値下がりにより、需要家が材料価格を抑える為に買い控えに走った	
351	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	全体的な業界の減少（仕事量）	
352	【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）	物価上昇により経常利益が減少	
353	【製造業】非鉄金属製造業、電線	原材料高騰	

no	事業内容	記述内容	2024年10-12月期景況調査
354	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋏金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	国内需要が低い、営業力が低い、当たり前のことが出来てない。今の時代に合う基盤構築を目指して投資して、需要の上がり下がりに影響されない自力回復を目指す。	
355	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	新規利用者の確保	
356	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	過去最悪同等に売り上げが悪い状態が続いている。暇なので社員が遊んでいる。最低賃金分も働いていないのに最低賃金法律ばかり変えられて疲弊している。若手がまだ育っていない	
357	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋏金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	売上1位、2位の企業の業界の景気が良くないこともあり、この2社の受注が減ってしまった。	
358	【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	案件が固まって入ってきて人がおらず失注	
359	【製造業】プラスチック製品製造業	中国と米国の貿易摩擦、半導体製造装置(前工程)の市況の変化、コロナ禍あとの客先の過剰生産による過剰在庫など、さまざまな要因が重なり受注が減少している	
360	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	取引先の業況春減退、入札案件の競争激化	
361	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	北米、欧州地域の需要減少の影響による	
362	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	印刷業の衰退	
363	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	原材料費の高騰と事業所減	
364	【卸売業、小売業】その他の卸売業	前期にあった仕事で、今期0になったからです	
365	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋏金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	海外企業によるストライキの影響	
366	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	得意先の業況変化	
367	【製造業】電気機械器具製造業	コロナ後受注が増加するも、現在在庫調整のため受注が減って模様	
368	【製造業】輸送用機械器具製造業	景気の冷え込み	
369	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	顧客の事業展開の変更に伴う業務縮小の為。	
370	【製造業】輸送用機械器具製造業	自動車産業の低迷から設備投資を控える傾向が強い	
371	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	案件を受注につなげられなかった	
372	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	システムの値上げ 効率化のための新たなシステム導入	
373	【卸売業、小売業】建築材料、鋳物・金属材料等卸売業	需要不足 新商品	
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	受注減	
375	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	事業承継により、事業縮小対応中	
376	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	加工業なので、人件費の増加は大きなマイナス要因となる。	
377	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	前年同期がたまたま際立って受注が多かったので、当期売上は減少しているが、さほど問題に感じてはいない状況である。	
378	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	広告宣伝におけるデジタル化で、得意先の情報発信の内製化による需要の減少。	
379	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	受注単価	
380	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	コロナ後 利用機会が変化してきた	
381	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、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	
382	【製造業】木材・木製品製造業(家具を除く)製材、	良いものを高く売る	
383	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	取引先の減少	
384	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	事業ポートフォリオ見直しのため	
385	【卸売業、小売業】機械器具小売業	人件費の高騰 退職による業務過多	
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	介護などに時間を取られて、本業の活動時間が削られてしまい、結果として少しずつ減少していった。	
387	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	主力の4社さんの売上が停滞(需要減少)のため売上が下がっている	
388	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	営業社員の頭数	
389	【卸売業、小売業】各種商品小売業	2023年10月から商品数が70%減したことにより売上減 移転での出費	
390	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	利用者の減少による売上高の減少	
391	【卸売業、小売業】その他の卸売業	消費の低迷	
392	【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	得意先の売上げが悪く、同じように減少	
393	【医療、福祉】医療業	営業、マーケティングをしていないため、新規顧客がつかなかった。	
394	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	中国景気の減退から、製造業全体の景況感がすこぶる悪い。10月まではなんとか売上増加傾向だったが、11月から極端に減少した。	
395	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	開発期間の関係で、営業フェーズと開発フェーズを繰り返す。 そのため売り上げに波がある。	
396	【学術研究、専門・技術サービス業】学術・開発研究機関	前年度からの持ち越しが少なかったため	
397	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	これまで定期的に通っていた顧客の離脱が増えた。収入の二極化により美容にかける金額の差が出ている。	
398	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	社員の体調不良の続出による営業不足 案件物量不足	
399	【製造業】電子部品・デバイス・電子回路製造業	メーカーの新規案件が少なくなっている。特に自動車	
400	【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	新規顧客獲得のための活動ができていない。自社の集客のための新ホームページの制作が遅れている。	
401	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	介護報酬の値下げ	
402	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	受注数量の減少及び材料等仕入れ価格の上昇・設備の修理代がかさんできている	
403	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	売上高減少に関しては、人材不足により業務量を減少せざるを得なかった。経常利益の減少については人件費を上げた事もあるが、10月～11月にかけて値上げを実施。そのため効果として現在確認出来ていない。	
404	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	事業の絞り込み	
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	顧問先の規模縮小	
406	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	高額物件の取引減少	
407	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	原価率アップ。客単価下げられない点	
408	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	鳥インフルエンザ	
409	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	就労継続支援A型の生産活動収入	

売上減利益減（前年同期比）

no	事業内容	記述内容	2024年10-12月期景況調査	調査-24-
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	仕事を減らした	売上減利益減（前年同期比）	
411	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	広告費の増大、コンサルフィ어의減少		
412	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	得意先現場件数の減少、競合他社のダンピング		
413	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	問い合わせの減少・お客様のニーズの把握・営業強化		
414	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	営業不振、主要顧客の事業売却に伴う契約解除		
415	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	弊所の属する広告業界では、全体的な予算縮小傾向にあり、従来の顧客からの発注機会が減少傾向にある。生成AIへのシフト（クライアントがAIを使い、自社で制作を内製化）も少数だが見られる。		
416	【製造業】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	輸出商品の部品加工が半数を占める中、コロナ下でのタンカー輸送問題により反動で在庫が積み増され需要が減少した		

<売上横ばい・利益減少と回答>

417	【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	値上げにより売上は上がるものの利益率は悪化	売上横利益減（前年同期比）	
418	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	取引先の業績悪化による影響大		
419	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	工期の遅れによる完工高減少		
420	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	人手不足		
421	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規雇用	売上横利益減	
422	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	人件費の上昇に見合わない助成金、食材費の高騰が大変痛い		
423	【卸売業、小売業】その他の小売業	元請けの受注現象、元請け自作業をこなすようになった		
424	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	8月に1名、11月に1名社員を採用したので、人件費が増えた。		
425	【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	価格転換ができない 追いつかない		
426	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	運賃、手数料、ロイヤリティなどの経費の増加		
427	【製造業】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	物価の上昇を鑑み正社員・パート共に一律50円／時間を上げました。これにより年間100万円の人件費の上昇になります。その分を事業を通して獲得しなければならないが、単純に値上げをしても、それ以上に受注量が減少すればさらに良くない状況に陥ることが予想され、踏み切れない。他社にマネされない独自を技術やサービスを追求していくしかありませんが、そんなに簡単なことではない。		
428	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	設備投資と人員確保		
429	【製造業】電気機械器具製造業	材料の高騰		
430	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	原材料・外注加工費等の値上げに対して売上単価の値上げが追いついていない		
431	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	最低賃金および仕入、経費の益々の値上がり増加により中小零細企業は売上単価が増加しない限り利益の増加を見込むことは非常に難しい状況です。売上単価は相変わらず横ばいのままであること、単価の増加を依頼することの不合理を感じます。		
432	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	訪問看護事業の撤退		
433	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、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		
434	【製造業】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	売上で相応の割合を占める海外品の値上げが間に合っていない		
435	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	建築資材、設備機器の価格高騰		
436	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	得意先の競争環境の激化、自社の営業努力の不足		
437	【製造業】電気機械器具製造業	人件費の高騰		

<売上増加・利益減少と回答>

438	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	売上増加の要因は、人事労務業務支援の仕事が入ったため。4月以降は当該仕事は契約終了によりなくなるため、新たな取引先を獲得する必要あり。	売上増利益減（前年同期比）	
439	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	最低賃金の引き上げ影響、社会保険加入者の増加		
440	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	人件費に見合って売上をあげることができていない。生産性の低さ		
441	【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	売上は上がったが雇用による人件費・管理費の負担により経常利益の減少となった		
442	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	仕入れ、人件費増加		
443	【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	既存、新規ともに受注件数、受注額ともに増加するも広告宣伝費、機材費その他必要経費が上回る。		

<売上減少・利益横ばいと回答>

444	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	乗務員の退職	売上減利益横（前年同期比）	
445	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	①1つの事業を譲渡したことによる売上減少、②デフレに強い事業のためインフレ下で需要が減少する		
446	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	コロナ以降、講座集客の減少、職業訓練手法の変化		
447	【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	受注数が減少。売上高は前年同期比で減少しておりますが人員が減少の為、経常利益は収支トントンです。		
448	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	顧客の省エネ投資への関心が薄れている。		

<売上未回答、利益減少>

449	【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	購入品の値段は上昇しても、値上げのタイミングで他社が値上げを控えていると上げずらいから		利益減
-----	--	---	--	-----

<売上未回答、利益横ばい>

450	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	さほど変わらず。若干のコスト高があります。		利益横
-----	---------------------------------	-----------------------	--	-----

<売上減少と回答、利益未回答>

451	【製造業】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 生産性		売上減
-----	--	--------	--	-----

<売上横ばい・利益横ばいと回答>

452	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	前期に新規事業をし、半年でたたんだ	売上横利益横（前年同期比）	
453	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	毎年の季節変動はほぼ変わらない。事業主の生産効率が加齢とともに落ちてきているのは否めないの、それをフォローする体制に変えていかないとかなない。		
454	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客の高齢化による		
455	【製造業】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	売上高は少し減少、経常利益も少し減少も経常利益率は二桁を維持		

456	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	今期は法人成り1期目なので多少の赤字はあるだろうと予想
457	【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	職人の数を増やせないの横ばいから脱出できない
458	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	後見業務の減少、相続関係業務は増加、全体的にはやや減少
459	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋅金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	景気不安
460	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	見積案件はあるものの工事が遅延している。
461	【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、衣服縫製修理業	旅行素材の高騰（周辺環境 人件費 為替 ）
462	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	関西圏における建設工事の減少や規模の縮小に伴う材料の使用量が減少しているため
463	【情報通信業】通信業	大口案件が終了したため。
464	【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	積極的な営業活動の展開
465	【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	大型現場受注、利益薄い
466	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	受注件数の減少
467	【製造業】繊維工業、衣服、製系、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	物価高 人件費の上昇
468	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	成約案件が少なく、売上の伸びが無い
469	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	取引先の業績悪化によるコストカット
470	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	プロジェクトの終了
471	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	原料高が要因か慎重な発注になってる感あり
472	【卸売業、小売業】その他の小売業	コピー料金の値下がり
473	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	工作機械等の設備投資の減
474	【製造業】プラスチック製品製造業	原材料価格の上昇、円安による輸入価格上昇、給与の増加
475	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋅金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	客先の出荷量の低下
476	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	客先が増え、仕事も増えているが、従業員が減っているので、中々対応できず、増えていない。
477	【製造業】その他の製造業	円安の影響で利益確保が困難
478	【卸売業、小売業】その他の小売業	売上自体に大きな変化はないが、仕入れ値が上がっていることで利益率が悪くなっている。
479	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	賃貸の客付けは多かったですが、売買が少なかったです。
480	【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	人材不足でこれ以上仕事を増やせない
481	【卸売業、小売業】飲食品卸売業	交通費の増加
482	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	問い合わせの減少
483	【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	不景気が影響して企業と繋がりができても契約締結にならない。
484	【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	取引先の減少 相場の下落
485	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	修繕費が上昇している。

<売上増加・利益横ばいと回答>

486	【卸売業、小売業】その他の小売業	人件費のアップで採算が悪くなる
487	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋅金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	11月でプロジェクトが終了 12月に売上の目処立たず
488	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	前年同時期より売上高減少の要因は、郵便料金の高騰で年賀状3割減、他受注商品もやや減少。年賀状の利益は機械の入れ替えによりコスト減、値上げをしたが、受注減で利益もやや減少。高齢のアルバイト一人が退職により固定費は減少したが、経常利益はやや減少。

<売上横ばい・利益増加と回答>

489	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、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
490	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	業務改善による生産性向上及び新規採用の抑制

<売上増加・利益増加と回答>

491	【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	資金調達や採用などに注力していたため、営業にリソースが割けず、利益減少。
-----	--------------------------------	--------------------------------------

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>

492	【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	取りこぼしを無くす
493	【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	単価を上げ、経費を減らした
494	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	設備投資の動向が大きく起因する業界
495	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	例年と変わらず
496	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	サービス業で原価性があまりないので、売上アップイコール利益向上です。売上の変動については外部環境（紹介や補助金の充実度）の影響が大きいです。
497	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	去年に比べると固定費を大幅に削減したことが大きいです。後は新規顧客獲得が少しずつ増えていることが要因に上げられます。

<売上は増加、利益は減少と回答>

498	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	売上が上がる分に人件費の増加で利益減
499	【卸売業、小売業】その他の小売業	経費、仕入れ、売上、客数
500	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	グループ会社を去年から作ったから売り上げは上がった。本社自体の売り上げ、利益は減ってて今期大きく変わろうとしている。
501	【卸売業、小売業】飲食品卸売業	人件費 新規事業参入
502	【卸売業、小売業】その他の卸売業	為替
503	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	新商品が口コミで売れている

売上横利益横（前年同期比）

売上横増利益

利売上増横

利売上増増

売上増利益増（前年同期比）

売上増利益減

no	事業内容	記述内容	2024年10-12月期景況調査
504	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客が増えているので売り上げは上がっているが、その分営業活動費や各種経費の増加及び、今までは自分の人件費を下げて利益を確保していたが、それにも限界があり、経費増加に売り上げがまだ追いついていない。	売上増 利益減

＜売上は増加、利益は横ばいと回答＞

505	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人の増強	売上増 利益横（前年同期比）
506	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	売上の増加は、新規顧客先が増加したことが要因であるが、人件費も増加しているため、経常利益は微増である。	
507	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	設備投資の受注が伸びていますが 日頃の消耗品が減少している。	
508	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	あまり変化ない	
509	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	大口受注により売り上げは上がったが、一過性の為、今後の状況に不安が残る。取り扱い商品は輸入品がほとんどの為、円安の影響で利益率が減少している。また人件費他様々なコストが上がっており、それを価格転嫁できていない。	
510	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	策は特になし、店舗工事は従来のお客さんが動き始めた	
511	【製造業】非鉄金属製造業、電線	生産性の向上。仕入れのコントロール。必要じゃないものはとにかく買わない	
512	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材の育成にチカラを入れた。今後社員も増やしていく。	
513	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	仕事自体増加しておりますが、競合他社との価格競争や燃料代の負担増加	売上増 利益横（前年同期比）
514	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	対面での従来顧客依存からECサイト販売へのシフト、卸売の強化、社内での利益率改善への積極的取組	

＜売上は横ばい、利益は増加と回答＞

515	【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	値上げが出来たこと	売上横 利益増
-----	---	-----------	------------

＜売上は横ばい、利益も横ばいと回答＞

516	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	輸送の内容	売上横 利益横（前年同期比）
517	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	認知強化	
518	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	顧客の増減	
519	【製造業】プラスチック製品製造業	売上は価格の高騰で増、利益は先送り保険ピーク解約で黒字にはできたが、営業利益は200万ほどの赤字。諸経費の値上がりがあり利益をさげている	
520	【卸売業、小売業】機械器具小売業	売上の多さに固執せず利益重視	
521	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	景気で変動しない	
522	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	自動車点検を増やし状態を説明して整備作業を増やしています。	
523	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	営業店舗の独立支援	
524	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	大きな変化がなかった	
525	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	コスト上昇の中、価格転嫁をうまくするしかない。	
526	【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	
527	【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	営業、新規採用	
528	【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	前年同期の売上減少から、新規顧客獲得を積極的に行い売り上げを元に戻した状況。その際に資源投資により利益減少の傾向にある。	
529	【運輸業、郵便業】倉庫業	固定費の削減と配送ルート及び赤字ルート仕事を受けない事で変動費の削減に寄与し生産性を上げた。	
530	【製造業】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	定期生産物の減少、単発品増	
531	【製造業】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	売上高、経常利益ともに前年と比較すると約1割減。 年間を通して取引先件数は変わらないが全体に1割程度の仕事数の減少。 今後は展示会等に積極的に出店して行き顧客数の 増加を目指す。但しやみくもに取引先を増やすのではなく安定して取引のできる顧客を選別する必要もあると考える。	
532	【製造業】石油製品・石炭製品製造業	既存顧客への売上が2～3割減小。2年前からスタートした新事業でその減少分をカバーするような形になっている。	
533	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	クライアント数の増減が影響	
534	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	原材料の値上げと人件費の高騰で 価格値上げなどができていない	
535	【学術研究、専門・技術サービス業】学術・開発研究機関	カ点:①粗利の高い試験サービスを提供すること ②海外事業の立て直し	
536	【複合サービス事業】協同組合（他に分類されないもの）	売上・利益の増減は季節的な要因による	
537	【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	取引先業績が好調だったため	
538	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	入居者の募集力	
539	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人財育成	
540	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	リピートがほとんど。多少増減あり。	
541	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	契約単価の増大	
542	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規が増えるか、既存が減るか、そののみ。	
543	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	大幅な増減がある職種ではない	
544	【製造業】その他の製造業	ええもんを造る	
545	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	営業社員の増加、営業力の強化	
546	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	自社の加工技術と技術者の能力をアピールする営業努力と当たり前の行動を着実に提供できる安心感	
547	【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	生産管理と原価管理を向上	
548	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	臨時受注があると増加	

no	事業内容	記述内容	2024年10-12月期景況調査
549	【製造業】プラスチック製品製造業	2024年度は売り上げが10%程度減少したが、これは自社の業態傾向からいって2023年末からの国内工作機械販売の落ち込み、中国経済の失速を見ながら予測していたところ。今年度はその予測通りの減速が続けてきたが、国内工作機械販売の底打ち感が来季やや期待できる要因と言える。また9月決算の自社にとってこの6～7月に8割以上の製品で実施した6～15%程度の値上げと12月以降に発効する一部値上げの影響により、仮に販売量が2025年今期と同量でも採算性はある程度改善する見通し。ただ、懸案の中国経済が失速しっぱなしであり、混乱する日本経済も日中経済連携で力強い動きを取れないままのに加え、トランプの大統領就任後の動きがまだ不透明な事、そしてまた大阪に至っては100%失敗する関西万博に流れ続ける人、もの、金によって2025年も関西圏に明るい兆しは感じられない。忙しいのはハイテク・医療・薄利多売分野のみ。	売上横利益横（前年同期比）
550	【製造業】非鉄金属製造業、電線	価格転嫁	
551	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	役務提供業務より物販が伸びた為、売上高は上がるが利益率はさがる	
552	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	常にお客様の立場で物事を考え提案してます	
553	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	季節性	
554	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	契約数を増やすこと	
555	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	大きな事業の変更点がなかったので、すべてに変化なし。	
556	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	季節的な影響が大きい	
557	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	前年並み	
558	【医療、福祉】医療業	販路の拡大	
559	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	昨年度からの仕事が1年かかりで売り上げに繋がった	
560	【卸売業、小売業】機械器具小売業	値上げ	
561	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、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、経常利益ともに前年同期比とほぼ同じ水準である。	
562	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	大型工事の竣工	
563	【卸売業、小売業】その他の卸売業	経費削減	
564	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	保育園事業なので、人材の確保を優先的に動いている。保育士が増えることで、保育できる人の目が増えて事故防止につながる。その為、保護者の安心感が増し子供を預けてくれる。経営が安定しているのがポイント	
565	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	あまり変わらず	
566	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	仕事量の増加により売上が増加するも会社の法人化に対する経費が掛かり利益としては減少	
567	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	売上高に関しては、年間での繁忙期と閑散期の差が激しい。弊社では、顧客側の決算期が12月の場合が最も多い為、10-12月期が売上・経常ともに他の四半期の2倍程度になる。	
568	【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	毎月の売上に変化は無し	
569	【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	例年、年末に向けて補助金や予算消化の受注が増える。そのため年明けは受注が減る傾向がある。	
＜売上は横ばい、利益は減少と回答＞			
570	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	業務効率化支援	売上横利益減（前年同期比）
571	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	営業力得意先の強化	
572	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	新規顧客、新規外注先の開拓	
573	【サービス業（他に分類されないもの）】機械等修理業（別掲を除く）	当社メーカーの値上げ幅が競合先メーカーより大きく、またフォークリフト業界の歪な価格競争(安売りしアフターメンテナンスで収益を上げる)により、競争がより厳しくなり新車フォークリフトの失注により売上利益減。とそれに伴うメンテナンス管理車両の減少により売上利益減となる。 新車の価格競争とは一転、中古車需要に力を入れ売上に大きく落とさず今に至るが、中古車販売での利益を持ってしても新車価格競争の不足分の補填には至らず利益減。 人件費に関しては、外部への人材漏洩を回避する為、基本給や賞与の全体的なベースUPや期末の決算賞与を駆使し待遇面、将来への期待感を維持するも利益を圧迫。	
＜売上は減少、利益は増加と回答＞			
574	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	売買仲介業務1件当たりの売買価格、及び介在する仲介業者の数による	売上増減利
575	【卸売業、小売業】各種商品小売業	固定費の削減	
576	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	利益率が良い物件がつついたため	
577	【製造業】情報通信機械器具製造業	売上単価が低下しているので、利益を確保するため内製を進めている	
＜売上は減少、利益は横ばいと回答＞			
578	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	営業の強化 人財育成	売上減利益増
579	【卸売業、小売業】機械器具小売業	メンテナンス等の技術力向上	
580	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	需要の大きい市場への参入が遅れていることで、売上高の減少に繋がってしまっています。その為、今後は、営業力の向上によって売上高の増加を目指します。また、需要を見極めて参入する市場を絞っていきます	
581	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客獲得	
582	【卸売業、小売業】機械器具小売業	売上は粗利率の低い商品が減少したが、その他の粗利率をアップし利益はキープしています。	
583	【電気・ガス・熱供給・水道業】ガス業	人材の増減と材料の知識	
584	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	得意先ごとのニーズを把握する	
585	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	広告宣伝の工夫	
586	【製造業】輸送用機械器具製造業	材料費高騰を価格転嫁しつつあるが、受注数減少により効果はまだ出ていない	
587	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	為替、自社の企画力、営業力	
＜売上は減少、利益も減少と回答＞			
588	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	新規	売上減利益減（前年同期比）
589	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	自社製品の売上、公共工事の状況により左右される	
590	【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	素材単価上昇分を製品価格に転嫁し切れていない。ある程度転嫁はできるが、自社の人件費上昇分は転嫁できない。	
591	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	夏の受任件数が大きく減少した。問合せ数が減少した結果、受任件数も減少した。	
592	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	既存顧客のリポートやご紹介が主な売上となり、プル型営業で売上予測が立てにくい。 受注しても制作案件の作業期間が伸びると利益は圧迫され赤字になる案件もある。 1年を通してみると売上は増えたが、物価上昇に合わせた昇給や休職社員の復職もあり、人の出入りも多く人件費が嵩み利益が圧迫される。	
593	【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）	売上単価が下がっている中、人件費は増加している。	

