

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10月～12月期)

期間:2018年11月15日～12月17日

対象者: 2445

回答数: 518 回収率: 21.2%

業種別回答数

	製造業	建築業	通信情報業	運輸業	流通業(小売・卸含む)	専門サービス業(土業)	サービス業
回答数	169	49	12	16	71	68	133
割合	32.6%	9.5%	2.3%	3.1%	13.7%	13.1%	25.7%

P1: 景況調査コメント

P6: アンケート原紙

P7: 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)

P12: 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)

P17: 売上増加の要因(選択・記述)

P23: 売上減少の要因(選択・記述)

P28: 設備投資・経営上の課題(選択)

P28: 今後の力点(選択・記述)

P38: 特別項目集計(1. 冬期賞与について)

P39 特別項目集計(2. 最低賃金について)

P41 特別項目集計(3. BCP対応について)

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11月～12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

2018年第4期の景況は好調。

しかし、先行きに不安を感じる会員は多い。

好調な今こそ人材確保問題に対応した経営改革を断行しよう。

今回の調査のポイント

- ①売上・利益はポイントが大幅に上昇した。
- ②その要因の1つとして9月の台風の影響があった。
- ③人材確保に問題意識をもつ会員が多い。また、それに関連した経営改革の必要を感じる会員も多い。

1. はじめに

今回の第4期（2018年1月～3月期）の景況調査は、2018年11月15日～12月17日に実施され、対象2445名、回答数518名、回収率21.2%であった。回答業種の構成は、製造業169名32.6%、建築業49名9.5%、通信情報業12名2.3%、運輸業16名3.1%、流通業71名13.7%、専門サービス業68名13.1%、サービス業133名25.7%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21.3で前回より大幅に上昇した（第3期10.7）。前期比の利益は18.2で、こちらも前回より大幅に上昇した（前期7.6）。

業種別にみると以下の通りである。

- ・製造業：売上18.7（前期8.8）、利益18.7（前期5.6）
- ・建築業：売上20.4（11.5）、利益14.3（13.2）
- ・通信情報業：売上▲16.7（▲20.0）、利益▲8.3（▲10.0）
- ・運輸業：売上56.3（16.7）、利益50.0（16.7）
- ・流通業：売上14.5（1.3）、利益11.4（2.6）
- ・専門サービス業：売上31.3（22.8）、利益37.3（15.8）
- ・サービス業：売上22.7（14.5）、利益11.5（7.3）

すべての業種で売上、利益のポイントは上昇している。通信情報業ではマイナスポイントではあるが、前期よりも上昇している。

(2) 前年同月比 DI 値の変化

前年同月比の売上についても 17.3 と前回よりも上昇した (前期 11.0)。利益についても 13.1 と上昇した (前期 6.1)。

業種別にみると以下の通りである。

- ・製造業：売上 14.3 (前期 13.8)、利益 10.7 (前期 10.9)
- ・建築業：売上 8.5 (2.0)、利益▲4.3 (▲3.8)
- ・通信情報業：売上▲18.2 (10.0)、利益▲33.3 (10.0)
- ・運輸業：売上 62.5 (33.3)、利益 31.3 (38.9)
- ・流通業：売上 13.4 (1.3)、利益 17.6 (▲6.5)
- ・専門サービス業：売上 30.9 (30.2)、利益 36.8 (22.6)
- ・サービス業：売上 16.5 (5.6)、利益 9.5 (0.0)

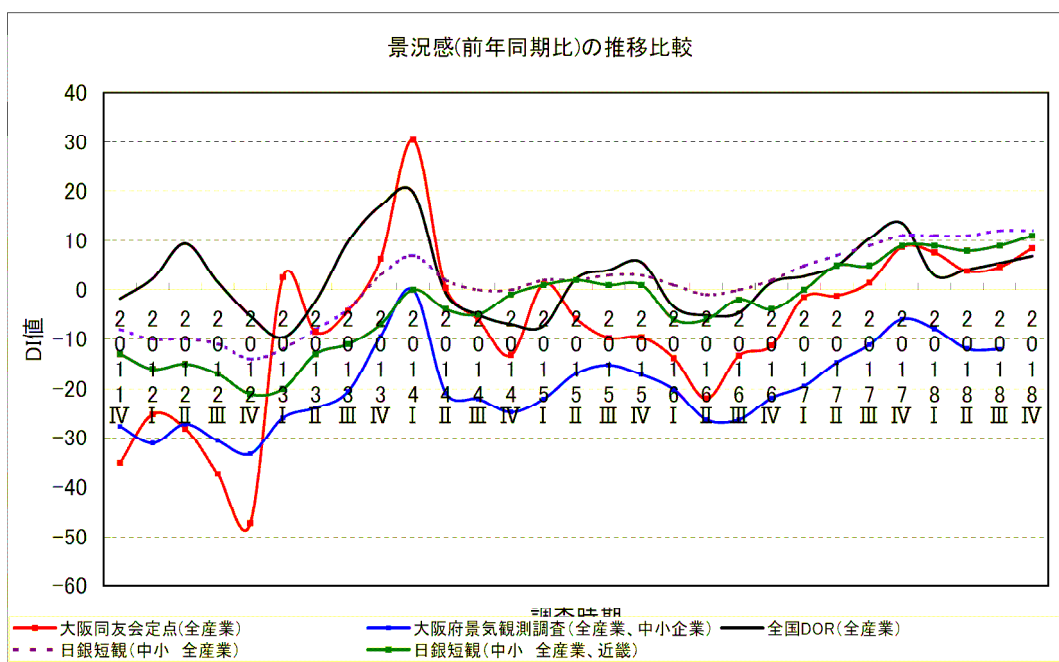
製造業の利益、建築業の利益、通信情報業の売上、利益、運輸業の利益の落ち込み以外はポイントが上昇している (製造業利益はわずか 0.2 ポイント落ち込み)。

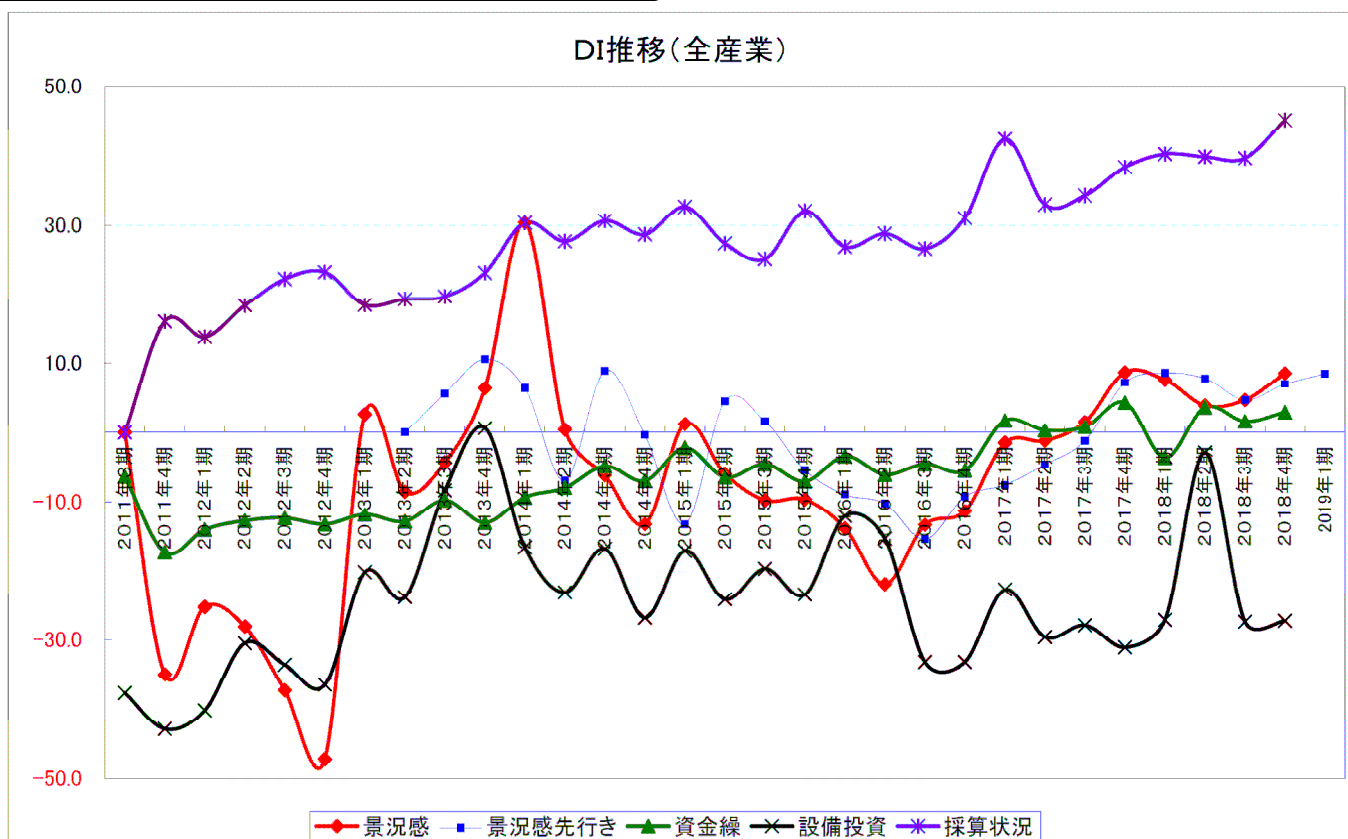
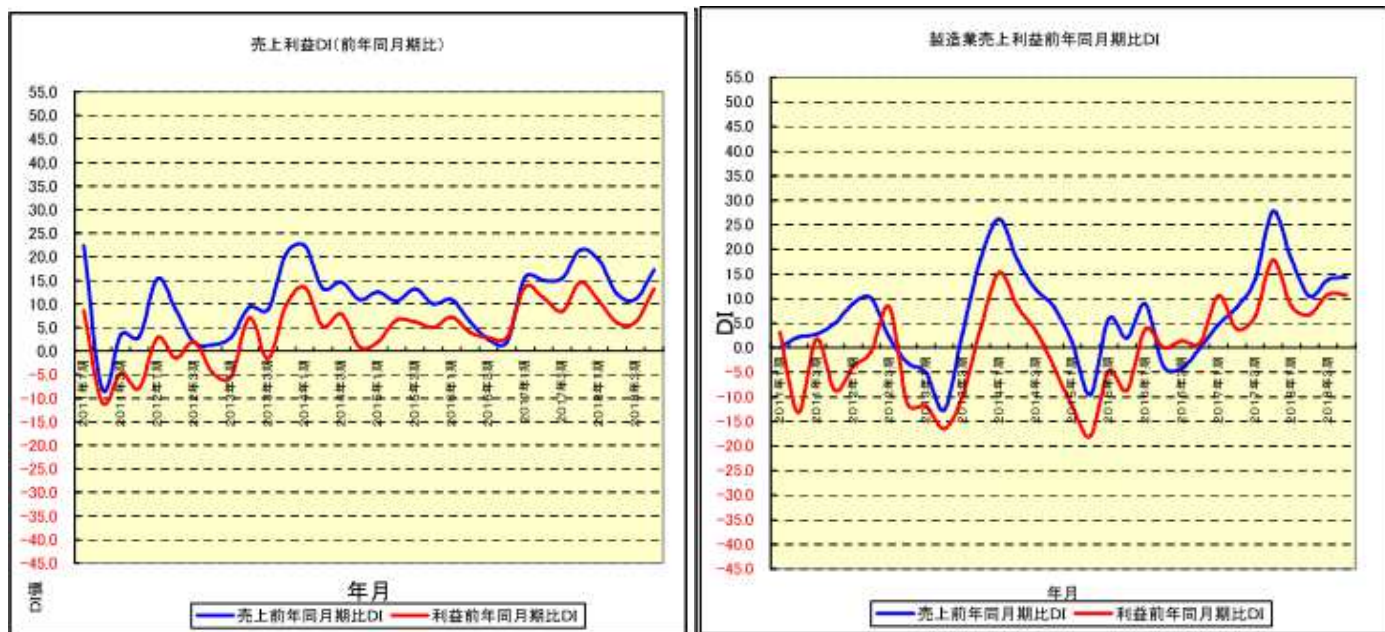
(3) 今次調査の売上・利益動向の特徴

今期の前期比・前年同月比の売上・利益をみると、通信情報業の落ち込みはあるものの全体として好調といえる。好調な理由を記述からみても、顧客の新規開拓や景況改善・国内需要の拡大などの回答が目立つのと同時に、「9月台風 21 号災害復旧工事」(建設業)、「台風災害に依る修繕工事と改装工事」(建設業)、「台風 21 号による特需と新規顧客の増加」(運輸業)、「台風被害で需要増」(小売業) など 9月の台風の特需的な意味での影響という回答も目立った。

ただし、台風の影響は、「台風による関空からの輸出関係の仕事に影響が出ている」(製造業)、「台風 21 号の影響により関空のダメージを受けた為」(小売業) など、会員によっては売上減少要因にもなっていることには留意する必要がある。

3. 景況感、景況感先行き





景況感の DI 値の変化は、前期比売上・利益動向に連動している。ただし、製造業についてはポイントが下がっている。また、売上・利益の好調な動向に反して景況感先行き DI 値については製造業、運輸業はポイントが下がっていることに注意する必要がある。

4. 資金繰りと設備投資

資金繰りと設備投資の DI 値は前期比では悪化している。しかし資金繰り DI 値については長期的にみると改善している。

5. 採算状況

採算状況 DI 値は通信情報業を除いて改善している。

6. 前年同月比売上増加減少要因

(1) 増加要因

製造業と非製造業に分けてみると、製造業では①営業力の強化・拡大、②技術力、サービスの強化、⑥高付加価値化、⑧国内需要の拡大が比較的回答が多いのに対し、非製造業は①営業力の強化・拡大、②技術力、サービスの強化、④新規販路・新分野の開拓、⑥高付加価値化に比較的回答が多くなっている。

(2) 減少要因

製造業と非製造業でともに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いるが、製造業の方が⑤の回答が多く、非製造業の方が④の回答が多い。

7. 経営上の力点

経営上の問題点に関しては全体として⑬従業員の確保の回答が多い。経営上の問題はさまざまにあるものの、近年では人材確保問題に集約しつつある。人材確保問題は経営上の力点にも関連しており、例えば、経営上の力点の記述では以下のような回答がみられた。

- ・「働き方改革による、年休取得 5 日以上、GW の 10 連休、有給休暇取得促進等で生産力低下が免れない。全社一丸体制や社員教育、技術の強化等で効率化を図らないと経営が難しくなってくると思われる」（製造業）
- ・「働き方改革を受けて、高付加価値品へのシフトに力を入れてい」（製造業）。
- ・「人材確保と設備新設コシによる生産性の向上」（製造業）
- ・「人材を採用して生産性を上げたい」（製造業）
- ・「人材確保とともに少人数での利益率増加策も考えていきたい」（サービス業）
- ・「営業部の人材確保、強化が一向にできない。中堅社員の退職に伴い新人育成の停滞。」（サービス業）

以上のように人材確保問題は働き方改革、設備投資、社員教育とリンクして生産性をあげるための経営改革課題として会員には意識されていると考えられる。

8. 特別項目について

特別項目について特に特徴的であったのは最低賃金についてであり、製造業では最低賃金を高いと感じる割合が高かった。これは非製造業がすでに最低賃金を上回っている賃金額を採用しているのに対し、製造業は最低賃金に近い額を採用していたことによると考えられる。

また、今回は事業継続計画（BCP）についても尋ねている。BCPに対する中小企業の認識は一般的に低いと言われているが、今回の結果でも同様のことが言える。

以上。

支部	製造業	非製造業							総計
		非製造業合計	建設	通信情報	運輸	流通	専門家	サービス業	
豊能支部	1	12	4			2	2	4	13
吹田支部	2	13	3			1	5	4	15
三島支部	3	13	1			1	7	4	16
新大阪支部	3	1	1						4
阪神支部	3	11	2		2	4	2	1	14
北第一支部	3	14	2	2		5	2	3	17
北第二支部	1	13				2	3	8	14
北第三支部	3	13	2	1		1	2	7	16
中央北支部		26	1	2		3	5	15	26
中央南支部	1	18		1	1	1	6	9	19
西支部	2	21	4	2	1	4	2	8	23
臨港支部	3	14	4			3	2	5	17
枚方・寝屋川・交野支部	8	4				4			12
京阪支部	6	4			1	1	1	1	10
大東支部	10	12	2		2	3	1	4	22
東成・生野支部	12	8	2			3		3	20
しろきた支部	3	7				2		5	10
東大阪第一支部	13	4				3	1		17
東大阪第二支部	11	12	1		3	5	1	2	23
東大阪第三支部	10	9	1	2		3	2	1	19
八尾支部	13	8	1			3		4	21
天王寺支部	3	3		1		1	1		6
阿倍野・住吉支部	3	7				1	1	5	10
西成・住之江支部	7	5	1		1	1	1	1	12
東住吉支部	3	7	1				1	5	10
平野支部	14	11	2			1	4	4	25
河南支部	6	19	4	1	1	4	2	7	25
さかい浜支部	5	31	5			6	7	13	36
EASTさかい	7	13			1		4	8	20
かんくう支部	10	16	5		3	3	3	2	26
総計	169	349	49	12	16	71	68	133	518
大阪北ブロック地域	19	98	15	3	3	17	28	32	117
大阪中央ブロック地域	7	71	10	4	1	11	15	30	78
大阪東ブロック地域	37	31	4			12	1	14	68
中河内ブロック地域	43	36	3	2	6	14	1	10	79
大阪南東ブロック地域	31	35	5	1	1	4	7	17	66
大阪南ブロック地域	28	73	11	2	5	12	15	28	101
他府県	4	5	1			1	1	2	9
総計	169	349	49	12	16	71	68	133	518

回答期間 2018年11月15日～12月14日まで

第31回大阪同友会定景況調査 支部 _____ 氏名 _____

FAX番号：06-6941-8352 ※e.doyuのNEWアンケートから簡単に回答できます！

【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7月～9月期、2017年10月～12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(7月～9月期)： 増 ・ 横 ・ 減	前年同期比： 増 ・ 横 ・ 減
②利益	前期比(7月～9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	

(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	6 高付加価値化	11 海外進出の強化
2 技術力、サービスの強化	7 人材育成・採用の強化	12 輸入の減少
3 コストダウン・生産性アップ	8 国内需要の拡大	13 輸出の増加
4 新規販路・新分野の開拓	9 販売・受注価格の上昇	14 他社との競合関係の改善
5 新商品・サービス開発	10 出店・規模の拡大	15 その他

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

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

(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】冬季賞与についてお尋ねします

(1) 冬季賞与の予定について

1 支給する	2 支給しない	3 未定	4 該当者なし
--------	---------	------	---------

(2) 前年度の冬季賞与との比較について(【1】-1で「1.支給する」と回答された方)

1 増額する	2 同じ額	3 減額する	4 昨年は支給してない
--------	-------	--------	-------------

【2】10月1日から大阪府で最低賃金が936円/時間に引き上げられましたが、この影響についてお尋ねします

(1) 今回の最低賃金の引き上げ額について

1 妥当な額	2 高い	3 低い	4 わからない
--------	------	------	---------

(2) 今回の最低賃金引き上げについての対応

1 最低賃金まで賃金を引き上げる	2 最低賃金を超えて賃金を引き上げる
3 既に最低賃金を上回っているので引き上げない	4 既に最低賃金を上回っているがさらに引き上げる
5 その他()	

(3) 今回の引き上げの自社への影響

1 支出が増え経営的に苦しくなる	2 支出が増え経済効果でプラスの影響を見込んでいる	
3 影響はない	4 わからない	5 その他()

(4) 引き上げへの経営上の対応(3つまで)

1 生産性を高め、残業代を削減する	2 役員報酬の削減	3 他府県への移転
4 人件費総支出が変わらないよう調整する	5 福利厚生費の抑制	6 海外への移転
7 外国人研修生や障害者雇用を活用する	8 非正規社員への置き換える	9 社員を削減する
10 人件費以外のコストを削減	11 M&Aや廃業の検討	12 特に対策はとらない
13 その他()		

【3】事業継続計画(BCP=Business Continuity Plan)の策定状況等についてお尋ねします

BCP(事業継続計画)とは、企業が自然災害、大火災、テロ攻撃などの緊急事態に遭遇した場合において、事業資産の損害を最小限にとどめつつ、中核となる事業の継続あるいは早期復旧を可能とするために、平常時に行うべき活動や緊急時における事業継続のための方法、手段などを取り決めておく計画のことです。

