

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4月～6月期）

期間：2018年5月15日～2018年6月14日

対象者：2459名

回答数：600名

P1：景況調査コメント（大阪経済法科大学経済学部教授 高橋慎二氏）

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）

P33：売上減少の要因（選択・記述）

P39：設備投資・経営上の課題（選択）

P40：今後の力点（選択・記述）

P56：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経営学研究科准教授	立見淳哉
阪南大学経済学部准教授	松村幸四郎

全体としてさらに景況は悪化したが、業種や企業単位では明暗がはっきりと表れている
経営基盤強化に向けた地道な努力と工夫に取り組んできた企業が伸ばしている

《今回の調査のポイント》

1. 全体の景況は、前期比、前年同期比の売上・利益 DI 値等を見ても、さらに厳しい状況にある。
2. さらに業種別では、例えば前期比で見た場合、前回調査で大きく悪化した運輸業は、売上 DI 値は改善したが、利益 DI 値はさらに悪化するなど、特徴的な動きを見せている。
3. 一方、資金繰り DI はこれまで改善基調、プラスで推移してきたが、前期は悪化しマイナスとなり、今期は再び改善しプラスとなった。
4. 売上増加の要因として、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. 調査概要

今期（2018年2期：4月～6月期）の景況調査は、2018年5月15日～6月14日に実施され、対象2,459社、回答600社、回収率24.4%であった。回答先の業種・割合は、サービス業132社・22.0%、運輸業12社・2.0%、建築業56社・9.3%、製造業195社・32.5%、専門サービス業76社・12.7%、通信情報業10社・1.7%、流通業85社・14.2%、その他31社・5.2%、空白3社・0.5%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

前期比で見た場合、前期の売上・利益 DI 値は、前々期に比べて大きく悪化したが、今期は前期に比べてさらに悪化した（売上 DI 値 20.3→10.9→7.8、利益 DI 値 13.8→8.6→4.8）。一方、前年同期比で見た場合でも、前期の売上・利益 DI 値は、前々期と比べて悪化したが、今期は前期に比べてさらに悪化した（売上 DI 値 21.5→19.3→12.1、利益 DI 値 14.6→10.6→6.0）。

(2)業種別

前期比で見た場合、前々期に比べて前期の売上・利益 DI 値が大きく悪化した運輸業（売上 DI 値 37.5→△8.3→8.3、利益 DI 値 31.3→7.7→△41.7）、流通業（売上 DI 値 18.0→△5.9→14.1、利益 DI 値 15.2→△4.7→9.4）では、今期、運輸業は売上 DI は大きく改善、利益 DI はさらに大きく悪化となり、流通業は売上・利益 DI 値とも大きく改善した。一方、前年同期比で見た場合、前々期に比べて前期の売上・利益 DI 値は、業種間で改善と悪化に二極化したが、今期はともに軒並み悪化した。特に売上 DI 値では建築業（10.9→28.0→16.4）、流通業（17.4→17.9→△2.4）の悪化が著しく、利益 DI 値では運輸業（46.2→15.4→△8.3）、流通業（3.2→9.5→△8.6）の悪化が著しい。一方、売上 DI 値は、運輸業（28.6→38.5→41.7）でさらに改善が進み、利益 DI 値は、専門サービス業（50.0→20.8→26.8）で改善が見られた。

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。2017年3期以降、前期比で改善が続いてきたが、今期はやや悪化した（40.2→39.8）。

(2)業種別

前期と比較して今期の採算状況 DI 値を見てみると、通信情報業（22.2→0.0）、製造業（49.1→40.2）が悪化している。

4. 景気動向

(1)全体

景況感 DI 値は、前々期まで 6 期連続で改善してきたが、前期に悪化に転じた。今期はさらに悪化している（8.7→7.6→3.9）。また、次期の先行き景況感 DI 値も同様の動きとなっている（8.6→7.8→4.7）。

(2)業種別

前期に比して今期の景況感 DI 値は、サービス業（△1.9→3.1）、建築業（11.3→18.2）以外、すべての業種で悪化したが、通信情報業（33.3→20.0）が最も悪化幅が大きい。また、次期の先行き景況感 DI 値は、建築業（6.0→20.8）、通信情報業（△11.1→0.0）以外のすべての業種で今期から見て次期はさらに悪化すると見込んでおり、とくに運輸業（△7.1→△33.3）の悪化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、マイナスで推移しながら悪化と改善を繰り返してきた。前々期に比して前期は改善したが、今期はさらに大きく改善し高水準となった（△27.1→△2.9）。

(2)業種別

前期と比較して今期の設備投資 DI 値を見てみると、とくに改善幅が大きかったのは専門サービス業（△46.7→0.0）、サービス業（△43.3→△5.1）、流通業（△44.4→△7.4）であり、悪化が顕著なのは運輸業（16.7→△22.2）である。

6. 資金繰りの動向

(1)全体

資金繰り DI は、2017 年 1 期よりプラスに転じ改善し続けてきたが、前期に悪化しマイナスとなった。今期は再び改善しプラスとなった（△3.6→3.6）。

(2)業種別

前期と比較して今期の資金繰り DI 値を見てみると、通信情報業（22.2→0.0）以外はすべて改善している。

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」（24.8%）、「新規販路・新分野の開拓」（16.8%）、「人材育成・採用の強化」（11.6%）、「技術力・サービスの強化」（9.9%）と続いており、上位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、運輸業の前年同期比の売上 DI 値は、さらに改善が進んでいるが、その増加要因について見てみると、「営業力の強化」（28.6%）、「人材育成・採用の強化」（28.6%）が、上述した全体的な場合の増加要因と同様に上位に来ている。

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。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」（28.8%）、「販売・受注価格の減少」（18.5%）、「季節的要因」（15.8%）と続いている。(1)で見たように、売上増加に営業・販売力、開発力の強化が大き

な原動力となっていることを確認したが、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、一層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、とくに建築業の前年同月比における売上 DI 値は、今期は前期に比べ著しく悪化しているが、その減少要因について見てみると、全体の場合と傾向は異なり、「季節的要因」（35.7%）、「販売・受注価格の減少」（14.3%）、「公共事業の削減」（14.3%）が上位にきている。

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、燃料費等のコスト高の問題が再浮上してきているなど、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」（15.8%）、「社員教育」（14.9%）「幹部社員の不足」（8.9%）と続いている。

(2)経営上の力点（対応策）

全体では「営業力の強化」（18.5%）、「社員能力のアップ」（13.2%）、「人材の採用」（13.1%）、「生産性アップ効率化」（8.6%）と続いている。(1)の意識と関連して、需要を掘り起こしていくために、営業・販売力の強化が必要と感じている企業が多い。そのためには、人材確保・育成も欠くことができない。また、生産性向上を経営課題に掲げている企業も一定数存在する。

9. 特別項目

(1)今期の賃上げについて

今期の賃上げについては、「実施」（44.0%）、「実施を検討している」（23.0%）で 67.0%を占めており、「予定なし」は 26.0%となっており、この間、大企業で先行した賃上げの動きが中小企業にも浸透してきていると言える。

さらに、賃上げを実施した理由は、「社員のやる気アップ」（52.0%）、「人材の確保」（24.0%）、「収益の改善」（18.0%）の順となっており、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」（47.0%）、「収益の悪化」（31.0%）と続いており、先が見通せないことの不安感からの消極姿勢が根強くあると言える。

(2)社員定着について

中途採用者と新卒採用者の 2014～2017 年度までの採用人数と現在まで働いている人数を尋ねた結果から、定着率（現在まで働いている人数／採用人数×100%）の観点でまとめた結果を見てみると、採用年度別の総計で見た場合、採用 2 年目（2017 年度）、3 年目（2016 年度）の定着率は、新卒採用者（83.5%、80.1%）の方が中途採用者（78.3%、73.8%）より高い。また、2～5 年目（2014～2017 年度）採用者をトータルで見た場合、中途採用者（72.1%）、新卒採用者（73.7%）の定着率に大きな差はない。

一方、退職の理由については、「能力が活かせなかった」（19.0%）、「仕事に興味を持てなかった」（18.0%）、「人間関係の悪化」（17.0%）と続いている。

（文責：高橋 慎二）



第30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5月15日～6月14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(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(※2018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・原因等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】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()

【2】社員定着について

- 1) 下記年度において採用された中途採用社員数(A)とそのうち現在まで働いている方の人数(B)について記載ください。
 2014年度(A 人)(B 人) 2015年度(A 人)(B 人)
 2016年度(A 人)(B 人) 2017年度(A 人)(B 人)
 2) 下記年度において採用された新卒社員数(A)とそのうち現在まで働いている方の人数(B)について記載ください。
 2014年度(A 人)(B 人) 2015年度(A 人)(B 人)
 2016年度(A 人)(B 人) 2017年度(A 人)(B 人)
 3) 退職された理由について該当する項目を全てお選び下さい。
 1. 仕事に興味を持てなかった 2. 能力を活かせなかった 3. 人間関係の悪化 4. 会社の将来が不安
 5. 給料等収入が少ない 6. 労働時間・休日等の条件が悪かった 7. 結婚・育児・介護の関係
 8. 契約満了のため 9. 会社都合 10. その他()

大阪同友会定点景況調査集計2018年4月～6月期

期間:2018年5月15日～6月14日

600名回答

(サービス業:132名 運輸業:12名 建築業:56名 製造業:195名 専門サービス業:76名
通信情報業:10名 流通業:85名 その他:31名 空白:3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	2期
サービス業	3.2	5.5
運輸業	-8.3	8.3
建築業	34.0	14.3
製造業	13.5	3.6
専門サービス業	24.4	22.7
通信情報業	22.2	-30.0
流通業	-5.9	14.1
総計	10.9	7.8

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
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	2期
サービス業	13.6	11.0
運輸業	38.5	41.7
建築業	28.0	16.4
製造業	18.0	10.5
専門サービス業	30.6	28.8
通信情報業	22.2	20.0
流通業	17.9	-2.4
総計	19.3	12.1

(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	2期
サービス業	1.9	0.8
運輸業	7.7	-41.7
建築業	28.3	3.6
製造業	7.6	7.8
専門サービス業	25.6	18.7
通信情報業	22.2	-30.0
流通業	-4.7	9.4
総計	8.6	4.8

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

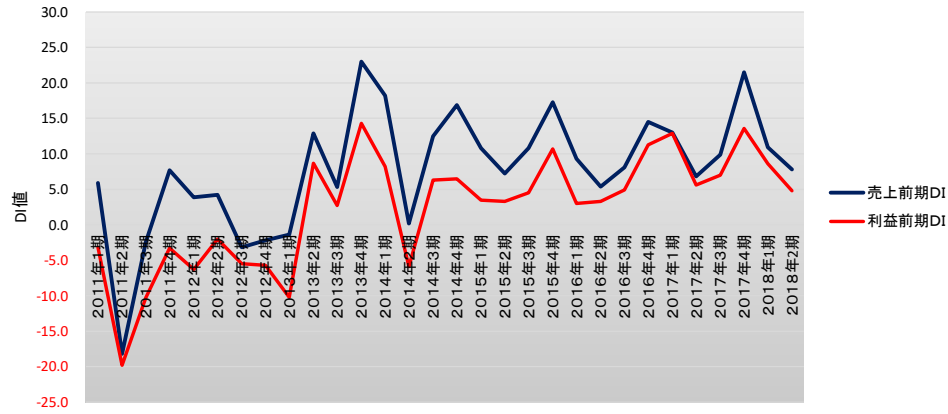
2017年

	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

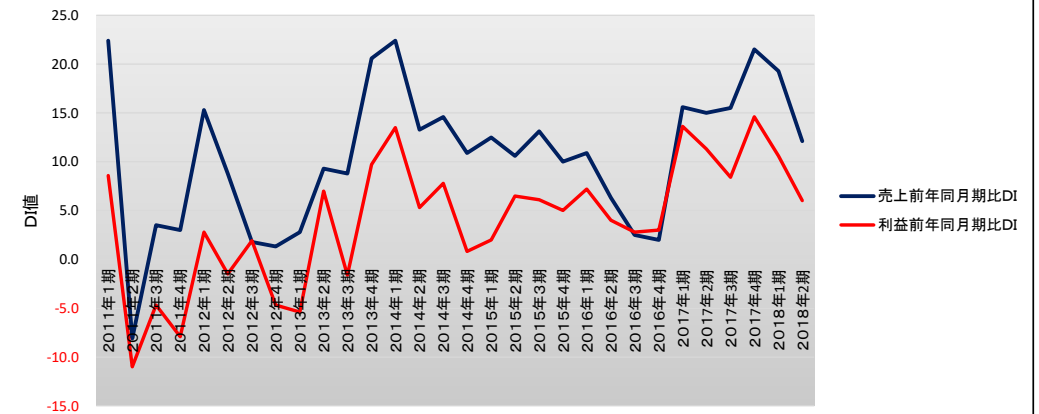
2018年

	1期	2期
サービス業	7.4	6.0
運輸業	15.4	-8.3
建築業	18.8	10.9
製造業	8.5	6.8
専門サービス業	20.8	26.8
通信情報業	22.2	20.0
流通業	9.5	-8.6
総計	10.6	6.0

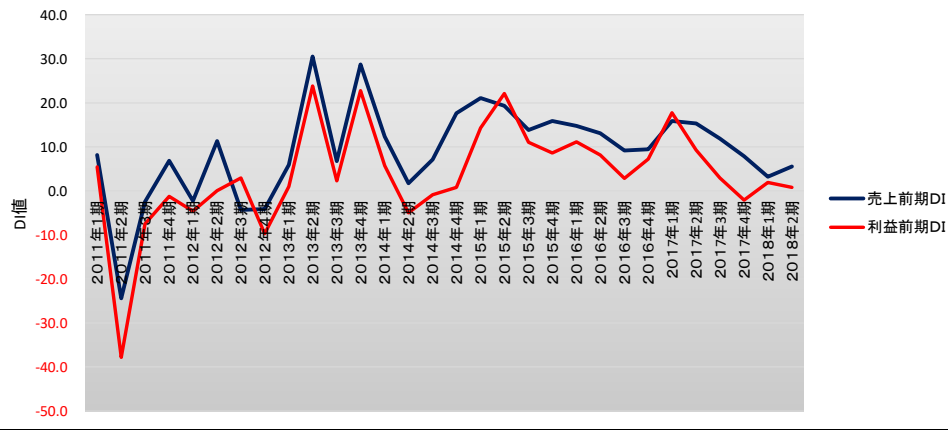
売上前期比利益DI



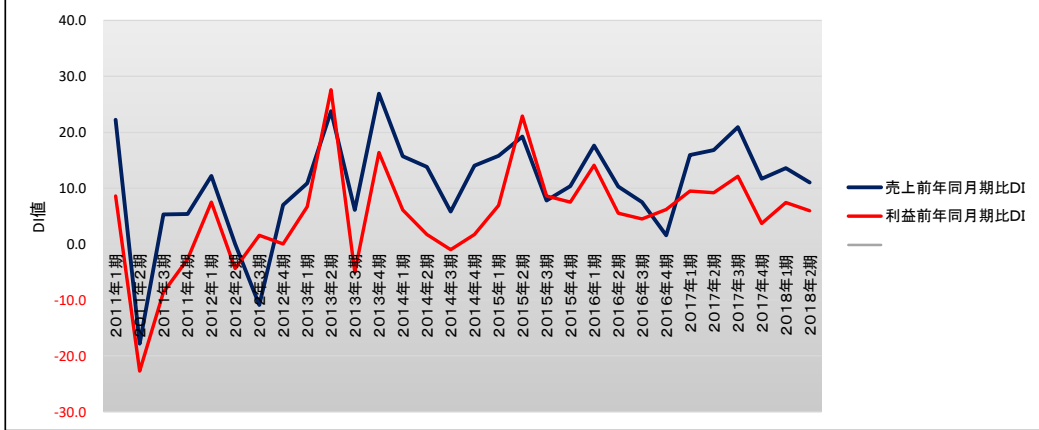
売上利益DI(前年同月期比)

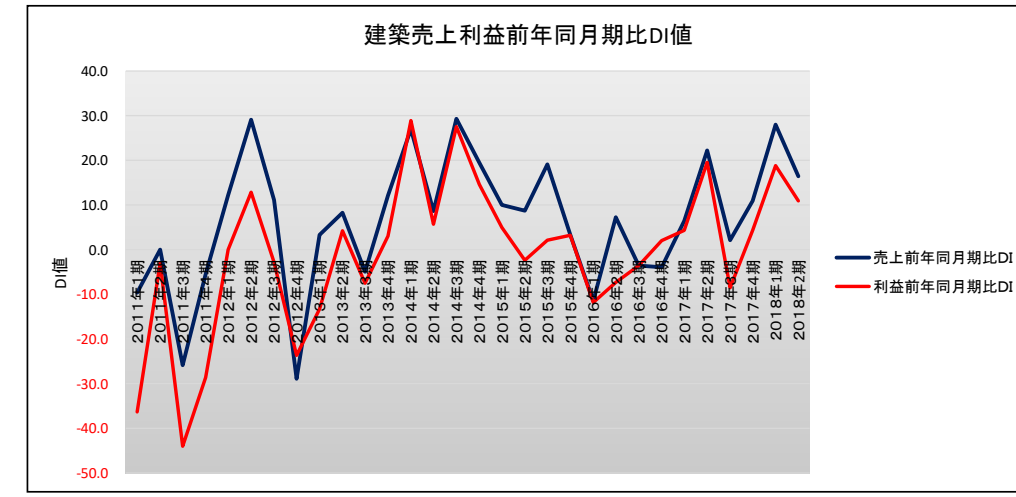
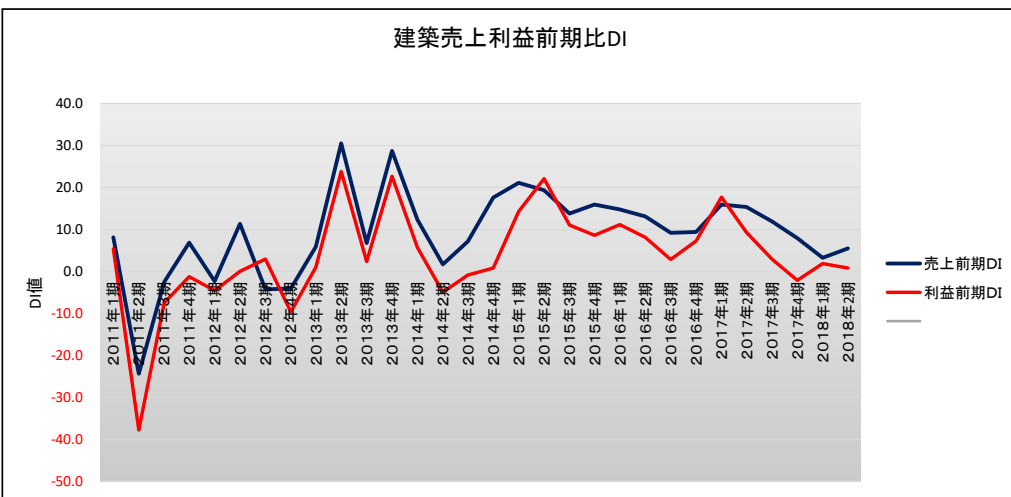
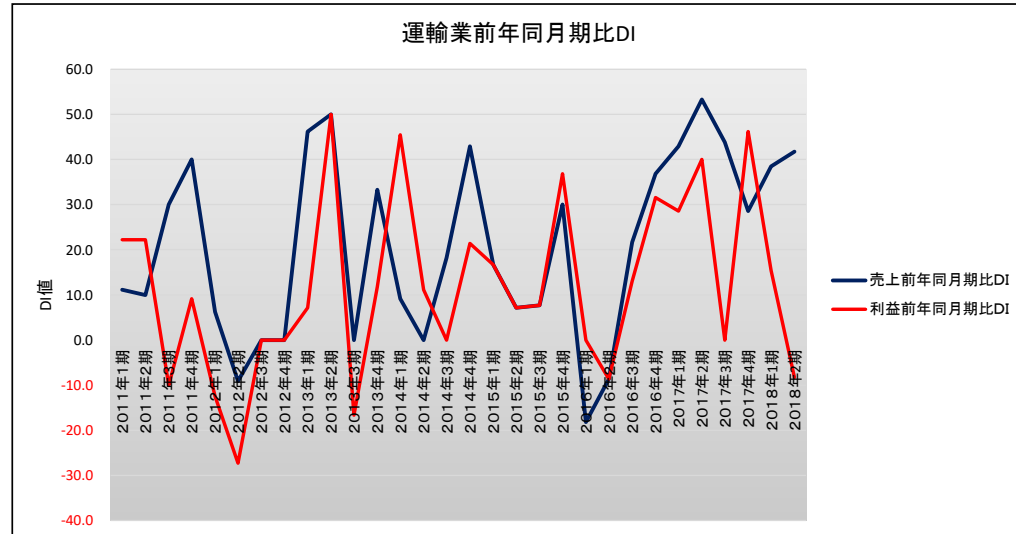
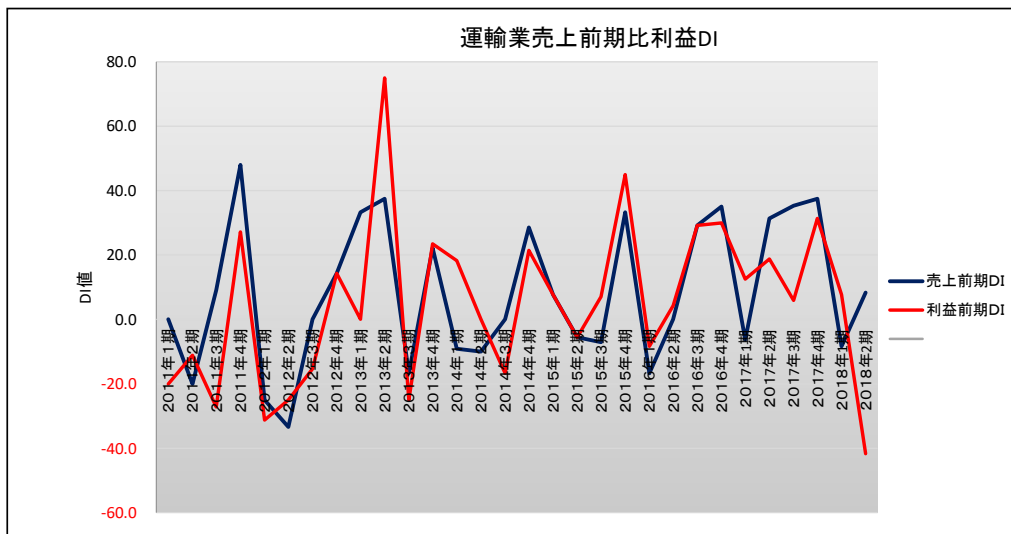


