

大阪府中小企業家同友会

大阪同友会定点景況調査集計（2013年7月～9月期）

期間2013年8月20日～2013年9月19日

対象者2816名

回答数564名

P1：アンケート原紙

P3：大阪産構研コメント

P5：売上利益DI推移

P11：景況感・資金繰り・設備投資DI推移

P14：全体集計

（売上動向・利益動向・採算状況・景気動向・先行き景況感・資金繰り・銀行対応）

P16：売上増加の要因（選択・記述）

P20：売上減少の要因（選択・記述）

P24：設備投資・経営上の課題（選択）

P25：今後の力点（選択・記述）

P34：特別項目について（数値関連）

P35：消費税率3%から5%に上げられた時の影響（記述）

P40：消費税率引き上げによる自社への影響（記述）

P46：2014年に消費税率を引上げることについての意見（記述）



第9回大阪同友会定点景気調査

支部

氏名

FAX番号：06-6941-8352

期間2013年8月20日～9月19日まで

【1】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. 建築業 3. 通信情報業 4. 運輸業 5. 流通業 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

--

【2】売上・利益について（※2013年度7月～9月期（予測）を元にご回答下さい）

(1) 売上・利益の動向について、該当する項目に○印をつけてください

①売上	前期比(7～9月)： 増 ・ 横 ・ 減	前年同期比： 増 ・ 横 ・ 減
②利益	前期比(7～9月)： 増 ・ 横 ・ 減	前年同期比： 増 ・ 横 ・ 減
③採算	黒字 ・ 収支トントン ・ 赤字	
④景気動向	好転 ・ 横ばい ・ 悪化	⑤次期景況感 好転 ・ 横ばい ・ 悪化
⑥資金繰り	楽 ・ 普通 ・ 苦しい	
⑦銀行の対応	好転 ・ 悪化 ・ 変化なし	

(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○をつけてください

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

②売上増につながったと思われる取組の中身について詳しく記入してください

--

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

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

④減少の特徴、原因を詳しく記入して下さい

--

【3】経営上の問題点・対応策について

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

1. 今期中にある(1年以内) 2. ない 3. 検討中

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

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

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

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

(4) 力点について具体的にご記入下さい

特別項目

(消費税増税がもたらす影響について)

(1) 1997年に消費税税率が3%から5%にあがりましたが、その際会社経営にどのような影響がありましたか? 良いも悪いも含めてご記入下さい。

(2) 消費税の税率が引き上げられることを前提に話しが進んでいます。消費税率が引き上げられた場合会社経営にどのような影響があると思われますか? 該当する項目を1つお選び下さい

1. いい影響がある 2. 少しいい影響がある 3. わからない
 4. 少し悪い影響がある 5. 悪い影響がある 6. 影響なし

(3) 前項で影響があると回答された方にお聞きします。会社経営において具体的にどのようなことが起こるとお考えですか? ご記入をお願いします。

(4) 消費税率を2014年4月に上げることについてどう思われますか?

1. 賛成 2. 条件つきで賛成 3. 上げるべきではない

(5) 条件つき賛成の方はどんな条件かをご記入下さい。その他の方も過去の増税の経験からの要望をご記入下さい。

大阪府中小企業家同友会

定点景況調査集計結果（2013年7月～9月期）に対するコメント

大阪産業構造研究会	三木得生
阪南大学経営情報学部准教授	関 智宏
大阪経済法科大学経済学部准教授	高橋慎二
大阪市立大学創造都市研究科准教授	立見淳哉
摂南大学経済学部准教授	田中幹大
和歌山大学経済学部准教授	藤田和史
阪南大学経済学部准教授	松村幸四郎

1. データについて

今回（2013年7月～9月期）の景況調査データは、2013年8月20日～9月19日の間に回収されたものである。対象者2816名に対し回答数は564名、回収率は20.01%であった。

2. 大阪同友会会員企業の景況について

(1) DI値の推移

DI値の推移をみると、売上・利益ともに前期より景況観は圧縮されている。具体的には、売上は2013年2期で12.9あった数値が、今期では5.3(-7.6)となっている。また、利益についても、2013年2期で8.7あったものが、今期では2.7(-6.0)となっている。これらから、現時点においては、前期よりも景況に対する期待感が低調、ないしは先行きに不安を持つ会員が増加しつつあると考えられる。個別業種のDI値について検討すると、売上については運輸業・流通業で悪化の傾向を示している。その反面、これまで前期比でマイナスが続いていた製造業が好転傾向にある。この傾向は、前年同月期比でも同様である。前年同月期比で悪化しているのは建築業のみであり、他の業種では売上は概して改善傾向にある。しかし、売上の改善と利益の改善は対応していない。利益のDI値を検討すると、運輸業・製造業・流通業が悪化しており、製造業に関しては7期連続で悪化傾向にある。前年同月期比でも専門サービス業・通信情報業以外のすべての業種がマイナスとなっている。

(2) 売上・利益動向

売上・利益についての動向をみると、前期比、前年同月期比ともに「横ばい」と回答する会員企業が多数を占める。「増加」・「減少」と回答する会員はほぼ同数である。売上については、前期比で流通業と運輸業が減少と回答する企業が目立つ。これは利益動向についても同様である。利益動向に関しては、前年同月期比でみた場合、サービス業・運輸業・製造業・流通業で減少と回答する企業が多くなっている。売上・利益の減少に繋がった要因についてみていくと、「国内需要の減少（34.6%）」、「販売・受注価格の減少（23.2%）」、「他社との競合状態の悪化（19.4%）」を挙げる会員企業が多い。このうち製造業は国内需要の減少、流通業・運輸業は販売・受注価格減少と競合状態の悪化を要因としている会員が多くを占める。個別のコメントを確認すると、取引先の業務縮小・廃業・海外移転等によって国内の需要が減少していること、競合他社との価格競争の激化、他業種の景況悪化の波及を指摘する声がみられる。一部では、アベノミクスによる為替相場の円安基調で、原燃料価格が高騰しても製品価格へと転嫁できないなど悪影響を懸念する会員もある。

一方で、売上が増加した企業においては、「営業力の強化・拡大 (22.9%)」、「新規販路・新分野の開拓 (19.0%)」、「技術力・サービスの強化 (12.7%)」を増加要因としている。個別のコメントでも会員企業の努力による部分が多くを占め、好況による受注拡大という声は未だ少ない。一部の企業でアベノミクスの好影響は限定的で、評価するコメントもみられるが、ごく少数に限られる。

アベノミクス効果で大手企業や一部業種での業況改善が報道されているが、TPP や消費税増税（特設項目参照）のあり方如何で、大手企業等の状況も一変する可能性が残されている。すなわち、同友会を構成する会員企業にとっては、未だ先行きは不透明であるといえるだろう。つまるところ、概して経済活動は活発化しつつあるものの、全階層の個別企業の状況の好転までには必ずしもつながっていないのである。

(3) 経営上の問題点・対応策

経営上の問題点としては「民間需要の停滞 (12.4%)」、「社員教育 (10.8%)」、「仕入れ単価の上昇・高止まり (7.9%)」を回答する企業が多かった。これらへの対応策については、「営業力の拡大 (21.4%)」、「新規販路・分野開拓 (11.6%)」、「社員能力のアップ (10.2%)」、「重要取引先を増やす (9.0%)」を挙げる企業がみられる。これらのことから、会員企業では需要が停滞する中、アベノミクスの悪影響を受けた仕入れ単価の上昇に悩まされていることが明らかとなっている。それを解決するために、顧客・販路の拡大や新分野開拓を模索すると同時に、社員教育を通じた能力アップを図って、これらを達成しようとしていることがコメントからも理解される。

上記に対して、従来一定の回答があった「経費の節減」は 1.8%となっている。個別のコメントでも、「お互い様」という意識はなくなり、我慢できなくなってきた」というものに象徴されるように、企業自らの努力である経費節減も限界までたどり着いているといえる。

3. 特別項目について

今回の調査では、特別項目として 2014 年 4 月より予定されている消費税増税について、その賛否、自社への影響等についてたずねた。

消費税増税が自社の経営にどのような影響があるかとの問いには、「少し悪い影響がある (23.5%)」、「悪い影響がある (36.6%)」と、否定的な見解が半数以上を占めた。とくに、サービス業・運輸業・流通業では悪い影響があるという見方が強い。1997 年の増税時にどのような影響があったかという点では、「一般消費がダウン」などやはり否定的影響を懸念する声のみられる。一方、消費税増税をするべきか否かという設問については、「賛成」20.4%、「条件付き賛成」34.8%、「反対」が 44.9%と単体の意見としては他を大きく引き離している。ただし、条件付き賛成についても、会員が求める条件は「用途の透明化・ムダの削減」や「議員数・議員歳費の削減」など「先にやるべきことがある」というもので、要求水準は高く実質的には反対と読めなくもない。また、条件の中には「中小企業対策」を含む腰折れ対策を求める声も少なくない。賛成と回答した企業においても、「国の政策には従うしかない」や「上がるのは仕方ない」という消極的姿勢に基づくもの、そして次世代への負担先送りを心配する「自発的善意」によるもので、積極的な増税を求める声はきわめて少ない。自由記述からは、過去の消費税の増税時の経験から、増税そのものとともに、増税から生じる様々な問題（不当値引き・価格転嫁要求、納税・通関手続きにおける資金繰りなど）が中小企業に及ぼす影響を懸念する会員企業が多いといえる。

(文責：和歌山大学経済学部准教授 藤田和史)

大阪同友会定点景況調査集計2013年7月～9月期

期間:2013年8月20日～9月19日

564名回答

(サービス業:134名 運輸業:13名 建築業:46名 製造業:175名 専門サービス業:85名
通信情報業:12名 流通業:64名 その他:20名 空白:15名)

【1】.以前までとの比較

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

(1)売上に関して

DI値推移

前期比

2011年

	1期	2期	3期	4期
サービス業	8.1	-24.4	-2.5	6.8
運輸業	0.0	-20.0	9.1	48.0
建築業	0.0	-9.4	-32.2	-11.1
製造業	0.0	-23.5	2.8	16.3
専門サービス業	38.0	-10.3	-6.0	5.5
通信情報業	40.0	-75.0	0.0	-11.4
流通業	-13.0	-10.8	-2.3	-2.3
統計	5.9	-18.2	-2.4	7.7

2012年

	1期	2期	3期	4期
サービス業	-2.3	11.3	-4.3	-4.1
運輸業	-25.0	-33.4	0.0	14.3
建築業	4.5	6.5	0.0	-15.0
製造業	5.9	-1.8	-7.2	-5.1
専門サービス業	18.0	12.7	14.1	0.0
通信情報業	16.6	-25.0	-33.3	-42.9
流通業	-3.9	15.4	-7.5	7.7
統計	3.9	4.2	-3.2	-2.2

2013年

	1期	2期	3期
サービス業	5.9	30.5	6.7
運輸業	33.3	37.5	-16.7
建築業	9.4	0.0	15.2
製造業	-15.9	-1.8	3.5
専門サービス業	25.0	18.2	27.4
通信情報業	30.0	100.0	0.0
流通業	12.8	12.2	-36.6
統計	-1.4	12.9	5.3

売上前年同月期比

2011年

	1期	2期	3期	4期
サービス業	22.2	-17.8	5.3	5.4
運輸業	11.1	10.0	30.0	40.0
建築業	-9.6	0.0	-25.9	-5.5
製造業	0.0	2.1	2.8	5.0
専門サービス業	31.0	-7.9	9.7	1.8
通信情報業	40.0	-12.5	25.0	-9.1
流通業	16.1	-10.8	-2.3	-2.3
統計	22.4	-8.1	3.5	3.0

2012年

	1期	2期	3期	4期
サービス業	12.2	0.0	-10.9	7.0
運輸業	6.2	-9.1	0.0	0.0
建築業	12.2	29.1	11.1	-28.9
製造業	9.0	10.1	2.2	-3.1
専門サービス業	24.0	7.6	20.7	9.7
通信情報業	9.1	25.0	-16.7	-28.6
流通業	22.0	17.6	2.0	7.7
統計	15.3	8.8	1.8	1.3

2013年

	1期	2期	3期
サービス業	10.9	23.8	6.1
運輸業	46.2	50.0	0.0
建築業	3.3	8.3	-4.9
製造業	-5.1	-12.7	3.0
専門サービス業	30.6	32.5	33.8
通信情報業	40.0	50.0	18.2
流通業	-19.6	10.0	7.1
統計	2.8	9.3	8.8

(2) 利益に関して

DI値推移

前期比

2011年

	1期	2期	3期	4期
サービス業	5.4	-37.8	-7.5	-1.3
運輸業	-20.0	-11.1	-27.2	27.2
建築業	-22.8	0.0	-34.7	-36.1
製造業	-10.7	-23.7	-6.9	2.1
専門サービス業	31.1	-18.9	0.0	0.0
通信情報業	20.0	-75.0	25.0	-18.2
流通業	-3.2	-5.5	-10.3	-11.6
統計	-3.2	-19.8	-10.3	-3.3

2012年

	1期	2期	3期	4期
サービス業	-4.6	0.0	2.9	-9.7
運輸業	-31.3	-25.0	-15.4	14.3
建築業	-4.6	16.1	-12.2	-12.5
製造業	-9.7	-3.6	-2.2	-9.5
専門サービス業	6.6	0.0	-1.6	0.0
通信情報業	0.0	-50.0	-33.3	-42.9
流通業	-13.8	-1.9	-5.8	0.0
統計	-6.3	-2.0	-5.5	-5.7

2013年

	1期	2期	3期
サービス業	1.0	23.8	2.3
運輸業	0.0	75.0	-25.0
建築業	-3.0	3.8	10.9
製造業	-20.8	-7.1	-4.1
専門サービス業	10.3	15.9	22.0
通信情報業	-20.0	40.0	8.3
流通業	-16.7	9.8	-6.3
統計	-10.2	8.7	2.7

利益前年同月期 2011年

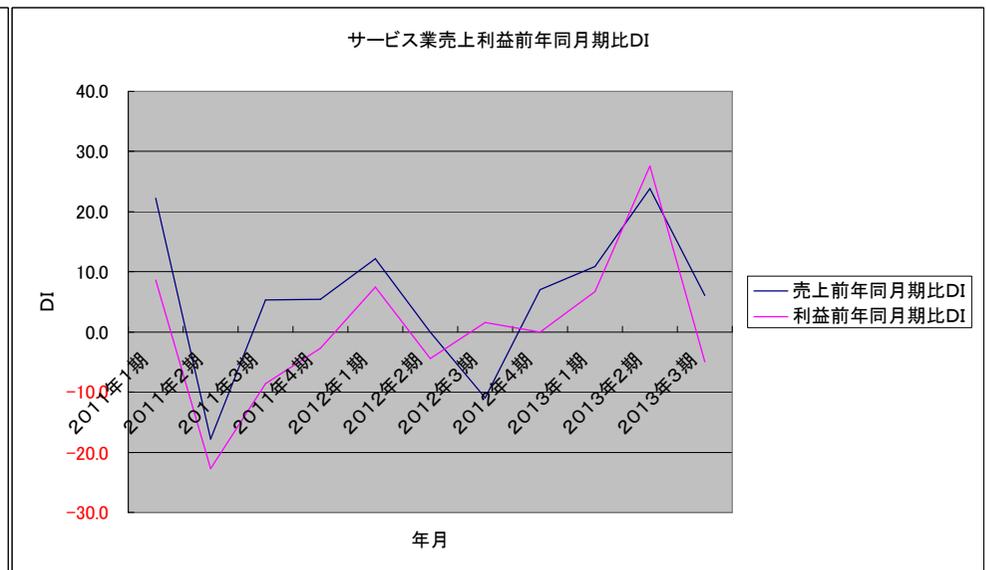
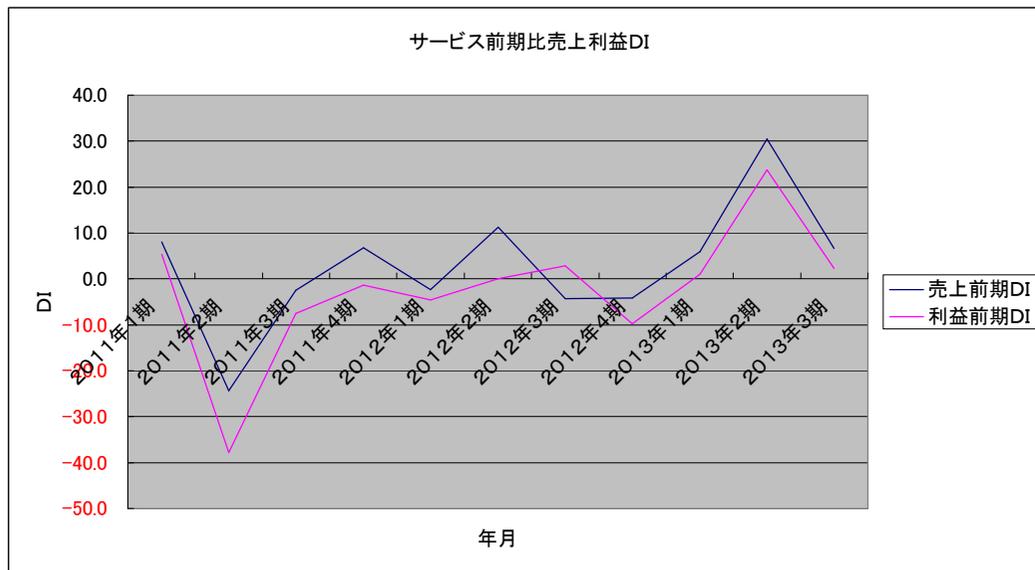
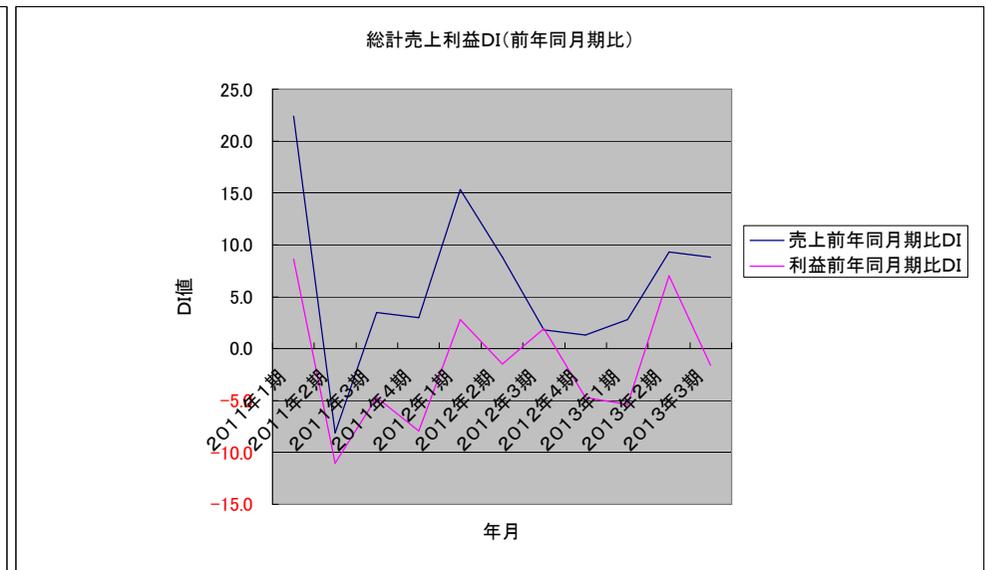
	1期	2期	3期	4期
サービス業	8.6	-22.7	-8.6	-2.7
運輸業	22.2	22.2	-10.0	9.1
建築業	-36.3	-3.0	-44.0	-28.6
製造業	3.1	-13.1	1.8	-8.7
専門サービス業	29.6	-5.6	6.5	-7.1
通信情報業	40.0	-25.0	25.0	-18.2
流通業	19.4	-8.8	0.0	-9.3
統計	8.6	-11.0	-4.7	-7.9

2012年

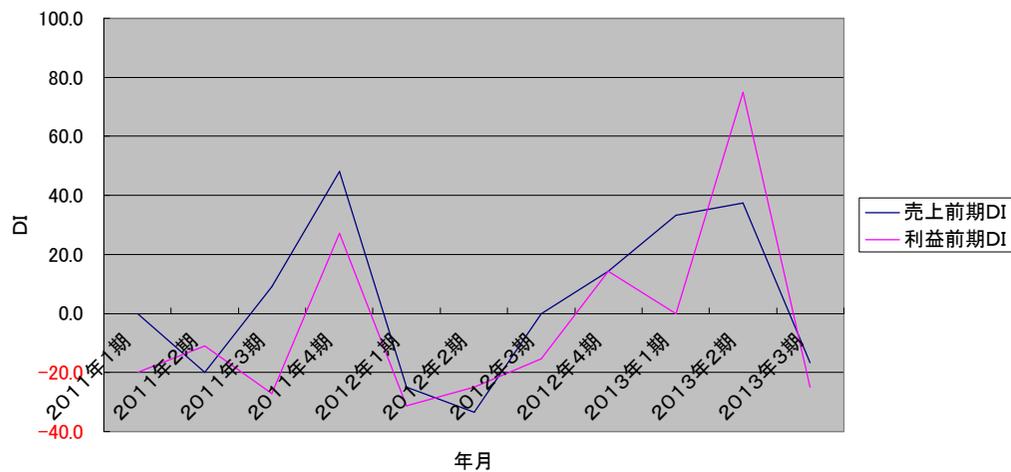
	1期	2期	3期	4期
サービス業	7.5	-4.4	1.6	0.0
運輸業	-12.5	-27.3	0.0	0.0
建築業	0.0	12.9	-2.8	-23.7
製造業	-3.8	-0.9	8.2	-11.5
専門サービス業	8.7	-4.0	5.5	1.6
通信情報業	9.1	0.0	-16.7	-42.9
流通業	6.0	5.7	0.0	0.0
統計	2.8	-1.5	1.9	-4.7

2013年

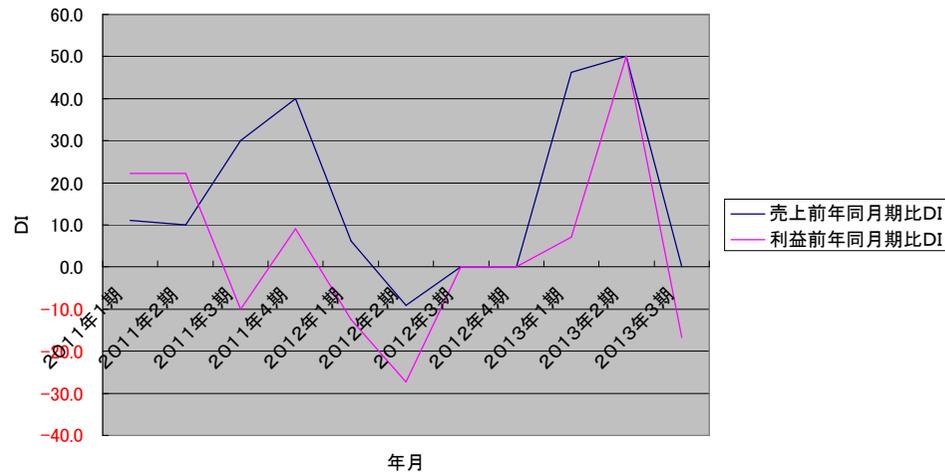
	1期	2期	3期
サービス業	6.7	27.6	-5.0
運輸業	7.1	50.0	-16.7
建築業	-13.3	4.2	-7.5
製造業	-11.8	-16.5	-9.8
専門サービス業	21.6	36.6	34.7
通信情報業	0.0	20.0	27.3
流通業	-23.9	2.6	-19.6
統計	-5.4	7.0	-1.6