事業内容		記述内容	2024年10-12月期景況調査
no			
594	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	価格の見直し	売上減 利益減 (前年同期比)
595	【製造業】その他の製造業	価格に転嫁しきれていない	
596	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	新規事業、社内活性化	
597	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	原材料費の高騰、円安、光熱費高等と賃上げの影響で製造コストが上昇したが、コスト上昇分を販売価格に転嫁できていないことと、競合他社が増えた事	
598	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	増減の特徴・・・何かしらの特典月間などお得感を出して売り上げ増に持っていき、かつ四半期ごとの目標と成果を追求している	
599	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	丁寧な営業	
600	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	自社事業は売上に波があるため	売上減
601	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	価格転嫁につながらない	
<売上は減少、利益は未回答>			
602	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	そもそも、こういうアンケート調査に回答するのもしんどい企業さんばかりになっていることに気付いていますか、行政さん？ 本当知りたいと考えているのであれば、自ら「現場」に出向いてください。	

【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)

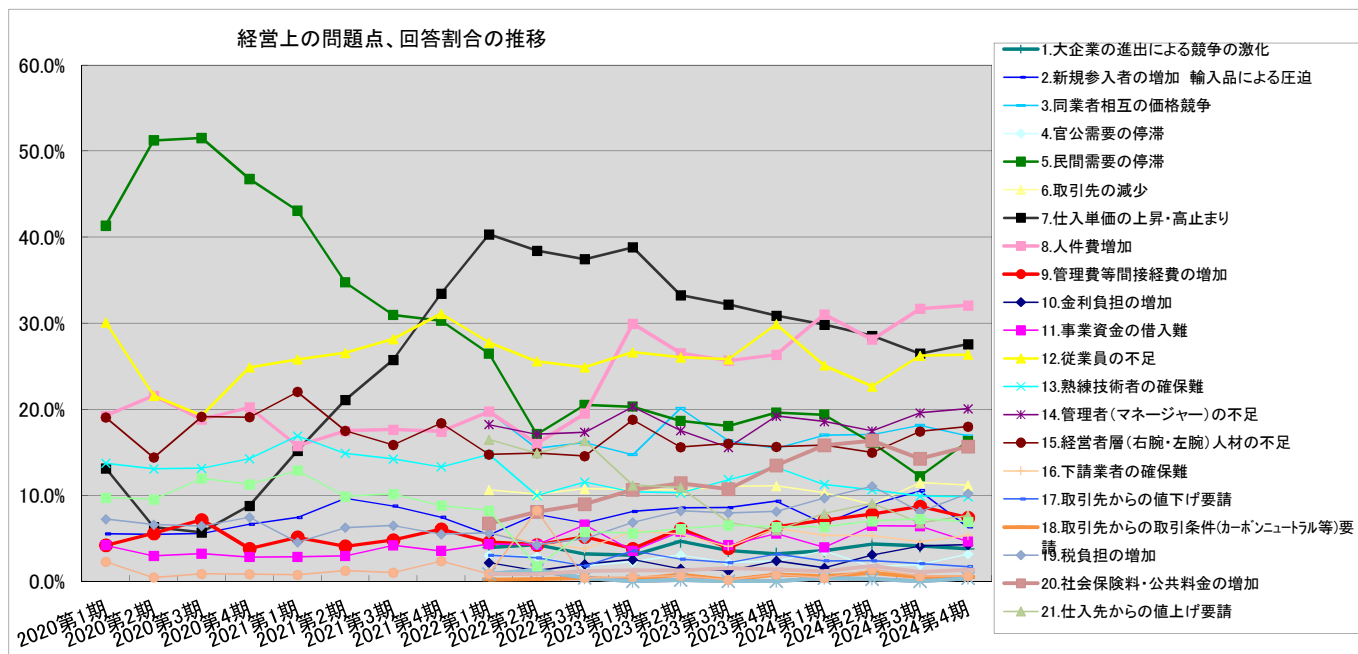
回答数

	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	2023 第1期	2023 第2期	2023 第3期	2023 第4期	2024 第1期	2024 第2期	2024 第3期
1.大企業の進出による競争の激化	2	29	2	1	1	2	6	17	31	12	29	23	16	18	31	34
2.新規参入者の増加 輸入品による圧迫	8	44	3	4	1	7	10	19	52	32	53	55	47	34	64	87
3.同業者相互の価格競争	30	109	19	5	7	21	23	34	139	58	125	105	78	86	122	150
4.官公需要の停滞	5	21	2	0	1	4	5	9	26	9	19	14	12	18	12	16
5.民間需要の停滞	58	76	15	1	2	26	9	22	134	80	116	116	99	98	115	101
6.取引先の減少	21	71	8	6	4	13	15	25	92	42	66	71	56	52	64	95
7.仕入単価の上昇・高止まり	87	140	28	3	15	43	8	42	227	153	207	207	156	151	204	219
8.人件費増加	83	181	20	11	14	32	28	75	264	118	165	165	133	157	201	262
9.管理費等間接経費の増加	11	50	6	2	1	14	8	19	61	15	38	25	32	36	56	72
10.金利負担の増加	12	23	0	0	4	7	2	10	35	10	9	8	12	8	22	34
11.事業資金の借入難	10	28	4	1	1	9	1	12	38	14	36	27	28	20	46	53
12.従業員の不足	51	166	26	5	13	21	33	68	217	105	162	166	151	127	162	217
13.熟練技術者の確保難	35	46	15	2	0	5	8	16	81	41	64	76	67	57	76	82
14.管理者(マネージャー)の不足	48	117	11	6	6	14	23	57	165	80	109	100	97	94	125	162
15.経営者層(右腕・左腕)人材の不足	48	100	10	8	4	15	21	42	148	74	97	103	79	80	107	144
16.下請業者の確保難	15	29	11	2	2	2	4	8	44	23	34	26	31	27	38	38
17.取引先からの値下げ要請	4	10	1	0	0	0	3	6	14	14	16	14	16	12	17	17
18.取引先からの取引条件(カーボニュ	2	2	0	0	0	1	1	0	4	1	5	1	4	3	7	4
19.税負担の増加	16	68	10	4	6	8	19	21	84	27	51	51	41	49	79	67
20.社会保険料・公共料金の増加	34	95	7	6	5	13	25	39	129	42	71	69	68	80	117	118
21.仕入先からの値上げ要請	26	37	7	1	5	11	2	11	63	44	68	44	30	40	65	56
22.輸出困難	1	2	1	0	0	1	0	0	3	0	1	0	0	2	2	0
23.輸入品による圧迫	3	2	0	0	0	1	0	1	5	2	4	1	4	2	10	5
24.顧客ニーズ変化への対応やズレ	6	51	1	0	1	11	17	21	57	22	38	42	32	32	50	60
25.BCPの策定・運用	5	4	1	1	0	0	0	2	9	6	7	4	6	14	10	11
26.買収・合併・吸収などの検討	2	9	1	1	1	0	2	4	11	5	8	10	7	6	13	9
本設問回答企業数	208	615	68	27	27	106	147	239	823	394	622	643	505	506	715	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 第1期	2023 第2期	2023 第3期	2023 第4期	2024 第1期	2024 第2期	2024 第3期
1.大企業の進出による競争の激化	1.0%	4.7%	2.9%	3.7%	3.7%	1.9%	4.1%	7.1%	3.8%	3.0%	4.7%	3.6%	3.2%	3.6%	4.3%	4.1%
2.新規参入者の増加 輸入品による圧迫	3.8%	7.2%	4.4%	14.8%	3.7%	6.6%	6.8%	7.9%	6.3%	8.1%	8.5%	8.6%	9.3%	6.7%	9.0%	10.5%
3.同業者相互の価格競争	14.4%	17.7%	27.9%	18.5%	25.9%	19.8%	15.6%	14.2%	16.9%	14.7%	20.1%	16.3%	15.4%	17.0%	17.1%	18.1%
4.官公需要の停滞	2.4%	3.4%	2.9%	0.0%	3.7%	3.8%	3.4%	3.8%	3.2%	2.3%	3.1%	2.2%	2.4%	3.6%	1.7%	1.9%
5.民間需要の停滞	27.9%	12.4%	22.1%	3.7%	7.4%	24.5%	6.1%	9.2%	16.3%	20.3%	18.6%	18.0%	19.6%	19.4%	16.1%	12.2%
6.取引先の減少	10.1%	11.5%	11.8%	22.2%	14.8%	12.3%	10.2%	10.5%	11.2%	10.7%	10.6%	11.0%	11.1%	10.3%	9.0%	11.5%
7.仕入単価の上昇・高止まり	41.8%	22.8%	41.2%	11.1%	55.6%	40.6%	5.4%	17.6%	27.6%	38.8%	33.3%	32.2%	30.9%	29.8%	28.5%	26.5%
8.人件費増加	39.9%	29.4%	29.4%	40.7%	51.9%	30.2%	19.0%	31.4%	32.1%	29.9%	26.5%	25.7%	26.3%	31.0%	28.1%	31.7%
9.管理費等間接経費の増加	5.3%	8.1%	8.8%	7.4%	3.7%	13.2%	5.4%	7.9%	7.4%	3.8%	6.1%	3.9%	6.3%	7.1%	7.8%	8.7%
10.金利負担の増加	5.8%	3.7%	0.0%	0.0%	14.8%	6.6%	1.4%	4.2%	4.3%	2.5%	1.4%	1.2%	2.4%	1.6%	3.1%	4.1%
11.事業資金の借入難	4.8%	4.6%	5.9%	3.7%	3.7%	8.5%	0.7%	5.0%	4.6%	3.6%	5.8%	4.2%	5.5%	4.0%	6.4%	6.4%
12.従業員の不足	24.5%	27.0%	38.2%	18.5%	48.1%	19.8%	22.4%	28.5%	26.4%	26.6%	26.0%	25.8%	29.9%	25.1%	22.7%	26.2%
13.熟練技術者の確保難	16.8%	7.5%	22.1%	7.4%	0.0%	4.7%	5.4%	6.7%	9.8%	10.4%	10.3%	11.8%	13.3%	11.3%	10.6%	9.9%
14.管理者(マネージャー)の不足	23.1%	19.0%	16.2%	22.2%	22.2%	13.2%	15.6%	23.8%	20.0%	20.3%	17.5%	15.6%	19.2%	18.6%	17.5%	19.6%
15.経営者層(右腕・左腕)人材の不足	23.1%	16.3%	14.7%	29.6%	14.8%	14.2%	14.3%	17.6%	18.0%	18.8%	15.6%	16.0%	15.6%	15.8%	15.0%	17.4%
16.下請業者の確保難	7.2%	4.7%	16.2%	7.4%	7.4%	1.9%	2.7%	3.3%	5.3%	5.8%	5.5%	4.0%	6.1%	5.3%	5.3%	4.6%
17.取引先からの値下げ要請	1.9%	1.6%	1.5%	0.0%	0.0%	0.0%	2.0%	2.5%	1.7%	3.6%	2.6%	2.2%	3.2%	2.4%	2.4%	2.1%
18.取引先からの取引条件(カーボニュ	1.0%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%	0.7%	0.0%	0.5%	0.3%	0.8%	0.2%	0.8%	0.6%	1.0%	0.5%
19.税負担の増加	7.7%	11.1%	14.7%	14.8%	22.2%	7.5%	12.9%	8.8%	10.2%	6.9%	8.2%	7.9%	8.1%	9.7%	11.0%	8.1%
20.社会保険料・公共料金の増加	16.3%	15.4%	10.3%	22.2%	18.5%	12.3%	17.0%	16.3%	15.7%	10.7%	11.4%	10.7%	13.5%	15.8%	16.4%	14.3%
21.仕入先からの値上げ要請	12.5%	6.0%	10.3%	3.7%	18.5%	10.4%	1.4%	4.6%	7.7%	11.2%	10.9%	6.8%	5.9%	7.9%	9.1%	6.8%
22.輸出困難	0.5%	0.3%	1.5%	0.0%	0.0%	0.9%	0.0%	0.0%	0.4%	0.0%	0.2%	0.0%	0.0%	0.4%	0.3%	0.0%
23.輸入品による圧迫	0.5%	0.3%	1.5%	0.0%	0.0%	0.9%	0.0%	0.0%	0.4%	0.0%	0.2%	0.0%	0.0%	0.4%	0.3%	0.0%
24.顧客ニーズ変化への対応やズレ	1.4%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%	0.0%	0.4%	0.6%	0.5%	0.6%	0.2%	0.8%	0.4%	1.4%	0.6%
25.BCPの策定・運用	2.9%	8.3%	1.5%	0.0%	3.7%	10.4%	11.6%	8.8%	6.9%	5.6%	6.1%	6.5%	6.3%	6.3%	7.0%	7.3%
26.買収・合併・吸収などの検討	1.0%	1.5%	1.5%	3.7%	3.7%	0.0%	1.4%	1.7%	1.3%	1.3%	1.3%	1.6%	1.4%	1.2%	1.8%	1.1%
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減少率の変化が大きい項目、赤字は前回より割合の増加率の変化が大きい項目



(3)現在実施している経営上の力点(選択3つまで)

回答数

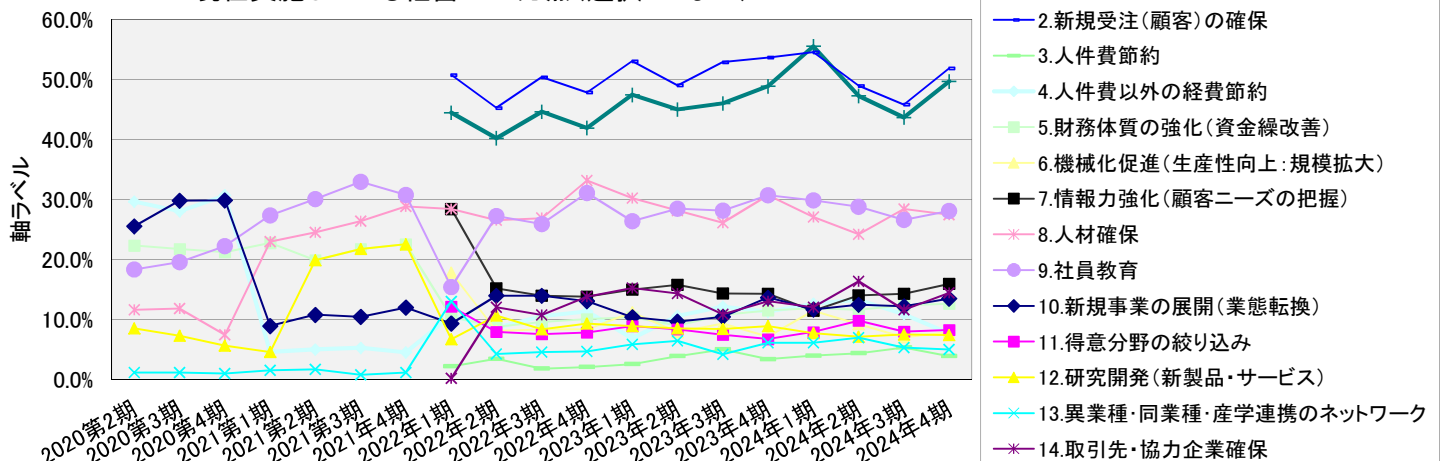
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1.付加価値の増大	112	297	25	12	12	64	74	109	409
2.新規受注(顧客)の確保	112	315	34	11	6	61	72	130	427
3.人件費節約	9	23	2	0	0	6	3	12	32
4.人件費以外の経費節約	16	47	3	1	6	14	6	17	63
5.財務体質の強化(資金繰改善)	30	74	8	5	7	14	13	27	104
6.機械化促進(生産性向上:規模拡大)	40	25	3	1	1	7	7	6	65
7.情報力強化(顧客ニーズの把握)	24	107	8	4	5	25	20	44	131
8.人材確保	59	167	35	9	14	26	26	57	226
9.社員教育	66	165	26	8	10	28	32	61	231
10.新規事業の展開(業態転換)	27	84	9	4	3	23	10	35	111
11.得意分野の絞り込み	14	54	7	0	2	7	22	16	68
12.研究開発(新製品・サービス)	26	35	0	5	0	7	8	15	61
13.異業種・同業種・産学連携のネットワーク	8	33	2	1	0	7	10	13	41
14.取引先・協力企業確保	31	88	12	7	7	13	10	39	119
回答企業数	208	615	68	27	27	106	147	239	823

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3期	2023年4期	2024年1期	2024年2期	2024年3期
1.付加価値の増大	53.8%	48.3%	36.8%	44.4%	44.4%	60.4%	50.3%	45.6%	49.7%	46.0%	48.9%	55.5%	47.3%	43.7%
2.新規受注(顧客)の確保	53.8%	51.2%	50.0%	40.7%	22.2%	57.5%	49.0%	54.4%	51.9%	52.9%	53.7%	54.5%	49.0%	45.8%
3.人件費節約	4.3%	3.7%	2.9%	0.0%	0.0%	5.7%	2.0%	5.0%	3.9%	5.0%	3.4%	4.0%	4.3%	5.3%
4.人件費以外の経費節約	7.7%	7.6%	4.4%	3.7%	22.2%	13.2%	4.1%	7.1%	7.7%	12.1%	11.3%	12.6%	13.3%	10.9%
5.財務体質の強化(資金繰改善)	14.4%	12.0%	11.8%	18.5%	25.9%	13.2%	8.8%	11.3%	12.6%	10.7%	11.5%	11.9%	11.6%	12.3%
6.機械化促進(生産性向上:規模拡大)	19.2%	4.1%	4.4%	3.7%	3.7%	6.6%	4.8%	2.5%	7.9%	9.3%	7.1%	11.5%	9.2%	7.0%
7.情報力強化(顧客ニーズの把握)	11.5%	17.4%	11.8%	14.8%	18.5%	23.6%	13.6%	18.4%	15.9%	14.3%	14.3%	11.5%	14.0%	14.3%
8.人材確保	28.4%	27.2%	51.5%	33.3%	51.9%	24.5%	17.7%	23.8%	27.5%	26.1%	30.7%	27.1%	24.2%	28.4%
9.社員教育	31.7%	26.8%	38.2%	29.6%	37.0%	26.4%	21.8%	25.5%	28.1%	28.1%	30.7%	29.8%	28.8%	26.6%
10.新規事業の展開(業態転換)	13.0%	13.7%	13.2%	14.8%	11.1%	21.7%	6.8%	14.6%	13.5%	10.4%	13.7%	11.7%	12.4%	12.2%
11.得意分野の絞り込み	6.7%	8.8%	10.3%	0.0%	7.4%	6.6%	15.0%	6.7%	8.3%	7.5%	6.7%	7.9%	9.8%	8.0%
12.研究開発(新製品・サービス)	12.5%	5.7%	0.0%	18.5%	0.0%	6.6%	5.4%	6.3%	7.4%	8.4%	8.9%	7.7%	7.1%	7.5%
13.異業種・同業種・産学連携のネットワーク	3.8%	5.4%	2.9%	3.7%	0.0%	6.6%	6.8%	5.4%	5.0%	4.2%	6.1%	6.1%	7.0%	5.3%
14.取引先・協力企業確保	14.9%	14.3%	17.6%	25.9%	25.9%	12.3%	6.8%	16.3%	14.5%	10.9%	13.1%	12.1%	16.4%	11.6%
本設問回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

青字は前回より割合の減少率の変化が大きい項目、赤字は前回より割合の増加率の変化が大きい項目

現在実施している経営上の力点(選択3つまで)



(3) 今後実施を予定している経営上の力点(選択3つまで)