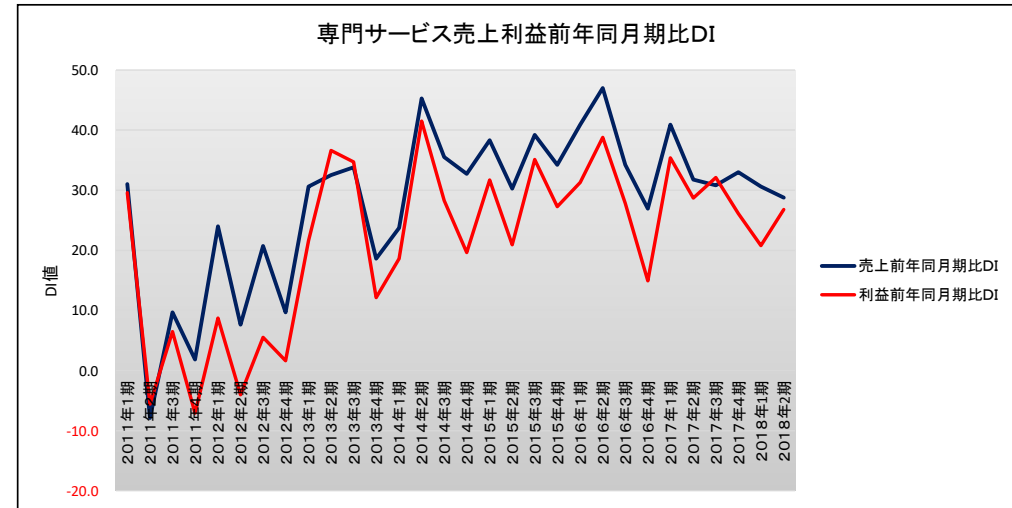
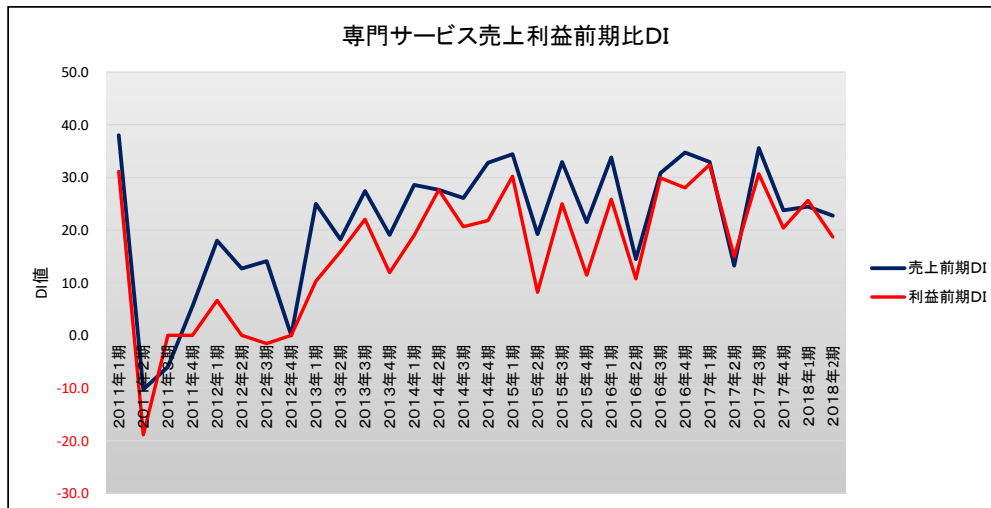
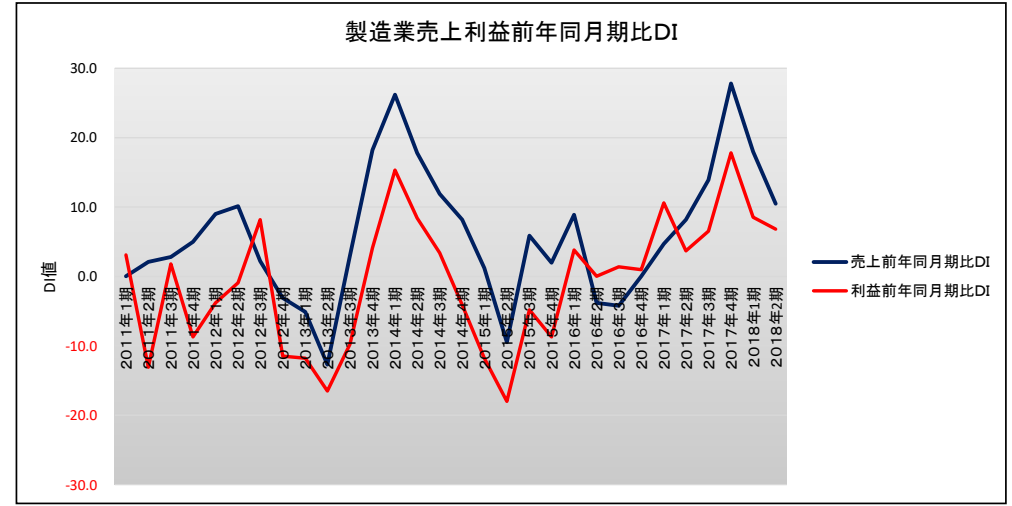
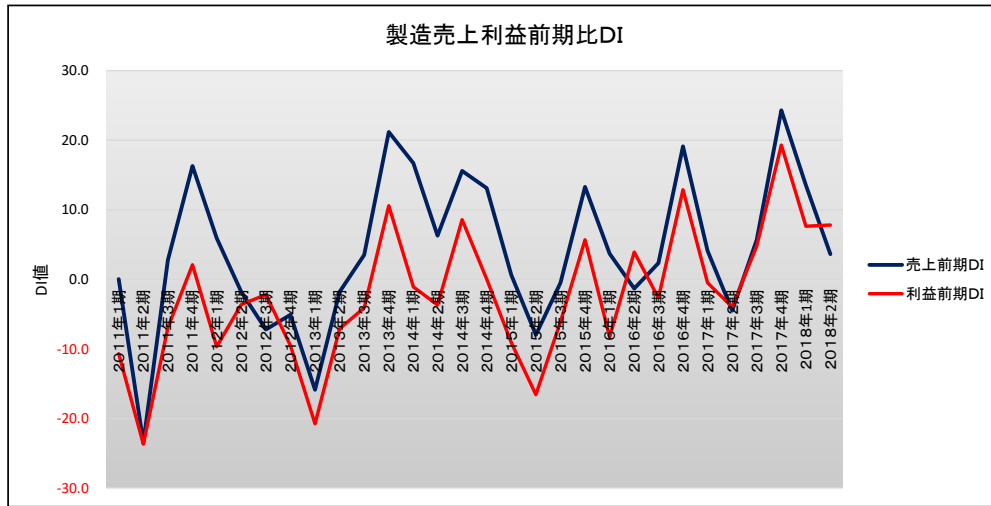
サービス売上前期比利益DI

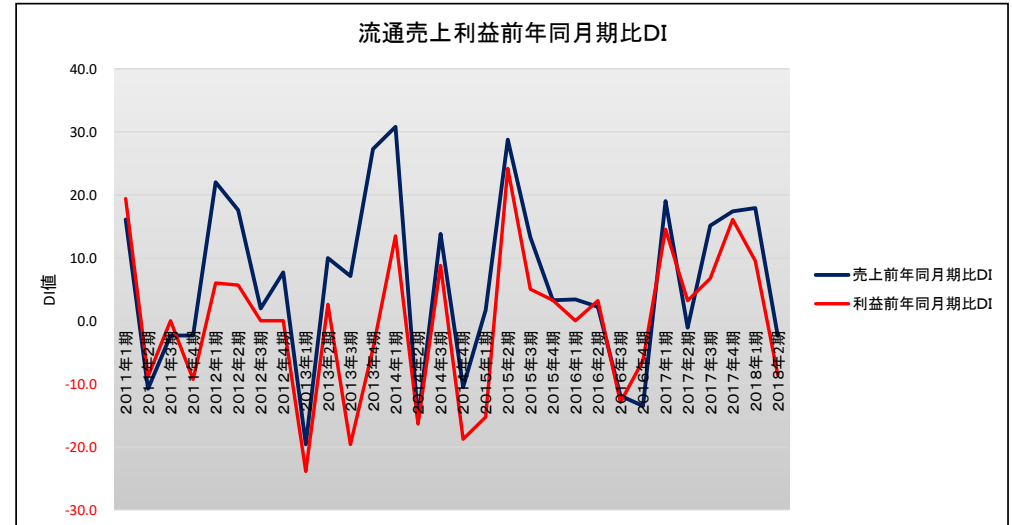
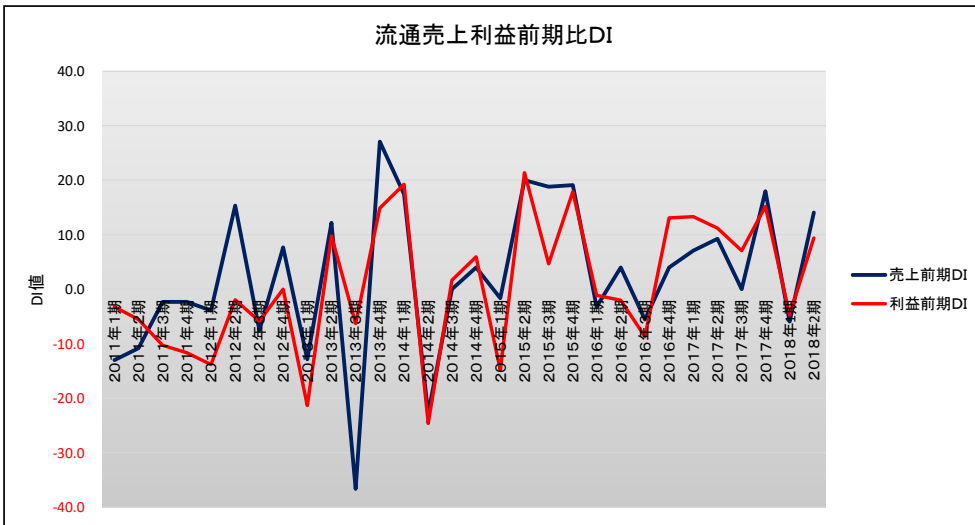
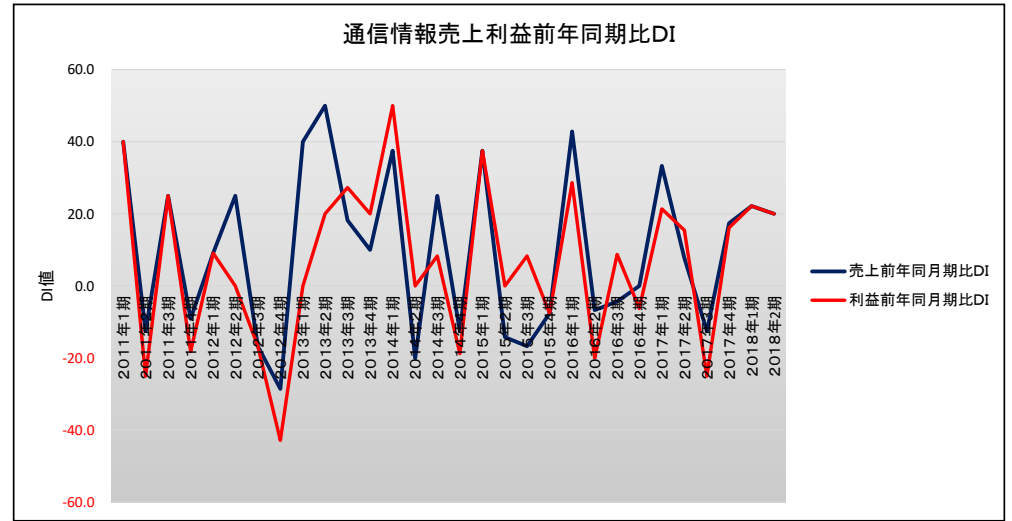
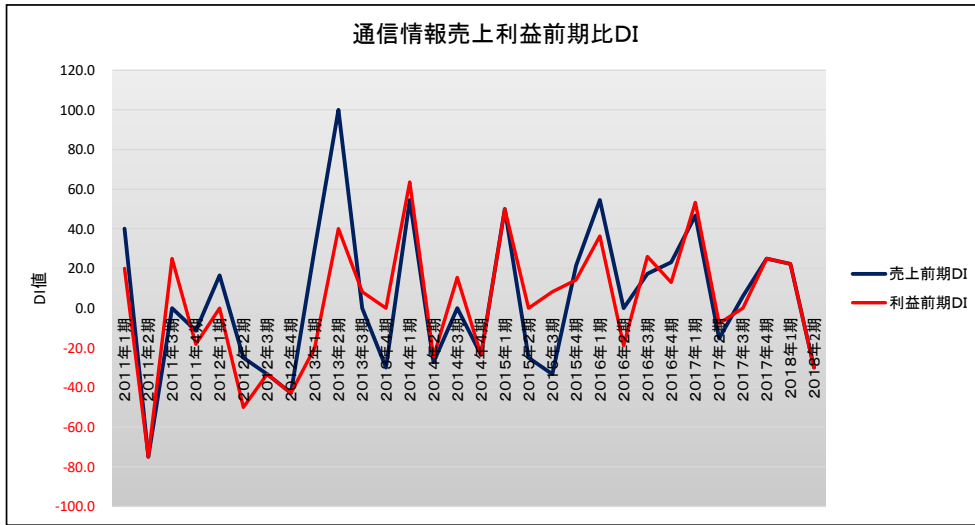


サービス売上前年同月期比利益DI









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	2018年2期
サービス業	-14.8	-19.9	-9.2	-8.6	-1.5	-2.7	1.4	5.8	-1.9	3.1
運輸業	-8.3	-30.4	-13.0	5.0	6.3	-6.7	-18.8	12.5	0.0	-9.1
建築業	-6.8	-15.3	-10.3	-8.9	0.0	4.0	-5.4	8.2	11.3	18.2
製造業	-15.5	-27.1	-11.7	-10.3	-2.6	-0.4	5.7	15.9	11.3	3.1
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	17.3
通信情報業	22.7	0.0	-4.3	-21.4	7.1	0.0	17.6	37.5	33.3	20.0
流通業	-30.1	-27.3	-31.5	-25.7	-4.5	-10.1	-5.6	-4.4	1.2	-9.4
総計	-13.8	-21.9	-13.3	-11.3	-1.5	-1.2	1.5	8.7	7.6	3.9

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	2018年2期
サービス業	-4.2	-11.4	-7.4	-9.8	-4.1	-4.3	0.7	8.3	6.0	0.8
運輸業	0.0	-17.4	-4.3	-11.1	-18.8	-6.7	0.0	13.3	-7.1	-33.3
建築業	-10.0	-10.7	-5.3	-11.1	6.0	8.5	0.0	-8.9	6.0	20.8
製造業	-13.8	-16.4	-10.2	-5.3	-9.0	-2.3	12.4	14.3	7.3	3.7
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	19.2
通信情報業	5.6	6.7	-14.3	-28.6	-3.6	-7.7	25.0	25.0	-11.1	0.0
流通業	-25.6	-26.8	-23.3	-10.6	-3.6	-4.2	2.3	3.6	5.9	1.2
総計	-10.2	-15.4	-9.2	-7.5	-4.6	-1.2	7.2	8.6	7.8	4.7

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	2018年2期
サービス業	-9.0	-10.6	-8.1	-12.5	2.4	-12.7	-9.9	-9.4	-18.2	-1.6
運輸業	17.4	0.0	20.8	10.0	6.3	18.8	17.6	12.5	7.1	18.2
建築業	-11.9	-5.1	0.0	-7.1	3.9	-2.0	5.4	0.0	-5.6	3.6
製造業	0.0	-5.7	-1.3	0.5	-0.5	2.7	6.6	8.6	6.2	7.7
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	7.9
通信情報業	0.0	-6.3	-13.0	7.1	-13.3	-15.4	-11.8	25.0	22.2	0.0
流通業	-5.4	-13.3	-8.7	-9.9	6.7	5.1	7.8	7.7	3.4	3.5
総計	-3.4	-6.0	-4.5	-5.4	1.7	0.3	0.8	4.3	-3.6	3.6