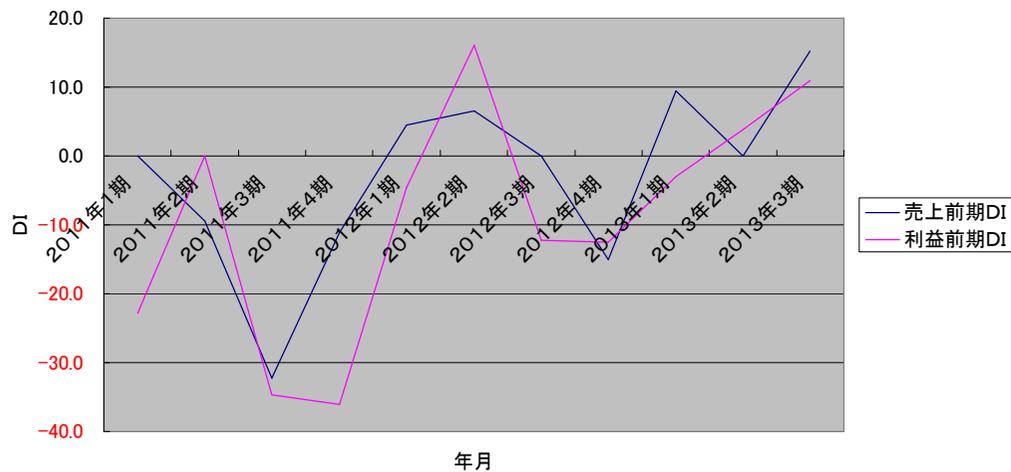
運輸業売上利益前期比DI



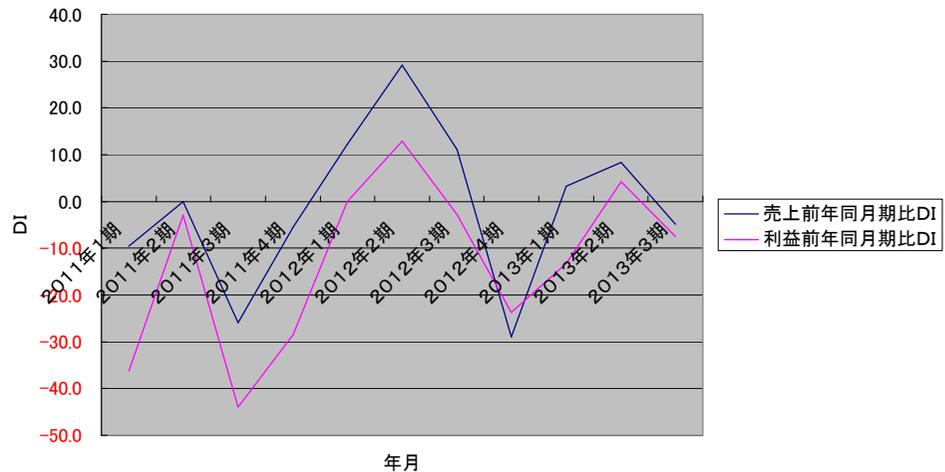
運輸業売上利益前年同月期比

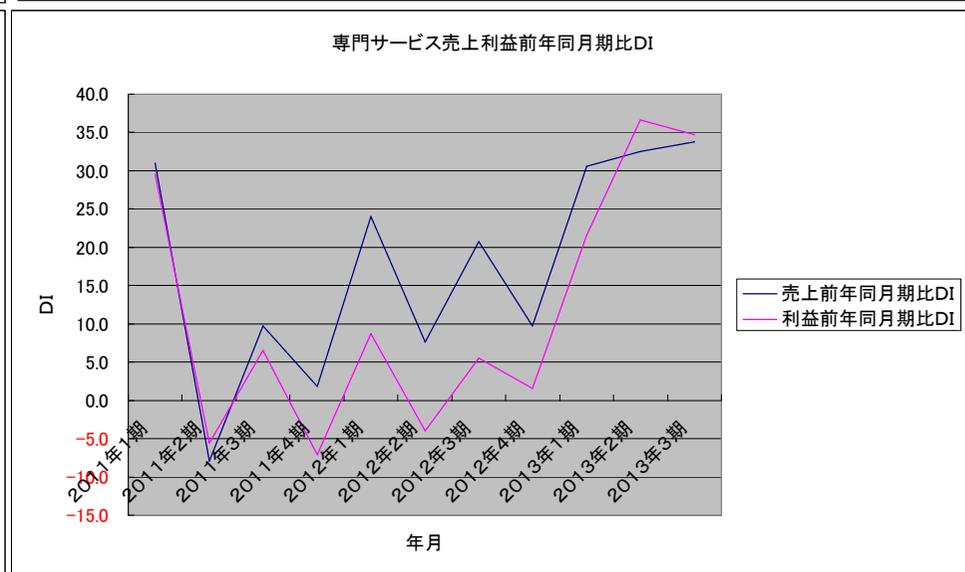
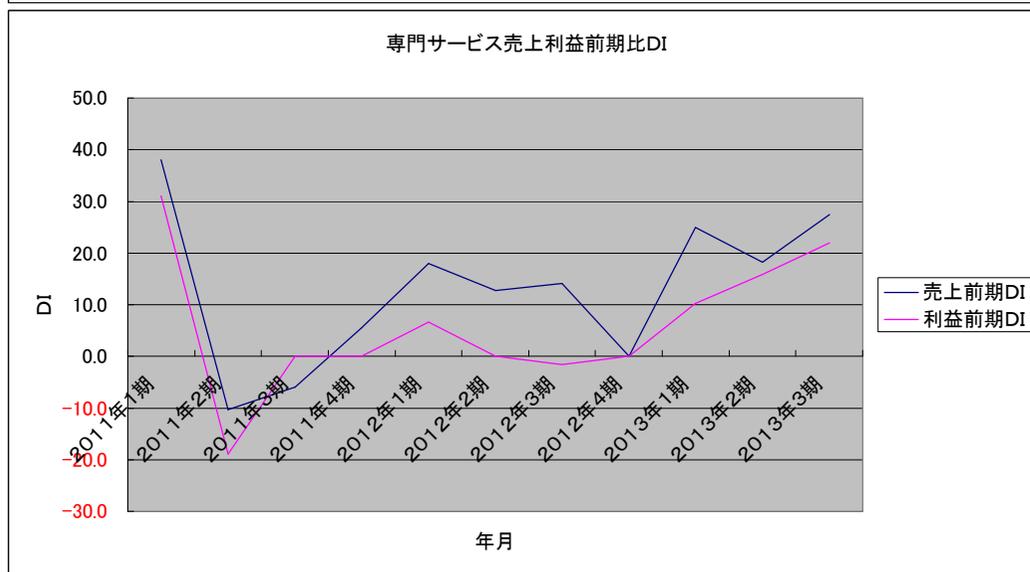
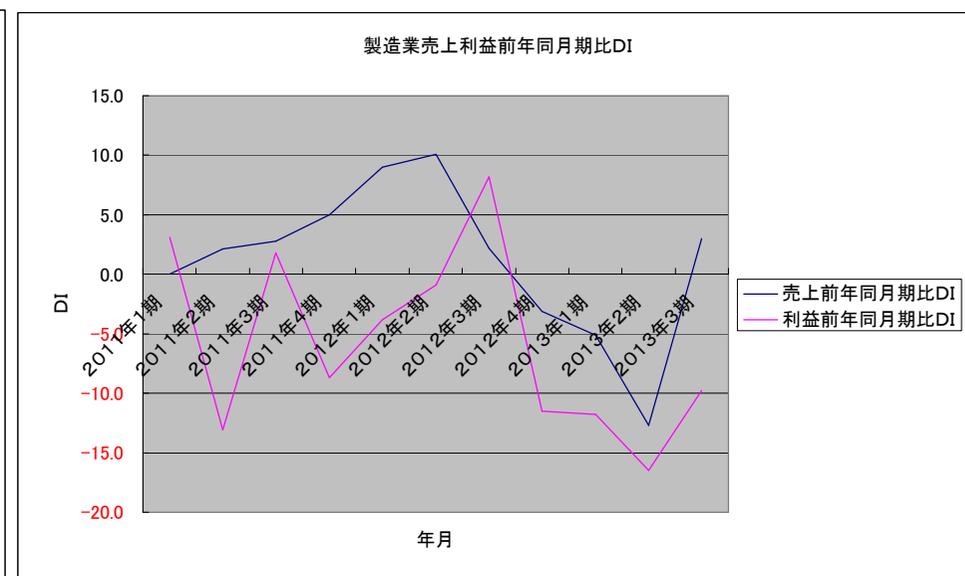
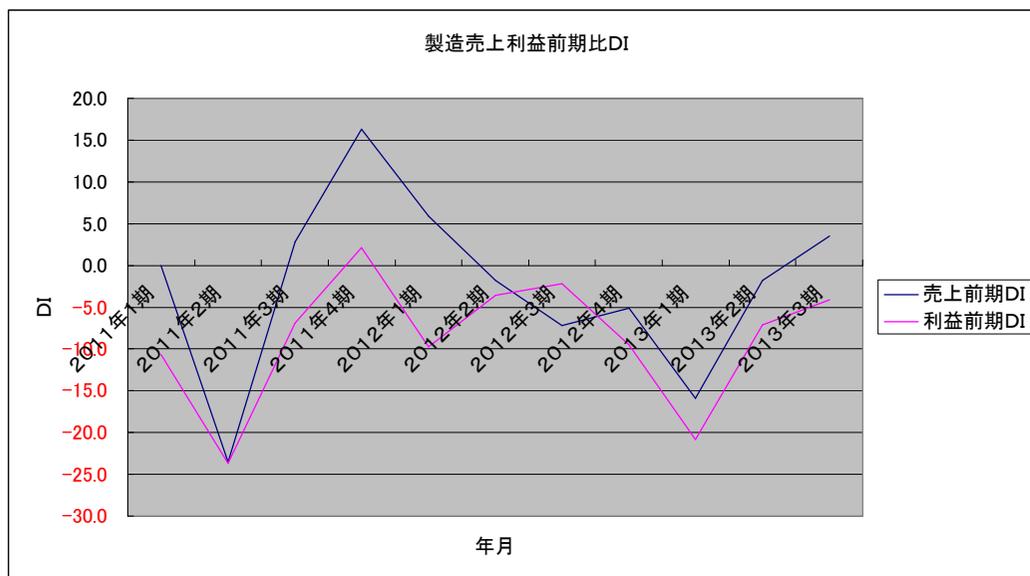


建築業売上利益前期比DI

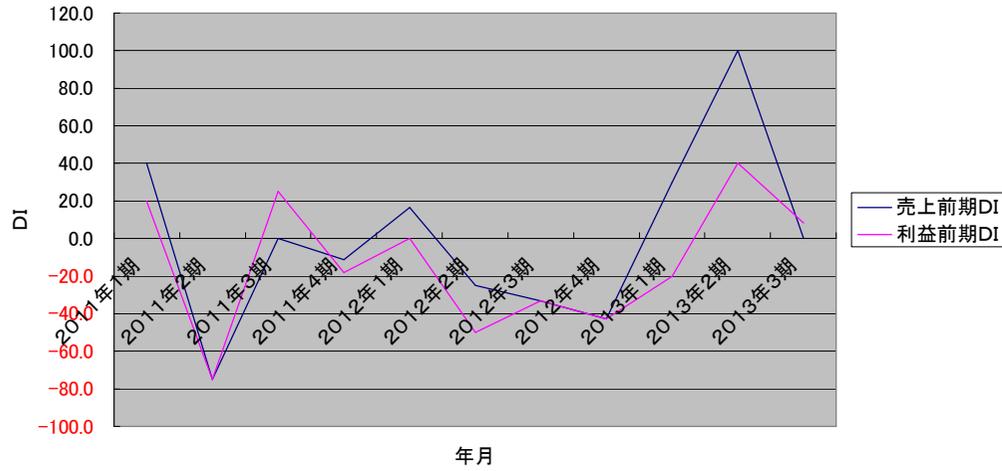


建築業売上利益前年同月期比DI

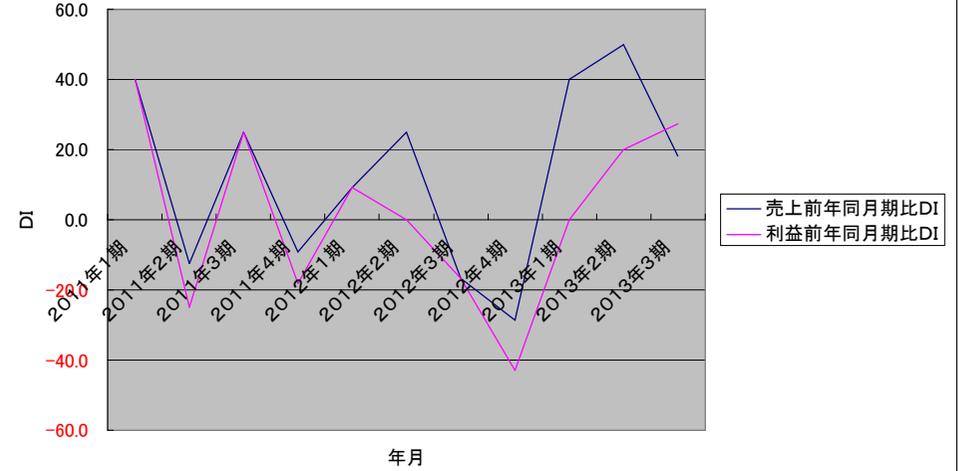




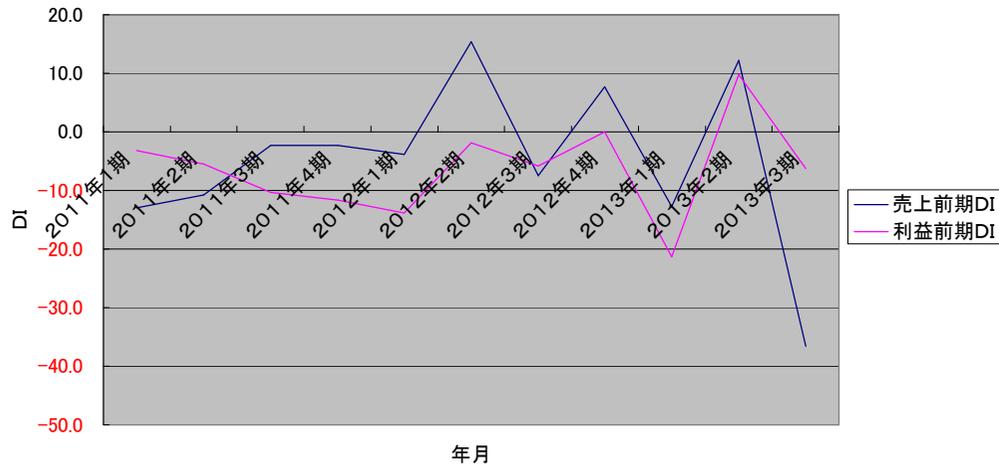
通信情報売上利益前期比DI



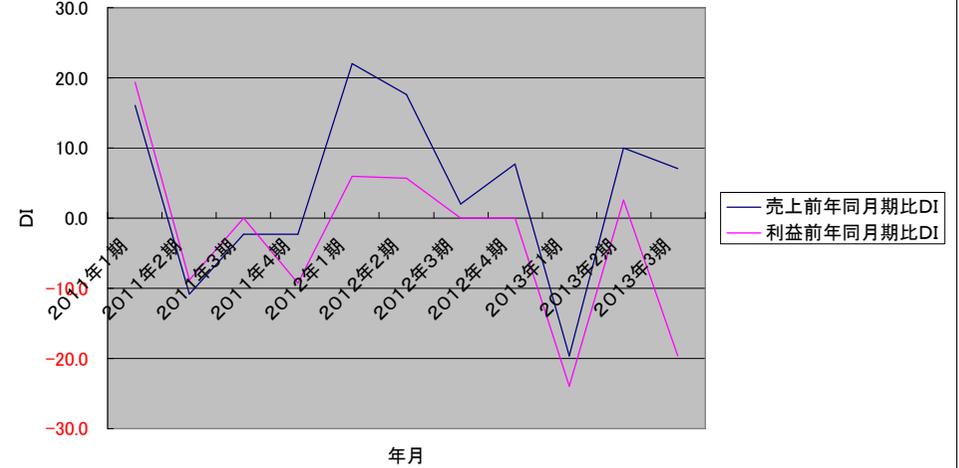
通信情報売上利益前年同期比DI



流通売上利益前期比DI



流通売上利益前年同期比DI



(3)景況感DI推移

	2011年		2012年				2013年		
	2011年3期	2011年4期	2012年1期	2012年2期	2012年3期	2012年4期	2013年1期	2013年2期	2013年3期
サービス業		-44.3	-16.5	-27.7	-26.2	-50.0	5.6	1.2	-2.3
運輸業		-60.0	-40.0	-45.5	-33.3	-71.4	-14.3	25.0	-33.3
建築業		-31.3	-19.0	0.0	-40.0	-45.9	22.6	4.0	8.7
製造業		-25.5	-35.1	-35.8	-32.6	-50.8	-1.4	-21.4	-6.9
専門サービス業		-28.8	-23.0	-10.0	-39.3	-29.0	27.3	9.3	4.8
通信情報業		-27.3	-9.1	-25.0	16.7	-14.3	22.2	40.0	8.3
流通業		-50.0	-24.5	-36.7	-60.4	-67.3	-15.6	-34.1	-14.3
統計		-35.0	-25.2	-28.1	-37.3	-47.2	2.6	-8.5	-4.3

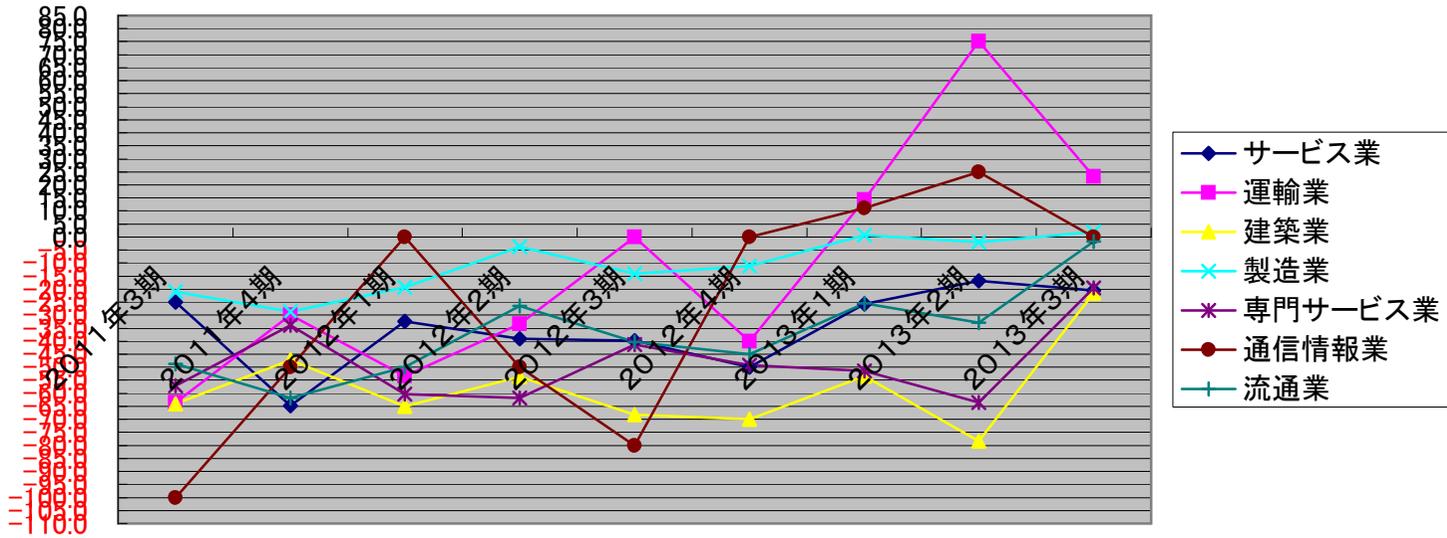
(4)資金繰りDI推移

	2011年		2012年				2013年		
	2011年3期	2011年4期	2012年1期	2012年2期	2012年3期	2012年4期	2013年1期	2013年2期	2013年3期
サービス業	-10.8	-32.0	-20.2	-18.8	-24.3	-21.2	-13.1	-13.8	-15.2
運輸業	-40.0	-27.3	-31.3	-33.3	-21.4	-28.6	-13.3	-12.5	-41.7
建築業	-52.3	-30.6	-28.9	-19.4	-14.6	-20.5	-23.5	-30.8	-18.2
製造業	22.6	-7.8	-5.9	-7.0	0.0	-7.9	-6.1	-10.5	-8.8
専門サービス業	-16.1	-14.3	-10.4	-5.3	-19.0	-12.1	-7.7	2.2	1.2
通信情報業	0.0	-18.2	-16.7	-50.0	-66.7	-42.9	-40.0	20.0	0.0
流通業	-21.6	-14.0	-13.7	-10.0	-11.3	-11.3	-4.2	-10.3	-4.7
統計	-6.3	-17.3	-14.0	-12.7	-12.3	-13.2	-11.8	-12.8	-9.7

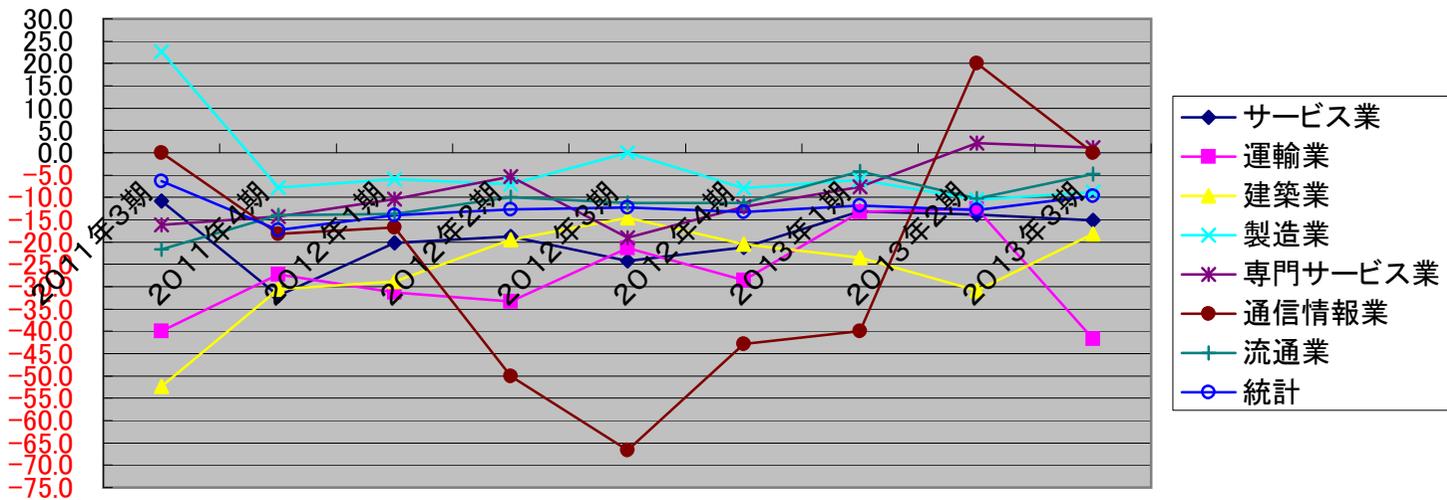
(5)設備投資DI推移

	2011年		2012年				2013年		
	2011年3期	2011年4期	2012年1期	2012年2期	2012年3期	2012年4期	2013年1期	2013年2期	2013年3期
サービス業	-25.0	-64.8	-32.5	-39.1	-39.7	-50.0	-25.8	-16.9	-20.5
運輸業	-63.6	-30.0	-53.3	-33.3	0.0	-40.0	14.3	75.0	23.1
建築業	-64.0	-47.2	-65.0	-53.6	-68.3	-70.0	-53.3	-78.3	-21.4
製造業	-21.0	-28.8	-19.2	-3.7	-14.1	-11.2	0.7	-1.9	1.9
専門サービス業	-57.2	-33.9	-60.3	-61.8	-41.3	-49.3	-51.4	-63.6	-19.5
通信情報業	-100.0	-50.0	0.0	-50.0	-80.0	0.0	11.1	25.0	0.0
流通業	-48.8	-61.9	-50.0	-26.5	-40.4	-45.1	-25.5	-33.0	-1.7
統計	-37.7	-42.9	-40.2	-30.5	-33.6	-36.5	-20.2	-23.8	-8.3

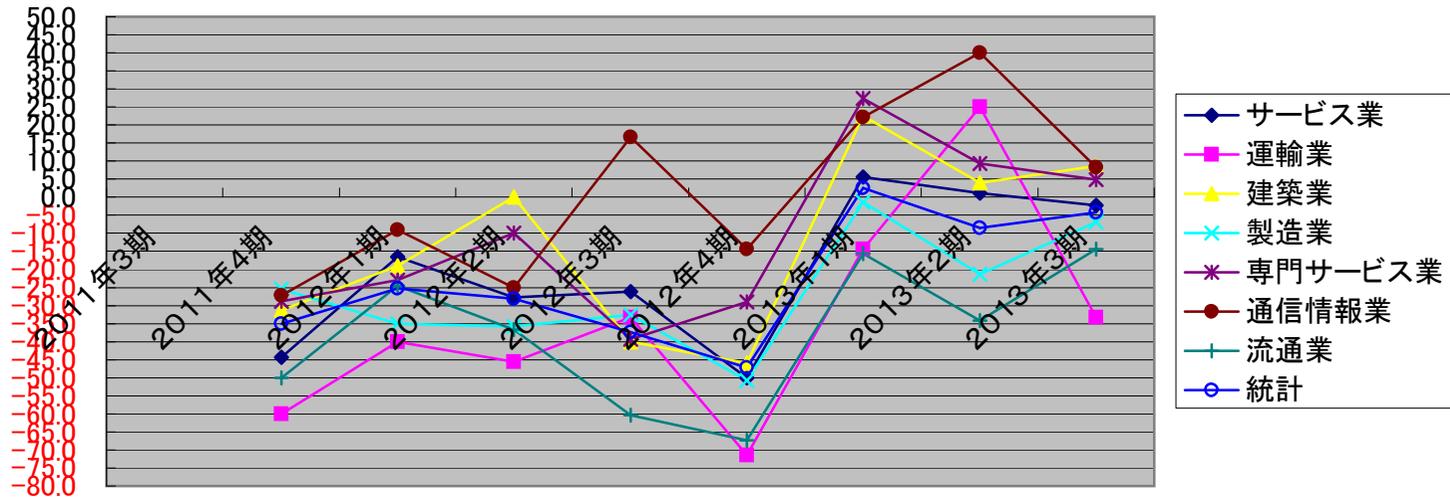
設備投資DI



資金繰りDI



景況感DI



【2】売上・利益について

(1) 売上・利益の動向に関して

① 売上動向

前期比

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
サービス業	44	32.8%	55	41.0%	35	26.1%	134
運輸業	2	16.7%	6	50.0%	4	33.3%	12
建築業	16	34.8%	21	45.7%	9	19.6%	46
製造業	51	29.5%	77	44.5%	45	26.0%	173
専門サービス業(土業の方)	35	41.7%	37	44.0%	12	14.3%	84
通信情報業	3	25.0%	6	50.0%	3	25.0%	12
流通業	4	9.8%	18	43.9%	19	46.3%	41
その他	2	14.3%	11	78.6%	1	7.1%	14
(空白)	4	26.7%	6	40.0%	5	33.3%	15
総計	161	30.3%	237	44.6%	133	25.0%	531

前年同月期比

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
サービス業	38	33.3%	45	39.5%	31	27.2%	114
運輸業	5	41.7%	2	16.7%	5	41.7%	12
建築業	8	19.5%	23	56.1%	10	24.4%	41
製造業	52	31.0%	69	41.1%	47	28.0%	168
専門サービス業(土業の方)	34	47.9%	27	38.0%	10	14.1%	71
通信情報業	5	45.5%	3	27.3%	3	27.3%	11
流通業	20	35.7%	20	35.7%	16	28.6%	56
その他	5	55.6%	2	22.2%	2	22.2%	9
(空白)	5	25.0%	11	55.0%	4	20.0%	20
総計	172	34.3%	202	40.2%	128	25.5%	502

② 利益動向

前期比

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
サービス業	41	31.3%	52	39.7%	38	29.0%	131
運輸業	1	8.3%	7	58.3%	4	33.3%	12
建築業	15	32.6%	21	45.7%	10	21.7%	46
製造業	42	24.4%	81	47.1%	49	28.5%	172
専門サービス業(土業の方)	31	37.8%	38	46.3%	13	15.9%	82
通信情報業	3	25.0%	7	58.3%	2	16.7%	12
流通業	18	28.6%	23	36.5%	22	34.9%	63
その他	6	30.0%	11	55.0%	3	15.0%	20
(空白)	4	26.7%	6	40.0%	5	33.3%	15
総計	161	29.1%	246	44.5%	146	26.4%	553

前年同月期比

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
サービス業	35	29.4%	43	36.1%	41	34.5%	119
運輸業	3	25.0%	4	33.3%	5	41.7%	12
建築業	8	20.0%	21	52.5%	11	27.5%	40
製造業	36	22.0%	76	46.3%	52	31.7%	164
専門サービス業(土業の方)	34	47.2%	29	40.3%	9	12.5%	72
通信情報業	4	36.4%	6	54.5%	1	9.1%	11
流通業	12	21.4%	21	37.5%	23	41.1%	56
その他	5	35.7%	6	42.9%	3	21.4%	14
(空白)	4	26.7%	7	46.7%	4	26.7%	15
総計	141	28.0%	213	42.3%	149	29.6%	503

③採算状況

(1)1業種	黒字	割合	トントン	割合	赤字	割合	総計
サービス業	54	41.5%	48	36.9%	28	21.5%	130
運輸業	3	25.0%	5	41.7%	4	33.3%	12
建築業	15	34.1%	22	50.0%	7	15.9%	44
製造業	60	35.1%	69	40.4%	42	24.6%	171
専門サービス業	41	50.0%	32	39.0%	9	11.0%	82
通信情報業	5	41.7%	4	33.3%	3	25.0%	12
流通業	29	46.0%	20	31.7%	14	22.2%	63
その他	10	50.0%	8	40.0%	2	10.0%	20
(空白)	3	20.0%	9	60.0%	3	20.0%	15
総計	220	40.1%	217	39.5%	112	20.4%	549

④景気動向

業種	好転	割合	横ばい	割合	悪化	割合	総計
サービス業	25	19.2%	77	59.2%	28	21.5%	130
運輸業	0	0.0%	8	66.7%	4	33.3%	12
建築業	11	23.9%	28	60.9%	7	15.2%	46
製造業	27	15.6%	107	61.8%	39	22.5%	173
専門サービス業(土業の方)	16	19.0%	56	66.7%	12	14.3%	84
通信情報業	3	25.0%	7	58.3%	2	16.7%	12
流通業	7	11.1%	40	63.5%	16	25.4%	63
その他	2	10.5%	15	78.9%	2	10.5%	19
(空白)	0	0.0%	10	66.7%	5	33.3%	15
総計	91	16.4%	348	62.8%	115	20.8%	554

⑤景況感先行き

(1)1業種	好転	割合	横ばい	割合	悪化	割合	総計
サービス業	26	21.3%	68	55.7%	28	23.0%	122
運輸業	1	8.3%	8	66.7%	3	25.0%	12
建築業	13	31.0%	23	54.8%	6	14.3%	42
製造業	43	26.1%	88	53.3%	34	20.6%	165
専門サービス業(土業の方)	17	21.8%	51	65.4%	10	12.8%	78
通信情報業	4	40.0%	5	50.0%	1	10.0%	10
流通業	10	16.9%	35	59.3%	14	23.7%	59
その他	4	22.2%	12	66.7%	2	11.1%	18
(空白)	3	21.4%	8	57.1%	3	21.4%	14
総計	121	23.3%	298	57.3%	66	12.7%	520

⑥資金繰り

(1)1業種	楽	割合	普通	割合	苦しい	割合	総計
サービス業	18	13.6%	76	57.6%	38	28.8%	132
運輸業		0.0%	7	58.3%	5	41.7%	12
建築業	6	13.6%	24	54.5%	14	31.8%	44
製造業	22	12.9%	112	65.5%	37	21.6%	171
専門サービス業(土業の方)	11	13.6%	60	74.1%	10	12.3%	81
通信情報業	2	18.2%	7	63.6%	2	18.2%	11
流通業	10	15.6%	41	64.1%	13	20.3%	64
その他	4	20.0%	11	55.0%	5	25.0%	20
(空白)	2	15.4%	7	53.8%	4	30.8%	13
総計	75	13.7%	345	63.0%	128	23.4%	548

(2) 売上の増加と減少の要因に関して

①売上前年同期比が「増加」と回答した企業の要因(選択式)

(1) 1業種	①	割合	②	割合	③	割合	④	割合	⑤	割合	⑥	割合	⑦	割合
サービス業	19	18.6%	17	16.7%	7	6.9%	19	18.6%	9	8.8%	6	5.9%	8	7.8%
運輸業	5	33.3%	1	6.7%	2	13.3%	4	26.7%		0.0%	1	6.7%	2	13.3%
建築業	8	22.2%	5	13.9%	4	11.1%	8	22.2%	1	2.8%	1	2.8%	4	11.1%
製造業	27	17.1%	23	14.6%	12	7.6%	24	15.2%	11	7.0%	13	8.2%	13	8.2%
専門サービス業(土業の方)	26	41.3%	6	9.5%	1	1.6%	13	20.6%	6	9.5%	6	9.5%	3	4.8%
通信情報業	3	23.1%	2	15.4%	1	7.7%	3	23.1%	2	15.4%	1	7.7%		0.0%
流通業	19	26.8%	5	7.0%	1	1.4%	15	21.1%	6	8.5%	5	7.0%	6	8.5%
その他	2	13.3%		0.0%	2	13.3%	3	20.0%	2	13.3%	2	13.3%	2	13.3%
(空白)	1	14.3%	2	28.6%		0.0%	2	28.6%	1	14.3%		0.0%	1	14.3%
総計	110	22.9%	61	12.7%	30	6.3%	91	19.0%	38	7.9%	35	7.3%	39	8.1%
(1) 1業種	⑧	割合	⑨	割合	⑩	割合	⑪	割合	⑬	割合	⑭	割合	総計	
サービス業	6	5.9%	4	3.9%	4	3.9%		0.0%	1	1.0%	2	2.0%	102	
運輸業		0.0%		0.0%		0.0%		0.0%		0.0%		0.0%	15	
建築業	4	11.1%		0.0%		0.0%		0.0%		0.0%	1	2.8%	36	
製造業	22	13.9%	4	2.5%		0.0%		0.0%	5	3.2%	4	2.5%	158	
専門サービス業(土業の方)	1	1.6%		0.0%		0.0%		0.0%	1	1.6%		0.0%	63	
通信情報業	1	7.7%		0.0%		0.0%		0.0%		0.0%		0.0%	13	
流通業	5	7.0%	2	2.8%	1	1.4%	2	2.8%	3	4.2%	1	1.4%	71	
その他	1	6.7%	1	6.7%		0.0%		0.0%		0.0%		0.0%	15	
(空白)		0.0%		0.0%		0.0%		0.0%		0.0%		0.0%	7	
総計	40	8.3%	11	2.3%	5	1.0%	2	0.4%	10	2.1%	8	1.7%	480	

