大阪府中小企業家同友会

大阪同友会定点景況調査集計(2015年1月~3月期)

期間:2015年2月16日~2015年3月11日

対象者: 2626名 回答数: 524名

P1:大阪産業構造研究会コメント

P3:アンケート原紙

P4:DI推移(売上・利益・景況感・景況感先行き・資金繰り・設備投資・採算状況)

P 1 8: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)

P20:売上増加の要因(選択・記述)

P25:売上減少の要因(選択・記述)

P28:設備投資・経営上の課題(選択)

P 2 9: 今後の力点 (選択・記述)

P37:特別項目集計

大阪府中小企業家同友会

定点景況調査集計結果(2015年1月~3月期)に対するコメント

大阪産業構造研究会部長 三木得生 同志社大学商学部准教授 関智宏 大阪市立大学創造都市研究科准教授 立見淳哉 立命館大学経営学部准教授 田中幹大 和歌山大学経済学部准教授 藤田和史 大阪経済法科大学経済学部准教授 高橋慎二 阪南大学経済学部准教授 松村幸四郎

中小企業をとりまく環境は依然厳しい

大企業の動向にふりまわされることなく、中小企業の状況をふまえた冷静な議論を

今回の調査のポイント

- 前期比 DI 値は前回から落ち込んだ。DI 値が上昇している業種と減少している業種に分かれた。
- 製造業を中心にいくつかの業種では DI 値が傾向的に減少しており、厳しい状況が続いている。大企業の好況さが中小企業に及んでいるとは言えない。
- 特別項目では多くの会員が人手不足を感じていること、また電気代の値上げに対して対策できていないことが判明した。

1. データ

2015年1~3月期の景況調査アンケートは、2015年2月16日~3月11日に実施、回収された。対象者2626名に対し回答524名、回収率19.9%であった。

2. 売上・利益 DI 値について

2014 年 4 期の前期比売上 DI 値と比較すると、全業種で前回が 16.9 であったのに対し今回が 10.8 と減少している。業種別には、サービス業 ↑ $(17.6 \rightarrow 21.1)$ 、運輸業 ↓ $(28.6 \rightarrow 7.7)$ 、建築業 ↓ $(34.8 \rightarrow 4.7)$ 、製造業 ↓ $(13.1 \rightarrow 0.6)$ 、専門サービス業 ↑ $(32.8 \rightarrow 34.4)$ 、通信情報業 ↑ $(マイナス 23.5 \rightarrow 50.0)$ 、流通業 ↓ $(4.0 \rightarrow 21.1)$ となった。2014 年 3 期から 4 期の変化と比べると DI 値が減少した業種が多くなっている。前期比利益についても同様の傾向があり、全体では 6.5 から 3.5 へ減少し、業種別ではサービス業 ↑ $(0.8 \rightarrow 14.3)$ 、運輸業 ↓ $(21.4 \rightarrow 7.7)$ 、建築業 ↓ $(23.9 \rightarrow 4.8)$ 、製造業 ↓ $(0.0 \rightarrow 21 \rightarrow 2.1)$ 、専門サービス業 ↑ $(21.8 \rightarrow 30.2)$ 、通信情報業 ↑ $(21.8 \rightarrow 30.2)$ であろう。

2015 年 1 期の近畿圏に関する他の景況調査(近畿財務局法人企業景気予測調査など)でも前期(2014 年 10~12 月)から悪化していることが確認できる。多くの業種で落ち込んでいること、そのなかで不動産業、情報通信業ではポイントが上昇しており、今回の大阪府中小企業家同友会のデータ結果と類似している。なお、通信情報業についてはデータのある 2011 年から毎年 4 期に落ち込み 1 期にポイントが上昇する傾向にあり、業種特性・季節要因が絡んでいる可能性がある。

次に前年同月比の売上 DI 値についてみると、全業種で前回が 10.9、今回が 12.5 と上昇している。業種別にみると、サービス業 ↑ (14.0 \rightarrow 15.8)、運輸業 ↓ (42.9 \rightarrow 16.7)、建築業 ↓ (19.5 \rightarrow 10.0)、製造業 ↓ (8.2 \rightarrow 1.2)、専門サービス業 ↑ (32.7 \rightarrow 38.3)、通信情報業 ↑ (マイナス 12.5 \rightarrow 37.5)、流通業 ↑ (マイナス 10.4

→1.7)となっており、通信情報業の上昇幅の大きいことが全業種のポイントを引き上げていることがわかる。 前期比と異なるのは流通業でポイントが上昇している点である。ただし、次にみる前年同月比の利益 DI 値で は、売上ほどにはポイントは上昇していない点に注意する必要がある。

前年同月比の利益 DI 値は全業種で前回が 0.8、今回が 2.0 となっており、業種別にはサービス業 ↑ $(1.7 \rightarrow 6.9)$ 、運輸業 ↓ $(21.4 \rightarrow 16.7)$ 、建築業 ↓ $(14.6 \rightarrow 5.0)$ 、製造業 ↓ $(マイナス 4.1 \rightarrow マイナス 11.8)$ 、専門サービス業 ↑ $(19.6 \rightarrow 31.7)$ 、通信情報業 ↑ $(マイナス 18.8 \rightarrow 37.5)$ 、流通業 ↑ $(マイナス 18.8 \rightarrow 27.5)$ 、でイナス (15.3) となっている。売上同様、通信情報業の上昇幅が大きくなっている。また、製造業、流通業でマイナスとなっている。

3. 前年同月比 DI 値の推移

2011 年からの売上・利益 DI 値(全業種)の推移をみると、前回のコメントにもあるように、2012 年 4 期から 2013 年 1 期ぐらいまでをボトムとし、その後、起伏をともないつつ上昇していき 2014 年 1 期にピークを迎え、以後、減少傾向にある。業種によって異なるが、特に製造業と流通業はこうした軌跡を描いている(なかでも製造業の前年同月比売上・利益 DI 値が明確である)。これには消費税増税に関わる駆け込み需要とその反動が関わっていると考えられる。また、2012 年 4 期から 2013 年 2 期にかけては一挙に円安が進んだ時期であり、円安の悪影響が出ていたことも考えられる。その後、為替の変動幅は比較的安定したが、2014年秋頃からさらに円安が進行しており、その影響が今期に出たとも考えられる。いずれにしもて製造業で明確なように、景況動向は 2014 年 1 期以降、好転していない。

最近、大手製造業を中心にベアが過去最高水準になったことが盛んに報道され、また政府や日銀大阪支店の景気判断が引き上げられたが、大企業の好況さは中小企業まで及んでいない。大企業を中心とした業況の好調さ(あるいはその報道)にふりまわされることなく、中小企業の状況を冷静に見ていく必要があると考えられる。

4. 売上増減要因

売上増減要因の上位項目に変化はなく、売上増では「営業力の強化・拡大」「新規坂路・新分野の開拓」「技術力、サービスの強化」、売上減では「国内需要の減少」「販売・受注価格の減少」「他者との競合状態の悪化」に回答が集中している。

売上増要因に関する記述をみると、これまでにない新しいことに取り組んだことによるとの回答が多い。 一方、売上減要因に関する記述では、「輸入コストの上昇で採算性悪化」「昨年は、増税前の駆け込み需要が あった」「海外からの仕入れ割合が高いため、円安による原価高騰を販売価格に転嫁できない」など消費税増 税の反動、円安要因によるものが見られた。

5. 特別項目

(1) 人手不足感、雇用について

6割が「不足感がある」と回答している。また採用では「中途採用」がもっとも多かった。上記したが、 大企業の好況さやベアに関する報道で、さらに中小企業の採用が困難になり人手不足感が増加しないか危惧 されるところである。

(2) 決算と賃上げ

「黒字」と回答している企業が8割近くあるが、その一方でなんらかの賃上げを実施すると回答している 企業は約5割であった。「黒字」の内容がどのようなものであるかに注意を払う必要があると思われる。

(3) 電気代値上げについて

「ほぼ転嫁できない」が7割となっている。また、電気代値上げへの対策は「予定なし」がもっとも多く42.8%、ついで「エアコンや照明の調整などのコスト削減」が36.7%となっている。とれる対策はこれまでにすでに行ってきているものと思われ、電気代の値上げ分を転嫁も削減もできない状況を示した結果になっていると考えられる。

(JX)

第17回大阪同友会定点景気調査 支部 氏名

FAX番号: 06-6941-8352

期間2015年2月16日~3月11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	(※2015年	1月~3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、該当する項目に〇印をつけてください

①売上	前期比(10~12月): 增	• 横 • 減	前年同期比:	増・	横 • 減
②利益	前期比(10~12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〇をつけてください

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小と同答した企業は	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〇印をつけて下さい
- 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O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、番号に〇印をつけて下さい

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

- 1) 現在人手不足感はありますか
 - 1. 充足している 2. 不足感がある 3. 過剰
- 2) 2014年度(2014年4月~2015年3月)の雇用について該当する項目を選び人数をご記入下さい。
- 1. 大学新卒()人 2. 高校新卒()人 3. 専門新卒()人

 4. 短大新卒()人 5. 中学卒 ()人 6. 中途採用()人
- 7. パートタイム・派遣社員・契約社員 ()人
- 3) 2014年度(2014年4月~2015年3月)における決算では業績はいかがだったでしょうか。 該当する項目をお選び下さい。
 - 1. 黒字 2. 赤字
- 4) 次年度の賃上げについてお伺いします。

来期に定期昇給・ベースアップ・賞与など何らかの賃上げを実施されますか?

- 1. 実施する 2. 据え置く 3. 未定
- 5) 2015年4月より電気料金の再引き上げが実施される予定です。

電気料金の上昇分の販売価格への転嫁の見通しはいかがでしょうか?該当する項目をお選び下さい。

- 1. ほぼ全額転嫁できる 2. 半分程度は転嫁できる 3. 半分以下は転嫁できる 4. ほぼ転嫁できない
- 6) 電気料金上昇への対策について該当する項目を全てお選び下さい。
 - 1. エアコンや照明の調節などのコスト削減 2. 人件費の削減 3. 対策がとれない 4. 対策の予定なし
 - 5. その他()

大阪同友会定点景況調査集計2015年1月~3月期

期間:2015年2月16日~3月11日

524名回答

(サービス業:114名 運輸業:13名 建築業:43名 製造業:176名 専門サービス業:65名 通信情報業:9名 流通業:62名 その他:23名 空白:19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值推移

_	
前期比	2011年

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	4期
サービス業	5.9	30.5	6.7	28.7
運輸業	33.3	37.5	-16.7	22.2
建築業	9.4	0.0	15.2	24.2
製造業	150	4.0		
200-010	-15.9	-1.8	3.5	21.2
専門サービス業	25.0	18.2	27.4	19.1
専門サービス業 通信情報業	25.0 30.0	18.2 100.0	27.4 0.0	19.1 -30.0
専門サービス業	25.0	18.2 100.0 12.2	27.4 0.0 -36.6	19.1 -30.0 27.1
専門サービス業 通信情報業	25.0 30.0 12.8 -1.4	18.2 100.0	27.4 0.0	19.1 -30.0
専門サービス業 通信情報業 流通業	25.0 30.0 12.8 -1.4 2014年	18.2 100.0 12.2 12.9	27.4 0.0 -36.6 5.3	19.1 -30.0 27.1 23.0
専門サービス業 通信情報業 流通業 統計	25.0 30.0 12.8 -1.4 2014年 1期	18.2 100.0 12.2 12.9	27.4 0.0 -36.6 5.3	19.1 -30.0 27.1 23.0
専門サービス業 通信情報業 流通業 統計 サービス業	25.0 30.0 12.8 -1.4 2014年 1期 12.3	18.2 100.0 12.2 12.9 2期 1.7	27.4 0.0 -36.6 5.3 3期 7.1	19.1 -30.0 27.1 23.0 4期 17.6
専門サービス業 通信情報業 流通業 統計 サービス業 運輸業	25.0 30.0 12.8 -1.4 2014年 1期 12.3 -9.1	18.2 100.0 12.2 12.9 2期 1.7 -10.0	27.4 0.0 -36.6 5.3 3期 7.1 0.0	19.1 -30.0 27.1 23.0 4期 17.6 28.6
専門サービス業 通信情報業 流通業 統計 サービス業 運輸業 建築業	25.0 30.0 12.8 -1.4 2014年 1期 12.3 -9.1 28.2	18.2 100.0 12.2 12.9 2期 1.7 -10.0 -2.7	27.4 0.0 -36.6 5.3 3期 7.1 0.0 20.9	19.1 -30.0 27.1 23.0 4期 17.6 28.6 34.8
専門サービス業 通信情報業 流通業 統計 サービス業 運輸業 建築業 製造業	25.0 30.0 12.8 -1.4 2014年 1期 12.3 -9.1 28.2 16.7	18.2 100.0 12.2 12.9 2期 1.7 -10.0 -2.7 6.3	27.4 0.0 -36.6 5.3 3期 7.1 0.0 20.9 15.6	19.1 -30.0 27.1 23.0 4期 17.6 28.6 34.8 13.1
専門サービス業 通信情報業 流通業 統計 サービス業 運輸業 建築業 製造業 専門サービス業	25.0 30.0 12.8 -1.4 2014年 1期 12.3 -9.1 28.2 16.7 28.6	18.2 100.0 12.2 12.9 2期 1.7 -10.0 -2.7 6.3 27.6	27.4 0.0 -36.6 5.3 3期 7.1 0.0 20.9 15.6 26.1	19.1 -30.0 27.1 23.0 4期 17.6 28.6 34.8 13.1 32.8
専門サービス業 通信情報業 流通業 統計 サービス業 運輸業 建築業 製造業 専門サービス業 通信情報業	25.0 30.0 12.8 -1.4 2014年 1期 12.3 -9.1 28.2 16.7 28.6 54.5	18.2 100.0 12.2 12.9 2期 1.7 -10.0 -2.7 6.3 27.6 -27.3	27.4 0.0 -36.6 5.3 3期 7.1 0.0 20.9 15.6 26.1 0.0	19.1 -30.0 27.1 23.0 4期 17.6 28.6 34.8 13.1 32.8 -23.5
専門サービス業 通信情報業 流通業 統計 サービス業 運輸業 建築業 製造業 専門サービス業	25.0 30.0 12.8 -1.4 2014年 1期 12.3 -9.1 28.2 16.7 28.6	18.2 100.0 12.2 12.9 2期 1.7 -10.0 -2.7 6.3 27.6	27.4 0.0 -36.6 5.3 3期 7.1 0.0 20.9 15.6 26.1	19.1 -30.0 27.1 23.0 4期 17.6 28.6 34.8 13.1 32.8
専門サービス業 通信情報業 流通業 統計 サービス業 運輸業 建築業 製造業 専門サービス業 通信情報業	25.0 30.0 12.8 -1.4 2014年 1期 12.3 -9.1 28.2 16.7 28.6 54.5	18.2 100.0 12.2 12.9 2期 1.7 -10.0 -2.7 6.3 27.6 -27.3	27.4 0.0 -36.6 5.3 3期 7.1 0.0 20.9 15.6 26.1 0.0	19.1 -30.0 27.1 23.0 4期 17.6 28.6 34.8 13.1 32.8 -23.5

	1期
サービス業	21.1
運輸業	7.7
建築業	4.7
製造業	0.6
専門サービス業	34.4
通信情報業	50.0
流通業	-1.6
統計	10.8

売上前年同月期比 2011年	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
	0010F			

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	4期
サービス業	10.9	23.8	6.1	26.9
運輸業	46.2	50.0	0.0	33.3
建築業	3.3	8.3	-4.9	12.1
製造業	− 5.1	-12.7	3.0	18.2
専門サービス業	30.6	32.5	33.8	18.6
通信情報業	40.0	50.0	18.2	10.0
流通業	-19.6	10.0	7.1	14.0
統計	2.8	9.3	8.8	20.6

2014年

	1期	2期	3期	4期
サービス業	15.7	13.8	5.8	14.0
運輸業	9.1	0.0	18.2	42.9
建築業	27.0	8.6	29.3	19.5
製造業	26.2	17.8	11.9	8.2
専門サービス業	23.7	45.3	35.5	32.7
通信情報業	37.5	-20.0	25.0	-12.5
流通業	30.8	-15.8	13.8	-10.4
統計	22.4	13.3	14.6	10.9

	1期
サービス業	15.8
運輸業	16.7
建築業	10.0
製造業	1.2
専門サービス業	38.3
通信情報業	37.5
流通業	1.7
統計	12.5

(2)利益に関して

DI値推移 前期比

前期比 2011年

削捌戉	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	4期
サービス業	1.0	23.8	2.3	22.7
運輸業	0.0	75.0	-25.0	23.5
建築業	-3.0	3.8	10.9	2.9
製造業	-20.8	-7.1	-4.1	10.6
専門サービス業	10.3	15.9	22.0	11.9
通信情報業	-20.0	40.0	8.3	0.0
流通業	-16.7	9.8	-6.3	14.0
統計	-10.2	8.7	2.7	14.3

2014年

	1期	2期	3期	4期
サービス業	5.7	-5.0	-0.9	0.8
運輸業	18.2	0.0	-16.7	21.4
建築業	13.2	-16.2	16.3	23.9
製造業	-1.1	-3.7	8.6	0.0
専門サービス業	19.0	27.6	20.6	21.8
通信情報業	63.6	-24.6	15.4	-23.5
流通業	19.3	-24.6	1.7	6.0
統計	8.2	-5.9	6.3	6.5

	1期
サービス業	14.3
運輸業	7.7
建築業	4.8
製造業	-9.1
専門サービス業	30.2
通信情報業	50.0
流通業	-14.8
統計	3.5

利益前年同月期 2011年

<u> </u>				
	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		<u> </u>	<u> </u>

	1期	2期	3期	4期
サービス業	7.5	-4.4	1.6	16.4
運輸業	-12.5	-27.3	0.0	11.8
建築業	0.0	12.9	-2.8	3.0
製造業	-3.8	-0.9	8.2	4.1
専門サービス業	8.7	-4.0	5.5	12.1
通信情報業	9.1	0.0	-16.7	20.0
流通業	6.0	5.7	0.0	0.0
統計	2.8	-1.5	1.9	-4.7

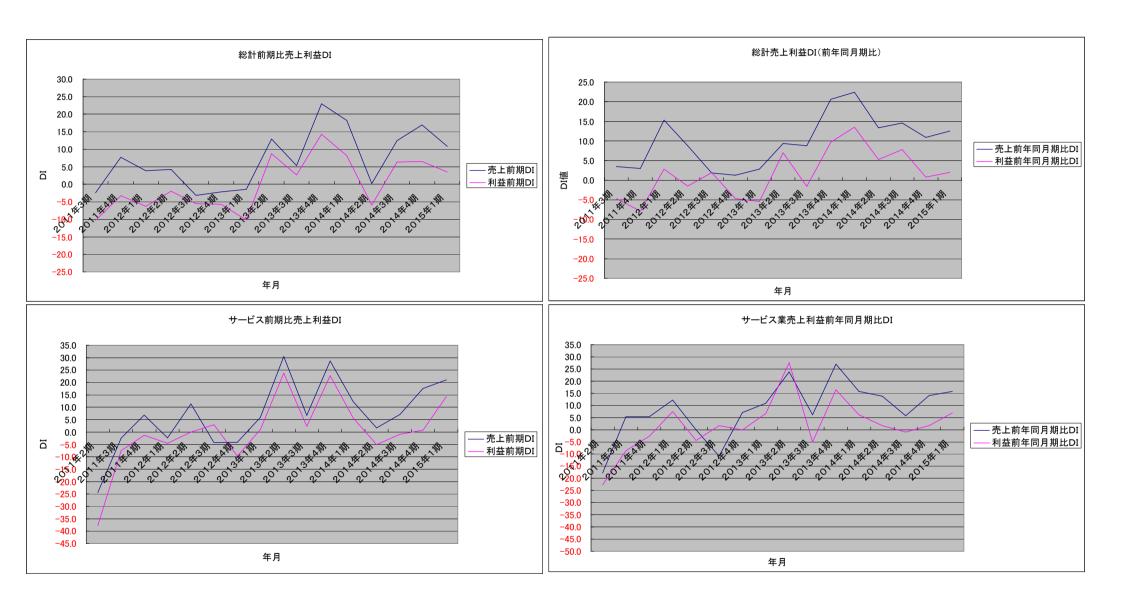
2013年

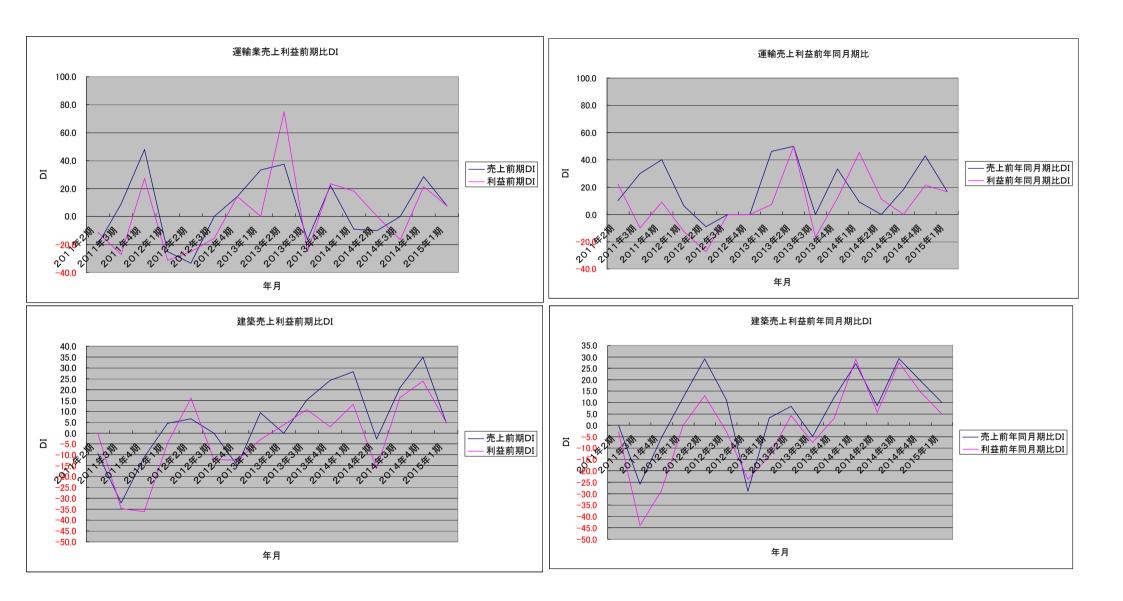
	1期	2期	3期	4期
サービス業	6.7	27.6	-5.0	16.4
運輸業	7.1	50.0	-16.7	11.8
建築業	-13.3	4.2	-7.5	3.0
製造業	-11.8	-16.5	-9.8	4.1
専門サービス業	21.6	36.6	34.7	12.1
通信情報業	0.0	20.0	27.3	20.0
流通業	-23.9	2.6	-19.6	-4.4
統計	−5.4	7.0	-1.6	9.7

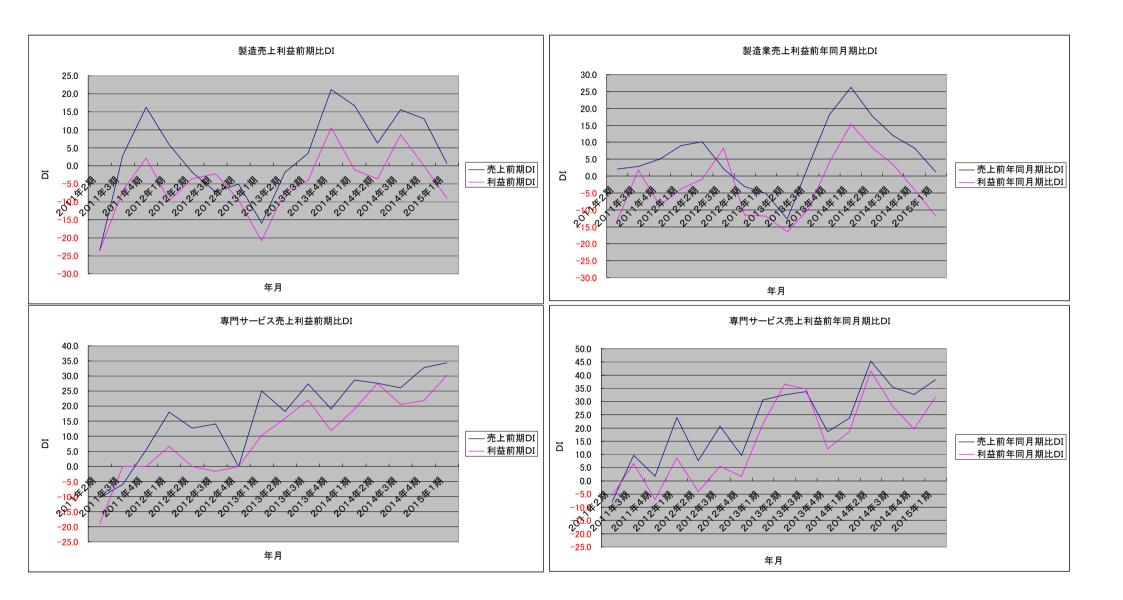
2014年

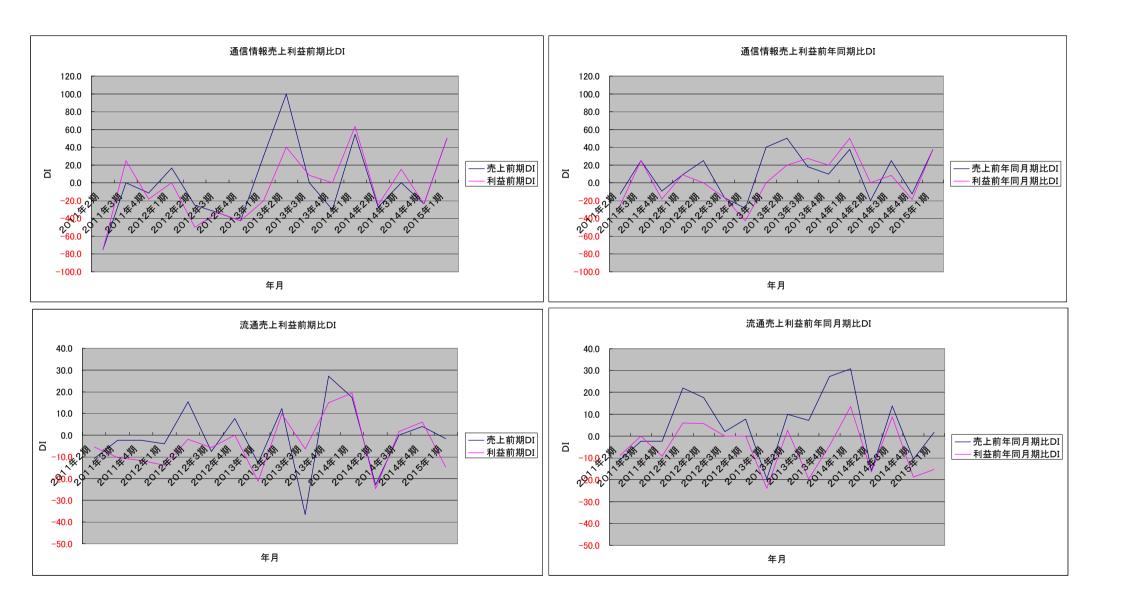
	1期	2期	3期	4期
サービス業	6.1	1.7	-1.0	1.7
運輸業	45.5	11.1	0.0	21.4
建築業	28.9	5.7	27.5	14.6
製造業	15.3	8.4	3.4	-4.1
専門サービス業	18.6	41.5	28.3	19.6
通信情報業	50.0	0.0	8.3	-18.8
流通業	13.5	-16.4	8.8	-18.8
統計	13.5	5.3	7.8	0.8

	1期
サービス業	6.9
運輸業	16.7
建築業	5.0
製造業	-11.8
専門サービス業	31.7
通信情報業	37.5
流通業	-15.3
統計	2.0









景況	成り	∖τ+ / ⊈	Ŧ夕
鬼儿	深るし	ルガ田	ጥሟ

	2013年1期	2013年2期	2013年3期	2013年4期	2014年1期	2014年2期	2014年3期	2014年4期	2015年1期
サービス業	5.6	1.2	-2.3	6.0	10.7	0.0	-16.1	-10.3	8.8
運輸業	-14.3	25.0	-33.3	25.0	45.5	-10.0	-21.4	-14.3	-15.4
建築業	22.6	4.0	8.7	22.6	46.2	-2.7	9.1	8.7	11.6
製造業	-1.4	-21.4	-6.9	3.5	16.1	7.9	-5.3	-17.9	-5.1
専門サービス業	27.3	9.3	4.8	16.7	16.3	10.7	11.9	-3.5	18.8
通信情報業	22.2	40.0	8.3	10.0	54.5	36.4	23.1	-5.9	37.5
流通業	-15.6	-34.1	-14.3	0.0	43.9	-24.6	-25.0	-40.0	-26.7
統計	2.6	-8.5	-4.3	6.4	30.4	0.4	-6.1	-13.2	1.2

景況感先行きDI推移

,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	2013年1期	2013年2期	2013年3期	2013年4期	2014年1期	2014年2期	2014年3期	2014年4期	2015年1期
サービス業		8.7	-1.7	6.0	-3.5	5.4	-6.5	-9.5	6.8
運輸業		62.5	-16.7	-5.3	9.1	-20.0	7.7	-7.1	-16.7
建築業		13.0	16.7	22.6	20.0	3.0	4.8	0.0	-4.9
製造業		1.0	5.5	3.5	-8.2	16.0	-3.4	-17.5	5.3
専門サービス業		5.4	9.0	16.7	-5.0	5.5	9.5	-5.7	18.0
通信情報業		50.0	30.0	10.0	10.0	22.2	8.3	-17.6	12.5
流通業		-5.6	-6.8	0.0	-9.5	1.8	-12.1	-33.3	1.7
統計		5.6	10.6	6.4	-6.9	8.9	-0.4	-13.2	4.5