(1) 事業継続計画(BCP)策定についてお尋ねします

1 策定済み	2 策定済だが改定を検討	3 現在策定中	4 策定を予定・検討している
5 策定予定なし	6 BCPとは何か知らない	7 わからない	8 その他()

(2) 経営上のリスクが発生した際、企業として何を優先して対応しますか(3つまで)

1 従業員や社屋内にいる顧客等の安全確保	2 製品や商品・サービスの提供でお客様・取引先からの信用を確保する
3 事業の継続と経営の維持	4 従業員の雇用の確保
5 被害を受けた地域住民等への支援	6 取引先等への支援
7 自治体等と協力して地域の活力の維持	8 その他

(3) 従業員に対する意識を浸透させるための対応(いくつでも)

1 対応マニュアル等の作成	2 訓練実施	3 研修等の実施	4 朝礼や会議等での日常的な意識の啓蒙
5 経営理念等にもとづく有事の際の判断基準を徹底	6 検討中	7 何もしていない	8 その他()

ご協力ありがとうございました。

大阪同友会定点景況調査集計2018年10月～12月期

期間:2018年11月15日～12月17日

518名回答

【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

売上前期比

	2013年				2014年				2015年			
	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期
製造業	-15.9	-1.8	3.5	21.2	16.7	6.3	15.6	13.1	0.6	-8.0	-0.5	13.3
非製造業計												
建築業	9.4	0.0	15.2	24.2	28.2	-2.7	20.9	34.8	4.7	13.5	11.5	22.6
通信情報業	30.0	100.0	0.0	-30.0	54.5	-27.3	0.0	-23.5	50.0	-25.0	-33.3	21.4
運輸業	33.3	37.5	-16.7	22.2	-9.1	-10.0	0.0	28.6	7.7	-5.6	-7.1	33.3
流通業	12.8	12.2	-36.6	27.1	17.5	-22.8	0.0	4.0	-1.6	20.0	18.8	19.1
専門サービス業	25.0	18.2	27.4	19.1	28.6	27.6	26.1	32.8	34.4	19.2	32.9	21.5
サービス業	5.9	30.5	6.7	28.7	12.3	1.7	7.1	17.6	21.1	19.3	13.8	15.9
総計	-1.4	12.9	5.3	23.0	18.2	0.2	12.5	16.9	10.8	7.2	10.8	17.3

	2016年				2017年				2018年			
	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期
製造業	3.7	-1.3	2.3	19.1	-0.5	-4.5	5.7	24.3	13.5	3.6	8.8	18.7
非製造業計										11.0	11.5	22.6
建築業	3.4	5.2	0.0	-7.3	7.8	14.0	7.0	25.5	34.0	14.3	11.5	20.4
通信情報業	54.5	0.0	17.4	23.1	53.3	-15.4	5.9	25.0	22.2	-30.0	-20.0	-16.7
運輸業	-16.7	0.0	29.2	35.0	12.5	31.3	35.3	37.5	-8.3	8.3	16.7	56.3
流通業	-3.2	4.0	-5.5	4.0	13.3	9.3	0.0	18.0	-5.9	14.1	1.3	14.5
専門サービス業	33.8	14.5	30.8	34.7	32.4	13.2	35.6	23.7	24.4	22.7	22.8	31.3
サービス業	14.7	13.1	9.2	9.4	17.7	15.3	11.9	7.9	3.2	5.5	14.5	22.7
総計	9.3	5.4	8.1	14.5	12.9	6.8	9.9	20.3	10.9	7.8	10.7	21.3

売上前年同月期比

	2013年				2014年				2015年			
	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期
製造業	-5.1	-12.7	3.0	18.2	26.2	17.8	11.9	8.2	1.2	-9.5	5.9	2.0
非製造業計												
建築業	3.3	8.3	-4.9	12.1	27.0	8.6	29.3	19.5	10.0	8.7	19.1	3.3
通信情報業	40.0	50.0	18.2	10.0	37.5	-20.0	25.0	-12.5	37.5	-14.3	-16.7	-7.7
運輸業	46.2	50.0	0.0	33.3	9.1	0.0	18.2	42.9	16.7	7.1	7.7	30.0
流通業	-19.6	10.0	7.1	14.0	30.8	-15.8	13.8	-10.4	1.7	28.8	13.3	3.3
専門サービス業	30.6	32.5	33.8	18.6	23.7	45.3	35.5	32.7	38.3	30.3	39.2	34.2
サービス業	10.9	23.8	6.1	26.9	15.7	13.8	5.8	14.0	15.8	19.2	7.8	10.4
総計	2.8	9.3	8.8	20.6	22.4	13.3	14.6	10.9	12.5	10.6	13.1	10.0

	2016年				2017年				2018年			
	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期
製造業	8.9	-3.8	-4.2	0.0	4.7	8.2	13.9	27.8	18.0	10.5	13.8	14.3
非製造業計										13.8	9.6	18.8
建築業	-11.5	7.3	-3.6	-3.9	6.4	22.2	2.1	10.9	28.0	16.4	2.0	8.5
通信情報業	42.9	-6.7	-4.3	0.0	33.3	7.7	-12.5	50.0	22.2	20.0	10.0	-18.2
運輸業	-18.2	-8.7	21.7	36.8	42.9	53.3	43.8	28.6	38.5	41.7	33.3	62.5
流通業	3.4	2.2	-11.9	-13.5	19.0	-1.1	15.1	17.4	17.9	-2.4	1.3	13.4
専門サービス業	40.9	47.0	34.2	26.9	40.9	31.8	30.8	33.0	30.6	28.8	30.2	30.9
サービス業	17.6	10.3	7.5	1.6	15.9	16.8	20.9	11.7	13.6	11.0	5.6	16.5
総計	10.9	6.3	2.5	2.0	15.6	15.0	15.5	21.5	19.3	12.1	11.0	17.3

(2)利益に関して

DI値推移

利益前期比

	2013年				2014年				2015年			
	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期
製造業	-20.8	-7.1	-4.1	10.6	-1.1	-3.7	8.6	0.0	-9.1	-16.6	-6.1	5.7
非製造業計												
建築業	-3.0	3.8	10.9	2.9	13.2	-16.2	16.3	23.9	4.8	0.0	-1.9	11.1
通信情報業	-20.0	40.0	8.3	0.0	63.6	-24.6	15.4	-23.5	50.0	0.0	8.3	14.3
運輸業	0.0	75.0	-25.0	23.5	18.2	0.0	-16.7	21.4	7.7	-5.6	7.1	45.0
流通業	-16.7	9.8	-6.3	14.0	19.3	-24.6	1.7	6.0	-14.8	21.4	4.7	17.9
専門サービス業	10.3	15.9	22.0	11.9	19.0	27.6	20.6	21.8	30.2	8.2	25.0	11.4
サービス業	1.0	23.8	2.3	22.7	5.7	-5.0	-0.9	0.8	14.3	22.1	11.0	8.6
総計	-10.2	8.7	2.7	14.3	8.2	-5.9	6.3	6.5	3.5	3.3	4.5	10.7

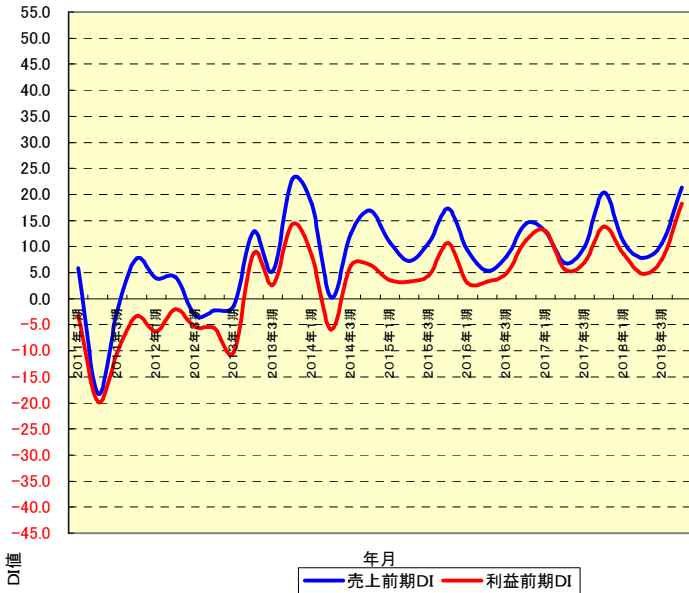
	2016年				2017年				2018年			
	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期
製造業	-8.3	3.9	-2.7	12.9	4.1	-4.0	4.8	19.3	7.6	7.8	5.6	18.7
非製造業計										4.0	8.6	18.0
建築業	-1.7	-5.2	3.4	-10.7	9.8	12.0	1.8	9.8	28.3	3.6	13.2	14.3
通信情報業	36.4	-18.8	26.1	14.3	46.7	-7.7	0.0	25.0	22.2	-30.0	-10.0	-8.3
運輸業	-8.3	4.3	29.2	30.0	-6.3	18.8	5.9	31.3	7.7	-41.7	16.7	50.0
流通業	-1.1	-2.0	-8.7	13.1	7.1	11.2	4.4	15.2	-4.7	9.4	2.6	11.4
専門サービス業	25.8	10.7	29.9	28.0	32.9	14.9	30.7	20.4	25.6	18.7	15.8	37.3
サービス業	11.1	8.1	2.8	7.2	15.9	9.3	2.9	-2.1	1.9	0.8	7.3	11.5
総計	3.0	3.3	4.9	11.3	13.0	5.6	7.0	13.8	8.6	4.8	7.6	18.2

利益前年同月期比

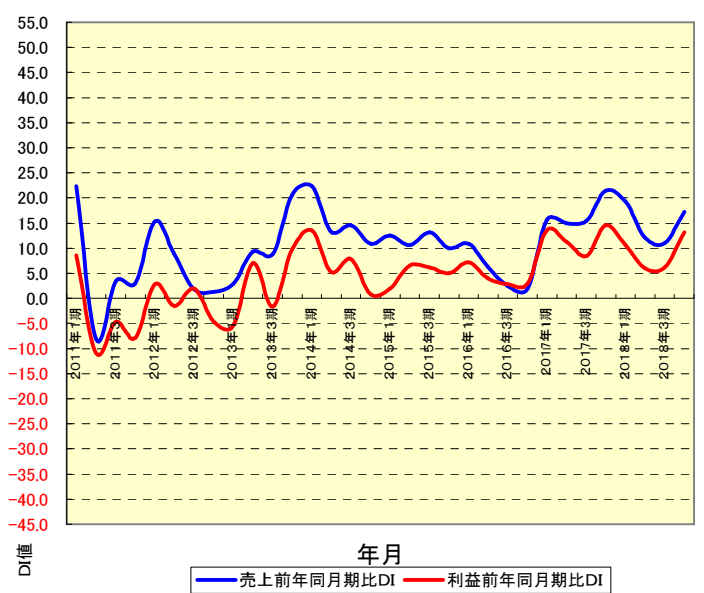
	2013年				2014年				2015年			
	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期
製造業	-11.8	-16.5	-9.8	4.1	15.3	8.4	3.4	-4.1	-11.8	-18.0	-4.8	-8.7
非製造業計												
建築業	-13.3	4.2	-7.5	3.0	28.9	5.7	27.5	14.6	5.0	-2.4	2.1	3.2
通信情報業	0.0	20.0	27.3	20.0	50.0	0.0	8.3	-18.8	37.5	0.0	8.3	-7.7
運輸業	7.1	50.0	-16.7	11.8	45.5	11.1	0.0	21.4	16.7	7.1	7.7	36.8
流通業	-23.9	2.6	-19.6	-4.4	13.5	-16.4	8.8	-18.8	-15.3	24.2	5.0	3.3
専門サービス業	21.6	36.6	34.7	12.1	18.6	41.5	28.3	19.6	31.7	20.9	35.1	27.3
サービス業	6.7	27.6	-5.0	16.4	6.1	1.7	-1.0	1.7	6.9	22.9	8.6	7.5
総計	-5.4	7.0	-1.6	9.7	13.5	5.3	7.8	0.8	2.0	6.5	6.1	5.0

	2016年				2017年				2018年			
	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期	1期	2期	3期	4期
製造業	3.8	0.0	1.4	1.0	10.6	3.7	6.5	17.8	8.5	6.8	10.9	10.7
非製造業計										6.2	3.9	14.2
建築業	-11.8	-7.3	-3.6	2.0	4.3	19.6	-8.5	4.3	18.8	10.9	-3.8	-4.3
通信情報業	28.6	-20.0	8.7	-7.1	21.4	15.4	-25.0	16.1	22.2	20.0	10.0	-33.3
運輸業	0.0	-8.7	13.0	31.6	28.6	40.0	0.0	46.2	15.4	-8.3	38.9	31.3
流通業	0.0	3.2	-12.9	-6.3	14.5	3.2	6.7	3.2	9.5	-8.6	-6.5	17.6
専門サービス業	31.3	38.8	27.8	14.9	35.4	28.7	32.1	50.0	20.8	26.8	22.6	36.8
サービス業	14.1	5.5	4.5	6.2	9.5	9.2	12.1	3.7	7.4	6.0	0.0	9.5
総計	7.2	4.0	2.8	3.0	13.6	11.3	8.4	14.6	10.6	6.0	6.1	13.1

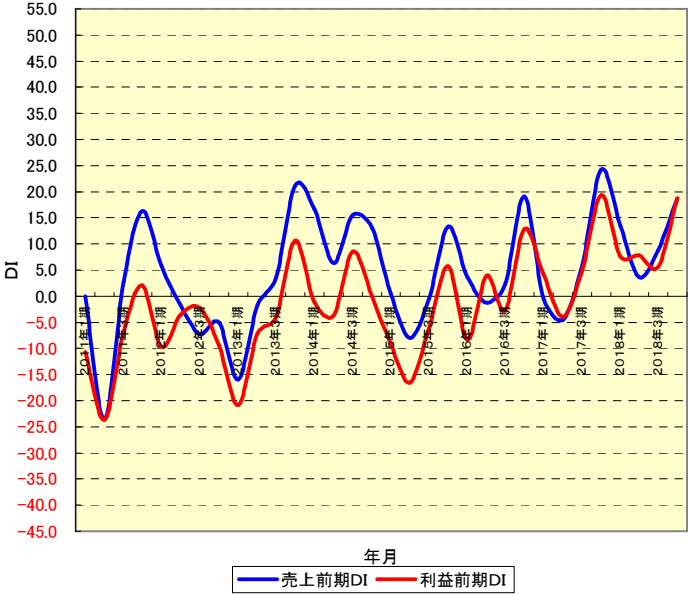
前期比売上利益DI



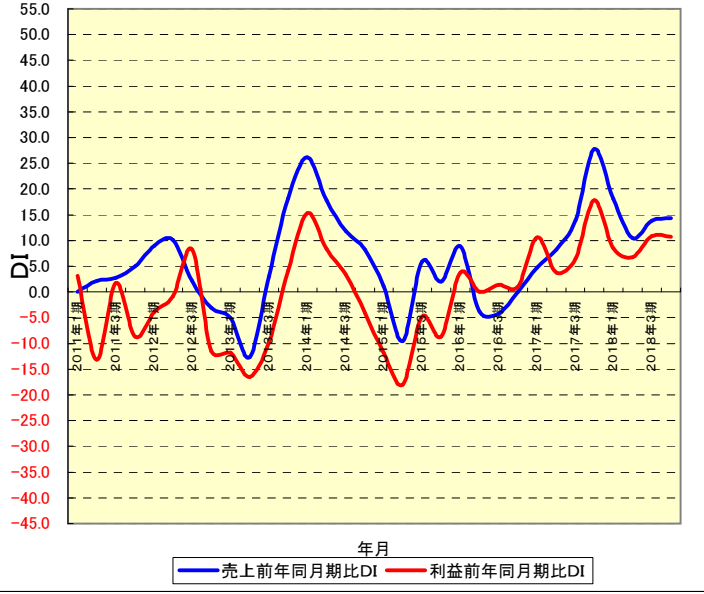
売上利益DI(前年同月期比)