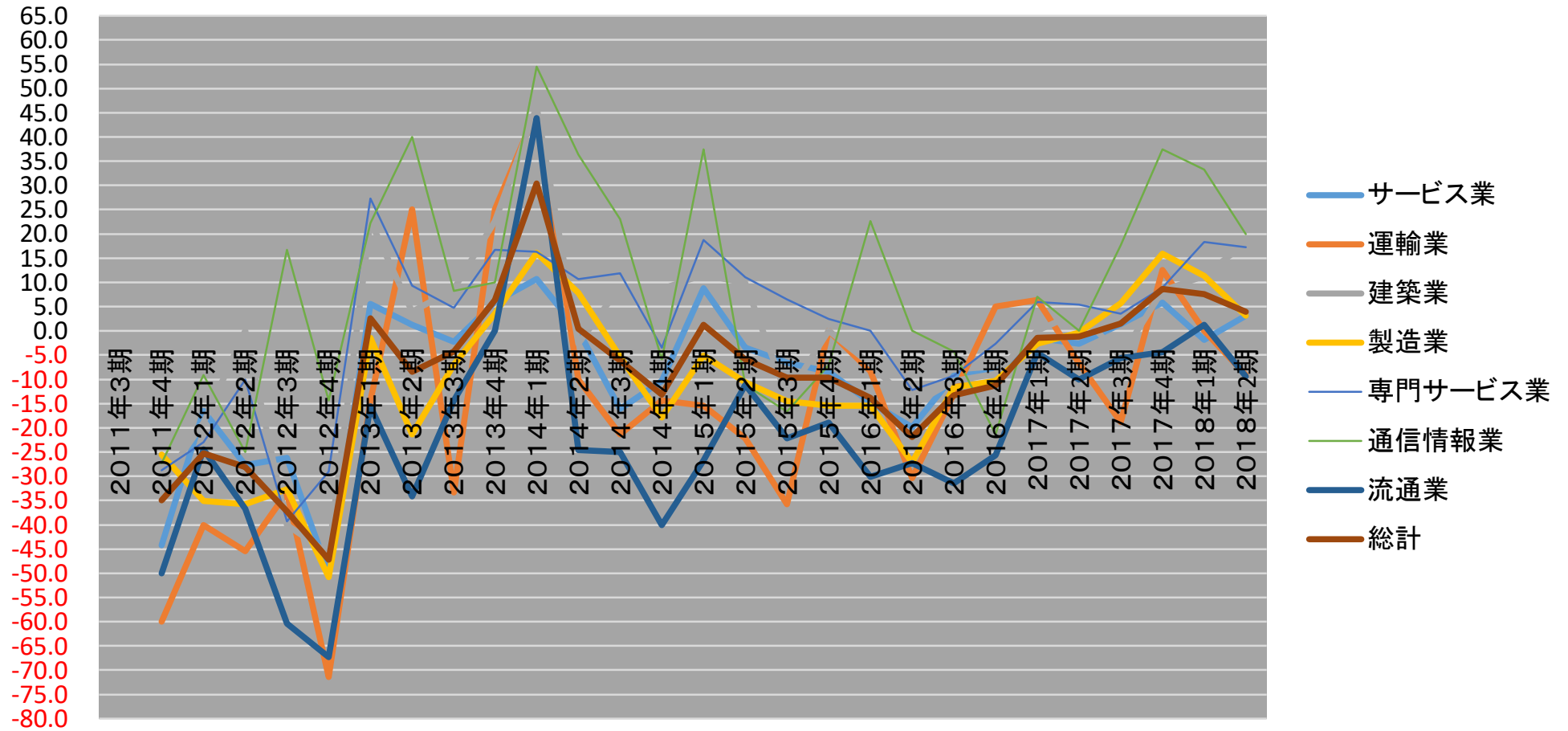
設備投資DI推移

	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	2018年2期
サービス業	-26.3	-24.8	-43.8	-42.3	-35.7	-53.0	-48.2	-34.8	-43.3	-5.1
運輸業	26.3	23.8	50.0	-11.1	0.0	6.3	25.0	26.7	16.7	-22.2
建築業	-17.6	-32.7	-43.1	-47.1	-39.6	-14.9	-31.5	-52.3	-36.0	-15.7
製造業	2.0	-0.5	-15.5	-14.9	-7.9	-5.0	-4.5	-9.3	-4.0	3.9
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	0.0
通信情報業	-25.0	-31.3	-52.2	-69.2	-60.0	-69.2	-68.8	0.0	-22.2	-30.0
流通業	-3.7	-12.0	-37.5	-30.9	-2.4	-28.4	-28.0	-40.7	-44.4	-7.4
総計	-12.0	-15.3	-33.2	-33.2	-22.7	-29.6	-27.9	-31.1	-27.1	-2.9

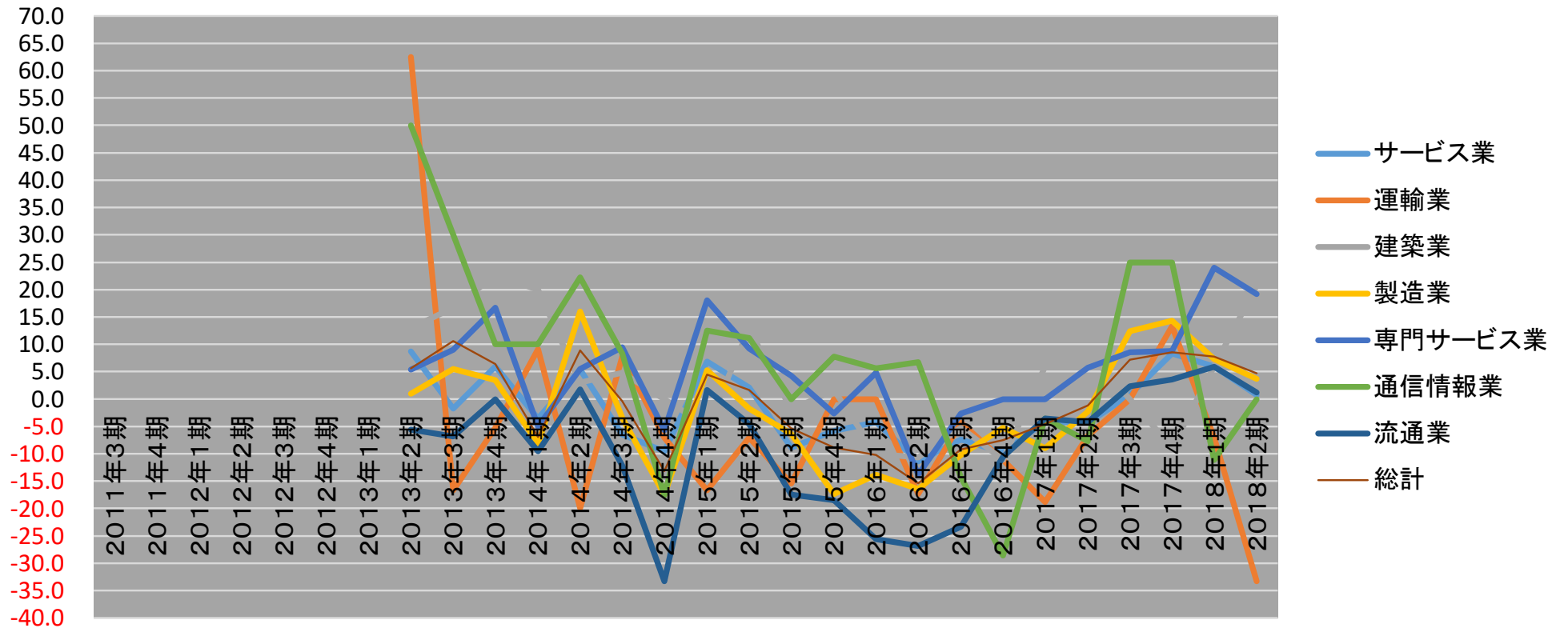
採算状況DI

	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	2018年2期
サービス業	20.4	22.6	22.5	20.3	36.2	21.5	24.5	26.6	22.9	34.9
運輸業	29.2	30.4	62.5	50.0	43.8	56.3	50.0	68.8	50.0	58.3
建築業	13.6	18.6	12.1	21.4	37.3	35.3	28.6	30.0	35.2	39.3
製造業	24.4	27.9	27.1	32.2	42.9	33.9	38.6	45.9	49.1	40.2
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	59.5
通信情報業	54.5	-12.5	4.3	57.1	60.0	23.1	11.8	62.5	22.2	0.0
流通業	28.4	31.0	22.2	28.0	42.0	39.6	35.2	26.7	42.4	42.4
総計	26.9	28.8	26.6	31.1	42.4	33.0	34.3	38.3	40.2	39.8

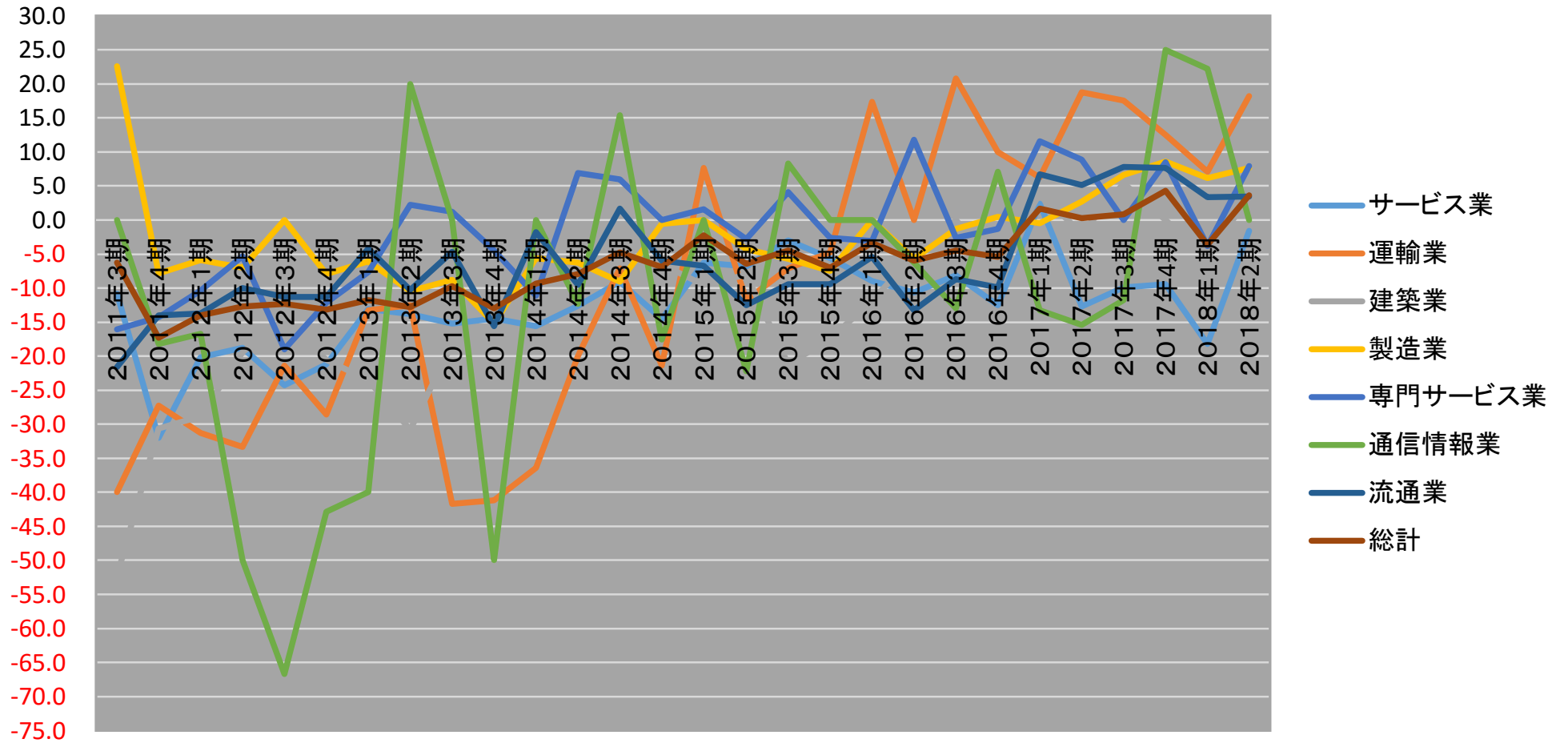
景況観DI



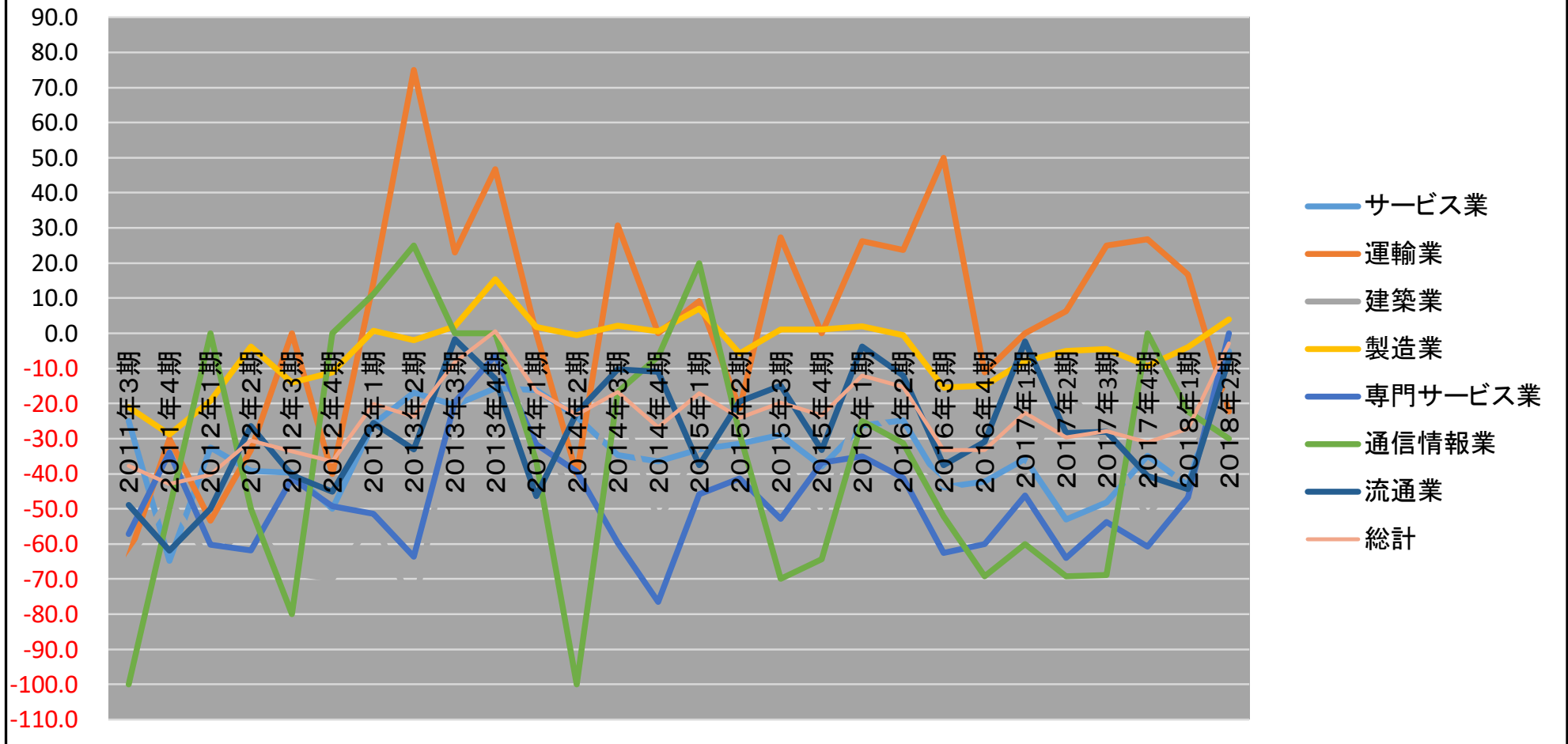
先行き景況観DI推移



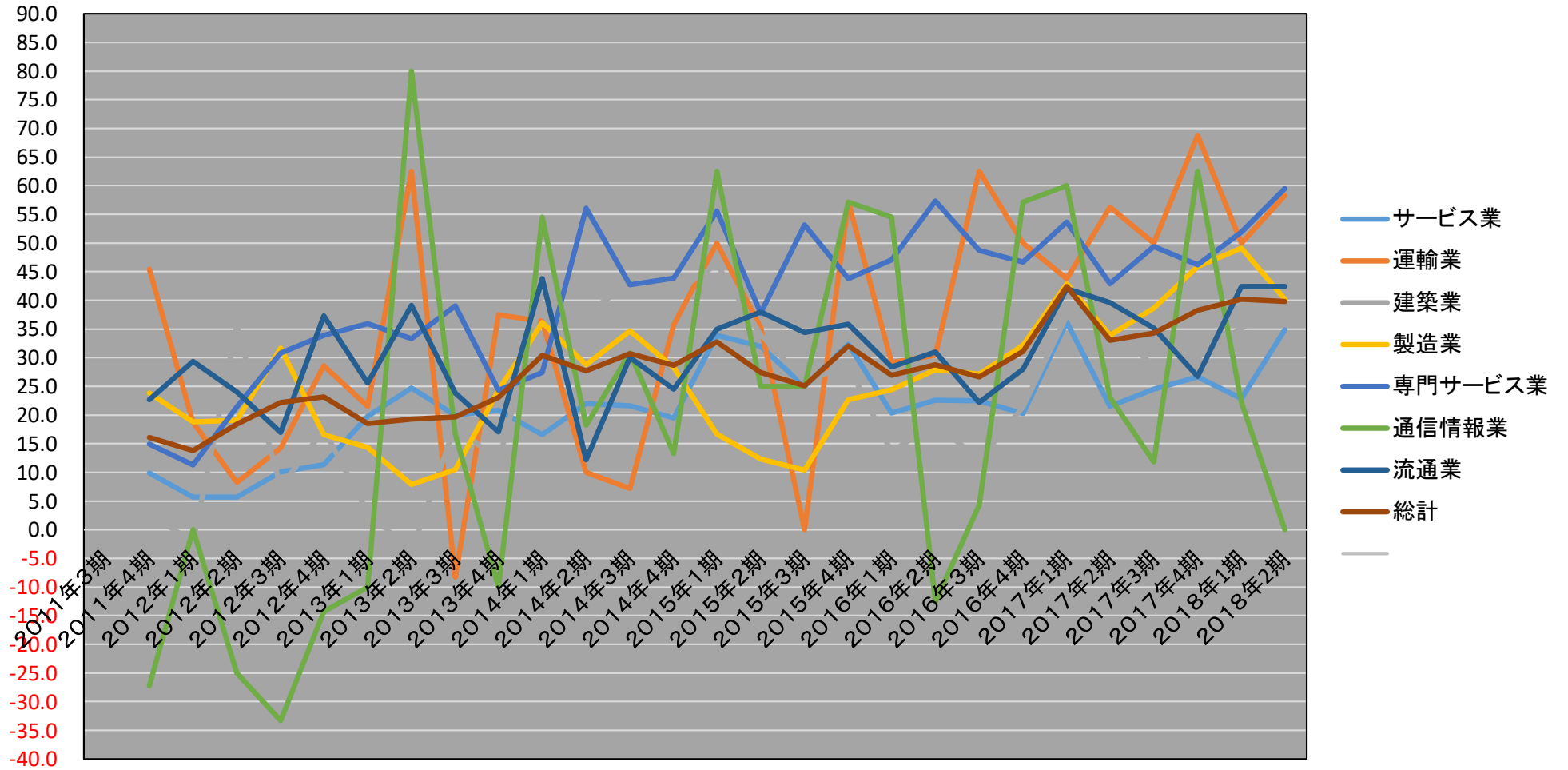
資金繰りDI推移



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	43	33.6%	49	38.3%	36	28.1%	128
運輸業	4	33.3%	5	41.7%	3	25.0%	12
建築業	19	33.9%	26	46.4%	11	19.6%	56
製造業	62	32.0%	77	39.7%	55	28.4%	194
専門サービス業 (土業の方)	25	33.3%	42	56.0%	8	10.7%	75
通信情報業	0	0.0%	7	70.0%	3	30.0%	10
流通業	30	35.3%	37	43.5%	18	21.2%	85
その他	3	33.3%	1	11.1%	5	55.6%	9
(空白)	7	31.8%	6	27.3%	9	40.9%	22
総計	193	32.8%	249	42.3%	147	25.0%	589

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	42	35.6%	47	39.8%	29	24.6%	118
運輸業	6	50.0%	5	41.7%	1	8.3%	12
建築業	20	36.4%	24	43.6%	11	20.0%	55
製造業	60	31.6%	90	47.4%	40	21.1%	190
専門サービス業 (土業の方)	28	38.4%	38	52.1%	7	9.6%	73
通信情報業	2	20.0%	8	80.0%	0	0.0%	10
流通業	25	30.5%	30	36.6%	27	32.9%	82
その他	3	37.5%	2	25.0%	3	37.5%	8
(空白)	6	27.3%	10	45.5%	6	27.3%	22
総計	192	33.8%	253	44.5%	123	21.7%	568

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	35	27.8%	57	45.2%	34	27.0%	126
運輸業	1	8.3%	5	41.7%	6	50.0%	12
建築業	14	25.0%	30	53.6%	12	21.4%	56
製造業	64	33.2%	80	41.5%	49	25.4%	193
専門サービス業 (土業の方)	25	33.3%	39	52.0%	11	14.7%	75
通信情報業	0	0.0%	7	70.0%	3	30.0%	10
流通業	28	32.9%	37	43.5%	20	23.5%	85
その他	3	33.3%	1	11.1%	5	55.6%	9
(空白)	6	26.1%	9	39.1%	8	34.8%	23
総計	176	29.9%	265	45.0%	148	25.1%	589