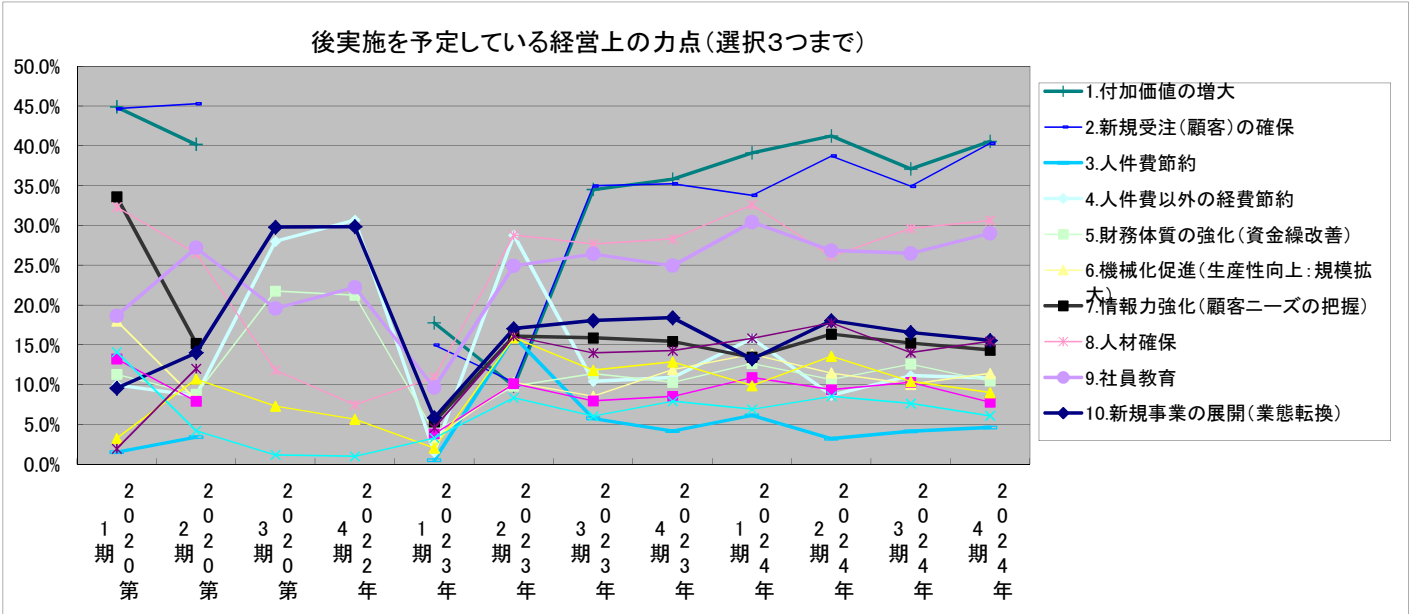
回答数

	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	84	250	22	7	7	41	64	109	334
2.新規受注(顧客)の確保	73	259	25	13	9	46	68	98	332
3.人件費節約	9	29	4	2	2	10	5	6	38
4.人件費以外の経費節約	24	65	13	1	6	13	9	23	89
5.財務体質の強化(資金繰改善)	24	62	5	4	4	13	9	27	86
6.機械化促進(生産性向上:規模拡大)	57	37	3	1	1	12	10	9	94
7.情報力強化(顧客ニーズの把握)	33	85	4	5	3	17	22	34	118
8.人材確保	62	190	38	8	14	31	26	72	252
9.社員教育	64	175	27	9	10	32	33	63	239
10.新規事業の展開(業態転換)	31	97	12	3	3	24	9	46	128
11.得意分野の絞り込み	14	50	3	3	3	8	19	14	64
12.研究開発(新製品・サービス)	28	46	1	7	0	10	12	16	74
13.異業種・同業首・産学連携のネットワーク	10	40	2	2	0	8	11	17	50
14.取引先・協力企業確保	28	99	17	4	7	12	17	42	127
回答企業数	208	615	68	27	27	106	147	239	823

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	2024年3期
1.付加価値の増大	40.4%	40.7%	32.4%	25.9%	25.9%	38.7%	43.5%	45.6%	40.6%	49.7%	34.5%	35.8%	39.1%	41.3%	37.1%
2.新規受注(顧客)の確保	35.1%	42.1%	36.8%	48.1%	33.3%	43.4%	46.3%	41.0%	40.3%	51.9%	35.0%	35.2%	33.8%	38.7%	34.9%
3.人件費節約	4.3%	4.7%	5.9%	7.4%	7.4%	9.4%	3.4%	2.5%	4.6%	3.9%	5.8%	4.2%	6.1%	3.2%	4.1%
4.人件費以外の経費節約	11.5%	10.6%	19.1%	3.7%	22.2%	12.3%	6.1%	9.6%	10.8%	7.7%	10.4%	10.9%	15.8%	8.7%	11.1%
5.財務体質の強化(資金繰改善)	11.5%	10.1%	7.4%	14.8%	14.8%	12.3%	6.1%	11.3%	10.4%	12.6%	11.4%	10.3%	12.6%	10.6%	12.6%
6.機械化促進(生産性向上:規模拡大)	27.4%	6.0%	4.4%	3.7%	3.7%	11.3%	6.8%	3.8%	11.4%	7.9%	8.6%	11.9%	13.8%	11.5%	10.0%
7.情報力強化(顧客ニーズの把握)	15.9%	13.8%	5.9%	18.5%	11.1%	16.0%	15.0%	14.2%	14.3%	15.9%	15.9%	15.4%	13.4%	16.4%	15.2%
8.人材確保	29.8%	30.9%	55.9%	29.6%	51.9%	29.2%	17.7%	30.1%	30.6%	27.5%	27.7%	28.3%	32.6%	26.2%	29.6%
9.社員教育	30.8%	28.5%	39.7%	33.3%	37.0%	30.2%	22.4%	26.4%	29.0%	28.1%	26.4%	25.0%	30.4%	26.9%	26.5%
10.新規事業の展開(業態転換)	14.9%	15.8%	17.6%	11.1%	11.1%	22.6%	6.1%	19.2%	15.6%	13.5%	18.0%	18.4%	13.2%	18.0%	16.6%
11.得意分野の絞り込み	6.7%	8.1%	4.4%	11.1%	11.1%	7.5%	12.9%	5.9%	7.8%	8.3%	7.9%	8.5%	10.9%	9.4%	10.3%
12.研究開発(新製品・サービス)	13.5%	7.5%	1.5%	25.9%	0.0%	9.4%	8.2%	6.7%	9.0%	7.4%	11.8%	12.9%	9.9%	13.6%	10.4%
13.異業種・同業首・産学連携のネットワーク	4.8%	6.5%	2.9%	7.4%	0.0%	7.5%	7.5%	7.1%	6.1%	5.0%	6.1%	7.9%	6.9%	8.5%	7.6%
14.取引先・協力企業確保	13.5%	16.1%	25.0%	14.8%	25.9%	11.3%	11.6%	17.6%	15.4%	14.5%	14.0%	14.3%	15.8%	17.8%	14.0%
本設問回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		100%	100%	100%	100%	100%

青字は前回より割合の減少率の変化が大きい項目、赤字は前回より割合の増加率の変化が大きい項目



no	事業内容	記述内容
1	【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	管理職が圧倒的に不足しているので教育と確保
2	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客の開拓に力を入れる
3	【製造業】その他の製造業	ニーズの多様化に対応できる開発と供給の強化
4	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	卸売りが主体であったが、来年から主軸ブランドの旗艦店を立ち上げて小売り事業に本格的に乗り出す。
5	【製造業】その他の製造業	技術の伝授に時間がかかるがやり続ける
6	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	一名でもいいので、増員したい
7	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	大手企業による他社の吸収合併が多く聞くようになり、地域に特化した方向に進んでいく。
8	【卸売業、小売業】その他の卸売業	借入金を増やすので、決済時の手形債権を従前以上に活用し、現金の保有量を安定させ、借入金を減らす。また、資金調達方法を長期借入から当座貸越の利用を増やす。
9	【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	人員不足 自社独自の付加価値を見出しライバル会社との差別化を明確にし営業へと繋げる。
10	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客ニーズを把握するためにヒアリングを強化した
11	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	求人を出している
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	No.2の育成・確保が課題ではあるが、資金繰りの面から難しい面があり、将来的なビジョンの練り直しをすべきかどうか？悩んでいる。
13	【製造業】化学工業、セラチン、塗料、石鹸、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	製造部において、リーダー（次期工場長）の育成が問題。20代の若者も考慮に入れながら検討中。
14	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	人材の育成の早期化が最も課題。育成に時間がかかっているため受注することで、できる社員に負荷がかかっている。
15	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	採用がうまくいかず、その後の定着率も悪いため、熟練工が育たず高齢化。SNSなどを駆使して採用にも新たな角度で力を入れていく。
16	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規獲得
17	【卸売業、小売業】その他の小売業	無駄防止
18	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	新規営業と仕入れ経費削減に努める
19	【製造業】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、新規顧客を増やす、営業強化
20	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	設備投資に資金を使いすぎたので次期は節約する
21	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	技術者不足。
22	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	取引先の偏りによる影響大
23	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規顧客の獲得が思うように伸びていない
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	現社長がいなくなると思われる今後10～20年後に向けて、どのような仕事を中心に据えていくのか、どのような体制で業務を遂行するのかを検討中。
25	【製造業】プラスチック製品製造業	現在の工場設備のキャパシティに対して人材が不足しているが、新規採用の前に現場マネジメントの共有と仕組みが目前の課題。外部教育機関を活用し現在進行中。
26	【製造業】プラスチック製品製造業	今のままでは市場自体が減。数を増やすか、単価を上げるか。次世代の力に投資して期待。
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	売上不足 新規客の獲得
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	個人事業主なので、紹介が主な取引ルートです。営業にかけるパワーがないため、このやり方を続けますが、そのために既存取引先を失わず、信頼を積み重ねていくことが重要と考えています。
29	【製造業】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	付加価値の増大で利益率の改善を目指す
30	【卸売業、小売業】その他の小売業	いかに販路を拡大できるか
31	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	生産性向上と仕事量の確保
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	若手を教育して、会社の売上に貢献できるようにしていきたい
33	【卸売業、小売業】その他の小売業	全社一丸にて新規顧客確保
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	管理職の能力向上
35	【卸売業、小売業】機械器具小売業	価格競争に巻き込まれない様自社での付加価値を見出し、それと共に数字もしっかりみていく
36	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	新たな事業領域に参入するため、商品開発や協力会社が必要。設備投資への補助金を模索中。
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	社会保険料や税負担が異常な状況で採用や投資を積極的に取り組む予定は無い。1/20以降の世界経済、世界秩序の大転換に少なからず（大いに）日本経済も影響（打撃）があると思われる。その谷底を腹を据えて見届けてから、ポストグローバル資本主義の方向性が見えてくれば、採用や投資についても積極的に取り組み地域に貢献したい。今は守りの体制で体力を温存し新しい時代に焦点を合わせたい。
38	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	受任件数の増加
39	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、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、新事業の拡大。
40	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	資金調達 販路拡大
41	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	人材を確保することで、ストップしている事業が開始できるので、新卒、中途、パートすべてにわたり、採用活動を強化している。また、入職した人が定着するように、小カバ内のコミュニケーションを円滑にする。
42	【製造業】その他の製造業	需要があるが対応できない状態なので、とりえず安定供給を目指している
43	【卸売業、小売業】繊維物・衣服・身の回り品小売業	人手不足 値上げ交渉 商品の付加価値の向上
44	【卸売業、小売業】その他の小売業	人材不足
45	【卸売業、小売業】その他の卸売業	経営後継者が定まらない
46	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	人材

力点の内容（記述）

no	事業内容	記述内容
47	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	RPAなど、業務の自動化を図りたい。
48	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	採用難、求人費がかさむ
49	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	自社の経営資源を活用しながら、新サービスを開発する事に力点を置いている
50	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	収益の多様化、アライアンスビジネスの強化
51	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	社員教育と人材登用により売上を増やす
52	【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	若手社員の確保
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	提供するサービスの差別化、付加価値の増大に向け、自己研鑽 従業員を研修に参加させスキルアップ 積極的に異業種との交流の機会をもち新件受任率アップ
54	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	正社員の勤務が長く続かず、管理者・幹部の育成が出来ない。 採用における求人内容を工夫して魅力を持たせる。
55	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	新規事業の展開の為に異業種との交流／人材確保の為に採用プロジェクト／社員教育の為に社員の教育時間の確保
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	時間あたりの粗利を増加す。
57	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	①新サービスにて認知力がない。対応：自らの発信力に加え、同業種のコミュニティメンバーの数で発信力強化。
58	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	人材確保及び教育が急務
59	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	新卒採用が困難になっている 採用した人の教育
60	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	固定費を下げる
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	職人が不足しておりこれ以上受注できない
62	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	会社の発信力が弱いのでそこを強化したい
63	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	各分野の協力工場の確保を進めています。
64	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	仕入れ単価上昇などの物価高に対応した値上げ、採用活動の強化
65	【製造業】非鉄金属製造業、電線	技術伝承
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	情報発信を増やす
67	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	若手への営業力強化！
68	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	1人経営の為、情報と顧客を取引先や協力業者とて一むを組んで効率性を求めている
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	Web制作会社は沢山あるので、差別化が必要。付加価値を生み出すことに注力している。 しかし熟練した人材が退職することで、事業の土台となる品質や生産性やサービスの質が低下してしまい、競争力や顧客満足を失ってしまう。
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	受注減の際、原因が掴みきれていない。営業力不足による新規開拓が十分ではない
71	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	BtoBからBtoCへの転換
72	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	今期より、自社ブランドを立ち上げ、新規開拓をしていく予定。また、これまでは受け身型のOEM量産がメインだったが、来期からは、営業力を強化し、積極的に新規顧客の獲得を目指していく。
73	【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	分析機器の充実
74	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	M&A
75	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	新卒採用にあたり、社員教育
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	常に取引先を確保することで、縮小を防ぐ
77	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	子育て支援
78	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	付加価値の向上と社員さんひとりひとりの力が発揮できる仕組みづくり・社員教育
79	【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	自社サービスの向上で、既存顧客の満足度向上
80	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	自社の強み(他社にできない)を強化していく。それを数年かけて強固なものにする為に人材確保と社員教育が重要になってくる。
81	【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	良い人材の確保と社員教育による雰囲気作りはリンクする。 分析機器への投資により、得意分野を更に掘り下げる。
82	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	コンサル能力の向上
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	高確率な登録、ほとんど拒絶を受けないので中間処理費用が掛からない、何れもこれまでのスキルがなせる業だが、HPに掲載したりすると、同業者から「過度の期待を持たせるものだ」と告発があって、表現の仕方に苦慮している。
84	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	社員教育
85	【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	新規顧客への営業
86	【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	資金繰り対策が必要
87	【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	今後は長い環境では少子高齢化が加速いたします。中小企業の人材のが問題点、力点はアジアの仕事と言う意味での海外進出
88	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	規則的な訪問
89	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	弊社の強みを見出すことにより付加価値を増大させる
90	【卸売業、小売業】織物・衣服・身の回り品小売業	販売員の知識量を増やしてスムーズに付加価値商品を勧めてもらう。 地域密着型の店舗として近隣からおすすめして貰えるような地域活動をしていく

no	事業内容	記述内容
91	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	業務全般のDX化 と新事業（新業種への参入）を軌道にのせる(黒字化)こと
92	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	幹部教育 理念浸透
93	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	新入社員の確保と社員教育 定年で抜ける人数ぐらいは採用したい。
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	研修・研鑽、人脈づくりに力点
95	【卸売業、小売業】各種商品小売業	固定費削減
96	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	柱になる商品を生む。
97	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	なので、「同業他社との『首の締めあい』」にはこれ以上参加したくないし、またできないので（日本がどうにかなる前にこちらが持たない）、金型以外の特殊なものを受注するか、もし金型としても他社がやらないややこしいもの、を狙って動いている 二酸化炭素をコインにして売買とか、そんなことをしている場合なの？行政さ
98	【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	常に新規顧客の確保が必要。 月額10万円が2件。
99	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規顧客獲得
100	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	人材確保
101	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	右腕の不在
102	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業・管理業	現在外注しているマンションの日常清掃を自社でパートを雇い行っていくことでの経費削減。協力業者には仕事が終わし請求書受け取り後すぐに入金することで優先的に仕事をやってくれいい関係を築ける。
103	【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	新規顧客の獲得
104	【製造業】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	新規受注先の確保が優先課題
105	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	優秀な人材の確保
106	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	仕入価格の上昇はいたしかたなしとしてそれをすべて価格転嫁出来ているかという点必ずしもそうではないので社内で歩留まりを上げたり消耗品の節約など無駄を省きながら付加価値を上げていくしかない。それができる社員さんと共に考えていく。
107	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	売上を上げる事、そのためには新規開拓が必須、同時に経費削減
108	【製造業】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	リピート品の価格改定
109	【卸売業、小売業】その他の小売業	差別化出来る展開を考える
110	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	受注予測と資金繰り、人財確保
111	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	社員、管理者不足
112	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	非常勤雇用多数の雇用形態のため、最低賃金上昇のあおりや、週20時間での社会保険加入制度開始も視野に入れ、雇用形態の見直しなど固定費の削減の方向
113	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	・工場における技術者の技術承継及び人員・場所の確保 ・社員の高齢化に合わせた若手人材の雇用及び育成
114	【製造業】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	現場へのIT化促進、若手人材への現場の魅力発信
115	【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	人を増やす
116	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	職人の不足で人材確保が必要。管理者の育成が必要。
117	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規事業の集客
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	商品力の向上
119	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	人手不足 管理者不足
120	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	人材確保、取引先との連携
121	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	資金繰りが厳しいのと人材の採用
122	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	人材は増員したが、熟練技術者が減っており技術力が低下している。 技術力の底上げが必要。
123	【製造業】非鉄金属製造業、電線	B to C の顧客拡大
124	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	同業者のグループ化による顧客減少 情報力強化ときめ細かいサービス向上
125	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	社員教育をしながら新規受注と付加価値の増大
126	【医療、福祉】医療業	人材不足
127	【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	社員教育とキャリアアップの仕組みづくり 地域企業、地域住民、地域行政等との連携
128	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	商品生産性アップをいかに理解し易い仕組みをつくるか
129	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	仕事は増えるが人が増えない。深刻な人手不足
130	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	付加価値を上げるために協力業者を増やし、サービスの質を上げていく。
131	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	保険事業なので、支出の削減と、稼働率を高く維持する必要があるが、人材不足が深刻となっており、人材確保・育成に注力したい。
132	【卸売業、小売業】各種商品小売業	価格競争では中小は生き残れない いかに商品に付加価値をつけるかが必至 そのために研究開発が必要
133	【製造業】プラスチック製品製造業	生産性向上に関わる人財教育
134	【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	営業
135	【製造業】非鉄金属製造業、電線	経費削減
136	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	経費の見直しを行っている。社員にも試算書を見て考えてもらえるようにしている。来期の計画と一緒に検討することとしている

no	事業内容	記述内容
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	中期計画で大幅な売り上げアップを目標としており、急激な人材確保と並行して品質を維持向上させるためのマネージメントが重要。また同時キャッシュについても慎重に見極めながら進める必要がある。
138	【製造業】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	理念と経営指針書の深掘り 就業規則と雇用契約書の見直し
139	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	仕入れ単価等の上昇、 販売価格の適正化をはかる
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	販路拡大及び営業力の強化
141	【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	人件費により利益率が低くなっているため、単価値上げなど利益向上に向けての事業計画見直しが必要
142	【運輸業、郵便業】倉庫業	価格交渉と社員の作業負担の軽減 価格については値引きや特別単価の見直し。場合によっては取引の停止も視野
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	『人材』不足で生産性が低下している。社員が育たない。ハローワークでは人材が見つからない。他の媒体ではコスト的に厳しい。会社の魅力を発信し求人に繋がる取り組みを行う。
144	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	ウクライナや中東の戦争の影響で欧州への航路がスエズ運河を通過できないために、運賃高騰、輸送時間増加、船の予約が取れない等の影響が出て、利益の圧迫や出荷の遅れが生じている。
145	【卸売業、小売業】その他の小売業	理念の共有、
146	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	雇用および設備投資
147	【製造業】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	人材不足。
148	【卸売業、小売業】その他の小売業	投資と浪費の削減
149	【教育、子ども・若者】その他の教育、子ども・若者	人事評価制度のデータ化
150	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	過去数年、ジリジリと売上が落ちているので、営業戦略を変える取り組みを実施中。
151	【製造業】その他の製造業	営業力・生産力不足の改善
152	【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）	人材
153	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	1番の問題点としては、年々高齢化していく中でいかに次の担い手を育成し、熟練工の技術を承継していくか。
154	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	3C分析をし直す事で今まで努力してる方向性が違う事がわかった。 お客さんのニーズと弊社が押してる大事にしてるところに乖離があったからそこを調整して営業強化する。
155	【製造業】食品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀、製粉、パン・菓子、油脂、冷凍食品、惣菜	人件費の増加で、設備を入れて生産性の向上と商品の増産のための設備投資と新商品開発。
156	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	人件費の増加と新規利用者の確保のバランスが悪い
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	専門性の絞り込みが出来ていないことで、営業活動が中途半端になっています。その為、専門性の絞り込みからの営業活動を繰り返す必要があると思っています。
158	【製造業】非鉄金属製造業、電線	国外へ量産品の生産が移り、国内ではコスト競争に巻き込まれないよう、競合他社との差別化を図り自社の強みの精度を上げ付加価値を高めていく
159	【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	従業員数は基本的に足りているが、一部替えが効かない業務があり負担になっている。
160	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	留学生の教育
161	【卸売業、小売業】その他の小売業	人材確保（求人）が課題、求人募集の強化を図る。
162	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	新規顧客開拓による売上拡大
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	サービス強化
164	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	市場全体が縮小中にて、経済全体の景気変動が期待される
165	【製造業】プラスチック製品製造業	新規顧客の集客がカギになるかと思う
166	【製造業】石油製品・石炭製品製造業	課題 営業拡大。 来春から展示会出展を計画
167	【卸売業、小売業】機械器具小売業	次期リーダーの育成
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	顧客への付加価値を向上させること
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	新規事業の開発
170	【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）	専門分野を増やすこと
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	ブランディング力の強化。プレゼン力の強化。
172	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	地域企業と連携した職業訓練新規モデルの創出、地場産業の振興を通じた関係性の構築
173	【製造業】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	新規顧客、新規リピーターの獲得。現在の売上1位、2位以外の業種のお客様の注文を増やす。
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	営業力
175	【建設業】設備工事、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	DXの取り組み
176	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	自社の強みを製品に転嫁する。社員教育については、一番力を入れる予定。まずは、現状把握と成長の道筋を作り、成長の見える化を進めている。
177	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	売り上げに結び付くまでが難しい。見積もり無料でも業者も動き弊社も図面書いたり調査しても無料が厳しい。
178	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	事業継続のため承継候補について考えている
179	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	ターゲットの絞り込みができていない 顧客の絞り込みの取り組み
180	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	新規顧客の獲得と得意分野の絞り込みを同時進行にて強化していきます
181	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	物価上昇に伴う人件費アップ
182	【製造業】プラスチック製品製造業	基本に立ち返り技術開発に注力する
183	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	製造業で働きたいという人が少ない

