

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(2023年7月～9月期)

期間:2023年8月23日～9月24日

対象者: 2204

回答数: 643

回収率: 29.2%

業種別回答数

		総回答数	製造業	非製造業計	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(士業)	サービス業	その他
2023年7月～9月	回答数	643	185	458	55	15	24	92	106	166	0
	割合	100%	28.8%	71.2%	8.6%	2.3%	3.7%	14.3%	16.5%	25.8%	0.0%
2023年4月～6月	回答数	622	170	452	57	17	29	93	100	155	1
	割合	100%	27.3%	72.7%	9.2%	2.7%	4.7%	15.0%	16.1%	24.9%	0.0%
2023年1月～3月	回答数	394	135	259	33	12	14	59	57	84	0
	割合	100%	34.3%	65.7%	8.4%	3.0%	3.6%	15.0%	14.5%	21.3%	0.0%
2022年10月～12月	回答数	537	170	367	47	8	20	86	71	135	0
	割合	100%	31.7%	68.3%	8.8%	1.5%	3.7%	16.0%	13.2%	25.1%	0.0%
2022年7月～9月	回答数	502	150	352	42	14	22	78	67	129	0
	割合	100%	29.9%	70.1%	8.4%	2.8%	4.4%	15.5%	13.3%	25.7%	0.0%
2022年4月～6月	回答数	731	220	511	61	16	25	99	111	198	1
	割合	100%	30.1%	69.9%	8.3%	2.2%	3.4%	13.5%	15.2%	27.1%	0.1%
2022年1月～3月	回答数	461	155	306	37	18	12	70	62	107	0
	割合	100%	33.6%	66.4%	8.0%	3.9%	2.6%	15.2%	13.4%	23.2%	0.0%
2021年10月～12月	回答数	511	169	342	38	18	18	73	72	122	1
	割合	100%	33.1%	66.9%	7.4%	3.5%	3.5%	14.3%	14.1%	23.9%	0.2%
2021年7月～9月	回答数	778	248	530	65	27	24	114	101	198	1
	割合	100%	31.9%	68.1%	8.4%	3.5%	3.1%	14.7%	13.0%	25.4%	0.1%
2021年4月～6月	回答数	882	286	596	80	31	35	101	117	231	1
	割合	100%	32.4%	67.6%	9.1%	3.5%	4.0%	11.5%	13.3%	26.2%	0.1%
2021年1月～3月	回答数	527	174	353	49	12	16	82	67	127	
	割合	100%	33.0%	67.0%	9.3%	2.3%	3.0%	15.6%	12.7%	24.1%	
2020年10月～12月	回答数	603	203	400	56	25	23	74	83	139	
	割合	100%	33.7%	66.3%	9.3%	4.1%	3.8%	12.3%	13.8%	23.1%	
2020年7月～9月	回答数	685	238	447	64	19	22	96	92	154	
	割合	100%	34.7%	65.3%	9.3%	2.8%	3.2%	14.0%	13.4%	22.5%	

景況調査コメント……P～

アンケート原紙……P

DI推移(景況感、資金繰、設備投資、採算状況)、他調査との比較…P

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)……P～

業種別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)……P～

売上増加の要因(選択)減少の要因(選択)……P～

利益増加の要因(選択)減少の要因(選択)……P～

経営上の課題(選択)……P

今後の力点(現在実施中 今後実施予定 選択)……P～

特別項目【1】「夏季賞与について」集計……P～

特別項目【2】「最低賃金引き上げの影響」集計……P～

特別項目【3】「インボイス対応について」集計……P～

特別項目【4】「ゼロゼロ融資の借入・返済状況」集計……P～

特別項目【5】「中小企業の日、中小企業憲章、進行条例等の認知度について」集計……P～

回答期間2023年8月21日～9月24日まで



大阪同友会定点景況調査(2023年7~9月期) ※スマホから簡単に回答⇒

氏名 () 支部

【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

Table with 8 columns: 1 製造業, 2 建設業, 3 情報通信業, 4 運輸・倉庫業, 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

(現四半期は2023年7月～9月期、前四半期は2023年4月～6月期、次期は2023年10月～12月期)

(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

Table with 4 columns: ①売上, ②利益, ③現在の採算水準, ④採算水準は前年同期と比べて. Each column has sub-headers for increase, decrease, or stable.

(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、以下の要因の中で該当する全ての番号に○をつけて下さい

Table with 3 columns of reasons for sales increase: 1 営業力の強化・拡大, 2 コストダウン・生産性アップ, 3 新規販路・新分野の開拓, 4 新商品・サービス開発, 5 人材育成, 6 国内需要の拡大, 7 販売・受注価格の上昇, 8 出店・規模の拡大, 9 海外進出・強化, 10 輸入の減少による需要増, 11 輸出の増加による需要増, 12 他社との競合関係改善

②売上の前年同期比が減少と回答した企業は、以下の要因のうちで該当する全ての番号に○印をつけて下さい

Table with 3 columns of reasons for sales decrease: 1 営業力の弱体化, 2 コストアップ・生産性ダウン, 3 新たな競合相手との競合, 4 新商品登場による競合, 5 人材育成不足, 6 国内需要の減少, 7 販売・受注価格の下落, 8 撤退・規模縮小, 9 海外からの撤退・縮小, 10 輸入増加による需要減少, 11 輸出減少による需要減少, 12 他社との競合関係悪化

(3) 経常利益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、以下の要因の中で該当する全ての番号に○をつけて下さい

Table with 4 columns of reasons for operating profit increase: 1 売上数量・客数の増加, 2 売上単価・客単価の上昇, 3 人件費の低下, 4 原材料費・商品仕入額の低下, 5 外注費の減少, 6 金利負担の減少, 7 本業以外の部門の収益好転, 8 得意先の業況変化

②前年同期比が「減少」と回答した企業は、以下の要因の中で該当する全ての番号に○をつけて下さい

Table with 4 columns of reasons for operating profit decrease: 1 売上数量・客数の減少, 2 売上単価・客単価の低下, 3 人件費の増加, 4 原材料費・商品仕入額の増加, 5 外注費の増加, 6 金利負担の増加, 7 本業以外の部門の収益悪化, 8 得意先の業況変化

(4) 売上高・経常利益の増減の特徴・ポイント・力点を詳しくご記入ください。(上記項目の具体的な事例等)

①増加・②減少(該当するものに○をしてください)の特徴

【4】 経営上の問題点・対応策について

(1) 各種指標について

Table for personnel issues: ①人手の現在の過不足 (1 過剰, 2 やや過剰, 3 適正, 4 やや不足, 5 不足), ① 過剰・やや過剰と回答された理由, ① 不足・やや不足と回答された理由

Table for unit price and sales price: ②仕入単価, ③販売単価. Each has columns for year-on-year change and next period outlook.

Table for investment: ④設備投資(現四半期の実施状況), ④で実施したのはものは何ですか, ⑤設備投資を1年以内に計画してありますか, ⑤で計画している投資は何ですか

Table for business performance: ⑥業況判断(好転・悪化の状況), ⑦業況判断(〃)次四半期見通

Table for financing: ⑧現四半期中の借入金, ⑨資金繰り

(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

Table with 26 items for business challenges: 1 大企業の進出による競争の激化, 2 新規参入者の増加, 3 同業者相互の価格競争, 4 官公需要の停滞, 5 民間需要の停滞, 6 取引先の減少, 7 仕入単価の上昇・高止まり, 8 人件費増加, 9 管理費等間接経費の増加, 10 金利負担の増加, 11 事業資金の借入難, 12 従業員の不足, 13 熟練技術者の確保難, 14 管理者(マネージャー)の不足, 15 経営者層(右腕・左腕)人材の不足, 16 下請業者の確保難, 17 取引先からの値下げ要請, 18 取引先からの取引条件(カネ・コントロール等)要請, 19 税負担の増加, 20 社会保険料・公共料金の増加, 21 仕入先からの値上げ要請, 22 輸出困難, 23 輸入品による圧迫, 24 顧客ニーズ変化への対応やズレ, 25 BCPの策定・運用, 26 買収・合併・吸収などの検討

(3) 経営上の力点と対応策について①現在実施中、②今後新に実施したいをそれぞれ 3つまで選び、番号に○印をつけて下さい

Table with 3 columns: ① 項目, ② 項目, ③ 項目. Items include: 付加価値の増大, 新規受注(顧客)の確保, 人件費節約, 人件費以外の経費節約, 財務体質の強化(資金繰改善), 機械化促進(生産性向上:規模拡大), 情報力強化(顧客ニーズの把握), 人材確保, 社員教育, 新規事業の展開(業態転換), 得意分野の絞り込み, 研究開発(新製品・サービス), 異業種・同業種・産学連携のネットワーク, 取引先・協力企業確保

(4) 経営上の問題点・力点と対応策について具体的にご記入下さい

【特別項目】

【1】 夏季賞与についてお尋ねします

(1) 2023年の冬季賞与の支給状況についてお答えください。

Table for bonus payment: 1 支給した, 2 支給しなかった, 3 対象者がいない, 4 その他

(2) (1)で「1.支給した」と回答された方へ 前年度の夏季賞与との比較について、下記から選択してください。

Table for bonus comparison: 1 増額した, 2 ほぼ同額, 3 減額した, 4 昨年は支給してない

(3) (1)で「1.支給する」と回答された方へ 夏季賞与の支給額の月給の平均月数と平均金額についてお答えください。

Table for bonus amount: 1 月を支給, 2 円

【2】 10月1日から大阪府の最低賃金が1023円/時間から1064円/時間に4.0%引き上げられる影響について

(1) 今回の最低賃金の引き上げ額について

Table for wage increase: 1 妥当な額, 2 高い, 3 低い, 4 わからない

(2) 今回の最低賃金アップで消費の動向はどのようにと予測していますか

Table for consumption trend: 1 改善する, 2 変わらない, 3 悪化する, 4 わからない

(3) 今回の最低賃金引き上げについての対応

Table for response to wage increase: 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()

(4) 今回の引き上げの自社への影響

Table for impact of wage increase: 1 支出が増え経営的に苦しくなる, 2 消費支出が増える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()

(5) 引き上げへの経営上の対応 (5つまで)

Table with 12 items for business response: 1 生産性を高め対応する, 2 残業代を削減する, 3 役員報酬の削減, 4 他府県へ移転する, 5 人件費総支出が変わらないよう調整する, 6 福利厚生費の抑制, 7 海外への移転, 8 外国人労働者・研修生や障害者の活用, 9 非正規社員への置き換える, 10 社員を削減する, 11 人件費以外のコストを削減, 12 M&A や廃業の検討, 13 特に対策はとらない, 14 その他()

(6) その他 最低賃金についてご意見等ございましたら、ご記入ください。

【3】 インボイス対応について

(1) 9月30日締切の適格請求書発行事業者の登録申請はしましたか?

Table for invoice registration: 1 申請済又は申請中, 2 申請予定, 3 申請を検討中, 4 免税事業者なので今回は申請しない, 5 制度を知らない

(2) <(1)で1又は2と回答した方へ> インボイス制度への対応はどの程度すすんでいますか?

Table for invoice system response: 1 対応済, 2 施行日までに間に合うように準備中, 3 準備しているが施行日には間に合わない

(3) <(1)で4と回答した方へ> 今後課税事業者として登録する予定はありますか

Table for future registration: 1 予定している, 2 検討している, 3 今後も登録する予定はない

【4】 新型コロナウイルスに伴う信用保証協会の実質無利息融資について

(1) 実質無利息融資を受けていますか

Table for zero-interest financing: 1 受けている, 2 受けていない

(2) <(1)で1と回答した方へ> 返済の状況はいかがですか?

Table for repayment status: 1 返済は十分にできている, 2 返済に困窮している

【5】 中小企業月間、中小企業の日、中小企業憲章、中小企業振興条例について

(1) 7月は中小企業魅力発信月間。7/20が中小企業の日として制定されている事を知っていますか?

Table for awareness of events: 1 知っている, 2 知らない

(2) 中小企業憲章のことを知っていますか?

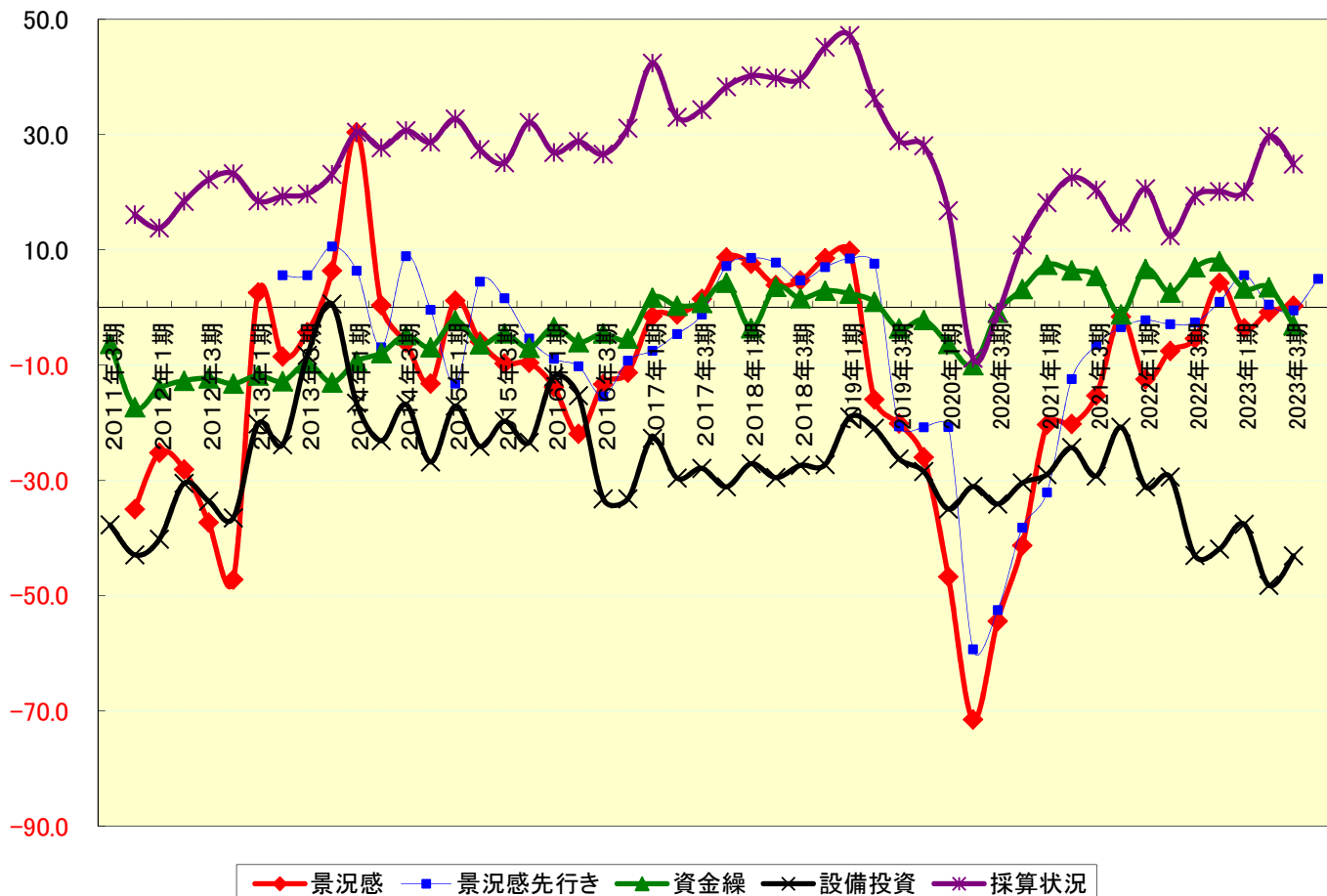
Table for awareness of constitution: 1 知っている, 2 知らない

(3) 中小企業振興条例のことを知っていますか?

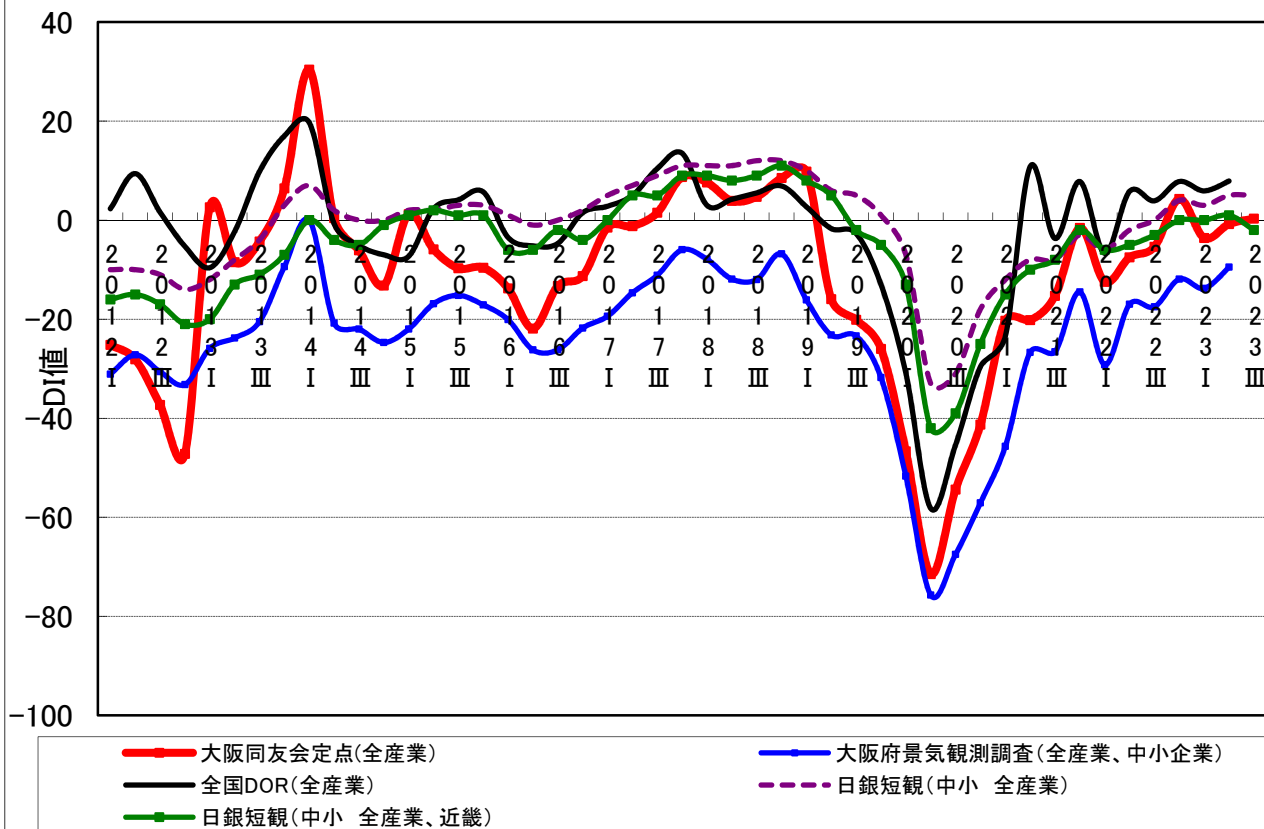
Table for awareness of ordinance: 1 知っている, 2 知らない

お手数ですが、同友会事務局 (FAX : 06-6941-8352) までご返送ください。ご協力ありがとうございました。

DI推移



景況感(前年同期比)の推移比較



【3】基本指標の動向

(1) 売上・利益の動向に関して

【3】(1)① 売上動向

売上前期

Q5

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
製造業	49	26.5%	70	37.8%	63	34.1%	185
非製造業	144	31.4%	211	46.1%	89	19.4%	458
建設業	13	23.6%	32	58.2%	9	16.4%	55
通信情報業	9	60.0%	2	13.3%	4	26.7%	15
物流業	10	41.7%	8	33.3%	6	25.0%	24
流通業	26	28.3%	39	42.4%	23	25.0%	92
専門サービス業(土業の方)	33	31.1%	57	53.8%	13	12.3%	106
サービス業	53	31.9%	73	44.0%	34	20.5%	166
総計	193	30.0%	281	43.7%	152	23.6%	643

売上前年同期

Q6

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
製造業	55	29.7%	57	30.8%	69	37.3%	185
非製造業	177	38.6%	171	37.3%	98	21.4%	458
建設業	15	27.3%	28	50.9%	12	21.8%	55
通信情報業	7	46.7%	3	20.0%	5	33.3%	15
物流業	9	37.5%	6	25.0%	8	33.3%	24
流通業	34	37.0%	31	33.7%	24	26.1%	92
専門サービス業(土業の方)	44	41.5%	43	40.6%	17	16.0%	106
サービス業	68	41.0%	60	36.1%	32	19.3%	166
総計	232	36.1%	228	35.5%	167	26.0%	643

売上次期見通し

Q7

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
製造業	43	23.2%	75	40.5%	63	34.1%	185
非製造業	155	33.8%	214	46.7%	76	16.6%	458
建設業	19	34.5%	26	47.3%	10	18.2%	55
通信情報業	7	46.7%	4	26.7%	4	26.7%	15
物流業	5	20.8%	12	50.0%	7	29.2%	24
流通業	26	28.3%	42	45.7%	20	21.7%	92
専門サービス業(土業の方)	40	37.7%	51	48.1%	12	11.3%	106
サービス業	58	34.9%	79	47.6%	23	13.9%	166
総計	198	30.8%	289	44.9%	139	21.6%	643

【3】(1)② 利益動向

利益前期

Q8

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
製造業	44	23.8%	72	38.9%	65	35.1%	185
非製造業	128	27.9%	209	45.6%	109	23.8%	458
建設業	10	18.2%	31	56.4%	13	23.6%	55
通信情報業	8	53.3%	3	20.0%	4	26.7%	15
物流業	6	25.0%	9	37.5%	9	37.5%	24
流通業	26	28.3%	36	39.1%	27	29.3%	92
専門サービス業(土業の方)	35	33.0%	57	53.8%	12	11.3%	106
サービス業	43	25.9%	73	44.0%	44	26.5%	166
総計	172	26.7%	281	43.7%	174	27.1%	643

利益前年同期

Q9

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
製造業	50	27.0%	52	28.1%	78	42.2%	185
非製造業	141	30.8%	190	41.5%	113	24.7%	458
建設業	10	18.2%	33	60.0%	11	20.0%	55
通信情報業	5	33.3%	5	33.3%	5	33.3%	15
物流業	6	25.0%	8	33.3%	9	37.5%	24
流通業	29	31.5%	33	35.9%	26	28.3%	92
専門サービス業(土業の方)	38	35.8%	49	46.2%	18	17.0%	106
サービス業	53	31.9%	62	37.3%	44	26.5%	166
総計	191	29.7%	242	37.6%	191	29.7%	643

利益次期見通し

Q10

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	総計
製造業	38	20.5%	76	41.1%	67	36.2%	185
非製造業	128	27.9%	223	48.7%	94	20.5%	458
建設業	15	27.3%	29	52.7%	9	16.4%	55
通信情報業	6	40.0%	5	33.3%	4	26.7%	15
物流業	2	8.3%	14	58.3%	8	33.3%	24
流通業	22	23.9%	42	45.7%	24	26.1%	92
専門サービス業(土業の方)	35	33.0%	55	51.9%	15	14.2%	106
サービス業	48	28.9%	78	47.0%	34	20.5%	166
総計	166	25.8%	299	46.5%	161	25.0%	643

【3】(1)③採算状況(現在)

Q11

業種	黒字	割合	収支トントン	割合	赤字	割合	総計
製造業	77	41.6%	54	29.2%	52	28.1%	185
非製造業	232	50.7%	118	25.8%	97	21.2%	458
建設業	21	38.2%	18	32.7%	16	29.1%	55
通信情報業	6	40.0%	5	33.3%	4	26.7%	15
物流業	11	45.8%	6	25.0%	7	29.2%	24
流通業	41	44.6%	24	26.1%	24	26.1%	92
専門サービス業(土業の方)	76	71.7%	19	17.9%	10	9.4%	106
サービス業	77	46.4%	46	27.7%	36	21.7%	166
総計	309	48.1%	172	26.7%	149	23.2%	643

【3】(1)③採算状況(次期見通し)

Q11

業種	黒字	割合	収支トントン	割合	赤字	割合	総計
製造業	63	34.1%	48	25.9%	72	38.9%	185
非製造業	175	38.2%	143	31.2%	124	27.1%	458
建設業	16	29.1%	20	36.4%	18	32.7%	55
通信情報業	7	46.7%	3	20.0%	5	33.3%	15
物流業	7	29.2%	7	29.2%	10	41.7%	24
流通業	42	45.7%	19	20.7%	29	31.5%	92
専門サービス業(土業の方)	41	38.7%	45	42.5%	17	16.0%	106
サービス業	62	37.3%	49	29.5%	45	27.1%	166
総計	238	37.0%	191	29.7%	196	30.5%	643