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	34	29.1%	56	47.9%	27	23.1%	117
運輸業	3	25.0%	5	41.7%	4	33.3%	12
建築業	17	30.9%	27	49.1%	11	20.0%	55
製造業	61	31.9%	82	42.9%	48	25.1%	191
専門サービス業 (土業の方)	28	39.4%	34	47.9%	9	12.7%	71
通信情報業	2	20.0%	8	80.0%	0	0.0%	10
流通業	24	29.6%	26	32.1%	31	38.3%	81
その他	1	12.5%	2	25.0%	5	62.5%	8
(空白)	6	26.1%	10	43.5%	7	30.4%	23
総計	176	31.0%	250	44.0%	142	25.0%	568

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	47.3%	52	40.3%	16	12.4%	129
運輸業	8	66.7%	3	25.0%	1	8.3%	12
建築業	30	53.6%	18	32.1%	8	14.3%	56
製造業	104	53.6%	64	33.0%	26	13.4%	194
専門サービス業 (土業の方)	49	66.2%	20	27.0%	5	6.8%	74
通信情報業	3	30.0%	4	40.0%	3	30.0%	10
流通業	47	55.3%	27	31.8%	11	12.9%	85
その他	4	44.4%	2	22.2%	3	33.3%	9
(空白)	6	27.3%	12	54.5%	4	18.2%	22
総計	312	52.8%	202	34.2%	77	13.0%	591

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	21	16.5%	89	70.1%	17	13.4%	127
運輸業	1	9.1%	8	72.7%	2	18.2%	11
建築業	13	23.6%	39	70.9%	3	5.5%	55
製造業	36	18.7%	127	65.8%	30	15.5%	193
専門サービス業 (土業の方)	14	18.7%	60	80.0%	1	1.3%	75
通信情報業	2	20.0%	8	80.0%	0	0.0%	10
流通業	7	8.2%	63	74.1%	15	17.6%	85
その他	1	11.1%	6	66.7%	2	22.2%	9
(空白)	2	8.7%	17	73.9%	4	17.4%	23
総計	97	16.5%	417	70.9%	74	12.6%	588

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	21	17.4%	80	66.1%	20	16.5%	121
運輸業	1	8.3%	6	50.0%	5	41.7%	12
建築業	16	30.2%	32	60.4%	5	9.4%	53
製造業	33	17.5%	130	68.8%	26	13.8%	189
専門サービス業 (土業の方)	17	23.3%	53	72.6%	3	4.1%	73
通信情報業	1	10.0%	8	80.0%	1	10.0%	10
流通業	13	15.9%	57	69.5%	12	14.6%	82
その他	1	11.1%	5	55.6%	3	33.3%	9
(空白)	3	13.0%	16	69.6%	4	17.4%	23
総計	106	18.5%	387	67.7%	79	13.8%	572

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	20	15.9%	84	66.7%	22	17.5%	126
運輸業	3	27.3%	7	63.6%	1	9.1%	11
建築業	8	14.3%	42	75.0%	6	10.7%	56
製造業	39	20.1%	131	67.5%	24	12.4%	194
専門サービス業 (土業の方)	12	15.8%	58	76.3%	6	7.9%	76
通信情報業	2	20.0%	6	60.0%	2	20.0%	10
流通業	15	17.6%	58	68.2%	12	14.1%	85
その他	2	22.2%	4	44.4%	3	33.3%	9
(空白)	1	4.5%	16	72.7%	5	22.7%	22
総計	102	17.3%	406	68.9%	81	13.8%	589

(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	24	22.9%	16	15.2%	4	3.8%	15	14.3%	7	6.7%	5	4.8%	16	15.2%	
運輸業	4	28.6%	1	7.1%	0	0.0%	1	7.1%	1	7.1%	1	7.1%	4	28.6%	
建築業	19	33.3%	6	10.5%	6	10.5%	6	10.5%	1	1.8%	3	5.3%	7	12.3%	
製造業	30	20.4%	14	9.5%	10	6.8%	26	17.7%	8	5.4%	8	5.4%	16	10.9%	
専門サービス業(士業の方)	18	33.3%	7	13.0%	2	3.7%	13	24.1%	5	9.3%	1	1.9%	4	7.4%	
通信情報	2	33.3%	1	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	16.7%	
流通業	17	23.0%	2	2.7%	2	2.7%	15	20.3%	9	12.2%	5	6.8%	6	8.1%	
その他	2	18.2%	0	0.0%	1	9.1%	3	27.3%	0	0.0%	1	9.1%	1	9.1%	
(空白)	4	26.7%	1	6.7%	1	6.7%	2	13.3%	2	13.3%	1	6.7%	1	6.7%	
総計	120	24.8%	48	9.9%	26	5.4%	81	16.8%	33	6.8%	25	5.2%	56	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	6	5.7%	4	3.8%	5	4.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	2.9%	105
運輸業	0	0.0%	1	7.1%	0	0.0%	1	7.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	14
建築業	3	5.3%	3	5.3%	1	1.8%	1	1.8%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	57
製造業	21	14.3%	6	4.1%	3	2.0%	0	0.0%	1	0.7%	3	2.0%	1	0.7%	147
専門サービス業(士業の方)	2	3.7%	1	1.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.9%	54
通信情報	2	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	6
流通業	6	8.1%	6	8.1%	2	2.7%	0	0.0%	0	0.0%	2	2.7%	2	2.7%	74
その他	1	9.1%	2	18.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	11
(空白)	2	13.3%	1	6.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	15
総計	43	8.9%	24	5.0%	11	2.3%	2	0.4%	1	0.2%	5	1.0%	8	1.7%	483

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 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)

No.	業種	業務内容	記述
1	サービス業	産廃処理	営業マンの雇用
2	サービス業	音楽教室・幼児教室・小中学生対象の学習教室・カルチャー教室・貸教室	広告宣伝の強化
3	サービス業	不動産業	収益物件の買い取り再販が非常にうまくいった
4	サービス業	障がい児通所事業	利用者の増加
5	サービス業	独立系FP会社・確定拠出年金制度導入コンサルティング・投資教育・従業員の個別面談を行っています。	これまで蓄積してきたノウハウが具体化できつつあるため。
6	サービス業	住宅ローン、投資用ローンコンサル・生命保険・損害保険・保証サービス	営業範囲の拡大
7	サービス業	粗品販促商品の企画・開発・販売	新商品販売
8	サービス業	DJ、アナウンサー、司会者、CMナレーター等の幹旋及び養成。映像、音声コンテンツの制作。	人材採用
9	サービス業	文化教室・手づくりショップ・筋肉矯正・看板(トールペイント)	スタッフとの月一回の会議で、経営のいろんな角度から話をしていることが売り上げ増につながったと思います
10	サービス業	不動産、建築	人材確保
11	サービス業	イベント業、請負業	新しい販路開拓
12	サービス業	展示会ブースデザイン、設営、グラフィックデザインほか	少しずつ北條一成社長とのマンツーマン作業でなくても各自対応が可能になった。その分、北條一成しかできない仕事に時間をかけられるようになった。
13	サービス業	競輪、競馬、ポートルースを主とした広告代理業	営業力
14	サービス業	環境測定(アスベスト、ダイオキシン、シックハウス、土壌)	アスベスト分析・測定の需要が増えた。機器を増やし効率化する事で受注量もアップ
15	サービス業	産業機械メンテナンス	高額案件の受注増加

16	サービス業	自動車整備	サービス、技術、納車、引取に対して今以上の敏速化。クレームに対しての素早い対応
17	サービス業	マンションのハウスクリーニング及び換気ダクト清掃	販路を拡大した。具体的には首都圏以外の地域からの需要が伸びた。
18	サービス業	物流出荷代行業務	各方面にまいていた種がつながってきた
19	サービス業	介護事業	昨年も満床状態であったが、介護保険外サービスの収益が増加した
20	サービス業	貴重代行	新規顧客獲得
21	サービス業	社交ダンス教室、練習場、ドレス輸入・販売等	利益の見直し、新企画、目標設定
22	サービス業	ビルメンテナンス業	新規契約が増えた
23	サービス業	産業廃棄物中間処理業	入札の仕事が多かった
24	サービス業	シンクタンク、プランニングコンサルタント、建築設計	全社の社内連携強化による営業努力、技術力のアップなど
25	サービス業	WEBデザイン、システム制作、アプリ制作	人材の拡大、営業力強化
26	サービス業	不動産仲介業・賃貸業・管理業 飲食業	単発的な大きな案件の受注
27	サービス業	人材育成教育事業	新規販路と新商品の開発
28	サービス業	商業 事業用不動産の賃貸 売買 仲介 不動産コンサルティング業務 空き家利活用業務	コンサルティング業務に力を入れ営業をかけてきたことが、実になった。
29	サービス業	産業廃棄物処理業	価格改定
30	サービス業	食品のパッケージ、およびウェブページ、サーバ構築、運営管理、パソコンのメンテナンス、ウェブシステム開発	インバウンドに関わる影響が弊社にもあった
31	サービス業	自家用自動車運行管理業	優秀な従業員が増えた
32	サービス業	美容室	メニューや、プラスメニューを勧めたりするマニュアルを作りました。

33	サービス業	障がい福祉サービス	施設の出店
34	サービス業	【総合人材サービス】 ■一般労働者派遣事業 ■有料職業紹介事業 ■業務請負「物流センター、商品センター内」 ■環境に配慮した製品の提案と販売	■新規の取引先 ■新たな事業
35	サービス業	人材派遣業	営業力の強化(既存顧客との関係性強化)
36	サービス業	人材サービス 人材派遣、人材紹介 人工芝の施工販売事業	自社アピールの強化
37	サービス業	清掃業	新商品の販売を始めたため
38	サービス業	会社案内、WEBサイト、企業広報誌 などの各種媒体制作。インタビューによる「思いが伝わる文章」の作成。	新サービス「1枚レター」の開始
39	サービス業	生命保険、損害保険の代理店	自然増です。
40	サービス業	廃棄物収集運搬業	新規の事業(自治体家庭系収集運搬委託業務の請負)に着手したこと
41	サービス業	主に中国からの石材の海上輸送及び通関、国内配送	販売価格(値上げ)を行い、すべての顧客から同意を得ている。
42	サービス業	職業紹介業	仕事を求める方が多いのがありますし、企業側の人材不足を当社がマッチングさせていただいておりますので、「増加」といえます。
43	サービス業	WEBサイトの企画、制作、運営	偶然。大変な努力を行ったわけではない。

44	サービス業	障害福祉事業、保育園事業、その他	備品や消耗品の徹底したコストダウン管理。経費、労働時間、業務内容等の効率化の徹底等。新規事業への検討と実施、職員のスキルアップ等。
45	サービス業	業務用食洗器、浄水機器のメンテナンス業務、清涼飲料水製造技術、炊飯技術のサポート業務、食材の熟成機器の販売、業務用洗剤、炊飯補助剤の販売事業	新規営業先の獲得
46	サービス業	障害福祉サービス事業	店舗拡大の為
47	サービス業	指定訪問看護事業(医療、介護)、国内・国外添乗旅行事業(準備中)	地域への事業所の認知度もUPし依頼が多くなった
48	運輸業	一般貨物運送	新規営業所出店
49	運輸業	得意先より荷物を預かり全国配送しております。	長距離配送強化、運賃の値上げ
50	運輸業	一般貨物運送業、高齢者引越サービス、同サービスノウハウ提供	一般貨物運送事業(本業)、高齢者引越ノウハウ提供
51	運輸業	倉庫業	新規取引先 受注
52	建築業	電気設備工事業	工事業リピート増
53	建築業	一般電気工事、主として法人を対象とし、保守点検も同時に	顧客との関係強化、社員の意識変化
54	建築業	注文建築業	福祉関係の需要が増えているため
55	建築業	内装仕上げ工事業	技術力、サービスの強化によるリピート率アップ
56	建築業	リフォーム提案、施工	組織体系の見直し、経営ビジョンの透明化、経営計画の落とし込み
57	建築業	空調設備工事	営業強化
58	建築業	注文住宅とリフォーム	季節変動、時期変動の影響が大きいと感じます
59	建築業	戸建て住宅及びテナントやマンション等のリフォーム	3期目を迎えてメンテナンスや再受注により、やお客様の受注件数が伸び顧客の信頼性が高まり高額受注が増加と自社での施工件数があがりコストダウン
60	建築業	建築施工業	サービス、生産性、を重視しました
61	建築業	防水工事業、建築工事業	丁寧な説明とサービスを増やして施主様に信頼を得た。

62	建築業	内装工事及び事務機器販売	営業所の増設
63	建築業	タイル及び住宅設備機器の施工、販売	新規顧客の大型案件等
64	建築業	建築業のうち内線電気工事業	先を見越した受注調整
65	建築業	主に住宅のリフォーム、新築施工	一定の宣伝効果が現れてきた。
66	建築業	建築塗装 ビル・マンション・住宅の改修工事 店舗新装工事	積極的に単価アップを試みた。細かい現場を断るようになった。
67	建築業	空調機洗浄・メンテナンス	新規先の拡大と既存先の売上増加
68	建築業	建設業許可業務・防水工事業、塗装工事業、内装仕上げ業、建築工事業	知多半島の新突堤建設工事に我が社のFRP技術が起用された。
69	建築業	建築全般・土木全般	主要取引先に営業を強化し、更なる注文をいただけるようになった。
70	製造業	清涼飲料水製造	営業社員を採用して売り上げUP
71	製造業	プラスチック成形	新規受注
72	製造業	銑鉄シャースリット業	短納期の追求、お客さんの無理を聞く、社員の対応力アップ
73	製造業	シールラベル、ステッカー企画製造、販売、その他商業用不動産保有。土地活用	既存先の需要が大になったこと。営業の体制変えたこと
74	製造業	金属表面処理加工	新規客先
75	製造業	金型メーカー、ITソフトウェア	短納期、付加価値サービス提供、クイックレスポンス
76	製造業	韓国食品を主とする食品製造販売	ブランド力の強化の為に顧客、一般消費者対象のイベントの開催拡大、新商品の開発推進と顧客へのリニューアルの販売強化
77	製造業	プラスチックの射出成形	営業担当者の育成や新規顧客の開拓に注力した
78	製造業	アルミに特化した鋳金、製缶業	問い合わせを断らない
79	製造業	ステンレスネジ製造販売	新しい機械の導入、売値アップ
80	製造業	電線の製造及び加工	新しい加工への取り組み

81	製造業	ポリウレタンコーティング	国内景気拡大・昨年8月に値上を実施できた
82	製造業	プリント基板用金型の製造及びプレス加工、工具用部品の平面研削	もの補助による設備の多大持ちがあり、生産能力アップと品質向上が計れたため
83	製造業	工場設備の電気一式(設計、製作、工事、試運転等)	外注強化による生産性アップ
84	製造業	金属加工	自社製品の受注増加
85	製造業	金型メーカー	大手企業との取引
86	製造業	銘板製造販売	製造メーカーの景気が上昇したため
87	製造業	銘板製作、表札製作、看板製作、設置施工	人材育成
88	製造業	超硬部品 金型等	紹介やホームページを経ての新規販路の拡大
89	製造業	電気工事、制御盤、配電盤製造	客先増加に伴い仕事量の増加
90	製造業	ワイヤーハーネス製造、炊飯器温度センサー組立、電子部品販売	ほんの少し上がったに過ぎない。メインの顧客の新年生産計画が昨年より増えた。炊飯器売れ行き少し良し
91	製造業	各種歯車及び歯車関連部品の製造・加工	3S活動など社内の改善活動が目に見える形で成果が上がってきた事、それらをうまく事業活動に取り入れる事ができた。
92	製造業	建設機械金属部品等製造	お客様の需要が拡大
93	製造業	菓子製造業	たまたまと思う
94	製造業	プラスチック成形	高付加価値型に特化した
95	製造業	プレス金型設計製作	同業者の廃業による生産移管
96	製造業	金属熱処理、塗装、表面処理	顧客の需要増、一部値上げ
97	製造業	金属加工業	新規の受注獲得に成功したため
98	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	海外需要の増加に対応した生産体制の構築
99	製造業	金属製品製造販売	新規開拓が進んだ

100	製造業	打ち抜き加工業	加工品の特化、協力会社活用、価格競争しない
101	製造業	金属加工業	HPの一新
102	製造業	発泡スチロール加工販売	新規取引
103	製造業	電子計測機器の設計製造	新規顧客と新規製品
104	製造業	CNC自動旋盤による金属切削加工	設備投資
105	製造業	軍手製造・ニット小物製造	新規事業開始に伴い、前年より売り上げ増加。
106	製造業	油圧裁断機製造販売メンテナンス、 打抜刃型製造	ものづくり補助金
107	製造業	ドリップバッグコーヒー製造販売	ふるさと納税・新規OEMの増加・人材の新規採用など
108	製造業	銘板製作・表札製作・看板製作・企 画・設置	人材育成・技術強化・管理体制強化
109	製造業	モーター製造販売	新規開発
110	製造業	和生菓子製造	新規得意先の獲得
111	製造業	プラスチックフィルム製品の製袋加工 販売	キャンペーン等にかかわる商品が増えた。 化粧品、文具、洗剤など新商品のキャンペーン等
112	製造業	紙器・紙製品の製造	新規得意先のニーズへの対応
113	製造業	金属加工業。	景気の回復。
114	製造業	木製コンクリート型枠・支保工材の設 計・企画・販売、型枠・足場・鉄骨工 事	これまでやってきた内容の業界での認知度が上昇し ているように感じる。
115	製造業	精密試作板金加工業	新しい製品開発の案件を当社が受注できたこと。
116	製造業	カーボン材等・樹脂加工業	お客様との関係性が良くなっている。 国内での、カーボン材に対する需要が高まっている。
117	製造業	金属表面処理	特にはありません。
118	製造業	ワイヤー放電加工業	高精度加工を短納期と客先が求める品質を対話に よって読み取る事が出来た。

119	製造業	塗料用品、建築用資材の開発販売	新製品の開発と発売
120	専門サービス業	法律事務所 離婚・破産・相続・会社関係・手形・その他。民事一般・刑事事件	HP更新
121	専門サービス業	税理士業	スポット収入
122	専門サービス業	税務業務	営業
123	専門サービス業	建築設計、不動産仲介、リフォーム工事請負	新規取引先からの連続した受注
124	専門サービス業	一級建築事務所	地道な営業と人材育成
125	専門サービス業	税理士業	事業承継関連業務による収益力の向上
126	専門サービス業	経営診断、、起業支援、経営コンサルティング、人材育成	新たに製造業の事業協同組合を支援する仕事が増えたこと。
127	専門サービス業	経営コンサル	得意先に悩みを聞く機会を作る
128	専門サービス業	税理士業	新商品
129	専門サービス業	経営コンサルタント	新規業務を受注
130	専門サービス業	弁護士業	夜のお付き合い
131	専門サービス業	経営コンサルティング	営業範囲の拡大
132	専門サービス業	税理士業	客単価の増加
133	専門サービス業	税理士業	コンサル要素を含んだ巡回監査によりサービスの付加価値を高め紹介につなげる
134	専門サービス業	都市計画・まちづくりの調査計画、建築・土木・ランドスケープの計画設計	これまで営業活動をあまりしてこなかったが、月次のキャッシュフローを意識的に好転させるような営業活動を実施した。
135	専門サービス業	行政書士業	国内の人材不足により、外国人労働力へのニーズが高まったため。
136	専門サービス業	社会保険労務士業	名前が浸透しつつあるものと思われます。