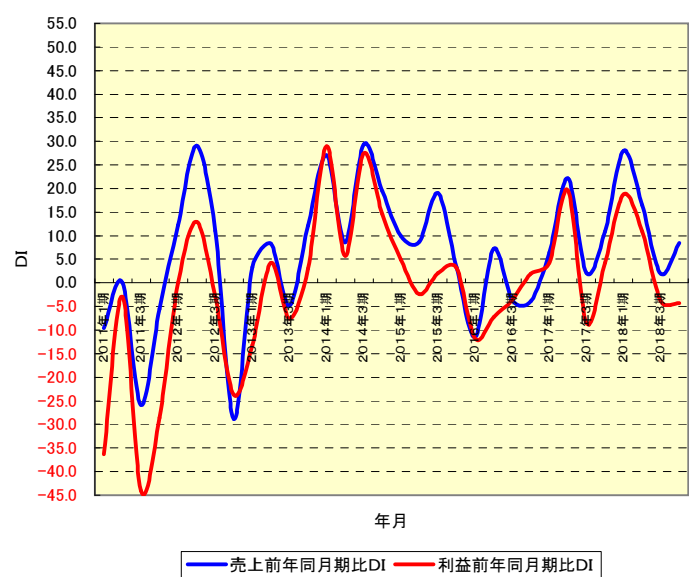
製造売上利益前期比DI



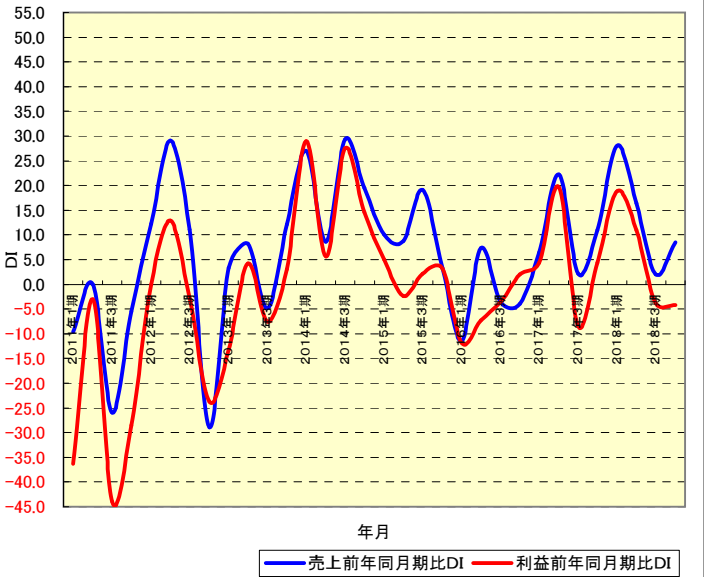
製造業売上利益前年同月期比DI



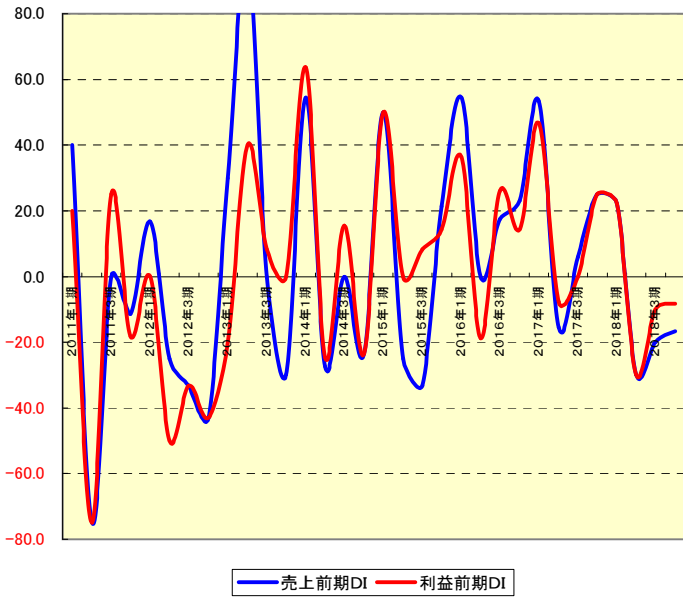
建築売上利益前期比DI



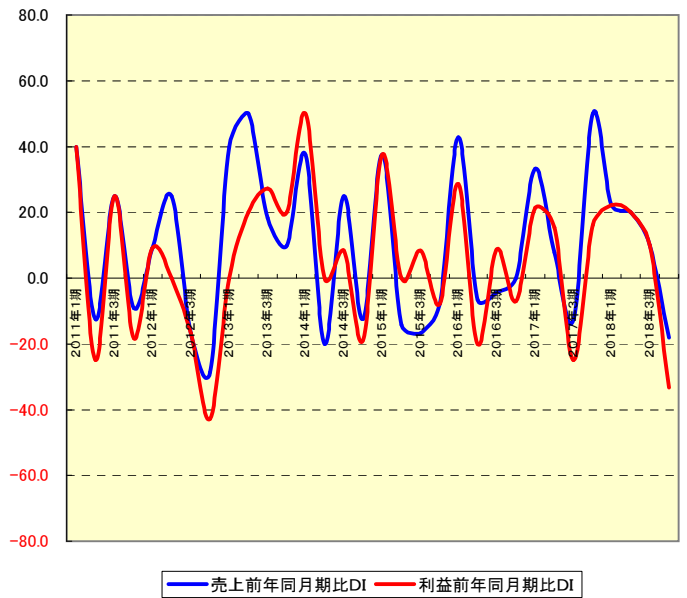
建築売上利益前年同月期比DI



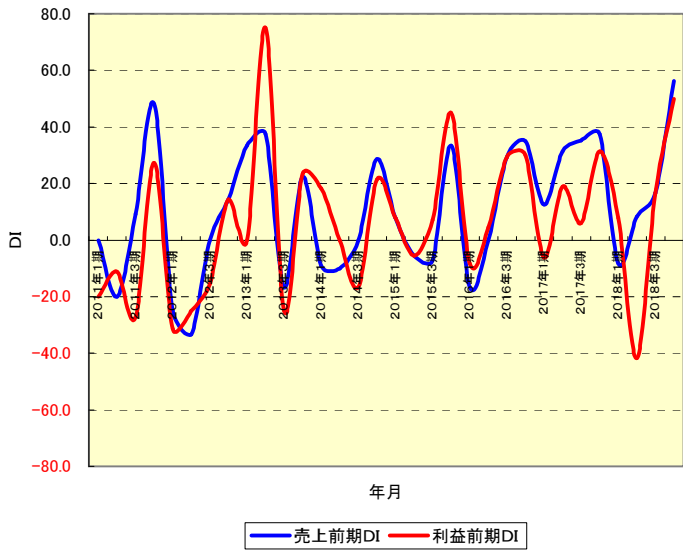
通信情報売上利益前期比DI



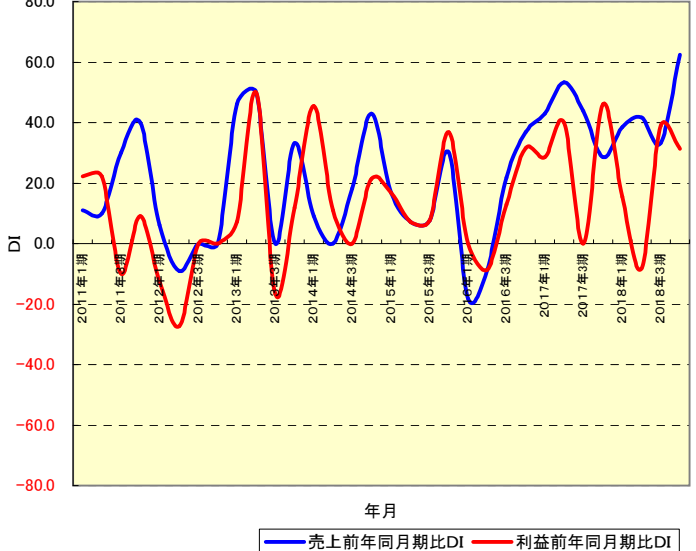
通信情報売上利益前年同期比DI



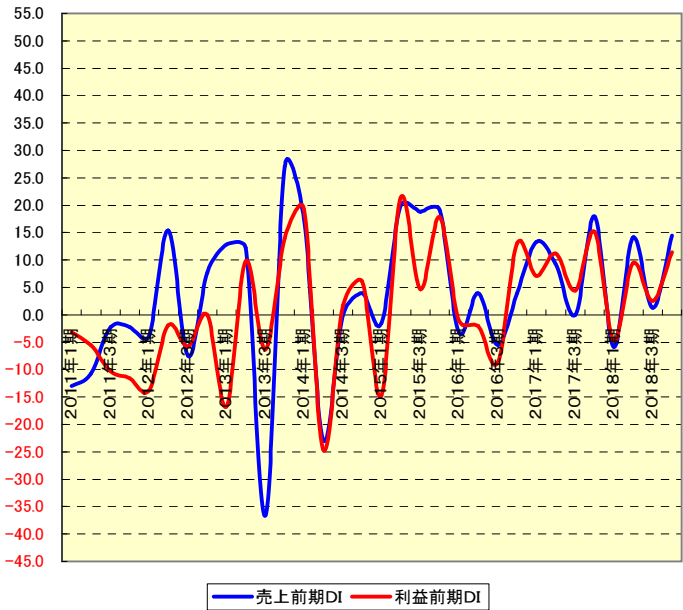
運輸業売上利益前期比DI



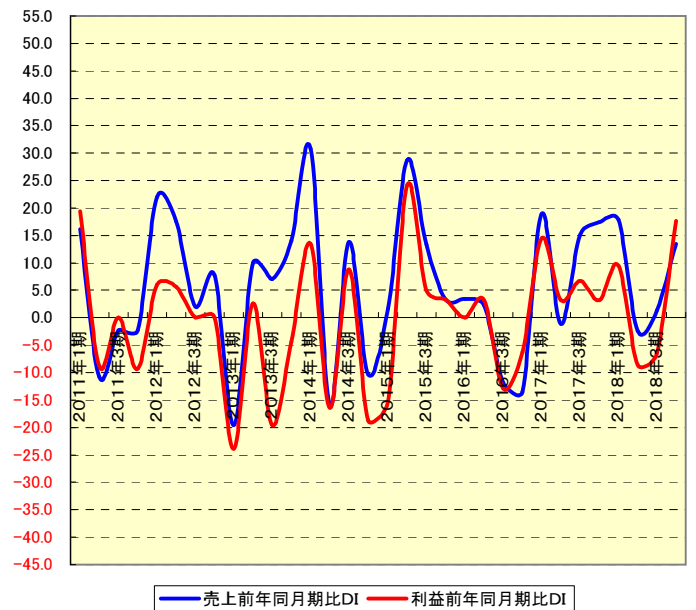
運輸売上利益前年同期比DI

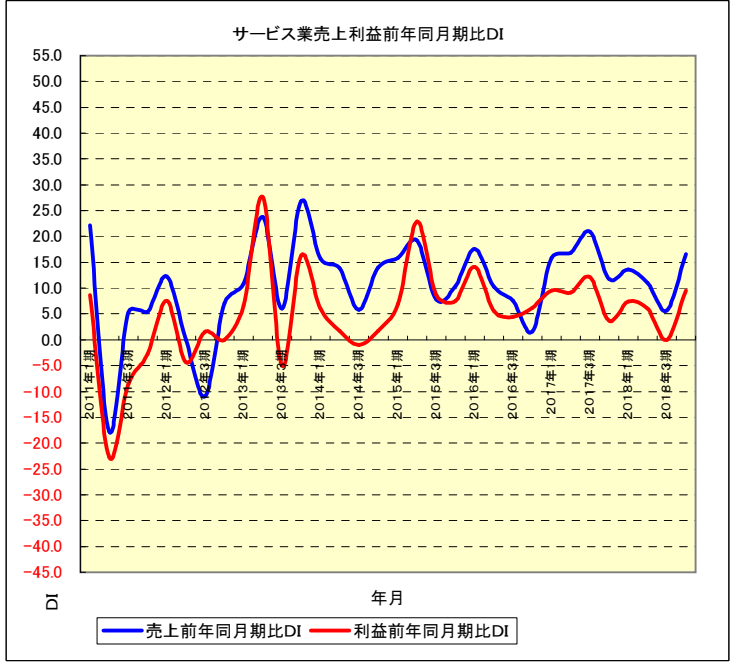
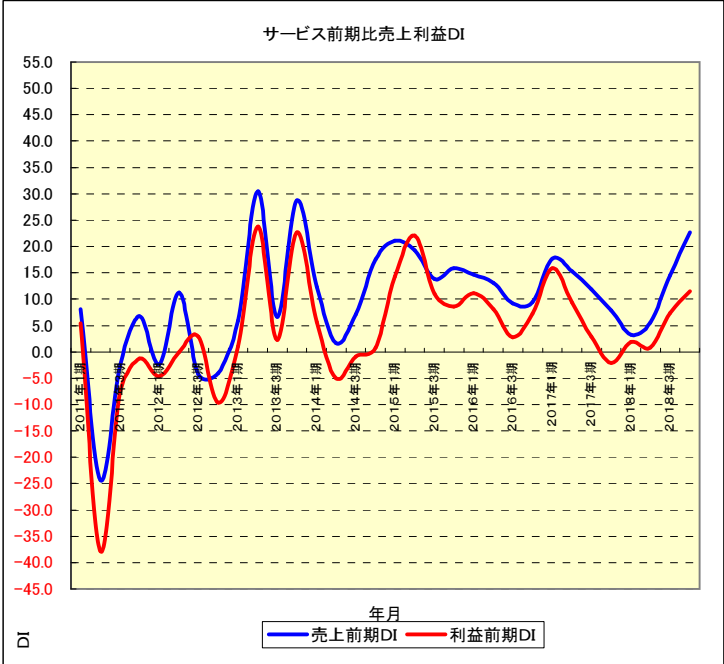
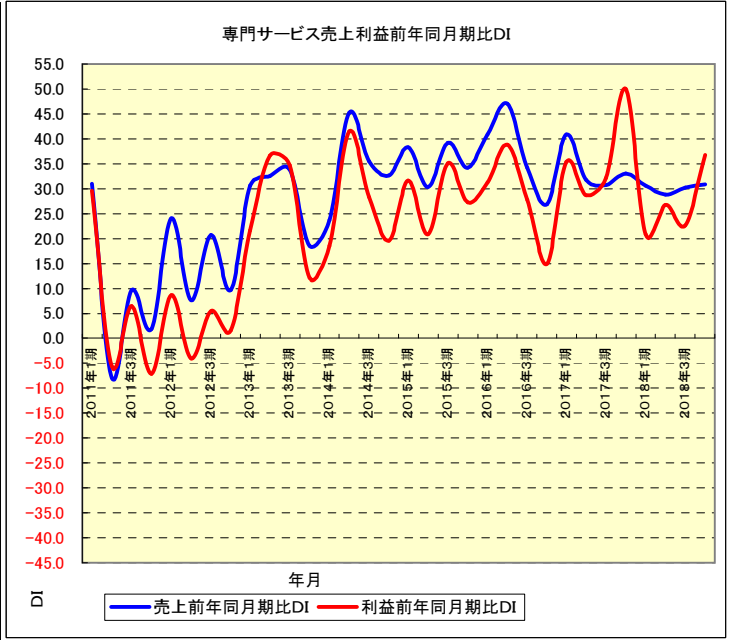
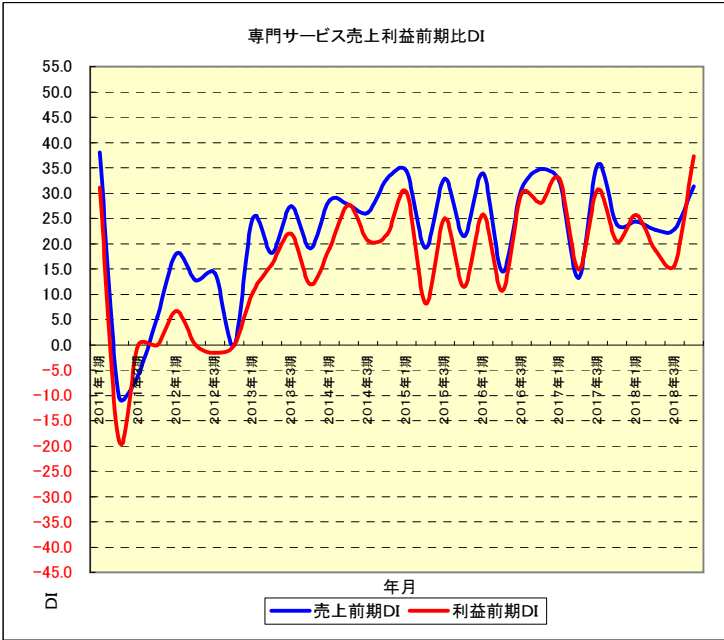


流通売上利益前期比DI



流通売上利益前年同期比DI





【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
製造業	63	38.0%	71	42.8%	32	19.3%	166
非製造業	136	39.4%	151	43.8%	58	16.8%	345
建築業	19	38.8%	21	42.9%	9	18.4%	49
通信情報業	2	16.7%	6	50.0%	4	33.3%	12
運輸業	10	62.5%	5	31.3%	1	6.3%	16
流通業	24	34.8%	31	44.9%	14	20.3%	69
専門サービス業(士業の方)	31	46.3%	26	38.8%	10	14.9%	67
サービス業	50	37.9%	62	47.0%	20	15.2%	132
総計	199	38.9%	222	43.4%	90	17.6%	511

売上前年同期

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
製造業	62	38.5%	60	37.3%	39	24.2%	161
非製造業	132	39.3%	135	40.2%	69	20.5%	336
建築業	15	31.9%	21	44.7%	11	23.4%	47
通信情報業	1	9.1%	7	63.6%	3	27.3%	11
運輸業	11	68.8%	4	25.0%	1	6.3%	16
流通業	24	35.8%	28	41.8%	15	22.4%	67
専門サービス業(士業の方)	30	44.1%	29	42.6%	9	13.2%	68
サービス業	51	40.2%	46	36.2%	30	23.6%	127
総計	194	39.0%	195	39.2%	108	21.7%	497

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
製造業	61	36.7%	75	45.2%	30	18.1%	166
非製造業	128	37.2%	150	43.6%	66	19.2%	344
建築業	17	34.7%	22	44.9%	10	20.4%	49
通信情報業	3	25.0%	5	41.7%	4	33.3%	12
運輸業	10	62.5%	4	25.0%	2	12.5%	16
流通業	22	31.4%	34	48.6%	14	20.0%	70
専門サービス業(士業の方)	33	49.3%	26	38.8%	8	11.9%	67
サービス業	43	33.1%	59	45.4%	28	21.5%	130
総計	189	37.1%	225	44.1%	96	18.8%	510

利益前年同期

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
製造業	58	36.5%	60	37.7%	41	25.8%	159
非製造業	128	38.0%	129	38.3%	80	23.7%	337
建築業	14	29.8%	17	36.2%	16	34.0%	47
通信情報業	1	8.3%	6	50.0%	5	41.7%	12
運輸業	9	56.3%	3	18.8%	4	25.0%	16
流通業	26	38.2%	28	41.2%	14	20.6%	68
専門サービス業(士業の方)	33	48.5%	27	39.7%	8	11.8%	68
サービス業	45	35.7%	48	38.1%	33	26.2%	126
総計	186	37.5%	189	38.1%	121	24.4%	496

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
製造業	93	56.0%	56	33.7%	17	10.2%	166
非製造業	193	56.6%	108	31.7%	40	11.7%	341
建築業	25	52.1%	16	33.3%	7	14.6%	48
通信情報業	5	41.7%	6	50.0%	1	8.3%	12
運輸業	14	87.5%	2	12.5%	0	0.0%	16
流通業	40	60.6%	16	24.2%	10	15.2%	66
専門サービス業(土業の方)	46	69.7%	16	24.2%	4	6.1%	66
サービス業	63	47.4%	52	39.1%	18	13.5%	133
総計	286	56.4%	164	32.3%	57	11.2%	507

④景気動向

業種	好転	割合	横ばい	割合	悪化	割合	総計
製造業	41	25.2%	90	55.2%	32	19.6%	163
非製造業	76	22.4%	222	65.3%	42	12.4%	340
建築業	12	25.0%	33	68.8%	3	6.3%	48
通信情報業	3	25.0%	7	58.3%	2	16.7%	12
運輸業	6	40.0%	5	33.3%	4	26.7%	15
流通業	18	25.7%	40	57.1%	12	17.1%	70
専門サービス業(土業の方)	11	16.9%	51	78.5%	3	4.6%	65
サービス業	26	20.0%	86	66.2%	18	13.8%	130
総計	117	23.3%	312	62.0%	74	14.7%	503

⑤景況感先行き

業種	好転	割合	横ばい	割合	悪化	割合	総計
製造業	30	18.9%	101	63.5%	28	17.6%	159
非製造業	79	23.6%	217	64.8%	39	11.6%	335
建築業	9	20.0%	34	75.6%	2	4.4%	45
通信情報業	3	25.0%	7	58.3%	2	16.7%	12
運輸業	4	25.0%	9	56.3%	3	18.8%	16
流通業	16	23.5%	40	58.8%	12	17.6%	68
専門サービス業(土業の方)	18	26.5%	44	64.7%	6	8.8%	68
サービス業	29	23.0%	83	65.9%	14	11.1%	126
総計	109	22.1%	318	64.4%	67	13.6%	494

⑥資金繰り

業種	楽	割合	普通	割合	苦しい	割合	総計
製造業	31	18.6%	111	66.5%	25	15.0%	167
非製造業	65	18.7%	226	65.1%	56	16.1%	347
建築業	8	16.3%	32	65.3%	9	18.4%	49
通信情報業	1	8.3%	9	75.0%	2	16.7%	12
運輸業	4	25.0%	10	62.5%	2	12.5%	16
流通業	20	28.6%	40	57.1%	10	14.3%	70
専門サービス業(土業の方)	14	20.6%	48	70.6%	6	8.8%	68
サービス業	18	13.6%	87	65.9%	27	20.5%	132
総計	96	18.7%	337	65.6%	81	15.8%	514

景況感DI推移

	景況感DI推移												景況感DI推移			
	2015年2期	2015年3期	2015年4期	2016年1期	2016年2期	2016年3期	2016年4期	2017年1期	2017年2期	2017年3期	2017年4期	2018年1期	2018年2期	2018年3期	2018年4期	
製造業	-10.6	-14.5	-15.4	-15.5	-27.1	-11.7	-10.3	-2.6	-0.4	5.7	15.9	11.3	3.1	8.3	5.5	
非製造業													5.1	3.0	10.0	
建築業	9.8	-13.5	0.0	-6.8	-15.3	-10.3	-8.9	0.0	4.0	-5.4	8.2	11.3	18.2	13.7	18.8	
通信情報業	-11.1	-16.7	-7.1	22.7	0.0	-4.3	-21.4	7.1	0.0	17.6	37.5	33.3	20.0	20.0	8.3	
運輸業	-22.2	-35.7	0.0	-8.3	-30.4	-13.0	5.0	6.3	-6.7	-18.8	12.5	0.0	-9.1	-5.9	13.3	
流通業	-11.1	-22.2	-18.9	-30.1	-27.3	-31.5	-25.7	-4.5	-10.1	-5.6	-4.4	1.2	-9.4	-7.7	8.6	
専門サービス業	11.1	6.5	2.5	0.0	-12.2	-9.2	-2.7	5.9	5.4	3.5	8.9	18.4	17.3	7.1	12.3	
サービス業	-3.4	-6.6	-8.5	-14.8	-19.9	-9.2	-8.6	-1.5	-2.7	1.4	5.8	-1.9	3.1	3.2	6.2	
総計	-5.9	-9.7	-9.6	-13.8	-21.9	-13.3	-11.3	-1.5	-1.2	1.5	8.7	7.6	3.9	4.7	8.5	

景況感先行きDI推移

	景況感先行きDI推移												景況感先行きDI推移			
	2015年2期	2015年3期	2015年4期	2016年1期	2016年2期	2016年3期	2016年4期	2017年1期	2017年2期	2017年3期	2017年4期	2018年1期	2018年2期	2018年3期	2018年4期	
製造業	-1.7	-6.4	-17.4	-13.8	-16.4	-10.2	-5.3	-9.0	-2.3	12.4	14.3	7.3	3.7	6.5	1.3	
非製造業													5.8	7.3	11.9	
建築業	12.8	-2.0	1.6	-10.0	-10.7	-5.3	-11.1	6.0	8.5	0.0	-8.9	6.0	20.8	27.5	15.6	
通信情報業	11.1	0.0	7.7	5.6	6.7	-14.3	-28.6	-3.6	-7.7	25.0	25.0	-11.1	0.0	30.0	8.3	
運輸業	-7.1	-15.4	0.0	0.0	-17.4	-4.3	-11.1	-18.8	-6.7	0.0	13.3	-7.1	-33.3	16.7	6.3	
流通業	-4.6	-17.5	-18.5	-25.6	-26.8	-23.3	-10.6	-3.6	-4.2	2.3	3.6	5.9	1.2	-9.1	5.9	
専門サービス業	9.2	4.3	-2.7	4.8	-13.8	-2.7	0.0	0.0	5.7	8.5	8.8	24.0	19.2	9.1	17.6	
サービス業	2.1	-8.9	-5.8	-4.2	-11.4	-7.4	-9.8	-4.1	-4.3	0.7	8.3	6.0	0.8	5.0	11.9	
総計	1.6	-5.4	-8.9	-10.2	-15.4	-9.2	-7.5	-4.6	-1.2	7.2	8.6	7.8	4.7	7.0	8.5	

