

大阪府中小企業家同友会

大阪同友会定点景況調査集計（2018年1月～3月期）

期間：2018年2月16日～2018年3月20日

対象者：2481名

回答数：656名

P1：景況調査コメント（立命館大学経営学部教授 田中幹大氏）

P4：アンケート原紙

P5：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）

P19：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）

P21：売上増加の要因（選択・記述）

P34：売上減少の要因（選択・記述）

P40：設備投資・経営上の課題（選択）

P41：今後の力点（選択・記述）

P64：特別項目集計

大阪府中小企業家同友会

大阪同友会定点景況調査集計結果（2018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	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

2017年の景況改善傾向は2018年も続くのか？

注視すべき変化も含んでいる今回の調査結果、

自社の業界動向、その中での自社の位置をしっかりと確認しよう！

今回の調査のポイント

- ①製造業の落ち込みが目立つ
- ②外部環境の不安要素もあり、景況動向の潮目にさしかかる可能性もあるので、景気動向を注視していく必要がある
- ③経営指針の作成・実践が経営改善と結びついている

1. はじめに

今回の第1期（2018年1月～3月期）の景況調査は、2018年2月16日～3月20日に実施され、対象2481名、回答数656名、回収率26.4%であった。回答業種の構成は、サービス業160名24.4%、運輸業14名2.1%、建築業54名8.2%、製造業214名32.6%、専門サービス業78名11.9%、通信情報業9名1.4%、流通業87名13.3%、その他13名2.0%、空白27名4.1%であった。

2. 売上・利益動向

（1）前期比DI値の変化

前期比の売上は10.9と前回より落ち込んだ（前期の2017年第4期は20.3）。前期比の利益は8.6で、こちらも前回より落ち込んだ（前期13.8）。

業種別にみると、サービス業が売上3.2（前期7.9）：利益1.9（前期▲2.1）、運輸業が売上▲8.3（前期37.5）：利益7.7（前期31.3）、建築業が売上34.0（前期25.5）：利益28.3（前期9.8）、製造業が売上が13.5（前期24.3）：利益7.6（前期19.3）、専門サービス業が売上24.4（前期23.7）：利益25.6（前期20.4）、通信情報業が22.2（前期25.0）：利益22.2（前期25.0）、流通業が売上▲5.9（前期18.0）：利益▲4.7（前期15.2）、であった。

サービス業では売上動向と利益動向が反転しているが、それ以外の業種は売上・利益の動向は同じである。建築業では改善傾向となっているが、製造業、流通業が落ち込んでいる。

（2）前年同月比DI値の変化

前年同月比の売上についても19.3と前回よりも落ち込んだ（前期21.5）。利益についても10.6と落ち込んだ（前期14.6）。

業種別にみると、サービス業が売上13.6（前期11.7）：利益7.4（前期3.7）、運輸業が売上38.5

(前期 28.6) : 利益 15.4 (前期 46.2)、建築業が売上 28.0 (前期 10.9) : 利益 18.8 (前期 4.3)、製造業が売上 18.0 (前期 27.8) : 利益 8.5 (前期 17.8)、専門サービス業が売上 30.6 (前期 33.0) : 利益 20.8 (前期 50.0)、通信情報業が売上 22.2 (前期 50.0) : 利益 22.2 (前期 16.1)、流通業が売上 17.9 (前期 17.4) : 利益 9.5 (前期 3.2)、であった。

DI 値の変化としては製造業と専門サービス業の落ち込みが目立つ。運輸業と通信情報業における変化は回答者の特殊的な要因による可能性がある。

(3) 今次調査の売上・利益動向における留意点

2017年の売上・利益動向は、2016年の不安定な状況に比較すると、全体として改善傾向がみられた1年間であった。こうした傾向の要因について大阪産業構造研究会ではアベノミクスの効果よりも会員の経営改善努力の効果によるところが大きいと分析してきた。また、その反面で経営改善が進まない会員が厳しい状況にあること、景況改善傾向の中で人材難問題が前面でできていることを指摘してきた。

2018年の景況動向を見ていく際の1つのポイントは、2017年の改善傾向が続くのかどうかという点にあると思われるが、今次調査の結果からは製造業、専門サービス業の落ち込みが気にかかる点である。今後の景況動向を注視していく必要がある。特に最近では円高・株安、米中貿易摩擦の問題など不安要素も出ており、景況動向の潮目にさしかかる可能性がある。もっとも、同じ製造業でも業界によっては改善傾向が続くと予想される声も聞くので、会員にあっては自社の業界動向やその中の自社の位置をしっかりと確認しつつ経営していく必要があると考えられる。

2. 景況感、景況感先行き

景況感のDI値の変化は前期比売上・利益に連動した動きをみせている(流通業をのぞく)。景況感先行きで気になるのはやはり製造業の落ち込んでいる点である。他方専門サービス業の数値は上昇している。

3. 資金繰りと設備投資

資金繰りと設備投資のDI値の変化は全体として悪化している。

4. 採算状況

採算状況DI値は全体として改善しており、製造業や流通業でも改善している。

5. 前年同月比売上増加減少要因

(1) 増加要因

回答数が多いサービス業、製造業、専門サービス業、流通業で業種別に特徴をみていくと、サービス業では①営業力の強化・拡大、⑥高付加価値化、⑦人材育成・採用の強化、⑩出店・規模の拡大、の回答が相対的に高い。製造業では④新規販路・新分野の開拓、⑤新商品・サービス開発、⑧国内需要の拡大、⑨販売・受注価格の上昇、の回答が相対的に高い。専門サービス業では①営業力の強化・拡大、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、の回答が相対的に高い。流通業では①営業力の強化・拡大、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、⑨販売・受注価格の上昇の回答が相対的に高い。

特徴的なのは製造業で、他業種と比べると①営業力の強化・拡大や⑦人材育成・採用の強化の回

答が低く、④新規販路・新分野の開拓、⑤新商品・サービス開発、⑧国内需要の拡大、⑨販売・受注価格の上昇の回答が高い。ここから、国内需要が拡大している分野では販売・受注価格が上昇しており、そこにつながる新商品開発、新規顧客開拓している製造業者は売上を伸ばしている、と考えられる。このことは売上高要因の記述内容とも整合的である。記述では「新規開拓」が目立つ。

もう1つ製造業で他の業種と比較して特徴的なのは人事育成が売上に相対的に結びついていないことである。このことは製造業における人材採用難と関係しているかもしれない。

(2) 減少要因

回答数が多いサービス業、製造業、流通業でみると、①国内需要の減少、④他社との競合状態の悪化、⑤販売・受注価格の減少に回答が集中しており、業種の特徴はみられない。

6. 経営上の力点

全体として回答は分散的だが、①営業力の拡大、⑨人材の採用、⑩社員能力のアップに比較的回答が集中している。ただし、製造業は①営業力の拡大は比較的低く、③生産性アップ効率化が相対的に高い。

7. 特別項目集計

(1) 経営指針実践状況

約4割が①経営指針を社員と共に実践している、と回答している。②経営指針を作成したが実践ができていないが3割、③経営指針はありませんが3割であった。

①経営指針を社員と共に実践していると回答している企業は、②③と回答している企業よりも売上・利益、採算、景気動向、景況先行き、資金繰り、決算状況で相対的に良好である回答する率が高い(DI値も参照)。なお、②と③を比較すると、売上・利益などでは③と回答した企業の方が②と回答した企業よりもDI値が高い結果となっている。

(2) 今期の採用について

460名が245社によって採用された。1社あたり1.9人の採用である。中途採用がもっとも多く202名だが、大卒も79名となっている。

(3) 決算状況

黒字が83%であり、赤字が17%となっている。

(4) 事業承継について

親族承継予定の回答が多い一方で、社員に承継予定とする回答が多い結果となった。

以上。



第29回大阪同友会定点景況調査 支部 _____ 氏名 _____

FAX番号：06-6941-8352

期間2018年2月16日～3月20日まで

【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(土業の方) 7. サービス業
8. その他

(2) 貴社の業務内容について簡潔にご記入下さい

【3】売上・利益について(※2018年1月～3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(10月～12月期)： 増 ・ 横 ・ 減	前年同期比： 増 ・ 横 ・ 減
②利益	前期比(10月～12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】経営指針実践について該当する項目をお選び下さい。

1. 経営指針を社員と共に実践している 2. 経営指針を作成したが実践ができていない。
3. 経営指針はありません

【2】今期の採用について

2017年度の採用実績についてご記入下さい。

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. 中途採用 () 人 6. パートタイム・派遣社員・契約社員 () 人

【3】決算状況

2017年度(2017年4月～2018年3月)における決算では業績はいかがだったでしょうか。

1. 黒字 2. 赤字

【4】事業承継を課題とする企業が多く、一部マスメディアなどでは「大廃業時代が訪れる」と言われております。今回はその事業承継について特別項目を設定しました。

1. 貴方の年齢について該当する項目をお選びください。
1. 20代～40代 2. 50代 3. 60代 4. 70代以上
2. 貴方の会社では承継をどのようにお考えですか? 該当する項目をお選び下さい。
1. 承継を考えていない 2. 親族に承継予定 3. 社員に承継予定 4. M&Aの予定
5. 承継をしたいが後継者がいない 6. 事業を継続するかどうか考えている
7. その他 ()

大阪同友会定点景況調査集計2018年1月～3月期

期間:2017年2月16日～3月20日

656名回答

(サービス業:160名 運輸業:14名 建築業:54名 製造業:214名 専門サービス業:78名
通信情報業:9名 流通業:87名 その他:13名 空白:27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
総計	-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
総計	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
総計	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
総計	9.3	5.4	8.1	14.5

2017年				
	1期	2期	3期	4期
サービス業	17.7	15.3	11.9	7.9
運輸業	12.5	31.3	35.3	37.5
建築業	7.8	14.0	7.0	25.5
製造業	-0.5	-4.5	5.7	24.3
専門サービス業	32.4	13.2	35.6	23.7
通信情報業	53.3	-15.4	5.9	25.0
流通業	13.3	9.3	0.0	18.0
総計	12.9	6.8	9.9	20.3

2018年	
	1期
サービス業	3.2
運輸業	-8.3
建築業	34.0
製造業	13.5
専門サービス業	24.4
通信情報業	22.2
流通業	-5.9
総計	10.9

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
総計	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
総計	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
総計	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
総計	10.9	6.3	2.5	2.0

2017年

	1期	2期	3期	4期
サービス業	15.9	16.8	20.9	11.7
運輸業	42.9	53.3	43.8	28.6
建築業	6.4	22.2	2.1	10.9
製造業	4.7	8.2	13.9	27.8
専門サービス業	40.9	31.8	30.8	33.0
通信情報業	33.3	7.7	-12.5	50.0
流通業	19.0	-1.1	15.1	17.4
総計	15.6	15.0	15.5	21.5

2018年

	1期
サービス業	13.6
運輸業	38.5
建築業	28.0
製造業	18.0
専門サービス業	30.6
通信情報業	22.2
流通業	17.9
総計	19.3

(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
総計	-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
総計	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
総計	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
総計	3.0	3.3	4.9	11.3

2017年

	1期	2期	3期	4期
サービス業	15.9	9.3	2.9	-2.1
運輸業	-6.3	18.8	5.9	31.3
建築業	9.8	12.0	1.8	9.8
製造業	4.1	-4.0	4.8	19.3
専門サービス業	32.9	14.9	30.7	20.4
通信情報業	46.7	-7.7	0.0	25.0
流通業	7.1	11.2	4.4	15.2
総計	13.0	5.6	7.0	13.8

2018年

	1期
サービス業	1.9
運輸業	7.7
建築業	28.3
製造業	7.6
専門サービス業	25.6
通信情報業	22.2
流通業	-4.7
総計	8.6

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
総計	-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
総計	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
総計	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
総計	7.2	4.0	2.8	3.0

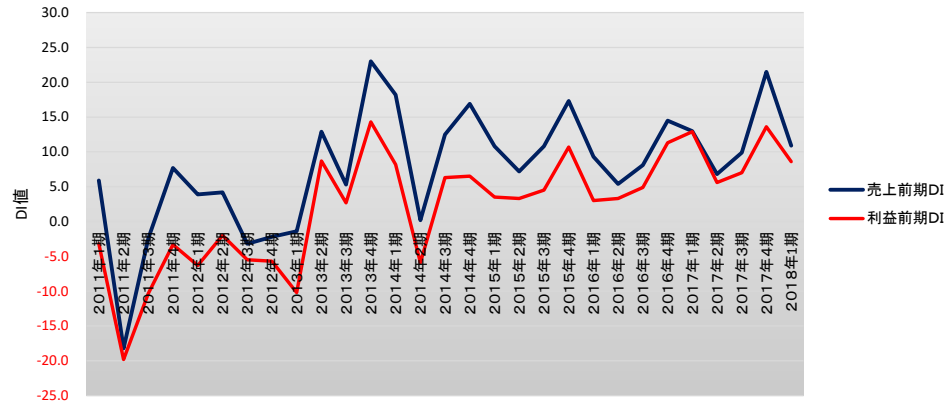
2017年

	1期	2期	3期	4期
サービス業	9.5	9.2	12.1	3.7
運輸業	28.6	40.0	0.0	46.2
建築業	4.3	19.6	-8.5	4.3
製造業	10.6	3.7	6.5	17.8
専門サービス業	35.4	28.7	32.1	50.0
通信情報業	21.4	15.4	-25.0	16.1
流通業	14.5	3.2	6.7	3.2
総計	13.6	11.3	8.4	14.6

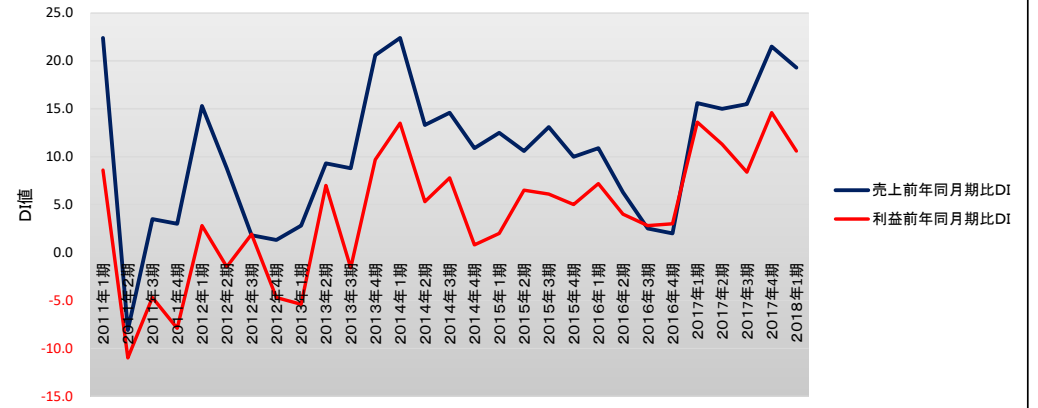
2018年

	1期
サービス業	7.4
運輸業	15.4
建築業	18.8
製造業	8.5
専門サービス業	20.8
通信情報業	22.2
流通業	9.5
総計	10.6

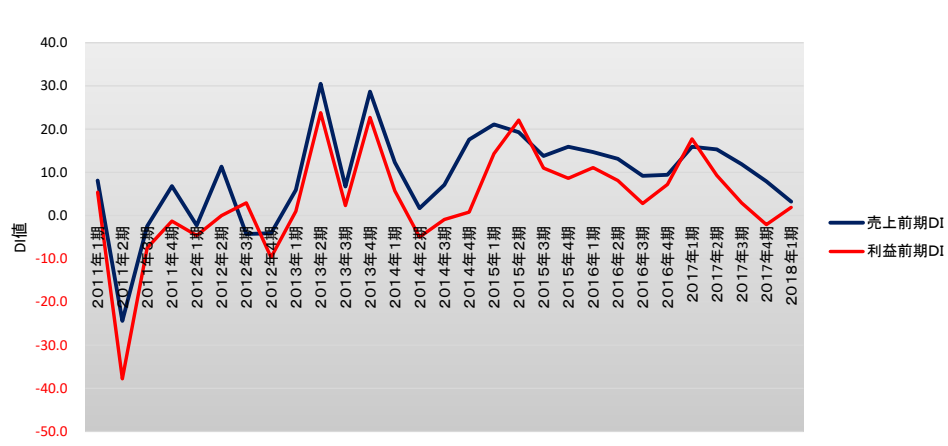
売上前期比利益DI



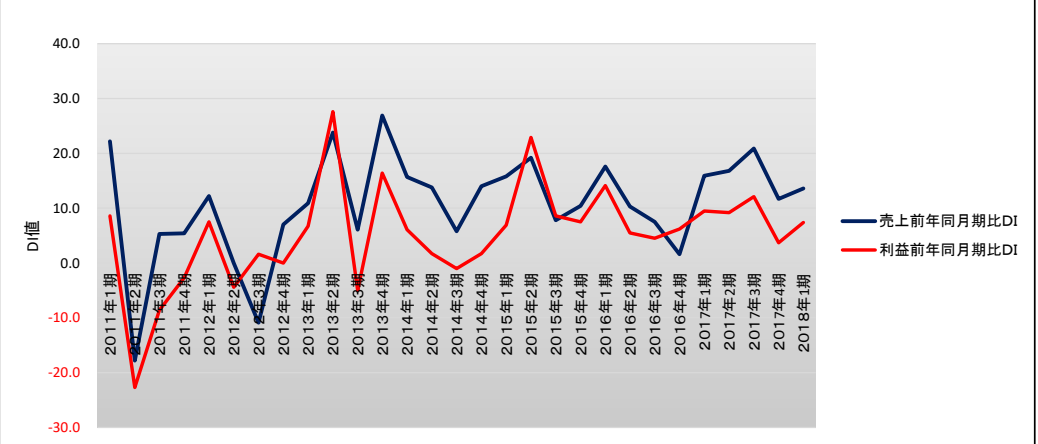
売上利益DI(前年同月期比)

