

大阪府中小企業家同友会

大阪同友会定点景況調査集計（2017年4月～6月期）

期間：2017年5月19日～2017年6月19日

対象者：2520名

回答数：691名

P1：大阪産業構造研究会コメント

P5：アンケート原紙

P6：DI推移（売上・利益・景況感・先行き景況感・資金繰り・設備投資・採算状況）

P20：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）

P22：売上増加の要因（選択・記述）

P28：売上減少の要因（選択・記述）

P31：設備投資・経営上の課題（選択）

P32：今後の力点（選択・記述）

P42：特別項目集計

大阪産業構造研究会部長	音頭良紀
立命館大学経営学部教授	田中幹大
大阪経済法科大学経済学部教授	高橋慎二
和歌山大学経済学部准教授	藤田和史
大阪市立大学大学院創造都市研究科准教授	立見淳哉
阪南大学経済学部准教授	松村幸四郎
阪南大学経営情報学部准教授	菊池 航

中小企業を取り巻く経営環境は引き続き厳しい状況にある 経営基盤強化に向けた地道な努力と工夫を

《今回の調査のポイント》

1. 全体の景況は、前期比の売上・利益 DI 値等を見ても、引き続き厳しい状況にある。
2. さらに業種別では、前回調査で大きく悪化した運輸業は改善したが、製造業はさらに悪化している。
3. 一方、資金繰り DI はこれまでマイナスで推移してきたが、前回調査からプラスとなり、今期も維持している。
4. 売上増加の要因として、アベノミクスによる効果を意識する声は弱まり、経営基盤強化に向けた地道な努力と工夫の声が目立つ。

1. はじめに

今期（2017年2期：4月～6月期）の景況調査は、2017年5月19日～6月19日に実施され、対象2,520社、回答691社、回収率27.4%であった。回答先の業種・割合は、サービス業150社・21.7%、運輸業16社・2.3%、建築業51社・7.4%、製造業226社・32.7%、専門サービス業93社・13.5%、通信情報業13社・1.9%、流通業99社・14.3%、その他21社・3.0%、空白22社・3.2%である。以下に、回答結果について考察する。

2. 売上・利益動向

(1)全体

前期比の売上・利益 DI 値は、前回は前々回に比べてほぼ横ばい状態であったが、今回は前回に比べて悪化した（売上 DI 値 14.5→12.9→6.8、利益 DI 値 11.3→13.0→5.6）。一方、前年同月比の売上・利益 DI 値は、前回は前々回と比べて大きく改善したが、今回は前回と比べてほぼ横ばいの状態である（売上 DI 値 2.0→15.6→15.0、利益 DI 値 3.0→13.6→11.3）。

(2)業種別

前期比で見た場合、前々回に比べて前回の売上・利益 DI 値が大きく悪化した運輸業（売上 DI 値 35.0→12.5→31.3、利益 DI 値 30.0→△6.3→18.8）、製造業（売上 DI 値 19.1→△0.5→△4.5、利益 DI 値 12.9→4.1→△4.0）では、今回、運輸業は改善したが、製造業はさらに悪化している。一方、前々回に比べて前回の売上・利益 DI 値が大きく改善したサービス業（売上 DI 値 9.4→17.7→15.3、利益 DI 値 7.2→15.9→9.3）、建築業（売上 DI 値△7.3→7.8→14.0、利益 DI 値△10.7→9.8→12.0）では、今回、サービス業は悪化した、建築業はさらに改善し、傾向が分かれた。

また、前年同月比で見た場合、前々回に比べて前回の売上・利益 DI 値は、全般、どの業種も足並みを揃える形で改善傾向にあったが、今期、建築業（売上 DI 値△3.9→6.4→22.2、利益 DI 値 2.0→4.3→19.6）はさらに改善が進む一方、流通業（売上 DI 値△13.5→19.0→△1.1、利益 DI 値△6.3→14.5→3.2）は大きく悪化するなど、傾向が分かれた。

3. 採算の状況

(1)全体

採算状況 DI の推移を見ると、プラスで推移しながら悪化と改善を繰り返してきた。今回は前回に比べて悪化した(42.4→33.0)。

(2)業種別

前回と比較して今回の採算状況 DI 値を見てみると、運輸業(43.8→56.3)以外はすべて悪化しており、悪化が顕著なのはサービス業(36.2→21.5)である。

4. 景気動向

(1)全体

前回の景況感 DI 値は前々回に比べて改善したが、今回は前回に比べて横ばいとなっている(△11.3→△1.5→△1.2)。一方、次期の先行き景況感 DI 値は4期連続での改善となっている(△9.2→△7.5→△4.6→△1.2)。

(2)業種別

前回に比して今回の景況感 DI 値は、建築業(0.0→4.0)、製造業(△2.6→△0.4)以外、すべての業種で悪化した。運輸業(6.3→△6.7)が最も悪化幅が大きい。一方、次期の先行き景況感 DI 値は、サービス業(△4.1→△4.3)、通信情報業(△3.6→△7.7)、流通業(△3.6→△4.2)以外のすべての業種で今期から見て次期はさらに改善すると見込んでおり、とくに運輸業(△18.8→△6.7)の改善の見通し幅は大きい。

5. 設備投資の動向

(1)全体

設備投資 DI 値の推移を見ると、採算状況 DI と似た推移となっており、こちらはマイナスで推移しながら悪化と改善を繰り返してきた。今回は前回に比べて悪化した(△22.7→△29.6)。

(2)業種別

前回と比較して今回の設備投資 DI 値を見てみると、とくに改善幅が大きかったのは建築業(△39.6→△14.9)であり、悪化が顕著なのは流通業(△2.4→△28.4)である。

6. 資金繰りの動向

(1)全体

資金繰り DI は、これまでマイナスで推移していたが、前回からプラスとなり、今期は悪化した。プラスを維持している(1.7→0.3)。

(2)業種別

前回と比較して今回の資金繰り DI 値を見てみると、運輸業(6.3→18.8)、製造業(△0.5→2.7)以外はすべて悪化しており、悪化が顕著なのはサービス業(2.4→△12.7)である。

7. 売上増加・減少の要因

(1)売上増加の要因(前年同期比)

全体での増加要因の回答結果を見ると、「営業力の強化・拡大」など、上位回答はこれまでと同様の傾向が続いている。とくに営業・販売力、開発力の強化とそれらに関わる人材確保・育成に対する地道な努力が、売上増加に結びついていることがわかる。

さらに、2.(2)で見た通り、売上 DI 値がさらに改善した建築業の増加要因の回答結果を見てみると、①で見た全体的場合と同様の傾向が見られるが、とくに、「コストダウン・生産性アップ」、「高付加価値化」が全体の回答割合より高い形で上位回答に来ており、これらが売上増加に寄与している。

また、増加要因の記述回答を見てみると、こうした営業力・販売力、開発力の強化や人材確保・育成への意識・姿勢をどの業種でも広く確認することができる一方、これまで散見されたアベノミクスの恩恵にかんする記述回答は弱まり、地道な努力と工夫という、こうした商売の原点の姿勢にどれだけ取り組むことができてきたかで明暗が分かれていると言える。

(2)売上減少の要因（前年同期比）

全体での減少要因の回答結果を見ると、「国内需要の減少」など、上位回答はこれまでと同様の傾向が続いている。(1)で見たように、売上増加に営業力・販売力、開発力の強化が大きな原動力であることをあらためて確認したが、こうした取り組みに積極的に乗り出して（乗り切れて）いない企業にとって、ますます厳しい経営環境になってきていると考えられる。

さらに、2.(2)で見た通り、売上 DI 値が大きく悪化した流通業の増加要因の回答結果を見てみると、①で見た全体的場合と同様の傾向が見られる。

また、減少要因の記述回答を見てみると、相変わらずの競争による影響の他に、人材不足による影響が散見されるなど、売上減少の大きな要因の一つになっていることがわかる。

8. 経営上の問題点・対応策

(1)経営上の問題点

全体では、「従業員の確保」、「幹部社員の不足」、「民間需要の停滞」と続いており、これまでの傾向とは異なる点として、「幹部社員の不足」にかんする回答が上位にきている。7.(1)で、こうした人材に対する取り組みが、売上増加に大きく直結する要因であることを確認したが、大企業の採用拡大、若者の大企業志向に伴う中小企業の採用難は、引き続き経営に大きく影響していると言える。さらに、「幹部社員の不足」については、経営者の高齢化と同様に幹部社員の高齢化・引退の問題に端を発して、例えば技能承継問題という形で大きく経営に影響を与えてきていることが推察される。

(2)経営上の力点（対応策）

全体では、「営業力の強化」、「社員能力のアップ」、「人材の採用」、「新規販路分野開拓」と続いている。記述回答では、こうした営業・販売力の強化に加え、(1)でも経営上の問題点にもあげられていた人材確保、さらには育成にかんする記述が多くの業種で広く見られる。

9. 特別項目

(1)2017年度大卒・高卒新入社員の奨学金について

採用数と奨学金利用者数とも回答したものだけを集計した結果は、次の通りである。

①採用数と奨学金利用者数

	採用者数	貸付型奨学金利用者数
高校卒業	40	2
大学卒業	58	11

②貸付型奨学金の総返済額の平均額

総返済額の平均額	回答数	200～299万円	1
50万円未満	4	300～399万円	3
50～99万円	2	400～499万円	1
100～199万円	1	500万円以上	0

(2)今期の賃上げ

今期の賃上げは、「実施」（43.9%）、「実施を検討している」（26.7%）で70.6%を占めており、「予定なし」は28.4%となっている。この間、大企業で先行した賃上げの動きが中小企業にも広く浸透してきていると見て良いのかについては、さらなる検証が必要である。

さらに、賃上げを実施した理由は、「社員のやる気アップ」（70.5%）、「人材の確保」（29.8%）、「収益の改善」（22.6%）の順となっており、今回も収益増の結果よりも人材に関する理由がより上位に来ている。

また、賃上げが難しい理由は、「景気先行き不透明感」（17.6%）、「収益の悪化」（13.5%）と続いており、引き続き先が見通せないことからの不安感からの消極姿勢が根強くあることが今回も確認できる。

(3)夏季賞与

夏季賞与の支給予定については、「支給する」が67.9%、「支給しない」が16.0%となっている（以上、「該当なし」回答数を除いた割合）。さらに、前年度との比較については、「増額」が35.0%、「同額」が59.5%、

「減額」が5.5%となっている。

(4)2017年度新入社員（大学新卒・高校新卒）の最も多い内定時期について次の通りの結果となった。

最も多い内定月	回答数	11	6
5	6	12	8
6	6	1	6
7	6	2	7
8	13	3	6
9	26	4	2
10	19	—	111

10. おわりに

2012年末の第2次安倍政権発足後は、企業業績に対するプラスの効果として、アベノミクスによる直接的な声が多かったが、現在は落ち着いてきており、一方、それに対するマイナスの効果として、例えば人材確保難による影響の声も少なくない。また、経営上の問題点として、「幹部社員の不足」が新たに上位回答に出てくるなど、幹部社員の高齢化への対応（いわゆる技能承継とそれを担保する人材確保・育成）といった、経済情勢に加え、社会的背景等も相まって複雑化した、このような構造的課題への対応も急務である。自社内外の経営環境がどのようになっているのか、あらためて再検証するとともに、短期的・中長期的にどのような戦略をもって取り組んでいくべきなのかについて、今一度向き合い、そこに新たな挑戦が含まれるのであれば、それを含めて対応することができる経営基盤の強化に向けて、着実に進めていく姿勢が今まで以上に重要になってきている。

（文責：高橋 慎二）

【1】自社の従業員数をご記入下さい

従業員数 正社員（ ）名 アルバイト・パート（ ）名

【2】業種・生産形態について

(1) 貴社の業種を1つお選び下さい

1. 製造業 2. 建築業 3. 通信情報業 4. 運輸業 5. 流通業（小売・卸含む） 6. 専門サービス業（士業の方） 7. サービス業
8. その他

(2) 貴社の業務内容について簡潔にご記入下さい

【3】売上・利益について（※2017年4月～6月期を元にご回答下さい）

(1) 売上・利益の動向について、該当する項目に○印をつけてください

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

(2) 売上の増加と減少の原因について

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

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下さい

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

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

④減少の特徴、原因を詳しく記入して下さい

【4】経営上の問題点・対応策について

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

1. 今期中にある（1年以内） 2. ない 3. 検討中

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

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

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

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

(4) 力点について具体的にご記入下さい

特別項目

【1】若者の奨学金返済が社会問題になりつつあります。兵庫県・京都府などでは企業が一部を負担する際に、その企業へ補助ができる制度が立案されています。

1) 2017年度の大卒・高卒の新入社員において、貸付型奨学金を利用して学校を卒業された従業員は何名でしたか？

大学・高校新卒の採用数と合わせてご記入をお願いいたします。

大学（ ）名採用 内貸付型奨学金利用者（ ）名

高校（ ）名採用 内貸付型奨学金利用者（ ）名

2) その従業員の皆さんの総返済額の平均値をお教え下さい

1. 50万未満 2. 50万～99万 3. 100万～199万 4. 200万～299万

5. 300万～399万 6. 400万～499万 7. 500万以上

【2】今期の賃上げについてお尋ねします。

1) 今期の賃上げの状況について該当する項目を1つお選び下さい。

1. 実施 2. 実施を検討している 3. 予定なし 4. 賃金圧縮を考えている 5. 該当者なし

2) 賃上げの理由について (複数選択式) (1で実施・実施を検討していると回答された方)

1. 収益の改善 2. 人材の確保 3. 業界の動向 4. 社員のやる気アップ 5. その他（ ）

3) 賃上げが難しい理由について (複数選択式) (1で「予定なし」「賃金圧縮を考えている」と回答された方)

1. 収益の悪化 2. 人材の過剰 3. 景気先行きの不透明感 4. 設備投資の実施

5. その他（ ）

【3】夏季賞与について

1) 夏季賞与の予定について

1. 支給する 2. 支給しない 3. 未定 4. 該当なし

2) 前年度の夏季賞与との比較について

1. 増額 2. 同額 3. 減額

【4】2017年度新入社員（大学新卒・高校新卒）の内定時期について

2017年度の新入社員（大学新卒・高校新卒）において、内定を出された月は何月でしょうか？

最も内定数が多い月をご記入下さい。

（ ）月

大阪同友会定点景況調査集計2017年4月～6月期

期間:2017年5月19日～6月19日

691名回答

(サービス業:150名 運輸業:16名 建築業:51名 製造業:226名 専門サービス業:93名
通信情報業:13名 流通業:99名 その他:21名 空白:22名)

【1】.以前までとの比較

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

(1)売上に関して

DI値推移

前期比

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	-15.9	-1.8	3.5	21.2
専門サービス業	25.0	18.2	27.4	19.1
通信情報業	30.0	100.0	0.0	-30.0
流通業	12.8	12.2	-36.6	27.1
統計	-1.4	12.9	5.3	23.0

2014年

	1期	2期	3期	4期
サービス業	12.3	1.7	7.1	17.6
運輸業	-9.1	-10.0	0.0	28.6
建築業	28.2	-2.7	20.9	34.8
製造業	16.7	6.3	15.6	13.1
専門サービス業	28.6	27.6	26.1	32.8
通信情報業	54.5	-27.3	0.0	-23.5
流通業	17.5	-22.8	0.0	4.0
統計	18.2	0.2	12.5	16.9

2015年

	1期	2期	3期	4期
サービス業	21.1	19.3	13.8	15.9
運輸業	7.7	-5.6	-7.1	33.3
建築業	4.7	13.5	11.5	22.6
製造業	0.6	-8.0	-0.5	13.3
専門サービス業	34.4	19.2	32.9	21.5
通信情報業	50.0	-25.0	-33.3	21.4
流通業	-1.6	20.0	18.8	19.1
統計	10.8	7.2	10.8	17.3

2016年

	1期	2期	3期	4期
サービス業	14.7	13.1	9.2	9.4
運輸業	-16.7	0.0	29.2	35.0
建築業	3.4	5.2	0.0	-7.3
製造業	3.7	-1.3	2.3	19.1
専門サービス業	33.8	14.5	30.8	34.7
通信情報業	54.5	0.0	17.4	23.1
流通業	-3.2	4.0	-5.5	4.0
統計	9.3	5.4	8.1	14.5

2017年

	1期	2期
サービス業	17.7	15.3
運輸業	12.5	31.3
建築業	7.8	14.0
製造業	-0.5	-4.5
専門サービス業	32.4	13.2
通信情報業	53.3	-15.4
流通業	13.3	9.3
統計	12.9	6.8

売上前年同月期比

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

2015年

	1期	2期	3期	4期
サービス業	15.8	19.2	7.8	10.4
運輸業	16.7	7.1	7.7	30.0
建築業	10.0	8.7	19.1	3.3
製造業	1.2	-9.5	5.9	2.0
専門サービス業	38.3	30.3	39.2	34.2
通信情報業	37.5	-14.3	-16.7	-7.7
流通業	1.7	28.8	13.3	3.3
統計	12.5	10.6	13.1	10.0

2016年

	1期	2期	3期	4期
サービス業	17.6	10.3	7.5	1.6
運輸業	-18.2	-8.7	21.7	36.8
建築業	-11.5	7.3	-3.6	-3.9
製造業	8.9	-3.8	-4.2	0.0
専門サービス業	40.9	47.0	34.2	26.9
通信情報業	42.9	-6.7	-4.3	0.0
流通業	3.4	2.2	-11.9	-13.5
統計	10.9	6.3	2.5	2.0

2017年

	1期	2期
サービス業	15.9	16.8
運輸業	42.9	53.3
建築業	6.4	22.2
製造業	4.7	8.2
専門サービス業	40.9	31.8
通信情報業	33.3	7.7
流通業	19.0	-1.1
統計	15.6	15.0

(2)利益に関して
DI値推移
前期比

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

2015年

	1期	2期	3期	4期
サービス業	14.3	22.1	11.0	8.6
運輸業	7.7	-5.6	7.1	45.0
建築業	4.8	0.0	-1.9	11.1
製造業	-9.1	-16.6	-6.1	5.7
専門サービス業	30.2	8.2	25.0	11.4
通信情報業	50.0	0.0	8.3	14.3
流通業	-14.8	21.4	4.7	17.9
統計	3.5	3.3	4.5	10.7

2016年

	1期	2期	3期	4期
サービス業	11.1	8.1	2.8	7.2
運輸業	-8.3	4.3	29.2	30.0
建築業	-1.7	-5.2	3.4	-10.7
製造業	-8.3	3.9	-2.7	12.9
専門サービス業	25.8	10.7	29.9	28.0
通信情報業	36.4	-18.8	26.1	14.3
流通業	-1.1	-2.0	-8.7	13.1
統計	3.0	3.3	4.9	11.3

2017年

	1期	2期
サービス業	15.9	9.3
運輸業	-6.3	18.8
建築業	9.8	12.0
製造業	4.1	-4.0
専門サービス業	32.9	14.9
通信情報業	46.7	-7.7
流通業	7.1	11.2
統計	13.0	5.6