資金繰りDI推移

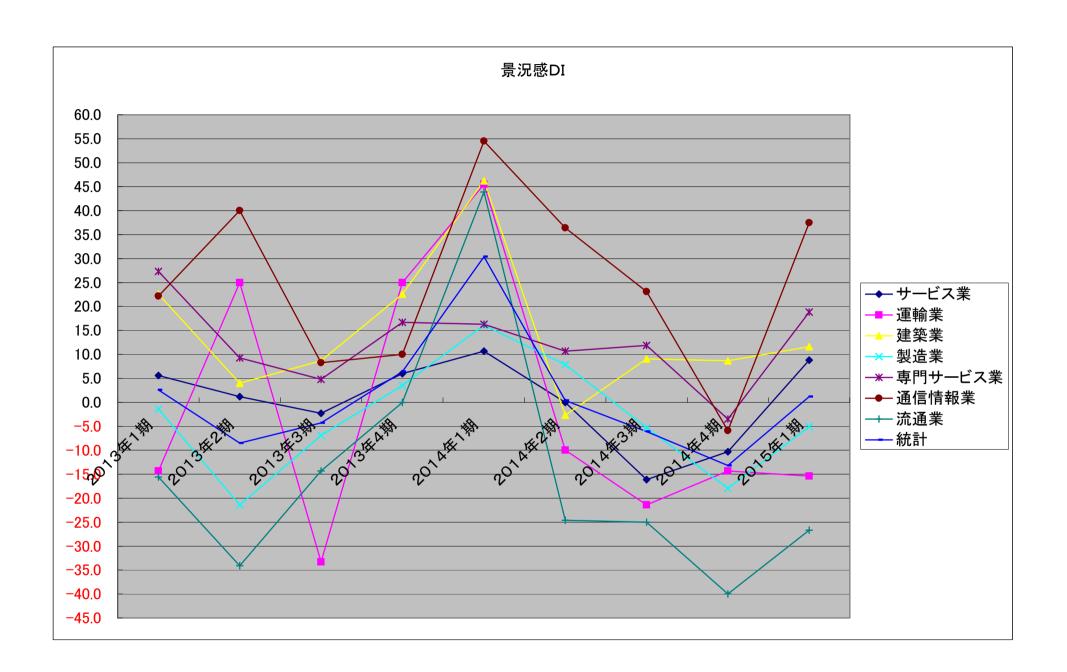
	2013年1期	2013年2期	2013年3期	2013年4期	2014年1期	2014年2期	2014年3期	2014年4期	2015年1期
サービス業	-13.1	-13.8	-15.2	-14.5	-15.6	-12.6	-9.1	-14.6	-6.3
運輸業	-13.3	-12.5	-41.7	-41.2	-36.4	-20.0	-7.1	-21.4	7.7
建築業	-23.5	-30.8	-18.2	-15.2	-5.1	-8.1	-4.7	-6.5	-9.5
製造業	-6.1	-10.5	-8.8	-15.2	-5.6	-6.3	-9.1	-0.6	0.0
専門サービス業	-7.7	2.2	1.2	-4.5	-11.1	6.9	6.0	0.0	1.6
通信情報業	-40.0	20.0	0.0	-50.0	0.0	-12.3	15.4	-17.6	0.0
流通業	-4.2	-10.3	-4.7	-15.6	-1.8	-9.5	1.7	-6.0	-6.7
統計	-11.8	-12.8	-9.7	-13.0	-9.3	-7.9	-4.8	-6.9	-2.2

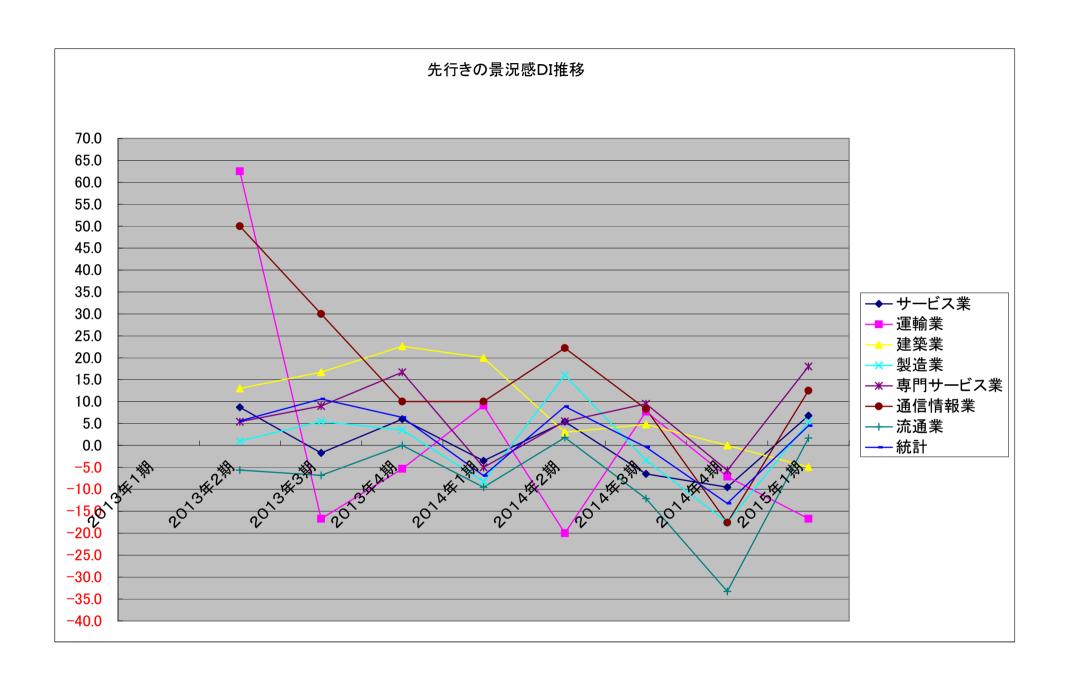
設備投資DI推移

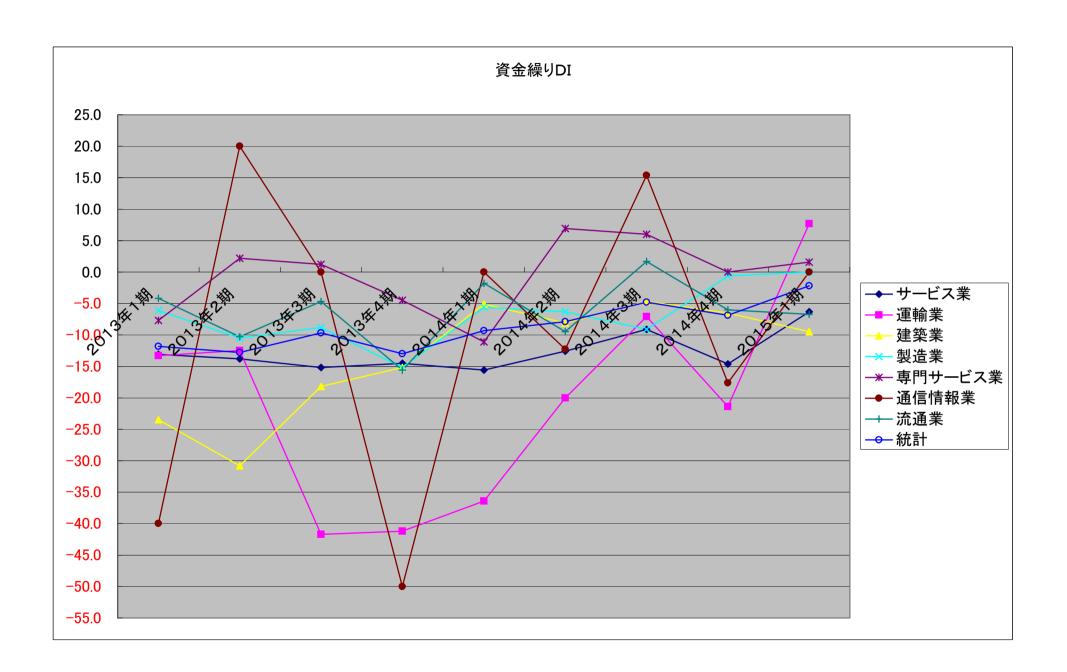
	2013年1期	2013年2期	2013年3期	2013年4期	2014年1期	2014年2期	2014年3期	2014年4期	2015年1期
サービス業	-25.8	-16.9	-20.5	-15.6	-16.2	-23.7	-34.6	-36.5	-33.0
運輸業	14.3	75.0	23.1	46.7	10.0	-40.0	30.8	0.0	9.1
建築業	-53.3	-78.3	-21.4	-3.1	-26.5	-48.5	-17.1	-53.8	-31.6
製造業	0.7	-1.9	1.9	15.4	1.8	-0.6	2.2	0.6	7.1
専門サービス業	-51.4	-63.6	-19.5	-6.2	-31.7	-39.3	-59.7	-76.5	-45.8
通信情報業	11.1	25.0	0.0	0.0	-36.4	-100.0	-16.7	-6.7	20.0
流通業	-25.5	-33.0	-1.7	-13.0	-46.3	-22.6	-10.2	-10.9	-37.5
統計	-20.2	-23.8	-8.3	0.6	-16.6	-23.1	-16.8	-26.8	-17.1

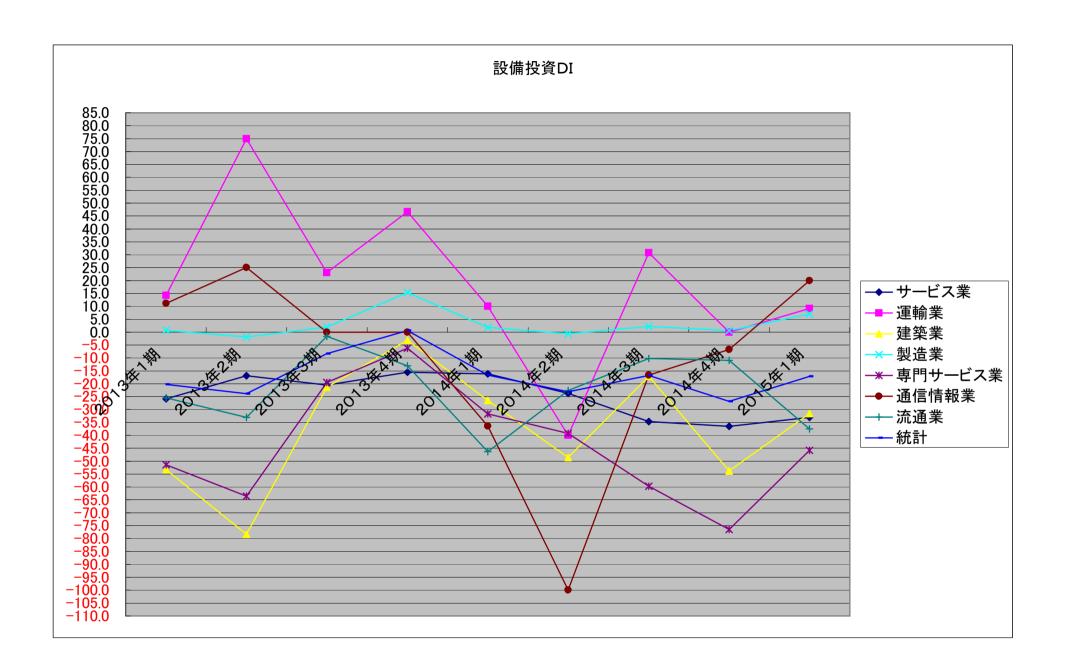
採算状況DI

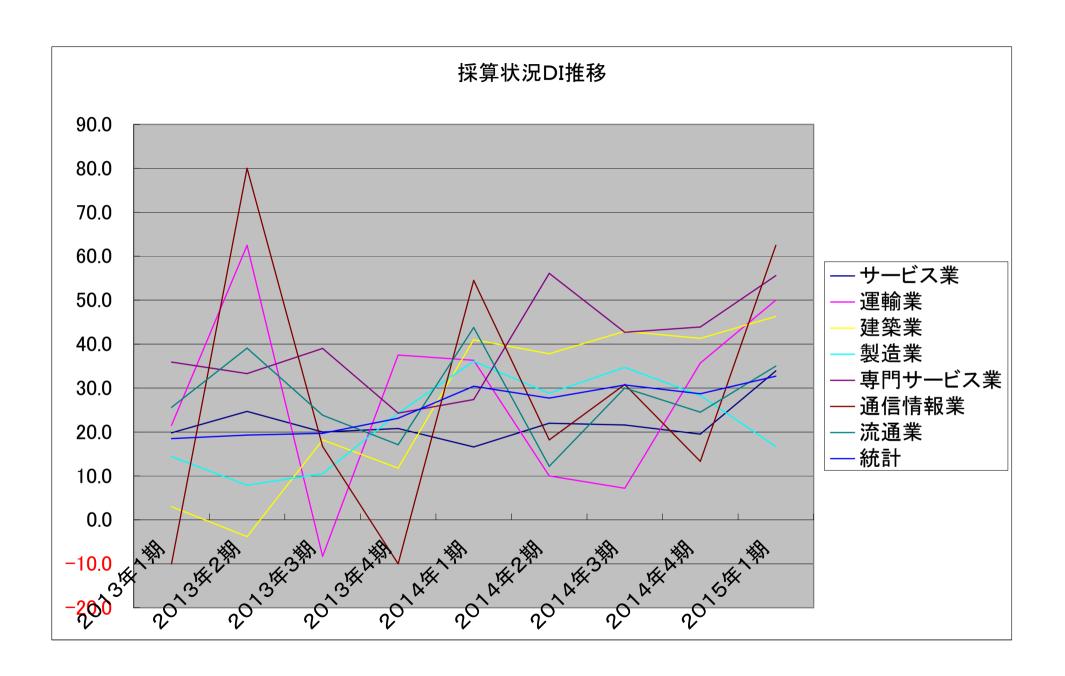
	2013年1期	2013年2期	2013年3期	2013年4期	2014年1期	2014年2期	2014年3期	2014年4期	2015年1期
サービス業	19.8	24.7	20.0	20.8	16.6	22.0	21.6	19.5	33.9
運輸業	21.5	62.5	-8.3	37.5	36.3	10.0	7.2	35.7	50.0
建築業	3.0	-3.8	18.2	11.8	41.0	37.8	42.9	41.3	46.3
製造業	14.4	7.9	10.5	24.3	36.1	28.8	34.7	28.3	16.7
専門サービス業	35.9	33.3	39.0	24.3	27.4	56.1	42.7	43.9	55.6
通信情報業	-10.0	80.0	16.7	-10.0	54.5	18.2	30.8	13.3	62.5
流通業	25.6	39.1	23.8	17.1	43.8	12.2	30.0	24.5	35.0
統計	18.5	19.3	19.7	23.1	30.4	27.7	30.7	28.7	32.7











【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	46	40.4%	46	40.4%	22	19.3%	114
運輸業	5	38.5%	4	30.8%	4	30.8%	13
建築業	13	30.2%	19	44.2%	11	25.6%	43
製造業	58	33.0%	61	34.7%	57	32.4%	176
専門サービス業							
(士業の方)	27	42.2%	32	50.0%	5	7.8%	64
通信情報業	4	50.0%	4	50.0%	0	0.0%	8
流通業	22	36.1%	16	26.2%	23	37.7%	61
その他	10	45.5%	8	36.4%	4	18.2%	22
(空白)	4	25.0%	5	31.3%	7	43.8%	16
総計	189	36.6%	195	37.7%	133	25.7%	517

売上前年同月期比

<u>冗工刖牛问月别</u>							
業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
サービス業	40	39.6%	37	36.6%	24	23.8%	101
運輸業	5	41.7%	4	33.3%	3	25.0%	12
建築業	15	37.5%	14	35.0%	11	27.5%	40
製造業	63	37.1%	46	27.1%	61	35.9%	170
専門サービス業							
(士業の方)	26	43.3%	31	51.7%	3	5.0%	60
通信情報業	4	50.0%	3	37.5%	1	12.5%	8
流通業	22	37.3%	16	27.1%	21	35.6%	59
その他	12	54.5%	5	22.7%	5	22.7%	22
(空白)	6	40.0%	6	40.0%	3	20.0%	15
総計	193	39.6%	162	33.3%	132	27.1%	487

②利益動向利益前期比

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
サービス業	42	37.5%	44	39.3%	26	23.2%	112
運輸業	5	38.5%	4	30.8%	4	30.8%	13
建築業	12	28.6%	20	47.6%	10	23.8%	42
製造業	46	26.1%	68	38.6%	62	35.2%	176
専門サービス業							
(士業の方)	26	41.3%	30	47.6%	7	11.1%	63
通信情報業	4	50.0%	4	50.0%	0	0.0%	8
流通業	17	27.9%	18	29.5%	26	42.6%	61
その他	7	31.8%	11	50.0%	4	18.2%	22
(空白)	5	31.3%	4	25.0%	7	43.8%	16
総計	164	32.0%	203	39.6%	146	28.5%	513

利益前年同期比

1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1							
業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
サービス業	35	34.3%	39	38.2%	28	27.5%	102
運輸業	5	41.7%	4	33.3%	3	25.0%	12
建築業	13	32.5%	16	40.0%	11	27.5%	40
製造業	48	28.2%	54	31.8%	68	40.0%	170
専門サービス業							
(士業の方)	26	43.3%	27	45.0%	7	11.7%	60
通信情報業	4	50.0%	3	37.5%	1	12.5%	8
流通業	17	28.8%	16	27.1%	26	44.1%	59
その他	9	40.9%	8	36.4%	5	22.7%	22
(空白)	6	40.0%	5	33.3%	4	26.7%	15
総計	163	33.4%	172	35.2%	153	31.4%	488

③採算状況

- C 271 7 1 7 11							
業種	黒字	割合	トントン	割合	赤字	割合	総計
サービス業	58	51.8%	34	30.4%	20	17.9%	112
運輸業	8	66.7%	2	16.7%	2	16.7%	12
建築業	22	53.7%	16	39.0%	3	7.3%	41
製造業	73	42.0%	57	32.8%	44	25.3%	174
専門サービス業							
(士業の方)	40	63.5%	18	28.6%	5	7.9%	63
通信情報業	5	62.5%	3	37.5%	0	0.0%	8
流通業	31	51.7%	19	31.7%	10	16.7%	60
その他	11	52.4%	7	33.3%	3	14.3%	21
(空白)	9	56.3%	3	18.8%	4	25.0%	16
総計	257	50.7%	159	31.4%	91	17.9%	507

4景気動向

	• •J						
業種	好転	割合	横ばい	割合	悪化	割合	総計
サービス業	25	22.1%	73	64.6%	15	13.3%	113
運輸業	0	0.0%	11	84.6%	2	15.4%	13
建築業	10	23.3%	28	65.1%	5	11.6%	43
製造業	35	20.0%	96	54.9%	44	25.1%	175
専門サービス業							
(士業の方)	16	25.0%	44	68.8%	4	6.3%	64
通信情報業	3	37.5%	5	62.5%	0	0.0%	8
流通業	7	11.7%	30	50.0%	23	38.3%	60
その他	5	22.7%	15	68.2%	2	9.1%	22
(空白)	2	12.5%	12	75.0%	2	12.5%	16
総計	103	20.0%	314	61.1%	97	18.9%	514

⑤景況感先行き

業種	好転	割合	横ばい	割合	悪化	割合	総計
サービス業	26	25.2%	58	56.3%	19	18.4%	103
運輸業	0	0.0%	10	83.3%	2	16.7%	12
建築業	9	22.0%	21	51.2%	11	26.8%	41
製造業	41	24.3%	96	56.8%	32	18.9%	169
専門サービス業							
(士業の方)	16	26.2%	40	65.6%	5	8.2%	61
通信情報業	2	25.0%	5	62.5%	1	12.5%	8
流通業	12	20.3%	36	61.0%	11	18.6%	59
その他	3	14.3%	15	71.4%	3	14.3%	21
(空白)	1	7.1%	9	64.3%	4	28.6%	14
総計	110	22.5%	290	59.4%	88	18.0%	488

⑤資金繰り

	7						
業種	楽	割合	普通	割合	苦しい	割合	総計
サービス業	17	15.3%	70	63.1%	24	21.6%	111
運輸業	4	30.8%	6	46.2%	3	23.1%	13
建築業	6	14.3%	26	61.9%	10	23.8%	42
製造業	33	18.9%	109	62.3%	33	18.9%	175
専門サービス業							
(士業の方)	11	17.2%	43	67.2%	10	15.6%	64
通信情報業	1	12.5%	6	75.0%	1	12.5%	8
流通業	10	16.7%	36	60.0%	14	23.3%	60
その他	5	23.8%	12	57.1%	4	19.0%	21
(空白)	3	18.8%	11	68.8%	2	12.5%	16
総計	90	17.6%	319	62.5%	101	19.8%	510

(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	27	24.5%	12	10.9%	8	7.3%	14	12.7%	6	5.5%	8	7.3%	17	15.5%	
運輸業	4	30.8%	1	7.7%	1	7.7%	1	7.7%	0	0.0%	0	0.0%	2	15.4%	
建築業	7	20.0%	5	14.3%	4	11.4%	2	5.7%	0	0.0%	1	2.9%	6	17.1%	
製造業	27	17.9%	14	9.3%	11	7.3%	29	19.2%	12	7.9%	8	5.3%	10	6.6%	
専門サービス業	15	34.9%	4	9.3%	0	0.0%	10	23.3%	2	4.7%	5	11.6%	4	9.3%	
通信情報業	2	22.2%	1	11.1%	0	0.0%	3	33.3%	1	11.1%	1	11.1%	0	0.0%	
流通業	10	16.9%	6	10.2%	0	0.0%	14	23.7%	7	11.9%	6	10.2%	5	8.5%	
その他	5	22.7%	3	13.6%	0	0.0%	5	22.7%	2	9.1%	3	13.6%	2	9.1%	
(空白)	3	20.0%	4	26.7%	2	13.3%	4	26.7%	0	0.0%	0	0.0%	2	13.3%	
総計	100	21.9%	50	10.9%	26	5.7%	82	17.9%	30	6.6%	32	7.0%	48	10.5%	
(1)1業種	8	割合	9	割合	10	割合	11)	割合	12	割合	13	割合	14)	割合	総計
サービス業	7	6.4%	1	0.9%	5	4.5%	0	0.0%	1	0.9%	0	0.0%	4	3.6%	110
運輸業	0	0.0%	1	7.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	7.7%	2	15.4%	13
建築業	5	14.3%	4	11.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.9%	35
製造業	22	14.6%	8	5.3%	0	0.0%	1	0.7%	0	0.0%	5	3.3%	4	2.6%	151
専門サービス業	2	4.7%	0	0.0%	1	2.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	43
通信情報業	1	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	9
流通業	5	8.5%	3	5.1%	0	0.0%	1	1.7%	0	0.0%	2	3.4%	0	0.0%	59
その他	1	4.5%	1	4.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	22
						0.00/		0.00/	_	0.00/		0.00/	_	0.00/	15
(空白)	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	15

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)