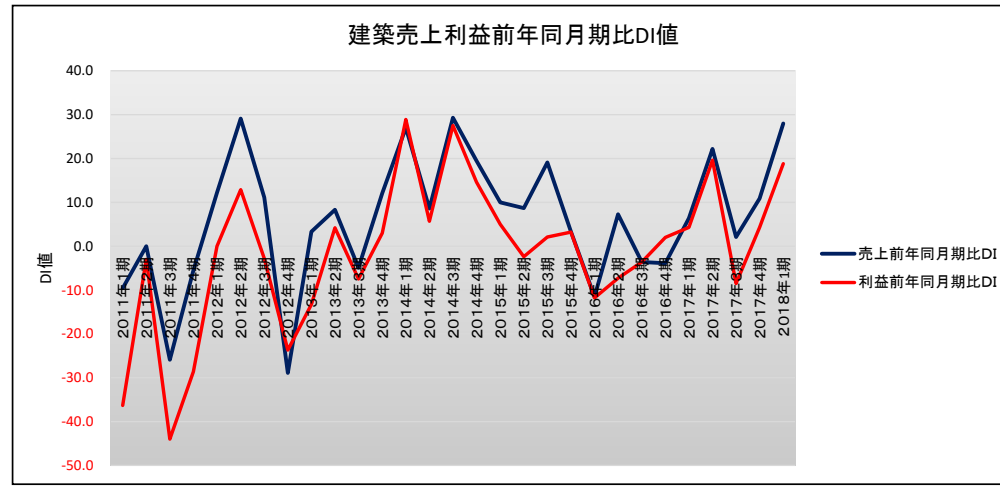
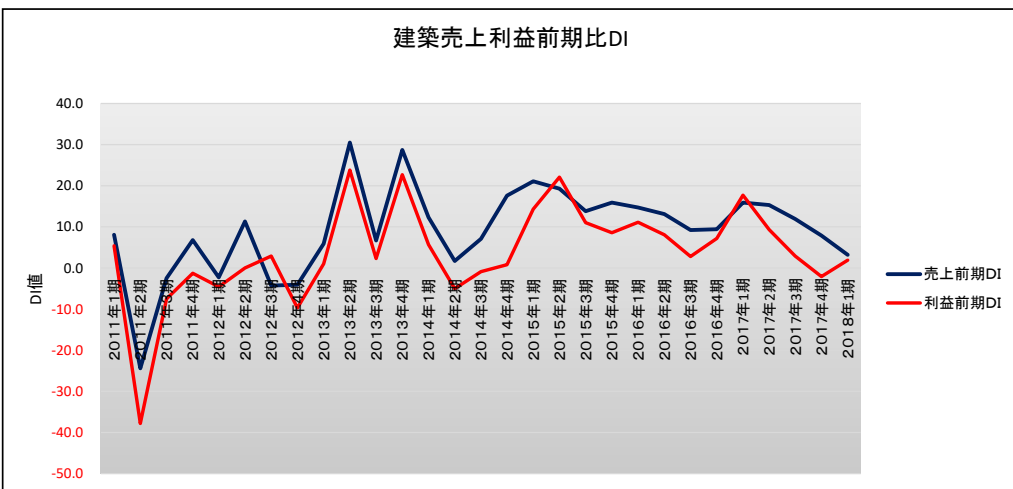
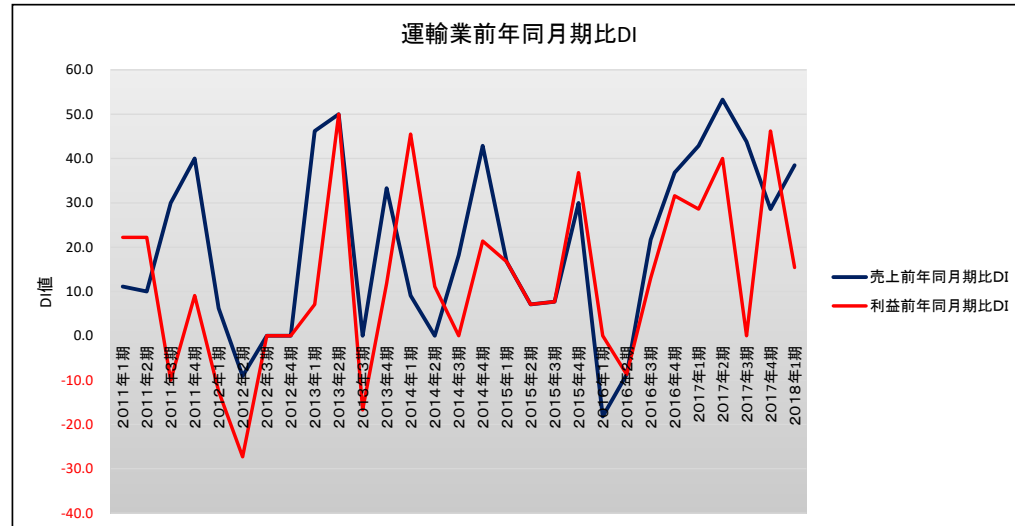
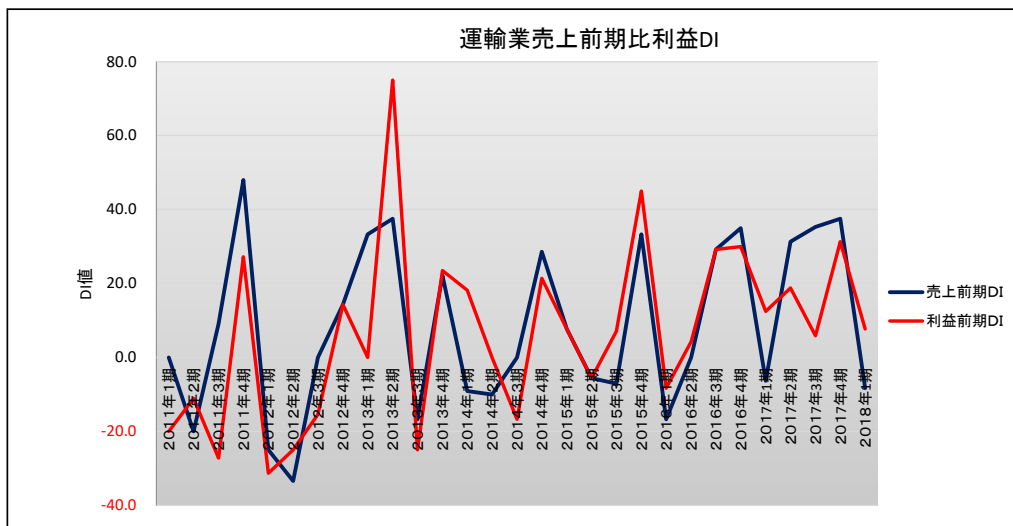


サービス売上前期比利益DI

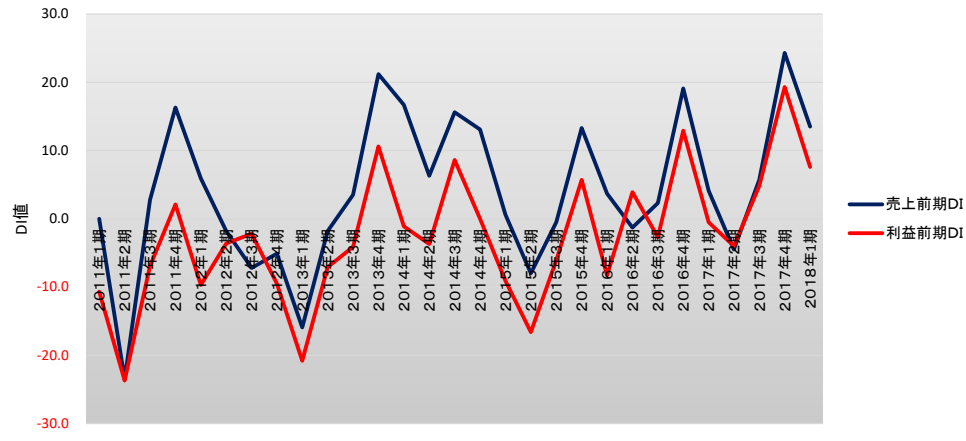


サービス売上前年同月期比利益DI

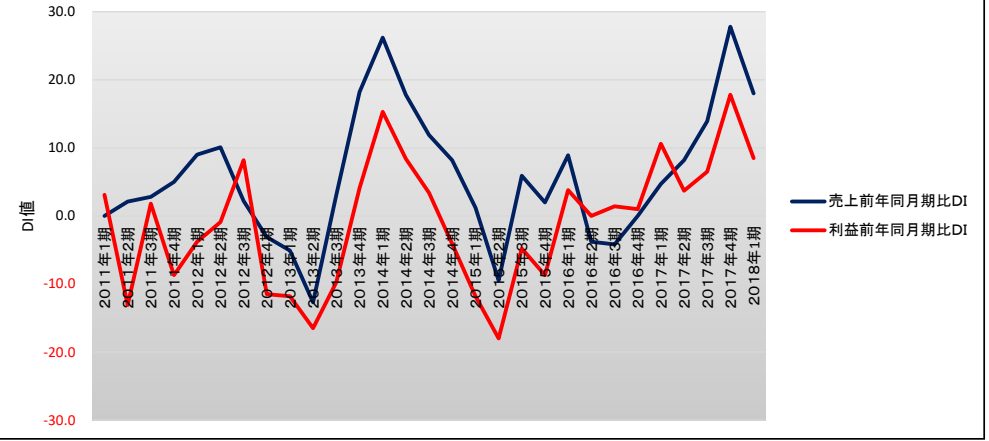




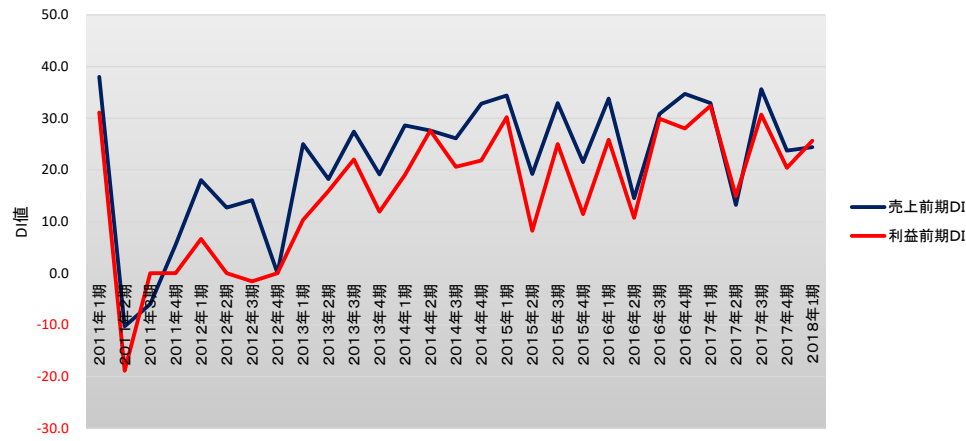
製造売上利益前期比DI



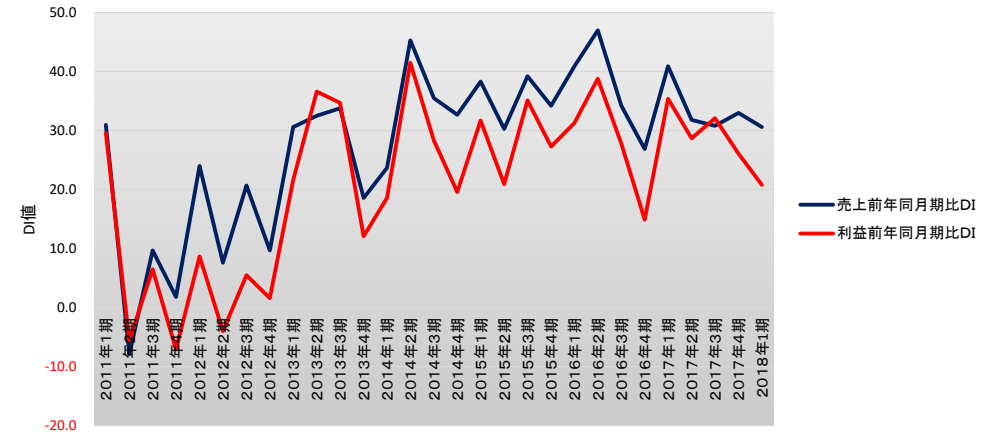
製造業売上利益前年同月期比DI

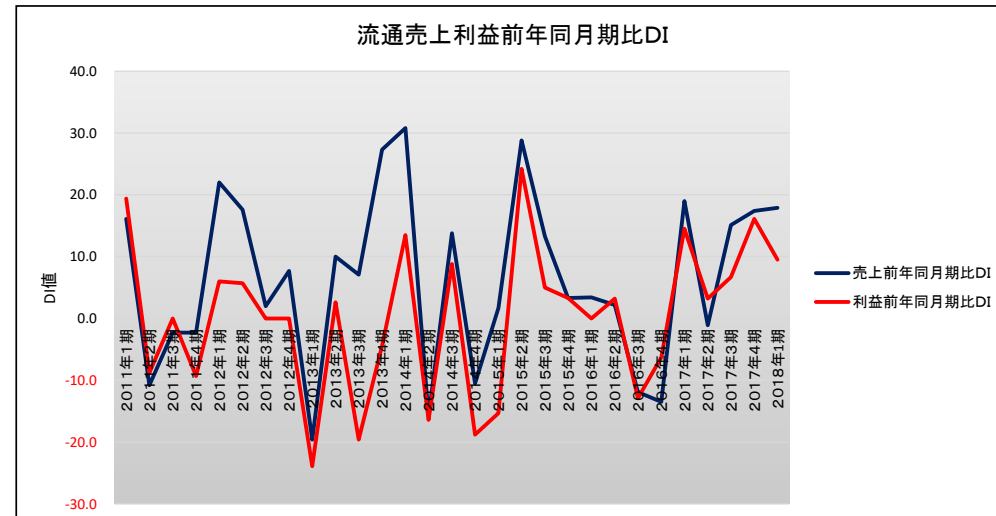
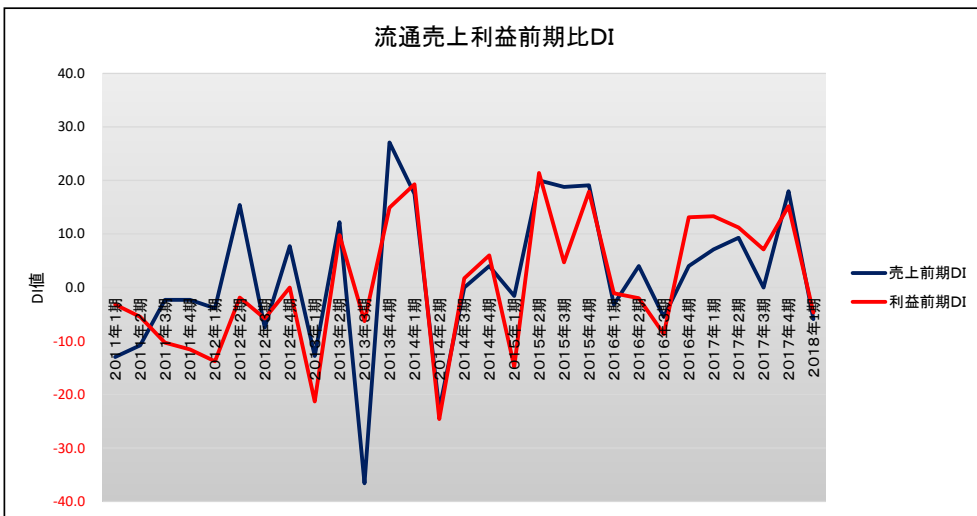
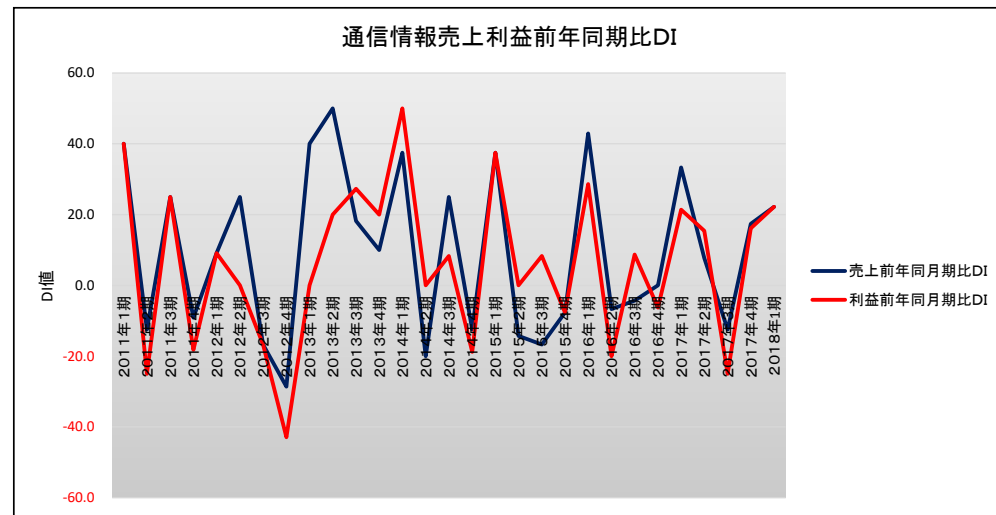
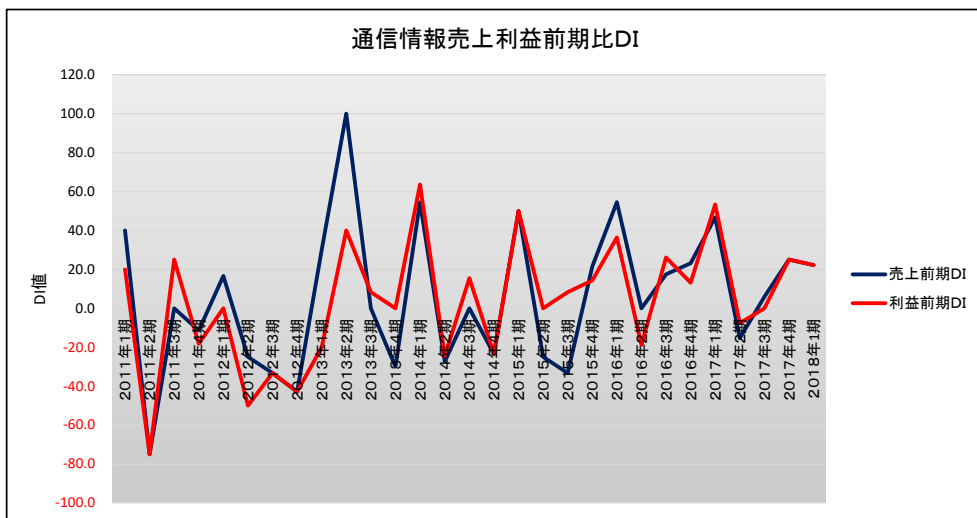


専門サービス売上利益前期比DI



専門サービス売上利益前年同月期比DI





景況感DI推移

	2016年1期	2016年2期	2016年3期	2016年4期	2017年1期	2017年2期	2017年3期	2017年4期	2018年1期
サービス業	-14.8	-19.9	-9.2	-8.6	-1.5	-2.7	1.4	5.8	-1.9
運輸業	-8.3	-30.4	-13.0	5.0	6.3	-6.7	-18.8	12.5	0.0
建築業	-6.8	-15.3	-10.3	-8.9	0.0	4.0	-5.4	8.2	11.3
製造業	-15.5	-27.1	-11.7	-10.3	-2.6	-0.4	5.7	15.9	11.3
専門サービス業	0.0	-12.2	-9.2	-2.7	5.9	5.4	3.5	8.9	18.4
通信情報業	22.7	0.0	-4.3	-21.4	7.1	0.0	17.6	37.5	33.3
流通業	-30.1	-27.3	-31.5	-25.7	-4.5	-10.1	-5.6	-4.4	1.2
総計	-13.8	-21.9	-13.3	-11.3	-1.5	-1.2	1.5	8.7	7.6

景況感先行きDI推移

	2016年1期	2016年2期	2016年3期	2016年4期	2017年1期	2017年2期	2017年3期	2017年4期	2018年1期
サービス業	-4.2	-11.4	-7.4	-9.8	-4.1	-4.3	0.7	8.3	6.0
運輸業	0.0	-17.4	-4.3	-11.1	-18.8	-6.7	0.0	13.3	-7.1
建築業	-10.0	-10.7	-5.3	-11.1	6.0	8.5	0.0	-8.9	6.0
製造業	-13.8	-16.4	-10.2	-5.3	-9.0	-2.3	12.4	14.3	7.3
専門サービス業	4.8	-13.8	-2.7	0.0	0.0	5.7	8.5	8.8	24.0
通信情報業	5.6	6.7	-14.3	-28.6	-3.6	-7.7	25.0	25.0	-11.1
流通業	-25.6	-26.8	-23.3	-10.6	-3.6	-4.2	2.3	3.6	5.9
総計	-10.2	-15.4	-9.2	-7.5	-4.6	-1.2	7.2	8.6	7.8