【4】(1)①人手の過不足について

Q19

業種	過剰	割合	適正	割合	不足	割合	総計
製造業	23	12.4%	65	35.1%	93	50.3%	185
非製造業	37	8.1%	213	46.5%	195	42.6%	458
建設業	5	9.1%	14	25.5%	35	63.6%	55
通信情報業	4	26.7%	2	13.3%	9	60.0%	15
物流業	5	20.8%	8	33.3%	11	45.8%	24
流通業	8	8.7%	40	43.5%	40	43.5%	92
専門サービス業(土業の方)	4	3.8%	72	67.9%	26	24.5%	106
サービス業	11	6.6%	77	46.4%	74	44.6%	166
総計	60	9.3%	278	43.2%	288	44.8%	643

【4】(1)④での人手過剰の中身

Q20

業種	正規従業員が過剰	割合	非正規従業員が過剰	割合	両方が過剰	割合	総計
製造業	12	52.2%	6	26.1%	5	21.7%	23
非製造業	28	75.7%	8	21.6%	1	2.7%	37
建設業	3	60.0%	2	40.0%	0	0.0%	5
通信情報業	3	75.0%	1	25.0%	0	0.0%	4
物流業	4	80.0%	1	20.0%	0	0.0%	5
流通業	8	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	8
専門サービス業(土業の方)	3	75.0%	1	25.0%	0	0.0%	4
サービス業	7	63.6%	3	27.3%	1	9.1%	11
総計	40	66.7%	14	23.3%	6	10.0%	60

【4】(1)①での人手不足の中身

Q21

業種	正規従業員が不足	割合	非正規従業員が不足	割合	両方が不足	割合	総計
製造業	71	76.3%	7	7.5%	15	16.1%	93
非製造業	94	48.2%	34	17.4%	64	32.8%	195
建設業	21	60.0%	2	5.7%	10	28.6%	35
通信情報業	7	77.8%	0	0.0%	2	22.2%	9
物流業	7	63.6%	2	18.2%	2	18.2%	11
流通業	26	65.0%	4	10.0%	10	25.0%	40
専門サービス業(土業の方)	12	46.2%	6	23.1%	8	30.8%	26
サービス業	21	28.4%	20	27.0%	32	43.2%	74
総計	165	57.3%	41	14.2%	79	27.4%	288

【4】(1)②仕入れ価格(昨年同期比)

Q22

業種	上昇	割合	横ばい	割合	下降	割合	総計
製造業	131	70.8%	26	14.1%	5	2.7%	185
非製造業	235	51.3%	146	31.9%	8	1.7%	458
建設業	39	70.9%	5	9.1%	1	1.8%	55
通信情報業	9	60.0%	6	40.0%	0	0.0%	15
物流業	20	83.3%	0	0.0%	0	0.0%	24
流通業	65	70.7%	11	12.0%	6	6.5%	92
専門サービス業(土業の方)	29	27.4%	62	58.5%	0	0.0%	106
サービス業	73	44.0%	62	37.3%	1	0.6%	166
総計	366	56.9%	172	26.7%	13	2.0%	643

【4】(1)②仕入れ価格(次期見通し)

Q23

業種	上昇	割合	横ばい	割合	下降	割合	総計
製造業	95	51.4%	76	41.1%	6	3.2%	185
非製造業	228	49.8%	195	42.6%	2	0.4%	458
建設業	41	74.5%	14	25.5%	0	0.0%	55
通信情報業	9	60.0%	6	40.0%	0	0.0%	15
物流業	20	83.3%	4	16.7%	0	0.0%	24
流通業	51	55.4%	34	37.0%	2	2.2%	92
専門サービス業(土業の方)	23	21.7%	71	67.0%	0	0.0%	106
サービス業	84	50.6%	66	39.8%	0	0.0%	166
総計	323	50.2%	271	42.1%	8	1.2%	643

【4】(1)③販売単価(去年同期比)

Q24

業種	上昇	割合	横ばい	割合	下降	割合	総計
製造業	103	55.7%	74	40.0%	4	2.2%	185
非製造業	184	40.2%	236	51.5%	14	3.1%	458
建設業	28	50.9%	25	45.5%	2	3.6%	55
通信情報業	11	73.3%	4	26.7%	0	0.0%	15
物流業	8	33.3%	16	66.7%	0	0.0%	24
流通業	54	58.7%	32	34.8%	2	2.2%	92
専門サービス業(土業の方)	23	21.7%	74	69.8%	3	2.8%	106
サービス業	60	36.1%	85	51.2%	7	4.2%	166
総計	287	44.6%	310	48.2%	18	2.8%	643

【4】(1)③販売単価(次期見通し)

Q25

業種	上昇	割合	横ばい	割合	下降	割合	総計
製造業	66	35.7%	108	58.4%	4	2.2%	185
非製造業	161	35.2%	254	55.5%	14	3.1%	458
建設業	28	50.9%	25	45.5%	2	3.6%	55
通信情報業	10	66.7%	5	33.3%	0	0.0%	15
物流業	9	37.5%	15	62.5%	0	0.0%	24
流通業	41	44.6%	40	43.5%	5	5.4%	92
専門サービス業(土業の方)	23	21.7%	75	70.8%	0	0.0%	106
サービス業	50	30.1%	94	56.6%	7	4.2%	166
総計	227	35.3%	362	56.3%	18	2.8%	643

その他
 ・単身寮の建設
 ・人財確保のための
 宣伝広告費
 ・社員食堂等の改修

【4】(1)④現四半期中の設備投資

Q26

業種	①実施した	割合	実施してな	割合		総計
製造業	64	34.6%	119	64.3%		185
非製造業	112	24.5%	334	72.9%		458
建設業	14	25.5%	40	72.7%		55
通信情報業	3	20.0%	12	80.0%		15
物流業	11	45.8%	13	54.2%		24
流通業	24	26.1%	65	70.7%		92
専門サービス業(土業の方)	19	17.9%	83	78.3%		106
サービス業	41	24.7%	121	72.9%		166
総計	176	27.4%	453	70.5%		643

【4】(1)④上記設備投資の中身

Q27

業種	土地	割合	事業所・店舗	割合	工場	割合	情報システム
製造業	1	1.6%	7	10.9%	12	18.8%	5
非製造業	7	6.3%	29	25.9%	2	1.8%	36
建設業	5	35.7%	3	21.4%	0	0.0%	2
通信情報業	0	0.0%	1	33.3%	0	0.0%	2
物流業	0	0.0%	1	9.1%	1	9.1%	3
流通業	1	4.2%	6	25.0%	0	0.0%	8
専門サービス業(土業の方)	0	0.0%	7	36.8%	0	0.0%	10
サービス業	1	2.4%	11	26.8%	1	2.4%	11
総計	8	4.5%	36	20.5%	14	8.0%	41
業種	機器関連	割合	その他	割合			総計
製造業	48	75.0%	2	3.1%			64
非製造業	47	42.0%	1	0.9%			112
建設業	6	42.9%	0	0.0%			14
通信情報業	0	0.0%	0	0.0%			3
物流業	7	63.6%	0	0.0%			11
流通業	13	54.2%	1	4.2%			24
専門サービス業(土業の方)	4	21.1%	0	0.0%			19
サービス業	17	41.5%	0	0.0%			41
総計	95	54.0%	3	1.7%			176

その他
 ・単身寮の建設
 ・人財確保のための
 宣伝広告費
 ・社員食堂等の改修

【4】(1)⑤1年以内の設備投資

Q28

業種	①計画あり	割合	②計画なし	割合			総計
製造業	83	44.9%	98	53.0%			185
非製造業	125	27.3%	317	69.2%			458
建設業	19	34.5%	35	63.6%			55
通信情報業	3	20.0%	12	80.0%			15
物流業	14	58.3%	10	41.7%			24
流通業	29	31.5%	59	64.1%			92
専門サービス業(土業の方)	19	17.9%	82	77.4%			106
サービス業	41	24.7%	119	71.7%			166
総計	208	32.3%	415	64.5%			643

【4】(1)⑤上記設備投資の中身

Q29

業種	土地	割合	事業所・店舗	割合	工場	割合	情報システム	その他
製造業	0	0.0%	1	1.2%	2	2.4%	6	倉庫新築 新規事業
非製造業	3	2.4%	9	7.2%	2	1.6%	6	
建設業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	
通信情報業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	
物流業	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	
流通業	1	3.4%	3	10.3%	1	3.4%	1	
専門サービス業(土業の方)	0	0.0%	1	5.3%	0	0.0%	1	
サービス業	2	4.9%	5	12.2%	1	2.4%	2	
総計	3	1.4%	10	4.8%	4	1.9%	12	
業種	機器関連	割合	その他	割合			総計	
製造業	18	21.7%	0	0.0%			83	
非製造業	9	7.2%	0	0.0%			125	
建設業	2	10.5%	0	0.0%			19	
通信情報業	0	0.0%	0	0.0%			3	
物流業	0	0.0%	0	0.0%			14	
流通業	3	10.3%	0	0.0%			29	
専門サービス業(土業の方)	1	5.3%	0	0.0%			19	
サービス業	3	7.3%	0	0.0%			41	
総計	27	13.0%	0	0.0%			208	

【4】(1)⑥業況判断(前四半期比)

Q30

業種	好転	割合	変化なし	割合	悪化	割合	総計
製造業	34	18.4%	81	43.8%	65	35.1%	185
非製造業	119	26.0%	237	51.7%	86	18.8%	458
建設業	14	25.5%	31	56.4%	7	12.7%	55
通信情報業	5	33.3%	9	60.0%	1	6.7%	15
物流業	8	33.3%	7	29.2%	9	37.5%	24
流通業	23	25.0%	39	42.4%	26	28.3%	92
専門サービス業(土業の方)	25	23.6%	69	65.1%	9	8.5%	106
サービス業	44	26.5%	82	49.4%	34	20.5%	166
総計	153	23.8%	318	49.5%	151	23.5%	643

【4】(1)⑥業況判断(前年同期比)

Q31

業種	好転	割合	横ばい	割合	悪化	割合	総計
製造業	43	23.2%	53	28.6%	80	43.2%	185
非製造業	135	29.5%	208	45.4%	97	21.2%	458
建設業	12	21.8%	30	54.5%	11	20.0%	55
通信情報業	7	46.7%	6	40.0%	2	13.3%	15
物流業	8	33.3%	6	25.0%	10	41.7%	24
流通業	27	29.3%	35	38.0%	27	29.3%	92
専門サービス業(土業の方)	28	26.4%	60	56.6%	12	11.3%	106
サービス業	53	31.9%	71	42.8%	35	21.1%	166
総計	178	27.7%	261	40.6%	177	27.5%	643

【4】(1)⑦業況判断先行き(現四半期比)

Q32

業種	好転	割合	横ばい	割合	悪化	割合	総計
製造業	44	23.8%	87	47.0%	47	25.4%	185
非製造業	114	24.9%	244	53.3%	79	17.2%	458
建設業	15	27.3%	27	49.1%	10	18.2%	55
通信情報業	5	33.3%	9	60.0%	0	0.0%	15
物流業	5	20.8%	10	41.7%	9	37.5%	24
流通業	20	21.7%	48	52.2%	21	22.8%	92
専門サービス業(土業の方)	27	25.5%	66	62.3%	8	7.5%	106
サービス業	42	25.3%	84	50.6%	31	18.7%	166
総計	158	24.6%	331	51.5%	126	19.6%	643

【4】(1)⑦業況判断先行き(前年同期比)

Q33

業種	好転	割合	横ばい	割合	悪化	割合	総計
製造業	43	23.2%	68	36.8%	66	35.7%	185
非製造業	124	27.1%	221	48.3%	87	19.0%	458
建設業	15	27.3%	26	47.3%	10	18.2%	55
通信情報業	7	46.7%	7	46.7%	1	6.7%	15
物流業	5	20.8%	8	33.3%	11	45.8%	24
流通業	18	19.6%	42	45.7%	24	26.1%	92
専門サービス業(土業の方)	29	27.4%	61	57.5%	10	9.4%	106
サービス業	50	30.1%	77	46.4%	31	18.7%	166
総計	167	26.0%	289	44.9%	153	23.8%	643

【4】(1)⑧現四半期中の借入金の増減

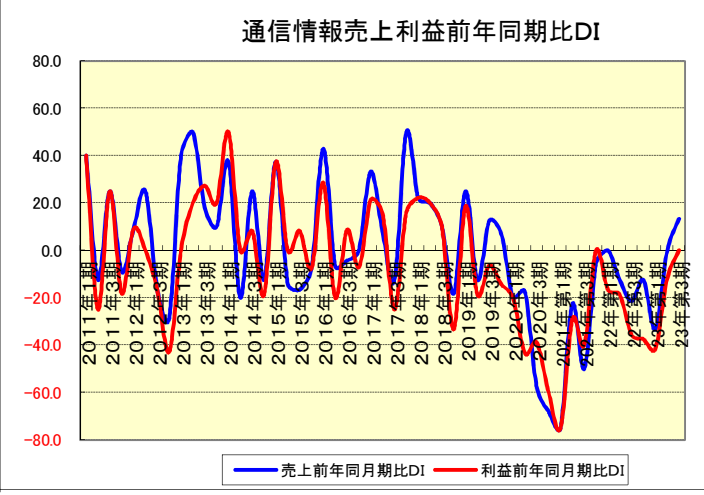
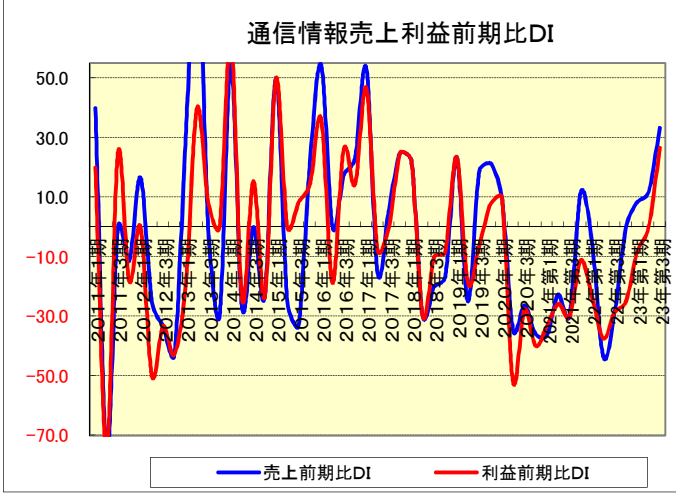
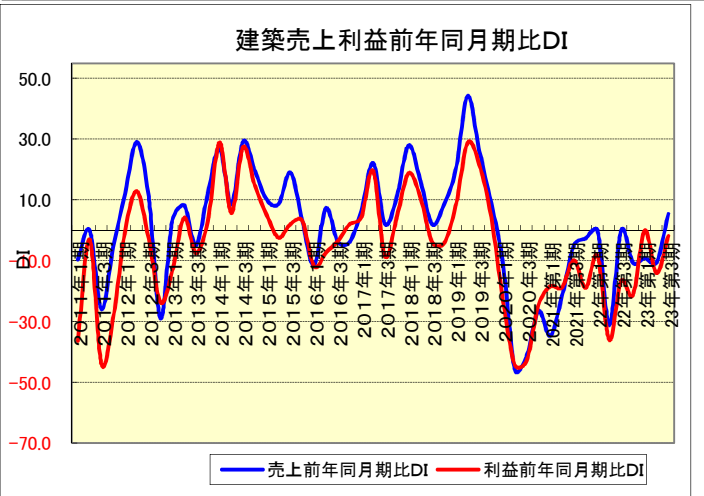
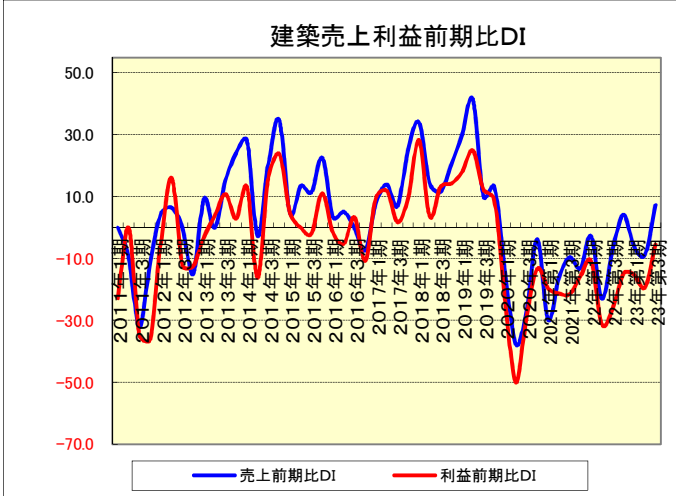
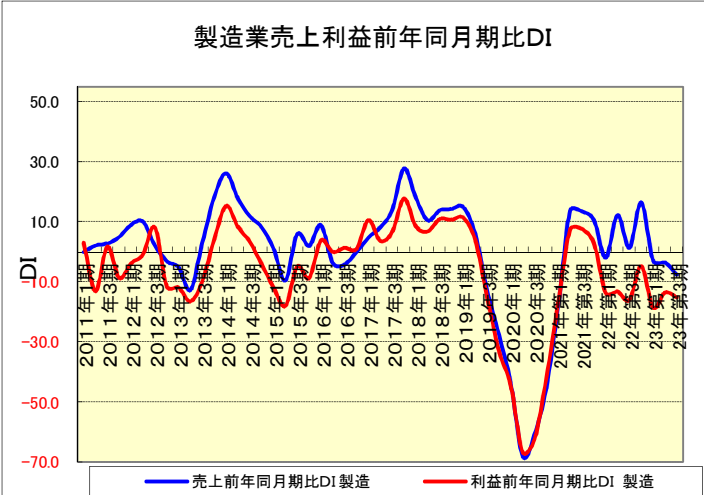
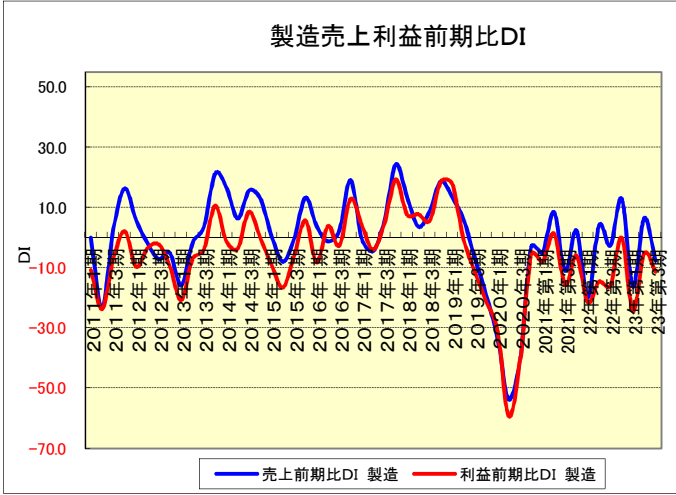
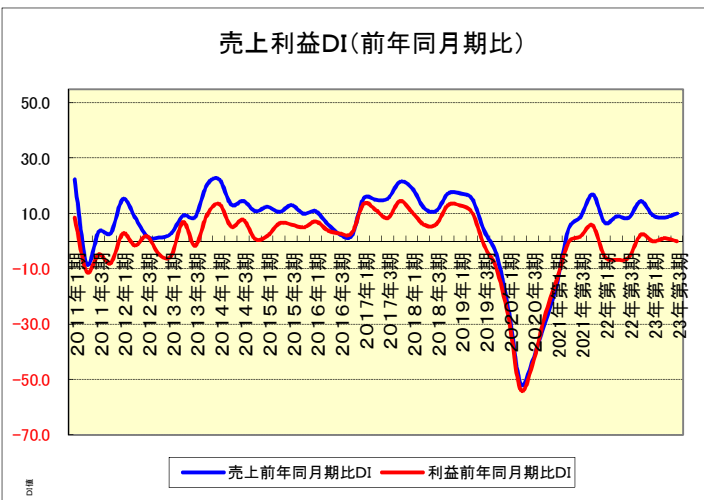
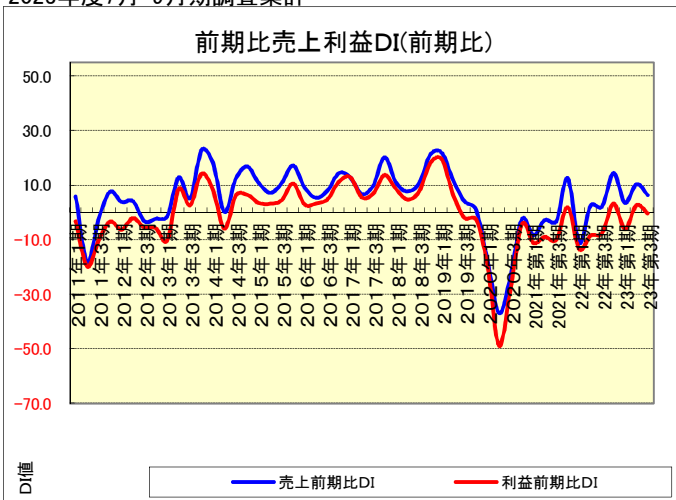
Q34

業種	増加	割合	横ばい	割合	減少	割合	借入してない	割合	総計
製造業	25	13.5%	88	47.6%	44	23.8%	20	10.8%	185
非製造業	53	11.6%	161	35.2%	98	21.4%	128	27.9%	458
建設業	12	21.8%	24	43.6%	10	18.2%	6	10.9%	55
通信情報業	1	6.7%	6	40.0%	5	33.3%	3	20.0%	15
物流業	5	20.8%	8	33.3%	8	33.3%	3	12.5%	24
流通業	11	12.0%	34	37.0%	28	30.4%	15	16.3%	92
専門サービス業(土業の方)	5	4.7%	20	18.9%	19	17.9%	59	55.7%	106
サービス業	19	11.4%	69	41.6%	28	16.9%	42	25.3%	166
総計	78	12.1%	249	38.7%	142	22.1%	148	23.0%	643

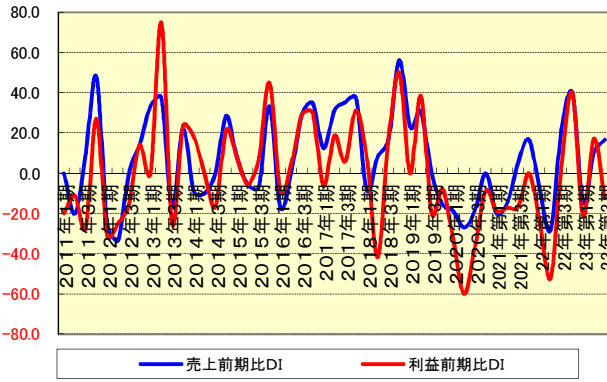
【4】(1)⑨資金繰り

Q35

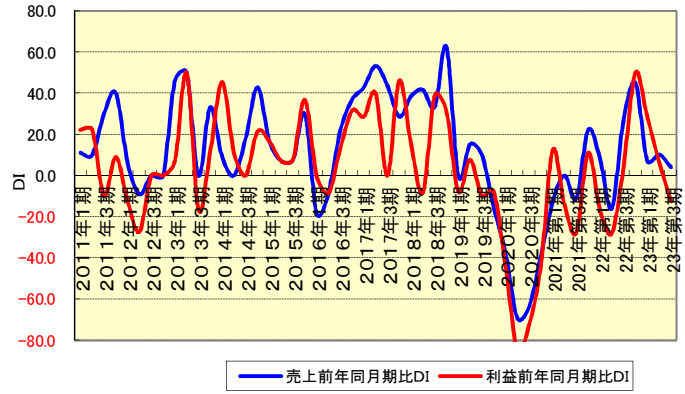
業種	余裕あり	割合	順調	割合	窮屈	割合	総計
製造業	58	31.4%	68	36.8%	50	27.0%	185
非製造業	131	28.6%	145	31.7%	159	34.7%	458
建設業	15	27.3%	17	30.9%	20	36.4%	55
通信情報業	8	53.3%	3	20.0%	4	26.7%	15
物流業	7	29.2%	9	37.5%	8	33.3%	24
流通業	23	25.0%	30	32.6%	33	35.9%	92
専門サービス業(土業の方)	36	34.0%	39	36.8%	27	25.5%	106
サービス業	42	25.3%	47	28.3%	67	40.4%	166
総計	189	29.4%	213	33.1%	209	32.5%	643