1 営業力の強化・拡大
 2 技術力、サービスの強化
 3 コストダウン・生産性アップ
 4 新規販路・新分野の開拓
 5 新商品・サービス開発
 6 高付加価値化
 7 人材育成・採用の強化

8 国内需要の拡大
 9 販売・受注価格の上昇
 10 出店・規模の拡大
 11 海外進出の強化
 13 輸出の増加
 14 他社との競合関係の改善

【2】売上・利益について

②売上増につながったと思われる取組みの中身(記述)

業種	(1)2業務内容	(2)②売上UP要因記述
1 建築業	総合建築・型枠工事業	需給バランスで単純に単価が良かった
2 建築業	エアコンサービス(株)	顧客開拓に力を入れた効果が出てきた
3 サービス業	主にアロマを使用したトリートメントサービス	単価を見直し、アップした。新メニューを増やし選択の幅を広げた
4 サービス業	指定障害者福祉サービス 就労移行支援	新規事業所の開設
5 サービス業	不動産管理、仲介	コンサル業務
6 サービス業	WEB企画制作	サービス、営業力強化
7 サービス業	法人を対象とした業務渡航の手配・サポート	同業種の店舗から顧客をある程度譲り受けたため
8 サービス業	新聞販売店	新店舗開業
9 サービス業	ギフトの企画開発、販売までを一貫しての業務	社員とのコミュニケーションを密に取ったことが営業力の拡大に繋がった 3つの事業全体が売上が上がった。それぞれに情報発信をし販路拡大を図っている
10 サービス業	フラワースクール経営、フラワーギフト販売	営業力アップ
11 サービス業	ウェブデザイン、サイト企画制作	東京事務所の新設と採用強化
12 サービス業	ソフトウェア開発、情報処理	新規事業の展開、地域で必要とされているサービスを追求
13 サービス業	介護サービス業	営業の人員を増加
14 サービス業	人材派遣	訪日外国人の増加
15 サービス業	ホテル	お客様からのダンピングならびに賃金があがった
16 サービス業	ビルメンテナンス業	アベノミクスが要因
17 サービス業	不動産賃貸仲介・不動産売買仲介	シャープ様(大口取引)等の業績悪化に伴い人員削減があり食堂の利用者が減少した
18 サービス業	会社・工場等の食堂の委託経営	技術力がアップした
19 サービス業	デザイン、DTP、印刷	合併、サービス強化体制づくり
20 サービス業	保険代理店	付加価値をつけていく。
21 サービス業	ビルメンテナンス	在籍している生徒に対するきめ細やかなサービス→口コミ
22 サービス業	英会話教室	HPのPR?
23 サービス業	ネジ類の販売	利用者の増加
24 サービス業	障がい者就労支援	増員により作業効率が上がって売り上げ増
25 サービス業	社内向けシステム開発、コンピューターネットワーク構築	PDCAをしっかりとまわすこと。売上及び生産に直結する業務に集中すること。管理業務を減らしたこと
26 サービス業	冷間鍛造部品用金型の設計、製造、販売・ソフト開発	人とのつながりの強化(組合などに積極的に参加)
27 サービス業	寝具のリース、レンタル、丸洗い、販売	人材育成・教育、インターネットでの販売拡大
28 サービス業	中古トラック・中古部品販売	公共工事、増税前の駆け込み
29 サービス業	産業廃棄物処理業	ガソリンスタンドの減少による増加
30 サービス業	ガソリンスタンド	物流の量が増加したから
31 サービス業	労働者派遣業	工賃(利用者の賃金、作業品目の拡大)により紹介増による。
32 サービス業	障害福祉サービス、就労支援B型移行	お客さまからの紹介など新規顧客の増加
33 サービス業	自動車整備、販売等	現スタッフの努力、求人件数の増加
34 サービス業	求人広告誌の発行、求人サイト運営	企業訪問(営業活動)と組合の信用力
35 サービス業	異業種協同組合	
36 サービス業	トラック車輻・部品の販売、車輛メンテナンスおよび車体改造などトラックに関するワンストップサービス業。	問12に同じ
37 サービス業	求人広告代理店	新規販路開拓
38 サービス業		
39 サービス業	人材採用・海外進出コンサルティング	新規開拓
40 製造業	金属製品製造業	公共事業増、補正予算の発動
41 製造業		他社の廃業。利益は減っている
42 製造業	精密射出成形、粉末焼結積層造形	同業の倒産によるつけ込み受注アップ
43 製造業	精密光学機器の製造・販売。理化学用レーザー	販売促進活動の強化
44 製造業	金属プレス加工及び金型設計製作	新しい設備の導入
45 製造業	金属切削業 NC自動盤、多軸自動盤	住設関連の注文が昨年10月より増え、売り上げが10%伸びた
46 製造業	各種工作機械による部品加工。(フライス、旋盤)、主に自動包装機部品の加工	技術力の向上に力を入れてきた結果、営業力の強化と新規販路の獲得に繋がった。また、昨年の設備増設による生産キャパの拡大が、ユーザーの求める品質、納期、価格にマッチしたことから売り上げ増に繋がったと考え
47 製造業	コンピュータ関連装置のソフトハードの開発、製造、販売	他分野への進出。新商品の開発
48 運輸業	運輸業	新規荷受確保
49 運輸業	物流作業、一般貨物運輸業兼、保険管理。	顧客ニーズに対応。
50 運輸業	一般貨物輸送、取り扱い運送事業、倉庫作業印刷業	営業力強化で得意先との関係を密にしている
51 建築業	太陽光発電設計・施行	全量買取制度による産業用太陽光の需要が拡大している
52 建築業	リフォーム業。住宅リフォーム全てシステムバスシステムキッチン トイレ他	営業マンの増員を昨年行い、その営業マンが売上を伸ばすように成長した。
53 建築業	リモデルと建材販売	工事の増加です
54 建築業	精密板金加工	コストダウンをしながらの利益率のUP
55 建築業	建設業総合請負	社内での営業本部機能の充実と情報共有化それに伴う行動
56 建築業	空調、電気設備業	インターネット等を通しての営業拡大
57 建築業	電気、空調、通信	経営多角化により新規需要、受注拡大
58 建築業	注文住宅、取付、施工、別注リフォーム等	信頼を得られる技術、サービスの提供、その結果、顧客人脈の拡大 新卒社員雇用を継続している結果、営業力のアップや技術者の要員確保、技術力アップに繋がってきている。外的要因としてはアベノミクス効果で景気が上昇、改修工事をやるなら今、といった感覚が顧客に出てきてい
59 建築業	防水工事、防食工事、塗床工事、塗装工事、内装仕上工事、等責任施工	消費増税に伴う掛け込み需要
60 建築業	建設現場における管理業務を行い、工事を完成させる	常に、どうすれば、もっとお客様が喜んでいただけるかという事を考えていた
61 建築業	住宅・店舗リフォーム	
62 製造業	食品製造業	営業力強化

63	製造業	建設機械、産業車輛用、鑄鉄製、製缶製カウンターウエイトの製造、販売	海外は北米の住宅着工増による輸出増。国内は、復興による増。
64	製造業	ドライラミネート加工	設備を増強した
65	製造業	清涼飲料 調味料 製造業	新分野の商品が堅調
66	製造業	野菜のカット工場	新規営業。顧客の工場拡張の為
67	製造業	化学プラントの設計・製作	新規採用を行い、外注を減らすことにより利益が増加した
68	製造業	印刷業、WEB製作、コンテンツ制作	生産性アップ
69	製造業	電気めっき、化学めっき、研磨等表面処理	昨年は品質の安定と向上に取り組み、徹底的な管理体制と従業員の教育を行なった為、一時的に生産性がダウンさせたが、今期はその効果もあり、実質的に良品の供給が可能になったため
70	製造業	組立加工パッケージ※住宅、OAサブライ、家電、自動車部品	客先からんの品質の割合が少し求められてきている感じがします。共に円安での海外生産のメリットが減っている情報がきています。
71	製造業	トムソン型による打ち抜き加工業	HPによる受注、既存顧客からの受注増加、納期対応
72	製造業	ウレタン製品の製造	新規開発の部署を2年前につくり、その成果かがでてきている
73	製造業	プラスチック製品の製造・販売	特化した製品群の販売が少し上昇。新規取引の増加。
74	製造業	精密機械部品加工、省力化・産業機械設計・製作・組立	以前より取り組んでいました省力化産業機械部門で新規案件の受注がでた
75	製造業	鋼板の加工販売	高付加価値商品をきめ細かく販売。小ロット、短納期対応で付加価値を高
76	製造業	NC旋盤による切削・加工	仕入れの見直し、製品単価の見直し、加工材料を変えていく、技術力の
77	製造業	自動制御盤設計・製造	企業連携及び新規客先獲得
78	製造業	アルミ材専門の加工	HPの問い合わせ
79	製造業	金属全般のリサイクル事業	国内生産の確保
80	製造業	金属表面処理加工	5～7月に値上げを行ないました。
81	製造業	金属熱処理	円安による輸出増
82	製造業	建築金物製造販売、金属プレス工業	設備設置による生産向上、社員の技術力アップ
83	製造業	プラスチック成形原料の着色加工販売	メイン客先の社長交代
84	製造業	穀粉香辛料等、食品製造販売	新規顧客の確保
85	製造業	薄板加工、什器製作	仕入れの見直しと試作強化により量産時のボリューム、収支とも改善されつつあります
86	製造業	会計処理、税務申告業務	交流の範囲を広げた。顧客ニーズを汲み取り、サービス内容を増やした為
87	製造業	金属プレス加工業	新規得意先開拓
88	製造業	金属プレス加工業、冷間鍛造加工	円高の是正による自動車メーカーの国内生産の復活。短納期戦略が効果的に新規受注につながった
89	製造業	製造及び自然エネルギー事業、コンサルタント業	製造を中心に15年間自然エネルギー事業を継続していた事。国の政策転換による事
90	製造業	自動車部品、釣り具部品、自転車部品など	設備投資し外注費を減。生産力アップ。
91	製造業	ステンレス鋼板の薄板の乾式バフ研磨及び保護ビニール貼り付け	客先の合併、競合他社との競争の優位分野の浸透
92	製造業	化学工業薬品製造	新規販路の開拓による
93	製造業	金属・樹脂塗装 産業用設備機械(製缶フレーム、板金・ブラケット) パテと塗料で商品に機能をつける プラスチック製品 製造販売	私どもの新しい技術の取り組みで新規顧客の困りごとを解決できた。
94	製造業	鋼板の加工販売	別注品を受注できたため
95	製造業	フレキシブルシャフト製造	販路の拡大
96	製造業	光学硝子製造業及び光学部品製造販売業	地道な営業の継続
97	製造業	衣服の製造	自社稼働率向上
98	製造業	コンクリート製品の製造・販売	自社ブランド商品の投入が奏功。
99	製造業	電子計測機器の設計製造	新分野(太陽光発電事業)への展開が大きかった
100	製造業	精密金属バネ及び丸線加工(フォーミング)	お客様のお客様を考える。
101	製造業	食品製造業	新商品の提案(開発)
102	製造業	焼き菓子製造卸。	マーケティング調査の実施
103	製造業	オーダーメイドの金物製作	販売地域の拡大。PB商品の販売。
104	製造業	メンズドレスシャツの企画・製造・販売	製品の信用 組織として動き始めた事 新素材、新デザインの提案による既存店売上の増加 新規取引店の増加
105	専門サービス業(士業の方)	損害保険・生命保険代理業	M&A等による増収増益
106	専門サービス業(士業の方)	法律事務所	少しずつですが、クライアントの方のリポートが増えてきました。
107	専門サービス業(士業の方)	就業規則の作成、人事労務相談	人の縁で紹介され仕事になった
108	専門サービス業(士業の方)	経営改善計画の立案実施のサポートを中心とした財務コンサルティング	キャッシュフローの改善にフォーカスした財務コンサルティング業務を進めた
109	専門サービス業(士業の方)	経営コンサルティング	新分野の開拓
110	専門サービス業(士業の方)	税理士	インターネットからの集客
111	専門サービス業(士業の方)	建築コンサルタント(都市計画・建築・土木・造園の計画設計)	公共事業などの発注が増加傾向にあるため。得意先への営業強化を行っている。
112	専門サービス業(士業の方)	通関業	円安
113	専門サービス業(士業の方)	税理士	相続申告増など
114	専門サービス業(士業の方)	税理士業務	知り合いからのご紹介
115	専門サービス業(士業の方)	社会保険労務士業、経営コンサルタント業	情報収集のネットワークが広まった。相談業務のスキルがアップしている。
116	専門サービス業(士業の方)	個人事業や中小零細企業の申告業務や税務相談	世間的にコンプライアンスの意識が高まり、我々業界には追い風。
117	専門サービス業(士業の方)		人材ネットワークの強化とサービス向上

118	専門サービス業(士業の方)	経営コンサルタント、社会保険労務士業	紹介による顧客開拓
119	専門サービス業(士業の方)	税理士	成約率アップ
120	専門サービス業(士業の方)	会計事務所	危機感の中、営業を昨年以上強化した。
121	専門サービス業(士業の方)		他事務所との差別化
122	専門サービス業(士業の方)	給与処理アウトソーシングおよび働きたくなる職場作りのためのコンサルティング業務	認知度が増えて、信頼が増し、顧客が増えたから
123	専門サービス業(士業の方)	社会保険労務士業	雇用保険関連の助成金が拡充されたことによる恩恵が大きい。今後も業界背景として、高齢者の雇用確保や非正規雇用者への支援など、政策的に社会保険労務士にとっては追い風が吹いていると思われる。
124	専門サービス業(士業の方)		営業(広告)の強化
125	専門サービス業(士業の方)	法律相談、訴訟、契約書チェック等	従業員が担当する業務内容の高度化・専門化
126	専門サービス業(士業の方)	税理士業務	営業力の強化 営業を外注に委託
127	専門サービス業(士業の方)	会計業務 税務申告業務 税務相談業務 中小企業支援業務	紹介依頼
128	専門サービス業(士業の方)	社会保険労務士業	特に積極的に何かをしたというわけではなく、存在が認知され始めているだけだと思う。
129	通信情報業	WEBアプリケーションの製作、Webサービス提供	商品開発を続けている。やり続けることで、他社との差別化ができてきているように思う。
130	通信情報業	OA機器販売、情報処理サービス	新商品あり、手引きとして販売し本来の既存商品販売につなげています。
131	通信情報業	映像及び情報コンテンツ制作	休眠顧客の掘り起こし、公共事業の増加
132	通信情報業	コンサルティング及び事業想造	提案型にきりかえたことにより業態が拡大する方向にある
133	流通業	ギフト全国通販業	新商品とニッチ産業
134	流通業	流通加工、アウトソーシング、人材サービス	全従業員へのベクトル合わせと戦略がうまく機能している
135	流通業	婦人下着卸	車業界の好転
136	流通業	保管、加工、梱包、発送と1ヶ所でトータルにできる流通加工業です。IBMのAS-400システムを使い独自の加工管理をしている。	海外輸出開始
137	流通業	建築金物・建築資材専門商社	場所が広がった事により今までできなかった部分の仕事がうけられるようになった。
138	流通業		従前よりお取引させて頂いている顧客のご紹介で新規開拓をさせて頂いて増につながっている。
139	流通業	健康食品、化粧品等の卸売業	ペットショップ等の新規販路を拡大したから
140	流通業	ステンレス鋼材販売及び金属加工	商品在庫の拡張。
141	流通業	金属材料切削加工販売、ペーパークラフト製作販売	新規開拓が数件出来たこと、新分野進出のレーザー加工によるペーパークラフトの販売が少しずつではあるが伸びた。消費税前の駆け込み受注も
142	流通業	食品販売業	新販路の開拓(チェーン店)が売り上げ増につながった。
143	流通業	輸入食品、乾物菓子材料、雑穀、ドライフルーツ、ナッツ	為替差益、提案型向上
144	流通業	医療用装具材料部品、スポーツ、ファッション&リハビリテーション用品卸売	人づくり、経営者のヤル気
145	流通業	業務用の浴場やスイミング施設	新商品の営業を強化
146	流通業		メイン取引先の大口受注があったため
147	流通業	ユニホームの販売及び刺繍、プリント加工、つなぎ服のネット販売	ホームページでの企画販売
148	流通業	機械工具の販売	顧客のニッチ市場への特化
149	流通業	運送・倉庫・個人配達・中通加工・輸出	新事業の立ち上げ2件、新規顧客の拡充、既存顧客の売上比率引き下げ(利益率低い顧客)
150	流通業	木材卸売業	新規顧客確保。配送サービスを強化。
151	流通業	化学工業薬品卸売・販売、産業廃棄物処理	お客様の設備投資が活発になっている。当社の設備販売実績では前期1件だったが今期は10件になっている。
152	流通業	塗料製造販売	新規ユーザー獲得
153	流通業	黒酢関連商品の製造・卸・小売販売。その他、健康関連商品の販売	新商品を市場に上げ、CMをかけ、新規開拓に営業力を注力したため
154	その他	塗料及び塗装関連の副資材や設備販売業	大きな塗装設備を受注した
155	その他	IT・システム開発	昨年より続けている社員のコスト意識の徹底と全員営業の意識の向上をチャレンジしている事が主な取り組み
156	その他	造花卸	自社のオリジナル商品の製作
157	その他	自社ブランドの帽子的企画・製造・販売	百貨店の新規売場に進出
158	その他	金物卸業	グランフロント、アベノハルカスの物件があったので
159	その他	自動車販売業	外車販売に切り替え、販売台数はかわらず、単価が上がった。
160		包装資材販売	営業力の強化
161		国内外旅行 関連事業	熟年層 福祉関連へのアプローチの強化

②前年同期比が「減少」と回答した企業の要因(選択式)

(1)1業種	①	割合	②	割合	③	割合	④	割合	⑤	割合
サービス業	15	23.8%		0.0%		0.0%	15	23.8%	21	33.3%
運輸業	2	25.0%		0.0%		0.0%	3	37.5%	3	37.5%
建築業	4	25.0%		0.0%		0.0%	3	18.8%	3	18.8%
製造業	40	43.5%	3	3.3%	4	4.3%	13	14.1%	15	16.3%
専門サービス業(土業の方)	2	15.4%		0.0%		0.0%	2	15.4%	2	15.4%
通信情報業	1	25.0%		0.0%		0.0%	1	25.0%	1	25.0%
流通業	15	45.5%		0.0%		0.0%	8	24.2%	7	21.2%
その他	2	50.0%		0.0%		0.0%		0.0%	1	25.0%
(空白)	1	25.0%		0.0%		0.0%	1	25.0%	2	50.0%
総計	82	34.6%	3	1.3%	4	1.7%	46	19.4%	55	23.2%
(1)1業種	⑥	割合	⑦	割合	⑧	割合	⑨	割合	総計	
サービス業	2	3.2%	2	3.2%	5	7.9%	3	4.8%	63	
運輸業		0.0%		0.0%		0.0%		0.0%	8	
建築業		0.0%	2	12.5%	1	6.3%	3	18.8%	16	
製造業	13	14.1%	3	3.3%		0.0%	1	1.1%	92	
専門サービス業(土業の方)		0.0%	1	7.7%	1	7.7%	5	38.5%	13	
通信情報業		0.0%		0.0%		0.0%	1	25.0%	4	
流通業	1	3.0%	1	3.0%	1	3.0%		0.0%	33	
その他	1	25.0%		0.0%		0.0%		0.0%	4	
(空白)		0.0%		0.0%		0.0%		0.0%	4	
総計	17	7.2%	9	3.8%	8	3.4%	13	5.5%	237	

1 国内需要の減少
 2 輸入の増加
 3 輸出の減少
 4 他社との競合状態の悪化
 5 販売・受注価格の減少

6 取引先の海外移転
 7 公共事業の削減
 8 季節的要因

【2】売上・利益について

④減少の特徴・原因に関して(記述)

業種	(1)2業務内容	(2)④売上DOWN要因記述
1 サービス業	不動産業、経営コンサルタント	販路が狭い
2 サービス業	広告の企画・制作 広告アドバイザー 商品・サービス開発	経営判断ミス
3 サービス業	ISO、プライバシーマーク監査。企業向けシステム構築	景気が悪い。システム(設備)投資に金が回っていない。
4 サービス業	新聞販売店	販売部数減 広告収入減
5 サービス業	包装資材販売、人材派遣	大口取引の海外移転
6 サービス業	写真撮影	人の流れが南から北に変動。取引先が南の為減少
7 サービス業	補聴器の販売・修理	高齢者が多いので気候の影響を受けやすいと考え酷暑のため来店が遠のいたと考えます。
8 サービス業	ソフト開発	国内需要及び公共事業の削減でメーカーの受注数の減少によりメーカーが内作比率を高めている為、当社の受注が減少している
9 サービス業	広告企画制作・HP作成	広告宣伝予算の現象
10 サービス業	大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮設ステージの製作、施工。	何ともいえないが、もっともっと営業していくべし！大きい仕事が無くなれば大きく売上下がるし、大きい仕事決まれば大きく売上がる。
11 サービス業	不動産賃貸業	なかなか満室にならない
12 サービス業	不動産の賃貸業	建売、分譲マンション等の価格の低下、消費税増加による不動産購入
13 サービス業	HP制作・管理	自社の人材不足
14 サービス業	印刷企画及びデザイン・DTP編集	受注先である印刷業の利益率悪化の為、私達外注先のコストダウン要求がよりエスカレートしている為。
15 サービス業	主としてマルチメディアの広告代理業(テレビ・ラジオ・新聞)	競合が激しいために売上げはあっても利益率が悪い
16 サービス業	広告・デザイン	自社のドメイン確立のため、新商品開発・新規営業にかかれていない
17 サービス業	自動車の販売整備、損保・生命保険販売	前年同期に比べ、前年は新車エコカー補助制度があり、新車販売が今年より好調であった
18 サービス業	一般労働者派遣業、有料職業紹介、業務請負	円安による事業縮小・撤退
19 サービス業	ITサポート、Web制作	業務形態の変更に伴う、利益構造の変化
20 サービス業	エアコンプレッサー販売、修理、エアー配管工事	工場の稼働率が半分位に減っているため故障せず修理の仕事が減っています。
21 サービス業	OA事務機、販売、施工、サポート業・PC販売、メンテナンス。携帯電話、アンテナ増設工事	物流の部分において、製品が丈夫になり、入れ替え時期の長期化、景気の下降による流通の低迷、PCのデフレによる収益の減少
22 サービス業	食品販売業(スーパー経営)	競合店による売上減少
23 サービス業	梱包資材販売卸	コスト削減がもたら影響している。Mpの売れない状況が今後も続くと思われる
24 サービス業	生保損保、土業の紹介、無料勉強会、イベント企画	全損の商品が減ったこと、払戻率が下がったこと、景気が下がり損金払いが減ったこと
25 サービス業	インターネット・コミックカフェ	生活環境の変化(スマートホンの普及)
26 サービス業	税関に対する輸出入申告等の代理代行及び関連する業務全般	主要顧客を失注。新規案件を増やしているところ。
27 サービス業	飲食店経営	当社のターゲットとしている顧客層が新しい業態に流れたため
28 サービス業	人材派遣業	客単価が低下
29 サービス業	障がい者の方への就労支援並びに生活支援	障がい者の方の流動性が硬直化しているため。
30 製造業	特殊鋼切断、加工販売	外国(中国)向け輸出品の減少と、メーカーにおける流通外しの動きによる受注減少
31 製造業	精密金属検査装置	エンドユーザーが海外移転したので、仕事が海外に出てしまい、国内製造業の空洞化がすすんでいる
32 製造業	金属加工業	自社の能力が高齢化の為に落ちてきている
33 製造業	金属プレス部品、同金型、金属部品試作加工、プラスチック部品試作加工その度品加工	大規模仕入れ先の生産中止、又は海外移転。国内生産料の減少
34 製造業	金属熱処理受託加工、精密極小部品、各種金型、各種表面処理	会外シフトの流れが止まらない。国内生産は減少の一途
35 製造業	金属部品の金型製造及びプレス加工	多品種少量の生産が増加、付加価値が減少
36 製造業	金属プレス加工、スチール寝具部品製造	メイン顧客の売り上げ減少が大きい
37 運輸業	お客様の荷物を預かり、保管し、指定する所へお荷物を配送する	運賃コストの増加、輸入の減少
38 運輸業	青果・一般貨物輸送	受注先の社内体系の変化、従業員数の減少
39 運輸業	一般貨物運送業	顧客離れ、客単価減少
40 運輸業	運送・倉庫・流通加工・特定人材派遣	40年来お取引をさせて頂いていた(アウトソーシングで仕事を受けていた)会社が、物流の内製化を今年の7月から始めた為、仕事が無くなった為。売り上げの約10%
41 建築業	機械据付工事	技術者が辞めた
42 建築業	建築リフォーム工事業	社員の人員不足・社員教育の遅れ
43 建築業	障害者施設の新築、リフォーム、住宅等のリフォーム	消費税増税前の駆け込みが前期にあったから、その反動で今7月～9月は中だるみ、9月～12月は売上増の予定。
44 建築業	建築資材卸売	大阪市内の生コンの出荷の減少
45 建築業	断熱工事、板金工事業	考えて価格競争にならないようにしています
46 建築業	断熱工事、板金工事業	会社の設備投資が減少
47 建築業	木造在来工法住宅の新築、増改築、リフォーム	受注工事の谷間の期間です
48 製造業	構造関係無く、建物の営繕	特徴:定番の売れ行き悪化 原因:極端な円安
49 製造業	婦人インナー製造販売	自動車メーカーのラインによる受注減(関東、関西)
50 製造業	フロー成形によるプラスチック製品製造業	
51 製造業	女性下着及びレース・生地等の企画製造卸。日本国内品及び韓国・イタリー・フランス等からの輸入卸。	専門店や百貨店の売上が回復していない。中高級品市場は相変わらず厳しい。
52 製造業	和装製品製造卸、化粧品卸	消費者(インターネット)での購買が減っています。
52 製造業	包装資源、フィルムのラミネート	安売に費けている。

53	製造業	板金加工	受注量が少ない
54	製造業	プラント設計	海外移転がすすんでいる
55	製造業	硬質クロムめき施工	全体のポリウムが少ない、海外移転や国内需要の減少だと思われる。
56	製造業	アルミ鋳物、亜鉛鋳物、シェルモールド製造、鋳物金型製	不明
57	製造業	プラスチック加工業	国内での総需要が減少している為、業界全体が縮小傾向にある。
58	製造業	建築金物製造業	スイング扉の減少、自動扉化(パリアフリー化)
59	製造業	工場等から発生する鉄スクラップ又は、アルミ、ステン、鋼等の金属の回収と、製鋼所への納入等です。	需要の減少
60	製造業	豆腐・油揚げの製造・卸売・直売	原材料などが上がっているが価格に転嫁できない。主要取引先の値下げ要求とも取れる行為に拒否したら取引を減らされた。
61	製造業	建築金物製造販売、金属プレス工業	見込み生産により在庫のたぶつき
62	製造業		企業設備投資の減少
63	製造業	電機機械器具製造業、プリント基板製造	顧客先の受注が減少しているため、一部に回復が見られるものの、昨年09月の尖閣問題で悪化してから横ばいで推移している。
64	製造業	金属熱処理・塗装・表面処理加工	
65	製造業	鋼材、鋼材加工	仕事の絶対量が足りないで価格競争が激しい
66	製造業	樹脂押出成型金型の製造販売	大手輸出型産業は為替の関係で利益を確保し、大手製造メーカーは生産拠点を海外に展開して利益を確保しているが、国内の製造業は受注減少や停滞に歯止めがかかっている状況
67	製造業	シルクスクリーン印刷およびプレス・トムソン加工による各種銘板類の製造	大手家電メーカーの国内での生産量の現象がそのまま弊社の生産に影響しています。
68	製造業	金属プレス加工、炉中ろう付加工	全般的にモノが動かなくなった
69	製造業	製缶・板金加工業	既存顧客の数字が上がってこない。製造にかかわる設備投資はまだまだ低い水準である。
70	製造業	金属部品加工および製造装置組立	お客様の海外仕入れや製品単価のデフレ
71	製造業	印刷 デザイン 企画	前年度は特化した受注があったため
72	製造業	金属加工	親企業の2期連続赤字による生産調整の為の受注減。
73	製造業	電子部品/プリント配線板外形加工	大手メーカー各社の生産拠点が海外移転し国内の仕事量が生産能力に対して大幅に不足している。得意先は経費削減を理由に内製化を進め下請け企業に対し発注を抑えている。
74	専門サービス業(工業の方)		稼働日数が少なかった(お盆)
75	専門サービス業(工業の方)	弁護士	小額の相談が全く無くなった。景気上昇期には事件数は減る傾向がある。
76	専門サービス業(工業の方)	税理士業	得意先の廃業
77	専門サービス業(工業の方)	手続き業務、就業規則作成変更、人事制度設計運用、介護事業所の経営サポート	顧問先の減少
78	専門サービス業(工業の方)	障害者の就労支援	知的障害者の事業所利用が減っている
79	通信情報業	情報処理システム構築技術に関する研究及び教育 コンピュータソフトウェアの開発及び販売 コンピュータハードウェアの選定及び販売 中小企業経営に関するコンサルティング	厚生労働省の仕事が6月末で終了したため
80	通信情報業	OA機器販売及び保守。人材派遣職業紹介業。業務用ソフトの開発	OA機器販売の差別化が厳しい。人材事業は横ばい。
81	通信情報業		要員減
82	流通業	学習塾、学校への教材、協議の販売、卸	少子化と関西地区ではまだまだ不況感が強く、教育業界は厳しい状況が続いています。
83	流通業	自動車用品(フロアマット)の製造販売、自動車の整備販売	競合他社が増えている
84	流通業	ニット生地製造卸 婦人ニット製品輸入卸	為替変動による単価アップ 市場の冷え込み
85	流通業	ステンレス鋼材の卸売及び加工品製作	中小企業へ仕事が降りてこない、受注減少、売上減
86	流通業		価格競争により売上ダウン
87	流通業	マグネット応用機器、販売(食品関係・製鉄・鉄工所・加工所などの選別・補助用Mg・搬送用、固定用Mgの販売)	客先の仕事はかなり少なくなっている。今後の見込みのない。
88	流通業	製本業	アベノミクスの悪影響
89	流通業	紙全般の卸売と紙加工	お客様からの注文が減少しております
90	流通業	有機野菜食品の宅配	顧客の高齢化と世代交代。最もニーズある世代の顧客獲得の難しさ。
91	流通業	ステンレス、鋼材販売	自身の時間の使い方を考えなければいけない。
92	流通業	建築金具資材の輸出入業	4~6月に値上を実施し駆込売上の反動及び猛暑による現場作業効率の低下
93	流通業	機械(工作機械)商社	ものづくり補助金の結果待ちによる買い控え
94	流通業	締結部品販売業務	少量、多品種の注文が多く採算が合わない。
95	流通業	貴金属卸・小売販売	まとまった仕事は見積倒れになるケースが多い
96	流通業	工作機械 機械工具 FA機器 空調機器 販売	景気悪化に伴う購入者の減少
97	その他	OA機器販売及びメンテナンス	規模によってムラがある。中堅は良いが小規模ほど売り上げ減少
98	その他	障害者の能力開発校	2014年3月でウィンドウズXPのサポートが終了する為と消費税増税を見越してのパソコン販売量が増えたために好転しているが増税後は一時的に悪化するとと思われる。
99	その他	布への染めプリント全般(製造含む)一般客への販売	府、市の状況が悪化していると思います
100	その他	販促物(印刷、WEB)製作	企業、一般のお客様と製造業者を結びつける取扱者が減少しているため、自力での販売確保が大変
			お客様の価格改正が決まらず、カタログ製作が遅れている