資金繰りDI推移

	2016年1期	2016年2期	2016年3期	2016年4期	2017年1期	2017年2期	2017年3期	2017年4期	2018年1期
サービス業	-9.0	-10.6	-8.1	-12.5	2.4	-12.7	-9.9	-9.4	-18.2
運輸業	17.4	0.0	20.8	10.0	6.3	18.8	17.6	12.5	7.1
建築業	-11.9	-5.1	0.0	-7.1	3.9	-2.0	5.4	0.0	-5.6
製造業	0.0	-5.7	-1.3	0.5	-0.5	2.7	6.6	8.6	6.2
専門サービス業	-3.1	11.8	-2.6	-1.3	11.6	8.9	0.0	8.5	-3.8
通信情報業	0.0	-6.3	-13.0	7.1	-13.3	-15.4	-11.8	25.0	22.2
流通業	-5.4	-13.3	-8.7	-9.9	6.7	5.1	7.8	7.7	3.4
総計	-3.4	-6.0	-4.5	-5.4	1.7	0.3	0.8	4.3	-3.6

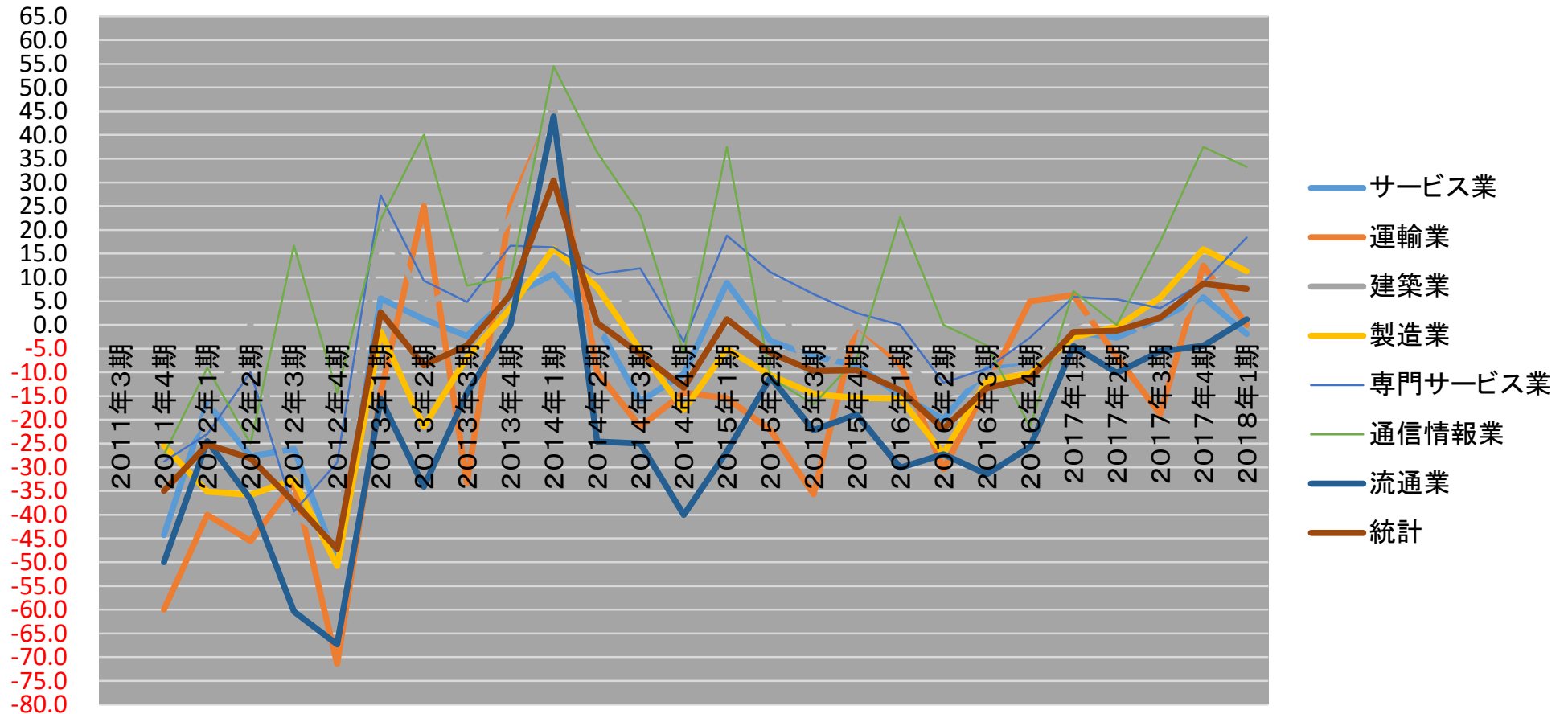
設備投資DI推移

	2016年1期	2016年2期	2016年3期	2016年4期	2017年1期	2017年2期	2017年3期	2017年4期	2018年1期
サービス業	-26.3	-24.8	-43.8	-42.3	-35.7	-53.0	-48.2	-34.8	-43.3
運輸業	26.3	23.8	50.0	-11.1	0.0	6.3	25.0	26.7	16.7
建築業	-17.6	-32.7	-43.1	-47.1	-39.6	-14.9	-31.5	-52.3	-36.0
製造業	2.0	-0.5	-15.5	-14.9	-7.9	-5.0	-4.5	-9.3	-4.0
専門サービス業	-35.0	-41.1	-62.5	-60.0	-46.2	-64.0	-53.8	-60.7	-46.7
通信情報業	-25.0	-31.3	-52.2	-69.2	-60.0	-69.2	-68.8	0.0	-22.2
流通業	-3.7	-12.0	-37.5	-30.9	-2.4	-28.4	-28.0	-40.7	-44.4
総計	-12.0	-15.3	-33.2	-33.2	-22.7	-29.6	-27.9	-31.1	-27.1

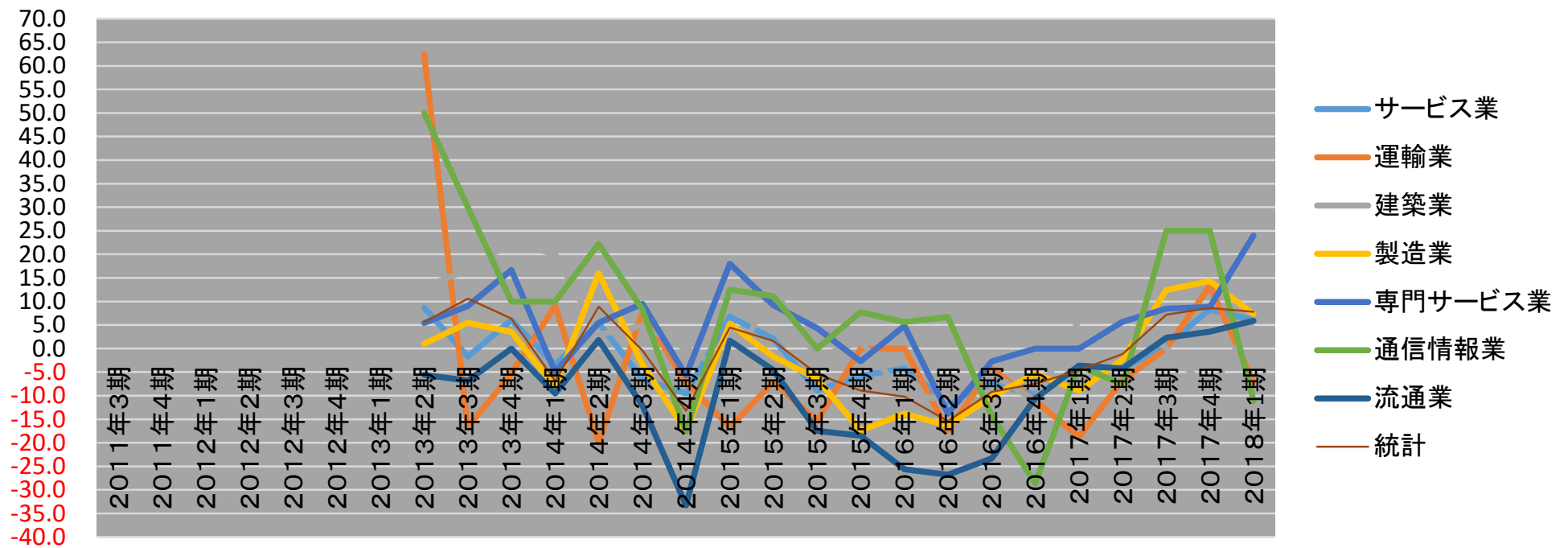
採算状況DI

	2016年1期	2016年2期	2016年3期	2016年4期	2017年1期	2017年2期	2017年3期	2017年4期	2018年1期
サービス業	20.4	22.6	22.5	20.3	36.2	21.5	24.5	26.6	22.9
運輸業	29.2	30.4	62.5	50.0	43.8	56.3	50.0	68.8	50.0
建築業	13.6	18.6	12.1	21.4	37.3	35.3	28.6	30.0	35.2
製造業	24.4	27.9	27.1	32.2	42.9	33.9	38.6	45.9	49.1
専門サービス業	47.1	57.3	48.7	46.7	53.6	42.9	49.4	46.2	51.9
通信情報業	54.5	-12.5	4.3	57.1	60.0	23.1	11.8	62.5	22.2
流通業	28.4	31.0	22.2	28.0	42.0	39.6	35.2	26.7	42.4
総計	26.9	28.8	26.6	31.1	42.4	33.0	34.3	38.3	40.2

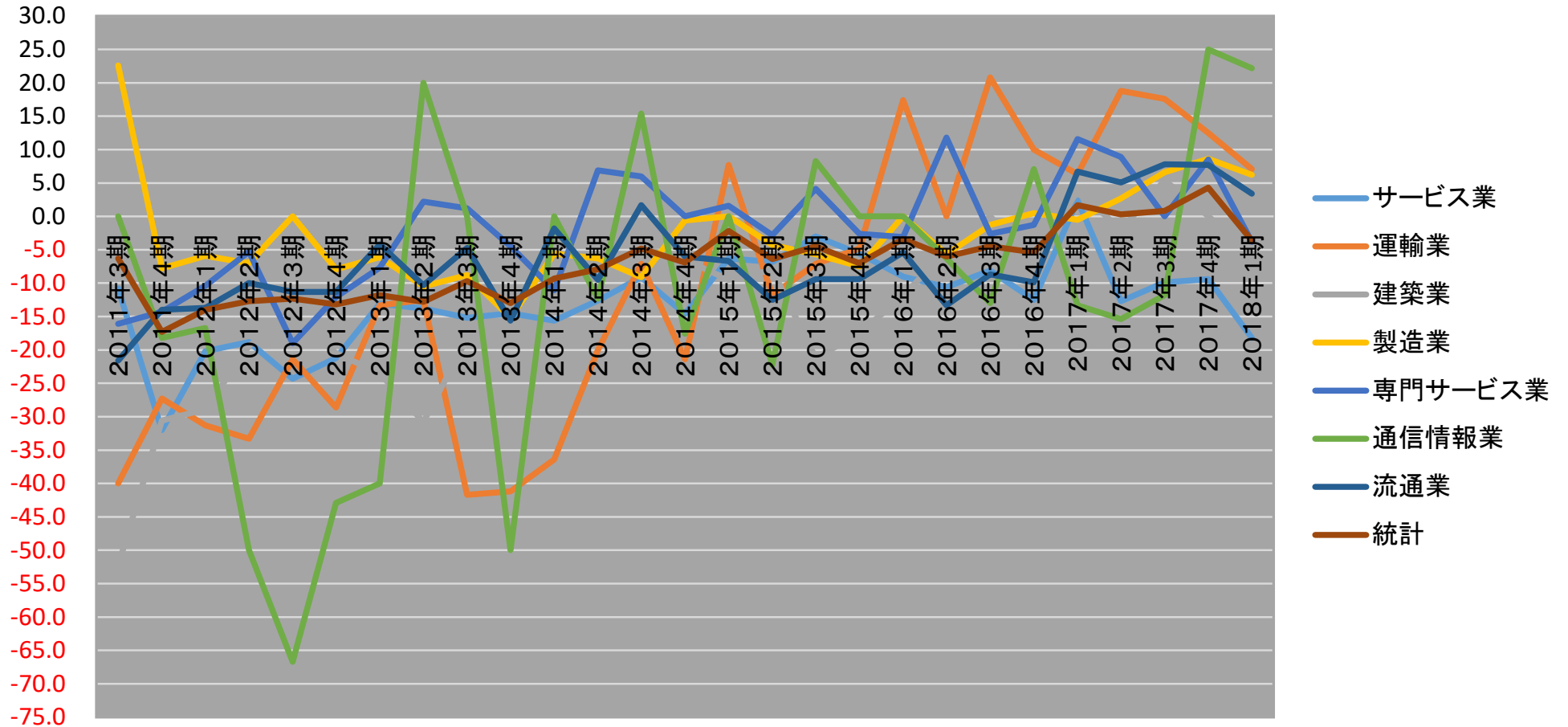
景況観DI



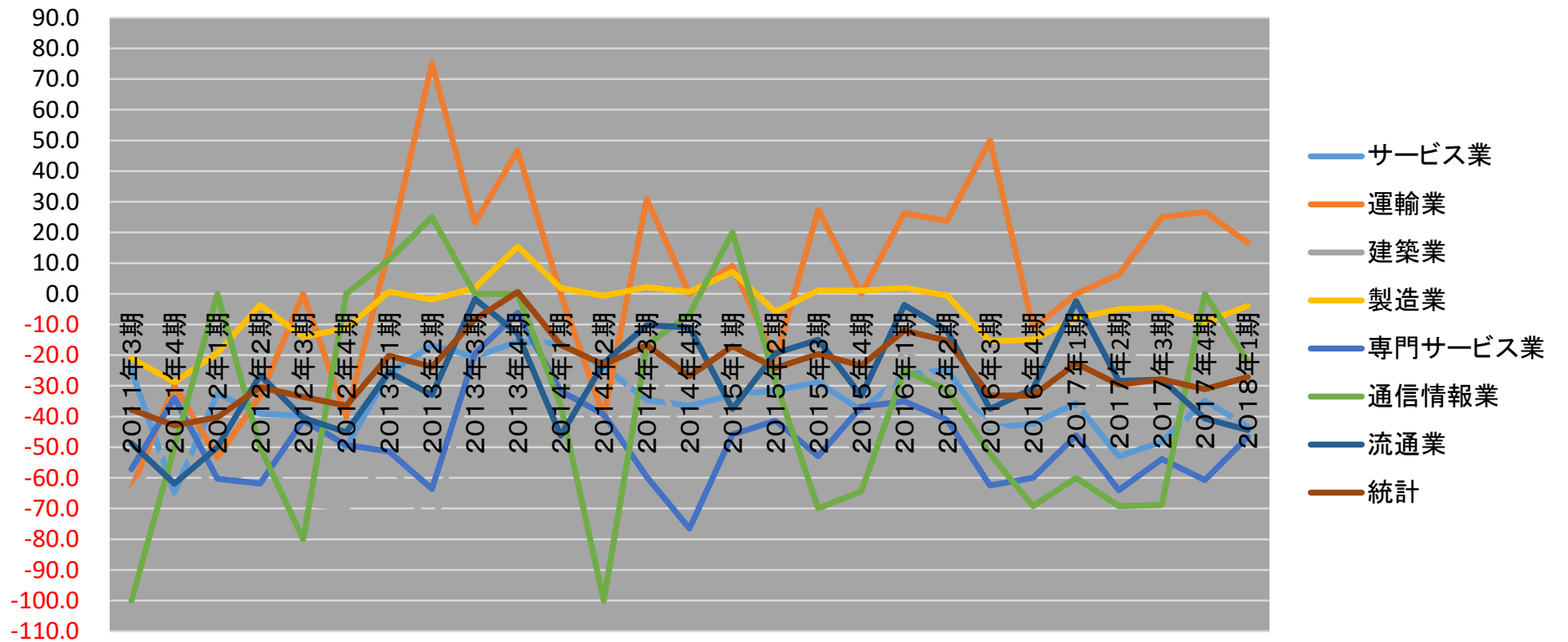
先行き景況観DI推移



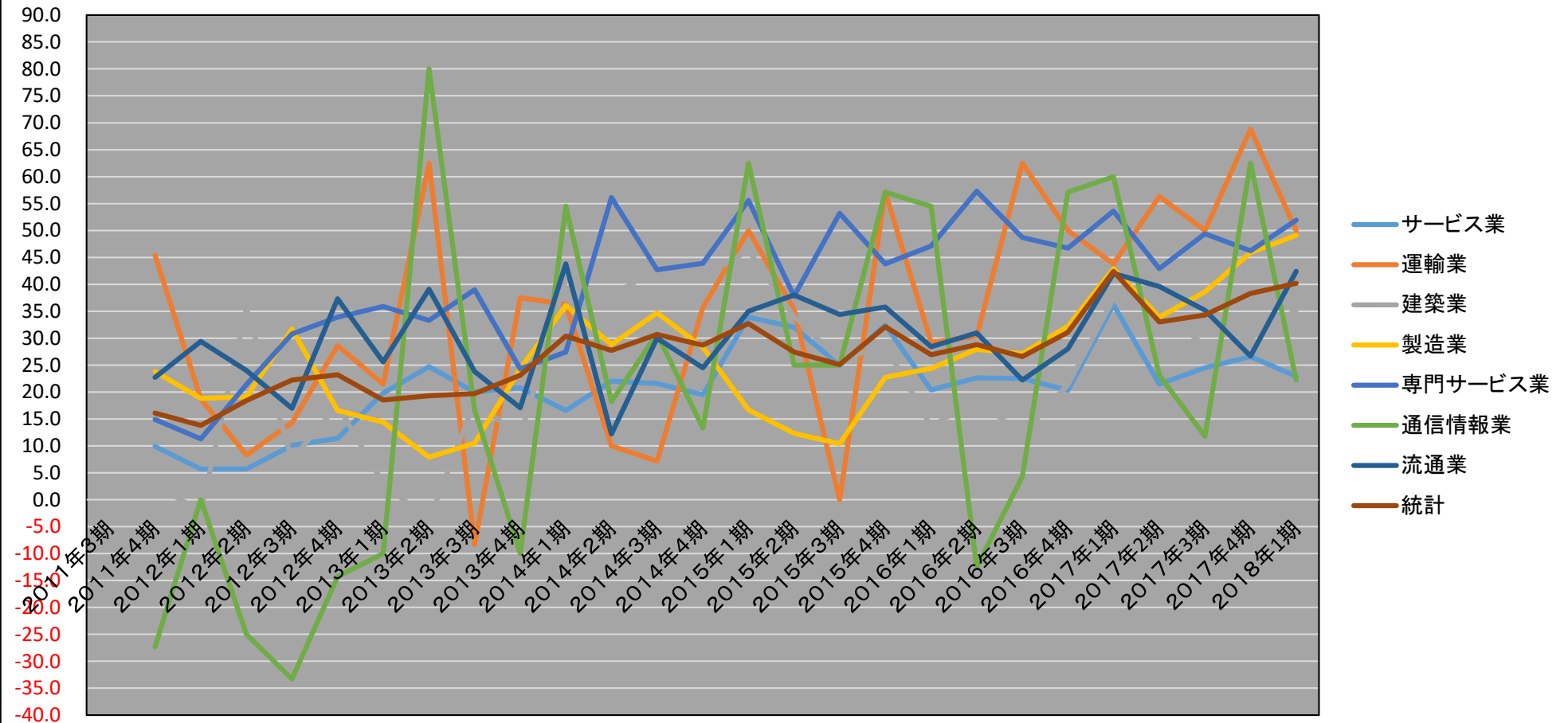
資金繰りDI推移



設備投資DI推移



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	45	28.8%	71	45.5%	40	25.6%	156
運輸業	2	16.7%	7	58.3%	3	25.0%	12
建築業	25	47.2%	21	39.6%	7	13.2%	53
製造業	74	35.7%	87	42.0%	46	22.2%	207
専門サービス業 (土業の方)	32	41.0%	33	42.3%	13	16.7%	78
通信情報業	2	22.2%	7	77.8%	0	0.0%	9
流通業	27	31.8%	26	30.6%	32	37.6%	85
その他	3	23.1%	8	61.5%	2	15.4%	13
(空白)	2	22.2%	6	66.7%	1	11.1%	9
総計	212	34.1%	266	42.8%	144	23.2%	622