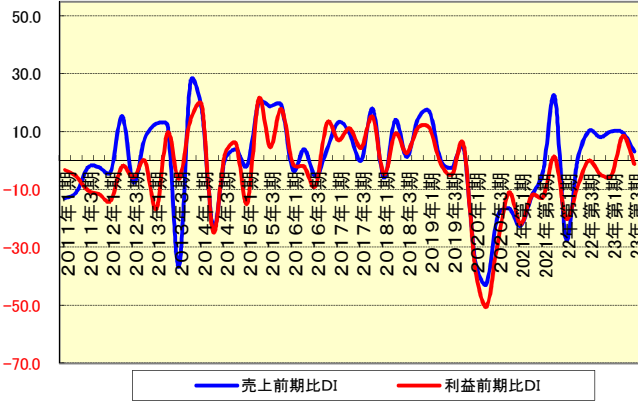
物流業売上利益前期比DI



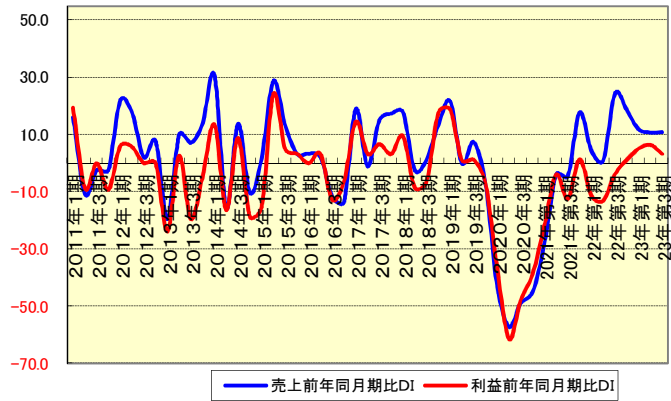
物流売上利益前年同月期比



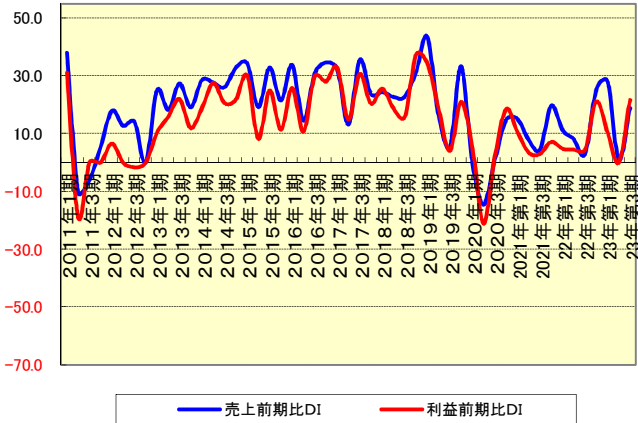
流通業売上利益前期比DI



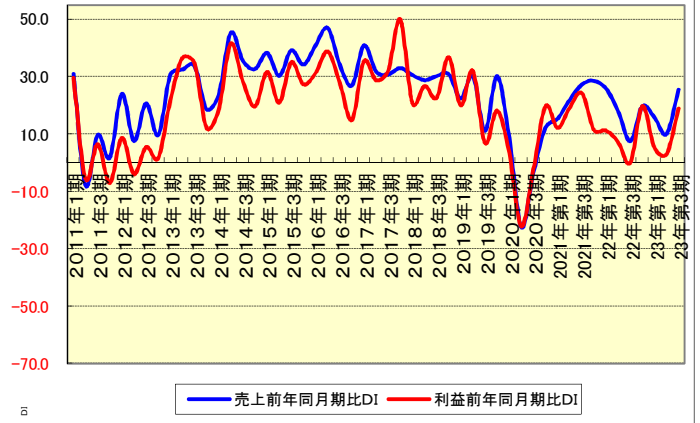
流通売上利益前年同月期比DI



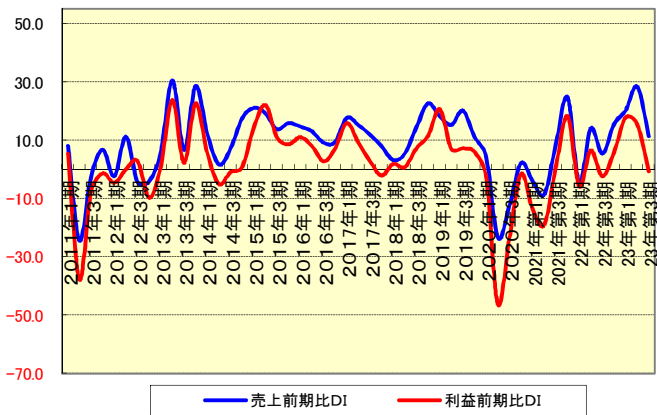
専門サービス売上利益前期比DI



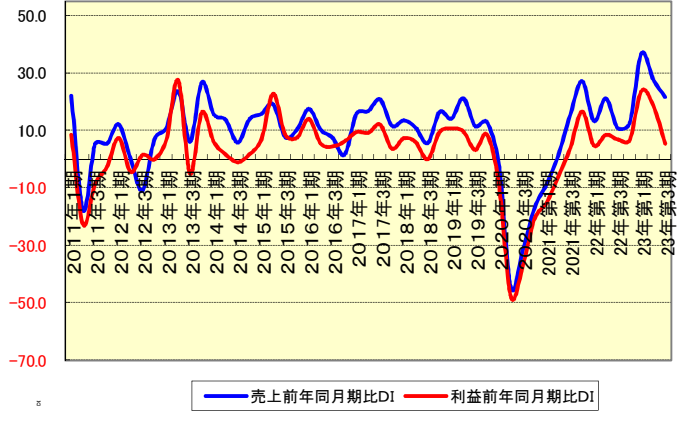
専門サービス売上利益前年同月期比DI



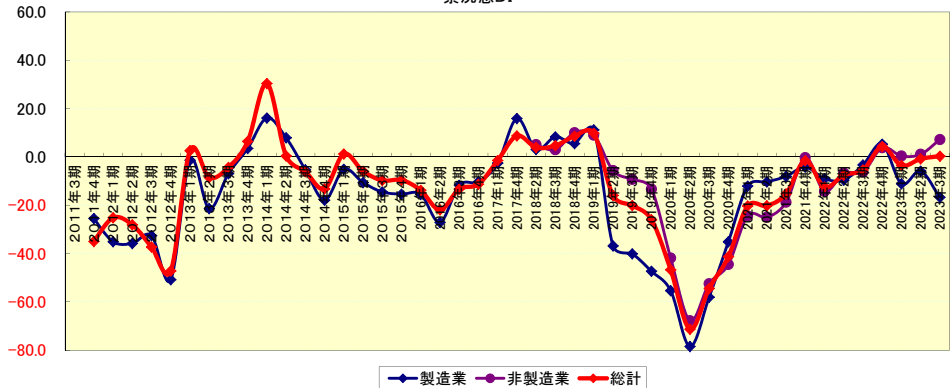
サービス前期比売上利益DI



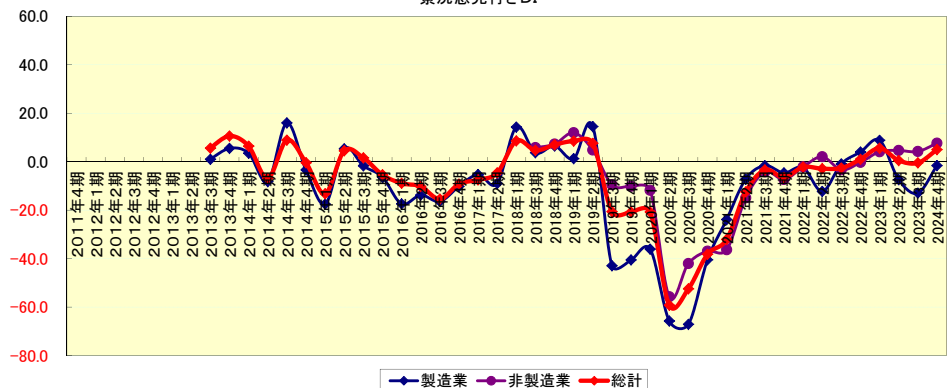
サービス業売上利益前年同月期比DI



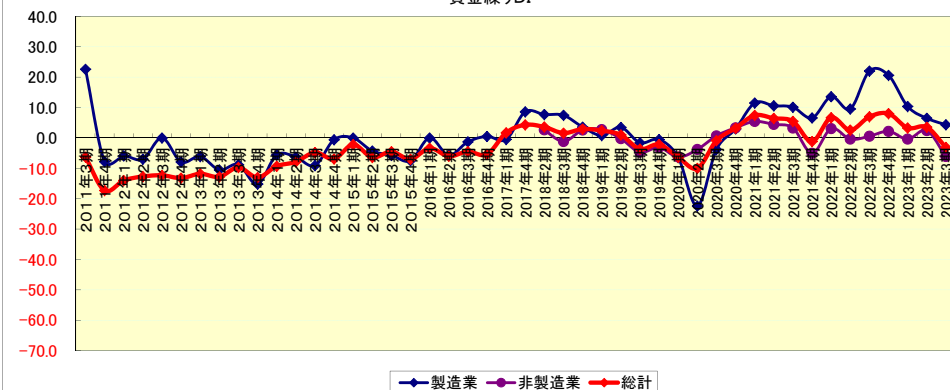
景況感DI



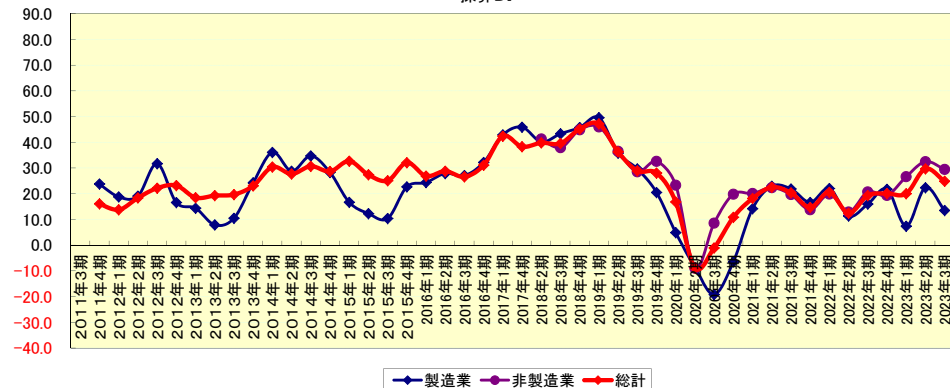
景況感先行きDI



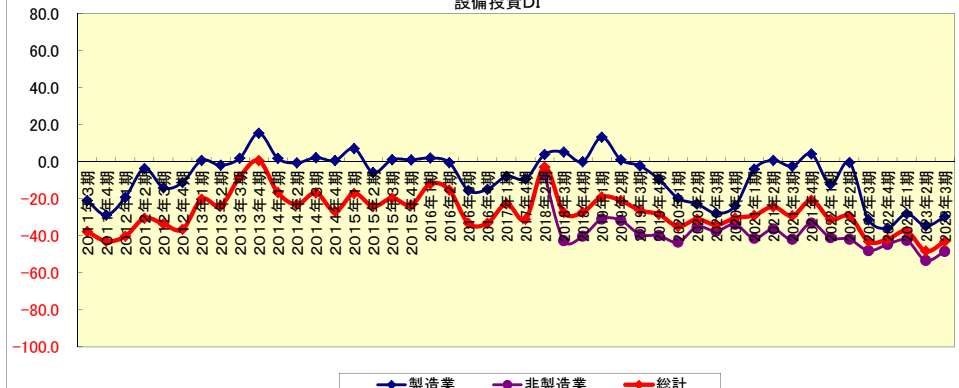
資金繰りDI



採算DI



設備投資DI



(2) 売上の増加と減少の要因に関して

①前年同期比が「増加」と回答した企業の要因

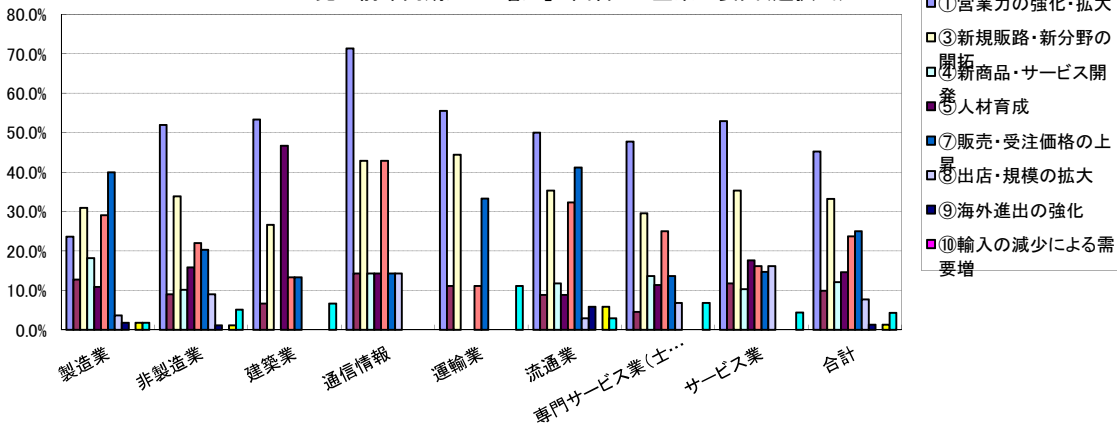
回答数

	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(士業)	サービス業	合計	2022年7-9	2022年10-12	2023年1-3	2023年4-6	2023年7-9
①営業力の強化・拡大	13	92	8	5	5	17	21	36	105	79	93	76	115	105
②コストダウン・生産性アップ	7	16	1	1	1	3	2	8	23	16	22	19	25	23
③新規販路・新分野の開拓	17	60	4	3	4	12	13	24	77	55	60	37	82	77
④新商品・サービス開発	10	18	0	1	0	4	6	7	28	34	30	17	31	28
⑤人材育成	6	28	7	1	0	3	5	12	34	24	29	16	37	34
⑥国内需要の拡大	16	39	2	3	1	11	11	11	55	49	59	39	52	55
⑦販売・受注価格の上昇	22	36	2	1	3	14	6	10	58	54	65	45	58	58
⑧出店・規模の拡大	2	16	0	1	0	1	3	11	18	14	12	14	15	18
⑨海外進出の強化	1	2	0	0	0	2	0	0	3	0	1	1	4	3
⑩輸入の減少による需要増	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0
⑪輸出の増加による需要増	1	2	0	0	0	2	0	0	3	3	9	5	7	3
⑫他社との競合関係の改善	1	9	1	0	1	1	3	3	10	5	10	7	13	10
売上増の回答数	55	177	15	7	9	34	44	68	232	184	217	155	227	232

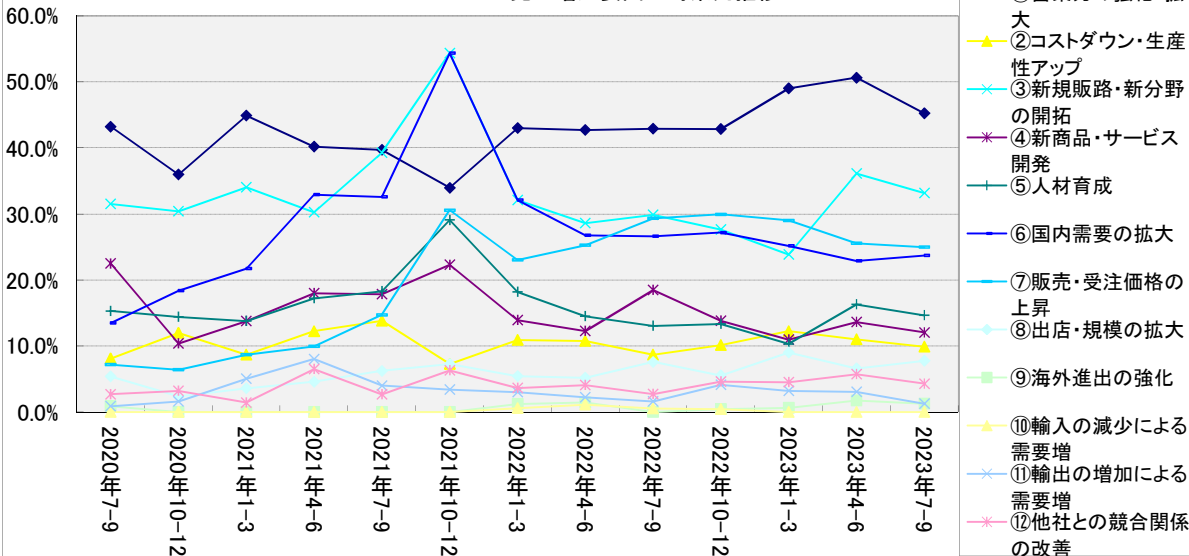
割合

	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(士業)	サービス業	合計	2022年7-9	2022年10-12	2023年1-3	2023年4-6	2023年7-9
①営業力の強化・拡大	23.6%	52.0%	53.3%	71.4%	55.6%	50.0%	47.7%	52.9%	45.3%	42.9%	42.9%	49.0%	50.7%	45.3%
②コストダウン・生産性アップ	12.7%	9.0%	6.7%	14.3%	11.1%	8.8%	4.5%	11.8%	9.9%	8.7%	10.1%	12.3%	11.0%	9.9%
③新規販路・新分野の開拓	30.9%	33.9%	26.7%	42.9%	44.4%	35.3%	29.5%	35.3%	33.2%	29.9%	27.6%	23.9%	36.1%	33.2%
④新商品・サービス開発	18.2%	10.2%	0.0%	14.3%	0.0%	11.8%	13.6%	10.3%	12.1%	18.5%	13.8%	11.0%	13.7%	12.1%
⑤人材育成	10.9%	15.8%	46.7%	14.3%	0.0%	8.8%	11.4%	17.6%	14.7%	13.0%	13.4%	10.3%	16.3%	14.7%
⑥国内需要の拡大	29.1%	22.0%	13.3%	42.9%	11.1%	32.4%	25.0%	16.2%	23.7%	26.6%	27.2%	25.2%	22.9%	23.7%
⑦販売・受注価格の上昇	40.0%	20.3%	13.3%	14.3%	33.3%	41.2%	13.6%	14.7%	25.0%	29.3%	30.0%	29.0%	25.6%	25.0%
⑧出店・規模の拡大	3.6%	9.0%	0.0%	14.3%	0.0%	2.9%	6.8%	16.2%	7.8%	7.6%	5.5%	9.0%	6.6%	7.8%
⑨海外進出の強化	1.8%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	5.9%	0.0%	0.0%	1.3%	0.0%	0.5%	0.6%	1.8%	1.3%
⑩輸入の減少による需要増	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%
⑪輸出の増加による需要増	1.8%	1.1%	0.0%	0.0%	0.0%	5.9%	0.0%	0.0%	1.3%	1.6%	4.1%	3.2%	3.1%	1.3%
⑫他社との競合関係の改善	1.8%	5.1%	6.7%	0.0%	11.1%	2.9%	6.8%	4.4%	4.3%	2.7%	4.6%	4.5%	5.7%	4.3%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	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)



売上増加要因の時系列推移

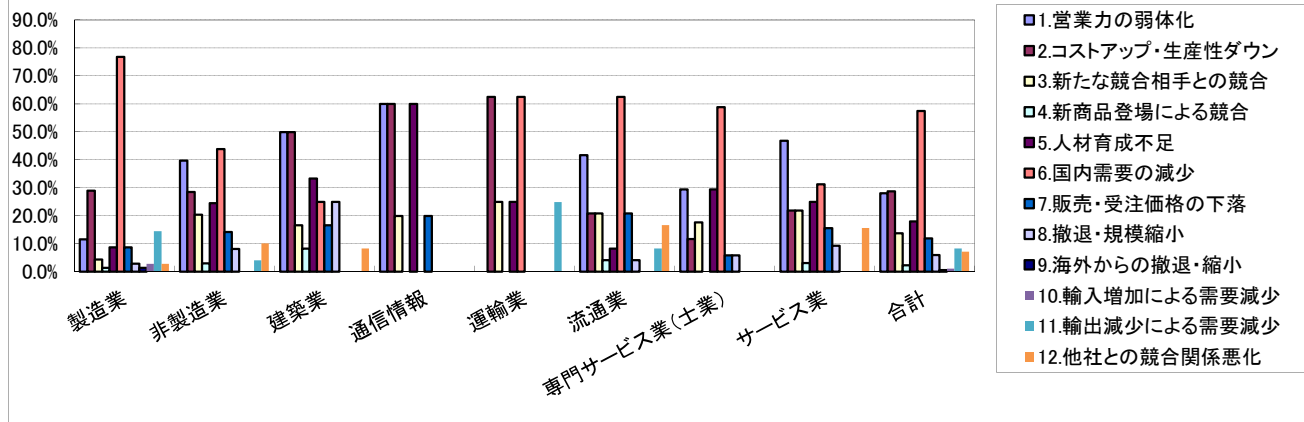


②前年同期比が「減少」と回答した企業の要因(選択式)

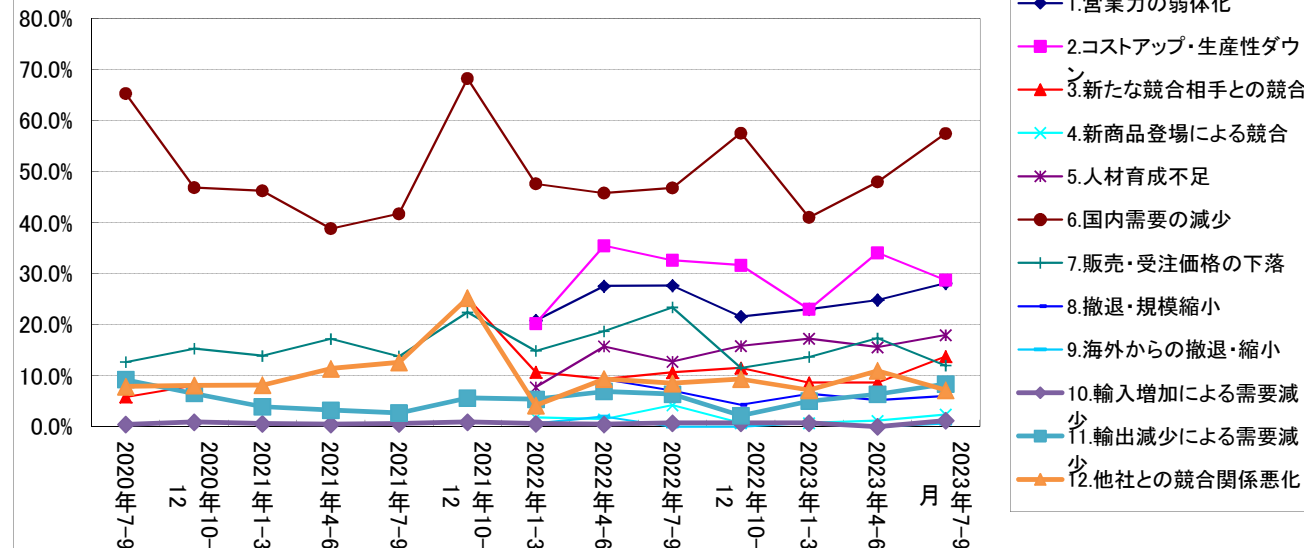
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計	2022年7-9	2022年10-12	2023年1-3	2023年4-6	2023年7-9月
1.営業力の弱体化	8	39	6	3	0	10	5	15	47	39	30	32	43	47
2.コストアップ・生産性ダウン	20	28	6	3	5	5	2	7	48	46	44	32	59	48
3.新たな競合相手との競合	3	20	2	1	2	5	3	7	23	15	16	12	15	23
4.新商品登場による競合	1	3	1	0	0	1	0	1	4	6	1	1	2	4
5.人材育成不足	6	24	4	3	2	2	5	8	30	18	22	24	27	30
6.国内需要の減少	53	43	3	0	5	15	10	10	96	66	80	57	83	96
7.販売・受注価格の下落	6	14	2	1	0	5	1	5	20	33	16	19	30	20
8.撤退・規模縮小	2	8	3	0	0	1	1	3	10	10	6	9	9	10
9.海外からの撤退・縮小	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	1
10.輸入増加による需要減少	2	0	0	0	0	0	0	0	2	1	1	1	0	2
11.輸出減少による需要減少	10	4	0	0	2	2	0	0	14	9	3	7	11	14
12.他社との競合関係悪化	2	10	1	0	0	4	0	5	12	12	13	10	19	12
合計	69	98	12	5	8	24	17	32	167	141	139	139	173	167