利益前年同月期比

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

2015年

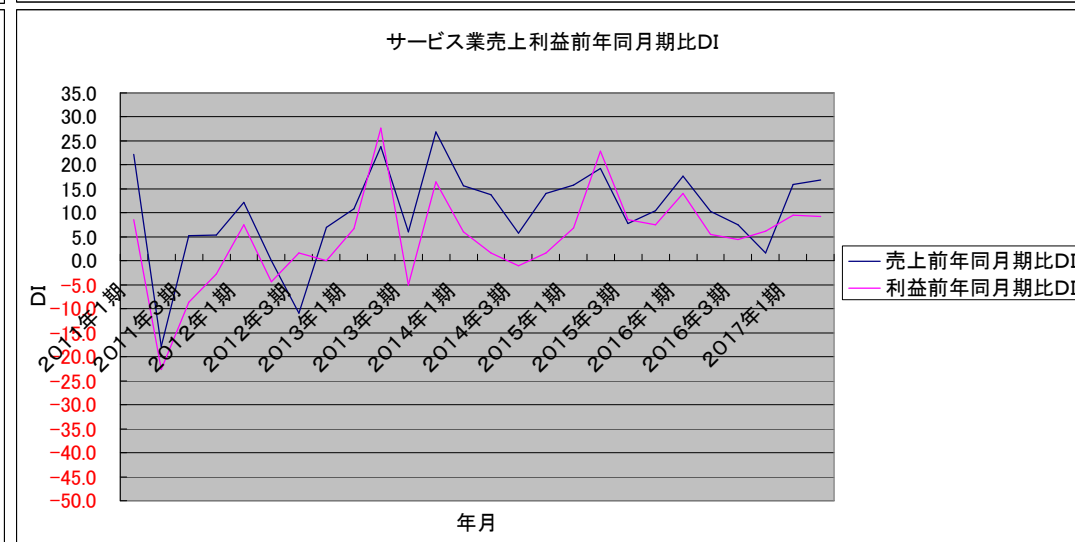
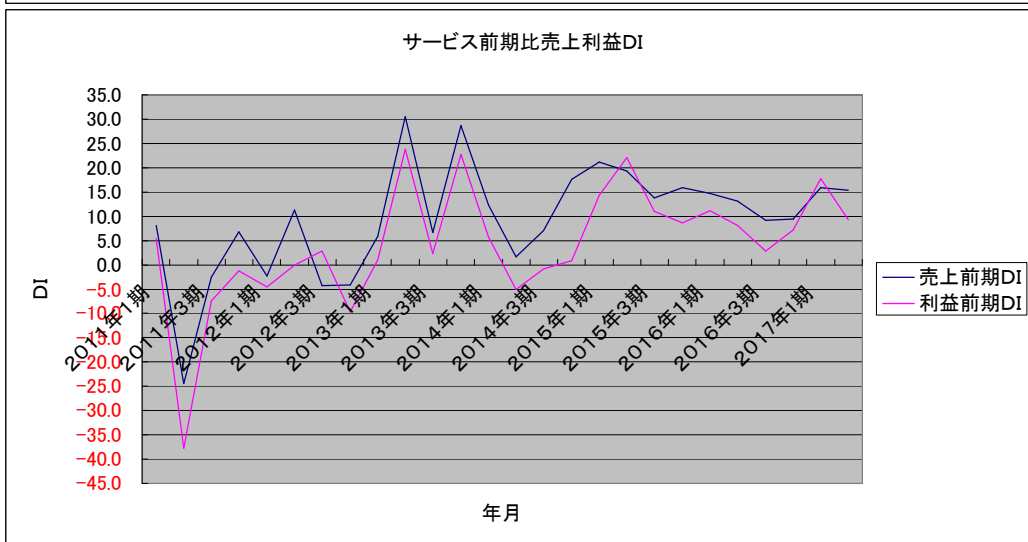
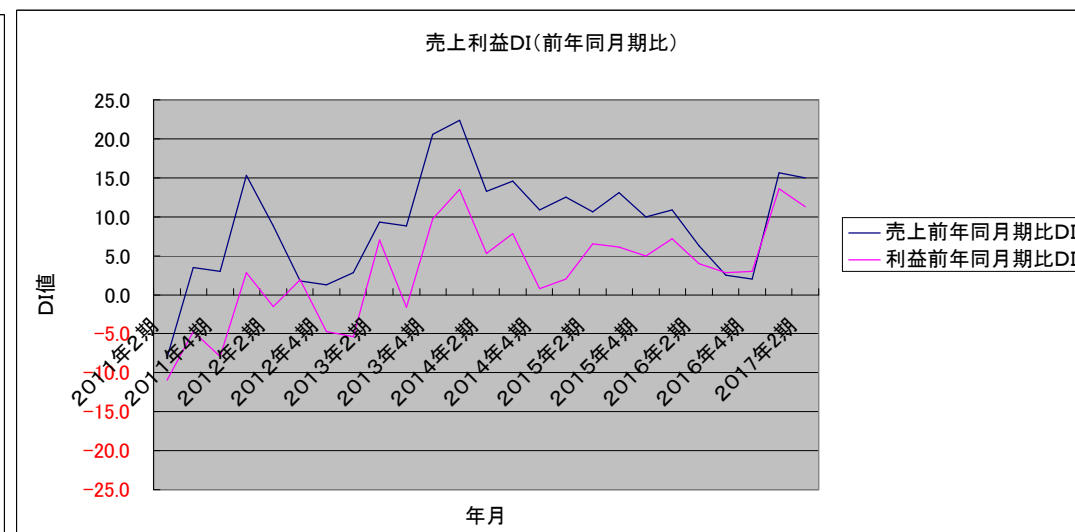
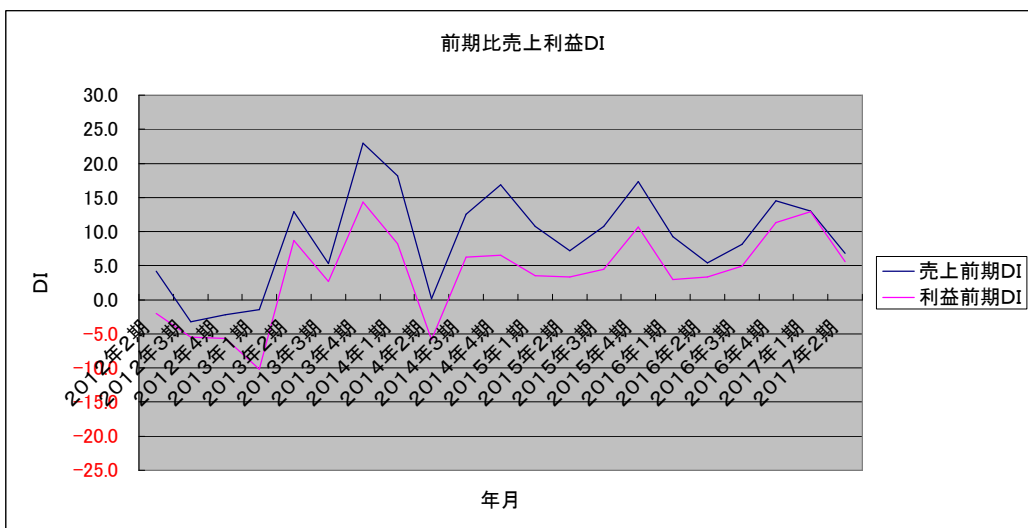
	1期	2期	3期	4期
サービス業	6.9	22.9	8.6	7.5
運輸業	16.7	7.1	7.7	36.8
建築業	5.0	-2.4	2.1	3.2
製造業	-11.8	-18.0	-4.8	-8.7
専門サービス業	31.7	20.9	35.1	27.3
通信情報業	37.5	0.0	8.3	-7.7
流通業	-15.3	24.2	5.0	3.3
統計	2.0	6.5	6.1	5.0

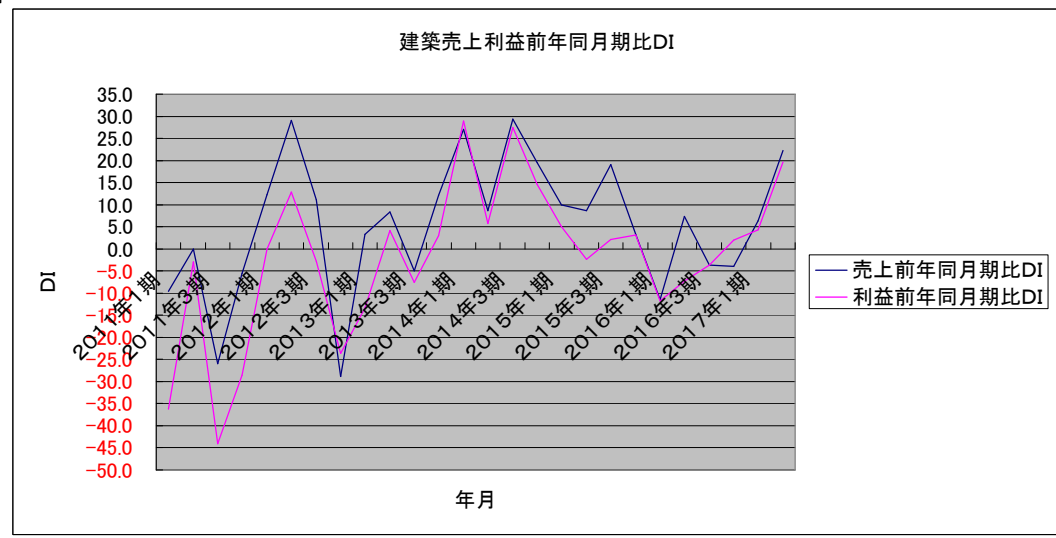
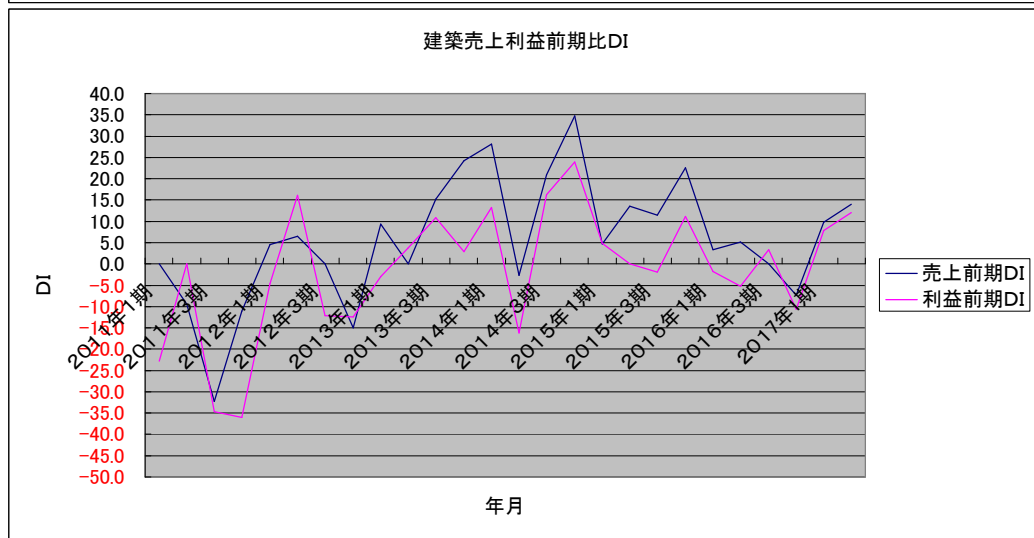
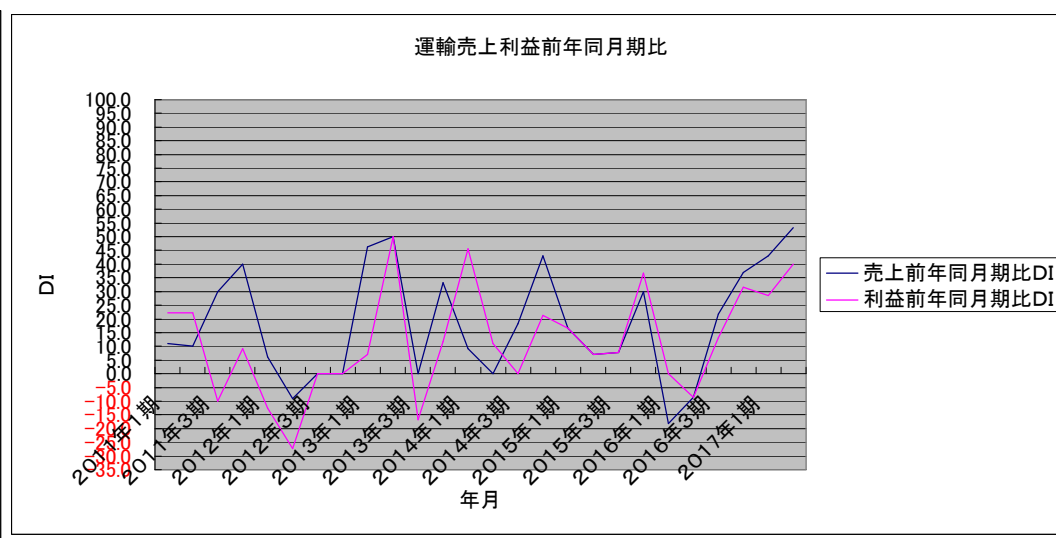
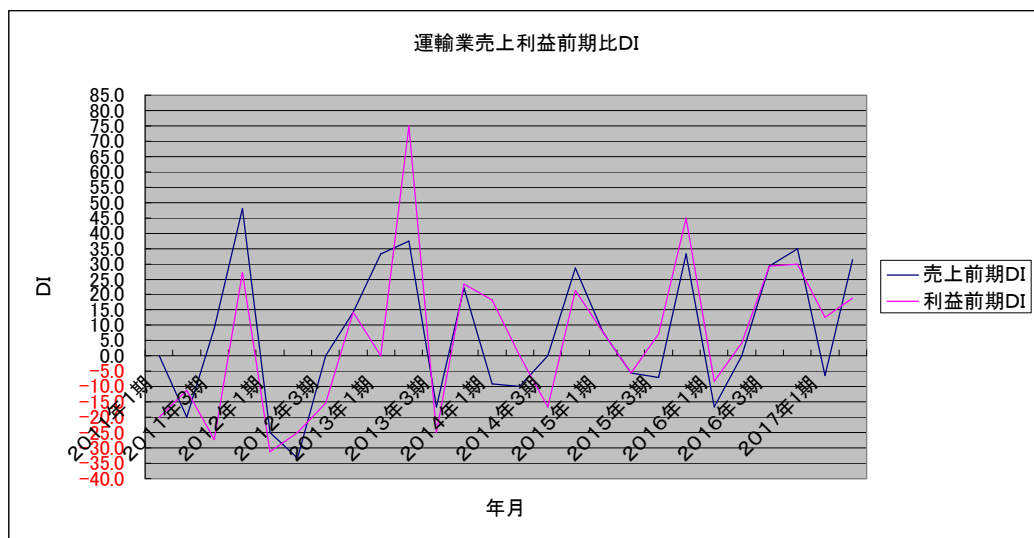
2016年

	1期	2期	3期	4期
サービス業	14.1	5.5	4.5	6.2
運輸業	0.0	-8.7	13.0	31.6
建築業	-11.8	-7.3	-3.6	2.0
製造業	3.8	0.0	1.4	1.0
専門サービス業	31.3	38.8	27.8	14.9
通信情報業	28.6	-20.0	8.7	-7.1
流通業	0.0	3.2	-12.9	-6.3
統計	7.2	4.0	2.8	3.0

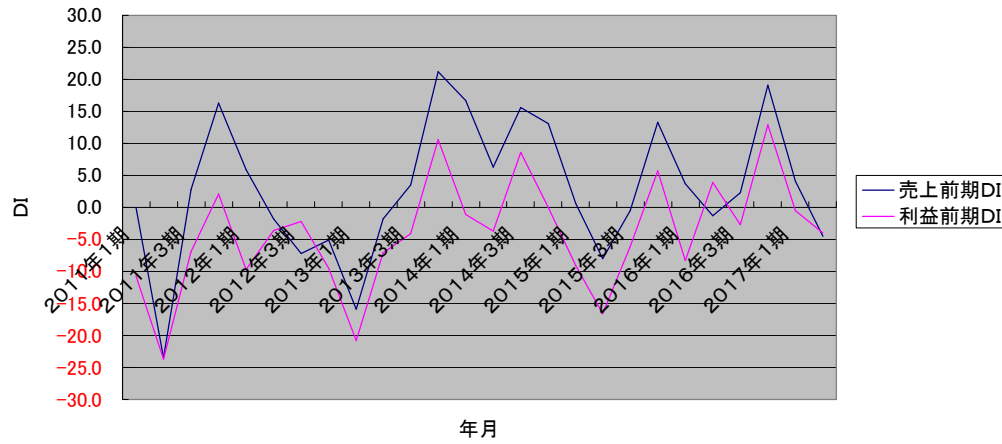
2017年

	1期	2期
サービス業	9.5	9.2
運輸業	28.6	40.0
建築業	4.3	19.6
製造業	10.6	3.7
専門サービス業	35.4	28.7
通信情報業	21.4	15.4
流通業	14.5	3.2
統計	13.6	11.3

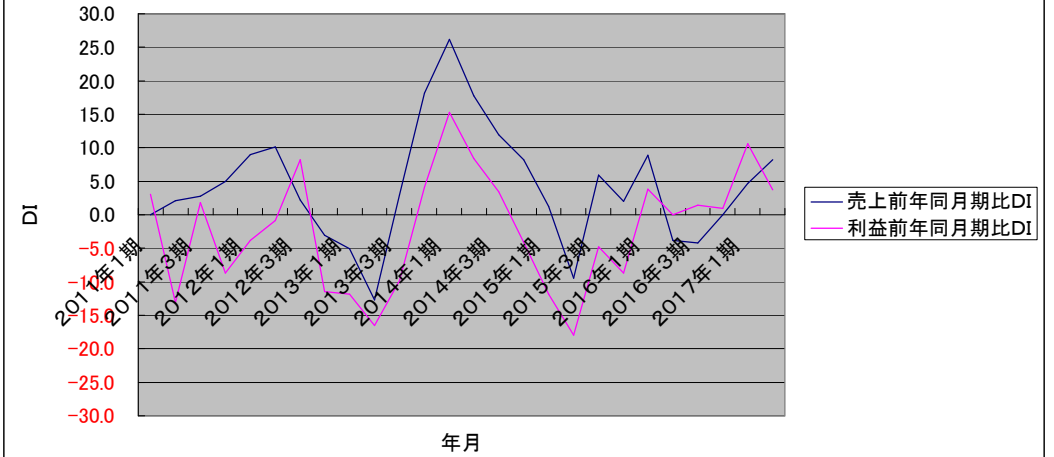




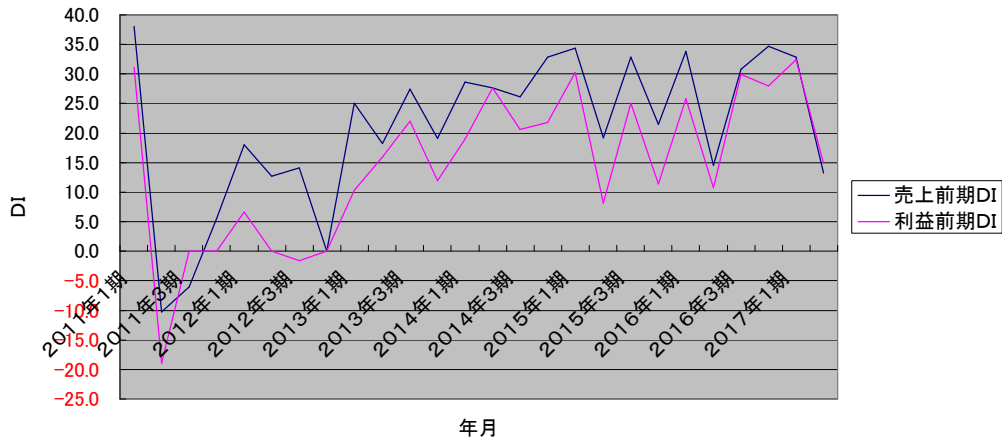
製造売上利益前期比DI



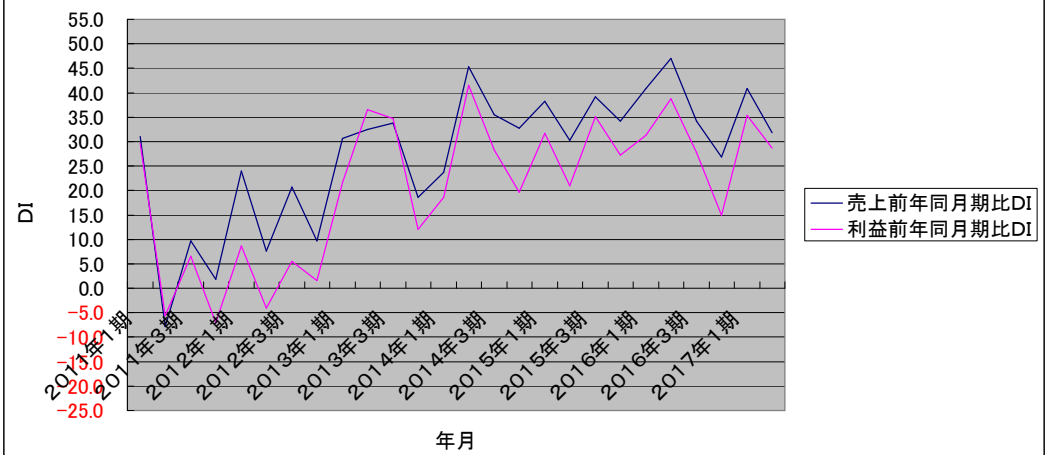
製造業売上利益前年同月比DI

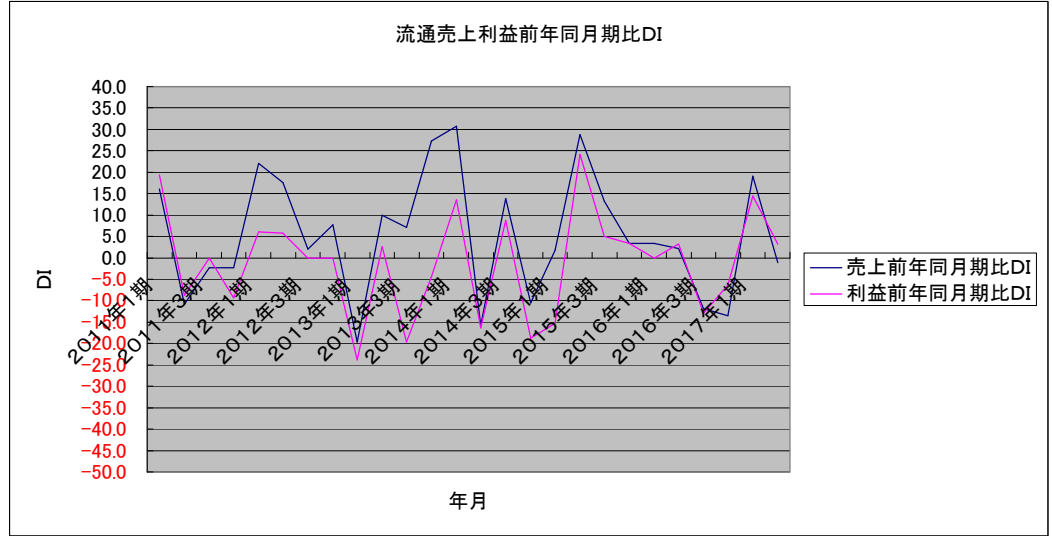
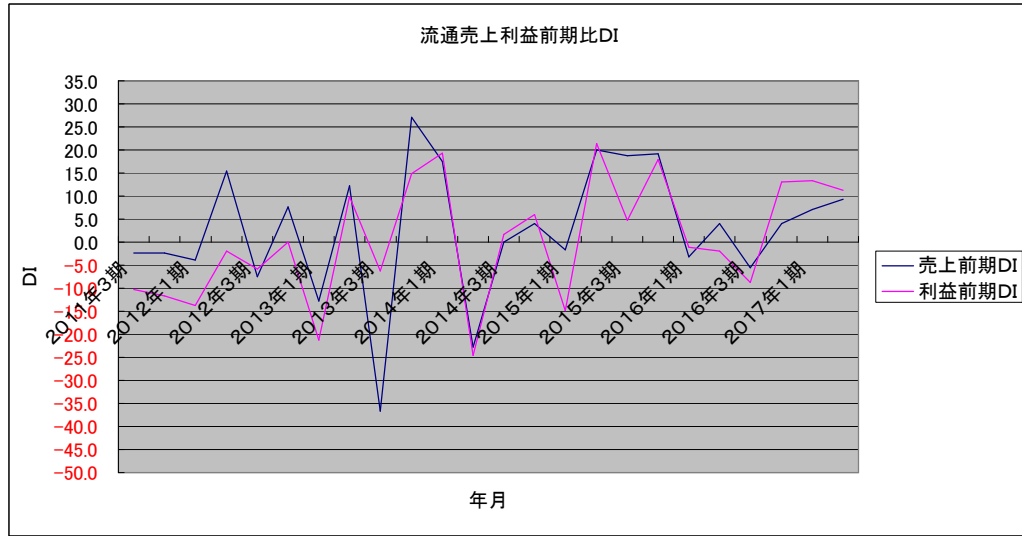
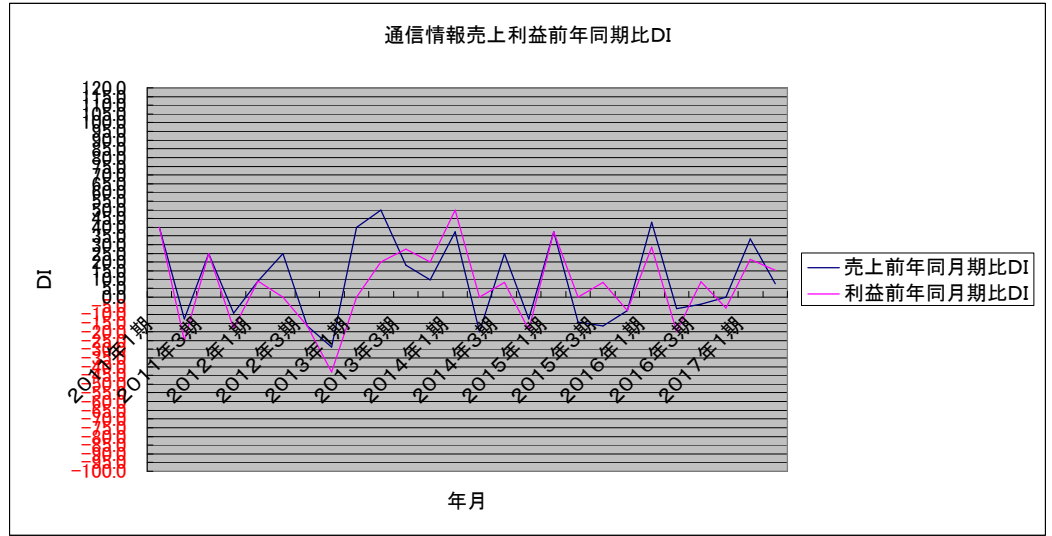
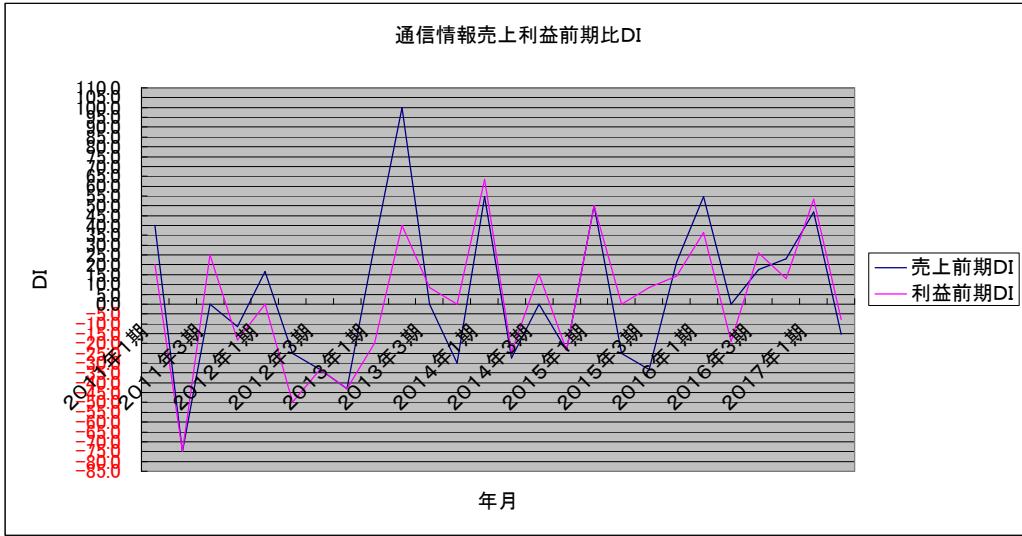