no	事業内容	記述内容
184	【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	対外的にはではエネルギー価格の高止まり（電気ガスの補助終了）や賃上げの価格転嫁。社内的には労働力人口の減少と転職環境の好転により、これまでより人材確保、定着化が難しくなっているため、働く環境整備（健康経営）と並行して、現場、事務の省力省人化（デジタル化、IT化、ロボット化）。
185	【複合サービス事業】協同組合（他に分類されないもの）	顧客のニーズを把握し、既存事業の付加価値を高め、新規受注に繋げたい。
186	【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	新規受注
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	人手が足りない
188	【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	量の部屋がなくなっていく
189	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	管理費の抑制と、人材確保
190	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	営業力の強化
191	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	10年後の予測と計画の立案
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	事業を継続できる強みと人材の発掘
193	【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	機械化促進による生産性の向上、製品の付加価値を上げる取り組み、新卒定期採用を継続して行う。
194	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	新卒採用・HPなどの整備 社内書類のシステム化見直し
195	【製造業】プラスチック製品製造業	付加価値の増大するため毎年価格を見直して、値上げ交渉を進めています。また、社内生産効率を改善するため、常に社員教育を力に入れています。
196	【卸売業、小売業】機械器具小売業	人事考課制度・営業活動・現場作業見直しによる生産性向上と価格以外の付加価値向上
197	【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	社員教育が進まないと設備投資も出来ない為にとにかく社員教育
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	社会的ニーズの把握、組織の再編・強化、人材の確保と育成、社内コミュニケーションの改善など
199	【製造業】プラスチック製品製造業	商品企画と販売について頑張る
200	【製造業】プラスチック製品製造業	仕入単価の上昇 ネット販売に注力
201	【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	3年先以降の人員確保（高齢化に伴うもの）
202	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	人員確保を如何にするか。より多くの媒体を介しての募集と社内体質改善
203	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	顧客のニーズの把握
204	【製造業】印刷・関連連産業、製本、写植、製版	本業のデザイン制作の立て直し
205	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	将来の技術力に不安
206	【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	多様な協力ネットワークの創造！
207	【卸売業、小売業】各種商品小売業	人材育成と作業効率を上げること
208	【製造業】印刷・関連連産業、製本、写植、製版	AI化
209	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	弊社は機械工具が主力商品であるが単価の高い機械設備の拡販に更に務める。
210	【製造業】印刷・関連連産業、製本、写植、製版	世代交代により、淡白な営業活動になりがち。将来の経営幹部候補の育成。前期の大型設備投資時の借入金返済およびそのための利益確保。
211	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	GOTS認証を得たことをテコにメイドインジャパンの製品の海外への拡販を強化している
212	【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	出来る人材の確保
213	【製造業】印刷・関連連産業、製本、写植、製版	紙媒体の減少。残る分野と消えていく分野を見極め、本業を軸にしながら新事業を展開していく。
214	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	他者との差別化
215	【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	毎週の案件管理会議、月次面談などの社員教育・管理
216	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	付加価値の増大
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	人材不足である。 求人に力点をおく
218	【卸売業、小売業】その他の卸売業	低価格競争を極力やらないように、自社の独自性の強化を図る。そのためには、生きた意見が必要であり、情報収集が必要である
219	【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	新規顧客の獲得 情報発信
220	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	利益追求の経営を進める為、元請けとして単価アップを重視しweb営業など営業強化を現在進行形。
221	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	コンサルティング部門の強化 単価増大 富裕層の獲得 不動産の死後事務委業務の拡大
222	【製造業】輸送用機械器具製造業	安定した売上げ確保
223	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	省略します
224	【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	製作工程においても、事務経理の仕事においても単純作業を自動化にする。
225	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	営業力の強化・新サービス開発
226	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客ニーズの把握と効率的なアプローチ
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	採用
228		新商品の開発、新規顧客の確保
229	【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→人材確保の手段を広げる→フリーランスの活用→情報セキュリティ対策強化
230	【不動産業、物品賃貸業】不動産賃貸業	借入金の金利上昇に対する金融機関との交渉
231	【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	最低賃金上昇 賃金上昇
232	【卸売業、小売業】繊維・衣服・身の回り品小売業	人の成長無くして会社の成長なし
233	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	新たな販売先の確保 プロジェクトで休んでいた展示会出展の再開を来期中にしたい
234	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	財務体質を強化しようと取り組んできており、単価アップの交渉は今年も続けてしていく

no	事業内容	記述内容
235	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	海外人材の増加
236	【卸売業、小売業】飲食品卸売業	人材の確保が最重要課題であると共に、既存社員の人材育成に重点を置き生産力の向上と社内風土の醸成を目指す
237	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	新規事業 情報収集をする
238	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	業界未経験でも雇用して、育成をする
239	【卸売業、小売業】機械器具小売業	人材の定着
240	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	新規顧客の開拓、付加価値商品
241	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	正規、非正規に関わらず、あらゆる視点から人材の確保を実施する。管理職層を厚くしたいので、それに向けての研修などを実施する。
242	【製造業】電気機械器具製造業	新規顧客開拓
243	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	管理業務の移譲
244	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	障害福祉サービスの収入は、利用者さんへの提供回数で決まります。年々提供回数は、減る傾向となっています。とにかく提供回数を上げるために、利用者獲得の会議を継続しています。
245	【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	人材不足
246	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	2025年を変革の年と考え、AIを活用する業態への転換を模索する
247	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	コスト意識をさらに高めていきたい
248	【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	従業員の働きやすさ働き甲斐の向上に取り組む
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	時代に対応するデザイン力
250	【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	コロナ禍前の水準に売り上げを回復させる。異・同業他社との協力連会の強化。仕入れ価格高騰に合わせた価格見直し。仕事回復そして増やす。
251	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規受注の拡大に注力
252	【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	新事業の商品化に向けたブランディングや広告展開も含めた開発
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、ロックウール	現在思案中
254	【卸売業、小売業】飲食品卸売業	人材確保が問題その上での社員教育
255	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	事業承継した先が、事業が順調に進んでいくこと
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	人材の安定的な確保のため常に余剰人員を抱えること
257	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	経営指針の作成と実践
258	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	営業力を強化し、新規顧客を開拓する。製版用フィルムの資材供給と機器メンテナンスが無くなることに対応して、設備投資を行うこと。
259	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	建築価格破壊が以前とは違う形で起こっています。売り上げに対して価格転嫁は多少は出来ませんが、仕入れ単価の上昇が続いています。戦争が終わらないと石油の価格破壊は止まりません。施主に単価を上げてもらうしかないです。
260	【製造業】輸送用機械器具製造業	圧倒的な付加価値の創造。
261	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	承継の円滑化。合併事業の活性化。
262	【製造業】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	付加価値をつけて、もっと単価をUPさせたい
263	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	引き続き新規顧客の確保に努めながら、新製品の開発に力点を置くと同時に生産性向上に努めたい
264	【製造業】プラスチック製品製造業	身内からの借入の返済
265	【卸売業、小売業】飲食品卸売業	人件費と新規事業
266	【製造業】その他の製造業	新入社員の確保、新規事業参入に伴う社員教育と若手の人材育成
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	弊所は仕入がなく人材による売上確保であるため従業員のレベルアップを常に目標とし所内研修や外部研修の受講を推進しています。しかし、若年層の方々は最近専門職に就職したがない傾向にあると感じます。
268	【製造業】非鉄金属製造業、電線	人の強化⇒情報力の強化⇒付加価値の強化の順に対応していきたい。
269	【卸売業、小売業】その他の小売業	新規施設運開始
270	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	顧客の若干の減少から顧客対応の強化を図るとともに、事業継承の方向性を進めていきたい。
271	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	業態転換＝ハード(ものづくり)から、ソフト(サービス業)へ。
272	【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	単に人を派遣するだけではなく、生産性が上がるような人材の提案を行うことが付加価値であり、全社員がそのような提案ができることを目指す。それにより新たな取引先開拓にもつながる。それには社員教育が重要であると考えている
273	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	採用活動をしているが結果が出ていない。今後外国人、派遣社員なども視野に入れて採用活動をしていく予定。
274	【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	単価の高い案件の受注を増やしたり、受注数を増やす
275	【製造業】その他の製造業	人材の確保と育成が最大の経営課題である
276	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	AIを利用することによって、調査に費やす時間を減らすことによって生産性を上げるとともに、「迅速な対応を行える」という強みをさらに強くしていく。
277	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	人材育成の強化、技能力向上に時間がかかる
278	【卸売業、小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	得意先の、高齢化、衰退の方向
279	【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	人材登用、営業力強化、新規取引の獲得
280	【卸売業、小売業】機械器具小売業	相変わらず、仕入れ価格の高騰と競争の激化により利益幅の確保が難しい。ただし、高くても積極的に仕入れをして販売につなげる努力と頭の切り替えが必要。

no	事業内容	記述内容
281	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	設計力の強化にて、付加価値を高める
282	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	検討、実施中
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	顧客の確保のため、ホームページの内容充実
284	【製造業】木材・木製品製造業（家具を除く）装具	ブランド力をつける
285	【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	新規義務の拡大
286	【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	4) 経営上の問題点・力点と対応策 1. 経営上の問題点 ・採用コストの増大 ・新規顧客獲得に伴い、採用コストが増加？。 ・人材派遣契約の短期化により、長期的な収益安定性が確保できていない？。 ・営業効率の低下 ・取引総数の減少(97件→91件)？。 ・営業生産性が一部低下しており、効率改善が求められる？。 ・労働力確保の課題 ・労働市場の競争激化により、優秀な人材の確保が難しくなっている？。 ・若年層の育成が不十分で、OJTシステムの活用にはばらつきがある？。 ・短期契約の増加 ・長期契約が少なく、短期契約が中心になっているため、収益の安定性が損なわれている？。 ・広告・外注費の増大 ・採用広告費や外注費が増大し、コスト管理が課題？。 2. 経営上の力点 ・単価交渉の強化 ・継続的な単価交渉を実施し、利益率の向上を図る？。 ・高マージン商品の販売を強化？。 ・新規事業展開 ・LED照明やポリウレタ樹脂を活用した建設関連事業を拡大？。 ・港湾関連企業との取引を増加させる？。 ・採用戦略の見直し ・ビデオ採用、SNS広告、WEB広告を活用したデジタル採用戦略を強化？。 ・若手社員の教育・育成を強化し、組織全体の能力向上を図る？。 ・業務効率化 ・営業活動や事務プロセスの見直しにより、業務効率を改善？。 ・残業時間の削減とリモートワークの活用？。 ・補助金活用 ・補助金を積極的に活用し、事業の付加価値を高める？。 ・生産性向上を目指し、新規顧客と既存顧客のバランスを保つ？。 3. 対応策 ・採用戦略強化 ・デジタル採用を積極的に推進し、広告コストを抑制？。 ・若手社員向けのOJTプログラムを拡充し、人材育成を促進？。 ・長期的な取引先との契約を積極的に推進し、収益安定性を高める？。 ・新規事業の拡大 ・LED照明や建設関連事業の市場開拓を強化？。 ・港湾関連事業への参入を加速？。 ・コスト管理の徹底 ・広告費・外注費の適正化と効果的な運用を徹底？。 ・補助金の申請を積極的に行い、収益性を向上？。 ・透明性の向上 ・組織内での透明性を高め、全社員が経営に参加できる仕組みを強化？。 ・コミュニケーションの活性化を図り、意見交換を促進？。 4. まとめ ・経営上の問題点: 採用コスト増大、短期契約の増加、営業効率低下。 - 力点: 単価交渉強化、新規事業展開、採用戦略見直し。 - 対応策: デジタル採用戦略、新規事業開拓、コスト管理、透明性向上。 今後の方向性 ・株式会社KDPは、持続的な成長と企業価値の最大化を目指し、経営戦略を着実に実行していく方針です。
287	【製造業】プラスチック製品製造業	既存先の実需掘起し、純新規先の開拓による受注確保に力点を置き製造部門をけん引する。
288	【製造業】その他の製造業	円安の影響で利益確保が難しい
289	【卸売業、小売業】機械器具小売業	勉強会実施 作業効率改善 資金確保
290	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	世の中の動きに合わせた様々なツールの活用とマーケティング活動
291	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	組織再編を控えており、人材の確保がテーマ
292	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	運転資金難、財務の強化
293	【卸売業、小売業】繊維・衣服・身の回りの品小売業	DXに対応できる人材育成
294	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材教育
295	【卸売業、小売業】その他の小売業	今後加速度的に当社の主なユーザーである零細事業所が減っていくと予測しているので、競争に打ち勝つために新規顧客の獲得を積極的に行っていく。
296	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	AIの発展により業務内容も変化している。新しい状況にあったサービスの提供を検討中。
297	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	①公的資格者の雇用 ②事業所の拡大
298	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	営業力強化
299	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	新規開拓を行わないといけない
300	【卸売業、小売業】各種商品小売業	・スクール業の再スタート(3月にmeta広告) ・大阪の通信制高校(2校)カリキュラム導入 ・12月末展示会開催(露出を増やし新規生徒獲得) ・新商品の掲載スピードの加速 ・自社サイトのUX改善 ・新規取引先との契約(2社) ・デコアート作品の展示販売 - リース契約の会社と提携 ・話題性のあるデコレーション商品を作成
301	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、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
302	【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	BtoC販売ルート
303	【卸売業、小売業】その他の卸売業	新規事業の模索
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	来年度は従事している行政の受注システムが変わる可能性があり、主たる協力先がなくなる可能性がある
305	【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	まずは安全な職場環境を徹底し、けがの起きない工場にする それが実現すると人も入ってきやすくなり、まわっていく
306	【教育、学習支援業】学校教育	顧客数が減少しても客単価が上がれば収入は増えると考えます。あとは支出の6割を占める人件費の節約が課題です。

no	事業内容	記述内容
307	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人員定着の為に教育と待遇改善に注力。その為の付加価値向上を実施。
308	【製造業】非鉄金属製造業、電線	とにかく自社の見直し
309	【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	問題なし
310	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	人材の確保に数年前から取り組んでおり、対策を進めている。 老朽化した設備の更新も急務となってきた。
311	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新たな業務展開の提携先を模索中
312	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	製品のストロングポイントを磨き、付加価値の高さをアピールし、値上げにつなげる。厳しい値下げを求める顧客は切る。
313	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	担い手確保が難しい
314	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、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
315	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	売り上げの柱の増やす
316	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	ミドルマネジメント候補の育成、戦略的な事業計画の立案
317	【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	営業力
318	【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）	原価が高騰
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	顧客の業界を絞る
320	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	10年連続で賃金の引上げを行っているがさらに20%程度引き上げる。この業界が稼げる業界だということを発信したい
321	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	地主の世代交代
322	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	介護事業を守りと定めて、その他新規事業開拓に力を入れて、守りと攻めの事業を安定させる
323	【卸売業、小売業】飲食品卸売業	後継者、管理者育成
324	【医療、福祉】医療業	インフルエンサーマーケティングを導入
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	専門性が訴求できてないので、そのあたりの広報力強化
326	【製造業】プラスチック製品製造業	創業以来経営理念も方針も無く、組織体系や社員教育も何もしいまま35年経過したこの会社を代表交代と同友会入会を機に一から組み直している。問題点は同業他社の新規参入と価格競争と営業力の無さ、それに対し10年先を見据えた組織改革と有料の求人サイトを使った人材確保と並行し、営業支援システムの導入による営業力強化の取り組みを行っている。
327	【製造業】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	パートの賃金上昇に伴う働き控え。
328	【医療、福祉】医療業	新規顧客獲得における宣伝広告に費用をかける
329	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	放っておいても新規顧客が増える現状に甘えて、利益の取れる仕事を取りに行けていない。既存顧客の掘り起こしと見積りのスピードアップが急務。 早急に1～2人雇用したい。 その為の給与の最適化が課題。
330	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	コンスタントに売り上げられる商品の開発
331	【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	単価アップのタイミング
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）	人材育成については、健全な価値観を基礎教育として毎月勉強会を開催したり、日々の朝礼を通じて気づく力を育てる
333	【製造業】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	過剰受注
334	【製造業】その他の製造業	金融機関との連携による経営改善計画実施により、財務体質の強化、資金繰り改善に努めている
335	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	中間管理者が育ってない
336	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	人と技術力が問われる業態なので注力させたい
337	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	サービスの質の向上と販路拡大
338	【生活関連サービス業、娯楽業】洗濯・理容・美容・浴場業	今後、顧客数が減る中で付加価値を高め、離脱されず安定的に通っていただく仕組みを構築。
339	【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	人を増やし、共に社員教育を受け、足で稼いでいく
340	【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	安定的な収入の確保
341	【医療、福祉】医療業	資金繰り改善しニーズにあった雇用の確保
342	【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	キャリアコンサルによる社員教育
343	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	訪問介護はボランティア業務が多く、採算がとれない 給料アップもむずかしい
344	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	業務に追われ、社員教育がなかなか進まない
345	【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
346	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	社員教育に力を入れていく
347	【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）	人材確保
348	【卸売業、小売業】建築材料、鋳物・金属材料等卸売業	自動車関連を中心に受注が減少しており、その代わりに作業案件や大口受注（医療系）で売上を確保している。作業案件も人員的に増やすのは限度があるので、自動車関連含む国内製造の回復を願う。
349	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	減りゆく商品の代わりに新商品の販売、販売先の確保。
350	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	乗務員をしていた身内に営業を担当させ、営業力を上げる。
351	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	一番の力点は社員教育です。
352	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	季節性の要因を課題とする。
353	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	社員教育を拡充し高付加価値のサービスを安定して供給することと、付加価値に見合った価格帯へと値上げする

no	事業内容	記述内容
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	入社1年未満のスタッフの育成、
355	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	5年ビジョンを作ったが経営理念との整合性とのギャップがある
356	【卸売業、小売業】その他の卸売業	今後の事業ドメインの拡大に伴い多様な人材の確保、社員教育の体系化が必要 M&Aのための資金確保、自己資本比率の引き上げ、急激な為替変動に対応するため財務改善に注力 女性社員の採用を進め、女性をマネージャーへ登用 SE人材を昨年採用、DXだけでなくAI投資への資金を積極投入し、AI元年にする 品質管理を強化すべく新たに場所を賃貸。付加価値の増大につなげる
357	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	なくて悩めます
358	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	ひとり会社のため、業務量過多の状況。
359	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	新規開拓
360	【医療、福祉】医療業	人材を確保して社長業をもっと出来る状態作り
361	【サービス業（他に分類されないもの）】自動車整備業	ムリムラムダ排除（リースメンテ・納車引き取り廃止）
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	売上と人材のバランス
363	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	後継者問題・高齢化・働き改革（生産性向上）
364	【医療、福祉】医療業	新規患者確保に繋がる動きが必要。広告宣伝活動の強化。
365	【卸売業、小売業】その他の小売業	人材確保は進んできたが、固定費アップへの対応
366	【製造業】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	現在保有する主力設備機器が老朽化したため最新の同型機種を発注した。エネルギー補助金を活用できた。CAM作業の効率化で生産性を更に高める。
367	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	世代交代ー社員教育しかない
368	【卸売業、小売業】建築材料、鋳物・金属材料等卸売業	価格転嫁で付加価値を増大
369	【製造業】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	生産において人に頼らないところをどこまで進められるか、その分の人員を「考える」にどう振り分けるか
370	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新商品の提案をきっかけに顧問先増加を目指す
371	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	コミュニケーション強化
372	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	資金繰り見直す
373	【卸売業、小売業】その他の卸売業	熟練技術者の確保が難しい。新規協力業者の確保が 今後の課題。
374	【運輸業、郵便業】道路貨物運送業	営業強化するにあたり売り上げ増加、新規獲得はできてきておりますが、運転資金圧迫気味が課題です。運転資金が潤沢に準備できれば、人顧客共増加傾向にあります。
375	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	営業活動の再開
376	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	現状維持
377	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	管理者がいない 私の右腕がいない
378	【製造業】飲料・タバコ・飼料製造業、酒類、茶・コーヒー、水	人材確保
379	【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	利益率改善と人材導入による売り上げ向上
380	【卸売業、小売業】繊維・衣服等卸売業	呉服の需要が問題
381	【教育、学習支援業】その他の教育、学習支援業	研修会社やエージェント経由の仕事だけでなく、直接企業様からの受注を増やしたい。
382	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	熱く具体的な相談案件が少なく売上平準化のための見込み案件不足。優良顧客と取引業者・利益関係者の見極め、リソース集中。 対応策を年末年始に熟考。
383	【卸売業、小売業】機械器具卸売業	人手不足。営業担当者等の採用に向けた取り組みを行う
384	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	情報収集力強化と社員教育
385	【製造業】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	トップの鍋蓋経営のため組織での生産活動ができていない。役割と権限を明確にし効率的な組織運営をする。具体的には評価制度を作り、階級を明確化していく。
386	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	営業力が弱い
387	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	主に新サービスによる付加価値増大を目指す。そのため、得意分野の絞り込みが課題と考えている。
388	【卸売業、小売業】機械器具小売業	生産性の向上
389	【製造業】情報通信機械器具製造業	目標や計画の明確化と目的意識の向上
390	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	継続的な社員研修の実施、業界動向を察知して新商品開発など
391	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	今年度内に中堅社員の退職が予定されており、残る社員の育成、新たな採用が重要な課題となる。
392	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	今、うまくいっている公式LINE代行をクリーニング業界以外に広げる予定
393	【卸売業、小売業】繊維・衣服・身の回り品の卸売業	採用ブランディング
394	【卸売業、小売業】各種商品卸売業	まずは経営に関する考察時間が忙殺されている現状の改善
395	【宿泊業、飲食サービス業】飲食店	マーケティング戦略、財務戦略ができていない
396	【サービス業（他に分類されないもの）】廃棄物処理業	母体の3分の1は入札による案件の為来期再入札となり結果がで次第全ての動きや売上計上が変わる為現段階では見通しとしては何も立っていない状況です。
397	【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	新規出店の早期化
398	【卸売業、小売業】その他の卸売業	営業
399	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	。保育事業については、人材確保に力を入れているのと、業種転換で新規事業の展開をする予定です。
400	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	事業再構築補助金活用による新規事業の立ち上げ
401	【医療、福祉】医療業	全体だけでは待ち時間がどうしても発生しますので、ネットを活用した販売にも力を入れていきたい。
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	事業再生分野を取り扱えるようにする