### 2			当に ン・6/3・フルールイフィック	
1 サービス素 的動車販売、整備、修理、保険代理店 今までより高付加価値商品の取り扱いによる 切りあう人が考える分。自社を知って頂ける方が増えたから、お客様の増加 に製かていると思われる。 ポープリンプランニング・施工・整理・ビル・マンションの管理、核合施設の役 伊・ビス素 伊・ビス素 1 世紀を施設の役 伊・ビス素 1 世紀をから車輌ングランス 高品やサービス素 1 世紀でより、大力である。 1 世祖別件の設備等の修繕、取替えの拡大 車輌・弱点販売から車輌ングランス 1 番品やサービス素 1 世元と文素 1 サルビス素 1 世元と文素 1 サルビスを 1 世元と文素 2 世元と文素 1 リス・シサブライ素(ホテル・ルーン・)・アリアコーディネー・・イン・リアリア販売 2 世元と文素 1 リス・シサブライ素(ホテル・ルータ・)・アリアコーディネー・・イン・アリアコーディスー・・イン・アリアコーディスー・・イン・アリアコーディスー・・イン・アリアコーディスー・・イン・アリアコーディスート・イン・アリアコーディスート・イン・アリア・アリアコーディスート・イン・アリア・アリア・アリア・アリア・アリア・アリア・アリア・アリア・アリア・アリ		莱 種		
1 サービス素 的動車販売、整備、修理、保険代理店 今までより高付加価値商品の取り扱いによる 切りあう人が考える分。自社を知って頂ける方が増えたから、お客様の増加 に製かていると思われる。 ポープリンプランニング・施工・整理・ビル・マンションの管理、核合施設の役 伊・ビス素 伊・ビス素 1 世紀を施設の役 伊・ビス素 1 世紀をから車輌ングランス 高品やサービス素 1 世紀でより、大力である。 1 世祖別件の設備等の修繕、取替えの拡大 車輌・弱点販売から車輌ングランス 1 番品やサービス素 1 世元と文素 1 サルビス素 1 世元と文素 1 サルビスを 1 世元と文素 2 世元と文素 1 リス・シサブライ素(ホテル・ルーン・)・アリアコーディネー・・イン・リアリア販売 2 世元と文素 1 リス・シサブライ素(ホテル・ルータ・)・アリアコーディネー・・イン・アリアコーディスー・・イン・アリアコーディスー・・イン・アリアコーディスー・・イン・アリアコーディスー・・イン・アリアコーディスート・イン・アリアコーディスート・イン・アリア・アリアコーディスート・イン・アリア・アリア・アリア・アリア・アリア・アリア・アリア・アリア・アリア・アリ	ĺ			吸収合併による事業の拡大
2 サービス業 自動車販売、整備、修理、保険代理に 対したシストが増えるか、自社を知って頂ける方が増えたから、お客様の増加 に繋がっていると思われる。また、SNSを活用して活動を発信している事も 光常していると思われる。また、SNSを活用して活動を発信している事も 光常していると思われる。また、SNSを活用して活動を発信している事も 光常していると思われる。また、SNSを活用して活動を発信している事も 光常していると思われる。また、SNSを活用して活動を発信している事も 光常していると思われる。また、SNSを活用して活動を発信している事も 光常していると思われる。また、SNSを活用して活動を発信している事も 光明・ロード・ロード・ロード・ロード・ロード・ロード・ロード・ロード・ロード・ロード	4	44_ビラ柴		7 K 1 7 1 - 5 1 5 1 5 K 5 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1
### ### ### ### ### ### ### ### ### ##				
### ### ### ### ### ### ### ### ### ##	2	サービス業	自動車販売、整備、修理、保険代理店	今までより高付加価値商品の取り扱いによる
3 サービス業 経営者のサポート業	ſ			知りあう人が増える分 白社を知って頂ける方が増えたから お客様の増加
### 1 **				
サービス素 偏元 (1) であった。				
サービス素 偏元 (1) であった。	3	サービス業	経営者のサポート業	影響していると思われる。
サービス来 横の企画 版工、管理為とはメンテナ 管理別件の設備等の修繕、取替えの拡大	ı			
## 500 (大力・デンス・ で				
### 商品販売から車輌シアンス、改造などトップに関するワンストップ サービス業 竹製の の				
### 商品販売から車輌シアンス、改造などトップに関するワンストップ サービス業 竹製の の	4	サービス業	備の企画、施工、管理およびメンテナ	管理別件の設備等の修繕、取替えの拡大 📗 📗 📗 📗 📗 📗 📗 📗 📗 📗 📗 📗 📗
世世区来 情報システム開発 長生の地道な取り組みの開発からの評価 天本 大田	· · ·	, _,,,,,		THE TANKE OF THE T
### サービス東				
日本・ビス東			造などトラックに関するワンストップ	
日本・ビス東	5	サービス業	サービス業	商品やサービスの強化は当然ですが、総合サービスカでの差別化
サービス業 開発、および販促資料制作、システム 神意先の評価を得たため。 サービス業 所発、および販促資料制作 不動産コンサルタン・投資期間、不動 産件か・不動産管理、内装請負、イン アリアコーディネート・インデリア販売 別ネンサンライ業 (ホテル、病院の寝具 リービス業 類、オル) リネンサブライ業 (ホテル、病院の寝具 リービス業 類、タオル) サービス 類、タオル) サービス 望頭、電気設備業 リビードス 学校、東京 (東京 大田) リン・トルス が 大田 (東京 大田) リン・トルス に から 一次 で 東京 が出てきている。営業力強化を進める中で、独化する 事が出てきている。営業力強化を進める中で、独化する 事が出てきている。営業力強化を進める中で、独化する 事が出てきている。営業力強化を進める中で、独化する 事が出てきている。営業力強化を進める中で、独化する 事が出てきている。営業力強化を進める中で、独化する 事が出てきている。営業力強化を進める中で、独化する 事が出てきている。営業力強化を進める中で、独化する 事が出てきている。営業力強化を進める中で、独化する 東京 に 大田 (大田 大田 大	Ğ	ノ レハ木		
### 世代ス集 開発、および販促資料制作 する提案で得意先の評価を得たため。 ************************************	О	サービス来		
### 世代ス集 開発、および販促資料制作 する提案で得意先の評価を得たため。 ************************************			工業製品の技術資料制作、システム	得意先の新商品の増加による受注増と、主業務である技術資料作成をIT化
8 サービス業	7	サービス業		
世一之来 中一之来 東京の本大・マンタン・アリア販売 直取引の拡大、需要の拡大 新学採用にあたり、社員と一緒にルールや仕組みづくりを進める中で、社員 サービス業 類点タオル) サービス東 類点タオル) サービス東 変換乗 焼き肉、ラーシン、居酒屋 サービス東 変換乗 焼き肉、ラーシン、居酒屋 サービス東 変換乗 焼き肉、ラーシン、居酒屋 サービス東 世上、大田、大田、大田、大田、大田、大田、大田、大田、大田、大田、大田、大田、大田、	_ ′ I	/ L八未		7 も近末に内心ルの計画で付たため。
### サービス業				
### サービス業			産仲介・不動産管理、内装請負、イン	
9 サービス業 別・カナル 病院の寝具 リネンサブライ業(ホテル、病院の寝具 リナービス素 放棄・ 別・カナル 病院の寝具 リービス業 放棄・ 別・カナル 病院の寝具 サービス素 変 2 2 2 2 2 2 2 3 2 3 2 3 2 3 2 3 2 3 2	٥	サービフ 業		専取引の女士 雰囲の女士
9 サービス業 10 サービス業 10 サービス業 2	ø	ヮーLへ未		
9 サービス業 飲食業、焼き肉、ラーメン、居酒屋 サービス業 飲食業、焼き肉、ラーメン、居酒屋 リビート紹介による販売先の増加 10 サービス業 飲食業、焼き肉、ラーメン、居酒屋 リビート紹介による販売先の増加 務めい売上増だが、仕入れバランスが悪く利益が減となる。営業部が売上増、表したり条な装の小売販売 特別の売したり名な装の小売販売 資協、売上地付さが、仕入れバランスが悪く利益が減となる。営業部が売上増、表したりを表すが良している。 対場の売したしり条な装の小売販売 特別の売したしりまたが減長している。 対規顧客獲得 サービス業 大道事業 台土の土土のルートリートンタル、戻具の丸洗 お規顧客獲得 自光の独自性が認められた為 10米の独自性が認められた為 10米の連伸を選売 10米の本自性が認められた為 10米の連伸を選売 10米の強力を対したる 10米の強力を対しまたる。 10米の強力を対したる 10米の強力を対したる 10米の発力を対したる 10米の強力を対したる 10米の主との強力を受けるとととのでありに発力を対しまたる。 10米の企業を持入しために表しまたる。				新쑤採用にあたり、社員と一緒にルールや仕組みづくりを進める中で、社員
9 サービス業 飲食業、焼き肉、ラーメン、居酒屋 サービス業 飲食業、焼き肉、ラーメン、居酒屋 リビート紹介による販売先の増加 10 サービス業 飲食業、焼き肉、ラーメン、居酒屋 リビート紹介による販売先の増加 務めい売上増だが、仕入れバランスが悪く利益が減となる。営業部が売上増、表したり条な装の小売販売 特別の売したり名な装の小売販売 資協、売上地付さが、仕入れバランスが悪く利益が減となる。営業部が売上増、表したりを表すが良している。 対場の売したしり条な装の小売販売 特別の売したしりまたが減長している。 対規顧客獲得 サービス業 大道事業 台土の土土のルートリートンタル、戻具の丸洗 お規顧客獲得 自光の独自性が認められた為 10米の独自性が認められた為 10米の連伸を選売 10米の本自性が認められた為 10米の連伸を選売 10米の強力を対したる 10米の強力を対しまたる。 10米の強力を対したる 10米の強力を対したる 10米の発力を対したる 10米の強力を対したる 10米の主との強力を受けるとととのでありに発力を対しまたる。 10米の企業を持入しために表しまたる。	l		リネンサプライ業(ホテル 病院の窪旦	のモチベーションが上がってきている。堂業力強化を進める中で、強化する
10 サービス業 飲食業、焼き肉、ラーメン、居酒屋	ام	サービッ 坐		
サービス業 空調、電気設備業		ソーレ人未		尹が山 (さくいる。
サービス業 空調、電気設備業				人材の成長、チームのまと <u>ま</u> り
物人のユニフォームのルート営業と 外売。だんじり祭衣装の小売販売				リピート紹介による販売先の増加
12	''			
13				
13	12	サービス業	小売。だんじり祭衣装の小売販売	増。若手が成長している。
14 サービス業 い寝具の販売 1 分配				
14 サービス業	''			机风限省没付
### ### ### ### ### #################				
### ### ### ### ### #################	14	サービス業	い、寝具の販売	白光の独自性が認められた為
16 サービス業 販売 産学連携コーディネート 新規案件の獲得 新規顧客の増加。インターネット顧客の増。 アレビス業 産学連携コーディネート 新規案件の獲得 サービス業 学校、事務請負 新規分野の受注増 サービス業 関売促進コンサルティング・広告制作 取引先からの受注増コサービスの強化 担力・ビス業 販売促進コンサルティング・広告制作 取引先からの受注増コサービスの強化 フリービス業 阿素デザイン(デザインプロダウション) 社員の増加 大道具 舞台奏術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具 舞台奏術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス オービス業 補職器の販売、修理 広告を出したこと マレービス業 補職器の販売、修理 広告を出したこと でいねい仕事 タレントプロダウション、映像、音声近テンス制作 タレントプロダウション、映像、音声近テンス制作 第一世人文業 不動産管理、仲介業 単価が上がる取り組み 単価が上がる取り組み 運送・倉庫・流通加工・特定人材派遣・賃貸業 面検室 運送業 主に引越し業 類規の取引に対し入材が確保できたこと を提覧・変遣輸業 運送業 15引越し業 無限の取引に対し入材が確保できたこと を開始を持つて行ってきているから。 22 連輸業 運送業 言に引越し業 類規の取引に対し人材が確保できたこと でいねい仕事を確実に誠意を持って行ってきているから。 23 連輸業 運送業 宝気設備工事業 受注金額の高い工事を受注したため(利益率は低い) 理整業 空調設備工事会社 地道な経続 原守 地道な経続 東京 空調設備工事会社 地道な経続 東京 の着かない仕事をはましい。品質を第一に納期も第一に取組んでいる。 施策期限による駆け込み需要 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 3 3 2 3 3 3 3	15			
16 サービス業 販売 新規顧客の増加。インターネット顧客の増。 17 サービス業 産学連携コーディネート 新規条件の獲得 18 サービス業	13) し八未		初しい物件のカープグにこいない、制成膜骨で使付したこと。
7 サービス業 産学連携コーディネート 新規条件の獲得 サービス業 輸入車販売、修理 サービス業 地の一ビス業 地の一ビス業 地の一ビス業 地の一ビス業 地の一ビス業 地の一ビス業 地の一ビス				
7 サービス業 産学連携コーディネート 新規条件の獲得 サービス業 輸入車販売、修理 サービス業 地の一ビス業 地の一ビス業 地の一ビス業 地の一ビス業 地の一ビス業 地の一ビス業 地の一ビス	16	サービス業	販売	新規顧客の増加。インターネット顧客の増。
18 サービス業 学校、事務請負		サービス業	産学連携コーディネート	新規室件の獲得
19 サービス業 輸入車販売、修理 サービス内容の特化、顧客サポートシステム導入 1 サービス業 販売促進コンサルティング・広告制作 取引先からの受注増⇒サービスの強化 2 サービス業 商業デザイン(デザインブロダクション) 社員の増加 3 サービス業 (信用金庫 販売単価の見直し(値下げ)・販売エリアの拡大 景気がよくなったから 2 サービス業 シクタンク・コンサルタント・建築設計 国の景気対策・人員の強化				
20 サービス業 販売促進コンサルティング・広告制作 取引先からの受注増⇒サービスの強化 フサービス業 商業デザイン(デザインプロダクション) 社員の増加 販売単価の見直し(値下げ)・販売エリアの拡大 景気がよくなったから 景気がよくなったから サービス業 シンクタンク・コンサルタント・建築設計 国の景気対策・人員の強化 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス ヤービス業 一ジの製作、施工。 大道に、実直にやってきたことが花開いた。業界的に仕事が増えている。会社のムードがよくなっていること。(定期的な人材確保) サービス業 マラジの製作、施工。 大造を出したこと ではおい仕事 タレントプロダクション、映像、音声近 フス制作 サービス業 不動産管理、仲介業 単価が上がる取り組み 運送・倉庫・流通加工・特定人材派遣 賃貸業 社員と共に、与えられた仕事を確実に誠意を持って行ってきているから。 運輸業 運送業 主に引越し業 新規の取引に対し入材が確保できたこと 課業業 軽貨物運送事業 新規の取引に対し人材が確保できたこと 22 運輸業 軽貨物運送事業 新規の取引に対し人材が確保できたこと 23 運輸業 軽貨物運送事業 野規の取引に対し人材が確保できたこと 24 建築業 電気設備工事業 受注金額の高い工事を受注したため(利益率は低い) 25 建築業 空調・給排気等のダクト化工及び施工 接掌の合わない仕事をしない。品質を第一に頼組んでいる。 25 建築業 空調・給排気等のダクト化工及び施工 接換の取引に対し人材が確保できたこと 25 連業 大陽光パネルの販売・設置・保守 地道な継続 25 単のの設備更新、新設案件需要の増加のため・他社が技術的に施工困産な物件を、発注者に信頼を得て施工を竣工し 15 た。又下請協力企業者確保し施工に継げた。設計事業所が具体的な施工 75 法を提案できない中で当社が施工法を提案受注した。 75 法を提案できない中で当社が施工法を提案受注した。 75 法を提案できない中で当社が施工法を提案受注した。 75 法を提案できない中で当社が施工法を提案受注した。 75 法を提案できない中で当社が施工法を提案受注した。 75 法を提案できない中で当社が施工法を提案を見に加工を竣工し 15 と 75 と 75 は 75 と 75 は 75 は 75 と 75 は 75 と 75 は 75 は				
20 サービス業 販売促進コンサルティング・広告制作 取引先からの受注増⇒サービスの強化 フサービス業 商業デザイン(デザインプロダクション) 社員の増加 販売単価の見直し(値下げ)・販売エリアの拡大 景気がよくなったから サービス業 人材派遣 景気がよくなったから 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス ヤービス業 有聴器の販売、修理 大世・ビス業 (ADアータサービス (ADアータサービス (ADアータサービス) (ADアータサービス (ADアータサービス (ADアータサービス) (ADアータサービス (ADPアータリービス (ADPPータリービス (19	サービス業	輸入車販売、修理	サービス内容の特化、顧客サポートシステム導入
21 サービス業 販売促進コンサルティング・広告制作 取引先からの受注増⇒サービスの強化				社内党業力の強化
22		ノ レハ木	ᄠᆂᄱᄽᆈᅩᆚᇺᆖᄼᅝᇰᅔᄹᆀᄹ	
23 サービス業 信用金庫 販売単価の見直し(値下げ)・販売エリアの拡大				
23 サービス業 信用金庫 販売単価の見直し(値下げ)・販売エリアの拡大	22	サービス業	商業デザイン(デザインプロダクション)	社員の増加
サービス業			信田全庙	販売単価の目直し(値下げ)・販売エリアの拡大
サービス業 シンクタンク・コンサルタント・建築設計 国の景気対策・人員の強化				
大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ステージの製作、施工。		サービス来	人প派這	京丸かよくなつにから
大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ステージの製作、施工。	25	サービス業	シンクタンク・コンサルタント・建築設計	国の景気対策・人員の強化
### 15 おおります ままります まま	ľ		大道具 舞台美術 商業施設の基飾	
26	l			
大学・ビス業 補聴器の販売、修理 広告を出したこと				
大学・ビス業 補聴器の販売、修理 広告を出したこと	26	サービス業	テージの製作、施工。	社のムードがよくなっていること。(定期的な人材確保)
28 サービス業	27			
タレントプロダクション、映像、音声近テ				
29 サービス業 ンス制作 人材の能力向上、育成。会社組織の改革 単価が上がる取り組み 運送・倉庫・流通加工・特定人材派遣・ 賃貸業 社員と共に、与えられた仕事を確実に誠意を持って行ってきているから。 32 運輸業 運送業 主に引越し業 優秀な人材が増え、社内での競争が活発になった 33 運輸業 軽貨物運送事業 新規の取引に対し人材が確保できたこと 4 建築業 電気設備工事業 受注金額の高い工事を受注したため(利益率は低い) 25 建築業 空調・給排気等のダクト化工及び施工 採算の合わない仕事をしない。品質を第一に納期も第一に取組んでいる。 6 建築業 太陽光パネルの販売・設置・保守 施策期限による駆け込み需要 2 2 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 4 3 4 3 4 3 4 3	28	サーヒ人 業		しいねい江争
29 サービス業 ンス制作 人材の能力向上、育成。会社組織の改革 単価が上がる取り組み 運送・倉庫・流通加工・特定人材派遣・ 賃貸業 社員と共に、与えられた仕事を確実に誠意を持って行ってきているから。 32 運輸業 運送業 主に引越し業 優秀な人材が増え、社内での競争が活発になった 33 運輸業 軽貨物運送事業 新規の取引に対し人材が確保できたこと 4 建築業 電気設備工事業 受注金額の高い工事を受注したため(利益率は低い) 25 建築業 空調・給排気等のダクト化工及び施工 採算の合わない仕事をしない。品質を第一に納期も第一に取組んでいる。 6 建築業 太陽光パネルの販売・設置・保守 施策期限による駆け込み需要 2 2 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 4 3 4 3 4 3 4	ſ		タレントプロダクション、映像、音声折テ	
30 サービス業 不動産管理、仲介業 単価が上がる取り組み 運送・倉庫・流通加工・特定人材派遣・	20	廿―ビュ業		人材の能力向上 育成 合計組織の改革
運送・倉庫・流通加工・特定人材派遣・ 運輸業 賃貸業 社員と共に、与えられた仕事を確実に誠意を持って行ってきているから。 22 運輸業 運送業 主に引越し業 優秀な人材が増え、社内での競争が活発になった。 33 運輸業 軽貨物運送事業 新規の取引に対し人材が確保できたこと。 34 建築業 電気設備工事業 受注金額の高い工事を受注したため(利益率は低い) 35 建築業 空調・給排気等のダクト化工及び施工 採算の合わない仕事をしない。品質を第一に納期も第一に取組んでいる。 36 建築業 大陽光パネルの販売・設置・保守 施策期限による駆け込み需要。 建築業 空調設備工事会社 地道な継続。 38 建築業 環境プラント機器の備付工事 国内の設備更新、新設案件需要の増加のため ・他社が技術的に施工困難な物件を、発注者に信頼を得て施工を竣工した。又下請協力企業者確保し施工に継げた。設計事業所が具体的な施工方法を提案できない中で当社が施工法を提案受注した。	23			
運輸業 賃貸業 社員と共に、与えられた仕事を確実に誠意を持って行ってきているから。 2 運輸業 運送業 主に引越し業 優秀な人材が増え、社内での競争が活発になった 3 運輸業 軽貨物運送事業 新規の取引に対し人材が確保できたこと 3 運輸業 電気設備工事業 受注金額の高い工事を受注したため(利益率は低い) 3 5 建築業 空調・給排気等のダクト化工及び施工 採算の合わない仕事をしない。品質を第一に納期も第一に取組んでいる。 3 6 建築業 太陽光パネルの販売・設置・保守 施策期限による駆け込み需要 地道な継続 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2	30			単価か上かる取り組み
運輸業 賃貸業 社員と共に、与えられた仕事を確実に誠意を持って行ってきているから。 2 運輸業 運送業 主に引越し業 優秀な人材が増え、社内での競争が活発になった 3 運輸業 軽貨物運送事業 新規の取引に対し人材が確保できたこと 3 運輸業 電気設備工事業 受注金額の高い工事を受注したため(利益率は低い) 3 5 建築業 空調・給排気等のダクト化工及び施工 採算の合わない仕事をしない。品質を第一に納期も第一に取組んでいる。 3 6 建築業 太陽光パネルの販売・設置・保守 施策期限による駆け込み需要 地道な継続 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2	ĺ		運送・倉庫・流涌加工・特定人材派遣・	
32 運輸業 運送業 主に引越し業 優秀な人材が増え、社内での競争が活発になった 33 運輸業 軽貨物運送事業 新規の取引に対し人材が確保できたこと 34 建築業 電気設備工事業 受注金額の高い工事を受注したため(利益率は低い) 35 建築業 空調・給排気等のダクト化工及び施工 採算の合わない仕事をしない。品質を第一に納期も第一に取組んでいる。 36 建築業 太陽光パネルの販売・設置・保守 施策期限による駆け込み需要 37 建築業 空調設備工事会社 地道な継続 38 建築業 環境プラント機器の備付工事 国内の設備更新、新設案件需要の増加のため ・他社が技術的に施工困難な物件を、発注者に信頼を得て施工を竣工した。又下請協力企業者確保し施工に継げた。設計事業所が具体的な施工方法を提案できない中で当社が施工法を提案受注した。	21			計量と共に 与えられた仕事を確実に誠音を持って行ってきているから
33 運輸業 軽貨物運送事業 新規の取引に対し人材が確保できたこと 34 建築業 電気設備工事業 受注金額の高い工事を受注したため(利益率は低い) 35 建築業 空調・給排気等のダクト化工及び施工 採算の合わない仕事をしない。品質を第一に納期も第一に取組んでいる。 36 建築業 太陽光パネルの販売・設置・保守 施策期限による駆け込み需要 37 建築業 空調設備工事会社 地道な継続 38 建築業 環境プラント機器の備付工事 国内の設備更新、新設案件需要の増加のため ・他社が技術的に施工困難な物件を、発注者に信頼を得て施工を竣工し た。又下請協力企業者確保し施工に継げた。設計事業所が具体的な施工 方法を提案できない中で当社が施工法を提案受注した。			貝貝木	
34 建築業 電気設備工事業 受注金額の高い工事を受注したため(利益率は低い) 35 建築業 空調・給排気等のダクト化工及び施工 採算の合わない仕事をしない。品質を第一に納期も第一に取組んでいる。 36 建築業 太陽光パネルの販売・設置・保守 施策期限による駆け込み需要 37 建築業 空調設備工事会社 地道な継続 38 建築業 環境プラント機器の備付工事 国内の設備更新、新設案件需要の増加のため ・他社が技術的に施工困難な物件を、発注者に信頼を得て施工を竣工した。又下請協力企業者確保し施工に継げた。設計事業所が具体的な施工方法を提案できない中で当社が施工法を提案受注した。				
34 建築業 電気設備工事業 受注金額の高い工事を受注したため(利益率は低い) 35 建築業 空調・給排気等のダクト化工及び施工 採算の合わない仕事をしない。品質を第一に納期も第一に取組んでいる。 36 建築業 太陽光パネルの販売・設置・保守 施策期限による駆け込み需要 37 建築業 空調設備工事会社 地道な継続 38 建築業 環境プラント機器の備付工事 国内の設備更新、新設案件需要の増加のため ・他社が技術的に施工困難な物件を、発注者に信頼を得て施工を竣工した。又下請協力企業者確保し施工に継げた。設計事業所が具体的な施工方法を提案できない中で当社が施工法を提案受注した。	33	運輸業	軽貨物運送事業 ————————————————————————————————————	新規の取引に対し人材が確保できたこと
25 25 25 25 25 25 25 25				
36 建築業 太陽光パネルの販売・設置・保守 施策期限による駆け込み需要 37 建築業 空調設備工事会社 地道な継続 38 建築業 環境プラント機器の備付工事 国内の設備更新、新設案件需要の増加のため ・他社が技術的に施工困難な物件を、発注者に信頼を得て施工を竣工した。又下請協力企業者確保し施工に継げた。設計事業所が具体的な施工方法を提案できない中で当社が施工法を提案受注した。	04	<u> </u>		
37 建築業 空調設備工事会社 地道な継続				
37 建築業 空調設備工事会社 地道な継続	36	建築業	太陽光パネルの販売・設置・保守	施策期限による駆け込み需要
38 建築業 環境プラント機器の備付工事 国内の設備更新、新設案件需要の増加のため ・他社が技術的に施工困難な物件を、発注者に信頼を得て施工を竣工し 障害者施設の新築リフォーム、個人住た。又下請協力企業者確保し施工に継げた。設計事業所が具体的な施工 39 建築業 宅の新築、リフォーム 方法を提案できない中で当社が施工法を提案受注した。				
・他社が技術的に施工困難な物件を、発注者に信頼を得て施工を竣工し 障害者施設の新築リフォーム、個人住 た。又下請協力企業者確保し施工に継げた。設計事業所が具体的な施工 39 建築業 宅の新築、リフォーム 方法を提案できない中で当社が施工法を提案受注した。				
・他社が技術的に施工困難な物件を、発注者に信頼を得て施工を竣工し 障害者施設の新築リフォーム、個人住 た。又下請協力企業者確保し施工に継げた。設計事業所が具体的な施工 39 建築業 宅の新築、リフォーム 方法を提案できない中で当社が施工法を提案受注した。	38	建染業	<u> </u>	
障害者施設の新築リフォーム、個人住 た。又下請協力企業者確保し施工に継げた。設計事業所が具体的な施工 39 建築業 宅の新築、リフォーム 方法を提案できない中で当社が施工法を提案受注した。	Ī			
39 建築業 宅の新築、リフォーム 方法を提案できない中で当社が施工法を提案受注した。			陪宝字佐乳の蛇箆コラュー/	
				
	39	建染業	宅の新築、リフォーム	万法を提案できない中で当社が施工法を提案受注した。
で「たっか」「旧町以口が一」「六个は人が、女が、「一」「八个は八十四川、「「「一」「「一」「一」「一」「「一」「「一」「一」「「一」「一」「一」「一」「				
	. • [A STATE OF THE PROPERTY OF THE

ı		I-+	
		建築・設計・不動産・心地よい時間を共	
41	建築業	有する為の空間創り	発注者との信頼関係、技術力の提供
		住宅リフォーム、大規模改修工事、関	セミナー集客の回数を増やし、人材の育成を続けた結果が売上・利益を増
			やした。売上については昨年(決算)1億9千→2億8千と1億ほど伸ばす事
42	建築業	イントなど(のびる塗幕)	ができた。
72	<u> </u>	リフォーム業。住宅リフォーム全てシス	N. CC120
40	7± 55 44		
	建築業		営業マン増員、宣伝広告強化
	建築業	建築全般、防水、塗装工事	取引先の主軸が変更になった点
45	建築業	リフォーム工事業	人員増員による
46	建築業	機械器具設置業	取引先が忙しくなっている
	製造業	搬送機器の設計製造、鋼板加工	客先前工程を巻き込んでの早期受注
	製造業	建築鉄骨業	公共工事を中心とする内需政策の効果
	<u>表思未</u> 製造業	工業用裁断機器製造・販売	オーダーメイド製品の受注が多数件、確定した為
	製造業	紙器製造業	展示会出展による新規開拓等
			新製品の展開により新規受注につながった。
52	製造業	精密板金	営業強化、サービスの向上。
			取引先の需要が旺盛。中国の不況により、海外に高値で流れていたリサイ
53	製造業		クル材料が国内で流通するようになった。
	製造業	鋼板加工販売	新入社員の教育
22	製造業	印刷 ウェブ デザイン 制作	営業努力
56	製造業	プラスチック製品製造業	自動車部品に偏っていた受注から新たに介護用品分野の受注が増えた。
		カスタムメイドのテスト・計測・制御シス	
	製造業	テムの開発・設計・製作	量産品の受注増により売上のベースを支え押し上げる形となった。
58	製造業	金属プレス加工及び溶接加工	営業活動・社員の意識の変化
59	製造業		独自に開発した技術力が業界内に浸透してきたで新規お客様が増大した。
60	製造業	焼菓子製造卸	新商品の発売と販路の拡大。
61	製造業	大服製造業 本服製造業	既存の得意先の掘り起こしを重点に営業した。
01	<u> </u>	<u> </u>	
	atura di alla		長期にわたる営業が偶然この期間に成果として売上げが集中したための短
	製造業	看板の製作施工、アクリル加工業	期的な増加によるもので、継続的な好転とは考えていません。
63	製造業	清酒製造	酒販売店だけでなく旅行代理店にも営業し、酒蔵見学に来た客に販売
		各種歯車歯切、歯研ミーリングエ事ー	円安等による得意先、受注増加と月に一度の方針会議による社内モチベー
64	製造業	式及び設計	ションのUP
	製造業	生産設備の製造販売	具体的な人材育成プログラムにより意識が変わる
00	製造業	何ナ張り省え、アンティークナエア販売	営業促進につながるようメディアからの取材、HPの検索順位の上昇
	製造業	鋼製建具の設計製造販売	関西での売り上げも伸びたが関東での市場開拓が貢献しつつある
68	製造業	電気設備用特殊金物	信用と信頼をモットーに社員一丸で営業・生産を実行させた
			売上:新規開拓に力を入れている。 利益:1社購買~2社購買に切り替え、
69	製造業	建築金物卸	仕入れ単価が上がった。
			新商品の発売と販路拡大
	製造業		新商品の開発
	衣足术 製造業		
			新規営業、国内回復
	製造業		新規のお客様から受注いただきました
	製造業	床束、フレキ製造販売	円安効果
75	製造業	食品製造販売	常に新しい提案をお客様に出していく。
	製造業	プラスチック成形	産業機器、バイオ関係
	製造業	カバン・袋物製造	展示会への出展等積極的営業
	製造業		新製品の開発と拡販
, 0	衣坦木	ノーノスいり! 因廷衣叩衣但 別児	<u>利袋品の開光と加級</u> 営業の強化を図り、特定重要顧客に他社との技術力の違いや商品力メンテ
٦,	生化生光	南新塔松桃 7 上	
	製造業	電動撹拌機メーカー	ナンスサービスの充実を提案している
80	製造業		新規販路の開拓
		電子部品及び樹脂成形品の2次加工・	
81	製造業	検査	新規取引先の拡大
82	製造業	製罐板金	新規案件の受注、納期厳守率の向上
			新卒で採用した人材が戦力化し、社内の仕事力が強化された。顧客満足度
၇၁	製造業	鉄鋼、シャースリット業	が向上した。
	製造業	印刷業	技術力を上げた
85	製造業	金属焼付塗装	付加価値の高い商品が増えた
			インターネット販売の認知度が上がってきた。大手の新規取引先が増え、詳
		プラスチック加工業、オリジナル製品製	しい説明をできたのも良かった。生産性を高めるために作業効率などテコ入
86	製造業		れをした
	製造業		物件が増えた
٠,	公 /		積極的な設備投資で技術開発力が向上し顧客満足度がアップし売上増に
0.0	制生業		
	製造業	金属工作油剤製造販売	繋がった
	製造業	化学プラントの設計製造	新規分野でも積極的に他社も巻き込んで受注できたこと
90	製造業		客先のニーズキャッチと確実な対応に成功したと思われる
-			

ı			売上やや微増。人材育成強化による微増。業界全体では2~3割減少してい
91	製造業	墓石、建築用石材、販売加工施工	元上でで減塩。人物自成強化による減塩。未外主体では2~3計減少しです。
	製造業		新製品
	専門サービス		
93			紹介による顧客増加。特に何もしていない。
		児童、障害、高齢分野における社会福	
94		祉事業	事業が増えたため
	専門サービス	白動市軟件業	파리소 L 스 레션 과 사 - 파리소 Him
95	<u>来</u> 専門サービス	自動車整備業	取引先との関係強化。取引先増加
96		会計事務所	紹介、web、セミナー、業務提携
		大学キャリア教育支援 経営コンサルタ	和力、WCD、Cペケー、未分及力
97			無料セミナーの開催
	専門サービス		
98	業	製造業向けコンサル・研修事業	営業方針の変更
	専門サービス		
99		税理士	自分が正しいを辞め、相手と一緒にやるようにしている
100	専門サービス	振到 沙库	中央共177、4、17中位1、比较のも、17項目1770年17
100	<u>来</u> 専門サービス	歯科治療	患者様にアンケートを実施し、指摘のあった項目を改善した。
101		ISOに関するしくみつくり	ISO改定に伴う新サービスの提供
	<u>来</u> 専門サービス	いては、そのじくが、ライグ	150以上に下り初り と八の正氏
102		社労士業務	関与先が増えた
	専門サービス		per system greater
103	業	行政書士事務所	既存顧客に案内を送り、紹介とリピートに繋がった
		まんがとイラストで関西の中小企業様	
		を「らしく」その先のお客様に伝える仕	
104	業		広告実施
	+ m	発明、プロダクトデザイン、商標の保	
		護、著作権、不正競争防止法、ライセ	
105	<u>来</u> 専門サービス	ンス契約による知財の保護	他事務所にない総合知財保護サービス
106		会計事務所	高額顧客へのアプローチ
	<u>来</u> 専門サービス	五印于初川	同识限品(ジグ)グローグ
107		税理士	事務員の採用
	専門サービス		
108	業	公認会計士業務	同業他社との連携強化
		行政書士、心理カウンセラーの経験を	
		生かして、婚姻継続業務・離婚業務を	
109	業		HPの充実 STRICT のは、APP APP APP APP APP APP APP APP APP APP
			顧客先の建設業関係が好調のためそれに引っ張られてどこも売上が上がっている感じです。ただし、それ以外の業種ではまだまだ景気はあがっている。
	専門サービス		ている感じです。ただし、それ以外の業種ではまだまだ景気はあがっておら ず、よくなっているところ、悪くなっているところの二極化が進んでいると感じ
110		税務会計	ます
	専門サービス		昨年新規開拓目標達成に全員営業で取り組んだ。その結果、目標を超過
			達成し、その影響が今年に出ている。
		ソフトウェアの受託開発	
		パッケージシステムの製造・販売	高付加価値の需要が多く発生している
113	通信情報業	コンサルティング、ソフトウェア開発	やれること全て行った
444	~ 医性扣坐		取り扱い内容の拡大、ハードウェア販売だけでなくソフトウェア販売を行って
			きたため ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・
	<u>流通業</u> 流通業		新規ユーザーとの取引開始。同業他社の廃業に伴う受注増。 前年が悪かったので
110	///. 但木	<u>国勤革命品用品の国</u> 珈琲の通信販売、ドリップ珈琲の製	可子がある。ことのと
117	流通業		CS満足度の強化、ブルーオーシャンの商品強化
•		義肢・医療用装具等の製作材料及び	The second of th
	流通業	半製品、整形靴用インソール	各社員の営業努力、内勤者のきっちりとした対応。先を見た管理
119	流通業		新規の顧客開拓
120	流通業		短納期製品の取引
40.	· 大 '로 ૠ		取扱い商品の分野をプラントの部品をネットワークを利用してかなり多く製
	<u>流通業</u> 流通業	主に機械工具の販売	作・販売したことによる。高額の測定器を受注。
	<u>流进耒</u> 流通業	石油製品仲介、卸、配送 工業用機器の卸売	石油製品相場価格の下落が続き粗利益が増大した ユーザーの設備投資の拡大。子会社化した製造業との相乗効果
123	///. 四木	工業用機器の卸売 デジタルものづくりツール、生産財の技	・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・
124	流通業	術商社	国内設備投資の増加、生産性向上設備への助成金
1			The state of the s

125	流通業	金属リサイクル原料卸	新規顧客の開拓
126	流通業	魚介類卸売業	既存取引先との取引強化。
	流通業	輸出商社	既存顧客のフォロー
	流通業	食肉処理業	直売所オープン
		鶏肉卸	得意先の出展
130	流通業		過去実績の評価で購入してもらいやすくなった
	流通業	南洋材、アフリカ材の製材・卸売り	円安によるコストアップをなんとか価格に転嫁している
	流通業	ギフト販売業	有名百貨店との業務提携
133	その他	建築資材輸入業	輸入商品為替円安による値上の実施
			新施設建設に伴い規模が拡大、既存の施設との差別化により高付加価値
134	その他	障害者就労支援	がついたから
135	その他		紹介の増加、1社当たりの売り上げの増加
		イベント、勉強会の企画、士業の先生	
136	その他	のご紹介	新規開拓の増強
137		機械工具卸売業	大きな物件が多々受注になった。
138	その他	設計請負	景気の好転
	その他	保険代理店	紹介による自然増
140	その他	印刷関連業	正直、景気がよくなりつつあるとしかいえません。
141	その他	自動車整備、販売、レンタカー	レンタカー
142	その他	保険代理店	営業戦略が徐々にいい方向に進んでいる。人材が育ちつつある
143		生産財総合商社	新規開拓・顧客掘り起こし・設備投資
144		通信設備事業	3社合併の効果が出ている
145		障害者の就労支援、生活支援	頑張って利用していただけるよう呼びかけた
146		金型製造業	新規販路、新分野(自社商品)の成長が大きい
147		自動車用のナット、冷間圧造部品の製	よく解りません。
	•		

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	8	22.2%	1	2.8%	0	0.0%	8	22.2%	11	30.6%
運輸業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	1	33.3%
建築業	7	33.3%	1	4.8%	0	0.0%	4	19.0%	4	19.0%
製造業	39	38.2%	3	2.9%	1	1.0%	17	16.7%	18	17.6%
専門サービス業	2	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	25.0%	2	25.0%
流通業	17	47.2%	0	0.0%	1	2.8%	5	13.9%	7	19.4%
その他	2	28.6%	0	0.0%	0	0.0%	3	42.9%	1	14.3%
空白	1	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	40.0%	2	40.0%
総計	76	34.9%	5	2.3%	2	0.9%	42	19.3%	46	21.1%
(1)1業種	6	割合	7	割合	8	割合	9	割合	総計	
サービス業	0	0.0%	3	8.3%	0	0.0%	5	13.9%	36	
運輸業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	3	
建築業	0	0.0%	1	4.8%	2	9.5%	2	9.5%	21	
製造業	2	2.0%	3	2.9%	11	10.8%	8	7.8%	102	
専門サービス業	0	0.0%	0	0.0%	1	12.5%	1	12.5%	8	
流通業	1	2.8%	1	2.8%	3	8.3%	1	2.8%	36	
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	7	
空白	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	5	
総計	3	1.4%	8	3.7%	17	7.8%	19	8.7%	218	

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 9その他

【2】売上・利益について
④減少の特徴・原因に関して(記述)