専門サービス売上利益前期比DI



専門サービス売上利益前年同月比DI





景況感DI推移

	2014年2期	2014年3期	2014年4期	2015年1期	2015年2期	2015年3期	2015年4期	2016年1期	2016年2期	2016年3期	2016年4期	2017年1期	2017年2期
サービス業	0.0	-16.1	-10.3	8.8	-3.4	-6.6	-8.5	-14.8	-19.9	-9.2	-8.6	-1.5	-2.7
運輸業	-10.0	-21.4	-14.3	-15.4	-22.2	-35.7	0.0	-8.3	-30.4	-13.0	5.0	6.3	-6.7
建築業	-2.7	9.1	8.7	11.6	9.8	-13.5	0.0	-6.8	-15.3	-10.3	-8.9	0.0	4.0
製造業	7.9	-5.3	-17.9	-5.1	-10.6	-14.5	-15.4	-15.5	-27.1	-11.7	-10.3	-2.6	-0.4
専門サービス業	10.7	11.9	-3.5	18.8	11.1	6.5	2.5	0.0	-12.2	-9.2	-2.7	5.9	5.4
通信情報業	36.4	23.1	-5.9	37.5	-11.1	-16.7	-7.1	22.7	0.0	-4.3	-21.4	7.1	0.0
流通業	-24.6	-25.0	-40.0	-26.7	-11.1	-22.2	-18.9	-30.1	-27.3	-31.5	-25.7	-4.5	-10.1
統計	0.4	-6.1	-13.2	1.2	-5.9	-9.7	-9.6	-13.8	-21.9	-13.3	-11.3	-1.5	-1.2

景況感先行きDI推移

	2014年2期	2014年3期	2014年4期	2015年1期	2015年2期	2015年3期	2015年4期	2016年1期	2016年2期	2016年3期	2016年4期	2017年1期	2017年2期
サービス業	5.4	-6.5	-9.5	6.8	2.1	-8.9	-5.8	-4.2	-11.4	-7.4	-9.8	-4.1	-4.3
運輸業	-20.0	7.7	-7.1	-16.7	-7.1	-15.4	0.0	0.0	-17.4	-4.3	-11.1	-18.8	-6.7
建築業	3.0	4.8	0.0	-4.9	12.8	-2.0	1.6	-10.0	-10.7	-5.3	-11.1	6.0	8.5
製造業	16.0	-3.4	-17.5	5.3	-1.7	-6.4	-17.4	-13.8	-16.4	-10.2	-5.3	-9.0	-2.3
専門サービス業	5.5	9.5	-5.7	18.0	9.2	4.3	-2.7	4.8	-13.8	-2.7	0.0	0.0	5.7
通信情報業	22.2	8.3	-17.6	12.5	11.1	0.0	7.7	5.6	6.7	-14.3	-28.6	-3.6	-7.7
流通業	1.8	-12.1	-33.3	1.7	-4.6	-17.5	-18.5	-25.6	-26.8	-23.3	-10.6	-3.6	-4.2
統計	8.9	-0.4	-13.2	4.5	1.6	-5.4	-8.9	-10.2	-15.4	-9.2	-7.5	-4.6	-1.2

資金繰りDI推移

	2014年2期	2014年3期	2014年4期	2015年1期	2015年2期	2015年3期	2015年4期	2016年1期	2016年2期	2016年3期	2016年4期	2017年1期	2017年2期
サービス業	-12.6	-9.1	-14.6	-6.3	-6.8	-3.0	-5.6	-9.0	-10.6	-8.1	-12.5	2.4	-12.7
運輸業	-20.0	-7.1	-21.4	7.7	-11.8	-7.1	-4.8	17.4	0.0	20.8	10.0	6.3	18.8
建築業	-8.1	-4.7	-6.5	-9.5	-8.0	-21.2	-17.5	-11.9	-5.1	0.0	-7.1	3.9	-2.0
製造業	-6.3	-9.1	-0.6	0.0	-4.3	-5.7	-7.5	0.0	-5.7	-1.3	0.5	-0.5	2.7
専門サービス業	6.9	6.0	0.0	1.6	-2.8	4.1	-2.6	-3.1	11.8	-2.6	-1.3	11.6	8.9
通信情報業	-12.3	15.4	-17.6	0.0	-22.2	8.3	0.0	0.0	-6.3	-13.0	7.1	-13.3	-15.4
流通業	-9.5	1.7	-6.0	-6.7	-12.5	-9.4	-9.4	-5.4	-13.3	-8.7	-9.9	6.7	5.1
統計	-7.9	-4.8	-6.9	-2.2	-6.4	-4.5	-7.0	-3.4	-6.0	-4.5	-5.4	1.7	0.3

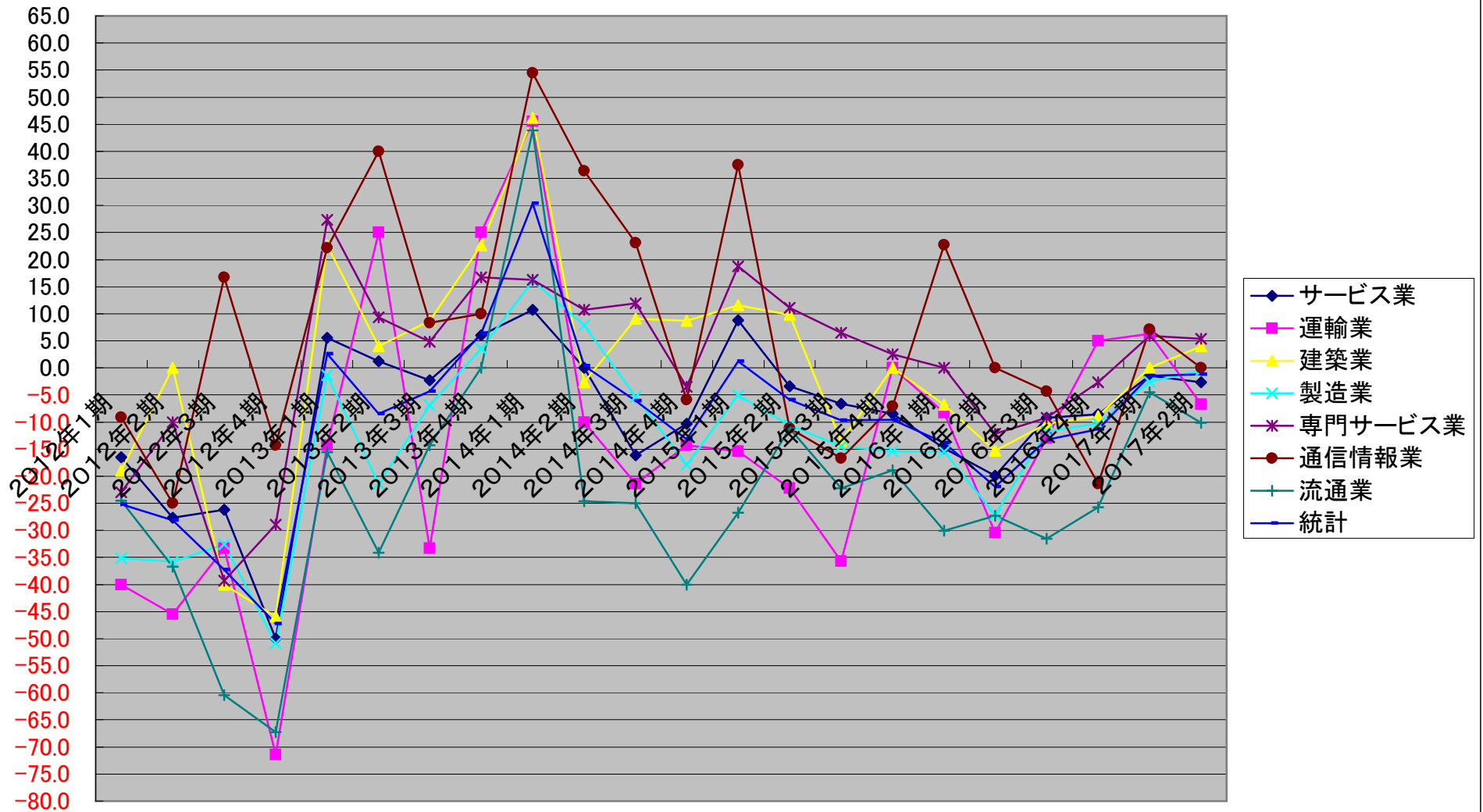
設備投資DI推移

	2014年2期	2014年3期	2014年4期	2015年1期	2015年2期	2015年3期	2015年4期	2016年1期	2016年2期	2016年3期	2016年4期	2017年1期	2017年2期
サービス業	-23.7	-34.6	-36.5	-33.0	-31.4	-28.9	-38.0	-26.3	-24.8	-43.8	-42.3	-35.7	-53.0
運輸業	-40.0	30.8	0.0	9.1	-21.4	27.3	0.0	26.3	23.8	50.0	-11.1	0.0	6.3
建築業	-48.5	-17.1	-53.8	-31.6	-37.8	-34.0	-53.6	-17.6	-32.7	-43.1	-47.1	-39.6	-14.9
製造業	-0.6	2.2	0.6	7.1	-5.8	1.1	1.0	2.0	-0.5	-15.5	-14.9	-7.9	-5.0
専門サービス業	-39.3	-59.7	-76.5	-45.8	-41.4	-52.9	-36.8	-35.0	-41.1	-62.5	-60.0	-46.2	-64.0
通信情報業	-100.0	-16.7	-6.7	20.0	-28.6	-70.0	-64.3	-25.0	-31.3	-52.2	-69.2	-60.0	-69.2
流通業	-22.6	-10.2	-10.9	-37.5	-19.4	-15.0	-33.3	-3.7	-12.0	-37.5	-30.9	-2.4	-28.4
統計	-23.1	-16.8	-26.8	-17.1	-24.1	-19.7	-23.4	-12.0	-15.3	-33.2	-33.2	-22.7	-29.6

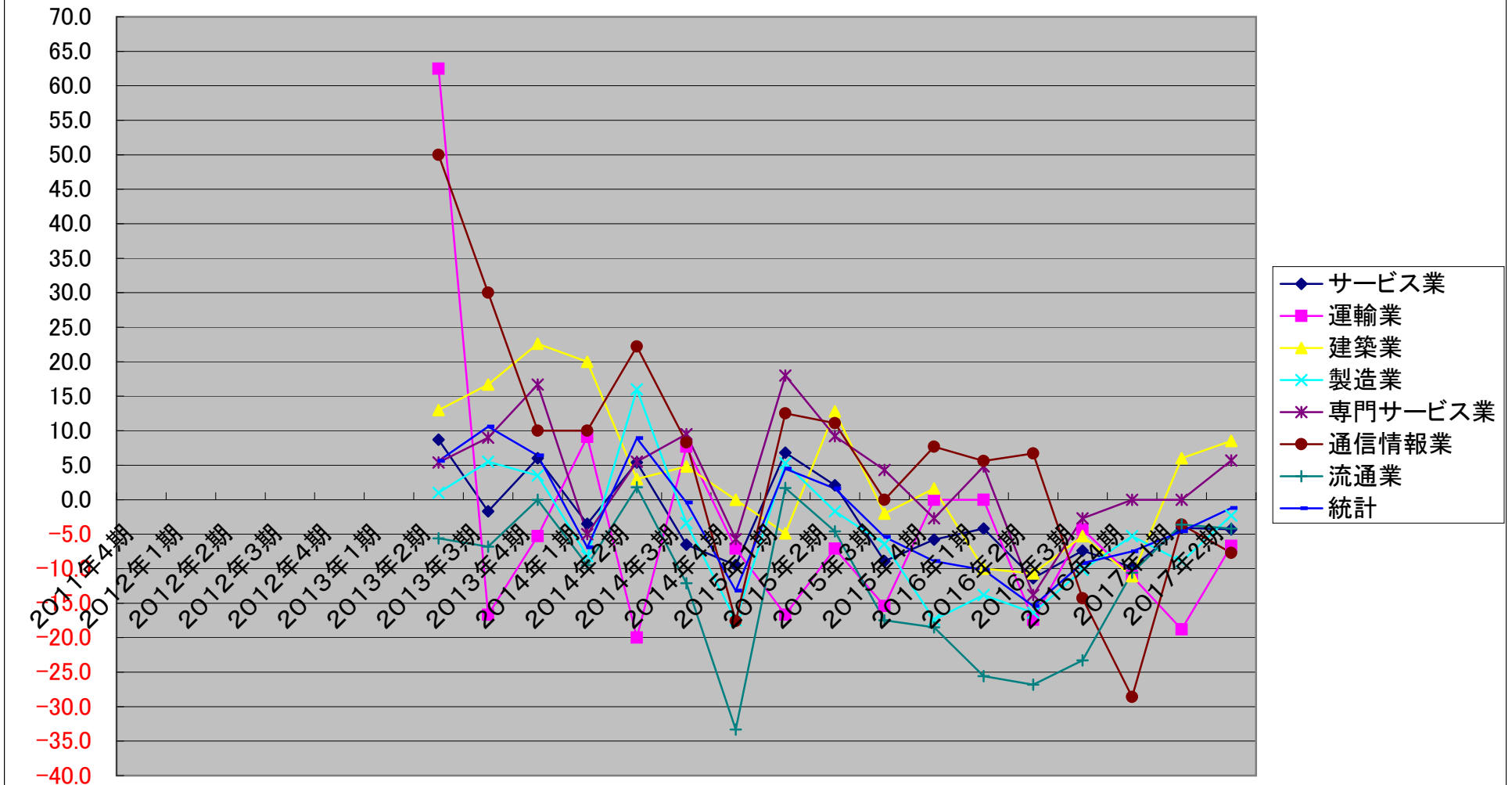
採算状況DI

	2014年2期	2014年3期	2014年4期	2015年1期	2015年2期	2015年3期	2015年4期	2016年1期	2016年2期	2016年3期	2016年4期	2017年1期	2017年2期
サービス業	22.0	21.6	19.5	33.9	32.0	25.0	32.4	20.4	22.6	22.5	20.3	36.2	21.5
運輸業	10.0	7.2	35.7	50.0	35.3	0.0	57.1	29.2	30.4	62.5	50.0	43.8	56.3
建築業	37.8	42.9	41.3	46.3	34.0	26.0	28.6	13.6	18.6	12.1	21.4	37.3	35.3
製造業	28.8	34.7	28.3	16.7	12.3	10.4	22.7	24.4	27.9	27.1	32.2	42.9	33.9
専門サービス業	56.1	42.7	43.9	55.6	37.8	53.2	43.8	47.1	57.3	48.7	46.7	53.6	42.9
通信情報業	18.2	30.8	13.3	62.5	25.0	25.0	57.1	54.5	-12.5	4.3	57.1	60.0	23.1
流通業	12.2	30.0	24.5	35.0	38.0	34.4	35.8	28.4	31.0	22.2	28.0	42.0	39.6
統計	27.7	30.7	28.7	32.7	27.4	25.1	32.1	26.9	28.8	26.6	31.1	42.4	33.0