137	専門サービス業	総合知的保護サービス 発明の実施 促進事業 知的紛争解決	事業主のビジネスモデル(十分な利益を得ながら経営を続けていく仕組み)を守り、発展させてゆくための権利取得の有益性に気づいてもらえた。そして、その期待に応えている点。ホームページを見ての問い合わせもあるが、口コミによる紹介が増えた点。
138	専門サービス業	税理士法人	地道な営業活動
139	専門サービス業	税理士業	顧客への営業強化
140	専門サービス業	社会保険労務士業	当事務所の考え方に賛同いただいた他士業の先生からの紹介。
141	専門サービス業	経営コンサルティング業	昨年度より実施していた営業活動の成果より、受注の増加及び認知度の向上を図れたことが要因と考えています。
142	専門サービス業	経営コンサルタント	集客強化と社員教育
143	通信情報業	ITコンサルティング、システム開発	特に何もやっていない。得意先の景気が良いだけではないか？
144	通信情報業	システム開発、業務システムパッケージ販売、ホームページ制作	特に取り組みはしていません。
145	流通業	自動車の新車及び中古車販売店。 ポルシェ正規販売店。	販売台数の増加、整備車の増加
146	流通業	住宅関連販売	単に注文数が多かった
147	流通業	ステンレス鋼材在庫販売	販売価格の改定
148	流通業	機械工具販売	顧客の製造ライン新設に対して積極的にアプローチしたことなど
149	流通業	税理士業	基本的に紹介が多いが見積もりはほぼ100%通っている。サービス内容の付加価値と値ごろ感がむある金額設定が評価を受けている
150	流通業	酒類小売業	酒税法の改正により多少利益が上がった
151	流通業	健康食品、化粧品等の卸売業	新規開拓していた地域がようやく芽が出始めた
152	流通業	印刷加工用塗料、フィルム販売。希釈剤製造	昨年より年度始めの新規案件が増えた。新卒採用第一号も戦力になりつつある。
153	流通業	衣服、ファッション雑貨企画、製造、販売	主力商品の販売がさらに伸びたこと。ネット販売などの販売チャネルの多様化も奏功している。
154	流通業	機械・工具の販売	積極的な販売活動をおこなった。

155	流通業	珈琲豆焙煎卸、食品卸及びネット販売	新規販売先の増加、ネット通販強化
156	流通業	繊維製品卸売業	新ブランドが牽引
157	流通業	セキュリティ機器の販売施工	新規顧客開拓に成功した。
158	流通業	飲食店への卸売 飲食店経営	直営店出店、販売強化
159	流通業	生産財総合商社	新規顧客開拓戦略の実績が出始めている。
160	流通業	ユニホーム、作業グッズの製造販売	新規開拓とスタッフの能力向上です。社内での勉強会を「たまゆらアカデミー」として統合してカリキュラムを組みたまゆらのスタッフであれば誰でも参加が出来るようにしました。多くのスタッフが資格に取得やマナー研修、商品知識の向上がはかれました。またここ3年来に年間1000件の新規開拓を行い売上の増加につながっています。
161	流通業	建設・土木資材の製造及び販売、高度管理医療機器の販売及び賃貸	営業力・販売力の強化、人間力の強化など。
162	流通業	防犯防災用品の販売と施工	この時期は学校への大口納品が続くため
163	流通業	衣料品、衣料雑貨の輸入卸売	地道なブランドPRの結果、認知が進み売上増につながっている
164	流通業	作業服・祭装束の店舗販売及びルート営業	既存ユーザー様からの受注増に加え、新規も増えている。付加価値のついた高価格ゾーンの販売も順調
165	流通業	旗、カップ、トロフィー、バッチ、記念品製造卸売り	ネット通販
166	流通業	農業機械、建設機械輸出	顧客との面会回数を増やして関係強化した。
167	流通業	食品 輸入販売	在庫の充実
168	流通業	商社	コストダウン。新規取引先の拡大。取扱商品を増やしたことによる既存顧客の取引拡大。
169	その他		一部ユーザー様の増産による
170	その他	金融業	新規及び新分野の開拓ができた。問題解決、提案営業が成功。
171	その他	一般病院	経営者(理事、医師)の意識の変化

172	その他	障害者福祉サービスの就労移行支援・定着支援・生活訓練サービス事業	コンサルタントを受け、会社のシステムや人材育成のシステムが構築された
173	その他	社会福祉事業	報酬単価の切り下げ

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	17.9%	0	0.0%	0	0.0%	7	17.9%	7	17.9%
運輸業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
建築業	1	7.1%	0	0.0%	1	7.1%	1	7.1%	2	14.3%
製造業	30	39.0%	2	2.6%	3	3.9%	8	10.4%	14	18.2%
専門サービス業(土業の方)	1	16.7%	0	0.0%	4	66.7%	0	0.0%	0	0.0%
通信情報	7	35.0%	0	0.0%	6	30.0%	0	0.0%	4	20.0%
流通業	6	30.0%	1	5.0%	0	0.0%	3	15.0%	7	35.0%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
(空白)	1	0.0%	0	0.0%	2	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
総計	53	28.8%	3	1.6%	17	9.2%	18	9.8%	34	18.5%
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	2.6%	9	23.1%	8	20.5%	39	
運輸業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%	1	
建築業	0	0.0%	2	14.3%	5	35.7%	2	14.3%	14	
製造業	2	2.6%	0	0.0%	10	13.0%	8	10.4%	77	
専門サービス業(土業の方)	0	0.0%	0	0.0%	1	16.7%	0	0.0%	6	
通信情報	0	0.0%	0	0.0%	1	5.0%	0	0.0%	20	
流通業	1	5.0%	0	0.0%	2	10.0%	2	10.0%	20	
その他	0	0.0%	1	33.3%	1	33.3%	1	33.3%	3	
(空白)	0	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	
総計	3	1.6%	5	2.7%	29	15.8%	22	12.0%	184	

- 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.	業種	業務内容	記述
1	サービス業	産業機器関連のプラスチック部品の製造・販売を行っております。	例年と比較して前年同期が非常に好調であったことが一つの特徴。また、5月は売上が減少する月であるが例年であれば連休明けに受注が回復する。しかしながら、今期はその回復が遅れているが特徴的である。
2	サービス業	パソコン総合サポート	取引先の方針変更による仕事の減少
3	サービス業	インターネットで化粧品雑貨販売	競合他社の増加
4	サービス業	電子部品販売卸、LED電球組立受託加工、電子機器開発	主要部品の採用コンペに敗れたことにより、徐々に売上と利益に影響が出てきている。
5	サービス業	業務用食品卸販売、メニュー企画、メニュー表制作販売	取引先の1件あたり売上の出来高が減っている。取引先の縮小や店舗売却(取引のない大手に集約)で取引がなくなった、等。
6	サービス業	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	前年はヒット商品で売り上げが上昇したが、今年は落ち着いてしまっているで減少
7	サービス業	別注スチール家具・什器の設計製造、各種精密板金加工品	主な顧客の受注が昨年に比べて減少した
8	サービス業	指定障害福祉サービス(就労移行支援、就労継続支援B型)	報酬単価の変更により、これまで安定していた事業も今年度は赤字が見込まれる
9	サービス業	LPガス自動車改造 及び関連事業 不動産賃貸	大企業の内製化が原因です。
10	サービス業	造花の輸入卸	彼岸が寒かったこと
11	サービス業	明治安田生命、ゼネラル保険、代理店	銀行紹介の減少
12	サービス業	経理事務のアウトソーシング	品質の向上が進まなかった
13	サービス業	web制作	分社した
14	サービス業	宅配水販売、ギフト製品販売	競争による販売価格の低下、季節要因
15	サービス業	社会福祉、障害福祉サービス	サービスの質低下、サービス内容の広報不足
16	サービス業	二輪の販売、修理、レンタル、買取	人員の退職が重なった。給与の問題、国内需要は前年比も前から減少でした。昨年まで当社は業績はさげていなかったため、これが原因と考えていません
17	サービス業	不動産賃貸業	景気が回復していない。消費が低迷
18	サービス業	葬祭業(お葬式に関わる全般的な仕事)	異業種の参入と葬儀の小規模化による
19	サービス業	広告業、インターネット、フリーペーパー	営業の人員減
20	サービス業	経営コンサルティング	窓口担当の変化、企業の方針変更等
21	サービス業	飲食店経営、台湾料理	看板表示やインターネットへの露出不足、鍋料理で季節的需要の減少
22	サービス業	自動車整備	車の性能が良くなり整備費が下がり始めたため

23	サービス業	障害者雇用	国の方針が変わったため
24	サービス業	再生エネルギーコンサルタント業	施策の転換による顧客の減少
25	サービス業	ホームページ制作・インターネットコンサルティング・パソコン等メンテナンスサポート	契約解除
26	サービス業	印刷	取引先の仕事が1つ、今期なくなりました。
27	サービス業	インテリアデザイン・施工・監理、ビル・工場・マンションの管理	受注予定が、ズレ込んだため。
28	サービス業	住宅地開発、マンション賃貸	当社が地盤とする堺市において、需要はあるにもかかわらず、行政の方針によって供給が出来ない状態。行政が堺市内の経済を妨げている。
29	サービス業	財務コンサルティング業務	クライアント社長の高齢化
30	サービス業	食品、健康食品の製造開発販売	消費者が商品と価格を厳しく評価するようになった。
31	サービス業	不動産業・ネイルサロン	市場の動きが鈍い
32	サービス業	イベント制作及び広告代理業	昨年限りの大型案件を受注していたため
33	サービス業	不動産業	節約志向、先行不投資
34	サービス業	図形データ作成	取引先の内製化
35	サービス業	経営コンサルティング	人員不足
36	サービス業	商品開発支援、経営分析、経営戦略策定支援	業務の絞り込み
37	運輸業	運輸業主に引越業	安価な仕事は断った
38	建築業	障害福祉サービス業	幹部社員の離職。人材育成がなかなか進まない。
39	建築業	テキスタイルコンバーター	業界の在庫過多 東京オリンピックを控え自粛ムード
40	建築業	関西電力の引き込み線工事をしていません。	社員のけが等により仕事が進まなかった。
41	建築業	建築施工管理	工事の発注時期が今期は遅れ気味、受注から施工へと思っていたほど順調に進まなかった。
42	建築業	建築設計施工	昨季は大型案件があったので。
43	建築業	電気工事(プラント)の管理及び、計装設計	単に仕事がない、時期的に売上があがる時期でない。昨年度がイレギュラーな増であった。
44	建築業	建築一式、リフォーム全般、空調設備工事、メンテナンス	人の問題、組織作りに問題あり、問題とは・・・人作り、時間作り、金作り
45	建築業	給排水衛生、空調設備の施行	昨年度までの大阪市の特別予算事業が終了する為
46	建築業	民間専門の建築・土木工事設計施工会社。特に法人対象の倉庫・事務所・工場等の施工を得意とする。	価格において競合他社よりコストが高くなっている可能性がある。
47	建築業	地中送配電工事、電線共同溝工事、無電柱化工事	前年は今年に比べ、受注額が多いを工事を受注していたため。

48	製造業	工業用ガスバーナーの製造	昨年度の売上が一過性のもので上昇したためです。
49	製造業	鋼材(形鋼・パイプ・鋼板)を、定尺もしくは寸法切にして販売する。	5/16のニュースで、「GDP1～3月期マイナス0.6%」とあるように、国内需要が停滞し消費と設備・住宅投資がマイナス成長という結果が直撃している。
50	製造業	美容室向けヘアケア用品の製造販売	前年に売れた商材のピークが過ぎ、安定期に入ったので売り上げが少し減少したと思われます。しかし安定した売り上げは今後も見込めるので次の商材の売り込みが必須です。
51	製造業	流通加工業	顧客減少
52	製造業	一般用医薬品・健康食品等の卸売販売	一般消費の低迷、取引先の廃業
53	製造業	塗装工事業	見積は多くしておりますが契約までに至らない。見積もりは常に1番を目指している・相見積もりの場合、2番手・3番手の業者に後出し「じゃいけん」で負けている。
54	製造業	めっき業	GW明けからピタッと仕事が止まっている。作り込みの時期なのだろうとは思いますが、動きが鈍い。
55	製造業	電気設備工事	工事の遅延
56	製造業	ダンボールケース製造販売	支払いの悪い取引先との契約を打ち切ったから
57	製造業	プラスチック板加工業・自社製品販売(主にインターネット通販)・卸売	主力商品が民間需要減少となったことと輸送コストが前年の2.5倍になったことが理由。
58	製造業	障害者の生活支援、就労支援。	退所者が出たので、単純に収入が減った。
59	製造業	CADを使ったサービス業	顧客自身の内製化
60	製造業	湯灌サービス	大得意先の自社部門(湯灌事業部)による影響。
61	製造業	金属銘板 制作	特需があった
62	製造業	焼き菓子製造卸	以前の値上げで販売店からカットされて、まだ採用されず、売り上げが戻っていないため。
63	製造業	パーツフィーダー(部品連続整送機)を主体とした振動機とマグネットの応用省力装置の設計製作メーカーとして44年。	先行き景気上昇の光が見えず
64	製造業	食品軟包装資材の企画・製造・販売	大阪本社取扱い食品部門の取引先受注減、取引先の減少や廃業
65	製造業	建物金物製造販売及び金属プレス加工業	少しずつだがベトナムを中心としたアジア圏へ仕事が流れ出している。原材料価格の上昇が大きい
66	製造業	プラ型・彫刻・刻印・造形	どこかの大きな仕事を業界そのものがそれだけを頼りにしているので、大企業が少し渋ると、全体がダメになる
67	製造業	プラスチック板加工業及び製品販売	主力商品の出荷が減少した。運賃(送料)が高騰したので商品を約15%値上げした。結果売上が減った。
68	製造業	金属熱処理	燃料費のアップ
69	製造業	板金加工・照明器具製造・捕虫器製造及び販売	季節的要因だけでなく、年々悪化している
70	製造業	学校体育器具、トレーニング用品製造販売	3月(年度末決算)で入札品で取りこぼし(価格競争)。1月と2月はプラス、3月で減
71	製造業	機械加工及び省力機の設計製作	取引先が内作に力を入れたから

72	製造業	特殊車両部品製造組立及び産業用プラント製品製造	得意先の移転、1社依存のリスク分散のため
73	製造業	オフィス家具類製造販売	鉄鋼材料高騰、運送費高騰
74	製造業	塗装業	お客様の仕事量が減ったため
75	製造業	薄板、圧板、ステンレス等カット販売	材料費の価格上昇
76	製造業	精密機械製造業	1～3月に設備出荷が重なり4～6月が通常にもどった
77	製造業	印刷用及び工業用ゴムロールの製造販売	火災に伴う機械設備の減により生産能力が低下しているため
78	製造業	お菓子製造販売、移動飲食店	試作を色々としているがなかなか売上に結び付かない
79	製造業	金属加工業、太陽光、風力	FIT産業の縮小
80	製造業	印刷企画、出版	紙媒体市場の縮小
81	製造業	ワイヤー紙コーティング加工	得意先全体的に5%の減少
82	製造業	ゴムコンパウンドの製造、販売	①中国の環境規制で粗原料などが不足し、国内の大手シリコン、フッ素、アクリルメーカーが欠品を多発している。依って需要はあるが入荷待ちなことがこの数か月増えている。 ②売上3番目の顧客が、生産拠点を関東にも設けられ弊社から購入いただいていた材料の約6割に当たる量を現地調達に変えられた。
83	製造業	原料である非鉄金属の亜鉛合金を溶解してダイカスト製法で作る鋳物である、亜鉛ダイカスト製品の製造を行う。	建築金物の受注高が前年よりも少ない。(住宅着工件数の鈍化によるもの)
84	製造業	プラスチックディスプレイ加工製造及びサイン制作施工	規模の大きい物件の減少
85	製造業	自動制御盤の設計、製作、配線工事、試運転	トップの取引先の売上げが不振で仕事が少ない
86	製造業	紙と紙加工品の販売	前期の商圈を同規模未満で受注
87	製造業	金属加工業	人手不足
88	製造業	機械工具卸、及び、防犯カメラ・LED照明等販売設置を含む電気工事一般	既存商品・サービスにおける競争力不足
89	専門サービス業	税理士業	前年同期は特需があった。今年はそれが無い為。
90	専門サービス業	税理士業・経営コンサルティング業	社内の体制に合わせて対応できる範囲に縮小した
91	流通業	美容材料卸	消費人口の減少
92	流通業	化粧雑貨卸	通販にくわれている
93	流通業	カレンダー・ティッシュペーパー等の低価格粗品、携帯メールサービス、製造販売、ウェブサイト作成	取引先の方針変更
94	流通業	自動車部品の卸販売	営業社員が新人へ教育の為、営業力不足
95	流通業	アパレル小売り販売業	来客員数の大幅な減少
96	流通業	省力化機械とネジ、リベットなどの販売	前年同期に大きな売上の機械販売があった
97	流通業	安全衛生用品製造卸	人口減少が既に始まっており、市場の縮小と取り合いの激化が同時進行している
98	流通業	造花及び花材の輸入卸販売	寒さ
99	流通業	ガソリンスタンド、石油製品の販売	セルフスタンドに改修するため1店舗閉めていたため

100	流通業	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	事業利用の減少
101	流通業	古紙の集荷・販売	中国輸入規制
102	その他		売上が上がり、それにもなって運賃を値上げしたら、うりにくくなった

【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	20	16.9%	72	61.0%	26	22.0%	118
運輸業	1	11.1%	5	55.6%	3	33.3%	9
建築業	7	13.7%	29	56.9%	15	29.4%	51
製造業	59	33.0%	68	38.0%	52	29.1%	179
専門サービス業(土業の方)	11	16.2%	46	67.6%	11	16.2%	68
通信情報業	0	0.0%	7	70.0%	3	30.0%	10
流通業	16	19.8%	43	53.1%	22	27.2%	81
その他	2	25.0%	5	62.5%	1	12.5%	8
(空白)	7	31.8%	9	40.9%	6	27.3%	22
総計	123	22.5%	284	52.0%	139	25.5%	546

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	15	5.1%	0	0.0%	4	1.3%	18	6.1%	22	7.4%	7	2.4%	29	9.8%	6	2.0%	17	5.7%
運輸業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	5.9%	0	0.0%	4	11.8%	3	8.8%	0	0.0%
建築業	9	6.3%	0	0.0%	2	1.4%	3	2.1%	3	2.1%	2	1.4%	8	5.6%	11	7.7%	3	2.1%
製造業	31	6.3%	6	1.2%	7	1.4%	9	1.8%	11	2.2%	10	2.0%	38	7.7%	58	11.7%	21	4.3%
専門サービス業(土)	8	5.9%	1	0.7%	3	2.2%	18	13.2%	3	2.2%	2	1.5%	7	5.1%	1	0.7%	17	12.5%
通信情報業	2	8.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.2%	0	0.0%	0	0.0%	2	8.3%	0	0.0%	0	0.0%
流通業	20	9.4%	1	0.5%	8	3.8%	8	3.8%	3	1.4%	9	4.2%	10	4.7%	31	14.6%	15	7.0%
その他	0	0.0%	0	0.0%	2	8.3%	1	4.2%	1	4.2%	0	0.0%	1	4.2%	0	0.0%	3	12.5%
(空白)	0	0.0%	1	1.9%	0	0.0%	3	5.8%	1	1.9%	1	1.9%	6	11.5%	5	9.6%	4	7.7%
総計	85	6.0%	9	0.6%	26	1.8%	61	4.3%	46	3.2%	31	2.2%	105	7.4%	115	8.1%	80	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	6	2.0%	19	6.4%	53	17.8%	50	16.8%	9	3.0%	25	8.4%	16	5.4%	1	0.3%	297	
運輸業	0	0.0%	5	14.7%	6	17.6%	8	23.5%	1	2.9%	4	11.8%	1	2.9%	0	0.0%	34	
建築業	4	2.8%	11	7.7%	21	14.7%	30	21.0%	14	9.8%	14	9.8%	7	4.9%	1	0.7%	143	
製造業	4	0.8%	34	6.9%	73	14.8%	70	14.2%	53	10.7%	47	9.5%	17	3.4%	5	1.0%	494	
専門サービス業(土業の方)	0	0.0%	9	6.6%	20	14.7%	19	14.0%	3	2.2%	7	5.1%	14	10.3%	4	2.9%	136	
通信情報業	1	4.2%	2	8.3%	3	12.5%	6	25.0%	4	16.7%	3	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	24	
流通業	6	2.8%	8	3.8%	28	13.1%	27	12.7%	4	1.9%	20	9.4%	14	6.6%	1	0.5%	213	
その他	3	12.5%	2	8.3%	1	4.2%	4	16.7%	3	12.5%	1	4.2%	2	8.3%	0	0.0%	24	
(空白)	1	1.9%	1	1.9%	6	11.5%	10	19.2%	3	5.8%	5	9.6%	5	9.6%	0	0.0%	52	
総計	25	1.8%	91	6.4%	211	14.9%	224	15.8%	94	6.6%	126	8.9%	76	5.4%	12	0.8%	1417	