no	事業内容	記述内容
403	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	住宅需要は減少すると4年前から予測し、非住宅物件・リノベーション事業の受注を狙いに舵をきった。数件ずつだが実績を重ねている。ジャンルを変化させた事により今まで取引していない商社などと連携できるようになった。また、弊社の強み・弱みを分析し強みを活かす方針へ。BtoCでの提案力（独自性・広告）が弱い為、弱みについては他社で補おうと方針を決め大手企業へ営業をかけた。その想いが上手く伝わり、数社と提携する事ができ、BtoC事業は新たな一歩を踏み出した。
404	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	黒字化・債務超過脱出
405	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	BtoB主体だった現状からBtoC向けのサービスを開発名kあ
406	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	人材教育 人材確保
407	【卸売業、小売業】飲食料品卸売業	新規事業への注力
408	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	マーケティング体制の構築と財務管理の徹底 人材確保
409	【卸売業、小売業】その他の小売業	人材が不足しえているがなかなか行動にうつせない。
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	個々のスキルアップ
411	【製造業】はん用機械器具製造業、ボイラ、原動機、ポンプ	社長の手を空けていかなと何事も進んでいかない
412	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	自社の強みを活かした商品開発
413	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	認知を上げ、新規客を増加し売上拡大
414	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	営業＝断熱工事だけの販売 ではなく他協力会社の仕事も取れるようにしないとネットワークが広がらないのですが、専門外という言葉言い訳に新しい事にチャレンジ出来ていない 営業が一步外に出れば 必ず稼いで帰ってくる！！ たとえ100円でもいいから会社にとって帰る と言うのは古い考えかたになってしまったのかと 現状、背中を見せるしか出来ないので 営業同行、現場施工と一緒にする事で 見て学んで欲しいとしか出来てません。
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	資金調達のリソースによる事業に対する事業のリソース不足
416	【卸売業、小売業】各種商品小売業	企業間の連携を深める
417	【不動産業、物品賃貸業】物品賃貸業	付加価値を付けて、売価を下げないようにする。
418	【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	急な事業展開、多岐にわたる事業展開によって人材育成が間に合っていない
419	【サービス業（他に分類されないもの）】その他のサービス業	新サービスの告知を拡大する
420	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	新規受注及び取引先よりの受注増加に向けての営業活動
421	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	新規受注力の強化
422	【情報通信業】映像・音声・文字情報制作業、出版業、広告制作業	業務内容についての理解を十分に得られていないと考える。そのため、分かりやすくニーズの高い新サービスを構築し、それにより付加価値を高め、営業力を高めていく。
423	【不動産業、物品賃貸業】不動産取引業	ニッチ層へ集中
424	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	業務フローの改善・見直しによる生産性向上、および体系的な社員教育（経営理念、評価制度）に課題を抱えている。
425	【医療、福祉】医療業	従業員教育
426	【サービス業（他に分類されないもの）】機械等修理業（別掲を除く）	人材確保、社員教育が最重要課題。 先々代、先代が過去から積み上げた繋いでくれた潤沢な資金を、目標達成結果や次世代教育に対する還元、福利厚生等の将来への期待感に繋げる投資を行い社内の空気感をポジティブに持っていきたい。また保守的な社内の空気を一掃する為、小さな事からでも付加価値や新規事業の成功例を作り、新しい事にチャレンジする姿勢を作っていきたい。
427	【建設業】総合工事業、土木、しゅんせつ、造園、舗装、建築	問題に対して、真正面から向き合うこと
428	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	従業員を雇う まだ仕事のフローが整備されていないので整備して、 将来的には誰がやっても同じ品質で行える流れを作る
429	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	弊社は非・製造業の為、人材の確保～教育が必要不可欠であるので、この点に最も注力している。 しかしながら、昨今の情勢により人材確保には非常に苦労している。
430	【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	事業の拡大のために、新規分野の開拓を検討中。指針セミナーを受講し、経営戦略を立てているところ。
431	【宿泊業、飲食サービス業】宿泊業	利用者の新規獲得
432	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	経営上の問題点としては、営業が代表自身で行うため、なかなか案件が増えないことが上げられます。受注するまでが大変。 対応策については、新しい分野へのチャレンジで、今後の受注見込みが高くなると想定しているため、そちらに力を入れています。
433	【製造業】輸送用機械器具製造業	中間管理職の育成が急務。お金や時間をかけてもすぐに出来るわけでは無いので、長期的なビジョンや計画がまず必要と思っている。
434	【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	営業力が乏しく、財務をおろそかにしている点
435	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	利益の確保
436	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	右腕左腕がいない
437	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	職員の知識不足のため研修の参加回数を増加

no	事業内容	記述内容
438	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人材育成
439	【製造業】繊維工業、衣服、製糸、ニット生地、下着、紋紙、金銀糸	強みを最大限に活かした新規開拓が必須
440	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア、情報処理・提供	提供しているサービスに関連するものを付加価値として提供したい。 営業アプローチ数を増やしたい。
441	【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	人材の育成により長期的安定を計る。
442	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	社員、外注ともに職人不足が問題です。 外注の社員化なども視野に入れて、募集をかける。
443	【卸売業、小売業】建築材料、鋳物・金属材料等卸売業	新規省エネ製品の取り扱い開始。
444	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	得意先の代わりにより、他社と比較され、価格やサービスの改善を求められる。新たな新規獲得の模索とともに、業態変革も併せて視野に入れる
445	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業	人材確保してからの、教育問題
446	【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	属人化から脱却して仕組み化していくこと
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	人材育成
448	【学術研究、専門・技術サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）、法律事務所、行政書士事務所、社会保険労務士事務所	社員が産休や育休を取得した場合のスムーズな引き継ぎ
449	【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	ベテランの定年退職と若手採用
450	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	人材不足。特に管理職を出来る人が育たない。本人とのギャップがある為そもそも、やる気のある人が入ってこない限り難しいのかな？と思っているので、色々な人材を見てみたいと思っている。
451	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高压ガス、化学肥料	ネット販売向けの製品に対して、現在すべて手作業で行っているのを生産能力を上げるため自動機械を導入した。

【特別項目】

【1】冬期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(する予定)	173	316	47	10	13	72	64	110	489
2 支給しなかった(しない予定)	20	103	9	8	10	14	18	44	123
3 対象者がいない	8	143	9	5	2	17	49	61	151
4 その他	1	9	1	2	1	0	0	5	10
回答企業数	208	614	68	27	27	106	147	239	823
1 支給した(する予定)	83.2%	51.5%	69.1%	37.0%	48.1%	67.9%	43.5%	46.0%	59.4%
2 支給しなかった(しない予定)	9.6%	16.8%	13.2%	29.6%	37.0%	13.2%	12.2%	18.4%	14.9%
3 対象者がいない	3.8%	23.3%	13.2%	18.5%	7.4%	16.0%	33.3%	25.5%	18.3%
4 その他	0.5%	1.5%	1.5%	7.4%	3.7%	0.0%	0.0%	2.1%	1.2%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

4 その他

寸志	秋季、春季賞与としているため
5月、10月に支給していますのでこの質問は合いません。	8月の決算賞与のみ
決算賞与のみ支給	寸志を支給
寸志を支給	当社では、夏季賞与・冬季賞与はありません。年度末賞与のみです
寸志を支給する予定です。	寸志程度にはなると思うが出そうと思う

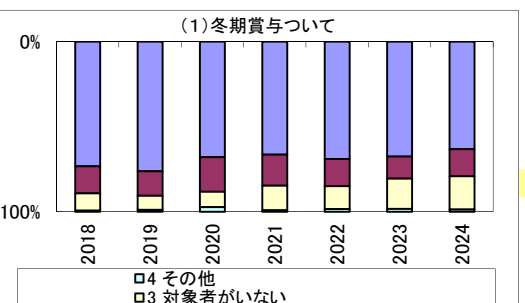
(2) 前年度の冬期賞与との比較について(【1】-1で「1.支給する」と回答された方)

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1 増額する予定	74	84	12	1	5	23	16	27	158
2 ほぼ同額の予定	63	114	19	3	4	28	18	42	177
3 減額する予定	23	21	1	1	0	3	4	12	44
4 昨年は支給してない	2	6	1	0	1	1	2	1	8
回答企業数	173	316	47	10	13	72	64	110	489
1 増額する予定	42.8%	26.6%	25.5%	10.0%	38.5%	31.9%	25.0%	24.5%	32.3%
2 ほぼ同額の予定	36.4%	36.1%	40.4%	30.0%	30.8%	38.9%	28.1%	38.2%	36.2%
3 減額する予定	13.3%	6.6%	2.1%	10.0%	0.0%	4.2%	6.3%	10.9%	9.0%
4 昨年は支給してない	1.2%	1.9%	2.1%	0.0%	7.7%	1.4%	3.1%	0.9%	1.6%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

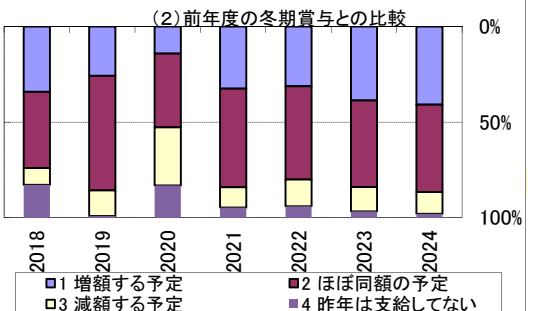
※1 冬期賞与の予定について・年度推移

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
1 支給した(する予定)	346	349	375	329	354	323	489
2 支給しなかった(しない予定)	75	66	112	90	82	62	123
3 対象者がいない	48	38	50	72	69	85	151
4 その他	3	5	15	4	8	8	10
本設問回答企業数	472	685	685	778	502	643	823
1 支給した(する予定)	73.3%	50.9%	54.7%	42.3%	70.5%	50.2%	59.4%
2 支給しなかった(しない予定)	15.9%	9.6%	16.4%	11.6%	16.3%	9.6%	14.9%
3 対象者がいない	10.2%	5.5%	7.3%	9.3%	13.7%	13.2%	18.3%
4 その他	0.6%	0.7%	2.2%	0.5%	1.6%	1.2%	1.2%



※2 前年度の冬期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)

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
1 増額する予定	139	88	70	104	89	94	158
2 ほぼ同額の予定	162	205	192	165	139	110	177
3 減額する予定	36	46	151	34	40	31	44
4 昨年は支給してない	70	3	84	17	17	8	8
本設問回答企業数	346	349	375	329	354	323	489
1 増額する予定	40.2%	25.2%	18.7%	31.6%	25.1%	29.1%	33.8%
2 ほぼ同額の予定	46.8%	58.7%	51.2%	50.2%	39.3%	34.1%	32.7%
3 減額する予定	10.4%	13.2%	40.3%	10.3%	11.3%	9.6%	8.3%
4 昨年は支給してない	20.2%	0.9%	22.4%	5.2%	4.8%	2.5%	2.1%



(4) 1冬期賞与の支給月数(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	1.00	1.50	1.50	1.50	1.00	1.00	1.75	1.00	1.50	1.00	1.00	1.00	1.10	1.50
2 5～9人	1.00	1.00	1.00	1.00	0.75	1.50	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
3 10～19人	1.00	1.50	1.30	0.50	2.00	1.50	1.75	1.30	1.10	1.00	1.40	1.06	1.00	1.10
4 20～29人	1.25	1.10	1.50	#NUM!	1.05	1.10	2.23	1.10	1.20	1.15	1.00	1.00	1.00	1.20
5 30～49人	1.25	1.13	0.80	1.00	0.95	1.65	#NUM!	1.28	1.25	1.00	1.00	1.44	1.25	1.25
6 50～99人	1.45	2.00	2.40	#NUM!	#NUM!	2.00	1.75	1.75	1.50	1.40	1.27	1.25	1.40	1.50
7 100人～	1.74	1.20	1.20	#NUM!	1.00	#NUM!	1.50	1.35	1.50	1.95	1.59	1.50	1.50	1.50
従業員規模全体	1.00	1.50	1.25	1.00	1.00	1.50	1.70	1.20	1.20	1.00	1.00	1.00	1.00	1.20
2020年	1.00	1.20	1.00	1.10	0.50	1.35	2.00	1.00	1.00					
2021年	1.20	1.00	1.00	1.05	1.00	1.00	1.13	1.00	1.00					
2022年	1.00	1.00	1.28	1.00	0.75	1.40	2.00	1.00	1.00					
2023年	1.00	1.00	1.00	1.50	0.90	1.50	1.50	1.00	1.00					
2024年	1.00	1.50	1.25	1.00	1.00	1.50	1.70	1.20	1.20					

(4) 1冬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	1.45	1.53	1.28	1.50	1.00	1.43	1.87	1.25	1.52	1.92	1.16	1.30	1.48	1.52
2 5～9人	1.11	1.39	1.30	1.00	0.75	1.46	1.82	1.16	1.28	1.47	1.24	1.29	1.17	1.28
3 10～19人	1.22	1.48	1.34	0.50	2.00	1.42	1.93	1.43	1.35	1.51	1.45	1.28	1.23	1.35
4 20～29人	1.37	1.31	1.50	#####	1.05	1.19	2.23	1.16	1.33	1.68	1.45	1.25	1.34	1.33
5 30～49人	1.48	1.37	1.37	1.18	1.23	1.57	#####	1.33	1.40	1.39	1.42	1.44	1.43	1.40
6 50～99人	1.59	1.69	2.40	#####	#####	1.68	1.75	1.62	1.64	1.80	1.51	1.35	1.40	1.64
7 100人～	1.81	1.40	1.20	#####	1.00	#####	1.50	1.46	1.53	2.46	1.50	1.65	1.69	1.53
平均	1.32	1.46	1.35	1.04	1.14	1.46	1.87	1.35	1.41	1.68	1.35	1.40	1.33	1.41
2020年	1.35	1.88	2.71	1.45	1.08	1.57	2.30	1.59	1.68					
2021年	1.41	1.32	1.40	1.20	1.22	1.29	1.55	1.16	1.35					
2022年	1.52	1.33	1.41	1.22	0.76	1.37	1.75	1.13	1.40					
2023年	1.26	1.38	1.18	1.51	0.81	1.48	1.87	1.28	1.33					
2024年	1.32	1.46	1.35	1.04	1.14	1.46	1.87	1.35	1.41					

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	10	56	10	1	1	10	22	12	66	54	58	38	38	66
2 5～9人	28	46	10	1	2	9	11	13	74	55	58	56	54	74
3 10～19人	59	60	9	2	1	21	11	16	119	69	74	75	76	119
4 20～29人	13	19	2	0	2	5	2	8	32	24	29	28	30	32
5 30～49人	15	36	3	5	4	10	0	14	51	28	28	33	37	51
6 50～99人	14	20	1	0	0	5	2	12	34	18	16	20	25	34
7 100人～	6	13	1	0	1	0	1	10	19	8	8	22	16	19
合計	145	251	36	9	11	60	49	86	396	255	271	261	276	396
2020年	99	156	26	15	9	36	23	52	255					
2021年	112	162	25	8	5	37	26	61	271					
2022年	93	168	24	5	8	52	26	53	261					
2023年	111	165	26	9	10	46	21	53	276					
合計	145	251	36	9	11	60	49	86	396					

(4)2冬期賞与の支給額(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(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	17.75	30.00	27.00	20.00	30.00	28.00	30.00	31.50	27.00	26.00	30.00	30.00	30.00	27.00
2 5～9人	20.00	20.00	20.00	#NUM!	15.00	33.00	25.00	23.00	20.00	25.00	30.00	30.00	25.50	20.00
3 10～19人	25.00	30.00	40.00	15.00	46.00	32.50	40.00	30.00	30.00	25.00	31.00	30.00	30.00	30.00
4 20～29人	25.00	25.00	35.00	#NUM!	16.00	17.50	51.88	23.50	25.00	25.00	25.00	30.00	28.00	25.00
5 30～49人	27.00	28.57	25.00	25.00	15.00	37.00	#NUM!	29.29	27.52	27.00	29.00	30.00	30.00	27.52
6 50～99人	30.00	35.00	#NUM!	#NUM!	#NUM!	38.80	40.00	30.00	32.50	30.00	30.00	30.00	35.00	32.50
7 100人～	44.30	27.51	38.00	#NUM!	20.00	#NUM!	#NUM!	27.51	30.03	56.00	33.00	40.00	32.76	30.03
従業員規模全体	25.00	30.00	27.00	20.00	16.50	30.00	30.00	30.00	30.00	25.00	30.00	30.00	30.00	30.00
2020年	24.00	30.00	30.00	28.00	11.00	30.00	43.00	22.00	25.00					
2021年	30.00	30.00	30.00	31.00	10.00	30.00	40.00	25.00	30.00					
2022年	30.00	30.00	30.00	30.00	15.00	35.00	30.00	30.00	30.00					
2023年	26.70	30.00	30.00	42.78	18.00	35.00	35.00	30.00	30.00					
2024年	25.00	30.00	27.00	20.00	16.50	30.00	30.00	30.00	30.00					

(4)2冬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(土業)	サービス業	平均	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
1 1～4人	41.39	36.39	34.11	20.00	30.00	41.61	39.95	30.50	37.11	28.00	31.00	31.00	38.29	37.11
2 5～9人	24.44	41.33	35.41	#####	15.00	83.75	39.67	26.14	34.82	29.00	31.00	33.00	28.60	34.82
3 10～19人	36.57	38.52	38.62	15.00	46.00	38.70	47.88	35.00	37.45	30.00	35.00	32.00	29.76	37.45
4 20～29人	32.15	31.00	35.00	#####	16.75	29.04	62.44	30.56	31.45	32.00	31.00	29.00	40.37	31.45
5 30～49人	32.34	35.55	62.50	31.64	13.33	46.87	#####	31.93	34.48	26.00	37.00	34.00	35.99	34.48
6 50～99人	43.78	38.94	61.74	#####	#####	43.92	40.00	33.96	41.06	38.00	36.00	30.00	34.63	41.06
7 100人～	49.85	30.55	38.00	#####	20.00	#####	#####	30.94	37.79	49.00	38.00	44.00	40.12	37.79
平均	34.94	37.36	38.33	26.03	19.42	47.19	42.60	31.96	36.42	31.00	33.00	33.00	33.70	36.42
2020年	27.00	33.00	34.00	31.00	17.00	36.00	43.00	26.00	31.00					
2021年	33.00	33.00	37.00	33.00	14.00	35.00	42.00	27.00	33.00					
2022年	32.00	33.00	38.00	32.00	14.00	37.00	37.00	27.00	33.00					
2023年	29.65	36.69	29.78	46.94	16.41	39.26	45.40	37.48	33.70					
2024年	34.94	37.36	38.33	26.03	19.42	47.19	42.60	31.96	36.42					

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	9	53	9	1	1	10	19	13	62	53	54	29	33	62
2 5～9人	27	43	10	0	2	8	9	14	70	58	50	47	46	70
3 10～19人	55	45	8	2	1	15	8	11	100	71	63	62	75	100
4 20～29人	14	22	2	0	4	5	2	9	36	26	27	26	29	36
5 30～49人	15	30	2	5	3	7	0	13	45	30	28	32	32	45
6 50～99人	14	18	1	0	0	5	2	10	32	21	18	17	23	32
7 100人～	6	10	1	0	1	0	0	8	16	8	5	18	14	16
合計	140	222	33	8	12	50	40	79	362	268	247	231	252	362
2020年	105	163	27	16	10	37	24	54	268					
2021年	96	148	24	6	5	37	22	54	247					
2022年	97	134	20	3	6	43	22	40	231					
2023年	107	145	24	8	11	38	20	44	252					
2024年	140	222	33	8	12	50	40	79	362					