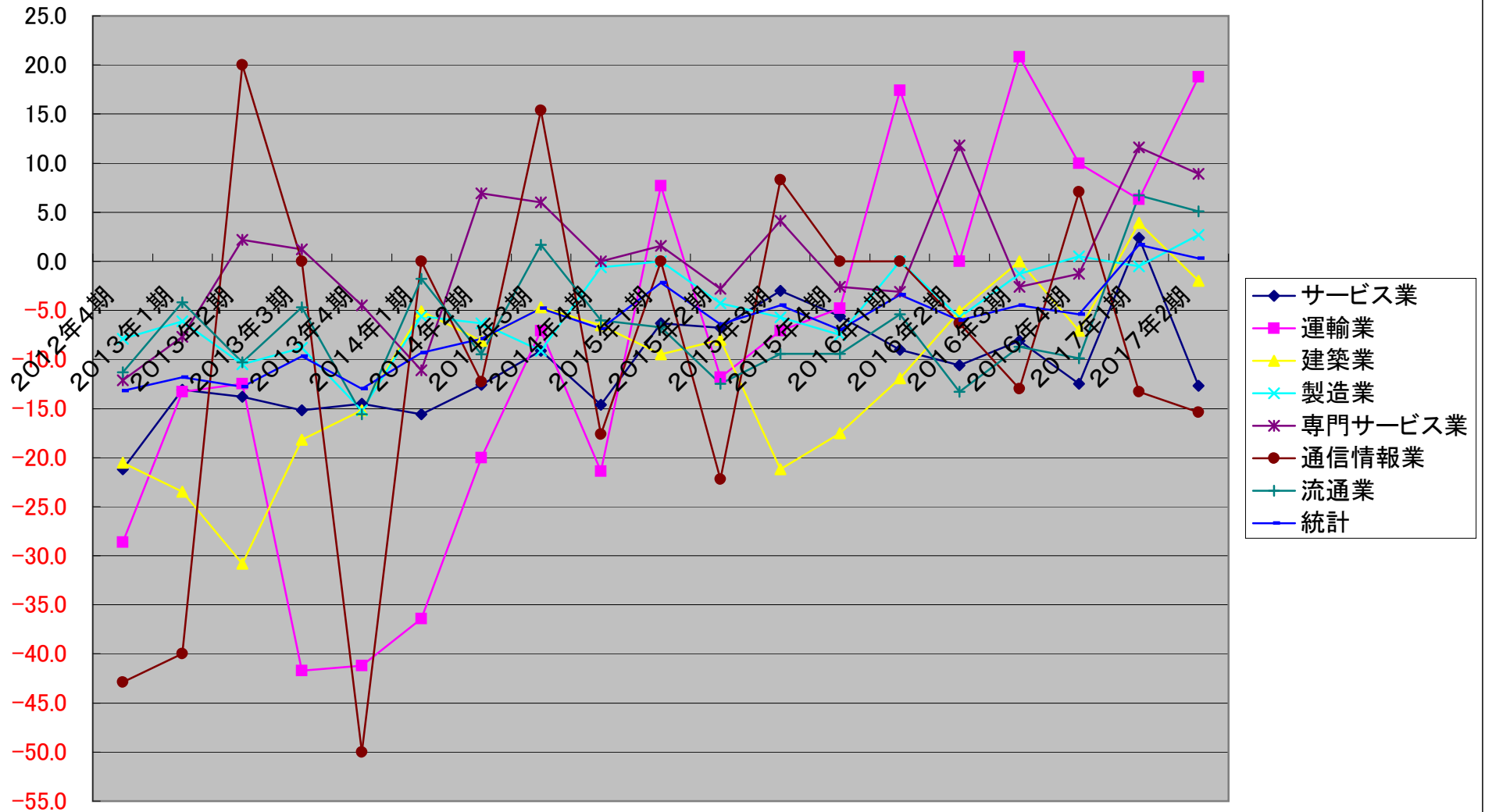
景況感DI



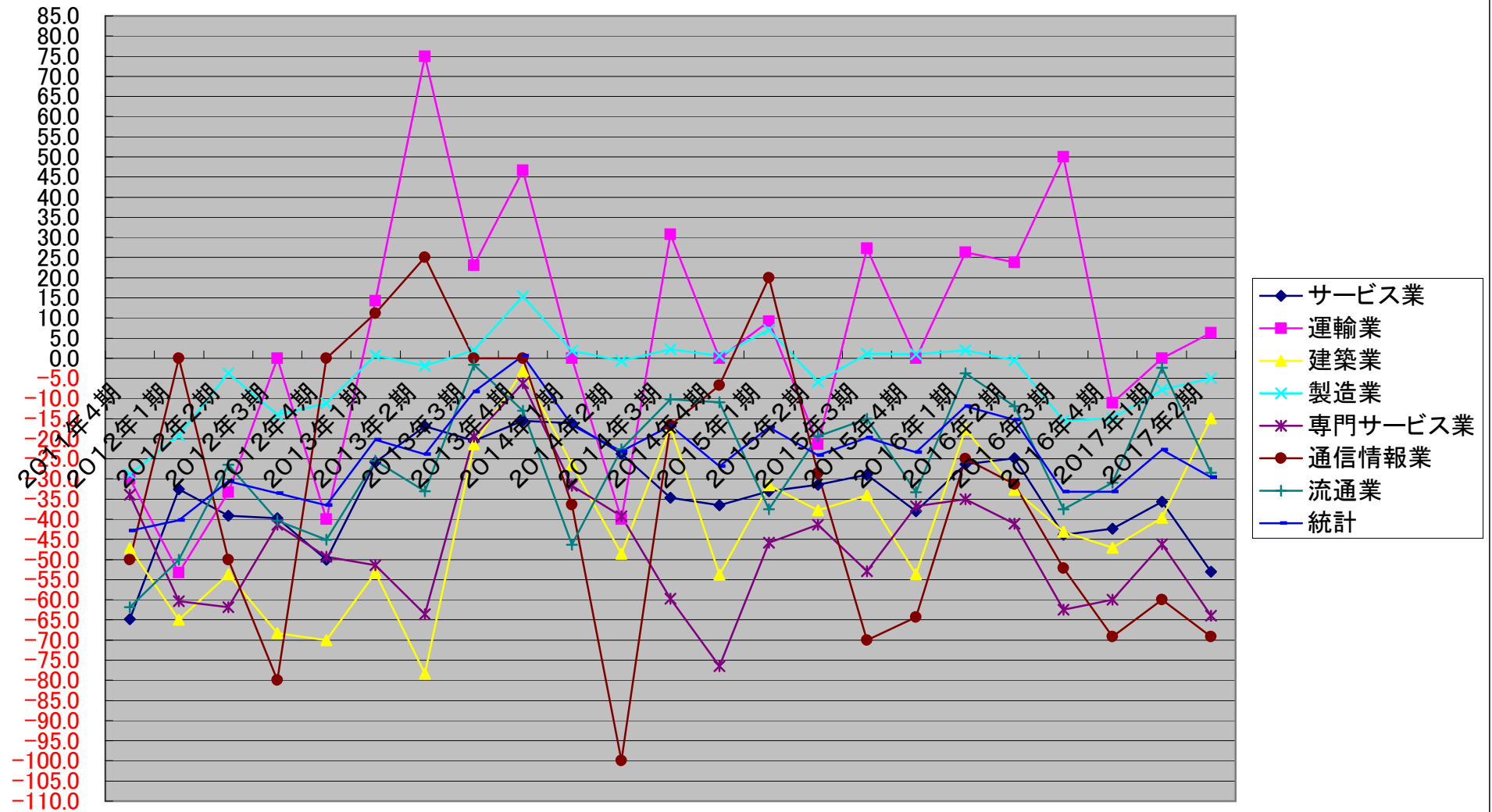
先行きの景況感DI推移



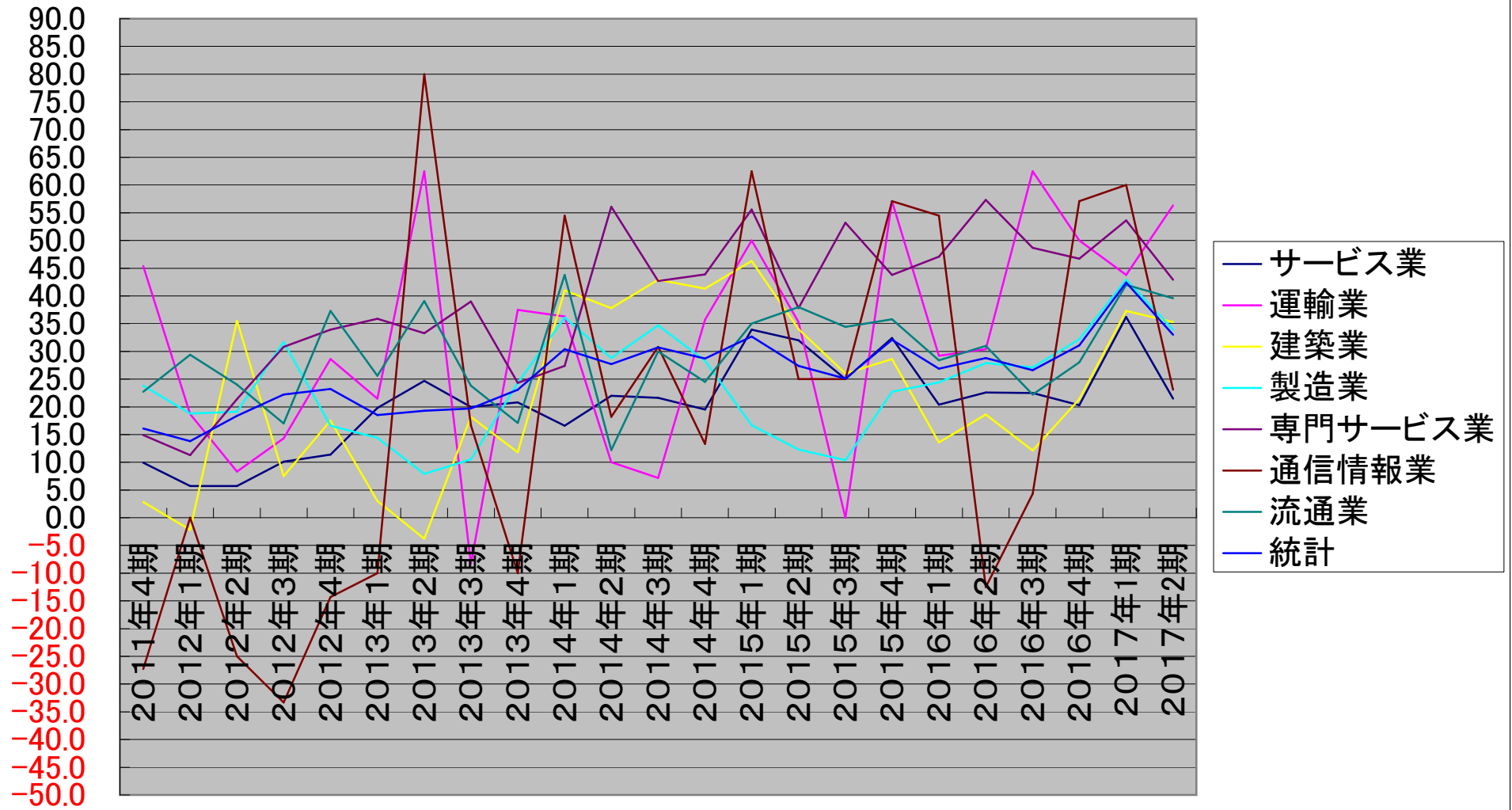
資金繰りDI



設備投資DI



採算状況DI推移



【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

売上前期

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
サービス業	55	36.7%	63	42.0%	32	21.3%	150
運輸業	9	56.3%	3	18.8%	4	25.0%	16
建築業	17	34.0%	23	46.0%	10	20.0%	50
製造業	61	27.5%	90	40.5%	71	32.0%	222
専門サービス業 (土業の方)	32	35.2%	39	42.9%	20	22.0%	91
通信情報業	2	15.4%	7	53.8%	4	30.8%	13
流通業	33	34.0%	40	41.2%	24	24.7%	97
その他	4	19.0%	13	61.9%	4	19.0%	21
(空白)	7	35.0%	8	40.0%	5	25.0%	20
総計	220	32.4%	286	42.1%	174	25.6%	680

売上前年同期

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
サービス業	51	35.7%	65	45.5%	27	18.9%	143
運輸業	10	66.7%	3	20.0%	2	13.3%	15
建築業	18	40.0%	19	42.2%	8	17.8%	45
製造業	69	31.5%	99	45.2%	51	23.3%	219
専門サービス業 (土業の方)	39	44.3%	38	43.2%	11	12.5%	88
通信情報業	4	30.8%	6	46.2%	3	23.1%	13
流通業	26	28.0%	40	43.0%	27	29.0%	93
その他	7	36.8%	11	57.9%	1	5.3%	19
(空白)	7	36.8%	9	47.4%	3	15.8%	19
総計	231	35.3%	290	44.3%	133	20.3%	654

② 利益動向

利益前期

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
サービス業	50	33.3%	64	42.7%	36	24.0%	150
運輸業	7	43.8%	5	31.3%	4	25.0%	16
建築業	17	34.0%	22	44.0%	11	22.0%	50
製造業	63	28.3%	88	39.5%	72	32.3%	223
専門サービス業 (土業の方)	29	33.3%	42	48.3%	16	18.4%	87
通信情報業	3	23.1%	6	46.2%	4	30.8%	13
流通業	32	32.7%	45	45.9%	21	21.4%	98
その他	4	19.0%	13	61.9%	4	19.0%	21
(空白)	7	35.0%	7	35.0%	6	30.0%	20
総計	212	31.3%	292	43.1%	174	25.7%	678

利益前年同期

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
サービス業	46	32.6%	62	44.0%	33	23.4%	141
運輸業	8	53.3%	5	33.3%	2	13.3%	15
建築業	17	37.0%	21	45.7%	8	17.4%	46
製造業	68	31.1%	91	41.6%	60	27.4%	219
専門サービス業 (土業の方)	38	43.7%	36	41.4%	13	14.9%	87
通信情報業	5	38.5%	5	38.5%	3	23.1%	13
流通業	27	29.0%	42	45.2%	24	25.8%	93
その他	7	36.8%	9	47.4%	3	15.8%	19
(空白)	8	42.1%	7	36.8%	4	21.1%	19
総計	224	34.4%	278	42.6%	150	23.0%	652

③採算状況

業種	黒字	割合	収支トントン	割合	赤字	割合	総計
サービス業	57	38.3%	67	45.0%	25	16.8%	149
運輸業	10	62.5%	5	31.3%	1	6.3%	16
建築業	23	45.1%	23	45.1%	5	9.8%	51
製造業	108	48.2%	84	37.5%	32	14.3%	224
専門サービス業 (土業の方)	49	53.8%	32	35.2%	10	11.0%	91
通信情報業	6	46.2%	4	30.8%	3	23.1%	13
流通業	48	50.0%	38	39.6%	10	10.4%	96
その他	12	57.1%	4	19.0%	5	23.8%	21
(空白)	7	35.0%	9	45.0%	4	20.0%	20
総計	320	47.0%	266	39.1%	95	14.0%	681

④景気動向

業種	好転	割合	横ばい	割合	悪化	割合	総計
サービス業	16	10.9%	111	75.5%	20	13.6%	147
運輸業	3	20.0%	8	53.3%	4	26.7%	15
建築業	10	20.0%	32	64.0%	8	16.0%	50
製造業	45	20.1%	133	59.4%	46	20.5%	224
専門サービス業 (土業の方)	12	13.0%	73	79.3%	7	7.6%	92
通信情報業	1	7.7%	11	84.6%	1	7.7%	13
流通業	9	9.1%	71	71.7%	19	19.2%	99
その他	3	14.3%	15	71.4%	3	14.3%	21
(空白)	3	15.0%	15	75.0%	2	10.0%	20
総計	102	15.0%	469	68.9%	110	16.2%	681

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	20	14.3%	94	67.1%	26	18.6%	140
運輸業	3	20.0%	8	53.3%	4	26.7%	15
建築業	11	23.4%	29	61.7%	7	14.9%	47
製造業	33	15.3%	144	67.0%	38	17.7%	215
専門サービス業 (土業の方)	11	12.6%	70	80.5%	6	6.9%	87
通信情報業	1	7.7%	10	76.9%	2	15.4%	13
流通業	14	14.7%	63	66.3%	18	18.9%	95
その他	3	15.0%	15	75.0%	2	10.0%	20
(空白)	4	21.1%	10	52.6%	5	26.3%	19
総計	100	15.4%	443	68.0%	108	16.6%	651

⑥資金繰り

業種	楽	割合	普通	割合	苦しい	割合	総計
サービス業	15	10.0%	101	67.3%	34	22.7%	150
運輸業	5	31.3%	9	56.3%	2	12.5%	16
建築業	7	13.7%	36	70.6%	8	15.7%	51
製造業	39	17.3%	154	68.1%	33	14.6%	226
専門サービス業 (土業の方)	18	20.0%	62	68.9%	10	11.1%	90
通信情報業	3	23.1%	5	38.5%	5	38.5%	13
流通業	18	18.4%	67	68.4%	13	13.3%	98
その他	5	23.8%	12	57.1%	4	19.0%	21
(空白)	2	10.0%	17	85.0%	1	5.0%	20
総計	112	16.4%	463	67.6%	110	16.1%	685

(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)

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	34	25.6%	13	9.8%	6	4.5%	23	17.3%	8	6.0%	9	6.8%	21	15.8%	
運輸業	9	40.9%	1	4.5%	2	9.1%	5	22.7%	0	0.0%	1	4.5%	2	9.1%	
建築業	15	28.3%	8	15.1%	6	11.3%	4	7.5%	1	1.9%	6	11.3%	8	15.1%	
製造業	37	19.1%	21	10.8%	15	7.7%	31	16.0%	16	8.2%	12	6.2%	19	9.8%	
専門サービス業(土業の方)	24	29.6%	11	13.6%	3	3.7%	13	16.0%	8	9.9%	6	7.4%	9	11.1%	
通信情報	1	16.7%	1	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	
流通業	20	28.6%	5	7.1%	3	4.3%	10	14.3%	4	5.7%	4	5.7%	7	10.0%	
その他	5	23.8%	3	14.3%	5	23.8%	5	23.8%	2	9.5%	0	0.0%	1	4.8%	
(空白)	4	26.7%	0	0.0%	1	6.7%	2	13.3%	1	6.7%	1	6.7%	2	13.3%	
総計	149	25.0%	63	10.6%	41	6.9%	93	15.6%	40	6.7%	39	6.6%	69	11.6%	
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	5	3.8%	4	3.0%	8	6.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	1.5%	133
運輸業	1	4.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.5%	22
建築業	0	0.0%	3	5.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	3.8%	53
製造業	20	10.3%	7	3.6%	3	1.5%	1	0.5%	0	0.0%	8	4.1%	4	2.1%	194
専門サービス業(土業の方)	3	3.7%	3	3.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.2%	81
通信情報	3	50.0%	1	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	6
流通業	4	5.7%	7	10.0%	2	2.9%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.4%	3	4.3%	70
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	21
(空白)	1	6.7%	3	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	15
総計	37	6.2%	28	4.7%	13	2.2%	1	0.2%	0	0.0%	9	1.5%	13	2.2%	595

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

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

【2】売上・利益について

②売上増につながったと思われる取組みの中身(記述)

	業種	業務内容	売上増加記述
1	サービス業	グラフィックデザイン業	営業強化、人材採用
2	サービス業	不動産賃貸・売買における仲介業務/不動産賃貸業/賃貸マンション管理業/飲食業	新規顧客開拓が一年かけて取り組んできた結果につながった。
3	サービス業	障害福祉サービス	支援技術力の高さが口コミで広がり、新規利用者増につながった。
4	サービス業	産業廃棄物処理業	関東への営業強化
5	サービス業	人材コンサル	自然増
6	サービス業	湯灌	営業による新規得意先の増加
7	サービス業	コインパーキング・自転車パーキング機器の販売・施工・管理。自販機・証明写真機の設置及び管理等。	人脈作り・営業に専念したため
8	サービス業	総合人材サービス業	新規案件
9	サービス業	高効率照明の販売及び設置業 コンサルティング	既存顧客からの紹介、案件増
10	サービス業	インテリアデザイン・施工・監理、ビル・マンションの管理	提案型営業が徐々に浸透した結果が増加につながった。
11	サービス業	建築設計	受注が増加(決定率の増加)
12	サービス業	人材派遣業	受注数の増加
13	サービス業	銀行業	既存先の増強
14	サービス業	人材サービス(人材派遣、人材紹介)	新規取引先の増加と営業人材育成により販路拡大
15	サービス業	清掃業	社員数増加に伴い、営業強化を行い、新規取引先を増やしました。
16	サービス業	専門エステティックサロン	商品の認知→浸透
17	サービス業	ステーキレストラン	メニュー改定による単価アップ
18	サービス業	堺市市役所での職員や一般人向けの食堂事業	営業活動・商品力開発や新サービスの提供
19	サービス業	清掃・ビルメンテナンス・ハウスクリーニング事業	既存顧客へ高品質のサービスを提供し、信頼を得ることでリピート発注を複数件頂いた。増収に向けて明確に目標をたてて動いた。
20	サービス業	財務・人事コンサルタント	起業間もないため
21	サービス業	銀行業	既存先の増強・新規開拓
22	サービス業	障がい者就労支援	認知度アップ
23	サービス業	介護事業	新規出店の集客が順調に推移した
24	サービス業	損害保険代理店	既存お客様からお声かけ戴いたことが大きかったです
25	サービス業	ビルメンテナンス	リピート客が増えている
26	サービス業	生命保険、損害保険募集	予定利率引き下げの伴う駆け込み
27	サービス業	記帳代行	やらなくていいことはやらない
28	サービス業	自家用自動車運行管理業	新規客先との取引開始
29	サービス業	グラフィックデザイン、展示会、webデザイン、広告制作、写真撮影、イラストレーション	クライアント(主に製造業)の景気回復よりPR受注増加
30	サービス業	不動産、建築	売買仲介、地元の反響が好調
31	サービス業	鍛圧機械、钣金機械メンテナンス	積極的なユーザーに対しての営業強化
32	サービス業	自動車整備業を主体に新車、中古車販売。損保保険業、钣金塗装外注	お客の増加。特殊車輛入庫販売。インターネットによる販売増
33	サービス業	身体障害者の介護、支援、サービスの提供	ニーズがある。事業拡大
34	サービス業	飲食店、卸売、食肉販売	店舗が増えたので
35	サービス業	生保・損保	保険料の引き上げ(業界全体)
36	サービス業	保険代理業	M&A
37	サービス業	記帳代行	新規顧客獲得
38	サービス業	鍼灸、マッサージ業	特にない、一次的な状況変化、いつ落ちるかわからない
39	サービス業	自動車整備業	社員の数字意識が高まってきたから
40	サービス業	介護サービス	利用者の安定
41	サービス業	障害者福祉サービス	GHの出店
42	サービス業	介護サービス、配食サービス	昨年、新規に配食サービスを立ち上げたので、法人としての売上は増加している
43	運輸業	法人向け緊急輸送、高齢者引越サービス、左記ノウハウ指導	地域密着の高齢者向けサービスが売り上げに大きく貢献。不採算の既存事業をしっかりとカバーしている。
44	運輸業	運輸・倉庫業	新規の得意先の増加
45	運輸業	倉庫業	新規受注が増えた
46	運輸業	墓石の海上混載輸送及び輸入通関	丁寧に顧客対応ができています
47	運輸業	配送業	新規顧客の獲得・値上
48	運輸業	一般貨物運送・軽貨物運送業	新事業の売り上げが増となりました
49	運輸業	一般貨物運送事業、個人宅や会社関係への配達及び集荷	他社が嫌う商品(大型物)が増加した為

50	建築業	電気工事業・電気通信工事業・ 居宅支援事業・訪問介護事業・ 障害福祉サービス事業	工期延長の為
51	建築業	リフォーム業・高圧洗浄業務・ しゅんせつ業	同業他社との連携
52	建築業	民間の法人向けの工場・倉庫・ 事務所等の土木・建築工事、個 人の注文住宅の建築工事	特別な理由はなく、たまたまこの時期に金額の大きい工事が受注できたため。 建設業の場合、月々のコンスタントな売り上げというのではなく、受注した時期により 各期の売り上げが変わるので、前期や前年同期との比較は意味がない。
53	建築業	総合建設業	案件受注の増加
54	建築業	電気・空調設備工事業	社員さんの定着率アップが売上の増加に繋がっている。お客様との信頼関係構築 により、値切られなくなってきた。
55	建築業	飲料用貯水槽補修	取引先に対して研修・プレゼンテーションの実施を拡充し営業品目の周知徹底を行なっ た。
56	建築業	建築リフォーム工事等	人材採用
57	建築業	太陽光発電設計施工	営業力の強化と自社受注
58	建築業	プラント設備業	積算量の増加、低価格での納入が可能となった
59	建築業	建設	新しい工法の選択がうまくいった
60	建築業	電気工事業	お礼葉書 新リリース会社案内 webの広告
61	建築業	電気工事	オリジナルハガキを作ってお礼状を書く
62	建築業	個人向け注文住宅の建築	営業の頑張り
63	建築業	建築工事一式。店舗内装工事 一式。	社員の技術力や営業力が付いてきた
64	建築業	足場の組立、解体	職人が増えた
65	建築業	工務店、元請施工	受注金額の増加
66	建築業	注文住宅、リフォーム	広告戦略の拡大
67	建築業	新築工事・リフォーム工事	会社内の共有
68	製造業	製缶・板金業	特になし
69	製造業	プリント基板用金型製造・プレス 加工	新規受注が大きく増えたことに加えて技術指導を加えた設備販売が成立したこと により大きく売り上げ増になった。
70	製造業	金属加工業	新規分野での受注に成功した
71	製造業	建設機械・産業車両用カウンタ ウエイの製造・販売	国内需要の回復及び海外需要の回復が寄与している。(北米住宅着工件数が堅調 であるのに加え、中国での需要回復が大きく寄与している)
72	製造業	バルブ・ポンプ用パッキンの製 造販売他	自社商品の販売比率の増加
73	製造業	生産管理システム(アシストシ リーズ)の開発販売他	
74	製造業	鋼板の加工販売	受注単価の上昇と販路開拓
75	製造業	プラント設備設計	大手企業が設備投資するにあたり中堅所(安心)に発注していたがコスト面を考慮 して小規模でも実力のある所を探し始めている？ 取組としてはHPでPRです
76	製造業	トムソン型による打ち抜き加工	業界景況の好転
77	製造業	金属加工	受注拡大、生産性アップ 営業強化
78	製造業	フレキシブルチューブ及びベ ローズの設計・製造	展示会、Webの活用
79	製造業	樹脂切削加工業	内部強化
80	製造業	各種金属プレス 板金溶接加工	取引先の新機種投入による生産試作・本生産移行でのロット増加による売上げ増
81	製造業	CNC自動旋盤による小径の金 属加工	外注を取り入れたことによる効率アップと人員補強による馬力アップ！
82	製造業	各種精密金属バネ製造	品質(納期・単価・対応の良さも含む)の高さ、
83	製造業	プリント配線板加工及び樹脂板製 造、加工、販売	プリント基板業界がGWまで調子がよかった。樹脂板加工分野も若干だが売上が増 えている。
84	製造業	ダンボールケース製造販売	新規が増えたから
85	製造業	化学薬品製造業	新規先獲得の為の営業
86	製造業	イベント、展示会、企画施工	機械化、設備投資
87	製造業	電気機器製造業	営業活動の強化
88	製造業	シルクスクリーン印刷およびプレ ス・トムソン加工による各種銘板 の製造	営業担当者の受注に対する意欲が向上した。しかし受注案件の販売が順調に増加 しているのも要因。
89	製造業	印刷 ウェブ デザインの制作	マーケティングと人材育成
90	製造業	コンピュータ計測制御機器開 発、製造	新規顧客の獲得、新商品の開発
91	製造業	機械器具設置販売	国内、国外共に需要の拡大が考えられます。
92	製造業	ふっ素樹脂焼付コーティング	国内・国外の設備投資増加
93	製造業	金属プレス加工、無酸化熱処 理、無線機器設計製造	加工難部品への取組、開発製品の販売
94	製造業	製缶・板金加工 産業用機械製	新規開拓への力の傾注
95	製造業	紙再生サービス業	営業力の強化
96	製造業	部品塗装業	展示会出展
97	製造業	各種ポンプ製造販売	財務的にはしんどいが在庫を少し多めに持って提供スピードを上げました。