サービス業		(1)1業種	(1)2業務内容	(2)4)売上DOWN要因記述
世ービス業 包建資材販売				(2) 受光工501111.001111.001
世・ビス業 包装資材販売	4	<u> </u>		エカ ±= 1 − 1 . ± +>1 ×
世・ビス業	- 1	サービス業	ンダカー	
サービス業 やから で				
3 サービス業 veb制作、n2)制作、企業研修	2	サービス業	包装資材販売	廃業のうわさが絶えない
3 サービス業 veb制作、n2)制作、企業研修				
サービス業 web制作、パン別作、企業研修	2	サービス業		価格競争と販売減小
5 サービス業 不動産管理、仲介業 事と賃貸物件の借りて需要の減少 をの売上が下がり、広告費の削減でパッケージの受注が減っている ア・レビス業 総合人材サービス、人材派遣 規模の縮い サービス業 地の情報処理 規模の縮い サービス業 保険代理店 マット電子との場合が激しくなってきた 国の制度事業の改正に伴う利用者滅 新規顧客の未開拓 インテリアコーティネート請負部 開祝で一時的な建築理想物件が増えたが、増税後は落ち込み門、デザイン部門、ショッブ連営 が大きい。駆け込み契約の方は予算がなく、インテリアにお金をかけない 中ビス業 前門 ヤービス業 前門 ヤービス業 前部 一 中ビス業 前部 一 中ビス業 前部 一 中ビス業 前島の保管、在庫管理、検品、 超色や全国配送	4	サービス業		
サービス業 不動産管理、仲介業 事と賃貸物件の借りて需要の減少 客の売上が下がり、広告費の削減でパッケージの受注が減っている サービス業 総合人材サービス、人材派遣 規一の順比・ 大口取引先の契約解除年間14億円減少 サービス業 機会代理店 現の順比・ 本小自売との競合が激しくなってきた ス・小自売との競合が激しくなってきた 国の制度事業の必定に任や利用者減、新規顧客の未開拓 インデリアコーディネート請負部 情税で一時的な建築理想物件が増えたが、増税後は落ち込み門、デザイン部門、ションブ連営 が大きい。駆け込み契約の方は予算がなく、インテリアにお金を が大きい。駆け込み契約の方は予算がなく、インテリアにお金を が大きい。駆け込み契約の方は予算がなく、インテリアにお金を が大きい。駆け込み契約の方は予算がなく、インテリアにお金を が大きい。駆け込み契約の方は予算がなく、インテリアにお金を が大きい。駆け込み契約の方は予算がなく、インテリアにお金を が大きい。駆け込み契約の方は予算がなく、インテリアにお金を 地社に仕事を取られた 全社 商店の保管、在庫管理、検品、 遺輸業 投資設計 管理 には消費税増税前の駆け込み受注があった為 建築業 建築設計 管理 こまめな努力が必要 間話が多品権になり品揃えできない。仕入れ単価の上昇 消費機税による募及と協の影響 全体的に得意先が減少気味になっています タイル及び住股商品の販売及 対施工 規建要業 総合建築業 間系がの販売及 対施工 規建要業 とを とを 変する 大き は 大き は 大き は 大き は 大き は 大き ないませ ないませ と 大き は 大き ないませ と 大き は 大き ないませ かいた ます を 大き ないませ かいた ます と 大き ないませ ないます まず 大き ないます を 大き	4	サービス未	Web利作、ハノノ利作、正未切修	
8 サービス業 広告物のグラフィックデザイン 大口取引先の契約解除年間1.4億円減少 サービス業 総合人材サービス、人材派遣 大口取引先の契約解除年間1.4億円減少 別サービス業 地図情報処理 規模の縮か サービス業 保険代理店 マリー 直表との競合が激しくなってきた 国の制度事業の改正に伴う利用者減、新規期客の未開拓 インテリアーティネート請負部 開て一時的な建築理想物体が増えたが、規税後は落ち込み門、デザイン部門、ショッブ運営 が大きい。駆け込み契約の方は予算がなく、インテリアにお金を かけない モ配水販売、ハートギフト(ギフ サービス業 ト商品製造販売) 商品の保管 在庫管理 検品 適齢業 全国対応の一般貨物運送 他社に仕事を取られた 12連輸業 登備工事・リフォーム工事 会社・商店、その他、制産、閉店 伊達業業 股備工事・リフォーム工事 昨年は消費税増税前の駆け込み受達があった為 12連業業 個人向け建築リフォーム業 消費機利による場及足豁かの影響 22連業業 個人向け建築リフォーム業 消費機利によるより品補えできない。仕入れ単価の上昇 12連業業 個人向け建築リフォーム業 消費機利に多量及足豁かの影響 22連業業 の人向け建築リフォーム業 消費税が必要が実施になっています から建築業 が施工 原体的に得意先が減少気味になっています 22連業業 かんして 12連業業 110・12)に工事が集中し、入札の参加が少なかった 位生建築業設計施工、一般建設防水工事、存除る 22連業業 110・12)に工事が集中し、入札の参加が少なかった 位生建業業設計施工、一般建設防水工事 特殊合 22連業業 110・12)に工事が集中し、入札の参加が少なかった 22 連業業 110・12)に工事が集中し、入札の参加が少なかった 22 連業 22 単立 111・12・12・13 単独主 11・12・13 再列に対して、外注費がかかり、利益が 23 単立業 11・12・13 再列に対して、外注費がかかり、利益が 23 単立業 24 単立の 11・12・12・13 再列に対して、外注費がかかり、利益が 25 単純工事 72・20				
日 サービス業	5	サービス業	不動産管理、仲介業	
サービス業 総合人材サービス、人材派選 大口取引先の契約解除年間14億円減少 サービス業 保険代理店				客の売上が下がり、広告費の削減でパッケージの受注が減っ
サービス業 総合人材サービス、人材派選 大口取引先の契約解除年間14億円減少 サービス業 保険代理店	6	サービス業	広告物のグラフィックデザイン	ている
8 サービス業 地図情報処理 規模の縮小 9 サービス業 保険代理店 ネット直売上の競合が激しくなってきた 10 サービス業 異種個同組合 ネット直売上の競合が激しくなってきた 10 サービス業 異種個同組合 福税で一時的な建築理想物件が増えたが、増税後は落ち込み 12 サービス業 8円 マビス・東京を選出 10 サービス 第 9 サービス 第 9 中ビス 第 9 中区 2 東京 2 東				
9 サービス業 保険代理店				
サービス業 異義種協同組合 国の制度事業の改正に伴う利用者滅、新規顧客の未開拓				
インテリアコーディネート請負部 増税で一時的な建築理想物件が増えたが、増税後は落ち込み門、デザイン部門、ショッブ運営 が大きい、駆け込み契約の方は予算がなく、インテリアにお金を 部門				
サービス業 門、デザイン部門、ショッブ運営 かけない	10	サービス業		
サービス業 部門			インテリアコーディネート請負部	増税で一時的な建築理想物件が増えたが、増税後は落ち込み
サービス業 部門			門、デザイン部門、ショップ運営	が大きい。駆け込み契約の方は予算がなく、インテリアにお金を
2 サービス業 中・ビス 市商品製造販売) 競合他社の伸び。価格競争による顧客減少、売上減。 商品の保管、在庫管理 検品、 田安による輸入商材の減少 担望輸業 全国対応の一般貨物運送 世社に仕事を取られた 全社・商店、その他、倒産、閉店 建築業 建築設計、管理 定まがな努力が必要 商品が各品種になり品揃えできない。仕入れ単価の上昇 建築業 個人向け建築リフォーム業 消費増税による景気足踏みの影響 全権的に得意先が減少気味になっています タイル及び住設商品の販売及 作年が消費税の駆け込みで多すぎたため 連築業 建築施工 前期(10-12)に工事が集中し、入札の参加が少なかった 住宅建築設計施工、一般建築 全般 建築業 全般 重要整施工 市域情報後の市場序状況の悪化、コスト高傾向がつつく 前期(10-12)に工事が集中し、入札の参加が少なかった 住宅建築設計施工、一般建築 全線 全線 全線 工上の機理祭業 全般 国の補助が縮小されています 日本経費 上で主建築設計施工、一般建築 全線 全線 全線 工上の 上で主建築設計施工 一般建設防水工事業 特殊合成樹脂耐酸耐蝕工事 下RPラ 内に着工の予定で受注していた工事が、約1ヶ月順延となり、その間の急な受注が無理となる。 受注金額が高い工事を受注していた工事が、約1ヶ月順延となり、その間の急な受注が無理となる。 受注金額が高い工事を受注していたが、外注費がかかり、利益が 現金業 単本業 単本業 現金、企業が少なくなり、パイが縮小 現金業 東金、大阪・大阪・大阪・大阪・大阪・大阪・大阪・大阪・大阪・大阪・大阪・大阪・大阪・大	11	サービス業		
中一ビス業 南品製造販売) 競合他社の伸び。価格競争による顧客減少、売上減。 商品の保管、在庫管理、検品、 円安による輸入商材の減少 担望輸業 全国対応の一般貨物運送 世社に仕事を取られた 会社・商店、その他、倒産、閉店 性理繁業 建築農工事、リフォーム工事 昨年は消費税増税前の駆け込み受注があった為 正まめな努力が必要 17 建築業 建設機械部品修理販売 商品が多品種になり品揃えできない。仕入れ単価の上昇 消費増税による景気足踏みの影響 全体的に得意先が減少気味になっています タイル及び住設商品の販売及 世築業 22 建築業 2 全体的に得意先が減少気味になっています 2 全産業 2 全体的に得意先が減少気味になっています 2 全産業 2 全産業 2 全体的に得意先が減少気味になっています 2 全産業 2 全権の駆け込みで多すぎたため 2 建築業 2 全権の駆け込みで多すぎたため 2 建築業 2 全権の駆け込みで多すぎたため 2 全産業 2 全権の駆け込みで多すぎたため 2 全産業 2 全産素 2 全産素の設計施工 1 月中に着工の予定で受注していた工事が、約1ヶ月順延とな リ、その間の急な受注が無理となる。 受注金額が高い工事を受注したが、外注費がかかり、利益が 2 全業 2 全業 2 全産額が高い工事を受注したが、外注費がかかり、利益が 2 全業 2 全業 2 全業 2 全産額が高い工事を受注したが、外注費がかかり、利益が 2 全業 2 全業 2 全産額が高い工事を受注したが、外注費がかかり、利益が 2 全業 2 全業 2 全額 2 全業 2 全産額が高い工事を受注したが、外注費がかかり、利益が 2 全業 2 全業 2 全業 2 全額 2 全業 2 全額 2 全業 2 全産額が高い工事を受注したが、外注費がかかり、利益が 2 全業 2 全業 2 全産額が高い工事を受注したが、外注費がかかり、利益が 2 全業を参加を引きが悪い 2 全業を対して、のもに対するを対すを持ている。	٠.,	ノ 		10 · 17 · 0 · 0 ·
13 運輸業 商品の保管、在庫管理、検品 円安による輸入商材の減少 運輸業 全国対応の一般貨物運送 他社に仕事を取られた 運輸業 全国対応の一般貨物運送 他社に仕事を取られた 会社・商店、その他、倒産、閉店 建築業 建築設計、管理 正まめな努力が必要 建築業 建設機械部品修理販売 商品が多品種になり品揃えできない。仕入れ単価の上昇 消費増税前の駆け込み受達があった為 連築業 位人向け建築リフォーム業 全体的に得意先が減少気味になっています タイル及び住設商品の販売及 建築業 が施工 佐藤葉 道義税増後の市場序状況の悪化、コスト高傾向がつつく 直接業 連発業 直接税増 位・12に工事が集中し、入札の参加が少なかった 住宅建築設計施工、一般建築 全般 建築業 直接税増 位・12に工事が集中し、入札の参加が少なかった 建築業 左般 大場光発電の設計施工 一般建設防水工事業 特殊合成樹脂耐酸耐蝕工事 FRPラ 大場光発電の設計施工 一般建設防水工事業 特殊合成樹脂耐酸耐蝕工事 FRPラ 大場光発電の設計施工 一般建設防水工事業 特殊合成樹脂耐酸耐蝕工事 FRPラ 大場光発電の設計施工 国の補助が縮小されています 1月中に着工の予定で受注していた工事が、約1ヶ月順延となり、その間の急な受注が無理となる。 受注金額が高い工事を受注したが、外注費がかり、利益が 接条業 度点間 第入コストの上昇で採算性悪化 昨年は消費税UPにて価格改正カタログや駆け込み需要で忙しかった。今年は反動で動きが悪い 既存の願客、1件当たりの売り上げが減少。新製品を出される企業が少なくなり、パイが縮小 29 製造業 タボール 和製造 東条金物製造、金属プレス加 20 製造業 タブボール 和製造 本字やタッピンネジ製造販売 市況の鈍化 世社との価格競争並びに受注冊数の減少が影響している 中字やタッピンネジ製造販売 市流の鈍化 金属材料販売・ペーパークラフ 大製作販売 金属材料販売・ペーパークラフ 令電先に対して大手企業がなりふり構わず売り込みをかけてくる。 25 減	10	ப பு → ₩		華人心社の内が 体物競技による語句は小 ましば
13 運輸業 梱包や全国配送 円安による輸入商材の減少 担連輸業 全国対応の一般貨物運送 他社に仕事を取られた 金柱・商店、その他、倒産、閉店 建築業 設備工事、リフォーム工事 昨年は消費税増税前の駆け込み受注があった為 ごまめな努力が必要 建変業 建設機械部品修理販売 商品が多品種になり品揃えできない。仕入れ単価の上昇 消費増税による景気足踏みの影響 全体的に得意先が減少気味になっています タイル及び住設商品の販売及 世楽業 総合建築業 消費税の駆け込みで多すぎたため 建築業 建築業 24 25 24 26 24 26 27 27 28 28 28 28 29 29 29 29	12	サービス業		競台他在の伸ひ。価格競争による顧客減少、売上減。
14 運輸業 全国対応の一般貨物運送 他社に仕事を取られた 会社・商店、その他、倒産、閉店 侵墜業 設備工事、リフォーム工事 昨年は消費税増税前の駆け込み受注があった為 ごまめな努力が必要 電路業 健整業 建整業 健整業 個人向け建築リフォーム業 消費増税による景気足踏みの影響 全体的に得意先が減少気味になっています タイル及び住設商品の販売及 近施工 投資業 建築業 連発業 消費増税による景気足踏みの影響 全体的に得意先が減少気味になっています 22 建築業 24 22 建築業 25 24 24 25 26 26 26 26 26 26 26				
14 運輸業 全国対応の一般貨物運送 他社に仕事を取られた 会社・商店、その他、倒産、閉店 侵墜業 設備工事、リフォーム工事 昨年は消費税増税前の駆け込み受注があった為 ごまめな努力が必要 電路業 健整業 建整業 健整業 個人向け建築リフォーム業 消費増税による景気足踏みの影響 全体的に得意先が減少気味になっています タイル及び住設商品の販売及 近施工 投資業 建築業 連発業 消費増税による景気足踏みの影響 全体的に得意先が減少気味になっています 22 建築業 24 22 建築業 25 24 24 25 26 26 26 26 26 26 26	13	運輸業	梱包や全国配送	円安による輸入商材の減少
15 運輸業	14	運輸業		他社に仕事を取られた
## 16 建築業 設備工事、リフォーム工事				
7 建築業 建築製 建築製 建築機械部品修理販売 商品が多品種になり品揃えできない。仕入れ単価の上昇 1 2 2 2 2 2 2 2 2 2			・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	
18 建築業 建設機械部品修理販売 商品が多品種になり品揃えできない。仕入れ単価の上昇 消費増税による景気足踏みの影響 全体的に得意先が減少気味になっています タイル及び住設商品の販売及 び施工 昨年が消費税の駆け込みで多すぎたため 連築業 総合建築業 消費税増税後の市場序状況の悪化、コスト高傾向がつつく 連築業 建築業 建築業 建築業 連築施工 前期(10-12)に工事が集中し、入札の参加が少なかった 住宅建築設計施工、一般建築 全般 全般 全般 全般 全般 全般 全般 全				
建築業 個人向け建築リフォーム業 消費増税による景気足踏みの影響 全体的に得意先が減少気味になっています タイル及び住設商品の販売及 が施工 昨年が消費税の駆け込みで多すぎたため 建築業 総合建築業 消費税増税後の市場序状況の悪化、コスト高傾向がつつく 前期(10-12)に工事が集中し、入札の参加が少なかった 住宅建築設計施工、一般建築 全般 新築着工件数の減少 建築業 太陽光発電の設計施工				
20 建築業 タイル及び住設商品の販売及 び施工 昨年が消費税の駆け込みで多すぎたため 22 建築業 総合建築業 消費税増税後の市場序状況の悪化、コスト高傾向がつつく 23 建築業 建築施工 前期(10-12)に工事が集中し、入札の参加が少なかった 住宅建築設計施工、一般建築 全般 新築着工件数の減少 国の補助が縮小されています 一般建設防水工事業 特殊合成樹脂耐酸耐蝕工事 FRPラ 成樹脂耐酸耐蝕工事 FRPラ は要業 電気設備工事業 特殊合成樹脂耐酸耐蝕工事 FRPラ は要業 電気設備工事業 現立 明和に着工の予定で受注していた工事が、約1ヶ月順延となり、その間の急な受注が無理となる。 受注金額が高い工事を受注したが、外注費がかかり、利益が 残らない 建築業 日用雑貨、健康食品卸 輸入コストの上昇で採算性悪化 昨年は消費税UPにて価格改正カタログや駆け込み需要で忙しかった。今年は反動で動きが悪い 既存の顧客、1件当たりの売り上げが減少。新製品を出される 企業が少なくなり、パイが縮小 要では、外の売り上げが減少。新製品を出される 企業が少なくなり、パイが縮小 要変を物製造、金属プレス加 製造業 スクールアルバム製造 地社との価格競争並びに受注冊数の減少が影響している 1年3たりの売り上げが減少。新製品を出される 企業が少なくなり、パイが縮小 要楽金物製造、金属プレス加 製造業 スクールアルバム製造 地社との価格競争並びに受注冊数の減少が影響している 1年3たりが増加で、建築金物の受注減 空売りが増加で、建築金物の受注減 金属材料販売・ペーパークラフ 得意先に対して大手企業がなりふり構わず売り込みをかけてくる。 25 製造業 金属材料販売・ペーパークラフ 得意先に対して大手企業がなりふり構わず売り込みをかけてくる。 26 製造業 金網及び関連製品の製造と版 設備関連の受注の減少 金属部品、金型の熱処理受託 昨年の1~3月は前年対比、駆け込み需要のおかげで+20%で				
20 建築業 タイル及び住設商品の販売及 び施工 昨年が消費税の駆け込みで多すぎたため 22 建築業 総合建築業 消費税増税後の市場序状況の悪化、コスト高傾向がつつく 23 建築業 建築施工 前期(10-12)に工事が集中し、入札の参加が少なかった 住宅建築設計施工、一般建築 全般 新築着工件数の減少 国の補助が縮小されています 一般建設防水工事業 特殊合成樹脂耐酸耐蝕工事 FRPラ 成樹脂耐酸耐蝕工事 FRPラ は機能、 電気設備工事業 特殊合成樹脂耐酸耐蝕工事 が、その間の急な受注が無理となる。 受注金額が高い工事を受注したが、外注費がかかり、利益が 残らない 建築業 日用雑貨、健康食品卸 輸入コストの上昇で採算性悪化 昨年は消費税UPにて価格改正カタログや駆け込み需要で忙しかった。今年は反動で動きが悪い 既存の顧客、1件当たりの売り上げが減少。新製品を出される 企業が少なくなり、パイが縮小 要ではしたが、外達費が悪い 既存の顧客、1件当たりの売り上げが減少。新製品を出される 企業が少なくなり、パイが縮小 要ではしたが、第製造業 スクールアルバム製造 地社との価格競争並びに受注冊数の減少が影響している 1年3たりの売り上げが減少。新製品を出される 企業が少なくなり、パイが縮小 要変金物製造、金属プレス加 製造業 スクールアルバム製造 地社との価格競争並びに受注冊数の減少が影響している 1年3たりが増加で、建築金物の受注減 空売りが増加で、建築金物の受注減 金属材料販売・ペーパークラフ 得意先に対して大手企業がなりふり構わず売り込みをかけてくる。 23 製造業 金属材料販売・ペーパークラフ 得意先に対して大手企業がなりふり構わず売り込みをかけてくる。 24 製造業 金網及び関連製品の製造と版 設備関連の受注の減少 金属部品、金型の熱処理受託 昨年の1~3月は前年対比、駆け込み需要のおかげで+20%で	19	建築業	個人向け建築リフォーム業	消費増税による景気足踏みの影響
21 建築業 び施工 昨年が消費税の駆け込みで多すぎたため 22 建築業 建築施工 消費税増税後の市場序状況の悪化、コスト高傾向がつつく 2 建築業 建築施工 前期(10-12)に工事が集中し、入札の参加が少なかった 住宅建築設計施工、一般建築	20	建築業		全体的に得意先が減少気味になっています
21 建築業 び施工 昨年が消費税の駆け込みで多すぎたため 22 建築業 建築施工 前期(10-12)に工事が集中し、入札の参加が少なかった 建築業 建築能工 前期(10-12)に工事が集中し、入札の参加が少なかった 住宅建築設計施工、一般建築 新築着工件数の減少 建築業 全般 新築着工件数の減少 建築業 太陽光発電の設計施工 国の補助が縮小されています 一般建設防水工事業 特殊合成樹脂耐酸耐蝕工事 FRPラ 1月中に着工の予定で受注していた工事が、約1ヶ月順延となり、その間の急な受注が無理となる。 受注金額が高い工事を受注したが、外注費がかかり、利益が残らない 建築業 電気設備工事業 残らない 理整業 日用雑貨、健康食品卸 輸入コストの上昇で採算性悪化 昨年は消費税即にて価格改正カタログや駆け込み需要で忙しかった。今年は反動で動きが悪い 既存の顧客、1件当たりの売り上げが減少。新製品を出される企業が少なくなり、パイが縮小型造業 スクールアルバム製造 他社との価格競争並びに受注冊数の減少が影響している 13 製造業 スクールアルバム製造 市況の鈍化 建築金物製造、金属プレス加工業 安売りが増加で、建築金物の受注減 金属材料販売・ペーパークラフ 得意先に対して大手企業がなりふり構わず売り込みをかけてくる。 製造業 冷寒、機械加工 受注減 32 製造業 金網及び関連製品の製造と販 設備関連の受注の減少金属部品、金型の熱処理受託 昨年の1~3月は前年対比、駆け込み需要のおかげで+20%で		X27(7)(タイル及び住設商品の販売及	
22 建築業 総合建築業 消費税増税後の市場序状況の悪化、コスト高傾向がつつく 23 建築業 建築施工 前期(10-12)に工事が集中し、入札の参加が少なかった 住宅建築設計施工、一般建築 全般 新築着工件数の減少 国の補助が縮小されています 一般建設防水工事業 特殊合成樹脂耐酸耐蝕工事 FRPラ イニング工事他 リ、その間の急な受注が無理となる。 受注金額が高い工事を受注していた工事が、約1ヶ月順延となり、その間の急な受注が無理となる。 受注金額が高い工事を受注したが、外注費がかかり、利益が 残らない 関連業 日用雑貨、健康食品卸 輸入コストの上昇で採算性悪化 昨年は消費税UPにて価格改正カタログや駆け込み需要で忙しかった。今年は反動で動きが悪い 既存の顧客、1件当たりの売り上げが減少。新製品を出される 企業が少なくなり、パイが縮小 製造業 スクールアルバム製造 既存の顧客、1件当たりの売り上げが減少。新製品を出される 企業が少なくなり、パイが縮小 製造業 スクールアルバム製造 市況の鈍化 建築金物製造、金属ブレス加 工業 金属材料販売・ペーパークラフト製作販売 金属材料販売・ペーパークラフト製造業 金属材料販売・ペーパークラフト製作機械加工 受注減 金属材料販売・ペーパークラフト製作機械加工 受注減 金属が品の製造と販 設備関連の受注の減少 金属部品、金型の熱処理受託 設備関連の受注の減少 金属部品、金型の熱処理受託 昨年の1~3月は前年対比、駆け込み需要のおかげで+20%で	21	建筑業		昨年が消费税の取け込みで名すぎたため
建築業 建築施工				
住宅建築設計施工、一般建築 全般 主祭業 全般 主祭業 大陽光発電の設計施工 国の補助が縮小されています 一般建設防水工事業 特殊合成樹脂耐酸耐蝕工事 FRPラ				
24 建築業 全般 新築着工件数の減少 建築業 太陽光発電の設計施工 国の補助が縮小されています 一般建設防水工事業 特殊合成樹脂耐酸耐蝕工事 FRPラ	23	建築業		前期(10−12)に工事が集中し、人札の参加が少なかった
25 建築業 太陽光発電の設計施工 国の補助が縮小されています			住宅建築設計施工、一般建築	
25 建築業 太陽光発電の設計施工 国の補助が縮小されています	24	建築業	全般	新築着工件数の減少
一般建設防水工事業 特殊合成樹脂耐酸耐蝕工事 FRPラ				
成樹脂耐酸耐蝕工事 FRPラ 26 27 28 27 28 27 28 28 29 29 29 29 29 20 29 20 29 20 20	20	<u></u>		国の情別が幅付えてもといるが
26 建築業 イニング工事他 り、その間の急な受注が無理となる。 27 建築業 電気設備工事業 残らない 28 製造業 日用雑貨、健康食品卸 輸入コストの上昇で採算性悪化 29 製造業 製本業 昨年は消費税UPにて価格改正カタログや駆け込み需要で忙しかった。今年は反動で動きが悪い 30 製造業 ダンボール箱製造 企業が少なくなり、パイが縮小 31 製造業 スクールアルバム製造 他社との価格競争並びに受注冊数の減少が影響している 32 製造業 十字穴タッピンネジ製造販売 市況の鈍化 建築金物製造、金属プレス加工業 安売りが増加で、建築金物の受注減 金属材料販売・ペーパークラフト製造販売 得意先に対して大手企業がなりふり構わず売り込みをかけてくる。 34 製造業 溶接、機械加工 受注減 36 製造業 金網及び関連製品の製造と販設備関連の受注の減少 設備関連の受注の減少 金属部品、金型の熱処理受託 昨年の1~3月は前年対比、駆け込み需要のおかげで+20%で				1日中に美工の2ウェックレイいた工事だ。約11日順なした。
受注金額が高い工事を受注したが、外注費がかかり、利益が 残らない		<i></i>		
27 建築業 電気設備工事業 残らない 報入コストの上昇で採算性悪化 昨年は消費税UPにて価格改正カタログや駆け込み需要で忙しかった。今年は反動で動きが悪い 既存の顧客、1件当たりの売り上げが減少。新製品を出される企業が少なくなり、パイが縮小 製造業 スクールアルバム製造 他社との価格競争並びに受注冊数の減少が影響している 市況の鈍化 建築金物製造、金属プレス加 建築金物製造、金属プレス加 建築金物製造、金属プレス加 東発金物製造、金属プレス加 東発金物製造、金属プレス加 東発金物製造、金属プレス加 東発金物製造、金属プレス加 東京リが増加で、建築金物の受注減 金属材料販売・ペーパークラフ 得意先に対して大手企業がなりふり構わず売り込みをかけてくる。 34 製造業 京接、機械加工 受注減 金網及び関連製品の製造と販 設備関連の受注の減少 金属部品、金型の熱処理受託 昨年の1~3月は前年対比、駆け込み需要のおかげで+20%で	26	建梁茉	イニンク工事他	
28 製造業 日用雑貨、健康食品卸 輸入コストの上昇で採算性悪化 昨年は消費税UPにて価格改正カタログや駆け込み需要で忙しかった。今年は反動で動きが悪い 既存の顧客、1件当たりの売り上げが減少。新製品を出される企業が少なくなり、パイが縮小 31 製造業 スクールアルバム製造 他社との価格競争並びに受注冊数の減少が影響している 12 製造業 十字穴タッピンネジ製造販売 市況の鈍化 建築金物製造、金属プレス加 建築金物製造、金属プレス加 安売りが増加で、建築金物の受注減 金属材料販売・ペーパークラフ 得意先に対して大手企業がなりふり構わず売り込みをかけてくる。 35 製造業 溶接、機械加工 受注減 金網及び関連製品の製造と販 設備関連の受注の減少金属部品、金型の熱処理受託 昨年の1~3月は前年対比、駆け込み需要のおかげで+20%で				
28 製造業 日用雑貨、健康食品卸 輸入コストの上昇で採算性悪化 昨年は消費税UPにて価格改正カタログや駆け込み需要で忙しかった。今年は反動で動きが悪い 既存の顧客、1件当たりの売り上げが減少。新製品を出される企業が少なくなり、パイが縮小 31 製造業 スクールアルバム製造 他社との価格競争並びに受注冊数の減少が影響している 12 製造業 十字穴タッピンネジ製造販売 市況の鈍化 建築金物製造、金属プレス加 建築金物製造、金属プレス加 安売りが増加で、建築金物の受注減 金属材料販売・ペーパークラフ 得意先に対して大手企業がなりふり構わず売り込みをかけてくる。 35 製造業 溶接、機械加工 受注減 金網及び関連製品の製造と販 設備関連の受注の減少金属部品、金型の熱処理受託 昨年の1~3月は前年対比、駆け込み需要のおかげで+20%で	27	建築業	電気設備工事業	残らない
29 製造業 製本業				
製造業 製本業 かった。今年は反動で動きが悪い 既存の顧客、1件当たりの売り上げが減少。新製品を出される 企業が少なくなり、パイが縮小 製造業 スクールアルバム製造 他社との価格競争並びに受注冊数の減少が影響している 製造業 十字穴タッピンネジ製造販売 市況の鈍化 建築金物製造、金属プレス加 建築金物製造、金属プレス加 33 製造業 工業 安売りが増加で、建築金物の受注減 金属材料販売・ペーパークラフ 得意先に対して大手企業がなりふり構わず売り込みをかけてく る。 35 製造業 溶接、機械加工 受注減 金網及び関連製品の製造と販 設備関連の受注の減少 金属部品、金型の熱処理受託 昨年の1~3月は前年対比、駆け込み需要のおかげで+20%で		<u> </u>		
既存の顧客、1件当たりの売り上げが減少。新製品を出される 製造業 ダンボール箱製造 スクールアルバム製造 製造業 十字穴タッピンネジ製造販売 中字穴タッピンネジ製造販売 ・ 十字穴タッピンネジ製造販売 ・ 中字の表別 ・ 全属材料販売・ペーパークラフ ・ ト製作販売 ・ 会に対して大手企業がなりふり構わず売り込みをかけてくる。 	00	集I '生 ツ	#II ★ ***	
30 製造業 ダンボール箱製造 企業が少なくなり、パイが縮小 31 製造業 スクールアルバム製造 他社との価格競争並びに受注冊数の減少が影響している 32 製造業 十字穴タッピンネジ製造販売 市況の鈍化 33 製造業 工業 安売りが増加で、建築金物の受注減 金属材料販売・ペーパークラフ 得意先に対して大手企業がなりふり構わず売り込みをかけてくる。 34 製造業 下製作販売 35 製造業 溶接、機械加工 受注減 36 製造業 金網及び関連製品の製造と販 設備関連の受注の減少 金属部品、金型の熱処理受託 昨年の1~3月は前年対比、駆け込み需要のおかげで+20%で	29			かつに。ラキは区割で割さか悉い
製造業 スクールアルバム製造 他社との価格競争並びに受注冊数の減少が影響している 製造業 十字穴タッピンネジ製造販売 市況の鈍化 建築金物製造、金属プレス加 安売りが増加で、建築金物の受注減 金属材料販売・ペーパークラフ 得意先に対して大手企業がなりふり構わず売り込みをかけてく る。 製造業 溶接、機械加工 受注減 安注減 金網及び関連製品の製造と販 設備関連の受注の減少 金属部品、金型の熱処理受託 昨年の1~3月は前年対比、駆け込み需要のおかげで+20%で				
32 製造業				企業が少なくなり、パイが縮小
32 製造業	31	製造業	スクールアルバム製造	他社との価格競争並びに受注冊数の減少が影響している
建築金物製造、金属プレス加 製造業建築金物製造、金属プレス加 安売りが増加で、建築金物の受注減34 製造業金属材料販売・ペーパークラフ ト製作販売得意先に対して大手企業がなりふり構わず売り込みをかけてくる。35 製造業溶接、機械加工 金網及び関連製品の製造と販 金属部品、金型の熱処理受託受注減36 製造業金網及び関連製品の製造と販 金属部品、金型の熱処理受託設備関連の受注の減少			十字穴タッピンネジ製造販売	
33 製造業			建築金物製造 全届プレス加	, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,
金属材料販売・ペーパークラフ 34 製造業 35 製造業保護 1 2 2 36 製造業保護 36 製造業保護 36 製造業保護 36 製造業保護 36 製造業保護 36 製造業会網及び関連製品の製造と販 36 製造業設備関連の受注の減少 36 関連 36 製造業会属部品、金型の熱処理受託 36 財産の1~3月は前年対比、駆け込み需要のおかげで+20%で	22	制生業		空主はが増加る 建築を物の受けば
34製造業ト製作販売る。35製造業溶接、機械加工受注減36製造業金網及び関連製品の製造と販設備関連の受注の減少金属部品、金型の熱処理受託昨年の1~3月は前年対比、駆け込み需要のおかげで+20%で	აა			
35 製造業 溶接、機械加工 受注減 36 製造業 金網及び関連製品の製造と販 設備関連の受注の減少 金属部品、金型の熱処理受託 昨年の1~3月は前年対比、駆け込み需要のおかげで+20%で		#-11 x 11 - 11 -		
35 製造業 溶接、機械加工 受注減 36 製造業 金網及び関連製品の製造と販 設備関連の受注の減少 金属部品、金型の熱処理受託 昨年の1~3月は前年対比、駆け込み需要のおかげで+20%で	34	製造業	<u> 卜製作販売</u>	
36 製造業 金網及び関連製品の製造と販 設備関連の受注の減少 金属部品、金型の熱処理受託 昨年の1~3月は前年対比、駆け込み需要のおかげで+20%で				
金属部品、金型の熱処理受託 昨年の1~3月は前年対比、駆け込み需要のおかげで+20%で				
	00	火 塩木		
3/ <u>装垣耒 川上 乗吊じめつ7こ</u>	٥,	生11、生 光		
	3/		ᄱᅩ	共吊じめつに