資金繰りDI推移

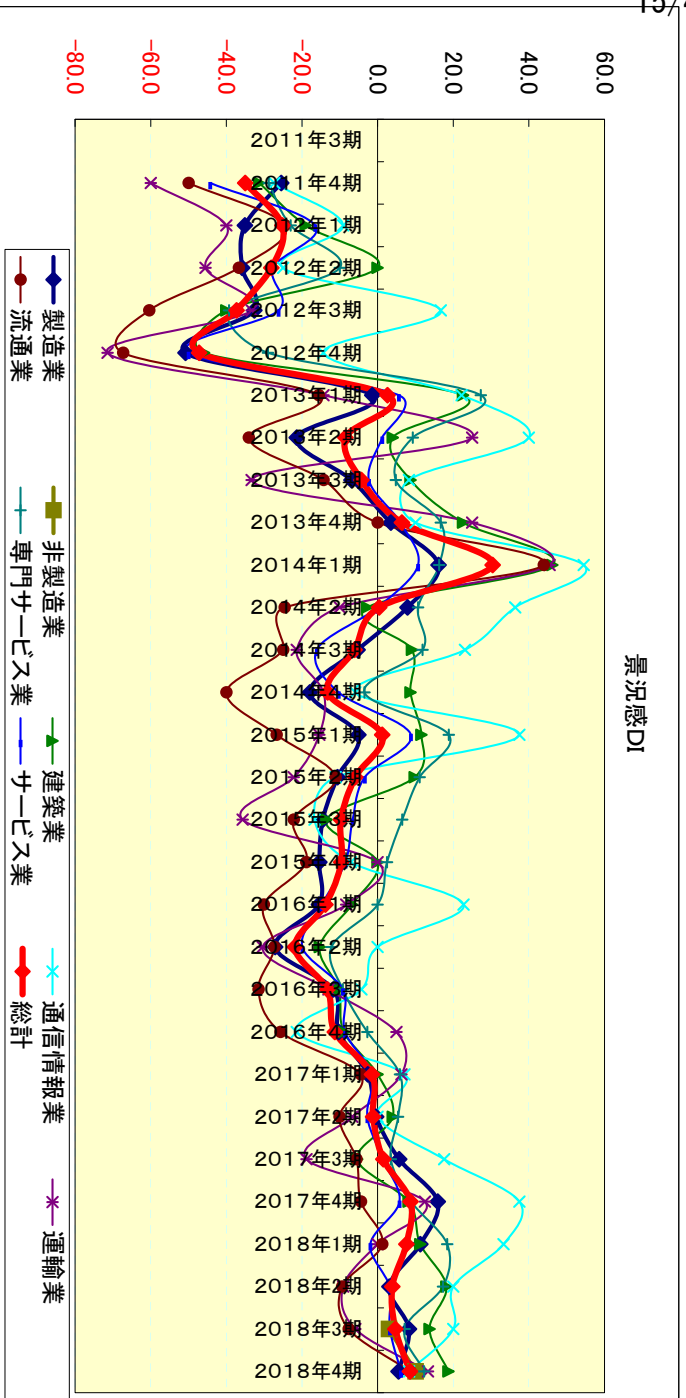
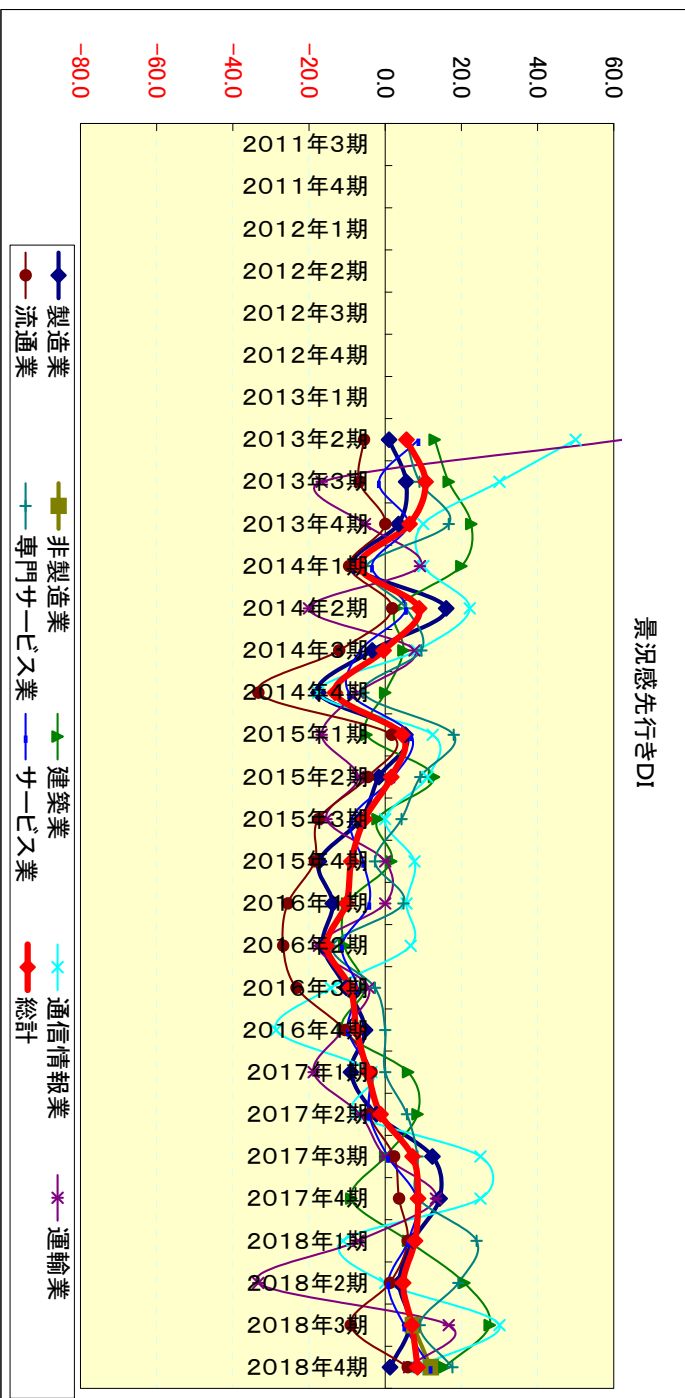
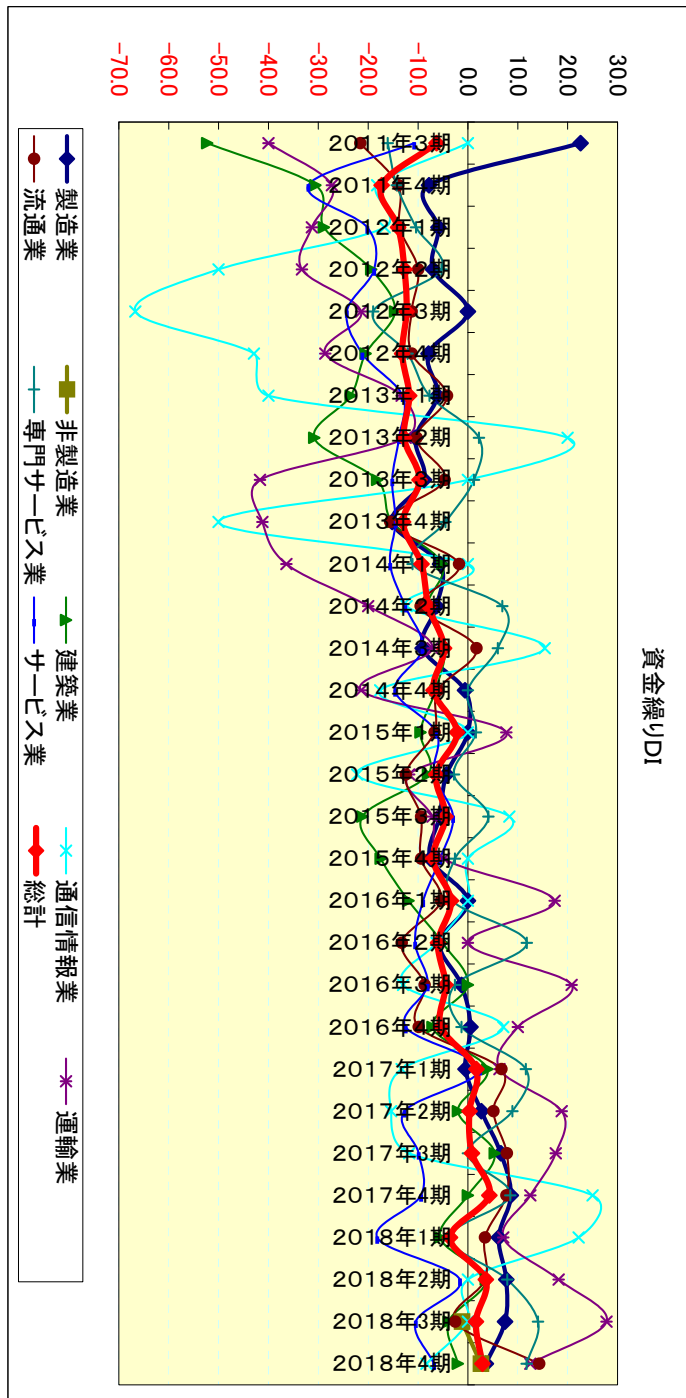
	資金繰りDI推移												資金繰りDI推移			
	2015年2期	2015年3期	2015年4期	2016年1期	2016年2期	2016年3期	2016年4期	2017年1期	2017年2期	2017年3期	2017年4期	2018年1期	2018年2期	2018年3期	2018年4期	
製造業	-4.3	-5.7	-7.5	0.0	-5.7	-1.3	0.5	-0.5	2.7	6.6	8.6	6.2	7.7	7.5	3.6	
非製造業													2.7	-1.2	2.6	
建築業	-8.0	-21.2	-17.5	-11.9	-5.1	0.0	-7.1	3.9	-2.0	5.4	0.0	-5.6	3.6	-3.8	-2.0	
通信情報業	-22.2	8.3	0.0	0.0	-6.3	-13.0	7.1	-13.3	-15.4	-11.8	25.0	22.2	0.0	0.0	-8.3	
運輸業	-11.8	-7.1	-4.8	17.4	0.0	20.8	10.0	6.3	18.8	17.6	12.5	7.1	18.2	27.8	12.5	
流通業	-12.5	-9.4	-9.4	-5.4	-13.3	-8.7	-9.9	6.7	5.1	7.8	7.7	3.4	3.5	-2.6	14.3	
専門サービス業	-2.8	4.1	-2.6	-3.1	11.8	-2.6	-1.3	11.6	8.9	0.0	8.5	-3.8	7.9	14.0	11.8	
サービス業	-6.8	-3.0	-5.6	-9.0	-10.6	-8.1	-12.5	2.4	-12.7	-9.9	-9.4	-18.2	-1.6	-10.5	-6.8	
総計	-6.4	-4.5	-7.0	-3.4	-6.0	-4.5	-5.4	1.7	0.3	0.8	4.3	-3.6	3.6	1.6	2.9	

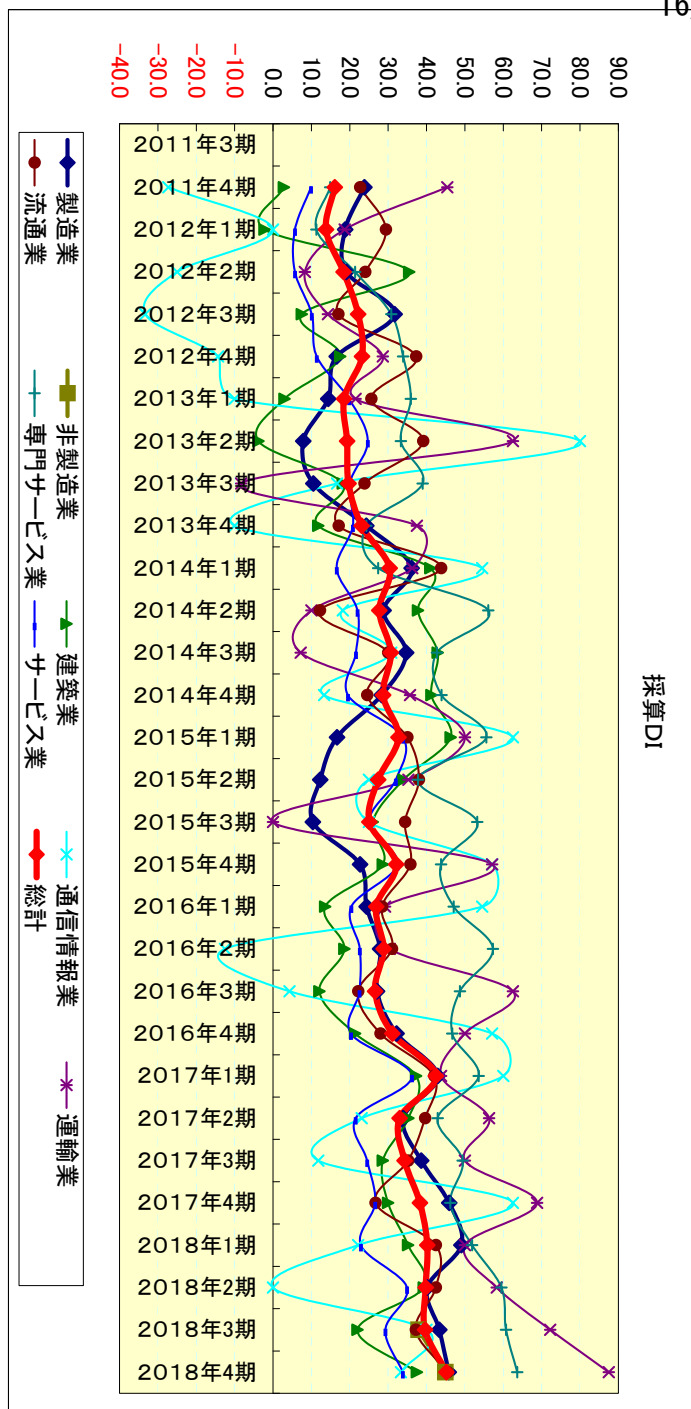
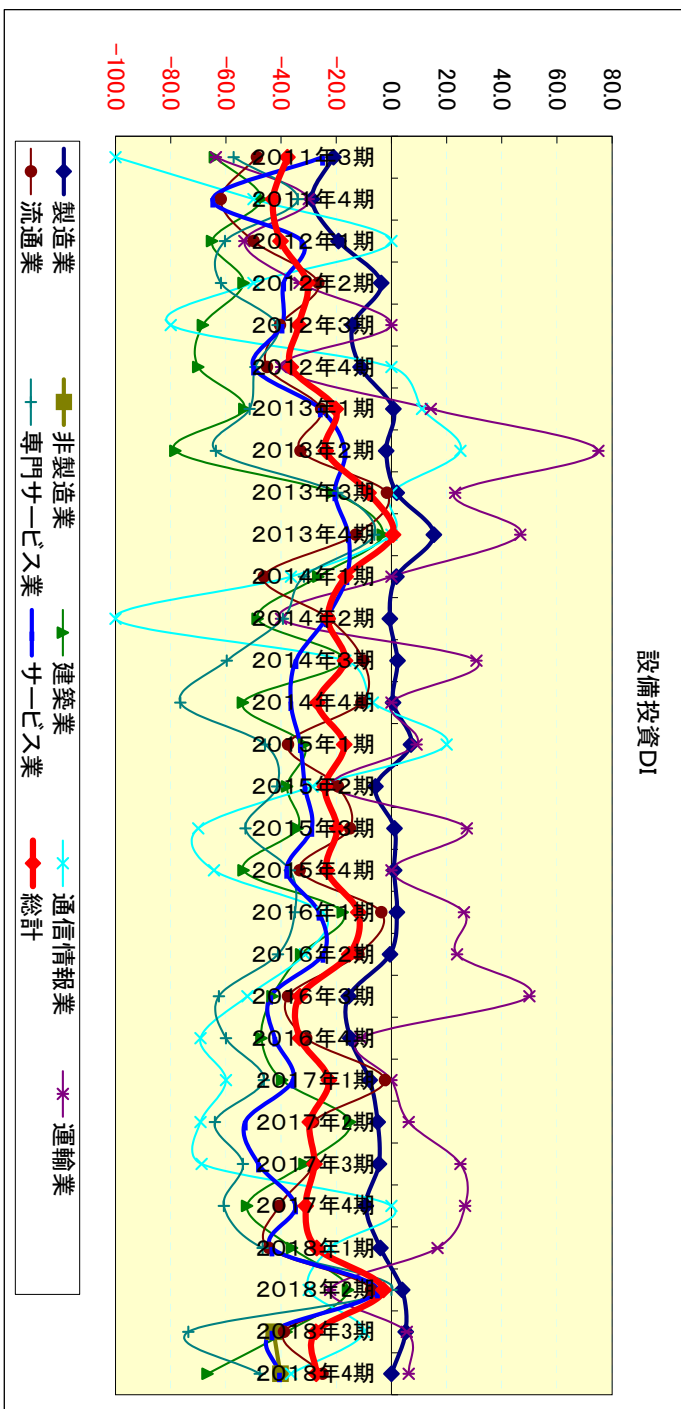
設備投資DI推移

	設備投資DI推移												設備投資DI推移			
	2015年2期	2015年3期	2015年4期	2016年1期	2016年2期	2016年3期	2016年4期	2017年1期	2017年2期	2017年3期	2017年4期	2018年1期	2018年2期	2018年3期	2018年4期	
製造業	-5.8	1.1	1.0	2.0	-0.5	-15.5	-14.9	-7.9	-5.0	-4.5	-9.3	-4.0	3.9	5.2	0.0	
非製造業													-7.0	-42.7	-40.2	
建築業	-37.8	-34.0	-53.6	-17.6	-32.7	-43.1	-47.1	-39.6	-14.9	-31.5	-52.3	-36.0	-15.7	-38.0	-66.7	
通信情報業	-28.6	-70.0	-64.3	-25.0	-31.3	-52.2	-69.2	-60.0	-69.2	-68.8	0.0	-22.2	-30.0	-10.0	-36.4	
運輸業	-21.4	27.3	0.0	26.3	23.8	50.0	-11.1	0.0	6.3	25.0	26.7	16.7	-22.2	5.6	6.3	
流通業	-19.4	-15.0	-33.3	-3.7	-12.0	-37.5	-30.9	-2.4	-28.4	-28.0	-40.7	-44.4	-7.4	-39.0	-25.0	
専門サービス業	-41.4	-52.9	-36.8	-35.0	-41.1	-62.5	-60.0	-46.2	-64.0	-53.8	-60.7	-46.7	0.0	-73.6	-47.8	
サービス業	-31.4	-28.9	-38.0	-26.3	-24.8	-43.8	-42.3	-35.7	-53.0	-48.2	-34.8	-43.3	-5.1	-43.3	-40.6	
総計	-24.1	-19.7	-23.4	-12.0	-15.3	-33.2	-33.2	-22.7	-29.6	-27.9	-31.1	-27.1	-2.9	-27.4	-27.3	

採算状況DI

	採算状況DI												採算状況DI			
	2015年2期	2015年3期	2015年4期	2016年1期	2016年2期	2016年3期	2016年4期	2017年1期	2017年2期	2017年3期	2017年4期	2018年1期	2018年2期	2018年3期	2018年4期	
製造業	12.3	10.4	22.7	24.4	27.9	27.1	32.2	42.9	33.9	38.6	45.9	49.1	40.2	43.3	45.8	
非製造業													41.3	37.9	44.9	
建築業	34.0	26.0	28.6	13.6	18.6	12.1	21.4	37.3	35.3	28.6	30.0	35.2	39.3	22.0	37.5	
通信情報業	25.0	25.0	57.1	54.5	-12.5	4.3	57.1	60.0	23.1	11.8	62.5	22.2	0.0	40.0	33.3	
運輸業	35.3	0.0	57.1	29.2	30.4	62.5	50.0	43.8	56.3	50.0	68.8	50.0	58.3	72.2	87.5	
流通業	38.0	34.4	35.8	28.4	31.0	22.2	28.0	42.0	39.6	35.2	26.7	42.4	42.4	37.2	45.5	
専門サービス業	37.8	53.2	43.8	47.1	57.3	48.7	46.7	53.6	42.9	49.4	46.2	51.9	59.5	60.7	63.6	
サービス業	32.0	25.0	32.4	20.4	22.6	22.5	20.3	36.2	21.5	24.5	26.6	22.9	34.9	29.3	33.8	
総計	27.4	25.1	32.1	26.9	28.8	26.6	31.1	42.4	33.0	34.3	38.3	40.2	39.8	39.6	45.2	