101	旗カプトルロフィー製造卸売	既存の得意先のIT事業への対応の遅れと、高年齢(後継者不足)による廃業等で、販路が狭くなってきている。対面販売の減少。
102		取引先の廃業と一店舗当たり販売量の減少

【3】経営上の問題点・対応策について

(1)設備投資・規模拡大などの投資計画に関して(選択式)

(1)1業種	①	割合	②	割合	③	割合	総計
サービス業	23	18.9%	51	41.8%	48	39.3%	122
運輸業	7	53.8%	2	15.4%	4	30.8%	13
建築業	5	11.9%	23	54.8%	14	33.3%	42
製造業	52	32.1%	61	37.7%	49	30.2%	162
専門サービス業(土業の方)	7	9.1%	48	62.3%	22	28.6%	77
通信情報業	2	16.7%	8	66.7%	2	16.7%	12
流通業	18	30.5%	22	37.3%	19	32.2%	59
その他	4	40.0%	4	40.0%	2	20.0%	10
(空白)	5	22.7%	11	50.0%	6	27.3%	22
総計	123	23.7%	230	44.3%	166	32.0%	519

1:今期中にある(1年以内)

2:検討中

3:なし

(2)現在の経営上の問題点に関して(選択式3つまで)

(1)1業種	①	割合	②	割合	③	割合	④	割合	⑤	割合	⑥	割合	⑦	割合	⑧	割合	⑨	割合
サービス業	23	7.9%	2	0.7%	20	6.9%	23	7.9%	12	4.1%	4	1.4%	26	9.0%	14	4.8%	18	6.2%
運輸業	3	9.7%		0.0%	1	3.2%	2	6.5%	2	6.5%		0.0%	2	6.5%	7	22.6%	1	3.2%
建築業	14	11.8%		0.0%	9	7.6%	9	7.6%	6	5.0%	1	0.8%	10	8.4%	9	7.6%	5	4.2%
製造業	75	17.4%	6	1.4%	30	7.0%	18	4.2%	37	8.6%	10	2.3%	17	3.9%	46	10.7%	18	4.2%
専門サービス業(土業の方)	15	10.9%		0.0%	5	3.6%	15	10.9%	9	6.5%	9	6.5%	10	7.2%		0.0%	10	7.2%
通信情報業	3	11.1%		0.0%	2	7.4%	2	7.4%	2	7.4%	1	3.7%	3	11.1%		0.0%	3	11.1%
流通業	21	14.0%	4	2.7%	10	6.7%	16	10.7%	4	2.7%	3	2.0%	3	2.0%	16	10.7%	10	6.7%
その他	2	4.3%		0.0%	1	2.2%	3	6.5%	2	4.3%		0.0%	5	10.9%	3	6.5%	3	6.5%
(空白)	1	3.2%	2	6.5%	3	9.7%	2	6.5%	1	3.2%		0.0%	2	6.5%	5	16.1%	1	3.2%
総計	157	12.4%	14	1.1%	81	6.4%	90	7.1%	75	5.9%	28	2.2%	78	6.2%	100	7.9%	69	5.5%
(1)1業種	⑩	割合	⑪	割合	⑫	割合	⑬	割合	⑭	割合	⑮	割合	⑯	割合	⑰	割合	総計	
サービス業	10	3.4%	21	7.2%	36	12.4%	25	8.6%	9	3.1%	29	10.0%	16	5.5%	2	0.7%	290	
運輸業		0.0%	2	6.5%	4	12.9%	4	12.9%		0.0%	3	9.7%		0.0%		0.0%	31	
建築業	3	2.5%	8	6.7%	12	10.1%	12	10.1%	9	7.6%	8	6.7%	4	3.4%		0.0%	119	
製造業	8	1.9%	29	6.7%	42	9.7%	31	7.2%	28	6.5%	21	4.9%	11	2.6%	4	0.9%	431	
専門サービス業(土業の方)	2	1.4%	5	3.6%	19	13.8%	11	8.0%	4	2.9%	6	4.3%	15	10.9%	3	2.2%	138	
通信情報業	1	3.7%	2	7.4%	1	3.7%	3	11.1%		0.0%	2	7.4%	1	3.7%	1	3.7%	27	
流通業	3	2.0%	10	6.7%	12	8.0%	14	9.3%	3	2.0%	11	7.3%	8	5.3%	2	1.3%	150	
その他	3	6.5%	5	10.9%	7	15.2%	1	2.2%	2	4.3%	5	10.9%	3	6.5%	1	2.2%	46	
(空白)	2	6.5%	1	3.2%	3	9.7%	3	9.7%	2	6.5%	2	6.5%	1	3.2%		0.0%	31	
総計	32	2.5%	83	6.6%	136	10.8%	104	8.2%	57	4.5%	87	6.9%	59	4.7%	13	1.0%	1263	

①民間需要の停滞

②輸入品の圧迫

③受注単価の大幅ダウン

④新規参入者の拡大による競争の激化

⑤税金、公共料金負担の増加

⑥管理費等間接経費の増加

⑦人件費負担

⑧仕入単価の上昇・高止まり

⑨情勢判断・企業進路の確定

⑩事業資金の借入難

⑪全社一丸体制の確立

⑫社員教育

⑬従業員の確保

⑭熟練技術者不足

⑮幹部社員の不足

⑯取引先ニーズの把握

(3) 今後の予定も含めた経営上の力点(選択3つまで)

(1)1業種	1	割合	2	割合	3	割合	4	割合	5	割合	6	割合	7	割合	8	割合
サービス業	85	24.3%	24	6.9%	11	3.1%	41	11.7%	23	6.6%	29	8.3%	16	4.6%	9	2.6%
運輸業	10	25.6%	1	2.6%	3	7.7%	2	5.1%	4	10.3%	5	12.8%	2	5.1%	1	2.6%
建築業	23	19.3%	12	10.1%	5	4.2%	8	6.7%	5	4.2%	12	10.1%	3	2.5%	4	3.4%
製造業	83	16.9%	56	11.4%	49	10.0%	61	12.4%	43	8.8%	48	9.8%	10	2.0%	9	1.8%
専門サービス業(土業の方)	49	24.9%	13	6.6%	7	3.6%	21	10.7%	12	6.1%	19	9.6%	13	6.6%	2	1.0%
通信情報業	8	27.6%	1	3.4%	1	3.4%	2	6.9%	3	10.3%		0.0%	1	3.4%	1	3.4%
流通業	39	23.1%	3	1.8%	3	1.8%	29	17.2%	11	6.5%	17	10.1%	15	8.9%	7	4.1%
その他	11	22.9%	4	8.3%	1	2.1%	2	4.2%	2	4.2%	2	4.2%	1	2.1%	3	6.3%
(空白)	4	21.1%	3	15.8%		0.0%	3	15.8%		0.0%		0.0%	1	5.3%		0.0%
総計	312	21.4%	117	8.0%	80	5.5%	169	11.6%	103	7.0%	132	9.0%	62	4.2%	36	2.5%
(1)1業種	9	割合	10	割合	11	割合	12	割合	13	割合	14	割合	15	割合	16	割合
サービス業	31	8.9%	40	11.4%	10	2.9%	6	1.7%	1	0.3%	1	0.3%	2	0.6%	4	1.1%
運輸業	4	10.3%	1	2.6%	1	2.6%	2	5.1%		0.0%		0.0%	1	2.6%		0.0%
建築業	12	10.1%	16	13.4%	3	2.5%	4	3.4%		0.0%	1	0.8%	2	1.7%	1	0.8%
製造業	41	8.4%	43	8.8%	15	3.1%	6	1.2%	1	0.2%		0.0%	1	0.2%	9	1.8%
専門サービス業(土業の方)	17	8.6%	19	9.6%	5	2.5%	4	2.0%		0.0%		0.0%	1	0.5%		0.0%
通信情報業	1	3.4%	2	6.9%		0.0%		0.0%	1	3.4%		0.0%	3	10.3%	1	3.4%
流通業	9	5.3%	18	10.7%	2	1.2%	3	1.8%		0.0%		0.0%		0.0%	3	1.8%
その他	4	8.3%	9	18.8%	3	6.3%	1	2.1%	1	2.1%		0.0%	1	2.1%		0.0%
(空白)	3	15.8%	1	5.3%	1	5.3%	1	5.3%		0.0%		0.0%	1	5.3%		0.0%
総計	122	8.4%	149	10.2%	40	2.7%	27	1.8%	4	0.3%	2	0.1%	12	0.8%	18	1.2%
(1)1業種	17	割合	18	割合	19	割合	20	割合	総計							
サービス業	2	0.6%	14	4.0%		0.0%	1	0.3%	350							
運輸業	2	5.1%		0.0%		0.0%		0.0%	39							
建築業	5	4.2%	2	1.7%		0.0%	1	0.8%	119							
製造業	5	1.0%	4	0.8%	3	0.6%	4	0.8%	491							
専門サービス業(土業の方)	1	0.5%	9	4.6%	1	0.5%	4	2.0%	197							
通信情報業	1	3.4%	3	10.3%		0.0%		0.0%	29							
流通業	3	1.8%	6	3.6%		0.0%	1	0.6%	169							
その他		0.0%	3	6.3%		0.0%		0.0%	48							
(空白)		0.0%	1	5.3%		0.0%		0.0%	19							
総計	19	1.3%	42	2.9%	4	0.3%	11	0.8%	1461							

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

【3】経営上の問題点・対応策について
(4) 経営上の力点(記述)

業種	(1)2業務内容	(3)4力点記述
1 サービス業	飲食店経営	店舗数拡大。2~3年以内に目標3店舗
2 サービス業	コンピュータ・ネットワークシステムの構築	新規開拓
3 サービス業	主にアロマを使用したトリートメントサービス	トリートメントメニューの多様化を図り、単価を上げ、利益の拡大を図る
4 サービス業	不動産業、経営コンサルタント	売り上げを上げて基盤を作る
5 サービス業	広告の企画・制作 広告アドバイザ 商品・サービス開発	キャッシュフローの見直し
6 サービス業	飲食店舗	現場での作業手順体系化
7 サービス業	陳列ケース、陳列器具レンタル	人材不足のため営業らしきことを現在していないので、新たに人を採用し、営業に力を入れたい。
8 サービス業	ネイルサロン・スクール運営	人材の採用育成を行う
9 サービス業	不動産管理、仲介	代表の一身の行動の見直し
10 サービス業	WEB企画制作	社員の育成、採用
11 サービス業	法人を対象とした業務渡航の手配・サポート	現在のメイン事業を補完する新規事業を検討中(団体旅行など)だが、なかなか手がつけられない。
12 サービス業	テレマーケティングおWeb販促支	労働集約型以外の商品開発
13 サービス業	自動車整備	民間車検場への転換
14 サービス業	パソコン総合サポート	現在企画中のサービス拡販
15 サービス業	インテリアデザイン施工管理、ビル・マンション管理、工事施設の設備のプランニング・施工・メンテ	事業継承を含めた雇用がポイントだと考えます
16 サービス業	ギフトの企画開発、販売までを一貫しての業務	メーカーとの直接取引(仕入れ単価を徹底的に下げる)
17 サービス業	写真撮影	梅田での取引先を増やす
18 サービス業	名刺・封筒の印刷	新しい商材を見つける
19 サービス業	ウェブデザイン、サイト企画制作	機動力アップ
20 サービス業	ソフト開発	新規得意先の開拓に力を注いでいる
21 サービス業	大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮設ステージの製作、施工。 自家用自動車運行管理業(送迎バスの運転士派遣、請負、車両管理、事故処理等)	常に新しく何かをやらないと既存も新規も相手にされない。どんどん動くべし。 運転技術を上昇させ、安全なサービスを提供する。
22 サービス業	介護サービス(高齢者、障害者)	社員の技術・知識アップのための研修充実、経営理念作成、社員への浸透
23 サービス業	介護サービス業	人材の採用一新卒採用の定期化
24 サービス業	人材派遣	支店を開設
25 サービス業	不動産の賃貸業	「おたがい様」という考え方はなくなってきた。どこかで我慢がなくなってきた。それをしていきたい。
26 サービス業	印刷物のデザイン業	人材の確保
27 サービス業	HP制作・管理	人材の確保をもう少し力を入れていきたい
28 サービス業	印刷企画及びデザイン・DTP編集	既存客のコストダウン要求により、業務内容と売値のバランスが悪化しつつある為、収益性の良い新規顧客を早急に探す必要がある。
29 サービス業	ホテル	人材確保
30 サービス業	ビルメンテナンス業	現場従業員の募集の方法
31 サービス業	生損保代理業	進むべき道を再確認する、価値の見直し
32 サービス業	不動産賃貸仲介・不動産売買仲介	社員教育
33 サービス業	会社・工場等の食堂の委託経営	営業担当者を採用、新規販路開拓を行なわせている
34 サービス業	デザイン、DTP、印刷	生産性アップ
35 サービス業	自動車の販売整備、損保・生命保険販売	顧客とのつながり強化をはかるために訪問活動を定期的に行う。そのために実務作業の効率化をはかる。
36 サービス業	保険代理店	採用と育成
37 サービス業	ITサポート、Web制作	新規分野の開拓
38 サービス業	ネジ類の販売	先行投資でも人材を確保して、営業力を養うことが必要。
39 サービス業	障がい者就労支援	人材の採用と(利用者に対する)指導技術の向上
40 サービス業	社内向けシステム開発、コンピュータネットワーク構築	売上の山と谷がありキャッシュフローが悪いため谷の部分で少しでもうめる新規事業を検討中
41 サービス業	WEB制作 DTP制作、企業研修	単なるホームページ制作では、
42 サービス業	冷間鍛造部品用金型の設計、製造、販売・ソフト開発	自社自らトップセールスを積極的に行う。
43 サービス業	法律相談、裁判業務	顧問先の獲得
44 サービス業	機械部品の販売	社員能力アップ
45 サービス業	人材サービス業	一人一人の生産性を上げることにより、効率を計ること。現在、力を入れているサイト運営を起動に載せて今後の販路拡大に力を入れる
46 サービス業	OA事務機、販売、施工、サポート業・PC販売、メンテナンス。携帯電話、アンテナ増設工事業	社員のスキルアップできる体制に難あり、よりよい環境作りをすることで、顧客満足度のUPが最優先課題である
47 サービス業	寝具のリース、レンタル、丸洗い、販売	既存の得意先に対して、付加サービスを加え1件当たりの売り上げを増やす
48 サービス業	梱包資材販売卸	今までの営業で新規開拓をしても、全く利益につながらない。・成熟産業よりも新規開業のお客様を取り込めるような営業を展開中
49 サービス業	産業廃棄物処理業	生産性をあげるために、設備を入れ、人への負担を軽減。雇用も検討。
50 サービス業	ガソリンスタンド	低燃費車の増加による数量の減少にガソリンスタンドの減少、この事態からランニングコストのかからない会社づくりと新規顧客の増加に伴う獲得
51 サービス業	生保損保、土業の紹介、無料勉強会、イベント企画	スキルは高いが、さらなる信頼と信用のアップ
52 サービス業	労働者派遣業	社員教育と重要先を増やす。
53 サービス業	産業廃棄物処理業	波の少ない事業で安定化
54 サービス業	障害福祉サービス、就労支援B型移行	最賃800円×5T×10名×20日=80万円+諸経費30万円=110万円売上できる商材を探しています。これにより10名の障害者が自立への一歩を踏み出せます。そのために新作業所を建築し50名の作業所にします。

56	サービス業	インターネット・コミックカフェ	新規顧客の安定的確保のため、HP、チラシ、店舗周りの看板、のぼりの見直しイベントの実施、スタッフのスキルアップ
57	サービス業	自動車整備、販売等	人材の採用については未経験なため
58	サービス業	異業種協同組合	個々の社員の実務及び専門知識の向上
59	サービス業	税関に対する輸出入申告等の代理代行及び関連する業務全般	営業開発部隊の専門業務従事者のレベルアップ。 プロ意識の醸成。 おもてなし意識の醸成。
60	サービス業	飲食店経営	既存店舗のリストラ(再構築) 不採算店撤退を含め既存店の改装、業態変更など
61	サービス業	切削工具製造販売。	価格、納期、品質など、取引先や担当者によって重要視されるポイントが違う。弊社はフレキシブルさ、臨機応変さに強みがある。
62	サービス業	人材派遣業	取引社数を増大させる為に新規開拓と既存クライアントのアプローチを強化。 これまで取り込めていない長期案件を取り込んでいく。
63	サービス業	トラック車輛・部品の販売、車輛メンテナンスおよび車体改造など	お客様の需要動向と経済動向の変化をキャッチできるための社員教育と新しい機会の創造
64	サービス業	消毒業および損保代理店	顧客数の減少と若干の単価ダウンに対処するには商品力のアップと営業力だと信じて取り組みま
65	サービス業	社会インフラ系の制御ソフトウェア開発 品質、生産管理パッケージの受託開発	制御系のソフトウェア開発が主体で行ってきましたが、Web関係の開発にも受注範囲を広げていきたいので技術力、営業力党を高めていきたい。
66	サービス業	取扱説明書、部品表、技術資料などの企画から制作	お得意先の数を増やす⇒1社あたりの比重を減らす
67	サービス業	求人広告代理店	求人につながるSNSの研究
68	サービス業	企業給食・幕の内・会席などの仕出し料理などの製造販売	営業力の強化 幹部社員の育成 仕出し部門の拡充
69	サービス業		
70	サービス業	広報・広告などに使用する漫画の企画・制作。	WEBマーケティングの充実で営業力強化。 人材確保については有効な方策なし。 販路拡大は顧客との関係強化と紹介。商圏の拡大。
71	サービス業	不動産仲介・不動産コンサルティング・不動産管理・内装工事請負・インテリアコンサルティング	商圏を広げるための信用と経験を積んでいく。 信用を得るための知識を積み重ねていく。
72	サービス業	障がい者の方への就労支援並びに生活支援	営業を活性化させると同時に多様な課題に対応できる人材の育成に力点を置きます。
73	サービス業	ペットの葬儀・火葬・納骨・供養	営業強化。危機感を共有して件数を増やす。
74	サービス業	名刺、ロゴ、パッケージ、チラシ広告などの販促物を制作。 主な取引先の業種としては美容、飲食です。	スポットの仕事が多いのでリピート客を増やしたい。
75	サービス業	不動産の売買・賃貸業	専門知識等の充実。販売物件の獲得。
76	サービス業	地図情報処理サービス業	新しい地図サービスを企画して事業化できるように社員の能力をアップしていくこと
77	サービス業	人材採用・海外進出コンサルティング	新規開拓
78	運輸業	運送業、倉庫業	行動計画を社員と共有する
79	運輸業	運輸業	借入金を頼りにせず、自社のキャッシュフローの強化
80	運輸業	一般貨物運送業	中型免許制度によりドライバーの減少(人材の採用)
81	運輸業	物流作業、一般貨物運輸業兼、保険管理。	社員教育に力を入れてレベルupすれば仕事はとれる。
82	運輸業	一般貨物輸送、取り扱い運送事業、倉庫作業印刷業	今まで以上に自社の立ち位置を把握し、できる限り行動する
83	運輸業	お客様のお荷物を預かり、保管し、指定する所へお荷物を配送する	人件費の削減、新規営業先
84	運輸業	一般貨物運送業	既存顧客への接客的な営業活動
85	建築業	建築リフォーム工事業	人材の計画的採用
86	建築業	太陽光発電設計・施行	下請工事から元請工事の受注を目指します
87	建築業	アплика材の卸売り	業界として若い労働力を確保することが困難
88	建築業	電話通信工事	できる事をやる
89	建築業	電気工事業	全体の能力UP
90	建築業	リフォーム業。住宅リフォーム全てシステムバス システムキッチントイレ他	人材育成をOFFJTを通じて行う。社員の可能思考を向上させ、会社の成長をはかる。
91	建築業	空調、衛生設備の断熱及び管工事の請負業	各班毎のコスト管理の強化の実施(利益のチャンスの減少)・キャッシュフロー管理の徹底
92	建築業	タイル及び住設機器の工事及び販売	先ずは人材が不足しているので、増強と教育が力点。取引先は現状維持では伸びないので常に増やす必要がある
93	建築業	建築施工業	社員の高齢化が進んでいるので将来に向けた人材の採用育成が急務
94	建築業	店舗設計施工住宅リフォーム	主力取引先の先細りにより、新たな販路開拓必要
95	建築業	建設業	働いて楽しくなる仕事に誘導する
96	建築業	障害者施設の新築、リフォーム、住宅等のリフォーム	消費税の動向にもよるが、本来4月から8%になれば、我々の仕事は、ゼロになるだろう。その為、数年間分の内部留保などできるはずもなく、年内中に多少無理をしても受注を確保してお
97	建築業	電気工事	新規分野の開拓
98	建築業	住宅リフォーム	生産性アップと販路拡大
99	建築業	建築資材卸売	販売価格の値上げと安定供給の実行
100	建築業		独自商品の開発と下請け
101	建築業	精密板金加工	売上が増し、利益がとれるように
102	建築業	内装リフォーム	新規の取引先の開拓
103	建築業	建設業総合請負	経営計画が全体のものになっていない。経営支援プログラムも活用しながら幹部から見直しをすすめる。
104	建築業	空調、電気設備業	外部コンサルにて社員教育
105	建築業	電気、空調、通信	経営の多角化による市場拡大
106	建築業	空調、給排気、集塵等のダクト製作及取付工事	若年層の採用に力を入れているが、現在採用できていない。

107	建築業	アルミサッシ・スチールサッシ・硝子・木製建具・装飾金物販売施工 佳資(有)北木材店:木材事業部、自然の素材販売と健康住宅造り	安定した売上げ確保の為、販路拡充及び受注後の仕事に対する流れをスムーズにして信頼して頂けたらと思います。
108	建築業	総合建設業、排水清掃	建築ノウハウを生かした障害者施設での技術知識伝達
109	建築業	総合建築・型枠工事	取引先(販路先)の開拓を今期は一番重要なので、開拓に力を入れる
110	建築業	総合建築・型枠工事	新規取引先を増やす事。技術屋を増やす事。特に若い人材
111	建築業	エアコンサービス(株)	既存顧客を大切に、かつ新規顧客開拓とユーザーメリットの追求
112	建築業	防水工事、防食工事、塗床工事、塗装工事、内装仕上工事、等責任施工	会社生え抜きの新卒雇用社員を育成することで、すべてにつながる。今までのリピート客への営業から、新規顧客開拓、元請け受注へとつなげていくこと。受注工事を完璧に完工すること。独自に開発した工法のマニュアル化、自社カタログ作り。メーカー技術研修参加と技術資格取得を支援し、個々の能力アップに力を入れたい。
113	建築業	建設現場における管理業務を行い、工事を完成させる	消費税増税後の冷え込みを見越した上での受注の確保と組織作り
114	建築業	木造在来工法住宅の新築、増改築、リフォーム 構造関係無く、建物の當繕	仕事をむらなく受注できるようにしたい
115	建築業	造園建設業	既存の顧客がほとんどで、新規開拓が出来ていない。2年前から営業力強化を行ってきたつもりではあるが、十分でなかったため強化したい。会社の業績は社員の出来で決まると考えているので、スキルアップを図るために、スキルマップを作成し、個々のスキルを上げるのが来季の目標
116	建築業	住宅・店舗リフォーム	紹介に頼らず、仕事を常に確保できる力を身に着けたい
117	製造業	建設機械、産業車輛用、鋳鉄製、製在製カウターウエイの製造、	国内工場設備の合理化と海外進出(中国)での生産スタート
118	製造業	婦人インナー製造販売	流通の変化、求められる商品の変化への対応が重要と考えています。
119	製造業	ドライラミネート加工	技術力をアップして受注につなげる
120	製造業	別注家具製造	ブランド化を図る
121	製造業	野菜のカット工場	技術力については他者との差別化。少ないコストで少しでも多く生産できるようにする。取引先との関係性を深める
122	製造業	化学プラントの設計・製作	中堅新入社員の技術力を強化することにより仕事の受注能力を上げていきたい。
123	製造業	墓石・建築石材の販売加工	営業力強化のために社員教育(特にエンドユーザーが個人客であるため人間力の教育)
124	製造業	印刷紙表面加工、特殊印刷物接着・粘着、コート加工	設備の入れ換えを行い、生産性・技術力を底上げすることで受注の取りこぼしを減らす。
125	製造業	女性下着及びレース・生地等の企画製造卸。日本国内品及び韓国・イタリー・フランス等からの輸入卸。	既存ルートでの拡大は見込めず、異業種とのタイアップを検討。直ぐの効果はないと思うが、時間をかけて推進する。
126	製造業	和装製品製造卸、化粧品卸	自社商品PRの見直し
127	製造業	プラスチック成型	営業力をつける
128	製造業	アクリルディスプレイ サイン LEDモジュール等の販売	新規設備により内製強化と技術開発で新製品の商品化→新規販路開拓
129	製造業	印刷業、WEB製作、コンテンツ制	新しい技術の習得もweb、3D
130	製造業	電気めっき、化学めっき、研磨等表面処理	従業員一人一人の能力(技術力・人間力)アップが、技術力の強化につながり、取引先りの拡大へとつながると考えています。個人のやる気を引き出す方針を会社で確立し、周知徹底することから始めたいと思っています。
131	製造業	組立加工パッケージ※住宅、OAサプライ、家電、自動車部品	自社特有の確立、社員スキルup
132	製造業	トムソン型による打ち抜き加工業	生産の効率アップと社員能力の底上げ
133	製造業	鑄造用J木型製造、メカディスプレイ品設計・製作	あらゆるチャンネルを使い情報を集める
134	製造業	プラスチック製品の製造・販売	特化してきた分野で需要が出てきている。今後、各分野でのデザインや技術力を上げていく
135	製造業	精密機械部品加工、省力化・産業機械設計・製作・組立	今期より「作業時間10分短縮」を前者を挙げて取り組んでいます
136	製造業	板金加工	補助金を活用した自社製品の開発で新たな展開を模索
137	製造業	ポリウレタンコーティング原料の製	補助金の有効活用
138	製造業	鋼板の加工販売	重要取引先を増やし、社員力のアップで生産性を上げ、売上・収益を上げる
139	製造業	機械設計・製造	個のアピール、自社をもっと知ってもらうこと
140	製造業	NC旋盤による切削・加工	営業力を深くする、社内技術力を確立し弱点を克服する
141	製造業	アルミ材専門の加工	設備投資
142	製造業	プラント設計	新製品づくり
143	製造業	金属全般のリサイクル事業	多様化する顧客ニーズに対応しつつ利益向上につながる仕事のしくみ、流れをつくっていく
144	製造業	硬質クロムめさ施工	展示会出展、新卒採用にて教育、育成。
145	製造業	金属表面処理加工	老朽化した設備を更新。
146	製造業	電気毛布、電気カーペット、電気こたつの製造	売上をUPさせるため、新規開拓が必要
147	製造業	アルミ鋳物、亜鉛鋳物、シェルモールド製造、鋳物金型製	経営理念にそって、迷いない方向性を持って営業する。
148	製造業	溶接、NC加工	人材確保、新規取引先開拓
149	製造業	金属熱処理	会社としてトータル的に変化しなければならない時期に来ている。
150	製造業	建築金物製造業	輸出額増
151	製造業	ねじ製造	人員が減っても生産量を落とさない様にする
152	製造業	ステンレス鋼材加工、販売卸	震災以降需要が戻らず、現在も損益分岐点ワシの状況にある。安定した状態確保の為には少なくともあと10%受注増が必要。既存分野拡販と新規分野開拓が急務
153	製造業	特殊鋼切断、加工販売	加工機械の精度アップと営業の強化
154	製造業		今までと違った発想が必要
155	製造業	金属加工	自社の強みをもっと知ってもらう
156	製造業	精密金属検査装置	海外営業の強化
157	製造業	金属製品製造業	先ずは足元の売り上げの確保
158	製造業	鋳螺類製造販売(ドリルねじ、タップタイト、タッピング)	需要取引先の深耕
159	製造業	省力化機械設計・製作、治工具設計・製作、精密機械部品加工全般、設計、組立、各種材料販売	既存顧客の受注量落ち込みのカバー
160	製造業	文具、装粧品、旅行用品、ペーパー用品などの企画 製造販売	売り上げアップのため、営業の人員を増やす⇒新製品開発に力を入れていく⇒展示会等に出て新規の販路先を見つける
161	製造業	精密射出成形、粉末焼結積層造形	生産アップ=効率化=人材スキルアップ