【特別項目】

特別項目【2】2025年3月卒業予定者の採用について

(1) 2025年3月卒業予定者の採用予定についてお答えください。

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	サービス業(士業)	サービス業	合計
1 採用予定	36	59	6	4	2	14	7	26	95
2 採用予定なし(2024年は採用した)	24	61	8	0	1	14	14	24	85
3 採用予定なし(2024年も採用なし)	126	396	36	19	19	67	105	149	522
4 検討中	17	64	15	3	5	9	9	23	81
合計	208	615	68	27	27	106	147	239	823

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	サービス業(士業)	サービス業	合計
1 採用予定	26.2%	15.5%	26.2%	37.0%	4.2%	13.2%	6.9%	16.2%	18.9%
2 採用予定なし(2024年は採用した)	10.5%	11.3%	6.2%	11.1%	0.0%	11.4%	11.9%	14.1%	11.1%
3 採用予定なし(2024年も採用なし)	49.6%	58.8%	44.6%	44.4%	66.7%	60.5%	71.3%	57.1%	55.9%
4 検討中	10.9%	10.4%	16.9%	7.4%	16.7%	11.4%	5.0%	10.1%	10.6%
5 その他	2.8%	4.0%	6.2%	0.0%	12.5%	3.5%	5.0%	2.5%	3.6%
合計	100%	100%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(2) 2025年3月卒業予定者の採用予定数についてお答えください。(件数)

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	サービス業(士業)	サービス業	合計
1 大学院	3	20	2	1	0	6	3	8	23
2 大学	13	35	3	2	0	12	5	13	48
3 短大	0	8	0	1	0	2	0	5	8
4 専門学校	8	16	1	3	0	2	2	8	24
5 高校	14	7	1	0	1	3	0	2	21
6 その他	3	8	1	1	0	4	0	2	11
合計	36	59	6	4	2	14	7	26	95

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	サービス業(士業)	サービス業	合計
1 大学院	16.9%	14.8%	8.3%	20.0%	0.0%	19.0%	0.0%	16.7%	15.5%
2 大学	7.7%	36.9%	20.8%	50.0%	0.0%	38.1%	83.3%	36.7%	26.7%
3 短大	0.0%	2.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	1.6%
4 専門学校	7.7%	21.3%	20.8%	30.0%	0.0%	19.0%	16.7%	21.7%	16.6%
5 高校	66.2%	21.3%	37.5%	0.0%	100.0%	23.8%	0.0%	18.3%	36.9%
6 その他	0.0%	0.8%	4.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

採用数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	サービス業(士業)	サービス業	合計
1 大学院	4	42	8	1	0	7	5	21	46
2 大学	21	82	8	6	0	21	17	30	103
3 短大	0	16	0	2	0	2	0	12	16
4 専門学校	13	36	2	8	0	3	3	20	49
5 高校	34	13	2	0	2	6	0	3	47
6 その他	3	19	1	1	0	6	0	11	22
合計	36	59	6	4	2	14	7	26	95

平均人数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	サービス業(士業)	サービス業	合計
1 大学院	1.3	2.1	4.0	1.0		1.2	1.7	2.6	2.0
2 大学	1.6	2.3	2.7	3.0		1.8	3.4	2.3	2.1
3 短大		2.0		2.0		1.0		2.4	2.0
4 専門学校	1.6	2.3	2.0	2.7		1.5	1.5	2.5	2.0
5 高校	2.4	1.9	2.0		2.0	2.0		1.5	2.2
6 その他	1.0	2.4	1.0	1.0		1.5		5.5	2.0
合計	2.1	3.5	3.5	4.5	1.0	3.2	3.6	3.7	3.0

(2) 2024年3月卒業生の採用結果についてお答えください。

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	サービス業(士業)	サービス業	合計
1 大学院	6	21	4	2	0	1	3	11	27
2 大学	12	34	2	0	1	10	7	14	46
3 短大	2	3	0	0	0	0	0	3	5
4 専門学校	7	12	1	3	0	1	2	5	19
5 高校	18	10	1	0	0	4	0	5	28
6 その他	1	4	2	0	0	0	0	2	5
合計	60	120	14	4	3	28	21	50	180

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	サービス業(士業)	サービス業	合計
1 大学院	10.0%	17.5%	28.6%	50.0%	0.0%	3.6%	14.3%	22.0%	15.0%
2 大学	20.0%	28.3%	14.3%	0.0%	33.3%	35.7%	33.3%	28.0%	25.6%
3 短大	3.3%	2.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	6.0%	2.8%
4 専門学校	11.7%	10.0%	7.1%	75.0%	0.0%	3.6%	9.5%	10.0%	10.6%
5 高校	30.0%	8.3%	7.1%	0.0%	0.0%	14.3%	0.0%	10.0%	15.6%
6 その他	1.7%	3.3%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.0%	2.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

採用数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	サービス業(士業)	サービス業	合計
1 大学院	6	48	9	6	0	1	4	28	54
2 大学	20	70	2	0	1	20	14	33	90
3 短大	2	0	0	0	0	0	0	8	2
4 専門学校	12	21	1	7	0	1	2	10	33
5 高校	31	22	1	0	0	5	0	16	53
6 その他	1	12	2	0	0	0	0	10	13
合計	60	120	14	4	3	28	21	50	180

平均人数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	サービス業(士業)	サービス業	合計
1 大学院	1.0	2.3	2.3	3.0		1.0	1.3	2.5	2.0
2 大学	1.7	2.1	1.0		1.0	2.0	2.0	2.4	2.0
3 短大	1.0	0.0						2.7	0.4
4 専門学校	1.7	1.8	1.0	2.3		1.0	1.0	2.0	1.7
5 高校	1.7	2.2	1.0			1.3		3.2	1.9
6 その他	1.0	3.0	1.0					5.0	2.6
合計	1.2	1.4	1.1	3.3	0.3	1.0	1.0	2.1	1.4

(3) 2025年4月新卒採用者の初任給予定額は2024年4月と比べてどの程度アップする予定ですか？<(1)で1と回答された方>

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	サービス業(士業)	サービス業	合計
1 Q57(5%以上)	6	7	0	0	0	1	1	5	13
2 Q57(4%台)	1	2	0	0	0	1	0	1	3
3 Q57(3%台)	8	7	1	0	1	1	1	3	15
4 Q57(2%台)	6	3	0	0	0	0	0	3	9
5 Q57(1%台)	1	2	1	0	0	1	0	0	3
6 Q57(1%未満)	3	2	0	0	0	1	0	1	5
7 Q57(同額)	7	25	2	4	0	6	3	10	32
8 Q57(減額予定)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合計	36	59	6	4	2	14	7	26	95

未回答

4 11 2 0 1 3 2 3 15

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	サービス業(士業)	サービス業	合計
1 Q57(5%以上)	16.7%	11.9%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	14.3%	19.2%	13.7%
2 Q57(4%台)	2.8%	3.4%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	0.0%	3.8%	3.2%
3 Q57(3%台)	22.2%	11.9%	16.7%	0.0%	50.0%	7.1%	14.3%	11.5%	15.8%
4 Q57(2%台)	16.7%	5.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.5%	9.5%
5 Q57(1%台)	2.8%	3.4%	16.7%	0.0%	0.0%	7.1%	0.0%	0.0%	3.2%
6 Q57(1%未満)	8.3%	3.4%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	0.0%	3.8%	5.3%
7 Q57(同額)	19.4%	42.4%	33.3%	100.0%	0.0%	42.9%	42.9%	38.5%	33.7%
8 Q57(減額予定)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(4) 2025年4月採用者の初任給予定額はいくらですか？金額をご記入ください。<(1)で1と回答された方>

	院卒	大学卒	短大卒	専門卒	高校卒	その他
初任給平均値	237,826	225,431	200,930	205,151	199,566	198,600
初任給中央値	225,000	220,000	200,000	203,852	194,500	192,500
回答数	23	39	15	23	29	10

【特別項目】

【3】経営指針実践について該当する項目をお選び下さい。

(1) 経営理念について

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 成文化し社外へも公表している	85	179	13	13	7	28	48	70	264
2 成文化し社内で公表している	61	141	21	4	7	36	24	49	202
3 成文化しているが公表していない	20	74	7	2	3	16	15	31	94
4 現在作成中	15	45	6	1	2	5	11	20	60
5 必要性は感じているが作成していない	20	104	15	3	5	17	28	36	124
6 必要性を感じない	1	35	4	3	1	1	9	17	36
回答企業数	208	615	68	27	27	106	147	239	823
未回答割合	6	37	2	1	2	3	12	16	43

	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 成文化し社外へも公表している	40.7%	31.7%	30.3%	33.3%	50.0%	23.7%	24.6%	39.3%	34.8%
2 成文化し社内で公表している	28.9%	30.9%	30.3%	58.3%	28.6%	33.9%	33.3%	23.8%	30.2%
3 成文化しているが公表していない	11.9%	10.4%	12.1%	0.0%	14.3%	10.2%	7.0%	13.1%	10.9%
4 現在作成中	3.0%	5.4%	6.1%	0.0%	0.0%	3.4%	7.0%	7.1%	4.6%
5 必要性は感じているが作成していない	12.6%	16.6%	15.2%	8.3%	7.1%	22.0%	19.3%	14.3%	15.2%
6 必要性を感じない	1.5%	2.7%	6.1%	0.0%	0.0%	1.7%	5.3%	1.2%	2.3%
7 その他	3.7%	4.6%	0.0%	0.0%	7.1%	3.4%	7.0%	6.0%	4.3%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

75.9%

(2) ①ビジョン作成について

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 作成している	115	273	25	13	9	50	59	117	388
2 作成中	23	81	8	3	5	12	18	35	104
3 作成を検討中	22	82	10	0	3	19	22	28	104
4 作成したいが余裕がない	27	83	17	6	7	13	16	24	110
5 作成したいが方法がわからない	8	15	3	1	0	2	4	5	23
6 必要性を感じない	7	44	3	3	2	5	15	16	51
7 その他	6	35	2	1	1	5	13	13	41
回答企業数	208	615	68	27	27	106	147	239	823
未回答割合	0	2	0	0	0	0	0	1	2

	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 作成している	55.3%	44.4%	36.8%	48.1%	33.3%	47.2%	40.1%	49.0%	47.1%
2 作成中	11.1%	13.2%	11.8%	11.1%	18.5%	11.3%	12.2%	14.6%	12.6%
3 作成を検討中	10.6%	13.3%	14.7%	0.0%	11.1%	17.9%	15.0%	11.7%	12.6%
4 作成したいが余裕がない	13.0%	13.5%	25.0%	22.2%	25.9%	12.3%	10.9%	10.0%	13.4%
5 作成したいが方法がわからない	3.8%	2.4%	4.4%	3.7%	0.0%	1.9%	2.7%	2.1%	2.8%
6 必要性を感じない	3.4%	7.2%	4.4%	11.1%	7.4%	4.7%	10.2%	6.7%	6.2%
7 その他	2.9%	5.7%	2.9%	3.7%	3.7%	4.7%	8.8%	5.4%	5.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

(3) 経営方針について
回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 作成し見直し実践し、成果を出している	29	82	5	5	4	14	20	34	111
2 作成し見直しており、手応えを感じる	51	120	9	9	6	22	21	53	171
3 作成し活用してるが見直してない	32	96	15	4	4	22	21	30	128
4 作成しているが経営に生かせていない	45	112	15	3	4	21	22	47	157
5 必要と思うが、作成できていない	44	147	18	5	8	25	41	50	191
6 必要と思わない・知らない	3	22	4	1	0	0	8	9	25
回答企業数	208	615	68	27	27	106	147	239	823
未回答割合	4	36	2	0	1	2	14	16	40

	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 作成し見直し実践し、成果を出している	13.9%	13.3%	7.4%	18.5%	14.8%	13.2%	13.6%	14.2%	13.5%
2 作成し見直しており、手応えを感じる	24.5%	19.5%	13.2%	33.3%	22.2%	20.8%	14.3%	22.2%	20.8%
3 作成し活用してるが見直してない	15.4%	15.6%	22.1%	14.8%	14.8%	20.8%	14.3%	12.6%	15.6%
4 作成しているが経営に生かせていない	21.6%	18.2%	22.1%	11.1%	14.8%	19.8%	15.0%	19.7%	19.1%
5 必要と思うが、作成できていない	21.2%	23.9%	26.5%	18.5%	29.6%	23.6%	27.9%	20.9%	23.2%
6 必要と思わない・知らない	1.4%	3.6%	5.9%	3.7%	0.0%	0.0%	5.4%	3.8%	3.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

(4) 経営指針を社員と共有し実践する仕組みについて
回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 社員と共有し実践し、成果を出している	25	61	4	6	2	13	14	22	86
2 共有し実践しており、手ごたえを感じる	55	116	10	6	5	19	24	52	171
3 共有して実践しているが、成果が出ていない	45	114	21	5	7	24	14	43	159
4 必要と思うが、共有できていない	73	216	24	8	11	42	60	71	289
5 必要と思わない	2	55	6	1	1	3	19	25	57
回答企業数	208	615	68	27	27	106	147	239	823
未回答割合	8	53	3	1	1	5	16	26	61

	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 社員と共有し実践し、成果を出している	12.0%	9.9%	5.9%	22.2%	7.4%	12.3%	9.5%	9.2%	10.4%
2 共有し実践しており、手ごたえを感じる	26.4%	18.9%	14.7%	22.2%	18.5%	17.9%	16.3%	21.8%	20.8%
3 共有して実践しているが、成果が出ていない	21.6%	18.5%	30.9%	18.5%	25.9%	22.6%	9.5%	18.0%	19.3%
4 必要と思うが、共有できていない	35.1%	35.1%	35.3%	29.6%	40.7%	39.6%	40.8%	29.7%	35.1%
5 必要と思わない	1.0%	8.9%	8.8%	3.7%	3.7%	2.8%	12.9%	10.5%	6.9%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

(5) 就業規則について
回答数

72.2%

	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 作成し、毎年見直しもしている	35	89	12	9	6	14	13	35	124
2 作成し定期的に見直している	84	150	11	5	12	35	33	54	234
3 作成したが見直せていない	57	126	21	6	3	26	17	53	183
4 作成しているが規則通り運用できていない	9	27	6	0	2	4	3	12	36
5 必要性は理解しているが作成していない	17	145	12	6	3	24	49	51	162
6 必要性が理解できない	0	33	4	1	0	0	13	15	33
回答企業数	208	615	68	27	27	106	147	239	823
未回答割合	6	45	2	0	1	3	19	19	51

	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 作成し、毎年見直しもしている	16.8%	14.5%	17.6%	33.3%	22.2%	13.2%	8.8%	14.6%	15.1%
2 作成し定期的に見直している	40.4%	24.4%	16.2%	18.5%	44.4%	33.0%	22.4%	22.6%	28.4%
3 作成したが見直せていない	27.4%	20.5%	30.9%	22.2%	11.1%	24.5%	11.6%	22.2%	22.2%
4 作成しているが規則通り運用できていない	4.3%	4.4%	8.8%	0.0%	7.4%	3.8%	2.0%	5.0%	4.4%
5 必要性は理解しているが作成していない	8.2%	23.6%	17.6%	22.2%	11.1%	22.6%	33.3%	21.3%	19.7%
6 必要性が理解できない	0.0%	5.4%	5.9%	3.7%	0.0%	0.0%	8.8%	6.3%	4.0%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

(6) 36協定について

	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(土業)	サービス業	合計
1 毎年締結して労働基準監督署に届出ていて	126	218	30	15	22	44	31	76	344
2 36協定を届出たことがある	22	41	6	1	0	7	4	23	63
3 作成したが見直せていない	16	38	3	1	1	9	7	17	54
4 残業は全くないので必要ない	15	68	4	3	2	15	24	20	83
5 社員が少ないので必要ない	18	159	12	4	1	20	57	65	177
6 36協定を知らない	5	37	10	3	0	6	3	15	42
回答企業数	208	615	68	27	27	106	147	239	823
未回答割合	6	54	3	0	1	5	21	23	60

	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 毎年締結して労働基準監督署に届出ていて	60.6%	35.4%	44.1%	55.6%	81.5%	41.5%	21.1%	31.8%	41.8%
2 36協定を届出たことがある	10.6%	6.7%	8.8%	3.7%	0.0%	6.6%	2.7%	9.6%	7.7%
3 作成したが見直せていない	7.7%	6.2%	4.4%	3.7%	3.7%	8.5%	4.8%	7.1%	6.6%
4 残業は全くないので必要ない	7.2%	11.1%	5.9%	11.1%	7.4%	14.2%	16.3%	8.4%	10.1%
5 社員が少ないので必要ない	8.7%	25.9%	17.6%	14.8%	3.7%	18.9%	38.8%	27.2%	21.5%
6 36協定を知らない	2.4%	6.0%	14.7%	11.1%	0.0%	5.7%	2.0%	6.3%	5.1%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

【特別項目】

【4】決算状況について、直近の決算における業績はいかがだったでしょうか。

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	サービス業(士業)	サービス業	合計
0 黒字合計	148	436	49	22	18	78	110	159	584
1 黒字(前期よりアップ)	65	199	24	9	9	35	48	74	264
2 黒字(前期とほぼ同額)	42	147	16	5	5	23	45	53	189
3 黒字(前期よりダウン)	41	90	9	8	4	20	17	32	131
1 赤字合計	57	140	18	5	9	25	20	63	197
4 やや赤字	30	78	8	3	6	11	11	39	108
5 赤字	27	62	10	2	3	14	9	24	89
合計	208	615	68	27	27	106	147	239	823
未回答割合	3	39	1	0	0	3	17	17	42

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	サービス業(士業)	サービス業	合計
1 黒字合計	71.2%	70.9%	72.1%	81.5%	66.7%	73.6%	74.8%	66.5%	71.0%
1 黒字(前期よりアップ)	31.3%	32.4%	35.3%	33.3%	33.3%	33.0%	32.7%	31.0%	32.1%
2 黒字(前期とほぼ同額)	20.2%	23.9%	23.5%	18.5%	18.5%	21.7%	30.6%	22.2%	23.0%
3 黒字(前期よりダウン)	19.7%	14.6%	13.2%	29.6%	14.8%	18.9%	11.6%	13.4%	15.9%
2 赤字合計	27.4%	22.8%	26.5%	18.5%	33.3%	23.6%	13.6%	26.4%	23.9%
4 やや赤字	14.4%	12.7%	11.8%	11.1%	22.2%	10.4%	7.5%	16.3%	13.1%
5 赤字	13.0%	10.1%	14.7%	7.4%	11.1%	13.2%	6.1%	10.0%	10.8%
合計	100%	100%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
未回答	1.4%	6.3%	1.5%	0.0%	0.0%	2.8%	11.6%	7.1%	5.1%

※経営指針の実践状況別決算状況(特別項目【3】【4】より)

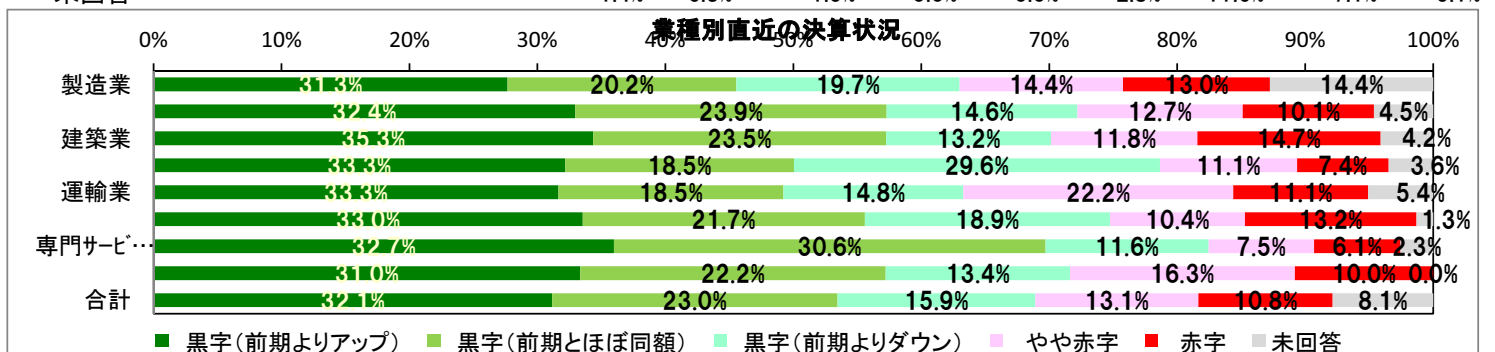
経営理念について	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
成文化し社外へも公表している	102	56	28	18	14	7	21	82.9%	17.1%
成文化し社内で公表している	179	83	51	45	30	22	52	77.5%	22.5%
成文化しているが公表していない	128	50	49	29	26	26	52	71.1%	28.9%
現在作成中	28	13	8	7	6	2	8	77.8%	22.2%
必要性は感じているが作成していない	112	51	40	21	23	24	47	70.4%	29.6%
必要性を感じない	22	7	10	5	4	7	11	66.7%	33.3%
ビジョンについて	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
成文化し社外へも公表している	297	145	84	68	46	37	83	78.2%	21.8%
成文化し社内で公表している	70	31	26	13	18	12	30	70.0%	30.0%
成文化しているが公表していない	74	31	26	17	16	10	26	74.0%	26.0%
現在作成中	79	32	26	21	12	18	30	72.5%	27.5%
必要性は感じているが作成していない	14	3	8	3	5	4	9	60.9%	39.1%
必要性を感じない	35	16	14	5	10	6	16	68.6%	31.4%
その他	15	6	5	4	1	2	3	83.3%	16.7%
経営方針について	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成し見直し実践し、成果を出している	97	54	28	15	7	5	12	89.0%	11.0%
作成し見直ししており、手応えを感じる	130	55	43	32	21	17	38	77.4%	22.6%
作成し活用して見直してない	97	44	27	26	14	11	25	79.5%	20.5%
作成しているが経営に生かせていない	104	43	37	24	30	22	52	66.7%	33.3%
必要と思うが、作成できていない	128	54	43	31	32	29	61	67.7%	32.3%
必要と思わない・知らない	18	10	7	1	2	5	7	72.0%	28.0%
経営指針を社員と共有し実践する仕組みについて	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
社員と共有し実践し、成果を出している	79	44	21	14	4	3	7	91.9%	8.1%
共有し実践しており、手ごたえを感じる	134	61	43	30	21	13	34	79.8%	20.2%
共有して実践しているが、成果が出ていない	107	40	39	28	28	21	49	68.6%	31.4%
必要と思うが、共有できていない	206	94	63	49	42	40	82	71.5%	28.5%
必要と思わない	39	16	19	4	6	10	16	70.9%	29.1%
就業規則について	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成し、毎年見直しもしている	102	56	28	18	14	7	21	82.9%	17.1%
作成し定期的に見直している	179	83	51	45	30	22	52	77.5%	22.5%
作成したが見直していない	128	50	49	29	26	26	52	71.1%	28.9%
作成しているが規則通り運用できていない	28	13	8	7	6	2	8	77.8%	22.2%
必要性は理解しているが作成していない	112	51	40	21	23	24	47	70.4%	29.6%
必要性が理解できない	22	7	10	5	4	7	11	66.7%	33.3%
36協定について	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
毎年締結して提出している	267	130	76	61	42	31	73	78.5%	21.5%
36協定を提出したことがある	49	26	15	8	8	6	14	77.8%	22.2%
作成したが見直していない	33	9	14	10	14	6	20	62.3%	37.7%
残業は全くないので必要ない	61	23	21	17	13	10	23	72.6%	27.4%
社員が少ないので必要ない	127	60	45	22	24	25	49	72.2%	27.8%
36協定を知らない	28	12	9	7	3	8	11	71.8%	28.2%