	#11 \# \111	コンピューター関連装置のソフ	
38	製造業	ト・ハード開発。製造	Aクラスユーザーの赤字による受注減
	مارا منا ماره	金属プレス加工、金型製作、樹	13 + 155 + 1 1 1 3 + 24 1 1 1 1 1 1 1 2 2 3 3 5
	製造業	脂成形	住宅関連のため住宅着工数減少のため受注減
	製造業		公共事業は人手不足の影響。産業機械は設備投資に伴う力点
41	製造業		昨年は、増税前の駆け込み需要があった
	製造業		客先の売上減少
43	製造業	ドリル ネジ製造販売	消費税関連
			海外からの仕入れ割合が高いため、円安による原価高騰を販
			売価格に転嫁できない。新商品を発売しても顧客の購買力が低
	製造業	プラスチック射出成形	下しているように見受けられる
	製造業	ステンレス鋼板加工及び卸売	国内需要の現象により大手元請けが去年秋に突然生産を中止
46	製造業	ウレタンゴム製造	製鉄会社の再編により一時的に注文が止まった
		産業機械、食品機械等の金属	人材育成のスピードが仕事の高度化に追いついていないことが
47	製造業	部品加工	売上減少の最大の理由。しかし、注残の増加で明るいきざし
48	製造業		営業努力不足
		精密機械加工、産業機械設計	営業力、原価管理に不備があったため
		鋼材販売及び、切断、曲げ加	
50	製造業		稼動日数が少なく売上も低調でした。顧客離れが進んでいる
	製造業		受注量の減少
	製造業		設備構築がほぼゆきわった
02		食品の製造販売(飲み水・お弁	以間は大力にはは、アとインンで
		当・食品全般・ミネラル製品・健	
		康食品・浄水器の取付・メンテ	アメリカのメーカーの工場移転に伴う、製品の未入荷と在庫切
53	製造業	ナンス)	れ
	製造業	婦人インナー製造販売	4t 売先からの注文が小ロットになっている
	製造業	印刷・写真の製版業	受注の減少
55	専門サービ	印刷・子具の表版系	文注切视步
E.C.	ス業	税理士業	前矢切のスポットのきトがたノたった
50	へ未 一	<u> </u>	前年期のスポットの売上がなくなった
5 7	流通業	リント加工	注文数の減少、仕入れ単価の値上がり
	流通業		<u>注文数の減少、任人化量価の恒工が</u> 中古部品の販売はまずまずですが、中古車が売れない
38	派 进未	中古トラック・中古部品販売	秋口から需要の鈍さを感じる。お客様の仕事面での受注も安定
Ε0	:太·圣· 坐	生 计记忆 计分子	
59	流通業	制服•被服販売小売	しているとはいえない。
	·+ ·국 제6	<u> </u>	全体に押しなべて悪い。ボトムダウン。需要についてはこれと
60	流通業	文具、事務用品小売	いった悪い点はない。全体的にじわじわ落ちてきている
		建築に関する商品販売、卸、販	
61	流通業	売	大型案件の価格競争が激しく、取れなくなってきている
		ステンレス冷延鋼板の在庫販	
			消費税改定時の駆込み需要の見込み外れた在庫の処理に時
62	流通業	各種加工。	間を要している。
	_		一人当たりの売上げ単価は上昇傾向にはあるが、来客員数が
63	流通業	アパレル小売販売	減っているため、昨対で売上をカバーできない
64	流通業	鶏肉卸	毎年減少する期限
		加工・保管・発送の物流を1ヶ	西日本拠点から東日本拠点へ得意先が移転。物流の流れが変
	流通業	所で実施しています	わる
	流通業	古紙卸売り販売	内需が冷え込んでいる
	流通業	ニット生地卸売販売	為替のアゲイント、消費の冷え込み
68	流通業		新しい得意先へのアプローチが不十分であった
			利用者が一般就労で退所したあと次の新規利用者の確保が難
69	その他	障害福祉サービス	しくなった。
	その他	空調機器販売、修理工事	予定していた現場が延期になった
	その他	鋼材加工販売	全体の仕事量が減少している
	C ** ID	277 1 7 775 — 770 7 U	

【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	19	20.2%	50	53.2%	25	26.6%	94
運輸業	5	45.5%	4	36.4%	2	18.2%	11
建築業	10	26.3%	22	57.9%	6	15.8%	38
製造業	66	42.3%	55	35.3%	35	22.4%	156
専門サービス業	11	18.6%	38	64.4%	10	16.9%	59
通信情報業	2	40.0%	1	20.0%	2	40.0%	5
流通業	12	21.4%	33	58.9%	11	19.6%	56
その他	9	45.0%	10	50.0%	1	5.0%	20
(空白)	8	50.0%	7	43.8%	1	6.3%	16
総計	142	31.2%	220	48.4%	93	20.4%	455
O 4 11= 1 + 1 =							

①今期中にある ②ない ③検討中

(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	17	6.4%	2	0.8%	11	4.1%	23	8.6%	14	5.3%	12	4.5%	24	9.0%	18	6.8%	13	4.9%
運輸業	2	6.1%	0	0.0%	1	3.0%	0	0.0%	2	6.1%	0	0.0%	5	15.2%	1	3.0%	5	15.2%
建築業	5	4.5%	2	1.8%	3	2.7%	2	1.8%	2	1.8%	2	1.8%	1	0.9%	12	10.8%	4	3.6%
製造業	49	11.4%	7	1.6%	14	3.3%	11	2.6%	22	5.1%	12	2.8%	24	5.6%	44	10.2%	19	4.4%
専門サービス業	10	7.6%	0	0.0%	4	3.1%	8	6.1%	6	4.6%	5	3.8%	10	7.6%	0	0.0%	7	5.3%
通信情報業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.3%	0	0.0%	1	5.3%	1	5.3%	0	0.0%	1	5.3%
流通業	25	17.5%	2	1.4%	7	4.9%	7	4.9%	3	2.1%	4	2.8%	8	5.6%	21	14.7%	8	5.6%
その他	4	8.7%	0	0.0%	1	2.2%	3	6.5%	1	2.2%	4	8.7%	5	10.9%	1	2.2%	3	6.5%
(空白)	8	27.6%	0	0.0%	2	6.9%	4	13.8%	2	6.9%		0.0%	1	3.4%	4	13.8%	1	3.4%
総計	120	9.9%	13	1.1%	43	3.6%	59	4.9%	52	4.3%	40	3.3%	79	6.5%	101	8.4%	61	5.0%
(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	8	3.0%	18	6.8%	33	12.4%	31	11.7%	10	3.8%	13	4.9%	17	6.4%	2	0.8%	266	
運輸業	1	3.0%	1	3.0%	3	9.1%	7	21.2%	0	0.0%	5	15.2%	0	0.0%	0	0.0%	33	
建築業	5	4							,	0.0	٥	10.2/0		0.070	U	0.0%	- 00	
建 未未	J	4.5%	11	9.9%	15	13.5%	15	13.5%	16	14.4%	11	9.9%	4	3.6%	1	0.0%	111	
製造業	12	4.5% 2.8%	11 31	9.9% 7.2%	15 61		15 44		16 33						1 5			
製造業専門サービス業			- ' '			13.5%		13.5%		14.4%	11	9.9%	4	3.6%	1	0.9%	111	
製造業 専門サービス業 通信情報業	12	2.8%	31	7.2%	61	13.5% 14.2%	44	13.5% 10.2%	33	14.4% 7.7%	11	9.9% 7.4%	4	3.6% 2.3%	1 5	0.9% 1.2%	111 430	
製造業専門サービス業	12	2.8% 1.5%	31	7.2% 6.1%	61 24	13.5% 14.2% 18.3%	44 17	13.5% 10.2% 13.0%	33	14.4% 7.7% 1.5%	11 32 4	9.9% 7.4% 3.1%	4 10 20	3.6% 2.3% 15.3%	1 5 4	0.9% 1.2% 3.1%	111 430 131	
製造業 専門サービス業 通信情報業 流通業 その他	12 2 1	2.8% 1.5% 5.3%	31	7.2% 6.1% 5.3%	61 24 3	13.5% 14.2% 18.3% 15.8%	44 17 4	13.5% 10.2% 13.0% 21.1%	33 2 1	14.4% 7.7% 1.5% 5.3%	11 32 4 3	9.9% 7.4% 3.1% 15.8%	4 10 20 2	3.6% 2.3% 15.3% 10.5%	1 5 4 0	0.9% 1.2% 3.1% 0.0%	111 430 131 19 143 46	
製造業 専門サービス業 通信情報業 流通業	12 2 1	2.8% 1.5% 5.3% 2.1%	31 8 1 7	7.2% 6.1% 5.3% 4.9%	61 24 3 10	13.5% 14.2% 18.3% 15.8% 7.0%	44 17 4 15	13.5% 10.2% 13.0% 21.1% 10.5%	33 2 1	14.4% 7.7% 1.5% 5.3% 2.1%	11 32 4 3	9.9% 7.4% 3.1% 15.8% 8.4%	4 10 20 2 6	3.6% 2.3% 15.3% 10.5% 4.2%	1 5 4 0 2	0.9% 1.2% 3.1% 0.0% 1.4%	111 430 131 19 143	

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

⑩事業資金の借入難 ①全社一丸体制の確立

⑨情勢判断・企業進路の確定

④新規参入者の拡大による競争の激化

12社員教育

⑤税金、公共料金負担の増加

③従業員の確保

⑥管理費等間接経費の増加

(14)熟練技術者不足

⑦人件費負担

15幹部社員の不足

⑧仕入単価の上昇・高止まり

⑥取引先ニーズの把握

(3)会後の予定も今めた経営上の力占(選択3つまで)

くびノフ 夜り	ソ ! ル	ᇇᆸᅅ	ハこ水土 6	ューハ	ノル はい	姓から	ノみじ	,										
(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	76	25.4%	15	5.0%	15	5.0%	24	8.0%	20	6.7%	16	5.4%	12	4.0%	10	3.3%	30	10.0%
運輸業	7	20.0%	0	0.0%	3	8.6%	2	5.7%	0	0.0%	5	14.3%	0	0.0%	0	0.0%	4	11.4%
建築業	19	17.8%	9	8.4%	3	2.8%	9	8.4%	1	0.9%	11	10.3%	3	2.8%	1	0.9%	17	15.9%
製造業	83	17.1%	50	10.3%	56	11.6%	49	10.1%	48	9.9%	27	5.6%	4	0.8%	3	0.6%	41	8.5%
専門サービス業	44	27.5%	10	6.3%	9	5.6%	9	5.6%	9	5.6%	14	8.8%	6	3.8%	5	3.1%	20	12.5%
通信情報業	7	21.9%	3	9.4%	2	6.3%	3	9.4%	1	3.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	5	15.6%
流通業	34	22.5%	5	3.3%	6	4.0%	19	12.6%	13	8.6%	10	6.6%	11	7.3%	4	2.6%	19	12.6%
その他	17	32.1%	5	9.4%	1	1.9%	7	13.2%	0	0.0%	6	11.3%	0	0.0%	2	3.8%	5	9.4%
(空白)	8	19.5%	5	12.2%	2	4.9%	5	12.2%	2	4.9%	1	2.4%	2	4.9%	0	0.0%	3	7.3%
総計	295	21.7%	102	7.5%	97	7.1%	127	9.3%	94	6.9%	90	6.6%	38	2.8%	25	1.8%	144	10.6%
(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	1	割合	18	割合
サービス業	36	12.0%	11	3.7%	8	2.7%	0	0.0%	0	0.0%	2	0.7%	7	2.3%	3	1.0%	11	3.7%
運輸業	3	8.6%	1	2.9%	3	8.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.9%	1	2.9%	2	5.7%	2	5.7%
建築業	16	15.0%	3	2.8%	7	6.5%	0	0.0%	1	0.9%	1	0.9%	2	1.9%	1	0.9%	3	2.8%
製造業	67	13.8%	6	1.2%	11	2.3%	1	0.2%	1	0.2%	3	0.6%	16	3.3%	7	1.4%	9	1.9%
専門サービス業	22	13.8%	1	0.6%	4	2.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.6%	3	1.9%	2	1.3%	1	0.6%
通信情報業	4	12.5%	1	3.1%	1	3.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	3.1%	4	12.5%
流通業	18	11.9%	2	1.3%	3	2.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	1.3%	1	0.7%	4	2.6%
その他	5	9.4%	0	0.0%	1	1.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	3.8%	2	3.8%
(空白)	6	14.6%	0	0.0%	1	2.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	4.9%	2	4.9%
総計	177	13.0%	25	1.8%	39	2.9%	1	0.1%	2	0.1%	8	0.6%	31	2.3%	21	1.5%	38	2.8%
(1)1業種	19	割合	20	割合	総計			•		•				•				
サービス業	0	0.0%	3	1.0%	299													
運輸業	0	0.0%	1	2.9%	35													
建築業	0	0.0%	0	0.0%	107													
#11 \# AHL						1												

①営業力の拡大

0

0

0

0

製造業

流通業

その他 (空白)

専門サービス業

通信情報業

9人材の採用

0.2%

0.0%

0.0%

0.0%

0.0%

4.9%

0.5%

②技術力の強化

⑩社員能力のアップ

③生産性アップ効率化

①経営理念・計画見直し

484

160

32

151

53

41

1362

④新規販路分野開拓

⑫経費節減

⑤新製品・サービス開発

③規模の縮小(機構整備)

⑥重要取引先を増やす

(4)雇用調整の実施(人員カット)

⑦取引先・消費者ニーズ把握 ⑤業種・業態転換

0.2%

0.0%

0.0%

0.0%

0.0%

0.0%

0.1%

0

0

0

0

2

⑧情勢と企業進路判断

⑥新規設備・規模拡大

①資金確保:銀行取引強化

18新規事業立ち上げ

19産学連携の強化

20異業種グループへの参加

【3】経営上の問題点·対応策について (4)経営上の力点(記述)

(3)4 力点記述 不動産ニシリルシント・投資頭間、不動産・サル・ジー・投資頭間、不動産・サル・ジー・投資頭間、不動産・サービス業 生命保険・損害機関の販売				
# 中・ビス来 中・ディスート・イン・アリア原		(1)1業種		(3)4刀点記述
# 中ビス素 中・一・一・			不動産コンサルタント・投資顧問 不動	
サービス業 生命保険 機需保険の販売				<u> </u>
### ### ### ### ### ### ### ### ### ##			圧仲介・小勁圧官埋、内装請貝、イン	呂耒刀を強化しつつ、固定収入を侍る官理物件寺を瑁やし、呂耒
### ### ### ### ### ### ### ### ### ##	1	サービス業	テリアコーディネート・インテリア販売	スタッフを採用 堂業力の拡大を目指す。
# サービス素				
# サービス業	2	サービス未		徹底したアフダーフォローによる顧各の走有
### サービス業 博書者福祉サービス事業 採用試験で人が集まらないのが、今しんどい所で3-2年後の新事業カードで、			青写真 大判複写 データ出力データ	
### サービス業 博書者福祉サービス事業 採用試験で人が集まらないのが、今しんどい所で3-2年後の新事業カードで、	2	井―ビフ業	7 +	パソコン类数の向上 能力マップに改化 ギギクル毎年から
4 サービス業 障害者福祉サービス事業 業立ち上げに向け、人材もろもろの計画が大切だと思っています。これがらも社員発育に力を入れる(社長合為の)。企業の海外進出	ა	リーレ人来	八刀	
4 サービス業 障害者福祉サービス事業 業立ち上げに向け、人材もろもろの計画が大切だと思っています。これがらも社員発育に力を入れる(社長合為の)。企業の海外進出				採用試験で人が集まらないのが、今しんどい所です。2年後の新事
サービス業	1	井―ビフ業	陪宇老垣九井―ビフ車業	
サービス業 サービス素 特別・	4	リーレ人来		未立ら上げに向け、人材もつもつの計画が人切たと心りにいより。
サービス業 か売。だんじり祭衣装の小売販売 か、早憩に計規事業を考えティレンジルはは素味はない、社員1人1人が仕事に対する理解度、意識を上げ、サービス向上に 努める。新規開拓を増強し、売り上げ工場する 新規事業に取り組立 アル売 不動産管理、仲介業 スを作りあげる スターの上に 大力とて入業 カル 大力・バス販売、修理 レンタル、買取 社員20 対別・サービス素 アル・バストの大力・大力・大力・大力・大力・大力・大力・大力・大力・大力・大力・大力・大力・大				
サービス業 か売。だんじり祭衣装の小売販売 か、早憩に計規事業を考えティレンジルはは素味はない、社員1人1人が仕事に対する理解度、意識を上げ、サービス向上に 努める。新規開拓を増強し、売り上げ工場する 新規事業に取り組立 アル売 不動産管理、仲介業 スを作りあげる スターの上に 大力とて入業 カル 大力・バス販売、修理 レンタル、買取 社員20 対別・サービス素 アル・バストの大力・大力・大力・大力・大力・大力・大力・大力・大力・大力・大力・大力・大力・大				これからも社員教育に力を入れる(社長を含め)。企業の海外進出
5 サービス業 小売。だんじり祭衣装の小売販売 る、早急に新規事業を考えチャレンジしなければ未来はない。 社員トリスが年もいずする理解を、廃止上げ、サービス向上に 努める。新規開拓を増強し、売り上げ工場する 7 サービス業 本のどにあわせたものでなく、本当に良いものを追及したサービスを作りあげる サービス業 大を作りあげる サービス業 社員の勢闘制度を見直し、定着率を上げ利益還元する。 サービス業 8 サービス業 が長事業に取り組む。 そのかどにあわせたものでなく、本当に良いものを追及したサービスを作りあげる サービス業 社員の勢闘制度を見直し、定着率を上げ利益還元する。 サービス業 10 サービス業 オートバイ販売、修理 レンタル、買取 大きれ来り、製品カタログ、WEBサイト ト映像コンテンツ、製作デザイン トルデスネート 社員教育(外部)今別入れています でカルウンテンツ、製作デザイン かないのか・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・			働くしのコーフャーしのルート学業と	
6 サービス業 葬祭請負 福祉用具の貸与販売、家具、インテリ アル売	_			
6 サービス業	5	サービス業	小売。だんじり祭衣装の小売販売	る。早急に新規事業を考えチャレンジしなければ未来はない。
6 サービス業				社員1人1人が仕事に対する理解度 音識を上げ サービス向上に
### ### ### ### #### ###############	_	11 12 → 114	## #V = # #	
7 サービス業 ア小売	6	サーヒ人業	<u> </u>	外のる。
7 サービス業 ア小売			福祉田旦の貸与販売 家旦 インテリ	
8 サービス業 不動産管理、仲介業 社員の報酬制度を見直し、定着率を上げ利益還元する。	_	11 12 → 416		かた + 日 古 ・
8 サービス業	/	サービス来	<u> </u>	
8 サービス業				そのつどにあわせたものでなく、本当に良いものを追及したサービ
9 サービス業	0	サービッ 要	不動产等理 地办業	
サービス業		ソーレ人未		
サービス業	9	サービス業	介護事業	社員の報酬制度を見直し、定着率を上げ利益還元する。
サービス業 東京				
サービス業 販売 事務所、人材、海外商品の増、新規製品。	10) Lへ未		江央大日(バロバフガハイレしいより
サービス業 販売 事務所、人材、海外商品の増、新規製品。			マクネット応用機器販売、色彩選別機	
### 会社案内、製品カタログ、WEBサイト、映像コンテンツ、製作デザイン かないのか・・・ 13 サービス業	11	サービス業		事務所 人材 海外商品の増 新钼制品
2 サービス業 大道県・ 製品カタログ、WEBサイ	' '	<u> </u>	NX J L	
12 サービス業				サーヒスを専門特化して拡敗するか、顧各のニースにとことん合
12 サービス業			会社室内 製品カタログ WFRサイ	わせてサービスを専門化させていくか 動きながら押握していくし
13 サービス業 広告物のグラフィックデザイン 小回りがきき、トータル的にサポートできる サービス業 産学連携コーディネート 新規案件の獲得 スクラップ&ビルド 販路は無限にあると感じているが営業する、いただいた注文を確実に納めるなどには社員の定着する環境づくりが必須と感じています。その為の経営方針をさちんと示す社員能力upの為の研修やスキルupも取り組んでいきたいです。 16 サービス業 ・	4.0	11 12 → 114		
14 サービス業				
14 サービス業	13	サービス業	広告物のグラフィックデザイン	小回りがきき、トータル的にサポートできる
15 サービス業				
振路は無限にあると感じているが営業する、いただいた注文を確実に納めるなどには社員の定着する環境づくりが必須と感じています。その為の経営方針をきわんと示す社員能力如の為の研修やスキルのも取り組んでいきたいです。				
版路は無限にあると感じているが営業する、いただいた注文を確実に納めるなどには社員の定着する環境づくりが必須と感じています。その為の経営方針をきちんと示す社員能力upの為の研修やスキルupも取り組んでいきたいです。	15	サービス業	学校、事務請負	スクラップ&ビルド
生花、鉢物、プリザードのインターネッ 大道具、舞台美術、商業施設の法律には社員の定着する環境づくりが必須と感じています。その為の経営方針をきちんと示す社員能力upの為の研修やスキルupも取り組んでいきたいです。				販玖け無限になると感じているが党業する いただいた注文を確
16 サービス業 ト販売 ます。その為の経営方針をきちんと示す社員能力upの為の研修やスキルupも取り組んでいきたいです。 17 サービス業 輸入車販売、修理 順客フォローの徹底、ソフト面の強化 28 サービス業 葬儀業 理を受け、できなどが主流でしたが、昨今家族が自分で葬儀社を選ぶことが多くなった為に、病院などからの紹介に頼らず、各個人への認知度アップが必要と考え、営業力の拡大にチェックしました。 18 サービス業 存成プレイ業 生産性向上による利益率UP 20 サービス業 販売促進コンサルティング・広告制作 東京支社設立予定です。また知識と経験を積むために資格取得と研修に力点を入れます。 21 サービス業 販売促進コンサルティング・広告制作 憲売チャンネルの充実 3 サービス業 付用金庫 新商品分野への進出・既存店舗の好立地への移転及び、新規店舗の出方・販売員の能力向上。 24 サービス業 飲食業 店員の経営数値等のレベルアップのために店長塾を開始ハロープーグ、個在人材セフター、ペット新面が交乗施をしています。 25 サービス業 付護者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律に基づく障害福祉サービス事業 社員を増やす。現状は足りていない 25 サービス業 宇福祉サービス事業 主義者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律に基づく障害福祉サービス事業 27 サービス業 ディスブレイ、イベントなどの仮説スティスブレイ、イベントなどの仮説スティスブレイ、イベントなどの仮説スティスブレイ、イベントなどの仮説スティスブレイ、イベントなどの仮説スティスブレイ、イベントなどの仮説スティスブレイ、イベントなどの仮説スティスブレイ、イベントなどの仮説スティスブレイ、大がむとしたに営業だけしても売上が伸びる時代ではない。会社の成熟こそが売上増入への近道だ。さらに色んな事仕掛けていくことが取引先にもニュースとなり、会社、社員の成長にもつながるし、結果収益アップにつながる。				
16				美に納めるなどには仕貝の定着する境境つくりか必須と感じてい
16			生花 鉢物 プリザードのインターネッ	ます、その為の経堂方針をきちんと示す社員能力unの為の研修や
17	10	ユ		
#				
#	17	サービス業	輸入車販売、修理	顧客フォローの徹底、ソフト面の強化
おして まして おして まして ます おして ます おして ます おして ます ます ます ます ます ます ます ま				
18				
18				などが主流でしたが、昨今家族が目分で葬儀社を選ぶことが多く
18				かった為に 病院かどからの紹介に頼らず 冬個人への認知度
19			## 1 ** Alle	
不動産賃貸・売買・管理・コンサルティ 東京支社設立予定です。また知識と経験を積むために資格取得と サービス業 販売促進コンサルティング・広告制作 営業採用のための取引拡大 サービス業 保険代理店 販売チャンネルの充実 新商品分野への進出・既存店舗の好立地への移転及び、新規店 舗の出店・販売員の能力向上。 サービス業 飲食業 店長の経営数値等のレベルアップのために店長塾を開始 ハローソーグ、福祉人材センター、ネット新面折公等美施をしていますが応募がない状態です。人材派遣人材紹介にも依頼していますが応募がない状態です。人材派遣人材紹介にも依頼していますが応募がない状態です。人材派遣人材紹介にも依頼していますが応募がない状態です。現状は足りていない 障害者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律に基づく障害 管審者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律に基づく障害 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス テージの製作、施工。 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス テージの製作、施工。 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具、舞台美術、商業施設の接飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具、舞台美術、商業施設の接飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具、舞台美術、商業施設の接飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具、舞台美術、商業施設の接触、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具、舞台美術、商業施設の接触、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具、舞台美術、商業施設の接触 大道具、舞台美術、商業施設の表述を表述を表述を表述を表述を表述を表述を表述を表述を表述を表述を表述を表述を表				アッフか必要と考え、宮業刀の拡大にチェックしました。
不動産賃貸・売買・管理・コンサルティ 東京支社設立予定です。また知識と経験を積むために資格取得と サービス業 販売促進コンサルティング・広告制作 営業採用のための取引拡大 サービス業 保険代理店 販売チャンネルの充実 新商品分野への進出・既存店舗の好立地への移転及び、新規店 舗の出店・販売員の能力向上。 サービス業 飲食業 店長の経営数値等のレベルアップのために店長塾を開始 ハローソーグ、福祉人材センター、ネット新面折公等美施をしていますが応募がない状態です。人材派遣人材紹介にも依頼していますが応募がない状態です。人材派遣人材紹介にも依頼していますが応募がない状態です。人材派遣人材紹介にも依頼していますが応募がない状態です。現状は足りていない 障害者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律に基づく障害 管審者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律に基づく障害 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス テージの製作、施工。 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス テージの製作、施工。 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具、舞台美術、商業施設の接飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具、舞台美術、商業施設の接飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具、舞台美術、商業施設の接飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具、舞台美術、商業施設の接触、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具、舞台美術、商業施設の接触、ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 大道具、舞台美術、商業施設の接触 大道具、舞台美術、商業施設の表述を表述を表述を表述を表述を表述を表述を表述を表述を表述を表述を表述を表述を表	19	サービス業	ディスプレイ業	生産性向 上による利益率UP
20 サービス業 ング 研修に力点を入れます。 21 サービス業 販売促進コンサルティング・広告制作 営業採用のための取引拡大 22 サービス業 保険代理店 販売チャンネルの充実 3 サービス業 信用金庫 新商品分野への進出・既存店舗の好立地への移転及び、新規店 4 サービス業 飲食業 店長の経営数値等のレベルアップのために店長塾を開始 4 サービス業 介護サービス イローソーツ、福祉人材センター、ネット新面が込事業施をしていますが応募がない状態です。人材派遣人材紹介にも依頼していますが応募がない状態です。人材派遣人材紹介にも依頼しています。 25 サービス業 人材派遣 社員を増やす。現状は足りていない 障害者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律に基づく障害福祉サービス事業 毎年4月に経営指針発表会を行う。今期は特にPDCAサイクルを意識すると共に新入社員採用と教育に力点を置く。がむしやらに営業だけしても売上が伸びる時代ではない。会社の成熟こそが売上増入への近道だ。さらに色んな事仕掛けていくことが取引先にもニュースとなり、会社、社員の成長にもつながるし、が取引先にもニュースとなり、会社、社員の成長にもつながるし、結果収益アップにつながる。 28 サービス業 デージの製作、施工。 結果収益アップにつながる。		·		
21 サービス業 販売促進コンサルティング・広告制作 営業採用のための取引拡大 22 サービス業 保険代理店 新商品分野への進出・既存店舗の好立地への移転及び、新規店舗の出店・販売員の能力向上。 24 サービス業 飲食業 店長の経営数値等のレベルアップのために店長塾を開始ハローソーグ、福祉入材センダー、ネット新聞折込等美施をしていますが応募がない状態です。人材派遣人材紹介にも依頼していますが応募がない状態です。人材派遣人材紹介にも依頼しています。 25 サービス業 人材派遣 社員を増やす。現状は足りていない 26 サービス業 管害者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律に基づく障害者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律に基づく障害者に基づく障害福祉サービス事業 毎年4月に経営指針発表会を行う。今期は特にPDCAサイクルを意識すると共に新入社員採用と教育に力点を置く。がむしゃらに営業だけしても売上が伸びる時代ではない。会社の成熟にもつながる上地大への近道だ。さらに色んな事仕掛けていくことが取引先にもニュースとなり、会社、社員の成長にもつながるし、おり、公社、社員の成長にもつながるし、結果収益アップにつながる。 28 サービス業 テージの製作、施工。 結果収益アップにつながる。				
21 サービス業 販売促進コンサルティング・広告制作 営業採用のための取引拡大 22 サービス業 保険代理店 新商品分野への進出・既存店舗の好立地への移転及び、新規店舗の出店・販売員の能力向上。 24 サービス業 飲食業 店長の経営数値等のレベルアップのために店長塾を開始ハローソーグ、福祉入材センダー、ネット新聞折込等美施をしていますが応募がない状態です。人材派遣人材紹介にも依頼していますが応募がない状態です。人材派遣人材紹介にも依頼しています。 25 サービス業 人材派遣 社員を増やす。現状は足りていない 26 サービス業 管害者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律に基づく障害者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律に基づく障害者に基づく障害福祉サービス事業 毎年4月に経営指針発表会を行う。今期は特にPDCAサイクルを意識すると共に新入社員採用と教育に力点を置く。がむしゃらに営業だけしても売上が伸びる時代ではない。会社の成熟にもつながる上地大への近道だ。さらに色んな事仕掛けていくことが取引先にもニュースとなり、会社、社員の成長にもつながるし、おり、公社、社員の成長にもつながるし、結果収益アップにつながる。 28 サービス業 テージの製作、施工。 結果収益アップにつながる。	20	サービス業	レグ	研修に力点を入れます。
22 サービス業 保険代理店 販売チャンネルの充実 23 サービス業 信用金庫 新商品分野への進出・既存店舗の好立地への移転及び、新規店舗の出店・販売員の能力向上。 24 サービス業 飲食業 店長の経営数値等のレベルアップのために店長塾を開始フローソーク、福祉人材センター、不ツト新面折込等美施をしていますが応募がない状態です。人材派遣人材紹介にも依頼していますが応募がない状態です。人材派遣人材紹介にも依頼しています。 25 サービス業 介護サービス 社員を増やす。現状は足りていない 管害者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律に基づく障害福祉サービス事業 毎年4月に経営指針発表会を行う。今期は特にPDCAサイクルを意識すると共に新入社員採用と教育に力点を置く。がむしゃらに営業だけしても売上が伸びる時代ではない。会社の成熟こそが売上増大への近道だ。さらに色んな事仕掛けていくことディスプレイ、イベントなどの仮説スティスプレイ、イベントなどの仮説スティスプレイ、イベントなどの仮説スティスプレイ、イベントなどの仮説ストンラに対しても売上が伸びる時代ではない。会社の成熟にもコースとなり、会社、社員の成長にもつながるし、結果収益アップにつながる。 28 サービス業 アージの製作、施工。 お取引先にもコュースとなり、会社、社員の成長にもつながるし、結果収益アップにつながる。				
### ### ### ### ### ### ### ### ### ##				
## 1	22	<u>サーヒス業</u>	<u> 保険代埋店</u>	販売ナヤンネルの充実_
23				
24 サービス業 飲食業 店長の経営数値等のレベルアップのために店長塾を開始 ハローソーグ、福祉人材センダー、不ツト新聞折込等美施をしていますが応募がない状態です。人材派遣人材紹介にも依頼しています。 サービス業 人材派遣 社員を増やす。現状は足りていない 障害者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律に基づく障害 審福祉サービス事業 一ビス業 富福祉サービス事業 意識すると共に新入社員採用と教育に力点を置く。	00	11 13 → **	后田人庄	
フェー・フェー・フェー・フェー・フェー・スペー・スペー・スペー・大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ステージの製作、施工。 フェー・ファー・スポート フェー・ストル 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ステージの製作、施工。 フェー・ファー・スー・ストル 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながる。 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながる。 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながる。 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながる。 大道具の成長にもつながるし、 大道の成長にもつながるし、 大道の成長にもつながるし、 大道の成長にもつながるし、 大道の成長にもつながるし、 大道の成長にもつながる。 大道の成長にもつながるし、 大道の成長にもつながる。 大道の成長にものながる。 大道のながるのは、 大道のながるのながる。 大道のながるのながる。 大道のながるのながる。 大道のながるのながるのながる。 大道のながるのながるのながる。 大道のながるのながるのながるのながるのながる。 大道のながるのながるのながるのながるのながる。 大道のながるのながるのながるのながるのながるのながるのながるのながるのながるのながる	23	サービ人業		
フェー・フェー・フェー・フェー・フェー・スペー・スペー・スペー・大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ステージの製作、施工。 フェー・ファー・スポート フェー・ストル 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、ディスプレイ、イベントなどの仮説ステージの製作、施工。 フェー・ファー・スー・ストル 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながる。 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながる。 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながる。 大道具の成長にもつながるし、 大道具の成長にもつながる。 大道具の成長にもつながるし、 大道の成長にもつながるし、 大道の成長にもつながるし、 大道の成長にもつながるし、 大道の成長にもつながるし、 大道の成長にもつながる。 大道の成長にもつながるし、 大道の成長にもつながる。 大道の成長にものながる。 大道のながるのは、 大道のながるのながる。 大道のながるのながる。 大道のながるのながる。 大道のながるのながるのながる。 大道のながるのながるのながる。 大道のながるのながるのながるのながるのながる。 大道のながるのながるのながるのながるのながる。 大道のながるのながるのながるのながるのながるのながるのながるのながるのながるのながる	24	サービス業	飲食業	店長の経営数値等のレベルアップのために店長塾を開始
ますが応募がない状態です。人材派遣人材紹介にも依頼しています。		, <u> </u>	<u> </u>	ハローザーグ 福祉人材インター るが、新聞折び、幸華師をしてい
25 サービス業 介護サービス す。 26 サービス業 人材派遣 社員を増やす。現状は足りていない 障害者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律に基づく障害福祉サービス事業 毎年4月に経営指針発表会を行う。今期は特にPDCAサイクルを意識すると共に新入社員採用と教育に力点を置く。 27 サービス業 がむしゃらに営業だけしても売上が伸びる時代ではない。会社の成熟にそが売上増大への近道だ。さらに色んな事仕掛けていくことが取引先にもニュースとなり、会社、社員の成長にもつながるし、結果収益アップにつながる。 28 サービス業 サービス業				
26				
26	25	サービス業	介護サービス	す。
障害者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律に基づく障害福祉サービス事業 毎年4月に経営指針発表会を行う。今期は特にPDCAサイクルを意識すると共に新入社員採用と教育に力点を置く。 がむしゃらに営業だけしても売上が伸びる時代ではない。会社の 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、 ディスプレイ、イベントなどの仮説ス デージの製作、施工。 が取引先にもニュースとなり、会社、社員の成長にもつながるし、 結果収益アップにつながる。	26	サービフ業		対員を描わす 現代は見りていたい
合的に支援するための法律に基づく障害福祉サービス事業 毎年4月に経営指針発表会を行う。今期は特にPDCAサイクルを意識すると共に新入社員採用と教育に力点を置く。 がむしゃらに営業だけしても売上が伸びる時代ではない。会社の 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、 ディスプレイ、イベントなどの仮説ステージの製作、施工。 が取引先にもニュースとなり、会社、社員の成長にもつながるし、 結果収益アップにつながる。	20) Lへ未		江央で名 どり。坑仏は近りしいない
27 サービス業 害福祉サービス事業 意識すると共に新入社員採用と教育に力点を置く。 がむしゃらに営業だけしても売上が伸びる時代ではない。会社の 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、			障害者の日常生沽及ひ社会生沽を総	
27 サービス業 害福祉サービス事業 意識すると共に新入社員採用と教育に力点を置く。 がむしゃらに営業だけしても売上が伸びる時代ではない。会社の 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、				毎年4日に経堂指針発表会を行う 会期け特にPDCΔサイクルを ┃
がむしゃらに営業だけしても売上が伸びる時代ではない。会社の 大道具、舞台美術、商業施設の装飾、 成熟こそが売上増大への近道だ。さらに色んな事仕掛けていくこと ディスプレイ、イベントなどの仮説ス が取引先にもニュースとなり、会社、社員の成長にもつながるし、 結果収益アップにつながる。		11 12 - 11		
大道具、舞台美術、商業施設の装飾、 ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 28 サービス業 テージの製作、施工。	27	サーヒ人美		
大道具、舞台美術、商業施設の装飾、 ディスプレイ、イベントなどの仮説ス 28 サービス業 テージの製作、施工。				がむしゃらに営業だけしても売上が伸びる時代ではない。会社の
### ディスプレイ、イベントなどの仮説ス が取引先にもニュースとなり、会社、社員の成長にもつながるし、 ####################################				
28 サービス業 テージの製作、施工。 結果収益アップにつながる。				
28 サービス業 テージの製作、施工。 結果収益アップにつながる。			ティスプレイ、イベントなどの仮説ス	が取引先にもニュースとなり、会社、社員の成長にもつながるし、
	20	サービフ 業		
29 サービス業 異業種協同組合 少人数で運営しているため、個々の社員のレベルアップが最重要	۷٥	ソーレへ未	ノーノの表下、心工。	中木牧車ノブノトンはかる。
29 サービス業 異業種協同組合 少人数で運営しているため、個々の社員のレベルアップが最重要				
	29	サービス業	異業種協同組合	少人数で運営しているため、個々の社員のレベルアップが最重要
		* *		