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	50	34.0%	67	45.6%	30	20.4%	147
運輸業	6	46.2%	6	46.2%	1	7.7%	13
建築業	21	42.0%	22	44.0%	7	14.0%	50
製造業	80	40.0%	76	38.0%	44	22.0%	200
専門サービス業 (土業の方)	33	45.8%	28	38.9%	11	15.3%	72
通信情報業	2	22.2%	7	77.8%	0	0.0%	9
流通業	34	40.5%	31	36.9%	19	22.6%	84
その他	3	27.3%	6	54.5%	2	18.2%	11
(空白)	3	33.3%	3	33.3%	3	33.3%	9
総計	232	39.0%	246	41.3%	117	19.7%	595

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	46	29.7%	66	42.6%	43	27.7%	155
運輸業	4	30.8%	6	46.2%	3	23.1%	13
建築業	22	41.5%	24	45.3%	7	13.2%	53
製造業	68	32.2%	91	43.1%	52	24.6%	211
専門サービス業 (土業の方)	32	41.0%	34	43.6%	12	15.4%	78
通信情報業	2	22.2%	7	77.8%	0	0.0%	9
流通業	26	30.2%	30	34.9%	30	34.9%	86
その他	3	23.1%	7	53.8%	3	23.1%	13
(空白)	2	22.2%	6	66.7%	1	11.1%	9
総計	205	32.7%	271	43.2%	151	24.1%	627

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	44	29.5%	72	48.3%	33	22.1%	149
運輸業	5	38.5%	5	38.5%	3	23.1%	13
建築業	19	39.6%	19	39.6%	10	20.8%	48
製造業	68	34.0%	81	40.5%	51	25.5%	200
専門サービス業 (土業の方)	29	40.3%	29	40.3%	14	19.4%	72
通信情報業	2	22.2%	7	77.8%	0	0.0%	9
流通業	30	35.7%	32	38.1%	22	26.2%	84
その他	2	18.2%	6	54.5%	3	27.3%	11
(空白)	2	22.2%	5	55.6%	2	22.2%	9
総計	201	33.8%	256	43.0%	138	23.2%	595

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	61	38.9%	71	45.2%	25	15.9%	157
運輸業	9	64.3%	3	21.4%	2	14.3%	14
建築業	25	46.3%	23	42.6%	6	11.1%	54
製造業	122	57.5%	72	34.0%	18	8.5%	212
専門サービス業 (士業の方)	46	59.7%	25	32.5%	6	7.8%	77
通信情報業	3	33.3%	5	55.6%	1	11.1%	9
流通業	48	56.5%	25	29.4%	12	14.1%	85
その他	7	53.8%	5	38.5%	1	7.7%	13
(空白)	4	44.4%	4	44.4%	1	11.1%	9
総計	325	51.6%	233	37.0%	72	11.4%	630

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	22	13.9%	111	70.3%	25	15.8%	158
運輸業	0	0.0%	14	100.0%	0	0.0%	14
建築業	12	22.6%	35	66.0%	6	11.3%	53
製造業	53	25.0%	130	61.3%	29	13.7%	212
専門サービス業 (士業の方)	16	21.1%	58	76.3%	2	2.6%	76
通信情報業	3	33.3%	6	66.7%	0	0.0%	9
流通業	16	18.6%	55	64.0%	15	17.4%	86
その他	2	15.4%	11	84.6%	0	0.0%	13
(空白)	2	22.2%	6	66.7%	1	11.1%	9
総計	126	20.0%	426	67.6%	78	12.4%	630

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	17.2%	108	71.5%	17	11.3%	151
運輸業	1	7.1%	11	78.6%	2	14.3%	14
建築業	11	22.0%	31	62.0%	8	16.0%	50
製造業	43	20.9%	135	65.5%	28	13.6%	206
専門サービス業 (士業の方)	21	28.0%	51	68.0%	3	4.0%	75
通信情報業	2	22.2%	4	44.4%	3	33.3%	9
流通業	18	21.2%	54	63.5%	13	15.3%	85
その他	2	15.4%	10	76.9%	1	7.7%	13
(空白)	0	0.0%	8	88.9%	1	11.1%	9
総計	124	20.3%	412	67.3%	76	12.4%	612

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	12	7.5%	106	66.7%	41	25.8%	159
運輸業	3	21.4%	9	64.3%	2	14.3%	14
建築業	6	11.1%	39	72.2%	9	16.7%	54
製造業	43	20.5%	137	65.2%	30	14.3%	210
専門サービス業 (士業の方)	8	10.3%	59	75.6%	11	14.1%	78
通信情報業	2	22.2%	7	77.8%	0	0.0%	9
流通業	17	19.5%	56	64.4%	14	16.1%	87
その他	1	7.7%	7	53.8%	5	38.5%	13
(空白)	0	0.0%	6	66.7%	3	33.3%	9
総計	92	14.5%	426	67.3%	115	18.2%	633

(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	29	25.4%	10	8.8%	10	8.8%	15	13.2%	4	3.5%	10	8.8%	18	15.8%	
運輸業	4	28.6%	1	7.1%	0	0.0%	2	14.3%	1	7.1%	1	7.1%	2	14.3%	
建築業	11	20.8%	6	11.3%	4	7.5%	7	13.2%	2	3.8%	5	9.4%	12	22.6%	
製造業	34	16.7%	18	8.8%	14	6.9%	38	18.6%	14	6.9%	12	5.9%	15	7.4%	
専門サービス業(土業の方)	20	29.0%	7	10.1%	5	7.2%	14	20.3%	6	8.7%	8	11.6%	4	5.8%	
通信情報	0	0.0%	1	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	
流通業	18	22.8%	4	5.1%	3	3.8%	18	22.8%	7	8.9%	4	5.1%	2	2.5%	
その他	3	27.3%	0	0.0%	2	18.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%	2	18.2%	
(空白)	1	16.7%	3	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	16.7%	0	0.0%	
総計	120	21.7%	50	9.1%	38	6.9%	94	17.0%	35	6.3%	42	7.6%	55	10.0%	
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	4.4%	5	4.4%	6	5.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	1.8%	114
運輸業	2	14.3%	1	7.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	14
建築業	2	3.8%	3	5.7%	1	1.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	53
製造業	32	15.7%	15	7.4%	1	0.5%	2	1.0%	0	0.0%	5	2.5%	4	2.0%	204
専門サービス業(土業の方)	4	5.8%	0	0.0%	1	1.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	69
通信情報	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2
流通業	10	12.7%	7	8.9%	2	2.5%	1	1.3%	0	0.0%	1	1.3%	2	2.5%	79
その他	1	9.1%	0	0.0%	1	9.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	9.1%	11
(空白)	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	16.7%	6
総計	56	10.1%	31	5.6%	12	2.2%	3	0.5%	0	0.0%	6	1.1%	10	1.8%	552

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
 12 輸入の減少
 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)

No.	(1)1業種	(1)2業務内容	(2)②売上UP要因記述
1	サービス業	エアコン洗浄 家電品販売	既存客から大型案件の受注
2	サービス業	人材サービス	雇用促進
3	サービス業	WEBサイト制作、アプリ開発、管理	事務所移転
4	サービス業	システム開発	営業開拓
5	サービス業	遺影写真作成、写真撮影	既存取引先からの受注増加・新事業の生前遺影撮影事業受注増加
6	サービス業	保険代理業	新規事業の拡大
7	サービス業	産業廃棄物処理業・建設業	営業強化
8	サービス業	笑顔創造業	新業態開発
9	サービス業	造園工事、植栽維持管理	日ごろからの地道な営業活動
10	サービス業	販促コンサルティング、広告制作	新入社員の営業力のアップ紹介案件の増加
11	サービス業	人材採用コンサルティング	需要の拡大
12	サービス業	葬祭業全般	葬儀紹介業者サイトの影響があり、受注件数が増えた
13	サービス業	障がい福祉サービス	新事業所の開設
14	サービス業	・一般労働者派遣事業・有料職業紹介事業 ・高効率LED照明の販売及び省エネ機器のレンタル ・防災事業「地震津波対策」工場・プラント・倉庫・ダム・トンネル・パイプライン・建造物全般・船舶・JR他」の耐衝撃性、耐摩耗性、耐候性、防食性、耐薬品性、防水性塗装による強靱化	・新事業の増加 ・付加価値を上げ販売価格の上昇
15	サービス業	給食事業受託、弁当・そうざい製造販売、パーティの企画・運営	国内の需要が増加しているお客様の企業なの社員さんが増えている値上げの効果

16	サービス業	ビル・マンションの管理、インテリアデザイン・施工・監理	既存顧客からの、新規受注から売上が向上した
17	サービス業	飲食店経営、コンサルティング、WEB販売	季節変動の少ない業態に販促を強化で集客、業務改善に注力し生産性UP
18	サービス業	取扱説明書、設置説明書、アフターサービスマニュアル、パーツカタログなど技術資料の企画から制作迄	お客様第一主義の徹底
19	サービス業		社会環境がニーズを呼び起こしてくれている
20	サービス業		人材採用による営業力拡大
21	サービス業	石材の混載海上輸送と国内での輸入手続き	販売価格の見直しとサービスのより良い提案が生きた
22	サービス業	清掃、ビルメンテナンス業	積極的に取引顧客の増加、規模拡大を進めた
23	サービス業	メンテナンス事業(食器用洗浄機・清涼飲料水製造機・浄水器)、物販事業(業務用洗剤・調味料)、コンサルティング事業(炊飯技術・清涼飲料水製造技術)、機器製造事業(熟成庫・鮮度保持庫・解凍庫)	社員を1名雇用し、メンテナンス事業を強化、仕事の質を高めることに特化し、お客様・お取引様からの信頼を頂き、売上増に繋がったと感じています(メンテナンス業界の問題点として、1件当たりの受注価格が低くなる傾向にあり、受注業者は「質の高さ」よりも「1日に対応できる件数」に重きをおくため、事故やトラブルが増えている)
24	サービス業	不動産売買仲介業	昨年8月から取り組んだ営業方針のシフトがうまくいった
25	サービス業	福祉サービス業	生産力UPを図ったこと
26	サービス業	コンピュータシステム設計、製作	時間単価アップの結果です
27	サービス業	アクセサリ教室・販売	販売機会を増やせた
28	サービス業	シェアハウスの企画・管理・運営	管理戸数増
29	サービス業	職業紹介事業と労働者派遣	営業活動
30	サービス業	ホームページ制作	目の前の仕事だけを追うのではなく、先を見て、今何をしないといけないのか？優先順位をしっかりと考えて行動するようにしている
31	サービス業	不動産仲介・管理・賃貸業、飲食店	社員研修→教育→継続した社員研修によって目に見えてレベルが上がった

32	サービス業	WEB企画制作事業	サービス・提供パワーの増加
33	サービス業	展示会・ブース設営・デザイン制作・グラフィックデザイン(会社案内)・WEBデザイン 主に3分野、各分野ともデザインコンセプト 販売戦略を意識するよう心がけている(主に産工業界)	人数増加による支出増加はあり、手間なども増えるが少しずつ出来る人が多くなり、クライアントの丁寧な対応が可能になった
34	サービス業	印刷企画及びデザイン全般	人件費の見直し
35	サービス業	健診	連携
36	サービス業	介護事業、教育事業	理念浸透へ向けての教育の機会を多く設けた
37	サービス業	不動産仲介業	紹介
38	サービス業	訪問介護	医療機関との連携強化、職員の技術向上研修特化した介護サービス提供医療機関から新規依頼が増加
39	サービス業	産業廃棄物処理	入札、同業廃業(M&A的な)
40	サービス業	自動車整備業	社員の営業力がアップしたため
41	サービス業	LPガス小売り・卸売。LPガス工事、LPガス機器販売、灯油販売	仕入れ高の為、売値の値上げ
42	サービス業	リネンクリーニング業	排水のリサイクル・電気・ガス的一本化、経費削減、商品アイテムの整理
43	運輸業	一般貨物運送業、引越業	受注単価3~5%アップさせた営業力強化で受注数を増やした
44	運輸業	貨物自動車運送(重量物)	電力会社関連での輸送が増大したため
45	運輸業	一般貨物運送事業	従業員の新規採用 元請との直契約
46	運輸業	物流のアウトソーシング	営業の強化と長距離輸送に取り組んだ
47	建築業	建築業 型枠大工	発注情報を先取りし、対応したから

48	建築業	内装工事業	営業所を増やした
49	建築業	電気設備工事	前年に比べ受注金額が大きい工事を受注できた
50	建築業	建築工事業	新築及び不動産事業への新規取組み
51	建築業	建設業	社員教育
52	建築業	住宅及び施設関係のリフォーム、新築業務	起業したところなので営業的動きが弱かったのを少しずつ営業を広めていった結果と思われる
53	建築業	地中送配電工事、電線共同溝工事	金額の大きい仕事を受注できたため
54	建築業	建築・土木・外構	大手民間企業の発注が増えたため
55	建築業	建設仕上げ工事	新規販路拡大
56	建築業	建設業・不動産業、住宅等新築、リフォーム、	特に特別な取組みはしていない
57	建築業	型枠大工	発注情報を早めに掴む
58	建築業	建築 設計 施工	景気回復
59	建築業	個人向け注文住宅	特になし
60	建築業	内装仕上げ工事業	新規取引先の増加と人材育成による生産性アップ
61	建築業	電気工事業	建設好景気
62	建築業	主にリフォーム業	新規(昨年10月～)販路を進めている
63	建築業	防水工事業、建築工事業	営業力の強化が需要の拡大につながった

64	建築業	屋根板金工事	発注を減らす従業員の指導育成
65	製造業	金属加工(製缶・機械加工)	新規開拓
66	製造業	プレス金型設計、製造	自然増加
67	製造業	金属熱処理、塗装、表面処理加工	採算性重視で受注の選別を進めてきた中で、業界全体的に需要が拡大してきた
68	製造業	金属加工	新規分野への進出
69	製造業	一般機械器具製造業	顧客の海外向け販売が伸びている
70	製造業	工業用裁断機器・省力化機器 設計/製造 国内/海外販売	大口案件を受注・納品した為
71	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	国内需要の増加、海外需要の増加が大きく寄与している
72	製造業	鋼板の加工販売	売り上げ単価が上昇
73	製造業	オーダーメイド事務用品製造	単純に売上げ増加によります
74	製造業	金属加工業	特殊な加工方法の技術的なブランディングが少しずつ広がってきている結果
75	製造業	空調機器・販売・施工・修理・設計	新規現場受注の増加
76	製造業	建築鉄骨業	大型物件の受注
77	製造業	線香製造	特に無し
78	製造業	ナット製造販売	一部材料高等により若干の販売価格の上昇
79	製造業	金属加工業	HP等の情報発信の強化

80	製造業	十字穴付きタッピンねじ製造	品質向上活動
81	製造業	鋼板加工	鉄鋼相場が上がり、売上高がかさ上がった
82	製造業	企業を対象とした食事のサービス	チラシ配りとインターネットでの営業活動がうまく動いた
83	製造業	機械部品製造業	お客様の景気による
84	製造業	IH対応厨房機器製造販売	外部環境の変化
85	製造業	プラスチック板加工業及び製品販売(インターネット販売)	納期・問い合わせ・クレーム処理など、時間を大幅に短縮しました 他、不良率改善や得意分野の仕事量を増やしました
86	製造業	国産軍手製造・販売 ニット靴下製造	新規事業での受注生産が開始したため
87	製造業	化学薬品受託製造	既存先の営業的掘り下げ・新規得意先開拓・技術営業者育成
88	製造業	金属プレス加工・金型製作・樹脂加工・アセンブリー	新しい取引先が増えたため
89	製造業	椅子・ソファの張り替え業	例年2月3月は繁忙期で売上が伸びる時期ですが、前年同期の現場が延期となり、納期が4～6月にずれ込んだため前年同比較期間の売上が伸びなかった
90	製造業	小売業様向け レジ周り什器の製造・販売	大手販売先様のPOSレジ入替の本格化
91	製造業	イベント、展示会、装飾の企画デザイン、施工	営業
92	製造業	銘板製作・看板製作	取引先ニーズの対応
93	製造業	電動機、および関連製品の製造・販売	新規先の開拓
94	製造業	搬送機械の設計製造	・営業レベルでの納期管理強化 ・営業先行き情報の早期入手の働きかけ
95	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	地道な営業活動

96	製造業	金属表面处理加工	新規の得意先
97	製造業	金属製品製造業	新規取引先の拡大、既存客先の受注量増加
98	製造業	写真製版及び金属エッチング加工	日々営業活動の成果(小ロット短納期対応)仕入見直し及び作業改善での技術力向上が認められてきたのでは?
99	製造業	金属加工業	引き合いがあった受注について、誠実に対応して納品する(同業他社の中には、これできていないところが多い)
100	製造業	金属プレス部品加工業	新規顧客の開拓
101	製造業	射出成形用金型製作	客先状況、新規営業が重なり増加
102	製造業	精密試作钣金加工業	得意先の新商品の開発が活発である
103	製造業	金属加工業	新規顧客が数件増えたため
104	製造業	化粧品容器の製造	注文数の増加に伴い、成形機等、設備増加や入れ替えによる生産性のアップを図る
105	製造業	金属プレート製作	展示会などへの出展
106	製造業	建設機材 販売・リース	大型製品の受注
107	製造業	焼き菓子製造卸。	新規開拓と新商品発売
108	製造業	産業機械メーカー	国内需要の拡大
109	製造業	浴槽プールの濾過装置の製造及び販売	営業活動、設計の入れ込み
110	製造業	アルミ製品の製造販売	5-6年前から新規参入したメディカルと食品業界の受注が取れはじめた
111	製造業	水の製造及び水の小売業、浄水器販売、工業浄水など	自社のオリジナル技術強化で、収益性がUPLした