	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(士業)	サービス業	合計	2022年7-9	2022年10-12	2023年1-3	2023年4-6	2023年7-9月
1.営業力の弱体化	11.6%	39.8%	50.0%	60.0%	0.0%	41.7%	29.4%	46.9%	28.1%	27.7%	21.6%	23.0%	24.9%	28.1%
2.コストアップ・生産性ダウン	29.0%	28.6%	50.0%	60.0%	62.5%	20.8%	11.8%	21.9%	28.7%	32.6%	31.7%	23.0%	34.1%	28.7%
3.新たな競合相手との競合	4.3%	20.4%	16.7%	20.0%	25.0%	20.8%	17.6%	21.9%	13.8%	10.6%	11.5%	8.6%	8.7%	13.8%
4.新商品登場による競合	1.4%	3.1%	8.3%	0.0%	0.0%	4.2%	0.0%	3.1%	2.4%	4.3%	0.7%	0.7%	1.2%	2.4%
5.人材育成不足	8.7%	24.5%	33.3%	60.0%	25.0%	8.3%	29.4%	25.0%	18.0%	12.8%	15.8%	17.3%	15.6%	18.0%
6.国内需要の減少	76.8%	43.9%	25.0%	0.0%	62.5%	62.5%	58.8%	31.3%	57.5%	46.8%	57.6%	41.0%	48.0%	57.5%
7.販売・受注価格の下落	8.7%	14.3%	16.7%	20.0%	0.0%	20.8%	5.9%	15.6%	12.0%	23.4%	11.5%	13.7%	17.3%	12.0%
8.撤退・規模縮小	2.9%	8.2%	25.0%	0.0%	0.0%	4.2%	5.9%	9.4%	6.0%	7.1%	4.3%	6.5%	5.2%	6.0%
9.海外からの撤退・縮小	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%	0.0%	0.0%	0.7%	0.0%	0.6%
10.輸入増加による需要減少	2.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.2%	0.7%	0.7%	0.7%	0.0%	1.2%
11.輸出減少による需要減少	14.5%	4.1%	0.0%	0.0%	25.0%	8.3%	0.0%	0.0%	8.4%	6.4%	2.2%	5.0%	6.4%	8.4%
12.他社との競合関係悪化	2.9%	10.2%	8.3%	0.0%	0.0%	16.7%	0.0%	15.6%	7.2%	8.5%	9.4%	7.2%	11.0%	7.2%
合計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

売上前年同期比が「減少」と回答した企業の要因(選択式)



売上減少要因の時系列推移



(2) 利益の増加と減少の要因に関して

①前年同期比が「増加」と回答した企業の要因

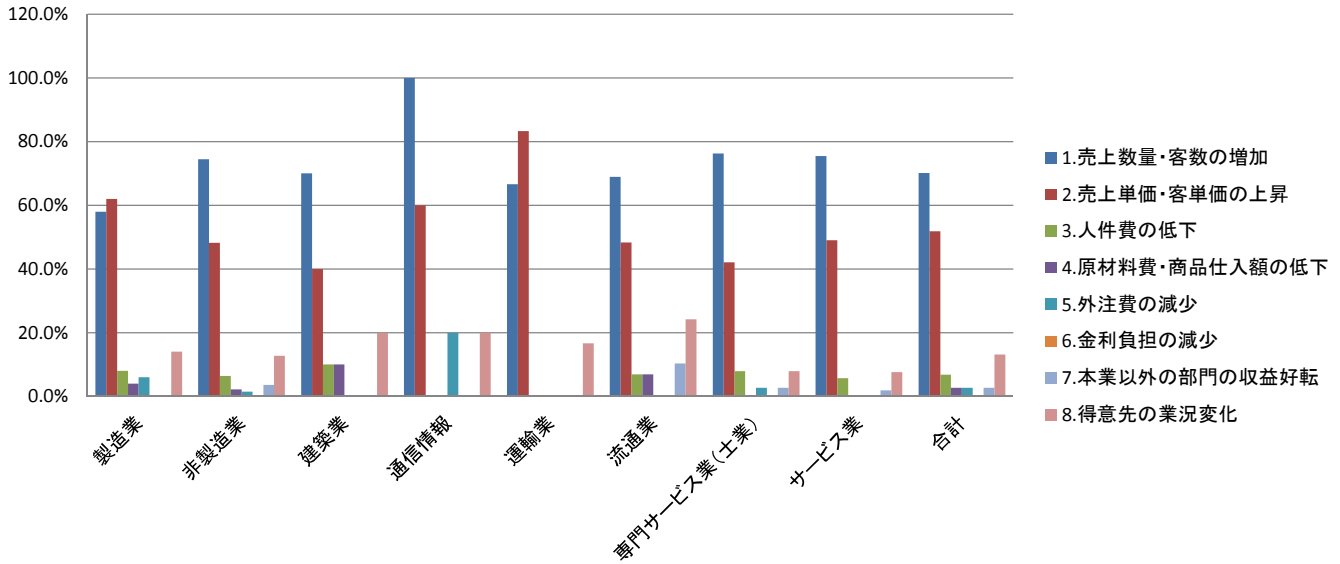
Q12

回答数

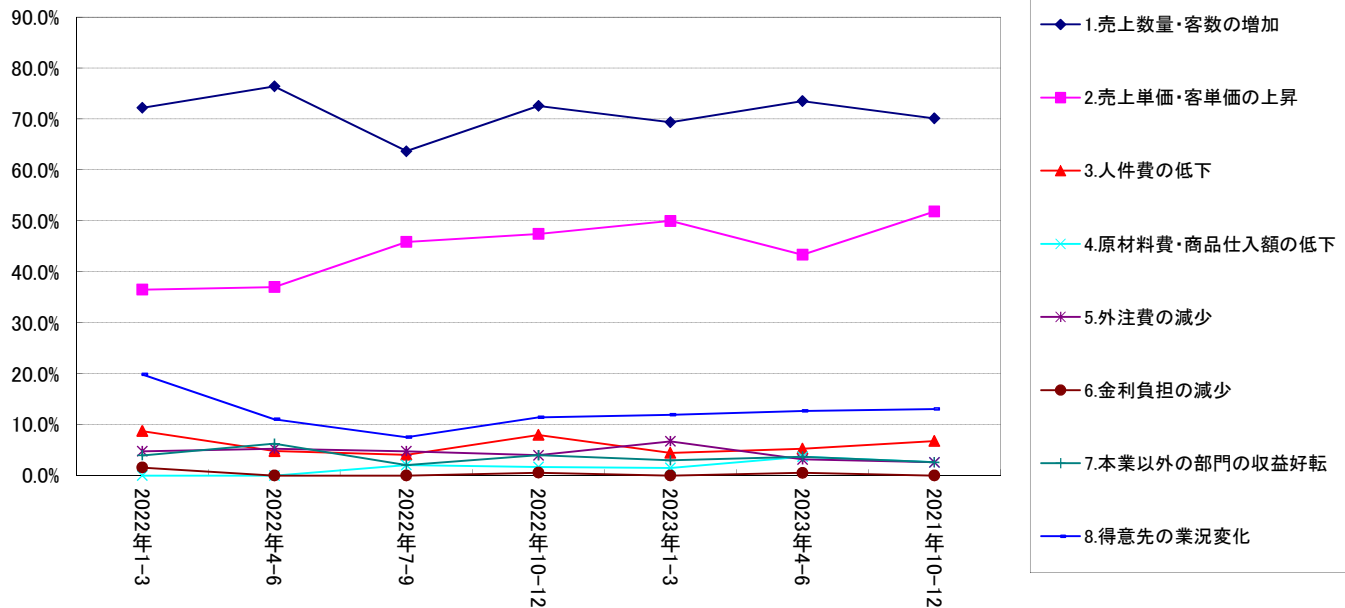
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(土業)	サービス業	合計	2022年4-6	2022年7-9	2022年10-	2023年1-3	2023年4-6	2023年7-9
1.売上数量・客数の増加	29	105	7	5	4	20	29	40	134	159	93	127	93	139	134
2.売上単価・客単価の上昇	31	68	4	3	5	14	16	26	99	77	67	83	67	82	99
3.人件費の低下	4	9	1	0	0	2	3	3	13	10	6	14	6	10	13
4.原材料費・商品仕入額の低下	2	3	1	0	0	2	0	0	5	0	3	3	2	7	5
5.外注費の減少	3	2	0	1	0	0	1	0	5	11	7	7	9	6	5
6.金利負担の減少	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0
7.本業以外の部門の収益好転	0	5	0	0	0	3	1	1	5	13	3	7	4	7	5
8.得意先の業況変化	7	18	2	1	1	7	3	4	25	23	11	20	16	24	25
合計	50	141	10	5	6	29	38	53	191	208	146	175	134	189	191

	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	2022年4-6	2022年7-9	2022年10-	2023年1-3	2023年4-6	2021年10-12
1.売上数量・客数の増加	58.0%	74.5%	70.0%	100.0%	66.7%	69.0%	76.3%	75.5%	70.2%	76.4%	63.7%	72.6%	69.4%	73.5%	70.2%
2.売上単価・客単価の上昇	62.0%	48.2%	40.0%	60.0%	83.3%	48.3%	42.1%	49.1%	51.8%	37.0%	45.9%	47.4%	50.0%	43.4%	51.8%
3.人件費の低下	8.0%	6.4%	10.0%	0.0%	0.0%	6.9%	7.9%	5.7%	6.8%	4.8%	4.1%	8.0%	4.5%	5.3%	6.8%
4.原材料費・商品仕入額の低下	4.0%	2.1%	10.0%	0.0%	0.0%	6.9%	0.0%	0.0%	2.6%	0.0%	2.1%	1.7%	1.5%	3.7%	2.6%
5.外注費の減少	6.0%	1.4%	0.0%	20.0%	0.0%	0.0%	2.6%	0.0%	2.6%	5.3%	4.8%	4.0%	6.7%	3.2%	2.6%
6.金利負担の減少	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%	0.0%	0.5%	0.0%
7.本業以外の部門の収益好転	0.0%	3.5%	0.0%	0.0%	0.0%	10.3%	2.6%	1.9%	2.6%	6.3%	2.1%	4.0%	3.0%	3.7%	2.6%
8.得意先の業況変化	14.0%	12.8%	20.0%	20.0%	16.7%	24.1%	7.9%	7.5%	13.1%	11.1%	7.5%	11.4%	11.9%	12.7%	13.1%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

前年同期比が「増加」と回答した企業の要因



利益増加要因の時系列推移



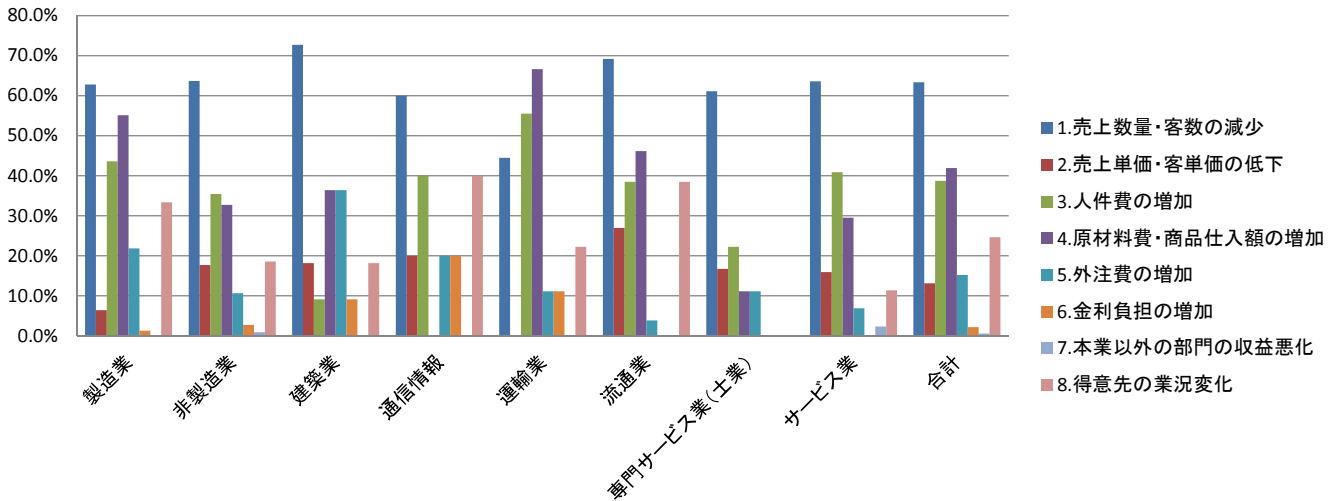
②前年同期比が「減少」と回答した企業の要因
回答数

	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	2022年4-6	2022年7-9	2022年10-12	2023年1-3	2023年4-6	2023年7-9
1.売上数量・客数の減少	49	72	8	3	4	18	11	28	121	156	94	84	78	139	121
2.売上単価・客単価の低下	5	20	2	1	0	7	3	7	25	45	30	23	24	82	25
3.人件費の増加	34	40	1	2	5	10	4	18	74	66	32	41	40	10	74
4.原材料費・商品仕入額の増加	43	37	4	0	6	12	2	13	80	128	85	93	70	7	80
5.外注費の増加	17	12	4	1	1	1	2	3	29	35	23	33	19	6	29
6.金利負担の増加	1	3	1	1	1	0	0	0	4	4	3	3	3	1	4
7.本業以外の部門の収益悪化	0	1	0	0	0	0	0	1	1	3	0	1	2	7	1
8.得意先の業況変化	26	21	2	2	2	10	0	5	47	62	37	37	33	24	47
合計	78	113	11	5	9	26	18	44	191	257	159	162	134	189	191

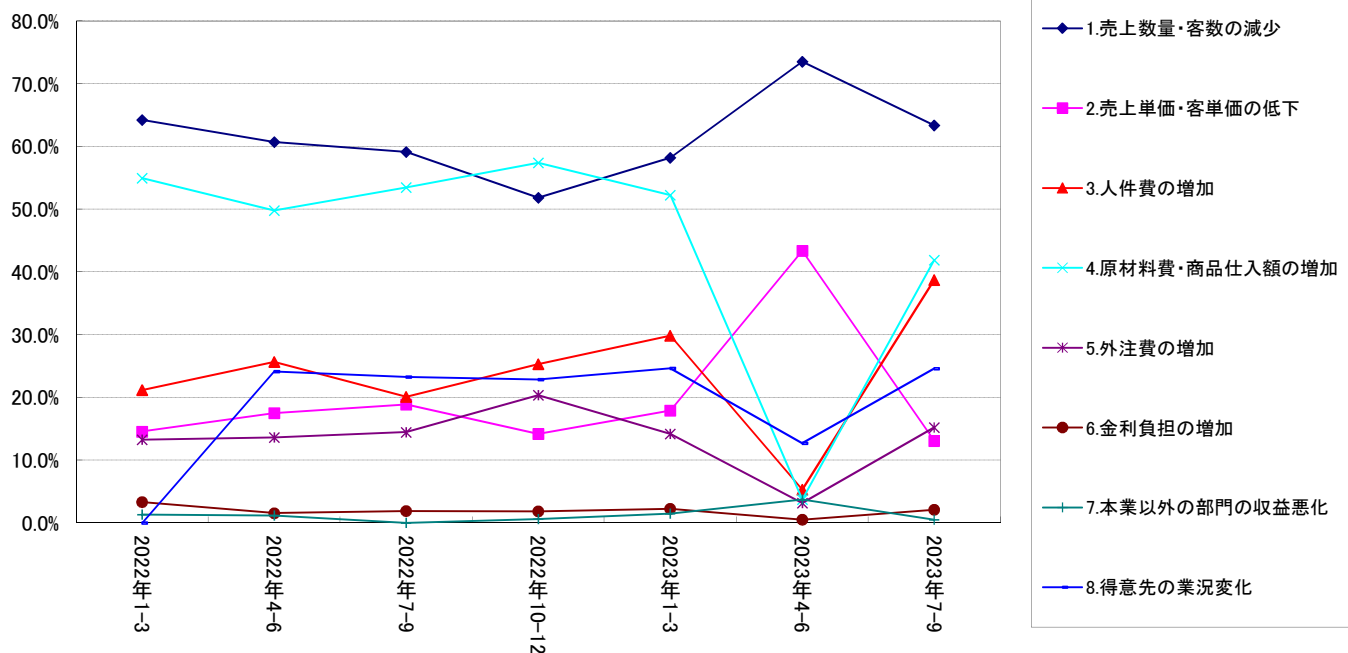
割合

	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	2022年4-6	2022年7-9	2022年10-12	2023年1-3	2023年4-6	2023年7-9
1.売上数量・客数の減少	62.8%	63.7%	72.7%	60.0%	44.4%	69.2%	61.1%	63.6%	63.4%	60.7%	59.1%	51.9%	58.2%	73.5%	63.4%
2.売上単価・客単価の低下	6.4%	17.7%	18.2%	20.0%	0.0%	26.9%	16.7%	15.9%	13.1%	17.5%	18.9%	14.2%	17.9%	43.4%	13.1%
3.人件費の増加	43.6%	35.4%	9.1%	40.0%	55.6%	38.5%	22.2%	40.9%	38.7%	25.7%	20.1%	25.3%	29.9%	5.3%	38.7%
4.原材料費・商品仕入額の増加	55.1%	32.7%	36.4%	0.0%	66.7%	46.2%	11.1%	29.5%	41.9%	49.8%	53.5%	57.4%	52.2%	3.7%	41.9%
5.外注費の増加	21.8%	10.6%	36.4%	20.0%	11.1%	3.8%	11.1%	6.8%	15.2%	13.6%	14.5%	20.4%	14.2%	3.2%	15.2%
6.金利負担の増加	1.3%	2.7%	9.1%	20.0%	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%	1.6%	1.9%	1.9%	2.2%	0.5%	2.1%
7.本業以外の部門の収益悪化	0.0%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.3%	0.5%	1.2%	0.0%	0.6%	1.5%	3.7%	0.5%
8.得意先の業況変化	33.3%	18.6%	18.2%	40.0%	22.2%	38.5%	0.0%	11.4%	24.6%	24.1%	23.3%	22.8%	24.6%	12.7%	24.6%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

前年同期比が「減少」と回答した企業の要因



利益減少要因の時系列推移



増加減少要因（記述）

no	事業内容	記述内容	回答項目
1	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	新規事業が軌道に乗った	増加要因
2	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	去年より単価、仕事量が増えた中で効率よく、こなせたから	増加要因
3	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	営業力と新サービス	増加要因
4	【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	既存顧客の売上拡張、単価UP見直しの為	増加要因
5	【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	単価を上げ、生産性を上げる	増加要因
6	【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	労働集約型産業の為、人員の確保と売り上げのバランス。	増加要因
7	【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	本業以外の部門の収益好転	増加要因
8	【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	付加価値の向上	増加要因
9	【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	利益率アップ	増加要因
10	【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	付加価値の向上と受注単価の値上げ	増加要因
11	【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	YouTubeの浸透	増加要因
12	【サービス業】学術・研究開発機関	今まで行っていなかった会社アピール	増加要因
13	【サービス業】広告業、広告代理、屋外広告、	コロナが一旦収束したことによる、クライアントの広告出稿意欲が戻り始めている。販促拡大の為、新しいHPを設立、問い合わせが増加している。	増加要因
14	【サービス業】自動車整備業	新車販売よりも中古車販売に力を入れるのと、修理に力を入れてます。	増加要因
15	【サービス業】自動車整備業	社内環境を改善し、生産性があがった。	増加要因
16	【サービス業】自動車整備業	新規顧客の獲得	増加要因
17	【サービス業】自動車整備業	コロナ、半導体不足の解消で生産の増加と単価上昇が理由。	増加要因
18	【サービス業】自動車整備業	仕入単価の上昇分を低価格帯の仕事から価格転換、低価格帯のほかに高価格帯へのシフト、新規BtoCの増加(SNS,HP経由)	増加要因
19	【サービス業】自動車整備業	ルール見直しと設定、業務マニュアルと育成カリキュラム作成、仕組み作り、評価制度構築	増加要因
20	【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	事件収入の微増	増加要因
21	【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	顧客数の微増	増加要因
22	【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	新規受注の増加に伴い、売り上げ利益ともに絶対量が増加	増加要因
23	【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	新規クライアントとの開拓ができた。	増加要因
24	【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	自社の強みを明確にすること	増加要因
25	【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	顧客数増加	増加要因
26	【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	コンサルを頼む、第三者目線からのアドバイスをいただいている。	増加要因
27	【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	客数増加 受注率アップ	増加要因
28	【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	物品販売等の増加	増加要因
29	【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	方針などの再共有	増加要因
30	【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	クライアントであるものづくり企業が新規商品開発に前向きになってきたと感じます。	増加要因
31	【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	この時期に取引が集中した	増加要因
32	【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	顧問先数の増加	増加要因
33	【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	同友会運動をした結果だと思います。	増加要因
34	【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	前期に回収予定の売り上げが今期に入った。	増加要因
35	【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	単価アップ	増加要因
36	【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	新サービスの浸透	増加要因
37	【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	サービスや商品の質の向上によって、ご紹介案件が増加しました。	増加要因
38	【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	新規開拓、人材育成	増加要因
39	【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	人材	増加要因
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	お客様の数の増加	増加要因
41	【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	顧客単価の向上	増加要因

増加減少要因（記述）

no	事業内容	記述内容	回答項目 要因
1	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	新規事業が軌道に乗った	増加要因
42	【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	単価設定を上げた	増加要因
43	【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	今の時代に即した新商品、新サービス	増加要因
44	【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	新規事業の着手、人件費の削減	増加要因
45	【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	新規顧客獲得	増加要因
46	【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	コロナ後の経済の意欲向上と顧客の予算向上	増加要因
47	【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	地域課題の複雑化、自治体のニーズ増大、地域づくりに係わるぎょうむの増加	増加要因
48	【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	新規紹介先	増加要因
49	【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	顧客に値上げへの理解を求めた。	増加要因
50	【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	昨季の不振の反動	増加要因
51	【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	広告宣伝・営業強化	増加要因
52	【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	徹底したメンテナンスを実施して、顧客とのコミュニケーションを深めていく	増加要因
53	【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	取引規模の拡大	増加要因
54	【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	クライアント数の増加など	増加要因
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	補助金支援の件数が増加、働き方改革・労働局からの依頼案件の増加	増加要因
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	新規の販路が開拓できたため	増加要因
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	受注単価の見直し	増加要因
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	新規契約の獲得	増加要因
59	【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	他社との協業	増加要因
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	必要経費の見直しに重点	増加要因
61	【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	高価格の顧問契約の受注	増加要因
62	【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	開業後営業が軌道に乗ってきたため	増加要因
63	【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	専門性の高いサービスへの集中	増加要因
64	【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	コロナ禍が明け、世の中の事業活動が活発になってきた。	増加要因
65	【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	新規顧客の増加で売上が上がった	増加要因
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	商品単価を上げた	増加要因
67	【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	商号変更のクライアントが一式、当社にWEB・印刷業務の担当依頼を頂いた	増加要因
68	【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	3年に一度の仕事の年にあたるため	増加要因
69	【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	国内需要の拡大	増加要因
70	【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	新規提案、新規契約の増加	増加要因
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	紹介案件の増加	増加要因
72	【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	自社の業務内容の周知、顧客との信頼関係の構築	増加要因
73	【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	新規顧客依頼の話がある時にいつでも受け入れる体制を作っているため	増加要因
74	【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	廉価サービスの件数増加と、高額サービス商品リリース	増加要因

増加減少要因（記述）

no	事業内容	記述内容	回答項目 要因
1	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	新規事業が軌道に乗った	増加要因
75	【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	人員拡大	増加要因
76	【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	公的な仕事ではなく民間からの受注増加を目指しています。	増加要因
77	【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	まだ設立したばかりなので、数字が上がっていませんが、販路拡大と冬からひとり増員のため、今後は売上は増加予定。	増加要因
78	【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	新しい人材が育ち、売上を上げてくれるようになった	増加要因
79	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	地元案件への営業	増加要因
80	【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	毎月新規顧客が増加し、客単価もアップしているため。	増加要因
81	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・	需要に依っている	増加要因
82	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・	組織的な経営の推進。	増加要因
83	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・	営業による新規顧客の増加	増加要因
84	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・	人件費	増加要因
85	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・	新規顧客の開拓	増加要因
86	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・	リアルな知名度を上げるために会合などへの出席を盛んに行った。	増加要因
87	【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	利用者の増加	増加要因
88	【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	他府県に新規事業所を出店したことで、利用者増につながり、同時に社員のやり甲斐にもつながった。	増加要因
89	【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	新規利用者の増加による売り上げ増	増加要因
90	【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	客単価の見直し	増加要因
91	【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	赤字幅の大きかった高齢デイサービス部門の収支について、職員体制見直しによるコスト削減、コロナ情勢の変化による利用率アップにより、徐々に改善しつつある。	増加要因
92	【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	施設を利用していただける方が、数年は減少していましたが、近年は利用者数が増えたこと。	増加要因
93	【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	新規出店にともなうもの	増加要因
94	【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	訪問介護の収益は国が定められた報酬額は決めている、利用者の介護度やサービス訪問回数で増減する。	増加要因
95	【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	契約者数の増加 新規事業（前年9月スタート）の成果	増加要因
96	【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	事業拡大と営業力	増加要因
97	【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	ご利用者数の増加	増加要因
98	【飲食店】一般飲食店	値上げの効果	増加要因
99	【飲食店】宿泊業、旅館、ホテル、下宿、リゾートクラブ	宴会増加の一方で精肉販売がやや不振 消費が内から外（旅行外客）ら向かってい	増加要因
100	【運輸・通信業】倉庫業	新しい営業の取り組み	増加要因
101	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	昨年（コロナ禍）よりも季節商材が堅調になって推移したもの。しかしながら原料の高騰で利益率がやや減少し価格転嫁が進んでいないのが現状	増加要因
102	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	信用・信頼の獲得	増加要因
103	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	燃料の高騰と、人件費のベースアップによる経費増	増加要因
104	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	燃料高騰	増加要因
105	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	新規案件の積極的な獲得。経費アップに伴う値上げで売上高は上昇。	増加要因
106	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	大塚金属の配送業務が増えること	増加要因
107	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	売り上げ、利益共に社員と追求する。	増加要因
108	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター	収益管理	増加要因
109	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	市場回復と共に設備投資が多くなり受注が増えている	増加要因
110	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	特需	増加要因
111	【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、	適正価格に改訂している	増加要因
112	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	コロナが明けて飲食店の動きが活発になったため	増加要因
113	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	コロナが収まり、外出制限がなくなったことと、インバウンドの活況	増加要因
114	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	客先の業績の回復と、商品値上げにより1顧客あたりの売上が上昇した。	増加要因
115	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	値上げの効果	増加要因
116	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	売上高を上げるためには、新しい取引先と販売チャンネルを増やす。経常利益は、経費削減と利幅の多いチャンネルを増やす。	増加要因
117	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	コロナ禍が終わって、海外への飛行機が飛び始めた。機内食がメインだったのを、産業給食や外食レストランの仕事を始めた。	増加要因
118	【卸売・小売業】飲食料品小売業、仕出弁当、給食	新規顧客獲得	増加要因
119	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	ほぼ昨年と同様 ポイント・力点・・・新規開拓と事業領域拡大中	増加要因
120	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	情報セキュリティ部門の売り上げが増えてきたため	増加要因
121	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	従業員の成長	増加要因
122	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	利益率を向上させるため、特典サービス等の改善	増加要因
123	【卸売・小売業】各種商品卸売業	付加価値商材の販売が増えた。	増加要因
124	【卸売・小売業】各種商品卸売業	需要増	増加要因
125	【卸売・小売業】各種商品卸売業	原価高騰の価格転嫁。業務の効率化。	増加要因
126	【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	新規得意先の増加・コロナ中での顧客開拓先の売上向上	増加要因
127	【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	営業力の拡大	増加要因
128	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	円安により海外からの注文が増加した	増加要因