162	製造業	精密光学機器の製造・販売。理化 学用レーザー	販促(DM、HP強化)革新的製品改良、販路開拓
163	製造業	金属プレス加工及び金型設計製作	自社の強みを生かした新規分野の開発(一貫生産)
164	製造業	金属切削業 NC自動盤、多軸自動 盤	新商品の受注と、新分野の開拓が必要。また、難切削材の加工
165	製造業	銘板作製	工業用銘枝を脱却し、個人向けにも販売できるようなシステム作り
166	製造業	工業用試作品の製造販売 各種樹 脂加工、NC機械加工	投資と営業なしには経営が成り立たない
167	製造業	各種工作機械による部品加工。(フ ライス、旋盤)、主に自動包装機部 品の加工	技術力の強化を第一に考え、それを受け継ぐ人材の採用を積極的に行います
168	製造業	金属加工業	人材の確保、教育
169	製造業	金属プレス部品、同金型、金属部 品試作加工、プラスチック部品試作 加工その度品加工	営業を強化し、新規販路開拓及び、現状販路内での取引拡大。それをこなす製造ネットワークを 作り上げる
170	製造業	金属熱処理受託加工、精密極小部 品、各種金型、各種表面処理	受注型に変わりはないが、新しい分野を開拓していかなければならない。(医療、レジャー等)
171	製造業	金属部品の金型製造及びプレス加 工	主要取引先を増やす事で依存率を下げる。社員能力を上げる事で営業力アップ
172	製造業	コンピュータ関連装置のソフトハ ードの開発、製造、販売	新分野の開拓
173	製造業	十字穴付タッピンネジ	取引先拡大のための営業活動に力点を置く
174	製造業	工場等から発生する鉄スクラップ 又は、アルミ、ステン、鋼等の金属 の回収と、製鋼所への納入等で	熟練工の要請を急務とする
175	製造業	豆腐・油揚げの製造・卸売・直売	スーパー卸は利益を取りづらい。直販、新規販売先に力を入れていきたい。
176	製造業	菓子製造	経営指針を実際に運用し、重要取引先を増やしていく
177	製造業	建築金物製造販売、金属プレス工	新規を拡大し、そのニーズに応える技術力を向上し、新規雇用を中心として人材を確保していく
178	製造業	鋼切削・各種産業部品精密加工	仕事があってもとりきれない。人材を入れて生産性アップを目指しています。
179	製造業	穀粉香辛料等、食品製造販売	他社との業務提携により、事業継承を実行
180	製造業	薄板加工、什器製作	営業力の強化にITを活用し打ってくる製造業を体現しています
181	製造業	会計処理、税務申告業務	中堅企業への営業力強化。社員の専門性を高める
182	製造業	金属プレス加工業	新規得意先開拓
183	製造業		新規顧客の開拓
184	製造業	金属プレス加工業、冷間鍛造加工	超短納期対応が出来るように金型の内製化促進
185	製造業	鏡製造	新マーケットの開拓
186	製造業	射出成形用金型制作	海外の輸入品との価格競争に対して、品質、納期、の差別化と自社から海外企業と連携をとり、 幅広く受注活動していく
187	製造業	製造及び自然エネルギー事業、コ ンサルタント業	顧客が多様化し、営業技術等トータルな力が必要とされ、あわせて売上げ増による資金確保が重要
188	製造業	自動車部品、釣り具部品、自転車 部品など	研修会などにどんどん参加し社員能力アップに力を入れたい。
189	製造業	アルミの加工製造	機械の導入
190	製造業	金属切削加工業	市場における弊社の立ち位置をさらに深く理解しオンリーワン企業をめざす。弊社社を1小物加工 の技術力。2すべての金属材への対応力。3職人力。の3本柱をさらに成長させる。
191	製造業	ステンレス鋼板の薄板の乾式パフ 研磨及び保護ビニール貼り付け	生産性向上における方法と販路新規分野の拡大に伴う状況判断
192	製造業	製缶・板金業	生産力向上のため、若手社員のスキルアップ
193	製造業	金属切削、溶接加工業	重要取引先を増やし、リスクの分散化をしたいです
194	製造業	電機機械器具製造業、プリント基 板製造	新規顧客の開拓と設備の稼働率を高めて生産性を上げる。
195	製造業	プレス金型製造	若年雇用する中ですべてが必要
196	製造業	化学工業薬品製造	新規採用により、経営基盤を強固にする
197	製造業	金属熱処理・塗装・表面処理加工	新技術の量産体制、販路開拓
198	製造業	鋼材、鋼材加工	仕事を確保するため新たな得意先、新たな分野へ営業をかける。 経費の中でも人件費がかなりウェイトを占めるので仕事量と人件費のバランスを見直さなければ ならない。
199	製造業	大型産業電池部品の製造	新規の問い合わせが増えていきます。他社の廃業の話も聞こえてきます。当社としても新規分野へ の参入は外部環境の影響を分散できるので積極的に取り組みたいです。そのために営業力の 強化・技術力の強化が必要と考えます。
200	製造業	印刷・同関連業	新規製品による販路拡大を成し遂げること
201	製造業	印刷媒体・ウェブ媒体の企画・デザ イン・制作	まずは商品・サービス内容の改善、拡大とそれらを販売する営業力のアップ
202	製造業	物流支援機器製造販売(垂直搬送 機、駆動ローラーコンベヤ、パレット 積替え機、等)	設備投資される顧客が様子見の気配。 仕入れコストアップの高止まり、コストダウン(生産効率アップ、人件費削減)
203	製造業	樹脂押出成型金型の製造販売	新規顧客開拓の為、展示会出展継続。
204	製造業	搬送設備の設計製造	既存業界の未開拓分野への営業展開及び新規分野の開拓を、自社ブランド製品開発により推し ・設備投資を伴う工程見直しによる生産性向上
205	製造業	金属・樹脂塗装 産業用設備機械(製缶フレーム。板 金・フラケット) パテと塗料で商品に機能をつける 神社仏閣の飾り金具	環境の整えてもっと働きやすくするために規模を拡大したい。 自社商品を持ち市場を開拓していきたい。
206	製造業	金属プレス加工、炉中ろう付加工	開発製品の新規顧客獲得
207	製造業	製缶・板金加工業	柱となる顧客を開拓していく
208	製造業	プラスチック製品 製造販売	人材、人財を採用し新商品を開発。
209	製造業	鋼板の加工販売	設備投資による生産性の向上と新分野への取り組み
210	製造業	ばね設計、製造	経営理念の浸透と経営方針の見直しを行い、全社一丸体制を構築することを何より優先したい
211	製造業	フレキシブルシャフト製造	製品開発、新企画、デザインの一貫
212	製造業	和生菓子製造	業績アップ、規模拡大に向けて考えていく。
213	製造業	コンクリート製品の製造・販売	売上げ増と平行しての設備投資
214	製造業	金属部品加工および製造装置組	新しい製品への取り組み
215	製造業	金属加工業	社員教育の時間を設ける。
216	製造業	印刷 デザイン 企画	経営の分析と見直しをし、しくみ作りからの営業力アップと、新規事業開拓へ着手

217	製造業	エンジニアリングプラスチック部品製造販売	医療業界への参入
218	製造業	電子計測機器の設計製造	現状の方針の継続 自社商品の販売を早期に実現。従来の得意先に加えてエンドユーザー向けの商品販売に向けて奮闘中。
219	製造業		
220	製造業	金属加工	第三者機関からの企業評価を積み重ね、対外的な信頼を構築します。
221	製造業	精密金属パネ及び丸線加工(フォーミング)	精密金属パネのデザイン(新しい形の創造) 従業員みんなが、個々に何かを勉強する。それは、経営方針、目標に向かう為に。
222	製造業	食品製造業	
223	製造業	軟質塩化ビニールのリサイクル業	既存の仕入れ先だけでは不十分なので、新規の取引先を探したい。
224	製造業	電子部品プリント配線板外形加工	既存のプリント基板の分野では売上・利益を増やす事は困難。新分野にこれまでの技術を生かしたい。営業的には、他業種を掘り起こす。
225	製造業	焼き菓子製造卸。	商品の製造キャパの拡大で、売り上げの増加を目指します。
226	製造業	オーダーメイドの金物製作	新卒を採用し会社内部を活性化させたい
227	製造業	メンズドレスシャツの企画・製造・販売	現在の国内販売システムを応用した海外販路の構築 5年後の事業継承に向けた、次期経営者候補の育成
228	専門サービス業(士業の方)	司法書士業	今、大変なので、とりあえず継続経営
229	専門サービス業(士業の方)		営業力の拡大に重点を置き、増加した仕事をこなせるような社員の能力を上げる。
230	専門サービス業(士業の方)	法律事務所	人脈を広げて行きたいと考えています。
231	専門サービス業(士業の方)	就業規則の作成、人事労務相談	広く知ってもらうことと専門家(社労士)の採用
232	専門サービス業(士業の方)	経営改善計画の立案実施のサポートを中心とした財務コンサルティング	計算業務から提案業務へ、ビジネスモデルの転換を図る
233	専門サービス業(士業の方)	弁護士業	専門他、付加価値の上昇
234	専門サービス業(士業の方)	生命保険販売	新商品についての知識力強化
235	専門サービス業(士業の方)	民事弁護士業	士業グループの本格稼働
236	専門サービス業(士業の方)	司法書士業	今年開業したので重要取引先を増やせるようにがんばります。
237	専門サービス業(士業の方)	家計の資産運用のアドバイス	新しいサービスの拡大
238	専門サービス業(士業の方)	税理士業務	消費税増税によっても経営悪化しない取引先を増やす。仕事量増加に対応できるマンパワーを増やす。無駄な経費を減らす
239	専門サービス業(士業の方)	就職、転職その他キャリアに関する相談コンサルティング、研修講演	会社を設立したばかりで、取引先のニーズを把握し、営業拡大をどのようにやっていくかを検討中
240	専門サービス業(士業の方)	弁護士業 社外監査役、法人役員 大学非常勤講師	人脈を広げること。
241	専門サービス業(士業の方)	各種許認可、労働保険、社会保険書類作成、手続代行。提案型で将来を切り開く新感覚の行政書士・社労士です。	新規取引先を探すしか売上UPなし。
242	専門サービス業(士業の方)	社会保険労務士業、行政書士業	紹介中心で客先を増やしてきたが、DM等で新規顧客を増やしていきたい。
243	専門サービス業(士業の方)	建築コンサルタント(都市計画・建築・土木・造園の計画設計)	自社の足元の地域の営業強化。人材育成、特に新入社員教育の強化。東京営業拠点づくり。
244	専門サービス業(士業の方)	鳥害対策全般です。	新装置開発—OKです。
245	専門サービス業(士業の方)	社会保険労務士業	営業力の強化により、安定的な売り上げ確保を図り、事務所経営を継続可能なものにし、事業継承を見据えていきたい。
246	専門サービス業(士業の方)	男性向け美容講座及び情報の提供	グランディング強化、営業では信頼されるような活動をしています
247	専門サービス業(士業の方)	税理士	顧客の創造と人材育成のバランス
248	専門サービス業(士業の方)	税理士業務	新サービスを主力とした法人を立ち上げる
249	専門サービス業(士業の方)	社会保険労務士業、経営コンサルタント業	顧客にもっと支援できること(我々にとっての仕事の深耕)があるのではないかと。事務仕事を減らすことなく、人事教育(研修など)分野を伸ばす。

250	専門サービス業(土業の方)	経営コンサルタント・情報システム	経営革新計画の承認を受けたCRMソフトの製品化及び販売促進
251	専門サービス業(土業の方)	個人事業や中小零細企業の申告業務や税務相談	情報収集、目標までの詳細な計画を立てる
252	専門サービス業(土業の方)	障害者の就労支援	あらゆる障害に対応できる職員の支援力のUP
253	専門サービス業(土業の方)	障害者福祉サービス業	法改正への対応
254	専門サービス業(土業の方)	税理士業	クライアントの満足度を高めていく
255	専門サービス業(土業の方)	司法書士業	従前の業務に加えて司法書士業ではない、分野を検討していく
256	専門サービス業(土業の方)	経営コンサルタント、社会保険労務士業	サービス向上
257	専門サービス業(土業の方)	税理士	新規顧客獲得
258	専門サービス業(土業の方)	会計事務所	一にも二にも営業力を強化し、新規開拓に繋げたい。
259	専門サービス業(土業の方)		経営理念に沿った顧客サービスの構築及び経営理念を共有できる人材の採用
260	専門サービス業(土業の方)	会計監査、財務アドバイザー	将来の幹部候補の発掘と育成
261	専門サービス業(土業の方)	給与処理アウトソーシングおよび働きたくなる職場作りのためのコンサルティング業務	・技術力の強化: 仕事の手順を明確にして仕事をしやすい環境を作ることで効率アップする事 ・営業力の拡大: 売上アップが一番の命題のため ・社員能力のアップ: 効率アップで売上アップに繋がるため
262	専門サービス業(土業の方)	社会保険労務士業	安定した顧問先の確保と継続した業務の受注により、事務所経営を安定させることと、獲得した顧問先に対する誠実な対応のための事業継承への取り組み
263	専門サービス業(土業の方)		人材採用により営業力の強化を図る
264	専門サービス業(土業の方)	法律相談、訴訟、契約書チェック等	自己研鑽による専門性のUP、顧問先のニーズにあった情報提供
265	専門サービス業(土業の方)		お客様の満足度アップにつながるスタッフの自己変革
266	専門サービス業(土業の方)		お客様のニーズに合うサービスを提供できるようにしたい。
267	専門サービス業(土業の方)	経営コンサルティング業	営業展開
268	専門サービス業(土業の方)	税理士業務	社員教育により、その実力を向上させる。
269	専門サービス業(土業の方)	会計業務 税務申告業務 税務相談業務 中小企業経営に関するコンサル	業務内容の深堀、他者との差別化
270	専門サービス業(土業の方)	社会保険労務士業	経営理念を確立し、より積極的な事業展開が必要だと感じている。
271	専門サービス業(土業の方)	損害保険・生命保険代理業	社員の雇用が急務。販路拡大に伴い人員不足になる。そして、社員能力アップを行い更に強い集団としたい
272	専門サービス業(土業の方)	社会保険労務士業(社会保険・労働保険手続業務、就業規則作成業務、労務相談業務、社員研修業)	人員を増やすため、顧客先を増やし、売り上げを増やす必要がある。業務紹介ルートの拡大。企業プラス個人業務の
273	通信情報業	情報処理システム構築技術に関する研究及び教育 コンピュータソフトウェアの開発及び販売 コンピュータハードウェアの選定及び販売 中小企業経営に関するコンサル	4月から開設したA型事業所の事業に転換していく。
274	通信情報業	WEBアプリケーションの製作、Webサービス提供	来月より人を増強し大阪を強化したうえで、営業強化のため東京に引っ越そうかと思っています。
275	通信情報業	コンビニ、スーパー、サービスエリア、専門店への情報システムの納品・セットアップ	スーパー、コンビニ等だけでなくPOSを使う業種、専門店等を増やしていきたい。
276	通信情報業	OA機器販売、情報処理サービス	営業マン、顧客分析した上でチャレンジ、販売促進部門の強化
277	通信情報業	OA機器販売及び保守。人材派遣	営業力の拡大(現状人員のまま)をしながら、一方で新規事業立ち上げについて研究する。
278	通信情報業	映像及び情報コンテンツ制作	会社としての形態を確立し、将来的に従業員を雇用できるくらい業績を伸ばす
279	通信情報業	顧客の情報を収集し、分析し発信する	常に新しいものにチャレンジしていないと、停滞、衰退しかないから

280	通信情報業	携帯電話ショップ、auショップとソフトバンクショップの運営	社員の自主的なやる気を喚起する「やりがい」の追及
281	通信情報業	コンサルティング及び事業想造	素材開発と新事業想造
282	通信情報業	業務用ソフトの開発	幹部社員の能力アップ
283	流通業	学習塾、学校への教材、協議の販売、卸	大口取引の拡充、営業の効率化、新規市商材の取引開始
284	流通業	ギフト全国通販業	筋の優れた戦略の立案及び実施。そして、全従業員の人間性を高めベクトルを合わせる。
285	流通業	車輛販売 整備全般	現拠店舗改築及び新店舗出店
286	流通業	ニット生地製造卸 婦人ニット製品輸入卸	優良な取引先を増やし売上拡大をせねばならぬ
287	流通業	流通加工、アウトソーシング、人材サービス	顧客を増やし売上up
288	流通業	ユニフォーム全般	ユーザーの強制的減少(公立幼稚園の廃園)の為販路拡大、新規顧客新分野の開拓
289	流通業	医薬品卸売	新規販路の拡大
290	流通業	古紙・卸売業	新卒採用等若返り目指し共に育つ環境づくりを目指す
291	流通業	婦人下着卸	新規販売チャネルの開拓。
292	流通業	骨董品輸入販売	消費性向の変化を取り組みつつ、売上を確保していく。
293	流通業	中古機械輸出	仕入先の新規開拓
294	流通業	ステンレス鋼材の卸売及び加工品製作	中堅以上の会社の開拓
295	流通業		BtoBからBtoCへも視野に入れる
296	流通業		本業は、新規販路を開拓して行かねば、海外移管が増える中、じり貧になる。情勢と消費者ニーズを把握し、新規事業立上げも視野に入れた情報収集活動に力点を置く。
297	流通業	健康食品、化粧品等の卸売業	新規販路を開拓すべく、日々活動しています。
298	流通業	マグネット応用機器、販売(食品関係・製鉄・鉄工所・加工所などの選別・補助用Mg・搬送用、固定用Mgの販売)	マグネット以外の産業廃棄物用破砕機用刃物の販売が伸びている。
299	流通業	コーヒー製造・一般食品卸	幅広い経営活動が必要
300	流通業	金属材料切削加工販売、ペーパークラフト製作販売	社内人員の若返り、新分野へのペーパークラフトの販路拡大
301	流通業	輸入食品、乾物菓子材料、雑穀、ドライフルーツ、ナッツ	人材教育
302	流通業	医療用器具材料部品、スポーツ、ファッション&リハビリテーション用品卸売	自立した考えのもとで、自主的な動き、自主目標自主計画を達成していける能力をアップ
303	流通業	製本業	得意先の深耕、拡大
304	流通業	紙全般の卸売と紙加工	当社営業社員の意識、能力の不足(南東B自立型セミナーへ参加させています)
305	流通業	業務用の浴場やスミシング施設	展示会への出店、HPの充実、DMの強化、営業の強化
306	流通業	被服販売等	新規需要開拓は難しいが、現在を維持しつつ取組みたい
307	流通業	有機野菜食品の宅配	卸・法人事業の強化とメーカー機能の拡大による新規販路開拓
308	流通業	ユニホームの販売及び刺繍、プリント加工、つなぎ服のネット販売	HPでのオリジナルつなぎ製作販売、製造業に特化したサービスの強化。
309	流通業	機械工具の販売	市場縮小に伴い事業ドメインの拡大が今後おおいに求められる。そのための社員のスキルアップと市場開拓が重要と考える。
310	流通業	運送・倉庫・個人配達・中通加工・輸出	新規事業への安定化、人材獲得(若手、新入社員、ドライバー)
311	流通業	美容材料卸	新しい付加価値を生み出す戦略を練る
312	流通業		社員の雇用と育成に取り組み続けなければ、すばらしい経営戦略であっても絵に描いた餅のようなものと考えます。売上・利益・顧客満足を生むのは社員力であると思います。
313	流通業	機械(工作機械)商社	海外販社の設立
314	流通業	木材卸売業	新規仕入先の確保。新規販売先の確保。
315	流通業	塗料製造販売	お客様サービスの一環として機械メンテナンス部門を立ち上げる。
316	流通業	アパレル小売り販売業	売り上げが上がりなくとも利益を計上できる筋肉体質への転換
317	流通業	締結部品販売業務	現在の顧客を如何に守るか。 価格決定権のある商品開発 限界価格の向上 若手雇用
318	流通業	工作機械 機械工具 FA機器 空調機器 販売	価格競争が激しいため、いかに仕入れたんかを下げるかにかかっている
319	流通業	黒酢関連商品の製造・卸・小売販売。その他、健康関連商品の販売	新商品開発と販路開拓。業態転換(卸⇒小売)による利益率アップ
320	流通業	貴金属卸・小売販売	既存の取引先以外の新規開拓
321	その他	塗料及び塗装関連の副資材や設備販売業	販売力の強化
322	その他	IT・システム開発	会社規模を20名以上にすることで、安定化を図る。その中で新サービスを立ち上げ、海外展開も
323	その他	仲卸売業	新商品を開発したいです。通販等
324	その他	公共・民間の造園工事、植栽等のメンテナンス	公共事業依存では安定経営が困難なところがあるので民間工事の受注を拡大していきたい
325	その他	OA機器販売及びメンテナンス	営業(販売)力強化
326	その他	自社ブランドの帽子的企画・製造・販売	百貨店の売り場を北は北海道から南は九州までチャレンジする
327	その他	プラント設計・施工	強い企業を目指す
328	その他	共同計算事業、教育及び情報提供事業、外国人技能実習生共同受入	各社員の能力の底上げ
329	その他	飲料品・食料品の企業への販売	社員の営業教育をしているが効果が上がっていない
330	その他	機械場建築金物、工場用品卸	ネット販売
331	その他	グラフィックデザイン業(紙媒体の広告ツールの製造販売)	基本的に今まで通りの規模・経営状態を継続。ただ、更なる技術力の向上を図ることにより、より多くの要望にお応えしたいと考えています。
332	その他	主にシール、ラベルその他一般商業印刷の企画製造販売	市場の創造と人材の育成は両輪と考えているため
333	その他	障害者の能力開発校	講義内容の流動化
334	その他	印刷関連宣伝企画、出版	お客様との懇談会の開催。定年退職者を見込んだ新採計画
335		建築コンサルタント	BIM、CIMへの新規参入

336	製菓原材料卸	経営者も含め会社は人材に左右される
337	布への染めプリント全般(製造含む)一般客への販売	一般のお客様への販売強化
338	販促物(印刷、WEB)製作	計画を立てて実行する
339	包装資材販売	経営計画書見直し
340	旗カプトロフィー製造卸売	IT化の促進と、新規顧客の獲得と新商品開発とその販路の開拓
341	国内外旅行 関連事業	勝ち残りに未来を賭ける
342		有機JASの認証取得
343		人を育てる企業文化の確立
344	防犯カメラ等、防犯セキュリティ商品の販売と施工	新規開拓
		新規の販売先の開拓と、現顧客へのフォロー

特別項目：消費税率引上げによる影響について

特別項目(2)消費税率引上げによる経営への影響(選択式)

(1)1業種	1	割合	2	割合	3	割合	4	割合	5	割合	6	割合	総計
サービス業	3	2.4%	3	2.4%	43	34.1%	24	19.0%	47	37.3%	6	4.8%	126
運輸業	0	0.0%	0	0.0%	3	25.0%	3	25.0%	5	41.7%	1	8.3%	12
建築業	0	0.0%	4	9.5%	11	26.2%	10	23.8%	15	35.7%	2	4.8%	42
製造業	2	1.2%	4	2.4%	46	27.9%	43	26.1%	61	37.0%	9	5.5%	165
専門サービス業(土業の方)	2	2.6%	5	6.5%	20	26.0%	17	22.1%	21	27.3%	12	15.6%	77
通信情報業	0	0.0%	1	8.3%	6	50.0%	2	16.7%	3	25.0%	0	0.0%	12
流通業	0	0.0%	3	5.3%	8	14.0%	18	31.6%	26	45.6%	2	3.5%	57
その他	0	0.0%	0	0.0%	7	38.9%	3	16.7%	6	33.3%	2	11.1%	18
(空白)	0	0.0%	0	0.0%	3	20.0%	3	20.0%	8	53.3%	1	6.7%	15
総計	7	1.3%	20	3.8%	147	28.1%	123	23.5%	192	36.6%	35	6.7%	524

1:いい影響がある
2:少し悪い影響がある
3:わからない

4:少し悪い影響がある
5:悪い影響がある
6:影響なし

特別項目(4)2014年に消費税率を引上げることについて

(1)1業種	1	割合	2	割合	3	割合	総計
サービス業	19	17.3%	35	31.8%	56	50.9%	110
運輸業	1	9.1%	3	27.3%	7	63.6%	11
建築業	4	9.5%	13	31.0%	25	59.5%	42
製造業	31	19.5%	64	40.3%	64	40.3%	159
専門サービス業(土業の方)	22	31.0%	25	35.2%	24	33.8%	71
通信情報業	2	18.2%	5	45.5%	4	36.4%	11
流通業	14	27.5%	15	29.4%	22	43.1%	51
その他	3	15.8%	8	42.1%	8	42.1%	19
(空白)	3	25.0%	1	8.3%	8	66.7%	12
総計	99	20.4%	169	34.8%	218	44.9%	486

1:賛成
2:条件つきで賛成
3:あげるべきではない

**特別項目
消費税率が3%から5%に上げられた時の影響**

1	運輸業	食品卸	原価に上乗せできない
2	サービス業	(1)2業務内容 コンピュータ・ネットワークシステムの構	特別(1)記述 余り影響はなかった
3	サービス業	広告の企画・制作 広告アドバイザー	取引先の切り替えのきっかけ。価格の見直しのチャンス。
4	サービス業	商品・サービス開発	良い点は特になし、単に税率UPされただけ。現状は。
5	サービス業	飲食店舗	増税分は価格転化できたが、世の中の景気が悪くなり、当然売上も減少し、経営は悪化
6	サービス業	陳列ケース、陳列器具レンタル	ISO、プライバシーマーク監査。企業向けシステム構築
7	サービス業	WEB企画制作	訪問看護ステーション経営。介護保険、医療保険
8	サービス業	訪問看護ステーション経営。介護保険、医療保険	影響なし
9	サービス業	自動車整備	特になし
10	サービス業	ビルメンテナンス業	当時は特に影響ありませんでした。
11	サービス業	パソコン総合サポート	設立前
12	サービス業	インテリアデザイン施工管理、ビル・マンション管理、工事施設の設備のプランニング・施工・メンテ	仕入れ単価の上昇と販売金額の値引き
13	サービス業	名刺・封筒の印刷	特になし
14	サービス業	補聴器の販売・修理	補聴器は非課税なのであまり影響はありません。
15	サービス業	大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮設ステージの製作、施工。	消費税の支払がしんどくなった。 直接的な経営への影響はなかったが、日本全体の景気の後退などによる間接的な影響はあった。
16	サービス業	シンクタンク、コンサルタント、建築設計	企業がすでに5%の時のなのでわかりません。
17	サービス業	介護サービス業	会社がなかった…
18	サービス業	エステ会社	特になし
19	サービス業	人材派遣	特になし
20	サービス業	不動産の賃貸業	まだ景気がそれなりであったが、最近では税金を徴収してもマイナスにしか使われていない
21	サービス業	印刷物のデザイン業	社員の賞金アップをどうするか 過去の税率のUP時は若干ではあったが、駆け込み受注があったが、それ以上に買い控えの冷え込みが大きく長引いた。
22	サービス業	印刷企画及びデザイン・DTP編集	影響なし
23	サービス業	ビルメンテナンス業	買い控えが起り消費が低迷するのでは
24	サービス業	生損保代理業	駆け込み需要、その反動
25	サービス業	輸入車、販売・修理	主としてマルチメディアの広告代理業(テレビ・ラジオ・新聞)
26	サービス業	主としてマルチメディアの広告代理業(テレビ・ラジオ・新聞)	仕方ないと思う
27	サービス業	不動産賃貸仲介・不動産売買仲介	不明
28	サービス業	会社・工場等の食堂の委託経営	販売価格の見直しは比較的スムーズに行なった。価格表示、データの更新に手間がかかった
29	サービス業	デザイン、DTP、印刷	影響なし
30	サービス業	自動車の販売整備、損保・生命保険販売	売上面でもあまり影響はなかったように思うが、売上伝票や新規見積り時に2%の違いに戸惑った
31	サービス業	保険代理店	なし
32	サービス業	一般労働者派遣業、有料職業紹介、業務請負など	特になし
33	サービス業	物流梱包業	会社が存在していなかった。
34	サービス業	ITサポート、Web制作	特になし
35	サービス業	ネジ類の販売	一般消費がダウン
36	サービス業	エアコンプレッサー販売、修理、エア配管工事	消費税額の納付に際し、預金をしておかないと大変な事になります。
37	サービス業	家電商品販売及び電気工事	当時経営者ではありませんでした
38	サービス業	社内向けシステム開発、コンピューターネットワーク構築	創業が2003年なので経営についての影響は体験していないが、前職のとき買い換え需要予備車のお客様も購入したので売上全体的に上がったが、翌年は売上が落ちた。
39	サービス業	WEB制作 DTP制作、企業研修	特になし
40	サービス業	冷間鍛造部品用金型の設計、製造、販売・ソフト開発	売上減少、利益低下
41	サービス業	人材サービス業	ない
42	サービス業	OA事務機、販売、施工、サポート業・PC販売、メンテナンス。携帯電話、アンテナ増設工事	物流の減少
43	サービス業	寝具のリース、レンタル、丸洗い、販売	特になし
44	サービス業	梱包資材販売卸	消費税分の歩引きを求められた
45	サービス業	中古トラック・中古部品販売	ありませんし、憶えてません。
46	サービス業	産業廃棄物処理業	この時期は経営していません。
47	サービス業	ガソリンスタンド	一時的な消費を生きかもしませんが、低所得者にかかる割合が多く、消費は悪くなると思います
48	サービス業	障害福祉サービス、就労支援B型移行	当時不動産業で、かけこみ需要で税が上がる前は好調に売り上げもあがりましたが、その後の落ち込みには非常に苦労しました。その時も抗議しましたが、不動産購入時の税の3倍どり(消費税、登録税、取得税)などかなりませんか。
49	サービス業	異業種協同組合	特に影響なし
50	サービス業	税関に対する輸出入申告等の代理代行及び関連する業務全般	当時はまだ起業していない。
51	サービス業	広告企画制作	消費税込価格等の強要
52	サービス業	エレベーター・エスカレーター各種昇降機の保守管理 据え付け 改造 販売	消費税を払いたがらない、またそれに便乗した値引き要請が多数あったと聞きます。→その当時私は経営に関わっておりませんでしたので、そう聞きました。
53	サービス業	飲食店経営	売り上げがダウンした
54	サービス業	切削工具製造販売。	特に影響は感じなかった。
55	サービス業	人材派遣業	その当初は会社がなかったので回答できません。
56	サービス業	トラック車輪・部品の販売、車輛メンテナンスおよび車体改造などトラックに関するワンストップサービス業。	短期的な受注増加とその反動