112	製造業	バルブ、継手、製造	取引先数の拡大
113	製造業	プラスチック成型加工	営業の成果、新製品の出荷
114	製造業	金属表面処理(建築金物・電材部品等の鍍金加工)	新規取引先が確保できたこと
115	製造業	シールラベルの製造、企画、販売、その他一般印刷	ご縁の繋がりで紹介された取引先の増加
116	製造業	韓国食品を主とする食品製造販売	ブランド力強化のための顧客、一般消費者対象のイベントのさらなる開催 拡大韓国食にとらわれない新商品の開発推進と多角販路の開拓
117	製造業	義肢、装具、福祉用品の製造販売	製造部門の生産性向上によるコストダウンが大きく貢献した
118	製造業		新規開拓先からの受注が増えた
119	製造業	樹脂主にカーボン材、素材加工業	材料費、人材費、固定費すべての見直しを行った
120	製造業	金属熱処理加工、高周波焼入焼き戻し加工	新規受注、業界の景気好転
121	製造業		設備案件
122	製造業	電線製造	新しい加工への取り組みで需要アップ
123	製造業	溶接、NC旋盤加工	自社ブランド製品を製造販売
124	製造業	塗装業	売上3%のお客さんが60%なので価格競争にならない
125	製造業	溶接面の製造・販売	生産サイドと販売サイドの連携による販売数の増加
126	製造業	金属精密加工	半導体関係の受注が増加、ベトナム工場の売上が増加
127	製造業	ポリウレタン塗装、塗料合成ほか	昨年夏に値上げをした

128	製造業	プラスチックの射出成形	営業担当社の育成や、新規顧客の開拓に注力した
129	製造業	自動旋盤による小径の金属切削	増員と設備投資
130	製造業	金属部品加工	社員が1名増えて生産性が上昇した
131	製造業	ガラス加工販売	商品に付加価値を高めている
132	製造業	精密機械製造業	取引先好調の為 設備依頼の増加
133	製造業	ドリップコーヒー製造販売	ふるさと納税お礼品に需要拡大
134	製造業	食肉卸、加工品販売	PB商品のクオリティーが高い
135	製造業	菓子製造	3年前に採用した5名が育ってきた新商品を増やした
136	製造業	ダイカスト用亜鉛合金を用いた非鉄金属ダイカスト製造業を行う金属部品の量産下請け業者、主要分野は建築金物、水栓金具、一般機械部品	原材料価格の高騰に伴う
137	製造業	各種歯車及び歯車関連部品の製造・加工	生産性の向上に向けて3S活動などを通じて社会改革が功を奏してきた
138	専門サービス業	総合知的、保護サービスと商品開発コンサルティング	他事務所にない、優れたサービスと認められた実績
139	専門サービス業	税理士業	1月～3月は確定申告があるので、1年間を通して売り上げが高い時期となる
140	専門サービス業	都市計画、まちづくりに関する計画、建築・土木・ランドスケープの計画・設計	東京事務所の活動が少しずつ実を結んできた
141	専門サービス業	税理士	顧問先の拡大
142	専門サービス業	在庫管理コンサルティングサービス	これまでの種まきが実を結んでいる
143	専門サービス業	労務管理、社会保険手続、助成金申請代行	ニーズが増大

144	専門サービス業	社労士事務所	顧問先、単発業務の増加
145	専門サービス業	税理士	コンサル事業の収入アップ
146	専門サービス業	社労士業	紹介や問い合わせ増加
147	専門サービス業	人事労務コンサルティング、社労士業務全般	職場環境や人材教育へのニーズの拡大と自社のサービスの見える化
148	専門サービス業	税務申告	新規開拓
149	専門サービス業	税理士・行政書士・経営サポート業	SNSの活用 紹介先との関係強化
150	専門サービス業	会計税務業務	お客様からの新規顧客ご紹介
151	専門サービス業	行政書士業	スタッフの生産性が少し上がった
152	専門サービス業	経営コンサルティング	通常の契約以外に別途案件があった
153	専門サービス業	税務業務全般・生損保・コンサル	お客様の売り上げアップにより設備投資などが上がっているため
154	専門サービス業	経営の助言指導など	昨年秋に加入した団体からの紹介案件を実施した
155	専門サービス業	税理士事務所	既存顧問先に対する信頼関係の構築
156	専門サービス業	税理士業務	営業の拡充、ホームページの更新
157	専門サービス業	行政書士、マンション管理士	信用の構築
158	専門サービス業	社会保険労務士業	当事務所に対する評価・評判(クチコミ)の向上
159	専門サービス業	税理士業務、社会保険労務士業務、経営コンサルタント業務	営業力の強化、人材育成・採用の強化、新規販路・新分野の開拓

160	通信情報業	地図情報処理サービス業	新規事業の開発
161	通信情報業	ITアウトソース受託、システム開発、情報セキュリティ	先手を打つ
162	流通業	ギフト通販業	商品の選定及び理念の浸透
163	流通業	工業薬品、理化学機器、試薬販売、日用品雑貨製造、販売	既存の企業は売り上げ下がっている企業は多いが、一部得意先の製品の増産、ネットによる新規取引先の増加により、増収増益となった
164	流通業	食品、健康食品、製造、卸、販売	新商品・サービス
165	流通業	木材建材販売	メーカーとの対応で配送をプラスした仕組みができてきた
166	流通業	通販業	広告費増
167	流通業	薄鉄板の小売・卸売	社内業務を効率化することで、営業担当者が顧客訪問する機会が増えた
168	流通業	ステンレス鋼材の販売	品揃えを充実させた
169	流通業		RoHS指令品の拡大、産業需要増
170	流通業	コーヒー豆焙煎及び食品卸	販売力のある新規販路が貢献
171	流通業	OA機器販売、パソコン保守管理	技術力のアップによる提案内容の充実と利益確保
172	流通業	輸入菓子材料卸、雑穀卸と小売り	新商品の開発
173	流通業	中古トラック、中古部品販売	利益をしっかりとった販売とホームページリニューアル等、ネット強化による売上利益増
174	流通業	トラック関連アフターマーケットサービス業	顧客別売上高の増加と新販売チャネルの確立
175	流通業	機械要素販売(機械部品販売)	ネット販売が伸びた

176	流通業	機械・工具の販売	顧客満足度向上のためのサービスを徹底のなかで顧客の信用、信頼を得れるようになった
177	流通業	総合ギフト商品の卸・小売り	大口対応に適応した商品の提案・供給が可能だったため
178	流通業	生産財総合商社	顧客数が増加した「新規開拓の増加」
179	流通業	ユニフォーム、作業用品の製造販売	年間千件にも及ぶ新規開拓を3年連続行っており増収となりました
180	流通業	メガネ、手作りバッグの小売り	既存客への営業活動の強化
181	流通業	防犯防災用品の販売と施工	営業の強化・広告を出す
182	流通業	包装資材	新規開拓
183	流通業	旗、カップ、バッチ、記念品、製造卸売業	ネットショップへの出店
184	流通業	自動化及び省力化機械の販売と、ねじ・リベット等の販売	新しい業界やお客様へのアプローチに対して芽が出てきており、それが売り上げに結び付いたと考えております
185	流通業	食品包装資材・衛生資材の製造卸	新商品の開発や展示会を利用した新規販路の開拓
186	流通業	鋼材・パイプ・鋼板販売及び加工	12月に社員を1名追加雇用したことにより、加工作業効率がアップしより多くの注文をこなす事が出来た
187	その他	不動産売買仲介、システム開発、建設業、防犯カメラ設備	自社内製化と独自サービスの充実
188	その他	社会福祉事業	利用者増
189		コインパーキング等の企画開発など	新規取引先が増えた
190		障がい児通所事業(児童発達支援・放課後等デイサービス)	利用者様(児童)に対しての療育活動(学習支援・食育など)、保護者様に対して丁寧な説明で利用者数の増加と利用回数の増加で前年度より売り上げ増になりました
191		機械工具・建築金物・配管部材・伝導機器・省力物流機器・塗料ケミカル製品等工場用品全搬	深く入り込んで営業する

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	7	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	9	25.7%	9	25.7%
運輸業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
建築業	3	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	22.2%
製造業	24	33.8%	1	1.4%	1	1.4%	12	16.9%	18	25.4%
専門サービス業(土業の方)	2	18.2%	0	0.0%	0	0.0%	3	27.3%	4	36.4%
通信情報	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!
流通業	8	25.0%	2	6.3%	1	3.1%	5	15.6%	10	31.3%
その他	2	28.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	2	28.6%
(空白)	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	0.0%	0	0.0%
総計	46	27.4%	3	1.8%	2	1.2%	32	19.0%	45	26.8%
業種	⑥	割合	⑦	割合	⑧	割合	⑨	割合	総計	
サービス業	0	0.0%	1	2.9%	4	11.4%	5	14.3%	35	
運輸業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%	1	
建築業	0	0.0%	1	11.1%	1	11.1%	2	22.2%	9	
製造業	1	1.4%	3	4.2%	8	11.3%	3	4.2%	71	
専門サービス業(土業の方)	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	18.2%	11	
通信情報	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	
流通業	0	0.0%	0	0.0%	5	15.6%	1	3.1%	32	
その他	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	1	14.3%	7	
(空白)	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	
総計	1	0.6%	5	3.0%	19	11.3%	15	8.9%	168	

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)

No.	(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	エステチックサロンの経営	10-12月期にキャンペーン実施で売り上げ増の分が1-3月に影響10-3月でほぼ収支トントンになる。
2	サービス業	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	新規事業の立ち上げと既存事業の縮小
3	サービス業	商業・事業用不動産のテナント仲介、不動産コンサルティング業務	冬期には賃貸需要が減る事、単価の低い物件が続いた事
4	サービス業	収集運搬業	競争相手が増える
5	サービス業	自動車整備・販売業	業務改善と人材育成が必要
6	サービス業	事業協同組合(共同購入・労働保険事務組合・外国人技能実習生の受け入れ)	組合員の事業利用の減少等
7	サービス業	障害福祉サービス事業 多機能型(生活介護・就労継続B型・就労移行) 相談事業 グループホーム ショートステイ	新規事業の低迷と利用者定員割れ インフルエンザ等で休園したため
8	サービス業	データ作成サービス	価格競争による減少
9	サービス業	インターネットコミックカフェの運営	需要の減少 スマートホン・レンタルコミック・配信コンテンツ等、類似サービスの増加
10	サービス業	建築設計	社内での人員確保が十分でないため受注調整、人員不足
11	サービス業	LPガス販売 石油販売	売上高は微減で、仕入れが高騰しています
12	サービス業	from paper to webをモットーに紙媒体の企画・制作からプロバイダ事業までータルでお客様をサポート	昨年の1月～3月期に大型案件の受注があったため
13	サービス業	企業向け昼食弁当、幼稚園向け給食弁当、中学校給食の製造・販売	大阪市中学校給食事業が契約期間満了に伴い撤退となったため。
14	サービス業	保険業	顧客の高年齢化 新規顧客獲得が減少 取り扱い社の減少 主力取り扱い社の合併に伴い顧客の減少
15	サービス業	不動産仲介	消費低迷と少子化
16	サービス業	プログラム開発	受注数の減少
17	サービス業	住宅地開発及び不動産賃貸業	平成26年以降の堺市行政の方針により開発用地の仕入れが困難となり、当社においては本業である住宅地開発が徐々に減少している為。商品の仕入れが困難となった為
18	サービス業	不動産業・ネイルサロン	物件仕入の減少

19	サービス業	LPG車改造事業 LPG車関連サービス 自動車整備 不動産賃貸業	ユーザー企業の内製化による受注減
20	運輸業	運輸業(主に引越業)	利益の少ない仕事は断った。
21	建築業	新築物件及び既設建物のリニューアル 工事又、テナント工事に伴う空調・衛生 工事	建築業請負工事は工期が1年～2年の為。経営計画を踏まえ、営業 的受注を行い、目標設定以上の達成ができています。(現地点ではマ イナス)
22	建築業	電気工事業	一人うつ病で休んでいる。仕事があるのに出来ない
23	建築業	1.健康住宅の設計・施工、2.ビル・工場 の新築・リフォーム、3.木造住宅耐震診 断、耐震リフォーム4.宅地建物取引業	知的障害者施設も社福だけでなく、NPO、不動産屋まで進出してき ている。大手住宅メーカーまでもがグループホーム建設作業所作りを しており、大阪は充足している
24	建築業	建築設計整理	得意先の関係で受注量が昨年と違っている為。
25	建築業	タイル・住宅設備機器の販売、施工	取引先の仕事量の減少
26	建築業	輸入住宅 新築 リフォーム	お客様からの問い合わせ件数の減少
27	建築業	防水工事 塗装工事 内装仕上げ工事 建築工事	受注が安定しない
28	製造業	パーツフィッターをメインとして自動省力化 装置の設計制作販売メーカーとして54 年	国内景気不透明による企業の設備投資抑制中のため需要減少と思 われる
29	製造業	婦人インナー製造販売	業者、一般消費者ともに購入が慎重
30	製造業	制御盤の開発、設計、製造	駐車場関係の需要は増加傾向にあるも、物流関係の企業の設備投 資意はあるも、医療品、物流関係の企業の投資意欲に一服感がある
31	製造業	食品軟包装資材、企画、製造、販売	受注減
32	製造業	プラスチック成型加工	原材料、人件費のため
33	製造業	樹脂押出し成形品製造	受注量の触れ幅が多く、不規則にずれてしまう
34	製造業		前期の季節的需要のため
35	製造業	工業用プラスチックの加工	受注先を分散したことにより、1社の納期対応が遅れてしまった。
36	製造業	各種金属プレス加工・板金加工	取引先の期末受注対応のため、前期に前出し注文があったが、思っ たほどではなく生産が減少しているため、受注の先食い状態にある
37	製造業	彫刻・造形・プラ型	営業不足
38	製造業	切削加工業	取引先の内製化と増設

39	製造業	産業用プラント製品製造、特殊車両部品製造組み立て	得意先の移転、受注量の大幅ダウン
40	製造業	生産設備・試験設備・電気制御	主要取引の売上低下
41	製造業	めっき業・表面処理加工	仕入れが高騰している
42	製造業	ゴムロール製造	工場火災のため一部設備が全損になってしまったため、生産能力が低下している。
43	製造業	優勝カップ・トロフィーの製造	入札による価格競争の激化
44	製造業	プラスチックブロー成形業	大口受注品の生産終了
45	製造業	印刷業	大きな仕事が無くなったため(より安価な競合他社に)。
46	製造業	屋外広告業 サイン設計・デザイン・製作・施工を行っています。	関西エリア全体でも物件数が少ない。関東の物件でカバーしているが地の利がなく、厳しめ。大阪地区での新規の大型物件が今季はない。
47	製造業	金属製品製造業・溶接	昨年度有った特需品が無くなったため
48	製造業	プリント配線板加工及び各種薄板加工、販売	大口得意先が当社工程を要しない製品を集中生産している。
49	製造業	段ボール加工機械の製造販売	年度末の駆け込み受注が減少
50	製造業	オーダーメイド金物製作	大型物件が受注できていない
51	製造業	ダンボールケースの製造販売	支払いの悪い取引先との縁を切ったのが大きな原因
52	製造業	金属加工業	大口の受注先との取引終了により受注減
53	製造業	花資材用ワイヤー加工	顧客全体的に売り上げ減少。 国内需要の減少。
54	製造業	和菓子製造卸	競合他社との価格競争を回避したため
55	製造業	オフィス家具類製造販売業	関西地区の景気の低迷、物流業者の運転手不足により、トラックが回って来ず、在庫があっても配送ができない
56	製造業	紙器・紙製品の製造	既存得意先の不調による仕事量減
57	製造業	コンピュータ計測・制御装置の開発、製造	受注数、額の減少
58	製造業	別注スチール家具・什器、各種精密板金部品の設計製造	受注している製品の需要がそろそろ衰退期に入ってきたから

59	製造業	金属プレス加工	経費の増加
60	製造業	液面計及び弁類の製造販売	客先の売上減少
61	製造業	布製品の製造・企画・販売	大口需要の減少
62	製造業	美容室向け商材の製造・販売	既存商材の売り上げ減とそれをカバーする為の新商品の伸び悩み
63	専門サービス業	税理士業、コンサル業	条件を見直して
64	専門サービス業	弁護士業	たまたま大きい仕事があるか否かの違い
65	専門サービス業	司法書士、土地家屋調査士、行政書士	需要の減少
66	専門サービス業	税理士業	前年同期は特需があったため、特需の有無
67	専門サービス業	税理士業	取引先の変化に伴うもの
68	専門サービス業	不動産鑑定調査業務	日銀の政策により金融機関の経費削減が進んだため
69	専門サービス業	法律事務	大きい(単価の高い)仕事が入らない。もともと、波がある(理由はない)
70	専門サービス業	社会保険労務士業	顧客数は増加したものの、新規顧客に関しては受注単価の値引き交渉に応じたため
71	専門サービス業	ITシステム・経営コンサルタント	事業展開の再構築中
72	専門サービス業	法律事務所、会計事務所、経営コンサルティングサービス	ネット集客が不審。競合が増えたのか。ネット集客の不振 ホームページの改訂作業中。
73	流通業	古紙リサイクル	中国の環境規制及び輸入制限
74	流通業	食品卸売業	主マーケットの業績不振
75	流通業	アパレル小売り販売業	高価格帯のオシャレ度のある商品群の売上が下落しました
76	流通業	鉄鋼卸売業	お客様の業界がシュリンクしている。シュリンクの原因はハッキリしないが考えられることは需要の低迷と云えます
77	流通業	安全衛生用品製造、卸	昨年にスポット案件として大きな商売が成約したが、今年はカバーしきれなかった
78	流通業	OA機器販売	競合他社と商品の差別化が難しく、販売価格の下落が主要因

79	流通業		同業でネットショップがたくさん出来たので
80	流通業	印刷物加工用塗料・フィルム販売、希釈剤、木工塗料製造販売	年始の動きが悪かった、動きが鈍い。
81	流通業	一般用医薬品・健康食品等の卸売販売	取引先の衰退と廃業、需要の減少
82	流通業	インターネット販売	ショッピングモール内での競合過多
83	流通業	締結部品(ネジ、ネジ部品)販売業	営業力不足
84	流通業	再生エネルギーコンサルタント業	施策の転換による顧客の減少
85	流通業	衣料品および服飾雑貨の輸入卸売	自社の営業力の低下
86	流通業	鉄・非鉄の締結部品販売	営業力不足・自社の強みの明確化
87	流通業	電気工事 空調工事 家電販売	個人消費のお休み。例年以上の1月でした。ゆとり世代の収入よりゆとり。核家族化による大型商品の不調。技術革新による買い換えサイクルの延長。購入媒体の多様化、地域店、量販店、通販、net,ホームセンター 気がつけば、世の中四面楚歌
88	流通業	古紙リサイクル	販売単価の減少
89	流通業	自動販売機オペレーター	悪天候と低気温による影響
90	流通業	食品輸入販売	売上減少
91		梱包・包装・各種アッセンブリ・保管/出荷代行	運送(宅配)業界における、過度な条件変更(料金・集荷時間など)に伴い、顧客の経営方針の変更。顧客の減少。
92		指定障害福祉サービス	新しい事業所の増加
93		福祉就労系事業所	受注減少