【特別項目】

【4】決算状況について、直近の決算における業績はいかがだったでしょうか。

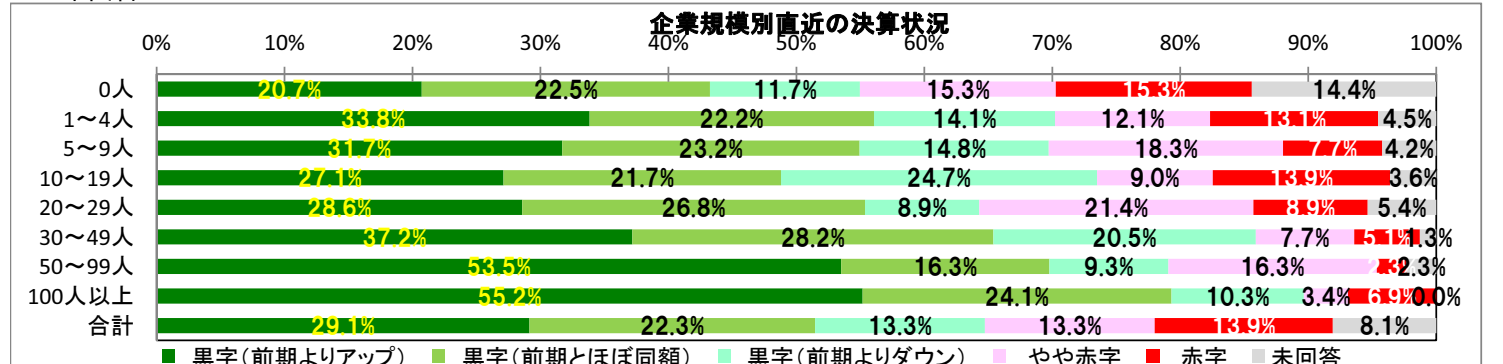
業種別 回答数

	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
黒字合計	148	436	49	22	18	78	110	159	584
1 黒字(前期よりアップ)	65	199	24	9	9	35	48	74	264
2 黒字(前期とほぼ同額)	42	147	16	5	5	23	45	53	189
3 黒字(前期よりダウン)	41	90	9	8	4	20	17	32	131
赤字合計	57	140	18	5	9	25	20	63	197
4 やや赤字	30	78	8	3	6	11	11	39	108
5 赤字	27	62	10	2	3	14	9	24	89
合計	208	615	68	27	27	106	147	239	823
未回答	3	39	1	0	0	3	17	17	42
黒字合計	71.2%	70.9%	72.1%	81.5%	66.7%	73.6%	74.8%	66.5%	71.0%
1 黒字(前期よりアップ)	31.3%	32.4%	35.3%	33.3%	33.3%	33.0%	32.7%	31.0%	32.1%
2 黒字(前期とほぼ同額)	20.2%	23.9%	23.5%	18.5%	18.5%	21.7%	30.6%	22.2%	23.0%
3 黒字(前期よりダウン)	19.7%	14.6%	13.2%	29.6%	14.8%	18.9%	11.6%	13.4%	15.9%
赤字合計	27.4%	22.8%	26.5%	18.5%	33.3%	23.6%	13.6%	26.4%	23.9%
4 やや赤字	14.4%	12.7%	11.8%	11.1%	22.2%	10.4%	7.5%	16.3%	13.1%
5 赤字	13.0%	10.1%	14.7%	7.4%	11.1%	13.2%	6.1%	10.0%	10.8%
合計	100%	100%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
未回答	1.4%	6.3%	1.5%	0.0%	0.0%	2.8%	11.6%	7.1%	5.1%



企業規模別 回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
黒字合計	61	139	99	122	36	67	34	26	200
1 黒字(前期よりアップ)	23	67	45	45	16	29	23	16	90
2 黒字(前期とほぼ同額)	25	44	33	36	15	22	7	7	69
3 黒字(前期よりダウン)	13	28	21	41	5	16	4	3	41
赤字合計	34	50	37	38	17	10	8	3	84
4 やや赤字	17	24	26	15	12	6	7	1	41
5 赤字	17	26	11	23	5	4	1	2	43
合計	111	198	142	166	56	78	43	29	309
未回答	16	9	6	6	3	1	1	0	25
黒字合計	55.0%	70.2%	69.7%	73.5%	64.3%	85.9%	79.1%	89.7%	64.7%
1 黒字(前期よりアップ)	20.7%	33.8%	31.7%	27.1%	28.6%	37.2%	53.5%	55.2%	29.1%
2 黒字(前期とほぼ同額)	22.5%	22.2%	23.2%	21.7%	26.8%	28.2%	16.3%	24.1%	22.3%
3 黒字(前期よりダウン)	11.7%	14.1%	14.8%	24.7%	8.9%	20.5%	9.3%	10.3%	13.3%
赤字合計	30.6%	25.3%	26.1%	22.9%	30.4%	12.8%	18.6%	10.3%	27.2%
4 やや赤字	15.3%	12.1%	18.3%	9.0%	21.4%	7.7%	16.3%	3.4%	13.3%
5 赤字	15.3%	13.1%	7.7%	13.9%	8.9%	5.1%	2.3%	6.9%	13.9%
合計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
未回答	14.4%	4.5%	4.2%	3.6%	5.4%	1.3%	2.3%	0.0%	8.1%



業種・規模別 黒字の回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
製造業	1	12	25	50	14	21	17	8	148
非製造業	58	127	73	72	22	46	17	18	433
建築業	1	15	14	8	2	5	1	1	47
通信情報	1	7	2	5	0	7	0	0	22
運輸業	0	2	1	2	4	6	0	3	18
流通業	1	20	12	26	3	10	4	2	78
専門サービス業(士業)	25	47	20	12	2	2	1	1	110
サービス業	30	36	24	19	11	16	11	11	158
合計	59	139	98	122	36	67	34	26	581

黒字の割合(設問の回答数/調査回答数)

1 製造業	33.3%	54.5%	61.0%	67.6%	77.8%	95.5%	89.5%	88.9%	71.2%
1 非製造業	53.7%	72.2%	72.3%	78.3%	57.9%	82.1%	70.8%	90.0%	70.4%
2 建築業	16.7%	71.4%	73.7%	66.7%	100.0%	83.3%	100.0%	100.0%	69.1%
3 通信情報	50.0%	77.8%	66.7%	100.0%	0.0%	100.0%			81.5%
2 運輸業	0.0%	66.7%	50.0%	66.7%	57.1%	75.0%		100.0%	66.7%
4 流通業	25.0%	64.5%	70.6%	89.7%	50.0%	83.3%	80.0%	100.0%	73.6%
専門サービス業(士業)	64.1%	77.0%	83.3%	85.7%	50.0%	100.0%	50.0%	100.0%	74.8%
5 サービス業	53.6%	70.6%	66.7%	65.5%	61.1%	76.2%	68.8%	84.6%	65.8%
合計	53.2%	70.2%	69.0%	73.5%	64.3%	85.9%	79.1%	89.7%	70.6%

未回答

業種・規模別 赤字の回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
製造業	0	10	16	23	4	1	2	1	57
非製造業	31	40	21	15	13	9	6	2	137
建築業	0	6	4	4	0	1	0	0	15
通信情報	1	2	1	0	1	0	0	0	5
運輸業	1	1	1	1	3	2	0	0	9
流通業	3	11	4	2	2	2	1	0	25
専門サービス業(士業)	8	8	2	1	0	0	1	0	20
サービス業	18	12	9	7	7	4	4	2	63
合計	31	50	37	38	17	10	8	3	194

赤字の割合(設問の回答数/調査回答数)

製造業	0.0%	45.5%	39.0%	31.1%	22.2%	4.5%	10.5%	11.1%	27.4%
非製造業	28.7%	22.7%	20.8%	16.3%	34.2%	16.1%	25.0%	10.0%	22.3%
建築業	0.0%	28.6%	21.1%	33.3%	0.0%	16.7%	0.0%	0.0%	22.1%
通信情報	50.0%	22.2%	33.3%	0.0%	100.0%	0.0%			18.5%
運輸業	100.0%	33.3%	50.0%	33.3%	42.9%	25.0%		0.0%	33.3%
流通業	75.0%	35.5%	23.5%	6.9%	33.3%	16.7%	20.0%	0.0%	23.6%
専門サービス業(士業)	20.5%	13.1%	8.3%	7.1%	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%	13.6%
サービス業	32.1%	23.5%	25.0%	24.1%	38.9%	19.0%	25.0%	15.4%	26.3%
合計	27.9%	25.3%	26.1%	22.9%	30.4%	12.8%	18.6%	10.3%	23.6%

業種別・規模別 特別項目【4】未回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
製造業	2	0	0	1	0	0	0	0	3
非製造業	19	9	7	5	3	1	1	0	45
建築業	5	0	1	0	0	0	0	0	6
通信情報	0	0	0	0	0	0	0	0	0
運輸業	0	0	0	0	0	0	0	0	0
流通業	0	0	1	1	1	0	0	0	3
専門サービス業(士業)	6	6	2	1	2	0	0	0	17
サービス業	8	3	3	3	0	1	1	0	19
合計	21	9	7	6	3	1	1	0	48

業種別・規模別 景況調査回答数

	0人	1～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上	合計
製造業	3	22	41	74	18	22	19	9	208
非製造業	108	176	101	92	38	56	24	20	615
建築業	6	21	19	12	2	6	1	1	68
通信情報	2	9	3	5	1	7	0	0	27
運輸業	1	3	2	3	7	8	0	3	27
流通業	4	31	17	29	6	12	5	2	106
専門サービス業(士業)	39	61	24	14	4	2	2	1	147
サービス業	56	51	36	29	18	21	16	13	240
合計	111	198	142	166	56	78	43	29	823

所属ブロック別 回答数

	北	中央	東	中河内	南東	南			合計
0 黒字合計	151	112	76	82	92	68			581
1 黒字(前期よりアップ)	69	48	26	43	48	29			263
2 黒字(前期とほぼ同額)	48	41	28	24	22	25			188
3 黒字(前期よりダウン)	34	23	22	15	22	14			130
1 赤字合計	55	35	33	30	30	13			196
4 やや赤字	28	19	18	14	23	6			108
5 赤字	27	16	15	16	7	7			88
合計	220	157	115	114	127	90			823

未回答
割合

14106259

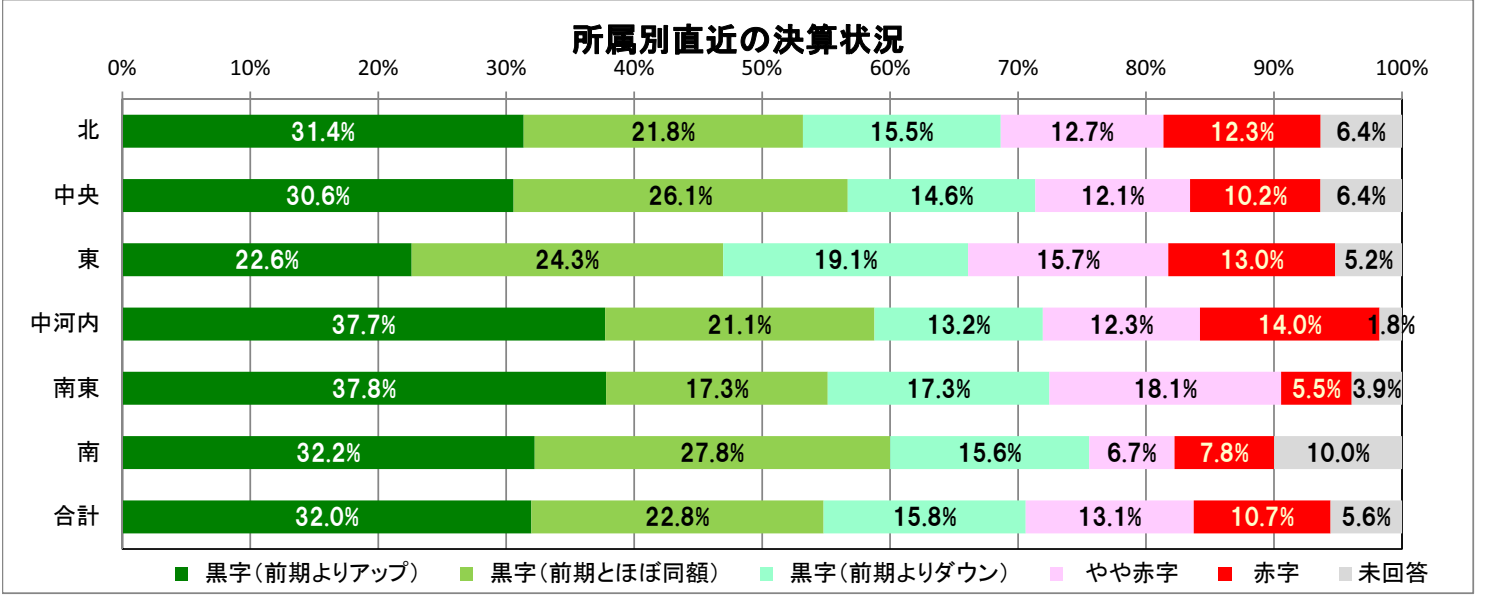
46

	北	中央	東	中河内	南東	南			合計
1 黒字合計	68.6%	71.3%	66.1%	71.9%	72.4%	75.6%			70.6%
1 黒字(前期よりアップ)	31.4%	30.6%	22.6%	37.7%	37.8%	32.2%			32.0%
2 黒字(前期とほぼ同額)	21.8%	26.1%	24.3%	21.1%	17.3%	27.8%			22.8%
3 黒字(前期よりダウン)	15.5%	14.6%	19.1%	13.2%	17.3%	15.6%			15.8%
2 赤字合計	25.0%	22.3%	28.7%	26.3%	23.6%	14.4%			23.8%
4 やや赤字	12.7%	12.1%	15.7%	12.3%	18.1%	6.7%			13.1%
5 赤字	12.3%	10.2%	13.0%	14.0%	5.5%	7.8%			10.7%
合計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		100%

未回答

6.4%6.4%5.2%1.8%3.9%10.0%5.6%

5.6%



※経営指針の実践状況別決算状況(特別項目【3】【4】より)

大阪全体

経営理念について	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
成文化し社外へも公表している	102	56	28	18	14	7	21	82.9%	17.1%
成文化し社内で公表している	179	83	51	45	30	22	52	77.5%	22.5%
成文化しているが公表していない	128	50	49	29	26	26	52	71.1%	28.9%
現在作成中	28	13	8	7	6	2	8	77.8%	22.2%
必要性は感じているが作成していない	112	51	40	21	23	24	47	70.4%	29.6%
必要性を感じない	22	7	10	5	4	7	11	66.7%	33.3%
ビジョンについて	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成している	297	145	84	68	46	37	83	78.2%	21.8%
作成中	70	31	26	13	18	12	30	70.0%	30.0%
作成を検討中	74	31	26	17	16	10	26	74.0%	26.0%
作成したいが余裕がない	79	32	26	21	12	18	30	72.5%	27.5%
作成したいが方法がわからない	14	3	8	3	5	4	9	60.9%	39.1%
必要性を感じない	35	16	14	5	10	6	16	68.6%	31.4%
その他	15	6	5	4	1	2	3	83.3%	16.7%
経営方針について	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成し見直し実践し、成果を出している	97	54	28	15	7	5	12	89.0%	11.0%
作成し見直しており、手応えを感じる	130	55	43	32	21	17	38	77.4%	22.6%
作成し活用しているが見直してない	97	44	27	26	14	11	25	79.5%	20.5%
作成しているが経営に生かせていない	104	43	37	24	30	22	52	66.7%	33.3%
必要と思うが、作成できていない	128	54	43	31	32	29	61	67.7%	32.3%
必要と思わない・知らない	18	10	7	1	2	5	7	72.0%	28.0%
経営指針を社員と共有し実践する仕組みについて	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
社員と共有し実践し、成果を出している	79	44	21	14	4	3	7	91.9%	8.1%
共有し実践しており、手ごたえを感じる	134	61	43	30	21	13	34	79.8%	20.2%
共有して実践しているが、成果が出ていない	107	40	39	28	28	21	49	68.6%	31.4%
必要と思うが、共有できていない	206	94	63	49	42	40	82	71.5%	28.5%
必要と思わない	39	16	19	4	6	10	16	70.9%	29.1%
就業規則について	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成し、毎年見直しもしている	102	56	28	18	14	7	21	82.9%	17.1%
作成し定期的に見直している	179	83	51	45	30	22	52	77.5%	22.5%
作成したが見直せていない	128	50	49	29	26	26	52	71.1%	28.9%
作成しているが規則通り運用できていない	28	13	8	7	6	2	8	77.8%	22.2%
必要性は理解しているが作成していない	112	51	40	21	23	24	47	70.4%	29.6%
必要性が理解できない	22	7	10	5	4	7	11	66.7%	33.3%
36協定について	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
毎年締結して提出している	267	130	76	61	42	31	73	78.5%	21.5%
36協定を提出したことがある	49	26	15	8	8	6	14	77.8%	22.2%
作成したが見直せていない	33	9	14	10	14	6	20	62.3%	37.7%
残業は全くないので必要ない	61	23	21	17	13	10	23	72.6%	27.4%
社員が少ないので必要ない	127	60	45	22	24	25	49	72.2%	27.8%
36協定を知らない	28	12	9	7	3	8	11	71.8%	28.2%

ブロック別集計
経営理念について

北ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
成文化し社外へも公表している	53	30	9	14	8	7	15	77.9%	22.1%
成文化し社内で公表している	39	21	12	6	6	10	16	70.9%	29.1%
成文化しているが公表していない	18	8	8	2	3	3	6	75.0%	25.0%
現在作成中	6	0	3	3	3	1	4	60.0%	40.0%
必要性は感じているが作成していない	26	7	12	7	7	5	12	68.4%	31.6%
必要性を感じない	5	3	1	1	1	1	2	71.4%	28.6%
中央ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
成文化し社外へも公表している	37	19	11	7	4	3	7	84.1%	15.9%
成文化し社内で公表している	27	11	5	11	5	2	7	79.4%	20.6%
成文化しているが公表していない	13	6	6	1	4	3	7	65.0%	35.0%
現在作成中	8	3	4	1	2	2	4	66.7%	33.3%
必要性は感じているが作成していない	18	7	9	2	3	4	7	72.0%	28.0%
必要性を感じない	9	2	6	1	1	2	3	75.0%	25.0%
東ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
成文化し社外へも公表している	28	6	13	9	6	11	17	62.2%	37.8%
成文化し社内で公表している	15	7	3	5	3	0	3	83.3%	16.7%
成文化しているが公表していない	10	3	4	3	2	2	4	71.4%	28.6%
現在作成中	8	2	3	3	3	0	3	72.7%	27.3%
必要性は感じているが作成していない	8	3	4	1	4	0	4	66.7%	33.3%
必要性を感じない	7	5	1	1	0	2	2	77.8%	22.2%
中河内ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
成文化し社外へも公表している	32	15	12	5	3	5	8	80.0%	20.0%
成文化し社内で公表している	23	13	6	4	2	8	10	69.7%	30.3%
成文化しているが公表していない	9	5	1	3	2	0	2	81.8%	18.2%
現在作成中	3	1	1	1	5	2	7	30.0%	70.0%
必要性は感じているが作成していない	11	6	3	2	2	1	3	78.6%	21.4%
必要性を感じない	3	2	1	0	0	0	0	100.0%	0.0%
南東ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
成文化し社外へも公表している	30	19	6	5	6	2	8	78.9%	21.1%
成文化し社内で公表している	30	14	9	7	6	1	7	81.1%	18.9%
成文化しているが公表していない	12	4	3	5	3	0	3	80.0%	20.0%
現在作成中	3	1	2	0	2	0	2	60.0%	40.0%
必要性は感じているが作成していない	12	7	1	4	4	3	7	63.2%	36.8%
必要性を感じない	2	1	1	0	1	1	2	50.0%	50.0%
南ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
成文化し社外へも公表している	18	7	6	5	3	2	5	78.3%	21.7%
成文化し社内で公表している	19	9	6	4	2	0	2	90.5%	9.5%
成文化しているが公表していない	9	4	4	1	0	2	2	81.8%	18.2%
現在作成中	3	2	1	0	1	1	2	60.0%	40.0%
必要性は感じているが作成していない	14	4	6	4	0	2	2	87.5%	12.5%
必要性を感じない	1	1	0	0	0	0	0	100.0%	0.0%