(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)

回答数

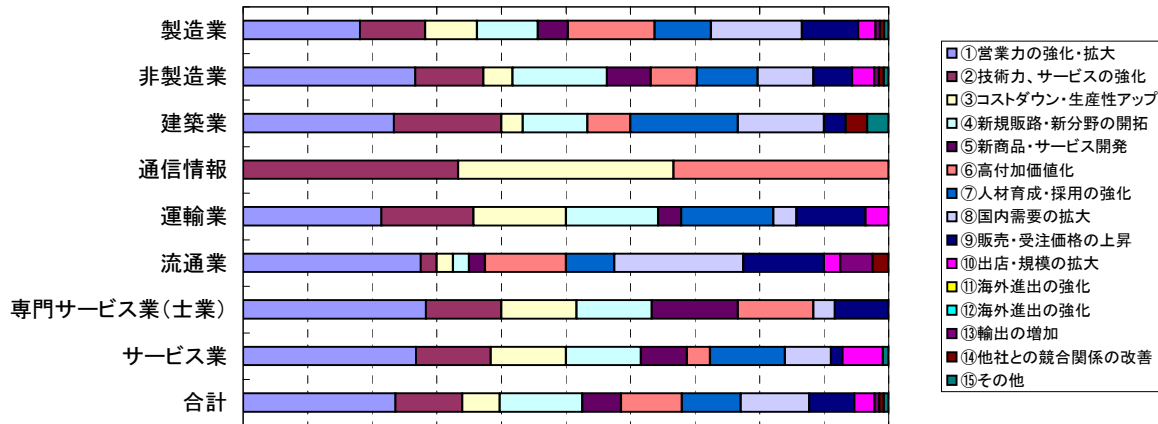
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
①営業力の強化・拡大	27	71	7	0	6	11	17	30	98
②技術力、サービスの強化	15	28	5	1	4	1	7	13	43
③コストダウン・生産性アップ	12	12	1	1	4	1	7	13	24
④新規販路・新分野の開拓	14	39	3	0	4	1	7	13	53
⑤新商品・サービス開発	7	18	0	0	1	1	8	8	25
⑥高付加価値化	20	19	2	1	0	5	7	4	39
⑦人材育成・採用の強化	13	25	5	0	4	3	0	13	38
⑧国内需要の拡大	21	23	4	0	1	8	2	8	44
⑨販売・受注価格の上昇	13	16	1	0	3	5	5	2	29
⑩出店・規模の拡大	4	9	0	0	1	1	0	7	13
⑪海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑫海外進出の強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0
⑬輸出の増加	1	2	0	0	0	2	0	0	3
⑭他社との競合関係の改善	1	2	1	0	0	1	0	0	3
⑮その他	1	2	1	0	0	0	0	1	3
合計	149	266	30	3	28	40	60	112	415

その他記述
割合
・9月台風21号災害復旧工事、・売上の波の為、・イベント効果

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
①営業力の強化・拡大	18.1%	26.7%	23.3%	0.0%	21.4%	27.5%	28.3%	26.8%	23.6%
②技術力、サービスの強化	10.1%	10.5%	16.7%	33.3%	14.3%	2.5%	11.7%	11.6%	10.4%
③コストダウン・生産性アップ	8.1%	4.5%	3.3%	33.3%	14.3%	2.5%	11.7%	11.6%	5.8%
④新規販路・新分野の開拓	9.4%	14.7%	10.0%	0.0%	14.3%	2.5%	11.7%	11.6%	12.8%
⑤新商品・サービス開発	4.7%	6.8%	0.0%	0.0%	3.6%	2.5%	13.3%	7.1%	6.0%
⑥高付加価値化	13.4%	7.1%	6.7%	33.3%	0.0%	12.5%	11.7%	3.6%	9.4%
⑦人材育成・採用の強化	8.7%	9.4%	16.7%	0.0%	14.3%	7.5%	0.0%	11.6%	9.2%
⑧国内需要の拡大	14.1%	8.6%	13.3%	0.0%	3.6%	20.0%	3.3%	7.1%	10.6%
⑨販売・受注価格の上昇	8.7%	6.0%	3.3%	0.0%	10.7%	12.5%	8.3%	1.8%	7.0%
⑩出店・規模の拡大	2.7%	3.4%	0.0%	0.0%	3.6%	2.5%	0.0%	6.3%	3.1%
⑪海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑫海外進出の強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
⑬輸出の増加	0.7%	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%	5.0%	0.0%	0.0%	0.7%
⑭他社との競合関係の改善	0.7%	0.8%	3.3%	0.0%	0.0%	2.5%	0.0%	0.0%	0.7%
⑮その他	0.7%	0.8%	3.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%	0.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上前年同期比が「増加」と回答した企業の要因(選択式)

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%



前年同期比が「増加」と回答した企業の要因(記述)

no	業種・業務内容	売上増の要因
1	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	得意先の内作案件を受け取り増加した。
2	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	国内景気による増加
3	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	国内の需要拡大に伴い、新規設備投資を行ったことと、生産性向上に対する社内での意識改革を行った。
4	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	受注数の増加のみ
5	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	ネットやメールを使用した宣伝広告と対応の速さで増加したこと。従来からの顧客の注文増。
6	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	営業での新規開拓
7	【製造業】非鉄金属製造業、電線	一昨年、廃業された会社から引き継いだ顧客の売上アップ
8	【製造業】精密機械器具製造業、計量器、分析機器、医療用機器、理化学機械、光学器械、レンズ、眼鏡、省力化機器	リピート生産品の増加。営業職の採用でリピート生産見込み客へのアプローチを行うなど。
9	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	人員の増加・生産工程の見直し及び改善
10	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	社内改善の成果が表れてきて新規顧客の獲得につながっている。アメリカ、中国向けが好調のようで弊社の得意先が活況である。
11	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	設計手伝いの増加により受注量が増えた
12	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	設備投資にお金がかかるようになっている
13	【製造業】電気機械器具製造業、産業用電気機械、民生用電気機械、電機計測器	新規取引先開拓、若者の採用
14	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	営業力向上、新規販路開拓も進めているが、それより既存客先からの注文自体が増加し、結果的に売上増になっている感じ。
15	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	社員の増員、定着を図り、生産性がアップしたこと。原材料高騰の分の価格転嫁に成功したこと。
16	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	新人、若手の技術向上(教育)
17	【製造業】木材・木製品製造業(家具を除く)製材、	一番の要因は建設需要の拡大拡大ですが、高評価の現場・担当者からのリピートやネット関連での広告活動など地道な取組が芽が出てきたように思います。
18	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	取引先との信頼関係
19	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	景気が好転
20	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	新規受注
21	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	自動化の流れ
22	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	既存顧客の深掘り
23	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシ、鍍金、金網	長年にわたる技能研鑽とチームプレー強化による受注対応力の増強 間接部門の合理化と女性の活用
24	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	利益のでない仕事は価格UPまたは撤退、新規の仕事は高付加価値化をはかる
25	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	デジタルエンジニアリングを活用した提案力、クイックレスポンスサービス
26	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	新機種が絶好調と共に、設備の移設等の飛込み売上が有った
27	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	国内需要の回復及び海外需要の増加
28	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	高付加価値製品が新規販売先に販売できた。営業した少しづつ実り始めた。
29	【卸売・小売業】建築材料、鋳物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	新規販路の開拓
30	【製造業】電気機械器具製造業、産業用電気機械、民生用電気機械、電機計測器	展示会などによる新規顧客獲得
31	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	社員技術のレベルUP
32	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	生産性アップによる生産余力を受注量拡大に回すことができたため。
33	【製造業】輸送用機械器具製造業、自動車付属品、鉄道・船舶・航空機付属部品	1社依存の脱却に成功した
34	【製造業】電気機械器具製造業、産業用電気機械、民生用電気機械、電機計測器	新規取引先の売上増
35	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	主力商品が国内需要の増加傾向にある。アフターサービス強化。さらに年末へ向けて商品に付加価値を付ける。
36	【卸売・小売業】飲料食品卸売業	ふるさと納税の返礼品の増加に伴い、新たな人材を採用

前年同期比が「増加」と回答した企業の要因(記述)

no	業種・業務内容	売上増の要因
37	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋅金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	苦手分野を得意にしく取り組んでいった。お客様の層を変えてみようとしている。
38	【製造業】木材・木製品製造業(家具を除く)製材、	高付加価値とブランド化
39	【製造業】精密機械器具製造業、計量器、分析機器、医療用機器、理化学機械、光学器械、レンズ、眼鏡、省力化機器	・SFAを活用した営業力強化による新規販路開拓 ・新製品開発に伴う新規販路開拓 ・ルート営業における試験・検査の高度化・省力化・自動化の積極的な提案
40	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	スライダーポーチが増加した
41	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	売上の波の為、特に無し
42	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト	生産設備の増強
43	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	付加価値化
44	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	スケジュールを細かくチェックすることで、無駄なく売り上げを上げられている
45	【製造業】ゴム製品製造業、タイヤ・チューブ、ゴムホース・ゴムベルト	新商品「テフタン」の拡販成功、新産業分野の開拓んが出来ました。昨年8月に値上げを実行
46	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	食品機械関連が忙しい
47	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	新商品、サービスの開発
48	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	得意分野(技術、営業)の集中強化
49	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	顧客の設備投資によるもの
50	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	需要と供給のバランス 建築物件が多く施工会社が少ないため単価のアップ
51	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	全員で提案型営業を目指して、少しだけ効果があったと思われる
52	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	新規顧客獲得
53	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	9月台風21号災害復旧工事
54	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	営業と技術の向上
55	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	台風災害の増加
56	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	リフォーム工事増加
57	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	ここ数年の新卒、中途採用による積極的な若手の雇用を進めたことにより、人的資源、マンパワーが大きくなった。2、3年目の社員の力が伸び、収益力を拡大でき、需要増の動きに対応できた。
58	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	見積単価向上
59	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	社員の成長
60	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	台風災害に依る修繕工事と改装工事
61	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	昨年同時期が悪すぎたです。一応景気も安定して受注できています。
62	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	元受会社からの工事受注の増加
63	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	荷主様自体の受注増加による、配送の増加。協力会社様との連携で、仕事を断る事が減少した。
64	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	既存荷主への運賃アップ及び新規荷主の獲得
65	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	人材が育った
66	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	客単価値上げ、受注量増加
67	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	料金の改定
68	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	建設業の動きが活発(トレーラーの売上の上昇)。運転手が少し落ち着いてきた(雇用の安定化)。
69	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	取引先が増えてきた為と新規顧客については新価格設定で受注している。
70	【運輸・通信業】倉庫業	一つのお客さんからの受注が増えた。お客さんからの信用を得た為だと思われる。
71	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	台風21号による特需と新規顧客の増加
72	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	人材の強化
73	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	人手不足による運賃UP、価格交渉
74	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	主力商品でお取引先の別注やコラボ企画への対応に注力した
75	【卸売・小売業】各種商品小売業、スーパー、コンビニ、百貨店、生協	新規顧客の開拓と新商品の投入

前年同期比が「増加」と回答した企業の要因(記述)

no	業種・業務内容	売上増の要因
76	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	業界単価上昇、スピーディ対応
77	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	価格改正
78	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	社会全体の景気上昇
79	【製造業】精密機械器具製造業、計量器、分析機器、医療用機器、理化学機械、光学器械、レンズ、眼鏡、省力化機器	仕入先を海外シフト
80	【卸売・小売業】飲食品卸売業	新規開拓
81	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	消費税増税前野需要と思われるが、納期がかかっても取り込めたことが大きい。
82	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	台風被害で需要増
83	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	新規取引先の獲得と既存顧客のシェアアップが売上増に貢献。また、顧客動向にあわせた商材展開やサービス体制も貢献した。
84	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	工作機械の受注増
85	【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	景気良・人財育成・設備投資等の成果が出た。
86	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	資源の枯渇
87	【卸売・小売業】各種商品小売業、スーパー、コンビニ、百貨店、生協	新規開拓
88	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	新規開拓もさることながら国内の生産活動が活発だった
89	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	新商品拡販等の取り組み
90	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	新規事業への取り組み、付加価値の創造
91	【卸売・小売業】各種商品卸売業	海外ECサイトへの出品
92	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	rohs2結束適合品の販売
93	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	平素のフォロー活動の強化の結果、たまたま大きな案件が入った
94	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	顧客獲得をメインに営業展開を行って、新規顧客の開拓ができた。
95	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	種をまいていた案件が実っている。
96	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	専門分野・得意分野(労働問題)の各弁護士のス��アップ
97	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	働き方改革
98	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	候補顧客先との継続的な接触。インターネットによる発信の強化
99	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	営業網の拡大
100	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	スポットでの仕事が来たので増加した
101	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	顧客数の拡大(営業活動が成約につながったため)
102	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	利用者のニーズに合ったサービスの提供
103	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	スポット受注の増加
104	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	新規顧客の開拓
105	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	ビジネスモデルの構築
106	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	新分野の店舗・施設(コインランドリー・民泊)の改装工事の受注
107	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	ネットワーク強化

前年同期比が「増加」と回答した企業の要因(記述)

no	業種・業務内容	売上増の要因
108	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	人と会う回数＝売上増加
109	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	地道な営業活動が、結果として出始めている。
110	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	紹介が増えたため
111	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	新たな付加価値業務の提案と社内でチーム単位でPDCAが回せている
112	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	仕組み化
113	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はりきゅう師	理念を共有し従業員に目標を伝えた。
114	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	「一種一回の価格が高いサービス(商品)」への需要が拡大した。 「既存のサービス(商品)」への需要が増加した。
115	【不動産】不動産取引業	販売戦略の強化
116	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	人材不足に対応したサービス
117	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	国内情勢の変化
118	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	需要があった
119	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	営業活動
120	【サービス業】自動車整備業	台風21号
121	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	営業拡大による受注件数の増加です。
122	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	人財教育の強化
123	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	新規事業展開
124	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	顧客層に厚みが出たこと、新規事業のアピールでの認知度が高まったこと。
125	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	値上げしたから、需要期に入った
126	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	優良顧客の開拓 情報発信の強化
127	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板書き	受注を受けた案件に商品を入れる事が出来た うまくマッチングした為 人。ネット集客 8月にHPを新事業の為に作り、その受注が多く入った為
128	【サービス業】洗濯・理容・美容・浴場業、リネンサプライ、美容、エステ	5月頃から行っていた広告掲載の効果がでてきている。広告により、新規顧客獲得、継続客への流入につながっている。
129	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	サービス利用者の自然増が印象としてある
130	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	社員それぞれが自分の出来ることに精一杯頑張ってくれたため
131	【金融・保険】保険業	人材育成
132	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	利用者微増、新事業所開設
133	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	各部署に知識の高い方を雇用し、それによって会社の技術、スキルを上げて信用を武器に営業を強化する。
134	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	広告宣伝費の増額、新開拓など新しい取り組みに挑戦しています
135	【教育・学習支援】その他の教育、学習支援業、学習塾、教養・技能教授業フィットネスクラブ	利用者の利用日数が増加した。
136	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	既存の販路や紹介者の維持継続。
137	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	新規顧客獲得
138	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はりきゅう師	コスト管理、人件費の抑制
139	【不動産】不動産取引業	数か月取り組んできた案件を諦めず何とか契約に向け調整し、結果実を結んだからだと思います。
140	【金融・保険】保険業	顧客層の変化
141	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	既存取引先からの拡大、照会案件の獲得。人材の増員、および経験値のアップにより、取引先との関係も良好なため。
142	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	常時100%近い割合で、空室出ないマネジメントができた

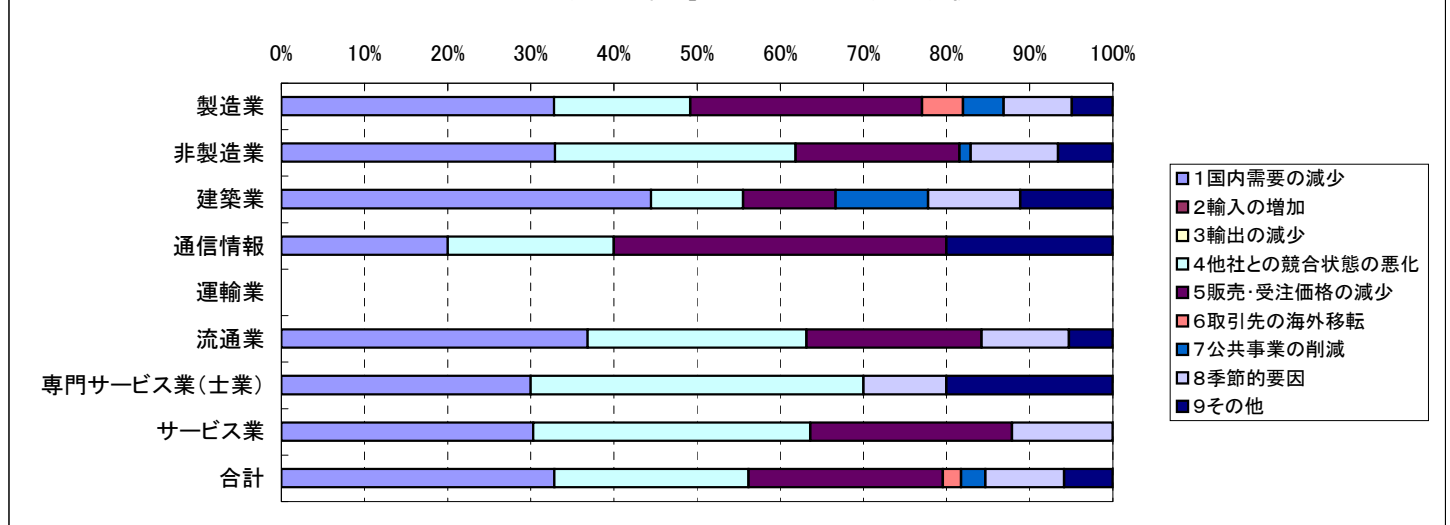
no	業種・業務内容	売上増の要因
143	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産	パーキング自社運営を始めたため
144	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	新規顧客の開拓、請求単価の見直し
145	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	営業を強化した
146	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	新規の取引先の開拓が進んだ
147	【不動産】一般飲食店	従来のネット広告を見直した、それに伴う商品(宴会コース等)も見直した
148	【サービス業】洗濯・理容・美容・浴場業、リネンサプライ、美容、エステ	イベント効果
149	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	営業再構築、業務改善
150	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	新規営業
151	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	営業部の強化、有能人材を採用する
152	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	自治体委託事業の受託
153	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	仲介から買取と収益化に切り替えたために増収増益となった
154	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	視野員の育成により稼働力が上がり、営業を強化したため受注量も増えた。

②前年同期比が「減少」と回答した企業の要因(選択式)

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1国内需要の減少	20	25	4	1	0	7	3	10	45
2輸入の増加	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3輸出の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4他社との競合状態の悪化	10	22	1	1	0	5	4	11	32
5販売・受注価格の減少	17	15	1	2	0	4	0	8	32
6取引先の海外移転	3	0	0	0	0	0	0	0	3
7公共事業の削減	3	1	1	0	0	0	0	0	4
8季節的要因	5	8	1	0	0	2	1	4	13
9その他	3	5	1	1	0	1	2	0	8
合計	61	76	9	5	0	19	10	33	137