増加減少要因（記述）

no	事業内容	記述内容	回答項目 要因
1	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	新規事業が軌道に乗った	増加要因
129	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	ここにきて市場が落ちついてきている。信用・信頼を更に確保し、安定受注につなげていく。	増加要因
130	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	HPの定期的改定。書き込みによる情報発信。	増加要因
131	【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	主力製品値上げにより売上増加	増加要因
132	【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 新商品販売	増加要因
133	【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	お客様の稼働率の上昇	増加要因
134	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	中古車販売が好調だった。インターネットを介して日本全国からの問い合わせがある	増加要因
135	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	商品の供給が昨年度より回復傾向。サービス入庫台数の増加。	増加要因
136	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	消費者の購買意欲が少し回復傾向にある	増加要因
137	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	Sクラスのお客様への営業とサービス	増加要因
138	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	バイトを採用し、正社員を仕事に集中させた	増加要因
139	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	売るより貸す	増加要因
140	【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	今年はコロナでの制限が無かった為	増加要因
141	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	今季の仕入れ価格を為替が円高になったタイミングで決定できたので	増加要因
142	【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	3年前からの新規事業が軌道に乗り、新規顧客が獲得できるようになってきた	増加要因
143	【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	店舗が増えた	増加要因
144	【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	広報活動	増加要因
145	【金融・保険】保険業	販売力が強化されてきた	増加要因
146	【金融・保険】保険業	人件費(社員減による)減少、売上が多少アップ	増加要因
147	【金融・保険】保険業	顧客数の増加	増加要因
148	【金融・保険】保険業	新規契約あるのみ	増加要因
149	【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	受注案件の増加	増加要因
150	【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	下請けから元請けへシフト	増加要因
151	【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	対前年でいくと少し共に増。値上げの影響があるので、実質仕事量が増えているのかは不明。	増加要因
152	【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	材料値上げ分以外に会社の経費等も負荷して値上げした	増加要因
153	【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	商品構成の検討、仕入を抑え単価をあげたこと	増加要因
154	【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	コロナ規制緩和	増加要因
155	【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	工場設備の転換期 省人→自動化・ロボット DX→将来の省人の為のDAT収集 EV需要を見込んだ過剰設備投資	増加要因
156	【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	2期に渡る長期案件が影響し、昨季の稼働分が今期売上に計上される性質があります。	増加要因
157	【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	売上単価の上昇	増加要因
158	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	既存顧客の満足度向上、新規顧客の開拓	増加要因
159	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	経費削減・受注増	増加要因
160	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	製造業の新築工事が増えた	増加要因
161	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	外注費増加	増加要因
162	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	仕事はあり、受注もできるが、人手が足りない。よそに振っている。	増加要因
163	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	営業力が強化がようやく充実してきた	増加要因
164	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	新人営業社員	増加要因
165	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	会社の強みを洗いだし、付加価値・得意分野を絞り込み、顧客を確保	増加要因
166	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	単価アップ	増加要因
167	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	特になし	増加要因
168	【情報通信業】インターネット付随サービス業	弊社サービスのクオリティアップ、評判からの紹介多し	増加要因
169	【情報通信業】インターネット付随サービス業	単価向上及び、取引先企業数増加によって。	増加要因
170	【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	認知度向上と客単価アップ	増加要因
171	【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	新商品の開発。営業人員の増強。マーケティング。	増加要因
172	【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	納品物のミスの減少	増加要因
173	【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	アフターコロナで設備投資が積極化している	増加要因
174	【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	営業力の強化と人材確保、品質向上	増加要因
175	【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	仕入材および電気代を含めた経費が大幅にアップしているため、昨年度同様に、値上げ(適正価格販売)がポイントになる。	増加要因
176	【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	継続的な商品の営業に注力した。	増加要因
177	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、量、ハレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	安定供給	増加要因
178	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、量、ハレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	市場の活性化	増加要因
179	【製造業】その他の製造業、貴金属製品、楽器、玩具、標識、量、ハレット、看板、漆器、線香、釘、印鑑、スポーツ器具、うちわ	いかに粗利を多く稼ぐか。製造業の為、原価は10%程度。どれだけ社内で稼ぐかに力を入れました	増加要因
180	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	新規顧客の獲得件数の安定とともに売上金額も安定している。	増加要因
181	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	このところ、同業他社の高齢化や廃業により紹介をうける機会が増えてきた。しっかりと、ものにしていきたい。	増加要因
182	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	新規販路開拓	増加要因
183	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	原価管理を徹底した事と、人員の補充をせず、居るメンバーで業務を回した。	増加要因
184	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	人件費や光熱費の増加	増加要因
185	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	代表者が代わったから	増加要因

増加減少要因（記述）

no	事業内容	記述内容	回答項目 要因
1	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	新規事業が軌道に乗った	増加要因
186	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	前年同期は電力費の高騰の影響が大きかったが、今期は落ち着いてきたので利益が出せると思う。	増加要因
187	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	新規開拓の営業に力を入れた結果が出た。	増加要因
188	【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	インターネット販売でのページ改善と広告	増加要因
189	【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	百貨店のコーナー展開、常設売場が増えた。	増加要因
190	【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	コロナが明けて、イベントやスポーツの大会が増加した為	増加要因
191	【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	原料等仕入価格の上昇を見込んで販売価格に積極的に転嫁してきたこと	増加要因
192	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	納期のかかる業務のため、先を見越した受注および資材の発注	増加要因
193	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	値上げ申請の結果	増加要因
194	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	販売単価を上げたにもかかわらず数量も昨年以上出ている	増加要因
195	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	仕事量の増加(電気自動車関連)	増加要因
196	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	営業力強化	増加要因
197	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	関東の再開発事業が増加している	増加要因
198	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	輸出増加	増加要因
199	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	材料費の高騰分がまだ価格へ反映出来ておりません。業務の効率化で凌いでいますので、徐々に改善方向へ向くはずです。	増加要因
200	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	コロナを期に止まっていた案件が再浮上している	増加要因
201	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	値上げ交渉	増加要因
202	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	加工の種類が増加	増加要因
203	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	量産品の価格交渉を行い利益確保をした	増加要因
204	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	値上げ及び、DX化	増加要因
205	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	営業活動後は売り上げがアップする	増加要因
206	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	当社は5月から11月が繁忙期のため、今は売り上げも利益も確保出来る時期で有り、今年度もその状態を維持できている。	増加要因
207	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	マーケティング力	増加要因
208	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	価格改定に応じてもらった、協力企業の数を増やし、質とコストカットに繋がった。	増加要因
209	【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	OEM商品の増加	増加要因
210	【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	電子材料関係の需要の伸びが大きく、増収・増益となっている。	増加要因
211	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	コロナで停滞していた案件が一気に動き出しました。人員が減りましたが、社内での工夫とコミュニケーション量が増え生産性が上がり、また新たな発想かせ協力会社が増え、対応できる組織へと成長していきました。	増加要因
212	【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、鍍金、金網	仕事量を増やす。値上げを行う	増加要因
213	【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、鍍金、金網	材料単価の上昇を全て売上単価に吸収した。経常利益も前年同様二桁を確保できた。	増加要因
214	【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、鍍金、金網	コスト	増加要因
215	【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、鍍金、金網	デザイン缶の売り上げが増えている	増加要因
216	【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、鍍金、金網	新規商品の開発	増加要因
217	【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、鍍金、金網	大型案件の納期重複によるもの。	増加要因
218	【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、鍍金、金網	競合他社の倒産廃業等、強気の見積価格	増加要因
219	【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、鍍金、金網	既存のお客様からの受注量が順調な事と一部価格転嫁出来た為	増加要因
220	【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、鍍金、金網	自社の取り巻く外部環境が悪化する中、売り上げの大幅な減少を見据えた固定費(役員報酬20%削減・地方営業所の閉鎖)の削減を実行した結果	増加要因
221	【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、鍍金、金網	今期は営業外収入が多かった。(補助金の還付)	増加要因
222	【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、鍍金、金網	新規開拓、新規サービスへ	増加要因
223	【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、鍍金、金網	新規顧客の獲得、既存顧客と比しての客単価の上昇	増加要因
224	【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、鍍金、金網	特になし	増加要因
225	【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、鍍金、金網	自動車業界で半導体不足により生産増の計画がなかなか本格化しなかったが、部材調達が進んできたようで、当社への発注も増加している。建築業界は新たな案件の引き合いが増えてきているが、受注は下半期の見込み。	増加要因
226	【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、鍍金、金網	中国経済の悪化・エネルギーコスト急上昇による採算悪化	増加要因
227	【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、鍍金、金網	得意先への営業強化し発注が集中した	増加要因
228	【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	イベントの増加 人が動き出した	増加要因
229	【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	試算の見直しをし、全商品値上をした	増加要因
230	【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、省エネ機器	複数の得意先での製品需要増および設備投資案件増による。加えて、得意先における重要課題解決のための提案に対する緊急設備投資(特命発注)	増加要因
231	【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	値上げ	増加要因
232	【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	資材不足の緩和	増加要因
233	【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、販売価格の見直しによる売上高、経常利益の増加。	増加要因

増加減少要因（記述）

no	事業内容	記述内容	回答項目 要因
1	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	新規事業が軌道に乗った	増加要因
234	【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	当社しか対応が出来ない案件が増えた	増加要因
235	【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	新規取引先獲得	増加要因
236	【製造業】非鉄金属製造業、電線	新規営業	増加要因
237	【製造業】非鉄金属製造業、電線	営業	増加要因
238	【製造業】非鉄金属製造業、電線	材料費の高騰の価格転嫁	増加要因
239	【製造業】木材・木製品製造業（家具を除く）製材、	業界開拓、新製品開発の継続。マーケティング活動の重視	増加要因
240	【製造業】輸送用機械器具製造業、自動車付属品、鉄道・船舶・航空機付属品	販路拡大	増加要因
241	【電機・ガス・熱供給・水道】水道業、下水道処理施設維持管理業	特徴：受注単価、件数の増加、ポイント：顧客満足度の向上、力点：人材の成長及び紹介案件の増加	増加要因
242	【不動産】不動産取引業	新たな人脈からの商談契機増加	増加要因
243	【不動産】不動産取引業	客数が増加したため	増加要因
244	【不動産】不動産取引業	空家再生・流通させる事業を1年前から強化	増加要因
245	【不動産】不動産取引業	これまでの営業力強化策が漸く実り、この第3四半期に成果として現れた	増加要因
246	【不動産】不動産取引業	不動産コンサルティング業務案件の増加。SNS等への告知。ペンディング案件の始動	増加要因
247	【不動産】不動産取引業	大口物件受注	増加要因
248	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	販売(貸し室)の拡大	増加要因
249	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	家賃収入なので安心している	増加要因
250	【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	新規受注の獲得	増加・減少要因
251	【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	補助金のばら撒きで変動する	増加・減少要因
252	【サービス業】学術・研究開発機関	営業	増加・減少要因
253	【サービス業】自動車整備業	社会に認知してもらう事	増加・減少要因
254	【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	営業活動量が前年並みのため、売り上げが落ちてもないが、上がってもない。	増加・減少要因
255	【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	臨時業務が発生したため売上高は、前年同期比アップしているが、固定費(人件費)のアップにより、経常利益は前年同期比に変化なし。	増加・減少要因
256	【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	サービスの拡充	増加・減少要因
257	【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	単価のアップが課題	増加・減少要因
258	【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	新規取引先の開拓	増加・減少要因
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	売上高・経常利益ともに安定している	増加・減少要因
260	【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	景気や社会情勢に影響されにくい。	増加・減少要因
261	【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	早急な販路拡大	増加・減少要因
262	【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	特定の顧客の売上が増えたものの、その他は平均もしくは減少のため増減はありません。	増加・減少要因
263	【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	国内景気動向の影響が大きい業界と感じていますが、現在は足踏み状態です。今後徐々に好転すると見えています。	増加・減少要因
264	【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	次の商品の売り上げ、安定化	増加・減少要因
265	【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	特にありません	増加・減少要因
266	【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	人材育成が出来ていない。仕事を任せられてなく、営業時間が無い	増加・減少要因
267	【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	既存得意先からのリピートが多く安定。材料高騰等による影響もなく利益も安定。	増加・減少要因
268	【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	売上増・取引先の拡大 利益減・宣伝広告、商品開発への投資	増加・減少要因
269	【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	公的機関からの依頼や補助金の依頼が多く、これらのニーズに依る。	増加・減少要因
270	【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	特に前年と変化は無い。	増加・減少要因
271	【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	特になし	増加・減少要因
272	【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	経常利益減少の理由一 売上促進のため販売促進費が増加	増加・減少要因
273	【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	人材不足	増加・減少要因
274	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	市場の縮小、価格価格競争による売上単価の低下	増加・減少要因
275	【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はりきゅう師	人材不足による利益減少。人手がないため売り上げも減った。人が入れれば売り上げも上がる	増加・減少要因

増加減少要因（記述）

no	事業内容	記述内容	回答項目
1	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	新規事業が軌道に乗った	増加要因
276	【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	病児保育事業と一時預かり事業を開始した	増加・減少要因
277	【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	利用者数と人件費	増加・減少要因
278	【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	運営状況については比較的安定しています。	増加・減少要因
279	【飲食店】一般飲食店	客単価の向上	増加・減少要因
280	【飲食店】遊興飲食店、料亭、バー、酒場	原材料費の高騰	増加・減少要因
281	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	労働集約型なので人が辞めると売り上げが減る	増加・減少要因
282	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	仕入価格に対して先行して客先へ改定をお願いして居る為、市況下落傾向の場合は減益となる。	増加・減少要因
283	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	販売価格の維持。仕入価格の交渉。	増加・減少要因
284	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	販売価格が高騰。価格提示を正確に行う。付加価値を合わせて販売。	増加・減少要因
285	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	経費削減	増加・減少要因
286	【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、	コロナ禍の影響が未だ回復しています。	増加・減少要因
287	【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、	新規導入など	増加・減少要因
288	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	食材の高騰が止まらないので、物流量が前年と同じであれば、価格転嫁しているの で間違いなく売り上げが伸びます。	増加・減少要因
289	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	今年創業で、苦戦中	増加・減少要因
290	【卸売・小売業】各種商品卸売業	原材料費高騰にともなう価格転嫁がほぼ完了した	増加・減少要因
291	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	売上減少については、メイン得意先・仕入先である日野自動車の不正・改ざん問題 による車輛販売の激減が影響。利益増加は、車販以外は影響なく、特に高利益部門 のリサイクル部門が増収増益が大きく貢献した。	増加・減少要因
292	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	人	増加・減少要因
293	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	円安による輸入原価の上昇、小売店の回復の遅れ(そもそも回復はしない可能性が 高い)	増加・減少要因
294	【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	集客が少ないのと契約にいたっていない	増加・減少要因
295	【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	利益は横ばい、カ点はサービスの質の向上と営業	増加・減少要因
296	【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	今期より役員報酬を支払うため(前期ゼロ)	増加・減少要因
297	【金融・保険】保険業	顧問契約が主であり安定した収入があるものの、新規開拓が進んでいない	増加・減少要因
298	【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	新規事業	増加・減少要因
299	【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	特になし	増加・減少要因
300	【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	新人スタッフ育成のための計画赤字 来季に黒字見通し	増加・減少要因
301	【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	昨年度は特需があった為、売上・利益ともに過去最高益でした。今年度は大型案件 がとれたため、売上は及ばないものの、利益は出ています。	増加・減少要因
302	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	外注費を抑え内製化	増加・減少要因
303	【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	市況は競合相手との競合激化による、価格の低下。今後は提案力・付加価値向上と 広告活用によるターゲットへのアプローチと提案回数にカ点を置く。	増加・減少要因
304	【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	ITに対する顧客の要望の増加、並びにインボイス対応他	増加・減少要因
305	【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	時期的要因	増加・減少要因
306	【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	外注への依頼の仕方	増加・減少要因
307	【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材	価格改定できた10%以上。新規受注が伸び悩んでいるので先々心配。	増加・減少要因
308	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	大手の撤退	増加・減少要因
309	【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	営業活動	増加・減少要因
310	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	ここ数年でインクジェット印刷に売り上げがシフトしているが、製版用フィルムの売り 上げが減っているので、全体として変化していない。	増加・減少要因
311	【製造業】飲料・タバコ・飼料製造業	売上は順調であるが、原材料及び人件費の高騰で利益は圧迫	増加・減少要因
312	【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、鍍金、金網	原材料高が継続しているため、価格転嫁をお願いしている。	増加・減少要因
313	【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、鍍金、金網	現状で昨年と同程度の数字で推移している。1社依存とならないように様々な分野の 企業に働きかけを行っている。	増加・減少要因
314	【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、鍍金、金網	同業社の引き受けに当たり売り上げ増。同業社の設備等の引き受けによりコストアッ プ	増加・減少要因
315	【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、鍍金、金網	無し	増加・減少要因
316	【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	スーパー、飲食店への卸売りが減少。ネットショップが好調。	増加・減少要因

増加減少要因（記述）

no	事業内容	記述内容	回答項目
1	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	新規事業が軌道に乗った	増加要因
317	【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	1社依存度が大きいため	増加・減少要因
318	【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	プリント基板業界の低迷が続いている。基板以外の仕事を増やす活動を重視する	増加・減少要因
319	【製造業】非鉄金属製造業、電線	取引先の増減がありましたが 売上、利益等は昨年と比較しても横ばいになっています。	増加・減少要因
320	【製造業】非鉄金属製造業、電線	売上高は変わらず、人件費、外注費、副資材の値上がりによって利益が減少している。	増加・減少要因
321	【製造業】木材・木製品製造業（家具を除く）製材、	人件費の増大による商品価格への添加。	増加・減少要因
322	【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	販売先の増加、販売単価の上昇	増加・減少要因
323	【電機・ガス・熱供給・水道】ガス業	。	増加・減少要因
324	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	売上高・経常利益は、ほぼ横ばい。業者（リフォームなど）値上げ分はマンションオーナーへ値上げ出来ている。弊社管理料は値上げしておらず今後値上げをするか検討	増加・減少要因
325	【複合サービス】協同組合、農協、漁協、森林組合、事業協同組合	各事業によって増減あり、全体としては売上・利益とも概ね横ばい。	増加・減少要因
326	【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	昨年はコロナ特需として接種会場の運営などがあったが、今年は無く、また通常のマーケットにもどっているが、パイは少なくなっている。その為、新規取引先の開拓に力点を置いている。	減少要因
327	【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	紹介会社を利用して、社員を雇用する企業が減少した。	減少要因
328	【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	外注費削減が経常利益の増減ポイントとなります。	減少要因
329	【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	物価高その他による家計の締め付け	減少要因
330	【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	得意先の経営状況により左右される	減少要因
331	【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	客単価アップ	減少要因
332	【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	少額の事件が減少した	減少要因
333	【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	受注増のため、足で稼ぐ	減少要因
334	【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	スケジュール管理を徹底し、生産性を上げていくこととオプションを作って客単価を上げていきます。コスト面では消耗品等の管理を徹底してコストを下げます。	減少要因
335	【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	昨年は、大きな事件が終了した時期で売り上げが大きかったが、今年は小規模の事件が多く、大きな売り上げが上がっていない。	減少要因
336	【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	昨年までの需要が多すぎた	減少要因
337	【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	物価高を価格に反映させていないので、じわじわと利益率が低下してきている。	減少要因
338	【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	昨年は突発的な注文があったため	減少要因
339	【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	大型プロジェクト終了。	減少要因
340	【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	大型案件の減少（単価下がる）、外注案件増	減少要因
341	【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	相続業務などのスポットの受注	減少要因
342	【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	コロナの影響により、今になって売り上げが減ってきている業種の関与先の月の報酬を減額した。	減少要因
343	【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	外部環境の要因による減少	減少要因
344	【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	様々な費用が上がっているが、価格転嫁ができていない。	減少要因
345	【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	案件の受注数が減少した。業界としては登記数は減っていないと考えるので、純粋に弊社の対応力低下により顧客離れが起きたと考えている。	減少要因
346	【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	代理店として販売してた商品が新製品が出てこない	減少要因
347	【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	季節	減少要因
348	【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	市場全体がまだ活況を取り戻していない。	減少要因
349	【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	季節	減少要因
350	【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	コロナ禍後の顧客の回復が伸びない	減少要因
351	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	大口顧客の減失があった	減少要因
352	【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集	処理費の高騰、燃料費の高騰、顧客の減少	減少要因
353	【サービス業】物品賃貸業、リース、自動車賃貸	コロナ期に需要が増えず、いまはかえって減少しているため	減少要因
354	【医療・福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はり・きゅう師	コロナ前の水準まで回復していない。 その上で経費が増加している。	減少要因