		社長交代にあたり、先代の社長が補填していた資金がなくなり資
		金繰りに困るようになりました。今後は自力で回転していけるよう
30 サービス業	補聴器の販売、修理	頑張ります。
5	THIS HOUSE AND DATE OF THE PARTY OF THE PART	下請ではなく、自力で売上増(純利益)を達成してゆくには営業力
31 サービス業	ビルメンテナンス業	を高める努力が欠かせません。
31 <u>サービス業</u> 32 サービス業		新サービスの開発と展開
33 サービス業	不動産管理、仲介業	取引先の開拓、出店(新規店確保)
	インテリアコーディネート請負部門、デ	スキルを生かせる取引先(新規)はどこか。現在の土日のみが営
34 <u>サービス業</u>	ザイン部門、ショップ運営部門	業日から、7日間営業できる先を見つけたい。
	宅配水販売、ハートギフト(ギフト商品	
35 サービス業	製造販売)	大口の法人契約。個人から法人へ。
		既存顧客へ新サービス・商品の販売を行う。
36 サービス業	パソコン総合サポート	新規顧客開拓。
2 2 1 1 1 N	情報部門アウトソース受託	14777019C II [7]33 H O
	ITコンサルティング	
37 サービス業	金属加工製品の輸入販売	方針に従った計画
38 サービス業	消毒業及び損保代理店	新規ユーザーの開拓と既存ユーザーとのパイプを太くする
		新規事業にチャレンジしている事で、この事業を成功させるために
		も、エンドユーザーを直接つかめる力をもっと養っていきたい。その
		状態をキープしていくために、今はがまんの時。経費を削減しなが
	不動産賃貸・仲介・管理業	ら、会社を守ることと、新規事業への継続的なチャレンジのため
39 サービス業	飲食業	に、事業資金を確保していく事も必要である。
	輸出入の通関業務及び関連する業務	残業の削減を目標にしているが、今後のより一層の効率化につい
40 サービス業	全般	て具体的な処置をけんとうしなければならない。
41 サービス業	障害福祉サービス事業	社内営業の強化が重要
42 サービス業	広告企画デザイン	事業の継承とエンディング
42 <u>9ーに入業</u> 43 サービス業		 顧客との関係性強化と高付加価値化
43 <u>り一に入来</u>	人 州	
		産業構造の変化から、従来型のビジネスでは難しくなっている。特
		に半導体関連、電気産業でのビジネスでの大きな革新が必要と感
44 サービス業	コンサルタント業になります。	じている。企業連携の仕組みを研究したい。
		受注までの流れ、入金までの流れで整っていない資料を整える。
		もう少し計画に沿って動けるように、計画の練り直し。
45 サービス業	経営者のサポート業	それらを進めることで、採用の時期と段取りを確定させていく。
	インテリアプランニング・施工・監理、ビ	
	ル・マンションの管理、複合施設の設	近々に、異業種グループによる、新商品の開発・販売のスタートを
46 サービス業	備の企画、施工、管理およびメンテナ	きれる段階までのステージに持ってくることができました。
10 / 2///		サービス力・営業力の強化や業務提携など最終的には、人的能力
	車輌・部品販売から車輌メンテンス・改	
	造などトラックに関するワンストップ	するかが重要である。よって社内外での「教育」にて育てていくか
4714 ビラ※	11 1 % — 2116	
47 サービス業	サービス業	が課題であり、急務である。
ATT + A AU	商品の保管、在庫管理、検品、梱包や	
48 運輸業	全国配送	新規販路獲得、生産性アップ、新システム導入による効率化
49 運輸業	全国対応の一般貨物運送	自社の強みをもっと売りだす
50 運輸業	地場中心に雑貨から重量物運搬	同業者からの売上の比率を下げる。
		業界の社員さんの高齢化・社員不足がひどくなる中、労働環境・社
		員教育をしっかり行い、新卒者及び中途採用者(異業界からの転
		職含む)が確保できる
		又、社員さんが辞めない(辞めにくい)会社作りを行う。後輩が出来
		る事によるモチベーションの向上=お客様に安心・信頼してもらえ
		る(長くお付き合い)・後継者にも継いでもらいやすい環境。ご紹介
	運送·倉庫·流通加工·特定人材派遣·	を頂ける・口コミでご相談を頂ける事に繋がる。
51 運輸業		では、この ローノ この 日 日 人 に 日 以 に 以 こうず に 来 ル で 。
52 建築業 52 建築業	<u>□見見未</u> □設備工事、リフォーム工事	
		受注拡大が重要である
53 建築業	空調・給排気等のダクト化工及び施工	若い人材の採用に広告・ハローワークへ求人を出しています。
54 建築業	水廻り、リフォーム、管洗浄、浚渫	今年一年は社員教育に力を入れて平均レベルアップ
55 建築業	建築工事業、管工事業	見習工でもいいので人材が欲しい
56 建築業	建築設計、管理	他社の強みをまねできる部分はまねる。
57 建築業	太陽光パネルの販売・設置・保守	施策の動向の見極めに注力している
	建築のキカク設計監理及びこれに付	
58 建築業	随する一切の業務	戦略的営業を強化し、新規顧客を増やす
	電気設備工事業	お客様増→仕事量増→人員増をくりかえしていきたい
591建梁耒	1 电从设储上	103台1849 在事事的"人员相及入为为'无比人'。
59 <u>建築業</u> 60 建築業	<u> 電気設備工事業</u> 個人向け建築リフォーム業	人材確保

			社員の教育に、力を入れて、一人、一人が、責任を持って仕事に
			勤しむことで、効率upを目指す。経費削減し、利益を上げ、新規の
	建築業	鉄骨工事一式、鋼構造物件工事業	設備に、投資できるようにする。
62	建築業	電気工事業	組織カアップ
63	建築業		基本的に見直しをかけなければならない
			地域の企業をバックアップしてくれる金融機関が欲しい。あとは、人
64	建築業	環境プラント機器の備付工事	材不足
	建築業	タイル及び住設商品の販売及び施工	売に角人材の確保
•	之术术	建築業の空調、衛生設備分の断熱、	受注物件は慎重に検討し、確実に収益に結びつける努力をする一
66	建築業	管工事業	方無駄な経費の削減にとつめる
•	是 本本	日二十八	技術会社にとって技術者は宝であり、いかにしていい技術者を育
67	建築業	建築施工	てるかが自社発展のカギとなる
07	注未 不	生未加工	1社依存の体質から脱却してより広い範囲から集客すべく異業種
60	建築業	店舗設計施工	「妊娠行の体質がら胱却してより広い戦団がら来各すべく共来性 交流会に参加
00	建 采未	<u> </u>	文派云に参加
			社員教育を含め能力アップを行いお客様対応を全社行うことが出
		建築・設計・不動産・心地よい時間を共	
69	建築業	有する為の空間創り	る。
	建築業	住宅建築設計施工、一般建築全般	技術者の育成、確保
, 0	是 未不	在 6 是来欧阳旭工、 放是来工版	①現在、営業職は私を含め2名、私自身職人だったので営業職を
			□ がれて、音楽戦は私を音め2名、私自身戦人にうためで音楽戦を 学び部下を増やしていく。②現在住宅部の方に力を入れている為
		住宅リフォーム、大規模改修工事、関	子の前下を増やしている。②現在任モ部の方に力を入れている為 に法人部の売上がダウンしている。新規取引先も増やしていく。
		在モリフォーム、人規模以修工事、関西ペイント、日本ペイント、アステックペ	
71	建築業		
/ 1	廷栄未	イントなど(のびる塗幕)	員にも響く理念に改善したい。
70	7.土 左左		人財育成を強化し、社内ベクトルを合わす為に、理念の見直しをしている。その後、世界大学の大学により、他はは他も関系した。
	建築業	テムバス システムキッチン トイレ他	ている。その後、営業力強化を行い、他店舗化を図る!!
	建築業	建築全般、防水、塗装工事	人材育成
/4	建築業	太陽光発電の設計施工	下請から元請へ自社受注に力を入れていきます。
			社員が高齢者と若手にわかれ、中間層がいない。10年のベテラン
	建築業	耐酸耐蝕工事 FRPライニング工事他	
76	建築業	建築塗装業	経営計画書の見直
		住宅新築・改修、社会福祉施設新築・	自社ブランドの確立とそれに基づく経営計画のカ点を明確にする
	建築業	改修、その他	こと。それに合わせた社員教育の日常的運営。
78	製造業	清酒製造	海外の客を取り込む営業
		各種歯車歯切、歯研ミーリングエ事ー	新規得意先の確保と社内の環境整備等によるモチベーションの拡
	製造業	式及び設計	大
	製造業	生産設備の製造販売	無駄をなくす
	製造業	椅子張り替え、アンティークチェア販売	販売促進の為に新たな新部門を検討中
82	製造業	アルミの切削加工	技術力をあげて生産効率を上げる
			固定費の増加を最小限に抑えつつそれぞれの作業レベルの向上
83	製造業	鋼製建具の設計製造販売	と生産方法等の改善
			小企業への人気がなく人材不足です。能力のある人がこない。管
84	製造業	電気設備用特殊金物	理職の育成。
	製造業	プラスチック製品製造販売	新規販路開拓
-			新規開拓に力を入れている。売上が上がっているが、生産・納期
86	製造業	建築金物卸	が追いつかないので、協力業者を探している。
		焼き菓子製造	工場移転、増産体制、雇用拡大
	製造業	包装用品加工卸	中小企業対策で具体的対策案を出す
		— PACE DE PROPERTO DE LA CONTRACTOR DE L	管理職ならびに、若手社員の意識向上やスクールアルバムに関わ
89	製造業	スクールアルバム製造	る新製品サービスに注力していきたい
90	製造業	金属プレスイ加工	新設備導入
	製造業	ガラス加工販売	技術力の割りに営業力が弱いので営業力強化を図る
	製造業	菓子製造、マンション経営	新商品をつくる
J Z	公 基本	<u> 木 」 衣足、 </u>	対しましている 営業に注力しないと受注が減少。良い製品を作るため技術力の向
ОS	製造業	十字穴タッピンネジ製造販売	上を図る
	製造業	エチバックピンペン製造販売 建築金物製造、金属プレス加工業	工で図る 営業力、全社的営業(販売)について意識を持つ
54 05	製造業		古来力、主任的呂来、販売ループルで、息減を持つ 社員の能力アップで生産性が効率化し営業力の拡大
90	发 坦未	床束、フレキ製造販売 金属材料販売・ペーパークラフト製作	
0.0	制生業		取引先である明治村が今年50年を迎え売り場面積を拡大予定な
	製造業	販売 全国你生却只认为	のでシリーズ化したペーパークラフト充実化していく
	製造業	金型(冷間鍛造部品)メーカー	福利厚生の充実化
98	製造業	溶接、機械加工	自社製品の強化

			製品開発体制の確立(ニーズの把握からマーケティングや販路開
			拓まで)個々人の目標設定に対してPDCAサイクルを回転させる習
99	製造業	金網及び関連製品の製造と販売	慣を付けていきたい。
	製造業	特殊車輌部品の製造	リーダーのリーダーシップを強化したい。
	製造業		新製品の販路開拓
	双 连木		WLBの改善をターゲットにして「生産性の向上」「設備保全の再構
102	製造業	金属部品、金型の熱処理受託加工	築」「品質の向上」に手を打つ
102			宋」「叩貝の門工」に十ぞ打 フ
	4-11 x 41- x 11c	コンピューター関連装置のソフト・ハー	
103	製造業	ド開発。製造	産学連携による補助金の確保
			外部講師をまねいての技術力向上に向けて、マンツーマンの指導
	製造業	レーザー切断、機械製缶	を受けさせている。
105	製造業	プラスチック成形	成長分野にメーカーとして販路を開拓する
106	製造業	金属プレス加工、金型製作、樹脂成形	今のままでは収支トントン。利益率の良いところを捜す。
107	製造業	カバン・袋物製造	個々の営業社員の意識改革
ľ			海外進出にむけ毎月のように東南アジアに出張しているが、次に
108	製造業	アルミ製品の製造	つなげていく人材を育てる必要がある
	表足来 製造業	機械及び機械部品の製造修理	人材をいかに確保するのかが最重要問題となっている
109			
			営業部門が若手が多いため個々の能力アップに努め営業力を強
	4-11 x 44- x 114		化する良い商品を開発し自社のオリジナル商品の販売を伸ばす。
110	製造業	プラスチック射出成形	無駄なコストを削減する
		ネジ、ボルト、ナット自動車部品、電子	
	製造業	部品等の全数選別装置の製造販売	円安になってきているので会外販売を強化します
112	製造業	電動撹拌機メーカー	更なるニーズに対応する新製品の早期充実
113	製造業	金属製品の製造業	設備が老朽化しているので、新設備を導入し新規事業を立ち上げ
			社員の高齢化にともなう生産性のダウンに対し人材の採用と技術
114	製造業	金属板金プレス業	者の育成
'''	衣坦木	電子部品及び樹脂成形品の2次加工・	1900月05
115	\$1\'生 业		個人のスナルマップ
	製造業	検査 制機-50	個人のスキルアップ
			効率人員配置を念頭に入れた設備投資
			若手社員の採用、育成、定着。将来の幹部にまで育て上げること。
118	製造業		幅広い分野に新規営業する
			景気が良くなると大手が人材を採るのでとりにくくなる。長期的な視
119	製造業		野で計画的に人材育成をしているつもりです
120	製造業	金属加工	新設備を入れたのでそれを中心に力をいれていく
121	製造業		定期採用と人材育成
	200		従来技術を転用して他分野への展開(長期)
122	製造業	電子部品、樹脂製品加工	主業であるプリント配線板加工の売上分散を図る(短期)
'	衣 //		社員に経営者の考え方が伝わっていない、全社的に数字の位置
100	制生業	精密機械加工、産業機械設計	付けがあいまいになっている
	#11 \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \	\$ 4.1 = 4.1 ×4	ハリかのいまいになっている
	製造業	コム製品製造	自動化による生産性の向上、新製品、公共料金他の削減
	製造業	ポリウレタンコーティング	社員教育と共に育つ社風作りがカギです
	製造業	金属焼付塗装	社員を募集しているが集まらない。募集方法を教えて欲しい
127	製造業	プラスチック加工業、オリジナル製品製	会社にあった人材、それを支えるフォロー体制、3S活動など
			ものづくり補助金が採択されれば新しい機械を導入。
			新分野への販路が見込める為、営業代行業に依頼し、営業力の
128	製造業	鋼材販売及び、切断、曲げ加工販売	向上を目指す
	製造業		社員の多能工化
	3C/C2/IC		営業の拡大を行なうため技術営業ま強化提案力の強化を行なって
130	製造業	印刷、web、動画事業	日本の加入を行る方にの反所日本を法に定来方の法にを行るうと
130	衣坦木	印刷、Web、 新岡事未	多様化する顧客ニーズに素早く対応し的確な返答をしていく。情報
404	41 \# \	ᄉᄝᅩᄹᅶᆒᆁᄷᄠᆂ	
131	製造業	金属工作油剤製造販売	収集や展示会等に出展し開拓していく
		食品の製造販売(飲み水・お弁当・食	
		品全般・ミネラル製品・健康食品・浄水	
132	製造業	器の取付・メンテナンス)	営業力が無いのでその強化
			取引先が増えたことにより、対応力を強化しないといけない。社員
133	製造業	化学プラントの設計製造	それぞれの能力アップと同時に新しい人材の確保も視野にいれて
		10 1 7 7 F 1 47 HART AXE	専門家に指導を受けたが実践では、なかなか難航している。営業
124	製造業	婦人インナー製造販売	面が製造に追われているので、今年は力を入れていく予定。
104	衣坦木	ティンテー製造販売 自動車用フロアマット・ラグマット製造	<u> 囲れ、衣足に足れれているので、フサは刀で八れていてどん。</u>
10-	生心生业		
135	製造業	販売	変化・流れを読みながらニーズの創造。
,	4-11 \		・新規分野での販路開拓
136	製造業	搬送機器の設計製造、鋼板加工	・人材採用を伴った開発力強化