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1国内需要の減少	32.8%	32.9%	44.4%	20.0%	#DIV/0!	36.8%	30.0%	30.3%	32.8%
2輸入の増加	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
3輸出の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
4他社との競合状態の悪化	16.4%	28.9%	11.1%	20.0%	#DIV/0!	26.3%	40.0%	33.3%	23.4%
5販売・受注価格の減少	27.9%	19.7%	11.1%	40.0%	#DIV/0!	21.1%	0.0%	24.2%	23.4%
6取引先の海外移転	4.9%	0.0%	0.0%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	2.2%
7公共事業の削減	4.9%	1.3%	11.1%	0.0%	#DIV/0!	0.0%	0.0%	0.0%	2.9%
8季節的要因	8.2%	10.5%	11.1%	0.0%	#DIV/0!	10.5%	10.0%	12.1%	9.5%
9その他	4.9%	6.6%	11.1%	20.0%	#DIV/0!	5.3%	20.0%	0.0%	5.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	#DIV/0!	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上前年同期比が「増加」と回答した企業の要因(選択式)



no	業務内容	売上減の要因
1	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うち	需要の減少と入札による価格競争の激化
2	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャツター、金属製サッシュ、鍍金、金網	生産が遅れているので、受注活動ができていない
3	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	同上
4	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うち	貿易戦争の影響で輸出が幅広く微減している
5	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うち	大口継続案件の終了
6	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	台風による関空からの輸出関係の仕事に影響が出ている。
7	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャツター、金属製サッシュ、鍍金、金網	取引先のキャンペーンの終了に伴う反動減
8	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	旺盛な需要が有るとは、中々言えない状況
9	【製造業】電子部品・デバイス製造業、電子管、集積回路、コネクタ、磁気ヘッド	11月が大きく落ち込み足を引っ張った。売上ムラ。
10	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	取引先が減った 仕入れ価格の上昇
11	【製造業】非鉄金属製造業、電線	主力製品の受注が伸びていない
12	【製造業】衣服、その他の繊維製品製造業、刺繍、ニット、帽子、旗、手袋	今年はワールドカップがあったがそれに関連する注文がなく、少子化が影響
13	【製造業】繊維工業(衣服、その他の繊維製品を除く)製糸、ニット生地、紋紙、金銀糸	昨年冬よりも暖かく、商品の売り上げ数が少ないため
14	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	昨年12月に大きく利益が上がる特需がなくなった為
15	【製造業】非鉄金属製造業、電線	特徴なし(突出して減少した分野もなく、平均的に減少しているた
16	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	一般的なものづくりが、安価なアジアに流れていってしまったこと、弊社自身が「元気のあるものづくり」に参加できていない事
17	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャツター、金属製サッシュ、鍍金、金網	ニッチ名製品が多くリピーターが少ない。TVハンガーetcのアミューズメント製品は海外移転で受注が減少。今年は新規引き合いが多く来年に期待。
18	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	価格上昇傾向で売り上げが減少している状態。
19	【卸売・小売業】飲料品卸売業	台風21号の影響により関空のダメージを受けた為
20	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うち	昨年は特需があった
21	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂	全体的に減少。夏の気温が高く、秋まで気温が高かったため。
22	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	最終ユーザー在庫調整の為
23	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	購入部品への納期が長く、設備が完成しない
24	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	仕事の減少
25	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャツター、金属製サッシュ、鍍金、金網	大がかりな受注案件の減少
26	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うち	学校の統廃合により受注数が減少しているため
27	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うち	公共予算が、渡欧者対象以外に流れている。ネットルートの個人需要が減少
28	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	ヒット商品終焉による生産量の減少
29	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	仕掛かり在庫の増加
30	【製造業】電気機械器具製造業、産業用電気機械、民生用電気機械、電機計測器	輸出量の減少
31	【製造業】非鉄金属製造業、電線	この春の買い貯めの反動
32	【製造業】窯業・土石製品製造業、ガラス、セメント、生コン、陶磁器、炭素・黒鉛、ほうろう鉄器、七宝、ロックウー	台風の影響で公共工事の発注の遅れ
33	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	消費税前の新製品開発控えか？
34	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調	業界内での今年の案件が少ない
35	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	トランプ関税による一部資材(高力ボルト)の先買い、買い占め(過去のトイレーパー騒ぎ)手当難により来年の先行き工事物件の遅延が発生。
36	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	風災
37	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	工事件数が少ない、受注単価が伸び悩む
38	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	地震と台風
39	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	地震、台風の影響に追われて日常業務(受注に伴う施工)が動かせていない。
40	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	主な受注先の注文減

no	業務内容	売上減の要因
41	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	公共工事の受注が0で民間工事のみである。
42	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	1事業部の売上が思わしくない
43	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	営業社員の離反
44	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソ	紙出力の減少と競合による販売単価の下落
45	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	台風21号による港湾施設、倉庫の被害
46	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	相次ぐ天災の影響でインバウンド効果がなくなり、いろんなジャンルの製品販売数量が減少しているように感じる。
47	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	顧客減少
48	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	消費者の購買意欲が低い
49	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	販売している部品メーカーの品質トラブルで、メーカー側の対策遅れによって他メーカーに置き換えられた。 海外ローカル部品メーカーとの価格競争に敗れ、量産部品の採用を逃した。
50	【卸売・小売業】各種商品小売業、スーパー、コンビニ、百貨店、生協	台風の後のインフラ整備に追われる日々 営業もマーケティングも何もない こなすのみ
51	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	機械設備の受注が減ったため
52	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソ	急にお客様の仕事量が減少した
53	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	取引先の売上減少および廃業等
54	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、ハレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うち	新規事業への取り組み
55	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	客が少ない
56	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新規事業構想の着手に伴う一時的な営業工数の削減による。
57	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	臨時売上対応分の減少
58	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	事務所規模の縮小
59	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	大手お得意先様の強化販売項目に当社の湯灌業務が外れた為。また、お得意先様の自社業務として湯灌業務の取入れをされたことによる請負減少。
60	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	大口の取引先からの依頼数の減少
61	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	昨年度、大型の受注があったが今期はそれがなく、複数年を見た場合の季節要因と捉えている。
62	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	昨年はインバウンドのあおりでホテルが乱立し、広告商材が入ってきた。 今年は他社に奪われました。
63	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	異業種の葬祭業会に参入の為
64	【不動産】一般飲食店	販売促進活動不足
65	【情報通信業】インターネット付随サービス業	予定していた案件が、競合他社の参入により立ち消えとなった
66	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	仕事は増えて、忙しさは増しているが、売り上げは減少している。単価が低い仕事が増えていると思われる。
67	【卸売・小売業】その他の小売業、医薬品、農耕用品、宝石、時計、眼鏡、書籍、玩具、新聞、墓石、文具、畳、燃料	薬局における保険点数の減少。収益の基準となるものの減少
68	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	石材業事態が低迷している
69	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板書き	外注の案件が多かったため、利益が減少した。
70	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	車販台数の減少
71	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	メインのクライアントからの依頼が減少した。原因は翻訳する製品がないのかもしれない。
72	【不動産】不動産取引業	スルガ銀行不祥事により、金融機関の不動産融資に対する姿勢が厳しくなった為
73	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	事業整理
74	【サービス業】政治・経済・文化団体	他社競合による受託減。受験講座による受講生の減少。

前年同期比が「減少」と回答した企業の要因(記述)

26/42

no	業務内容	売上減の要因
75	【サービス業】自動車整備業	営業不足
76	【複合サービス】協同組合、農協、漁協、森林組合、事業協同組合	事業利用の減少
77	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	他社との値段の競争でおいつかない
78	【卸売・小売業】その他の小売業、医薬品、農耕用品、宝石、時計、眼鏡、書籍、玩具、新聞、墓石、文具、畳、燃料	ネットの普及に伴う価格低下
79	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	競合で大口発注者が他社に移る。デザイン企画競争で負ける。
80	【医療・福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	人材不足
81	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	得意先の減少
82	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	不採算部門閉鎖

【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)

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
①今期中にある(1年以内)	57	61	3	1	5	17	12	23	118
②ない	57	197	35	5	4	34	44	75	254
③検討中	47	80	10	5	7	17	11	30	127
合計	161	338	48	11	16	68	67	128	499

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
①今期中にある(1年以内)	35.4%	18.0%	6.3%	9.1%	31.3%	25.0%	17.9%	18.0%	23.6%
②ない	35.4%	58.3%	72.9%	45.5%	25.0%	50.0%	65.7%	58.6%	50.9%
③検討中	29.2%	23.7%	20.8%	45.5%	43.8%	25.0%	16.4%	23.4%	25.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(2)現在の経営上の問題点に関して(選択式3つまで)

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2018 第1期	2018 第2期	2018 第3期
①民間需要の停滞	25	45	6	2	0	16	10	11	70	88	85	81
②輸入品の圧迫	3	0	0	0	0	0	0	0	3	9	9	4
③受注単価の大幅ダウン	3	18	1	1	0	2	6	8	21	42	26	19
④新規参入者の拡大による競争の激化	6	28	1	1	0	4	5	17	34	60	61	46
⑤税金、公共料金負担の増加	11	29	2	0	1	1	7	18	40	41	46	34
⑥管理費等間接経費の増加	6	17	0	1	0	9	3	4	23	26	31	38
⑦人件費負担	27	49	3	2	5	9	5	25	76	11	105	91
⑧仕入単価の上昇・高止まり	55	43	10	1	3	21	1	7	98	131	115	88
⑨情勢判断・企業進路の確定	18	49	5	0	0	19	8	17	67	78	80	57
⑩事業資金の借入難	5	12	2	0	0	2	1	7	17	24	25	22
⑪全社一丸体制の確立	35	56	8	3	5	8	9	23	91	98	91	69
⑫社員教育	52	109	16	1	10	16	21	45	161	209	211	168
⑬従業員の確保	75	153	33	7	12	27	20	54	228	262	224	215
⑭熟練技術者不足	37	42	17	4	2	3	7	9	79	92	94	72
⑮幹部社員の不足	50	78	13	3	4	15	6	37	128	156	126	115
⑯取引先ニーズの把握	13	46	2	1	0	8	16	19	59	69	76	50
⑰その他	4	11	2	1	0	0	4	5	15	20	12	26
本設問回答企業数	166	332	49	12	16	67	62	126	498	638	599	506

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2018 第1期	2018 第2期	2018 第3期
①民間需要の停滞	15.1%	13.6%	12.2%	16.7%	0.0%	23.9%	16.1%	8.7%	14.1%	13.8%	14.2%	16.0%
②輸入品の圧迫	1.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%	1.4%	1.5%	0.8%
③受注単価の大幅ダウン	1.8%	5.4%	2.0%	8.3%	0.0%	3.0%	9.7%	6.3%	4.2%	6.6%	4.3%	3.8%
④新規参入者の拡大による競争の激化	3.6%	8.4%	2.0%	8.3%	0.0%	6.0%	8.1%	13.5%	6.8%	9.4%	10.2%	9.1%
⑤税金、公共料金負担の増加	6.6%	8.7%	4.1%	0.0%	6.3%	1.5%	11.3%	14.3%	8.0%	6.4%	7.7%	6.7%
⑥管理費等間接経費の増加	3.6%	5.1%	0.0%	8.3%	0.0%	13.4%	4.8%	3.2%	4.6%	4.1%	5.2%	7.5%
⑦人件費負担	16.3%	14.8%	6.1%	16.7%	31.3%	13.4%	8.1%	19.8%	15.3%	1.7%	17.5%	18.0%
⑧仕入単価の上昇・高止まり	33.1%	13.0%	20.4%	8.3%	18.8%	31.3%	1.6%	5.6%	19.7%	20.5%	19.2%	17.4%
⑨情勢判断・企業進路の確定	10.8%	14.8%	10.2%	0.0%	0.0%	28.4%	12.9%	13.5%	13.5%	12.2%	13.4%	11.3%
⑩事業資金の借入難	3.0%	3.6%	4.1%	0.0%	0.0%	3.0%	1.6%	5.6%	3.4%	3.8%	4.2%	4.3%
⑪全社一丸体制の確立	21.1%	16.9%	16.3%	25.0%	31.3%	11.9%	14.5%	18.3%	18.3%	15.4%	15.2%	13.6%
⑫社員教育	31.3%	32.8%	32.7%	8.3%	62.5%	23.9%	33.9%	35.7%	32.3%	32.8%	35.2%	33.2%
⑬従業員の確保	45.2%	46.1%	67.3%	58.3%	75.0%	40.3%	32.3%	42.9%	45.8%	41.1%	37.4%	42.5%
⑭熟練技術者不足	22.3%	12.7%	34.7%	33.3%	12.5%	4.5%	11.3%	7.1%	15.9%	14.4%	15.7%	14.2%
⑮幹部社員の不足	30.1%	23.5%	26.5%	25.0%	25.0%	22.4%	9.7%	29.4%	25.7%	24.5%	21.0%	22.7%
⑯取引先ニーズの把握	7.8%	13.9%	4.1%	8.3%	0.0%	11.9%	25.8%	15.1%	11.8%	10.8%	12.7%	9.9%
⑰その他	2.4%	3.3%	4.1%	8.3%	0.0%	0.0%	6.5%	4.0%	3.0%	3.1%	2.0%	5.1%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100%	100%	100%

(3) 今後の予定も含めた経営上の力点(選択3つまで)

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2018 第1期	2018 第2期	2018 第3期
①営業力の拡大	69	185	23	7	3	40	42	70	254	308	290	229
②技術力の強化	39	45	13	2	0	7	3	20	84	121	130	76
③生産性アップ効率化	65	55	5	3	0	11	13	23	120	156	135	107
④新規販路分野開拓	46	68	4	2	2	24	13	23	114	137	121	107
⑤新製品・サービス開発	37	54	1	2	2	12	13	24	91	101	100	86
⑥重要取引先を増やす	24	54	9	1	0	13	13	18	78	116	106	98
⑦取引先・消費者ニーズ把握	9	33	2	1	1	8	10	11	42	55	49	33
⑧情勢と企業進路判断	4	20	2	0	0	10	2	6	24	27	32	30
⑨人材の採用	65	126	27	6	11	23	16	43	191	220	205	178
⑩社員能力のアップ	64	110	17	2	9	18	21	43	174	216	206	196
⑪経営理念・計画見直し	9	36	7	0	2	4	5	18	45	49	39	24
⑫経費節減	3	16	3	0	0	3	1	9	19	22	10	22
⑬規模の縮小(機構整備)	0	1	0	0	0	0	0	1	1	3	4	4
⑭雇用調整	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
⑮業種・業態転換	0	8	1	0	0	3	0	4	8	14	13	7
⑯新規設備・規模拡大	20	17	0	0	2	2	1	12	37	38	39	34
⑰資金確保・銀行取引強化	0	0	0	0	0	0	0	0	0	24	20	10
⑱新規事業立ち上げ	7	42	5	2	3	10	2	20	49	51	50	34
⑲産学連携の強化	3	12	0	0	0	5	0	7	15	5	4	19
⑳異業種グループへの参加	2	6	1	0	0	0	2	3	8	7	11	4
21その他	3	1	0	0	1	0	0	0	4	0	0	9
本設問回答企業数	167	342	49	12	15	70	65	131	509	638	599	506

※その他記述

○外注先、仕入れ先の開拓、○社内整備、○お客様に労働条件の改善、料金の見直しを要請、○事業承継の準備割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2018 第1期	2018 第2期	2018 第3期
①営業力の拡大	41.3%	54.1%	46.9%	58.3%	20.0%	57.1%	64.6%	53.4%	49.9%	48.3%	48.4%	46.9%
②技術力の強化	23.4%	13.2%	26.5%	16.7%	0.0%	10.0%	4.6%	15.3%	16.5%	19.0%	21.7%	15.6%
③生産性アップ効率化	38.9%	16.1%	10.2%	25.0%	0.0%	15.7%	20.0%	17.6%	23.6%	24.5%	22.5%	21.9%
④新規販路分野開拓	27.5%	19.9%	8.2%	16.7%	13.3%	34.3%	20.0%	17.6%	22.4%	21.5%	20.2%	21.9%
⑤新製品・サービス開発	22.2%	15.8%	2.0%	16.7%	13.3%	17.1%	20.0%	18.3%	17.9%	15.8%	16.7%	17.6%
⑥重要取引先を増やす	14.4%	15.8%	18.4%	8.3%	0.0%	18.6%	20.0%	13.7%	15.3%	18.2%	17.7%	20.1%
⑦取引先・消費者ニーズ把握	5.4%	9.6%	4.1%	8.3%	6.7%	11.4%	15.4%	8.4%	8.3%	8.6%	8.2%	6.8%
⑧情勢と企業進路判断	2.4%	5.8%	4.1%	0.0%	0.0%	14.3%	3.1%	4.6%	4.7%	4.2%	5.3%	6.1%
⑨人材の採用	38.9%	36.8%	55.1%	50.0%	73.3%	32.9%	24.6%	32.8%	37.5%	34.5%	34.2%	36.5%
⑩社員能力のアップ	38.3%	32.2%	34.7%	16.7%	60.0%	25.7%	32.3%	32.8%	34.2%	33.9%	34.4%	40.2%
⑪経営理念・計画見直し	5.4%	10.5%	14.3%	0.0%	13.3%	5.7%	7.7%	13.7%	8.8%	7.7%	6.5%	4.9%
⑫経費節減	1.8%	4.7%	6.1%	0.0%	0.0%	4.3%	1.5%	6.9%	3.7%	3.4%	1.7%	4.5%
⑬規模の縮小(機構整備)	0.0%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.8%	0.2%	0.5%	0.7%	0.8%
⑭雇用調整	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
⑮業種・業態転換	0.0%	2.3%	2.0%	0.0%	0.0%	4.3%	0.0%	3.1%	1.6%	2.2%	2.2%	1.4%
⑯新規設備・規模拡大	12.0%	5.0%	0.0%	0.0%	13.3%	2.9%	1.5%	9.2%	7.3%	6.0%	6.5%	7.0%
⑰資金確保・銀行取引強化	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.8%	3.3%	2.0%
⑱新規事業立ち上げ	4.2%	12.3%	10.2%	16.7%	20.0%	14.3%	3.1%	15.3%	9.6%	8.0%	8.3%	7.0%
⑲産学連携の強化	1.8%	3.5%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	0.0%	5.3%	2.9%	0.8%	0.7%	3.9%
⑳異業種グループへの参加	1.2%	1.8%	2.0%	0.0%	0.0%	0.0%	3.1%	2.3%	1.6%	1.1%	1.8%	0.8%
21その他	1.8%	0.3%	0.0%	0.0%	6.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.8%	0.0%	0.0%	1.8%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

具体的な力点（記述）

no	業種、業務内容	記述内容
1	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	既存客の掘り起こしと新規開拓の営業活動
2	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	生産計画のブラッシュアップ
3	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	働き方改革による、生産取得のロス以上、品質の確保、有価不取取得促進等で生産力低下が免れない。全社一丸体制や社員教育、技術の強化等で効率化を図らないと経営が難しくなってくると思われる
4	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	働き方改革を受けて、高付加価値品へのシフトに力を入れている。
5	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟燭、高圧ガス、化学肥料	リピート顧客の拡大と社員教育及び人事評価制度の確立
6	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	オンリーワン商品を販売している為、主要顧客業種内での新規開拓についてはほぼ飽和状態。その中で既存顧客の業界全体の衰退に合わせて、売上増加は見込めない。そのため、新商品開発と新業種開拓を主とした営業活動が必要となる。（顧客ニーズのヒアリングなど）
7	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	今は、社内のボトムアップを重点に置いている。幹部社員を育成しつつ、順次雇用を拡大する予定。利益率向上が中期目標であり、新規顧客のターゲットを絞り、増やしていく予定。
8	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	人材確保と設備新設コウシンによる生産性の向上
9	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	生産効率アップでコストダウンを目指す
10	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	社員の若返り
11	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	若手人材の確保と社員教育
12	【製造業】電子部品・デバイス製造業、電子管、集積回路、コネクタ、磁気ヘッド	基板事業の数量維持。薄板加工の販路拡大。
13	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	人材を採用して生産性を上げたい
14	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	売上と取引先を増やす
15	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	組織型の営業、改善活動も定着、インターネット・展示会の活用
16	【製造業】非鉄金属製造業、電線	社員を巻き込んだ、事業展開の必要性
17	【製造業】衣服、その他の繊維製品製造業、刺繍、ニット、帽子、旗、手袋	社員の能力アップすれば、今年は人手不足なかなか仕事を確保できなかったが人手があれば状態にできる。衣類へのプリントのみでは今後先行が不安
18	【製造業】非鉄金属製造業、電線	商品開発に3年、来期には商品化したい
19	【製造業】精密機械器具製造業、計量器、分析機器、医療用機器、理化学機械、光学器械、レンズ、眼鏡、省力化機器	優良な取引先を増やすこと。リピートアイテムを増やすこと。
20	【製造業】繊維工業（衣服、その他の繊維製品を除く）製糸、ニット生地、紋紙、金銀糸	既存の商品は現行のまま販売し続け、さらに売り上げをUPさせるために、新商品の開発及び営業をしていく。
21	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟燭、高圧ガス、化学肥料	同じ技術で、顧客を横展開する
22	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	既存事業に頼らない新たな収益事業を今の内に準備する必要があります。
23	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	会社として地力がついて来て現在の規模での限界を感じています。工場の増改築等の検討をしていきたい。
24	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	社員のセミナー参加により意識レベルを上げる。
25	【製造業】非鉄金属製造業、電線	不良品の発生率が高くなってきたため、品質改善＋人手不足の解消を行う
26	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	時代のニーズに合った機械を製造販売すると共に社員の技術力をアップしお客様からの信用を築く
27	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋳金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	社内レベルのベースアップ
28	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	事務担当者の成長や役割分担の明確化によって営業担当者が外で積極的に営業活動するための土台はできつつある。来期からは積極的な営業活動が可能になるので、営業担当者の経験値を上げ、販路を阪神地区だけでなく全国に広げていきたい。
29	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	現在所有する資産にて、新しいものづくりを確立したい
30	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	人材確保とともに少人数での利益率増加策も考えていきたい
31	【製造業】電気機械器具製造業、産業用電気機械、民生用電気機械、電機計測器	新規の外注先、仕入れ先の開拓（既存先の廃業が増加しているため）
32	【製造業】電気機械器具製造業、産業用電気機械、民生用電気機械、電機計測器	新規取引先開拓、長期スパンでの受注予測と対策