57	サービス業	消毒業および損保代理店	3%の時は価格の変更をしましたが5%の時は上げられませんでした。そのため利益がマイナスになったことを覚えています。
58	サービス業	社会インフラ系の制御ソフトウェア開発	現在メーカからの受注が中心です。直近での影響は少ないと思いますが、今後の景気の冷え込みによる影響は必ずしもあるのではと懸念しています。
59	サービス業	品質、生産管理パッケージの受託開発	
60	サービス業	求人広告代理店	実質発注額の減少 税込みでの予算が多い為
61	サービス業	企業給食・幕の内・会席などの仕出し料理などの製造販売	特になし
62	サービス業	広報・広告などに使用する漫画の企画・制作。	創業前のことなので未経験。
63	サービス業	名刺、ロゴ、パッケージ、チラシ広告などの販促物を制作。	受注単価を上げられないのと源泉も支払うため消費税が上がる事は非常に厳しい。
64	サービス業	主な取引先の業種としては美容、飲食です。	
65	運輸業	地図情報処理サービス業	なし
66	運輸業	運輸業	記憶にない
67	運輸業	一般貨物輸送、取り扱い運送事業、倉庫作業印刷業	ない
68	運輸業	運送・倉庫・流通加工・特定人材派遣	消費税が上がる前の駆け込み需要(購買)が起こり、引き揚げ後は、その反動で需要が落ち込んだ。我々のトラックやフォークリフトなどの買い替えるタイミングも難しく、価格への転嫁ができない得意先もあった。
69	運輸業	運送業	増税前の駆け込み需要があり、その後の景気の冷え込み。
70	建築業	機械据付工事	忘れた
71	建築業	太陽光発電設計・施行	あまり覚えていません
72	建築業	アフリカ材の卸売り	一時的な売上増加は見込めるが、その反動が心配される
73	建築業	電話通信工事	税up前のかけこみ需要
74	建築業	リフォーム業。住宅リフォーム全てシステムバス システムキッチン トイレ他	当時は雇用されていたが仕事が少なくなったようには感じなかった。
75	建築業	空調、衛生設備の断熱及び管工事の請負業	事務作業の大幅増(間違い修正多発)・仕事量の減少
76	建築業	タイル及び住設機器の工事及び販売	件数がかかり減り、売上げもかなり落ちたことがある。今回も一時期はかなり落ち込む
77	建築業	建築施工業	受注が減少した
78	建築業	店舗設計施工住宅リフォーム	あまり無かった
79	建築業	建設業	影響なし
80	建築業	障害者施設の新築、リフォーム、住宅等のリフォーム	17年続いたデフレ経済の原因であり、製造業が海外に逃げ出し雇用が減少し、国内の大不況拮となった。
81	建築業	住宅リフォーム	買い控えがあった。大口光司への発注に慎重になった。
82	建築業	コーヒー製造、卸、小売	中期、短期の消費減少
83	建築業	建築資材卸売	民間需要の後退による売上の減少
84	建築業	精密板金加工	福祉、医療、教育関連のため、特にありませんでした
85	建築業	断熱工事、板金工業業	影響はなかった
86	建築業	建設業総合請負	新規工事の減少
87	建築業	電気、空調、通信	駆け込み受注はあったが、引き上げ後、急激な落ち込みがありたいへん苦労した。設備投資はもちろん、賃金についても一時幹部の賃下げも行った。
88	建築業	空調、給排気、集塵等のダクト製作及取付工事	駆け込み需要→停滞→後退
89	建築業	注文住宅、取付、施工、別注リフォーム	良い悪いどちらにも大きな影響はなかった。
90	建築業	アルミサッシ・スチールサッシ・硝子・木製建具・装飾金物販売施工	特に大きな影響は無かった
91	建築業	防水工事、防食工事、塗床工事、塗装工事、内装仕上工事、等責任施工	起業以前の為わかりません
92	建築業	建設現場における管理業務を行い、工事を完成させる	3%の間の駆け込み受注があり忙しさをさせられたが、増税後は先の仕事を取り込んでいたため暇になった。当社は工事会社であり、販売とは違って一時に倍の量産はできない。人手がないからと外注を増やすと経費倒れになることと、当社の完璧完工工事として引き渡すための技術力にも不安がでてくる。
93	建築業	木造在来工法住宅の新築、増改築、リフォーム	売上減少による経営の悪化
94	建築業	構造関係無く、建物の宮繕	特に影響が有った記憶は有りません
95	建築業	住宅・店舗リフォーム	まだ会社はしていません
96	製造業	シール印刷	特になし
97	製造業	ステンレス鋼材加工、販売卸	需要の大幅な減少(受注額の減)
98	製造業	特殊鋼切断、加工販売	前倒しで売り上げが上がった。仕材の欠品、引き上げ後の売り上げの低下
99	製造業	精密金属検査装置	余り影響はなし
100	製造業	金属製品製造業	上がるまでは受注が多くあったが、上がった途端になくなった。
101	製造業	鋏螺類製造販売(ドリルねじ、タップタイト、タッピング)	当時は大きな影響は無かった
102	製造業	ボールの加工機械を専門に製造・販売。二面継グラーやステッチャー、スリッターを取扱い中	余り影響なし
103	製造業	精密光学機器の製造・販売。理化学用レーザー	駆け込み需要
104	製造業	金属プレス加工及び金型設計製作	2%の値引きを求められた
105	製造業	金属切削業 NC自動盤、多軸自動盤	余り影響はなかった
106	製造業	工業用試作品の製造販売 各種樹脂加工、NC機械加工	利益が減少する。見せかけの売り上げが上がった様に思える
107	製造業	金属加工業	価格転嫁できないものがあり、受注が減少した
108	製造業	金属プレス部品、同金型、金属部品試作加工、プラスチック部品試作加工その度品加工	実質2%の値引き状態となった
109	製造業	金属熱処理受託加工、精密極小部品、各種金型、各種表面処理	売上げの減少
110	製造業	建設機械、産業車輛用、鑄鉄製、製缶製カウンターウエイトの製造、販売	大きな影響はありませんでした
111	製造業		初年度は申告時に少々手間取ったが、特に影響はない

110	製造業	婦人インナー製造販売	単価に転嫁出来ず利益圧迫
111	製造業	ドライミネート加工	食品メーカーの在庫縮小の為発注止め
112	製造業	別注家具製造	受注の拡大に伴う利益の減少
113	製造業	野菜のカット工場	納品単価への影響
114	製造業	ブロー成形によるプラスチック製品製造	駆け込み需要による一過性の受注増
115	製造業	印刷紙表面加工、特殊印刷物接着・粘着、コート加工	得意先の支払いにおいて値引きを要請された
116	製造業	女性下着及びレース・生地等の企画製造卸。日本国内品及び韓国・イタリー・フランス等からの輸入卸。	スタート時市場が冷めて大幅な売上減があった。
117	製造業	和装製品製造卸、化粧品卸	特に無かった。
118	製造業	袋物製造業	前回時にはあまり影響はなかった
119	製造業	アクリルディスプレイ サイン LEDモジュール等の販売	わからない
120	製造業	印刷業、WEB製作、コンテンツ制作	印刷仕事は増加した
121	製造業	電気めっき、化学めっき、研磨等表面処理	まだ経営者じゃなかったので分かりません
122	製造業	線香製造販売	駆け込み需要とその後の落ち込みが長く続き、経済の足を引っ張った。
123	製造業	組立加工パッケージ※住宅、OAサブライ、家電、自動車部品	未経験
124	製造業	包装資源、フィルムのラミネート	期間的な値引きはあったが今はない。
125	製造業	トムソン型による打ち抜き加工業	経験していません
126	製造業	粘着テープの製造・販売	税率アップ後の不景気
127	製造業	ウレタン製品の製造	特になし1998年3月期が売上利益が最高であった
128	製造業	段ボールケース製造・販売	個人的に税の負担が増えた
129	製造業	ゴムロール製造	仕入れの費用が上がり、利益が圧迫された
130	製造業	鑄造用木型製造、メカディスプレイ品設計・製作	いったん受注減となりました
131	製造業	プラスチック製品の製造・販売	特に大きな変化はなかった
132	製造業	ポリウレタンコーティング原料の製造	支払方を考えてほしい
133	製造業	機械設計・製造	消費税分の支払ストックが難しい
134	製造業	金属全般のリサイクル事業	不明
135	製造業	硬質クロムめき施工	税負担で先食いが生じてはらく停滞した。
136	製造業	金属表面処理加工	特になし
137	製造業	アルミ鑄物、亜鉛鑄物、シェルモールド製造、鑄物金型製	社内で吸収した。価格に転嫁できなかったので利益減少した。
138	製造業	プラスチック加工業	特に無し
139	製造業	プリント基板用金型設計製造、プリント基板プレス加工	特になし
140	製造業	溶接、NC加工	直前は仕事が増えたが、その後はひどく悪化した。
141	製造業	金属熱処理	特にナシ
142	製造業	ステンレスネジの製造販売	特になし
143	製造業	十字穴付タッピンネジ	受注減
144	製造業	豆腐・油揚げの製造・卸売・直売	当時はなかったようです。
145	製造業	菓子製造	特になし
146	製造業	建築金物製造販売、金属プレス工業	駆け込み需要で一時的だが増えたがその分その後すえヶ月ほど受注が減った。仕入れ価格が上がった。
147	製造業	銅切削・各種産業部品精密加工	ありませんでした。
148	製造業	プラスチック成形原料の着色加工販売	追い込み需要
149	製造業	穀粉香辛料等、食品製造販売	わずかな仮受発注に事業継承を実行
150	製造業	会計処理、税務申告業務	改正によるサービス業務の受注、相談が増えた。しかし短期間の対応で、仕事に追われ
151	製造業	洗浄剤、ワックス、石鹸、化粧品の製造販売	特に無し
152	製造業		大きな影響はなかった
153	製造業	包装用品加工卸	売り上げが下がった
154	製造業	金属切削加工	その時点で経営していない
155	製造業	金属プレス加工業、冷間鍛造加工	消費税担当分のコストダウン要請一値上げ前の前倒し発注とその後の生産調整
156	製造業		駆け込み需要で一時的に売上は上がったが、その後落ち込むこととなった
157	製造業	鏡製造	消費が落ちる
158	製造業	フッソコーティング	売上減少
159	製造業	製造及び自然エネルギー事業、コンサルタント業	消費税UP分が価格に上のせられるので結果的に値引きとなった
160	製造業	建築金物販売	特にない
161	製造業	ステンレス鋼板の薄板の乾式バフ研磨及び保護ビニール貼り付け	先行購入が目立ち一時の生産性の悪い状態が続いたのち、買い込み需要以上に購買意欲が冷え込んだこと、一時は人員整理の事まで必要になりかけた。
162	製造業	金属切削、溶接加工業	特に影響はなかったです
163	製造業		会計ソフトの対応、受注の反動減
164	製造業	電機機械器具製造業、プリント基板製造	消費税分のコストダウンの要請(5%)が来た。
165	製造業	化学工業薬品製造	駆け込み需要がありました
166	製造業	金属熱処理・塗装・表面処理加工	特になし
167	製造業	印刷・同関連業	とくになかった
168	製造業	印刷媒体・ウェブ媒体の企画・デザイン・制作	特になし
169	製造業	物流支援機器製造販売(垂直搬送機、駆動ローラーコンベヤ、パレット積替)	駆け込み受注が少なからず有った様に記憶する。
170	製造業	樹脂押出成型金型の製造販売	税金の支払い資金の確保とPCの経理システムのメンテナンス費用発生 景気見直し悪化に伴い、ユーザーの設備投資手控えが発生。その結果、売上減及び採算の悪化。
171	製造業	搬送設備の設計製造	
172	製造業	金属・樹脂塗装 産業用設備機械(製缶フレーム、板金・ブラケット) パテと塗料で商品に機能をつける 神社仏閣の飾り金具	影響はあまり感じられない。 駆け込み需要の反動で深刻な仕事量ダウン
173	製造業	製缶・板金加工業 プラスチック製品 製造販売	
174	製造業		特に影響はなかったと思います。
175	製造業	フレキシブルシャフト製造	急な売上の減に早急なりストラ等を強いられた。

176	製造業	和生菓子製造	販売単価を上げられないため、利益圧迫した。
177	製造業	コンクリート製品の製造・販売	駆け込み需要はあったが、影響はあまりなかった。
178	製造業	ナット製造販売	1997年代は経済状況が安定3%—5%に引き上げても仕入れも上がるが顧客も見とめてくれました。比較的スムーズに
179	製造業	金属部品加工および製造装置組立	受注量減、仕入れ価格高騰したが単価が減少
180	製造業	エンジニアリングプラスチック部品製造販売	消費税支払い月(年2回)の資金繰りがくろう。 消費が冷える。消費税は消費者が負担しているのでは無く、販売店が負担していることに気がつく。
181	製造業	電子計測機器の設計製造	増税後に受注減となった。
182	製造業	各種金属プレス加工 板金溶接加工	受注量減、取引先からの価格協力要請、資金繰りの若干の悪化
183	製造業		増税後に受注減となった。
184	製造業	金属加工	先代の時代なのでよく分かりませんが、伝票日付けの取扱いに神経を使ったように思い
185	製造業	精密金属バネ及び丸線加工(フォーミン)	利益につながる業務の増加
186	製造業	電子部品/プリント配線板外形加工	経営者ではなかった。該当しない。
187	製造業	焼き菓子製造卸。	売り上げの減少。
188	製造業	オーダーメイドの金物製作	まだ経営に携わっていませんので分からない
189	製造業	メンズドレスシャツの企画・製造・販売	当時は下請け製造業態だった為、税率アップの直接的な影響は少なかったと記憶しています。そのとこより、デフレ対策として大手アパレルメーカーが生産拠点を海外に移転したため、国内の繊維製品製造業は大打撃を受けておりました。
190	専門サービス業(土業の方)	建築設計・監理、耐震診断・改修設計、建物調査・定期報告。	駆け込み需要
191	専門サービス業(土業の方)		最初のうちは、文句を言われる
192	専門サービス業(土業の方)		特になし
193	専門サービス業(土業の方)	生命保険 損保保険 約50社の集合の代理店	別になし
194	専門サービス業(土業の方)	法律事務所	特に無いです。
195	専門サービス業(土業の方)	就業規則の作成、人事労務相談	不明
196	専門サービス業(土業の方)	経営改善計画の立案実施のサポートを中心とした財務コンサルティング	忘れました
197	専門サービス業(土業の方)	コンサルタント業	税負担アップ
198	専門サービス業(土業の方)	生命保険販売	特になし
199	専門サービス業(土業の方)	民事弁護士業	ほとんど影響なし
200	専門サービス業(土業の方)	税理士業務	取引先の経営悪化、倒産、廃業があった
201	専門サービス業(土業の方)	建築コンサルタント(都市計画・建築・土木・造園の計画設計)	なし
202	専門サービス業(土業の方)	社会保険労務士業	当時は開業していませんので、特に影響はなかった。
203	専門サービス業(土業の方)	税理士	システム変更、経過措置などについて情報の正確性、売上げ等には変更したい
204	専門サービス業(土業の方)	男性向け美容講座及び情報の提供	特になし
205	専門サービス業(土業の方)	税理士	景気の低迷を受けて顧問料の減額依頼
206	専門サービス業(土業の方)	税理士業務	販売価格への転嫁が難航した
207	専門サービス業(土業の方)	手続き業務、就業規則作成変更、人事制度設計運用、介護事業所の経営サ	影響なし
208	専門サービス業(土業の方)		クライアントに大変悪い影響を与えた
209	専門サービス業(土業の方)	障害者福祉サービス業	特になし
210	専門サービス業(土業の方)	経営コンサルタント、社会保険労務士業	経営してません
211	専門サービス業(土業の方)	税理士事務所	経理システムの特需
212	専門サービス業(土業の方)	社会保険労務士業	サラリーマンでした。
213	専門サービス業(土業の方)	会計監査、財務アドバイザー	当時はまだ経営を行っていないので、わからない。
214	専門サービス業(土業の方)	税理士業	売上不振
215	専門サービス業(土業の方)	経営コンサルティング業	あまりないが顧客側の経営状況の影響を検討した
216	専門サービス業(土業の方)	会計業務 税務申告業務 税務相談業務 中小企業支援業務	事務処理の煩雑
217	通信情報業	情報処理システム構築技術に関する研究及び教育 コンピュータソフトウェアの開発及び販売 コンピュータハードウェアの選定及び販売 中小企業経営に関するコンサルティング	1997年4月同時に起業し、順調に進んだ。2000年10月法人成り。
218	通信情報業	WEBアプリケーションの製作、Webサービス提供	消費マインドが落ち込み、需要減が起こったが、そのまま消費税を上げないより危機的な状況になっていたと思うので、良かったと思っています。
219	通信情報業	コンビニ、スーパー、サービスエリア、専門店への情報システムの納品・セットアップ	利益がほとんどなくなった。
220	通信情報業	OA機器販売、情報処理サービス	消費税が上がったからといって、売上げは減少してこなかった
221	通信情報業	OA機器販売及び保守。人材派遣職業紹介業。	特になし
222	通信情報業	顧客の情報を収集し、分析し発信する	駆け込み需要と大きな反動
223	通信情報業	携帯電話ショップ、auショップとソフトバンクショップの運営	あまりなかったが、8%、10%は影響大

224	流通業	学習塾、学校への教材、協議の販売、卸	教材の駆け込み需要があったが、5%になって半期ぐらいは買い控えが目立ち悪影響を受けた
225	流通業	ギフト全国通販業	当時は売上も低くあまり影響がなかったとおもう
226	流通業	車輛販売 整備全般	新車買い控え
227	流通業		悪くなった
228	流通業	ニット生地製造卸 婦人ニット製品輸入卸	記憶も薄れたが、3⇒5%では一時的にあったかもしれないが、それほど影響は無かった気がする。
229	流通業	流通加工、アウトソーシング、人材サービ	好景気だったので影響はなかった
230	流通業	ユニフォーム全般	消費税の上がる時期が4月1日からなので、幼稚園学校は値上げ価格設定を1年延ばせと要望してきた
231	流通業	医薬品卸売	仮需要で売上が上がった。翌期に売上を回す策を取った
232	流通業	衣料品、雑貨の輸入卸	消費が落ち込んで売上げがダウンした
233	流通業	婦人下着卸	当時は市場を開拓する途上だったので、大きな影響は無かった。
234	流通業	保管、加工、梱包、発送と1ヶ所でトータルにできる流通加工業です。IBMのAS-400システムを使い独自の加工管理をしている。	売上低下
235	流通業	骨董品輸入販売	売上は大きく減少したが、バブル期の余力があったので乗り切れた。
236	流通業	建築金物・建築資材専門商社	増税前の駆け込み需要とその反動
237	流通業	食肉処理業、卸売り	あまりない
238	流通業	中古機械輸出	輸出の場合消費税を転嫁できないので、後に還付を受けることになるがその間資金負担が増加する
239	流通業	ステンレス鋼材の卸売及び加工品製作	書類等の変更で事務処理が増えた
240	流通業		コンピューターシステムの変更が大変であった。毎年1%アップなんて考えただけでも恐
241	流通業		駆け込み需要増に因る、税率変更前後の仕事の仕事量の増減に因る資産繰り(木材在庫資金等)
242	流通業	健康食品、化粧品等の卸売業	5%になる1ヶ月前に売上がup。5%になる2ヶ月売上ダウン。
243	流通業	ステンレス鋼材販売及び金属加工	特になし
244	流通業	コーヒー製造・一般食品卸し	大きな変化はなかった
245	流通業	金属材料切削加工販売、ペーパークラフト製作販売	前倒し需要がありその反動も大きくあった。仕入れ価格もそれに伴って動くので売上は伸びても利益率は低下した。
246	流通業	食品販売業	まだ会社がなかった
247	流通業	不動産仲介業	住宅の販売に影響した
248	流通業	医療用器具材料部品、スポーツ、ファッション&リハビリテーション用品卸売	駆け込み需要、そのあとの落ち込み、経費増
249	流通業	製本業	良いことはなかった
250	流通業	紙全般の卸売と紙加工	その時は特に影響はありませんでした
251	流通業	被服販売等	特になし
252	流通業	有機野菜食品の宅配	特段のインパクトなし
253	流通業	ユニホームの販売及び刺繍、プリント加工、つなぎ服のネット販売	最初の頃は消費税分をよくねざられました。当時は今では経済構造が違う。当時はそれなりに受け入れられた。コンピューターシステム変更等による経費の負担増はまめがれなかったが
254	流通業	機械工具の販売	あまり影響がなかった
255	流通業	段ボールケース製造、包装資材販売	税率アップ直前に大量の商取引があり、直後のしばらくは暇になった。
256	流通業	美容材料卸	売上の減少。
257	流通業	木材卸売業	多分大きな影響はなかったと思う。
258	流通業	塗料製造販売	税込表示価格でしたが実際には消費税分は値上げできませんでした。
259	流通業	アパレル小売販売業	システムプログラムの変更を余儀なくされた
260	流通業	鋼材の加工および販売	一般消費財を扱っていないため、価格転嫁はスムーズに良くと思うが、購買意欲は減退すると思う
261	流通業	工作機械 機械工具 FA機器 空調機器販売	
262	流通業	黒酢関連商品の製造・卸・小売販売。その他、健康関連商品の販売	商品の買い控え。卸価格への転嫁
263	流通業	締結部品販売業務	経済が冷え込んだ。ボディローのように少しづつ厳しい状態になってきている。
264	流通業	貴金属卸・小売販売	かなりダウン
265	その他	塗料及び塗装関連の副資材や設備販売	上がったとたん急速に冷え込んだ
266	その他	公共・民間の造園工事、植栽等のメンテナンス	当時は公共事業のウェイトが大きかったのであま影響をかんじなかった。
267	その他	OA機器販売及びメンテナンス	増税前に販売量が増え、増税後は減った
268	その他	自社ブランドの帽子の企画・製造・販売	あまり影響はなかった。
269	その他	プラント設計・施工	手続き等の変更で手間がかかった
270	その他	設計請負	特になし
271	その他	飲料品・食料品の企業への販売	設立前なので不明
272	その他	機械場建築金物、工場用品卸	値札のはり替、システム入替等ハンザツだった。
273	その他	グラフィックデザイン業(紙媒体の広告ツールの製造販売)	まだ起業していませんでした。
274	その他	主にシール、ラベルその他一般商業印刷の企画製造販売	良い点は訂正シール等需要有。悪い点は税率アップに対するそれに伴う値上げが出来ず利益が下がった。
275	その他	障害者の能力開発校	特に売り上げダウンなどの影響はなかった
276	その他	建築コンサルタント	特になし
277	その他	布への染めプリント全般(製造含む)一般客への販売	利益が悪くなった
278	その他	包装資材販売	値上げの動向の中で、実質値下げの話が進み、利益率が下がるのではいかと思う
279	その他	旗カプトルフィー製造卸売	仕入、販売の伝票操作と、カタログ表示の切り替えて、カタログを作り変えた。
280	その他	国内外旅行 関連事業	このときは規定路線だったためあまり変化なし

特別項目

消費税税率引上げによる自社への影響

業種	(1)2業務内容	特別(3)記述
1 サービス業	飲食店経営	客単価が下がる
2 サービス業	コンピュータ・ネットワークシステムの構築	ものを売り難い気がする
3 サービス業	毛筆書き全般。表彰状、目録、封筒の宛名書き、実用書道教室、印刷、その他	税金を払うために仕事をしている感じが強くなる。
4 サービス業	広告の企画・制作 広告アドバイザー 商品・サービス開発	経営判断が重要
5 サービス業	飲食店舗	消費活動の落ち込み
6 サービス業	陳列ケース、陳列器具レンタル	物の売れ行きが悪くなり、景気が悪くなり、経営を圧迫する。
7 サービス業	不動産管理、仲介	支払い増
8 サービス業	パソコン教室の運営 法人研修の企画・運営	個人消費が低迷する
9 サービス業	テレマーケティングおWeb販促支援	払えなくなる気がする(不安)
10 サービス業	自動車整備	中古車が売りにくくなる
11 サービス業	パソコン総合サポート	需要の停滞。パソコン等ハードが円安で価格が上がっているの 上に税額アップするので買い控えがでると思われる
12 サービス業	インテリアデザイン施工管理、ビル・マンション管理、工事施設の設備のプランニング・施工・メンテ	同じことが起こると考えます
13 サービス業	フラワーアレンジメント教室及びブライダルをはじめとするフラワー装飾全般	仕入れ原価が上がる。売上は停滞する。利益が減少すると考えま す
14 サービス業	ソフトウェア開発、情報処理	値引要求
15 サービス業	事務代行	取引先の売上減少
16 サービス業	シンクタンク、コンサルタント、建築設計	社会全体の需要の低迷による景気の腰折れが強く懸念される。と くに中小企業の経営への影響が大きいものと予測される。
17 サービス業	フラワーデザインスクールの運営	価格改訂に伴う業務負担と顧客の減少
18 サービス業	印刷物のデザイン業	受注単価の下落
19 サービス業	HP制作・管理	予算の確保が厳しくなり、単価への影響が出る見込み
20 サービス業	ビルメンテナンス業	税率引き上げ前にその分値引の動きがある
21 サービス業	生損保代理業	設備投資が抑えられ保険需要の減少が予想される
22 サービス業	輸入車、販売・修理	売上げ減、値引
23 サービス業	不動産賃貸仲介・不動産売買仲介	長期金利が上昇しない
24 サービス業	自動車の販売整備、損保・生命保険販売 一般労働者派遣業、有料職業紹介、業務請負など	税が上がる前に新車購入等良い影響もあると思うが、引き上げ後 は反動により売上が落ち込むと思われる
25 サービス業	請負など	短期的には良、長期的には悪
26 サービス業	税理士	景気が悪くなる
27 サービス業	ビルメンテナンス	消費成分負けてと言われていたような気がする。負けられへんと言 えるように。
28 サービス業	ITサポート、Web制作	発注数の減少
29 サービス業	ネジ類の販売	顧客の価格ダウン交渉が想定される。
30 サービス業	エアコンプレッサー販売、修理、エアー配管工事	機械の購入を前倒して購入される事も有ります。
31 サービス業	家電商品販売及び電気工事	お客様の買い控え、販売価格の低下
32 サービス業	社内向けシステム開発、コンピューターネットワーク構築	需要予測がつかない。
33 サービス業	冷間鍛造部品用金型の設計、製造、販売・ソフト開発	自動車、住宅など大きく影響を受ける製品の金型を作っている以上 売上低下は必至です。
34 サービス業	法律相談、裁判業務	顧客に消費税を100%添加できるとは限らない
35 サービス業	OA事務機、販売、施工、サポート業・PC販売、メンテナンス。携帯電話、アンテナ増設工事業	流通の減少により、付帯する工事作業の減少
36 サービス業	食品販売業(スーパー経営)	販売力の減少につながると思う
37 サービス業	梱包資材販売卸	価格の見直し
38 サービス業	ガソリンスタンド	ガソリンの値上
39 サービス業	清掃業	価格転嫁できないことがある
40 サービス業	産業廃棄物処理業	生産と消費の落ち込み
41 サービス業	障害福祉サービス、就労支援B型移行	作業所で行う作業は非常に安い工賃で受注しています。作業に際 して必要な備品は所内がもつので経費が増加します。やきいも販 売でも消費税を別途とれないので実質利益が下がります。
42 サービス業	インターネット・コミックカフェ	消費税値上げ分を価格に転嫁しにくい。
43 サービス業	自動車整備、販売等	増税前の買い替えの駆け込み需要は見込めるが、その後の自動 車販売等においては低迷する可能性がある。ただ取得税等が廃 止されれば状況は変わる。
44 サービス業	求人広告誌の発行、求人サイト運営	売上げの減少
45 サービス業	異業種協同組合	消費税率UPによる事業利用の減少
46 サービス業	税関に対する輸出入申告等の代理代行及び関連する業務全般	関税消費税の立替が増大するため、資金繰りが逼迫するととも に、与信管理が重大となるだろう。
47 サービス業	広告企画制作	消費税分の値引き
48 サービス業	エレベーター・エスカレーター各種昇降機の保守管理 据え付け 改造 販売	値引き要請。単価の見直し、他の安い業者に流れる顧客が増える と予想をしております。