	7.4. 饮 好 具 光	++ o Te/P
137 製造業	建築鉄骨業	人材の確保
138 製造業	工業用裁断機器 製造・販売	生産性向上の為に、無駄な設計ミスや組立ミスを防止する
		中堅クラスの社員を育成することで、社内改善や生産性向上、営
139 製造業	紙器製造業	業力の強化を狙う
		若手から中間層の人材が不足している為、そこを重点的に採用を
	FAシステム販売及びリチウム電池設	行いたい。
140 製造業	計・製造・販売	
		既存取引先だけでは市場の拡大は望めず、異業種等の新規開拓
141 製造業	繊維製品製造卸	が必要。
142 製造業	ナット製造販売	様々な、ものづくりの展示に参加
	精密薄物板金加工、パイプ加工、組	
143 製造業	立、自社製品の製造販売	展示会出展やHPによる販売促進と営業力強化
144 製造業	特殊鋼 切断 加工 販売	新規加工技術の導入
777 衣足木	117/不到 97日 加工 规2	工場を一部拡張して新たな設備の導入を計る。ものづくり助成金を
145 製造業	精密板金	活用する。
146 製造業	<u> 141年100年</u> 印刷 ウェブ デザイン 制作	ないしょ
147 製造業		高品質の維持
148 製造業	プラスチック製品製造業	社員教育
	W	経営計画をしっかりと考え、設備投資を含め生産性のアップを図り
149 製造業	工業用ガスバーナーの製造	たいです
		業務効率30%アップを掲げ、次の取り組みを力点とする。①生産管
		理システムの導入②社員共育の充実(社内外の勉強会を活用)③
		定時退社日の厳格化(仕事にもっとメリハリを)④生産体制強化
	カスタムメイドのテスト・計測・制御シス	(設備投資を伴う検査業務の合理化)⑤設計標準化の推進(ハード
150 製造業	テムの開発・設計・製作	およびソフトライブラリの整備等)
		【技術力の強化】定性的判断から計算シミュレーションを用いた定
		量的判断による品質強化、作業者のスキル強化
		【生産性アップ効率化】効率よく作業できるような作業内容の標準
	亜鉛ダイカスト(専用の亜鉛合金を用	化を進める
	いたダイカスト製法)による建築金具・	【経費節減】 老朽機器の予防保守、主力の製造機器の遊び時間の
151 製造業	水栓金具などの素形材の製造	
152 製造業		人財の育成
153 製造業	□	大照の自成 技術力を高め、弊社でしかできない「ものづくり」に特化する。
154 製造業	フリンド基板用並至製作、フレベ加工	技術力を高め、発在でしかできないものうべり」に特化する。 製品品質向上価格競争力生産性の向上
155 製造業	焼菓子製造卸	工場拡張により増産し、売り上げの拡大を行う。
156 製造業	衣服製造業	いる。
157 製造業	金属熱処理、塗装、表面処理加工	管理職の育成、海外事業の黒字化
30,223,0	物流支援機器製造販売(垂直搬送機、	D. T. W. A. L. L. M. A. L. L. L. M. A. L.
	可動スロープ(レベラー)、パレット	物流支援機器として、新分野の開拓を計画しており、人材の確保
	交換機、駆動ローラー(チェーン)コン	
		を命く考えており 現木社の場所でけ 人材の確保が難 (木社科
150 制 生 業		を強く考えており、現本社の場所では、人材の確保が難しく本社移 転た視野に入れて新公野の関拓を進めて行く
158 製造業 専門サービス	ベヤ、等。)	を強く考えており、現本社の場所では、人材の確保が難しく本社移 転を視野に入れて新分野の開拓を進めて行く。
専門サービス	ベヤ、等。) 介護事業所を中心とした社会保険労	転を視野に入れて新分野の開拓を進めて行く。
専門サービス 159 業	ベヤ、等。) 介護事業所を中心とした社会保険労 務士業	転を視野に入れて新分野の開拓を進めて行く。 介護事業所向けに新しいサービスの開発
専門サービス 159 業 専門サービス	ベヤ、等。) 介護事業所を中心とした社会保険労務士業 児童、障害、高齢分野における社会福	転を視野に入れて新分野の開拓を進めて行く。 介護事業所向けに新しいサービスの開発 高齢、保育、障害ともに単価見直し等の変更があります。行政の
専門サービス 159 <u>業</u> 専門サービス 160 <u>業</u>	ベヤ、等。) 介護事業所を中心とした社会保険労務士業 児童、障害、高齢分野における社会福祉事業	転を視野に入れて新分野の開拓を進めて行く。 介護事業所向けに新しいサービスの開発 高齢、保育、障害ともに単価見直し等の変更があります。行政の 動き等に注意し事業内容の再検討が必要と思われます。
専門サービス 159 業 専門サービス 160 業 161 専門サービス	ベヤ、等。) 介護事業所を中心とした社会保険労務士業 児童、障害、高齢分野における社会福祉事業 自動車整備業	転を視野に入れて新分野の開拓を進めて行く。 介護事業所向けに新しいサービスの開発 高齢、保育、障害ともに単価見直し等の変更があります。行政の 動き等に注意し事業内容の再検討が必要と思われます。 人材確保
専門サービス 159 業 専門サービス 160 業 161 専門サービス 162 専門サービス	ベヤ、等。) 介護事業所を中心とした社会保険労務士業 児童、障害、高齢分野における社会福祉事業 自動車整備業 会計事務所	転を視野に入れて新分野の開拓を進めて行く。
専門サービス 業 専門サービス 160 業 161 専門サービス 162 専門サービス 専門サービス	ベヤ、等。) 介護事業所を中心とした社会保険労務士業 児童、障害、高齢分野における社会福祉事業 自動車整備業 会計事務所	転を視野に入れて新分野の開拓を進めて行く。 介護事業所向けに新しいサービスの開発 高齢、保育、障害ともに単価見直し等の変更があります。行政の動き等に注意し事業内容の再検討が必要と思われます。 人材確保 売り上げ拡大 社員のモチベーションUPと古い体質意識を改善し、サービスの質
専門サービス 業 専門サービス 160 業 161 専門サービス 162 専門サービス 専門サービス 163 業	ベヤ、等。) 介護事業所を中心とした社会保険労務士業 児童、障害、高齢分野における社会福祉事業 自動車整備業 会計事務所 医療・サービス	転を視野に入れて新分野の開拓を進めて行く。 介護事業所向けに新しいサービスの開発 高齢、保育、障害ともに単価見直し等の変更があります。行政の動き等に注意し事業内容の再検討が必要と思われます。 人材確保 売り上げ拡大 社員のモチベーションUPと古い体質意識を改善し、サービスの質を向上させていく
専門サービス 業 専門サービス 160 業 161 専門サービス 専門サービス 専門サービス 専門サービス 専門サービス	ベヤ、等。) 介護事業所を中心とした社会保険労務士業 児童、障害、高齢分野における社会福祉事業 自動車整備業 会計事務所 医療・サービス	転を視野に入れて新分野の開拓を進めて行く。 介護事業所向けに新しいサービスの開発 高齢、保育、障害ともに単価見直し等の変更があります。行政の動き等に注意し事業内容の再検討が必要と思われます。 人材確保 売り上げ拡大 社員のモチベーションUPと古い体質意識を改善し、サービスの質を向上させていく 人材採用のためにこんごの営業計画をしっかり実行。新規顧客増
専門サービス 159 専門サービス 160 業 161 専門サービス 専門サービス 専門サービス 専門サービス 専門サービス 163 業 専門サービス	ベヤ、等。) 介護事業所を中心とした社会保険労務士業 児童、障害、高齢分野における社会福祉事業 自動車整備業 会計事務所 医療・サービス 大学キャリア教育支援 経営コンサルタント	転を視野に入れて新分野の開拓を進めて行く。 介護事業所向けに新しいサービスの開発 高齢、保育、障害ともに単価見直し等の変更があります。行政の動き等に注意し事業内容の再検討が必要と思われます。 人材確保 売り上げ拡大 社員のモチベーションUPと古い体質意識を改善し、サービスの質を向上させていく 人材採用のためにこんごの営業計画をしっかり実行。新規顧客増めざす。そのための新サービスも開発する
専門サービス 159 専門サービス 160 <u>業</u> 161 <u>専門サービス</u> 専門サービス 専門サービス 専門サービス 163 <u>業</u> 専門サービス 164 <u>業</u> 165 専門サービス	ベヤ、等。) 介護事業所を中心とした社会保険労務士業 児童、障害、高齢分野における社会福祉事業 自動車整備業 会計事務所 医療・サービス 大学キャリア教育支援 経営コンサルタント	転を視野に入れて新分野の開拓を進めて行く。 介護事業所向けに新しいサービスの開発 高齢、保育、障害ともに単価見直し等の変更があります。行政の動き等に注意し事業内容の再検討が必要と思われます。 人材確保 売り上げ拡大 社員のモチベーションUPと古い体質意識を改善し、サービスの質を向上させていく 人材採用のためにこんごの営業計画をしっかり実行。新規顧客増めざす。そのための新サービスも開発する コンサルティングのパッケージ化
専門サービス 第 専門サービス 専門サービス 160 業 161 専門サービス 専門サービス 専門サービス 163 業 専門サービス 164 業 165 専門サービス 166 専門サービス	ベヤ、等。) 介護事業所を中心とした社会保険労務士業 児童、障害、高齢分野における社会福祉事業 自動車整備業 会計事務所 医療・サービス 大学キャリア教育支援 経営コンサルタント 製造業向けコンサル・研修事業 税理士	転を視野に入れて新分野の開拓を進めて行く。 介護事業所向けに新しいサービスの開発 高齢、保育、障害ともに単価見直し等の変更があります。行政の動き等に注意し事業内容の再検討が必要と思われます。 人材確保 売り上げ拡大 社員のモチベーションUPと古い体質意識を改善し、サービスの質を向上させていく 人材採用のためにこんごの営業計画をしっかり実行。新規顧客増めざす。そのための新サービスも開発する コンサルティングのパッケージ化 チームカ、黒字変換力
専門サービス 東門サービス 専門サービス 160 <u>業</u> 161 <u>専門サービス</u> 専門サービス 専門サービス 163 <u>業</u> 専門サービス 164 <u>集</u> 165 <u>専門サービス</u> 166 <u>専門サービス</u> 167 <u>専門サービス</u>	ベヤ、等。) 介護事業所を中心とした社会保険労務士業 児童、障害、高齢分野における社会福祉事業 自動車整備業 会計事務所 医療・サービス 大学キャリア教育支援 経営コンサルタント 製造業向けコンサル・研修事業 税理士 ISOに関するしくみつくり	転を視野に入れて新分野の開拓を進めて行く。 介護事業所向けに新しいサービスの開発 高齢、保育、障害ともに単価見直し等の変更があります。行政の動き等に注意し事業内容の再検討が必要と思われます。 人材確保 売り上げ拡大 社員のモチベーションUPと古い体質意識を改善し、サービスの質を向上させていく 人材採用のためにこんごの営業計画をしっかり実行。新規顧客増めざす。そのための新サービスも開発する コンサルティングのパッケージ化 チームカ、黒字変換カ 力量あるISOコンサルタントの確保が成功の鍵
専門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 専門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 164 東門サービス 166 専門サービス 168 東門サービス 168 東西 168 東西	ベヤ、等。) 介護事業所を中心とした社会保険労務士業 児童、障害、高齢分野における社会福祉事業 自動車整備業 会計事務所 医療・サービス 大学キャリア教育支援 経営コンサルタント 製造業向けコンサル・研修事業 税理士 ISOに関するしくみつくり 社労士業務	転を視野に入れて新分野の開拓を進めて行く。 介護事業所向けに新しいサービスの開発 高齢、保育、障害ともに単価見直し等の変更があります。行政の動き等に注意し事業内容の再検討が必要と思われます。 人材確保 売り上げ拡大 社員のモチベーションUPと古い体質意識を改善し、サービスの質を向上させていく 人材採用のためにこんごの営業計画をしっかり実行。新規顧客増めざす。そのための新サービスも開発する コンサルティングのパッケージ化 チームカ、黒字変換力
専門サービス 東門サービス 専門サービス 160 業 161 専門サービス 専門サービス 専門サービス 163 業 専門サービス 164 集 165 専門サービス 166 専門サービス	ベヤ、等。) 介護事業所を中心とした社会保険労務士業 児童、障害、高齢分野における社会福祉事業 自動車整備業 会計事務所 医療・サービス 大学キャリア教育支援 経営コンサルタント 製造業向けコンサル・研修事業 税理士 ISOに関するしくみつくり 社労士業務	転を視野に入れて新分野の開拓を進めて行く。 介護事業所向けに新しいサービスの開発 高齢、保育、障害ともに単価見直し等の変更があります。行政の動き等に注意し事業内容の再検討が必要と思われます。 人材確保 売り上げ拡大 社員のモチベーションUPと古い体質意識を改善し、サービスの質を向上させていく 人材採用のためにこんごの営業計画をしっかり実行。新規顧客増めざす。そのための新サービスも開発する コンサルティングのパッケージ化 チームカ、黒字変換カ 力量あるISOコンサルタントの確保が成功の鍵
専門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 160 <u>東門サービス</u> 専門サービス 専門サービス 専門サービス 専門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービスス 京門サービスススススススススススススススススススススススススススススススススススス	ベヤ、等。) 介護事業所を中心とした社会保険労務士業 児童、障害、高齢分野における社会福祉事業 自動車整備業 会計事務所 医療・サービス 大学キャリア教育支援 経営コンサルタント 製造業向けコンサル・研修事業 税理士 ISOに関するしくみつくり 社労士業務	転を視野に入れて新分野の開拓を進めて行く。 介護事業所向けに新しいサービスの開発 高齢、保育、障害ともに単価見直し等の変更があります。行政の動き等に注意し事業内容の再検討が必要と思われます。 人材確保 売り上げ拡大 社員のモチベーションUPと古い体質意識を改善し、サービスの質を向上させていく 人材採用のためにこんごの営業計画をしっかり実行。新規顧客増めざす。そのための新サービスも開発する コンサルティングのパッケージ化 チームカ、黒字変換カ カ量あるISOコンサルタントの確保が成功の鍵 関与先を増やすことが最優先
専門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 専門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 164 東門サービス 166 専門サービス 168 東門サービス 168 東西 168 東西	ベヤ、等。) 介護事業所を中心とした社会保険労務士業 児童、障害、高齢分野における社会福祉事業 自動車整備業 会計事務所 医療・サービス 大学キャリア教育支援 経営コンサルタント 製造業向けコンサル・研修事業 税理士 ISOに関するしくみつくり 社労士業務 行政書士事務所	転を視野に入れて新分野の開拓を進めて行く。 介護事業所向けに新しいサービスの開発 高齢、保育、障害ともに単価見直し等の変更があります。行政の動き等に注意し事業内容の再検討が必要と思われます。 人材確保 売り上げ拡大 社員のモチベーションUPと古い体質意識を改善し、サービスの質を向上させていく 人材採用のためにこんごの営業計画をしっかり実行。新規顧客増めざす。そのための新サービスも開発するコンサルティングのパッケージ化チームカ、黒字変換カカ量あるISOコンサルタントの確保が成功の鍵 関与先を増やすことが最優先 新サービスを開発し、新規顧客の獲得と既存顧客からの紹介の増
専門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス スススススススススススススススススススススススススススススススススス	ベヤ、等。) 介護事業所を中心とした社会保険労務士業 児童、障害、高齢分野における社会福祉事業 自動車整備業 会計事務所 医療・サービス 大学キャリア教育支援 経営コンサルタント 製造業向けコンサル・研修事業 税理士 ISOに関するしくみつくり 社労士業務 行政書士事務所 都市計画まちづくり・建築・土木・造園	転を視野に入れて新分野の開拓を進めて行く。 介護事業所向けに新しいサービスの開発 高齢、保育、障害ともに単価見直し等の変更があります。行政の動き等に注意し事業内容の再検討が必要と思われます。 人材確保 売り上げ拡大 社員のモチベーションUPと古い体質意識を改善し、サービスの質を向上させていく 人材採用のためにこんごの営業計画をしっかり実行。新規顧客増めざす。そのための新サービスも開発する コンサルティングのパッケージ化 チームカ、黒字変換カカ量あるISOコンサルタントの確保が成功の鍵 関与先を増やすことが最優先 新サービスを開発し、新規顧客の獲得と既存顧客からの紹介の増加
専門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 東門門サービビビビビビビビビビビビビビビビビ ススススススススススススススススススス	べヤ、等。) 介護事業所を中心とした社会保険労務士業 児童、障害、高齢分野における社会福祉事業 自動車整備業 会計事務所 医療・サービス 大学キャリア教育支援 経営コンサルタント 製造業向けコンサル・研修事業 税理士 ISOに関するしくみつくり 社労士業務 行政書士事務所 都市計画まちづくり・建築・土木・造園の計画設計	転を視野に入れて新分野の開拓を進めて行く。 介護事業所向けに新しいサービスの開発 高齢、保育、障害ともに単価見直し等の変更があります。行政の動き等に注意し事業内容の再検討が必要と思われます。 人材確保 売り上げ拡大 社員のモチベーションUPと古い体質意識を改善し、サービスの質を向上させていく 人材採用のためにこんごの営業計画をしっかり実行。新規顧客増めざす。そのための新サービスも開発する コンサルティングのパッケージ化 チームカ、黒字変換カカ量あるISOコンサルタントの確保が成功の鍵 関与先を増やすことが最優先 新サービスを開発し、新規顧客の獲得と既存顧客からの紹介の増加 人事考課制度の導入・実践。社員教育制度の確立
専門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス 東門サービス スススススススススススススススススススススススススススススススススス	べヤ、等。) 介護事業所を中心とした社会保険労務士業 児童、障害、高齢分野における社会福祉事業 自動車整備業 会計事務所 医療・サービス 大学キャリア教育支援 経営コンサルタント 製造業向けコンサル・研修事業 税理士 ISOに関するしくみつくり 社労士業務 行政書士事務所 都市計画まちづくり・建築・土木・造園の計画設計 法律業務	転を視野に入れて新分野の開拓を進めて行く。 介護事業所向けに新しいサービスの開発 高齢、保育、障害ともに単価見直し等の変更があります。行政の動き等に注意し事業内容の再検討が必要と思われます。 人材確保 売り上げ拡大 社員のモチベーションUPと古い体質意識を改善し、サービスの質を向上させていく 人材採用のためにこんごの営業計画をしっかり実行。新規顧客増めざす。そのための新サービスも開発する コンサルティングのパッケージ化 チームカ、黒字変換カカ量あるISOコンサルタントの確保が成功の鍵 関与先を増やすことが最優先 新サービスを開発し、新規顧客の獲得と既存顧客からの紹介の増加