具体的な力点（記述）

no	業種、業務内容	記述内容
33	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	営業社員の増員を希望しているがままならない。個々の能力を上げていくしかないか。
34	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	社員の高齢化、人手不足感が強いので新規採用を進めたいがなかなか人が集まらないのが現状。現状従業員の意識、技術をレベルアップし、生産性向上を進めることで残業時間の削減を進めたい。
35	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	安定受注品の確保、新規顧客の獲得、生産性向上
36	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	会社の核となる幹部社員を確保し、育成する。
37	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	生産管理へのIT導入、生産設備へのロボット等の導入
38	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	生産機械の稼働率をアップして効率よく生産できる体制づくり
39	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	自社の生産性・社員の能力を向上させ現在の仕事の作業効率化をはかり、利益率の上昇と時間の短縮を図り、利益率の良い異業種での仕事をしたい
40	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	技術の維持・継承を進める為、人材を確保する事
41	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	社内の結束がまだまだ不十分なので、その関係性の強化が必要である。
42	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	後継者の準備
43	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	若手社員の生産力向上
44	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	新規顧客の獲得
45	【サービス業】自動車整備業	他社との差別化のため、技術強化し、次にコストダウンの為、生産性の効率化をすすめています。同時に社員能力UPに努めています
46	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油	お菓子のルートだけではなく、食品ルートの開拓。既存の販売エリアの拡大。海外への輸出等。
47	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	1社に依存しているところが大きいので、1社依存の脱却と教育方法の確立による生産効率アップを図りたいと考えています。
48	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	人材の採用が最重要課題です
49	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	ターゲットとするマーケットに対し遡求する設備・サービスを増強。そのための従業員教育と能力開発を実施します
50	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	業界の先行きを見ながら、老朽設備の更新、新規設備の導入、人材の採用、育成に取り組み、営業生産体制を見直す。
51	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	組織育成
52	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	10年後の会社を背負う若手正社員の採用
53	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	国内生産は生産性向上のための設備投資及び工場移転や人材の確保。海外(中国)環境規制に対する設備投資など
54	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	若手社員の能力アップ
55	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	自動化、省力化への思い切った投資を行う。その上でIT、IoTを導入する。
56	【卸売・小売業】建築材料、鋳物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	新規設備投入で規模拡大
57	【製造業】石油製品・石炭製品製造業	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
58	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	新社屋の建築、新営業の確保。
59	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	新しい事業を進めています
60	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	独自性の強い製品を中心に展開し、他社との差別化を図る。
61	【製造業】電気機械器具製造業、産業用電気機械、民生用電気機械、電機計測器	HPや会社概要の刷新。展示会出展など
62	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	技術力の強化など他にも外せない要素があるが、生産力を高めることが当面の課題であるため。
63	【製造業】輸送用機械器具製造業、自動車付属品、鉄道・船舶・航空機付属部品	規模拡大に伴う人材確保、工場確保する事
64	【製造業】電気機械器具製造業、産業用電気機械、民生用電気機械、電機計測器	新規設備レーザー加工機の導入18年7月とファイバーレーザー溶接機の導入19年1月の予定の為、売上増になるように人員の確保と仕事量の安定化(新規取引先)に注力する
65	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	人時生産性を上げることを社員も一緒に意識する
66	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	各主力商品の強化と改良改善。新事業へ参入。接客サービス、アフターを徹底する。

具体的な力点（記述）

no	業種、業務内容	記述内容
67	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋅金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	新規取引先を増やす
68	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋅金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	人材1名減に伴う1名の採用。 ハローワークにて求人中ですが、妥協せず人手ではなく人材を探
69	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、鉛、印鑑、スポーツ器具、うちわ	人材育成について注視して取り組みたい
70	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	夏場に強い商品開発や路面店の開業を目指す。
71	【製造業】精密機械器具製造業、計量器、分析機器、医療用機器、理化学機械、光学器械、レンズ、眼鏡、省力化機器	・来年度以降の組織改編 ・社内塾の継続 ・CoE(センター・オブ・エクセレンス)の取り組み加速によるプロセス改善や標準化の実現
72	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	社員能力、技術力のアップ
73	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	新規顧客の確保と社員教育と事業承継に力点
74	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	新規顧客の獲得
75	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	顧客のニーズに合わせ新商品の開発が急務。新商品により新規販路(顧客)の開拓が可能。
76	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	若い人材を採用したい
77	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	外国人人材検討
78	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	新規事業の拡大
79	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	大手企業との事業提携により販売力強化と大手企業ブランド力による信頼性を向上させる取り組み
80	【製造業】電気機械器具製造業、産業用電気機械、民生用電気機械、電機計測器	新規取引先を増やす
81	【製造業】非鉄金属製造業、電線	技術力を上げていきたい。
82	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	得意分野の集中強化
83	【製造業】窯業・土石製品製造業、ガラス、セメント、生コン、陶磁器、炭素・黒鉛、ほうろう鉄器、七宝、ロックウール	新商品の売り込み。
84	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	市場内での地位(位置)を変える(よりユーザーに近く)
85	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鋅金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	人材雇用
86	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	エンドユーザーのニーズ把握とそれに伴う製品開発
87	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	雇用、労働力の確保
88	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	現場一番
89	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	商品力、やサービスの価値を向上させ、マーケティングを行う
90	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	人手不足、取引先含む若者の建設離れ
91	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	社員のスキルアップが最優先
92	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	技術レベルの底上げをし、組織力強化が今年度の目標
93	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	施工管理人員の確保とスキルアップ
94	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	新規重要取引先を増やすための営業活動・新規人材の確保(経験者1名・未経験者1名) 経営理念・行動指針の早期作成
95	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人材確保と維持すること
96	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	経営理念の見直しと成文化、それに基づく外部発信の手法確立すること。
97	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	社員を増やすためにも、定期的な仕事を増やしたい
98	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	新規雇用、人材育成の強化
99	【卸売・小売業】各種商品卸売業	新規販路の拡大
100	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	新たな分野への挑戦が必要であるが 目先の資金繰りに追われるため小さな事業をで利益少ないがこなしている状況

具体的な力点（記述）

no	業種、業務内容	記述内容
101	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	経営指針確立・実践セミナーに参加させていただいております。
102	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	建設業は仕事が増加傾向にあるが人手が不足している。施工管理の品財を育てる事と、協力業者ふお増やして困り込む事をしないとイケない。サブコン辺りでは業者の困り込みをすでにしていると聞きます。
103	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	既存取引先の営業強化
104	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	営業力について新規案件を重点的にまわる
105	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新しい設計ソフトの検討、新規受注先の開拓
106	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	向未施設、八咫俣施設、店舗などが主要マーケットになっているが、人口減少やネット販売に押されている現状に先行きの不透明感が増している。もともと季節要因や建築需要の動向に影響される業界なので、不安定感が拡大していく恐れのある中、社員力を上げ、顧客との信頼関係を強化し、実績を積み上げることによって営業力強化にもつなげていきたい。その実現には社員自身が理念の浸透と社会に対する意識を高める方向へ導くことが重要と考えます
107	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	海外人材の活用
108	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	社員教育の充実
109	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	人材採用活動に時間を割いています。
110	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	職人による仕事なので、高齢化しているので若手の人材採用が最大の課題
111	【建設業】職別工事業、大工、鉄骨、タイル、左官、屋根工事、塗装、内装、解体、型枠大工	技術者の雇用と育成に力を入れています。
112	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	第一半期を終えてみずから、ソフト、クラウドもついでに、営業力、受注力の無さを実感。社内風土の定着しつつあるところに、社員の退職届。社員教育に力点をとおくとともに仕組みづくり、風土づくりを実感。幹部社員の雇用など今までとは違った視点で必要性を感じている
113	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	東京進出の成功
114	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	自社オリジナルサービスの開発・販売、新規顧客の獲得
115	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	新規顧客の開拓促進
116	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	システム開発要員の確保強化
117	【建設業】設備工事業、電気工事、電気通信・信号装置工事、管工事、機械器具設置、道路標識	新事業の取り組みに対応できる営業力が必要
118	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	下請け脱却、エンドユーザーと取引するための技術力強化、社員採用
119	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	採用
120	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	採用については、引き続き実施。新規事業は、現状業務を踏まえたうえでの取り組み課題。
121	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	意志の疎通
122	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	現状、配送の仕事はいただけるが、乗務員の確保が難しくなっている。
123	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	若い人材を育てていきたい
124	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	作業現場、運転手の人材が逼迫しているので、採用に力点置く。
125	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	受注終了時間の変更(残業時間の短縮)。運賃、保管料等の料金改定(アップ)
126	【運輸・通信業】倉庫業	空港貨物の取り扱いを増やす
127	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	仕事量増加のため、増車増員をおこなっていく。増員についてはインディードや紹介による採用
128	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	スキルの高い社員が増えることによって新規事業立ち上げが可能になる
129	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	社員教育、レベルUP
130	【製造業】化学工業、ゼラチン、塗料、石鹼、医薬品、塩、蠟そく、高圧ガス、化学肥料	昨日より取り組んできた既存市場に対する新サービスを実行に移すこと。
131	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	急激な事業拡大に対応するために組織体制の整備をはかる

具体的な力点（記述）

no	業種、業務内容	記述内容
132	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	販売先・仕入先に関して既存の取引先に関して売り上げや仕入れの金額に関わらず当社として取引するメリットがあるや否や見極めて行く目を社長以下社員共々取り組んで行かねばなりません。
133	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	人材確保と教育
134	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、靴	製造ノウハウの強みを生かして新規事業検討中
135	【製造業】衣服、その他の繊維製品製造業、刺繍、ニット、帽子、旗、手袋	販売方法の再構築
136	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	付加価値をつける時代、変化に対応すべくシェアリングや、レンタカー事業を始める
137	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	スピーディ対応
138	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、靴	現在の事業ドメインに拘り過ぎぬよう、市場動向を見極めて販売方法自体を見直す
139	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	新たな事業領域の創造
140	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	新規・中途採用の実施多方面にアドバイスを頂き人材の確保に努めます
141	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	前期売上減となったので、売上利益向上の為、新規顧客の獲得を早急に進めたい
142	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	会社存続と売上増加のための人材確保
143	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	銀行との取引を強化して資金確保を図る。
144	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	人材採用することで営業拡大へと転換していきたい
145	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	好調なときに借入金を見直したい。
146	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	後継者を捜す
147	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	特定老舗業者との取引
148	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	経営者としてのブレない方針策定
149	【卸売・小売業】各種商品卸売業	関東地方の営業強化、顧客への提案を増やす。
150	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	車輛メンテナンスやリサイクル部品生産の作業員確保と能力アップが顧客満足向上への課題です。
151	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	新規販路の拡大、売上の拡大、新製品の開発
152	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	もう一つ柱を持ちたい
153	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	今後住宅着工件数が減るので、売り上げ減少が予想される。新たな販路、取引先を確保する。
154	【製造業】金属製品製造業、刃物、彫刻、鍍金、シャッター、金属製サッシュ、鍍金、金網	外注依存の一部内製化
155	【卸売・小売業】繊維・衣服・身の回り品小売業、蒲団	今まで通り人財育成に力を入れる。お客様に対するサービス向上、働く人達のパフォーマンスアップの為の設備投資を積極的に行う。
156	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	社員の能力をアップさせるため、数字を意識した話し合いを進めている
157	【卸売・小売業】各種商品卸売業	商材の絞り込み&強化
158	【卸売・小売業】建築材料、鉱物・金属材料等卸売、燃料、化学薬品、塗料	新規事業所の出店、新分野へのチャレンジ
159	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	特になし
160	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	今まで取り扱ったことのない商品の販売に取り組む
161	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	卸売業以外の収入減を得る
162	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	お客様の声を収集して対応する、ルーティン業務をより短時間で作業する、よりよくなるために提案する意識を高める
163	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	生産効率を上げて仕事のスピードを上げ納期を短縮する。営業のための時間をもっと創り出す
164	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	5~10年かかる技術の教育をいかに短期間で社員が身につけることができるか、またこれから10~20年の未来に向けた技術とは何なのかをしっかりと見据えること。
165	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新商品、新事業の販路拡大。

具体的な力点（記述）

no	業種、業務内容	記述内容
166	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	既に2名の弁護士の新規採用内定済み。
167	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	営業チャネルを増やし、業務数を1.5倍にする。また、案件と案件の間の使い方を考え、効率を上げる。
168	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	時間あたりの粗利を増やす
169	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	人員の採用方法を試行錯誤しながら様々な方法を試し、人員を確保。既存のメンバーに対しては共育ちのための予算を厚くして強化。
170	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	営業の強化、新規坂路の開拓
171	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	既存客のリピート依頼と、新規顧客の獲得を通じて、お客様のビジネスモデル(十分な利益を得て経営を続ける仕組み)を保護し、経営を豊かにする知的財産権保護サービスの実施を目指す。
172	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	人を探す
173	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	営業の拡大
174	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	引き続き新規拡大を目指す。
175	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	顧問先様の各々強み弱みの掘起しと提案、後継者育て、弊所理念方針の共有
176	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	高付加価値商品(成長支援制度)の開発
177	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	営業展開を作り上げていく
178	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新規事業構想の着手に向けた具体的なアクションプランとその実行
179	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	サービス業でもあるため、“見える化”を実効していきたい
180	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	社員教育
181	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新しいことへの挑戦、開発
182	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	取引先数の増加。
183	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	環境変化が早く、事業化が難しい。短期予測と中期予測に基づいて社員教育を実施する
184	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	不動産部門の強化
185	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	経営者の健康管理

具体的な力点（記述）

no	業種、業務内容	記述内容
186	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	長時間労働問題の抜本的改善、働く環境の整備
187	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	回答保留
188	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	今後売上を伸ばすには、人の採用が急務。
189	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	営業力のアップ。
190	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	低価格競争からの脱却
191	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	弊社はエンドユーザーではないため、常に営業を強化する必要がある
192	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	営業部の人材確保、強化が一向にできない。中堅社員の退職に伴い新人育成の停滞。
193	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	業務の効率化を図りたい。
194	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新付加価値業務が軌道に乗りつつあるが、事業の柱となるにはまだまだ不十分なので、さらなる営業力の強化と提携先の強化に取り組む。同時に、社内体制の強化を図る。
195	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	消費者ニーズを把握して営業していく。
196	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	心理テストや少数グループでの講習などのサービス(商品)の開発や営業など、世間一般に受け容れられやすいものを展開することが急務と考える。
197	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	現在、従来モデルとは違う新サービスを開発することで、従来とは違う販路開拓を行っています。そのためにも、今後の社会情勢を見極め、新サービスに係る事業を含めた進路を判断しなければならないと考えています。
198	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、畳、パレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	技術の継承とそれぞれの技術者により規模を拡大していく。
199	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	電気工事業の人材不足の解消。
200	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	経理部門も一人でやる必要が出てきたので、間接部門のルーチンワーク化が必要となった。
201	【不動産】不動産取引業	営業力を強化して売上の安定を。
202	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	事業ドメインを修正したので、しっかり伝えて新しい顧客をしっかりと獲得する事に力を入れています
203	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	人材採用
204	【サービス業】洗濯・理容・美容・浴場業、リネンサプライ、美容、エステ	指針書の見直しとメニューの価格の見直し
205	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	競合が増えてきたため、サービスの差別化が議題
206	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	幹部候補の採用
207	【不動産】一般飲食店	理念の共有
208	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	売上アップ
209	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	経費を削減しながら営業力を拡大するには従業員確保と人材育成しかないと考えています。
210	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	人材育成
211	【医療、福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	人材採用から教育までの仕組みを確立する
212	【不動産】一般飲食店	2年後の明確な計画を遂行していくために、それを見据えた人材の確保と教育が必要。

具体的な力点（記述）

no	業種、業務内容	記述内容
213	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	不動産関連の重要顧客を増やし営業力強化がまず第一。そして、新事業で新規顧客獲得やサービス強化を進め厚みを出す。また、新事業の規模を軌道に乗れる程度まで拡大し、採算ベースにのせる
214	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	業界が新しい時代に入った これまでのビジネスモデルは 陳腐化の速度が増した
215	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	新規事業を拡大
216	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	営業担当者が動ける時間を作るよう、他の社員で営業担当者の負荷を軽減する。
217	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	幹部社員数を増やす
218	【医療・福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	経営状況が悪いからこそ人材に投資するという考え方を全体で共有したい
219	【金融・保険】貸金業、消費者向け貸金業、質屋	地道なローラー活動と紹介活動を併用し新規開拓
220	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	新規製造業に対しての、進ませ方。
221	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	日々の仕事に追われ過ぎないで、経営計画や事務処理計画をきちんと立ててから仕事にあたる
222	【卸売・小売業】その他の小売業、医薬品、農耕用品、宝石、時計、眼鏡、書籍、玩具、新聞、墓石、文具、畳、燃料	販売における販路の拡大と魅力ある商品作りのため資金の確保を重点的に進めていきたい。
223	【医療・福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	事業拡大予定のため人材の採用必須となるためしっかり取り組んでまいります。
224	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	営業力や販路拡大するとすると、運転資金が不足することも考えられる。現状無借金だが借り入れに頼らなければならなくなるかもしれない。
225	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	販路拡大、営業力の強化
226	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	外注を見直し、可能な限り内製化する。
227	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	スキルアップ、効率化による時短推進。
228	【金融・保険】保険業	人材育成
229	【医療・福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	法人の地域の中での存在価値を深めて、今後の事業の方向性を身定めることが必要
230	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	会社全体の技術力強化と関東への営業強化
231	【医療・福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	とにかく人の確保と育成
232	【医療・福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	他社、競合に負けないよう内部、外部ともにサービスの充実化をほかる
233	【教育・学習支援】その他の教育、学習支援業、学習塾、教養・技能教授業フィットネスクラブ	障害者入所施設の開業を検討中
234	【不動産】不動産取引業	仕入れ先(売情報)および販売先(買い先情報)の拡充
235	【サービス業】政治・経済・文化団体	EA21支援授業→中小企業の登録事業者の確保、新規登録事業者の確保と既事業者との継続契約。省エネ支援事業→新規支援事業先の確保。技術士育成事業→技術士受験セミナー受講者の確保。
236	【不動産】不動産取引業	取引先ニーズの把握や取引先を増やす項目は、営業していく上で常に必要な事と考えます。
237	【複合サービス】協同組合、農協、漁協、森林組合、事業協同組合	新規事業の立ち上げを進めるにあたり、組合員ニーズの把握と社員能力の向上が不可欠。
238	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	生産力向上、社員確保、新規顧客獲得
239	【サービス業】専門サービス業(他に分類されないもの)法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	人材採用
240	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	外国人労働力の採用