増加減少要因（記述）

no	事業内容	記述内容	回答項目 要因
1	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	新規事業が軌道に乗った	増加要因
355	【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	福祉用具関連で取引先が一件なくなり20%減ぐらいになった。	減少要因
356	【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	コロナ感染症が2類から5類に変わったが、その後の方が感染者が多く発生している。2か所でクラスター発生	減少要因
357	【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	利用者の分散	減少要因
358	【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	1.利用者の減によるサービス提供回数の減。2.賃上げによる人件費の増。3.光熱水、燃料費など物価高騰による経費の増。	減少要因
359	【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	新規事業の売上の伸びが悪い	減少要因
360	【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	入居者数人退所	減少要因
361	【運輸・通信業】運輸に付帯するサービス業、	値上げにより受注減を強いられている。	減少要因
362	【運輸・通信業】倉庫業	得意先の業況がコロナ前に戻って来ていない事、穴埋めに安い仕事をするもコスト増を回収出来ていない	減少要因
363	【運輸・通信業】倉庫業	輸出入量の減少	減少要因
364	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	燃料費の高騰	減少要因
365	【運輸・通信業】道路貨物運送業、引っ越しセンター	時間をへらした分、減りました	減少要因
366	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	客数の減少	減少要因
367	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	正社員の増員による固定費増。 産機最終製品のモノ余りの影響による取引先の在庫調整や発注控え。 海外をはじめ、国内景気の状態がよくない。	減少要因
368	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	値上げは浸透したが、紙の需要は減り続けている	減少要因
369	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	コロナ後、販売店にお客様が戻っていない。	減少要因
370	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	値上げにより、ユーザーの買い控えも生じ、総売上も減少、利益も減少	減少要因
371	【卸売・小売業】その他の卸売業、家具建具什器、医薬品、紙、雑貨	物価高。	減少要因
372	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	仕入価格の上昇	減少要因
373	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	原材料費の高騰と円安の影響が大きい。例年夏場の売上が低迷するのと商品の値上げが影響し売上・利益ともにやや減少	減少要因
374	【卸売・小売業】飲食料品卸売業	仕入金額の上昇を販売価格に100%は落とし込めていない	減少要因
375	【卸売・小売業】家具・什器・機械器具小売業、仏壇、パソコン	顧客減少	減少要因
376	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	大口受注が取れなかった。小口受注が多くなった。コロナ融資や補助金等が落ち着き、設備投資の縮小か？ 機械関連の材料高騰止まらず、在庫コントロールがきちり行われており、余分な発注がなくなっている。	減少要因
377	【卸売・小売業】機械器具卸売業、事務用機器、自動車、電設資材	消費税支払い(中間)、及び賞与の支給など	減少要因
378	【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	ウッドショック以来、木材離れの加速感を感じる。	減少要因
379	【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	受注量全体が低迷し、利益を上げる加工の受注も減っている。業界全体が低迷している。	減少要因
380	【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	前期あった特需(大型案件)が今期は存在しないため。	減少要因
381	【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	受注案件を増やす、新規受注が必要に思う。	減少要因
382	【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	5月頃から製造業全般的に、業種問わず稼働率が鈍く、消耗品も出ていない。秋ごろから新しい仕事が入る話も聞くので、少しずつマシになるのでは。	減少要因
383	【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	人件費の高騰分を価格転嫁できない。	減少要因
384	【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品	外的要因による収益悪化	減少要因
385	【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	仕入先からの価格上昇が続いているのにお客さんが嫌気がさしている感じ	減少要因
386	【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団	原価高騰の値上げによる来客減少	減少要因
387	【卸売・小売業】繊維・衣服等卸売業、靴、鞆	原材料の高騰の影響は出ている。注文が慎重な感じ	減少要因
388	【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	契約終了が重なったため	減少要因
389	【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	マーケットの変化に、自社の強みであるスケールメリットが生かせていない。	減少要因
390	【教育・学習支援】学校教育、幼稚園、専修学校、各種	少子化により生徒数の減少	減少要因
391	【金融・保険】保険業	昨年火災保険料アップに伴う駆け込み契約が多かったが、今年度はそういった案件もなく、前年同額またはそれ以上の契約件数を上げるのは難しい現状がある	減少要因
392	【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	技能者不足	減少要因
393	【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	不況が続く設備投資がないことが原因。	減少要因
394	【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	値上げによる消費者の節約思考	減少要因
395	【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	新規取引先検討中	減少要因
396	【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	主力取引先の売り上げ減少	減少要因
397	【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	経常利益の減少については人件費・材料費の高騰が最大の原因である	減少要因
398	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	引き合いは増えているが人員確保が少し不安になってきている。	減少要因
399	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	資材。外注費の高騰	減少要因
400	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	価格高騰、ローン審査金利上昇による、若年層の購買意欲の低下	減少要因
401	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	人材不足で希望の営業戦術を打てない。	減少要因
402	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	仕事が減少している 見積もりが決まらない	減少要因
403	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	新規顧客の確保に伴う 工事費の低下。	減少要因
404	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園	契約のタイミングが早いので、労務費の高騰に受注単価がついてこない。契約時から上げてもらえない。	減少要因
405	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	公共工事の受注に左右される	減少要因
406	【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、	コスト、経費が目に見えて高くなっているが、売値は、上がらない	減少要因

増加減少要因（記述）

no	事業内容	記述内容	回答項目 要因
1	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	新規事業が軌道に乗った	増加要因
407	【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	仕事を抑えているため	減少要因
408	【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	昨年の同時期は、一昨年の納期ずれなどがあつたため、今期は売り上げが減少。	減少要因
409	【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	営業社員の減少による営業力低下と得意先の業績不振による売上減少	減少要因
410	【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	中国問題、半導体、サプライチェーン、エネルギーコスト等の問題が有り、景気感は悪い。	減少要因
411	【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	輸出先の受注減	減少要因
412	【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、漆板、線香、鉛、印鑑、スポーツ器具、うちわ	個別大口需要の減少、消滅	減少要因
413	【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、漆板、線香、鉛、印鑑、スポーツ器具、うちわ	継続した営業形態の確立	減少要因
414	【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、漆板、線香、鉛、印鑑、スポーツ器具、うちわ	円安による仕入価格増加	減少要因
415	【製造業】バルブ・紙・紙加工品製造業、包装資材	取引先の注引量が減っている	減少要因
416	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	前四半期(5月～)くらいから継続して想定を下回る	減少要因
417	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	原材料価格の上昇、円安による輸入価格の上昇	減少要因
418	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	イベント、新製品発売などの大型需要を喚起するメジャーメーカーの動きが見えてこ	減少要因
419	【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス	コロナ明け後大きくV字回復を見せた得意先の数が今年度は抱えすぎた在庫の調整に走った	減少要因
420	【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	原材料、消費材の価格上昇 価格(販売・仕入)見直し	減少要因
421	【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	人件費を主として諸々経費や税金による支出が大きい割に、対顧客の価格転嫁が進んでいない。	減少要因
422	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	仕入金額の高騰 販売価格への転嫁ができていない。	減少要因
423	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	量産品の受注サイクルが長くなっている。既存客の活性が鈍い。	減少要因
424	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	廃業等が増え、新しく型おこしなどが必要になった。	減少要因
425	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	政治がわるすぎる。典型が電気代。	減少要因
426	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	原価増の中、需要(受注)も少なかった	減少要因
427	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	産業機械の設備投資が鈍い。要因は資材高騰および資材不足	減少要因
428	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	原材料費・仕入れ額光熱費の上昇が利益減少に大きく関与。	減少要因
429	【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器	自動車業界の設備投資需要が下がり、売上が下がっている。	減少要因
430	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	スポットが多いため	減少要因
431	【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版	原材料費高騰が影響した。利益率重視の方策を検討	減少要因
432	【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	コロナ明けから順調に売り上げは伸びていたが、5月の連休明け以降急ブレーキがかかった。コロナ明け需要を見込んで製品化したものが流通段階で滞留していると言われている。また紙の値上げがあつたのでその前に購入製品化してしまったものもあると言われているが定かではない。	減少要因
433	【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	電力費、ガス代のコスト増加	減少要因
434	【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	化学業界の落ち込み	減少要因
435	【製造業】家具・装備品製造業、仏壇	原材料費・仕入額の増加より売上数量・客数の減少の方が影響大	減少要因
436	【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	市場停滞による売上高と経常利益の減少が起きている	減少要因
437	【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	依存率の高い顧客からの受注の低下	減少要因
438	【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	客先において未だに半導体の影響による部品入荷遅れの影響により生産計画の停滞が続いている。	減少要因
439	【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	国内需要の低迷	減少要因
440	【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	減収減益	減少要因
441	【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	景気衰退の要因が大きいと感じます	減少要因
442	【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	材料及光熱費高騰、賃金の上昇、建築金物の売上下降	減少要因
443	【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	顧客の業界は工業製品分野であるが分散化はしている。あらゆる業界の状況がこれまでに悪化している。物価高騰や設備投資削減などの影響で国内需要が減少しているものと思われる。	減少要因
444	【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	前年が良すぎたことも有り、利益率が低下している。生産性の向上が求められる	減少要因
445	【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	コロナ禍の影響がまだ続いている	減少要因
446	【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	見積がなかなか受注に繋がらない	減少要因
447	【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	単価改定	減少要因
448	【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	利益が上がっていない	減少要因
449	【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	材料高騰の価格転換がしきれていない、受注量の減少	減少要因
450	【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	仕事量の波が激しく暇な時が多い。メーカーが在庫品を置かれていて注文が少なくなっている。	減少要因
451	【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	国内の建築需要が伸びてきておらず、また、欧米で再びコロナ時並みに需要が落ちてきており、当四半期までは昨年並みも次四半期は売上を期待しにくい状況	減少要因
452	【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	自動車、半導体関連の設備投資の減少が原因で、従来の取引先からの発注が減少している。全体的に仕事が少ないため、価格競争が激しくなり、売値の低下がより進んでいる。また原材料高騰により、利益確保が難しい。	減少要因
453	【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	得意先の業態(建築業、住宅業)の景気減速により、量産加工部品の受注量が大幅に減少している。	減少要因

増加減少要因（記述）

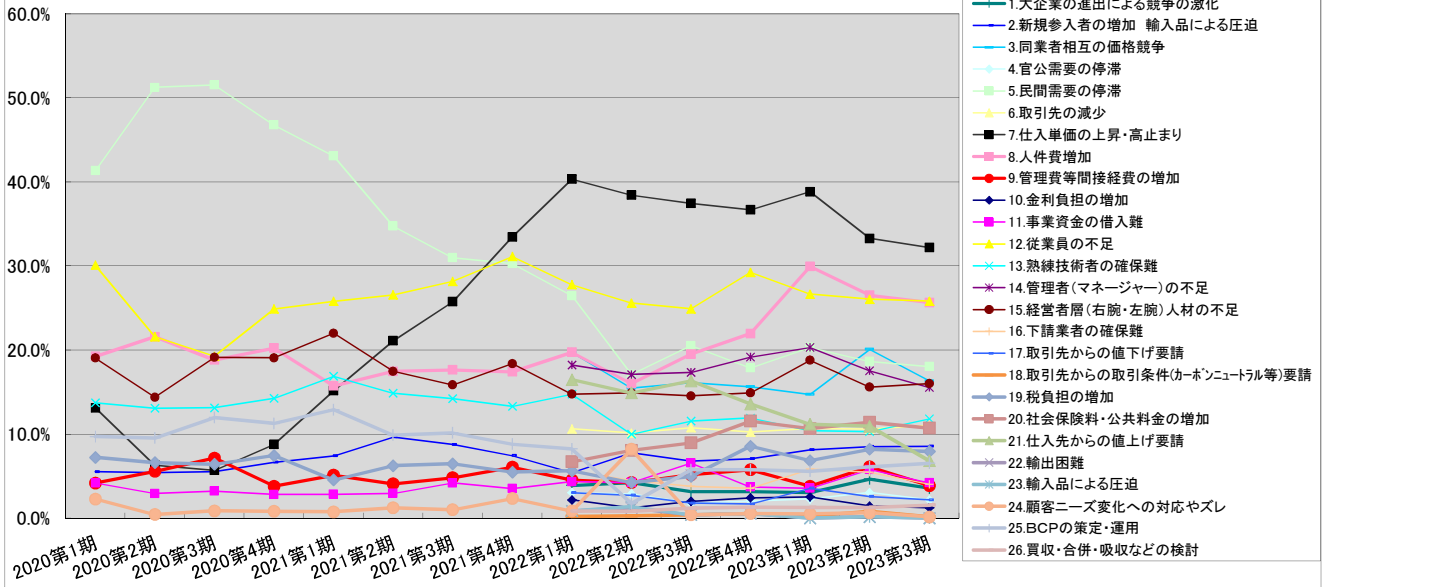
no	事業内容	記述内容	回答項目
1	【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場	新規事業が軌道に乗った	増加要因
454	【製造業】食料品製造業、畜産食糧、水産食料、缶詰、調味料、糖類製造、精穀・製粉、パン・菓子、油脂	価格競争に巻き込まれています	減少要因
455	【製造業】精密機械器具製造業、計量器、分析機器、医療用機器、理化学機械、光学器械、レンズ、眼鏡、省	マーケット自体が減	減少要因
456	【製造業】繊維工業（衣服、その他の繊維製品を除く）製糸、ニット生地、紋紙、金銀糸	原材料の価格が原価に直接響く。また人件費や運送費等も高騰している。	減少要因
457	【製造業】鉄鋼業、製鉄、製鋼、鋼管、鉄スクラップ処理、鋳物、プレス	業種に関らず全体的に発注量が減少傾向。	減少要因
458	【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	経常利益減は受注数量の減少。力点は価格UPが重要	減少要因
459	【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	売上高増・利益増	減少要因
460	【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	全体的な需要の低迷	減少要因
461	【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	従業員が育つのを待っている	減少要因
462	【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	①カメラの種類が複雑化し、またAIとの結合で、考える提案するカメラなど、次元が変わって来ている。すごいスピードで、国際的な広さで。弊社の電源は、アナログであり、市場が小さくなって来ている。どのように対応できるか？大いに悩んでいます。見通しは全く見えません。	減少要因
463	【製造業】非鉄金属製造業、電線	自動車関連向けに動きが見られない。全体的にどの業種も新規開発もそれほど多く	減少要因
464	【製造業】非鉄金属製造業、電線	受注数減少。加工費、運送費、燃料費の高騰	減少要因
465	【製造業】非鉄金属製造業、電線	1月以降受注減少が続く回復せず売上前年同期比30%程度減少	減少要因
466	【製造業】非鉄金属製造業、電線	?炊飯器部品 パナソニック炊飯器の主要部品製造をしていたが、中国ローカルメーカーへ転注された。パナソニック自体が蘇州工場で炊飯器の生産を始めたので、現地調達に既に始まっている。日本生産も残ってはいないものの、パナソニック炊飯器全体生産数が70万台前後から35万台前後と、ほぼ半数に激減していることも影響している。 ?その他 ①完成セットメーカー（パナソニックや日立など）の顧客で、コロナが原因で材料の入手困難のため1年先（各お会社により先行手配機関は違う）までの 我々のような部品メーカーへの先行手配があった。そのため、当社ではコロナ禍の中でも受注減が緩やかであった。 ②しかし今年に入り、先行手配していた各部材入手が入荷した完成セットメーカーは、過剰在庫を抱えることとなった。 （景気が悪い状況になり、完成品の売れ行きも芳しい状況ではない事も大きな要因の一つと考えられる） ③この過剰在庫を消化しない限り、当社のような部品メーカーへの大きな手配はまだ可能性は低い。 ④しかし、受注も同業者で2分化しており、入手しにくい部材があれば当社へ声がかかることや、新規顧客との繋がる可能性が考えられる その為、新規営業は欠かさず行なっている。 ⑤完成品セットメーカーに、半導体が入荷しないため生産が進めることができず、我々の部品発注が止まったまま	減少要因
467	【製造業】非鉄金属製造業、電線	海外生産増強による国内生産減少に伴い	減少要因
468	【製造業】非鉄金属製造業、電線	経常利益の減少は売上高の減少によるもの。売上高の減少は受注数量の落ち込みによるもの。受注数量の落ち込みは業種を問わず落ち込んでいる。受注の多くは建築物など、内需に影響される。内需の変動が中国経済の変動とどの程度関連するのかわかりません。	減少要因
469	【不動産】不動産取引業	7月末決算が、想定より悪かったため、新期の準備が、できていなかった。	減少要因
470	【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業	設備老朽化と競合他社の増加による売上減少、人件費の増加	減少要因

【3】経営上の問題点・対応策について
(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	2021第2期	2021第3期	2021第4期	2022第1期	2022第2期	2022第3期	2022第4期	2023第1期	2023第2期	2023第3期
1.大企業の進出による競争の激化	1	22	1	0	1	5	2	13	23				18	31	16	17	12	29	23
2.新規参入者の増加 輸入品による圧迫	3	52	3	1	2	8	17	21	55	85	69	38	25	57	34	38	32	53	55
3.同業者相互の価格競争	23	82	10	0	5	18	29	20	105				91	113	81	84	58	125	105
4.官公需要の停滞	6	8	3	0	0	0	4	1	14				14	21	9	11	9	19	14
5.民間需要の停滞	57	59	9	0	2	24	8	16	116	306	244	155	122	125	103	96	80	116	116
6.取引先の減少	15	56	3	1	1	11	16	24	71				49	74	54	55	42	66	71
7.仕入単価の上昇・高止まり	84	123	25	5	15	38	5	35	207	186	203	171	186	281	188	197	153	207	207
8.人件費増加	47	118	11	3	11	20	20	53	165	154	139	89	91	117	98	118	118	165	165
9.管理費等間接経費の増加	3	22	1	0	0	9	7	5	25	36	38	31	21	31	26	31	15	38	25
10.金利負担の増加	2	6	0	0	1	3	1	1	8				10	9	10	13	10	9	8
11.事業資金の借入難	5	22	4	0	2	5	0	11	27	26	33	18	20	31	33	20	14	36	27
12.従業員の不足	42	124	21	8	8	20	14	53	166	234	222	159	128	187	125	157	105	162	166
13.熟練技術者の確保難	35	41	13	6	1	3	7	11	76	131	112	68	68	73	58	64	41	64	76
14.管理者(マネージャー)の不足	38	62	10	1	6	14	9	22	100				84	125	87	103	80	109	100
15.経営者層(右腕・左腕)人材の不足	35	68	9	3	3	11	13	29	103	154	125	103	68	109	73	80	74	97	103
16.下請業者の確保難	6	20	11	2	0	2	3	2	26				26	33	19	19	23	34	26
17.取引先からの値下げ要請	4	10	0	0	1	3	2	4	14				14	20	9	9	14	16	14
18.取引先からの取引条件(カーボンプライス)等要請	0	1	0	0	0	0	1	0	1				1	2	2	3	1	5	1
19.税負担の増加	13	38	3	1	1	6	20	7	51	55	51	28	26	31	25	46	27	51	51
20.社会保険料・公共料金の増加	16	53	1	2	1	3	20	26	69				31	59	45	62	42	71	69
21.仕入先からの値上げ要請	18	26	3	1	3	13	1	5	44				76	109	82	73	44	68	44
22.輸出困難	0	0	0	0	0	0	0	0	0				4	9	2	3	0	1	0
23.輸入品による圧迫	0	1	0	0	0	0	0	1	1	11	8	12	4	10	2	3	2	4	1
24.顧客ニーズ変化への対応やズレ	5	37	2	0	0	6	13	16	42	87	80	45	38	60	29	31	22	38	42
25.BCPの策定・運用	2	2	0	0	1	1	1	0	4				12	13	10	8	6	7	4
26.買収・合併・吸収などの検討	4	6	1	0	0	3	0	2	10	88	80	10	4	6	6	7	5	8	10
本設問回答企業数	185	458	55	15	24	92	106	166	643	881	788	511	461	731	502	537	394	622	643

	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	2021第2期	2021第3期	2021第4期	2022第1期	2022第2期	2022第3期	2022第4期	2023第1期	2023第2期	2023第3期
1.大企業の進出による競争の激化	0.5%	4.8%	1.8%	0.0%	4.2%	5.4%	1.9%	7.8%	3.6%				3.9%	4.2%	3.2%	3.2%	3.0%	4.7%	3.6%
2.新規参入者の増加 輸入品による圧迫	1.6%	11.4%	5.5%	6.7%	8.3%	8.7%	16.0%	12.7%	8.6%	9.6%	8.8%	7.4%	5.4%	7.8%	6.8%	7.1%	8.1%	8.5%	8.6%
3.同業者相互の価格競争	12.4%	17.9%	18.2%	0.0%	20.8%	19.6%	27.4%	12.0%	16.3%				19.7%	15.5%	16.1%	15.6%	14.7%	20.1%	16.3%
4.官公需要の停滞	3.2%	1.7%	5.5%	0.0%	0.0%	0.0%	3.8%	0.6%	2.2%				3.0%	2.9%	1.8%	2.0%	2.3%	3.1%	2.2%
5.民間需要の停滞	30.8%	12.9%	16.4%	0.0%	8.3%	26.1%	7.5%	9.6%	18.0%	34.7%	31.0%	30.3%	26.5%	17.1%	20.5%	17.9%	20.3%	18.6%	18.0%
6.取引先の減少	8.1%	12.2%	5.5%	6.7%	4.2%	12.0%	15.1%	14.5%	11.0%				10.6%	10.1%	10.8%	10.2%	10.7%	10.6%	11.0%
7.仕入単価の上昇・高止まり	45.4%	26.9%	45.5%	33.3%	62.5%	41.3%	4.7%	21.1%	32.2%	21.1%	25.8%	33.5%	40.3%	38.4%	37.5%	36.7%	38.8%	33.3%	32.2%
8.人件費増加	25.4%	25.8%	20.0%	20.0%	45.8%	21.7%	18.9%	31.9%	25.7%	17.5%	17.6%	17.4%	19.7%	16.0%	19.5%	22.0%	29.9%	26.5%	25.7%
9.管理費等間接経費の増加	1.6%	4.8%	1.8%	0.0%	0.0%	9.8%	6.6%	3.0%	3.9%	4.1%	4.8%	6.1%	4.6%	4.2%	5.2%	5.8%	3.8%	6.1%	3.9%
10.金利負担の増加	1.1%	1.3%	0.0%	0.0%	4.2%	3.3%	0.9%	0.6%	1.2%				2.2%	1.2%	2.0%	2.4%	2.5%	1.4%	1.2%
11.事業資金の借入難	2.7%	4.8%	7.3%	0.0%	8.3%	5.4%	0.0%	6.6%	4.2%	3.0%	4.2%	3.5%	4.3%	4.2%	6.6%	3.7%	5.8%	4.2%	
12.従業員の不足	22.7%	27.1%	38.2%	53.3%	33.3%	21.7%	13.2%	31.9%	25.8%	26.6%	28.2%	31.1%	27.8%	25.6%	24.9%	29.2%	26.6%	26.0%	25.8%
13.熟練技術者の確保難	18.9%	9.0%	23.6%	40.0%	4.2%	3.3%	6.6%	6.6%	11.8%	14.9%	14.2%	13.3%	14.8%	10.0%	11.6%	11.9%	10.4%	10.3%	11.8%
14.管理者(マネージャー)の不足	20.5%	13.5%	18.2%	6.7%	25.0%	15.2%	8.5%	13.3%	15.6%				18.2%	17.1%	17.3%	19.2%	20.3%	17.5%	15.6%
15.経営者層(右腕・左腕)人材の不足	18.9%	14.8%	16.4%	20.0%	12.5%	12.0%	12.3%	17.5%	16.0%	17.5%	15.9%	18.4%	14.8%	14.9%	14.5%	14.9%	18.8%	15.6%	16.0%
16.下請業者の確保難	3.2%	4.4%	20.0%	13.3%	0.0%	2.2%	2.8%	1.2%	4.0%				5.6%	4.5%	3.8%	3.5%	5.8%	5.5%	4.0%
17.取引先からの値下げ要請	2.2%	2.2%	0.0%	0.0%	4.2%	3.3%	1.9%	2.4%	2.2%				3.0%	2.7%	1.8%	1.7%	3.6%	2.6%	2.2%
18.取引先からの取引条件(カーボンプライス)等要請	0.0%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.9%	0.0%	0.2%				0.2%	0.3%	0.4%	0.6%	0.3%	0.8%	0.2%
19.税負担の増加	7.0%	8.3%	5.5%	6.7%	4.2%	6.5%	18.9%	4.2%	7.9%	6.2%	6.5%	5.5%	5.6%	4.2%	5.0%	8.6%	6.9%	8.2%	7.9%
20.社会保険料・公共料金の増加	8.6%	11.6%	1.8%	13.3%	4.2%	3.3%	18.9%	15.7%	10.7%				6.7%	8.1%	9.0%	11.5%	10.7%	11.4%	10.7%
21.仕入先からの値上げ要請	9.7%	5.7%	5.5%	6.7%	12.5%	14.1%	0.9%	3.0%	6.8%				16.5%	14.9%	16.3%	13.6%	11.2%	10.9%	6.8%
22.輸出困難	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%				0.9%	1.2%	0.4%	0.6%	0.0%	0.2%	0.0%
23.輸入品による圧迫	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%				0.9%	1.4%	0.4%	0.6%	0.0%	0.2%	0.0%
24.顧客ニーズ変化への対応やズレ	0.0%	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%	0.2%	1.2%	1.0%	2.3%	0.9%	8.2%	0.4%	0.6%	0.5%	0.6%	0.2%
25.BCPの策定・運用	2.7%	8.1%	3.6%	0.0%	0.0%	6.5%	12.3%	9.6%	6.5%	9.9%	10.2%	8.8%	8.2%	1.8%	5.8%	5.6%	6.1%	6.5%	
26.買収・合併・吸収などの検討	2.2%	1.3%	1.8%	0.0%	0.0%	3.3%	0.0%	1.2%	1.6%				0.9%	0.8%	1.2%	1.3%	1.3%	1.3%	1.6%
本設問回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

経営上の問題点、回答割合の推移



(3) 現在実施している経営上の力点(選択3つまで)