第四サービス				
おいています。 有効な広告実施しつつ人材を確保、東京市場に進出、 有効な広告実施しつつ人材を確保、東京市場に進出、 東門サービス 25 歳 音作権、不正総争防止法、ライセ 27 次明による別財の保護 174 体			まんがとイラストで関西の中小企業様	
専門サービス 大田県中的によう中で		専門サービス	を「らしく」その先のお客様に伝える仕	
専門サービス 大田県中的によう中で	173	業	事をしております。	有効な広告実施しつつ人材を確保。東京市場に進出。
# 中門サービス 表 名作権、不正総争的止法、ライセ 期舎の増加、安定化によるメンバー増加の保護づくり、ワンストッ フスタ助による知財の保護		214		1377 O THE DANGE OF THE PROPERTY OF THE PROPER
7サービス、関の向上と維持 15 専門サービス 法律業務所 高質の技術力と顕客へのアプローチ方法の向上 社員に愛たれる金融を対をつる 17 専門サービス 規理土業所 社員に愛たれる金融を対をつる 担当 担当 担当 担当 担当 担当 担当 担		恵明サービフ		厨室の増加 安宝化によるようが一増加の環接づくは ロンストッ
175 東門サービス 接神事務所 高回及のスキルアップ、事務員の能力向し、専門分野の特化 南門サービス 短型士事務所 古図し接前か上顧客ののアローチ方法の向上 対型士事務所 社員に変われる会社をつくる 社員に変われる会社をつくる 世界の 大型士事務所 社員に変われる会社をつくる 世界の 大型士事務所 社員に変われる会社をつくる 世界の 大型士事務所 社員に変われる会社をつくる 世界の 大型士事務所 日本の 大型士事務所 社員に変われる会社をつくる 世界の 大型士事務所 日本の 大型士事務所 日本の	174			
16 専門サービス 投理士 維持所				
177 専門サービス 設理主事務所 技員に愛される会社をつくる 理門・		専門サービス	<u> </u>	
178 専門サービス 松理士 正柱長の採用 野神野一ビス 松理士 事業を維をスムーズに行う 専門サービス 松理士 事業を維をスムーズに行う 東門サービス 外理士 東京 東京 東京 東京 東京 東京 東京 東		専門サーヒス	会計事務所	
179 専門サービス 校理士業 第子級権人の右留資格関連手続き 中学レビス 校理士業 東京 東京 東京 東京 東京 東京 東京 東				
180 東門サービス 外国人の在留資格関連手続き 本業が継名スムーズに行う 東門サービス 外国人の在留資格関連手続き 本土増かための自社のサービスの絶対的付加価値アップが課題 東門サービス 京上増かための自社のサービスの絶対的付加価値アップが課題 東門サービス 京上増かための自社のサービスの絶対的付加価値アップが課題 東門サービス 京門サービス 京井 自社の付加価値をアピールしていくツール等の作成 1. 営業力 自社の行加価値をアピールしていくツール等の作成 1. 営業力 1. 営業			税理士	正社員の採用
180 東門サービス 外国人の在留資格関連手続き 本業が継名スムーズに行う 東門サービス 外国人の在留資格関連手続き 本土増かための自社のサービスの絶対的付加価値アップが課題 東門サービス 京上増かための自社のサービスの絶対的付加価値アップが課題 東門サービス 京上増かための自社のサービスの絶対的付加価値アップが課題 東門サービス 京門サービス 京井 自社の付加価値をアピールしていくツール等の作成 1. 営業力 自社の行加価値をアピールしていくツール等の作成 1. 営業力 1. 営業	179	専門サービス	公認会計士業務	幹部候補者の育成
お国人の子田宮格関連手続き 作業の効率化 売上増のための自社のサービスの絶対的付加価値アップが課題 売上増のための自社のサービスの絶対的付加価値アップが課題 売上増のための自社のサービスの絶対的付加価値アップが課題 専門サービス 素に業の方) 会記をメイン業務としている 当月に入社する社員の数育 コース 1日 第ナー自社の行加価値をアピールしていくツール等の作成 1日 第ナー自社の行加価値をアピールとの外に 1日 第ナー自社の存加価値をアピールというを 1日 第ナー自社の存加価値をアピールというを 1日 第ナー自社の存加価値をアピールというを 1日 第ナー自社の存加価値をアピールというを 1日 1日 1日 1日 1日 1日 1日 1				
東門サービス 東に東の方 発理士 東上増のための自社のサービスの絶対的付加価値アップが課題 東門サービス 業(土業の方) 発起をメレ業務としている 3月に入社する社員の教育 1 営業力・自社の付加価値をアピールしていくツール等の作成 1 ご業力・自社の付加価値をアピールしていくツール等の作成 1 ご業力・自社の付加価値をアピールしていくツール等のでは 1 ご業力・自社の付加価値をアピールしていくツール等のでは 1 ご業力・同社の行加価値をアピールしていくツール等のでは 1 ご業力・同社の行加価値をアピールしていくツールを対して、対策を使きまるとは一部の作成 1 ご業力・アンと新規類を獲得に力を入れています。 1 2 ご本の作成 1 2 2 ご本の 1 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2				
提生			<u> </u>	
東門サービス	100			
183 東(十栗の方) 会記をメイン業務としている 3月に入社する社員の教育 1 常来力:自社の付加価値をデビールしていくツール等の作成 1 常来力:自社の付加価値をデビールしていくツール等の作成 1 でまった。 1 できった。 1 でまった。 1 できった。 1	102			元工造のための日社のリーに入り祀刈町川川川川アッノが味趣
1 営業力:自社の付加価値をアピールレていくツール等の作成 10、採用したパートの教育と社員がより付加価値の高い業務を行えるようにする 10、採用したパートの教育と社員がより付加価値の高い業務を行えるようにする 10、採用したパートの教育と社員がより付加価値の高い業務を行えるようにする 10、採用したパートの教育と社員がより付加価値の高い業務を行えるようにする 15と 実に 教友援、終活(遠言、相続、事業水継、 民事信託活用、建設業計断で高述者の 15と 東門サービス 東門サービス 20 大型				
184 東門サービス 10. 採用したパートの教育と社員がより付加価値の高い業務を行えるようにする 185 東門サービス 東京 東京 東京 東京 東京 東京 東京 東	183	業(士業の万)	登記をメイン業務としている	
20				
司法書土・行政書土業務 具体的には 不動産名義変更、会社登記、企業法 務支援、終活(遺言、相続、事業承継、		専門サービス		10. 採用したパートの教育と社員がより付加価値の高い業務を行
不動産名義変更、会社各記・企業法 務支援、終活に遺言、相続、事業承継、民事信託活用、建設業觧認可等各種 団塊の世代向けに、遺言、相続生前対策、事業承継、民事信託活用、建設業觧認可等各種 用 の業務分野を充実させていく コンサル分野の営業カアップと新規顧客獲得に力を入れていま 東門サービス 会社事務所 コンサル分野の営業カアップと新規顧客獲得に力を入れていま 東門サービス 会社事務所 日 々定額収入がある仕組・サービスの作成 毎月の安定した売上、利益の確保 日 々定額収入がある仕組・サービスの作成 毎月の安定した売上、利益の確保 世内のチームビルディング 日 本定額収入がある仕組・サービスの作成 毎月の安定した売上、利益の確保 世内のチームビルディング 日 本で、200 通信情報業 日 本で、200 通信情報業 日 本で、200 通信情報業 日 本で、200 通信情報業 日 本で、200 通信情報素 日 本で、200 直信情報素 日 本で、200 声・200 直信情報素 日 本で、200 声・200	184	業(士業の方)	会計事務所	えるようにする
不動産名義変更、会社各記・企業法 務支援、終活に遺言、相続、事業承継、民事信託活用、建設業觧認可等各種 団塊の世代向けに、遺言、相続生前対策、事業承継、民事信託活用、建設業觧認可等各種 用 の業務分野を充実させていく コンサル分野の営業カアップと新規顧客獲得に力を入れていま 東門サービス 会社事務所 コンサル分野の営業カアップと新規顧客獲得に力を入れていま 東門サービス 会社事務所 日 々定額収入がある仕組・サービスの作成 毎月の安定した売上、利益の確保 日 々定額収入がある仕組・サービスの作成 毎月の安定した売上、利益の確保 世内のチームビルディング 日 本定額収入がある仕組・サービスの作成 毎月の安定した売上、利益の確保 世内のチームビルディング 日 本で、200 通信情報業 日 本で、200 通信情報業 日 本で、200 通信情報業 日 本で、200 通信情報業 日 本で、200 通信情報素 日 本で、200 直信情報素 日 本で、200 声・200 直信情報素 日 本で、200 声・200			司法書士・行政書士業務 具体的には	
# 専門サービス				
専門サービス				
お認可支援業務		恵明サービフ		
専門サービス コンサル分野の営業力アップと新規顧客獲得に力を入れています。 金計・	105			
186 業 仕業の方) 会計事務所 す。 187 通信情報業	185		計認可文	
187			A -1 -1 -2	
188 通信情報業	186	業(士業の方)		
189 通信情報業 WEB制作 社内のチームビルディング 通信情報業 組込みソフトウェア開発 採用地域を広げる 超いまないの 日本ならではの商品力、技術力の向上。新店舗オープンによるブランド力、サービスの向上。自社の存在意義の見直し カンドカ、サービスの向上。自社の存在意義の見直し ウェアカ・サービスの向上。自社の存在意義の見直し ウェアカ・サービスの向上。自社の存在意義の見直し ウェアカ・サービスの向上。自社の存在意義の見直し ウェアカ・サービスの原理 日本ならではの商品力、技術力の向上。新店舗オープンによるブランドカ、サービスの展開を 地域に根付いた営業活動とインターネットを介した広域営業の両面で攻めていきたい。 義技・医療用装具等の製作材料及び 半製品整形靴用インソール 社内は社長不在でも大丈夫にして、トップ営業をして営業力拡大 需要の停滞は深刻度を増していて、新サービスの展開をしても下落を吸収できない、ペタではあるが、営業力を高め、売る力を強化。重要取引先とのパイプを強化するしかない 営業の効率化、社員に任せる部分を広げてゆき、新製品販売に力を流通業 全築に関する商品販売、卸、販売 人材採用が未来の会社を作っていく。そして仕事を通じて社員が成長することが会社の成長につながる 成長することが会社の成長につながる 成長することが会社の成長につながる 大が通業 本ジ、ナットの販売業 世代交代の必要性 ステンレス冷延顕板の在庫販売、非数店の主上げ 大が通業 本ジ、ナットの販売業 大アンレス冷延顕板の在庫販売、非数店の主上げ 大学に営業にまわった社員の能力アップを図る 第二直			データベースソフト開発	
190 通信情報業 組込みソフトウェア開発 採用地域を広げる 自社ならではの商品力、技術力の向上。新店舗オープンによるブランドカット ランドカ・ナービスの向上。自社の存在意義の見直し ランドカ・ナービスの反響業の両面でめていきたい。 本ではにはいまりには、ボールー 地域に根付いた営業活動とインターネットを介したは営業の両面でめないきたい。 本の中・ビラ業が加大 素を吸収できない。ペタではあるが、営業力を高め、売る力を強化。重要取引先とのパイプを強化するしかない 本の力を強化するしかない 大手に関する店が、大きなにはている。 大手に関する店が、大きな店のできたけ 大手に関することが会社の成長につながる 大手に関することが会社の成長につながる 大手に関することが会社の成長につながる 大手に関することがの表には、ボールーアップを図る 東藤舎と祖教が下上でいるのが、石油販売業態の情勢と起業の主要に表していくのが、石油販売業態の情勢と起業進路判断を常に検索していく カップ、トロフィ・バッジ、旗類、記念 競合他社の中、どう生き残っていくのか、石油販売業態の情勢と起業進路判断を常に模索していく カップ、トロフィ・バッジ、旗類、記念 競合他社の中、どう生き残っていくのか、石油販売業態の情勢と起業進路判断を常に検索していく 大手に表していくのが、石油販売業態の情勢と起業を取り上のが、日油製品中介、卸、配送 カップ、トロフィ・バッジ、旗類、記念 カップ、トロフィ・バッジ、旗類、記念 カップ、トロフィ・バッジ、旗類、記念 カップ、トロフィ・バッジ、旗類、記念 カップ、トロフィ・バッジ、旗類、記念 カップ、トロス・バッジ、旗類、たっとつけていき、信頼と表はのもかまりません ステレス加工及び半世紀に及ぶ加工技術の蓄積でこれを前面に打ち出す。準備と実践の積み重ねを大事にする 七八、在庫、電楽、顧客管理と各部内を横断的にみれる社員が不足しています。個々人の能力アップでカバーするしかありません	188	通信情報業	OA聞き販売及び保守	毎月の安定した売上、利益の確保
190 通信情報業 組込みソフトウェア開発 採用地域を広げる 自社ならではの商品力、技術力の向上。新店舗オープンによるブランドカット ランドカ・ナービスの向上。自社の存在意義の見直し ランドカ・ナービスの反響業の両面でめていきたい。 本ではにはいまりには、ボールー 地域に根付いた営業活動とインターネットを介したは営業の両面でめないきたい。 本の中・ビラ業が加大 素を吸収できない。ペタではあるが、営業力を高め、売る力を強化。重要取引先とのパイプを強化するしかない 本の力を強化するしかない 大手に関する店が、大きなにはている。 大手に関する店が、大きな店のできたけ 大手に関することが会社の成長につながる 大手に関することが会社の成長につながる 大手に関することが会社の成長につながる 大手に関することがの表には、ボールーアップを図る 東藤舎と祖教が下上でいるのが、石油販売業態の情勢と起業の主要に表していくのが、石油販売業態の情勢と起業進路判断を常に検索していく カップ、トロフィ・バッジ、旗類、記念 競合他社の中、どう生き残っていくのか、石油販売業態の情勢と起業進路判断を常に模索していく カップ、トロフィ・バッジ、旗類、記念 競合他社の中、どう生き残っていくのか、石油販売業態の情勢と起業進路判断を常に検索していく 大手に表していくのが、石油販売業態の情勢と起業を取り上のが、日油製品中介、卸、配送 カップ、トロフィ・バッジ、旗類、記念 カップ、トロフィ・バッジ、旗類、記念 カップ、トロフィ・バッジ、旗類、記念 カップ、トロフィ・バッジ、旗類、記念 カップ、トロフィ・バッジ、旗類、記念 カップ、トロス・バッジ、旗類、たっとつけていき、信頼と表はのもかまりません ステレス加工及び半世紀に及ぶ加工技術の蓄積でこれを前面に打ち出す。準備と実践の積み重ねを大事にする 七八、在庫、電楽、顧客管理と各部内を横断的にみれる社員が不足しています。個々人の能力アップでカバーするしかありません	189	通信情報業	WEB制作	社内のチームビルディング
191 加速の通信販売、ドリッブ珈琲の製造、飲食店への卸売を設定した。自社の存在意義の見直しを表している。		通信情報業		
191 流通業 造、飲食店への卸売 ランドカ、サービスの向上。自社の存在意義の見直し 今までとは違う切り口での営業開拓 地域に根付いた党業活動とインターネットを介した広域営業の両面で攻めていきたい。 義肢・医療用装具等の製作材料及び 半製品整形靴用インソール 社内は社長不在でも大丈夫にして、トップ営業をして営業力拡大 需要の停滞は深刻度を増していて、新サービスの展開をしても下落を吸収できない。ベタではあるが、営業力を高め、売る力を強 化。重要取引先とのバイブを強化するしかない 営業の効率化、社員に任せる部分を広げてゆき、新製品販売に力を入れていく 人材採用が未来の会社を作っていく。そして仕事を通じて社員が 成通業 方果物卸売会社 飲食店の立ち上げ 世代交代の必要性 ステンレス冷延鋼板の在庫販売、非 鉄・普通鋼材料販売及び各種加工。 営業職全員の交渉力、情報収集向上。新規顧客の開拓。 本ジ、ナットの販売業 世代交代の必要性 ステンレス冷延鋼板の在庫販売、非 鉄・普通網材料販売及び各種加工。 営業職全員の交渉力、情報収集向上。新規顧客の開拓。 本が、近、大きでは、水が、大き収用したが、その教育と 流通業 主に機械工具の販売 営業職全員の交渉力、情報収集向上。新規顧客の開拓。 本が、方・ロフィー、バッジ、旗類、記念 第たに営業にまわった社員の能力アップを図る 競合他社の中、どう生き残っていくのか、石油販売業態の情勢と起業進路判断を常に模索していく 加売売業 大・ロフィー、バッジ、旗類、記念 東本的・加売売 大・ロフィー・アッジ・は 大・ロマ・ア・フ・レス加工を 大・ロス加工を 大				
192 流通業	101	海涌 業		
193 流通業 制服・被服販売小売 地域に根付いた営業活動とインターネットを介した広域営業の両面で攻めていきたい。 義族・医療用装具等の製作材料及び 半製品整形靴用インソール 社内は社長不在でも大丈夫にして、トップ営業をして営業力拡大 需要の停滞は深刻度を増していて、新サービスの展開をしても下落を吸収できない。ペタではあるが、営業力を高め、売る力を強化。塩業の効率化、社員に任せる部分を広げてゆき、新製品販売に力を入れていく 人材採用が未来の会社を作っていく。そして仕事を通じて社員が成長することが会社の成長につながる 放展表 青果物卸売会社 飲食店の立ち上げ 世代交代の必要性 ステンレス冷延調板の在庫販売、非鉄・普通鋼材料販売及び各種加工。 営業職全員の交渉力、情報収集向上。新規顧客の開拓。 ペテラン社員が定年退職するため、新人を採用したが、その教育と新たに営業にまわった社員の能力アップを図る 統合機・工業用機・のい、石油販売業態の情勢と起業・進路判断を常に模索していく カップ、トロフィー、バッジ、旗類、記念 流通業 工業用機器の卸売 最製造卸売 表述・サーケンリで、信頼される企業となること 表述・工業用機器の卸売 表述・大・大・大・大・大・大・大・大・大・大・大・大・大・大・大・大・大・大・大				
193 流通業 制服・被服販売小売 養肢・医療用装具等の製作材料及び 社内は社長不在でも大丈夫にして、トップ営業をして営業力拡大 需要の停滞は深刻度を増していて、新サービスの展開をしても下落を吸収できない。ベタではあるが、営業力を高め、売る力を強 化。重要取引先とのパイプを強化するしかない 営業の効率化、社員に任せる部分を広げてゆき、新製品販売に力を入れていく 人材採用が未来の会社を作っていく。そして仕事を通じて社員が成長することが会社の成長につながる 前通業 本ジ、ナットの販売業 世代交代の必要性 ステンレス冷延鋼板の在庫販売、非 営業職を負の交渉力、情報収集向上。新規顧客の開拓。 ペデラン社員が定年退職するため、新人を採用したが、その教育と 新たに営業にまわった社員の能力アップを図る 統通業 五油製品仲介、卸、配送 第金属 第金属 五油製品中介、卸、配送 第金属 五半規配用 第金属 五半規配用 五半規配用 五半規配用 五半規配用 五半規配用 五半規配用 五半規配用 五十元を使った販売員の技術力向上 五十二を開きるとは 五半規配用 五半規配用 五半規配用 五十二を開きるとは 第金属 五半規配用 五十二を開きるとは 五半規配用 五十二を開きるとは 五半規配用 五十二を開きるとは 五半規配用 五十二を開きるとは 五半規配用 五十二を開きるとに 五半規配用 五十二を開きるとに 五半規配用 五十二を開きるとに 五半規配用 五十二を開きると 五半規配用 五十二を開きると 五半規配用 五十二を開きると 五十二を開きると 五十二を開きると 五十二を開きると 五十二を開きると 五十二を開きると 五十二を開きると 五十二を開きると 五十二を開きる 五十二を開きる 五十二を用きる 五十	192	派		
194 流通業 義肢・医療用装具等の製作材料及び 半製品整形靴用インソール 社内は社長不在でも大丈夫にして、トップ営業をして営業力拡大 需要の停滞は深刻度を増していて、新サービスの展開をしても下 落を吸収できない。ベタではあるが、営業力を高め、売る力を強 化。重要取引先とのパイプを強化するしかない 営業の効率化、社員に任せる部分を広げてゆき、新製品販売に力 を入れていく 大材採用が未来の会社を作っていく。そして仕事を通じて社員が 成長することが会社の成長につながる 198 流通業 青果物卸売会社 飲食店の立ち上げ 世代交代の必要性 ステンレス冷延鋼板の在庫販売、非 数・普通鋼材料販売及び各種加工。 営業職全員の交渉力、情報収集向上。新規顧客の開拓。 ベイラン社員が定年退職するため、新人を採用したが、その教育と 第元通業 主に機械工具の販売 営業職全員の交渉力、情報収集向上。新規顧客の開拓。 ベイラン社員が定年退職するため、新人を採用したが、その教育と 第元に営業にまわっ社員の能力アップを図る 第合他社の中、どう生き残っていくのか、石油販売業態の情勢と起 第金他社の中、どう生き残っていくのか、石油販売業態の情勢と起 第金他社の中、どう生き残っていくのか、石油販売業態の情勢と起 第金地判断を常に模索していく 販売力を高めるには、より一層商品の一つ一つに確実なクオリティーをつけていき、信頼される企業となること 203 流通業 工業用機器の卸売 製造子会社を使った販売員の技術力向上 金属リサイクル原料卸 人材雇用に苦労 ステンレス加工及び半世紀に及ぶ加工技術の蓄積でこれを前面に打ち出す。準備と実践の積み重ねを大事にする 公本選集、職客管理と各部内を横断的にみれる社員が不足しています。個々人の能力アップでカバーするしかありません 207 流通業 アパレル小売販売 足しています。個々人の能力アップでカバーするしかありません		› 		
194 流通業	193	流 通		面で攻めていきたい。
需要の停滞は深刻度を増していて、新サービスの展開をしても下落を吸収できない。ペタではあるが、営業力を高め、売る力を強化。重要取引先とのパイプを強化するしかない 当業の事業に関する商品販売、卸、販売 大村採用が未来の会社を作っていく。そして仕事を通じて社員が成長することが会社の成長につながる 大村採用が未来の会社を作っていく。そして仕事を通じて社員が成長することが会社の成長につながる 大村採用が未来の会社を作っていく。そして仕事を通じて社員が成長することが会社の成長につながる 大村採用が表来の会社を作っていく。そして仕事を通じて社員が成長することが会社の成長につながる 大村採用が高速 大ツトットの販売業 世代交代の必要性 ステンレス冷延鋼板の在庫販売、非				
落を吸収できない。ベタではあるが、営業力を高め、売る力を強化。重要取引先とのパイプを強化するしかない 営業の効率化、社員に任せる部分を広げてゆき、新製品販売に力を入れていく 大材採用が未来の会社を作っていく。そして仕事を通じて社員が成長することが会社の成長につながる 世代交代の必要性 ステンレスが正綱板の在庫販売、非数・普通鋼材料販売及び各種加工。 営業職全員の交渉力、情報収集向上。新規顧客の開拓。 ベーラン社員が定年退職するため、新人を採用したが、その教育と 新元に営業にまわった社員の能力アップを図る 競通業 五油製品仲介、卸、配送 新たに営業にまわった社員の能力アップを図る 競通業 石油製品仲介、卸、配送 業進路判断を常に模索していく カップ、トロフィー、バッジ、旗類、記念 記載造卸売 ステンレスが正列でいる企業となること 京通業 工業用機器の卸売 製造子会社を使った販売員の技術力向上 公成選集 工業用機器の卸売 人材雇用に苦労 ステンレス加工及び半世紀に及ぶ加工技術の蓄積でこれを前面 に打ち出す。準備と実践の積み重ねを大事にする に打ち出す。準備と実践の積みすれる社員が不足しています。個々人の能力アップで力バーするしかありません	194	流通業	半製品,整形靴用インソール	
落を吸収できない。ベタではあるが、営業力を高め、売る力を強化。重要取引先とのパイプを強化するしかない 営業の効率化、社員に任せる部分を広げてゆき、新製品販売に力を入れていく 大材採用が未来の会社を作っていく。そして仕事を通じて社員が成長することが会社の成長につながる 世代交代の必要性 ステンレスが正綱板の在庫販売、非数・普通鋼材料販売及び各種加工。 営業職全員の交渉力、情報収集向上。新規顧客の開拓。 ベーラン社員が定年退職するため、新人を採用したが、その教育と 新元に営業にまわった社員の能力アップを図る 競通業 五油製品仲介、卸、配送 新たに営業にまわった社員の能力アップを図る 競通業 石油製品仲介、卸、配送 業進路判断を常に模索していく カップ、トロフィー、バッジ、旗類、記念 記載造卸売 ステンレスが正列でいる企業となること 京通業 工業用機器の卸売 製造子会社を使った販売員の技術力向上 公成選集 工業用機器の卸売 人材雇用に苦労 ステンレス加工及び半世紀に及ぶ加工技術の蓄積でこれを前面 に打ち出す。準備と実践の積み重ねを大事にする に打ち出す。準備と実践の積みすれる社員が不足しています。個々人の能力アップで力バーするしかありません				需要の停滞は深刻度を増していて、新サービスの展開をしても下
195 流通業 文具、事務用品小売 化。重要取引先とのパイプを強化するしかない 営業の効率化、社員に任せる部分を広げてゆき、新製品販売に力を入れていく 人材採用が未来の会社を作っていく。そして仕事を通じて社員が成長することが会社の成長につながる 飲食店の立ち上げ 197 流通業 清通業 清通業 古要取引先との成長につながる 一次であると 大力・アンレス冷延鋼板の在庫販売、非 世代交代の必要性 ステンレス冷延鋼板の在庫販売、非 世代交代の必要性 ステンレス冷延鋼板の在庫販売、非 世代交代の必要性 ステンレス冷延鋼板の在庫販売、非 世代交代の必要性 ステンレス冷延鋼板の在庫販売、非 大力・普遍網材料販売及び各種加工。 営業職全員の交渉力、情報収集向上。新規顧客の開拓。 ペテラン社員が定年退職するため、新人を採用したが、その教育と 第6他社の中、どう生き残っていくのか、石油販売業態の情勢と起業進路判断を常に模索していく カップ、トロフィー、バッジ、旗類、記念 旅通業 石油製品仲介、卸、配送 業進路判断を常に模索していく カップ、トロフィー、バッジ、旗類、記念 販売力を高めるには、より一層商品の一つ一つに確実なクオリティーをつけていき、信頼される企業となること 203 流通業 工業用機器の卸売 製造子会社を使った販売員の技術力向上 大材雇用に苦労 ステンレス加工及び半世紀に及ぶ加工技術の蓄積でこれを前面 に打ち出す。準備と実践の積み重ねを大事にする 仕入、在庫、営業、顧客管理と各部内を横断的にみれる社員が不足しています。個々人の能力アップでカバーするしかありません				
2	195	流诵業		
196		NIL ZEX	7(7((1 1)37() HH 1 7 D	
197 流通業 流通業 青果物卸売会社 飲食店の立ち上げ 飲食店の立ち上げ 放長することが会社の成長につながる 飲食店の立ち上げ 飲食店の立ち上げ 世代交代の必要性 ステンレス冷延鋼板の在庫販売、非 数・普通鋼材料販売及び各種加工。 営業職全員の交渉力、情報収集向上。新規顧客の開拓。 ベテラン社員が定年退職するため、新人を採用したが、その教育と 立直機械工具の販売 対しているのか、石油販売業態の情勢と起業進路判断を常に模索していく カップ、トロフィー、バッジ、旗類、記念 記述 記述 元祖製品仲介、卸、配送 「売力を高めるには、より一層商品の一つ一つに確実なクオリティーをつけていき、信頼される企業となること 江業用機器の卸売 製造手会社を使った販売員の技術力向上 人材雇用に苦労 人材雇用に苦労 ステンレス加工及び半世紀に及ぶ加工技術の蓄積でこれを前面に打ち出す。準備と実践の積み重ねを大事にする 仕入、在庫、営業、顧客管理と各部内を横断的にみれる社員が不足しています。個々人の能力アップでカバーするしかありません	106	本	建筑に関する商り販売 知 販売	
197 流通業 一	190	ル	生未に因する向由級元、即、級元	
198 流通業 青果物卸売会社 飲食店の立ち上げ	107	ナマサ	₩ ∧ 	
199 流通業 ネジ、ナットの販売業 世代交代の必要性 ステンレス冷延鋼板の在庫販売、非 営業職全員の交渉力、情報収集向上。新規顧客の開拓。 ベテラン社員が定年退職するため、新人を採用したが、その教育と 流通業 主に機械工具の販売 対応に営業にまわった社員の能力アップを図る 競合他社の中、どう生き残っていくのか、石油販売業態の情勢と起業進路判断を常に模索していく カップ、トロフィー、バッジ、旗類、記念 販売力を高めるには、より一層商品の一つ一つに確実なクオリ ティーをつけていき、信頼される企業となること 流通業 工業用機器の卸売 製造子会社を使った販売員の技術力向上 全属リサイクル原料卸 人材雇用に苦労 ステンレス加工及び半世紀に及ぶ加工技術の蓄積でこれを前面 に打ち出す。準備と実践の積み重ねを大事にする 仕入、在庫、営業、顧客管理と各部内を横断的にみれる社員が不足しています。個々人の能力アップでカバーするしかありません				
ステンレス冷延鋼板の在庫販売、非 強・普通鋼材料販売及び各種加工。 営業職全員の交渉力、情報収集向上。新規顧客の開拓。 ベテラン社員が定年退職するため、新人を採用したが、その教育と 新たに営業にまわった社員の能力アップを図る 競合他社の中、どう生き残っていくのか、石油販売業態の情勢と起 一変を開始した。 一変を関するため、新人を採用したが、その教育と 一変を関するため、新人を採用したが、その教育と 一変を関するため、新人を採用したが、その教育と 一変の能力アップを図る 一変の能力アップを図る 一変の能力アップを図る 一変の能力アップを図る 一変を関するには、より一層商品の一つ一つに確実なクオリーをつけていき、信頼される企業となること 「一変では、まず、日本のでは、まが、日本のでは、まず、日本のでは、まが、日本のでは、まず、日本のでは、まず、日本のでは、まず、日本のでは、まが、日本のでは、まず、日本のでは、まず、日本のでは、まず、日				
200 流通業 鉄・普通鋼材料販売及び各種加工。 営業職全員の交渉力、情報収集向上。新規顧客の開拓。 201 流通業 主に機械工具の販売 新たに営業にまわった社員の能力アップを図る 202 流通業 石油製品仲介、卸、配送 業進路判断を常に模索していく 203 流通業 日表達卸売 販売力を高めるには、より一層商品の一つ一つに確実なクオリティーをつけていき、信頼される企業となること 204 流通業 工業用機器の卸売 製造子会社を使った販売員の技術力向上 205 流通業 人材雇用に苦労 206 漁村の卸売り・及び加工業 人力、企運機と実践の積み重ねを大事にする 仕入、在庫、営業、顧客管理と各部内を横断的にみれる社員が不足しています。個々人の能力アップでカバーするしかありません	199	流通業		世代交代の必要性
201 流通業 主に機械工具の販売 対しいのでは、より一層では、またでは、またでは、またでは、またでは、またでは、またでは、またでは、また			ステンレス冷延鋼板の在庫販売、非	
201 流通業 主に機械工具の販売 新たに営業にまわった社員の能力アップを図る 202 流通業 石油製品仲介、卸、配送 業進路判断を常に模索していく 203 流通業 カップ、トロフィー、バッジ、旗類、記念 販売力を高めるには、より一層商品の一つ一つに確実なクオリティーをつけていき、信頼される企業となること 204 流通業 工業用機器の卸売 製造子会社を使った販売員の技術力向上 205 流通業 人材雇用に苦労 ステンレス加工及び半世紀に及ぶ加工技術の蓄積でこれを前面に打ち出す。準備と実践の積み重ねを大事にする に打ち出す。準備と実践の積み重ねを大事にする 仕入、在庫、営業、顧客管理と各部内を横断的にみれる社員が不足しています。個々人の能力アップでカバーするしかありません	200	流通業	鉄・普通鋼材料販売及び各種加工。	営業職全員の交渉力、情報収集向上。新規顧客の開拓。
201 流通業 主に機械工具の販売 新たに営業にまわった社員の能力アップを図る 202 流通業 石油製品仲介、卸、配送 業進路判断を常に模索していく 203 流通業 カップ、トロフィー、バッジ、旗類、記念 販売力を高めるには、より一層商品の一つ一つに確実なクオリティーをつけていき、信頼される企業となること 204 流通業 工業用機器の卸売 製造子会社を使った販売員の技術力向上 205 流通業 人材雇用に苦労 ステンレス加工及び半世紀に及ぶ加工技術の蓄積でこれを前面に打ち出す。準備と実践の積み重ねを大事にする に打ち出す。準備と実践の積み重ねを大事にする 仕入、在庫、営業、顧客管理と各部内を横断的にみれる社員が不足しています。個々人の能力アップでカバーするしかありません				ベテラン社員が定年退職するため、新人を採用したが、その教育と
競合他社の中、どう生き残っていくのか、石油販売業態の情勢と起業進路判断を常に模索していく カップ、トロフィー、バッジ、旗類、記念 販売力を高めるには、より一層商品の一つ一つに確実なクオリティーをつけていき、信頼される企業となること 1 表記 1	201	流 诵業	主に機械工具の販売	
202 流通業 石油製品仲介、卸、配送 業進路判断を常に模索していく 203 流通業 カップ、トロフィー、バッジ、旗類、記念 販売力を高めるには、より一層商品の一つ一つに確実なクオリティーをつけていき、信頼される企業となること 204 流通業 工業用機器の卸売 製造子会社を使った販売員の技術力向上 205 流通業 人材雇用に苦労 ステンレス加工及び半世紀に及ぶ加工技術の蓄積でこれを前面に打ち出す。準備と実践の積み重ねを大事にする に打ち出す。準備と実践の積み重ねを大事にする 仕入、在庫、営業、顧客管理と各部内を横断的にみれる社員が不足しています。個々人の能力アップでカバーするしかありません	201	加延 术		
カップ、トロフィー、バッジ、旗類、記念 販売力を高めるには、より一層商品の一つ一つに確実なクオリティーをつけていき、信頼される企業となること 204 流通業 工業用機器の卸売 製造子会社を使った販売員の技術力向上 205 流通業 金属リサイクル原料卸 人材雇用に苦労 ステンレス加工及び半世紀に及ぶ加工技術の蓄積でこれを前面 に打ち出す。準備と実践の積み重ねを大事にする 仕入、在庫、営業、顧客管理と各部内を横断的にみれる社員が不足しています。個々人の能力アップでカバーするしかありません	202	达 温 学		
203 流通業 品製造卸売 ティーをつけていき、信頼される企業となること 204 流通業 工業用機器の卸売 製造子会社を使った販売員の技術力向上 205 流通業 金属リサイクル原料卸 人材雇用に苦労 ステンレス加工及び半世紀に及ぶ加工技術の蓄積でこれを前面に打ち出す。準備と実践の積み重ねを大事にする 仕入、在庫、営業、顧客管理と各部内を横断的にみれる社員が不足しています。個々人の能力アップでカバーするしかありません	202	川		
204 流通業 工業用機器の卸売 製造子会社を使った販売員の技術力向上 205 流通業 金属リサイクル原料卸 人材雇用に苦労 206 流通業 鋼材の卸売り・及び加工業 に打ち出す。準備と実践の積み重ねを大事にする 仕入、在庫、営業、顧客管理と各部内を横断的にみれる社員が不足しています。個々人の能力アップでカバーするしかありません 定しています。個々人の能力アップでカバーするしかありません		مــــــــــــــــــــــــــــــــــــ		
205 流通業 金属リサイクル原料卸 人材雇用に苦労 ステンレス加工及び半世紀に及ぶ加工技術の蓄積でこれを前面 に打ち出す。準備と実践の積み重ねを大事にする 仕入、在庫、営業、顧客管理と各部内を横断的にみれる社員が不 足しています。個々人の能力アップでカバーするしかありません				
ステンレス加工及び半世紀に及ぶ加工技術の蓄積でこれを前面 206 流通業 鋼材の卸売り・及び加工業 に打ち出す。準備と実践の積み重ねを大事にする 仕入、在庫、営業、顧客管理と各部内を横断的にみれる社員が不 207 流通業 アパレル小売販売 足しています。個々人の能力アップでカバーするしかありません				
ステンレス加工及び半世紀に及ぶ加工技術の蓄積でこれを前面 206 流通業 鋼材の卸売り・及び加工業 に打ち出す。準備と実践の積み重ねを大事にする 仕入、在庫、営業、顧客管理と各部内を横断的にみれる社員が不 207 流通業 アパレル小売販売 足しています。個々人の能力アップでカバーするしかありません	205	流通業	金属リサイクル原料卸	
206流通業鋼材の卸売り・及び加工業に打ち出す。準備と実践の積み重ねを大事にする仕入、在庫、営業、顧客管理と各部内を横断的にみれる社員が不207流通業アパレル小売販売足しています。個々人の能力アップでカバーするしかありません				
仕入、在庫、営業、顧客管理と各部内を横断的にみれる社員が不	206	流诵業	鋼材の卸売り・及び加工業	
207 流通業 アパレル小売販売 足しています。個々人の能力アップでカバーするしかありません	_55	7.0XE /\	<u> </u>	
	207	海涌 業	アパルル小声販売	
200 川迪禾 海内山 力伤官理 貝並やポツ锥型、止牡貝の権用				
	ZUŏ	川世未	첫에 이 때	刀仂6柱「貝亚仲尔の唯工、止性貝の推用

209 流通業	骨董品輸入販売業	消費者の求めている商品を直営店の販売スタッフが積極的にリ サーチする無駄を省いて安定定期経営基盤を築く
210 流通業	建築金物建設資材卸売	新規得意先時に、開拓が不十分な業種・業態の開拓
211 流通業		自社商品の見直し(見せ方や広告)
212 流通業	古紙卸売り販売	人材確保と利益アップ
213 流通業	南洋材、アフリカ材の製材・卸売り	木材の使用目的の多様性を探ってゆかなければならない
214 流通業	ギフト販売業	事業の本質について徹底追求する。
215 流通業	衣服・雑貨卸売り	直接消費者に販売することに注力する。
210 //6/22/2	INIX TEXTIFIED	・会社基盤の整備。
		・営業体制を中心とした社内の構造改革。
		・当社の強みを伸ばす取組み。
216 流通業	電子部品卸し、LED電球組立加工ほか	
217 流通業	塗料製造、仕入れ販売	 新分野進出の準備、設備投資
217 加速来	至行表足、圧八化線の	指針の見直し
		社員雇用で営業力強化
218 流通業	締結部品の卸売販売業	付加価値高める
219 流通業		新規事業の模索、新分野の販路拡大
219 <u> </u>		利戍事業の候業、利力野の販路拡大 値上用在庫商品販売による現金化。若手営業マンの育成・訓練
220 ての他		恒工用任庫商品販売による現金化。石子呂来マンの育成・訓練 5年後の事業継承にむけて、人材確保と社員教育を図っていく必
001 乙分件	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
221 その他	障害者就労支援	要があります。
200 7 0 11	WEBコンサルティング、プロデュース	1社当たりのかけるパワーを増やし、売り上げをあげ、そういった会
222 その他	業	社を増やす。そして、そこからの実績を元に取引社数を増やす。
		利用者、家族の高齢化に対して日中事業の再編、暮らしを支える
	n+ -+ 1= 11 » -	事業(新規)をすすめていく。又、対外的な情報発信、関係強化を
223 その他	障害福祉サービス	はかっていく。
	イベント、勉強会の企画、士業の先生	
224 その他	のご紹介	地域の拡大(全国)
225 その他	教育(私学)	幼稚園、高校、短大の各校種の教育改革の推進
226 その他	不動産管理、仲介業	顧客管理物件を増す
		他の医療機関との連携を強化し、紹介入院を増やすこと。そのた
227 その他	一般病院	めの人員を補充(退職したので)すること。
228 その他	鋼材加工販売	営業カアップして売上を伸ばす
229 その他	鳥害対策·専門企業	新規受注先の確保
230 その他	デザイン	コスト感の合う取引先を増やすことで売上を上げる
231 その他	印刷関連業	人手をかけない営業力の強化を模索中
232 その他	保険代理店	優秀な人材をタイムリーに採用し、教育体制を確立していくこと
233	金型製造業	仕事の需要はある。利益をのこせるかどうかは社内の生産能力次
234	自動車用のナット、冷間圧造部品の製	
235	電気製品の販売。電気工事	地域などいろんな所と連携をして、自店の強化につなげていく
		国内市場は、少子高齢化が進み益々、消費が低迷すると考えてい
236	化粧品、健康食品の卸売業	ますので、海外進出
237		大地域の認知度を上げる努力を加速する
		・若手技術者のレベルアップ
	プラント(工場の生産設備)の設計画・	- 新規顧客開拓
238	設計·製作·施行	・新卒者の採用
	HAH1 22 11 NE 13	新しい事業所を建設するので、その段取り。新しい事業の展開に
I	障害者の就労支援、生活支援	必要な人材確保。

特別項目

【1】人手不足感に関して

業種	1	割合	2	割合	3	割合	総計
サービス業	29	26.9%	77	71.3%	2	1.9%	108
運輸業	4	30.8%	9	69.2%	0	0.0%	13
建築業	10	25.0%	28	70.0%	2	5.0%	40
製造業	58	33.5%	103	59.5%	12	6.9%	173
専門サービス	25	46.3%	29	53.7%	0	0.0%	54
通信情報業	2	22.2%	7	77.8%	0	0.0%	9
流通業	28	45.9%	29	47.5%	4	6.6%	61
その他	10	45.5%	11	50.0%	1	4.5%	22
(空白)	7	50.0%	7	50.0%	0	0.0%	14
総計	173	35.0%	300	60.7%	21	4.3%	494

①充足している ②不足感がある ③過剰

【2】2014年度雇用について

採用企業数256社 (サービス業53社・運輸業9社・製造業99社・専門サービス業24社 通信情報業5社・流通業29社・その他10社・空白8社)

業種	1	割合	2	割合	3	割合	4	割合
サービス業	31	17.0%	14	7.7%	7	3.8%	2	1.1%
運輸業	7	15.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.2%
建築業	2	4.7%	9	20.9%	0	0.0%	0	0.0%
製造業	48	16.1%	64	21.4%	14	4.7%	2	0.7%
専門サービス	22	27.8%	1	1.3%	6	7.6%	2	2.5%
通信情報業	1	12.5%	0	0.0%	2	25.0%	0	0.0%
流通業	40	42.6%	2	2.1%	2	2.1%	0	0.0%
その他	14	28.0%	5	10.0%	2	4.0%	2	4.0%
(空白)	6	18.8%	4	12.5%	3	9.4%	2	6.3%
総計	171	20.6%	99	11.9%	36	4.3%	11	1.3%
業種	5	割合	6	割合	7	割合	総計	
サービス業	0	0.0%	70	38.5%	58	31.9%	182	
<u>サービス業</u> 運輸業	0	0.0% 0.0%	70 18	38.5% 40.0%	58 19	31.9% 42.2%	182 45	
運輸業 建築業	<u> </u>							
運輸業 建築業 製造業	0	0.0%	18	40.0%	19	42.2%	45	
運輸業 建築業 製造業 専門サービス	0	0.0% 0.0%	18	40.0% 69.8%	19	42.2% 4.7%	45 43	
運輸業 建築業 製造業 専門サービス 通信情報業	0 0 5	0.0% 0.0% 1.7%	18 30 81	40.0% 69.8% 27.1%	19 2 85	42.2% 4.7% 28.4%	45 43 299	
運輸業 建築業 製造業 専門サービス	0 0 5 0	0.0% 0.0% 1.7% 0.0%	18 30 81 32	40.0% 69.8% 27.1% 40.5%	19 2 85 16	42.2% 4.7% 28.4% 20.3%	45 43 299 79	
運輸業 建築業 製造業 専門サービス 通信情報業 流通業 その他	0 0 5 0	0.0% 0.0% 1.7% 0.0% 0.0%	18 30 81 32 5	40.0% 69.8% 27.1% 40.5% 62.5%	19 2 85 16 0	42.2% 4.7% 28.4% 20.3% 0.0%	45 43 299 79 8	
運輸業 建築業 製造業 専門サービス 通信情報業 流通業	0 0 5 0 0	0.0% 0.0% 1.7% 0.0% 0.0%	18 30 81 32 5 21	40.0% 69.8% 27.1% 40.5% 62.5% 22.3%	19 2 85 16 0 29	42.2% 4.7% 28.4% 20.3% 0.0% 30.9%	45 43 299 79 8 94	

①大学新卒 ②高校新卒 ③専門新卒 ④短大新卒 ⑤中学卒 ⑥中途採用 ⑦ょタートタイム・派遣社員・契約社員

【3】2014年4月~2015年3月までの決算に関して

					10-10 -
業種	黒字	割合	赤字	割合	総計
サービス業	79	72.5%	30	27.5%	109
運輸業	9	75.0%	3	25.0%	12
建築業	35	87.5%	5	12.5%	40
製造業	134	77.9%	38	22.1%	172
専門サービス業	45	78.9%	12	21.1%	57
通信情報業	8	100.0%	0	0.0%	8
流通業	44	75.9%	14	24.1%	58
その他	18	85.7%	3	14.3%	21
(空白)	15	93.8%	1	6.3%	16
総計	387	78.5%	106	21.5%	493

【4】来期の賃上げに関して

	<u> </u>	 					
業種	1	割合	2	割合	3	割合	総計
サービス業	48	44.4%	30	27.8%	30	27.8%	108
運輸業	7	53.8%	4	30.8%	2	15.4%	13
建築業	19	47.5%	12	30.0%	9	22.5%	40
製造業	96	54.9%	47	26.9%	32	18.3%	175
専門サービス業	26	50.0%	10	19.2%	16	30.8%	52
通信情報業	5	62.5%	0	0.0%	3	37.5%	8
流通業	36	59.0%	17	27.9%	8	13.1%	61
その他	11	57.9%	3	15.8%	5	26.3%	19
(空白)	11	68.8%	1	6.3%	4	25.0%	16
総計	259	52.6%	124	25.2%	109	22.2%	492

【4】電気代値上げ分の価格転嫁に関して

		· III II							
業種	1	割合	2	割合	3	割合	4	割合	総計
サービス業	14	15.6%	7	7.8%	5	5.6%	64	71.1%	90
運輸業	1	10.0%	0	0.0%	1	10.0%	8	80.0%	10
建築業	11	31.4%	6	17.1%	0	0.0%	18	51.4%	35
製造業	25	14.9%	14	8.3%	6	3.6%	123	73.2%	168
専門サービス業	10	20.4%	2	4.1%	0	0.0%	37	75.5%	49
通信情報業	2	28.6%	0	0.0%	0	0.0%	5	71.4%	7
流通業	9	17.3%	2	3.8%	2	3.8%	39	75.0%	52
その他	2	10.5%	1	5.3%	1	5.3%	15	78.9%	19
(空白)	1	8.3%	1	8.3%	1	8.3%	9	75.0%	12
総計	75	17.0%	33	7.5%	16	3.6%	318	71.9%	442

①ほぼ全額転嫁できる ②半分程度は転嫁できる ③半分以下は転嫁できる ④ほぼ転嫁できない

【5】電気代値上げへの対策

業種	1	割合	2	割合	3	割合	4	割合	5	割合	総計
サービス業	42	39.6%	2	1.9%	13	12.3%	45	42.5%	4	3.8%	106
運輸業	5	38.5%	0	0.0%	2	15.4%	6	46.2%	0	0.0%	13
建築業	12	32.4%	1	2.7%	4	10.8%	20	54.1%	0	0.0%	37
製造業	63	38.0%	1	0.6%	34	20.5%	55	33.1%	13	7.8%	166
専門サービス業	22	41.5%	0	0.0%	3	5.7%	27	50.9%	1	1.9%	53
通信情報業	2	25.0%	0	0.0%	1	12.5%	5	62.5%	0	0.0%	8
流通業	20	33.3%	0	0.0%	9	15.0%	26	43.3%	5	8.3%	60
その他	4	20.0%	0	0.0%	3	15.0%	11	55.0%	2	10.0%	20
(空白)	6	37.5%	0	0.0%	0	0.0%	10	62.5%	0	0.0%	16
総計	176	36.7%	4	0.8%	69	14.4%	205	42.8%	25	5.2%	479

①エアコンや照明の調整などのコスト削減

②人件費の削減

③対策が取れない

④対策の予定なし