- | | |
|-------------------|---------------|
| 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	70	21.0%	23	6.9%	20	6.0%	19	5.7%	19	5.7%	15	4.5%	17	5.1%	3	0.9%	42	12.6%
運輸業	5	15.6%	1	3.1%	0	0.0%	1	3.1%	1	3.1%	5	15.6%	1	3.1%	0	0.0%	8	25.0%
建築業	26	17.2%	22	14.6%	8	5.3%	6	4.0%	3	2.0%	9	6.0%	4	2.6%	4	2.6%	32	21.2%
製造業	76	14.4%	59	11.2%	72	13.6%	45	8.5%	37	7.0%	35	6.6%	4	0.8%	7	1.3%	65	12.3%
専門サービス業 (土業の方)	44	25.6%	12	7.0%	13	7.6%	10	5.8%	15	8.7%	16	9.3%	10	5.8%	7	4.1%	13	7.6%
通信情報業	4	16.7%	2	8.3%	3	12.5%	2	8.3%	1	4.2%	1	4.2%	0	0.0%	0	0.0%	5	20.8%
流通業	49	21.1%	7	3.0%	12	5.2%	28	12.1%	18	7.8%	20	8.6%	9	3.9%	7	3.0%	28	12.1%
その他	3	11.1%	1	3.7%	2	7.4%	1	3.7%	2	7.4%	1	3.7%	2	7.4%	2	7.4%	4	14.8%
(空白)	13	20.6%	3	4.8%	5	7.9%	9	14.3%	4	6.3%	4	6.3%	2	3.2%	2	3.2%	8	12.7%
総計	290	18.5%	130	8.3%	135	8.6%	121	7.7%	100	6.4%	106	6.8%	49	3.1%	32	2.0%	205	13.1%
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	⑱	割合
サービス業	42	12.6%	13	3.9%	3	0.9%	2	0.6%	0	0.0%	3	0.9%	16	4.8%	4	1.2%	16	4.8%
運輸業	8	25.0%	0	0.0%	1	3.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	3.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
建築業	17	11.3%	6	4.0%	1	0.7%	0	0.0%	0	0.0%	2	1.3%	3	2.0%	5	3.3%	3	2.0%
製造業	83	15.7%	12	2.3%	1	0.2%	2	0.4%	0	0.0%	4	0.8%	12	2.3%	3	0.6%	10	1.9%
専門サービス業 (土業の方)	17	9.9%	2	1.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.6%	2	1.2%	0	0.0%	5	2.9%
通信情報業	4	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	8.3%
流通業	27	11.6%	6	2.6%	3	1.3%	0	0.0%	0	0.0%	2	0.9%	4	1.7%	4	1.7%	8	3.4%
その他	4	14.8%	0	0.0%	1	3.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	7.4%	2	7.4%
(空白)	4	6.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	3.2%	2	3.2%	4	6.3%
総計	206	13.2%	39	2.5%	10	0.6%	4	0.3%	0	0.0%	13	0.8%	39	2.5%	20	1.3%	50	3.2%
業種	⑲	割合	⑳	割合	総計													
サービス業	4	1.2%	3	0.9%	334													
運輸業	0	0.0%	0	0.0%	32													
建築業	0	0.0%	0	0.0%	151													
製造業	0	0.0%	2	0.4%	529													
専門サービス業 (土業の方)	0	0.0%	5	2.9%	172													
通信情報業	0	0.0%	0	0.0%	24													
流通業	0	0.0%	0	0.0%	232													
その他	0	0.0%	0	0.0%	27													
(空白)	0	0.0%	1	1.6%	63													
総計	4	0.3%	11	0.7%	1564													

- | | | |
|----------------|---------------|---------------|
| 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	業務内容	力点記述
1	サービス業	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	取引先のニーズを把握し、営業力の向上を図るために社員能力の向上
2	サービス業	グラフィックデザイン業 電気設備工事業	人材不足のため求人広告や就職説明会などを積極的に行う。 営業ツールとして新ホームページの作成に着手。
3	サービス業	WEB・DTP制作 企業研修・企画・運営	新サービスの確立
4	サービス業	パソコン総合サポート	新規サービスの広報
5	サービス業	舞台美術/大道具	粗利率をあげる。そのためには迅速で正確な見積を随時提出。生産性アップは日々の行動から考える癖づけをする
6	サービス業	WEBデザイン、システム制作、アプリ制作	営業力の拡大と社員の能力も見ながらの状況判断。人手不足の現在の状況にでも内定をだして獲得できるよう昨年からの事務所の引越、社内風土の確立に努めてきた。6名の社員のところ7名の内定とかなりの急拡大で挑戦中。
7	サービス業	図形データ作成	技術力を強化して、認知度を上げる
8	サービス業	不動産仲介業・賃貸業・管理業 飲食業	新事業展開を検討しているので、おのずと営業力サービスの強化になる。その中で、社員の底力もあげていきたい。
9	サービス業	システム開発	中途採用、人材派遣会社への募集
10	サービス業	人材育成教育事業	新商品の開発
11	サービス業	商業 事業用不動産の賃貸 売買 仲介 不動産コンサルティング業務 空き家利活用業務	営業力のある社員を確保したいと考える。またコンサルティング業務・管理業務等を増やし仲介業務以外からの固定収入確保を考えたい。
12	サービス業	経営コンサル業	生産性のアップは社内の教育制度の統一および明文化作業と、営業ツールの整備になります。これらを整える環境整備を行いつつ、効率の良い営業活動を行うことで、成長すると予測しています。
13	サービス業	民事・刑事事件一般、予防法務	顧問先のニューズの把握、従業員の仕事処理能力のアップ
14	サービス業	産業廃棄物処理業	新規設備
15	サービス業	食品のパッケージ、およびウェブページ、サーバ構築、運営管理、パソコンのメンテナンス、ウェブシステム開発	幅広い視野で多角的にサポートできる
16	サービス業	自家用自動車運行管理業	取引先拡大し、取引条件改善する。
17	サービス業	生命保険、損害保険販売	取引単価の拡大
18	サービス業	CADを使ったサービス業	売上不振のため
19	サービス業	葬儀請負業務	社員の確保と教育に力を入れていきたいのですが、募集の結果が出にくい状況です。
20	サービス業	湯灌サービス	新規得意先の確保、既存先への販促等。技術の向上は勿論、接遇レベルの再教育が必要。
21	サービス業	障がい福祉サービス	中長期ビジョンの見直し
22	サービス業	企業向け、幼稚園向けの給食弁当及び、中学校給食の製造、販売	新規事業の立ち上げに伴う人材の採用、社内教育、社内体制の見直し。 新卒の計画的な採用。インターンシップの採用。
23	サービス業	【総合人材サービス】 ■一般労働者派遣事業 ■有料職業紹介事業 ■業務請負「物流センター、商品センター内」 ■環境に配慮した製品の提案と販売	■組織づくり「管理職」の増員 ■社員雇用 ■福利厚生充実
24	サービス業	輸入車販売、修理	人材確保
25	サービス業	インテリアデザイン・施工・監理、ビル・工場・マンションの管理	事業継承を進めるために、販売力のステップアップから安定的な経営基盤を構築して人材の育成を推進して後継者を育てていきたい。
26	サービス業	人材派遣業	取引先に対する提案力をつけて関係性を強化し、1社あたりの取引額を拡大させることと、新規取引先の開拓を行い、月間の稼働者数を増やす

27	サービス業	飲食店経営、コンサルティング、WEB販売、イベント受託事業	酒販免許も取得出来たのでWEB販売など店舗営業だけでなく新規販路を構築したい、
28	サービス業	取扱説明書、パーツカタログ、の企画から制作まで テクニカルイラスト、テクニカルライティング、DTP他	既存のお客様に頼りすぎないために、また、売り上げの波を小さくするため新しいお得意先の確保が課題
29	サービス業	清掃業	社員数増加と新事業立ち上げにより土地、建物や新設備などに資金を投入します。今後は業界のネットワークを全国規模へ拡大していきます。
30	サービス業	エステティックサロン	スタッフの人人材育成とそのスタッフへの新規顧客獲得。スタッフのやる気を引き上げ、足並みそろえる意味での経営理念、計画見直し
31	サービス業	指定障害福祉サービス(就労移行支援、就労継続支援B型)	新規利用者の確保と利用者の作業工賃アップ
32	サービス業	会社案内、WEBサイト、企業広報誌などの各種媒体制作。インタビューによる「思いが伝わる文章」の作成。	新サービス「1枚レター」をもとに販路拡大を図る。
33	サービス業	生命保険、損害保険の代理店	人を雇用できるようにまず売り上げを上げたいと思っています。
34	サービス業	不動産業・ネイルサロン	現在および将来的に需要のある商品づくり
35	サービス業	廃棄物収集運搬業	遺品整理事業など地域に密着した生活関連サービスに着手したい
36	サービス業	障がい者の就労支援 福祉サービス業	大学生の利用者を増やす。
37	サービス業	主に中国からの石材の海上輸送及び通関、国内配送	業界名簿を基にDMするなど
38	サービス業	職業紹介業	他社との違い、当社独自のアイデア営業
39	サービス業	パソコン保守及びOA機器販売	営業力拡大の為、新規事業をパートナーと組んだ
40	サービス業	翻訳業務	海外への営業拡大。
41	サービス業	WEBサイトの企画、制作、運営	経営指針に掲げた1.事業計画の達成、2.時短、3.スキルアップ
42	サービス業	障害福祉事業、保育園事業、その他	特定の取引先との関係を分析、会社全体のリスクマネジメントを念頭に、新規工場を建設することで業務の整理と
43	サービス業	業務用食洗器、浄水機器のメンテナンス業務、清涼飲料水製造技術、炊飯技術のサポート業務、食材の熟成機器の販売、業務用洗剤、炊飯補助剤の販売事業	既存取引先へのアプローチとネットサイトの活用(経費を抑えた販促に取り組む)
44	サービス業	イベント制作及び広告代理業	現状ホームページからの問合せが増えているので、案件につなげて新規取引先を増やしたい

45	サービス業	障害福祉サービス事業	店舗拡大にあたり資金が必要となります。借入を思い切っている事により事業拡大、売り上げにつなげたいと思います
46	サービス業	不動産売買の仲介業	設備投資意欲のある法人開拓
47	サービス業	介護保険事業	新規事業たちあげ
48	サービス業	指定訪問看護事業(医療、介護)、国内・国外添乗旅行事業(準備中)	医療保険と介護保険事業が主軸になっている為、単価率は固定している。しかも、訪問看護でウエイトを占めるのは終末期の患者であり短期間の利用＝売上に直結。いつ終了するかは予測ができてくいため売り上げの急激な増減が避けられない。終了を見越して依頼を受けすぎると社員1人1人の業務量(時間)がキャパオーバーし疲弊してしまうため、病気を持つ患者が対象であるためバランスが難しい。 会社運営安定を図るために、安定収益のある事業展開を開始できるようにしていきたい。
49	サービス業	企業向けコンピュータシステムの開発 ハードウェア、パッケージソフトの販売	重要取引先を増やすための営業力強化と技術社員の能力アップに投資する
50	サービス業	幼児教室、学習塾、通信制高校、資格スクール、職業訓練校、カルチャー教室などの運営及び教育事業コンサル。	保育に力を入れる
51	サービス業	職業紹介と労働者派遣を行い、食品と雑貨の販売を行っています。主に食品の試食宣伝販売になります。	人材確保、サービス開発(宣伝販売の商品化)、派遣人材を増やす
52	サービス業	文化教室・手づくりショップ・筋肉矯正・看板(トールペイント)	後継者に任せていける仕組みづくり
53	サービス業	不動産賃貸業	民博新法の施工に合わせて、この分野への進出を考える
54	サービス業	警備業 施設、建築、住宅設備(リフォーム)	警備業以外の事業への営業
55	サービス業	国産輸入車の修理、販売	中長期経営計画の見直し(5,10年)、・現業持っている技術の他分野への売り込み、輸入車修理に向けての技術力の強化
56	サービス業	FP業務	協業先の拡大
57	サービス業	宅配水販売、ギフト製品販売	若い社員の育成、販売力の拡大
58	サービス業	イベント業、請負業	中堅社員の教育
59	サービス業	展示会ブースデザイン、設営、グラフィックデザインほか	クライアントの要求に一つ一つ丁寧に答えていく。北條一成のチェックが入る
60	サービス業	印刷企画及びデザイン全般	販路拡大、さらなる生産性アップ
61	サービス業	科学技術に関するコンサルティング業。公共工事技術支援、技術士試験、EA21支援、省エネ申請支援	EA21支援事業、省エネ支援事業、技術士育成事業

62	サービス業	環境測定(アスベスト、ダイオキシン、シックハウス、土壌)	社員能力アップ
63	サービス業	流通加工業	現行社員の教育、設備を入れ生産性の効率化をはかる、パートスタッフの獲得
64	サービス業	産業機械メンテナンス	中途採用強化(リクルート成功報酬型求人にて採用)。1人採用決定。
65	サービス業	社会福祉、障害福祉サービス	自分たちの視点だけでは成長しきれないと思うので、企業連携や学校連携を模索。
66	サービス業	物流出荷代行業務	取引先が増加傾向であるが、さらに増やす必要がある
67	サービス業	二輪の販売、修理、レンタル、買取	給与体系(評価システムの確立→現在の社員給与変更)
68	サービス業	介護事業	社員教育のため、資金を投下します
69	サービス業	不動産賃貸業	海外へのシフトがあっても国内でアウト、財務省の不正・不信、国内が不安である
70	サービス業	葬祭業(お葬式に関わる全般的な仕事)	社員の能力アップが必要
71	サービス業	自社の賃貸マンション、ガレージ管理	建物の老朽化、設備の更新を今後どのようにしていくか?
72	サービス業	収集運搬業(ゴミ)	営業力
73	サービス業	広告業、インターネット、フリーペーパー	若手社員の採用
74	サービス業	障害者福祉サービス	とにかく人の確保と育成、産学連携
75	サービス業	経営コンサルティング	新分野の新商品の開発、販売促進の展開
76	サービス業	飲食店経営、台湾料理	夏に向けスイーツメニューの開始、店頭看板の設置、アルバイト・社員の採用
77	サービス業	自動車整備	単価が下がったため営業に力を入れたい
78	サービス業	障害福祉サービス 就労継続B型 生活介護	利用者ニーズを把握し、事業展開していくことで、安定した利用者の確保をする。職員の研修等で、専門性を高め、支援の質を上げていく。
79	サービス業	音楽教室・幼児教室・小中学生対象の学習教室・カルチャー教室・貸教室	新しいクラスを増設してターゲットを絞り込んだ営業をする
80	サービス業	障害者の生活支援、就労支援。	求人しても応募がない状態。新しい人材が欲しい。
81	サービス業	遊休地活用の企画立案・駐車場管理・時間貸し駐車場機器販売等	土地活用の選択肢を増やす・または新たに開発し自社の強みとする必要がある。

82	サービス業	経営コンサルティング	収支バランス
83	サービス業	コンサルティング業	新たな収益の柱となる事業の立ち上げと、それに伴う組織構築
84	サービス業	国内 海外旅行取り扱いおよび関連業務	現在の多忙と 将来の見通しの暗さ お客様の要望が多岐にわたり かつ 回答や見積提出への時間短縮要請 オーダーメイドの旅作りは高コストとの競争
85	サービス業	住宅地開発、マンション賃貸	当社では既に実行中ですが、事業を継続させていく為にも、会社の事業に合った行政の土地へ事業を向けていくことが必要。
86	サービス業	不動産業	仕入れ強化
87	サービス業	地中送配電工事、電線共同溝工事、無電柱化工事	昨年は技術者が退社したので、人材の確保と技術力の向上を目指したい。
88	サービス業	不動産業、建築業、防犯設備業、システム開発業	有資格者の正社員採用を予定。効率化・売上、共にアップ。
89	サービス業	生命保険・損害保険 代理店	営業において傾聴力を高めて顧客の潜在ニーズまで掘めるようにしたい。新規顧客の獲得と既存顧客への多種目販売を如何にして実現していくか。若い営業人材を渴望している。
90	運輸業	一般貨物運送業、高齢者引越サービス、同サービスノウハウ提供	新サービスを提供していくため、既存事業を管理する幹部社員の能力アップ
91	運輸業	機械、機材、鋼材などのトラックやトレーラーによる輸送。	当たり前のことを当たり前に行うこと(基本的なことをお客様に見られている)
92	運輸業	倉庫業	重要な取引先の確保、関西空港を利用した物流網を築く
93	運輸業	一般貨物取扱運送事業	売上の8割が一社に依存している現状を打開したい 営業力を強化して新規取引先を開拓
94	運輸業	得意先より荷物を預かり全国配送しております。	取引先の多角化、値上交渉、社員教育
95	建築業	内装工事及び事務機器販売	新入社員にできるだけ早く戦力となってもらいたい いつまでも現状の仕事内容が続くとは思えないので、新しい柱を模索したい
96	建築業	塗装工事業	経営計画書も随分古くなり見直しに迫られている。毎月欠かさず経営指針の学習を明日で277回目になります、期限を切って計画書の見直しを進めます。
97	建築業	タイル及び住宅設備機器の施工、販売	取引先の拡大のための組織体制作り
98	建築業	建築業のうち内線電気工事業	社員を巻き込んだ経営理念の作り込み。受注見通しの精度向上
99	建築業	造園建設業	社員一人あたりの売り上げ増を目指します。そのために社員力が重要と考え、研修等でスキルアップを図っていきたくと考えてます。また、仕事の効率化を進めるためにシステム化の検討を具体的に進める予定です。
100	建築業	リフォーム・機械清掃業	人材採用に向けた広報を行う。
101	建築業	建設業	安定して仕事が出る顧客の確保
102	建築業	民間専門の建築・土木工事設計施工会社。特に法人対象の倉庫・事務所・工場等の施工を得意とする。	社員のスキルアップが必要。
103	建築業	塗装工事、防水工事、内装リフォーム工事	新規顧客の獲得、経営理念の作成
104	建築業	主に住宅のリフォーム、新築施工	現場管理者の確保がまず前提、それから新規事業すすめるための設備投資。
105	建築業	建築物の新築、リフォーム等建築工事・不動産の売買、仲介、管理	ホームページなどの営業ツールの拡充・新商品の企画。

106	建築業	建築塗装 ビル・マンション・住宅の改修工事 店舗新装工事	先々の業務内容に迷いがある
107	建築業	空調機洗浄・メンテナンス	仕事が増えた分人材確保が急務。高校卒業生や中途採用を積極的に進めたい
108	建築業	飲料用貯水槽メンテナンス	大学新卒の採用が難しくなっているので中途採用(第二新卒を含む)にも力を入れて行く。
109	建築業	電気通信工事、電気工事、イベント設営	新規採用が難航しており人材確保に苦戦している。
110	建築業	建設業許可業務・防水工事業、塗装工事業、 内装仕上げ業、建築工事業	高校求人、大学求人を続けてきたが年配層と若年層の格差が大きい。今後は営業能力、技術の 確立を中心に社員教育に力を注ぎます。
111	建築業	建築全般・土木全般	人材育成
112	建築業	飲料水貯水槽の修理業及びその資材の販売 海水魚の陸上養殖設備の設計施工	人材採用
113	建築業	電話・LAN・電気工事	夏にベテラン社員が定年するため採用する。理念をつくる
114	建築業	建築・設計・不動産・心地よい時間を共有する 為の空間創り	集客の強化、仕組みづくり
115	建築業	一般電気工事、主として法人を対象とし、保守 点検も同時に	人材はより増やして平均年齢を下げる事が重要と考える。作業員の確保が大切。現在の主力 商品に変わるおものを常に探す必要があるため、不況時は新規より既存が大事と考える
116	建築業	建築リフォーム工事業	人材の確保
117	建築業	建築施工管理	今期(7月決算)の反省を生かし、受注から施工へとスムーズに流れるよう人材の採用、社員の 育成に力を入れていきたい。
118	建築業	注文建築業	自社の長所を活かす仕事を追求したい
119	建築業	内装仕上げ工事業	粗利益増で人材の増加
120	建築業	注文住宅とリフォーム	技術力の強化はミス、ロス、コストの削減と技術力を売りのポイントへ 生産性アップは夜遅くまでの仕事にならないよう設備資本を使える体制を取り、仕入れをスピー ディに判断し行動していく
121	建築業	管更生事業	採用の体制づくり、新規事業立ちあげ
122	建築業	建築施工業	建設業界の人手不足により生産性とサービス力を上げる事が力点
123	建築業	建築一式、リフォーム全般、空調設備工事、メ ンテナンス	弊社の強みはサービス力です。サービスに必要なのは、提案力(営業力)、技術力、一番大切な もの人間力です。
124	建築業	給排水衛生、空調設備の施行	高齢化している社内人材の循環。地域コミュニティとの関係性強化による営業展開
125	建築業	電気工事、水道工事、工場のメンテナンス	建築業の許可の業種を増やして、利益の出る業種に力を入れる
126	建築業	建築設計・管理	旧式の機材を新しいものにするか迷っています。
127	建築業	防水工事業、建築工事業	作業を丁寧にし、且つ迅速に行って効率化をはかる
128	建築業	リフォーム業、建築業	人手を増やしたい
129	建築業	電気設備工事	20代の人材雇用に力を入れてすすめていく、中小企業の設備投資の対応
130	製造業	工業用ガスバーナーの製造	早急に人材の採用を行いたいです。
131	製造業	金属熱処理、塗装、表面処理	人員確保→人材育成→設備更新→生産性向上→利益向上→残業削減、休日増加、賞与増加
132	製造業	金属加工業	人材不足が深刻であり、いろいろな方面から人材獲得を検討している。