98	製造業	金属熱処理(高周波焼入れ焼戻し加工)	得意先の増産・新規受注
99	製造業	プラスチック原料と成形品の製造	新商品の開発
100	製造業	ディスプレイ部品・備品・店舗什器の製造及び販売 プレス・板金製品・スチールラックの製造及び販売 キャスターの輸入販売 ネジ・ナット・切削部品の製造及び梱包・販売	特に取り組みに変化があったわけではなく、情勢の流れが顧客様と当社にマッチングした結果
101	製造業	ウレタン	市場の好転によるところ
102	製造業	金属加工業	展示会の効果
103	製造業	プラスチック加工業および、オリジナル商品販売・インターネット	WEBデザイン・カタログ・取扱説明書まで見やすく、注文しやすいようにした。客の単価アップを企画した
104	製造業	電線	加工技術の向上
105	製造業	粘着テープの製造販売	個々の努力
106	製造業	小売業様向けのレジ周辺什器の製造販売	前期に決まっていた客先の投資計画が実行されたこと現場材料など投資先行のため、赤字計上になっています。
107	製造業	鍍金・表面処理	社内勉強会・地方の仕事サービス
108	製造業	金属精密加工	IOT関連の受注増
109	製造業	プラスチック切削加工	社内の生産体制の見直しにより、売上げの増加に繋がった
110	製造業	プール及び浴槽ろ過装置の製造販売	ホテル関係が好調
111	製造業	はんだ付け装置製造販売	IOT化
112	製造業	金属工作油剤製造販売	展示会での新規顧客獲得や技術力強化による需要が拡大し売上増につながった
113	製造業	繊維製品、製造販売	内容(利益率UP方針)、定番備蓄インの拡販(利益率の良い商品)
114	製造業	金属熱処理加工	新規販売好調
115	製造業	ステンレス製缶業	工程の見直し、社内打ち合わせの活性化
116	製造業	フレキシブルチューブ及びベローズの設計・製造	展示会とWEBの活用
117	製造業	シール・ラベルの製造。一般商業印刷	新しい先と従来崎の注文の増加
118	製造業	液晶・太陽電池製造装置部品、油圧シリンダー部品、各種一般産業機械部	新規開店
119	製造業	キムチ及び食品製造及び輸入販売	新規販路の地道な取り組みと既存顧客への商品提案
120	製造業	線香製造	価格改定後の変動が収まり、次第に通常の売りに戻っていく過渡期である
121	製造業	トムソン刃物の製造・販売。付属資材の販売	販売先だけでなく、最終ユーザーへの提案、情報提供
122	製造業	金属切削加工業	仕入れ価格の見直し
123	製造業	清酒製造	日本酒業界全体的にブーム
124	製造業	建築金物メーカー、工事	大型マンションなどの受注
125	製造業	菓子メーカー	テレビショッピングにて新規参入
126	製造業	金属エッチング加工	総合的に受け合うこと、知ること
127	製造業	紙全般の卸売りりと印刷化粧箱の製造販売	新規のお客様が増えたこと、社員の仕事に対する取り組みが良い方向に変わってきた
128	製造業	金型・機械部製造販売	今まで新規開拓者に目を向けていなかったが、取り組み始めた
129	製造業	鉄骨加工、組立	大型物件の受注、建業総合受託
130	製造業	クレーン・エレベーター、搬送機械等の建機、産業機械の設計・製造販売	土木建設用のクレーンの需要増、他社に比べ同じ性能で小型化がはかれたこと。
131	製造業	プラスチック射出成形	製品単価をコストダウンする為に生産工場を変更した
132	専門サービス業(土業の方)	税理士事務所	利用料金UPを取り組んだ
133	専門サービス業(土業の方)	社会保険労務士	働き方改革が注目されている中、ホームページをリニューアルし、伝えたいことを前面に出した。
134	専門サービス業(土業の方)	行政書士事務所	国内の人材不足により、外国人の技術者の採用が増加したためと考えています。また、職員を新たに採用したことにより、業務の処理能力が上がったためと考えます。
135	専門サービス業(土業の方)	販売促進に関わるコンサルティング・広告制作	人材の採用による営業強化、自社サービスの評価からの受注拡大、自社サービスの営業トーク、チラシ等見直し
136	専門サービス業(土業の方)	社会保険労務士業	地道に顧客が増えていっている。今までの種まきが、ようやく効果が出た感じ。
137	専門サービス業(土業の方)	社会保険労務士業、中小企業診断士業	営業力強化
138	専門サービス業(土業の方)	コンサルティング、ものづくり支援、営業代行、DIY製品販売、ネット販売	2年前からの仕掛けが、実ってきた。
139	専門サービス業(土業の方)	司法書士業	ホームページの充実、SEO対策

140	専門サービス業 (土業の方)	保険代理店	代理店統合により
141	専門サービス業 (土業の方)	社会保険労務士業	顧客満足度の向上
142	専門サービス業 (土業の方)	会計事務所として税務、会計サービスの提供	営業力の強化
143	専門サービス業 (土業の方)	税務申告代理・経営計画書作成支援と運用支援	新商品の提案
144	専門サービス業 (土業の方)	税理士業	黒字支援の結果。値上げ
145	専門サービス業 (土業の方)	社会保険労務士・人事コンサル	値上交渉
146	専門サービス業 (土業の方)	社労士業	紹介のよる増加
147	専門サービス業 (土業の方)	税理士業	管理会計に基づいた月次決算の仕組み構築を評価していただいている
148	専門サービス業 (土業の方)	弁護士	関連事業との連携
149	専門サービス業 (土業の方)	税理士	人と面会する回数を増やした
150	専門サービス業 (土業の方)	公認会計士業務	紹介先が増加
151	専門サービス業 (土業の方)	司法書士・行政書士業務	ターゲットの明確化、各土業のワンストップサービスの提供
152	専門サービス業 (土業の方)	税理士業務	顧問先増加
153	専門サービス業 (土業の方)	税理士	他業種とのコミュニケーション
154	専門サービス業 (土業の方)	経営コンサルティング	異業種交流会への参加
155	専門サービス業 (土業の方)	許認可手続及び企業支援	①～⑭に該当せず、これまでの人脈拡大の効果がたまたま重なって発生した
156	専門サービス業 (土業の方)	税理士業	紹介が増えた。対外的な活動(営業)強化
157	専門サービス業 (土業の方)	税理士業、コンサルティング業	日々の仕事を精一杯すること
158	専門サービス業 (土業の方)	3S、5S活動のコンサルティング	営業の強化
159	専門サービス業 (土業の方)	経営コンサルタント	新商品、新サービスの開発が進み、顧客に受け入れられはじめた
160	専門サービス業 (土業の方)	司法書士、行政書士	新規チャンネル開拓開始、現在は効果が出てきている。育成制度を構築中、最中だが効果が出てきている。
161	専門サービス業 (土業の方)	人事労務コンサルタント業	新しいサービスの系統的な開発
162	通信情報業	ITコンサルティング、システム開発、ネットワーク構築、各種保守	情報セキュリティ対策
163	通信情報業	ソフトウェア開発	需要増加も見られるが、受注が集中している状況もある。
164	通信情報業	HP、システム制作	信用の積み上げ
165	通信情報業	販売管理システム販売	IT補助金の活用
166	流通業(卸・小売含む)	家具・建具を中心とする内装工事商社	新しい商品に挑んだため
167	流通業(卸・小売含む)	トラック関連総合サービス業	顧客別売上管理の見直しを行い、再提案を行った結果各顧客売上の増加につながった。
168	流通業(卸・小売含む)	塗料卸販売、製造	新規販売先が増えた。昨年の5月の売り上げが異常に低迷したのでそれと比較すれば改善があった。
169	流通業(卸・小売含む)	衣服・ファッション雑貨卸売	弊社の主力商品のブランド力が向上に務めた。
170	流通業(卸・小売含む)	自動車販売業	新車及び中古車販売台数増加、工場収益向上
171	流通業(卸・小売含む)	鶏肉・鶏卵・業務用食品卸	得意先の出店
172	流通業(卸・小売含む)	薄鋼板(普通鋼、特殊鋼)のシャーリング加工販売(小売、卸)	特殊鋼のスポット需要があったため。
173	流通業(卸・小売含む)	果物小売、卸売、フルーツパーラー	店舗、パーラーの売上増。ネットショップの売上増。
174	流通業(卸・小売含む)	食品包装資材	指針書に基づいて実行している
175	流通業(卸・小売含む)	機械部品卸及び電気工事(防犯カメラ・LED照明施工など)	新規顧客の受注が増えた
176	流通業(卸・小売含む)	省力化機械及び消耗品の販売	5月、6月に数か月かけて取組んできた大きな金額の機械設備の売上を計上できたからです。

177	流通業(卸・小売含む)	鉄鋼販売	販売量の増加
178	流通業(卸・小売含む)	OA機器販売及びパソコン保守	新規顧客の紹介があった。
179	流通業(卸・小売含む)	活魚、鮮魚流通 輸出	新規商品開発
180	流通業(卸・小売含む)	ギフト品全国通販	誠実に謙虚に
181	流通業(卸・小売含む)	腰の集荷・選別・加工・販売	社員共育
182	流通業(卸・小売含む)	鉄の商社	鉄業界の環境改善、円安
183	流通業(卸・小売含む)	水産物卸	取引先が好調、社員の頑張り
184	流通業(卸・小売含む)	石油製品の仲介・卸	顧客開拓が実を結んできた(新規・継続共)
185	流通業(卸・小売含む)	ステンレス鋼材、加工品の販売及び切削加工業	新規客先よりの受注増
186	流通業(卸・小売含む)	テキスタイル コンバーター	販売先のがんばり+既存商品の競争力
187	流通業(卸・小売含む)	包装材・梱包材の販売等	発信力の強化。社員一名一名が短時間、高効率を考えるのが当たり前になったこと
188	流通業(卸・小売含む)	眼鏡と手作り雑貨の小売り	既存客の来店増
189	流通業(卸・小売含む)	中古トラックの販売・中古部品販売	売上増プロジェクトに基づいて販売、仕入れ強化
190	流通業(卸・小売含む)	物流、倉庫保管、組立、セットアップ、発送までの内職屋です	作って仕分をして種類別に出荷するという時間に限られた内容をこなしていく事で鍛えられた。
191	流通業(卸・小売含む)	包装資材販売卸	お客さんときちんと向き合った
192	流通業(卸・小売含む)	刷毛、ブラシ、その他建築用品製造卸	商品開発に努め、人材を増強した
193	その他	障がい者の就労支援	障害のある人を就職に繋げられたので信用が得られたと思う
194	その他	金融業	営業活動の増加で新規間口を拡大した
195	その他	福祉	コストダウン
196	その他	ソフトウェア受注開発、パッケージソフトの販売、導入、保守	無駄な残業に対する全社的な取り組みと開発進捗管理の強化と同時に品質管理強化に対して全社での取組と開発部での受注強化
197	その他	印刷物全般また、関連する業務	新規顧客の増加
198	その他	物流加工業	システム導入に伴う新規顧客の獲得
199		造園工事、植栽維持管理	一人一人の営業力を強化するように指導
200		印刷物全般、商業デザイン、マグネット広告の印刷物、ポケットファイルの印刷物、証書のケースの印刷物のネット販売	昨年までのネット販売の売上が不安定だったが、ネット販売でのリピートが増加し、新規も前年度並みに売上が上がり、昨年度より売上アップを見込んでいる。
201		仲介 売買 管理	人員増員をして、マンションの買取再販を強化。再販時に大規模なリフォームをして再販をしています。
202		エステティックサロンの経営	2年ぶりのイベント企画を実施することで売り上げ増
203		海外、国内旅行および その付帯業務	弊社の顧客層が各産業の中でも優位に業績を伸ばしている 勝ち比率が高い
204		人材育成コンサルタント	紹介案件増加
205		車体整備業	HPIによる集客

②前年同期比が「減少」と回答した企業の要因(選択式)

業種	①	割合	②	割合	③	割合	④	割合	⑤	割合
サービス業	8	25.8%	0	0.0%	0	0.0%	8	25.8%	7	22.6%
運輸業	2	50.0%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%
建築業	4	36.4%	0	0.0%	0	0.0%	3	27.3%	1	9.1%
製造業	42	39.3%	4	3.7%	7	6.5%	15	14.0%	21	19.6%
専門サービス業(士業の方)	3	27.3%	0	0.0%	0	0.0%	5	45.5%	1	9.1%
通信情報	1	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%
流通業	18	40.0%	0	0.0%	0	0.0%	11	24.4%	12	26.7%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
(空白)	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%
総計	78	35.9%	4	1.8%	8	3.7%	42	19.4%	44	20.3%
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	9.7%	2	6.5%	3	9.7%	31	
運輸業	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	
建築業	0	0.0%	1	9.1%	1	9.1%	1	9.1%	11	
製造業	3	2.8%	5	4.7%	8	7.5%	2	1.9%	107	
専門サービス業(士業の方)	0	0.0%	1	9.1%	0	0.0%	1	9.1%	11	
通信情報	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	
流通業	0	0.0%	1	2.2%	1	2.2%	2	4.4%	45	
その他	0	0.0%	1	25.0%	2	50.0%	1	25.0%	4	
(空白)	0	0.0%	0	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	2	
総計	3	1.4%	13	6.0%	15	6.9%	10	4.6%	217	

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)

(1)1業種	(1)2業務内容	(2)④売上DOWN要因記述
1	サービス業 障害福祉サービス	就労継続A型事業所の定員を減にして、新たに自立の事業所を開設したため、経費が多くなった分の利用がまだ確保できていない
2	サービス業 自動車整備販売板金保険レンタカー	メインのリースメンテナンス受注の減少 販売低下
3	サービス業 陳列ケース、陳列器具、宝飾催事関連商品レンタル	顧客取引量の減少
4	サービス業 介護サービスの提供(ケアプラン作成、訪問介護、デイサービス)	有能な人材が集まらない
5	サービス業 保険代理店業	社員の独立
6	サービス業 複写業	何かアイデアを考えなければ…ネットが大幅価格を下げている為
7	サービス業 昼食弁当、学校給食の製造販売	売上構成比の高かった行政の給食事業の契約が3月で満了となったため
8	サービス業 運搬業(ごみ回収)	他社との競争、営業力
9	サービス業 広告・印刷	紙媒体の衰退
10	サービス業 不動産仲介・管理・不動産コンサルティング業	取引先の売上減少のあおり。
11	サービス業 再生エネルギーコンサルタント業	施策の転換
12	サービス業 一般企業向け昼食弁当、幼稚園給食、中学校給食の製造及びデリバリー販売	大口中学校給食事業の契約満了に伴う事業の撤退
13	サービス業 婦人服小売業	閉店店舗が多く客数が低下
14	サービス業 飲食店経営、コンサルタント業務、イベント運営業務	不採算店閉鎖のため、既存店はほぼ横ばい
15	サービス業 指定障害福祉サービス(主に精神障がいのある方に対する授産事業及び就労支援)	利用者が就職したことにより、就労支援の利用者数が減った
16	運輸業 主に公共事業などの現場に降す荷物を全国配送しています	ドライバー不足で空いている車両が4台あった。採用してもすぐに辞めて行き人材が定着しなかった
17	建築業 太陽光発電設計施工	売電買取価格減
18	建築業 防水防食内装仕上等	昨年の不況ムードがただよったことに起因(アメリカ大統領不信、安部内閣不信)する発信がおおきくひびいた。そのしわ寄せで一度に受注完工が厳しい
19	建築業 建築設計監理	得意先の都合
20	建築業 型枠大工	他社との競合で単価が下がった。
21	建築業 空調設備工事会社	公共工事、民間とも発注の遅れや数の減少。
22	建築業 タイル及び住宅設備機器の施工、販売	営業不足
23	建築業 給排水衛生・空調設備工事の施工	顧客の仕事量の減少。
24	建築業 店舗設計デザイン～内外装工事 ビル・マンションのレノベーション	関西圏での商業施設等の建築物の減少と1月～3月期での営業の種巻きの不足。
25	製造業 金属プレス加工、建築金物製造販売	国内向け金物の売れ行きが停滞。材料原価値上がりの影響あり
26	製造業 金属製品・建築金物の製造	季節変動もあり受注が落ち込んでいる
27	製造業 プラ型の製品部品加工・彫刻化	新技術等の宣伝不足
28	製造業 金属・非金属の切削機械加工	取引先が内製を推進したため
29	製造業 化学工場などの製造設備設計設備工事	取引先が海外での投資の強化を図っているため国内投資をおさえ気味
30	製造業 アルミ製品の企画・開発・設計・製造・販売	1件で2000万円の受注が昨年は3月にあつたが、今年は大型受注がなかったため
31	製造業 婦人インナー製造販売	主力商品の売上減少
32	製造業 食品製造用機械の制作販売	販売品目の価格低下
33	製造業 監視カメラ用電源の開発製造販売	毎年4～6期の売上は年間平均よりは減少するが、今年は少し平均より減った。お客様の営業上の理由での減少と思われる
34	製造業 電子機器、開発設計、製造販売	客先の動向による
35	製造業 鉄鋼シャースリット	原材料が高騰する一方、市中の仕事が少ない
36	製造業 業務用厨房機器製造販売	外食産業の人材不足による新店の減少
37	製造業 ビニル電線の製造販売	業界全体の動きが悪く、停滞感が蔓延している様に感じる
38	製造業 金型メーカー、ITソフトウェア開発	価格により転注が増えている
39	製造業 軟質塩化ビニールのリサイクル	EUの環境法律が2019年に改正となり販売が振るわなくなってきた。
40	製造業 アクセサリ企画、製造、販売	アパレル業界の景気低迷により、受注が激減している。中国、韓国のアパレル商品しか売れないため、国内メーカーまで、仕事がまわってこない。
41	製造業 印刷用・工業用ゴムロールの製	海外からの注文の減少、他社製品の性能向上による競争の激化
42	製造業 アイシングクッキーの製造、販売	売上不良の店舗を閉鎖した為
43	製造業 板ガラス加工販売	輸入品の増加、国内需要の減少
44	製造業 印刷業	価格が減り量も減っている
45	製造業 板金プレス加工	親会社の業績が悪かったため
46	製造業	世界全体の冷え込み
47	製造業 金属部品の金型製作及びプレス加工	建築関連部品の主になりますが、販売不振及び新築の減少
48	製造業 工業用裁断機器 製造	別注装置の受注が減少
49	製造業 光学硝子製造業と部品製造販売業	取引条件の改善交渉で商品見直しや取引先の選別に入っているため、今期は筋肉質化を目指し減収増益を目標にしている。
50	製造業 衣服製造・販売	年明け以降、主力となる外注さんの生産能力が顕著に落ちた。それにともない、受注もセーブしなければならぬ事態になったため。
51	製造業 油圧シリンダー部品等、産業機械部品製造販売	社内生産効率の低下に伴い、受注制限をかけている影響
52	製造業 雑貨、文具などの企画製造	営業人員の退職によることも原因のひとつ
53	製造業 金属加工業	取引先の減少、人員不足
54	製造業 焼き菓子製造卸	去年7月の主力商品の値上げの影響が残っているため。
55	製造業 段ボール加工用機械の製造販売	設備投資への消極化
56	製造業 暖房機器及び電気機器の設計・製造・販売	販売先の事業縮小により受注がなくなった
57	製造業 アルミ製品の企画・開発・設計・製造・販売	昨年は、1件で2000万円の大型案件が入ったが、今年は無かった為。
58	製造業 金属表面処理	客先事態の受注が減少傾向。