49	サービス業	飲食店経営	来店頻度が下がり、客単価も低くなる 売上が下がる
50	サービス業	トラック車輛・部品の販売、車輛メンテナンスおよび車体改造などトラックに関するワンストップサービス業。	一時的に数字は上がるが反動があり高額商品の商談が減ると予想される。
51	サービス業	消毒業および損保代理店	この時期にコストアップはつらい。
52	サービス業	求人広告代理店	消費税は実質売上税として機能している為、最終購入者のすぐ隣にいる販売者が負担する事になる
53	サービス業	広報・広告などに使用する漫画の企画・制作。	受注単価の消費税分下がる可能性。
54	サービス業	障がい者の方への就労支援並びに生活支援	実質的な収入の減少
55	サービス業	写真加工	増税分を価格転嫁できない。
56	サービス業	名刺、ロゴ、パッケージ、チラシ広告などの販促物を制作。	
57	サービス業	主な取引先の業種としては美容、飲食で	税金分の受注単価を引き上げないと利益に繋がらない
58	運輸業	一般貨物輸送、取り扱い運送事業、倉庫作業印刷業	値引きを強要されるため
59	運輸業	お客様のお荷物を預かり、保管し、指定する所へお荷物を配送する	歩引きをする得意先が出る
60	運輸業	青果・一般貨物輸送	資金繰りの悪化 設備投資が難しくなる。経営状態の悪い会社は預かり消費税を納税せずに使ってしまう。税金の滞納が起こる。
61	運輸業	運送・倉庫・流通加工・特定人材派遣	例えば、軽油の値上がりが続く中、現在も値上がり分を運賃に転嫁できない現状で、消費税の上がついた分など転嫁できるわけがない。トラックの買い替えでの消費税負担も同じ。どうやって雇用を維持していけば良いのか？企業努力で補える軽油価格の値上りをはるかに超えている！
62	建築業	総合建築・型枠工事業	仕事量が減る可能性がある
63	建築業	エアコンサービス(株)	需要の先食い
64	建築業	機械据付工事	駆け込み需要
65	建築業	太陽光発電設計・施行	消費税の一括支払いのため資金繰りが悪化していくでしょう
66	建築業	電話通信工事	駆け込み需要後の冷え込み
67	建築業	電気工事業	前倒し需要
68	建築業	リフォーム業。住宅リフォーム全てシステムバス システムキッチン トイレ他	上がった時は受注が減る予定。ただし家がある以上、リフォームは必ず必要なので、府下価値を向上させて、逆に顧客との関係を強化する。
69	建築業	住宅建築設計施工、一般建築全般	駆け込み受注が見込まれる。
70	建築業	空調、衛生設備の断熱及び管工事の請負	新規設備投資の減少→業績ダウンへと繋がる
71	建築業	タイル及び住設機器の工事及び販売	取引先の件数が減るのは間違いない。必然的に売上げは落ち込むと思われる。
72	建築業	店舗設計施工住宅リフォーム	消費税の負担が納税に対して大きいのです
73	建築業	外装塗装、改修	消費税抜きの取引先がある。
74	建築業	建築資材卸売	大阪市景況に悪化による工事量の減少、売上減
75	建築業	精密板金加工	需要の減少
76	建築業	内装リフォーム	一般消費者の買い控え
77	建築業	建設業総合請負	民需の停滞による売り上げ大幅減が予想される。
78	建築業	電気、空調、通信	設備投資が増加とともに二極化が増大、勝ち組負け組の差が開く
79	建築業	建設請負業	次の産業が生まれる。
80	建築業	空調、給排水、集塵等のダクト製作及取付工事	社員を外注扱いにせざるを得ない。
81	建築業	アルミサッシ・スチールサッシ・硝子・木製建具・装飾金物販売施工	売上げダウン
82	建築業	防水工事、防食工事、塗床工事、塗装工事、内装仕上工事、等責任施工	税率が上がった後の買い控えが気になります 増税分にたいして値引き攻勢をかけられる。現在でも消費税分の強制値引きがあるがこれは下請けに対しては厳禁されている行為である。増税する以上、そちらの方からの行政指導をしっかりと欲しいものである。一応そうした行為に及んだ元請けに注意勧告を出す公約しているが、たぶんほったらかしとなるであろう。消費税は商の途中のあずかりもの、納税意識が必須である。
83	建築業	建設現場における管理業務を行い、工事を完成させる	現在、消費税の増税前の駆け込み需要がある事から、増税後の売上が先食いをしていると思われる。増税後は売上の減少が予想されます。
84	建築業	木造在来工法住宅の新築、増改築、リフォーム	仕事の減少
85	建築業	構造関係無く、建物の営繕	工事価格の低下
86	建築業	造園建設業	単価の引き下げ、税込み価格で売上減少
87	製造業	食品製造業	一部現金商売で、税込み価格の商いを行ってきた。一つひとつが小額なため、税率が変わってもすぐに転嫁するのは困難と考えているので、負担が増える
88	製造業	建設機械、産業車輛用、鋳鉄製、製缶製力カウンターウエイトの製造、販売	利益率の低下
89	製造業	婦人インナー製造販売	民間需要の減少
90	製造業	ドライラミネート加工	売上に直結してそれに伴い利益が凝縮されるか赤字に引き上げ後、買い止めがおこる

91	製造業	清涼飲料 調味料 製造業	消費の低迷が予想され、当然、商品が売れなくなる
92	製造業	野菜のカット工場	売上が下がる
93	製造業	化学プラントの設計・製作	受注減、取引先が設備投資を控えるのではないかと？
94	製造業	墓石・建築石材の販売加工	消費税アップ分を単価に反映できるか
95	製造業	ブロー成形によるプラスチック製品製造業	消費税支払い時の資金確保、一時的な受注増減
96	製造業	印刷紙表面加工、特殊印刷物接着・粘着、コート加工	値上げ行動は難しい
97	製造業	女性下着及びレース・生地等の企画製造卸。日本国内品及び韓国・イタリー・フランス等からの輸入卸。	やはりスタート時は購入意欲が低下すると思う。又、売上・資金回転も悪く納税が厳しくなると思う。
98	製造業	和装製品製造卸、化粧品卸	購入を控えるような気がします。
99	製造業	プラスチック成型	上げる前の仮需と後の停滞
100	製造業	コーヒーの焙煎、卸売り	コーヒーが嗜好品のため、買え控えがおこる
101	製造業	線香製造販売	2～3月の駆け込み需要など、変化が起きる。
102	製造業	組立加工パッケージ※住宅、OAサプライ、家電、自動車部品	上がる直前に売上が上がり、直前に仕事量が下がる見通し大。
103	製造業	トムソン型による打ち抜き加工業	消費の一時的冷え込みによる受注量の減少。
104	製造業	ゴムロール製造	前回同様の問題
105	製造業	鋳造用J木型製造、メカディスプレイ設計・製作	より厳しい値引き要請が出そう
106	製造業	板金加工	民間需要の減少を招き、受注量の減少が懸念される
107	製造業	機械設計・製造	税を上げるとはやむをえないと思うが、まっとうに使っていただきたい
108	製造業	NC旋盤による切削・加工	消費税分をコストに転嫁されないか心配
109	製造業	自動制御盤設計・製造	消費税分の値引きを要求される
110	製造業	金属全般のリサイクル事業	民間需要の停滞
111	製造業	硬質クロムめさ施工	税負担増。景気の先食いで長く、低迷しそう。売上、利益ともに変化しないとしたら、税負担のみ収益を悪化させる。さらに消費者マインドが下がれば、問題は大きくなる。
112	製造業	金属表面処理加工	
113	製造業	電気毛布、電気カーペット、電気こたつの製造	加工費の引下げがあるかも
114	製造業	アルミ鋳物、亜鉛鋳物、シェルモールド製造、鋳物金型製	同上
115	製造業	プリント基板用金型設計製造、プリント基板プレス加工	税率UP分の値下げ要求
116	製造業	溶接、NC加工	景気の低下
117	製造業	十字穴付タッピンネジ	受注減
118	製造業	工場等から発生する鉄スクラップ又は、アルミ、ステン、鋼等の金属の回収と、製鋼所への納入等です。	販売意欲の減少
119	製造業	建築金物製造販売、金属プレス工業	受注低下、コストダウン要請。値下げ
120	製造業	鋼切削・各種産業部品精密加工	出費が増える
121	製造業	印刷業	売上が減る
122	製造業	穀粉香辛料等、食品製造販売	販売先からの価格切り下げ要求
123	製造業	薄板加工、什器製作	売り上げ増です
124	製造業	会計処理、税務申告業務	消費税負担増による関与先企業の資金繰りの負担に対する影響が心配
125	製造業	金属プレス加工業	強い体質の企業づくり
126	製造業		ユーザーが商品の先食いをする為、来年度の売り上げが減る可能性がある
127	製造業	包装用品加工卸	景気が必ず悪くなる
128	製造業	金属切削加工	客先の支出としては同製品の購入でも増えるので、単価減少につながる
129	製造業	金属プレス加工業、冷間鍛造加工	前回同様増税前に受注が多くなり、材料等の仕入れが遅れ気味になる。結果的に増税後の材料仕入れ、増税前の単価で売らさせ
130	製造業	発泡スチロール樹脂、加工販売	取引条件の影響
131	製造業	鏡製造	売上減少
132	製造業	カーテン縫製業	消費がにぶくなる
133	製造業	製造及び自然エネルギー事業、コンサルタント業	前回と同じ
134	製造業	豆腐、油揚げ製造	増税分を全て転嫁できない可能性がある。
135	製造業	金属切削加工業	一般消費に関連する業種からの仕事量の減少が心配される。
136	製造業	設備工事	投資が一時的に止まる時期ができる。
137	製造業	ステンレス鋼板の薄板の乾式パフ研磨及び保護ビニール貼り付け	前の回答と同じ
138	製造業	製缶・板金業	企業の設備投資意欲がそがれるのでは？
139	製造業		増税前の受注急増→増税後の急減、会計ソフトの更新、税込管理会計での過年度比較
140	製造業	電機機械器具製造業、プリント基板製造	消費者の購買力の低下。コストダウンの要望。
141	製造業	化学工業薬品製造	駆け込み需要
142	製造業	金属熱処理・塗装・表面処理加工	引き上げ後の反動による低迷
143	製造業	鋼材、鋼材加工	景気が良くなってないのに物価が上がるのでそれなりに給料を上げなければならない。会社もそれなりに売り上げが上がって利益がでているならば問題ないのですが。

144	製造業	印刷・同関連業	民需の停滞を招く
145	製造業	物流支援機器製造販売(垂直搬送機、駆動ローラーコンベヤ、パレット積替え機、)	受注が期末集中と、来季受注減が予想される。設備投資の様子見が予想される。(景気動向観察)等。
146	製造業	搬送設備の設計製造	ユーザーの設備投資がやや上向きになりつつあるのが、腰折れとなる懸念。
147	製造業	金属・樹脂塗装 産業用設備機械(製缶フレーム、板金・ブラケット) パテと塗料で商品に機能をつける 神社仏閣の飾り金具	設備投資が鈍ってくるがさほど影響は無いと思うが、金利も上昇するのかな。
148	製造業	金属プレス加工、炉中ろう付加工	資金繰りの悪化
149	製造業	工業用裁断機器製造	購買意欲の低下
150	製造業	製缶・板金加工業 プラスチック製品 製造販売	駆け込み需要の反動による仕事量減少
151	製造業		販売不振による、売上げ 減少
152	製造業	鋼板の加工販売	消費の落ち込み
153	製造業	フレキシブルシャフト製造	消費不況による、売上の減。
154	製造業	衣服の製造	消費社の財布のひもが固くなり、販売額が落ち込む。消費税の価格への転嫁が十分にできそうになく、収益を圧迫することになりそ
155	製造業	ナット製造販売	大企業と中小の実態経済の乖離 消費税の引き上げにより仕入れ資材の高騰 顧客には値上げを認められる可能性が低い。
156	製造業	金属部品加工および製造装置組立	経営状況の悪化、社員の生活費の圧迫
157	製造業	印刷 デザイン 企画	お客様の負担も大きくなります。単価が下がる可能性もあります。
158	製造業	エンジニアリングプラスチック部品製造販売	今まではキャッシュフローの中で消費税の支払いをしていたが、今後別枠に消費税分をプールしておかないと資金ショートに繋がる。
159	製造業	電子計測機器の設計製造	設備投資が減る。
160	製造業	各種金属プレス加工 板金溶接加工	受注量減、取引先からの価格協力要請、資金繰りの若干の悪化
161	製造業		一般消費者向けについて大きな影響があると思います。特に住宅や店舗の改装工事など数百万単位での取引は、顧客から必ず税込でこの金額にして欲しいと要望があります。結果として利益率を圧迫する事となってしまいます。
162	製造業	金属加工	受注減。 製品サイクルの長期化。
163	製造業	精密金属バネ及び丸線加工(フォーミン)	社員の生活の圧迫により、メンタル面のモチベーションの低下。 市場が不安定になり経営環境が悪化する。
164	製造業	食品製造業	弊社の売値を上げられるかが、相当怪しい。
165	製造業	軟質塩化ビニールのリサイクル業	引き上げ後は、仕入れコストの増大。売り先は、しばらく買い控えがおこるのではないだろうか？
166	製造業	電子部品/プリント配線板外形加工	利益が減る(赤字が大きくなる)。資金の減りが加速する。
167	製造業	焼き菓子製造卸。	一時的な売り上げの減少。仕入価格の上昇。経費の増加。
168	製造業	オーダーメイドの金物製作	景気にプレーキがかかるので受注が減少する
169	製造業	ステンレス鋼材加工、販売卸	内需の大幅減が予想される
170	製造業	金属加工	ものの流れが悪くなる
171	製造業	精密金属検査装置	納税滞納が多くなるだけ
172	製造業	サイン及びDIY関連製品製造販売	システムを含めいろいろな作業が必要になる
173	製造業	金属製品製造業	景気に対する影響
174	製造業	省力化機械設計・製作、治工具設計・製作、精密機械部品加工全般、設計、組立、各種材料販売	値段交渉での値引き
175	製造業	精密射出成形、粉末焼結積層造形	資金繰り悪化
176	製造業	精密光学機器の製造・販売。理化学用レーザ	値引き要求による利益の減少
177	製造業	金属プレス加工及び金型設計製作	売り上げ減はあります
178	製造業	銘板作製	製品単価の値引き
179	製造業	金属加工業	消費は確実に落ちると思う。仕事量も減る
180	製造業	金属プレス部品、同金型、金属部品試作加工、プラスチック部品試作加工その度品	内需冷え込みによる売り上げの減少
181	製造業	金属熱処理受託加工、精密極小部品、各種金型、各種表面処理	長期的に考えれば、財政の立て直しも含め、必ずよ影響があると思います。国際的に見ても5%は低すぎる
182	専門サービス業(士業の方)	損害保険・生命保険代理業	サービス業のため消費税支払額が増えるため
183	専門サービス業(士業の方)	司法書士業	売上げ減少
184	専門サービス業(士業の方)		費用負担増
185	専門サービス業(士業の方)	就業規則の作成、人事労務相談	買い控え、投資控え、新しいことにチャレンジしない
186	専門サービス業(士業の方)	経営改善計画の立案実施のサポートを中心とした財務コンサルティング	消費は冷え込むと思います。
187	専門サービス業(士業の方)	経営コンサルティング	消費税分の値引き
188	専門サービス業(士業の方)	税理士	月々の顧問料が実質値上げになっているので顧客の反応がわからない。

189	専門サービス業(士業の方)	民事弁護士業	転化の問題
190	専門サービス業(士業の方)	経営コンサルタント業	消費税対策に関する相談
191	専門サービス業(士業の方)	家計の資産運用のアドバイス	相談が増える
192	専門サービス業(士業の方)	税理士業務	倒産、廃業の多発が想定されます。
193	専門サービス業(士業の方)	弁護士業 社外監査役、法人役員 大学非常勤講師	お客様の負担が大きくなる。
194	専門サービス業(士業の方)	社会保険労務士業、行政書士業	客先との契約単価の値下げ要求が予想される。
195	専門サービス業(士業の方)	社会保険労務士業	注文の減少、単価ダウン
196	専門サービス業(士業の方)	建築コンサルタント(都市計画・建築・土木・造園の計画設計)	かけ込み需要は期待できるが、逆にその後の冷え込みも予想されるため、結果、悪い影響になると考えている。
197	専門サービス業(士業の方)	税理士	情報提供
198	専門サービス業(士業の方)	通関業	輸入関税、消費税の立替金額があがる
199	専門サービス業(士業の方)	男性向け美容講座及び情報の提供	消費の落ち込み→節約→メンズ美容の購入低下
200	専門サービス業(士業の方)	税理士	景気の低迷によりお客様の業績ダウンの影響を受ける
201	専門サービス業(士業の方)	税理士業務	一部の顧客に対しては販売価格への転嫁をすえおき
202	専門サービス業(士業の方)	社会保険労務士業、経営コンサルタント業	顧客が経費削減を考えた時に、コンサルタントだけだとまっ先に削減候補になり易い。
203	専門サービス業(士業の方)	経営コンサルタント・情報システム	お客様の収益力が低下する懸念がある
204	専門サービス業(士業の方)	障害者の就労支援	障害者の収入が減る
205	専門サービス業(士業の方)	障害者福祉サービス業	利用者の生活支援への対応迫られる
206	専門サービス業(士業の方)	税理士業	消費税支払いについて影響が出るのでクライアント業務悪化するところが増える
207	専門サービス業(士業の方)	経営コンサルタント、社会保険労務士業	値下げ要求
208	専門サービス業(士業の方)	会計事務所	得意先への影響大です。中小企業が生き残っていただけるのか、心配です。
209	専門サービス業(士業の方)	税理士事務所	顧客増加
210	専門サービス業(士業の方)	社会保険労務士業	価格に影響が出るおそれがある。
211	専門サービス業(士業の方)	給与処理アウトソーシングおよび働きたくなる職場作りのためのコンサルティング業	・値上げに感じる場合があるので、値下げ交渉を切りだされる可能性が生まれるから
212	専門サービス業(士業の方)	税理士業	売上減少
213	専門サービス業(士業の方)	会計業務 税務申告業務 税務相談業務 中小企業支援業務	税別で契約をしているので資金繰りに影響はなし。事務処理は煩雑になる。
214	通信情報業	情報処理システム構築技術に関する研究及び教育 コンピュータソフトウェアの開発及び販売 コンピュータハードウェアの選定及び販売 中小企業経営に関するコンサルティング	お金の動きがにぶくなる。
215	通信情報業	WEBアプリケーションの製作、Webサービス提供	一時的な消費マインドの落ち込みはあると思います。
216	通信情報業	コンビニ、スーパー、サービスエリア、専門店への情報システムの納品・セットアップ	今回も、売上が若干増えても、年間の利益は消費税に食われてしまう。
217	通信情報業	映像及び情報コンテンツ制作	景気がよくなるにはまだまだ時間がかかりそう、業種的に景気の影響が大である
218	通信情報業	携帯電話ショップ、auショップとソフトバンクショップの運営	売上の拡大と利益率の向上
219	流通業	学習塾、学校への教材、協議の販売、卸	上位(1)と同じ
220	流通業	ギフト全国通販業	売上がダウンする。
221	流通業	車輛販売 整備全般	取扱商品が高額のため、販売台数の減少の可能性
222	流通業		転嫁しにくい
223	流通業	ニット生地製造卸 婦人ニット製品輸入卸	消費者の買い控えが必ずでる。
224	流通業	ユニフォーム全般	生産計画通り販売がいかない、かけこみ需要で購入し納期が間に合わなくなる。その反動も怖い
225	流通業	医薬品卸売	仮需要で売上げが上がるが、その後売上が減少する
226	流通業	衣料品、雑貨の輸入卸	増税分が転嫁できなくなり収益を圧迫する。小売段階での販売量が落ち込む
227	流通業	婦人下着卸	輸入業なので円安コストがアップしているところをもってきて、消費の部分でも税が上がり非常に困る。ダブルパンチ。

228	流通業	保管、加工、梱包、発送と1ヶ所でトータルにできる流通加工業です。IBMのAS-400システムを使い独自の加工管理をしてい	上記と同じ(売上低下)
229	流通業	骨董品輸入販売	今以上に消費が冷え込む。
230	流通業	建築金物・建築資材専門商社	①駆け込み需要とその反動に耐えられる体力がない得意先の淘汰 ②駆け込み需要を大手が全てさらっていった、中小企業への恩恵が小さく、格差の拡大
231	流通業	防犯防災用品の販売と施工	民間需要が減る
232	流通業	中古機械輸出	仕入先の新規開拓
233	流通業		資金が必要となる
234	流通業		国民の増収前に改定すれば景気厳選、仕事は減る。
235	流通業	健康食品、化粧品等の卸売業	8%になる前に売上がupし、8%になると売上が一時期ダウンする。
236	流通業	ステンレス鋼材販売及び金属加工	消費の活性化。デフレの終息。
237	流通業	コーヒー製造・一般食品卸し	購買力の低下
238	流通業	金属材料切削加工販売、ペーパークラフト製作販売	需要の先食いがおこりそれに伴って仕入れ価格の上昇が懸念される。その後の反動減で仕入れ価格高止まり可能性大
239	流通業	カフェ経営 コーヒー豆卸売 コンサルティング	商品価格に転嫁できない可能性
240	流通業	不動産仲介業	サラリーマン世帯が住宅購入をためらうようになり、販売にマイナス
241	流通業	医療用装具材料部品、スポーツ、ファッション&リハビリテーション用品卸売	為替相場(円安)とともに経費増。社員の給料、実質減。社会保障が充実していくならわかるが、公務員天国ではないでしょうか？
242	流通業	製本業	市場縮小に拍車がかかる
243	流通業	紙全般の卸売と紙加工	引き上げ前の特需も少しおさまり、引き上げ後の売上減少は必ず来ると思います
244	流通業	被服販売等	総額表示は販売側にとってデメリットが大きい
245	流通業	ユニホームの販売及び刺繍、プリント加工、つなぎ服のネット販売	お客様の購入ロットがさらに細くなるのではないかと。消費税アップ分の協力値引き要請が得意先より強いられる可能性が高い。利益を圧迫する恐れがある。
246	流通業	機械工具の販売	先買いが昔ほどあるとは思わない。マンション等はあるかもしれない
247	流通業	段ボールケース製造、包装資材販売	税金負担、キャッシュコントロール
248	流通業	運送・倉庫・個人配達・中通加工・輸出	得意先が美容室が価格転嫁できないで経営状態が悪くなる
249	流通業	美容材料卸	上がる前は駆け込み需要があるが、その後の買い控えの影響が大きいと思われる
250	流通業	機械(工作機械)商社	売上の減少。
251	流通業	木材卸売業	一般消費者の駆け込み需要が見込まれるので、製造業が忙しくなりそう。
252	流通業	化学工業製品卸売・販売、産業廃棄物処理	買い控えによる消費量低下
253	流通業	塗料製造販売	税負担が増えるという事は会社にのこる財源が減ること。
254	流通業	締結部品販売業務	現状でも厳しい上に更に……
255	流通業	貴金属卸・小売販売	前回ほど、増税前の需要が期待できない。
256	流通業	特殊鋼販売	需要の減少
257	流通業	工作機械 機械工具 FA機器 空調機器販売	現在の日本は内需が減少しているため、消費税アップによって更に需要が減退しデフレが加速する恐れがある
258	流通業	黒酢関連商品の製造・卸・小売販売。その他、健康関連商品の販売	商品の買い控え。消費の落ち込み
259	その他	塗料及び塗装関連の副資材や設備販売業	駆け込み需要とその反動が必ずある。中長期的な国のプランが示されれば、3、4ヶ月後には持ち直すと思う
260	その他	襖、内装材料、表具材料卸業、木製建具工事、内装仕上工事	前倒しの受注となり、通常期の売り上げ低下につながる
261	その他	IT・システム開発	顧客の予算が縮小する可能性がある
262	その他	仲卸売業	物の流れが悪くなりそうです。
263	その他	造花卸	買いしづりがあるだろうと思います。
264	その他	公共・民間の造園工事、植栽等のメンテナンス	客先からトータル予算を抑えるための要望が出ると考えられる。又、今までで税込みで現金商売をしている部門では値上げは困難で
265	その他	金物卸業	値引き
266	その他	飲料品・食料品の企業への販売	仕入れ単価が上がるため、今までの均一価格販売ができなくなり、販売価格を上げざるをえない。そのため顧客が減少すると思
267	その他	機械場建築金物、工場用品卸	購買心理がわるくなる。
268	その他	主にシール、ラベルその他一般商業印刷の企画製造販売	需要はあるものの、顧客、販売先との価格交渉がスムーズに行かなくなる
269	その他	障害者の能力開発校	業務量及び就職先が減ります
270		印刷関連宣伝企画、出版	プラス3%の上乗せは困難
271		建築コンサルタント	負担が増えるので資金繰りが悪化する
272		製菓原材料卸	未経験のことが増えるので楽しみが増える
273		布への染めプリント全般(製造含む)一般客への販売	どうしても消費税分値引きしてほしいというお客様の要望が多く会社負担増す
274		包装資材販売	利益率のダウン
275		国内外旅行 関連事業	需要の沈滞 値引き要請を強要される また受ける同業者が出てくると思う
276			需要の買い控え