【3】経営上の問題点・対応策について
(1)設備投資・規模拡大などの投資計画に関して(選択式)

業種	①	割合	②	割合	③	割合	総計
サービス業	21	14.9%	82	58.2%	38	27.0%	141
運輸業	6	50.0%	4	33.3%	2	16.7%	12
建築業	9	18.0%	27	54.0%	14	28.0%	50
製造業	73	36.1%	81	40.1%	48	23.8%	202
専門サービス業(土業の方)	15	20.0%	50	66.7%	10	13.3%	75
通信情報業	2	22.2%	4	44.4%	3	33.3%	9
流通業	13	16.0%	49	60.5%	19	23.5%	81
その他	3	25.0%	7	58.3%	2	16.7%	12
(空白)	4	44.4%	2	22.2%	3	33.3%	9
総計	146	24.7%	306	51.8%	139	23.5%	591

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	17	4.8%	0	0.0%	9	2.5%	20	5.6%	14	3.9%	5	1.4%	35	9.9%	17	4.8%	17	4.8%
運輸業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	5.4%	1	2.7%	1	2.7%	2	5.4%	5	13.5%	1	2.7%
建築業	8	5.8%	0	0.0%	3	2.2%	0	0.0%	3	2.2%	1	0.7%	5	3.6%	12	8.7%	6	4.3%
製造業	32	5.9%	7	1.3%	15	2.7%	8	1.5%	14	2.6%	9	1.6%	38	6.9%	67	12.2%	21	3.8%
専門サービス業(土)	7	4.7%	0	0.0%	6	4.0%	16	10.7%	2	1.3%	1	0.7%	12	8.0%	0	0.0%	15	10.0%
通信情報業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.3%	0	0.0%	1	4.3%
流通業	23	10.6%	2	0.9%	7	3.2%	13	6.0%	6	2.8%	8	3.7%	14	6.5%	27	12.5%	14	6.5%
その他	1	3.1%	0	0.0%	1	3.1%	0	0.0%	1	3.1%	0	0.0%	4	12.5%	1	3.1%	1	3.1%
(空白)	0	0.0%	0	0.0%	1	5.6%	1	5.6%	0	0.0%	1	5.6%	0	0.0%	2	11.1%	2	11.1%
総計	88	5.8%	9	0.6%	42	2.8%	60	4.0%	41	2.7%	26	1.7%	111	7.3%	131	8.6%	78	5.1%
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	割合
サービス業	10	2.8%	21	5.9%	54	15.2%	55	15.5%	11	3.1%	45	12.7%	19	5.4%	6	1.7%	355	
運輸業	0	0.0%	2	5.4%	6	16.2%	8	21.6%	1	2.7%	7	18.9%	1	2.7%	0	0.0%	37	
建築業	5	3.6%	13	9.4%	24	17.4%	31	22.5%	13	9.4%	13	9.4%	1	0.7%	0	0.0%	138	
製造業	3	0.5%	38	6.9%	72	13.2%	95	17.4%	55	10.1%	53	9.7%	17	3.1%	3	0.5%	547	
専門サービス業(土業の方)	0	0.0%	6	4.0%	18	12.0%	29	19.3%	3	2.0%	12	8.0%	19	12.7%	4	2.7%	150	
通信情報業	0	0.0%	2	8.7%	5	21.7%	4	17.4%	3	13.0%	4	17.4%	3	13.0%	0	0.0%	23	
流通業	6	2.8%	13	6.0%	22	10.2%	29	13.4%	3	1.4%	17	7.9%	7	3.2%	5	2.3%	216	
その他	0	0.0%	2	6.3%	5	15.6%	8	25.0%	3	9.4%	4	12.5%	0	0.0%	1	3.1%	32	
(空白)	0	0.0%	1	5.6%	3	16.7%	3	16.7%	0	0.0%	1	5.6%	2	11.1%	1	5.6%	18	
総計	24	1.6%	98	6.5%	209	13.8%	262	17.3%	92	6.1%	156	10.3%	69	4.6%	20	1.3%	1516	

- | | |
|-------------------|---------------|
| ①民間需要の停滞 | ⑨情勢判断・企業進路の確定 |
| ②輸入品の圧迫 | ⑩事業資金の借入難 |
| ③受注単価の大幅ダウン | ⑪全社一丸体制の確立 |
| 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 | ⑬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 | 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	81	20.1%	19	4.7%	21	5.2%	34	8.4%	22	5.5%	25	6.2%	16	4.0%	8	2.0%	51	12.7%
運輸業	7	17.9%	0	0.0%	2	5.1%	2	5.1%	0	0.0%	3	7.7%	0	0.0%	0	0.0%	11	28.2%
建築業	31	20.4%	15	9.9%	5	3.3%	3	2.0%	3	2.0%	11	7.2%	10	6.6%	1	0.7%	27	17.8%
製造業	85	14.7%	63	10.9%	86	14.8%	54	9.3%	36	6.2%	36	6.2%	7	1.2%	9	1.6%	76	13.1%
専門サービス業 (土業の方)	46	24.9%	10	5.4%	17	9.2%	11	5.9%	13	7.0%	17	9.2%	13	7.0%	3	1.6%	23	12.4%
通信情報業	6	24.0%	5	20.0%	1	4.0%	0	0.0%	2	8.0%	2	8.0%	1	4.0%	0	0.0%	3	12.0%
流通業	42	18.4%	6	2.6%	16	7.0%	31	13.6%	23	10.1%	19	8.3%	8	3.5%	5	2.2%	22	9.6%
その他	7	20.6%	1	2.9%	5	14.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.9%	0	0.0%	0	0.0%	5	14.7%
(空白)	3	12.5%	2	8.3%	3	12.5%	2	8.3%	2	8.3%	2	8.3%	0	0.0%	1	4.2%	2	8.3%
総計	308	18.4%	121	7.2%	156	9.3%	137	8.2%	101	6.0%	116	6.9%	55	3.3%	27	1.6%	220	13.2%
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	51	12.7%	10	2.5%	13	3.2%	0	0.0%	0	0.0%	5	1.2%	13	3.2%	7	1.7%	22	5.5%
運輸業	8	20.5%	2	5.1%	1	2.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.6%	2	5.1%	0	0.0%
建築業	23	15.1%	8	5.3%	2	1.3%	0	0.0%	0	0.0%	3	2.0%	2	1.3%	3	2.0%	4	2.6%
製造業	74	12.8%	13	2.2%	3	0.5%	1	0.2%	0	0.0%	5	0.9%	17	2.9%	4	0.7%	9	1.6%
専門サービス業 (土業の方)	17	9.2%	8	4.3%	1	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	1.1%	2	1.1%
通信情報業	3	12.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	8.0%
流通業	29	12.7%	5	2.2%	1	0.4%	2	0.9%	0	0.0%	0	0.0%	2	0.9%	5	2.2%	11	4.8%
その他	8	23.5%	3	8.8%	1	2.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.9%	1	2.9%	1	2.9%
(空白)	3	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.2%	2	8.3%	0	0.0%	0	0.0%
総計	216	12.9%	49	2.9%	22	1.3%	3	0.2%	0	0.0%	14	0.8%	38	2.3%	24	1.4%	51	3.1%
業種	⑲	割合	⑳	割合	総計													
サービス業	3	0.7%	2	0.5%	403													
運輸業	0	0.0%	0	0.0%	39													
建築業	0	0.0%	1	0.7%	152													
製造業	0	0.0%	2	0.3%	580													
専門サービス業 (土業の方)	1	0.5%	1	0.5%	185													
通信情報業	0	0.0%	0	0.0%	25													
流通業	1	0.4%	0	0.0%	228													
その他	0	0.0%	0	0.0%	34													
(空白)	0	0.0%	1	4.2%	24													
総計	5	0.3%	7	0.4%	1670													

- | | | |
|---------------|--------------|--------------|
| 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)

No.	業種	業務	力点記述
1	サービス業	経営者、事業主に向けたサポート提案と実施。	販路拡大
2	サービス業	LPガス、石油販売	社員の能力をUPし、作業の効率化UPを図りたい
3	サービス業	粗品販促商品の企画・開発・販売	理念の見直し
4	サービス業	福祉サービス業	新工場の完成を受けた販路拡大
5	サービス業	弁護士業	効率化を図るシステムづくり
6	サービス業	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	キャリアアップ、正社員化のための研修を中心に処遇も改善する
7	サービス業	筋肉矯正・文化教室	スタッフの数と技術力を安定させ、新店舗展開に向け準備をする
8	サービス業	宅配水販売、障害者の就労支援	社員一人一人のスキルアップを図り、新規事業にチャレンジ
9	サービス業	舞台美術、大道具、イベント施工	他社と差がつくチカラを養う。現場力
10	サービス業	商業・事業用不動産のテナント仲介、不動産コンサルティング業務	固定の収入が増えるべく模索しています
11	サービス業	経営サポート業	HP(広報)を見直し、営業の導線を確認させる
12	サービス業	不動産仲介・管理・賃貸業、飲食店	キャッシュフローの改善から事業計画のブラッシュアップ
13	サービス業	人材派遣	事業領域の拡大を含む営業力の強化
14	サービス業	障がい福祉サービス	新規事業を立ち上げ、事業拡大に力を入れていきたい
15	サービス業	WEB企画制作事業	社員教育を中心に改革を進めます
16	サービス業	展示会・ブース設営・デザイン制作・グラフィックデザイン(会社案内)・WEBデザイン 主に3分野、各分野ともデザインコンセプト 販売戦略を意識するよう心がけている(主に産工業界)	社内に7人維持し続けるようにあたりまえをきちんとし続けること。例えば営業面しかり、製作物を丁寧にお互い平等わかりやすくために仕上げるしかり、社員さんと経営側との関係をオープンにし、意思疎通を図る。

17	サービス業	印刷企画及びデザイン全般	販路拡大、営業力の強化
18	サービス業	保険代理業	経営を安定させるため、法人の新規顧客開拓に力点を置いている
19	サービス業	産業機械メンテナンス	新規社員を去年後半より募集するもコールなし(ハローワーク、ホームページ等)。現在模索中。
20	サービス業	健診	連携
21	サービス業	介護保険事業、企業向け介護離職予防支援事業	介護保険外の事業の営業力の強化
22	サービス業	自動車の販売整備、損害生命保険代理店	HPによる問い合わせ件数が増加しているため、問い合わせを繋げる対応力の強化。社員の高齢化が進んでいるので次代を支える若手の雇用と教育
23	サービス業	訪問介護	人員不足で売上増えても限界ある。新卒採用と途中採用に苦戦中。
24	サービス業	各種非鉄金属の輸出、金属リサイクル	社員さん達が高齢になってきているので、若い人材の育成に最も力点をおきたいと思っています。
25	サービス業	産業廃棄物処理	営業マンの雇用、若手ドライバーの雇用、経営理念の見直し
26	サービス業	人材育成コンサルティング	コンサル内容をオンデマンドやデータにして販売を企画
27	サービス業	自動車整備業	外国人の採用も含め、人の採用が必要。
28	サービス業	障害者福祉サービス	社会福祉業界の不人気に対してアピール力の強化。
29	サービス業	LPガス小売り・卸売。LPガス工事、LPガス機器販売、灯油販売	新規顧客の獲得。仕入先との支払いサイト改善(今はサイト短い)
30	サービス業	経営コンサルティング業	新商品の開発と販売促進展開
31	サービス業	事業協同組合(共同購入・労働保険事務組合・外国人技能実習生の受け入れ)	社員の能力を向上させ、既存事業の進展と新規事業の立ち上げに対応できる体制づくり。
32	サービス業	情報システム開発	受注は好成績ですが、それに対応するSE技術者の不足が大きな課題です。 新規採用が重要経営課題です。
33	サービス業	障がい者福祉サービス(就労継続支援A型・B型・就労移行支援・放課後等デイサービス・相談支援)A型では菌床シタケの栽培を主事業として行う。B型では、中古自転車のリサイクル販売、焼き芋販売、ネジ関係の袋詰めや組み立て作業、金属線の計量・結束作業、チラシの袋詰め・配布作業、マンションの清掃作業等	菌床栽培をやる上で原価を下げるために菌床の製造に取り組む必要があり、新規事業として行おうと思います。本体の利益に食いこんでいる現状を打破するつもりです。

34	サービス業	エアコン洗浄 家電品販売	人材不足が深刻だが翻弄されことなく慎重に対応する
35	サービス業	人材サービス	正社員の確保と既存社員の幹部候補への教育
36	サービス業	WEB・DTP制作	生産性のアップ効率化
37	サービス業	WEBサイト制作、アプリ開発、管理	自社サービスを開発中。
38	サービス業	データ作成サービス	他社と差別化できる技術力アップ。
39	サービス業	不動産賃貸/売買仲介・不動産賃貸業・不動産管理業・飲食業	不動産分野での新規獲得が低迷している中で、自社の立ち位置を見つめ直し新規サービス開発から新規事業を立ち上げる事を検討
40	サービス業	システム開発	熟練者の採用
41	サービス業	障害者の就労支援、働く場の提供、社会参加、余暇活動の提供	新人職員研修とリーダー育成
42	サービス業	保険代理業	新規事業の拡大
43	サービス業	産業廃棄物処理業・建設業	新規設備
44	サービス業	広告物のデザイン及びウェブページのデザイン、ウェブページの運営管理、サーバの管理、ウェブシステムの受注	紙媒体、ウェブ媒体がトータル的に扱える
45	サービス業	音楽教室・学習教室・カルチャースクール	生徒獲得に向けて、新講座の開設や目玉になる講座などを作る必要がある。 宣伝・広告にも力を入れる。
46	サービス業	造園工事、植栽維持管理	社員教育を行って生産性の向上を図りたい 社員のモチベーションアップにつながる仕掛け
47	サービス業	販促コンサルティング、広告制作	取引先の拡大、人員の採用
48	サービス業	建築設計	社員の技術および仕事のマネジメント力
49	サービス業	ソフトウェア開発	重要取引先を増やすための営業能力の向上のため、人材の採用と教育を行う 技術社員増員のため、人材採用と教育を行う
50	サービス業	人材採用コンサルティング	効率性を上げる

51	サービス業	LPガス販売 石油販売	役員、社員のレベルアップ
52	サービス業	CADデータサービス	売上アップさせる
53	サービス業	葬祭業全般	人材教育の内容を充実させること
54	サービス業	企業向け昼食弁当、幼稚園向け給食弁当、中学校給食の製造・販売	1.人材の採用を今後3年間に於いて計画的に実施し、組織力を強めていく。そのためには、魅力のある会社づくりをしていく必要がある。 2.企業向け昼食弁当事業は、既に衰退期を迎えており、この先の回復は難しい状況である。これに代わる新規事業(新商品開発)について、現在開発を進めている。
55	サービス業	生命保険販売	営業力のアップ
56	サービス業	不動産仲介	既存業務の見直し
57	サービス業	・一般労働者派遣事業・有料職業紹介事業・高効率LED照明の販売及び省エネ機器のレンタル・防災事業「地震津波対策」工場・プラント・倉庫・ダム・トンネル・パイプライン・建造物全般・船舶・JR	組織量強化(各部門毎の事業継承・幹部社員の育成)
58	サービス業	障害福祉サービス等	次年度、新規事業の立ち上げを検討している。そのために社員の採用と教育が必要。採算は良くないがなんとかトントンで推移させたい。
59	サービス業	給食事業受託、弁当・そうざい製造販売、パーティの企画・運営	パートの給与が増加して利益を圧迫している。値上げと生産性のアップを行うことが急務。
60	サービス業	プログラム開発	営業力を強化する
61	サービス業	ビル・マンションの管理、インテリアデザイン・施工・監理	新規顧客の開拓と既存顧客の受注内容の掘下げを行い、人材採用による後継者問題に取り組めます。
62	サービス業	飲食店経営、コンサルティング、WEB販売	WEB販売部門構築、新規出店
63	サービス業	取扱説明書、設置説明書、アフターサービスマニュアル、パーツカタログなど技術資料の企画から制作迄	お客様の要望にいかに応えられるか
64	サービス業		営業力のある幹部社員の育成が重要事項である
65	サービス業	建築設計	技術営業
66	サービス業	国内・海外旅行 および付帯業務	祖利益率アップを目指す 価格主導の業界のため収益が見込めない
67	サービス業	住宅地開発及び不動産賃貸業	投資困難な堺市から離れ、事業エリアを大阪市へ拡大中。

68	サービス業	製造専門の人材派遣紹介、人工芝施工販売、Googleマップ撮影公開	今期から新たな事業に挑戦しています。HP集客を視野に入れての投資、販路拡大を進めています。
69	サービス業	ITシステム企画開発	雇用を実現する為に、安定した受注量を確保したいと考えています。
70	サービス業	清掃業	社員数増加に伴い、組織化が大きな課題、社員教育も必要ですが営業拡大し全社で目指すことで意識改革を行います。
71	サービス業		人材採用
72	サービス業	不動産業・ネイルサロン	物件仕入資金の確保・運転資金の確保
73	サービス業	清掃、ビルメンテナンス業	正社員、幹部社員の登用を行い、会社基盤を作る。
74	サービス業	職業紹介	人材紹介業なので、お付き合いできる企業様の拡大
75	サービス業	FP業務 保険募集	人脈の拡大
76	サービス業	障がい者の就労支援 廃棄物リサイクル	人材を確保、育成。計画の見直し
77	サービス業	メンテナンス事業(食器用洗浄機・清涼飲料水製造機・浄水器)、物販事業(業務用洗剤・調味料)、コンサルティング事業(炊飯技術・清涼飲料水製造技術)、機器製造事業(熟成庫・鮮度保持庫・解凍庫)	企業のあるべき姿を創造し、方向性を定める。 人・もの・金のバランスを最適化した事業計画を立て、実行する。
78	サービス業	LPG車改造事業 LPG車関連サービス 自動車整備 不動産賃貸業	新規顧客獲得
79	サービス業	イベント企画・制作業	新規顧客開拓
80	サービス業	不動産売買仲介業	情報発信力の強化
81	サービス業	科学技術に関するコンサルティング事業を行う技術士の団体。事業内容は、自治体公共工事の技術支援・技術士受験講座・EA21支援・省エネ補助金申請支援・技術鑑定・社員技術研修等。	技術士受験講座における受験者数の減少に対する営業展開
82	運輸業	物流のアウトソーシング	働きやすい職場環境づくりと人材確保に努める。採算の悪い得意先への値上げ交渉
83	運輸業	一般貨物運送業、引越業	幹部社員の教育。
84	運輸業	貨物自動車運送(重量物)	最近「平型」のトラックが少なくなってきたため、取り合いになっている。そのため、仕事を頼まれても断ることが少なくない。そうならないように、従業員を増やさないといけない。