ビジョンについて

北ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成している	7	3	1	3	2	0	2	77.8%	22.2%
作成中	9	7	1	1	5	2	7	56.3%	43.8%
作成を検討中	6	1	3	2	2	1	3	66.7%	33.3%
作成したいが余裕がない	3	2	1	0	0	0	0	100.0%	0.0%
作成したいが方法がわからない	23	0	13	10	6	6	12	65.7%	34.3%
必要性を感じない	0	0	0	0	0	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!
その他	37	26	6	5	6	2	8	82.2%	17.8%
中央ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成している	46	28	11	7	4	3	7	86.8%	13.2%
作成中	24	8	5	11	5	2	7	77.4%	22.6%
作成を検討中	12	5	6	1	4	3	7	63.2%	36.8%
作成したいが余裕がない	10	5	4	1	2	2	4	71.4%	28.6%
作成したいが方法がわからない	11	0	9	2	3	4	7	61.1%	38.9%
必要性を感じない	10	3	6	1	1	2	3	76.9%	23.1%
その他	34	0	17	17	6	6	12	73.9%	26.1%
東ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成している	32	10	13	9	6	11	17	65.3%	34.7%
作成中	10	2	3	5	3	0	3	76.9%	23.1%
作成を検討中	14	7	4	3	2	2	4	77.8%	22.2%
作成したいが余裕がない	8	2	3	3	3	0	3	72.7%	27.3%
作成したいが方法がわからない	5	0	4	1	4	0	4	55.6%	44.4%
必要性を感じない	6	4	1	1	0	2	2	75.0%	25.0%
その他	23	1	11	11	7	8	15	60.5%	39.5%
中河内ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成している	43	26	12	5	3	5	8	84.3%	15.7%
作成中	14	4	6	4	2	8	10	58.3%	41.7%
作成を検討中	7	3	1	3	2	0	2	77.8%	22.2%
作成したいが余裕がない	9	7	1	1	5	2	7	56.3%	43.8%
作成したいが方法がわからない	6	1	3	2	2	1	3	66.7%	33.3%
必要性を感じない	3	2	1	0	0	0	0	100.0%	0.0%
その他	23	0	13	10	6	6	12	65.7%	34.3%
南東ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成している	37	26	6	5	6	2	8	82.2%	17.8%
作成中	22	6	9	7	6	1	7	75.9%	24.1%
作成を検討中	13	5	3	5	3	0	3	81.3%	18.8%
作成したいが余裕がない	10	8	2	0	2	0	2	83.3%	16.7%
作成したいが方法がわからない	5	0	1	4	4	3	7	41.7%	58.3%
必要性を感じない	2	1	1	0	1	1	2	50.0%	50.0%
その他	24	2	10	12	10	3	13	64.9%	35.1%
南ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成している	25	14	6	5	3	2	5	83.3%	16.7%
作成中	14	4	6	4	2	0	2	87.5%	12.5%
作成を検討中	9	4	4	1	0	2	2	81.8%	18.2%
作成したいが余裕がない	4	3	1	0	1	1	2	66.7%	33.3%
作成したいが方法がわからない	12	2	6	4	0	2	2	85.7%	14.3%
必要性を感じない	1	1	0	0	0	0	0	100.0%	0.0%
その他	15	1	9	5	4	2	6	71.4%	28.6%

経営方針について

北ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成し見直し実践し、成果を出している	25	14	8	3	4	2	6	80.6%	19.4%
作成し見直しており、手応えを感じる	31	10	13	8	4	4	8	79.5%	20.5%
作成し活用してるが見直してない	30	19	3	8	5	5	10	75.0%	25.0%
作成しているが経営に生かせていない	23	10	8	5	6	8	14	62.2%	37.8%
必要と思うが、作成できていない	37	13	14	10	7	8	15	71.2%	28.8%
必要と思わない・知らない	3	2	1	0	1	0	1	75.0%	25.0%
中央ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成し見直し実践し、成果を出している	21	14	3	4	0	0	0	100.0%	0.0%
作成し見直しており、手応えを感じる	22	8	8	6	1	3	4	84.6%	15.4%
作成し活用してるが見直してない	17	6	7	4	2	2	4	81.0%	19.0%
作成しているが経営に生かせていない	29	12	12	5	8	3	11	72.5%	27.5%
必要と思うが、作成できていない	16	6	6	4	6	6	12	57.1%	42.9%
必要と思わない・知らない	7	2	5	0	1	3	4	63.6%	36.4%
東ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成し見直し実践し、成果を出している	10	4	4	2	1	2	3	76.9%	23.1%
作成し見直しており、手応えを感じる	18	8	6	4	6	4	10	64.3%	35.7%
作成し活用してるが見直してない	14	2	6	6	0	2	2	87.5%	12.5%
作成しているが経営に生かせていない	9	2	4	3	5	4	9	50.0%	50.0%
必要と思うが、作成できていない	20	7	7	6	6	2	8	71.4%	28.6%
必要と思わない・知らない	5	3	1	1	0	1	1	83.3%	16.7%
中河内ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成し見直し実践し、成果を出している	22	13	6	3	0	0	0	100.0%	0.0%
作成し見直しており、手応えを感じる	18	10	4	4	2	4	6	75.0%	25.0%
作成し活用してるが見直してない	13	7	5	1	2	1	3	81.3%	18.8%
作成しているが経営に生かせていない	10	3	4	3	7	4	11	47.6%	52.4%
必要と思うが、作成できていない	18	9	5	4	3	6	9	66.7%	33.3%
必要と思わない・知らない	1	1	0	0	0	1	1	50.0%	50.0%
南東ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成し見直し実践し、成果を出している	11	6	3	2	2	0	2	84.6%	15.4%
作成し見直しており、手応えを感じる	25	12	6	7	4	2	6	80.6%	19.4%
作成し活用してるが見直してない	16	7	4	5	5	1	6	72.7%	27.3%
作成しているが経営に生かせていない	15	9	4	2	4	1	5	75.0%	25.0%
必要と思うが、作成できていない	21	12	4	5	8	3	11	65.6%	34.4%
必要と思わない・知らない	0	0	0	0	0	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!
南ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成し見直し実践し、成果を出している	8	3	4	1	0	1	1	88.9%	11.1%
作成し見直しており、手応えを感じる	16	7	6	3	4	0	4	80.0%	20.0%
作成し活用してるが見直してない	7	3	2	2	0	0	0	100.0%	0.0%
作成しているが経営に生かせていない	18	7	5	6	0	2	2	90.0%	10.0%
必要と思うが、作成できていない	16	7	7	2	2	4	6	72.7%	27.3%
必要と思わない・知らない	2	2	0	0	0	0	0	100.0%	0.0%

経営指針を社員と共有し実践する仕組みについて

北ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
社員と共有し実践し、成果を出している	20	11	6	3	1	1	2	90.9%	9.1%
共有し実践しており、手ごたえを感じる	31	13	10	8	4	4	8	79.5%	20.5%
共有して実践しているが、成果が出ていない	37	18	12	7	9	11	20	64.9%	35.1%
必要と思うが、共有できていない	47	21	12	14	9	10	19	71.2%	28.8%
必要と思わない	11	4	7	0	2	1	3	78.6%	21.4%
中央ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
社員と共有し実践し、成果を出している	13	12	0	1	0	0	0	100.0%	0.0%
共有し実践しており、手ごたえを感じる	27	11	8	8	1	3	4	87.1%	12.9%
共有して実践しているが、成果が出ていない	25	6	11	8	6	2	8	75.8%	24.2%
必要と思うが、共有できていない	33	15	15	3	9	7	16	67.3%	32.7%
必要と思わない	15	5	8	2	2	4	6	71.4%	28.6%
東ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
社員と共有し実践し、成果を出している	6	1	2	3	1	2	3	66.7%	33.3%
共有し実践しており、手ごたえを感じる	17	8	5	4	5	3	8	68.0%	32.0%
共有して実践しているが、成果が出ていない	13	1	6	6	3	2	5	72.2%	27.8%
必要と思うが、共有できていない	30	12	11	7	7	6	13	69.8%	30.2%
必要と思わない	6	3	2	1	1	2	3	66.7%	33.3%
中河内ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
社員と共有し実践し、成果を出している	23	12	7	4	0	0	0	100.0%	0.0%
共有し実践しており、手ごたえを感じる	19	11	6	2	2	2	4	82.6%	17.4%
共有して実践しているが、成果が出ていない	10	4	3	3	6	5	11	47.6%	52.4%
必要と思うが、共有できていない	27	13	8	6	5	8	13	67.5%	32.5%
必要と思わない	1	1	0	0	1	1	2	33.3%	66.7%
南東ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
社員と共有し実践し、成果を出している	8	4	3	1	1	0	1	88.9%	11.1%
共有し実践しており、手ごたえを感じる	27	14	7	6	7	1	8	77.1%	22.9%
共有して実践しているが、成果が出ていない	15	6	5	4	3	1	4	78.9%	21.1%
必要と思うが、共有できていない	35	19	7	9	10	2	12	74.5%	25.5%
必要と思わない	3	2	0	1	0	2	2	60.0%	40.0%
南ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
社員と共有し実践し、成果を出している	9	4	3	2	1	0	1	90.0%	10.0%
共有し実践しており、手ごたえを感じる	13	4	7	2	2	0	2	86.7%	13.3%
共有して実践しているが、成果が出ていない	7	5	2	0	1	0	1	87.5%	12.5%
必要と思うが、共有できていない	34	14	10	10	2	7	9	79.1%	20.9%
必要と思わない	3	1	2	0	0	0	0	100.0%	0.0%

就業規則について

北ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成し、毎年見直しもしている	34	17	8	9	1	1	2	94.4%	5.6%
作成し定期的に見直している	41	20	12	9	11	7	18	69.5%	30.5%
作成したが見直せていない	25	11	9	5	4	8	12	67.6%	32.4%
作成しているが規則通り運用できていない	3	1	1	1	1	1	2	60.0%	40.0%
必要性は理解しているが作成していない	36	16	13	7	6	9	15	70.6%	29.4%
必要性が理解できない	8	3	3	2	2	1	3	72.7%	27.3%
中央ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成し、毎年見直しもしている	17	10	5	2	3	1	4	81.0%	19.0%
作成し定期的に見直している	39	21	8	10	2	6	8	83.0%	17.0%
作成したが見直せていない	26	9	11	6	6	4	10	72.2%	27.8%
作成しているが規則通り運用できていない	6	1	3	2	0	0	0	100.0%	0.0%
必要性は理解しているが作成していない	18	6	11	1	6	4	10	64.3%	35.7%
必要性が理解できない	6	2	3	1	2	2	4	60.0%	40.0%
東ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成し、毎年見直しもしている	11	6	2	3	3	2	5	68.8%	31.3%
作成し定期的に見直している	31	12	10	9	6	3	9	77.5%	22.5%
作成したが見直せていない	16	1	11	4	5	4	9	64.0%	36.0%
作成しているが規則通り運用できていない	2	0	2	0	1	0	1	66.7%	33.3%
必要性は理解しているが作成していない	11	5	2	4	3	4	7	61.1%	38.9%
必要性が理解できない	4	2	1	1	0	2	2	66.7%	33.3%
中河内ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成し、毎年見直しもしている	15	9	5	1	1	1	2	88.2%	11.8%
作成し定期的に見直している	25	11	7	7	4	5	9	73.5%	26.5%
作成したが見直せていない	25	14	7	4	3	5	8	75.8%	24.2%
作成しているが規則通り運用できていない	4	2	1	1	2	1	3	57.1%	42.9%
必要性は理解しているが作成していない	11	7	3	1	3	3	6	64.7%	35.3%
必要性が理解できない	1	0	1	0	0	1	1	50.0%	50.0%
南東ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成し、毎年見直しもしている	12	8	3	1	4	2	6	66.7%	33.3%
作成し定期的に見直している	27	11	9	7	6	0	6	81.8%	18.2%
作成したが見直せていない	18	8	5	5	6	1	7	72.0%	28.0%
作成しているが規則通り運用できていない	9	6	0	3	2	0	2	81.8%	18.2%
必要性は理解しているが作成していない	22	13	4	5	4	2	6	78.6%	21.4%
必要性が理解できない	1	0	1	0	0	1	1	50.0%	50.0%
南ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
作成し、毎年見直しもしている	13	6	5	2	2	0	2	86.7%	13.3%
作成し定期的に見直している	16	8	5	3	1	1	2	88.9%	11.1%
作成したが見直せていない	18	7	6	5	2	4	6	75.0%	25.0%
作成しているが規則通り運用できていない	4	3	1	0	0	0	0	100.0%	0.0%
必要性は理解しているが作成していない	14	4	7	3	1	2	3	82.4%	17.6%
必要性が理解できない	2	0	1	1	0	0	0	100.0%	0.0%

36協定について

北ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
毎年締結して提出している	50	33	8	9	1	1	2	96.2%	3.8%
36協定を提出したことがある	25	4	12	9	11	7	18	58.1%	41.9%
作成したが見直せていない	15	1	9	5	4	8	12	55.6%	44.4%
残業は全くないので必要ない	8	6	1	1	1	1	2	80.0%	20.0%
社員が少ないので必要ない	41	21	13	7	6	9	15	73.2%	26.8%
36協定を知らない	7	2	3	2	2	1	3	70.0%	30.0%
中央ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
毎年締結して提出している	33	26	5	2	3	1	4	89.2%	10.8%
36協定を提出したことがある	25	7	8	10	2	6	8	75.8%	24.2%
作成したが見直せていない	19	2	11	6	6	4	10	65.5%	34.5%
残業は全くないので必要ない	7	2	3	2	0	0	0	100.0%	0.0%
社員が少ないので必要ない	24	12	11	1	6	4	10	70.6%	29.4%
36協定を知らない	4	0	3	1	2	2	4	50.0%	50.0%
東ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
毎年締結して提出している	14	9	2	3	3	2	5	73.7%	26.3%
36協定を提出したことがある	25	6	10	9	6	3	9	73.5%	26.5%
作成したが見直せていない	16	1	11	4	5	4	9	64.0%	36.0%
残業は全くないので必要ない	6	4	2	0	1	0	1	85.7%	14.3%
社員が少ないので必要ない	11	5	2	4	3	4	7	61.1%	38.9%
36協定を知らない	3	1	1	1	0	2	2	60.0%	40.0%
中河内ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
毎年締結して提出している	31	25	5	1	1	1	2	93.9%	6.1%
36協定を提出したことがある	18	4	7	7	4	5	9	66.7%	33.3%
作成したが見直せていない	13	2	7	4	3	5	8	61.9%	38.1%
残業は全くないので必要ない	7	5	1	1	2	1	3	70.0%	30.0%
社員が少ないので必要ない	9	5	3	1	3	3	6	60.0%	40.0%
36協定を知らない	3	2	1	0	0	1	1	75.0%	25.0%
南東ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
毎年締結して提出している	24	20	3	1	4	2	6	80.0%	20.0%
36協定を提出したことがある	21	5	9	7	6	0	6	77.8%	22.2%
作成したが見直せていない	11	1	5	5	6	1	7	61.1%	38.9%
残業は全くないので必要ない	8	5	0	3	2	0	2	80.0%	20.0%
社員が少ないので必要ない	21	12	4	5	4	2	6	77.8%	22.2%
36協定を知らない	5	4	1	0	0	1	1	83.3%	16.7%
南ブロック	黒字合計	黒字(前期よりアップ)	黒字(前期とほぼ同じ)	黒字(前期よりダウン)	やや赤字	赤字	赤字合計	黒字割合	赤字割合
毎年締結して提出している	24	17	5	2	2	0	2	92.3%	7.7%
36協定を提出したことがある	8	0	5	3	1	1	2	80.0%	20.0%
作成したが見直せていない	13	2	6	5	2	4	6	68.4%	31.6%
残業は全くないので必要ない	2	1	1	0	0	0	0	100.0%	0.0%
社員が少ないので必要ない	15	5	7	3	1	2	3	83.3%	16.7%
36協定を知らない	5	3	1	1	0	0	0	100.0%	0.0%

回答期間2024年12月2日～2025年1月14日まで



大阪同友会定点景況調査 (2024年10～12月期)※スマホから簡単に回答→

氏名 () 支部

【1】 自社の従業員数をご記入下さい 従業員数 正社員 () 名 アルバイト・パート () 名

【2】 業種・生産形態について

(1) 貴社の業種を1つお選び下さい

1	製造業	2	建設業	3	情報通信業	4	運輸・倉庫業
5	流通業（小売・卸含む）	6	専門サービス業（士業の方）	7	サービス業	8	その他（ ）

(2) 貴社の業務内容について簡潔にご記入下さい

【3】 売上・利益について

(現四半期は2024年10月～12月期、前四半期は2024年7月～9月期、次期は2025年1月～3月期)

(1) 売上・利益の動向について、該当する項目に○印をつけてください

①売上	前四半期比：増 ・横 ・減	前年同期比：増 ・横 ・減	次期見通し(対前年同期比)：増 ・横 ・減
②利益	前四半期比：増 ・横 ・減	前年同期比：増 ・横 ・減	次期見通し(対前年同期比)：増 ・横 ・減
③現在の採算水準	黒字 ・やや黒字 ・ 収支トントン ・ 少し赤字 ・ 赤字		
④採算水準は前年同期と比べて	増加 ・やや増加 ・ 変化無し ・ 少し減少 ・ 減少		

(2) 売上の増加と減少の原因について

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

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

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

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

(3) 経常利益の増加と減少の原因について

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

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

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

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

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

①増加・②減少（該当するものに○をしてください）の特徴

【4】 経営上の問題点・対応策について

(1) 各種指標について

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

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

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

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

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

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

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

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

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

(4) 経営上の問題点・力点と対応策について具体的にご記入下さい

【特別項目】

【1】 冬季賞与についてお尋ねします

(1) 2024年の冬季賞与の支給予定についてお答えください。

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

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

1	支給する予定	2	支給しない予定	3	対象者がいない	4	その他
1	増額する予定	2	ほぼ同額の予定	3	減額する予定	4	昨年は支給してない
1	ヶ月を支給	2	円				

【2】 2025年3月卒業予定者の採用について

(1) 2025年3月卒業予定者の採用予定についてお答えください。

1	採用する予定	2	採用する予定はない (2024年は採用した)	3	採用する予定はない (2024年も採用していない)	4	検討中
---	--------	---	---------------------------	---	------------------------------	---	-----

(2) 【(1) で1と回答した方】 2025年3月卒業予定者の採用予定数と2024年3月卒業生の採用結果についてお答えください。

	①大学院	②大学	③短大	④専門学校	⑤高校	⑥その他学校
2025年3月予定	名	名	名	名	名	名
2024年3月結果	名	名	名	名	名	名

(3) 【(1) で1と回答した方】 2025年4月新卒採用者の初任給予定額は2024年4月と比べてどの程度アップする予定ですか

(4) 【(1) で1と回答した方】 2025年4月新卒採用者の初任給予定額はいくらですか金額をご記入ください。

	①大学院	②大学	③短大	④専門学校	⑤高校	⑥その他学校
2025年初任給	円	円	円	円	円	円

【3】 自社における経営指針実践について該当する項目をお選び下さい。

(1) 経営理念について

1	成文化し社外へも公表している	2	成文化し社内で公表している	3	成文化しているが公表していない
4	現在作成中	5	必要性と思うが作成していない	6	必要性を感じない

(2) ビジョン作成について

1	作成している	2	作成中	3	作成を検討中	4	作成したいが余裕が無い
5	作成したいが方法がわからない	6	必要性を感じない	7	その他（ ）		

(3) 経営方針について

1	作成し見直し実践し、成果を出している	2	作成し見直しており、手応えを感じる	3	作成し活用しているが見直してない
4	作成しているが経営に生かせていない	5	必要と思うが、作成できていない	6	必要と思わない・知らない

(4) 経営指針を社員と共有し実践する仕組みについて

1	社員と共有し実践し、成果を出している	2	共有し実践しており、手ごたえを感じる		
3	共有して実践しているが、成果が出ていない	4	必要と思うが、共有できていない	5	必要と思わない

(5) 就業規則について

1	作成し、毎年見直しもしている	2	作成し定期的に見直している	3	作成したが見直せていない
4	作成しているが規則通り運用できていない	5	必要性は理解しているが作成していない	6	必要性が理解できない

(6) 36協定について

1	毎年締結して提出している	2	36協定を提出したことがある	3	作成したが見直せていない
4	残業は全くないので必要ない	5	社員が少ないので必要ない	6	36協定を知らない

【4】 決算状況について、直近(2023年4月～2024年3月)における決算では業績はいかがだったでしょうか。

1	黒字（前期よりアップ）	2	黒字（前期とほぼ同じ）	3	黒字（前期よりダウン）	4	やや赤字	5	赤字
---	-------------	---	-------------	---	-------------	---	------	---	----

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。