59	製造業	金属加工業 精密板金	顧客の決算があり、この時期は毎年減少傾向である。受注量を見るに全体として動きは良くない傾向にあると感じている。
60	製造業	学校体育器具・トレーニング器具 製造販売	4月度の公共予算執行の遅れ、大口物件が減少、
61	製造業	プラスチックフィルム製品の製袋 加工業	新規企画が少ない
62	製造業	紙器・紙製品の製造	昨年春先の動きが悪くなっており、今年も同じ状況となっている。(多少、下回る)
63	製造業	樹脂押出成形金型の製造	技術者不足による生産性の悪化
64	製造業	金型製造業	輸出の減少
65	製造業	産業機械用の電気制御 ソフト、 ハード設計及び制御盤製作、配 線、試運転	予想していた特需がキャンセルとなった。(客先が受注できなかった。) 印刷機械が動いていない。
66	製造業	写真製版及び金属エッチング加 連泡インクロールおよび素材の 製造・加工	不明、得意先自身の受注減少
67	製造業		技術革新の加速化
68	専門サービス業 (土業の方)	設計事務所	削減ではないが公共事業に参加できる条件が厳しくなっている
69	専門サービス業 (土業の方)	就業規則のコンサル、労務管理支 援	コンサル業のカット、事業の撤退
70	専門サービス業 (土業の方)	都市計画・まちづくりの計画、及 び、建築・土木・ランドスケープに 関する計画・設計	昨年度、キャパを超えて受注していたため、今年度は受注調整を行った、また東京事務所開設のため、同様に受注調整を行った
71	専門サービス業 (土業の方)	司法書士、土地家屋調査士、行 政書士	不明
72	専門サービス業 (土業の方)	経営コンサルタント	取引先の契約が切れたため
73	専門サービス業 (土業の方)	経営コンサルタント 中小企業診 断士 行政書士	営業努力の具足
74	専門サービス業 (土業の方)	税理士事務所	特殊税務業務の減少
75	専門サービス業 (土業の方)	法律事務	既存事件に集中し、新規受任がなかった
76	専門サービス業 (土業の方)		競合状態の悪化
77	専門サービス業 (土業の方)	空調機薬品分解洗浄・メンテナ ンス 厨房ダクト清掃	営業不足。従業員の育成不足。
78	通信情報業	ソフトウェア開発	予定していたシステム開発が遅れている
79	通信情報業	ソフトウェア開発	取引先から派遣契約を要望されるが派遣可能な人材調達が困難
80	通信情報業	広告制作業	案件の減少
81	流通業(卸・小売 含む)	締結部品販売業	メイン商品が他社へ流れた
82	流通業(卸・小売 含む)	医療機器販売	取引先の営業方針の変更
83	流通業(卸・小売 含む)	オートバイの販売・レンタル	改装を行ったが、敷居が高く入りにくいとの声が聞こえたので社内を変えている。車両の注文はあるが、生産の問題で入荷しづらい
84	流通業(卸・小売 含む)	不動産仲介業、建築リフォーム、 損害保険代理店	国民全体にミニマムライフ化
85	流通業(卸・小売 含む)	健康食品製造販売	利益率が低い、事業を整理したため
86	流通業(卸・小売 含む)	カレンダー、手帳、粗品企画製造 卸	主要取引先の縮小
87	流通業(卸・小売 含む)	繊維卸、化粧品・アクセサリー・ 小売	4月からのアマゾンでの詐欺問題でインターネット販売が減少
88	流通業(卸・小売 含む)	アパレル小売販売業	高額品、高単価品の不振
89	流通業(卸・小売 含む)	木材卸売業	人口減少による住宅需要の減少
90	流通業(卸・小売 含む)	青果卸売業	大手取引先がなくなったため
91	流通業(卸・小売 含む)	工作機械及び付随する一般切削 工具、中古工作機械売買	同業他社の安売りにより販売書かうの減少。意図しない利益の圧縮。景況感の不安さにより顧客が買い控えている。
92	流通業(卸・小売 含む)	紙製品の販売、印刷	受注確保の為に値下げ厳しく
93	流通業(卸・小売 含む)	輸入菓子材料卸、内外穀物卸小 売り	新規販路分野開拓は急務、次は人材の採用と育成
94	流通業(卸・小売 含む)	機械工具の販売	需要減少
95	流通業(卸・小売 含む)	一般用医薬品・健康食品等の卸 売販売。	景気の低迷、取引先の売上げ減少、取引先の廃業
96	流通業(卸・小売 含む)	繊維製品卸、小売	主力取引先の百貨店が苦戦
97	流通業(卸・小売 含む)	鋼材・パイプ・鋼板の販売。及び 左記の切断加工品販売。鋼板曲 げ加工品販売。	得意先全般的に動きが鈍い。民間需要が活性化されないため鈍くなっているものと思われる。
98	流通業(卸・小売 含む)	生産財商社	前期が良すぎた。
99	流通業(卸・小売 含む)	締結部品販売業	前年度に特需があったため
100	流通業(卸・小売 含む)	珈琲の焙煎、小売り、喫茶卸	GW明けの販売が大きく落ち込んだ。
101	その他	機械の据付メンテナンス	人材不足
102	その他	在宅介護福祉事業	単価(介護保険)のダウン、季節の変わり目で入院、入所される方が増えたため
103		印刷物・WEB デザイン	昨年までの取引先解約
104		重電機器の試験調整、改造、点	例年季節的なもの

【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)

業種	①	割合	②	割合	③	割合	総計
サービス業	19	14.4%	89	67.4%	24	18.2%	132
運輸業	5	31.3%	4	25.0%	7	43.8%	16
建築業	14	29.8%	21	44.7%	12	25.5%	47
製造業	70	34.8%	80	39.8%	51	25.4%	201
専門サービス業(土業の方)	9	10.5%	64	74.4%	13	15.1%	86
通信情報業	1	7.7%	10	76.9%	2	15.4%	13
流通業	23	24.2%	50	52.6%	22	23.2%	95
その他	5	27.8%	8	44.4%	5	27.8%	18
(空白)	3	17.6%	8	47.1%	6	35.3%	17
総計	149	23.8%	334	53.4%	142	22.7%	625

①今期中にある(1年以内) ②ない ③検討中

(2) 現在の経営上の問題点に関して(選択式3つまで)

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	19	5.7%	0	0.0%	5	1.5%	25	7.6%	18	5.4%	8	2.4%	27	8.2%	7	2.1%	23	6.9%
運輸業	4	9.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.3%	1	2.3%	4	9.3%	2	4.7%	0	0.0%
建築業	12	9.1%	0	0.0%	6	4.5%	6	4.5%	3	2.3%	2	1.5%	9	6.8%	6	4.5%	3	2.3%
製造業	51	9.3%	12	2.2%	14	2.5%	13	2.4%	19	3.5%	11	2.0%	32	5.8%	47	8.5%	29	5.3%
専門サービス業(土)	15	8.0%	0	0.0%	8	4.3%	20	10.6%	10	5.3%	7	3.7%	10	5.3%	0	0.0%	13	6.9%
通信情報業	1	2.6%	0	0.0%	1	2.6%	1	2.6%	1	2.6%	1	2.6%	4	10.3%	2	5.1%	4	10.3%
流通業	32	14.2%	1	0.4%	6	2.7%	11	4.9%	8	3.5%	4	1.8%	11	4.9%	18	8.0%	14	6.2%
その他	4	9.1%	0	0.0%	2	4.5%	2	4.5%	3	6.8%	1	2.3%	5	11.4%	1	2.3%	1	2.3%
(空白)	5	10.4%	0	0.0%	1	2.1%	1	2.1%	2	4.2%	2	4.2%	4	8.3%	2	4.2%	3	6.3%
総計	143	8.9%	13	0.8%	43	2.7%	79	4.9%	65	4.1%	37	2.3%	106	6.6%	85	5.3%	90	5.6%
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	7	2.1%	21	6.3%	54	16.3%	55	16.6%	8	2.4%	28	8.5%	23	6.9%	3	0.9%	331	
運輸業	0	0.0%	4	9.3%	7	16.3%	13	30.2%	0	0.0%	7	16.3%	0	0.0%	0	0.0%	43	
建築業	3	2.3%	12	9.1%	18	13.6%	28	21.2%	14	10.6%	9	6.8%	1	0.8%	0	0.0%	132	
製造業	10	1.8%	45	8.2%	75	13.6%	74	13.5%	49	8.9%	53	9.6%	14	2.5%	2	0.4%	550	
専門サービス業(土業の方)	1	0.5%	15	8.0%	27	14.4%	25	13.3%	4	2.1%	12	6.4%	19	10.1%	2	1.1%	188	
通信情報業	3	7.7%	2	5.1%	5	12.8%	6	15.4%	4	10.3%	1	2.6%	3	7.7%	0	0.0%	39	
流通業	5	2.2%	15	6.6%	28	12.4%	34	15.0%	7	3.1%	23	10.2%	6	2.7%	3	1.3%	226	
その他	2	4.5%	5	11.4%	5	11.4%	5	11.4%	2	4.5%	4	9.1%	1	2.3%	1	2.3%	44	
(空白)	0	0.0%	2	4.2%	6	12.5%	7	14.6%	3	6.3%	7	14.6%	3	6.3%	0	0.0%	48	
総計	31	1.9%	121	7.6%	225	14.1%	247	15.4%	91	5.7%	144	9.0%	70	4.4%	11	0.7%	1601	

- ①民間需要の停滞
- ②輸入品の圧迫
- ③受注単価の大幅ダウン
- ④新規参入者の拡大による競争の激化
- ⑤税金、公共料金負担の増加
- ⑥管理費等間接経費の増加
- ⑦人件費負担
- ⑧仕入単価の上昇・高止まり

- ⑨情勢判断・企業進路の確定
- ⑩事業資金の借入難
- ⑪全社一丸体制の確立
- ⑫社員教育
- ⑬従業員の確保
- ⑭熟練技術者不足
- ⑮幹部社員の不足
- ⑯取引先ニーズの把握
- ⑰その他

(3) 今後の予定も含めた経営上の力点(選択3つまで)

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	80	20.4%	28	7.1%	17	4.3%	23	5.9%	26	6.6%	20	5.1%	20	5.1%	8	2.0%	46	11.7%
運輸業	11	26.2%	1	2.4%	1	2.4%	0	0.0%	0	0.0%	5	11.9%	3	7.1%	0	0.0%	8	19.0%
建築業	28	19.2%	17	11.6%	6	4.1%	7	4.8%	4	2.7%	14	9.6%	7	4.8%	1	0.7%	29	19.9%
製造業	108	17.5%	68	11.0%	81	13.1%	48	7.8%	50	8.1%	36	5.8%	11	1.8%	11	1.8%	58	9.4%
専門サービス業 (土業の方)	57	24.9%	13	5.7%	21	9.2%	18	7.9%	14	6.1%	18	7.9%	9	3.9%	8	3.5%	22	9.6%
通信情報業	8	21.1%	2	5.3%	2	5.3%	4	10.5%	5	13.2%	3	7.9%	2	5.3%	2	5.3%	5	13.2%
流通業	61	23.2%	5	1.9%	17	6.5%	34	12.9%	20	7.6%	21	8.0%	10	3.8%	6	2.3%	27	10.3%
その他	10	20.8%	5	10.4%	4	8.3%	3	6.3%	4	8.3%	2	4.2%	2	4.2%	2	4.2%	4	8.3%
(空白)	7	13.5%	1	1.9%	5	9.6%	6	11.5%	2	3.8%	3	5.8%	1	1.9%	2	3.8%	7	13.5%
総計	370	20.2%	140	7.7%	154	8.4%	143	7.8%	125	6.8%	122	6.7%	65	3.6%	40	2.2%	206	11.3%
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	⑱	割合
サービス業	59	15.0%	13	3.3%	12	3.1%	2	0.5%	0	0.0%	2	0.5%	15	3.8%	8	2.0%	13	3.3%
運輸業	5	11.9%	1	2.4%	3	7.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	4.8%	1	2.4%	1	2.4%
建築業	20	13.7%	6	4.1%	3	2.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.7%	2	1.4%
製造業	98	15.9%	9	1.5%	7	1.1%	1	0.2%	0	0.0%	1	0.2%	14	2.3%	0	0.0%	11	1.8%
専門サービス業 (土業の方)	31	13.5%	10	4.4%	1	0.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.4%	1	0.4%	3	1.3%
通信情報業	3	7.9%	0	0.0%	1	2.6%	1	2.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
流通業	29	11.0%	6	2.3%	6	2.3%	0	0.0%	2	0.8%	2	0.8%	3	1.1%	5	1.9%	8	3.0%
その他	5	10.4%	0	0.0%	2	4.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.1%	2	4.2%	2	4.2%
(空白)	7	13.5%	3	5.8%	2	3.8%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.9%	2	3.8%	1	1.9%	2	3.8%
総計	257	14.1%	48	2.6%	37	2.0%	4	0.2%	2	0.1%	6	0.3%	38	2.1%	19	1.0%	42	2.3%
業種	⑲	割合	⑳	割合	総計													
サービス業	0	0.0%	1	0.3%	393													
運輸業	0	0.0%	0	0.0%	42													
建築業	0	0.0%	1	0.7%	146													
製造業	2	0.3%	3	0.5%	617													
専門サービス業 (土業の方)	0	0.0%	2	0.9%	229													
通信情報業	0	0.0%	0	0.0%	38													
流通業	1	0.4%	0	0.0%	263													
その他	0	0.0%	0	0.0%	48													
(空白)	0	0.0%	0	0.0%	52													
総計	3	0.2%	7	0.4%	1828													

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

【3】経営上の問題点・対応策について

(4) 経営上の力点(記述)

(1)1業種	(1)2業務内容	(3)4力点記述
1	サービス業 財務・人事コンサルタント	顧客単価のアップ
2	サービス業 梱包業・梱包資材販売・梱包提	顧客先を増やすための営業力UP。現顧客への提案増強
3	サービス業 障がい者就労支援	社員教育
4	サービス業 介護事業	自分で考え行動している人材育成が急務
5	サービス業 トレーナー・施術業	集客のため、顧客どのようにアピールし伝えていくのかを考えています
6	サービス業 自動車の整備・販売	社員の高齢化しているため、若手社員の採用と技術継承。作業効率アップのための設備投資
7	サービス業 粗品の企画・開発・販売	指針書の見直し
8	サービス業	新規開拓
9	サービス業 障害福祉サービス	キャリアコンサルタントがいる障害者施設としての周知、支援者のスキルアップと処遇の改善
10	サービス業 筋肉矯正健康法	きたえると元気になるという思いがあると思うのですが、それが筋肉を疲労物質でいっぱいにして、かえって不調が起こってくるのを広めていく
11	サービス業 障がい福祉サービスの中のショートステイ・ガイドヘルプ・グループホーム	能力アップ→提供サービスの質アップ→リピート率のアップ
12	サービス業 知的障がい者の社会福祉業	新しい事業所の建設、事業の開始、研修含め人材育成
13	サービス業 アクアクララ(宅配水事業)ハートギフト(ギフト製作)	人材を育て、営業力up
14	サービス業 人材育成、業績アップ支援	パートナーシップの講師やコンサルの仕事を増やす。お客様の業績アップ結果を出す
15	サービス業 講師取材編集など	検討している最中で具体的なことはわかりません
16	サービス業 自動車販売整備業	販売力強化
17	サービス業 グラフィックデザイン、展示会、webデザイン、広告制作、写真撮影、イラストレーション	新入社員が早く戦力になり、内部の仕事技術アップや効率アップにつなげたい
18	サービス業 広告代理店業	新聞媒体(スポーツ紙、夕刊紙)を主としているため、部数の減少によりクライアントの目減りが増大していく
19	サービス業 不動産管理、仲介業	新事業にチャレンジ中
20	サービス業 保険代理店業	法人新規顧客開拓のため、法人に特化した異業種交流会に参加している
21	サービス業 鍛圧機械、钣金機械メンテナン	今期隣接工場を買い取り予定。新入社員採用予定
22	サービス業 自動車整備業を主体に新車、中古車販売。損保保険業、钣金塗装外注	中古車在庫数の増大。10台⇒20台ほどにする
23	サービス業 飲食店経営	社員教育と営業に注力する
24	サービス業 身体障害者の介護、支援、サービスの提供	利用者を増やすことができる
25	サービス業 飲食店、卸売、食肉販売	飲食店に必要なものを販売していく
26	サービス業 鍼灸、マッサージ業	宣伝力の強化(ネットの利用と学習)、地域とのつながりをいかにつくるか
27	サービス業 複写業	従業員を増やして大きく羽ばたきたいですが、縮小していく一方ですが…後継者も考えられず最悪です。何に力を付ければ良いか?
28	サービス業 自動車整備業	自動車が進化していつているため
29	サービス業 介護サービス	信頼あるサービスの確立
30	サービス業 薄板に特化したステンレス研磨及び保護テープ貼	新規雇用者の技術習得及び新人教育による中堅社員の意識改革
31	サービス業 昼食弁当、学校給食の製造販	新たに事業の柱を確立するための新商品の開発
32	サービス業 障害者福祉サービス	強みを生かした経営をしていく、社員の採用育成メンタルケア
33	サービス業 エアコン洗浄、家電品販売	同業他社にはない特徴をもった企業に集中する(社会に貢献する)
34	サービス業 異業種協同組合(共同利用事業・共同購入事業・外国人技能実習生の受け入れ・労働保険事務組合等)	新規事業の立ち上げには社員の能力向上が不可欠であるため
35	サービス業 広告制作業 印刷物、WEB、採用系ツールのデザイン制作、	平均年齢のUPと顧客ニーズとのズレと、採用の可否。
36	サービス業 産業廃棄物中間処理業	顧客を増やす
37	サービス業 損害保険代理店	売上単価の減少に備えての顧客の拡大と既ユーザーのニーズの把握
38	サービス業 広告・印刷	新規販路分野開拓
39	サービス業 制御系ソフトウェア開発(主に受託開発)	営業力・技術力の強化とIoT時代に通用する新規事業(技術)の推進
40	サービス業 グラフィックデザイン業	技術職なので社員の能力アップが直接売り上げにつながる。定期的な受注案件を増やし売り上げの安定を図る。昨年、事業改革をしたので新たに経営理念と計画を見直す必要がある。
41	サービス業 WEB・DTP制作 企業研修	生産性アップの為の、人材育成
42	サービス業 舞台美術・大道具	利益をしっかりと確保する術を社員で共有する。営業マニュアルの強化。製作のノウハウの蓄積、見える化。
43	サービス業 WEBサイト制作	受注力をあげて、来年には規模拡大の為に引越しと、人材確保を4~6名を目指しております。
44	サービス業 不動産賃貸・売買における仲介業務/不動産賃貸業/賃貸マンション管理業/飲食業	常にトライアンドエラーにて、新規開拓を進めて行く事と合わせて、それに取り組む人材の発掘を行う必要がある。
45	サービス業 障害福祉サービス	今後も新規利用者が見込めるにも関わらず、人材育成が追い付いていない。支店を増やし待機利用者を受け入れるためにも幹部社員の育成が急務である。
46	サービス業 システム開発	ビジネスモデルの構築
47	サービス業 人材育成教育事業	取引先を増やす
48	サービス業 不動産仲介・管理・不動産コンサルティング業	仲介においては、比較的確実に単価の多い仕事を選んで受注する事と、固定収入を増やす為に管理案件を増やす。
49	サービス業 インターネットコミックカフェ	コンサルティング業務については、今まで無償で受けていたものの有償化を行うとともに、業界の所属団体のからの受託業務を増やして行く。
50	サービス業 障がい者就労支援	新規顧客の創出 ニーズに対応した新しいサービスの創造

51	サービス業	産業廃棄物処理業	幅広い展開
52	サービス業	地図情報処理サービス業	取引先ニーズにあった新サービスの開発
53	サービス業	日本を元気にする飲食店	新卒者の採用と幹部育成
54	サービス業	廃棄物処理業	7月以降に会社を分社するために人材の確保と資金の確保が必要な為。
55	サービス業	再生エネルギーコンサルタント	新分野への取り組み
56	サービス業	人材コンサル	特になし
57	サービス業	役所にCADデータ等の電子納品作成	コストの見直し
58	サービス業	葬祭業全般	外部への派遣費用が増加しているため、社員の多能工化が必要です。
59	サービス業	From paper to webをモットーに各種企画制作～システム・プロバイダ事業まで	社内の事業を関連させた商品を企画中
60	サービス業	湯灌	営業活動を地道にする事で得意先のニーズにお応えする事の重要さがわかり友好的な関係が生じ、結果仕事の依頼をうける事が出来た。ニーズにお応えする為の人材育成をす
61	サービス業	一般企業向け昼食弁当、幼稚園給食、中学校給食の製造及びデリバリー販売	主力事業をより強化した新商品の開発を行い、販路拡大を行う
62	サービス業	保険業	営業力、知識力の向上
63	サービス業	婦人服小売業	新規出店の条件設定と借入
64	サービス業	コインパーキング・自転車パーキング機器の販売・施工・管理。自販機・証明写真機の設置及び管理等。	営業強化・提供サービスの拡充
65	サービス業	総合人材サービス業(一般労働者派遣事業・有料職業紹介事業・業務請負事業)	人材採用 社員教育 付加価値
66	サービス業	高効率照明の販売及び設置業 コンサルティング	IT化や定型業務の効率化等により生産性を上げる
67	サービス業	インテリアデザイン・施工・監理、ビル・マンションの管理	重要な顧客の開拓による規模拡大を展開しながら新規事業立ち上げな足がかりにした
68	サービス業	人材派遣業	社員一人当たりの生産性を向上させるための社員教育に力点を置きたい。
69	サービス業	マンション賃貸業	リノベーション
70	サービス業	飲食店経営、コンサルタント業務、イベント運営業務	従来の設備投資型ビジネスモデルではリスクも大きく事業の発展のスピードも遅いので今までの蓄積した事業ノウハウを利用しコンサル事業を同時に取り組み事業領域を広げ構築する
71	サービス業	人材サービス(人材派遣、人材紹介)	取引先の増加と 新規事業への取り組みを重要と考えている。
72	サービス業	訪問介護	人材育成
73	サービス業	自動車整備業	整備技能の向上
74	サービス業	清掃業	社員数が多くなり管理不足なため、無駄や無理が非常に多くなっています。これらの生産性を上げるためにも組織力が求められます。全社員で目標数値を目指し営業拡大を行う事でベクトルを合わせています。
75	サービス業	指定障害福祉サービス(主に精神障がいのある方に対する授産事業及び就労支援)	利用者の安定的な確保と利用者支援強化を考え就労支援事業の移転を計画。それにかかる諸手続きが難航していることと資金繰りが当面の課題。
76	サービス業	保険販売	新規法人顧客の獲得をメインに注力したいと思っています。
77	サービス業	不動産売買・仲介 ネイルサロン	不動産の仕入れ強化・専任媒介契約の技術力向上
78	サービス業	廃棄物の収集運搬業	次の事業の柱を新しい人材とともに育てていきたい。
79	サービス業	ステーキレストラン	新規事業に伴う人材の確保と教育
80	サービス業	経営戦略コンサルティング	ビジネススクール開講
81	サービス業	主に知的障害者を対象とした介護及び利用者が行う仕事のサポート アルミ缶リサイクル、クッキー製造業、計量・梱包などの軽作業	自社イメージの向上、地域で信頼される社会福祉法人となれるように、地域へ貢献する。
82	サービス業	堺市市役所での職員や一般人向けの食堂事業	原材料を再度、見直しコスト削減を実施していく
83	サービス業	飲食店	今後、色々な分野に参加
84	サービス業	清掃・ビルメンテナンス・ハウスクリーニング事業	この業界において、人の質が全てです。人材不足のなか状況に流されてサービス品質を落とさないように努力はしておりますが、現実的には苦しんでいると言えます。良い人を多く確保出来れば、売上を上げる速度も速まります。その部分が力点でもあり大きな悩みでもあります。
85	サービス業	機械メンテナンス	業界の流れにともなって変化していかなければならない
86	運輸業	配送業	会社の方向性を示し社員個々の能力アップを図りたい
87	運輸業	一般貨物運送・軽貨物運送業	取引先(重要)とされる分を2.3社増やす。その為の社員能力UPに力を入れる
88	運輸業	一般貨物運送事業、個人宅や会社関係への配達及び集荷	ビジョンを作成し、社員と共に夢を見れる会社づくり
89	運輸業	主に公共事業などの現場に降す荷物を全国配送しています	売上などを伸ばし、経費を削減し、残った利益で社員教育を力入れていく
90	運輸業	法人向け緊急輸送、高齢者引越サービス、左記ノウハウ指導	求人→採用→雇用に向けた行動を全社一丸で取り組む。
91	運輸業	運輸・倉庫業	料金の改定、社員のスキルアップ
92	運輸業	倉庫業	作業の機械化、標準化。社内教育
93	運輸業	墓石の海上混載輸送及び輸入通関	販路拡大
94	建築業	飲料用貯水槽補修	工事施工に伴う新材料の開発の加速
95	建築業	電気設備工事	協力会社の信頼確立と人材の確保、社員のレベルアップ
96	建築業	建築リフォーム工事等	採用、社員教育
97	建築業	太陽光発電設計施工	経費の削減と売up
98	建築業	防水防食内装仕上等	関西の冷え込みはいちじるしく、値切りくせが直らない。オリンピックに向けて関東へり進出を計画し、横浜に根拠地となる出張所を出しました
99	建築業	プラント設備業	まずは人材確保(経験者・未経験者含めて)技術力継承体制及び教育プログラムの確立