具体的な力点（記述）

no	業種・業務内容	記述内容
241	【医療・福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はりきゆう師	入院・外来日当日向上の取組、働き方の見直しによる人件費管理
242	【医療・福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	人材確保が一番の力点
243	【不動産】不動産取引業	現在の売上を拡大し財務状況を良くし、金融機関への融資を打診したい。また、固定収入を増やす為に新たな顧問先や固定収入を生む物件を増やして行きたい。
244	【金融・保険】保険業	顧客ニーズの把握
245	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	インターネットを扱う業種なので、動きが早く、後れを取らないためにも、2019年は、新規事業の立ち上げを検討中。そのためにも、現在の事業が基盤として大事であることについては、変わらないので、人材の採用と営業力をしっかりと固めたい。
246	【医療・福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	いかに人材を確保して生産性上げるか、研鑽→成長→承認の教育
247	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	商品力と販売力が重要
248	【卸売・小売業】その他の小売業、医薬品、農耕用品、宝石、時計、眼鏡、書籍、玩具、新聞、墓石、文具、量、燃料	売上（利益率）の増加
249	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	人材採用と教育、幹部社員の育成、組織力強化
250	【医療・福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	10月から新規事業開始、体制強化
251	【情報通信業】情報サービス業、ソフトウェア業、情報処理サービス	営業を強化するに伴う、社内体制の充実
252	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	新規販路の開拓による営業力強化で、財務体質のさらなる強化を進める。
253	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	商品開発と同時に新分野の開拓をしなければならない。
254	【サービス業】洗濯・理容・美容・浴場業、リネンサプライ、美容、エステ	継続的努力が必要
255	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	企画力アップ
256	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	IT商材強化の為の社員教育
257	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	新しい商品、サービスの開発が必要
258	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	得意先の拡大
259	【サービス業】専門サービス業（他に分類されないもの）法律事務所、獣医、建築設計、機械設計、写真業、興信所、経営コンサル、翻訳、広告制作、不動産鑑定、行政書士	今年実現できなかった事業等を来年度には展開していきたい。
260	【サービス業】その他の事業サービス業、速記、計量証明、ビルメン、職業紹介、警備、ディスプレイ、看板	採用
261	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	現在の顧客満足度を更に向上させて異業種含む事業の拡大を行う。
262	【医療・福祉】社会保険・社会福祉・介護事業、老人ホーム、障害者福祉事業	施設不就労にて5~7人を受け入れ可、請負契約先を見つける
263	【サービス業】政治・経済・文化団体	社会情勢の変化・新しい事業等に対応するための、組織体制や環境・風土の変革
264	【サービス業】政治・経済・文化団体	販路拡大
265	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	地元に着目したサービスの開発・提供
266	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	会社の財務基盤を固め、業務支援ソフト、データベースを活用した業務の効率化を進める。社員を採用し、教育を強化し、個人店から企業への脱皮を目指す。
267	【サービス業】その他の生活関連サービス業、旅行業、家事サービス業、冠婚葬祭	商圏を関西から全国に広げ新事業と新規取引先を増やし、人員を確保しつつ業者間ネットワークの強化を行う。

【特別項目】

【1】冬季賞与についてお尋ねします

(1) 冬季賞与の予定について

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 支給する	140	206	35	8	11	49	35	68	346
2 支給しない	16	59	5	2	3	11	12	26	75
3 未定	7	31	5	0	2	5	5	14	38
4 該当者なし	3	45	4	2	0	3	16	20	48
5 その他	1	2	0	0	0	0	0	2	3
本設問回答企業数	167	343	49	12	16	68	66	132	510

その他記述

○毎月賞与制、○支給時期変更のため、○9月決算賞与支給済割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 支給する	83.8%	60.1%	71.4%	66.7%	68.8%	72.1%	53.0%	51.5%	67.8%
2 支給しない	9.6%	17.2%	10.2%	16.7%	18.8%	16.2%	18.2%	19.7%	14.7%
3 未定	4.2%	9.0%	10.2%	0.0%	12.5%	7.4%	7.6%	10.6%	7.5%
4 該当者なし	1.8%	13.1%	8.2%	16.7%	0.0%	4.4%	24.2%	15.2%	9.4%
5 その他	0.6%	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%	0.6%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(2) 前年度の冬季賞与との比較について(【1】-1で「1.支給する」と回答された方)

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 増額する	60	79	17	1	5	23	12	21	139
2 同じ額	64	98	13	5	5	19	17	39	162
3 減額する	16	20	2	2	1	5	4	6	36
4 昨年は支給してない	11	59	4	0	2	12	13	28	70
5 その他	1	2	1	0	0	0	0	1	3
本設問回答企業数	151	255	36	8	13	59	45	94	406

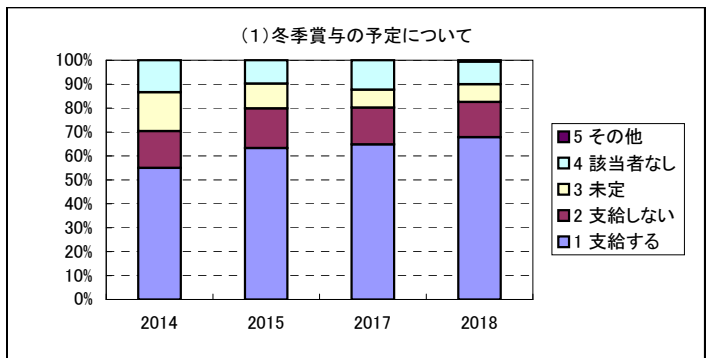
その他記述

○本社減額、営業所は増額、○検討中、○収益は仕事環境改善等に使う、○増額を検討中、○支給時期変更のため割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 増額する	39.7%	31.0%	47.2%	12.5%	38.5%	39.0%	26.7%	22.3%	34.2%
2 同じ額	42.4%	38.4%	36.1%	62.5%	38.5%	32.2%	37.8%	41.5%	39.9%
3 減額する	10.6%	7.8%	5.6%	25.0%	7.7%	8.5%	8.9%	6.4%	8.9%
4 昨年は支給してない	7.3%	23.1%	11.1%	0.0%	15.4%	20.3%	28.9%	29.8%	17.2%
5 その他	0.7%	0.8%	2.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.1%	0.7%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

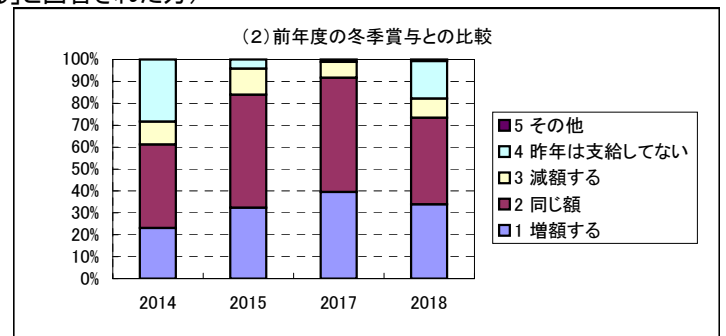
(1) 冬季賞与の予定について

	2014	2015	2017	2018
1 支給する	271	408	416	346
2 支給しない	76	107	99	75
3 未定	80	67	48	38
4 該当者なし	66	63	79	48
5 その他				3
本設問回答企業数	493	645	642	510
1 支給する	55.0%	63.3%	64.8%	67.8%
2 支給しない	15.4%	16.6%	15.4%	14.7%
3 未定	16.2%	10.4%	7.5%	7.5%
4 該当者なし	13.4%	9.8%	12.3%	9.4%
5 その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%



(2) 前年度の冬季賞与との比較について(【1】-1で「1.支給する」と回答された方)

	2014	2015	2017	2018
1 増額する	101	131	147	139
2 同じ額	167	209	194	162
3 減額する	46	48	27	36
4 昨年は支給してない	124	17	4	70
5 その他				3
本設問回答企業数	438	405	372	410
1 増額する	23.1%	32.3%	39.5%	33.9%
2 同じ額	38.1%	51.6%	52.2%	39.5%
3 減額する	10.5%	11.9%	7.3%	8.8%
4 昨年は支給してない	28.3%	4.2%	1.1%	17.1%
5 その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%



【特別項目】

【2】10月1日から大阪府で最低賃金が936円/時間に引き上げられましたが、この影響についてお尋ねします

(1) 今回の最低賃金の引き上げ額について
回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 妥当な額	51	116	21	5	4	27	18	41	167
2 高い	72	92	9	1	4	17	19	42	164
3 低い	4	16	2	1	0	2	4	7	20
4 わからない	38	111	17	5	6	22	23	38	149
本設問回答企業数	165	335	49	12	14	68	64	128	500

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 妥当な額	30.9%	34.6%	42.9%	41.7%	28.6%	39.7%	28.1%	32.0%	33.4%
2 高い	43.6%	27.5%	18.4%	8.3%	28.6%	25.0%	29.7%	32.8%	32.8%
3 低い	2.4%	4.8%	4.1%	8.3%	0.0%	2.9%	6.3%	5.5%	4.0%
4 わからない	23.0%	33.1%	34.7%	41.7%	42.9%	32.4%	35.9%	29.7%	29.8%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(2) 今回の最低賃金引き上げについての対応
回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
最低賃金まで賃金を引き上げる	41	59	8	1	5	11	3	31	100
最低賃金を超えて賃金を引き上げる	25	32	5	1	1	7	4	14	57
既に最低賃金を上回っているため引き上げない	70	154	25	10	8	32	31	48	224
既に最低賃金を上回っているがさらに引き上げる	15	26	2	0	2	9	5	8	41
5 その他	2	14	1	0	0	1	3	9	16
本設問回答企業数	153	285	41	12	16	60	46	110	438

その他記述 ○最低賃金改正とは別で、昨年に基本給部分の引き上げを実施済み、○賃金改定が遅れているのでこれを機に引き上げる

○月給、年収で把握しているのであまりピンとこない、○シルバーの方なので当人と相談して決める。○パートは930円にしました。

○未対応、○最低賃金は上回っているが、状況に応じて、賃金の引き上げを検討。○徐々に対応していきたい。

割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
最低賃金まで賃金を引き上げる	26.8%	20.7%	19.5%	8.3%	31.3%	18.3%	6.5%	28.2%	22.8%
最低賃金を超えて賃金を引き上げる	16.3%	11.2%	12.2%	8.3%	6.3%	11.7%	8.7%	12.7%	13.0%
既に最低賃金を上回っているため引き上げない	45.8%	54.0%	61.0%	83.3%	50.0%	53.3%	67.4%	43.6%	51.1%
既に最低賃金を上回っているがさらに引き上げる	9.8%	9.1%	4.9%	0.0%	12.5%	15.0%	10.9%	7.3%	9.4%
5 その他	1.3%	4.9%	2.4%	0.0%	0.0%	1.7%	6.5%	8.2%	3.7%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(3) 今回の引き上げの自社への影響
回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
支出が増え経営的に苦しくなる	38	46	6	2	3	6	2	27	84
支出が増え経済効果でプラスの影響を見込んでいない	7	11	0	0	0	2	1	8	18
3 影響はない	80	197	32	9	11	43	42	60	277
4 わからない	32	59	5	1	1	15	14	23	91
5 その他	5	5	1	0	0	1	1	2	10
本設問回答企業数	162	349	44	12	15	67	60	120	480

その他記述 ○引き上げた分、生産性が高まれば問題はないが、現実的にはそうはいかないと思う。また、扶養控除内での労働者は、

○社内では影響はないが、仕入れている材料の今後の価格が上昇し間接的に影響を受けるのではないかと懸念している。

○賃金上昇への無尽蔵な期待が高まり、生産性向上への意気込みがそがれるリスクがある。○家族社員一人だけなので

○パート社員の総労働時間に影響を受けるため、新たなパート社員の雇用を検討する。

○一人当たりのパートタイマー労働時間が短くなったので、先行きは増員を考えている。

割合	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
支出が増え経営的に苦し 1 くなる	24.8%	16.1%	14.6%	16.7%	18.8%	10.0%	4.3%	24.5%	19.2%
支出が増え経済効果でプ 2 ラスの影響を見込んでい	4.6%	3.9%	0.0%	0.0%	0.0%	3.3%	2.2%	7.3%	4.1%
3 影響はない	52.3%	69.1%	78.0%	75.0%	68.8%	71.7%	91.3%	54.5%	63.2%
4 わからない	20.9%	20.7%	12.2%	8.3%	6.3%	25.0%	30.4%	20.9%	20.8%
5 その他	3.3%	1.8%	2.4%	0.0%	0.0%	1.7%	2.2%	1.8%	2.3%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(4) 引き上げへの経営上の対応(3つまで)
回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
生産性を高め、残業代を 1 削減する	75	84	10	3	7	18	12	34	159
2 役員報酬の削減	5	9	1	0	0	1	0	7	14
3 他府県への移転	0	0	0	0	0	0	0	0	0
人件費総支出が変わらな 4 いう調整する	14	24	3	1	1	7	2	10	38
5 福利厚生費の抑制	4	7	1	0	1	3	1	1	11
6 海外への移転	0	0	0	0	0	0	0	0	0
外国人研修生や障害者 7 雇用を活用する	3	4	1	0	0	1	0	2	7
非正規社員への置き換 8 える	0	3	0	0	0	1	0	2	3
9 社員を削減する	1	1	0	0	0	0	0	1	2
10 人件費以外のコストを削	34	40	7	0	0	15	4	14	74
11 M&Aや廃業の検討	0	3	0	0	1	1	0	1	3
12 特に対策はとらない	61	165	27	7	6	36	34	55	226
13 その他	6	14	2	1	2	2	3	6	20
本設問回答企業数	147	280	42	11	14	61	47	105	427

その他記述 ○お客様に輸送費を少しでも上げてもらう努力をする。○単価交渉。○売上を上げる。○高品位サービスの実施によって、利
○値上げ。○販売価格への上乗せ。○売上UPを社員一丸となって取り組む。○従業員なし。○現況、何も考えておりません。○収益拡大
○収益に結びつけていくように、社員と一体となって意識付けをしていくこと。○売値、加工費をそれなりに上げていく。○売り上げUP
○受注終了時間の変更(残業時間の短縮)。運賃、保管料等の料金改定(アップ)。○売り上げ増と営業の仕組みづくり。○わからない
○利益率を上げることで対応可能(高収益体制にする)

割合	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
支出が増え経営的に苦し 1 くなる	51.0%	30.0%	23.8%	27.3%	50.0%	29.5%	25.5%	32.4%	37.2%
支出が増え経済効果でプ 2 ラスの影響を見込んでい	3.4%	3.2%	2.4%	0.0%	0.0%	1.6%	0.0%	6.7%	3.3%
3 影響はない	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
4 わからない	9.5%	8.6%	7.1%	9.1%	7.1%	11.5%	4.3%	9.5%	8.9%
5 その他	2.7%	2.5%	2.4%	0.0%	7.1%	4.9%	2.1%	1.0%	2.6%
6 海外への移転	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
外国人研修生や障害者 7 雇用を活用する	2.0%	1.4%	2.4%	0.0%	0.0%	1.6%	0.0%	1.9%	1.6%
非正規社員への置き換 8 える	0.0%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	1.6%	0.0%	1.9%	0.7%
9 社員を削減する	0.7%	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%	0.5%
10 人件費以外のコストを削	23.1%	14.3%	16.7%	0.0%	0.0%	24.6%	8.5%	13.3%	17.3%
11 M&Aや廃業の検討	0.0%	1.1%	0.0%	0.0%	7.1%	1.6%	0.0%	1.0%	0.7%
12 特に対策はとらない	41.5%	58.9%	64.3%	63.6%	42.9%	59.0%	72.3%	52.4%	52.9%
13 その他	4.1%	5.0%	4.8%	9.1%	14.3%	3.3%	6.4%	5.7%	4.7%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

【特別項目】

【3】事業継続計画(BCP=Business Continuty Plan)の策定状況等についてお尋ねします

なる事業の継続あるいは早期復旧を可能とするために、平常時に行うべき活動や緊急時における事業継続のための方法、手段などを取り決めておく計画のことで。

(1)事業継続計画(BCP)策定についてお尋ねします

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 策定済み	8	17	4	1	0	5	4	3	25
2 策定済だが改定を検討	12	16	1	2	0	4	2	7	28
3 現在策定中	14	16	1	0	2	4	2	7	30
4 策定を予定・検討してい	48	63	4	4	3	15	12	25	111
5 策定予定なし	46	122	19	2	5	20	32	44	168
6 BCPとは何か知らない	19	37	6	1	3	6	5	16	56
7 わからない	19	50	11	1	3	7	5	23	69
8 その他	0	3	0	1	0	0	1	1	3
本設問回答企業数	166	324	46	12	16	61	63	126	490

その他記述 ○支援者として活動中、○進めるべき課題の一つであるが、着手できていない。○今後対応の検討事項

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 策定済み	4.8%	5.2%	8.7%	8.3%	0.0%	8.2%	6.3%	2.4%	5.1%
2 策定済だが改定を検討	7.2%	4.9%	2.2%	16.7%	0.0%	6.6%	3.2%	5.6%	5.7%
3 現在策定中	8.4%	4.9%	2.2%	0.0%	12.5%	6.6%	3.2%	5.6%	6.1%
4 策定を予定・検討してい	28.9%	19.4%	8.7%	33.3%	18.8%	24.6%	19.0%	19.8%	22.7%
5 策定予定なし	27.7%	37.7%	41.3%	16.7%	31.3%	32.8%	50.8%	34.9%	34.3%
6 BCPとは何か知らない	11.4%	11.4%	13.0%	8.3%	18.8%	9.8%	7.9%	12.7%	11.4%
7 わからない	11.4%	15.4%	23.9%	8.3%	18.8%	11.5%	7.9%	18.3%	14.1%
8 その他	0.0%	0.9%	0.0%	8.3%	0.0%	0.0%	1.6%	0.8%	0.6%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(2)経営上のリスクが発生した際、企業として何を優先して対応しますか(3つまで)

回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 従業員や社屋内にいる顧客等の安全確保	135	250	35	11	14	49	42	99	385
2 製品や商品・サービスの提供でお客様・取引先からの信用を確保する	72	91	9	3	4	20	14	41	163
3 事業の継続と経営の維持	116	210	29	9	8	41	41	82	326
4 従業員の雇用の確保	54	104	12	5	6	30	13	38	158
5 被害を受けた地域住民等への支援	11	38	10	0	0	6	5	17	49
6 取引先等への支援	12	48	11	2	2	6	15	12	60
7 自治体等と協力して地域の活力の維持	4	24	3	0	3	3	6	9	28
8 その他	7	23	1	0	0	7	6	9	30
本設問回答企業数	168	347	49	12	16	71	67	132	515

その他記述 ○被害状況に応じたフレキシブルな対応、○リスクの種類による、○患者・地域住民割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 従業員や社屋内にいる顧客等の安全確保	80.4%	72.0%	71.4%	91.7%	87.5%	69.0%	62.7%	75.0%	74.8%
2 製品や商品・サービスの提供でお客様・取引先からの信用を確保する	42.9%	26.2%	18.4%	25.0%	25.0%	28.2%	20.9%	31.1%	31.7%
3 事業の継続と経営の維持	69.0%	60.5%	59.2%	75.0%	50.0%	57.7%	61.2%	62.1%	63.3%
4 従業員の雇用の確保	32.1%	30.0%	24.5%	41.7%	37.5%	42.3%	19.4%	28.8%	30.7%
5 被害を受けた地域住民等への支援	6.5%	11.0%	20.4%	0.0%	0.0%	8.5%	7.5%	12.9%	9.5%
6 取引先等への支援	7.1%	13.8%	22.4%	16.7%	12.5%	8.5%	22.4%	9.1%	11.7%
7 自治体等と協力して地域の活力の維持	2.4%	6.9%	6.1%	0.0%	18.8%	4.2%	9.0%	6.8%	5.4%
8 その他	4.2%	6.6%	2.0%	0.0%	0.0%	9.9%	9.0%	6.8%	5.8%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(3)従業員に対しての意識を浸透させるための対応(いくつかでも)
回答数

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 対応マニュアル等の作成	45	84	7	5	6	18	10	38	129
2 訓練実施	29	50	4	3	2	11	6	24	79
3 研修等の実施	17	71	8	2	5	9	10	37	88
4 朝礼や会議等での日常的ば意識の啓蒙	72	81	15	4	4	18	10	30	153
5 経営理念等にもとづく有事の際の判断基準を徹底	17	39	3	1	2	12	3	18	56
6 検討中	37	54	10	0	2	15	12	15	91
7 何もしていない	36	101	17	4	3	17	26	34	137
8 その他	5	33	3	0	1	6	12	11	38
本設問回答企業数	165	346	49	11	16	71	66	133	511

その他記述 ○EA、○雑談、○消防訓練、救急救命訓練、講習などへ社員を派遣し、意識付けをしている。○小道具等配布、○考えて行割合

	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計
1 対応マニュアル等の作成	27.3%	24.3%	14.3%	45.5%	37.5%	25.4%	15.2%	28.6%	25.2%
2 訓練実施	17.6%	14.5%	8.2%	27.3%	12.5%	15.5%	9.1%	18.0%	15.5%
3 研修等の実施	10.3%	20.5%	16.3%	18.2%	31.3%	12.7%	15.2%	27.8%	17.2%
4 朝礼や会議等での日常的ば意識の啓蒙	43.6%	23.4%	30.6%	36.4%	25.0%	25.4%	15.2%	22.6%	29.9%
5 経営理念等にもとづく有事の際の判断基準を徹底	10.3%	11.3%	6.1%	9.1%	12.5%	16.9%	4.5%	13.5%	11.0%
6 検討中	22.4%	15.6%	20.4%	0.0%	12.5%	21.1%	18.2%	11.3%	17.8%
7 何もしていない	21.8%	29.2%	34.7%	36.4%	18.8%	23.9%	39.4%	25.6%	26.8%
8 その他	3.0%	9.5%	6.1%	0.0%	6.3%	8.5%	18.2%	8.3%	7.4%
本設問回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%