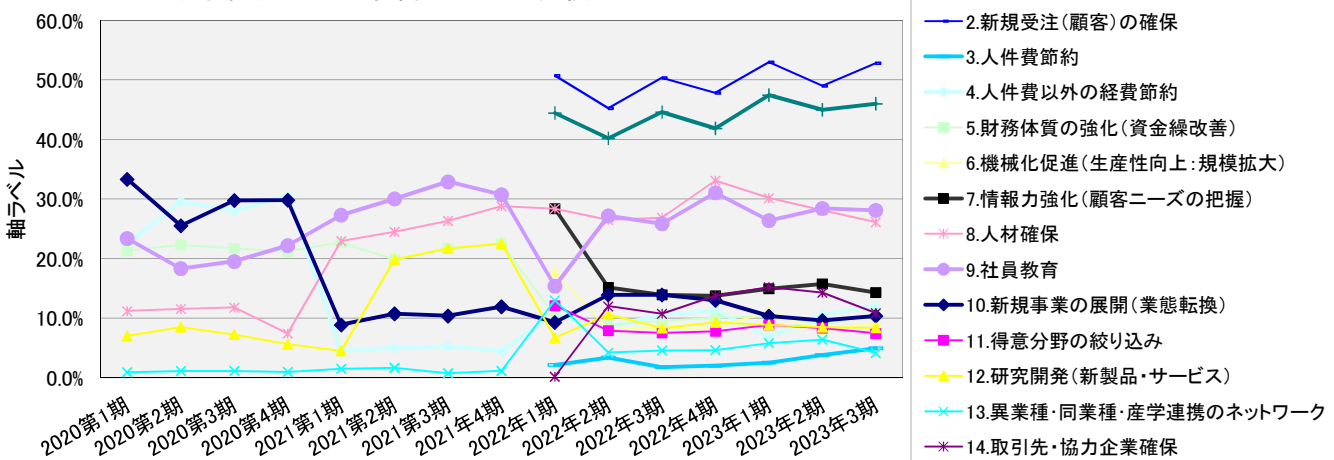
回答数

	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
1.付加価値の増大	82	214	19	5	10	57	53	70	296
2.新規受注(顧客)の確保	122	218	15	7	13	54	47	82	340
3.人件費節約	17	15	2	0	0	3	0	10	32
4.人件費以外の経費節約	22	56	14	1	2	7	10	22	78
5.財務体質の強化(資金繰改善)	22	47	10	3	2	14	5	13	69
6.機械化促進(生産性向上:規模拡大)	34	26	6	1	1	7	3	8	60
7.情報力強化(顧客ニーズの把握)	12	80	7	2	3	11	26	31	92
8.人材確保	49	119	17	10	11	21	15	45	168
9.社員教育	60	121	16	6	9	20	23	47	181
10.新規事業の展開(業態転換)	20	47	6	0	1	13	4	23	67
11.得意分野の絞り込み	8	40	1	0	1	12	15	11	48
12.研究開発(新製品・サービス)	23	31	1	1	0	7	12	10	54
13.異業種・同業種・産学連携のネットワーク	4	23	1	0	1	3	9	9	27
14.取引先・協力企業確保	16	54	9	2	4	10	11	18	70
回答企業数	185	458	55	15	24	92	106	166	643

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	2022年1期	2022年2期	2022年3期	2022年4期	2023年1期	2023年2期	2023年3期
1.付加価値の増大	44.3%	46.7%	34.5%	33.3%	41.7%	62.0%	50.0%	42.2%	46.0%	44.5%	40.2%	44.6%	41.9%	47.5%	45.0%	46.0%
2.新規受注(顧客)の確保	65.9%	47.6%	27.3%	46.7%	54.2%	58.7%	44.3%	49.4%	52.9%	50.8%	45.3%	50.4%	47.9%	53.0%	49.0%	52.9%
3.人件費節約	9.2%	3.3%	3.6%	0.0%	0.0%	3.3%	0.0%	6.0%	5.0%	2.2%	3.4%	1.8%	2.0%	2.5%	3.9%	5.0%
4.人件費以外の経費節約	11.9%	12.2%	25.5%	6.7%	8.3%	7.6%	9.4%	13.3%	12.1%	10.6%	8.6%	10.6%	11.4%	6.9%	10.6%	12.1%
5.財務体質の強化(資金繰改善)	11.9%	10.3%	18.2%	20.0%	8.3%	15.2%	4.7%	7.8%	10.7%	10.4%	8.8%	9.6%	10.1%	10.4%	9.0%	10.7%
6.機械化促進(生産性向上:規模拡大)	18.4%	5.7%	10.9%	6.7%	4.2%	7.6%	2.8%	4.8%	9.3%	17.8%	8.1%	8.4%	8.4%	11.2%	7.9%	9.3%
7.情報力強化(顧客ニーズの把握)	6.5%	17.5%	12.7%	13.3%	12.5%	12.0%	24.5%	18.7%	14.3%	28.4%	15.2%	13.9%	13.8%	15.0%	15.8%	14.3%
8.人材確保	26.5%	26.0%	30.9%	66.7%	45.8%	22.8%	14.2%	27.1%	26.1%	28.4%	26.5%	26.9%	33.1%	30.2%	28.1%	26.1%
9.社員教育	32.4%	26.4%	29.1%	40.0%	37.5%	21.7%	21.7%	28.3%	28.1%	15.4%	27.2%	25.9%	31.1%	26.4%	28.5%	28.1%
10.新規事業の展開(業態転換)	10.8%	10.3%	10.9%	0.0%	4.2%	14.1%	3.8%	13.9%	10.4%	9.3%	14.0%	13.9%	13.0%	10.4%	9.6%	10.4%
11.得意分野の絞り込み	4.3%	8.7%	1.8%	0.0%	4.2%	13.0%	14.2%	6.6%	7.5%	12.1%	7.9%	7.6%	7.8%	8.9%	8.4%	7.5%
12.研究開発(新製品・サービス)	12.4%	6.8%	1.8%	6.7%	0.0%	7.6%	11.3%	6.0%	8.4%	6.7%	10.7%	8.4%	9.3%	8.9%	8.5%	8.4%
13.異業種・同業種・産学連携のネットワーク	2.2%	5.0%	1.8%	0.0%	4.2%	3.3%	8.5%	5.4%	4.2%	13.0%	4.2%	4.6%	4.7%	5.8%	6.4%	4.2%
14.取引先・協力企業確保	8.6%	11.8%	16.4%	13.3%	16.7%	10.9%	10.4%	10.8%	10.9%	0.2%	12.0%	10.8%	13.8%	15.2%	14.3%	10.9%
本設問回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

現在実施している経営上の力点(選択3つまで)



(3) 今後実施を予定している経営上の力点(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
1.付加価値の増大	56	166	11	5	12	31	42	65	222
2.新規受注(顧客)の確保	57	168	18	5	10	38	41	56	225
3.人件費節約	6	31	4	1	2	8	2	14	37
4.人件費以外の経費節約	21	46	10	2	1	3	8	22	67
5.財務体質の強化(資金繰改善)	24	49	6	2	4	12	7	18	73
6.機械化促進(生産性向上:規模拡大)	35	20	3	1	0	4	5	7	55
7.情報力強化(顧客ニーズの把握)	20	82	6	1	4	21	19	31	102
8.人材確保	45	133	27	6	5	26	24	45	178
9.社員教育	52	118	24	3	9	18	18	46	170
10.新規事業の展開(業態転換)	40	76	14	3	3	21	8	27	116
11.得意分野の絞り込み	11	40	3	1	2	8	14	12	51
12.研究開発(新製品・サービス)	35	41	3	3	1	6	13	15	76
13.異業種・同業首・産学連携のネットワーク	6	33	0	0	1	4	14	14	39
14.取引先・協力企業確保	23	67	9	1	5	15	18	19	90
回答企業数	185	458	55	15	24	92	106	166	643

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	実施中
1.付加価値の増大	30.3%	36.2%	20.0%	33.3%	50.0%	33.7%	39.6%	39.2%	34.5%	46.0%
2.新規受注(顧客)の確保	30.8%	36.7%	32.7%	33.3%	41.7%	41.3%	38.7%	33.7%	35.0%	52.9%
3.人件費節約	3.2%	6.8%	7.3%	6.7%	8.3%	8.7%	1.9%	8.4%	5.8%	5.0%
4.人件費以外の経費節約	11.4%	10.0%	18.2%	13.3%	4.2%	3.3%	7.5%	13.3%	10.4%	12.1%
5.財務体質の強化(資金繰改善)	13.0%	10.7%	10.9%	13.3%	16.7%	13.0%	6.6%	10.8%	11.4%	10.7%
6.機械化促進(生産性向上:規模拡大)	18.9%	4.4%	5.5%	6.7%	0.0%	4.3%	4.7%	4.2%	8.6%	9.3%
7.情報力強化(顧客ニーズの把握)	10.8%	17.9%	10.9%	6.7%	16.7%	22.8%	17.9%	18.7%	15.9%	14.3%
8.人材確保	24.3%	29.0%	49.1%	40.0%	20.8%	28.3%	22.6%	27.1%	27.7%	26.1%
9.社員教育	28.1%	25.8%	43.6%	20.0%	37.5%	19.6%	17.0%	27.7%	26.4%	28.1%
10.新規事業の展開(業態転換)	21.6%	16.6%	25.5%	20.0%	12.5%	22.8%	7.5%	16.3%	18.0%	10.4%
11.得意分野の絞り込み	5.9%	8.7%	5.5%	6.7%	8.3%	8.7%	13.2%	7.2%	7.9%	7.5%
12.研究開発(新製品・サービス)	18.9%	9.0%	5.5%	20.0%	4.2%	6.5%	12.3%	9.0%	11.8%	8.4%
13.異業種・同業首・産学連携のネットワーク	3.2%	7.2%	0.0%	0.0%	4.2%	4.3%	13.2%	8.4%	6.1%	4.2%
14.取引先・協力企業確保	12.4%	14.6%	16.4%	6.7%	20.8%	16.3%	17.0%	11.4%	14.0%	10.9%
本設問回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	

【特別項目】

【1】夏季賞与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(士業)	サービス業	合計
1 支給した	153	243	41	6	13	65	40	78	396
2 支給しなかった	17	85	11	6	8	15	16	29	102
3 対象者がいない	4	105	3	2	2	9	44	45	109
4 その他	4	6	0	1	0	0	0	5	10
回答企業数	185	458	55	15	24	92	106	166	643

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(士業)	サービス業	合計
1 支給した	82.7%	53.1%	74.5%	40.0%	54.2%	70.7%	37.7%	47.0%	61.6%
2 支給しなかった	9.2%	18.6%	20.0%	40.0%	33.3%	16.3%	15.1%	17.5%	15.9%
3 対象者がいない	2.2%	22.9%	5.5%	13.3%	8.3%	9.8%	41.5%	27.1%	17.0%
4 その他	2.2%	1.3%	0.0%	6.7%	0.0%	0.0%	0.0%	3.0%	1.6%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100.0%

(2)前年度の夏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(士業)	サービス業	合計
1 増額した	57	59	4	2	4	18	9	22	116
2 ほぼ同額	54	95	19	0	5	25	13	33	149
3 減額した	26	13	4	2	1	3	1	2	39
4 昨年は支給してない	4	3	0	0	1	1	1	0	7
回答企業数	153	243	41	6	13	65	40	78	396

割合

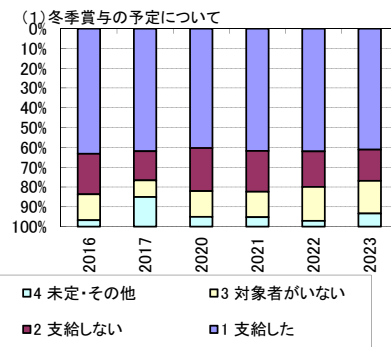
	製造業	非製造業	建築業	通信情報	運輸業	流通業	専門サービス業(士業)	サービス業	合計
1 増額した	37.3%	24.3%	9.8%	33.3%	30.8%	27.7%	22.5%	28.2%	29.3%
2 ほぼ同額	35.3%	39.1%	46.3%	0.0%	38.5%	38.5%	32.5%	42.3%	37.6%
3 減額した	17.0%	5.3%	9.8%	33.3%	7.7%	4.6%	2.5%	2.6%	9.8%
4 昨年は支給してない	2.6%	1.2%	0.0%	0.0%	7.7%	1.5%	2.5%	0.0%	1.8%
回答企業数	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

(3)支給しない理由をご記入ください。

- お小遣い程度の支給
- 当法人の賞与は12月と決算賞与(3月)のため夏季の支給はありません
- 夏は元々支給なし
- 寸志支給
- 寸志程度で支給した。
- 寸志として支給
- 秋季賞与の予定(春季賞与は支給)
- 時期をずらして支給
- 寸志レベル
- 賞与は月々の給与に加算しており、別に決算月に決算賞与を支給する

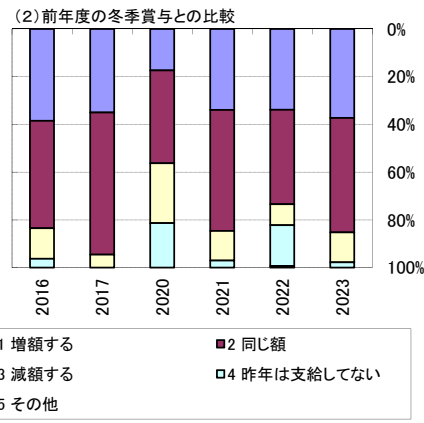
(1)夏季賞与の予定について・年度推移

	2016	2017	2020	2021	2022	2023
1 支給した	407	389	399	402	300	396
2 支給しない	132	92	144	134	87	102
3 対象者がいない	84	53	86	84	83	107
4 未定・その他	21	94	33	31	14	43
本設問回答企業数	644	685	685	778	502	643
1 支給する	63.2%	56.8%	58.2%	51.7%	59.8%	61.6%
2 支給しない	20.5%	13.4%	21.0%	17.2%	17.3%	15.9%
3 未定	13.0%	7.7%	12.6%	10.8%	16.5%	16.6%
4 該当者なし	3.3%	13.7%	4.8%	4.0%	2.8%	6.7%



(2)前年度の夏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)・年度推移

	2016	2017	2020	2021	2022	2023
1 増額する	156	134	93	148	139	116
2 同じ額	182	228	208	221	162	149
3 減額する	52	21	134	54	36	39
4 昨年は支給してない	15		100	13	70	7
5 その他					3	
本設問回答企業数	407	389	399	402	300	396
1 増額する	38.3%	34.4%	23.3%	36.8%	46.3%	29.3%
2 同じ額	44.7%	58.6%	52.1%	55.0%	54.0%	37.6%
3 減額する	12.8%	5.4%	33.6%	13.4%	12.0%	9.8%
4 昨年は支給してない	3.7%	0.0%	25.1%	3.2%	23.3%	1.8%
5 その他	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.0%	0.0%



【特別項目】

【2】10月1日から大阪府で最低賃金が1023円/時間から1064円/時間に引き上げらる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	68	182	28	8	6	37	43	60	250
2 高い	75	141	13	3	12	26	27	60	216
3 低い	7	17	1	2	1	2	6	5	24
4 わからない	32	106	12	2	5	25	25	37	138
本設問回答企業数	185	458	55	15	24	92	106	166	643

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	34.1%	38.0%	46.2%	29.6%	20.8%	33.9%	39.8%	39.9%	36.7%
2 高い	45.1%	32.4%	20.0%	29.6%	50.0%	33.0%	36.7%	32.1%	36.5%
3 低い	3.3%	4.6%	3.1%	7.4%	0.0%	7.1%	6.1%	3.1%	4.2%
4 わからない	17.5%	25.0%	30.8%	33.3%	29.2%	25.9%	17.3%	24.9%	22.6%
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) 今回の最低賃金アップで消費の動向はとなると予測するか？

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 改善する	6	38	6	2	1	3	13	13	44
2 変わらない	132	286	32	11	15	64	60	104	418
3 悪化する	22	56	10	2	4	8	13	19	78
4 わからない	19	67	7	0	4	15	14	27	86
本設問回答企業数	185	458	55	15	24	92	106	166	643

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 改善する	3.3%	6.0%	1.6%	3.7%	4.3%	3.6%	8.4%	8.2%	5.1%
2 変わらない	74.2%	67.7%	69.8%	59.3%	56.5%	73.2%	66.3%	67.0%	69.8%
3 悪化する	7.8%	8.0%	7.9%	3.7%	21.7%	7.1%	11.6%	5.7%	7.9%
4 わからない	14.8%	18.3%	20.6%	33.3%	17.4%	16.1%	13.7%	19.1%	17.2%
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	96	16	2	8	22	9	39	137
最低賃金を超えて賃金を引き上げる	34	63	8	2	4	10	9	30	97
既に最低賃金を上回っているのに引き上げない	73	183	24	10	9	41	48	51	256
既に最低賃金を上回っているがさらに引き上げる	25	37	3	0	2	10	7	15	62
5 その他	1	26	0	0	0	4	11	11	27
本設問回答企業数	185	458	55	15	24	92	106	166	643

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	28.2%	15.5%	12.3%	14.8%	25.0%	20.2%	4.0%	18.7%	19.6%
最低賃金を超えて賃金を引き上げる	10.5%	7.2%	4.6%	3.7%	12.5%	8.8%	4.0%	8.6%	8.2%
既に最低賃金を上回っているのに引き上げない	47.2%	53.1%	60.0%	66.7%	54.2%	51.8%	50.5%	51.0%	51.2%
既に最低賃金を上回っているがさらに引き上げる	9.3%	7.8%	4.6%	3.7%	8.3%	6.1%	13.9%	7.1%	8.2%
5 その他	4.8%	16.4%	18.5%	11.1%	0.0%	13.2%	27.7%	14.6%	12.7%
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%

○その他

対象者がいない(22件)

特に対応しない

それよりも物価上昇の方が気になる

パートで最低賃金まで引き上げる必要がある一部従業員はそれを超えて引き上げる。その他最賃を上回っている従業員はそのまま

パート、アルバイトいない。

現状維持

(4) 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	57	100	8	0	11	19	9	53	157
支出が増え経済効果でプラスの影響を見込んでいる	5	17	2	2	1	5	3	4	22
影響はない	71	231	29	11	5	47	74	65	302
わからない	39	80	13	2	5	18	11	31	119
その他	7	4	0	0	1	0	2	1	11
本設問回答企業数	185	458	55	15	24	92	106	166	643

	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	25.0%	15.3%	9.2%	7.4%	45.8%	20.2%	4.0%	17.7%	26.8%
支出が増え経済効果でプラスの影響を見込んでいる	5.2%	1.3%	1.5%	0.0%	0.0%	0.9%	2.0%	1.5%	4.8%
影響はない	47.6%	59.4%	56.9%	70.4%	29.2%	59.6%	74.3%	54.5%	46.0%
わからない	16.5%	15.7%	18.5%	22.2%	25.0%	14.9%	7.9%	17.2%	17.3%
その他	5.6%	8.3%	13.8%	0.0%	0.0%	4.4%	11.9%	9.1%	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%

○その他

利益が増えた分、固定費が上がるだけなので、スライド感覚

来年は、扶養の範囲内で働きたいパートさんに出勤日数の調整をしてもらうことになりそう。

支出が増えるだけ。

支出が増え、粗利は下がるので、運賃の見直しを図りたい

今後の新規採用費用が上昇する恐れ

社内最低賃金を上げることによりベースアップが発生。人件費負担が増える

従業員の生活費負担の軽減

扶養範囲の人が多い為、パートさんの休みが増え業務が圧迫する

対象者がいない(2件)

(5)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、残業代を削減する	117	213	30	7	17	46	36	77	330
残業代を削減する	27	37	4	1	6	9	2	20	64
役員報酬の削減	10	33	8	0	1	12	2	13	43
他府県への移転	0	1	0	0	0	0	0	1	1
人件費総支出が変わらないよう調整する	21	41	6	0	5	8	7	15	62
福利厚生費の抑制	6	18	1	1	1	6	3	6	24
海外への移転	1	1	0	0	0	0	1	0	2
外国人研修生や障害者雇用を活用する	11	16	4	0	1	4	0	7	27
非正規社員への置き換える	3	7	0	0	1	0	1	5	10
社員を削減する	3	5	1	0	1	1	0	2	8
人件費以外のコストを削減	40	66	13	1	4	12	8	28	106
M&Aや廃業の検討	3	6	1	0	1	2	0	2	9
特に対策はとらない	46	152	12	5	2	32	47	54	198
その他	6	11	1	1	1	1	3	4	17
本設問回答企業数	185	458	55	15	24	92	106	166	643

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
生産性を高め、残業代を削 1 減する	32.2%	27.3%	27.3%	25.0%	33.3%	28.0%	27.1%	26.5%	29.0%
2 残業代を削減する	10.2%	8.6%	11.1%	6.3%	19.4%	6.7%	5.1%	9.2%	9.2%
3 役員報酬の削減	2.5%	2.8%	3.0%	0.0%	5.6%	4.0%	0.8%	2.8%	2.7%
4 他府県への移転	0.0%	0.3%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%	0.2%
人件費総支出が変わらな 5 いよう調整する	6.3%	4.9%	5.1%	3.1%	2.8%	6.0%	0.8%	6.4%	5.4%
6 福利厚生費の抑制	2.3%	1.1%	1.0%	0.0%	0.0%	0.7%	0.8%	1.8%	1.5%
7 海外への移転	0.5%	0.3%	1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.8%	0.0%	0.4%
外国人研修生や障害者雇 8 用を活用する	1.8%	1.4%	2.0%	0.0%	2.8%	2.7%	0.8%	0.7%	1.5%
9 非正規社員への置き換える	1.0%	2.1%	4.0%	0.0%	2.8%	1.3%	0.8%	2.5%	1.7%
10 社員を削減する	1.0%	0.7%	0.0%	0.0%	5.6%	0.0%	0.8%	0.7%	0.8%
11 人件費以外のコストを削減	11.7%	8.5%	8.1%	6.3%	13.9%	8.7%	3.4%	10.2%	9.6%
12 M&Aや廃業の検討	1.0%	0.3%	2.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%
13 特に対策はとらない	21.6%	30.2%	24.2%	50.0%	11.1%	30.0%	41.5%	27.9%	27.2%
14 その他	7.9%	11.6%	10.1%	9.4%	2.8%	12.0%	16.9%	11.0%	10.3%
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%

売価への添加
 対象者がいない
 販売単価を上げる
 販売強化
 レートの見直し、価格転嫁
 無駄な人件費の見直し
 価格転嫁をすすめる
 他社に対策をきく
 値上げ
 価格転換
 介護業種は他の業種と比べ賃金低いので、その一方で最低賃金を超えているため、特に何も対応せず。
 製品の付帯サービスをサブスク提供する新たな事業を確立し収益性を向上に努める
 新規受注の獲得
 無し
 従業員なし
 対象者なし
 全商品値上

(6)最低賃金についての意見

- 【不動産】不動産賃貸・管理業、駐車場業
 一般的な一人分の業務が満足に出来ない人を雇う業態もある。その場合にも最低賃金を適用せざるを得ないのは合理的でない。清掃など外注に依頼しているため今後自社での清掃員をアルバイトなどで募集し対応する。外注1H1400円、パート1H1100円
- 【製造業】非鉄金属製造業、電線
 なぜ先に賃金改定なのかが理解できない。多少の賃金を上げ続けているが、経済が潤っているとは全く感じない。むしろ企業が苦しくなり、物価も上がり何も消費者に徳はない。株価が上がり続けているが、实体经济との差が大きいバブルへ向かっているのは間違いない。
 憲法第25条第1項「すべて国民は、健康で文化的な最低限度の生活を営む権利を有する。」を時給で表現したものが最低賃金なので、その増加そのものは許容するというのが、国民や地域と共に歩む中小企業の立ち位置ではないかと思えます。
- 【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
 安い人には理由がある。その理由を無視してあげると採算が合わなくなり場合もある。
- 【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
 障害者雇用をしているが、最低賃金引き上げは経営に影響ある。
- 【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
 物価上昇に見合う賃金にしていく必要が有ると思う。
- 【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、金銀系
 都市部(東京・大阪)とそれ以外の賃金差が激しい。大阪でも、北と南では状況が違う。
- 【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
 議員や公務員の給料が高すぎる
- 【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
 どこまで上がるのか？

【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

民間需要の停滞が無ければ最低賃金は気にならない。好業績な大企業であれば余分に人員を確保できるが、余力のない中小企業においては死活問題。法律によって賃金の引き上げを行うのではなく、雇用情勢を鑑み賃金上がる様な経済のかじ取りを政府に期待する。

最低賃金のアップについてはいいのですが、安くしたらいいいという日本国内のデフレマインドが解消して欲しいと思います。

最低賃金は勝手に決められたくない。最低以上の生活ができるようにするのは企業の責任である。

一般家庭の消費支出が上がることは無い。生活に必要な食品や電気・ガソリン代のバカみみたいな上昇を抑えない限り、アルバイト・パートさんが喜ぶだけで、正規社員が増えたり年収があがる要因にはならないはず

国がしっかりとした景気対策を行ってほしい。

同じ率でベースアップしていくには厳しい上がり方となっているが、それに対応していける付加価値向上に取り組んでいくしかない生産性が高い人と低い人と差があるのに、給料に反映し難くなるのではないのでしょうか？

決定が恣意的で施行までの期間が短すぎる。最低1年以上必要(昇給時期の関係)長期的な賃上げ額の計画も必要。

最低賃金を上げる前に大手の単価の現状認識を

世の中全て、コストが上がっている。客に値上げ

無理やり最低賃金を上げて所得を増やそうとしても日本経済が冷えきっているから、企業が苦しくなり倒産企業が増え、雇用が守れなくなると思う。

現状の物価の上がり方を考えると上昇はやむを得ない。

が、同時に企業の販価も上がるべきだが特に中小企業はそれが十分ではないと感じる。その対策まで国が何かしらの形で動きべきと考える。

【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

長年日本を弱体化してきた諸悪の根源はデフレである。その結果、所得は減り、イノベーションを興す力が激減した。デフレを正すには、中小企業で働く人の可処分所得が向上することが1つのゴールである。最低賃金の引き上げが少しはプラスに影響することを願う。