85	運輸業	産業廃棄物収集運搬業	お客様のニーズをとらえてわが社に合った仕事に変換し仕事と収益を増やす
86	運輸業	倉庫業	倉庫は満庫だが、別に倉庫を借りてでも、大口の取引を受注し、売上をアップさせたい。エクセルの技術力アップ、ビジョンの共有
87	運輸業	一般貨物運送事業	売上における9割が1社に依存している。新規顧客の開拓に重要性を感じている。
88	建築業	電気事業	社員資格取得の補助金、人材採用に向けての資金運営
89	建築業	建設業・不動産業、住宅等新築、リフォーム、	当社のよさと強味をわかりやすく顧客にアピールする為に、会社案内、ホームページ、パンフレット等の販促ツールを拡充させたいと考えています
90	建築業	設計施工不動産、新築リフォーム、リノベーション	お客様に選んでいただけることが重要。サービス力の向上が必要
91	建築業	新築物件及び既設建物のリニューアル工事又、テナント工事に伴う空調・衛生工事	特に空調設備業。設計時間の質的向上。自社の信用度を上げるために、技術面をUPさせた。信用度は確実に上がっている。
92	建築業	一般電気工事、	現在の自社の経営戦略
93	建築業	電気工事業	運転資金(個人資産が底をつく)。一人一人効率よく仕事して欲しい。人件費苦しい
94	建築業	防水工事業	仕事が暇な時期の労働力の使い方
95	建築業	型枠大工	人材育成と発信力の強化
96	建築業	施工管理業務	既存顧客が伸び悩んでいるので、新規顧客をどう開拓するか
97	建築業	1.健康住宅の設計・施工、2.ビル・工場の新築・リフォーム、3.木造住宅耐震診断、耐震リフォーム4.宅地建物取引業	建築と不動産との連携で双方を拡大
98	建築業	個人向け注文住宅	仕入れ強化
99	建築業	内装仕上げ工事業	毎年新規取引先を増やし、既存取引先と対等な関係を築く
100	建築業	電気工事業	労働集約型の仕事で社員さんの定着力が上がれば必ず業績は向上すると考える。社員の確保、教育、社内のコミュニケーションが極めて重要です。
101	建築業	防水工事業、建築工事業	まだまだ景気がみえていない情勢で、身近でできる事を確実にする。

102	建築業	建築設計整理	現状維持で精一杯です。
103	建築業	内装仕上げ工事業	人材不足のこの世の中でやる気のある職人さんを雇い、育て上げる事
104	建築業	建築業 型枠大工	職人の技術力アップで受注機会を増やす。年間工事計画と受注タイミングを逃さないこと。
105	建築業	内装工事業	従来と違う市場を作ってゆきたい。
106	建築業	住宅、商業施設の新築・リノベーション	外部環境分析
107	建築業	空調設備工事	営業強化、求人
108	建築業	タイル・住宅設備機器の販売、施工	人材確保が厳しい
109	建築業	電気設備工事	利益がある金額で受注できる会社との取引を強化する
110	建築業	建築工事業	人材の採用と幹部社員育成は急務です。
111	建築業	主にリフォーム業	人材の確保
112	建築業	建設業	人材の採用
113	建築業	総合建設業	人材確保と育成
114	建築業	塗装工事・防水工事・リフォーム工事	社員個人個人の営業力の均一化、及び幹部社員の育成。経営理念を作り 全社一丸体制の確立。
115	建築業	土木・建築材料販売業	社員の技術能力アップ
116	建築業	住宅及び施設関係のリフォーム、新築業務	新しい事業を立ち上げるに際しての人材確保がカギとなってきている。それを現実のものとする資金確保も。
117	建築業	商業空間設計～工事 ビル・マンションのリノベーション設計～工事	月ベースとなる顧客が少ない為、月ベースで安定した売り上げが見込める顧客の増が必要。
118	建築業	飲料用貯水槽修理・メンテナンス	大学新卒者の採用を重点的に取組む

119	建築業	地中送配電工事、電線共同溝工事	職人の確保
120	建築業	輸入住宅 新築 リフォーム	広報 告知活動の強化
121	建築業	防水工事 塗装工事 内装仕上げ工事 建築工事	営業力強化のため見本市出展に力を入れる
122	建築業	新築・リフォーム・太陽光販売・モバイル ペイメント	社員教育や会社理念の見直しを強化する
123	建築業	建築・土木・外構	人員が増えてきたので、本社移転の為の不動産を探してます。 同時に営業販路の拡大を目指し、管理職の採用もおこないたい です。
124	建築業	管工事業 汚水処理施設維持管理業	経営基盤の見直し
125	製造業	造作工事 別注家具	技術
126	製造業	アフリカ材、ブラジル材を別注家具工場 へ販売	ビジョンの明確化と、その方向への戦力の拡大としての人材採用
127	製造業	化学プラントの設計製造	若手の実力をあげて、生産性をあげたい
128	製造業	浴槽プールの濾過装置の製造及び販売	人手不足を補うため社員のレベルアップ、新入社員の確保
129	製造業	パーツフィッターをメインとして自動省力化 装置の設計制作販売メーカーとして54年	人材採用～指導強化による生産性アップの実施
130	製造業	金属工作油剤製造販売	多様化するニーズにすばや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、展示会での新規顧客の獲得
131	製造業	アルミ製品の製造販売	販売店が増え、生産が追いつかなくなる可能性が高い。
132	製造業	婦人インナー製造販売	催事への積極参加
133	製造業	水の製造及び水の小売業、浄水器販 売、工業浄水など	営業強化することが可能になり、新商材を含め、近郊の取引先を 増加させたい
134	製造業		フリースペースの活用
135	製造業	プラスチック成型加工	社員教育の充実

136	製造業	アクリル加工業	今までと同じ事をしていても会社としての進歩がなく、新製品開発により独自の強みを見出す事が必要と思うから
137	製造業	ステンレスサッシ・建築装飾金物、板金加工・レーザー加工	建築関係の仕事を軸に異業種へ広げて、1業界でのシェア率を半分を超えないように持っていきたい
138	製造業	食品軟包装資材、企画、製造、販売	社員の高齢化に伴う新入社員の採用と営業力の強化
139	製造業	金属表面処理(建築金物・電材部品等の鍍金加工)	材料費(仕入れ)の見直し及びVE、社内の改善(風土など)、取引先単価の検討
140	製造業	シールラベルの製造、企画、販売、その他一般印刷	今、利益を生んでいる主力商品の力があるうちに、新しい業種等視野を入れ活動6年目となりいろいろな形で枠組みができています。
141	製造業	プラスチック成型加工	海外からの人材用で教育が最重要課題
142	製造業	韓国食品を主とする食品製造販売	新規事業の確立による売上増をさらにめざす。生産性アップのための設備の充実をはかる
143	製造業	義肢、装具、福祉用品の製造販売	生産性紅葉によるコストダウンが図れるように新規設備を積極的に導入する
144	製造業		5年前より取り組んでいた航空材部品の仕事が、やっと受注寸前まで来た。しっかりと生産できる体制構築が必要と考えている。
145	製造業	配線器具の製造・販売。産業用機器のハーネス、通信用機器のハーネス。エクステリア照明機器。	新規商品の開発中につき、技術力アップを図りたい
146	製造業	樹脂主にカーボン材、素材加工業	新規設備投資を行い、技術力強化を行う
147	製造業	金属熱処理加工、高周波焼入焼き戻し加工	増産対応
148	製造業	金属熱処理受託加工	ものづくりは「やっぱり品質」です。社員教育を一からやり直す意気込みで品質に対する意識レベルを向上させます。そのための組織改革、人材導入をやります。
149	製造業	プラスチック製品製造	新卒採用
150	製造業	工業用プラスチックの加工	総合的な生産性アップに向けた社員教育の実践と、ターゲットを絞った重要取引先を増やす
151	製造業	産業機械の電気制御	多様な業界への参入
152	製造業	電線製造	ほんだ技術者の育成

153	製造業	溶接、NC旋盤加工	自社製品のウェイトを増やす
154	製造業	塗装業	若手社員が増えたので、技術の伝承が一番重要になっております
155	製造業	彫刻・造形・プラ型	他の工場と違うことを模索する
156	製造業	ポリウレタン塗装、塗料合成ほか	最新設備に入れ替える
157	製造業	プラスチックの射出成形	人材の確保が進んだ。今後は従業員の能力アップを実施していく
158	製造業	板金加工、照明器具OEM製造	海外販路開拓検討
159	製造業	産業用プラント製品製造、特殊車両部品製造組み立て	依存度の高い受注先からの脱却を図るべく重要取引先を増やすことが急務
160	製造業	めっき業・表面処理加工	生産性アップを目指し、新工業建設。人材を増やす
161	製造業	自動旋盤による小径の金属切削	受注増に対応するために設備投資・顧客ニーズに沿う価格提示に対するコストの見直し・生産性と人員能力アップを目指す。
162	製造業	金属プレス	利益率の良い仕事を取る
163	製造業	金属部品加工	技術継承・人材採用
164	製造業	ガラス加工販売	他社のやらない事をやるようにする
165	製造業	薄肉ステンレスパイプの加工・梱包	社員採用、育成が絶対必要
166	製造業	木製型枠の製造・販売	営業、職人の雇用に任せた仕事でなく、組織で結果を残せる会社にしていきたい。会社としての基準・評価体制の確立。
167	製造業	金属加工業	生産性改善で働き方改革に備える。重要取引先増加させ備えるべき時期への対応。人材不足は言うまでもなく最大の課題なので
168	製造業	精密機械製造業	部品加工のみ増産
169	製造業	ドリップコーヒー製造販売	新しい人材を採用して、ネット通販の強化

170	製造業	表面処理加工	工場内の3S、動線、各部門の人員配置の検討。ネットへの広告掲載。国内外を問わず採用活動を行う。
171	製造業	食肉卸、加工品販売	食肉加工品を生産する工場づくり
172	製造業	菓子製造	今後の最大の課題はブランドの強化。これに尽きる。
173	製造業	ダイカスト用亜鉛合金を用いた非鉄金属ダイカスト製造業を行う金属部品の量産下請け業者、主要分野は建築金物、水栓金具、一般機械部品	省力化に伴う設備投資の検討、人手不足なので外国の方の雇用・技能実習生等を行う。単純な機械加工作業の内製化
174	製造業	各種歯車及び歯車関連部品の製造・加工	新入社員(高卒)が4月から2人入社し更に技術力の継承と会社全体のレベルアップがそのまま営業力の拡大につながっていくと考えています。
175	製造業	工業用ガスバーナーの製造	新規採用を含め、自社内での生産性向上をやりたいです。
176	製造業	プラスチック射出成形	効率化。不採算な製品は値上げまたは撤退。新規の製品は高付加価値化にこだわる。そのためのサービス、技術を磨く。それが出来る環境作りには力点を置いている
177	製造業	金属熱処理、塗装、表面処理加工	新規技術の開発、新規分野への参入、海外の強化
178	製造業	金属加工	人材の確保が重要
179	製造業	金属部品の金型製作及びプレス加工	1社、売上げ比率が高い得意先が有りますので、重要得意先を増やす事で比率を下げたいです。
180	製造業	一般機械器具製造業	受注に関しても雇用に関しても情報発信力の向上
181	製造業	工業用裁断機器・省力化機器 設計/製造 国内/海外販売	別注装置の設計、製造に社員能力のばらつきにより、能力不足社員では生産性が上がらない。社員個人の能力UP教育が必要。
182	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	特に人財の確保が急務となっており受注をこなせない状況にある。対応策として生産性を向上させる。
183	製造業	優勝カップ・トロフィーの製造	社内加工の内製化は、機械の導入、新規開拓は展示会出展による可能性のある市場開拓
184	製造業	プラスチックブロー成形業	経営理念を語り続けること
185	製造業	金属切削加工業	新卒など、今まで行ってこなかったことにトライしていきたいと思えます
186	製造業	鋼板の加工販売	新規設備の投資

187	製造業	オーダーメイド事務用品製造	人材投資
188	製造業	建築金物製造販売&金属プレス加工業	危機感の共有を図り、生産性と高品質化に全社員が意識しあげていく。
189	製造業	金属加工業	自社独自の新製品の販路拡大
190	製造業	空調機器・販売・施工・修理・設計	人材の確保をしていきたい
191	製造業	フレキシブルシャフト製造	営業要員の確保と新製品開発
192	製造業	印刷業	新しい製品開発をプロジェクトとして動かしている
193	製造業	建築鉄骨業	品質向上のための設備投資
194	製造業	プラント設備設計	自社商品の開発
195	製造業	屋外広告業 サイン設計・デザイン・製作・施工を行っています。	今後も関西地区は需要の先細りは避けられず、関東エリアに注力し営業展開していきます。 関東方面の顧客開拓、重要取引先の確保、外注先、パートナー企業の確保など、客先と協力企業のどちらも確保することに前期、昨年に続き注力しています。
196	製造業	金属製品製造業・溶接	赤字事業よりの撤退と新規獲得
197	製造業	油圧シリンダー、油圧配管継手、産業機械部品等 金属部品製造業	人材確保・人材教育ともに、経営理念の浸透と実践
198	製造業	製造業(板金加工業)	設計、開発者の採用。
199	製造業		採用および(新人)社員教育
200	製造業	金属製のフレキシブルチューブ及びピローズの設計製造	今までやってきた展示会とWebに今後も力を入れていきます。
201	製造業	発泡スチロール加工販売	生産性向上により利益率の改善
202	製造業	プラスチック切削加工業	事業承継取り組み中
203	製造業	十字穴付きタッピンねじ製造	スキルアップで生産性の向上を目指し利益率を上げる

204	製造業	鋼板加工	5年以内の新工場設立、それに対応できるための社員力の向上。
205	製造業	店舗什器製作 内装施工	繁忙期と閑散期との落差をいかに少なくするかが課題
206	製造業	アルミ材に特化した鋳金、製缶業	まだまだワンマンな部分があるのでしっかりと組織作りに努めたい。
207	製造業	機械部品製造業	人材不足と最近よく耳にしますが、あきらかに熟練者や製造業で働きたいと思う人材が少ないと思います。
208	製造業	軟質塩化ビニールのリサイクル業	2019年から塩ビに関しては環境の規制(RoHS)が厳しくなるので、それにより売り先や製品の内容が変わってくるので、対応して行かなければならない。
209	製造業	プリント配線板加工及び各種薄板加工、販売	主力の基板受注が1月より減少、いまだ回復しない。基板以外の薄板加工技術、販売に力点をシフトする。
210	製造業	段ボール加工機械の製造販売	採用活動の継続
211	製造業	オーダーメイド金物製作	若手の技術能力の向上とそれを教える側の教え方の向上
212	製造業	IH対応厨房機器製造販売	大口顧客への依存を解消する必要がある。
213	製造業	ダンボールケースの製造販売	売上を上げるしかない
214	製造業	金網と関連製品の加工	業務領域の拡大
215	製造業	プラスチック板加工業及び製品販売(インターネット販売)	現在の自社商品や依頼品に精度が要求されないのですが、新たな設備(マシニング)で精度を加えて行きます。先端の機械を入れることで、若手社員へ新たに製作可能となる製品や新規事業に興味を持たせます。
216	製造業	ゴムコンパウンドの製造販売	重要取引先の内の1社が生産拠点を関東とで2分されるので、減少が確定的なためその分を補っていきたい。
217	製造業	国産軍手製造・販売 ニット靴下製造	新規設備投資をするとともに、新たな人材を雇用する。そして生産数量を増加し、売り上げを伸ばす。
218	製造業	化学薬品受託製造	今までやってきた新規開拓先の技術的・営業的掘り下げ
219	製造業	金属プレス加工・金型製作・樹脂加工・アセンブリー	黒字化を継続してするために生産性アップと新規取引先を探す。
220	製造業	椅子・ソファの張り替え業	人材育成

221	製造業	小売業様向け レジ周り什器の製造・販売	現状 社員1名 長期病気休業中 社員1名 退職希望のため 1名人材を確保したい
222	製造業	デザイン、印刷全般、マグネット印刷の ネット販売、証書ケース印刷のネット販売	設備している屋外仕様のマグネット印刷が、まだ軌道に乗っていないので、今後、どのようにして受注を増やすかが課題
223	製造業	イベント、展示会、装飾の企画デザイン、 施工	慢性的な人手不足です。 人材確保と新規事業へ少しシフトするのが力点です。
224	製造業	銘板製作・看板製作	朝礼でみんなが持っている情報を、さらけ出すことによって問題 点、解決策、対応などがスムーズにいくようになってきた。
225	製造業	電動機、および関連製品の製造・販売	工場の生産性向上
226	製造業	カスタムメイドのテスト・計測・制御システムおよび画像検査システムの開発・設計・製作	技術力の強化:2月から社内塾(6講座6講義)を開講し、技術レベルの底上げを図る。生産性アップ効率化:見積りや主にソフトウェア設計・製作の標準化を推進し、対応の平準化と、個々の冗長な作業を無くす。社員能力のアップ:全社員に指導担当者を1名以上指名することで、責任を持った業務指導を行い、悩み事などの相談相手になることで、互いに成長できる仕組みを構築する。以上に取り組むことで、小さくても一流企業を目指す!
227	製造業	搬送機械の設計製造	・工程管理体制の見直し ・見積もり営業の強化
228	製造業	紙器・紙製品の製造	社員教育によって効率化を図り、利益と時間を生み出せる体制をつくり、その時間で改革を進める。
229	製造業	印刷・ウェブ・デザインの企画、制作	後継者育成
230	製造業	コンピュータ計測・制御装置の開発、製造	新規自社商品の開発
231	製造業	金属表面処理加工	新顧客と新分野を共同開発
232	製造業	垂直搬送機等、物流業務支援機器及びシステム製造販売	垂直搬送機製造販売を主に事業を運営してきましたが、市場規模等に先細り感が有り、 新製品の開発を行ってきました。新製品の売り上げも伸びを見せ始め、さらなる販路の開拓を模索中です。
233	製造業	ふっ素樹脂の焼付コーティング	第四次産業革命によって、増加が予想できる電子デバイス関連に対応できる体制作り
234	製造業	アクリルディスプレイ・サイン制作施工	情勢分析の上、販路開拓を踏まえた営業活動を展開し、既存顧客商流+新規分野商流を確保、事業の安定化を図る。
235	製造業	製缶・板金加工、産業用機械設計製造	売上高は目標超過だが、限界利益率を落としています。仕入れ価格の監視、内製化(生産性向上)に力を注ぎます
236	製造業	紙の再生	マーケティング力の強化

237	製造業	各種ポンプ製造業	社員の若返り道中。技術の継承、人材の採用に力点
238	製造業	金属製品製造業	受注量増に対し、社内の工程が追いつかず、納期遅れや品質クレームが増加傾向にある。新たな管理手法の確立や工程の見直し、作業効率化が不可欠。そのためにも幹部職員の意識改革、レベルアップが必要。
239	製造業	別注スチール家具・什器、各種精密板金部品の設計製造	1月から新しい期に入った。今期の経営方針の周知徹底をすすめた
240	製造業	写真製版及び金属エッチング加工	①安定した顧客の定期受注品の確保の為定期訪問の実施 ②人材(優秀な)確保が困難(コストをかけてリクルート経費の投資) ③現職社員のスキル向上(社外研修・社内研修の実施を検討)
241	製造業	ガラス造形作品の制作・販売・施工	経営の安定化という観点から、取引先を増やしていきたいと思っています。
242	製造業	麺類製造業	募集をかけても人材が集まらない。
243	製造業	金属プレス加工	IT活用設備の導入
244	製造業	射出成形用金型製作	仕事量が増加しているため、効率よく進めないと、納期に間に合わない。1つのお客様の比率が高いため。効率化や品質面・管理面を強化するには社員の能力アップが必要だと思うので、風通しの良い環境が必要だと感じています。
245	製造業	精密試作板金加工業	社員との信頼関係を深め満足度向上を図る。
246	製造業	プラスチック製品成形	会社の雰囲気をよくしたい。社員の結束を固めたい。
247	製造業	トラックリビルトエンジンの製造販売	利益率を重視した販売アイテムの拡充
248	製造業	板金プレス加工	経営陣も含め外部での講習などに参加し個々の能力アップを図りたいと考えております
249	製造業	土木・建築工事向け資材の製造	人員不足を改善。社員全体のレベルアップ。設備投資の検討
250	製造業	液面計及び弁類の製造販売	エンドユーザーのニーズ把握とそれに伴う製品開発
251	製造業	金属加工業	設備投資・人材育成・品質管理の強化・納期厳守の社内体制
252	製造業	NBR連続気泡スポンジの製造・加工	産みの苦しみを実感しています。
253	製造業	製缶・板金業	働き方改革に対応するために生産力を向上させることは必須。事業領域の拡大も必要