特別項目

2014年に引上げることについての意見

業種	(1)2業務内容	特別(5)記述
1 サービス業	広告の企画・制作 広告アドバイザー 商品・サービス開発	ビジョンの明確化
2 サービス業	飲食店舗	民間事業者への援助緩和等
3 サービス業	陳列ケース、陳列器具レンタル	与党自民党の中にも、消費税増税を心配する人たちがいる。一度に3%上げるのではなく、実行するには問題があるけれど、毎年1%づつ上げるのが良い
4 サービス業	ISO、プライバシーマーク監査。企業向けシステム構築	景気の上昇
5 サービス業	パソコン教室の運営 法人研修の企画・運営	民間の所得が上がること
6 サービス業	法人を対象とした業務渡航の手配・サポート	景気動向を慎重に見ながら、段階的に進めてほしい。
7 サービス業	自動車整備	1年先おくり
8 サービス業	インテリアデザイン施工管理、ビル・マンション管理、工事施設の設備のプランニング・施工・メンテ	消費税を上げる＝輸出関連企業の保護が目的であると思う。中小企業には負担ばかりだと思う。
9 サービス業	ウェブデザイン、サイト企画制作	無駄な支出の見直し
10 サービス業	ソフトウェア開発、情報処理	継続的なインフレが確認されてから
11 サービス業	介護サービス(高齢者、障害者)	社会保障の財源にあてる
12 サービス業	印刷企画及びデザイン・DTP編集	現時点での消費税増税は反対。あと数年は待つべき。せつかつ景気の回復感が浸透しかかっている今、あえて増税せず過熱するくらい待つべき。
13 サービス業	生損保代理業	増税分の使途が不透明
14 サービス業	自動車の販売整備、損保・生命保険販売	ますます景気が悪くなる
15 サービス業	税理士	社会保障の充実
16 サービス業	ネジ類の販売	それをカバーする政策が必要と考える。
17 サービス業	障がい者就労支援	期限付であること。他の支出をカットすること。使い道を明らかにすること。
18 サービス業	家電商品販売及び電気工事	デフレの続くこの時期に消費税を上げてどうするのか
19 サービス業	法律相談、裁判業務	社会保障費の増大を考えるとやむをえない
20 サービス業	人材サービス業	税金使途の明確化。有効活用
21 サービス業	OA事務機、販売、施工、サポート業・PC販売、メンテナンス。携帯電話、アンテナ増設工事業	消費税UPは仕方がないが会社においての設備投資の償却方法の見直し(短期間での消費償却)をしてほしい
22 サービス業	寝具のリース、レンタル、丸洗い、販売	消費税の氏と明確化。あげるにより消費低迷を懸念します
23 サービス業	中古トラック・中古部品販売	7%が上限である。
24 サービス業	産業廃棄物処理業	段階的な増税
25 サービス業	障害福祉サービス、就労支援B型移行	議員数の削減、歳出の削減について明確に提示してもらうこと、消費税を福祉目的税として明示してもらえれば。
26 サービス業	インターネット・コミックカフェ	実施時期を半年か1年遅らせる。
27 サービス業	求人広告誌の発行、求人サイト運営	使い道を明確にしておく、政府の無駄遣いをまずなくす。
28 サービス業	生命保険代理業	特になし
29 サービス業	異業種協同組合	国の政策のムダな経費を徹底的に削減してから実行してほしい。
30 サービス業	税関に対する輸出入申告等の代理代行及び関連する業務全般	消費税の使途が明確にされないままの増税より、先にムダを省くことを徹底したのか!
31 サービス業	広告企画制作	生活必需品などの品目別に選定
32 サービス業	エレベーター・エスカレーター各種昇降機の保守管理 据え付け 改造 販売	増税を上げたいのはわかりますが、構造的な問題を先送りしての税率アップは国民を苦しめるだけだと思います。 まだ時期が早い、確実な景気回復後にすべし その前に大企業、高額所得者対処と思われる減税処置を解消
33 サービス業	飲食店経営	
34 サービス業	切削工具製造販売。	法人減税などの経済対策とセットでなら。円安誘導に加えて法人減税などで空洞化に歯止めをかける政策が物造り大国の復活に不可欠である。
35 サービス業	人材派遣業	日用必需品には増税しないなどの措置が必要
36 サービス業	トラック車輛・部品の販売、車輛メンテナンスおよび車体改造などトラックに関するワンストップサービス業。	増税前の駆け込み需要は発生するが、短期的なものなので、長期的な景気回復策を長期的な観点で政府にお願いしたい。
37 サービス業	消毒業および損保代理店 社会インフラ系の制御ソフトウェア開発 品質、生産管理パッケージの受託開発	本当に増税しか方法がないのか疑問があります。そしてその増税分が単に公務員(議員も含む)の人件費にのみ使われるような気がしてしかたありません。 昔の物品税のように贅沢品に重く、日常生活に必要なものは軽くしてもらいたい。
38 サービス業	取扱説明書、部品表、技術資料などの企画から制作	使い方次第
39 サービス業	人材派遣&業務請負	なし
40 サービス業	求人広告代理店	駆け込み需要もあるので、その後必ず消費はしぼむ
41 サービス業	企業給食・幕の内・会席などの仕出し料理などの製造販売	一律の課税は消費を減退させます。生活必需品の減免など個別の対応が必要。
42 サービス業		.
43 サービス業		.
44 サービス業	広報・広告などに使用する漫画の企画・制作。	未経験。
45 サービス業	税理士業	少なくとも、一人当たりの給与所得が改善するまでは、増税すべきではない。 増税と合わせて、社会保障費の大幅な削減をするべき。
46 サービス業	不動産仲介・不動産コンサルティング・不動産管理・内装工事請負・インテリアコンサルティング	いそいで10%などの高い増税にはしないこと。 税還元値引きをするにせよ、しないにせよ、 税分の請求がままならない状況におちいる。
47 サービス業		まだ時期が早い
48 サービス業	障がい者の方への就労支援並びに生活支援	脱税に対する取り締まりの強化をお願いしたい
49 サービス業	写真加工	現状では賛成できない。
50 サービス業	ペットの葬儀・火葬・納骨・供養 名刺、ロゴ、パッケージ、チラシ広告などの販促物を制作。	商品の仕入れ単価が上がって、電気代、燃料代も上がっている。商品の価格を見直さなければならぬが、給与は上がらない。前回5%になったときは、所得税かなにかが安くなったはず。今回は、収入は減るが商品価格は高騰するイメージが否めない。願わくば、増税でないほうがいいが…。
51 サービス業		増税した分、法人税、所得税など引き下げを検討して欲しい。
52 サービス業	不動産の売買・賃貸業	法人税への減税。不動産購入に伴う減税措置の拡大。
53 サービス業	地図情報処理サービス業	行政の「ムダ」を洗い出して、それを無くす約束をすること。
54 サービス業	空気触媒セルフィルの施工、ハウスクリーニング	増税後の消費の冷え込みが懸念される
55 サービス業		増税たびに値引きを強いられ、そのたび利益金が減少する
56 サービス業	一般廃棄物及び産業廃棄物収集運搬処理業	特になし
57 サービス業	人材採用・海外進出コンサルティング	特になし

58	運輸業	運送業、倉庫業	わからない
59	運輸業	一般貨物輸送、取り扱い運送事業、倉庫作業印刷業	消費者に対して一部でも還元すべき
60	運輸業	一般貨物運送業	仮にあげるとしても年1%ずつの方が影響は少ないように思う。
61	運輸業	運送・倉庫・流通加工・特定人材派遣	景気の減速
62	運輸業	運送業	税金の使い方を、見える形に！
63	運輸業		もう少し様子を見てからでないとなんとも言えない。
64	建築業	建築施工業	税金の使い方による、本当に社会福祉に使われるのか
65	建築業	店舗設計施工住宅リフォーム	上げる前に行政の節約を具体的にしたい
66	建築業	障害者施設の新築、リフォーム、住宅等のリフォーム	アベノミクスの効果は、5%程度の人生。それと経済指標が消費、増税の条件だから無理矢理上げただけ。結局国の借金が増えただけではないか。上記の5%の人達に税金を負担してもらえば、筋が通るだけ。
67	建築業	住宅リフォーム	国の支出項目の見直し
68	建築業	電気、空調、通信	デフレからインフレに徐々にすすめること、最終的に給料が上がる状態に
69	建築業	空調、給排気、集塵等のダクト製作及取付工事	徐々に税率を上げる方法が望ましいのでは。
70	建築業	電気工事業・現場の管理から設計施工迄全てを請け負う総合的の電気工事会社です。	景気の見極め、贅沢品にける事
71	建築業	エアコンサービス(株)	税率を毎年1%ずつ上げる
72	建築業	注文住宅、取付、施工、別注リフォーム等	支出利用の不透明を具体的に透明化、何故増税が必要になったのかの明確化、責任、改善
73	建築業	アルミサッシ・スチールサッシ・硝子・木製建具・装飾金物販売施工	いつかは上げなくては行けないと思うので、早い方がいいと思います。但し、公務員や政治家の人員及び給与の削減が必須条件となります
74	建築業	総合建設業、排水管清掃	まずは国の固定経費(人件費、政治団体費)見直すべきでは？
75	建築業	防水工事、防食工事、塗床工事、塗装工事、内装仕上工事、等責任施工	物価上昇につながることは確か。それを景気回復の引き金にして欲しい。
76	建築業	建設現場における管理業務を行い、工事を完成させる	増税が必ず必要である事が前提ですが、せっかく景気が良い傾向に向きかけているのを、来年の4月で冷や込ませるよりも、2015年の10月まで増税を先送りして、好景気を定着させるようにした方がいいと思います。
77	建築業		今、消費税込みの単価で下請けに支払いをしているが、8%では、別途消費税を支払わなければならない。また下請け業者が消費税を納める時期にキャッシュがなく、倒産・廃業の怖れがある。
78	建築業	木造在来工法住宅の新築、増改築、リフォーム 構造関係無く、建物の営繕	上げるなら、一気に税率50%位まで引き上げて、その分健康、介護保険、年金の個人徴収やめて、徴収に掛かる公務員一気に削減したりして、財政の健全化早期にはかり、健全化度合いに消費税率引き下げて行く政策して欲しい
79	建築業		正しく増税分の税金が使われること。 今後の増税に拍車がかからないようにすること。
80	建築業	造園建設業	国家財政の状況から増税は仕方がないと思っているが、その用途でまだまだ問題があるように思う。場当たりの税の配分はやめてほしい
81	建築業	住宅・店舗リフォーム	過去増税の際は、会社はしていなかったが、経営している中で増税については気にしていない。
82	製造業	食品製造業	仕方がないが、政府の無駄な支出、公務員を減少させ小さな政府を実施する
83	製造業	婦人インナー製造販売	アベノミクスの効果ばかり言われるが、それはほんの一部で殆どは円安で景気が悪くなり実際に買い控えが起きている状態の中、消費税をあげるの悪のスパイラルになる可能性大。
84	製造業	ドライラミネート加工	大手スーパーの価格圧縮をさせないこと
85	製造業	別注家具製造	その政策にともなう国民の生活向上が絶対条件と思う。
86	製造業	化学プラントの設計・製作	景気が上向いている明確な資料と先行きが明るいものであることを明らかにしてほしい
87	製造業	墓石・建築石材の販売加工	アップ分の用途
88	製造業	ブロー成形によるプラスチック製品製造業	増税分が目に見える形で運用して欲しい
89	製造業	女性下着及びレース・生地等の企画製造卸。日本国内品及び韓国・イタリー・フランス等からの輸入卸。	主食料品は増税するべきではない。
90	製造業	和装製品製造卸、化粧品卸	使い道の透明化と使い道決定権の外部(民間、政治的中立者)の活用
91	製造業	組立加工パッケージ※住宅、OAサプライ、家電、自動車部品	少しずつ又はもう少しあとで。
92	製造業	トムソン型による打ち抜き加工業	使用目的を明確にし、ムダな使い方をしない。
93	製造業	粘着テープの製造・販売	財政が心配だから
94	製造業	段ボールケース製造・販売	食料品は上げないでほしい
95	製造業	プラスチック製品の製造・販売	他の税金を上げる。例えば所得税。
96	製造業	板金加工	財政赤字を考えた場合、税率アップは避けられない
97	製造業	鋼板の加工販売	税金をどう使うかによって、増税の意味が変わってくる
98	製造業	機械設計・製造	使い道をちゃんとしてほしい
99	製造業	硬質クロムめさ施工	すぐに消費税に頼るべきでない。
100	製造業	プリント基板用金型設計製造、プリント基板プレス加工	部分課税の必要性。大企業向けの優遇税制の見直し。
101	製造業	溶接、NC加工	上げ率を少なくして、少しずつ上げて欲しい。
102	製造業	金属熱処理	増えた税収を有効有意義に使って欲しい。
103	製造業	ステンレスネジの製造販売	用途を明確にする。段階的に率を上げる。
104	製造業	豆腐・油揚げの製造・卸売・直売	衣食住に関するものは上げないでほしい。
105	製造業	シール印刷	食料品は一定のままで
106	製造業	ステンレス鋼材加工、販売卸	過去の例からも消費税率アップは景気を悪化させ、税収の減にも繋がる
107	製造業	特殊鋼切断、加工販売	公費を引き下げてから上げるべき
108	製造業	金属製品製造業	4月にこだわる必要はない様に思う
109	製造業		財政歳出をを考えていただければと思う
110	製造業	金属加工	生活保護の助成金を見直して欲しい
111	製造業	精密金属検査装置	補助金
112	製造業	金属製品製造業	国内投資が改善すれば挙げても良いのではないかと
113	製造業	精密金属加工・各種ブリー・歯車	毎年1%ずつ上げる
114	製造業	レーザー加工、NCT加工、折曲加工、製缶板金溶接、塗装	景気が良くなる事
115	製造業	精密射出成形、粉末焼結積層造形	行政のスリム化
116	製造業	金属プレス加工及び金型設計製作	消費税を目的税(福祉)にまわす
117	製造業	工業用試作品の製造販売 各種樹脂加工、NC機械加工	いずれあがるものであれば、早いほうが結果も速く出てくるので、将来的には良いと思う
118	製造業	金属プレス部品、同金型、金属部品試作加工、プラスチック部品試作加工その度品加工	現状の税の不平等感を改善する方向性を示す事。税の使い道をより明確にする事。小さな政府づくりをする事。政治家が本当に日本の事を考える事

119	製造業	建築金物製造販売、金属プレス工業	均一増税ではなく生活必需品などは除外とする。消費税を上げないと苦しいのか詳しく説明が聞きたい。
120	製造業	各種提灯の製造、販売、卸。提灯用付属品一式の製造、販売、提灯の総合卸問屋。	大切にってほしい
121	製造業	薄板加工、什器製作	消費減および購買マインドそのものの低下を懸念します
122	製造業	洗浄剤、ワックス、石鹸、化粧品等の製造販売	特に賛成するわけではないが、国が行うので従うのみ
123	製造業		2%位を来年度上げて、翌年に残り1%を上げる
124	製造業	金属切削加工	街頭インタビューするのが同友会の姿勢ですか。景気に左右されない強靱な軽給体質を作り上げるといふビジョンとかけ離れていますね
125	製造業	金属プレス加工業、冷間鍛造加工	国の政策には従うしかない。問題は増えた税収の使途。長期的政策をしっかり立ててもらいたい
126	製造業	カーテン縫製業	1%ずつUPする
127	製造業	自動車部品、釣具部品、自転車部品など	上げてほしくないが国の経済が厳しいので仕方がないのでしょうか
128	製造業	豆腐、油揚げ製造	増税は今の財政事情を考えればやむを得ない選択である。しかし、支出を本年で絞らないと財政の健全化は望めない。老人福祉関連の支出を無駄と贅沢と見える部分をスッパリカットしてスリム化しなければ財政は立て直せない。3%ともなると利益圧縮の最たる程度に陥る。1%程度の上昇率にするか、もっと上げるべきか、素材価格動向の半分程度の増税なら方法いかに余地がうまれるのではないかと
129	製造業	ステンレス鋼板の薄板の乾式バフ研磨及び保護ビニール貼り付け	食料品などはあげるべきではない
130	製造業	製缶・板金業	また、消費税分値引きを要求されないような仕組みが欲しい
131	製造業	金属切削、溶接加工業	増税直後の景気の停滞化が予想されるので、政府には適切な対策を講じてほしいです。
132	製造業		公共事業がハコモノから技術開発や人材投資に移行しているため、使途がますます不透明になっていて実効性が検証不可能になっています。これは社会保障費の増加と同じ構図であり、ますます財源不足が加速して増税が必要な悪循環に至ります。景気対策と財政健全化を両立するには、実効性のある公共投資が重要であり、そのため広く国民の英知を結集する仕組みが必要になる
133	製造業	電機機械器具製造業、プリント基板製造	消費増税は主に大企業の法人税の減税と輸出戻しの還付金で輸出を行う大企業に恩恵がある制度で国民にはメリットがない。
134	製造業	プレス金型製造	使い方の問題
135	製造業	化学工業薬品製造	商品に関して分類すべきでは
136	製造業	金属熱処理・塗装・表面処理加工	需要喚起策
137	製造業	鋼材、鋼材加工	アベノミクスといっているがまだまだ実感できない。我々中小企業の下じもまだ実感できるぐらいにならないと増税には賛成できない。
138	製造業	大型産業電池部品の製造	財政健全化は必要と考えますが、企業の日本離れを止めるためにも、日本で頑張っている企業が競争力を保てるように、設備投資や、法人税の優遇をお願いします。
139	製造業	印刷・同関連業	中小企業に増税負担を強いるような企業が現れないように、政府が監視すること。
140	製造業	印刷媒体・ウェブ媒体の企画・デザイン・制作	本当は日本はそんなに債務を負ってないと思うので、増税は役人の思う壺ではない。
141	製造業	物流支援機器製造販売(垂直搬送機、駆動ローラーコンベヤ、パレット積替え機、等)	底辺迄の景気回復感が出てからの方が良いと感じられる。
142	製造業	樹脂押出成型金型の製造販売	増税の前の増税は必要だと思いが、時期が2013年4月が正解なのでは疑問が残る。経済は回復基調で設備投資も増加傾向とのマスコミ報道であるが、我々中小企業者には実感が無いのが事実ではないだろうか？
143	製造業	搬送設備の設計製造	そもそも国民の所得格差が拡大している中、増税実行の選択肢として本当に消費税という選択肢でよいのか？
144	製造業	シルクスクリーン印刷およびプレス・トムソン加工による各種銘板類の製造	消費増税によって一時的なバブルが発生し、一時的に景気が良くなったように誤解することに問題を感じる。また、導入直後の景気の停滞が経営を圧迫すると予測している。
145	製造業	金属・樹脂塗装 産業用設備機械(製缶フレーム、板金・ブラケット) パテと塗料で商品に機能をつける 神社仏閣の飾り金具	無駄をなくし(法人税・税金の使い方・生活保護・医療)で国民が安心して暮らしていけるなら構わない。
146	製造業	金属プレス加工、炉中ろう付加工	増税は必要と思うが今のタイミングではない
147	製造業	工業用裁断機器製造	どうせUPするなら、一気に10%
148	製造業	製缶・板金加工業 プラスチック製品 製造販売	橋本政権時の失敗を繰り返さないこと！
149	製造業	鋼板の加工販売	中小企業経営の助けになる支援策(ものづくり支援金など)をたくさんだす。
150	製造業		増税の前に政府はやるべきことを先にすべし。
151	製造業		毎年1%づつに変更する。
152	製造業	ばね設計、製造	増税分の値上げが容認されるように、利益を圧迫しないように
153	製造業	真鍮鋳物を素材にした、ドアハンドル、装飾金物を製	増税は反対
154	製造業	フレキシブルシヤト製造	生活必需品、教育用品などの減税。
155	製造業	光学硝子製造業及び光学部品製造販売業	用途を明確に制限して、生活用品や食品には税率を変えること。
156	製造業	衣服の製造	増税の前に、政府はやるべきことがあるはず。
157	製造業	和生菓子製造	2段階増税すべきでない。
158	製造業	コンクリート製品の製造・販売	大企業は円安株価も上がり含み資産も増え人件費もUPしてますが中小企業の大半はよくなっていないと思います。消費税UPは中小企業も良くなってからにしてほしい。1年ぐらい様子を見てほしい。
159	製造業	ナット製造販売	
160	製造業	金属部品加工および製造装置組立	今後、社会保障がまわれるのであれば
161	製造業	金属加工業	品目の選定
162	製造業	印刷 デザイン 企画	3→5%になった時の負担以上に苦痛。
163	製造業	金属製品製造業	景気回復が前提
164	製造業	エンジニアリングプラスチック部品製造販売	運転資金借入控の増額
165	製造業	電子計測機器の設計製造	あげてはいけない。
166	製造業	各種金属プレス加工 板金溶接加工	増税前の駆け込み受注等はあるものの、増税後の需要減は避けられない。いろいろな面で価格転嫁できない状況の中現状下では経営状態が悪化するのとは間違いなく思います
167	製造業		景気回復が実感として無い状態で引き上げるのは反対。

168	製造業	金属加工	なし
169	製造業	金属加工	国債発行額はODAなどの見直しで圧縮できると思います。国内が疲弊しているのに海外へ援助するのは順番が違うと思います。
170	製造業	精密金属パネ及び丸線加工(フォーミング)	一般の国民から税金を取りやすいので、なんでもかんでも税金にしたほうが簡単なのでしよう。
171	製造業	食品製造業	税徴収の不公平感の解消(脱税者を無くす)及び無駄な歳出を防ぐ。 増税は危ない 国が社会保障費の上昇で財政が破たん寸前であり、消費税値上げでしか対応できないのなら、増税やむなし。
172	製造業	軟質塩化ビニールのリサイクル業	
173	製造業		目的税化して他に転用しないこと、目的が変われば廃止減税とすること
174	製造業	電子部品/プリント配線板外形加工	あげると悪影響が出るものは対象から外す。 増税で国の収支の改善をして、財政的に安定し、その後、国民への還元。財政の効率化。
175	製造業	焼き菓子製造卸。	あと1年待った方がいいと思う
176	製造業	オーダーメイドの金物製作	法人税減税、中小企業対策、規制緩和
177	製造業	金網製造・関連製品販売	社会保障体制の整備とスリム化が先だと感じる。穴の開いた財布になんぼつつこんでも漏れるだけ。
178	製造業	各種ポンプ製造販売	景気浮揚をよく確認してから。
179	製造業	コンテナ台車の製造販売メーカー	徴収税の配分を明確にすること
180	製造業	メンズドレスシャツの企画・製造・販売	
181	専門サービス業(工業の方)		消費が落ち込まないように方策を取ってほしい。
182	専門サービス業(工業の方)	就業規則の作成、人事労務相談	今はあげるべきではない数年ずらすべき
183	専門サービス業(工業の方)	コンサルタント業	日常必需品は増税すべきではない
184	専門サービス業(工業の方)	社会保険労務士業、行政書士業	法人税減税等の景気の刺激策がほしい。
185	専門サービス業(工業の方)	弁護士	小幅の増税を数次にわたって行う。
186	専門サービス業(工業の方)	税理士	使途の明確化
187	専門サービス業(工業の方)	男性向け美容講座及び情報の提供	景気が回復してから増税
188	専門サービス業(工業の方)	税理士	2段階目の10%をもう少し後で上げる
189	専門サービス業(工業の方)	税理士業務	販売価格への転嫁をせざるをえない制度にしてみたい
190	専門サービス業(工業の方)	手続き業務、就業規則作成変更、人事制度設計運用、介護事業所の経営サポート	中小企業の経営回復
191	専門サービス業(工業の方)	障害者の就労支援	生活必需品に課税しない
192	専門サービス業(工業の方)	障害者福祉サービス業	低所得者に対する措置、福祉の充実
193	専門サービス業(工業の方)	会計事務所	消費税の仕組みを見直すべきです。現在、13兆円の消費税収が10兆円の税収にしかない仕組みを検討し、変えていくべきでしょう。
194	専門サービス業(工業の方)	税理士事務所	法人税は、減税されればかり。 消費税率増税による増収は、法人税減税の原資に使われてる現実がある。 国の基幹税について消費税にするのは、日本社会に馴染まないと思う
195	専門サービス業(工業の方)		増税部分の使途の明確化
196	専門サービス業(工業の方)	社会保険労務士業	社会保障等に限定すべき。
197	専門サービス業(工業の方)	整骨院業	生活必需品は上げるべきではない。
198	専門サービス業(工業の方)	会計監査、財務アドバイザー	景気の回復が明らかな場合
199	専門サービス業(工業の方)		国内需要や雇用・賃金の増加が見込めるという条件
200	専門サービス業(工業の方)	経営コンサルティング業	福祉への負担を考えれば消費増税は必要。
201	専門サービス業(工業の方)	給与処理アウトソーシングおよび働きたくなる職場作りのためのコンサルティング業務	必ず有効に使うと検証されるのであれば、財源としては不足しているはずなので上げるのは良いと思う。

202	専門サービス業(工業の方)	社会保険労務士業	消費増税は待ったなしの施策で、国際的な信用確保のためにも是非とも実施しなければならない。景気回復は消費税据え置きではなく、社会的構造の転換によって実現すべきである。国の形そのものを変えていく必要がある。同友会が取り組んでいる三つの目的のように、日本という国はどのような姿がいいのかをしっかりと議論し、分かりやすい目標を掲げる必要がある。いたずらに従来の経済成長一本やりではだめだと思ふ。
203	専門サービス業(工業の方)		所得税及び法人税の税率引き下げと低所得者の税負担軽減
204	専門サービス業(工業の方)	法律相談、訴訟、契約書チェック等	増税が家計を圧迫し、投資を勧誘する消費者被害が出ないか心配します。
205	専門サービス業(工業の方)		経過措置等増税に伴う混乱があるのは必ずいずれになるにせよ決定を急いでほしい
206	専門サービス業(工業の方)	税理士業	税金の使われ方をもっともっと透明化すべき。
207	専門サービス業(工業の方)		使途が納得できれば。
208	専門サービス業(工業の方)	経営コンサルティング業	財政強化しないと日本が沈没する。筋肉だけつけていても成長しない。骨太にならないといけな
209	専門サービス業(工業の方)	税理士業務	増税によるしわ寄せが中小企業に集まるのを防いでほしい。
210	専門サービス業(工業の方)	会計業務 税務申告業務 税務相談業務 中小企業支援業務	国や地方の収支バランス改善を優先してほしい
211	専門サービス業(工業の方)	社会保険労務士業	生活必需品の税率は、低く抑えて欲しい。
212	専門サービス業(工業の方)	税理士業	景気回復
213	専門サービス業(工業の方)	損害保険・生命保険代理業	財源確保は絶対必要と思ふ
214	通信情報業	コンビニ、スーパー、サービスエリア、専門店への情報システムの納品・セットアップ	利権が消費税に食われてしまうのをさけない。消費税と払ってもマイナスにはしないような仕組みを考えて欲しい。
215	通信情報業	OA機器販売、情報処理サービス	徹底的に財源再建することで所得の再分配やるべき
216	通信情報業	OA機器販売及び保守、人材派遣職業紹介業。	どちらともいえない
217	通信情報業	映像及び情報コンテンツ制作	一般家庭には出費どうにかかならない、中小企業にとってもプラス要因はない
218	通信情報業	携帯電話ショップ、auショップとソフトバンクショップの運	景気の上昇が必須
219	通信情報業		やっとアベノミクスでいきがよくなってきたのに、その景気の足を引っ張るようなことにならないよう、段階的に引き上げることが重要と思ふ。消費マインドを下げるべきでない。
220	通信情報業	業務用ソフトの開発	短期間に、何度も上げない。
221	流通業	ギフト全国通販業	時期が悪い(商早)
222	流通業	車輛販売 整備全般	所得税の廃止 重量税の廃止もしくは減税
223	流通業	ユニフォーム全般	時期に問題がある
224	流通業	衣料品、雑貨の輸入卸	実施を1~2年おくらせるべきだ
225	流通業	食肉処理業、卸売り	財政危機→日本の国債売→金利高→消費悪化
226	流通業	中古機械輸出	ムダな蔵出の削減
227	流通業		上げるのは構わないが、次期の見直し求む。
228	流通業	コーヒー製造・一般食品卸し	食品の非課税
229	流通業	金属材料切削加工販売、ペーパークラフト製作販売	社会福祉に限定して増税分を使用する事、生活必需品(食料品)は据え置か減税する。せいたく品はもっと上げていい。
230	流通業	医療用器具材料部品、スポーツ、ファッション&リハビリテーション用品卸売	オリンピックを消費税増税の隠れ蓑にしてほしくない。堂々と、どう使う、何のために使う、その会計報告も開示
231	流通業	製本業	経済に成長力がないのであげるべきでない
232	流通業	被服販売等	今秋までの状況判断で結審するのは早すぎると思ふ
233	流通業	有機野菜食品の宅配	税金の使途限定とそれに相当する当事者(政治家・官僚)改革が条件。この点については希望をもつことは困難ですが。
234	流通業		とくになし
235	流通業	美容材料卸	使途を福祉目的に限定する
236	流通業		景気対策の下支えが必要。
237	流通業	機械(工作機械)商社	不要なものにお金をかけないで欲しい
238	流通業	木材卸売業	賛成ではない
239	流通業	化学工業薬品卸売・販売、産業廃棄物処理	特になし
240	流通業	塗料製造販売	食料等生活必需品は、据え置き又は廃止。給付金制度は反対。
241	流通業	アパレル小売り販売業	国の財政再建から今回は賛成せざるをえません。しかし、成長戦略がうまくいかないと画餅に終わってしまいます。国も地方も企業も正念場です。
242	流通業		消費者の立場だと増税は反対だが、将来の社会保障等を考えると仕方が無いのでは。
243	流通業	締結部品販売業務	子供が増える環境づくりと福祉の手厚い充実に使ってもらえるのなら
244	流通業	鋼材をバンドソーにて切断加工を主とした鋼材卸売業	高級品や嗜好品は増税、消費品や汎用品は税率の据置き
245	流通業	貴金属卸・小売販売	とりあえず、1%づつの引き上げでお願いしたい。
246	その他	塗料及び塗装関連の副資材や設備販売業	今後を考えるとやむを得ない。中長期的にどうしていくのか?(福祉や海外戦略等)をきっちり国民に示して分かりやすく説明する事
247	その他	IT・システム開発	経済成長と社会保障の改善。法人税率の引き下げ等

248	その他	造花卸	一律で上がるのではなく、食品は上げず高級品などは上げてもいいのでは？
249	その他	公共・民間の造園工事、植栽等のメンテナンス	景気対策(長期的視野に立ったもの)をしっかりとやって、将来展望が見えるようにしてもらいたい。
250	その他	自社ブランドの帽子の企画・製造・販売	今はまだあげるべきでない。
251	その他	プラント設計・施工	国としてはいずれ必要なことと考える
252	その他	金物卸業	生活必需品は値上げ反対
253	その他	設計請負	景気への影響がないよう配慮すべき
254	その他	飲料品・食料品の企業への販売	景気回復を待ってからにすべき、8%まであがると経営が厳しい
255	その他	機械場建築金物、工場用品卸	公費の削減がされていない。ムダをなくしてから..
256	その他	障害者の能力開発校	国として消費税をあげなくてほしいが、消費税を上げなければ国の収支が合わないので消費税UPは仕方ない
257		建築コンサルタント	景気動向に配慮し、実態経済が向上してからが望ましいと思う。
258		社会保険労務士事務所	消費税UPの抱き合わせで社会保障施策で改善項目ある個所を実施してほし
259		包装資材販売	すべてにおいて価格競争がはじまる
260		旗カプトルフィー製造卸売	消費は必ず有るので、将来を見越してドンドン取るべし。
261			条件付きで賛成ではないので、無し。
262		国内外旅行 関連事業	経済対策を強化しないと失速する 中小企業への大規模な金融緩和 融資枠拡大等
263			こまめにあげるなら一括であげていただきたい。
264			再来年の10%いっきに引き上げの方がいいような気がします。
265		防犯カメラ等、防犯セキュリティ商品の販売と施工	上がるのは仕方ない。住みやすさに力を入れてもらいたい。
266			未回答