133	製造業	金属部品のプレス金型製作及びプレス加工	1社の依存度が高いので、メインの得意先を増やす。人材の確保及び技術力UP
134	製造業	服飾雑貨製造卸業	新商品の開発
135	製造業	工業用裁断機器・省力化機器 設計・製造(国内・海外)	社員能力のアップと人財確保
136	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	技術力を強化し生産効率を向上することと人材の確保。
137	製造業	優勝カップ・トロフィーの製造	業績は、商品とサービスの向上を目指し、社内は生産性をあげる。
138	製造業	金属切削加工業	人材の確保がかなり困難になっています。色々な手法を変えてでも人材の確保が急務です。
139	製造業	金属熱処理受託加工	部門長を大胆に配置転換することでマンネリ打破を実現するとともに、他部署の苦勞を知ることで、クロスファンクショナル体制が出来つつある。
140	製造業	金属製品製造販売	新分野への進出
141	製造業	金属工作油剤製造販売	2.多様化する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図る 4.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
142	製造業	印刷	現在のリソースを最大限にドメイン拡大を図ります。その前に人材確保。
143	製造業	衣服製造および販売	外注先も含めて縫製技能者の高齢化で、日本製のものづくりが困難になっている。まだ頑張っている技能者や外注先をなんとか守るためにも高付加価値のオリジナル商品の開発製造販売を続けていくこと。
144	製造業	金属板金加工・溶接・組立	赤字の仕事よりの撤退と、高効率生産を実施する。
145	製造業	めっき業	全社員のレベルアップが会社の成長と捉えている。 ムリムラムダをなくすこと。 何の為に？を常に考える。
146	製造業	板金加工業	総合的な人員の強化。(採用、教育など)
147	製造業	航空・宇宙精密部品加工	人材の確保をするために、高卒、大卒の新卒採用を取り組んでいく
148	製造業	金属加工業	社員教育の導入
149	製造業	フレキシブルチューブ及びベローズの設計・製造	営業部員の雇用
150	製造業	電子計測機器の設計製造	自社ブランド強化
151	製造業	産業機器関連のプラスチック部品の製造・販売を行っております。	生産性の向上を図り、生産余力を生み出す。一方で他社と差別化できる技術・設備を整えて、有益な新規取引先を増やすことに力点を置いている。
152	製造業	CNC自動旋盤による金属切削加工	楽しい労働環境づくり。
153	製造業	デザイン 印刷 製本 UV印刷 3Dプリント	営業力が低下しているように感じられます。技術営業の教育が必要です。
154	製造業	機械部品製造	新規社員の確保もこれから重要になってくると思います。
155	製造業	ちょうちん製造加工販売	今は、安定供給が課題です。
156	製造業	軟質塩化ビニールのリサイクル業	リサイクルの事業は、環境問題とも密接に関わっており、環境に対する規制が強くなるにつれ、仕事はやりにくくなるが、ビジネスチャンスが生まれる可能性もあるため、どのような波に乗っていけば良いのか、判断が難しい。
157	製造業	プリント基板及び各種薄板切削加工	基板事業の受注量の安定、新規事業の顧客獲得と優良客先の売上増
158	製造業	オーダーメイド金物製作	現状の仕事を続けながら自社ブランドを進める

159	製造業	ダンボールケース製造販売	売上を伸ばす
160	製造業	金網及び関連製品の製造販売	標準化、5S、作業改善、webの活用
161	製造業	プラスチック板加工業・自社製品販売(主にインターネット通販)・卸売	計画的に機械設備を投資する。新事業を立ち上げる。従来の製品に付加価値を付ける。特化した業界に新製品を出す。
162	製造業	アルミ製造業	社員のやりがい向上が業績に左右するため
163	製造業	ゴムコンパウンドの製造、販売	2. 従来からと同様に価格競争に巻き込まれない付加価値の高い製品を販売できるように。 10. 入社2から3年目のスタッフがステップアップしてきている。さらに上の力量をつけてもらえるようトレーニングが必要。
164	製造業	食品、健康食品の製造開発販売	外部環境変化と自社の進路及び取引先の対応など経営判断を正確にする。
165	製造業	軍手製造・ニット小物製造	売上を上げるため、営業力を拡大する。また、人材雇用についても計画中。
166	製造業	化学薬品の受託製造業	得意先のウエイト分散と、社員一人一人の能力を上げ、質と効率を上げていくこと。
167	製造業	小売業・流通業様向けのレジ周り什器の製造・販売	4月から6月は、欠員に伴う社員採用に時間を大きくとられました。社員の定着に時間をとるようにします。
168	製造業	印刷物全般、印刷デザイン、インターネット販売によるマグネットの印刷、証書ケースの印刷、ポケットフォルダーの印刷	印刷物が、時代の流れに伴い減少しているため、新しい商品の販売、インターネットでの販売を今以上に拡大し安定を目指している。
169	製造業	プール及び大浴場のろ過装置製造・販売	関西から沖縄までのお客さん、売上が少ないので、今後そちらの地区の販路拡大に力を入れる予定
170	製造業	原料である非鉄金属の亜鉛合金を溶解してダイカスト製法で作る鋳物である、亜鉛ダイカスト製品の製造を行う。	熟練作業員の世代交代を見据えて、海外からの技能実習生などの活用によるマンパワー補充と、暗黙知のみ見える化を進める。
171	製造業	油圧裁断機製造販売メンテナンス、打抜刃型製造	技術者育成、新製品開発
172	製造業	ドリップバッグコーヒー製造販売	営業力を高め、経営理念のもと経営計画を立て進んでいく。
173	製造業	銘板製作・表札製作・看板製作・企画・設置	誰もがフォローし合える環境作り
174	製造業	ワイヤー紙コーティング加工	紙コーティング製品のバリエーションを増やす。そのために設備を追加する。合わせて経営理念を見直し、会社の進むべき方向の共有を強化し、「この会社で働いてよかった」と思えるようなやりがいを感じれる会社を目指す。
175	製造業	モーター製造販売	生産性向上
176	製造業	和生菓子製造	新工場建設につき効率化が図れる。既存販路での将来的な頭打ちを考え新規販路を積極的に当たる。
177	製造業	搬送機械の設計製造	・営業体制の見直し ・技術者教育の強化
178	製造業	プラスチックフィルム製品の製袋加工販売	新商品開発、既存の商品確保にしても社員能力、技術力UPがなかなか難しい。一を言っただどころか、一を言ったらー、ここから育てていくお互いに忍耐が必要。時間はあまり残されていない。(経営者が70歳)
179	製造業	印刷物・ウェブサイトの企画・デザイン・制作	事業継承を成功させる
180	製造業	コンピュータ計測・制御機器の開発、製造	関連業種の横展開を検討中
181	製造業	垂直搬送機(垂直コンベヤ)等、物流支援機器製造販売	消費者のニーズが変わりつつあり、ニーズにこたえる商品開発に力点を置く。
182	製造業	施設内の食堂の運営を受託。	新しい販売チャネルを拡大していくことに力点を置いている。

183	製造業	プラスチックディスプレイ加工製造及びサイン制作施工	2020年に向けてオリンピック需要が見込まれます。重要取引先を増やすことで需要に対応したい。
184	製造業	製缶板金加工、産業用機械設計製造	中堅社員のマネジメント力向上
185	製造業	紙再生サービス業	管理力の強化
186	製造業	自動制御盤の設計、製作、配線工事、試運転	新規顧客獲得、若い社員の採用、教育訓練
187	製造業	各種ポンプ、配管材料等製造販売	業況が好転しているにもかかわらず動き切れていない取りこぼし感がある。規模拡大のため増員をするも効果がでるまで時間が必要
188	製造業	金属製品製造業(板金、溶接、組立)	受注量増加に対応するための生産性アップが必要、そのためにも社員の意識改革が不可欠と考えている。重要取引先は販売先のみならず、外注加工先も含まれる。
189	製造業	写真製版業及び金属エッチング加工	営業3名の共有、顧客管理の徹底及び新規営業活動の効率化を上げる。製造は、技術力向上で歩留向上を目指しコストダウンを図る。
190	製造業	金属プレス加工	現在若手社員学習会をしています。社内で自動化開発ができるように推進します。
191	製造業	ウエス 軍手各種手袋 作業制服 安全用品 業務用副資材製造販売	固定費の削減、販路開拓。
192	製造業	精密試作板金加工業	長年勤めてもらわないと技術の継承ができないため、当社の魅力や将来像について面接時に十分伝えて理解してもらうことに力点を置いていく。
193	製造業	プラスチック成形	熟練技術者がすべて退職し、仕事を知っている社員がいない状態。定着率アップの組織作りと教育の仕組みから構築する必要がある。
194	製造業	トラックリビルトエンジンの製造販売	特にありません
195	製造業	産業用電子機器の開発、製造、販売	技術向上を行い、他社との差別化
196	製造業	金属を使った製品の加工・製造。	今期は低調な推移が予測され、目標の達成に向け全社一丸で努力する。来季以降の計画を見直しに重点を置く事。
197	製造業	カーボン材等・樹脂加工業	今期中に新たな設備を投入するため、それに伴い技術力・能力の向上が必要となる。
198	製造業	金属加工業	不良や納期遅れをゼロにする。社員全体の和を大事にする。
199	製造業	製缶・板金業	社員能力を上げて生産性の向上をはかる
200	製造業	金属表面処理	取引先を増やす。現状はこれにつきる。
201	製造業	布製品の製造・販売	顧客の開拓をして仕事を安定させることが大事。生産ラインの熟練工も少ないのでその部分について新規人材獲得や既存社員の能力アップが必要。
202	製造業	金属銘板 制作	展示会への出展による新規顧客の開拓及び繋がりの出来たお客様へのアプローチの強化
203	製造業	焼き菓子製造卸	製造の生産性を上げて、新商品にも取り組みたいが、工場用地買取が出来ていないため、増産も、新商品も製造できない。工場用地拡大で生産設備を入れて増産、拡販を行いたいです。
204	製造業	美容室向けヘアケア用品の製造販売	工場内の生産体制を一新しようと見直しをしている最中です。それに伴い、社員の入れ替え(定年退職者含む)も行っているため人材確保など新体制作りが急務となっています。
205	製造業	ワイヤー放電加工業	取引先のニーズより半歩先を見越しての設備投資をしていく為にも人材を早い段階で確保して教育に努めたい。

206	製造業	金属加工業	新卒採用に力を入れているが高齢化と慢性的な人員不足に悩まされている
207	製造業	アルミケースの製造及び販売	生産効率を高めるために、自動化をしていきたい。また、新規販路を開拓し、リピート顧客を増やしていきたい。
208	製造業	各種印刷、スクラッチ印刷	利益率のアップ
209	製造業	化学プラント設計、制作	仕事の依頼はたくさんあるがさばききれない。生産性を上げる
210	製造業	造作工事 別注家具 設計 施工	技術力の向上に伴う企業のブランド化
211	製造業	情報通信分野での工事、ソリューション、製造業	IOT製品、サービス開発
212	製造業	鋳鉄シャースリット業	お客様にトコトン満足してもらえるよう社内の力を束ねて磨く
213	製造業	金属加工業	人が育てられないから育たない
214	製造業		色々な方々と出会い、自社を知っていただく(異業種グループ会へ積極的な参加)、既存取引先への営業も増やす。
215	製造業	食品軟包装資材の企画・製造・販売	新規営業先の受注、取引先の見直し
216	製造業	製版用フィルム作成・インクジェット印刷	営業訪問
217	製造業	シールラベル、ステッカー企画製造、販売、その他商業用不動産保有。土地活用	10年前よりシールもやっている会社、業態の転換を時代に合わせてやっています
218	製造業	カスタムメイドのテスト、計測・制御システムの開発・設計・製作	見積もり方法の改善、社内塾の継続開催、スコープマップを用いた取引先のニーズ分析。
219	製造業	金属表面処理加工	航空機への取り組み
220	製造業	銅パイプの加工およびロウ付け加工	技術力は人。特にロウ付けは完成が問われる以上、地道に力をつけていくしかない。社員各々が力をつけられるよう工場の整備、作業体制、連絡をとり相互確認できる状況を会社がサポートする
221	製造業	金属、ばね製造業	事業承継を進める
222	製造業	金型メーカー、ITソフトウェア	ともに社員教育が大事
223	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目指す。設備の充実と人員の適正配置による効率化を図る
224	製造業	建物金物製造販売及び金属プレス加工業	既存の商材がなんとか維持できている間に新規事業を進めていきたい→商品をサポートする梱包資材関連で少量多様な商材を提案していく
225	製造業	プラスチックの射出成形	従業員の能力向上
226	製造業	アルミに特化した鋳金、製缶業	技術継承
227	製造業	プラスチック板加工業及び製品販売	4月に機械導入し、製品に精度や生産性を上げていく。又、新製品を数多く出し、販路拡大を狙う。
228	製造業	板金加工・照明器具製造・捕虫器製造及び販売	今年(6月)はじめて、東京ビックサイトへ出展します

229	製造業	ステンレスネジ製造販売	中堅社員の強化
230	製造業	電線の製造及び加工	直接作業者を増加させたが、間接員が少ない
231	製造業	金属表面処理加工業(めっき業)	薬品代の値上げにより、当社の単価も値上げをしてきたのでサービス向上をしつつ、単価上げをしていけるよう力を入れていきたい
232	製造業	機械加工及び省力機的设计製作	募集や採用活動を積極的に行い、技術面では講習の参加や実践をさせる
233	製造業	段ボール加工機械の製造販売	10~20年間見通しの立つ組織作り
234	製造業	特殊車両部品製造組立及び産業用プラント製品製造	1社依存のリスク分散のため
235	製造業	金属加工	銀行強化
236	製造業	塗装業	社員の能力をアップさせる具体的な方法を教えてください
237	製造業	金属プレス加工	若手社員の教育訓練
238	製造業	スタッド加工	開発技術により産学連携中、前回開発したロボット加工による大型プラント受注検討中。今のグローバル社会において10年先を見据えて新技術、新製品の行方を模索。
239	製造業	薄版、圧版、ステンレス等カット販売	人材の確保、教育により生産性、効率化
240	製造業	電気工事、制御盤、配電盤製造	社員教育をする
241	製造業	薄肉ステンレスパイプの造管・加工・出荷	社員教育
242	製造業	綿棒の製造販売	他社にまねされない新製品の開発をするために技術力、生産力の向上が必要
243	製造業	精密機械製造業	売り手市場なので採用が困難
244	製造業	ワイヤーハーネス製造、炊飯器温度センサー組立、電子部品販売	1. 中国工場での生産品取り込み。増加(営業力) 2. 中国工場での生産効率アップ(人材管理・教育) 3. 中国から完成品仕入れ、日本にて販売(新規)。問題点: 販売経験なしだが、ネット販売検討。顧客開拓が必要。2手で進める。完成品の場合、輸入規制、販売にあたり何を準備するかの調査が必要。電氣的法律。JISなどで確認できるのか?
245	製造業	各種歯車及び歯車関連部品の製造・加工	役員を含めて30人となり今後を考えると幹部社員のリーダーシップの発揮でいかに引き出し場所や設備を含めて戦略的な経営方針を確立し、浸透させていきたいです。
246	製造業	建設機械金属部品等製造	足元の景気は良いが来年は楽観できないので重要取引先の新規案件獲得できるようにする。
247	製造業	菓子製造業	一個一個手作りなので生産性のスピードアップと技術力のアップが常に課題となります。
248	製造業	金属加工業、太陽光、風力	海外進出
249	製造業	連続気泡スポンジ素材の製造と加工	既存分については長期的な低落傾向があるので、すぐには変わらない現状をいかに新しい発想で切り開いていけるかにかかっている。

250	専門サービス業	会計コンサルティング→脱決算体制の構築・ 管理会計の導入支援、税務コンサルティング →企業再編・連結納税のサポート、国際取引・ 事業承継の税務サポート、財務コンサルティング →CF経営の実現サポート	取引先の拡大→自社の業務メニューの絞り込み、顧客獲得ルートを増やす、会社規模の見極め
251	専門サービス業	税務業務	今後日本での人件費はUPしていく。動向で、自社の人件費と人材の能力、売り上げとのバランスが重大な課題となる。まずは人材教育を自社で定期的に行う
252	専門サービス業	建築設計、不動産仲介、リフォーム工事請負	不動産営業力集客力のUP
253	専門サービス業	社労士業務	売上を増加させるための業務の柱を確立すること
254	専門サービス業	一級建築事務所	外部環境が激変するのでそれに合わせた社内改革に注力したい。
255	専門サービス業	経営診断、起業支援、経営コンサルティング、 人材育成	取引先の課題が複雑化しているため、市場動向や戦略的方針が必要になっており、研究活動を強化していく。
256	専門サービス業	税理士業	営業力の具体化
257	専門サービス業	税理士業務	若い経営者のニーズに答えられるよう、税理士事務所のサービスの多様化と事業化を行ってきたい
258	専門サービス業	経営コンサルタント	業務改善につながるシステムづくり
259	専門サービス業	税理士業務	時間当たりの粗利を増やす
260	専門サービス業	税理士業	全員の健康管理
261	専門サービス業	3S5S活動のコンサルティング、人材育成研修	強みを生かした新サービス開発
262	専門サービス業	広告制作業	人事評価制度、採用
263	専門サービス業	税理士業	少人数ゆえ、生産性を高め、さらなるサービス強化を図る
264	専門サービス業	都市計画・まちづくりの調査計画、建築・土 ランドスケープの計画設計	月次のキャッシュフローを今まで以上に好転させる営業活動の定着と新しい働き方についての実践とこの問題についてのそれぞれの意識の向上を図る社内研修など。
265	専門サービス業	社会保険労務士の業務	顧客の企業規模の拡大のため、対応できる体制をとる。
266	専門サービス業	公認会計士業務	幹部候補の育成
267	専門サービス業	司法書士業務(登記、遺言、相続、訴訟など)	広告について検討中(インターネット、チラシなどの紙媒体等)
268	専門サービス業	社会保険労務士	人を雇い入れする体制は整ったので、雇用にチャレンジして事務所の体制強化をしていきたいです。
269	専門サービス業	税理士業・経営コンサルタント業	サービス内容をお客様に理解をしてもらい、適正価格に引き上げること
270	専門サービス業	社会保険労務士業	まだまだ営業力が足りていないと思います。
271	専門サービス業	税理士業・経営コンサルティング業	利益率の高い商品の開発とその情報発信