100	建築業	建物の外装改修工事、リフォーム工事	経営理念を今期中に作成、実践していくこと
101	建築業	看板、制作、施工	継続的な売上につながる顧客の開拓。サービス拡充のための人材採用
102	建築業	電気工事業	人材の確保 採用会社の法令順守
103	建築業	電気工事	とにかく人材の確保
104	建築業	建設施行管理業	今まで経験した事のない工事にこれからは挑戦していく機会が増えてくるため、個々の能力UPやモチベーションを上げていく取組みが必要と考える。
105	建築業	住宅設備機器設置工事(ユニットバス、キッチン)	特に若手社員の施工技術を上げていきたい
106	建築業	個人向け注文住宅の建築	利益率の向上⇒客だしのコストダウン
107	建築業	建築工事一式。店舗内装工事一式。	大企業のまだ端のほうしか知らないのもっと核心にまで近づいて営業強化する。売上を上げる
108	建築業	建築設計監理	新しい技術に対応していく必要がある
109	建築業	空調、集塵等のダクト製作及び取付工事	熟練社員の定年による退社の為、人材の育成と新規社員の採用が必要と思います。人間性を高める。職人だとしても技術だけを売り込むだけではなく、人間性を高め、人を売り込める会社づくり
110	建築業	仮設足場、リース業	リピーターの増加、幹部社員の育成
111	建築業	注文住宅、リフォーム	会社内の共有
112	建築業	新築工事・リフォーム工事	社員1人1人の考え方を共有してゆきたい。個人個人の力を大切にしたい。少ない人数で売り上げ増をめざしたい。
113	建築業	建設業	若手人材の確保・育成 取引先を増やし、売り上げをあげる
114	建築業	型枠大工	認知度 UP
115	建築業	設計 工務店 住宅 店舗 Renovation など	営業の強化・社員増員・外注確保
116	建築業	空調設備工事会社	営業力(人員増含め)を上げ、組織を変えてこれからの情勢の変化に対応できる組織にする。
117	建築業	タイル及び住宅設備機器の施工、販売	電気では人材不足 介護は人材と顧客の確保
118	建築業	電気工事業・電気通信工事業・居宅支援事業・訪問介護事業・障害福祉サービス事業	新規開拓、既存分野の数値計画の見直し
119	建築業	リフォーム業・高圧洗浄業務・しゅんせつ業	自社販売での強化で利益を上げていくのに、宣伝やホームページブログ更新作業こまめにしたり、チラシ配布作業
120	建築業	電気設備業・太陽光発電設備・蓄電池・エコキュート施工・販売	社員教育
121	建築業	総合建築 新築 リフォーム 不動産	優秀な人材の確保と既存社員のスキルアップ
122	建築業	総合建設業	一番取り組んでいけないといけない事は、新規取引先の拡大だと思っています。
123	建築業	電気・空調設備工事業	営業力の拡大 : 既存顧客での売上げのUP・出店の拡大に頼らない新規顧客の開拓と提案営業力の強化
124	建築業	:店舗設計デザイン～内外装工事	重要取引先を増やす : 売上げの利益の安定化
125	建築業	:ビル・マンションのレノベーションデザイン～内外装工事	人材の採用 : 既存顧客の引き継ぎと新たな顧客開拓の為に適正人材の確保
126	製造業	金属製品・建築金物の製造	若い従業員の確保
127	製造業	機械部品製造	客先を増やして安定を目指す
128	製造業	液面計の製造販売	次世代経営者の育成、新製品(現分野以外も含めての)の開発
129	製造業	プラスチック加工業および、オリジナル商品販売・インターネット通販	中途採用では能力の高いものを採用した。新卒は時間がかかるが自社の子供を育てる気持ちで取り組んでいます。
130	製造業	電線	求人活動中。その後の人材教育の充実を目指している
131	製造業	ブラ型の製品部品加工・彫刻化	経営理念が成文化できれば新しいことへのハンドリングもうまく行くのではないのでしょうか
132	製造業	売上比率の50%は特殊車輛部品製造組立。50%は産業用プラント部品製造組立	親会社の一社依存の脱却が急務
133	製造業	金属加工	新規取引先の確保
134	製造業	粘着テープの製造販売	世代交代の準備
135	製造業	プリント基板用金型製造・プレス加工。工具保持具用部品の平面研削	精密平面研削盤の導入による加工精度のアップと効率化。さらに鏡面加工技術の習得で販路拡大を図る
136	製造業	小売業様向けのレジ周辺什器の製造販売	今期はレジを入れ替える計画が大手を含め複数案件を持っている。生産性アップに注力しなければもたないのだから力を入れています
137	製造業	鍍金・表面処理	第3工場を新しく建てるにあたって、モデル工場として見学してもらえる会社として、力を入れていきたいと思っています。
138	製造業	サイン・DIY関連製品・店舗用品製造販売	対応力の強化
139	製造業	金属・非金属の切削機械加工	技術力の強化により、新規顧客の獲得に注力しています。また現状で人材が不足しておりますので、採用して育てています
140	製造業	アルミに特化した製造業	社内環境整備
141	製造業	プラスチック切削加工	根本的な課題である付加価値額の拡大の為に事業領域の見直しを考えています。
142	製造業	オーダー家具製造	営業拡大にともなう、技術力の強化
143	製造業	化学工場などの製造設備設計設備工事	一社に頼り気味だった売り上げ内容を分散させた
144	製造業	プール及び浴槽ろ過装置の製造販売	新商品を開発して販路を増やす
145	製造業	ウエス製造販売	固定費の削減、仕入れ単価の見直し、仕入れロスの見直し
146	製造業	アルミ製品の企画・開発・設計・製造・販売	質の高いものづくりのため人材力をあげる
147	製造業	婦人インナー製造販売	1~3ほどの時代も重要なポイントであるのに変りはないが現実には厳しい
148	製造業	食品製造用機械の制作販売	人材確保と能力アップ
149	製造業	監視カメラ用電源の開発製造販売	新規事業＝計量器の開発・販売に絞って力を入れます。販売は専門商社と提携して8月頃から大手の試験運用に開発を進め、年末には販売したい
150	製造業	ダイレクトメール作成	協力会社と共にweb展開を検討中
150	製造業	金属工作油剤製造販売	多様化する顧客ニーズに素早く対応するとともに技術力を強化し需要の拡大を計る。情報収集による市場動向を調査しニッチ市場での販売を拡大し展示会での新規顧客の獲

151	製造業	プラスチック成形	営業ターゲットの絞り込み方
152	製造業	アクリルディスプレイ製造・サイン製造・施工、災害対応サイ	災害対策、防災サイネージの分野で、新規事業の展開、新商品の開発に力を入れています。
153	製造業	ステンレス製バルブ、継手の製造・販売	技術力の強化、品質の向上を第一と考え、全社一丸となる人材教育または営業力の拡大を図る
154	製造業	繊維製品、製造販売	人材採用し(経理・営業)社内の安定、販路の拡大⇒受注拡大⇒生産性アップさせないとキャパオーバー
155	製造業	金属熱処理加工	WLB(ワークライフバランス)を改善するためにも生産性向上に取り組んでいます。
156	製造業	業務用厨房機器製造販売	定期的な仕事量の確保のため、自社商品だけでなく、大手取引先のOEM商品の受注量を増やしていく。また、その機会もあるため生産量、生産性の増加を図る
157	製造業	金属熱処理加工	営業力、人財育成
158	製造業	ステンレス製缶業	生産性UP
159	製造業	FRPボール開発・製造・販売	社員一人ひとりの作業負担の軽減。残業時間の軽減
160	製造業	シール・ラベルの製造。一般商業印刷	仕事量の確保。継続が大切。そのための準備、対策
161	製造業	福祉用具の製造・販売	営業力、技術力のさらなる向上を図り、売上極大、経費極小を目指す。
162	製造業	ビニル電線の製造販売	従業員の能力アップを図ると共に効率にも図り、社内の動きも図る
163	製造業	液晶・太陽電池製造装置部品、油圧シリンダー部品、各種一般産業機械部	次世代を見据える
164	製造業	十字穴付タンピンネジ製造	配置転換を含む技術の共有で生産効率UPを図る
165	製造業	線香製造	線香全体の消費が減少する中で、「量よりも質」の追及を通じて付加価値の増大、オンリーワン化を図る
166	製造業	トムソン刃物の製造・販売。付属資材の販売	社員(リーダークラス)の育成。国外販路開拓(国内は飽和)
167	製造業	各種プラント設備の製作・据付・配管工事及び補修工事	人への投資が一番大事
168	製造業	アクセサリ企画、製造、販売	新規販路の営業に力を入れるしかない。
169	製造業	各種歯車及び歯車関連部品の製造加工	生産効率を上げて客の納期・品質に応えつつ就業時間の短縮をはかっていきたい。
170	製造業	清酒製造	他社にないユニークな商品の開発
171	製造業	建築金物メーカー、工事	人材採用に投資して確保する
172	製造業	制御盤などの製造、電気工事など	新規お客様の開拓
173	製造業	水道メーター製造販売	IoT化による生産効率のアップ
174	製造業	建設機械等金属加工業	来期の減産に向けしっかりと準備競争力をあげることで、コストアップの世の中でお客様単価の増が見込めないでQCDに最大限力を置き無駄ムラを省く
175	製造業	薄肉ステンレスパイプの製造・加工・出荷	既存の取引先の強化と共に、新規も考えている。会社のレベルアップも必要と考えている。
176	製造業	豆腐、油揚げ製造	営業の拡大として比較的競争の少ない分野へ新製品を売り込む
177	製造業	菓子メーカー	来期に向けて、値上げを行う準備
178	製造業	板ガラス加工販売	ホームページの改良、生産設備の更新
179	製造業	印刷業	新しい業態、製品の取り組みを強化していきたい。 受注があっても設備と人がついてこない、新規設備増設と何よりもそれを動かしてくれる人が必要です
180	製造業	金属プレス	
181	製造業	紙全般の卸売り印刷化粧箱の製造販売	人材育成にもっと力を入れていきたい 若い社員さんも入りみんなの技術力向上が今の会社にとって重要です。大量生産ではない弊社は技術力で差異を作っていかなければと思っています。
182	製造業	ゴムコンパウンドの製造販売	設備投資による省力化と人材不足を補うため
183	製造業	鉄骨加工、組立	新製品開発のための市場調査
184	製造業	産業用電子機器の製造・設計	
185	製造業	クレーン・エレベーター、搬送機械等の建機、産業機械の設計・製造販売	アイデアを早急に具体化する事が売り上げに直接影響するだけに技術力の強化が一番の力点である。 即戦力の人材としての中途採用が難航している。人材募集に対して応募が少なく人材の確保が出来ていない 社員の力量向上
186	製造業	プラスチック射出成形	
187	製造業	製缶・板金業	
188	製造業	工業用ガスバーナーの製造	安定して仕事量を確保出来ているので、人材の採用を最優先で考えています。 受注量が増えている状況で効率性が良い生産体制を構築すること、取引先を増やし1社あたりの依存度を10%以下に抑えること、更に新事業を立ち上げ自社商品を開発し販売するメーカーになること。
189	製造業	プリント基板用金型製造・プレス加工	
190	製造業	プレス金型設計、製造	後継者の育成 新技術の開発
191	製造業	金属加工業	受注増により顧客満足維持が重点課題となる
192	製造業	金属部品の金型製作及びプレス加工	従業員の確保及び、技術継承
193	製造業	工業用裁断機器 製造	将来に向けての若手社員の採用と教育
194	製造業	建設機械・産業車両用カウンタウエイトの製造・販売	国内生産に於いては生産性を向上させ固有技術を磨き澄ませる。海外(中国)での環境対策に今後注視していく。
195	製造業	トロフィー・メダルの製造販売	商品開発の推進と社員への指導に基づく成長を目指す。
196	製造業	プラスチックブロー成形	電力費が高止まりの中で、人件費も上昇を続けており、生産性の向上が急務です。
197	製造業	バルブ・ポンプ用パッキンの製造販売他 生産管理システム(アシストシリーズ)の開発販売他	自社製品の開発と新規顧客の開拓
198	製造業	鋼板の加工販売	社員平均年齢が29、1歳と若いため教育に力点を置く 営業による情報収集と企画。
199	製造業	フレキシブルシャフト製造	大学などへの求人依頼。
200	製造業	光学硝子製造業と部品製造販売業	自社開発新製品を拡販して、そのための新規製造設備投資をしたい。
201	製造業	線香製造	付加価値の高い新製品開発を推進、物流拠点の再編を行って、効率を上げる。
202	製造業	衣服製造・販売	4月から販売を開始した自社開発商品の拡販。
203	製造業	プラント設備設計	〇〇のための仕組み作り

204	製造業	金属製品製造業・溶接	3月までは売上が増加したが、それ以降のばらつきが大きいと思うので、生産性の向上や原価低減、在庫削減を実施していく。
205	製造業	金属表面処理加工業	・新規顧客の開拓。 ・将来に向けて、人材採用と教育による知識、技術の継承。
206	製造業	油圧シリンダー部品等、産業機械部品製造販売	人材確保と教育を中心に、生産効率の30%アップを目標に取り組んでいる
207	製造業		
208	製造業	金属加工	HPなどを充実させる
209	製造業	雑貨、文具などの企画製造	生産性の向上に注力する
210	製造業	フレキシブルチューブ及びベローズの設計・製造	新製品開発、展示会
211	製造業	樹脂切削加工業	多品種小ロット生産に対する生産管理システムの活用
212	製造業	各種金属プレス 板金溶接加工業	人材の採用・省力化機器による生産性アップ・老朽化設備の更新 生産性向上の為に業務量の適正化に取り組む
213	製造業	十字穴付きタッピングネジ製造	次世代社員の育成
214	製造業	CNC自動旋盤による小径の金属加工	社員の技術力を伸ばしながら、仕事のしやすい社内環境の構築と、財務内容の強化改善。
215	製造業	各種精密金属バネ製造	技能士試験の取り組み強化、
216	製造業	金属加工業	営業活動の活発化、社内生産体制の見直し、既存顧客への訪問回数アップ
217	製造業	プリント配線板加工及び樹脂板製造、加工、販売	樹脂板加工の売を増やし売上の底上げをする。また繁閑のバラツキを押さえる。
218	製造業	焼き菓子製造卸	生産性の向上で売り上げを上げる。コストの削減で新商品開発や製造設備の増強を行
219	製造業	段ボール加工用機械の製造販売	ニーズにマッチした新商品の開発
220	製造業	暖房機器及び電気機器の設計・製造・販売	国内の需要が停滞しているの で 販路を海外に向けたい。
221	製造業	オーダーメイド金物製作	全社員の能力向上
222	製造業	ダンボールケース製造販売	価格競争の無い分野で販売する
223	製造業	アルミ製品の企画・開発・設計・製造・販売	受注数に合った人材の確保で更なる飛躍を狙うため
224	製造業	電子機器設計・開発	人材の確保と、今後の柱となる事業ドメインの確立に力を入れていきたい。
225	製造業	国産軍手製造販売・中国軍手輸入販売	新事業として、アパレルニット部門を昨年より立ち上げた。その売り上げを上げるため、新市場開拓が求められている。
226	製造業	アパレルニット小物製造販売	新規先取引先からのリピート獲得
227	製造業	化学薬品製造業	小ロットの取引でも受ける。
228	製造業	金属表面処理	仕事の確保は順調に進んでいるが、それをこなすだけの人材確保と育成が追いついていない。
229	製造業	金属加工業 精密板金	新製品を開発し他社との差別化を図る必要があります。又営業力を強化し引き合い率を高めなければ今後に於いて厳しい展開となります。
230	製造業	浴槽及びプール用ろ過装置の製造・販売	機械装置の設計・製作・販売・据付
231	製造業	受注物件の利益率UP	社員能力向上に向け自発性に苦勞をしている。また、生産性向上への取り組みが不足しているため、収益力や、納期面での苦勞が絶えない。 新規事業立ち上げを使用にも、人材、技術力が不足。
232	製造業	金属板金加工業（製造業）	規模拡大
233	製造業	イベント、展示会、企画施工	取り扱い品目の増加。
234	製造業	ワイヤー加工	それに伴う新規設備の導入。
235	製造業	電気機器製造業	新規事業の立ち上げ
236	製造業	テスト・計測・制御システムおよび各種画像検査システムの開発・設計・製作	①営業力の拡大:SFAの導入により営業情報のリアルタイム共有を実現し、受注に至るまでの勝ちパターンを作って受注増を実現する。②技術力の強化:ソフト/ハード技術者を対象とした勉強会を開催し、オブジェクト指向プログラミングを標準のソフト設計手法とする。ハード設計においては、アナログ・デジタル回路設計技術者を増員すべく若手技術者のレベルアップを図る。③新製品・サービスの開発:AI技術(ディープラーニング)の活用を目的とした要素技術の習得とAI技術を保有する企業との関係を構築する。
237	製造業	搬送機械の設計製造	・新規顧客増を目指しての営業組織見直し ・設備改善による生産効率のアップ
238	製造業	プラスチックフィルム製品の製袋加工業	新規商品の開発でフィルムメーカーが機械装置と一緒に研究開発している
239	製造業	プラスチック加工業	社員教育・生産性の向上・営業力の強化・設備の入れ替え
240	製造業	印刷 ウェブ デザインの制作	マーケティングと人材育成
241	製造業	コンピュータ計測制御機器開発、製造	展示会、紹介による新規顧客の獲得
242	製造業	樹脂押出成形金型の製造	固有の加工技術及び商品に対するノウハウ
243	製造業	機械器具設置販売	売上アップをベースに生産効率アップを目指し利益率を引き上げることを目標に活動。新商品開発にて売上アップの補助、継続を目指す。
244	製造業	金属プレス加工業	教育と姿勢の強化
245	製造業	ディスプレイ業	新規事業として防災対応サイネージの開発・販路開拓に努めています。社会情勢・経済状況・国の施策に沿った進路の判断が必要となっています。
246	製造業	製缶・板金加工 産業用機械製	新規事業では、それぞれ得意技術やノウハウを持った専門分野の中小企業とのコラボレーションで新製品・新システム・新規販路の開発・開拓を進めています。
247	製造業	紙再生サービス業	外部要因:新規開拓 内部要因:新卒採用
248	製造業	部品塗装業	人材の育成
249	製造業	産業機械用の電気制御 ソフト、ハード設計及び制御盤製作、配線、試運転	新製品・新サービスプロジェクト立ち上げ
250	製造業	各種ポンプ製造販売	ネット経由の仕事の拡充、設計社員の確保
251	製造業	写真製版及び金属エッチング加工	新卒採用を検討中
252	製造業	コンクリート型枠・支保工の製造加工、販売	現顧客の横つながり等で、重要取引先及び新規販売分野の開拓 その為、営業強化が必須。 若手作業者とベテラン社員の2極化が進んでおり、技能伝承を行って会社全体の底上げを進めて生産効率を上げていきたい。現状では売上アップが頭打ちが近づいており、新分野での製品開発が今後の成長に必要。

252	製造業	金属熱処理(高周波焼入れ焼戻し加工)	営業力の強化・改善の推進・設備更新
253	製造業	プラスチック原料と成形品の製	社員の技術力アップと仕事に対する意識の改革。
254	製造業	プラスチック金型製造業	経営理念の確立 社員の技術力向上
255	製造業	金属製品の製造。	社員各人の能力・製造技術力の向上。製品付加価値の向上。新規の採用
256	製造業	制御盤配電盤計装盤などの設計製作、電気工事メンテナンス	新規取引先を増やす、新規取引先において技術力が乏しいといわれないうために技術の継承を行う。
257	製造業	ディスプレイ部品・備品・店舗什器の製造及び販売 プレス・板金製品・スチールラックの製造及び販売 キャストの輸入販売 ネジ・ナット・切削部品の製造及び梱包・販売	仕入・固定費の増加分を補填・コストダウンに繋げるために、最新鋭機械を積極的に導入し、新規顧客の開拓と生産性効率化を図る
258	製造業	連泡インクロールおよび素材の製造・加工	時代に取り残されないよう追いつき追い越す
259	専門サービス業 (土業の方)	社会保険労務士・人事コンサル	電子申請。小ぶりの仕事も確実にとる
260	専門サービス業 (土業の方)	社労士業	法人化と組織化
261	専門サービス業 (土業の方)	税理士業	高卒または大卒を採用します。まずは、高卒採用に取り組みます。
262	専門サービス業 (土業の方)	web制作	安定収入項目にコンサルを増やす
263	専門サービス業 (土業の方)	公認会計士業務	幹部候補生の採用と育成
264	専門サービス業 (土業の方)	設計事務所	若手社員の確保
265	専門サービス業 (土業の方)	税理士業務	従業員雇用 顧問先増加
266	専門サービス業 (土業の方)	就業規則のコンサル、労務管理支援	情報発信力の強化 労務管理支援の付加価値可視化
267	専門サービス業 (土業の方)	都市計画・まちづくりの計画、及び、建築・土木・ランドスケープに関する計画・設計	後継者、幹部、一般社員とバランスのとれた組織体制を構築すること。10～20年先に続く経営ビジョンの検討とそれにむけた事業の立ち上げを行うこと
268	専門サービス業 (土業の方)	弁護士	受注事件のしぼり込み、営業方法の転換
269	専門サービス業 (土業の方)	許認可手続及び企業支援	提供サービスの質の向上を図りたい。＝能力アップ必要、＝重要取引先に対応できる、＝重要取引先を増やす
270	専門サービス業 (土業の方)	税理士業	取引先を増やす。スタッフ能力アップ
271	専門サービス業 (土業の方)	社会保険・労働保険手続き。就業規則作成・人事制度・セミナー講師その他研修	営業力に加え、人材の獲得が特に必要
272	専門サービス業 (土業の方)	社労士業を中心に介護事業所のサポート	新しいサービス開発、具体的なサービス、直接的なサービスをつくる
273	専門サービス業 (土業の方)	経営コンサルタント	コンサルの引き出しを増やす事が最重要
274	専門サービス業 (土業の方)	税理士事務所	時間あたりの生産性や顧客満足度をアップしていく。
275	専門サービス業 (土業の方)	経営コンサルタント、セミナー講師、行政書士業務	社内業務を棚卸して職員に渡したい
276	専門サービス業 (土業の方)	人事労務コンサルタント業	自社の存在価値の確立と取引先の増加
277	専門サービス業 (土業の方)	コーヒー焙煎卸、食品卸	10年後に存続しているのであろう顧客に注力
278	専門サービス業 (土業の方)	シンクタンク、プランニングコンサルタント、建築設計	営業力の強化、人材の確保と育成、長時間労働問題(働き方改革)を一体的に進める
279	専門サービス業 (土業の方)	税理士業 経営サポート業	AI技術を利用した生産性の向上をし、お客様への提案力を高める 新サービスの開発 社員教育
280	専門サービス業 (土業の方)	社会保険労務士	人材を採用し、なんとなく増えていく顧客ということではない顧客獲得のできる上業をめざす。そのため、経営計画の練り直しと、各人への落とし込みを行っていく。
281	専門サービス業 (土業の方)	社会保険労務士	売上の拡大により、安定した事務所経営を確保し、雇用につなげること。
282	専門サービス業 (土業の方)	ISOコンサルティング	人材育成のためのOJT教育
283	専門サービス業 (土業の方)	行政書士事務所	職員の業務経験が少ないため、生鮮性が上がらないが、今後教育及び実務経験により能力アップにつなげ、また、人材を採用した際には経験のある職員が教育できる体制を作ることが当事務所の経営改善に必要であると考えます。
284	専門サービス業 (土業の方)	販売促進に関わるコンサルティング・広告制作	営業人材を増やしたため、販路(重要取引先)の開拓等、実績に結び付けていきたい。また、現在の事業に伴う新規事業の立ち上げも構想中。
285	専門サービス業 (土業の方)	社会保険労務士業	広告戦略。
286	専門サービス業 (土業の方)	社会保険労務士業、中小企業診断士業	営業力
287	専門サービス業 (土業の方)	コンサルティング、ものづくり支援、営業代行、DIY製品販売、ネット販売	地域貢献とビジネスの関連についてひも解いて、ビジネスの構築を考える。
288	専門サービス業 (土業の方)	経営コンサルタント	新規サービスの開発
289	専門サービス業 (土業の方)	経営コンサルタント 中小企業診断士 行政書士	取引先候補者のニーズに合った商品の提供が必要