254	製造業	金属表面处理	新規取引先を増やす。
255	製造業	金属プレート製作	営業力の強化及び製造効率の強化
256	製造業	焼き菓子製造卸。	新商品の発売で新規の販路の拡大を行います。また生産量増加と新商品の製造の為に生産性の効率化も行います。生産性のためには工場拡張を行いたいです。
257	製造業	めっき	大量生産から少数精鋭の強い経営体質
258	製造業	産業機械メーカー	人材確保、人材教育が必須
259	製造業	美容室向け商材の製造・販売	生産効率が悪化しているので体制を一から作り直す改革が必要。得意先の拡大も必須なのでどのように営業をかけるか。
260	製造業	電気通信工事業(電話PBX工事、LAN通信工事、電気工事)	定年が直近に控えている社員がおり、人材の確保が必要になっております。
261	専門サービス業	社会保険労務士業	HPを活用した新規顧客獲得。業務ごとの時間短縮獲得
262	専門サービス業	総合知的、保護サービスと商品開発コンサルティング	実力を研鑽しつつ、良い協同メンバーを探しています
263	専門サービス業	社内規程の作成、労務管理のアドバイス、助成金申請、人事賃金制度の提案構築	労務管理につながる助成金の提案
264	専門サービス業	都市計画、まちづくりに関する計画、建築・土木・ランドスケープの計画・設計	今後予想される新たな仕事に向けての技術力の修得、既存業務のより高い成果をつくる社員教育、これから10年20年の仕事を生み出すための組織づくりと営業方針の構築
265	専門サービス業	在庫管理コンサルティングサービス	会社の組織化
266	専門サービス業	法人設立、許認可申請、人事労務コンサルティング、助成金の申請など	単価アップ
267	専門サービス業	児童福祉・障がい福祉サービスの起き上げ、運営をサポートしています。	顧問先の拡大
268	専門サービス業	税理士	営業力が弱い
269	専門サービス業	社労士業	自分自身の売り込み
270	専門サービス業	税理士事務所	時間当たりの粗利を増やす

271	専門サービス業	税理士	時間効率の見直し、役割分担の明確化
272	専門サービス業	人事労務コンサルティング、社労士業務全般	商工会や各種業界団体との連携によるセミナー等の開催
273	専門サービス業	税理士業及びコンサルタント業	残業時間増に悩んでいます。5年未満の所員が増えた分生産性が悪く、残業代増につながっています。
274	専門サービス業	税理士・行政書士・経営サポート業	新規顧客開拓 新サービスの開発・販売 社員教育
275	専門サービス業	税理士業	取引先のフォローを綿密に行い、紹介の増加につなげる
276	専門サービス業	公認会計士業務	幹部候補の育成
277	専門サービス業	行政書士業	生産性が上がるように、社員の能力の引き上げが必要。内部の勉強会や外部セミナーの参加を検討する。また、計画的に新卒採用と中途採用を行う。
278	専門サービス業	司法書士業務	士業は本職の「顔」が営業であり、顔の見える関係、人脈等をさらにつくっていく
279	専門サービス業	経営コンサルティング	新商品を開発中
280	専門サービス業	税務業務全般・生損保・コンサル	事業継承を探す
281	専門サービス業	社会保険労務士業	営業力の境界に尽きる
282	専門サービス業	経営の助言指導など	顧客にわかりやすい商品説明及び発信
283	専門サービス業	社労士業	コンサルタントレベルが高い人材の育成が必要
284	専門サービス業	不動産鑑定調査業務	安定取引先の確保
285	専門サービス業	社会保険労務士	ルーチンの手続き業務以外にコンサルタント業の分野に進出していきたい。
286	専門サービス業	税理士事務所	経営方針を月次行動計画に確実に落とし込み、業績向上につなげる、募集内容や採用プロセスなど人材採用の方法を見直す
287	専門サービス業	税理士業務	顧問先の拡大と新たな顧問先の獲得を目指し、事務所セミナー等営業活動を実施

288	専門サービス業	経営コンサルティング	これまで既存顧客で事業が安定していたが、今後は新規顧客開拓の必要性を感じている。
289	専門サービス業	法律事務	経営理念がない。経営理念がないと、どこに力を入れるべきなのかが定まらないし、すべての依頼をお受けできない中で、どれを受け、どれを断るかの判断もつかない(判断を誤る)。
290	専門サービス業	社労士・行政書士業務	顧客増加
291	専門サービス業	社会保険労務士業	フロント商品による顧客獲得および顧客からの満足・信頼を得、エンド商品(高付加価値サービス)の受注に結びつける。そのためには、社会情勢、顧客ニーズを把握し、常に高付加価値のサービス提供に必要な知識・技術のアップデートを図り続ける。
292	専門サービス業	ITシステム・経営コンサルタント	新サービスの開発
293	専門サービス業	税理士業務	経営理念の明確化、経営理念実現の具体的な明示と従業員教育。
294	専門サービス業	行政書士、マンション管理士	信用の構築
295	専門サービス業	法律事務所、会計事務所、経営コンサルティングサービス	採用、規模拡大と社員教育
296	専門サービス業	税理士業務・コンサルタント業務	事業承継
297	専門サービス業	司法書士業務	新しい商品で営業力を上げるために、人を採用するので、資金計画も重要。
298	専門サービス業	税理士業務、社会保険労務士業務、経営コンサルタント業務	新規事業立ち上げ
299	通信情報業	WEBシステム・WEBサイト構築。	ニーズを絞った商品開発
300	通信情報業	ソフトウェア開発、販売	AI技術を含めた技術力向上と新製品の開発力強化・営業向上
301	通信情報業	デザイン	デジタルとアナログの融合
302	通信情報業	地図情報処理サービス業	新規事業の強化
303	通信情報業	ソフト開発(主に基幹業務系)	売上を確保するために営業力強化は欠かせません。また、要望に応えられるシステムを開発出来る人材と費用の確保が課題です。
304	通信情報業	ITアウトソース受託、システム開発、情報セキュリティ	優秀な人材こそが利益拡大につながるので、人材の採用と教育が重要であると考えます。

305	通信情報業	ソフトウェア受託開発	人材の確保を進め、組織力の強化を図り、新たな取り組みにも挑戦していく。
306	通信情報業	システム開発	社員のスキルアップ
307	流通業	古紙リサイクル	社員教育と粗利アップ
308	流通業	ギフト通販業	優秀な社員の採用
309	流通業	ステンレス鋼材卸売	人材=人財
310	流通業	ウエス・軍手・作業用品販売	販路拡大と共に、固定費の削減
311	流通業	食品、健康食品、製造、卸、販売	外部環境の変化が激しいので、その調査が大変
312	流通業	木材建材販売	人を採用して教えていきます
313	流通業	鋼材の販売・買取・リース	工場で加工する人材の確保
314	流通業	通販業	新規顧客の開拓
315	流通業	アパレル小売り販売業	人員を含め現状の売上規模でなんとか利益計上できる様に事業を縮小するか考えています
316	流通業	鉄鋼卸売業	1:労働生産性アップしないと賃金上げられない。 2:2.5年後～10年先を考えると若年層を入れて継げる事が大切。 3:新しい付加価値を送り出すこと
317	流通業	中古機械輸出	アフリカ地域販路開拓
318	流通業	鉄鋼流通	人材採用し、後継者づくり
319	流通業	安全衛生用品製造、卸	生産力・調達力増強による市場への供給力の安定化
320	流通業	薄鉄板の小売・卸売	当社の土台作りが必要。今の仕事の効率化と品質向上のために社員教育・人材採用を進めたい。新規サービスはその次
321	流通業		創業に付随する事業の検討

322	流通業	OA機器販売、パソコン保守管理	新規事業の立ち上げに力を注ぐ
323	流通業	OA機器販売	新商品による、ユーザーニーズの掘り起こしと市場創造
324	流通業	梱包資材卸販売	特にありません
325	流通業	ユニフォーム販売	4月から開始する新規事業に対して準備を行う
326	流通業	中古トラック、中古部品販売	社員力アップと生産性の向上
327	流通業	生産設備、機械器具、工場用品の販売、メンテナンス	社員の営業能力を高め自主的な営業活動を通し、既存の顧客管理と新規顧客の獲得
328	流通業	記念品、ノベルティグッズ、企画製造卸	社員募集中
329	流通業	各種ユニフォーム卸販売	資金を確保できれば、設備投資して新製品開発を横回転で広げていきたい。
330	流通業	OA機器販売・保守サービス・事務機器販売・事務用品販売	営業力の向上
331	流通業	小売業	扱い商品の拡大
332	流通業	トラック関連アフターマーケットサービス業	新規事業の売上の安定と採用から教育までの人材関連の充実
333	流通業	印刷物加工用塗料・フィルム販売、希釈剤、木工塗料製造販売	新分野進出の準備をしてきた。実需につなげる動きを加速する。
334	流通業	衣服、ファッション雑貨卸売業	労働時間の短縮と賃金アップをしながら生産性の向上を図る
335	流通業	機械要素販売(機械部品販売)	M&Aで新規事業を考えている
336	流通業	機械・工具の販売	凡事徹底
337	流通業	一般用医薬品・健康食品等の卸売販売	新規販路の拡大
338	流通業	総合ギフト商品の卸・小売り	既存大手取引先との信頼をより確率し、客単価の増進につながる工夫を考える

339	流通業	電気製品の販売及び電気工事	お客さんをいかに増やすか、と、お客さんにいかに満足をしてもらえるか、を重点にし、そのため知識力と技術力を高める
340	流通業	セキュリティ機器の販売・施工	小売業に重点をおく
341	流通業	生産財総合商社	人材が若返ったための営業、技術料力の向上
342	流通業	メガネ、手作りバッグの小売り	既存顧客への営業力の強化
343	流通業	衣料品および服飾雑貨の輸入卸売	守りに入り過ぎず、新規商材を開発して取引先とのパイプを太くする
344	流通業	作業服の小売販売・ルート営業 祭装束小売販売	新人が増えたので、今まで以上に人財育成に力を入れる。
345	流通業	電子部品販売卸、LED電球組立加工、電子機器設計及び加工	大学関係への営業の成果が徐々に実を結びつつある。
346	流通業	木材販売 賃貸業	売上アップ
347	流通業	古紙リサイクル	採用と社員能力アップによる粗利拡大
348	流通業	美容材料卸	重点商品を通して重要取引先を増やす
349	流通業	包装資材	やる気をどこまで引き出せるか・・・
350	流通業	旗、カップ、バッジ、記念品、製造卸売業	取引先、顧客が何を求めているのかを、素早くキャッチする為に情報収集力を上げる。
351	流通業	テキスタイルコンバーター	顧客ニーズを正確に把握すること
352	流通業	機械工具卸及び電気工事一般(防犯カメラ・LED照明販売施工含む)	新たなビジネスモデルを構築し、販路及び売上拡大を目指す
353	流通業	自動化及び省力化機械の販売と、ねじ・リベット等の販売	新しい分野で特に産業用ロボットや介護向けに新商品の販売を行い、営業力をUPさせ売上増加につなげていきたい。
354	流通業	食品包装資材・衛生資材の製造卸	人財教育
355	流通業	鉄鋼販売	客層を広げる

356	流通業	自動販売機オペレーター	効率化を極める。
357	流通業	鋼材・パイプ・鋼板販売及び加工	近隣の新規顧客獲得
358	流通業	食品輸入販売	大口取引先の確保
359	流通業	書籍販売	法人化(株式会社)して飲食店形式の福祉事業を行うにあたっての準備。
360	その他	しゅんせつ業務・高圧洗浄業務・建築業務	経営理念を進化させる・指針書の見直し
361	その他	不動産売買仲介、システム開発、建設業、防犯カメラ設備	経営指針セミナーへの参加、取引銀行の拡大(政策金融公庫の初利用、自習室事業)
362	その他	機械据付・メンテナンス	利益率を上げる、利益額を上げる
363	その他	工場設備の設計・施工(プラントエンジニアリング)	「人材の確保と育成」に力点を置いている。新卒者・中途者の求人採用活動、技術力の向上
364	その他	社会福祉事業	採用～育成、労務管理等、人に関わる仕組みの見直し。経営面の力量アップ。
365		機械工具・建築金物・配管部材・伝導機器・省力物流機器・塗料ケミカル製品等工場用品全搬	諦めるところは諦める、強化するところはさらに強化する
366		金型製造業	外部環境の変化により業種の方向性を10年、20年先を見据えて考える。
367		梱包・包装・各種アッセンブリ・保管/出荷代行	採用に力を入れ、パート・社員ともに能力と生産性を上げ、効率化を図り利益率を上げていきたい。
368		コインパーキング等の企画開発など	こつこつ営業する
369		指定障害福祉サービス	事業所の一部を改装して新しい事業を始める予定で関係機関と調整しているが、そのままでは直接収入増にはつながらないため、どう展開していくかの工夫は必要
370		福祉就労系事業所	仕事の把握が出来ていない
371		水処理プラント設備のメンテナンス等	一過性のものではなく、継続取引ができる顧客の獲得を増加させたい。
372		障がい児通所事業(児童発達支援・放課後等デイサービス)	お預かりする児童の定員制限があるため、(現状定員オーバー)規模拡大を検討している。 任せることができる職員の育成。

特別項目集計

【1】経営指針実践状況

業種	①	割合	②	割合	③	割合	総計
サービス業	63	44%	41	29%	39	27%	143
運輸業	4	31%	5	38%	4	31%	13
建築業	18	35%	14	27%	20	38%	52
製造業	85	42%	75	37%	43	21%	203
専門サービス業	30	41%	13	18%	30	41%	73
通信情報業	3	33%	2	22%	4	44%	9
流通業	40	49%	19	23%	22	27%	81
その他	6	46%	6	46%	1	8%	13
(空白)	1	11%	4	44%	4	44%	9
総計	250	42%	179	30%	167	28%	596

①経営指針を社員と共に実践している ②経営指針を作成したが実践ができていない ③経営指針はありません

【2】今期の採用について

項目別	採用数	採用社数	採用平均
大卒	79名	41社	1.9
高卒	54名	37社	1.5
専門卒	19名	14社	1.4
短大卒	6名	4社	1.5
中途採用	202名	103社	2.0
パート等	100名	46社	2.2
総計	460名	245社	1.9

【3】決算状況

決算	黒字	割合	赤字	割合	総計
サービス業	115	78%	33	22%	148
運輸業	12	86%	2	14%	14
建築業	42	81%	10	19%	52
製造業	176	86%	28	14%	204
専門サービス業	62	86%	10	14%	72
通信情報業	7	78%	2	22%	9
流通業	70	85%	12	15%	82
その他	8	73%	3	27%	11
(空白)	5	63%	3	38%	8
総計	497	83%	103	17%	600

【4】事業承継について

事業承継年代	①	割合	②	割合	③	割合	④	割合
20代～40代	90	33%	73	27%	46	17%	4	1%
50代	29	14%	64	31%	48	23%	9	4%
60代	9	13%	26	36%	17	24%	1	1%
70代以上	2	8%	13	54%	6	25%	1	4%
総計	130	23%	176	31%	117	20%	15	3%
事業承継年代	⑤	割合	⑥	割合	⑦	割合	総計	
20代～40代	12	4%	30	11%	14	5%	269	
50代	19	9%	28	14%	10	5%	207	
60代	10	14%	9	13%	0	0%	72	
70代以上	0	0%	0	0%	2	8%	24	
総計	41	7%	67	12%	26	5%	572	

①承継を考えていない ②親族に継承予定 ③社員に継承予定 ④M&Aの予定 ⑤承継をしたいが後継者がいない
⑥事業を継続するかどうか考えている ⑦その他

経営指針実践関係

指針・売上前月期相関

	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計	DI値
経営指針実践	90	37%	104	42%	51	21%	245	15.9
経営指針作成	61	35%	70	40%	43	25%	174	10.3
なし	52	32%	71	44%	40	25%	163	7.4
総計	203	35%	245	42%	134	23%	582	11.9

指針・売上前年同月期相関

	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計	DI値
経営指針実践	106	44%	91	38%	43	18%	240	26.3
経営指針作成	60	36%	67	40%	39	23%	166	12.7
なし	52	34%	70	46%	29	19%	151	15.2
総計	218	39%	228	41%	111	20%	557	19.2

指針・利益前月期相関

	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計	DI値
経営指針実践	86	35%	102	42%	55	23%	243	12.8
経営指針作成	56	32%	70	40%	51	29%	177	2.8
なし	51	31%	77	46%	38	23%	166	7.8
総計	193	33%	249	42%	144	25%	586	8.4

指針・利益前年同月期相関

	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計	DI値
経営指針実践	92	38%	96	40%	51	21%	239	17.2
経営指針作成	47	28%	72	43%	49	29%	168	-1.2
なし	49	33%	68	45%	33	22%	150	10.7
総計	188	34%	236	42%	133	24%	557	9.9

指針・採算状況相関

	黒字	割合	トントン	割合	赤字	割合	総計	DI値
経営指針実践	146	59%	77	31%	24	10%	247	49.4
経営指針作成	85	48%	65	37%	28	16%	178	32.0
なし	78	48%	69	42%	17	10%	164	37.2
総計	309	52%	211	36%	69	12%	589	40.7

指針・景気動向相関

	好転	割合	横ばい	割合	悪化	割合	総計	DI値
経営指針実践	56	23%	168	68%	23	9%	247	13.4%
経営指針作成	38	21%	112	63%	28	16%	178	5.6%
なし	28	17%	113	69%	23	14%	164	3.0%
総計	122	21%	393	67%	74	13%	589	8.1%

指針・次期景気動向相関

	好転	割合	横ばい	割合	悪化	割合	総計	DI値
経営指針実践	51	22%	161	68%	25	11%	237	11.0
経営指針作成	36	21%	112	64%	27	15%	175	5.1
なし	30	19%	112	69%	20	12%	162	6.2
総計	117	20%	385	67%	72	13%	574	7.8

指針・資金繰り相関

	楽	割合	普通	割合	苦しい	割合	総計	DI値
経営指針実践	50	20%	167	67%	32	13%	249	7.2
経営指針作成	17	10%	120	67%	41	23%	178	-13.5
なし	21	13%	112	67%	33	20%	166	-7.2
総計	88	15%	399	67%	106	18%	593	-3.0

指針・決算相関

	黒字	割合	赤字	割合	総計
経営指針実践	210	88%	30	13%	240
経営指針作成	135	79%	36	21%	171
なし	129	81%	31	19%	160
総計	474	83%	97	17%	571