272	専門サービス業	M&Aコンサルティング、経営コンサルティング	組織的に取組める事業を開発する必要があると感じている。
273	専門サービス業	総合知的保護サービス 発明の実施促進事業 知的紛争解決	お客様のビジネスモデルを護り、十分な利益を得てもらって、一過性の仕事の受任でなく、長く付き合えるように、日々努めています。
274	専門サービス業	社会保険労務士	定型的な手続き業務以外に、コンサルタントとしての業務を増やしていきたい。
275	専門サービス業	税理士法人	営業の拡大
276	専門サービス業	経営コンサルティング	土業のため、これまで積極的な営業活動をしていなかったが、今後は営業活動のためにホームページやチラシを作成する。
277	専門サービス業	主に、中小企業の経営に関して、法律的にクリアしなければならぬ点を指摘し改善していくトータルサポート	企業経営に関するトータルサポートを標榜して、営業範囲を拡大していく。
278	専門サービス業	税理士業	設備強化
279	専門サービス業	商品開発支援、経営分析、経営戦略策定支援	マーケティングに力を入れます
280	専門サービス業	社会保険労務士業	生産性の向上を図り、主力商品に関する知識の習得とセミナー開催による新規顧客獲得。
281	専門サービス業	経営コンサルティング業	「経営コンサルタント業」という業種は一般的にはイメージし辛く、理解されにくいものだと感じています。弊所が今後も継続的に事業を維持・拡大していくためには、ドメインの明確化による事業内容の見える化＝言語化が必須だと感じています。また、ドメインを明確化することで、経営の力点を集約させることにも繋がるものと考えています。
282	専門サービス業	財務コンサルティング業務	クライアントのニーズにこたえるよう全社をあげて考える。
283	専門サービス業	経営コンサルタント	新サービスの開発
284	専門サービス業	税理士事務所	経営革新支援として付加価値の高いサービスを提供する。
285	通信情報業	ソフトウェアの開発(制御系が主体)	ワークライフバランスへの取り組みの為、労働時間を短縮し生産性向上を目指す活動を実施中。人材不足が続いているため、新卒者、中途採用を進めている。立ち上げた新規事業を軌道に乗せたい。
286	通信情報業	印刷・WEBデザイン	移転含め事業強化検討中
287	通信情報業	地図情報処理サービス業	既存サービスの改良
288	通信情報業	ソフトウェア受託開発、クリーニング店向けシステムの製造、販売	技術、人、顧客を増やしていく。
289	通信情報業	システム開発、業務システムパッケージ販売、ホームページ制作	新商材の新規開拓
290	通信情報業	ソフトウェア開発 人材派遣業	営業職でリーダー経験者を採用する
291	流通業	オフィス創造業、事務機器販売業、ギフト通販業	販売につながるように、より効率的な広告の選定、及び広告利用を検討している
292	流通業	浴槽・プール用ろ過装置のメーカーで他に井水・排水用水処理装置を取扱いしております。流量計も製造しています。	新製品を開発し、競争力をつける
293	流通業	不動産業	次世代の核家族化と低所得層の発掘
294	流通業	自動車の新車及び中古車販売店。ポルシェ正規販売店。	営業力拡大、新事業立ち上げ
295	流通業	ステンレス、鋼材卸売業	少数精鋭主義で通す
296	流通業	アパレル小売り販売業	20年前のビジネスモデルはもはや陳腐化しています。アパレル小売りにおける対面販売の新たな方策を熟考しております。ECがここまで伸びるとは思いませんでした。良い物が安いだけではもはや売上は伸びません。
297	流通業	鶏肉業	収益の柱を増やすことで財務の安定をはかりたい
298	流通業	鋼材の加工および販売	新規開拓と深耕

299	流通業	ステンレス鋼材在庫販売	各部所長の後継者育成
300	流通業	省力化機械とネジ、リベットなどの販売	会社存続と売上げアップのための人材確保
301	流通業	安全衛生用品製造卸	食品などの人口減少の影響が大きい市場はそれ以外の販路を狙うか新商品の投入しか活路が少ない
302	流通業	締結部品、卸売業	1社依存からの脱却
303	流通業	機械工具販売	商品知識・データ管理などをしっかり会得することに力を注ぎお客様の信頼を得ることに注力している
304	流通業	建築金物製造卸	売上が1社に偏りすぎになっているので新規先を増やす
305	流通業	建材の卸売小売販売	社員の能力アップのため、資格、免許を取らせる。
306	流通業	酒類小売業	理念計画を見直しながら社員1人ひとりのとりくみでお客様に対してのサービス向上を上げる
307	流通業	ガソリンスタンド、石油製品の販売	今月中旬よりセルフ式ガソリンスタンドをオープンする
308	流通業	ノベルティー、記念品、企画、卸	営業社員を採用予定
309	流通業	OA機器販売並びに保守	事業拡大の為、新規取引先を増やす。
310	流通業	健康食品、化粧品等の卸売業	人員不足で開拓したいができないので、しばらくは今まで開拓した所の拡売
311	流通業	切削工具製造販売	新規販路分野開拓
312	流通業	トラックの車輛・部品販売からメンテナンス・改造、リサイクル事業までのワンストップサービス業	事業計画の実現に向けて仕事の確保できたが、人材確保が思うように進まない。
313	流通業	印刷加工用塗料、フィルム販売。希釈剤製造	既存ユーザーへの新サービス実施。そのためのスキルアップ
314	流通業	衣服、ファッション雑貨企画、製造、販売	海外への販売を強化していきたい。
315	流通業	一般用医薬品・健康食品等の卸売販売	新規取引店の開拓、新規事業の模索
316	流通業	総合ギフト卸・小売業	既存得意先のシェア拡大
317	流通業	珈琲豆焙煎卸、食品卸及びネット販売	大手販売先のニーズに合った商品開発
318	流通業	繊維製品卸売業	消費者ニーズを直接消費者から聞くようにしている
319	流通業	セキュリティ機器の販売施工	社員採用&販路拡大を考えています
320	流通業	インターネットで化粧品雑貨販売	欲しい商品として訴えられているか？再確認
321	流通業	ユニホーム、作業グッズの製造販売	我々小売業はスタッフの能力の向上をはからないかぎり利益は生まれてきません。今後も自らも含めスタッフを鍛えて、現場力を高めて行きます！
322	流通業	締結部品(ネジ、ネジ部品)の卸、小売り業	選択と集中で強みが明確となる企業ビジョンを描き実践していく
323	流通業	建設・土木資材の製造及び販売、高度管理医療機器の販売及び賃貸	企業の成長戦略を推し進めるために、人財の確保と育成、新規事業所の出店、新規事業の育成などを積極的に行う。
324	流通業	防犯防災用品の販売と施工	取り扱い商品を増やし顧客満足度を上げる
325	流通業	再生エネルギーコンサルタント業	新規事業のため、資金調達が難しい
326	流通業	衣料品、衣料雑貨の輸入卸売	新規採用と人材教育により営業力を強化する

327	流通業	作業服・祭装束の店舗販売及びビルート営業	人財育成
328	流通業	電子部品販売卸、LED電球組立受託加工、電子機器開発	商品にどのように付加価値を付けていくか。外部環境の分析と会社の針路の見極め。
329	流通業	薄鋼板のシャーリング加工及び卸売・小売り販売。	阪神圏での販売が中心だったが、首都圏含めその他の地域への販路拡大を狙い、増収増益を目指す。社員の若返りが著しい為、経験不足からくるクレームが増えている。業務の効率化と品質管理の強化でクレーム件数を減らし生産性を上げることを目指している。今後3年間で上記を重点的に行い、できれば新しい事業への進出を始めたい。
330	流通業	業務用食品卸販売、メニュー企画、メニュー表制作販売	頭打ちの取引業界についてはテコ入れしつつも、業態展開を図る時期に来ている。
331	流通業	木材販売 不動産賃貸	新しい得意先 新しい販売商品の開拓
332	流通業	古紙の集荷・販売	人材の採用と粗利拡大
333	流通業	美容材料卸	提案能力を向上させる
334	流通業	旗、カップ、トロフィー・バッチ、記念品製造卸売り	新技術の自社製品への取り込み。
335	流通業	テキスタイルコンバーター	改善できることと不可能なことの見極め
336	流通業	機械工具卸、及び、防犯カメラ・LED照明等販売設置を含む電気工事一般	新サービス展開準備が整ったので、今後は主要パートナーとの連携強化し、特に関東エリアに営業拡大していく予定。
337	流通業	食品包装資材・衛生資材の製造卸	効果測定の方法の見直しなど
338	流通業	紙と紙加工品の販売	卸ではなく直販の拡大
339	流通業	鋼材(形鋼・パイプ・鋼板)を、定尺もしくは寸法切にして販売する。	国内市場が縮小し続けている現状、新たな取引先を確保することが第一と考えております。
340	流通業	農業機械、建設機械輸出	販売方法のシステム化。人材募集。
341	流通業	食品 輸入販売	新規取引先の開拓方法を再考する
342	流通業	生花小売・卸販売 フラワー・ウェディング教育事業 店舗・商品ディスプレイ・コーディネート提案	絶対数はかわらないのでいかにして奪取するか
343	流通業	商社	常に新しい販路を増やさないと既存顧客との取引だけでは収益は下がる。新規販路を行うには営業力の拡大が必要だが、むやみに人員を増やしても言い分けではない。現在在籍している社員の生産性をアップするため、インターネット活用した商談システムを確立。無駄な訪問、無駄な移動時間を削減し、既存顧客のフォローと新規アプローチに費やす時間を確保する。
344	流通業	燃料・潤滑油を主とする石油製品販売業	今年度も前年に引き続き大口需要家の新規開拓に取り組みます。併せて石油製品以外の油外収益にも力を入れていく方針です。
345	流通業	造花の輸入卸	新規取引先の拡大
346	流通業	LPガス小売り、卸売り、ガス工事、ガス機器販売	新規顧客開拓
347	流通業	塗料用品、建築用資材の開発販売	人材の確保と育成新製品の開発
348	その他	宅地建物取引業	1、物件情報の質量充実②、買取再販ローン、取引期間情報
349	その他	障害者雇用	新規事業を考えているので。
350	その他	金融業	効率化により事務人員を減らし、営業部門へ投入する。

特別項目集計

【1】1) 今期の賃上げ状況

業種	①	割合	②	割合	③	割合	④	割合	⑤	割合	総計
サービス業	49	40%	27	22%	35	29%	1	1%	10	8%	122
運輸業	6	50%	2	17%	4	33%	0	0%	0	0%	12
建築業	21	38%	11	20%	22	39%	0	0%	2	4%	56
製造業	107	56%	50	26%	29	15%	2	1%	3	2%	191
専門サービス業	22	30%	10	14%	22	30%	0	0%	19	26%	73
通信情報業	4	44%	1	11%	4	44%	0	0%	0	0%	9
流通業	30	36%	26	31%	25	30%	0	0%	3	4%	84
その他	5	56%	2	22%	2	22%	0	0%	0	0%	9
(空白)	9	39%	4	17%	5	22%	0	0%	5	22%	23
総計	253	44%	133	23%	148	26%	3	1%	42	7%	579

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

【1】2) 賃上げの理由(実施・実施を検討している方回答)

業種	①	割合	②	割合	③	割合	④	割合	⑤	割合	総計
サービス業	18	17%	26	25%	5	5%	51	49%	4	4%	104
運輸業	2	13%	7	47%	1	7%	5	33%	0	0%	15
建築業	7	16%	11	26%	2	5%	22	51%	1	2%	43
製造業	42	20%	47	22%	2	1%	117	55%	4	2%	212
専門サービス業	7	16%	6	14%	1	2%	26	60%	3	7%	43
通信情報業	0	0%	2	33%	0	0%	4	67%	0	0%	6
流通業	15	19%	17	22%	5	6%	39	50%	2	3%	78
その他	0	0%	4	44%	0	0%	3	33%	2	22%	9
(空白)	2	13%	7	47%	0	0%	6	40%	0	0%	15
総計	93	18%	127	24%	16	3%	273	52%	16	3%	525

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

【1】3) 賃上げが難しい理由(予定なし・賃金圧縮を考えていると回答された方)

業種	①	割合	②	割合	③	割合	④	割合	⑤	割合	総計
サービス業	12	33%	2	6%	17	47%	4	11%	1	3%	36
運輸業	1	33%	0	0%	1	33%	0	0%	1	33%	3
建築業	3	18%	0	0%	10	59%	4	24%	0	0%	17
製造業	11	35%	2	6%	12	39%	5	16%	1	3%	31
専門サービス業	3	21%	1	7%	9	64%	0	0%	1	7%	14
通信情報業	1	33%	0	0%	2	67%	0	0%	0	0%	3
流通業	9	47%	2	11%	7	37%	1	5%	0	0%	19
その他	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0	#DIV/0!	0
(空白)	0	0%	0	0%	2	40%	3	60%	0	0%	5
総計	40	31%	7	5%	60	47%	17	13%	4	3%	128

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

【2】1) 社員定着について(中途採用) 単位:名

業種	2014採用	2014在籍数	2015採用	2015在籍数	2016採用	2016在籍数	2017採用	2017在籍数	総採用数	総在籍数
サービス業	55	35	75	51	118	95	96	80	344	261
運輸業	6	6	96	66	72	50	86	66	260	188
建築業	25	14	36	17	39	28	49	37	149	96
製造業	138	92	184	128	239	170	289	222	850	612
専門サービス業	6	3	22	17	24	19	35	27	87	66
通信情報業	5	5	4	3	5	3	2	1	16	12
流通業	37	29	48	26	69	57	61	49	215	161
その他	4	3	31	14	12	9	11	10	58	36
(空白)	14	9	13	8	25	14	26	21	78	52
総計	290	196	509	330	603	445	655	513	2057	1484

【2】2) 社員定着について(新卒採用) 単位:名

業種	2014採用	2014在籍数	2015採用	2015在籍数	2016採用	2016在籍数	2017採用	2017在籍数	総採用数	総在籍数
サービス業	22	14	32	17	27	17	44	39	125	87
運輸業	18	14	13	10	15	13	14	14	60	51
建築業	13	6	20	8	11	5	19	9	63	28
製造業	83	54	67	46	67	63	85	74	302	237
専門サービス業	2	2	6	5	5	4	5	5	18	16
通信情報業	6	4	8	6	9	9	10	10	33	29
流通業	21	16	23	14	17	12	32	23	93	65
その他	7	4	6	5	6	4	3	3	22	16
(空白)	2	1	1	1	4	2	0	0	7	4
総計	174	115	176	112	161	129	212	177	723	533

社員定着について

①中途採用者の定着率(%)

	2014年度 採用者定着率 (5年目)	2015年度 採用者定着率 (4年目)	2016年度 採用者定着率 (3年目)	2017年度 採用者定着率 (2年目)	トータル 採用者定着率 (2～5年目)
サービス業	63.6	68.0	80.5	83.3	75.9
運輸業	100.0	68.8	69.4	76.7	72.3
建築業	56.0	47.2	71.8	75.5	64.4
製造業	66.7	69.6	71.1	76.8	72.0
専門サービス業	50.0	77.3	79.2	71.1	75.9
通信情報業	100.0	75.0	60.0	50.0	75.0
流通業	78.4	54.2	75.0	90.9	62.1
その他	75.0	45.2	75.0	90.9	62.1
(空白)	64.3	61.5	56.0	80.8	66.7
総計	67.6	64.8	73.8	78.3	72.1

50.0pt の差

40.9pt の差

13.8pt の差

②新卒採用者の定着率(%)

	2014年度 採用者定着率 (5年目)	2015年度 採用者定着率 (4年目)	2016年度 採用者定着率 (3年目)	2017年度 採用者定着率 (2年目)	トータル 採用者定着率 (2～5年目)
サービス業	63.6	53.1	63.0	88.6	69.6
運輸業	77.8	76.9	86.7	100.0	85.0
建築業	46.2	40.0	45.5	47.4	44.4
製造業	65.1	68.7	94.0	87.1	78.5
専門サービス業	100.0	83.3	80.0	100.0	88.9
通信情報業	66.7	75.0	100.0	100.0	87.9
流通業	76.2	60.9	70.6	71.9	69.9
その他	57.1	83.3	66.7	100.0	72.7
(空白)	50.0	100.0	50.0	—	57.1
総計	66.1	63.6	80.1	83.5	73.7

53.8pt の差

52.6pt の差

44.5pt の差

【2】3)退職理由

業種	①	割合	②	割合	③	割合	④	割合	⑤	割合	
サービス業	14	18%	16	21%	14	18%	5	6%	5	6%	
運輸業	0	0%	0	0%	2	22%	1	11%	2	22%	
建築業	8	17%	7	15%	7	15%	3	7%	6	13%	
製造業	32	20%	25	16%	33	21%	3	2%	23	15%	
専門サービス業	2	13%	6	40%	1	7%	0	0%	0	0%	
通信情報業	1	25%	2	50%	0	0%	0	0%	1	25%	
流通業	10	18%	15	27%	6	11%	3	5%	6	11%	
その他	3	20%	2	13%	3	20%	0	0%	3	20%	
(空白)	2	11%	4	22%	2	11%	2	11%	2	11%	
総計	72	18%	77	19%	68	17%	17	4%	48	12%	
業種	⑥	割合	⑦	割合	⑧	割合	⑨	割合	⑩	割合	総計
サービス業	2	3%	12	16%	3	4%	1	1%	5	6%	77
運輸業	2	22%	1	11%	0	0%	0	0%	1	11%	9
建築業	6	13%	4	9%	1	2%	2	4%	2	4%	46
製造業	9	6%	10	6%	5	3%	7	4%	10	6%	157
専門サービス業	1	7%	4	27%	0	0%	1	7%	0	0%	15
通信情報業	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	4
流通業	4	7%	5	9%	1	2%	2	4%	3	5%	55
その他	1	7%	3	20%	0	0%	0	0%	0	0%	15
(空白)	0	0%	1	6%	2	11%	2	11%	1	6%	18
総計	25	6%	40	10%	12	3%	15	4%	22	6%	396

①仕事に興味を持てなかった ②能力を活かせなかった ③人間関係の悪化 ④会社の将来が不安 ⑤給料等収入が少ない

⑥労働時間・休日等の条件が悪かった ⑦結婚・育児・介護の関係 ⑧契約満了のため ⑨会社都合 ⑩その他

特別項目
【2】社員定着について
(3)退職された理由(記述)

No.	業種	記述
1	サービス業	実際の理由はよくわからない
2	サービス業	仕事の環境が納得がいかなかった。
3	サービス業	ビジョンに同意できない
4	サービス業	雇用していないので退職もなし
5	サービス業	借金を作って夜逃げした
6	サービス業	古傷悪化の為
7	サービス業	家庭の事情
8	サービス業	異業態の経験のため、独立のため、独立準備のため
9	サービス業	体調不良で休職の申し出あり 自己都合退職を促した。
10	サービス業	家庭の事情で他府県へ引っ越したため 1名 、別の仕事をやってみたい 1名
11	サービス業	不明
12	サービス業	病気、スキルアップのため
13	サービス業	突然の音信不通
14	サービス業	東京、外国へ行きたい(違う環境でスキルアップ)、結婚で出産してフリーになる、現在も弊社協力会社として参加して頂いている。
15	サービス業	死亡、体調不良
16	サービス業	不明
17	建築業	ストレスから体調悪化
18	建築業	前職から誘いがあったため
19	建築業	社員の夢をかなえるため
20	建築業	20年勤務した幹部社員の退社
21	建築業	親族の都合
22	製造業	定年による退職です
23	製造業	病気

24	製造業	総合的に弊社に合わなかったと思われます
25	製造業	適応能力が足りなかった。
26	製造業	社員の家庭的な問題
27	製造業	プライベートで骨折され、療養後に退社。
28	製造業	難しい仕事はやりたくない。しんどいのはイヤ。
29	製造業	体力の限界
30	製造業	有給を付与したところ一か月半ですべて使い、それ以降も体調不良などで休みが続く。以降、持病治療専念のため昨年4月で退職。同年8月に会社に戻りたいと本人から申し出があったがお断りしました。
31	製造業	独立
32	製造業	無断欠勤が続いた
33	製造業	自己都合
34	製造業	期間中の中途採用者で退職者無し
35	製造業	勤務態度の改善を求めたが、聞き入れられず。
36	製造業	家庭の事情で転居
37	製造業	実家に帰省するため。
38	製造業	心の病
39	製造業	個人的な理由
40	製造業	ステップアップ
41	製造業	家業を継ぐ
42	製造業	病気による退社
43	製造業	病気のため
44	製造業	業務に就けない疾病
45	製造業	依願退職
46	製造業	病気療養のため
47	製造業	家業を継ぐ
48	製造業	無断欠勤
49	製造業	業務内容が合わなかった

50	専門サービス業	上記外に病気療養のため退職、両親の介護のため退職などが発生した。
51	専門サービス業	社内体制の変化
52	通信情報業	体調理由
53	通信情報業	1人は独立した。もう1人は仕事に全くついていけなかった。
54	流通業	責任感を持つことがつらい
55	流通業	自己都合
56	流通業	病気のため
57	流通業	性格的に営業は無理
58	流通業	他の仕事に興味を持っていた
59	その他	本人の病気のため
60	その他	体調不良。
61	その他	お客様の息子を預かりました。
62	その他	夫の事業の手伝い