290	専門サービス業 (土業の方)	司法書士業	福岡に支店を出すための具体的対策として、人材を確保するために、売り上げ増加と大阪事務所の人材育成
291	専門サービス業 (土業の方)	保険代理店	情報収集
292	専門サービス業 (土業の方)	社会保険労務士業	営業力を高める
293	専門サービス業 (土業の方)	社会保険労務士業	外部環境の変化に対応できる人材育成
294	専門サービス業 (土業の方)	社会保険労務士 不動産仲介業、不動産コンサル マーケティング業、賃貸管理業、内 装請負業、小売業	既存の手続き業務とは別に社員育成のコンサルタント分野を開拓していきたい。
295	専門サービス業 (土業の方)	会計事務所として税務、会計 サービスの提供	強みを高める方向性とそのアピール方法について検討中
296	専門サービス業 (土業の方)	経営コンサルティング	業務の標準化による生産性の向上
297	専門サービス業 (土業の方)	税務申告代理・経営計画書作 成支援と運用支援	営業活動について、ターゲットを明確化し、販促ツール(チラシ、ホームページ等)を整備 する。
298	専門サービス業 (土業の方)	税理士事務所	新商品・サービスの提案と販売方法の確立
299	専門サービス業 (土業の方)	法律事務	幹部募集中
300	専門サービス業 (土業の方)	空調機薬品分解洗浄・メンテナ ンス 厨房ダクト清掃	顧客満足度を高める 新規開拓①既存先から顧客を紹介してもらっている②飛び込み営業で継続している新規 先へのアプローチ(今からが繁忙期の為)社員能力アップ①資格受講の推進②日報の活 用で自分の課題点を明確にさせ取り組ませている。
301	通信情報業	ソフトウェア開発	受託開発の受注への営業強化
302	通信情報業	HP、システム制作	商品の具体化
303	通信情報業	NTT局内 電力電装設備工事、 ドコム、アンテナ設備コンサル施工 一般企業構内交換機、ネット ワーク、保守設備工事、医療機 関ソフト開発	通信工事に対して全部対応可能
304	通信情報業	ソフトウェア開発	開発したシステムの販売を作新するための仕組みづくり
305	通信情報業	システム開発	企業の基幹システムに特化していたが、それだけではなく、BtoCも視野に入れたアプリ ケーションの提供やIT全体のコンサルティングに力を入れ、消費者ニーズにいち早く気づ き、対応し、新たな販路とする
306	通信情報業	ソフトウェア開発	新規の重要取引先を増やすために営業力の強化が必要。そのために人材採用と教育の 実施。
307	通信情報業	ソフトウェア開発	・受注状況の斑があるので、解消したい。 ・リーダーシップ等の強化
308	通信情報業	広告制作業	利益率の追求
309	流通業(卸・小 売含む)	骨董品輸入販売業	他社にできない仕事、それも現在から未来の社会のニーズを掴んだ仕事を続けていく
310	流通業(卸・小 売含む)	締結部品販売業	2人の新人を戦力にする(1人前に育てる)
311	流通業(卸・小 売含む)	業務用食品販売	現状の事業で手詰まり感があり、社員も気付いている。新しい事業へのチャレンジをする こと。社員がチャレンジする気持ちを持つこと。同時のそのような時間を作るため生産性 をあげること
312	流通業(卸・小 売含む)	保険調剤業務、医薬品化粧品 雑貨販売、菓子製造販売	新製品、サービス開発をしたところで新規販路が開けないと・生産性アップしないと売上を 伸ばす事はできない。この3つはバランスよく伸ばしていかなければならない
313	流通業(卸・小 売含む)	医療機器販売	新たな事業を立ち上げること
314	流通業(卸・小 売含む)	機械工具の販売	ベテラン女性社員の定年退職・新人2人雇用するがこれに対する教育
315	流通業(卸・小 売含む)	オートバイの販売・レンタル	2020年までに新店舗出す予定です。
316	流通業(卸・小 売含む)	自動車部品の販売	新規採用
317	流通業(卸・小 売含む)	ギフト品全国通販	社員の能力を高め心を高める
318	流通業(卸・小 売含む)	腰の集荷・選別・加工・販売	共育による社員力アップにより 品質向上、新製品開発を目指す
319	流通業(卸・小 売含む)	鉄の商社	社員の一体感
320	流通業(卸・小 売含む)	不動産仲介業、建築リフォー ム、損害保険代理店	今後の時代にあった商品サービスを模索する
321	流通業(卸・小 売含む)	健康食品製造販売	日本国内の動向は世界との連動により、変わっていくので、情報判断を的確にしなけれ ばならないと考えている
322	流通業(卸・小 売含む)	卸・飲食	社員のモチベーションと管理
323	流通業(卸・小 売含む)	水産物卸	労働集約型のビジネスモデルを脱却したい
324	流通業(卸・小 売含む)	ステンレス鋼材卸売業	人材をゆっくりと費用をかけて見つけたいと考えます。
325	流通業(卸・小 売含む)	新車、中古、フォークリフト、レ ンタル、リース、メンテナンス	社員のモチベーション、スキルアップに銅取り組んでいけるかが大きな課題。現在の指針セミ ナーを柱に社内で実行
326	流通業(卸・小 売含む)	ニット生地卸売り	このままではジリ貧
327	流通業(卸・小 売含む)	カレンダー、手帳、粗品企画製 造卸	隣接業界にレートを投入して励んでいる。パンフレットをブック式からチラシ型に変えて大 量投入
328	流通業(卸・小 売含む)	業務用品の販売、名刺封筒印 刷	販路拡大
329			-39-

330	流通業(卸・小売含む)	食品卸売	人材の採用が一番の課題、配送兼ルートセールスの求職者が少ない。業務見直し効率化、多様な人材の確保等働き方を見直すタイミング
331	流通業(卸・小売含む)	ステンレス鋼材、加工品の販売及び切削加工業	売上、利益増につながる要因となった客先の囲い込みの為にサービス強化
332	流通業(卸・小売含む)	テキスタイル コンバーター	道具の開発
333	流通業(卸・小売含む)	アパレル小売販売業	全てにおいてクイックレスポンスの徹底を図り全員がコストの意識をもつ
334	流通業(卸・小売含む)	食品安全衛生用品製造卸	若手への権限移譲を始めている。組織力が低下気味で個人と組織両面においてモチベーションも能力も強化しなければならない
335	流通業(卸・小売含む)	電子部品販売卸、受託加工ほか	営業力の向上、販路拡大に取り組み中
336	流通業(卸・小売含む)	鋼材の加工および販売	営業社員の能力UPにより、既存取引先の売上を伸ばす
337	流通業(卸・小売含む)	眼鏡と手作り雑貨の小売り	強みをいかしたサービス開発
338	流通業(卸・小売含む)	青果卸売業	取引先確保のため営業に力を入れます
339	流通業(卸・小売含む)	プロパンガス販売	ベテラン社員から新入社員の教育
340	流通業(卸・小売含む)	中古機械や非鉄スクラップなどの総合リサイクル商社	固定経費を出来るだけ抑え、利益アップに繋げたい
341	流通業(卸・小売含む)	刷毛、ブラシ、その他建築用品製造卸	重要取引先の開拓
342	流通業(卸・小売含む)	中古機械輸出商社	輸出相手国を増やす
343	流通業(卸・小売含む)	OA機器販売・修理 / パソコン教室 / オンデマンド印刷	既存顧客の保持と新規開拓
344	流通業(卸・小売含む)	健康食品、化粧品等の卸売業	社員教育に力を入れつつ、売上強化をしなければならない。
345	流通業(卸・小売含む)	家具・建具を中心とする内装工事商社	業務内容を分解・分析し、効率化を図る。
346	流通業(卸・小売含む)	トラック関連総合サービス業	取引先様のニーズ把握は、当然やるべきことがらであり、そのためには社員能力アップは最重要課題である。また、将来に向けて企業存続のための人材確保(後継者と同世代)も重要である。
347	流通業(卸・小売含む)	塗料卸販売、製造	新卒採用に切り替え2年目、今年採用できるかがカギです。
348	流通業(卸・小売含む)	衣服・ファッション雑貨卸売	M&Aも視野に入れつつ、事業分野の拡大をめざしており、そのためにも人材の育成採用が急務となっている。
349	流通業(卸・小売含む)	一般用医薬品・健康食品等の卸売販売。	営業力の拡大、新規事業の模索
350	流通業(卸・小売含む)	繊維製品卸、小売	直販の強化
351	流通業(卸・小売含む)	鋼材・パイプ・鋼板の販売。及び左記の切断加工品販売。鋼板曲げ加工品販売。	ここ数年見送ってきた新規雇用に再開する。若年者を雇用し技術の習得を進めていきたい。それにより、不十分であったチェック態勢を強化し間違いややり直しといった非効率的な作業の削減。現場を任せる体制にすることで、営業活動に力を入れていきたい。
352	流通業(卸・小売含む)	機械工具・建築金物・工場用品等卸	固定資産の有効活用等
353	流通業(卸・小売含む)	生産財商社	社員がベテラン引退により若返ったため、知識、経験不足が課題。
354	流通業(卸・小売含む)	自動車販売業	営業力強化による新、中の販売増を狙い、それに伴う整備部門の入庫促進。社員増加による理念の共有がうすまっている。しっかりと全員共有できるしくみづくり
355	流通業(卸・小売含む)	締結部品販売業	ITを活用した営業強化
356	流通業(卸・小売含む)	鶏肉・鶏卵・業務用食品卸	現状の設備が手狭なため、新たな拠点を設けたい。更なる収益安定のため、新しい事業を立ち上げたい。
357	流通業(卸・小売含む)	衣料品、衣料雑貨の輸入・卸売り	新規人材を雇用し営業力を強化する。結果として重要取引先を増やし関係を強化する。卸売から小売への事業領域拡大を図る。
358	流通業(卸・小売含む)	働く人のユニフォーム小売・ルート営業・祭装束小売販売	人材採用が思うように行かない為、今ある人材で効率を上げ成果をあげなければならない。その為にも人材ひとりひとりの能力アップ必要。現在よく言われている「働き方」にも通じるが、「働き方=考え方」の改革が必要。
359	流通業(卸・小売含む)	薄鋼板(普通鋼、特殊鋼)のシャーリング加工販売(小売、卸売)	昨年ベテラン社員2名が定年で退職し、現場4名は入社6年以下ばかりで、知識、技術習得が最優先課題である。売り上げは、若干の上下動を含みつつ、ここ数年ほぼ横ばいである。業務の効率化が進み営業担当が外に出やすい状況が見え始めてきたので、積極的な営業をかけて売り上げ、利益の向上を図りたい。
360	流通業(卸・小売含む)	新車、中古 フォークリフト及び自動車販売 メンテナンス、レンタル、リース	幹部社員の育成、教育
361	流通業(卸・小売含む)	果物小売、卸売、フルーツパーラー	社員の教育、給与UP
362	流通業(卸・小売含む)	自社ブランドの帽子・蝶ネクタイの販売	重要得意先を決め、そこの取引による売り上げ拡大。派遣会社との取組の見直しで、外注費の節減。
363	流通業(卸・小売含む)	旗、バッチ、記念品製造卸売り	予想の中で、計画の見直し。
364	流通業(卸・小売含む)	機械部品卸及び電気工事(防犯カメラ・LED照明施工など)	販路拡大に伴う、経費増と、資金繰りの調整用に、運転資金の確保が必須
365	流通業(卸・小売含む)	医薬品、化粧品、日用品の販売	競合に負けない組織作りと新たなことにチャレンジする姿勢
366	流通業(卸・小売含む)	省力化機械及び消耗品の販売	重要な客先業界を3本柱にしていきたい。オンリーワン商品にて売上拡大をしていく。若い人材を確保していきたい。
367	流通業(卸・小売含む)	鉄鋼販売	設備投資による作業の効率化

368	流通業(卸・小 売含む)	OA機器販売及びパソコン保守	新規販路開拓
369	流通業(卸・小 売含む)	活魚、鮮魚流通 輸出	新規開拓
370	その他	障がい者の就労支援	新規事業も考えているが責任者(有資格者)がいるかどうか
371	その他	金融業	職員レベルアップによる営業力の強化
372	その他	機械の据付メンテナンス	人材採用、技術力
373	その他	ソフトウェア受注開発、パッケージソフトの販売、導入、保守	品質向上と権利確保
374	その他	印刷物全般また、関連する業	インターネットで受注量を増やし、生産性を上げる
375	その他	物流加工業	正社員、パート等の人材の確保。設備投資での機械と人の役割分担
376	その他	物件の売買の仲介業、管理業務、コンサルティング業務、広告代理業	企業として父が継続していますが、営業力や商品、サービス資金繰り、経営理念など、考えているものの、そのような会議やセミナーなどで、学ぶこともなかったので、私が学び取り入れたいと思います。
377			販路拡大。来期の採用に向けて教育プログラムの整備中
378			10年ビジョンの検討、情勢の変化、見直しをもっていきます。
379			力点記述
380		造園工事、植栽維持管理	経営理念の見直しを考えている。社員のスキルを上げることが最重要課題でそのための社員研修を進めている
381		印刷物全般、商業デザイン、マグネット広告の印刷物、ポケットファイルの印刷物、証書のケースの印刷物のネット販売	新しいホームページの制作で、社内製造している車用、社外用マグネットの販売を強化する。
382		仲介 売買 管理	ネットや広告宣伝費をかけて、買い取り物件の強化をします
383		工場設備(プラント)の設計施工・メンテナンス	『人材の確保と育成』 定年退職者が多い中、技術力の低下・人材の不足を解消していかなければならない。
384		エステティックサロンの経営	新規集客とそれに続く顧客化と継続
385		海外、国内旅行および その付帯業務	現状分析からくる 新規&事業ドメインの中で得意とする分野の拡大
386		生損保代理業	新規マーケット開拓
387		人材育成コンサルタント	取引先確保のための営業

特別項目【1】

1)2017年度採用の新卒(大学・高校)における貸付型奨学金利用者数

	採用数	貸付奨学金利用者数
高校	40	2
大学	58	11

2)総返済額の平均値

	回答数
50万未満	4
50万～99万	2
100万～199万	1
200万～299万	1
300万～399万	3
400万～499万	1
500万以上	0

特別項目【2】

1) 賃上げの状況について

Q2	①	割合	②	割合	③	割合	④	割合	⑤	割合	総計
サービス業	37	28.2%	34	26.0%	47	35.9%	1	0.8%	12	9.2%	131
運輸業	4	25.0%	4	25.0%	7	43.8%	0	0.0%	1	6.3%	16
建築業	19	39.6%	12	25.0%	16	33.3%	0	0.0%	1	2.1%	48
製造業	116	54.5%	53	24.9%	40	18.8%	1	0.5%	3	1.4%	213
専門サービス業	19	24.4%	19	24.4%	25	32.1%	0	0.0%	15	19.2%	78
通信情報業	7	58.3%	3	25.0%	2	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	12
流通業	39	42.4%	22	23.9%	25	27.2%	3	3.3%	3	3.3%	92
その他	9	52.9%	6	35.3%	1	5.9%	0	0.0%	1	5.9%	17
(空白)	8	47.1%	4	23.5%	4	23.5%	0	0.0%	1	5.9%	17
総計	258	41.3%	157	25.2%	167	26.8%	5	0.8%	37	5.9%	624
①～④の合計を母数とした割合		43.9%		26.7%		28.4%		0.9%			

①実施 ②実施を検討している ③予定なし ④賃金圧縮を考えている ⑤該当者なし

2)賃上げの理由について(複数回答)

Q2	①	割合	②	割合	③	割合	④	割合	⑤	割合	総計
サービス業	13	19.7%	17	25.8%	2	3.0%	48	72.7%	2	3.0%	82
運輸業	4	50.0%	7	87.5%	1	12.5%	4	50.0%	0	0.0%	16
建築業	8	25.8%	9	29.0%	0	0.0%	18	58.1%	0	0.0%	35
製造業	37	22.8%	47	29.0%	4	2.5%	120	74.1%	5	3.1%	213
専門サービス業	6	17.1%	12	34.3%	2	5.7%	23	65.7%	4	11.4%	47
通信情報業	3	30.0%	4	40.0%	1	10.0%	8	80.0%	0	0.0%	16
流通業	15	26.3%	14	24.6%	3	5.3%	41	71.9%	4	7.0%	77
その他	3	20.0%	4	26.7%	0	0.0%	9	60.0%	2	13.3%	18
(空白)	0	0.0%	3	33.3%	0	0.0%	6	66.7%	1	11.1%	10
総計	89	22.6%	117	29.8%	13	3.3%	277	70.5%	18	4.6%	514

①収益の改善 ②人材の確保 ③業界の動向 ④社員のやる気アップ ⑤その他

割合の分母は、回答企業数としております。

サービス業66 運輸業8 建築業31 製造業162 専門サービス業35 通信情報業10 流通業57 その他15 空白9 計393

2)賃上げが難しい理由(複数回答)

Q2	①	割合	②	割合	③	割合	④	割合	⑤	割合	総計
サービス業	9	26.5%	3	8.8%	21	61.8%	0	0.0%	2	5.9%	35
運輸業	1	20.0%	0	0.0%	3	60.0%	1	20.0%	0	0.0%	5
建築業	3	30.0%	1	10.0%	5	50.0%	1	10.0%	0	0.0%	10
製造業	21	61.8%	0	0.0%	16	47.1%	2	5.9%	0	0.0%	39
専門サービス業	5	35.7%	0	0.0%	7	50.0%	0	0.0%	3	21.4%	15
通信情報業	2	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2
流通業	12	48.0%	0	0.0%	14	56.0%	1	4.0%	0	0.0%	27
その他	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	1
(空白)	0	0.0%	0	0.0%	2	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	2
総計	53	13.5%	4	1.0%	69	17.6%	5	1.3%	5	1.3%	136

割合の分母は、回答企業数としております。

サービス業34 運輸業5 建築業10 製造業34 専門サービス業14 通信情報業2 流通業25 その他1 空白2 計127

特別項目【3】夏季賞与について

1) 夏季賞与の予定について

Q2	①	割合	②	割合	③	割合	④	割合	総計
サービス業	71	53.8%	23	17.4%	18	13.6%	20	15.2%	132
運輸業	5	31.3%	6	37.5%	3	18.8%	2	12.5%	16
建築業	31	63.3%	3	6.1%	13	26.5%	2	4.1%	49
製造業	155	72.4%	29	13.6%	28	13.1%	2	0.9%	214
専門サービス業	34	44.2%	13	16.9%	10	13.0%	20	26.0%	77
通信情報業	8	66.7%	2	16.7%	2	16.7%	0	0.0%	12
流通業	63	67.7%	10	10.8%	17	18.3%	3	3.2%	93
その他	11	64.7%	3	17.6%	2	11.8%	1	5.9%	17
(空白)	11	61.1%	3	16.7%	1	5.6%	3	16.7%	18
総計	389	61.9%	92	14.6%	94	15.0%	53	8.4%	628
回答①～③の合計を 分母にした割合		67.9%		16.0%		16.30%			

①支給する ②支給しない ③未定 ④該当なし

2) 昨年からの比較

Q2	①	割合	②	割合	③	割合	総計
サービス業	21	29.6%	48	67.6%	2	2.8%	71
運輸業	1	20.0%	4	80.0%	0	0.0%	5
建築業	15	50.0%	14	46.7%	1	3.3%	30
製造業	54	35.3%	87	56.9%	12	7.8%	153
専門サービス業	9	28.1%	23	71.9%	0	0.0%	32
通信情報業	3	37.5%	4	50.0%	1	12.5%	8
流通業	21	33.3%	38	60.3%	4	6.3%	63
その他	6	54.5%	4	36.4%	1	9.1%	11
(空白)	4	40.0%	6	60.0%	0	0.0%	10
総計	134	35.0%	228	59.5%	21	5.5%	383

①増額 ②同額 ③減額

特別項目【4】

2017年度新入社員の内定時期について

月	内定数
5	6
6	6
7	6
8	13
9	26
10	19
11	6
12	8
1	6
2	7
3	6
4	2
	111