【製造業】印刷・同関連産業、製本、写植、製版

1200円くらいが妥当

【製造業】一般機械器具製造業、金型、ベアリング、空調機器

他府県の状況を見るとあと二回は上がる？ アルバイト、パートだけでなく正社員の給与水準も引っかかるようになってくる。休日を増やして時間単価を上げるか支給を上げるかいつれも問題

賃金を上げる事には賛成。電気料金、社会保険料等、企業負担が増大。政治が悪すぎる。

最低賃金に関係なく賃上げを出来る会社にしていきたい

いつまで最低賃金の引き上げをするの？ 終わりはどこ？ 生産性の向上にも限度がある。資本主義のなれのはて？

岸田首相(政府)が最低賃金1500円を述べました。10年後は実際になるはず。それに向けて真剣に対策を考え実行していかなければならない。

消費回復を狙うなら、賃金の前に支出(税負担など)に着手すべき

売上・利益が上がっていない中、税金、保険、人件費の高騰が大きく経営に響いています。

【製造業】プラスチック製品製造業、ユニットバス

最低賃金を引き上げることに賛成だが全国一律にしてほしい。

理解するが、急激な変化に対して従業員教育、生産性向上の対応苦慮。

毎年3%程度上がり続ける最低賃金と何の対策もされない扶養控除上限設定により、今後少しずつパートを準社員として固定給に変更していくつもりです。今の政府には何の期待もできないので。

上がるベースが速すぎる

【製造業】パルプ・紙・紙加工品製造業、包装資材

既存の社員が最低賃金になってしまうので、新しい雇用が出来ない

物価上昇は全国的に起こり、商品価格に関しては各都道府県同じだが最低賃金が同じではないことに理解に苦しむ。

【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

最低賃金をアップしても、パート・アルバイトで扶養にあるものは勤務時間が減るだけで意味がない。特別扶養控除をなくすなど、税制と一緒に対策をとるべきである。

蓄えが少ないので、やりくりが大変になる

【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

当社に関係なしです

大手はどんどん上げているが、我々中小企業との契約金額を抑えている為、我々が賃金を上げるのは苦しい。結局大手に振り回されてる感が強い

【建設業】総合工事業(民需中心)、土木、しゅんせつ、造園

決まり通りで良い

支出原資確保が中小企業にとり大変だが、最低賃金はどんどん上げるべき。

また事業者側の原資確保策として、年金の3号被保険者をなくし、2号被保険者の年金保険料を下げ、社会保険料の削減する。

3号被保険者がなくなることで、年金の130万円の壁がなくなり、パート労働者の勤務時間の制限もなくなり、労働者・使用者とも

【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

能力に見合っていれば問題なし

もう少し引き上げるべきだと思うが、その場合の影響が大きい

【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

景気の回復がないまま、段階的値上げに悲鳴を上げている。

【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

最低賃金があがるのだから、対象者の人にもっと会社のことをもっと一緒に考えてもらえるようなコミュニケーションをとっていききたいと思います

【卸売・小売業】織物・衣服・身の回り品小売業、蒲団

扶養の制限がある為に、時給を上げると勤務日数が減るのを対策して欲しい

【卸売・小売業】自動車・自転車小売業、自動車部品

経済状況全体の底上げと最低賃金上昇はセットと考えています。経済刺激策や各社の自助努力が最低必要条件と思う。

特にはありませんが、経営者としては、人件費が高騰することで利益を圧迫し、今後大変な状況になると思います。

【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

大半の中小企業が、原材料等のコストアップ、人件費アップの中、売上が思わしくなく、利益を圧迫されているので、シワ寄せを一手に受けている印象。

毎年この程度は引き上げられると思われまので、賃金上昇は見えやすいが社会保険上昇がより深刻なのに見えにくい

【卸売・小売業】各種商品卸売業

最低賃金を上げるのであれば扶養控除額も150万～200万ぐらいには引き上げるべき

必要な対策だと考えています

高すぎる！できる人とできない人の差をつけてあげられない。

【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

毎年上昇は仕方が無い

何を基に地域別最低賃金が算出されているのかを知りたい

中小零細には過酷すぎる。消費税減税やガソリンの二重課税を見直すのが優先

【運輸・通信業】道路貨物運送業、引越センター

経済の循環上、仕方ないことだが、上り幅のスピードが速く、事業者の負担が多くなる

自由競争で賃金を引き上げる企業に優秀な人材が集まることには賛成だが、会社にメリットを出さない社員が自動的に上がっていくこの制度はいかがなものか、かといって日本の労働基準法ではお荷物社員のクビは切れない、果たして資本主義と言えるのだろうか？

【運輸・通信業】倉庫業

賃金引き上げのスピードが早く、他の雇用の人とのバランスが難しい。

最低賃金を上げて社会保険等が高く労働者に賃金が増えた実感が無い

【飲食店】宿泊業、旅館、ホテル、下宿、リゾートクラブ

賃上げはやむを得ないと考えるが、扶養控除費の見直しも必要でないかと思う

【飲食店】一般飲食店

最低賃金の引き上げ幅が高すぎる

別で高校生アルバイトの最低賃金を作る

【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

バイトや転職の斡旋業者、職種がある限り考える事が無駄。

最低賃金をあげても、社会保険料や税金が上がれば、手取りは増えない。社会保険料等の軽減をした方が、社員にも会社にも、よい影響が出ると思う。

報酬単価がさがるのでしんどい

これ以上上がると人材の確保が困難となる。

【医療、福祉】医療業、病院、診療所、助産所、はりきゅう師

最低賃金上がるのは結構だが、総賃金を決めている為に労働時間が減少する。収入の壁の対策をまず優先にすべき。あと政治家は最低賃金で働いて頂きたい。

国の報酬が増加しないと経営がしんどくなる

少し失業率が上がるかもしれない。生活物資の値上げが続いているのであまり消費が増えることはなさそうだ。

業種による調整が必要では？

【サービス業】廃棄物処理業、ごみ収集

もっと上げて良いのかな

【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、経済成長に見合わない最低賃金の上昇はさらに経済を悪化させる

経営的には厳しいと思うが、従業員を確保するには必要な手段。

景気が上向いてない中、増税・最低賃金の増加は、中小企業の経営を圧迫し、また労働環境の悪化につながる恐れがある。最低賃金の増加自体はいいことではあるが、国の経営がうまくいっていないのであるから、議員らの賞与カットや人員削減、また支出のカット(パフォーマンスではなく実質的な)を行ない、減税して消費を向上させる

最低賃金の影響により、新人とベテランパートとの差が縮まることになる点が懸念材料。かといってベテランパートの賃金アップや正社員の賃金アップを行うと全体の人件費アップが大きくなり、経営に影響が出てくるのが問題。

賃金アップより社会保険の壁を上げて労働時間を上げないと実質賃金が上がらないと思う

最低賃金は、国が主導するべきではない

諸外国と比し低すぎる

上げ幅が大きい

毎年の最低賃金引き上げについて、グループ討論テーマとした例会あれば したい

人材が使い捨てにならないように。人間がその時給で最低限働けば暮らせるようになる金額が妥当だと考えます。

中小零細企業のことがあまり眼中になさすぎる

1100円ぐらいまでは上げた方が良くと思う。

政府の、中小企業への対策が不十分な状態の中、最低賃金だけが独り歩きしている状況ではないかと思えます。早急に具体的な中小企業対策を取っていただきたいと思えます。

特にありませんが、最低賃金を上げること＝経済の活性化にはなっていないように感じています。

最低賃金の上昇には賛成だが、実質賃金が上昇しないと意味がない。また、最低賃金だけでなく他従業員の賃金とのバランスを保つことも重要。そのためには生産性をあげ、利益の増加を還元する体制が必要と考える

大阪府は10月1日からアップとのことなのでよいが、全都道府県の改定日を10月1日に揃えてほしい

最低賃金を上げると仕事に溢れる人が増え(就職できない)結局経済は悪化するように感じる。現場は少ない人員で仕事しないといけなくなるなどの話を聞いている

【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

バイトの方が良い条件

【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

外国人労働者の雇用は、決して安くはない。協会など中間搾取が大きい。既得権益の最たるものだ。

必要だと思う

最賃の切り上げは悪いことではないと思うが、せめて中小企業には税制面での優遇など、中小企業向けの施策を検討してほしい

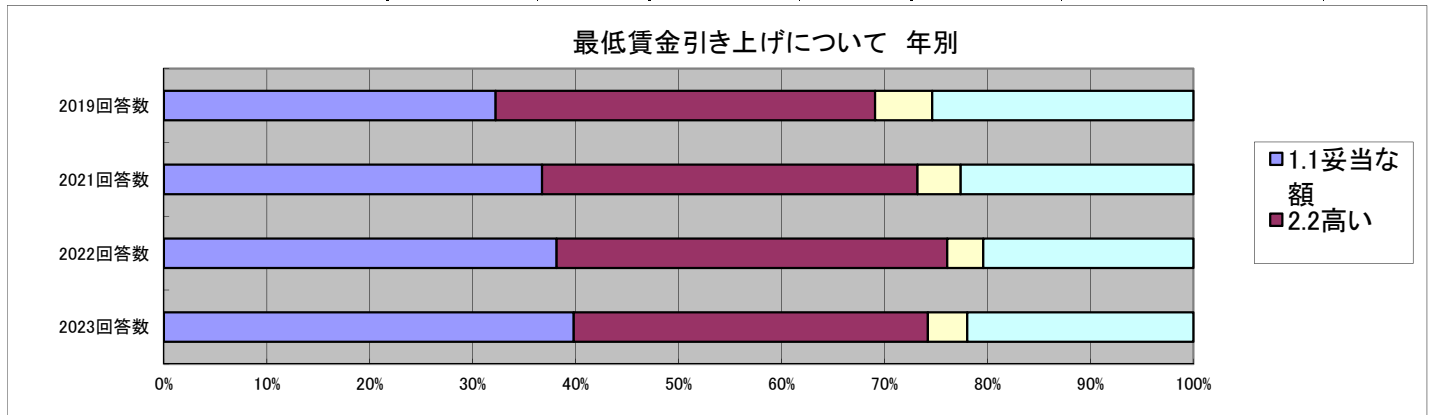
最低賃金をあげるなら、扶養者の年収限度額、いわゆる103万円の壁や源泉所得税徴収の130万円等の金額も同時に上げるべきだと思います。

【サービス業】その他のサービス業、集会場、と畜場

世界的にみて日本は賃金が安いので上げていく事に賛成

【特別項目】最低賃金引き上げについて

選択肢	2023年		2022年		2021年		2019年	
	2023回答数	回答率	2022回答数	回答率	2021回答数	回答率	2019回答数	回答率
1.1妥当な額	250	38.88%	185	36.85%	281	36.73%	174	33.59%
2.2高い	216	33.59%	184	36.65%	279	36.47%	199	38.42%
3.3低い	24	3.73%	17	3.39%	32	4.18%	30	5.79%
4.4わからない	138	21.46%	99	19.72%	173	22.61%	137	26.45%
	643		502		765		518	

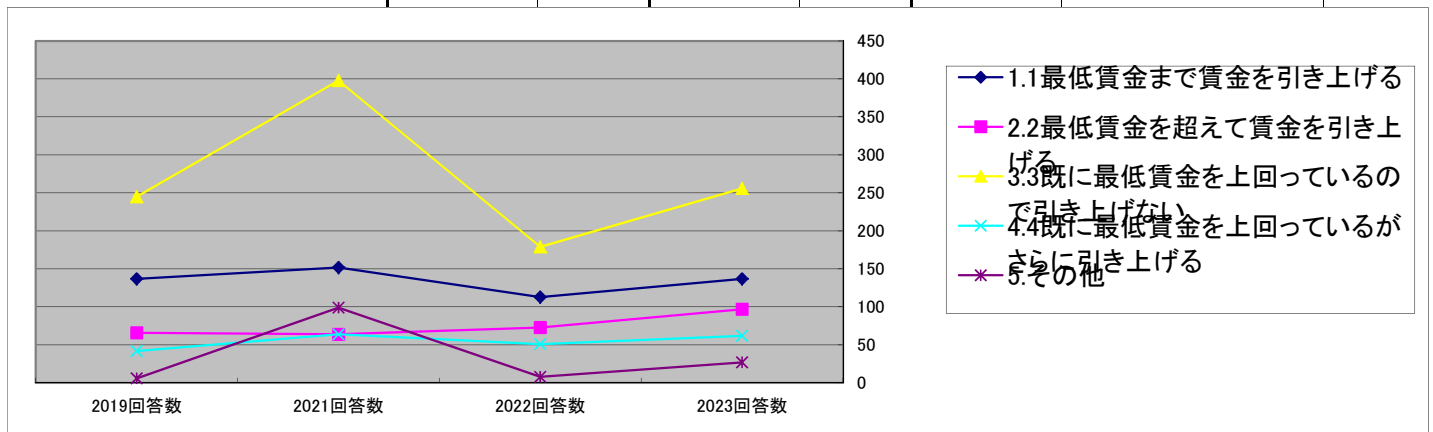


(2) 今回の最低賃金アップで消費の動向はどうかと予測するか？

選択肢	2023回答数	2023年	2022回答数	2022年	2021回答数	2021年	2019回答数	2019年
改善する	44	6.84%	29	5.78%	39	5.10%	22	4.25%
変わらない	418	65.01%	337	67.13%	529	69.15%	334	64.48%
悪化する	78	12.13%	48	9.56%	60	7.84%	74	14.29%
わからない	86	13.37%	73	14.54%	130	16.99%	114	22.01%

(3) 今回の最低賃金引き上げについての対応

選択肢	2023回答数	2023年	2022回答数	2022年	2021回答数	2021年	2019回答数	2019年
1.1最低賃金まで賃金を引き上げる	137	21.31%	113	22.51%	152	19.87%	137	26.45%
2.2最低賃金を超えて賃金を引き上げる	97	15.09%	73	14.54%	64	8.37%	66	12.74%
3.3既に最低賃金を上回っているの で引き上げない	256	39.81%	179	35.66%	398	52.03%	245	47.30%
4.4既に最低賃金を上回っているが さらに引き上げる	62	9.64%	51	10.16%	64	8.37%	42	8.11%
5.その他	27	4.20%	8	1.59%	99	12.94%	6	1.16%



○その他

対象者がいない(22件)

特に対応しない

それよりも物価上昇の方が気になる

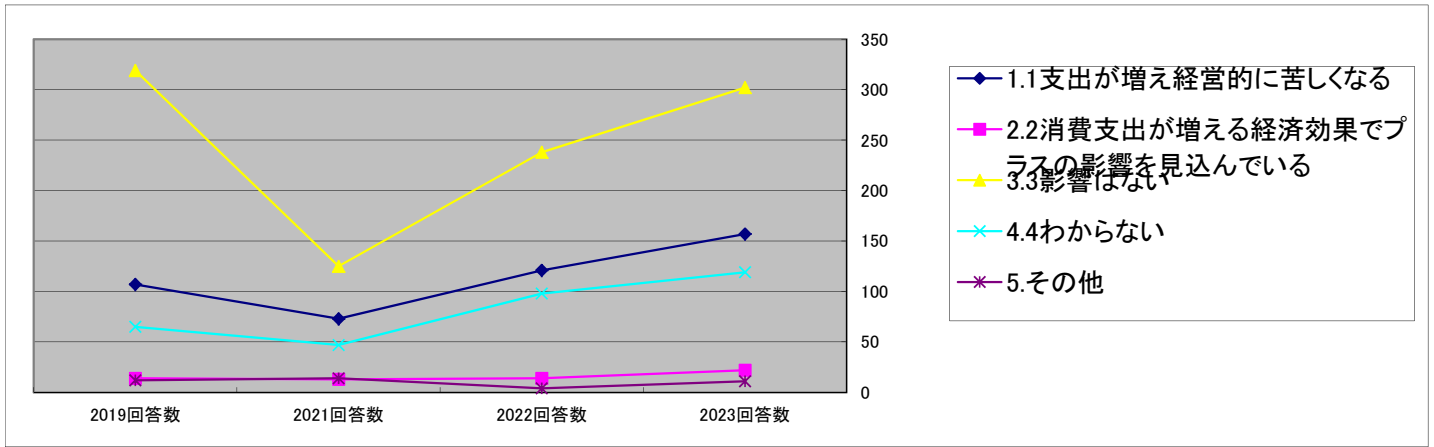
パートで最低賃金まで引き上げる必要がある一部従業員はそれを超えて引き上げる。その他最賃を上回っている従業員はそのまま

パート、アルバイトいない。

現状維持

(4) 今回の引き上げの自社への影響

選択肢	2023回答数	2023年	2022回答数	2022年	2021回答数	2021年	2019回答数	2019年
1.1支出が増え経営的に苦しくなる	157	24.42%	121	24.10%	73	9.54%	107	20.66%
2.2消費支出が増える経済効果で プラスの影響を見込んでいる	22	3.42%	14	2.79%	13	1.70%	14	2.70%
3.3影響はない	302	46.97%	238	47.41%	125	16.34%	319	61.58%
4.4わからない	119	18.51%	98	19.52%	47	6.14%	65	12.55%
5.その他	11	1.71%	4	0.80%	14	1.83%	12	2.32%



○その他

利益が増えた分、固定費が上がるだけなので、スライド感覚
 来年は、扶養の範囲内で働きたいパートさんに出勤日数の調整をしてもらうことになりそう。
 支出が増えるだけ。
 支出が増え、粗利は下がるので、運賃の見直しを図りたい
 今後の新規採用費用が上昇する恐れ
 社内最低賃金を上げることによりペースアップが発生。人件費負担が増える
 従業員の生活費負担の軽減
 扶養範囲の人が多い為、パートさんの休みが増え業務が圧迫する
 対象者がいない(2件)

最低賃金引き上げへの対応

選択肢	2023回答数	2023年	2022回答数	2022年	2021回答数	2021年	2019回答数	2019年
1生産性を高め対応する	330	51.32%	239	47.61%	323	42.22%	210	40.54%
2残業代を削減する	64	9.95%	46	9.16%	102	13.33%		
3役員報酬の削減	43	6.69%	29	5.78%	30	3.92%	32	6.18%
4他府県へ移転する	1	0.16%	1	0.20%	2	0.26%	8	1.54%
5人件費総支出が変わらないよう調整する	62	9.64%	45	8.96%	60	7.84%	53	10.23%
6福利厚生費の抑制	24	3.73%	8	1.59%	17	2.22%	21	4.05%
7海外への移転	2	0.31%	4	0.80%	4	0.52%	16	3.09%
8外国人労働者・研修生や障害者の活用	27	4.20%	10	1.99%	17	2.22%	30	5.79%
9非正規社員への置き換える	10	1.56%	12	2.39%	19	2.48%	6	1.16%
10社員を削減する	8	1.24%	9	1.79%	9	1.18%	1	0.19%
11人件費以外のコストを削減	106	16.49%	85	16.93%	107	13.99%	88	16.99%
12M&Aや廃業の検討	9	1.40%	6	1.20%	6	0.78%	6	1.16%
13特に対策はとらない	198	30.79%	162	32.27%	302	39.48%	191	36.87%
14.その他	17	2.64%	6	1.20%	114	14.90%	34	6.56%

○その他

売価への添加
 値上げ
 販売単価を上げる
 価格転換
 価格転嫁をすすめる
 レートの見直し、価格転嫁
 全商品値上
 対象者がいない(3)
 販売強化
 無駄な人件費の見直し
 他社に対策をさく
 介護業種は他の業種と比べ賃金低いので、その一方で最低賃金を超えているため、特に何も対応せず。
 製品の付帯サービスをサブスク提供する新たな事業を確立し収益性を向上に努める
 新規受注の獲得
 無し

【特別項目】

【3】インボイス対応について

(1)9月30日締切の適格請求書発行事業者の登録申請はしましたか？

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 申請済又は申請中	174	382	54	14	21	88	84	121	556
2 申請予定	2	16	0	1	1	0	6	8	18
3 申請を検討中	0	12	1	0	1	0	3	7	12
免税事業者なので今回は									
4 申請しない	1	34	0	0	1	2	9	22	35
5 制度を知らない	0	3	0	0	0	0	0	3	3
回答企業数	185	458	55	15	24	92	106	166	643
1 申請済又は申請中	94.1%	83.4%	98.2%	93.3%	87.5%	95.7%	79.2%	72.9%	86.5%
2 申請予定	1.1%	3.5%	0.0%	6.7%	4.2%	0.0%	5.7%	4.8%	2.8%
3 申請を検討中	0.0%	2.6%	1.8%	0.0%	4.2%	0.0%	2.8%	4.2%	1.9%
免税事業者なので今回は									
4 申請しない	0.5%	7.4%	0.0%	0.0%	4.2%	2.2%	8.5%	13.3%	5.4%
5 制度を知らない	0.0%	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.8%	0.5%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(2) インボイス制度への対応はどの程度すすんでいますか？((1)で1又は2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 対応済	137	273	39	12	17	70	55	80	410
施行日までに間に合うよう									
2 に準備中	39	109	11	3	5	17	30	43	148
準備しているが施行日には									
3 間に合わない	0	5	1	0	0	0	3	1	5
回答企業数	176	398	54	15	22	88	90	129	574
1 対応済	77.8%	68.6%	72.2%	80.0%	77.3%	79.5%	61.1%	62.0%	71.4%
施行日までに間に合うよう									
2 に準備中	22.2%	27.4%	20.4%	20.0%	22.7%	19.3%	33.3%	33.3%	25.8%
準備しているが施行日には									
3 間に合わない	0.0%	1.3%	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	3.3%	0.8%	0.9%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(3) <(1)で4と回答した方へ> 今後課税事業者として登録する予定はありますか

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 予定している	1	3	0	0	0	0	3	0	4
2 検討している	0	12	0	0	1	1	1	9	12
3 今後も登録する予定はない	0	19	0	0	0	1	5	13	19
回答企業数	1	34	0	0	1	2	9	22	35
1 予定している	100.0%	8.8%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	0.0%	33.3%	0.0%	11.4%
2 検討している	0.0%	35.3%	#DIV/0!	#DIV/0!	100.0%	50.0%	11.1%	40.9%	34.3%
3 今後も登録する予定はない	0.0%	55.9%	#DIV/0!	#DIV/0!	0.0%	50.0%	55.6%	59.1%	54.3%
回答企業数	100.0%	100.0%	#DIV/0!	#DIV/0!	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

【4】新型コロナ感染症に伴う信用保証協会の実質無利息融資について

(1)実質無利息融資を受けていますか

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 受けている	111	186	32	7	14	43	20	70	297
2 受けていない	45	201	12	7	4	37	70	71	246
回答企業数	185	458	55	15	24	92	106	166	643
1 受けている	60.0%	40.6%	58.2%	46.7%	58.3%	46.7%	18.9%	42.2%	46.2%
2 受けていない	24.3%	43.9%	21.8%	46.7%	16.7%	40.2%	66.0%	42.8%	38.3%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(2) 返済の状況はいかがですか？

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 返済は十分にできている	103	171	29	6	13	41	19	63	274
2 返済に困窮している	20	40	10	1	5	8	1	15	60
回答企業数	111	186	32	7	14	43	20	70	297
1 返済は十分にできている	92.8%	91.9%	90.6%	85.7%	92.9%	95.3%	95.0%	90.0%	92.3%
2 返済に困窮している	18.0%	21.5%	31.3%	14.3%	35.7%	18.6%	5.0%	21.4%	20.2%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

【5】中小企業月間、中小企業の日、中小企業憲章、中小企業振興条例について

(1)7月は中小企業魅力発信月間。7/20が中小企業の日として制定されている事を知っていますか？

	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 知っている	113	250	25	7	12	52	68	86	363
2 知らない	68	196	30	8	12	36	33	77	264
回答企業数	185	458	55	15	24	92	106	166	643
1 知っている	61.1%	54.6%	45.5%	46.7%	50.0%	56.5%	64.2%	51.8%	56.5%
2 知らない	36.8%	42.8%	54.5%	53.3%	50.0%	39.1%	31.1%	46.4%	41.1%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(2) 中小企業憲章のことを知っていますか？

	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 知っている	108	275	31	9	15	53	80	87	383
2 知らない	73	173	24	6	9	36	23	75	246
回答企業数	185	458	55	15	24	92	106	166	643
1 知っている	58.4%	60.0%	56.4%	60.0%	62.5%	57.6%	75.5%	52.4%	59.6%
2 知らない	39.5%	37.8%	43.6%	40.0%	37.5%	39.1%	21.7%	45.2%	38.3%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(3) 中小企業振興条例のことを知っていますか？

	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 知っている	83	168	16	3	5	37	55	52	251
2 知らない	98	281	39	12	19	52	48	111	379
回答企業数	185	458	55	15	24	92	106	166	643
1 知っている	44.9%	36.7%	29.1%	20.0%	20.8%	40.2%	51.9%	31.3%	39.0%
2 知らない	53.0%	61.4%	70.9%	80.0%	79.2%	56.5%	45.3%	66.9%	58.9%
回答企業数	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%